

千葉地方裁判所委員会（第37回）議事概要

千葉地方裁判所委員会

1 開催日時

平成27年9月7日午後1時15分から午後3時30分

2 開催場所

千葉地方裁判所第2会議室（本館5階）

3 出席者

【委員】

青柳洋治，大塚真理子，女屋光基，久保宏，菅井國郎，添田ミツ江，原優
（委員長），廣谷章雄，真木学，森本亨，山根薫，吉村典晃

【テーマ説明担当者】

千葉地方裁判所民事第4部判事（部総括） 岩坪朗彦
千葉地方裁判所民事首席書記官 石井利幸

【事務局】

千葉地方裁判所民事首席書記官，同刑事首席書記官，同事務局長，同事務局
総務課長，同事務局総務課課長補佐

4 議事

(1) 委員長挨拶

開会に当たり，委員長から挨拶があった。

委員長は，前回の委員会における委員の意見を踏まえて，民事及び刑事事件のうち，著名な事件の期日の情報を千葉地方裁判所のウェブサイトに掲載することを現在検討中であること，裁判員候補者へ送付する選任手続期日のお知らせとともに，裁判の傍聴案内を記載した御案内を同封することになったことを報告した。

(2) 新任委員の紹介

委員長から、前回の委員会後に新たに任命された大塚真理子委員，岡本茂之委員，女屋光基委員，菅井國郎委員，廣谷章雄委員，真木学委員，松下祐記委員，森本亨委員及び山根薫委員が紹介され，出席した各委員から挨拶があった。

(3) 委員長代理の氏名

委員長は，委員長代理として廣谷章雄委員を指名した。

(4) 意見交換

(発言者：◎委員長，○委員，■岩坪部総括判事，●石井民事首席書記官)

◎ 今回の千葉地方裁判所委員会では，「不動産執行事件の売却手続における情報提供の在り方について」をテーマとして，意見交換を行うこととした。

※ 意見交換に先立ち，別紙記載の内容のとおり，不動産執行手続の一般的な手続の流れ及び不動産売却手続における裁判所の情報提供についての説明並びに施設見学が行われた。

委員の中で，売却手続に関与された経験があるという方は，いるか。

○ 倒産事件の代理人や破産管財人の立場として，手続自体に関わることはあるが，実際に売却手続に立ち会うことは，ほとんどない。

◎ 銀行の債権回収で手続に関与したという経験をされたことがあるか。

○ 度々携わってはいたが，開札場などを拝見したのは，初めてである。

◎ 先ほどの説明の中で，配布した資料を御覧いただいたが，千葉地裁における不動産執行事件の売却率は，このところ90パーセントを超えており，これは，全国平均よりも高い値である。この数値だけを見ると，不動産執行手続は，円滑に運用ができているといえるが，実際に誰が売却手続に関与しているかという点に注目すると，先ほど御説明したように，入札者のほとんどが不動産業者であり，一般個人のエンドユーザーが不動産執行手続に参加して不動産を買い受けるということは，大目に見ても，10パーセント程度ではないかと見ている。この実情が果たして在るべき姿である

のかどうかということが、今回、このテーマを取り上げた趣旨である。

不動産執行手続は、債務者所有の不動産を売却して債権回収を図る手続であるので、できるだけ高く売れた方が債権者に対する配当も多くなる。

現状においては、手続への参加の多数を占める不動産業者は、自分たちの手数料や利益を考慮して、低い金額で入札するので、どうしても入札価格が廉価に抑えられてしまう。入札への参加者が少なければ、競争がなく、入札価格も上がらない。今後は、より多くのエンドユーザーに参加してもらい、これにより競争が活性化し、その結果、売却価格が高くなるというようにした方が不動産執行手続の趣旨に合致すると考えている。そのためには、更にもどのような努力をしていくべきかを検討することが必要になる。

裁判所としては、情報提供が重要であることを踏まえて、三つの情報提供をしている。一つ目は手続自体についての情報提供、二つ目は個別具体的な不動産売却手続が実施されることについての情報提供、三つ目は具体的な売却手続についての詳細な情報提供である。委員におかれては、このような情報提供の在り方について、御意見、御質問あるいは御提案いただきたく、本日のテーマを設定した。

今述べた順番に御意見等をお願いするとして、まずは、一つ目の手続自体の情報提供については、リーフレット、B I Tあるいは裁判所のウェブサイトにより、一般的な情報提供をしているところである。しかし、リーフレットや裁判所のウェブサイトによる情報提供だけでは、不動産執行売却手続で不動産を買うことができるということ自体に思い至らない国民も相当いるのではないかと思われる。そこで、更に良い情報提供のあり方について、委員に御意見を伺いたい。

- 基本的なことを伺うが、入札は、入札した本人が開札期日に立ち会っていないと、最高価格を入れていたとしても、落札できないのか。
- 開札期日に立ち会う必要はない。ただ、その場に立ち会っていれば、リア

ルタイムで開札の結果が分かる。立ち会っていない場合には、B I Tや執行官室前の掲示板で確認をすれば、自分が落札することができたかどうか分かるようにはなっている。

- 業者を仲介して買うよりは、相場より安い値段で買えるというのが一般的なのか。
- 競売物件の多くは、住人が住み続けている状態で手続が進んでいく。執行官による競売物件の調査には限界があり、買いたいと思っている方へ情報提供をしたいといっても、競売物件特有の隘路のようなものがある。したがって、売却基準価格は、このような事情を斟酌した価格となっており、一般的には安くなることが多いといえると思う。
- 例えば、引き続き住人が住むような物件の場合には、買ってどうするのか疑問に感じるが、住人から賃料をもらえたりするのか。
- 住み続けている場合でも、引渡命令の申立てという手続により、強制的に物件から退去させることができる。他方、引き続き住ませた上で、家賃収入を得ることも可能である。どちらにするかは、買った方の自由であるが、退去させるための手続は、整備されている。
- 改めて裁判を起こして、明渡しを求めるという手間は、かからない。
- 一般の人からすると、競売物件には、いわく付きの物件というイメージがあると思う。今日の説明を聞いた上でも、手を出しにくいという印象を受ける。一般の相場より安いのだろうということは分かるが、なかなかその辺りを払拭できないと、難しいのではないか。それから、一般の国民としては、一生のうちに1度あるかないかの購入に際して、面倒な思いをしたくないとか、いろんな手続が更に必要になるということになると、どうしても敬遠することになるのではないか。
- 競売では安く買えるなど、何かしらのメリットを感じることができれば、一般の方も、ウェブサイトやその他の情報媒体を調べるはずだと思う。し

かし、一般の方は、競売物件に対してネガティブな印象を持っていると思われるので、これを払拭することが必要ではないかと思う。

入札する際に2割の保証金を求められること、銀行でのローンの審査を受ける期日に余裕が無いこと、個人にとっては一生に1度のマイホームを買うかどうかという問題であるのに、与えられる情報の内容を一人で理解するのが困難であることなど、いろいろ問題があると思う。

このように考えていくと、やはり、PRの方法というものを考える前に、競売物件の魅力をPRすることを検討することが必要ではないか。競売手続を利用して結構安く買えたとか、大した問題もなく楽だったなどと、インターネット上に書込みがされ、魅力が知れ渡れば、結構ブームが来たりするかもしれないとも思う。現状は、競売物件にメリットを感じている業者が入札をしているのではないか。

- ◎ 入札のメリットというと、思い付くのは、安く買えることくらいであるが、かつては、競売というと、怖いというイメージがあり、物件も傷物で、落札しても、なかなか自分のところへ引渡しを受けられないというイメージが国民にはまだ残っているものと思われる。しかし、法改正等があり、今では、競売手続に入れば、多少時間はかかるが、安全に明け渡される制度にはなっている。
- その辺の魅力という意味でのPRは、国民に浸透するまでには、恐らく時間が掛かるのではないかと思う。一般の方は、競売という言葉を聞くだけでも、相当特別なものと感じるのではないかと思う。
- ◎ 一生に1度か2度の買物であるから、安全に買いたいという思惑は強いと思う。いまだに競売に対する悪いイメージがあるのをどのように払拭していくかということは、裁判所に課せられた課題であるので、これからも検討していきたいと思う。

現時点では、PRの手段として、ウェブサイトやリーフレットを活用して

いる。リーフレットについては、裁判所に備え置いているが、一般の方としては、裁判所へ来ないと、受け取れない。そこで、他の官公署などの施設にリーフレットを備え置いてPRする場合には、どこに備え置けば効果的なのかについて、委員の御意見を伺いたい。

- 行政機関の施設の中で、市民が活用している広場のような所がある。そのような場所に置くとよいのではないか。
- ◎ 具体的には、どのような所か。
- 消費者団体などが会合などの用途で使用できる会議室等にリーフレットを備え置くとよいかと思う。ただ、リーフレットだけでは、興味を持ってもらうことは難しいと思われる。欲しい情報がどこで得られるのかなどの説明をリーフレットと併せて情報提供すると、競売手続に興味を持ってもらえるのではないか。裁判所のウェブサイト上に、リーフレットや物件明細書が備え置かれている場所の案内を掲載するとか、競売手続を利用した方から出された質問をFAQで記載するなど、工夫してみてもどうか。
- 田舎に移住したいという人が、安い物件を探すときに、空き屋バンクというものに登録するが、そのような人がよく出入りする法務局などの役所にリーフレットを備え置くとともに、BITについても宣伝して、競売物件に対する過去のネガティブなイメージを払拭していくとよいのではないか。知人の市役所の職員は、BITのことを知らないようで、案外、世間では知られていないようなので、それを前提にPRしていくとよいと思う。また、商工会議所では、創業者支援というものを行っており、先ほどの移住と同様に、イニシャルコストを安く抑えたいという人がいる。そのような人のためにも、方策の一つとして、競売物件があるということを提案できるとよいと思う。繰り返しになるが、競売物件にはネガティブなイメージがあるので、そこをうまく払拭できるようにしていけたらよいのではないかと思う。

○ 落札した一般の方に競売手続を利用して良かった点やメリットを感じた点あるいは難しかった点などの感想を聴いて、競売手続の流れの説明と一緒に、具体的な事例と併せて情報提供することが可能であれば、検討する価値はあるのではないかと。それから、B I Tについては、裁判所全体でP Rしたいと考えるのであれば、お金を掛けてテレビコマーシャルを流すということを考えてもよいのではないかと。

◎ 恐らく、B I Tという言葉自体がほとんど知られていないのではないかと。思う。

○ かつて、情報番組で競売のことを取り上げていたという記憶がある。知名度を上げるという点では、それが一番確かだし、広く伝わると思う。インターネットを使ってB I Tを運用しておられるが、知名度は低く、ほとんど誰も知らないと思う。買う方は、基本的に中古物件を探しているので、中古マンション、中古物件あるいは中古住宅などという検索ワードでうまく引っ掛かるようにすれば、時間は掛かるかもしれないが、少しずつ人の目に触れることで知名度は上がっていくと思う。

それから、競売物件が怖いとか、不安と感じる要因として、人の弱みにつけ込んでいくといったネガティブな印象があるからではないかと思う。日本人は、真面目なので、何らかの事情で手放さざるを得なかった方の弱みにつけ込んで自分は得をしてよいのかと考えてしまうのではないかと思う。しかし、そうではないのだというところを広報していくことが重要なのではないかと。

◎ やはり、裁判所の強制的な手続で売却するとなると、ネガティブなイメージが生じてしまうが、他方、高く売れることで、債務者は自分の債務を返済できることになる。

○ 社会的に有効なことだというアナウンスを強化していくことで、買手の方が感じる負い目が軽減されるのではないかと。

- 裁判所のウェブサイト等には、競売手続は債務者にとってもメリットがあるということは掲載していないのか。
- ◎ 先ほど御提案があったように、実際に個人で不動産売却手続に参加して、良いものが手に入ったとか、心配するような悪いことはなかったなどの経験談を載せることができれば、説得力があると思うが、裁判所のウェブサイトには余りそういうことは載せておらず、一般的な手続説明だけということになっている。
- 経験談を載せることは難しいのか。競売で高く売れば、債権者への配当が増え、債務者にとっても喜ばしいことなのだとすることを掲載していないとなると、やはり人の弱みにつけ込んで買っているというイメージがあるのかもしれない。
- 千葉地裁というよりは、国全体の話になってしまうが、国のコストで行うのではなく、マスコミが取材するなどして取り上げてくれたらよいと思う。
- 私は、競売手続を取り上げたテレビ番組を見たことがある。駅の忘れ物や落とし物を競売で業者に売り渡している内容だったが、一般の人が買うのは難しいのではないかとの感想を持った。

日頃から行政機関のウェブサイトを読覧することはあっても、裁判所のウェブサイトを読覧したことは1度もない。多くの方になじみのある行政機関のサイト上で、競売物件について宣伝がされ、裁判所のウェブサイトにとどり着けるような工夫ができればよいのではないか。

- 執行官室前の廊下で、手続関係の書類を書かせていると思うが、銀行で同様の対応をしたら、利用者から批判されるのではないかと思う。これまでそうしてきたから、業者は、何の問題も感じず、廊下で書いていくのだろうと思うが、お茶は出ないし、書類は自分で書かされて、しかも、2割銀行に振り込むように言われると、一般の方は、抵抗を感じると思う。
- ローンを組み方などの説明がないと、ローンを利用して手続に参加できな

いのではないかと思うが。

- 不動産の分譲販売などでは、業者がいろいろ説明してくれるのだが、競売手続で落札した人が裁判所にローンの相談をしても、恐らく答えてもらえないのではないかと思う。

今日は、情報提供の在り方について議論をしているが、競売制度が優れた制度であるにもかかわらず、なかなか知れ渡らないという状況であれば、PRの仕方を考えなければならないと思う。一般のエンドユーザーは、競売制度そのものに対してネガティブなイメージを持っていると思われ、エンドユーザーとの認識の開きが大きいのではないかと思う。

- 約10パーセントの割合でエンドユーザーが競売手続を利用しているということだが、裁判所としては、買った方の追跡調査はできないということなのか。どのようなきっかけで知って、どのような動機で購入したかという追跡調査ができればよいと思うのだが。

- これまでに、そのような調査を実施したことはない。

- イメージの話になるが、競売物件を買った方の多くは、他の買った方から話を聴いたところ、安く買えて特段トラブルもなかったということだったので、それであれば、自分もトライしてみたいと思うに至ったということではないか。10パーセントの割合でいるエンドユーザーとは、恐らく口コミで広がった方々ではなかろうか。0パーセントであれば、何をやっても無駄であろうが、10パーセントいるということは、絶対に、潜在的なニーズがあるのだらうと思う。エンドユーザーの方々は、基本的には素人だから、ある程度手取り足取り面倒をみていけば、徐々に口コミ的に広がっていくのではないか。

- ◎ それでは、二つ目の情報提供の話に移りたいと思う。具体的な不動産売却手続の実施についての情報提供は、BIT、新聞及び不動産情報誌でしか行っていない。BITは関心がある事業者しか見ないことを前提に、でき

るだけ多くの人の目に触れて参加してもらえるように、新聞や不動産情報誌にも載せて情報提供するという２本立てで行っているが、他に適当な媒体が考えられるか。

- 市役所など行政機関のウェブサイト上に、中古物件を探している方がクリックすると、ＢＩＴに飛ぶようにリンクを貼り付けるということが考えられる。
- ◎ それでは、三つ目の個々の不動産に関する情報提供の話に移りたいと思う。

いわゆる３点セット（物件明細書、現況調査報告書、評価書）に個々の不動産に関する情報を記載し、これらを裁判所内の閲覧室に備え置いて、誰でも閲覧することができるようにしている。委員におかれては、先ほど閲覧室を実際に見学していただいたが、３点セットを実際に見てもよく分からないという感想を持った方もいるのではないか。確かに、写真等をもっと載せた方がよいという要請がある一方で、現実に住んでいる人のプライバシーもあるので、写真等を主だったところしか載せていないのが実情である。

また、３点セットの見方についても、一般の方はどこに注目して何を判断すればよいのかを併せて情報提供するなどの工夫が必要かと思うが、御意見を伺いたい。

- 物件についての質問は、受けていただけるのか。
- ３点セットを見て、分からないところがあれば、売却係の書記官室や執行官室へ御質問いただければ、お答えしている。
- それは、電話でも受けてもらえるのか。
- 電話でも対応はしている。
- 質問などに対応したときの内容は、記録されているのか。
- やりとりを蓄積していることはない。
- 蓄積されていれば、これまでの質問をＱ＆Ａ形式でまとめて情報提供する

とよいと思う。

- 先ほどの説明で、内覧という制度があることが分かったが、そもそも内覧の申立てがないので、内覧という制度が利用されていないという状況であるということであったが、なぜか。個人が住宅を買おうと思ったら、内覧は欠かせないと思う。
- 第三者が物件を占有している場合には、その第三者の同意を得なければならないなど、内覧には条件があり、手続的にハードルが高いということがあり、売却率が高いということと相まって、申立てそのものがないというのが原因ではないかと思われる。
- 先ほど、個人の落札は口コミで広がっているのではないかとの意見が述べられていたが、最近、投資目的で個人が中古マンションを買うということも多いので、投資用物件として買う方が落札をしているのではないかと思う。
- B I Tのアドレスを掲載している新聞記事の写しを手元に頂いているが、これは、原寸大か。
- 原寸大である。
- 読むことができないほど小さな字で書かれていて、B I Tシステムのアドレスも、小さな文字で書かれている。B I Tシステムのサイト自体は、比較的分かりやすく、利用しやすいものと思われるので、サイトの存在が知れ渡れば、利用が増えるのではないか。B I Tシステムを周知させるために、新聞に掲載するアドレスは、もっと目立つようにすることから始めてもよいと思う。
- ◎ 大きな活字にすると、スペースが広がって、費用がかさむという問題がある。
- アドレスだけを大きく載せるということも考えられるのではないか。
- 物件数をもう少し絞って、B I Tで宣伝した方がよいのではないか。

- BITシステムのサイトへのアクセスが増えるように、新聞記事上でのサイトへの誘導を少し工夫するとよいのではないか。
- ◎ 他に改善すべき点があれば、御意見を伺いたい。
- エンドユーザーの立場からの意見だが、資料「入札を検討される方へ」という書類を見た場合に、「競売物件の受渡し等について裁判所は仲介しない。」と書かれている。それから、「物件の引渡しには、引渡命令、訴訟、調停等の法的手段が必要な場合も少なくない。」とも書かれている。普通であれば、このような記載を見ると、この問題が生じたらどうするのかと不安に思うはずである。だから、何か問題が生じた場合の解決方法を、例えば、弁護士の助言を得るなどして参加するとよいなどと一言書かれていれば、不安はいくらか解消されると思うが、そういった手助けとなるようなものがないと、全くの素人では、やはり手出しができないと思う。新聞で良い物件を見つけて、物件の詳細を見に来たところ、先ほどの文言を見てしまうと、やはり素人一人ではどうにもならないと考えてしまう。解決方法についてのアドバイスでも聴くことができれば、仮に、問題に直面したとしても、自分で何とか立ち向かっていけると思うが、これでは怖くて手出しできないと感じた。
- ◎ その資料においては、法律の建前がストレートに書かれており、自己責任が強調されているため、これを国民の皆さんが読んだ場合に躊躇してしまうという御意見はもつともであり、参考にさせていただきたい。

(5) 次回委員会期日

次回の委員会は、平成28年2月23日午後1時15分に開催することを決定した。

(6) 次回の意見交換テーマ等

次回の意見交換テーマについては、各委員からの意見を募った上、検討することとした。

(7) 事務連絡

事務局から、前回（第36回）委員会の議事概要の公開等について報告した。

以 上

(別紙)

1 不動産執行手続について

民事紛争において権利を強制的に実現する手続が民事執行手続である。民事執行手続は、債権者の申立てによって、裁判所が債務者の財産の処分を禁じ（差押）、金銭に換えて（換価）、債権者に分配する（配当）手続だ。差し押さえる財産の種類によって手続が異なるが、不動産を対象とする民事執行手続が不動産執行手続ということになる。

不動産執行手続には、民事裁判手続により金銭支払を命じた判決や金銭支払の合意を記載した和解調書に基づき権利の実現を図る不動産強制執行手続と、当事者の合意により債務者の不動産に設定した抵当権等の担保権を実行する担保不動産競売手続の二つの手続がある。実務上、当庁では、担保不動産競売手続が約9割を占める。

2 不動産執行手続の一般的な流れ

不動産執行手続の流れは、本日配布した資料1のフローチャートのとおりである。不動産強制執行と担保不動産競売とで大きく異なるところはない。

(1) 申立て・差押え

債権者は、目的不動産の所在地を管轄する地方裁判所（支部）に申立書を提出する。不動産強制執行手続の場合には、判決や和解調書など、金銭の支払を命じた債務名義正本等の提出が必要になる。担保不動産競売手続の場合には、実行しようとする担保権の存在を証明する必要があるが、通常は、目的不動産の登記事項証明書で証明できる。審査の結果、問題がなければ、裁判所は、目的不動産を差し押さえる旨を宣言する開始決定を行う。開始決定がされると、裁判所書記官が、管轄法務局に対して目的不動産の登記簿に「差押え」の登記をするように囑託する。「差押え」の登記がされると目的不動産の処分は禁止され、その後の処分は不動産執行手続との関係では効力がなくなる。「差押え」の登記後に、債務者及び所有者に開始決定正本を送達す

る。

(2) 売却の準備

目的不動産を実際に売却するためには、目的不動産がどんな不動産なのかを明らかにしなければならない。そこで、裁判所は、執行官に目的不動産の形状、占有関係その他の現況を調査させ、その結果を記載した現況調査報告書の提出を命じる。また、評価人に目的不動産を評価させ、その結果を記載した評価書の提出を命じる。現況調査報告書及び評価書を踏まえて、書記官は、目的不動産に係る権利の取得等のうち売却によって効力を失わないものや売却によって設定されたと見なされる法定地上権の概要等を記載した物件明細書を作成し、裁判所は、目的不動産の売却の基準となる価額を定める。

(3) 換価（物件情報の提供・入札・開札・売却）等

売却の準備が終わると、裁判所書記官は、売却の日時、場所のほか、売却の方法を定める売却実施処分を行う。売却の方法は、公平な売却を実現するために、定められた期間内に入札をする期間入札が一般的である。郵送での入札も認められている。

目的不動産を少しでも高く売却できれば、その分、債権回収が進むことになる。多くの人に入札に参加してもらえれば競争が活性化し、落札価額の高騰が期待できるが、そのためには、多くの人に競売情報について知ってもらい、関心を持ってもらうことが必要である。そこで、売却実施処分に引き続いて、様々な形で競売の情報を提供している。本日のメインテーマになるので、その詳細は、この後、改めてお話しする。

期間入札による売却手続は、執行官室に入札書を提出する期間である入札期間、入札書を開封して読み上げ、入札者の中から最高価買受申出人及び次順位買受申出人を定める開札期日、最高価買受申出人に目的不動産を売却するかどうかを定める売却決定期日と続く。入札の際は、入札書を入れた封筒を提出することで秘密保持を図っている。入札に際しては、売却基準価額の

2割の額の買受申出保証金を納める必要がある。開札期日において入札者がいなかった物件については、開札期日の翌日からの特別売却期間内に最も早く買受可能価額以上の額で買受申出をした者について売却決定をする特別売却に付される。売却許可決定が確定すると、最高価買受申出人は買受人となり、売却手続は終了する。

(4) 換価（代金支払・移転登記等）

買受人は、裁判所が定めた代金納付期限までに目的不動産の代金を裁判所に支払うことになる。入札の際に売却基準価額の2割の金額を買受申出保証金として納付しているため、実際に支払う代金は、自分が入札書に記載した入札金額から買受申出保証金の額を差し引いた残金ということになる。代金納付期限までに残代金を支払わなかったときは、売却許可決定は効力を失い、次順位買受申出人がいれば、改めて同人に対する売却許可決定を行い、次順位買受申出人がいなかったり、同人も代金を納付しなかったときは、改めて再度売却を実施することになる。この場合、買受人が納付していた買受申出保証金は買受人には返却されず、最終的に売却されたときの配当原資に組み込まれる。

代金が納付されると、書記官は、買受人に対抗できない抵当権等の登記を抹消し、所有権を買受人に移転する登記の嘱託をする。買受人は、代金納付の際に、登記嘱託のために必要な書類や登録免許税も提出することになる。

(5) 引渡し

買受人は、代金を納付したときから目的不動産の所有者になるが、不動産執行手続においては、所有者等が目的不動産を使用、占有しているまま売却することになるので、買受人が目的物件を使用、占有するためには、現在の占有者に目的不動産を引き渡してもらう必要がある。買受人は、執行手続において、債務者及び買受人に対抗できる権原のない占有者に対して引渡しを命じる引渡命令を申し立てることができる。引渡命令により、執行官に対し、

強制的な明渡しの手続をとるよう申し立てることができるので、明渡しの訴訟を提起する必要はない。

(6) 分配

裁判所は、買受人が納付した売却代金を原資として、差押債権者や配当要求をした他の債権者に対し、法律上の規定に従って分配する。この手続を配当と呼ぶ。これによって債権が回収され、金銭債権の実現が図られることになる。

3 千葉地裁における不動産執行事件の状況

(1) 不動産執行事件の状況

千葉地裁における不動産執行事件の状況は、資料2のとおりである。不動産執行事件の新受件数は、バブル経済の崩壊に伴い急増し、平成10年には、千葉地裁管内合計で過去最多の5,517件を記録した。その後は、不良債権の処理が進み、景気が回復したことに伴い、減少したが、平成19年夏のアメリカ合衆国のいわゆるサブプライムローン問題及び平成20年のいわゆるリーマンショックに伴い、再び増加に転じた。しかし、平成21年12月施行された「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」を始めとする経済政策の効果もあって、平成21年以降、顕著な減少傾向がみられ、平成26年の新受件数は、ピーク時の31.9%の1,762件にとどまっている。この傾向は、本年も変わらず、7月期において前年同月比約17%減と更に減少している。

(2) 売却実施状況

新受件数の減少に伴い、資料2のとおり、売却実施処分をした件数も減少しているが、実際に売却された件数が売却実施件数に占める割合を表す売却率については、新受件数がピークであった平成10年は29パーセントであったところ、民事執行法等の改正の効果もあってか、平成11年は45パーセント、平成12年は53パーセントとうなぎ登りに上昇し、平成18年以降は80パーセント超え、平成22年以降は90パーセント超えと高い数値

を誇っている。一方、資料3は、本年実施の開札期日に入札した者の属性を整理したものである。法人の入札が全体の79パーセントを示している。法人の入札は、不動産業者の入札と考えてよいと思われる。個人の入札も21パーセントあるが、この中には個人営業の不動産業者が含まれていると考えられる。個人営業の不動産業者を抽出することは困難だが、調査期間中に5回以上入札している者は業として入札している蓋然性が高いと考え、その内数を表示した。これらの者を除いた個人入札者の割合は、全入札者の18パーセントであり、更に個人不動産業者が含まれている可能性を考えると、個人のエンドユーザーと見られる入札者は、多くても全体の1割程度にとどまるのではないかとと思われる。不動産執行手続が債権回収の手段として十分に機能を果たすためには、目的不動産が少しでも高く売却できることが重要なのは言うまでもないが、不動産業者は当然転売利益を見込んで入札することになるので、個人のエンドユーザーと見られる入札者の方が高額の入札をする可能性が高いし、競争の活性化により入札金額が高騰する可能性が高くなると考えられる。そこで、個人のエンドユーザーと見られる入札者を増加させることが不動産執行事件に期待される機能を更に充実させる上で効果的ではないかと考えているが、本日は、このような方向性も含め、競売物件に関する情報提供の在り方を中心に、委員の方々の御提言を賜れば、今後の実務に活かして行きたい。

4 売却手続における情報提供について

それでは、現状の売却手続における情報提供について、やや詳しく説明する。売却手続における情報提供の内容は、大別すると、①期間入札が実施されることの情報提供、②個々の不動産に関する情報提供、③手続についての情報提供に分かれるが、これらの情報を適宜の媒体でタイミングを見ながら提供している。

(1) 期間入札が実施されることの情報提供

入札期間が始まる日の3週間前までに裁判所の閲覧室に資料4の公告が掲

示される。公告には、売却される不動産、入札期間、開札期日が開かれる日時・場所、不動産の売却基準価額及び入札が認められる最低金額である買受可能価額、買受申出保証金の額などが記載されているので、いつの入札期間にどんな不動産を入札することができるかが分かる。また、公告が掲示されると同様のタイミングで、資料5のとおり、新聞及び不動産情報誌にも同様の情報が掲載される。さらに、同様の情報は、インターネットにも登載している。通称BITと読ばれるサイトで、正式には、Broadcast Information of Tri-set system と言う。最高裁判所が契約を締結し、全国の執行裁判所が利用しているので、本サイトにアクセスすれば、全国の期間入札の実施状況が居ながらにして把握できるということになる。インターネットは、競売不動産を買い受けたい意向を持っていない者がアクセスすることは少ないと思われるところ、明確に競売不動産を買い受けたいと思っていない者がたまたま記事を目にすることで購買意欲を持つことも期待されるので、新聞等の広告媒体を併存している。

(2) 個々の不動産に関する情報提供

資料6の現況調査報告書、評価書及び物件明細書には、個々の不動産に特有な情報が記載されている。これらの情報がないと、買受希望者は、興味がある不動産を実際に買うかどうかを決めることができない。そこで、現況調査報告書、評価書及び物件明細書の写しを綴じたファイルを閲覧室に備え置き、誰でも自由に閲覧できるようにしている。しかし、競売物件の多くは、実際に債務者等が占有して利用しているので、占有者としては知られたくない情報も多く記載されているので、買受希望者が当該不動産を買うかどうかを決心するために直接関係のない情報は記載しないように配慮している。例えば、夫婦が共有していた物件について、離婚後に妻が単独で占有している場合には、共有権に基づく占有なので、離婚した事実は記載しないようにしている。また、現況調査報告書等に添付する写真は、目的建物内に立ち入れ

ない競売物件の買受希望者にとっては、建物内の状況をイメージできる貴重な情報であり、多ければ多いほどありがたいという面があるが、占有者の生活状況が写ってしまうので、外観のほかは、代表的な部屋及び代表的な水回りの写真に限定するという取扱いにしている。

資料6の現況調査報告書等は、先ほど紹介したBITシステムからダウンロードすることもできる。BITの画面の内容は、資料7のとおりである。せっかくの機会であるので、簡単に操作を説明する。BITにアクセスすると、1ページ目の画面が表示される。事件番号から探す以外に、裁判所から探す方法やブロックから探す方法を選択できる。事件番号から探す以外の方法を選択すると、2ページ目の検索条件が表示される。希望する物件の種別、すなわち土地や戸建て、マンションなどの別等の条件を画面上の指示に従って入力すると、3ページ目の該当物件の候補一覧が表示される。関心のある物件を選択すると、4ページ目の詳細な物件情報が見られる。ここまでの情報が、期間入札が実施されることの情報提供ということになる。

4ページ目の中央に表示されているダウンロードボタンをクリックすると、3点セットが自動的にダウンロードされる。ただし、インターネットは、誰でも手軽にアクセスできる媒体で、占有者等のプライバシーに関連する情報が電子情報として入手できるものであることを踏まえ、BITで提供している3点セットについては、資料6のとおり、個人名にマスキング処理を施してある。

(3) 手続についての情報提供

不動産売却手続は、馴染みの薄い手続なので、これを積極的に利用していただくためには、手続を十分に理解していただくよう、手続に関する情報も十分に提供する必要がある。

ア リーフレット「競売不動産の買受けをされる方のために」

資料8の入札手続の概要を説明したリーフレットを不動産執行係の書記

官室（売却係）及び執行官室に備え置いている。

イ 執行官室における入札手続案内

この後、執行官室前廊下を見学する際に詳しく説明するが、入札書は、執行官室に提出することになるので、執行官室においても、入札関係書類の配布や手続説明を行っている。

ウ インターネットによる入札手続案内等

(ア) 裁判所のホームページによる手続案内

執行手続や入札手続は、資料 9 のとおり、裁判所のホームページでも紹介している。新聞同様、明確に競売不動産を買い受けたいと思っていない者に対する広報として、B I Tとは異なる守備範囲が期待できると考えている。

(イ) B I Tによる手続案内等

a 手続案内、用語集

B I Tにおいても、資料 10 のとおり、不動産執行手続及び入札手続の概要を登載するとともに、入札を考える上で必要な法律用語等を説明した用語集も登載している。

b 期間入札の売却結果

開札期日に出席しなくても、開札期日の午後 2 時には配布資料 11 の売却結果が B I Tに登載される。また、同時に、執行官室前廊下に事件ごとに最高価の金額を記載した一覧表を掲示するとともに、売却係でも執行官室でも電話等での問合せに応じている。

c 過去の売却結果のデータ等

過去の売却結果についても、資料 12 のとおり、物件の種類及び所在、交通機関、売却基準価額、売却価額などの情報が 3 年間は掲載されているので、いくらで入札するかを検討する参考として活用することができる。

5 閲覧室，執行官室前廊下，開札場の見学