

不動産業開業支援セミナー

不動産業の現状と 宅地建物取引業の開業に向けて

株式会社ときそう 代表取締役
不動産鑑定士 吉野荘平



この時間の内容

I. 不動産業の特徴と魅力

1. 不動産業の特徴(他業種との違い)
2. 不動産の特徴(他の商品との違い)
3. 不動産業の魅力

II. 不動産業界の現状と課題

1. 宅地建物取引業の状況
2. 開業時～成長期・安定期での課題
3. 不動産業の注意点

III. これからの不動産業

1. 不動産業を取り巻く環境
2. これからの不動産業





TOKISO

I .不動産業の特徴と魅力

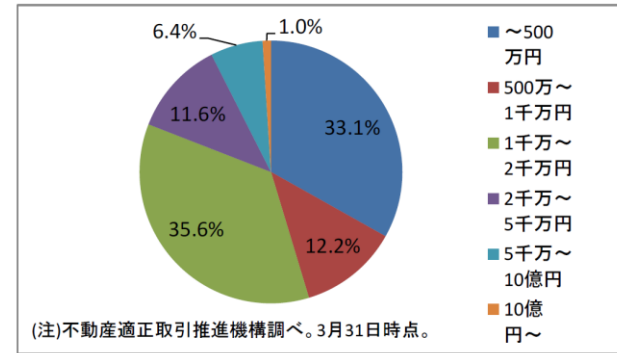
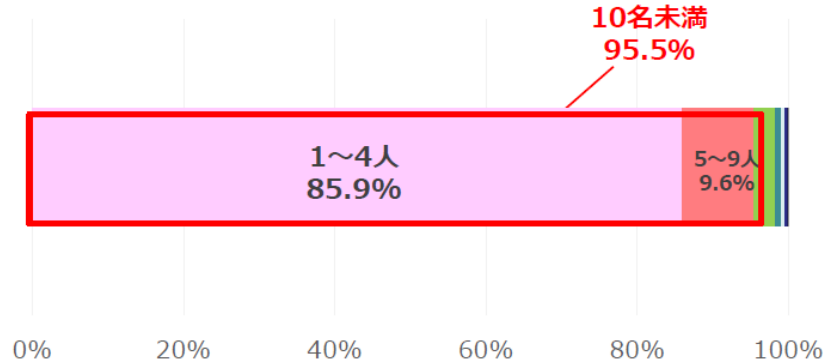
1. 不動産業の特徴(他業種との違い)
2. 不動産の特徴(他の商品との違い)
3. 不動産業の魅力



I-1 不動産業の特徴(他業種との違い)

① 小規模な事業形態でも経営が成り立つ

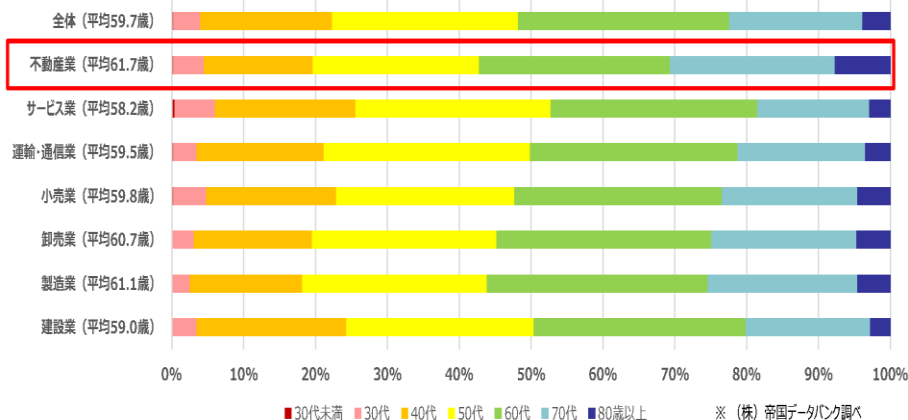
【不動産業：従業者規模別の事業所数（2016年）】



平成26年の資本金階層別宅建業者数
(平成27-28年81.2%)

② 代表者に高齢者が多い

【業種別 社長の年代構成比（2019年）】



③ 女性代表者の比率が多い

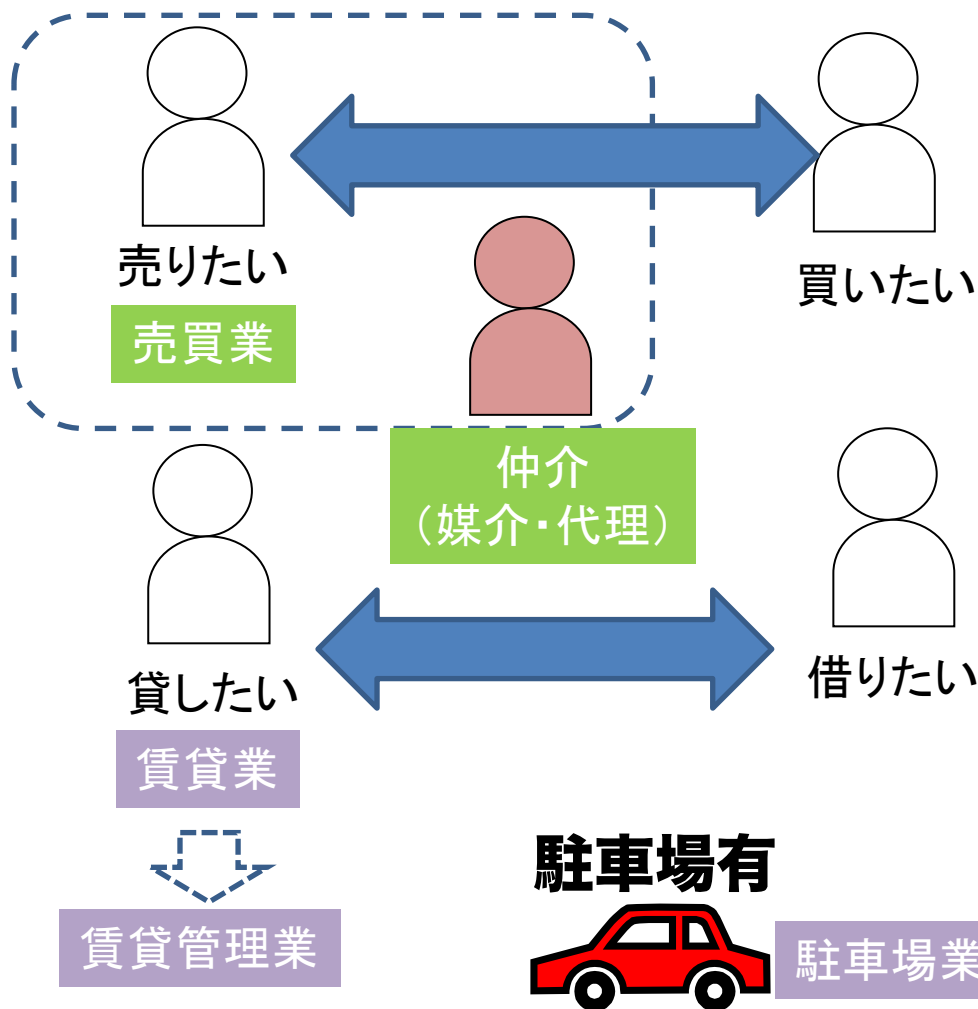
業種別女性社長比率

業種	2007年 (10年前、%)	2016年 (前年、%)	2017年 (%)	対10年前 (ポイント)	対前年 (ポイント)
建設業	4.07	4.67	4.69	0.62	0.02
製造業	4.20	4.87	4.95	0.75	0.08
卸売業	5.53	6.52	6.61	1.08	0.09
小売業	9.00	10.23	10.30	1.30	0.07
運輸・通信業	5.71	6.77	6.83	1.12	0.06
サービス業	8.07	10.06	10.21	2.14	0.15
不動産業	14.61	16.28	16.43	1.82	0.15
その他	5.91	6.72	6.72	0.81	0.00
合計	6.24	7.60	7.69	1.45	0.09

I-1 不動産業の特徴(他業種との違い)

不動産業には、様々な業態がある

宅地建物取引業法の規制



【神奈川県内の状況】

日本標準産業分類より(カッコの数字は総務省「平成26年経済センサス」の割合)

- 1 不動産取引業(2割弱)
 - ①土地建物売買業 (4.1%)
 - ②代理業・仲介業 (13.2%)
- 2 不動産賃貸業(8割弱)
 - ①不動産賃貸業 (9.4%)
 - ②貸家業、貸間業 (44.0%)
 - ③その他駐車場業 (6.3%)
- 3 不動産管理業(2割弱)
 - 経済センサスでは18.1%

※全国も概ね同程度の割合

I-1 不動産業の特徴(他業種との違い)

不要なもの

- 多額の自己資金
 - 代理業・仲介業は人件費、物件費の経常資金のみ
 - 借入金への依存も小さい
- 多くの顧客
 - 一人だけ見つければ良い

必要なもの

- 多くの有益な情報
 - 独自の情報ルート
 - ITツールの活用
- 高度な専門的知識
 - 複雑な法令知識
 - 宅地建物取引士の設置義務

経営スタイル

オールマイティ型



経営者専念型

運営スタイル

路面店舗(スポット客)



オフィス型(固定客)

I-2 不動産の特徴(他の商品との違い)

不変性

= 土地や建物は動かない

- 流動性・換金性の低さ
- 管理の困難性



流通業・管理業の必要性
(競合という概念は少ない)



可変性

= 色々な使い道がある

- 種別
 - 住宅
 - 店舗、事務所、倉庫
 - 駐車場など
 - 農地、林地、宅地見込地
- 類型
 - 更地
 - 借地権、底地
 - 自用・借家
 - 区分所有建物



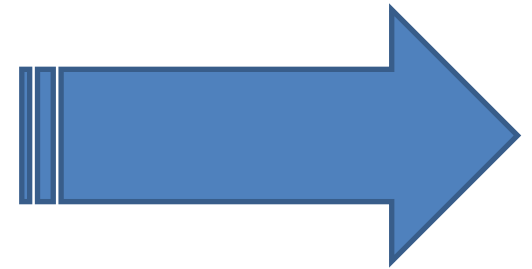
様々な法規制・制約

I-3 不動産業の魅力

宅建業をやっていて良かった事は？



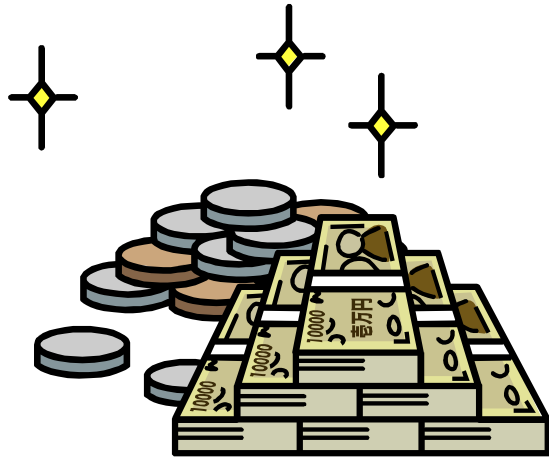
経験年数



5年未満

10年～20年

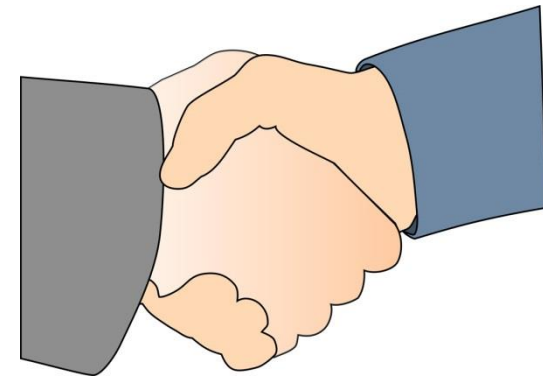
30年以上



お金



交際



信頼

I . 不動産業の特徴と魅力

地域の人たちを助けて、街を良くしていく仕事

- 事業コストの安さ
 - 多額の自己資金は不要
 - 有益な情報は必要
- 地域密着しやすい仕事
 - 地域特性に応じた街の専門家
 - 多くの顧客は不要
- 顧客重視の業務
 - 細やかなサービスの提供
 - 高度な専門的知識が必要





TOKISO

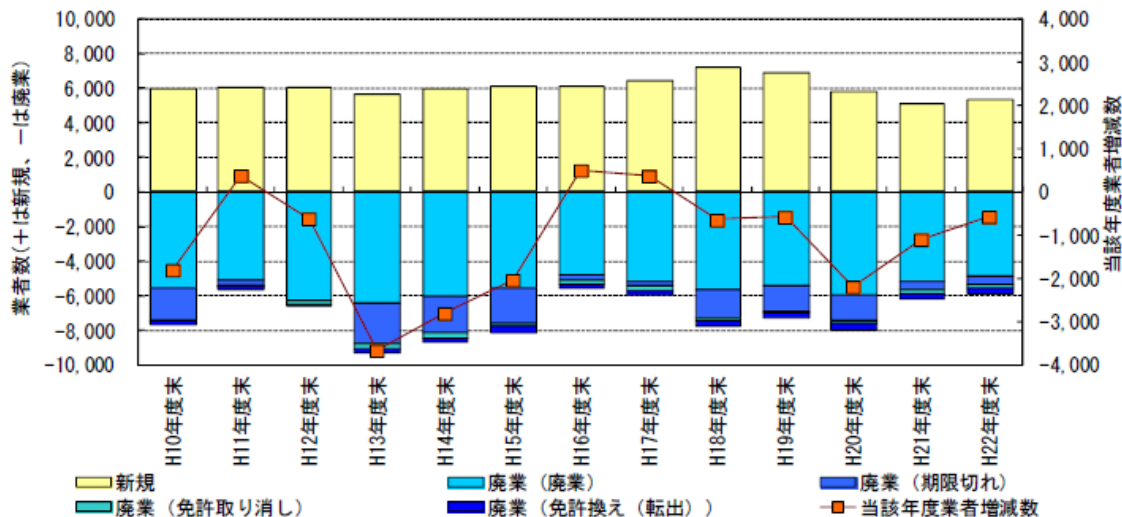
Ⅱ. 不動産業界の現状と課題

1. 宅地建物取引業の状況
2. 開業時～成長期・安定期での課題
3. 不動産業の注意点



Ⅱ -1 宅地建物取引業の状況

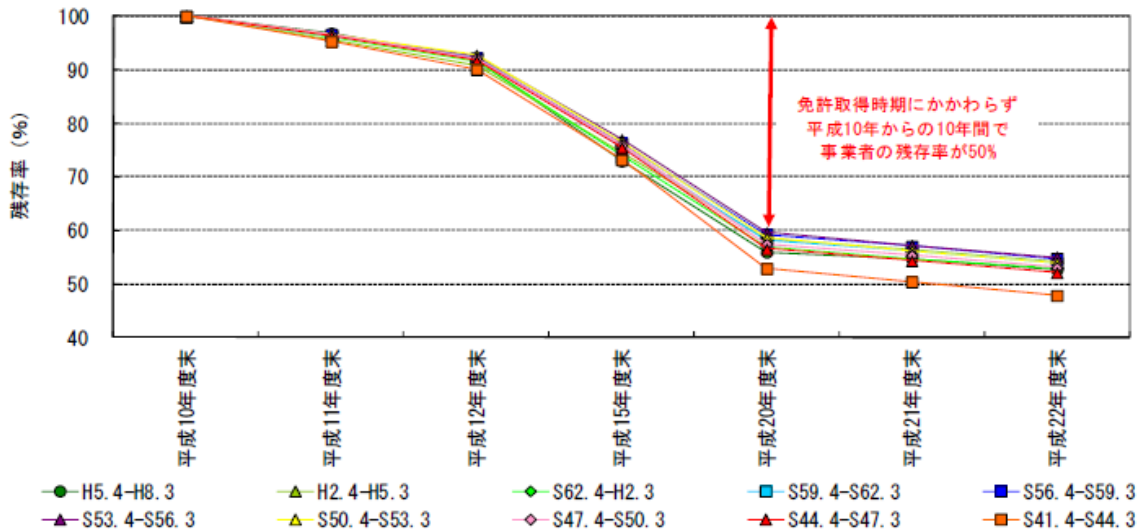
宅地建物取引業者の年度別の増減数



- 新規業者数、廃業業者数はほぼ同水準で推移
- 残存率約50%



免許取得時期別宅地建物取引業者数の残存率



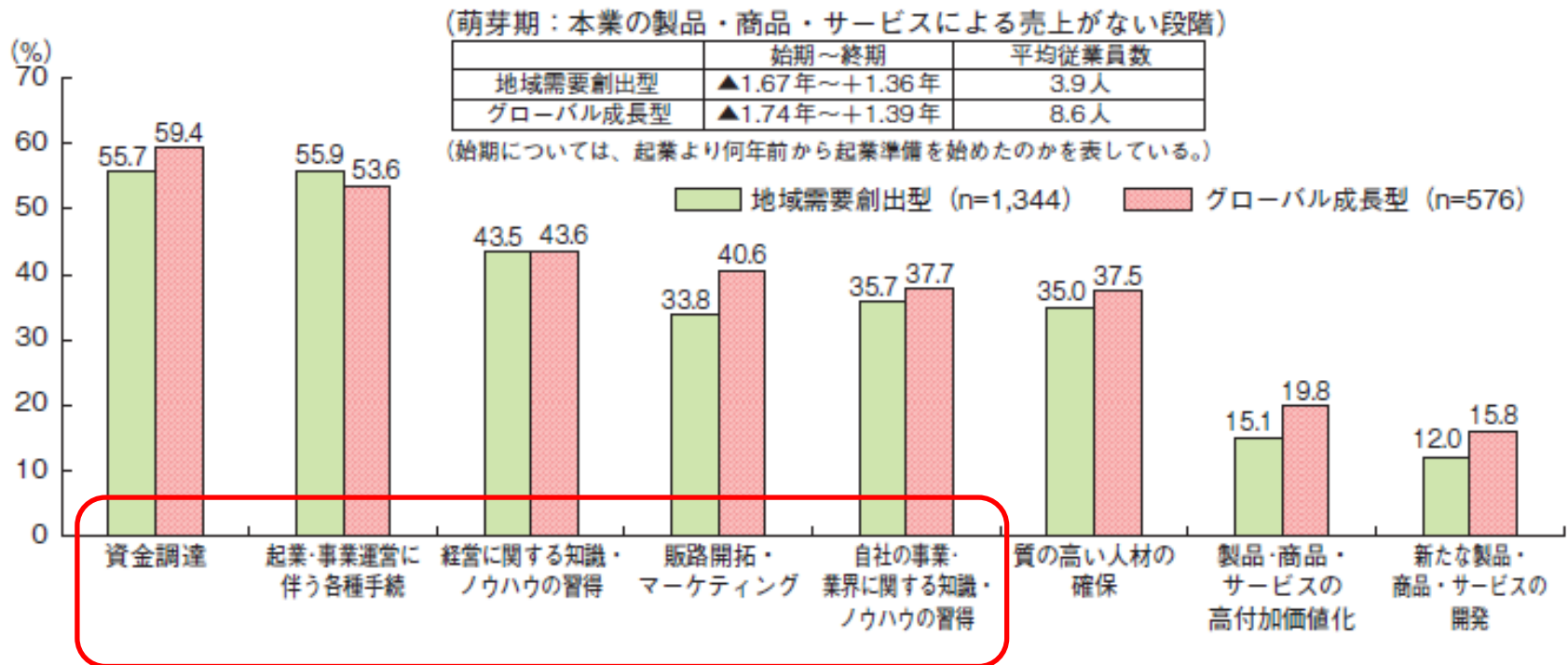
- 手軽に開業できるが、継続するには工夫が必要

【出典】公益財団法人不動産流通推進センター「これからの不動産を考える研究会報告書」より抜粋
 一般財団法人 不動産適正取引推進機構：宅建業者の統計概要¹¹

Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

(1) 開業時における課題

萌芽期における起業・事業運営上の課題(複数回答)



資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」

(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注) 「萌芽期」、「成長初期」、「安定・拡大期」通算の回答数上位8項目を表示

Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

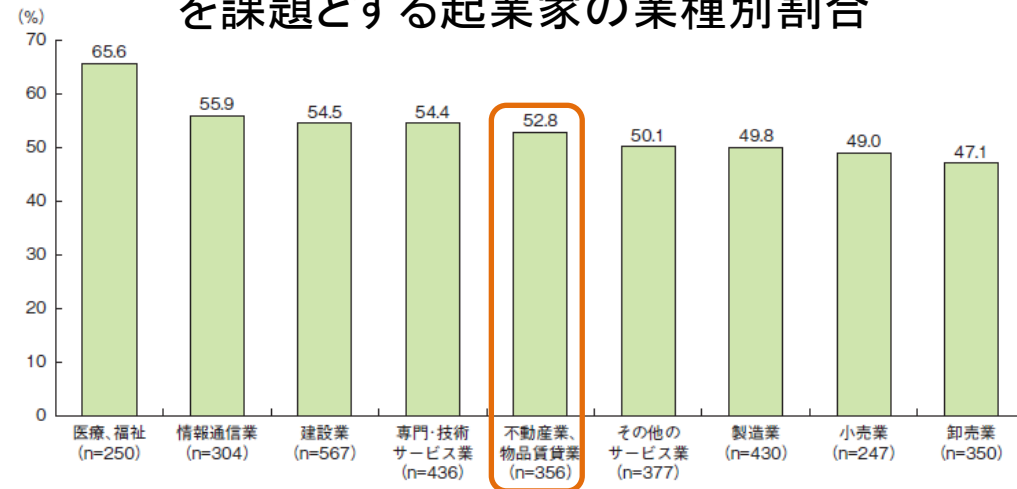
(1) 開業時における課題 【資金調達】

- 弁済業務保証金分担金 60万円 (営業保証金の場合は1千万円)
- 協会への入会には、「入会金」が必要
 - 宅建協会に80万円 (従たる事務所の場合は40万円)
 - 保証協会に20万円 (従たる事務所の場合は10万円)
 - 合計額 100万円
 - <宅建協会会費 月額5,500円×12=66,000円、保証協会年会費6,000円>
- 開業時に必要なイニシャルコスト;主たる事務所の場合 **計約170万円。**
- 常勤者が1名、月額賃借料が6万円程度の事務所で開業
 - 事務所賃貸関係費70万円
 - 事務計器費70万円
 - 事務所備品・通信関係費20万円
 - 会社設立・宅建手続き費40万円
- 会社を運営していくために当面必要となる運転資金(3～6ヶ月程度)
- お問い合わせ先:開業支援センター **TEL:0120-352-810(サイコウニハト)**

Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

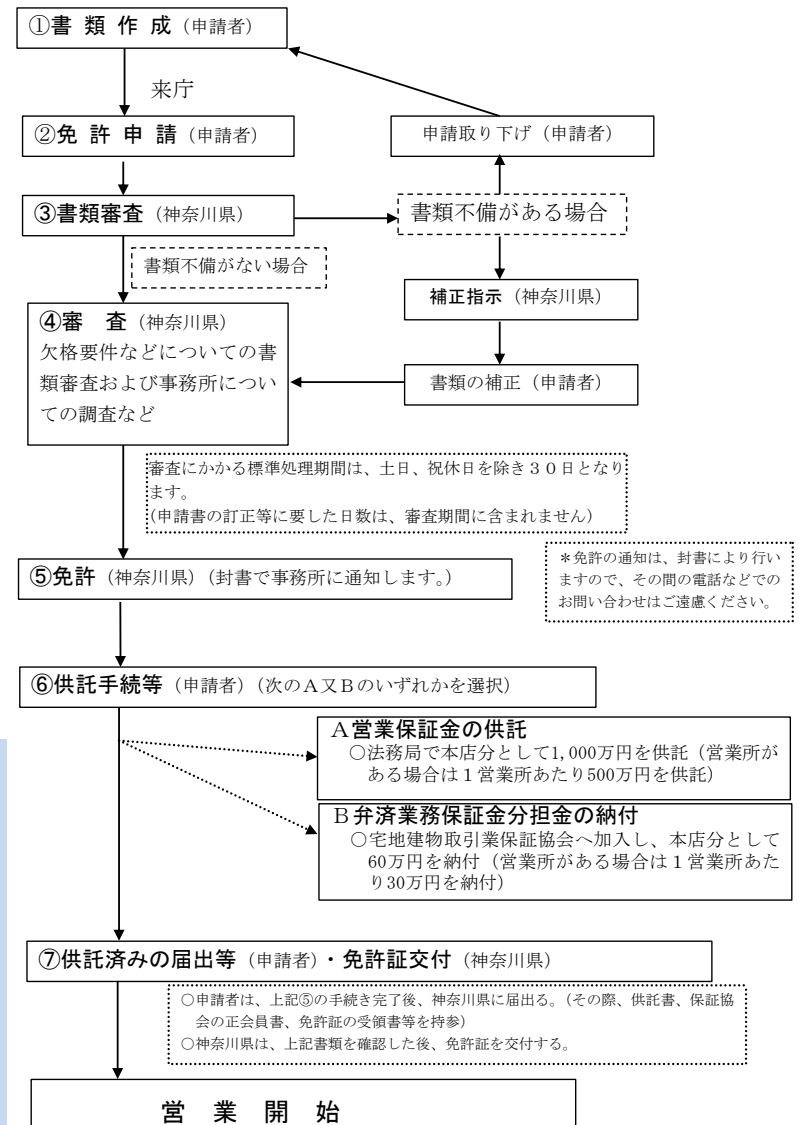
(1) 開業時における課題 【起業・事業運営に伴う各種手続】

起業・事業運営に伴う各種手続
を課題とする起業家の業種別割合



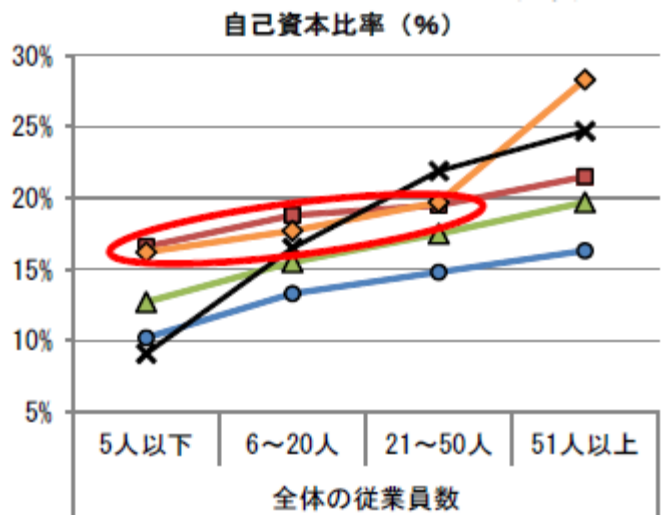
資料：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」
(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- 県への申請だけでなく、宅建協会、保証協会へ申請手続きが必要
- 申請書、入会申込書のほか、各種書類が必要
- 忙しい方
行政書士が代行して受託しているところもある
- 自分で出来る方
開業支援センターが一から相談に乗ってくれる
宅建協会の住所：横浜市中区住吉町6-76-3(3階)



Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

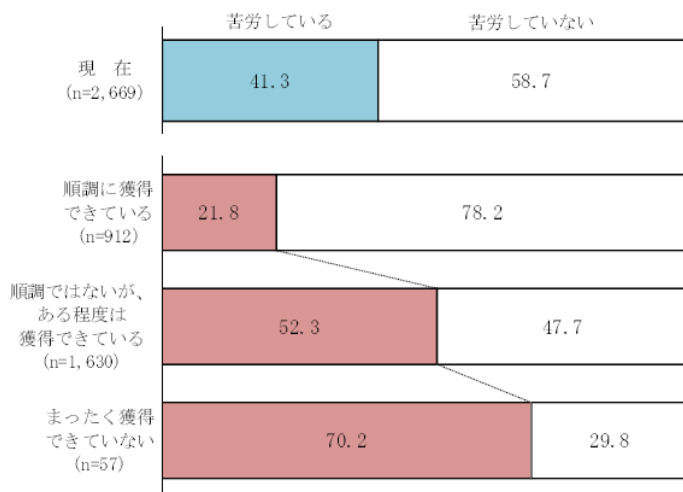
(1) 開業時における課題 【販路開拓・マーケティング】



- **黒字企業の平均的な売上高**
 - 取引業で平均約2億円（経常利益で1千万円～2千万円）
 - 賃貸・管理業で5千万円～8千万円（経常利益で7百万円～2千万円）
- **自己資本比率は40%が目標**
 - 自己資本比率とは、会社の全ての資本（総資本）のうち自己資本が占める割合
 - 自己資本比率の高めれば財務の安全性が高い
 - 平均20%～30%台
- **経営安全率**
 - 経営安全率 = $(1 - \text{損益分岐点売上高} \div \text{売上高}) \times 100$
 - 100%から損益分岐点比率を引いたもの
 - 概ね15%が平均

開業時の顧客確保の状況

(単位: %)



【出典】

(上) 公益財団法人不動産流通推進センター「これからの不動産業を考える研究会報告書」より抜粋

中小企業庁:平成19年度中小企業の財務指標

(下) 前出「新規開業実態調査」より

Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

(1) 開業時における課題 【事業・業界知識、ノウハウの習得】



● 神奈川県宅建協会へ加入の薦め

- 県内宅建業者の約7割が加入 (約6700社)
- 不動産無料相談所の設置
- 任意研修の充実 (不動産キャリアパーソンなど)
- ホームページやメールマガジンを活用した情報・取引書式の提供
- レインズシステムの利用など
- 常に最新の情報による重要事項説明書、契約書などの各種書類作成が可能

● 関連団体

- (一財) ハートステーション (登録実務講習など)
- (一社) 全国賃貸不動産管理業協会

● REINSを利用した不動産取引の流れ

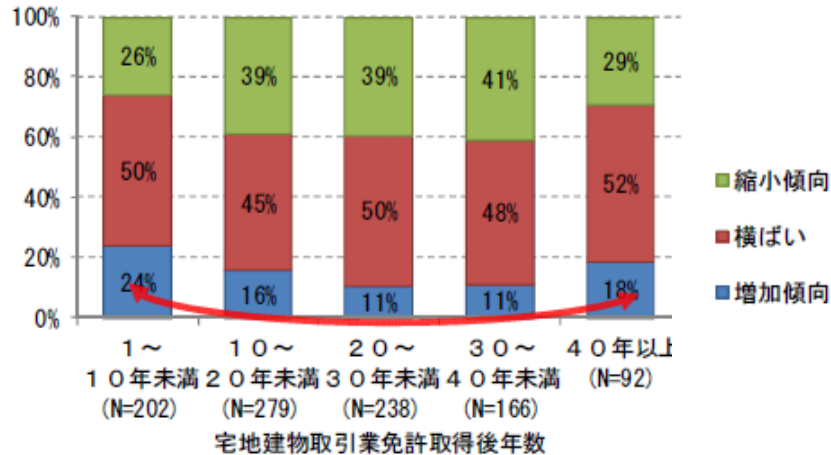


Ⅱ - 2 開業時～成長期・安定期での課題

(2) 成長期 (3) 安定期における課題

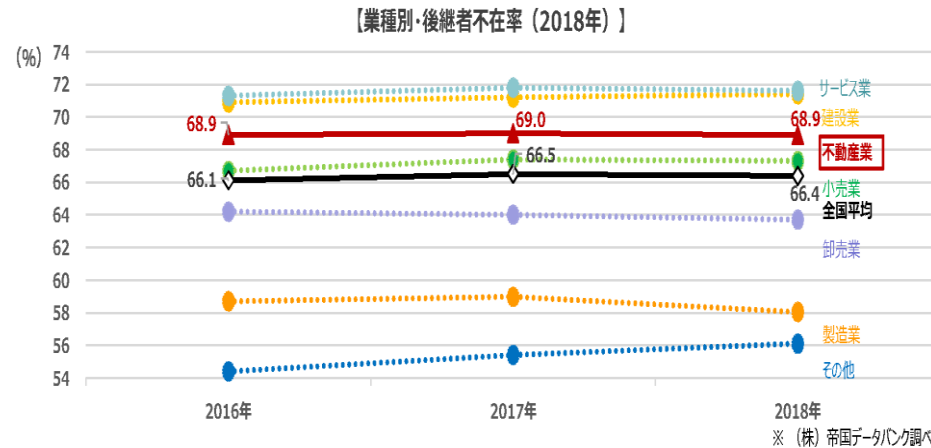
<成長期>

- 事業の拡大・多角化
 - － 周辺業務への拡大
 - － 新たな市場開拓



<安定期>

- 事業承継
 - － 長年培ってきたキャリアが後継者の不足で廃業
 - － 開業から法人化の検討

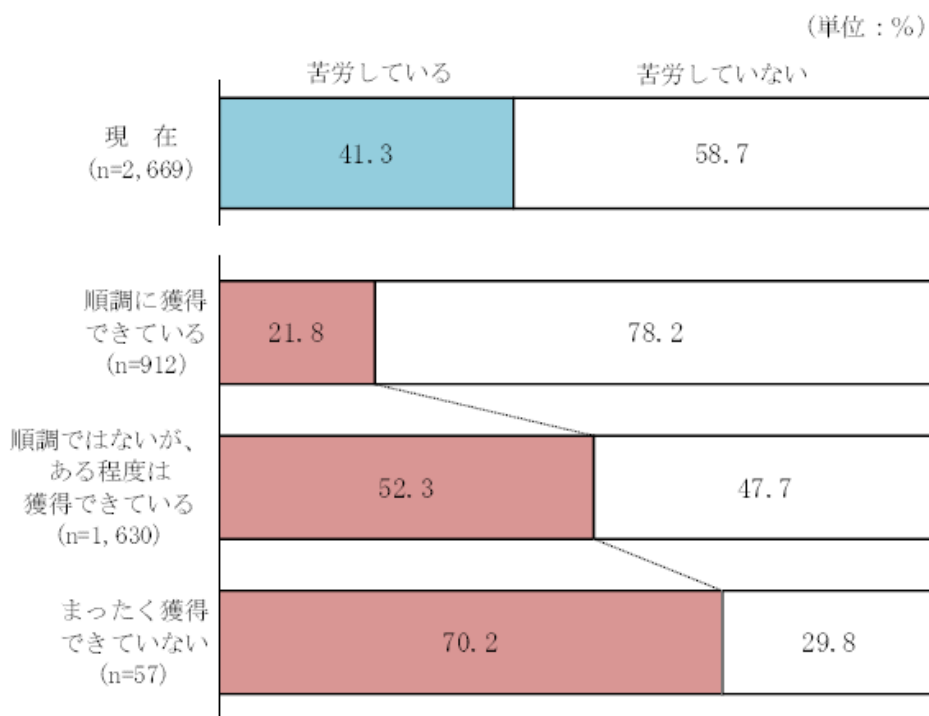


売上の状況別の不動産業者数の割合

不動産業の後継者不在率は68.9%

Ⅱ - 3 不動産業の注意点

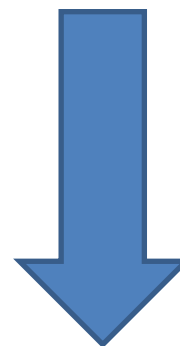
顧客・販路の開拓に関する現在の苦勞
(開業後の顧客獲得の状況)



【出典】 前出「新規実態開業調査」より

1. 集客方法(独自のルート開拓)

- ITツールの活用 (HP、ブログ、SNSによる情報発信)
- 盆暮れの挨拶でどれだけの多くの人がいるか (年賀状、メール)



2. 宅建協会加入の薦め

Ⅱ. 不動産業界の現状と課題

□ 不動産業界の現状

- 手軽に開業できる反面、廃業も多い

□ 開業にあたっての課題

- **開業時**; 資金、販路開拓、業界知識等の習得
- **成長・安定期**; 事業拡大、事業承継
- どのような経営戦略とするか

□ 宅建協会加入の薦め

- 多くの同業者
- 様々なサービス





TOKISO

Ⅲ.これからの不動産業

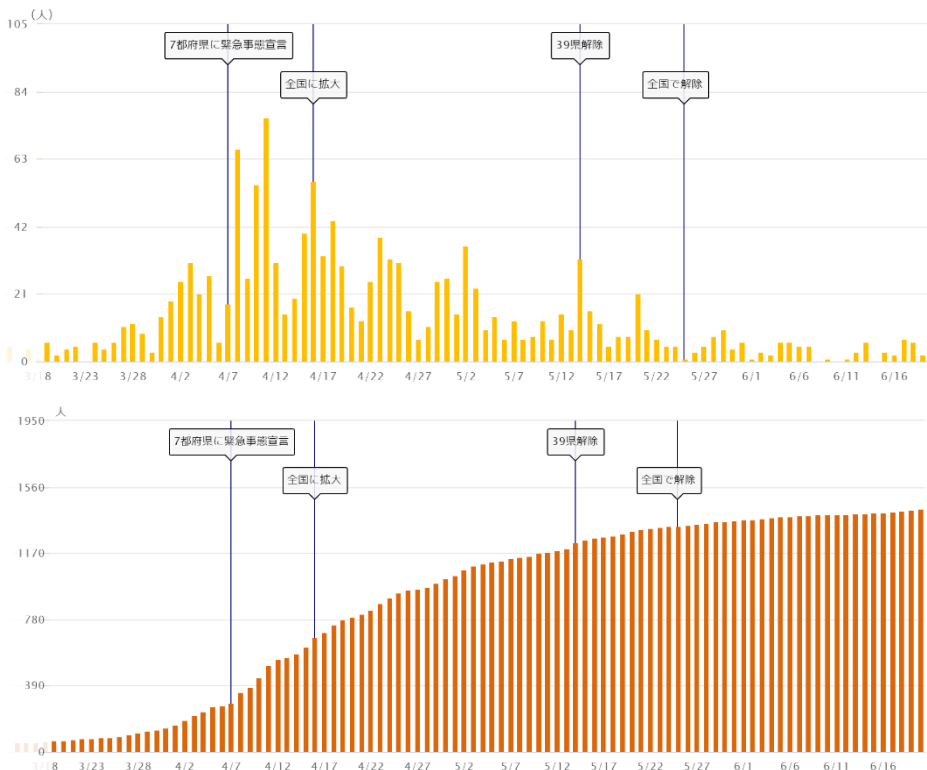
1. 不動産業を取り巻く環境
2. これからの不動産業



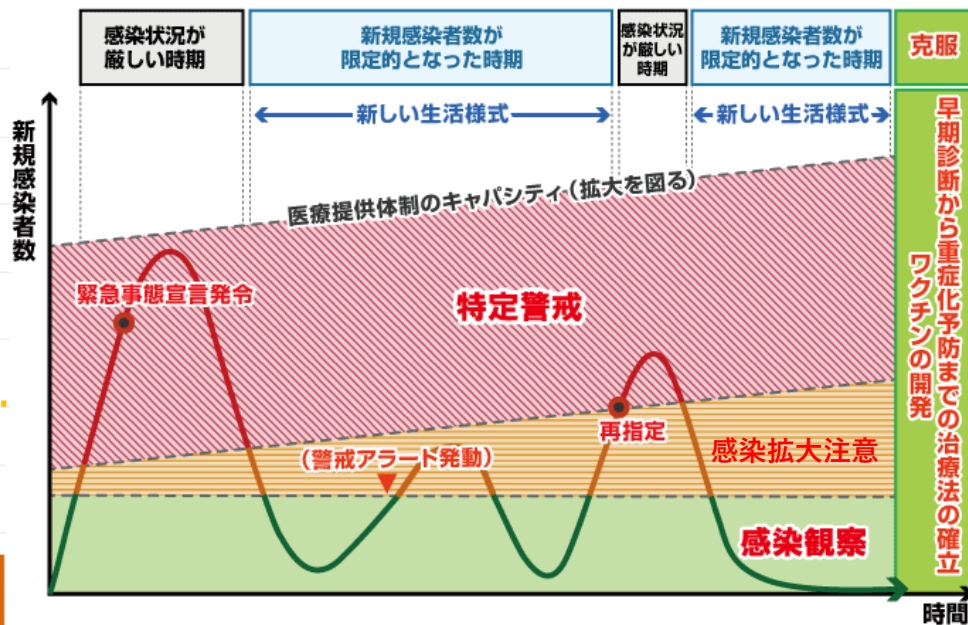
Ⅲ -1 不動産業を取り巻く環境

【緊急事態宣言解除後の現状】

神奈川県の新型コロナ感染者数
(上:日別、下:累計)



新型コロナウイルス感染症対策



(左)NHK特設サイト「新型コロナウイルス」より抜粋
(上)厚生労働省資料より

- 5月25日緊急事態が終了、段階的に社会経済の活動レベルを引き上げていく予定
 - 新しい生活様式・スマートライフを定着させる方針
- 5月4日に専門家会議では、今後、感染症が長丁場になることも見据え、感染拡大を予防する「新たな生活様式」を提言

Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【緊急事態宣言解除後の現状】



- 「新たな生活様式」とは、できるだけ人との接触を避けること
- この傾向は今後も続くと予想される

Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【今後の取引における検討事項】

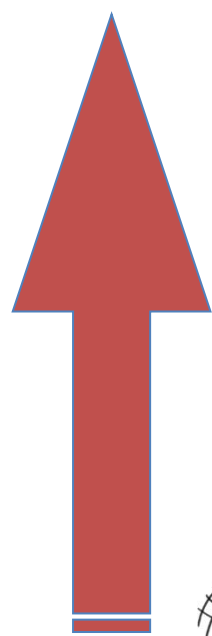
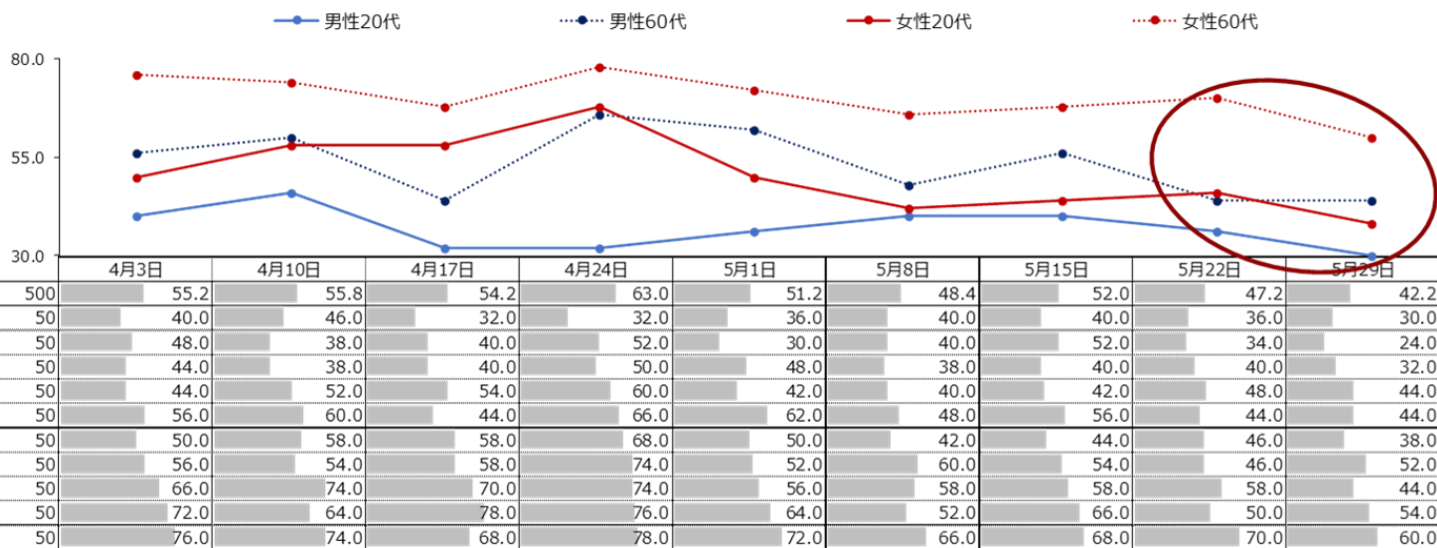
過剰



高齢者の新型コロナに対する恐怖レベルは高い

このレベルにあわせた対応

恐怖レベル



軽視



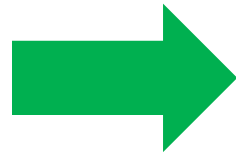
ASMARQ(2020年5月29日)
「コロナウイルスに関する調査レポート」より

※恐怖レベルは0～10の11段階で聴取
恐怖レベル強として8～10をまとめた結果を記載

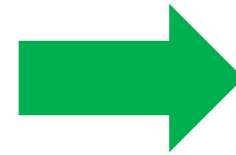
Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【今後の取引における検討事項】

取引のすべてにおいて人との接触を避ける(非接触型サービス)

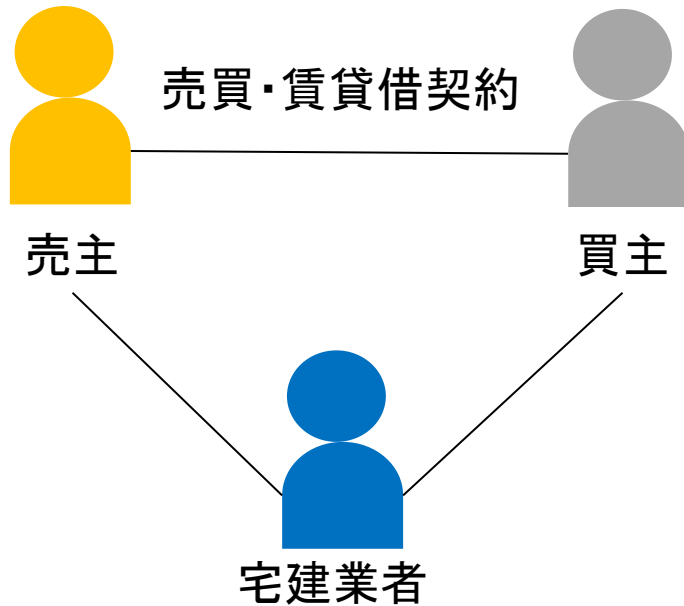
WEBによる
受付・商談



IT重説



電子契約

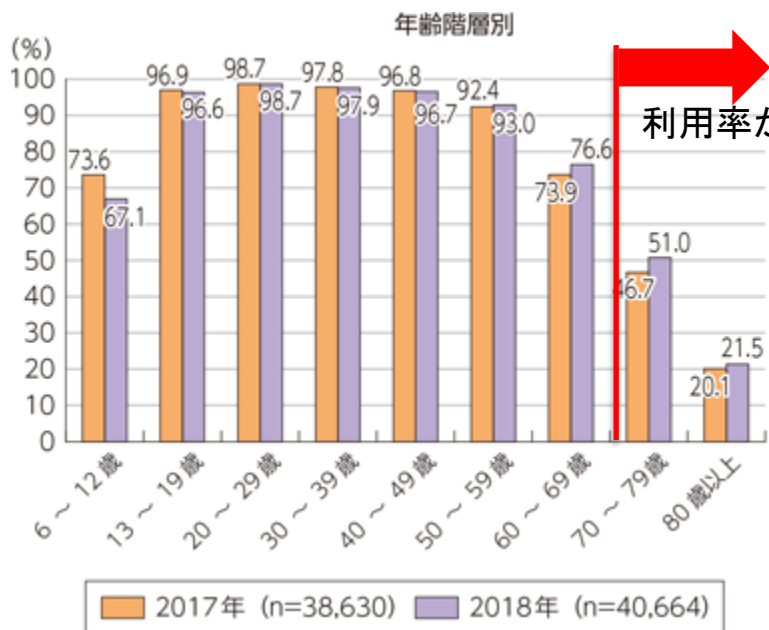
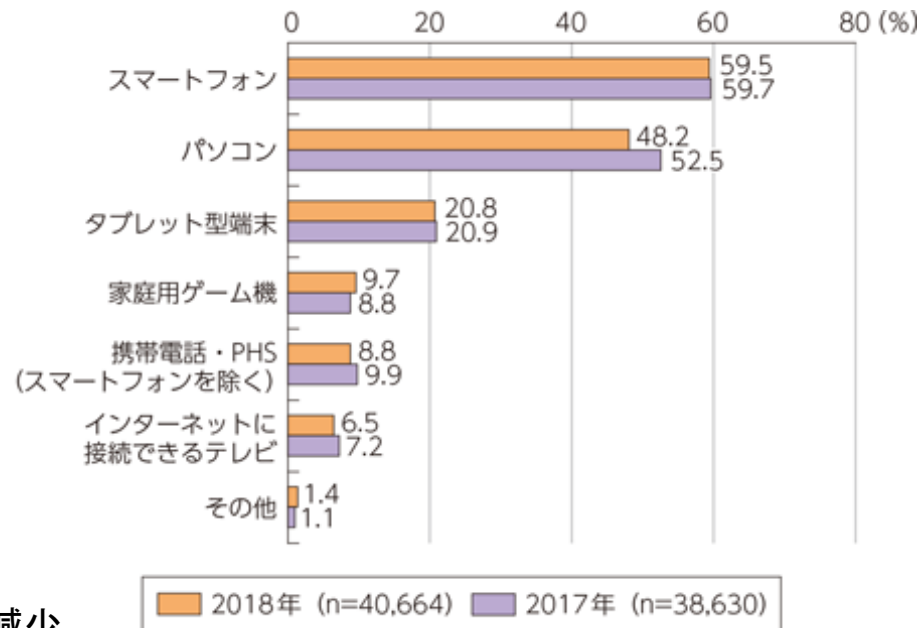
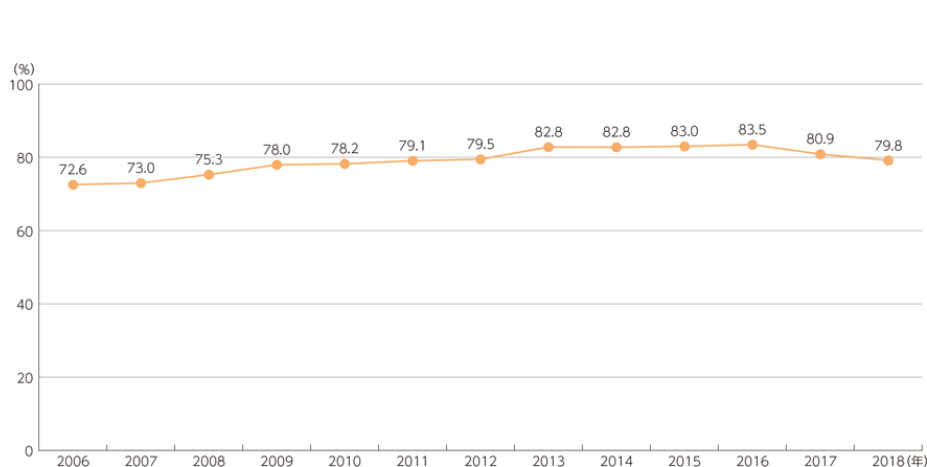


コミュニケーションツールは
当事者全員が使えて成立する

- 非接触型サービスの徹底が理想
- ITツール・クラウドサービスの活用
- 契約当事者・宅建業者のすべてが使えてはじめて成立する(誰か一人でも通信環境や技能が欠けていれれば使えない)

Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【今後の取引における検討事項】

総務省 | 令和元年版 情報通信白書 | インターネットの利用状況より



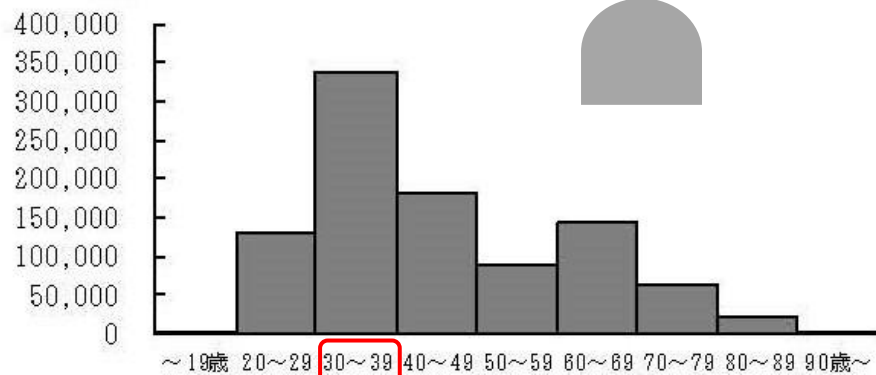
利用率が著しく減少

- 2018年のインターネット利用率(個人)は79.8%
 - 使ったことがあるというレベル
 - 実際に使いこなせるかどうかは別
- 仮に約80%全員がITツールを使いこなしたとしても、**現実に使えない2割**にどう対応したらよいのか
- **年齢階層別**と**使用デバイス**に注目

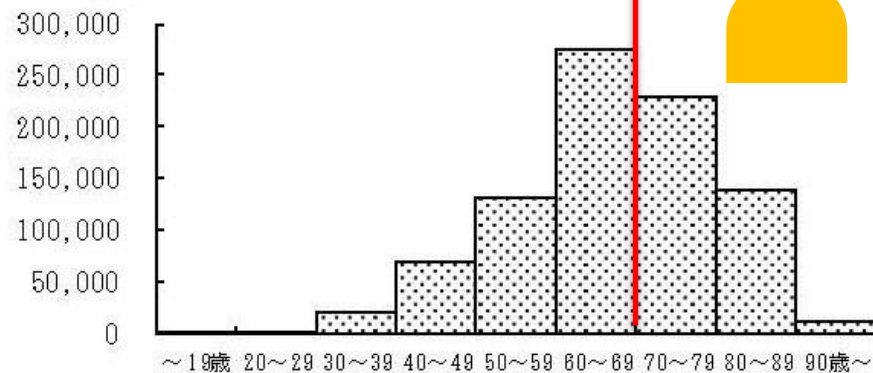
Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【今後の取引における検討事項】

個人の土地売買状況 <国土交通省「2019年土地保有・動態調査」より>

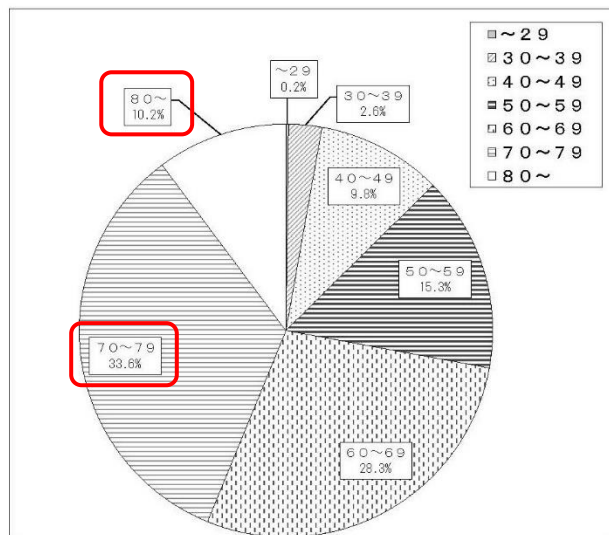
取引件数
(件)



(件)



個人業者年齢階層別構成比
(単位：歳，%)

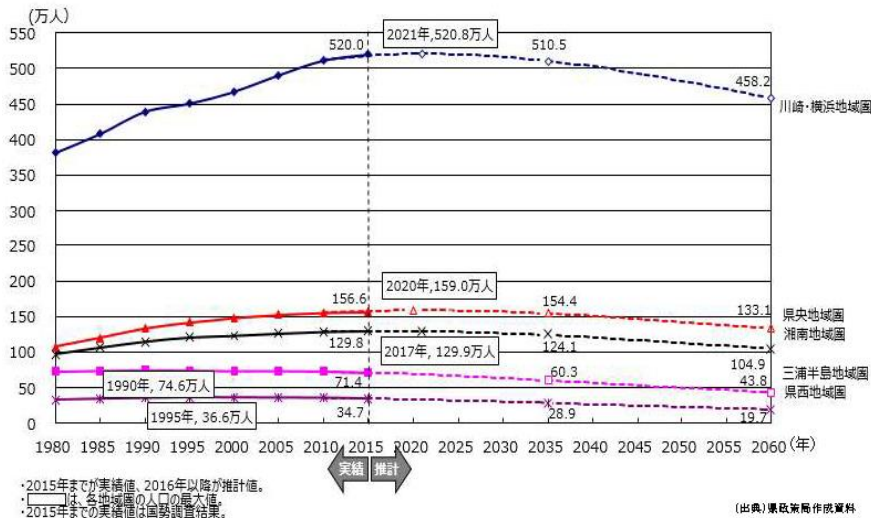


宅建業者

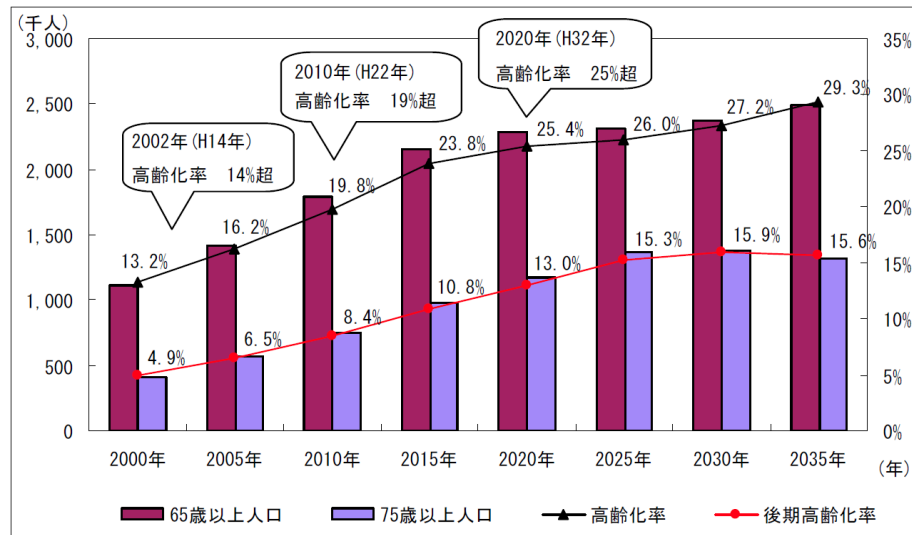


- インターネットを使わない2割には、高齢者が多い(4割以上)
 - ネット環境にない取引当事者への対応が必要
- 不動産業界:70代以上の代表者が4割以上いる
 - ITスキルの習得が必要

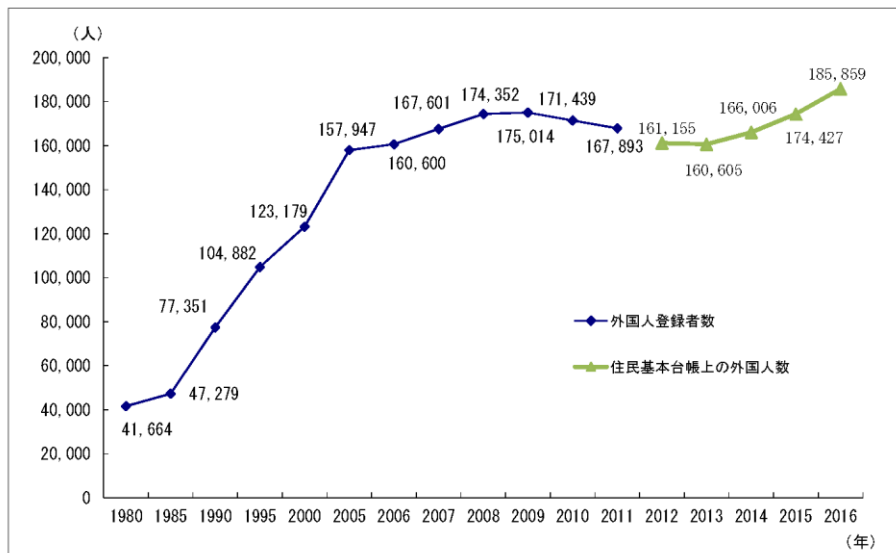
Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【人口・世帯構造の変化】



人口の減少(神奈川県)



高齢者割合の増加(神奈川県)

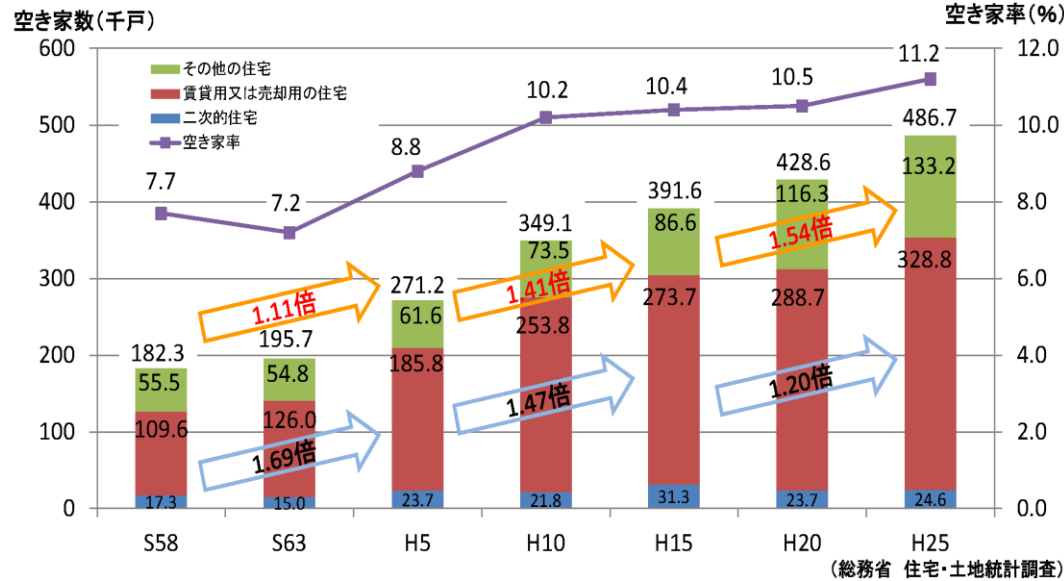


外国人人口の増加(神奈川県)

- ・日本人口、世帯数の減少
 - ・生産年齢人口の減少
 - ・高齢者世帯・単身世帯の増加
 - 65歳以上の人口増加率は全国1位
- ・外国人人口の増加

Ⅲ - 1 不動産を取り巻く環境 【不動産市場の状況】

神奈川県空き家の数と空き家率

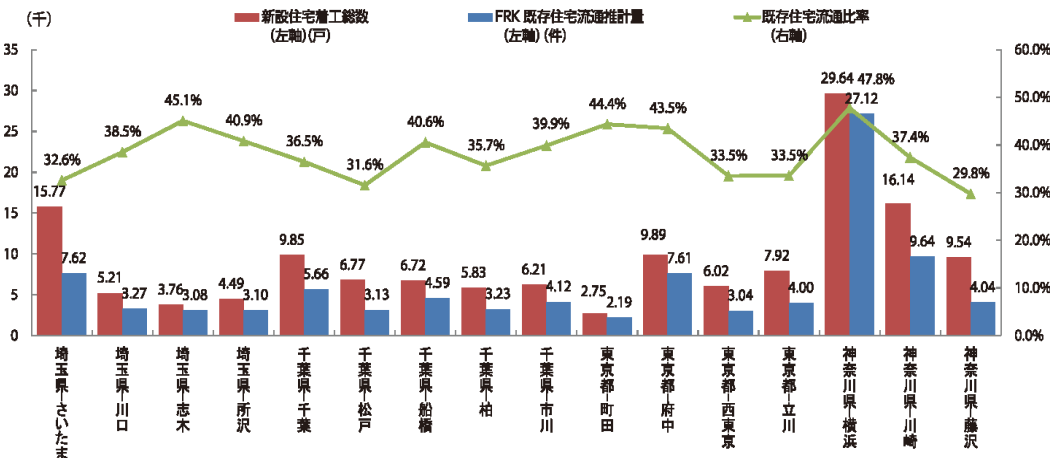


空家の増加(住宅・商店街)

総務省「住宅土地統計調査」

- ・空家は増加傾向にあり、内訳をみると賃貸住宅が多いが、「その他の住宅」の増加率も増大
- ・相続等で今後も空き家化の傾向はさらに加速することも予想

平成28年首都圏(1都3県)16エリアの既存住宅流通量



既存住宅市場の堅調な流通

FRK既存住宅流通量推計結果(2018年11月公表)

- ・既存住宅流通量は堅調な推移
- ・このうち大部分は大手流通会社以外の不動産業者が担っている

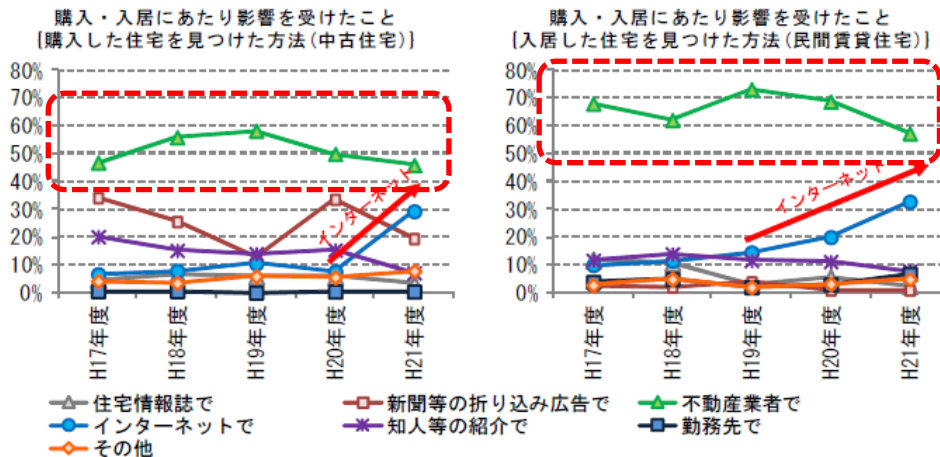
Ⅲ - 1 不動産業を取り巻く環境 【消費者行動の変化】

(中古住宅)

(民間賃貸住宅)

今後の不動産業界において
ITリテラシーは必須だが・・・

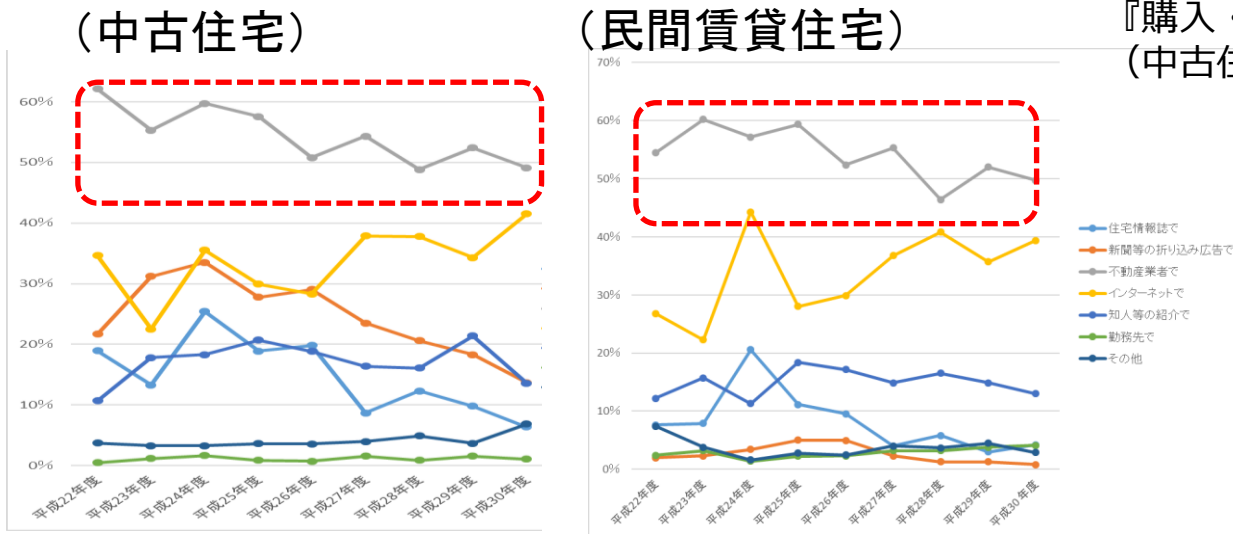
平成
17年
～
21年
まで



中古住宅・賃貸住宅のいずれも
『不動産業者で』が最も多い

購入・入居にあたり影響を受けたこと
『購入・入居した住宅を見つけた方法』
(中古住宅・民間賃貸住宅)

平成
22年
～
30年
まで

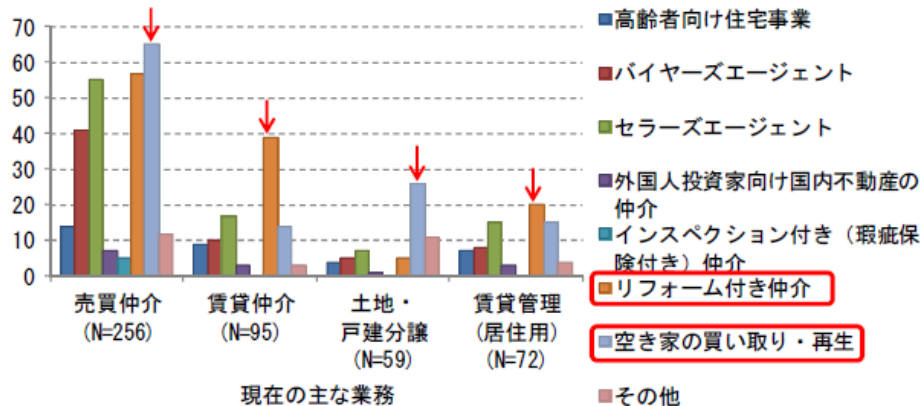


【出典】国土交通省住宅局:住宅市場動向調査(平成17年度～平成30年度)

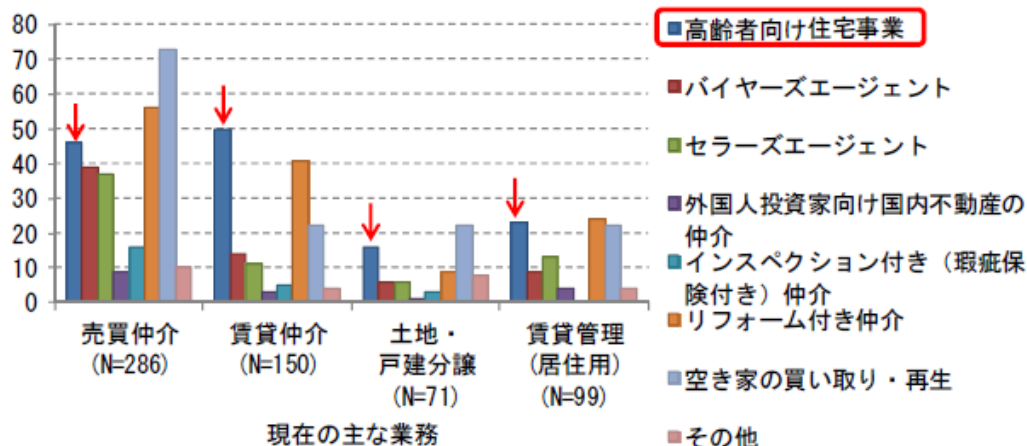
H17～21は、公益財団法人不動産流通推進センター「これからの不動産業を考える研究会報告書」より抜粋

Ⅲ - 2 これからの不動産業 【新たな市場へのアプローチ】

現在の取組みで最も重視しているもの



今後必要と考える取組みで最も重視しているもの



● 予想される成長分野

1. 高齢者向け住宅事業
2. 高齢者の住替支援及び資産活用と相続支援
3. 外国人への対応
4. 空家の買い取り・再生
5. リフォーム付き仲介

● 隙間市場への進出

1. 民泊
2. DIY型賃貸
3. シェアハウス、など

【グラフ出典】公益財団法人不動産流通推進センター「これからの不動産業を考える研究会報告書」より抜粋

Ⅲ - 2 これからの不動産業 【事業展開で古今共通する方向性】

• 顧客重視

- インスペクション(建物検査)
- デューデリジェンス
- エスクロー
- その他専門家(税理士、司法書士、金融機関、リフォーム業者など)とのネットワーク

• 地域密着

- 顧客の世話役
- 町内会催し物への参加
- コミュニティ活動の支援
- 空き地・空き家対策、高齢者見守りなどのコミュニティサービス、災害時の住宅支援など、地域に密着した業務の推進



Ⅲ. これからの不動産業

□ 不動産業を取り巻く環境の変化

- 不動産業のDX化
- 人口・世帯構造
- 不動産市場
- 消費者行動

□ 新たな市場開拓

□ 昔と変わらない事業展開の方向性

- 顧客重視
- 地域密着



独自の情報ルートを確保し、
良質な情報を入手する