

業界レポート
不動産取引業
産業分類コード 68



リスクモンスター株式会社

不動産取引業（産業分類コード 68）

（１）市場概要

① 営業種目

- ・ 建物売買、土地売買
- ・ 不動産取引の代理・仲介

② 業界規模

総売上高 23 兆 287 億円

上場企業数 86 社

非上場企業数 84,938 社

③ 業界サマリー

不動産業は、「不動産取引業」と「不動産賃貸・管理業」に分けられ、不動産取引業は、「建物・土地売買業」と「不動産代理業・仲介業」に分けられる。不動産業の業態としては、「開発・分譲」、「流通」、「賃貸」、「管理」の4つに大別され、そのうち不動産取引業は、「開発・分譲」と「流通」に該当する。なお、自ら労働者を雇用して、建物を建設し分譲する事業者は、建設業に含まれる。

【取扱商品の特性】

不動産市場は、国内景気の動向や、政府の政策に影響を受けやすく、特に開発物件においては、国内景気や地価、金利の動向によって供給量が変動する。戸建住宅やマンションの販売は、「物件情報の収集」から始まり、「用地の仕入れ」、「近隣への説明」、「商品企画」、「自治体の許認可取得」、「建物建設」を経るため、長期にわたる。不動産代理業・仲介業にて取り扱う物件は、事業用建物と居住用建物に大別され、住居用建物は、学生の進級・進学・就職の時期や、企業勤務者の転勤時期に需要が集中するため、閑散期と繁忙期の差が大きい。

【業界構造】

「建物・土地売買業」は、土地や建物（分譲を含む）の売買を行う事業であり、不動産の売買や仲介のみを扱う業種を「宅地建物取引業」と呼ぶ。なお、俗にいう「ディベロッパー」は不動産の開発業者のことであり、不動産業者以外に、鉄道会社や総合建設業者、総合商社、土地保有企業なども含んでいる。

「不動産代理業・仲介業」は、多くの企業が賃貸仲介だけでなく、不動産売買の代理・仲介や賃貸物件の管理業務を行っている。事業者としては、大企業から零細企業まで幅広く存在しているが、新規参入が容易な業種であるため、中小企業の割合が高い。

【法律関係】

不動産業の業務は多岐にわたるため、全体を包括して定義する法律は存在せず、「国土の開発・計画に関する法律（国土利用計画法など）」や「土地利用、建物建設に関する法律（都市計画法など）」、「不動産営業に関する法律（宅地建物取引業法など）」、「マンション固有の法律（建物の区分所有等に関する法律など）」など、事業者に関連する法律は多岐にわたる。また、宅地建物取引業は、「宅地建物取引業法（宅建業法）」の規制により、国土交通大臣または都道府県知事の免許を受けた事業者でなければ営むことができない。

(2) 業界の特徴・商流・収益構造

【業界の特徴】

建物・土地売買業は、不動産仕入れが事業開始の第一歩となるため、「仕入能力」が必要であり、ターゲット層のニーズを満たす「商品の企画力」や、物件の需要者を見つける「販売力」も求められる。また、マンション建設などの不動産開発においては、仕入れから販売まで数年を要することから、この間の地価や金利、各種公的制度、税制、消費者ニーズなどの変化リスクに対して、長期にわたってリスク管理を行う「マネジメント能力」も求められる。

不動産代理業・仲介業においては、開業コストが低く、小人数での運営が可能であるため、零細企業が多い。新規参入が容易な業界であるため、競争が生じやすい特徴を有する。

【営業種目、業務、特徴】

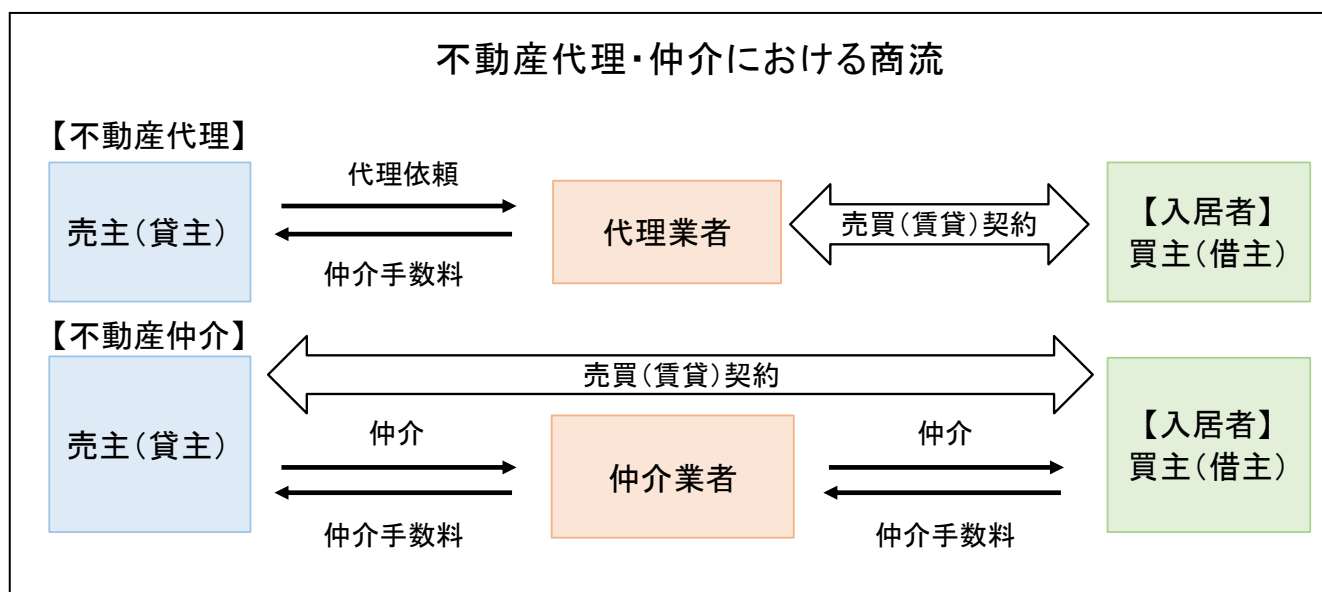
営業種目	業務	特徴
建物売買業 ・土地売買業	<p>「建物売買業」 建売業（自ら建築施工しないもの）、事務所売買業、マンション分譲業、中古住宅売買業など ※デベロッパーのうち、自ら建築施工しない事業者は、建物売買業に含まれる</p> <p>「土地売買業」 土地売買業（自ら土地造成を行わないもの）、土地分譲業、土地開発分譲業</p>	<p>「共通」</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶短期的には景気変動や税制、制度変更などの影響受け、中期的には、金利や地価、建設コストの変動などの影響を受ける ▶用地の仕入れに関しては、仕入先（個人・法人）、取得方法（相対取引・入札等）、土地の用途制限、土壌汚染リスクなどの確認が必要となる <p>「建物売買業」</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶マンション分譲は、用地仕入れから販売まで2～3年を要する場合が多い ▶戸建て住宅は、マンションに比べて滞留在庫の値下げ販売がしやすい <p>「土地売買業」</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶2012年度頃を境に地価が上昇基調にあるため、近隣の相場と比較した調査が必要
不動産代理業 ・仲介業	不動産代理業・仲介業、土地ブローカー、建物仲介業、貸家仲介業、マンション仲介業、アパート仲介業など	<ul style="list-style-type: none"> ▶東京や大阪などの大都市に事業者が集中している ▶開業コストが低く、小人数での運営が可能であるため、新規参入が容易であり、競争が生じやすい ▶「宅建業法」によって、クライアントから受け取る報酬の合計額が定められている

【商流】

建物・土地売買業は、個人や法人から不動産を仕入れ、需要家に販売を行う。戸建て住宅はファミリー世帯が主な最終需要家であるのに対して、マンション分譲は、その間取りによって単身者や法人も需要家となり得る。

土地の仕入れにおいては、まったく同じ条件の物件は存在せず、立地条件などによって、需要が大きく異なることから、需要が見込まれそうであり、売却対象となり得る物件を探し出す目利き能力や探索能力、土地の所有者から買い取るための交渉力が重要となる。安定的に需要が見込まれる物件を仕入れることは、斯業種の事業継続に必要な要素であるため、仕入基盤について確認しておきたい。

不動産代理業・仲介業においては、「宅建業法」によって、クライアントから受け取る報酬の合計額が定められており、売買（賃貸）の仲介手数料は、売主（貸主）と買主（借主）の双方が支払う形となる。斯業種においては、物件情報を独占して販売する「囲い込み」が法律で禁止されており、同一物件を複数の不動産業者が扱えるようになっているが、売主（貸主）から仲介手数料を得られるのは、媒介契約を交わしている業者のみであり、他の業者は自社が見つけた買主（借主）から仲介手数料を得ることとなる（片手仲介）。そのため、斯業者においては、売却（賃貸）を希望する不動産物件の媒介契約を獲得する活動と、市場に出回っている売却用（賃貸用）不動産の買主（借主）を探す活動の2つがそれぞれ収益につながることであり、その2つが同時に成立した際には、仲介手数料が2倍得られることになる（両手仲介）。



【収益構造・財務分析】

(収益構造)

斯業種は、土地・建物の売買や賃貸契約締結によって報酬が発生するフロービジネスであるため、収入が安定しにくい。不動産取引業では、「不動産販売収入」から「仕入コスト」や「建物の建築費」、「金融機関からの借入利息」を差し引いた金額が利益となるため、販売が滞ると管理コストが増加して利益の低下を招く。キャッシュフローの面では、不動産仕入れの際に資金需要が生じる。

不動産代理業・仲介業では、契約締結時の仲介手数料が収入となり、物件仕入コストなどは発生しないため、人件費や広告宣伝費が主なコストとなる。ストックビジネスの不動産管理業を併営しているケースが多く、管理業の割合が高いとキャッシュフローの安定性が高まる。

(安全性分析)

不動産賃貸・管理業に比べて、斯業種の自己資本比率は低く、借入依存度は高い傾向にある。その要因として、斯業種における不動産仕入れ時の資金調達、長期運転資金として調達する場合を除き、取得する不動産に担保設定して借入を行い、販売時に返済する形式が主流であり、財務レバレッジを効かせやすいことが挙げられる。他方、不動産賃貸・管理業においては、不動産取得時に資金が必要となるものの、数十年単位の返済期間を前提とした借入によって物件を取得することが主流であるため、斯業種よりも資金調達限度が小さくなりやすく、財務レバレッジが効きにくい面を有していることが挙げられる。

(収益性分析)

斯業種においては、売上原価として主に不動産の仕入れにかかる費用が多額に計上されるため、売上高総利益率は、30%程度となっている。販売費および一般管理費では、不動産を販売するための広告宣伝費が嵩みやすく、売上高営業利益率は8.6%まで低下している。借入利息が費用として嵩みやすいことを考慮すると、業界標準程度の売上高営業利益率は確保したい。斯業種は、不動産賃貸業・管理業とはビジネスモデルが大きく異なるため、収支構造にも違いがあり、業界標準の財務指標に差が表れている。

(効率性分析)

不動産取引業における販売用不動産は、用地仕入れから販売まで長期間を要するものが多く、その間、棚卸資産に計上されることになるため、棚卸資産回転期間は長期になりやすい。取り扱う商品が高額であり、販売が滞る物件が発生すると、資金が滞留し資金繰りの悪化につながるため、長期滞留物件有無の把握に努める必要がある。

【財務指標】

		不動産取引業	不動産賃貸業・管理業
安全性	自己資本比率(%)	30.3	38.9
	流動比率(%)	189.1	159.1
	固定比率(%)	139.7	195.8
	借入依存度(%)	60.1	41.3
収益性	売上高総利益率(%)	30.7	63.1
	売上高営業利益率(%)	8.6	15.2
	売上高経常利益率(%)	7.9	14.7
効率性	総資本回転数(回)	0.5	0.2
	棚卸資産回転期間(か月)	4.9	0.3

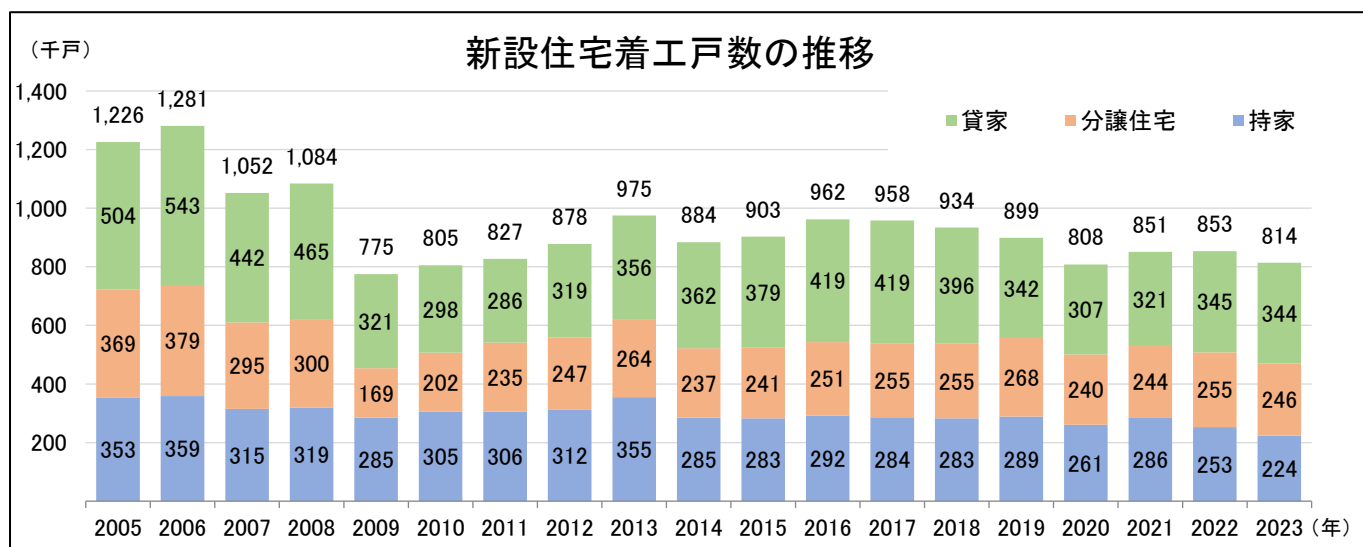
(出所) 中小企業庁「令和5年中小企業実態基本調査(令和4年度決算実績)」

(3) 業界動向

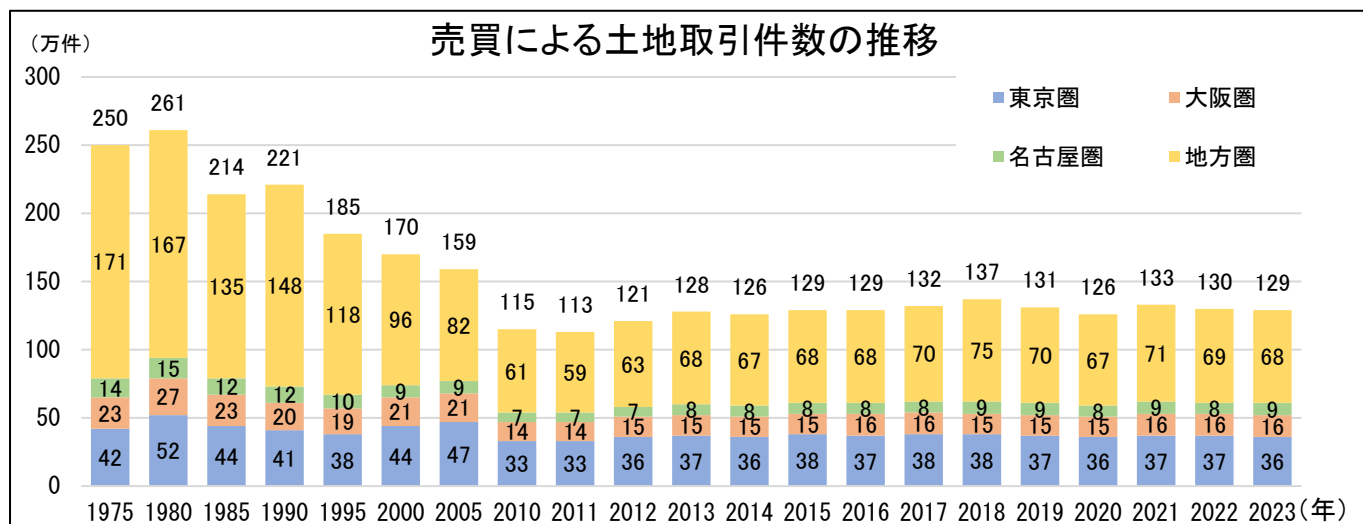
新設住宅着工戸数は、2009年に需要が大幅に減少した後、住宅取得支援策や低金利が追い風となり、2010年には増加に転じた。2013年の大幅増加と翌年の大幅減少は、消費増税前の駆け込み需要とその反動減による影響とみると、2016年までは回復傾向が続いたといえる。その後、2017年から2023年においては、やや軟調推移に転じており、特に近年は持家の減少が目立つ状態にある。

土地取引件数は、1980年をピークに2011年まで減少傾向が続き、2010年にはピークの半分以上となった。2013年以降は、三大都市圏における土地取引件数が概ね変化なく推移していることを主因に、全体の土地取引件数も概ね横ばいで推移している。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、テレワークを導入する企業が増え、都心からの本社移転や移住の動きもみられたが、影響は限定的であったといえる。

長期的には、少子高齢化による人口減少が進むことで、不動産の新規購入需要や住替需要が減少し、事業者の統廃合が進むことが懸念される。



(出所) 厚生労働省「業事工業生産動態統計年報」



(出所) 法務省「財務統計月報」

(4) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。不動産取引業においては、通常、入金と同時に不動産の引き渡しを行うため与信取引は発生しない。与信取引が発生しうるケースとしては、不動産開発の完了後に残代金の支払いを受ける場合が考えられ、一般的な継続取引とは考え方が異なる。その場合の取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

与信金額 = (不動産開発を行った場合)残代金

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

基本許容金額 = 自社の自己資本額 × 信用力に応じた割合

(例：A格10%、B格5%、C格3%、D格0.5%、E格0.3%、F格0%)

（５） 与信管理のポイント

不動産取引業は、景気動向に影響を受けやすく、業績の変動が比較的大きい特徴は「建物・土地売買業」と「不動産代理業・仲介業」に共通するものの、両業種はビジネスモデルが大きく異なるため、注意すべき点も相違する。

建物・土地売買業は、不動産仕入れが事業開始の第一歩となる。不動産の価値は、立地・周辺環境・形状・面積・接道など、固有の条件に大きく左右され、需要が低い物件は流動性が乏しくなるため、交通面や周辺環境、用途地域などから、当該不動産の用途を的確に計り、需要が高い物件を仕入れる目利き能力が必要となる。また、同時に、良質な不動産情報を収集できるネットワークを構築することも、事業安定化のための重要な要素といえる。

特に、開発・分譲事業においては、不動産の仕入能力、販売力に加え、商品の企画力も重要であるため、顧客ニーズを満たす物件を開発する能力を有しているのか、既往開発物件の現地確認を行うことも有効である。

建物・土地売買業の審査においては、企業の財務分析に加えて、過去の開発実績や売買実績、今後の開発計画、保有物件の流動性などについても確認し、在庫循環の健全性についても分析しておくべきである。

不動産代理業・仲介業においては、開業コストが低く、小人数での運営が可能であるため、新規参入が容易である。しかし、その分競合が生じやすく、仲介手数料についても、「宅建業法」によってクライアントから受け取る報酬の合計額が定められており、取引ごとに得られる収入には限度があることから、売上拡大には主に仲介件数の増加が必要となる。また、不動産仲介には、売主（貸主）と買主（借主）の双方から仲介手数料を得る「両手仲介」といづれか一方からのみ仲介手数料を得る「片手仲介」があり、いずれもより多くの顧客に自社の認知を広げることが仲介取引獲得のポイントとなるため、広告などを含めた営業活動への注力も必要となる。

与信審査においては、過去の仲介実績を踏まえて、斯業者の営業力を確認するとともに、従業員数（人件費）や広告宣伝費を把握し、コストに見合った売上高を確保できているか、を確認しておくべきである。また、事業の安定性を評価するうえでは、ストック型収益となる不動産管理業の事業構成比についても把握しておきたい。

不動産取引業は、「宅建業法」の規制により、国土交通大臣または都道府県知事の免許を受けて事業を行うため、法令に違反すると業務改善のための指示処分、業務停止処分、免許取消処分などの行政処分を受けることとなる。取引先の過去の処分有無や内容の確認も怠ることなく、定量面、定性面の総合的な判断を行う必要がある。

【参考資料】

国土交通省：「住宅着工統計（各年）」、「建築着工統計調査報告（令和5年計）」、「精算緑地制度の概要」

法務省：「法務統計月報」

中小企業庁：「令和5年中小企業実態基本調査（令和4年度決算実績）」