

賃貸住宅仲介業の実態と今後の展開・あり方に関する研究

ープロパティ・マネジメント型モデルによる仲介の可能性、賃借人志向の業務展開を含めー

太田秀也*

目次

I. 研究の背景と目的

II 研究の方法

III 調査結果

1. 賃貸住宅仲介業の実態及び
今後の展開の可能性
2. 賃借人志向の業務展開など
今後の賃貸住宅仲介業の
あり方・望ましい姿
3. さいごに

I. 研究の背景と目的

賃貸住宅は住宅ストックの約4割を占め、賃貸住宅仲介は、賃借人の物件探し、賃貸物件への客付けに重要な役割を果たしている。この賃貸住宅仲介は、近年では、従来からの地域密着型の仲介業者に加え、管理業者（又はそのグループ会社）による仲介も行われる等の構造変化が見られる。また、今後、仲介業から管理業への転換が進み、「管理会社が自社管理物件のみを自分自身で決めるという」アメリカ型のビジネスモデルに近づくという指摘もされている¹。加えて、仲介業者等においても、賃借人のニーズを反映し、賃借人負担の低減（礼金、仲介手数料等）や、賃借人向けサービス拡充の取組みの例も見られる。

他方で、賃貸住宅仲介業に関しては、国土交通省等の公的機関によるデータはあまり整備されていない²。専門紙において調査³が行われているが、その調査は、仲介件数上位の主要業者を対象とした、限定的なものとなっている。調査機関の調査⁴も、主に大手仲介会社を対象としたものである。不動産関係機関による実態調査⁵も行われているが、売買仲介や賃貸住宅管理に関するものとなっている。また藤澤（2012）は、本稿でも検討する「自社決め率」等の指標により、ビジネスモデルを提案しているもので注目されるが、実態のデータを調査したものとはなっていない。田島（2002）もビジネスモデルの提案にとどまる。芝田・中城・齊藤（2008）は、賃貸住宅の媒介と管理の關係に着目して、業務の類型化したものであるが、限られた一地域の業者のデータに基づくもので、また客観的指標によった類型化を行ったものではない。このように、「主要業者だけでなく、賃貸住宅仲介業者のデータを収集し」た上で、「自社管理物件自社付け率等の客観的な指標を用い」、「賃貸住宅仲介業務と賃貸住宅管理業務の關係等に焦点をあて」、賃貸住宅仲介業の実態について調査分析した研究や、それらを踏まえて、賃貸住宅仲介業の今後の展開や、あり方・望ましい姿を提示した研究は見当たらない。

今後、空き家の増大、近い将来における世帯数の減少等、賃貸住宅仲介業を取り巻く環境変化の中で、賃貸仲介手数料の減少等により、賃貸住宅仲介業務の位置づけ

も変化していくと考えられる。特に、上述のような自社管理物件を自ら仲介（客付け）する形の仲介（以下、プロパティ・マネジメント型モデル⁶による仲介（客付け）という）の動向は、下記のような点で大きな変化を市場にもたらす可能性が高い。第一に、従来型の地域密着型の仲介業からの大きな転換になるという点である。第二に、業者による専門的な管理が行われることとなる一方で、賃貸借契約の締結行為を賃借人に代わり行う管理業者と、当該契約締結上の重要事項を契約両当事者に説明すべき仲介業者が、同一の者となることから、中立的立場で行うべき宅建業法上の重要事項説明の適正性に留意が必要と考えられる点である。

加えて、適切な賃貸住宅市場の形成や、賃借人の快適な居住環境の整備には、賃借人が、より低いコストで、よりよいサービスを享受できるような、賃貸住宅仲介、管理が行われることが望まれる。加えて、賃貸住宅の仲介・管理ということにとどまらず、居住者の居住生活全般のサポート（例えば、当該賃貸住宅から別の賃貸住宅へ移る場合、あるいは持家を購入する場合のサポート等）という観点からの新たな業務展開も期待される。

そこで、本研究では、第一に、賃貸住宅仲介業について、中小規模業者も対象とした業者アンケート調査を行い、業者規模（仲介件数等）等に着目した特性の分析や、賃貸住宅管理業との關係の分析等により、実態の把握分析を行い、その上で、得られたデータにより、特にプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）の可能性等について検討することとしたい。

第二に、賃借人への賃貸住宅仲介等へのニーズ等の把握を行うとともに、仲介業者の取組みの現状も踏まえた上で、賃借人志向の業務展開など、今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿について検討・提示することとしたい。

II 研究の方法

本調査研究においては、賃貸住宅仲介業の実態、ニーズ等を把握するため、業者へのアンケート調査、借借人へのインターネット調査を行った。

1. 業者アンケート調査

賃貸住宅仲介業者は、渋井（1998）、太田（2014）、全国賃貸住宅新聞(2015)等も踏まえると、小規模な地域密着型の業者と、大手・広域業者とに大きく属性分類できる。後者には、サブリースの一環で仲介を行う業者、管理業務と仲介業務を兼業する業者、仲介専門の多店舗展開業者等が存すると見られる。それらの実態を全般的に把握するため、本調査研究においては、以下の二つの業者アンケート調査を実施し、分析を行った。

①賃貸住宅仲介業者アンケート調査

調査対象は、賃貸仲介・管理業務を行う不動産業者の全国的な団体である、一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会のHPに掲載されている、会員業者5122社(2015年3月時点)から、乱数表を用いて無作為に抽出した800社とした。調査は、郵送により調査票を配布し、個別の回答を公表しない前提で、無記名方式で、返信用封筒にて返信する方法で実施した。調査内容は、選択式・自由記入式で、業者属性、仲介業務の内容のほか、賃貸管理業務との関係に焦点を当てるため、賃貸住宅管理戸数や、(後述 3(2)の) 自社管理物件自社付け率、仲介件数中自社管理物件仲介割合等について、2015年5月時点での回答をお願いした。結果、150社より回答を得た(回収率18.8%)。なお、この①の調査及び当該業者を以下、それぞれ「本アンケート調査」「対象仲介業者」という。

②主要な賃貸住宅仲介業者アンケート調査

上記①の調査対象は、比較的中小規模の業者が多いと思われることから、上記専門紙³の調査対象である仲介件数ランキング業者のうち、仲介件数上位200社を対象に、上記①と同様の内容についてアンケート調査を実施した。結果、38社より回答を得た(回収率19.0%)。なお、この②の調査及び当該業者を以下、それぞれ「主要業者アンケート調査」「主要業者」という。また、①②の調査をあわせて、「業者アンケート調査」という。

<アンケート票は巻末に参考資料として添付>

2. 借借人インターネット調査

賃貸住宅仲介(業)への借借人のニーズ、意見等を把握するため、調査会社の協力を得て、調査会社の全国のモニターのうち、賃貸住宅(一戸建、公営住宅、社宅・寮を除く)に直近1年以内に入居した者を対象とし、インターネットによるリサーチ調査を行った。調査の内容は、借借人の属性、家賃・入居時等一時金など賃貸住宅に関する事項、賃貸住宅へ住み替えの際の賃貸住宅仲介業者への評価、入居時等一時金への評価等で、2015年5月に実施し、1000サンプルの有効回答を得た(回答者は47都道府県全てに分布している)。なお、この調査及び当該借借人を以下、それぞれ「借借人インターネット調査」「対象借借人」という。

<備考>

借借人インターネット調査の主な項目

1 対象者属性

(年齢、性別、世帯人員、現在の賃貸住宅に入居する前の居住形態等)

2 賃貸住宅の概要

(住戸規模、家賃、入居時等一時金(敷金、礼金、仲介手数料、更新料等)、賃貸住宅の付随的サービス)

3 住み替え時の状況

- ・現在の賃貸住宅へ住み替えの際の不動産業者(仲介業者)を選んだ理由
- ・現在の賃貸住宅へ住み替えの際の不動産業者(仲介業者)の評価
- ・賃貸住宅への住み替えの際に不動産業者(仲介業者)に望む業務内容等

4 賃貸住宅への意見

- ・賃貸住宅への住み替えの際に重視する点(家賃、間取り・住戸面積、立地以外)
- ・あったらいいと思う付随的サービス
- ・不要あるいはもっと安くすべきと思う入居時等一時金等

Ⅲ 調査結果

1. 賃貸住宅仲介業の実態及び今後の展開の可能性

ここでは、賃貸住宅仲介業について、業者アンケート調査の分析により、業者規模（仲介件数等）等に着目した特性の分析や、賃貸住宅管理業との関係の実態の把握分析を行い、その上で、得られたデータにより、特にプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）の可能性等について検討する。

(1) 業者の属性

表1のように、対象仲介業者は、ほとんどの業者（97%）が、一つの都道府県にのみ営業拠点を置き、本社だけの営業拠点で営業を行う業者が約3分の2（63%）となっている。従業員も5名以下が約3分の2（66%）と、小規模な業者が多い。また、賃貸住宅仲介業務担当者は、平均で全従業員の2名に1名（専任のものでは3名に1名）程度と、他の業務を行っている業者が多い。

【表1】対象仲介業者の属性

属性	n	平均、中央値	補足	【参考】 主要業者 平均、中央値
本社・営業所所在都道府県数	150	1.04 1	「1」都道府県である業者が96.7%	2.3、1
本社除く営業所数	150	0.47 0	「0」である業者が63.3%	8.3、5
従業員数	150	6.9 5	「5」以下の業者が66.0%	33.8、26
うち賃貸住宅仲介業務担当者	139	3.1 2	「2」以下の業者が49.7%	33.8、26
うち賃貸住宅仲介業務専任担当者	120	2.1 1	「1」以下の業者が53.3%	26.5、20.5

(2) 賃貸住宅仲介業務の内容

表2のように、年間の仲介件数⁷⁾は、平均122件（中央値37.5件）で、10件以下の業者が24%いる（20件以下だと39%）。表3のように、仲介件数が減少傾向にある業者が過半を占め（59%）、総じて小規模な業者ほど減少傾向の割合が高く、仲介件数が多い業者、（対象仲介業者に比べ）主要業者ほど増加傾向が強い。

仲介業務の売上の全売上高に占める割合については、表4のように、平均は24%であった（中央値20%）。また、減少傾向にあるとする業者が、約半数（51%）を占めている。総じて仲介件数が多い業者、また（対象仲介業者に比べ）主要業者ほど増加傾向が強い。他方で、仲介件数が少ない業者ほど、減少傾向にある業者の割合が多く、仲介業務による売上高割合も総じて低い。このことから、仲介件数が少ない業者においては、仲介業務が事業として成り立たない可能性が想定される。

【表2】賃貸住宅の年間仲介件数（n=135）

平均122件、中央値37.5件

（最小0件〔5社〕、最大2000件〔1社〕）

0～10	11～20	21～50	51～100	101～200	201～500	501～1000	1001～2000
23.7	14.8	19.3	13.3	16.3	7.4	4.4	0.7

（備考1）仲介件数は、基本的に平成26年度の一年間の件数（一部業者は直近の最新データ）

（備考2）表の上段は仲介件数（件）、下段は業者数割合（%）

（備考3）主要業者では平均2668件、中央値2000件

【表3】仲介件数の最近10年で見た推移（n=143）

仲介件数	業者数	仲介件数推移		
		増加傾向	減少傾向	かわらない
0～10件	28	0.0%	50.0%	50.0%
11～20件	20	5.0%	70.0%	25.0%
21～50件	25	8.0%	60.0%	32.0%
51～100件	17	11.8%	82.4%	5.9%
101～200件	22	13.6%	63.6%	22.7%
201～500件	10	40.0%	60.0%	0.0%
501～1000件	6	50.0%	16.7%	33.3%
1001～2000件	1	100.0%	0.0%	0.0%
（件数不明）	14	7.1%	50.0%	42.9%
総計	143	11.9%	59.4%	28.7%

（備考1）%は仲介件数ランク行毎の業者数に占める該当業者数の割合

（備考2）主要業者では増加傾向54.1%、減少傾向24.3%、かわらない21.6%

【表4】賃貸住宅仲介業務の売上の全売上高に占める割合の関係（n=116）

仲介件数	総売上に占める仲介売上割合				
	平均	推移			
		n	増加傾向	減少傾向	かわらない
0～10件	8.9%	25	8.0%	44.0%	48.0%
11～20件	11.4%	18	0%	55.6%	44.4%
21～50件	22.7%	24	8.3%	50.0%	41.7%
51～100件	32.8%	18	0%	88.9%	11.1%
101～200件	34.6%	21	14.3%	47.6%	38.1%
201～500件	39.1%	10	30.0%	50.0%	20.0%
501～1000件	45.8%	5	60.0%	0%	40.0%
1001～2000件	40.0%	1	100.0%	0%	0%
（件数不明）	24.3%	8	12.5%	25.0%	62.5%
総計	23.9%	130	11.5%	50.8%	37.7%

（備考1）推移の%は仲介件数ランク毎の業者数に占める該当業者数の割合

（備考2）主要業者では増加傾向33.3%、減少傾向39.4%、かわらない27.3%

(3) 賃貸住宅管理業務の内容

小規模な地域密着型の仲介業者も、賃貸住宅管理業務を行うようになってきた経緯もあり、表5のように、ほとんどの業者は、賃貸住宅の管理業務を行っている。また、表6のように、半数程度（49%）の業者は、メイン業務が（有償）管理業務で、その一環で賃貸仲介業務を行っているとしており、仲介業務がメインである業者（36%）より多い状況となっている。

【表 5】賃貸住宅の管理戸数 (n=140)

平均 349 戸、中央値 104.5 戸

(最大 3000 戸 [1 業者]、最少 0 戸 [2 業者])

0~10 戸	10.7%	201~500 戸	19.3%
11~20 戸	5.0%	501~1000 戸	12.9%
21~50 戸	2.9%	1001~2000 戸	5.0%
51~100 戸	30.7%	2001~3000 戸	2.1%
101~200 戸	11.4%		

(備考 1) %は該当業者数の割合

(備考 2) 主要業者では平均 7825 件、中央値 5407 件

【表 6】管理業務と仲介業の位置づけ (n=144)

管理業務は行っていない	2.1%
有償管理業務は行っていないが、無償管理は行っている	7.6%
賃貸住宅仲介が主であるが、仲介業務に関連して有償管理業務も行っている	36.1%
有償管理業務の一環で賃貸住宅仲介を行っている	49.3%
その他 ※	4.9%

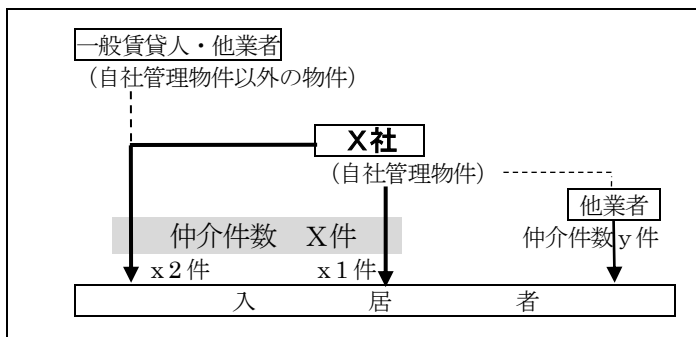
(備考 1) 「その他」の回答としては管理・仲介ともにメイン、自社物件の管理等という回答であった。

(備考 2) 主要業者では、各 2.8、2.8、22.2、55.6、16.7%

(4) 賃貸住宅仲介業務と賃貸住宅管理業務の関係

上述のように、賃貸住宅仲介業者は、概ね、自社管理物件（自社物件を含む）を有し、管理業務と仲介業務をともに行っている場合が多い。その場合の仲介業務は、図 1 のように、自社管理物件の客付け（x1 件）と、自社が管理していない物件の仲介（x2 件）である。また自社管理物件に着目すると、自社付け（x1 件）、他の仲介業者による客付け（y 件）がある⁸。

【図 1】仲介業者の業務概要



以下では、次の指標により、その実態を見る。

⑦ 自社管理物件自社付け率： $x1 / (x1 + y)$

⑧ 仲介件数中自社管理物件仲介割合： $x1 / (x1 + x2)$

この指標の大小によって、当該業者の性格も異なり、それを模式的に整理すると、下記のタイプに分類できる。

【図 2】仲介業者の類型

		自社管理物件自社付け率		
		高	中	低
仲介件数中 自社管理物件 仲介割合	高	①	②	③
	中	④	⑤	⑥
	低	⑦	⑧	⑨

⑦の率は、自社管理物件の仲介（客付け）を自社で行うという意味で、プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介の割合であり、更に、⑧の割合が高くなると、仲介業務において、プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介に、より特化していく形となる。特に⑦⑧とも 100%であるような業者は、自社管理物件は全て自社で客付けするが、自社管理物件以外の物件は一切仲介しない業者となり、アメリカ型のビジネスモデル¹に類似のタイプといえる⁹。以下、各指標の状況を見ていく。

i 自社管理物件自社付け率

表 7-1 のように、平均で約 5 割、中央値も 5 割となっている。仲介件数との関係を見ると、表 7-1、表 7-2 のように、総じて仲介件数が多くなるほど、また（対象仲介業者に比べ）主要業者ほど、自社付け率が高くなるといったような傾向が見受けられ、プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介の割合が高くなっている。

【表 7-1】自社管理物件自社付け率¹⁰(n=135)

平均 51.2%、中央値 50%

仲介件数	業者数	自社管理物件自社付け率			
		平均	該当業者数 (割合)		
			75%以上	25%以上 75%未満	25%未満
0~10 件	28	28.3%	14.3%	25.0%	60.7%
11~20 件	18	61.9%	44.4%	44.4%	11.1%
21~50 件	24	50.2%	29.2%	45.8%	25.0%
51~100 件	17	59.2%	41.2%	35.3%	23.5%
101~200 件	21	53.5%	38.1%	42.9%	19.0%
201~500 件	8	72.3%	62.5%	37.5%	0.0%
501~1000 件	5	79.2%	80.0%	20.0%	0.0%
1001~2000 件	1	90.0%	100.0%	0.0%	0.0%
(件数不明)	13	46.8%	38.5%	23.1%	38.5%
総計	135	51.2%	36.3%	35.6%	28.1%

【表 7-2】 主要業者における自社管理物件自社付け率の
関係 (n=33)

仲介件数	業者数	自社管理賃貸住宅自社付け率			
		平均	該当業者数 (割合)		
			75%以上	高くなっている	25%未満
0~1000件	6	81.7%	83.3%	16.7%	0.0%
1001~2000件	13	74.4%	61.5%	38.5%	0.0%
2001~5000件	11	68.5%	63.6%	18.2%	18.2%
5001~10000件	1	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%
10001~20000件	1	90.0%	100.0%	0.0%	0.0%
(件数不明)	1	15.0%	0.0%	0.0%	100.0%
総計	33	73.2%	66.7%	24.2%	9.1%

ii 仲介件数中自社管理物件仲介割合

表 8-1 のように、平均で 6 割超、中央値も 7 割となっている。仲介件数との関係を見ると、表 8-1、表 8-2 をみても、仲介件数が多くなるほど、この割合が高くなるといったような関係は明確には見受けられない (主要業者の平均値等で見てもそのような関係は見受けられない)。

【表 8-1】 仲介件数中自社管理物件仲介割合 (n=137)
平均 62.2%、中央値 70%

仲介件数	業者数	仲介件数中自社管理物件仲介割合			
		平均	該当業者数 (割合)		
			75%以上	25%以上 75%未満	25%未満
0~10件	27	50.0%	37.0%	22.2%	40.7%
11~20件	19	56.3%	42.1%	36.8%	21.1%
21~50件	26	60.9%	46.2%	34.6%	19.2%
51~100件	17	72.1%	64.7%	29.4%	5.9%
101~200件	22	66.9%	45.5%	45.5%	9.1%
201~500件	10	69.3%	60.0%	20.0%	20.0%
501~1000件	5	64.4%	40.0%	40.0%	20.0%
1001~2000件	1	50.0%	0.0%	100.0%	0.0%
(件数不明)	10	76.0%	70.0%	20.0%	10.0%
総計	137	62.2%	48.2%	32.1%	19.7%

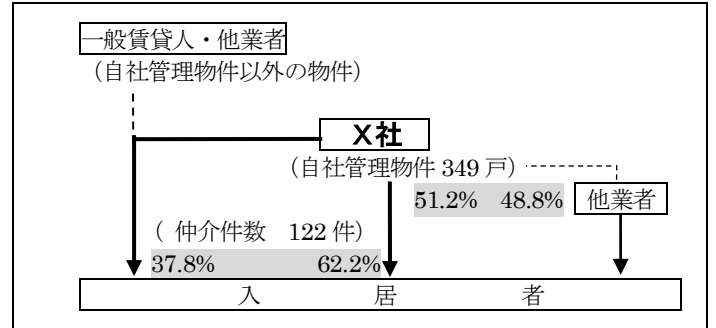
【表 8-2】 主要業者における仲介件数中自社管理物件仲介割合 (n=33)

仲介件数	業者数	仲介件数中自社管理物件仲介割合			
		平均	該当業者数 (割合)		
			75%以上	25%以上 75%未満	25%未満
0~1000件	6	74.3%	50.0%	50.0%	0.0%
1001~2000件	14	70.4%	57.1%	35.7%	7.1%
2001~5000件	12	54.9%	25.0%	58.3%	16.7%
5001~10000件	—	—	—	—	—
10001~20000件	1	80.0%	100.0%	0.0%	0.0%
総計	33	65.8%	45.5%	45.5%	9.1%

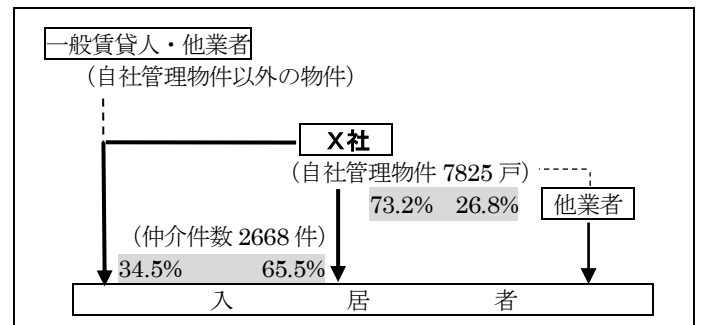
iii 小括

上記から、賃貸住宅仲介業者の業務内容の平均像は、以下のようなものと捉えることができる。図 3、図 4 のように、自社管理物件自社付け率をみると、主要業者 (73.2%) では対象仲介業者 (51.2%) に比べ高くなっている。

【図 3】 対象仲介業者の業務内容の平均像



【図 4】 主要業者の業務内容の平均像



(5) プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介の可能性

以上、両指標の状況を見てきたが、ここでは、図 2 の整理に従い、自社管理物件自社付け率と仲介件数中自社管理物件仲介割合のクロス集計により業者の実態をみる。

【表 9-1】 対象仲介業者 (n=135)

仲介件数中自社管理物件仲介割合	自社管理物件自社付け率			総計
	75%以上	25%以上 75%未満	25%未満	
75%以上	20.0%	14.1%	11.1%	45.2%
25%以上 75%未満	14.1%	13.3%	5.2%	32.6%
25%未満	2.2%	7.4%	7.4%	17.0%
(割合不明)	0.0%	0.7%	4.4%	5.2%
総計	36.3%	35.6%	28.1%	100.0%

(備考) %は全業者数に占める該当業者数の割合 (以下も同じ)

【表 9-2】対象仲介業者（仲介件数上位 30 社）（n=30）

仲介件数中自社管理物件仲介割合	自社管理物件自社付け率			
	75%以上	25%以上 75%未満	25%未満	総計
75%以上	30.8%	11.5%	3.8%	46.2%
25%以上 75%未満	19.2%	23.1%	3.8%	46.2%
25%未満	3.8%	3.8%	0.0%	7.7%
(割合不明)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
総計	53.8%	38.5%	7.7%	100.0%

（備考）上位 30 社の仲介件数の平均は 417 件（なお、仲介件数 30 位の業者の仲介件数は 149 件）

【表 9-3】主要業者（n=33）

仲介件数中自社管理物件仲介割合	自社管理賃貸住宅の自社付け率			
	75%以上	25%以上 75%未満	25%未満	総計
75%以上	36.4%	6.1%	3.0%	45.5%
25%以上 75%未満	27.3%	18.2%	0.0%	45.5%
25%未満	0.0%	0.0%	3.0%	3.0%
(割合不明)	3.0%	0.0%	3.0%	6.1%
総計	66.7%	24.2%	9.1%	100.0%

この結果を概括すると、対象仲介業者では、ある程度分散した分布となっており、様々なタイプの業者がいることがわかるが、その中で、図 2 の①の割合が相対的に高く、さらに、表 9-2 及び 9-3 のように仲介件数が多くなるにしたがってその割合が高くなっており、よりプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）に特化している業者が、仲介件数が多い業者で割合を高めていることがわかる¹¹。

（6）まとめ

賃貸住宅仲介業の実態を正確に把握するためには、賃貸住宅仲介業者による賃貸住宅仲介の全体の件数を把握し、仲介業者の属性を踏まえた実態の把握を行う必要があると考えられる。本稿では、そこまで至っていない¹²が、賃貸住宅仲介業について、アンケート調査により、主要業者だけでなく中小規模業者も含めた賃貸住宅仲介業者の業務の実態を把握した。また、自社管理物件自社付け率等のこれまでにない新たな客観的な指標を用いて賃貸住宅仲介業務と賃貸住宅管理業務の関係等に焦点をあてた分析を行った。以上のような点において、本稿は、賃貸住宅仲介業に関する新たな基礎資料を提供するものとして、資料的価値を有するものとする¹³。

以下、本調査により得られた主な知見・考察をまとめておきたい。

i) 賃貸住宅仲介業の実態に関しては、仲介件数が相対的に少ない業者で更に仲介件数が減少し、仲介件数が

多い業者が仲介件数を増加させる大まかな傾向が見られる。また、仲介賃貸業務の売上高の全売上高に対する割合も、上記と同様の傾向が見られる。このことから、仲介件数が相対的に少ない業者では、仲介業務が事業として成り立たない可能性が想定される。（1 (2) 参照）

ii) プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）の可能性に関しては、仲介件数の多い業者ほど仲介件数を増加させる傾向にあり（表 3 等 1 (2) 参照）、仲介件数が多くなるにしたがって自社管理物件自社付け率及び仲介件数中自社管理物件仲介割合がともに高い業者の割合（図 2 の①のタイプの業者の割合）が相対的に高くなっている（1 (5) 参照）というデータの結果¹⁴を踏まえると、今後、自社管理物件を自ら仲介（自社付け）するプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）のウエイトが高まっていく可能性があるということが出来る。

iii) なお、このようにプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）が拡大していくこととなると、本稿では詳しくは立ち入らないが、I でもふれたように、賃借人の利益保護の観点からの検討も必要になってくるのではないかと考えられる。すなわち、プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）においては、賃貸借契約の締結行為を賃貸人に代わり行う管理業者と、当該契約締結上の重要事項を契約両当事者に説明すべき仲介業者が、同一の者となることから、中立的立場で行うべき宅建業法上の重要事項説明が適正に行われるか等、賃貸住宅契約締結手続き¹⁵等において、消費者保護の観点から問題点がないか等の実態の把握や必要な対策の検討も必要となってくるのではないと思われる。

2. 賃借人志向の業務展開など今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿

ここでは、賃借人インターネット調査をもとに、賃借人への賃貸住宅仲介等へのニーズ等の把握を行うとともに、仲介業者の取組みの現状も踏まえた上で、賃借人志向の業務展開など、今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿について検討・提示する。

(1) 賃借人の賃貸住宅仲介等に関するニーズ等

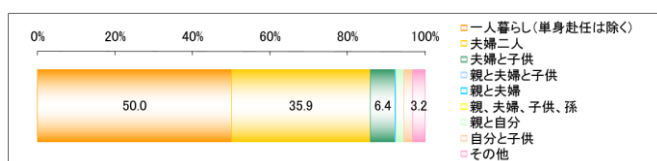
以下、賃借人インターネット調査の結果をもとに、賃貸住宅仲介業への賃借人の評価やニーズを分析する。

1) 賃借人、賃貸住宅の状況

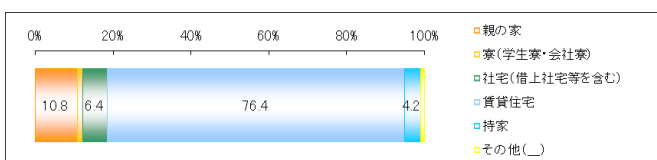
ア) 賃借人の属性^{16・17} (n=1000)

- ・性別は、男性 47.4%、女性 52.6%であった。
- ・年齢は、平均 38.0 歳（最小 20 歳、最大 77 歳）であった。
- ・家族構成は、一人暮らしが 50%で一番多く、次に夫婦二人暮らしが多い（図 5-1）。
- ・賃貸住宅から賃貸住宅に転居している者が 4 分の 3 超を占めている（図 5-2）。また、直前の住宅の居住年数は 2 年未満の者が約半数を占めている（図 5-3）。
- ・これまで、4 回以上賃貸住宅を賃借した者が約半数おり、2 回以上では約 88%いる¹⁶（図 5-4）。

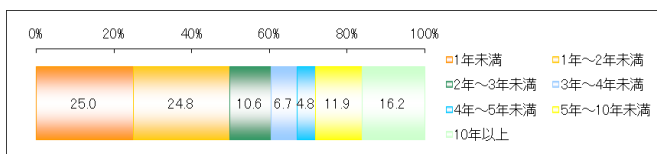
【図 5-1】 家族構成



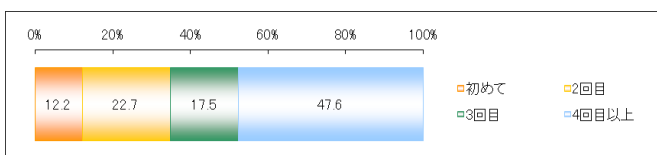
【図 5-2】 現在の賃貸住宅に入居する直前の居住形態



【図 5-3】 現在の賃貸住宅に入居する直前の住宅の居住年数



【図 5-4】 賃貸住宅を賃借した回数 (現在の賃貸住宅を含む)



イ) 現在居住している賃貸住宅の概要 (n=1000)

- ・住戸規模は、20 m²台、30 m²台、40 m²台、50 m²台が各 20%前後となっている（図 6-1）。
- ・家賃は、10 万円未満が約 87%であり、5 万円以上 8 万円未満が半数程度（約 53%）となっている（表 10-1）。
- ・入居時の一時金の状況は、以下のとおりである。

〔敷金〕家賃の 1 か月分が約 40%と一番多いが、敷金「なし」も約 28%ある（図 6-2）。

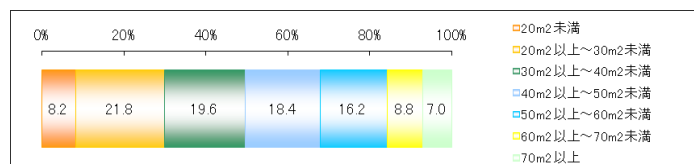
〔礼金〕「なし」が約 45%と一番多い（図 6-3）。

〔仲介手数料〕家賃の 1 か月分が約 46%と一番多いが、家賃の 0.5 か月分が約 26%、「なし」が約 25%と、家賃の 1 か月分をとっていないところも半数を超えている（図 6-4）。

〔更新料〕「なし」が約半数を占めている（図 6-5）。

- ・賃貸住宅の付随的サービスについてみると、「特になし」という回答が半数超を占める。付随的サービスがある場合の回答としては、24 時間トラブルサポート、宅配ボックス・宅配保管、ペット可、インターネット無料が多い（表 10-2）。

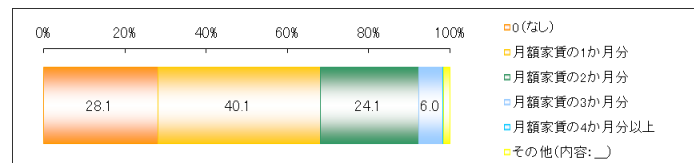
【図 6-1】 住戸規模



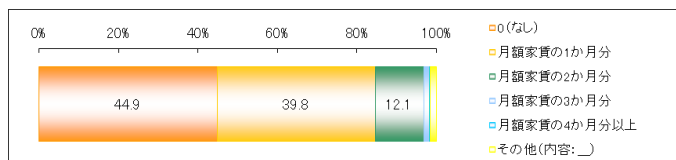
【表 10-1】 家賃

家賃	割合 (%)
3 万円未満	2.1
3 万円以上~4 万円未満	6.5
4 万円以上~5 万円未満	11.3
5 万円以上~6 万円未満	17.3
6 万円以上~7 万円未満	20.3
7 万円以上~8 万円未満	15.1
8 万円以上~9 万円未満	8.4
9 万円以上~10 万円未満	5.9
10 万円以上~15 万円未満	10.5
15 万円以上~20 万円未満	1.7
20 万円以上~	0.9

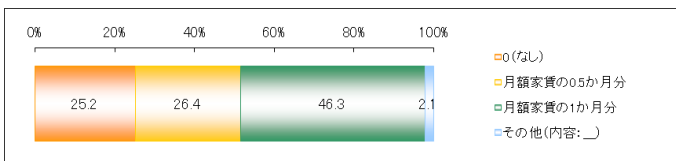
【図 6-2】 敷金



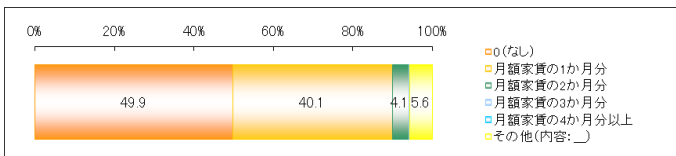
【図 6-3】 礼金



【図 6-4】 仲介手数料



【図 6-5】 更新料



※なお、更新事務手数料も「なし」が約74%となっている。

【表 10-2】 賃貸住宅の付随的サービス

内容	割合 (%)
宅配ボックス・宅配保管	15.4
インターネット無料	11.7
24時間トラブルサポート	15.5
入居時等の一時金の割引・無料	5.1
引越無料	0.9
ペット可	12.2
入居者優待提携サービス	3.5
家賃等のクレジットカード払い	9.3
その他	1.1
特になし	52.2

(備考) 複数回答あり。

割合は回答者数 (n=1000) に対する当該回答の割合

2) 仲介者について見解・評価 (n=1000)

賃貸住宅仲介業者の選定理由、仲介業務への評価、仲介業者に望む内容を見ると、以下のようになっている。

i 現在の賃貸住宅へ住み替えた際の不動産業者 (仲介業者) を選んだ理由 (図 7-1)

「サイト等で見つけた物件の取扱店であったため」が約 56%と、不動産のポータルサイト等の利用が多い状況が確認できる。

なお、「その他」の回答では、勤務先の指定・紹介という回答が多かった。

ii 現在の賃貸住宅へ住み替えた際の不動産業者 (仲介業者) の評価 (図 7-2)

「満足も不満も特になかった」が約 77%と、不満もないが、よい評価もないという結果となっている。

「満足した」という回答では、親切・丁寧・迅速

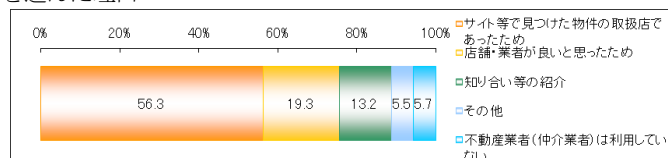
に対応・説明してくれたという理由が多い一方で、「不満であった」という回答では、逆に、対応が悪い・遅い、説明が不十分という評価が多く、仲介業者の対応や説明の仕方が、評価を左右する面が見受けられる。

なお、「不満であった」という回答では、他に、「担当者によって言っていることが違う」、「契約時にはじめて知った条件があった」、「契約をせかす」という回答もあった。

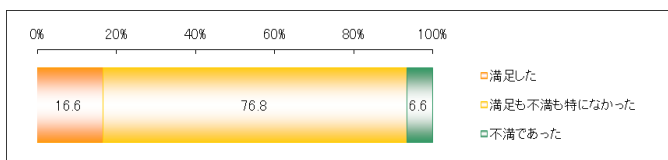
iii 賃貸住宅の住み替えの際に不動産業者 (仲介業者) に望む業務内容 (図 7-3)

「物件への案内」が一番多いが、物件や賃貸契約内容の説明への要望も多い。

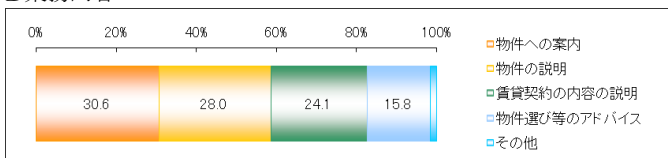
【図 7-1】現在の賃貸住宅へ住み替えた際の不動産業者 (仲介業者) を選んだ理由



【図 7-2】現在の賃貸住宅へ住み替えた際の不動産業者 (仲介業者) の評価



【図 7-3】賃貸住宅の住み替えの際に不動産業者 (仲介業者) に望む業務内容



3) 賃貸住宅への住み替えに関する意見 (n=1000)

賃貸住宅仲介業の展開において考慮すべき事項として、賃貸住宅を賃借する者のニーズ等に関する意見をみると、下記のようにになっている。

i 賃貸住宅への住み替えの際に重視する点 (家賃、間取り・住戸面積、立地以外) (表 11-1)

「設備」、「居住環境」が同程度で一番に重視され、次いで、「築年数」、「駐車場」が多い。

その他、「ペット可」、「入居時等の一時金」、「セキュリティ」も一定程度重視されているが、「仲介会社」、「管理会社」、「付随的サービス」はあまり考慮されていないという結果となっている。

ii 不要あるいはもっと安くすべき（以下「不要等」という）と思う入居時等の一時金（表 11-2）

「礼金」が一番多く、次いで、「敷金」、「更新料」、「仲介手数料」が多い。

その他、「更新事務手数料」、「部屋の消毒代・クリーニング費用」も一定程度いる。

【表 11-1】賃貸住宅への住み替えの際に重視する点（家賃、間取り・住戸面積、立地以外）〔重視する順番で5位まで回答（以下では3位までを集計）〕

	1位	2位	3位
築年数	15.7%	18.2%	22.0%
設備	27.2%	26.4%	19.1%
駐車場	9.4%	15.8%	13.3%
セキュリティ	3.4%	7.9%	10.2%
周辺環境	26.6%	19.9%	19.5%
入居時等の一時金	4.8%	5.4%	6.6%
仲介会社	0.3%	0.4%	0.8%
管理会社	0.5%	0.8%	1.6%
ペット可	5.9%	0.9%	1.3%
保証人不要	3.3%	2.7%	2.2%
付随的サービス	0.6%	0.6%	2.7%
その他	2.3%	1.0%	0.7%

（備考1）数値は、各順位毎に回答者数（n=1000）に対する当該回答の割合

（備考2）「付随的サービス」の内容は表 10-2 に記載している具体例を参照して回答するよう質問している。

【表 11-2】不要等と思う入居時等の一時金〔そう思う順番で5位まで回答（以下では3位までを集計）〕

	1位	2位	3位
敷金	26.8%	14.4%	10.3%
礼金	35.1%	29.9%	12.3%
仲介手数料	8.5%	17.9%	27.5%
保証料	2.7%	4.7%	9.8%
更新料	15.2%	15.4%	17.8%
更新事務手数料	3.3%	9.9%	11.8%
家財保険料	1.4%	2.5%	2.8%
部屋の消毒代・クリーニング費用	6.3%	5.2%	7.4%
その他	0.7%	0.1%	0.3%

（備考）数値は、各順位毎に回答者数（n=1000）に対する当該回答の割合

4) 賃貸住宅の賃借回数に着目した分析

ここでは、賃貸住宅の賃借回数に着目して、クロス集計データを見ていく。その理由は、今後、賃貸住宅への選好が高まり、賃貸住宅を住み替える者が増加するようになった場合に、あるいは、賃貸住宅への住み替えの選択を容易にするために、どのような点を考慮すべきかを検討する材料とするためである。

賃貸住宅の賃借回数に着目したデータは、住宅・土地

統計調査ではとられておらず、また、既存調査研究において下記のような分析は見られない。

まず、賃貸住宅の賃借回数別にみた賃借人の属性等を見る。賃借回数が多い者ほど、年齢（平均年齢）は高くなっているが、家族構成等その他の属性では、そのような関係は明確にはみられない（当然、初めて賃貸住宅を賃借した者は、直前の居住形態は親の家という者が多かった）（表 12-1）。

【表 12-1】賃貸住宅の賃借回数別にみた賃借人の属性等

	年齢 (平均)	家族構成		直前の居住形態		礼金 なし
		一人 暮らし	夫婦 二人	親の家	賃貸 住宅	
全体	38.0才	50.0%	35.9%	10.8%	76.4%	44.9%
初めて	34.6才	47.5%	41.0%	43.4%	36.9%	46.7%
2回目	35.3才	45.8%	39.6%	12.3%	71.4%	47.1%
3回目	36.0才	55.4%	30.9%	2.9%	88.6%	40.6%
4回目以上	40.9才	50.6%	34.7%	4.6%	84.5%	45.0%

（備考）数値(%)は、賃貸住宅の賃借回数毎の各項目の該当回答の割合

次に、各質問項目について、賃貸住宅の賃借回数に応じた回答の差異をみると、必ずしも特徴的な差異が認められない場合が多かったが、以下のような項目では、一定の差異が認められた。

すなわち、住み替えの際の仲介業者を選んだ理由では、賃借回数が多い者ほど概してサイト等で物件を探す傾向が強いことが見受けられる（表 12-2）。

また、不要等と思う一時金として礼金を選んだ回答の割合は、賃借回数が多い者ほど多くなっている（表 12-3）。（ただし、現在の賃貸住宅の礼金について見ると、必ずしも、賃借回数が多い者ほど低いということとはなっていない）。

【表 12-2】賃貸住宅の賃借回数と住み替えの際の仲介業者を選んだ理由の割合

	サイト等 で見つけた 物件の取扱 店であつた ため	店舗・業 者が良い と思った ため	知り合 い等の 紹介	その他	不動産業 者（仲介 業者）は 利用して いない
全体	56.3%	19.3%	13.2%	5.5%	5.7%
初めて	52.5%	23.0%	14.8%	1.6%	8.2%
2回目	52.0%	19.4%	14.5%	6.6%	7.5%
3回目	56.6%	18.3%	12.0%	4.6%	8.6%
4回目以上	59.2%	18.7%	12.6%	6.3%	3.2%

（備考）数値(%)は、賃貸住宅の賃借回数毎の各理由の該当回答の割合

【表 12-3】 賃貸住宅の賃借回数と不要等と思う一時金として礼金を選んだ回答の割合

	1位	2位	3位
全体	35.1%	29.9%	12.3%
初めて	21.7%	48.1%	10.4%
2回目	36.5%	37.5%	13.0%
3回目	38.8%	37.5%	8.6%
4回目以上	44.3%	25.9%	16.5%

(備考) 数値(%)は、賃貸住宅の賃借回数毎の各順位の該当回答の割合

5) 小括

上述のことから、賃貸住宅仲介業に関する賃貸住宅を賃借する者のニーズ等を整理する。

- i まず、今回の賃借人インターネット調査の対象者は、直前の居住形態が賃貸住宅であった者が4分の3超を占め(図5-2)、また、賃貸住宅を賃借した回数が2回以上の者が9割近くを占める(図5-4)など、賃貸住宅について何かしらの意識等を有する者であると想定できる。
- ii 賃貸住宅仲介業者に期待している内容については、賃貸物件の情報がインターネットで検索できることとなったことが影響していると思われるが、「サイト等で見つけた物件の取扱店」である仲介業者への「物件への案内」である場合が割合として多いといえる(図7-1、図7-3)。また、賃貸住宅へ住み替えた際の仲介業者の評価も、「満足も不満も特になかった」が大きな部分を占め(図7-2)、更に、賃貸住宅への住み替えの際に重視する点でも、「仲介会社」、「管理会社」はあまり考慮されていない(表11-1)。これらの点からすると、賃貸住宅を賃借する者が、賃貸住宅仲介業者へ期待すること、あるいは賃貸住宅仲介業者へのニーズは、必ずしも大きいものとは言えないと思われる。
特に、賃貸住宅の賃借回数が多い者ほど、サイト等で物件を探す傾向が強いことから、賃貸住宅への選好が高まり、賃貸住宅を住み替える者が増加するようになった場合には、上記のような賃貸住宅仲介業者への評価の割合が強くなる可能性が考えられる。
- iii その一方で、仲介業者の対応や説明の仕方が、仲介業者の評価を左右する面が見受けられ(2(1)2 ii)、留意が必要と考えられる。
- iv 賃貸住宅の「付随的サービス」については、賃貸住宅への住み替えの際に重視する点として、あまり考慮されておらず(表11-1)、現状では、賃貸住宅を賃借する者のニーズとしては、必ずしも大きなものではないという結果となっている。

v 他方、「入居時等の一時金」については、賃貸住宅への住み替えの際に重視する点として、一定程度考慮されているといえる(表11-1)。

その「入居時等の一時金」について、明示的に、不要等と思うものを聞いた場合は、「礼金」が一番多く(表11-2)、特に賃貸住宅の入居回数が多いものほど不要等と思う程度が強い(表12-2)。また、賃貸住宅仲介業者が直接に受領する仲介手数料も不要等とする者が多いことに留意すべきである。

(2) 賃貸住宅仲介業の状況

以下では、本調査による業者アンケート調査において、上記の賃借人のニーズ等に関する賃貸住宅仲介業の状況をみとめる¹⁸。

1) 付随的サービスの充実

- i 付随的サービスの充実に取り組んでいる業者が、半数以上いるが、特に取り組んでいないという業者も半数近くいる。主要業者の方が取組みの割合が高い。(表12)。

【表 12】 賃借人への付随的サービス内容の拡充 (n=129)

取組み内容	該当業者	備考
既存サービスの改善	46 (35.7%)	行っている38、行う予定8
新サービスの提供	27 (20.9%)	行っている13、行う予定14
特になし	72 (44.8%)	

(備考1) 複数回答あり。

(備考2) 主要業者 (n=32) では、各17 (53.1%)、15 (46.9%)、10 (31.3%)

- ii 付随的サービスの充実として挙げられた回答(自由回答)をみると、大きくいって、下記のような分類ができると思われ、その具体的な取組例を挙げると、次のようなものがあつた(回答のままの用語を記載)。

ア 設備等ハード面でのサービス

- ・新品への交換・無償での提供
- ・家具、家電の提供
- ・ワンルーム系での洗濯機、IH等の標準提供
- ・TVモニターフォン
- ・安否確認タブレットの貸し出し
- ・共用スペースの充実

イ 役務等ソフト面でのサービス

- ・新情報の定期的送付
- ・更新時クオカード進呈
- ・入居前の荷物入れ、家電の基本設定
- ・不在時のNTT等の作業立会い
- ・更新時のクリーニングサービス

- ・無料引越レンタカー
- ・契約金分割払い
- ・賃料等のクレジット決済
- ・各種キャンペーン
- ・会員制度
- ・ポイント還元サービス
- ・イベントの開催

ウ 負担軽減

- ・家賃銀行引き落とし料を管理料から出している
- ・リピート契約時の手数料値引き
- ・子育て支援として18歳以下の子供がいる世帯には消費税サービス
- ・駐車場無料

Iで述べたような居住者の居住生活全般のサポートのような取組例は、転居時のレンタカーの無料サービス、リピート契約時の手数料値引きなど、必ずしも多くは見られなかったが、更新時のクリーニングサービスなどテナントリテンション強化の取組みや、イベント開催、会員制度、ポイント還元サービス、共用スペースの充実等、住生活向上のための取組みもされていることが確認できる。

2) 一時金の受領

一時金の受領状況について、賃貸住宅仲介業者が直接に受領する仲介手数料についてみると、受領している業者は、150業者中132業者(88.0%)と、多くの部分を占めていた。

仲介手数料を受領している業者のうち、月額賃料相当額の100%受領している業者は、107業者(81.1%)であった。

- (備考1) 受領していないと明示的に回答した業者は3業者だけで、仲介手数料の有無に回答がない業者は他の質問項目にも回答ない場合が多いので、ほとんどの業者は受領していると思われる。
(備考2) 主要業者では、受領している業者は、38業者中35業者(92.1%) (そのうち、月額賃料相当額の100%受領は26業者(74.3%))]

今後の受領の予定は、以下のような状況である。

【表13】 仲介手数料の今後の受領の予定 (n=125)

今後も同じ水準で受領	112 (89.6%)
今後は低くする	12 (9.6%)
今後は受領しない	1 (0.8%)

(備考) 主要業者 (n=32) では、各28 (87.5%)、4 (12.5%)、0 (0%)]

3) その他：広告料の賃貸人からの受領状況

賃借人からの一時金の受領の関連で、賃借人からの仲介手数料収入を補う等のために、賃貸人から受領し

ている、いわゆる広告料についてみると、半数以上の業者が受領している状況である。

【図14】 広告料の受領状況 (n=141)

受領している	76 (53.9%)	(今後も受領 51)
受領していない	65 (46.1%)	

(備考1) 受領している場合の額 (n=64) は、月額賃料相当額の100%が46業者(71.9%) (50%以上では60業者(93.8%))

(備考2) 主要業者 (n=32) では、受領している21 (65.6%)、受領していない11 (34.4%) <今後も受領12>

(3) 賃借人志向の業務展開など今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿の検討

ここでは、これまでのデータ・分析により、賃借人志向の業務展開など今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿について、検討することとしたい。

1) 全般的内容

賃借人インターネット調査によると、賃貸住宅を賃借する者が、賃貸住宅仲介業者へ期待すること、あるいは賃貸住宅仲介業者へのニーズの大きいものとは言えないが、他方で、仲介業者の対応や説明の仕方が、仲介業者の評価を左右する面が見受けられ(2(1)5 ii)、賃貸住宅を賃借する者への親切・丁寧・迅速な対応や説明が求められる。

賃貸住宅の「付随的サービス」については、現状では、賃貸住宅を賃借する者のニーズとしては、必ずしも大きなものではないという結果となっている(2(1)5 iv)。他方で、業者の取組みとしては、居住生活全般のサポート、テナントリテンション強化の取組み、住生活向上のための取組みも確認でき、また、仲介件数のより多い主要業者では、付随的サービスの充実への取組みの割合が高くなっており(2(2)1)、仲介件数のより多い主要業者等が仲介件数を増加させている(1(2))状況を見ると、中小規模業者も含め、具体的な取組例も参考に、付随的サービスの充実への取組みを進める必要があると思われる。

「入居時等の一時金」については、賃貸住宅への住み替えの際に重視する点として、一定程度考慮されており、特に、「礼金」については、賃貸住宅の入居回数が多いものほど不要等と思う程度が強い等、不要とする者が多いこと(2(1)5 v)ことから、物件状況等にもよるところもあるが、その受領の見直しも引き続き必要と思われる。また、賃貸住宅仲介業者が直接に受領する仲介手数料も不要等とする者が多いことに留意すべきである。

2) 管理手数料のみ受領して賃貸住宅管理・仲介を行う ビジネスモデルの可能性

最後に、これまでの各検討を踏まえ、以下の点について検討したい。

すなわち、今後、プロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）が拡大していく中で、賃貸住宅を賃借する者からの仲介手数料を受領せず、また賃貸人から広告料も受領せず、賃貸人からの管理手数料のみ受領して賃貸住宅管理・仲介を行うビジネスモデルの可能性についてである。

この点については、まず、上記のように、今後とも仲介手数料を受領するという業者が大部分であり(2(2)2)、広告料についても受領するという業者が一定程度存する(2(2)3)。

また、業者アンケート調査において、このビジネスモデルの可能性について質問した結果は、対象仲介業者(n=96)では、肯定的 18.8%、否定的 63.5%、条件次第 10.4%（その他 7.3%）という状況であった。主要業者(n=27)でみると、肯定的 25.9%、否定的 48.1%、条件次第 18.5%（その他 7.4%）であった。

これらの結果を見ると、上記ビジネスモデルは、時期尚早と言えるかも知れないが、肯定的見解も2割程度あり、また、主要業者では対象仲介業者に比べ、肯定的見解が多い点も鑑みると、今後、一定程度の業者において取組みの可能性も想定できるのではないかと考えられる。

加えて、仲介手数料を不要等とする賃借人が多いことや、賃貸人からの広告料の受領が宅地建物取引業法に抵触するおそれの可能性もあることも踏まえると、上記ビジネスモデルについて、業者としても、行政サイドとしても、賃貸住宅仲介業あるいは賃貸住宅管理業の長期的な将来像として、検討することも必要ではないかと考えられる。

3. さいごに

以上、本調査においては、賃貸住宅仲介業者への業者アンケート調査、賃借人インターネットアンケート調査をもとに、

- i) 賃貸住宅仲介業の実態及び今後の展開を検討し、特にプロパティ・マネジメント型モデルによる仲介（客付け）のウエイトが高まる可能性があることを示すとともに、
- ii) 賃借人志向の業務展開など今後の賃貸住宅仲介業のあり方・望ましい姿について検討・提示した。

i) 及び ii) を通じて、賃貸住宅仲介業において、賃貸住宅管理業との連携・一体的取組みや、賃借人志向の業務展開の重要性が確認できるものと思われる。

今後は、上記検討のなかでも述べたが、

- ・ 賃貸住宅仲介業者による賃貸住宅仲介の全体の件数など賃貸住宅仲介市場の全体像の把握
 - ・ サブリース業者などで見られるグループ会社による仲介も含めた実態の把握
 - ・ 仲介件数が多くなるにしたがって自社管理物件自社付け率が高い業者の割合が高くなっているメカニズムなど、賃貸住宅管理と賃貸住宅仲介の関係の分析
- などについて、引き続き研究を進めていく必要があると考えている。

参考文献

- 1) 藤澤雅義『賃貸経営マスター』(住宅新報社 2012)
- 2) 「2015 賃貸仲介件数ランキング 242 社」全国賃貸住宅新聞第 1159 号 (2015.1.5 号)
- 3) 「不動産仲介市場」ヤノ・レポート2011年6月25日号64頁
- 4) 「不動産取引・管理に関する実務実態調査」不動産適正取引推進機構(平成22・23・24年度)〔同機構HP〕
- 5) 田島弘直「賃貸住宅管理業務 仲介業務からプロパティマネジメントへ」住宅51号24頁(2002)
- 6) 芝田昇文・中城康彦・齊藤広子「民間賃貸住宅の賃貸媒介と賃貸管理に関する基礎研究」日本建築学会大会学術講演梗概集(中国)2008年9月
- 7) 渋井篤敬「市場の『活性化』で競争が激化へ」住まいとまち101号7頁(1998)
- 8) 太田秀也「賃貸住宅管理業の史的・実態的研究」都市住宅学87号189頁(2014)
- 9) 太田秀也『賃貸住宅管理の法的課題—原状回復・修繕・契約成立・更新料—』(大成出版社 2011)

注

- 1) 参考文献1の658頁参照
- 2) 賃貸住宅仲介業は、宅地建物取引業法に基づく宅地建物取引業の免許を受けて行われるが、この免許を受けた宅地建物取引業者は平成25年度末時点で122,100者、宅建業従事者数は524,728人(『RETIQ』94号13~15頁(2014))であるが、賃貸住宅仲介業に限定されたデータはない。
なお、日本標準産業分類では、賃貸住宅仲介業は主に「不動産取引業」のうちの「不動産代理業・仲介業」に該当するが、後述のように「不動産賃貸業・管理業」のうちの「不動産管理業」にあたる場合も多い。
- 3) 参考文献2
- 4) 参考文献3
- 5) 参考文献4(なお、24年度調査では賃貸住宅媒介も調査対象としているが、調査項目は媒介報酬及び重要事項説明に限られている。)
- 6) プロパティ・マネジメントの用語については、様々な意味があると思われる、例えばIREM JAPANでは「代理業務であり、委託者(原則)が所有する不動産からの最大収益(キャッシュフロー)を確保しその不動産価値の最大化を図ること」とされているが、本稿では、参考文献1も参考に、本調査の問題意識により、この用例とする。
- 7) 仲介件数は、図1のように、自社管理物件(自社物件を含む)の客付け(自社付け)の件数と、自社管理物件以外の物件の仲介の件数(一般賃貸人から客付けを依頼され仲介した件数、他の業者から客付けを依頼され仲介した件数等)の合計である。
- 8) X社のグループ会社の管理物件をX社が仲介したり、X社の管理物件をX社のグループ会社が仲介する場合も想定され、それらのデータもアンケートにおいて質問したが、該当するケースが少ないこと等(例えば前者では、該当は8社に限られ、それらのデータを含めた数値も大きな差異はない(例えば仲介件数中自社管理物件仲介割合でみると63.4%と含まない場合の62.2%(表8-1)大きな差異はない)ことから、本稿ではグループ会社については考慮しないデータに基づいて分析することとする。ただし、サブリース業者等においてはグループ会社による仲介が行われ、その仲介件数も大きなものである可能性があり、今後、ヒアリング等により把握していく必要があると思われる。
- 9) その他、例えば、⑨のタイプの業者は、自社管理物件をあまりもたず仲介専門性の強いような性格の業者であり、②~⑧は中間的なもので、例えば④のタイプの業者は、自社管理物件は自社中心で客付けするが、自社管理でない物件も一定程度は仲介する業者である。なお、自社管理物件の仲介を他社に依頼し、自社管理でない物件の仲介もしない賃貸住宅管理専門の業者も想定されるが、回答のあった業者ではそのような業者は見受けられなかった。
- 10) 参考文献4の平成22年度調査において同様の率が調査されており(同

調査においては管理物件の自社仲介率)、平均で57.4%と本調査と同程度の値になっている。

- 11) なお、仲介件数が多くなるほど自社管理物件自社付け率が高くなることから、図2の④のタイプも一定程度割合が高くなっている。
- 12) 賃貸住宅仲介の全体の件数については、公的機関によるデータはなく、関連するものとして、平成25年住宅・土地統計調査(「結果の概要」付表3-6)において平成21年以降同25年9月までに借家に入居した世帯数が約634万戸というデータがあり、これを単純に年間平均で見ると130万件強程度となるが、参考文献2では上位200社の年間の仲介件数の合計でみると約153万件、また参考文献3(67頁)では約206万件という推計があるなど、様々なデータがあり、今後の研究テーマとしたい。
- 13) 本調査において全般的に主要業者のサンプル数が少ない点に関して、他の利用可能なデータにより補完する。まず、仲介件数が多い業者ほど、仲介件数を増加させる傾向にあるという傾向については、全国賃貸住宅新聞の「2010 賃貸仲介件数ランキングトップ220」(なお10年前の2005年のデータはない)のデータと、参考文献2のデータで、上位200社の仲介件数の累計件数を比較すると、前者が1,262,452件、後者が1,524,625件と5年間で20.8%増加している。賃貸住宅仲介の全体の件数は、注12のように公式のデータがないが、平成25年住宅・土地統計調査によると、平成16年~平成20年までに借家に入居した世帯数が、約693万戸であり、注12に記したその後の期間の件数(約634万件)が逆に減少していることを勘案すると、仲介件数が多い業者において、仲介件数及び(仲介件数全体に占める)ウエイトを伸ばしていることが伺える。

また、仲介件数が多くなるにしたがって、自社管理物件自社付け率及び仲介件数中自社管理物件仲介割合がともに高い業者の割合が、相対的に高くなっている傾向について検証する。この結果は、仲介件数が多くなるにしたがって自社管理物件自社付け率が高くなることに基づくが、自社管理物件自社付け率を調査した既存調査はない。しかし、以下のデータにより補足したい。すなわち、主要業者アンケート調査において、管理戸数と仲介件数の関係を見ると正の相関が見られ、結果、管理戸数が多くなるほど自社管理物件自社付け率が高くなるという傾向があるといえる。

$$\text{仲介件数} = 0.26(\text{管理戸数}) + 737.09 \quad (t \text{ 値は } 7.74)$$

$$(R^2 = 0.66, p \text{ 値は } 9.98 \times 10^{-9})$$

他方、参考文献2の仲介件数上位200社と、全国賃貸住宅新聞「2014 管理戸数ランキング819社」(同紙1141号)の管理戸数上位200社において、いずれもランクインし仲介件数・管理戸数が把握できる業者90社についてみると、同様に、管理戸数と仲介件数に正の相関関係が見られる。

$$\text{仲介件数} = 0.19(\text{管理戸数}) + 3858.85 \quad (t \text{ 値は } 13.24)$$

$$(R^2 = 0.67, p \text{ 値は } 1.18 \times 10^{-22})$$

このように、利用可能なより多くのサンプルでも、本調査で焦点をあてた管理戸数と仲介件数について、同様の傾向が見うけられ、管理戸数が多くなるにしたがって仲介件数が多くなり、それにしたがって、自社管理物件自社付け率が高くなるという傾向の可能性があることが想定できる。

- 14) このような結果となっている点に関しては、自社管理物件を多く有する業者が規模のメリットにより仲介件数を増加させている等のメカニズムが働いている可能性も考えられ、本稿ではそこまでの調査分析をしていないが、賃貸住宅管理と賃貸住宅仲介の関係を研究する上での今後の研究テーマとしたい。
- 15) 賃貸住宅契約締結手続きについては参考文献9の406頁以下参照
- 16) 調査の対象者が、世帯主か否か、賃貸住宅契約上の賃借人か否かは、調査内容に直接影響しないと考えられ、また、それらの者に限定すると回答の回収も限られてくるため、それらの者か否かに関わらず、調査の対象者としている。
- 17) 本賃借人インターネット調査の賃借人、賃貸住宅の属性の主な項目に対応する平成25年住宅・土地統計調査における民間借家に関するデータをみると以下のとおりである。
家族構成：単独世帯57.6%、夫婦のみの世帯12.6%

住居規模：20㎡未満 11.2%、20㎡台 22.2%、30㎡台 16.9%、40㎡台 15.8%、50㎡台 13.5%、60㎡台 8.5%、70㎡以上 11.9%

家賃：3万円未満 7.1%、3万円以上～4万円未満 12.0%、4万円以上～5万円未満 16.7%、5万円以上～6万円未満 19.1%、6万円以上～7万円未満 15.8%、7万円以上～8万円未満 9.7%、8万円以上～9万円未満 5.7%、9万円以上～10万円未満 2.9%、10万円以上～15万円未満 6.0%、15万円以上～20万円未満 1.0%、20万円以上 0.5%

(10万円未満が約92.5%、5万円以上8万円未満が約44.6%)

このように、本調査の対象である賃貸住宅は、住戸規模は同程度の分布の傾向であり、家賃は若干高め、賃借人は、一人暮らしの割合が若干少なめであるものの、大きな偏りはないと思われる（ただし、夫婦のみの世帯の割合は、多くなっている）。

18) なお、業者アンケート調査における他の調査項目の主なものを示すと、以下のとおりである。

<賃貸物件ポータルサイトの利用状況>

- ・利用しているポータルサイト数（n=126） 平均2.1個
〔備考：主要業者（n=36）では平均3.7個〕
- ・仲介件数中、ポータルサイト経由のもの割合（n=119） 平均33.0%
〔備考：主要業者（n=32）では平均43.6%〕

【謝辞】

本調査研究は、一般社団法人不動産流通経営協会の研究助成を受けて行われており、ここに謝意を表する。

本調査は、賃貸住宅仲介業の変化等を踏まえた今後の展開を展望し、より望ましい賃貸住宅仲介の姿を検討するために、主要な賃貸住宅仲介会社様を対象に、日本大学経済学部太田研究室において行うものです。調査結果に関しては、個別の回答を公表することではなく、全体として取りまとめ・分析を行い、研究成果を発表するとともに、関係機関等にも情報提供を行い、賃貸住宅仲介業の発展のために活用したいと考えています。

より多くの業者の方のデータの収集により、実態を的確に把握したいと考えておりますので、趣旨をご理解の上、何卒ご協力よろしくお願いいたします。

回答につきましては、平成 27 年 5 月時点で、貴社の最新データ等に基づき、本調査票に記入の上、お忙しいところ恐縮ですが、5 月 22 日（金）までに、返信用封筒により御返送（消印有効）いただけますよう、お願い申し上げます（共同研究者の本学部齋藤哲哉准教授が管理するオンライン回答フォーム【略】にて同日までに回答いただくことも可能です）。なお、調査に関するお問い合わせ等ございましたら、太田研究室【略】までお願いいたします。

※可能な限り、全ての項目に御回答いただければ幸いです。データがない等で御回答が困難な項目がある場合でも、一部の御回答でも大変貴重なものですので、御返送いただけますよう重ねてお願い申し上げます。また、割合を〇%という形で回答お願いしているような部分も、約〇割などの回答でも結構ですので、可能な範囲で御回答よろしくお願いいたします。

I 会社概要

問 1 創業年 [] 年（会社設立年が異なる場合は会社設立年も記入下さい： 年）

問 2 本社所在地 [都・道・府・県]

営業所数（本社を除く） [] 箇所 本社・営業所所在都道府県数 []

問 3 従業員数 [名]

（うち賃貸住宅仲介業務担当者 名（うち賃貸住宅仲介業務専任の担当者 名））

II 賃貸住宅仲介業務の内容

問 1 賃貸住宅の仲介件数（平成 26 年度） [件]（別の期間の場合の期間： ）

（※平成 26 年度実績記入が困難な場合は期間を明示の上、1 年間分の仲介件数を記入ください。）

問 2 賃貸住宅の仲介件数の最近 10 年で見た場合の推移（該当する番号に○を付けてください）

1. 増加傾向にある 2. 減少傾向にある 3. 基本的にかわらない

問 3(1)問 1 の仲介件数中、㊦貴社管理賃貸住宅の仲介件数の割合 [%]

(㊧貴社のグループ会社が管理する賃貸住宅を含んだ場合の割合： %)

(2)上記(1)の割合の最近 10 年で見た場合の推移（該当する番号に○を付けてください）

<㊦の割合> 1. 増加傾向にある 2. 減少傾向にある 3. 基本的にかわらない

<㊧の割合> 1. 増加傾向にある 2. 減少傾向にある 3. 基本的にかわらない

(3)上記傾向の理由 []

問 4 問 1 の仲介の物件の地域分布

①本社所在市町村内の物件の割合 [%]

②本社所在都道府県内（①を除く）の物件の割合 [%]

③本社所在都道府県以外の都道府県内の物件の割合 [%]

問 5 賃貸物件ポータルサイトの利用状況

(1)利用しているポータルサイト [個]（最も利用しているポータルサイト名 ）

(2)問 1 の仲介件数中、ポータルサイト経由のもの割合 [%]

Ⅲ 賃貸住宅仲介業務の位置づけ・役割

問 1 賃貸住宅仲介業務と管理業務の関連 (最も該当するものの番号に一つ○を付けてください)

1. 管理業務は行っていない
2. 有償管理業務は行っていないが、無償管理は行っている
3. 賃貸住宅仲介が主であるが、仲介業務に関連して有償管理業務も行っている
4. 有償管理業務の一環で賃貸住宅仲介を行っている
5. その他 (内容: _____)

問 2 賃貸住宅の管理戸数 [_____ 戸] (平成 _____ 年 _____ 月時点あるいは平成 _____ 年度)

(貴社のグループ会社が管理する賃貸住宅を含んだ場合の管理戸数: _____ 戸)

問 3 (1) ⑦ 貴社管理賃貸住宅の自社付け率 (※) [_____ %] [※貴社管理賃貸住宅の客付件数のうち、

(⑦ 貴社のグループ会社による客付けを含んだ場合の率 _____ %) 貴社で客付けした件数の割合]

(2) 自社付け率の最近 10 年で見た場合の推移 (該当する番号に○を付けてください)

<⑦の率> 1. 増加傾向にある 2. 減少傾向にある 3. 基本的にかわらない

<⑦の率> 1. 増加傾向にある 2. 減少傾向にある 3. 基本的にかわらない

問 4 (1) 全売上高に占める賃貸住宅仲介業務の売上高の割合 [_____ %]

(2) 上記(1)の割合の推移 (該当する番号に○を付けてください)

1. 増加傾向にある
2. 減少傾向にある
3. 基本的にかわらない

問 5 全従業員数に占める賃貸住宅仲介業務担当者の割合の推移 (該当する番号に○を付けてください)

1. 増加傾向にある
2. 減少傾向にある
3. 基本的にかわらない

問 6 (1) 貴社の賃貸住宅仲介業務への今後の取組みのスタンス (該当する番号に○を付けてください)

1. 賃貸住宅仲介業務のウエイトを高める
2. 賃貸住宅仲介業務のウエイトは基本的には変更しない
3. 賃貸住宅仲介業務のウエイトを低くする (かわりにウエイトを高める業務: _____)

(2) 上記スタンスの理由 [_____]

問 7 管理業務が仲介業務を行う上で役立っている点を記載ください。

[_____]

問 8 いわゆる広告料の賃貸人からの受領状況 (該当する番号に○を付けてください)

1. 受領している (月額賃料相当額の _____ %) ⇒ i 今後も受領 ii 今後は受領しない
2. 受領していない

問 9 賃借人から仲介手数料を受領せず、また賃貸人から広告料も受領せず、賃貸人からの管理手数料のみ受領して賃貸住宅管理・仲介を行うビジネスモデルの可能性について所見をお聞かせください。

[_____]

Ⅳ 賃借人志向の業務展開

問 1 (1) 仲介手数料の受領: 月額賃料相当額の [_____ %] を受領

(2) 受領の動向: 1. 以前より低くしている 2. 以前と変わらない

(3) 今後の受領の予定: 1. 今後も同じ水準で受領 2. 今後は低くする 3. 今後は受領しない

問 2 賃借人への付随的サービス内容の拡充 (該当するものの番号に○を付けてください)

1. 既存サービスの改善 (i : 行っている、ii : 行う予定) (内容: _____)
2. 新サービスの提供 (i : 行っている、ii : 行う予定) (内容: _____)
3. 特になし

Ⅴ その他

問 賃貸住宅仲介業 (界) の将来性、今後の展開の方向等についてのお考え等があれば、ご記載ください。

[_____]