

**公認不動産コンサルティングマスター資格の
活用実態等に関する調査報告書**

平成 26 年 7 月

公益財団法人 不動産流通近代化センター

公認 不動産コンサルティングマスター資格の 活用実態等に関する調査報告書

目次

1. 調査の目的	1
2. 調査概要	1
(1) 調査対象	1
(2) 実施期間	1
(3) 回収状況	1
3. 調査結果	3
(1) 回答者の属性	3
1) 回答者の役職 (問 1)	3
2) 回答者の所属する会社・団体の従業員規模 (問 2)	3
3) 回答者の所属する会社・団体の所在地 (東京圏・大阪圏、その他の地域) (問 3)	4
4) 回答者の所属する会社・団体の業種 (問 4)	5
5) 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の前の業種 (問 5)	7
6) 回答者の所属する会社・団体の資格取得に対する処遇 (問 6)	8
(2) 不動産コンサルティング業務実績と報酬の授受の状況 (問 7)	10
1) 不動産コンサルティング業務の実績あり、報酬の授受ありの回答者への質問	16
a. 報酬受領の頻度 (問 8)	16
b. 過去 1 年間の受注量 (問 9)	18
c. 報酬の授受のある不動産コンサルティング業務 (問 10)	21
d. 不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法 (問 11)	25
e. 連携している法定資格士 (問 12)	29
f. 不動産コンサルティング業務の受注経路 (問 13)	34
g. 不動産コンサルティング業務を受注するために準備している営業ツール (問 14)	37
2) 不動産コンサルティング業務の実績あるが、報酬なしの回答者への質問	38
a. 不動産コンサルティング業務の対価を受領しなかった理由 (問 15)	38
b. 不動産マスター資格を活用している業務 (問 16)	39
c. 不動産マスター資格の今後の活用分野 (問 17)	40
3) 不動産コンサルティング業務の実績なしの回答者への質問 (問 18)	41
a. 不動産コンサルティング業務を実施しない理由 (問 18)	41
(3) 不動産コンサルティング業について	43
1) 不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なこと (問 19)	43
2) 不動産マスター資格取得により生じたメリット (問 20、21)	48

a. 不動産マスター資格の取得により業務においてメリットとなったこと	48
b. 不動産マスター資格の取得により自身にとってメリットとなったこと	52
(4) 不動産流通近代化センターについて	56
1) 不動産流通近代化センターに希望する支援策 (問 22)	56
2) 専門士制度について	63
a. 専門士制度の認知 (問 23)	63
b. 専門士資格の取得意向 (問 24)	65
(5) 自由回答について	70
図表リスト	71
資料編	

1. 調査の目的

公益財団法人 不動産流通近代化センターでは、公認 不動産コンサルティングマスターの資格の現状の課題把握や今後の方向性について検討するため、資格の保有者に対するアンケート調査を実施した。

これまで当センターでは公認 不動産コンサルティングマスターの専門的知識等のブラッシュアップを支援するため、様々なセミナーや情報提供等を実施してきたが、本調査は更なる資格制度の活用方法と効果的な支援を探ることを目的に実施するものである。

なお、当センターでは 2009 年にも資格保有者に対するアンケート調査を実施している。本調査は、前回分のフォロー調査としても位置づけられるものである。

2. 調査概要

(1) 調査対象

全国の公認 不動産コンサルティングマスター資格保有者名簿から抽出した 5,023 名を対象に、アンケート調査を実施した。名簿からランダムに抽出したため、都道府県ごとの送付数を見ると、東京都や神奈川県、大阪府などへの送付数が他県に比べ多くなっている。

(2) 実施期間

平成 26 年 2 月 28 日～平成 26 年 4 月 11 日

実施期間までに届いた回答を有効回答として集計した。

(3) 回収状況

勤務先の所在地から、都道府県別の送付数及び回収状況について記載する。勤務先の所在地であるため、退職者や就活中等の回答は「不明」として処理している。実際に勤務先の所在地についての回答がないものも含み、「不明」は 52 件となっている。

送付数 5,023 件中、回収数は 2,437 件で、回収率は、48.5%と高い割合であった。

【都道府県ごとの送付数・回収数・回収率】

No.	都道府県	送付数	回収数	回収率	割合	No.	都道府県	送付数	回収数	回収率	割合
1	北海道	70	41	58.6	1.7	26	京都府	129	50	38.8	2.1
2	青森県	12	12	100.0	0.5	27	大阪府	488	234	48.0	9.7
3	岩手県	10	4	40.0	0.2	28	兵庫県	249	80	32.1	3.3
4	宮城県	75	38	50.7	1.6	29	奈良県	80	20	25.0	0.8
5	秋田県	16	9	56.3	0.4	30	和歌山県	39	13	33.3	0.5
6	山形県	11	5	45.5	0.2	31	鳥取県	6	3	50.0	0.1
7	福島県	23	10	43.5	0.4	32	島根県	9	6	66.7	0.2
8	茨城県	46	19	41.3	0.8	33	岡山県	66	26	39.4	1.1
9	栃木県	32	17	53.1	0.7	34	広島県	79	37	46.8	1.5
10	群馬県	39	24	61.5	1.0	35	山口県	20	12	60.0	0.5
11	埼玉県	290	77	26.6	3.2	36	徳島県	11	6	54.5	0.2
12	千葉県	256	61	23.8	2.5	37	香川県	63	33	52.4	1.4
13	東京都	1096	751	68.5	31.1	38	愛媛県	30	13	43.3	0.5
14	神奈川県	662	202	30.5	8.4	39	高知県	7	3	42.9	0.1
15	新潟県	50	26	52.0	1.1	40	福岡県	154	75	48.7	3.1
16	富山県	40	23	57.5	1.0	41	佐賀県	8	6	75.0	0.2
17	石川県	54	22	40.7	0.9	42	長崎県	16	8	50.0	0.3
18	福井県	14	6	42.9	0.2	43	熊本県	33	19	57.6	0.8
19	山梨県	19	11	57.9	0.5	44	大分県	10	7	70.0	0.3
20	長野県	42	22	52.4	0.9	45	宮崎県	26	12	46.2	0.5
21	岐阜県	39	12	30.8	0.5	46	鹿児島県	32	16	50.0	0.7
22	静岡県	133	76	57.1	3.1	47	沖縄県	26	12	46.2	0.5
23	愛知県	333	167	50.2	6.9		不明	-	74	-	3.0
24	三重県	33	17	51.5	0.7						
25	滋賀県	47	20	42.6	0.8		全体	5023	2437	48.5	100.0

＜前回調査の概要等＞

2009年に、不動産コンサルティング技能登録者のうち、有効な登録証の保有者（現在の「公認 不動産コンサルティングマスター」に相当。2013年に名称変更）で中堅中小企業に勤務する方を対象にアンケート調査を実施した。送付数は4,252件、回収数は2,074件で、回収率は、48.8%であった。

本調査は、前回分のフォロー調査としても位置づけられるものであり、必要に応じて、調査結果の比較を行う。

＜本報告書の表記等について＞

- ① 説明文等において、「公認 不動産コンサルティングマスター」を「不動産マスター」（不動産マスター資格、不動産マスター制度など）と略称する。
- ② 図表における業務の分類等に関し、「コンサルティング」を「コンサル」と略称する。
- ③ 図表における「n」の数値は、有効回答数を示す。

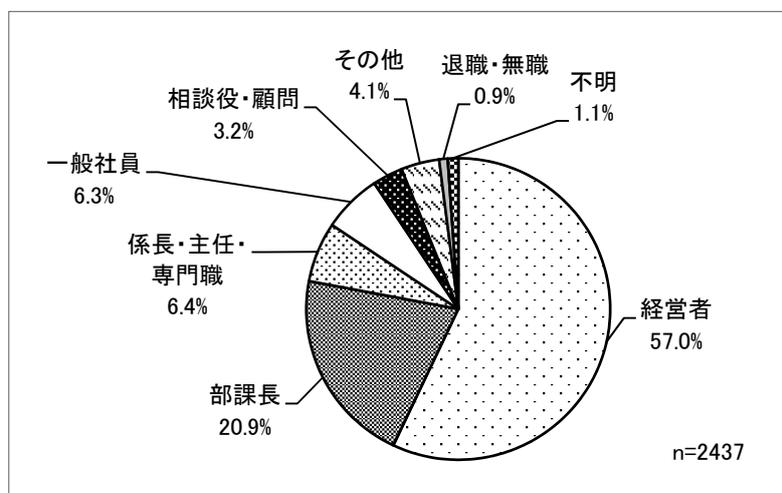
3. 調査結果

(1) 回答者の属性

1) 回答者の役職 (問 1)

回答者が所属する会社・団体における役職は、「経営者」がもっとも多く57.0%、次いで「部課長」が20.9%となっている。半数以上が「経営者」という高い割合を示している。

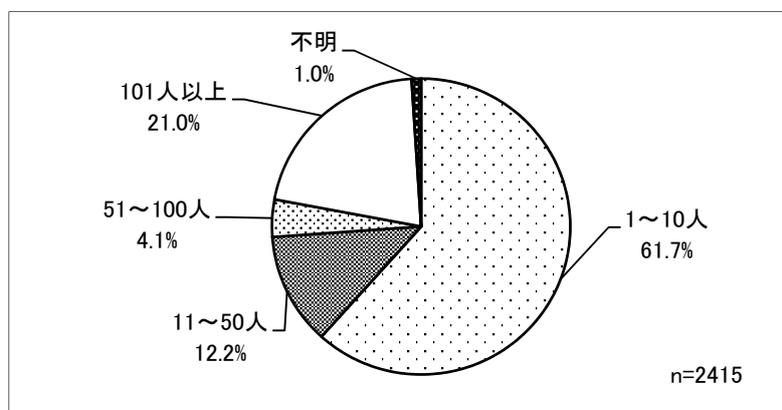
図表 1-1 回答者の会社・団体における役職



2) 回答者の所属する会社・団体の従業員規模 (問 2)

回答者が所属する会社・団体の従業員数の規模は、「1~10人」が61.7%と6割以上となっている。次いで「101人以上」が21.0%となっている。

図表 1-2 回答者の所属する会社・団体の従業員規模



3) 回答者の所属する会社・団体の所在地（東京圏・大阪圏、その他の地域）（問3）

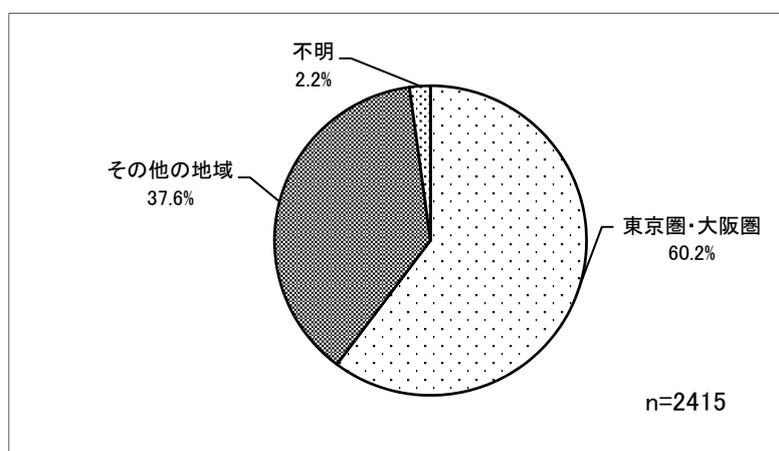
回答者の所属する会社・団体の所在する都道府県を回答してもらった、これを図表 1-3 の内容で「東京圏・大阪圏」と「その他の地域」に区分して分析した。

「東京圏・大阪圏」が 60.2%、「その他の地域」が 37.6%となっている。

図表 1-3 地域区分

地域区分	対象となる都道府県
東京圏・大阪圏	東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、大阪府、京都府、兵庫県
その他の地域	上記以外の道県

図表 1-4 回答者の所属する会社・団体の所在地



4) 回答者の所属する会社・団体の業種（問4）

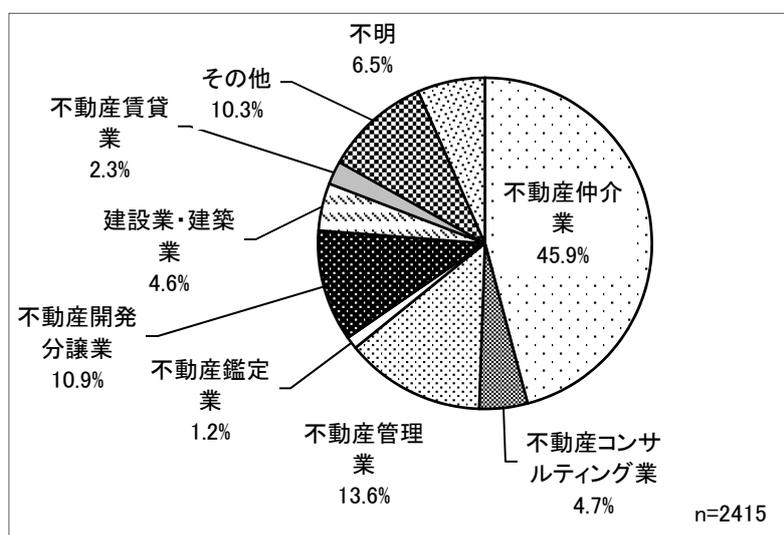
回答者の所属する会社・団体の業種について、売上高が最大となるものについて回答を得た。

「不動産仲介業」が45.9%と全体の半分近くを占め、次いで「不動産管理業」13.6%、「不動産開発分譲業」10.9%が続く。「不動産コンサルティング業」は4.7%となっている。

「その他」の回答では「流通業（百貨店、卸売業等）」（10）や、「保険代理業」（7）などがあげられていた。

※（ ）内は件数。

図表 1-5 回答者の所属する会社・団体の業種

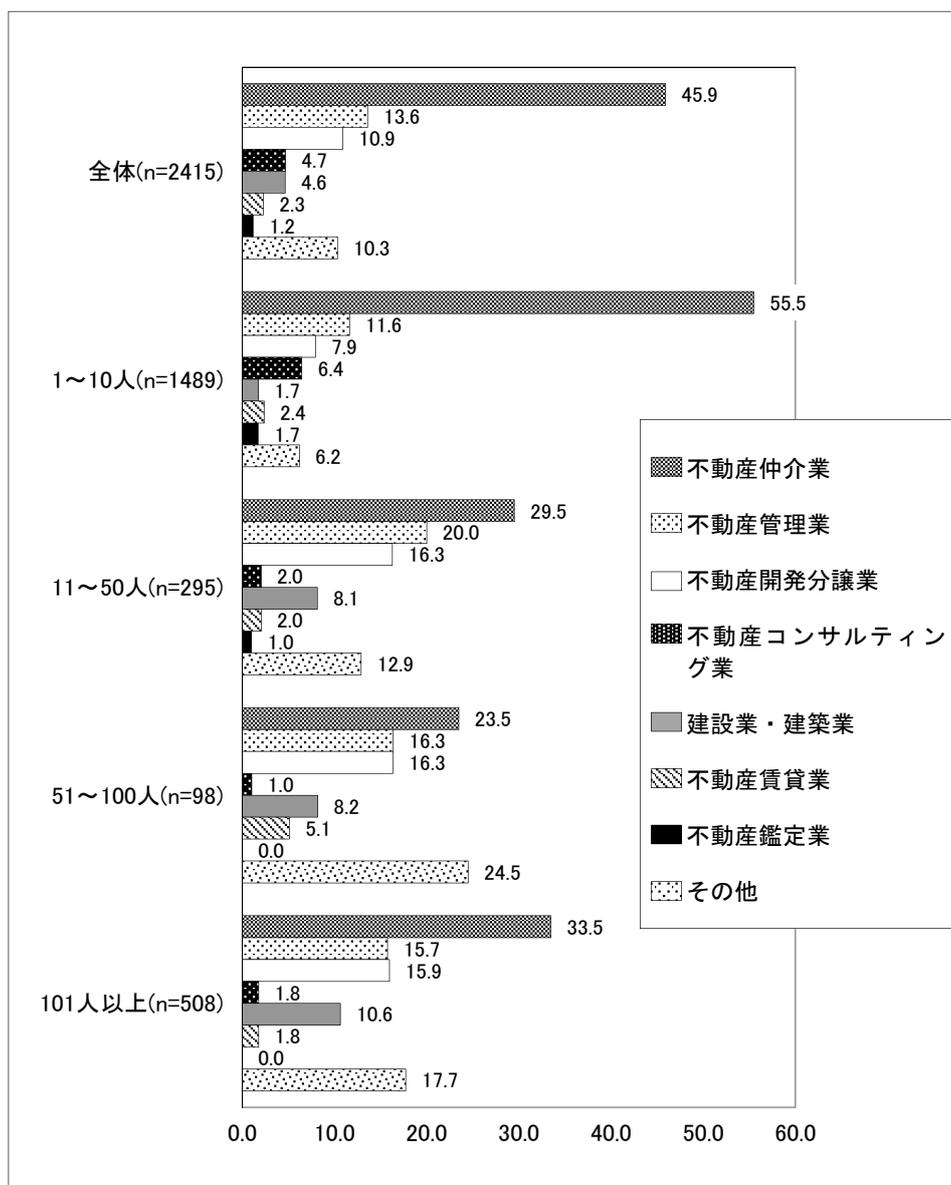


① 従業員数別に見る回答者の所属する会社・団体の業種

従業員数別に見ると、「1～10人」における「不動産仲介業」の割合が55.5%と他の区分に比べ、非常に高い割合を示している。また、「不動産コンサルティング業」は「1～10人」で6.4%と他の区分に比べて高い割合となっている。

また、「建設業・建築業」は従業員数が比較的多い区分で高い割合となっている。「101人以上」で10.6%となっている。

図表 1-6 従業員数別回答者の所属する会社・団体の業種



5) 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の前の業種 (問5)

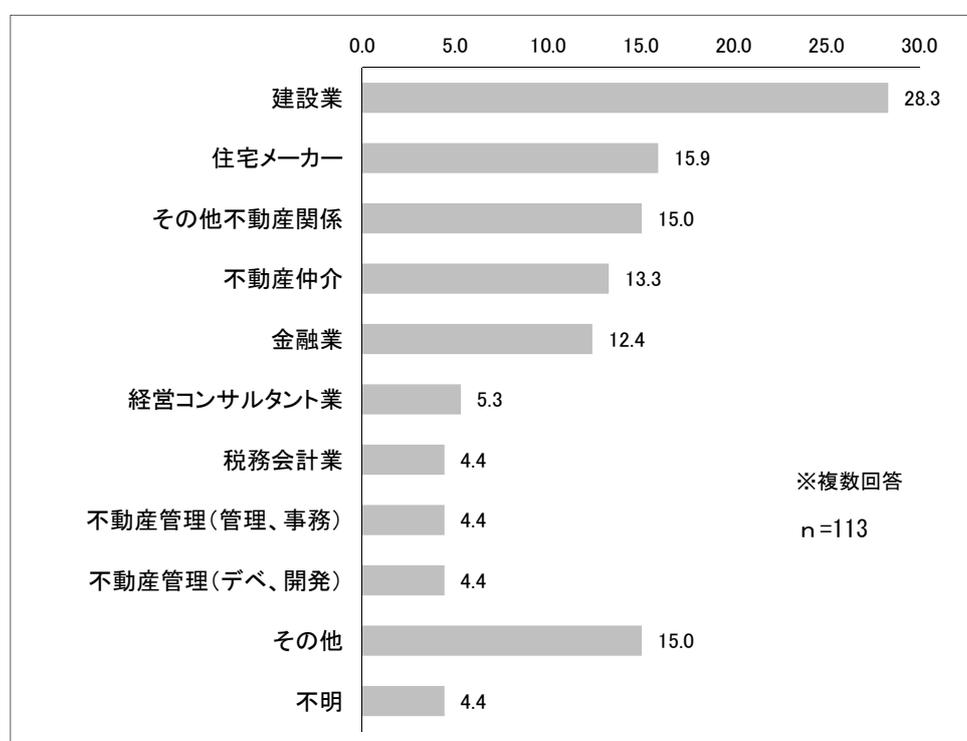
前項にて「不動産コンサルティング業」を会社・団体の業種として選択した回答者の前の業種について回答を得た。

「建設業」がもっとも多く28.3%、次いで「住宅メーカー」が15.9%となっている。「建設業」や「住宅メーカー」が前の業種として大きな比率を示していることから、前職において形成した不動産の有効活用等に関するノウハウを現職で活用しているものと思われる。

「その他」の回答としては、「宅建業」(4)や「製造業」(2)などがあった。

※()内は件数

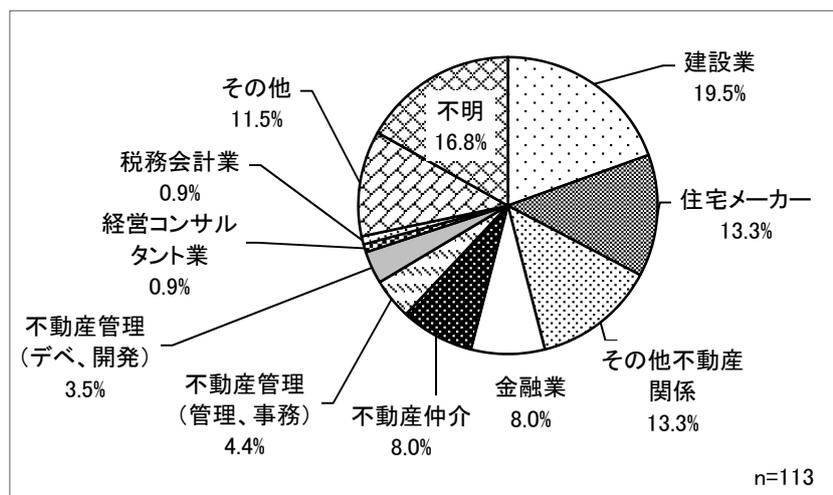
図表 1-7 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の以前の業種



① 「不動産コンサルティング業」の前の業種としてもっとも長期に就業していた業種

不動産コンサルティング業の前の業種のうちもっとも長いものについて回答してもらっている。回答者数 113 のうち複数回答は 29 件とそれ程多くないため、図表 1-7 とあまり変わらない結果となった。

図表 1-8 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の以前のもっとも長期の業種



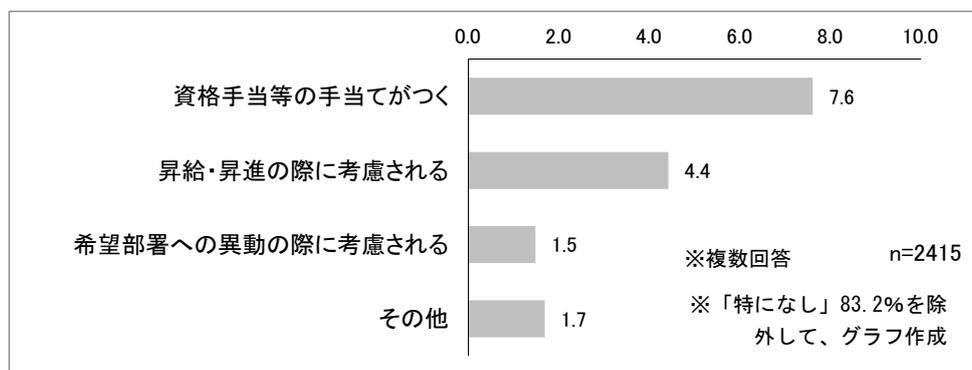
6) 回答者の所属する会社・団体の資格取得に対する処遇 (問 6)

資格取得に対する処遇が「特になし」という意見が全体の 83.2%を占め、非常に高い割合となっている。比較的小規模の会社で、しかも経営者の回答者が多いため、資格取得者に対する「処遇はない」という割合が高くなっているものと見られる。その中で「資格手当等の手当が付く」が 7.6%、「昇給・昇進の際に考慮される」が 4.4%となっている。

「その他」としては、「合格祝い金(一時金)」(8)や「更新時の費用負担」(1)等の回答があった。

※()内は件数。

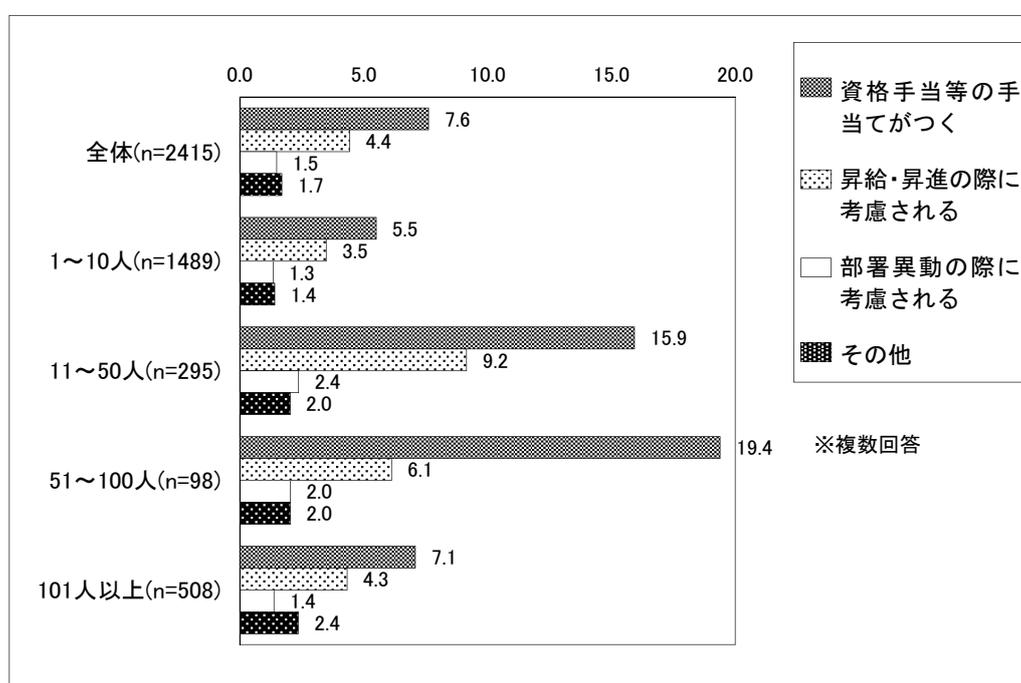
図表 1-9 資格保有者への処遇



① 従業員数別に見る回答者の所属する会社・団体の資格保有者への処遇

従業員数別に見ると、「資格手当等の手当がつく」について「11～50人」で15.9%、「51～100人」で19.4%と全体に比べて高い。しかし「101人以上」になると低くなるという結果になっている。同様に、「昇給・昇進の際に考慮される」も「11～50人」で9.2%、「51～100人」で6.1%と他の区分に比べ高い比率を示している。グラフには示していないが、処遇について「特になし」という回答は「1～10人」で86.3%、「11～50人」で73.9%、「51～100人」で72.4%、「101人以上」で84.8%となる。

図表 1-10 従業員数別資格保有者への処遇



(2) 不動産コンサルティング業務実績と報酬の授受の状況（問7）

不動産コンサルティング業の業務実績の有無と業務に付随する報酬の有無について聞いている。

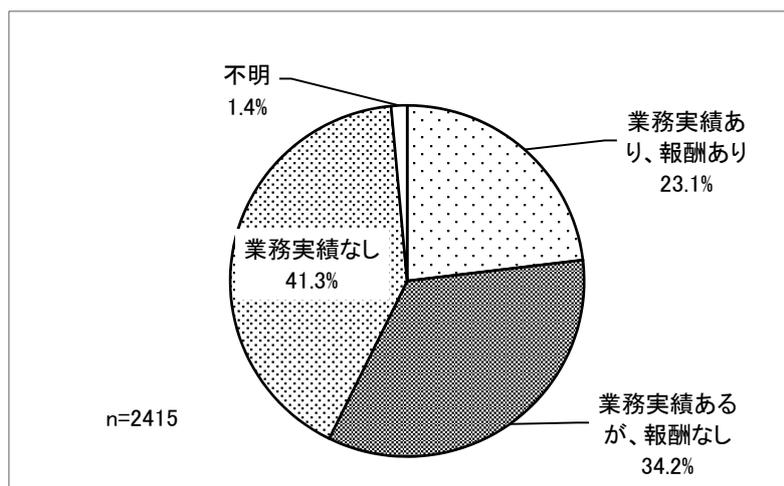
以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
不動産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	業務実績あり、報酬あり
不動産マスターとして不動産コンサルティング業務を実施しているが、対価としての報酬は受け取っていない	業務実績あるが、報酬なし
不動産コンサルティングの業務は行っていない	業務実績なし

「業務実績あり、報酬あり」が23.1%、「業務実績あるが、報酬なし」が34.2%。報酬の有無を考慮しなければ、57.3%と全体の6割近くが「業務実績あり」との回答である。

「業務実績なし」は41.3%となっている。

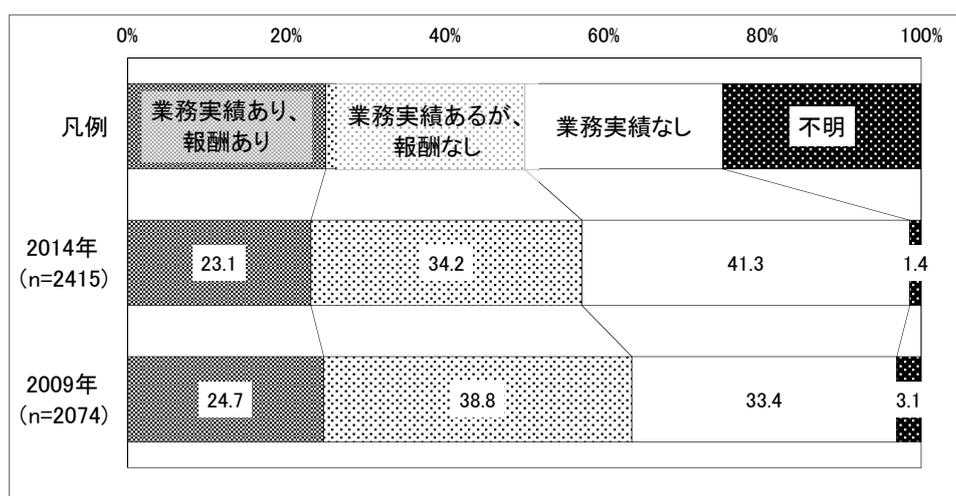
図表 2-1 業務実績の有無と報酬の授受



① 2009年調査と比較した業務実績の有無と報酬の授受の状況

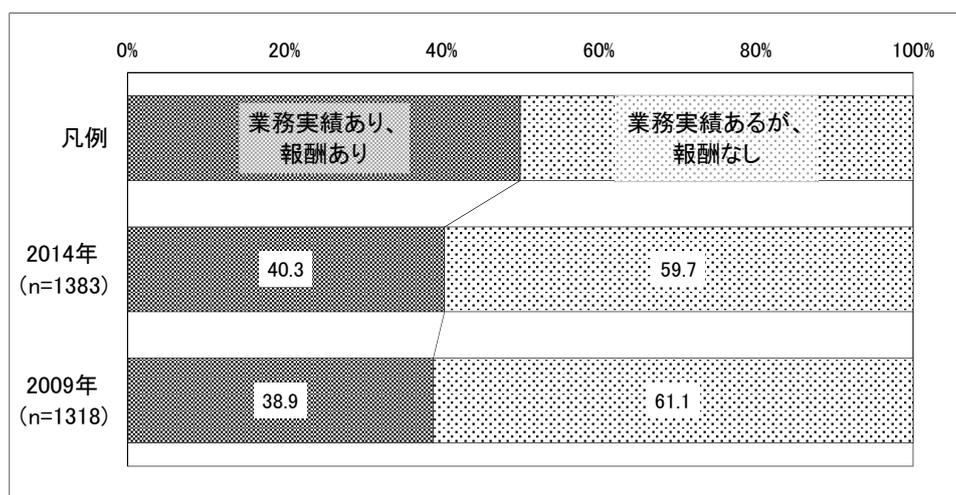
2009年調査と比較すると、「業務実績なし」が33.4%から41.3%に増加している。一方で「業務実績あるが、報酬なし」が38.8%から34.2%に減少している。

図表 2-2 業務実績の有無と報酬の授受（前回調査との比較）



2009年調査との比較において、業務実績のある回答者のみを抽出して比較すると、「業務実績あり、報酬あり」は38.9%から40.3%とわずかながら増加している。

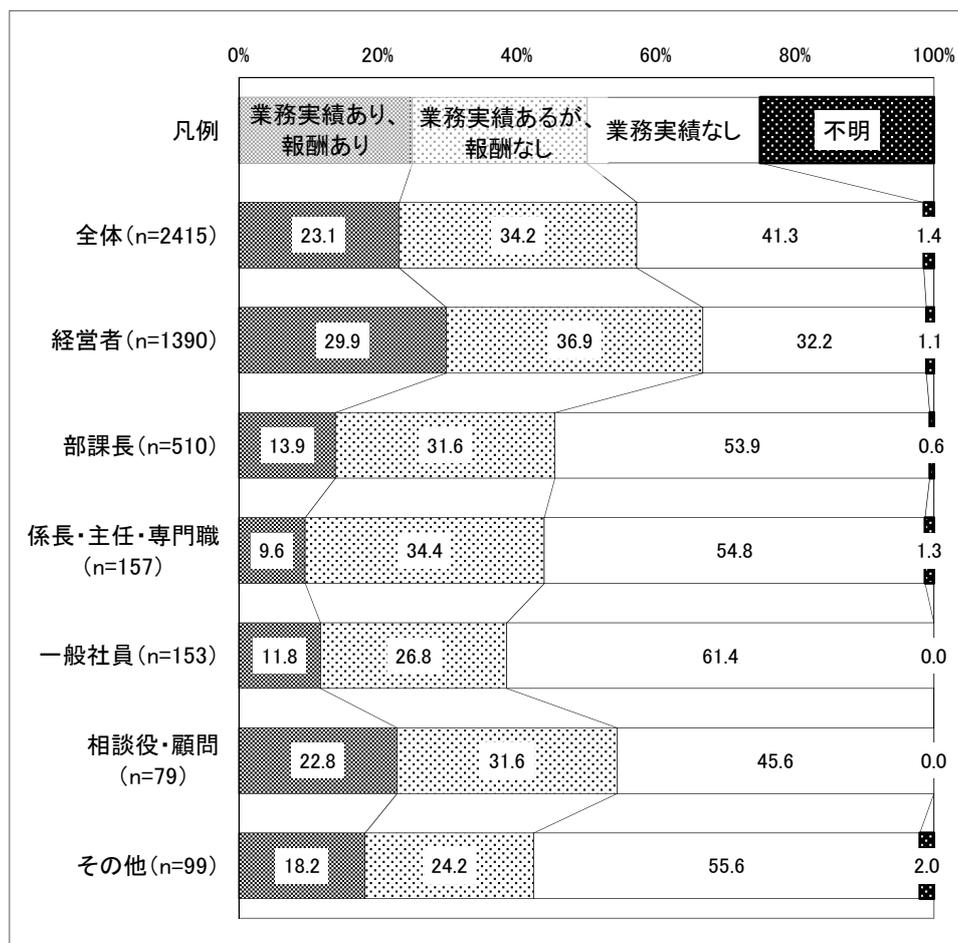
図表 2-3 2009年調査と比較した業務実績ありのうち、報酬の有無



② 役職別に見る業務実績の有無と報酬の授受の状況

役職別に見ると、「業務実績あり、報酬あり」は「経営者」で29.9%と高い割合を示している。「業務実績なし」では「一般社員」が61.4%と高い。不動産コンサルティング業務は属人的な側面が強く、個人の能力、経験などを活かしながら経営者が実施しているケースが多いものと見られる

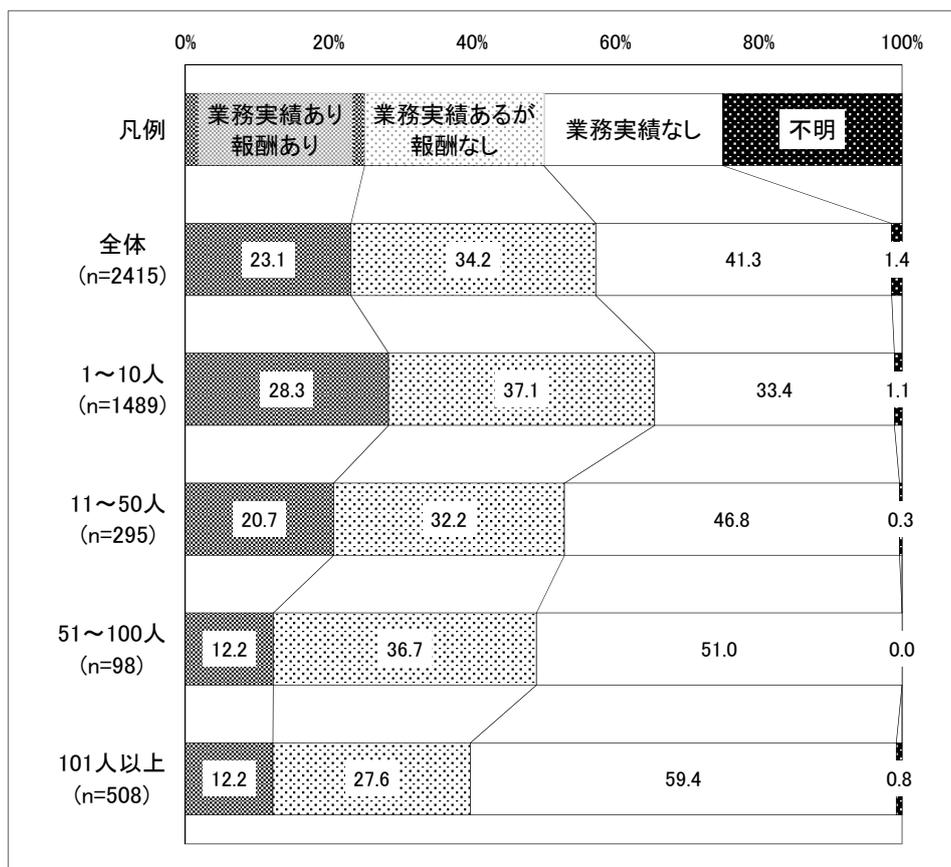
図表 2-4 役職別業務実績の有無と報酬の授受



③ 従業員数別に見る業務実績の有無と報酬の授受の状況

従業員数別に見ると、従業員数が少ない場合に業務実績のある割合が高い傾向にあることがわかる。特に「1～10人」で「業務実績あり、報酬あり」が28.3%、「業務実績あるが、報酬なし」が37.1%と高い割合となっている。

図表 2-5 従業員数別業務実績の有無と報酬の授受

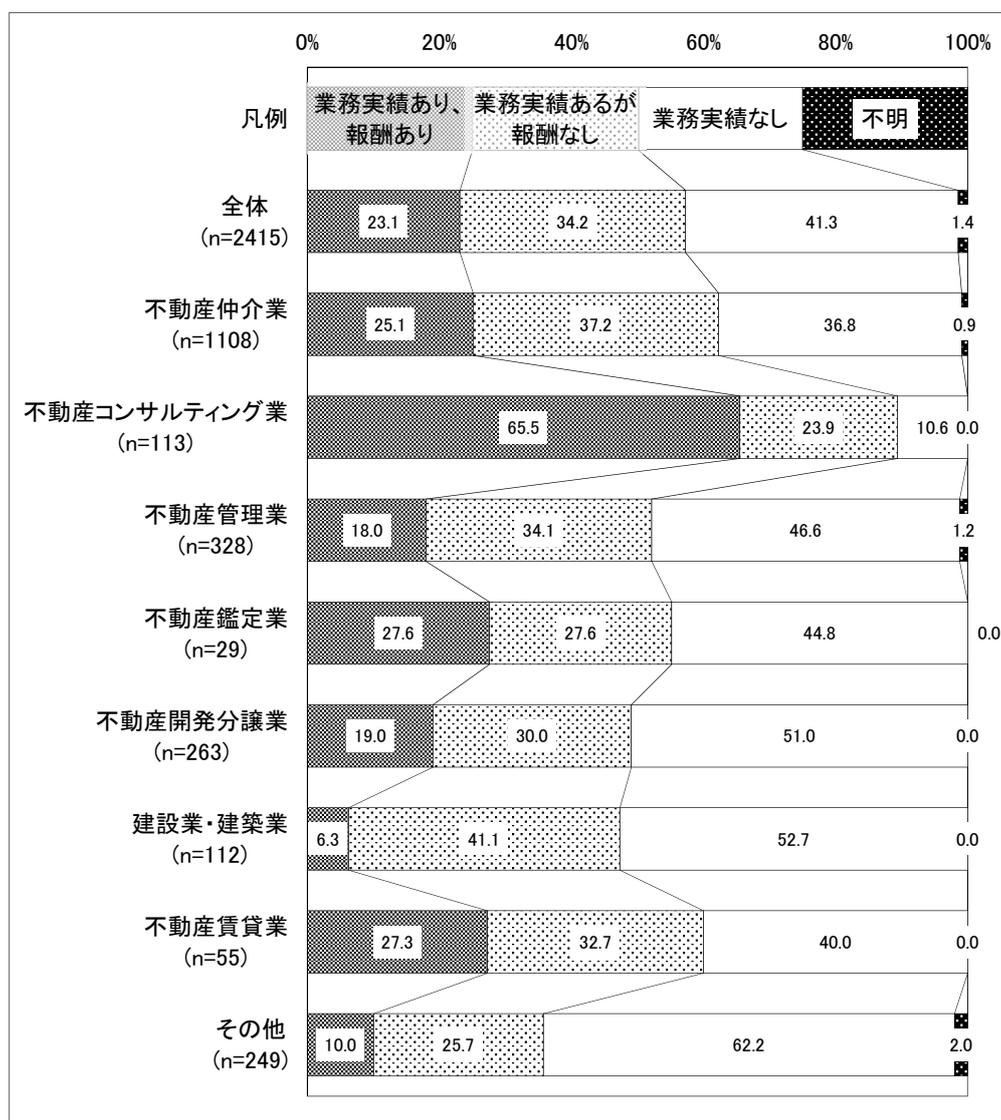


④ 業種別に見る業務実績の有無と報酬の授受の状況

当然の結果ではあるが、「不動産コンサルティング業」における「業務実績あり、報酬あり」の割合が65.5%と非常に高い割合を示している。しかし一方で「業務実績なし」という回答が10.6%となっている。

「建設業・建築業」における「業務実績あり、報酬あり」は6.3%と非常に低いが、「業務実績あるが、報酬なし」は41.1%と他の業種に比べ高い割合となっている。

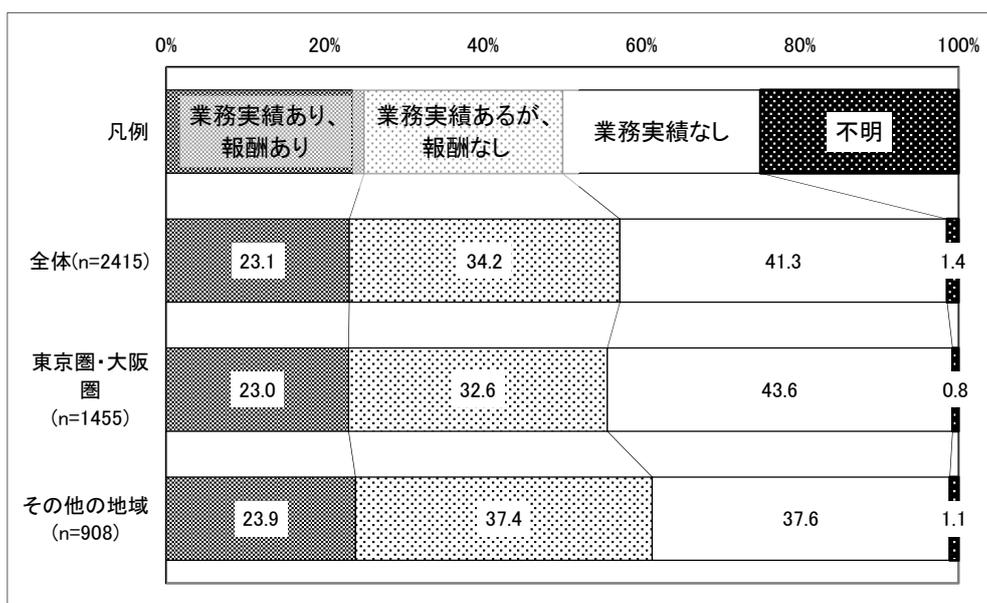
図表 2-6 業種別業務実績の有無と報酬の授受



⑤ 立地別に見る業務実績の有無と報酬の授受の状況

立地別に見ると、「業務実績なし」の割合は「東京圏・大阪圏」の方がむしろ高い割合を示している。報酬の授受についても、「東京圏・大阪圏」と「その他の地域」ではほぼ差がなく、「不動産コンサルティング業」は「東京圏・大阪圏」でないと成り立たないわけではないことが示されている。

図表 2-7 立地別業務実績の有無と報酬の授受



1) 不動産コンサルティング業務の実績あり、報酬の授受ありの回答者への質問

a. 報酬受領の頻度（問8）

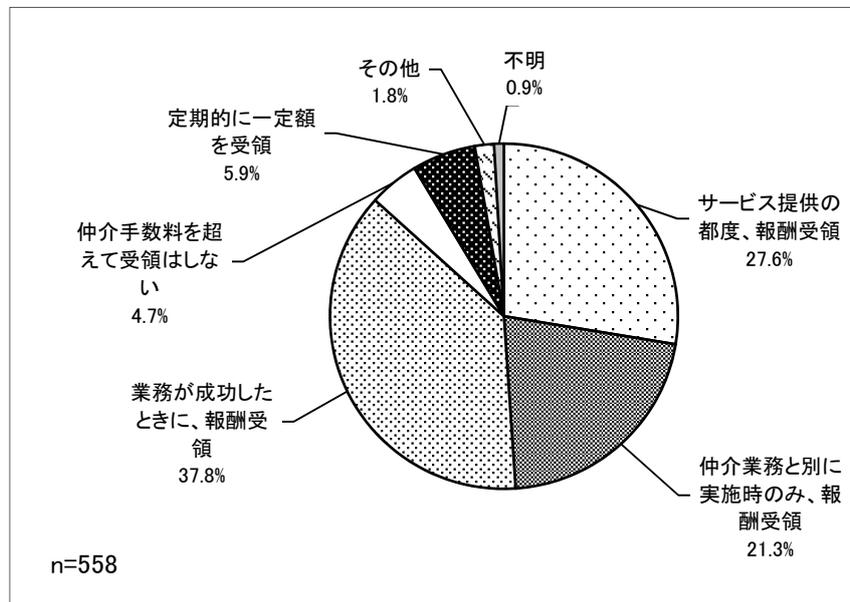
不動産コンサルティング業務の、報酬受領の頻度について回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
不動産コンサルティング業務を提供したとき、その都度、受領している	サービス提供の都度、報酬受領
不動産コンサルティング業務を仲介業務とは別に実施した時のみ、受領している	仲介業務と別に実施時のみ、報酬受領
不動産コンサルティング業務が成功したときに受領している	業務が成功したときに、報酬受領
売買等仲介業務に付属したコンサルティング業務であり、仲介手数料を超えて受領はしない	仲介手数料を超えて受領はしない
顧問契約等に基づき、定期的に一定額を受領している	定期的に一定額を受領

報酬の授受の頻度は、「業務が成功したときに、報酬受領」がもっとも高く 37.8%となっている。次いで「サービス提供の都度、報酬受領」が 27.6%、「仲介業務と別に実施時のみ、報酬受領」が 21.3%となっている。

図表 2-8 報酬の授受の頻度

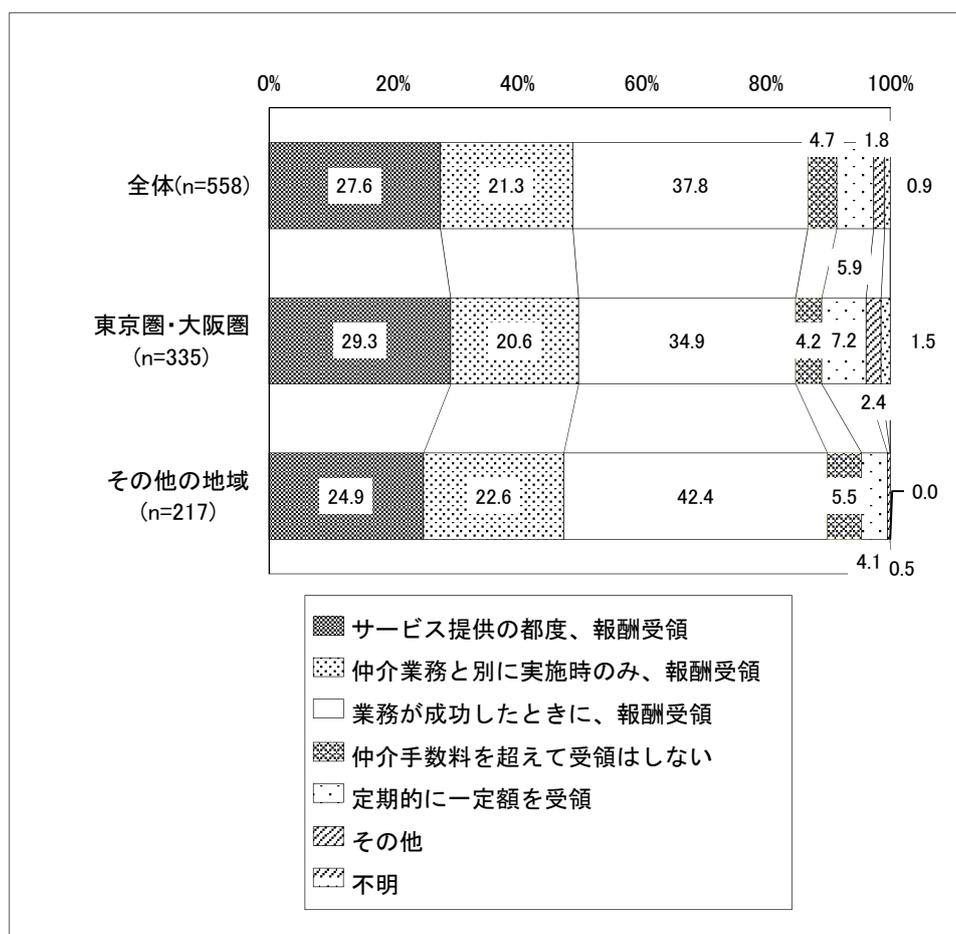


① 立地別に見る報酬受領の頻度

立地別に、報酬受領の頻度について見る。

「その他の地域」では、「業務が成功したときに、報酬受領」の割合が、42.4%と「東京圏・大阪圏」の34.9%に比べ高くなっている。「東京圏・大阪圏」では、「サービス提供の都度、報酬受領」が29.3%と「その他の地域」の24.9%に比べて高い。

図表 2-9 立地別報酬受領の頻度



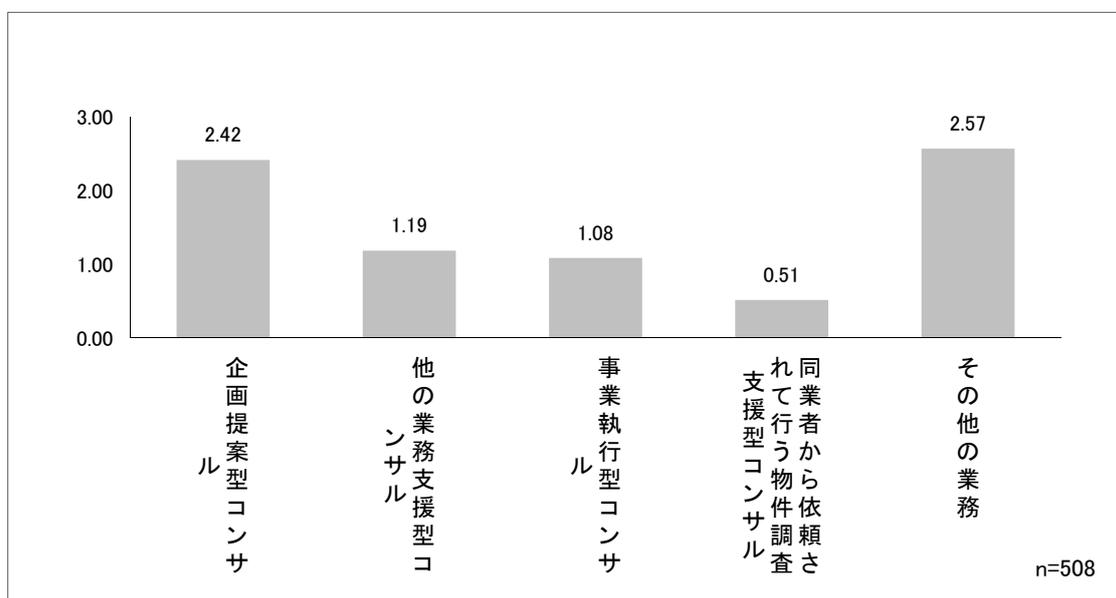
b. 過去1年間の受注量（問9）

① 不動産コンサルティング受注件数平均

不動産コンサルティングの種類別に過去1年間の受注件数を回答してもらった。「1～2件」、「1～3件」等の幅のある回答については、中央値を算出した上で、小数点第一位を四捨五入した。

不動産コンサルティングの種類ごとの受注件数の平均は、「企画提案型コンサル」が最も多く2.42件、次いで「他の業務支援型」が1.19件となっている。種類を問わない年間受注件数合計の平均件数は、7.77件である。

図表 2-10 不動産コンサルティング業の種類別の平均受注件数

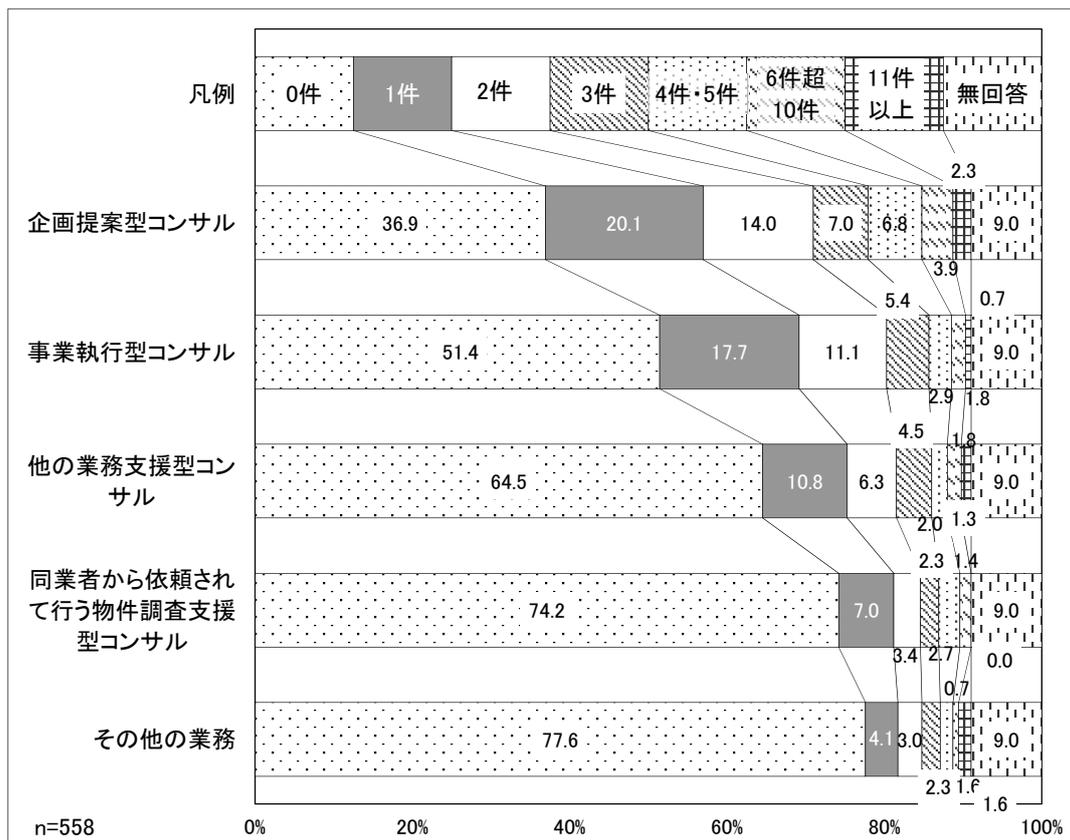


※「業務実績あり、報酬あり」558件の内、50件については受注件数の記載なし。

② 不動産コンサルティングの種類別の受注件数

不動産コンサルティングの種類別の受注件数を見ると、「企画提案型コンサル」において、「0件」の割合がもっとも低く36.9%となっている。どの不動産コンサルティングの種類を見ても少ない件数の回答が多い結果となっている。

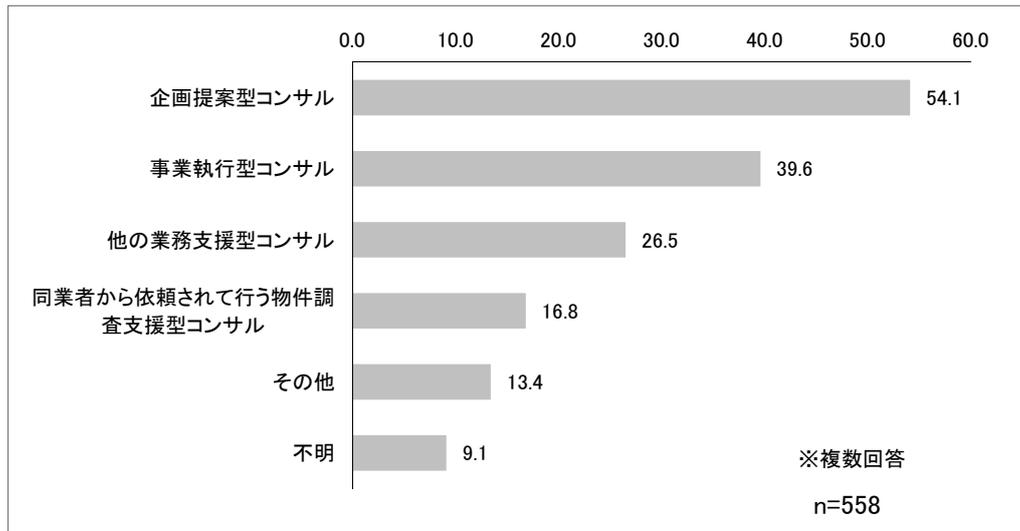
図表 2-11 不動産コンサルティングの種類別受注件数



不動産コンサルティングの種類ごとに、「0件」以外の回答のあった（少なくとも過去1年間に1件以上の受注件数がある）割合は、「企画提案型コンサル」が54.1%ともっとも高く、次いで「事業執行型コンサル」が39.6%となっている。

一方、「同業者から依頼されて行う物件調査支援型コンサル」が16.8%となっている。

図表 2-12 不動産コンサルティングの種類ごとの受注割合

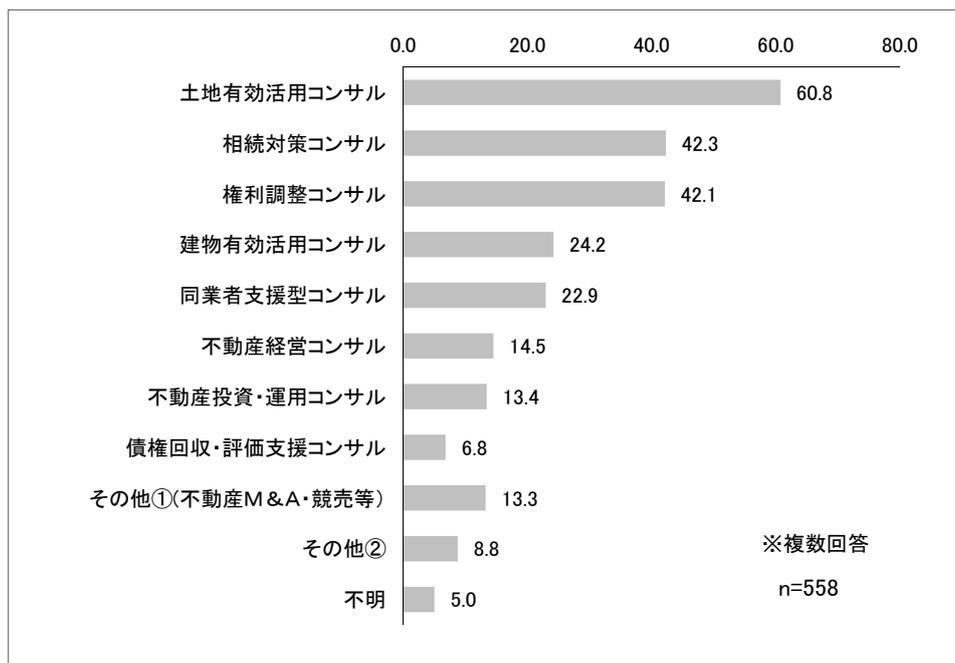


c. 報酬の授受のある不動産コンサルティング業務（問 10）

報酬の授受のある不動産コンサルティング業務について、回答を得た。

「土地有効活用コンサル」が 60.8%ともっとも高く、次いで「相続対策コンサル」が 42.3%、「権利調整コンサル」が 42.1%となっている。

図表 2-13 報酬の授受のある不動産コンサルティング業務

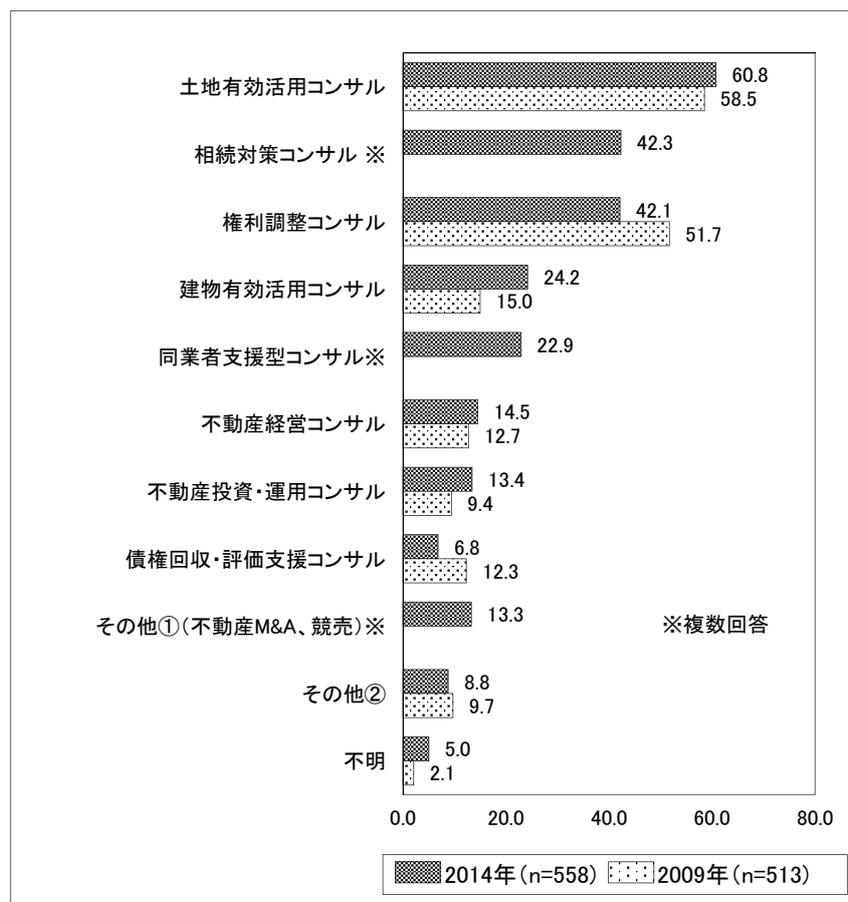


① 2009年調査と比較した報酬の授受のある不動産コンサルティング業務

今回調査で新たに設定した項目があるため単純に比較はできないが、2009年調査と比較すると、「権利調整コンサル」の割合が51.7%から42.1%に減少している。「相続対策コンサル」が新たに追加されたことによるものと考えられる。

また、「建物有効活用コンサル」は、15.0%から24.2%に増加している。

図表 2-14 2009年調査と比較した報酬の授受のある不動産コンサルティング業務



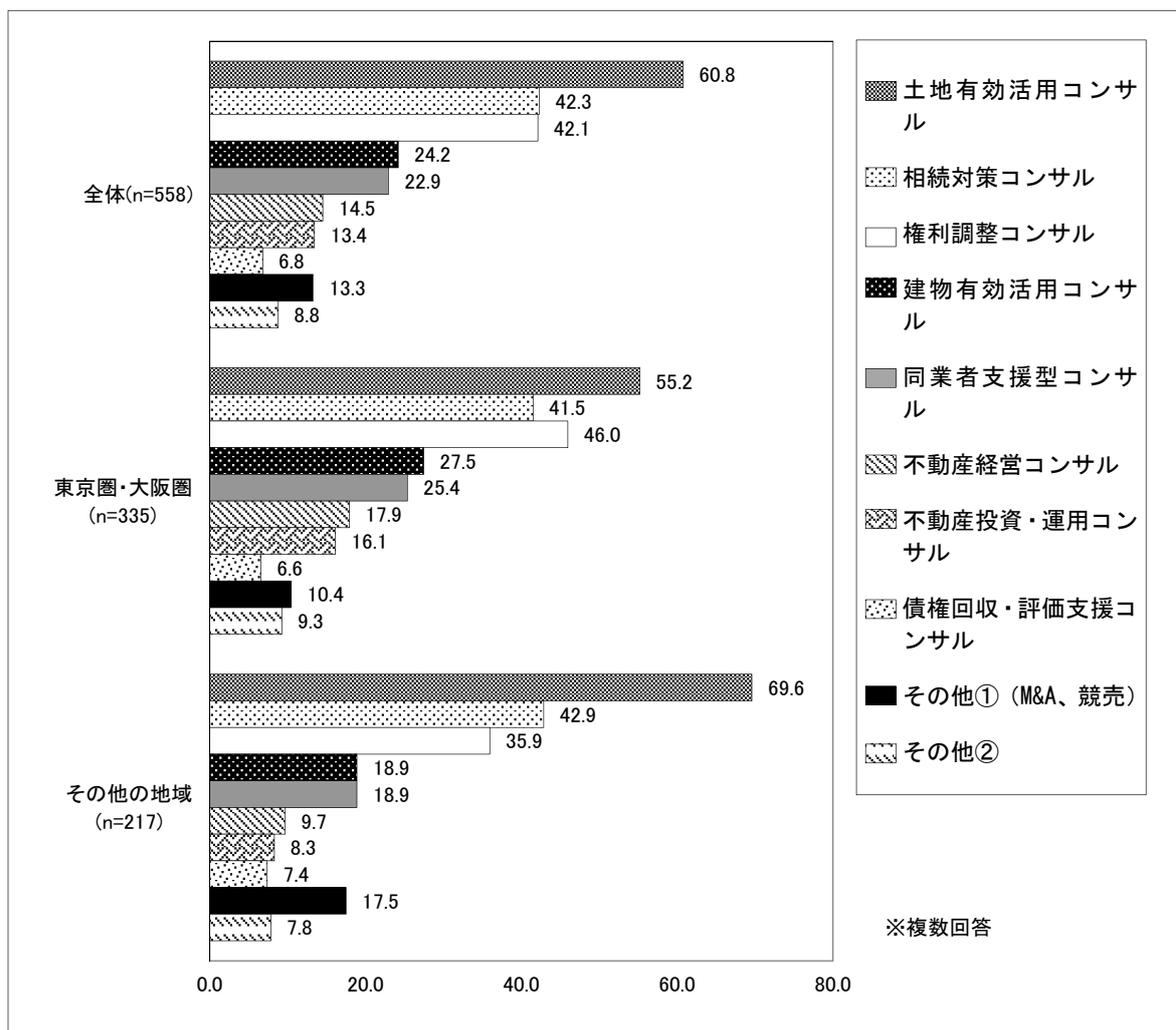
※2009年調査ではなかった項目である。

② 立地別に見る報酬の授受のある不動産コンサルティング業務

立地別に、報酬の授受のある業務について見る。

「土地有効活用コンサル」について、「東京圏・大阪圏」では55.2%であるのに対し、「その他の地域」では、69.6%と非常に高い割合となっている。一方で「権利調整コンサル」は「東京圏・大阪圏」で46.0%に対して、「その他の地域」で35.9%となっており、コンサルティングの内容について地域特性があることがわかる。

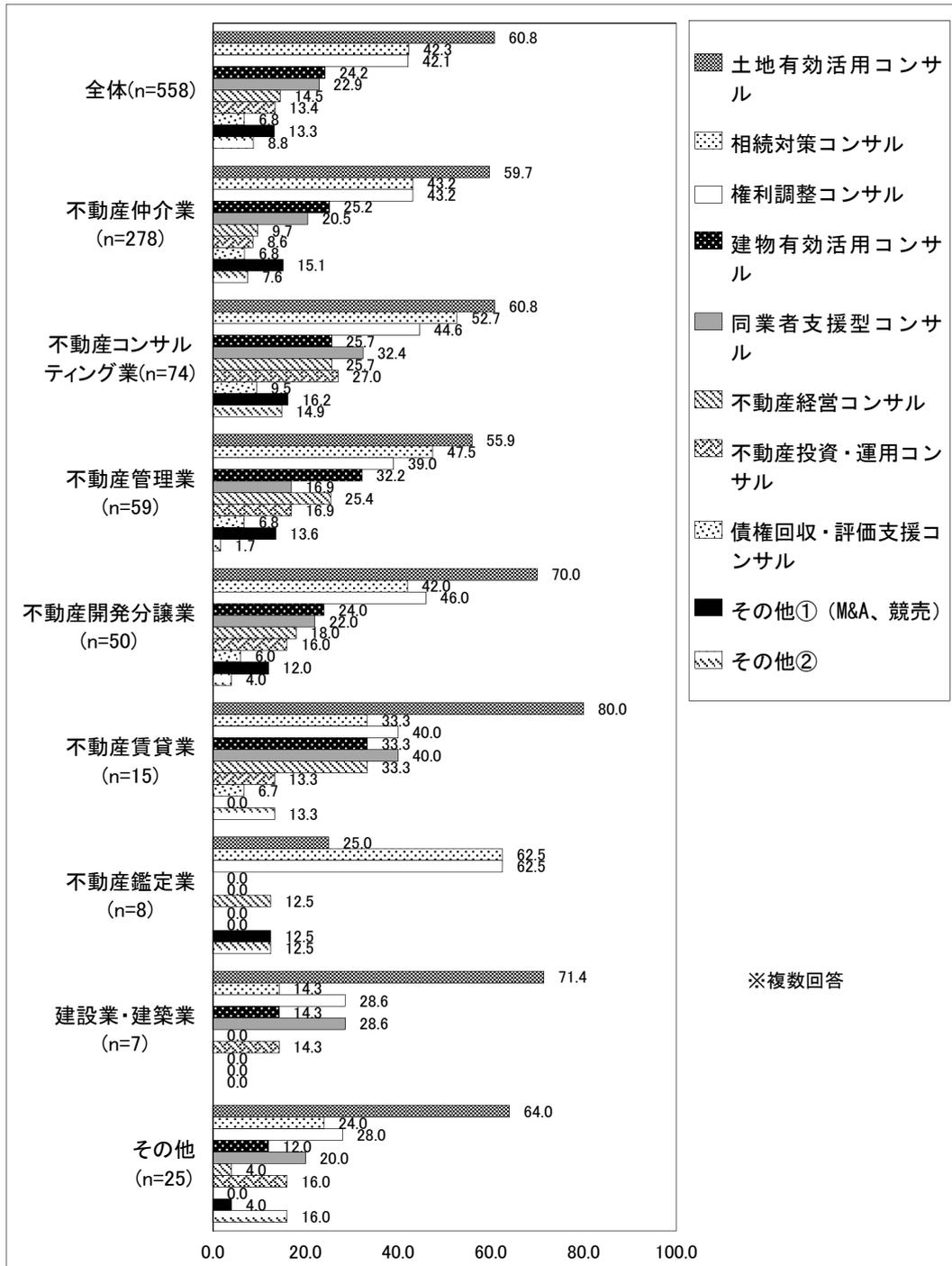
図表 2-15 立地別報酬の授受のある不動産コンサルティング業務



③ 業種別に見る報酬の授受のある不動産コンサルティング業務

業種別に見ても、全般的に「土地有効活用コンサル」の割合が高い結果となっている。また「不動産コンサルティング業」は、全ての種類において、全体に比べて高い割合を示している。

図表 2-16 業種別報酬の授受のある不動産コンサルティング業務



d. 不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法（問 11）

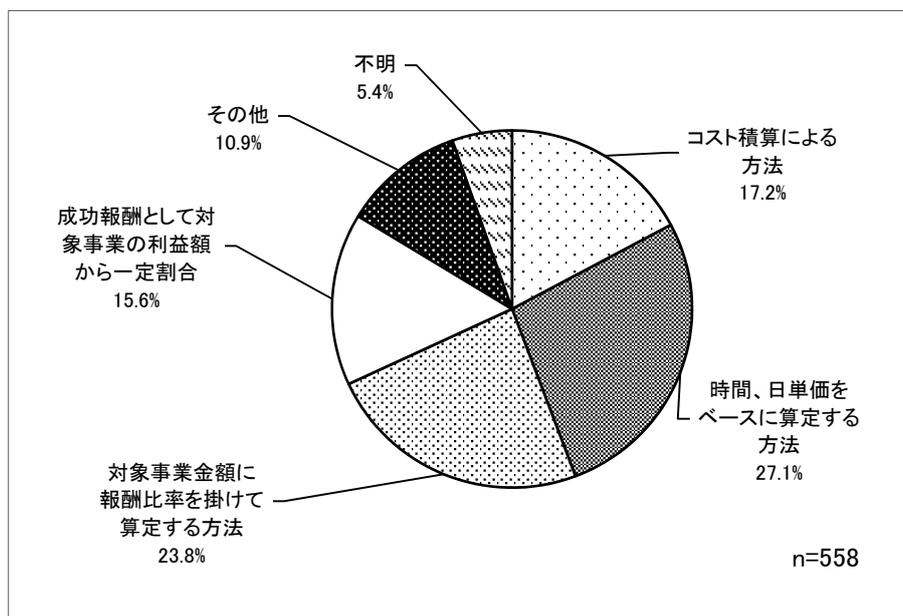
不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法について、回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
コンサルティングに要するコスト積算による方法	コスト積算による方法
コンサルティング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	時間、日単価をベースに算定する方法
コンサルティングの対象事業金額等に、一定の報酬比率（5%等）を掛けて算定する方法	対象事業金額に報酬比率を掛けて算定する方法
成功報酬として、コンサルティングの対象事業の利益額から一定割合（利益折半等）	成功報酬として対象事業の利益額から一定割合
顧問契約等に基づき、定期的に一定額を受領している	定期的に一定額を受領

不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法は、「時間、日単価をベースに算定する方法」が 27.1%ともっとも高く、次いで「対象事業金額に報酬比率を掛けて算定する方法」が 23.8%となっている。

図表 2-17 不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法



① 2009年調査と比較した不動産コンサルティングの種類別報酬額の算定方法

2009年調査では、不動産コンサルティングの種類別に報酬額の算定方法を確認していることから、2014年調査でも不動産コンサルティングの種類別の回答割合で比較する。

2009年では全般的に「コスト積算による方法」が高い数値を示す傾向にある。特に「債権回収・評価支援コンサル」では、2009年は36.5%に対して2014年で15.8%と半減している。

また、2014年は「時間、日単価をベースに算定する方法」が2009年に比べ高い傾向にある。コスト積算ではなく、業務内容や質に応じた報酬算定がなされるようになっている。また、不動産コンサルティング業務に対する報酬が請求できる環境が醸成されてきているものと見られる。

図表 2-18 不動産コンサルティングの種類別報酬額の算定方法（前回調査との比較）

	調査年	n数	コスト積算による方法	時間、日単価をベースに算定する方法	対象事業金額に報酬比率を掛けて算定する方法	成功報酬として対象事業の利益額から一定割合	その他	不明
土地有効活用コンサル	2014年	339	21.2	24.5	26.5	15.3	11.2	1.2
	2009年	300	30.0	16.7	34.7	12.7	7.3	6.3
権利調整コンサル	2014年	235	20.0	28.5	23.4	16.6	9.4	2.1
	2009年	265	30.6	24.5	24.2	14.3	8.7	7.9
不動産投資・運用コンサル	2014年	75	20.0	20.0	29.3	16.0	12.0	2.7
	2009年	48	27.1	10.4	37.5	10.4	10.4	12.5
不動産経営コンサル	2014年	81	21.0	30.9	21.0	17.3	7.4	2.5
	2009年	65	18.5	23.1	32.3	10.8	6.2	15.4
債権回収・評価支援コンサル	2014年	38	15.8	28.9	21.1	23.7	7.9	2.6
	2009年	63	36.5	31.7	11.1	11.1	9.5	4.8
その他①(不動産M&A・競売等)	2014年	74	17.6	27.0	24.3	20.3	9.5	1.4
	2009年	77	15.6	20.8	36.4	15.6	3.9	11.7
その他②	2014年	49	16.3	34.7	16.3	10.2	22.4	0.0
	2009年	50	32.0	14.0	14.0	14.0	18.0	14.0

※ 2009年調査では、不動産コンサルティング業務ごとに複数回答であるが、2014年調査では単一回答のため、参考までとする。

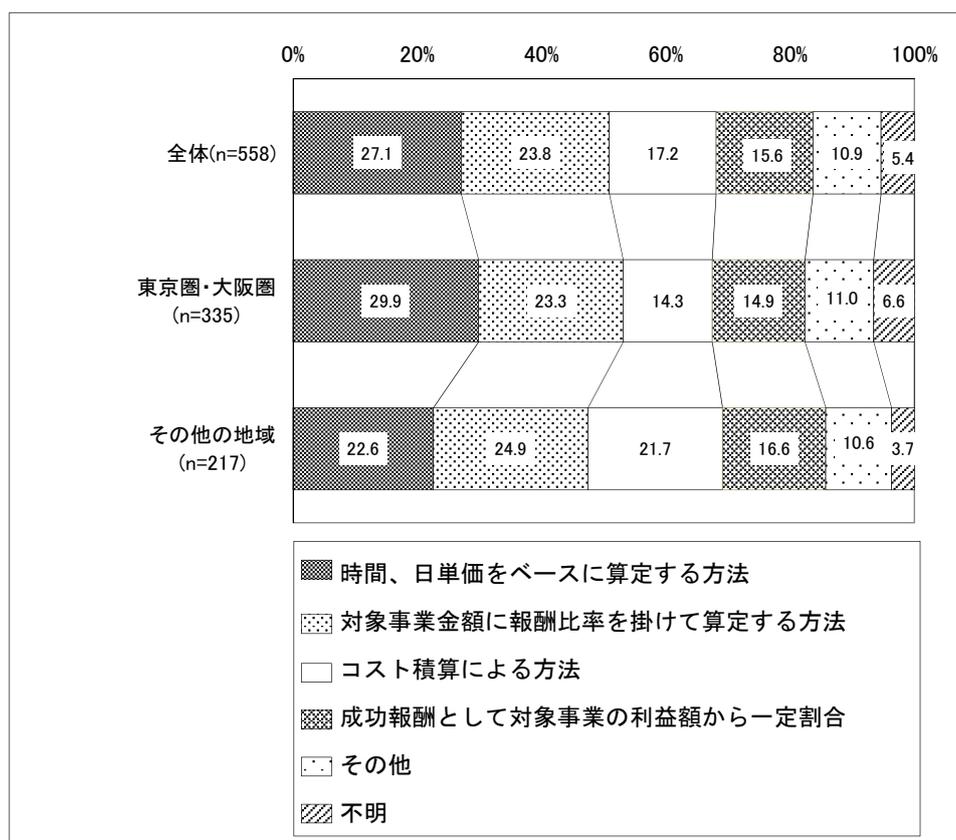
※ 「相続対策コンサル」、「同業者支援型コンサル」、「建物有効活用コンサル」は、2009年調査にはなかった業務種類のため、表からは省略した。

② 立地別に見る不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法

立地別に、報酬額の算定方法を見る。

「時間、日単価をベースに算定する方法」において、「東京圏・大阪圏」では29.9%であるが、「その他の地域」では22.6%となっている。また、「その他の地域」では、「コスト積算による方法」が21.7%と「東京圏・大阪圏」に比べて高い割合を示している。

図表 2-19 立地別不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法

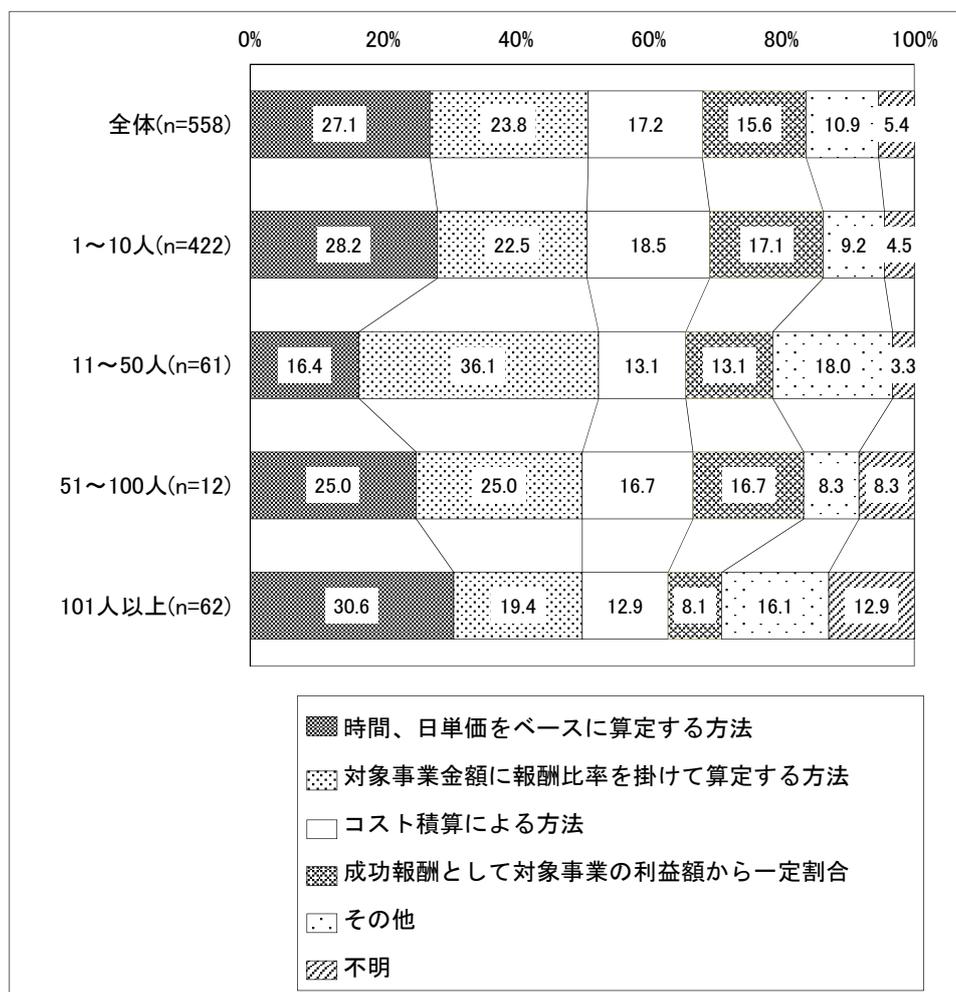


③ 従業員数別に見る不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法

従業員数別に、不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法を見る。

従業員数が「1～10人」と「101人以上」において、「時間、日単価をベースに算定する方法」がそれぞれ28.2%、30.6%と高い割合となっている。一方、「11～50人」と「51～100人」では、「対象事業金額等に報酬比率を掛けて算定する方法」が36.1%、25.0%と高くなっている。

図表 2-20 従業員数別不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法



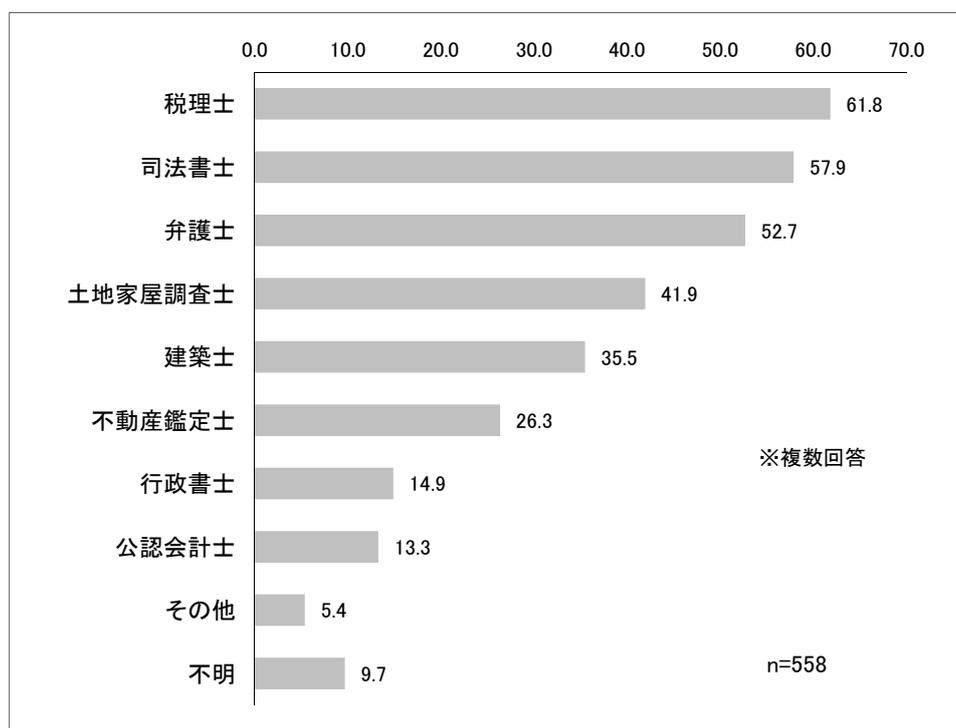
e. 連携している法定資格士（問 12）

連携している法定資格士について質問した。「税理士」がもっとも多く 61.8%、次いで「司法書士」が 57.9%、「弁護士」が 52.7%となっている。

「その他」の回答としては、「ファイナンシャルプランナー（FP、CFP、AFP）」（5）
「宅地建物取引主任者」（4）などがあげられている。

※（ ）内は件数

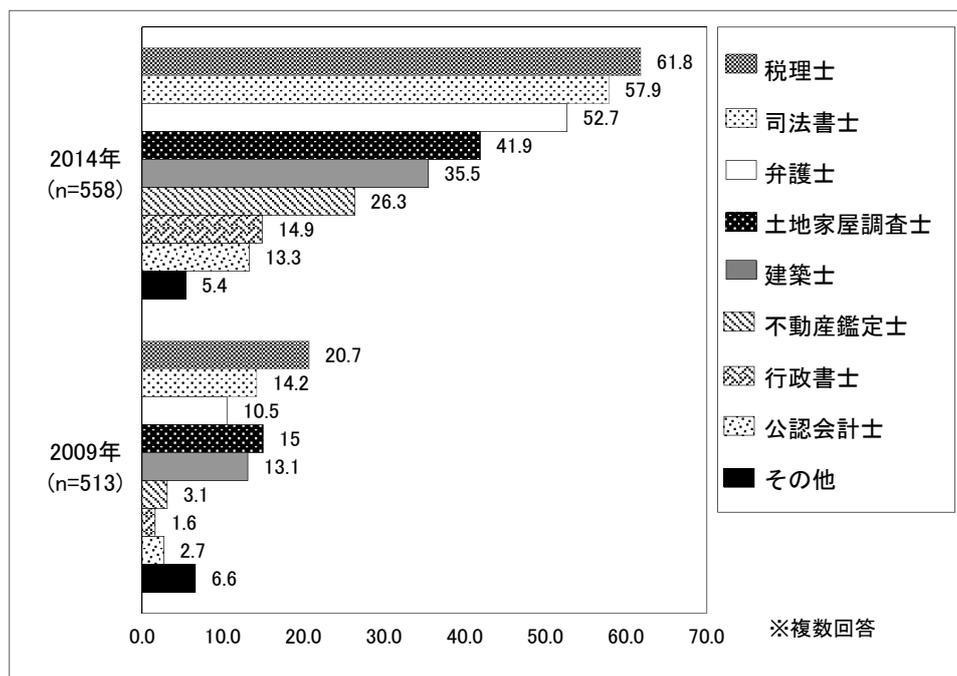
図表 2-21 連携している法定資格士



① 2009年調査と比較した連携している法定資格士

今回調査の方がほぼ全ての法定資格士について連携の割合が大幅に高くなっている。2009年調査は、不動産コンサルティングの種類ごとに連携している法定資格士を回答してもらう形式であるため単純に比較はできないが、法定資格士との連携が進んでいるものと見られる。

図表 2-22 連携している法定資格士（前回調査との比較）

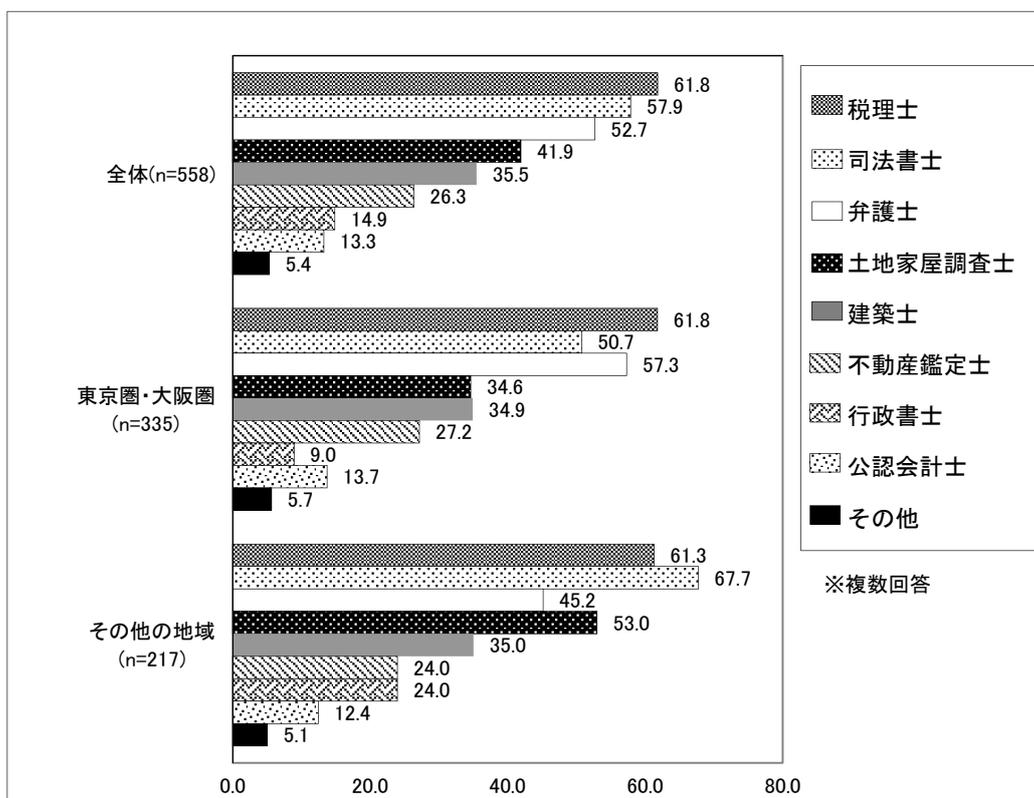


② 立地別に見る連携している法定資格士

立地別に連携している法定資格士との連携の状況について見る。

「東京圏・大阪圏」では「税理士」の61.8%が最も高く、次いで「弁護士」の57.3%、「司法書士」の50.7%の順であるが、「その他の地域」においては「司法書士」の67.7%が最も高く、次いで「税理士」の61.3%、「土地家屋調査士」の53.0%の順となっており、地域特性がみられる。

図表 2-23 立地別連携している法定資格士

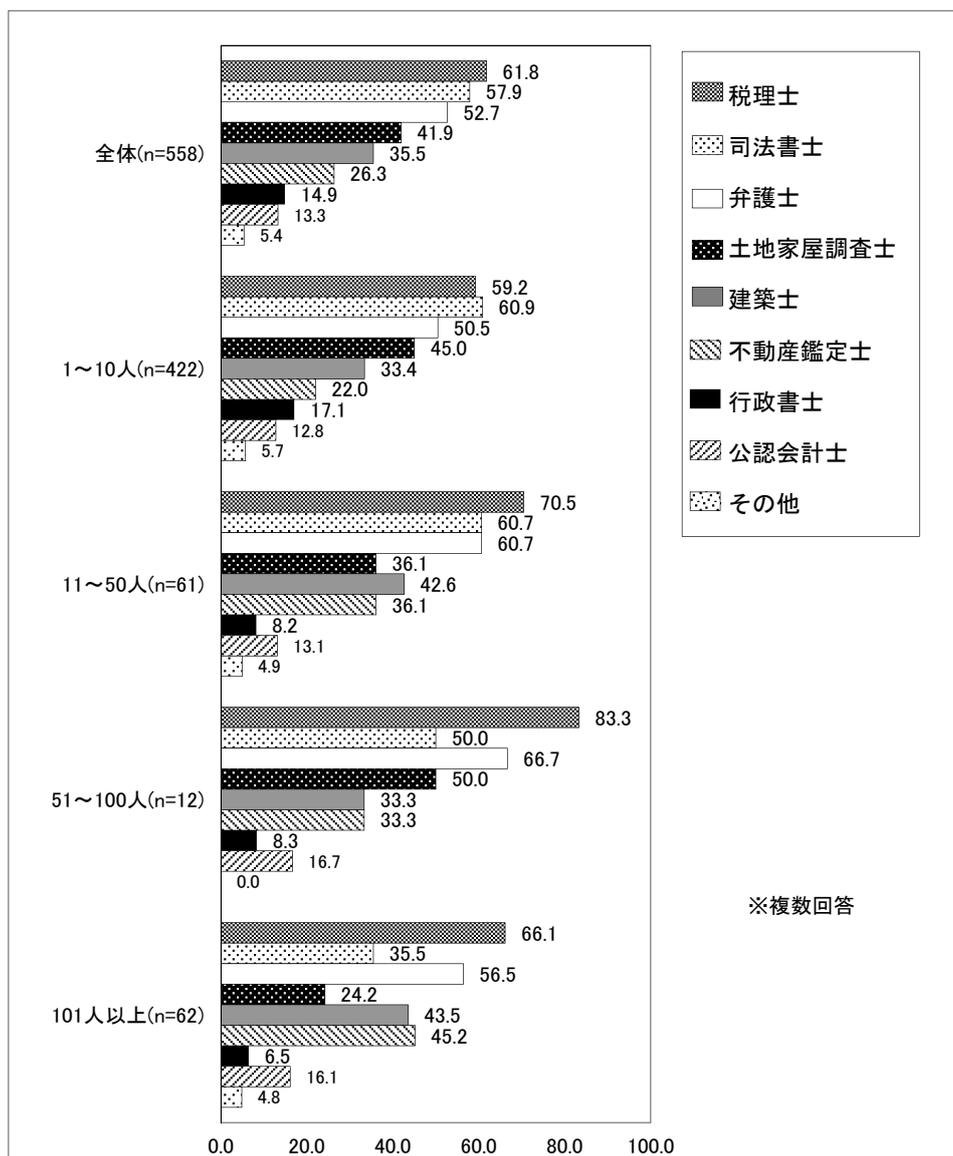


③ 従業員数別に見る連携している法定資格士

従業員数別に連携している法定資格士との連携の状況について見る。

大きな差は見られないものの、「1～10人」及び「51～100人」規模では「土地家屋調査士」の比率が高く、「101人以上」規模になると「司法書士」の比率が小さくなっている。

図表 2-24 従業員数別連携している法定資格士

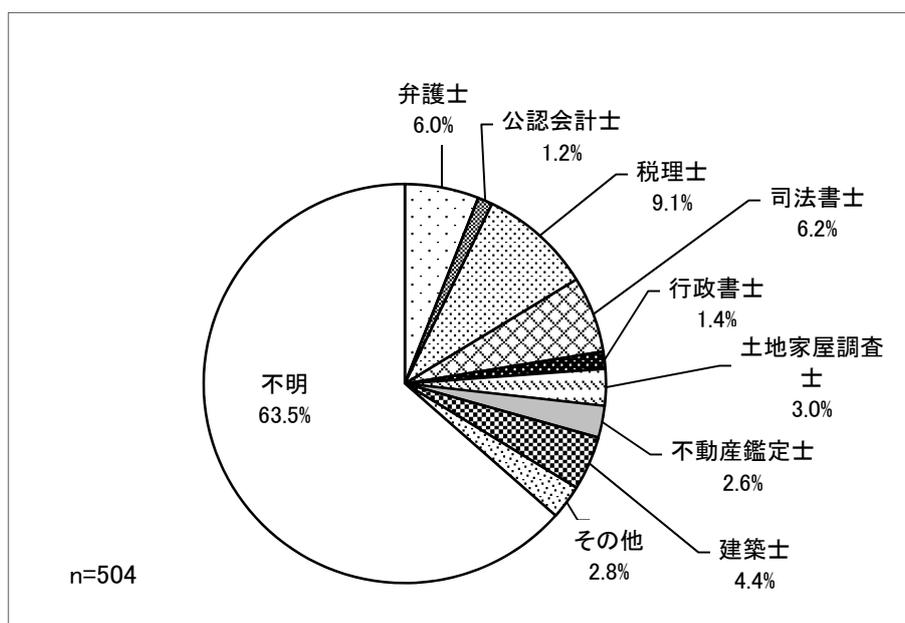


④ もっとも連携している法定資格士

連携している法定資格士のある回答者のうち、もっとも連携している法定資格士について回答を得た。複数回答していながらもっとも連携している法定資格士についての回答がないものも多く、「不明」が63.5%となっている。

複数回答の結果と同じく「税理士」が最も高い割合を示し、9.1%となっている。次いで「司法書士」が6.2%、「弁護士」が6.0%となっている。

図表 2-25 もっとも連携している法定資格士



f. 不動産コンサルティング業務の受注経路（問 13）

不動産コンサルティング業務の受注経路について、回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

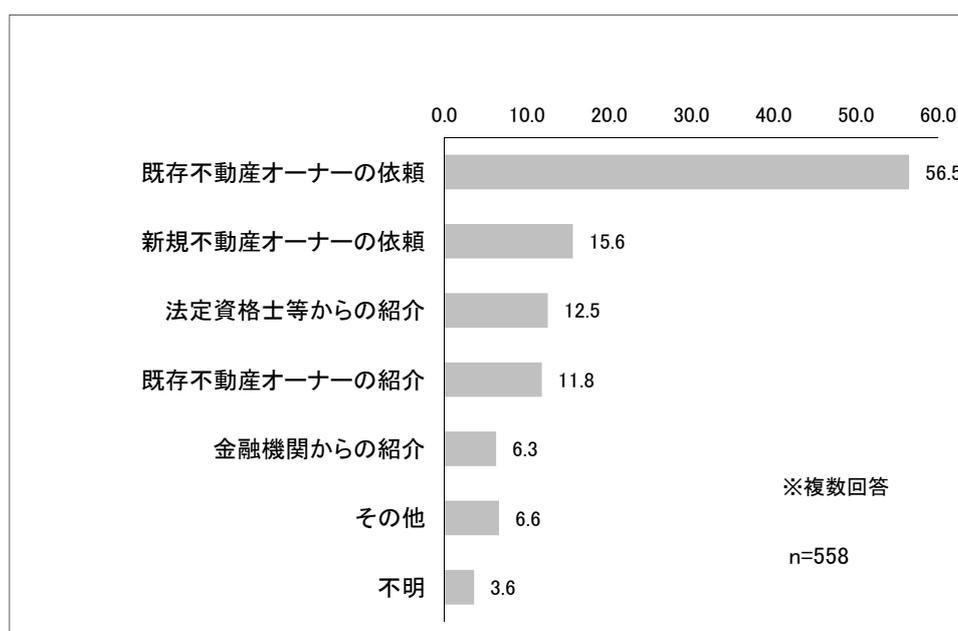
設問項目	省略表現
既存顧客である不動産オーナーからの依頼	既存不動産オーナーの依頼
新規顧客である不動産オーナーからの直接依頼	新規不動産オーナーの依頼
連携する法定資格士等からの紹介	法定資格士等からの紹介
既存顧客である不動産オーナーからの紹介	既存不動産オーナーの紹介
銀行、信金等の金融機関からの紹介	金融機関からの紹介

不動産コンサルティング業務の受注経路は、「既存不動産オーナーの依頼」が 56.5%と非常に高い割合となっている。次いで「新規不動産オーナーの依頼」が 15.6%、「法定資格士等からの紹介」が 12.5%となっている。

「連携する法定資格士」として「弁護士」（21）、「税理士」（18）が上げられていた。不動産コンサルティング業務の受注経路としては、数は少ないものの「弁護士」が多くなっている。「その他」の受注経路としては、「同業他社」、「不動産業者」等の「不動産関係の同業者」（11）や「知人からの紹介」（5）などの記述があった。

※（ ）内は件数。

図表 2-26 不動産コンサルティング業務の受注経路



① 立地別に見る不動産コンサルティング業務の受注経路

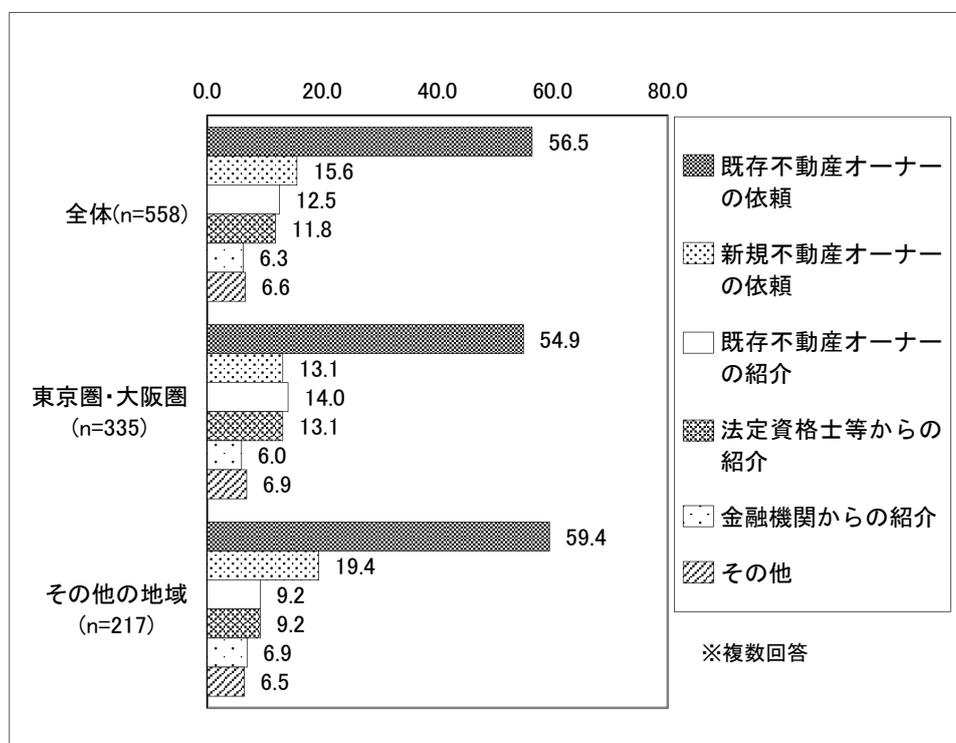
立地別に、不動産コンサルティング業務の受注経路について見る。

「既存不動産オーナーの依頼」が「東京圏・大阪圏」、「その他の地域」共に 50%超となっているが、立地別に見ると下記のような特徴が見られる。

「東京圏・大阪圏」では「既存不動産オーナーの紹介」が 14.0%、「法定資格士等からの紹介」が 13.1%となっており、「その他の地域」に比べて高い。

「その他の地域」では、「新規不動産オーナーの依頼」が 19.4%、「既存不動産オーナーの依頼」が 59.4%と「東京圏・大阪圏」に比べて高くなっている。

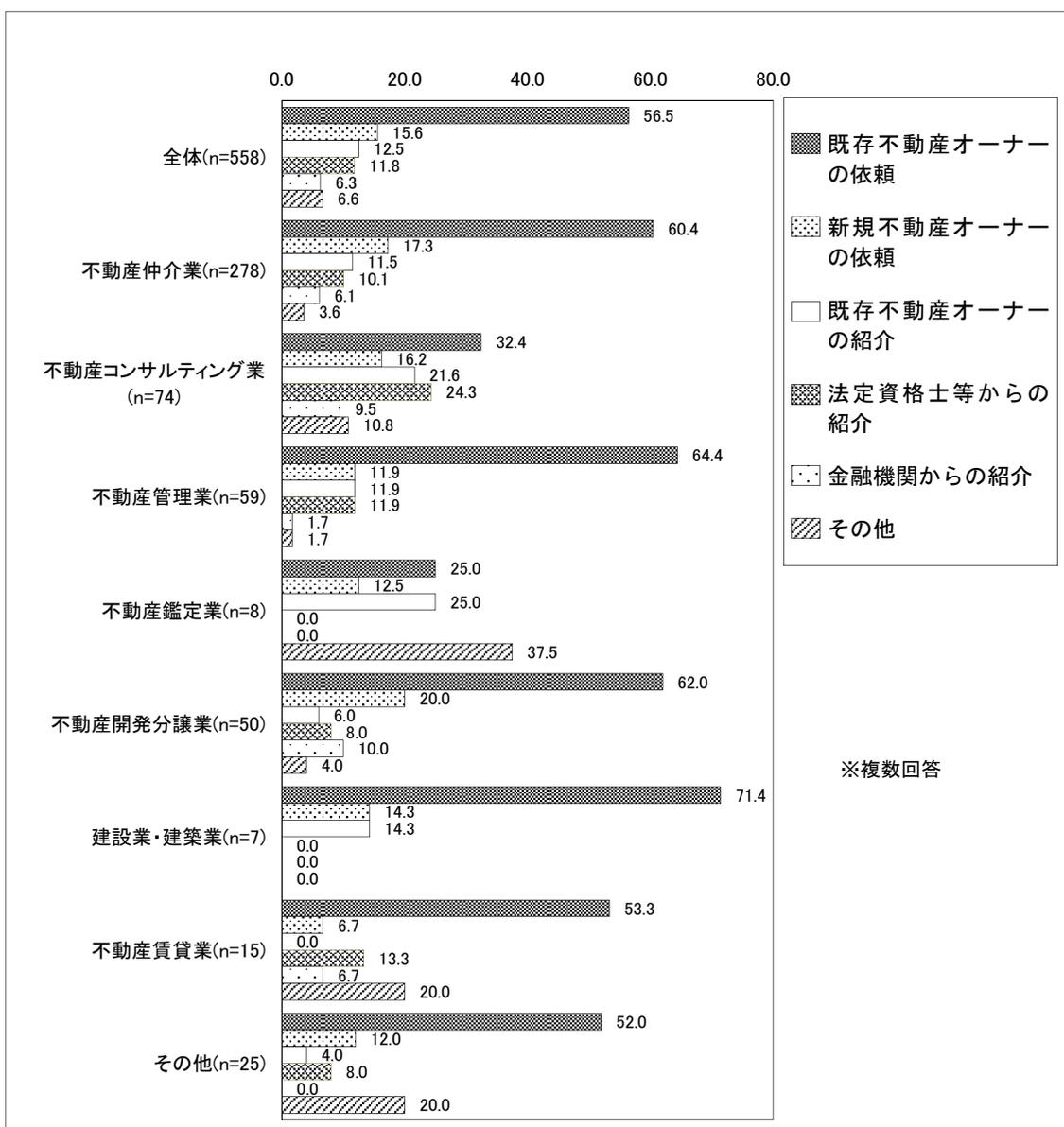
図表 2-27 立地別不動産コンサルティング業務の受注経路



② 業種別に見る不動産コンサルティング業務の受注経路

不動産コンサルティング業務の受注経路を業種別に見ると全般的に「既存不動産オーナーの依頼」がもっとも高い割合を示している。「不動産コンサルティング業」は、他の業種に比べて「既存不動産オーナーの依頼」の割合が低くなっている一方で、「既存不動産オーナーの紹介」、「法定資格士からの紹介」などの比率が他の業種より高くなっており、様々な経路からの受注があることが伺える。

図表 2-28 業種別不動産コンサルティング業務の受注経路



g. 不動産コンサルティング業務を受注するために準備している営業ツール（問 14）

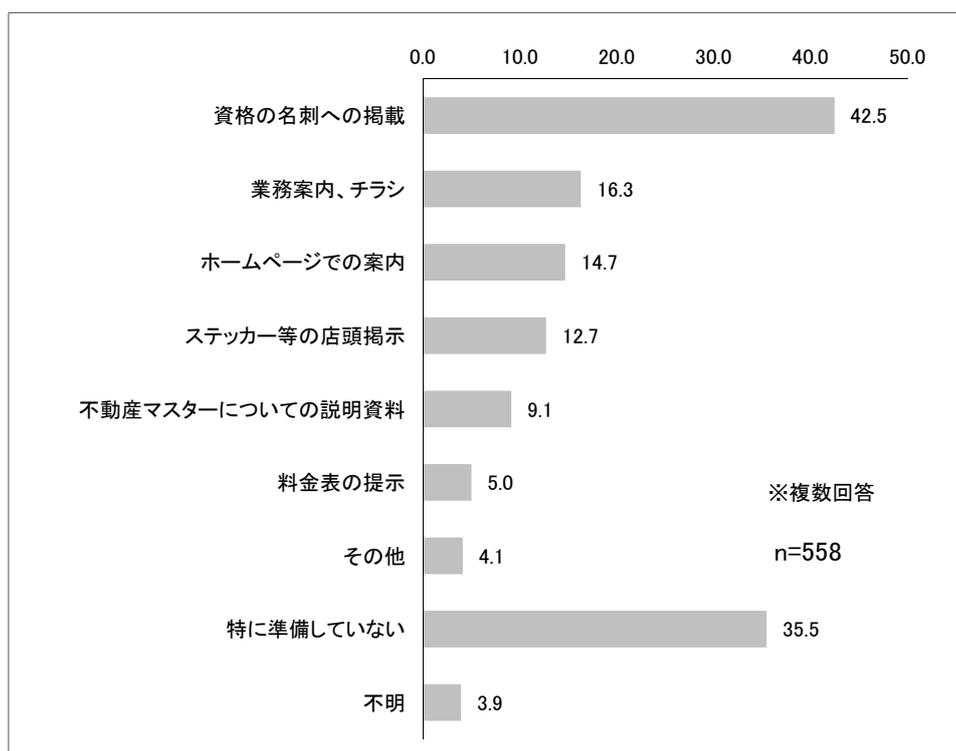
不動産コンサルティング業務を受注するために準備している営業ツールについて、回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
不動産マスター資格の名刺への掲載	資格の名刺への掲載
不動産コンサルティング業務についての業務案内、チラシ	業務案内、チラシ
不動産コンサルティング業務についてのホームページでの案内	ホームページでの案内
不動産マスターのステッカー等の店頭掲示	ステッカー等の店頭掲示
不動産マスターについての説明資料	不動産マスターについての説明資料
お客様にわかりやすい料金表の提示	料金表の提示

準備している営業ツールとしてもっとも高いのが「資格の名刺への掲載」で 42.5%となっている。「料金表の提示」はわずかに 5.0%となっている。

図表 2-29 不動産コンサル業務受注のため準備している営業ツール



2) 不動産コンサルティング業務の実績あるが、報酬なしの回答者への質問

a. 不動産コンサルティング業務の対価を受領しなかった理由（問 15）

不動産コンサルティング業務の実績はあるものの、報酬を授受していない回答者に対して、報酬を受領しなかった理由について、回答を得た。

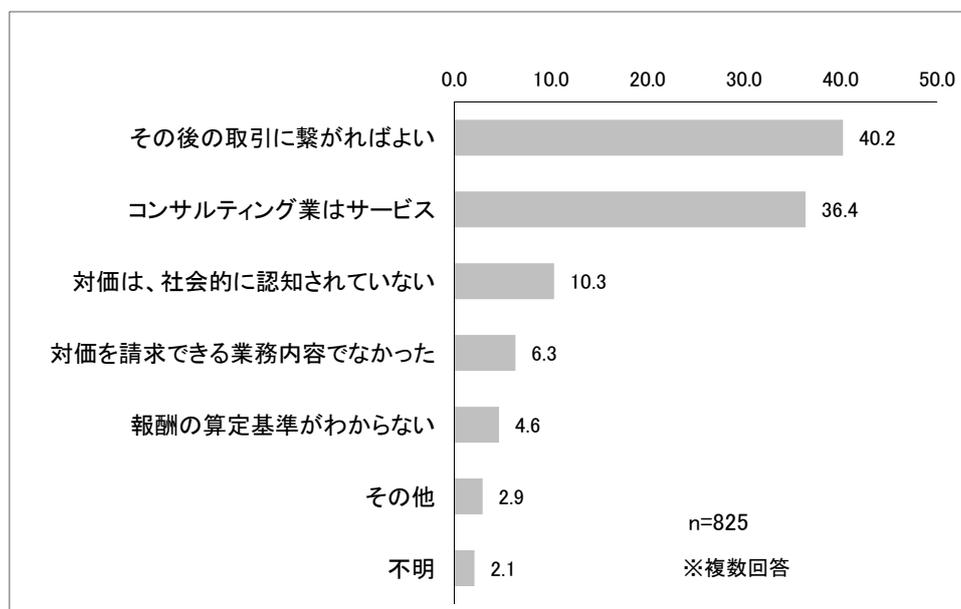
以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
コンサルティングをきっかけに、その後の取引(売買、管理等)に繋がればよい	その後の取引に繋がればよい
仲介業務等で報酬を得ており、コンサルティング業はサービスとしている	コンサルティング業はサービス
コンサルティングの対価は、社会的に認知されていないため	対価は、社会的に認知されていない
対価を請求できるような業務内容ではなかった	対価を請求できる業務内容でなかった
報酬の算定基準や算定方法がわからない	報酬の算定基準がわからない

不動産コンサルティング業務の対価を受領しなかった理由は、「その後の取引に繋がればよい」が 40.2%、次いで「コンサルティング業はサービス」が 36.4%となっている。

本業に付随するサービスや取引、より継続的な取引のきっかけとして、不動産コンサルティングを実施しているものと考えられる。

図表 2-30 不動産コンサルティング業務の対価を受領しなかった理由



b. 不動産マスター資格を活用している業務（問 16）

不動産コンサルティング業務の実績はあるものの、報酬を授受していない回答者に対して、不動産マスター資格を活用している業務についてたずねた。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
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	日常業務で積極的な提案セールスに活用
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	事業能力アップに、コンサルの知識等を活用
認定証を掲示し、専門能力のあることをPRしている	認定証で専門能力のあることをPR
コンサルティング制度のシール・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	ステッカー等を掲示し、専門能力のあることをPR
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	地方自治体、団体等の相談員の資格として活用

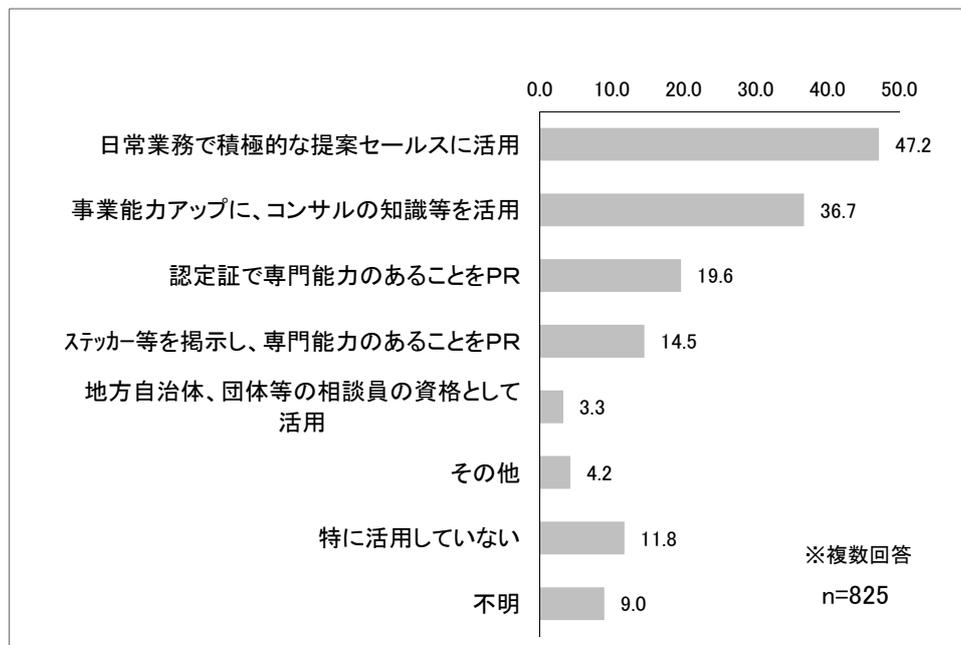
不動産マスター資格を活用している業務は、「日常業務で積極的な提案セールスに活用」が 47.2%、「事業能力アップに、コンサルの知識等を活用」が 36.7%となっている。

「特に活用していない」という回答も 11.8%ある。

「その他」として「名刺や HP への記載」(4) や「必要に応じて活用」(2) などの記述があった。

※ ()内は件数

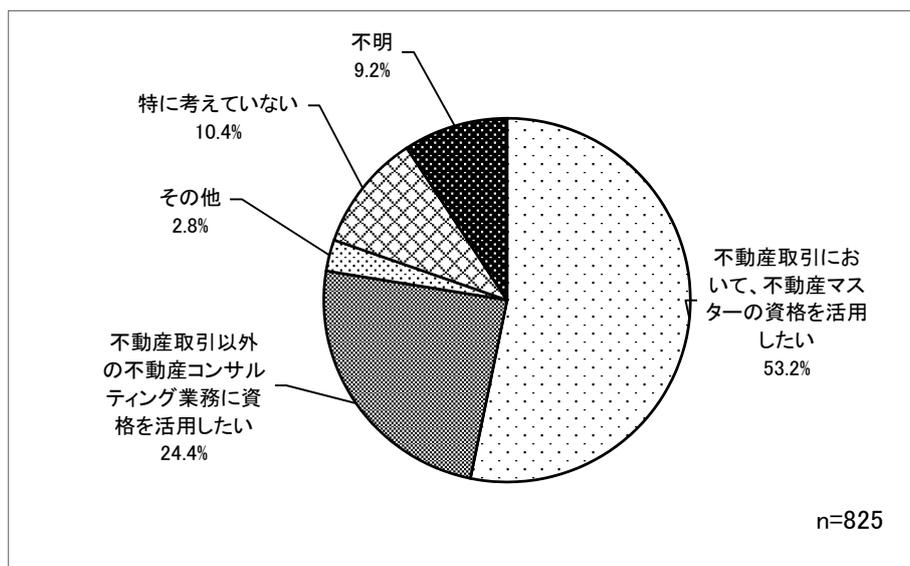
図表 2-31 不動産マスター資格を活用している業務



c. 不動産マスター資格の今後の活用分野（問 17）

不動産マスター資格の今後の活用分野について、「不動産取引において、不動産マスターの資格を活用したい」が 53.2%、「不動産取引以外の不動産コンサルティング業務に資格を活用したい」が 24.4%、「その他」が 2.8%となっており、資格を何らかの形で活用したいという者が 8 割を占めている。

図表 2-32 不動産マスター資格の今後の活用分野



「その他」の内容としては、下記のような意見が上げられていた。

- ・利用できるときは、いつでも活用したい。
- ・純粋に不動産コンサルティングだけで、報酬をもらい、仲介は、他社でもよい、というスタイルをやってみたい。
- ・建築、相続、維持管理、修理技術、測量、権利などの相談。
- ・AFP（*）関連の仕事と連携。
- ・相続対策としてのアドバイスに役立てたい。
- ・地方自治体、中心市街地活性化。等

*AFPとは、アフィリエイト・フィナンシャル・プランナー、日本AFP協会認定資格の略称である。

3) 不動産コンサルティング業務の実績なしの回答者への質問（問 18）

a. 不動産コンサルティング業務を実施しない理由（問 18）

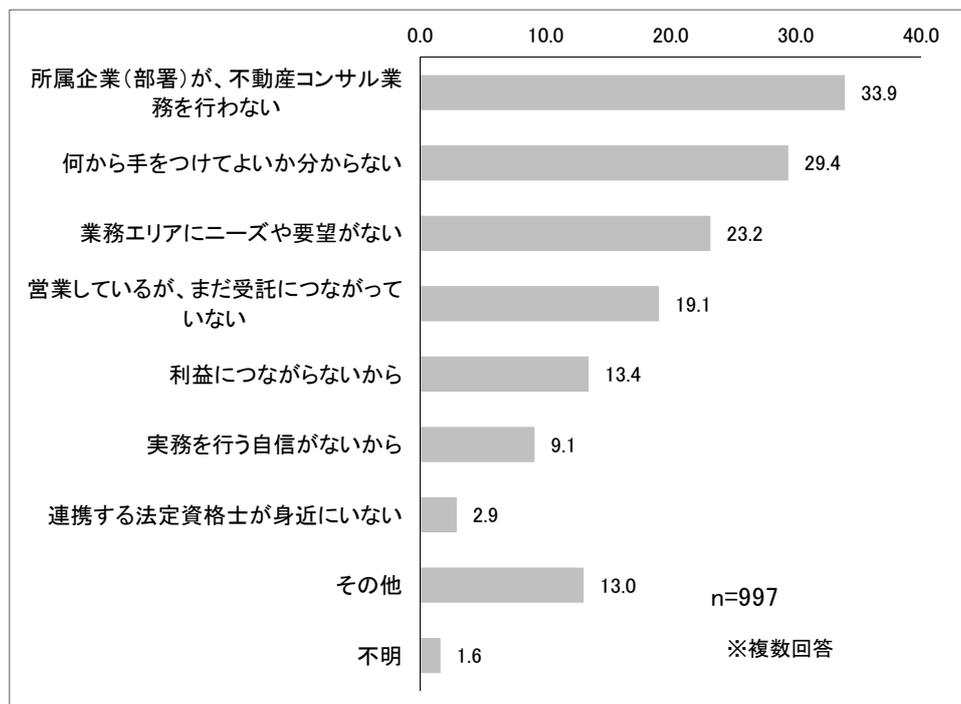
不動産コンサルティング業務についての業務実績がないと回答した人に、不動産コンサルティング業務を実施しない理由についての回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
所属している企業（部署）が、不動産コンサルティング業務を行わないから	所属企業（部署）が、不動産コンサル業務を行わない
不動産コンサルティング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	何から手をつけてよいか分からない
業務エリアに不動産コンサルティング業務に対するニーズや要望がないから	業務エリアにニーズや要望がない
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	営業しているが、まだ受託につながっていない
利益につながらないから	利益につながらないから
実務を行う自信がないから	実務を行う自信がないから
連携する法定資格士などが身近にいないから	連携する法定資格士が身近にいない

「所属企業（部署）が、不動産コンサル業務を行わない」がもっとも多く、33.9%、次いで「何から手をつけてよいか分からない」が 29.4%、「業務エリアにニーズや要望がない」が 23.2%となっている。また、「営業しているが、まだ受託につながっていない」は 19.1%となっている。

図表 2-33 不動産コンサルティング業務を実施しない理由



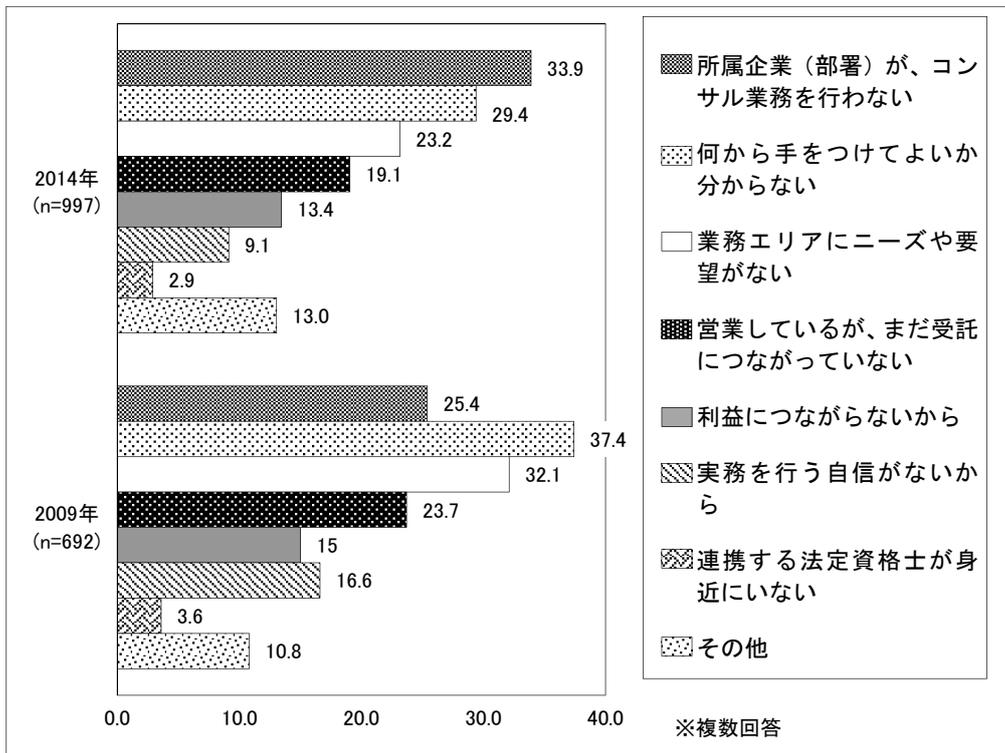
「その他」として、以下のような意見が上げられていた。

- ・ 相談は多くあるのですが業としてまでの要望がない。
- ・ 不動産コンサルティング業務が結果として仲介業となり、仲介手数料が報酬となるため。
- ・ 不動産コンサルティングと仲介業務の区別及び報酬の区別がわからない。
- ・ 本業(仲介・管理)で十分な状況だから。
- ・ 報酬の基準がないため。
- ・ 業務はしても明確な報酬規定が明示されていないから。サービスの一環となっている。
- ・ 相談があればアドバイスするだけ。弁護士、税理士などへ取次ぎ(無報酬)。会社の信頼のPRになればそれでよしとする。 等

① 2009年調査と比較した、不動産コンサルティング業務を行っていない理由

不動産コンサルティング業務を行っていない理由について2009年調査と比較した。「何から手をつけてよいのか分からない」が37.4%から29.4%に、「業務エリアにニーズや要望がない」が32.1%から23.2%に減少している。

図表 2-34 2009年調査と比較した不動産コンサルティング業務を行っていない理由



(3) 不動産コンサルティング業について

1) 不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なこと (問 19)

全ての回答者に、不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なことについて回答を得た。

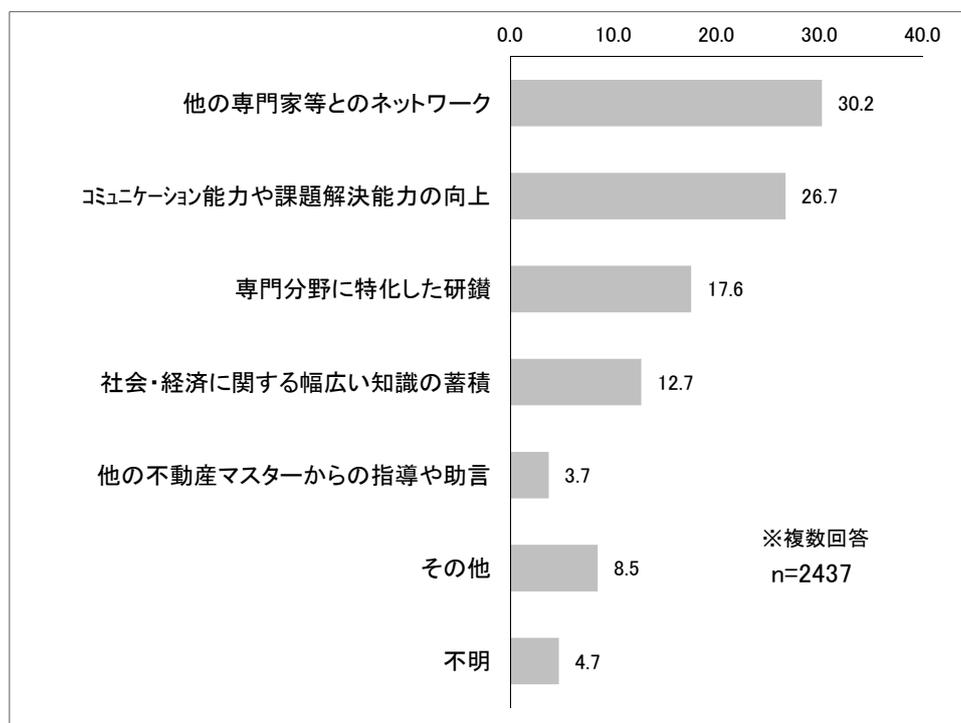
以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
他の法律や税制の専門家等とのネットワーク	他の専門家等とのネットワーク
依頼者の課題を明らかにするためのコミュニケーション能力や課題解決能力を向上させること	コミュニケーション能力や課題解決能力の向上
専門分野に特化した研鑽を積むこと	専門分野に特化した研鑽
社会・経済に関する幅広い知識を増やすこと	社会・経済に関する幅広い知識の蓄積
他の不動産マスターからの指導や助言を受けること	他の不動産マスターからの指導や助言

不動産コンサルティング業で独立開業するために必要と思われる取り組みについて回答を得た。

「他の専門家等とのネットワーク」がもっとも多く 30.2%、次いで「コミュニケーション能力や課題解決能力の向上」が 26.7%となっている。

図表 3-1 不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なこと



「その他」として「資格に対する社会的認知、PRが進むこと」(34)や、「報酬規定の設定、報酬に対する認知が進むこと」(23)、「営業力、集客力」(17)、「人脈」(12)などの意見があった。

具体的には、下記のような意見が上げられていた。

- ・ 不動産マスターの知名度を上げる、認知度を高める事。
- ・ 不動産コンサルティングに対する報酬体系を法的に明確にすること。
- ・ コンサルティングに対価を支払うという文化を育てる。
- ・ 専門家として他を排除して専業できる分野を作る。
- ・ 問題解決のための手法を学び、自分のものにする事。問題提起から具体策まで。
- ・ 人材ネットワーク。 等

※ () 内は件数

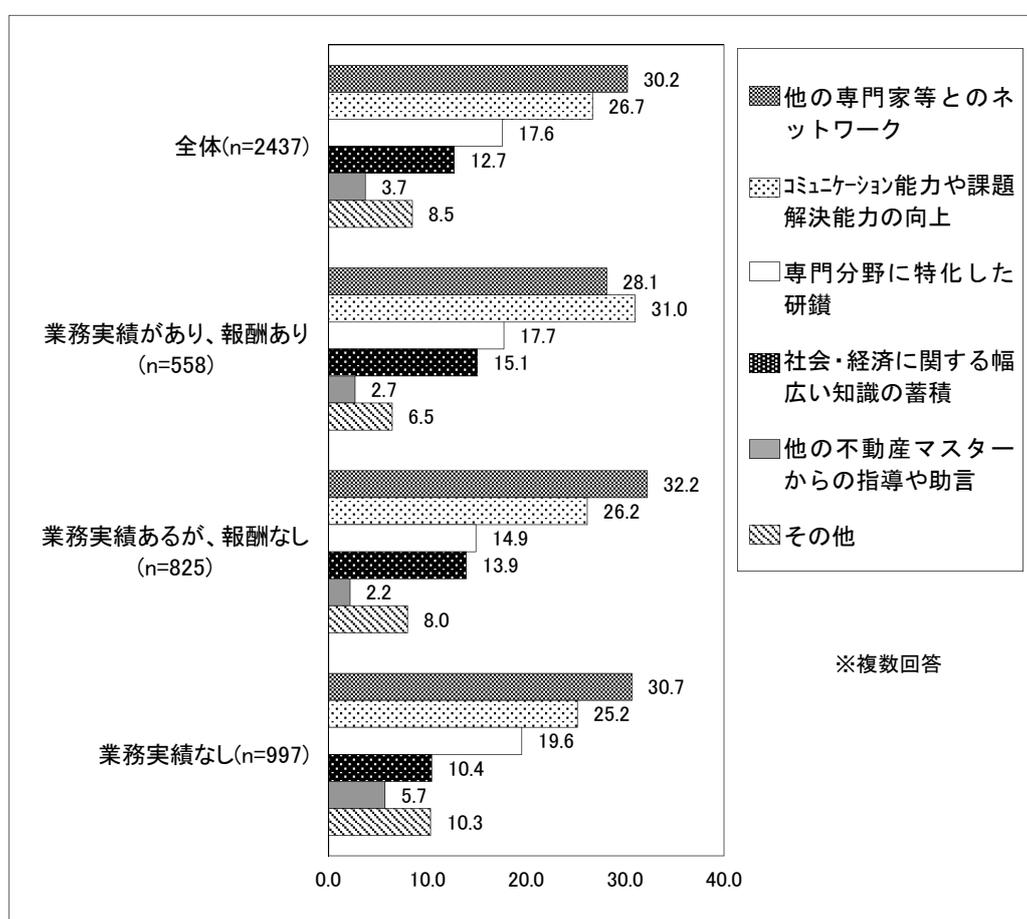
① 業務実績と報酬の有無別に見る独立開業するために必要なこと

不動産コンサルティング業の業務実績の有無と報酬の授受の有無別に、独立開業に必要なことに対する回答を見る。

極端な違いはないが「業務実績あり、報酬あり」において、「コミュニケーション能力や課題解決能力の向上」が31.0%と他に比べて高い。

また、「業務実績なし」では、「他の不動産マスターからの指導や助言」がやや高い割合を示している。

図表 3-2 業務実績と報酬の有無別に見る独立開業するために必要なこと



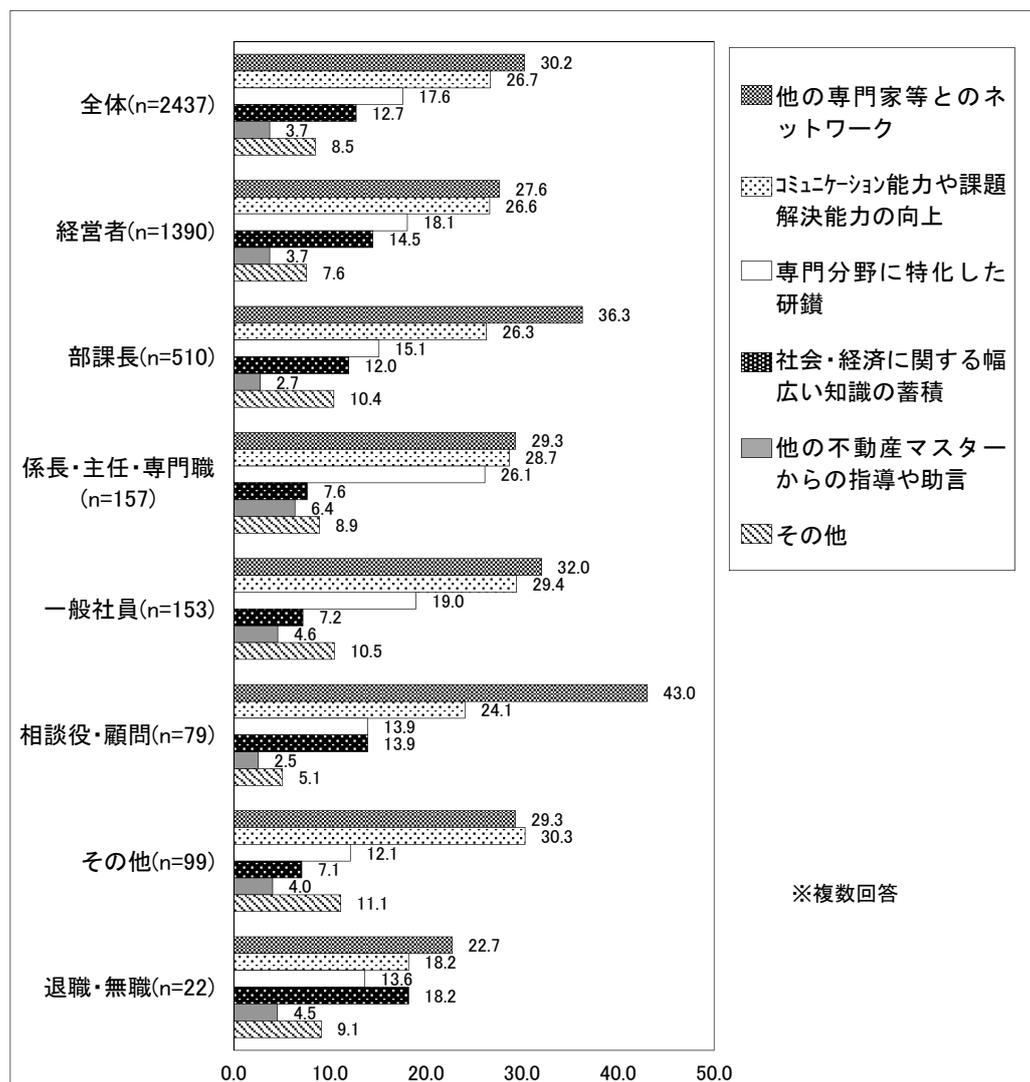
② 役職別に見る独立開業に必要なこと

役職別に不動産コンサルティング業として独立開業するために必要なことに関する回答を見る。

「他の専門家等とのネットワーク」が、「相談役・顧問」において、43.0%、「部課長」において 36.3%と高い割合を示している。

「係長・主任・専門職」において、「専門分野に特化した研鑽」が 26.1%と比較的高い。

図表 3-3 役職別独立開業するために必要なこと



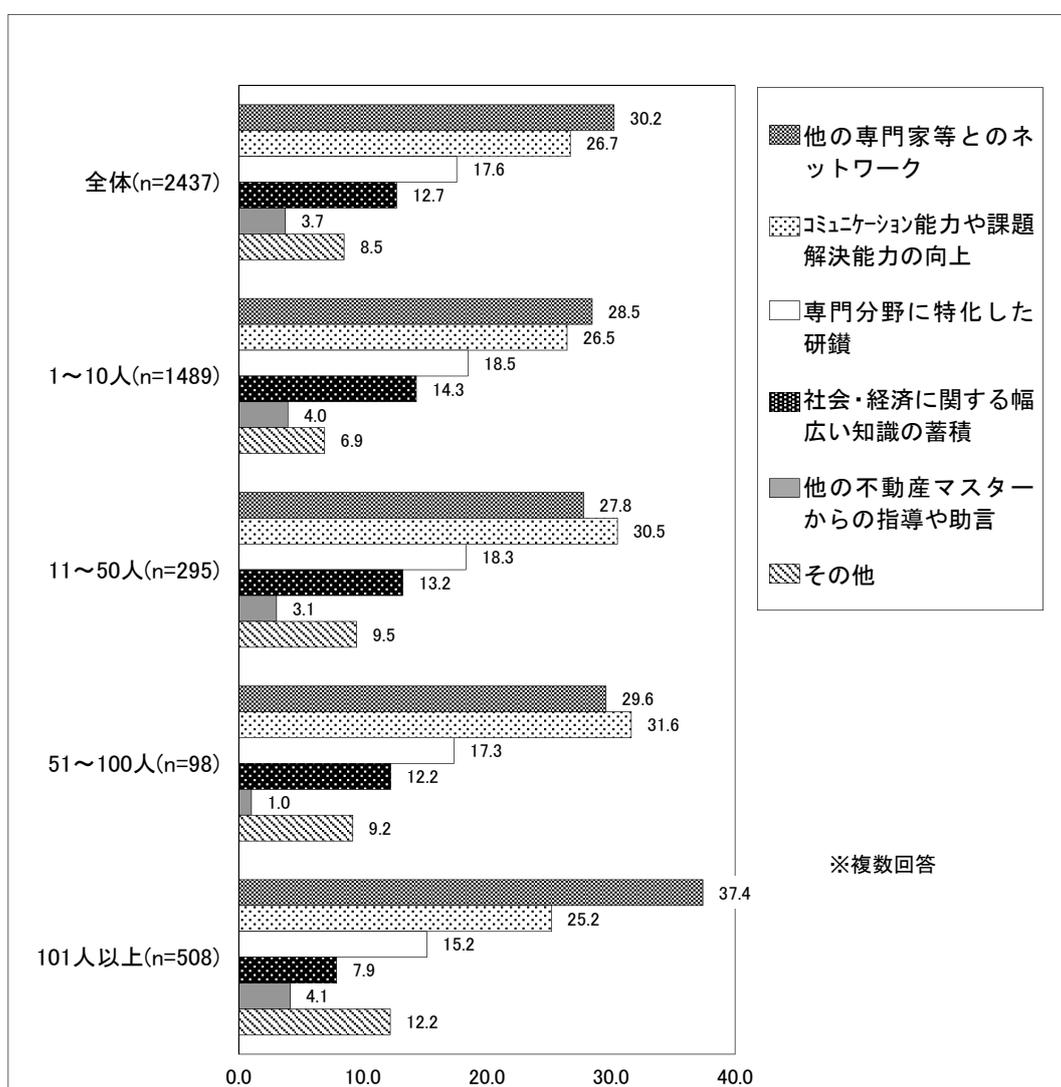
③ 従業員数別に見る独立開業に必要なこと

従業員数別に不動産コンサルティング業として独立開業するために必要なことに関する回答を見る。

「101人以上」においては、「他の専門家等とのネットワーク」が37.4%と高い割合を示す一方で、「社会・経済に関する幅広い知識の蓄積」が7.9%と低い。

それ以外の規模では、「他の専門家等とのネットワーク」や「コミュニケーション能力や課題解決能力の向上」がほぼ同程度の割合を示している。

図表 3-4 従業員数別独立開業するために必要なこと



2) 不動産マスター資格取得により生じたメリット（問 20、21）

a. 不動産マスター資格の取得により業務においてメリットとなったこと

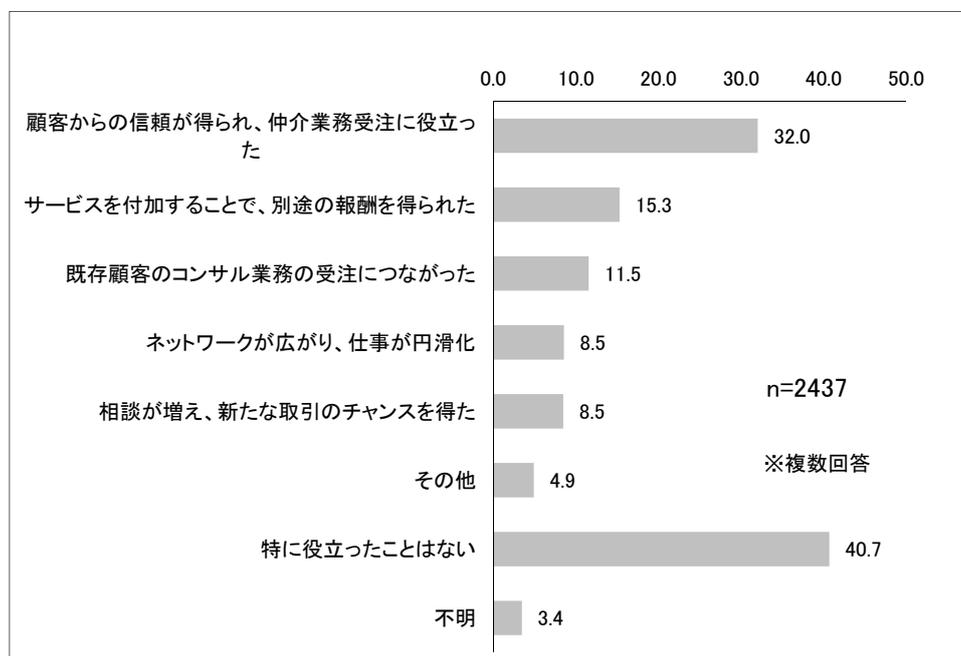
不動産マスター資格を取得したことで、業務においてメリットとなったことについて、回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
不動産マスターであることにより、顧客からの信頼が得られ、不動産仲介業務の受注に役立った	顧客からの信頼が得られ、仲介業務受注に役立った
不動産コンサルティングサービスを付加することで、仲介手数料以外に別途の報酬を得られた	サービスを付加することで、別途の報酬を得られた
既存顧客の不動産コンサルティング業務の受注につながった	既存顧客のコンサル業務の受注につながった
ネットワークが広がり、仕事が円滑に進むようになった	ネットワークが広がり、仕事が円滑化
新規顧客からの相談が増え、新たな取引のチャンスを得た	相談が増え、新たな取引のチャンスを得た

「顧客からの信頼が得られ、仲介業務受注に役立った」が 32.0%ともっとも高い。次いで「サービスを付加することで、別途の報酬を得られた」が 15.3%となっている。

図表 3-5 資格取得により業務上生じたメリット

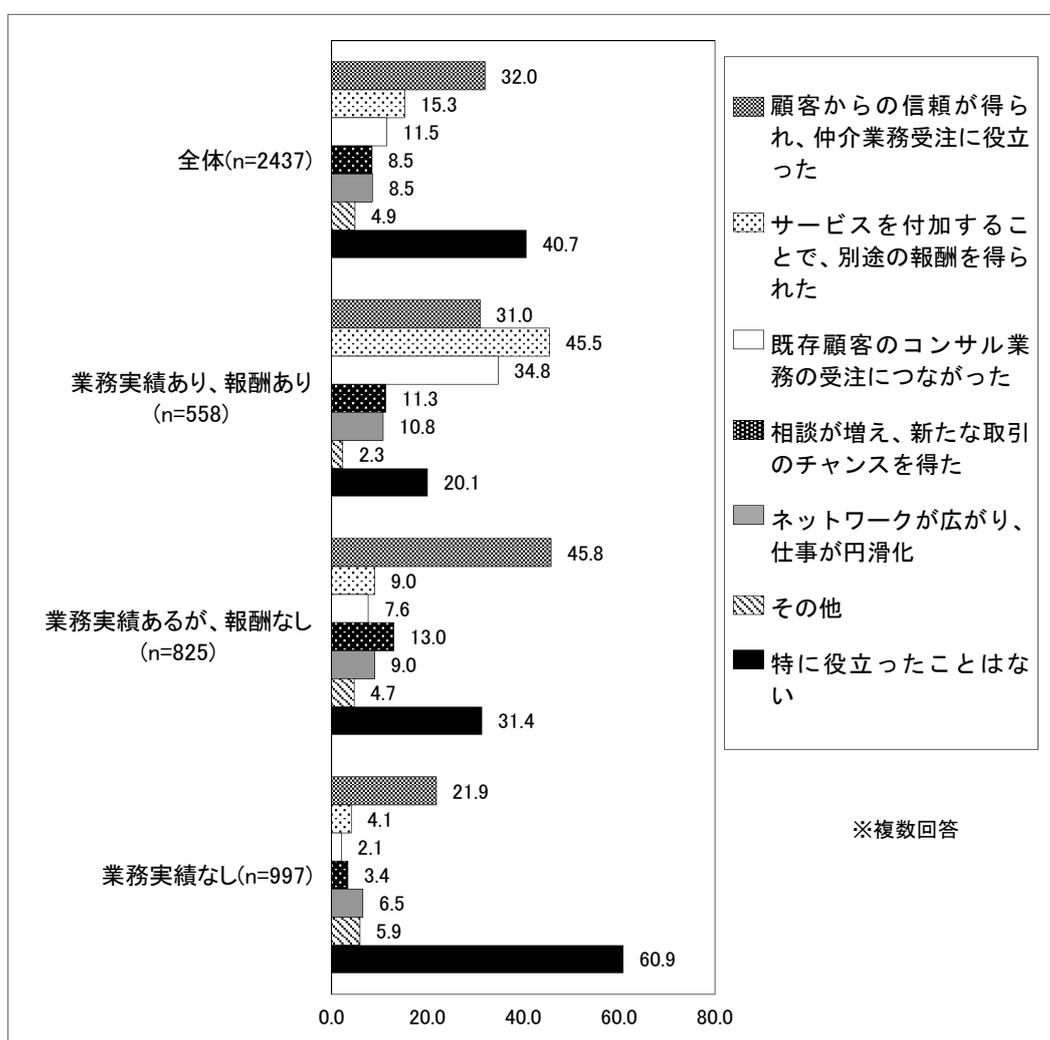


① 業務実績と報酬の有無別に見る資格取得による業務上のメリット

不動産コンサルティング業の業務実績の有無と報酬の授受の有無別に、不動産マスター資格を取得したことによる業務上のメリットについてみる。

それぞれの区分で最多を占める回答項目が異なる。「業務実績あり、報酬あり」では、「サービスを付加することで、別途の報酬を得られた」が45.5%、「業務実績あるが、報酬なし」では、「顧客からの信頼が得られ、仲介業務受注に役立った」が45.8%、「業務実績なし」では、「特に役立ったことはない」が60.9%となっている。

図表 3-6 業務実績と報酬の有無別資格取得により業務上生じたメリット

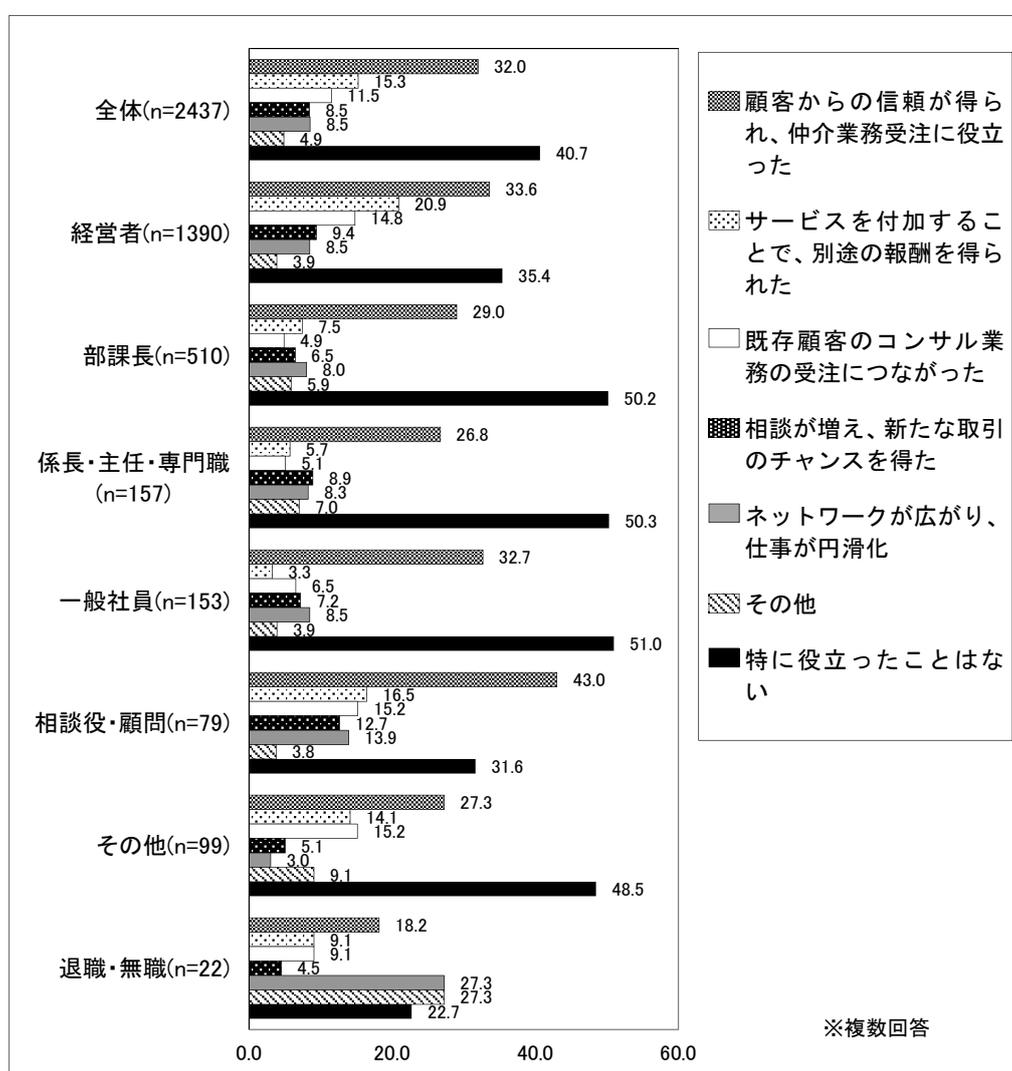


② 役職別に見る資格取得による業務上のメリット

役職別に不動産マスター資格を取得したことによる業務上のメリットについてみると、「相談役・顧問」において、「顧客からの信頼が得られ、仲介業務受注に役立った」が43.0%と高い割合を示している。

また、「既存顧客のコンサル業務の受注につながった」については、「経営者」で14.8%、「相談役・顧問」で15.2%と比較的高い数値を示し、「部課長」、「係長・主任・専門職」、「一般社員」では5%前後の低い割合となっている。

図表 3-7 役職別資格取得により業務上生じたメリット

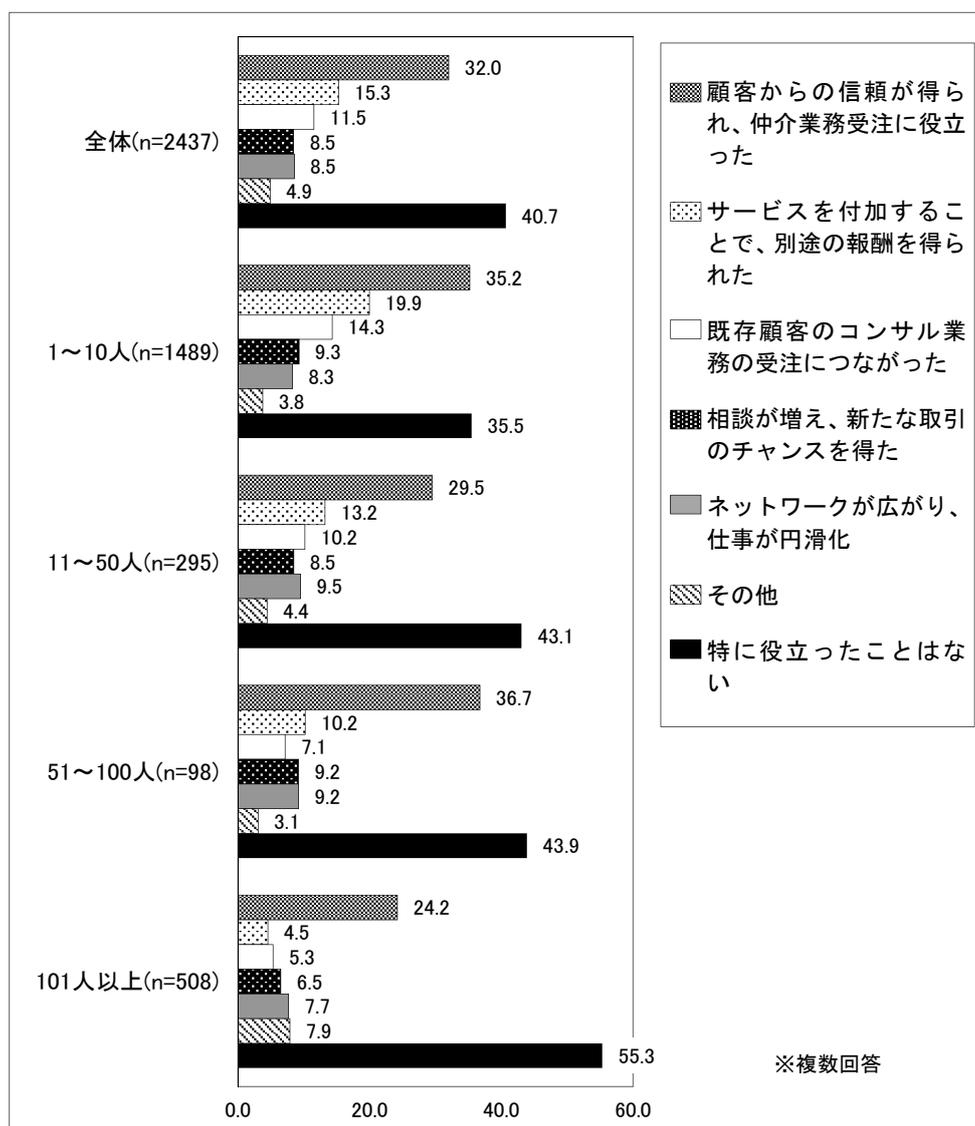


③ 従業員数別に見る資格取得による業務上のメリット

従業員数別に不動産マスター資格を取得したことによる業務上のメリットについてみる。「101人以上」において、「特に役立ったことはない」が55.3%と非常に高い割合を示しており、他の項目が総じて低い割合を示している。

「51～100人」において、「顧客からの信頼が得られ、仲介業務受注に役立った」が36.7%と他の区分に比べ、やや高い割合となっている。

図表 3-8 従業員数別資格取得により業務上生じたメリット



b. 不動産マスター資格の取得により自身にとってメリットとなったこと

不動産マスター資格を取得したことで、自身にとってメリットとなったことについて、回答を得た。

以降、下記の省略表現を使用する。

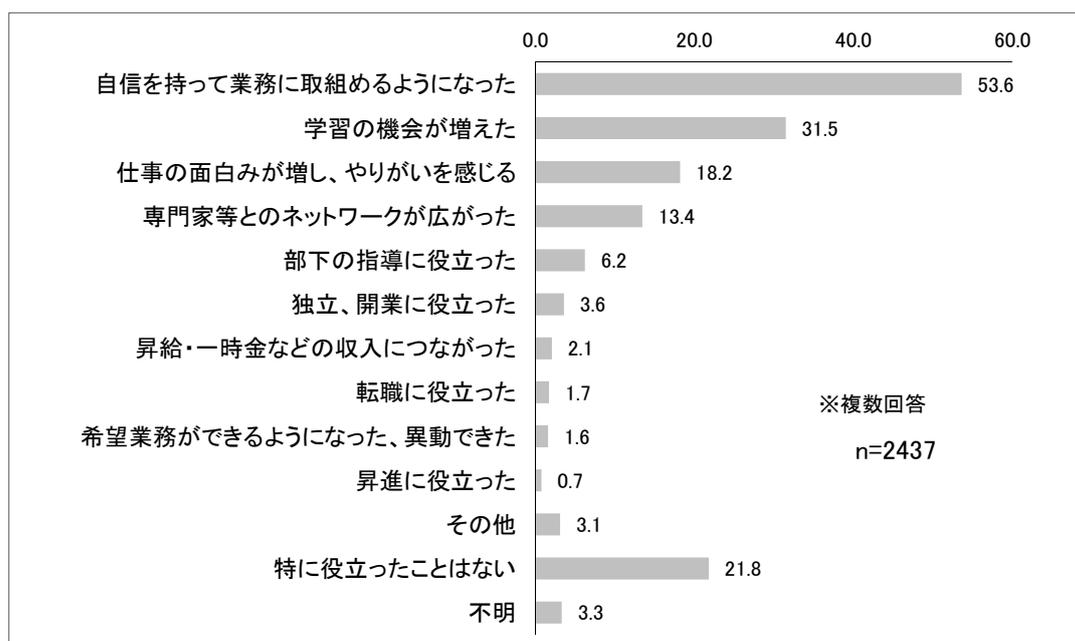
設問項目	省略表現
知識が増え、自信を持って業務に取り組むことができるようになった	自信を持って業務に取り組めるようになった
不動産に関する勉強会等、学習の機会が増えた	学習の機会が増えた
仕事の面白みが増し、よりやりがいを感じられるようになった	仕事の面白みが増し、やりがいを感じる
同業者や異業種の専門家等とのネットワークが広がった	専門家等とのネットワークが広がった
部下の指導に役立った	部下の指導に役立った
独立、開業に役立った	独立、開業に役立った
昇給・一時金などの収入につながった	昇給・一時金などの収入につながった
転職に役立った	転職に役立った
自分のしたい業務ができるようになった、希望する異動ができた	希望業務ができるようになった、異動できた
昇進に役立った	昇進に役立った

「自信を持って業務に取り組めるようになった」が 53.6%と高い割合となっており、業務上で少なからず役立っていると感じる人が多いことが読み取れる。

次いで「学習の機会が増えた」が 31.5%となっている。

「特に役立ったことはない」は 21.8%で、業務上メリットとなったことにおいて 40.7%であったことに比べると、半分程度となっている。

図表 3-9 資格取得で生じた自身にとってのメリット



① 業務実績と報酬の有無別に見る資格取得による自身にとってのメリット

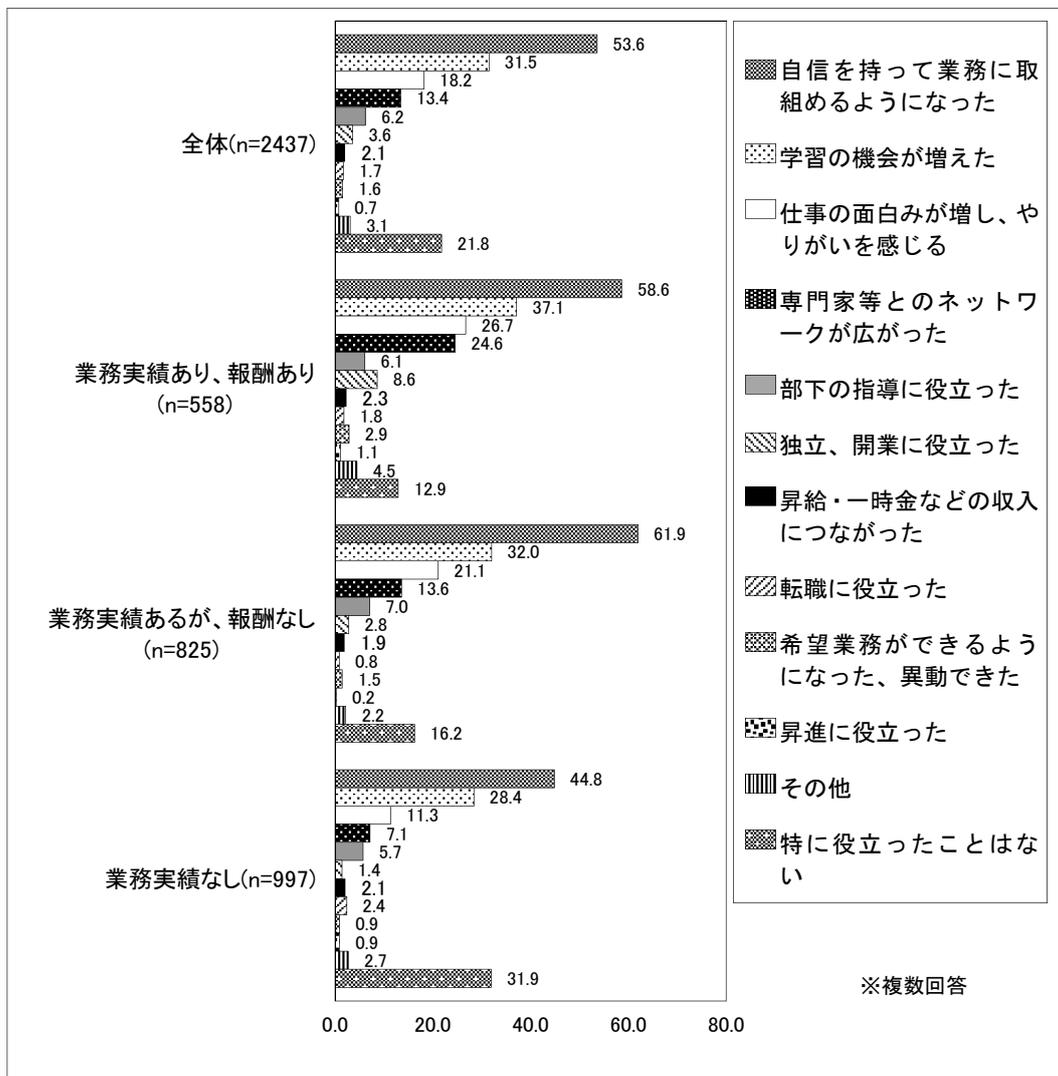
不動産コンサルティング業の業務実績の有無と報酬の授受の有無別に、不動産マスター資格を取得したことによる自身にとってのメリットについてみる。

「業務実績あるが、報酬なし」において、「自信を持って業務に取り組めるようになった」が61.9%と特に高くなっている。

「業務実績あり、報酬あり」においては、「専門家等とのネットワークが広がった」が24.6%と比較的高い割合を示している。

当然の結果ではあるが、やはり「業務実績なし」において「特に役立ったことはない」の割合が高くなっている。

図表 3-10 業務実績と報酬の有無別資格取得で生じた自身にとってのメリット

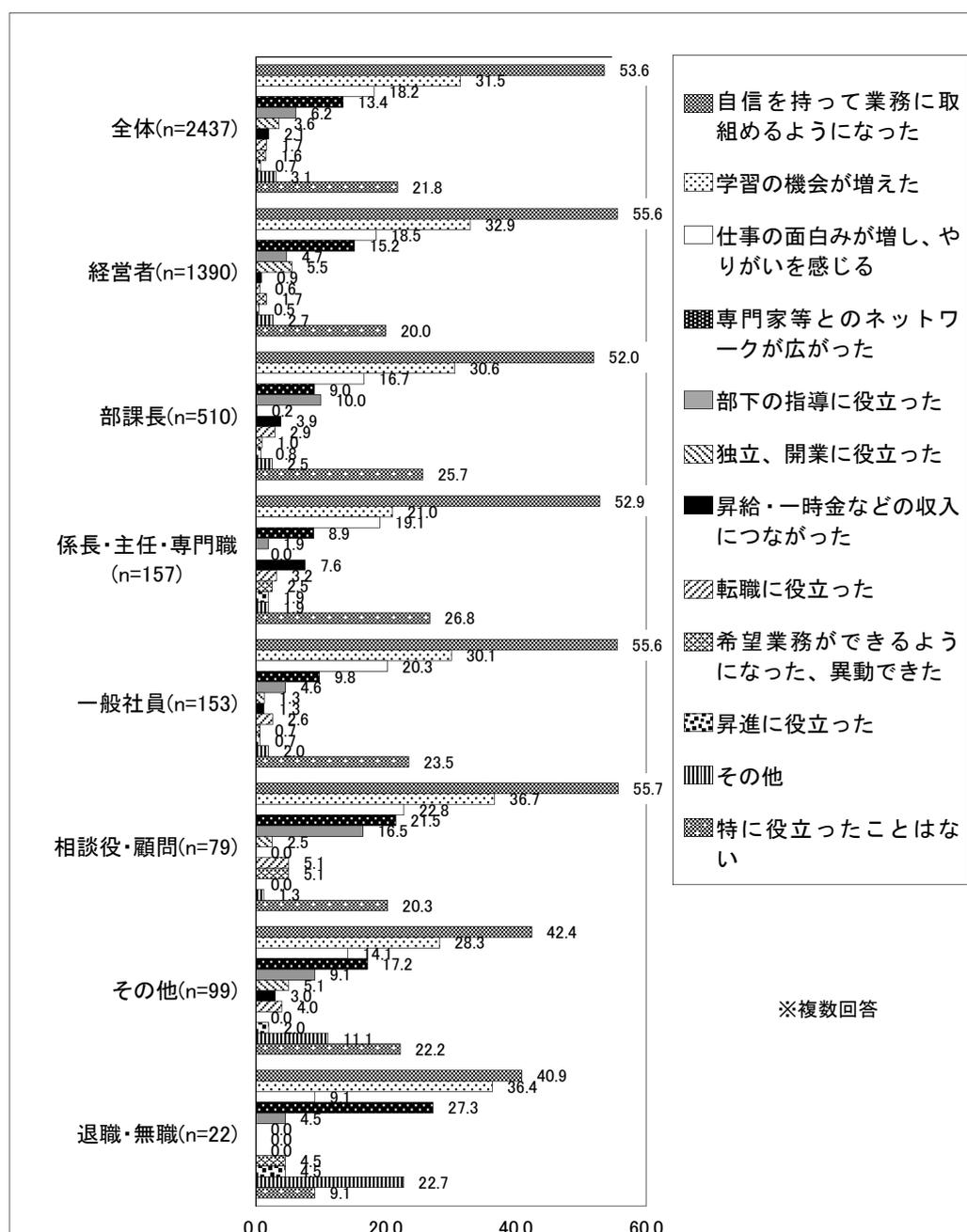


② 役職別に見る資格取得による自身にとってのメリット

役職別に不動産マスター資格を取得したことによる自身にとってのメリットについてみる。

役職による大きな回答の違いはあまり見られないが、「相談役・顧問」において、「専門家等とのネットワークが広がった」が21.5%と高い割合を示している。

図表 3-11 役職別資格取得で生じた自身にとってのメリット

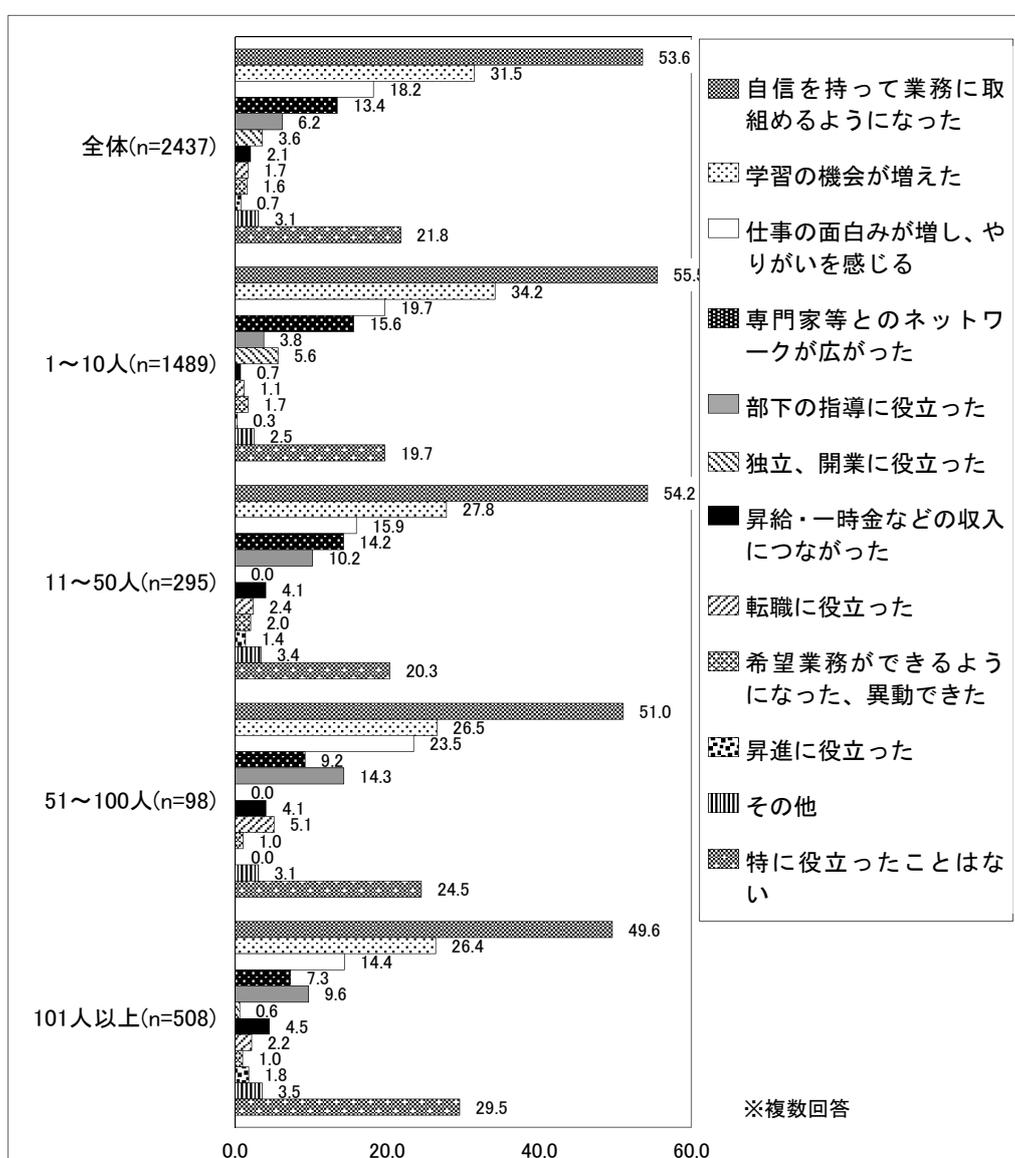


③ 従業員数別に見る資格取得による自身にとってのメリット

従業員数別に、不動産マスター資格を取得したことによる自身にとってのメリットについてみる。

従業員数ごとに顕著な違いは見られないが、「特に役立ったことはない」という回答については、「1～10人」で19.7%、「11～50人」で20.3%、「51～100人」で24.5%、「101人以上」で29.5%と徐々に高くなっている。従業員規模が少ない会社・団体に所属する人にとってメリットが得られやすい傾向がある。

図表 3-12 従業員数別資格取得で生じた自身にとってのメリット



(4) 不動産流通近代化センターについて

1) 不動産流通近代化センターに希望する支援策（問 22）

不動産流通近代化センターに希望する支援策について回答を得た。

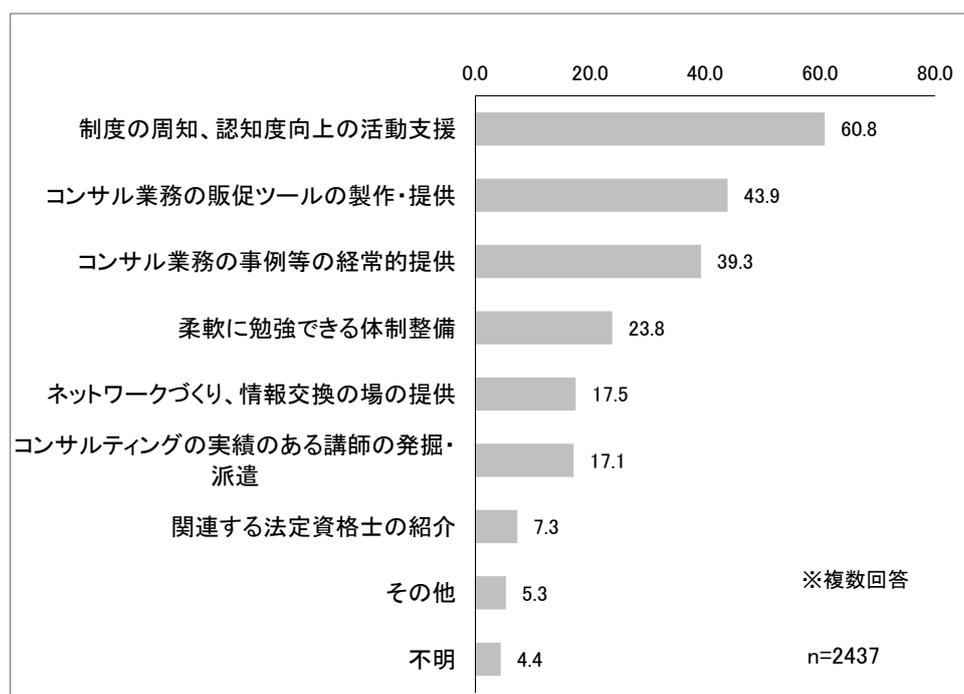
以降、下記の省略表現を使用する。

設問項目	省略表現
不動産マスター制度の周知、認知度向上の活動支援	制度の周知、認知度向上の活動支援
不動産コンサルティング業務の販促ツールの製作・提供 (契約書等の書式整備、顧客 PR ツールの提供など)	コンサル業務の販促ツールの製作・提供
不動産コンサルティング業務の成功・失敗事例等の経常的提供 (先進事例の紹介)	コンサル業務の事例等の経常的提供
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)	柔軟に勉強できる体制整備
コンサルタント同士のネットワークづくり、情報交換の場の提供	ネットワークづくり、情報交換の場の提供
不動産コンサルティングの実績のある講師の発掘・派遣を、継続して実施する	コンサルティングの実績のある講師の発掘・派遣
関連する法定資格士の紹介	関連する法定資格士の紹介

「制度の周知、認知度向上の活動支援」が 60.8%と非常に高い割合を示している。次いで、「コンサル業務の販促ツールの製作・提供」が 43.9%、「コンサル業務の事例等の経常的提供」39.3%となっている。

「制度の周知、認知度向上の活動支援」に関連しては、その他の意見においても活動支援のみならず、不動産流通近代化センターによる認知度向上の取り組みを望む声も多かった。

図表 4-1 不動産流通近代化センターに希望する支援策



「その他」の回答について

・ 国家資格への要望、法的地位の確立に関する意見（24）

不動産流通近代化センターによる国への国家資格への働きかけや、資格保有による独占業務の確立を望む意見が多い。具体的には下記のような意見が上げられていた。

- ・ 独占してできる業務範囲を作る。
- ・ 国家資格となり、本当の意味で宅建主任者の最上級ランクの資格になればBESTと思います。
- ・ 資格者と無資格者との業務の線引きの明確化。 等

・ 不動産マスターの広報・PRの要望（17）

選択肢として「不動産マスター制度の周知、認知度向上の活動支援」が上げられているが、「活動支援」ではなく、センターによる広報・PR活動を要請する意見があった。具体的には下記のような意見が上げられていた。

- ・ NHKにコメンテーター等で不動産マスターを登場させる。
- ・ 不動産コンサルティングの利点、必要性を社会に対してPRしてください。
- ・ センターの支援より市場整備、地位の確立が必要。 等

・ 報酬規定の確立（15）

国家資格化との関連が深い部分であるが、報酬額の基準の明確化を望む意見が上げられた。具体的には下記のような意見が上げられていた。

- ・ 不動産コンサルティングに対する対価の目安、或は、基礎となる報酬表の作成を願う。
- ・ 報酬体系を法的に確立させ、社会的に認知させること。 等

※（ ）内は件数。

・自由回答における不動産近代化流通センターに望むこと

自由意見では、制度全般に関する要望、意見を訪ねているが、その中では不動産流通近代化センターに望む支援策についての意見も多くあった。

上記の「その他」の意見にもあった内容と被るものが多く、「不動産マスター制度の認知度の向上、普及」を望む意見が150件、「国家資格化」、「独占業務の創設」等を望む意見が84件あった。このほか講習の実施に関して、実施場所や実施時期、内容に対する意見が49件あった。

具体的には下記のような意見があった。

・資格の認知、普及に関する意見

- ・一般社会での知名度が不足している。宅建主任者の様な誰でも知っている資格まで認知させないと、社内での優遇(主任者手当2~3万円の様な)や、顧客に対する信頼度が無い。今のところほとんどの方が何の資格ですかという状態になっている。国家資格の様にしていけないと、増員はみこめない気がする。
- ・当初、不動産コンサルティング技能試験・登録制度が創設されたときは、もっと位の高い専門職として業を行える国家資格のようなものであったはず。専門士をいくら作ってみても専門職としてはとてもなりたない。もっと不動産マスターの地位向上を計ることが必要です。
- ・制度に関する社会的認知度を高めるためにもマスコミや出版物等でよりPRを一層盛り上げてもらいたいと思います。 等

・国家資格化、独占業務の創設に関する意見

- ・専門士の創設も良いのですが、不動産マスターが国家資格になると良いな一と思います。
- ・弁護士と税理士との職域があり、他の資格者と一緒でなければ、業務は行えないと思います。単独の資格としての意味があるかどうか、資格があっても力量についてエンドユーザーからわかりにくいのではないかと思います。資格に伴う職権(法務、税務的)がなければ、コンサル同様、新たな職種にはならないと思います。
- ・将来的に独占的業務分野ができるようになると業界全体の底上げにもつながるのではないかと考えています。
- ・独立的に仕事できる国家資格でないと、資格をいくらつくっても依頼者はつかない。賃貸関係の資格も何の役にも立たない。国家資格であるマンション管理士でさえ、その通りです。 等

・講習に関する意見

- ・講座に出たくても一泊、二泊となると簡単に予定が組みづらく、東京、大阪のみの開催というのをあと2~3箇所ふやしてほしい。又、開催時期が大学入試やセンター試験の時期と重なり、最初から東京と大阪の人のみを対象に組んでいるようで納得できない。以前に貴センターの講習に出た時、関係のない話ばかりでエキ스는1割もなかった人があった。その人は全国で講演しているとのことでしたが、実に時間をムダにした。セミナーの後で講師に見せないアンケートをとって反映してはどうか。
- ・経済的に厳しいとおもいますが、東京大阪になかなか行きづらく、受けたいセミナーもあきらめています。一度山口であった時、参加しましたがとてもよかったです。福岡市博多でも年に1~2回は是非してほしいです。
- ・毎週水曜日が重要な仕事がある日なので、水曜日や前日の火曜日に東京に出る事ができません。木曜日や金曜日にも講義をしてもらえると助かります。
- ・不動産コンサルティング業務活用には地域性があり、田舎の地方では、土地評価そのものが安価の為、コンサルティング業務のみでの報酬は、かなり難しいのが実情です。したがって売買・賃貸仲介業務の幅を広げるためのサポート的な役割が大きいに思われます。その実を考慮の上、知識の向上につながる研修内容を検討してください。
- ・セミナーを受けたくても高いと行けない。無料もしくは1000円程度のセミナーが増えると助かります。 等

・その他の意見

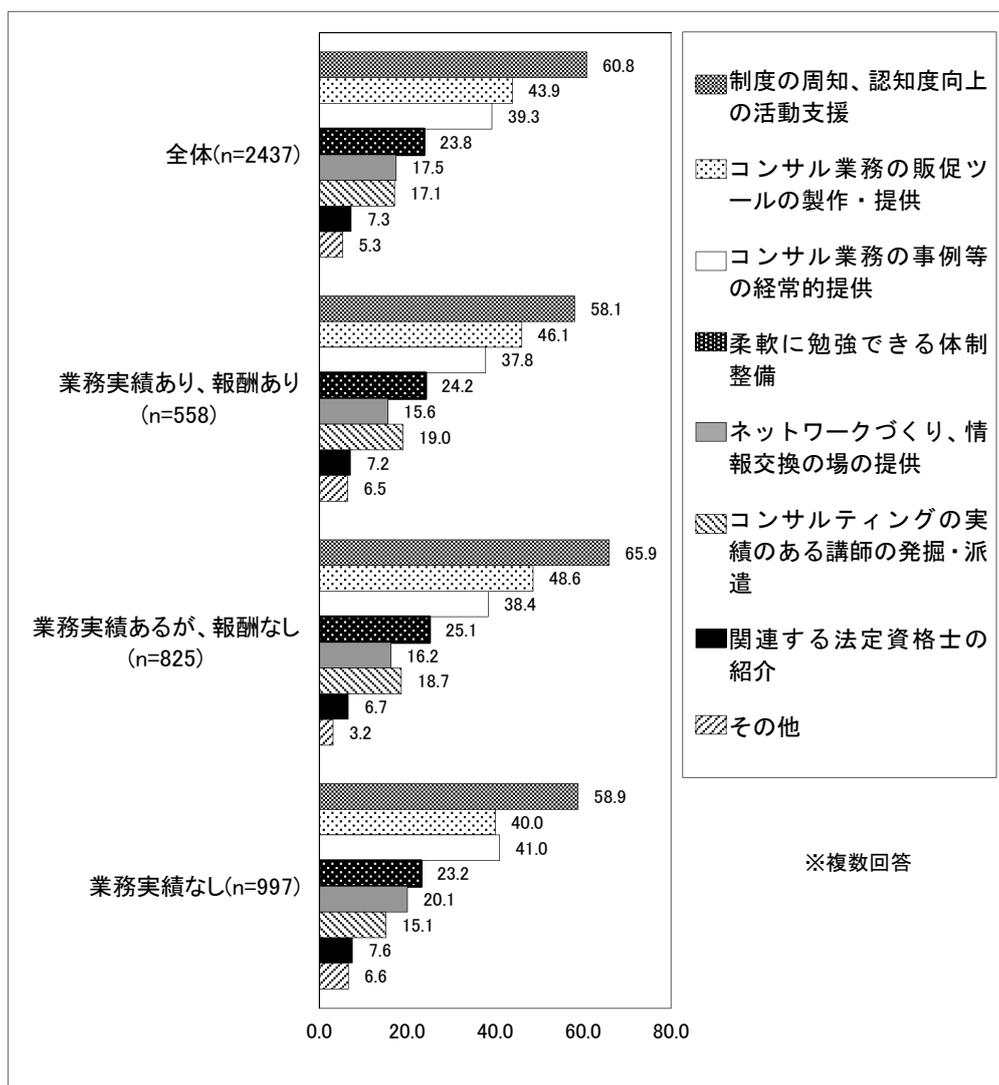
- ・ここ2～3年のコンサル試験の合格率は高すぎないでしょうか？私は受験に際し、コンサルか CFP か悩んだ末、不動産の専門性を高めたくコンサルにしましたが、もっと資格のステイタスを高めてほしいです。できればバッヂも作ってほしいです。資格は山ほど有りますが、不動産コンサルは本当に良い資格だと思います。資格不用論などを唱える人もいます昨今ですが、時代が求める本物の資格になることを切に願っておりますし、実行してまいります。
- ・書式をインターネットでダウンロードできるようにしてほしい。(契約書、キャッシュフロー表、提案書)
- ・コンサル報酬基準を作成してほしい。弁護士や宅建の報酬基準があるように。顧客に理解してもらう基準が必要である。
- ・他の有力団体との連携を一層強化してもらいたい。(例)不動産証券化協会、日本証券アナリスト協会などとの交流会、セミナー)
- ・各県の協議会の活動を充実して欲しい。
- ・不動産流通近代化センターの存在は大変心強いです。生命から二番目の財産についてコンサルティングできる幸せと責任の大きさを感じています。そのバックボーンをされて、益々のご指導とご発展を祈念・要望申し上げます。
- ・不動産マスターとして活動して、その成果の具体例をどんどん開示して欲しい。
- ・不動産コンサルティング業務のサポート体制づくりとフォロー体制の構築を図って望しい。それと、種々の問題に対する窓口先を設けて欲しい。
- ・コンサル業での儲け方の HOW TO を教えてほしい。等

① 業務実績と報酬の有無別に見る不動産流通近代化センターに望む支援策

不動産コンサルティング業の業務実績の有無と報酬の授受の有無別に、不動産流通近代化センターに望む支援策についてみる。

業務実績と報酬の有無による区分ではそれほど明確な違いは見られない。「業務実績あるが、報酬なし」において、「コンサル業務の販促ツールの製作・提供」が48.6%とやや高い割合を示している程度である。

図表 4-2 業務実績と報酬の有無別不動産流通近代化センターに希望する支援策

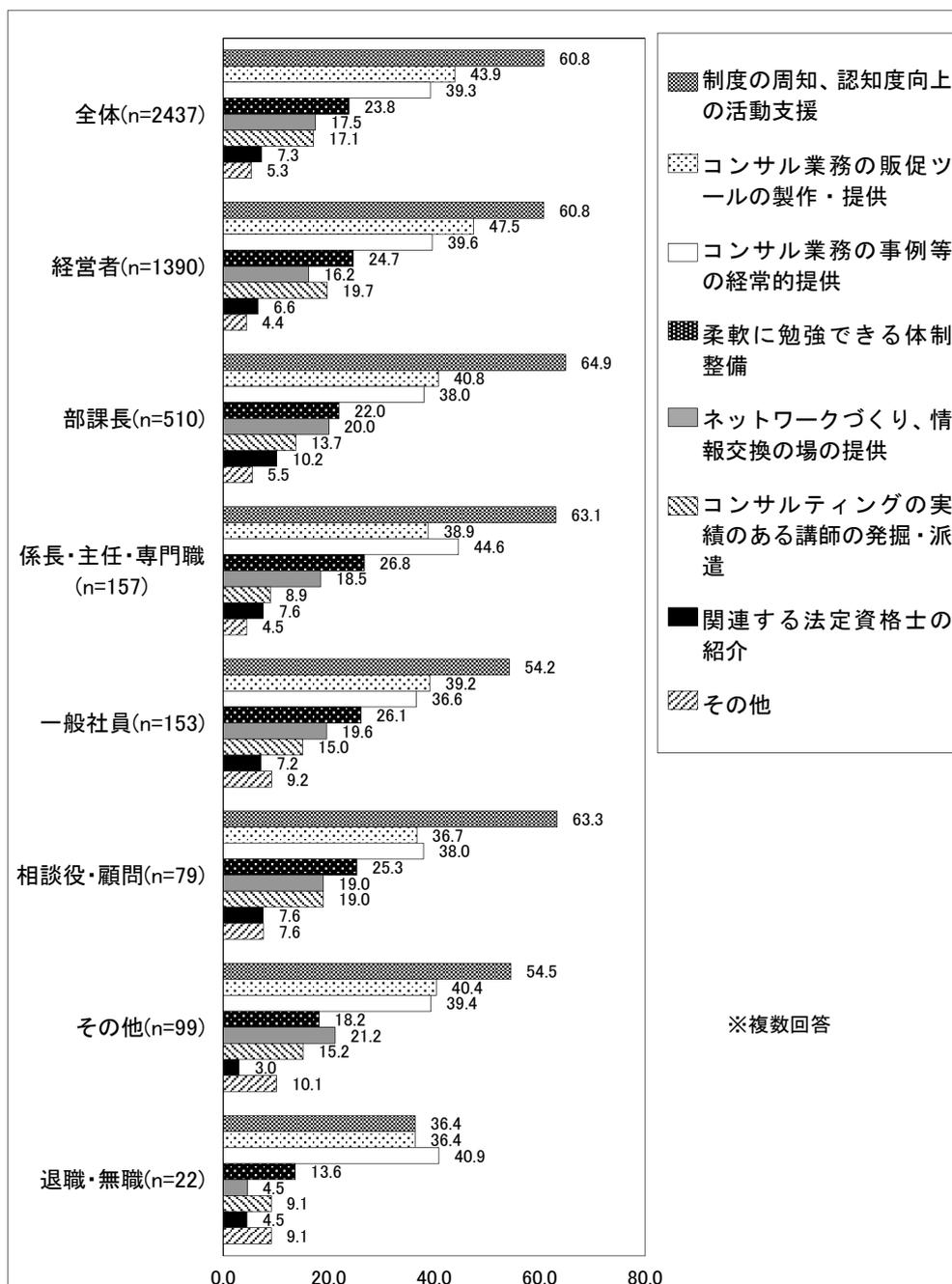


② 役職別に見る不動産流通近代化センターに望む支援

役職別に、不動産流通近代化センターに望む支援策についてみる。

「経営者」においては、「コンサル業務の販促ツールの製作・提供」が47.5%と、比較的高い割合となっている。「係長・主任・専門職」において、「コンサル業務の事例等の経常的提供」が44.6%とやや高い割合を示す。

図表 4-3 役職別不動産流通近代化センターに希望する支援策



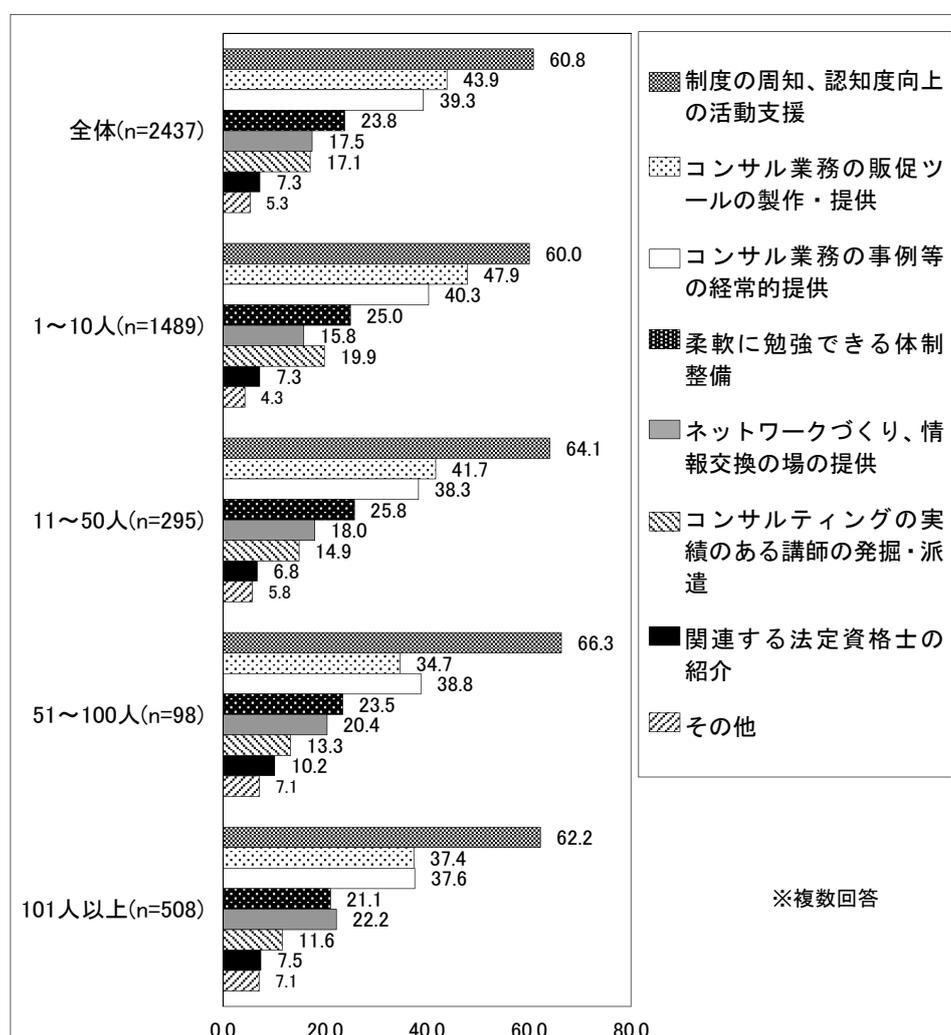
③ 従業員数別に見る不動産流通近代化センターに望む支援

従業員数別に、不動産流通近代化センターに望む支援策についてみる。

「51～100人」、「101人以上」において、「ネットワークづくり、情報交換の場の提供」の割合が、20.4%、22.2%と大きな差はないもののやや高い。一方で「コンサル業務の販促ツールの製作・提供」については、34.7%、37.4%とやや低くなっている。

社外のネットワークの構築等に関しては、比較的従業員規模の大きな会社・団体の所属する回答者の要望が高いが、業務ツール等についての要望は低いと見られる。

図表 4-4 従業員数別不動産流通近代化センターに希望する支援策



2) 専門士制度について

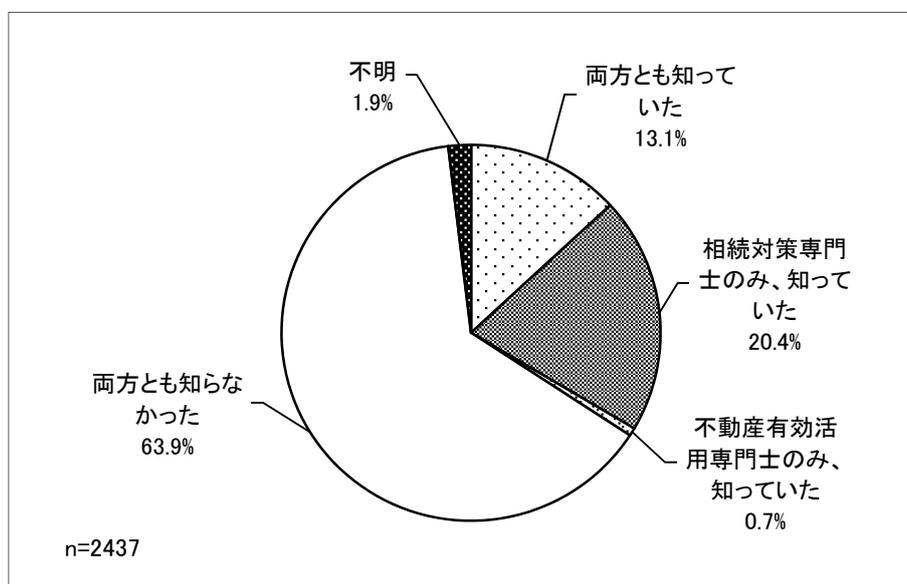
a. 専門士制度の認知（問 23）

不動産流通近代化センターでは、2013年に「相続対策専門士」を創設、2014年には「不動産有効活用専門士」を創設している。両専門士制度の認知の状況についてみる。

専門士制度について「両方とも知らなかった」とする回答が63.9%と非常に高く、まだ認知が進んでいない状況となっている。

「相続対策専門士」は2013年に創設されていることから、「両方とも知っていた」という回答とあわせて33.5%に認知されているが、「不動産有効活用専門士」は、「両方とも知っていた」という回答とあわせて、13.8%の認知となっている。

図表 4-5 専門士制度の認知状況

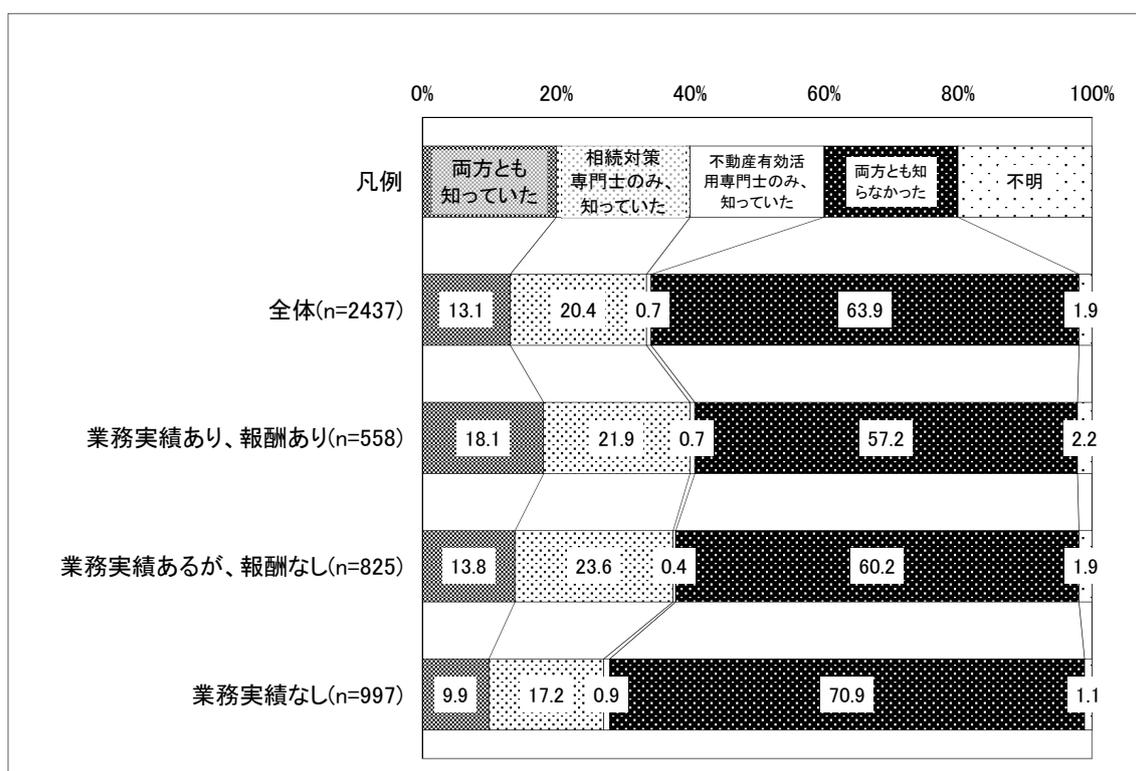


① 業務実績と報酬の有無別に見る専門士制度の認知状況

不動産コンサルティング業の業務実績の有無と報酬の授受の有無別に、専門士制度の認知の状況についてみる。

「業務実績なし」においては、「両方とも知らなかった」という回答が70.9%となっているのに対し、「業務実績あり、報酬あり」では57.2%となっている。

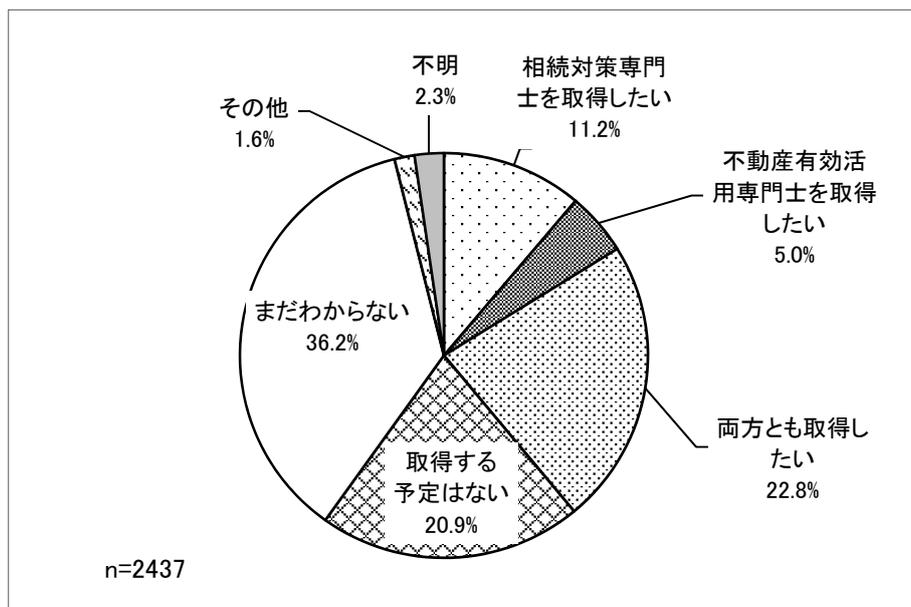
図表 4-6 業務実績と報酬の有無別専門士制度の認知状況



b. 専門士資格の取得意向（問 24）

「相続対策専門士」及び「不動産有効活用専門士」の取得意向について回答を得た。
認知がまだ高くないこともあり、「まだわからない」が 36.2%と高い割合となっているが、
「両方とも取得したい」という回答も 22.8%と高い。

図表 4-7 専門士資格の取得意向

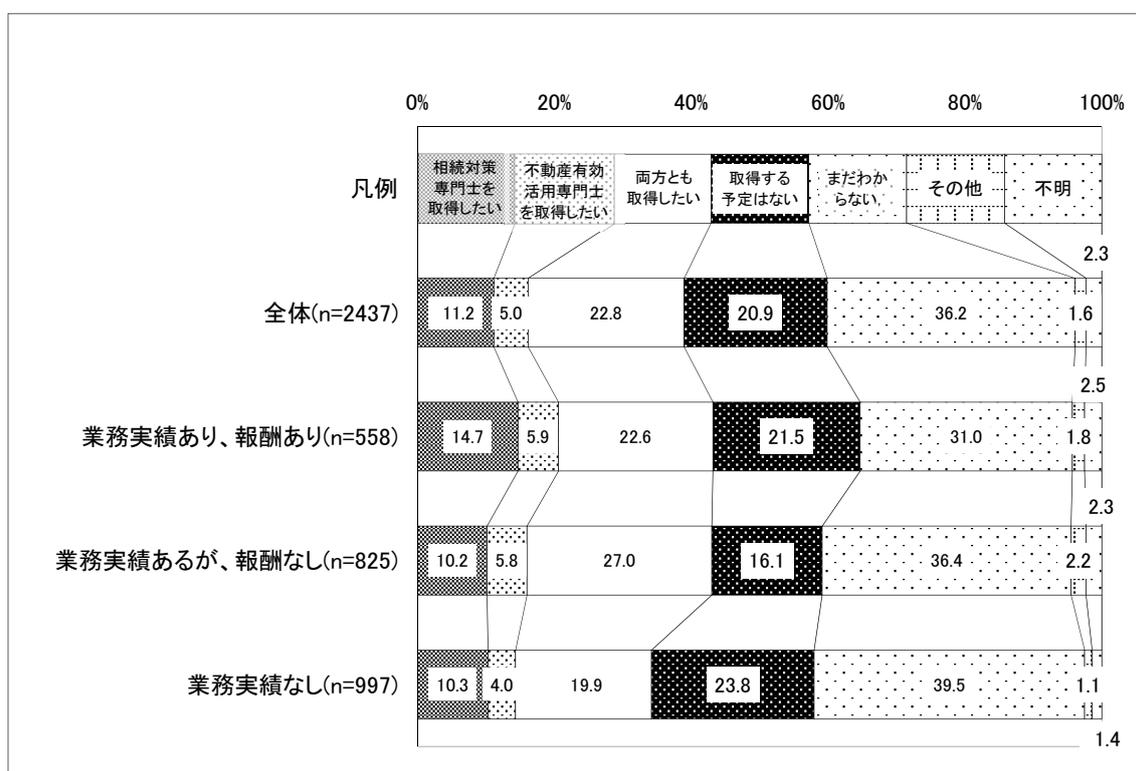


① 業務実績と報酬の有無別に見る専門士資格の取得予定

業務実績と報酬の有無別に、専門士資格の取得意向を見る。

「業務実績あるが、報酬なし」において、「両方とも取得したい」の割合が27.0%と高くなっている。専門士制度の活用により、業務レベルを上げ報酬確保に取り組んでいきたいという意向があるのではないかと推察される。

図表 4-8 業務実績と報酬の有無別専門士資格の取得意向

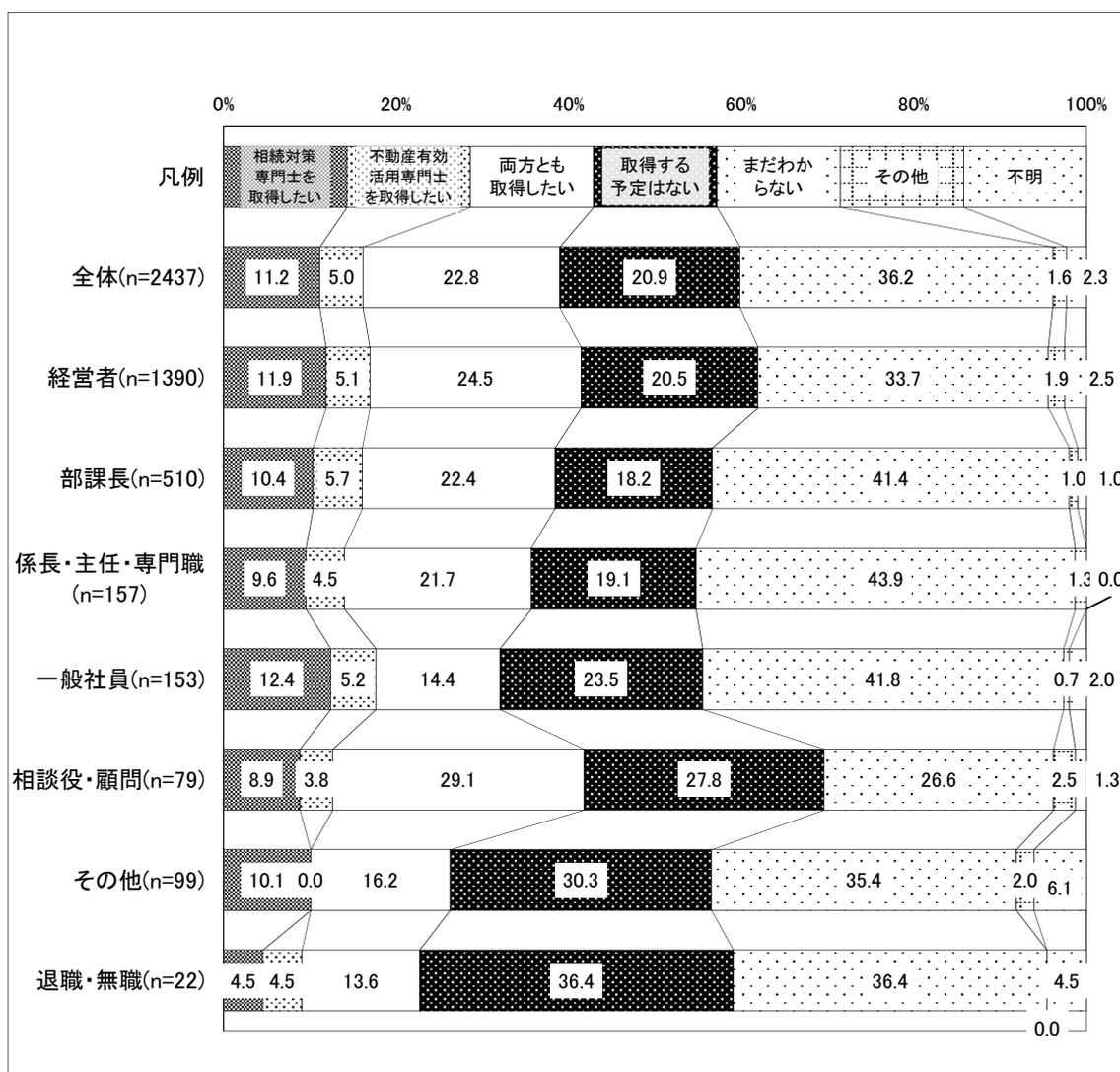


② 役職別に見る専門士資格の取得意向

役職別に、専門士資格の取得意向について見る。

「相続対策専門士を取得したい」と「不動産有効活用専門士を取得したい」では、「経営者」、「部課長」、「係長・主任・専門職」及び「一般社員」の4つの区分では、大きな差異は見られない。しかし、「両方とも取得したい」では、「経営者」24.5%、「部課長」22.4%、「係長・主任・専門職」21.7%となり、「一般社員」14.4%となっており、上位職ほど2つの専門士の資格を取得したいとする割合が高いことが示されている。

図表 4-9 役職別専門士資格の取得意向

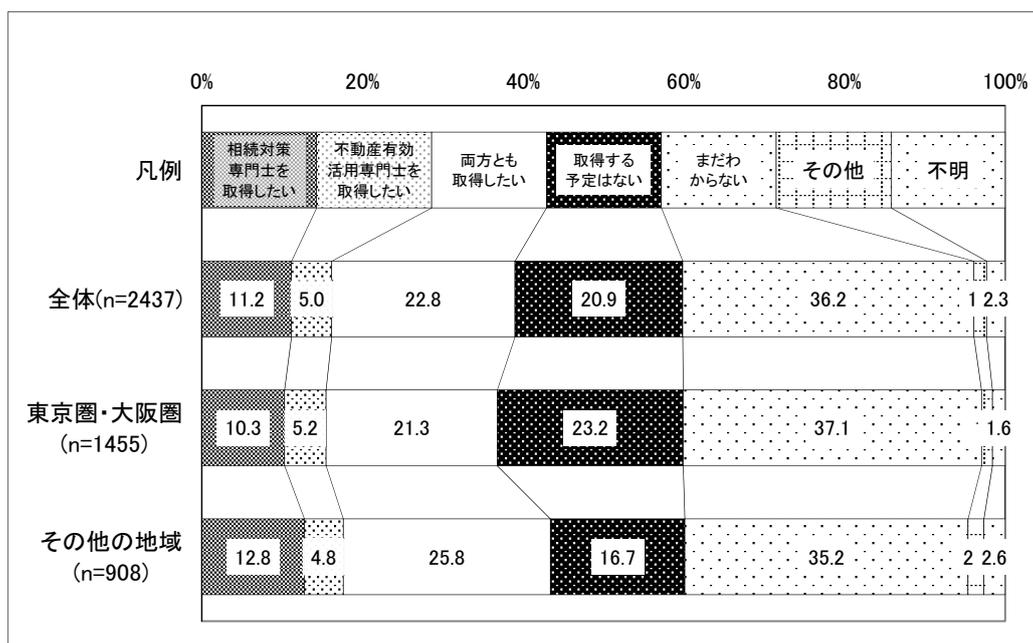


③ 立地別に見る専門士資格の取得意向

立地別に専門士資格の取得意向を見る。

「両方とも取得したい」について、「東京圏・大阪圏」で21.3%に対し「その他の地域」では25.8%と高い割合を占めている。専門士取得のための講座は、主に関東や関西で実施されているが、専門士資格の取得意向は、むしろそれ以外の地域の方が高くなっている。

図表 4-10 立地別専門士資格の取得意向



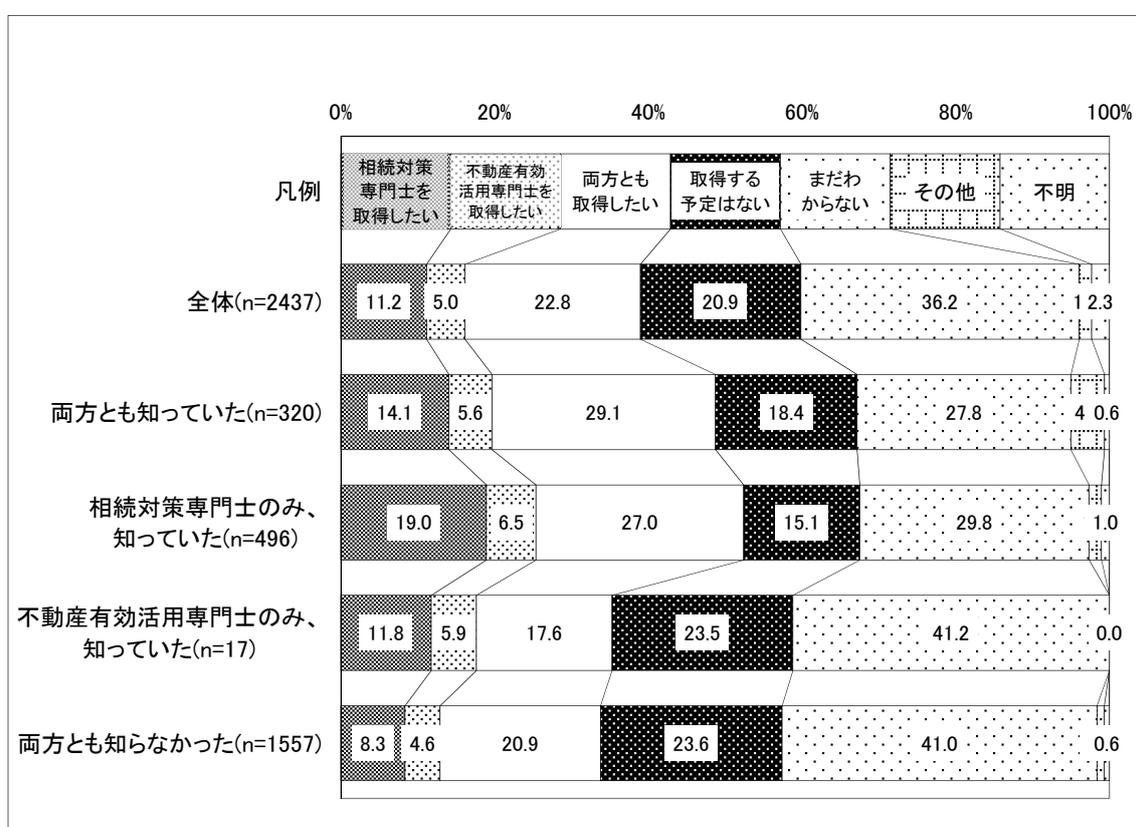
④ 専門士制度の認知別に見る専門士資格の取得意向

専門士制度の認知の状況別に、専門士資格の取得意向について見る。

「両方とも知らなかった」においては、やはり「まだわからない」が41.0%と高くなっている。しかし一方で「両方とも取得したい」という回答も20.9%となっており、専門士制度の認知そのものはまだ進んでいないが、関心の高い分野であることが伺える。

「両方とも知っていた」においては、「両方とも取得したい」が29.1%と高い割合を示している。

図表 4-11 専門士制度の認知状況別専門士資格の取得意向



(5) 自由回答について

制度全般に関する意見、要望について得られた回答について触れる。不動産流通近代化センターに望む支援に関しては、「不動産流通近代化センターに希望する支援策（問 22）」にまとめている。

不動産流通近代化センターに希望する支援策においては、「不動産マスター制度の認知度の向上、普及」を望む意見 150 件、「国家資格化」、「独占業務の創設」等を望む意見 84 件、このほか講習の実施に関して、実施場所や実施時期、内容に対する意見 49 件について触れた。

その他の様々な意見があるが、具体的には下記のような意見があげられていた。

- ・ 中途半端な状況であり、名前も不動産マスター等と軽い名前になり、あまり名刺に入れたくない。再度名前の変更を希望したい。
- ・ 自身の研さん、自信に役立っているが、社会的地位の向上と報酬受領に関し企業としてもその体制を確立させたいと考えています。
- ・ 地域や市町村によっては相続対策の建物（賃貸）など、建てず、売却の方が良い場合が多々あります。少子化が進めば、需給バランスが崩れ、借入れ過多による破綻の基を創ってゆく業者となります。10 年後も感謝される業種でありたいと思います。
- ・ 不動産マスター資格で弁護士と対等に話ができる。破産債務処理で金融機関等債権者との交渉で価格評価等が通用するなど業務に役立っています。そのために自己研鑽（法律、税制、鑑定評価、相続等）が必要と思います。
- ・ 宅建主任者、ビル経営管理士、不動産マスターの資格を有しているが、不動産マスターの仕事が一番面白く、やりがいを感じ、将来性を感じる。顧客の満足度も高く、反応が良い。
- ・ 資格制度により、知識の向上には役に立ったが、独立等の実務の実績を積むには所属する団体により、なかなか難しい状況にある。資格はあるが、経験が伴わないため、いわゆるペーパードライバーのような状況であることから、自身で環境を変える勇気を持たなければ、資格を活かすことができない。
- ・ 不動産マスターの役割と仲介の役割を別途にしたほうが良いと思う。今では、仲介料＋コンサルフィーを要求するというのが通説となっており、法外な料金を請求することになっていないだろうか。本当に料金増に値すると社会に公言できることなのか。 等

以上

図表リスト

図表 1-1	回答者の会社・団体における役職	3
図表 1-2	回答者の所属する会社・団体の従業員規模	3
図表 1-3	地域区分	4
図表 1-4	回答者の所属する会社・団体の所在地	4
図表 1-5	回答者の所属する会社・団体の業種	5
図表 1-6	従業員数別回答者の所属する会社・団体の業種	6
図表 1-7	「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の以前の業種	7
図表 1-8	「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の以前のもっとも長期の業種	8
図表 1-9	資格保有者への処遇	8
図表 1-10	従業員数別資格保有者への処遇	9
図表 2-1	業務実績の有無と報酬の授受	10
図表 2-2	業務実績の有無と報酬の授受（前回調査との比較）	11
図表 2-3	2009年調査と比較した業務実績ありのうち、報酬の有無	11
図表 2-4	役職別業務実績の有無と報酬の授受	12
図表 2-5	従業員数別業務実績の有無と報酬の授受	13
図表 2-6	業種別業務実績の有無と報酬の授受	14
図表 2-7	立地別業務実績の有無と報酬の授受	15
図表 2-8	報酬の授受の頻度	16
図表 2-9	立地別報酬受領の頻度	17
図表 2-10	不動産コンサルティング業の種類別の平均受注件数	18
図表 2-11	不動産コンサルティングの種類別受注件数	19
図表 2-12	不動産コンサルティングの種類ごとの受注割合	20
図表 2-13	報酬の授受のある不動産コンサルティング業務	21
図表 2-14	2009年調査と比較した報酬の授受のある不動産コンサルティング業務	22
図表 2-15	立地別報酬の授受のある不動産コンサルティング業務	23
図表 2-16	業種別報酬の授受のある不動産コンサルティング業務	24
図表 2-17	不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法	25
図表 2-18	不動産コンサルティングの種類別報酬額の算定方法（前回調査との比較）	26
図表 2-19	立地別不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法	27
図表 2-20	従業員数別不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法	28
図表 2-21	連携している法定資格士	29
図表 2-22	連携している法定資格士（前回調査との比較）	30
図表 2-23	立地別連携している法定資格士	31
図表 2-24	従業員数別連携している法定資格士	32
図表 2-25	もっとも連携している法定資格士	33

図表 2-26	不動産コンサルティング業務の受注経路	34
図表 2-27	立地別不動産コンサルティング業務の受注経路	35
図表 2-28	業種別不動産コンサルティング業務の受注経路	36
図表 2-29	不動産コンサル業務受注のため準備している営業ツール	37
図表 2-30	不動産コンサルティング業務の対価を受領しなかった理由	38
図表 2-31	不動産マスター資格を活用している業務	39
図表 2-32	不動産マスター資格の今後の活用分野	40
図表 2-33	不動産コンサルティング業務を実施しない理由	41
図表 2-34	2009年調査と比較した不動産コンサルティング業務を行っていない理由	42
図表 3-1	不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なこと	43
図表 3-2	業務実績と報酬の有無別に見る独立開業するために必要なこと	45
図表 3-3	役職別独立開業するために必要なこと	46
図表 3-4	従業員数別独立開業するために必要なこと	47
図表 3-5	資格取得により業務上生じたメリット	48
図表 3-6	業務実績と報酬の有無別資格取得により業務上生じたメリット	49
図表 3-7	役職別資格取得により業務上生じたメリット	50
図表 3-8	従業員数別資格取得により業務上生じたメリット	51
図表 3-9	資格取得で生じた自身にとってのメリット	52
図表 3-10	業務実績と報酬の有無別資格取得で生じた自身にとってのメリット	53
図表 3-11	役職別資格取得で生じた自身にとってのメリット	54
図表 3-12	従業員数別資格取得で生じた自身にとってのメリット	55
図表 4-1	不動産流通近代化センターに希望する支援策	56
図表 4-2	業務実績と報酬の有無別不動産流通近代化センターに希望する支援策	60
図表 4-3	役職別不動産流通近代化センターに希望する支援策	61
図表 4-4	従業員数別不動産流通近代化センターに希望する支援策	62
図表 4-5	専門士制度の認知状況	63
図表 4-6	業務実績と報酬の有無別専門士制度の認知状況	64
図表 4-7	専門士資格の取得意向	65
図表 4-8	業務実績と報酬の有無別専門士資格の取得意向	66
図表 4-9	役職別専門士資格の取得意向	67
図表 4-10	立地別専門士資格の取得意向	68
図表 4-11	専門士制度の認知状況別専門士資格の取得意向	69

資料編

問7で「1」と
ご回答の方

問12 問7で「1. 不動産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」とお答えの方にお伺いします。

不動産コンサルティング業務の受注にあたって連携している法定資格士を全て選んでください。(〇はいくつでも)
また、そのうちもっとも頻繁に連携している法定資格士に◎をつけてください。

- | | | |
|-----------|----------|----------|
| 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7で「1」と
ご回答の方

問13 問7で「1. 不動産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」とお答えの方にお伺いします。

不動産コンサルティング業務の受注経路はどのようなものですか。
もっとも受注の多い受注経路を選んでください。(〇はひとつ)

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. 新規顧客である不動産オーナーからの直接依頼 | |
| 2. 既存顧客である不動産オーナーからの依頼 | |
| 3. 既存顧客である不動産オーナーからの紹介 | |
| 4. 銀行、信金等の金融機関からの紹介 | |
| 5. 連携する法定資格士等からの紹介【具体的資格: | 】 |
| 6. その他【 | 】 |

問7で「1」と
ご回答の方

問14 問7で「1. 不動産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」とお答えの方にお伺いします。

不動産コンサルティング業務を受注するためにどのような営業ツールを準備していますか。あてはまるもの全てを選んでください。(〇はいくつでも)

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. コンサルティング業務についての業務案内、チラシ | |
| 2. お客様にわかりやすい料金表の提示 | |
| 3. 不動産コンサルティングマスターについての説明資料 | |
| 4. 不動産コンサルティングマスターのステッカー等の店頭掲示 | |
| 5. 不動産コンサルティングマスター資格の名刺への掲載 | |
| 6. 不動産コンサルティング業務についてのホームページでの案内 | |
| 7. その他【 | 】 |
| 8. 特に準備していない | |

⇨ 問19へ

問7で「2」と
ご回答の方

問15 問7で「2. 不動産コンサルティングマスターとしてコンサル業務を実施しているが、対価としての報酬は受け取っていない」とお答えの方にお伺いします。

コンサルティングの対価を受領しなかった理由としてもっとも近いものをお答えください。(〇はひとつ)

- | | |
|---|---|
| 1. 仲介業務等で報酬を得ており、コンサルティング業はサービスとしている | |
| 2. コンサルティングをきっかけに、その後の取引(売買、管理等)に繋がればよい | |
| 3. コンサルティングの対価は、社会的に認知されていないため | |
| 4. 報酬の算定基準や算定方法がわからない | |
| 5. 対価を請求できるような業務内容ではなかった | |
| 6. その他【 | 】 |

問19 不動産コンサルティング業で独立開業するためには、どのようなことが必要ですか。もっとも必要と思われるものをひとつ選んでください。(〇はひとつ)

1. 社会・経済に関する幅広い知識を増やすこと
2. 依頼者の課題を明らかにするためのコミュニケーション能力や課題解決能力を向上させること
3. 他の法律や税制の専門家等とのネットワーク
4. 他の不動産コンサルティング・マスターからの指導や助言を受けること
5. 専門分野に特化した研鑽を積むこと
6. その他【

】

問20 不動産コンサルティングマスターの資格を取得したことで、業務においてメリットとなったことはありますか。あてはまるもの全てを選んでください。(〇はいくつでも)

1. 既存顧客の不動産コンサルティング業務の受注につながった
2. 不動産コンサルティングサービスを付加することで、仲介手数料以外に別途の報酬を得られた
3. 不動産コンサルティングマスターであることにより、顧客からの信頼が得られ、不動産仲介業務の受注に役立った
4. 新規顧客からの相談が増え、新たな取引のチャンスを得た
5. ネットワークが広がり、仕事が円滑に進むようになった
6. その他【
7. 特に役立ったことはない

】

問21 不動産コンサルティングマスターの資格を取得したことで、自身にとってのメリットとなったことで、あてはまるもの全てを選んでください。(〇はいくつでも)

1. 知識が増え、自信を持って業務に取り組むことができるようになった
2. 同業者や異業種の専門家等とのネットワークが広がった
3. 不動産に関する勉強会等、学習の機会が増えた
4. 仕事の面白みが増し、よりやりがいを感じられるようになった
5. 部下の指導に役立った
6. 昇給・一時金などの収入につながった
7. 昇進に役立った
8. 転職に役立った
9. 自分のしたい業務ができるようになった、希望する異動ができた
10. 独立、開業に役立った
11. その他【
12. 特に役立ったことはない

】

問22 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。希望される支援策を3つまで選んでください。(〇は3つまで)

1. コンサルティングの実績のある講師の発掘・派遣を、継続して実施する
2. 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)
3. コンサルティング業務の販促ツールの製作・提供(契約書等の書式整備、顧客PRツールの提供など)
4. 不動産コンサルティングマスター制度の周知、認知度向上の活動支援
5. 関連する法定資格士の紹介
6. コンサルタント同士のネットワークづくり、情報交換の場の提供
7. コンサルティング業務の成功・失敗事例等の経常的提供(先進事例の紹介)
8. その他【

】

2. アンケート集計表（単純集計）

※SA：単一回答、MA：複数回答

問1 社内での役職... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	経営者	1390	57.0
2	部課長	510	20.9
3	係長・主任・専門職	157	6.4
4	一般社員	153	6.3
5	相談役・顧問	79	3.2
6	その他	99	4.1
7	退職・無職	22	0.9
	不明	27	1.1
	全体	2437	100.0

問2 従業員数... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	1～10人	1489	61.7
2	11～50人	295	12.2
3	51人～100人	98	4.1
4	101人以上	508	21.0
	不明	25	1.0
	非該当	22	
	全体	2415	100.0

問3-2 東京圏・大阪圏とその他の地域... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	東京圏・大阪圏	1455	60.2
2	その他の地域	908	37.6
	不明	52	2.2
	非該当	22	
	全体	2415	100.0

問4 業種... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不動産仲介業	1108	45.9
2	不動産コンサルティング業	113	4.7
3	不動産管理業	328	13.6
4	不動産鑑定業	29	1.2
5	不動産開発分譲業	263	10.9
6	建設業・建築業	112	4.6
7	不動産賃貸業	55	2.3
8	その他	249	10.3
	不明	158	6.5
	非該当	22	
	全体	2415	100.0

問5 不動産コンサルティング業の前の業種... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	金融業	14	12.4
2	建設業	32	28.3
3	住宅メーカー	18	15.9
4	経営コンサルタント業	6	5.3
5	税務会計業	5	4.4
6	その他	17	15.0
7	不動産仲介	15	13.3
8	不動産管理（管理、事務）	5	4.4
9	不動産管理（デベ、開発）	5	4.4
10	その他不動産関係	17	15.0
	不明	5	4.4
	非該当	2324	
	全体	113	100.0

累計 (n)	累計 (%)
139	123.0

問5 (2) 不動産コンサルティング業の前の業種（もっとも長期）... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	金融業	9	8.0
2	建設業	22	19.5
3	住宅メーカー	15	13.3
4	経営コンサルタント業	1	0.9
5	税務会計業	1	0.9
6	その他	13	11.5
7	不動産仲介	9	8.0
8	不動産管理（管理、事務）	5	4.4
9	不動産管理（デベ、開発）	4	3.5
10	その他不動産関係	15	13.3
	不明	19	16.8
	非該当	2324	
	全体	113	100.0

問6 資格取得者の処遇... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	資格手当等の手当がつく	184	7.6
2	昇給・昇進の際に考慮される	107	4.4
3	希望部署への異動の際に考慮される	36	1.5
4	その他	41	1.7
5	特になし	2009	83.2
	不明	96	4.0
	非該当	22	
	全体	2415	100.0

累計 (n)	累計 (%)
2473	102.4

問7 業務実績と報酬の授受... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不動産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	558	23.1
2	不動産コンサルティングマスターとしてコンサル業務を実施しているが、対価としての報酬は受け取っていない	825	34.2
3	不動産コンサルティングの業務は行っていない	997	41.3
	不明	35	1.4
	非該当	22	
	全体	2415	100.0

問8 報酬受領の頻度... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不動産コンサルティング業務を提供したとき、その都度、受領している	154	27.6
2	不動産コンサルティング業務を仲介業務とは別に実施した時のみ、受領している	119	21.3
3	不動産コンサルティングの業務が成功したときに受領している	211	37.8
4	売買等仲介業務に付属したコンサルティング業務であり、仲介手数料を超えて受領はしない	26	4.7
5	顧問契約等に基づき、定期的に一定額を受領している	33	5.9
6	その他	10	1.8
	不明	5	0.9
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9 受注業務の種類... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	企画提案型コンサルティング	302	54.1
2	事業執行型コンサルティング	221	39.6
3	他の業務支援型コンサルティング	148	26.5
4	同業者から依頼されて行う物件調査支援型コンサルティング	94	16.8
5	その他	75	13.4
	不明	51	9.1
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

累計 (n)	累計 (%)
891	159.7

問9-1②企画提案型 受案件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	0件	206	36.9
2	1件	112	20.1
3	2件	78	14.0
4	3件	39	7.0
5	4件・5件	38	6.8
6	6件超10件	22	3.9
7	11件以上	13	2.3
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9-2② 事業執行型 受案件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	0件	287	51.4
2	1件	99	17.7
3	2件	62	11.1
4	3件	30	5.4
5	4件・5件	16	2.9
6	6件超10件	10	1.8
7	11件以上	4	0.7
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9-3② 他の業務支援型 受案件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	0件	360	64.5
2	1件	60	10.8
3	2件	35	6.3
4	3件	25	4.5
5	4件・5件	11	2.0
6	6件超10件	10	1.8
7	11件以上	7	1.3
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9-4② 物件調査支援型 受案件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	0件	414	74.2
2	1件	39	7.0
3	2件	19	3.4
4	3件	13	2.3
5	4件・5件	15	2.7
6	6件超10件	8	1.4
7	11件以上	0	0.0
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9-5② その他業務 受案件数... (S A)

No.	カテゴリー名	n	%
1	0件	433	77.6
2	1件	23	4.1
3	2件	17	3.0
4	3件	13	2.3
5	4件・5件	9	1.6
6	6件超10件	4	0.7
7	11件以上	9	1.6
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問9 各種受注業務合計 SA... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	1~3件	310	55.6
2	4~5件	84	15.1
3	6~10件	58	10.4
4	11~14件	23	4.1
5	15件以上	33	5.9
	不明	50	9.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問10 報酬の授受のあるコンサル業務... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	土地有効活用コンサルティング	339	60.8
2	相続対策コンサルティング	236	42.3
3	同業者支援型コンサルティング	128	22.9
4	権利調整コンサルティング	235	42.1
5	不動産投資・運用コンサルティング	75	13.4
6	不動産経営コンサルティング	81	14.5
7	債権回収・評価支援コンサルティング	38	6.8
8	建物有効活用コンサルティング	135	24.2
9	その他①(不動産M&A・競売等)	74	13.3
10	その他②	49	8.8
	不明	28	5.0
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

累計 (n)	累計 (%)
1418	254.1

問11 報酬額の算定方法... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	コンサルティングに要するコスト積算による方法	96	17.2
2	コンサルティング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	151	27.1
3	コンサルティングの対象事業金額等に、一定の報酬比率(5%等)を掛けて算定する方法	133	23.8
4	成功報酬として、コンサルティングの対象事業の利益額から一定割合(利益折半等)	87	15.6
5	その他	61	10.9
	不明	30	5.4
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

問12 連携している法定資格士... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	弁護士	294	52.7
2	公認会計士	74	13.3
3	税理士	345	61.8
4	司法書士	323	57.9
5	行政書士	83	14.9
6	土地家屋調査士	234	41.9
7	不動産鑑定士	147	26.3
8	建築士	198	35.5
9	その他	30	5.4
	不明	54	9.7
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

累計 (n)	累計 (%)
1782	319.4

問12-2 もっとも連携している法定資格士... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	弁護士	30	6.0
2	公認会計士	6	1.2
3	税理士	46	9.1
4	司法書士	31	6.2
5	行政書士	7	1.4
6	土地家屋調査士	15	3.0
7	不動産鑑定士	13	2.6
8	建築士	22	4.4
9	その他	14	2.8
	不明	320	63.5
	非該当	1933	
	全体	504	100.0

問13 業務の受注経路... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	新規顧客である不動産オーナーからの直接依頼	87	15.6
2	既存顧客である不動産オーナーからの依頼	315	56.5
3	既存顧客である不動産オーナーからの紹介	66	11.8
4	銀行、信金等の金融機関からの紹介	35	6.3
5	連携する法定資格士等からの紹介	70	12.5
6	その他	37	6.6
	不明	20	3.6
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

累計 (n)	累計 (%)
630	112.9

問14 用意している営業ツール... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	コンサルティング業務についての業務案内、チラシ	91	16.3
2	お客様にわかりやすい料金表の提示	28	5.0
3	不動産コンサルティングマスターについての説明資料	51	9.1
4	不動産コンサルティングマスターのステッカー等の店頭掲示	71	12.7
5	不動産コンサルティングマスター資格の名刺への掲載	237	42.5
6	不動産コンサルティング業務についてのホームページでの案内	82	14.7
7	その他	23	4.1
8	特に準備していない	198	35.5
	不明	22	3.9
	非該当	1879	
	全体	558	100.0

累計 (n)	累計 (%)
803	143.9

問15 対価を受領しなかった理由... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	仲介業務等で報酬を得ており、コンサルティング業はサービスとしている	300	36.4
2	コンサルティングをきっかけに、その後の取引（売買、管理等）に繋がればよい	332	40.2
3	コンサルティングの対価は、社会的に認知されていないため	85	10.3
4	報酬の算定基準や算定方法がわからない	38	4.6
5	対価を請求できるような業務内容ではなかった	52	6.3
6	その他	24	2.9
	不明	17	2.1
	非該当	1612	
	全体	825	100.0

累計 (n)	累計 (%)
848	102.8

問16 資格の活用... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
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	389	47.2
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	303	36.7
3	認定証を掲示し、専門能力のあることをPRしている	162	19.6
4	コンサルティング制度のシン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	120	14.5
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	27	3.3
6	その他	35	4.2
7	特に活用していない	97	11.8
	不明	74	9.0
	非該当	1612	
	全体	825	100.0

累計 (n)	累計 (%)
1207	146.3

問17 今後の活用分野... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	不動産取引以外の不動産コンサルティング業に活用したい	201	24.4
2	不動産取引において、不動産コンサルティングマスターの資格を活用したい	439	53.2
3	特に考えていない	86	10.4
4	その他	23	2.8
	不明	76	9.2
	非該当	1612	
	全体	825	100.0

問18 コンサルティング業務を実施しない理由... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
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	190	19.1
2	所属している企業（部署）が、コンサルティング業務を行わないから	338	33.9
3	コンサルティング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	293	29.4
4	実務を行う自信がないから	91	9.1
5	業務エリアにコンサルティング業務に対するニーズや要望がないから	231	23.2
6	連携する法定資格士などが身近にいないから	29	2.9
7	利益につながらないから	134	13.4
8	その他	130	13.0
	不明	16	1.6
	非該当	1440	
	全体	997	100.0

累計 (n)	累計 (%)
1452	145.6

問19 独立開業に必要なこと... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	社会・経済に関する幅広い知識を増やすこと	310	12.7
2	依頼者の課題を明らかにするためのコミュニケーション能力や課題解決能力を向上させること	651	26.7
3	他の法律や税制の専門家等とのネットワーク	737	30.2
4	他の不動産コンサルティング・マスターからの指導や助言を受けること	91	3.7
5	専門分野に特化した研鑽を積むこと	428	17.6
6	その他	207	8.5
	不明	115	4.7
	全体	2437	100.0

累計 (n)	累計 (%)
2539	104.2

問20 資格取得で生じた業務上のメリット... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	既存顧客のコンサル業務の受注につながった	281	11.5
2	不動産コンサルティングサービスを付加することで、仲介手数料以外に別途の報酬を得られた	372	15.3
3	不動産コンサルティングマスターであることにより、顧客からの信頼が得られ、不動産仲介業務の受注に役立った	780	32.0
4	新規顧客からの相談が増え、新たな取引のチャンスを得た	206	8.5
5	ネットワークが広がり、仕事が円滑に進むようになった	208	8.5
6	その他	119	4.9
7	特に役立ったことはない	991	40.7
	不明	84	3.4
	全体	2437	100.0

累計 (n)	累計 (%)
3041	124.8

問21 資格取得で生じた自分にとってのメリット... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	知識が増え、自信を持って業務に取り組むことができるようになった	1306	53.6
2	同業者や異業種の専門家等とのネットワークが広がった	327	13.4
3	不動産に関する勉強会等、学習の機会が増えた	767	31.5
4	仕事の面白みが増し、よりやりがいを感じられるようになった	443	18.2
5	部下の指導に役立った	151	6.2
6	昇給・一時金などの収入につながった	50	2.1
7	昇進に役立った	18	0.7
8	転職に役立った	41	1.7
9	自分のしたい業務ができるようになった、希望する異動ができた	38	1.6
10	独立、開業に役立った	87	3.6
11	その他	75	3.1
12	特に役立ったことはない	531	21.8
	不明	80	3.3
	全体	2437	100.0

累計 (n)	累計 (%)
3914	160.6

問22 センターに対して望む支援策... (MA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	コンサルティングの実績のある講師の発掘・派遣を、継続して実施する	417	17.1
2	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）	581	23.8
3	コンサルティング業務の販促ツールの製作・提供（契約書等の書式整備、顧客PRツールの提供など）	1070	43.9
4	不動産コンサルティングマスター制度の周知、認知度向上の活動支援	1482	60.8
5	関連する法定資格士の紹介	178	7.3
6	コンサルタント同士のネットワークづくり、情報交換の場の提供	426	17.5
7	コンサルティング業務の成功・失敗事例等の経常的提供（先進事例の紹介）	957	39.3
8	その他	130	5.3
	不明	108	4.4
	全体	2437	100.0

累計 (n)	累計 (%)
5349	219.5

問24 専門士制度の認知... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	両方とも知っていた	320	13.1
2	相続対策専門士のみ、知っていた	496	20.4
3	不動産有効活用専門士のみ、知っていた	17	0.7
4	両方とも知らなかった	1557	63.9
	不明	47	1.9
	全体	2437	100.0

問25 専門士の取得意向... (SA)

No.	カテゴリー名	n	%
1	相続対策専門士を取得したい	272	11.2
2	不動産有効活用専門士を取得したい	122	5.0
3	両方とも取得したい	556	22.8
4	取得する予定はない	509	20.9
5	まだわからない	883	36.2
6	その他	39	1.6
	不明	56	2.3
	全体	2437	100.0

公認 不動産コンサルティングマスター資格
の活用実態等に関する調査報告書

発行日 平成 26 年 7 月
発 行 公益財団法人 不動産流通近代化センター
〒100-0014
東京都千代田区永田町 1-11-30
サウスヒル永田町 8 階
U R L <http://www.kindaika.jp/>