

高知地方裁判所委員会（第28回）議事概要

1 日 時

平成30年1月17日（水）午後3時から午後5時まで

2 場 所

高知地方・家庭裁判所大会議室

3 出席者

(1) 委員（五十音順，敬称略）

大 谷 英 二

岡 本 佐代子

島 根 豪

高 松 清 之

長 山 育 男

畠 中 智 子

久 直 史

藤 田 真 一

山 崎 真 人

山 田 裕 文

吉 田 肇

(2) 事務担当者等

西 村 修（高知地方裁判所民事部総括裁判官）

酒 井 孝 之（高知地方裁判所民事部裁判官）

徳 光 絢 子（高知地方裁判所民事部裁判官）

高 津 文 昭（高知地方裁判所事務局長）

河 野 博 文（高知地方裁判所民事首席書記官）

立 道 包 壽（高知地方裁判所刑事首席書記官）

佐野 真一（高知地方裁判所事務局総務課長）

椎野 真規子（高知地方裁判所主任書記官）

森田 真由美（高知地方裁判所事務局総務課課長補佐）

4 議事

(1) テーマ

不動産競売の実情と課題について

(2) 意見交換等

ア 酒井民事部裁判官から、不動産競売の実情と課題について説明が行われた。

イ 意見交換（○：委員，●：主に説明を担当した委員，事務担当者等）

裁判所の取組に対する意見，感想について

- 先ほどの説明の中で、分かりにくかった点や疑問点がございますか。
- 競売を申し立てることができるのは、お金を取り立てたい側のみでしょうか。それとも、お金を返したい側からもできるのでしょうか。
- お金を返してもらえないという実情があるために、不動産をお金に換えて回収するという手続になりますので、債権を持っている債権者が申し立てることになります。
- 逆に言えば、不動産を売ってでもお金を返したいから競売をしてくださいという制度ではないわけですね。
- そうです。もし、そのような希望があれば、競売ではなく任意売却という方法を採用することが多いと思われます。
- 申立費用について教えてください。
- 高知地裁における予納金の金額は、不動産4筆までが60万円、2筆ごとに5万円ずつ加算となります。
- 境界確認は非常に重要だと思いますが、隣接地も含めた境界に関する調査は裁判所が行うのでしょうか。それとも、買いたい人や売ってほしい人が行うのでしょうか。

- 先ほど不動産競売の流れについて御説明した中の、換価の売却準備の段階で、執行官という裁判所職員が、現地に行って競売の対象となる物件がどれかということ进行调查しています。
- それは、隣接地も含め、きちんと持ち主などを調べてくれるということでしょうか。このあたりがトラブルの元になると思いますので。
- ありのままの状態不動産を売るというのが裁判所の売り方です。境界については調べますが、調べたうえで境界が不明の場合は、境界が不明であるとの情報を提供したうえで、売りに出すこととなります。
- 買った人が後は全部やりなさいということですね。
- そうです。買った人が隣地の人と境界確定の手続をするという形になります。
- 売却額を高くするための取組みが、債権者及び債務者の両方にとって、競売を通じて得られるメリットになってくると思いますが、先ほどの裁判所の課題についての説明からはそこが読み取れませんでした。「売却率の更なる向上」が課題であれば、売却率と売却額はトレードオフの関係にあってなかなか難しい部分だとは思いますが、売却額を高くすることは、今後の具体的な課題の一つとはならないのでしょうか。
- 売却額を上げることは、債権者、債務者双方から望まれるところではあると思われませんが、先ほども申し上げましたように、競売においては、ありのままの状態物件を売るという一般の不動産取引とは異なる制約があるため、一定程度減価した価格で売却するという必要性があることはやむを得ないというところがあります。人気が高い物件については、裁判所が設定した基準価額の200パーセントの価格で売れる物件もありますが、価額を高く設定してしまうと、買い手がつくのかという問題もあります。一般の物件との違いを意識したうえで、価額をどのように設定するのかにつきましては、評価人とも協力して、適正な価額の定め

方の検討に日々取り組んでいるところです。

- 司法競売は、あくまでも任意売却の補完的な存在というか、最後の砦という捉え方でよろしいのでしょうか。
- 任意売却をまず試みる方が多いというのが実情です。高い値段での売却を希望する方は、まずは任意売却を利用して、それが不調に終わったときに、裁判所を利用しているとの実情が少なからずあるようです。
- どのような方が入札に参加されているのでしょうか。先ほどの具体的な課題の説明の中で、「一般的な認知度の向上」とありましたが、一般的とは誰に向かって認知度を向上させたいと考えておられるのか、何かイメージがありましたら教えていただけないでしょうか。
- どのような方が入札しているかという点につきましては、中古住宅を安く手に入れて、それをリフォームして、値段を上げて売り、利益を得るという目的で、不動産業者が入札することが多いです。数値的には明確ではありませんが、不動産業者による入札は、全体のおよそ6割から7割程度、場合によってはそれ以上ではないかと思われまます。もちろん、一般の方の入札もあります。
- それを踏まえ、不動産業者への認知度をもっと向上させたいとするのか、不動産業者はもう十分知っているから、それ以外の方にも知ってもらって買ってくれる人を増やしたいとするのか、どちらでこの実情と課題を捉えればよいのでしょうか。それによって提案の内容が変わってくると思います。
- 今まで、どちらという目線では検討しておりませんでした。一般的に不動産業者の入札率は高いので、さらに増えるとありがたいという面はあると思います。一方で、一般の方にも入札していただくために、利用しやすくしていく必要もあると考えておりますので、どちらかにという点につきましては、明確にはお答えができません。

○ オープンに競売を行うのは基本ですが、現実的には、不動産業者により多く買ってもらい、それを一般の方が買うという流れが素直だと感じました。競売が増えることがよいことなのか、逆に、減った方が社会的にはよいのではないかと思います。本当はそうではないのかもしれませんが、競売を多く勧めようという課題のように聴こえたので、違和感がありました。任意売却より価格が安いという面があるとしても、最後の砦として、きちんと物件が売れて換金できる制度であることが重要ではないかと感じました。先ほどの説明において、売却を実施できるかどうかを判断するとの話がありましたが、具体的にはどういうことでしょうか。

● 具体的には、申立てをした債権者に配当が回るかという剰余の判断をするということになります。申立債権者の目的は、自分の債権を回収することです。配当手続は、債権者が複数いる場合には法律に従って順番に行います。また、先ほどから費用が高いという話をしているとおり、手続費用もかかります。不動産の価額が手続費用に満たない場合や、不動産の価額が手続費用と申立債権者よりも先に配当を受けられる債権者の債権額を合算した額よりも少ない場合は、申立債権者に配当がまわらないこととなりますので、本来の目的を達成できないために物件を売ってはいけないのではないかという問題が生じ、場合によっては、手続を取り消すこととなります。

● 先ほど、競売の申立件数が増えない方が望ましいのではないかとの御指摘をいただきましたが、こちらの説明の趣旨としましては、競売の申立件数を増やすことを自己目的化しているわけではございません。競売手続を利用すれば債権回収が進むケースであるのに、周知されていないために、利用できずに残されている物件について、競売の存在を知っていただいて手続を利用してもらおうということを念頭に置いております。

- 先ほど、売却率と売却額を上げることはトレードオフの関係にあるのではないかと御指摘がありました。高知県では売却率が6割程度で修正率が0.6から0.7であるのに対し、東京の売却率は9割以上との説明がありましたが、東京の修正率はどの程度でしょうか。
- 島しょ部を除き、0.8だったと思います。
- 先ほど、必ずしも申立件数を増加することのみを追求する必要はないのではないかと御指摘もありました。これまでに御説明したとおり、それを自己目的化するつもりはないけれども、裁判所の競売の申立てが減少しておりますので、それを増加させるには、一般の入札参加者を多く募ることが解決のためのよい方策ではないかと考え、裁判所としては取り組んできたところです。裁判所の取組みにつきまして、御意見がありましたら御発言いただきたいと思います。特に、BITというインターネット上のサイトにおいて、全国的に物件情報を提供していますが、一般にはあまり知られていないと思われます。それをなんとか一般の方にも知ってもらいたいという裁判所の考え方もあります。
- 失礼なことを申し上げますが、サイトがすごくダサイと感じます。家や土地が欲しいと思う人は、店を始めたい、別な暮らしを始めたいという何らかの夢を持っているものだと思います。差押物件というだけでマイナスイメージがついてしまっているのです。例えば、「あなたが買ってくれることで誰かが救われる」、「あなたは救世主になる」というくらいのイメージを持って発信し、そんな物件でも安く買えるのであればかまわないという方、移住・定住を希望されている方とリンクできるような仕組みを持つなどの目線も必要ではないかと感じました。一般の人は、裁判所のホームページで物件を探してみようという発想にはならないので、差押物件ではあるけれど、その物件を買うことが人生をやり直したい人の役に立つというような、ポジティブなイメージを持ったサイトで

発信をしてみることを考えてみてはどうでしょうか。

- 一般の人が、ありのままの状態で売っている物件を買うのはつらいので、そのあたりを整理して売ってくれる不動産業者から買う方がよいと思います。そういう意味では、一般の人にも見てもらいたいというところはあまり意識しない方がよいと感じます。一般市民が競売物件を買って隣の人とトラブルになるのはダメだと思います。もう一つは、できるだけ任意売却で回っている方が市場経済にとっては正しいので、任意売却でうまくいかない物件を、少し安いけれど、最終的に競売である程度の額は担保できるという抛り所を確保することがより重要ではないかと感じました。
- 債権者も債務者も、より高く、より早く売りたいのが当たり前なので、まずは任意売却の方に行くけれども、それが成り立たないときの最後の砦としての存在を裁判所が担っていると受け止めてみると、少しでも課題を前に進めるという意味で、裁判所としての取組みはすごくよいものではないかと思います。ただ、どうしてもより高くというところを追い求めていくと、任意売却の方式や自由度の高い売り方という話になってしまいますが、費用や最後の砦としての立場という点も踏まえると、競売に関してこちらから提案をしても、なかなか実現できるものはないと感じました。
- 競売の申立件数が減少しているとの話がありましたが、昔は認知度が高かったというわけではないと思いますので、任意売却で処理される件数が増えていることが影響しているのでしょうか。
- それも要因の一つではないかと思われまます。
- 債権者である金融機関が、国の指導により破産をさせないために支払猶予を行っている現状が変わらない限り、あまり増えてくるものではないと思います。そういう意味では、任意売却の件数が増えて、こちらが

減っているわけではないのではと感じました。

- 金融状況がどう変わるかは別として、競売の申立件数が減っていることはプラスと考えています。そのうえで、任意売却で処理できなかった物件を、100パーセントとは言わないまでも、なるべく売れるものにするためにはどうするのかというところだと思います。不動産業者がより多く買ってくれるような仕組みも重要かもしれないと思いました。
- 私は、裁判所のBITを見たことがあります。買おうと思ったわけではなく、調査結果がとても詳しく書いてあり、おもしろくて見ていました。でも、物件を買いたいと思っている人は現地を見たいと思います。ネット上で調査報告書を見るだけなので、見学会があればよいのと思いました。現況のまま売るということは、残置物がありますよね。
- 物件によってはあります。
- 残置物も実際に自分の目で見たいのではないかと思います。土地の調査に関してはこれでよいと思います。4月に宅建法が変わって、中古住宅に関しては建築士が現況調査報告書を作ることになっていますが、裁判所の物件は対象外なのではないでしょうか。
- 現況調査報告書は、執行官に裁判所が命じて作成してもらうものなので、建築士がそこに入るといったことはありません。
- 調査報告書の中に写真はあるんですか。
- たくさんの写真があり、調査書の内容もすごく詳しくて、勉強になりました。ただ、建築の視点ではあまり見ていないので、建物を買いたい人がそれをどう受け取るかというところが気になりました。建築士会へのルートがあれば、その視点でも見れるのではないかと思います。
- BITの存在を知ったきっかけを教えてください。
- 売り物件を見るのが好きなので、競売にどんな物件が出ているのに興味があり、BITを見てみました。一般の不動産業者のサイトよりも

ずっと詳しく書いてありました。

- 現地を実際に見る制度がないのかというと、実はそうではありません。内覧という制度がありますが、現実には一定の占有者がいる場合は、その人の同意がないと内覧はできない場合もある旨の規定になっています。実際上、同意するケースが少ないなどの事情もあり、内覧制度があまり利用されていないという現状があります。
- オープンハウスのようなものがあれば、不動産業者だけではなく、広く知っていただけるのではないかと感じました。
- そもそも競売物件は安く買えるというイメージがあります。競売の仕組みは今日初めて勉強させていただいたところですが、インターネットに出ていることも知りませんでした。新聞広告も出ているようですが、新聞を読んでも競売の記事が目にとまったことはありません。せっかくサイトを作っているのであれば、新聞広告を打ったり、コマーシャルをするなど、認知度をもっと上げる努力をするべきではないでしょうか。先ほどまでの説明を聞いて、競売は物件を安く買えるかもしれないけれど、その分リスクがあるというイメージを持ちました。
- 主に金融機関が申立人となる担保不動産競売以外に、割合としては少ないですが、強制競売もあります。裁判所で判決をもらっても、その権利が実現されないことには意味がありませんので、そういう意味で、強制競売の手続を利用することに大きな意味合いがあると思います。競売手続を一般の方にも知っていただいて、広く利用していただくことを裁判所としては考えております。
- 認知度を上げるためには、広告という方策が考えられますが、これには費用がかかります。もう一つの方策として、取材を受けることで大きな認知度の高まりが期待できると考えられますが、どのような要素があれば取材をしたくなるものなのでしょうか。

○ 取材は何かトラブルが起こったときにするものです。個人的には、申立件数を増やすことより、売却率を上げることの方が現実的な話だと感じました。申立件数が減少していることは、ある意味では健全という気もしています。「このような形のことをやっていて、このようなよいことがあるから広めたい」ということがはっきり見えてくれば、取材して出していくことになると思います。どうしても、「買った後のリスクが高いから注意しなさい」というパターンで報道してしまうところがあります。そのあたりはすごく難しいところだと思います。

● 本日は、貴重な御意見、御提言をたくさんいただき、ありがとうございました。

本日いただきました御意見・御提言をもとに裁判所として不動産競売事件について、自己目的化しないということを前提として、これを増加させるべく努力をしてまいりたいと考えております。

5 次回開催予定

(1) 開催日

平成30年7月11日（水）

(2) テーマ

採用における広報活動について

(3) 開催場所

高知地方・家庭裁判所大会議室

(4) 地方裁判所委員会及び家庭裁判所委員会の合同開催