

不動産売買仲介手数料を巡る現状と諸課題

荒井 俊行

(はじめに)

不動産売買仲介業とは、売りたいという者から物件情報を仕入れ、買いたいという者に情報を提供し、不動産に関して売り手と買い手のマッチングを支援し、これを成就させることで仲介手数料を得る業務である。不動産売買取引が円滑かつ適正に行われるためには、仲介業者のマッチング業務が重要であり、このため、宅建業者は、「事務所等に専任の宅地建物取引士を従業員の5人に1人以上の割合で存置しなければならない」(宅建業法15条1項)。以下では、不動産仲介業者の実態や動向、特に今回は、不動産仲介業者が仲介の成功報酬として受け取る手数料¹の問題を念頭に置いて、入手できた具体の資料に即して関連事項の紹介を行うこととしたい。執筆を手掛けてみて、改めて感じるのは、実態を示すデータの少なさと分析ツールの不足²である。業界団体関係者や行政関係者等は、不動産仲介業が取引関係者や社会全般から高い信頼を得ることで成り立つ信頼産業であることを強く自覚し、自らの業務の全体像を積極的に開示し、業界イメージに付きまとう誤解や不

透明性を払拭し、その社会的有用性、業務の妥当性及び業務改善に向けた努力の成果を積極的に説明していく姿勢が今以上に必要であるように思われる。

1. 各種実態調査等に見る売買仲介手数料等を巡る状況

①年間売買仲介成約件数

一般財団法人土地総合研究所が不動産会社1000社(有効回答数247)に対して行ったアンケート調査(2015年(平成27年)1月実施)によると、売買仲介成約件数の分布は年間10件以下の企業が7割を占めている。従業員数の内訳別では、5

表1 年間売買仲介成約件数別企業数(社数、%)

	企業数	%	(無回答除く)%
1~5件	33	26.2	36.3
6~10件	31	24.6	34.1
11~20件	10	7.9	11.0
21~30件	9	7.1	9.9
31~50件	4	3.2	4.4
51~100件	4	3.2	4.4
101件以上	0	0.0	0.0
無回答	35	27.8	
合計	126	100.0	100.0

- (注) 1. 「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」(有効回答数247)(2015年1月実施)による。
2. 上記アンケート調査会社(有効回答数247)の従業員数の分布は以下の通り。

従業員数	会社数	割合(%)
1人	17	6.9
2~5人	126	51.0
6~10人	49	19.8
11人~50人	40	16.2
51人~100人	6	2.4
101人~1000人	6	2.4
1000人以上	3	1.2
合計	247	100.0

¹ 手数料については、銀行窓口で販売されている高額と言われる貯蓄性保険の販売手数料について、昨年来、金融庁が開示させる方向での検討を求めているとの報道がある(例えば「週刊ダイヤモンド」、2016年2月13日版)。

² 経済には、生産・消費部門のみならず巨大な流通(媒介)部門が存在し、これが規模の経済を活かした取引コストの低下等の実現を通じて、实体经济にかなりの影響を与えているはずであるが、一般に適用できる「流通経済学」の基礎理論のようなものが、検索によってもほとんどヒットを得られない。この分野での理論の蓄積や定立化が不足しているように思われる。

人以下の中小零細業者が過半を占めている。

②年間売買仲介不動産価額

各社の売買仲介成約不動産の年間の価額総額を見ると、1億円未満が30%、1億円～5億円が53%と、5億円未満が全体の8割以上を占めている。次いで5～10億円が14%（11社）、10～50億円が3%（2社）であった。

表2 年間売買仲介不動産の成約価額総額（社数、%）

	企業数	%	無回答 除く%
～1億円	24	19.0	30.8
～5億円	41	32.5	52.6
～10億円	11	8.7	14.1
～50億円	2	1.6	2.6
～100億円	0	0.0	0.0
100億円以上	0	0.0	0.0
無回答	48	38.1	
合計	126	100.0	100.0

（注）「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」（有効回答数78）（2015年1月実施）による。

③成約売買仲介手数料額

各社の年間の成約売買仲介手数料額の分布は、500万円以下が35%、500～1000万円が26%、1000～5000万円が39%となっている。大手企業からは本項目に対する回答がなかったため、売買仲介手数料が年間5000万円を超える企業数はゼロとなっている。

表3 年間売買仲介手数料総額（社数、%）

	企業数	%	無回答 除く%
～100万円	3	2.4	3.8
～500万円	25	19.8	32.1
～1000万円	20	15.9	25.6
～5000万円	30	23.8	38.5
～1億円	0	0.0	0.0
1億円超	0	0.0	0.0
無回答	48	38.1	
合計	126	100.0	100.0

（注）「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」（有効回答数78）（2015年1月実施）による。

④売買仲介手数料の決定方法

売買仲介手数料の決定方法については、8割以上の企業が宅建業法に基づく上限基準を適用して

いるが、「独自の基準を設けて適用している」及び「法令よりも低い基準を適用している」という企業も合計で10%強あった。

宅建業法は仲介報酬の額を、国土交通大臣の定める額を超えて受け取ることができないという最高限度額を告示で定めており、当然に最高限度額が請求できるわけではないが、このアンケート結果は、仲介業者は手数料の上限額を請求し、顧客もこれに応じている事例がかなり多いということを推測させる。

これは手数料額を含めた不動産売買仲介市場の仕組みに関する情報が広く周知される状況には至っておらず、また、各種情報が供給者側に偏在していることも示している。近時、インターネットの普及やビッグデータによる多変量解析ツールの広がりにより、不動産仲介取引における各種情報の囲い込みは次第に困難になってきており、現に手数料の低廉化の動きが一部で顕在化してきている。不動産売買仲介手数料は最判昭43.8.20が判示する通り「報酬として当事者間で授受される金額は、その場合における取引額、媒介の難易、期間、労力その他諸般の事情が斟酌されて定められる性質のものと言うべき」であり、本来は個別事案ごとの報酬・経費内訳書などが明示されて決定されるべきものであろう。平成15年3月に国土交通省に設置された「不動産流通業務のあり方研究会」が取りまとめた提言においても、不動産流通事業者がこのことの認識をつねに持つ必要があると述べられている。

表4 売買仲介の手数料率の決め方

	企業数	%
①宅建業法令に基づく上限基準を適用	102	81.0
②独自の基準を設けて適用	3	2.4
③目安となる基準はあるが、実際の報酬額は状況に応じて法令より低いものを適用	11	8.7
④無回答	10	7.9
⑤合計	126	100.0

（注）「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」（有効回答数116）（2015年1月実施）による。

⑤不動産売買成約仲介物件1件当たりの手数料率

不動産売買成約仲介取引の1件当たり平均手数料率を従業員数ランク別の件数分布で見ると、従業員数別に関係なく、手数料率が3%を超える取引件数が半数以上を占めており、いわゆる両手仲介取引が少なくないのではないかと推測させる。両手仲介は「1社の仲介業者が契約当事者の双方から同時に仲介を受託すること」であり、仲介が成約に至れば契約当事者双方からそれぞれ仲介手数料を受け取ることができる。1回の仲介によって、当事者双方から報酬を取得できる両手仲介は仲介業者にとって大きな魅力ではあるものの、従来からその是非をめぐる議論が行われている。本調査でも両手仲介が根強く存在している可能性が示されている。現在、専任媒介契約や専属専任媒介契約を締結したときには、宅建業法34条の2第5項により、それぞれ、契約締結日から7日以内又は5日以内に不動産指定流通機構への物件登録義務を負うことが義務つけられているが、現実には、本登録の義務付けのない一般媒介契約に限らず、専任媒介契約や専属専任媒介契約においても、物件情報を自らの下に囲い込む傾向が少なからずあると言われている。

⑥売買仲介契約形態別にみた両手仲介と推定される取引を手掛ける企業数割合

ここでは、ある一つの特定の売買媒介契約形態が各企業における取扱件数全体の75%以上を占める企業109社について、1件当たりの手数料率が4%を超える企業数割合を、売買媒介契約形態別にみたものである。

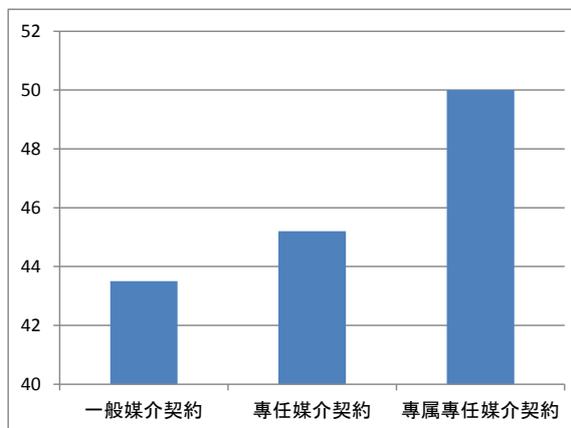
これによれば、どの媒介契約形態であるかに係わらず、媒介契約形態が特定の一つに偏っている企業においては、1件当たりの平均手数料率が4%を超え、両手仲介を手掛けていると推定される企業数の割合はかなり高いが、一般媒介よりも専任媒介、専任媒介よりは専属専任媒介に特化の度合いが高い企業の方が、両手仲介を推測させる取引を手掛ける企業数割合が高くなっている。これは、媒介契約が1社を通じたものに限定され、自己発

表5 従業員数別売買仲介手数料率の件数分布 (%)

	~2%	~3%	~4%	~5%	~6%	6%以上
1人 (12社)	0	50	17	33	0	0
2~5人 (66社)	5	27	20	12	21	15
6~10人 (31社)	16	13	39	10	19	3
11~50人 (23社)	0	17	26	22	30	4
51人以上 (10社)	20	10	40	20	10	0
合計 (142社)	7	23	26	15	20	8

(注) 1. 「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」(有効回答数142) (2015年1月実施) による。
2. 従業員規模別の手数料率の分布を横に合計すると、それぞれ100になる。

図1 特定の媒介契約形態が75%以上(件数ベース)を占める会社(合計109社)中、1件当たり平均手数料率が4%を超えている媒介契約形態別企業数の割合



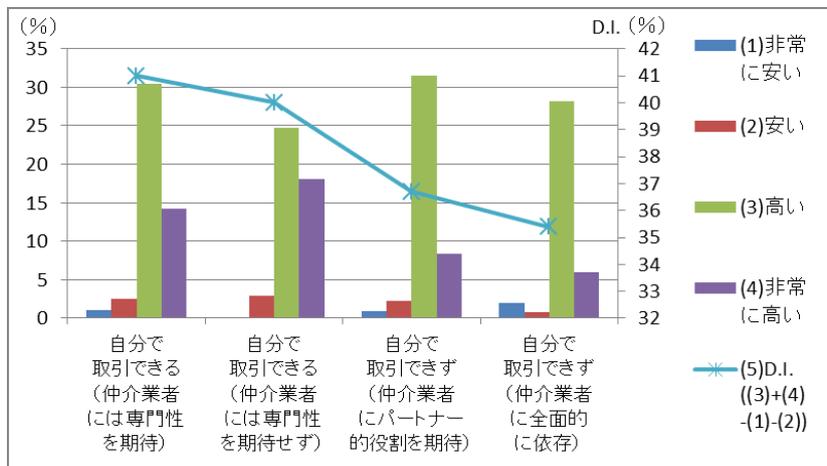
(注) 1. 「一般財団法人土地総合研究所アンケート調査」(2015年1月) による。
2. 特定の媒介契約件数の割合が75%以上を占める109社について、両手仲介を推測させる取扱件数割合を推計したものである。
3. 特定の媒介契約を75%以上手掛ける企業において、1件当たり平均の手数料率が4%を超える企業数の割合を示す。
4. 売買仲介手数料率は上限が取引価額の「3%+6万円」であり、ここでは手数料率が平均で4%を超える企業数割合を示した。
5. 上記数値の根拠は次の通り。(一般媒介: 23社中10社⇒43.5%、専任媒介: 62社中28社⇒45.2%、専属専任媒介: 24社中12社⇒50%)

表6 仲介手数料の妥当感(%)

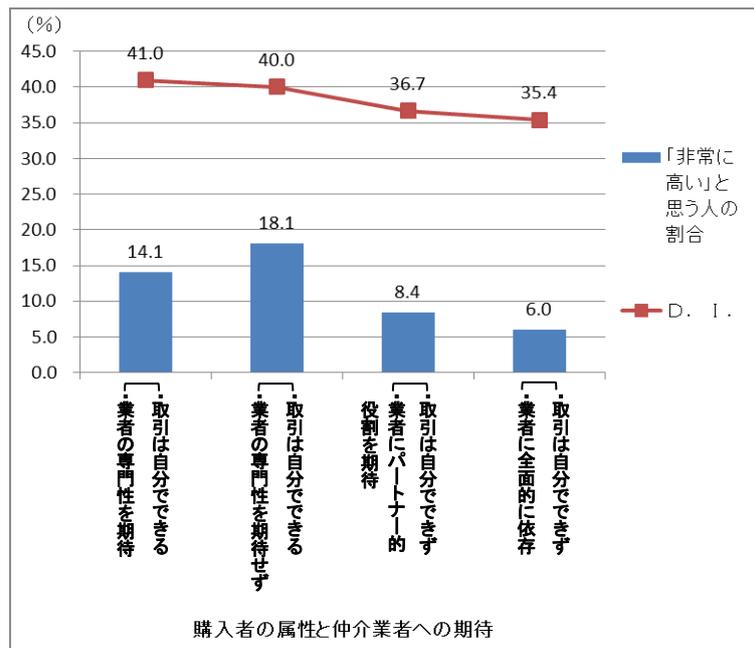
項目住宅購入者の属性		①非常に安い	②安い	③妥当	④高い	⑤非常に高い	D.I.(⑤+④-②-①)
取引の自律性	仲介会社への期待						
全体		1.1	2.0	57.2	29.6	10.1	36.6
自分ができる	専門性を期待	1.0	2.5	51.8	30.5	14.1	41.0
自分ができる	専門性は期待しない	0.0	2.9	54.3	24.8	18.1	40.0
自分できない	パートナー的役割	0.9	2.3	56.9	31.5	8.4	36.7
自分できない	全面的に依存	2.0	0.8	63.1	28.2	6.0	35.4

(注) (株) リクルート住宅総研 (2011年11月調査) 「不動産仲介会社への期待と満足度調査」による。

図2 購入者の属性と仲介業者への期待(上記表6の図表化)



(注) (株) リクルート住宅総研 (2011年11月調査) 「不動産仲介会社への期待と満足度調査」による。上記表全体を図表化したものである。



(注) (株) リクルート住宅総研 (2011年11月調査) 「不動産仲介会社への期待と満足度調査」による。上記表の一部を図表化したものである。

見取引もできない閉じた取引形態になるほど、両手仲介が成立し易くなることを示唆していると思われる。

⑦仲介手数料に対する評価

(株)リクルート住宅総研(2011年11月調査)「不動産仲介会社への期待と満足度調査」により、現在の手数料の妥当感について、受けたサービスとの関係においてその評価を聞いたところ、「妥当」とする者が過半数を占めているものの、仲介手数料が(「非常に高い」+「高い」と考える人の割合から(「安い」+「非常に安い」と考える人の割合を引いたD.I)による数値を比較すると、取引について、高い自律性を持つ人の評価の方が、自律性が低く、仲介業者への依存度が高い人に比べ、仲介手数料が割高だとの評価を下す割合が相対的に

高かった。

(参考)インターネットを用いた情報検索の進展

①(株)リクルート住宅総研(2011年11月調査)

インターネットを用いた情報検索や商品購入が一般的となる中で、不動産購入希望者は情報収集の目的に応じて、情報収集源を紙情報に求めるか、インターネットに求めるか、あるいは不動産会社の営業マンに求めるかを選択している。やや古い調査であるが、リクルート住宅総研のアンケートにより、まずこの状況を見ておこう。

これによれば、購入に係る各種条件の内容確認、関連知識の取得、不明情報の収集を目的とする行動はネット主体、物件価格の妥当性の判断、建物の評価、現地視察すべき情報の取捨選択、周辺情報の収集、物件選択に係る妥当性の判断等を目的

表7 中古住宅の購入の検討に当たっての情報収集源(複数回答)(%)

項目	紙媒体	インターネット	営業担当者	該当なし
希望物件の設定	64.6	38.2	17.5	33.2
購入物件価額の目安の設定	22.9	36.3	26.4	28.9
購入限度額の制約	14.8	33.1	34.4	29.4
契約までの行動・段取り	23.1	46.3	41.7	8.2
物件選定の優先順位等の知見獲得	31.6	50.4	20.8	21.3
信頼できる不動産会社の選定	25.2	48.0	24.0	15.9
希望エリア住宅価格、家賃相場の把握	40.8	61.1	30.2	3.4
金利、税制の動向	23.7	47.6	26.8	16.8
住宅ローンの種類、特徴	22.7	49.2	32.4	13.9
諸経費	18.8	47.2	44.5	9.1
不動産取引商慣習、手順	14.6	42.9	48.7	11.1
住宅選びの重視条件・優先順位	25.3	42.1	22.9	29.5
重視条件の変更	24.8	40.0	33.9	26.1
多くの物件情報の収集	49.2	68.8	37.6	2.6
新鮮な物件情報の収集	26.5	47.0	47.0	6.0
物件の詳細情報の収集	32.0	59.1	46.1	3.9
希望エリアの利便性等	25.2	52.2	29.6	13.6
近所の評判	10.5	26.9	31.1	24.4
学区の評判	10.7	29.3	25.3	20.7
住宅ローン等の金融商品情報の収集	18.2	55.2	27.6	14.4
現地視察	20.5	25.1	60.6	9.3
購入物件の価格の妥当性評価	24.6	43.1	38.6	18.5
物件の長所・短所の適正な評価	13.6	25.6	43.2	28.4
インスペクションによる評価	7.6	29.5	43.9	22.7
物件のお墨付きの獲得	11.5	26.9	40.4	21.2
リフォーム計画	11.0	21.0	38.4	26.0
安全な取引遂行	7.9	22.6	64.1	13.7

(注) (株)リクルート住宅総研(2011年11月調査)「不動産仲介会社への期待と満足度調査」による。黒枠は過半数を超えた項目、アンダーラインは過半数には達しないが相対的に回答数が多かった項目である。

とする行動は営業マンを通じた入手・取得により行われている。事実関係の調査・情報収集は購入者がネットで、情報内容の評価・判断は営業マンを介在させるという、合理的な仕分けの状況が示されていると思われる。

ところで、近時、物件の取引参考価格がインターネットを通じて、様々な形で開示されるようになってきており、時価を正確に反映しているかどうかはともかくとして、概ねの不動産価額の目安は得られやすくなってきている。例えば、不動産物件情報サイト「ホームズ」を運営するネクストは、平成27年10月から「ホームズプライスマップ」として、東京圏の1都3県内にある約16万棟、150万件の中古マンションの売買参考価格を、独自の解析手法により算出して提供するサービスを開始した。また、27年11月には、ソニー不動産が不動産の売買参考価格を公開し、売り主が価格付けをしやすい環境整備に乗り出した。

これらの売買参考価格が市場の成約価格とどれほど相関しているのかについては、現時点では必ずしも明らかではないが、購入希望者にとって、リアルタイムの相場情報が著しく不足している現在の不動産流通市場の置かれている状況の下では、これらが市場の価格メカニズムが機能しやすい条件整備にある程度の寄与をすることは間違いない。表7における「購入物件価額の目安の妥当性評価」が、この時点の調査では、「紙媒体」、「インターネット」、「営業担当者」のいずれを通じて取得されるのかの手段が拮抗しているが、順次信頼できるインターネット情報への依存度を強めることになろう。こうしたインターネット依存の傾向が強まれば、現場業務からの代替を通じて取引コストが節約され、不動産仲介業者の他の業務の在り方に

大きな変更がなければ、仲介手数料の引き下げに繋がる要因となろう。

②全宅連「不動産の日アンケート」(2015年11月調査)(複数回答)

2015年11月の全宅連「不動産の日アンケート」(複数回答)によると、物件情報入手経路としては「インターネット・携帯サイト」使用が80%と、最も多く挙げられ、次いで「新聞折り込みチラシ」45.8%、「不動産情報誌」が45.1%であった。「インターネット・携帯サイト」は若年層ほど高く、「新聞折り込みチラシ」は、高齢層ほど利用度が高い。「不動産情報誌」は年齢層別の開きが少なくコンスタントに40%台であった。

③仲介会社に期待するサービスとその満足度とのかい離

(株)リクルート住宅総研(2011年11月調査)「不動産仲介会社への期待と満足度調査」により、仲介会社を通じて物件購入を検討している人が「不動産会社に期待するサービス」と、物件購入者が「仲介会社を通じて得られたサービス」とを序数的に比較してみたものが表9である。

この表の「期待順位」から「満足順位」を差し引いた一番右の数値のマイナスが大きいほど、期待順位に対する満足度順位が下方に乖離していることを示す。つまり、期待に応えられていない項目であることを示している。期待と満足の順位差が目立ち、満足度が低いサービスの上位5項目は、「物件の良いことばかりでなく欠点を伝える」(客観的な情報提供)、「物件の知識が豊富」(信頼できる多面的な専門知識の保有)、「契約を急がせたり、しつこく対応しない」(顧客の意向・判断の尊重)、

表8 物件情報入手経路(全宅連「不動産の日アンケート」(2015年11月調査)(複数回答))

	インターネット・携帯サイト	新聞折り込みチラシ	不動産情報誌	新聞広告	テレビ広告	ラジオ広告	その他
全体	80.0	45.8	45.1	13.1	3.7	0.4	3.9
20代	90.4	27.1	44.1	6.1	5.6	0.8	2.9
30代	87.8	35.3	46.8	6.6	3.0	0.4	3.3
40代	80.7	45.2	44.7	9.6	3.1	0.5	3.8
50代	77.8	51.2	43.9	14.1	3.0	0.3	3.9
60代以上	70.3	58.1	46.1	24.8	5.1	0.4	5.1

表9 物件購入検討者が期待した順位と物件既購入者が満足した順位の比較

項目	①期待順位	②満足順位	①-②
物件知識が豊富	1	12	▲11
契約を急がせたり、しつこく対応しない	2	11	▲9
物件の良いことばかりでなく欠点を伝える	3	16	▲13
約束にルーズでない	4	2	2
情報を包み隠さず全部公開	5	13	▲8
誠意ある対応	6	3	3
相場に関する知識が豊富	7	15	▲8
安全に事故なく取引を遂行	8	1	7
建物構造等の知識が豊富	9	18	▲9
こちらの話を聞く	10	6	4
意思の疎通がスムーズ	11	9	2
要望に迅速に対応	12	7	5
営業スタッフの人柄	13	5	8
自社ではなく顧客利益を優先	14	14	0
ファイナンスに関する知識が豊富	15	20	▲5
顧客の無知や誤解を放置せずに正してくれる	16	17	▲1
物件の検査をしてくれる	17	22	▲5
こまめな報告、連絡	18	10	8
顧客の気づかないニーズを引き出す	19	21	▲2
言葉遣いが丁寧	20	4	16
リフォームの的確なアドバイス・コンサル	21	23	▲2
適切な住宅ローンの紹介	22	19	3
身だしなみが良い	23	8	15
適切なリフォーム業者の紹介	24	24	0
挫けそうな時の励ましなど	25	25	0

- (注) 1. (株)リクルート住宅総研(2011年11月調査)「不動産仲介会社への期待と満足度調査」による。
 2. 黒枠は期待順位に対し評価順位が低かった項目である。

「建物構造等の知識が豊富」(信頼できる技術的な専門知識の保有)、「情報を包み隠さず全部公開」(情報の無差別な開示)であった。

購入者の立場から見ると、「物件の弱点・欠陥は容易に明示してもらえない、あるいはそうした不安を感じる」、「物件、特に建物構造等について仲介業者側の従業員がどこまで把握しているのか不安である」、「早く契約しないと売れてしまいますよ」と契約を急かされることが不快である、というのが不満を抱く購入者が感じる正直な意見であり評価なのであろう。成約優先の態度を露わにするのではなく、購入者の立場に寄り添うパイヤーズ・エージェントとしての使命感を持つ従業員を育成することは、今後の不動産仲介業が購入者の信頼を勝ち得るために、経営戦略上、十分考慮すべき事項ではないかと思われる。全米リアルター協会(NAR *National Association of Realtors)

が順守すべき職業上の倫理規範を設け、業務従事者の資質の向上と優秀な人材確保のために尽力していることが不動産業の信頼性向上に寄与している事実、日本の不動産流通業も学ぶべき点が多くあり、また、日本においては、宅建士の資格のない従業者が営業に当たることが多い実情についても、米国等との比較において、再考すべき余地があると思われる。

2. 不動産売買仲介手数料規制の変遷

(宅建業法制定以前(昭和27年以前)の状況)

不動産業者の取引規制について定める宅地建物取引業法は昭和27年に施行されたが、それまで不動産業の免許と手数料を含む各種の取締は一部の府県庁においてのみ、府県令により行われていた。府県令は、旧帝国憲法9条に基づく独立命令であったため、戦後の日本国憲法の施行に併せて、「日

表10 各府県の不動産業規則の細則で定める仲介手数料率（売主、買主双方より半額づつ）

旧東京府 （現東京都）	売買価格1000円以下はその6%以内（但し50円を超えない額）、同5000円以下はその5%以内（但し200円を超えない額）、同1万円以下はその4%以内（但し300円を超えない額）、同5万円以上は2%以内。
大阪府	取引額3000円未満は6%以内（但し150円を超えない額）、同5000円未満は5%以内（但し200円を超えない額）、同1万円未満は4%以内（但し300円を超えない額）、同5万円以下は3%以内（但し1000円を超えない額）、同5万円以上は2%以内。
愛知県	売買価格1000円未満は5%以内、同5000円未満は3.5%以内、同1万円未満は3%以内、同5万円未満は2%以内、同10万円以内は1.5%以内、同10万円以上は1%以内。

- (注) 1. 昭和6年時点で杉本正幸博士が自らの著書「信仰・事業・五十年」（295ページ）で、全国農工銀行に依頼して調査したものと紹介されている内容である。
2. 旧東京府は、紹介営業規則の一環として不動産売買・賃貸借を規制。大阪府、愛知県は不動産仲介業を主たる取締対象として規制。

本国憲法施行の際現に効力を有する命令の規定の効力等に関する法律」（平成22年4月18日法律第72号）により昭和22年12月31日に失効した。以降、不動産業に関する取締は全くなされなくなり、不動産仲介の現場でも、不正行為が絶えず、野放しともいうべき状態が続いたと言われている。こうした混乱した時期を経て、議員提案された宅地建物取引業法が昭和27年6月10日に公布され、同年8月1日から施行された。

戦前を含めた不動産仲介業への規制については、例えば、経済学博士の杉本正幸氏の著書「信仰・事業・五十年」（不動産科学研究所刊、1958年（昭和33年））によれば、昭和6年時点で2府13県に不動産業者の免許及び取締の府県規則が存在していたことが記載されており、これには、「東京府紹介営業取締規則」のように、他の紹介業を併せ規制する方式と、「大阪府不動産等仲介業者取締規則」のように、不動産仲介業を主たる規制対象とするものが併存していたとのことである。そして、各府県の規則は、その細則において仲介手数料率を定めていたが、その率は府県ごとに様々であったとのことである。主要な東京府、大阪府、愛知県について紹介されている、戦前（昭和6年時点）の規制の概要は表10のようなものであった。

（宅建業法施行後の仲介売買手数料規制の推移）

宅建業法制定時の手数料については「手数料率は各都道府県知事が定める」とされ、蒲池紀生著「不動産業の歴史入門」（住宅新報社）によれば、

全国には10タイプの手数料率表が定められていたが、全国宅地建物取引業協会連合会が手数料率の一本化を要望し、昭和45年の建設大臣告示で、東京都などが定めていた最高率に統合して一本化されたとの記述がある。

ここに至る経緯を岡本正治・宇仁美咲著「不動産仲介契約」（大成出版社）を参考に補足すると、宅建業法の法律制定当初は、宅建業者が都道府県知事から登録を受ける仕組みであり、都道府県によって、物価や住宅事情等が異なるため、報酬額や算定基準についても、全国的に定めることは不相当であると考えられたことから、都道府県知事が地方の実情や取引の額に応じて適正な額を公定化することとされた。昭和27年6月27日の建設省住宅局長通達によれば、「都道府県知事は管内の宅地建物の需給状況、取引業者数、一般的経済状況等を勘案して報酬の額を定めなければならない」ものの、別途住宅局長が示した「報酬の額の算定基準」によることが望ましいとされ、当該報酬の算定基準としては、細部は省略するが、基本的な考え方として以下の①、②が示された。

- ①取引の媒介を行う場合は、取引の当事者双方につき、それぞれ取引金額の100分の5を限度とする。
- ②前項の報酬の額を限度として、取引金額の増嵩につれて、報酬の額が逡減するように定めることが望ましい。例えば次の表11のように定めることも一方法である。

表11 売買仲介手数料に係る建設省住宅局長通達
(昭和27年6月27日)の概要

取引金額区分	仲介手数料上限率
100(200)万円以下の部分	100分の5
300(400)万円以下の取引金額の100(200)万円を超える部分	100分の4
300(400)万円を超える取引金額の300(400)万円を超える部分	100分の3

(注) ()内の金額は昭和45年10月23日建設大臣告示(1552号)の区分数値を参考のために示したものである。平成元年以降は、仲介手数料上限には消費税分が加わる。

次に詳しく述べるとおり、昭和45年に、今日まで施行されている売買仲介手数料上限率が建設大臣告示により示されることになるが、その原型は、昭和27年建設省住宅局長通達における「報酬額の算定基準」であり、これが、現在まで、仲介手数料上限率の境界金額を除き、ほぼそのままの形で踏襲されている。

(宅建業法における売買仲介手数料上限率の全国統一への道)

昭和39年の宅建業法の改正により、宅建業者の登録制度が免許制度に改められ、大臣免許と都道府県知事免許に区分されたことに合わせ、建設大臣が報酬の額を告示で定めるとともに、宅建業者の事務所ごと公衆の見やすい場所に、報酬額の基準の掲示を義務つけることとされた。そこで、建設省は昭和39年12月、都道府県知事が定めている報酬額規定に関する調査を行うとともに、建設大臣が定めるべき報酬の率等の検討に着手したが、決定に至らず、建設省告示昭和40年4月1日第1174号では、「報酬の額は、当分の間、権利金に関する部分を除き、同年3月31日現在において都道府県知事が定めていた額とする」という中間的な対応方針を決定した。昭和44年4月22日、住宅宅地審議会からは報酬額を全国一律とすることが適切かつ現実的である旨が建設大臣に答申され、これを受けて報酬の額の基準を全国一律の形式に改めること、新たな基準による報酬の限度額の水準がその当時の水準を上回ることはないように措

置することとされ、上記表11中区分金額を()外から()内の金額に変更した上で、建設大臣告示が昭和45年10月23日に公布され、同年12月1日から施行されたのである。

(手数料額について)

上記蒲池紀生著「不動産業の歴史入門」(住宅新報社)によると、著者の伝聞による記載であるため真偽のほどは不明であるが、終戦後、東京の不動産業界の長老がGHQの民生部の将校に呼び出され、「日本では、不動産売買の仲介手数料を売主、買主双方からもらっているが、そのやり方は良くない。大金を払った買主からは取らず、大金を得た売主からだけもらうようにすべきだ。アメリカではそうやっている」と要請され、「日本では双方から長い商習慣だと強調して何とか双方制を認めてもらった」との興味深い秘話の紹介がある。

(1件当たり売買仲介取引金額と手数料率との相関)

1件当たりの売買取引金額とその手数料率との相関を大手26社について、会社ごとに比較してみると、1件当たり取引金額が大きい会社ほど手数料率は低くなる傾向があることが伺われる。このことは、取引金額が大きい取引になると、要する費用が比例的には増加せず、手数料率に割引の余地が生まれると考えられる。1000万円のマンション売買を仲介した場合と1億円のマンション売買を仲介した場合に、一般論として、その仲介に要する費用には固定費的な部分があり、取引額に比例して10倍になるとは考えにくいことから、このことはある意味で容易に想像がつく事柄であろう。現告示の原型が作られた1970年(昭和45年)当時といえば、勤労者世帯の平均年収がようやく100万円を少し超えたくらいの水準であり、東京都心のマンションでも700万円程度で分譲されていたと推測される。もちろん、当時も大都市と地方とで住宅価額は大きく違うが、仮に、庶民向けの一般的な価額帯(200万円以下)の仲介手数料を5%、中流世帯向けの価額帯(200万円超400万円以下)の仲介手数料を4%、それ以上の価額

帯（400万円以上）の仲介手数料を3%として区分したと考えることができるとすれば、物件価額の水準に対応した手数料率の区分になっていると見ることが出来る。手数料率上限の建設大臣告示後、50年近くの年月を経て、実質所得およびこれに連動した不動産価格の上昇並びにインターネットの普及及び情報通信技術（ICT）の進展等により不動産仲介市場を取り巻く環境が当時とは激変していることを考えれば、この基準がそのまま生き残っていることの方がむしろ不思議であるとも言えよう。

図3は、横軸に売買仲介価額を、縦軸に現行手数料基準に基づく手数料上限額（いずれも消費税額を除く。）をとって、両者の関係を示したものである。現在の手数料上限率は取引価額が400万円を超えると、3%の比例額になるが、上記で示したように、仲介取引価額が大きくなると実費を反映した手数料率が下がるという関係があるとする、

図3 売買仲介価格と手数料上限額との関係

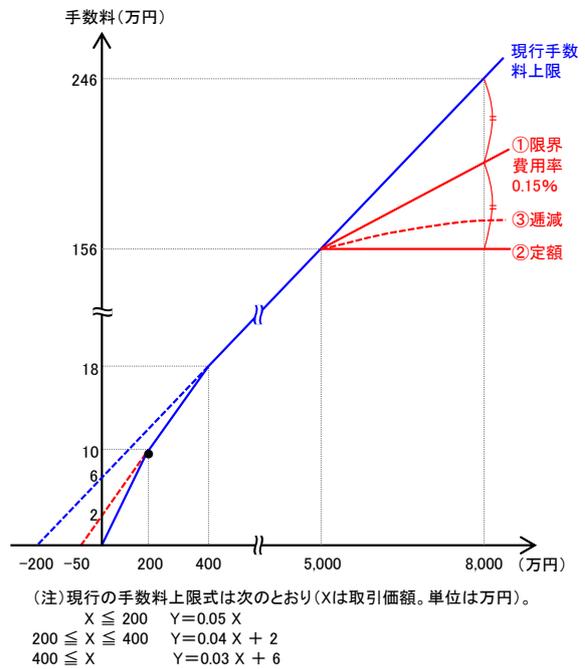
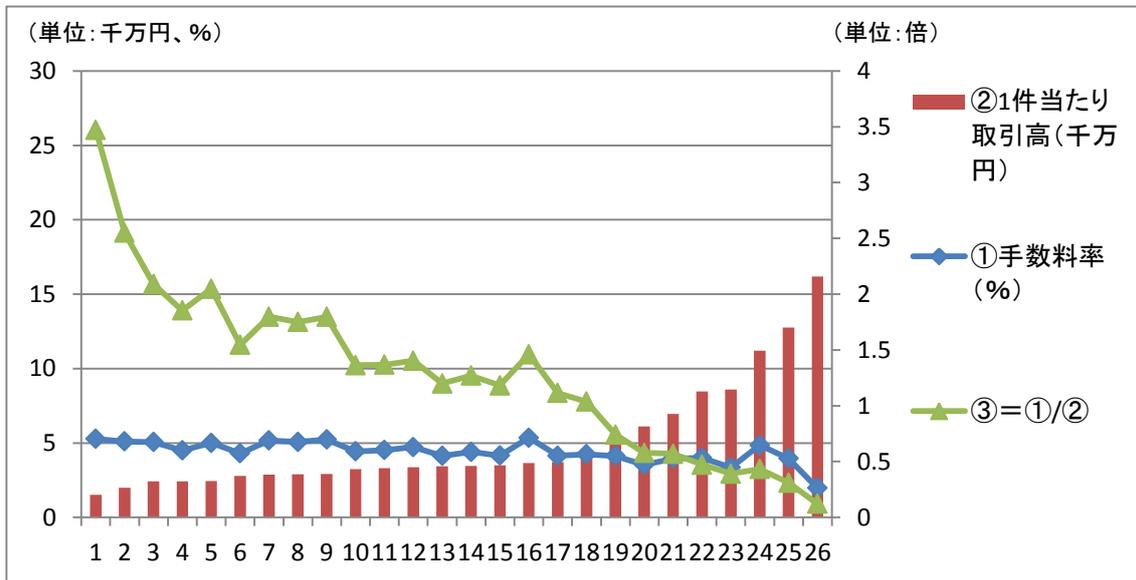


図4 不動産売買仲介主要26社の1件当たり取引価額（X）と平均手数料率（Y）との関係



- (注) 1. 平成27年11月19日「2015年3月期第二四半期の売買仲介実績（主要26社）（日刊不動産経済通信）による。
 2. 回帰式は $Y = -0.0137X + 5.033$
 $(-8.99) \quad (35.56)$
 $R^2 = 0.786$ 、標準偏差 = 0.50
 Y ：各社の売買仲介物件の平均手数料率（総手数料額/総取引金額）
 X ：各社の売買仲介物件1件当たりの平均取引金額（総取引金額/仲介件数）
 3. 目盛右は1件当たり取引金額（X）に対する1件当たり手数料率（Y）の比率であり、取引金額に対する手数料の相対的な高さを示す。

(参考数値データ)

主要26社現データ (単位:金額は百万円、件数は実数)

企業・グループ名	①取扱 高	②取扱 件数	③手数料 収入	④=①/②	⑤=③/① ×100
三井不動産リアルティ (*)	679223	18551	36357	36.61382	5.352734
住友不動産販売 (*)	520766	18123	26914	28.73509	5.168156
東急リバブル (*)	646516	10594	22832	61.02662	3.531544
野村不動産グループ (*)	315924	3732	12636	84.65273	3.999696
三菱UFJ不動産販売	208760	3000	8275	69.58667	3.963882
三井住友トラスト不動産 (*)	195064	3503	8057	55.68484	4.130439
みずほ信託不動産販売 (*)	312391	1929	6155	161.9445	1.970287
大京グループ (*)	78932	3263	3991	24.19001	5.056251
福屋不動産販売	71276	4688	3763	15.20392	5.279477
大成有楽不動産販売グループ (*)	69058	2053	3262	33.6376	4.723566
住友林業ホームサービス	63320	1949	2806	32.48846	4.431459
三菱地所リアルエステートサービス (*)	67734	531	2678	127.5593	3.953701
スターツグループ	54565	1468	2262	37.16962	4.145515
近鉄不動産	44892	1835	2249	24.46431	5.009801
日本住宅流通	41481	1206	1712	34.39552	4.127191
日本土地建物販売	30260	270	1468	112.0741	4.851289
東京建物不動産販売 (*)	38757	451	1302	85.9357	3.359393
長谷エリアルエステート (*)	28796	704	1221	40.90341	4.240172
日住サービス	25455	1048	1146	24.28912	4.502062
中央住宅 (ポラスグループ)	22377	1119	1141	19.99732	5.098986
小田急不動産 (*)	18654	564	844	33.07447	4.524499
ナイス	16731	477	694	35.07547	4.147989
朝日住宅	13700	492	590	27.84553	4.306569
京王不動産	11667	337	513	34.62018	4.397017
相鉄不動産販売	8391	290	425	28.93448	5.064951
京急不動産	7478	257	391	29.09728	5.228671

(注) 1. 会社により決算時期に差異があり、必ずしも同一時期の数値ではない

2. 手数料収入に賃貸仲介を含む会社が1社含まれる。また、非住宅の売買仲介がどの程度含まれるのかが必ずしも明らかではない。

3. 両手仲介 (件数のカウントは1件) が含まれている。

4. 平成27年11月19日「日刊不動産経済通信」(株)不動産経済研究所)による。

5. 後述で引用する2001年当時の主要14社とは、(*)印の12社である。ただし、一部に、社名等の変更、吸収・合併による資本提携等の変更が含まれている。なお、当時の主要14社を構成していた会社中、(*)の12社以外の「藤和不動産グループ」は「三菱地所リアルエステートサービス」に含まれている。また、「西武不動産販売」は、西武プロパティーズに経営統合され、この表には属さない。

(再掲参考表) 前記表のデータを手数料率が高い会社順に各社の1件当たり取引額を並べ替えた表

①手数料率 (%)	②1件当たり取引高 (千万円)	③=①/②
5.28	1.52	3.47
5.10	2.00	2.55
5.06	2.42	2.09
4.50	2.43	1.85
5.01	2.45	2.05
4.31	2.78	1.55
5.17	2.87	1.80
5.06	2.89	1.75
5.23	2.91	1.80
4.43	3.25	1.36
4.52	3.31	1.37
4.72	3.36	1.40
4.12	3.44	1.20
4.40	3.46	1.27
4.14	3.51	1.18
5.35	3.66	1.46
4.15	3.72	1.12
4.24	4.09	1.04
4.13	5.57	0.74
3.53	6.10	0.58
3.96	6.96	0.57
4.00	8.46	0.47
3.35	8.59	0.39
4.85	11.21	0.43
3.95	12.76	0.31
1.97	16.19	0.12

例として、図3では、取引価額が5,000万円を超える部分の上限税率を3%からその半分の1.5%とした直線①を書き入れている。不動産仲介会社の中には、手数料の定額制を導入する社も現れてきており、仮に、取引価額が5,000万円を超える部分の限界手数料率をゼロとすると、売買仲介価額が5,000万円を超える場合の手数料総額は直線②のようになる。その中間に限界手数料上限率を逡減させる曲線③を描いている。

(主要26社各社の不動産売買仲介実績における1件当たり平均取引金額と1件当たり平均手数料率との関係)

不動産売買仲介主要26社の2015年3月における第二四半期のものとして公表された仲介実績データから、各社ごとに、売買仲介成約件数1件当

たりの平均取引金額(X)を算出し、また、各社ごとに、総仲介取引不動産価額に占める仲介手数料総額の割合(売買仲介取引における平均手数料率)(Y)を算出し、XとYとの関係を見た。これによると、売買仲介成約件数1件当たりの平均の不動産取引価額が小さい会社ほど、平均的な手数料率が高いという傾向が示されている。もっとも、最初に述べたとおり、このデータについては、一部に非住宅の仲介物件や賃貸の仲介案件が含まれているものもあるようであり、必ずしも正確な各社間の比較になっていない可能性もあり、データの持つ性格及びその限界については十分留意しておく必要がある。

(再び両手仲介について)

両手仲介は宅建業法では禁止されていないものの、委託者の利益を最大限実現することが受託者の義務であることからすれば、両手仲介は利益相反行為を生み易いので、少なくともその意味を十分理解した委託者の同意がなければ認めないというような原則が立てられるのが望ましいであろう。現に、米国では、(1)契約の一方当事者から売買の仲介の依頼を受けたブローカーは、同時に相手方の仲介をすることは双方への告知なしにはできないとされる州、(2)同一企業内での両手仲介業務自体は許容されるが、同一人物による両手仲介を禁止する州、(3)両手仲介を禁ずる代わりに、売り手と買い手のいずれの立場にも立たない取引仲介は許容する州、とがあり、何らかの防止措置が講じられている(「中古住宅市場における両手仲介と手数料率の設定に関する基礎的研究」(発表者:白川慧一、大越利之)、2015年度日本不動産学会秋季全国大会資料による)。

(不動産流通業への大手の進出)

最後に、不動産仲介業は扱う物件の地域性が強く、本来は非常に差別化された財であるため、個別物件ごとにきめ細かい対応が求められることは言うまでもない。このことが、これまで、地域の実情に精通し、地元に着した営業活動を行って

いる中小不動産仲介業者の存在意義を堅固なものとしていた。しかし1960年代末から1970年代にかけて、大手デベロッパーが相次いで不動産仲介事業に参入し、不動産仲介業における大手業者・中小業者間の分野調整問題が顕在化した。その後、現在に至るまで、法人仲介を主とする信託銀行等と個人仲介に根を張ろうとする大手仲介会社やフランチャイズ方式の仲介業者が次第に取引上のシェアを拡大してきたのが実態である。他方、旺盛な需要に支えられて、地場の隙間を埋める形で、1990年ころまでは大手仲介業者と共存を続けた中小の宅地建物取引業者(免許業者数:1967年(昭和42年)=4万台→1975年(昭和50年)=8万台→1985年(昭和60年)=10万台→1990年(平成2年)=14万台)も、バブル崩壊後には減少に転じ、2000年(平成12年)には13.9万(法人10.9万)、2015年(平成27年)では12.2万(法人10.2万)になっていて、比較的中小規模の不動産仲介業者の淘汰が進む一方、大手の不動産仲介業者の流通市場での取引シェアは2000年代以降もかなり拡大しているとみられる。

清水千弘・西村清彦・浅見泰司「不動産流通システムのコスト構造」『季刊 住宅土地経済』(2004年冬号)によると、2001年時点での主要14社(図4の「参考数値データ」の注5参照)の売買仲介取引金額のシェアは31%と推計されると記されている。住宅新報社の新聞記事により、厳密ではないが、2013年度における上記主要14社と主要26社の不動産売買仲介取扱高とを比較して見ると、それぞれ、5.5兆円、6.6兆であり、ここで主要14社の取扱高シェアが2001年から2015年にかけて、変わらなかったとしても、売買仲介取扱高における主要26社の推計シェアは37%になる。更に、2001年から2015年までの宅建業者数(法人)の減少(10.9万業者→10.4万業者)に対応した仲介売買価額の減少額(当研究所アンケート調査による従業員数1~5人の1社あたりの平均の年間売買仲介取引金額2.7億円×5000社分)=1.35兆円が、主要26社のシェアの拡大に反映すると仮定すると、2013年の大手26社の売買仲介取扱高

表12 2015年における大手26社の不動産売買仲介取扱高シェアの試算

・2001年の主要14社の取り扱いシェア	31% (①)
・2013年の主要26社の取扱高{6.6兆円}に、2001年から2013年間の中小宅地建物取引業者数の減少に対応した取扱高(2.7億円/社×5000社)=1.35兆円)が吸収されると仮定	7.95億円 (②)
・2013年の主要14社取扱高(5.5兆円)と吸収後の大手26社取扱高(7.95兆円)の比率	$7.95/5.5 = 1.45$ (③)
・2013年の大手26社の取り扱いシェア	①×③=45% (④)

のシェアは表12のように、約45%になると試算できる。

なお、この間、主要14社のシェアも拡大をしていると考えるのが常識的であり、これを織り込めば主要26社のシェアはさらに高まり、聞き取った業界関係者の感覚から判断すると少なくとも5割程度には達しているものと推測される。

(仲介手数料の事例研究を巡って)

デビッド・M・クレプス著「MBAのためのミクロ経済学入門Ⅱ」(東洋経済新報社)には、「ゲーム・情報と経営戦略」という副題が付され、多くのミクロ経済学に関する練習問題が提供されているが、ここには不動産ビジネスに関する問題も含まれている(練習問題に記述された事実関係については全部が事実を正確に反映していない可能性があることに留意が必要であろう)。ここでは、不動産に関する練習問題の要旨を紹介する。

(教材に提示された練習問題の骨子(紹介))

米国では、民間住宅の不動産仲介手数料は、物件の総価額のおよそ6%である。つまり、仲介業者を通じて、20万ドルの物件が売買されると、1.2万ドルが買主か売主から仲介業者に支払われる。

どちらが仲介手数料を支払うかは買主と売主の交渉次第である。仮に買主と売主の双方が仲介業者を持つなら、仲介手数料は2人の仲介業者間で折半される。

仲介業者は多くの有益なサービスを提供している。仲介業者の間にはネットワークがあり、物件を売りたい人と買いたい人をうまく引き合わせることができる。売主に対する支援として、冷やかしいではない買主を選別し、買主に対する支援として、売主から得た情報に基づいて買主の要望や好みに合う住宅を選別する。仲介業者は売主のために物件を効果的にアピールし、買主のために物件を見る際に注意すべきところを助言する。仲介業者の大半は、仲介業者間あるいは仲介業者と顧客の間に紛争が起こった場合に調停サービスを提供する専門機関であるリアルター委員会 (Board of Realtors) に加盟している。

リアルター委員会は物件に関する情報センターでもあるので、各仲介業者は売りに出されている物件の情報をたやすく入手できる。この委員会は仲介業者に対して、倫理綱領も提供している。

リアルター委員会のもう一つのサービスは、少なくとも米国のいくつかの州で、委員会に加盟している業者を介して売買された物件のすべてを登録していることである。リアルター委員会は、物件の特徴、取引価格、買主の資金調達形態（これはどの物件もというわけではない）、各種手数料の全詳細が記された、最近の販売物件のリストを作成している。各種手数料のデータはサービスの一環として公開されており、これらの物件を買いたい人や売りたい人は、物件の購入若しくは売却のための費用が最終的にいくらになるかを評価でき、買主と売主のどちらが手数料を支払うのかといった、地域ごとの取引慣行も知ることができる。

物件の仲介手数料率が依然として6%に据え置かれているのは、ちょっとした謎であり、一般の物価上昇率よりもはるかに高い率で住宅価格が高騰しているような地域の場合には特にそうである。仲介サービスを提供するための限界費用は物件価格に比例して上昇することはなく、数多くの業者

が存在していることから仲介サービス市場はかなり競争的であるように思われる。その結果、割高な物件の仲介手数料率は6%を下回るようになり、住宅価格が一般の物価水準よりもはるかに高い率で上昇するにつれて、平均的な手数料率は低下していくことが予想されるのである。ところが現実にはそうしたことは観察されていない。

さてあなたが、このことに関連して州議会議員に何らかの助言を与えることになったとしよう。州議会議員は、消費者の利益が増すように不動産仲介業者における競争促進を望んでいる。では、なぜ、競争によって、仲介手数料率を低下させることができなかつたのだろうか。この業界で、競争を促進させるために州議会議員にできることは何だろうか。これらの点についてあなたはどうか考えるか。

(練習問題に示されている米国不動産業界の先進性)

練習問題への回答を考える前に、以上の説明に示されている米国不動産流通市場の先進性を窺わせる事項を整理しておこう。今後、日本の不動産市場に活かすべき教訓は何か、あるとすれば、それはどのようなものかを詳しく点検・検討することは意味のあることであろう (以下再掲)。

①「仲介業者の大半は、仲介業者間あるいは仲介業者と顧客の間に紛争が起こった場合に調停サービスを提供する専門機関であるリアルター委員会 (Board of Realtors) に加盟している。」

②「リアルター委員会は物件に関する情報センターでもあるので、各仲介業者は売りに出されている物件の情報をたやすく入手できる。この委員会は仲介業者に対して、倫理綱領も提供している。」

③「リアルター委員会のもう一つのサービスは、少なくとも米国のいくつかの州で、委員会に加盟している業者を介して売買された物件のすべてを登録していることである。」

④「リアルター委員会は、物件の特徴、取引価格、買主の資金調達形態（これはどの物件もというわけではない）、各種手数料の全詳細が記された、最近の販売物件のリストを作成している。」

⑤「各種手数料のデータはサービスの一環として公開されており、これらの物件を買い手や売りたい人は、物件の購入若しくは売却のための費用が最終的にいくらになるかを評価でき、買主と売手のどちらが手数料を支払うのかといった、地域ごとの取引慣行も知ることができる。」

（練習問題に関する若干の考察）

（1）手数料率は不当に高いのか

まず、本練習問題には、手数料について「(数多くの業者が存在しているにもかかわらず)6%が維持されているのはちょっとした謎だ」と記載されている。しかし、米国における仲介手数料率 6%は、上限を画する統制価格ではなく、業界団体によるガイドラインに過ぎない以上、数多くの業者が存在している中で現実に成立する手数料率は、明確な理由がない限り、その自然な一つの解釈は、それがほぼ実態を反映した均衡価格になっていると考えることであろう。しかし、この練習問題では、6%という高い手数料率に不自然さがあることが問題視されている（確かに、州により、業界団体の示すガイドラインには、高いものは10%、低いものは4%まで差異が大きいという事実があり、6%が一律の均衡価格であると考え難しい）。

（2）不動産仲介市場は市場分断的な独占的競争市場ではないか

そこで、6%という手数料率が均衡価格よりは高いと仮定して、その理由は何かを考えてみることにしよう。一つの仮説は、米国においては、リアルター協会が、全国に900（1州あたり20）ほどあり、加盟不動産仲介会社がそれぞれの細分化されて形成されている同一需給圏において、独占的競争³を行っているのではないかとということであ

³ 独占的競争とは、商品の差別化等により、仲介企業がある程度の独占力を持つ（経済学的には右下がりの需要曲線に直面していること）一方、商品の代替性があるために、多数の仲介事業者間に潜在的な競争関係が生ずるものを言う。独占的競争の長期均衡では「限界収入＝限界費用」、「価格＝平均費用」という二条件が成立する。

る。そこでは、買い手側が手数料値引きを要求すれば、売り手側が良質な物件の提供を差し控えるなど経済外的な強制手段をとる余地があるかもしれない。また、既存業者にカルテル的行動への同調を求めることもあり得ることである。手数料の下方硬直性はこのような背景のもとで生じる可能性がある。

しかし、短期的にこのようなことが奏効しても、以下の理由により、長期的には高い手数料率が維持できる保証はないであろう。第一に、都市化の進展や交通ネットワークの整備・充実により、不動産仲介市場の同一需給圏が拡大するにつれて、ルール破りを監視したり、ペナルティを課したりする実効性が確保できなくなる可能性がある。

第二に、短期的に生ずる独占的な利潤を目指して市場に参入してくる新規参入者が増えるため、既存企業の超過利潤が消滅に向かい、高い手数料率は順次、平均費用レベルに低下していくと考えられることである。

第三に、インターネットの普及・活用等によりイノベーティブな新しいビジネスモデルを持つ限界費用の小さい新規参入業者が取引上の優位性を増してくる可能性があることである。

第四は、現に不動産の買い手が、ICTを活用して、仲介業者の業務機会を奪う、いわゆる中抜きでの取引を目指して様々な動きを見せていることなどである。

（3）不動産仲介市場には情報の非対称性が依然あるのではないか

不動産仲介市場では独占的競争状態が依然として維持されていると考える別の着眼点は、物件に関する情報がかなり詳細に公開されるアメリカの不動産取引市場においても、未だそれが量的なものにとどまり、依然として情報の質的な不完全性（過疎）が市場機能を阻害し続けていると考えることである。例えば、練習問題の問題文では、「各種手数料の全詳細が明らかになっている」とされているが、これが名目上の情報開示にとどまり、実態を必ずしも十分に反映したものではないとす

れば、「仲介サービスを提供するための限界費用は物件価格に比例して上昇することはない」という経済原則を十分に開示したことにはならないであろう。そこで行政当局等が実態調査を行い、手数料を構成する費用の詳細を明らかにし、取引価額との関連において、合理的な手数料のガイドラインを示すことができれば、より実態に即した手数料での取引の実現に道を開くことになるだろう。

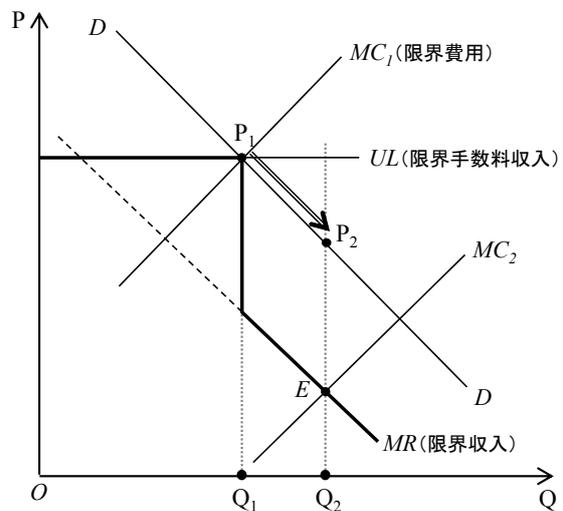
(仲介手数料率の下方硬直性について)

ここで、不動産仲介手数料市場の手数料率が下方硬直的となる一つの理由を図5の部分均衡分析により見ておこう。今、不動産仲介手数料市場には、売買仲介手数料率が3%という上限値規制がある中で、その独占競争的な市場構造により、各不動産流通事業者は個別の物件仲介業務（取引価額は所与とする）について、右下がりの手数料需要曲線 DD に直面していると仮定する。企業は、最適化行動により、限界収入 MR と限界費用 MC_1 とが一致するところで取引量と価格を決めるので、図5において、限界費用 MC_1 が需要曲線 DD と交差する取引量 Q_1 の左側では手数料は限界収入曲線 UL 上の P_1 に固定される。そして限界費用が低下し、 MC_1 より右にシフトしても、限界費用が MC_1 より多少下がる程度では、取引量の増加も、均衡手数料率の低下も起きないが、インターネット等の普及による、不動産仲介事業者の取引コストが飛躍的に削減され、限界費用が例えば MC_2 にまで大きく下落したとすると、手数料は上限値を下回った水準で、需給関係から決定されるようになり、均衡点は E 、取引量は Q_2 、手数料は P_2 の水準となり、当初の P_1 よりも低くなる。

手数料が上限値に張り付く現象は、不動産仲介業の限界費用が、規制による限界収入手数料の上限値に比べて十分に削減されていない段階で生ずる過渡的現象であると見ることができる。

なお、業務の効率化等が進み、限界費用が小さくなり、手数料について需給調整機能が働くようになった後でも、長期的には、超過利潤がある限り、これがなくなるまで不動産仲介市場への企業

図5 不動産売買手数料市場



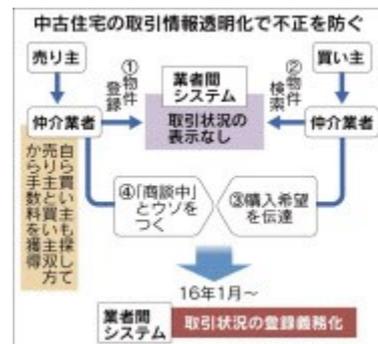
(注) 限界収入曲線は UL の存在により、太線のように屈折する。

の参入が続き、競争の結果、手数料は平均費用レベルまで低下することになるだろう。

(2015年12月21日 日経朝刊の記事)

12月21日の日経朝刊は、一面トップ記事で、国土交通省が検討している中古住宅市場の活性化に向けた対策について報じた。その骨子は、取引の透明性を高めるため、物件情報をやりとりする業者向けのレインズシステムにおいて、詳細な取引情報を開示するよう義務付け、売却依頼を受けた業者による物件の囲い込みを防ぐとともに、中古住宅の品質への不安を払拭するため、専門家による住宅の診断を普及させる法改正を検討するというものである。取引の透明性を強化すれば、両手仲介の抑制を通じて、いずれ手数料率の適正化

図6 中古住宅取引の改善



(注) 日本経済新聞朝刊 (2015. 12. 21) による。

に向けての動きも顕在化してくるものと考えられ、今後、関係者がこの問題を不動産市場の健全化と結びつけてどのように認識し、対応してゆくのが注目される局面を迎えよう。

（業界紙も正面から手数料問題に言及）

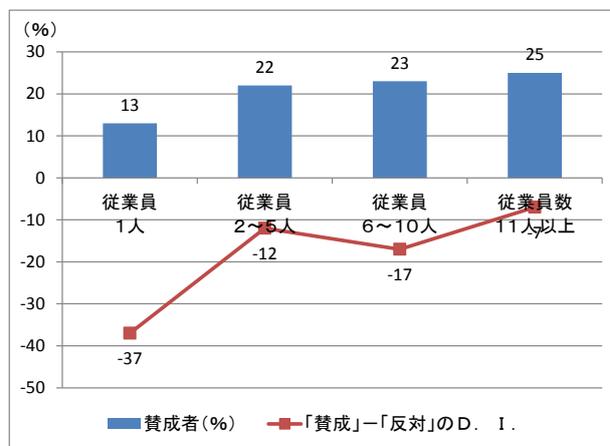
2016年1月13日発行の「日刊不動産経済通信」は、「今年の視点、今年のトレンド—不動産流通—」を掲載し、売り主がレイズへの登録状況を確認できる「ステータス管理制度」が年明けから始まったことを紹介しつつ、2015年を、不動産にIT技術を融合させた「リアルエステート・テック」(Real Estate Tech)⁴の動きやITを活用した重要事項説明の社会実験の開始、相次いだ価格査定サイトの登場などインターネット上での新しい売買方法を目指す動きが活発だったと総括し、今後、IT技術をどう使いこなして行くかが各社の生き残りの鍵になるとともに、IT化の本質は効率化であり、業務の効率化は手数料問題に直結していると指摘した。好むと好まざるとにかかわらず、手数料問題は、より意識的かつ明示的に関係者がそのあり方について議論すべき時期を迎えたと言えよう。

（仲介手数料についての不動産事業者の考え方）

土地総合研究所が、2015年（平成27年）12月から2016年（平成28年）1月にかけて行ったアンケート調査（有効回答数256社（アンケート先は不動産業界団体加盟企業1,000社））によると、仲介手数料の自由化に「賛成」の事業者は全体では、57社（22%）、「反対」92社（36%）、「どちらでもない」107社（42%）と、かなり意見が分かれた（設問は「賛成」、「どちらでもない」、「反対」、

⁴ 金融業界でFinTech (Financial Technology) (フィンテック) という波が様々な影響を与えているのと同様に、不動産業界に目前に訪れようとしている「テクノロジーの力によって、不動産業の仕組みを変える」取り組みのことを指す。FinTechで生じているのは、指紋だけで金の借り手と貸し手をネットで結びつける決済、人工知能による資産運用など、金融をより便利で身近に変えようというもの。FinTech革命の主演はアメリカのベンチャー企業。

図7 仲介手数料の自由化について



(注) データの出所は表13に同じ。

表13 仲介手数料の自由化に対する態度（企業数、%）

自由化 従業員数	①賛成	②どちら でもない	③反対	④ D. I.(① —③)
1人	2(13%)	6(38%)	8(50%)	▲37
2~5人	29(22%)	58(44%)	45(34%)	▲12
6~10人	12(23%)	20(38%)	21(40%)	▲17
11人以上	14(25%)	23(42%)	18(32%)	▲7
合計	57(22%)	107(42%)	92(36%)	▲14

(注) 1. 土地総合研究所のアンケート調査（合計256社）結果による。

2. ()外は企業数、()内は各従業員規模別の構成比(%)である（横に合計すると100%になる）。

の三問択一)。これを従業員数のランク別にみると、反対が賛成を上回することは、どの従業員数ランクでも変わりはないものの、従業員数が比較的多い企業の方が、賛成の比率はやや高まる傾向が現れた。これは従業員数が多い企業の方が、業務の効率化を実現している企業が増えること、相対的に大都市圏での業務を中心にする企業が多いため、競争環境が厳しく、また、費用の逓減が働きやすい高額物件を扱う頻度も高い業務環境にあることなどを反映していると考えられる。

（終わりに）

現在「IoT」、「A. I.」、「インダストリー4.0」という言葉に見られる通り、18世紀後半の蒸気機関

表 12 中古住宅取引の透明化のための情報開示強化対策の概要

対策政策の必要性	現状	対応
レイズシステムの物件開示 情報内容の充実	所在地、価格に限られ、取引状況は不明。	<ul style="list-style-type: none"> ・「公開中」、「購入申し込みあり」、「紹介を停止中」をネット上に表示（売り手自身が取引状況を確認可能とする）。16年1月から実施。 ・上記を織り込んだ（公財）東日本不動産流通機構などに内規見直しを認可。 ・開示情報を偽った業者には是正勧告、業者名公表といった処分を検討。
中古住宅の品質不安の払拭	制度的な措置が存在	<ul style="list-style-type: none"> ・専門家による住宅診断を普及させる宅建業法改正を検討（具体的には、売買契約時に必要な「重要事項説明書」に住宅診断項目を設ける）。

（注）日本経済新聞報道記事（2015.12.21）から土地総合研究所が作成。

による機械化が引き起こした第一次産業革命、19世紀後半の石油・電力による重化学工業化の第二次産業革命、20世紀終わりのインターネット、ITが普及した第三次産業革命に次ぐ Everyware (Ubiquitous) Computing ともいうべき第四次産業革新の波が世界を覆いつつある。未踏のマイナス金利政策の採用（平成29年1月29日、日銀政策決定会合決定）により、超金融緩和が一段と強化されつつ継続される状況の中で、2017年（平成29年）の消費税増税を見込んだ不動産の駆け込み需要に加え、その後の東京五輪（オリ・パラ）を控えた都心部の大型プロジェクト計画の稼働や地方創生事業の展開などもあり、日銀短観にも示されている通り、不動産業の景況はおそらく、しばらくの間は、相応の好調さを維持しよう。しかし、その先にまで目を向けると、国内では人口減のマイナス効果が次第に強く表われ、世界経済の牽引車であった米国、中国のそれぞれが、前者は、循環的な景気の後退期に入り、後者は、高度成長期を終えた後の不良債権処理が長引くことが予想される中、日本経済もこれらの影響を受けて、中期的には停滞色を強める公算が高い。企業業績、内部留保に比較的余裕のある今こそ、長期的に飛躍を目指す不動産事業者は、競争環境の変化が速く、厳しい時代を迎える4、5年先を見据えて、新しい事業モデルの念頭に置き、合理化・省力化投資、M&A、IOT、A. I.、BIG DATA の利活用等に

知恵を絞るべきであろう⁵。

荒井俊行 [あらい としゆき]
[(一財)土地総合研究所 専務理事]

⁵ 本テーマに関連して、マイナス金利の適用に伴い、取扱手数料を引き上げて銀行収益の悪化を補おうという議論があるが、手数料の引き上げはどのように安易に出来ることであろうか。