
不動産コンサルティング技能登録制度の活用実態及び
活性化の方向性に関する全国調査(総括)

平成21年5月

財団法人 不動産流通近代化センター

【 要 旨 】

アンケート回答率が 48.8%。登録制度活性化への関心の高さがうかがえる。

- 全国の不動産コンサルティング技能登録者 27,973 名のうち、中堅中小企業の登録証保有者から 4,252 名を選定し、アンケート調査を行ったところ、48.8%の回答率を得られている。昨今の各種アンケート調査の中では、極めて高い回答率であり、登録制度活性化への関心の高さがうかがえる。(p1)

回答者の 68.2%がコンサルティング技能を業務で活用。そのうち、報酬授受の実績有りが 4 割、全体では 28.9%。(資本金 2,000 万円未満の回答者を対象)

報酬授受の業務内容は、「土地活用コンサルティング」、「権利調査コンサルティング」

- 東京都・大阪府で半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の回答者(図 1-2 参照)を除き、コンサルティング技能を業務で活用している割合を見ると、68.2%となる。そのうち、報酬を授受している割合は 42%を占めており、全体の 28.9%となる。回答者全体で見ると、技能を業務で活用している割合が 63.5%、報酬を授受している割合が 24.7%となる。(p4)
- 報酬の授受の実績のあるコンサルティング業務内容については、「土地活用コンサルティング」が 58.5%と最も多く、次いで「権利調整コンサルティング」が 51.7%となる。(p4)

都道府県別の報酬授受の実績では、福井県が最も多く 52.4%。次いで兵庫県が 48.3%。コンサルティング実務実績有りでは、神奈川県が 88.5%、次いで、宮崎県が 86.9%。

- 資本金 2,000 万円未満の回答者について、事業所所在地別に業務実績や報酬授受の実績について見ると、報酬授受の実績では福井県が最も多く 52.4%、次いで兵庫県(48.3%)、宮崎県(47.8%)、秋田県(45.8%)となる。(p5)
- 対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合で見ると、神奈川県が 88.5%で一位、次いで宮崎県が 86.9%となる。全国で見ても 68.2%となり、全国で幅広くコンサルティング業務が行われていることがわかる。(p5)

報酬を授受しているコンサルタントの主な連携相手は、「税理士(20.7%)」、「家屋調査士(15.0%)」、「司法書士(14.2%)」。

- 報酬授受の実績がある回答者の主な連携相手としては、「税理士」が最も多く 20.7%、次いで「家屋調査士(15.0%)」、「司法書士(14.2%)」となる。(p6)
- 報酬授受の実績が最も多い「土地活用コンサルティング」では、「税理士(35.0%)」、「家屋調査士(25.7%)」、「司法書士(24.0%)」、「建築士(22.3%)」と、多くの専門家と連携している。「権利調整コンサルティング」では、「司法書士」が 35.1%、「弁護士」が 30.6%と、土地活用コンサルティングよりも強い連携を見せている。(p6)

報酬を授受していない場合でも「積極的な提案セールス」や「自社が行う賃貸業・賃貸管理業」にコンサルティング技能を活用。

- コンサルティング業務実績はあるが、報酬としての対価を授受していない回答者では、コンサルティング技能を「仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している」が 62.1%、次いで、「自社が行う賃貸業、賃貸管理の事業能力アップに、コンサルの知識等を活用している」が 45.6%となる。(p7)

コンサルティング業務を行っていない理由では、「きっかけがなく、何から手をつけてよいか分からない」が最も多く 37.4%。

- コンサルティング業務を行っていない理由について見ると、「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分からないから」が最も多く 37.4%、次いで、「業務エリアにコンサル業務に対するニーズや要望がないから(32.1%)」となる。(p7)

報酬を受け取っていない理由では、「仲介業務で報酬を得ている」との意見が多数。その他に「認知度の低さ」や「報酬の算定方法がわからない」など。

- コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない理由としては、「仲介業務で報酬を得ており、コンサルティング業務はサービスとしての位置づけ」との主旨の回答が 400 件強得られている。(p8)
- その他には、「コンサルティング業務に関する認知度の低さ(約 100 件)」や「報酬の算定方法がわからない(約 60 件)」、「取引相手が知人や関連会社だから(約 60 件)」等の回答が得られている。(p8)

センターに対して期待する支援策では、「技能登録制度の周知・認知度向上の支援」や「技術向上支援ツールの製作・提供」を希望。

- センターに対して期待する支援策について見ると、全体では、「コンサル技能登録制度の周知、認知度向上の活動支援」が最も多く 56.4%、次いで「コンサル技能登録者の技能向上支援ツールの製作・提供(49.1%)」となる。(p9)

報酬授受の実績があるコンサルタントは、「技能登録者検索サービスでの自己PR」や、「専門教育講座の受講」に積極的な姿勢。

- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、不動産コンサルティング中央協議会のホームページによる技能登録者検索サービスに、自己PRなどの詳細情報を「掲載済み」であるとの回答率が 19.5%と高く見られる。(p10)
- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、技能登録者向けの専門教育講座を受講したことが「ある」との回答率が 44.1%と高く見られる。(p10)

今後受講してみたい講座科目では、「相続対策」が 47.9%で一位。

- 今後受講してみたい講座の科目では、「相続対策コース」が最も多く 47.9%、次いで、ほぼ同率で「土地有効活用実績コース」が 44.4%、「有効活用コンサルティングの実践コース」が 43.9%となる。(p11)

小規模な事業者や地域密着型の事業者で、積極的に事例集を活用

- 「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集(事例集)」(当センター発行)の活用状況について見ると、「とても参考になっている」では、資本金 2,000 万円未満の回答者が約 8 割を占めている。(p12)
- また、業務エリアで見ると、「特定の市町村」と「特定の都道府県」が「とても参考になっている」の約 7 割を占めており、地域密着型の事業者での積極的な活用が見られる。(p12)

事例集、月刊誌ともに「業務内容を類型化し、その事例を提示」への要望が一位。

月刊誌では、地域に密着した情報への要望も強く見られる。

- 「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集(事例集)」や「月刊不動産フォーラム(月刊誌)」への要望を見ると、両者ともに「土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい」との回答が最も多く見られる。(p13)
- 月刊誌への要望を見ると、「地方の様々な状況がわかる情報を多く掲載して欲しい」についても 31.4%と多く見られる。(p13)

目 次

1. 調査概要	1
(1) 調査の目的	1
(2) 調査対象	1
(3) 回収状況	1
(4) 回答者の基本属性	2
2. 調査結果の要旨	4
(1) コンサルティング業務実績や報酬授受の実績	4
(2) 報酬を授受している場合の主な連携相手	6
(3) 報酬を授受していない場合でのコンサルティング技能の業務への活用 ...	7
(4) コンサルティング業務を行っていない理由	7
(5) コンサルティング報酬を授受しなかった理由	8
(6) 業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策 ...	9
(7) コンサルティング実務実績者のセンター事業活用状況	10
(8) 事例集・月刊誌の活用状況や要望	12
アンケート調査票	15

1. 調査概要

(1) 調査の目的

不動産取引を取り巻く環境が厳しい状況下、当センターでは、不動産コンサルティング技能登録者のビジネスチャンスの確保を支援するために、登録制度の活用の方角を打ち出したところである。

本調査では、登録制度の活用と活性化を図り、技能登録者への更なる効果的な支援策等を構築するため、コンサルティング技能登録者の実態等の基礎資料の把握を行うものである。

(2) 調査対象

全国の不動産コンサルティング技能登録者 27,973 名(平成 20 年 12 月末現在)のうち、中堅中小企業の登録証保有者から 4,252 名を選定し、アンケート調査を行った。

尚、各都道府県の回収数に大きな偏りが生じないように、都道府県ごとに概ね 100 票の発送数を確保できるように標本設計を行っている。

(3) 回収状況

回答数は 2,074 票、回答率は 48.8% となり、昨今の全国規模のアンケート調査の中では、高い回答率を得られている。

表 1-1 調査対象数と回答数・回答率

	調査対象数	回答数
実数	4,252	2,074
(%)	100.0	48.8

表 1-2 都道府県別回答数

都道府県名	回答数	都道府県名	回答数	都道府県名	回答数	都道府県名	回答数
全国	2,074	千葉県	28	三重県	45	徳島県	23
北海道	60	東京都	146	滋賀県	46	香川県	53
青森県	22	神奈川県	34	京都府	48	愛媛県	63
岩手県	25	新潟県	56	大阪府	122	高知県	12
宮城県	56	富山県	47	兵庫県	34	福岡県	54
秋田県	32	石川県	45	奈良県	18	佐賀県	13
山形県	39	福井県	34	和歌山	31	長崎県	33
福島県	53	山梨県	26	鳥取県	10	熊本県	44
茨城県	41	長野県	57	島根県	19	大分県	20
栃木県	51	岐阜県	49	岡山県	64	宮崎県	27
群馬県	55	静岡県	47	広島県	44	鹿児島	37
埼玉県	32	愛知県	69	山口県	38	沖縄県	20
						無回答	67

注) ここでの「都道府県」とは、回答者が所属する企業の本社事務所所在地となる。

(4) 回答者の基本属性

1) 回答者が所属する企業規模

- 回答者が所属する企業規模について見ると、従業員数2~4人、資本金規模0~500万円未満の回答者が全体(2,074票)の17.7%を占めており、次いで2~4人・1,000万円~2,000万円(14.3%)、1人・0~500万円(11.3%)となっている。
- 都道府県別(回答者が所属する本社事務所所在地別)に、資本金規模を見ると、東京都と大阪府のみが、回答者が属する企業規模の分布が大きく異なっており、東京都では資本金2,000万円以上が72.6%、大阪府では54.1%含まれている。

表 1-3 回答者が所属する企業規模(資本金・従業員数)

	合計	1人	2~4人	5~9人	10~19人	20~49人	50~99人	100人以上	不明
合計	100.0%	15.7%	42.5%	13.9%	7.3%	4.8%	3.0%	11.7%	1.1%
0~500万円未満	31.6%	11.3%	17.7%	2.1%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
500万円~1000万円未満	10.7%	1.6%	6.6%	1.7%	0.4%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%
1000万円~2000万円未満	28.8%	2.0%	14.3%	6.9%	3.5%	1.0%	0.4%	0.6%	0.2%
2000万円~5000万円未満	9.4%	0.3%	2.0%	2.1%	2.0%	1.7%	0.5%	0.7%	0.0%
5000万円以上	16.6%	0.1%	0.6%	0.9%	1.1%	1.9%	1.8%	10.1%	0.0%
不明	2.8%	0.4%	1.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.6%

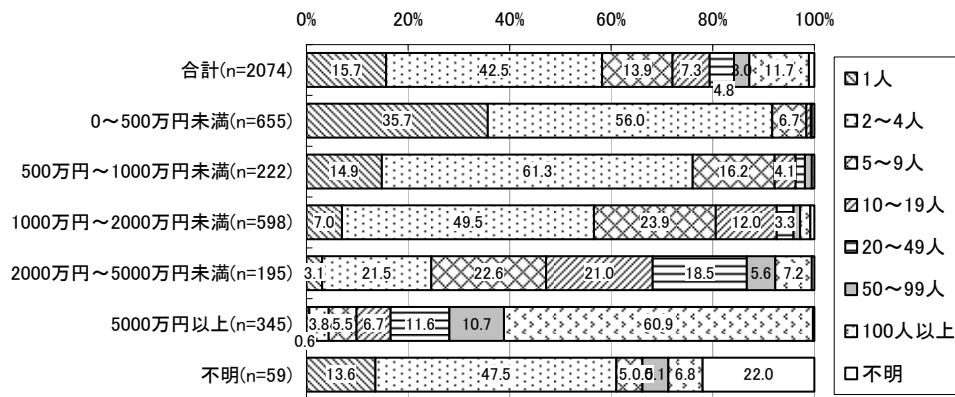


図 1-1 回答者が所属する企業規模(資本金・従業員数)

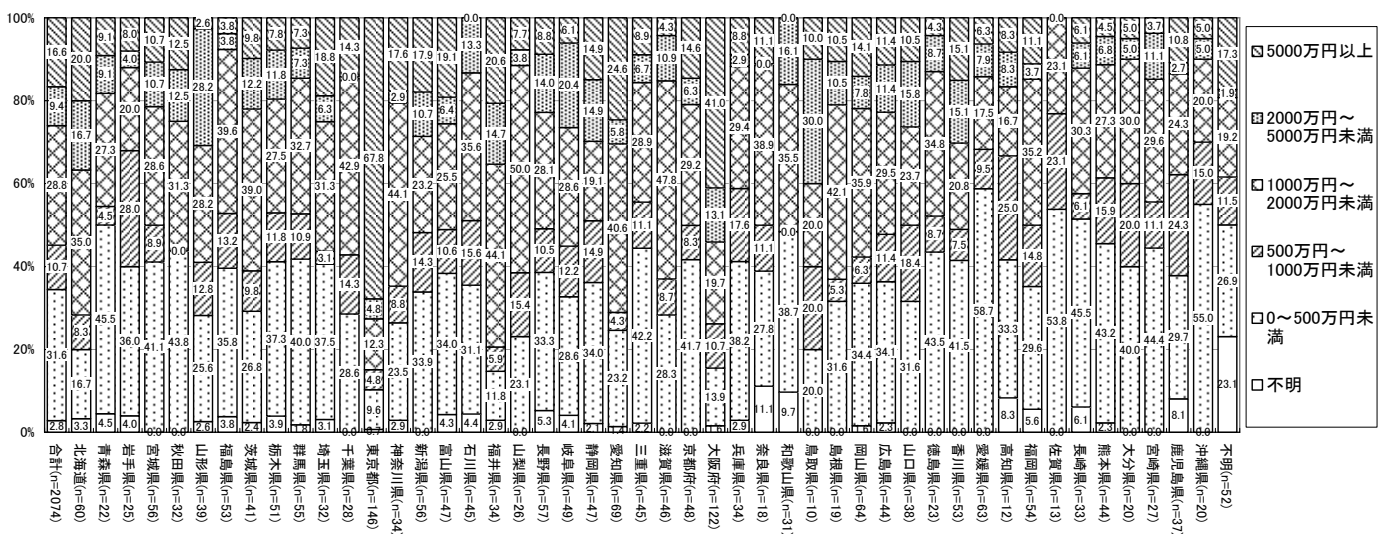


図 1-2 回答者が所属する企業の本社所在地と資本金規模

2) 業務内容

- 全回答者のうち、75.8%が「売買仲介」を主な業務内容として回答しており、次いで「賃貸仲介(53.0%)」、「賃貸管理(47.1%)」となる。

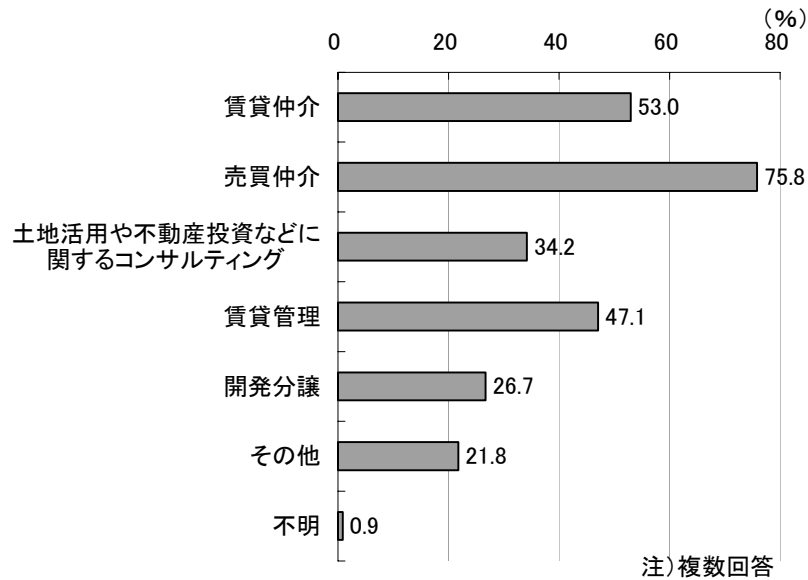


図 1-3 回答者の主な業務内容

3) 主な業務エリア

- 主な業務エリアで見ると、「特定の都道府県内」との回答が最も多く 40.3%、次いで「特定の市町村内」が 29.1%となる。

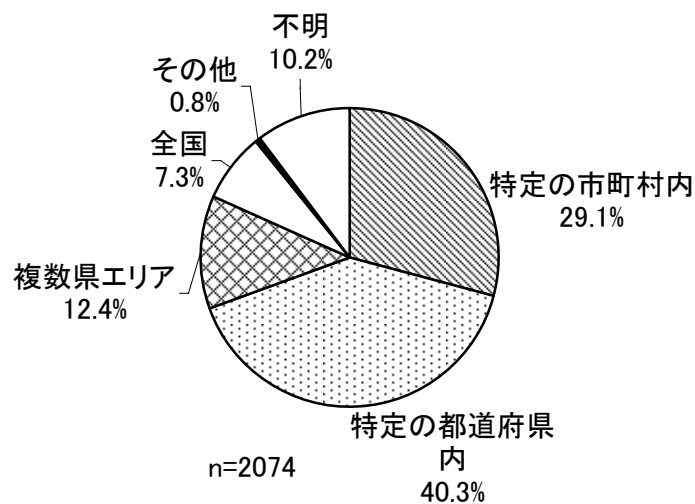


図 1-4 回答者の主な業務エリア

2. 調査結果の要旨

(1) コンサルティング業務実績や報酬授受の実績

回答者の 68.2%がコンサルティング技能を業務で活用。そのうち、報酬授受の実績有りが 4割、全体の 28.9%となる。（資本金 2,000 万円未満の回答者を対象）

報酬授受の業務内容は、「土地活用コンサルティング」、「権利調査コンサルティング」。

- 東京都・大阪府で半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の回答者（図 1-2 参照）を除き、コンサルティング技能を業務で活用している割合を見ると、68.2%となる。そのうち、報酬を授受している割合は 42%を占めており、全体の 28.9%となる。回答者全体で見ると、技能を業務で活用している割合が 63.5%、報酬を授受している割合が 24.7%となる。
- 報酬の授受の実績のあるコンサルティング業務内容については、「土地活用コンサルティング」が 58.5%と最も多く、次いで「権利調整コンサルティング」が 51.7%となる。

表 2-4 コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無

	回答数		割合	
	全体	資本金2000万円未満	全体	資本金2000万円未満
①コンサルティング技能を業務で活用している	1318	1006	63.5%	68.2%
コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している	513	427	24.7%	28.9%
コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない	805	579	38.8%	39.3%
②コンサルティングの業務は行っていない	692	421	33.4%	28.5%
③不明	64	48	3.1%	3.3%
合計(①+②+③)	2074	1475	100.0%	100.0%

注) 全体：回答者総数(2,074 票)を対象。

資本金 2,000 万円未満：東京都や大阪府の回答者の半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の企業に所属する回答者を除く 1,475 票を対象。

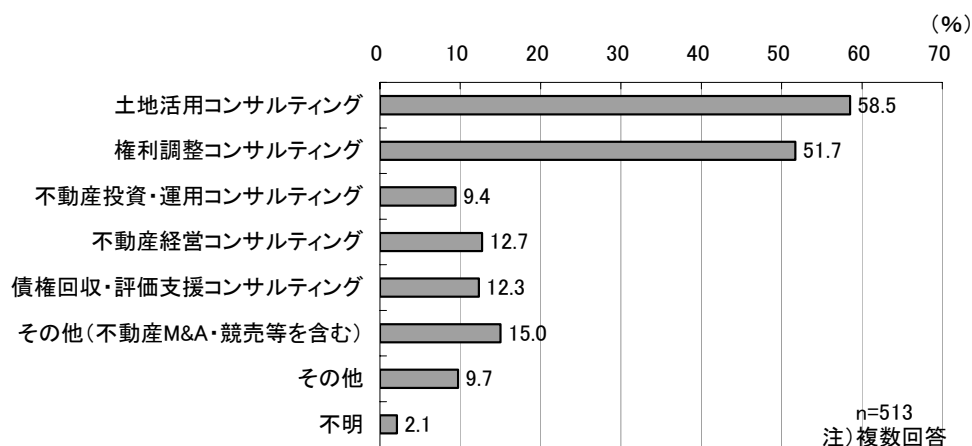


図 2-5 報酬を受け取ったコンサルティング業務内容

注) 「コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している」と回答した 513 票のみが対象。

報酬授受の実績では、福井県が最も多く 52.4%。次いで兵庫県が 48.3%。

コンサルティング技能を業務で活用している実績有りでは、神奈川県が 88.5%、次いで、宮崎県が 86.9%。

- 東京都・大阪府のみで半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の回答者を除き、事業所所在地別に業務実績や報酬授受の実績について見ると、報酬授受の実績では福井県が最も多く 52.4%、次いで兵庫県 (48.3%)、宮崎県 (47.8%)、秋田県 (45.8%) となる。
- 対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合で見ると、神奈川県が 88.5% で一位、次いで宮崎県が 86.9% となる。全国で見ても 68.2% となり、全国で幅広くコンサルティング業務が行われていることがわかる。
- 業務エリア別に見ると、業務エリアを「特定の市町村」や「特定の都道府県」としている地域密着型の回答者では、対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合が高くみられる。

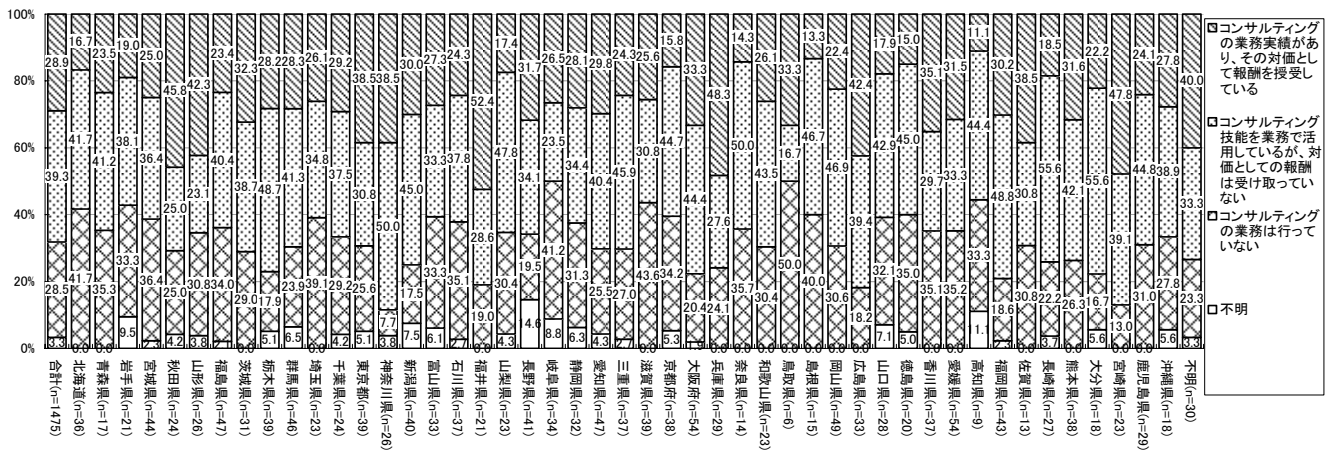


図 2-6 事業所所在地別・コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無 (資本金 2,000 万円未満)

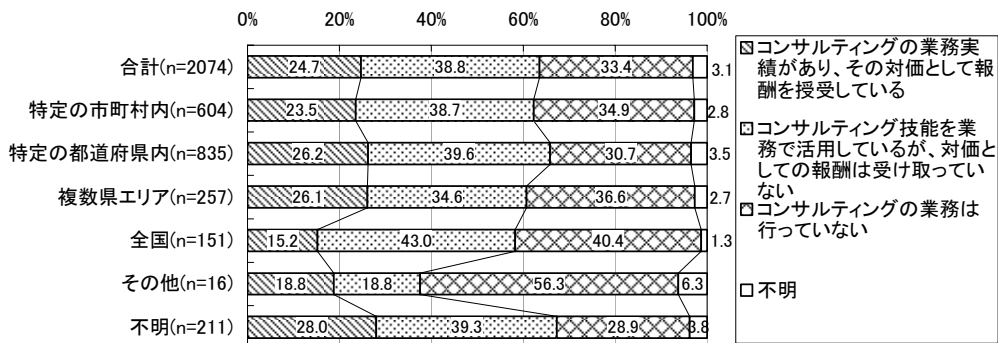


図 2-7 業務エリア別・コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無

(2) 報酬を授受している場合の主な連携相手

報酬を授受しているコンサルタントの主な連携相手は、「税理士(20.7%)」、「家屋調査士(15.0%)」、「司法書士(14.2%)」。

- 報酬授受の実績がある回答者の主な連携相手としては、「税理士」が最も多く 20.7%、次いで「家屋調査士(15.0%)」、「司法書士(14.2%)」となる。
- 業務種類別に見ると、報酬授受の実績が最も多い「土地活用コンサルティング」では、「税理士(35.0%)」、「家屋調査士(25.7%)」、「司法書士(24.0%)」、「建築士(22.3%)」と、多くの専門家と連携している。「権利調整コンサルティング」では、「司法書士」が 35.1%、「弁護士」が 30.6%と、土地活用コンサルティングよりも強い連携性を見せている。

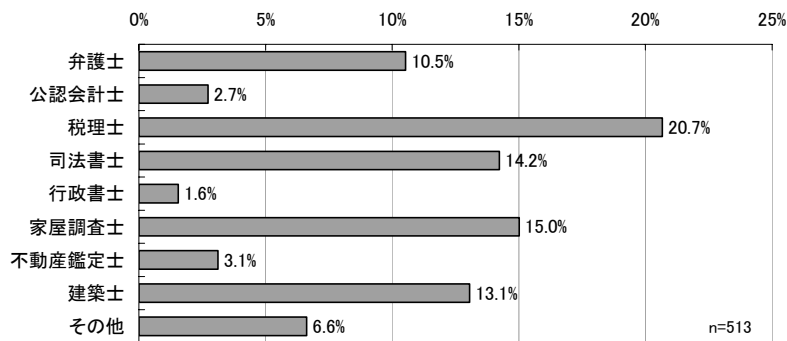


図 2-8 コンサルティング業務で報酬を授受している回答者における主な連携相手

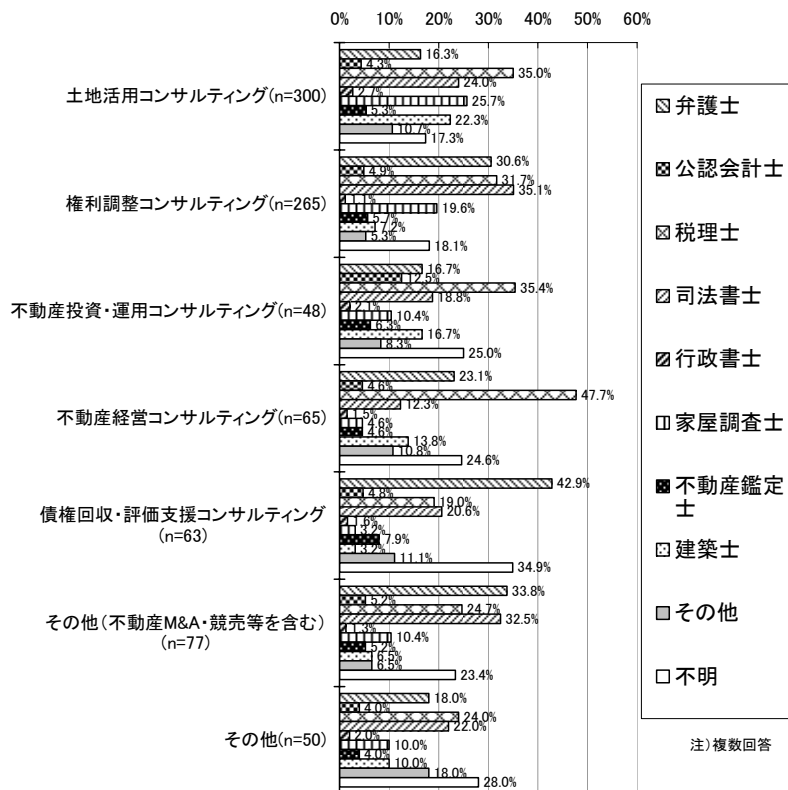


図 2-9 コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る主な連携相手

注) 業務種類の選択肢にあるn値は、「コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している」と回答した 513 人が、複数回答により選択した数。

例) 土地活用コンサルティング(n=300)とは、報酬授受の実績のある 513 人のうち、300 人が、土地活用コンサルティングで報酬を授受していると回答していることを意味する。

(3) 報酬を授受していない場合でのコンサルティング技能の業務への活用

報酬を授受していない場合でも「積極的な提案セールス」や「自社が行う賃貸業・賃貸管理業」にコンサルティング技能を活用。

- コンサルティング業務実績はあるが、報酬としての対価を授受していない回答者では、コンサルティング技能を「仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している」が62.1%、次いで、「自社が行う賃貸業、賃貸管理の事業能力アップに、コンサルの知識等を活用している」が45.6%となる。

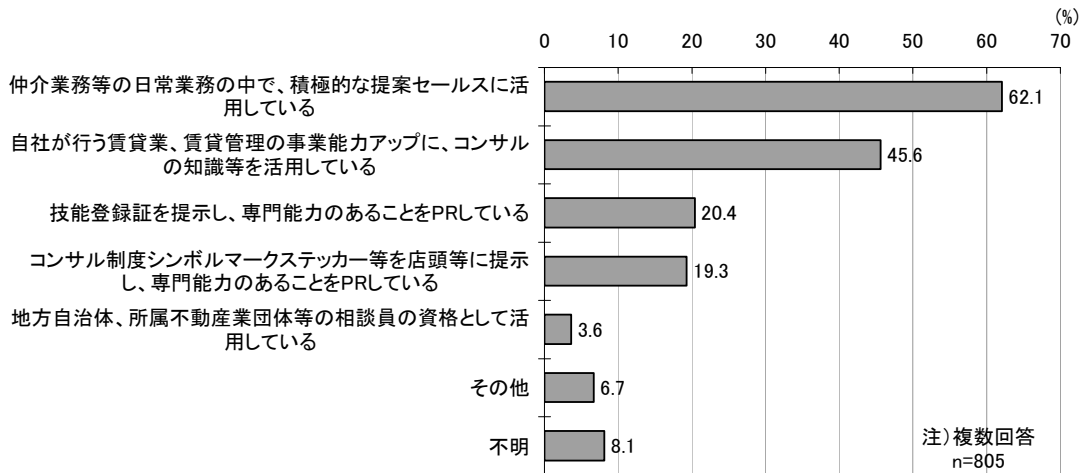


図 2-10 コンサルティング技能の業務への活用

注) 「コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取ってない」と回答した 805 票のみが対象。

(4) コンサルティング業務を行っていない理由

「きっかけがなく、何から手をつけてよいか分からない」が37.4%。

- コンサルティング業務を行っていない理由について見ると、「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分からないから」が最も多く37.4%、次いで、「業務エリアにコンサル業務に対するニーズや要望がないから(32.1%)」となる。

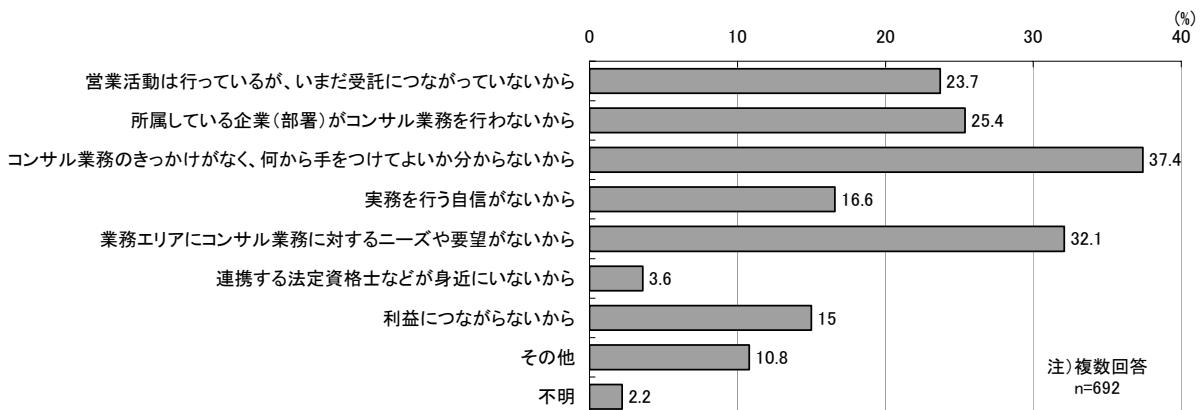


図 2-11 コンサル業務を行っていない理由

注) 「コンサルティング業務は行っていない」と回答した 692 票のみが対象。

(5) コンサルティング報酬を授受しなかった理由

「仲介業務で報酬を得ている」との意見が多数。その他に「認知度の低さ」や「報酬の算定方法がわからない」など。

- コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない理由としては、「仲介業務で報酬を得ており、コンサルティング業務はサービスとしての位置づけ」との主旨の回答が 400 件強得られている。
- その他には、「コンサルティング業務に関する認知度の低さ（約 100 件）」や「報酬の算定方法がわからない（約 60 件）」、「取引相手が知人や関連会社だから（約 60 件）」等の回答が得られている。

仲介業務で報酬を得ている……<他同様意見 413 件>

- 売買等の仲介のサービスのスタンス。
- 業務の中に内在するもので報酬が目的ではないから。
- 土地家屋調査士も兼業しており、又有効活用の相談から売買仲介に移行したりする案件もあり、報酬を請求しづらい。また、地域的にコンサルティングのみでの請求は中々むずかしいところだ。
- 助言業務から賃貸契約仲介成立をみており仲介報酬を得ている。但し営業の切り口としての助言業務は有効であり、建築工事業者紹介も出来る。又、対価を得るだけの高度なコンサル業務とまではいえないため。
- 開発事業（分譲）のための支援業務としている。

認知度の低さ……<他同様意見 93 件>

- 相談をする人が報酬を支払う意識が全くなく、かつ当方も仲介業者に付随するものとして位置づけている。
- 相談者にはコンサルティングの認識がないことと、コンサルティングを入り口としてその先の取引（売買、管理、有効活用）へとつなげていければそれでよい。
- コンサル対価は社会的に全く認知されておらず、日常業務の中での顧客サービス程度としか思っていない。
- 一般客がコンサル業務に対する報酬の認識がない。
- 一般的、社会的に認知された技能登録でないこと。

<その他>

報酬の算定方法がわからない……<他同様意見 55 件>

- 法的報酬の明記がない。
- 対価としての明確な基準が無い。

知人・関連会社が相手だから……<他同様意見 54 件>

- 親しい間柄の人が多い。
- 当社の近くの地主さんが主なお客で、長年の付き合いで日常的な会話の中で、不動産の有効活用や問題などを聞かれる等。

対価を授受するまでのサービスではなかった

契約書を結ばなかった 等

※自由記入による回答。

(6) 業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策

センターに対して期待する支援策では、「技能登録制度の周知・認知度向上の支援」や「技術向上支援ツールの製作・提供」を希望。

- センターに対して期待する支援策について見ると、全体では、「コンサル技能登録制度の周知、認知度向上の活動支援」が最も多く 56.4%、次いで「コンサル技能登録者の技術向上支援ツールの製作・提供（49.1%）」となる。
- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受しているコンサルタントでは、「コンサル技能登録者の技術向上支援ツールの製作・提供(56.9%)」や「コンサル実績のある講師の発掘・派遣を、今後も継続して実施する(23.4%)」や「コンサル実績のある講師の発掘・派遣を、今後も継続して実施する(23.4%)」との回答率が、他と比べて高く見られる。

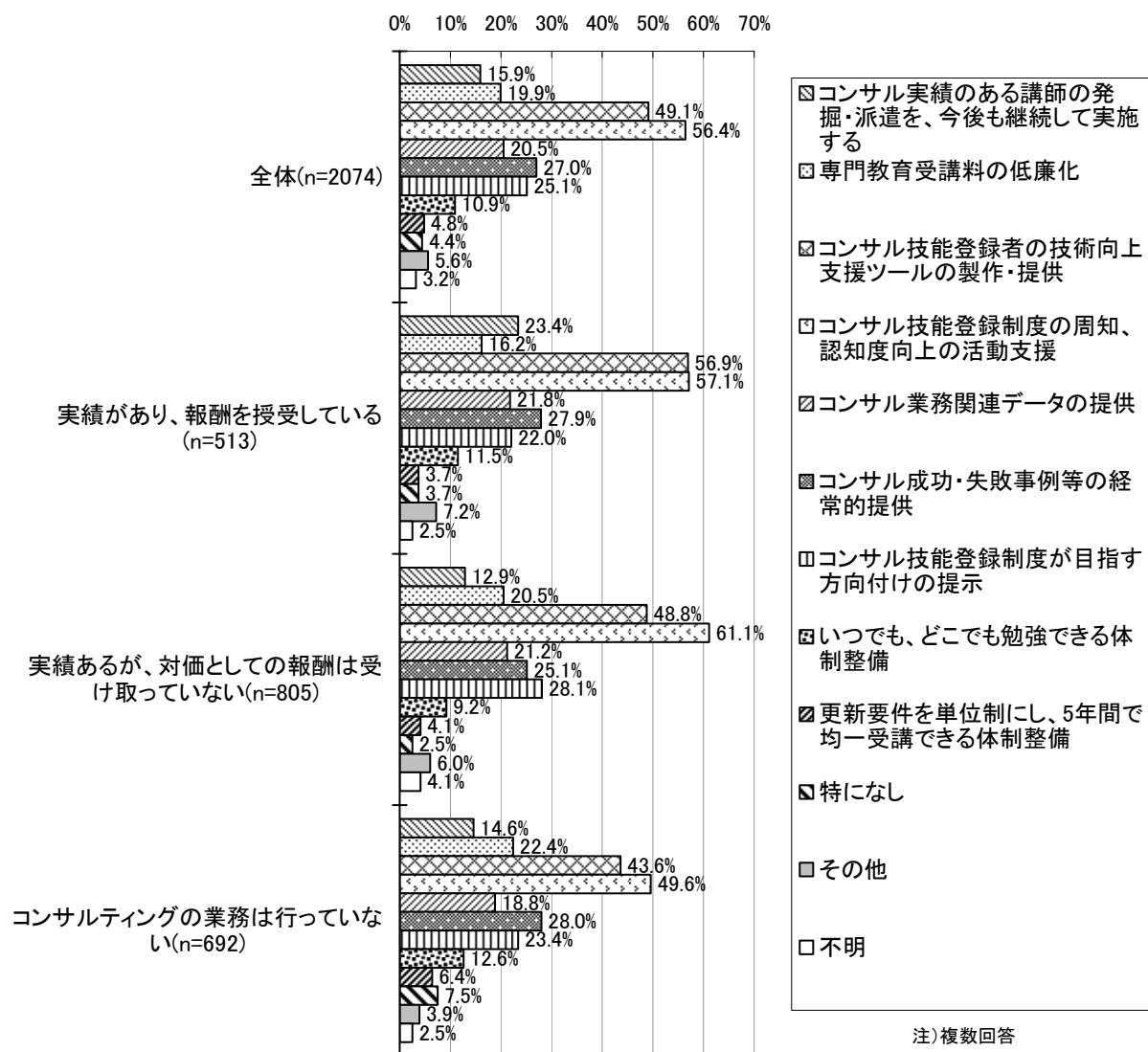


図 2-12 コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策

(7) コンサルティング実務実績者のセンター事業活用状況

報酬授受の実績があるコンサルタントは、「技能登録者検索サービスでの自己PR」や、「専門教育講座の受講」に積極的な姿勢。

- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、不動産コンサルティング中央協議会のホームページによる技能登録者検索サービスに、自己PRなどの詳細情報を「掲載済み」であるとの回答率が19.5%と高く見られる。
- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、技能登録者向けの専門教育講座を受講したことが「ある」との回答率が44.1%と高く見られる。

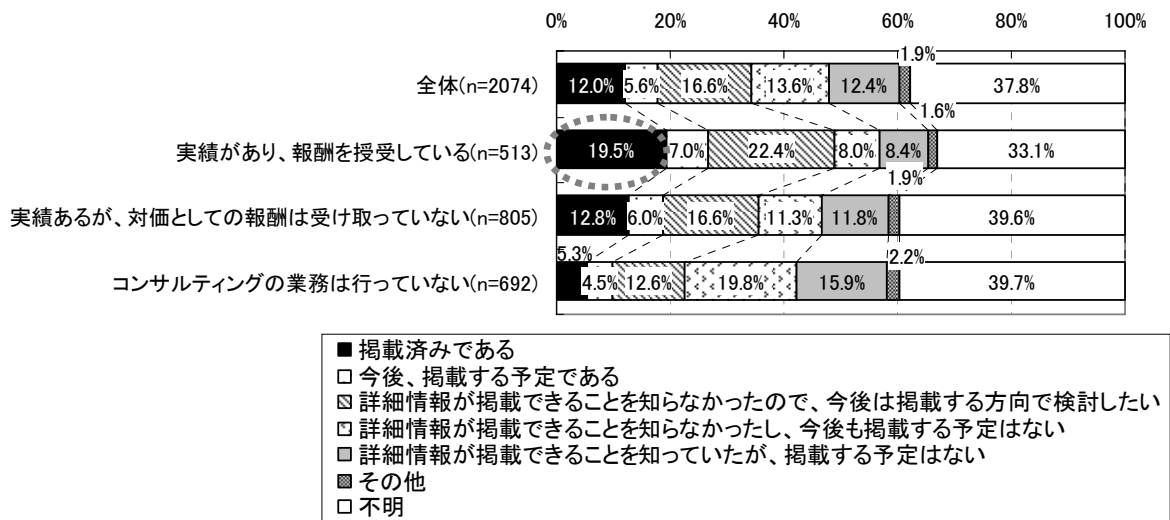


図 2-13 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

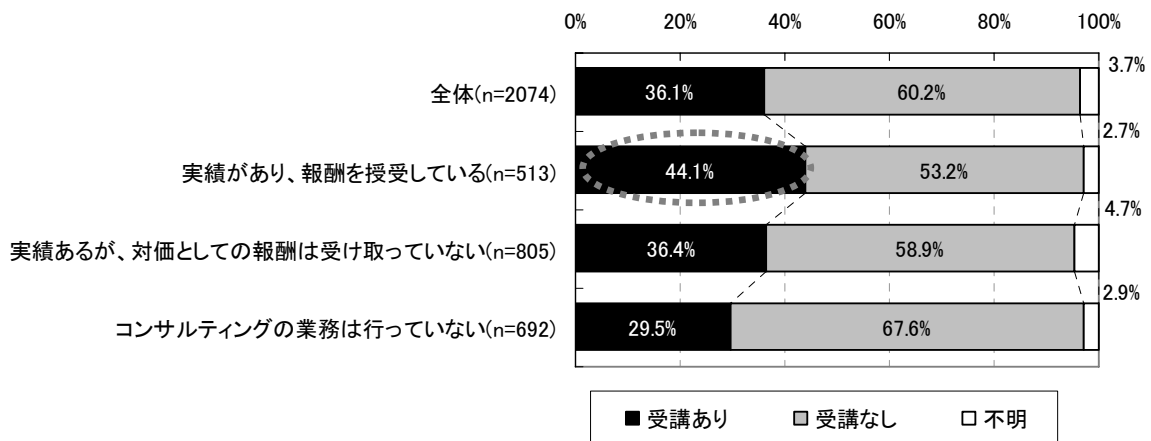


図 2-14 専門教育講座受講の有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

今後受講してみたい講座科目では、「相続対策」が47.9%で一位。

- 今後受講してみたい講座の科目では、「相続対策コース」が最も多く47.9%、次いで、ほぼ同率で「土地有効活用実績コース」が44.4%、「有効活用コンサルティングの実践コース」が43.9%となる。

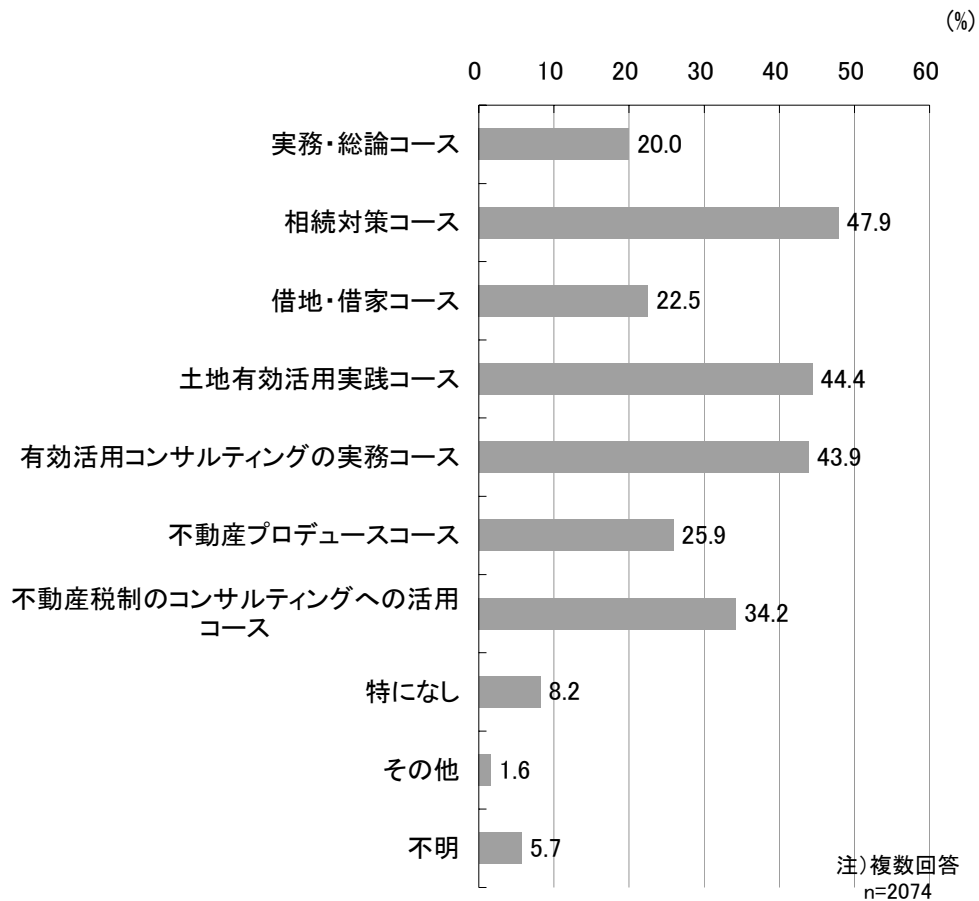


図 2-15 今後受講してみたい講座科目

(8) 事例集・月刊誌の活用状況や要望

小規模な事業者や地域密着型の事業者で、積極的に事例集を活用

- 「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集（事例集）」（当センター発行）の活用状況について見ると、「とても参考になっている」では、資本金 2,000 万円未満の回答者が約 8 割を占めている。
- また、業務エリアで見ると、「特定の市町村」と「特定の都道府県」が、「とても参考になっている」の約 7 割を占めており、地域密着型の事業者での積極的な活用が見られる。

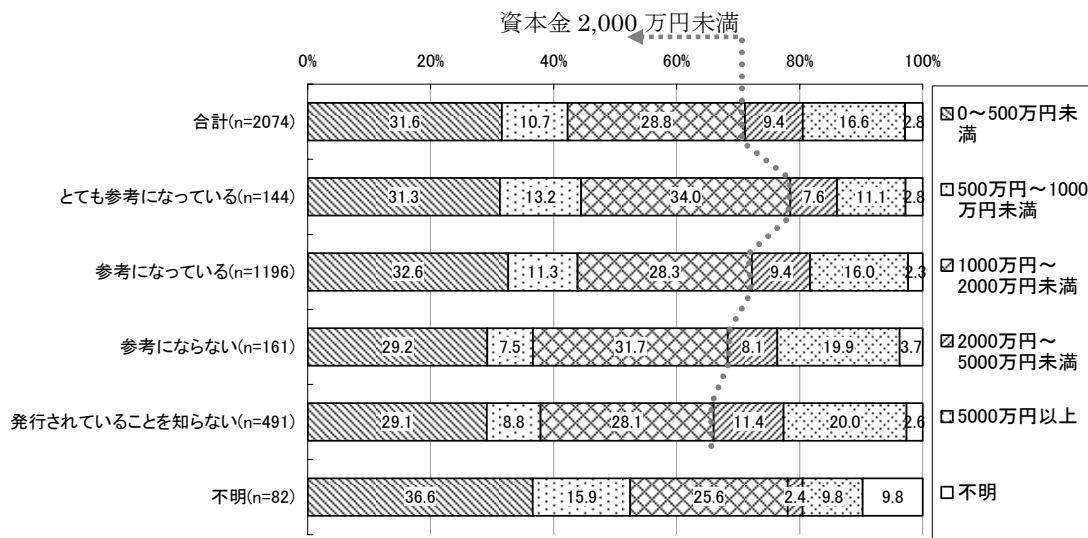


図 2-16 事例集の活用状況（資本金別）

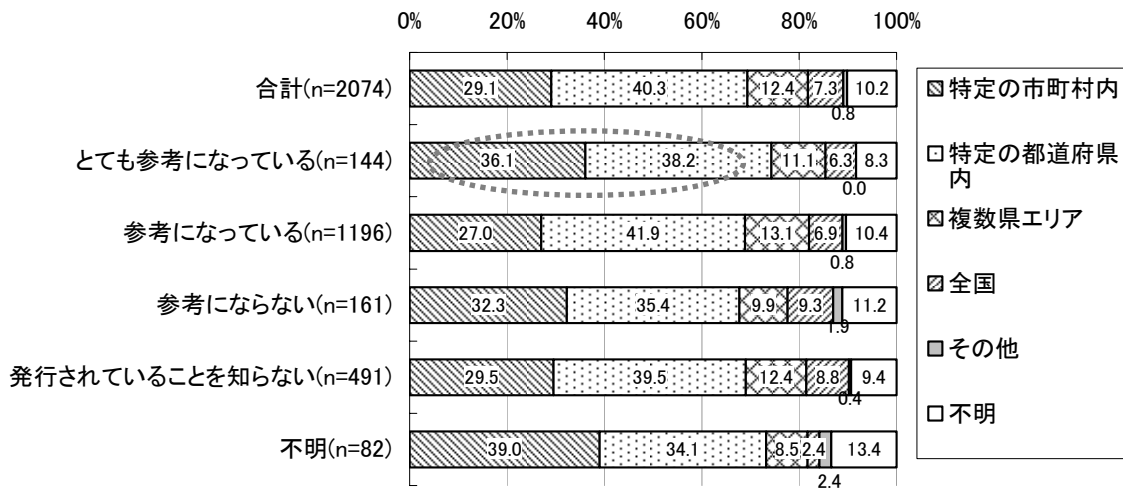


図 2-17 事例集の活用状況（業務エリア別）

事例集、月刊誌ともに「業務内容を類型化し、その事例を提示」への要望が一位。

月刊誌では、地域に密着した情報への要望も強く見られる。

- 「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集（事例集）」や「月刊不動産フォーラム（月刊誌）」への要望を見ると、両者ともに「土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい」との回答が最も多く見られる。
- 月刊誌への要望を見ると、「地方の様々な状況がわかる情報を多く掲載して欲しい」についても31.4%と多く見られる。

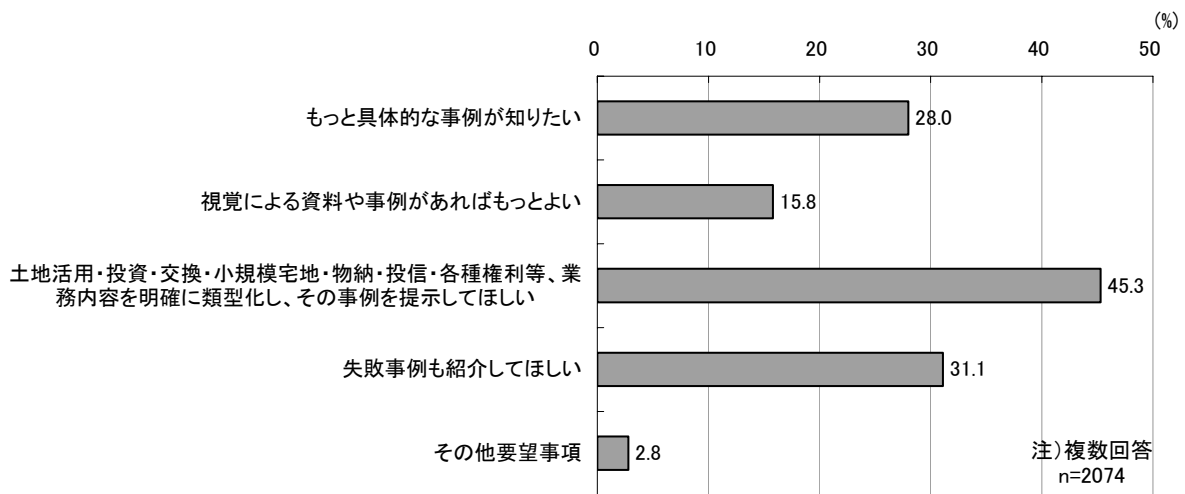


図 2-18 事例集への要望

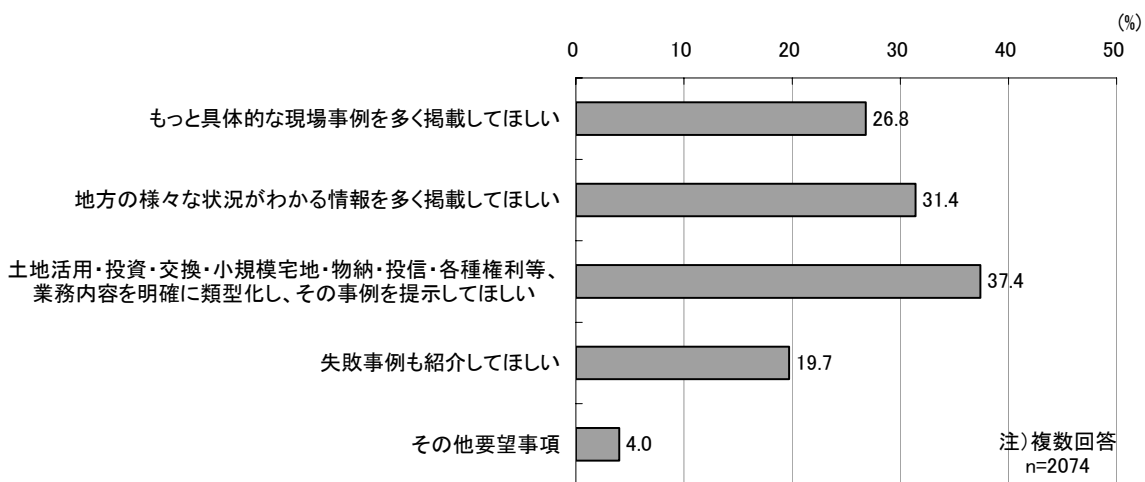


図 2-19 月刊誌への要望

不動産コンサルティング技能登録制度の活性化に関するアンケート調査

本調査票は、不動産コンサルティング技能登録者の皆様を対象に送付しております。
本調査は、不動産コンサルティング技能登録制度の活性化に向けた現状課題の把握や今後の方向性についてのお考えをお伺いし、当制度の活性化に向けた検討の貴重な資料とするものです。
ご多忙中の折とは存じますが、ご理解、ご協力のほど宜しくお願いいたします。

<ご記入上のお願い>

- ご記入は鉛筆、黒・青のペン、ボールペンのいずれかをお使い下さい。
- ご記入頂いたアンケート用紙は、同封の返信用封筒により、2月16日(月)までにポストへご投函下さい。

<お問い合わせ先>

【調査実施事務局】

財団法人不動産流通近代化センター 不動産流通センター研究所
〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-8-21 山脇ビル8階
Tel: 03-5843-2065 fax: 03-3265-7812
担当：三澤・東

はじめに、あなたが所属する企業の属性などについてお伺いします。

(問1) はじめに、貴社の資本金、従業員数についてお答え下さい。(資本金と従業員数のそれぞれ1つに○)。

<資本金>

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 0~500万円未満 | 2. 500万円~1,000万円未満 |
| 3. 1,000万円~2,000万円未満 | 4. 2,000万円~5,000万円未満 |
| 5. 5,000万円以上 | |

<従業員数> (正社員+派遣・契約社員の合計)

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1. 1人 | 2. 2~4人 | 3. 5~9人 |
| 4. 10~19人 | 5. 20~49人 | 6. 50~99人 |
| 7. 100人以上 | | |

(問2) 貴社の主な業務内容についてお答え下さい。(複数可)

- | | |
|-----------------------------|-----------|
| 1. 賃貸仲介 | 2. 売買仲介 |
| 3. 土地活用や不動産投資などに関するコンサルティング | 4. 賃貸管理 |
| 5. 開発分譲 | 6. その他() |

(問3) 貴社の本社事務所所在地及び主な業務エリアについてお答え下さい。

<本社事務所所在地> ⇒ [都・道・府・県 市・町・村]

<主な業務エリア> 当てはまる番号に○を付け、()内に具体的な都道府県名や市町村名をご記入下さい。

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. 特定の市町村内 (具体的な都道府県・市町村名をご記入下さい:) |) |
| 2. 特定の都道府県内 (具体的な都道府県名称をご記入下さい:) |) |
| 3. 複数県エリア (具体的な都道府県名称をご記入下さい:) |) |
| 4. 全国 |) |
| 5. その他 () |) |

あなたのコンサルティング業務実績などについてお伺いします。

(問4) あなたのコンサルティング業務実績や報酬の授受についてお伺いします。(〇は1つ)

1. コンсалティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している(⇒問5へ)
2. コンсалティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない(⇒問6へ)
3. コンсалティングの業務は行っていない(⇒問7へ)

(問5) 問4で「1.」とお答えの方にお伺いします。※それ以外の方は(問6)または(問7)へ

下表の「コンサルティング業務の種類」に対する「A. 報酬の授受の実績」、「B. 報酬の算定方法」、「C. 主な連携相手(法定資格士)」、さらに「D. 今後更に力を入れたい・新たに取り組みたいコンサルティング業務」についてお答え下さい。

コンサルティング業務の種類	A. 報酬の授受の実績 報酬の授受をした業務実績に〇を記入して下さい。	B. 報酬の算定方法 下表(あ)から選択して番号を記入して下さい。 「5. その他」場合には、具体的内容を記入して下さい。	C. 主な連携相手 下表(い)から選択して番号を記入して下さい。(2つまで)	D. 今後更に力を入れたい、または新たに取り組みたい業務に〇(あてはまるものすべて)
1. 土地有効活用コンサルティング (事業受託方式・等価交換方式・定期借地権・定期借家権・建設協力金方式等を含む)				
2. 権利調整コンサルティング (貸宅地・貸家〔借地・借家〕の整理・複数の地権者の権利調整・相続の事前対策等を含む)				
3. 不動産投資・運用コンサルティング (不動産投資顧問・不動産証券化等関連業務を含む)				
4. 不動産経営コンサルティング (プロパティマネジメント・アセットマネジメント等を含む)				
5. 債権回収・評価支援コンサルティング (サービサー・デューデリジェンス等関連業務を含む)				
6. その他(不動産M&A・競売等を含む)				
7. その他()				

表(あ) 報酬の算定方法

1. コンサルに要するコスト積算による方法(報酬=直接人件費+経費+技術料+特別経費)
2. コンサルの時間あるいは日単価をベースに、緊急度、難易度等を考慮して算定する方法
3. コンサルの対象事業金額等に、一定の報酬比率(5%等)を掛けて算出する方法
4. 成功報酬として、コンサルの対象事業の利益額から一定割合(利益折半等)を受け取る方法
5. その他

表(い) 主な連携相手(法定資格士)

- | | | |
|-----------|----------|----------|
| 1. 弁護士 | 2. 公認会計士 | 3. 税理士 |
| 4. 司法書士 | 5. 行政書士 | 6. 家屋調査士 |
| 7. 不動産鑑定士 | 8. 建築士 | 9. その他 |

(問6) 問4で「2. 」とお答えの方にお伺いします。※それ以外の方は(問7)へ

(6-1) 本来、対価報酬として授受が可能であるにもかかわらず、授受していないコンサルティング業務の種類は何ですか。(あてはまるものすべてに○)

1. 土地有効活用コンサルティング
2. 権利調整コンサルティング
3. 不動産投資・運用コンサルティング
4. 不動産経営コンサルティング
5. 債権回収・評価支援コンサルティング
6. その他(不動産M&A・競売等を含む)
7. その他()

(6-2) コンサル対価を授受しなかった理由についてお答え下さい。

()

(6-3) コンサルティング技能をどのような業務等に活用していますか。(あてはまるものすべてに○)

1. 仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している
2. 自社が行う賃貸業、賃貸管理の事業能力アップに、コンサルの知識等を活用している
3. 技能登録証を提示し、専門能力のあることをPRしている。
4. コンサル制度シボルマークステッカー等を店頭等に掲示し、専門能力のあることをPRしている。
5. 地方自治体、所属不動産業団体等の相談員の資格として活用している
6. その他()

(問7) 問4で「3. 」とお答えの方にお伺いします。

コンサル業務を行っていない理由についてお答え下さい。(あてはまるものすべてに○)

1. 営業活動は行っているが、いまだ受託につながっていないから
2. 所属している企業(部署)がコンサル業務を行わないから
3. コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分からないから
4. 実務を行う自信がないから
5. 業務エリアにコンサル業務に対するニーズや要望がないから
6. 連携する法定資格士などが身近にいないから
7. 利益につながらないから
8. その他()

今後の不動産コンサルティング技能登録制度のあり方等についてお伺いします。

(問8) コンサルティング業務を行うにあたり、当センターに対してどのような支援策を望みますか？(〇は3つまで)

1. コンサル実績のある講師の発掘・派遣を、今後も継続して実施する
2. 専門教育受講料の低廉化
3. コンサル技能登録者の技術向上支援ツールの製作・提供(フィー見積書や契約書等の書式整備、主な業務内容の図式化、顧客PRツールの充実など)
4. コンサル技能登録制度の周知、認知度向上の活動支援
5. コンサル業務関連データ(市場調査等のデータ、金融・経済情勢)の提供
6. コンサル成功・失敗事例等の経常的提供
7. コンサル技能登録制度が目指す方向付けの提示
8. いつでも、どこでも勉強できる体制整備(インターネットを用いたオンデマンド方式による受講体制整備)
9. 更新要件を単位制にし、5年間で均一受講できる体制整備
10. 特になし
11. その他()

(問9) 平成20年7月に当センターが発行した「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集(事例集)」についてお伺いします。

(9-1) 本事例集は、コンサル業務の参考となっていますか？(〇は1つ)

1. とても参考になっている
2. 参考になっている
3. 参考にならない
4. 発行されていることを知らない

(9-2) 本事例集について、どのような要望がありますか？(〇は2つ)

1. もっと具体的な事例が知りたい
2. 視覚による資料や事例があればもっとよい
3. 土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい
4. 失敗事例も紹介して欲しい
5. その他要望事項()



(問10) 当センターの発行雑誌、「月刊 不動産フォーラム21」についてお伺いします。

(10-1) 本月刊誌は、コンサル業務の参考となっていますか？(〇は1つ)

1. とても参考になっている
(参考になった記事例をお教え下さい:)
2. 参考になっている
(参考になった記事例をお教え下さい:)
3. 参考にならない
4. 発行されていることを知らない

(10-2) 本月刊誌について、どのような要望がありますか？(〇は2つ)

1. もっと具体的な現場事例を多く掲載して欲しい
2. 地方の様々な状況がわかる情報を多く掲載して欲しい
3. 土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい
4. 失敗事例も紹介して欲しい
5. その他要望事項()



(問11) 当センターが事務局となる「不動産コンサルティング中央協議会」が行っている、『不動産コンサルティングを依頼する方』や『不動産コンサルティング技能登録者』に対する、インターネットホームページによる情報提供についてお伺いします。

(11-1) 上記のホームページを見たことがありますか？(○は1つ)

- | | |
|------------|-----------------------------|
| 1. 見たことがある | 2. 見たことはないが、開設されていることは知っている |
| 3. 存在を知らない | 4. その他 () |

(11-2) 11-1で「1. 見たことがある」とお答えの方にお伺いします。それ以外の方は(問12)へお進み下さい。「不動産コンサルティングを依頼したい方」(エンドユーザー向け)のページを充実させるために載せたい情報やコンテンツがあればご記入下さい。

(11-3) 上記のホームページでは、技能登録者の検索サービスを実施しています。あなたは業務内容や実績、自己PRなどの『詳細情報』を掲載していますか？(○は1つ)

- | |
|--|
| 1. 掲載済みである |
| 2. 今後、掲載する予定である |
| 3. 詳細情報が掲載できることを知らなかったので、今後は掲載する方向で検討したい |
| 4. 詳細情報が掲載できることを知らなかったし、今後も掲載する予定はない |
| 5. 詳細情報が掲載できることを知っていたが、掲載する予定はない |
| 6. その他 () |

(問12) 現在、技能登録者向けに、集合教育方式による専門教育講座を提供していますが、受講したことがありますか？

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

(問13) 皆様にお伺いします。今後受講してみたい科目はどれですか？(あてはまるものすべてに○)

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| 1. 実務・総論コース | 2. 相続対策コース |
| 3. 借地・借家コース | 4. 土地有効活用実践コース |
| 5. 有効活用コンサルティングの実務コース | 6. 不動産プロデュースコース |
| 7. 不動産税制のコンサルティングへの活用コース | 8. 特になし |
| 9. その他 () | |

(問14) 最後に、日常の業務を行うにあたっての問題・課題点についてお答え下さい。(○は5つまで)

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1. 需要の落ち込み | 2. 営業担当者の数の不足 |
| 3. 宅建主任者の確保 | 4. 営業マンの教育 |
| 5. 後継者の確保 | 6. インターネット等情報化への対応 |
| 7. 制度改正、法制度新設への対応 | 8. 大手競合会社、競合店の進出 |
| 9. 資金繰り | 10. 地価動向の不透明さ |
| 11. 土地情報が取得しにくい | 12. 売買の媒介物件が取得しにくい |
| 13. 管理物件が取得しにくい | 14. 消費者要望が細くなった |
| 15. その他 () | |

(問15) その他、制度全般に関するご意見・ご要望等についてお書き下さい。

◆ アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。◆