

不動産流通業を産業組織の視点から考える

2015年7月3日

産業組織論とは、ある産業が効率的な経済活動を通じて国民生活の向上に寄与するために、どのような取り組みを必要とするかを研究するミクロ経済学の応用分野であるということができる。

産業組織論の視点から見て、不動産流通業がどの程度のパフォーマンスを示しているかを検証するためには、まず不動産流通業の実態を知らなければならない。宅地建物取引業の許可業者数、従業員数、年間の取引件数などは既存のデータを取得できる。不動産流通業の経営指標や取引報酬である流通手数料収入の市場規模なども法人企業統計や国民所得統計から大雑把に推計することは不可能ではないものの現実には相当難しい。また大手企業のマーケットシェアなども正確にとらえられたことがない。このように不動産流通業の産業組織を分析するうえで必要な基礎的統計データについては、現在のところ大きく不足乃至は解析が遅れていて、実証的な分析にたどり着くことは決して容易ではない状況である。何らかの方法で現場業務との接点を確保するよう努めるとともに、大規模な実態調査を定期的実施するほか、データの隙間を埋める仮説などを立て、不動産流通業のプロフィールの全体像を多面的に把握する必要性が痛感される。

次に、不動産流通業の開業は国土交通大臣又は都道府県知事の免許制になっている。基本的な欠格要件に該当する不適格者には免許を与えないという不適格者の排除が基本の要件であり、逆に言うとその参入障壁は低い。産業政策的な視点からは、事務所等に専任の宅地建物取引士を一定数以上確保することが要件とされ、それ以外に特段の資力、技術、能力、事業実績を要しない。産業の新陳代謝を目指した円滑な退出と活発な起業支援を促すという産業政策的な視点は乏しいと言えよう。加えて、消費者保護の視点から、免許後、開業前に営業保証金を供託させ、金銭的トラブルを防止することを求めている程度である。顧客との間の契約に際しての物件に関する重要事項説明は宅建士の独占業務であるが、宅建士資格者であれば、必ずしも当該不動産流通会社の専任の有資格者である宅建業士が担う必要はなく、宅建業者自身が責任を負っているわけではない。

最近の宅建業の企業数の動向を見ると、相対的に高い利益率が、他産業からの参入を促進している面が見受けられる。これには不動産流通業の場合、低い参入障壁と、回収不可能な費用であるサンクコストも小さいため、退出の制約が少ないことも影響している。このため、景気回復局面にある現在では、小規模企業を中心に業者の参入がみられる。他方、別途、中規模企業が減少し、大手に吸収される動きが生じているが、これは、インターネット時代を迎え、企業の系列化、フランチャイズ化の進展という別の要因による動きであるとみられる。二極分化の動きである。

上記のとおり、宅建業の許可条件は全国一律の最低限の規制であるため、一般国民サイドから見ると、業者の優劣性は判断しにくい。そうした中で、チェーン店、フランチャイズ店は消費者サイドに、一定の安心感を与えるシグナルとなる。今日ではこれに口コミ情報が非公式に広くインターネット等で提供されており、使い方を間違わなければ、業者に関する情報不足を補う有力な補完材料にもなりうるであろう。このような情報を客観的で信頼度が高い形で扱う不動産関連事業者が早晩出現することは、既に米国において多くの先行事例があることから、時間の問題ではなからうか。

不動産流通に係る成功報酬である手数料収入については、国土交通大臣の告示（昭和 45 年）により、取引価格や賃料に対する上限が定められ規制されている。今の規制の制定に当たり、理論的な検討がなされた形跡はなく、過去の延長線上に、今の規制が設けられた。当時、不動産売買価格が 1,000 万円に満たないものも多かったと思われ、制定後 45 年が経過し、今日的に見た当該規制の合理性、妥当性に照らし、どのような規制が望ましいものなのかは興味のある産業行政上の重要なテーマであろう。そのためには、コスト構造をはじめとして、不動産流通業の実態を正確に把握・評価できることが条件になるが、データの十分な検討素材があるとは言い難い状況である。

次に、罰則の発動である。無免許営業、不正手段での免許取得などが重い罰則の対象となるのは当然であるが、上記の手数料上限を超える報酬を得た場合の罰則は 100 万円以下の罰金と比較的低額にとどまっており、また、自民党の「中古住宅市場活性化に向けた提言」（平成 27 年 5 月 26 日）が指摘する通り、例えば、専属媒介契約に伴い、宅建業法が義務づけている契約後一定期間内でのレイズへの物件登録義務に反する違反行為について、罰則規定がないのは問題であろう（ついでにいうと、この 4 月の宅建業法改正によりコンプライアンス強化が求められている宅建士による重要事項説明義務違反についても罰則規定はない）。

不動産流通業の扱うサービスはこれまで差別化が生じにくかった。購入者・借主側の取引頻度が一生に数回程度と低いことに加え、取引対象の品質・性質が把握しにくく、また、媒介者である事業者側でも、他社とのサービスの差別化を図るインセンティブも働きにくかったためである。今後インスペクション、エスクロー、瑕疵保険などの関連情報サービスとの提携・提供競争が激化し、サービスの質を競いあうビジネスモデルが広く登場することが期待される。

ところで、第 55 回（2014 年度）毎日新聞社によるエコノミスト賞を受賞した経済産業研究所上席研究員の後藤康雄氏がその著書「中小企業のマクロパフォーマンス」（日本経済新聞出版社）において、財務省の法人企業統計の 24 業種をそれぞれ、「大企業」（資本金 10 億円以上）、「中堅企業」（資本金 1 億円以上 10 億円未満）、「中小企業」（資本金 1 億円未満）の 72 セグメントに分けて解析した結果によると、本来、投資超過主体であるべき企業のうち、「中小サービス業」、「中小卸・小売業」、「中小不動産業」の貯蓄超過がとりわけ大きいことが指摘されている。このことはこれら産業の設備投資が低迷し、生産性向上が停滞していることを示唆するものだという（下記図表参照：棒グラフの黒は「中小業種」、灰色は「中堅業種」。白抜きは「大企業業種」を示す）。更に、中堅不動産業でも貯蓄超過傾向は他産業の中堅企業に比してかなり大きい。不動産業においてこれをどのように理解し、産業行政にどのように反映させるべきだろうか。

