

**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【概要版】**

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【概要版】

目次

1. 調査結果の概要.....	1
2. 調査の目的.....	4
3. 調査概要.....	4
(1) 調査対象.....	4
(2) 実施期間.....	4
(3) 回収状況.....	4
4. 調査結果.....	5
(1) 回答者の属性.....	5
1) 回答者の役職（問1）.....	5
2) 回答者の所属する会社・団体の従業員規模（問2）.....	5
3) 回答者の所属する会社・団体の所在地（東京圏・大阪圏、その他の地域の区分）（問3）.....	6
4) 回答者の所属する会社・団体の業種（問4）.....	6
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）.....	7
(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）.....	8
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.....	10
a. 報酬受領の頻度（問8）.....	10
b. 過去1年間の受注量（問9）.....	11
c. 報酬の授受のある不動産コンサルティング業務（問10）.....	12
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）.....	13
e. 連携している法定資格士（問12）.....	14
f. 不動産コンサルティング業務の受注経路（問13）.....	14
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）.....	15
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.....	16
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）.....	16
b. 不動産マスター資格を活用している業務（問16）.....	17
c. 不動産マスター資格の今後の活用分野（問17）.....	18
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.....	19
a. 不動産コンサルティング業務を実施しない理由（問18）.....	19
(3) 不動産コンサルティング業について.....	21
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）.....	21

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)	22
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	22
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	23
(4) 不動産流通近代化センターについて	24
1) 不動産流通近代化センターに希望する支援策 (問 22)	24
2) 専門士制度について	25
a. 専門士制度の認知 (問 23)	25
b. 専門士資格の取得意向 (問 24)	25

## 1. 調査結果の概要

### (1) 回答者及び回答者の属する会社・団体等の属性

回答者の6割近くが「経営者」である。また、回答者の所属する会社・団体は、従業員数が「1～10人」で6割以上の割合を占めている。

- 回答者の役職は、「経営者」が57.0%、次いで「部課長」が20.9%となっている。(P5)
- 回答者の所属する会社・団体の従業員規模は、「1～10人」が61.7%と過半数を占め、比較的小規模な会社・団体の割合が多い。(P5)

### (2) 不動産コンサルティング業務の実施割合、報酬授受の有無

不動産コンサルティング業務を実施している回答者は、全体の6割近くを占める。また、立地別に見ると不動産コンサルティング業を実施し、報酬の授受のある回答者は、「東京圏・大阪圏」と「その他の地域」とで地域間の差はほとんどない。

- 回答者のうち不動産コンサルティング業務を実施している割合は57.3%と全体の6割近くを占めている。また、不動産コンサルティング業務を実施し、その対価としての報酬を得ている回答者の割合は23.1%である。(P8)
- 立地別に、不動産コンサルティング業務の実施状況と報酬の授受の有無を見ると、報酬の授受があるという回答者の割合は、「東京圏・大阪圏」で23.0%、「その他の地域」で23.9%となっており、地域間の差はほとんどない。(P9)

### (3) 不動産コンサルティング業務の年間平均受注件数、連携相手、業務の受注経路

(「業務実績あり・報酬の授受あり」の回答者による回答)

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、年間平均受注件数は7.77件、その中でもっとも受注件数の多い業務は「企画提案型コンサル」で、2.42件である。連携相手は、「税理士」がもっとも多く、次いで「司法書士」、「弁護士」である。業務の受注経路は、「既存顧客である不動産オーナーの依頼」が過半数を占める。

- 不動産コンサルティング業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「他の業務支援型コンサル」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。(P11)
- 連携している法定資格士は、「税理士」が61.8%ともっとも多く、次いで「司法書士」が57.9%、「弁護士」が52.7%となっている。(P14)
- 不動産コンサルティング業務の受注経路は、「既存顧客である不動産オーナーからの依頼」が56.5%と過半数を占める。(P14)

#### (4) 報酬を受領しなかった理由等

##### (業務実績はあるが、報酬を受領していない回答者による回答)

報酬を受領しなかった理由は、「コンサルティングをきっかけに、その後の取引につながればよい」が約40%となっている。また資格を活用している業務は、「積極的な提案セールスに活用している」が5割程度となっており、資格が業務で活用されていることが分かる。

- 報酬を受領しなかった理由は、「コンサルティングをきっかけに、その後の取引に繋がればよい」が40.2%、次いで「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」が36.4%となっている。(P16)
- 公認不動産コンサルティングマスター(以下、「不動産マスター」と略称)の資格を活用している業務は、「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47.2%、「自社が行う賃貸業等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36.7%となっている。(P17)

#### (5) 業務を実施しない理由(業務実績なしの回答者による回答)

業務を実施しない理由として、「所属企業が、不動産コンサルティング業務を行わない」がもっとも多い。2009年調査と比較すると、「何から手をつけてよいかわからない」が減少している。

- 不動産コンサルティング業務を実施しない理由は、「所属している企業が、不動産コンサルティング業務を行わないから」がもっとも多く33.9%、次いで「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わからないから」が29.4%、「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」が23.2%となっている。(P19)
- 2009年調査と比較すると「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わからないから」が37.4%から29.4%に、「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」が32.1%から23.2%に減少している。(P20)

#### (6) 不動産マスター資格の取得により生じたメリット

不動産マスター資格の取得により業務上メリットとなったことは、「顧客からの信頼が得られ、仲介業務の受注に役立った」の割合が高く、自身にとってメリットとなったことは「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」が5割以上となっており、不動産マスター資格取得が業務に役立っていることがうかがえる。

- 資格取得による業務上のメリットは、「資格取得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」が32.0%ともっとも高い。次いで「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」が15.3%となっている。(P22)

- 資格取得による自身にとってのメリットは、「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」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「不動産に関する勉強会等、学習の機会が増えた」が 31.5%となっている。(P 23)

## **(7) 不動産流通近代化センターに期待する制度・業務への支援策**

**期待する支援策は、「制度の周知、認知度向上の活動支援」が6割以上と非常に高い。次いで「コンサルティング業務の販促ツールの製作・提供」が約4割となっている。**

- 不動産流通近代化センターに希望する支援策は、「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%、「コンサル業務の成功・失敗事例等の経常的提供」39.3%となっている。(P 24)

## **(8) 専門士制度（相続対策専門士、不動産有効活用専門士）の認知度及び取得意向について**

**専門士制度は、まだ開始されたばかりということもあり、「相続対策専門士」、「不動産有効活用専門士」を「両方とも知らなかった」という回答が6割以上。**

**専門士の取得意向は、認知度がまだ低いにも係らず、「両方とも取得したい」が 22.8%となっている。**

- 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。(P 25)
- 「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%とやや高いが、「両方とも取得したい」という回答も 22.8%と高い。(P 25)

## 2. 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。

## 3. 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。

### <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。



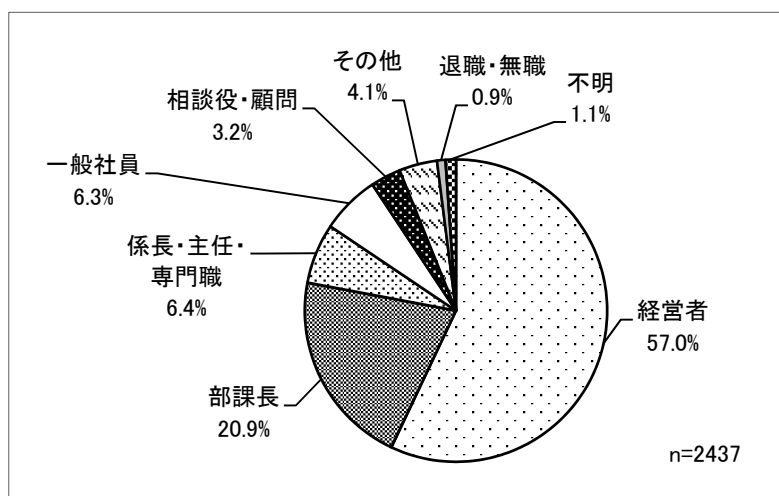
## 4. 調査結果

### (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。

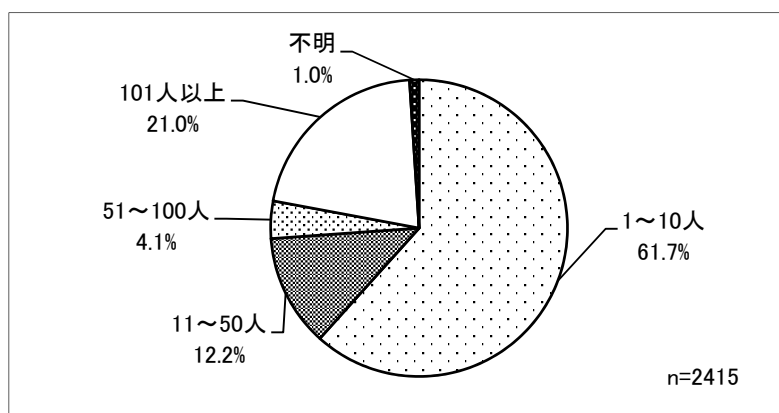
図表 1-1 回答者の会社・団体における役職



#### 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、その他の地域の区分）（問3）

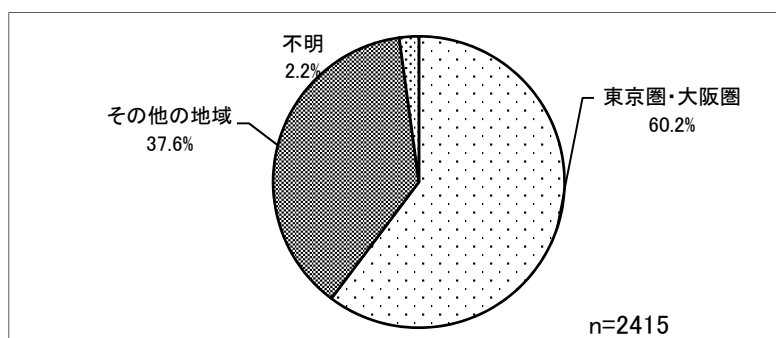
回答者の所属する会社・団体の所在する都道府県を回答してもらった、これを図表 1-3 の内容で「東京圏・大阪圏」と「その他の地域」に区分して分析した。

「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

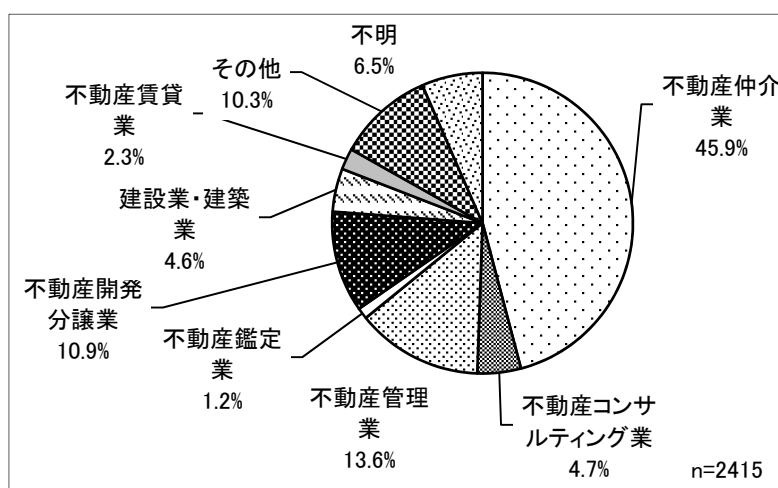
図表 1-4 回答者の所属する会社・団体の所在地



### 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・団体の業種は、「不動産仲介業」が 45.9%と全体の半分近くを占める。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。

図表 1-5 回答者の所属する会社・団体の業種

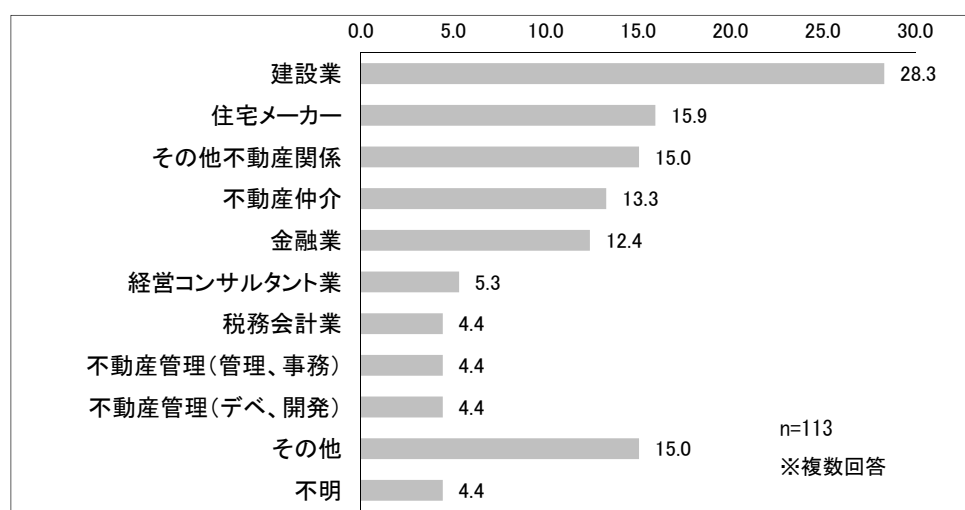


## 5) 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の前の業種 (問5)

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。

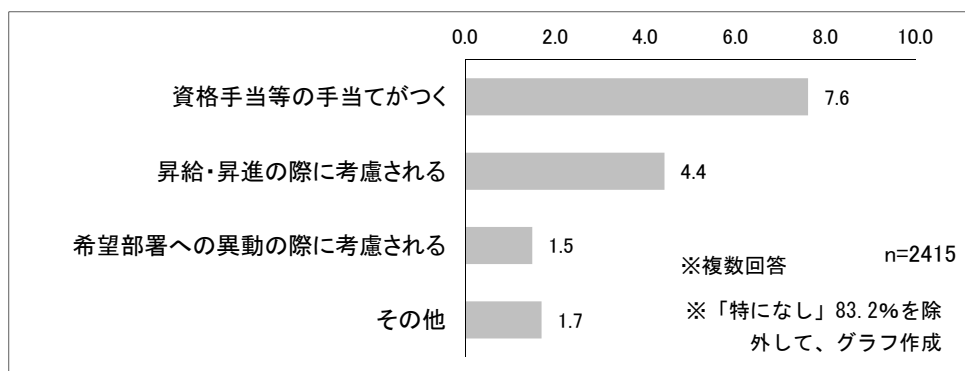
図表 1-6 「不動産コンサルティング業」を業種とする会社・団体の以前の業種



## 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「資格手当等の手当てが付く」が7.6%、「昇給・昇進の際に考慮される」が4.4%となっている。

図表 1-7 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。

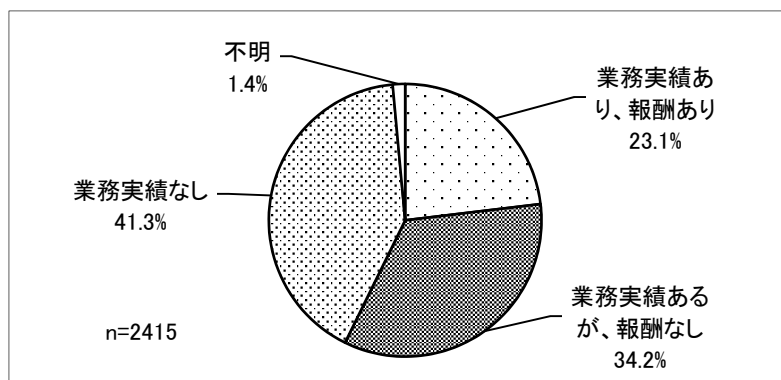
以降、下記の省略表現を使用する。

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。

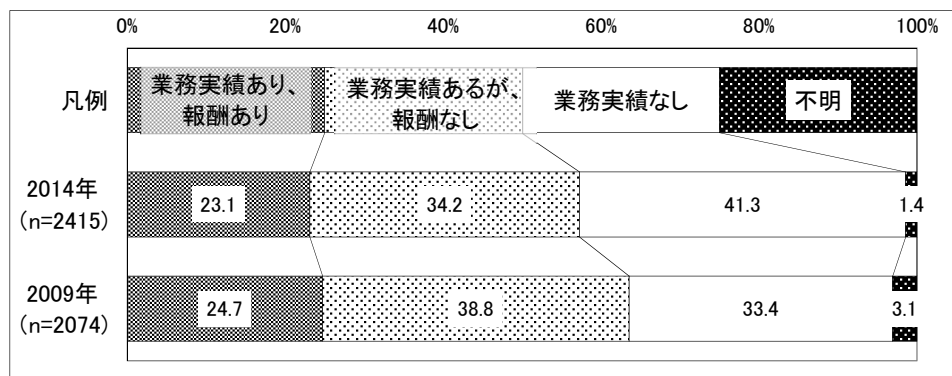
図表 2-1 業務実績の有無と報酬の授受



### 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。

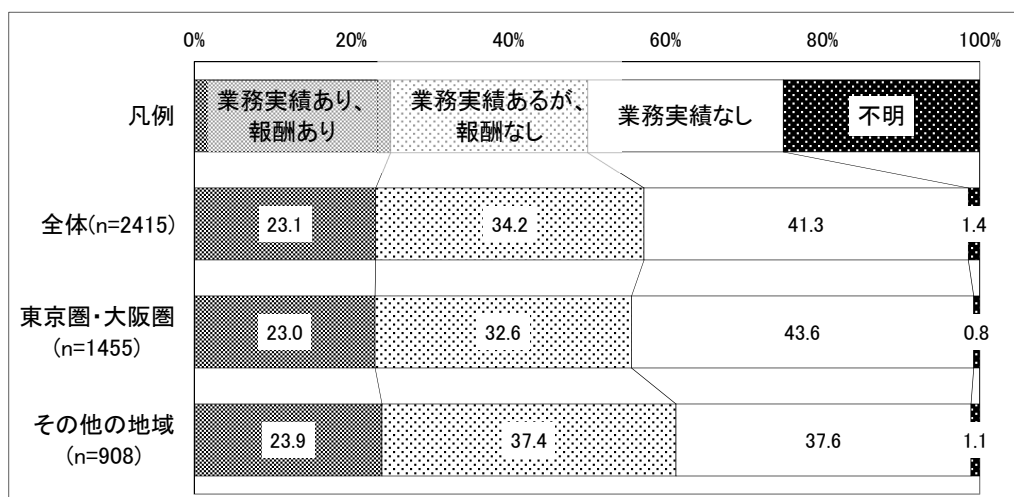
図表 2-2 業務実績の有無と報酬の授受（前回調査との比較）



## ② 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。報酬の授受に関しても、「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 2-3 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）

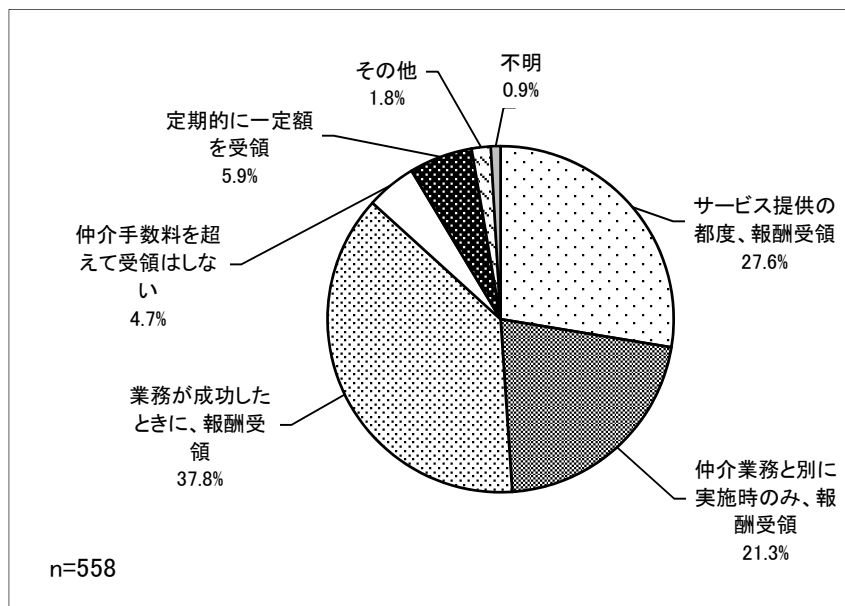
不動産コンサルティング業務の、報酬受領の頻度について回答を得た。

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 2-4 報酬の授受の頻度



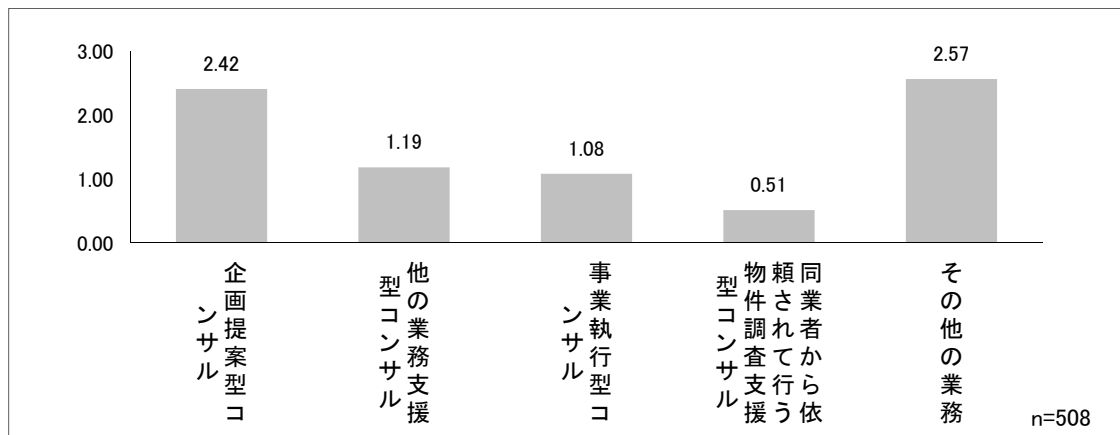
b. 過去1年間の受注量（問9）

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 2-5 不動産コンサルティング業の種類別の平均受注件数

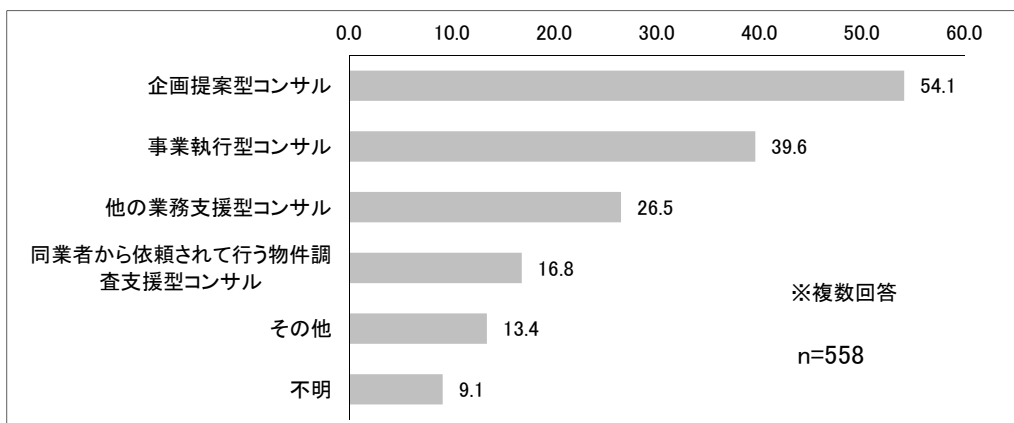


※「業務実績あり、報酬あり」558件の内、50件については受注件数の記載なし。

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%と最も高く、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。

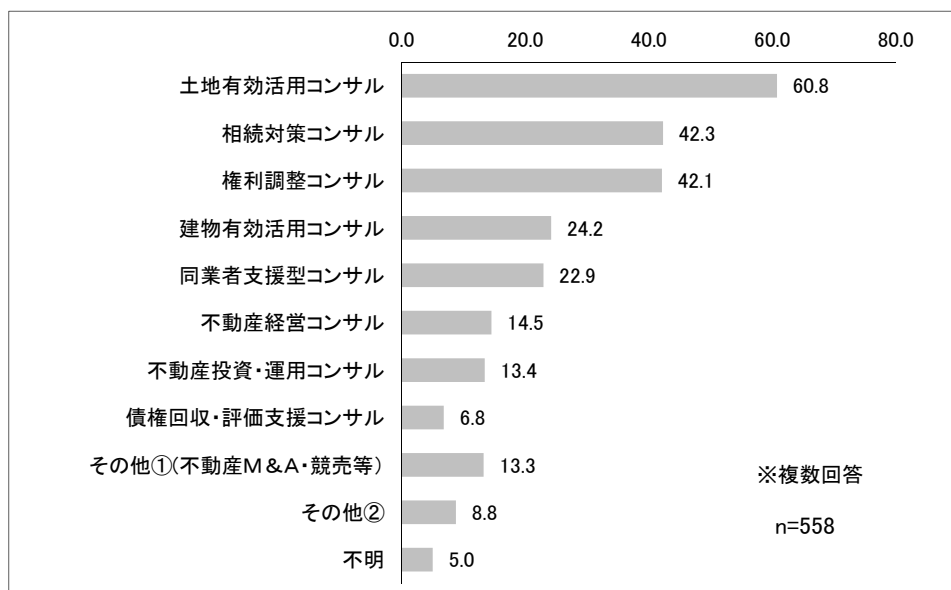
図表 2-6 不動産コンサルティングの種類ごとの受注割合



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は、「土地有効活用コンサル」が 60.8%と最も高い。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 2-7 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）

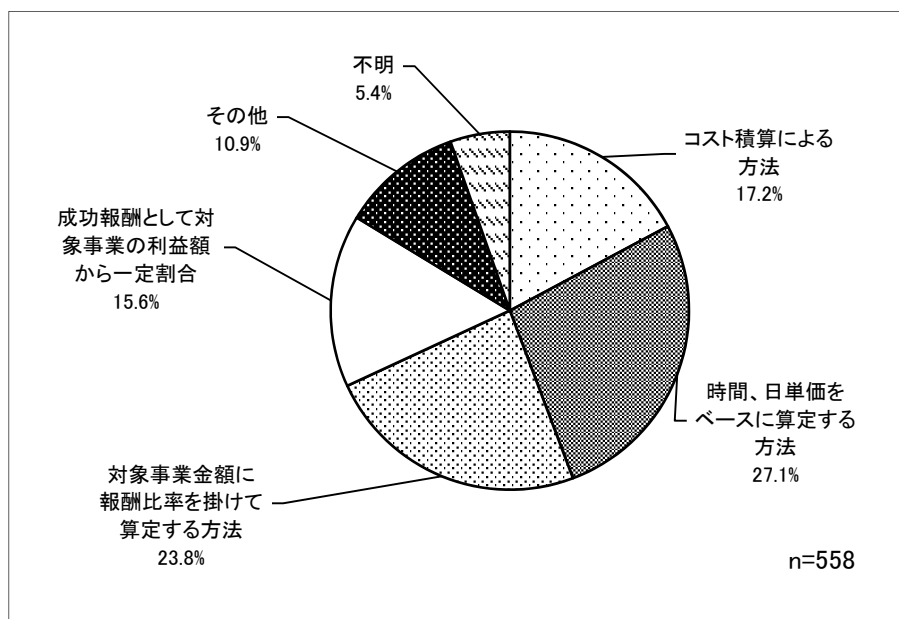
不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法について、回答を得た。

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。

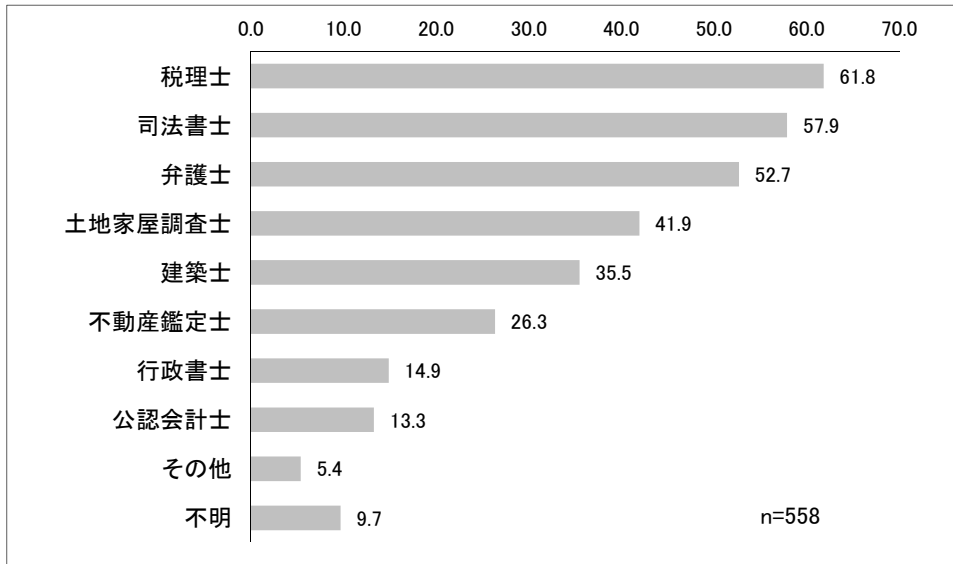
図表 2-8 不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法



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は、「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。

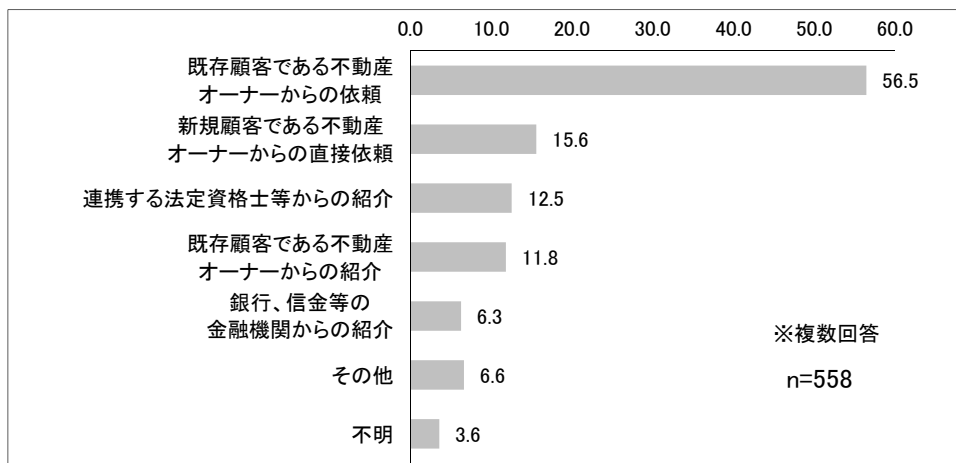
図表 2-9 連携している法定資格士



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は、「既存顧客である不動産オーナーからの依頼」が 56.5%と非常に高い割合となっている。次いで「新規顧客である不動産オーナーからの直接依頼」が 15.6%、「連携する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。

図表 2-10 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）

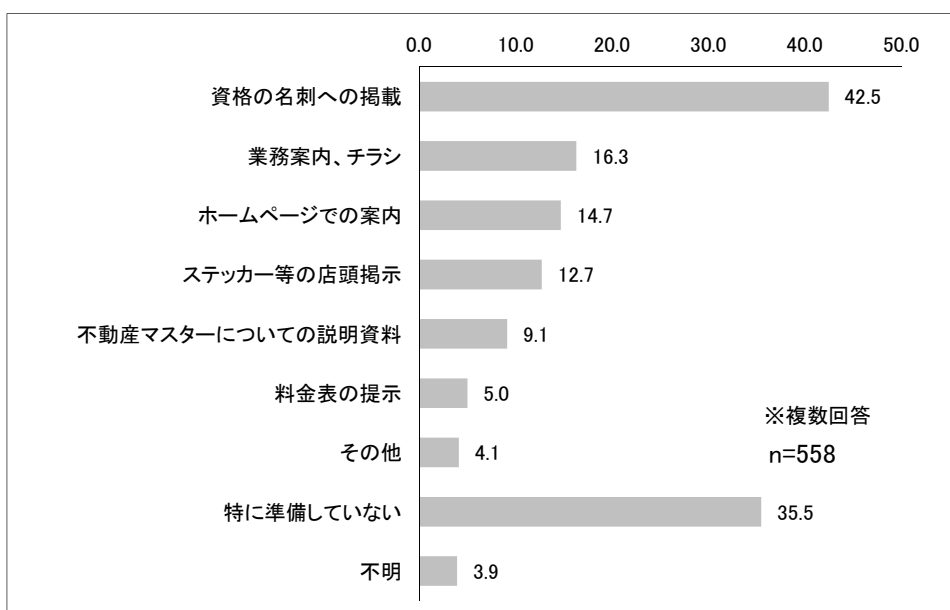
不動産コンサルティング業務を受注するために準備している営業ツールについて、回答を得た。

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 2-11 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。

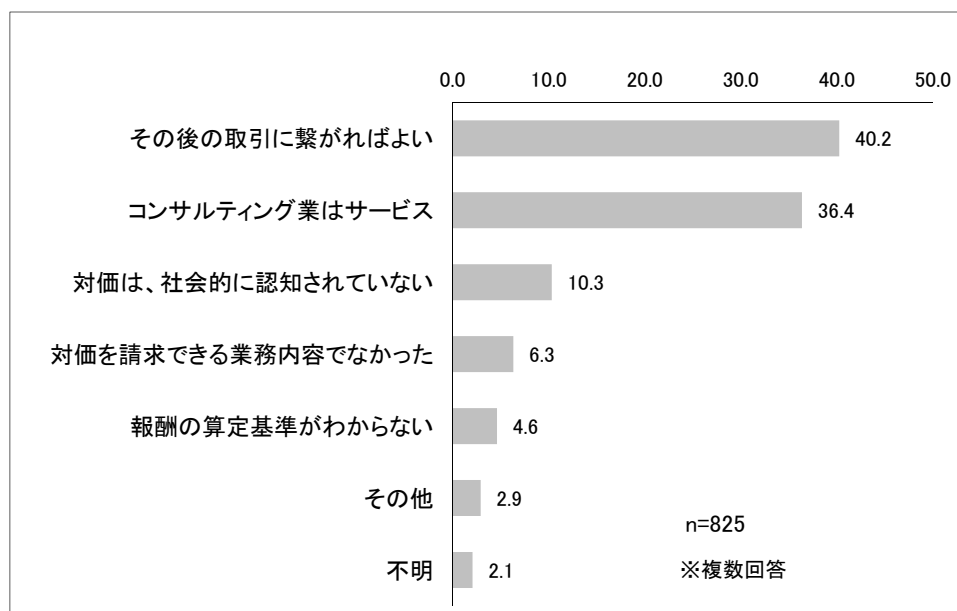
以降、下記の省略表現を使用する。

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 2-12 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）

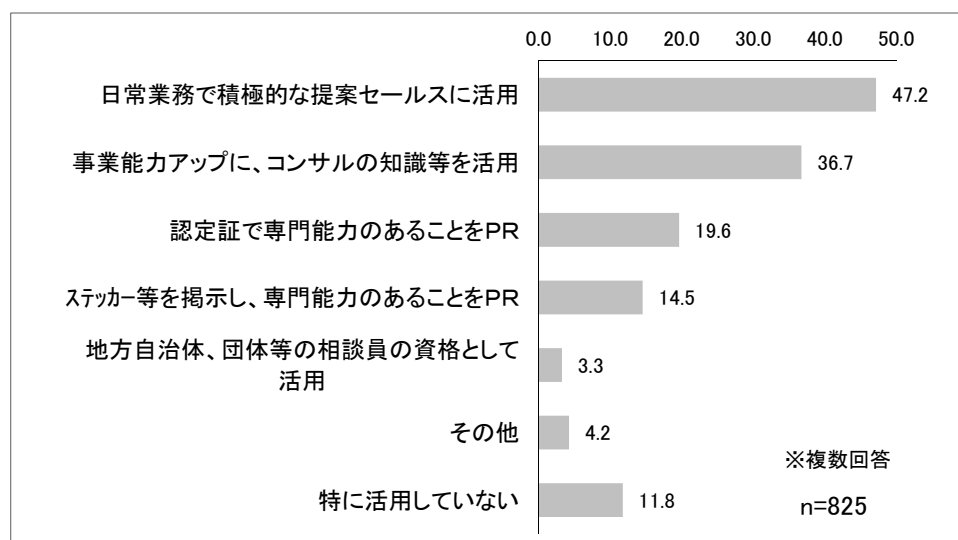
不動産コンサルティング業務の実績はあるものの、報酬を授受していない回答者に対して、不動産マスター資格を活用している業務についてたずねた。

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。

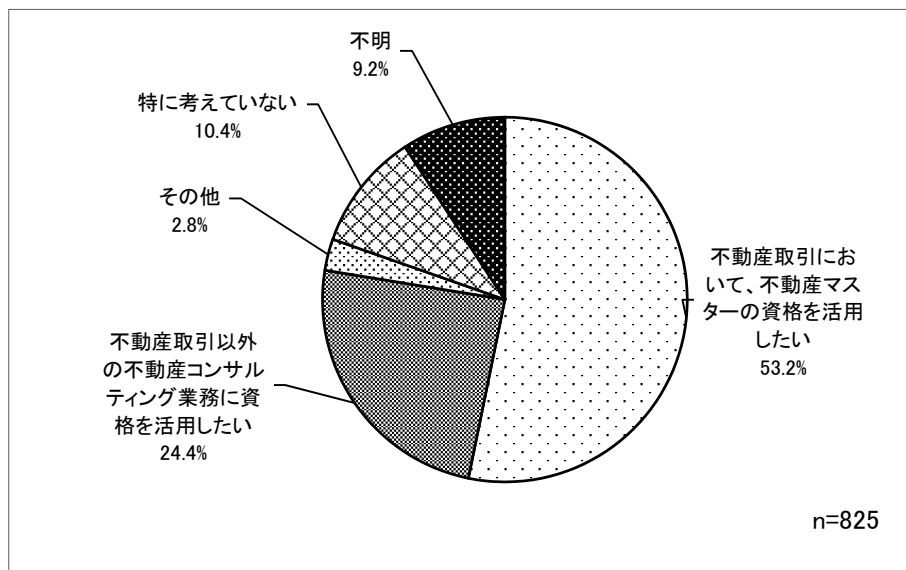
図表 2-13 不動産マスター資格を活用している業務



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 2-14 不動産マスター資格の今後の活用分野



### 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

#### a. 不動産コンサルティング業務を実施しない理由（問 18）

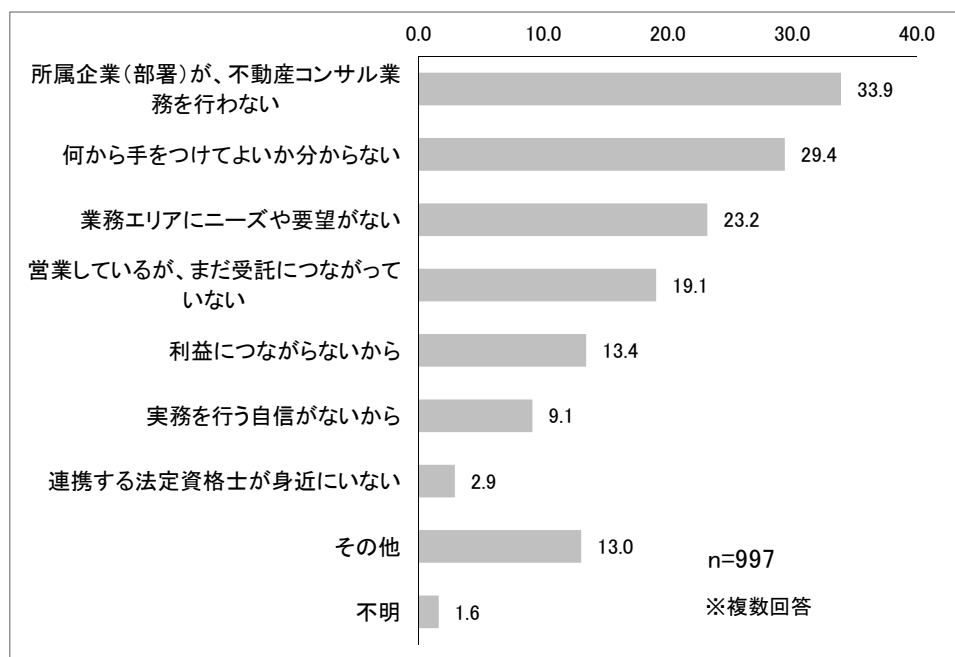
不動産コンサルティング業務についての業務実績がないと回答した人に、不動産コンサルティング業務を実施しない理由についての回答を得た。

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

不動産コンサルティング業務を実施しない理由は、「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。

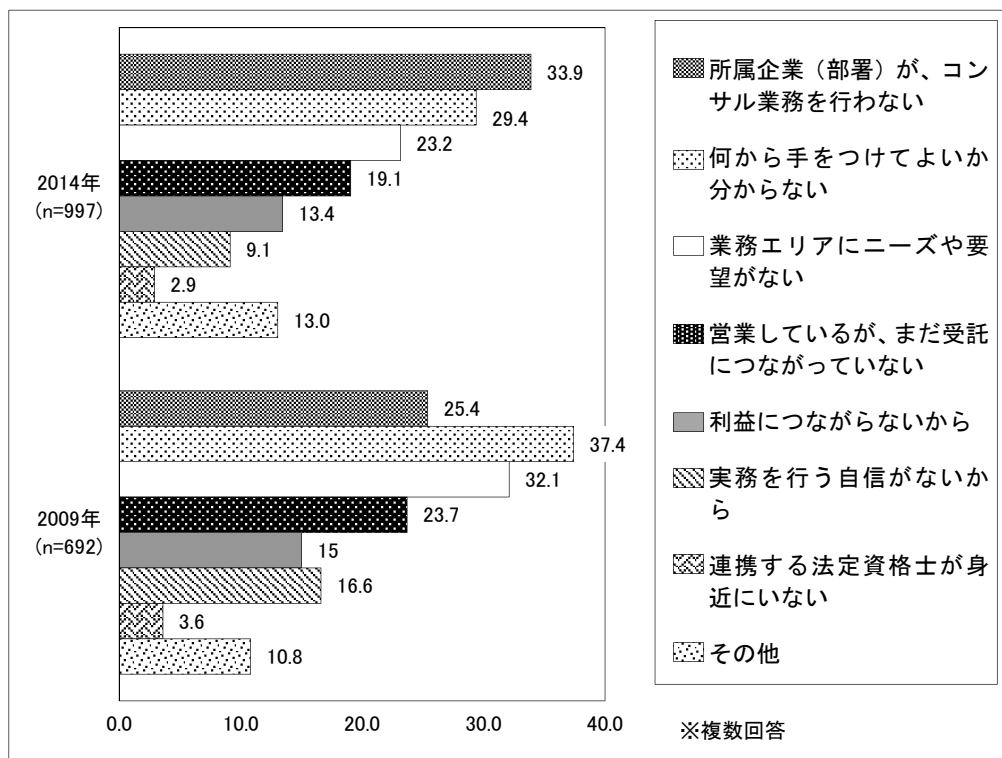
図表 2-15 不動産コンサルティング業務を実施しない理由



### 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 2-16 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)

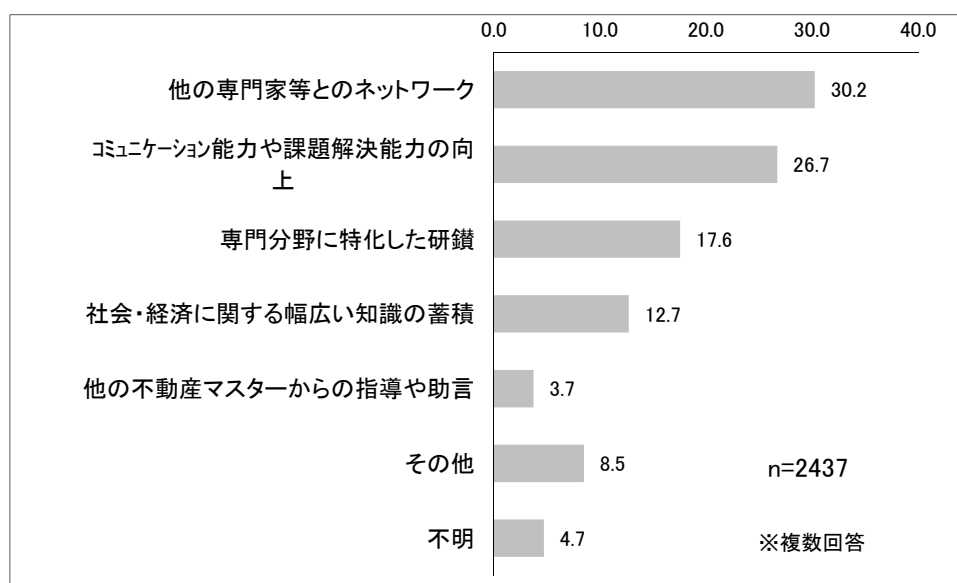
全ての回答者に、不動産コンサルティング業で独立開業するために必要なことについて回答を得た。

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は、「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



## 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

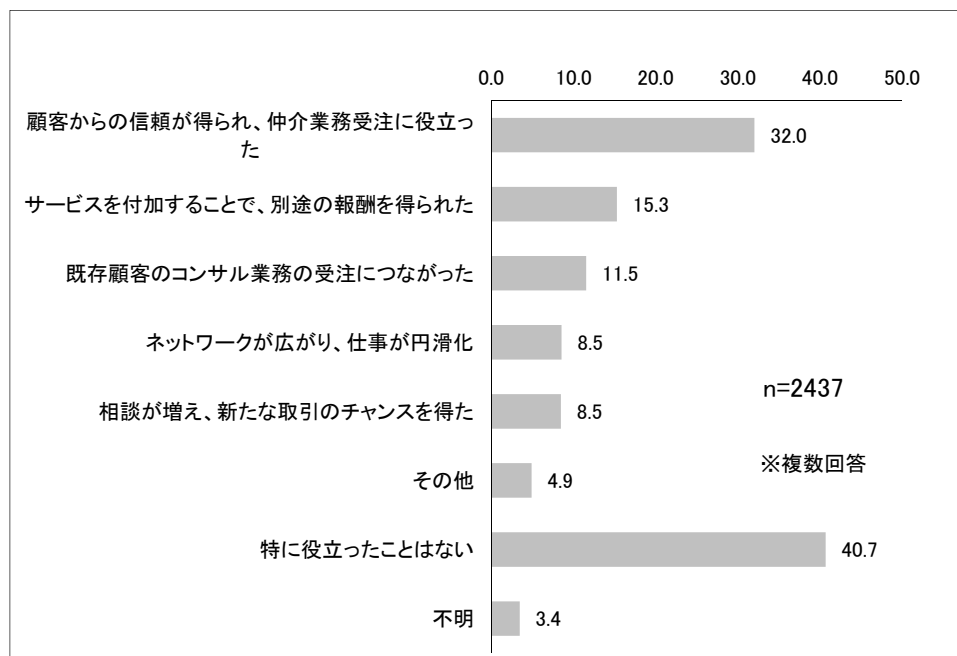
不動産マスター資格を取得したことで、業務においてメリットとなったことについて、回答を得た。

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

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は、「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%と最も高い。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 3-2 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。

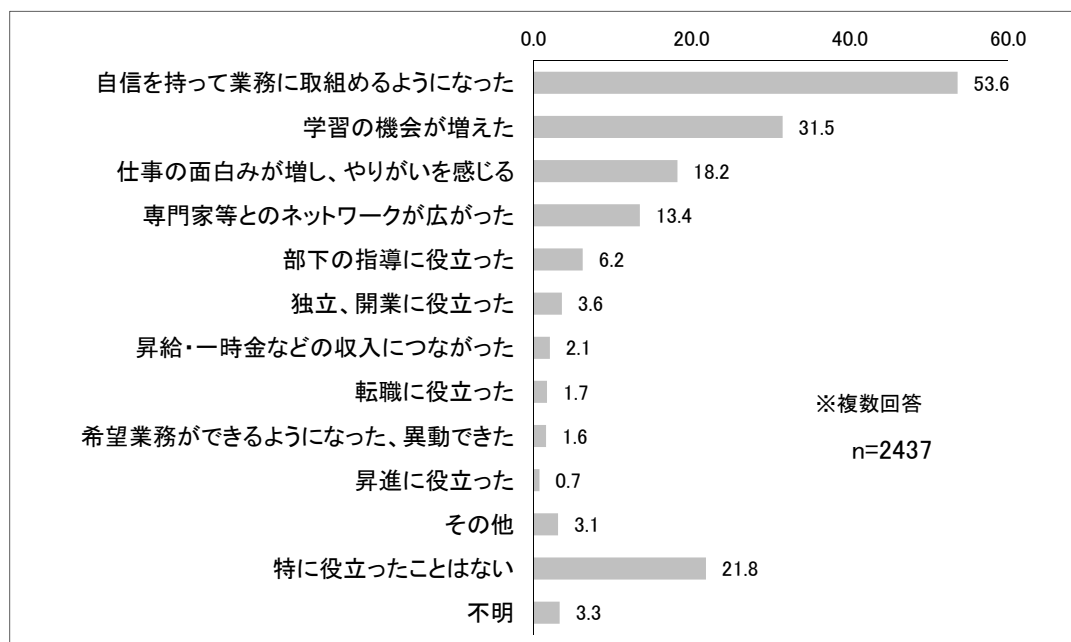
設問項目	省略表現
知識が増え、自信を持って業務に取り組むことができるようになった	自信を持って業務に取り組めるようになった
不動産に関する勉強会等、学習の機会が増えた	学習の機会が増えた
仕事の面白みが増し、よりやりがいを感じられるようになった	仕事の面白みが増し、やりがいを感じる
同業者や異業種の専門家等とのネットワークが広がった	専門家等とのネットワークが広がった
部下の指導に役立った	部下の指導に役立った
独立、開業に役立った	独立、開業に役立った
昇給・一時金などの収入につながった	昇給・一時金などの収入につながった
転職に役立った	転職に役立った
自分のしたい業務ができるようになった、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 3-3 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。

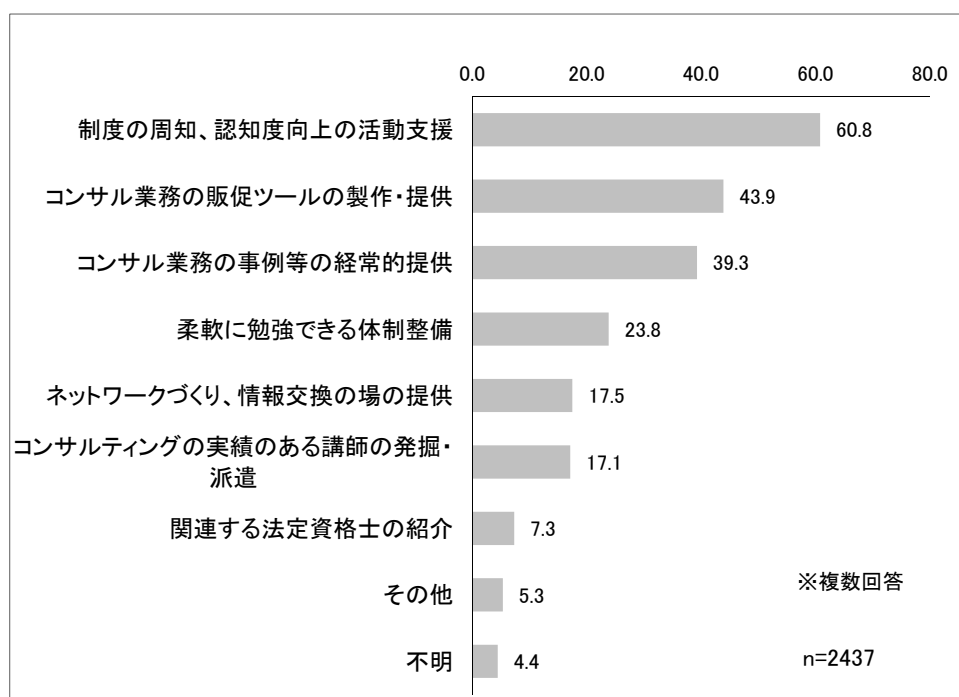
以降、下記の省略表現を使用する。

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



## 2) 専門士制度について

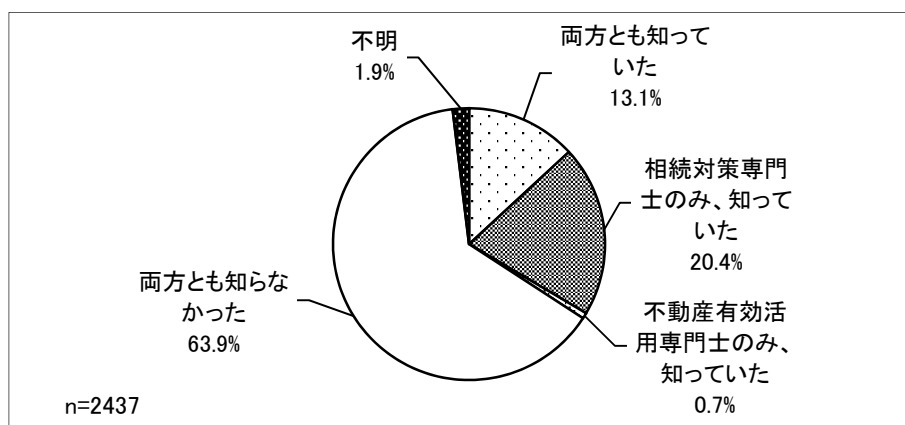
### a. 専門士制度の認知（問 23）

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 4-2 専門士制度の認知状況

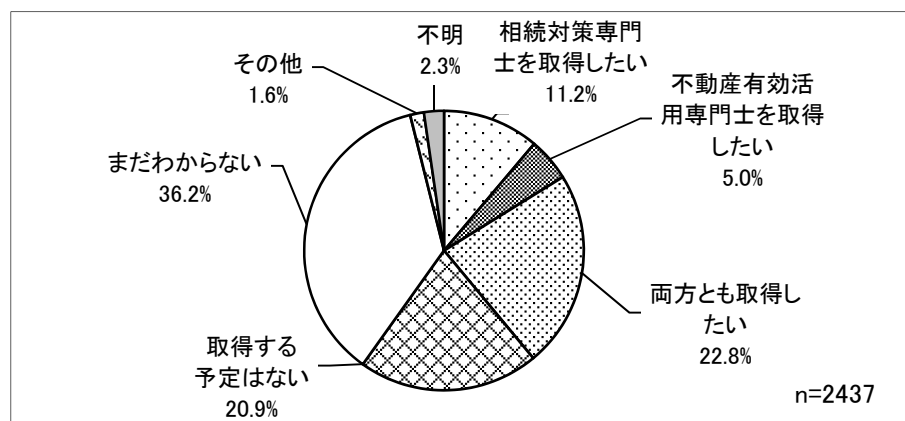


### b. 専門士資格の取得意向（問 24）

「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 4-3 専門士資格の取得意向

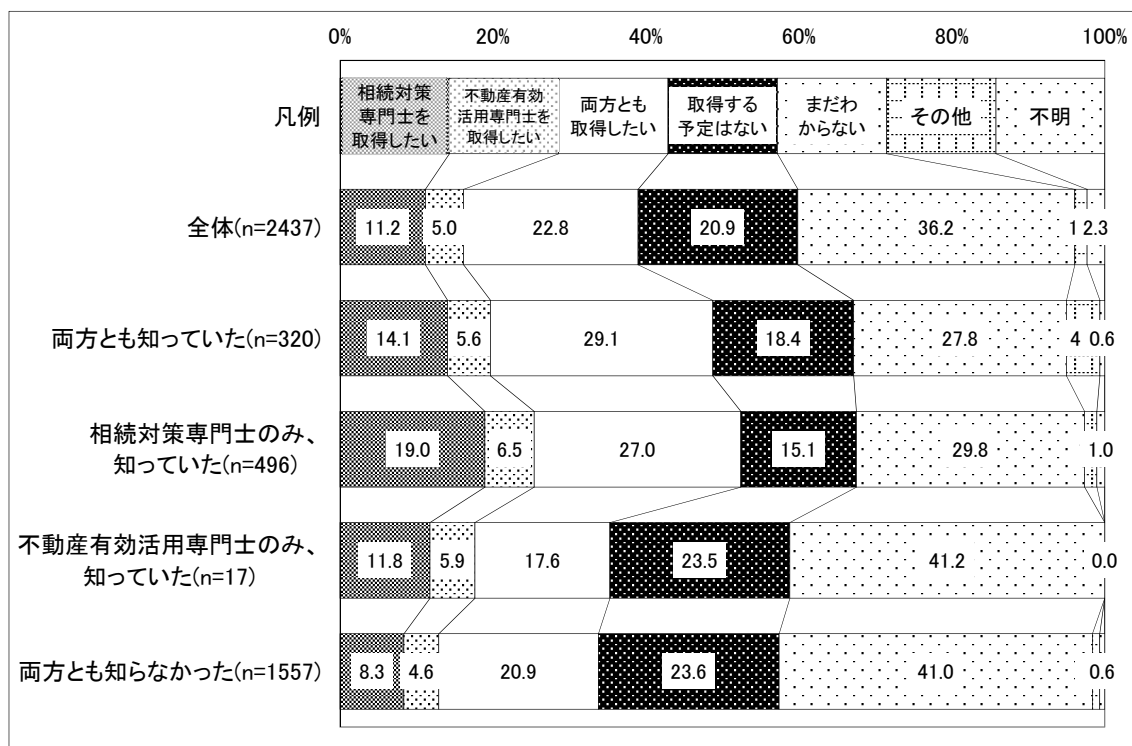


### ① 専門士制度の認知別に見る専門士資格の取得意向

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、「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 4-4 専門士制度の認知状況別専門士資格の取得意向



## 図表リスト

図表 1-1	回答者の会社・団体における役職	5
図表 1-2	回答者の所属する会社・団体の従業員規模	5
図表 1-3	地域区分	6
図表 1-4	回答者の所属する会社・団体の所在地	6
図表 1-5	回答者の所属する会社・団体の業種	6
図表 1-6	「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 1-7	資格保有者への処遇	7
図表 2-1	業務実績の有無と報酬の授受	8
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）	8
図表 2-3	立地別業務実績の有無と報酬の授受	9
図表 2-4	報酬の授受の頻度	10
図表 2-5	不動産コンサルティング業の種類別の平均受注件数	11
図表 2-6	不動産コンサルティングの種類ごとの受注割合	11
図表 2-7	報酬の授受のある不動産コンサルティング業務	12
図表 2-8	不動産コンサルティング業務の報酬額の算定方法	13
図表 2-9	連携している法定資格士	14
図表 2-10	不動産コンサルティング業務の受注経路	14
図表 2-11	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	15
図表 2-12	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	16
図表 2-13	不動産マスター資格を活用している業務	17
図表 2-14	不動産マスター資格の今後の活用分野	18
図表 2-15	不動産コンサルティング業務を実施しない理由	19
図表 2-16	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	20
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	21
図表 3-2	資格取得により業務上生じたメリット	22
図表 3-3	資格取得で生じた自身にとってのメリット	23
図表 4-1	不動産流通近代化センターに希望する支援策	24
図表 4-2	専門士制度の認知状況	25
図表 4-3	専門士資格の取得意向	25
図表 4-4	専門士制度の認知状況別専門士資格の取得意向	26