

不動産コンサルティングプラス PLUS

No. 4
2025. 8

特集

地域WG座談会

不動産コンサルティングの未来



読者アンケートへの回答で「不動産データブック 2025」を
抽選で**30**名様にプレゼント! 詳しくは 48 ページへ。



特集 地域WG座談会

これからの不動産コンサルティングを考える

良質な不動産コンサルティングを全国に普及させることを目的としてスタートした「地域ワーキング・グループ」(以下、「地域WG」という。)の登録制度。今年5月末時点で、17都府県の27団体が登録を受けている。それぞれどのような活動をし、どのような課題を抱えているのか、そして不動産コンサルティングにどのような未来を見ているのか、ここでは地域性の異なる4つの団体のメンバーに語っていただいた。(令和7年5月26日、Zoomミーティングにより収録)

●出席者

青森県不動産コンサルティング協会 会長
(特非)湘南不動産コンサルティング協会 理事長
(一社)大阪府不動産コンサルティング協会 理事
鹿児島県不動産コンサルティング協会 副会長(研修部長)

おおかわ まこと
大川 誠
かせ よしあき
加瀬 義明
さとう ますみ
佐藤 真澄
なが たさやか
永田 さやか

本誌 まず、ご自身の主な業務内容や不動産コンサルティング業務の位置づけなどをお話いただけますか。

大川 青森県弘前市で(株)大川地建という不動産会社を営んでいます。売買や賃貸借の仲介のほか、学生用の賃貸マンションの経営もしています。

売買の仲介業務は、ほぼスタートがコンサルティングから入っています。売却か他の使い方を提案してみるとかですね。ほとんどでコンサルティング業務が関わっていると思います。

加瀬 神奈川県藤沢市で(株)湘南財産パートナーズという会社を営んでいます。主に相続対策——現状分析をしていくつかの提案を出して、その中で



不動産の組み換えなどもさせていただいたりするので、収入は相続対策のコンサルティングと、不動産を動かすことによって発生する仲介手数料、これが会社の柱になっています。

佐藤 (株)メリアコーディネートという会社で、大阪心斎橋のアメリカ村と東京の新橋演舞場の近くに拠点を構えています。不動産の売買、賃貸、管理と幅広く手がけています。



コロナ禍以降、テナント仲介における開業支援のご相談が急増し、資金計画や内装のご提案、許認可取得など、お客様のビジネスのスタートを伴走型で支援しています。不動産コンサルティングは全ての業務に通底する考え方で、常に複数の選択肢を提示し、付加価値の高いご提案をすることを大切にしています。

また、マンション管理士として、管理組合運営や区分所有に関するご相談にも対応しています。

社会貢献活動としては、住宅確保要配慮者居住支援法人として、女性の方専門に住まいや生活に関わる支援活動を行っています。

永田 鹿児島市で、夫と二人でエム管理不動産という屋号の事務所を開設していて、不動産業務と行政書士、マンション管理士の業務を兼業しています。



最近では賃貸管理をしていたオーナーから、相続の相談や、処分をしたいというお話をいただくことが増えてきました。相談の初期段階で課題を明確にして対策の方向づけを行っています。ある程度方向づけができれば、その後の調査と専門家への取り次ぎによって、ネットワークを活用したコンサルティング業務を成り立たせていけると考えています。

地域WGの活動について

本誌 皆様が所属している地域WGの活動内容についてお聞かせください。

地域の特色やその特色を踏まえた地域活性化に対するお考え、グループとして活動していて良かったと感じる点や、今後の活動への期待などもお聞かせいただければと思います。

相談会で多くの実績

加瀬 当協会は、NPOになって22年になります。年に5回ほど、神奈川県内各地で無料相談会を開催しています。タウン誌や行政の広報に載せていただき、場所にもよりますが、公共施設の会議室では、5組から10組ぐらいのご来場があります。横浜のそごうというデパートの正面入り口に催事等で利用できるスペースがあって、机を6~7脚並べて開催することもあります。通りがかりの人も相談に来るので、多い時だと1日40~50組、最高60



湘南不動産コンサルティング協会の定例勉強会

組ぐらいの相談を受けたことがあります。

相談会に関しては、地元の市町村と神奈川県の後援は必ずいただいています。様々なご相談があり、不動産コンサルティングマスターの他に、税理士、司法書士、弁護士、土地家屋調査士といった方にも待機してもらい、士業が対応しなければならぬような相談には一緒に参加していただいています。

会員の中での勉強会を、毎月第2月曜日の夕方、藤沢商工会議所の会議室を使い、いろいろな講師を呼んでやっています。個人会員が103名、法人会員が7社ですが、勉強会には毎回30人前後が参加しています。

本誌 相談に来られる方が多くて驚きましたが、だんだん実績が積み上がって増えてきたということなのでしょうか。

加瀬 今はいろいろな団体が無料相談会を開催しているので、むしろ始めた当初に比べると減ってきています。公民館のようなところでも行列ができるくらい待たれたこともあるのですが、最近は、人通りの多いところであれば飛び込みのご相談者も多いものの、予約して来られる方は昔に比べれば減ってきています。

本誌 リピーターの方はいらっしゃいますか？

加瀬 ご相談は1組最長1時間程度ですが、対応しきれなかった、もしくは費用も払うのでコンサルティングしてほしいといったご相談も毎回数組出てきます。こうした場合は、継続案件として担当者に処理していただいています。

大阪府不動産コンサルティング協会の地域WG活動

- 1 空き家・相続問題への取り組み
市区町村主催のセミナーや相談会への講師・相談員派遣を行っています。
- 2 法務勉強会の開催
専門知識の向上と共有を目的とした勉強会を定期的に実施しています。
- 3 行政との連携
空き家相談窓口の職員向けに勉強会を開催するなど、実務支援を行っています。



大阪府不動産コンサルティング協会の地域WG活動

空き家もビジネスになる

佐藤 当協会では、主に空き家や相続の問題を中心に活動しています。

市区町村主催のセミナーや相談会への講師・相談員派遣、勉強会の開催、公開講座の実施などを通じ、地域課題の解決に取り組んでいます。行政との連携も密で、空き家相談対応に向けて勉強会を開催するなど、実務支援を行っています。

実際のコンサルティング案件に発展した例も複数あり、地域貢献と業務拡大が両立しています。地域WGでの活動は、個人では難しい行政連携や他の分野の専門家との協働を可能にし、スキル向上と地域活性化に寄与するということで、皆さん力を合わせて取り組んでいます。

空き家はビジネスにはならないと言われていたのですが、しっかりとしたビジネスに変えてきている現状を目の当たりにしています。

地域によっても違う危機感

永田 会員自身の業務に活かすという趣旨で、会員内で研修や勉強会を行っていたのですが、今回、地域WGとして登録したことで、外に向かっての活動をより一層広めていこうと考えています。

特にコンサルティングに特化した相談会を行いたいと思っています。鹿児島県では、鹿児島県宅地建物取引業協会も地域WG登録をしていますので、競合するのではなく、どのように棲み分け、協力をしていくか、今、考えているところです。

鹿児島で一番課題となっているのは、地域行政との連携です。県内でも、空き家対策に力を入れている市町村もあれば、あまり危機感を持っていないのではないかと感じるところもあります。

不動産業者も、鹿児島市内の中心部には人気のある地域がまだあるので動いていますが、地方になると、費用倒れになるからと敬遠する物件も多くなっています。

一方で、空き家バンクが頻繁に更新されていて、一般のユーザーも業者も大変重視している地域もあります。ただ、空き家バンクからの紹介ですと、当事者間で既に話が決まっています、不動産業者は重要事項説明書と契約書だけ作って仲介に入ってくださいと言われるケースが多いといえます。登録する段階から不動産業者が関与する仕組みもできると思いますので、まず行政と連携をすることと、既に連携しているところも更に協働への取組みを進めていくことが課題になるかなと考えています。その地域の不動産業者の意識や情報も踏まえて、都市部、地方部など、それぞれの特性に合わせた対策ができればと考えています。

学生向けの講演も受託

大川 当協会は任意団体ですが、組織としてはかなり以前からあります。始めた当時は30人ぐらいでしたが、今は12名です。

会員内での勉強会をやっていますが、出席するのは半分ぐらいです。理由は、高齢化です。今、実際に活動しているのは5～6人で、課題は若手を増やすことです。

会員が多い頃は税理士や弁護士をお呼びして、専門的な勉強会もやっていましたが、最近はグループの事例発表会のような形で、年に2回やっています。会員には宅地建物取引士ばかりではなく、不動産鑑定士や建築士も入っていて、自分のやっている業務



大川誠氏。奥に見えるのは岩木山

以外の事例を聞けるので、勉強になっていると思います。

メンバーが少ないですから、行政との関係では、主に会長である私が、周辺の市町村からの講演依頼や、空き家相談会の依頼を受けて行くことがあります。隣の藤崎町では、ここ3年ぐらい、年間3回、講演と個別相談会をやらせていただいています。

また弘前市では、今年2月に高校生と大学生を対象とした空き家についての勉強会の講師依頼を受けました。

永田 高校生、大学生向けのお話というのは、

地方における空き家のコンサルティング

大川 弘前でも空き家バンクが盛んで、成約率も高いです。しかし、売主が不動産業者を選んで空き家バンクに登録するのですが、築50年の建物を普通に中古住宅として出しているような例もあります。

ローンの設定もできませんから、流通に乗せる気がないようにも思ってしまうのですが、不動産コンサルティングマスターの観点からは、この住宅が使えるか、使えるのであれば貸家、DIY賃貸という選択もあります。学生の街ですから、学生用のシェアハウスもあるかもしれません。

30～40年経った雪国の空き家は傷み方が非常に激しく、建築当時の断熱性能も低いので、ほとんど解体という流れになるのですが、自分の実家だった住宅をすぐ売却とはならず、とりあえず使えないかという要望があるので、そこが不動産コンサルティングマスターの仕事になると思います。

この空き家を次の世代に相続させるのは忍びない、それが非常に心配で、といった話が多く、困りごと相談から入っていくので、最終的な売却価格も普通の中古住宅とは違う価格設定が可能かなと思っています。

また、鹿児島もそうだと思いますが、津軽地方は山村の集落が多いのです。市場価値のない物件もあり、価格が非常に安くなります。50万円の値付けをして、「調査費、仲介手数料で30万円かかります」という説明をするわけです。しかし、それでも相談

どのような切り口でされるのでしょうか。

大川 大学生で20歳ぐらい、その親が40代から50代ぐらいですから、その親が団塊の世代なのです。

おじいちゃん、おばあちゃんの住んでいた家が空き家になった時、お父さんとお母さんは多分困るだろう。それを放っておくと、次の世代の君たちに空き家がある。だから空き家問題というのは今の君たちの問題です、ということを強く言ったら、非常に興味を示しました。

者は非常に助かるのです。手放せる可能性が出てきたということで。実際、50万円で出すと売れるのです。積極的にではありませんが、そういう形で受けることもあります。

永田 空き地、空き家で困っている方は思いのほか、自分の負担が少なく済むなら、それでいいですと受け入れてくださる方が多いと思います。ただ、それは同時に、そこまで追い込まれている状態にあるのだとも痛感します。

大川 地方にはそういう案件が結構多い。市部では再建築不可物件を再建築できるように提案したりします。コンサルティング料は安いのですが、価格を安く出せると動いたりするのです。

永田 建物は安価でないと売れないのですが、それを活用したい、という方は確かにいらっしゃる



永田快氏

ます。問い合わせがあって初めて、そういう使い道があったのだと気づくこともあります。広い視野を持っていろいろな活用方法を提案できる、その時に障壁となる課題を解決してあげられるアドバイスができると、非常に感謝されます。

コンサルティング報酬について

本誌 小誌6月号の特集で取り上げたアンケートでは、媒介報酬とは別にコンサルティング報酬を得るのが難しいということが浮き彫りになりました。コンサルティングフィーを得るためには、どのような意識と差別化、知識スキルなどが重要になるとお考えでしょうか。

報酬受領の難易度は案件によって違う

佐藤 不動産コンサルティングについては、報酬を得ることが難しいものと、比較的スムーズにいただけるものがはっきりと分かれます。中には最初から報酬の対象にならない案件もあります。サービス型コンサルティングが仲介業務では当たり前のものとなっています。

長期にわたるプロジェクトに関しては、お客様との関係性が深まりやすく、コンサルティング報酬をいただきやすい傾向にあります。

不動産コンサルティングニーズを強く感じるのは、特に一棟アパートやテナントビルの管理に関してオーナー様に対応する時です。各室のリーシングや修繕、資産価値の把握、長期的な運営プランの提案な

そういう方はリピーターになっていただくことが多く、一件ごとは安価な報酬であっても、長い目で見ると、より幅広い展開が期待できるコンサルティングにつながっていると思っています。

ど、総合的な視点でのサポートが求められるためです。

女性支援の一環として取り組んでいる居住支援業務では、報酬をいただかないボランティア活動が全てです。ご相談者それぞれのデリケートな事情がたくさんあって、コンサルティング的な視点や対応力の重要性を強く感じています。

本誌 コンサルティング報酬については、どちらかというと富裕層というか、そういう方の方がお話をしやすいということはあるのでしょうか。

佐藤 ご相談内容がすぐに解決できないようなものは、いろいろな角度、視点から提案をしていかなければいけませんし、そういった事案は規模が大きいこともあり、依頼者も経済的に余裕があるような傾向ではあります。

物件によりけりですが、低価格なもの、賃貸物件などになりますと、コンサルティングフィーに関しては、余裕がないように見受けられるところがあります。

自信を持って取り組む

永田 企業案件や大きな案件だと「コンサルティングです」と言いやすいのですが、実家売りたというお話だと、実質的にコンサルティング業務をしても言い出しにくく、仲介手数料だけでは厳しいと敬遠してしまうことがあると思います。最初にコンサルティング料をお願いしておけば良かったと思う案件もいくつかありました。

ただ、そのコンサルティングに価値を見出して、お客様の方から「相談料をお支払いしたい」と言ってくるケースもあるのです。他の業者ではあまり相手をしてもらえなかったけれど、ここで話を聞いてもらって、心配事が片付いて良かったと言っ

ていただけるような時ですね。

他と比べて優れているからということではなく、根拠を明確にして正確な情報を伝えること、事前相談から時間を割いて丁寧に業務を行うこと、お客様の立場に立った最適なアドバイスを心がけることで、結果を得られると思っています。

そのためには、不動産業者自身の研鑽も必要ですし、私たち不動産コンサルティングマスターが自信を持って取り組むという姿勢も大事になってくると考えています。

本誌 空き家の問題もそうですが、幅広い知識が求められ、難易度が高い業務にもかかわらず、コンサルティングの報酬を別にいただくことは難しいのでしょうか。

難しい案件ほど受領しやすい

大川 私は難しい案件ほどコンサルティング料をもらえると思うのです。

お客様は解決する方法を相談に来るわけです。その相談を受けている中で、「提案書を出しますが、コンサルティング料がかかりますよ」というお話をすると、払ってもらいやすいのです。

仲介手数料は、最低の30万円で十分だと思います。提案書を出した段階でコンサルティング報酬がもらえるのであれば、それでいいと思っているので、社員にも、低額物件や難しい案件でも積極的に仕事として受けましようと言っています。

別の案件の話をしますと、実家を売却しないといけないか、そのほかの方法がないかというご相談で来た方が、話を聞くと相続の問題だったのです。

兄弟二人で、一人は地元、一人は県外にお住まいです。不動産は実家と賃貸物件で、これを公平に分けたいという相談でした。不動産は売れないといくらになるかわからないし、賃貸物件を公平に分けると共有になるのでちょっと難しい、将来問題が生じますよというお話をしていくと、これがコンサルティングになったのです。「公平にはならないかもしれませんが、数値的に確認していただく意味で査定してみます」と。この案件では、コンサルティング報酬に加え、最終的には実家の売却で仲介手数料をいただきました。

本誌 実例のご紹介、ありがとうございました。

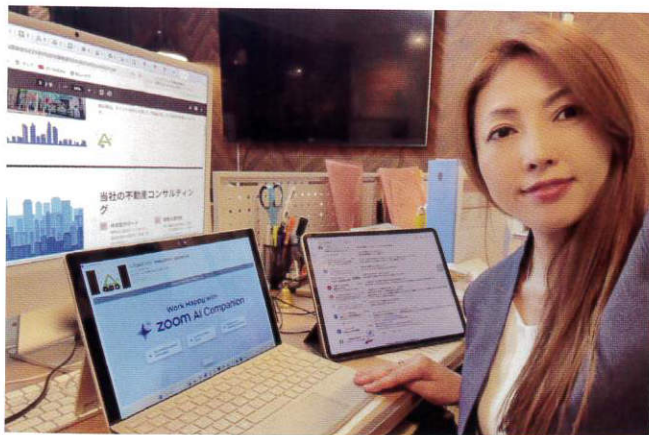
段階ごとに報酬を受領

加瀬 相続対策のご相談が多く、初回の90分は費用はいただかず、アドバイスをするのですが、その後、実行支援、もしくは現状分析、提案に進む場合は、もちろんフィーをいただいています。相談だけで終わらせようとする方もいるので、また別途相談したいという場合は、2回目以降は1時間5,500円といった形で対応しています。

現状分析にしても、財産や不動産がどのくらいあるのか、現地をすべて回って確認したりしますので、時間と労力を考えて、基本は7万円前後なのですが、それでいろいろな問題点が見える化します。我々の考えとお客さんの気持ちは違うケースが多いものですから、現状分析の後、いくつかの案を、お客様のニーズも聞きながら出してみる。それを実行する場合には、別途コンサルティング業務を受託します。不動産の売却が絡めば、仲介手数料もいただく。そういう形で、費用はしっかりいただくようにしています。

神奈川の空き家は、相続で揉めているか、所有者が認知症等で施設に入っていて、後見人をつけるのは大変だから亡くなるまでそのままにしておこうといった形で活用できずにいるものが多く、借り手や買い手が見つからないという空き家はそれほどありません。

最近では、自分の認知能力を心配するような方が、将来財産を処分して施設の入居費用に充てることをご家族に委ねる、家族信託の契約の組成をお手伝いするケースが増えています。内容によっては弁護士や司法書士、税理士にも加わってもらい、チームで



佐藤真澄氏



加瀬義明氏

取り組んでいます。

本誌 提案で終わってしまうケースもあるかと思うのですが、報酬は支払っていただけますか。

加瀬 事前にご説明をしていますので問題ありません。後出しジャンケンみたいになると難しいと思います。

コンサルティングを始める場合、最初のうちは、仲介手数料をもらう前提で、仲介の方向に持っていく持っていくというスタイルになると思うのですが、私は、「もちろんご依頼を受ければ仲介しますが、基本はコンサルティングです。あくまでも

現状を分析して問題点を出して、それで改善案をいくつか提案します」という姿勢です。そうすればだいたいは売却も依頼されます。中には、仲介を大手に持っていかれたケースもありましたが、最初から仲介目的でやってしまうと、全てが無料サービスになりかねません。

基本は、提案自体が有償です、というところから、最初は支払っていただきやすいような金額にして、コンサルティング料に抵抗感をなくしていただいから、さらに次の段階にいった時に別の提案を、という形で進めています。

とが新しい方々の活躍の道しるべになるのではないのでしょうか。

本誌 とても熱いメッセージ、ありがとうございます。

マスター資格は、今後絶対に必要に

大川 人口が減って、需要と供給のバランスが崩れていく。そうなると、不動産業の仕事もどんどん減っていくのではないかと構造的な不況産業だと思っているのです。その中で将来的に残っていくためには、この不動産コンサルティングマスター——売買、賃貸借だけではなく、不動産の問題を解決する人間が絶対必要になると思うのです。

マスターが不動産コンサルティング技能登録者と言われていた時代に、例えば、投資はこのようにする、計画書はこのように作るという勉強はしてきたのですが、大手のデベロッパーには勝てないのです。不動産の所有者も、地元の業者の話ではなく、都会から来る大手の人の話の方を信じるということがあり、我々はなかなかそういう仕事ができない時代がずっとあったのです。

今回、空き家問題が取り上げられることで、初めてコンサルティングフィーをもらえるような状況が出てきています。ですから、今後不動産業をやるのであれば、不動産コンサルティングマスターにならないといけないよと若手の方に言っています。

若手の方もそれを分かっている人達、今後不動産業はどうあるべきかを本当に考えている人達が不動産コンサルティングマスターになっていくのかなと考えています。その中には当然女性も入ってきます。

残念ながら地元でも不動産業の女性経営者は少ないです。仕事の内容が、法律的なことなどが多くて、とっつきにくいということはあるのですが、女性なりの対応でいろいろな問題を解決する立場というのは絶対にあると思います。

本誌 私どもも、ぜひ、若い方に不動産コンサルティングマスターになっていただきたいと思っています。

相談対応はベテランと初心者、二人一組で

加瀬 我々のNPOにはいろいろなメンバーがありますが、女性は5%ぐらいです。

新規会員には、ホームページを見てお問い合わせ

いただいて、という方もいますが、ほとんどは会員の紹介で参加していただいています。

そのような中で、やはり女性はもう少し増やしていきたいと思っていますし、最近は20代後半ぐらいの方も入ってきていますので、少しずつ賑やかになるのかなと思っています。

相談会では、二人一組で対応するようにしています。当初、どんな相談が来るか分からない、一人で対応して答えられなかったらどうしようといった不安もありました。それで、二人一組ならどうにか対応できるのではないかとということでした。

最近はベテランも増えてきていますので、まだ相談慣れしていないという方に積極的に参加してもらうために、ベテランに同席してもらっています。うまく知識も引き出してもらいながら、できるだけ早く相談員として育ててほしいということで取り組んでいます。

もう一つ、月に1回、約2時間の勉強会をやっています。若手も参加してきていて、皆が興味を持つような話をしていただける講師を日々探しながら、知識の習得にも努めています。

また、事例研究も大切だと思っていて、少人数制でやっています。例えば弁護士などにも参加してもらい、事例を掘り下げて、意見を言い合う。少人数でやると盛り上がり、時間内に終わらないこともあるので、グループ分けして、討論会のようなものも少しずつやっていくようにしています。

永田 先輩と後輩とがタッグを組んで相談に乗るという形は、まだコンサルティングに自信が持てないメンバーにとってはとても心強いと思います。



湘南不動産コンサルティング協会の無料相談会

女性や若手の活躍のために

本誌 不動産コンサルティング業には、依然として男性が多いという印象があります。女性や若手が能力を十分に発揮して活躍していくためには、どのようなことが課題だとお考えでしょうか。

先輩の姿が道しるべになる

永田 当協会は、男性8割、女性2割ぐらいになっています。新しい会員を集めていく一環で、私が2年前に副会長になり、会長と事務局長も40代の、協会の中では若手のメンバーになっています。

当協会は今年28周年になるのですが、隣県の（一社）宮崎県不動産コンサルティング協会との交流が盛んで、研修会や、年に一度の交流会なども開催しています。隣り合っているのですが、不動産業界

のあり方に少し異なるものがあり興味深いです。相続に強い方とか、開発がメインの方とか、土地家屋調査士とか、不動産鑑定士などいて、先輩の体験談や失敗談を聞く機会を設けています。

女性の宅建士や不動産コンサルティングマスターが少なかった時代から活躍している方が、苦勞を乗り越えて、今も活躍されている姿は、私たち若手女性と言われる者にとっても大きな励みになっています。

ただ、失敗談は、いくらでも聞いておきたいのですが、実際に業務に活かす場がないと、ただのおもしろい話で終わってしまう。せっかく先輩方が与えてくださった知恵を生かせないのがもったいないと思います。

地域WGで注目されて、業界が変わろうとしている今だからこそ、これまでよりさらにコンサルティングの実例を広く共有して、自分たちの業務に活かすことが必要になるのではないかと思います。

私も夫も未経験で開業しましたが、当時は誰に相談していいのかわからないし、不動産コンサルティングマスターという資格をとったけれども、まだ経験も浅く、こんな若輩者がベテランの先輩方に声をかけるのは失礼なのではないかと躊躇したこともありました。

先に始めた私たちが自信を持って、コンサルティングマスターは問題を解決できるという姿勢を見せる。若手とか女性・男性問わず、その姿を見せるこ



鹿児島市内。東西道路から桜島を望む

本誌 相談会でのサポートなど、若手会員の方は恵まれていますね。

先輩に積極的に教を請う

佐藤 いくつかの課題があって、私もその一つが経験値の壁だと痛感しています。コンサルティング業務では、実務経験に基づく判断力や提案力が求められるため、経験が少ない若手や女性にとっては自信を持って臨むまでに時間がかかることがあります。

逆に言えば、これこそが努力によって乗り越えられる領域だと思います。私自身は、これまでの実務経験を活かしながら、日々の学びを大切に、研修会や勉強会に積極的に参加することで、自分自身をアップデートし続けることを心がけています。

知識と実践を積み重ねていくことで、年齢や性別

に関係なく、信頼されるコンサルタントになれると信じています。また、男性中心の雰囲気が残る中で、あえてその中に飛び込んで先輩方に積極的に教を請う姿勢も大切だと思っています。

遠慮せずに質問して学ぶ姿勢は、周囲の理解や応援も得られやすく、成長の大きな後押しになると思います。当協会では、年齢や性別に関係なく、誰もが仲間として尊重され、お互いに切磋琢磨できる環境が整っています。

実際に女性会員や若手の方が活躍されている姿を身近に見ることで、私自身も刺激を受けています。今後さらに多様な人材が安心して能力を発揮できるよう、業界全体としても学びや挑戦の機会を平等に提供する仕組みづくりが必要だと感じていますし、それを望んでいます。

支援の充実への期待

本誌 5月に開催された「全国不動産コンサルティングフォーラム2025」では、コンサルティングに必要な支援ツールなどを充実させるため、地域WGなどの関係者から成る検討会を設置予定というお話をしました。

これまで、研修の実施や月刊誌などによる情報提供、不動産コンサルティングマスターのマイページでの各種書式の提供を行ってきましたが、昨年には不動産コンサルティング事例紹介サイトを新設し、今後は、空き家や相続といった業務内容別のマニュアルの提供なども検討していきたいと考えています。

これらに加えて、こんなツールがあれば、というものがありましたら、ぜひ教えてください。

後援名義／費用の助成

大川 これから相談会を始めたいと考えています。その時に、不動産流通推進センターや、可能であれば国土交通省の後援をいただけるようお願いしたいと思います。

当協会は人数が少ないものですから、市や県にこういう相談会をやりますと言ってもあまり関心を持たれないので、後ろ盾が必要なのです。後援をいた

だけたら、ぜひ相談会をやってみたいと思います。

本誌 後援につきましては、こういう様式で申請してくださいということを決めていく予定です。

国土交通省も、地域WGが実施するイベントなどに関しては、基本的には後援するというつもりでいます。ただ、だからといって手続きは簡略化できませんので、私どもが、後援名義使用の申請のご説明をさせていただきます。



弘前公園の夜桜と弘前城天守閣

また、ご希望があるようでしたら、例えば青森県内の不動産コンサルティングマスター宛てにご案内をするなどの支援をさせていただければと考えています。他の地域の皆様も、ぜひご相談いただければと思います。

加瀬 神奈川県でも市町村でも、後援名義をいただくのに企画書やチラシ、予算書といったものは毎回提出し、終わったら報告書を提出しています。国土交通省にも後援がいただければ、バックボーンがしっかりしていると思っていただけるということで期待しています。

それから、場所にもよりますが、相談会では机や椅子をレンタルするだけで15万円ほどのお金がかかってしまうのです。会費で運営しているので、その負担が大きい。会議室だと飛び込みの方が来ないので、人がたくさん来るところでやりたいのですが、年に2回ぐらいしかできません。そういった費用分について、助成があるとありがたいです。

本誌 費用の助成についても、検討させていただいています。ご希望されるような金額になるかどうかも含め、お待ちいただければと思います。

認知度アップ／初心者向けガイド

佐藤 コンサルティングの価値を可視化していただければと思います。事例紹介や広報活動を通じて、一般の方々にコンサルティングのサービスや意義を伝えてほしいです。

また、多様な人材の活躍支援として、女性や若手も安心して活躍できるような環境の整備、そして交流促進として情報共有の場を設けていただき、互いの経験を学び合う、その仕組みづくりをお願いした

いです。

私は、協会では広報を担当していますが、この座談会も、皆様にお目にかかれて、非常に有意義でありがたい経験となりました。

永田 コンサルティング協会に価値を見出し、新しく仲間になってもらうために、また一般の方に認識を広めてもらうためにも、不動産コンサルティングマスターが表立って活躍することが必要だと思います。

また、ご相談が来た時、何を考えたらいいか、どこに協力をお願いするのがいいか、基本的なことについてのガイドブックがあると、不慣れな若手の方や未経験の人達の足がかりになるのではないかと思います。

初めて取り組む方から相談されて、「なるほど、慣れていないとこんなところからわからなくて不安になるんだな」と気づかされることがあります。

「初めてのコンサルティング」、そういったガイドブックを、新しくコンサルティングを始める方々のご意見も取り入れて作ると、おもしろいものができるかなと思います。

コンサルティングは経験に基づく対応が大きなウエイトを占めると思います。先輩方がその知識を披露されないまま引退してしまうのは惜しいことだと思いますので、そういったものを、何か残せる形にして、若い方々、初めての方々に還元できるようなシステムがあるといいと考えています。

本誌 皆様、今日は長時間にわたり大変貴重なお話をいただきましてありがとうございました。

皆様のお話を参考に、今後の取組みを充実させていければと思います。

座談会を終えて

今回は4つの団体のメンバーのお話を伺ったが、それぞれの地域WGの特徴的な取組みへの認識が一層高まり、地域の抱える課題解決につながるものとの期待感が強まった。

またこのような企画を行い、地域WGの活動の周知を図っていきたい。

なお、推進センターは、国土交通省との連携の下、

「良質な不動産コンサルティングの普及に向けた検討委員会」を設置し、6月27日に第1回委員会を開催した。本委員会では不動産コンサルティング業務の普及・定着に向けた支援方策等について検討することとしている。次号では、本委員会について特集する予定だ。

(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』8月号
2025年8月1日発行