

【講演録 2】

「不動産業の現状と課題」

建設大臣官房審議官*
荒 田 建

1. 不動産業の現状

不動産業の現状については、戦後ほぼゼロからスタートして、相当程度の大きな産業になってきています。数字で申し上げれば、平成3年度の法人の売上高で38兆円、大体全産業の2.5%の売上げです。従業者数で約92万人という状況で、この比率が1.5%です。業界全体ではこのような数字ですが、非常に大きな大手の不動産業者もあれば、ほとんどが中小であり零細であります。もちろん宅建業法があり、主任者の資格等が必要ですが、参入障壁が比較的低い。逆に簡単にやめるというようなこともあり、それが良いか悪いかは別として、このような特徴があります。

経営の特徴としては、大きく言って2点ほどあり、一つは借入金比率、もう一つは経常利益率の指標が他産業に比べて突出しています。借入比率については、売上高で見ても相当に借入比率が高い。借入金の絶対比率ではなく、売上高に対する利子負担率で見ると、全産業で大体2.0~2.4%、不動産業が8.0~12.4%です。昭和54年以来の数字を見ますと、大体そんな数字で推移してきています。全産業の4倍ぐらいの利子負担率になります。

それから2点目の経常利益です。それだけ利子負担率が高いにもかかわらずというか、だからというか、売上高に占める経常利益率は、全産業で大体過去10カ年は1.8~3%で推移していますが、不動産業は2.5~5.3%と全産業に比べ、売上高との比較における経常利益率が1.5ないし2ポイント高い。この2~3年は、もう少し接近していますが、これが大きな経営の特徴です。つまり借入比率が非常に高い、利子負担率が高いということと、経常利益率が非常に高いということです。

これがこの産業の大きな特徴であるわけですが、不動産業の本質からくる話なのか、あるいは日本の不動産業だけの特別の事情なのか、あるいは戦後30年間の不動産業の経営の実態がそうだというのか、見方によってこの特徴をどう評価するかというのはあろうかと思いますが、私どもから見ますと、こうした産業の特徴、特に全産業に比べて利子負担率が非常に高く経常利益率も高いということは、とりもなおさず、お金をたくさん借りてちょっと付加価値をつけて売ればそれだけ儲かるということで、ややもすれば経営が易きに就くといえますか安易に流れるといえますか、あるいは戦後昭和30年以降一貫して上がっております地価というものに振り回されるといえますか依存するといえますか、そういった経営にどうしてもなりがちだということが現状として言えるのではないかと思います。

次に、現状の不動産市場の動向についてですが、これは皆様方が日々感じておられるところだと思いますが、冷えきった状態にあります。ただ住宅については、持家がやや堅調であり、貸家が非常に多い。それに比べ、分譲がものすごく悪い。特にマンションが極端に悪いという状況が、ここ1～2年ずっと続いています。客観的に住宅の供給戸数は、世帯の分離、家の滅失あるいは住み替えといったことを考えますと、平均的に140万戸ぐらいが需要サイドから見た場合の数字ではないかと思えます。そのシェアでいきますと、持家が50、貸家が60、分譲が30と、こんな感じが私の頭の中に入っている大体の数字ですが、そこから昭和58、59年、60年ぐらいにどんと下がって120万戸台になったり、あるいは62、3年のように、170万戸になる。貸家が戸数の増減に非常に利いてまして、昭和62年か63年は、たしか貸家が88万戸ぐらいになったことがあったと思います。貸家が住宅需要の戸数の増減に非常に影響がある。持家もある程度増減はしますが、貸家が一番この景気に敏感だというような形になります。ともあれ分譲が非常に悪い状況にあります。

商業地のビルにいたっては、値段が付かないくらいひどい状況です。去年の11月建設省で主要な大手中堅企業に、ここ2～3年の土地取得、種地の仕入れについてどのように見通しているのか、どのようにしたいのかということアンケート調査したのですが、平成4年度あるいは5年度の仕入れ予定が、ピーク時の3割ないし4割ぐらいの数字と極端に悪い状況になっており、このまま推移すると、これからの供給が非常に心配される状況です。その際、皆さん口をそろえて言うのは、地価が底を打ったあるいは地価が反転するという確信さえ得られれば、いつでも買いに出るということを異口同音に申し出ておりました（中には今年になって、諸制度が充実したということで、取得を始めたところもあるようではありますが）、昨年未段階では非常に冷えており、地価が底を打つかあるいは株が上がるかしないと、なかなか買いに入れない。ある人は逆スパイラルみたいなことを言っていました。マインドが小さくなってどうしようもないというようなことでありました。それだけに将来の供給不足が非常に心配されるような状況です。

そうした取得意向も反映してか、業者の資金需要も異様に小さくなっています。皆さんご承知のように、不動産融資の総量規制が平成2年3月から始まり、平成3年の末に終わっておりますが、その段階でトリガー方式を採用しています。トリガー方式とは、前年同月比で見た金融機関の不動産業向け貸出しの伸びと、総貸出しの伸びを比較して、2カ月以上連続して不動産業向けの方が3ポイント以上上回った場合には、金融当局から注意喚起のシグナルが出て、2カ月以上5%を上回ると融資規制、総量規制が発動される。もちろん金融情勢を総合的に勘案するということではあります。現在、一番最近の数字、平成4年の10月では、その総貸出額の増加が対前年同月比2.6%増、不動産業向けが4.8%増、差が2.2ということでした。9月に3.4という数字になりましたが、10月は2.2にまた落ちております。そうした状況ですから、当面トリガーを発動する状況にはない。この差の2.2については、

昨年秋以来、総合経済対策として公有地の取得を行っており、そのために土地開発公社という公的な機関が買う土地に対する融資がこれに入っており、これは総量規制とは関係ないということをお蔵省との間で話しまして、これが9月、10月ごろで1.5ないし2%ぐらいあると想定されますので、それを除きますと、対前年同月比でそんなに伸びていないという状況であります。

先程の土地取得の話で申し上げましたが、今のところ大手業者は資金需要で困っているという話はあまり聞きません。大手の方で聞かないというのは、やはり新規の投資が冷え込んでいるからだと思うんですが、ただ中堅・中小では、支店長ランチと言われる支店レベルでの貸し渋りがかなり出ているようです。余談ながら、この資金需要について、本当に必要な実需要に結び付くファイナンスについては、融資しないということがないように、金融当局といろいろ話し合いをしているところであります。

2. 平成5年度予算及び税制改正（不動産業関連）

(1) 平成5年度予算

平成5年度予算の関係についてですが、宅地開発関連の予算をかなり充実いたしました。いわゆる宅地開発関連の中で、関連公共施設の整備事業についての住宅宅地関連公共事業予算は、前年度比で10%増を確保いたしました。それから住宅公団の宅地開発用地取得のための出資金も新しく芽を出しました。住宅金融公庫の宅地造成融資についても、今非常に公庫の窓口で殺到しておりますが、条件を改善し融資率の引き上げあるいは金利の引き下げというような形で大幅に予算額を増やしました。住宅局関係の予算で、公営住宅とか賃貸住宅の関係の予算を充実しております。これら、厳しいシーリングの中でかなり頑張ったつもりであります。

(2) 平成5年度税制改正

税制ですが、これは昨年来、業界の皆さんに大変ご努力いただきました。買換え特例、中古住宅要件の緩和の2つが何ととっても大きいと思います。第1の買換え特例は言うまでもないことであります。ただし地価対策・土地対策との整合を図った上で認められ、しかも、1億円以下の譲渡、2年間の時限措置ではありますが、心理面で非常に効果が大きいと思われれます。現に年が明けて新聞を見ましたら、いろんな業者の広告で随分買換え特例をPRしておりました。大変明るい材料だと思います。それから中古住宅の公庫融資について、築後15年という要件を20年に緩和しています。公庫の基準金利の適用関係、住宅取得促進税制の適用関係あるいは生前贈与の関係等々、この5年間の引き延ばしは、中古住宅の流通にかなり利くのではないかと考えております。ですから、買換え特例とこの中古住宅の緩和によりまして、かなり住宅の流動性が高まる、住み替えが進む、あるいはストックの向上が進むというふうに見ております。

土地税制ですが、地価税と固定資産税・都市計画税の問題がございました。地価

税は、ご承知のように平成3年度の税制改正において、土地神話を徹底的に打破しよう、勤労者が購入できるような水準になるまで地価を下げよう、将来とも収益価格・利用価値に見合った地価形成ができるようにしようという大方針の下にできた税制です。平成4年の12月15日が納期だったと思いますが、時価に対して0.2%の税率。時価というのは相続税評価額であり、この路線価は地価公示価格の80%の水準です。これに0.2%掛けるという税制が去年からスタートした。この税率が平成5年から0.3%になるわけです。0.2から0.3というといかにも小さいように見えますが、5割増しです。これを導入したときの状況と、昨年後半の景気の状況は、雲泥の差がございました。平成2年末は、まだまだ景気が良く、もちろん反対ではありませんが業界自身も時価の0.3%ぐらいならというようなところがあったようです。しかし、この1~2年で急激に景気が冷え込んだことから、建設省としてもかなり頑張ったわけで、昨年末、平成6年度の税制改正において抜本的に再検討するという形で自民党税調で決められました。

固定資産税については、平成6年に評価変えがあるわけですが、これも地価公示の7割水準でセットしようということになっています。現実には、今は大体1割から3割・4割ぐらいのところなんです。公示価格に対し平均23%だったと思いますが、それが7割になる。単純に言うと、3倍以上になるということでしたので、これも昨年末に党税調で先生に随分頑張ってもらいました。一応、負担調整措置ということで、1.05から1.20の調整率で大いに頑張った。従前、法人の持つ企業用地は、最低調整率で1.1でした。1.1というのは、前の年に比べると10%増しということですが、それを1.05という区分を新しく作りまして、負担が激変しないようにということをやったつもりであります。三菱地所の高木社長の話ですと、固定資産税と都市計画税も合わせてだと思ふんですが、十数%ぐらい上がっていきそうだったということでした。5~6年で倍になるというのは、厳しいなというようなこともあります。ただし、固定資産税の課税評価額はまだこれからです。特に地価が急騰しているような所は、今年の1月1日の地価公示額をある程度見た上でやっていこうということになっていますから、もうしばらく時間が経たないと、本当の負担水準は出てこないと思いますが、固定資産税、地価税とも業界の負担が過重にならないように頑張ってきたつもりであります。

3. 不動産行政の今後の動向

今後の不動産行政の方向ということですが、昨年5月、新たな不動産のビジョンを作ったわけでありまして、その具体的課題として、宅地建物取引業法の的確な運用、不動産流通市場の整備、不動産管理業務の高度化、不動産業界の人材育成、新たな業務分野への対応ということで課題を挙げております。このそれぞれについてコメントいたします。

まず業法の的確な運用です。これは業法が昭和27年にできて以来の課題ですが、

やはり取引をめぐるトラブルは依然として後を絶たない状況にあるようです。紛争件数は、一時に比べますとだいぶ減ってきておりますが、まだ年間1万2,000件ぐらいあり、10年ぐらい前はたしか2万件とか3万件だったと思います。皆様方の努力によって少しは減ってきてはおりますが、まだこれだけございます。相変わらず騙した・騙されたとか、あるいは最近の特徴ですが暴力団の関与といったトラブルもあります。ですからこれについては、より良い体制を強化して、引き続き消費者保護という立場から、的確に運用していかなければいけないと思います。

二番目に、不動産流通市場の整備です。この不動産流通市場というのは、ブラックボックスといいますか、あまり透明でない世界と言われて久しいわけですが、平成2年から大臣指定による流通機構を作り、できるだけそこに登録をしてもらおう。業者のほうも、今までどちらかというところ両手取りで、両方で6%ということをやっていたんですが、流通機構を通すということになれば、当然共同仲介、片手取りということになります。情報量が多いことがいいわけですので、おかげさまで、今流通しているものの半部ぐらいは登録しているような感じになってまいりましたが、課題としては登録をもっと増やさなければいけません。しかし、商業地関係の取引物件が意外に登録されていない。登録されている物件でもリゾート関係とか、店舗、事務所の関係といったものが少ないという問題、あるいは業者間の情報交換組織ですので、消費者への情報開示をどうするかというのが今後の問題であります。不動産市場は、もう少し公開性、あるいは透明性というものを図っていかなければいけないと思います。いつまでも業者間のブラックボックスとして消費者不在のような形で存在するのではなく、商業地であれば、ある程度やむを得ない部分はあるかも知れませんが、住宅地については、公開性・透明性をできるだけ確保していくというのが、この流通市場の整備に課せられた課題であります。

三番目に、管理業務の高度化です。現在、民間賃貸住宅1,000万戸、マンション230万戸といったストックの時代に入っております。どちらかというところ、業行政の重点が消費者保護、あるいは流通市場に向けられておりましたが、これからは、このストックをいかにして管理していくかが重要な課題になっております。2点ほどポイントがあり、1点はこの賃貸住宅、マンションに住む人の安心感が必要であります。管理の問題あるいは家賃の徴収その他の問題で、入居者が安心して住めるような状況にする。2点目は、ストックの保全ということです。戦後の特に山手の木賃住宅ベルト地帯といわれるものが、池袋から中野、杉並、目黒にかけてあったわけですが、そうした安かろう・悪かろうという時代ではもうないわけですから、ストックをいかに有効に保全していったらいいか。この2点が管理の大きな問題であり、建設省としましては、近々住宅地審議会にお願いして、マンションの約款の問題、賃貸住宅の取引、管理の約款といったものを諮問いたしまして、管理業務の適正さをできるだけ担保していこうという方針で考えております。

四番目が人材育成の問題であります。先ほど従業者92万人ということをお知らせ

ました。実は、文部省の学校基本調査による新規入職率というのがありまして、これは大学・短大・高専の数字であります。平成3年で1.27%という数字になっております。最近少しずつ、この不動産業への新規入職率が高まってきております。もちろんこれは景気によりまして、景気の悪いときはダウンし、景気がいいときは上がり、例えば平成1～2年は1.5～1.6%ぐらいになっていると思います。何といてもいい人材がどんどん入ってくるような業界にしなければいけないというのが基本であります。現在、その人材育成、人材教育ということで、3点ばかり考えております。1つは宅建主任者の試験問題です。2つは宅建主任者の下のレベルの従業者、この従業者が実際は末端で消費者といろいろ折衝したり、顧客サービスをするわけですので、この登録制度を作る。現在、近代化センターで研修をしておりますが、これをもう少し充実していかなければいけない。そして3つめは宅建主任者より上のレベルということで、不動産コンサルティング技能試験を今年の夏から開始いたします。当面その3本柱で人材を育成していこうと考えておるわけです。

最後に、新たな業務分野への対応です。第1次不動産業ビジョン以来、「都市環境創造産業」ということがこの業界の1つの大きな柱であります。将来の都市環境を創造するためのニュー・リーディング産業でなければいけない。最近シンジケーション協議会というのでございまして、共同投資に関する立法作業も今進めているわけですが、長期資金をいかに自らで調達していくかということです。最近、ある新聞を見ていましたら、エクイティーファイナンスも、当座は金利が安く借りられるけれども、今、エクイティーファイナンスの償還は大変であり、決して有利なファイナンス手法ではないという記事が出ていました。戦後、間接金融方式で銀行から金を借りて仕事をしてきたが、果たしてそれでいいのか。自分である程度、長期の資金を調達できる能力をつけていかなければ、ということが1つの方向としてあります。しかし、そうしていろんな人間から金を集めるということになると、当然投資家保護という問題が出てきます。この1～2年でこうした企業が随分倒産しまして、現在でも訴訟になっているのがありますが、そのようなことになるから不動産屋はどうのこうのということになるわけです。そうした都市環境を創造していくためのファイナンスの問題をどうやっていくかということでもあります。

4. 不動産業の課題

最後に、この1年間の不動産業の課題を2～3申し上げます。

1点は、先ほど申し上げましたように、今は非常に宅地供給マインドが冷えていますが、仮に底を打ったので買いに走れということになりますと、業者も買う、ユーザーも買いに走るということになり、これでは、また元来た道になるんじゃないかと心配しております。政府としては去年の6月に生活大国5カ年計画を策定しまして、年収5倍で取得可能な住宅を供給することを目標としました。欧米では、年収2倍・3倍・4倍で買えるわけで、5倍でいいということではございませんが、

それをいかにして達成していくかが、政府全体の大きな課題であります。

建設省におきましても、大都市の住宅供給方針を作り、供給目標は定まったわけですから、いかにしてそれを具体の地についての供給へ結び付けるかをやらなければなりません。特にポイントとなるのは、市街化区域内農地の問題です。生産緑地と宅地化農地が去年の暮れに区分され、大体半分ぐらいは宅地化農地ということになりました。この市街化区域の農地をどういう形で優良な宅地にもっていくかを緊急に検討します。市街化区域の農地は図面で見ると、ゲリマンダー的になっていってるんです。まとまった土地になっていないものですから、これを例えばミニ区画整理とか地区計画とか、いろんな手法を使ってやっていかなければいけません。

それに鉄道と一体となった開発。具体的には筑波新線の問題。あるいは、JRの駅間距離の長いところに新駅を作り、宅地開発も一緒にやりたいという希望もあります。現在、建設省、運輸省、JR、住都公団が入って、この鉄道と住宅をいかにして一体としてやっていくかを議論しているところです。

また、開発抑制方針、市町村レベルの要綱行政といったものについて、これをどうするかという問題があります。確か昭和42年頃だったと思いますが、この要綱行政がスタートしまして、療原の火のごとくあっという間に広がり、現在も続いております。この要綱問題は、大変苦慮しているところであります。要は、公共団体が自らの市町村をいかに立派な街づくりをするかということと、首都圏の住宅をいかに確保するかということと、どういう形で調和するかという大きな問題です。私どもが見るところでは、景気が悪いから、あるいは宅地供給がタイトになっているから過重になっているのではなく、もともと非常に過重な負担になっている部分が多いのではないかと考えております。建設省も累次に渡りいろいろ是正指導をしてきましたし、関連公共事業もそれなりに増加してきておりますが、現段階でいま一步点検をして、見直していかなければいけないということを考えているわけです。

二番目は、年末に向けての地価税論議をどういうふうにやっていくかということです。これは、先程申し上げたような観点から、土地保有課税の水準の問題とも併せ、理論的にも勉強していかなければいけないと考えております。

三番目は、例の不良資産の買入れの問題であります。銀行の方は、買入れ会社に譲渡してしまえば、後は損切りだけの話ですが、買入れ会社がそれをずっと抱えても仕方がないわけで、いつかの段階でどこかに処分することになります。そうすると、当然、それを開発して売る、あるいはプロフィタブルな土地にすることが必要です。そうした処分という話になりますと、このような商業地の市場動向ではなかなか先が見通せないのですが、当業界の仕事になるわけですから、大蔵省ともこの買入れ会社の業務の進め方について連絡を取り合っているところです。しかし、世論は、自己責任だという空気が強く、公的資金はなかなか出ません。まず自己責任で解決して欲しいと思います。私ども不動産行政を預かる立場からいえば、あのバブルのときの状況はそれなりに自己責任でやった部分が多いわけですから、困っ

たからお助けマンというわけにはいかない。その辺は業界の方々に多少厳しい目で見ているわけですが、法的な援助をするということになれば、それなりに自己責任の結末を着けないといけないのではないかという感じがしております。

いま課題をいくつか挙げましたが、要するに、不動産業というのは波が多すぎると思うんです。もう少し安定的な経営、業法では「不動産業の健全な発展」という言葉で書いてありますが、それをいかにして確保していくかを考えていかねばならないのではないかと。どの産業でも同じことが言えると思いますけど、特に不動産業というのは、かなり長期的な視野で顧客サービスをしていくものです。不動産業界が作る資産がそのまま国土を形成する資産になるわけで、長期に渡って1つの都市景観を作るとか、あるいは機能を円滑にやっていくということになり、当然供給側の長期に渡る責任が必要な分野であり、その分野については間違いなく他の産業にはないものであります。同時に、顧客サービス、業行政では伝統的に消費者保護という形でやってきたわけですが、これについて、生活者の立場に立ったサービスを提供できる業者が最後は必ず残る、というのが私の信念であります。

医者と不動産業者の数を調べてみますと、不動産業者・宅建業者の数が14万。医者の数も開業医、歯科医も含めて保健医療14万 3,000です。これは偶然の一致だろうとは思いますが、命を預かる医者と命の次に大事な資産を預かる不動産屋というのは、全体的に見ると、ある地域を構成する、ある国を構成する、ある県を構成するために、どうしても必要な数字のような気がしてならないわけでありませう。医者も過剰という問題がありますし、不動産業者に至っては、数が多すぎてどうしようもないという問題もあろうかと思いますが、最後に話題提供的な話を申し上げて、そこから先は、その数字の意味を皆さんに考えていただくということにさせていただきます。長時間にわたって、ありがとうございました。

- ◆ 肩書は当時 現在建設大臣官房総括監察官
- ◆ 第1回講演会 1993年1月25日 於：東條会館