

フィンテック (FinTech) と不動産 ～さらにはリアルエステートテックへ～



井上 博登

長島・大野・常松法律事務所
弁護士



山辺 紘太郎

長島・大野・常松法律事務所
弁護士

I. フィンテックとは

この2年ほどの間に、フィンテック(FinTech)という言葉が急速に広まり、注目を集めている。フィンテックとは、Finance(金融)とTechnology(技術)を組み合わせた造語であり、はっきりとした定義があるわけではないが、「ITを活用した革新的な金融サービス事業」などと説明されることが一般的である^{注1}。

ITはこれまでも金融の世界において活用されてきたが、昨今、フィンテックが大きな注目を集めるようになったのは、①スマホ・タブレット等のモバイル端末の普及、②ビッグデータの収集・分析の容易化、③ブロックチェーン、人工知能等の新技術の発展などにより、従来の金融のサービスやビジネスモデルにも変革を迫るような新しい事業が誕生しつつあるため

である。特に欧米では、リーマン・ショックを機に、銀行等の伝統的な金融機関に対する不満の声が大きくなり、新興の金融機関の発展が後押しされ、また、その後の規制強化によって、銀行等がリスクをとりにくい状況となり、これを補完する事業者のニーズが高まったことも、フィンテックの発展の一因になったとされている。

具体的に、フィンテックと呼ばれているのは、次頁表1に記載したようなサービスである。

これらのサービスは、いずれも不動産取引においても利用可能と思われるが、特に不動産取引との関係で活用が見込まれているのは、貸付型クラウドファンディングと投資型クラウドファンディングである。また、不動産取引におけるIT技術の活用は、金融(Finance)の場面に限られるものではなく、リアルエステートテック(Real Estate Tech)と呼ばれるサービスも登場するようになってきている^{注2}。そこで、本

注1

金融審議会「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ報告～決済高度化に向けた戦略的取組み～」(平成27年12月22日)2頁、同「金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ報告～金融グループを巡る制度のあり方について～」(平成27年12月22日)1頁等

注2

不動産テック、REtech等とも呼ばれている。

稿では、まず、不動産取引におけるクラウドファンディングの活用について検討し、さらに、リアルエステートテックの現状と可能性についても言及したい。

II. 不動産取引におけるクラウドファンディングの活用

1. クラウドファンディングの定義と分類

クラウドファンディングとは、はっきりとした定義があるわけではないが、「インターネットを通じて、多数の資金提供者から少額ずつの資金を集める仕組み」を意味することが一般的である^{注4}。一部の富裕層を除き、機関投資家以外の個人から、それなりの規模の資金を集めることは、従来はコストの面から実現が難しかった。しかし、インターネットの普及に伴って、それほどコストをかけずに、インターネット上で多数の個人から資金を募ることが可能となり、最近では、クラウドファンディング・プラットフォームと呼ばれるクラウドファンディング専用のウェブサイトを経営する業者が多数登場し、急速に拡大してきている。

クラウドファンディングは、次頁表2のとおり、資金提供者に対して提供されるリターンの有無及び性質によって、何種類かに分類される。この分類の方法も一義的に定まっているものではなく、論者によって様々なバリエーションがあるが、寄付型・購入

表1 (フィンテックと呼ばれる主なサービス)^{注3}

サービス分野	サービスの概要	主な企業名
貸付型クラウドファンディング (P2Pレンディング/ソーシャルレンディング)	Web上で貸し手と借り手を募り、Rating等を実施して、融資を実現するサービス	Lending Club (米国)、Prosper (米国)、maneo、Aqush、SBIソーシャルレンディング
トランザクションレンディング	EC上の取引情報を活用した融資サービス	Amazon (米国)、GMOイブシロン
決済	スマホ等を利用してクレジットカード決済を行うサービス	PayPal (米国)、Stripe (米国)、Square (米国)、LINE Pay、コインー、メタップス
送金	国際送金やP2P送金等のモバイル送金を低価格で提供するサービス	TransferWise (英国)、WorldRemit (英国)
投資型クラウドファンディング	資金を必要とするベンチャー企業と個人投資家をマッチングさせて、資本を調達するサービス	AngelList (米国)、Seedrs (英国)、Crowdcube (英国)、ミュージックセキュリティーズ
ロボ・アドバイザー	個人投資への助言を、完全にソフトウェアだけで行うことにより、安価で提供するサービス	Wealthfront (米国)、Betterment (米国)、お金のデザイン
個人資産管理 (PFM)	本人の許諾のもとで多くの金融機関の口座情報を集約して活用するアカウントアグリゲーション等により、顧客の資産を分かりやすく管理するサービス	Mint (米国)、マネーフォワード、Zaim、マネーツリー
経理支援	小規模企業向けに、売掛金・買掛金・固定資産等の管理、請求書作成、給与・税金支払いといった経理、税務等のサポートを行うサービス	Xero (ニュージーランド)、freee、メリービズ

型・投資型・貸付型の4種類と説明される場合が多い^{注5}。このうち、投資型は、さらに株式型とファンド型に分けられるが、日本では、株式型クラウドファンディングの実例はまだ殆ど存在しないため、以下で

注3

日本銀行金融機構局金融高度化センター「ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ報告書」(2015年10月)11頁の図表6及び経済産業省経済産業政策局産業資金課「産業・金融・IT融合 (FinTech) に関する参考データ集」(2016年4月)を基に筆者ら作成。

注4

例えば、金融審議会「新規・成長企業へのリスクマネーの供給のあり方等に関するワーキング・グループ報告」(2013年12月25日)2頁参照。なお、クラウドファンディング (Crowdfunding) は、群衆 (Crowd) と資金調達 (Funding) を組み合わせた造語であり、社外の多数の者からサービスやアイデア等の提供を受けるクラウドソーシング (Crowdsourcing) の一種と言われる。ここでのクラウドは、クラウドコンピューティング (Cloud Computing) とは異なり、雲という意味のCloudではない。

注5

貸付型クラウドファンディングを投資型クラウドファンディングの一部に含めたり、貸付型クラウドファンディングと投資型クラウドファンディングを合わせて金融型クラウドファンディングと呼ぶ場合もある。なお、貸付型クラウドファンディングは「P2Pレンディング」や「ソーシャルレンディング」等とも呼ばれる。

は便宜上、「投資型=ファンド型」として扱う^{注6}。

例えば、震災等で一部損壊してしまった建物があるとする。この建物の修繕費用を、不特定多数の者から、特に見返りのない寄付の形で集めることが寄付型クラウドファンディングであり、資金提供者に、対価として、地方の名産品や修繕後の建物の宿泊券などを提供する場合には、購入型クラウドファンディングとなる。これに対し、資金提供者に修繕後の建物から生じる収益の一部の分配を約束する場合には、投資型クラウドファンディング(分配額が予め定まっておらず、収益等に連動している場合)又は貸付型クラウドファンディング(分配額が予め定まっている場合)となる。投資型クラウドファンディングと

貸付型クラウドファンディングは、それぞれ、不動産のGK-TKスキームにおける匿名組合出資部分と貸付部分を、不特定多数の個人から少額ずつ集めるものとイメージすると理解しやすいかもしれない。

寄付型及び購入型のクラウドファンディングは、金融商品取引法等の金融規制法の対象ではなく、登録や許可なくして営むことができる。一方、金銭によるリターンがないため、資金提供者が資産運用の手段として用いることはできず、案件ごとの資金調達規模は投資型及び貸付型のクラウドファンディングに比べて少額となる傾向にある。

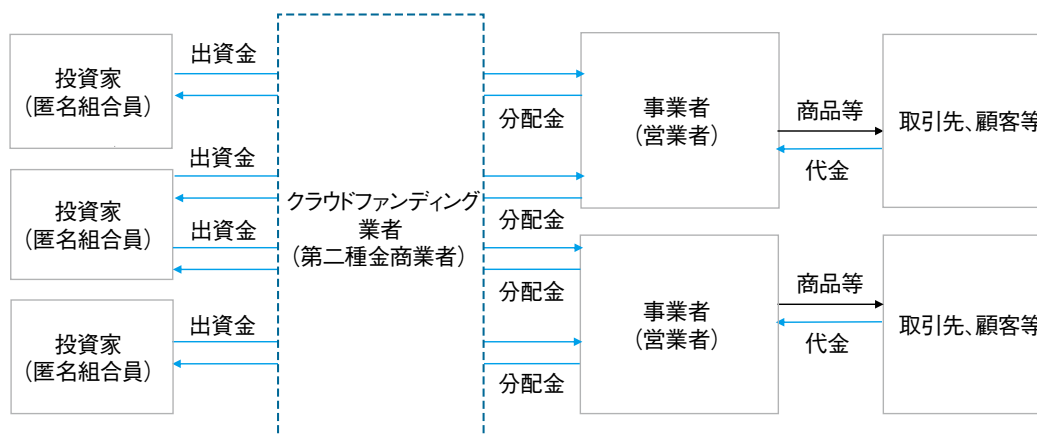
2. 投資型クラウドファンディングの仕組みと法律上の留意点

投資型クラウドファンディングの一般的な仕組みは、事業者が個人との間で、当該事業者が営む事業からの売上金額(又は利益)の一部を分配する内容の匿名組合契約を締結するというものである(下図1参照)。クラウドファンディング業者は、事業者からの委託に基づき、この匿名組合契約の締結の勧誘をインターネット上で行うが、クラウドファンディング業者自身は匿名組合契約の当事者とはならない

表2 (クラウドファンディングの分類)

一般的な名称	資金提供者に対するリターン	法的性質	主な規制法
寄付型クラウドファンディング	なし	贈与	特になし
購入型クラウドファンディング	商品、サービス等	売買等	特定商取引法
投資型クラウドファンディング	金銭(事業売上に基づく分配金等)	匿名組合	金融商品取引法/不動産特定共同事業法
貸付型クラウドファンディング	金銭(貸付利息に基づく分配金等)	匿名組合+金銭消費貸借	金融商品取引法+貸金業法

図1 (投資型クラウドファンディングのスキームの例)



注6

不動産取引における株式型クラウドファンディングに相当するものとして、不動産を保有するSPCのエクイティ(特定目的会社の優先出資や、非上場投資法人の投資口)への投資をインターネット上で募集するという形も想定はできる。しかし、これらの有価証券を取り扱うには(登録要件等が緩和された第一種少額電子募集取扱業ではなく)通常の第一種金融商品取引業の登録が必要となることや、運用中に多数の投資家を対象とした社員総会や投資主総会の開催が必要となる可能性があること等から、実務上はあまり現実的でないと思われる。

ことが一般的である。

投資型クラウドファンディングは、原則として金融商品取引法による規制の対象となり、第二種金融商品取引業者(又は第二種少額電子募集取扱業者^{注7})でなければ勧誘を行うことができない。また、勧誘を行う第二種金融商品取引業者(又は第二種少額電子募集取扱業者)は、みなし有価証券の発行者の財務状況やその事業計画を審査するための体制等を整備しなければならない^{注8}。一方、事業者自身は、自己募集行為や、主として有価証券に投資する行為を行わない限り、金融商品取引業者としての登録は不要である。

しかし、投資型クラウドファンディングであっても、不動産取引(不動産の売買、交換又は賃貸借)から生じる利益を分配する場合には、不動産特定共同事業法による規制の対象となる^{注9}。この場合、①事業者とクラウドファンディング業者の双方に不動産特定共同事業に係る許可が必要となること^{注10}と、②現行法上、契約成立前書面及び契約成立時書面の電子的方法による提供が認められておらず、

実際に書面を交付することが必要となることに注意が必要である。

不動産特定共同事業法の適用を回避するためには、不動産を現物ではなく信託受益権の形で保有することが考えられるが、この場合には、事業者において、金融商品取引法上の投資運用業の登録(又は投資運用業者への運用の委託)が必要となる。また、信託コストがかかるため、クラウドファンディングの利用が主に想定されるような小規模の不動産取引においては、この方法をとることは難しい場合が多いと思われる^{注11}。実務上は、不動産特定共同事業法の適用を避けるため、投資家への分配対象から不動産取引に基づく収益(賃料や不動産の売却代金)をあえて除外し、例えば、不動産を用いて営まれる飲食店事業の売上のみから投資家に対する分配を行うといった例も存在する。

今後、不動産の分野においても、投資型クラウドファンディングの手法による資金調達が広まるためには、契約成立前書面等の電子的方法での提供が認められると共に、不動産特定共同事業法上の許可

注7

平成26年の金融商品取引法改正により導入された金融商品取引業者の類型で、第二種金融商品取引業のうち、第二種少額電子募集取扱業務(総額1億円未満かつ1人当たり払込金額50万円以下の範囲の、一定のみなし有価証券のインターネット等を利用した募集又は私募の取扱いをいう。)のみを行う者のことをいう。業務の範囲が限定される代わりに、最低資本金が1,000万円から500万円に緩和されている(金融商品取引法第29条の4の3第4項、金融商品取引法施行令第15条の10の3、第15条の7第1項第8号)。

注8

金融商品取引法第35条の3、金融商品取引業等に関する内閣府令第70条の2第2項各号。また、契約締結前交付書面の必要記載事項も拡充され、これらをホームページ等の見やすい箇所に明瞭かつ正確に表示しなければならないものとされている(金融商品取引業等に関する内閣府令第83条第1項第3号～第6号、第146条の2)。さらに、一般社団法人第二種金融商品取引業協会の「電子申込型電子募集取扱業務等に関する規則」にも留意する必要がある。

注9

SPCを利用する、いわゆる「特例事業」の場合には、不動産特定共同事業法と金融商品取引法の双方の規制の適用がある(金融商品取引法第2条第2項第5号ハ)。

注10

許可の要件として、最低資本金(1号事業者:1億円、2号事業者:1,000万円、3号事業者:5,000万円、4号事業者:1,000万円)、純資産が資本金の90%以上の金額であること、不動産証券化協会認定マスターの証明等を有する業務管理者の設置等が必要になる(不動産特定共同事業法第7条)。

注11

さらに、有価証券届出書等の提出義務を避けるため、投資家の人数が500名以上にならないように注意する必要がある(金融商品取引法第2条第3項第3号、金融商品取引法施行令第1条の7の2)。

要件が緩和されるなど、さらなる規制緩和が必要と考えられる。

3. 貸付型クラウドファンディングの仕組みと

法律上の留意点

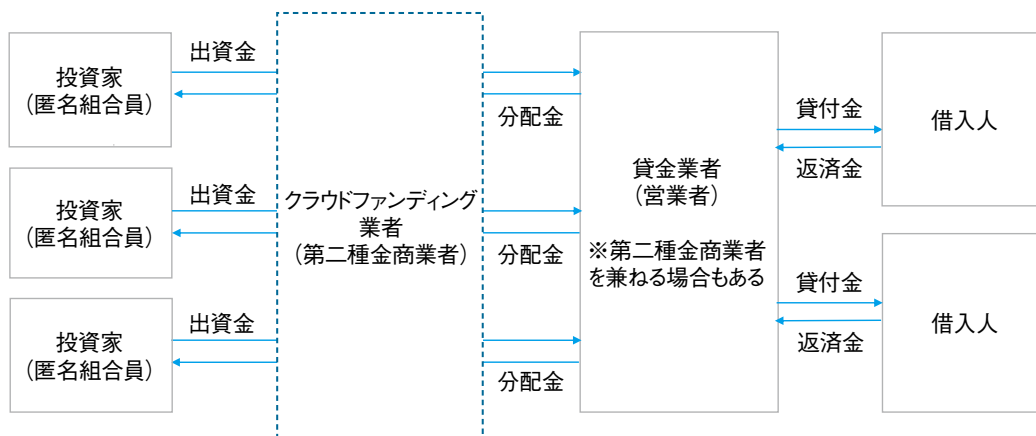
貸付型クラウドファンディングの一般的な仕組みは、貸金業の登録を受けた者が個人との間で匿名組合契約を締結して資金を集め、その資金を個人や法人に対して貸し付けて、その収益の一部を個人に分配するというものである(下図2参照)。貸金業者自身がインターネット上で匿名組合契約の締結の勧誘を行う場合と、貸金業者とは異なる者が勧誘を行う場合があるが、後者の場合であっても、勧誘を行う者は貸金業者の関連会社であり、両者は一体に運営されていることが多い。

投資家に対して勧誘を行う者(貸金業者自身又は貸金業者から委託を受けた者)は、第二種金融商品取引業の登録が必要となる。なお、上記2.で述べた、平成26年の金融商品取引法改正により導入された投資型クラウドファンディングに係る制度(第二

種少額電子募集取扱業者の特例や、みなし有価証券の発行者の財務状況やその事業計画を審査するための体制整備義務等)は、出資額の合計の50%超が金銭の貸付けに充てられる事業には適用がないものとされており^{注12}、貸付型クラウドファンディングの場合には、通常の第二種金融商品取引業者に対する規制のみが適用となる。他方、貸付けを行う事業者には、貸金業の登録が必要となる。

貸付型クラウドファンディングは、現行法上、その最終的な資金使途が不動産取引であったとしても、貸金業と第二種金融商品取引業の登録により可能であり、既に一部で行われている。ただし、現在、貸付型クラウドファンディングを営む事業者に対しては、貸付対象の「匿名化」(資金の貸付先が特定されないようにすること)と「複数化」(各ファンドが複数の貸付先に対して貸付をするようにすること)が行政当局から要請されているようである^{注13}。その趣旨は明示されていないようであるが、資金提供者が、実質的に無登録で貸金業に該当する行為を行うことになることを防止するためではないかと考えられる。

図2 (貸付型クラウドファンディングのスキームの例)



注 12

金融商品取引法第29条の4の3第4項、金融商品取引法施行令第15条の10の2第2項、第15条の4の2第7号、金融商品取引業等に関する内閣府令第70条の2第2項。また、一般社団法人第二種金融商品取引業協会の「電子申込型電子募集取扱業務等に関する規則」の適用もない(同規則第2条第1号)。

注 13

田中貴一「FinTechにみる融資取引とその法的課題」(NBL1075号)65頁、有吉尚哉、本柳祐介、水島淳、谷澤進編著「FinTechビジネスと法25講-黎明期の今とこれから-」(商事法務)71頁参照。

したがって、この要請を前提とする限り、「○○ビル」などの特定の不動産の名称を挙げて勧誘する行為や、単独の物件の取引に対して貸付けを行うことはできないことに注意が必要である。もっとも、この要請による制限を受けて、利回りが殊更に強調される形で募集が行われる傾向があり、それ自体適切な状況であるか疑問もあり、今後の行政当局の動向を注視する必要がある。

4. 不動産取引におけるクラウドファンディングの活用に向けた実務上の課題

上記のとおり、不動産取引における投資型クラウドファンディング及び貸付型クラウドファンディングの利用には、それぞれ法律上の留意点があるものの、いずれも、現行法上、禁止されているわけではない。それにもかかわらず、不動産取引におけるクラウドファンディングの利用がそこまで盛んでない理由としては、ITシステムの構築、規制法への対応などスキームの立ち上げにコストがかかることや、現状、クラウドファンディングで集められる資金の規模が比較的少額に留まっていることなどが考えられる^{注14}。しかし、クラウドファンディングには、銀行借入れ等の伝統的なファイナンス手法と比べて優位な点もあり(例えば、投資型の場合には、一般投資家向けのPRやファン作りの効果があり、ショッピングモール・遊園地等の商業施設の建設において利用すれば効果的であると思われる。)、そういった特徴を活かして、既存のファイナンス手法と組み合わせて活用する事例が、今後は増加することが期待される。

III. リアルエステートテック

フィンテックと並んで昨今注目を浴びつつあるのが、リアルエステートテック(Real Estate Tech)である。急速に発展するITを使って、これまでのビジ

ネスモデルを覆すという点では、フィンテックと同様の発想に基づくものである。

不動産業界は他の業界と比べてもデジタル化、ITの導入が遅れていると言われている。未だ、情報の流通に不透明さが残り、ペーパーレス化も進んでおらず紙が多く使われ、また、電話・対面での業務など人の手で行われている業務が多い。そのため、ITを利用した業務の効率化の余地は大きく、リアルエステートテックがもたらす変化にも大きく期待できると考えられる。

もっとも、現状では、リアルエステートテックはフィンテックと比べると発展の初期段階にあり、一般に広まるまでには、まだもう少し時間が掛かりそうである。しかし、フィンテックの隆盛を考えると、加速度的に普及が進む可能性も否定できず、フィンテックと同様に注目して行くに値すると考えられる。

1. リアルエステートテックの種類

一般に議論されているところでは以下のようなサービスが想定される。

(1) 不動産の検索・仲介

～ 情報入手の効率化・情報の非対称性の解消

不動産の売買案件・貸借案件の情報は、一次的には不動産業者に入ることが多く、不動産業者から不動産業者のネットワークに流される。また、顧客は、それらの情報を他の不動産業者を通じて不動産業者のネットワークから入手するのが一般的である。情報をネットワークに流す場面では、どの範囲のネットワークに情報を流すか(そもそも自社内で情報を抱え込み、ネットワークに情報を流さないこととするか)、どのような内容で情報を流すか、について不動産業者に大きな裁量があり、その実態を顧客から

注 14

2015年度の国内クラウドファンディングの市場規模を、購入型が約32億円、寄付型が約1億円、投資型(ファンド型)が約6億円、貸付型が約322億円とする調査結果がある(矢野経済研究所「国内クラウドファンディング市場の調査を実施(2016年)」<http://www.yano.co.jp/press/press.php/001573>)。

確認することは難しい状況にある。また、情報をネットワークから入手するに際しても、不動産業者がネットワークを通じて入手できた全ての情報を顧客に提供しているかは、顧客からは確認できない状況となっている。さらに、一般に周辺の類似取引の情報や過去の価格推移(賃料推移)を確認することは容易ではない。

不動産の売買案件・賃貸案件の情報が顧客から直接ネットワークに流せるようになり、かつ、その情報(成約情報を含む)が容易に入手可能となれば、情報の透明性は向上し、また、これらの情報をビッグデータとして、価格・賃料の推移の予想や、より細かい値付けが可能ともなろう。

現在、日本においてもSUUMOやHOME'Sを始めとする不動産の売買・賃貸案件に関する検索サイトは一般的なものとなってきている。これらは未だ既存の不動産業者のネットワークによる情報を検索できるに留まっているが、今後はクラウドファンディングのように、貸したい人・売りたい人と借りたい人・買いたい人を直接繋ぐような形が広がってくる可能性がある。主として短期間の利用をターゲットとしているという面で異なるが、Airbnbは貸したい人と借りたい人を直接繋ぐものとして発展してきており、また、Yahoo Japanの「おうちダイレクト」や株式会社Housmartの「カウル」は売りたい人と買いたい人を直接繋ぐプラットフォームを構築しようとするものである。

国土交通省が設置した不動産投資市場政策懇談会は、現在国が提供している不動産価格指数や不動産取引価格情報の公表の速報性を高めることや、商業用不動産価格指数の開発・提供、これらを機械判読可能で二次活用しやすいデータ形式で民間に提供することを提言しており^{注15}、これらが実現すれ

ば、不動産取引に関する情報の透明性や、それに基づく予想の正確性はさらに向上するであろう。

(2) ヴァーチャル内覧

不動産は他の商品に比べると個別性が高く、不動産の購入・賃借にあたっては実際に現物を確認する必要性が高い。そのため一般に内覧が行われる。しかし、内覧を行うにあたっては、現地に行くための時間や費用、また、それに対応するための不動産業者の人手・費用がかかり、複数箇所の内覧を行おうとすると相当程度の負担であることは否めない。

今後、写真はもちろんのこと、360度映像やVR(ヴァーチャルリアリティ)の技術を使って、現地に出かずに内覧と同程度の情報を得ることができれば、現地に行くための時間や費用は掛からなくなるし、対応する不動産業者も不要となると考えられる。現状でも、現地に出かなくても、物件の写真は見ることができるのが通例であるし、Google MapやGoogle ストリートビューにより、現地に出かずに不動産の状況を確認することは相当程度可能になっている。新築物件について竣工前にCG(コンピューターグラフィック)で竣工後の様子を疑似体験できるようにすることも一般的に行われるようになってきている。Google ストリートビューでは飲食店等については店内の様子も見る場合があるが、同様に賃貸物件・売買物件の中の様子を360度のパノラマ映像の形で見る如果能够できれば、より一層現地に赴く必要性は下がるであろうし、VR(バーチャルリアリティ)の技術を使えばあたかも実際に内覧しているかのような体験を提供することも可能であろう。VR(バーチャルリアリティ)による疑似内覧は三菱地所ホーム株式会社のような会社が提供を始めている模様である。

注 15

不動産投資市場政策懇談会「不動産投資市場の成長戦略 ～2020年に向けた成長目標と具体的取組～」(平成28年3月)31～32頁

(3) 賃貸管理、物件管理

現在は賃貸管理、物件管理は不動産業者に一定のフィーを支払って委託するのが一般的であるが、不動産業者の業務効率にはバラツキもあり、必ずしも効率的とは限らない。

現在も、不動産業者向けにクラウドサービスとして賃貸管理、物件管理の効率化のためのシステムを提供している業者があるようであるが、今後物件の売主・所有者が直接利用できるようなサービスが普及すれば、フィンテックの世界におけるfreeのようにクラウド上で安価に賃貸管理、物件管理を行うことができるようになることも考えられる。

(4) 価格評価

現在は不動産の価格を把握しようとする場合、一般の個人であれば不動産業者から相場を聞いたり、場合によっては不動産鑑定業者に鑑定を依頼したりすることになる。

今後は、AIによる不動産鑑定など不動産鑑定の自動化が進むことが考えられる。また、賃料等についても過去の取引事例等をビッグデータとして活用することにより、取引価格を予想したり、価格の時期的な変動を捉えることができるようになる可能性もある。現在では、「GEEO」(株式会社おたに)、「HOME'Sプライスマップ」(株式会社ネクスト)、「マンションマーケット」(株式会社マンションマーケット)などがビッグデータを用いた価格予想サービスを提供している模様である。

(5) 無店舗・低額サービス

宅地建物取引業者は、免許の取得にあたり一定の事務所を設けることが求められている。また、宅地建物取引業者の報酬は、国土交通省の告示によって定められた報酬の額の上限が事実上標準額となっている。インターネットを活用した無店舗型のサービスやITを使った省力化が可能となれば、より低額な報酬での業務の提供が可能となろう。現在

では、株式会社アセンシヤス、イタンジ株式会社、株式会社Housmartを始めとするベンチャー企業がこのようなスタイルによる業務の提供を始めている。

(6) ロボ・アドバイザー

不動産の世界でも、ロボ・アドバイザーが導入され、ビッグデータを活用した投資・開発等に関するアドバイスの提供が進む可能性も高いと考えられる。

2. リアルエステートテックと法規制

フィンテックと異なり、現状、リアルエステートテックとして話題になっている変革において障害となるような法規制は実は多くない。実務上の慣行が変わってくれば急速に発展する可能性もあろう。

他方で、現状の法規制がリアルエステートテック以前の業務慣行を前提としていることから、今後、リアルエステートテックの発展に合わせて新たな法規制が導入される可能性もあり、動向を注視していく必要があると考えられる。

(1) 重要事項説明書の交付のIT化について

宅地建物取引業法第35条により、宅地建物取引主任者は対面及び書面交付により重要事項説明を行うこととされている。これは、今後リアルエステートテックの中で不動産業務のIT化が進んだ場合、一つの法的な障害となり得ると考えられる。

「世界最先端IT国家創造宣言(平成25年6月14日閣議決定)」を受けたアクションプランの中で、不動産取引における重要事項説明に際しての対面原則の見直しが検討対象として挙げられ、宅地建物取引業法第35条に基づき宅地建物取引主任者が対面及び書面交付により行うこととされている重要事項説明を対面以外の方法や書面の電子的方法による交付で行うことの可能性について、平成26年4月に「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」が立ち上げられ、少なくともテレビ会議等であれば、実際に対面しなくても重要事項説明に必要な

要素を満たすことが可能であると考えられるとされ、また、書面交付についても電磁的方法による交付を法令上可能とすることについて検討するべきであるとされた。また、社会実験という形で試行を行い、その影響を検証することが提言され、現在社会実験が行われている段階である。

(2) 事務所要件

宅地建物取引業法上、宅地建物取引業者は事務所を有することが前提とされており、それを基準に免許権者が確定したり、営業保証金の額が定まっていることから、実務上も「物理的にも宅建業の業務を継続的に行える機能を持ち、社会通念上も事務所として認識される程度の独立した形態を備えている」事務所が求められている(東京都「宅地建物取引業免許申請の手引」より)。現状では、無店舗型を志向する会社もオフィスを有していると思われ、その一つを事務所とすることにより要件を満たすことになると思われるが、今後リモートワークが進み、

コンピュータのサーバーに各自がアクセスするような形で運営された場合には免許取得の際に求められる要件を満たす事務所を持つことが困難である可能性もあり、今後無店舗型のサービスが拡大した場合、改正等の対応が求められるであろう。

IV. 結び

現状では、クラウドファンディングにより調達できる資金が少額に留まっていることもあり、不動産証券化の世界に対するフィンテック、リアルエステートテックの影響は僅少である。もっとも、不動産証券化は、まさに金融と不動産の融合体であり、今後は、フィンテック、リアルエステートテックがファイナンス業界と不動産業界に与えていく影響と無縁ではいられないと考えられる。特にフィンテック、リアルエステートテックに対応した新たな法規制が導入された場合には、その影響を受ける可能性もあり、常に動向は注視していく必要があるだろう。

いのうえ ひろと

1998年東京大学法学部卒業、2000年長島・大野・常松法律事務所入所。2005年Columbia Law Schoolに留学し、LL.M.を取得、2006年London School of Economics and Political ScienceにてLLM Banking Law and Financial Regulationを取得、2006年に帰国。2010年から2013年まで東京大学法学部非常勤講師。

不動産、不動産ファンド、不動産ファイナンス、不動産証券化、J-REIT等の案件を中心として取扱い、ジョイントベンチャー、M&Aについても幅広い経験を有し、日本国内外を問わず、多様な業種のクライアントを代理している。

やまべ こうたろう

2004年東京大学法学部卒業、2006年東京大学法科大学院修了、2007年長島・大野・常松法律事務所入所。2012年4月から2014年6月まで金融庁総務企画局市場課にて勤務し、投資型クラウドファンディングに関する金融商品取引法の改正等の立案を担当。2015年6月University of Cambridge卒業(Master of Corporate Law)。現在はミュージックセキュリティーズ株式会社に出向している。