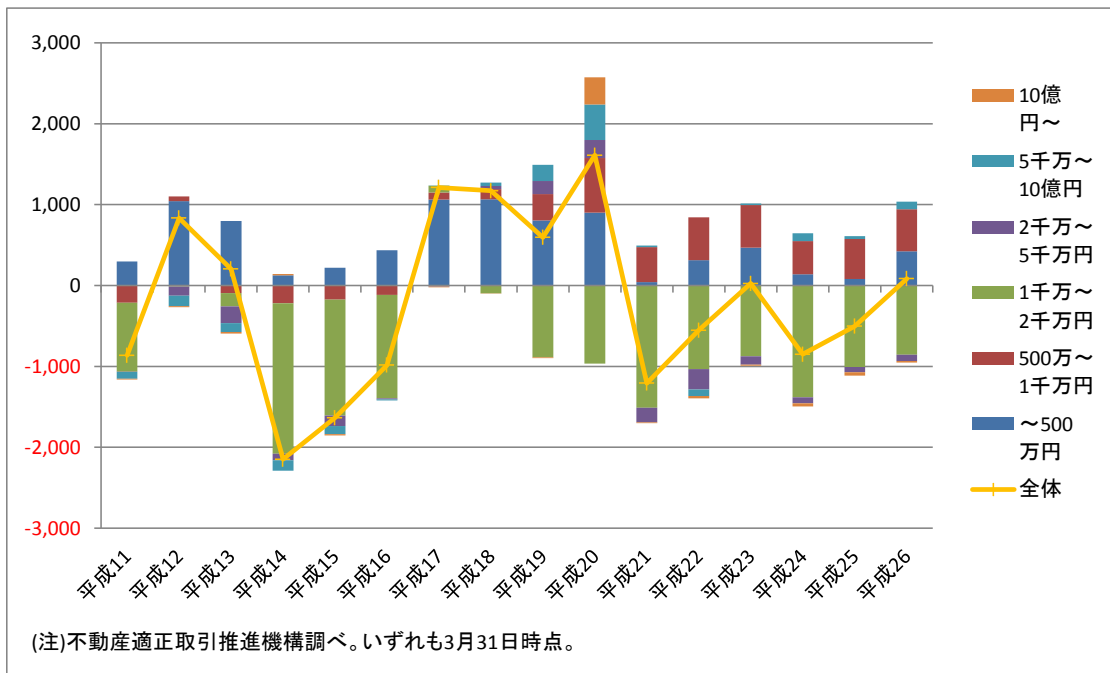


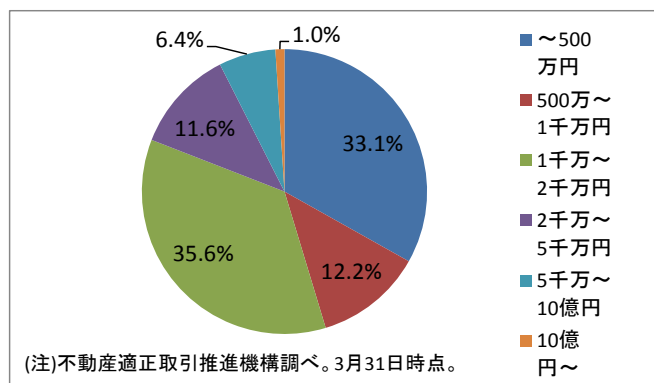
深められるべき宅地建物取引業の産業組織分析

2015年2月27日

宅地建物取引企業の免許事業者数はここ10年間若干の増減はあるものの、全体としてはほぼ横ばい傾向で推移しているが、ここでその内訳を資本金ランク別の企業数の純増減数で見よう。特徴的なことは、資本金が1000万円未満の企業が趨勢的に増加する一方、資本金1000万円～5000万円規模の企業は減少を続け、資本金5000万円～10億円の企業は微増、資本金10億円以上の大規模企業は横ばいであることである(図表1、2)。これらの現象をどう理解すべきであろうか。換言すれば、産業組織論上、資本金階層別の企業数の変化から、宅地建物取引業に起こっている何らかの変化の徴表を見いだすべきであろうか。それともこれまで想定されていた趨勢的な動き(それはどんな理由で何か?)が生じているに過ぎないのであろうか。



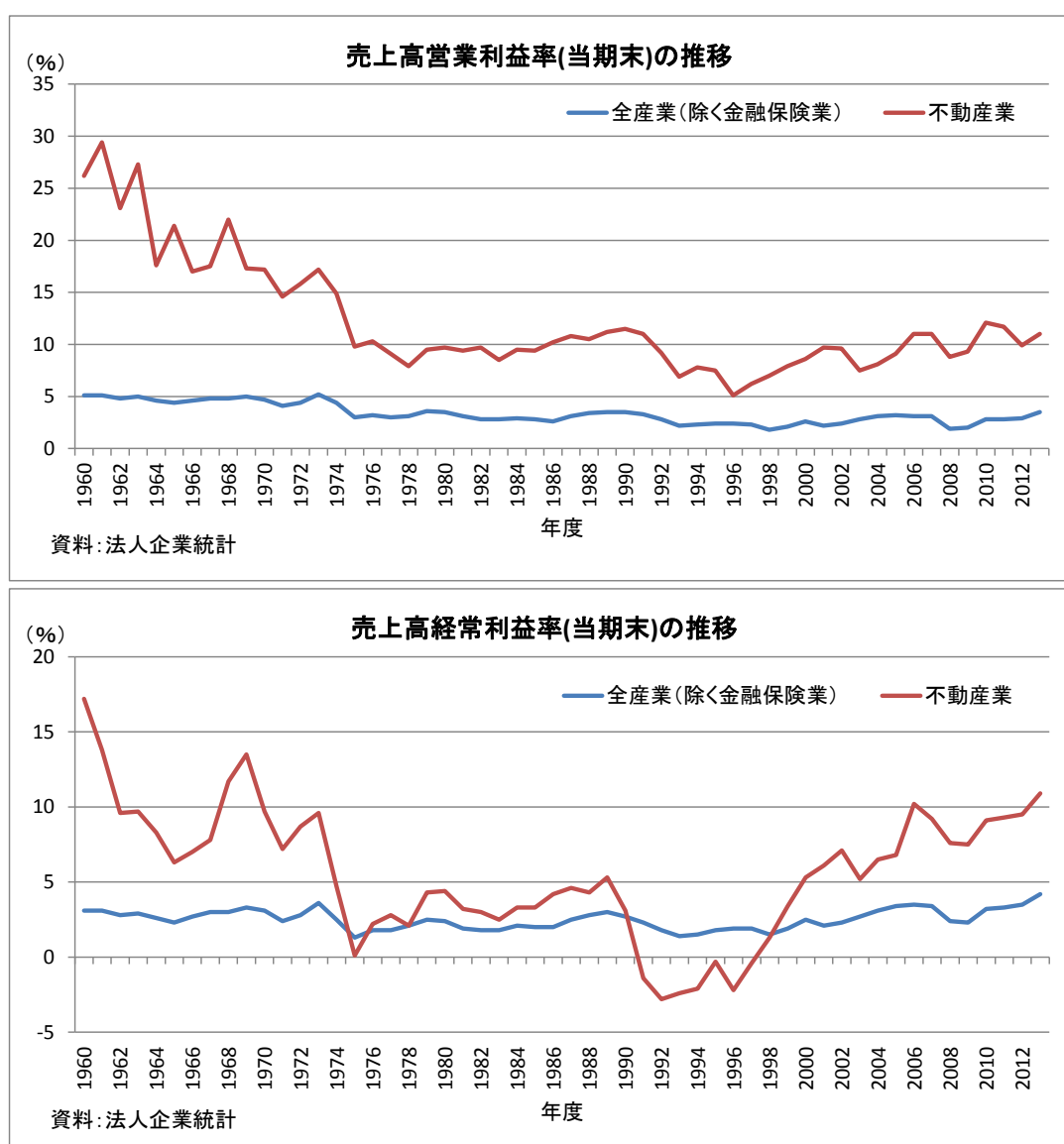
図表1 資本金階層別宅地建物取引業者数の増減の推移



図表2 平成26年の資本金階層別宅地建物取引業者数シェア

一つの課題は、資本金規模の小さい企業数の動向をどう見るかについてである。

第一の理解は、宅地建物取引業ではその参入・退出の障壁が低いために、業況が良ければ、比較的小規模な企業を中心に参入が進行しやすい構造があり、現にその動きが進行していると考えられることである。不動産業の一事業所当たりの平均人員数は4人強であり、開業にさしたる設備や技術・技能の保有を要しない。また、免許基準は、会社の役員が①制限行為能力者、②免許取り消しから5年を経過しない者、③禁固以上の刑に処せられ5年を経過しない者等、に該当せず、かつ、事務所等に専任の取引士を一定数置くという設置要件を満たし、さらに、免許申請書に虚偽記載がないことである。免許取消事由も、役員等が宅建業法違反で罰金以上の刑に処せられるか、業務停止処分に違反する行為がある等極めて限られている。こうした中で、不動産業の売上高経常（営業）利益率は、近年、全産業平均に比べ高い状況が続き（図表3）、ある意味の超過利潤を求めて、小規模な宅地建物取引企業を中心に増加が続いていると見る見方である。



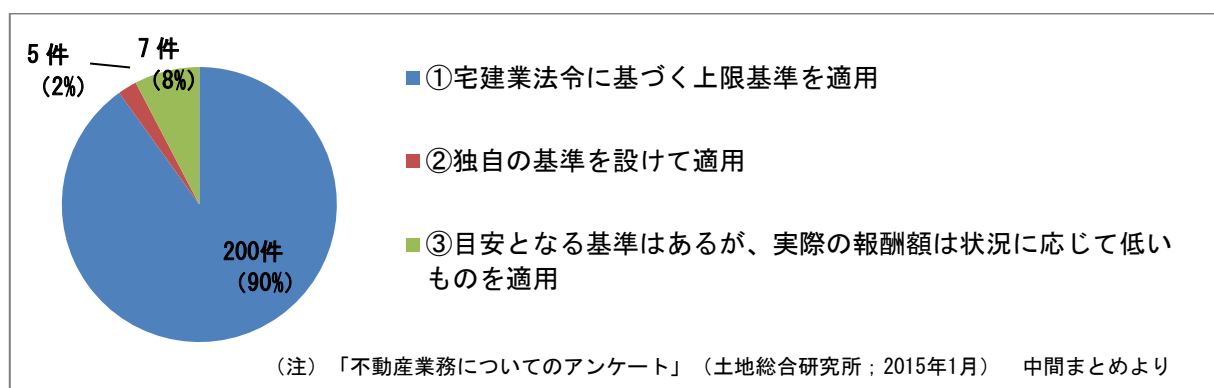
図表3 全産業、不動産業の各々の全体の売上高経常（営業）利益率の推移

第二の理解は、小規模企業の増加を、新しい時代の変化を先取的に示している前向きの動きと理解するものである。現在、宅地建物取引業務はインターネットの普及により、物件の現場案内や物件の登記関係情報がインターネットを通じた調査・探索によりかなりの程度まで取得・把握できる状況になり、宅地建物取引業者の業務コストが従来に比べ大幅に削減されていると考えられることに加え、需要者側のインターネット取引が相当程度まで進み、これに適応できるインターネット活用型の小規模企業の活躍の場が広がり、その参入が小規模企業を中心に促進されていると見る見方である。また、最近の宅地建物取引業者のフランチャイズ化の進展もこの傾向を促進しているかも知れない。

第三の理解として、第一、第二の両方が同時進行的に生じていると考えることも当然可能であろう。

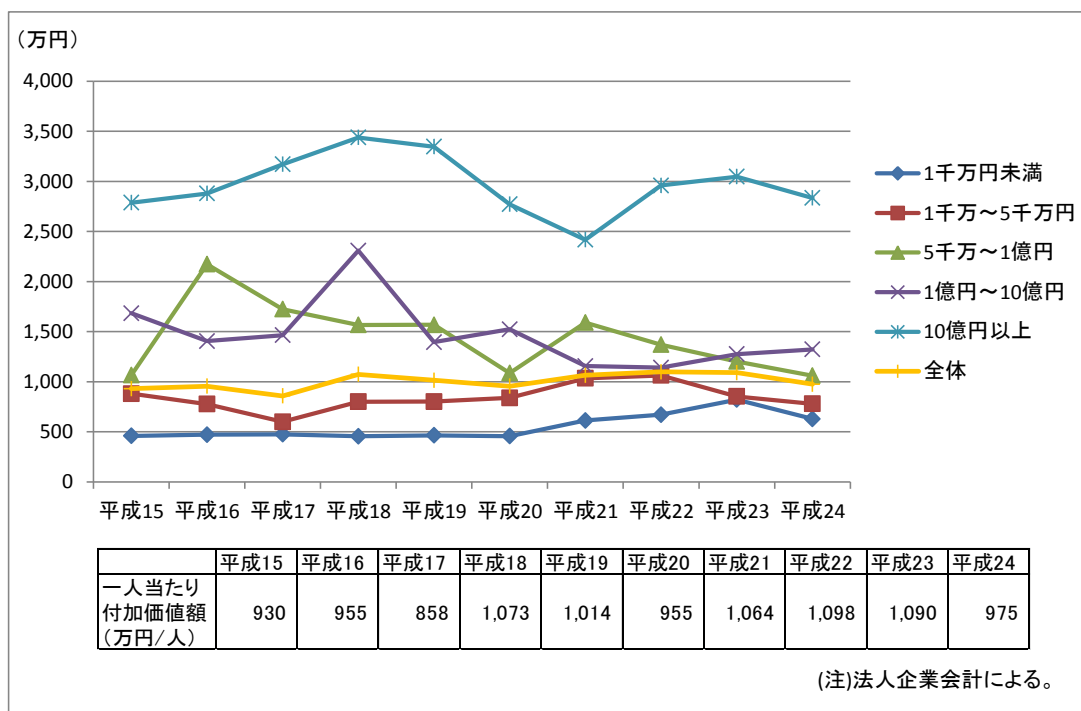
第四の理解として、企業数の約半数近くを占める資本金が 1000 万円から 5000 万円の企業を中心とした中規模クラスの企業の持続的な減少傾向に着目すれば、変化への適応力が比較的劣るとみられるこの中規模企業の小規模企業へのシフト・分割化と大企業への吸収という二極分化が同時に進行しているというような見方も不可能ではない。

上記の状況を考えるに当たり、不動産仲介手数料の上限が国土交通大臣告示により上限を画され、現に不動産の仲介手数料収入は、仲介契約上、業者側が一般購入者と比べ圧倒的に有利な力関係にあるため、多くの場合上限一杯の金額を得られる状況にあるという実態を意識しておく必要があるだろう（図表 4）。こうした中で、インターネットの普及を通じて、業者の物件調査・探索費用や登記関連費用を中心に、不動産仲介の取引コストが削減されているとすれば、超過利潤が得やすい状況が生まれる一方、近年市場参加者のニーズの高度化・多様化、消費者保護への要請から詳細な調査が業績を左右する重みをもつことになれば、費用の増嵩が生じ、仲介手数料上限の見直し・自由化への要望が強まるか、業者自身の業務の省力化、合理化への対応が今後一層必要になろう。



図表 4 「不動産仲介の実際の手数料の額」に関するアンケート調査結果（有効回答数：222）

なお、抑々、平成 18 年の会社法改正により株式会社の資本金規制が撤廃されたことから、資本金ランクにより産業組織の動向を見ること自体があまり意味を持たず、産業のミクロの実態を踏まえた別途のアプローチを試みない限り、上記の問題については何ともいえないという指摘もある。その際、産業の生産性（図表 5）の分析も不可欠であろう。財務省の法人企業統計により、一見したところでは、不動産産業全体の生産性は高まる方向には動いていないようである。いずれにしても、残念ながら産業組織の視点で、手掛かりになる業界からの情報開示、マスコミの報道記事、白書等行政サイドの分析も少ないのが実情である。



図表5 不動産業の資本金別就業者一人当たり生産性の推移

以上の宅地建物取引業企業数を巡る仮説は、いずれの見解に分がありそうかを興味本位に問うているわけではない。適切な産業政策を展開し、もって、成長戦略を含む国民経済の振興に寄与するためには、産業の実態を正しくつかみ、望ましい産業パラダイムを構想し、その歪みや非効率を早期に市場メカニズムを活用しながら是正してゆくことが不可欠である。2月5日の日経朝刊「経済教室」「地域産業の稼ぐ力を高めよ」の中で、経営共創基盤最高経営責任者の富山和彦氏は「構造的な人手不測の時代の到来は低生産企業のスムーズな再編・退出を促す好機なのだが、その政策メニューはまだ不明確。痛みを伴う側面もあるので今後、相当の工夫が必要となる」と指摘しているが、このことは産業政策の分析が立ち遅れている宅地建物取引業を含む不動産業にも強く求められる。

また、2月13日の同じく日経経済教室「根拠に基づく成長戦略を」の中で、学習院大学の乾友彦教授及び慶応義塾大学の中室牧子准教授が「産業政策やその政策手段について根拠を提示しつつ議論する」ことの重要性を指摘し、「厳密な実証分析に基づくエビデンスを示し、政策効果を高める」ことを求めていることは当然の指摘であると言えよう

現時点で、我々は、調査研究不足および解析能力不足のため、上記の宅地建物取引業企業数の増減を示す極めて初歩的なデータに対してさえ、残念ながら、その現象が生ずる背景・要因について自信を持ってコメントできる状況にはない。地方創生を視野に置き、富山氏の言う政策メニューが適時適切に実行されるためにも、乾氏・中室氏の言う政策効果を高めるためにも、産業実態のきめ細かい把握とそれを駆使した政策メニューの提案が今後急ぎ求められる。

(荒井 俊行)