特集 不動産コンサルティングの発展に向けて

第１回「良質な不動産コンサルティングの普及・定着に向けた検討委員会」開催

令和７年６月27日、第１回「良質な不動産コンサルティングの普及・定着に向けた検討委員会」(委員長：中城康彦 明海大学不動産学部長）が開催された。不動産コンサルティングへの期待が高まる中、認知度を上げて新たな参入を促すとともに、質の確保を図り、適正な報酬受領への道筋を示すことが求められている。

本検討委員会の発足の背景

昨年６月の国土交通省「不動産業による空き家対策推進プログラム」(以下、「推進プログラム」）の公表を契機として、不動産コンサルティングに対する期待はかつてないほど高まっている。空き家問題以外にも、不動産に関し解決が求められている課題には様々なものがあり、公認不動産コンサルティングマスター（以下、「マスター」）による取組みはもちろん、これまで積極的に関わってこなかった宅建業者の参入も期待されている。

推進プログラムを受け、(公財)不動産流通推進センター（以下、「推進センター」）は、不動産コンサルティング地域ワーキング・グループ（以下、「地域WG」）の登録制度を発足させ、今年５月には初めての「全国不動産コンサルティングフォーラム」を開催した。それぞれの地域で行われているマスターを中心とする団体の活動について、その内容を共有するとともに、コンサルティング事例を収集し、広く情報発信することを目指している。

一方、参入が期待される宅建業者には、売買や賃貸借の媒介といった業務をベースにしつつも、幅広い調査・分析、企画・提案のスキルを身に着けてもらうことが必要となる。

こうした状況を踏まえ、より多くの宅建業者が取り組むきっかけを作るとともに、消費者に信頼され、社会的にも有意義な不動産コンサルティングを推進するための方策を検討する場として設置されたのが、「良質な不動産コンサルティングの普及・定着に向けた検討委員会」(以下、「本委員会」)である（委員名簿参照)。

これまでの取組みと現状

マスター資格を認定する推進センターの「不動産コンサルティング技能試験・登録制度」は、平成５年にスタートした。当時、不動産コンサルティングの業務内容・契約形態・業務体系等について具体的な整理はなされておらず、報酬受領については、個々の対応に委ねられていた。

その後、不動産コンサルティングが新たな業務として社会的認知を得て広く定着するためには、業務や報酬のあり方・要件等の整理が必要として、行政、業界団体および学識経験者からなる委員会が設けられ、平成11年に「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」がとりまとめられた。

報告書では、業務の独立性と報酬受領の基本的条件、人材育成のための教育体制の整備などが提言された。

この報告書で示された不動産コンサルティング報酬受領の考え方（媒介業務等から独立した業務であり、成果について依頼者が報酬を支払うに足りる新たな付加価値が認められる内容であること。そのためには事前説明、契約締結、成果物の書面化という基本的条件を満たすものであること）は、現在多くのマスターに浸透していると思われる。

平成11年不動産コンサルティング制度検討委員会報告書
https://www.retpc.jp/consul/consul-touroku/ginoutouroku/

しかし、本誌６月号の特集「課題山積!! 不動産コンサルティングの現状」で取り上げたように、実際にビジネスとして不動産コンサルティングに取り組

良質な不動産コンサルティングの普及・定着に向けた検討委員会 委員名簿

（敬称略）

委員長	中 城 康 彦	明海大学 不動産学部長
委員	岩 脇 泰 樹	一般社団法人全国住宅産業協会 第２グループ 統括主幹
委員	宇 仁 美 咲	岡本正治法律事務所 弁護士
委員	岡 本 洋 三	公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会 常務理事
委員	米 田 淳	一般社団法人全国不動産コンサルティング協会 会長
委員	谷合 ひろよ	公益社団法人全日本不動産協会 理事
委員	徳 増 源 七	神奈川県不動産コンサルティング協議会 会長
委員	野 村 正 史	一般社団法人不動産協会 副理事長 専務理事
委員	藤 木 賀 子	スタイルオブ東京株式会社 代表取締役
委員	古 澤 彰 二	一般社団法人不動産流通経営協会 参与
委員	松 尾 企 晴	プロサーチ株式会社 代表取締役
委員	吉 原 勝 己	吉原住宅有限会社 代表取締役
委員	田 尻 直 人	公益財団法人不動産流通推進センター 副理事長
オブザーバー	川 合 紀 子	国土交通省 不動産・建設経済局 不動産業課長（第１回委員会時点）

【事 務 局】公益財団法人不動産流通推進センター

む上では、今も多くの課題が指摘されている。

具体的には、

▷業務負担の割に収益性が低い

▷集客が難しい

▷実績が少ない

▷報酬の受領が難しい

などだ。

これらの課題をクリアできれば、不動産コンサルティングに取り組もうとする者を増やすことができるのではないか。また、消費者の認知度を上げることができれば、依頼者も増え、事業者が切磋琢磨する中で、良質な不動産コンサルティング(※)を普及・定着させることが期待できるのではないか。

本委員会における検討は、不動産コンサルティングの未来にとって極めて重要なものとなるだろう。

(※)知識と技能を有するマスターをはじめとした不動産事業関係者で、倫理規程に従って信頼されるコンサルティングサービスを提供できる者によるコンサルティング

第1回検討委員会の概要

第１回検討委員会では、はじめに事務局を務める推進センターから、「不動産コンサルティングをめぐる情勢、現状・課題」についての報告と今後委員会にて想定される論点として、図１の３つが示された。

続いて各委員から不動産コンサルティングの現状や課題について活発な意見交換がなされた。その主な内容を以下にまとめる。

コンサルティング業務の普及に必要なこと

宅建業者が不動産コンサルティングを業務として行う場合、媒介業務との切り分けが問題となる。これについて、顧客からの相談が、売買や賃貸という「出口」が既に見えている場合は媒介実務の一環であり、出口がまだ見えていない段階から多角的な選択肢を提示していく業務がコンサルティングであるという整理はできるとの意見があった。

例えば、空き家の相談に際して、売却を前提とするのではなく、真のニーズを掘り起こし、最適な選択肢（賃貸、保有、利活用など）を考えて提案することであり、顧客の利益を最大化することだ。

この提案により顧客には経済的な価値だけでなく、課題解決による心理的な安心や時間的な利益がもたらされる。このような不動産コンサルティングの真髄が社会に認知されることが普及拡大につながる。

コンサルティングに欠かせないスキル

本委員会が目指す「良質な不動産コンサルティングの普及」を阻むものとして、マスター資格がなくてもコンサルタントを名乗ることができる現状と、それに伴う資質・能力のばらつきがある。この状況は、スキル不足のコンサルタントが消費者に不利益を与えるリスクをはらんでおり、コンサルタントの持つべき資質の明確化と、適切な教育・スキルアップの機会を提供することが必要だ。

特に、顧客利益の最大化、厳格なコンプライアンスの遵守、そして高い倫理観がコンサルタントには不可欠であり、これらを教育プログラムの基礎に据

委員長 中城康彦氏の視点

本委員会の委員長を務める明海大学不動産学部長・教授の中城康彦氏に、業界の現状と今後の展望について多角的な視点から見解を語っていただいた。

業務のメニュー化で具体化を

第１回委員会では委員の方から多岐にわたる意見をいただきました。それら意見を踏まえ、第２回以降は、「不動産コンサルティング業務のメニュー化」を進めるのがよいと考えています。

コンサルティング業務は広範ですから、例えば「流通にかかるものなのか、空き家にかかるものなのか、相続か、有効活用か」そして、「提案までか、流通までかかわるのか」といった具体的なメニュー、フローチャートを提示することで、顧客がコンサルタントに何を依頼できるのかを明確にすることができます。

これは、依頼者側がコンサルティング業務を理解しやすくなるだけでなく、コンサルタントを目指す若手にとっても具体的なイメージを持つ助けとなると思います。