

業界レポート 不動産仲介業



2026年3月

株式会社CCイノベーション コンサルティング部 ソリューショングループ

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

01. レポートサマリー

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型ビジネスである。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

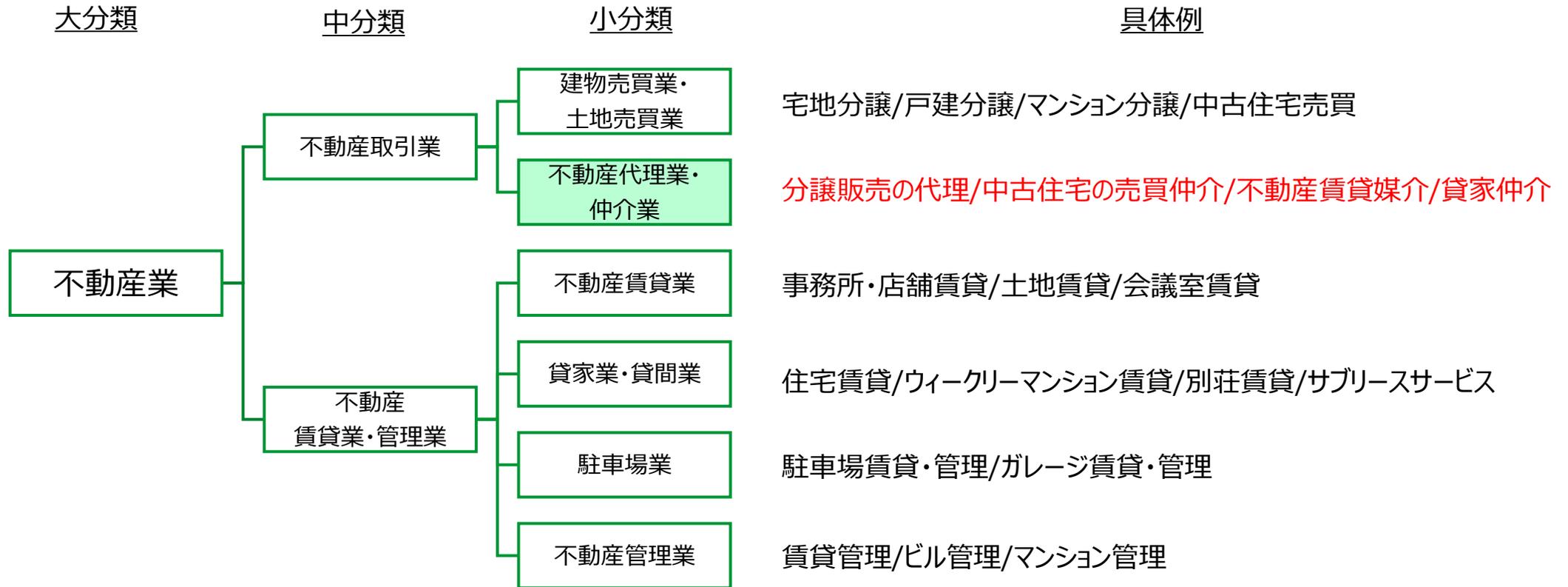
- 不動産仲介業は市場全体としては軟調だが、わが国の住宅ストックは今後も拡大が予想され、少子高齢化に伴う「空き家問題」の深刻化が見込まれることから、既存不動産の有効活用への顧客ニーズの高まりが予想される。
- 最近ではICTやAI技術を活かした「不動産テック」による新サービスやプラットフォームが次々に生まれている。

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。

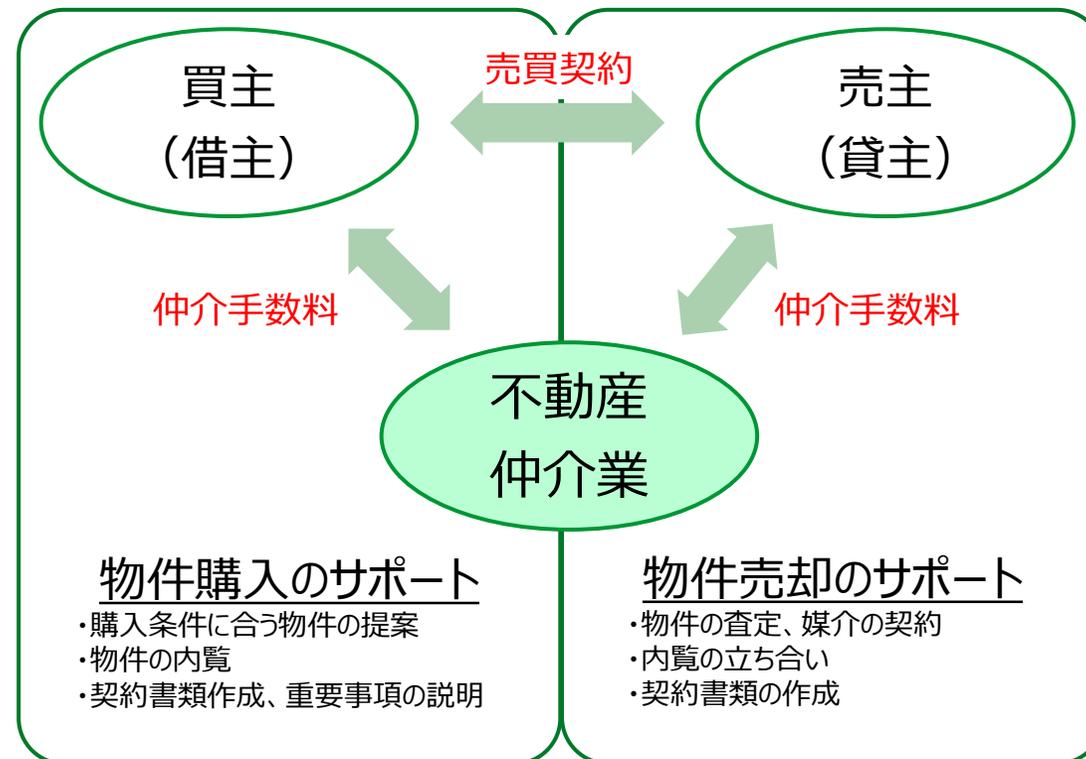
不動産業の全体像（標準産業分類）

- 国の標準産業分類では、不動産業は下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

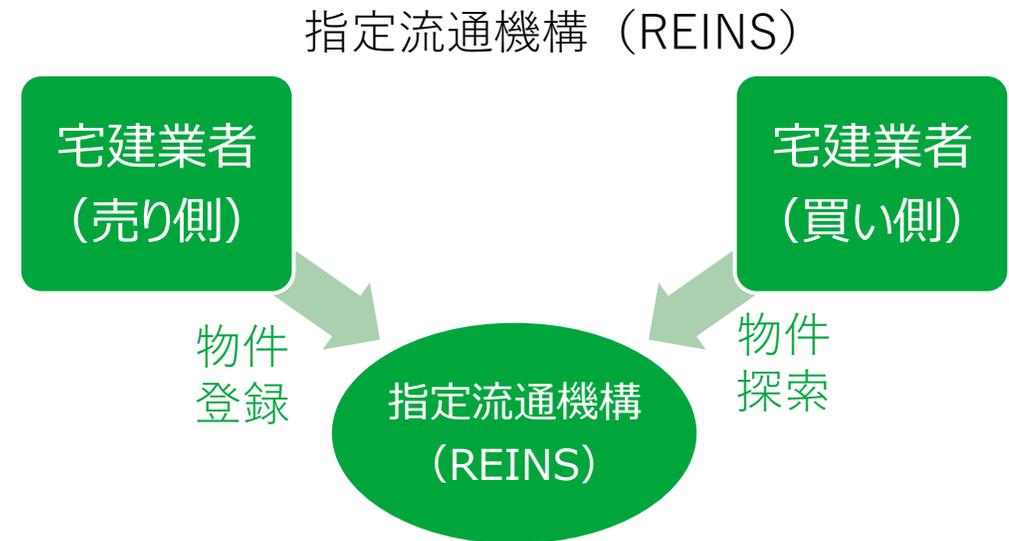
- 不動産仲介業は、買主（借主）と売主（貸主）をマッチングし、双方から仲介手数料を受け取る業務を主とする
フロー型ビジネス（在庫を持たないビジネスモデル）である。自社で資産を持たず、双方の橋渡し業務に特化する業者が多いが、自社で物件を買い取り、リフォームやリノベーションを行って、物件価値を高めたうえで再販するケースも見られる。



仲介契約の種類

- 不動産売却時の仲介契約には「**専属専任媒介契約**」「**専任媒介契約**」「**一般媒介契約**」があり、「専任媒介契約」による仲介が最多となっている。
- 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おり、2025年の宅建業法施行規則改正により物件取引状況の登録が義務化された。

契約種類	概要
専属専任媒介契約	<ul style="list-style-type: none">・売主が依頼できる仲介会社は1社のみ。・売主が自己で見つけた相手と直接取引できない。・媒介契約締結後、5日以内に物件をREINSに登録しなければならない。・仲介会社は売主に1週間に1回以上売却活動報告する義務がある。
専任媒介契約	<ul style="list-style-type: none">・売主が依頼できる仲介会社は1社のみ。・売主が自己で見つけた相手と直接取引できる。・媒介契約締結後、7日以内に物件をREINSに登録しなければならない。・仲介会社は売主に1週間に1回以上売却活動報告する義務がある。
一般媒介契約	<ul style="list-style-type: none">・売主は複数の仲介会社に売却依頼が可能。・売主が自己で見つけた相手と直接取引できる。・REINSへの登録は任意。

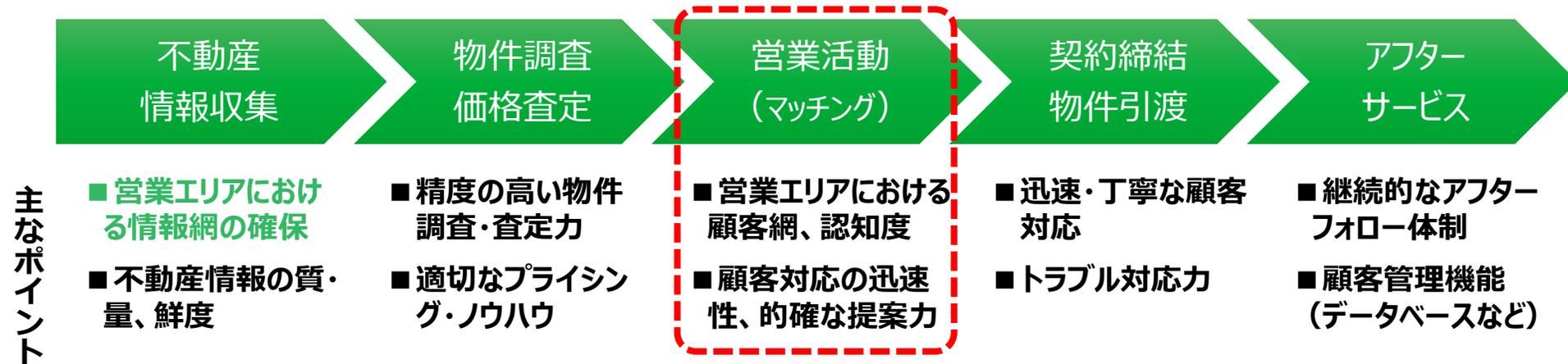


- 物件情報登録による宅建業者間の情報交換
- 成約情報に基づく市況の分析および公開

02.基礎知識

バリューチェーン

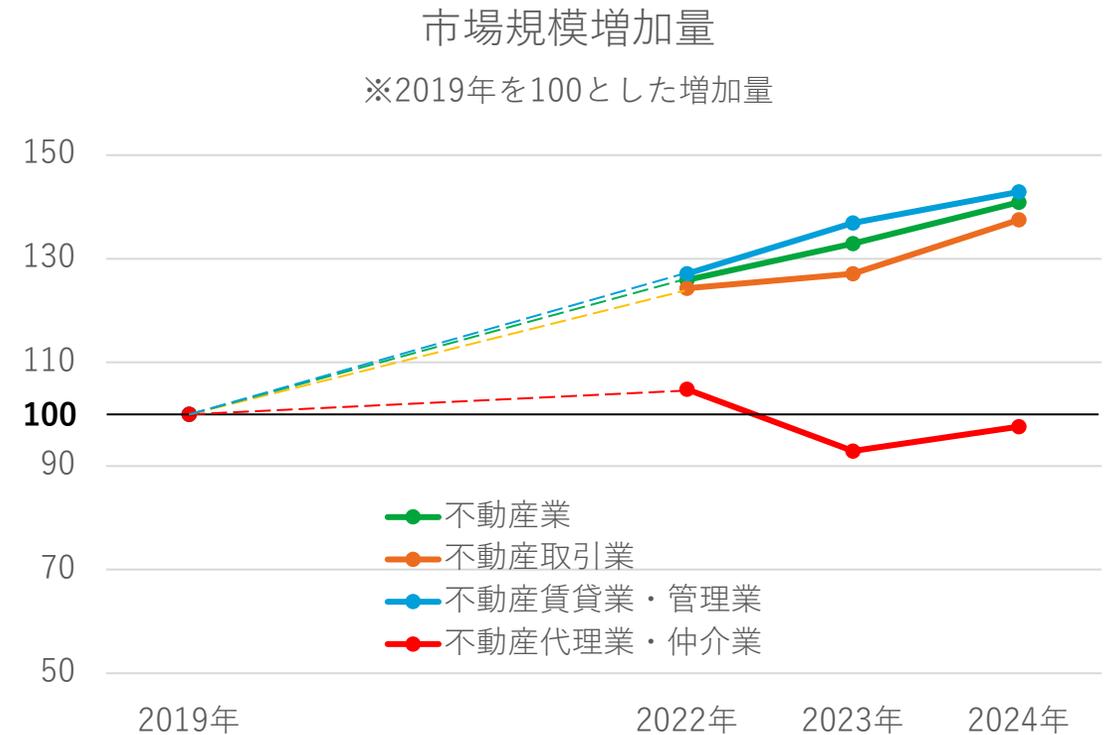
- 不動産仲介業は、開発や売買・賃貸などの他の不動産事業に比べて、資産価値の変動の影響を受けにくい。一方で、大幅な景気後退や地域企業や工場の撤退、大手事業者の進出によって事業業績に影響が及ぶ可能性がある。
- 抱えている**営業人員のスキルや能力に大きく依存する労働集約型の業態**であり、費用に占める人件費の割合が大きいいため、人員に見合う収益確保が出来なければ、事業継続に窮することになる。このため、**本事業のKFS（重要成功要因）**は、**優秀な営業人材の確保・定着**によるところが大きい。



不動産仲介業の市場規模

- 国の統計結果によると、不動産業全体の市場規模は約49兆円である。その内、不動産代理業・仲介業は約4.1兆円（全体の8.4%）である。近年は不動産業全体が拡大基調にある一方で、**不動産代理業・仲介業の市場は軟調に推移**している。

日本標準産業分類			売上高 (兆円)		
大	中	小	2022年	2023年	2024年
不動産業	不動産取引業		43.7	46.1	48.9
		建物・土地売買業	17.9	18.3	19.8
		不動産代理業・仲介業	4.4 (10.1%)	3.9 (8.5%)	4.1 (8.4%)
	不動産賃貸業・管理業		25.8	27.8	29.0
		不動産賃貸業	12.9	14.0	14.8
		貸家・貸間業	6.3	6.7	6.9
		駐車場業	0.8	0.8	0.8
		不動産管理業	5.8	6.3	6.5



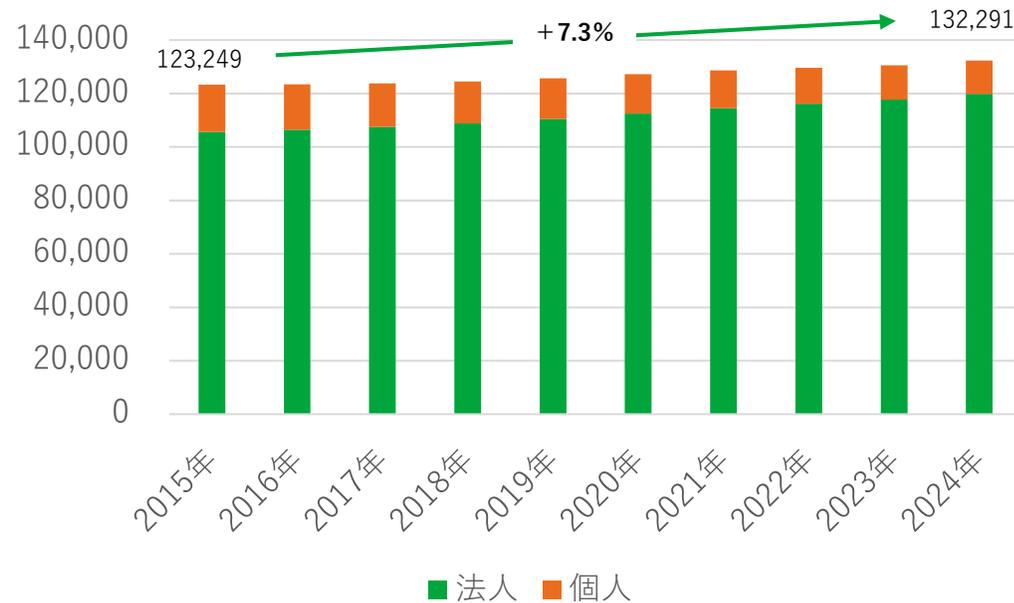
〔出所：総務省統計局「経済構造実態調査（産業横断調査）二次集計（企業等に関する集計1）より当社作成〕

03.業界の動向

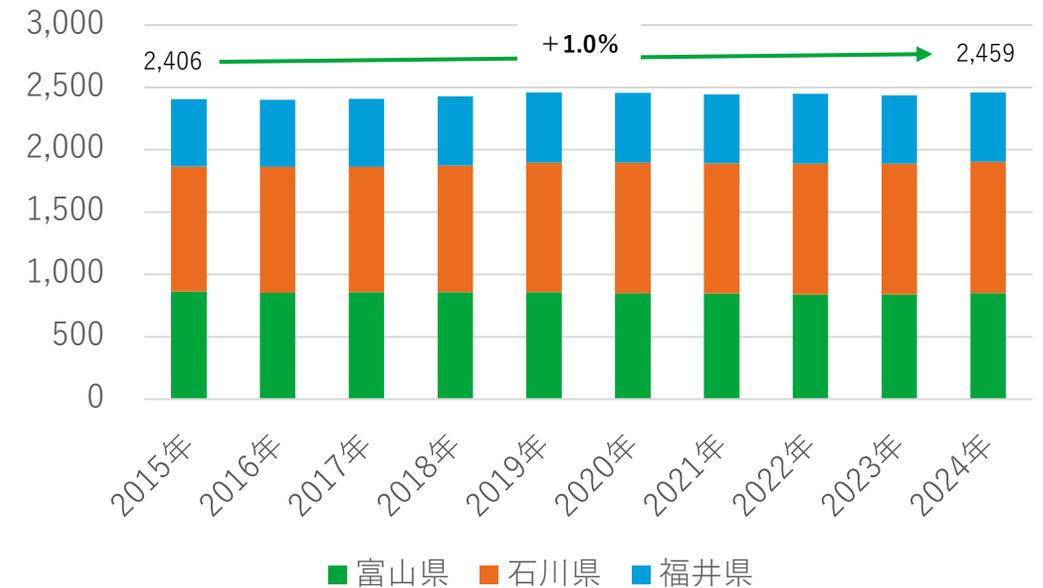
宅地建物取引業者の動向

- 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**低く、零細規模の事業者も多い。
- 北陸三県においては、宅建業者数は2,400~2,500業者程度で微増傾向にある。

宅地建物取引業者数の推移（全国、業者）



宅地建物取引業者数の推移（北陸三県、業者）

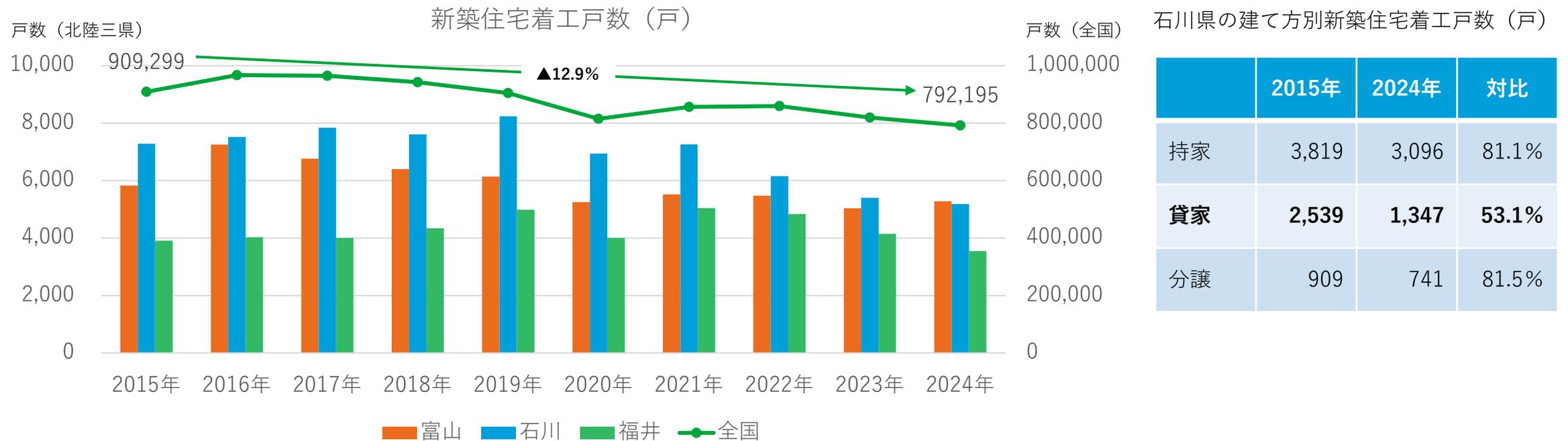


〔出所：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」〕

03.業界の動向

住宅新築着工戸数の動向

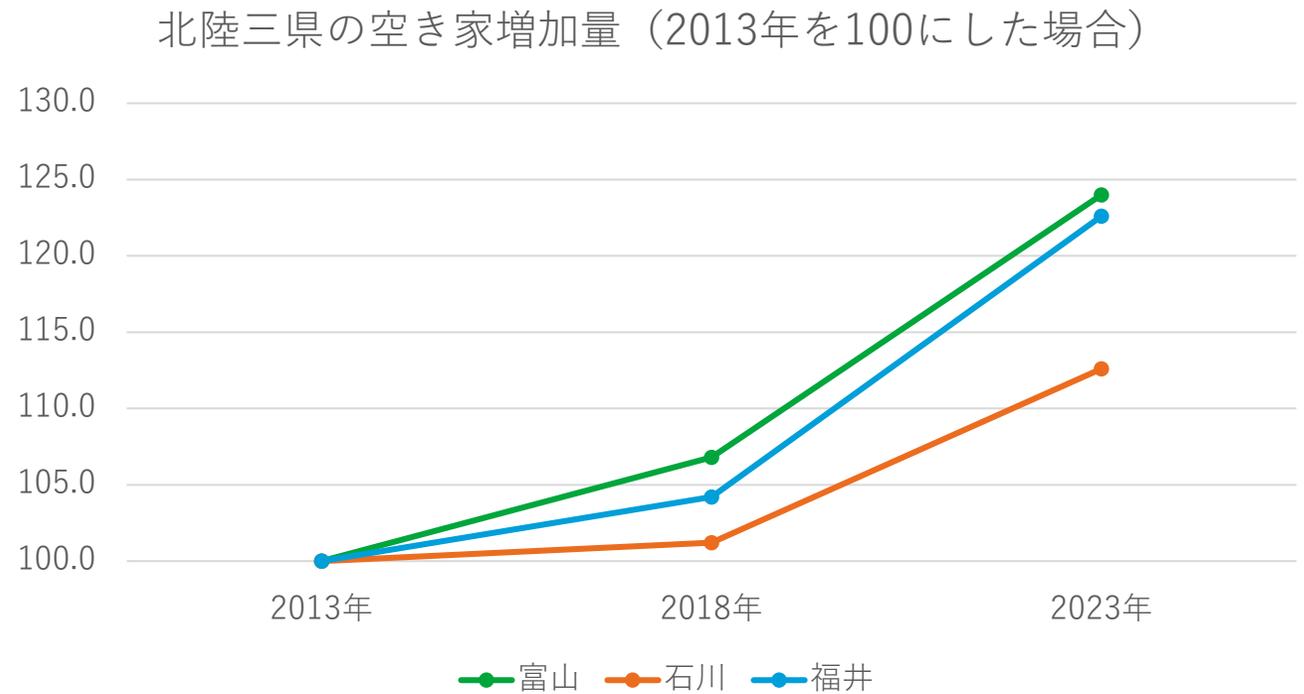
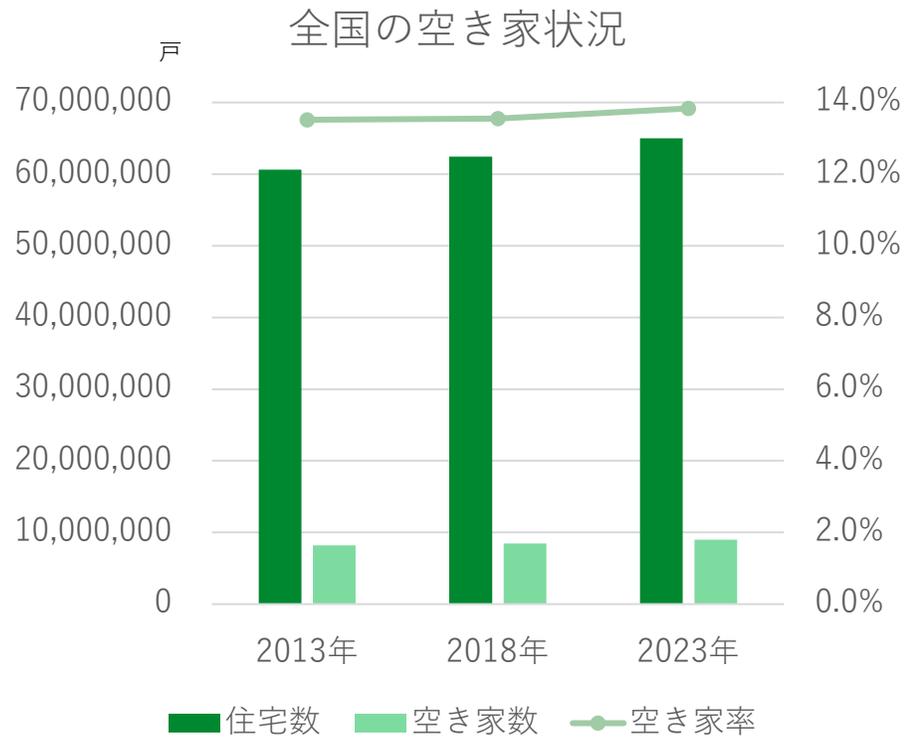
- 新築住宅着工戸数は移動世帯数の減少、平均築年数の伸長から、直近10年間で12.9%減少し、今後も漸減が予想される。
- 北陸三県の直近10年間の新築住宅着工戸数は、富山県▲9.4%、石川県▲28.8%、福井県▲9.4%であり、石川県の貸家の減少が著しい。



03.業界の動向

空き家の動向

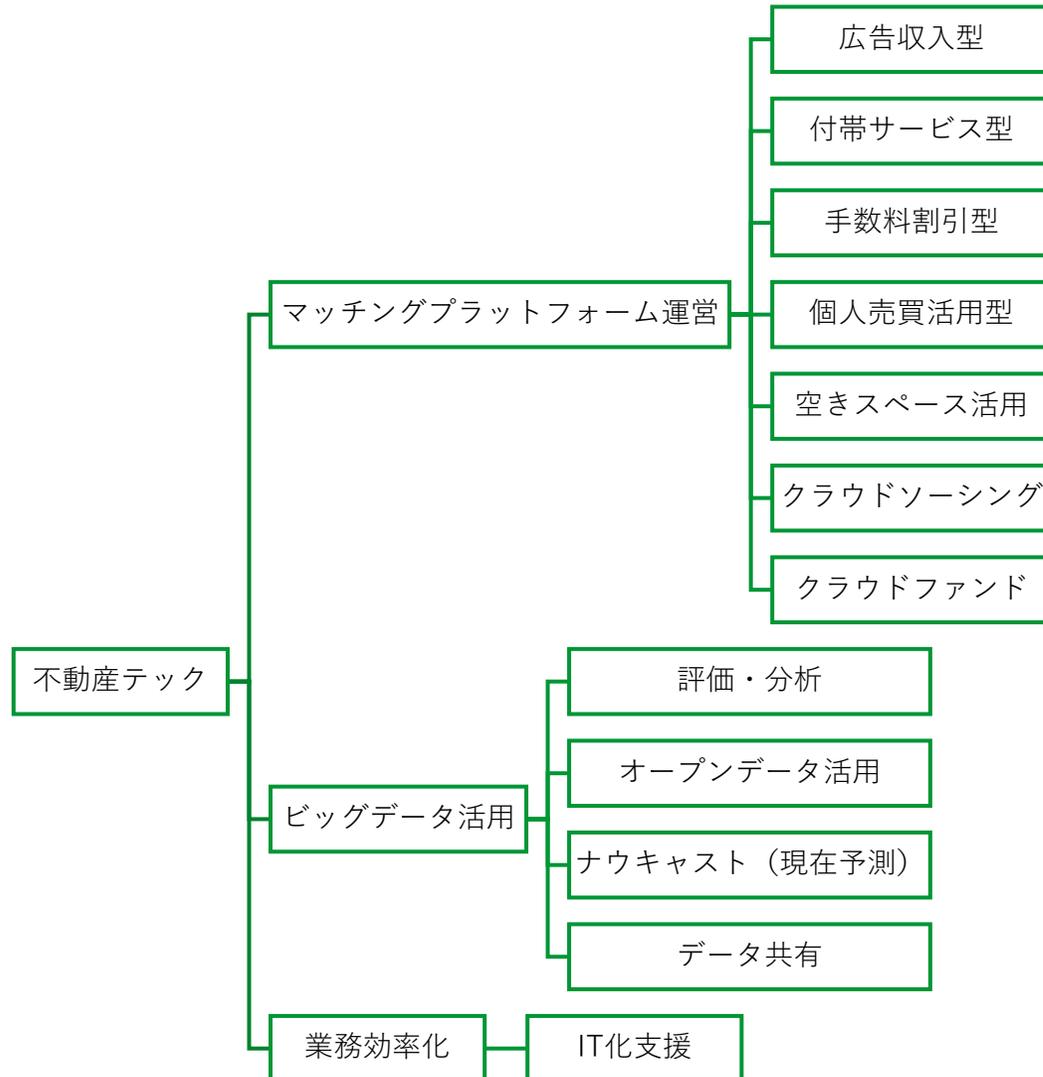
- 全国の総住宅戸数は6,500万戸にのぼり、**14%程度が空き家**となっている。
- 北陸三県の空き家率は15%前後に上昇、持ち家率が高い地域であることから、空き家の増加が顕著である。
- 国による空き家問題対策として、法律整備（空家等対策特別措置法）、相続登記の義務化などが進められている。



〔出所：国土交通省「住宅・土地統計調査/住宅数概数集計」より当社作成〕

04. 今後の焦点

不動産テックについて



- 不動産仲介業界にも **デジタル化の波**は押し寄せている。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みを指す。
- 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。

04. 今後の焦点

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。

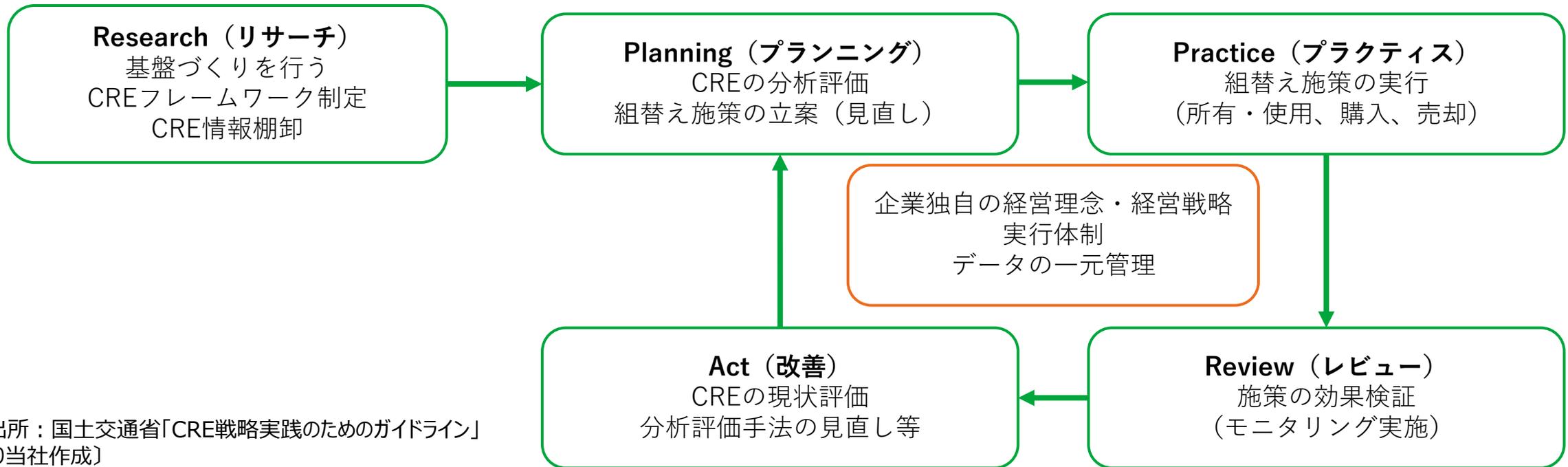


04. 今後の焦点

企業による不動産の利活用（CRE戦略）

- 日本の不動産のうち約14%は企業が所有しており、国は**企業不動産（CRE：Corporate Real Estate）**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（余剰不動産の貸出や売却、遊休地の活用など）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。

CRE戦略におけるマネジメントサイクルイメージ



〔出所：国土交通省「CRE戦略実践のためのガイドライン」より当社作成〕

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- 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

コストマネジメント

- 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

人事制度・人材育成

- 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

海外展開

- 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

人材紹介

- 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

ICT

- 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

M & A ・ 事業承継

- 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。
- CCIグループ各社、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、确实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。



当社のコンサルティングに
詳しい詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

Facebook

