

Discussion Paper Series

RIEB

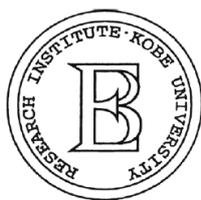
Kobe University

DP2015-J05

我が国の住宅金融の高度化に向けた
不動産・建設業企業の
意識調査の結果について

家森 信善
高久 賢也

2015年4月20日



神戸大学 経済経営研究所

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1

2015年4月

我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の

意識調査の結果について

神戸大学経済経営研究所教授 家森信善
愛知淑徳大学ビジネス学部講師 高久賢也

<要旨>

筆者らは2014年9月に「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」を実施した。この調査では、我が国の不動産・建設業界の中小企業 647社に対して調査票を送り、211社から回答を得ることができた。本稿はその回答結果の概要を報告することが目的である。

興味深い回答結果としては、技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねたところ、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業がほぼ半分(49.3%)であり、向上の取り組みが広く行われていた。しかし、「特に取り組んでいることはない」という企業も27.0%あり、従業員5人以下の企業では45.5%にも達しており、経営力向上のための取り組みが行えていない企業も相当数に達することも事実である。また、「金融機関に助言・支援を要請」も21.8%あり、金融機関の役割が重要なこともわかる。

回答企業に対するメインバンクからの(不動産・建設事業に有益な)情報提供の頻度について尋ねたところ、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度であった。メインバンクから提供される(不動産・建設事業に関連する)情報の有用性の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が4割強であり、「以前よりも有用なものになった」はわずか13.7%にとどまっている。メインバンクから提供される経営全般(不動産に限らない)に対する情報や助言の変化についても「変化がない」と回答した企業の比率が4割強で最も大

#本研究を行うために、家森は、科学研究費・挑戦的萌芽研究「わが国の地域社会が直面する課題を解決するツールとしての不動産金融の萌芽的展開」(24653075)および基盤研究(A)「市場のグローバル化と地域の政策対応に関する理論・実証研究」(25245042)の支給を受けている。また、アンケート調査票を作成する上で、国土交通省住宅局の皆さん、川津昌作氏(川津商事株式会社)からコメントをいただいた。記して感謝したい。もちろん、調査票の作成は、筆者の責任である。

大きく、「以前よりも有用なものになった」は2割弱にとどまっている。金融機関によるコンサルティング機能の強化が要請されているが、中小企業のレベルではまだ実感できていない企業が多いようである。

中古住宅に対する融資姿勢や資産評価に関して金融機関ごとの差異について尋ねた回答結果からは、中古住宅への融資姿勢については金融機関の間で相当のばらつきがあるようである。中古住宅の流通市場の発達に対する障害について尋ねたところ、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が約4割に達し、最も大きかった。中古住宅市場における金融機関の融資姿勢が大きな障害であるとの意識が強いことが明確になった。とくに、この意見は、規模の小さな企業ほど顕著であった。

平成26年度税制改正で認められた買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置に対して尋ねたところ、「知らなかった」が半数近くに達した。買取再販ビジネスへの新たな参入を促すために、業者に施策の内容をしっかりと伝えていく必要があるが、この政策に限らずより一般的に言えば、政策的な支援策を（それを担うべき）業者にきちんと伝達し、活用されるように広報の仕組みの強化が求められている。

中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねたところ、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きく（44.5%）、一般消費者に対する啓蒙活動の必要性が伺える。最後に、瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねたところ、「義務化賛成」、「義務化反対」、「わからない」がほぼ3分の1ずつを占めており、業界の中でも意見が割れている様子がうかがえた。

I. はじめに

国土交通省住宅局の「住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討委員会」（座長 村本 孜 成城大学社会イノベーション学部教授）が2015年3月に『報告書』を公表した。

我が国では、2000年4月に施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律（住宅品質確保法）に基づき、新築住宅の売主または請負人に対し10年間の瑕疵担保責任を負うことが義務づけられた。しかし、いわゆる構造計算書偽装問題で、瑕疵担保責任が十分に履行されず、買い手が実質的に保護されない状況が発生したために、2007年5月に「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（「住宅瑕疵担保履行法」）が制定され、新築住宅の売主等に瑕疵担保責任を履行するための資力確保措置を義務付けることになった（住宅瑕疵担保履行法は、2009年10月に全面施行）。

この結果、新築住宅については住宅瑕疵担保保険（もしくは、その代替措置としての供託制度）が完全にカバーするようになっている。しかし、近年、市場の育成が進められている既存住宅に関しては¹、「中古住宅流通量やリフォーム工事契約数に対して保険への加

¹ 「住生活基本計画」（2011年3月閣議決定）において、これまでの「作っては壊す」社

入率は低く、制度のより一層の周知と普及が課題となっている」（『報告書』）のが現状である。そこで、『報告書』は、「既存住宅売買瑕疵保険への加入が消費者の意向も踏まえて行われている実態を踏まえ、消費者に直接対応する宅建業者や不動産鑑定士等と連携し、中古住宅流通の円滑化・適正化に関する取り組みにあわせた本保険のより一層の普及促進策を検討すべきである。」と指摘した。

著者である家森は、この検討委員会に参加し、委員会における議論のために、消費者サイドおよび事業者サイドの意見を調査する必要性を感じた。そこで、2014年9月に、消費者向けのアンケート調査と事業者向けのアンケート調査を実施した。消費者向けの調査については、すでに家森・上山(2014)として公刊している²。本稿は、事業者向けのアンケート調査「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」の結果を報告することを目的にしている。

実際にアンケート調査を実施するに当たっては、住宅瑕疵担保保険制度の普及促進に関する調査だけではなく、中古住宅市場に対する金融機関の取り組みを事業者サイドから分析すること、および、中小企業金融のケーススタディとして不動産・建設業に対する金融機関の融資姿勢を分析するといった複数の目的を持った調査票を作成することにした。不動産・建設業は金融機関の融資先として大きなウェイトを占めており、金融機関経営の立場からも重要であり、金融機関経営にも示唆の多い結果を得ることができた³。

本稿では、回答結果を報告することを主目的にして、今後、それぞれの目的に応じて掘り下げた分析を行っていくことにしたい。

II. アンケート調査の実施概要

調査に際しては、帝国データバンク社の web モニター調査を利用することにした。

まず、対象業者は、①全国（すなわち、特定地域を限定しない）、②中小企業基本法の区分による中小企業、③建設業および不動産業に属する企業のうち、業種として、一般土木建築工事業、建築工事業（木造建築工事業を除く）、木造建築業、不動産賃貸業、建物売買・土地売買業、不動産代理業・仲介業、貸家業、貸間業、に限ることにした。その結果、該当する帝国データバンクのモニター登録企業は 647 社であった（表 1 参照）。

会から「いいものを作って、きちんと手入れして、長く大切に使う」社会への移行を目指すこととなった。これを受けて、「中古住宅・リフォームトータルプラン」（2012年3月）や「日本再興戦略 改訂 2014」（2014年6月閣議決定）において、2020年までに中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増させることが目標とされている。

² この家森・上山(2014)は、「住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討委員会・報告書」においても言及されている。

³ たとえば、2014年3月期末の信用金庫の業種別貸出金の比率を見ると、不動産・建設業が 28.1%であるのに対して、製造業は 9.9%にとどまっている。

この 647 社に対して、2014 年 9 月 5 日にあらかじめ登録してあるメールアドレスに対して調査依頼を送った。その後、9 月 16 日までに回答があったのが、211 社であり、回答率は 32.6%であった。本稿では、この 211 社の回答を主として企業規模で整理しながら、報告していく。

調査票は、末尾に示したように、(ア)回答企業の経営状況、(イ)回答企業の住宅ビジネス、(ウ)回答企業の銀行関係（メインバンク関係等）、(エ)中古住宅市場、(オ)住宅瑕疵担保保険、をめぐって質問を行っている⁴。

表 1 調査対象業種と企業数

建設業	一般土木建築工事業(177)	一般土木建築工事業	177
	建築工事業(木造建築工事業を除く) (148)	建築工事業(木造建築工事業を除く)	148
	木造建築工事業(82)	木造建築工事業	82
不動産業	不動産賃貸業 (80)	貸事務所業	68
		土地賃貸業	8
		その他の不動産賃貸業	4
	建物売買・土地売買業 (88)	建物売買業	56
		土地売買業	32
	不動産代理業・仲介業(56)	不動産代理業・仲介業	56
	貸家業、貸間業 (16)	貸家業	16
貸間業		0	

⁴ 調査票の作成に当たっては、これまでに実施されたアンケート調査を参考にした。たとえば、アットホーム株式会社「中小不動産業経営の現状と今後の事業展開」(2010年) <http://www.kindaiika.jp/wp-content/uploads/2010/11/chusho-anke.pdf>、新宿区「不動産業アンケート調査」(実施時期不明) <https://www.city.shinjuku.lg.jp/content/000045666.pdf> 新潟県「中古住宅及び民間賃貸住宅市場に関するアンケート調査」(実施時期不明) http://www.pref.niigata.lg.jp/HTML_Article/364/148/siryoushu3_0.pdf、などである。

Ⅲ. アンケート調査の回答結果

(1) 回答企業の経営状況

問1と問2では、回答企業の経営状況について質問を行っている。

問1. 直近の決算期、およびその前の決算期における御社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つお選びください。

- | | | |
|-----------|--------------|--------------|
| 1. 2期連続黒字 | 2. 赤字から黒字に転換 | 3. 黒字から赤字に転換 |
| 4. 2期連続赤字 | 5. わからない | |

表2は、回答企業の直近の決算期における当期純利益の状況について尋ねた問1の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「2期連続黒字」と回答した企業が最も多く、全体の約7割(71.6%)を占めている。次いで回答数が多かったのは「赤字から黒字に転換」であり(15.2%)、「2期連続黒字」の回答数と合わせると約9割(86.8%)に達する。従って、回答企業全体で見ると、直近の経営状況が良い企業が多いということがわかる。

一方、従業員規模別では、どの従業員規模で見ても、全体とほぼ同様の傾向が見られるが、「2期連続黒字」と「赤字から黒字に転換」と回答した企業の比率の合計は、従業員数「5人以下」の企業では81.9%、「6-10人」の企業では76.0%、「11-20人」の企業では88.9%、「20-50人」の企業では92.5%、「51-100人」の企業では89.3%、「100人超」の企業では89.5%であり、従業員規模の大きな企業のほうが、比較的、直近の経営状況が良い企業が多いということがわかる。

表2 回答企業の当期純利益

		合計	2期連続黒字	赤字から黒字に転換	黒字から赤字に転換	2期連続赤字	わからない
全体		211 100.0	151 71.6	32 15.2	14 6.6	11 5.2	3 1.4
従業員数	5人以下	44 100.0	27 61.4	9 20.5	4 9.1	2 4.5	2 4.5
	6-10人	25 100.0	15 60.0	4 16.0	1 4.0	4 16.0	1 4.0
	11-20人	36 100.0	27 75.0	5 13.9	3 8.3	1 2.8	0 0.0
	20-50人	40 100.0	31 77.5	6 15.0	3 7.5	0 0.0	0 0.0
	51-100人	28 100.0	20 71.4	5 17.9	1 3.6	2 7.1	0 0.0
	100人超	38 100.0	31 81.6	3 7.9	2 5.3	2 5.3	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問2. 直近の決算期における御社の総資産に対する借入の比率（借入依存度）について、以下から該当するものを一つお選びください。

- | | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1. 0%（無借金） | 2. 0%超～20%以下 | 3. 20%超～40%以下 |
| 4. 40%超～60%以下 | 5. 60%超～80%以下 | 6. 80%超 |
| 7. わからない | | |

表3は、回答企業の直近の決算期における総資産に対する借入の比率（借入依存度）について尋ねた問2の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、最も回答比率が大きかったのは「0%超～20%以下」（25.1%）であり、次いで、「20%超～40%以下」（23.7%）、「0%（無借金）」（18.5%）、「40%超～60%以下」（11.8%）、「80%超」（7.1%）、「60%超～80%以下」（5.7%）の順に大きくなっている。「0%（無借金）」、「0%超～20%以下」、「20%超～40%以下」と回答した企業は全体の約7割（67.3%）であり、全体で見ると、借入依存度が低い企業が比較的多い傾向がうかがえる。

従業員規模別では、「0%（無借金）」、「0%超～20%以下」、「20%超～40%以下」と回答した企業の比率の合計は、従業員数「5人以下」の企業では47.8%、「6-10人」の企業では64.0%、「11-20人」の企業では61.1%、「20-50人」の企業では77.5%、「51-100人」の企業では82.1%、「100人超」の企業では76.3%であり、従業員規模の小さい企業のほうが、比率が比較的小さくなっている（借入依存度が大きい企業がより多くなっている）のがわかる。特に、従業員数「5人以下」の企業では、最も回答比率が大きいのは「80%超」（22.7%）である。

表 3 回答企業の総資産に対する借入の比率（借入依存度）

		合計	0%（無借金）	0%超～20%以下	20%超～40%以下	40%超～60%以下	60%超～80%以下	80%超	わからない
全体		211 100.0	39 18.5	53 25.1	50 23.7	25 11.8	12 5.7	15 7.1	17 8.1
従業員数	5人以下	44 100.0	5 11.4	7 15.9	9 20.5	4 9.1	3 6.8	10 22.7	6 13.6
	6-10人	25 100.0	5 20.0	2 8.0	9 36.0	3 12.0	2 8.0	1 4.0	3 12.0
	11-20人	36 100.0	4 11.1	7 19.4	11 30.6	5 13.9	4 11.1	4 11.1	1 2.8
	20-50人	40 100.0	5 12.5	12 30.0	14 35.0	6 15.0	1 2.5	0 0.0	2 5.0
	51-100人	28 100.0	9 32.1	13 46.4	1 3.6	2 7.1	2 7.1	0 0.0	1 3.6
	100人超	38 100.0	11 28.9	12 31.6	6 15.8	5 13.2	0 0.0	0 0.0	4 10.5

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(2) 回答企業の住宅ビジネスについて

問3から問22では、回答企業の住宅ビジネスの状況について質問を行っている。

問3. 現在、御社は次のようなビジネスを行われていますか。以下から該当するものを全てお選びください。

1. 新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）
2. 新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）
3. 中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）
4. 中古マンション個室の買取・再販売（売買仲介は除きます）
5. 中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）
6. 土地の分譲（売買仲介は除きます）
7. 新築戸建・マンション個室の売買仲介
8. 中古戸建・マンション個室の売買仲介
9. 土地の売買仲介

表4は、回答企業がどのような住宅ビジネスを行っているのかということについて尋ねた問3の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「土地の売買仲介」（37.4%）であり、次いで「新

築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（27.0%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（22.3%）、
「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（20.4%）の順に比率が大きくなっている。買取
再販もある程度の数の企業で実施されているようである。

従業員規模別では、「5人以下」の企業では、「土地の売買仲介」（36.8%）、「中古戸
建ての買取・再販売（売買仲介を除く）」（27.3%）、「中古マンション個室の買取・再販
売（売買仲介を除く）」（27.3%）、「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（27.3%）
と回答している企業の比率が比較的大きい。「6-10人」の企業では、「土地の売買仲介」
（56.0%）、「中古戸建・マンション個室の売買仲介」（36.0%）と回答した企業の比率が
比較的大きい。「11-20人」の企業では、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（33.3%）、
「土地の売買仲介」（33.3%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（25.0%）と回答した
企業の比率が比較的大きい。「20-50人」の企業では、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除
く）」（35.0%）、「土地の売買仲介」（35.0%）、「土地の分譲（売買仲介を除く）」（30.0%）
と回答した企業の比率が比較的大きい。また、「51-100人」および「100人超」の企業で
は、「新築戸建ての分譲（売買仲介を除く）」（「51-100人」（28.6%）、「100人超」（28.9%））、
「土地の売買仲介」（「51-100人」（25.0%）、「100人超」（39.5%））と回答した企業
の比率が比較的大きくなっている。

表 4 回答企業が行っている住宅ビジネス

		合計	新築戸建ての分譲 （売買仲介を除く）	新築マンションの 分譲（売買仲介を除く）	中古戸建ての買 取・再販売（売買 仲介を除く）	中古マンション個 室の買取・再販 売（売買仲介を除く）	中古マンション 棟の買取・再販 売（売買仲介を除く）	土地の分譲（買 売仲介を除く）	新築戸建・マンシ ョン個室の売買 仲介	中古戸建・マンシ ョン個室の買 売仲介	土地の 売買仲介
全体	211	57 27.0	15 7.1	27 12.8	27 12.8	19 9.0	47 22.3	27 12.8	43 20.4	79 37.4	
従業員数	5人以下	44	7 15.9	1 2.3	12 27.3	12 27.3	9 20.5	9 20.5	8 18.2	12 27.3	17 38.6
	6-10人	25	5 20.0	0 0.0	2 8.0	2 8.0	2 8.0	5 20.0	5 20.0	9 36.0	14 56.0
	11-20人	36	12 33.3	4 11.1	6 16.7	6 16.7	4 11.1	9 25.0	7 19.4	7 19.4	12 33.3
	20-50人	40	14 35.0	5 12.5	4 10.0	4 10.0	2 5.0	12 30.0	3 7.5	8 20.0	14 35.0
	51-100人	28	8 28.6	2 7.1	2 7.1	2 7.1	1 3.6	4 14.3	2 7.1	2 7.1	7 25.0
	100人超	38	11 28.9	3 7.9	1 2.6	1 2.6	1 2.6	8 21.1	2 5.3	5 13.2	15 39.5

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問4. (上記問3. で「新築戸建ての分譲(売買仲介は除きます)」「新築マンションの分譲(売買仲介は除きます)」のいずれかを選択した方にお尋ねします。) 最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸 2. 11～50戸 3. 51～100戸
4. 101戸以上 5. 該当しない

表5は、回答企業の最近1年間の新築分譲(戸建て、マンション)の販売件数について尋ねた問4の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1～10戸」(34.8%)の比率が最も大きく、次いで「11～50戸」(28.8%)、「101戸以上」(21.2%)の順に大きくなっており、販売件数が少ない企業が比較的多いということがわかる。

従業員規模別では、「1～10戸」と「11～50戸」の回答比率の合計はそれぞれ、従業員数「5人以下」の企業では100.0%、「6-10人」の企業では100.0%、「11-20人」の企業では66.6%、「20-50人」の企業では50.0%、「51-100人」の企業では55.5%、「100人超」の企業では46.2%である。一方、「101戸以上」の回答比率は、従業員数「5人以下」の企業では0.0%、「6-10人」の企業では0.0%、「11-20人」の企業では13.3%、「20-50人」の企業では25.0%、「51-100人」の企業では33.3%、「100人超」の企業では38.5%である。従って、従業員規模別で見ると、規模の大きい企業ほど販売件数が多い傾向がうかがえる。

表5 最近1年間の新築分譲(戸建て、マンション)の販売件数

		合計	1～10戸	11～50戸	51～100戸	101戸以上	該当しない
全体		66 100.0	23 34.8	19 28.8	5 7.6	14 21.2	3 4.5
従業員数	5人以下	8 100.0	6 75.0	2 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	6-10人	5 100.0	1 20.0	4 80.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	11-20人	15 100.0	5 33.3	5 33.3	1 6.7	2 13.3	1 6.7
	20-50人	16 100.0	4 25.0	4 25.0	2 12.5	4 25.0	1 6.3
	51-100人	9 100.0	3 33.3	2 22.2	1 11.1	3 33.3	0 0.0
	100人超	13 100.0	4 30.8	2 15.4	1 7.7	5 38.5	1 7.7

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問5. (上記問3. で「中古戸建ての買取・再販売(売買仲介は除きます)」「中古マンションの買取・再販売(売買仲介は除きます)」「中古マンション一棟の買取・再販売(売買仲介は除きます)」のいずれかを選択した方にお尋ねします。) 最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

- | | | |
|-----------|-----------|------------|
| 1. 1～10戸 | 2. 11～50戸 | 3. 51～100戸 |
| 4. 101戸以上 | 5. 該当しない | |

表6は、回答企業の最近1年間の中古物件(戸建て、マンション、マンション一棟)の買取再販の取り扱い件数について尋ねた問5の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1～10戸」(62.5%)がその他の回答比率と比べて最も大きくなっており、次いで「11～50戸」(12.5%)、「該当しない」(12.5%)の順である。従って、全体で見ると、販売件数が少ない企業が比較的多いということがわかる。

また、新築分譲の場合とは異なり、従業員規模別で見た場合の大きな差異は見られない。

表6 最近1年間の中古物件(戸建て、マンション、マンション一棟)の販売件数

		合計	1～10戸	11～50戸	51～100戸	101戸以上	該当しない
全体		40 100.0	25 62.5	5 12.5	1 2.5	2 5.0	5 12.5
従業員数	5人以下	19 100.0	12 63.2	2 10.5	0 0.0	1 5.3	3 15.8
	6-10人	3 100.0	3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	11-20人	8 100.0	4 50.0	2 25.0	0 0.0	1 12.5	1 12.5
	20-50人	6 100.0	4 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7
	51-100人	2 100.0	0 0.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0
	100人超	2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問6. 御社の営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要についてどのように見込まれていますか。以下から当てはまるものを一つお選びください。

- | | | |
|---------|---------|----------|
| 1. 拡大 | 2. やや拡大 | 3. 横ばい |
| 4. やや縮小 | 5. 縮小 | 6. わからない |

表7は、回答企業が営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要の見込みについて尋ねた問6の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。まず全体で見ると、「横ばい」(28.0%)の回答比率が最も大きく、次いで「やや縮小」(22.7%)、「縮小」(18.0%)、「わからない」(17.1%)、「やや拡大」(11.4%)、「拡大」(2.8%)の順に大きくなっている。「拡大」と「やや拡大」の回答比率の合計(以下、拡大傾向)が14.2%であるのに対して、「縮小」と「やや縮小」の回答比率の合計(以下、縮小傾向)は40.7%であり、全体として、今後5年間の住宅需要が縮小するであろうと考えている企業が比較的多いことがわかる。

従業員規模別で見ると、規模による明確な傾向はそれほど見られない。

表7 回答企業が営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要の見込み

		合計	拡大	やや拡大	横ばい	やや縮小	縮小	わからない
全体		211 100.0	6 2.8	24 11.4	59 28.0	48 22.7	38 18.0	36 17.1
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	9 20.5	9 20.5	8 18.2	11 25.0	7 15.9
	6-10人	25 100.0	2 8.0	1 4.0	7 28.0	4 16.0	5 20.0	6 24.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	3 8.3	9 25.0	9 25.0	9 25.0	5 13.9
	20-50人	40 100.0	1 2.5	4 10.0	14 35.0	8 20.0	8 20.0	5 12.5
	51-100人	28 100.0	1 3.6	1 3.6	9 32.1	10 35.7	0 0.0	7 25.0
	100人超	38 100.0	1 2.6	6 15.8	11 28.9	9 23.7	5 13.2	6 15.8

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問7. 御社では、次のような商品を取り扱われていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅
2. 住宅性能表示での耐震等級3の住宅
3. 住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅
4. 太陽光発電システム付きの住宅
5. オール電化住宅

表8は、回答企業が取り扱っている住宅商品について尋ねた問7の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。この質問は、回答企業の技術力を知るために行っている。

全体で見ると、「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が最も大きく(38.4%)、次いで、「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」(36.0%)、「太陽光発電システム付きの住宅」(29.4%)、「住宅性能表示での耐震等級3の住宅」(28.0%)、「住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅」(23.7%)の順に大きくなっている。全体で約2割から4割の企業がそうした商品を扱っているということがわかる。

従業員規模別で見ると、「6-10人」の企業では、「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」、「住宅性能表示での耐震等級3の住宅」、「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が約5割(48.0%)であり、比較的大きい値を示している。また、「11-20人」の企業では「長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率が、「20-50人」の企業では「オール電化住宅」を取り扱っていると回答した企業の比率がそれぞれ約5割(50.0%、52.5%)である。

表 8 回答企業が取り扱っている住宅商品

		合計	この長 適技期 合術優 宅す的良 住審住 査宅	で住 3の宅 の耐性 住震能 宅等表 級示	ギで住 4 の宅 の対省性 住策エ能 宅等ネ表 級ル示	ス太 テ陽 住ム光 宅付発 き電 のシ	オ ール 宅電 化住
全体		211	76 36.0	59 28.0	50 23.7	62 29.4	81 38.4
従業員数	5人以下	44	8 18.2	9 20.5	7 15.9	8 18.2	15 34.1
	6-10人	25	12 48.0	12 48.0	8 32.0	8 32.0	12 48.0
	11-20人	36	18 50.0	14 38.9	9 25.0	12 33.3	14 38.9
	20-50人	40	15 37.5	12 30.0	12 30.0	15 37.5	21 52.5
	51-100人	28	9 32.1	5 17.9	6 21.4	6 21.4	6 21.4
	100人超	38	14 36.8	7 18.4	8 21.1	13 34.2	13 34.2

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 8. 御社の技術力や経営力を向上させるために、次のような取り組みをされていますか。
下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加
2. 金融機関に助言・支援を要請
3. 顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請
4. 大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施
5. 上記の1～4以外の取り組み
6. 特に取り組んでいることはない

表 9 は、回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねた問 8 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業の比率が最も大きく (49.3%)、全体の約半数の企業がこうした取り組みを行っているということがわかる。次いで、「特に取り組んでいることはない」(27.0%)、「金融機関に助言・支援を要請」(21.8%)、「上記以外の取り組み」(20.4%)、「顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請」(16.6%)、

「大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施」(5.2%)の順に比率が大きくなっている。比率で見ると、大学・研究機関との連携を行っている企業は少ないと言える。

従業員規模別で見ると、「5人以下」の企業では、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業の比率が(他の従業員規模の企業と比べて)比較的小さい(34.1%)一方で、「特に取り組んでいることはない」と回答した企業の比率が(他の従業員規模の企業と比べて)比較的大きくなっている(45.5%)。

表 9 回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組み

	合計	公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加	金融機関に助言・支援を要請	顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請	大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施	上記以外の取り組み	特に取り組んでいることはない
全体	211	104 49.3	46 21.8	35 16.6	11 5.2	43 20.4	57 27.0
従業員数	5人以下	44 34.1	8 18.2	6 13.6	2 4.5	10 22.7	20 45.5
	6-10人	25 52.0	10 40.0	4 16.0	0 0.0	5 20.0	7 28.0
	11-20人	36 61.1	8 22.2	7 19.4	3 8.3	8 22.2	7 19.4
	20-50人	40 60.0	8 20.0	6 15.0	1 2.5	5 12.5	10 25.0
	51-100人	28 42.9	6 21.4	3 10.7	1 3.6	7 25.0	6 21.4
	100人超	38 47.4	6 15.8	9 23.7	4 10.5	8 21.1	7 18.4

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

(3) 回答企業の銀行関係について

問9から問22では、回答企業の銀行関係について質問を行っている。

問9. 御社が現在、借入をしている金融機関数はいくつですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1
2. 2
3. 3～5
4. 6以上
5. 0（金融機関からの借入はない）（問12に進んでください）

表10は、回答企業の借入金融機関数について尋ねた問9の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「3～5」と回答した企業の比率が最も大きく約4割（39.8%）を占めている。次いで、「2」（18.5%）、「0（金融機関からの借入はない）」（16.6%）、「6以上」（13.3%）、「1」（10.9%）の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「11-20人」の企業においては、「3～5」と回答した企業の比率が約6割（63.9%）を占めており、他の従業員規模の企業と比べて比率が大きくなっている。

表10 回答企業の借入金融機関数

		合計	1	2	3～5	6以上	0（金融機関からの借入はない）
全体		211 100.0	23 10.9	39 18.5	84 39.8	28 13.3	35 16.6
従業員数	5人以下	44 100.0	8 18.2	10 22.7	16 36.4	3 6.8	6 13.6
	6-10人	25 100.0	3 12.0	7 28.0	10 40.0	1 4.0	4 16.0
	11-20人	36 100.0	2 5.6	3 8.3	23 63.9	4 11.1	4 11.1
	20-50人	40 100.0	2 5.0	13 32.5	15 37.5	6 15.0	4 10.0
	51-100人	28 100.0	4 14.3	4 14.3	11 39.3	2 7.1	7 25.0
	100人超	38 100.0	4 10.5	2 5.3	9 23.7	12 31.6	10 26.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問10. 上記問9. でお答えいただいた御社の借入金融機関数は、過去5年間（2009年以降）でどのように変化していますか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 増えている
2. 横ばい
3. 減っている
4. わからない

表11は、過去5年間の回答企業の借入金融機関数の増減について尋ねた問10の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「横ばい」と回答した企業の比率が最も大きく、全体の約5割（51.7%）を占めており、次いで、「減っている」（26.1%）、「増えている」（18.2%）、「わからない」（4.0%）の順に大きくなっている。「減っている」と回答した企業の比率のほうが、「増えている」と回答した企業の比率よりも若干大きくなっていることがわかる。

一方、従業員規模で見ても、全体と大きな差は見られないが、「6-10人」の企業では、「減っている」と回答した企業の比率（33.3%）が「増えている」と回答した企業の比率（4.8%）を大きく上回っている。

表11 過去5年間の回答企業の借入金融機関数の増減

		合計	増えている	横ばい	減っている	わからない
全体		176 100.0	32 18.2	91 51.7	46 26.1	7 4.0
従業員数	5人以下	38 100.0	6 15.8	23 60.5	8 21.1	1 2.6
	6-10人	21 100.0	1 4.8	12 57.1	7 33.3	1 4.8
	11-20人	32 100.0	9 28.1	12 37.5	10 31.3	1 3.1
	20-50人	36 100.0	9 25.0	15 41.7	11 30.6	1 2.8
	51-100人	21 100.0	3 14.3	11 52.4	5 23.8	2 9.5
	100人超	28 100.0	4 14.3	18 64.3	5 17.9	1 3.6

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 1 1. 金融機関からの借入金について、不動産担保によってカバーされている割合はどの程度ですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 0%
2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%
7. わからない

表 12 は、回答企業の金融機関借入金のうち不動産担保によってカバーされている割合について尋ねた問 11 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「0%超 25%未満」(19.3%)であり、次いで、「0%」(17.6%)、「50%以上 75%未満」(17.0%)、「75%以上 100%未満」(14.2%)、「25%以上 50%未満」(11.4%)、「わからない」(11.4%)、「100%」(9.1%)の順に大きい。

ここで、平均的な不動産担保率を計算してみるために、「0%」と回答した企業にゼロ、「0%超 25%未満」と回答した企業に 12.5%、「50%以上 75%未満」と回答した企業に 62.5%、というように代表値を割り当ててみた。「わからない」という企業をサンプルから落として平均値を計算すると、38.8%となった。一方で、日本銀行の公表している「貸出金の担保内訳」(国内銀行)によると、2014 年 3 月期では、「不動産・財団抵当」が 15.8%、「有価証券担保」が 0.6%、「その他担保」が 2.4%、「保証/無担保」が 35.8%、「信用/無担保」が 45.4%であった。本調査の対象である不動産業・建設業では、不動産担保の比率が経済全体に比べてかなり高いことが確認できる。不動産業・建設業では、在庫として不動産を保有することが多いことを反映していたり、(金融システム危機時の経験から)リスクが高いと認識されており、無担保での借入が難しいためであるかもしれない。

従業員規模別に見ると、「5 人以下」の企業では「0%」と回答した企業の比率が最も大きく(26.3%)、「11-20 人」の企業では「75%以上 100%未満」と回答した企業の比率が最も大きくなっている(28.1%)。

表 12 回答企業の金融機関借入金のうち不動産担保によってカバーされている割合

		合計	0%	0%超 25%未 満	25%以 上 50% 未満	50%以 上 75% 未満	75%以 上 100% 未満	100%	わから ない
全体		176 100.0	31 17.6	34 19.3	20 11.4	30 17.0	25 14.2	16 9.1	20 11.4
従業員数	5人以下	38 100.0	10 26.3	4 10.5	2 5.3	7 18.4	6 15.8	6 15.8	3 7.9
	6-10人	21 100.0	4 19.0	5 23.8	1 4.8	4 19.0	3 14.3	2 9.5	2 9.5
	11-20人	32 100.0	6 18.8	7 21.9	5 15.6	5 15.6	9 28.1	0 0.0	0 0.0
	20-50人	36 100.0	5 13.9	7 19.4	6 16.7	6 16.7	4 11.1	4 11.1	4 11.1
	51-100人	21 100.0	2 9.5	5 23.8	4 19.0	4 19.0	1 4.8	0 0.0	5 23.8
	100人超	28 100.0	4 14.3	6 21.4	2 7.1	4 14.3	2 7.1	4 14.3	6 21.4

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 12. 御社のメインバンクの業態はどれですか。以下から該当するものをお選びください。

(注) メインバンクとは、借入金残高1位の金融機関、もしくは、(借入金がない場合でも) もっとも重要な取引関係にあると御社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 地方銀行・第二地方銀行
3. 信用金庫・信用組合
4. 政府系金融機関
5. その他

表 13 は、回答企業のメインバンクの業態について尋ねた問 12 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「地方銀行・第二地方銀行」

と回答した企業の比率が最も大きく（47.9%）、次いで、「都市銀行・信託銀行」（25.1%）、「信用金庫・信用組合」（20.4%）、「政府系金融機関」（4.3%）、「その他」（2.4%）の順に大きくなっている。

従業員規模別で見ると、従業員規模の小さい企業ほど、「信用金庫・信用組合」や「政府系金融機関」と回答する企業の比率が大きく（図 1）、従業員規模の大きい企業ほど、「都市銀行・信託銀行」や「地方銀行・第二地方銀行」と回答する企業の比率が大きくなっている（図 2）。

表 13 回答企業のメインバンクの業態

		合計	都市銀行・信託銀行	地方銀行・第二地方銀行	信用金庫・信用組合	政府系金融機関	その他
全体		211 100.0	53 25.1	101 47.9	43 20.4	9 4.3	5 2.4
従業員数	5人以下	44 100.0	10 22.7	8 18.2	19 43.2	5 11.4	2 4.5
	6-10人	25 100.0	5 20.0	11 44.0	6 24.0	3 12.0	0 0.0
	11-20人	36 100.0	10 27.8	15 41.7	11 30.6	0 0.0	0 0.0
	20-50人	40 100.0	8 20.0	25 62.5	5 12.5	1 2.5	1 2.5
	51-100人	28 100.0	3 10.7	21 75.0	2 7.1	0 0.0	2 7.1
	100人超	38 100.0	17 44.7	21 55.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

図 1 従業員規模別で見た回答企業のメインバンクの業態（「信用金庫・信用組合」、「政府系金融機関」と回答した企業の比率）

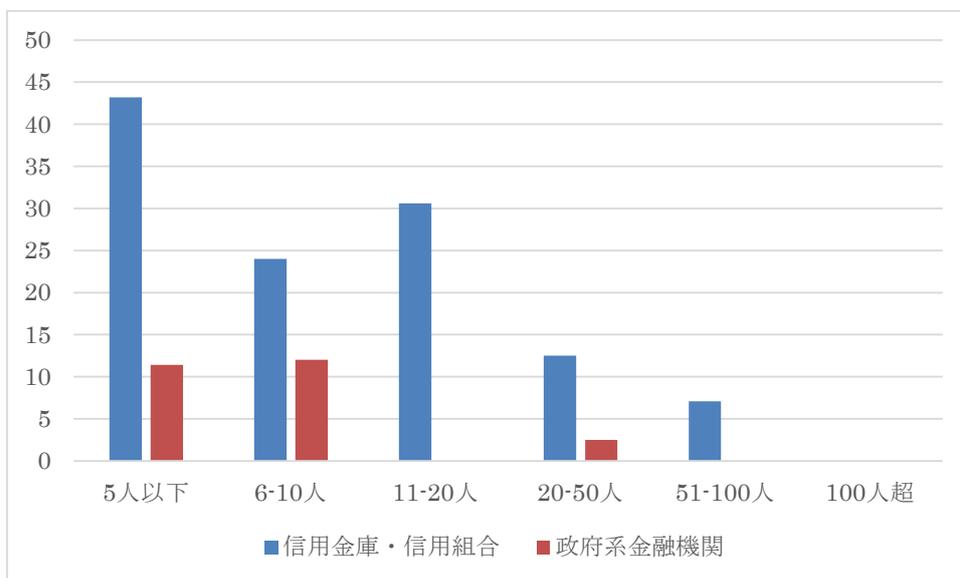
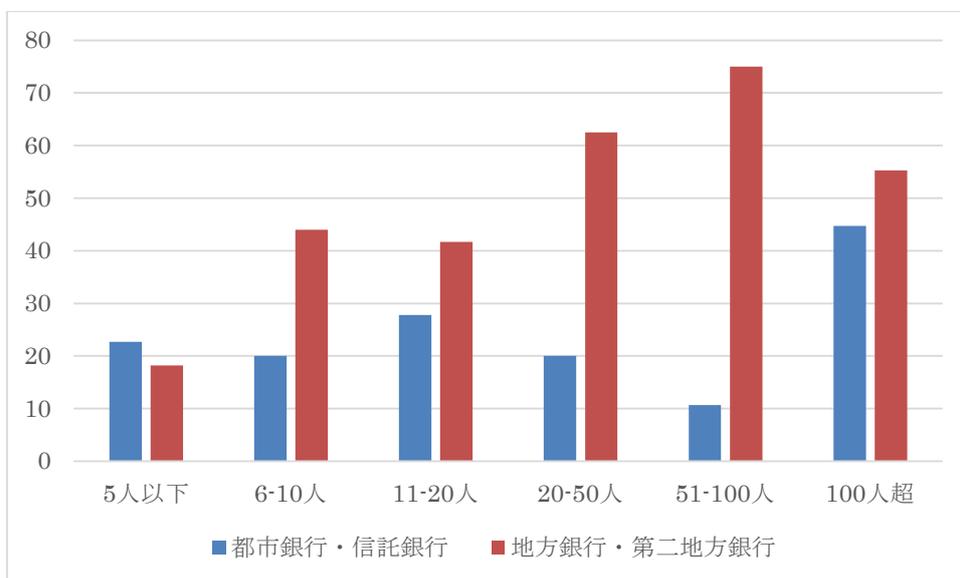


図 2 従業員規模別で見た回答企業のメインバンクの業態（「都市銀行・信託銀行」、「地方銀行・第二地方銀行」と回答した企業の比率）



問13. メインバンクの職員は、御社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の
中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. ほぼ毎日
2. 1週間に1回以上
3. 1ヶ月に1回以上
4. 1年に1回以上
5. 訪問はない
6. わからない

表14は、回答企業に対するメインバンクの訪問頻度について尋ねた問13の回答結果に
関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「1ヶ月に1回以
上」と回答した企業の比率が最も大きく（47.9%）、次いで、「1週間に1回以上」（23.2%）、
「1年に1回以上」（11.4%）、「訪問はない」（10.4%）、「わからない」（3.8%）、「ほぼ毎日」
（3.3%）の順に大きくなっている。「ほぼ毎日」、「1週間に1回以上」、「1ヶ月に1回以上」
と回答した企業の比率の合計は74.4%であり、全体の7割の企業においてメインバンクが少
なくとも1ヶ月に1回以上訪問していることがわかる。

従業員規模別で見ても同様の傾向が見られるが、「5人以下」の企業では、「訪問はない」
と回答した企業の比率が25.0%であり、他の従業員規模の企業と比べて比較的大きくなっ
ている（「6-10人」（8.0%）、「11-20人」（2.8%）、「20-50人」（7.5%）、「51-100人」（7.1%）、「100
人超」（7.9%））。

表 14 メインバンクの訪問頻度

		合計	ほぼ毎日	1週間に1回以上	1ヶ月に1回以上	1年に1回以上	訪問はない	わからない
全体		211 100.0	7 3.3	49 23.2	101 47.9	24 11.4	22 10.4	8 3.8
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	6 13.6	19 43.2	6 13.6	11 25.0	2 4.5
	6-10人	25 100.0	0 0.0	6 24.0	13 52.0	3 12.0	2 8.0	1 4.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	11 30.6	17 47.2	5 13.9	1 2.8	1 2.8
	20-50人	40 100.0	1 2.5	9 22.5	24 60.0	3 7.5	3 7.5	0 0.0
	51-100人	28 100.0	1 3.6	7 25.0	15 53.6	1 3.6	2 7.1	2 7.1
	100人超	38 100.0	4 10.5	10 26.3	13 34.2	6 15.8	3 7.9	2 5.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 1 4. 不動産物件などに関する御社の不動産・建設事業に有益な情報をメインバンクから提供されることがありますか。(たとえば、金融機関の取引先のA社が遊休不動産の売却を考えているとか、B社の経営者が住宅を探しているとか)。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. しばしばある
2. 時々ある
3. ゼロではないがほとんどない
4. ない

表 15 は、回答企業に対するメインバンクからの(不動産・建設事業に有益な)情報提供の頻度について尋ねた問 14 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、最も回答比率が大きかったのは「時々ある」(41.2%)であり、次いで、「ゼロではないがほとんどない」(34.1%)、「ない」(18.0%)、「しばしばある」(4.7%)の順に大きい。「しばしばある」と「時々ある」の比率の合計は 45.9%であり、「ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計は 52.1%であるので、比率で見ると、全体では、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度ということになる。

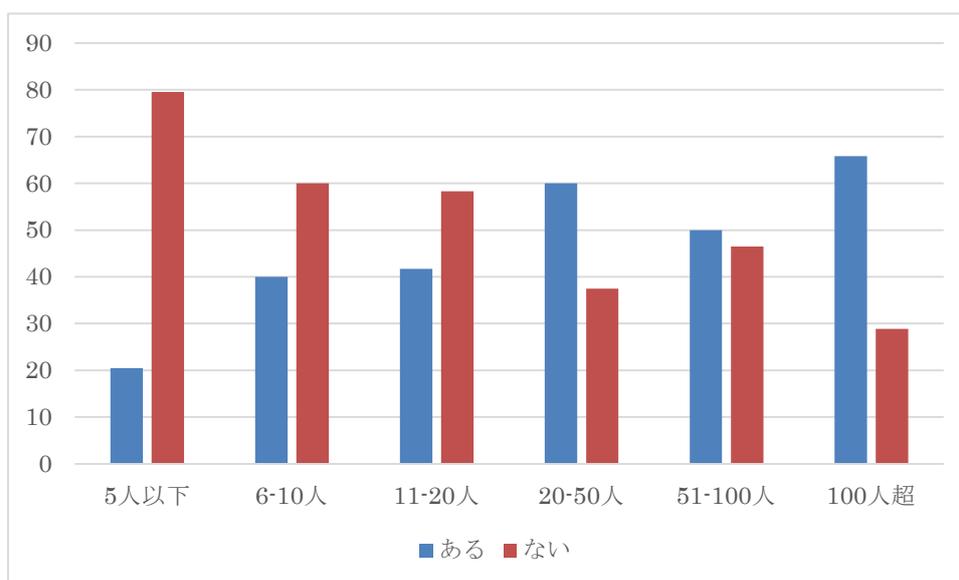
従業員規模別では、従業員規模が大きい企業ほど、「ある」と回答した企業の比率（「しばしばある」と「時々ある」の比率の合計）が大きい一方で、従業員規模が小さい企業ほど、「ない」と回答した企業の比率（ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計）が大きくなっているのがわかる（図 3）。

表 15 メインバンクからの情報提供の頻度

		合計	しばしばある	時々ある	ゼロではないがほとんどない	ない
全体		211 100.0	10 4.7	87 41.2	72 34.1	38 18.0
従業員数	5人以下	44 100.0	1 2.3	8 18.2	21 47.7	14 31.8
	6-10人	25 100.0	1 4.0	9 36.0	11 44.0	4 16.0
	11-20人	36 100.0	0 0.0	15 41.7	16 44.4	5 13.9
	20-50人	40 100.0	3 7.5	21 52.5	9 22.5	6 15.0
	51-100人	28 100.0	2 7.1	12 42.9	8 28.6	5 17.9
	100人超	38 100.0	3 7.9	22 57.9	7 18.4	4 10.5

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

図 3 従業員規模別で見たメインバンクからの情報提供の頻度



問15. 御社のメインバンクから提供される不動産・建設事業に関する情報（物件情報や買い手の情報など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

表16は、メインバンクから提供される（不動産・建設事業に関する）情報の有用性の変化について尋ねた問15の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、次いで、「今も昔も情報の提供がない」（19.0%）、「以前よりも有用なものになった」（13.7%）、「以前よりも数は増えた」（13.3%）、「以前よりも数は減った」（10.9%）、「以前よりも有用でなくなった」（3.3%）の順に大きくなっている。

従業員規模別では、「5人以下」の企業において、「変化がない」（38.6%）とともに「今も昔も情報の提供がない」と回答した企業の比率が比較的高くなっている（38.6%）。「6-10人」の企業では、「変化がない」（44.0%）に次いで、「以前よりも数は減った」（28.0%）と回答した企業の比率が比較的大きい。一方、「51-100人」の企業においては、「変化がない」（35.7%）に次いで、「以前よりも数は増えた」（28.6%）と回答した企業の比率が比較的大きくなっている。

表 16 メインバンクから提供される情報の有用性の変化

	合計	以前よりも有用なものになった	以前よりも有用でなくなった	以前よりも数は増えた	以前よりも数は減った	変化がない	今も昔も情報の提供がない	
全体	211	29 13.7	7 3.3	28 13.3	23 10.9	90 42.7	40 19.0	
従業員数	5人以下	44 6.8	3 4.5	2 9.1	4 4.5	2 38.6	17 38.6	
	6-10人	25 12.0	3 4.0	1 4.0	0 0.0	7 28.0	11 44.0	5 20.0
	11-20人	36 19.4	7 5.6	2 5.6	4 11.1	5 13.9	14 38.9	6 16.7
	20-50人	40 17.5	7 2.5	1 2.5	5 12.5	3 7.5	21 52.5	4 10.0
	51-100人	28 10.7	3 3.6	1 3.6	8 28.6	2 7.1	10 35.7	5 17.9
	100人超	38 15.8	6 0.0	0 0.0	7 18.4	4 10.5	17 44.7	3 7.9

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 16. 御社のメインバンクから提供される物件情報以外の経営全般に対する情報や助言（資金繰り、公的保証や融資制度、人事、経営方針、経済環境など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

表 17 は、メインバンクから提供される経営全般に対する情報や助言の変化について尋ねた問 16 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、次いで、「以前よりも有用なものになった」（18.5%）、「今も昔も情報の提供がない」（14.2%）、「以前よりも数は増えた」（12.3%）、「以前よりも数は減った」（8.5%）、「以前よりも有用で

なくなった」(4.3%)の順に大きくなっている。

また、従業員規模別で見ても、どの従業員規模の企業においても、「変化がない」と回答した企業の比率が、他の回答の比率と比べて最も大きくなっている。

表 17 メインバンクから提供される経営全般に対する情報や助言の変化

	合計	以前よりも有用なものになった	以前よりも有用でなくなった	以前よりも数は増えた	以前よりも数は減った	変化がない	今も昔も情報提供がない	
全体	211	39 18.5	9 4.3	26 12.3	18 8.5	90 42.7	30 14.2	
従業員数	5人以下	44 9.1	4 6.8	3 2.3	1 2.3	3 6.8	22 50.0	9 20.5
	6-10人	25 16.0	4 16.0	1 4.0	4 16.0	2 8.0	10 40.0	5 20.0
	11-20人	36 25.0	9 25.0	3 8.3	6 16.7	2 5.6	11 30.6	7 19.4
	20-50人	40 17.5	7 17.5	1 2.5	9 22.5	6 15.0	16 40.0	3 7.5
	51-100人	28 25.0	7 25.0	1 3.6	5 17.9	2 7.1	9 32.1	4 14.3
	100人超	38 21.1	8 21.1	0 0.0	1 2.6	3 7.9	22 57.9	2 5.3

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

<p>問 17. 御社のメインバンクの御社への最近の融資姿勢はどのようだと感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 不良債権の多い業種だとの先入観がある 2. 不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい 3. 保証協会の保証を原則的に要求する 4. 経営者保証を原則的に要求する 5. アベノミクス以降、融資姿勢は好転している 6. 上記に当てはまるものはない

表 18 は、回答企業のメインバンクの最近の融資姿勢について尋ねた問 17 の回答結果に

関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「上記に当てはまるものはない」と回答した企業の比率が最も大きくなっており（41.2%）、次いで、「経営者保証を原則的に要求する」（30.8%）、「アベノミクス以降、融資姿勢は好転している」（17.1%）、「保証協会の保証を原則的に要求する」（14.7%）、「不良債権の多い業種だとの先入観がある」（7.1%）、「不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい」（6.2%）の順に大きくなっている。

従業員規模別では、従業員規模が比較的小さい企業において、「保証協会の保証を原則的に要求する」と回答した企業の比率が比較的大きくなっている傾向が見られる（「5人以下」（25.0%）、「6-10人」（28.0%）、「11-20人」（22.2%）、「20-50人」（5.0%）、「51-100人」（10.7%）、「100人超」（0.0%））。また、「100人超」の企業では、約6割（57.9%）の企業が「上記に当てはまるものはない」と回答している。

表 18 回答企業のメインバンクの最近の融資姿勢

	合計	先入観が あとの多 い種債権	不動産担保 の範囲が 広い	保証協会の 保証を原則 的に要求す る	経営者に保 証を要求す る	アベノミク ス以降、融 資姿勢は好 転している	上記のもの はない	
全体	211	15 7.1	13 6.2	31 14.7	65 30.8	36 17.1	87 41.2	
従業員数	5人以下	44 6.8	3 9.1	4 25.0	11 40.9	18 15.9	7 31.8	
	6-10人	25 8.0	2 4.0	1 28.0	7 16.0	4 8.0	2 40.0	
	11-20人	36 8.3	3 8.3	3 22.2	8 50.0	18 25.0	9 30.6	
	20-50人	40 5.0	2 7.5	3 5.0	2 22.5	9 25.0	10 45.0	
	51-100人	28 10.7	3 3.6	1 10.7	3 10.7	11 39.3	3 10.7	12 42.9
	100人超	38 5.3	2 2.6	1 2.6	0 0.0	5 13.2	5 13.2	22 57.9

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問18. 御社のメインバンクに、御社が土地を購入するために新規融資を申し込んだとします。御社のメインバンクは、当該土地の担保価値を、購入代金の何%だと評価すると予想されますか。以下から、最も多いと思われるものを一つお選びください。

1. 0% (全く土地を担保として評価しない。)
2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%以上
7. わからない

表19は、回答企業が（土地を購入するために）メインバンクから新規融資を受ける場合のメインバンクによる土地担保価値の評価について尋ねた問18の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく（32.7%）、次いで、「50%以上 75%未満」（25.6%）、「75%以上 100%未満」（22.7%）、「25%以上 50%未満」（8.5%）、「100%」（6.2%）、「0%超 25%未満」（2.8%）、「0%（全く土地を担保として評価しない）」（1.4%）の順に大きくなっている。「50%以上」と回答している企業の比率（「50%以上 75%未満」、「75%以上 100%未満」、「100%」）と回答した企業の比率の合計は約5割（54.5%）であり、多くの企業が、（融資を受ける際に）メインバンクが土地の担保価値をある程度評価すると予想していることがわかる。

従業員規模別で見ると、「11-20人」および「20-50人」の規模の企業において、約7割（69.5% および 67.5%）の企業が、メインバンクが土地担保価値を比較的高く評価すると予想している。一方、「100人超」の企業においては、「わからない」と回答した企業の比率は5割（50.0%）である。

表 19 新規融資におけるメインバンクによる土地担保価値の評価

	合計	0% (全く土地を担保として評価しない)	0%超 25%未満	25%以上 50%未満	50%以上 75%未満	75%以上 100%未満	100%	わからない	
全体	211 100.0	3 1.4	6 2.8	18 8.5	54 25.6	48 22.7	13 6.2	69 32.7	
従業員数	5人以下	44 100.0	0 0.0	2 4.5	5 11.4	11 25.0	9 20.5	3 6.8	14 31.8
	6-10人	25 100.0	0 0.0	0 0.0	3 12.0	5 20.0	6 24.0	2 8.0	9 36.0
	11-20人	36 100.0	1 2.8	1 2.8	1 2.8	10 27.8	14 38.9	1 2.8	8 22.2
	20-50人	40 100.0	0 0.0	1 2.5	3 7.5	13 32.5	11 27.5	3 7.5	9 22.5
	51-100人	28 100.0	2 7.1	2 7.1	4 14.3	5 17.9	3 10.7	2 7.1	10 35.7
	100人超	38 100.0	0 0.0	0 0.0	2 5.3	10 26.3	5 13.2	2 5.3	19 50.0

注) 上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 19. 上記問 18. でお答えいただいた担保評価の割合は、5年前(2009年ごろ)と比較してどう変わったでしょうか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 上昇
2. やや上昇
3. 横ばい
4. やや低下
5. 低下
6. わからない

表 20 は、問 18 のメインバンクによる土地担保価値の評価の割合の変化について尋ねた問 19 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 4 割 (41.7%) の企業が「わからない」と回答しており、回答比率が最も大きくなっている。次いで、「横ばい」(34.1%)、「やや低下」(10.9%)、「低下」(5.7%)、「やや上昇」(4.7%)、「上昇」(2.8%) の順に比率が大きい。相対的に見ると、「低下」および「やや低下」と回答した企業の比率の合計 (16.6%) が、「上昇」および「やや上昇」と

回答した企業の比率の合計（7.5%）を上回っている。

従業員規模別では、「20-50人」の企業において、「わからない」と回答した企業の比率が相対的に小さい（25.0%）一方で、「横ばい」と回答した企業の比率は相対的に大きくなっている（47.5%）。さらに、「低下」および「やや低下」と回答した企業の比率の合計（25.0%）が、「上昇」および「やや上昇」と回答した企業の比率の合計（2.5%）を大きく上回っている。また、「100人超」の企業においては、「わからない」と回答した企業の比率が55.3%であり、他の従業員規模の企業と比べて最も大きくなっている。

表 20 メインバンクによる土地担保価値評価の変化

		合計	上昇	やや上昇	横ばい	やや低下	低下	わからない
全体		211 100.0	6 2.8	10 4.7	72 34.1	23 10.9	12 5.7	88 41.7
従業員数	5人以下	44 100.0	1 2.3	3 6.8	14 31.8	3 6.8	2 4.5	21 47.7
	6-10人	25 100.0	0 0.0	0 0.0	9 36.0	2 8.0	3 12.0	11 44.0
	11-20人	36 100.0	2 5.6	2 5.6	11 30.6	5 13.9	3 8.3	13 36.1
	20-50人	40 100.0	1 2.5	0 0.0	19 47.5	8 20.0	2 5.0	10 25.0
	51-100人	28 100.0	1 3.6	2 7.1	10 35.7	2 7.1	1 3.6	12 42.9
	100人超	38 100.0	1 2.6	3 7.9	9 23.7	3 7.9	1 2.6	21 55.3

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問20. 御社のメインバンクが、御社保有の、あるいは、御社が仲介する建物の価値を評価する際に、その建物（土地ではなく）の評価について、全般的にどのよう感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 自社の評価とほぼ同じである
2. 自社の評価よりも低い
3. 交渉によって評価が変更になる余地はない
4. 金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない
5. 中古の建物には価値をほとんど認めていない
6. 金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない

中古住宅の場合に特に、住宅の資産価値の評価が難しく、我が国の銀行はしばしば建築後20年程度で価値がなくなるような形で、中古住宅を評価していると言われる⁵。そこで、金融機関の物件評価について尋ねてみることにした。

表21は、メインバンクによる（回答企業が保有する、あるいは、回答企業が仲介する）建物の価値評価について尋ねた問20の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、約4割（35.5%）の企業が「自社の評価よりも低い」と回答しており、最も回答比率が大きくなっているのがわかる。次いで、「自社の評価とほぼ同じである」（27.0%）、「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」（22.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（17.5%）、「中古の建物には価値をほとんど認めていない」（11.4%）、「交渉によって評価が変更になる余地はない」（3.3%）の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「5人以下」の企業では、「自社の評価よりも低い」と回答した企業の比率（25.0%）よりも、「自社の評価とほぼ同じである」（27.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（27.3%）と回答した企業の比率のほうが大きくなっている。また、「6-10人」の企業においては、「自社の評価よりも低い」と回答した企業の比率と「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」と回答した企業の比率が同じであり（32.0%）、他の回答の比率と比べて最も大きくなっている。

⁵ 国土交通省「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」の『報告書』（2013年6月）では、「不動産流通事業者が利用する「既存住宅価格査定マニュアル」（公財）不動産流通近代化センター編が累次にわたり改訂されてきたが、不動産流通事業者による価格査定の実態としては、木造戸建住宅の建物価値が20年でゼロとなるなど経年で一律に減価され、実際の使用価値が評価されないなどの大きな課題が残されている。これは、基本的に金融機関の行う担保評価においても同様の状況となっている。」と指摘している。

表 21 メインバンクによる建物の価値評価

	合計	自社の評価とほぼ同じである	自社の評価よりも低い	交渉によって評価は変わらない	金融機関の評価は画的であり、実質的な価値を評価できていない	中古の建物には価値をほとんど認めない	金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員の数は少ない
全体	211	57 27.0	75 35.5	7 3.3	47 22.3	24 11.4	37 17.5
従業員数	5人以下	12 27.3	11 25.0	2 4.5	10 22.7	7 15.9	12 27.3
	6-10人	7 28.0	8 32.0	0 0.0	8 32.0	4 16.0	6 24.0
	11-20人	8 22.2	17 47.2	3 8.3	10 27.8	5 13.9	6 16.7
	20-50人	8 20.0	16 40.0	2 5.0	10 25.0	1 2.5	6 15.0
	51-100人	9 32.1	10 35.7	0 0.0	2 7.1	5 17.9	4 14.3
	100人超	13 34.2	13 34.2	0 0.0	7 18.4	2 5.3	3 7.9

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 2 1. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設のための資金を金融機関からの借入（金融機関自身のプロパー商品）で賄われる場合、金融機関の一般的な態度として当てはまると思われるものを、以下から全てお選びください。（複数回答可）

1. 積極的な融資姿勢
2. 顧客の返済能力を重視している
3. 物件の担保価値を重視している
4. 築年数の古い物件への融資には消極的である
5. リフォーム資金の融資には消極的である
6. わからない

表 22 は、顧客の住宅資金の借入れにおける金融機関の融資態度について尋ねた問 21 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 5 割（51.2%）の企業が「顧客の返済能力を重視している」と回答している一方で、「積極的な

融資姿勢」と回答している企業の比率（32.7%）も比較的大きい。その他の回答については、「わからない」（22.7%）、「物件の担保価値を重視している」（19.4%）、「築年数の古い物件への融資には消極的である」（10.0%）、「リフォーム資金の融資には消極的である」（3.8%）の順に比率が大きい。

従業員規模別では、どの従業員規模で見ても、「顧客の返済能力を重視している」および「積極的な融資姿勢」と回答している企業の比率が比較的大きくなっているが、「11-20人」の企業において、特にその比率が大きくなっている（「顧客の返済能力を重視している」（66.7%）、「積極的な融資姿勢」（44.4%））。また、「5人以下」および「11-20人」の企業においては、「物件の担保価値を重視している」と回答した企業の比率が、他の従業員規模の企業と比べて比較的大きくなっている（「5人以下」（29.5%）、「11-20人」（30.6%））。

表 22 顧客の住宅資金の借入れにおける金融機関の融資態度

	合計	積極的な融資	顧客の返済能力を重視している	物件の担保価値を重視している	築年数の古い物件への融資	リフォーム資金の融資	わからない	
全体	211	69 32.7	108 51.2	41 19.4	21 10.0	8 3.8	48 22.7	
従業員数	5人以下	44 25.0	11 25.0	23 52.3	13 29.5	8 18.2	3 6.8	11 25.0
	6-10人	25 32.0	8 32.0	13 52.0	6 24.0	3 12.0	0 0.0	8 32.0
	11-20人	36 44.4	16 44.4	24 66.7	11 30.6	7 19.4	4 11.1	2 5.6
	20-50人	40 30.0	12 30.0	20 50.0	3 7.5	2 5.0	0 0.0	9 22.5
	51-100人	28 39.3	11 39.3	12 42.9	2 7.1	1 3.6	0 0.0	8 28.6
	100人超	38 28.9	11 28.9	16 42.1	6 15.8	0 0.0	1 2.6	10 26.3

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 2 2. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設、転居の引っ越し費用のための資金を金融機関からの借入で賄う必要がある場合、御社は顧客に特定の金融機関を紹介することがありますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する
2. 顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない
3. 顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する
4. 物件によって紹介する金融機関は異なる
5. 担当者によってまちまちである
6. 顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない
7. わからない

表 23 は、顧客の住宅資金の借入れにおける顧客への金融機関の紹介について尋ねた問 22 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、約 5 割（51.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答しており、比率が最も大きい。次いで、「物件によって紹介する金融機関は異なる」（19.9%）、「わからない」（15.6%）、「顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する」（10.9%）、「顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない」（9.5%）、「担当者によってまちまちである」（7.6%）、「顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない」（3.3%）の順に大きくなっている。

従業員規模別では、「11-20 人」の企業において、約 7 割（72.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答しており、他の従業員規模の企業と比べて比率が大きくなっている。

表 23 顧客の住宅資金の借入れにおける顧客への金融機関の紹介

		合計	顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する	顧客から依頼があつても、金融機関を紹介することはない	顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する	物件によって紹介する金融機関は異なる	担当者によってまちまちである	顧客(一般消費者)に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない	わからない
全体		211	108 51.2	7 3.3	23 10.9	42 19.9	16 7.6	20 9.5	33 15.6
従業員数	5人以下	44	21 47.7	5 11.4	3 6.8	8 18.2	2 4.5	3 6.8	9 20.5
	6-10人	25	11 44.0	0 0.0	5 20.0	4 16.0	1 4.0	1 4.0	7 28.0
	11-20人	36	26 72.2	1 2.8	3 8.3	9 25.0	3 8.3	4 11.1	2 5.6
	20-50人	40	16 40.0	1 2.5	6 15.0	13 32.5	2 5.0	5 12.5	4 10.0
	51-100人	28	14 50.0	0 0.0	2 7.1	2 7.1	3 10.7	5 17.9	3 10.7
	100人超	38	20 52.6	0 0.0	4 10.5	6 15.8	5 13.2	2 5.3	8 21.1

上段は回答件数の実数、下段は比率。

(4) 中古住宅市場

問 23 から問 26 では、中古住宅市場について質問を行っている。

問 23. (新築住宅を含めた住宅市場一般ではなく) 中古住宅の買取再販ビジネスについてお尋ねします。中古住宅の買取再販ビジネスを展開する上での障害、あるいは、御社が中古住宅の買取再販ビジネスを展開されていない理由はなんでしょうか。以下から、該当するものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 関心がない
2. 本業との関連性が乏しい
3. 買取再販を担える人材が不足している
4. 新築分譲が忙しいときには関与しづらい
5. 営業地域の住宅需要が少ない
6. 収益性に乏しい
7. 在庫不動産の値下がりのリスクが大きい
8. 在庫不動産を抱える資金力が乏しい
9. 金融機関が資金提供に消極的である
10. 中古物件はトラブルが多い
11. 中古物件に関してリフォームのノウハウがない
12. 適当な中古物件が入手できない

表 24 は、中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害(および、それらを展開しない理由)について尋ねた問 23 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きく(30.3%)、次いで、「適当な中古物件が入手できない」(23.7%)、「買取再販を担える人材が不足している」(20.4%)、「本業との関連性が乏しい」(17.5%)、「在庫不動産を抱える資金力が乏しい」(12.8%)、「中古物件はトラブルが多い」(12.8%)、「在庫不動産の値下がりリスクが大きい」(12.3%)「収益性に乏しい」(11.4%)の順に大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きいのは「5人以下」の企業であることがわかる(「5人以下」(36.4%)、「6-10人」(24.0%)、「11-20人」(33.3%)、「20-50人」(22.5%)、「51-100人」(32.1%)、「100人超」(31.6%))。

表 24 中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害（および、それらを展開しない理由）

	合計	関心が ない	本業との 関連性が 乏しい	買取再販を 担える人 材が不足 している	新築分譲 が忙しいと きには関 与しづらい	営業地 域の住宅 需要が少 ない	収益性に 乏しい	在庫不動 産の値下 がりリス クが大 きい	在庫不動 産を抱 える資 金力が 乏しい	金融機 関が資 金提供 に消極 的であ る	中古物 件はト ラブル が多い	中古物 件に関 してリ ームの ノウハウ がない	適当な 中古物 件が入 手でき ない	
全体	211	64 30.3	37 17.5	43 20.4	14 6.6	12 5.7	24 11.4	26 12.3	27 12.8	10 4.7	27 12.8	4 1.9	50 23.7	
従業員数	5人以下	44 36.4	16 13.6	6 13.6	6 4.5	2 6.8	3 15.9	7 9.1	4 20.5	9 4.5	2 9.1	4 2.3	1 27.3	
	6-10人	25 24.0	6 12.0	3 28.0	7 4.0	1 12.0	3 16.0	4 20.0	5 20.0	2 8.0	3 12.0	1 4.0	8 32.0	
	11-20人	36 33.3	12 16.7	6 16.7	6 5.6	2 5.6	2 5.6	2 5.6	6 16.7	6 16.7	3 8.3	7 19.4	0 0.0	12 33.3
	20-50人	40 22.5	9 20.0	8 25.0	10 12.5	5 7.5	3 10.0	4 12.5	5 15.0	6 2.5	1 12.5	5 2.5	1 25.0	
	51-100人	28 32.1	9 25.0	7 17.9	5 7.1	2 0.0	0 10.7	3 10.7	3 0.0	0 0.0	0 10.7	3 0.0	0 7.1	
	100人超	38 31.6	12 18.4	7 23.7	9 5.3	2 2.6	1 10.5	4 7.9	3 2.6	1 5.3	2 13.2	5 2.6	1 15.8	

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 2 4. 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価に関して、金融機関ごとに差異は感じられますか。以下から、該当するものをお選びください。

1. 積極的な金融機関が大半である
2. 積極的な金融機関も少しはある
3. 積極的な金融機関はほとんどない
4. わからない

表 25 は、中古住宅に関する融資姿勢や資産評価についての金融機関ごとの差異について尋ねた問 24 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業が全体の約 5 割（54.0%）を占めている。次いで、「積極的な金融機関も少しはある」（23.7%）、「積極的な金融機関はほとんどない」（11.4%）、「積極的な金融機関が大半である」（10.9%）の順に比率が大きくなっている。多くの企業は、（現在そうしたビジネスをあまり行っていないので）中古住宅についての金融機関の融資姿勢について判断しにくい、判断できる企業に関してみると、中古住宅への融資姿勢

には金融機関の間で相当なばらつきがあるようである。

従業員規模別で見ると、特に大きな差異は見られない。

表 25 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価についての金融機関ごとの差異

		合計	積極的な金融機関が大半である	積極的な金融機関も少しはある	積極的な金融機関はほとんどない	わからない
全体		211 100.0	23 10.9	50 23.7	24 11.4	114 54.0
従業員数	5人以下	44 100.0	4 9.1	13 29.5	6 13.6	21 47.7
	6-10人	25 100.0	1 4.0	6 24.0	2 8.0	16 64.0
	11-20人	36 100.0	7 19.4	7 19.4	7 19.4	15 41.7
	20-50人	40 100.0	3 7.5	10 25.0	7 17.5	20 50.0
	51-100人	28 100.0	3 10.7	8 28.6	0 0.0	17 60.7
	100人超	38 100.0	5 13.2	6 15.8	2 5.3	25 65.8

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 25. わが国の中古住宅の流通市場の発達の障害になっているのはどのような事情でしょうか。以下の中から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 既存住宅の状態の把握が難しい
2. 日本人には新築信仰が根強い
3. リフォームのコストが割高
4. 築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的
5. 間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい。
6. 持ち主が空き家になっても売却しない
7. 税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている(たとえば、住宅借入金等特別控除制度などが築年数の古い中古住宅の購入者を対象にしないなど)
8. 売買の仲介システムが非効率

表 26 は、日本の中古住宅の流通市場の発達の障害について尋ねた問 25 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が最も大きく（39.8%）、「日本人には新築信仰が根強い」（36.0%）、「既存住宅の状態の把握が難しい」（33.6%）、「間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい」（32.2%）、「リフォームのコストが割高」（28.4%）、「税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている」（27.5%）、「持ち主が空き家になっても売却しない」（18.0%）、「売買の仲介システムが非効率」（9.0%）の順に比率が大きい。前述した再販ビジネスの展開では金融的な理由を挙げる比率が小さかったのに対して、本問に於いては金融的な理由を挙げるケースが多かったことが注目に値する。我が国の中古住宅市場の大きな障害として金融機関の融資姿勢があるとの認識が確認できた。

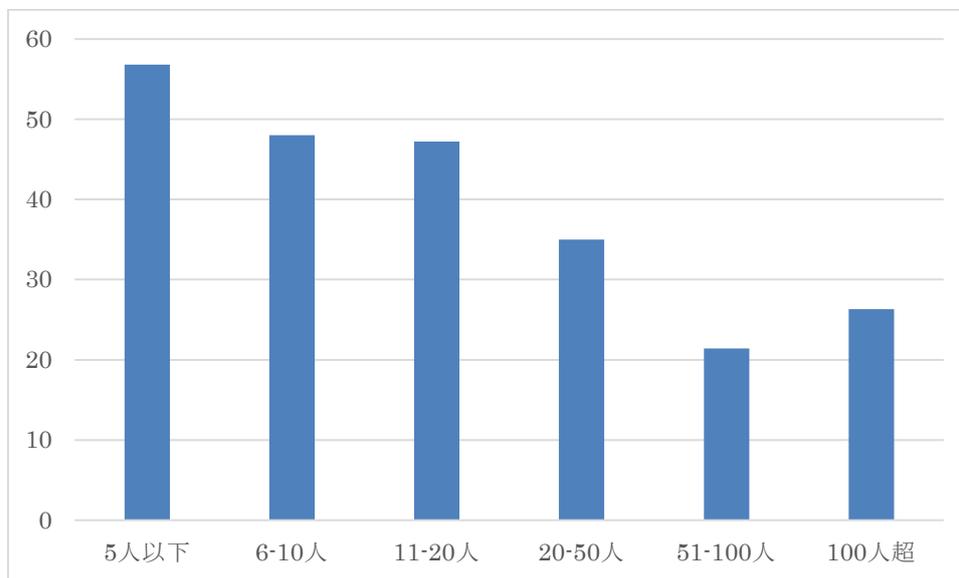
従業員規模別では、全体で最も回答比率が大きかった「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」については、従業員規模が小さい企業で回答企業の比率が大きい傾向が見られる（図 4）。

表 26 日本の中古住宅の流通市場の発達の障害

	合計	既存住宅の状態の把握が難しい	日本人には新築信仰が根強い	リフォームのコストが割高	築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的	間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい	持ち主が空き家になっても売却しない	税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている	売買の仲介システムが非効率
全体	211	71 33.6	76 36.0	60 28.4	84 39.8	68 32.2	38 18.0	58 27.5	19 9.0
従業員数	5人以下	44 31.8	17 38.6	10 22.7	25 56.8	21 47.7	7 15.9	8 18.2	4 9.1
	6-10人	25 32.0	9 36.0	10 40.0	12 48.0	9 36.0	6 24.0	7 28.0	3 12.0
	11-20人	36 30.6	15 41.7	8 22.2	17 47.2	10 27.8	7 19.4	12 33.3	3 8.3
	20-50人	40 37.5	13 32.5	12 30.0	14 35.0	8 20.0	11 27.5	11 27.5	5 12.5
	51-100人	28 42.9	10 35.7	10 35.7	6 21.4	10 35.7	4 14.3	9 32.1	2 7.1
	100人超	38 28.9	12 31.6	10 26.3	10 26.3	10 26.3	3 7.9	11 28.9	2 5.3

上段は回答件数の実数、下段は比率。

図 4 従業員規模別で見た「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率



問 26. 平成 26 年度税制改正により、個人が宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための特定の増改築等が行われた中古住宅を取得した場合に、所有権移転登記に係る登録免許税の税率を一般住宅特例より軽減する特例措置 (0.1% (一般住宅特例 0.3%、本則 2%)) が創設されました。この制度についての評価をお尋ねします。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 知らなかった
2. 関心がない
3. 自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす (新規に展開、既存ビジネスの拡大など)
4. 不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない

表 27 は、買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置 (平成 26 年度税制改正) に対する回答企業の評価について尋ねた問 26 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で最も回答比率が大きかったのは「知らなかった」 (46.9%) であり、次いで、「関心がない」 (22.3%)、「不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない」 (19.0%)、「自社の買

取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす」(8.5%)の順に大きくなっている。こうした軽減措置についてそもそも知らなかった企業や、知っていても関心がない、あるいは買取再販ビジネスへの好影響を期待していない企業がほとんどであることがわかる。プロであり、直接の当事者でもある不動産・建設業者が、この施策について十分に認知していないとなると、せっかくの税制上の優遇措置が活用されない可能性が高い。この施策そのものはやや技術的な内容であるが、より一般的に言えば、買取再販ビジネスへの新たな参入を促すためのさまざまな施策を展開していく場合、しっかりと業者に施策の内容を伝えていく必要がある。

なお、従業員規模別で見ても、回答結果に大きな差異は見られない。

表 27 登録免許税の税率の軽減措置に対する回答企業の評価

	合計	知らなかった	関心がない	自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす	不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない
全体	211	99 46.9	47 22.3	18 8.5	40 19.0
従業員数	5人以下	44 40.9	18 13.6	6 15.9	7 27.3
	6-10人	25 52.0	13 32.0	8 12.0	3 12.0
	11-20人	36 50.0	18 25.0	9 8.3	3 16.7
	20-50人	40 47.5	19 20.0	8 5.0	2 22.5
	51-100人	28 46.4	13 21.4	6 7.1	2 14.3
	100人超	38 47.4	18 26.3	10 2.6	1 15.8

上段は回答件数の実数、下段は比率。

(5) 住宅瑕疵担保保険に関して

問 27 から問 30 では、住宅瑕疵担保保険について質問を行っている。

問 27. 御社が新築住宅を分譲されている場合、住宅瑕疵担保履行法にもとづいて、住宅瑕疵担保保険に加入するか、供託を実施するかが義務づけられています。全供給戸数に対して、住宅瑕疵担保保険の利用率はどの程度でしょうか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 100% (住宅瑕疵担保保険のみ)
2. 80%以上 100%未満
3. 40%以上 60%未満
4. 20%以上 40%未満
5. 20%未満
6. 該当しない
7. わからない

表 28 は、新築住宅瑕疵担保保険の利用率について尋ねた問 27 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体で見ると、「100% (住宅瑕疵担保保険のみ)」と回答した企業の比率が約 5 割 (51.2%) を占めており、次いで、「該当しない」(30.3%)、「わからない」(12.8%) の順に大きくなっている。「該当しない」および「わからない」と回答した企業を除けば、ほとんどの企業が 100%の利用率であることがわかる。

従業員規模別では、「11-20 人」および「20-50 人」の企業において、「100% (住宅瑕疵担保保険のみ)」と回答した企業の比率が、他の従業員規模の企業と比べて高くなっている(「11-20 人」では約 6 割 (63.9%)、「20-50 人」では約 7 割 (72.5%))。

表 28 新築住宅瑕疵担保保険の利用率

	合計	100% (住宅 瑕疵担 保保険 のみ)	80%以 上 100% 未満	60%以 上80% 未満	40%以 上 60%未 満	20%以 上40% 未満	20%未 満	該当し ない	わから ない	
全体	211	108	3	1	2	1	5	64	27	
	100	51.2	1.4	0.5	0.9	0.5	2.4	30.3	12.8	
従業員数	5人以下	44	14	1	0	2	0	0	21	6
		100	31.8	2.3	0.0	4.5	0.0	0.0	47.7	13.6
	6-10人	25	13	0	0	0	0	0	8	4
		100	52.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	32.0	16.0
	11-20人	36	23	0	0	0	1	0	11	1
		100	63.9	0.0	0.0	0.0	2.8	0.0	30.6	2.8
	20-50人	40	29	0	1	0	0	1	7	2
	100	72.5	0.0	2.5	0.0	0.0	2.5	17.5	5.0	
51-100人	28	13	1	0	0	0	1	7	6	
	100	46.4	3.6	0.0	0.0	0.0	3.6	25.0	21.4	
100人超	38	16	1	0	0	0	3	10	8	
	100	42.1	2.6	0.0	0.0	0.0	7.9	26.3	21.1	

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 28. 新築住宅瑕疵担保保険を利用されている方にお尋ねします。その評価について、以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 住宅購入者への安心感が高まった
2. 大手と中小業者の信用力格差を補完している
3. 全体として住宅の質が向上している
4. 保険料の負担が重い
5. 弱小業者の撤退の契機となった
6. とくに変化はなかった

表 29 は、新築住宅瑕疵担保保険に対する評価について尋ねた問 28 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「住宅購入者への安心感が高まった」と回答した企業の比率が最も大きく (30.8%)、次いで、「とくに変化はなかった」 (26.1%)、「保険料の負担が重い」 (23.7%)、「全体として住宅の質が向上している」 (14.2%)、「大手と中小企業の信用力格差を補完している」 (10.9%)、「弱小業者の撤退の契機となった」 (5.2%) の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別では、「6-10 人」および「100 人超」の企業において、「とくに変化はなかった」と回答した企業の比率が最も大きくなっている (「6-10 人」 (40.0%)、「100 人

超」(39.5%)。また、「11-20人」の企業においては、最も回答比率が大きいのは「保険料の負担が重い」(41.7%)である。「大手と中小企業の信用力格差を補完している」が必ずしも小企業で評価されていないのは意外な結果である。法律的に義務化されているので(新築住宅に関する瑕疵担保保険の)普及上の問題は生じないが、小規模業者に積極的に理解してもらえるように制度の広報を進めることが、中古住宅における住宅瑕疵担保保険の普及にもつながるものと考えられる。

表 29 新築住宅瑕疵担保保険に対する評価

	合計	住宅購入者への安心感が高まった	大手と中小企業の信用力格差を補完している	全体として住宅の質が向上している	保険料の負担が重い	弱小業者の撤退の契機となった	とくに変化はなかった	
全体	211	65 30.8	23 10.9	30 14.2	50 23.7	11 5.2	55 26.1	
従業員数	5人以下	44 25.0	11 13.6	6 13.6	9 20.5	4 9.1	9 20.5	
	6-10人	25 28.0	7 12.0	3 20.0	7 28.0	4 16.0	10 40.0	
	11-20人	36 38.9	14 38.9	3 8.3	7 19.4	15 41.7	0 0.0	7 19.4
	20-50人	40 35.0	14 35.0	7 17.5	6 15.0	11 27.5	3 7.5	9 22.5
	51-100人	28 32.1	9 32.1	2 7.1	5 17.9	4 14.3	0 0.0	5 17.9
	100人超	38 26.3	10 26.3	2 5.3	1 2.6	4 10.5	0 0.0	15 39.5

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問 29. わが国では新築住宅に関しては住宅瑕疵担保保険（あるいは同目的での供託）が義務づけられています。任意の制度である中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用は低調です。その理由として、御社はどのように考えられますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 保険制度が十分に認知されていない
2. 保険料が割高である
3. 保険期間や担保内容に不備がある
4. 手続きが煩雑である
5. 瑕疵担保保険で対応すべき瑕疵の問題は減多に生じない
6. 仲介業者などの自社保証が充実している
7. 日本の商制度にはなじまない
8. 検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある
9. 売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である
10. わからない

表 30 は、中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねた問 29 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きく（44.5%）、次いで、「わからない」（31.8%）、「保険料が割高である」（26.5%）、「売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である」（21.3%）、「手続きが煩雑である」（16.6%）、「検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある」（10.9%）、「保険期間や担保内容に不備がある」（10.0%）の順に大きくなっている。

従業員規模別で見ると、「11-20 人」の企業においては、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率（52.8%）に加え、「保険料が割高である」と回答した企業の比率も比較的高くなっている（50.0%）。

表 30 中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について

		合計	保険制度が十分に認知されていない	保険料が割高である	保険期間や担保内容に不備がある	手続きが煩雑である	瑕疵担保問題は対応すべきでない	仲介業者などの自社保証が充実している	日本の商制度にはなじまない	検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある	売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である	わからない
全体		211	94 44.5	56 26.5	21 10.0	35 16.6	14 6.6	2 0.9	4 1.9	23 10.9	45 21.3	67 31.8
従業員数	5人以下	44	22 50.0	10 22.7	4 9.1	8 18.2	4 9.1	0 0.0	1 2.3	7 15.9	6 13.6	14 31.8
	6-10人	25	11 44.0	4 16.0	5 20.0	6 24.0	1 4.0	0 0.0	0 0.0	2 8.0	6 24.0	10 40.0
	11-20人	36	19 52.8	18 50.0	5 13.9	8 22.2	1 2.8	1 2.8	2 5.6	2 5.6	9 25.0	7 19.4
	20-50人	40	20 50.0	12 30.0	3 7.5	6 15.0	3 7.5	1 2.5	1 2.5	6 15.0	7 17.5	12 30.0
	51-100人	28	9 32.1	4 14.3	0 0.0	3 10.7	1 3.6	0 0.0	0 0.0	4 14.3	8 28.6	10 35.7
	100人超	38	13 34.2	8 21.1	4 10.5	4 10.5	4 10.5	0 0.0	0 0.0	2 5.3	9 23.7	14 36.8

上段は回答件数の実数、下段は比率。

問30. 中古住宅に関しては現在任意となっている瑕疵担保保険の利用を、法令によって義務化することについて、御社はどのように考えますか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である。
2. 保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である。
3. 普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である。
4. 必要性は乏しく、義務化には反対である。
5. わからない

表 31 は、瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねた問 30 の回答結果に関して、回答企業全体と従業員規模別でまとめたものである。全体では、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく（31.3%）、次いで、「保険の義務化に賛成で

あるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」(25.6%)、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」(22.3%)、「現在の保険内容のままだも、保険の義務化に賛成である」(10.4%)、「必要性は乏しく、義務化には反対である」(10.4%)の順に比率が大きくなっている。

従業員規模別では、「5人以下」の企業においては、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」と回答した企業の比率が最も大きくなっている(31.8%)。また、「11-20人」および「20-50人」の企業においては、「保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」と回答した企業の比率が最も大きい(「11-20人」(38.9%)、「20-50人」(32.5%))。

表 31 瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて

	合計	現在の保険内容のま までも、保険の義務化 に賛成である	保険の義務化に賛成 であるが、保険料や保 険内容などの改善が 必要である	普及することは望ま しいと思うが、義務化 には反対である	必要性は乏しく、義務 化には反対である	わからない	
全体	211 100.0	22 10.4	54 25.6	47 22.3	22 10.4	66 31.3	
従業員数	5人以下	44 100.0	6 13.6	7 15.9	14 31.8	8 18.2	9 20.5
	6-10人	25 100.0	1 4.0	6 24.0	7 28.0	2 8.0	9 36.0
	11-20人	36 100.0	3 8.3	14 38.9	5 13.9	3 8.3	11 30.6
	20-50人	40 100.0	4 10.0	13 32.5	10 25.0	4 10.0	9 22.5
	51-100人	28 100.0	4 14.3	5 17.9	3 10.7	1 3.6	15 53.6
	100人超	38 100.0	4 10.5	9 23.7	8 21.1	4 10.5	13 34.2

上段は回答件数の実数、下段は比率。

VI. まとめ

本稿では、2014年9月に実施した「我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査」についての回答結果を報告した。同調査は、不動産・建設業企業211社から、30問の質問への回答を得ることができた。

主な結果をまとめると次の通りである。

- ① 今後 5 年間の営業地域における住宅需要に関して、拡大傾向と考えるのは 14.2%であるのに対して、縮小傾向と考える企業が 40.7%であり、全体として今後住宅需要が縮小するであろうと考えている企業が多い。
- ② 回答企業の技術力および経営力を向上させるための取り組みについて尋ねたところ、「公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加」と回答した企業がほぼ半分（49.3%）であり、技術力や経営力向上の取り組みが行われていることがわかる。しかし、「特に取り組んでいることはない」という企業も 27.0%あり、従業員 5 人以下の企業ではその比率が 45.5%にも達しており、経営力向上のための取り組みが行っていない企業が相当数に達することも明らかになった。また、「金融機関に助言・支援を要請」が 21.8%あり、金融機関の役割が重要なことも示されている。残念ながら、「大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施」はわずか（5.2%）であり、不動産・建設業の中小企業では産学連携の取り組みが低調であることが伺える。
- ③ 過去 5 年間の回答企業の借入金融機関数の増減について尋ねたところ、「横ばい」と回答した企業の比率が最も大きく、全体の約 5 割（51.7%）を占めている。「減っている」（26.1%）、と回答した企業の方が、「増えている」（18.2%）と回答した企業の比率よりも若干大きくなっている。ただ、全体としてみると、過去 5 年間に、金融機関との関係性で大きな変化があったことは伺えない。
- ④ 回答企業に対するメインバンクからの（不動産・建設事業に関連のある）情報提供の頻度について尋ねたところ、最も回答比率が大きかったのは「時々ある」（41.2%）であり、次いで、「ゼロではないがほとんどない」（34.1%）、「ない」（18.0%）、「しばしばある」（4.7%）の順であった。「しばしばある」と「時々ある」の比率の合計は 45.9%であり、「ゼロではないがほとんどない」と「ない」の比率の合計は 52.1%であるので、メインバンクからの情報提供があると回答した企業と、メインバンクからの情報提供がないと回答した企業はほぼ同程度ということになる。
しかも、メインバンクから提供される（不動産・建設事業に関連する）情報の有用性の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく（42.7%）、「以前よりも有用なものになった」はわずか 13.7%にとどまっている。「以前よりも有用でなくなった」はさすがに 3.3%ではあるが、「今も昔も情報の提供がない」（19.0%）との回答や「以前よりも数は減った」（10.9%）との回答も少なくない。地域金融機関は地域での不動産情報に接する機会が多いだけに、情報提供機能の強化が求められるであろう。
- ⑤ メインバンクから提供される経営全般（不動産に限らない）に対する情報や助言の変化について尋ねたところ、「変化がない」と回答した企業の比率が最も大きく

(42.7%)、次いで、「以前よりも有用なものになった」(18.5%)、「今も昔も情報の提供がない」(14.2%)、「以前よりも有用でなくなった」(4.3%)などとなっていた。金融機関によるコンサルティング機能の強化が要請されているが、中小企業のレベルではまだ実感できていない企業が多いようである。

- ⑥ 回答企業が（土地を購入するために）メインバンクから新規融資を受ける場合のメインバンクによる土地担保価値の評価について尋ねたところ、(購入代金の)「50%以上 75%未満」だと予想する企業が 25.6%、「75%以上 100%未満」と予想する企業が 22.7%で、「100%」と予想する企業は 6.2%にとどまった。「50%以上」と回答している企業の比率（「50%以上 75%未満」、「75%以上 100%未満」、「100%」）と回答した企業の比率の合計）は約 5 割（54.5%）であり、多くの企業が、(融資を受ける際に)メインバンクが土地の担保価値をある程度評価すると予想している。しかし、メインバンクによる土地担保価値の評価の変化について尋ねたところ、「横ばい」が多いものの（34.1%）、「やや低下」（10.9%）や「低下」（5.7%）が、「やや上昇」（4.7%）や「上昇」（2.8%）を上回っており、土地の担保価値の評価が低下傾向にあることが読み取れる。
- ⑦ メインバンクによる（回答企業が保有する、あるいは、回答企業が仲介する）建物の価値評価について尋ねたところ、35.5%の企業が「自社の評価よりも低い」と回答しており、「自社の評価とほぼ同じである」（27.0%）よりもやや多かった。また、「金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない」（22.3%）、「金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない」（17.5%）、「中古の建物には価値をほとんど認めていない」（11.4%）といった金融機関の能力や姿勢に対して批判的な意見も一定割合で存在している。
- ⑧ 顧客の住宅資金の借入れに際して、顧客への金融機関の紹介について尋ねたところ、約 5 割（51.2%）の企業が「顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する」と回答している。「顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する」という企業もある（10.9%）が、「物件によって紹介する金融機関は異なる」という企業の方が多（19.9%）。銀行側から見れば、自社のメイン先だとしてもその不動産業者が自行を紹介先としていつも選んでいてくれるわけではないのである。
- ⑨ 中古住宅の売買市場を活性化するために、個人間取引だけではなく、いわゆる買取再販ビジネスの成長が鍵となると予想される。そこで、中古住宅の買取再販ビジネスにおける障害（および、それらを展開しない理由）について尋ねたところ、「関心がない」と回答した企業の比率が最も大きく（30.3%）、次いで、「適当な中古物件が入手できない」（23.7%）、「買取再販を担える人材が不足している」（20.4%）、「本業との関連性が乏しい」（17.5%）、「在庫不動産を抱える資金力が乏しい」（12.8%）、「中古物件はトラブルが多い」（12.8%）、「在庫不動産の値下がりリスクが大きい」（12.3%）「収益性に乏しい」（11.4%）の順であった。

- ⑩ 中古住宅に対する融資姿勢や資産評価に関して金融機関ごとの差異について尋ねたところ、「わからない」と回答した企業が全体の約5割（54.0%）を占め、「積極的な金融機関が大半である」（10.9%）、「積極的な金融機関も少しはある」（23.7%）、「積極的な金融機関はほとんどない」（11.4%）という回答状況であった。多くの企業は、（現在そうしたビジネスをあまり行っていないので）中古住宅についての金融機関の融資姿勢について判断しにくい、判断できる企業に関してみると、中古住宅への融資姿勢には金融機関の間で相当にばらつきがあるようである。
- ⑪ 日本の中古住宅の流通市場の発達の障害について尋ねたところ、「築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的」と回答した企業の比率が最も大きかった（39.8%）。中古住宅市場における金融機関の融資姿勢が大きな障害であるとの意識が強いことが明確になった。とくに、この意見は、規模の小さな企業ほど多かった。その他では、「日本人には新築信仰が根強い」（36.0%）、「既存住宅の状態の把握が難しい」（33.6%）、「間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい」（32.2%）、「リフォームのコストが割高」（28.4%）、「税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている」（27.5%）、「持ち主が空き家になっても売却しない」（18.0%）、「売買の仲介システムが非効率」（9.0%）の順であった。
- ⑫ 買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の税率の軽減措置（平成26年度税制改正）に対する回答企業の評価について尋ねたところ、最も回答比率が大きかったのは「知らなかった」（46.9%）であり、次いで、「関心がない」（22.3%）であった。プロであり、直接の当事者でもある不動産・建設業者が十分に認知していないとなると、せつかくの税制上の優遇措置が活用されない可能性が高い。買取再販ビジネスへの新たな参入を促すために、しっかりと業者に施策の内容を伝えていく必要がある。また、こうした新たな施策が不動産・建設業者に十分に伝達されるような仕組みを構築していくことが求められる。
- ⑬ 新築住宅向けの瑕疵担保保険に対する評価について尋ねたところ、「住宅購入者への安心感が高まった」と回答した企業の比率が最も大きく（30.8%）、次いで、「とくに変化はなかった」（26.1%）、「保険料の負担が重い」（23.7%）、「全体として住宅の質が向上している」（14.2%）、「大手と中小企業の信用力格差を補完している」（10.9%）、「弱小業者の撤退の契機となった」（5.2%）などであった。「大手と中小企業の信用力格差を補完している」が必ずしも小企業で評価されていないのは意外な結果であった。法律的に義務化されているので普及上の問題は生じないが、小規模業者に積極的に理解してもらえるように制度の広報を進める努力が必要である。
- ⑭ 中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用が低調な理由について尋ねたところ、「保険制度が十分に認知されていない」と回答した企業の比率が最も大きかった（44.5%）。

一般消費者に対する啓蒙活動の必要性が伺える結果であった。その他に、「保険料が割高である」(26.5%)、「売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である」(21.3%)、「手続きが煩雑である」(16.6%)、「検査(インスペクション)を伴うことに売り手側の抵抗感がある」(10.9%)、「保険期間や担保内容に不備がある」(10.0%)といった回答状況であった。

- ⑮ 瑕疵担保保険の利用を法令によって義務化することについて尋ねたところ、「わからない」と回答した企業の比率が最も大きく(31.3%)、次いで、「保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である」(25.6%)、「普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である」(22.3%)、「現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である」(10.4%)、「必要性は乏しく、義務化には反対である」(10.4%)のような回答状況であった。「義務化賛成」、「義務化反対」、「わからない」がほぼ3分の1ずつを占めており、業界の中でも意見が割れている様子がうかがえる。

以上のように、住宅瑕疵担保保険制度の普及促進に関する意見、中古住宅市場に対する金融機関の取り組みに対する事業者サイドの意見、および、中小企業金融のケーススタディとして不動産・建設業に対する金融機関の融資姿勢の情報などを得ることができた。今後、それぞれの項目について、回答間のクロス分析などを行い、政策的な提言に結びつくような分析を行っていくことにしたい。

参考文献

家森信善・上山仁恵 「中古住宅購入者の金融リテラシーと住宅ローンおよび住宅瑕疵担保保険等に関する選択行動—実態調査結果に基づく分析—」 REIB DP2014-J13 2014年12月。

家森信善・上山仁恵 「金融リテラシーと住宅ローンの比較行動」 RIEB DP2015-J04 2015年4月。

<付録>

我が国の住宅金融の高度化に向けた不動産・建設業企業の意識調査

※連結ベースの決算をお持ちの場合も、単独ベースでお答え下さい。
※特に指定されていない限り、ご回答時点（現時点）の状況についてお答え下さい。

<回答企業の経営状況>

問1. 直近の決算期、およびその前の決算期における御社の当期純利益の状況について、以下から該当するものを一つお選びください。

1. 2期連続黒字
2. 赤字から黒字に転換
3. 黒字から赤字に転換
4. 2期連続赤字
5. わからない

問2. 直近の決算期における御社の総資産に対する借入の比率（借入依存度）について、以下から該当するものを一つお選びください。

1. 0%（無借金）
2. 0%超～20%以下
3. 20%超～40%以下
4. 40%超～60%以下
5. 60%超～80%以下
6. 80%超
7. わからない

<回答企業の住宅ビジネスについて>

問3. 現在、御社は次のようなビジネスを行われていますか。以下から該当するものを全てお選びください。

1. 新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）
2. 新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）
3. 中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）
4. 中古マンション個室の買取・再販売（売買仲介は除きます）
5. 中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）
6. 土地の分譲（売買仲介は除きます）
7. 新築戸建・マンション個室の売買仲介
8. 中古戸建・マンション個室の売買仲介
9. 土地の売買仲介

問4. （上記問3. で「新築戸建ての分譲（売買仲介は除きます）」「新築マンションの分譲（売買仲介は除きます）」のいずれかを選択した方にお尋ねします。）最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸
2. 11～50戸
3. 51～100戸
4. 101戸以上
5. 該当しない

問5. （上記問3. で「中古戸建ての買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンションの買取・再販売（売買仲介は除きます）」「中古マンション一棟の買取・再販売（売買仲介は除きます）」のいずれかを選択した方にお尋ねします。）最近の1年間の販売件数はどの程度でしょうか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1～10戸
2. 11～50戸
3. 51～100戸
4. 101戸以上
5. 該当しない

問6. 御社の営業基盤としている地域の今後5年間の住宅需要についてどのように見込まれていますか。以下から当てはまるものを一つお選びください。

1. 拡大
2. やや拡大
3. 横ばい
4. やや縮小
5. 縮小
6. わからない

問7. 御社では、次のような商品を取り扱われていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 長期優良住宅の技術的審査に適合する住宅
2. 住宅性能表示での耐震等級3の住宅
3. 住宅性能表示での省エネルギー対策等級4の住宅
4. 太陽光発電システム付きの住宅
5. オール電化住宅

問8. 御社の技術力や経営力を向上させるために、次のような取り組みをされていますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 公的機関、業界団体等の実施する研修会等への参加
2. 金融機関に助言・支援を要請
3. 顧問税理士に税務・経理以外の助言・支援を要請
4. 大学・研究機関における修学・研修・共同研究等の実施
5. 上記の1～4以外の取り組み
6. 特に取り組んでいることはない

<回答企業の銀行関係>

問9. 御社が現在、借入をしている金融機関数はいくつですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 1
2. 2

3. 3～5
4. 6以上
5. 0（金融機関からの借入はない）（問12に進んでください）

問10. 上記問9. でお答えいただいた御社の借入金融機関数は、過去5年間（2009年以降）でどのように変化していますか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 増えている
2. 横ばい
3. 減っている
4. わからない

問11. 金融機関からの借入金について、不動産担保によってカバーされている割合はどの程度ですか。以下から該当するものを一つお選びください。

1. 0%
2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%
7. わからない

問12. 御社のメインバンクの業態はどれですか。以下から該当するものを一つお選びください。

（注）メインバンクとは、借入金残高1位の金融機関、もしくは、（借入金がない場合でも）もっとも重要な取引関係にあると御社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 地方銀行・第二地方銀行
3. 信用金庫・信用組合
4. 政府系金融機関
5. その他

問13. メインバンクの職員は、御社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. ほぼ毎日
2. 1週間に1回以上
3. 1ヶ月に1回以上
4. 1年に1回以上
5. 訪問はない
6. わからない

問14. 不動産物件などに関する御社の不動産・建設事業に有益な情報をメインバンクから提供されることがありますか。(たとえば、金融機関の取引先のA社が遊休不動産の売却を考えているとか、B社の経営者が住宅を探しているとか)。以下の中で最も当てはまるものを一つお選びください。

1. しばしばある
2. 時々ある
3. ゼロではないがほとんどない
4. ない

問15. 御社のメインバンクから提供される不動産・建設事業に関する情報(物件情報や買い手の情報など)は、過去5年間(2009年以降)で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った

5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

問16. 御社のメインバンクから提供される物件情報以外の経営全般に対する情報や助言（資金繰り、公的保証や融資制度、人事、経営方針、経済環境など）は、過去5年間（2009年以降）で有用になりましたか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 以前よりも有用なものになった
2. 以前よりも有用でなくなった
3. 以前よりも数は増えた
4. 以前よりも数は減った
5. 変化がない
6. 今も昔も情報の提供がない

問17. 御社のメインバンクの御社への最近の融資姿勢はどのようだと感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 不良債権の多い業種だとの先入観がある
2. 不動産担保の範囲であっても、審査は厳しい
3. 保証協会の保証を原則的に要求する
4. 経営者保証を原則的に要求する
5. アベノミクス以降、融資姿勢は好転している
6. 上記に当てはまるものはない

問18. 御社のメインバンクに、御社が土地を購入するために新規融資を申し込んだとします。御社のメインバンクは、当該土地の担保価値を、購入代金の何%だと評価すると予想されますか。以下から、最も多いと思われるものを一つお選びください。

1. 0%（全く土地を担保として評価しない。）

2. 0%超 25%未満
3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満
5. 75%以上 100%未満
6. 100%以上
7. わからない

問19. 上記問18. でお答えいただいた担保評価の割合は、5年前（2009年ごろ）と比較してどう変わったでしょうか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 上昇
2. やや上昇
3. 横ばい
4. やや低下
5. 低下
6. わからない

問20. 御社のメインバンクが、御社保有の、あるいは、御社が仲介する建物の価値を評価する際に、その建物（土地ではなく）の評価について、全般的にどのように感じますか。以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 自社の評価とほぼ同じである
2. 自社の評価よりも低い
3. 交渉によって評価が変更になる余地はない
4. 金融機関の評価は画一的であり、実質的な価値を評価できていない
5. 中古の建物には価値をほとんど認めていない
6. 金融機関には建物の価値を専門的に評価できる職員は少ない

問21. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設のための資金を金融機関からの借入（金融機関自身のプロパー商品）で賄われる場合、金融機関の全般的な態度として当てはまると思われるものを、以下から全てお選びください。（複数回答可）

1. 積極的な融資姿勢
2. 顧客の返済能力を重視している

3. 物件の担保価値を重視している
4. 築年数の古い物件への融資には消極的である
5. リフォーム資金の融資には消極的である
6. わからない

問22. 御社の顧客（一般消費者）が住宅の購入や住宅の建設、転居の引っ越し費用のための資金を金融機関からの借入で賄う必要がある場合、御社は顧客に特定の金融機関を紹介することがありますか。下記の内、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 顧客から依頼があれば、特定の金融機関を紹介する
2. 顧客から依頼があっても、金融機関を紹介することはない
3. 顧客から特別な依頼がなくても、特定の金融機関を紹介する
4. 物件によって紹介する金融機関は異なる
5. 担当者によってまちまちである
6. 顧客（一般消費者）に金融機関を紹介する必要性のある取引は行っていない
7. わからない

<中古住宅市場>

問23. （新築住宅を含めた住宅市場一般ではなく）中古住宅の買取再販ビジネスについてお尋ねします。中古住宅の買取再販ビジネスを展開する上での障害、あるいは、御社が中古住宅の買取再販ビジネスを展開されていない理由は为什么呢。以下から、該当するものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 関心がない
2. 本業との関連性が乏しい
3. 買取再販を担える人材が不足している
4. 新築分譲が忙しいときには関与しづらい
5. 営業地域の住宅需要が少ない
6. 収益性に乏しい
7. 在庫不動産の値下がりのリスクが大きい
8. 在庫不動産を抱える資金力が乏しい
9. 金融機関が資金提供に消極的である

10. 中古物件はトラブルが多い
11. 中古物件に関してリフォームのノウハウがない
12. 適当な中古物件が入手できない

問24. 中古住宅に関する融資姿勢や資産評価に関して、金融機関ごとに差異は感じられますか。以下から、該当するものを一つお選びください。

1. 積極的な金融機関が大半である
2. 積極的な金融機関も少しはある
3. 積極的な金融機関はほとんどない
4. わからない

問25. わが国の中古住宅の流通市場の発達の障害になっているのはどのような事情でしょうか。以下の中から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 既存住宅の状態の把握が難しい
2. 日本人には新築信仰が根強い
3. リフォームのコストが割高
4. 築年数の古い住宅に対して金融機関の融資姿勢が消極的
5. 間取り等が古くて、大幅なリフォームをしなければ売れる住宅に変えることは難しい。
6. 持ち主が空き家になっても売却しない
7. 税制上、中古住宅の購入やリフォームが不利になっている(たとえば、住宅借入金等特別控除制度などが築年数の古い中古住宅の購入者を対象にしないなど)
8. 売買の仲介システムが非効率

問26. 平成26年度税制改正により、個人が宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための特定の増改築等が行われた中古住宅を取得した場合に、所有権移転登記に係る登録免許税の税率を一般住宅特例より軽減する特例措置(0.1%(一般住宅特例0.3%、本則2%))が創設されました。この制度についての評価をお尋ねします。以下から、当てはまるものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 知らなかった

2. 関心がない
3. 自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼす（新規に展開、既存ビジネスの拡大など）
4. 不十分な内容で、自社の買取再販ビジネスへの展開に好影響を及ぼすほどではない

<住宅瑕疵担保保険に関して>

問27. 御社が新築住宅を分譲されている場合、住宅瑕疵担保履行法にもとづいて、住宅瑕疵担保保険に加入するか、供託を実施するかが義務づけられています。全供給戸数に対して、住宅瑕疵担保保険の利用率はどの程度でしょうか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 100%（住宅瑕疵担保保険のみ）
2. 80%以上 100%未満
3. 60%以上 80%未満
4. 40%以上 60%未満
5. 20%以上 40%未満
6. 20%未満
7. 該当しない
8. わからない

問28. 新築住宅瑕疵担保保険を利用されている方にお尋ねします。その評価について、以下から、当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）

1. 住宅購入者への安心感が高まった
2. 大手と中小業者の信用力格差を補完している
3. 全体として住宅の質が向上している
4. 保険料の負担が重い
5. 弱小業者の撤退の契機となった
6. とくに変化はなかった

問29. わが国では新築住宅に関しては住宅瑕疵担保保険（あるいは同目的での供託）が義務づけられていますが、任意の制度である中古住宅に関する瑕疵担保保険の利用は低調です。その理由として、御社はどのように考えられますか。以下から、当てはまる

ものを全てお選びください。(複数回答可)

1. 保険制度が十分に認知されていない
2. 保険料が割高である
3. 保険期間や担保内容に不備がある
4. 手続きが煩雑である。
5. 瑕疵担保保険で対応すべき瑕疵の問題は減多に生じない
6. 仲介業者などの自社保証が充実している
7. 日本の商制度にはなじまない
8. 検査（インスペクション）を伴うことに売り手側の抵抗感がある
9. 売り手と買い手で、保険料などの費用をどう負担するかが曖昧である
10. わからない

問30. 中古住宅に関しては現在任意となっている瑕疵担保保険の利用を、法令によって義務化することについて、御社はどのように考えますか。以下から、当てはまるものを一つお選びください。

1. 現在の保険内容のままでも、保険の義務化に賛成である。
2. 保険の義務化に賛成であるが、保険料や保険内容などの改善が必要である。
3. 普及することは望ましいと思うが、義務化には反対である。
4. 必要性は乏しく、義務化には反対である。
5. わからない