



業界レポート

不動産仲介業

株式会社CCイノベーション

令和4年10月

目次 -CONTENTS-

01. レポートサマリー
02. 基礎知識
03. 業界の動向
04. 今後の焦点
05. CCIのソリューション

基礎知識

不動産仲介業は、買主（借主）と売主（貸主）をマッチングし、仲介手数料を受領する業務を主とするフロービジネスである。営業人員のスキルや能力に依存する労働集約型の業態で、費用に占める人件費割合が大きい。着実に成約に繋げる優秀な営業人材の確保および定着が事業の大きなポイントとなる。

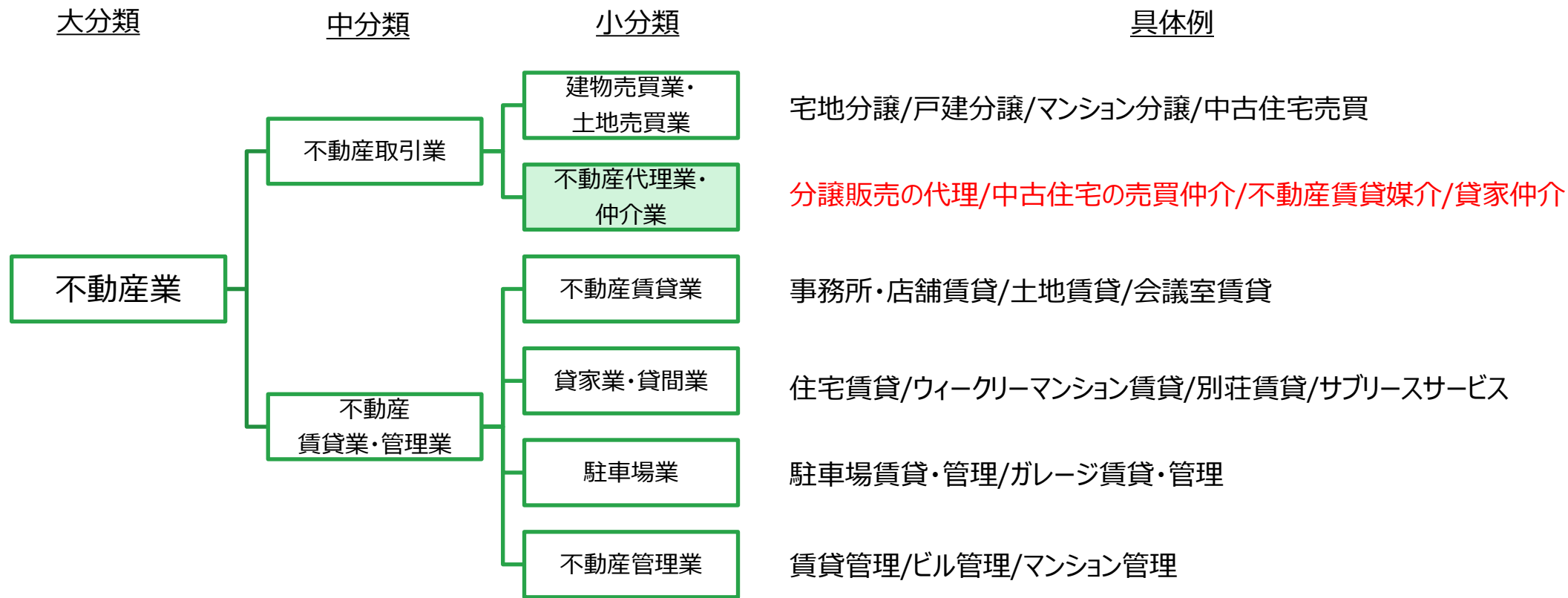
業界の動向

不動産仲介業は市場全体としては拡大基調にある。わが国の住宅ストックは今後も拡大が予想される一方、少子高齢化に伴う「空き家問題」の深刻化が見込まれることから、既存不動産の有効活用への顧客ニーズの高まりが予想される。最近ではICTやAI技術を活かした「不動産テック」による新サービスやプラットフォームが次々に生まれている。

今後の焦点

マンパワー営業に依存する従来型のビジネスモデルから、不動産テックを活かした事業のDX（デジタルトランスフォーメーション）に取り組み、労働生産性の向上や新たな顧客価値の提供に努める必要があるのではないかと。

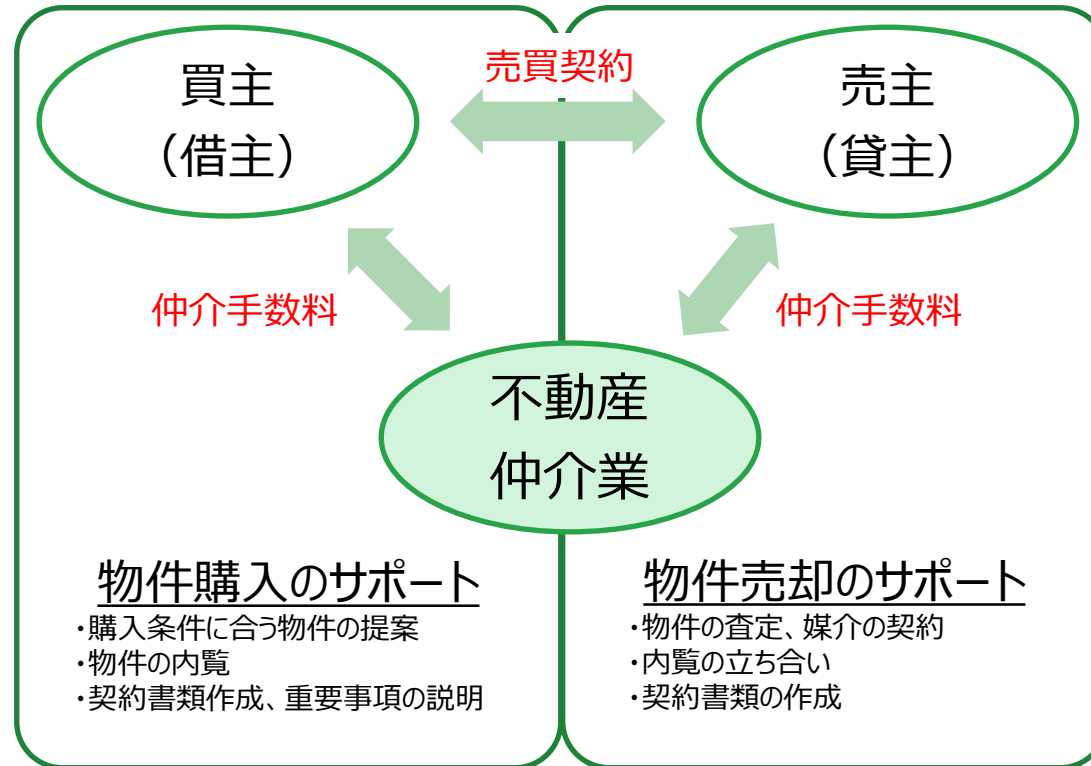
不動産業の全体像（標準産業分類）



（出所：総務省「日本標準産業分類（平成25年10月改定）」）

国の標準産業分類では、不動産業は上記のように分類される。その中で、不動産仲介業は不動産の売買・賃貸等の取引を通じて「仲介（媒介）」による報酬を得る業態を指す。

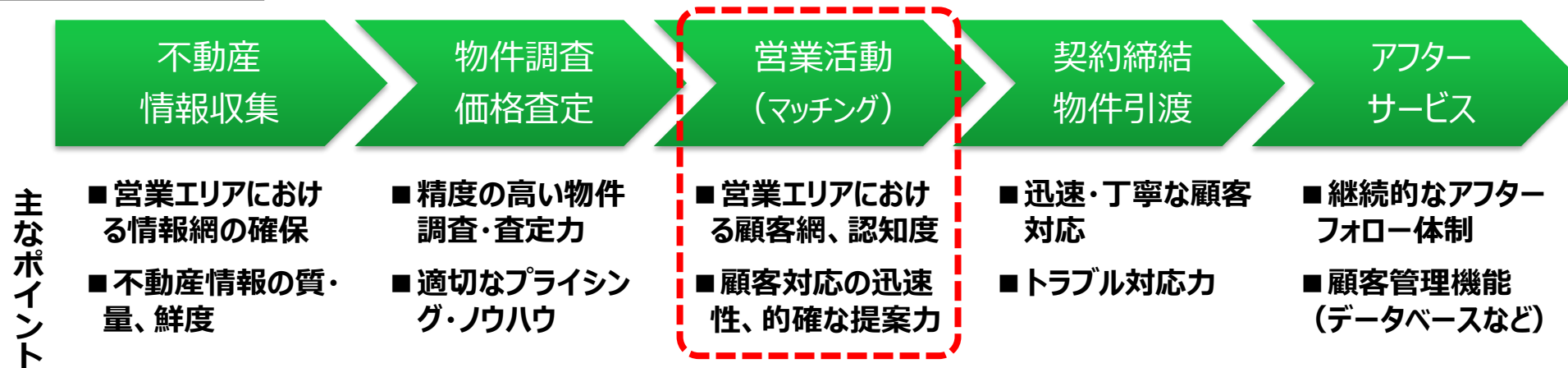
不動産仲介業のビジネスモデル



不動産仲介業は、買主（借主）と売主（貸主）をマッチングし、双方から仲介手数料を受け取る業務を主とする**フロービジネス**である。自社で資産を持たずに双方の橋渡し業務に特化する業者が多いが、自社で物件を買い取り、リフォームやリノベーションを行って、物件価値を高めたうえで再販するケースもある。

2. 基礎知識

バリューチェーン



不動産仲介業は、開発や売買・賃貸などの他の不動産事業に比べて、資産価値の変動の影響を受けにくい。一方で、大幅な景気後退や地域企業や工場の撤退、大手事業者の進出によって事業業績に影響が及ぶ可能性がある。

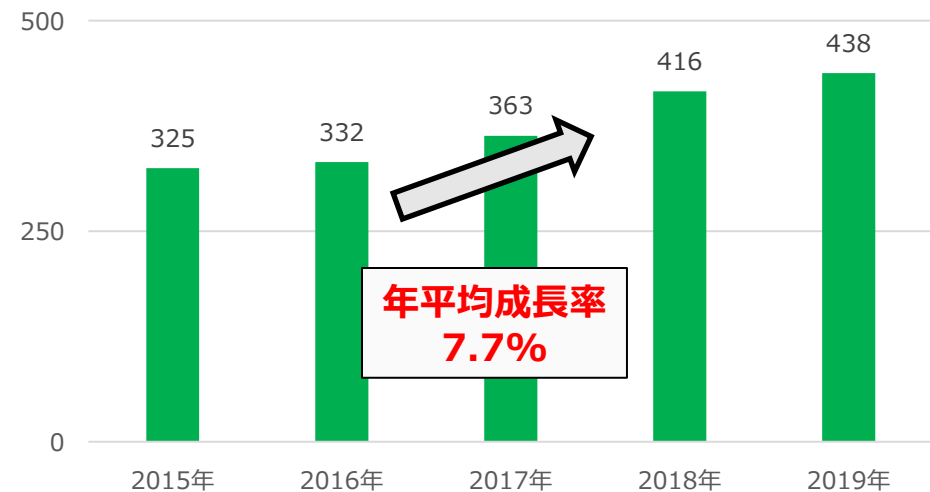
抱えている**営業人員のスキルや能力に大きく依存する労働集約型の業態**であり、費用に占める人件費の割合が大きいため、人員に見合う収益確保が出来なければ、事業継続に窮することになる。よって**本事業のKFS（重要成功要因）**は、**優秀な営業人材の確保・定着**によるところが大きい。

3. 業界の動向

不動産賃貸業の市場規模

日本標準産業分類			売上(百億円)		
大	中	小	2017年	2018年	2019年
不動産業	不動産取引業		3,213	3,371	3,530
		建物・土地売買業	1,314	1,388	1,532
		不動産代理業・仲介業	950	972	1,094
	不動産賃貸業・管理業		363 (11.3%)	416 (12.3%)	438 (12.4%)
			1,899	1,983	1,998
		不動産賃貸業	842	870	869
		貸家・貸間業	598	611	615
		駐車場業	82	91	92
	不動産管理業	377	410	423	

不動産代理業・仲介業の市場規模 (百億円)



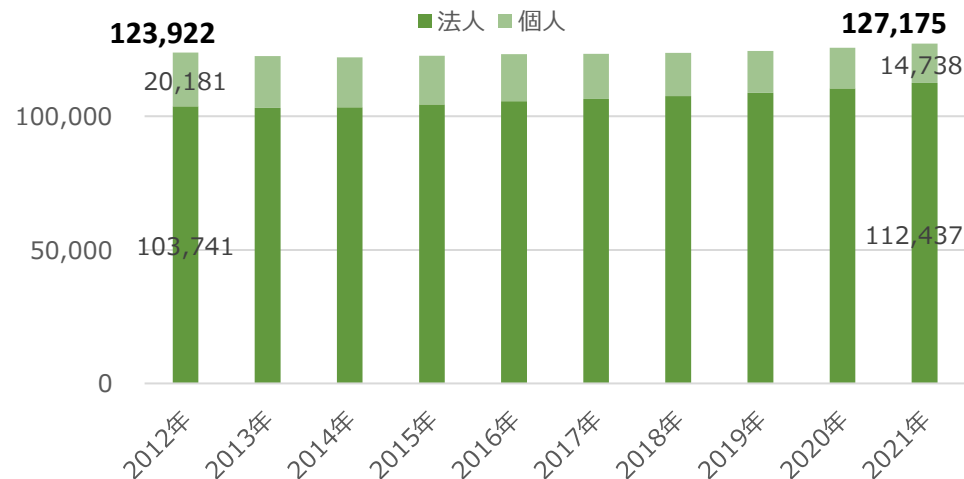
(出所：総務省統計局「サービス産業動向調査」)

国の推計結果によると、不動産業全体の市場規模は約35兆円である。その内、不動産代理業・仲介業は約4.4兆円（全体の約12%）である。年次推移を見ると、2015年以降は年々伸びており（年平均成長率7.7%）、市場は拡大基調である。

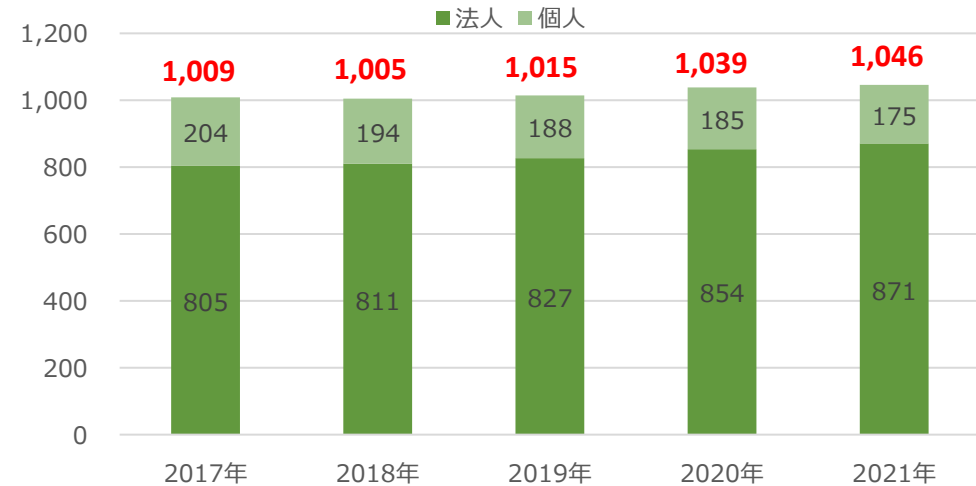
3. 業界の動向

宅地建物取引業者の動向

宅地建物取引業者数の推移（全国,人）



【参考】宅地建物取引業者数の推移（石川県,人）



（出所：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」）

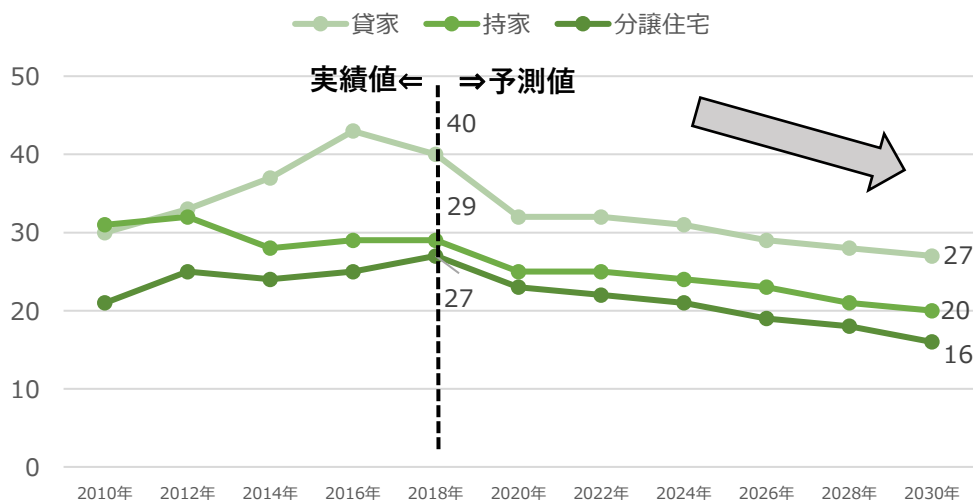
不動産業は「免許制」であり、宅地建物取引業の免許を国土交通大臣または都道府県知事から受ける必要がある。基本的に1事務所に勤務する従業者5人につき、1人の専任の宅地建物取引士を設置すればよく、開業時の初期投資も少ないことから、**参入障壁は比較的低い**といえる。零細規模の事業者も多い。

石川県においては、宅建業者数は約1,000人程度で微増傾向にあり、特に法人事業者が増加していることがわかる。

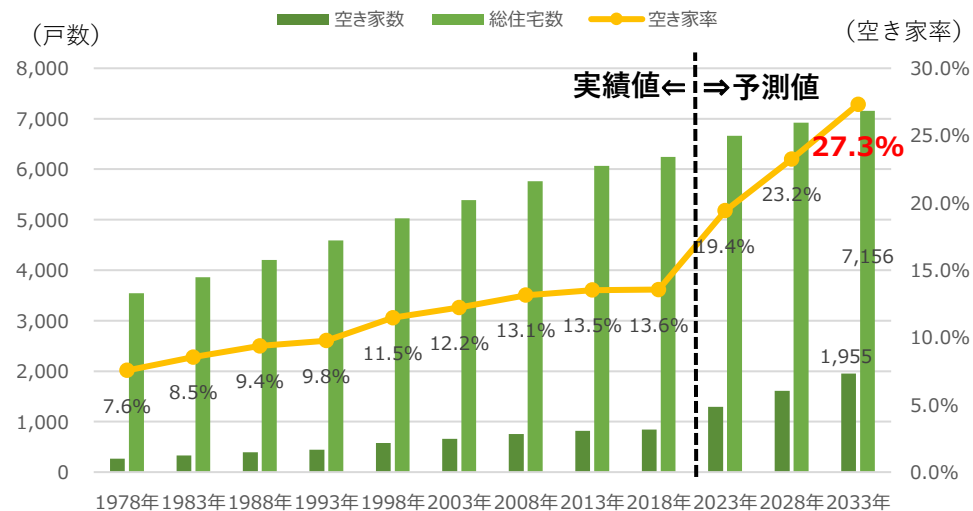
3. 業界の動向

今後の住宅市場について

新築住宅着工戸数の実績と予測（万戸）



総住宅数、空き家数及び空き家率（万戸、%）



（出所：野村総合研究所「〈2019年度版〉2030年の住宅市場と課題」より引用）

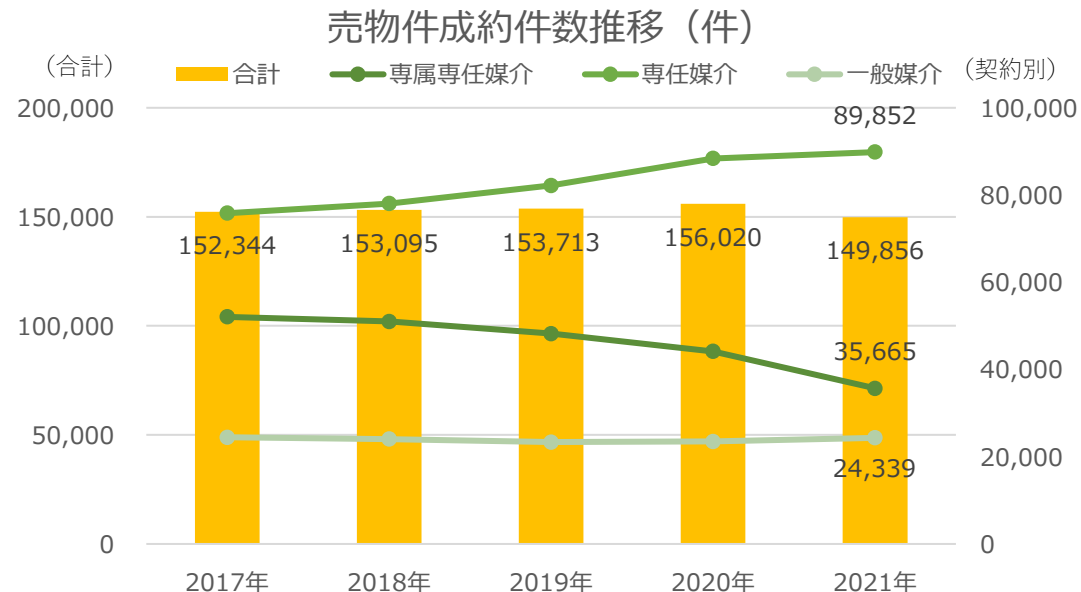
新築住宅着工戸数は持家、分譲住宅、貸家のいずれの用途においても、今後漸減が予想される（主な要因は移動世帯数の減少、平均築年数の伸長、名目GDPの横ばい推移）。

今後の予測では現在の住宅ストック6,242万戸から総住宅戸数が増加する一方で、**空き家率が年々上昇し、2033年には27.3%に達する**。国による空き家問題対策として、法律整備（空家等対策特別措置法）、相続登記の義務化などが進められている。

不動産契約、売買仲介件数の推移

契約種類	概要
専属専任 媒介契約	<ul style="list-style-type: none"> ・売主が売却の依頼ができるのは1社のみ。 ・売主の自己発見取引は不可。 ・媒介契約締結後、5日以内に物件をREINSに登録。 ・不動産会社は1週間に1回以上文書で状況報告。
専任 媒介契約	<ul style="list-style-type: none"> ・売主が売却の依頼ができるのは1社のみ。 ・売主の自己発見取引は可能。 ・媒介契約締結後、7日以内に物件をREINSに登録。 ・不動産会社は2週間に1回以上文書で状況報告。
一般 媒介契約	<ul style="list-style-type: none"> ・売主は複数の会社に売却依頼が可能。 ・売主の自己発見取引も可能。 ・REINSへの登録は任意。

(出所：SPEEDA「不動産仲介業」)



(出所：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」)

売買仲介の契約種類別では、「専任媒介契約」による仲介が最多となっている。成約件数の全国総数は15万件程度で増加基調にあったが、コロナ禍を機に減少に転じている。

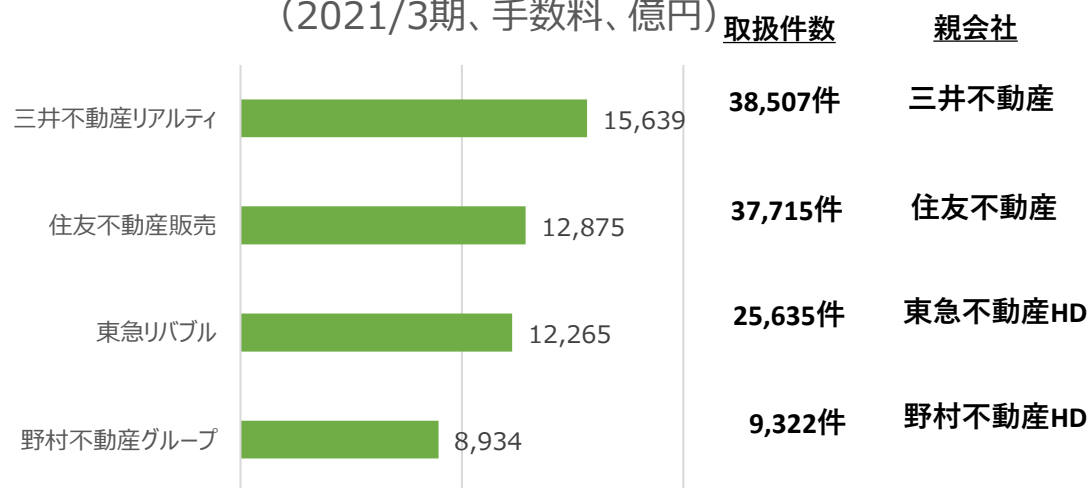
国土交通省は、REINS (Real Estate Information Network System、不動産流通標準情報システム) への物件情報登録を義務付けているが、一部事業者による情報困込もあって、十分機能しているとは言えない。

3. 業界の動向

業界プレイヤー

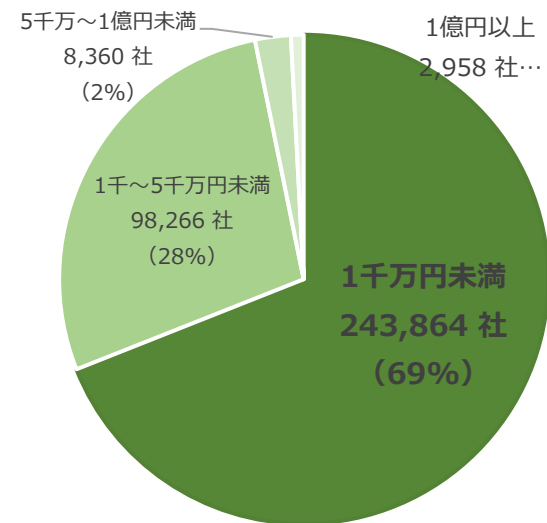
主要不動産仲介業各社の売買仲介実績

(2021/3期、手数料、億円) **取扱件数**



(出所：各社有価証券報告書)

【参考】資本金別法人数 (令和2年)



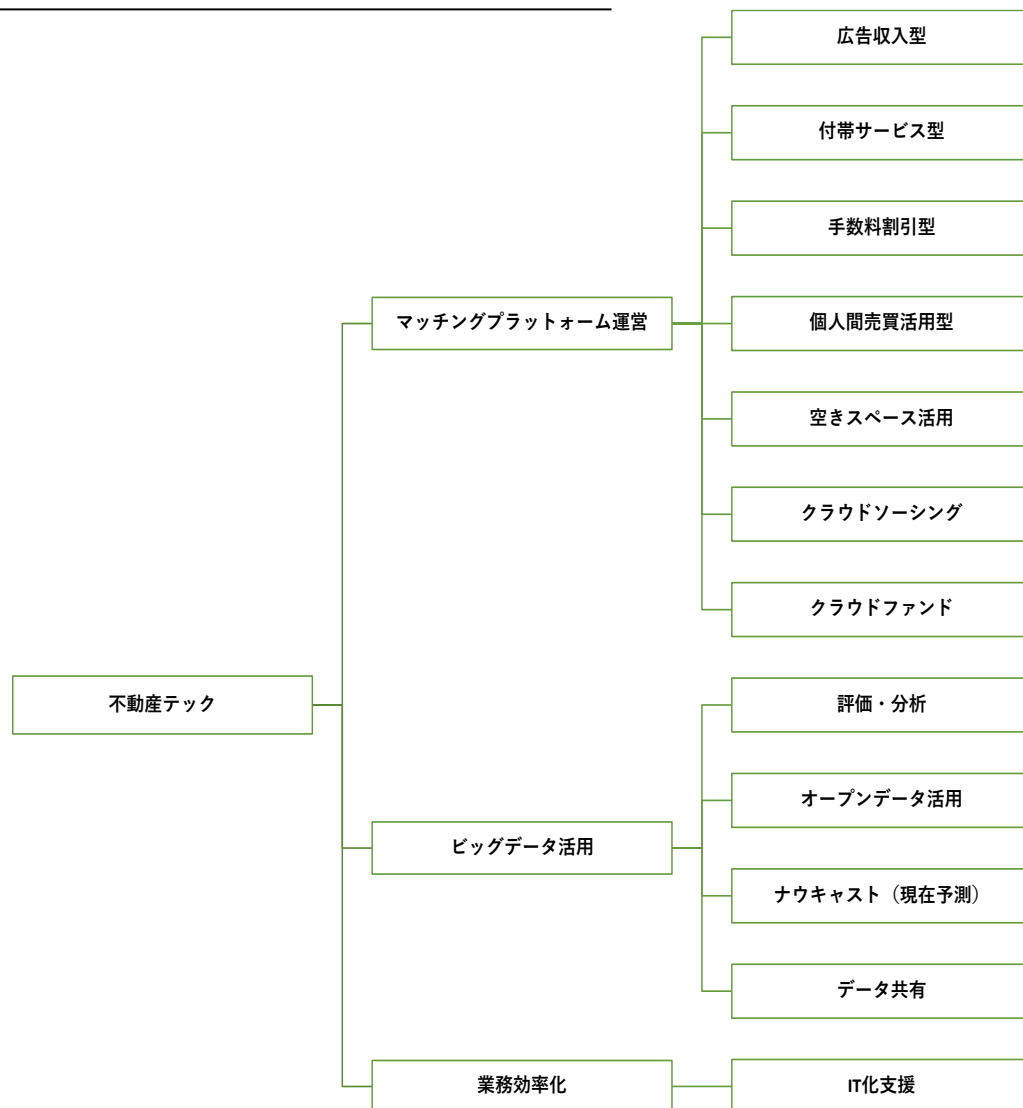
(出所：公益財団法人不動産流通推進センター「2022不動産表統計集」)

事業者は大手（デベロッパー系や信託銀行の傘下企業等）から個人ブローカーに至るまで裾野が広い。大手は全国に直営店を展開するとともに、各地にフランチャイズ加盟店を系列化し、規模拡大を図っている。

一方、小規模事業者は地域密着や得意分野に集中するなど、ローコスト経営を行う事業者が多い。

近年では、消費者がインターネットなどで物件情報に直接アクセスできる機会も多い。**情報量だけでは差別化が困難であり、業者間の過当競争が仲介報酬の引下げにもつながっている。**

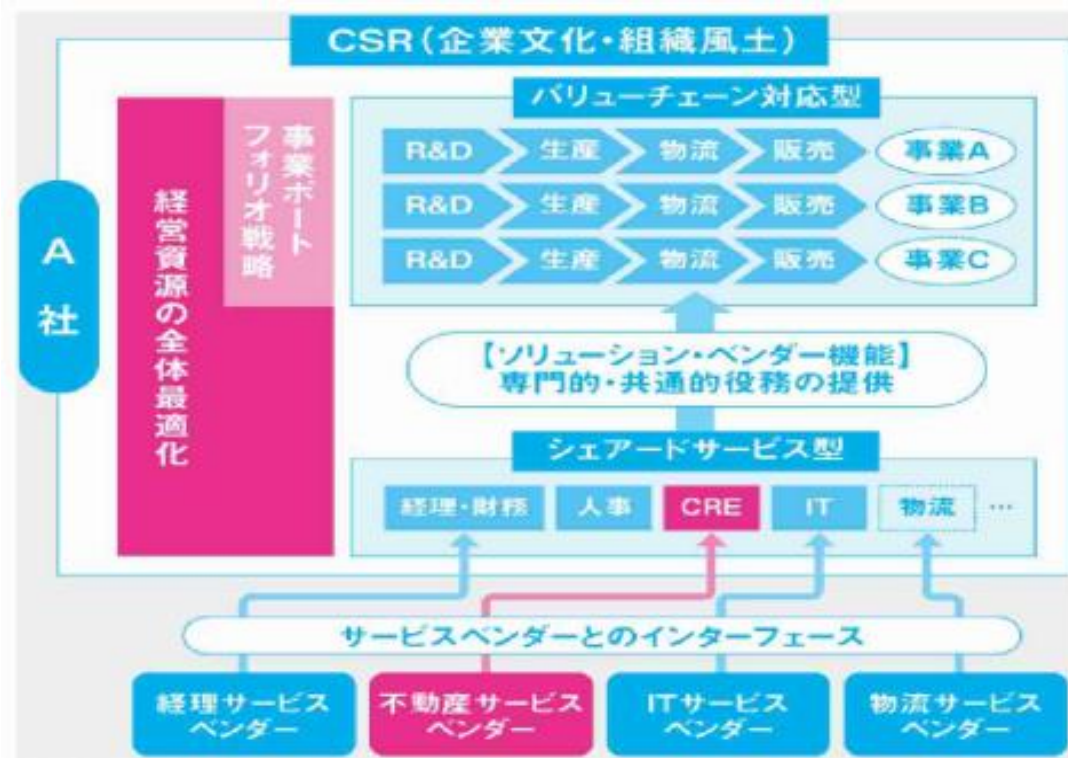
「不動産テック」について



デジタル化の波は不動産業界にも押し寄せている。いわゆる「不動産テック」は、テクノロジーの力によって、不動産に関わる業界課題や従来の商習慣を変えようとする価値や仕組の事を指す。

一部取引のIT化によるコスト削減や仲介手数料を半額や無料にすることで集客する会社や仲介業務を行わずポータルサイトの運営に特化する会社も現れており、従来型ビジネスモデルからの変化が期待されている。

企業による不動産の利活用（CRE戦略）



(出所：国土交通省土地・建設産業局不動産市場整備課
「企業による不動産の利活用ハンドブック（2019年5月）」)

国は企業不動産（CRE）が、CSR/ESG経営を実践するためのプラットフォームの役割を果たすべきとしている。企業不動産戦略を実践し、地域・都市に貢献していくためには、企業が適切なマネジメント体制の下で組織的に取り組むことが不可欠としている。

デジタル活用によるビジネスモデル変革へ



少子高齢化や人口減少を背景に、空き家問題の深刻化や土地活用の需要増加などが想定される。法人・個人問わず、不動産の利活用への顧客ニーズは高く、不動産流通ビジネスへの期待は大きい。

不動産仲介業は高額な金銭が動くビジネスであり、顧客との信頼関係の構築やコミュニケーションが不可欠である。従来型の業務フローをゼロベースで見直し、デジタル（不動産テック）の導入等を通じて、業務効率化と顧客提供価値の磨き上げが必要である。地域の顧客に選ばれ続けるためにも、DX化（デジタル化を通じたビジネスモデルの再構築）への取組は避けて通れないのではないか。

5. CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略 <ul style="list-style-type: none"> 経営理念・ビジョン策定 経営計画の策定 個別施策の立案 	コストマネジメント <ul style="list-style-type: none"> 原価管理体制の構築 物件費削減に関する助言 アウトソーシングの受託 	人材紹介 <ul style="list-style-type: none"> 最適な人材マッチング 独自のネットワーク 人材定着サポート
ビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> 新たな販売・仕入先の紹介 新商品・新技術開発パートナー紹介 グループ会社コレゾの活用 	人事制度・人材育成 <ul style="list-style-type: none"> 人事評価制度の策定 賃金制度の設計 階層別・専門別研修の実施 	
ICT <ul style="list-style-type: none"> システム導入・更改のサポート 独自アプリによる生産性向上 社内コミュニケーションの活性化 	業務効率化 <ul style="list-style-type: none"> BPR企画・立案 クラウド会計を活用した事務効率化 各種業務のマニュアル化 	
海外展開 <ul style="list-style-type: none"> 海外販路の開拓 海外拠点の設立に関する支援 貿易手続に関する助言 	M & A・事業承継 <ul style="list-style-type: none"> 企業の売却・買収のコーディネート 企業価値算定に関する助言 経営の承継に向けた社内体制整備 	



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。