

有識者にタイムリーなテーマについて聞く



地域銀子会社の現状と課題（下） ～本業支援の画竜点睛となる 不動産仲介ビジネス～



2021年の銀行法改正で、ポストコロナの日本経済の回復・再生を支える「要」の役割を果たすべく、銀行が保有する人材、情報通信技術、設備その他の経営資源を活用して営む「地域活性化等業務」が付随業務に追加された。銀行本体、あるいは「銀行業高度化等会社」を通じ、工夫次第で様々な新サービスを提供できるようになった。しかし不動産仲介業は例外だ。金融庁「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」にも「不動産業務の取扱いは改正前と変わらないことに留意すること」と明記されている。

そもそも、今から50年前までは、銀行で最も一般的な子会社といえば不動産業だった。関連会社規制の原型となったのは1975年7月3日付大蔵省通達1968号「金融機関とその関連会社との関係について」である。これに基づき出資引き揚げや銀行を連想させない商号への変更などの「適正化」が進められた。1975年12月時点で都市銀行含むすべての銀行で354社の関連会社があったが、そのうち適正化を求められたのは281社で、その多くが不動産業、保険代理業だった。

適正化は1980年3月末時点でほぼ完了したが、その後継会社は現在も残っている。インターネット検索等で調べた限り、地域銀行のうち36行が営業店舗管理会社以外の不動産会社を擁している。ほとんど保険代理店を兼業しており、1960年代以前の創業だ。

■銀行業と相性が良い不動産業

地方銀行は、一般社団法人全国地方銀行協会を通じ、不動産仲介業務の解禁を2005年から継続して当局に要望している。具体的には次の四つ、すなわち①事業承継・相続に係る不動産の売買、②事業再生に係る不動産の売買、③担保不動産の売却、④地方自治体の再開発事業、コンパクトシティ形成事業等に限定した不動産の

賃貸——である。

銀行の関連会社の業種のうち最も古くからあるように、銀行業と最も相性がよいのが不動産業だ。まず担保評価を通じて不動産鑑定に詳しくなる。設定後は質権設定した損害保険を管理する業務が生じるが、元・関連会社の不動産会社がその業務を支援するケースも少なくない。

次は担保物件の処分である。例えば、質屋は流質物いわゆる質流れ品を売却するための中古品販売店を併設している。販売価格の値付けは担保評価額と密接な関係があり、同じように考えれば銀行が不動産販売業を兼営するのは不自然な話ではない。業績不振に陥った会社の事業再生など、債務不履行に至る前に担保物件を売却する機会もある。これも本業支援の一つだ。

また、地域銀行は後継者難に悩む会社の事業承継を支援する役割を期待されている。事業承継の手法は会社の持分承継、M&Aだけではない。むしろ中小零細企業の事業承継でM&Aは現実的でない。より一般的なのは不動産の承継である。店主が高齢かつ後継者不在でこのままでは空き店舗になる場合、あるいは既に空き店舗になった場合、営業を引き継ぐのは店舗の買い手あるいは借り手である。事業承継は持ち分と不動産の承継の両面で検討することが重要だ。不動産仲介がない事業承継支援は片翼を欠く。

■地元不動産の経営圧迫の懸念

解禁要望に対する2023年の金融庁の回答は「中長期的な検討を要するため、直ちに措置することは困難」である。もっとも2015年までは「措置困難」だった。2016年から「直ちに措置することは困難」となる。「中長期的な検討を要するため」の前置きが付いたのは2018年からだ。この年、「（検討を予定）」が文末に付記され、2019年から同文言が回答の見出しになった。“点滴岩を穿（う

大和総研 政策調査部 主任研究員

鈴木文彦（すずき・ふみひこ）

1993年七十七銀行入行。財務省出向（東北財務局上席専門調査員）等を経て2008年から大和総研。著書に「自治体の財政診断入門」（学芸出版社）、「スキーム図解：公民連携パークマネジメント」（同）。日経グローカル「自治体財政、改善のヒント」、財務省ファイナンス「路線価でひもとく街の歴史」連載中。中小企業診断士。



が）つ” 兆しはうかがえる。

他方、地元に根差した中小規模の不動産仲介業の経営圧迫に対する懸念も根強い。公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会は2020年5月、「銀行の不動産仲介業等への参入反対に関する決議」を採択した。ここには「銀行は、幅広い支店網と高い知名度さらには膨大な顧客情報等を有しており、中小宅建業者と比較し極めて有利な立場にある。こうした状況下にあつて銀行に不動産仲介業等を認めれば宅建業の公正な競争が阻害され、業界の8割以上を占める地場の中小宅建業者にとっては死活問題となる」とある。

■すみ分けのカギとなる両手仲介の制限

売買仲介を想定した場合、そのプロセスは売り仲介と買い仲介に分かれる（図表）。売り手、買い手の双方が不動産会社と媒介契約を締結する。売り手側の不動産会社と買い手側の不動産会社は流通市場（レインズ〈REINS〉）でマッチングされる。上流が売り仲介で「元付け」という。売り手側の不動産会社が公開した情報に基づき、買い手側の不動産会社が買い手を探す下流プロセスを「客付け」という。

事業再生、事業承継にかかる企業支援において、銀行が関わるのは売り仲介である。相続にかかる遺産整理業務においても、銀行の顧客は

不動産オーナーであり、銀行は売り手側のアドバイザーとして接点を持つ。要するに、銀行系の不動産会社のビジネス機会は主に元付けに存在する。

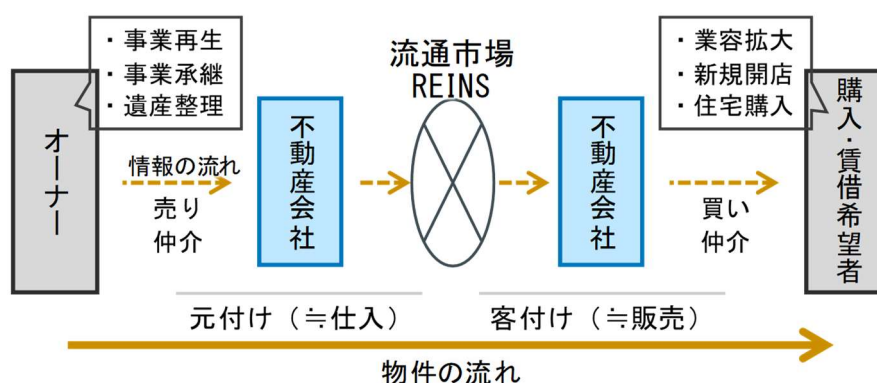
ここで、銀行系の不動産会社が地域の不動産仲介業者の経営を圧迫するとすれば、その引き金は元付けを担った案件で客付けも兼ねることにある。売り手側、買い手側の双方を仲介する「両手仲介」だ。両手仲介による「囲い込み」のリスクは確かにある。両手仲介は、売り仲介のみを手掛ける「片手仲介」の2倍の手数料を収受できるが、客付けすなわち買い仲介の収益機会は無くなる。

両手仲介を前提とすれば、収益源泉である元付けの独占は地域の不動産仲介業者の死活問題となる。他方、両手仲介にかかる囲い込み問題は、銀行の不動産仲介業の解禁とは別の議論として従来から存在する。両手仲介は、不動産オーナーからみれば売却機会が広がらない、購入希望者からみれば希望物件が表に出てこないなどのデメリットをもたらす。

本業支援の“画竜点睛”として地域銀行の不動産仲介業への参入は理にかなう。得意分野であるし、顧客のメリットにもなる。地域銀行、顧客、地元の不動産仲介業者の3方にメリットをもたらす解決策は、実態把握を前提に両手仲介を制限する策を講じる

ことだ。銀行が端緒となった元付け案件を銀行系の不動産会社が手掛けるのは問題ないとしても、売り情報を流通市場に公開し、買い仲介は地元の不動産仲介業者が担うこととする。このすみ分け策が、膠着感たどよう参入問題について建設的な議論を進めるポイントになるだろう。（了）

図表 物件のサプライチェーンに着眼した不動産仲介のプロセス



出所：大和総研作成