



業界レポート  
不動産賃貸・管理業  
産業分類コード69

あなたの会社の **e**-審査部®  
リスクモンスター株式会社

# 市場概要

---

## (1) 営業種目

- ・不動産賃貸業
- ・貸家業・貸間業
- ・駐車場業
- ・不動産管理業

## (2) 業界規模

9兆6,201億円

上場企業数 33社

非上場企業数 118,232社

## (3) 業界サマリー

・不動産業は、フロービジネスである「不動産取引業」とストックビジネスである「不動産賃貸・管理業」に大別される。「不動産取引業」は、土地・住宅の売買や仲介業、マンション分譲業を含んでおり、「不動産賃貸・管理業」は、貸家・貸間業、不動産賃貸業、不動産管理業の3つから構成される。

### ①「貸家・貸間業」

- ・住宅及び室を賃貸する事業所。
- ・マンション賃貸業、アパート業、ウィークリーマンション賃貸業など。

### ②「不動産賃貸業」

- ・主として事業所、店舗、土地などを賃貸する事業所、及び土地に定着する施設を賃貸する事業所。
- ・貸ビル業、貸店舗業、貸倉庫業、地主、貸会議室業など。

### ③「不動産管理業」

- ・主に、建物の所有者から委託を受け、経営業務や保全業務等の管理を行う事業所。
- ・ビル管理業、マンション管理業など

### (業界の特徴)

- ・不動産賃貸業は、保有不動産または投資不動産から賃料収入(リターン)を長期にわたり獲得することで利潤を得る事業である。
- ・賃料収入を安定的に得るために、適切な家賃設定、入居率の維持・改善、清掃、警備、設備のメンテナンス、修繕工事などが必要となる。
- ・賃貸向け不動産投資を行う際は、多くの場合において事業資金を金融機関から調達することが前提となる。金融調達依存が高まるに連れて、利回りや必要となるリターンの水準も高くなるため、自己資金の保有量によって、経営の安定度合が変わる。
- ・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ため、業績が安定しやすい傾向にある。
- ・賃貸業、管理業とも、賃料収入や管理料収入に大きな波が生じにくいため、資金繰りは安定的しやすい。

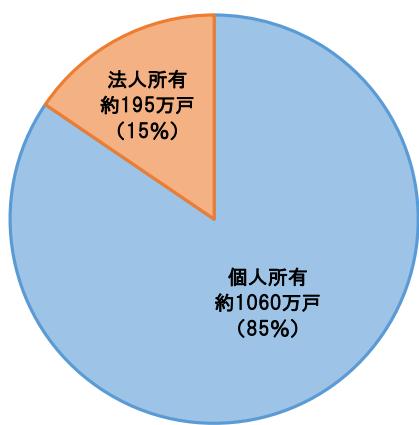
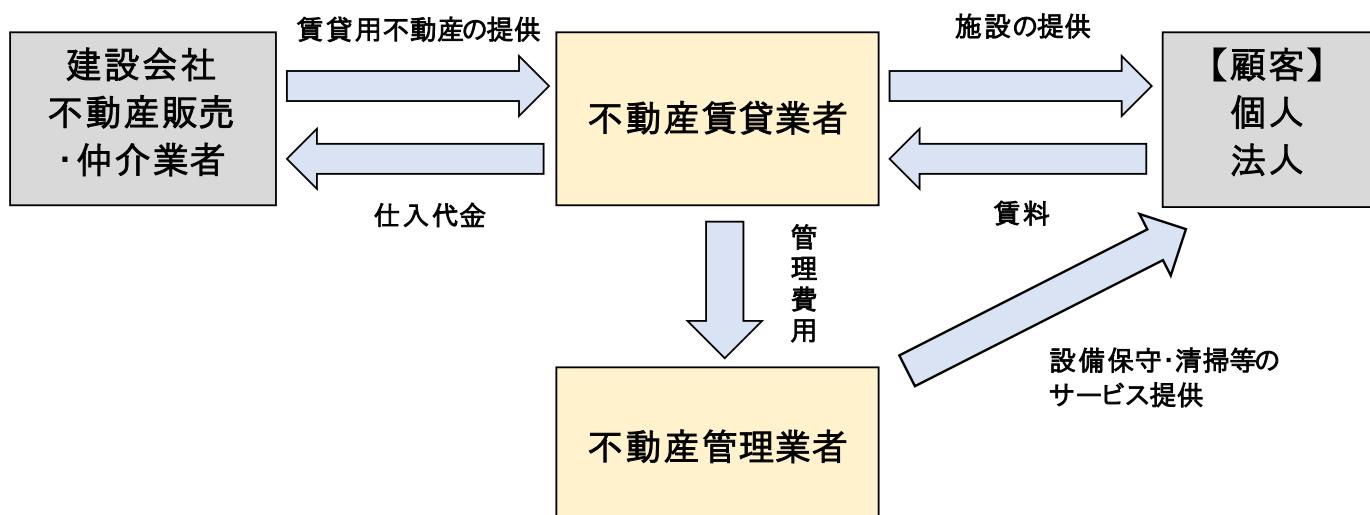
# ビジネスモデル

不動産賃貸業者は、賃貸用不動産を不動産販売・仲介業者から取得、または、建設会社に建設依頼し、企業や個人に賃貸することで、賃料収入を得ている。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。賃貸住宅の物件数は、個人所有が8割以上となっている。施設取得にかかる初期投資が嵩むため、建築費の高騰や金利上昇による影響を受けやすい。賃料が収入源であるため、入居率及び賃料の維持が重要となる。

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・清掃といった保全業務を実施することで管理収入を得ている。管理件数の増加が売上の増加につながるため、建築物や住宅物の着工状況と密接な関連がある。参入障壁が高くなく、類似・模倣が発生しやすい業種であるため、サービスの差別化など業界内の競争は激しい。

不動産管理業と関連が深いマンション発売戸数は、首都圏と近畿圏の二大都市圏で全販売戸数の約8割を占めているため、首都圏が業界の動向を左右しているといえる。

不動産管理業は、大手マンション事業者の関連企業が事業展開しているケースが多く、買収や合併が繰り返され、大手企業による寡占化が進んでいる。



賃貸住宅の経営形態

| 管理業務の内容   | 詳細                  |
|-----------|---------------------|
| 会計業務      | 未収金の督促、賃料等の請求及び徴収など |
| 運営調整業務    | 苦情相談及び対応、修理・工事の手配など |
| 清掃・設備管理業務 | 建物共用部分、屋外部分の清掃など    |
| 更新業務      | 賃貸借契約の更新手続きなど       |
| 解約・明渡し業務  | 退去時の立会いなど           |

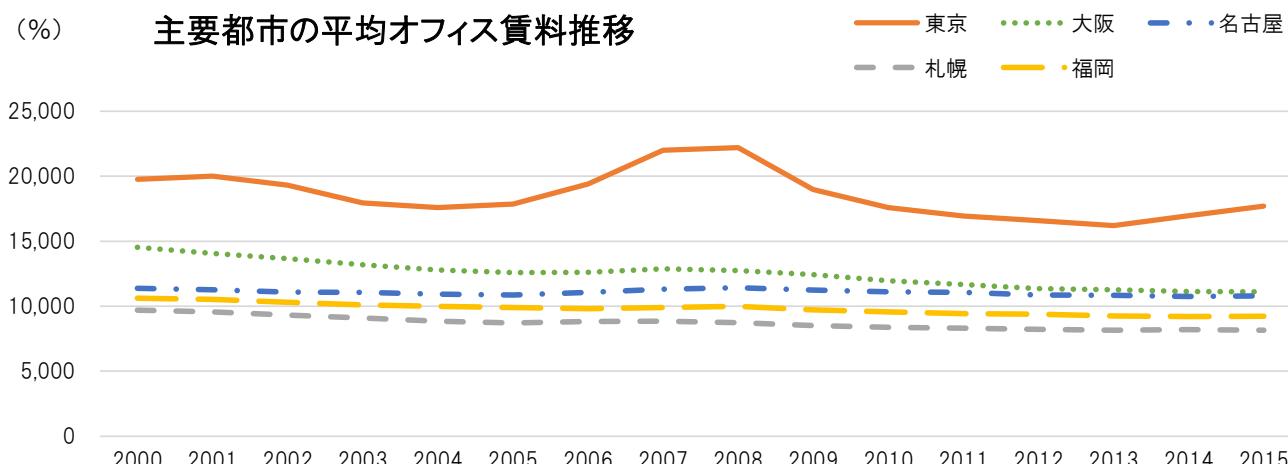
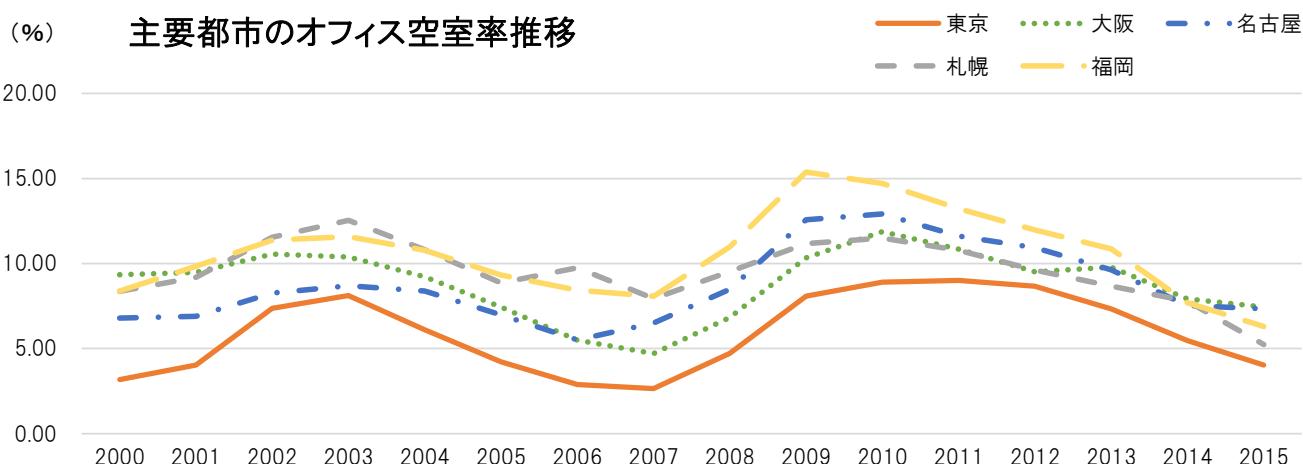
出所：国土交通省 賃貸住宅管理業の適正化について

# 業界動向

主要都市圏のオフィス空室率は、リーマンショック以降の景気後退により悪化に転じたものの、近年はリーマンショック前の水準に戻りつつあり、改善傾向で推移している。東京は、オフィスビルの供給量が多かったため、他の地域に比べ、空室率の低下が遅れた。三大都市圏ではオフィスビルが乱立し、供給過多の状態にあり、「近・新・大」といわれる、立地がよく、新しく、1フロアの床面積が広いビルに人が集中している。そのため、立地や設備面で見劣りする物件では、空室率の上昇、賃料の低下といった傾向がみられる。

東京のオフィス賃料は、リーマンショック以降低下が続いていたが、丸の内や日本橋、渋谷駅周辺などで再開発が進んだ影響などにより、2014年12月以降は上昇している。2020年には東京オリンピックが控えており、東京の主要エリアの平均賃料を下支えすることが予想される。首都圏の不動産賃貸業者は、当面の間は不動産価格の下落に悩まされにくいと考えられるが、オリンピック後の動向には懸念もある。

少子高齢化と人口の東京一極集中によって、地方都市の平均賃料は、低下が続いていたが、上昇の兆しが見えている。



出所：三鬼商事(株)「オフィスデータ」より作成

# 財務指標分析

業界標準値  
比較業界:不動産取引業

不動産賃貸業・管理業においては、賃貸業の方が管理業よりも3倍ほど市場規模が大きいため、平均財務指標には、賃貸業の特性が濃く表れている。

賃貸用不動産は固定資産に計上され、販売用不動産は流動資産に計上されるため、不動産賃貸・管理業の固定比率は不動産取引業に比べ高くなり、逆に流動比率は低くなっている。不動産を「賃貸」用途として提供する不動産賃貸業と、「販売」用途として提供する不動産取引業の特徴が両指標によく表れている。

また、同様の理由から、不動産取引業の棚卸資産回転期間は5.7ヶ月と長期であるが、不動産賃貸・管理業においては、0.7ヶ月と非常に短期となっている。

不動産取引業、賃貸業とも、不動産取得用の資金を銀行借入で賄うことが多いため、両業種とも借入依存度が50%以上と高い水準にある。

不動産賃貸・管理業の売上高総利益率は、68.4%と不動産取引業の約2倍の水準である。固定資産税等の租税公課、建物の管理費・水道光熱費・修繕費などが不動産賃貸業の売上原価に含まれるが、販売用不動産の取得に関わる原価に比べると少額であるため、不動産取引業より高い利益水準となっている。一方、不動産の減価償却費が多額に計上されるため、営業利益率は、売上高総利益率の水準から大幅に低下している。

不動産賃貸業においては、空室が多い、家賃設定が不動産の取得価額と見合っていないなどの場合、売上高総利益率を維持できない結果に繋がるため、売上高総利益率の推移に注意する必要がある。

|      |              | 不動産賃貸業・管理業 | 不動産取引業 |
|------|--------------|------------|--------|
| 安全性  | 自己資本比率(%)    | 29.2       | 20.9   |
|      | 流動比率(%)      | 96.8       | 238.6  |
|      | 固定比率(%)      | 289.1      | 177.2  |
|      | 借入依存度(%)     | 51.4       | 64.2   |
| 資本効率 | 買掛債務回転月数(ヶ月) | 48.1       | 53.8   |
|      | 棚卸資産回転月数(ヶ月) | 0.7        | 5.7    |
| 収益性  | 売上高総利益率(%)   | 68.4       | 36.0   |
|      | 営業利益率(%)     | 10.8       | 6.2    |
|      | 経常利益率(%)     | 10.9       | 5.7    |

出所:平成25年度中小企業実態基本調査報告書(中小企業庁)

# 与信管理のポイント

不動産賃貸業においては、金融機関から多額の資金調達を行い、当該借入を長期にわたって投資不動産の賃料収入を原資として返済を行っていく必要があるため、キャッシュフローが投資計画どおりに回ることがきわめて重要なポイントとなる。

投資計画においては、空室率を勘案した賃料収入と不動産取得費及び必要経費(管理費、修繕費、保険料、租税公課など)から利回りを算出し、必要利回りを確保できているかを把握する必要がある。賃料が主な収益源であるため、空室を抑え、有効に稼働させることができると収益を獲得する上で重要となる。現在は、不動産賃貸物件の供給がやや過剰気味であるため、稼働率上昇のために適正性を欠いた賃料設定になっていないかという点にも注意が必要である。

また、賃貸物件は、経年劣化によって入居状況が悪化するため、建物の修繕計画、設備の更新計画のほか、立地条件もポイントとなる。

個人の賃貸住宅物件の場合は、交通アクセスが良いか、閑静な場所であるか、嫌惡施設がないか、周辺施設(ショッピング施設・学校・病院・公園等)が充実しているか、などがポイントとなる。ファミリータイプ、単身者用、学生向けなど、居住者によってニーズが異なるため、ターゲットが明確であり、ニーズが合致した設計となっていることが重要である。

法人向けの賃貸物件の場合は、立地条件や施設設備の優劣だけでなく、景気や企業収益の動向にも左右される。また、借り手優位の市場に移行する中、テナントの誘致力やビル管理力の優劣が収益力に影響を与える。個人向けよりも長期間の利用が期待される中で、借り手との長期契約を確保するために、施設の安全面維持や老朽化防止を実現しているか否かもポイントとなる。

不動産管理業においては、大手マンション業者による市場競争が激化しており、いかに差別化したサービスを提供できるかが重要なポイントとなっている。また、契約先となるマンション事業者などの信用力にも注意する必要がある。

財務分析上の注意点としては、不動産賃貸業においては、賃貸物件取得のための事業資金を銀行調達することが多いため、返済計画通りの収益を確保できるか否かがポイントとなる。投資時においては、借入負担軽減のために、総事業費の20%以上を自己資本で賄うことが望ましい。

不動産賃貸業、管理業は、賃料・管理料が安定して支払われ、キャッシュフローがプラスを維持することが一般であるため、マイナスになっている場合は注意が必要である。

## 参考資料

総務省:「平成26年経済センサス-基礎調査」

総務省:総務省「住宅・土地統計調査」(平成25年、15年)

業種別審査事典(一般社団法人 金融財政事情研究会)

業界地図(業界地図 2016年版: 東洋経済新報社)

中小企業庁:「平成25年度中小企業実態基本調査報告書」

国土交通省:「住宅着工統計(各年)」、「賃貸住宅管理業の適正化について」

## 免責事項

リスクモンスター株式会社(以下、当社)は当コンテンツに掲載されている情報の正確性について万全を期しておりますが、当社は利用者が当コンテンツの情報を用いて行う一切の行為について何ら責任を負うものではありません。