

「まちなかストックビジネス」を探る

ストックビジネスとしての期待高まる不動産業（第2回）

総括主任研究員 井上 雅夫

要 旨

- (1) 過去30年間（1983年から2012年）の不動産マーケットの成長を振り返ってみると、不動産業は2000年までは我が国の経済成長と同様に右肩上がりで成長したが、2000年以降は若干ながらマイナス成長となっている。そしてこの30年間に著しくストックビジネス（既存の不動産ストックを有効活用することによって、付加価値が生み出される不動産業の分野。具体的には住宅賃貸、オフィス賃貸やこれらの管理業等、他、既存住宅流通も含まれる。）部分の割合が大きくなった。よって、今後、不動産業が成長を持続するためには、ストックビジネスの部分を一層強化していくことが重要である。
- (2) 強化の具体策としては、不動産業が不動産ストックのライフサイクルに全面的に関わるビジネスを目指すことであり、また、地域の建設業はじめ多様な業種との連携が重要である。さらに担い手として、生活者としての視点を有する女性や、業務経験の豊富なシニアの活用を一層図ることが有効であろう。
- (3) 一方、まちづくりに目を転じると、人口減少や成長率の低下による投資余力の減退等を背景にして、都市のダウ

ンサイジング（コンパクトシティ）は我が国にとって不可欠の課題となっている。したがって、これからの不動産業の成長のカギは、まちなかにビジネスの軸を置きながら、既存ストックを大切に利活用・維持管理していくという「まちなかストックビジネス」にある可能性が大きい。

- (4) 実際に街の中小不動産事業者に、まちなかでの不動産ビジネスの意向について聞いてみると、今はまだ仲介以外のビジネスは少ないものの、これからの時代にまちなかをビジネスエリアとして注目していくという意識には、かなり高いものがある。また、不動産の有効利用提案やコンバージョン、コンパクトマンションの供給など、具体的なまちなかストックビジネス候補も数多く挙げられている。

- (5) まちなかに関する国民のニーズは確実にあるし、これからまちなかの利便性を好む

シニア層が増えると、ますます需要が増える可能性がある。ただし、シニア層をターゲットにする場合には、高額物件は敬遠されるであろうから、価格を抑制するための工夫が必要だ。

- (6) まちなかストックビジネスを進めていく上では、まちなかでの暮らし方に関するビジョンを策定して、それが自

治体はじめ関係者の間で共有される必要がある。また、自治体と連携する不動産の主体として、現在、空き家バンクで自治体と連携を始めている宅建協会などが先例となるだろう。

- (7) まちなかストックビジネスとは、地域にある資源や景観を大切にしながら、安全で暮らしやすく、活気のある街を取り戻していくことであり、「地域を見守る」ことからスタートして、新しい不動産の一つの方向になる可能性がある。しかもその成功には、地域を十分に知り、地域に根差した街の不動産事業者にはかない信頼こそが欠かせない。だから、まちなかストックビジネスは街の中小不動産事業者の強みが生きる場面でもある。

((1)及び(2)については、主として前回のRETIONo96で論考しているので、併せてそちらも参照して頂きたい。)

1. はじめに

前回（本誌No96・2015年第1号）は、これからの不動産においては、ストックビジネス（既存の不動産ストックの利活用から収益が得られるビジネスという意味。具体的には注1を参照されたい。）がますます重要な柱となるであろうことを述べた。一方、日本社会が急速に少子高齢化して人口減少がすでに始まっている現在、まちなかの復活が強く主張されている。そうすると、これからの不動産の成長のカギは、まちなかに注力しつつストックビジネスを展開すること、つまり「まちなかストックビジネス」にあるのではないと思われる。今回はその辺りについて論じてみたい。

2. 不動産のストックビジネス部分の拡充とまちづくりの関係

現在（2012年時点）、不動産の生み出す付加価値の95%までもが、既存の不動産ストックを有効活用することによって得られている（注1）ことから、今後、不動産がさらに成長していくためには、ストックビジネスの一層の拡充が不可欠となるであろう。

そして、ストックビジネスを拡充するには、①既存住宅流通に関して言えば、プランニング・流通・アフターサービスという3つのステージで展開することや、②生活者としての視点を有する女性や、業務経験の豊富なシニアの活用促進、③地域の建設業とともにコアになって多様な分野と連携することなどが重要であろう。前回は以上のような内容を論じさせて頂いた。

ところで、何故ストックビジネスの割合はここまで高まってきたのだろうか。それは一言で言えば日本社会が著しく成熟化・少子高齢化したためであろう。かつての人口膨張局面で見られた奔流のような新規住宅需要や都市の外延化が止み、その間に生み出された膨大な不動産ストックを適切に維持管理する時代にシフトしてきたからと言って良い。

実は、成熟化・少子高齢化は、まちづくりにおいては、まちなかの既存の都市インフラを大切に利活用するというコンパクトシティの発想の背景ともなっている。言い換えれば、成長率の低下による投資余力の減退や、すでに始まっている人口減少などによって、新規に郊外で都市的なインフラ投資をする時代ではなくなっているということだ。

昨今、自治体の中には公共的建築物（いわゆるハコモノ）を中心にして統廃合や効率的な運用を目指す「ファシリティマネジメント」

という考え方が芽生え始めているが、このようなファシリティマネジメントの動きと合わせて、ダウンサイジングなまちづくりが全国的に検討されていると言って良い。国が都市再生特別措置法を改正して自治体に立地適正化計画の策定を促すこととしていることも、まちなかへの回帰を後押しするであろう。

つまり、不動産業においてストックビジネス部分の拡充が必要とされていることと、まちづくりにおいてまちなかへの回帰が主張されていることは、同じ背景に拠っていることになる。したがって、これからの不動産業が、まちなかに軸を置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になれば、不動産業自体もストックビジネスとして成長が期待できるし、まちづくりの観点からも大変望ましいことである。つまり不動産業の成長のカギは「まちなかストックビジネス」ということにあるのではないのか。

3. 不動産会社はまちなかをどう見ているのか

実際のところ、不動産会社はビジネスエリアとして、まちなかをどのように見ているのだろうか。昨年暮れに(株)不動産流通研究所が中心市街地での不動産ビジネス（注2）について会員向けに行ったアンケート結果（注3）があるので、内容をご紹介します。

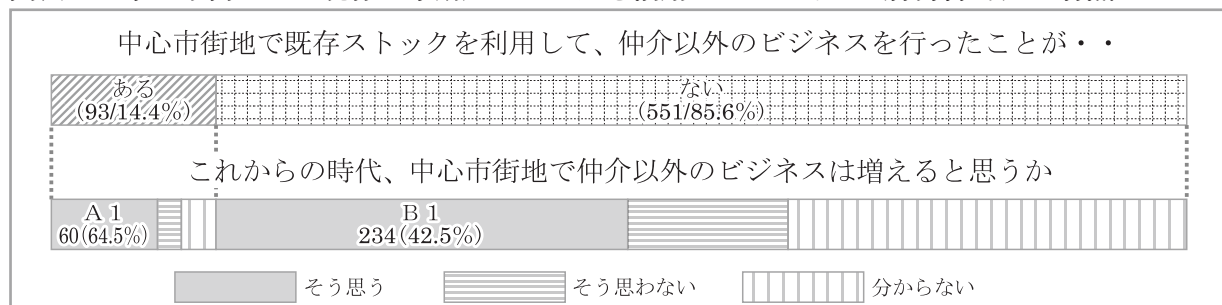
それによると、まず「中心市街地で、既存の不動産ストックを活用して、仲介以外のビジネスを行ったことがありますか」という問いに対しては「ある」とする回答者は14%しかなく、86%近い回答者が「ない」と回答している。地場の不動産事業者にとってみれば、仲介を除けば、中心市街地での不動産ビジネスはまだ本格化していないことが分かる。

だが、今後に関しては、全く違ってくる可能性すらある。それは、「これから将来に向けて、中心市街地で仲介以外のビジネスチャンスが増えると思いますか」という問いに対して、前問で「ない」と回答した者のうちの43%もが「（増えると思う）」と回答しているからである。（前問で「ある」と回答した者については、約65%が「（増えると思う）」と回答している。）

「（増えると思う）」とする回答者にその理由を尋ねたところ、高齢者ニーズを含む多様なニーズがあるからという回答が最も多かったが、利活用可能な不動産ストックが多いことや、空き家を始め様々な新規ビジネスチャンスが期待されていることも分かった。一方、このままではじり貧になってしまうという危機感から、新しいビジネスを模索する必要がある、それには中心市街地が対象エリアとして優れているという回答もかなりあった。

個々の事業者のコメントについても、いくつか紹介しておく。下表では、これから中心

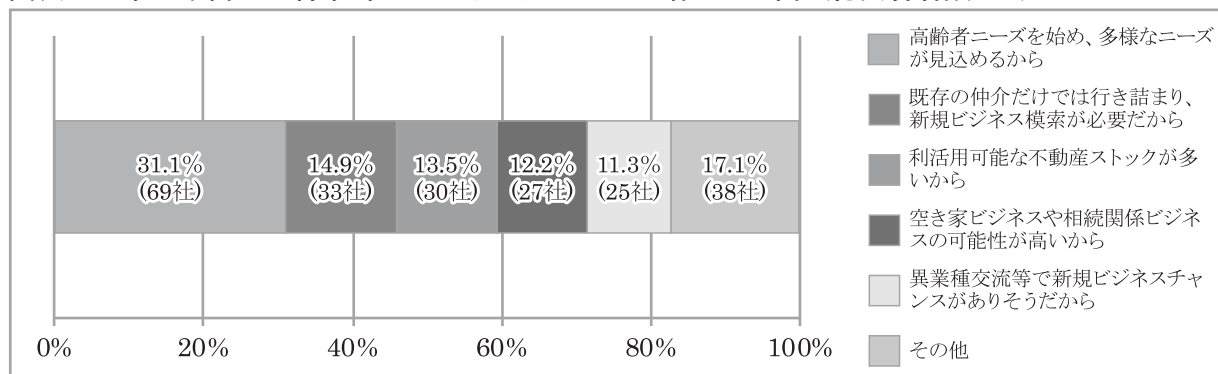
図表1 中心市街地での既存の不動産ストックを活用したビジネス（仲介除く）の有無



市街地でのビジネスが増えると思うとする事業者について、既に中心市街地でビジネス経験のある事業者のコメントをA1として、ま

だビジネス経験はないものの今後はビジネスが増えると思う、と回答した事業者のコメントをB1として、各々代表的なものを挙げて

図表2 中心市街地で将来的にビジネスチャンスが増える理由（総回答者数222）



図表3 これから中心市街地でのビジネスが増えるとする事業者の理由で代表的なもの

	事業者のコメント	所在地
A1	市街地は、古いビルディングが多いため再生のチャンスがある。	北海道石狩市
	中心地の人気はまだあり、出せる金額の方が下がっているだけであり、今後も需要はあると踏んでいる。あとはマッチング次第だと思う。	千葉県館山市
	空き家対策を含め商業地及び駅近の物件は今後も活発に動くが立地の悪い物件はますます売れなくなる。	愛知県名古屋市中区
	中心市街地の取引は増加すると思う。	福岡県志免町
	これまではドーナツ化現象が目立っていたが、最近では市街地のマンション建設及び中古リノベーション物件の増加、開発事業の増加を感じるため。その他、勤務地を市街地に集約して進出する企業も増えているようで、これからは郊外よりも市街地需要が増すと感じる。	福岡県北九州市
B1	空家の管理巡回サービスを通じて、地域に密着した営業展開を行いたい。（空家の有効利用）	宮城県仙台市
	高齢化社会と不動産業のつながりは非常に強いと思われる。また、独居者などが増え、デイスサービスやデイスサービス付き賃貸物件などが市街地を中心に増えるのではないかと。	埼玉県川口市
	通常の仲介は、今後少なくなっていく。提案型業務を率先して行い、顧客を取り込んでいく必要がある。ビジネスチャンスをどう構築していくかが、ポイントになる。	東京都千代田区
	業界自体が厳しい状況で手数料減額を前面に出し値下げ合戦になっている。仲介以外での収益を考えなければ収入は増えない。	東京都品川区
	オーナーの高齢化、相続等で物件の管理ができなくなる建物がこの先増えてくると思われるため、有効利用の提案、管理代行などが見込まれる。	静岡県三島市
	郊外の仕事は激減するが、その代り中心部での不動産の需要はなくなる事は無いから。	愛知県名古屋市
	中心地の物件も安くなったので、郊外よりも中心部に集まっていってもおかしくない。	大阪府寝屋川市
	オフィスの需要が減り空室が目立っているため、居住用への転換やその他別の用途としての利用が出てくる。	大阪府大阪市
	人口減少が続き、有力な購買層がこれから確実に減少してくる中、既存モデルの仲介事業のみでは少ないパイの奪い合いとなる。そのため、今後増加してくる空き家や空き地の有効利用の促進は喫緊の課題であり、有力なマーケットであると考えている。	広島県広島市

いる。

A1では、「古いビルが多いから再生のチャンスがある」とか、「中心市街地で商業地や駅近の物件の需要はこれからも見込まれる」、「これからは郊外よりも市街地での需要が増すと感じる」などのコメントが見られる。

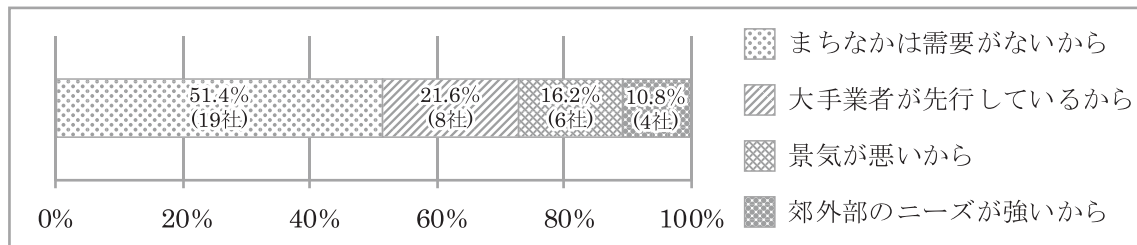
またB1では、「空き家の管理巡回サービスを行いたい」とか、「高齢独居者などのサービス付き賃貸住宅需要が増える」、「中心市街地は空き物件が多くなっており、居住用への転換などが出てくる」などのコメントの他、

「これからは仲介以外のサービスにも目を向けないと収入は増えない」というコメントも多くなっている。

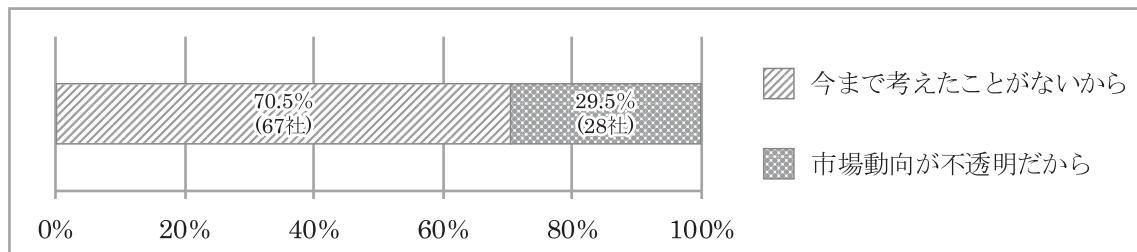
一方、回答数それ自体は少ないが、「(増える) と思わない」という回答者の理由としては下図のような結果となっている。

また、「わからない」とした回答者も4割近くいるのだが、その理由をみると、これまでまちなかをビジネス対象として考えたことがあまりなかった、という回答が多くなっている。これらの回答者がこれからまちなかで

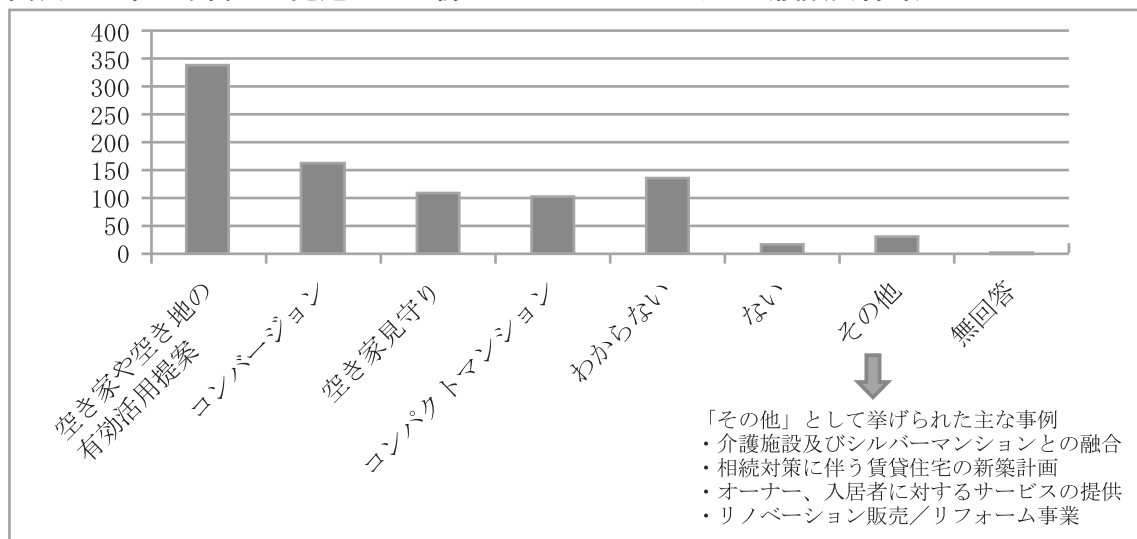
図表4 中心市街地で将来的にビジネスチャンスは増えないという理由（総回答者数37）



図表5 中心市街地で将来的にビジネスチャンスが増えるか不明という理由（総回答者数95）



図表6 中心市街地で見込まれる新しいタイプのビジネス（複数回答可）



のビジネスを真剣に検討し始めると、さらにまちなかへの関心が高まる可能性もある。

では中心市街地で既存不動産ストックを活用するとしたら、実際にはどのようなビジネスがあるか見込まれているだろうか。件数として最も多いのは「空き家や空き地の有効利用提案」というものであり、コンサルタント的に地権者等と一緒に考えていこうという姿勢が現れている。一方で、コンバージョンやコンパクトマンションなど具体の土地利用の姿をイメージできる事業者も多く、まちなかに対する強い意欲の表れとも受け取れる結果となっている。

4. 今後の不動産業の方向性

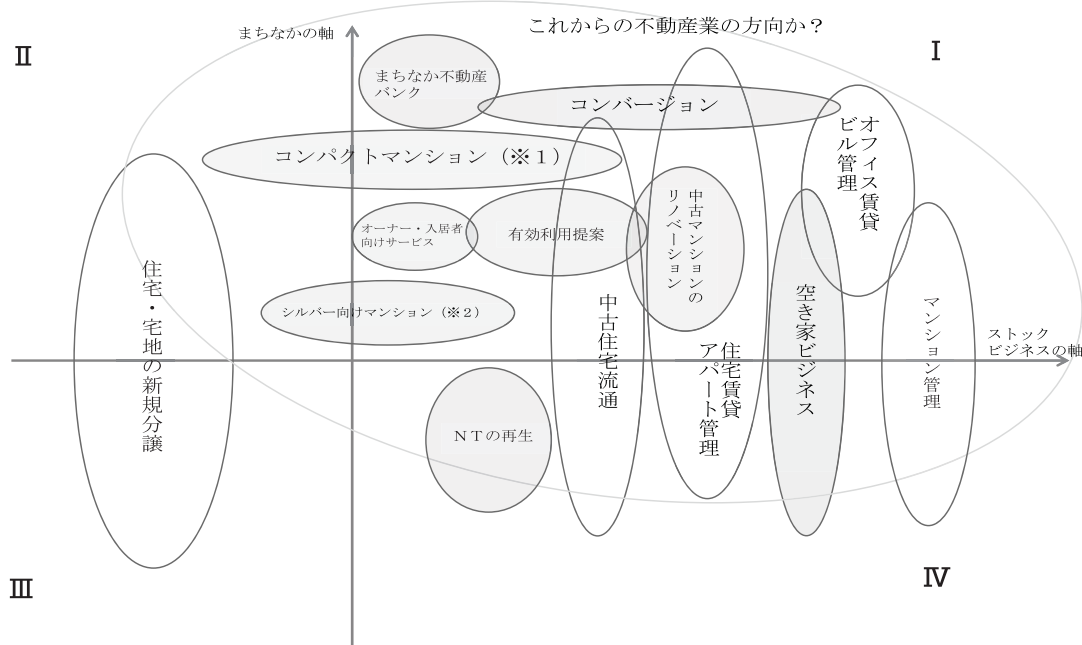
本稿では「ストックビジネス」と「まちなか」をキーワードとして、新たな不動産ビジネスの方向性を論じている。それらの新しい

ビジネスと、従来からの不動産業の典型的な4分野の関係を一覧できるようにするために、「ストックビジネス」という軸と「まちなか」という軸を直交座標にして、不動産業の様々な業態を位置付けてみたのが下図である。

この図で、ストックビジネス軸（横軸）に沿っては、原点から右側はストックビジネスの領域であり、反対に左側はフロービジネスの領域となる。また、まちなか軸（縦軸）については原点から上側がまちなか志向であり、反対に下側は郊外志向ということになる。そうすると、不動産業の典型的な4分野の位置付けは白抜きの部分として描かれることになる。

一方、今回のアンケートで浮かび上がってきたような新たな不動産ビジネスは色つきの部分として描かれている。一見してそれらは図の第Ⅰ象限、つまりストックビジネスであり、かつまちなか志向であることが分かる。

図表7 不動産業の典型的な4分野と新しいまちなかストックビジネス



- (※1) コンパクトマンションについては、新規に建築する場合と、ファミリータイプのマンションに仕切りを入れて分割する工法のあることから、ストックビジネス、フロービジネスの両方に跨る位置に描いている。
 (※2) シルバー向けマンションについてもコンパクトマンションと同様に、新規建築、既存住宅活用の両方がある。さらに、郊外部で供給されている場合もあるが、これからの時代にはニーズに合わせてまちなかでの供給が増えると見込まれるので、X軸の上側に描いてある。

資料：(株)不動産流通研究所調査をもとに執筆者作成(図表1～7)

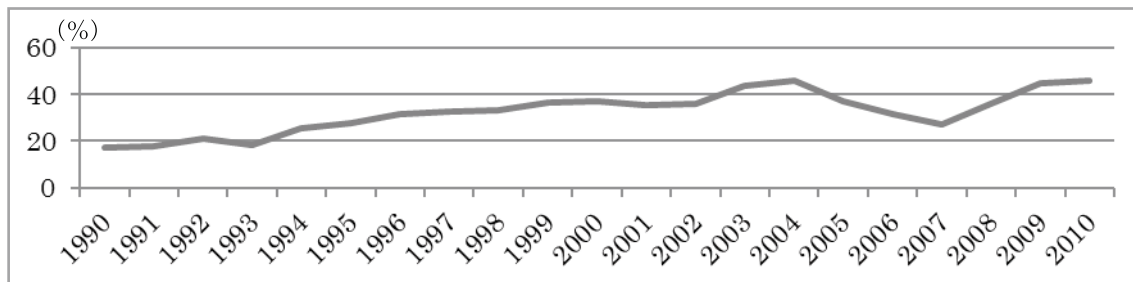
不動産業のストックビジネス拡大と、まちづくりにおけるまちなか回帰とが同じ背景を共有していることから、不動産業の全てではないにせよ、今後はこのように第Ⅰ象限を中心にしたところに、不動産業の一つの柱ができていくことになる可能性がある。

5. まちなかに関する国民のニーズ

平成25年住宅・土地統計調査（平成26年7月公表）によれば全国の空き家数は820万戸、

空き家率は13.5%といずれも過去最高になった。最近はマスコミでも空き家問題が取り上げられることが多いが、相続したものの居住の予定もなく、かといって処分にも踏み切れずに半ば放置したままという所有者は多い。空き家は中心市街地のような立地の優れた所にも多く、所有者と接点を持ちたい不動産業者が将来の売却依頼や有効活用の相談を見込んで、空き家見守りサービスをスタートしている事例は最近増加している。不動産業の中では地場不以上のように地場の不動産会社に

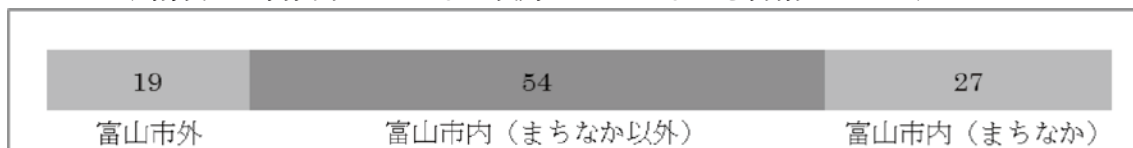
図表8 1都3県におけるマンション供給に占める東京23区エリアマンションの比率



資料：(株)不動産経済研究所

図表9 富山市まちなか転入者の従前居住地

(7割以上が富山市のまちなか以外からまちなかを目指している)



資料：富山市調査に基づく

図表10 住宅の住み替え・改善の目的（二つまで複数回答可）

ー（高齢期における）快適さ、便利さを求める住み替えが多くなっているー

順位	平成15年調査	平成20年調査
1位	住宅を良くするため	快適・便利な住宅にするため
2位	居住環境を良くするため	高齢期にも住みやすい住宅や環境にするため
3位	高齢期にも住みやすい住宅や環境にするため	子供の誕生や成長等に備えるため
4位	子供の誕生や成長等に備えるため	快適・便利な居住環境にするため
5位	さしあたり不満はないが、よい住宅にしたいため	さしあたり不満はないが、良い住宅にしたいため

資料：平成15年調査は「住宅需要実態調査」、平成20年調査は「住生活総合調査」による（いずれも国土交通省住宅局）

とってまちなかは、将来に向けて関心の高いエリアであることがわかった。一方で国民のまちなかニーズに関しては、多くを論ずるまでもなく様々なところで取り上げられているが、簡単にご紹介しておくこととする。

たとえば、一都三県（東京、神奈川、千葉及び埼玉）ではバブル期以降2000年代半ばまでの時期、ほぼコンスタントに8万戸を超えるマンション供給があったが、その中で一貫して東京23区のマンション供給割合が高くなっている。これはバブル崩壊で都心部の地価が下がり、本来利便性に優れる都心部（23区）の立地が住宅購入層に望まれたためと言われている。なお、2000年代後半は用地取得難やリーマンショックの影響で、23区内の供給割合が落ち、供給数自体も減っているが、近年はまた23区供給割合は着実に上昇している。

地方都市でもまちなかへのニーズはしっかりと確認できる。例えば富山市ではコンパクトシティの街づくりの中で、まちなかへの転入増が見られる。転入者の従前居住地を見ると、7割超の人が富山のまちなかを狙っていて、それ以外のエリアから来ていることがわかる。富山の場合は都心の利便性に加えて、降雪時の雪かきなどが不要で、しかも雪で道路渋滞が起きても通勤・通学の心配がないことなども転入を促す理由となっている。

また、国や民間による各種の居留意識調査

から国民の住み替え意向を見ることがもできる。

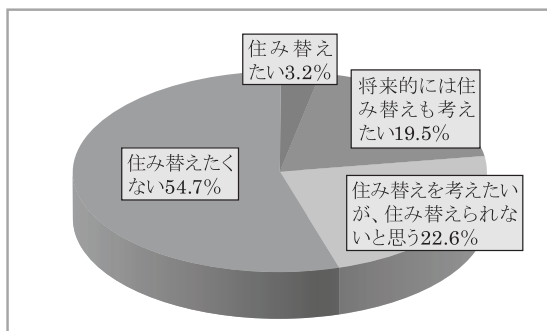
まず国に関しては、国土交通省住宅局が実施している住宅需要実態調査や住生活総合調査では、最近の国民の住み替え意向として、高齢期に住みやすい住宅や住環境を求める声強いことが明らかである。

また、民間の調査においても、シニア層において利便性やコンパクトさを求める声は少なくない。シニア層の人口ボリュームはこれからますます厚くなるので、まちなかで高齢夫婦世帯又は高齢単身世帯にちょうど良い広さのマンション（又は戸建）を求める大きな需要層になる可能性は大きい。

最近の実際の市場における例として、2014年7月に東京西部のターミナル駅直結の分譲タワーマンションで募集が行われたところ、住戸の大半を占めた一期目が即日完売し、しかもその購買層にはこの駅を最寄駅とする周辺郊外部のシニア層も多かったと言われている。今現在自分が住んでいる郊外の戸建から、駅近の利便性の高いマンションに引っ越すニーズは高いということである。同様に、都内のコンパクトマンションでも購買層にはシニア層が多いようである。

一方で現実的には住み替えられないというシニア層もかなり存在する。その理由として最も多いのは、新たに購入資金を工面できないというものである。年金が主たる収入であ

図表11 シニア世代の住み替え志向



資料：図表11、12とも(株)矢野経済研究所「シニアの住まいに関するアンケート調査結果2013」

図表12 住み替えを仮定した場合の住み替え先の条件（上位5つ）

駅・病院・役所・買い物等の場所が近く、利便性が良い場所	61%
耐震性が強いなど防災性に優れた住まい	29.8%
現在の居住地と同じエリア	26%
子供・孫の家の近く	22.4%
掃除・手入れに便利でコンパクトな住まい（広すぎない）	21.7%

れば勿論のこと、年金以外の収入があったとしても、高齢者が住宅ローンを組むことにはかなりの制約がある。したがって、現在所有する資産を売却して買い替えるということが一般的となるであろうが、郊外の戸建住宅などは容易に売却できないケースも多くなっている。これらのシニア層にも購入可能な価格帯を設定できるかが大きなポイントとなる。

6. まちなかストックビジネスを進めていく上での課題と展望

まちなかストックビジネスを巡って、ここでは二つの課題を特に取り上げてみたい。

第一はまちなかのビジョンに関するものである。今回紹介したアンケート結果を子細に見ると、個々の不動産事業者が将来のまちなかに関して抱くイメージは、空き家等が増えるとする見方から、賑わいが戻って活性化されていくというものまで、かなりの隔たりがあることがわかる。まちなかに関する共通のビジョンが描けていないということであり、自治体と連携しながらそのビジョンを共有することが重要ではないか。

ここでいうビジョンには、どの程度のボリュームでどんな人にどこに住んでもらうか、どんな日常生活（経済活動や社会活動を含む）を想定するか、いつ頃それを実現するか、実現するために新しい建物を用意するか、それとも既存の建物を有効活用するか、などが含まれると考えられる。

その際、ビジョンの具体化に当たっては、改正都市再生特別措置法に基づく立地適正化計画も大きなインパクトになるであろう。自治体（市町村）では、昨年8月以降、同計画の策定準備が始まっているところであり、同計画の中では、生活サービスを誘導するエリアと当該エリアに誘導する施設を設定する

「都市機能誘導区域」と、居住を誘導し、人口密度を維持するエリアを設定する「居住誘導区域」を設けることとされている。

これらの区域設定に当たっては、地域にある不動産に関する様々な情報（権利関係、経過年数、価格や家賃、耐震構造等の安全性などから、個々の不動産の履歴に至るまで）を把握する必要があるが、それは行政だけではほとんど不可能に近い。したがって、不動産事業者と自治体の間での緊密な連携が不可欠になるであろう。その点から、前回も述べたプランニングのステージを是非とも充実させていく必要があるが、そのような取組みはまだほとんどないのが現状である。

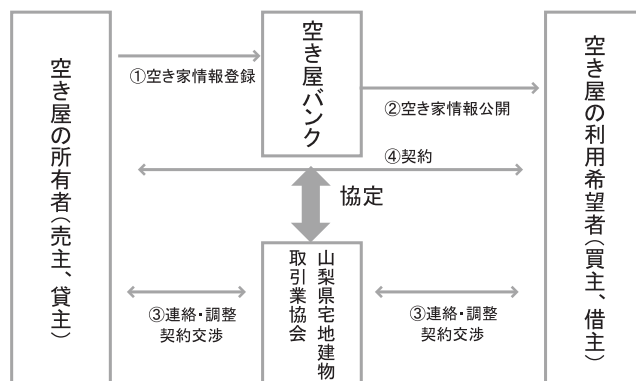
第二はプランニングのステージでどんな主体が責任を持って自治体と連携するのか、ということである。一つ一つのまちなかストックビジネスは個々の不動産事業者に任せれば良いが、上で述べたようなビジョンを自治体と共有し、その実現に向けて個々の不動産事業者との間に介在できる主体として、適切なものは何だろうか。

個々の不動産ビジネスを追求していく上での利害と、ビジョンの実現という公益的な目的とが、齟齬をきたす場合もないとは言えない。利害関係の調整を図りながら、自治体と連携してビジョンの実現を図ることは、言うべくしてかなり難しいテーマであろう。まちづくり会社やエリアマネジメントの仕組みも参考にしつつ、何らかの新しい仕組みや人材も必要になる可能性もある（注4）。

これらの課題に対して、一つのヒントになり得るものが、空き家バンクの運用を巡る自治体と地元不動産業界の連携の中にあるのではないかと筆者は考えている。前回も紹介したように、山梨県では県の宅建協会と地元自治体が空き家バンクに関して協定を締結し、不動産会社の協力を得ながら、空き家バンク

図表13 空き家バンクと連係（山梨県宅協の取組み）

- 山梨県内の15自治体は空き家バンクの運営に当たって山梨県宅地建物取引業協会と協定を結んでいる。
- 宅協の協会員が媒介手数料を徴収して重要事項説明はもとより、必要に応じて子細な地域の決まり事まで丁寧な情報提供を行う。
- ビジネスモデルとして優れた点は、空き家バンクだけでは分からない不動産の専門的事項やその他地域の情報まで、宅協会員が万生活相談に乗るような仕組みが講じられていること。



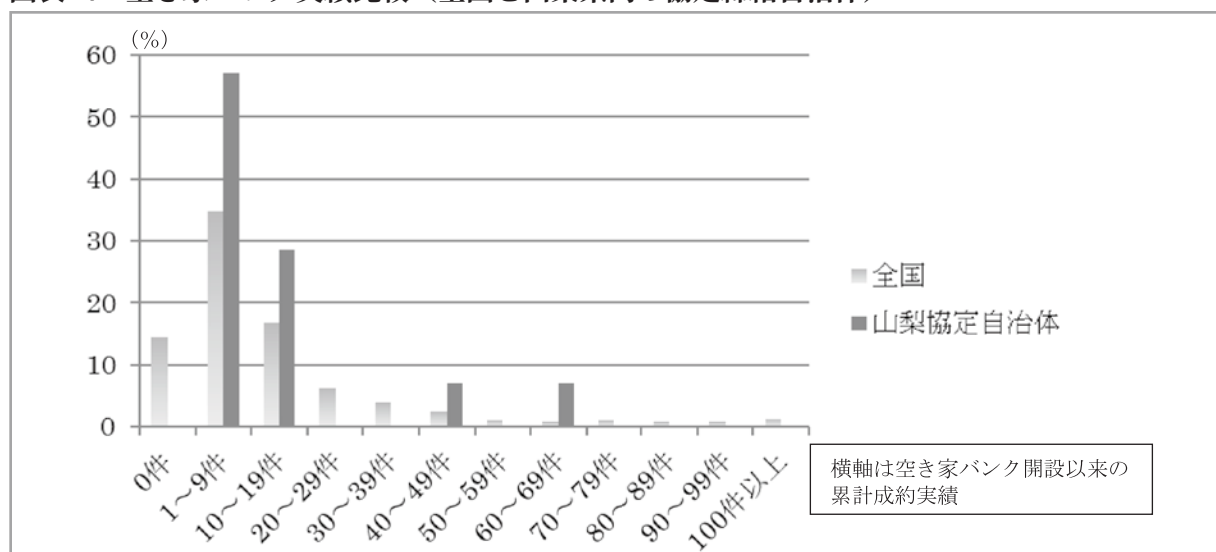
の運営を行っている（下図参照）。

協定締結の効果は大きく二つあって、一つは自治体と不動産会社が信頼関係で結ばれたことであり、二つ目は空き家バンクの実績が上向いたことである。下のグラフは、全国の空き家バンクの成約状況と、山梨県内の協定締結をした自治体における成約状況を比較してみたものである。全国平均では成約0という空き家バンクも15%程度あるが、山梨県の

場合は皆無である。さらに1～9件、10～19件というレベルで見ても、いずれも全国平均をかなり上回っており、中には50件とか70件近い実績を有する自治体もある。

全国には空き家バンクが400程度ある（2013年4月現在）が、昨年、空き家対策のための特別措置法が施行され、これから全国的に空き家等対策計画が作られていく過程で、連携が加速していく可能性は十分にあると思われ

図表14 空き家バンク実績比較（全国と山梨県内の協定締結自治体）



資料；全国のデータは移住・交流推進機構『『空き家バンク』を活用した移住・交流促進自治体調査報告書』（2014年3月）。山梨協定自治体のデータは各協定自治体への電話問合せによる。（いずれも2014年1月現在）

る。連携の内容が空き家オンリーの段階から、空き家を含む多様な不動産ストックに移行するとともに、連携自体もより中身の濃い、緊密なものに進化していくことが期待できるのではないだろうか。

7. まとめ

不動産業のまちなかストックビジネスというのは、端的に言えば「建物や土地を生き返らせることでまちなかを生き返らせる」ことであろう。小は京町屋の再生から大は中心市街地の活性化まで、まちなかにある資源や古くからある街並み景観を大切にしながら、安全で暮らしやすく、活気のある街を取り戻していくことである。だから、まちなかストックビジネスの基本は、取り壊して作り変えるという外科的なアプローチをできるだけ少なくして、まちなかの現状というスタートラインから地域をよりよくするための最大限の知見をつぎ込んで、内側から元気にしていくという内科的なアプローチだとも言える。それはまた、「地域を守り育てる」ということでもある。安全・安心は勿論、街並み景観やまちの魅力度アップに至るまで、地域を如何に良くしていくか。それは地域のことを知り尽くした地場の不動産事業者の得意分野と言って良いだろう。

もう一つ述べておきたいことは、まちなかストックビジネスの中には今回のアンケートで挙げられたような比較的新しい取り組みも含まれ、かつその実施に当たっては、不動産事業者だけでなく建設事業者や介護・福祉関係等広汎な事業者との緊密な連携が不可欠となる。だからこそ、全国の不動産事業者及び関連事業者の間での情報共有が大切となる。国土交通省では2012年度から先進的な不動産流通ビジネスモデルの育成・支援と成功事例

の普及のために、不動産事業者を中心とする関連事業者の連携による新たなビジネスモデルの構築と普及を推奨している。本事業を通じてすでに全国で15（2014年11月現在）の地域連携協議会の取り組みが始まっているが、このような取り組みを活用することも大変に有効なことであろう。

注1：典型的な不動産業には次のような4分野がある。これら4分野の不動産業の生み出す付加価値はGDP統計から推計すると2012年時点で約17.5兆円となるが、その95%が既存不動産ストックの利活用によって得られているということ。具体的には斜字体となっている業種がストックビジネスに該当する。

不動産流通	新築の戸建・マンションの分譲、 既存住宅流通、オフィス等流通、 宅地分譲
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
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

注2：ここでの中心市街地とは、駅、駅前商店街及び県庁・市役所等の業務、商業、行政機能が充実している地域+その周辺にある住宅地であり、元々からある旧市街地というイメージに近い。

注3：調査時点は2014年12月。また調査対象は、北海道、宮城県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、静岡県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム全国不動産情報ネットワーク加盟店のうち、同一都道府県内で5年を超えて不動産仲介業に携わっている店舗の主に経営者層。国土交通大臣免許の不動産会社は調査対象外であり、いわゆる地場の不動産事業者が対象となっている。有効回答数647。

なお、調査の詳細については次のサイトで参照することができる。

(<http://www.re-port.net/news/php?ReportNumber=41403&batop0305>)

注4：次の文献は、今述べていることと近似した問題意識を持ちながら、一定の方向性を示そうとしていて参考になると思われる。「活力あるまちづくりのためのLCD (Low Cost Development) の必要性 (http://www.minto.or.jp/print/urbanstudy/pdf/research_03.pdf)」

注5：まちなかストックビジネスに関連して次の資料集があるので、ご関心のある方はご覧いただきたい。

「不動産業のまちなかストックビジネス ーストックビジネス、都市のダウンサイジングに向けた不動産業の取組み」

<http://www.retio.or.jp/research/research01.html>

【参考文献等】

- 1) 「都市部で急増 売れない実家」(週聞東洋経済2014・12・20)
- 2) 「シニアの住まいに関するアンケート調査結果2013」(株式会社矢野経済研究所2013・9)
- 3) 「60～74歳の夫婦2人暮らし世帯の男女700名に聞いた『老後の居住デザイン』」(第一生命保険株式会社2012・5)
- 4) 「コンパクトシティ実現のための都市計画制度」(都市計画法制研究会2014・11)
- 5) 「活力あるまちづくりのためのLCD (Low Cost Development) の必要性」(一般財団法人民間都市開発推進機構 都市研究センター研究理事 吉田英一)
- 6) 「空き家バンク」を活用した移住・交流促進調査研究報告書(財団法人地域活性化センター2010・3)
- 7) 「空き家バンク」を活用した移住・交流促進事業自治体調査報告書(一般社団法人移住・交流推進機構2014・3)
- 8) 「ストックビジネスとしての期待高まる不動産業(井上雅夫)」(RETIONo.96)