

投資用不動産向け融資に関するアンケート調査結果(主なポイント)

平成31年3月



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

資料の構成

1. アンケート調査の背景・問題意識	2
2. アンケート調査の結果概要	
(1) 投資用不動産向け融資の規模等の推移	4
(2) 一棟建(土地・建物)向け融資のリスク分析	5
(3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向	
① 紹介業者の業務に係る適切性の検証	6
② 融資審査(事業・収支計画の検証)	7
③ 融資審査(物件の売買価格の検証)	8
④ 融資審査(顧客の財産・収入等の検証)	9
⑤ 顧客への説明(リスク理解度の確認)	10
⑥ 期中管理	11
3. 今後の方向性	12

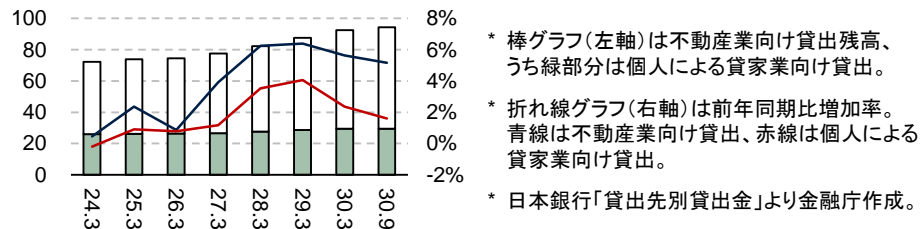
1. アンケート調査の背景・問題意識

(1) 調査実施の背景・方法、取りまとめの方針

背景

- 不動産業向け貸出が伸びる中、個人が投資目的で居住・宿泊用不動産を取得するための融資（**投資用不動産向け融資**）も、特に平成28・29年3月期に拡大してきたと見られる。

国内銀行・信用金庫の不動産業向け貸出残高の推移(単位:兆円)



- うち、一棟建アパート等の土地・建物を一体的に取得するための融資（**一棟建(土地・建物)向け融資**）も、富裕層の節税ニーズのほか、**給与所得者層の資産形成ニーズ**も背景に増加してきたと推察。
- こうした中、スルガ銀行でシェアハウス等向け融資に係る問題が発生。他の金融機関では、自身の関与・黙認はなくとも、顧客を紹介する不動産関連業者（**紹介業者**）が行う資料の改ざん等を察知できず融資を実行した事例が当庁のモニタリングで認められた。こうした場合でも顧客保護・信用リスク管理上の問題が生じうる。
- 特に一棟建(土地・建物)向け融資には、融資規律の緩みや顧客とのリレーションの希薄化等の懸念がないか、留意する必要。

⇒ 詳細は次頁

当庁の対応

一棟建(土地・建物)向け融資を中心に、金融機関の融資規模・管理態勢を把握すべくアンケート調査を実施

調査方法

- 平成30年10・11月、121の銀行・261の信用金庫・148の信用組合にアンケート調査を发出。
- 主に投資用不動産向け融資の規模、一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢(紹介業者の業務に係る適切性の検証、融資審査、顧客説明、期中管理)について調査。

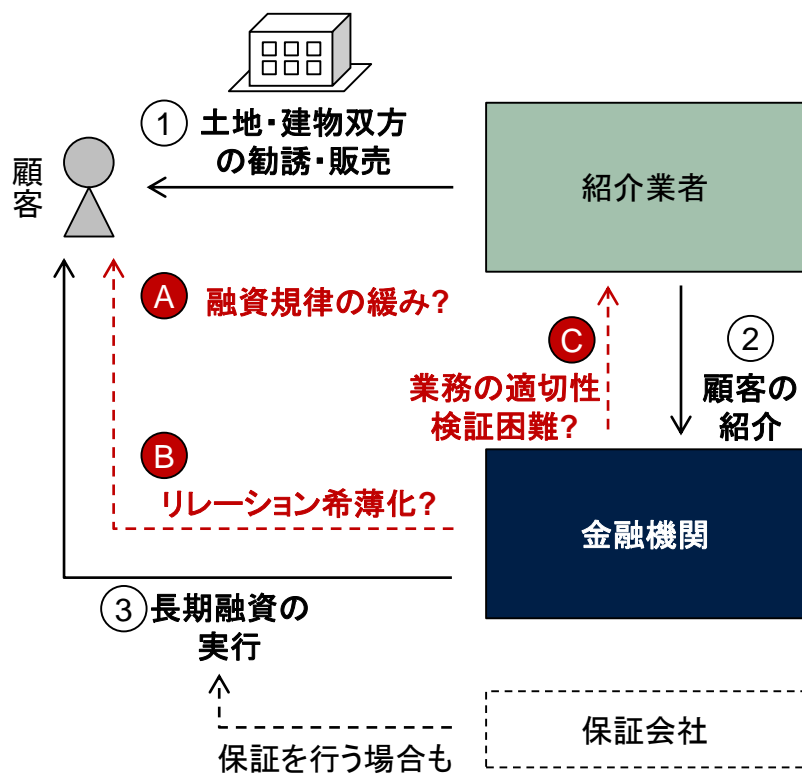
取りまとめの方針

- 以下のうち、金融機関・投資家への注意喚起となり得るものを取りまとめ。
 - ✓ アンケート調査への回答の集計値
 - * 信金・信組は、融資規模が少額のため事務負担に配慮し全ての質問項目に回答を求めなかった先が多く、回答の集計値は限定的。
 - * 金融機関からの任意回答に基づいており、厳密に同一の定義に基づいた集計結果となっていない。
 - ✓ 金融機関における管理態勢の事例

1. アンケート調査の背景・問題意識

(2) 当庁の問題意識

融資の構図



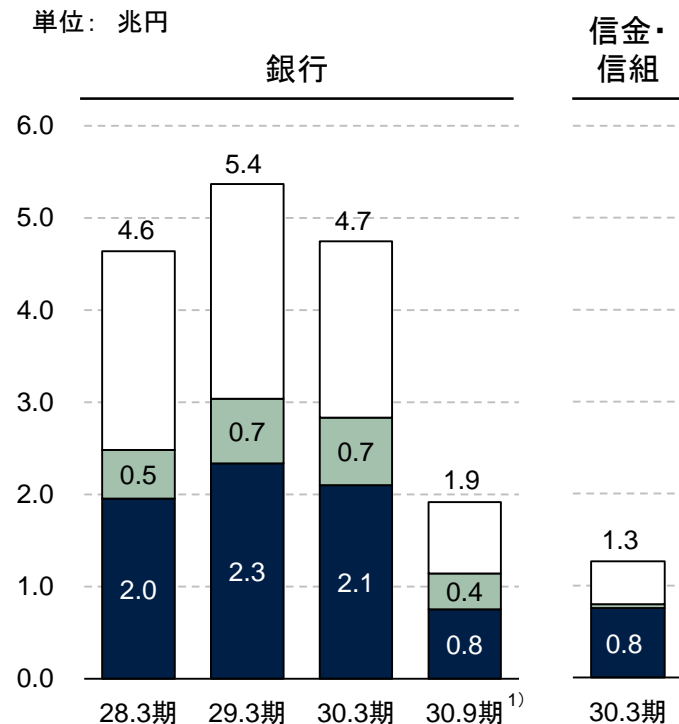
当庁の問題意識

- 一棟建(土地・建物)向け融資の一部には、事業意欲のある顧客が金融機関に直接借入の申込みを行うものと異なり、紹介業者が顧客を勧誘し(左図①)、顧客を金融機関に紹介し(②)、金融機関が顧客に融資を行う(③)、という構図に見られる。こうした中、金融機関において以下のような懸念が生じていないか。
 - A** 土地・建物を借入により一括取得する高レバレッジの投資のため、顧客・金融機関双方にとって相対的に高リスク。一方で、一般的に融資期間の初期にリスクが顕在化することは少ないと考えられる中で、中長期的視点からの検討が不十分なまま融資を積み上げるなど、融資規律の緩みが生じていないか。
 - B** 審査関係資料の受領等の顧客対応を紹介業者・保証会社に依存することから、顧客とのリレーションが希薄化し、事業・収支計画、顧客のリスク理解度や財産・収入等を把握しづらくなるといった事態が生じていないか。
 - C** 紹介業者に依存することで、紹介業者優位の力関係となり、その結果紹介業者の業務に係る適切性を検証することが難しくなるという事態が生じていないか。

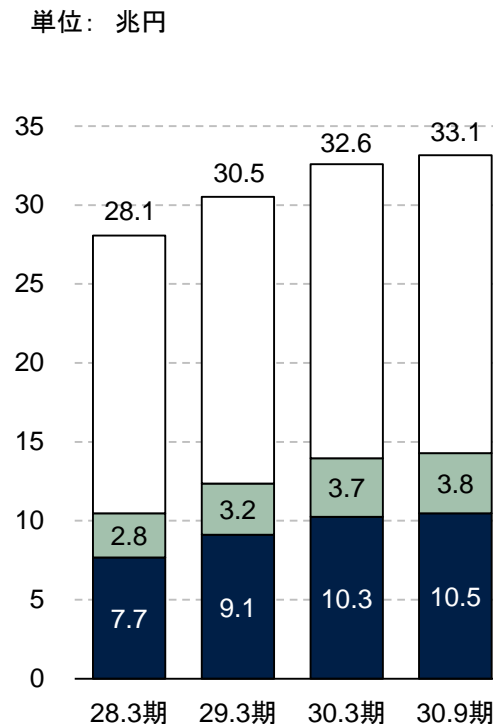
2. (1) 投資用不動産向け融資の規模等の推移

- 銀行における投資用不動産向け融資、一棟建(土地・建物)向け融資の実行額は平成29年3月期をピークに減少。
- 投資用不動産向け融資を積極的に推進する金融機関は減少し、消極的な態度を取る金融機関が増加。

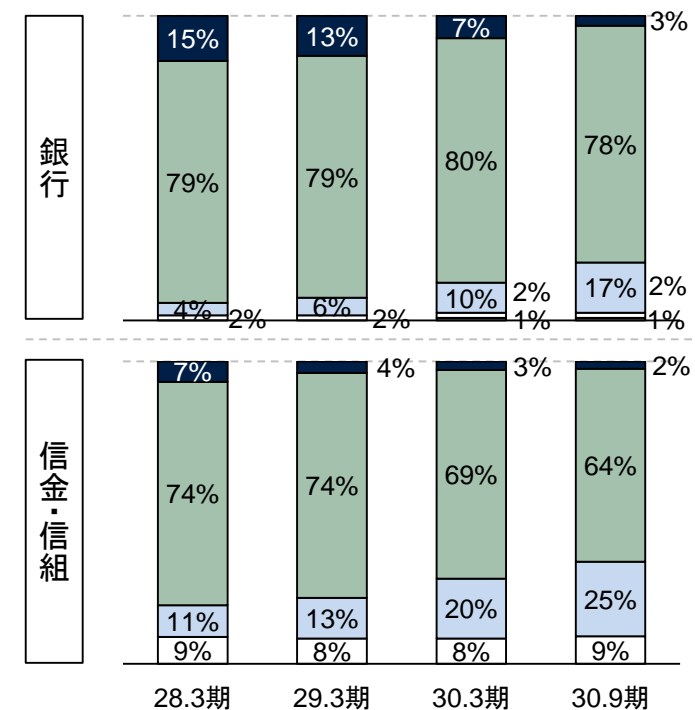
実行額



残高(銀行)



融資態度の分布



総計：投資用不動産向け融資

うち、：一棟建(土地・建物)向け融資 ：マンション(区分所有)向け融資²⁾

1. 平成30年9月期の実行額は、同年4月から9月までの半年分に係るもの

2. マンションの一部居室を区分所有で取得するための融資

2. (2) 一棟建(土地・建物)向け融資のリスク分析

指標別の銀行数の分布

リスクの概観

融資規模・
収益への影響度

一棟建(土地・建物)向け融資の30.3期末残高(億円)

	0~ 250	250~ 500	500~ 1,000	1,000~ 2,000	2,000~ 4,000	4,000~ 6,000	6,000~ 8,000	8,000~ 10,000	10,000 ~
40%~	0	0	0	0	0	0	0	0	1行
30~40%	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20~30%	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10~20%	1行	0	3行	1行	1行	0	0	0	0
0~10%	54行	23行	20行	6行	7行	3行	0	0	1行

貸出金利のうち、一棟建(土地・建物)向け融資が占める割合(30.3期)¹⁾

収益影響度の高まり

貸出金利のうち、一棟建(土地・建物)向け融資が占める割合の変化(28.3~30.3期)

	~ 0pt	0~ 0.5pt	0.5~ 1.0pt	1.0~ 2.0pt	2.0~ 3.0pt	3.0~ 4.0pt	4.0~ 5.0pt	5.0~ 6.0pt	6.0~ 7.0pt	7.0pt ~
40%~	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1行
30~40%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20~30%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10~20%	1行	0	0	2行	2行	0	0	0	0	1行
0~10%	23行	57行	18行	11行	3行	0	1行	1行	0	0

貸出金利のうち、一棟建(土地・建物)向け融資が占める割合(30.3期)

- 1行は融資規模、収益への影響度、収益影響度の高まりいずれの指標においても際立っており、他の大多数の銀行と大きく隔たりがある。
- ある指標で当該銀行と同等であると認められる銀行はあっても、その他指標は相当程度低水準。
- 多くの銀行は、いずれの指標も低水準。
- ただし、これのみをもって顧客保護・信用リスク管理上の問題がない(または小さい)とは判断できず、紹介業者の適切性の確保・融資審査等の態勢の状況によっては問題が発生する可能性も排除できないことから、一部の金融機関にはより詳細な実態把握を実施中。

1. 貸出金利に占める割合の算出にあたり、分子は、一棟建(土地・建物)向け融資に係る30.3期末残高(アンケートで回答を依頼した残高は平成28年3月期から平成30年3月期までと限定的なため、時系列の変化を確認する観点から各期の期末残高を利用)に、同融資の加重平均利回り(30.3期)を乗じたものを用い、分母は、総融資に係る30.3期末残高に、同融資の加重平均利回り(30.3期)を乗じたものを用いた(必要な計数はすべてアンケートの回答を利用)

2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向:

① 紹介業者の業務に係る適切性の検証

管理態勢の状況

今般の問題が広く認知されるまで、多くの金融機関では紹介業者の業務に係る適切性を検証するという着意がなかったことを示唆。

30.3
以前

- 紹介業者が紹介した顧客に融資を実行したことがある銀行は97%¹⁾、信金・信組は79%と多数。
- 一方、これらのうち紹介業者との取引を開始・停止する要件・基準を設けているのは少数。

	銀行	信金・信組
紹介業者との取引を開始する要件・基準等を設けている割合	14%	3%
紹介業者との取引を停止する要件・基準等を設けている割合	16%	1%

- 紹介業者の取引停止実績がある金融機関は僅か(ただし紹介業者の不適切な行為を営業店で察知し、当該業者から紹介を受けることを控えた金融機関もあり)。

	銀行	信金・信組
平成25年4月~平成30年3月に紹介業者との取引を停止した実績のある金融機関の割合	7%	3%

30.4
以降

- 紹介業者・サブリース業者の信用情報を取得したり、不正行為を行った紹介業者やその営業担当者のリストを行内で整備する事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

- 不動産販売と融資が密接に関係したビジネスモデルにおいて、金融機関が顧客の資金需要の掘り起こしや審査関係資料の受領等を紹介業者に依存する場合には、

- ✓ 紹介業者の業歴・評判、財務の状況、顧客の勧誘方法、顧客への事業・リスクの説明方法等を検証したうえで、
- ✓ 紹介業者が不適切な行為を行っていないかを十分に確認し、
- ✓ 必要な場合には、紹介業者の健全な業務運営が確保されるよう促すか、紹介業者から紹介を受けることを控えるなど、

紹介業者の業務の適切性を検証・判断することが必要。

1. 平成30年3月期に一棟建(土地・建物)向け融資を実行したことがある金融機関の有効回答を集計。以下断りのない限り同じ

2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向: ②融資審査(事業・収支計画の検証)

管理態勢の状況

賃貸事業が生み出すキャッシュ・フローを主たる返済原資としたうえで、長期的な事業・収支計画の妥当性を見極めることが徹底できていない金融機関も存在。

30.3
以前

- 一棟建(土地・建物)向け融資を住宅ローンの延長と捉え、給与収入も主たる返済原資の一部としているため、物件の経常的なキャッシュ・フローのみで返済見込みがなくとも融資が実行される金融機関もある。
- 中古物件の融資期間が、築年数を控除した法定耐用年数を大幅に超えるケースもあるが、この場合、耐用年数が客観的に評価されているか留意する必要。
- 92%の銀行、89%の信金・信組が、全件で審査時に収支シミュレーションを実施と回答しているが、融資期間の一部のシミュレーションにとどまっているものもあり、精緻さにばらつきあり。

30.4
以降

- 融資期間が法定耐用年数を超える場合、融資稟議を本部決裁として検証を行うこととした事例が見られる。
- 全融資期間をシミュレーションの対象としたり、定期的に発生する大規模修繕も返済計画に織り込むこととした事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

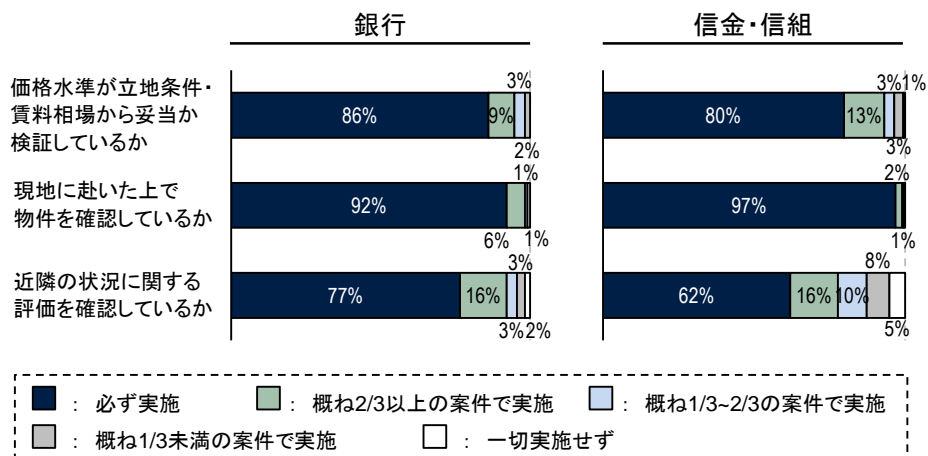
- 一棟建(土地・建物)向け融資は住宅ローンと異なり、賃貸事業が長期的に生むキャッシュ・フローの水準が債務の返済を大きく左右し、融資額も大きくなる(事業性融資の性格が強い)。これを踏まえれば、金融機関においては、
 - ✓ 融資の主な返済原資は物件が生み出すキャッシュ・フローであると捉えたうえで、
 - ✓ 物件がキャッシュ・フローを生む期間(耐用年数)をできる限り客観的に検証し、当該耐用年数と整合的な融資期間を設定し、
 - ✓ ストレスも勘案した完済までの収支シミュレーションに基づき、賃貸事業としての妥当性や返済可能性を見極めることが重要。
- 顧客(投資家)においては、目先の利回りにとらわれることなく、大規模修繕の必要性や物件収支が下振れた際の返済余力や当初想定した価格で売却できない可能性も考慮しつつ、長期的な事業・収支計画の妥当性を判断する必要。

2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向: ③融資審査(物件の売買価格の検証)

管理態勢の状況

自らが主体的に物件の売買価格の妥当性を十分に検証するという点で、改善の余地がある金融機関も存在。

- 審査時に売買価格の妥当性検証・物件の現地確認・近隣の状況確認を行うとする金融機関が多いが、こうした中でも紹介業者が売買価格の吊上げを行う事例あり。



30.3
以前

30.4
以降

- 融資対象物件の周辺の取引事例における家賃相場・入居率を確認することとした事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

- 顧客が物件価値や財産・収入に比して多額の債務を負うという顧客保護・信用リスク管理上の問題を防止するために、金融機関においては、
 - ✓ 賃貸事業の重要な要素である物件の賃料水準や売買価格の妥当性を、紹介業者に任せきりにすることなく自ら検証するとともに、
 - ✓ 自身では十分に検証を行っていると認識していても、改善の余地がないか留意する必要。
- 顧客(投資家)においては、賃貸事業経営を行うという認識のもと、物件の現況や周辺の情報を自ら把握したうえで投資判断を行う必要。

2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向:

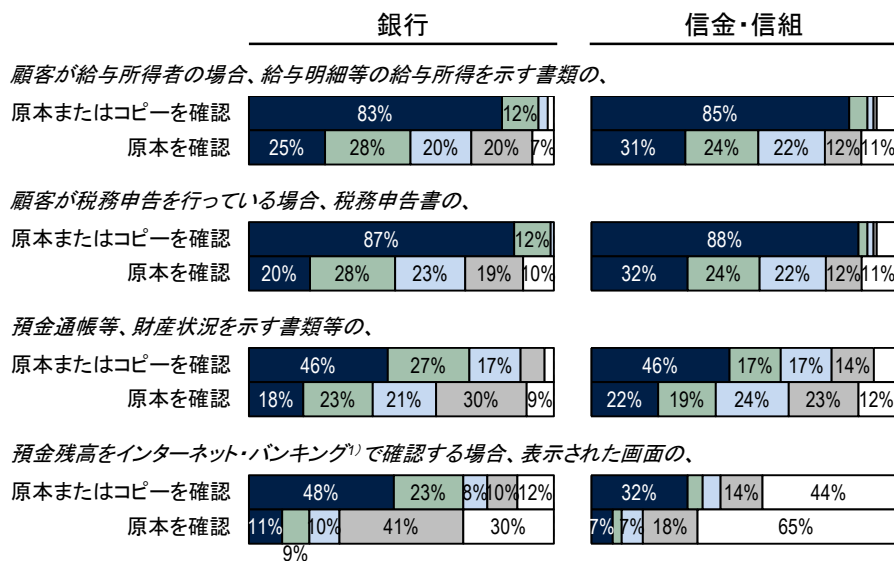
④融資審査(顧客の財産・収入等の検証)

管理態勢の状況

顧客の財産・収入の状況を、紹介業者に依存しすぎず自ら把握するという点で、改善の余地がある金融機関も存在。

30.3
以前

- 顧客の財産・収入を示す資料を紹介業者経由で入手する金融機関が多数。原本確認を徹底していない金融機関も多い。



■ : 必ず実施 ■ : 概ね2/3以上の案件で実施 ■ : 概ね1/3~2/3の案件で実施
 ■ : 概ね1/3未満の案件で実施 □ : 一切実施せず

30.4
以降

- 顧客から直接エビデンスを受領するとした事例や、顧客の財産・収入に係るエビデンスの原本確認を徹底した事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

- 金融機関においては、顧客の財産・収入を示す資料が偽装されるという問題の発生を防止するため、提出されたエビデンスが真に顧客の財産・収入を示しているかを確認する必要がある。その際、
 - ✓ エビデンスの原本確認も重要であるが、それを形式的に行えば足りると判断するのではなく、
 - ✓ 顧客とのリレーションを十分に構築したうえで、顧客の財産・収入が職業・年齢・家族構成等に照らして妥当かどうかを検証することが重要。

1. インターネット・バンキングにおける「原本」は画面そのもの、「コピー」は画面のプリントアウト等の複製物を意味する

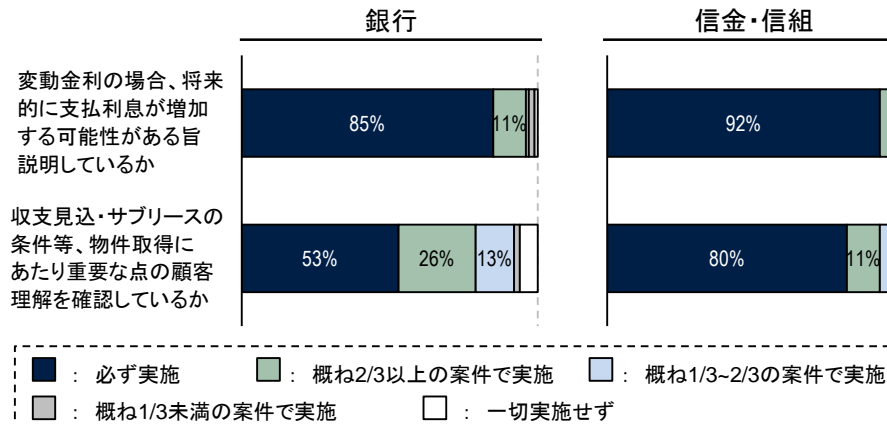
2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向: ⑤顧客への説明(リスク理解度の確認)

管理態勢の状況

物件収支の見込みやリスクに関する顧客の理解度の確認が徹底されていない金融機関が相当数あり、実効性確保に向け改善・見直しを行うケースも多い。

30.3
以前

- 金利変動リスクといった融資条件の説明を行う金融機関は多数。
- 物件収支の見込みやリスクは紹介業者等が一義的に説明すべきだが、リスクへの顧客理解度の確認が徹底されていない金融機関が相当数あり。



30.4
以降

- 主要なリスク(例:空室率上昇、大規模修繕、サブリース)の説明資料を作成し、顧客説明に役立てることとした事例が見られる。
- 収支計画の詳細に踏み込んだヒアリングを顧客に行い、リスクに対する顧客の理解を確認することとした事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

- 金融機関は、金利上昇リスク等、融資に関する重要な事項を顧客の知識・経験等に応じて説明するのは当然のことながら、
- 融資は不動産販売と密接に関係している以上、顧客の利益を図る観点から、事業・収支の見込み、サブリース契約の条件等の投資に関するリスクについて顧客が十分理解しているかを確認する必要があり、理解が不十分と考えられる場合には、必要に応じてそれらリスクを説明することが求められる。

【顧客のリスク理解度確認等の事例】

- ✓ サブリース契約に過度に依存した投資判断をしていないか確認したうえ、家賃保証の仕組みや家賃改定等の留意点を説明
- ✓ 顧客に対し、紹介業者に依存せず自身で投資対象物件を確認することが重要である旨説明

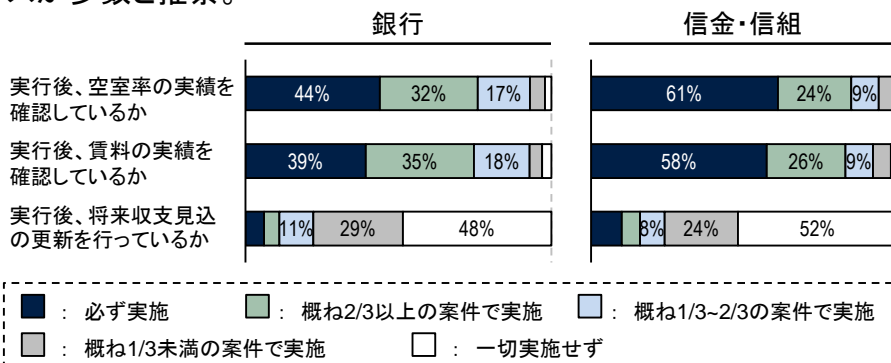
2. (3) 一棟建(土地・建物)向け融資の管理態勢の傾向: ⑥期中管理

管理態勢の状況

残高の多寡や延滞の有無等の形式基準にとどまらないリスクベースでの期中管理が行われるよう、改善を図る事例が多い。

30.3
以前

- ・ 融資実行後に個別に信用格付の更新を行うか否かについて一定の残高基準を設けている金融機関が多い。
- ・ 実行後に空室率・賃料を確認する比率が低い金融機関もあり。
- ・ 実績を踏まえた収支見込の更新を「一切行っていない」とする金融機関が約半数。期中に返済可能性の見直しが行われないケースが多数と推察。



30.4
以降

- ・ 賃料・修繕費の実績報告を求めたり、物件の取得価額・賃料収入の予想と実績の乖離などを確認することとした事例が見られる。
- ・ 将来収支見込に基づき返済困難になると予想される顧客に、余剰資金の積立・リフォームを提案することとした事例が見られる。

左記を踏まえ考慮すべき点

- ・ 一棟建(土地・建物)向け融資は長期の高レバレッジ投資に対する融資であり、顧客保護・信用リスク管理上の問題が生じる可能性が相対的に高いと考えられる。このため、金融機関は融資実行後において、
 - ✓ 延滞発生や苦情・相談のあった場合には、不適切な行為の可能性も想定して十分な検証を行う必要があるほか、
 - ✓ 約定どおり返済が行われていても、残高の多寡といった形式基準にとらわれることなく、リスクベースの期中管理(例えば顧客属性・紹介業者別にグルーピングして管理のレベルを変える等)を行うことが重要。

3. 今後の方向性

金融機関に 求められる 対応

- 投資用不動産向け融資に取り組む場合には、紹介業者・サブリース業者・管理業者等の業務の適切性を検証するなど、取引スキームのリスク評価を行い、これに基づき取引方針を明確に定めること。
- 融資審査において、物件の売買価格の妥当性を検証するとともに、事業性融資と判断される場合には、物件の生むキャッシュ・フローを基礎として融資全期間にわたる収支シミュレーションを行うこと。
- 顧客対応を紹介業者・保証会社に任せきりにせず、自らが顧客とのリレーションを十分に構築し、事業・収支計画、顧客の知識・経験・リスクの理解度や財産・収入の状況等について主体的に把握したうえで、必要なリスク説明を行うこと。
- 本稿の事例等を参考に、あらためてポートフォリオにおける投資用不動産向け融資の実態把握・リスク評価を行い、必要な場合には、これまでの顧客保護やリスク管理のあり方の適切性について点検を行うこと。

投資家 において 留意すべき 事項

- 将来の賃料減少や大規模修繕の発生等も考慮しながら、次のような点も考慮しつつ長期的な事業・収支計画の妥当性をよく検討すること。
 - ✓ 目先の収入が良好であっても、環境変化・物件の劣化等により賃料下落・空室が生じたり、サブリース契約があっても保証賃料の減額や契約解除が生じる可能性がある
 - ✓ その結果、物件の収支がマイナスとなった場合は、自らが損失を被るおそれがある
- 当該投資が不動産賃貸事業であることを十分に認識すること（例えば物件の現地確認や周辺状況の把握を自ら行う等）。

金融庁の 取組み

- 個別の金融機関からの回答を分析したうえ、一部の金融機関に対してはより詳細な実態把握を実施中。必要に応じ立入検査も活用しつつ、深度あるモニタリングを実施。
- 適切な管理態勢に基づく投資用不動産向け融資が金融機関に浸透し、投資家に十分な注意喚起がなされるよう、当庁の問題意識を幅広く金融機関に発信するとともに、関係行政機関とも引き続き必要な連携を実施。