

不動産業と人材育成事業について

I. 不動産業（者）

1. 業務内容

- ① 開発部門
大規模ニュータウンや市街地再開発のように、土地を取得して造成、インフラ整備などによって利用価値を高める業務
- ② 分譲部門
開発された地域にマンションや戸建住宅などを建てて分譲・販売を行う業務
- ③ 賃貸部門
オフィスや住宅などを貸して賃料を収入とする業務
- ④ 流通部門
宅地や新築および中古のマンション・戸建の販売や仲介、事業用ビル・賃貸住宅などの仲介業務を行う業務
- ⑤ 不動産管理業務
分譲マンションや賃貸住宅・戸建の資産管理・建物管理を行う業務
- ⑥ 不動産の証券業務
不動産から得られる収益の配分を得る権利を小口にして証券化する業務

2. 宅地建物取引業者（一般的に「宅建業者」と言われている。）

不動産の売買、売買や賃貸の仲介に従事する不動産会社は、宅地建物取引業（以下「宅建業」）の免許を取得しなければならない。また、専任の宅建取引主任者を、その事務所ごとに、従事者5名に1名の割合で設置することが、免許要件の1つとなっている。

また、複数の都道府県に事務所を構えて事業を行う場合は、「国土交通大臣」の、単一の都道府県にのみ事務所を構えて事業を行う場合は、「都道府県知事」の許可が必要で、5年毎に免許更新の手続きを行う必要がある。

3. 主な業界団体

- ① 社団法人不動産協会（200社）
開発・分譲業を営む大手不動産業者で構成する団体
- ② 社団法人全日本不動産協会（約25,000社）
仲介業を営む中小業者で構成する団体で、設立年が最も古い団体
- ③ 社団法人全国宅地建物取引業協会連合会及び都道府県宅地建物取引業協会
(約115,000社)
仲介業を営む中小業者で構成する団体で、会員数が最も多い団体

- ④ 社団法人日本住宅建設産業協会（635 社）
分譲・開発・仲介・賃貸・証券化事業を営む中堅不動産業者で構成する団体
- ⑤ 社団法人不動産流通経営協会（330 社）
仲介業を営む大手不動産業者で構成する団体

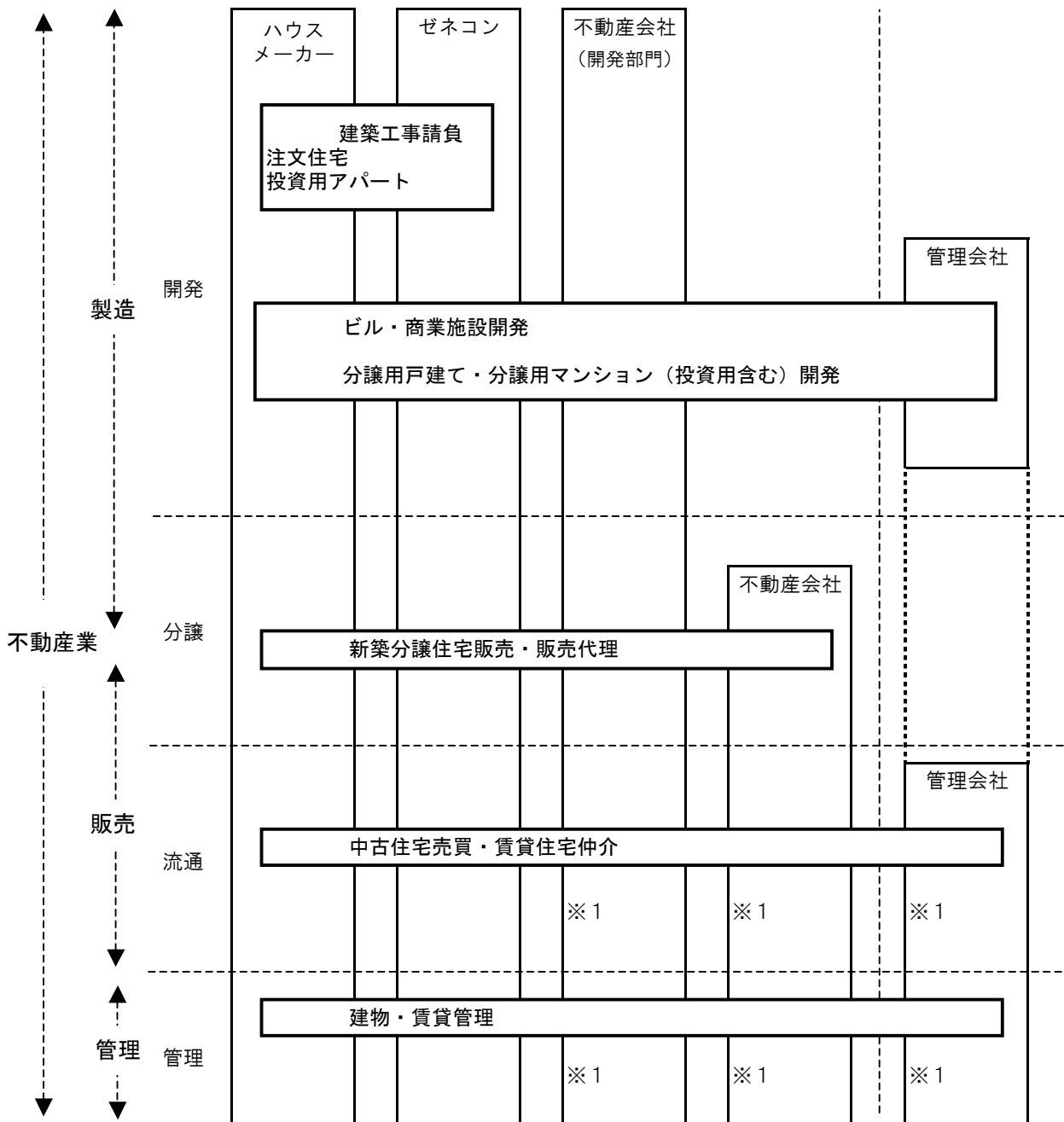
4. 不動産業界のデータ等

- ① 宅建業者数は約 13 万社、従事者で約 51 万人。
- ② 従事者規模は、10 人未満の会社が全体の約 99%。
- ③ 資本金は、1,000 万円未満の会社が 4 割弱、2,000 万円未満とすると 8 割強。
- ④ 総売上高は、5 億円未満の会社が約 94%。
- ⑤ 個人業者の平均年齢は、2005 年において 61.5 歳。
- ⑥ 他業種との兼業比率は、全体の 3 割を占め、その多くは建設業、金融・保険業との兼業。

5. 不動産業界の特徴

- ① 不動産業界は、経済的波及効果の大きい産業であること。
- ② 中小零細企業が多く、労働集約的な産業であること。
- ③ 消費者からクレームが多い産業であること。
- ④ 中小不動産業者において、後継者不足の問題があるほか、就職戦線において、好感度が上がらない産業であること。
- ⑤ 物件情報がインターネットを通じて流通するケースが主流になろうとしていること。
- ⑥ 証券化による資金調達手段が多様化していること。

(図1) 不動産事業にかかわる業界見取り図



※1 「賃貸業務」(オーナー業)は、オフィスや住宅などを貸して賃料を収入として得る分野ですが、不動産会社や管理会社、一般の投資家、従前からの建物所有者が自ら入居者を募集し、管理する場合もあれば、不動産会社や管理会社が一括借上げ契約(サブリース契約)により貸家業を行う場合もある。

II 不動産業従事者

1. 業務別の従事者の業務内容

① 開発部門

複数の地主から土地を購入し、また、取得した土地について、借地権者等との権利調整を行うなどして、比較的大規模な開発用地を取得する。

取得した用地に、オフィスビルや商業施設、マンション、ホテル等を建設するなどの開発を行うための調査、企画立案を行うほか、建築許可取得や周辺住民への説明、工事の発注、工事工程管理等を行う。

そのため、用地取得担当者には、情報取得、戦略策定能力や、根気強く対応し人の心を動かす人間性、知識、経験等が求められる。

開発担当者には、事業創造、企画、リスク判断能力に加え、各担当部門や専門家との意見調整、検証等の能力が求められる。

② 分譲部門

マンションや戸建住宅、分譲地を供給する業務を担当する。

そのため、販売・営業担当者には、有効な広告宣伝、企画、コミュニケーション、接客対応、セールス、問題解決能力等が求められる。

③ 賃貸部門

オフィスビルや商業施設、マンション等を建築又は取得し、賃貸する業務〔オーナー業（大家業）〕である。高い賃料収入を得るために、賃料水準と稼働率を向上させることが重要である。そのため、適切なリニューアルやメンテナンスによる物件価値の維持・向上のほか、優良テナントの発掘・審査、テナントからの要求への対応や、賃料滞納への対応、契約更新時の賃料設定などが大事な業務である。

そのため、担当者は、企画提案、情報取得、情報分析、リスク判断、プロパティマネジメント、コンサルティング能力等が求められる。

④ 流通部門

宅地、新築・中古マンション、戸建住宅、ビル、商業施設等の販売、これらの物件の売買や貸借の仲介を行う業務である。

仲介業務には、企業間取引の法人仲介、マンション・戸建売買の仲介、オーナーまたは、入居希望者からの賃貸仲介等がある。

そのため、営業担当者には、情報収集、コミュニケーション、接客対応、セールス、問題解決能力等が求められる。特に売買・売買仲介営業担当者には、高額な物件を扱うことから対人折衝力や影響力が求められる。

⑤ 不動産管理業務

管理業務には、マンション管理組合から、共有部分の清掃・設備の点検、管理費や修繕積立金の管理、規模修繕の提案、管理組合の資料作成補助等の委託を受ける「マンション管理業務」と、賃貸ビルや賃貸住宅のオーナーから、入居者募集、賃料管理、建物管理、クレーム対応等の委託を受ける「賃貸管理業務」がある。さら

には、オーナーから物件を一括して借り上げた上で、エンドテナントに転貸する「サブリース業務」も広義の管理業務に含まれると考えられる。

いずれの業務も、企画提案、情報収集、情報分析、リスク判断能力、コミュニケーション、接客対応、問題解決能力等の幅広い能力が求められる。

⑥ 不動産の証券化業務

不動産から得られる収益の配分を得る権利を小口にして証券化等する業務で、投資信託にも組み入れられるなど市場規模が急速に拡大されている分野である。

ファンド運営業者は、投資家からの資金で不動産を購入し、運用益を上げて配当することになるが、ファンド運営業務のことを「アセットマネジメント業務」、ファンド運営会社のことを「アセットマネージャー」と呼ぶ。アセットマネージャーは、投資対象物件の売買に関する判断や助言、投資中の物件の管理を含む総合的なマネジメントを行う。なお、個別物件の管理については、プロパティマネジメント業者等が委託を受けて、物件価値の維持向上等を目的とした建物等管理、稼働率の引き上げ等を目的としたテナント管理等の業務を行う。

このように、証券化にかかわる業務は非常に幅広く、かつ高い専門性が求められ、担当者には、法務・会計・税務の専門知識に加え、情報収集、情報分析、リスク判断、戦略策定、経営・マネジメント能力等が求められる。

2. 業務に必要な資格

不動産の分譲・販売、売買や賃貸の仲介に従事する不動産会社は、宅地建物取引業の免許を取得する必要がある。

この免許取得要件として、事務所ごとに、宅地建物取引主任者を従業員 5 名につき 1 名の割合で設置することが義務付けられている〔自社（個人）で賃貸経営を行うだけの場合は、宅建業の免許は不要〕。

宅建業者は、宅建主任者を介して、重要事項説明書や契約書に記載する事項の説明を行わせ、理解を得たうえで、記名押印をする手続きを踏ませることになる。宅建主任者資格を持たない営業マンは、購入希望者等を探すことはできるが、当該手続きができない。

① オフィスビル・マンション・戸建の建設に関する業務

これらの建設業務は、「用地取得→建物の企画立案→許認可取得→工事発注→工程管理→完成」となっている。これらの業務には特別の資格が求められていない。

大手デベロッパーでは、ファンドにビル等を売却するケースがある。

この場合、コンサルティング業務や業務上の問題点の解決を図るためのソリューション業務が求められる。ファンド業務では、プロパティマネジメント業務（IREM ジャパンの CPM）やアセットマネジメント業務（不動産証券化協会認定の「マスター」）も求められる。

② 売買や賃貸の仲介（媒介）に関する業務

売買、賃貸希望者を探す業務に従事する場合は、特段の資格を求められていない。しかしながら、契約締結に際して、自ら重要事項説明書や契約書に記載する事項の説明を行うためには、宅建主任者資格（国家資格）が必要である。

さらに、資産の有効活用などを提案する業務を行う場合は、不動産コンサルティング技能登録者資格（不動産流通近代化センター）も有効な資格である。

③ 分譲マンションに関する管理業務

分譲マンションの管理業を営む場合は、国土交通省のマンション管理業者登録簿への登録が必要である。

また、業者登録要件としては、事務所ごとに、30 組合につき 1 名以上の管理業務主任者（国家資格）を置く必要があります。管理業務主任者は、管理受託契約の重要事項の説明等マンション管理に関するマネジメント業務を担う。

なお、マンションの管理者や区分所有者の相談に応え、適切なアドバイスをする「マンション管理士」（国家資格）もこの業務に当たる。

④ 賃貸住宅に関する管理業務

賃貸住宅の管理業を営む場合は、特段の法律の規定はない。しかしながら、管理業の持つ公共性と社会的意義の重要性から賃貸不動産経営管理士協議会が「賃貸不動産経営管理士」制度を導入している。

建物メンテナンスやオーナー業務代行に関する「建物管理」、アセットマネジメントやプロパティマネジメントを通じてオーナーや投資家の求めに応じ適切な資産運用のアドバイスをする「経営的管理」などを行っている。(約 15,000 人)

⑤ 賃貸ビルに関する管理業務

賃貸ビルの管理業を営む場合は、特段の法律の規定はない。しかしながら、業界団体が、建物階数が 5 階以上で述べ床面積が 1,000 m²を超える賃貸ビルの経営管理を行う「ビル経営管理士」制度（日本ビルディング経営センター）を設け、専門家を育成している。

⑥ その他周辺業務

(イ) 住宅ローンアドバイザー（住宅金融普及協会）

(ロ) 定期借地借家権プランナー（NPO 法人 定期借地借家権推進機構）

(ハ) 再開発プランナー〔(社) 再開発コーディネーター協会〕

(ニ) マンション維持修繕技術者〔(社) 高層住宅管理業協会〕

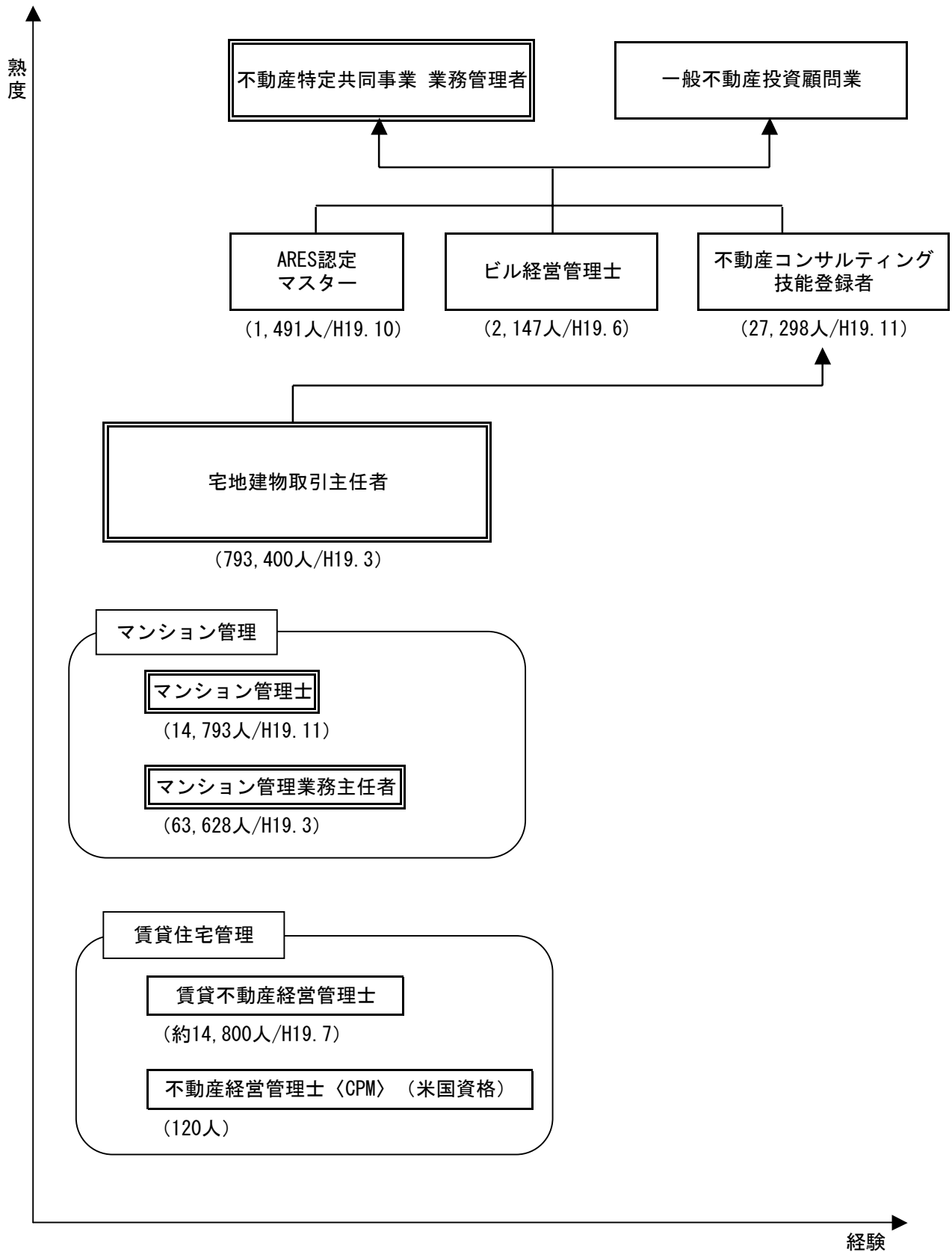
(ホ) マンションリフォームマネージャー

〔(財) 住宅リフォーム紛争処理支援センター〕

(ヘ) 商業施設士〔(社) 商業施設技術者団体連合会〕

(図2) 不動産業従事者の資格体系

() 内は登録者数



Ⅲ 従業者を支援する教育制度

1. 宅建業従事期間が2年未満で、宅建主任者資格の登録を望む者への教育 (これから不動産業に従事したい者が多い)

① 登録実務講習

宅地建物取引業法に基づき、国土交通大臣の登録を受けた講習機関が実施する講習である。

宅建取引主任者資格試験の合格者が、都道府県知事の登録を受けるためには、宅地建物の取引に関する実務経験が2年以上必要である。実務経験が2年に満たない者は、この登録実務講習を修了することにより「2年以上の実務経験を有する者と同等以上の能力を有する者」と認められ、宅建取引主任者の登録が可能となる。

2. 初任従業者を対象の教育

① 初任従業者研修（不動産流通近代化センター等が実施）

宅地建物取引業務に必要な法律等を、実務に即して基礎から体系的に習得することができる。宅地建物取引業に初めて従事する者や実務経験が浅い者、これから宅建業に従事しようとする者を対象とする研修である。

通信教育方式(3か月間)では、テキストによる実務知識の習得と、演習問題等による理解度を確認を行う。

集合教育方式(2日間)では、基本的心得から、セールス実務、物件調査、税制、法律などを体系化し、取引の流れに沿った研修が行われる。

② レベルアップ研修（不動産流通近代化センターが実施）

初任従業者研修の受講者のフォロー研修。法令や制度の改正点、契約条項に盛り込まれる重要な取引条件、重要事項説明などを、集中的に学習する研修である。

3. 従業者を対象の教育

① 登録講習

宅地建物取引業法に基づき、国土交通大臣の登録を受けた講習機関が実施する講習であり、宅地建物取引業の従事者を対象として、「業務の適正化」及び「従事者の資質の向上」を図るため、宅地及び建物に関する実務的な知識を習得することを目的としている。

なお、この講習を修了した者には「登録講習修了者証明書」が交付され、交付日（登録講習修了試験の合格日）から3年以内に行われる宅建取引主任者資格試験について、試験の一部（5問）が免除される。

② 宅建主任者資格試験受験講座（業界団体等が実施）

業界団体が、所属会員業者の従事者で、宅建主任者資格試験受験者を対象とす

る講座を開講し、従事者の資格取得を支援している。

③ 宅建業に従事する者を対象の研修〔法定講習〕

(全国宅地建物取引業保証協会・不動産保証協会が実施)

宅地建物取引業法に基づき、全国宅地建物取引業保証協会と不動産保証協会が、取引主任者の職務に関して必要な知識や能力についての研修、宅建業に従事し、または従事しようとする者に対する研修を実施している。

④ フォローアップ研修（不動産流通近代化センターが実施）

宅建業の従事者の資質向上と紛争防止を図るための幅広いノウハウを学ぶことにより、直接、業務に役立つ知識を習得するための研修。主に、中堅からベテランの方を対象とするものである。

⑤ 業界団体が公益法人の公益事業として実施している研修

〔※ 各業界団体から資料 3-1～資料 3-4 により説明〕

4. 宅建主任者を対象の教育〔法定講習（更新を含む）＜都道府県が実施＞〕

宅地建物取引業法に基づき、宅建主任者証の交付を受けようとする者が受講しなければならない講習。講習は、過去 5 年間に改正、制定された法律の解説、不動産取引に関する紛争事例の紹介等である。（所要 5 時間）

5. その他

① 不動産コンサルティング技能登録者

不動産コンサルティング技能登録者は、近代化センターが実施する試験に合格し、不動産コンサルティングに関する一定水準以上の知識及び技術を有すると認められて、登録された者である。

なお、不動産コンサルティング技能登録者試験を受験する者を対象とする基礎教育、不動産コンサルティング技能登録者を対象とする専門教育が実施されている。

② 民間事業者が行う教育研修事業

(イ) F C本部が加盟業者及びその従業員を対象に行う教育研修

(ロ) 民間教育支援事業者が行う教育研修

(ハ) 商工会や地元の経済団体等が行う教育研修

(図3) 教育支援制度

