

(株)ミニミニ城北

ミニミニ城北新聞

22年5月の完全オンライン契約の実現へ

2019年10月に直接対面には依らないテレビ電話等を利用したIT重説が解禁されたのは記憶に新しい。重要事項説明書や契約書の書面交付が浸透の足かせとなり普及はなかなか進まなかったが、新型コロナウイルスの流行から、IT重説を取り入れる企業が徐々に増え、皮肉にも新型コロナウィルスが業界のIT化を後押しする形となった。これをさらに推進する、「デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律案」(以下、デジタル改

革関連法)が21年5月12日に衆議院で可決、成立した。この関連法案には宅地建物取引業法第35条及び、第37条における書面規定の改正が含まれており、施行後は不動産の賃貸・売買仲介を行う際の重要事項説明書と契約書などが電子書面で契約成立可能となり、押印も不要となる。ただし、これを

実施するには「相手方の同意」が必要となる。押印の代わりに用いられるのが電子署名サービスだ。書面への印鑑を使った押印は、その書類はその印鑑を持つ本人の意思があったことを裁判所が推定する(民事訴訟法228条)。電子署名とはその代替、つまり電子署名が付されたその電子文書が正式なものであり、かつ改ざんされていないことを証明するものという事になる。電子署名には主に「当事者型」と「立会人型」と呼ばれる2つの方式がある。「当事者型」は高い信頼性と本人性を担保できるのが特徴である反面、登録に掛かる手間などのコストの面が高い。これは「電子承認局」に利用者双方が本人確認と電子署名を事前に登録が必要があるためだ。法務局に実印登録をし、印鑑証明書の発行を受ける仕組みと同様に考えるとわかりやすいだろ

う。「立会人型」は当事者署名型とは違い、証明書の発行などの必要はなく、相手方のメールアドレスがあれば締結が出来るのが最大の特長だ。締結前の手間やコストも発生しないため相手方への負担も少なく導入がしやすい反面、正確な身元確認がされないため、契約者の本人性の担保がしにくい面がある。総務省・法務省・経済産業省はこれに対し、立会人型に対する本人性の担保として、二要素認証を例示し、立会人型においても「電子署名プロセスに十分な水準の固有性が満たされる場合には、電子署名法第3条により電子文書の真正な成立が推定される」とする見解を示した。こういった電子署名を利用した契約は、現行法でも、賃貸契約における更新契約では有効だが、重要事項説明書や契約書は書面での交付が義務付けられているため

完全な形での電子契約を実施することができなかった。35条及び、37条の改正は、21年5月19日に交付され、これから1年以内に施行される予定となっており、具体的な施行日と電子書面での交付方法の要件などを決定していくための社会実験を進めている。しかし、2019年10月から12月と2020年9月から21年3月に行われた2回の実験ではそれぞれ113社、128社が参加をしたが、重要事項説明書などが電子交付された件数が十分な数に届いておらず21年3月10日から追加の社会実験が前回を上回る178社の参加で行われているのが実情だ。社会実験による電子書面の交付が進まない理由としては、電子書面のほかに紙による書面交付も必要となることから二度手間となり、業務負担の増加を理由に実施に積極的に踏み切れないという会社の声が多い。紙による書面をなくすための社会実験が、紙による書面がネックとなっており、電子交付の要件を規定する情報を得る際の足かせとなってしまう。国土交通省からは「書面の交付は

必須だが、必ずしも回収しなくとも良い」という話もあり、社会実験に参加した企業の中には、書面の交付は紙で行い回収は電子で行う事で業務負担を軽減している例もあるという。交付時に郵送と電子交付を行う二度手間には変わりがないが、電子化したことで印鑑の押印漏れや家賃保証債務関連などの書類不備がほぼなくなったことから全体としては大幅な業務改善につながった。工夫次第では現行法でも業務改善を行う事が可能となる事が証明されたが、これは経済産業省が推進している「産業界におけるデジタルトランスフォーメーション(以下DX)推進施策」にもつながる話だろう。数年前から経済界ではこのDX推進が大きく注目されており、今後、不動産業界においてもデジタル改革関連法を足掛かりにDXが大きく加速することが予想されている。DXとはどのような考えに基づく改革なのか。近年、日本でもIT化が推進され、多くの企業が紙ベースのものを電子化するなどの効率化が成されてきた。IT化とDXの大きな違いはどのような点にあるのか。各企業がIT化を進める中で一見、全体の業務が効率化されたかに思われるが、実のところIT技術の進歩に伴い、肝心の企業の基幹システムが古い技術のままであったり、使っているデータベースが統合されないままという事が多々ある。こうした古いシステムやデータは年を経るごとにメンテナンスが出来る技術者が退職などでいなくなり、ブラックボックス化していくという問題を抱える。この問題を放置すれば次々に開発される新しい技術と既存システムの親和性は薄れ、いつまでも時代遅れのシステムの維持・保守に資金や人材を割かれ、ますます高い維持コストを支払うこととなる。DXの達成には経営者自らこういった問題を正確に認識し、中立的な診断が行える管理機構の構築をしたが、DX人材の育成や確保が必須となってくる。不動産業界では今もFAXを使用した「紙文化」が根強い。業界の中で会社が生き残るためにも完全オンライン契約を皮切りにDXへと舵を切るときが来たのではないだろうか。