

資料編

【報告書本文関係資料】

別紙資料 - 1	「不動産コンサルティング業務」のフローチャート	14
別紙資料 - 2	不動産コンサルティング業務委託契約書（案）	16
参 考	業務委託契約書作成に係る留意事項	22
別紙資料 - 3	企画提案書（案）	23
参 考	企画提案書作成に係る留意事項	35
別紙資料 - 4	不動産コンサルティング業務報酬に係る算定方法	36
参考 - 1	業務報酬の提示と独占禁止法との関係の要点	37
参考 - 2	欧米諸国における業務報酬決定の概要	38
別紙資料 - 5	不動産コンサルティング業務教育体系（案）	39
別紙資料 - 6	専門教育のカリキュラム（案）	40
別紙資料 - 7	基礎教育のカリキュラム（案）	41
別紙資料 - 8	不動産コンサルティング協議会の組織体系図（案）	42

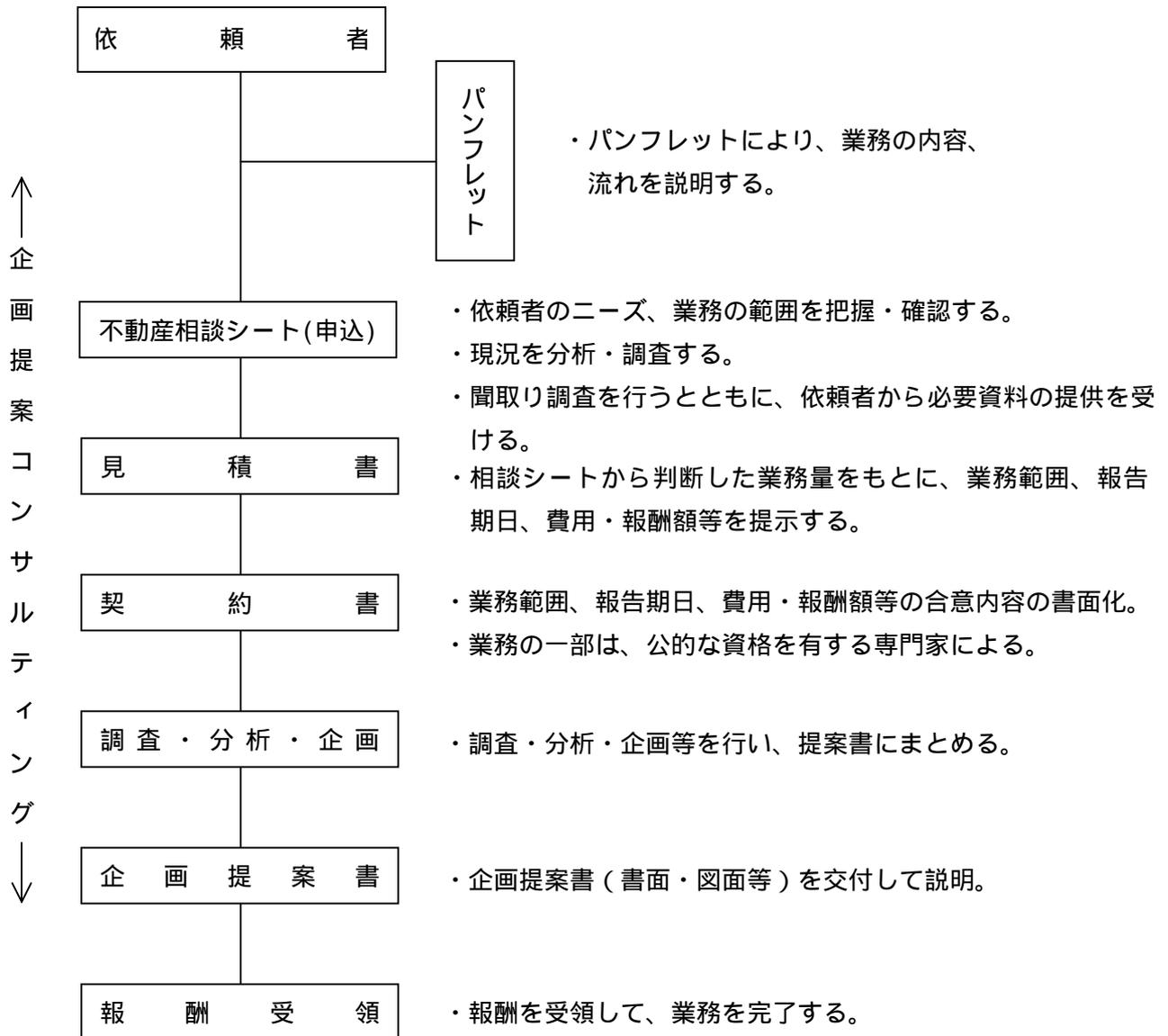
【参考資料】

参考資料 - 1	不動産コンサルティング技能試験・登録制度の現状	43
参考資料 - 2	報酬を得たコンサルティング事例の収集・調査結果について	48

【巻末資料】

1．不動産コンサルティング制度検討委員会および同専門委員会検討経緯	52
2．不動産コンサルティング制度検討委員会委員名簿	54
3．不動産コンサルティング制度検討委員会 専門委員会委員名簿	55

「不動産コンサルティング業務」のフローチャート



注1 . この「不動産コンサルティング業務」フローチャートの重要なポイントは、依頼者との間で、業務範囲、報告期日、費用・報酬額等を書面で契約してから作業に入るものとし、その成果物も書面（含図面等）にて交付し、説明することである。

注2 . 不動産コンサルティング技能登録者が行う不動産コンサルティングは、公平・中立、信義誠実を旨とし、「不動産コンサルティング技能登録者倫理規程」を遵守し行うものとする。

従来から行われている事業執行の受託

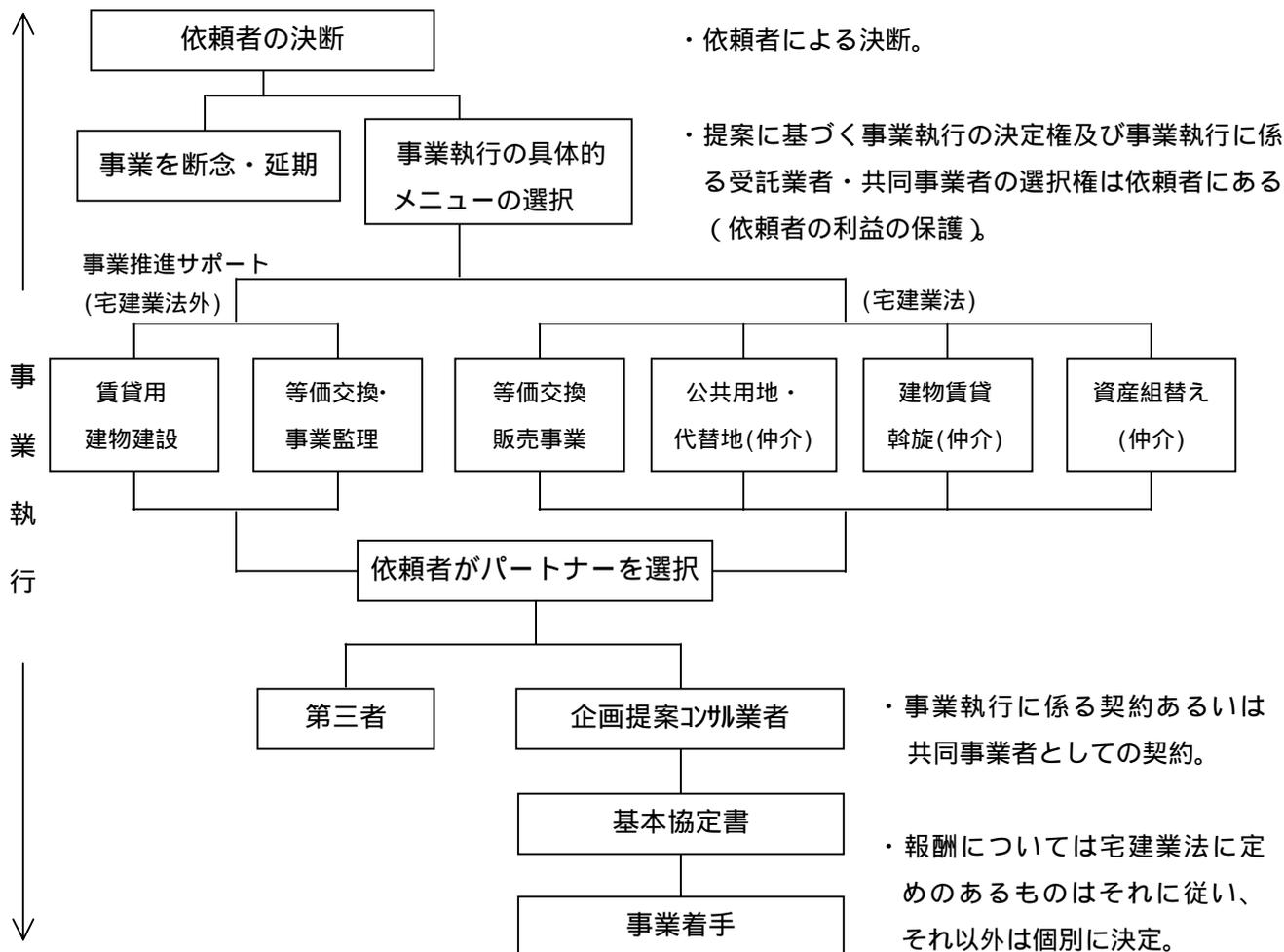
上記企画提案完了後、依頼者から事業の執行について受託する場合や共同事業等事業の当事者として行う場合など

*事業執行の具体的なメニュー例は次のとおりであるが、報酬に係る部分については、業法で規制されているものはそれに従い、それ以外のもはそれぞれの受託者と依頼者との間で合意決定する。

<事業執行の例>

- ・依頼者から、出店適地に係る店舗・テナントの斡旋依頼を受ける。
- ・依頼者から、定期借地権に係る賃借人の斡旋依頼を受ける。
- ・依頼者の土地の一部（若しくは全部）を購入して、等価交換事業を行う。
- ・依頼者の土地を信託契約に基づいて、管理、運用、処分等を行う。
- ・資産の組み替え目的で、依頼者から土地の売却仲介依頼を受ける。
- ・その他

<事業執行の受託>



不動産コンサルティング業務委託契約書（案）

（注）この契約書（案）はひとつの例示であり、必ずしも拘束するものではありません。
実務にあっては適宜実情にあわせて作成して下さい。

平成〇〇年〇〇月〇〇日締結

甲（委託者）	池 袋 一 郎
乙（受託者）	甲 の 山 不 動 産 株 式 会 社 代表取締役 山 川 一 郎 建設大臣認定 不動産コンサルティング技能登録 () 第 号 近 代 一 郎



(企画提案業務)

不動産コンサルティング業務委託契約書(案)

_____ (以下「甲」という。)と_____ (以下「乙」という。)は、末尾表示(*注)の不動産(以下、「本件不動産」という。)の不動産コンサルティング業務に関し、本日、次のとおり契約を締結した。

*注 コンサル対象不動産が特定されていない場合は、物件表示を行わない。

(契約の目的)

第1条 甲は、乙に対し、甲が実施しようとする_____ (*注)_____ について、企画提案をすること(以下、「企画提案業務」という。)を委託し、乙はこれを受託した。

*注 例として、「土地の有効利用に係る事業計画」などと記入

(業務)

第2条 乙は、本契約の目的を遂行するため、企画提案に係る次の業務を行う。

- (例) (1) 土地有効利用に関連する諸調査の実施(物件特性、地域特性、法的規制、権利関係、市場動向等)
- (2) 土地有効利用に関する調査・分析
- (3) 上記(1)及び(2)に基づく事業計画の策定
- (4) (その他、受託する業務の内容を適宜記入)

(提案方法)

第3条 乙は、甲に対し、企画提案を行うに当たっては、書面をもって行い、かつ必要な附属書類等(以下、書面及び附属書類等を総称して「報告書」という。)を交付し、説明するものとする。

(提案期限)

第4条 乙は、甲に対し、報告書を平成_____年_____月_____日までに交付し、説明するものとする。(*注)

2 乙は、乙の責めに帰すことのできない事由により、前項の期限までに第2条に定める業務が完了できないときは、事前に甲にその旨を通知し、甲と期限の延長について協議しなければならない。

*注 この契約締結日と業務開始日が異なる場合は、別途契約期間を定めるなど、実情にあわせて適宜文章を改めること。

(提案内容の基準日)

第5条 甲と乙は、報告書の内容が、乙において前条の定めに従い甲に対し当該書類を交付した日現在の諸条件を基準とするものであること、及び乙はその後の関連法規(税制や行政指導を含む。)の改正並びに市場動向その他経済事情等の著しい変動により発生する影響についてはその責めを負わないことを、相互に確認する。

(協力義務)

第6条 甲は、乙が本契約の目的である企画提案業務を遂行するために行う各種の調査その他の行為について、乙が円滑にできるように協力するものとする。

(専門家への依頼)

第7条 乙は、本契約上の義務を履行するために、税理士、弁護士その他の専門家の協力を得る必要があるときは、当該専門家を甲に紹介し、又は甲の承諾のもとに乙が直接に依頼できるものとする。

(秘密保持義務)

第8条 乙は、本契約における業務上知り得た甲の財産状態、経営状態、身分上の事項その他の一切の事項について、本契約の有効期間はもちろん、契約終了後も正当な理由なく第三者に漏らしてはならない。

(報酬)

第9条 甲は、乙に対し、本契約の企画提案業務の報酬として金____(*注)____円(別途消費税および地方消費税)を第4条に定める提案期限の日から 日以内に支払うものとする。

2 甲及び乙は、前項の報酬額には第7条に規定する当該専門家に支払われる費用は含まれないことを相互に確認する。

*注 本条は一括払いの例であるが、分割払いの場合には適宜文章を改めること。

(専門家への支払)

第10条 甲は、第7条に係る費用が発生した場合は、甲が事前に承諾した範囲において、すみやかにその費用を支払うものとする。

(報告義務)

第11条 乙は、原則として適宜、本契約上の業務の進捗状況その他の事項について甲に報告しなければならない。

(業務内容の変更)

第12条 甲及び乙は、本契約締結後、甲からの追加業務(追加調査事項を含む。)の依頼及び社会的経済的環境の変化その他の事由により、本契約の内容を変更することが適当と判断したときは、相手方に対し、速やかにその旨を通知し、その変更についての協議を申し入れることができる。

2 前項の場合において、その変更に伴う第9条の報酬の改定について、併せて協議するものとする。

(解除)

第13条 甲と乙は、本契約を合意のうえ解除することができる。

2 甲又は乙において、第2条に定める業務の遂行が著しく困難となった場合、その他やむを得ない事由が発生した場合には、甲又は乙は、本契約を解除することができる。

但し、甲又は乙は、それぞれ相手方に対し、解除とともに下記のことを行うものとする。

(1) 乙が解除する場合は、解除時以降の業務について、これを引き継ぐコンサルタントを甲に紹介することができる。

(2) 甲が解除する場合は、解除時まで乙が本契約の履行に要した費用及び作業出来高相当の金額を支払うものとする。

(契約書作成費用)

第14条 本契約書作成に係る費用については、甲及び乙がそれぞれ負担するものとする。

(協議)

第15条 本契約に定めのない事項又は疑義が生じた事項については、甲及び乙は信義誠実を旨として協議し、決定する。

本契約の成立を証するため、本書2通を作成し各自記名(署名)捺印の上、甲乙各1通を保有する。

平成 年 月 日

甲：

乙：

物 件 の 表 示

(土地)

所在地 :

地目 :

地積 :

業務委託契約書作成に係る留意事項

1．作成の目的

不動産コンサルティング業務について、その目的、業務範囲、提案期限、費用・報酬額など依頼者と受託者（不動産コンサルティング技能登録者）との間で取り決めた内容について、契約書として書面化、明確化することにより、依頼者の保護、紛争の防止及び不動産コンサルティング業務遂行の円滑化を図るものである。

2．業務範囲は具体的に記載する

不動産コンサルティング業務においては、その業務範囲が依頼者により個別性が強く、多様で、また曖昧となりがちなため、依頼者とよくコミュニケーションをはかり、できるだけ詳細に項目を列挙する。

3．解除時の報酬額についても取り決めておく

報酬額の記載については、当然ながら見積書交付後に依頼者と合意した金額を記入するものであるが、契約期間中の解除の場合についても、報酬額をどうするかについて事前に依頼者と協議し、合意後に記載する。

以上

平成 年 月 日

新宿 一 郎 様

企画提案書（案）

(注) この企画提案書の案は、(財)不動産流通近代化センターの標準企画提案書の案ではなく、実例をもとに修正を加えた例です。

住 所	東京都豊島区西池袋 丁目 番 号
業 者 名	乙の川不動産株式会社
代 表 者	代表取締役 山川 二郎 印
電 話 番 号	0 3 - -
建設大臣認定 不動産コンサルティング 技能登録者氏名	池袋 三郎 印
登 録 番 号	() 第 号

このたびは、貴殿ご所有土地の有効活用に際して、当社にご提案させて頂く機会を賜りまして誠にありがとうございました。

当提案は、当社スタッフが全力を挙げ誠意をもって作成させて頂いたものですが、ご所有土地について最適な活用は何か、事業化への可能性が客観的にあるかないか、現状の市場動向を鑑みて判断し、問題点等をまとめてご報告させて頂くものです。ご不明な点がございましたら後日でも結構ですので、何なりとお申し出下さい。

今後とも貴殿の益々のご発展を祈念いたします。

目次

・ 物件の概要	26
・ 基本的考え方	27
(1) 土地活用のマトリックス診断	27
(2) 立地の評価	28
(3) 賃貸マンション市場調査	29
(4) 企画の前提	30
・ 建物プラン	31
・ 概算事業収支	31
・ まとめ（結論）	34
・ 今後の検討課題	34

・ 物件の概要

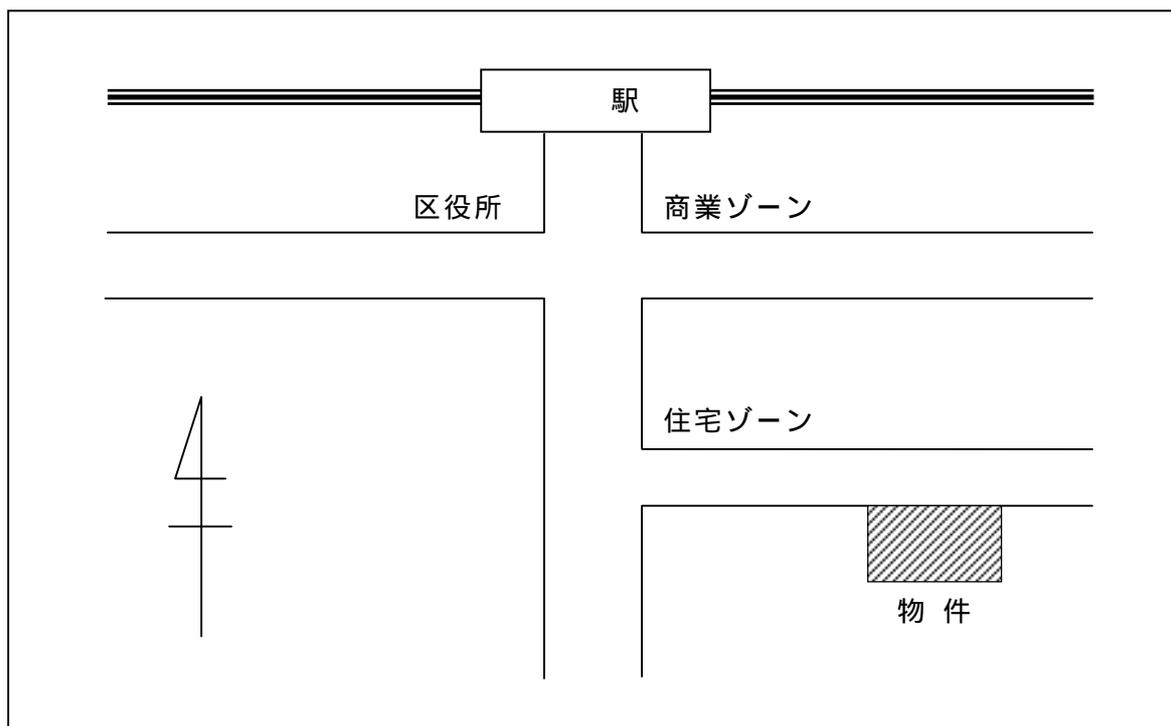
(1) 敷地条件

1) 所在地	区	町	丁目	番
2) 敷地面積	5 2 9 m ² (公簿)			
3) 法的規制	用途地域	第 2 種低層住居専用地域		
	容積率	1 5 0 %	道路幅員	北側 8 m
	建ぺい率	6 0 %	間口	2 6 . 5 m
	高度地区	第 1 種高度地区	奥行	2 0 m
	日影規制	(二) 4 h ~ 2.5 h		
	防火地区	準防火地区		

(2) 立地条件

- 1) 交通 線「 」駅 徒歩 6 分
- 2) 周辺土地利用 ・ 物件地周辺は、閑静な住宅地となっている。
- ・ 「 」駅周辺には、区役所、商業施設等が揃っており、生活利便性は高い。
 - ・ 「 」駅より都心ターミナル駅まで約20分であり、通勤の利便性も良好である。

案内図



・ 基本的考え方

(1) 土地活用のマトリックス診断

・ 立地可能施設（用途）について、下記のとおりまとめてみました。

		用 途 制 限	環 境 適 性	市 場 性	規 模 適 性 (単 独 と し て の)	複 合 化 の 可 能 性	総 合 評 価	コ メ ン ト
住 居 系	賃貸マンション							・ 駅6分の利便性と閑静な住環境から賃貸マンションの立地として適する。
	分譲マンション							・ 規模的に分譲マンションとしては小さい感あり(小規模ファミリータイプでも10数戸)。
業 務 系	オ フ ィ ス	1					×	・ 周辺環境とあわせ、テナントとしてのニーズも考えにくい。
	立 体 駐 車 場	2				×	×	・ 駅周辺の商業施設の補完機能として立地させるには遠いため、更地駐車場が適する。
	工 場 配 送 セ ン タ ー		×		×	×	×	・ 周辺環境とあわせ、導入には相当の無理がある。
商 業 系	物 販 店	3						・ 閑静な住宅ゾーンとなっていて商業繁華性が乏しいことから、テナント確保に問題が残る。
	飲 食 店 他	3						・ 閑静な住宅ゾーンとなっていて商業繁華性が乏しいことから、テナント確保に問題が残る。
チェ ッ ク ポ イ ン ト		用 途 と し て 法 規 上 認 め ら れ る か	周 辺 環 境 と し て 適 当 か	市 場 的 に 成 立 し う る も の か	敷 地 規 模 と し て 適 当 か	複 合 用 途 と し て の 可 能 性 は ど う か	導 入 施 設 と し て 適 切 か	(評価)適性ありやや問題あり ×.....問題あり

1．床面積が50㎡以下で、延べ面積の1/2を超えない住宅付属の事務所以外は建てられません。

2．建築物とみなされるものについては認められません。

3．3階以上に設けるものまたは150㎡を超えるものは建てられません。

(2) 立地の評価

本件土地は、線「 」駅から徒歩6分。周辺に区役所・郵便局・デパート・スーパー・病院等の生活利便施設を有する、閑静で優良な住宅地となっております。

周辺地域は、元来高級住宅地として発展してきておりますが、最近賃貸マンションの建設が急速に進んでおり、区の中でも最も注目される地域となっております。

前ページのマトリックス診断結果とあわせ、本件土地の土地有効活用としては賃貸マンションが最も適しているのではないかと考えられます。

なお、将来とも安定した事業としていく必要がありますが、周辺エリアで現在供給されている賃貸マンションの動向や商品設計等の観点から、賃料の総額を抑えた小型のファミリータイプ(2DK程度)の賃貸マンションが最良ではないかと考えられます(実施にあたっては、詳細に再検討の必要があります)。ご参考までに、周辺の月額賃料相場は、現在専有床面積1㎡あたり3,000円前後となっております。

(3) 賃貸マンション市場調査

本調査は、本計画地周辺地域の賃貸マンションを対象とした調査です。

入居率の高いマンション

(A マンション) 徒歩10分

賃貸条件 ・ 賃料：180,000円（管理費込み）

・ 専有面積：47.4㎡（㎡当たり月額賃料 3,800円）

- 特 徴
- ・ 住宅地域にあり比較的ゆとりある立地で、環境・採光とも良い。
 - ・ エントランスには特に工夫されているものがなく、オートロックがない等セキュリティーに対する気配りはない。
 - ・ 建物のグレードは、各室同タイプの間取りの箱型のマンションで、全面タイル貼り程度である。
 - ・ 駐車場は、戸数分確保してある。
 - ・ 現在全20戸がすべて入居している。

グレードを落として間取りを小さくとり賃料を抑え、かつ駐車場を全戸分確保することができれば、入居率の高い競争力のあ
るマンションとなる事例です。

入居率が低く苦戦しているマンション

(B マンション) 徒歩 8 分

賃貸条件 ・ 賃料：320,000円（管理費込み）

・ 専有面積：82.8㎡（㎡当たり月額賃料 3,860円）

- 特 徴
- ・ 環境は良いが、住宅密集地域に位置し、採光に難がある。
 - ・ 建物は全体的に重厚感を感じさせる高級マンションで、エントランスの工夫が見受けられる。セキュリティーについては、オートロックで外部からの出入りについては問題ないが、外から各戸の入口が見える等プライバシーが確保されているとはいえない。
 - ・ また、駐車場は全12戸に対し7台分しか用意されていない。
 - ・ 募集開始から6ヶ月以上経過しているが、全12戸中7戸の入居にとどまり苦戦しているようである。

高級賃貸マンションの条件(この場合、特に駐車場・プライバシーの確保)を満たしていない物件は苦戦していると思われる
事例です。

(4) 企画の前提

ポイント 将来にわたって優良資産となるように、きめ細かい企画を行う。

ポイント 近隣等に可能な限り配慮した配棟とする(日影、プライバシー等)。

- ◇ 減価償却による効果を勘案し、耐用年数の長いRC構造とする。
- ◇ 1㎡あたり190千円台の建築工事予算におさえながらも、同時に高級感の演出を図る。
- ◇ 外壁はタイル貼りのイメージで、不必要な部分への無駄な出費を極力抑える。
- ◇ 賃貸用資産として、できるだけ維持管理費用のかからない設備仕様とする。
- ◇ 月額賃料(管理費込み)160千円前後のファミリータイプ(2DK)を前提とし、各戸の面積を50~55㎡程度とする。
- ◇ 事業の投資効率上、レントラブル比の高い建物とする。
- ◇ 駐車を1戸に1台設置する。

なお、敷地面積については、分筆前実測図をもとに図上求積した概算値にて配棟。

. 建物プラン

省略

. 概算事業収支

< 計画前提 >

建物概要

敷地面積	529m ²
建物	地上3階建 賃貸マンション
建物延床面積	793m ²
建物施工面積	893m ²
専有面積	645m ²
駐車場	12台
工期	9ヶ月

< 事業概要 >

土地所有者が借入れによりマンションを建設し、完成した物件についても、オーナー自らが賃貸マンションとして運営していく。

(1) 建物関連費（概算）

項目	金額（千円）	備考
建築工事費	170,000	893m ² × @190千円/m ²
設計監理費	12,000	工事費 × 7.1%（設計監理報酬料率表による）
解体工事費	14,000	
測量・ボーリング費	3,000	
近隣対策費	3,000	工事費 × 2%
予備費	3,000	工事費 × 2%
建築中金利	4,000	工事関係費（建築工事費～予備費までの合計205,000千円）× 5% × 工期（9ヶ月/12ヶ月）× 1/2
抵当権設定費用	1,000	借入金額 × 0.4%
建物登録免許税	1,000	工事費 × 60% × 0.6%
不動産取得税	4,000	工事費 × 60% × 4.0%
合計	215,000	

(2) 収入

項目	賃料	敷金
住宅	@ 3千円/m ²	@ 9千円/m ² （月額賃料の3ヶ月分）
駐車場	@12千円/台	

賃料収入（初年度）

項目	金額(千円)	備考
住宅	20,898	@3千円 × 645㎡ × 12ヶ月 × 入居率
駐車場	1,555	@12千円 × 12台 × 12ヶ月 × 入居率
合計	22,453	

入居率は初年度は90%、2年度以降は95%と想定している。
賃料は、2年ごとに2%のアップ率を想定している。

敷金

項目	金額(千円)	備考
住宅	5,805	@9千円/㎡ × 645㎡

(1) 支出

経費

項目	金額(千円)	備考	アップ率
修繕費	850	工事費 × 0.5%	2%/2年毎
損害保険料	255	工事費 × 0.15%	
公租公課(土地)	1,190	評価額 × 1.7%	2%/3年毎
公租公課(建物)	1,734	工事費 × 60% × 1.7%	
合計	4,029		

借入金返済額

借入機関	銀行
借入金額	209,195千円
返済方法	元利均等返済
返済期間	20年
金利	5.0%(変動)
年間返済額	16,786千円

(建物関連費 - 敷金
= 215,000千円 - 5,805千円)

減価償却費

償却対象額	182,000千円	
	建物	設備
償却割合	65%	35%
償却方法	定額法	定率法
償却期間	47年	15年
償却率	0.022	0.142
減価償却費	11,387千円	

(このケースでは、工事費 + 設計
監理費のみを減価償却対象額とし
た)

(初年度)

長期事業収支予想

(単位：千円)

			取得時	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
資金収支	収入	住宅		20,898	22,059	22,500	22,500	22,950	22,950	23,409	23,409	23,877	23,877
		駐車場		1,555	1,642	1,675	1,675	1,709	1,709	1,743	1,743	1,778	1,778
		小計		22,453	23,701	24,175	24,175	24,659	24,659	25,152	25,152	25,655	25,655
	支出	修繕費		0	0	850	850	867	867	884	884	902	902
		公租公課(土地)		1,190	1,190	1,190	1,214	1,214	1,214	1,238	1,238	1,238	1,263
		公租公課(建物)		1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734
		保険料		255	255	255	255	255	255	255	255	255	255
		金利		10,460	10,143	9,811	9,463	9,096	8,712	8,308	7,884	7,439	6,972
		返済元金		6,327	6,643	6,975	7,324	7,690	8,075	8,478	8,902	9,347	9,815
		小計		19,966	19,965	20,815	20,840	20,856	20,857	20,897	20,897	20,915	20,941
税引前キャッシュフロー			2,487	3,736	3,360	3,335	3,803	3,802	4,255	4,255	4,740	4,714	

損益	キャッシュフロー			2,487	3,736	3,360	3,335	3,803	3,802	4,255	4,255	4,740	4,714
	減価償却費			-11,387	-10,103	-9,001	-8,055	-7,244	-6,548	-5,951	-5,438	-4,999	-4,621
	返済元金			6,327	6,643	6,975	7,324	7,690	8,075	8,478	8,902	9,347	9,815
	税引前損益(累計)			-2,573	276	1,334	2,604	4,249	5,329	6,782	7,719	9,088	9,908
借入残高		209,195	202,868	196,225	189,250	181,926	174,236	166,161	157,683	148,781	139,434	129,619	

税引前キャッシュフロー = 収入小計 - 支出小計

税引前損益 = キャッシュフロー - 減価償却費 + 返済元金

借入残高 = 借入残金(前年) - 返済元金

			11年目	12年目	13年目	14年目	15年目	16年目	17年目	18年目	19年目	20年目	
資金収支	収入	住宅		24,355	24,355	24,842	24,842	25,339	25,339	25,846	25,846	26,363	26,363
		駐車場		1,814	1,814	1,850	1,850	1,887	1,887	1,925	1,925	1,964	1,964
		小計		26,169	26,169	26,692	26,692	27,226	27,226	27,771	27,771	28,327	28,327
	支出	修繕費		920	920	938	938	957	957	976	976	996	996
		公租公課(土地)		1,263	1,263	1,288	1,288	1,288	1,314	1,314	1,314	1,340	1,340
		公租公課(建物)		1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734	1,734
		保険料		255	255	255	255	255	255	255	255	255	255
		金利		6,481	5,966	5,425	4,857	4,260	3,634	2,976	2,286	1,561	799
		返済元金		10,306	10,821	11,362	11,930	12,526	13,153	13,810	14,501	15,226	15,984
		小計		20,959	20,959	21,002	21,002	21,020	21,047	21,065	21,066	21,112	21,108
税引前キャッシュフロー			5,210	5,210	5,690	5,690	6,206	6,179	6,706	6,705	7,215	7,219	

損益	キャッシュフロー			5,210	5,210	5,690	5,690	6,206	6,179	6,706	6,705	7,215	7,219
	減価償却費			-4,298	-4,020	-3,782	-3,577	-3,402	-3,251	-3,122	-3,011	-2,916	-2,835
	返済元金			10,306	10,821	11,362	11,930	12,526	13,153	13,810	14,501	15,226	15,984
	税引前損益(累計)			11,218	12,011	13,270	14,043	15,330	16,081	17,394	18,195	19,525	20,368
借入残高		129,619	119,313	108,492	97,130	85,200	72,674	59,521	45,711	31,210	15,984	0	

・まとめ（結論）

- ◇ 他の業種（店舗等）との賃貸事業収支の比較検討を行うなど、前提にもとづく将来的な予測等を行い、事業提案についての評価を記入のこと。

・今後の検討課題

- ◇ レンタブル比の向上
 - ◇ エントランス・駐車場のプラン見直し
 - ◇ 間取り・仕様の検討
 - ◇ 事業収支の検討
 - ◇ 管理・運営方式の検討
- などにコメントのこと。

企画提案書作成に係る留意事項

1. わかりやすい企画書をつくる

依頼者（読み手）の立場になって、わかりやすい言葉を用い、表、グラフ、イラスト、写真などを活用して、企画提案のコンセプト等についてもわかりやすく表現する工夫が必要である。

2. 問題点をはっきりさせる

企画提案の段階では不確定な要素も多いため、これをコンサルティング技能登録者の知識や経験により提案内容としての誤差が少なくなるよう工夫していくわけであるが、不確定要素がどんな事柄で、それが事業収支にどのように影響を与えるのか等についても企画提案書に盛り込んで説明を行い、依頼者に理解してもらう必要がある。

3. 依頼者がリスクについて判断できるように作成する

一般的には、リスク面に配慮しつつ、より高い収益を実現化すべく企画し、具体的手法等を策定した提案書を作成するわけであるが、リスクをどうみるかは最終的には依頼者が判断するものであり、依頼者自身でこの判断が下せるよう提案書を作成しなければならない。

以上

不動産コンサルティング業務報酬に係る算定方法

(不動産コンサルティング技能登録者が行う「企画提案コンサル」の例)

業務報酬の算定方法

報酬 = 直接人件費 + 経費 + 技術料 + 特別経費
取引に係る消費税額を加算する。

1. 直接人件費

不動産コンサルティング業務に直接従事する技能登録者の当該業務に関して必要となる給与、諸手当、賞与、退職給与、法定保険料等の人件費の1日当たりの額に、当該業務に従事する延べ日数を乗じた額の合計。

2. 経費

直接経費と間接経費とに分けられる。

直接経費：印刷製本費、複写費、資料調査費、交通費等のコンサルティング業務に関して直接必要となる経費の合計。

間接経費：技能登録者事務所を経営していくために必要な人件費（上記1.直接人件費は除く。）研究調査費、研修費、減価償却費、通信費、賃借料（含・コンピューター使用料）消耗品費等の経費の合計。

3. 技術料

不動産コンサルティング業務において発揮される技術力、創造力、業務経験、総合企画力、情報の蓄積などの対価とされる額。

4. 特別経費

出張旅費、宿泊料その他依頼者から特別の依頼に基づいて必要となる費用（上記1.直接人件費及び2.経費を除く）の合計。

5. 取引に係る消費税額

消費税法と地方税法の規定により算出する。

6. 報酬算定に当たっての留意事項

- (1) 算出に当たっては、各業者の地域性、組織形態、規模、業務内容、受注ルート、技能者の経験年数などにより一様の数値設定は困難であるため、各業者ごとに算定する。
- (2) 上記の算定標準は不動産コンサルティング業務（不動産コンサルティング技能登録者が行う企画提案コンサル）に関して請求することのできる報酬の目安であり、拘束性を持つものではない。
- (3) 業務の受託に当たっては、依頼者との間で業務範囲、報告期日、報酬額等を書面で契約してから作業に入るものとし、その成果物も書面（含図面等）にて依頼者へ交付するものとする。
- (4) 公的資格者などの領域に関する調査事項等を依頼された場合は、原則として技能登録者は依頼者へその内容と費用について報酬とは別に明示するものとする。

業務報酬の提示と独占禁止法との関係の要点

1．事業者団体について

不動産コンサルティングに関する知識及び技術の審査・証明事業認定規程に定められた「財団法人 不動産流通近代化センター」は、独占禁止法第2条に定める「事業者団体」と認定される可能性が大である。

2．事業者団体の禁止事項について

不動産コンサルティングの報酬算定方法について、具体的数字に基づいて普遍・普及させていくことは、独占禁止法第8条第1項第1号及び第4号の規定に抵触する可能性が大である。

3．事業者団体の活動に関する独占禁止法の指針について

平成7年10月公正取引委員会発行の「事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針」によっても、具体的数字に基づいて普遍・普及させていくことは独占禁止法第8条第1項第1号及び第4号の規定に抵触する可能性が大である。

<独占禁止法>

【事業者団体の禁止行為・届出義務】

第8条 事業者団体は、次の各号の一に該当する行為をしてはならない。

- 一 一定の取引分野における競争を実質的に制限すること。
- 二 (省略)
- 三 (省略)
- 四 構成事業者(事業者団体の構成員である事業者をいう。以下同じ。)の機能又は活動を不当に制限すること。
- 五 (省略)
- ~ (略)

以上

欧米諸国における業務報酬決定の概要

1．報酬決定方法について

欧米のコンサルタント（「カウンセラー」を含む。）の報酬決定方法については、いわゆる「コンサル業法」などもなく、民間レベルでも統一的な基準が確立されているわけではない。

また、実際に公表されるケースはほとんどないが、あえて比較すれば「欧米の弁護士報酬の算定方法」と考え方が似ている。

2．実際の報酬決定方法について

クライアントからのコンサルティングの依頼事項について、そのコンサルティングを仕上げるために要する時間をコンサルタントが判断する。コンサルタント本人の時間単価（実力度に応じて異なる）と作業完了の緊急度（スピード）も考慮して、報酬の額の見積もりをクライアントに提出する。

クライアントとコンサルタントとの交渉の結果、報酬の額を合意決定する。

3．プロジェクト報酬について

また、プロジェクトの大小により、時間制報酬よりもプロジェクトの取引金額の割合による算定が妥当な場合は、その取引予定金額をもとに、クライアントと妥当なパーセンテージを交渉の上、報酬額を決定する場合もある。

4．報酬額の変更等について

ここで重要なことは、コンサルタントの信用性維持のため、あくまでも事前に報酬額をクライアントに書面または電子メール等にて提示し、了解を得ることであり、業務の作業中に、以前提示した報酬額を上回る可能性が考えられるときは、実際に報酬が発生する以前に、クライアントからその承諾を得る。

以上が欧米におけるごく一般的なコンサルティングの報酬の提示及び決定の概要とされる。

以上