

現職着任前に、病院関係の仕事に従事していました。そのとき不自由したのが、日常聞き慣れない医学の専門用語でした。その一つに、「インフォームド・コンセント」という言葉があります。我が国では、「知らされた上での同意」、「十分に説明を受けた上での同意等」と訳されています。

インフォームド・

コンセント



石井 文雄

この考え方は、一九五〇年代のアメリカで、主として医療紛争を解決するための方法として発生し、その後一九七〇年代に入って、患者の基本的権利であるとする方向に発展し、一九七二年の「米国病院協会宣言」や一九八一年の「リスボン宣言」に、具体的に明文化されるに至って、医師は患者がその医療行為を理解で

きることを目標に十分説明し（インフォームド）、その上で同意（コンセント）を得ることが、要求されるようになりました。

我が国の医師法では説明義務について法定されていませんが、民事訴訟では、十分な説明を行わずに得た同意は無効とされています（癌等の不治の病の告知については、医師の裁量が認められています）。

★

「命」の次に大切とされているのが「財産」です。とりわけ不動産については、その額が高額に及ぶため、宅地建物取引業法で、業者に、専門家である取引主任者を取引に関与させ、重要事項の説明をさせることとされています。

しかし、まだまだ違反が少なくないようです。東京都住宅局の調査では、平成三年度の苦情・紛争相談件数四、五五九件中、重要事項の説明不備等に起因するものが三〇％近くあります。また、業法違反の疑いで調査した二四五件中、重要事項説明に関するものが六四件、重要事項の不告知が二五件、計八九件で全体の三

六％を占めています。

★

医師と同じ国家資格者であり、不動産取引のエキスパートである宅地建物取引主任者の方は、このような数字が出ていることを他山の石として、法的な面だけでなく、倫理の面、サビスの面からも、不動産取引において「インフォームド・コンセント」を念頭において、その業務にあたって頂きたいと思います。

（試験部試験第三課長）

