

論文内容の要旨

放送大学大学院文化科学研究科
文化科学専攻生活健康科学プログラム
2017年度入学

ふりがな しの ざき かず なり
(氏名) 篠 崎 一 成

1. 論文題目

住宅取引における宅地建物取引業者の機能と限界に関する研究

2. 論文要旨

住宅は個別的で地域特性が強く品質が不確実な財であることから、住宅に関する情報は多岐に渡る。そのため、住宅取引においては多くの情報を収集することが必要となるが、それだけでは的確、円滑な取引は遂行できない。住宅市場における情報には限界があり、それを補完する取引の専門家という主体が、売主と買主に加えて存在する。わが国にあっては宅地建物取引業者（以下「宅建業者」という。）が売主と買主という二主体の仲介者として関与している。

本研究は、宅建業者の業務上の機能はどのようなものか、宅建業者と売主・買主とが取り結ぶ関係性には問題が生じないのか、さらに、問題回避や問題解決のための方策はどのようなものかを検討することを通じて、宅地建物取引業者の機能と限界について明らかにすることを目的とする。

第1章は、研究の背景と目的、先行研究と本研究の位置づけ、研究方法を示した。本研究では以下の通り4つのリサーチクエスチョン（以下「RQ」という。）を設定し、それらを明らかにするため、文献考察、買主に対するインタビュー調査、宅建業者に対するインタビュー調査とアンケート調査を行った。

・RQ1：住宅取引には一定の情報が必要であるが、情報提供状況とその限界はどのようにになっているのか。

・RQ2：仲介者として取引に関与する宅建業者の業務上の機能はどのようなものか。

・RQ3：売主・買主と宅建業者間には、プリンシパル・エージェント問題が生じていないか。

・RQ4：宅建業者はプリンシパル・エージェント問題への回避や売主、買主との信頼関係構築に取り組んでいるのか。

以下、第2章から第5章までの各章はRQ1, 2, 3および4に対応する。

第2章では住宅取引を掌る法律である宅建業法について文献考察を行った。

具体的には、宅建業法上の情報提供と限界について、重要事項説明と住宅の品質情報開示に向けた施策、また、宅建業者と売主・買主とで締結される媒介契約制度の機能と限界、宅建業者の信頼の形成に関する施策について考察した。

第3章では売主・買主間の情報の非対称性が顕著である中古戸建住宅取引の買主に対してインタビュー調査を行った。分析は質的分析手法であるKJ法にて行いA型図解化とB型文章化を行った。具体的には買主が住宅取引において必要とする情報、住宅取引における情報提供状況と限界、宅建業者の仲介サービスの実態、宅建業者の買主への対応等について考察した。

第4章では中古戸建住宅取引に仲介として関与したことがある宅建業者を対象にインタビュー調査を実施し、買主と同様に質的分析手法であるKJ法にて分析を行った。具体的には売主、買主が住宅取引において必要とする情報と宅建業者の提供する情報と限界、宅建業者の仲介機能、売主・買主と宅建業者の関係性等について考察した。

第5章では宅建業者に対するアンケートとして、全宅連モニター会員を対象にWebアンケート調査を実施した。具体的には宅建業者の情報提供と限界、宅建業者の仲介サービスの実態、宅建業者のプリンシパル・エージェント問題の発生、売主・買主と宅建業者間の信頼関係構築について考察した。

第6章では、各章からの知見を踏まえて成果を述べるとともに、本研究の限界と今後の課題について明らかにした。

以下は各章において得た知見を踏まえRQに沿って本研究の成果を述べる。

RQ1では、重要事項説明は情報の非対称性解消のための法定ツールであり宅建業者は契約前までに買主に対して資格者である宅建士により取引上重要な事項の説明が義務付けられている。重要事項説明には契約締結判断のための情報提供と買主が居住後に不測の損害を被らないための紛争予防手段の両面がある。説明内容は取引条件のほか、当該物件に関する属性、権利関係、法令上の制限など多岐にわたり一定の情報提供機能があり、宅建業者アンケートからも最重要視している仲介サービスである。買主のインタビューによれば説明を省くことは望まないが、内容が専門的、複雑であり住宅取引に係る経験や知識が不十分な一般人にとって全てを理解することは困難である。買主のライフスタイルに影響を及ぼす地域情報、環境情報等は法定の説明事項ではない。また、買主インタビュー、宅建業者のインタビューとアンケート結果からも重要事項説明の実態は、売買契約当日に書面交付と説明が行われることが常態化しており、契約締結判断のための情報提供機能は果たされていない。

建物状況調査は住宅品質情報の透明化を図るため、宅建業法で宅建業者が媒介契約時に調査の斡旋することを義務付けたが、現状の調査実施率は驚くほど低い。調査の実施が売主、買主ともに義務付けられていない上、制度の周知不足と調査費用をかけてまで実施する動機が売主、買主双方に働いていない。

また、物件探索に利用する不動産広告は基本的な情報に止まりそれだけでは

不十分である。行政庁で管理する宅建業者名簿はインターネットで公開されておらず利便性に欠けるとともに業者の内実はわからない。宅建業者アンケートでは内面的には高尚な取引姿勢や高い職業倫理感を保持しているが、シグナリング効果が見込める自社の経営方針や営業実績、従業員情報等をインターネットの活用で積極的に情報公開していない。こうした宅建業者自身の情報発信不足により売主や買主は容易に業者選択をできないという限界が生じている。

以上の通り、住宅市場においては重要事項説明、建物状況調査、不動産広告業者名簿等一定の情報提供機能はあるが、住宅市場には情報の限界があり、的確、円滑な取引遂行のためには、単に情報の非対称性解消だけでは不十分であることが明らかとなった。それらを宅建業者が助言や提案などで補完している。

RQ2について宅建業者は「ブローカー」であるので、物件情報を多数収集し情報をマッチング化して成約させる物件情報提供機能が中心であると考えられていた。宅建業者アンケート結果によれば1/4程度はこの機能が最重要であるとの認識である。しかし現在では、宅建業者のインタビューやアンケート結果から重要事項説明が最重視される業務である。的確、円滑に住宅取引を遂行するには宅建業者が売主・買主に代替して、取引の専門家として専門的で複雑な調査や諸手続きなどを行う。それ以上に宅建業者のアンケート結果からは売主・買主間の調整・交渉、助言や提案等の取引過程の調整と進行管理が重要な機能である。つまり、宅建業者の提供する仲介サービスは物件情報提供機能に止まらず専門的で複雑な業務に対して経験と知識をもって高度なサービスとして、代行機能や調整管理機能を発揮していることが明らかになった。

RQ3では宅建業者と売主・買主間には媒介契約が締結されコアリッション・エージェント関係が形成されるが、そこで発生するのがプリンシパル・エージェント問題である。特に同一の宅建業者が売主・買主双方の仲介者として取引に関与する両手仲介および他の宅建業者が関与できない専任媒介や専属専任媒介がプリンシパル・エージェント問題を惹起すると懸念される。わが国の仲介は売主・買主の間に立って取引成約に向けて尽力する準委任行為である。宅建業者のアンケート結果によると、専任媒介と専属専任媒介の契約締結が3/4以上と大半を占める。一方、両手仲介の成約割合は4.3割で、売主側の仲介成約が3.7割と同程度の成約実績である。宅建業者の希望は両手仲介を優先するが実態的には実現できていない。

住宅取引に必要な情報は多岐にわたるが、宅建業者の重要事項説明と書面交付の時期は契約当日が大半である。建物状況調査も宅建業者の売主や買主に対する斡旋が義務付けられているが活用を推奨しないなど、消極的対応である。こうした宅建業者の取引姿勢は、モラル・ハザードによるプリンシパル・エージェント問題を惹起していることが明らかになった。

RQ4では信頼の役割は経済取引において重要な基礎であり市場活動の円滑化にも資する。宅建業法においても信義誠実原則が定められ売主・買主に対し

て信頼形成が求められている。宅建業者のインタビューやアンケート結果によれば、顧客の希望を聴いた上で顧客本位に立って不利益情報の伝達など真実を伝え、目的に合わない物件の推奨や意思決定を迫ることはしない等ベストプラクティクスを追求している。また、宅建業者は高額な財産を取引しているという職業倫理感を持ち顧客からの感謝やつながりが業者自身の喜びと考え、依頼者である売主・買主との間に信頼関係を構築しようとする。住宅取引は提供されるサービスの評価が困難な信頼財サービスであり、宅建業者は免許業者、宅建士は資格者であり専門家に対する一般的な信頼があるので、売主・買主は宅建業者を信用して取引を一任する。また宅建業者アンケート結果によれば自身が推奨する業者選択の方策は業者や担当者と話すことが重要であるとしている。信頼関係構築には宅建業者と依頼者の意思疎通による相互作用が重要であり、宅建業者はシグナリング効果がある自社の情報開示と自身のコミュニケーション能力の向上が不可欠である。したがって、宅建業者と売主・買主間の信頼関係構築は住宅取引遂行にあたって重要な役割を果たすが、単にプリンシパル・エージェント問題が発生する際に生じるものではなく、情報提供段階から、あるいは取引前の専門家に対する信頼から必要となることが明らかになった。

さらに、宅建業者の仲介機能の特異性として2点あげる。第一は商品組成機能を有することである。住宅は地域特性が強く個々人が単一財として所有する。特に所有者は自らの住宅を売却しようと市場に提供する際に合法的、合理的に売却できるリテラシーを十分に持ち合わせていないことからの確かな情報提供をなし得ない。売却される住宅が市場に公開されるには取引の専門家である宅建業者の関与が必要となる。宅建業者は地域の個別的で単一財である多様な住宅を経験と専門的な知識を活かして、市場調査や物件調査、価格査定等を行い、中古住宅を選択肢とする購入者ニーズに合う地域財として商品化し、住宅市場に公開して広告宣伝を行う商品組成機能を担う。

第二は、宅建業者は住宅取引成約時には仲介手数料を受領する業態として確立していることである。

以上をまとめると、宅建業者には3つの大きな果たすべき役割がある。

第一は、物件情報提供機能や商品組成機能で明らかのように、情報提供の枠割がある。第二は、住宅取引の専門家としての的確、円滑な取引のための調整管理機能や代行機能をはじめとして、物件情報提供機能、商品組成機能も含めた取引仲介の役割である。第三は、宅建業者の持つ物件情報提供機能、代行機能、調整管理機能を駆使して取引の安全を確保し、依頼者に対する信頼を補完する役割である。

つまり、宅建業者は上述の様々な機能を駆使しながら、的確、円滑に取引を遂行しているが、わが国の住宅取引は宅建業者が関与しない取引は皆無であることから、依頼者にとっては仲介手数料を支払う以上に取引の安全確保の効用が大きいと考えられる。

なお、本研究には以下の限界がある。売主に対して調査を実施することができなかった。宅建業者向けアンケート調査では宅建協会所属業者のみしか実施できなかった。ただし、会社規模の相違により取引対応なども相違があることが想定されたため、補完のため宅建業者のインタビューは大手不動産流通会社勤務者に対しても実施しアンケート項目に反映した。さらに、宅建業者向けアンケートは質問内容が詳細であったため回答数が 200 程度にとどまり、意識が高い宅建業者のみからの回答が多いとも考えられ、分析や考察結果に影響を及ぼしている可能性はある。

本研究の成果から住宅取引は仲介者として関与する宅建業者の役割が極めて重要であることが確認できた。宅建業者の多くは顧客本位に信義誠実に取引を遂行し信頼関係構築に努めているが業者自身による情報発信が不足している。今後は本研究の成果をもって宅建業者の実態を広く周知していきたい。

以上

Abstract

The School of Graduate Studies,
The Open University of Japan

Kazunari Shinozaki

The functions and limitations of real estate brokers in housing transactions

Information on housing is diverse because it is an individual product with strong regional characteristics and uncertain quality; therefore, it is essential to collect considerable information when undertaking housing transactions because it is not possible to perform accurate and smooth transactions without information. Information on the housing market is limited, and in addition to sellers and buyers, there are complementary trading specialists. In Japan, real estate brokers are involved as intermediaries for both the seller and buyer.

This study will therefore elucidate the functions and limitations of real estate brokers by examining the measures available, alongside discussing the business function of real estate brokers, and investigating whether issues exist between the real estate brokers and the sellers or the buyers, alongside finding ways in which the arising issues could be avoided or resolved.

Chapter 1 states the background and purpose of the research, the position of the previous research studies and the present research, and the research method. In this study, the following four research questions (RQs) are answered.

- RQ1: If information is required for housing transactions, what is the status of information provision and its limitations?
- RQ2: What is the function of a real estate broker involved in the transaction as an intermediary?
- RQ3: Is there a principal–agent problem between a seller or buyer and a real estate broker?

- RQ4: Are real estate brokers working toward avoiding the principal–agent problem and building relationships of trust with the sellers and buyers?

Chapters 2–5 discuss RQ1, 2, 3, and 4, respectively. Chapter 2 analyzes the literature on Real Estate Brokerage Act, which governs housing transactions. Chapter 3 constitutes of an interview survey of buyers of second-hand detached houses; the asymmetry of information between sellers and buyers is remarkable in second-hand detached houses transactions. The KJ method, which is used for qualitative analysis, was employed, and A-type illustration and B-type writing were performed. Chapter 4 comprises an interview survey of real estate brokers who serve as intermediaries in second-hand detached housing transactions and states the analyzed responses deduced employing the KJ method. Chapter 5 states the web questionnaire survey of real estate brokers that was conducted for this study. Chapter 6 summarizes the study results based on the findings from each chapter, presents the limitations of this research, and specifies the future research areas.

The following elaborated the study results in line with RQs based on the findings in each chapter.

Regarding RQ1, real estate contract disclosure statement is a legal tool to eliminate information asymmetry. Before the contract, a real estate contract disclosure statement with a certain information provision function is required with the real estate broker being obliged to engage a qualified real estate transaction agent to explain essential aspects of the transaction to the buyer. It has functions for both information on deciding to conclude a contract and how to prevent disputes so that the buyer does not suffer unexpected losses after occupying the property. According to the questionnaire survey of real estate brokers, the real estate contract disclosure statement is the most important intermediary service. According to a buyer who was interviewed, the content is professional and complex, and it is difficult for a layperson or someone who lacks experience and knowledge in housing transactions to understand everything. Some information, such as local and environmental information that affects the buyer's lifestyle, is not statutory.

Under the Real Estate Brokerage Act, neither the seller nor the buyer is obliged to conduct the home inspection, and neither the seller nor the buyer is motivated to conduct the home inspection due to the lack of awareness of the system and cost of the home inspection, with assessment of home conditions requiring the real estate broker to arrange the home inspection during the mediation contract, but the current implementation rate is surprisingly low.

In addition, real estate advertisements used by buyers for property search are not enough because they are limited to basic information. According to the survey on real estate brokers, they maintain a high level of trading attitude and a high sense of professional ethics internally, but they do not utilize the Internet to actively disclose information about their management policies and sales performance, which are expected to have a signaling effect, with the register of real estate brokers managed by a government agency not being published on the Internet and being inconvenient and the facts about the real estate brokers being unknown. Due to the lack of information dissemination by the real estate brokers, there is a possibility that the seller or buyer cannot easily select real estate brokers.

It is apparent that simply eliminating information asymmetry is not enough to ensure accurate and smooth transactions; real estate brokers would have to supplement advice and suggestions, with, as described above, the housing market having certain information provision functions, such as real estate contract disclosure statement, assessment of home conditions, real estate advertisement, and registration of real estate brokers; however, the information about the housing market is limited.

According to the results of the interviews and survey, currently, for real estate brokers, real estate contract disclosure statement is the most important task; however, regarding RQ2, because the real estate broker is a “broker,” it is assumed that the property information provision function, which collects a large amount of property information, matches the information disclosed, and concluding a contract is the main function. According to the results of the survey of real estate brokers, co-ordination or negotiation between the sellers and buyers; co-ordination of transaction processes, such as advice and proposals; and progress management are important functions, wherein, to accurately and smoothly perform the housing transactions, a real estate broker will represent the seller or buyer to conduct specialized and complicated surveys and procedures as a transaction expert. Thus, the intermediary service provided by a real estate broker is not limited to the property information provision function but involves the agency and adjustment management functions because advanced services require specialized and complicated experience and knowledge.

Regarding RQ3, an intermediary contract is concluded between the real estate brokers and the seller or buyer to form a coalition and agency relationship, and this aspect causes the principal–agent problem, caused by

the dedicated intermediary contract in which other real estate agents cannot be involved, and the dual agency problem wherein the same real estate broker serves as an intermediary for both the seller and buyer in a transaction. According to the results of the survey of real estate brokers, most contracts are dedicated mediation contracts, which is more than 3/4. However, in housing transaction, the contract rate for dual agency is 43%, and the contracts for intermediaries on the seller side are approximately the same (37%). Real estate brokers prioritize dual agency, but they have not been realized.

There is a wide array of information required for housing transactions, but most of the time, the real estate broker explains real estate contract disclosure statement and issues on the day of the contract. The response to the home inspection is also passive. The mediation of sellers and buyers of real estate brokers is obligatory, but utilization is not recommended. The trading attitude of these real estate brokers causes the principal-agent problem because of moral hazard.

The Real Estate Brokerage Act also stipulates the principle of good faith and requires sellers and buyers to build trust, where, regarding RQ4, trust is an important foundation in economic transactions and facilitates market activities. According to the results of the interviews and survey of real estate brokers, examples of best practices are communicating disadvantageous information from the customer's perspective, listening to the wishes of customers, and not recommending properties that do not suit their purpose. Real estate brokers have a sense of professional ethics because they are trading in high-priced property and consider that gratitude from and connections with customers are to their own benefit. Because the real estate broker is a licensed agent and the real estate transaction agent is a qualified person and has general trust in specialists, the seller or buyer trusts real estate brokers and entrusts the transaction to them; the real estate broker thus tries to build a relationship of trust with the client, whether the seller or buyer. Housing transactions are credence goods services for which it is difficult to evaluate the services provided. Building a relationship of trust between a real estate broker and a seller or buyer plays an important role in a housing transaction, wherein interactions between the real estate agent and the client through effective communication is essential, and it is indispensable for real estate brokers to disclose their information, which has a signaling effect, and improve their communication skills. It is not just about what happens when the principal-agent problem arises, but what happens at

the informational stage or trust in pre-trade professionals.

In addition, there are two peculiarities of the intermediary function of real estate brokers. The first is to have a product composition function. Housing has strong regional characteristics and is owned by an individual as a single good. Owners do not have sufficient literacy to sell their homes legally and reasonably, and hence, when offering them in the market, they cannot provide accurate information. Real estate brokers use their experiences and specialized knowledge to conduct activities such as market research, property surveys, and price assessments for various homes that are individual and single goods in the region. Then, it is commercialized as a regional good that meets the needs of the buyers who select the existing homes. Moreover, they are responsible for the product composition function of publishing to the housing market and advertising.

Second, real estate brokers are established business professionals who receive brokerage fees when they undertake a housing transaction.

In summary, real estate brokers have three major roles to play.

The first is the role of providing information, as it is apparent in the property information provision and product composition functions. The second is the role of transaction brokerage, which includes the property information provision, adjustment management, and agency functions, in ensuring accurate and smooth transactions as a housing transaction expert. The third role is to ensure the safety of transactions and client's trust by making full use of the property information provision, agency, and adjustment management functions of the homebuilder.

The real estate broker will ensure the safety of the transaction by executing the transaction accurately and smoothly while making full use of the property information provision, product composition, agency, and adjustment management functions. As every housing transaction in Japan involves real estate brokers, the economic utility of ensuring the safety of transactions is greater than the brokerage fees.

This study has the following limitations. There was no survey conducted on the seller. As the questions on the survey of real estate brokers were detailed, the number of responses was only approximately 200, and most of the responses were from only highly conscious people; this aspect may affect the study analysis and results.

Based on the study results, the role of the real estate broker as an intermediary is extremely important in housing transactions. Many real estate brokers perform transactions in good faith and strive to build

relationships of trust, but their information dissemination is insufficient. In the future, I would like to use these study results to examine the situation of real estate brokers in detail.

博士論文審査及び試験の結果の要旨

学位申請者

放送大学大学院文化科学研究科
文化科学専攻生活健康科学プログラム
氏名 篠崎 一成

論文題目

住宅取引における宅地建物取引業者の機能と限界に関する研究

審査委員氏名

- ・ 主査（放送大学教授 博士（学術）） 奈良 由美子
- ・ 副査（放送大学教授 医学博士 ） 石丸 昌彦
- ・ 副査（放送大学教授 社会学博士 ） 坂井 素思
- ・ 副査（千葉大学教授 博士（学術）） 池邊 このみ

論文審査及び試験の結果

本論文は、わが国の住宅取引においてなぜ宅地建物取引業者という主体が必要で有り続けてきたか、同主体は住宅取引にあってどのような機能を果たし、いっぼうで抱える限界をいかに克服しうるのかについて追求した論考である。

本論文は6つの章から構成されている。第一章では、研究全体の推論枠組が提示される。先行研究の詳細な分析をふまえたうえでの推論枠組の導出は、宅地建物取引業者の機能と限界を明らかにするための予備的考察にあたる。ここでは、第一に住宅取引の円滑化において従来の情報の非対称性解消アプローチには限界があると考えられること、

第二にそれを補うために宅地建物取引業者が買主と売主とコアリッション、エージェンシー関係を取り結んでいるであろうこと、第三にしかしながら両者間にはプリンシパル・エージェンツ問題の生じる可能性があること、そして第四にその回避方策としては信頼の構築が有効性を持ちうるということが提起されている。これら4点について、質的調査データと量的調査データおよび既存の資料を用いて検討することが研究全体の内容となっている。

続く第二章、第三章、第四章、第五章では、先に得られた推論枠組に即して、一次データと二次データを参照しながら論を展開している。まず第二章では、宅建業法と住宅取引に係る政策に関する資料を用いて、現行制度のもとでの住宅の品質開示に向けた施策、また、宅地建物取引業者と売主・買主とで締結される媒介契約の機能と限界、宅地建物取引業者の信頼構築に関する施策について検討している。第三章では、中古戸建住宅取引の買主に対してインタビュー調査を行い、買主が必要とする情報、宅地建物取引業者の仲介サービスの実態、宅地建物取引業者の買主への対応等について考察している。第四章では宅地建物取引業者を対象にインタビュー調査を、第五章ではアンケート調査をそれぞれ実施し、宅地建物取引業者の提供する情報と限界、宅地建物取引業者の仲介機能、売主・買主との信頼構築を含めた関係性について検討している。第六章は本論全体の総括であり、これまでのまとめとともに今後の課題を示している。

その結果として以下の知見が得られている。第一に、住宅市場においては情報提供機能を担ういくつかのしくみがあるものの、それらには限界がある。例えば、不動産広告については公正競争規約に準拠した基本的な情報にとどまっており、また重要事項説明については実際に生活をおくるうえで必要となる情報が必ずしも網羅されていない等、取引当事者にとって住宅取引を遂行するうえでの不十分さがあり、これを宅地建物取引業者が助言等行うことで補完している。第二に、宅地建物取引業者の備える重要な機能には、情報提供機能に加えて、売主・買主間の調整・交渉、助言や提案等の取引過程の調整と進行管理にかかる機能がある。すなわち、宅地建物取引業者は、住宅取引という専門的かつ複雑な一連のプロセスにおいて、経験と知識に裏打ちされたサービスの提供として、代行機能や調整管理機能を発揮している。第三に、宅建業者と売主・買主が媒介契約を締結しコアリッション、

エージェンシー関係が形成されるなかで、プリンシパル・エージェン
ト問題は実際に生じている。特に、時間的制約下での重要事項説明と
書面交付、建物状況調査に対する消極的対応など、宅地建物取引業者
の取引姿勢は、モラル・ハザードによるプリンシパル・エージェン
ト問題を惹起していた。第四に、宅地建物取引業者と売主・買主間の信
頼は、プリンシパル・エージェント問題の解決においてのみその有効
性を発揮するのではない。三主体がコアリッション、エージェンシー
関係を取り結ぶ段階から、さらには情報提供の段階から円滑な取引を
下支えしていた。宅地建物取引業者と売主・買主が、システム信頼、
専門信頼、同意信頼、個別信頼に拠りながら住宅取引を遂行している。

以上をふまえて本論文は、宅建業者には3つの大きな果たすべき役割
があると結論づけている。その第一は、物件情報提供機能や商品組成
機能といった情報提供を果たすことである。第二は、それらに加えて、
調整管理機能や代行機能を担う取引仲介の役割である。第三は、これ
ら物件情報提供機能、商品組成機能、調整管理機能、代行機能を統合
的に果たすことを通じて、取引主体間の信頼を構築する役割である。
このような宅建業者の役割と果たされる機能は、的確、円滑な取引遂
行を促進し、取引の安全性の向上に資するものとなり、その効用は依
頼者にとって仲介手数料を支払う以上に大きいと受け止められている
ものと考えられる。

本研究は、従来の情報の非対称性アプローチを超えて住宅取引の主
体間の関係性に着目した枠組を構築したこと、さらには、宅地建物取
引業者と買主に対する質的調査と量的調査を行い、その意識と実態を
克明にとらえたことにおいて独創性があり、学術的意義は大きい。研
究の成果は住宅取引における宅地建物取引業者の機能についての新し
い知見を与えるものである。とりわけ、いわゆる空き家問題を抱える
わが国にあって、中古住宅市場における宅地建物取引業者の機能を提
示したことには大きな意義が認められる。さらには、本研究が導いた
宅地建物取引業者の三大役割およびその構成要件を参照することで、
現場における住宅取引実践の質の検証に援用することもできよう。

論文の著述は構造的かつ論理的であり、予備論文審査での指摘も適
切に修正されていたことが確認された。また口頭試問における質疑応
答も適切と評価された。いっぽうで、本論文にはまだ課題も残されて
いる。住宅取引の主要な当事者であるところの売主の一次データを得

たうえであらためて論考を試みることは大きな課題のひとつである。博士後期課程在籍中に一貫して熱心に研究に取り組んできた篠崎氏の姿勢から、今後、このような課題も解決されることを確信している。

さらに、氏への今後の期待を込めて、審査員からは将来の研究展開として取り組みうる課題設定も様々に示唆された。それらは、本研究で得られた当事者の「語り」の持つリアリティを活かした著述の試み、医療等の不動産以外の分野における本研究の成果の汎用可能性の検討、ソーシャルキャピタルのメンバーとしての宅地建物取引業者の社会的機能の検討、エビデンスに基づいた住宅・不動産政策への接続等である。氏の研究者ならびに実践者としてのさらなる成長を期待する。

以上のことから、本論文は放送大学博士（学術）を授与されるに十分な内容をそなえているものであることを認める。

以上