

研究ノート

既存住宅流通市場の整備促進のために

荒井 俊行

（既存住宅市場は古くて新しい課題）

いまから約40年前の昭和51年7月22日の日経新聞朝刊は一面トップ記事の見出しに「中古住宅市場を育成・建設省」を掲げ、以下のように報じた。

「・・・売買可能な中古住宅のうち、60～70%程度は不動産業者の仲介であり、不動産業者の兼業の形でなり立っており、米国のように整備された流通市場や業務の専門化は見られない。すでに米国では豊富な住宅戸数、高い空家率を背景に「住宅は自動車のように、好みや所得水準に応じてどんどん買い替えるもの」という考え方が定着している。建設省は近い将来米国式の考え方が我が国でも一般化すると見、そのためには中古住宅市場の育成を進める必要があると判断・・・」

もしこれが今日の記事だと言われたらどうであろう。「建設省」を「国土交通省」と読み替えれば、それほど違和感を感じないのではなかろうか。逆に言えば、中古住宅市場を巡るこれまでの動きは、残念ながら、遅々としたものであったということになるかも知れない。

（既存住宅の流通促進の課題）

現在、国土交通省は、「良質な住宅ストックの供給と不動産流通のシステム改革」を重要な政策課題の一つとして推進中であり、2020年（平成32年）までに中古住宅・リフォームの市場規模を倍

増（20兆円）することを目標に掲げ、平成24年3月に「中古住宅・リフォームトータルプラン」を策定した。また、「住生活基本法」に基づいて定められた「住生活基本計画（全国計画）」において、ストック循環型社会に親和的な既存住宅流通の促進を図ることを目標に、既存住宅の流通シェアを平成15年の13%から平成27年には23%に引き上げるという目標数値を設定し、さらに、平成23年度から平成32年度の10年間を計画期間とする新たな「住生活基本計画（全国計画）」において、既存住宅の流通シェアを平成20年の14%から平成32年には25%に引き上げる目標数値を設定した。以下、中古住宅の流通市場を巡る問題点や課題について概観するが、中古住宅という呼称については、公文書等からの引用等を除き、本論では「既存住宅」という用語を用いることとする。

（伸び悩む既存住宅流通戸数）

平成5年以降20年まで（21年以降のデータは、国土交通省が依拠している平成25年の総務省「住宅・土地基本調査」の集計結果が公表される27年2月を待たないと、現時点では同一のベースのデータの取得ができない）の15年間にわたる既存住宅流通戸数を見ると、絶対数では、年間15万戸から18万戸の間で安定的に推移しており、また、新築住宅を加えた全流通戸数に占める既存住宅流通戸数の割合も、意外に感じられるかも知れないが、

(図表 1) 既存住宅流通戸数等の動向

(年度)	① 新設住宅着工戸数 (万戸)	② 既存住宅流通戸数 (万戸)	③=②/①+② (%)
平成 5	149	16.7	11.2
6	157	14.8	9.4
7	147	16.1	11.0
8	164	15.5	9.5
9	139	15.7	11.3
10	120	15.6	13.0
11	121	16.3	11.8
12	123	16.9	12.1
13	117	17.6	13.0
14	115	16.2	12.3
15	116	17.5	13.1
16	119	18.6	13.5
17	124	17.1	12.1
18	129	16.7	11.5
19	106	15.1	12.4
20	109	17.1	13.5

(注) 総務省「住宅・土地基本調査」、国土交通省「新設住宅着工戸数」により作成

ここ10年は10%台前半で横ばいである(図表1)。上記住生活基本計画(全国計画)の目標とは異なり、既存住宅の流通戸数割合の実態は、趨勢的な増加基調を示しているわけではないことに留意が必要である。現に、上記「住生活基本計画(全国計画)」においても、既存住宅比率は前期のスタート時点である平成15年の13%に対し、後期のスタート時点である5年後の平成20年でも14%と、わずか1%しか伸びていない。これらのことは、長期的にはともかく、ここ10年の期間の推移は、住宅ストック数の拡充や空家数・空家率の増加に対応して、既存住宅の流通戸数やその割合が今後とも順調な増加基調を辿るとは必ずしも言い切れない状況であることを示している¹。

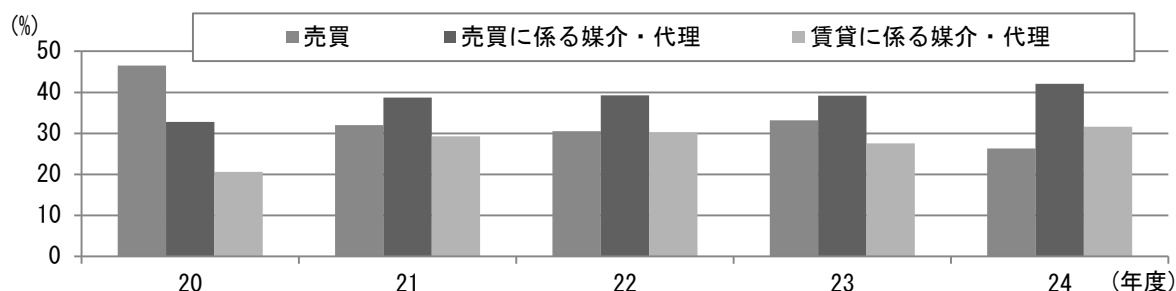
¹ ここで用いられている既存住宅流通戸数とは総務省「住宅・土地基本調査」の定義する「調査時点で持家として居住が継続されている住宅で、他の世帯が住んでいた住宅(貸家を含む。)を買ったもの」がベースであり、別荘、購入後に賃貸に供した既存住宅、法人取

(既存住宅売買に係る問題の所在)

仮に筆者が、今、新築住宅に比べ安価であり、比較的立地条件に優れた物件が多いことに着目して、既存住宅を不動産業者の仲介を通じて購入したいと考えたと仮定する。期待する条件を満たす物件を多くの購入候補リストの中から、満足できる形で選択することが可能だろうか、期待した品質は確実に確保されているだろうか、価格水準は本当に妥当なものなのか、隠れた瑕疵がのちに発見された場合の対応はどのようになるのか、といったことが懸念材料として頭をよぎるであろう。

得既存住宅等は含まない。これらを考慮した上での既存住宅流通推計については一般社団法人不動産流通経営協会会報(FRK)(2014. 5)等を参照のこと。なお、東日本不動産流通機構のデータに示されるように、既存住宅売買の成約数が明確に増加しているデータもある(ここ5年間で3割程度増加)。これが基調的な増加傾向を示すものなのか、それともデータのカバー率や地域性の影響によるものなのかについては精査が必要である。

(図表 2) 宅建業法の取引態様別紛争相談件数: 20~24 年度



(注) 国土交通省「宅地建物取引業法施行状況調査」による。

これは、こうした問題に対して、一般の購入者が既存住宅売買に係る意思形成過程において、安心して依存できる正確かつ網羅的な情報提供のシステムや取るべき対策のフレームが、日本ではまだ十分には確立していないためである。既存住宅は安価なのだからと言って、こうした不安や不備を不問に付すべきではない。一般購入者は自ら設定した諸条件をクリアした物件の目的が絞られれば、仲介を依頼した不動産業者からの意見や判断を基に、価格面での交渉に目途を立てたうえ、契約前の重要事項説明等を受け、個々の懸念材料が完全には払拭できなくとも、ほどほどの心証が得られれば、購入に向けての意思決定に進むのが通常であろう。しかし、残念ながら、事後的に、民法、消費者契約法、宅地建物取引業法の規定に基づいて救済を求めることはできても、運が悪ければ粗悪品を取得する危険性を事前に完全には排除できない。

国土交通省「宅地建物取引業法施行状況調査」によると、平成 24 年度に宅地建物取引業者が扱った物件全体（大きく①売買、②売買に係る媒介・代理、③賃貸に係る媒介・代理の 3 種類がある）に生じた紛争件数 1600 件のうち半数近い 42% が②の売買の媒介・代理に伴う紛争であり、高いウエイトを占めている（42%の内訳は、中古戸建住宅（土地売買を含む）28%、中古マンション 8%、新築住宅 6%（うち、4%が新築戸建、2%が新築マンション）である）。しかも、このところその割合が上昇している（図表 2）。売買の媒介・代理に関連する紛争項目（複数回答）の内訳を見ると、

「重要事項の不告知」（32.9%）を筆頭に、「契約解除」（11.0%）、「瑕疵」（9.8%）、「報酬」（8.8%）など様々な紛争相談項目が登場している（図表 3）。

（仲介を中心に行われる日本の既存住宅取引）

ところで、既存住宅売買の流通を中心的に担うのは、冒頭の昭和 51 年 7 月の日本経済新聞朝刊記事にあるように、主として不動産の媒介・代理業者である。日本の既存住宅の流通には大きく分けて 2 つの形態があり、一つは売却を希望する売主と購入を希望する買主との間を不動産媒介業者が取り持つ形態であり、いま一つは、不動産業者が中古住宅を買い上げてそれを需要者に売却するいわゆる買取仲介と言われる形態である。不動産事業者にとって前者の方が経営上の負担が小さく小規模企業でもが容易に参入できる形態のため、圧倒的に取扱の実績数が多い。不動産流通近代化センターの行った「指定流通機構の活用状況に関する調査」を見ても、既存住宅の売買において、媒介の占める割合は平成 25 年度の新規登録件数ベースで 73.6%と全体の 4 分の 3 を占め、買取による売買 24.1%の 3 倍に達する²。なお、宅建業者が本人に代わる代理人となつて、売買という法律行為を代理する「売買の代理」という形態は全体の 2.3%と極めて少数である（図表 4）。以下では既存

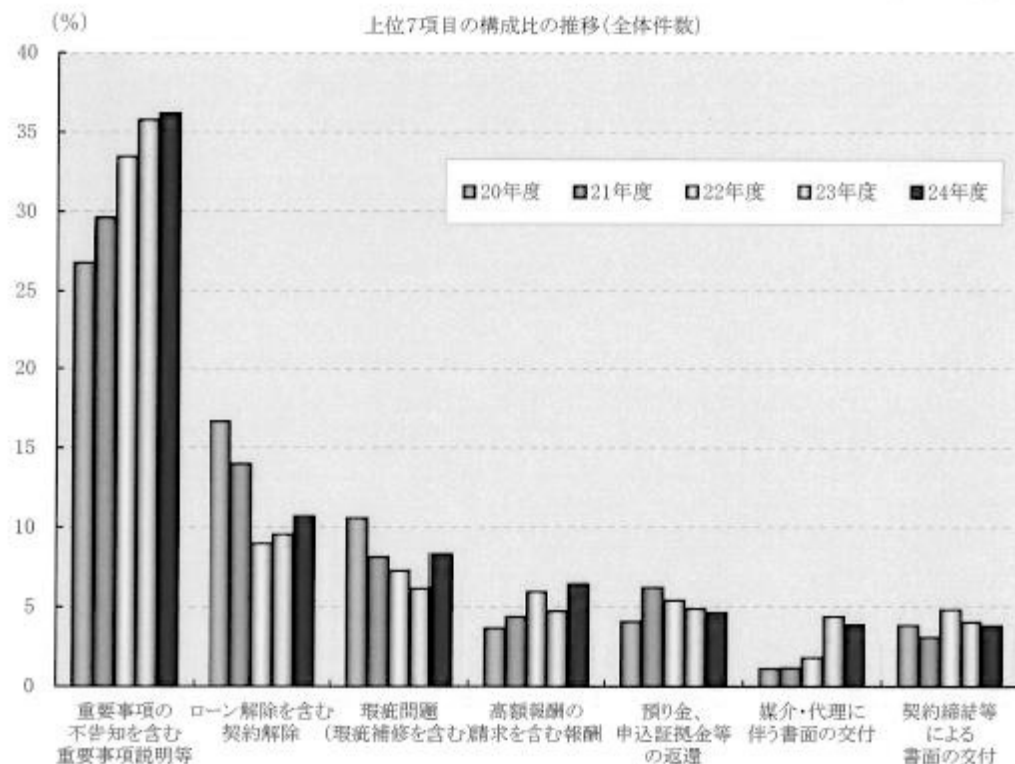
² この売買の中には、既存住宅ではなく、まだ人の居住に供したことのない建築後 1 年超を経過した新築住宅に係る売買が含まれている可能性があり、これを除く狭義の既存住宅の買取仲介の正確な内数は明らかではない。

(図表3) 既存住宅売買の仲介・代理に係る主要原因別紛争相談件数推移

(単位:件、%)

項 目	20年度		21年度		22年度		23年度		24年度	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
重要事項の不告知を含む 重要事項説明等	708	26.8	582	29.6	685	33.4	652	35.8	578	36.2
ローン解除を含む契約解除	441	16.7	275	14.0	184	9.0	174	9.5	171	10.7
瑕疵問題(瑕疵補修を含む)	280	10.6	160	8.1	149	7.3	112	6.1	133	8.3
高額報酬の請求を含む報酬	97	3.7	86	4.4	122	6.0	86	4.7	103	6.4
預り金、申込証拠金等の返還	108	4.1	122	6.2	111	5.4	89	4.9	74	4.6
媒介・代理に伴う書面の交付	30	1.1	23	1.2	37	1.8	80	4.4	62	3.9
契約締結等による書面の交付	102	3.9	61	3.1	99	4.8	74	4.1	61	3.8
誇大広告等の禁止	46	1.7	16	0.8	35	1.7	36	2.0	33	2.1
日影、眺望、境界等相隣関係	38	1.4	34	1.7	16	0.8	30	1.6	24	1.5
ローン手続 (金融機関、金額、金利等)	-	-	27	1.4	12	0.6	12	0.7	22	1.4
その他	458	17.3	387	19.7	358	17.5	298	16.3	208	13.0
(表示変更に伴う不実合)	337	12.7	192	9.8	240	11.7	180	9.9	129	8.1
合 計	2,645	100.0	1,965	100.0	2,048	100.0	1,823	100.0	1,598	100.0

(注) 「表示変更に伴う不実合」とは、表示項目の変更に伴う合計調整値である。(公財)不動産流通近代化センター算出。



(注) 1. 国土交通省「宅地建物取引業法施行状況調査の結果について」による。

2. 図表は公益財団法人不動産流通近代化センター作成の公表資料を引用。

(図表 4) 契約形態別中古住宅売買に係る新規登録・成約件数（売り物件）（平成 25 年度）

(単位、件、%)

契約形態	① 新規登録件数	②成約報告件数	③成約報告率 (特化係数) *2
専属専任媒介	238,815 (16.9)	52,158 (32.0)	20.1 (1.89)
専任媒介	428,982 (30.3)	66,689 (41.0)	14.2 (1.35)
一般媒介	373,602 (26.4)	23,116 (14.2)	5.7 (0.54)
売主	341,660 (24.1)	19,365 (11.9)	5.9 (0.49)
代理	32,012 (2.3)	1,520 (0.9)	4.7 (0.39)
合計	1,415,071 (100.0)	162,848 (100.0)	10.8 (1.00)

(注) 1. 公益財団法人「不動産流通近代化センター」調べによる。

2. 特化係数とは（成約件数のウェイト）／（新規登録件数のウェイト）であり、相対的な成約可能性の高さを示している。

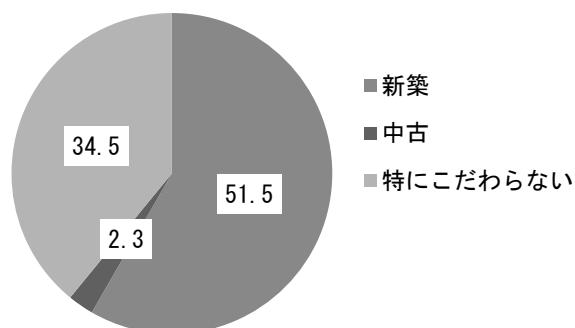
住宅の売買において最も一般的な取引形態である媒介を念頭に議論を進めるが、法令で使用される「媒介」という用語は、「仲介」とほぼ同義であり、「仲介」の方が日常的に多く使用されているため、本論では、法令等の引用の場合を除き、「仲介」という用語を用いる。また、本論で用いる既存住宅市場と言う用語は、既存住宅の売買市場を指すこととし、既存住宅の賃貸借市場は含めないものとする。なお、ここで住宅と言う場合、文脈によって、特に明示はしないが、取引について論じている場面では、住宅敷地としての土地を含んでいる場合がある。

（不完全な既存住宅市場における提供情報）

言うまでもなく、既存住宅市場において、売主・買主間で満足のいく取引を行うためには、少なくとも、市場参加者、特に一般の購入者に意思決定の際に必要な正確な情報が十分に提供されていないが、現実提供される成約価格情報はごく限られたものである。また価格形成

の前提である住宅の品質に関する情報も不正確かつ不十分である場合が多い。このように、得られる情報が不十分な状況の下で、購入者側は、購入意思の形成過程において、場合によっては、多くの時間とコストをかけて住宅の品質及びこれに対応した価格の妥当性を判断しなければならないが、その判断は一般に容易ではない。これが、個別物件が千差万別の既存住宅市場における取引の常態である。既存住宅の買主はこうした負担があることを知れば、既存住宅の売買に不安感を抱き、既存住宅市場への参入に消極的となるのはある意味で当然であろう。実際、平成 20 年の国土交通省「住生活総合調査」によれば、住替える場合の住宅の住替え先として、品質や価格に関する判断が相対的に容易で、購入に伴う探索の負担やリスクが小さい「新築」を選択する者が 52%と過半を占め、「中古」と明示する者はわずか 2%、新築・中古双方を視野に入れ「特にこだわらない」とする者も 35%で、両者を含めても 37%という低い率にとどまっている(図表 5)。

(図表 5) 住替え先の意向



(注) 国土交通省「住生活総合調査」(平成 20 年)による。

(既存住宅への不安)

既存住宅の購入に抵抗があることを示す「土地問題に関する国民の意識調査」が平成 23 年度に、国土交通省から公表されている。これによると「中古住宅の購入に抵抗がある」とする最大の理由として「中古より新築住宅の方が気持ちが良い」があげられている。「気持ちが良い」というのは漠然とした回答であるが、思うに、これが、物理的な居住の快適性を示すことは当然であるが、既存住宅の維持管理の不十分性が指摘されているとともに、住宅に関する履歴が明確には把握できていないという心理的な不安の表明も含まれていると考えられる。二番目の理由と三番目の理由「中古住宅の間取りや仕様を自由に選べない」及び「中古住宅の耐震性や断熱性等の品質が低い」は、直接的には、日本の住宅の仕様が標準化されていないため、設計、間取り等の個別性が強く、居住者の多様な要望に対し、改修等により対応することが難しいこと及び順次強化される建築基準に既存住宅の改修による適応が追い付いていないことなどを示している。加えて、日本では、既存住宅の転売がしにくいという事情が改修のインセンティブを弱める要因となっているとみられる。³四番目、

六番目、八番目には「中古住宅のリフォーム費用やメンテナンス費用がわからない」、「中古住宅の品質に関する情報が少ない」、「中古住宅の方が価格の妥当性の判断が難しい」があげられているが、これらはいずれも購入希望者として入手できる情報が少ないこと、あるいは売主が保有し又は保有すべき情報が買主に提供されるシステムやルールが完備していないことを示しており、売主、買主間の情報の非対称性が買い手側に不利に働いている状況を買主側が危惧していることをも示唆していると言えよう。売り手側に正確で網羅的な分かりやすい情報開示の努力義務を課すとともに、売主、買主間の仲介に入る不動産仲介業者がより買い手側の立場に立った情報提供行動を行うこと、当該情報提供の内容を判断・評価でき、およびそれらの価格形成力への影響度を判定できる第三者の存在等が求められていると言えよう(図表 6)。

(拡大が阻害される既存住宅市場の厚生経済学的な解釈)

これまで述べてきた既存住宅市場が敬遠され勝ちな背景を簡単な厚生経済学の部分均衡分析を用いて講学的に示せば、以下ようになる(図表 7)。今、住宅売買市場には借家を除く OH の住宅ストックがあり、情報の非対称性がない場合には、既存住宅に対する需要曲線 aD 、と供給曲線 cS とが与えられるとする。買手側に与えられる情報が過疎であり、売主側との間で情報の非対称性があると、買主は粗悪な物件を取得するリスクを考慮し、既存住宅市場に参入しないか、仮に参入しても相当安価な物件でないと購入意思を示さない傾向があ

半分程度に過ぎない。また、国土交通省「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル 平成 25 年度報告書附属資料」によれば、2011 年現在で、日本のこれまでの住宅投資額 862 兆円に対し住宅の資産評価額は 344 兆円と、投資累計額に対し資産額が約 500 兆円も下回っているが、その一つの大きな要因に、リフォーム投資が住宅の資産評価や市場価値に十分反映していないことがあると言われていいる。こうした事態を改善すべく、国土交通省は平成 25 年度に、不動産鑑定評価基準の改正及び建物評価手法の改善に係る指針の策定を行っている。

³ ちなみに日本の住宅リフォームの市場規模は近年、年ベースで 6~7 兆円程度と言われており、リフォームを含む住宅投資額全体の 3 割弱である。この割合は欧米の

(図表 6) 中古住宅に抵抗がある理由 (複数回答割合) (単位: %)

1. 新築住宅の方が気持ちが良い	55.2
2. 中古住宅は間取りや仕様を自由に選べない	32.9
3. 中古住宅の方が耐震性や断熱性等の品質が低い	20.5
4. 中古住宅のリフォーム費用やメンテナンス費用がわからない	18.4
5. 抵抗はない	15.3
6. 中古住宅の方が品質に関する情報が少ない	14.6
7. 中古住宅の方が保証やアフターサービスが充実していない	11.7
8. 中古住宅の方が価格の妥当性の判断が難しい	9.8
9. 中古住宅の方が住宅ローンや税制面で不利である	4.1
10. その他	1.4
11. わからない	1.6

(注) 国土交通省「土地問題に関する国民の意識調査」(平成 23 年度)による。

る。そこで需要曲線は情報が完全な場合に比べて bD' のように下方にシフトするので、取引量は $OI \Rightarrow OI'$ に減少し、売買価格は $P \Rightarrow P'$ に下落する。このとき市場の効率性(市場参加者の満足度)を示す総余剰は aEc より小さい $bE'c$ であり、既存住宅市場の資源配分の効率性が低下する。さらに、既存住宅市場においては、粗悪品の混在により、良質な既存住宅の価格付が粗悪な中古住宅に引きずられて低水準に抑えられる可能性が生ずると、供給曲線も cS から dS' へと左上方へシフトし、均衡点は E'' となる。この場合の総余剰は $bE''d$ へとさらに縮小する。

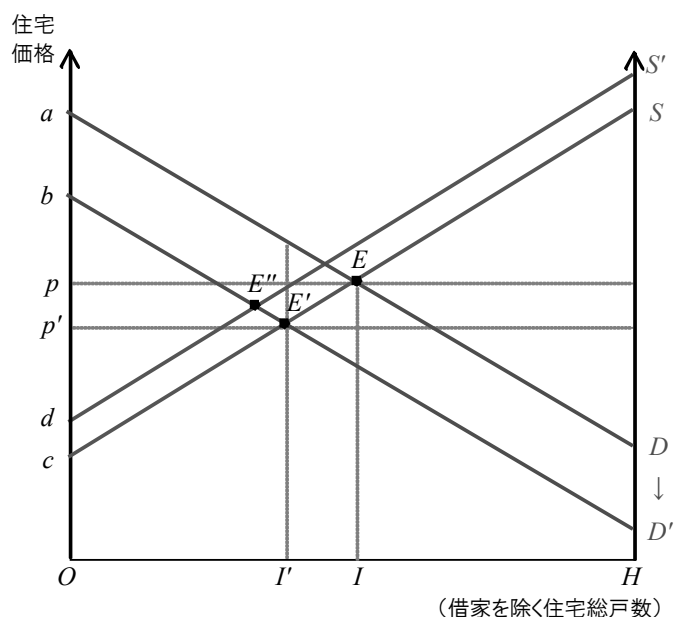
(遅れている国土交通省の認識と対応)

以上のような既存住宅市場を巡る様々な問題に、国土交通省は十分に対応してこなかったように思われる。厳しい言い方になるが、国土交通省「不動産流通市場改革に向けた最近の取組」(平成 26 年 8 月)に示される最近の説明書類の次のような記述を見ると、既存住宅市場の整備の進捗が緩慢でその基本的な立ち遅れ感を禁じ得ない。

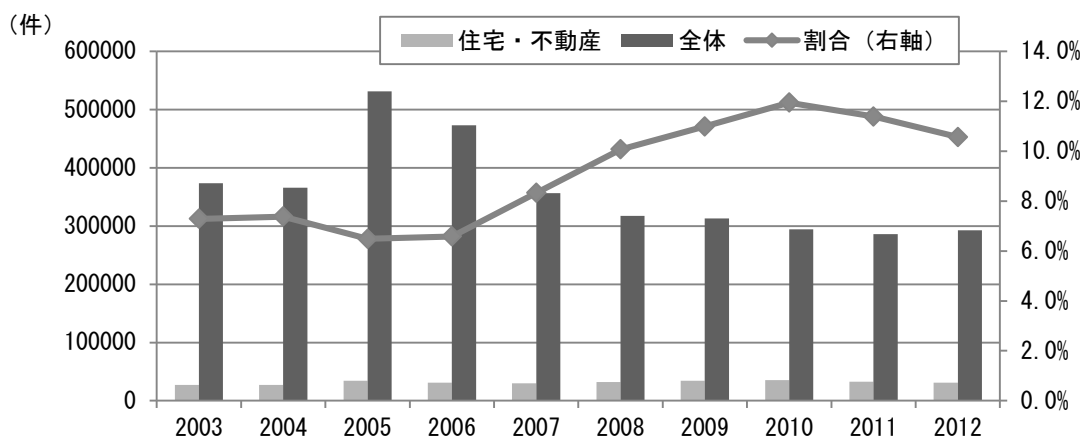
「中古不動産取引においては、現状、売主や宅建業者に物件に関する情報開

示のノーハウやインセンティブがなく、物件に関する情報開示が不十分であり、また、買主に対しての情報提供やコンサルティングも十分でないため、本来のニーズに合致した物件を選択しにくい状況にあり、物件に関する情報不足による取引への不安が、中古住宅取引を阻害する要因になっている」

既存住宅市場に対する現状認識は上記の国土交通省文書に記述の通りであり、間違いはないと考えるが、問題は、それならば、なぜ情報提供の量

(図表 7) 既存住宅市場の停滞(総余剰 $aEc \Rightarrow bE'c \Rightarrow bE''d$ へ減少)

(図表 8-1) 商品別相談件数の推移



(注) 国民生活センター「商品別相談件数」による。折れ線グラフの割合は、全相談件数に占める住宅・不動産の相談件数の比率である。

的質的両面での充実、そのためのインセンティブの付与、コンサルティングの強化等の改善に向けた対策がもっと強力にとられなかったのか（あるいは、対策に努力を傾注してきたが、なぜ必ずしも成果が出ていないのか）ということである。既存住宅市場での取引に不安があるならば、比較的安安全な新築住宅市場があるではないかと言う言い方もあるかも知れず、現に居住水準の向上を目的とする日本の住宅政策は長らく公的及び民間による新築住宅の供給を中心に進められ、関係者の関心の多くが新築市場に向けられてきたことは疑いのない事実であるが、ライフサイクル上は、借家⇒既存（持家）住宅⇒新築（持家）住宅という住替えパターンを想定することがごく自然である中で、既存住宅市場が敬遠される理由があるとすれば、そこに生じている様々な取引の阻害要因の低減に努め、既存住宅売買市場に生ずる凍結効果を取り除く努力が必要となる。国民生活センターの調査によると、全般的な消費者保護が進展・充実する中で、消費者からの分野別相談件数は減少基調であるが、住宅・不動産に関する相談件数のウェイトは逆に高まり、10%を超える高い水準で推移していることは、依然既存住宅を含む住宅・不動産の分野に少なからず消費者保護上の課題が存在していることを推測させる（図表 8-1）。

（国土交通省の掲げる今後の対策とそこから得られる効果）

国土交通省は今後の対策として、

「宅建業者が、他の専門事業者と連携して行う
①売主による物件情報開示や②買主による物件情報収集・解釈の補助等に係る先進的取り組みを支援し、事例分析及び全国展開を図る」
を挙げるとともに、この対策から得られる効果として

「情報の充実が物件の付加価値となり、消費者が真に自らのニーズに沿った物件を選べる市場を整備することで、消費者が安心して中古住宅の取引を行うことができる流通市場を形成する」、

「個別物件の品質に係る情報や幅広い物件情報が消費者に開示・提供され、取引の透明性・効率性が確保されることで、中古住宅流通市場の拡大につながることを期待される」

とした。繰り返しになるが、

「宅建業者が他の専門業者と連携して行う情報提供の取り組みを先進的取り組みとして支援の対象とする」

という現状把握的、試行実験的、奨励的なレベルに対策が留まっていることはいかにも冗長であって、平成25年6月に国土交通省から示された「既存住宅インスペクション・ガイドライン」の順守

をはじめとした政策を早期に、しかも、期間を区切って、制度化、標準化、義務化する方向での対応が望まれる。25年度に立ち上げられた「不動産流通市場活性化事業者間連携協議会」等を通じ、既存住宅売買に係る消費者へのワンストップサービスの充実のための取り組みが開始されているが、必ずしも目立った進展が見られないように思われる。インスペクションシステムを導入すれば、専門サービスが付加される分、既存住宅取引の流通コストが大きくなり、既存住宅価格の上昇要因になるかも知れないが、それが将来の紛争を防ぎ、消費者にとって繰り返しのきかない非日常的な高額の商品取引の安心・安全を保障するものになるのであれば、消費者はこれを必需的なコストとして甘んじて受け入れるはずである。既存住宅の買主は、取引に伴う時間やコストを掛けてでも、良質のものを適正な値段で購入したいという強いニーズを有していると考えられることから、国土交通省はこうした購入者のニーズに本気で応える政策を先導することが必要であるとする⁴（図表8-2, 8-3）。

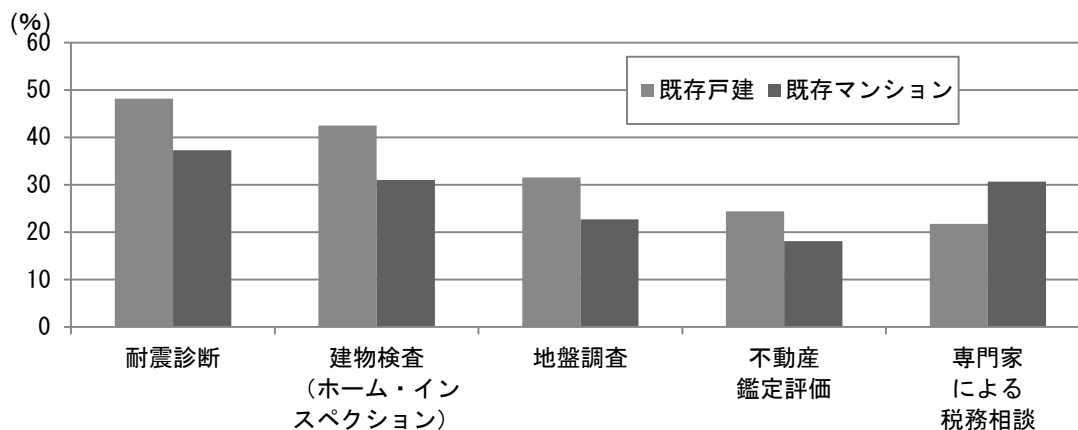
（既存住宅瑕疵保険制度の活用の必要性）

売買される新築住宅については、平成21年10月1日に施行された特定住宅瑕疵担保履行確保法により、売主である宅建業者や請負業者に対して10年間の瑕疵に係る賠償資力を確保させるため、同日以降に引き渡される新築住宅について、必要金額の供託か保険加入が義務付けられている。し

かし、既存住宅売買にはこのような義務的な仕組みは用意されていない。現在、任意の既存住宅瑕疵担保保険の事業主体として、国土交通大臣が、(株)住宅あんしん保証、住宅保証機構(株)、(株)日本住宅保証検査機構、(株)ハウスジーメン、ハウスプラス住宅保証(株)の5法人を指定しており、これらの主体が全国を事業区域として、引渡後5年間に期間の上限とする保険業務を行っている。宅建業者が売主の場合の「宅建業者販売タイプ」と個人間売買の場合の「個人間売買タイプ」の二つの既存住宅瑕疵保険制度があるが、既存住宅売買の大半を占める個人売主の場合に適用される「個人間売買タイプ」の保険では、住宅の保証を行なう「検査機関」が保険へ加入する点が大きな特徴である。まず、売主となる個人が検査機関に対して検査と保証を依頼し、検査機関は対象となる住宅の検査を実施し、検査機関から申し込みを受けた保険法人は、引渡し前に現場検査を行なったうえで保険を引き受けることになる。検査機関と保険法人による2段階の検査を受けることで、買主に対する保証がなされている（なお、一部に、この二重の検査手続が煩雑だとの批判があり、このようなこともあってか、「個人間売買タイプ」の保険実績は極めて少ない）。なお、売主側がこの保険加入に消極的な場合に備えて、買主側から検査機関に対して検査と保証を依頼することが可能な仕組みが採られている。保険への加入にあたっては保険料と現場検査手数料との支払いが必要となるが、住宅の床面積や構造、さらに保険法人によってその費用が異なり、保険期間5年、瑕疵保証上限額1000万円の保険の場合、保険料は現場検査手数料を含め総額が10数万円程度（「宅建業者販売タイプ」ではその半額程度）である。売主が被保険者となる「宅建業者販売タイプ」の場合には費用は登録売主が負担するが、検査機関が保険者となる「個人間売買タイプ」における費用を売主と買主のどちらが負担するのかについては、とくに決まりがない。仲介業者が費用を負担することも可能であるが、明確なルール不在が保険責任

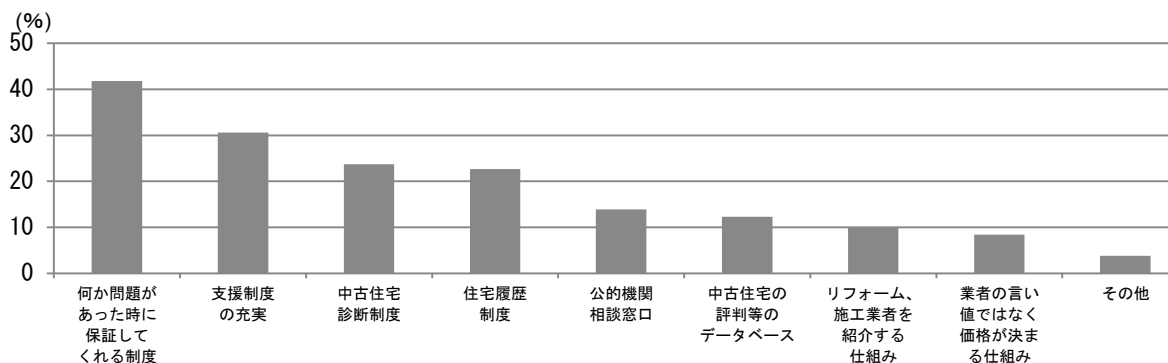
⁴ 2012年度の一般社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」によれば、既存住宅購入時における建物調査（ホーム・インスペクション）の実施率（件数ベース）は「すでに売主が行っていた」11.1%、「売主に依頼して行ってもらった」3.5%（うち売主の費用負担件数割合は1.2%、買主の費用負担件数割合は2.3%）合計14.6%（対前年度比0.5ポイント増）となっている。同じ調査によると、建物調査（ホーム・インスペクション）に対して支払ってもよいと既存住宅購入者が考える金額は、平均で5.1万円となっていて、金額内訳では5～7万円を挙げる割合39%と最も多く、6割以上が5万円以上の支払い意思を示している。

(図表 8-2)「既存住宅を購入時に活用したいしくみ」(平成 23 年、複数回答)



- (注) 1. 一般社団法人不動産経営流通協会「不動産業動産流通業に関する消費者動向調査」(2012 年度)による。
 2. 中古住宅購入者 603 名の回答による
 3. この他既存戸建では「シロアリ検査」が 37.8%、既存マンションでは「リフォーム業者のあっせん」が 25.7%ある。

(図表 8-3)「中古住宅購入時に消費者が必要とするサービス」(複数回答)

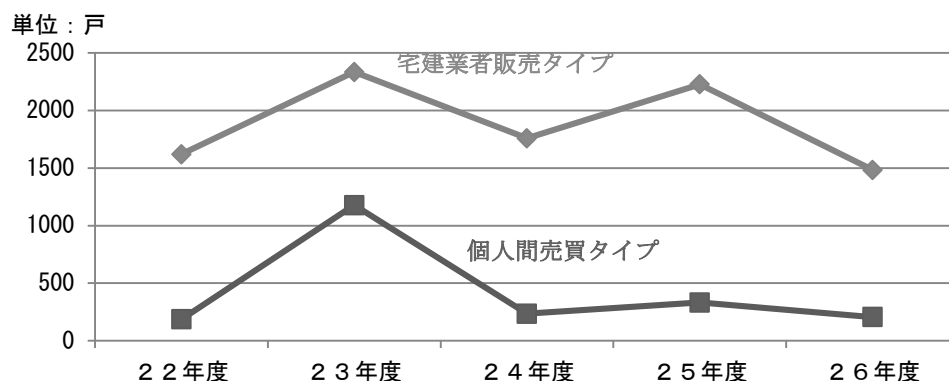


(注) 日経 BP 社調査による (回答数 2120 人、2010 年 10 月調査)

の所在を曖昧なものとし、保険普及の足踏みの一因になっている。保険の対象となるのは、どちらのタイプも主として、構造耐力上主要な部分、雨水の浸入を防止する部分などであり、これに、補修費用のほか、調査費用、補修工事中の転居・仮住まい費用なども含まれる。ただし、保険の対象となる住宅は新耐震基準に適合しているなどの一定の要件を満たさなければならないため、加入希望があっても、すべての中古住宅が保険に加入できるわけではない。保険への加入実績は、そもそも本制度の存在が知られていないことに加え、「宅

建業者販売タイプ」の場合は、宅建業者が事前に保険会社からの登録を受けている必要があるが、登録率が低いこと、また、個人間売買タイプの場合は、宅建業者が必ずしも積極的に本保険の存在についての周知を行っていないこともあり、利用は極めて限られた状況にある。今後、保険期間の長期化及び宅建業者の保険加入へのインセンティブの付与を含めた制度設計上の改善を図り、本保険制度を既存住宅市場の活性化の起爆剤として戦略的に活用することはできないのかの検討が望まれる。既存住宅瑕疵保険の充実、既存住宅購入

(図表 8-4) 既存住宅売買瑕疵保険の活用実績



(注) 1. 国土交通調べによる。26年度は7月末現在の数値である。

2. 23年度は制度普及のための補助制度があったため、件数が多めになっている。

希望者に大きな安心材料を提供することを通じて、既存住宅市場の拡大に寄与することになると期待される(図表 8-4)。不動産流通経営協会(FRK)が今年9月に発表した既存住宅購入者60名への調査によると、既存住宅瑕疵保険への加入が既存住宅購入に影響したと答えた人の割合は、「大きく影響」3.3%、「影響」26.7%、「ある程度影響」40.0%と、かなり大きいことが判明している。こうした中、すでに一部の大手仲介不動産業者においては、このような購入者側のニーズに対応して、仲介した既存住宅に瑕疵保険を付保することが当然に行われるようになっており、中小の不動産仲介業者にこの流れがさらに波及していくことを期待したい。

(具体的な制度化の方向性)

現在、既存住宅について最も多くの情報を持っているのは売主側は、既存住宅を売却する際には、現況提示的な情報開示の要請を受けるだけであり、追加的な物件調査やその告知の義務はない。依頼を受けた仲介業者は仲介業務に支障をきたさない範囲で、建築確認書類をはじめとする既存書類等の内容を確認し、不足部分について必要最小限の調査を行うに過ぎない。しかし、それだけでは満足できない買主側が、品質やそれに対応する価格に関する正しい情報を取得しようとしても、現実には、買主側は、このようなニーズにこたえる

専門事業者を見つけることが一般には困難である。

こうした問題をトータルに解決していくためには、既存住宅の売主、不動産仲介業者、買主それぞれが果たすべき、品質を含めた正確かつ網羅的な物件情報開示に係る役割分担を明確にした上で、不動産仲介業者が中心になって既存住宅市場に係わる多くの専門家、すなわち鑑定士、建築士、インスペクター、エスクロー、公認不動産コンサルティングマスターなどが協働する安全・円滑な既存住宅の流通支援システムを構築する必要がある。米国、英国ではこうした専門化した関係業者による協業のシステムがある程度機能するのに対し、日本ではこれが未分化のまま仲介業者が兼業しているのが実情である。折からの、宅地建物取引士という士業の創設という絶好の機会を不動産仲介業の新たな飛躍のチャンスととらえ、こうした分業化・協業化を織り込んだ高度な流通支援システムの構築を進めれば、既存住宅の買主が将来は売主になるという既存住宅売買のサイクルが形成され、売主、買主いずれにも偏らない情報の開示・提供の仕組みが定着に向かい、既存住宅市場が情報の非対称性に起因する不透明性を脱却してゆくことが可能になる。

その際、不動産の売り手側(第一次取得者以外の既存住宅取得者も含む。)に対しては、「告知書」を拡充する方向で、建設生産物の生産者から

の躯体・設備・内装等の情報及び各種維持・改修等の情報を一定の様式により包括的に蓄積・保存するよう求め、履歴情報のトレーサビリティを確保したうえで、これを証明書類とともに既存住宅の管理台帳として保管させ、必要に応じて提供させる努力義務を課する必要がある。そして、既存住宅の売買に当たり、それらを不動産仲介業者の求めに応じて告知する一方、買い手側が、当該情報の意味・内容を解明し、買い取るうえでの問題の所在を把握するため、本台帳を活用して、専門家に対してその内容の検証を依頼できる仕組みを構築すべきである。改訂された既存住宅の鑑定評価モデルの再構築は、既存住宅の工事履歴情報や現実の維持修繕内容を正確に把握できる仕組みの裏打ちがあつて初めて意味あるものとなる。

制度設計を行う上で重要なことの一つは、既存住宅の売買の判断の際に必要な網羅的な共通調査項目リストを確定し、それらがワンストップサービスで利用可能なものであり、しかも、専門家にとって、既存住宅の品質の良否の正確な判断が可能となるレベルのものとするとともに、記載の内容・方式・添付証明資料を統一化・標準化し、他の既存住宅売買物件との比較可能性が確保されることである。そして、できれば、この結果が、第三者的な評価機関の評価を通じて、実際の価格形成に反映されることが望ましい。これが既存住宅の差別化に伴う品質確保・価格形成の見える化であり、情報提供産業たる不動産業の信認向上と業務拡大への道となる。

（仲介業者への監視・インセンティブ付与の課題）

ところで、現在の不動産仲介契約は、プリンシパル（委託者）、エージェント（受託者）モデルで言う情報の非対称性を内包した不完備契約の一つの形態であると理解することができる。委託者たる売主及び買主は既存住宅の価格や品質に対する情報・知見をあまり持たない（わからない）一方、受託者たる仲介業者は既存住宅の価格や品質に対する情報・知見を相対的に多く持つ。このような場合に、プリンシパルとエージェントの利害は対

立し、プリンシパルがエージェントの行動を観察できないため、エージェントのモラルハザードが発生しやすい。このようなエージェントに発生しがちなモラルハザードを回避するための方策として、上記のような既存住宅売買に係る情報提供支援の制度的な枠組みを整備し、情報格差の是正を図るほか、取引ルールを明確化してプリンシパルが費用をかけてエージェントの行動をモニター（監視）しつつ、エージェントの行動の結果に報酬を連動させる経済的誘因を与えて、プリンシパルの目標に沿う行動へと誘導することが考えられる。日本の既存住宅市場に即してその具体的な手法を考える際には、現在規制されている仲介手数料額の在り方についても、その弾力化、自由化などを含めた検討がなされるべきであろう。

（既存住宅の製品分化の防止）

既存住宅と新築住宅とが、価格面及び品質面で相互に代替の弾力性が小さく、既存住宅の価格を多少引き下げた程度では、市場参加者が容易に既存住宅市場に参入して来ない状態を、産業組織論では製品分化が生じていると言う。マンションについては、既存と新築の代替性及び製品分化の程度については意見が分かれるところであるので、ここでは製品分化の度合いが相対的に大きいと思われる戸建市場を念頭に、既存住宅と新築住宅とが相互に代替関係及び競争関係を高めて、既存戸建住宅市場が拡大するための条件を考えてみたい。このためには、新築住宅において近年急速に装備の高度化が進みつつある高齢者用設備機能、省エネ・環境共生機能、情報高度化機能などを既存住宅においても具備できるようキャッチ・アップに努め、その経済的陳腐化を避ける対応が必要となる。また、頻繁に改正される建築基準法への適合に留意し、特に、人々の関心の強い耐震性強化等の面から既存不適格化を避ける努力が要求される⁵。しかし、既存住宅の維持・修繕・改良にはかな

⁵ 26年8月に公表された平成25年総務省「住宅・土地基本調査」（速報）によると、「高齢者等のために何ら

り高額のコストを要することもあって、十分な費用投入が行われることは稀であり、それどころか、最低限の維持補修さえままならない既存住宅の方がはるかに多いのが実情である。そうだとすると、当面、両市場間の製品分化状態は解消されず、既存住宅市場は劣悪な物件が集まるレモン市場の色彩を色濃く抱え、取引価格が安く、取引量も先細りという現在の悪循環の状態を解消に向かわせるためには、なお相当の時間を要するものと思われる。

（既存住宅市場を狭める恐れのある両手仲介業務の存在）

不動産仲介業者は一つの物件の売買において、売主、買主双方から手数料を取るいわゆる両手仲介を目指す場合があると言われている。これが成就するための一つの方法は、他の仲介業者の関与を遮断するため、売り物件のオープンな市場での開示を可能な範囲で回避し、物件情報を囲い込むことである。これは広く買い主を探そうとする売主の要望に沿わないだけでなく、既存住宅市場を狭めることになり、一般媒介契約では許容されるものの、専任専属媒介契約及び専任媒介契約では違反行為となる恐れがある。民法 108 条後段では、双方代理についての規定があり、ひとりの代理人が契約当事者双方の法律行為を代理することは原則禁止されている。もっとも、一人の不動産仲介者が売主・買主双方の仲介人になるいわゆる両手仲介自体は、法律的には、売主、買主の双方が同じ一人の不動産仲介者に対して代理権授与を行い、法律行為を行わせるものではないため、民法、宅建業法はこれを禁止してはいない。しかし、当該仲介者が契約条件等を意図的に誘導する余地を生

じるので、双方代理の場合と同様に、事実上当事者間で利益相反が生ずる恐れがあるだけでなく、上述の通り、物件の市場への登録を妨げる⁶。

（相続に伴う共有も既存住宅市場の拡大の制約に）

日本では、相続に伴う不動産の共有化が既存住宅の売却の足かせになっているとの指摘がある。相続財産である不動産は相続開始と同時に、相続人の共有に属する（898 条）が、共有財産については、各共同相続人は、相続財産に属する個々の財産の上にそれぞれの持分権を有し、原則として自由にそれを処分することができる。そこで、相続人の一人が、自らに相続不動産全部の登記があるように不実の登記をして売却しても、登記に公信力がない以上、他の相続人は登記がなくとも、自らの持分権に関する部分の取引の無効を主張することができるほか、持分権を侵害された共同相続人は、自己の財産に対する侵害を理由に、持分権を侵害をした共同相続人に対して不法行為に基づく損害賠償又は不当利得の返還を求める事態となる。このようなことが起これば、当該既存住宅物件の市場への供給が制約される。毎年死亡する人の数は 100 万人程度であり、統計的に、その 1% 程度で遺産分割協議が整わずに 家庭裁判所に遺産分割事件として申立てられ、さらにその 20% 程度が調停不成立になると言われている。調停不成立の場合、法定相続をベースにした審判がなされることから、仮にこれらが不動産がらみであると仮定すれば、年間約 2000 件の相続案件で不動産の共有化が生ずる。その不動産の処分には全員同意が要件とされるため、その分、既存住宅市場への供給可能性を妨げるのである⁷。以上、不動産の共有が、既存住宅供給を制約する要因になることに言及したが、このような制約を受けない相続物件

かの設備がある住宅」は 50.9%と過半数を超えたが、「段差のない屋内」は 16.2%、「またぎやすい高さの浴槽」は 20.7%と、重要性の高い設備を備えた高齢化対応住宅は極めて少数である。また、耐震改修工事が行われた住宅ストックは平成 18 年以降建築の持家でも 6.8%に過ぎず、建築時期がそれ以前の住宅ではいずれも、2～4%程度の低い水準にとどまる。

⁶ 両手仲介の問題点については「「空き家」が蝕む日本」（長嶋修著、ポプラ新書（2014））に具体的な記述がある。

⁷ 大杉麻美「中古住宅流通活性化の視点から見た相続財産」（土地総合研究、2011 年冬号）参照。

も当然多くあるわけであり、特に、平成27年以降に生ずる相続案件については、相続税の増税に伴い、その納税資金を捻出する必要上、都市圏を中心に、既存住宅売却による供給促進の量的効果は相当大きいと見込まれる。この機会を既存住宅市場の整備に活かすという視点が重要である。

（不動産仲介業における情報に対する考え方の転換が必要）

以上、既存住宅市場の問題点、特に情報の非対称性に起因する不動産市場の若干の問題を取り上げてきた。誤解のないように付言すると、上述したような、消費者利益が軽視されがちだった既存住宅市場取引も、世の中全体の情報化の進展により自と変化を受けざるを得ない状況になっている。その一つの重要な要因は、言うまでもなく近年、不動産の売買におけるインターネット利用の普及が著しいことである（図表9）。このことは、客観的な定型情報を中心に、多くの情報が個別業者及び事業者団体等のホームページを通じて公開され、特に、動画の普及が、臨場感をもってあたかも現地を見学しているのと同等の効果をネット上の物件探索者にもたらして、物件調査に係る初期の探索・取引コストの大幅な引き下げにつながっている（ただ専門的判断を要する情報の探索・取引コストは、インターネットの情報公開では低減できない場合が多い）。こうした中で、情報開示に消極的で、その非開示を力の源泉としてきた仲介者主導の従来型の業務手法が改善を迫られる一方、情報をできるだけ開示し、売主側と買主側とが納得づくで取引を行うことを重視し、より高次のサービスの提供を競う買主志向（buyer oriented）の業務差別化が次第に進展してくると考えられる。既存住宅について、より多くの情報を提供すれば、説明された品質・性能が確保されていないことを理由に、不履行責任を追及されるような場面があるかもしれないが、これを危惧・回避するのではなく、それを乗り越えることこそがあるべき本業へのチャレンジであり、より精度の高い情報提供を追求し、トラブルの未然防止と顧客満足度の向

上を実現する途である。人口減社会の進行、増加する空家のストックの劣化は不動産仲介業にとっても大きな脅威である。従来の横並びのコモデティ（＝普遍化した商品、サービス）の画一的な提供では情報化時代における不動産仲介業者は、長期的に、要望水準が高い多様な消費者の要求には応えられない可能性が高い。また、求められる提供サービスの高度化、多様化に伴い、不動産仲介業も、相応の規模の経済性の発揮が求められるようになることから、これまでに小規模小売店がスーパー、コンビニに集約されたようなプロセスが不動産仲介業においても進展してゆく可能性がある。今や、あらゆる産業が資本、労働（人材）のみならず、情報、研究開発、知識といった経営資源を駆使して製品・サービスの差別化により勝負する時代を迎えているのであるから、不動産業においても、新しい発想の経営が次々と構想・実行されてよいはずである。海外企業が国内企業を子会社化して、閉鎖性の強い日本の不動産仲介市場に本格参入する時期もそう遠い将来ではないように思われる。国土交通省が設置している「IT活用した重要事項説明の在り方に係る検討会」においても、これを機に、考察の対象を重要事項説明の扱いにとどめずに、不動産仲介業の情報提供のあり方を総合的に検討する場とするよう期待したい。これまで産業としての改革が遅れ気味であった不動産業にとって、法律改正や規制緩和を待って受け身でこれを行うというのでは時代の早い変化に間に合わないかもしれない。政治、行政が躊躇する課題であっても、国や地域の将来を見据えて、これまで公の側に属した事務・事業を含めて民の側から新しいビジネスモデルを提案する革新的経営者の輩出が期待される。

（補論）不動産業を考える

（不動産業の産業組織論的分析の必要性）

既存住宅市場の活性化を考えようとするれば、市場で大きな役割を担う不動産仲介業を含む不動産業の市場構造や市場行動の分析を通じて、これをどう評価するかという産業組織論からの視座にも

(図表 9) 中古住宅購入者の探索方法 (複数回答)

(単位: %)

区分	20 年度	21 年度	22 年度	23 年度	24 年度
不動産業者	49.8	45.8	62.1	55.3	59.7
インターネット	7.5	29.2	34.7	22.5	35.5
新聞等織り込み	33.5	19.4	21.7	31.2	33.5
住宅情報誌	5.8	3.2	19.0	13.3	25.4
知人の紹介	15.3	7.0	10.7	17.8	18.3
勤務先	0.3	0.4	0.5	1.2	1.7
その他	5.5	7.7	3.7	3.3	3.3
無回答	0.0	2.5	1.0	0.8	0.6

(注) 1. 国土交通省「住宅市場動向調査」による

2. 首都圏(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県)での集計である。

3. 一般社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」(2013 年度)によると購入者のインターネットの利用率は全体で 80%に及んでおり、上記調査結果とは大きく異なっている。不動産流通経営協会の調査は比較的大規模な会員企業における実態調査であるため、その利用者特性がより明確に表れたものとみられる。

目を向ける必要がある。本来、今回のテーマも産業組織の分析を及ぼすべき分野であるが、残念ながらその知見が今のところ皆無に近い。そこで、これを今後深めるべき分析課題と認識したうえ、今回はそれを考える糸口として、とりあえず、不動産業の産業特性や他産業との比較における不動産業の財務指標上の特徴を整理するにとどめることとする。なお、産業組織論とはどのような学問かについては、古典的な書籍であるが、今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆、村上泰亮共著「価格理論Ⅲ」(岩波書店、昭和 47 年刊)に 200 ページ以上の詳説がある。産業組織論とは、ごく簡単に要約すれば、「特定の財の市場が資源配分の効率性から見て、満足すべき機能を発揮しているかどうかを評価し、生じている病理現象に対して、どのような政策上の改善の余地があるのかを明らかにすることを目的とする。一国の産業全体の構造や産業相互間の関係を論じる産業構造論とは別個のものである」(79 ページから 81 ページ)とその趣旨が述べられている。私見であるが、産業組織論の不動産仲介業への当てはめの具体的な問題設定の一例としては、以下のようなものが考えられる。

「不動産の仲介手数料については、現在、宅地建物取引業法に基づく国土交通大臣告示により一取引あたりの上限が売買価格の 3%を基準に設定されている(消費税は別)。本来この取引仲介サービスの価格である手数料は社会的な限界費用を反映して弾力的に変動し、経済全体の資源配分上のシグナルとして機能するのが望ましい。そのような規範から見て、この手数料が、約 45 年前に、取引価額の一定割合以下とする、極めて大雑把とも思える形で決められたが、情報化の進展や事業者間の情報システムが整備され、長期的には費用条件が大幅に変化している現在の状況の下で、これをどのように評価すべきか。」

これに対しては、まず取引手数料の告示の根拠及び取引手数料の実態が明らかにされる必要がある。そのうえで、取引手数料の地域別、時期別、業態別、企業規模別、取引対象商品別の特徴等を分析し、その要因分析を試み、この告示が実勢価格を下回る統制価格として機能しているのか、あるいは、告示上限よりも低い実勢価格が、何らかの市場条件の下で、高止まりする機能を果たしているのか、それとも順次手数料の価格破壊が進ん

でいるのかなどが、不動産仲介市場の構造面、市場参加者の行動面及び市場の資源配分の効率性の面から究明されるべきである。

（不動産業の産業プロフィール）

まず不動産業の法人数の推移を財務省の法人企業統計年報（回答企業数約 3 万社）でみると、法人数はここ 20 年間、近年の伸び率は低下しているもののほぼ一貫して増加しており、平成 24 年には 30 万に達している（図表 10）。全産業に占める割合は約 11%である。内訳を資本金ランク別にみると、1 千万円未満が 18.6 万社（61.1%）、1 千万円以上 5 千万円未満が 10.8 万社（35.5%）、5 千万円以上 1 億円未満が 7400 社（2.4%）、1 億円以上 10 億円未満が 2700 社（0.9%）、10 億円以上が 352 社（0.1%）となっている（図表 11）。なお、宅地建物取引業法の免許を得ている法人数は平成 24 年度では 10 万 3000 社であるので、不動産業を営む法人中、宅地建物取引業の免許を持つ業者数はその約 3 分の 1 に過ぎない。

（不動産業の分類）

ここで宅地建物取引業法との関係で不動産業の分類を試みると、同法の免許を必要とする「宅地若しくは建物の売買若しくは交換又は宅地若しくは建物の売買、交換若しくは賃貸の代理若しくは媒介を業として行うもの」とこれを要しない所有不動産を自ら賃貸する不動産賃貸業に分類できる。また、投資という観点から不動産業を分類すると、不動産の開発・分譲や不動産賃貸のための不動産を対象に資金を投資するアセット型の事業と、流通・管理など不動産に直接資金を投下しないで不動産に関連したサービスを提供するノンアセット型の事業に分類することが可能である。

（住宅関連の不動産仲介手数料市場規模の試算）

ここで、事業用物件を除く住宅関連の不動産仲介手数料の市場規模を試算してみたい（図表 12）。取引形態としては、更地又は土地（借地権を含む。）付き住宅（マンションを含む。）について、売買・

交換の代理・仲介及び宅地又は住宅について、賃貸の代理・仲介がありうるが、ここでは事例の少ない代理を無視し、仲介のみで考える。データの制約があり、厳密な試算には到底なりえないが、大胆な仮定を置いて、ごく大雑把に年間ベースの仲介手数料総額の上限値を積算すると年間約 8,000 億円程度となる。

（不動産業従事者を巡る状況）

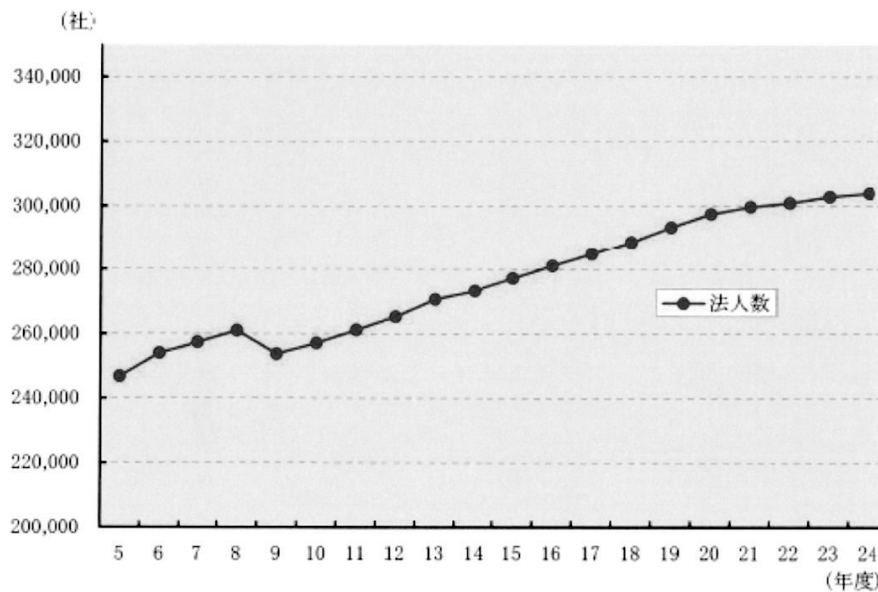
次に、不動産業の従業者数は平成 21 年の総務省「経済センサス」によれば 124 万人と全産業従事者 6286 万人の約 2%であり、これの内訳を不動産の主たる 5 業務別にみると、「建売・土地売買業」11.2 万人（9.8%）、「代理・仲介業」23.6 万人（20.6%）、「不動産賃貸業」21.3 万人（18.7%）、「貸家・貸間業」（主として不動産賃貸業のうち、宅地建物取引業法の免許を有しない業態）34.5 万人（30.1%）、「不動産管理業」23.7 万人（20.7%）である。貸家・貸間業が 3 割と最もウエイトが高く、代理・仲介業、不動産管理、不動産賃貸、不動産賃貸がほぼ 2 割ずつ、そして建売・土地売買業が 1 割となっている（図表 13）。

平均的な不動産一事業所当たりの平均従業員数は 3.3 人で、全産業平均の 3 分の 1 と小規模である。現実には、資本金ランクが 1 千万円未満の零細企業が過半を占める業態であることや、他産業に比して特段に高度の技術力や研究開発力などを要しない産業であることを考えると、不動産業は一部の大規模開発事業等を除けば、参入障壁の低い、中小規模事業者中心の産業であると言えよう。

同じ財務省の法人企業統計で、不動産業の売上高を見ると、24 年度は、32 兆円で、全産業の売上高 1375 兆円の約 2.3%である。なお、内閣府の国民経済計算により、付加価値ベースで見た不動産業の生産額は平成 24 年暦年では約 57 兆円と、国内総生産 470 兆円の 12%を占める非常に大きな金額となるが、ここには、持家を賃貸物件と仮定して家賃計算をし、その帰属家賃が不動産業の付加価値に計上されるという国民所得計算における住宅サービス計上上の約束事があるため、見かけ上、

(図表 10) 不動産業法人数の推移

年度	(単位:社、%)		
	法人数	対前年増加率	全産業に占める比率
平成 5	246,728	5.2	10.6
平成 6	254,006	2.9	10.6
平成 7	257,358	1.3	10.5
平成 8	260,985	1.4	10.6
平成 9	253,653	-2.8	10.4
平成 10	257,052	1.3	10.4
平成 11	261,128	1.6	10.4
平成 12	265,166	1.5	10.4
平成 13	270,555	2.0	10.4
平成 14	273,202	1.0	10.4
平成 15	277,143	1.4	10.5
平成 16	281,046	1.4	10.4
平成 17	284,693	1.3	10.5
平成 18	288,638	1.4	10.6
平成 19	293,330	1.6	10.6
平成 20	297,586	1.5	10.7
平成 21	299,818	0.8	10.8
平成 22	301,004	0.4	10.9
平成 23	302,939	0.6	11.0
平成 24	304,000	0.4	11.1

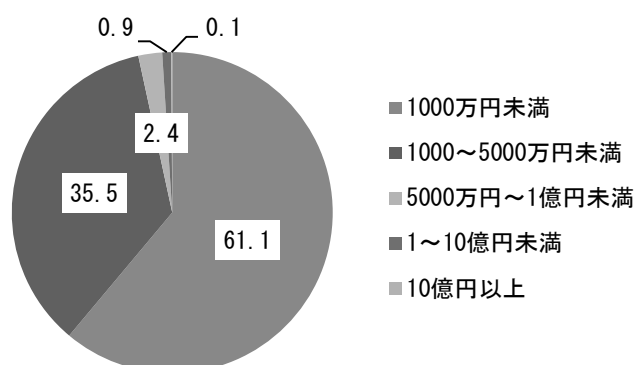


注 1. 財務省「財政金融統計月報」-法人企業統計年報特集-による。

2. 全産業には、平成 20 年度から金融業・保険業・日本郵政グループを、平成 21 年から(株)商工組合中央金庫を含めた調査を実施している。

3. 公益財団法人 不動産流通近代化センター公表資料を引用。

(図表 11) 資本金ランク別法人数（不動産業）（%）



(注) 財務省「法人企業統計」による

(図表 12) 住宅関連の不動産仲介市場規模の推計（年間ベース）

取引形態	① 件数	② 単価	③ ①×②	④ ③×3% (売買のみ)	⑤ ④×乗数 = 手数料市場規模
更地売買仲介	40 万件 (注 1)	1000 万円 (注 4)	4 兆円	1200 億円	2 (売・買) 2400 億円
中古住宅の売買仲介	50 万戸 (注 2)	1500 万円 (注 5)	7.5 兆円	2250 億円	2 (売・買) 4500 億円
賃貸住宅の仲介	200 万戸 (注 3)	6 万円 (注 6)	0.12 兆円	1200 億円	1 1200 億円
合計	290 万戸	—	11.62 兆円	4650 億円	8100 億円

(注1) 法務省「民事訟務人権統計年報」の年間の「売買による土地所有権移転個数」120 万件中、3 分の 1 相当の 40 万件に売主側、買主側にそれぞれ仲介業者が入ると仮定した。

(注2) 法務省「民事訟務人権統計年報」の年間の「売買による建物所有権移転登記個数」及び総務省「不動産取得税課税件数（専用住宅）」により年間の中古中宅売買の仲介件数を 50 万件と仮定した。

(注3) 総務省「住民基本台帳人口移動報告」による都道府県間の年間の世帯移動数約 290 万世帯から、自己所有住宅への移転数 27 万世帯及び自己所有中古住宅への移動世帯数 50 万世帯を控除した約 200 万世帯に対応する住宅について賃貸の仲介が発生すると仮定した。

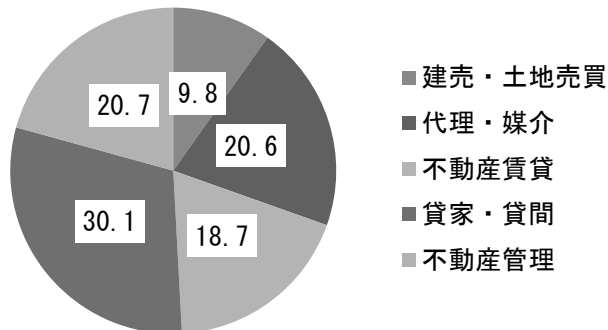
(注4) 更地売買の中心を住宅用更地と考え、地価公示の㎡あたり全国平均単価 10 万円に平均面積規模 100 ㎡を乗じて 1000 万円と仮定した。

(注5) 東日本不動産流通機構「マーケットリサーチ」資料により、中古住宅の戸当たり平均価額を 1500 万円と仮定した。

(注6) 総務省「土地・住宅基本調査」により、民間賃貸住宅の戸当たり平均家賃を月 6 万円と仮定した。

(注7) 事業用物件の仲介手数料は積算に含まれていない。

(図表 13) 主たる業態別従業員数（不動産業）（％）



(注) 総務省「経済センサス」（平成 21 年）による

(図表 14) 不動産業が全産業に占める位置

項目	① 不動産業	② 全産業	③ =①/②（％）
法人数	304,000	2,739,810	11.1
事業所数	375,478	6,043,300	6.2
従業員数（万人）	124	6286.1	2.0
売上高（兆円）	32.7	1374.5	2.3
付加価値額（兆円）	56.7 (29)	470.6	12.0 (6.2)
経常利益（兆円）	3.1	48.5	6.4

(注) 法人数、売上高、経常利益は財務省「法人企業統計」（平成 24 年）、事業所数、従業員数は総務省「経済センサス」（平成 21 年）、付加価値額は内閣府「国民経済計算」（平成 24 年）による。

不動産業が稼ぎ出す付加価値額が実態以上に多く計上されている。国土交通省によれば、帰属家賃を除いた不動産業の実力ベースの付加価値額は約 30 兆円、対 GDP 比率は 6% 程度と試算されている。この規模は、建設業 5.7%、金融業 4.6%、運輸業 5.0%、情報通信業 5.6%（数値はいずれも平成 24 年国民経済計算確報ベース）に匹敵する大きなものである。この結果全体の 2% を占めるに過ぎない不動産業従事者が全体の 6% の付加価値を生み出すことになっており、不動産業従業員一人あたりの付加価値額は全産業平均の 3 倍の大きさを示すことになっている（図表 14）。

（不動産業の経営指標の特徴）

財務省の法人企業統計年報により、全産業平均や製造業平均、非製造業平均と比べた不動産業の

経営指標の特徴をいくつかの指標から検討してみよう。

まず、財務の安全度を示す流動比率は全平均より若干低めである一方、当座比率は極めて低いが、これは当座資産にはならない販売用不動産に係る資金調達の多くが流動負債に属する短期の借入金で行われているためである。固定比率は、土地、建物など回収期間が 1 年を超える固定資産等が返済の必要のない自己資本で賄われているかどうかを見る指標であり、これは全産業に比べかなり高い。

次に、売上高経常利益率、売上高営業利益率を見ると 10% 近い高い水準にあるが、総資本営業利益率、総資本経常利益率では他産業並みになる。これは不動産業の借入金比率が高いために、分母の総資本が大きくなり、不動産業の総資本回転率

(=売上高/総資本)が低くなる結果、売上高利益率との積で求められる総資本経常利益率又は総資本営業利益率が小さくなるためである。また、借入金が多いことが金融費用比率を高めるとともに、自己資本比率を低下させている。このような経営指標の特徴は、不動産業の中でも事業規模が大きく全体の事業規模に占めるウエイトが大きい不動産開発事業（いわゆるデベロッパー事業）において、不動産そのものが棚卸商品となり、その取得額が大きく、しかも開発期間が長いために、流動資産や短期借入金では賄えない長期資金への借入依存度が高まる結果、固定資産と固定負債、従って総資産が膨らむという性格を色濃く反映しているためである（図表 15）。（本稿は 2014 年 9 月 30 日現在で作成した）

(図表 15) 財務省「24 年度法人企業統計」に見る不動産業の経営指標 (単位: 特に表示のないものは%)

項目	全産業	製造業	非製造業	不動産業
当座比率	82. 8	87. 6	80. 8	44. 7
流動比率	130. 9	139. 4	127. 3	102. 7
固定比率	148. 4	117. 0	166. 4	261. 0
自己資本比率	37. 4	43. 9	34. 7	28. 5
総資本営業利益率	2. 8	2. 7	2. 8	2. 6
総資本経常利益率	3. 4	3. 8	3. 2	2. 5
自己資本経常利益率	9. 2	8. 7	9. 4	8. 7
売上高営業利益率	2. 9	2. 9	2. 9	9. 9
売上高経常利益率	3. 5	4. 1	3. 3	9. 5
総資本回転率・回	0. 96	0. 94	0. 97	0. 26
有形固定資産回転率・回	3. 35	3. 92	3. 16	0. 47
棚卸資産回転期間・月	0. 92	1. 27	0. 78	3. 78
売掛金回転期間・月	1. 86	2. 34	1. 67	0. 52
買掛金回転期間・月	1. 43	1. 68	1. 33	0. 66
信用供与率	133. 2	144. 0	65. 0	72. 3
手元流動性	13. 6	13. 1	13. 8	40. 4
借入金利子率	1. 6	1. 4	1. 8	2. 0
減価償却率	12. 0	15. 5	10. 7	6. 1
配当率	13. 0	16. 8	11. 3	9. 2
配当性向	58. 6	83. 8	48. 8	39. 1
内部留保率	41. 4	16. 4	51. 2	60. 9
付加価値率	19. 8	18. 5	20. 3	36. 3
従業員一人当たり付加価値額・万円	666	752	640	1758
労働装備率・万円	1005	1040	994	10227
設備投資効率	66. 3	72. 3	64. 4	17. 2

(注) 用語の定義は上記表の順番に以下のとおりである。

○当座比率=(現金・預金+受取手形+売掛金+有価証券)/流動負債×100

○流動比率=流動資産/流動負債×100

○固定比率=固定資産/純資産×100

○自己資本比率=(純資産—新株予約権)/総資本×100

○総資本営業利益率=営業利益/総資本×100

○総資本経常利益率=経常利益/総資本×100

○自己資本経常利益率=経常利益/(総資産—新株予約権)×100

○売上高営業利益率=営業利益/売上高×100

○売上高営業利益率=経常利益/売上高×100

○総資本回転率=売上高/総資本

- 有形固定資産回転率=売上高/有形固定資産
- 棚卸資産回転期間=棚卸資産/(売上高÷12)
- 売掛金回転期間=(受取手形+売掛金)/(売上高÷12)
- 買掛金回転期間=(支払手形+買掛金)/(売上高÷12)
- 信用供与率=(受取手形+売掛金+受取手形割引残高)/(支払手形+買掛金)×100
- 手元流動性=(現金・預金+有価証券)/売上高×100
- 借入金利子率=支払利息等/(短期・長期借入金+社債+受取手形割引残高)×100
- 減価償却率=減価償却額/(その他の有形固定資産+無形固定資産+減価償却費)×100
- 配当率=(中間配当金+配当金)/資本金×100
- 配当性向=(中間配当金+配当金)/当期純利益×100
- 内部留保率=(当期純利益—中間配当金—配当金)/当期純利益×100
- 付加価値率=付加価値額/売上高×100
- 従業員一人当たり付加価値額=付加価値額/従業員数
- 労働装備率=有形固定資産/従業員数
- 設備投資効率=付加価値額/有形固定資産×100

[あらい としゆき]

[(一財)土地総合研究所 専務理事]