

不動産コンサルティングプラス

# PLUS

No. **10**  
2026. 2



特別企画 公認 不動産コンサルティングマスター座談会

## 差別化とブランディング



読者アンケートへの回答で  
『中小企業の顧客創造戦略』を抽選で**5**名様にプレゼント!  
詳しくは48ページへ。

# 特別企画 課題解決による差別化とブランディング

## 公認 不動産コンサルティングマスター 座談会

少子高齢化や過疎化に伴い、空き家など従来の仲介業の手法だけでは売却や活用がままならない物件が増加しています。本座談会では第一線で活躍する公認 不動産コンサルティングマスター4名が集まり、差別化戦略、地域との連携、そして情報発信の重要性などを語り合いました。彼らの積極的なアプローチと実践的な知見を紹介します。



**木村 智憲**  
(株)アイ・ケー・システム  
代表取締役

**松尾 重信**  
(有)西都ハウジング

**田中 裕治**  
(株)リライト  
代表取締役

**野上 真紀**  
野上不動産(株)  
代表取締役

**Q** 皆さんのこれまでの経歴と、注力していることとお話してください。

**野上** 高校まで和歌山で過ごし、その後進学で和歌山を離れました。2022年にUターンするまで長く東京の不動産ファンドに勤めていました。Uターン後、仕事と趣味の海外旅行で得た知見を活かしたかったのと実益を兼ねて民泊を始めたところ、何もないところと思われていた和歌山の空き家が多い住宅街にも海外から観光客が来て、コミュニケーションを取り地域とつながっていけるということを実感できました。

現在は「HABi(ハビ)」というブランドで宿泊施設をシリーズ化し、空き家活用を始めています。他にも、不動産コンサルの知識を活かしてにぎわい創出も兼ねた事業を展開しています。

**松尾** 生まれてからずっと大阪で暮らしていま

す。父の代から不動産業を営んでおり、設立から35年目です。私は30代で実家の仕事に就き、約13年になります。主に賃貸物件の管理や売買仲介をメインにしていますが、今後30年を考えたとき、地域の中で存在価値のある会社になりたい、少子高齢化時代のニーズに対応できる不動産会社を目指してきました。その過程で高齢者・外国人向けシェアハウスを運営したりしています。

空き家となった築60年ほどの木造2階建てアパートをリノベーションして作ったシェアハウスは、地元大学と共同で取り組み、国土交通省の「住まい環境整備モデル事業」にも採択されました。現在は、不動産コンサルティング協会に所属して空き家対策にも取り組んでいます。

**木村** 仙台生まれで高校まで地元で育ちました。東京の大学に進み、そのまま東京の不動産会社に就



出席者間での質問に花が咲いた

職しました。そこはオフィスビルを所有するオーナー企業で、お台場での商業施設開発プロジェクトや、品川駅東口の再開発でのオフィスビルなど、複合施設のテナント付けを中心にいき、29歳で退職しました。

その後、1人で海外を半年ほど回った後、故郷の仙台に戻り、住宅系が強い地元の不動産会社に入りました。東京では商業施設中心の業務でしたが、その会社で住宅のことも学びました。2009年に、父親が創業した今の会社に入り、9年前に父の後を継いで代表になりました。当社は事業用不動産を扱うことが多く、事業用借地権での出店支援や病院・福祉施設などの用地紹介がメインです。

昔からの顧客である地主からの相談に応じてカウ

ンセリングをすることが多く、不動産に関する相談には何でも対応し、幅広く物件・案件を扱えるようになりたいと思い、不動産コンサルティングをはじめ様々な資格の勉強をしながら今に至っています。

**田中** 大学卒業後、大手不動産会社で10年間仲介をやっていました。自分で不動産を買って資産価値を上げて運用したいと思い独立しましたが、最初の仕事が栃木県那須の売れない土地の相談でした。「売れないなんてあり得ない」と思って売りに出したところ、200万円から始めても全然売れません。最終的に売れましたが、価格はわずか5万円でした。

売主がお礼として巨峰をくれて、それが「手数料より高い」と思い、そのエピソードをインターネットで流すと大きな反響がありました。「困っている人がたくさんいるなら誰かがやらないといけない」と思い、それがきっかけで売却困難な物件を取り扱う今の事業を始めました。

売れない物件を売る力や、売れないところに相場を作るのが面白いと思い、今では目標を「全国制覇」と掲げて取引を日本中に広げることになっています。売却困難物件を全国41都道府県で、契約につなげました。このほか、民泊など空き家活用も行っています。

## 1. ブランディングへ独自性発揮

**田中氏——腹をくくり利他の精神で**

**Q** ブランディングで心掛けていること、不動産に絡んだ何かを得意分野にするために取り組んでいることについて教えてください。

**田中** 私の場合は「不動産×交流」だと思います。山梨県忍野村で旅館業をし、羽田空港のある東京都大田区で特区民泊(売却済み)、さいたま市で

住宅宿泊事業法に基づいた通常民泊をやってきました。宿泊業をやると交流が生まれますし、清掃など付随する仕事も生まれます。

また、横浜市神奈川区では空き家をDIYして子ども食堂を運営しており、そこで子どもたちと親、地域の方々との交流が生まれています。空き家活用という観点からこういった活動をするとう広がりが出てきます。全国で取引していると、例えば鹿児島島の農家の方が子どもたちにサツマイモを寄付してくれた

り、山形の農家はサクランボを寄付してくれたり、交流から助けられることもあります。

**Q** 売却困難物件について、どのように物件を見極めていますか。

**田中** 「ビジネスになるか」という視点だと、普通に値段の付く「売れる」物件ばかりになってしまいます。私の場合は、他の不動産会社では売れなくて困っている不動産所有者の方を救済する方法として関わっています。「ただでもいいから手放したい」けど「手放せない」というジレンマを抱えている方に対応しています。

売主には交通費を負担してもらい、買主からも仲介手数料の最低料金である33万円をいただくようにしていますが、実際に動いている時間を考えると報酬は割に合いません。そこはある程度腹をくくって「(続けていけば) 何か良いことがある」という利他の精神でやっています。実際、10件のうち2~3件は数年後に「相続が発生しました」とのこと、良い立地の土地を売ってほしいと言われることもありました。また、こういった活動をしていることで、会社が認知されるというメリットもあります。

**Q** 物件一つひとつの中身ではなく、将来性や売主との交流、自社の信頼度の向上なども含めて判断されているのですか。

**田中** はい。例えば29社に断られた、静岡県東伊豆町の温泉付き別荘の案件がありました。1円で買っても150万円の温泉権利料がかかり、使っていないでも毎月3万5,000円がかかるという物件でした。「御社でも扱えないということでしたら、御社が30社目になりますよ」と言われた時に、「30社目にはなりません。必ず売却します」と引き受け、遠方の1円物件にもかかわらず現地販売会を15回ほど行い売り切りました。

### 木村氏——聞く力とわかりやすく伝える力

**Q** 木村さんは不動産コンサルティングのための知識を広げることに注力されているそうですね。

**木村** 私が日頃心がけているのは、不動産に関することを顧客から相談されたら、絶対に自分で答えられるようにするという事です。なるべく幅広い分野で対応できるようにしています。

自分では特に意識していないのですが、顧客に説明した後に「非常にわかりやすい」と言われることが多いです。銀行や弁護士から同じ内容の説明を受けても、専門用語が多くて理解しづらいようですが、私は相手の話を聞きながら極力わかりやすく説明することを心がけています。それが結果的に強みになっていると思います。

また、仙台で30年以上続いている異業種交流会に参加し、様々な分野の方との交流から知識や経験の幅を広げるようにしています。地域密着の一環でもありますね。

**Q** 聞く力とわかりやすく伝える力が強みなのですね。ヒアリングの際に特に気をつけていることはありますか。

**木村** 先入観を持たずに話を聞くということに心がけています。専門家は自分が正しいと思って仕事をしがちですが、必ずしもそうではないと思います。相手の話によって初めて気づくこともありますし、自分の経験はたかが知れているので、聞いた話から自分もステップアップしていくという気持ちで対応しないと、頭打ちになってしまうと思います。

### 松尾氏——課題解決のアイデアと企画力

**Q** シェアハウスの開発について、松尾さんは元々高齢者や外国人向けの住まいに興味があったのですか。

**松尾** 最初からそういうことがしたかったわけではなく、空き家になった古い木造アパートをどう活用するかというアイデアの一つでした。当社が管理している賃貸ワンルームマンションでは、認知症の方のトラブルや高齢者の孤独死といったケースもありました。外国人も多く住んでおり対応していますが、一般的には高齢者も外国人も住むところが見つけにくいという課題があります。それはワンルームマンションという区切られた空間で生活するから

だと思いました。シェアハウスであれば、それぞれの強みを生かせるのではないかと発想が自分の経験からあり、これまでにないセーフティネット住宅が実現できるのではないかと期待と「不動産×高齢者支援」の重要性を感じて始めました。

**Q** 高齢者や住居確保要配慮者などの社会課題を感じていたのですか。

**松尾** 私は地域の中で、これからの超高齢化社会をどう支え合って生きていくかを大きなテーマにしています。よく「あなたは不動産屋っぽくない」と言われますが、それは私自身もそうあろうと大切にしているところです。仲介で手数料がいくらもらえるという発想もありますが、目の前の人がどういふことで困っていて、どのような社会課題があつて、それをどう解決できるかを考えるようにしています。

空き家問題に取り組む中でも、相続に関する基本的な知識が必要だと感じています。空き家問題を本当に解決するなら、空き家になる前に何かしらの手を打っておく必要があると思っています。今後は地域の高齢者の生活をサポートするような事業を立ち上げて、空き家になる前、相続する前の段階で問題を解決していければと考えています。

**Q** シェアハウスは満室なのですか。

**松尾** ほぼ満室の状況です。外国人は入れ替わりが多く、入居期間が短い方が多いですが、空室になればすぐに埋まる状況です。



松尾氏は古い木造アパートをシェアハウスに改装した

### 野上氏——和歌山に求められているものを可視化

**Q** 野上さんは立地にハンデがある場所に民泊で外国人を呼び込んでいるそうですね。

**野上** 私は長く不動産ファンドにいて、投資とリターンに携わってきました。投資基準に合わない物件も多く、どうポートフォリオに取り込むか、配当が出せない場合どう解決するかを考えてきました。そういうことをやっていた私が和歌山に戻って気づいたのは、和歌山で金銭的に価値がある不動産はごくわずか、それ以外は「負資産」として手放したいと思われている物件が多いということです。

和歌浦や関戸という地域で民泊をやろうとした時も、親戚全員に大反対されました。しかし、インターネットでの発信と英語力を活かしたことで、何もない田舎の住宅に国際弁護士事務所の人などエリート層やパリコレに出ているデザイナーなどが来てくれるようになったのです。「不動産×国際化」として、彼らとの会話から和歌山と私の施設に何を求めているかを聞き出し、海外の人が見出している価値を可視化して、ビジネスにつなげています。結果的に不



野上氏の宿泊施設の部屋は庭園と海を臨む



野上氏(左奥)の民泊には外国人宿泊者が多い

不動産の利活用、宿泊、健全な国際化、そしてまちづくりが繋がっています。

不動産仲介の分野では、和歌山県の宅建協会のホームページ上で公認不動産コンサルティングマスターと賃貸不動産経営管理士、宅建マイスターの資格を持っていると、エキスパート資格者として差別化されて表示されるため、それを見て問い合わせしてくれる人もいます。

## ニーズの掘り起こし

**Q** ブランディングにもつながる差別化について伺います。木村さん、地域密着を重視されていますが、どこの街も人口が減ってくる中で、入居者を確保するための工夫はありますか。

**木村** 仙台の場合、ペットが飼える物件が少ないので、ペット可にすると入居者の質も良くなり稼働率も上がります。また、リニューアルしてきれいにすれば当然良くなりますが、それは費用対効果の問題です。ただ、安易に空き部屋だけをペット可にするとほかの入居者との兼ね合いなど短所もあるので、総合的に見極める必要があります。

**Q** 野上さん、空き家活用に欠かせないリフォームの投資対効果について、地域によって違い



木村氏は地域における差別化を説明した

があると思いますが、和歌山ではどうですか。

**野上** 和歌山ではインテリアコーディネーターや、その後のメンテナンスの自己再現性と生活導線を考えたレイアウト作りという概念が、まだ浸透していない状態です。東京ではデザイン性を追求した上で使い勝手を重視しますが、和歌山は大手ハウスメーカーだけです。私はインテリアが好きなので、技術の面で足りない工事を除き、職人さんをお願いして工事費をお支払いするくらいならと、自分でデザイン監修と工事も手掛けています。分譲マンション、新築/中古賃貸物件の導線設計なども経験があるので、既存建物を活かす場合、限界があるものの、使い勝手と快適さに配慮すれば、海外のお客様からも「考え抜かれている」とご評価いただいています。また、物件を良く見せるだけではなく、オーナーの顔が見えるようにも心がけています。

**Q** リフォーム業者はたくさんありますが、野上さんに頼むと既にあるものを再利用した全体的な空間提供まで考慮されるということですね。

**野上** 本職としている方との大きな違いは、既にあるもの、業者なら廃棄してしまうようなものをFFE（家具・什器・備品）や小物を含め再利用しコスト上昇を抑えつつ、部屋のコンセプトごとに宿泊料金とバランスを取っているという点です。デザイナー優先のほぼ0から作り上げた空間にマッチするFFEやアイテム選びで新調していくのが一般的ですが、コスト上昇を抑えつつリフォームの段階からデザイン、生活導線、小物の再利用まで一貫して考えた上で、色や仕様、配置決めを自社で行っているという部分で自負はあります。当社にはインテリアデザイン部はありますが、実際には自分の物件を手掛けるので精一杯です。



木村氏は福祉施設用地を得意分野としている

## 柔軟な発想で物件活用

**Q** 松尾さんと野上さんにうかがいます。お二人は空き家活用や地域活性化など共通点がありますが、お互いの差別化についてどう思われますか。

**松尾** 私も空き家を活用した宿泊業にはとても関心がありますが、素晴らしい場所であってもそこに宿泊客を呼び込むのは簡単ではなかったと思います。野上さんは当初から自信を持って始められたのですか。

**野上** 宿泊施設の物件も元は空き家でした。本当に何もない昔ながらの住宅街で、親戚や関係者ともに「こんなところで経営しても誰も来ない」と大反対されました。旅行が好きで国内外の多くの街に訪れた経験と、Uターン前後に地方創生の視察や勉強会に参加した経験があったので自信を持ってました。多くの人は地元の反対意見を聞いてあきらめてしまうのだと思います。

今ではお客様から良いレビューをもらえているので、反対していた親戚も考えを改めてくれるようです。

松尾さん、シェアハウスで高齢者と外国人と一緒に住むというのは素晴らしい取り組みですね。間取りや設備で特別な工夫はありましたか。

**松尾** このシェアハウスの間取りは大阪市立大学（現大阪公立大学）の教授や大学院生と一緒に考えています。最初に決めたのは、1階と2階それぞれに水回りを設けることでした。ライフスタイルが違うので、トラブル防止のため1階が高齢者、2階が外国人と分けています。1階の部屋は7.5～8畳で、高齢者の方には十分な広さです。立地の関係上、



シェアハウスの入居者間のコミュニケーションは良好

どうしても1階のリビングが暗くなるので天窓をつけ、吹き抜け階段を設置しました。また、地域とも「シェア」するイメージで、子ども食堂などもできるように縁側を設けています。

**田中** 高齢者と外国人と一緒に住むシェアハウスで特に気をつけたことは何ですか。

**松尾** 入居者にシェアハウスのコンセプトをちゃんと理解してもらうことですかね。実際に入居を決める段階で必ずコンセプトをお伝えしていますので、これといったトラブルもなく、入居者間ではほどよいコミュニケーションがとれています。日常的な交流だけでなく、たまにはパーティーをすることもありますよ。

現在はアジア圏だけでなく、メキシコやフィンランドなど様々な国から来ていますが、どこの国の方も下の階に年配の方が住んでいるので静かにしなければという意識を持っています。しかしどうしても木造なので足音が響くことはあります。それを騒音だと訴える人もいましたが、徐々に「今日も誰かがいる」という安心感に変わったこともありました。コミュニケーションを取ることで、誤解を生むことを避けることになり、皆さん安心して楽しく過ごせる場になっています。

## 2. 地域の人や専門家との連携

### 地元企業・大学と協力

**Q** 田中さんは購入した空き物件を活用した後、売却につなげたこともあるそうですね。

**田中** 京都府京丹後市の元ちりめん問屋の物件は築年数が古く、前の所有者の方は地元の不動産会社でその物件を売りに出していましたが、建物が60坪ほどあって広すぎて売れず、貸そうとしても

広すぎて貸せない状態でした。

私がい取り、その後に活用をしようと思いましたが、自分でやるには本拠のある横浜からは遠すぎるため、京丹後市役所に「地域のために使ってくれる方に無料で貸します」と提案しました。市役所からは「私たちでは借りられない」と断られましたが、地域おこし協力隊をご紹介いただき、そこから借主となる設計会社の人につながりました。設計会社が市役所や地域の人、移住希望者を集めてDIYワークショップを開催し、ついにはそのつながりがきっかけで、建物を1,500万円ほどかけてリノベーションし、設計会社による移住者向けのシェアハウスになりました。

このワークショップに参加した移住希望者が入居



田中氏は京丹後市の設計会社との協力が欠かせなかったと語った



元ちりめん問屋(左)を移住者向けのシェアハウス(右)に変身させた

者となり、稼働率も良く、最終的に設計会社に売却しました。既存の建物を使ってマッチングさせ、空間をコンバージョンすることで、3~5年で投資が回収できるような事業になりました。地域を知っている人、地域が好きの人と知り合えたからこそできる事業だと思います。

**Q** 最初は全く知り合いがいない状態から、設計会社の人とつながり、そこから広がっていったのですね。

**田中** そうです。この物件を扱ったきっかけは、テレビのニュース番組で私のことが放送された時の反響で、困っていた前所有者の方から相談がありました。最初は京丹後という場所がどこかもわからず、行ってみると京都市から車で2時間程度かかる街でしたが、地域のポテンシャルを様々な人の協力で引き出せたと実感しています。

**Q** ご自身や自社、不動産単独で解決できない課題などに対して、自治体や他業種、他社などと連携・協業して解決した事例について教えてください。

**松尾** シェアハウスのプロジェクトでは、当社と大阪市立大学の研究室と(一社)大正・港エリア空き家活用協議会の3者で取り組みました。2階建ての「文化住宅」と呼ばれる老朽化した集合住宅をリノベーションするには費用がかかるため、国土交通省の「人生100年時代を支える住まい環境整備モデル事業」の補助金を活用しました。採択されな



ればあきらめるつもりだったので、補助金ありきのプロジェクトでした。私1人ではできなかつたと思いますが、協業することで実現できました。

また、(一社)大阪府不動産コンサルティング協会では自治体と連携して空き家問題に取り組んでおり、自治体が主催する空き家相談会に相談員を派遣したり、自治体と連携して電話相談を受けたりしています。私もそこで受ける相談を担当して多くの空き家問題を解決しています。

**野上** 和歌山でも地元を良くしたいという人は多く、行政もそれをミッションとしているので、必然的にいろいろなところとつながっています。不動産投資の一環で空き家に投資をすることが結果的に空き家解消をしていることになり、行政の方々にもお世話になっている状況です。

例えば、私の物件の隣が廃屋で、ベランダからものが落下してくるという問題があり、不動産登記簿を見ても現在の所有者がわからなかったため、市役所の空き家対策課に相談しました。すると、現在の所有者に落下物の解消をしてもらうだけの予定が、廃屋を買い取り、解体後に駐輪場として再利用することが決まりました。その廃屋の隣も空き家で、もう使う予定がないので手放したいとのことで、その空き家を宿泊施設にし、宿泊料金を受け取れるようにしました。廃屋の解体費用捻出のめどを立てつつ、周辺美観を維持し、一部の空間を宿泊客以外の方



松尾氏はシェアハウス開発で地元大学と協力した



野上氏は行政との関係について語った

地元の人も利用できるパブリックスペースとして生まれ変わらせることで、空き家利活用の補助金を活用させていただく予定です。

また、和歌山市の地域コーディネーターの認定を受け、企業誘致やワーケーション関連部署とも連携して、県内外の人をつないでいく予定です。和歌山県はスタートアップを育てることに熱心な地域で、(公財)わかやま産業振興財団が熱心にサポートしてくれています。商工会議所からは、補助金の支援や必要な人材、企業の紹介を受けています。さらには和歌山県のふるさと納税制度を活用し、保有不動産の山の山頂に露天風呂を開設するためのクラウドファンディングも実施しています。返礼品は露天風呂利用権などです。また、Uターン組を含めた移住者が私の周りに集まってきており、結果的に交流施設的な使い方にも発展しています。

### 業界のイメージアップを

**田中** 相談会では弁護士、司法書士、行政書士、土地家屋調査士などと協力してワンストップで対応することがあります。売却に制限がある市街化調整区域に例外的に建っている分家住宅の案件では、建物の用途変更のために行政書士や土地家屋調査士、司法書士、建築士など複数の専門家と連携しました。自分が現地に行くと交通費がかかるため、地元の不

(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』2月号  
2026年2月1日発行

不動産会社に現地案内と買主対応をお願いし、私は売主担当に徹するという形で協力しました。

このように用途変更して第三者が使えるようにした物件は、元々誰も使えなかったものに価値を付けたこととなります。売主は「他の不動産会社で軒並み取り扱いを断られ、無料でもいい」と言っていますが、結果的に700万円以上で売れ、仲介手数料とコンサルティングフィーの合計で350万円の報酬をいただきました。難易度の高い案件でしたが、みんなで協力して仕事をし、最終的には売主、買主、不動産会社などの関係者全員がWin-Winの関係となりました。

**木村** 宮城県宅建協会の会長は行政に積極的に働きかける人で、市街化調整区域内の住宅利用の制限緩和などを実現しています。これも業界でのつながりによる協力のひとつであると実感しています。

また、仙台市と宅建協会で不動産無料相談会を定期的に開いており、私も相談員として対応しています。そこで多くの方が「どこに相談していいかわからない」と言います。宮城県の宅建協会は公益社団法人なので相談会では会社の名刺を渡せませんが、「信頼できる業者を紹介してほしい」という要望は多いです。これは一般の方にとって不動産事業者の敷居が高いというか、怖いという印象があるからだと思います。

**野上** 不動産仲介業者のイメージが悪いという問題について、皆さんはどのように対応されていますか。私は不動産仲介以外の不動産の部分、例えば高度かつ幅広い知識が要るコンサルティング業務や官民連携、お試し体験移住等のプロボノ（専門家がその知識やスキルを活かして行う社会貢献活動）を取り入れることにも注力して、とにかくイメージを上げたいと考えています。

### 3. 情報発信とメディア対応

**Q** 情報発信についてはどのように取り組んでいますか。



不動産仲介業者の役割について話し合う木村氏(左)と田中氏

**木村** 世代の問題もあると思います。先代だった父の時代はよかったかもしれませんが、今の時代には合わないやり方もあります。同業者にも古いやり方の人はいますが、私たちの世代はそれではだめだという意識を持っています。

**田中** 地方物件は一般の方からも不動産会社の方からも相談を受け、地方物件の現地に行くことは多々ありますが、結局は自分がそこで何をやるかだけだと思います。ある地域では見知らぬ人がいるというだけで警察官に職務質問されたこともありますし、地元の土地家屋調査士や司法書士に見積もりを依頼しようとしても、「なぜうちに電話してきたのか。忙しいから他を紹介する」と言われることもあります。仕方がないので、自分ができるところをやっていくしかありません。ただ、その地域が好きで「困っているなら手伝うよ」という味方になってくれる方はどこにでもいます。

**松尾** 私も狭い地域でしか活動していませんが、そういった協力的な方は多いと思います。まだ発掘できていない人材もあるでしょう。地域にはいろいろな気持ちと色々なスキルを持った人がいるのに、その力がまだ地域活性化などに発揮できていないと感じています。何かアプローチの仕方があるのではないのでしょうか。

**野上** 当社には不動産部と宿泊部等があり、宿泊業は集客が必要なのでSNSを頑張っていますが、不動産部は自社物件が中心なので顧客を取りに行く

必要がないことから、サイトやSNSはほとんど更新していません。ただ、お客様は思っている以上にそれらを見ているので、不動産部のアカウントも積極的に更新をした方が良いとは思っています。宿泊部は20～40代の顧客が多いので、彼ら向けの発信はインスタグラムが中心です。フェイスブックは50歳以上の方向けなので、同じ記事でも対象とする層が違うため捉え方が異なるようです。

**松尾** シェアハウスの集客のために、ブログで記事を出したりプレスリリースを出したりしました。その結果、オープン前の見学会を開催した際に大手新聞の記者が来てくれるなど、2～3件の記事が出ました。最初の記事を見た他の記者が追いかけてくる形で、新聞、雑誌、テレビとこれまで10件以上のメディアに取り上げられました。入居者の方は顔出しNGなのでビデオ撮影はできませんでしたが、写真だけでもOKということでNHKや民放の大阪

ローカル番組で紹介されました。一度記事になると、それを見た記者が取材に来るといった流れができました。

**田中** 私の場合は、1円物件をやっていた時に、Twitter（現X）に東伊豆町の温泉地の別荘をアップしたところ、Yahoo!ニュースに記事を掲載しているライターから取材依頼が来ました。その記事が1日中Yahoo!ニュースアクセスランキング1位になり、多くのメディアが来るようになりました。今では売りづらい物件があると「これを載せてほしい」とライターに相談することもあります。当時は「1円物件＝田中」というイメージがSNSでできていましたが、最近では他に1円物件を扱う不動産会社も増えています。それでも私を取り上げたテレビ番組、特にテレビ東京「ガイアの夜明け」の再放送を見て問い合わせが来ることもあります。「ガイアの夜明け」放送時はホームページに1日45万アクセスほどあり、電話が鳴りやまない状態でした。

### 4. 不動産コンサルティング報酬の決め方

**Q** コンサルティング報酬をどのように決めているのか、教えてください。

**松尾** 大阪府不動産コンサルティング協会の方針で、依頼者には金銭的負担が発生することを説明し、見積もりを出して、必ずコンサルティング契約を結んでいます。空き家コンサルティングの場合は10万～30万円になることが多いです。協会の活動を通して、なるべく無料のサービスコンサルはしないように心がけるようになりました。

**野上** 当社は第三者の不動産仲介業を積極的に行っているわけではないのですが、仲介業務を超えた高度な見解をお求めになられている売主様がほとんどのため、不動産コンサルティング報酬としていただいている件数は多い方だと思います。和歌山はそもそも売買価格、媒介報酬が低いこともあって100万円ぐらいまでが上限かなと思います。

**田中** 私は難易度を見て決めています。例えば、通常建て替えできない物件を建て替えできるように

した時、そこにどれだけの価値があるのか、自分の労力がどのくらいかを判断して金額を決めます。ご納得いただけないなら他の不動産会社に依頼してもらってかまいませんが、やると決めたら必ずやり遂げ、成功報酬としていただきます。農地や市街化調整区域の案件など、通常は使えないものを使えるようにした時にコンサルティングフィーという形になります。



発信やコンサルティング報酬についての話で盛り上がった

## 5. 将来の展望とメッセージ

**Q** 最後に、読者の皆様に伝えたいことや将来の展望について、一言お願いします。

**野上** これからの5年でAIに置き換えられる業務が急速に増えることで、不動産業界全般の業務範囲も大きく変わると予測しています。当面AIに置き換わらない部分で、不動産コンサルティングマスターにも求められている資質、お客様の本質部分を見極め、顧客ファーストを意識した姿勢で取り組み、単に売る、買うだけで終わらない長期的なお付き合いができる者でありたいと思っています。

**松尾** 不動産事業者に対する一般の方のイメージの悪さは私自身も感じています。ですが、空き家コンサルティングはそれを変える可能性があると思っています。空き家コンサルティングは富裕層向けというよりは一般の方向けで、利益重視というよりは社会課題解決という方向性で動きます。多くの業者が空き家コンサルティングに関わることで、不動産業界全体のイメージも変わってくるのではないかと思います。私自身も地域の中でそういうポジションで頑張っていきたいと思っています。

**木村** 公認 不動産コンサルティングマスターという実務の資格を持っていることは消費者にも安心感を与えていると考えています。私もコンサルティン

グにおいて重要な立場を担っていくことを目指したいです。

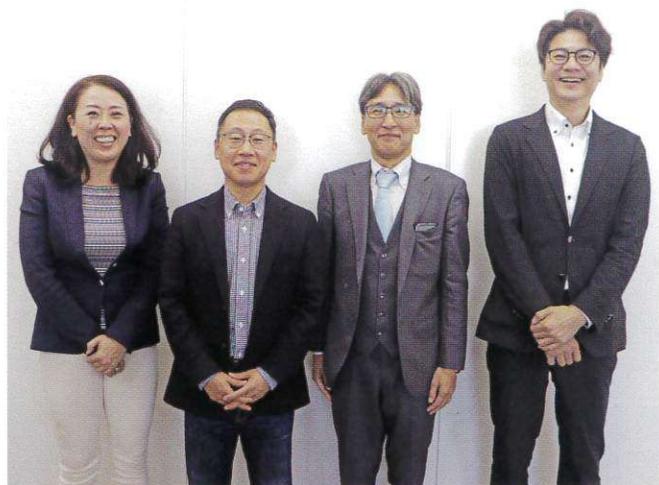
**田中** 私は3年以内に「全国制覇」したいと思っています。人口が減少していく中で、不動産会社も減っていきませんが、そこに住む方の住まいは不動産業界がなんとかしなければなりません。収支をどう測るかという課題を解決する必要がありますが、地域の人のために継続してより良い住まいを提供することが必要だと思います。将来的には過疎化した地域の活性化にも取り組みたいと考えています。現在、秋田・奈良・和歌山・鳥取・香川など、まだ行っていなかった県や取引の少ない県に積極的に向かっています。地方には美味しい地酒や郷土料理、素晴らしい絶景やパワースポットがあり、それも楽しみの一つです。

出席者の取り組みから見えてくるのは、不動産流通業が、社会課題解決型のビジネスへと進化している姿です。空き家、高齢化社会、地方創生など、日本が直面する様々な課題に対して、不動産という切り口から解決策を提示することで、新たな価値を創造しています。「不動産×〇〇」という掛け合わせによる差別化戦略です。田中氏の「不動産×交流」、松尾氏の「不動産×高齢者支援」、野上氏の「不動産×健全な国際化」、木村氏の「不動産×地域密着」と、それぞれが独自の強みを活かした事業を展開しています。

また、地域との連携や他業種との協業も重要な要素として挙げられました。行政、大学、NPO、他分野の専門家などとの協力関係を構築することで、単独では解決できない大きな課題にも対応できるようになります。人の輪や顧客層を広げるために、広く取り組みを知ってもらうための情報発信も欠かせません。

地域や社会の課題解決に貢献するコンサルティングの役割がますます重要になっていくでしょう。そのためには、幅広い知識と経験、聞く力と伝える力、利他の精神が求められています。

(「不動産コンサルティングプラス」編集部)



不動産コンサルティングの可能性を示す座談会となった