

業界レポート
不動産賃貸・管理業
産業分類コード 69

不動産賃貸・管理業（産業分類コード 69）

（1）市場概要

① 営業種目

- 不動産賃貸業
- 貸家業・貸間業
- 不動産管理業
- 駐車場業

② 業界規模

23兆8,018億円

上場企業数 40社

非上場企業数 181,877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。

「貸家・貸間業」

- 住宅及び室を賃貸する事業。
- 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。

「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。
- 貸ビル業、貸店舗業、貸倉庫業、地主、貸会議室業など。

「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

(業界としての特徴)

- 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、資金繰りは安定しやすい。

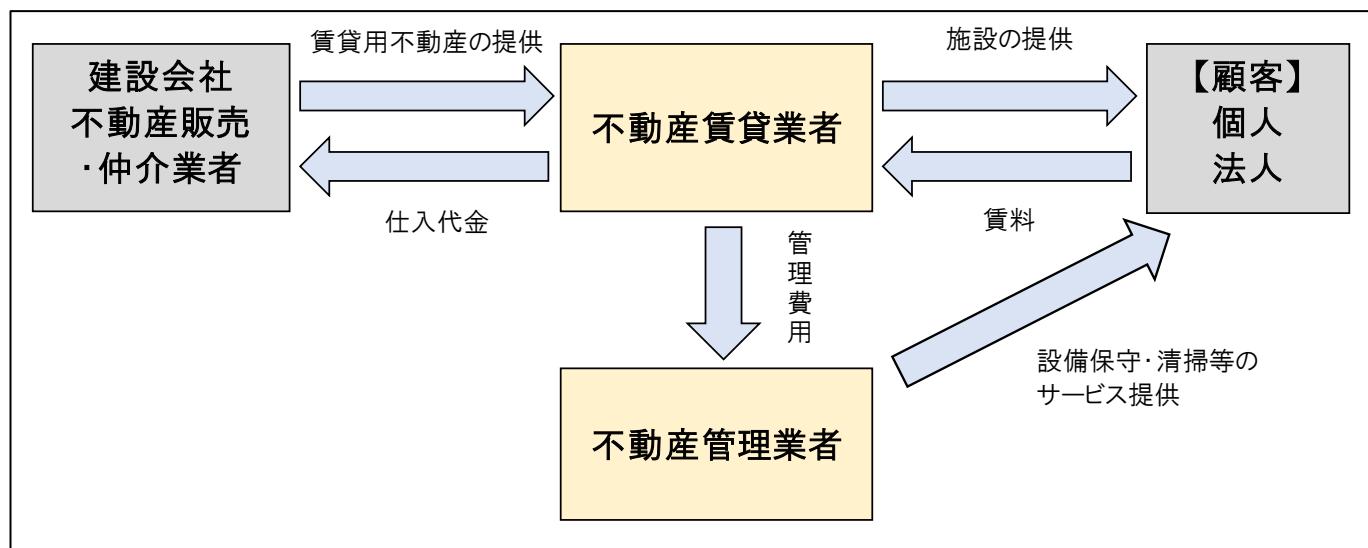
(2) ビジネスモデル

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。

不動産賃貸業者は、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を銀行から借入する場合が多いため、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。

不動産賃貸・管理業のビジネスモデル



不動産管理業務の主な内容

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

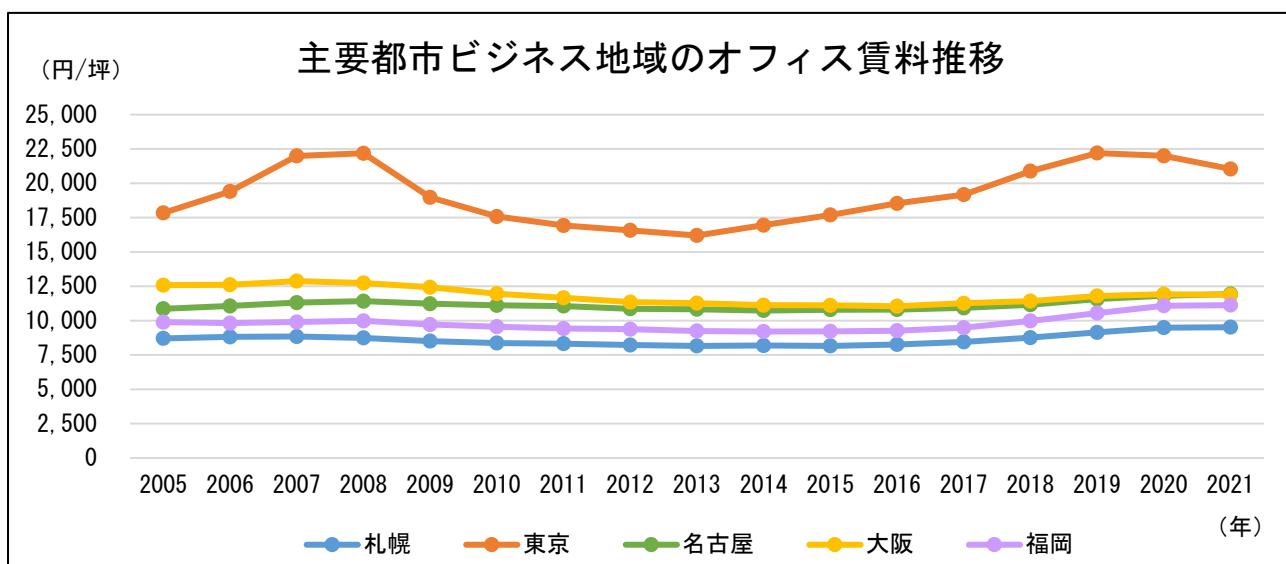
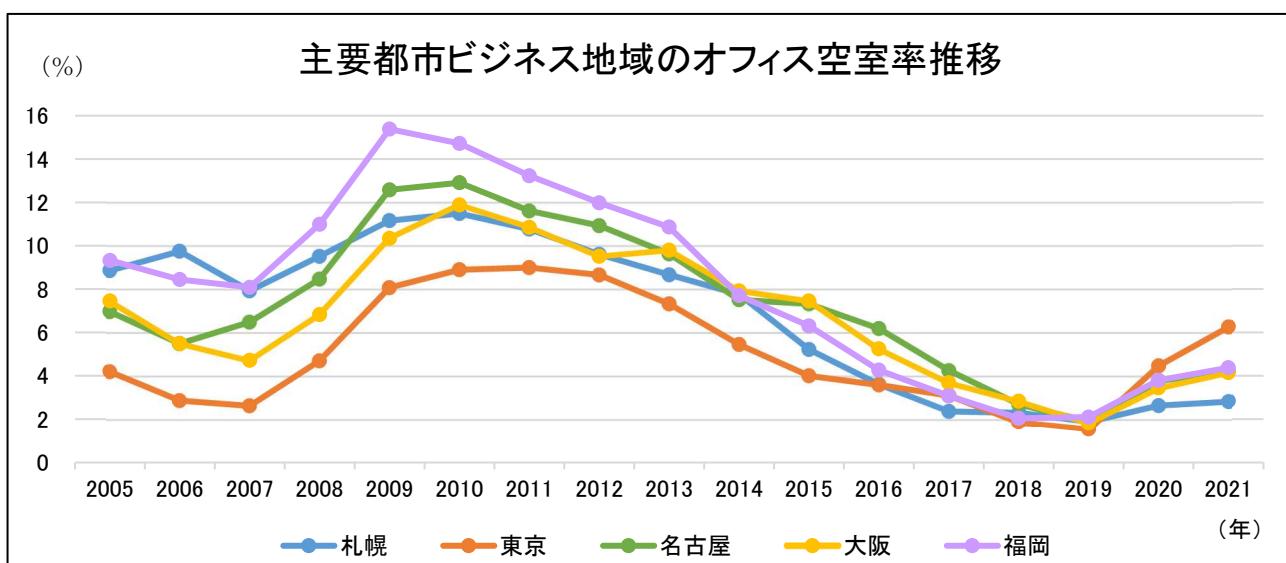
(3) 業界動向

主要都市の賃貸ビル（オフィス）の空室率は、2019年に底打って以降右肩上がりで推移し、東京の空室率は6%超と、他の主要都市の空室率に比べて高い水準となっている。新型コロナウイルスによる足下の景気が不調であることと、企業のテレワーク体制の整備が進み、オフィス需要が低下していることが要因として考えられる。

オフィス賃料において、東京以外の主要都市では1坪1万円前後の水準を維持しているが、東京はリーマンショック後の回復基調から2019年をピークに下降へ転じている。東京において特に需要が減少した要因として、企業のオフィススペースの縮小や賃料に対するコスト削減への意識が高まったことが考えられる。一方、地方の都市圏においては、東京に比べてオフィス出勤者の割合が高く需給逼迫傾向にあることから、オフィス賃料は横這いまたは緩やかな上昇推移が予想される。

最近では、従業員の生産性向上を図るためにワークスペースの変更を検討する企業が増加し、シェアオフィスやABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）等の新型オフィスに対する関心は高まっている。

賃貸住宅においては、近年低金利の金融緩和政策が不動産投資を後押しする影響で、賃貸アパートに投資する個人・法人が増加しており、賃貸住宅の商品ラインアップの多様化がうかがえる。しかし、その一方で、オフィス賃貸市場と同様に供給過多による空室増加が目立ち、賃料相場の下落や稼働率の低下による利益率の悪化が懸念される。



(4) 財務指標分析

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2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。

(安全性分析・効率性分析)

斯業界は、不動産取引業と比較して自己資本比率が高く、借入依存度が低い傾向にある。斯業界では、賃貸用不動産の取得時に一次的に資金が必要になる一方で、不動産取引業では、販売用不動産の取引のための資金が経常的に必要となるという特徴が両指標によく表れている。

(収益性分析)

斯業界の売上高総利益率は、59.7%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、空室率が高い、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つながるため、売上高総利益率の推移に注意する必要がある。

(効率性分析)

賃貸用不動産が固定資産に計上されるのと異なり、販売用不動産は流動資産に計上されるため、不動産取引業の棚卸資産回転期間は7.7か月と長期であるが、斯業界においては、3.0か月と不動産取引業に比べて短期となっている。

【財務指標】

		不動産賃貸業・管理業	不動産取引業
安全性	自己資本比率(%)	40.0	26.3
	流動比率(%)	130.2	162.8
	固定比率(%)	182.9	139.8
	借入依存度(%)	38.5	56.9
収益性	売上高総利益率(%)	59.7	29.5
	売上高営業利益率(%)	9.5	5.7
	売上高経常利益率(%)	11.7	5.0
効率性	買掛債務回転月数(か月)	1.4	1.2
	売掛債権回転期間(か月)	1.3	1.1
	棚卸資産回転月数(か月)	3.0	7.7

(出所) 中小企業庁「平成30年度中小企業実態基本調査」

(5) 与信限度額の考え方

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。

不動産賃貸業に対して発生する与信取引として、建設会社が賃貸用不動産を建設する「委託取引」や、不動産管理会社が不動産管理サービスを提供する「委託取引」が挙げられる。前者はスポット取引が中心で与信金額は工事未収金となる。後者の継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

不動産管理業に対して発生する与信取引として、管理業務の一部である清掃・設備管理業務等を外部委託する「委託取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができます。

$$\text{販売先に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.4 \text{か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A格10%、B格5%、C格3%、D格0.5%、E格0.3%、F格0%)

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A格30%、B格20%、C格15%、D格10%、E格6%、F格0%)

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（59.7%）と買掛債務回転期間（1.4か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.597)[\text{原価率}] \times 1.4(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.5642 \end{aligned}$$

(例：売上高100億円・A格の場合：100億円×0.5642[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=17百万円)

(6) 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し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循環す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、立地条件のほか、建物の修繕計画、設備の更新計画もポイントとなる。

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、嫌悪施設がないか、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。個人向けよりも長期間の利用が期待される中で、借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。不動産賃貸・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：総務省「住宅・土地統計調査」（平成30年、25年）

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）

中小企業庁：「令和2年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」

三鬼商事：「オフィスマーケットデータ」