

業界レポート
不動産賃貸業・管理業
産業分類コード 69



リスクモンスター株式会社

不動産賃貸業・管理業（産業分類コード 69）

（1）市場概要

① 営業種目

- 不動産賃貸
- 貸家・貸間
- 不動産管理
- 貸駐車場

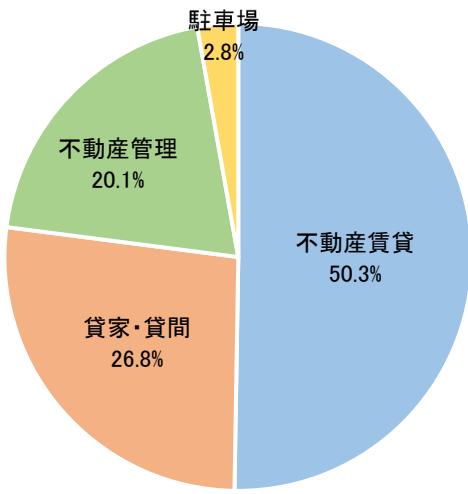
② 業界規模

総売上高 22兆8,933億円

上場企業数 42社

非上場企業数 89,443社

営業種目別売上高割合



（出所）総務省統計局「令和3年度経済センサス」

③ 業界サマリー

不動産業は、「不動産取引業」と「不動産賃貸業・管理業」に大別され、「不動産賃貸業・管理業」の営業種目としては、「不動産賃貸」、「貸家・貸間」、「不動産管理」、「貸駐車場」の4つに分類される。

【取扱商品の特性】

不動産賃貸業および貸家・貸間業は、オフィスビルやマンション、アパートの一室などを企業や個人に貸し出して収入を得るビジネスモデルであり、賃貸物件の稼働率は、間取りや立地、築年数、賃料などに影響を受ける。不動産管理業は、所有者に代わって、清掃・設備メンテナンス、契約更新業務、修繕計画の立案、入居者募集などの管理業務を行い、対価を得る。

【業界構造】

斯業種における4つの営業種目は、いずれも事業を開始するにあたって許認可が不要であるため、新規参入が比較的容易であり、「貸家・貸間業」や「駐車場業」は個人でも開業しやすい。他方で、土地や建物の取得が必要となるため、元々不動産を所有している場合を除いては、事業開始において金融機関から多額の借入が発生しやすい。

【法律関係】

不動産管理業のうち、賃貸住宅管理業務を行う際は、国土交通大臣の登録が義務付けされている。斯業種全体に関わる法令としては、賃借人の保護を目的とした「借地借家法」がある。また、不動産管理業者が物件のオーナーから賃貸物件を借り上げて、その賃貸物件の入居者募集や入居者からの賃料回収を代行する形式をサブリースといい、サブリース契約締結時には物件のオーナーと管理業者との間に「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が適用される。サブリース契約の有無や所有する不動産の規模を踏まえ、法令および法改正状況の把握に努める必要がある。

(2) 業界の特徴・商流・収益構造

【業界の特徴】

不動産賃貸業は、保有するビルやマンションなどの不動産から賃料収入を長期間にわたって獲得する事業である。賃料収入を安定的に得るためには、立地や家賃設定が重要であり、入居率を維持するために定期的な清掃や警備、設備のメンテナンスなどが必要となる。

賃貸用不動産の購入を行う際は、金融機関からの資金調達が必要となることが多く、借入依存度が高まるにつれて、利回りが低下するため、自己資金の保有量によって経営の安定度合いが変化する。

不動産管理業は、一度管理契約が締結されると長期間契約が継続されるケースが多く、業績が安定しやすい傾向にある。賃貸業、不動産管理業ともに、賃料収入や管理料収入に大きな波が生じにくいため、製造業や卸・小売業などの他業種に比べて資金繰りは安定しやすい。

【営業種目、用途・業務、特徴】

営業種目	用途・業務	特徴
不動産賃貸業	事業所、店舗、土地などの賃貸 貸ビル業、貸店舗業、貸倉庫業、 貸会議室業など	▶法人向けが中心であり、都心部やビジネス街での需 要が大きい ▶駅近などの立地要素に加え、賃料設定や内装設備な ども重要である ▶物件購入資金が嵩みやすい
貸家・賃間業	住宅および一室の賃貸 マンション賃貸業、アパート賃貸 業、ウィークリーマンション賃貸 業など	▶個人所有物件が全体の7割程度あり、投資目的の個 人所有も増加している ▶ファミリー、学生、単身者などの世帯構成や地域特 性を考慮した戦略が必要
不動産管理業	建物の所有者から委託を受け、經 営業務や保全業務などの管理を行 う ビル管理業、マンション管理業な ど	▶主な業務は入居者募集、家賃回収や建物維持管理。 ▶対象地域の情報保有量や宣伝力が重要となる ▶不動産賃貸業や不動産代理業・仲介業との兼業業者 も多い
駐車場業	自動車や自動二輪車を駐車する場 所の賃貸	▶月極とコインパーキングに分かれる ▶月極は、少額の初期投資で実施可能だが、駐車可能 台数により売上上限額が決定する ▶コインパーキングは、初期の設備投資が必要である が、稼働率向上や単価アップにより売上高が増加す る。立地が重要であり駅の近くや繁華街では需要が 高い。

【商流】

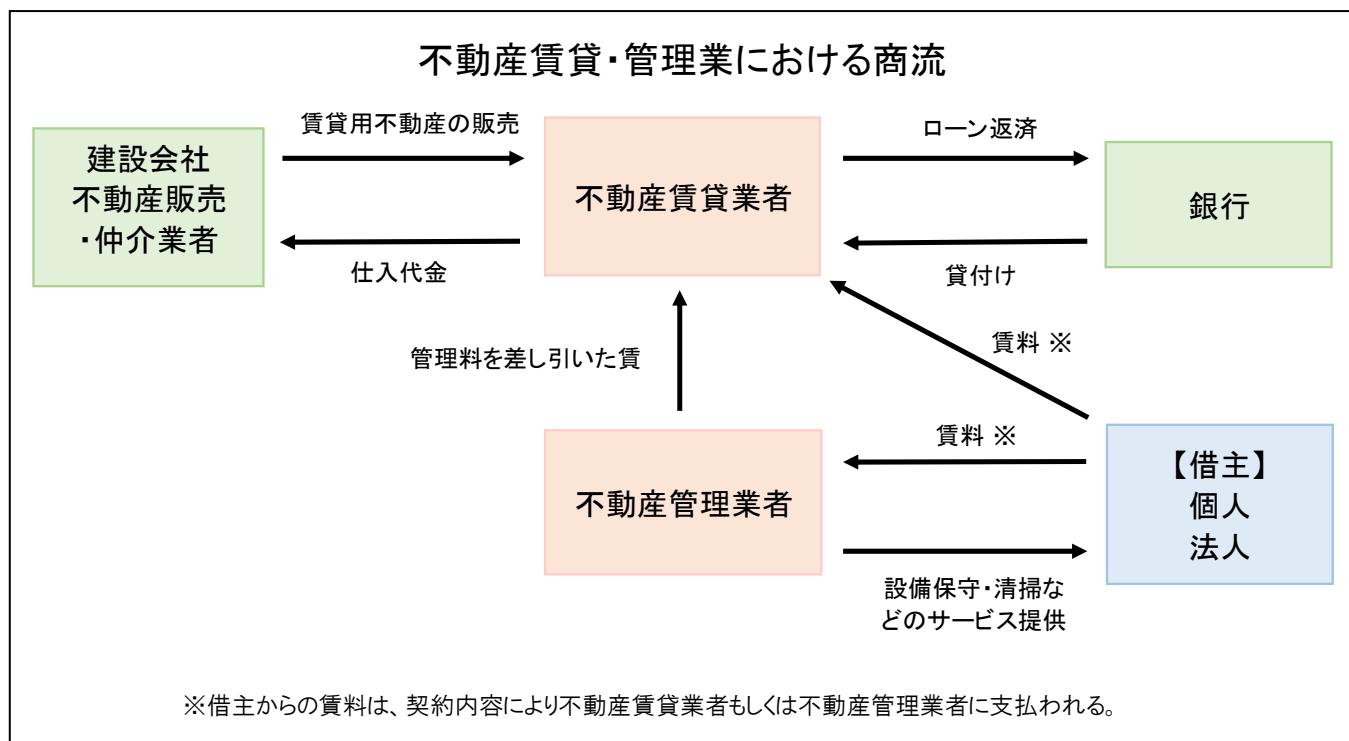
不動産賃貸業者は、主に個人を対象として住居を提供する貸家・貸間業者と、主に法人を対象として貸ビル・オフィスを提供する狭義の不動産賃貸業者に分類される。不動産賃貸業者は、不動産販売・仲介業者からの購入または開発行為により賃貸用不動産を取得し、個人や法人に貸し出すことで、賃料収入を得ている。安定した賃料収入を得るために、交通や住環境などを考慮した立地や、単身者・ファミリー層などターゲットに合わせた間取り、適正な家賃設定が重要となる。

不動産管理業者は、ビルやマンションの所有者（管理組合含む）から委託を受け、会計業務や設備の保守・清掃などの管理業務の実施により収入を得る。収入は管理件数によって変動するが、サービスの差別化が難しいため競争は激しく、また契約後に管理業者を変更することも稀であることから、不動産開発業者などの関係構築や営業力が重要となる。

【その他】

不動産賃貸業においては、家賃収入と物件購入金額、諸経費から算出される利回りや、入居率や将来的な空室リスクなどを考慮する必要がある。利回りは、物件タイプ（戸建て、マンション・アパートなど）、所有区分（一棟所有または一部所有）、新築・中古などによって目安は異なり、明確な基準がないため、近隣相場と比較して判断する必要がある。

特に家賃設定においては、適正価格を上回っている場合、空室リスクが高くなり、適正価格以下に設定すると、空室リスクは低下するものの利回りの低下につながるため、適正価格での設定が重要となる。



【収益構造・財務分析】

(収益構造)

不動産賃貸業においては、「賃料収入」から「管理コスト」や「不動産の減価償却費」、「金融機関からの借入返済額」を差し引いた金額が利益となる。キャッシュフローの面では、不動産取得の際に多額の資金が必要となるが、賃貸開始後の資金需要は老朽化に対する修繕費用などであり、頻度は少ない。

(安全性分析)

斯業種においては、不動産取引業よりも自己資本比率が高く、借入依存度は低い傾向にあり、良好な水準となっている。その要因として、不動産取引業は、販売用不動産を仕入れるための借入を行い、不動産の販売とともに返済する形式が主流であるため、財務レバレッジを効かせやすいことが挙げられる。他方、斯業種では、数十年単位の返済期間を前提とした借入によって不動産を取得することが主流であるため、不動産取引業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、売上原価として建物の管理費や水道光熱費、修繕費などを計上し、不動産の減価償却費を販売費および一般管理費に計上するケースが多い。管理費などの売上原価は、コスト全体に占める割合が小さいため、売上高総利益率は 60% を超える高水準となっているが、販管費としての減価償却費の割合が大きいため、売上高営業利益率は 16.0% まで低下している。

(効率性分析)

斯業種における賃貸用不動産は、固定資産として計上されるが、不動産取引業における販売用不動産は棚卸資産に計上されるため、斯業種の棚卸資産回転期間は 0.3 か月と短く、不動産取引業では 4.8 か月と長期になっている。

【財務指標】

		不動産賃貸業・管理業	不動産取引業
安全性	自己資本比率(%)	38.9	30.3
	流動比率(%)	159.1	189.1
	固定比率(%)	195.8	189.9
	借入依存度(%)	41.3	60.1
収益性	売上高総利益率(%)	64.6	30.9
	売上高営業利益率(%)	16.0	8.7
	売上高経常利益率(%)	15.6	8.0
効率性	買掛債務回転期間(か月)	1.3	0.4
	売掛債権回転期間(か月)	0.6	0.3
	棚卸資産回転期間(か月)	0.3	4.8

(出所) 中小企業庁「令和4年中小企業実態基本調査」

(3) 業界動向

賃貸不動産の家賃推移は、全国的に緩やかな上昇傾向にあり、特に主要都道府県においては、全国平均よりも伸び率が大きい。2016年から2024年においては、福岡（2016年比11.4%増）の伸び率が最も大きく、次いで愛知（同6.0%増）、東京（同5.8%増）の順となっている。家賃相場の変動要因は様々あり、主な要因として「空室率」、「新規供給量」、「転出入数」の3つが挙げられる。

「空室率」

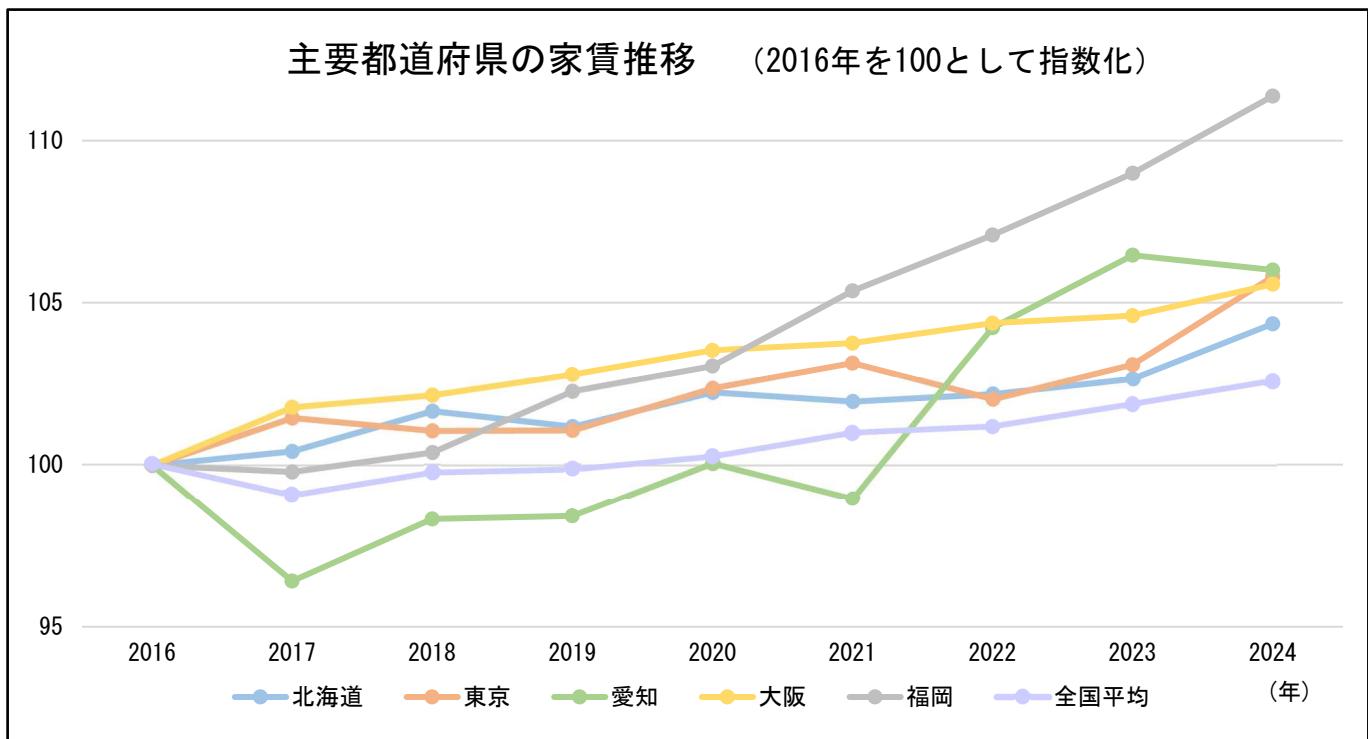
物件全体に対する空室の割合を示す「空室率」が低い状況においては、当該地域に住みたい需要に対して、供給が乏しい状態であるため、賃貸物件オーナーとしても強気の家賃設定が可能となることから、家賃相場は上昇傾向になりやすい。

「新規供給量」

新規に賃貸物件が建設された場合、空室率の増加につながり家賃下落要因となる一方、築浅物件は築古物件よりも高い家賃設定が可能となるため、家賃相場の上昇要因となる。

「転出入数」

転入超過数が増加傾向にある場合、家賃相場も比例して上昇傾向となりやすい。東京都においては、2022年に転出超過となり、一時的に家賃は減少しているが、長期的には東京都への転入超過傾向が予想されている。



(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。不動産賃貸業に対して発生する与信取引として、建設会社による賃貸用不動産の建設や、不動産管理会社による不動産管理サービスの提供が挙げられる。前者はスポット取引が中心となり、与信金額は工事未収金となる。後者の継続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。

不動産管理業に対して発生する与信取引として、管理業務の一部である清掃・設備管理業務などを外部委託する「委託取引」が挙げられ、継続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。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができます。

$$\text{不動産管理業・管理業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.3 \text{か月}$$

●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。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

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

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A格 30%、B格 20%、C格 15%、D格 10%、E格 6%、F格 0%)

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（64.6%）と買掛債務回転期間（1.3か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.646)[\text{原価率}] \times 1.3(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.038 \end{aligned}$$

(例：売上高 100 億円・A格の場合：100 億円 × 0.038[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 1.14 億円)

(5) 与信管理のポイント

不動産賃貸業・管理業においては、金融機関から資金調達を行い、不動産からの賃料収入を原資として長期にわたって返済していく必要があるため、投資計画どおりにキャッシュフローを循環させることが重要なポイントとなる。資金計画において、新規投資の場合は不動産取得費用に対して、賃料収入と必要経費（管理費、修繕費、保険料、租税公課など）から利回りを算出し、適正な利回りを確保できるかを把握する必要がある。

賃料収入は、賃料×稼働率で求められるため、稼働率が低下しない範囲で、できるだけ高い賃料設定を行うことが重要となる。建物に付随する賃貸用不動産の評価は、将来得られる賃料収益を基に、現在の物件価値を算出する「収益還元法」を用いることが主流となっており、当初の事業計画よりも家賃設定や稼働率が低水準となっている場合には、不動産を取得した際の価値よりも、実態の運用価値が下がってしまい、十分な投資効果を得られていないこととなる。

賃貸用不動産は、アパートやマンションなどの「住宅」、テナントビルやショッピングモールなどの「商業施設」、駐車場などの「貸地」などに大別され、それぞれ賃料設定を行う際には、立地や人口、周辺環境（商業施設・学校・病院・公園など）や地域の開発計画などを考慮する必要がある。

いずれの場合も、需要者となる個人や法人が乏しいと稼働率が低くなりやすいことから、立地（最寄り駅からの距離や人通りの量）や周辺地域の人口は重要な要素となる。「住宅」や「商業施設」においては、それぞれの用途に適した環境・地域（用途地域や公共施設の有無など）であるか、周辺の賃貸用不動産の空室状況はどうかなどを確認し、需給状況を把握しておくことが重要となる。

また、賃料収入の維持においては、長期的には、施設の安全面維持や老朽化対策などの設備投資を定期的に実施することも重要となるため、それらの設備投資計画についても確認しておきたい。特に大規模修繕などが生じると資金繰りに大きく影響するため、物件維持に必要となる設備投資計画を確認し、資金需要の発生時期と金額を確認しておくことが望ましい。

不動産賃貸業・管理業としての審査においては、物件単位での分析だけでなく、保有物件ごとの収支状況を把握し、不採算物件が発生していないか、保有する不動産全体として黒字運用できているかなどを把握し、長期的な安定性に関する検討を要する。

参考資料

- 総務省統計局：「令和3年度経済センサス」
- 業種別審査事典（一般社団法人金融財政事情研究会）
- 中小企業庁：「令和4年中小企業実態基本調査」
- 全国賃貸管理ビジネス協会「全国家賃動向」