1．不動産業のストックビジネス強化とは

○不動産業のストックビジネスとは、既存不動産ストックの利活用や維持・管理から収益が生み出されるような不動産業の業態を指す。

○典型的な不動産業の4分野に沿って示すと、下表の斜字体の部分がストックビジネスに該当する。

分　野	代表的な業態
不動産流通	新築の戸建・マンションの分譲、宅地分譲、*既存住宅流通、オフィス等の流通*
住宅賃貸	*アパート業、賃貸マンション業、その他の住宅賃貸業*
不動産賃貸	*賃貸オフィス業、貸店舗業、貸倉庫業*
不動産管理	*ビル管理業、マンション管理業、アパート管理業*

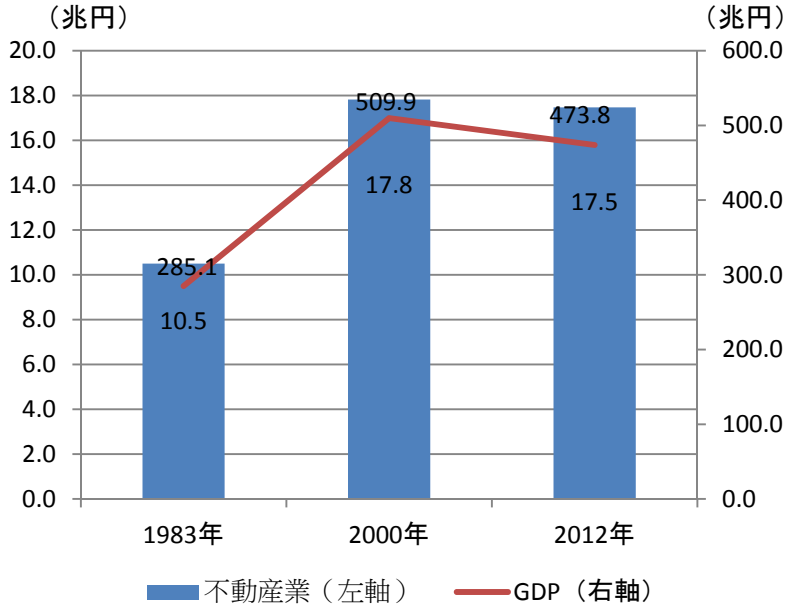
○不動産業の生み出す付加価値の中で、ストックビジネスによって得られるものの割合は増大している（詳細は次ページ以降）。今後の不動産業においてはストックビジネス強化が重要となる。

2. ストックビジネス強化の必要性（1）

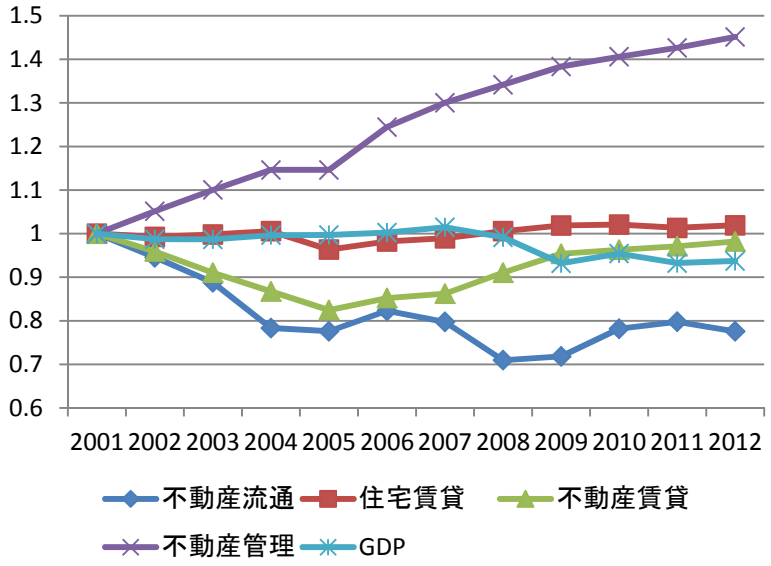
○不動産マーケットの過去約30年間の成長を概観してみると、2000年まで（1983年～2000年）は経済成長率並みに成長したが、2000年以降（2000年～2012年）はマイナス成長となっている。

○また、2001年以降について各分野別にみると、不動産管理が着実に進展。不動産賃貸も00年代半ば以降は安定的に対前年増となっている。

不動産業とGDP成長度合いの比較



2001年を1とした場合の不動産業各分野とGDPの成長度合い

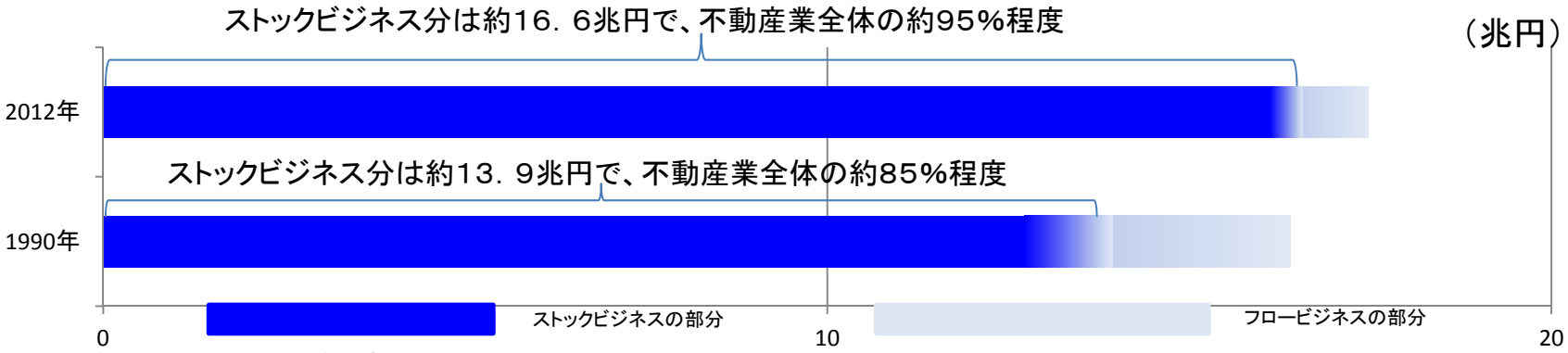


資料；国民経済計算、産業連関表等をもとに作成

２．ストックビジネス強化の必要性（２）

○不動産業の生み出す付加価値の中で、ストックビジネスの割合は95%にもなっている。新築住宅の分譲が盛んに行われていた1990年当時と比較すると、その割合は10ポイント上昇。

不動産業のマーケット規模とストックビジネスのシェアの変化



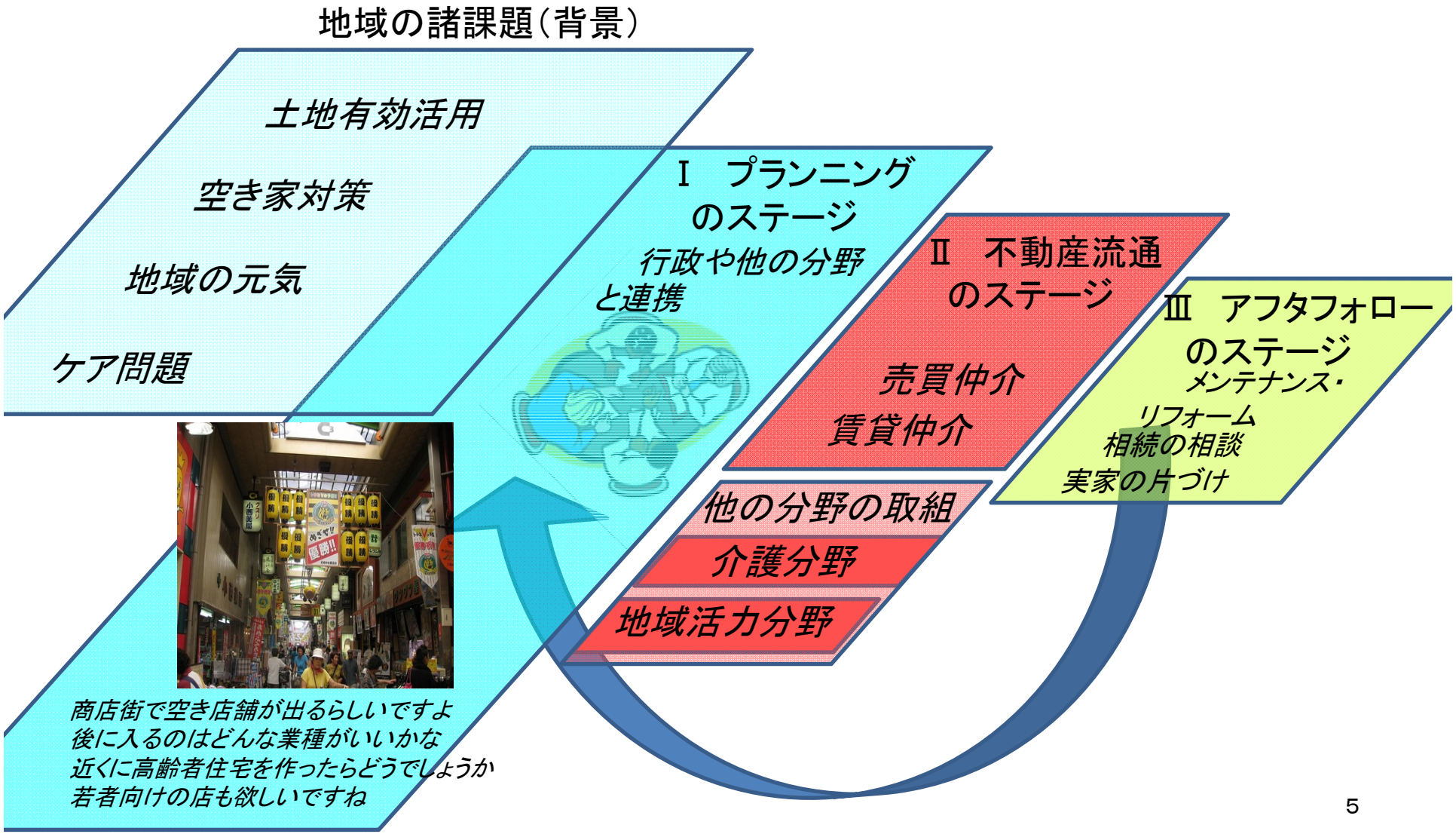
資料；国民経済計算、産業連関表等をもとに作成

○ストックビジネスの割合が高まった背景は、端的に言えば日本社会の成熟化・少子高齢化。
○その傾向はますます強まる以上、ストックビジネス強化が今後の不動産業の成長にとって不可欠であろう。

ストックビジネスは3つのステージで

〇物件の流通促進のためにも、一つ川上のプランニングに不動産のプロコンサルタントとして関わる業務の充実を。

〇流通後のメンテナンスやリフォームが大きなマーケットであり、さらに相続等の相談業務も重要に。これらのサービスがさらに次のコンサルタントや流通に繋がる。

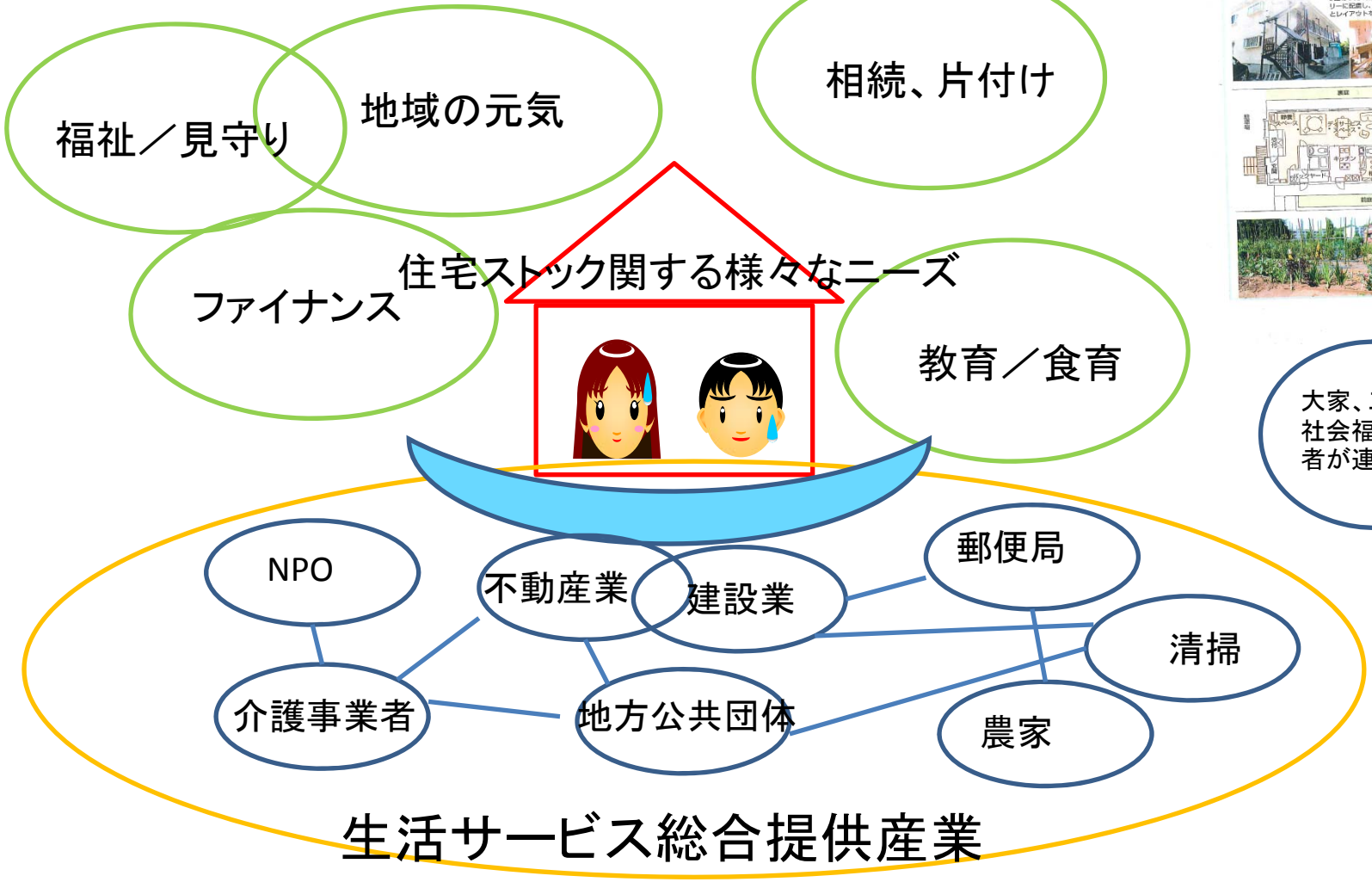


ストックビジネス―地域密着サービス

○地域の不動産業者と建設業者（ビルダー）がコアとなって他部門と連携して、ワンストップでニーズを受け止める。

・福祉部門との連携によってバリアフリーや廊下の幅拡大

・観光部門や農業部門と連携して地域活性化

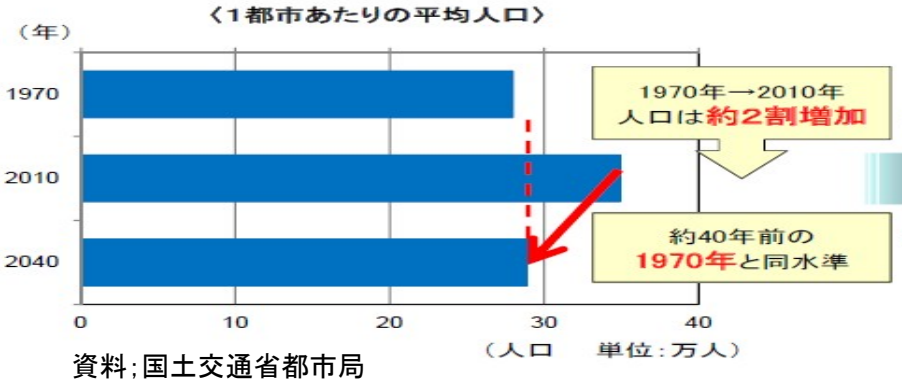


大家、工務店、社会福祉事業者が連携

3. 都市のダウンサイジングの必要性

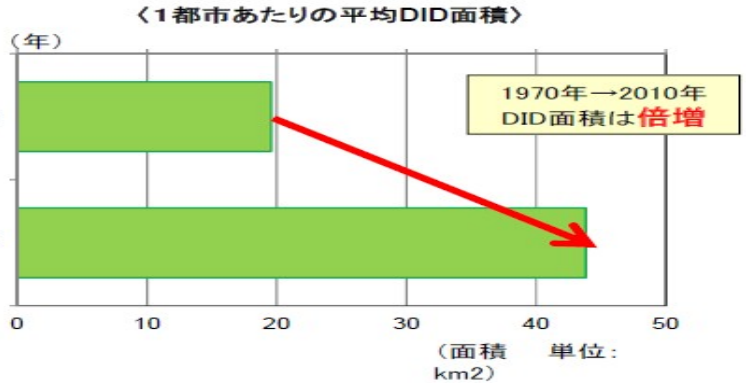
○成熟化・少子高齢化は、人口減少や投資余力の減退となって現れる。
○それはまちづくりにおいては、既存ストックを大切に利用するという都市のダウンサイジングを促す。

図　県庁所在地の人口の推移
（三大都市圏及び政令指定都市を除く）



資料；国土交通省都市局

図　県庁所在地のDID面積の推移
（三大都市圏及び政令指定都市を除く）



ダウンサイジングに向けた最近の取組み

○改正都市再生特別措置法に基づく立地適正化計画の策定（市町村・特別区）

・居住誘導区域
・都市機能誘導区域

○ファシリティマネジメント

・公共施設等の効率的な維持管理や適切な保有に向けて、自治体で独自に保全計画の策定や施設の再編などが行われている。先進自治体として横浜市、福岡市、千葉県流山市、神奈川県秦野市など。

４．まちなかストックビジネスという方向性

〇不動産業のストックビジネス化と、都市のダウンサイジングは、どちらも背景（日本社会の成熟化・少子高齢化）において繋がっている。

〇不動産ストックだけに着目すれば、まちなかだけでなく、郊外にもあるが、まちづくりにおいてこれからは都市のダウンサイジングが必要になることをを併せて考えたとき、これからの不動産業の成長のカギは、まちなかに軸をおきながら既存ストックを大切に利活用・維持管理していくこと、つまり「まちなかストックビジネス」ということになるのではないか。