

全日本不動産協会中期ビジョン

新時代の「豊かな生活」を支える産業であるために



公益社団法人 全日本不動産協会



公益社団法人 不動産保証協会

中期ビジョン検討特別委員会委員名簿

委員長 原嶋 和利 (理事長)

検討会A部会	検討会B部会
副委員長 中村 裕昌 (専務理事)	副委員長 坊 雅勝 (専務理事)
副委員長 秋山 始 (専務理事)	
委員 横山 鷹史	委員 田屋 慶一
委員 鍋田 岩男	委員 宮嶋 義伸
委員 石川 康雄	委員 田代 雅司
委員 矢口 則義	委員 山田 晶久
委員 南村 忠敬	委員 林 勝行
委員 大槻 俊一郎	委員 丹波 恭子
委員 上谷 進	委員 清水 正博
委員 鬼木 善久	委員 福山 修

(座長)

日本大学経済学部 学部次長
教授 中川 雅之 氏

(オブザーバー)

株式会社 不動産経済研究所
代表取締役社長 高橋 幸男 氏

全日本不動産協会中期ビジョンの刊行にあたって



公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
理事長 原嶋和利

平成から令和の時代を迎え、社会の空気が一新された感があります。振り返れば、バブルの絶頂から崩壊という経済激変が勃発したのが平成元年から平成 2 年にかけてでした。その後、失われた 20 年と呼ばれた低迷の時代が続くなか、阪神淡路大震災や東日本大震災をはじめとした大災害に、私たちは幾度となく見舞われました。そのような過酷な経験から、人と人が協力し合い助け合う“絆”という価値観が大きく重視されるようになったのが平成という時代だったと思います。そのような時代の遺伝子を引き継ぎ、経済的な豊かさだけでなく、心の豊かさも実現していくのが令和という新時代に課せられたミッションではないかと考えます。

不動産業も平成の時代に様変わりしました。バブル崩壊後の不動産流動化促進を目的として誕生した不動産証券化は、今や不動産ビジネスには欠かせない手法として定着しています。住生活基本法のスタートによって住宅の質もより高度化しました。そして宅地建物取引業法の改正により、これまでの宅地建物取引主任者が宅地建物取引士と生まれ変わり、より専門性と責任性が求められるようになりました。令和時代の不動産業は、これら平成時代の取り組みを引き継ぐとともに、今後さらに激しくなる時代の変化に対応し、社会により必要とされる産業として、その責務を担っていく必要があります。

国土交通省は 27 年振りとなる新しい不動産業ビジョンを策定しました。2030 年を見据えて、不動産業の将来像を「豊かな住生活を支える産業」などと位置付けたうえで、民の役割として「信頼産業としての一層の進化」をはじめとした具体的な項目を掲げています。公益社団法人全日本不動産協会、公益社団法人不動産保証協会は、このような動きを踏まえつつ、中期ビジョン検討特別委員会を設置し、中川雅之・日本大学教授を座長として迎え、本ビジョンを取りまとめました。それぞれの課題に対処する対応策をアクションプランとして整理し、3つの「全日ビジョンのリボルビング」、4つの「全日プロジェクト」、10の「全日ガバナンス」を構築することとしています。

本ビジョンを指針として、令和時代の公益社団法人全日本不動産協会、公益社団法人不動産保証協会を築き上げてまいります。

令和元年 6月19日

目次

1	中期ビジョン策定の背景	
(1)	短中期的経済社会情勢の変化	3
	(2018～2022年度 不動産を取り巻く7つの環境変化)	
1)	少子高齢化と人口減少の進展	4
2)	インバウンドの増加	7
3)	不動産とICT、IoT、AIのかかわりの進化	9
4)	シェアリングエコノミーの進展	10
5)	コンパクトシティ化と働き方改革	12
6)	広義の“空家”対策に収斂する住宅・不動産政策	13
7)	東京オリンピック閉幕とアベノミクスの終了	16
(2)	長期的な経済社会の変化	18
1)	不動産関連政策の変化	18
2)	長期的な経済社会の変化	19
3)	新しい不動産ビジョンの作成	23
2	全日ビジョン策定の検討経過	
(1)	なぜ全日ビジョンを策定するのか？	25
(2)	全日・保証の特徴	25
1)	全日の目的は資質の向上、保証の目的は消費者の保護	25
2)	中小不動産業者の強みと弱み	26
3)	強みを引き出し、弱みを補完する方策	27
(3)	中期ビジョン検討特別委員会における「アクションプラン」検討	29
(4)	会員アンケートによる声の吸い上げ	41
1)	回答者の属性	41
2)	重視すべき課題に関する会員の意向	44
3)	とるべき対応に関する会員の意向（個別アクション）	47
3	全日ビジョンに基づくアクションプラン	
(1)	短中期的アクションプラン（2022年までの環境変化を踏まえた8つの検討）	52
(2)	長期的アクションプラン	58
	(3つのリボルビング、4つのプロジェクト、10のガバナンスの確立)	
	参考資料	65

1 中期ビジョン策定の背景

現在不動産を取り巻く課題は大きく変化している。それらの変化に対応する形で、不動産をビジネスとして行う側も変わっていくことが求められよう。しかし、個々の事業者は日々のビジネスを取り巻く状況に関する詳細な情報を持っているかもしれないが、短中期、及び長期の経済社会の変化には必ずしも精通していないかもしれない。

本ビジョンは、それらの経済社会の変化に関して3万強の会員を有する（公社）全日本不動産協会（以下、「全日」という）、（公社）不動産保証協会（以下、「保証」という）として、会員間のいわゆる「目線合わせ」をして、それに基づいて全日が有する「ヒト・モノ・カネ」を含む総合的な資源を選択と集中して投じることで、会員のビジネス環境を今後の経済社会の動向に合致したものとするねらいを有する。

そのためにまず求められるのは、今後の経済社会の動向をどのように評価するかということであろう。全日では2017年に委託調査を行うことで、「公益社団法人全日本不動産協会の中期戦略：2018～2022年までの行動指針試案」を策定した。

一方、国は社会資本整備審議会産業分科会不動産部会において「不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて～」を2019年4月に策定した。このため、以下においては、まず、短中期的な経済社会の変化をどうみるかについて、「公益社団法人全日本不動産協会の中期戦略：2018～2022年までの行動指針試案」を基に記述する。次に中長期的な経済社会の変化について、社会資本整備審議会産業分科会不動産部会提出資料を基に記述することとする。

(1) 短中期的経済社会情勢の変化

(2018～2022年度 不動産業を取り巻く7つの環境変化)

2022年度までに不動産業を取り巻く社会・経済環境はどのように変化していくだろうか。人口減少と少子高齢化はさらに進む。IoTやAIなどの新しい情報技術が広く普及することも間違いない。2020年の東京オリンピックを控えて訪日外国人がさらに増加することも確実視されている。また、2019年10月に予定されている消費税率10%への引き上げは国内消費に大きな影響を与えるものとみられる。

このような不動産業に関連の深い社会・経済環境の変化を、

- 1) 少子高齢化と人口減少の進展
- 2) インバウンドの増加
- 3) 不動産業とICT、IoT、AIのかかわりの進化
- 4) シェアリングエコノミーの進展
- 5) コンパクトシティ化と働き方改革
- 6) 広義の“空家”対策に収斂する住宅・不動産政策
- 7) 東京オリンピック閉幕とアベノミクスの終了

という7つの視点から展望する。それぞれが不動産業に与える影響についても考える。

1) 少子高齢化と人口減少の進展

国立社会保障・人口問題研究所が2017年4月に発表した最新の日本の将来推計人口によると、2015年には約1億2,709万人を数えた日本の総人口は、以降、長期の人口減少過程に入り、2040年には約1,000万人が減少して約1億1,092万人まで落ち込む。2053年には、1億人を割り込む。

わが国で最大の人口を数える団塊世代は、2015年時点では65～74歳人口は約1,754万人と75歳以上人口の約1,632万人を上回っているが、2018年には75歳以上人口が逆転し、2025年には65～74歳人口の約1,497万人に対して、75歳以上人口は約2,180万人に上る。

現在の個人消費は高齢者が牽引していると言われるが、高齢者の世帯あたり平均消費額は60歳未満の世帯よりも低い。60歳以上の高齢世帯の月額消費支出は25万9,763円と、勤労世帯（平均48.5歳）の30万9,591円に比べ、16%低い。2019年以降は介護の必要性が高まる後期高齢者の人口が増大し、消費がさらに減退するとみられる。自力で買い物に行けなくなる可能性が高い後期高齢者が増えれば、地方都市の駅前商業地やロードサイド商業などはさらに疲弊していく。

また、高齢化の進展は住み替え需要の減少を通じて不動産流通市場の縮小をもたらす可能性が高い。高齢世帯（世帯主65歳、世帯人員2人）の住み替え確率（1999～2003年）は2割を下回る。高齢世帯はほとんど住み替えを行わない。

一方で、高齢化による不動産ビジネスの機会もある。一つは、高齢者の介護需要の増加への対応、もう一つは相続不動産の売買・活用だ。

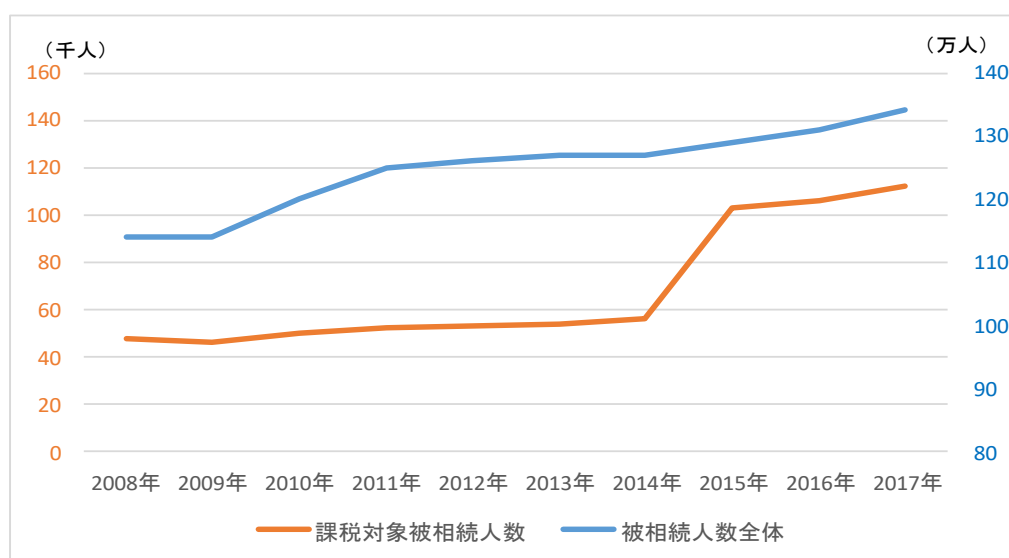
高齢者の介護需要に対応するためには、必ずしも新設の施設を必要としない。例えば、認知症高齢者を対象としたグループホームは、9名単位で入所者を受け入れるため、一般住宅でも運営が可能だ。適正な手続き・改装を行えば一般住宅でも老人ホーム需要は十分に見込める。国土交通省は、空家を保育所や高齢者向け住宅などの施設への転換を円滑化すべく、2018年9月に改正建築基準法を施行している。

また、一般住宅を介護・福祉サービスで使うだけでなく、住宅弱者の高齢者向けに空家を中心とした既存住宅の活用を促す改正住宅セーフティネット法（住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律）が施行された。この改正の最大のポイントはシェアハウスをセーフティネット住宅として認めたことだ。共有部分に居間、食堂、台所、便所、洗面、浴室などを設け、便所、洗面、浴室は5人につき1つの基準を満たせば、専用居室の面積は9㎡、6畳一間でいいという基準が設けられた。また1戸当たり100万円の改修補助や入居者への家賃補助も行うことで、事業者の参入を促している。

もう一つの相続不動産の売買・活用は、すでに70歳代に突入した団塊の世代の加齢に伴う多死時代を迎えることで、大量発生する。2017年分の相続税申告状況を見ると、被相続人（死亡者）は、10年間（2008～2017年）で約114万人から約134万人と17.5%増え、課税対象被相続人は約4万8,000人から約11万2,000人と233%の大幅増となった（図表1）。これは2015年の相続税改正が大きく影響している。2014年から15年にかけて課税対

象被相続人は約 5 万 6,000 人から約 10 万 6,000 人と 84%伸びている。相続財産額は 10 年間で約 11 兆 8,017 億円から約 16 兆 6,928 億円と 41.4%の伸び。このうち、不動産は土地が約 5 兆 8,497 億円から約 6 兆 960 億円、家屋が約 6,385 億円から約 9,041 億円と、それぞれ増えている。

図表 1 被相続人数の推移



出典：国税庁「平成 29 年分の相続税の申告状況について」

図表 2 相続財産の金額の推移

(単位:億円)

	土地	家屋	有価証券	現金・預貯金等	その他	合計
2008年	58,497	6,385	15,681	25,363	12,091	118,017
2009年	54,938	6,059	13,307	24,682	11,606	110,593
2010年	55,332	6,591	13,889	26,670	12,071	114,555
2011年	53,781	6,716	15,209	28,531	12,806	117,043
2012年	53,699	6,232	14,351	29,988	12,978	117,248
2013年	52,073	6,494	20,676	32,548	13,536	125,326
2014年	51,469	6,732	18,966	33,054	13,865	124,086
2015年	59,400	8,343	23,368	47,996	17,256	156,362
2016年	60,359	8,716	22,817	49,426	17,345	158,663
2017年	60,960	9,040	25,404	63,836	18,688	166,928

出典：国税庁「平成29年分の相続税の申告状況について」

今後団塊の世代が鬼籍に入る時期を迎えれば、この不動産相続件数と相続額がさらに増えていくことは確実だ。それに伴い相続される不動産の売却、または有効活用にニーズは飛躍的に高まる。不動産業者にとってはビジネスチャンスが広がる可能性がある。また高齢者はそのほとんどが持ち家で、60 歳以上の 83.9%は一戸建ての持ち家に住んでいる（集合住宅は 3.3%）。

高齢者は貯蓄額も多い。世帯主が60歳代では一世帯当たり2,382万円、70歳代では2,385万円となっている。40歳代の1,074万円に比べ2倍以上も多い。高齢者はよく言われるように資産リッチなのである（図表3）。

図表3 貯蓄額推移（2人以上世帯）

（単位:万円）

	平均	40歳未満	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70歳以上
2013年	1,739	588	1,049	1,595	2,385	2,385
2014年	1,798	562	1,030	1,663	2,484	2,452
2015年	1,805	608	1,024	1,751	2,402	2,389
2016年	1,820	574	1,065	1,802	2,312	2,446
2017年	1,812	602	1,074	1,699	2,382	2,385

出典:総務省統計局「家計調査報告(貯蓄・負債編)」

ただし、不動産相続が大量発生した場合は、供給過剰により不動産価格が下落局面に入る恐れもある。不動産相続の1%の増加が不動産価格を0.246%引き下げるとの試算もある。

高齢化は不動産業者にとって自らの経営上の問題ともなり得る。それは経営者の高齢化と事業承継である。不動産業の廃業件数（廃業、期限切れ、免許取消し、免許換え）は、年間5,000件を上下する形でそれほど変化はない（図表4）。

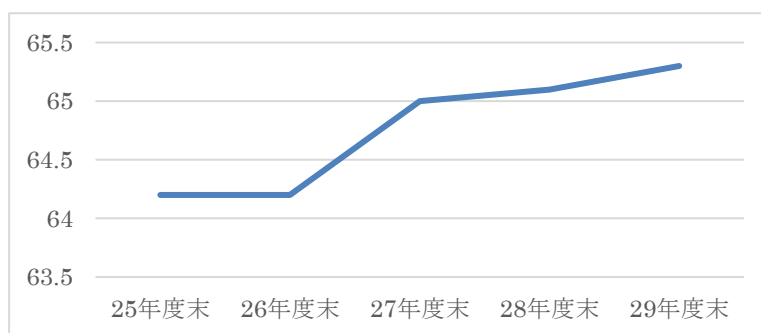
しかし、不動産業では、個人事業者の割合が全業者のうち13.7%と一定の割合を占め、その個人事業者が高齢化していることが大きな問題だ。個人事業者の年齢推移をみると、2000年に59.5歳だったものが、2017年には65.3歳にまで上昇している（図表5）。60歳以上が個人事業者の72%を占める。今後、不動産業における個人事業者の高齢化が全日の組織上の問題として浮上してくる。

図表4 不動産業の廃業者件数

	24年度末	25年度末	26年度末	27年度末	28年度末	29年度末
廃業者数	6,407	5,872	4,827	4,954	5,849	5,533

出典:不動産適正取引推進機構「平成29年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

図表5 個人事業者の平均年齢の推移



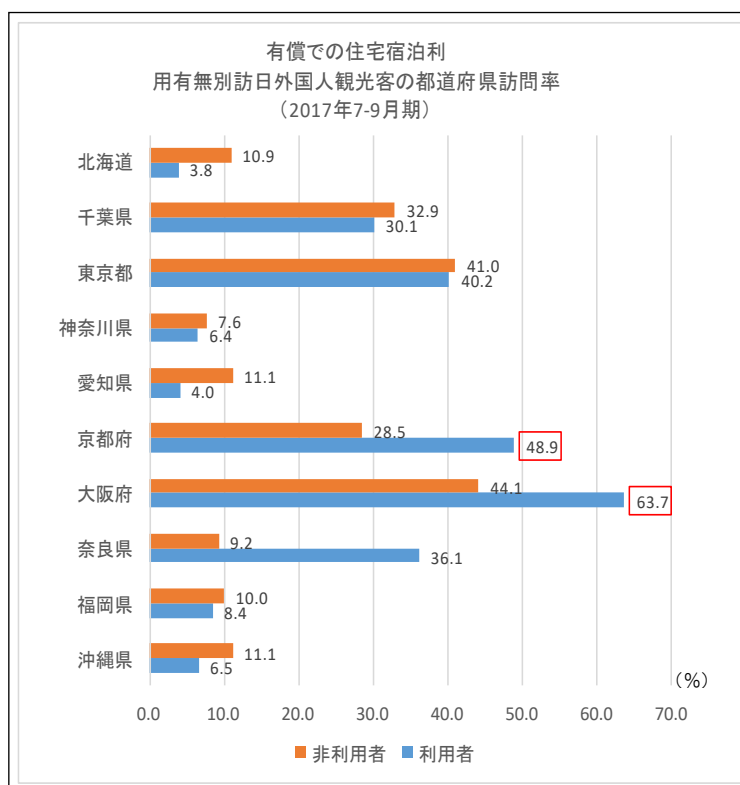
出典:不動産適正取引推進機構「平成29年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

2) インバウンドの増加

わが国の訪日外国人観光客（インバウンド）は、アベノミクス以降の円安、国の成長戦略として位置付けたことによるビザ緩和や消費税免税制度、税関・入国管理・検疫体制の強化、そして東京オリンピック開催決定という知名度上昇などを背景に、2018年には3,000万人を突破した。インバウンド国内消費への貢献も大きい。インバウンドによる消費額は、2018年には約4兆5,189億円とアベノミクスがスタートした2013年の約1兆4,167億円に比べ、3.13倍に伸びている。近年の国内消費（国内家計最終消費支出）は約297兆円の横這いであることを踏まえると、今後も成長が見込まれるインバウンド消費は、わが国経済のなかで重要度が増している。

政府は、訪日観光を成長戦略に掲げ、2020年にはインバウンド4,000万人、2030年には6,000万人にするとの目標を打ち出している。また、インバウンドによる消費額を、2020年に8兆円、2030年には15兆円を目標として掲げている。さらに、地方部（三大都市圏以外）での外国人延べ宿泊者数を2020年に7,000万人泊、2030年には1億3,000万人泊に増加させたいとしている。これらの目標達成のためには、地方における観光資源の発掘とPRが欠かせない。政府は、公的施設の開放や文化財の観光客目線での活用、国立公園の体験・活用型への転換、景観計画に基づく美しい街並み実現の促進などを進める方針である。

図表6 有償での住宅宿泊利用有無別訪日外国人観光客の都道府県訪問率



出典：観光庁「訪日外国人消費動向調査」（平成29年7-9月期）

インバウンドの消費額のなかで比率の高いのが買物代と宿泊費である。インバウンドの消費額約 4 兆 5,189 億円（2018 年）のうち、買物代は約 1 兆 5,763 億円と 34.8%を占め、宿泊費は約 1 兆 3,212 億円と 29.3%を占める。今後、宿泊費の比率が高まることは確実視されている。インバウンドで最大シェアを占める中国人観光客の宿泊費が増加しているからだ。一般的に、中進国・新興国の観光客の消費額は買物代が高く、先進国の消費額では宿泊費が高くなる傾向がある。今後、中国人観光客も欧米の観光客と同様に、モノ消費よりもコト消費に移行し、宿泊に比重を置くようになるとみられる。

不動産業にとって、宿泊費の増加はビジネスチャンスとなる。インバウンドのニーズを満たす民泊サービスの提供、もしくは宿泊事業者に対する物件貸出しといった新たなビジネスが考えられる。2018 年 6 月 15 日に施行された住宅宿泊事業法（民泊法）では、一定の基準に基づいた住宅を地方公共団体に届け出れば、年間 180 日間の民泊営業が認められている。空家や空室などの遊休資産の活用が期待できる。

しかし、民泊に対する反発は強い。ホテルや旅館業者など既存の宿泊業界だけではなく、地域住民から反対の声が巻き起こっている。このため地方公共団体のなかには、民泊の営業期間を週末しか認めない、あるいは住居専用地域では認めないという規制を条例で定めるところも出てきている。

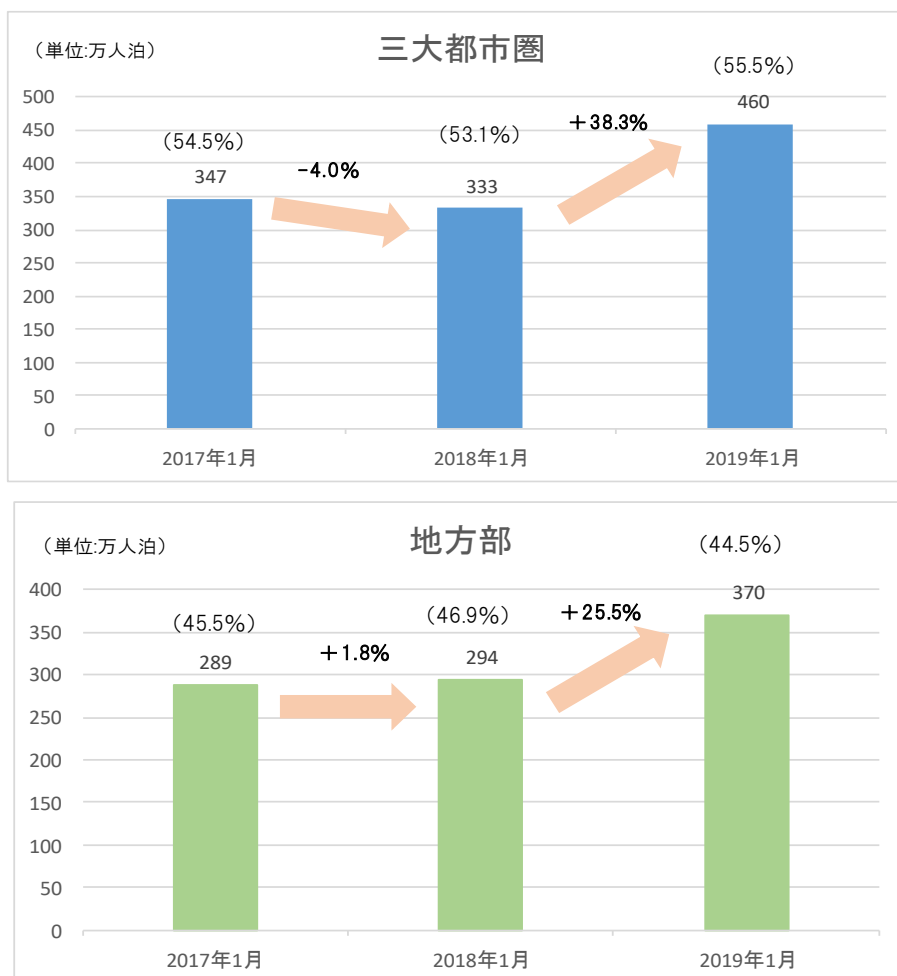
とはいえ、民泊が訪日外国人の宿泊施設として、すでに一定の地位を占めていることは確かである（図表 6）。2017 年第 3 四半期は、訪日外国人のうち 12.4%（有償での住宅宿泊）が民泊を利用し、観光・レジャー目的になると 14.9%が民泊を利用した。民泊を利用した場所は大阪が 63.7%と最多、ついで京都 48.9%、東京 40.2%となっている。利用者は 20 代以下が 61.3%、30～40 代が 32.8%と若い世代が圧倒的に多い。

また民泊に事業参入することを表明している大手企業も続々と増えている。世界最大の民泊サイトである Airbnb（エアビーアンドビー）とみずほ銀行が業務提携したほか、楽天系の住宅紹介総合サイト運営会社であるライフルや、KDDI 系のロコパートナーズが民泊物件の紹介も始めた。またリクルートは Airbnb と提携し、不動産情報サイト SUUMO（スーモ）に物件を掲載する賃貸管理会社やオーナーに対して、空家を民泊にできるよう提案し、運営も支援する。アパート建築大手のシノケングループは民泊用の物件開発・販売に着手、レオパレス 21 や大京穴吹不動産は民泊物件の運営を開始している。

民泊は今後存在感が増してくることは確実で、とりわけ、民泊法に拠らなくてもこれまで合法だった旅館業法上の簡易宿所の許可を得た施設は今後増加するものとみられる。そのような民泊物件の開発、管理運営等が不動産業者の新規ビジネスとして期待できる。

また、訪日外国人客が増えるなかで特徴的なことは、海外からの訪日客が、東京や京都、富士山といった定番のコースだけではなく、地方にも足を延ばしていることだ（図表 7）。三大都市圏と地方部における外国人延べ宿泊者数を比較すると、三大都市圏と地方部の比率は 55%：45%まで拮抗してきている。

図表 7 外国人延べ宿泊者数比較



出典：観光庁「訪日外国人消費動向調査」（平成 31 年 2 月第一次速報）

今後、インバウンドの宿泊需要が地方にも広がっていく。地方の老朽化した旅館の改修や、民泊物件の開発などは今後必要性が高まる。民泊との競争にさらされている地方の旅館業者の多くは、家族経営が多く、人手不足と事業承継問題を抱えている。こうした旅館のリノベーションや経営支援は不動産業者にとってもビジネスチャンスになり得る。欧米に多い個人旅行者の場合、食事は必ずしも必要としない。スキーやトレッキング、サイクリングなどのスポーツツーリズムの場合、長期滞在や他の客とのコミュニケーションを好む傾向がある。客同士がコミュニケーションを取れるようなリビングの設計などが実現できれば、高い単価を取って成功できる可能性がある。

3) 不動産業と ICT、IoT、AI のかわりの進化

情報と通信技術の ICT、すべてのものがインターネットにつながる IoT、人工知能の AI が世の中を大きく変えようとしている。あらゆる産業でこのうねりを受けた変革が起こっている。不動産業もその例外ではない。どのように変革が浸透しようとしているのか。「不

動産テック」と呼ばれる新しい潮流は、二系統に分けて整理することができる。一つは、不動産の実際の業務フローのなかで起きる変革、もう一つは不動産が取り扱う最も重要な商品・資産である「住宅」という器のなかで起きる変革だ。

前者の変革は、不動産の業務に ICT、IoT、AI を取り入れることによって、合理化が進むとともに、消費者に提供するサービスの中身が高度化する。たとえば、住宅の販売や仲介の際の顧客からの問い合わせは、アプリやメール経由で AI が自動対応する。その問い合わせ内容はクラウド上で管理し、希望に合った物件が出ればシステムで自動配信する。問い合わせの前段階として AI を使って顧客に適正な取引価格の水準を示すこともできる。

問い合わせ顧客への物件の内見は、実際に現地に行かなくても VR（バーチャル・リアリティ）装置を使って、店舗に居ながらにして確認してもらう。また現地で内見する場合はスマートフォンが鍵となるスマートロックをアプリで配布することで、顧客が一人で内見することも可能となる。このような変革が不動産の実務の現場で起きている。

そして、後者の変革は、住宅そのものが ICT、IoT、AI によって多方面につながる媒体となり、自ら考えて判断する器に大きく変わっていく。外の明るさや室内の照度によってカーテンが開閉したり、照明が自動的についたりという表面上の対応だけではない。医療機関と提携し住宅のトイレ利用を通じて居住者の健康管理をチェックしたり、高齢者や子供を各種カメラとセンサーの連携によって見守り、それをインターネット経由で、家族や施設担当者に伝えるといった試みも始まっている。さらには、電力自由化に伴い住宅自らが最適な電力会社を選択するという「自分で考える住宅」も将来的には可能になる。それらを住宅内の専用端末ではなく、すべてスマートフォンを通じてコントロールすることが将来的なスマート住宅の姿になるだろう。不動産の業務フローのなかで起きている変革と不動産が取り扱う住宅のなかで起きている変革が今後交じり合って進化していくことになる。

現状の不動産取引の不動産業者間プラットフォームである全国の指定流通機構（レインズ）はオープン化せず今の形態で残る公算が大きい。レインズを一般消費者も含めて広く開放することは、本来の制度の趣旨と異なり、不動産業者間の抵抗が強く、国土交通省も得策ではないと判断するとみられる。しかし、行政が持つ土地情報、例えば不動産登記データや農地台帳などはオープン化される見込みで、実際にその準備が始まっている。

一方で、実際の不動産取引の現場では消費者、不動産業者の分け隔てなく、より使い勝手の良い情報サービスやアプリの利用が急拡大することが予想される。ベンチャー企業がそのようなサービス提供に競って参入してくるはずだ。レインズは現状のままで存在しつつも、そのほかのより使い勝手の良い情報交換・共有手段に活用されることになろう。

不動産にかかわる ICT、IoT、AI、及びそれらを活用し新サービスを提供する不動産テック企業は不動産業者のライバルではない。不動産業者の業務を合理化し高度化するツールの提供者として機能していくことになるだろう。

4) シェアリングエコノミーの進展

シェアリングエコノミーとは、個人が保有する遊休資産を、インターネットを介して他者

も利用できるサービスのことだ。主なサービスとして、民泊やカーシェア、ライドシェアなどがある。最近では、個人の持つモノ（資産）や専門的スキル、空き時間を個人に提供するサービスも登場している。

シェアリングエコノミーの国内市場は、2016年度から2022年度の年平均成長率が17.0%となり、2020年度には1,129億円に達すると予測される。

シェアリングエコノミーは、既存の産業構造に变革を迫る。自動車産業であれば、カーシェアリングが進めば、自動車の販売台数が減り、自動車メーカーのブランド価値は相対的に下がっていくだろう。また自動車を活用して運搬事業を提供するタクシー業界は、ライドシェアが進むことにより、存亡の危機に立たされるだろう。高価格、高付加価値の商品・資産で、使われない時間があるという要素が大きければ大きいほどシェアリングエコノミーにフィットする。

シェアリングエコノミーにおいて重視されるのは、サービスを提供する事業者が誰か、ということと、サービスの提供やマッチングにおいて、徹底的にICTやAIの技術を活用することだ。世界の自動車メーカーは、このような流れを見越してライドシェアのプラットフォームを提供するウーバー・テクノロジーズやリフトへの出資や、グーグル等との業務提携を強めている。

不動産も高価格、高付加価値で遊休時間が大きいという特徴を持っており、シェアリングエコノミーの対象になりやすいアセットである。すでに、遊休時間の大きい（利用されていない）住宅が民泊としてシェアの対象になっている。民泊の拡大によって、宿泊業は世界的にマイナスの影響を受けている。また、遊休時間の大きい駐車場もシェアの対象となっており、既存の駐車場ビジネスの強力な競争相手になっている。このほか、利用されないさまざまなスペースがインターネットを通じてシェアできるサービスが広がっている。

では、タクシー業や宿泊業で起きているようなシェアリングエコノミーとの競合が不動産でも起きるのだろうか。結論から言えば起きない。例えば民泊である。先に見たように民泊物件に対するサービス提供や民泊用物件の開発など、不動産業者にとってはむしろビジネスチャンスとなる。シェアオフィスについても同じことが言える。

いま米国では、オフィスのシェアサービスを提供するWeWork（ウィワーク）の人气が高まっている。WeWorkはすでに24カ国83都市に335カ所以上の拠点をもち、31万人以上の会員にコワーキングスペースを提供している（2018年9月時点）。会員企業にはマイクロソフトのような世界的なICT企業が多数連なっている。このWeWorkは2018年から日本にも進出して、大きな反響を呼んでいる。

これが貸しビル業界の脅威になるか。貸しビル業界のテナントの有力な候補とはなりえても、ライバルにはならない。シェアリングエコノミー事業者は自ら商品を生産しない。民泊用の物件やシェアオフィス用のビルを自らの資金でリスクを背負って開発しない。あくまでも既存の遊休施設を活用する。もしくは開発はデベロッパーに依頼する。不動産業にとっては、新たな有力テナントが誕生したことになり、また施設の開発・管理運営などの業務が発生することにもつながり、むしろビジネスチャンスが広がる。

クラウドファンディングもまた、シェアリングエコノミーのひとつである。個人や企業がプロジェクトを起こしたいが資金が不足しているとき、その事業内容をインターネットで提示し、資金提供を募る。興味を持った人や賛同する人たちが出資し、出資者は出資額に見合ったサービスを受ける仕組みだ。国土交通省は、健全な不動産クラウドファンディング市場の形成に向けて、2019年4月に「不動産特定共同事業法の電子取引業務ガイドライン」を策定した。不動産特定共同事業を媒介として参入するクラウドファンディング事業者とクラウドファンディングを行う不特事業者に求める業務管理体制や審査項目、情報開示基準などを明確にし、市場の環境整備を図る。

不動産はシェアリングエコノミーに最も親和性の高い資産の一つである。だから、今後不動産のシェアリングエコノミー化は進展する。しかし、それは不動産業のシェアを奪ったり、ライバルとして立ちはだかるような存在にはならない。むしろ、ビジネスチャンスが生まれる好機となる。

5) コンパクトシティ化と働き方改革

国土交通省は2016年に都市再生特別措置法を改正し、コンパクトシティ化を推進するための立地適正化計画制度を定めた。立地適正化計画とは、地方都市の郊外に拡散した居住や医療・福祉施設、教育文化施設、商業施設などの誘導施設を、駅前や旧市街地などを想定した「居住誘導区域」や「都市機能誘導区域」に誘導していく、いわばコンパクトシティに向けた地方公共団体のマスタープランを指す。

図表 8 主要都市の人口動態推移

	2014	2015	2016	2017	2018	人口増減率 (前年比)
札幌市	1,930,496	1,936,016	1,941,832	1,947,494	1,952,348	0.25%増加
仙台市	1,069,995	1,073,926	1,083,049	1,085,063	1,087,091	0.19%増加
広島市	1,186,867	1,188,492	1,191,003	1,193,860	1,195,328	0.12%増加
福岡市	1,513,715	1,526,878	1,542,400	1,556,369	1,570,485	0.91%増加

出典:住民基本台帳

山形県鶴岡市を第1号として、各自治体が挙って立地適正化計画を策定している。現在のところ、多くの地方公共団体は既存の市街化区域をそのまま「居住誘導区域」にしている。また、住宅開発を原則認めない「居住調整地域」を設定している自治体もわずかだ。したがって、立地適正計画によって、コンパクトシティ化が進むとは必ずしも言えない状況となっている。

しかし、このようなコンパクトシティ化政策とは全く別の方向から、地方都市のコンパクト化＝都心集中が始まっている(図表8)。ごく自然に経済的な利便性を求めて地方都市中心部への集中が始まっているのである。それが顕著なのが、札幌、仙台、広島、福岡の地方中核都市である。これら地方中核都市の不動産市場は活況を呈している。オフィスビルの空室率は改善を続け、マンション分譲でも億ション住戸が組み込まれ、それが売れている。

札幌は北海道全域から、仙台は東北全域から、広島は中四国全域から、福岡は九州全域から、ヒト、モノ、カネを引き付けている。いずれの都市も人口増加が続いている。

そして、集中は地方中核都市のその下のレベルの都市にも波及しはじめている。中心部が空洞化せずに、人口や機能が保たれているところである。象徴的なのは路面電車が走っている都市である。都市の中心部に人と機能が集中していないと路面電車は必要とされないし、経営が成り立たない。路面電車が走っている都市は全国で13都市あるが、その大部分で所属している県よりも人口減少率が低いか、あるいは、人口が増加している。

このような利便性が高いエリアへの、あるいは利便性を求めての集中は地方都市に限らない。東京都区内でも利便性の高いところとそうでないところは格差が出てきている。凋落している郊外においても、利便性の高いエリアは活況を呈している。都市のコンパクト化＝中心部への集中は、利便性に基づいて東京都内、郊外、地方に限らず、あらゆるエリアで、ピンポイント単位で始まっている。

そして働き方改革は、このような集中を促す方向に働く。働き方改革の骨子は、長時間労働の抑制や多様な働き方を認めることだが、それがオフィスのあり方にも大きく影響を与える。働き方改革によって、オフィスには仕事をする場としての機能のみならず、そこにいてコミュニケーションが進む、あるいは楽しんでリラックスできる場としての機能も求められるようになる。そのような役割を果たすミーティングルーム、リラクゼーションスペースなどが必要とされ、オフィス床の需要が増大する。オフィスが集積する都市の中心部の不動産需要がさらに刺激される。

また、勤務形態の自由度も高まるため、サテライトオフィスやシェアオフィスなど働く場のサブ拠点も求められるようになる。それが東京都内、郊外、地方問わず、利便性の高いピンポイントでのオフィス床需要を生み出す。経済合理性を求めてあらゆるエリアで利便性の高いピンポイントへの集中が始まるなかで、働き方改革はそれを促す触媒になる。

コンパクトシティは、わが国のサービス業の生産性の向上のためにも重要性が増している。経済産業研究所の森川正之副所長は、わが国の労働生産性の低さの原因として、人口密度の低さがあるのではないかという仮説を提唱している。サービス業は、生産と消費が同時に行われるという特徴があるため、人口密度が高いほど生産性が高まるためだ。コンパクトシティ化が進めば、サービス業の生産性の改善が見込める。

なお、コンパクトシティは、決して中心部だけを念頭に置いているわけではない。国土交通省は「コンパクト+ネットワーク」という概念を提唱している。これは、旧来の集落をイメージしたものだ。集落への集住を促す観点から、集落近接の市街化調整区域でのミニ開発が許容される可能性がある。

6) 広義の“空家”対策に収斂する住宅・不動産政策

住宅・不動産政策のこれまでの流れを大きく区分すれば4段階に分けられる。第1段階は住宅の量の確保、第2段階は質の向上、第3段階は長寿命化、第4段階はストックの利活用である。

戦後、圧倒的に不足した住宅の量を確保するために立法化されたのが住宅建設計画法だった。これに基づいて実施されたのが住宅建設5カ年計画である。5カ年における住宅建設の目標を立て、公的資金住宅（公営住宅、改良住宅、住宅金融公庫融資住宅、日本住宅公団（当時）が賃貸・分譲する住宅、国・地方公共団体等の財政援助による住宅）の事業量を明示した。国の全体計画のもとに都道府県がそれぞれの計画を立てた。

この住宅建設計画がスタートしたのが1966年である。第1期の目標は「一世帯一住宅」、第2期は「一人一室」だった。ここまでの量の確保を主眼とした第1段階である。その後、量的な目標がほぼ達成されたため、第3期以降は住宅の質の向上へ目標が移る。これが第2段階だ。第3期から第4期までは最適居住水準と平均居住水準という広さの概念が導入された。そして第5期以降からはよりレベルの高い誘導居住水準が導入された。2003年には全世帯の50%以上で誘導居住水準を達成した。そして、2001年からスタートした第8期では、住宅性能水準という概念を導入、バリアフリー化の数値目標を設定した。

住宅建設計画は第8期（2005年）で終了し、その代わりに住生活基本法が2006年に施行され、住宅建設計画は住生活基本計画に引き継がれる。住生活基本法は住宅の長寿命化と中古住宅市場の活性化を主眼に置き、住宅性能表示実施率や中古住宅流通のシェアの引き上げなどの具体的な数値目標が示されたほか、住宅履歴書制度や長期優良住宅制度などが新しく創設された。ここまでの第3段階である。

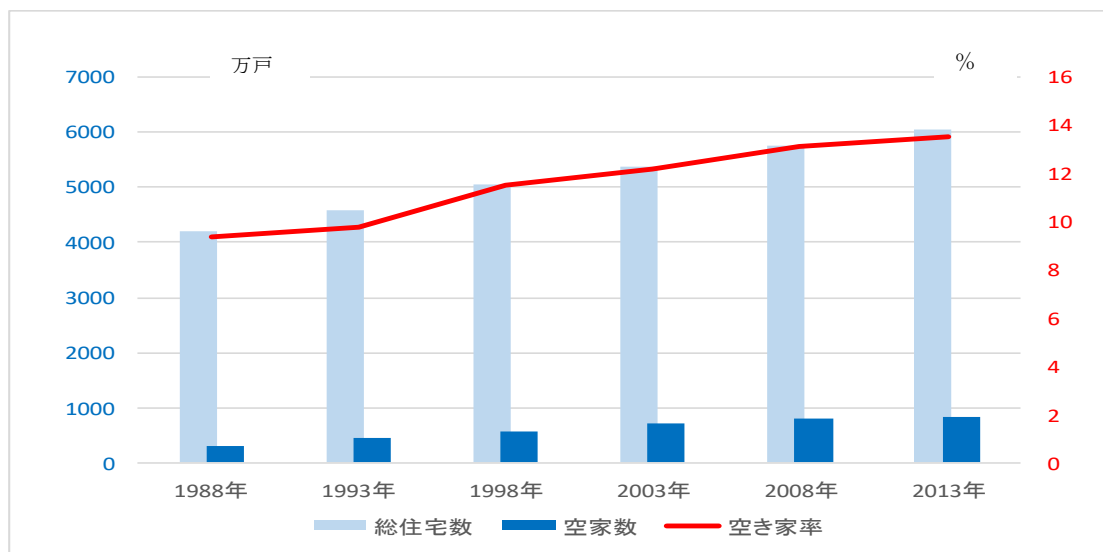
そして現在は2016年に行われた住生活基本計画の5年ごとの見直しに沿って、新たな第4段階に入っている。2016年から2025年までの10年間の目標のポイントは、次の3点である。

- 1) 若年・子育て世代や高齢者が安心して暮らすことができる住生活の実現
- 2) 既存住宅の流通と空家の利活用を促進し、住宅ストック活用型市場への転換を加速
- 3) 住生活を支え、強い経済を実現する担い手としての住生活産業を活性化

最大のポイントとなるのは「既存住宅の流通」「空家の利活用」「住宅ストック活用型市場への転換」である。今後人口減少が本格化する中で、利便性に劣る不動産に対して、利用者がいなくなり、持て余され、放棄される時代がやってくる。第4段階の住宅・不動産政策は、それをいかに押しとどめるかが、最大のテーマとなる。いわば広義の空家対策と読み替えることができる。

空家問題は、2013年の住宅・土地統計調査（5年ごとに実施）で深刻さが浮き彫りとなった。空家総数は約820万戸となり、5年前に比べ約63万戸増加した。増加した空家のうち、約49.6万戸（79%）が一戸建てで、さらにその99.6%が賃貸用・売却用・二次的住宅（別荘など）以外の「その他住宅」だった。自家使用で人の住まない空家が急増している。

図表 9 総住宅数、空家数及び空家率の推移（1988～2013年）



出典：総務省統計局「住宅・土地統計調査」

2015年5月には「空家等対策の推進に関する特別措置法」が施行され、近隣に悪影響を与える空家を地方公共団体が「特定空家等」に指定し、除去や修繕などの措置を行うことができるようになった。特定空家等の土地を固定資産税の「住宅用地の特例」の対象から除外する措置も講じられた。固定資産税が最大で6倍近くになるため、所有者に空家の除去や活用を促すことが期待される。また、相続した空家を売却した場合、最大3,000万円までの特別控除枠も創設された。空家の流動化を促すインセンティブになる。このほか、空家に関する情報をワンストップで検索できる「全国版空家・空地バンク」も運用されている。

2017年10月に施行された改正住宅セーフティネット法（住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律）は、高齢者、低額所得者、子育て世代等のいわゆる住宅弱者と呼ばれている人たちに対して、空家や既存民間賃貸住宅を活用した住宅を提供するもので、今回の改正で一定の条件を満たすシェアハウスが対象に加えられた。登録に当たっては改修費用を補助するほか、入居者に対する一部家賃補助もある。

また、2017年11月に公布された国土交通省の告示による「安心R住宅」制度は、中古住宅のマイナスイメージを払拭し、「住みたい」「買いたい」既存住宅を選択できる環境の整備を図ることが目的である。耐震性等の品質を備え、消費者のニーズに沿ったリフォームの実施等について適切な情報提供が行われる既存住宅に対して、国の関与のもとで商標付与を行う。

2018年7月に施行された改正都市再生特別措置法、同年9月に施行された改正建築基準法も、広義の空家対策と捉えることができる。改正都市再生特別措置法は都市のスポンジ化対策がメインだ。複数の土地や建物に一括した利用権の設定や、低未利用地を集約し商業施設などの敷地を確保する土地区画整理事業の集約換地の特例など、低未利用地の集約を図っている。改正建築基準法は、空家や既存住宅を老人ホームなどに活用する場合に、一定の条件を基に、防耐火規制を緩和するとともに、用途変更の規制も緩和している。

また 2018 年 11 月には所有者不明土地の特別措置法の一部が施行された。所有者不明土地について、道路や河川などの公共事業の土地収用制度の手続きを簡素化し、収用制度の対象とならない公共的な事業については、所有権はそのままに、5 年間程度など期間を区切り、一時的な利用権を設定し活用できる制度を設けている。

また、相続登記の義務化や土地所有権の放棄などを明確化するために、民法、および不動産登記法の改正も検討されている。

このほか、仲介手数料の上限額を定める国土交通省告示の上限規制を緩和する措置も取られることとなった。空家等で取引価格 400 万円以下が対象となる。このように住宅・不動産政策は広義の空家対策にシフトしている。人口減少が今後さらに本格化する中で、この流れは変わらないものとみられる。

なお、農山漁村への移住ニーズにおいては就農への興味が高いことを受けて、農地付き空家の情報提供を行う自治体が現れている。ただし、農地の取得に際しては、一般に 50a (5,000 m²) 以上という下限面積要件があるため、移住希望者の空家取得のハードルになっている。ただし、農業委員会の判断によって下限面積要件を下げられるため、農地付き空家については、下限面積要件を 1a (100 m²) まで引き下げる運用を行っている自治体がある。国土交通省はこうした取り組みを踏まえ、「農地付き空家」の手引きを作成して、自治体向けに周知を図っている。今後は、農地付き空家の売買が増える可能性もある。

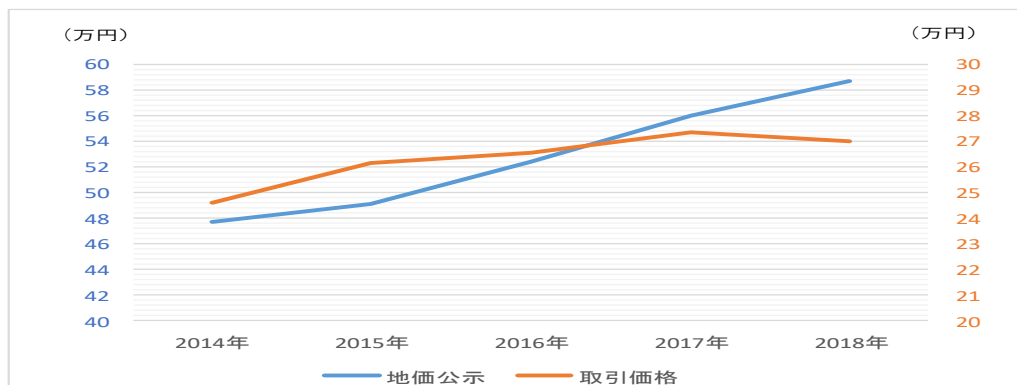
7) 東京オリンピック閉幕とアベノミクスの終了

2012 年 12 月 26 日にスタートした第 2 次安倍内閣の下で展開されてきた経済政策、アベノミクスは、不動産需要を刺激した。地価公示の全国全用途平均で見ると、2013 年▲1.8%、2014 年▲0.6%、2015 年▲0.3%と下落幅が縮小し、2016 年は 0.1%、2017 年は 0.4%、2018 年は 0.7%、2019 年は 1.2%と上昇傾向にある。全国全用途平均の推移を坪単価で見ると、2013 年 47 万円から 2017 年 58.7 万円と 24.8%上昇している。

国土交通省が毎月公表している不動産価格指数（2010 年 1 月を 100）をみると、全国の住宅総合は 2014 年 1 月の 101.7 から、2019 年 1 月の 117.2 と 15.2%上昇。中でも、マンションは 110.5 から 147.4 と 33.3%上昇した。

しかし、ここに来て天井感が表れてきている。首都圏の新規分譲マンションの 1 戸当たり平均価格は 2018 年が 5,871 万円、2017 年の 5,908 万円に続き 2 年連続で 5,000 万円台後半となった。高所得の実需層も手の出しづらい価格となっており、発売戸数は 3 万 7,132 戸と前年をわずかに上回ったものの、契約率は 62.1%と売れ行きは低迷している。

図表 10 地価公示推移

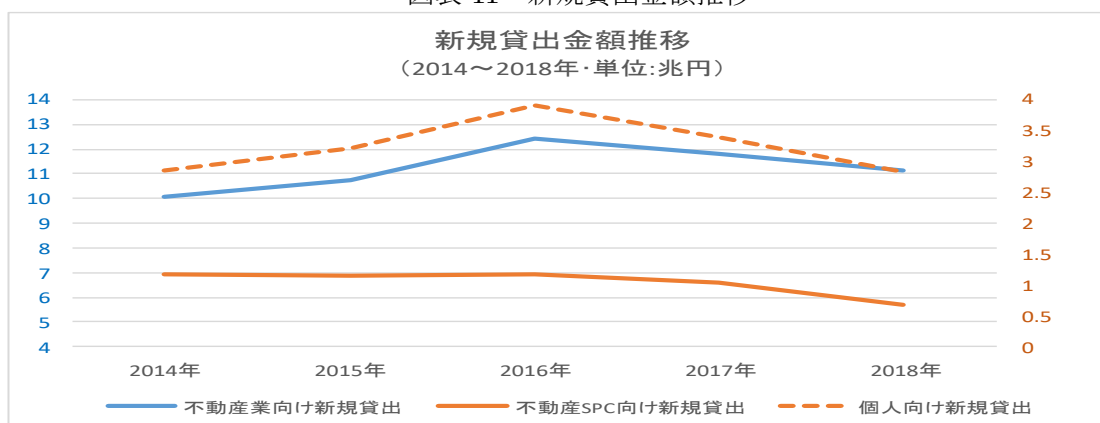


出典：地価公示（全公示ポイントの坪単価平均値を算出）

東日本レインズの中古マンション成約価格（2018年）は前年比 4.3%アップの 3,333 万円となり 6年連続で上昇した。成約件数は 3万 7,217 件（前年比 0.3%減）と 4年ぶりに前年を下回り、やや頭打ち感が出てきた。これも新築マンションと同じように価格高騰が影響しているものとみられる。

このように、新築・中古マンション価格等は上昇し、天井感が出てきている。こうした不動産価格の上昇を演出したのが、日銀の異次元緩和である。アベノミクスがスタートした 2013年 1月末の日銀の長期国債保有残高は 65兆 4,366 億円だったが、2019年 4月末では 453兆 5,516 億円と 6.9倍に膨らんでいる。長期国債を日銀が買い入れる形で金融緩和を進めてきているなかで、銀行の総貸出残高は、2014年 3月末の 440兆 1,236 億円から、2019年 3月末は 488兆 9,915 億円と 11.1%伸びた。このうちの不動産業向け残高は 79兆 4,123 億円と 2014年 3月末（62兆 3,385 億円）から 27.40%の伸びとなっている。不動産業向けの融資残高は 16.2%と過去最高の水準に達している。しかしここに来て不動産業向けの新規の貸出が鈍ってきている。2018年の不動産業への新規貸出額は約 11兆 1,125 億円と前年の約 11兆 7,863 億円に比べ、5.8%減となった。不動産 SPC への新規貸出額も約 1兆 372 億円から 6,943 億円と 66.9%減、個人のアパート建設への新規貸出額も約 3兆 3,919 億円から約 2兆 8,348 億円と 16.5%減となっている。

図表 11 新規貸出金額推移



出典：日本銀行

日銀の異次元金融緩和はとりあえず継続している。しかし、2023年まで継続するかは疑問だ。米中貿易摩擦により世界の金融政策は正常化と緩和の間で揺らいでいるが、日銀は2019年から2023年の間に異次元金融緩和の出口を模索するものとみられる。異次元緩和から正常化に向けた移行がハードランディングになると、不動産市場に激震が走る。そうならないような舵取りを望みたい。

2020年東京オリンピックの建設需要は2019年にピークを迎える。建設需要は建設業就業者数に代替できる。先進国開催の2012年ロンドン大会では開催が決定した2年後にピークを迎え、開催に向かって減少し、開催後も減少した。今回の東京大会では建設就業者数は現在むしろ減り気味である。ロンドンのような形はとらない。

過去3回の日本国内でのオリンピックでは、1964年の東京オリンピックは開催の2年前、1972年の札幌オリンピックは開催の1年前、1992年の長野オリンピックは開催の1年前に建設就業者数が増加した。インフラ整備がまだ整っていなかった東京、札幌の時は、開催後も建築需要の増加は続いたが、インフラがほぼ整っていた長野の場合は、開催後に建築需要は減少した。今回の東京オリンピックは条件的には長野と同じような推移をたどる公算が大きい。そうすると2019年に建築需要はピークとなり、開催後に減っていく。

消費税率10%への引き上げが10月に予定通り実施された場合、前回の例から予測すれば、住宅においては引き上げの約1年前から駆け込み需要が発生することが予想されていたが、今回は住宅購入者に対する税制優遇策等の各種施策が打たれたこと等を背景に、2018年10月時点では、前回のような駆け込み需要は確認されなかった。だが今後は、オリンピックの建設需要と相まって、国内景気がかなり高まることが予想される。しかし、それ以降は駆け込みの反動減、オリンピック建設需要の減退、異次元金融緩和の出口模索で、不動産市場にとって強いアゲインストが生まれる恐れがある。

(2) 長期的な経済社会の変化

国土交通省土地・建設産業局不動産課社会資本整備審議会産業分科会不動産部会は、2019年4月に「不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて～」を策定した。その背景となっている不動産関連政策の変化及び長期的な経済社会状況の変化について、社会資本整備審議会産業分科会不動産部会に国土交通省から提出された資料に基づいて以下に記述する。なお、前節に記述した短中期的な経済社会の変化と重複する部分があるため、長期的な経済社会状況の変化については極簡単に記述する。

1) 不動産関連政策の変化

前回、1992年に策定された「新不動産業ビジョン」では、不動産業の展開方向として、信頼の向上、住生活サービスの充実、都市環境の創造と運営、不動産活用サービスの高度化の4つが示された。

その後、具体的に展開された不動産政策の変遷を3つに分けて記述しよう。

(宅建業法改正)

不動産市場の閉鎖性、不透明性への対応として、1995年改正により専任媒介物件情報の指定流通機構への登録義務化、指定流通機構の法的位置付けの明確化などの措置がとられた。2005年には耐震偽装問題等をきっかけとして、重要説明事項の追加や不実告知の対象事項が明確化された。2014年改正では宅地建物取引主任者の名称が宅地建物取引士へ改称され、2016年改正ではインスペクションの説明義務化が行われた。

(不動産賃貸)

住宅を中心とした不動産賃貸については、1993年に「賃貸住宅標準契約書」、1994年に「住宅の賃貸借媒介等及び管理委託の標準契約書」が公表された。また、賃貸住宅管理業務の適正化に向けた取り組みとしては、2011年に賃貸住宅管理業者登録制度が創設され、その後のサブリースの増加を受けて、2016年に賃貸不動産経営管理士の位置付けをはじめとする制度の拡充が行われた。

(不動産投資)

2000年の投資信託及び投資法人に関する法律により、Jリートの組成が可能となり、上場制度が整備された。また、不動産特定共同事業法（1994年）により不動産の共同投資授業スキームについて投資家保護ルールの整備が行われ、2013年にはSPCを用いた特例事業が創設された。2017年法改正では、空家等の活用による地方創生に向けた取り組みを支援する観点から、小規模不動産特定共同事業にかかる特例の創設やクラウドファンディングに対応した環境整備等が行われた。

2) 長期的な経済社会の変化

前回の不動産ビジョン作成から長い時間が経過していること、およびその後不動産関連政策も上記のように大きな変貌をとげたこと、さらに以下のような経済社会環境の変化が起きていることが、今回の政府の不動産業ビジョン策定の大きな背景となっている。

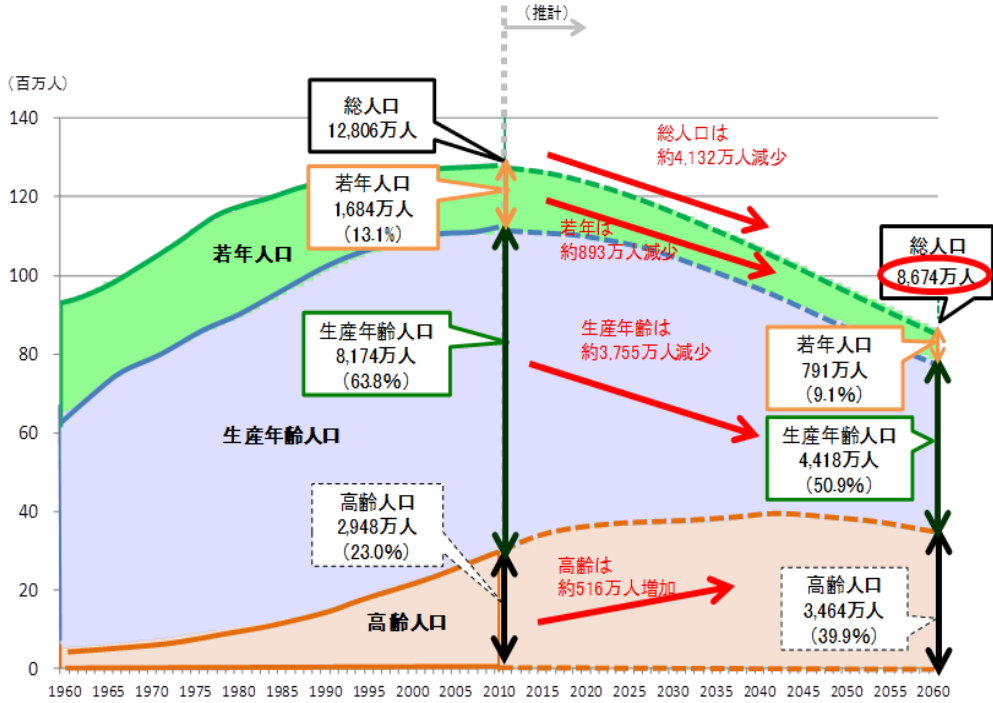
① 少子高齢化・人口減少の進展

総人口は2015年から2030年にかけて797万人減少することが予想されているが、65歳以上人口は329万人増加する一方で、15～64歳人口は853万人減少することが予想されている。

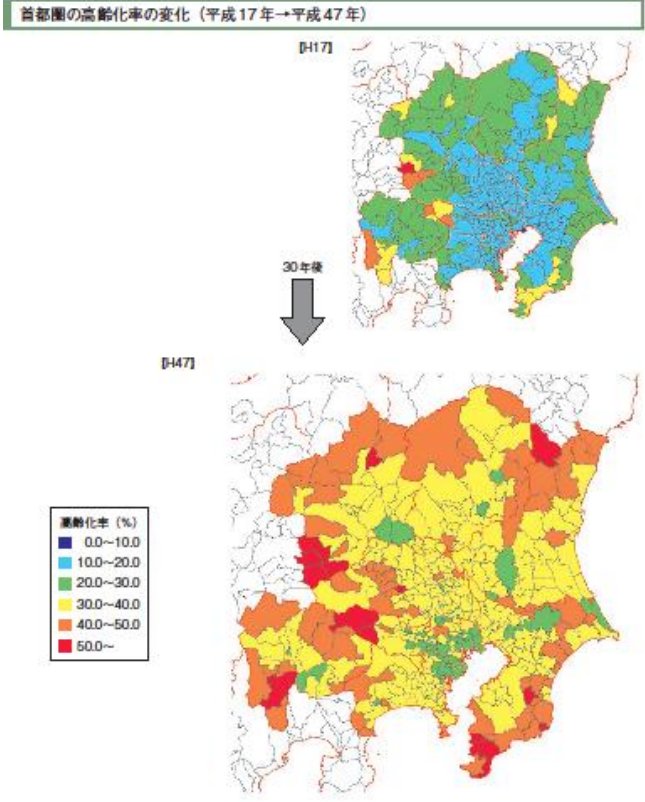
世帯数も減少に転じ、特に「夫婦と子」からなる世帯が減少するが、単独世帯、特に高齢者単独世帯が増加することが予想されている。

図表 12 長期的人口動態の変化

我が国の人口構造の変化

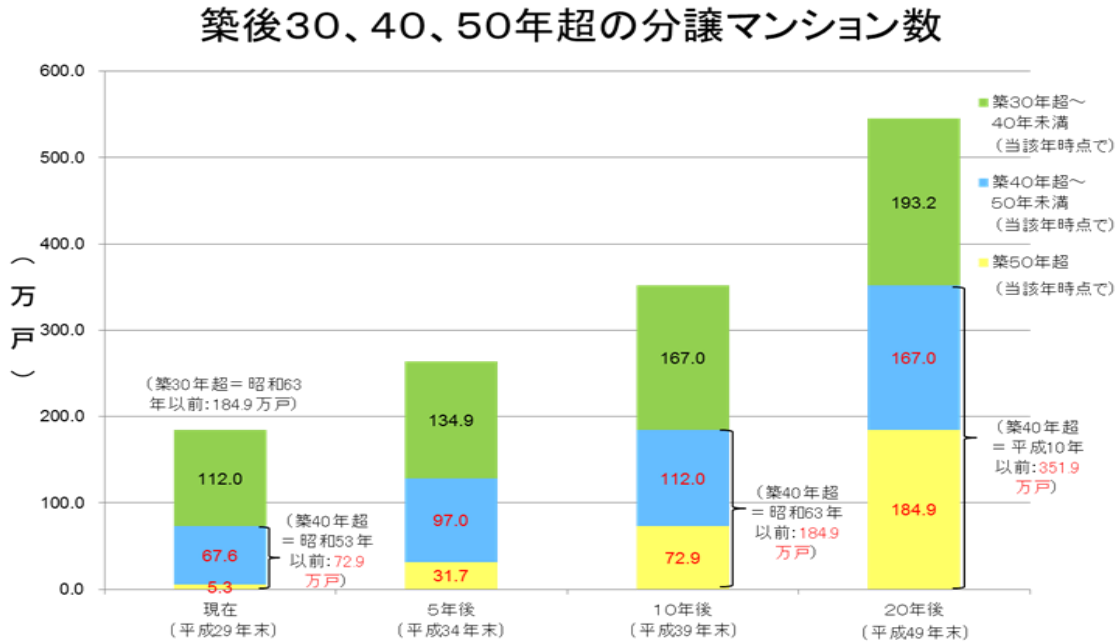


都市部における高齢化



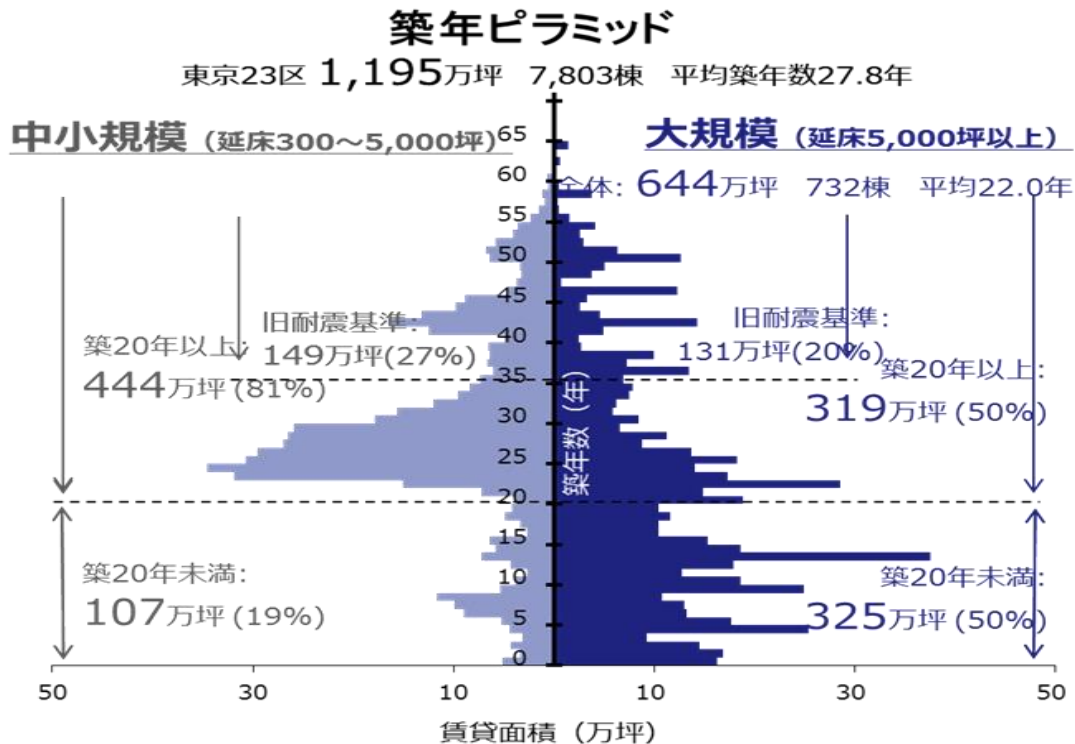
出典：国土交通省資料

図表 13 老朽マンションの推移



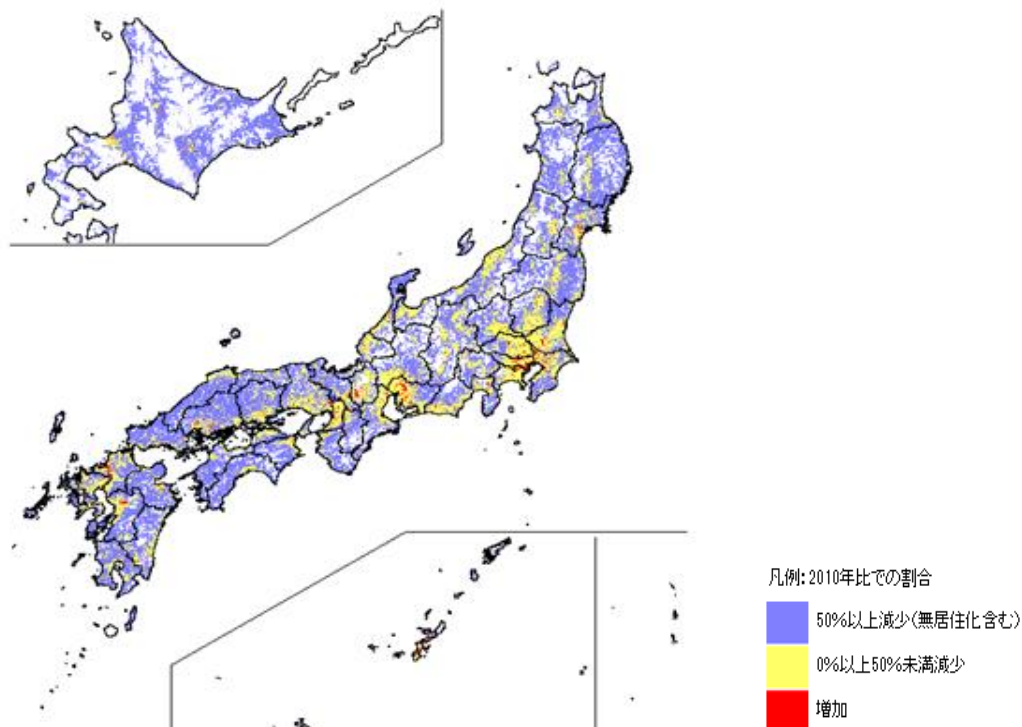
出典：国土交通省資料

図表 14 オフィスの築年ピラミッド



出典：国土交通省「第5回不動産投資市場政策懇談会」資料

図表 15 2010 年を 100 とした場合の 2050 年の人口増減状況



出典: 総務省「国勢調査報告」、国土交通省国土政策局推計値により作成

世帯数の減少により、空家も増加している。ただし、政府は 2013 年に 318 万戸のその他空家を、2025 年に 400 万戸程度までの増加に抑える方針を持っている。

また住宅用途・商業用途ともに既存ストックの老朽化も進展している。例えば、築 40 年超のマンションは 2017 年から 2037 年にかけて 279 万戸増加すると予想されている。また、東京 23 区のオフィスの平均築年数は 2019 年には 30.9 年に達している（図表 13 及び 14）。

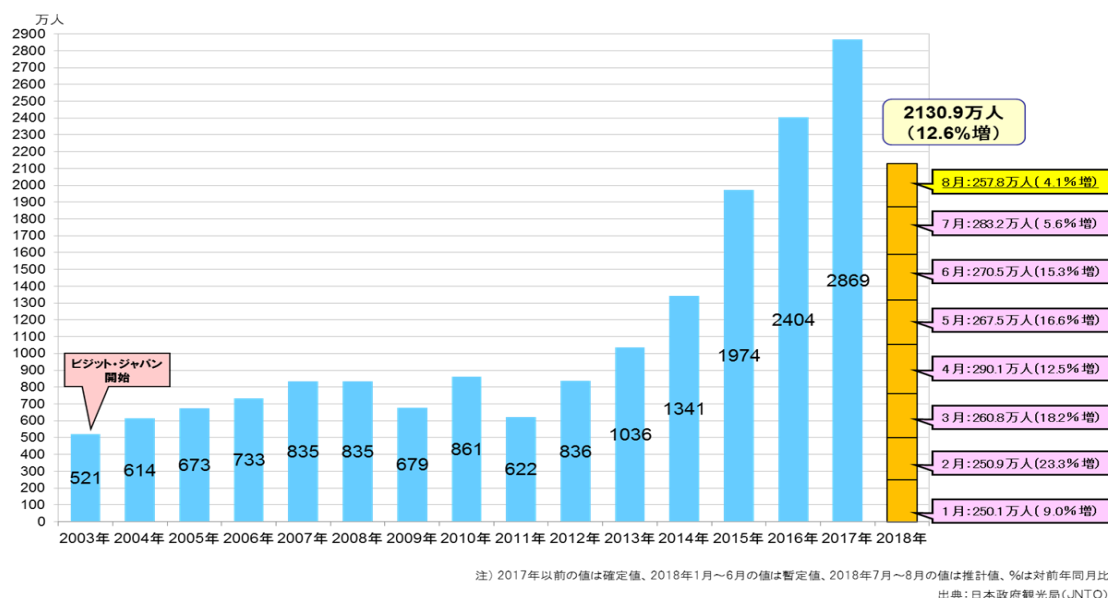
特に地方部に目を転じれば、人口が半分以下になるエリアや無居住化するエリアが存在すると予想されている。例えば全国を 1km ごとの地点で見ると、人口が半分以下になる地点が現在の居住地の 6 割以上に上ると予想されている。

② グローバリゼーションの進展

世界的に都市への人口集中が進展し、グローバルな都市間競争はさらに加速化するとされている。例えば、人口 1,000 万人を超えるメガシティの数は、1970 年時点で 3 都市だったのが、2030 年には 43 都市になるとされている。

特に日本で著しく進んでいるのは、訪日外国人、在留外国人の増加であろう。訪日外国人は政府の目標は年 4,000 万人に達している。2017 年に成立した入管法の改正を受け、在留外国人もこれまで以上に増加することが予想されている。

図表 16 訪日外国人旅行者数の推移



出典：国土交通省資料

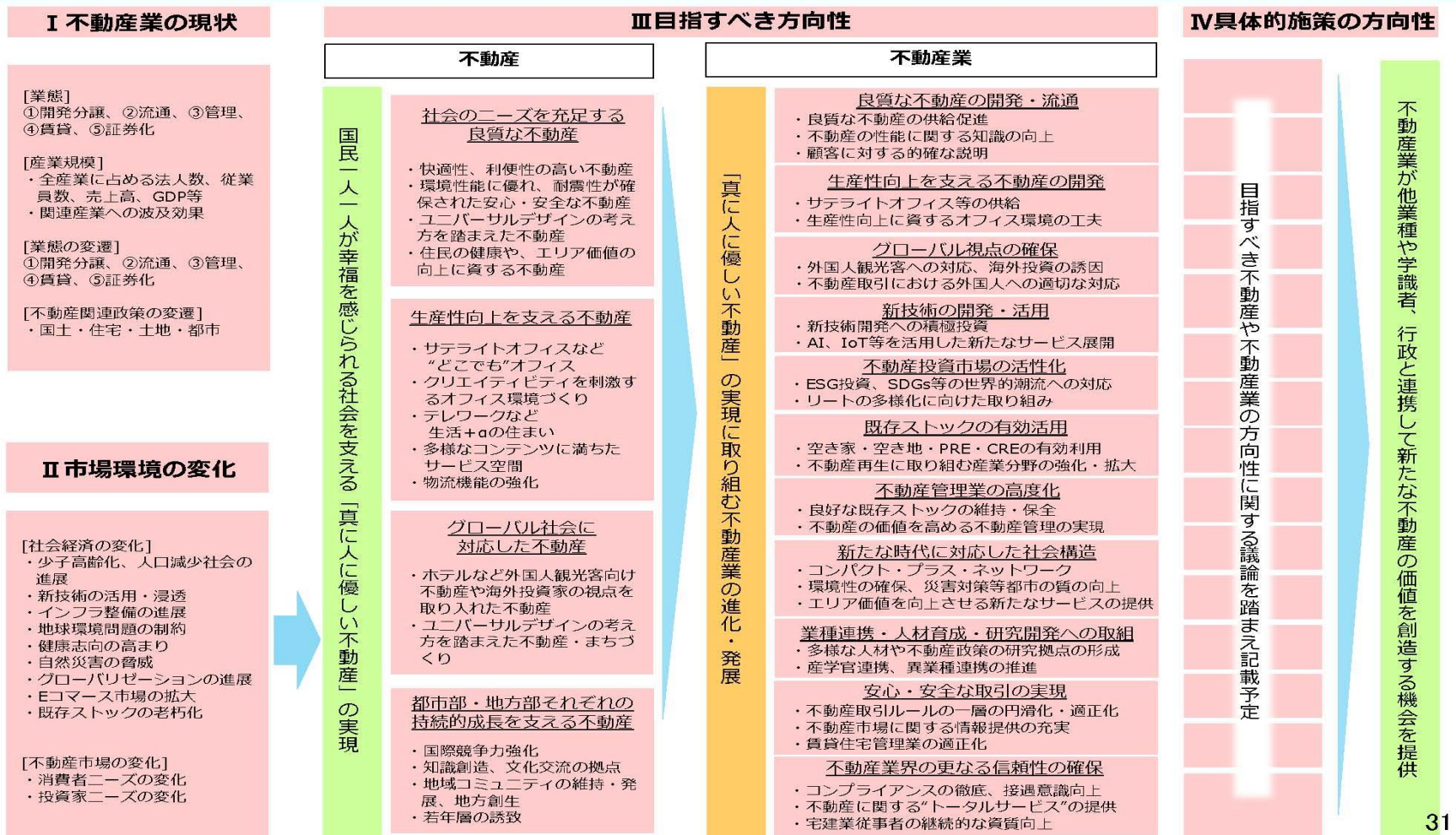
この他にも、新技術の活用・進展がますます進むものと考えられている。例えば、電子商取引の活用により、店舗に行かなくとも必要なサービスや財を容易に入手できる時代はすぐそこまで来ているとされている。また、さらなる ICT 技術の進展、自動運転・ドローン技術、ビッグデータの活用等を通じて、交通・医療・介護・家事・育児・教育などの分野に生じる変革から、不動産の立地や不動産に求められる要素に変化が生じる可能性が指摘されている。

3) 新しい不動産業ビジョンの作成

以上述べたような不動産関連政策の変化及び長期的な経済社会状況の変化を見据えて、国土交通省は、以下の観点から社会資本整備審議会産業分科会不動産部会において、4月に「不動産業ビジョン 2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて～」を策定した。

- i 良質な不動産の開発・流通
- ii 生産性向上を支える不動産の開発
- iii グローバル視点の確保
- iv 新技術の開発・活用
- v 不動産投資市場の活性化
- vi 既存ストックの有効活用
- vii 不動産管理業の高度化
- viii 新たな時代に対応した社会構造
- ix 業種連携・人材育成・研究開発への取組
- x 安心・安全な取引の実現
- x i 不動産業界の更なる信頼性の確保

図表 17 新しい不動産業ビジョンの検討の観点



出典：国土交通省資料

2 全日ビジョン策定の検討経過

(1) なぜ全日ビジョンを策定するのか？

全日・保証とは、全国3万社を超える会員を擁する公益社団法人組織である。このような組織が、「ビジョン」と呼ばれる将来予測及びそれを前提とした今後の取り組みをまとめようとするに関しては、どのような意味があるのだろうか。

不動産取引の仲介等の不動産業を営む主体は、個々の事業者であり、特に全日・保証の場合は、中堅・中小の事業体が多い。このような組織の存在意義とはなんだろうか。様々な存在意義が指摘できるが、ここでは以下の3つに注目したい。

① 全日・保証というブランドによる消費者の信頼の獲得

全日・保証のミッション、ガバナンスなどから消費者の信頼を獲得することで、良質な不動産取引を増やし、そのことにより不動産市場の拡大を目指す。

② 共通の情報システムや保証事業などの、共同で利用できるインフラの共有

個々の事業者のみでは、そのコストやリスクを負いきれないものについて、それらを共通で負担することで、ソフトなインフラの構築を行う。このソフトのインフラの中には、前述の経済社会の変化の把握、それへの対応なども含む。

③ 個々の事業者の取組から生じた新しい知識、情報のネットワーク化

個々の事業者のビジネス経験だけでは対応できない、あるいは対応の仕方を知りえない、新しい経済社会情勢への対応の成功事例などを、事業者間のネットワークを通じて広範に共有する。また、事業者間の交流から新しいビジネスのアイデアなどが生まれる集積の経済を活かす。

このような存在意義を全日・保証が抱えているとすると、前述の国が策定した不動産業ビジョンをそのまま踏襲することなく、全日・保証に合致したものとしてそれを策定することが必要だろう。

まず短中期的な視点に立った全日・保証にカスタマイズされたビジョンの策定を、全日・保証の特徴を反映して行う必要があるため、その強みと弱みを反映したビジョンの検討の方向性を、2017年度に策定された「公益社団法人全日本不動産協会の中期戦略:2018～2022年までの行動指針試案」に従って記述する。

その後、2030年を目指した長期的な視点に立ったビジョンの策定プロセスを述べることにする。

(2) 全日・保証の特徴

1) 全日の目的は資質の向上、保証の目的は消費者の保護

全日と保証の存在意義を定款から抜き出してみる。全日は「宅地建物取引その他の不動産取引に関する調査研究、政策提言、指導助言」等を行うことにより、

① 宅地建物取引業者の品位の保持及び資質の向上

② 適正かつ公正な不動産取引及び不動産流通の円滑化を推進

③ 国民の安全安心な不動産取引の確保及び宅地建物取引業の健全な発展に寄与

することを目的とする、とある。

一方で保証は「宅地建物取引業の規定に基づく営業保証金相当額の弁済業務、一般保証業務、手付金等保管事業」等を行うことにより、

- ① 消費者等の利益を保護
- ② 宅地建物取引業の適正な運営と取引の公正を確保

することを目的とする、とある。

全日は、不動産取引に関する調査研究や政策提言などを通じて、会員の品位と資質の向上を図り取引・流通の円滑化を促すこと、保証は、弁済業務や手付金保管などを通じて消費者保護を果たすこと、この二つが目的である。全日、及び保証の事業はこの目的に沿ったものでなくてはならない。加えて、2011年12月に保証、2013年4月に全日が公益社団法人に移行したことにより、公益性の高い事業によって構成されなければならない。

2) 中小不動産業者の強みと弱み

全日・保証は以上のような目的を達成するために、会員を研修・指導し、支援する必要がある。そのためには、会員たる中小不動産業者の強みと弱みを“見える化”し、強みを引き出し弱みを補完する手立てが求められる。(公財)不動産流通推進センターが2012年にまとめた「これからの不動産業を考える研究会報告書～中小不動産業の今後の事業展開のあり方～」に基づいてこの強みと弱みを整理してみたい。

中小の不動産業者の経営の現状は次の通りだ。

- ① 従事者数4人以下の宅地建物取引業者が80%、資本金2,000万円未満の宅地建物取引業者が80%
- ② 宅地建物取引業者の毎年の新規免許取得件数と廃業件数が同程度
- ③ 宅地建物取引業免許の取得時期にかかわらず平成10年と平成20年時点の比較をすると宅地建物取引業者の残存率が50%
- ④ 代理・仲介業であれば、多額の借入金を必要とせず事業コストが小さい

中小不動産業者の特徴は、中小企業全般においても言えることだが、資本金力が乏しく経営基盤が脆弱である。中小不動産業者の10年間の残存率が50%に過ぎないという厳しい現実がある。一方で、企業規模が小さいため意思決定が早く、小回りが利く、という利点がある。これらの観点から中小不動産業者の強みと弱みを抽出すると次のようになる。

強み

- 1) 地域密着のしやすさ
- 2) きめ細やかなサービスの提供
- 3) 事業コストの安さ

弱み

- 1) 事業の多角化が難しい
- 2) 情報量、物件量が乏しい
- 3) 後継者も含めた人材確保が難しい

- 4) 教育研修を行うための体制が取りづらい
- 5) 情報化への対応が難しい

3) 強みを引き出し、弱みを補完する方策

図表 18 全日・保証の強みと弱みを勘案した中長期的対応の方向性

全日・保証の存在意義と目的		
◇宅建業者の品位の保持及び資質の向上 ◇不動産取引及び不動産流通の円滑化 ◇安全安心な不動産取引と宅建業の健全な発展 ◇消費者等の利益を保護 ◇宅建業の適正な運用と取引の公正の確保		
中小不動産業者の強み	(強みの反映)事業展開における方向性	全日の取り組み
強み	地域密着のしやすさ	地域密着の強化 (未着手)
	きめ細やかなサービスの提供	顧客密着の強化 (未着手)
	事業コストの安さ	新たな市場へのアプローチ (未着手)
弱み	事業の多角化が難しい	廃業率の改善・従業員定着率の向上 (未着手)
	情報量、物件量が乏しい	消費者への情報発信の強化
	情報化への対応が難しい	ラビネットへの衣替え・バージョンアップ
	教育研修を行うための体制が取りづらい	経営者・従業員教育の充実 宅地建物取引士法定講習、全日ステップアップトレーニング、住宅ローンアドバイザー養成講座、賃貸不動産管理講習等
	後継者も含めた人材確保が難しい	コンプライアンスの徹底 法令違反者に対する指導、指導業務の質を確保するための研修等
経営者・従業員満足度の向上 (未着手)		
中小不動産業者の弱み	(弱みの補完)持続可能な経営のための方策	全日の取り組み

上記の「強み」を反映し引き出す取り組みは次のようになる。

- ① 地域密着の強化 (→「地域密着のしやすさ」から敷衍できる)
- ② 顧客密着の強化 (→「きめ細やかなサービスの提供」から引き出される)
- ③ 新たな市場へのアプローチ (→「事業コストの安さ」から実行に移せる)

「弱み」を補完する取り組みは次のようになる。

- ① 廃業率の改善・従業員定着率の向上 (←「事業の多角化が難しい」ことへの対処)
- ② 消費者への情報発信の強化 (←「情報量、物件量が乏しい」「情報化への対応が難しい」への対応)
- ③ 経営者・従業員満足度の向上 (←「後継者も含めた人材確保が難しい」ことを払拭)
- ④ 経営者・従業員教育の充実、コンプライアンスの徹底 (←「教育研修を行うための体制が取りづらい」ことを補う)

強みを引き出し、反映させる取り組みは「事業展開における方向性」として整理することができ、「弱み」を補完する取り組みは「持続可能な経営のための方策」として整理することができる。

改めて、強みを引き出す「事業展開の方向性」を列記すると、以下になる。

- ① 地域密着の強化
- ② 顧客密着の強化
- ③ 新たな市場へのアプローチ

同じように、弱みを補完する「持続可能な経営のための方策」を列記すると、

- ① 廃業率の改善・従業員定着率の向上
- ② 経営者・従業員満足度の向上
- ③ 経営者・従業員教育の充実
- ④ コンプライアンスの徹底
- ⑤ 消費者への情報発信の強化

となる。

このような中小不動産業者の事業上・経営上における具体的な取り組みは本来、個々の業者の自助努力に任せられるべきものだ。しかし、事業上・経営上の基盤が脆弱な中小不動産業者にとっては、ハードルが高いものとなる。全日・保証は「宅建業者の資質向上」「消費者の保護」という目的を達成するためにも、会員への監督・指導とともに、会員への支援・底上げにも取り組む必要がある。

例えば、従業員の定着率が悪ければ、企業の存続に支障をきたし、提供するサービスの質は低下する。従業員の満足度が低ければ、モチベーションの低い従業員からサービスを受ける顧客の満足度も低くなる。いずれも消費者の宅建業者への信頼性は低下する。

また、地域密着・顧客密着の強化は、短期的には収益を上げることが難しいものの、地域の価値と中小不動産業者の存在価値を引き上げ、それが地域全体の不動産価値の向上に結び付く可能性がある。

このように、「事業展開の方向性」と「持続可能な経営のための方策」はいずれも、全日・保証の「宅建業者の資質向上」「消費者の保護」という目的に寄与する。そのためのバックアップを行っているが、一部において未着手のものもある。その取り組みを整理すると次のようになる。

(強みを引き出す「事業展開の方向性」について)

- 1) 地域密着の強化→未着手
- 2) 顧客密着の強化→未着手
- 3) 新たな市場へのアプローチ→未着手

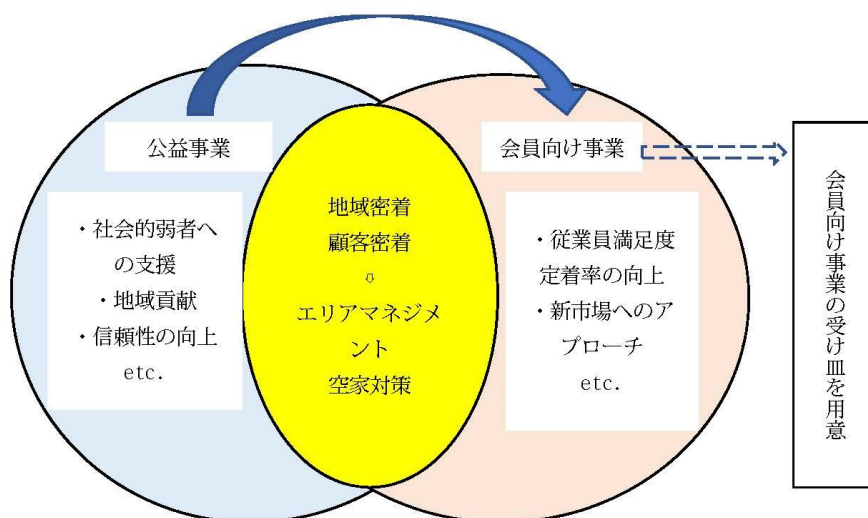
(弱みを補完する「持続可能な経営のための方策」について)

- 1) 廃業率の改善・従業員定着率の向上→未着手
- 2) 経営者・従業員満足度の向上→未着手
- 3) 経営者・従業員（事業者）教育の充実→法定講習、全日ステップアップトレーニング、住宅ローンアドバイザー養成講座などの各種講習・講座
- 4) コンプライアンスの徹底→法令違反業者に対する指導、指導業務の質を確保するための研修
- 5) 消費者への情報発信の強化→ラビーネットへの衣替え・バージョンアップ

以上のように、経営者・従業員教育の充実、コンプライアンスの徹底、消費者への情報発信の強化については、全日・保証のバックアップはあるが、それ以外は未着手である。これまで全日・保証の事業は、「宅建業者の資質の向上」「消費者の保護」という観点から、「…してはならない」「…するべきだ」という罰則規定型、かつ強制的なスタンスが強かったのではないだろうか。今後はその精神を維持しつつも、「…すればこれだけメリットがある」というような事業提案型、誘導的なスタンスも組み込むべきだろう。とくに未着手な中小不動産業者の強みを引き出す「事業展開の方向性」については、今後、具体的な事業を考えていく必要がある。

全日・保証は公益社団法人である。公益的な事業をどう立案し、社会に貢献していくのかも事業を組み立てる上でのもう一つの柱となる。全日の会員が拠って立つ地域の価値向上にいかに関与するか。それが全日の公益的な事業の核になる。公益的な事業が会員向けにフィードバックされ、会員のビジネスにつながるような連携性ができれば理想的である。純粹な会員向け事業は、全日とは切り離して、その実施主体となる受け皿組織を用意することも必要となってくるだろう。

図表 19 短中期的ビジョンの視点のまとめ



(3) 中期ビジョン検討特別委員会における「アクションプラン」検討

このような全日・保証の組織の特性を踏まえつつ、短中期的な対応だけでなく、長期的視点から全日・保証が取り組むべき方向性を検討するため、2018年度においては、理事長原嶋和利を委員長とする『中期ビジョン検討特別委員会』を設け、直近の課題への対応（経済情勢・不動産市場の研究及び研究成果の活用）を主として議論する A 部会、会員サービスの向上を主として議論する B 部会を立ち上げ 3 回の議論を実施した。

この議論の過程では、まず両部会において、2017年に示された「公益社団法人全日本不動産協会の中長期戦略」を下敷きとしつつ、第 1 節において示された国において検討されている様々な経済社会の変化ごとに、全日・保証としての優先的に取り組むべき施策を整理す

るという作業から始められた。

この際重視された取り組みとしては、(1)において説明した全日の性格づけから、以下の三つの取り組みを重視することとした。

① 全日ビジョンのリボルビング（定期的な検証）

今回策定された全日ビジョンについては、2018年度に見通せる経済社会情勢を前提としてのものであること、そして日々生まれてくる新しいプロジェクトの成果を反映しきっていないため、策定されたビジョンの見直しを定期的に行う。

② 全日プロジェクトの実施

以下に具体的に述べる、各対応すべき経済社会の変化ごとに、いくつかのテーマを設けて全日内に、課題への対応あるいは積極的にビジネスチャンスに結びつける研究会を設置し、各会員の先進事例を中心とした、「なぜそのような取組が成功した?」、「当該プロジェクトの成果を広げていくためには、どのような制度が必要でどのような要望活動を行っていくべきか」などを含む検討を行う。その上で、研究成果を会員向けに広く周知、研修等に結びつけるとともに、①の全日ビジョンのリボルビングに反映させる。

③ 全日ガバナンスの確立（ビジネス環境の改善のためのソフトインフラの整備）

全日のミッションを再確認するとともに、ネットワークの強化を図る観点から、ラビーネットのような共通して用いることのできるインフラ、共催の進化、本部と各都道府県本部との関係の強化等を目指す。

中期ビジョン検討特別委員会では、国の不動産業ビジョンの検討に際して、検討の視点とされている、

- i 良質な不動産の開発・流通
- ii 生産性向上を支える不動産の開発
- iii グローバル視点の確保
- iv 新技術の開発・活用
- v 不動産投資市場の活性化
- vi 既存ストックの有効活用
- vii 不動産管理業の高度化
- viii 新たな時代に対応した社会構造
- ix 業種連携・人材育成・研究開発への取組
- x 安心・安全な取引の実現
- x i 不動産業界の更なる信頼性の確保

という視点毎に、前述の三つの柱に特徴づけられながら、それぞれの課題に対処する手法を網羅した対応案をまずアクションプランとして整理することとした。それは図表 20 として掲げられている。

ただし、全日の特徴を勘案すれば、図表 19 に掲げられた課題に全て同じように資源を注力することはあまりにも非効率であろう。このため、委員会で「目指すべき不動産業の方向性」の中でどれを重視すべきかについてのアンケート及び議論を実施した。その結果が以下

の図表 21 である。

ただし、図表 21 の結果だけでは、どれを重視すべきかということがわかりにくいため、ボルダ投票つまり、1 位には 5 点を、2 位には 4 点を、3 位には 3 点を、4 位には 2 点を、5 位には 1 点を配置したものとして集計しなおしたものが図表 22 となる。これを見る限りにおいては、委員間では「既存ストックの有効活用」、「不動産業界の更なる信頼性」、「グローバル視点の確保」、「安心・安全な取引の実現」、「良質な不動産の開発・流通」などに注力すべきとの意見が多くみられた。

図表 20 行動項目及び具体的なアクション

目指すべき不動産業の方向性	具体的な全日に取り組むべき施策
<p>i 良質な不動産の開発・流通</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 良質な不動産の供給促進 ・ 不動産の性能に関する知識の向上 ・ 顧客に対する的確な説明 	<p>i - 1 良質な不動産流通を促進するための宅建士等のスキルの向上（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 重要事項説明の内容、運用の厳格化に対応し、物件調査、説明書作成等既存事務に関する研修を確実に実施する。 ・ 新しい制度、新しいニーズに対応したスキルの向上を図るため、以下の重点項目を勘案しつつ、（保証）法定研修会や（全日）ステップアップトレーニングなどの再検討を図る。その際e-ラーニングなど研修をいつでも、どこでも受けられる仕組みを検討する。 ①インスペクション、安心 R 住宅等既存住宅流通の促進制度とそれに対する対応 ②基本的な情報通信機器の利用方法のみならず、prediction（将来予測）など不動産テックの現状と見通し ③リノベーション（建築レベル）、施設再配置、都市の土地利用等不動産流通の前提となるまちづくりの潮流や制度の現状と見通し <p>i - 2 将来的なビジネスチャンス、社会貢献の可能性の拡大を目指した、地方レベルでの個別具体的なプロジェクト研究会を実施し、その成果を会員間で共有化する（全日プロジェクト）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 研究テーマの例 ①地主、行政と不動産業者が連携したエリアマネジメント ②安心 R 住宅の事例評価を通じた更なる取組推進 ③②を発展させる形で、既存住宅流通市場の更なる拡大方策 ④建売業者などと連携した省エネ住宅の整備及び流通のあり方 ④民泊ビジネスの拡大 ・ 会員及び消費者へのフィードバックのやり方として、ラビーネット及び消費者向けサイトへの反映を行う。
<p>ii 生産性向上を支える不動産の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サテライトオフィス 	<p>ii - 1 日本の生産性の向上を意識した不動産のあり方の、個別具体的なプロジェクト研究会を実施し、その成果を会員間で共有化する（全日プロジェクト）</p>

<p>等の供給</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産性向上に資するオフィス環境の工夫 	<ul style="list-style-type: none"> 研究テーマの例 <ul style="list-style-type: none"> ①都市部におけるコワーキングスペース、シェアオフィスに関する流通業者としての関わり方 ②地域活性化のための取り組み（地元生産物の現地販売やネット販売のためのスペース提供など） ③（大都市部における働き方改革のみならず、地方部における空家の利用可能性を拡大するものとしての）テレワークの推進 会員及び消費者へのフィードバックのやり方として、ラビーネット及び消費者向けサイトへの反映を行う。 <p>ii-2 不動産業としての「働き方改革」のサポート（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> サテライトオフィスの必要性の有無を検討。 テレワークなどの実験的实施をすることで高齢者、女性にとって働きやすい環境の実施と社会への発信を行う。
<p>iii グローバル視点の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> 外国人観光客への対応、海外投資の誘因 不動産取引における外国人への適切な対応 	<p>iii-1 グローバル化に対応した協会としてのソフトインフラの整備（全日ガバナンス）</p> <p>（言語）</p> <ul style="list-style-type: none"> 多言語訳のついた重要事項説明書、契約書の作成。 翻訳アプリの利用、特に不動産に特化した言語に対応できる翻訳アプリの採用、開発。 協会本部あるいは、地方支部等において多言語対応できる者を配置するなどの、バックアップ体制の検討。 <p>（制度・商習慣・生活習慣等）</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本における不動産取引に関して、日本人であれば通常知っていることも含めた、また外国人特有の制度、商習慣を説明するパンフレットなどの作成（国土交通省のマニュアルは存在するものの、それがビジネスを展開するという意味で十分なものを独自の観点から検討）。 外国人の賃貸借、売買に関して標準的な取引モデルの設定。つまり、協会あるいは個社でのソフトインフラの整備状況に応じて、どのような対応が可能なかを整理して、仲介の応諾の可否も含めたモデルパターンを設定を行う。 <p>iii-2 協会として固有のグローバル化対応戦略の構築（全日ビジョンのリボルビング）</p> <ul style="list-style-type: none"> 特にインバウンドへの対応を中心としながら、中小事業者を中

	<p>心とする不動産事業者の戦略を構築する研究会を立ち上げる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当該研究会における検討事項の例としては以下のようなものが考えられよう。 <ul style="list-style-type: none"> ①基本的にニュートラルな観点にある国の視点とは別に、都市部の不動産業者、地方部の不動産業者等の各事業者の属性ごとに、ビジネスチャンスとして捉えるべきか、ニュートラルなスタンスに立ちトラブルを回避するという姿勢に留まるべきなのか？ ②特にビジネスチャンスとして捉える場合に、どのような配慮が必要なのか？ ③地方部において観光協会と連携することで具体的にどのような取組が可能なのかの検討と実験 <p>iii-3 グローバル化、外国人がプレイヤーとなった取引の増加をにらんだ会員のスキルアップ（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特に以下の点を重視したiii-1を踏まえた会員研修の充実。 <ul style="list-style-type: none"> ①会員の語学能力の向上。その際には、外部の不動産に特化した語学教育機関等との連携を検討する。 ②iii-2のグローバル化対応戦略で収集された事例を会員間で共有することで、課題に十分な配慮を行ったビジネスチャンスの発掘を会員が行う環境を整える。 <p>iii-4 外国人に向けた様々な情報の提供（全日プロジェクト、全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・iii-1の成果等を反映した、需要を反映した地域における外国人向けのセミナーの開催（単に取引制度や商習慣を伝えるだけでなく、地域コミュニティと共生するために必要な事項を主体とする）。 ・外国人向けの不動産情報サイトの設置（Realtor.comのような既存の不動産情報サイトとの差別化をどのようにして図るか。例えば、全日固有のサイトの物件にはii-1で検討されたバックアップが全て期待できる等の付加価値を設けることができるか）。 ・国際カンファレンスへの積極的な参加と日本の不動産市場、投資環境等のアピールを実施。
<p>iv 新技術の開発・活用 ・新技術開発への積極</p>	<p>iv-1 不動産とテクノロジーの向き合い方の研究（全日ビジョンのリボルビング、全日プロジェクト）</p>

<p>投資</p> <p>・ AI、IoT 等を活用した新たなサービス展開</p>	<p>テクノロジーの導入自体に慎重であるべきとする意見も存在するものの、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テクノロジー自体は不動産業の業務を効率化させるものであり、それを押しとどめる理由はない ・テクノロジーの導入を異業種参入として捉えるのではなく、異業種と連携した市場の拡大、効率性増大に伴う収益機会の増大として捉えるべき ・不動産の購入自体は、「その後の生活、人生を買う」という側面があるため、消費者の気持ちによりそったきめの細かいサービスを提供することが不動産業のこれからの競争力 <p>という指摘もある。このためテクノロジー導入の是非も含めて「向き合い方」の研究を促進し、会員全体としてのビジョンの共有を図ってはどうか。</p> <p>このため、研究すべき項目の例としては以下のようなものが考えられる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①不動産テックによって「今何ができるのか」 例) AR、VR などを用いた内覧等の高度化、テクノロジーを利用した顧客とのコミュニケーションの深化、IoT を活用した空室の管理、防犯対策等 ②将来、どの程度のタイムスケジュールでどのようなことが可能となるのか？ ③そのようなテクノロジーで中小事業者のサービス向上に向いているものはどのようなものだろうか <p>などについて、不動産テック協会などと連携することで研究を進め、「サービス向上のために活用のフィージビリティの高い技術」についてのガイドラインを協会として策定する。</p> <p>それを踏まえた研修会を、基礎的な IT 機器の使用から高度なテクノロジーの導入までを内容として開催する（全日プロジェクト）。</p> <p>iv-2 協会の B to B 情報システムの高度化（全日ガバナンス）</p> <p>ラビーネットについて、レインズ改革、情報ストックシステムの整備など国全体で進められているプロジェクトの状況を踏まえて、以下の観点に重点を置いて機能向上を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①他の地域情報との重ね合わせの充実 ②キイボックスとの連動 ③レポート、契約書などの作成との連動
---	---

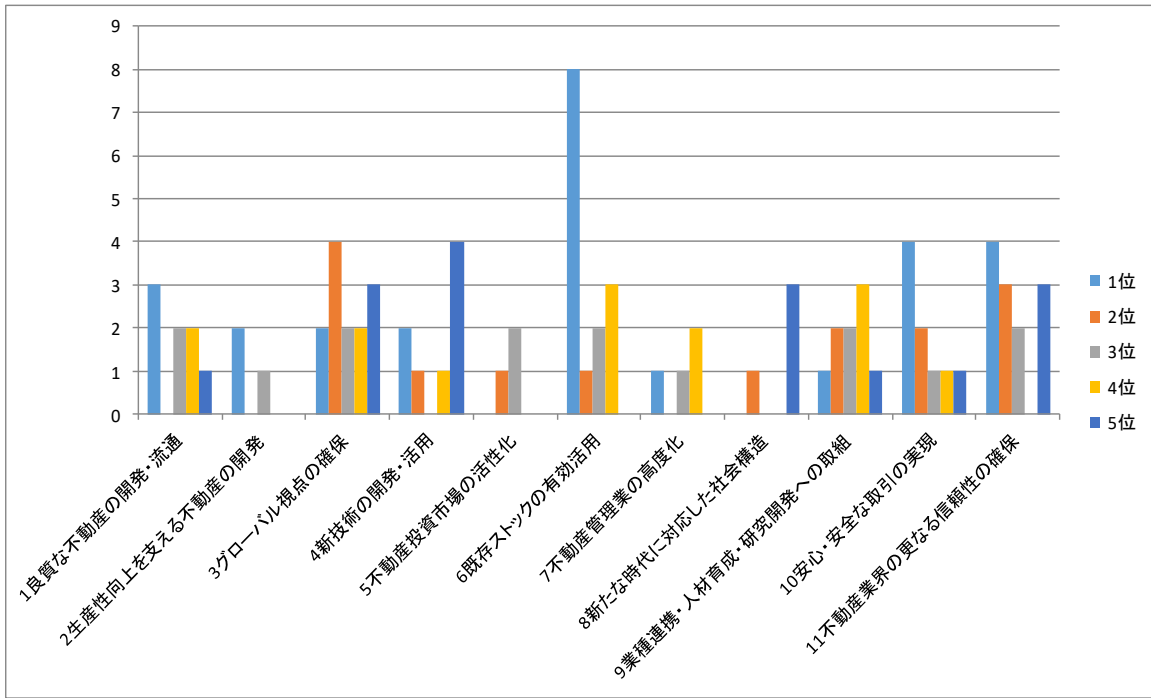
	④スケジュール管理との連動
v 不動産投資市場の活性化 ・ ESG 投資、SDGs 等の世界的潮流への対応 ・ リートの多様化に向けた取り組み	v-1 不動産投資市場との向き合い方の研究 (全日ビジョンのリボルビング) ・ 不動産投資市場に関しては、大企業、金融機関、大都市の問題という指摘がある中、中小不動産業者としての関わり方の模索を行う。 ・ 以下に例示するような少額投資物件などを可能とするスキームの研究を行い、中小不動産業者としてのフィージビリティの検討を行い、可能性があるものについては研修会等を通じて会員への情報提供を図る。 ①クラウドファンディング等を用いた少額投資物件 ②グリーンリース物件などの ESG 不動産物件
vi 既存ストックの有効活用 ・ 空家・空地・PRE・CRE の有効利用 ・ 不動産再生に取り組む産業分野の強化・拡大	vi-1 既存の取組の深化 ・ 住宅セーフティネット法のスキーム等空家等を活用した住宅困窮者対策の推進。 ・ 安心 R 住宅の普及促進。 vi-2 先端的ビジネスモデルの開発・普及 (全日ビジョンのリボルビング) ・ 地方部を中心とした需要減少に関する研究と提言。 例えば以下のような内容の研究が必要。 (不動産の需要拡大策) ①セカンドハウスを含めた低地価時代の豊かな居住生活ビジョンの提示 (全日ビジョンのリボルビング) ②それを実現するための新しい都市政策、住宅政策 (低地価になったとしても、短期間で大きな住宅を供給することは、狭い住宅を前提とした区割りを行っている都市整備を前提とした場合には必ずしも現実的ではない) (全日ビジョンのリボルビング) 等、人口減少下でも空家・空地を発生させないための方策研究 ③その他、人口減少下の新築住宅の供給のあり方については研究が必要 (空家・空地問題) ①所有権放棄制度の研究 ②放棄不動産の受け皿 vi-3 既存ストック活用型先導的ビジネスモデルの開発と普

	<p style="text-align: center;">及（全日プロジェクト）</p> <p>（需要喚起型ビジネス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空家を含む既存ストックの民泊への活用ビジネスの開発と普及 <p>（空家・空地問題）</p> <p>空家・空地問題に資する社会的ビジネスに関して、地方公共団体、地域コミュニティとともに以下のようなビジネスモデルを研究、普及させる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国の会員から空家空地に関して実施したアンケートを基にした、全日空地・空家大全をとりまとめ、その普及を図る。 <p>①上記の取組に関しては、全日全国組織で検討を行うが、支部、会員からの事例収集、事例分析を中心に行う。</p> <p>そのみならず、各種モデル事業情報を収集することで、その中に含まれている全日案件を整理し、ビジネスの観点から再評価を行ってはどうか</p> <p>②空家の所在地と空家所有者の住所地が、都道府県をまたがる場合の地方・本部間のネットワークを利用したマッチング、流動化の推進</p> <p>③特定空家の解体や隣接物件取得などを行い、低額物件の価値を高めて、再販事業への取組強化</p>
<p>vii 不動産管理業の高度化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・良好な既存ストックの維持・保全 ・不動産の価値を高める不動産管理の実現 	<p>vii-1 既存制度の普及促進</p> <p>下記に例示された不動産管理の質を担保する制度の普及促進。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インスペクション、既存住宅瑕疵保険。 ・マンション棟の長期修繕計画。 <p>vii-2 不動産ストックの質を維持するための標準的及び高度なビジネスモデル構築（全日プロジェクト）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産の価値維持及び向上に必要な管理に関する事例収集。 ・上記を基にした標準的ビジネスモデルの設定。 ・事例を基にした標準的及び高度な住宅管理業のビジネスモデルの研修等を通じた普及。 ・上記に拘わらない、「既存不動産ストックを仕分けし」、「有効活用の有無の判断、その手法を提案できる」方策の検討を進め、研修会などで普及を図る。
<p>viii 新たな時代に対応した社会構造</p>	<p>viii-1 国土・都市の将来像の策定（全日ビジョンのリボルビング）</p>

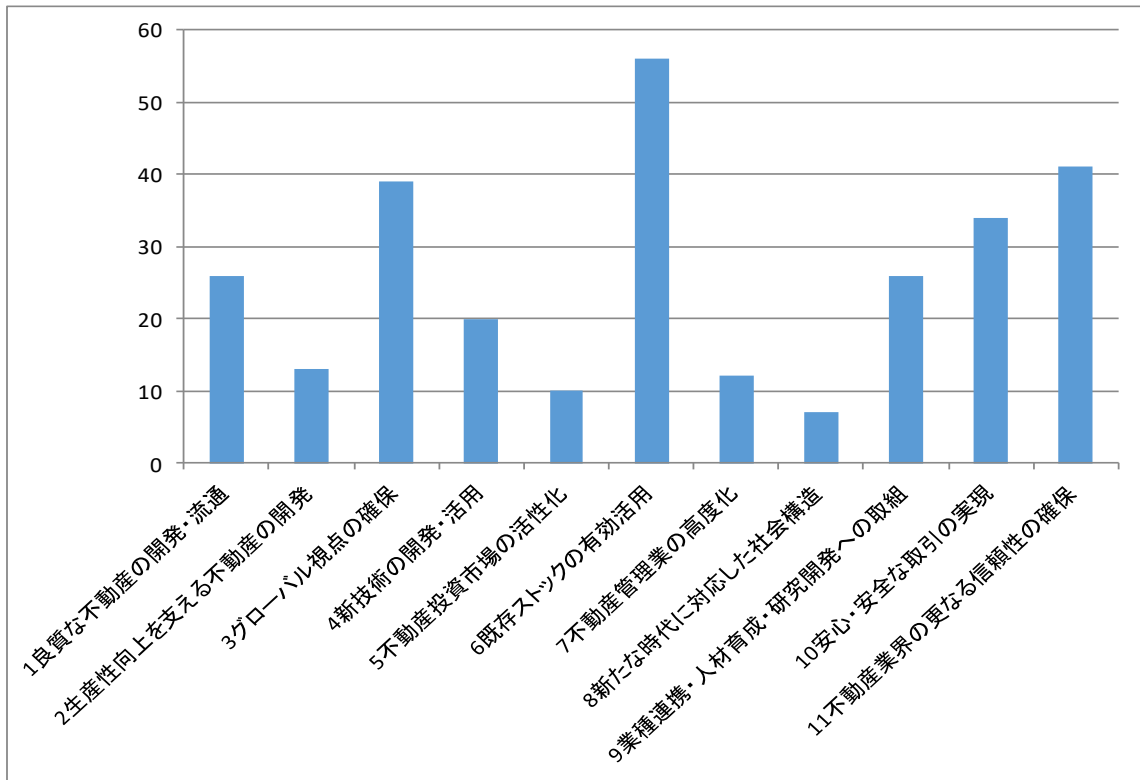
<ul style="list-style-type: none"> ・コンパクト・プラス・ネットワーク ・環境性の確保、災害対策等都市の質の向上 ・エリア価値を向上させる新たなサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・国土計画、都市政策等の動向を踏まえながら全日としての国土構造像を議論。 例えば、市街化調整区域でのミニ開発を許容すべき等との意見も存在するが、中長期的にそのようなモデルが維持可能なのかを議論し、全日としての都市政策に対するスタンスの統一化を図る。 <p style="text-align: center;">viii-2 コンパクトシティ化へのソフトランディング方策の検討（全日プロジェクト）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体、地域コミュニティとの連携を深めて、エリアマネジメントの事例研究を軸とした地域貢献に資するビジネスモデルを確立し、各種研修等において会員へのフィードバックを図る。 ・老健施設と連携し、需要が増大すると見込まれる施設整備のための不動産の利用、処分などのノウハウを提供することに体系的に取り組む。 ・立地適正化計画を前提としたビジネスモデルの確立。例えば、地域毎に機能誘導地域、居住誘導地域内におけるオフィス及び住宅を把握し、それを不動産流通に結びつける取組を体系的に進める（一歩進めて、居住誘導地域外の物件→居住誘導地域内への移動を促進するビジネスモデルを検討できないか？）。 ・様々な税財政上の特典を前提としたビジネスモデルの確立。
<p>ix 業種連携・人材育成・研究開発への取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な人材や不動産政策の研究拠点の形成 ・産学官連携、異業種連携の推進 	<p>ix-1 各種教育機関及び研修機関との連携（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでに挙げられた各種課題については、それらの専門に研究・開発する機関が立ち上がっているため（国際化、テクノロジー、シェアリングエコノミー）、これらの機関と連携を図ることによって、e-ラーニングの可否に注目しながら、会員に対する啓蒙を推し進める。 <p>ix-2 全日の研究機能の向上（全日ガバナンス）</p> <p>以下の研究を推し進めるために、全日固有の研究機関を立ち上げる。</p> <ol style="list-style-type: none"> ①これまでに掲げられた課題の研究、会員へのフィードバック ②全日会員のスムーズな事業承継の推進
<p>x 安心・安全な取引の実現</p>	<p>x-1 安心・安全な取引を担う人材の育成（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存の研修会、各種ガイドブックの充実を図る。

<ul style="list-style-type: none"> ・不動産取引ルールの一層の円滑化・適正化 ・不動産市場に関する情報提供の充実 ・賃貸住宅管理業の適正化 	<ul style="list-style-type: none"> ・特に不動産賃貸管理業に携わる人材の育成に注目した人材育成を図る。 ・一定の講習を受けた宅建士に賃貸不動産経営管理士資格を付与し、適正管理に責任を負わせたらどうか？ <p>x-2 ラビーネットによる情報提供の充実（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラビーネットという情報システムを淵源としたサービスを向上させることで、消費者の利益を保護することにもつながる。また、ラビーネットの使用ルールの厳格化を図ることで、ガバナンスの充実にも通じる。 <p>x-3 各種相談会の充実（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般的な事項及び特定の事項（テクノロジー、空家、相続等）に関する消費者との相談会の充実。
<p>x i 不動産業界の更なる信頼性の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンスの徹底、接遇意識向上 ・不動産に関する“トータルサービス”の提供 ・宅建業従事者の継続的な資質向上 	<p>x i-1 ミッション等の見直し（全日ガバナンス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・倫理綱領の再検討（ESG等の要素の考慮）。 ・そのための規律の見直し。 ・会員サービス特にラビーネットの利用を魅力的にすることで、倫理綱領等及びルールを逸脱したときの機会損失を大きくし、ガバナンスの徹底を図る。
<p>x ii 全日の組織のあり方の見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・苦情取引相談委員会へのリクエストサービスの導入（ネットミーティングの利用）。 ・総本部及び地方本部のあり方の見直し。 ・事業承継のスムーズ化（地方自治体の中小企業指導所との連携、営業基盤や顧客の若手会員等への譲渡の促進）、M&Aの促進。 ・TRAによる重点事業の早急な実施。 ・全国組織としてのメリットの向上（入会金の統一化、移動にともなう入会金システムの統一化）。 ・会員の福利厚生システムの充実。 ・管理サービスの充実及び公的不動産管理への関与。

図表 21 長期的な対応としてどのような項目を重視すべきか
(中期ビジョン検討特別委員会委員アンケート)



図表 22 ボルダ投票結果



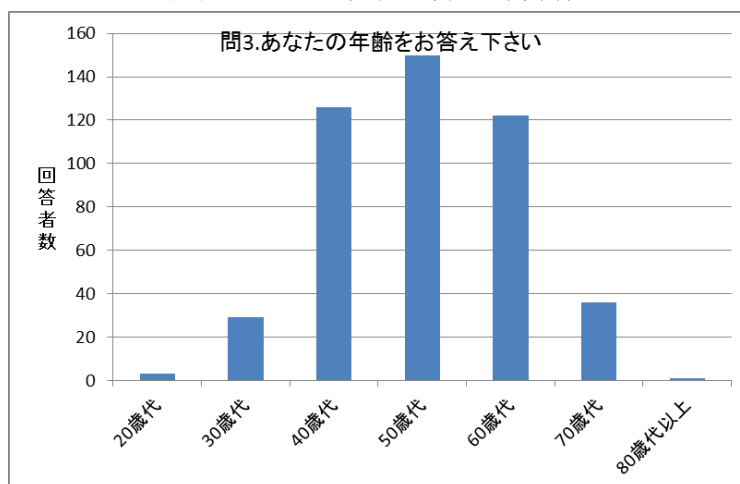
(4) 会員アンケートによる声の吸い上げ

1) 回答者の属性

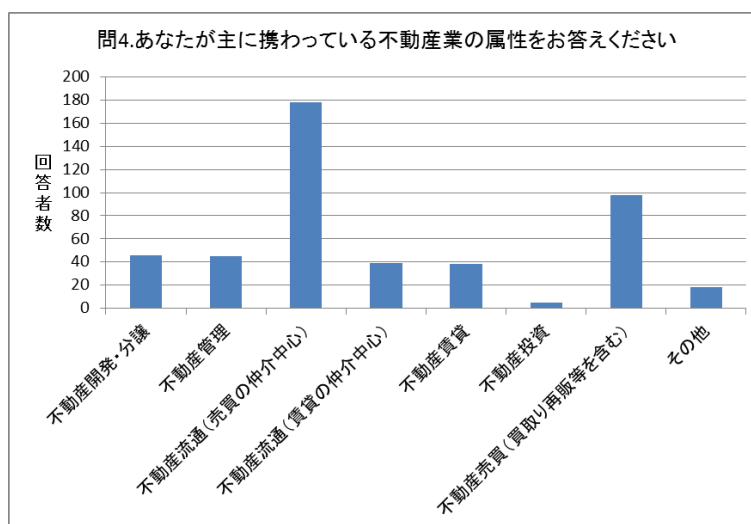
前述のような過程を経てアクションプランの検討が進められ、さらに取り組むべき方向性についても議論を行った。しかし、より広く会員の声を吸い上げる形で今後行うべき施策に関する議論を進めるために、2019年1月14日から2月3日までの間に全日会員向けに、回答者の属性と前述のアクションプランに対する意向を伺うアンケートを実施した。467事業者からの回答を得ることができた。以下に回答者の属性とアクションプランに対する意向を簡単にまとめる。

まず、全ての会員数に比べると回収率は低いものの、有効回答の属性を述べることとする。年齢はピークを50歳台が占めており、各年齢階層からバランスの良い回答が得られた。

図表 23-1 回答者の属性（年齢）

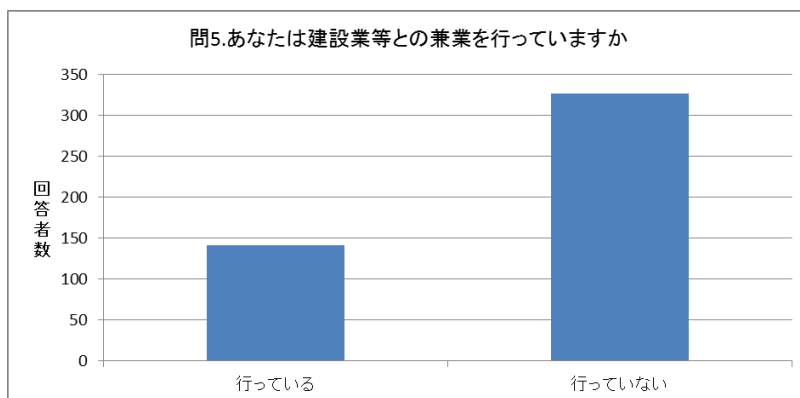


図表 23-2 回答者の属性（不動産業の属性）



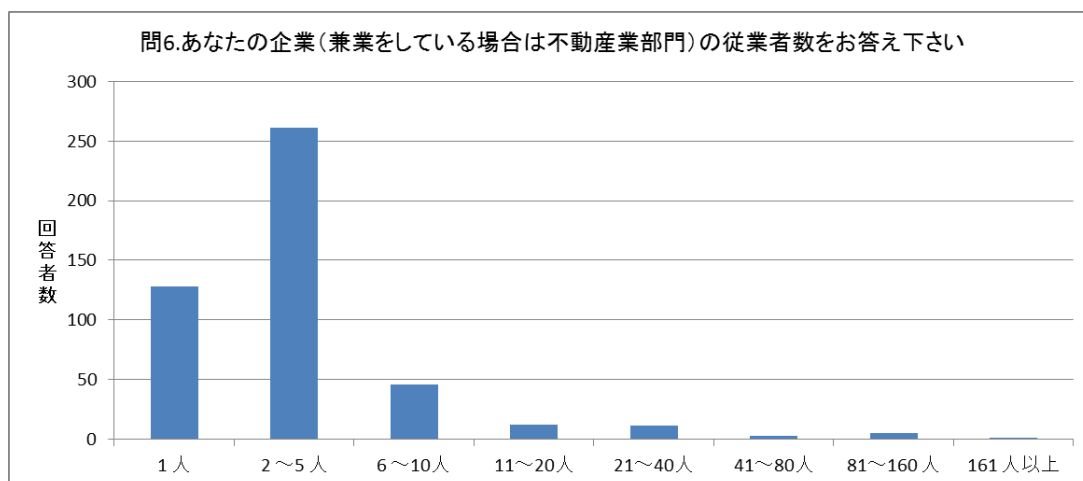
携わっている不動産業は、不動産流通（売買の仲介中心）が最も多く、その次に多いのが不動産売買（買取り再販を含む）であった。また、建設業との兼業については、行っているのは約30%であった。

図表 23-3 回答者の属性（建設業との兼業）

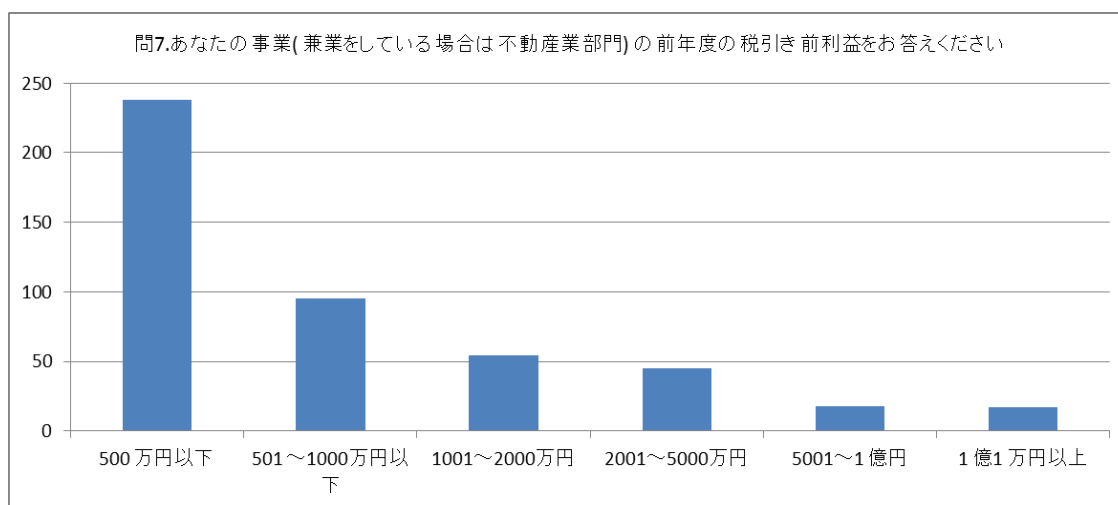


次に、従業員数は1人が27%、2～5人が56%となっている。税引き前利益は、500万円以下が50%、501～1,000万円以下が20%となっている。また、宅建士資格の有無は回答者の92%が資格を有していた。

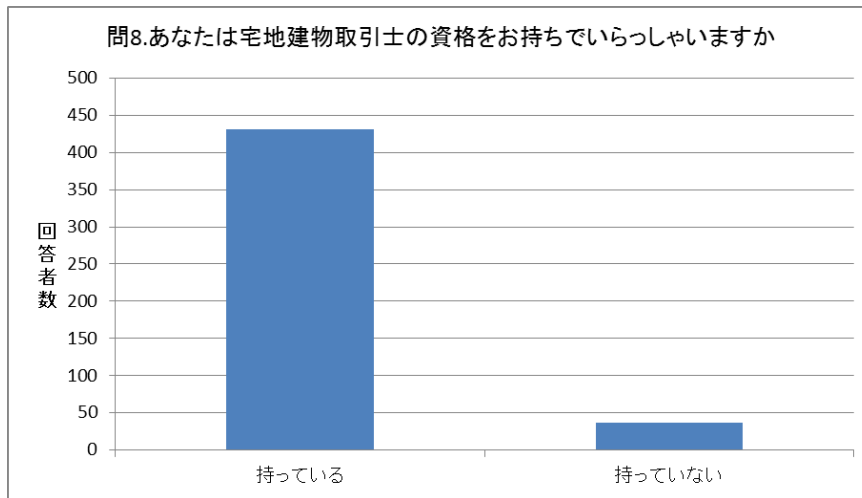
図表 23-4 回答者の属性（従業員数）



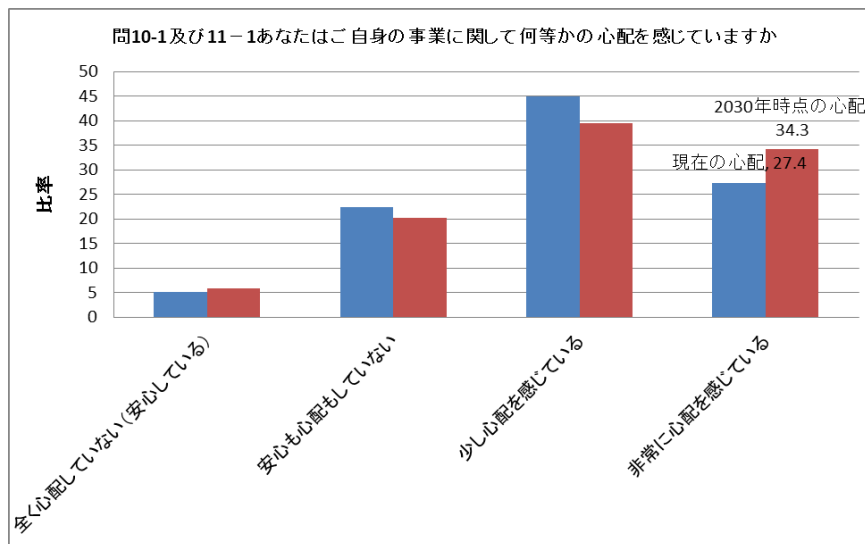
図表 23-5 回答者の属性（税引き前利益）



図表 23-6 回答者の属性（宅建士資格の有無）



図表 23-7 回答者の属性（事業に関する心配の有無）

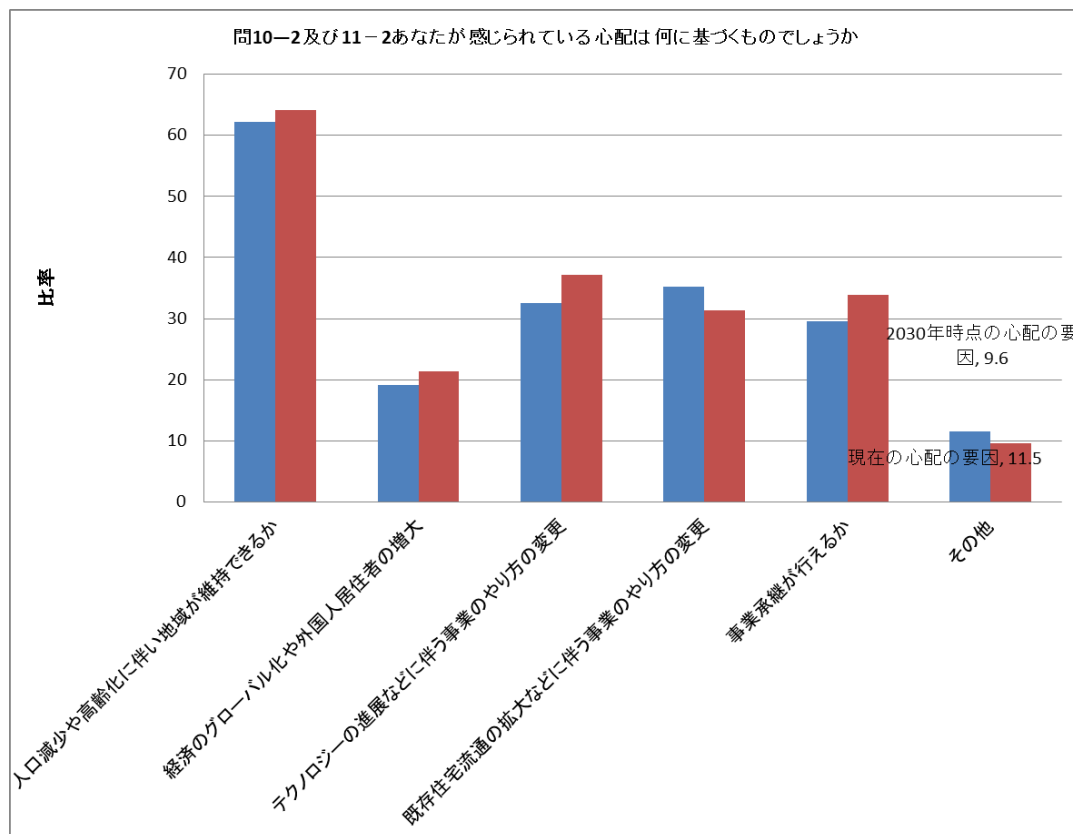


次に事業に関する心配の有無について聞いた設問では、現時点で、「少し心配を感じている」は45%、「非常に心配を感じている」は27%であった。これを、2030年時点を予想してもらった設問においては、「少し心配を感じている」は40%、「非常に心配を感じている」は34%となっている。つまり、回答者の7割程度が現時点も、2030年時点においても事業に関する何等かの心配をかかえており、その総数はあまり変わらないものの、心配の程度が将来上昇することが予想されていることがわかる。

その心配は何に基づくものであろうか。「人口減少や高齢化に伴い地域が維持できるか」という要因に基づくものが60%を超えており最も多くなっていた。「テクノロジーの進展などに伴う事業のやり方の変更」、「既存住宅の拡大などに伴う事業のやり方の変更」、「事業承継が行えるか」が30～35%程度でそれに続く要因となっていた。また特徴として、「既存住宅流通の拡大などに伴う事業のやり方の変更」に伴うものは、将来に向けて、それを要因と

して挙げる者の比率は減っていた。現在取り組まれている政策への一定の信頼性の現れを示すものかもしれない。

図表 23-8 心配の要因

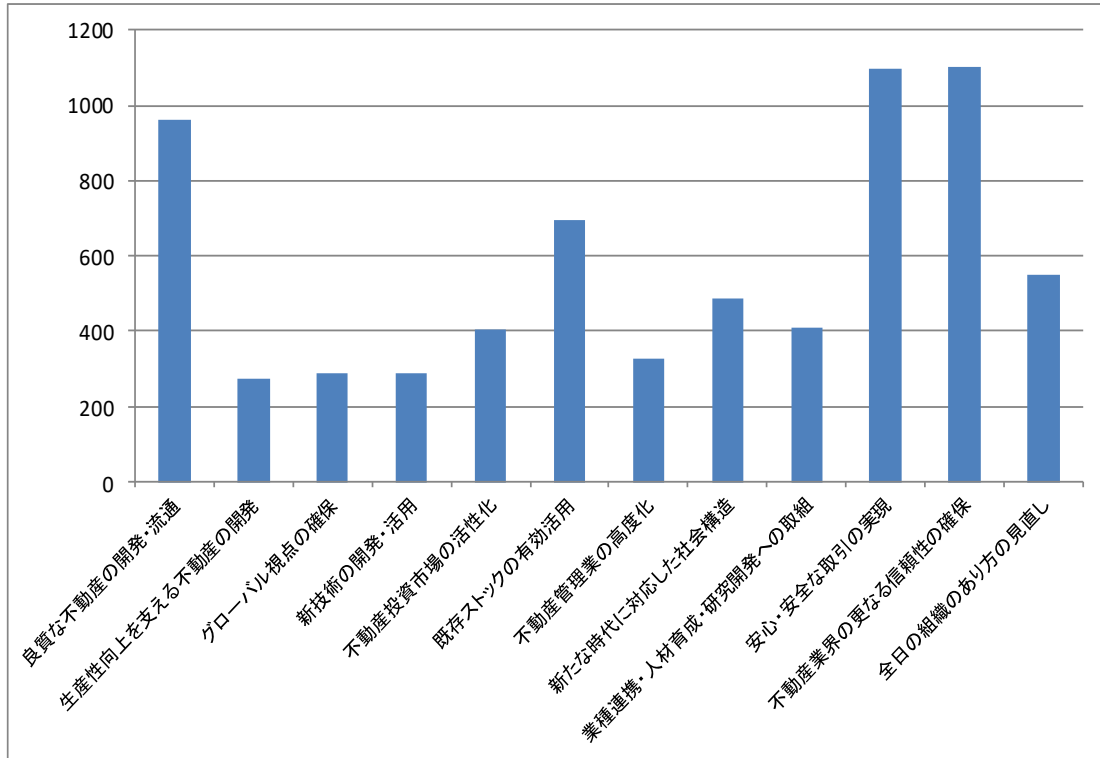


2) 重視すべき課題に関する会員の意向

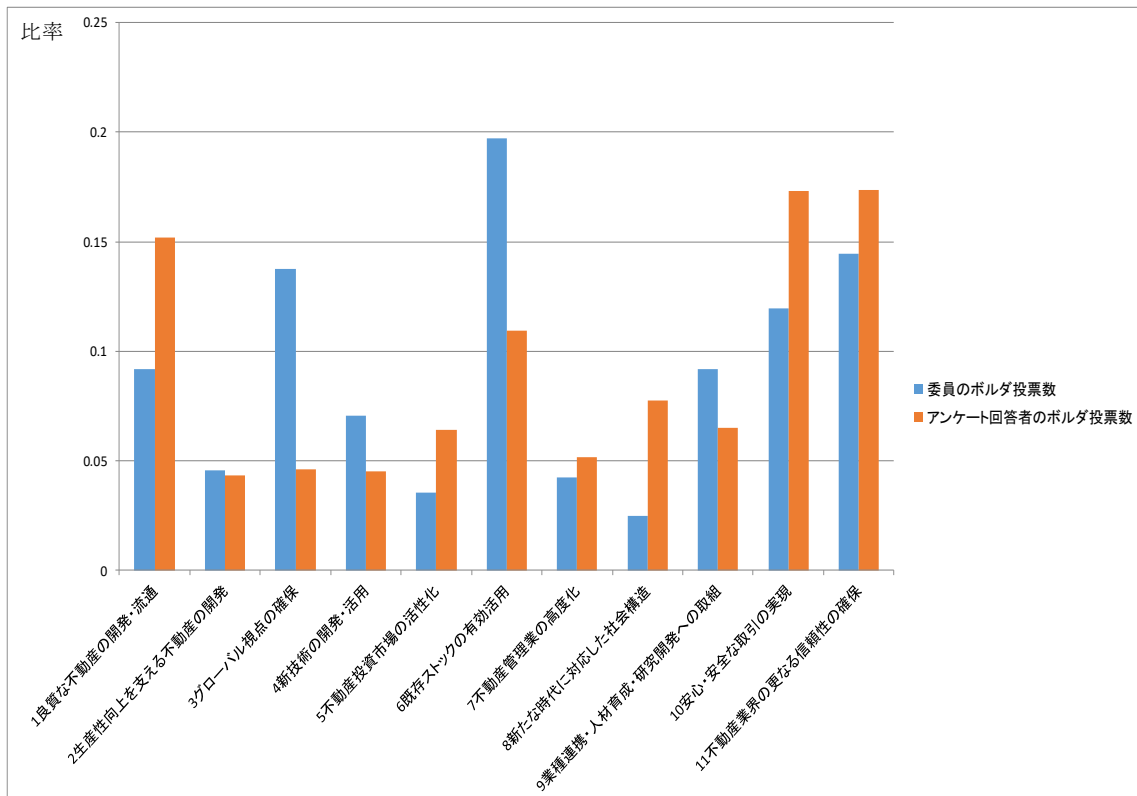
このアンケートでは、図表 29 の各課題に対応したアクションプランに関する会員の意向を、項目別の重要度を 5 位まで聞くことを実施している。第 1 節の中期ビジョン検討特別委員会委員へのアンケートと同様に 1 位には 5 点……、5 位には 1 点を配分するボルダ投票で全体の傾向を見てみよう。その結果、不動産の更なる信頼性の確保、安全・安心な取引の実現、良質な不動産の開発・流通、既存ストックの有効活用などが重要な項目として並んだ。

これを、検討特別委員会委員アンケートと比較したものが図表 25 となっている。ここからは、会員アンケートによって示された結果は、「良質な不動産の開発・流通」、「安心・安全な取引の実現」、「不動産の更なる信頼性の確保」など、比較的伝統的な不動産の取り組みとして挙げられている項目が重視されている傾向がうかがわれる。一方、検討特別委員会委員のアンケートにおいては、「グローバル視点の確保」、「新技術の開発・活用」、「既存ストックの有効活用」、「業種連携・人材育成・研究開発への取組」などの経済社会の新しい潮流に挑むものを重視する傾向が強い印象を受ける。

図表 24 重視すべき課題に関する会員アンケート結果

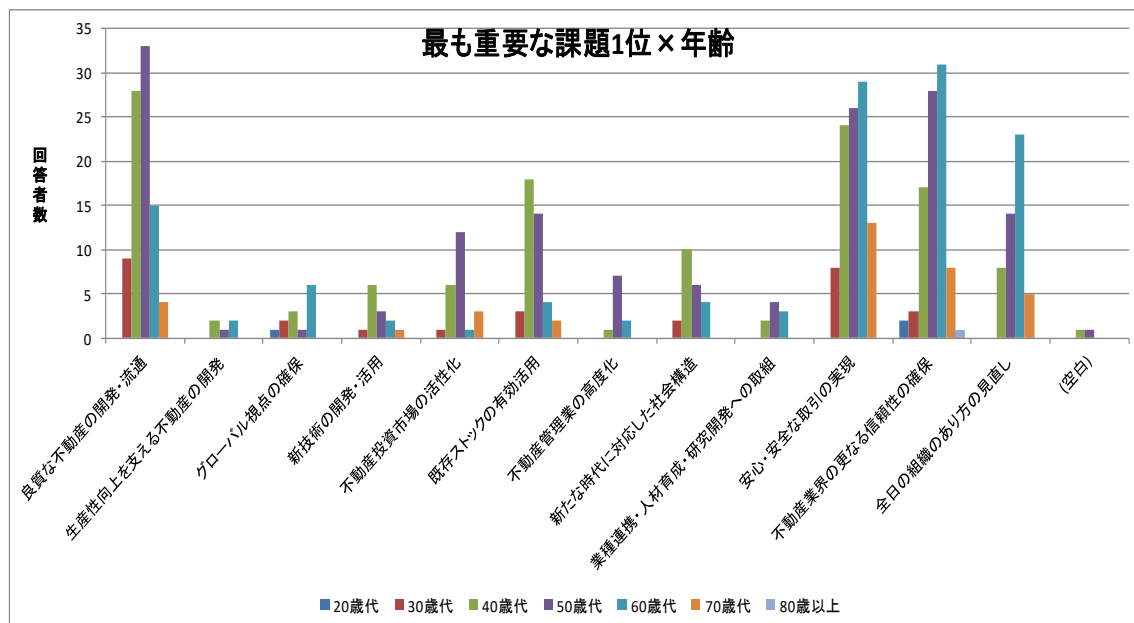


図表 25 重視すべき課題に関する委員アンケートと会員アンケートの比較

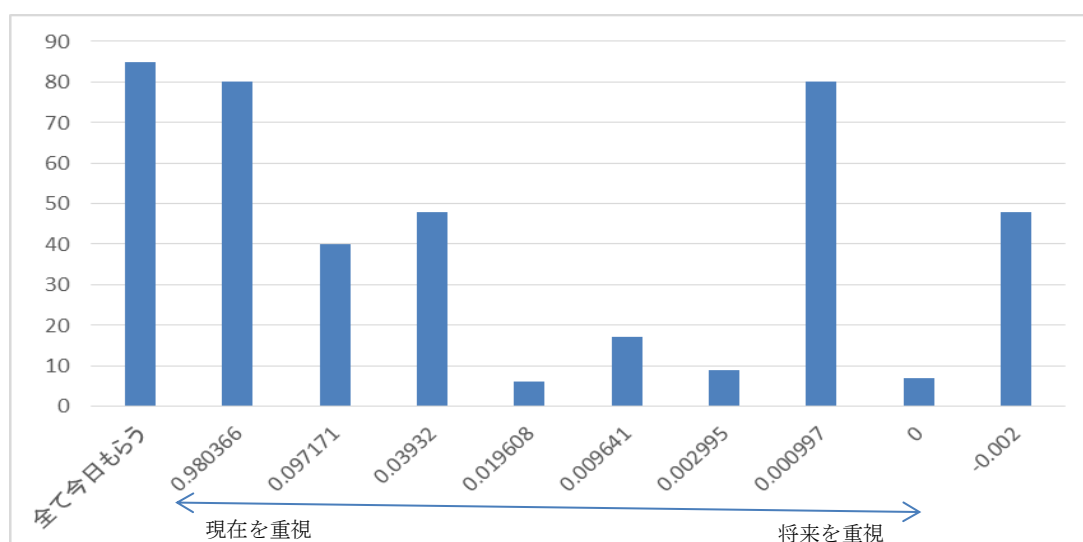


このように、委員アンケートと会員アンケートの結果に差異が生じた要因を簡単に考察してみたい。図表 26 においては、年齢階級と最も重要な課題で 1 位に挙げられた項目とのクロス集計が記述されている。ここからわかるように、「安心・安全な取引の実現」、「不動産業界の更なる信頼性の確保」などの伝統的な項目については、60 歳を超えた方々の支持が高いことがわかる。全日会員の高齢化自体がこれからの課題の抽出にあたって、伝統的な項目に対する支持の高さの一つの要因となっているのかもしれない。

図表 26 年齢階級と最も重要な課題で 1 位に挙げられた項目とのクロス集計



図表 27 会員アンケートによる時間割引率



さらに、アンケート回答者の時間選好率が影響を与えている可能性もあろう。アンケートで同時に聞いた、アンケート回答者の時間選好率の分布を、図表 27 として描いている。時間選好率とは、現在と将来のどちらに重きを置くかを示す指標であり、図表 27 の横軸の数

値は現在の一定の金額と 1 週間後の異なる金額のどちらを選択するかを聞いたときの利回りである。この利回りが高いほど、つまり横軸の左側ほど時間割引率が高い（現在を重視して、将来に重きを置かない）ことを意味する。これらのことを勘案すれば、アンケートに回答頂いた会員の特性は、日々の事業については関心が高いものの、将来のビジネス展開にはあまり重きを置かない回答者が多いという個人属性を示す可能性がある。

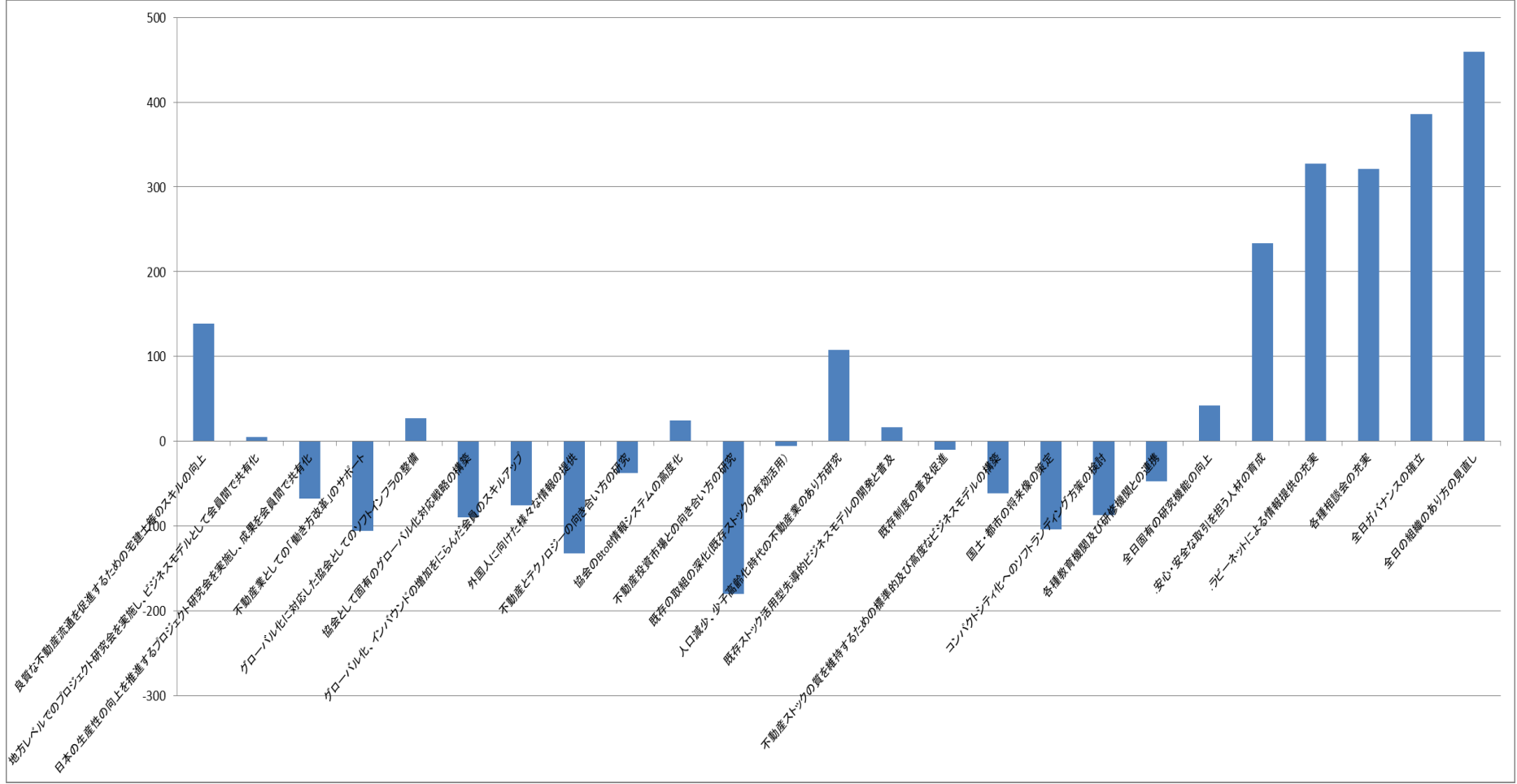
3) とるべき対応に関する会員の意向（個別アクション）

次に会員アンケートでは、図表 20 の個別のアクション項目についても、「全く賛同しない」、「あまり賛同しない」、「どちらでもいい」、「やや賛同する」、「非常に賛同する」という選択を行ってもらっている。「全く賛同しない」は-2点、「あまり賛同しない」-1点、「どちらでもいい」0点、「やや賛同する」1点、「非常に賛同する」2点を割り振ると、全ての選択肢毎の全ての回答者の平均は430点となる。これは一人平均1点ということになるため、図表 20 として挙げたアクションは平均的に「やや賛同する」という評価を受けていることがわかる。

なお、個別アクションごとにこの平均と、各アクションの獲得点数との差異をとったのが図表 28 である。これをみると、「安心・安全な取引を担う人材の育成」、「ラビーネットによる情報提供の充実」、「各種相談会の充実」、「全日ガバナンスの確立」、「全日の組織のあり方の見直し」が非常に高い支持を集めていることがわかる。

また、「良質な不動産流通を促進するための宅建士等のスキルの向上」、「グローバル化に対応した協会としてのソフトインフラの整備」、「協会の B to B 情報システムの高度化」、「人口減少、少子高齢化時代の不動産業のあり方研究」、「既存ストック活用型先導的ビジネスモデルの開発と普及」、「全日固有の研究機能の向上」なども平均以上の一定の支持を集めていることがわかる。

図表 28 個別アクションに関する会員による重みづけられた支持と平均の差



3 全日ビジョンに基づくアクションプラン

これまでに述べた中期ビジョン検討特別委員会での検討、全日会員へのアンケートの結果を勘案すれば、全日ビジョンとしては、中期戦略に示された 2022 年までに行うべき事項と本委員会で検討された 2030 年までに対応すべき事項に分けた対応が求められることとなる。

I 短中期的アクションプラン

II 長期的アクションプラン

i 中長期的なビジョンに従った将来のビジネス環境を改善するアクション（全日ビジョンのリボルビングと全日プロジェクト）

ii 日々のビジネス環境を改善するアクション（全日ガバナンス）

をバランスよく配置したアクションプランを提示することが望ましいと考える。

図表 29-1 においては、その概念図を示している。左側に書かれているのは、「公益社団法人全日本不動産協会の中期戦略：2018～2022 年までの行動指針試案」を基にした短中期的アクションプランである。ここに書かれた事項の検討を早急に行うことが求められよう。ただし、全日・保証としては 2018～2022 年を超えた将来も見据えた対応を検討、実行することも求められよう。ここでは、中期ビジョン検討特別委員会での議論、会員アンケートを踏まえて、青字で描かれている、「良質な不動産の開発・流通」、「業種連携・人材育成・研究開発への取組」では、日々のビジネス環境を改善する全日ガバナンスを確立するための取り組みを中心とした提案をしている。さらにより将来を見据えた取り組みとして、赤字で書かれた「グローバル視点の確保」、「新技術の開発・活用」、「既存ストックの有効活用」では全日ビジョンのリボルビングと、全日プロジェクトを中心とした提案を行っている。

また図表 29-2 においては、短中期的アクションプランと長期的アクションプランの関係を記述している。短中期的アクションプランのうち、

- ・リバースモーゲージ、低所得者向け住宅ローン等の検討
- ・従業員（会員）満足度・定着率向上への具体的な方策の検討

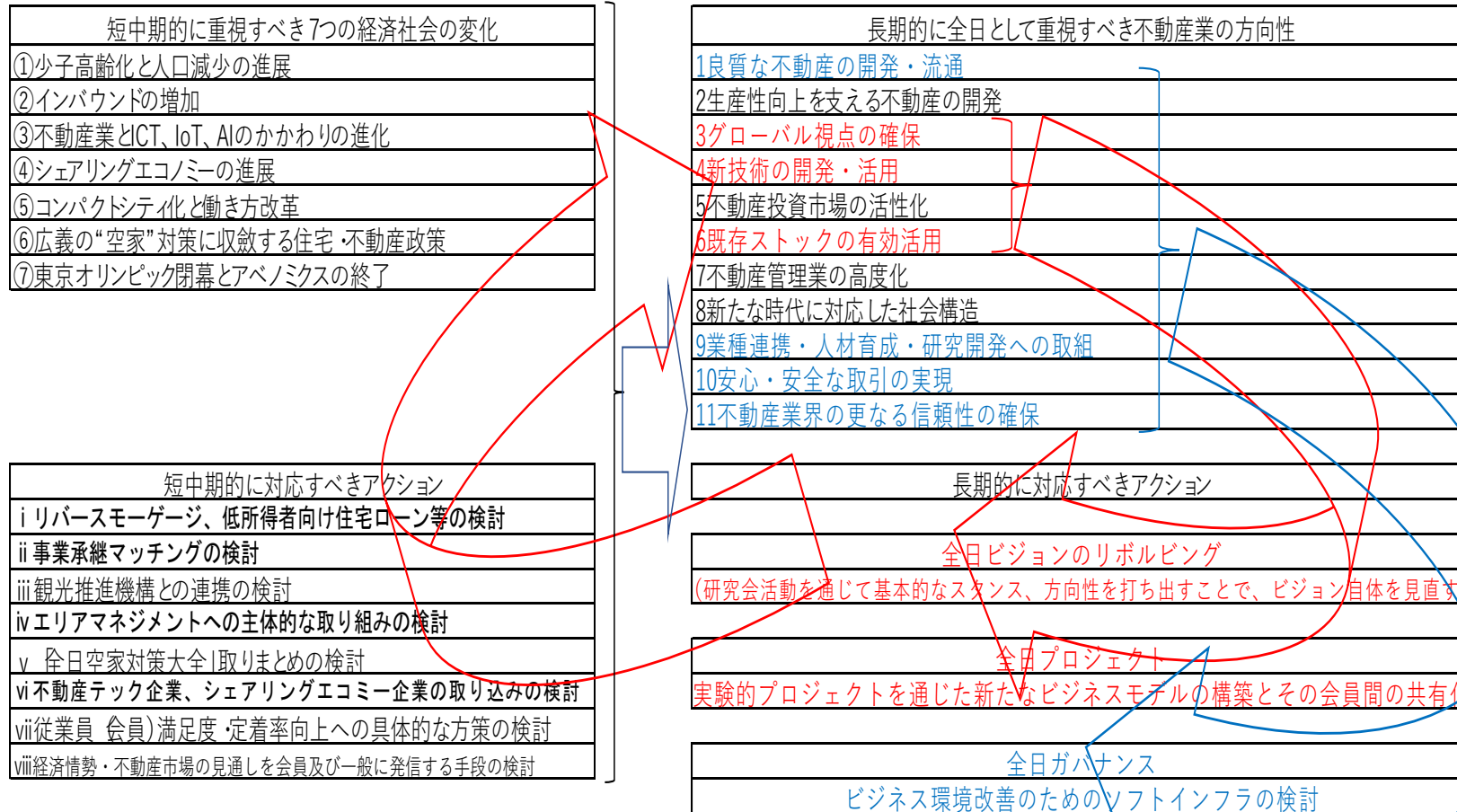
は早急な検討を行い実施の是非を検討すべきと考えられる。

一方、

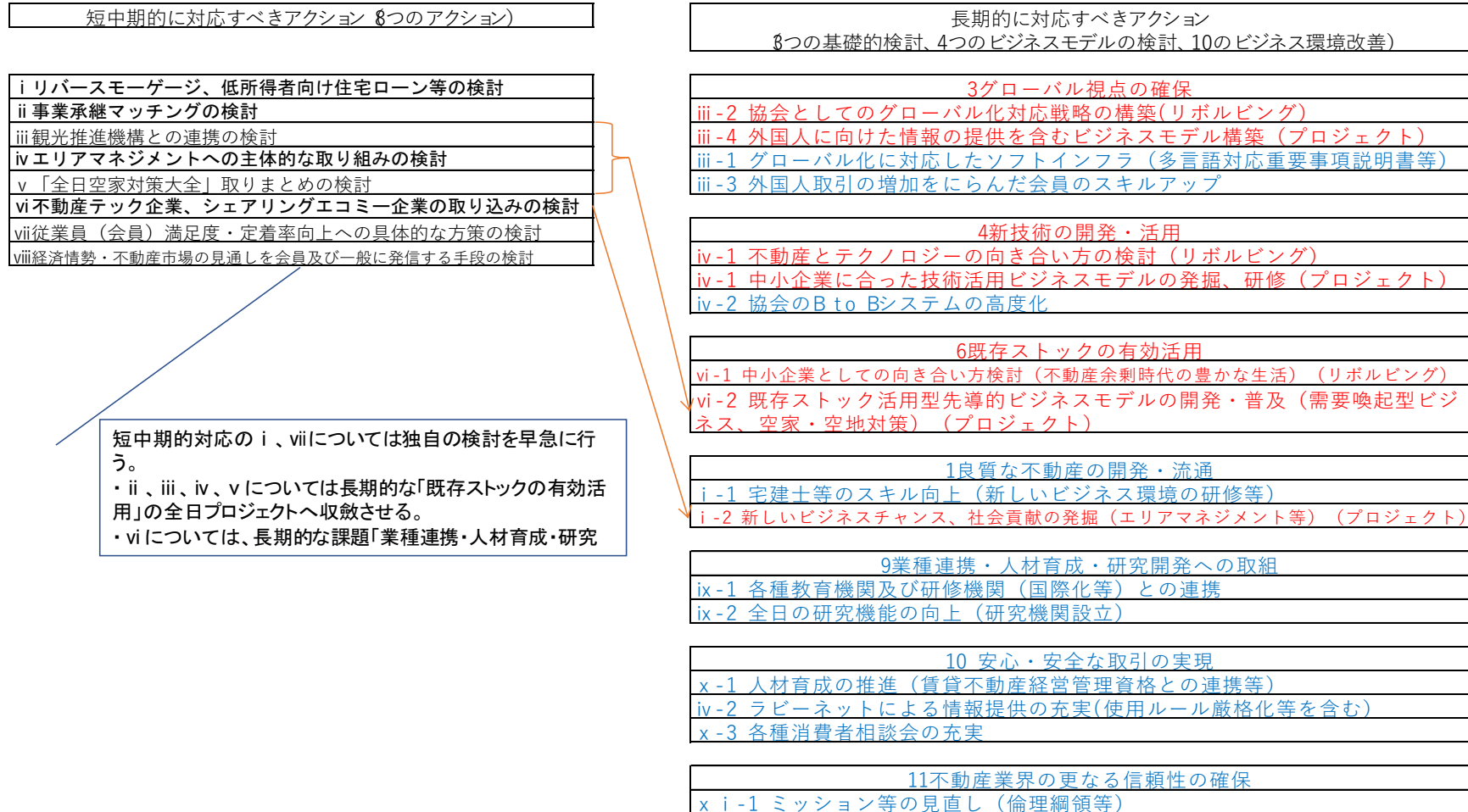
- ・観光推進機構との連携の検討
- ・エリアマネジメントへの主体的な取り組みの検討
- ・「全日空家対策大全」取りまとめの検討
- ・不動産テック企業、シェアリングエコノミー企業の取り込みの検討

については、長期的な経済社会情勢の変化の文脈で考えられるものでもあるため、上記について優先的な検討を行うものの、最終的には長期的な検討に収斂させるべきものとする。

図表 29-1 全日ビジョンに基づくアクションプランの概念図



図表 29-2 短中期的アクションと長期的アクションの関係



(1) 短中期的アクションプラン

(2022年までの環境変化を踏まえた8つの検討)

2022年までの不動産業を取り巻く7つの環境変化を概観した。このような変化を踏まえた全日・保証の事業の取り組みにはどのようなアプローチが考えられるだろうか。8つの検討課題を挙げてみたい。

(1)-1 リバースモーゲージ、低所得者向け住宅ローン等の検討

今後の高齢化のますますの進展及び高齢者が保有する不動産資産の増大を踏まえれば、高齢者の持ち家を活用した資金調達は、高齢者の生活にゆとりをもたらし、高齢者が住む住宅の流動化につながる(リバースモーゲージは利用者が亡くなった時点で、リースバックは契約した時点で流動化する)。全日・保証としては、高齢者への支援という公益社団法人としての社会的な使命から、また高齢者の住宅の流動化という会員へのビジネスチャンス提供の観点からも、リバースモーゲージへのかかわりを検討すべきではないだろうか。

併せて、低所得者向けの住宅ローンの創設も考えられる。現状では年収300万円以上ではないと住宅ローンを組むことは不可能に近い。全雇用者の37.4%を占める非正規労働者の平均年収は172万円だ。勤労者の約4割が住宅ローンを借りられない年収である。一方で地方や郊外では500万円以下の中古住宅はざらにある。ローンが付けば住宅を買える層は多い。低所得者向けの住宅ローンが創設されれば、社会的なメリットもある。低所得者の生活基盤が安定するとともに、中古住宅流通の促進、空家の利活用にもつながる。

具体的には、次のような取り組みが考えられる。

- ①「全日本不動産住宅ローン拡充検討委員会」を組織
- ②リバースモーゲージを扱う金融機関、リースバックを扱う不動産FCへのヒアリング、調査
- ③それぞれのメリット・デメリットの確認
- ④低所得者向けの住宅ローン実現性の問題点を検証
- ⑤金融機関と連携し、具体的な商品設計、取り組み態勢を検討
- ⑥金融機関、不動産FCとの提携等も視野に入れる

(1)-2 事業承継マッチングの検討

不動産業の全事業者のうち13.7%という一定の割合を占める個人事業者の事業承継が今後不動産業の経営上の問題として浮上してくる。個人事業者の年齢は日本社会全体の高齢化に伴い年々上昇しており、2016年の平均年齢は65歳を超えた。

今後高齢化に伴う廃業が急拡大することが懸念される。長年地域で不動産業を営んできた個人事業者は、地域にとっていわば共通の財産ともいえる。その事業を承継することは地

域にとっても、不動産業者（団体）にとっても、双方に有意義なことと考える。

高齢化に伴う廃業について、その地域と顧客を意欲のある新規入会者が譲り受けることができる制度を構築できないだろうか。高齢化に伴う廃業者が営業地盤や顧客を意欲ある新規入会者に譲る仕組みである。

後継者難に悩む農業においては、農林水産省の補助により 2008 年度から「農業経営継承制度」が始まっている。農家の移譲希望者と第三者の継承希望者をマッチングする制度だ。事業主体は、「全国農業会議所」内の「全国新規就農相談センター」である。マッチングの流れは次の通りだ。

- 1) 経営移譲希望者と経営継承希望者の作目・地域などお互いの希望を勘案して組み合わせ
- 2) 顔合わせの後、1～6 週間程度の事前体験
- 3) 両者合意後、最長 2 年の技術・経営継承実践研修
- 4) コーディネートチームの設置・支援
- 5) 双方が納得する条件で経営継承合意書の締結
- 6) 研修開始から 5 年以内に経営継承の開始

事業継承をするための最長 2 年の実践研究期間は、研修費用の補助として月額最高 9 万 7,000 円の助成がある。ただし、経営譲渡金額に関する見解の違いや、継承希望者が経営面・資金面で計画を立てられずに断念するなどの問題もあり、2008～2016 年度で合意書締結は 56 件にとどまっている。

国の補助があるなかでの農業の事業承継がこの件数に低迷していることから、国の後押しがないなかで、全日・保証が不動産業の事業承継に取り組むのはハードルが高い。ただ、できる範囲において廃業者と新規入会者のマッチングを取り持つことは検討に値する。

次のようなイメージが考えられる。

- ①都道府県本部に事業譲渡を望む（廃業を考えている）会員と、事業授受を望む新規入会者、及び既存会員が登録
- ②その情報を双方が閲覧（事業エリア、譲渡金額等）
- ③組織委員会がマッチング
- ④譲渡希望者、譲受希望者がそれぞれの自己責任において話し合い、契約を締結

(1)-3 観光推進機構との連携の検討

外国人訪日客が右肩上がりが増え続け、地方にもインバウンドが波及し宿泊需要が高まることが予想されるなかで、観光に対する取り組みが不動産業においても課題の一つとなる。

また、各地域の観光協会に加盟している中小不動産業者はいる。別荘地開発・販売の一助として加盟しているものと推察されるが、全日・保証のなかでそのような取り組みを行っている会員に対して現状とニーズをヒアリングしてみてもはどうだろうか。まちづくり、地域お

こしの観点から、観光振興、インバウンドに対する全日・保証のかかわり方を探りたい。

また、民泊に対する全日・保証会員の関心は依然高いものがある。民泊法施行を前に地域住民の反発を受けた形で地方自治体の独自の規制条例がすでに発動され始めているが、住宅民泊が合法化されるにもかかわらず、規制が増えていけば、民泊施設の提供に圧力がかかることになり、民泊には逆に希少価値が生じることも考えられる。民泊法施行後の経過を見極めたいうえで、改めて民泊の問題点や可能性を探るセミナーを全国数カ所で企画してはどうだろうか。

具体的な取り組みは次のようなことが考えられる。

- ①観光協会に加盟している全日・保証会員に現状・取り組みをヒアリング
- ②全日・保証のかかわり方を模索
- ③民泊法施行後の経過を見極め、民泊セミナーを全国で実施

(1)-4 エリアマネジメントへの主体的な取り組みの検討

コンパクトシティ化に伴う地方都市中心市街地の活性化や、持続可能で多面的なまちづくりが求められるなか、これまでの行政による開発規制を中心とした取り組みではなく、地権者や住民、民間事業者などが加わった新しいまちづくりのアプローチが各所で始まっている。そうした取り組みはエリアマネジメント、あるいはタウンマネジメントと呼ばれ注目されている。

主な活動内容としては、①イベント等を通じたまちのにぎわいづくり、②清掃、防犯、防災、③地域ルールによる良好な景観の形成、④コミュニティづくり、⑤情報発信、⑥公共施設・公共空間の整備・管理（オープンカフェ等）、⑦空家・空地など民間施設の公的利用、などがある。

既存のエリアマネジメント団体は大手企業によって支えられている側面が強い。代表例は東京都心丸の内エリアマネジメントを引き受けている一般社団法人大手町・丸の内・有楽町地区まちづくり協議会である。丸の内に本社を構える錚々たる大企業が名を連ね、潤沢な資金のもと、さまざまな活動を行っている。全国のエリアマネジメント団体とその関連主体を束ねる組織「全国エリアマネジメントネットワーク」もその主体は、大手デベロッパーや電鉄会社などが占めている。地域に最も密着している中小不動産業者が草の根でかかわっているまちの維持管理は、埋没してしまっているのが実情だ。そこで地域密着の中小企業が主体となったエリアマネジメントのひな型が確立できないだろうか。

全日がこのエリアマネジメントにかかわるのは大いに意義がある。地域貢献につながり、地域における全日のプレゼンスが高まるとともに、地域ネットワークの強化につながるなどの会員の業務の面でも役に立つことが見込まれるからだ。

次のようなアプローチが考えられる。

- ①学識経験者等を座長に検討会を組織
- ②各都道府県本部から具体的なエリアの候補を募る
- ③エリアを特定し、中小不動産業者が主人公となるエリアマネジメント、クラウドファンディング等の金融措置も想定したまちおこしの具体的なスキームを立案
- ④当該自治体との連携を取りながら、具体策の落とし込み
- ⑤その成果をフィードバックし共有

(1)-5「全日空家対策大全」取りまとめの検討

空家対策特別措置法が制定され、空家対策に関する大枠は整った。空家の除去・利活用・流動化を促す税制面での措置も講じられ、今後は区市町村、地域、民間事業者等の連携による具体策が構築されることになる。また、今後予定されている都市再生特別措置法の改正、建築基準法の改正、所有者不明土地に関する特別措置法の立法化などによって、空家対策が今後、多角的に充実していくことが見込まれる。

このようにメニューが整いつつある空家対策だが、これによって空家の発生が食い止められ、空家の利活用・除去が進むかは、不透明である。なぜなら、高齢化・人口減少によって空家の総数が増えることは避けられず、一方で空家の除去・利活用・流動化によって収益を生むことが難しいことから、民間事業者の自発的な取り組みが実現しづらいためだ。

空家単体で解決策を見出すのではなく、空家が発生している地域のなかでどのような利活用、あるいは除去が必要なのか、まちづくりとして全体を俯瞰する取り組みが必要となってくる。空家対策の進展は公的主体のかかわりと補助をいかに引き出すかが、成否のカギを握っている。全日が空家対策に組織として取り組むことは有意義なことと考える。公益社団法人としての社会的な責務を果たすことにつながるとともに、会員へのビジネスチャンスの提供にもつながる。すでに都道府県本部単位、または都道府県本部傘下の支部単位で各自治体が設立している空家バンクを通じて、行政との空家対策における協定は結ばれている。この現状を把握し、全日の会員が取り組むことでできる空家対策へのアプローチをまとめることができないだろうか。併せて、現実の空家対策の成否は公的主体のかかわりが大きいことを考えると、空家対策における公的資金のあり方を含めた政策提言を取りまとめることができないだろうか。それらを総合的に網羅する「全日空家対策大全」の検討を提案したい。次のようなアプローチが考えられる。

なお、(1)-4 エリアマネジメントへの主体的な取り組みの検討と併せて取り組むことも視野に入れる。その場合は「全日まちづくり大全」として取りまとめる。

- ①学識経験者等を座長に「検討会」を設置
- ②空家バンクを通じた全日地方本部・支部と自治体の協定の現状把握及びその評価
- ③会員からの空家対策事例を募る
- ④成功事例を集める
- ⑤それぞれの事例を分析、成功要因を抽出
- ⑥必要な政策的な措置を列記するとともに、公的関与を促す政策提言のとりまとめ

(1)-6 不動産テック企業、シェアリングエコミー企業の取り込みの検討

不動産テック企業と不動産シェアリングエコミー企業は、非常に似通っている。最新のIoT、AI技術を使って、①不動産に関連するヒト・モノ・カネ・データを迅速に低コストでマッチング・シェアリングするサービス、②人工知能やビッグデータ解析に基づいて、物件や地域の評価情報をリアルタイムに提供するサービス、③モバイル端末やツールを活用して、不動産業務の効率性・生産性を向上させるサービス、などを提供する。

不動産業界には、不動産テック企業、不動産シェアリングエコミー企業を敵視する傾向がある。不動産に関するサービス、及び情報提供は不動産業界の“縄張り”であるという認識が強いためだろう。しかし、ここにきて大手不動産会社はベンチャー系の不動産テック企業等の取り込みを始めている。

全日もこれら企業とのつながりを持つべきではないだろうか。参考となるのが公益社団法人日本賃貸住宅管理協会の取り組みだ。同協会は2018年4月に「IT・シェアリング推進事業者協議会」を設立した。シェアリングという新しい概念で空室やスペース等の有効活用を実践する事業者や、ITを用いて新たな入居者サービスを創造し、賃貸住宅管理業の業務改善に取り組む事業者と既存の賃貸住宅管理業者との懸け橋を築くことが目的だ。

全日が取り組む場合は、次のようなイメージが考えられる。

- ①全日のなかに、あるいは別組織のなかに協議会をつくる
- ②不動産テック、不動産シェアリングエコミーのベンチャー企業を積極的にリクルーティングする
- ③不動産テック、不動産シェアリングに関する勉強会を定期的に開催する
- ④全日にカスタマイズした会員向けサービスを検討する

(1)-7 従業員（会員）満足度・定着率向上への具体的な方策の検討

中小不動産業者の弱みとして、事業の多角化が難しい、後継者も含めた人材確保が難しい

という点が挙げられる。この解消策として廃業率の改善と従業員定着率の向上、経営者・従業員満足度の向上を図るという方策が考えられる。この 2 つはいずれも会員が経営のなかで取り組むべき課題だが、会員支援の観点から、全日がバックアップの仕組みを用意するべきではないだろうか。2 方向から考えられる。一つは経営者・従業員のモチベーションを高める方向、もう一つは福利厚生を充実させる方向である。

前者として考えられるのは優秀社員表彰制度である。全国の会員から優秀な従業員を推薦してもらい、年 1 回の全国大会で表彰する。推薦に当たっては、全国大会開催本部からの枠を入れ、開催都道府県本部からの表彰者が必ず出るようにする。また、従業員がいない事業者も表彰対象に加えるため、都道府県本部が一定数の事業者を推薦する。合わせて免許番号が 10 を超える会員も一律に表彰する。表彰者には賞状と賞金を贈呈する。免許番号 10 を超える会員を対象とした「10 クラブ」というエグゼクティブ組織を設け、10 クラブ会員の事業継続性や知見を共有する冊子を発行する。

後者として考えられるのは共済制度の復活である。全日・保証が公益法人移行の際、共済制度が廃止された。しかし、東京都本部は共済制度を維持している。一般社団法人東京都不動産協会（TRA）を組織し、そこを受け皿として共済制度を移管したからだ。この取り組みは参考になる。具体的には次のような流れが考えられる。

- ①優秀社員表彰委員会を組織
- ②全国の会員から候補を募る
- ③審査後、全国大会で表彰
- ④免許番号 10 を超える会員を対象に「10 クラブ」を組織、その知見を全日全体で共有
- ⑤共済制度を復活する

(1)-8 経済情勢・不動産市場の見通しを会員及び一般に発信する手段の検討

不動産需要を刺激してきたアベノミクスは今後 5 年間で転機を迎える可能性は高い。アベノミクス下の不動産市場は、あらゆるエリアで利便性に基づいて格差が生じているが、これは人口減少により不動産に対する需要の総体が縮小していくなかでは、避けられない側面でもある。むしろ、全ての不動産への需要を高めることができない局面下で、利便性の高いピンポイントエリアだけでも不動産価値が上昇していくことは評価すべきことである。しかし、アベノミクスの金融緩和終了とともに、この構図が激変する恐れがある。いつの時代でもそのような激変を事前に察知することは困難だが、経済情勢や不動産マーケットの動向は注意深く観察しておきたい。

次のような取り組みが考えられるのではないだろうか。

- ①経済アナリスト、不動産アナリスト、もしくは著名シンクタンクとの提携
- ②それを基にした経済・不動産市場セミナー、および会員向けのレポート
- ③ホームページ上でのコラム連載

(2) 長期的アクションプラン

(7つの優先的検討課題)

全日及び保証としては、中期ビジョン検討特別委員会での議論及び会員アンケートの結果を踏まえ、以下の7つの分野を優先対応課題として取り組むこととしたい(図表 29-1)。

- 1 良質な不動産の開発・流通
- 3 グローバル視点の確保
- 4 新技術の開発・活用
- 6 既存ストックの有効活用
- 9 業種連携・人材育成・研究開発への取組
- 10 安心・安全な取引の実現
- 11 不動産業界の更なる信頼性の確保

上記の優先対応課題については、

- ① 対応の基本的な方向性を研究・検討し、本ビジョンを絶えず見直す「全日ビジョンのリボルビング」
- ② 具体的ビジネスモデルを発掘し、その全国、会員間普及を図る「全日プロジェクト」
- ③ 会員のビジネス環境の改善を具体的に図る「全日ガバナンス」

により取り組みを図ることとする。

それでは以下に7つの優先課題ごとに、3つの「全日ビジョンのリボルビング」、4つの「全日プロジェクト」、10の「全日ガバナンス」を提案することとする。

(3つのリボルビング、4つのプロジェクト、10のガバナンスの確立)

1 良質な不動産の開発・流通

(全日プロジェクト1)

将来的なビジネスチャンス、社会貢献の可能性の拡大を目指した、地方レベルでの個別具体的なプロジェクト研究会を実施し、その成果を会員間で共有化する。その際の研究テーマの例を以下に挙げる。

- ①地主、行政と不動産業者が連携したエリアマネジメント
- ②安心R住宅の事例評価を通じた更なる取組推進
- ③②を発展させる形で、既存住宅流通市場の更なる拡大方策
- ④建売業者などと連携した省エネ住宅の整備及び流通のあり方

⑤民泊ビジネスの拡大

・会員及び消費者へのフィードバックのやり方として、ラビーネット及び消費者向けサイトへの反映を行う。

(全日ガバナンス1)

良質な不動産流通を促進するための宅建士等のスキルの向上を図るために、

- ・重要事項説明の内容、運用の厳格化に対応し、物件調査、説明書作成等既存事務に関する研修を確実に実施する。
- ・新しい制度、新しいニーズに対応したスキルの向上を図るため、以下の重点項目を勘案しつつ、(保証) 法定研修会や(全日) ステップアップトレーニングなどの再検討を図る。その際 e-ラーニングなど研修をいつでも、どこでも受けられる仕組みを検討する。

- ①インスペクション、安心 R 住宅等既存住宅流通の促進制度とそれに対する対応
- ②基本的な情報通信機器の利用方法のみならず、prediction (将来予測) など不動産テックの現状と見通し
- ③リノベーション (建築レベル)、施設再配置、都市の土地利用等不動産流通の前提となるまちづくりの潮流や制度の現状と見通し

3 グローバル視点の確保

(全日ビジョンのリボルビング1)

特にインバウンドへの対応を中心としながら、中小事業者を中心とする不動産事業者の戦略を構築する研究会を立ち上げる。その上で、以下に例示として挙げた項目についての全日としての対応戦略の検討を行うこととする。

- i 基本的にニュートラルな観点にある国の視点とは別に、都市部の不動産業者、地方部の不動産業者等の各事業者の属性ごとに、ビジネスチャンスとして捉えるべきか、ニュートラルなスタンスに立ちトラブルを回避するという姿勢に留まるべきなのか？
- ii 特にビジネスチャンスとして捉える場合に、どのような配慮が必要なのか？
- iii 地方部において観光協会等と連携することで実行可能となる具体的取組の有無

(全日プロジェクト2)

日本側だけの対応ではスムーズな不動産流通を実現できないため、外国人に向けた以下のような様々な情報の提供を図る。

- ・全日ビジョンのリボルビングの成果を反映した、需要を反映した地域における外国人向けのセミナーの開催 (単に取引制度や商習慣を伝えるだけでなく、地域コミュニティと共生するために必要な事項を主体とする)
- ・外国人向けの不動産情報サイトの設置 (Realtor.com のような既存の不動産情報サイトとの差別化をどのようにして図るか。例えば、全日固有のサイトの物件には後述の全日ガバナ

ンス2で検討されたバックアップが全て期待できる等の付加価値を設けることができるか。)

- ・国際カンファレンスへの積極的な参加と日本の不動産市場、投資環境等のアピールを実施

(全日ガバナンス2)

グローバル化に対応した全日としてのソフトインフラを下記に注目して整備する。

i 言語

- ・多言語訳のついた重要事項説明書、契約書の作成。
- ・翻訳アプリの利用、特に不動産に特化した言語に対応できる翻訳アプリの採用、開発。
- ・協会本部あるいは、地方本部等において多言語対応できる者を配置するなどの、バックアップ体制の検討。

ii 制度・商習慣・生活習慣等

- ・日本における不動産取引に関して、日本人であれば通常知っていることも含めた、また外国人特有の制度、商習慣を説明するパンフレットなどの作成(国土交通省のマニュアルは存在するものの、それがビジネスを展開するという意味で十分なものを独自の観点から検討)。
- ・外国人の賃貸借、売買に関して標準的な取引モデルの設定。つまり、協会あるいは個社でのソフトインフラの整備状況に応じて、どのような対応が可能なのかを整理して、仲介の応諾の可否も含めたモデルパターンの設定を行う。

(全日ガバナンス3)

グローバル化、外国人がプレイヤーとなった取引の増加をにらんだ会員のスキルアップを図るために以下の対応をとる。

- ・特に全日ビジョンで検討された成果を活かした会員研修の充実を図る。
- ・会員の語学能力の向上。その際には、外部の不動産に特化した語学教育機関等との連携を検討する。
- ・全日プロジェクトで収集された事例を会員間で共有することで、課題に十分な配慮を行ったビジネスチャンスの発掘を会員が行う環境を整える。

4 新技術の開発・活用

(全日ビジョンのリボルビング2)

不動産とテクノロジーの向き合い方の研究を実施する。その際、テクノロジーの導入自体に慎重であるべきとする意見も存在するものの、

- ・テクノロジー自体は不動産業の業務を効率化させるものであり、それを押しとどめる理由はない
- ・テクノロジーの導入を異業種参入として捉えるのではなく、異業種と連携した市場の拡大、効率性増大に伴う収益機会の増大として捉えるべき

- ・不動産の購入自体は、「その後の生活、人生を買う」という側面があるため、消費者の気持ちによりそったきめの細かいサービスを提供することが不動産業のこれからの競争力という指摘もある。このためテクノロジー導入の是非も含めて「向き合い方」の研究を促進し、会員全体としてのビジョンの共有を図ることとする。

(全日プロジェクト 3)

上記のようなビジョンに沿った形で、中小企業に適合したテクノロジーの導入、開発などを発掘、普及することとする。このため、研究すべき項目の例としては以下のようなものが考えられる。

i 不動産テックによって「今何ができるのか」

例) AR、VRなどを用いた内覧等の高度化、テクノロジーを利用した顧客とのコミュニケーションの深化、IoTを活用した空室の管理、防犯対策等

ii 将来、どの程度のタイムスケジュールでどのようなことが可能となるのか？

iii そのようなテクノロジーで中小事業者のサービス向上に向いているものはどのようなものだろうか

などについて、不動産テック協会などと連携することで研究を進め、「サービス向上のために活用のフィージビリティの高い技術」についてのガイドラインを協会として策定する。

(全日ガバナンス 4)

会員の新技術の導入に対応したビジネス環境の改善を行うため、ラビーネットについて、レイズ改革、情報ストックシステムの整備など国全体で進められているプロジェクトの状況を踏まえて、以下の観点に重点を置いて機能向上を図る。

i 他の地域情報との重ね合わせの充実

ii キイボックスとの連動

iii レポート、契約書などの作成との連動

iv スケジュール管理との連動

6 既存ストックの有効活用

(全日ビジョンのリボルビング 3)

人口減少及び少子高齢化は会員が向き合う最も深刻な問題であろう。このため、地方部を中心とした需要減少に関する研究を進めることが必要であろう。その研究会においては、以下に例示される項目の検討が行われる必要がある。

(不動産の需要拡大策)

① セカンドハウスを含めた低地価時代の豊かな居住生活ビジョンの提示

② それを実現するための新しい都市政策、住宅政策（低地価になったとしても、短期間で大きな住宅を供給することは、狭い住宅を前提とした区割りを行っている都市整備を前提

とした場合には必ずしも現実的ではない)

等、人口減少下でも空家・空地を発生させないための方策研究

③その他、人口減少下の新築住宅の供給のあり方については研究が必要

(空家・空地問題)

①所有権放棄制度の研究

②放棄不動産の受け皿

(全日プロジェクト4)

なお、これらの全日ビジョンは研究会等による検討のみで完結するものではない。前述のとおり、全日プロジェクトとのインタラクションを通じて、現実のプロジェクトに沿ったものとするのが求められよう。つまり、全国の全日会員が取り組んでいる先進事例を分析してそれをフィードバックするような仕組みを確立する。具体的なビジネスモデルの項目としては以下のような事例を考えることができよう。

(需要喚起型ビジネス)

・空家を含む既存ストックの民泊への活用ビジネスの開発と普及

(空家・空地問題)

空家・空地問題に資する社会的ビジネスに関して、地方公共団体、地域コミュニティとともに以下のようなビジネスモデルを研究、普及させる。

・全国の会員から空家空地に関して実施したアンケートを基にした、全日空地・空家大全をとりまとめ、その普及を図る。

①上記の取組に関しては、全日全国組織で検討を行うが、地方本部、会員からの事例収集、事例分析を中心に行う。

それのみならず、各種モデル事業情報を収集することで、その中に含まれている全日案件を整理し、ビジネスの観点から再評価を行ってはどうか。

②空家の所在地と空家所有者の住所地が都道府県をまたがる場合の地方・本部間のネットワークを利用したマッチング、流動化の推進

③特定空家の解体や隣接物件取得などを行い、低額物件の価値を高めて、再販事業への取組強化

より具体的な例としては、国土交通省の空家担い手事業で、全日会員が関わっている先進的な空家活用の事例としては、参考資料として付けた事例（事例 1～4）を挙げることができる。

9 業種連携・人材育成・研究開発への取組

(全日ガバナンス5)

これまでに挙げられた各種課題については、それらの専門に研究・開発する機関が立ち上がっているため（国際化、テクノロジー、シェアリングエコノミー）、これらの機関と連携

を図ることによって、e-ラーニングの可否に注目しながら、会員に対する啓蒙を推し進める。

(全日ガバナンス 6)

経済社会の変化を見据えて、会員のニーズに合致した以下の研究を進めるために、全日固有の研究機関を立ち上げる。

- ① これまでに掲げられた課題の研究、会員へのフィードバック
- ② 全日会員のスムーズな事業承継の推進

10 安心・安全な取引の実現

(全日ガバナンス 7)

会員から重視すべきとする意見が多かった、安心・安全な取引の実現を図るために、それを担う人材の育成を図る必要がある。このため、

- ・ 既存の研修会、各種ガイドブックの充実を図る
- ・ 特に不動産賃貸管理業に携わる人材の育成に注目した人材育成を図る
- ・ 一定の講習を受けた宅建士に賃貸不動産経営管理士資格を付与し、適正管理に責任を負わせることを検討する。

(全日ガバナンス 8)

消費者の安心・安全な取引を実現する場合に最も重要なことは、正確な情報を迅速に届けられることができるかどうかという点であろう。つまり、ラビーネットという情報システムを淵源としたサービスを向上させることで、消費者の利益を保護することにもつながる。また、ラビーネットの使用ルールの厳格化を図ることで、ガバナンスの充実にも通じる。

(全日ガバナンス 9)

今後取引の多様化が進むことが確実であるため、一般的に消費者による相談会などを充実することは言うまでもなく必要だろう。それに加えて一般的な事項及び特定の事項（テクノロジー、空家、相続等）に関する消費者との相談会の充実することが求められよう。

11 不動産業界の更なる信頼性の確保

(全日ガバナンス 10)

不動産業界の更なる信頼性の確保を図るために、全日が率先して信頼性を高める「全日ガバナンス」を確立する。全日ガバナンスの確立にあたって特に必要な視点として以下の点を挙げる。

- ・ 倫理綱領の再検討（ESG等の要素の考慮）
- ・ そのための規律の見直し
- ・ 会員サービス特にラビーネットの利用を魅力的にすることで、倫理綱領等及びルールを逸

脱したときの機会損失を大きくし、ガバナンスの徹底を図る。

これらを支えるものとして、全日の組織を今後の経済社会の変貌に的確に対応できるものとするための普段の組織改革が求められよう。その視点としては、

- ・ 総本部及び地方本部のあり方の見直し
 - ・ 事業承継のスムーズ化（地方自治体の中小企業指導所との連携、営業基盤や顧客の若手会員等への譲渡の促進）、M&A の促進
 - ・ TRA による重点事業の早急な実施
 - ・ 全国組織としてのメリットの向上（入会金の統一化、移動にともなう入会金システムの統一化）
 - ・ 会員の福利厚生システムの充実
 - ・ 管理サービスの充実及び公的不動産管理への関与
- などを検討する必要がある。

参考資料

空家活用担い手事業報告会資料（国土交通省）

先進事例（空家担い手事業事例1）

事業名称	空家相談人材育成・相談体制整備事業
事業主体名	神奈川県居住支援協議会
連携先	会員（神奈川県、全市町村、不動産団体、社会福祉協議会、司法書士会等）、空家相談協力事業者、かながわFP生活相談センター等
対象地域	神奈川県全域
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none">・多岐にわたる空家相談にワンストップで対応できるテキストを作成。・テキストを使った市町村職員向けの研修では、関連する他部署の職員も参加し、相談テーマ別に意見交換も実施。・研修を受けた職員が地域の相談会に相談員として参加し、研修の成果を発揮。
成果	<ul style="list-style-type: none">・市町村職員向け空家相談テキストの作成・テキストを活用した市町村職員向け研修会の実施 （・研修会を受けた市町村職員が、相談員として空家相談会を実施）
成果の公表先	神奈川県居住支援協議会のホームページで公表（ダウンロード可） (http://www.machikyo.or.jp/kyojyushien/)

1. 事業の背景と目的

平成26年11月の「空家等の推進に関する特別措置法」施行以降、各自治体で空家問題に対応する部署が設置され、空家対策の窓口は増えている。しかし、空家問題は、利活用の課題のみならず、防災・防犯、景観、地域活性化等、様々な課題が重なるため、多様な視点での解決が必要となり、相談に対応する人材のスキルアップが不可欠であると同時に切り口が多様な空家の課題に対し、取りこぼしを防ぐための対策も必要である。

そこで、当協議会では、様々な切り口で寄せられる空家問題の相談に対応すべく、空家相談の一元化と汎用化を図るとともに、空家担当者の「空家」問題に関する知識の向上を図ることで、各地域における空家の利活用等につなげることを目的に、各市町村職員を対象にした、人材育成及びその活用に関する事業を実施した。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

事業概要	取組内容	具体的な内容(小項目)	平成30年度							
			8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
①相談員の育成・研修	(i) 人材育成のためのテキスト作成	・市町村からの相談事例の情報収集	—							
		・テキスト作成会議			●	●		●		
		・専門団体等の対応窓口情報の収集				-----				
	(ii) テキストを活用した人材育成研修の開催							●●		
②相談事業の実施	市町村での相談会の開催							●●●		
	テキスト掲載内容の追加・精査							●		
(公開・活用)	市町村に配布、HPで公開							●		

(2) 事業の取組詳細

① 相談員の研修・育成

(i) 人材育成のためのテキスト作成 (3回)

市町村等における空家関連の相談事例を集約し、相談事例に関連する制度や繋ぎ先を取りまとめ、空家対策部署の職員のみならず、それ以外の職員が読んでも「どの問題」を「どこに繋ぐか」等、課題の取りこぼしを防ぐ工夫をするとともに、相談を受ける際の「記録票」に関する参考様式についても掲載した。

(ii) テキストを活用した人材育成講座の開催 (3 地域：横浜会場、藤沢会場、厚木会場)

作成したテキストを活用し、協議会会員である司法書士会など専門家団体が講師となり、自治体職員を対象に講座を開催。講義だけでなく、「予防」「利活用」「苦情対応」をテーマにグループ討議も盛り込み、多岐に渡る空家問題に対応できる人材育成を図った。

② 相談事務の実施 (人材活用事業) 《2 会場 (藤沢市、鎌倉市) で実施予定》

上記① (ii) の講座を受講した職員の実践研修として、住民を対象に、空家予防をテーマとして、人生の「終活」と絡めた講座と相談会を 2 会場で開催予定。人材育成講座を受講した市町村の空家担当職員が講座及び相談に対応することで、人材活用とテキスト内容の検証を行うとともに、地域に対する空家問題の普及活動を行う。

(3) 成果

(②については現在実施中のため、最終報告書に記載予定)

① 相談員の研修・育成

(i) 人材育成のためのテキスト作成 (次頁図参照)

(ii) テキストを活用した人材育成講座の開催

33 市町村中 18 市町が参加。担当部署のほか、福祉課、地域振興課など他部署からの参加もあり、活発にグループ討議が行われた。

3. 評価と課題

(②については現在実施中のため、最終報告書に記載予定)

① 相談員の研修・育成

テキストについては、実際に相談対応を行う市町村職員と専門団体との共同作業により、実践的なテキストを作成することができたが、QA やコラムを充実し、読み物としても活用できるテキストに仕上げられればベストだったと考えている。

また、研修では、担当部署のみならず福祉や防災関係の部署を交えたグループ討議等、充実した内容だったと考えている。しかし、時間的な制約もあり、全ての市町村の参加が実現できなかったこと、空家予防と密接に関連する自治会を所管する部署の参加が少なかったことから、不参加市町村、部署に対しての、空家問題を「我が事」と認識してもらう仕掛けが必要だと認識。

4. 今後の展開

市町村職員は人事異動等があるため、空家担当職員に対する育成事業については毎年行うことが必要。今後は、定期的に実施している県主催の市町村担当職員向けの会議等において、本テキストを活用しての講座を開催するなど、継続性を図る。

また、市町村の庁内においても、講座を受講した空家担当者が中心となり、空家問題に関係する部署の職員に対し、庁内連絡会等において、本テキストを活用した講座を開催することで、空家対策について連携を図り、問題の取りこぼしを防ぐ取り組みに役立てられることが期待できる。

空家家相談テキスト	
2019.02 版	
1. 空家家相談テキストの構成（空家家相談内容と照会先）	1
・相談内容と代表的な照会先を整理したものです。 ・相談内容によっては複数の照会先を検討する必要があります。 ・「4. 照会先の概要」も参考にしてください。	
2. 相談テキストNO1～12	5
・「1 空家家相談テキストの構成」の中から、代表的な相談例を選んで、相談の内容や相談例、相談（想定）事例、対応できる窓口等について整理したものです。 ・相談できる窓口については、「4. 照会先の概要」で団体の概要等を含めて整理してあります。	
3. 空家家相談対応照会先チェック表	21
・相談内容と具体的な照会先の対応を示すリストです。適宜、更新する必要があります。	
4. 照会先の概要	22
・相談の照会先の団体等の概要、ウェブサイトのアドレス等を整理したものです。	
5. 庁内対応フローの例	33
・庁内での空家家相談への対応フローを事例をもとに整理しました。	
6. 相談対応シート	35
・相談される方は、空家家の所有者、空家家を探している団体や個人、空家家の近隣居住者などです。同じ書式を使って相談記録を作成するようにしました。 ・相談の内容については行政内及び照会先と情報共有することがあります。 相談に関連した目的に限って情報を共有することについて、相談された方や団体に了解をとってください。 ・照会先と相談される場合は、相談料金について確認した上で相談されるよう伝えてください。 あらかじめ照会先に料金の必要性や料金体系について確認しておくことが望ましいです。	

図：相談テキスト
(抜粋)

先進事例（空家担い手事業事例2）

事業名称	『オール北九州』で推進する空家・留守宅対策事業
事業主体名	北九州空家管理活用協議会
連携先	北九州市（空家活用推進室ほか）、地域自治組織（まちづくり協議会ほか）、専門知識者（司法書士ほか）、事業者（不動産協会ほか）、市民グループ（管理・活用の実働プロジェクトほか）
対象地域	北九州市
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・放置された「空家および留守宅」に焦点をあて、予防から管理・活用につなげる。 ・啓発活動から案件を発掘し、案件毎の「解決PJチーム」を編成し解決につなげる。 ・空家対策を担う人材（相談員、実働部隊）の育成・強化を推進する。
成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 相談機能の強化・連携が進んだ（行政や地域自治組織との連携など）。 2. 人材育成がステップアップした（運用マニュアル、内部研修、相談会参加ほか） 3. 「解決PJチーム」の展開が出来た（相談案件：85件、内PJチーム数：18）
成果の公表先	当協議会のホームページで公表。URL： http://www.at-ml.jp/73982

1. 事業の背景と目的

北九州市内で急増する空家や留守宅を社会問題として捉え、市民（志民）主導で組織し地域の関連団体や行政と連携し、オール北九州で空家対策に取り組み「安心・安全な居住環境づくり」更には「新しいまちづくり」に貢献する事を目的とする。

2. 事業の内容

（1）事業の概要と手順

- ① 専門家による研修&セミナーを実施し、担い手（相談員や実働チーム）の確保・育成する。
- ② 行政や地域自治組織や専門家との連携を強化し、相談機能を充実させる。
- ③ 相談案件毎の「解決プロジェクトチーム」を編成し問題の解決を図る。
- ④ 解決案の中で、管理案件や活用案件の場合、担い手（実働チーム）が業務にあたる。

（2）事業の取組詳細

当協議会は「オール北九州」で空家対策を推進するために集結した市民主体の組織である。「産・学・官・民・金」の各分野で活躍しているメンバーで構成、現在45名に拡大している。

当協議会・各会員のキャリアを最大限に生かして次の事業を推進出来た事が大きな特徴である。

- ① 啓発活動（研修会&セミナー）や相談会を通して、案件発掘に繋がると同時に新たな相談員や管理・活用の担い手（実働部隊）を確保・育成する。
 - (i) 各分野でキャリアのある専門家による内部研修会を実施、会員のスキルアップを

図る

- (ii) 所有者に、予防策や空家対策を啓発しつつ、相談会で相談案件の発掘に繋げる
 - (iii) 当協議会の基本理念（市民によるコミュニティの再生）や取り組みを紹介し、仲間を募る
- ② 空家所有者の多様な悩みを受け入れる相談体制を整備し、相談会を頻繁に実施しつつ相談員の人材確保と育成を図る。
- (i) 様々な組織と連携して相談会を実施、まちづくり協議会&老人会&信用金庫&不動産協会&住宅業者&ショッピングモールほか
 - (ii) 相談案件は延べ 85 件を受理、相談員は延べ 54 人にて対応（相談カルテに内容を記述）
- ③ 相談案件毎の「解決プロジェクトチーム」を編成し問題の解決を図る。
- (i) 解決プロジェクトチームの機能と役割の明確化
 - (ii) 実際の行動プロセスは、相談内容→事前準備（チーム編成ほか）→現地調査→解決策検討→報告&提案
 - (iii) 解決プロジェクトチームとして参画し行動する事で、OJT として人材育成が進展している
 - (iv) 取扱い案件は Excel シートで進捗管理し、提案に至った案件は提案書としてファイリング
- ④ 実働段階では、管理や活用の担い手（実働チーム）が業務に携わっている。
- (i) 現在管理チームは 6 チームが活動、2020 年迄には 20 チームに拡大を目指している
 - (ii) 現在活用チームは 1 チームだが、活用の事例を増やす事を目指している

(3) 成果

- ① 相談会における相談案件の解決プロジェクトチームによる解決提案
相談件数 85 件に対し
- (i) その場で回答 52 件
 - (ii) ②相談にそぐわないもの 16 件
 - (iii) 解決プロジェクトチームの編成 18 件・内解決 6 件&未解決 12 件
- ② 内部研修セミナー及び外部講師セミナー開催による人材育成と、セミナーテキスト整備
- (i) 税理士
 - (ii) 司法書士
 - (iii) 北九州市
 - (iv) 福岡ひびき信用金庫
 - (v) 弁護士
 - (vi) 町づくり活動家
 - (vii) 九州共立大学教授
 - (viii) 北九州大学 地方創生ゼミ
- ③ 他の団体と連携したセミナーや相談会
- (i) 行政との共同開催「セミナー&相談会」4 回
 - (ii) 行政書士グループとの同時相談会 7 回
 - (iii) 地域自治組織及び業者（全日本不動産協会、地域信用金庫）等と共同開催 9 回
- ④ 管理物件と実働チーム
- (i) 管理物件：小倉北区 2 軒、小倉南区 3 軒、八幡東区 2 軒、若松区 1 軒
 - (ii) 実働チーム：小倉南区 2、八幡東区 1、八幡西区 1、若松区 2、門司区 1（準備中）
- ⑤ 活用物件と実働チーム
- (i) 活用物件：戸畑区 1 件（空店舗多目的利用）、八幡東区 1 件（管理物件のシェア賃貸）、小倉南区 1 件（市街化調整区域の物件を保育園にする計画を進めている）
 - (ii) 実働チーム：若松区 1、小倉南区 1（準備中）

3. 評価と課題

(1) 評価

- ① 当協議会の会員が45名までに拡大、認知度が大幅に上り他府県からの視察もあった。
- ② 解決プロジェクトチームの活動が軌道に乗った。
- ③ 北九州市から、セミナー&相談会の共催（市政だよりにて広報）の支援を受けるに至った。

(2) 課題

- ① 解決プロジェクトチームに繋げる相談案件の発掘をいかに増やしていくかが課題
- ② 相談案件解決プロジェクトチームの活動する人材のスキルアップと、その経費の捻出をいかにするかが今後の課題である。

4. 今後の展開

(1) 法人化

3月末までに、当協議会を一般社団法人に成るように準備を進めている。
持続可能な組織にしていくためには、法人化が望ましいというのが全員の総意である。

(2) 行政との連携

北九州市と共催して行うセミナー&相談会等を、もっと数多く開催する。

(3) 全国的なネットワークの構築

全国各地で、空家対策について活動している団体・組織とのネットワークを構築する。

先進事例（空家担い手事業事例3）

事業名称	空家総合相談窓口の広域的な開設に向けた相談受付体制の整備拡充事業
事業主体名	ひょうご空家対策フォーラム
連携先	兵庫県、神戸市、公益財団法人兵庫県住宅建築総合センター、一般財団法人神戸すまいまちづくり公社
対象地域	兵庫県
事業の特徴	<p>1 兵庫県をはじめ県下市町との密な連携の下、県下の不動産実務家団体7つの協働により、空家問題に関する総合的な相談受付体制の整備を図る。</p> <p>2 構成団体所属の6資格者について、県下全域を対象として空家問題に関する専門研修会を開催し、地域の空家問題に精通した専門家を養成する。</p> <p>3 前項の研修会を受講した専門家を県下全域に配置し、地域の特色に応じた空家問題について、その予防や解決に向けた相談会を実施する。</p>
成果	<p>1 空家相談マニュアルの改訂。</p> <p>2 空家相談マニュアル研修会の実施。</p> <p>3 ひょうご空家拡大無料相談会の開催。</p>
成果の公表先	ひょうご空家対策フォーラムのホームページ（ https://akiya-hyogo.com/ ）にて、空家相談マニュアル（簡略版）、空家相談マニュアル研修会受講者名簿をPDF形式で公開する。

1. 事業の背景と目的

兵庫県内における地方部の空家問題に対処するため、地域密着型の相談窓口の定期開設を企画、試行するとともに、人材不足が懸念されている地方部における相談員についても、空家相談マニュアルの活用による研修会等を通じて、将来的、継続的に養成することを目的とする。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

平成30年8月6日付の交付決定後、空家相談マニュアルの改訂を行い、相談員を養成するための研修会を企画・実施するとともに、当該研修会の受講者を相談員とした無料相談会を開催する。

(2) 事業の取組詳細

① 相談員養成

構成団体所属の資格者を対象として、県下の空家問題の実態に関する情報提供を行い、かつ、空家相談員としての専門知識や心構えを習得するための「空家相談マニュアル研修会」を開催した。また、当研修の受講者のうちから後述の無料相談会の相談員の選定を行った。

② 相談会広報活動

兵庫県住宅政策課を通じて県内市町に協力を要請し、「ひょうご空家拡大無料相談会」の実施に関する周知広報活動を行った。

③ 相談会開催

加東市、相生市、洲本市、豊岡市の4会場において、「ひょうご空家拡大無料相談会」と題した空家問題に関する無料相談会を開催した。

(3) 成果

① 空家相談マニュアル研修会

神戸2会場、姫路1会場にて開催し、受講者146名の参加があった。

② 相談会広報活動

下市町空家担当窓口や県内JA窓口での申込書付紹介パンフレットの配布及びポスターの掲示、市町広報誌への開催情報の掲載、開催会場所所在市町での自治会へのパンフレット回覧、防災無線やケーブルテレビ等の媒体を通じての周知、ホームページ（Facebookページ含む）上での情報発信など。

③ ひょうご空家拡大無料相談会の開催

兵庫県下4会場にて相談会を開催し、全会場計29件の相談者に対応した。

3. 評価と課題

① 相談員養成

構成団体の多様性、地域の網羅性を生かし、兵庫県下のおおむね全域にわたって相談員を養成し、今後の相談受付体制の充実化、万全化が図られた。ただし、島嶼部などの専門家の絶対数が少ない地域における精通者の確保が今後の課題である（勉強会の開催や実態調査など）。

② 相談会広報活動

兵庫県住宅政策課を通じて県内市町の協力を得ることにより、多彩なツールでの広報活動が実現した。ただし、受付方法については、相談者の年齢や地域性に配慮した対応が不十分であり、今後、工夫や改善が必要と思われる。

③ 相談開催

兵庫県住宅政策課との協議や市町の要望を勘案して、県下全域をおおむねカバーできる地域を選定し、相談会を開催した。なお、時間的な制約により、相談会以後の追跡調査について、本事業では対応ができなかった。

4. 今後の展開

市町との密な連絡体制の維持に努めるとともに、出張相談会の定期開催や空家相談員・講師等の派遣など、今後も兵庫県の協力の下、市町の要望に沿って事業を展開していく予定である。

先進事例（空家担い手事業事例4）

事業名称	財産管理人制度・古民家等活用促進検討事業
事業主体名	大阪府八尾市
連携先	大阪弁護士会 公益社団法人 全日本不動産協会 大阪府本部 大阪東支部 一般社団法人 大阪府宅地建物取引業協会 東大阪八尾支部 NPO法人 八尾すまいまちづくり研究会 NPO法人 住宅長期保証支援センター
対象地域	八尾市全域
事業の特徴	①予納金低減を目的とした納税課と連携した不在者財産管理人の申立 ②相続人不存在物件等の財産管理制度活用可能性の検討調査 ③古民家等調査、活用のための提案及び活用マニュアル（事例集）作成 ④古民家等活用のための啓発イベントの開催
成果	①予納金低減を目的とした不在者財産管理人の申立のためのマニュアル作成 ②相続人不存在物件等の財産管理制度活用可能性の検討調査報告書 ③古民家等調査報告書及び活用マニュアル（事例集） ④啓発イベント開催報告書
成果の公表先	市のホームページ

1. 事業の背景と目的

【財産管理制度活用検討について】

空家等に対して、市が財産管理制度を利用することの妥当性についての事前の検討が必要なため調査を行った。

また高額な予納金の支払いが、制度利用の阻害要因の一つとなっていることから、実際の申立を行う際に、財産管理人の職務を軽減することにより予納金の低減に寄与することを目的として、申立の添付資料等を本市税担当課等と大阪弁護士会と連携して収集することとした。

【古民家等活用検討について】

市内東部の山手地域に存在する古民家等については、地域の景観形成に果たしている役割は大きいものがある。

しかし、所有者等の高齢化、若者世帯の都市部への人口流出などの要因により、古民家等を中心として空家となる物件も増加しつつある状況で若者世帯の人口減少に危機感を持っている地域も出てきている。

そこで、景観保全と地域活性化のために、空き古民家等を有効利用する手法について啓発すること等を目的に検討を行った。

2. 事業の内容

（1）事業の概要と手順

- ① 予納金低減を目的とした本市税担当課と連携した不在者財産管理人の申立
- ② 相続人不存在物件等の財産管理制度活用可能性の検討調査

- ③ 古民家等調査と活用のための提案及び活用マニュアル（事例集）の作成
- ④ まち歩き&古民家等活用の講演会（古民家活用のための啓発イベント）の開催

（２）事業の取組詳細

- ① 空家担当課で把握していた物件で、平成 29 年に行なった緊急安全措置の費用の回収を目的として、不在者財産管理人の申立を委託した。その際、予納金の低減を図るために、本市税担当課の調査結果等も添付資料として申立てを行った。マニュアルについては、本件事例をベースとするものであり、制度説明等を網羅的に掲載するものではない。
- ② 翌年度以降、財産管理制度を活用すべきかどうか判断するため、死亡人課税等物件の不動産評価額等調査を委託。相続人等の調査、不動産の評価額の調査、財産管理制度を活用すべきかどうか及び費用回収の可能性等について検討を行った。
- ③ 市内東部の山手地域に存在する古民家うち 1 件について、利活用手法について調査・検討し、実際に改修案の提案を行う。その結果を報告書とするほか、古民家等の利活用の事例（用途別に 15 件程度）を集めてマニュアル化した利活用マニュアル（事例集）の作成を行った。
- ④ 古民家再生の取り組み事例を通して利活用の啓発を行なうため、利活用されている古民家の見学を含んだ市内の山手地域のまち歩き及び講演会（会場はカフェおよびイベントスペースへと利活用した山手地域の古民家、講演者は古民家利活用に参加された方々で講演とパネルディスカッション）を行い、その報告書を作成した。

（３）成果

- ① 今後、不在者財産管理人の申立を検討する市町村向けに、予納金低減に向けた添付書類の種類や収集、時間の経過等についてマニュアル化し、申し立ての際に参考となる。
- ② 本市が翌年度以降、財産管理制度の活用可否を検討する際の基礎資料として活用する。
- ③ 古民家等の所有者に対して、活用する際の参考として活用してもらう。
- ④ 古民家等の利活用等の空家の管理・活用のための啓発に向けたイベント開催の事例報告や、地域特性を生かしたまちづくりのための基礎資料として、空き古民家等の所有者や利用希望者に向けた活用のためのヒントなどを情報提供する。

3. 評価と課題

- ① 今回の申立についての予納金は 20 万円であり、予納金は低額に抑えられた。資料の収集や申立書類の作成、申立から選任までの事務手続きが、非常に円滑であり、今後 の参考となった。
- ② 制度活用の可否の判断材料になった。債務調査等はできないので、正確さには欠ける。戸籍調査、相続放棄の有無の調査に時間がかかり、調査途中のものがいくつかある。
- ③ 具体的な活用提案が出来たが実現性が課題。また、活用提案させてもらえる物件の掘り出しが今後の課題。
- ④ まち歩きにて景観や街並み、利活用された物件を実際に見たうえで、講演会で関係者の話が聞けるので、より現実味のある講演内容になった。まち歩きの時間は読めない。天気にも左右される。見学できる物件の掘り出しが今後の課題。

4. 今後の展開

財産管理制度活用検討については、今回の調査を基に、翌年度以降の財産管理人の申立を検討していく。その際、本件マニュアルを活用しながら庁内連携を図って申立てを行い、所有者・相続人不存在の空家等の解決を目指したい。

古民家等活用検討については、今回のケースを踏まえ、今後も地域特性を生かしたまちづくりを目指しながら、空家等の解消に向けた取組みを推進していきたい。

全日本不動産協会中期ビジョン
新時代の「豊かな生活」を支える産業であるために

発行日 令和元年 6 月 19 日
発行人 公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町 3-30 全日会館
TEL 03-3263-7030
FAX 03-3239-2198