

2023年9月8日 全9頁

地銀と不動産仲介業

地域活性化に向けた多角化戦略に残る「最後の1ピース」

金融調査部 主任研究員 鈴木文彦

[要約]

- 地方銀行の多角化戦略の課題の1つに不動産仲介業がある。不動産仲介業は相続、事業承継、担保管理、事業再生時の任意売却など金融機関の本業と親和性が高く、相乗効果も見込まれる。今後期待される地域経済の面的再生においても、例えば空き家や空き店舗の再生などまちづくり業務を地域金融機関が手掛けるとした場合、空き物件の次の担い手を探し、仲介することができない点は課題となる。
- 1975年以前、多くの地方銀行は不動産会社を保有していた。関連会社規制によって、親銀行を連想させない商号への変更など「適正化」がなされ、その後解禁されることなく現在に至る。他業リスクの問題は別として、再参入に向けたハードルは既存の不動産会社に対する経営圧迫懸念である。
- 他業圧迫を避けつつ地域活性化メリットを創出するため、地域金融機関と地元不動産業の役割分担関係の構築が求められる。不動産仲介プロセスにかかる両者のポジションを整理することがその第1歩となる。仲介における努力と成果の対応関係を明確化する考え方の下、銀行系不動産会社は自ら創出、探索した売り仲介・元付けプロセスに特化することも解決策の1つだ。

1. 地域金融機関の不動産仲介業務の解禁要望

2022年11月16日、一般社団法人全国地方銀行協会（地銀協）が提出した「2022年度の規制改革・行政改革要望」の1つに、「不動産仲介業務の解禁」がある。これは銀行またはその子会社・兄弟会社による不動産仲介業務への参入を要望するもので、2005年度からの継続項目となっている。対象分野は次の4つである。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。

これらの4分野は確かに地方銀行（地銀）との接点が密である。例えば、相続においては相続税を納付するため、また資産と一緒に引き継いだ借入金を返済するための不動産売却ニーズが

ある。相続発生後のスムーズな売却は、相続した実家が空き家になることを未然に防ぐ効果もある。

事業承継といえ、後継者難に悩む取引先企業に対し、銀行本体あるいは人材紹介子会社が広く後継者候補を探すサービスがある。場合によってはM&A先を探す支援もある。とはいえ、条件の合う後継者やM&A相手を探すのは難しい。特に中小企業の場合、従業員と経営者との属人的な関係が強く、親族や古参従業員以外の第三者に経営を引き継ぐのは容易でない。M&Aは一定以上の企業規模が必要だ。その点、店舗や飲食店、診療所など事業用不動産の担い手を募集し、新たな担い手が居抜きで営業を続けるケースは珍しくない。同じ事業承継でも組織や持ち分より不動産を引き継ぐほうがわかりやすい。

また、不動産担保を保有している金融機関は、鑑定から管理、処分まで不動産との関わりが深い。担保設定している建物に付保した損害保険の期日管理は銀行の日常業務だが、その延長で建物の維持管理、テナント募集など契約管理、その他の様々な不動産管理業務と接点がある。債権管理の立場からは、担保物件の収益性および売却価値を維持することがリスク低減につながる。担保権を実行するにしても競売より任意売却のほうが有利である。

事業再生支援も地域金融機関の重要な使命だ。その具体策の1つに遊休不動産の売却がある。地銀が取引先の事業再生に関わったとき、その検討の過程で不動産売却ニーズを直接把握することができる。

2. 消極意見とその理由

地銀協の要望に対する金融庁の回答は次の通りだ。すなわち「銀行における不動産仲介業務への参入については、他業を営むことによるリスクの遮断、銀行業務に専念すること等による銀行等の経営の健全性確保といった他業禁止の趣旨を踏まえる必要があり、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」¹である。

原則として、銀行は銀行業以外を営むことができない。その背景には他業リスクの回避、利益相反の禁止、優越的地位の濫用の防止といった趣旨がある。資金決済に社会的責任を負う預金金融機関は、資金決済システムを他業リスクにさらすわけにはいかない。また、免許業種であり債権者でもある銀行の優越的地位は、貸出先に対する不利な取引条件だけでなく、他業種に対する経営圧迫にもつながり得る。

経営圧迫を懸念するのは地元根差した中小規模の不動産仲介業である。公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会は2020年（令和2）5月29日、「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。趣旨は「債権者という強い立場にある銀行にこれを認めれば、銀

¹ 「規制改革・行政改革ホットライン検討要請項目の現状と対応策」（令和5年度）
https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/hotline/siryout2/k_siryout2_r5.pdf（2023.9.7 確認）

行は、事業再生・事業承継の名のもとに、自身の債権回収や仲介料収入を目的とした不動産取引を思うがままに行うことができ、本来の目的から逸脱した不健全な取引が横行する可能性が大である」とある。債権回収や仲介料収入を目的に、本来不要な不動産売却を銀行が債務者に促すと懸念されている。

他業圧迫の問題も指摘されている。趣旨には「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。

これまで規制緩和が続いてきた金融機関子会社だが、銀行本体や子会社等による不動産業への参入は解禁されていない。2013年、銀行の投資専門会社が投資可能な先として「地域活性化事業会社」が追加された。2016年は新たな子会社類型「銀行業高度化等会社」が登場した。「地域活性化事業会社」、「銀行業高度化等会社」ともに金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」において、「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、規制緩和の対象外である旨があらためて確認されている。

3. 銀行系不動産会社の兼営禁止の歴史

実は、不動産業は、今に至る関連会社規制が定められる前は、銀行で一般的な子会社等だった。現在の業務範囲規制に至る銀行の関連会社規制は不動産子会社が発端だった。

1973年（昭和48）3月24日、大蔵省（当時）が銀行局銀行課長名の事務連絡「金融機関の関係不動産会社について」を発出した。ここでは、金融機関と緊密な関係を有する不動産会社が一般向け不動産業務を営むことは適当でないと言われた。その上で、当の不動産会社の株式保有比率を10%以下にすることを要請した。10%以下だったとしても、その名称に当該金融機関の略称等を利用すること、人的あるいは資金的関係において当該金融機関へ過度に依存すること、融資等の取引についても特別扱いをすることは好ましくないとされ、後の適正化措置につながる善後策と報告が求められた。

ここで一般向け不動産業務とは、「営業用不動産管理会社」の業務との区別を念頭に置いた概念である。同じ不動産会社でも金融機関の営業店等の不動産を管理する営業用不動産管理会社は、銀行がその関連会社に行わせても差し支えない業種とされていた。

1975年3月に名義株を含めた株式保有比率の上限が5%となり、規制対象が一般向けの土地売買、賃貸等を営むものから、実態にかかわらず定款の事業目的に同内容が掲げられているものに拡大された。その後、現在に至る業務範囲規制の端緒となる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」が発出された。通達では「関連会社」を「金融機関が出資する会社で、その設立経緯、資金的、人的関係等からみて、金融機関と緊密な

関係を有する会社」と定義している²。

そして、次の5項目からなる「適正化」があらためて要請された。すなわち、①金融機関の出資不動産会社持株比率を5%以下とすること、②出資不動産会社の商号に銀行の略称等を使用しないこと³、③出資不動産会社に対する出向役員は、その引揚げを行うとともに、新たに出向させてはならないこと、④出資不動産会社の営業所を金融機関の所有する建物の一部に入居させてはならないこと、⑤出資不動産会社と当該金融機関との取引は、一般取引先に対すると同様通常ベースに基づいて行うこと、である。

1975年12月時点で354社の関連会社があったが、そのうち原則に逸脱するものとして適正化を求められたのは281社だった。その多くが不動産業、保険代理業だった⁴。適正化は1980年3月末時点ではほぼ完了したが、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、第二地銀含む約100行の地銀のうち43行が不動産会社を擁している。うち36社が1969年（昭和44）以前の設立だ。

不動産会社が規制された背景には金融機関に対する世論の批判があった。批判的になったのは、金融機関が関係不動産会社をダミーに大量の土地取得を行っていたこと、もうひとつは関係不動産会社に対し有利な条件で融資していたことである。批判の高まりを受け、1972年11月と1973年1月に大蔵省は銀行局長通達「土地取得関連融資の抑制について」を発出していた。

4. 不動産業のリスク

地方銀行が子会社等を通じて不動産業に参入するリスクについて考察する。

不動産業の業務は自己売買、仲介および賃貸に大別されている。このうち宅地・建物の自己売買、あるいは売買・賃貸にかかる代理・媒介が免許業種としての宅地建物取引業である。不動産賃貸や不動産管理は不動産業だが宅建業ではない。諸々の制限があり、地銀協は規制改革・行政改革要望で柔軟な運用を要望しているが、不動産賃貸については地方創生を踏まえた行舎その他事業用不動産の有効活用の一環として2017年9月の監督指針の一部改正で解禁されている⁵。

² 拙稿「[急増する地銀子会社の現在地](#)」（2023.6.21、大和総研レポート）も参照のこと

³ 背景には「銀行を連想させるような商号を用いることは、金融機関の信用を他業に利用することにつながるおそれがあり、こうした商号を使用している出資不動産会社にあつては、商号変更を行わなければならないこと」（大蔵省「銀行局金融年報 第24回 昭和50年版」という趣旨があった。これを受け、みずほ銀行の前身の1つ、日本勧業銀行系の勸銀土地建物株式会社が1974年（昭和49）1月に日本土地建物株式会社に商号変更した。現在の中央日本土地建物株式会社である。現在、メガバンク系で銀行名を商号に組み入れ不動産仲介を営む会社にはみずほ不動産販売、三菱UFJ不動産販売があるが、それぞれグループ内信託銀行系の不動産会社を前身とする。三井住友銀行は三井不動産販売と業務提携関係にある。

⁴ 増田熙男（大蔵省銀行局中小金融課課長補佐）「相互銀行の周辺業務をめぐって」『相互銀行』（1975年9月1日）で例示されていたのは一般向け不動産業業務、一般向け物品販売業務、旅行あっせん業務、ゴルフ場経営業務、保険代理業務の5つ。

⁵ パブリックコメントに対する金融庁の回答は次の通り。「政府が地方創生等を推進する中、金融機関が所有する不動産を地域経済の活性化に資する形で有効活用することについて社会的要請が高まっていることを踏ま

不動産業のうち自己売買、すなわち販売用不動産を銀行が保有することについては他業リスクがある。販売用不動産を引当てにした融資についても同様である。1975年に発出された関連会社規制にかかる通達の背景の1つに他業リスクへの懸念があった⁶。不動産市況が高騰していた時期であり、地価の下落で多額の不良債権が生じることを懸念した。これと似た経緯は1980年代後半の地価高騰期（いわゆるバブル経済）にもあった。特に当時は銀行本体というより、系列ノンバンクが不動産会社に多額の融資をしていたことが問題となった。

確かに、利益相反問題や優越的地位の濫用の問題についても否めない。ただし、これは銀行が、融資や預金以外の金融商品を販売するケースにも同じことがいえ、不動産に限った話ではない。不動産仲介にあたって他の金融商品と同様の注意と規制がなされるべきものである。

他業リスク、利益相反問題を別とすると、やはり参入のハードルは地元の不動産仲介会社に対する経営圧迫の可能性である。1975年の関連会社規制にかかる通達を考えれば、銀行名やその略称を不動産会社の商号につけること、銀行本支店の建物に同居することによって対外的な信用を得た銀行系不動産が、地域に根を張る地場不動産会社に対し競争優位に立つのではないかという懸念は理解できる。

5. 銀行系不動産の売り仲介・元付け特化と両手取引の再検討

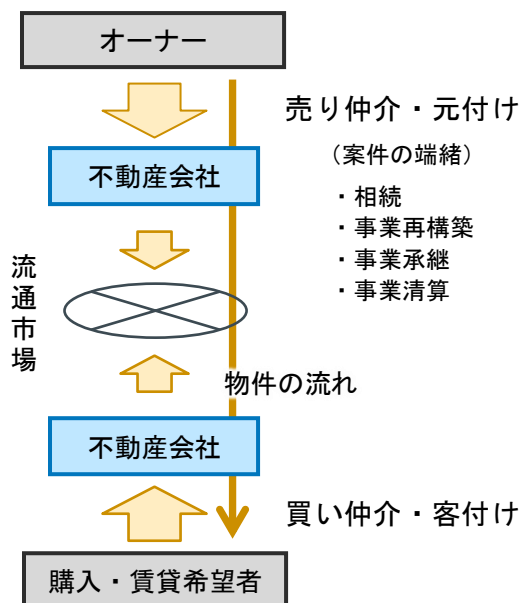
図表1は不動産仲介のプロセスを示している。売買仲介を想定した場合、そのプロセスは売り仲介と買い仲介に分かれる。売り手、買い手のそれぞれが不動産会社と媒介契約を締結する。売り手側の不動産会社と買い手側の不動産会社は流通市場でマッチングされる。流通市場の具体的なものが、国土交通大臣指定の不動産流通機構が運営するネットワークシステム、「レインズ(REINS⁷)」である。1社に売却依頼する専属専任媒介契約および専任媒介契約の場合、依頼を受けた不動産会社は所定の営業日以内に売却情報を登録する義務がある。

え、今般の監督指針改正において、現行規制下においても賃貸等が可能と考えられる範囲をより明確化したもの」(2017年9月28日)。これに対し、地銀協は「要望項目3. 銀行の保有不動産の賃貸の柔軟化 銀行の保有不動産を、地域の事業者等に自由に賃貸できる」よう監督指針の改正を要望している。なお監督指針は次のようになっている。「グループ会社以外の者に対し事業用不動産の賃貸等を行わざるを得なくなった場合においては、以下のような要件が満たされていることについて、銀行自らが十分挙証できるよう態勢整備を図る必要があることに留意すること。(中略)イ. 行内的に業務としての積極的な推進態勢がとられていないこと ロ. 全行的な規模での実施や特定の管理業者との間における組織的な実施が行われていないこと ハ. 当該不動産に対する経費支出が必要最低限の改装や修繕程度にとどまること。ただし、公的な再開発事業や地方自治体等からの要請に伴う建替え及び新設等の場合においては、必要最低限の経費支出にとどまっていること ニ. 賃貸等の規模が、当該不動産を利用して行われる固有業務の規模に比較して過大なものとなっていないこと」(Ⅲ-4-2-2「その他の付随業務」等の扱い(注2))

⁶ 「背景としては、第一に銀行法五条にあるように、銀行は本来の業務に専念して経営を行うことが、公共性を持つ金融機関の経営のあり方ではないか。また、それが銀行法の本質でもある。第二は、幅広く関連会社を経営するということは、銀行自体の経営の健全性から見地からいっても好ましいものではない。第三は、土地問題あるいは石油問題を契機として強まった銀行と企業との関係に関する社会的な批判にも応えていく」(宮本保孝(大蔵省銀行局銀行課長)「周辺業務の整備および統一経理基準改正の内容」『金融財政事情』1975年7月14日)

⁷ Real Estate Information Network System(不動産流通標準情報システム)の略

図表1 不動産仲介のプロセス



出所：大和総研作成

側の不動産会社が不動産の買い手を探す。この下流プロセスを「客付け」という。

不動産仲介プロセスにおける銀行の強みは、売り手である不動産オーナーとの接点である。特に、融資取引先に対して銀行は担保物権の権利者でもあり、債権回収の蓋然性を高めるため、物件を良好に保ち担保価値を維持することに利害を持つ。冒頭述べた通り、相続や事業承継、事業再構築から事業の清算などで接点を持つ銀行は売却案件の端緒をつかむ機会に恵まれている。

オーナーから購入希望者に至る不動産仲介プロセスのうち、売り仲介・元付けのプロセスが売却案件の創出あるいは探索だとすれば、それが銀行の努力であるケースに限って、創出あるいは探索の対価としての仲介手数料を銀行が収受しても差し支えないと思われる。

このケースでも、流通市場から購入希望者までのプロセスは地域に根を張る不動産会社が主な担い手となるだろう。不動産の買い手を探す役割である。物件情報を精査し、購入希望者に対し重要事項を説明するのも買い手側の不動産会社である。

経営圧迫が懸念されるのは、売り仲介・元付け側の不動産会社が買い仲介・客付けプロセスをセットで行う「両手取引」である。売り仲介・元付けプロセスのみを手掛ける「片手取引」の2倍の手数料を収受できるが、買い仲介・客付けのビジネスチャンスは減ってしまう。不動産のオーナーにとっては売却先が拡がらない、購入希望者にとっても希望物件が容易に見つからないなどのデメリットがある。

銀行の不動産仲介業の解禁とは別の議論として両手取引にかかる議論が従来から存在している。両手取引の実態を把握のうえ、地銀が不動産仲介業に参入しても、銀行が案件の端緒となったもの以外の収益機会をむやみに奪わないよう、双方のメリット・デメリットが折り合う点を見出すべきだ。

売り手と買い手の双方が仲介会社に依頼し、双方の仲介会社が流通市場で需給をマッチングさせるプロセスは、近年銀行の参入が相次いでいる人材紹介業と似ている。この場合、求人企業が人材の買い手、求職者が人材の売り手にあたる。求人企業、求職者のそれぞれに仲介会社がつき、双方は市場でマッチングされる。銀行本体あるいは子会社等は金融業務で接点のある求人企業（買い手）の側につく。広く求職者を集める役割は大手人材紹介会社が担うケースが多い。

不動産仲介のプロセスについて、同じプロセスでも土地建物の所有権の流通ルートに着眼すると、オーナーから購入希望者に流れる一方通行の経路となる。上流プロセスがオーナーに対する売り仲介で「元付け」という。売り手側の不動産会社が広く公開した情報に基づき、買い手

6. まちづくり会社と不動産仲介

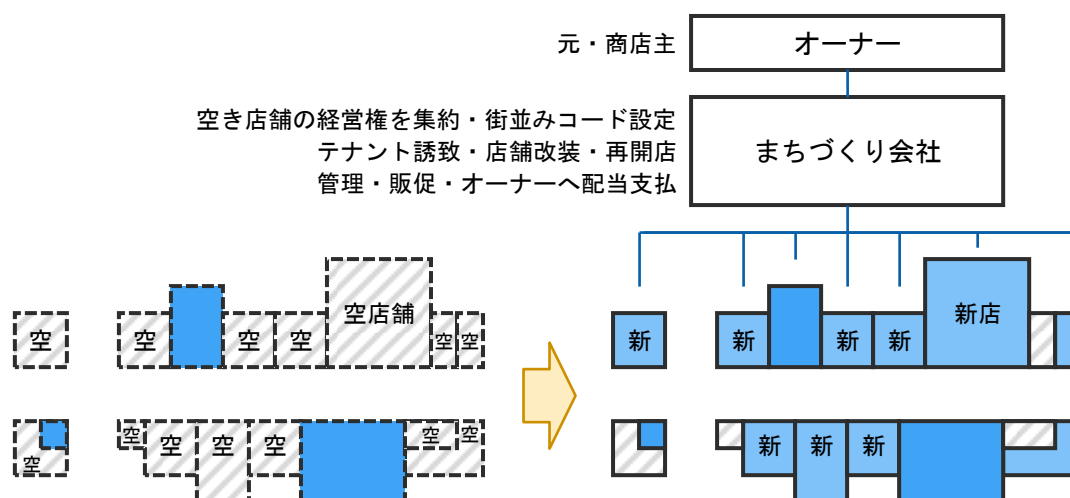
地銀の要望事項の4つめは「地方自治体の再開発事業、コンパクトシティ形成事業等に限定した不動産の賃貸」に関する仲介業務である。この仲介業務については別の視点から検討されるべきである。地域金融機関が中心市街地活性化を進める上でのボトルネックとなる可能性があるからだ。

2013年、地域金融機関の投資専門会社が投資可能な先として「地域活性化事業会社」が追加された。地域活性化事業会社について、金融審議会報告書⁸では「事業の集約や再構築により地域経済を再生させる『面的再生』に取り組む会社」と説明されている。同審議会の「事務局説明資料」⁹には例として「ショッピングツーリズムという面的な地域の観光産業振興のための『まちづくり会社』」が示されている。また、銀行法施行規則では「事業の再生又は地域の特性を生かした新たな事業の創出その他の地域経済の活性化に資する事業活動を行うことを目的とした会社」と定義されている。

2016年5月に登場した子会社類型「銀行業高度化等会社」は、2021年の銀行法改正で業務範囲が拡大し、「地域の活性化、産業の生産性の向上その他の持続可能な社会の構築に資する業務」となった。地域活性化が「事業の集約や再構築による面的再生」を含むのであれば、地域活性化事業会社、銀行業高度化等会社ともに「まちづくり会社」の機能を担うことができる。地元で詳しい地銀がまちづくり会社を通じて中心市街地の面的再生に取り組むことが期待される。

ここで、「まちづくり会社」が実施する中心市街地の面的再生について確認しておく。図表2はまちづくり会社の役割を示したイメージ図である。再生対象は空洞化が進み空き店舗が増えた中心市街地である。これをまちづくり会社が主体となって再生する場合、前提となる考え方が所有と経営の分離である。基本的な流れを追うと、まずは面的な再生エリアを設定。まちづく

図表2 まちづくり会社のイメージ



出所：大和総研作成

⁸ 金融庁「銀行制度等ワーキング・グループ報告」（2020年12月22日） p.13

⁹ 金融庁、金融審議会 銀行制度等ワーキング・グループ（2020年10月7日）

り会社が再生エリア内の空き店舗の経営権を定期借地権やマスターリースの形式で集約する。再生エリアには街並みに関する統一的なデザインコードが設定されるが、そのコンセプトに城下町時代の景観が反映するケースもある。まちづくり会社は再生エリアのコンセプトに整合するテナントミックスを計画し、計画に合った出店希望者を募集する。出店希望者の決定後、空き店舗に出店希望者の意向を踏まえたりノベーションを施し、引き渡す。

再生エリアの空き店舗が新たな担い手で埋まった後、まちづくり会社は共同の販売促進策を打ち出したり、共用施設を維持管理したりする。新たな店舗経営者からは賃貸料を徴求し、物件オーナーに還元する。このように、まちづくり会社はいわばショッピングセンターの本部のような機能を担っている。

まちづくり会社の組織形態や、組織内あるいは外の関係者で主導的な役割を担う者の出自は様々である。設計事務所や不動産業、商店街振興組合、再生エリアで商売を営む有力店、大型店などが担っている。設計事務所は空き店舗の改修工事、不動産業は賃貸仲介に収益機会がある。

まちづくり会社の関係者に金融機関がいる場合、その役割は主に融資である。まちづくり会社や出店希望者にローンを提供する。銀行子会社等の1つである投資専門会社の投資先として、あるいは銀行子会社の1類型である銀行業高度化等会社としてのまちづくり会社の場合、金融機関の新しい役割としてはマーケティング調査や再生計画の策定などが考えられる。飲食店にせよ、物販にせよ、創業希望者を募集し、育成し、空き店舗に配置するのは銀行の強みが発揮される分野である。地域金融機関が持つ情報力が生かされるからである¹⁰。

もともと、ここでも課題となるのはやはり不動産仲介業ができないことである。地銀協の要望趣旨で「空き店舗への新規テナント誘致」が例示されている。現状、地域金融機関が主宰してまちづくり会社を設立した場合、出店希望者に対し空き店舗オーナーに「マッチング」させることは可能でも、空き店舗の仲介はできない。

「空き店舗への新規テナント誘致」ができれば、銀行の強みを生かしたエリアの面的再生が進むだろう。後継者に悩む商店主に対しては事業承継を支援する。空き店舗となった場合でも、当の店舗を銀行が主宰するまちづくり会社が一時的に引き受け、出店希望者に仲介することができる。新規出店にあたっては創業支援の枠組みでヒト（人材）・モノ（システム¹¹）・カネ（資金）を支援する。出店後は事業を軌道に乗せるためコンサルティングで支援する。面的再生といっても様々な支援の接点がある。一連の支援をシームレスに行うため、地銀またはその子会社等が不動産仲介業を担うのには合理性がある。

以上

¹⁰ 銀行が、行舎その他事業用資産をリノベーションしてカフェ・ショップやホテルなど商業施設を入居させたり、歴史的建造物である場合は観光施設として再生したりするなどの関わり方もある。中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針においては「賃貸等の規模が、当該不動産を利用して行われる固有業務の規模に比較して過大なものとなっていないこと（Ⅲ-4-2-2「その他の付随業務」等の扱い（注2））とあるが、「国や地方自治体のほか、地域のニーズや実情等を踏まえ公共的な役割を有していると考えられる主体からの要請に伴い賃貸等を行う場合は、地方創生や中心市街地活性化の観点から」（同（注3））要請内容を踏まえて判断して差し支えないとされている。

¹¹ 特にデジタルトランスフォーメーション（DX）、デジタル技術によるビジネス変革支援が求められている。