

不動産コンサルティングプラス PLUS



読者アンケートへの回答で
「ヒヤリハット! 不動産仲介トラブル事例集」を
抽選で **20** 名様にプレゼント!
詳しくは 48 ページへ。

No. **5**
2025. 9

特集

不動産コンサルティングの 発展に向けて



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」)による取り組みはもちろん、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付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)。

これまでの取り組みと現状

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/](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

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

るのではない。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。

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

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。

図1

本検討会における今後の論点

コンサルティング業務の普及

【現状】社会的認知度が低く、依頼者側にコンサルティング業務への認知が不足しており、顧客紹介や士業との連携など信頼性を優先したものが中心となっているため、集客が難しいものとなっている。
【課題】コンサルティングの立ち位置の明確化、コンサルティング業務の認知と信頼の向上のため、ブランディングが必要。
【検討の方向性(案)】コンプライアンスのあり方、全国フォーラムの定期開催や地域WGの在り方、行政との連携を検討。

スキルアップ

【現状】空き家対策、相続対策、有効活用など、不動産コンサルティングへのニーズは多様化しており、業界として取り組むべき業務分野は拡大・複雑化している。
【課題】多様化しているニーズに対応できるコンサルタントのスキルアップが必要。
【検討の方向性(案)】①リスキングのためのツールや教材の提供、講習の実施等を検討。

報酬・契約

【現状】コンサルティング業務に対する依頼者側の意識の問題に加え、業者側の認識や制度による報酬制度の体系化の難しさなどにより、コンサルティング報酬を単独で受領することが難しい状況となっている。
【課題】消費者への認知だけでなく、業者側に対する認知やスキルアップが必要。
【検討の方向性(案)】①報酬に関する規程、目安等のガイドライン
②実務で活用可能な契約書等の支援ツールの検討。

えるべきとの意見も出された。

スキルアップと並び、ノウハウ共有の重要性も議論の焦点となった。これについては、推進センター

また、委員会を「コンサルティングがどのようなことを、どのように進める業務なのか分かるような情報出しをする場所」として位置付けるのが良いと考えています。委員会の目的は、コンサルティングの「共通言語」を確立し、社会全体にその役割を浸透させるための基盤作りにあると思っています。

消費者が安心できる信頼の証

不動産コンサルティングと媒介業務の線引きについても重要な論点です。報酬との関係や立ち位置を明確にしてコンサルタントの専門性を際立たせる必要があると考えます。

具体的には、第1回委員会で意見として出た「売れる状態になったところからが媒介の仕事」と見なし、それまでの整理や判断がコンサルティングの範囲であるという考え方もひとつではありますが、プロジェクトの当事者として動くのか、専門家としてアドバイスに徹するのか、といった関わり方の明確化も重要と言えます。

また、良質なコンサルタントの普及のためには、悪質なコンサルタントの排除が不可欠であるため、倫理憲章の活用に加え、公正競争規約の公正マークのような信頼性を示す認証マークの導入を検討して

媒介や管理といった既存の業務範囲を超えた多岐にわたる「役務」を提供するものであるが、一人のコンサルタントが全てを網羅することは困難であると

はどうでしょうか。これは、消費者が安心して依頼先を選べるようにするための「社会に向けたパフォーマンス」として効果的だと思います。

リスキングの制度設計

コンサルティングに共通して求められる専門性、いわゆる「ボディ・オブ・ナレッジ (BOK)」の確認は最も重要です。

これにより、実務レベルと持つべき知識・技術の乖離を是正し、真に役立つ専門性を習得できるようリスキングの制度設計を目指すべきだと考えています。

信頼産業・付加価値産業のコンサルティング

最終的に、委員会の成果物としては、コンサルティング業務の全体像を整理した中間とりまとめや、ビジネス支援ツールの作成などを視野に入れています。

国土交通省の「不動産業ビジョン2030」では、不動産業は「信頼産業」であり「付加価値産業」とされています。コンサルティングはまさにそのキーワードに合致するものです。地域に根差した「町医者」のような存在として、誰からも安心して相談してもらえるような地道な活動があり、その活動が全国展開していくことを期待しています。

いう現実的な見解も示された。このため、地域WGにおけるノウハウの共有や、不動産エバリュエーション専門士や相続対策専門士といった、特定の分野に特化した専門士制度の存在意義が再確認され、専門性の強化が今後の方向性として示された。

同時に、宅建免許を持たない者が安易に「コンサルタント」を名乗り、免許を要する業務に踏み込むことで、不動産コンサルティング業界全体の信用が失われる事態を避けるため、宅建免許が必要な業務との明確な線引きが不可欠という視点も提起された。

本委員会では、新たにコンサルティングに取り組む事業者等が相応な知識と能力、職業倫理を備えるに足る教育方針についても議論を深めていく予定だ。

適正なコンサルティング報酬への道筋

コンサルティング業務における報酬と契約の問題は、実務上の大きな課題として認識された。コンサルティングは形のない「役務」を提供するため、提供する役務の内容を契約書の中で明確にし、顧客との間で共通の認識を持つことが重要だ。

ある委員は、コンサルティング依頼における第一段階のオンライン相談は無料、第二段階の机上調査は5万円、第三段階の現地調査は10万円～と、段階的に報酬形態を明示して業務を進めている。予め提示することで顧客も了解のうえ依頼するとのこと。

しかしながら特に地方部においては、不動産売買に付随しないコンサルティング単独での報酬を得にくいという声が多い。地域ごとの特性を踏まえた上で、コンサルティング業務の価値を適正に評価し、それに見合った報酬を得られる体制の確立が課題だ。

これらに関し、適正な報酬規程や、業務ツール（例えば業務類型に対応した契約書フォーマットなど）の作成といった方向性を委員会全体で共有し、業界全体の参考に供することが有効であるという意見が出された。

その他：広がる不動産コンサルティングの可能性

上記以外にも、不動産コンサルティングの対象とすべき領域に関する多様な意見が出された。

空き家問題は、戸建に限定されがちだが、地方には廃墟ビルや賃貸集合住宅が多数存在する。これらの再生が地域に大きな影響力を持つため、今後の議

委員インタビュー 顧客の真のニーズに 応えるコンサルティング

～スタイルオブ東京・藤木賀子社長に聞く～

不動産・建築・住宅ローン・マネープランまでをワンストップで手掛けるスタイルオブ東京（株）代表取締役の藤木賀子氏に話を伺った。



毎日楽しく暮らすお手伝い

顧客が「後悔しない住まい選び」を実現するための包括的なコンサルティングを提供しています。単に物件を紹介するだけでなく、不動産取得、住宅建築、住宅ローン、そしてマネープランまで、住宅購入に必要なすべてをワンストップでサポートしています。土地を購入する顧客には建築プロデュースを、中古住宅を検討する方にはリノベーションの予算組みからプランニング、物件調査まで、最適な資金計画とともに提案しています。

「実家の家じまい」相談の増加

5月には「全国ビジネスケアラー会議」において、「実家の不動産をどうする？」というテーマで講演を行いました。大手企業の介護離職者対策の社員に向けたものでしたが、735人の方がオンラインで受講してくれて、事後のアンケートでも高評価をい

論には欠かせないという意見があった。

また、宅建業者が少ない地域では、地元の不動産オーナーが積極的にエリア活性化に取り組むケースもある。その相談先に、専門知識を持つマスターが位置づけられ、その活動を広めていくことが望まれる。

遠隔地の相談を受ける機会も増加している。例えば都心で働く傍ら、地方の実家の整理に困る顧客がいる場合、都心のコンサルタントが顧客のニーズをしっかりと把握し、地元をよく知る不動産事業者と連携を取って実家の活用方法を検討するといった形が考えられる。得意分野とエリアを組み合わせたネットワークの構築が、効率的なコンサルティングサービス提供に繋がるという見解も示された。

ただきました。この講師依頼は、セミナー関係者の実家整理において、私がコンサルティングしたことがきっかけでした。

地方の売却が難しい案件でも、個々の状況に応じた最適な解決策を模索し、実行することに価値を見出しています。最近は同様の相談も多く、「実家の家じまい」で悩む顧客向けのサイト（図2）を立ち上げました。

真のニーズを明確に

顧客が抱える不動産に関する悩みは多岐にわたります。それが収益不動産なのか、自宅なのか、あるいは親の家なのかによって、コンサルティングの進め方は異なります。常に意識しているのは、顧客の家族構成やライフプランまで深く聞き、その方が最終的に「何を一番望むのか」という真のニーズを明確にすることです。

そして、その目的に対して、税務やリノベーション費用、物件運用など、多角的な視点から専門知識を統合して最適な解決策を導き出すことを行っています。

今回の検討委員会においては、そういった業務の仕分けと段階的な整理（メニューと業務フロー）を明確化することが必要と考えています。

報酬は予め説明を

多く手掛けるのは建築プロデュースです。自宅や収益物件を建てたい顧客の場合、どこに土地を購入し、どのように設計を依頼するのか、見積書や明細の見方を含め、顧客が行うべき段取りのすべてを書

さらに、顧客とは不動産のライフサイクル全体を通じた継続的な付き合いをし、場面ごとに的確な提案をしていくことこそが、コンサルティングの本来の姿ではないかという、より本質的な問いかけもなされた。

中間とりまとめは年度内に

委員会では活発な意見交換が行われ、不動産コンサルティングの未来に対する出席委員の熱い想いが感じられた。

オブザーバーとして出席した国土交通省の川合不動産業課長（当時）からは、「今日の議論は非常に示唆に富んでいた。次回以降の委員会でこれに肉付けされるような議論がなされ、役に立つ成果を出し

き出して説明をします。そして細かい交渉など顧客サイドに立って最後の引渡しまで寄り添うこととしています。その場合、建築費用をベースに3%を報酬としていただきます。

「家じまいサイト」では、オンライン無料相談に始まり、顧客とコンサルティングの進め方を相談のうえ、机上調査、現地調査と段階的に進める中での報酬を明記しています。

このように、単に「不動産を売る・買う」だけでなく、顧客の「わからない」を解消し、納得のいく意思決定をサポートすることに重きを置いて業務に取り組んでいます。

不動産で豊かな暮らしを実現

私の実践する不動産コンサルティングはまさに「顧客のために一生懸命考えること」です。そこには金銭的な側面だけでなく、「この人のために何ができるか」という視点が重要です。そして最適な方向性を提供することで、不動産を介して人々の豊かな暮らしを実現していくことだと思っています。

図2：実家の家じまいサイト
<https://styleoftokyo.jp/iejimai/>



てほしい」とのコメントがあった。

第2回委員会は9月に予定されており、コンサルティング実務に携わる委員の発表などが行われることになっている。また、本委員会とは別に、実務を支援するツール作成のためのワーキング・グループを設け、並行して検討を行っていくこととしている。

その後の検討を経て、今年度内には中間とりまとめが公表される予定だ。

不動産コンサルティングの未来に向けどのような道筋が示されるのか、期待が高まる。

（文 不動産コンサルティングプラス編集部）
（公財）不動産流通推進センター発行
『不動産コンサルティングプラス』9月号
2025年9月1日発行