

不動産コンサルティングプラス

PLUS

No. 3

2025. 7

特集

全国フォーラム 初開催！

良質な不動産コンサルティングの
普及と社会課題解決を目指して

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 全国フォーラム初開催！



良質な 不動産コンサルティングの 普及と社会課題解決を目指して

本誌5月号の特集で「転換期の不動産コンサルティング」の多様な可能性に触れ、6月号ではアンケートから浮き彫りになった課題に迫った。これら課題を乗り越え、コンサルティングビジネスを成功に導くには、行政や業界団体を巻き込んだ業界全体の取組みが不可欠である。そしてこのたび、その第一歩と言えるイベントが開催された。



全国不動産コンサルティングフォーラム 2025 開催報告

令和7年5月19日（月）、都内にて、「全国不動産コンサルティングフォーラム2025」が盛大に開催され、北海道から鹿児島まで全国から約300名が参加した。（公財）不動産流通推進センター（以下「推進センター」）と不動産コンサルティング中央協議会が主催し、国土交通省および不動産業界5団体^{（※）}が後援する官民一体となったこのイベントは、昨年6月に国土交通省が公表した「不動産業による空き家対策推進プログラム（以下「プログラム」）」における「媒介業務に含まれないコンサルティング業務の促進」に向けて記念すべき第一回の開催となった。

さらに、昨年11月に登録が開始した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」）23団体も参加し、全国の不動産コンサルティング関係者が一堂に会するイベントとなった。

本フォーラムの目的は全国の不動産コンサルティング関係者が最新の知見とノウハウを共有し、交流を深めるとともに、消費者や地域が抱える不動産に

関する多様な課題に対し、最適な解決策を提案する質の高い不動産コンサルティングサービスの普及・促進に繋げることである。

以下、その概要をお伝えする。

（※）（一社）全国住宅産業協会、（公社）全国宅地建物取引業協会連合会、（公社）全日本不動産協会、（一社）不動産協会、（一社）不動産流通経営協会（五十音順）

開会にあたり

開会のあいさつに立った推進センターの坂本久理事長は、多忙な中集まった参加者への感謝とともに、本フォーラム開催の意義と目的を力強く語りかけた。続いてあいさつした国土交通省 大臣政務官 吉井章氏は、不動産コンサルティング業界の重要性を強調するとともに、国土交通省として、制度の充実や地域連携強化を通じて質の向上と普及を推進する方針を示し、業界の発展と社会貢献への大きな期待を表明した。



坂本 久
不動産流通推進センター 理事長

吉井 章
国土交通省 大臣政務官

岡本 洋三
全国宅地建物取引業協会連合会 常務理事

基調講演

「不動産コンサルティングの促進にかかる取組みについて」

川合紀子氏

国土交通省 不動産・建設経済局 不動産課長



川合課長は、昨年6月のプログラムは、空き家問題を契機に不動産業が地域と連携し、新たな価値を創造する役割を担うことを目指すものであり、空き家対策に加え、人口減少下で減少傾向にある不動産

業の持続可能性を高めることにあつた。流通が難しい不動産には、その前段階での課題整理が不可欠であり、不動産業のノウハウを活かしたコンサルティングサービスの提供が、産業自体の裾野拡大につながるとの考えを示した。

また、リスクリングの重要性を強調し、媒介事業者が不動産コンサルティングに取り組むには、質の高いサービス提供のため、社会経済情勢や関連制度の再整理とスキルアップが不可欠だと述べた。地域WGによる推進は、関係者間で課題やノウハウを共有することで、信頼され認知される質の高いサービス提供を目指すものであり、この思いを参加者と共有したいと語った。

これまで大規模な企画業務が主に想定されてきたコンサルティングについて、空き家対策を入口とする新たな形態のコンサルティングを推進し、それが幅広い種類のコンサルティングにつながることを目指すために、「学びつながら場」（フォーラムなど）と「実践の場」（地域WG）を提供し、ノウハウ共

有による契約締結増加に期待を示した。

さらに昨年11月から登録が始まった地域WGは現在25団体となっており、マスターを中心に宅建士や多様な士業が参画していることを強調。これは不動産が抱える多様な課題に対応できる体制を反映しており、国土交通省としても心強いと語った。地域WGと連携し、必要な支援^(※2)を充実させながらコンサルティングサービスを推進していく意向を示した。

最後に、不動産コンサルティングへの期待として、増加する流通困難な不動産を流通に近づけるためには、民間事業者と地方公共団体の協力・役割分担が不可欠であり、コンサルティングが地域と民間事業者をつなぎ、地域価値向上を達成する役割を担うことを願うと述べた。官民連携の推進や、各業界団体が進める消費者向け相談体制において、地域WGが統率的な立場を担うことへの期待も表明した。今後も地域WGや推進センターを通じて、現場の声や政策的課題についての意見交換を継続し、具体的なコンサルティングサービスの充実に向けて共に取り組んでいく意欲を示し、講演を締めくくった。

(※2) 地域WGの支援策については8ページ以降のパネルディスカッションでも言及。

事例表彰と発表

本フォーラムのハイライトの一つとして、日々のコンサルティング業務で実際に直面する複雑な課題を、いかに専門性と倫理観をもって解決に導いたかを示す、優良コンサルティング事例発表と表彰が行われた。推進センターでは昨年から継続的に事例募集を行っている。不動産コンサルティングを実践する方々の知見を共有し、課題解決のツールとして活用していくことを目的としたもので、多くの事例の提供があった中から実務家を含めた選考委員会による選考の結果、今回3件が選定された。

本フォーラム参加者アンケートでは、「事例発表はどれも大変参考になりました。具体的な課題解決へのアプローチが分かりやすく、明日からの業務に活かせると感じました。」と、複数の参加者から賞賛の声が寄せられた。

事例1

借地権相続と空き家問題を解決 ～姉妹の想いを実現した事例～

脇保 雄麻氏

株式会社ユー不動産コンサルタント 代表取締役

脇保氏は、借地権の相続と空き家問題が絡む複雑な事例を発表した。通常なら売却を勧めがちな状況で、顧客の「不動産を手放したくない」という強い思いを汲み取り、コンサルティングを通じて問題解決に導いた。

対象物件は東京都足立区の旧法借地権付き土地約47坪。地主からの連絡で、借地人の相続に伴う名義変更と、空き家による防犯上の懸念解消が依頼された。

相続人である姉妹に話を聞くと、共有でアパートを建てたいという意向が判明。しかし、姉が単独で借地権と建物を相続しており、妹に権利がないため将来的な相続トラブルが懸念された。姉が単独で相続したのは、過去の遺産分割トラブルから早期現金化を考えていたためだったが、姉妹の本心は「生まれ育った実家を残したい」というものであった。

そこで脇保氏は、姉の借地権を分割して妹に贈与し、それぞれが地主と借地契約を結ぶことで、姉妹が個別に建物を建てられるよう権利調整を行った。残置物の引き取り手募集にSNSを活用したり、解体費用に助成金を充てるなどして、大幅な経費削減も実現。地主も名義変更承諾料と地代増額のメリットを得られた。

脇保氏は、仲介報酬を優先する立場であれば売却を勧めるのが一般的だが、顧客の真のニーズを深掘りすることで新たな価値を生み、コンサルティングとしての報酬にもつながると締めくくった。

(本事例は本誌9月号に掲載予定)

【物件概要】

東京都内某所
駅徒歩10分
旧法借地権
土地面積：約158㎡
建物面積：昭和39年築
造2階建延面積約151㎡
築年数約38年
代：約1.6万円

土地158㎡
(約47.79坪)



事例2

相続対策と老朽化マンションの立体建替え (等価交換) 事例

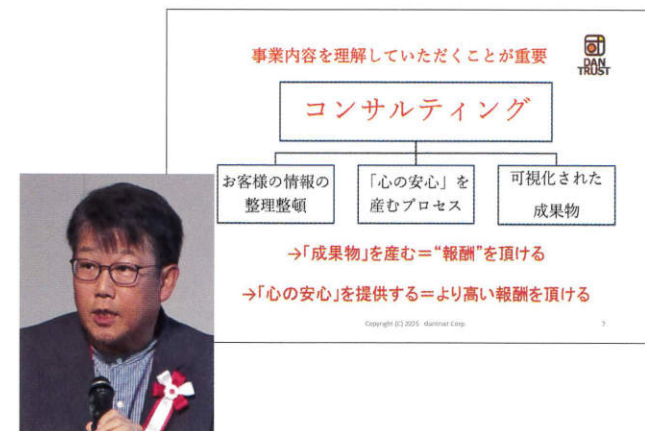
堀田 直宏氏

株式会社ダントラスト 代表取締役

堀田氏からは、相続対策としての老朽化マンションの立体建替え、特に「等価交換」手法を用いた事例が発表された。都市部に位置する築年数の経過したマンションを所有する地権者が、耐震・改修資金・賃貸市場リスク・後継者難といった課題を抱える中、等価交換事業が効果的であると考えて事業化したというもの。その最大のメリットは住み慣れた場所に住み続けられるということ。

そのほか、分割が容易で将来的な換金性が高い、借入不要で賃料収入を確保できることなども大きいとした。最大の障壁は建物一棟の所有権だったものが区分所有権に変わり、多くの人と共有で持つ建物になるため、今後の合意形成が大変になることへの理解を得ることだった。等価交換はゼネコンなどの事業者の立場から事業を進めがちだが、地権者側に立って調整をする立場として本件では堀田氏の役割が重要で、顧客の信頼を得ることができてコンサルティング報酬につながったと述べた。

(本事例は本誌9月号に掲載予定)



事例3

相続対策と残すべき不動産

大澤 健司氏

株式会社K-コンサルティング 代表取締役

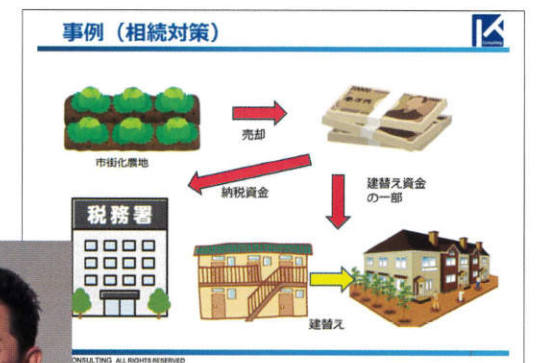
大澤氏は、税理士からの紹介で81歳の地主Aさ

んのコンサルティングを担当した。Aさんは相続税の納税資金不足に悩んでいたが、借入経験がないため、ハウスメーカーからのアパート建築による節税提案には抵抗があった。さらに、長男Bさんは、遺言書の内容を巡る姉妹との遺留分トラブルを懸念していた。

大澤氏はまずAさんの不動産財産を詳細に分析し、老朽化したアパートの空室増加や修繕費増大といった収益悪化も課題であると認識した。そこで、単なる節税に留まらず、5年、10年、そして次の世代を見据えた長期的な視点での不動産活用を提案した。具体的には、市街化農地の売却で納税資金を確保し、その一部をアパート建替えの頭金に充てることで、アパート事業の安定化を図った。農地の売却は入札方式で進められた。

次に、既存アパート2棟のうち築59年の1棟は建替えのためコンペを実施し、長男Bさんとの家族会議でコンセプトや事業計画を比較検討。お客様自身が納得して意思決定できるようサポートした。一方、立地が良く稼働率が安定していた築58年のもう1棟は、大規模修繕による賃貸経営継続を提案した。さらに、遺言書の見直しも提案し、遺留分請求トラブルの回避に尽力した。

大澤氏のコンサルティングは、経済的合理性だけでなく、依頼者の不動産への「想い」と家族間のコミュニケーションを重視。単なる相続対策にとどまらず、資産の有効活用と家族間の調和を両立させた、人間味あふれる模範的な事例として評価された。(本事例は本誌6月号に掲載)

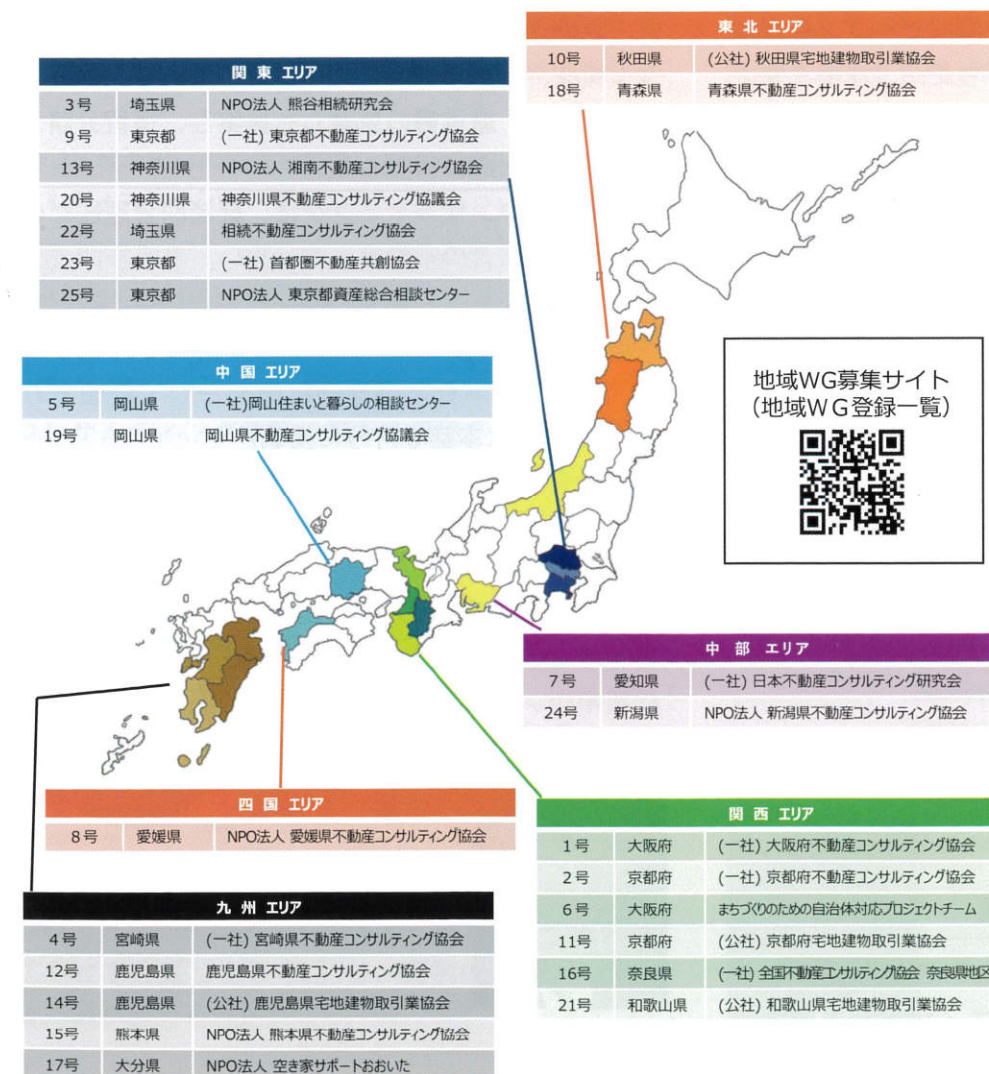


地域WG紹介

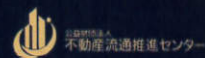
続いて、全国各地で活動をしている地域WGの紹介が行われた。昨年11月に制度が発足して以来、全国25の地域WGが登録されており、各地域で独自の活動を展開している（5月1日時点）。

地域WGは、マスターを中核として、不動産コンサルティング業務に係る事例やノウハウの共有、一般消費者に対する相談会の実施や地方公共団体の要請に基づく活動、不動産コンサルティングの普及・啓発活動、地域における不動産コンサルティング業務の発展に貢献する公益的な活動などを行うこととしている。

不動産コンサルティング地域ワーキング・グループ （地域WG）登録状況 2025.5.1時点



地域WG登録証



パネルディスカッション

明海大学不動産学部長の中城康彦教授をモデレーターに、全国不動産コンサルティング協会の米田淳会長、神奈川県不動産コンサルティング協議会の徳

フォーラムを終えて

第1部は、不動産コンサルティング中央協議会を代表して岡本洋三氏（全国宅地建物取引業協会連合会 常務理事）が閉会のあいさつに立ち、参加者と関係各社への感謝を述べるとともに来年の再会を祈念して締めくくった。

続く第2部の交流会には、100名超の参加者が集い、エリアや日常業務を超えた人脈づくりと情報交換の機会として大いに盛り上がった。

本フォーラムは、多岐にわたる講演と議論を通じ、不動産コンサルティングの現在と未来を考察する貴重な機会となり、国土交通省の政策提言、優良事例、地域WGの紹介を通じ、コンサルティングが社会に果たす役割の大きさと可能性を再認識させた。

参加者アンケートでは、

「これからの時代、不動産コンサルティングの重要性を改めて認識する、素晴らしい機会となりました。」

「今回のフォーラムで得た知識とモチベーションを、今後の業務に活かしたいと思います。」

と、今後の展開に期待感を語っている。

今回、最も関心の高かったのは、コンサルティング事例の共有であった。

「特に表彰者の事例発表が良かったです。事例を用いての説明が興味深く聞きました。」



増源七会長、国土交通省の川合紀子不動産課長、推進センターの田尻直人副理事長によるパネルディスカッションが行われた。

その内容については、8ページ～11ページに抜粋を掲載する。

「顧客側の立場に立ったコンサルティングを具現化した事例を示されて、あらゆる方向からの提案をするために、さらなるスキルアップへの意欲が湧きました。」

などの声が寄せられた。

参加者は新たな知見や解決策、交流から多くのヒントを得ることができ、得られた学びと交流が、地域でのサービスの質の向上と社会課題解決につながっていくことが期待される。

次回開催は令和8年度を予定している。本フォーラムが業界発展と豊かな社会実現への確かな第一歩となることと信じている。

(文責 不動産流通推進センター全国フォーラム担当)

不動産コンサルティングフォーラム宣言

- 一つ 高い倫理観の保持と社会的信用の獲得・向上
依頼者の利益を最優先に考え、法令のみならず、不動産コンサルティングマスター倫理規程の精神に則り、公正かつ適正に業務を推進することにより社会的信用の獲得と向上に努めます。
- 一つ 自己研鑽と地域の発展
地域における不動産コンサルティングの認知と信頼の向上のために、常に自己研鑽を固め、地域の発展に努めます。
- 一つ 不動産コンサルティングによる社会課題の解決
地域内外との連携や対話を通じて、不動産コンサルティングを最大限活用し、空き家問題をはじめとする不動産に関する諸問題を解決します。
- 一つ 相互交流の促進と良質なコンサルティングの普及
地域内外との連携に努め、良質な不動産コンサルティングの普及に向けた活動を継続し、すそ野の拡大を図ることを通じ、地域におけるリーダーとして貢献することを目指します。

令和7年5月19日
全国不動産コンサルティングフォーラム

パネルディスカッション 不動産コンサルティングの展望

これまでの取り組み

中城 第1セッションでは、各パネリストからこれまでの取り組みについて発表していただく。

実務と研究／本音で語り合うこと

米田 私は2000年に大阪府不動産コンサルティング協会に入り、専門分野別研究会などの活動をする中で、空き家問題にも関わるようになった。空き家対策の実務に数多く取り組んでいる。



米田 淳氏

空き家の電話相談窓口として、大阪市と堺市、大阪府（大阪市と堺市以外）、全国にある空き家をそれぞれ対象にした4つの窓口を設けて、いろいろなところから相談を受ける。それを空き家コンサルティングにつなげていくという取り組みを行っている。

また、皆で協力して空き家管理マニュアルや空き家相談対応手引書を作った。実務と研究を両輪として、不動産コンサルティングに携わってきた。

徳増 昭和の終わりに不動産業界に入ったが、大船駅前土地の地権者であったことから再開発組合に参加して、課題の解決に悩んだ。そこに平成5年、不動産コンサルティング技能登録制度が始まるということで、これだ！と思った。勉強させてもらい、向き合ってみようと思った。



徳増源七氏

神奈川では、平成13年にコンサルティング協議会を立ち上げた。主に研修を行ってきたが、徐々に相談業務も始めた。ただ、無料だから聞いてみようと思ったという話も多く、空き家の減少などにつながっているかという点はまだまだで、その辺が課題だ。

協議会内では事例発表をしているが、今年失敗事例の発表があった。お互いの格好悪いところも見せる、失敗についても本音で語り合える、そういう間柄ができないと次に進めない。

課題解決と産業振興

川合 30年来取り組んでいる方々がおられる中で、どうしてまた今、不動産コンサルティングなのか、と疑問に思われる方も多いかもしれない。不動産は常にその時代の課題を反映して、いろいろな解決策を求められるという性質を持っている。これから確実に増えていく流通が難しい不動産——負動産などと言うが、そうしたものの対応を必要とする所有者や地域が出てくるのは明らかだ。税金を使って検討する部分もある一方で、実際に流通につなげるノウハウを持っている民業の力を発揮すべきテーマだという問題意識がある。

もう一つは、不動産業も、これから地方部を中心に担い手不足に直面してくる。媒介だけではなく、産業振興としての必要性という面でも、生業の幅を広げることに取り組んでいきたい。

10年ごとに進化している

田尻 不動産コンサルティング技能試験・登録制度は、ざっくり10年ごとに進化してきているのではないかと。

平成の初め頃にこの制度が始まり、その後、体系立った研修体制などを作っていくということ、各県別の協議会を作るなどしたのが次の10年間。さらにこの10年、名称も変え、併せて5年ごとの更新をしないと失効するとして、信頼性を担保するという点を進めてきた。

次の10年は、空き家の増加などの社会課題について、不動産コンサルティングマスターとして地域に根付いて対応していくことを、もっと訴えていく局面に入ってきたと思っている。

「媒介業務に含まれないコンサルティング業務の促進」について、例えば、事例募集サイトの充実、マスターの方々の交流をもっと重視していく。この全国不動産コンサルティングフォーラムも交流の場、横のつながりを深める場として立ち上げたものだ。

課題・要望等

中城 では、引き続き第2セッションに入りたい。不動産コンサルティングを進めるに際しての課題、関係者への要望等を。

3つのブランディング

米田 ブランディングを高めることが大事だ。

1つ目は、消費者に向けたマスターのブランディング。一般の消費者に向けた発信、知名度アップ、また消費者に安心感を与える存在になることも重要だ。

2つ目は、地域WG等、不動産コンサルティングに関わる団体のブランディング。良質な不動産コンサルティングサービスを提供する団体として、消費者の認知を得るということだ。

事例やノウハウの共有といった団体の内向きの業務と、行政や一般消費者を対象にした外向きの業務を充実、拡充させることが必要だ。さらには、ブランディングを確立することが困難な事業者が地域WGの傘の下で活躍できるようなシステムの構築も重要ではないか。

3つ目は、コンサルティング事業者のブランディング。契約書等の事業用ツールの整備や知識の習得、専門家との連携など事業環境の整備、書籍の出版による認知度アップ、消費者向けセミナー・相談会の開催、さらに顧客満足度向上によるリピーターの確保といったことが挙げられる。

その他の課題としては、非弁行為等の問題、報酬がもらいにくいといった問題、コンサルティングマスターでない者によってコンサルティング業務が行われることに対する不安の声もある。

嗅覚を、倫理観を高める

徳増 一番の課題は、不動産業者としての嗅覚を高めることだ。

コンサルティング業務は売買や管理以外のことをやろうとしているわけで、それは時代が変わってくる。川合課長がおっしゃるように時代を映す鏡になっている。

バブルが崩壊した後は債務整理が多く、任意売却ばかりになっている時期もあった。今、時代はまさに空き家とか高齢化。独居の高齢者がこんなに増え

るとは思わなかった。でも予見できたのではないかと。その辺の嗅覚をもっと高めなければいけなかったのではないかと。

今、週に2、3回、特別養護老人ホームに行き、空き家になる可能性のある物件の所有者と面会している。ただ、一生懸命やっても間に合わない場合もあり、もっと啓発しなければいけないことは多い。起きてからの対策ではなく、予防するということだ。

もう一つの課題は、いろいろな不動産業者がいる中で、コンサルティングマスターというのは儲かるの？と聞いてくる人も多いことだ。その感覚が怖い。倫理観を高めて、誰かの幸せのためにやるという、そういう感覚をもっともっと強くしていかなければいけないと思う。

リスクリングをどう進めるか

川合 不動産コンサルティングの推進について感じている難しい点は、大きく分けると3つある。

一つは、不動産取引について熟知している方々のリスクリングをどうやって進めていくか。これまで



川合紀子氏

で媒介業務を生業にしていた方々が本格的にコンサルティングビジネスに取り組んでいくためには、体感で知っていること、あるいはその不動産取引の周辺にある相続や税務などの項目について、体系的な知識を習得しなおしていただくことも必要だろう。

どうやってその必要性に共感していただき、実際に進めていくのか、難しさを感じている。地域WGの方々に高め合うという機能を担っていただけたらと思う。そうしたことが、ブランディングにもつながっていく。

もう一つは、媒介業務との棲み分けについて。媒介業務ではない企画提案のパッケージとして、成果物として提供していくことがコンサルティングサービスだと思うが、これから様々な支援ツールや補強策を検討していく中では、棲み分けのポイント的なところを意識して情報発信していきたい。

最後は、政策ニーズを直接汲み取る機会が限定されていることだ。個別に話を伺う機会はあるが、まとまった声としての政策ニーズを汲み取るチャンネルが限られている。そうしたチャンネルの一つとして、

今後地域WGの活動をされている方々とのコミュニケーションを大事にしていきたい。

共同して情報発信を

田尻 あくまで任意の制度なので、マスターでない方がコンサルティング業務を行うことはあり得るが、その中心はやはり不動産コンサルティングマスターの方に担っていただきたい。万一にも信頼を裏切るような行為がまかり通る、悪貨が良貨を駆逐するようなことが起きてしまっ



田尻直人副理事長

ては元も子もない。不動産コンサルティングマスターは、弁護士はじめいろいろな専門家と対等に対話ができ、調整できることを目指している。そのために難しい試験を受けていただき、あるいは研修を受けていただいたりして研鑽する。併せて倫理規程を守っていただくなど、マスターであるからにはより高い倫理観を持っていると言えなくてははいけない。

次に地域WGの役割だが、コンサルティングマスターが中心となって、志を同じくするような方と一緒にレベルアップを目指していただくことが大事だ。

ブランディングにも関係してくると思うが、共同して情報発信をしていただく。それによって地域の方々の認識も変えていただく。そのためのサポートは、センターとしても一生懸命していきたい。これを活用していただきながら、地域WGが地域の中で浸透していく活動をしていくことが大事だ。

士業とは、当然、業務の中で連携が必要になってくる。どの段階でどのような方との連携が必要か、典型的な事例に即して整理をしていくことも、コンサルティングマスターの活動の裾野を広げていく上では大事だと思う。

コンサルティング報酬については、信頼を受けて報酬をいただくという前提に立って、その考え方、あるいは何らかのルール、手続きといったものも、整理することが必要だ。

今後の取組み

中城 それでは、不動産コンサルティングの展開に向けた今後の取組みに移りたい。

裾野の拡大にもつながる空き家対策

米田 空き家対策は、管理、活用、除却を中心に考えられてきた。しかし、所有者がそれをできない場合に、空き家を利用する人に所有権を移す、流通がとて

も大事になってくる。ただ、空き家の流通を阻害する要因は多々ある。これらを排除していくのがコンサルティングの役割ではないか。空き家をきっかけとして、不動産業者のリスクリングによるコンサルティングの裾野の拡大に取り組んでいける。

不動産業者として空き家相談に取り組む意義は、地域価値の向上ということもある。広域的な空き家相談の担い手として、やはり不動産業者に頼るところが大きい。

一方、実際にやっているとはよくわかるが、空き家対策とコンサルティングの相性は非常に良い。案件個々の額は大きくな

くなくても、空き家コンサルティングの市場は大きい。ビジネスの対象が資産家、富裕層以外に拡大するのも空き家コンサルティングの特徴だ。また、不動産コンサルティング実務の入門にも適しているし、クライアントの利益と社会貢献にも役立つ。

最後に、空き家コンサルティング導入のポイントとして、3つ挙げておきたい。

1つ目はストーリー（仮説）を立てること。不動産コンサルティングにとって非常に重要だ。

次にタイミング（転換点）。無料相談から有償に切り替わる転換点がある。実践の中で見えてくる、肌で感じてくることも多いと思う。

3つ目は、企画書や契約書、報酬規定といった実務に必要なツールだ。

こうしたものを活用しながら、不動産コンサルティングを導入していくことが効果的だ。

地域WG活動の横への展開を
徳増 協議会としては、定期的に開催している相談会を増やすこと、そして会員間の事例発表を拡充したい。事例の共有によって、会員の共通の引き出しを増やしたい。

地域WG全体でもそういったイベントができればよい。違う地域の人がどういう仕事の仕方をして

り、日本全体のコンサルティングの発展につながる。
川合 地域WGの活動を横に展開していくための支援は、国土交通省としても具体的な形で取り組んでいきたい。地方公共団体との連携といった情報発信はもちろん、不動産に関連する現在の政策の最新動向については、適宜お届けできるようにしていきたい。

その受け止められ方とか、疑問を感じられるようなところについて、逆にフィードバックが得られる機会になればよい。地域WGの方とのコミュニケーションを良くして、そこから私たちも政策の立案を積極的にやっていけるように、情報のインプットの機会にしたいと考えている。

ただ、全部国土交通省でというのも難しいところもあり、その意味で、推進センターに場を提供していただき、私どもとしても協力しながら、ここに地域WGの情報が集まっているといった、情報の流通を良くする役割を強化していただければと思う。

最終的には、不動産業が地域における信頼産業として持続可能になっていくための取組みを、継続的に進めていきたいと思っている。

検討会の立ち上げとフォーラム宣言

田尻 不動産コンサルティングは今後どうあるべきかという議論をしばらくしてこなかったもので、そのための検討会の立ち上げを考えている。

現状や課題を総括し、今後、それぞれのプレイヤーが具体的に何をすべきかをきちんと整理していく。

その中で、米田さん、徳増さんから提示いただいたような課題についても、どう整理したらいいのかを議論できればと考えている。その先に、支援ツールについても、仕様書なりをモデル的に作ってみる、あるいは契約書などの雛形も作ってみるということも検討していく。

もちろん、センターだけでできるものではないので、国土交通省、業界団体の方、あるいは地域WGの方々といろいろな場でキャッチボールをしながら、あるいは参画をいただきながら進めていきたい。

次に、今日、いろいろな方々からのインプットをいただいた。これを今日の場合にはしたくないという思いがあり、フォーラムの宣言といったものをつくってはどうかと考えた。

一人ひとりの取組みが積み重ねられて、地域社会

で不動産コンサルティングが認められていく、そのための指針となるようなものというイメージだ。

骨子は、1つ目が「高い倫理観と社会的信用の獲得・向上」、2つ目が「自己研鑽と地域の発展」、3つ目が「社会課題の解決」、4つ目として、「相互交流の促進と良質なコンサルティングの普及」としている。本日まで参加いただいている皆さんとも共有しながら、地域における良質な不動産コンサルティング推進の指針として、広く世の中に発信していきたい。(フォーラム宣言 7ページに掲載)

中城 いろいろなキーワードが出てきた。倫理、持続性、地域価値、連携、あるいは産業、ビジネス、情報発信。それから引き出しとか、本音で語り合えとか、地域WGの横展開。まさにコンサルティングの人たちが日頃やっているような活動を幾重にも重ねたような展開をこれからしていく、そういう言葉を端々に聞くことができた。

何度も出てきたが、不動産は時代を映す鏡だ、ということ。不動産コンサルティング技能登録制度は、発足から30年ちょっとになる。その意味では、なぜ今か、ということだが、今でしょう、ということだ。

不動産に対する全体的な価値観、知恵、経験があって、なかなか解決が難しい空き家の問題を本格的に解決するのは誰かと考えて、不動産コンサルティングマスターがいるじゃないか、と思い当たったと私は見ている。

この30年間、社会的な認知が今ひとつだった不動産コンサルティングマスターの再スタート元年になる。再スタートして、新しい時代を映す鏡となって課題を解く、そういう担い手になっていただければと思う。その意味で、地域WG、そして国土交通省、さらには不動産流通推進センター、そのネットワークが何重にも重なったことに、これからの可能性を感じている。

* * *

アンケートでは、「国も推進センターも本気だと分かって、ますますやる気になった。」「不動産コンサルティングマスターの将来を皆で盛り上げていこうとしていることを、空室増加の問題を含めて強く感じた。」といった感想が寄せられた。

(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』7月号
2025年7月1日発行



中城康彦氏