
不動産コンサルティング技能登録制度の活用実態及び
活性化の方向性に関する全国調査
報告書

平成21年5月

財団法人 不動産流通近代化センター

目 次

1. 調査の目的	1
2. 調査概要	1
(1) 調査対象	1
(2) 回収状況	2
3. 調査結果	3
(1) 回答者の基本属性	3
1) 回答者が所属する企業規模	3
2) 業務内容	4
3) 回答者が属する事務所所在地	5
4) 主な業務エリア	6
5) 回答者の事務所所在地別主な業務内容	6
(2) コンサルティング業務実績・報酬授受の実績と、実績の有無別の特徴	7
1) コンサルティング業務実績や報酬の授受とそのコンサルティング業務内容	7
2) コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性	8
3) 報酬授受が可能にもかかわらず授受していない業務内容	10
4) コンサル報酬を授受しなかった理由（自由記入欄）	11
5) コンサルティング技能の業務への活用	14
6) 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用特性	15
7) コンサルティング業務を行っていない理由	18
8) 回答者の属性別に見るコンサルティング業務を行っていない理由	19
9) 業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策	23
10) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無	24
11) 専門教育講座受講の有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無	24
12) 業務実績・報酬授受の有無別に見る今後受講してみたい講座科目	25
13) 業務実績・報酬授受の有無別に見る日常業務を行うにあたっての問題・課題点	26
(3) 報酬を授受している業務種類別に見る報酬算定方法・連携相手等	27
1) コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る報酬の算定方法	27
2) コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る主な連携相手	28
3) コンサルティング業務で報酬を授受している登録者の今後力を入れたいこと	29
(4) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務の実態	30
1) ホームページの閲覧状況	30
2) エンドユーザー向けのページを充実させるために載せたい情報やコンテンツ	34
3) 「詳細情報」を掲載しているコンサルティング技能登録者の特徴	36
4) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能活用状況	40
5) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務を行っていない理由	41
(5) 事例集や月刊誌の活用状況	42
1) 事例集の活用状況	42
2) 回答者の属性別・事例集の活用状況	43
3) 事例集の参考度合い別に見る事例集に対する要望	46
4) 月刊誌の活用状況	47
5) 回答者の属性別・月刊誌の活用状況	48
6) 月刊誌の参考度合い別に見る月刊誌に対する要望	51

(6) 専門教育講座の受講実績等.....	52
1) 講座受講の実績	52
2) 回答者の属性別に見る講座受講の実績	53
3) 今後受講してみたい講座科目	56
(7) 日常業務での問題・課題点.....	57
1) 日常業務での問題・課題点	57
2) 回答者の属性別に見る日常業務での問題・課題点	58
(8) 自由記入欄の分析.....	61

アンケート調査票.....	67
----------------------	-----------

1. 調査の目的

不動産取引を取り巻く環境が厳しい状況下、当センターでは、不動産コンサルティング技能登録者のビジネスチャンスの確保を支援するために、登録制度の活用の方角を打ち出したところである。

本調査では、登録制度の活用と活性化を図り、技能登録者への更なる効果的な支援策等を構築するため、コンサルティング技能登録者の実態等の基礎資料の把握を行うものである。

2. 調査概要

(1) 調査対象

全国の不動産コンサルティング技能登録者 27,973 名（平成 20 年 12 月末現在）のうち、中堅中小企業の登録証保有者から 4,252 名を選定し、アンケート調査を行った。

尚、各都道府県の回収数に大きな偏りが生じないように、都道府県ごとに概ね 100 票の発送数を確保できるように標本設計を行っている。

抽出手順としては、以下の通りである。

1. 都道府県ごとの技能登録者の中から、①研究報告者、②専門教育受講者、③レポート提出者、④①～③要件以外での更新者、の順に優先順位を設け対象者の抽出を行う。
2. 上記、①の対象者において、既に 120 票を確保できる都道府県では、①の中から 120 票の無作為抽出を行う。
3. ①の対象者において、120 票の確保ができない場合には、②から更なる抽出を行い、①及び②の対象者でも 120 票の確保ができない場合には、③から更なる抽出を行う。都道府県ごとに 120 票の確保ができるまで以上の手順を踏む。
4. ただし、①～④を加えても 120 票の確保ができない場合には、①～④の全数を対象とする。

(2)回収状況

(1) の手順により抽出された調査対象数は 4,252 票となり、回答数は 2,074 票、回答率は 48.8%と、昨今の全国規模のアンケート調査の中では、高い回答率を得られている。

表 2-1 調査対象数と回答数・回答率

	調査対象数	回答数
実数	4,252	2,074
(%)	100.0	48.8

表 2-2 都道府県別回答数

都道府県名	回答数	都道府県名	回答数	都道府県名	回答数	都道府県名	回答数
全国	2,074	千葉県	28	三重県	45	徳島県	23
北海道	60	東京都	146	滋賀県	46	香川県	53
青森県	22	神奈川	34	京都府	48	愛媛県	63
岩手県	25	新潟県	56	大阪府	122	高知県	12
宮城県	56	富山県	47	兵庫県	34	福岡県	54
秋田県	32	石川県	45	奈良県	18	佐賀県	13
山形県	39	福井県	34	和歌山	31	長崎県	33
福島県	53	山梨県	26	鳥取県	10	熊本県	44
茨城県	41	長野県	57	島根県	19	大分県	20
栃木県	51	岐阜県	49	岡山県	64	宮崎県	27
群馬県	55	静岡県	47	広島県	44	鹿児島	37
埼玉県	32	愛知県	69	山口県	38	沖縄県	20
						無回答	67

注) ここでの「都道府県」とは、回答者が所属する企業の本社事務所所在地となる。

3. 調査結果

(1) 回答者の基本属性

1) 回答者が所属する企業規模

- 回答者が所属する企業規模について見ると、従業員数 2～4 人、資本金規模 0～500 万円未満の回答者が全体（2,074 票）の 17.7%を占めており、次いで 2～4 人・1,000 万円～2,000 万円（14.3%）、1 人・0～500 万円（11.3%）となっている。

	合計	1人	2～4人	5～9人	10～19人	20～49人	50～99人	100人以上	不明
合計	2074	325	882	289	151	100	62	242	23
0～500万円未満	655	234	367	44	6	0	0	1	3
500万円～1000万円未満	222	33	136	36	9	4	3	1	0
1000万円～2000万円未満	598	42	296	143	72	20	8	12	5
2000万円～5000万円未満	195	6	42	44	41	36	11	14	1
5000万円以上	345	2	13	19	23	40	37	210	1
不明	59	8	28	3	0	0	3	4	13

	合計	1人	2～4人	5～9人	10～19人	20～49人	50～99人	100人以上	不明
合計	100.0%	15.7%	42.5%	13.9%	7.3%	4.8%	3.0%	11.7%	1.1%
0～500万円未満	31.6%	11.3%	17.7%	2.1%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
500万円～1000万円未満	10.7%	1.6%	6.6%	1.7%	0.4%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%
1000万円～2000万円未満	28.8%	2.0%	14.3%	6.9%	3.5%	1.0%	0.4%	0.6%	0.2%
2000万円～5000万円未満	9.4%	0.3%	2.0%	2.1%	2.0%	1.7%	0.5%	0.7%	0.0%
5000万円以上	16.6%	0.1%	0.6%	0.9%	1.1%	1.9%	1.8%	10.1%	0.0%
不明	2.8%	0.4%	1.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.6%

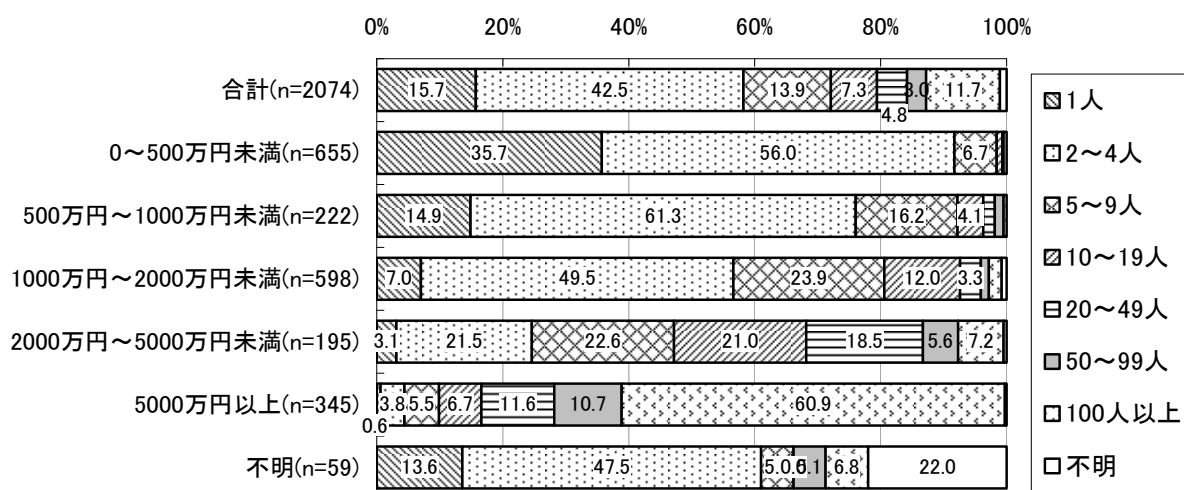


図 3-1 回答者が所属する企業規模特性

2) 業務内容

- 全回答者のうち、75.8%が「売買仲介」を主な業務内容として回答しており、次いで「賃貸仲介(53.0%)」、「賃貸管理(47.1%)」となる。

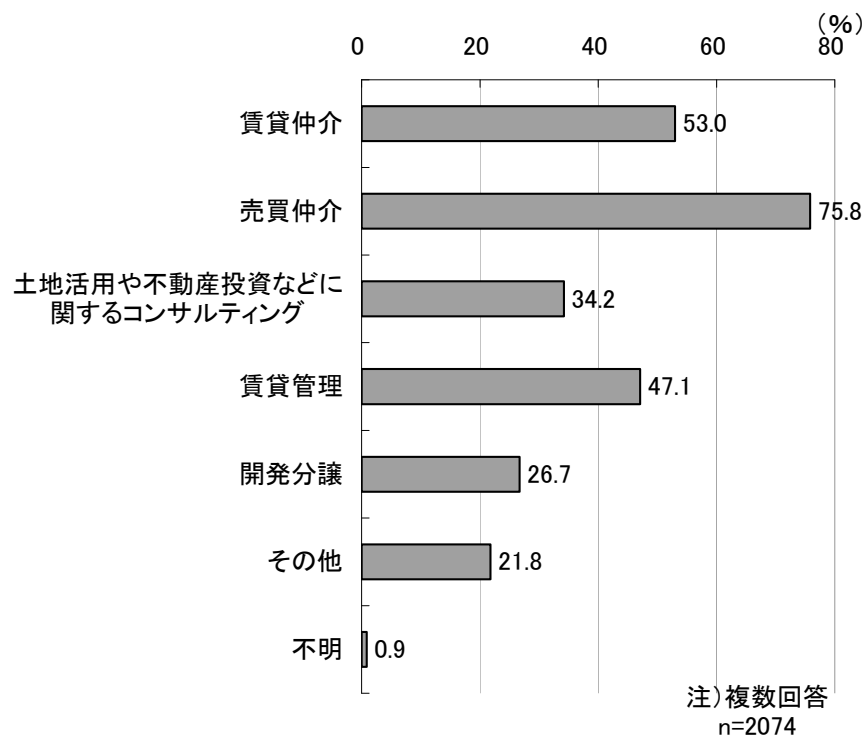


図 3-2 回答者の主な業務内容

3) 回答者が属する事務所所在地

- 回答者が所属する本社事務所所在地別に回答者数を見ると、東京都が最も多く 146 件、次いで大阪府が 122 件となる。
- 本アンケート調査の回答者の中では、比較的大規模となる資本金 2,000 万円以上の企業に所属する回答者については、東京都と大阪府に多く含まれているため、それらを除き、資本金 2,000 万円未満の回答者数のみを比べて見ると(図 3-4)、東京都では 39 件、大阪府では 54 件と、他県とほぼ同じ水準の回答数となる。

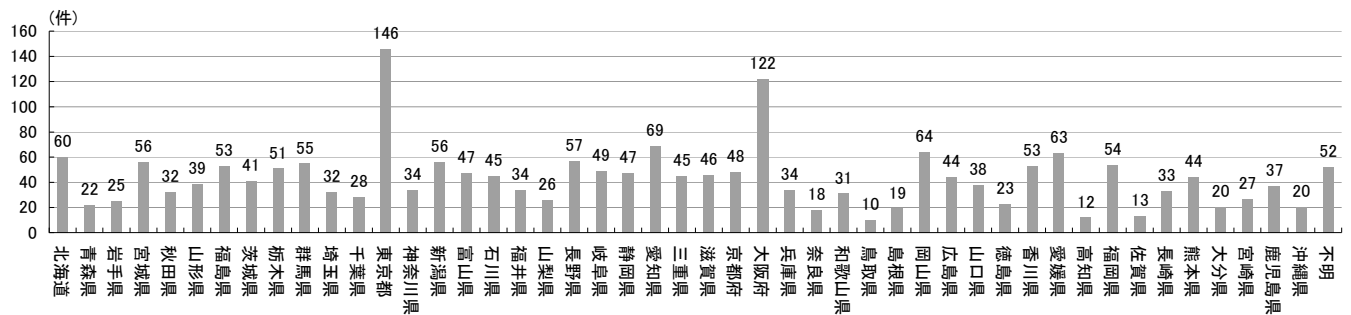


図 3-3 回答者が属する本社事務所所在地

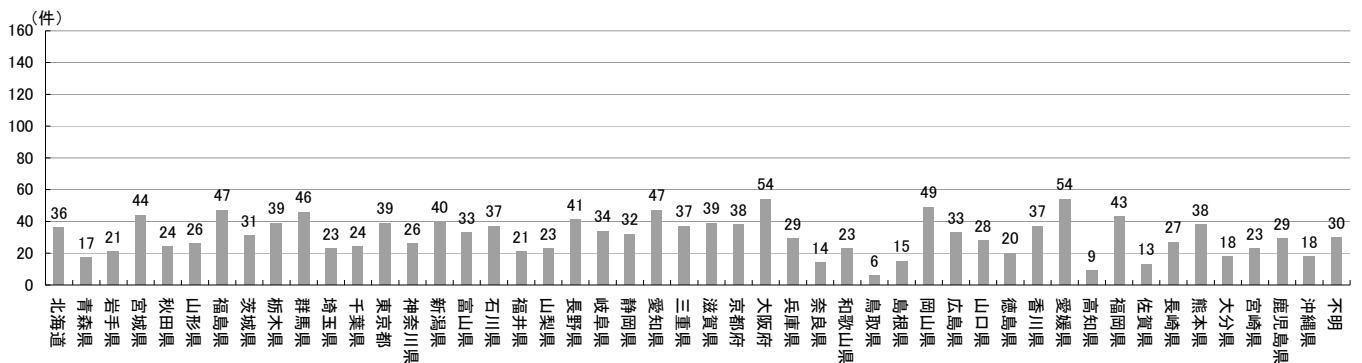


図 3-4 回答者が属する本社事務所所在地（資本金 2,000 万円未満のみ）

4) 主な業務エリア

- 主な業務エリアで見ると、「特定の都道府県内」との回答が最も多く 40.3%、次いで「特定の市町村内」が 29.1%となる。

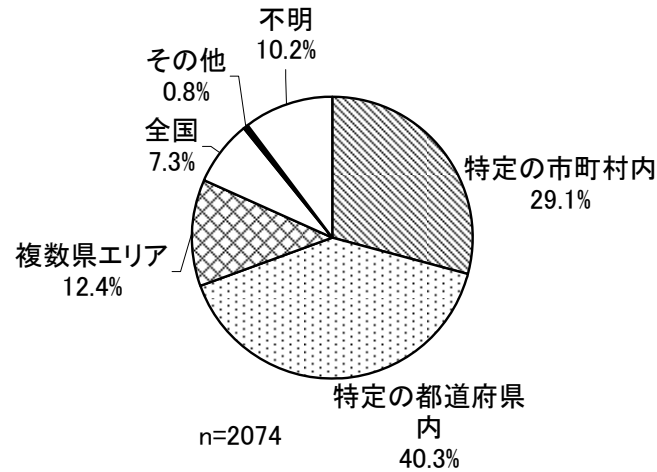


図 3-5 回答者の主な業務エリア

5) 回答者の事務所所在地別主な業務内容

- 事務所所在地別の主な業務内容を見てみると、全体として売買仲介との回答が多く見られるが、東京都や千葉県、大阪府、兵庫県、京都府などの大都市圏では、売買仲介のみではなく、賃貸仲介や賃貸管理など、多様の業務を行っている傾向が見て取れる。（それぞれの折れ線グラフの乖離が小さい）

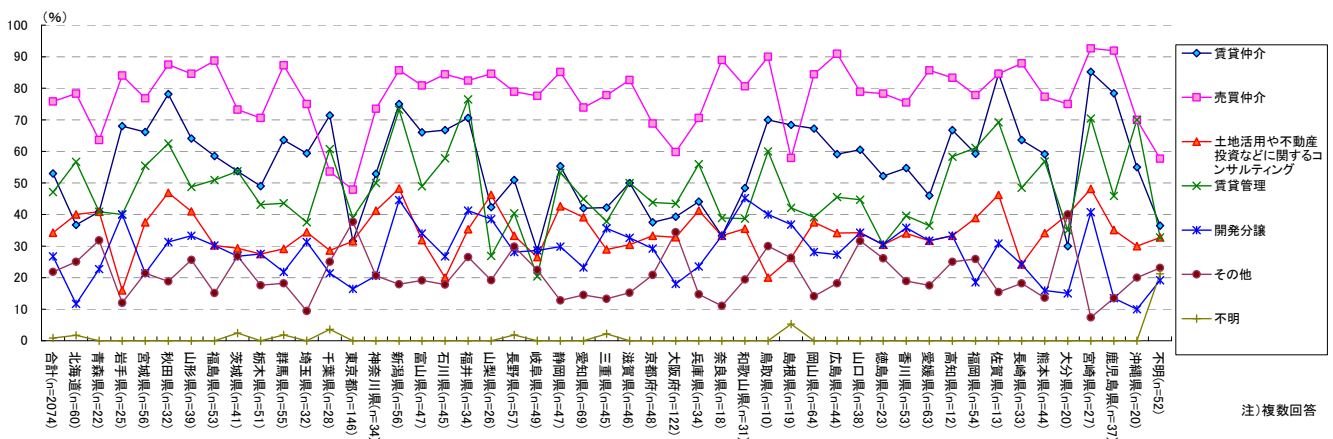


図 3-6 回答者の事務所所在地別にみた主な業務内容

(2) コンサルティング業務実績・報酬授受の実績と、実績の有無別の特徴

1) コンサルティング業務実績や報酬の授受とそのコンサルティング業務内容

- 資本金 2,000 万円未満の企業に属する回答者について見ると、コンサルティング技能を業務で活用している回答者の割合は 68.2% となる。そのうち、報酬を授受している割合は 42% を占めており、全体では 28.9% となる。回答者全体で見ると、技能を業務で活用している割合が 63.5%、報酬を授受している割合が 24.7% となる。

表 3-3 コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無

	回答数		割合	
	全体	資本金2000万円未満	全体	資本金2000万円未満
①コンサルティング技能を業務で活用している	1318	1006	63.5%	68.2%
コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している	513	427	24.7%	28.9%
コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない	805	579	38.8%	39.3%
②コンサルティングの業務は行っていない	692	421	33.4%	28.5%
③不明	64	48	3.1%	3.3%
合計(①+②+③)	2074	1475	100.0%	100.0%

注) 全体：回答者総数(2,074 票)を対象。

資本金 2,000 万円未満：東京都や大阪府の回答者の半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の企業に所属する回答者を除く 1,475 票を対象。

- 報酬の授受の実績のあるコンサルティング業務内容については、「土地活用コンサルティング」が 58.5% と最も多く、次いで「権利調整コンサルティング」が 51.7% となる。

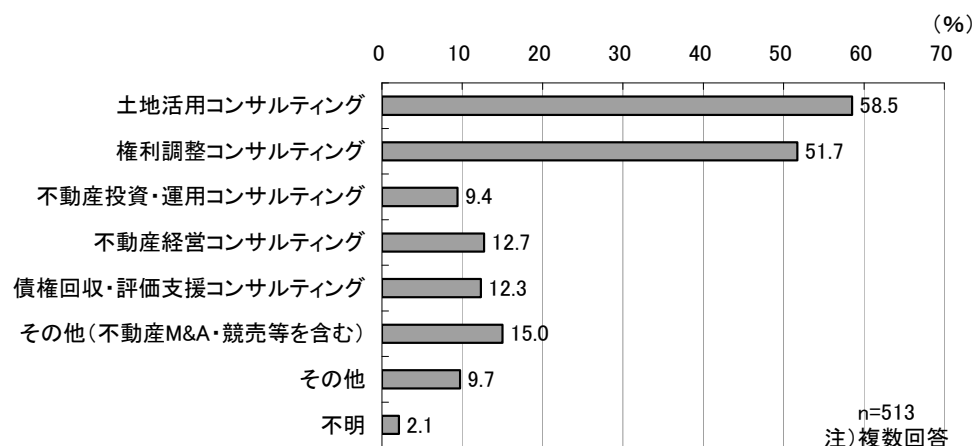


図 3-7 報酬を受け取ったコンサルティング業務内容

注) 表 3-3 で「コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している」と回答した 513 サンプルを対象としている。

2) コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性

①回答者が所属する企業規模別

- コンサルティング業務実績と報酬の授受の実績について、回答者の企業規模別に見ると、対価の授受にかかわらずコンサルティング業務実績がある回答者については、従業員数が2～4人、資本金0～500万円の零細企業に多く見られ、コンサルティング業務は行っていないとの回答については、従業員数100人以上、資本金5,000万円以上の比較的大規模な企業の回答が多く見られる。

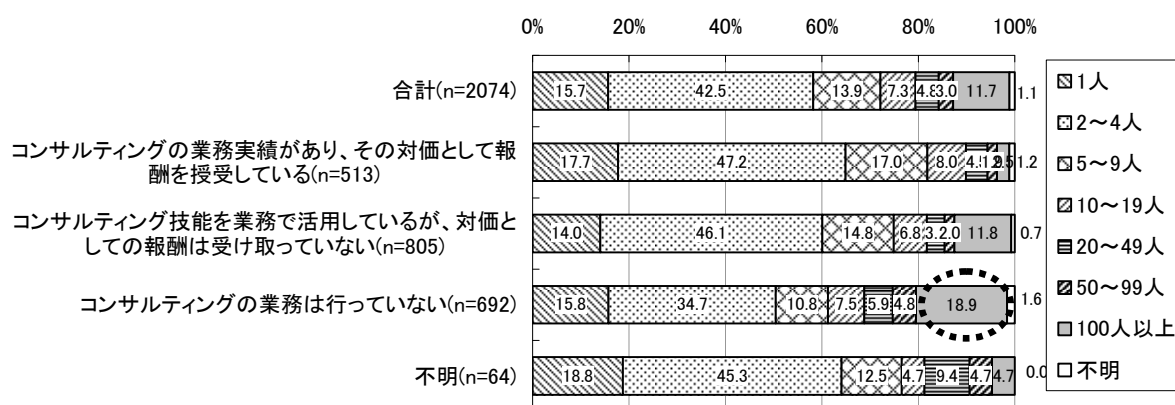


図 3-8 コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性（従業員数別）

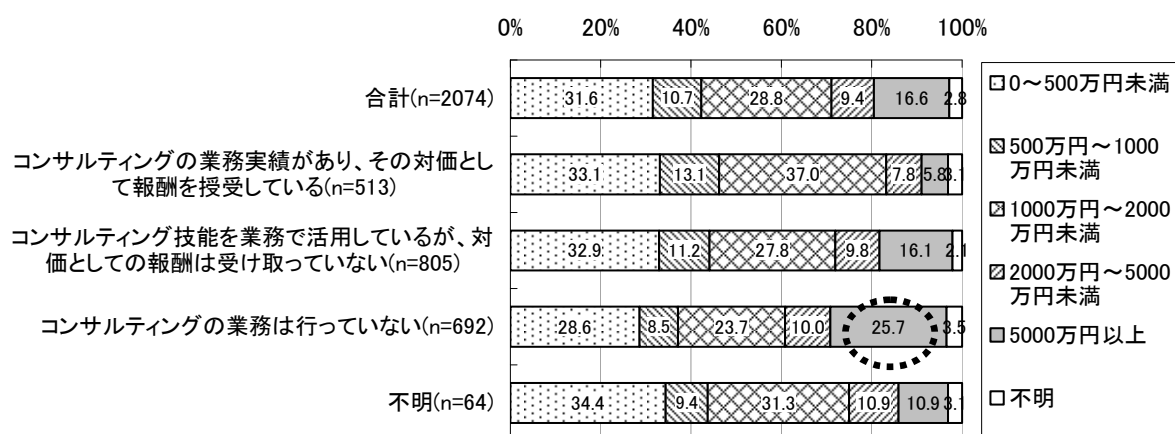
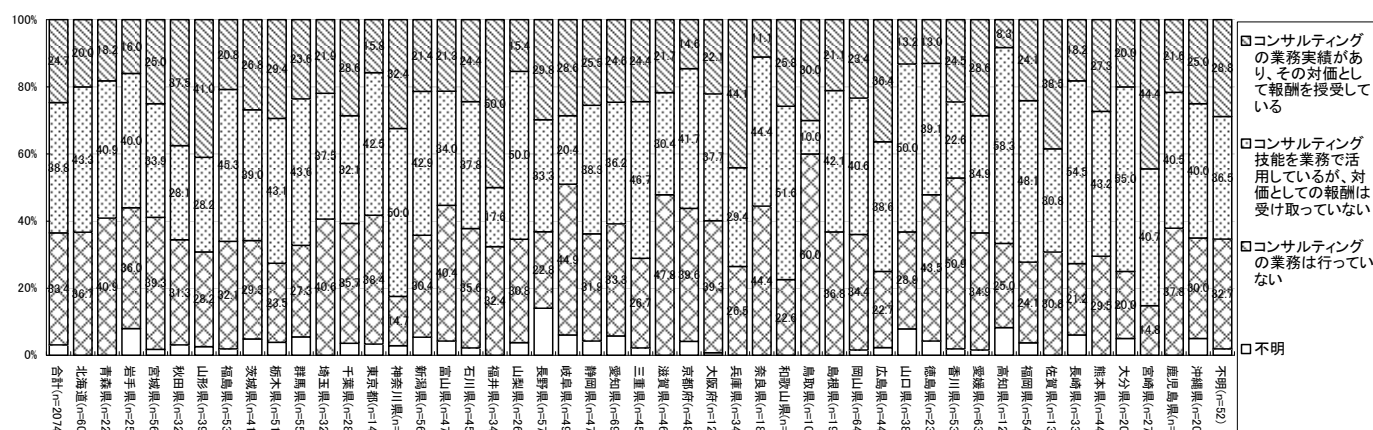
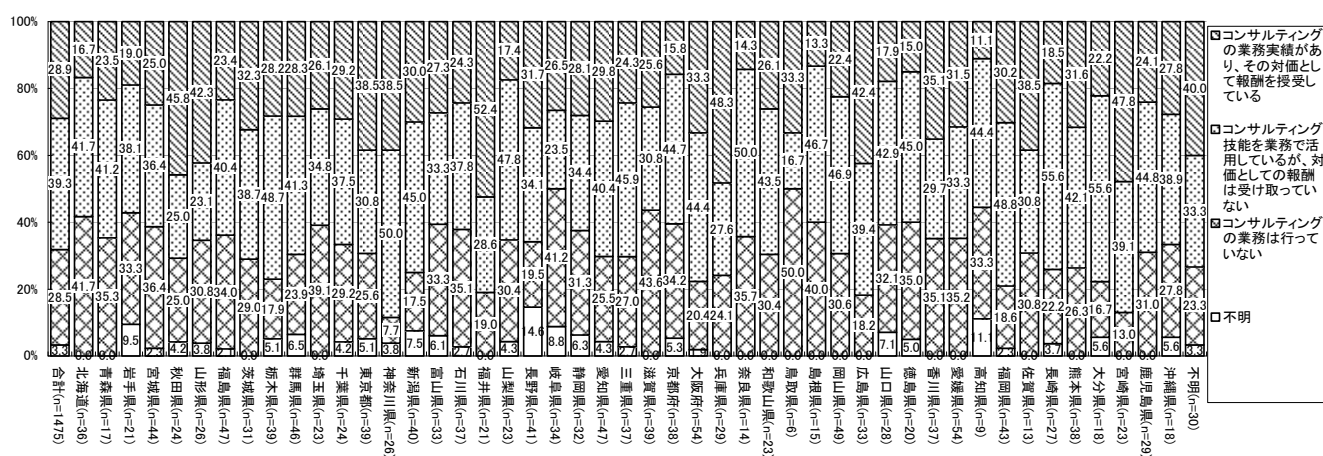


図 3-9 コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性（資本金別）

②事業所所在地別

- 東京都や大阪府のみで半数以上を占める資本金 2,000 万円以上の回答者を除き、事業所所在地別に業務実績や報酬授受の実績について見ると、報酬授受の実績では福井県が最も多く 52.4%、次いで兵庫県 (48.3%)、宮崎県 (47.8%)、秋田県 (45.8%) となる。対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合で見ると、神奈川県が 88.5% で一位、次いで宮崎県が 86.9% となる。
- 対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合で見ると、神奈川県が 88.5% で一位、次いで宮崎県が 86.9% となる。全国で見ても 68.2% となり、全国で幅広くコンサルティング業務が行われていることがわかる。



③業務エリア別

- 業務エリア別に見ると、業務エリアを「特定の市町村」や「特定の都道府県」としている地域密着型の回答者では、対価の授受にかかわらず、コンサルティング技能を業務で活用している割合が高くみられる。

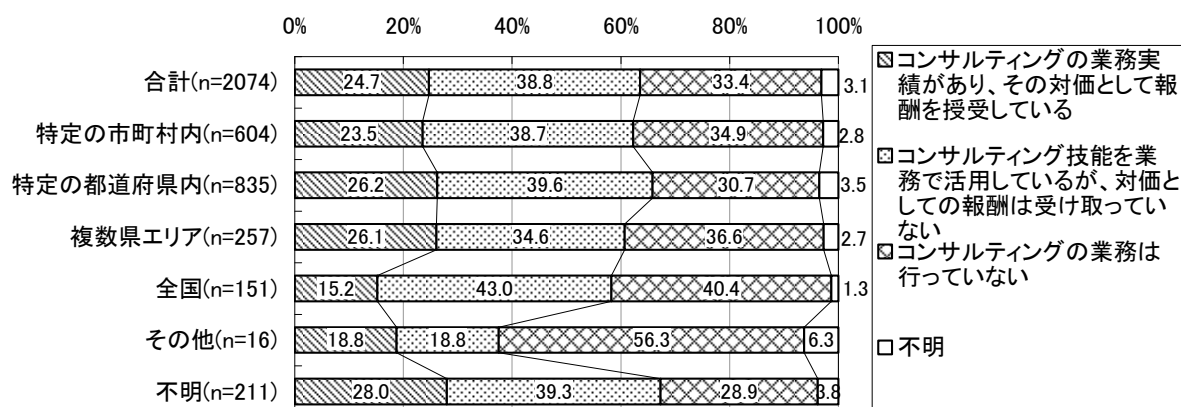


図 3-12 コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性（業務エリア別）

3) 報酬授受が可能にもかかわらず授受していない業務内容

- 報酬授受が可能にもかかわらず授受していない業務内容について見ると、最も多いのが「土地有効活用コンサルティング」で 79.0%、次いで「権利調整コンサルティング (37.1%)」、「不動産投資・運用コンサルティング (25.7%)」となる。

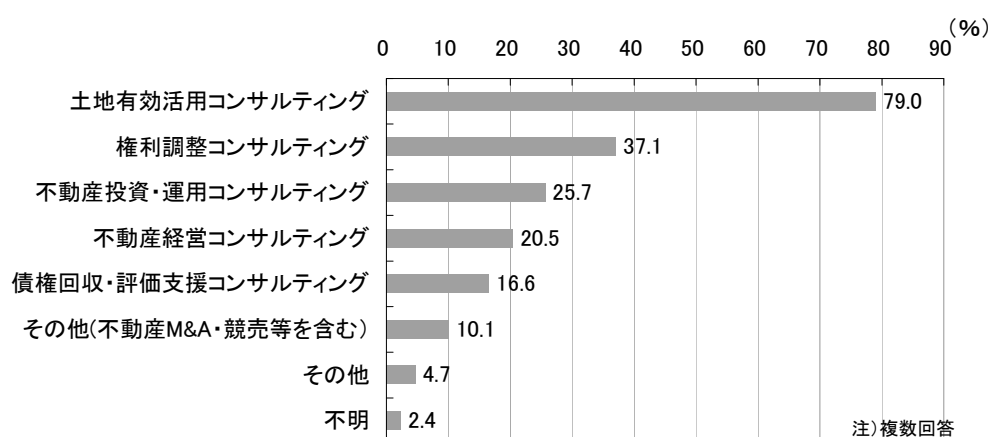


図 3-13 報酬授受が可能にもかかわらず授受していない業務内容

※問 4 で「2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない」と回答した 805 票のみが対象。

4) コンサル報酬を授受しなかった理由（自由記入欄）

仲介業務で報酬を得ている

- ・ 仲介成約の手数料のみをしている。他はサービス。
- ・ 売買等の仲介のサービスのスタンス。
- ・ 関連する他の業務で対価がとれるから。
- ・ 仲介業務等の付帯サービスの認識が依頼者にあるため。
- ・ 業務の中に内在するもので報酬が目的ではないから。
- ・ 不動産仲介業務のお客様のため、事後の取引が期待できるためと、報酬額等が不明のため。
- ・ 一部売買があり手数料が入るから。
- ・ 不動産売買仲介のサービスとして。
- ・ 土地家屋調査士も兼業しており、又有効活用の相談から売買仲介に移行したりする案件もあり、報酬を請求しづらい。/また地域的にコンサルティングのみでの請求は中々むずかしいところです。
- ・ 助言業務から賃貸契約仲介成立をみており仲介報酬を得ているため。但し営業の切り口としての助言業務は有効であり、建築工事業者紹介もできえる。又、対価を得るだけの高度なコンサル業務とまではいえないため。
- ・ 開発事業（分譲）のための支援業務としている。

<他同様意見 407 件>

認知度の低さ

- ・ 相談をする人が報酬を支払う意識が全くなく、かつ当方も仲介業者に付随するものとして位置づけている。
- ・ 相談者にはコンサルティングの認識がないことと、コンサルティングを入り口としてその先の取引（売買、管理、有効活用）へとつなげていければそれでよい。
- ・ コンサル対価は社会的に全く認知されておらず、日常業務の中での顧客サービス程度としか思っていない。
- ・ 一般客がコンサル業務に対する報酬の認識がない。
- ・ 農村ではまだ報酬をもらう程認知されていない。
- ・ 一般的、社会的に認知された技能登録でないこと。高度の専門情報提供をしても、業者ならその程度の知識、情報提供は当たり前という顧客、消費者の認識で対価を受け取る環境になかった。
- ・ 地方都市、特に田舎では、不動産コンサルティングが業として認識されていない。
- ・ コンサルは有料という認識が浅いため、請求しにくい。相談に来る方も、経済的に厳しい方がほとんどで金銭的に苦しいので、サービスとして協力している。

<他同様意見 90 件>

報酬の算定方法がわからない

- ・ 法的報酬の明記がない。
- ・ 対価としての明確な基準が無い。

-
- ・ 事前に見積もりや契約書を交わしにくい。（今まで無償で行ってきたサービスだから）
 - ・ 報酬の算定方法が不明瞭なため。
 - ・ コンサルティングの報酬が決まってないので仲介業務の報酬 3%以上を要求できない。
 - ・ 相談に過ぎず、対価が決めづらい。
 - ・ 成果としての評価基準がなく、結果的に宅建業法の取引高に対する報酬しかもらえないから。

<他同様意見 50 件>

知人・関連会社が相手だから

- ・ 親しい間柄の人が多い。
- ・ 当社の近くの地主さんが主なお客で、長年の付き合いで日常的な会話の中で、不動産の有効活用や問題などを聞かれる等。
- ・ 自社開発、分譲を行っているので報酬としては受け取れない。
- ・ 親会社の不動産の処理のため。

<他同様意見 52 件>

対価を授受するまでのサービスではなかった

- ・ 「成果物」の作成等の努力まではしていない。
- ・ 意見を述べる程度。
- ・ アドバイスのみで、対価を授受するまでの役割を受けていないと判断しているため。
- ・ 報酬を授受するほど立ち入ったコンサル業務ではないと判断している。また内容も詳細多岐に涉っていないから。
- ・ 授受できうるだけのレポートの発行はしていない。

<他同様意見 36 件>

成功報酬的な扱い

- ・ 不動産の売買など業務に進まなかった。
- ・ 土地活用計画が中止になったため。
- ・ 最終売却までいかなかったため。

<他同様意見 15 件>

契約書を結ばなかった

- ・ 当方も業務委託書に於いての契約をかわしていなかったため。
- ・ 事前にコンサルティング契約をしていなく、気楽にコンサルをしていたため。

<他同様意見 5 件>

その他

- ・ 本業の利益があるため。
- ・ 他の業法に違反する場合があります。
- ・ 状況説明のあと、契約説明に入った途端、「費用がかかるなら」と断られた。
- ・ 地方市町村のため、授受できる事情でない。
- ・ 債務者でお金がない方からの物件評価。

<他意見 13 件>

5) コンサルティング技能の業務への活用

- 「コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない」回答者が、コンサルティング技能をどのような業務に活用しているのか示したものが下図である。
- 「仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している」が最も多く62.1%、次いで、「自社が行う賃貸業、賃貸管理の事業能力アップに、コンサルの知識等を活用している」が45.6%となる。

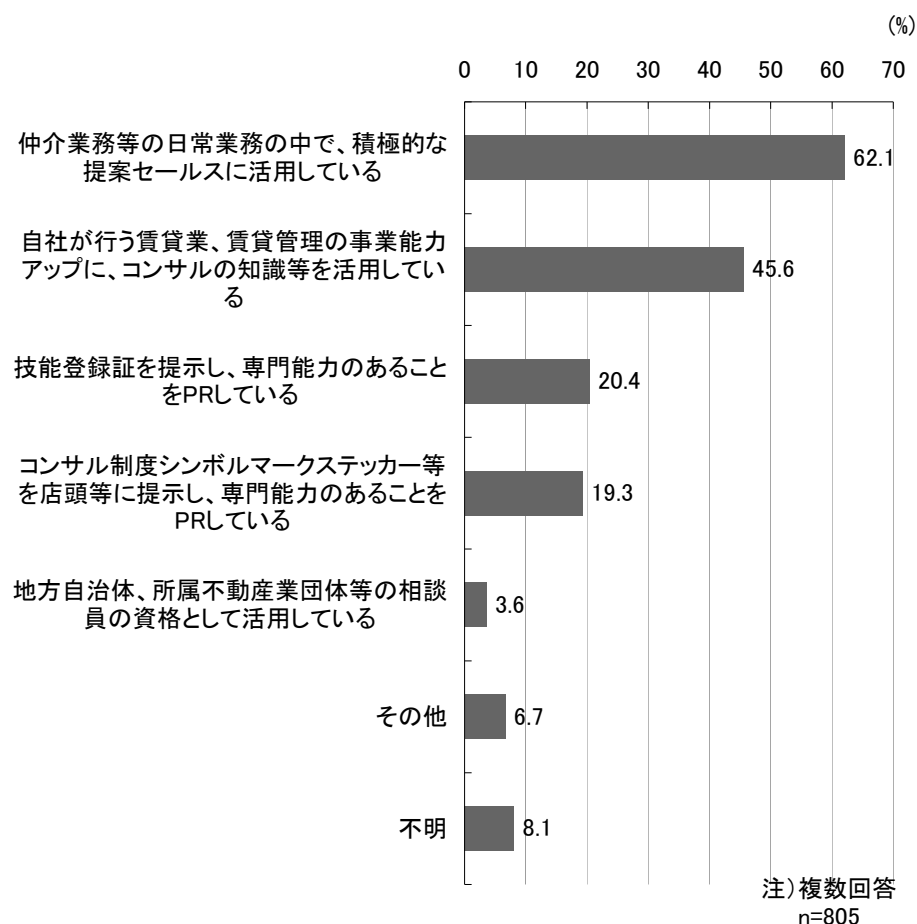


図 3-14 コンサルティング技能の業務への活用

※問4で「2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない」と回答した805票のみが対象。

6) 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用特性

①回答者が所属する企業規模別

【従業員数別】

- 従業員数別に、コンサルティング技能の業務等への活用状況を見ると、「仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している」との回答率は、従業員数が多いほど高くなる傾向にあり、従業員が少ない回答者では、技能登録証やシンボルマーク等により専門能力をPRしているとの回答率が高い傾向がある。

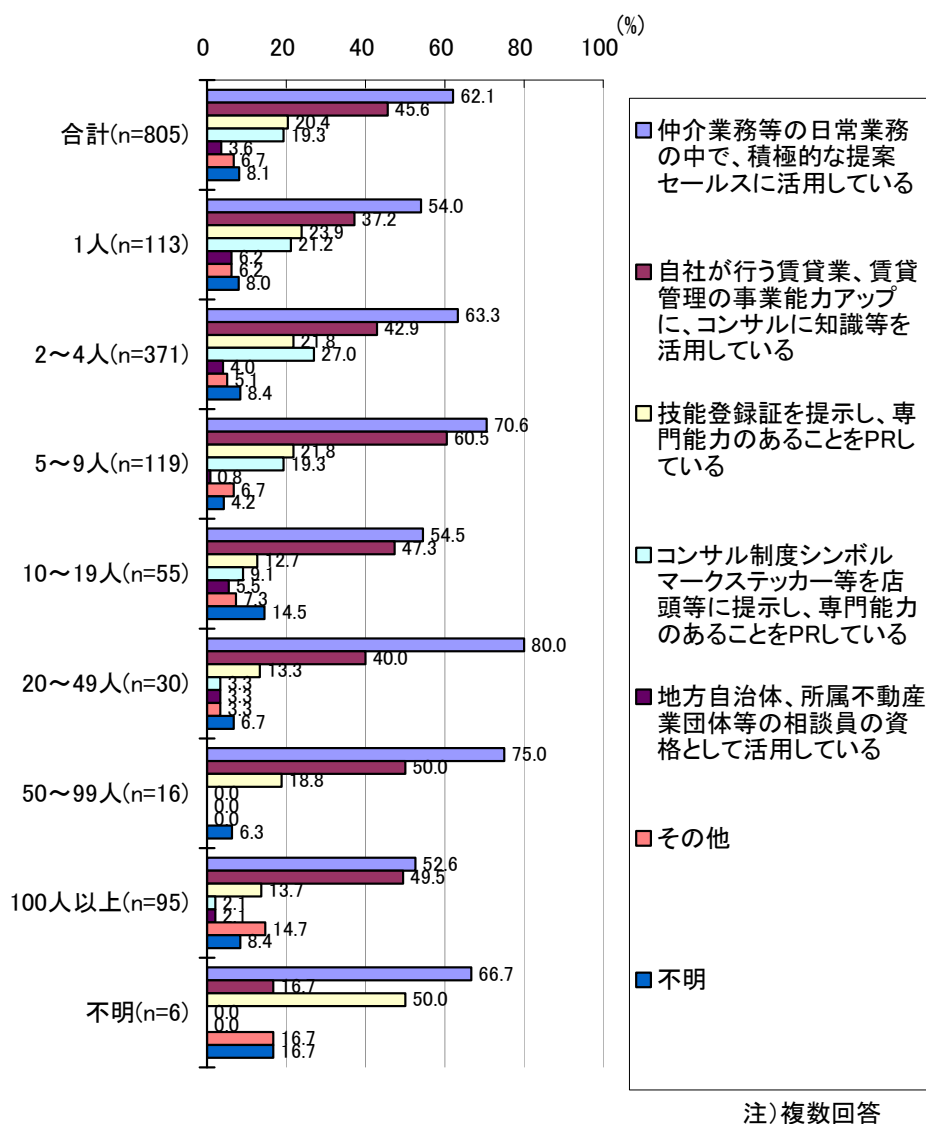


図 3-15 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(従業員数別)

※問4で「2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない」と回答した805票のみが対象。

【資本金別】

- 資本金別に、コンサルティング技能の業務等への活用状況を見ると、従業員数別の傾向と同様に、「仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している」との回答率は、資本金が多いほど高くなる傾向にあり、資本金が少ない企業の回答者では、技能登録証やシンボルマーク等により専門能力をPRしているとの回答率が高い傾向がある。

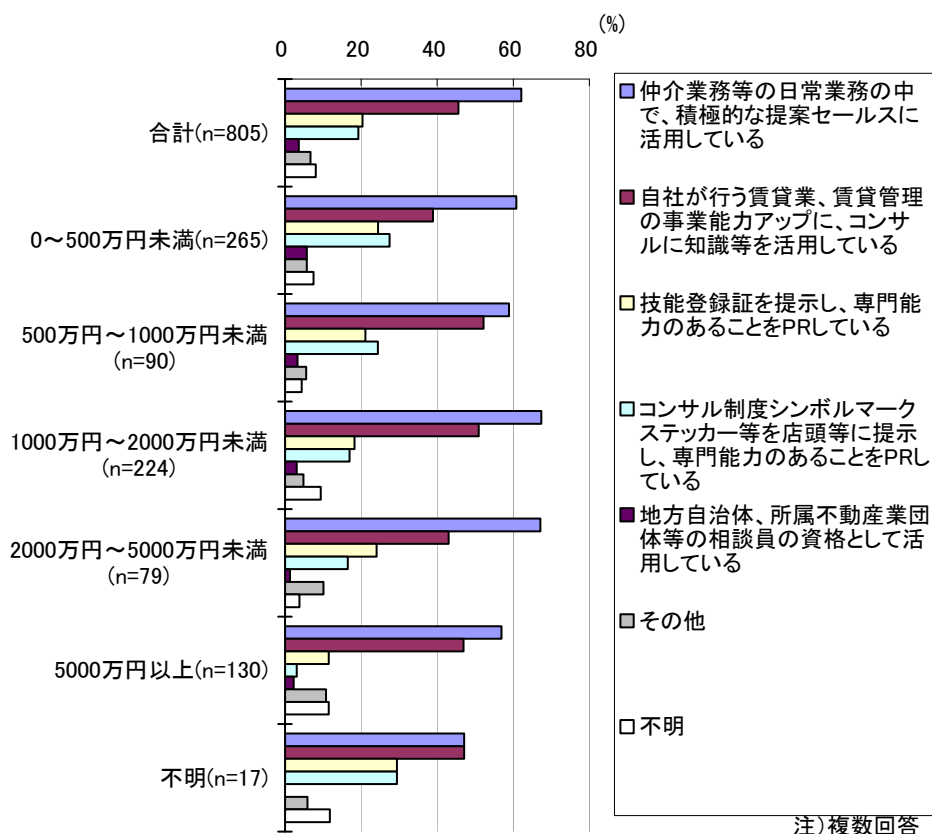


図 3-16 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(資本金別)

※問4で「2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取ってない」と回答した805票のみが対象。

②事業所所在地

- 下図は、事業所所在地別及び業務エリア別に見たものであるが、特に際立った傾向は見取れない。

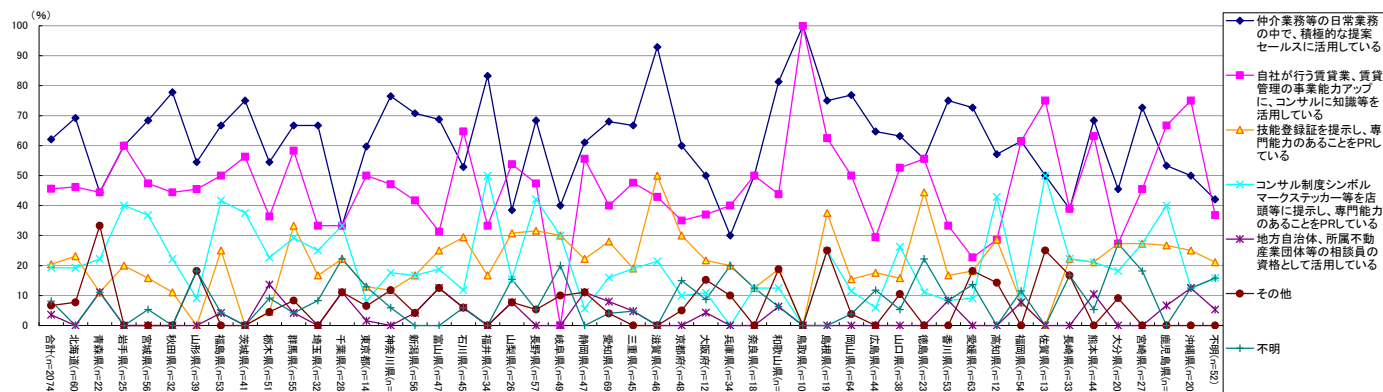


図 3-17 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(事業所所在地別)

③業務エリア

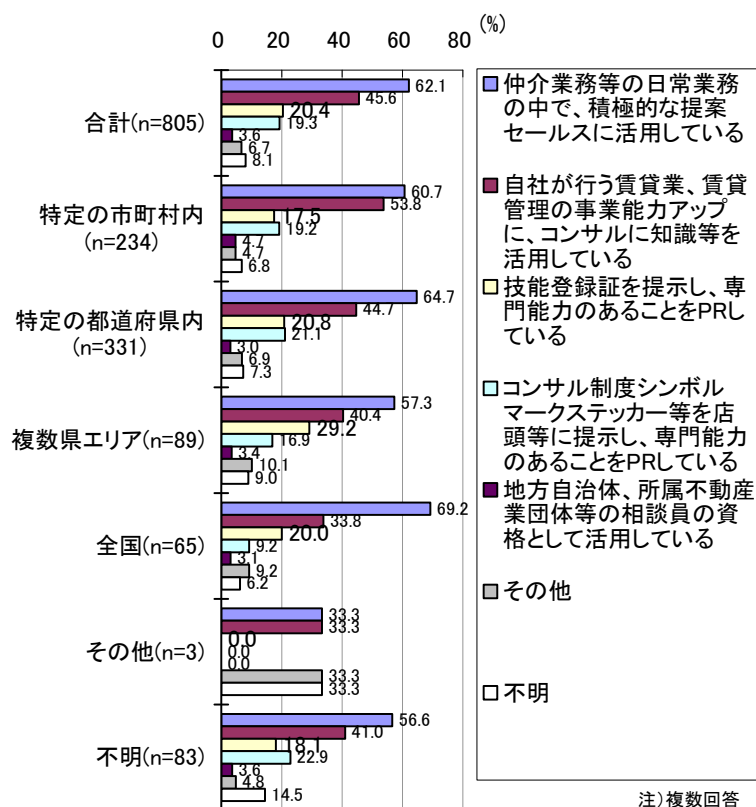


図 3-18 回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(業務エリア別)

7) コンサルティング業務を行っていない理由

- コンサルティング業務を行っていない理由について、回答者全体と資本金 2,000 万円未満の回答者を比べて見ると、両者ともに「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分からないから」が最も多く、次いで、「業務エリアにコンサル業務に対するニーズや要望がないから」となる。
- 回答者全体で見ると、三位が「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから（25.4%）」となっているが、資本金 2,000 万円未満では、わずか 7.6%であり、「営業活動を行っているが、いまだ受託につながっていないから」との回答が 28.7%と多く見られる。

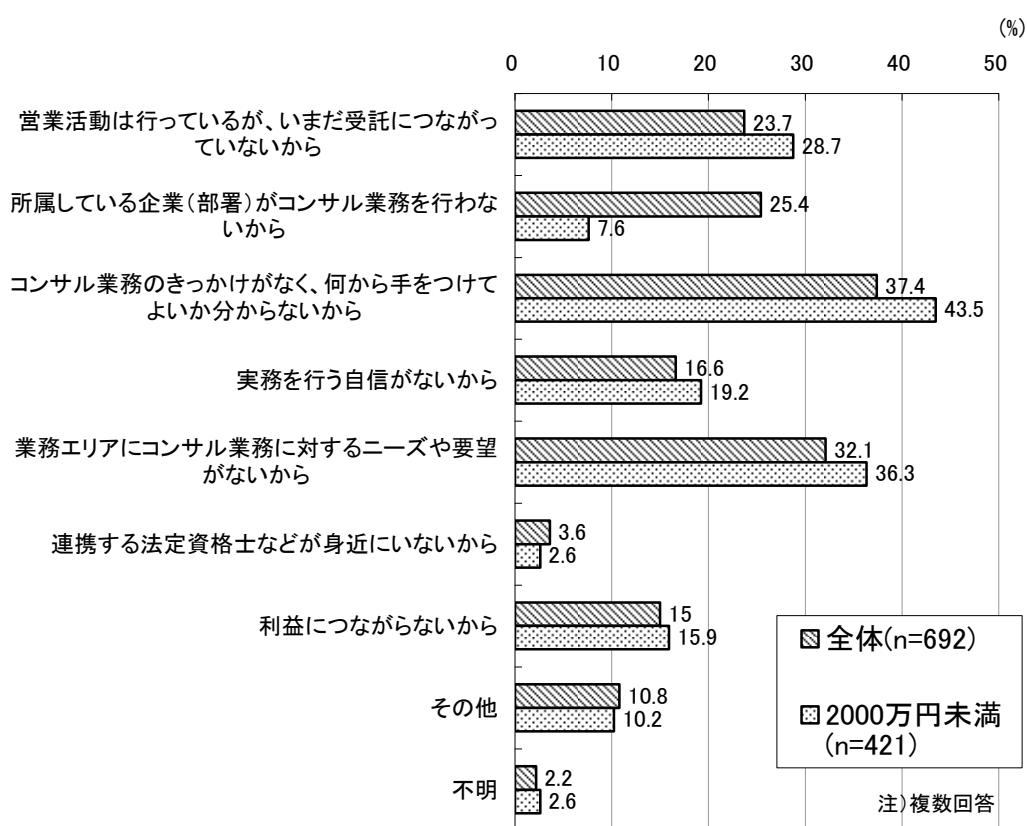


図 3-19 コンサル業務を行っていない理由

8) 回答者の属性別に見るコンサルティング業務を行っていない理由

①回答者が所属する企業規模別

【従業員数】

- コンサルティング業務を行っていない理由について、従業員数別に見ると、従業員数が少ない企業の回答者では、「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいかわからない」との回答が多く見られ、従業員数 10～19 人を境として、従業員数の多い回答者では、「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答が多く見られる。
- また、従業員数が少ない回答者では、「営業活動は行っているが、いまだ受託につながっていないから」との回答も多い傾向が見られる。

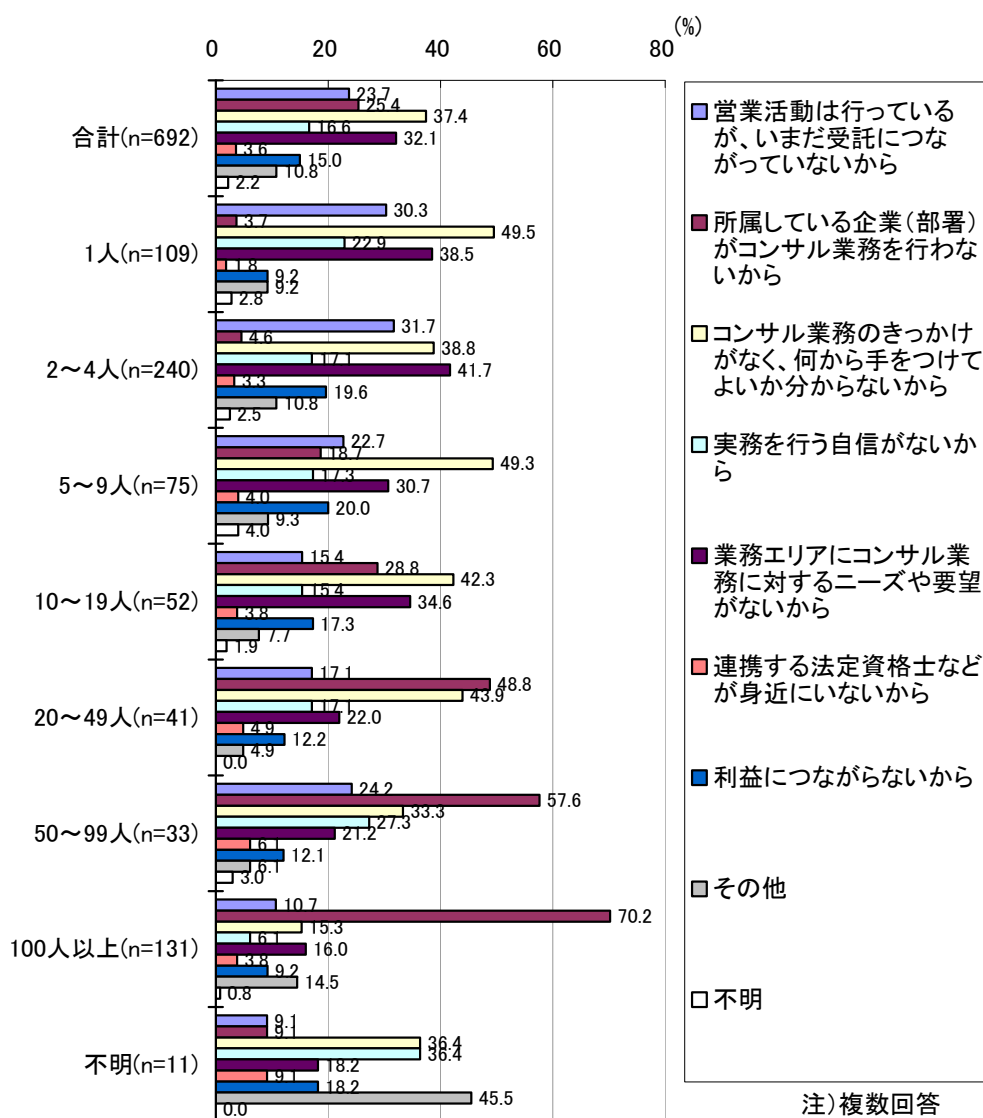


図 3-20 回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(従業員数別)

【資本金別】

- 下図は、資本金別に見たものであるが、資本金 5,000 万円以上において、「所属する企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答率が際立って高く見られる。

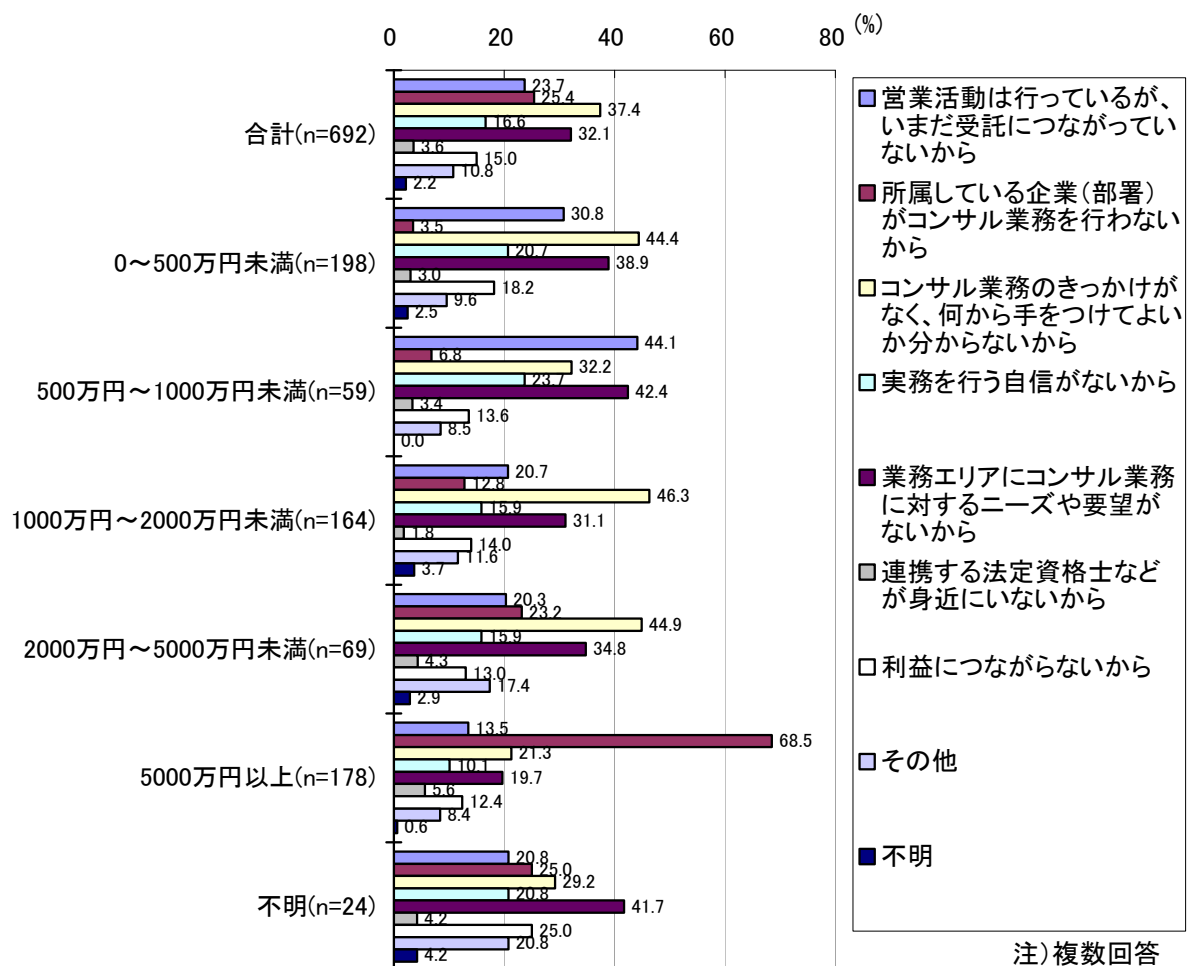


図 3-21 回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由（資本金別）

②事業所所在地

- 事業所所在地別に見ると、東京都や神奈川県、大阪府などの大都市において、「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答率が高い傾向にある。
- ①で示したように、企業規模が大きいほど、「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答率が高まる傾向にあるため、それらを除くと（図 3-23）、東京都や大阪府では、「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答が大幅に減少することがわかる。

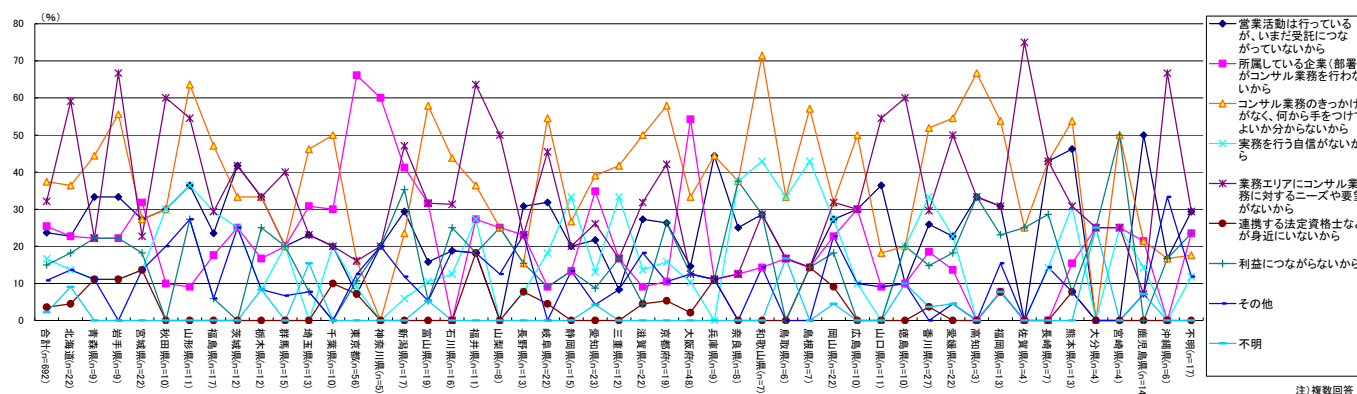


図 3-22 回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由（事業所所在地別）

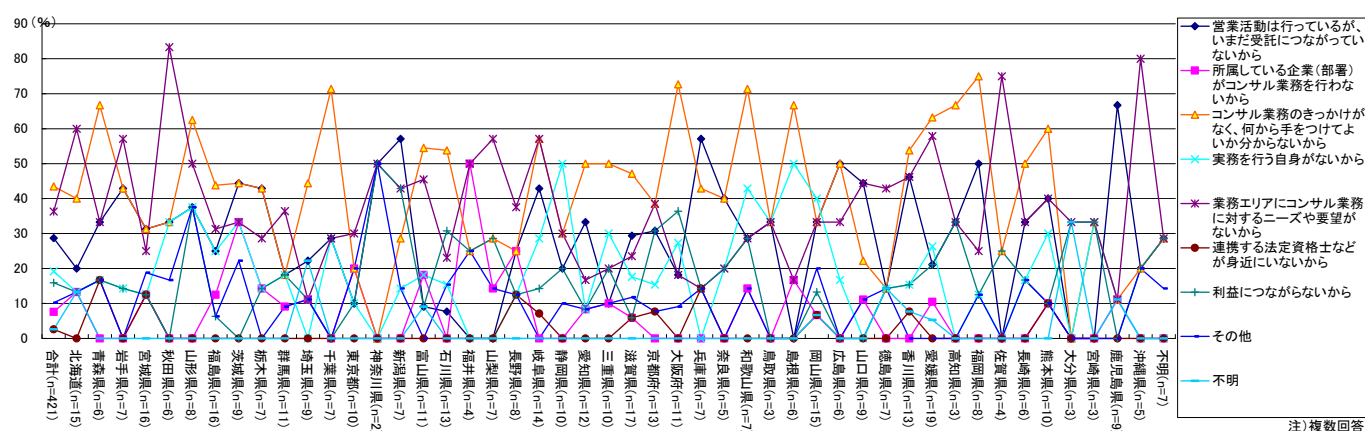


図 3-23 回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由（事業所所在地別・資本金 2,000 万円未満）

③業務エリア

- 業務エリア別に見ると、「特定の市町村内」や「特定の都道府県内」と回答している地域密着型の回答者では、「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分からないから」との回答率が最も高く、「営業活動は行っているが、いまだ受託につながっていないから」との回答率も高い傾向にある。
- 一方、「複数県エリア」や「全国」展開している回答者では、「所属している企業（部署）がコンサル業務を行わないから」との回答率の高さが顕著である。

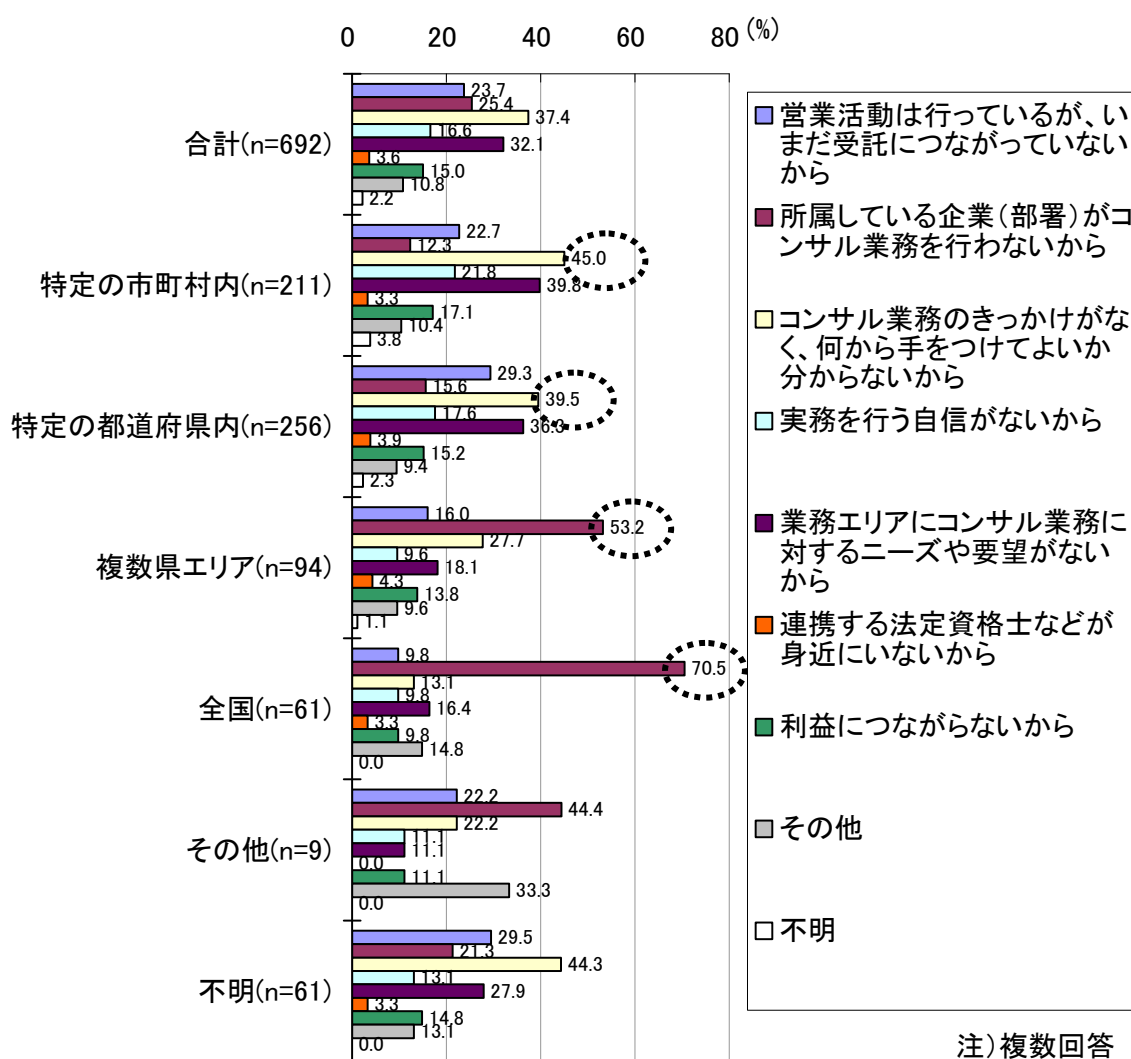


図 3-24 回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(業務エリア別)

9) 業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策

- コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に、センターに対して期待する支援策について見ると、全体では、「コンサル技能登録制度の周知、認知度向上の活動支援」が最も多く 56.4%、次いで「コンサル技能登録者の技能向上支援ツールの製作・提供（49.1%）」となる。
- 報酬授受の実績がある回答者では、「コンサル技能登録者の技能向上支援ツールの製作・提供（56.9%）」や「コンサル実績のあり講師の発掘・派遣を、今後も継続して実施する（23.4%）」の回答が比較的多く見られる。

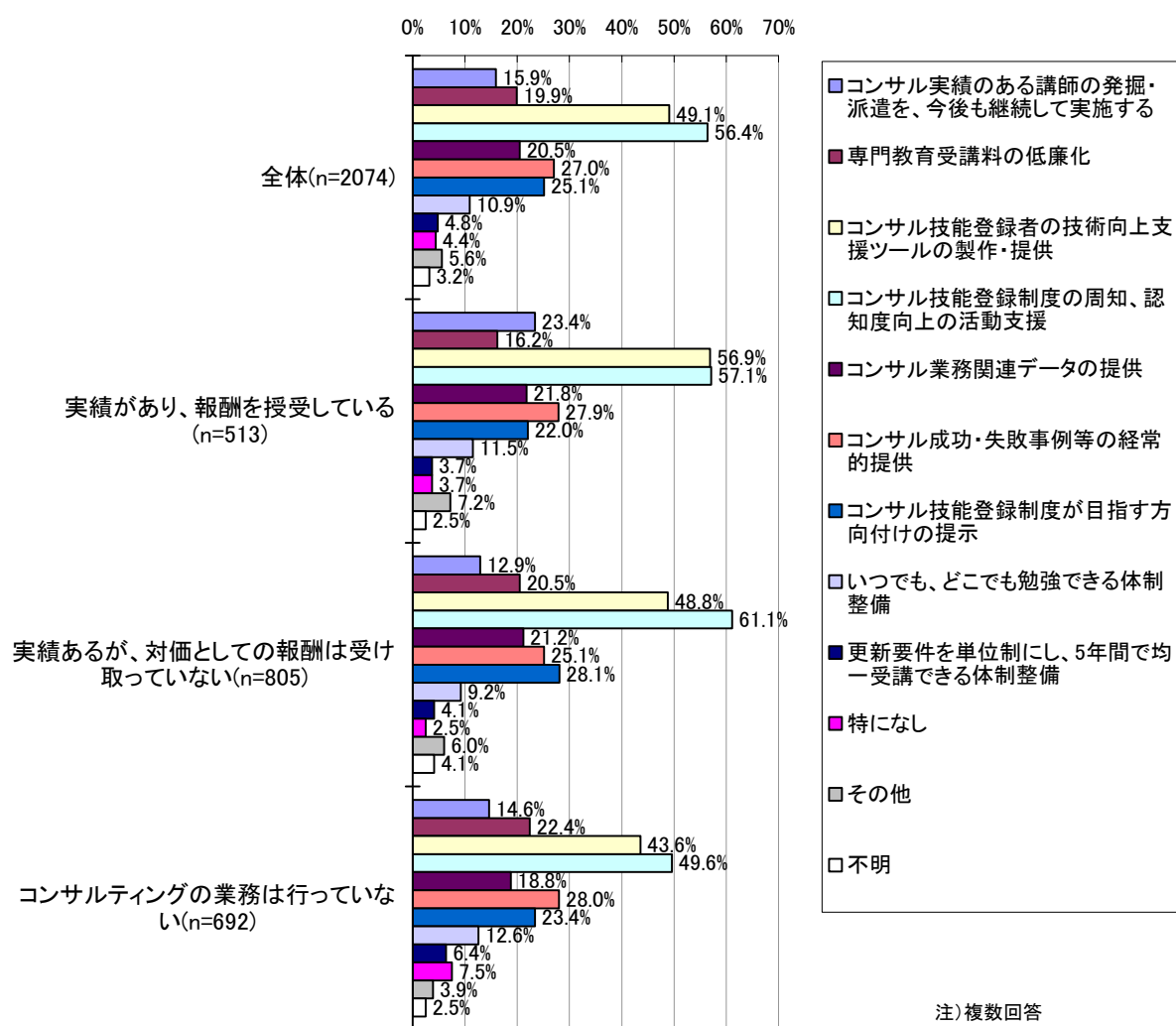


図 3-25 コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策

10) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、不動産コンサルティング中央協議会のホームページによる技能登録者検索サービスに自己PRなどの詳細情報を「掲載済み」であるとの回答率が19.5%と高く見られる。

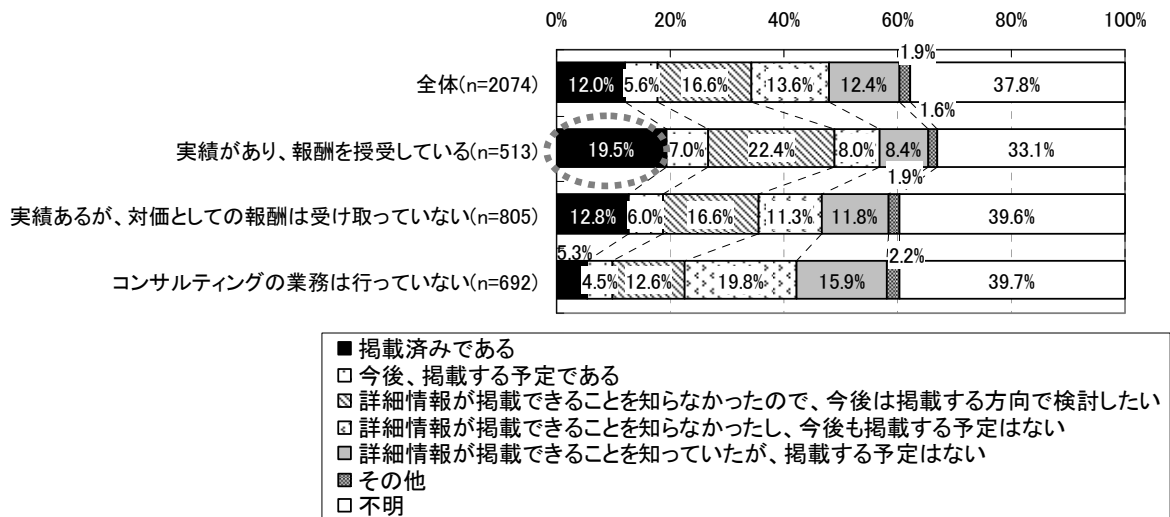


図 3-26 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

11) 専門教育講座受講の有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

- コンサルティング業務実績があり、報酬を授受している回答者では、技能登録者向けの専門教育講座を受講したことが「ある」との回答率が44.1%と高い。

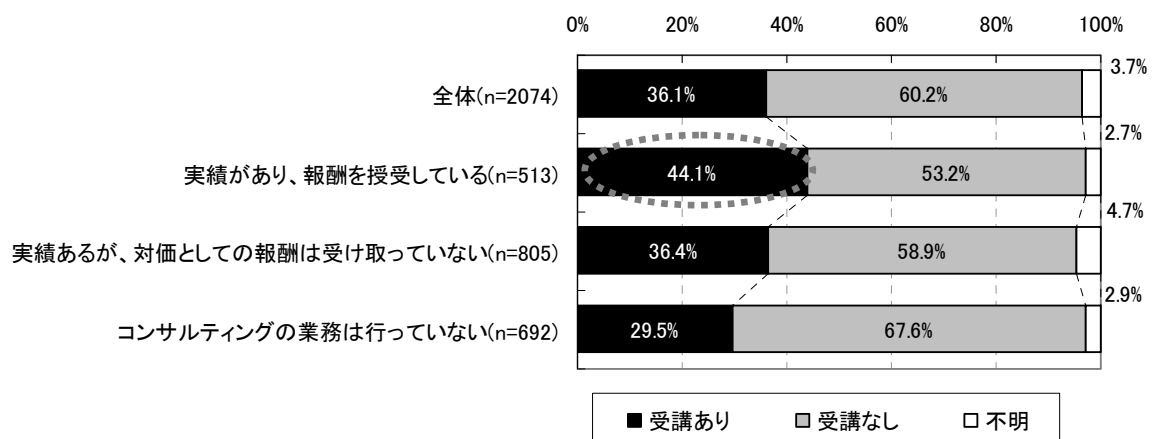
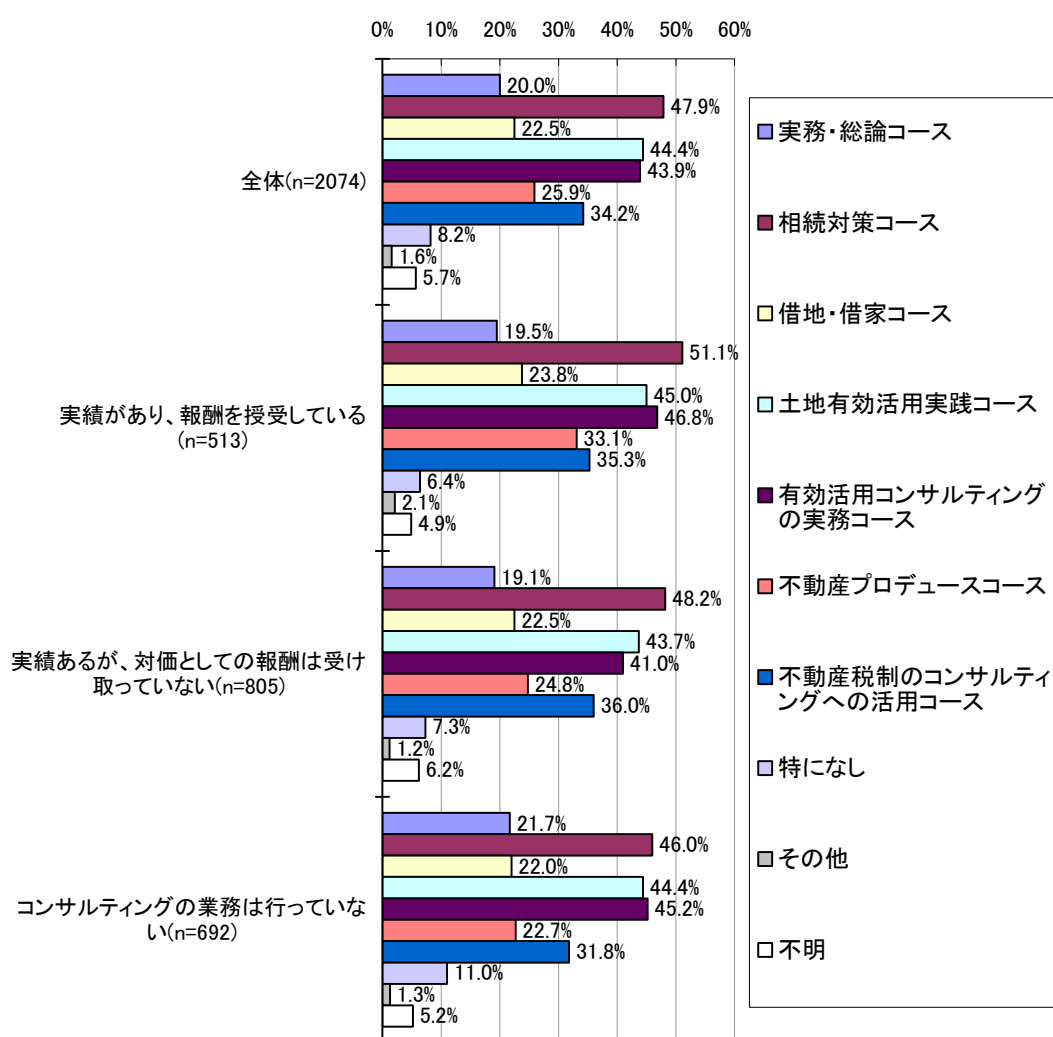


図 3-27 専門教育講座受講の有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無

1 2) 業務実績・報酬授受の有無別に見る今後受講してみたい講座科目

- 下図は、コンサルティング業務実績・報酬の授受の有無別に、今後受講してみたい専門教育講座の科目を示したものである。
- 全体では、「相続対策コース」が 47.9%と最も多く、次いで、「土地有効活用実践コース（44.4%）」、「有効活用コンサルティングの実務コース（43.9%）」となる。
- 報酬授受の実績がある回答者では、全体的に各科目に対する回答率が高く、今後の受講に積極的な姿勢がうかがえる。



注) 複数回答

図 3-28 コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見る今後受講してみたい講座科目

1 3) 業務実績・報酬授受の有無別に見る日常業務を行うにあたっての問題・課題点

- 下図は、コンサルティング業務実績・報酬の授受の有無別に、日常業務を行うにあたっての問題・課題点を示したものである。
- これを見ると、コンサルティング業務実績・報酬の授受の有無別により回答傾向の違いは見られず、共通して「需要の落ち込み」との回答率の高さが顕著である。

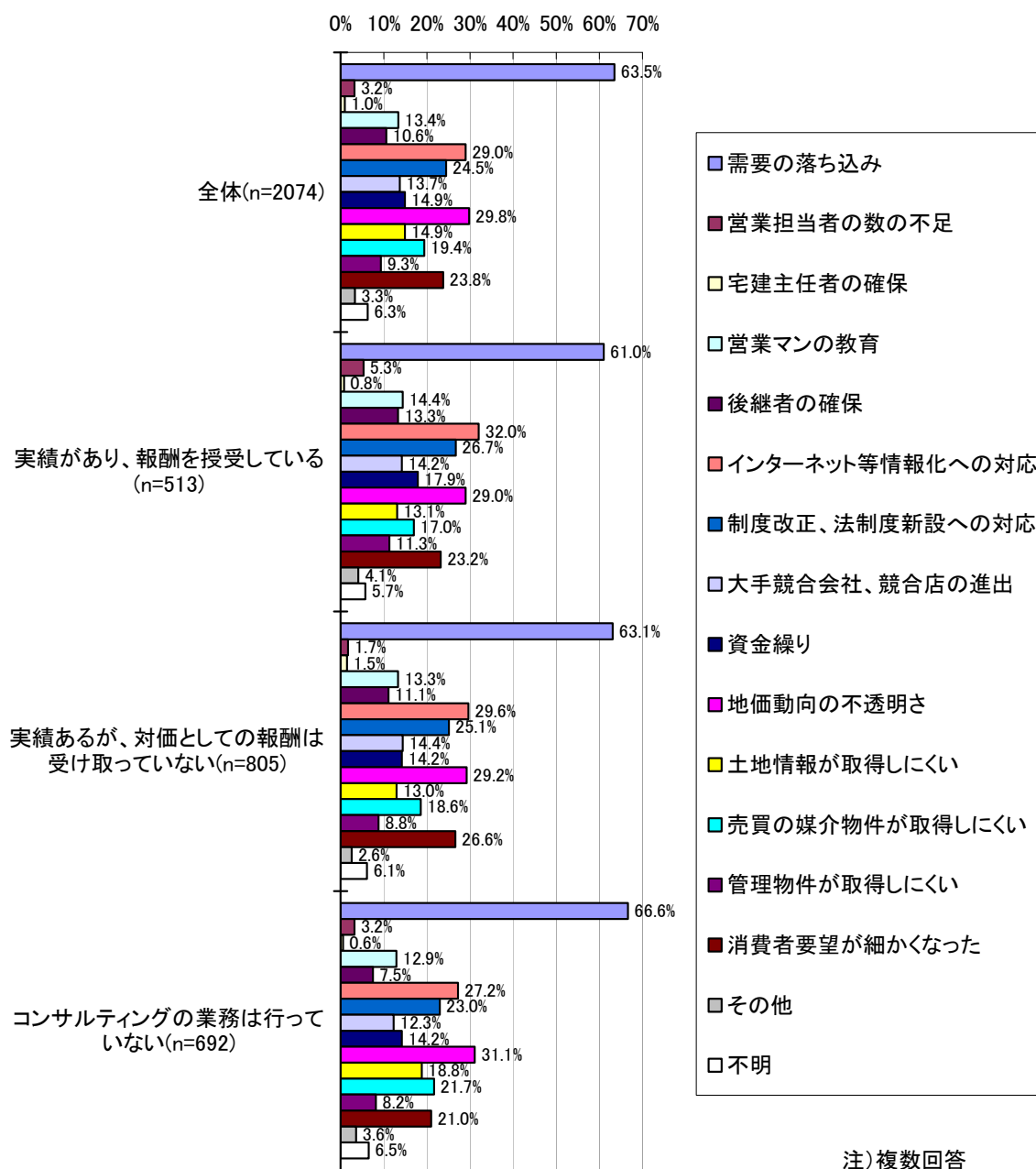


図 3-29 コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見る日常業務を行うにあたっての問題・課題点

(3) 報酬を授受している業務種類別に見る報酬算定方法・連携相手等

1) コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る報酬の算定方法

- 下図は、コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に、報酬を授受する際の算定方法を見たものである。
- 回答数の多い「土地活用コンサルティング」及び「権利調整コンサルティング」について見ると、「土地活用コンサルティング」では、「コンサルの対象事業金額等に、一定の報酬比率を掛けて算出する方法」が最も多く 34.7%、「権利調整コンサルティング」では「コンサルに要するコスト積算による方法」が最も多く 30.6%となっている。

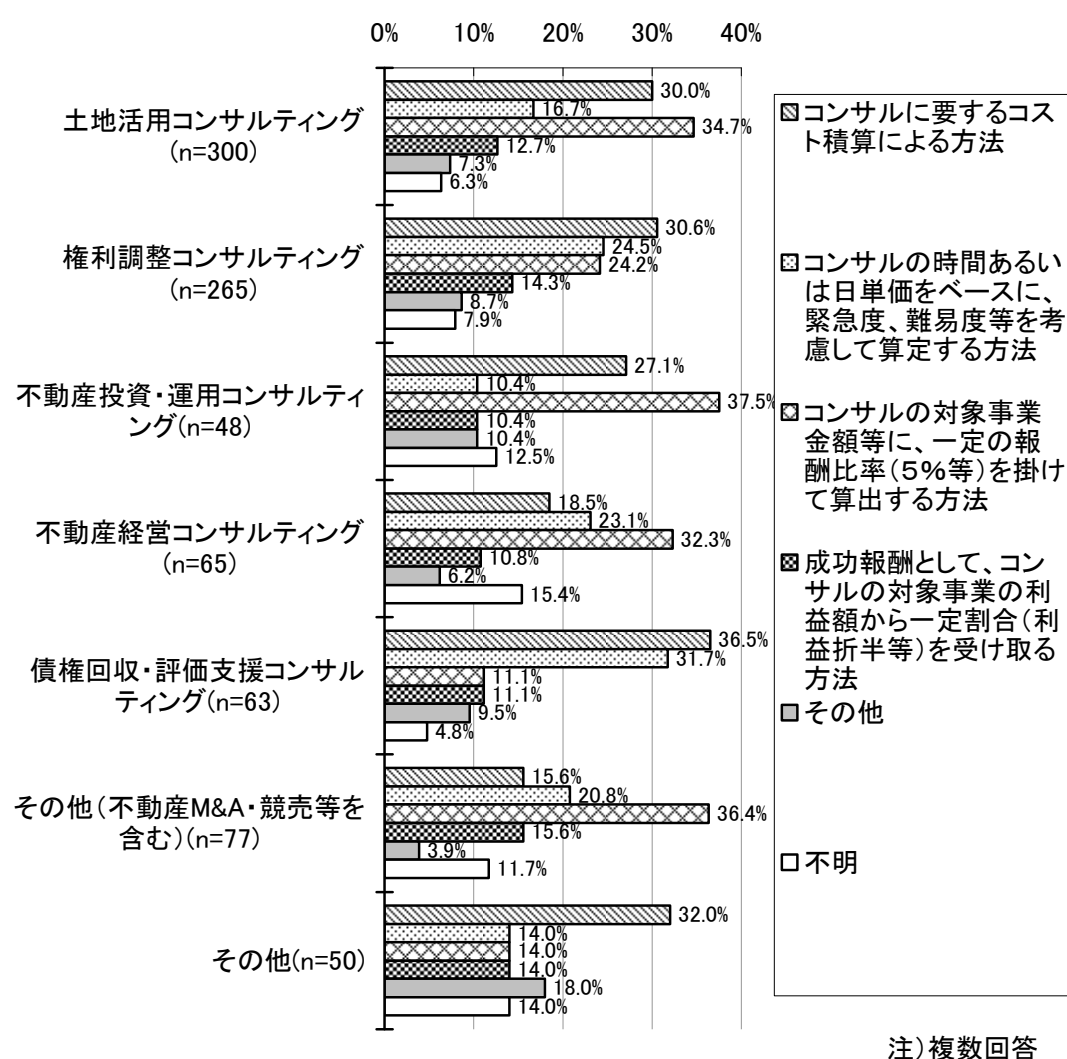


図 3-30 コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る報酬の算定方法

注) 業務種類の n 値は、「コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している」との回答者 513 名が、複数回答により選択した回答数である。

2) コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る主な連携相手

- 報酬の授受実績がある回答者について見ると、20.7%が「税理士」と連携しており、次いで「家屋調査士(15.0%)」、「司法書士(14.2%)」となる。
- 業務種別に見ると、「土地活用コンサルティング」では、「税理士(35.0%)」、「家屋調査士(25.7%)」、「司法書士(24.0%)」、「建築士(22.3%)」と、多くの専門家とバランスよく連携している。「権利調整コンサルティング」では、「司法書士」が35.1%、「弁護士」が30.6%と、土地活用コンサルティングよりも強い連携性を見せている。

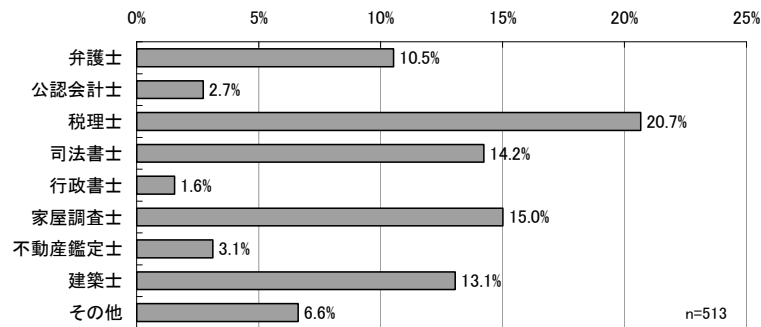


図 3-31 コンサルティング業務で報酬を授受している回答者における主な連携相手

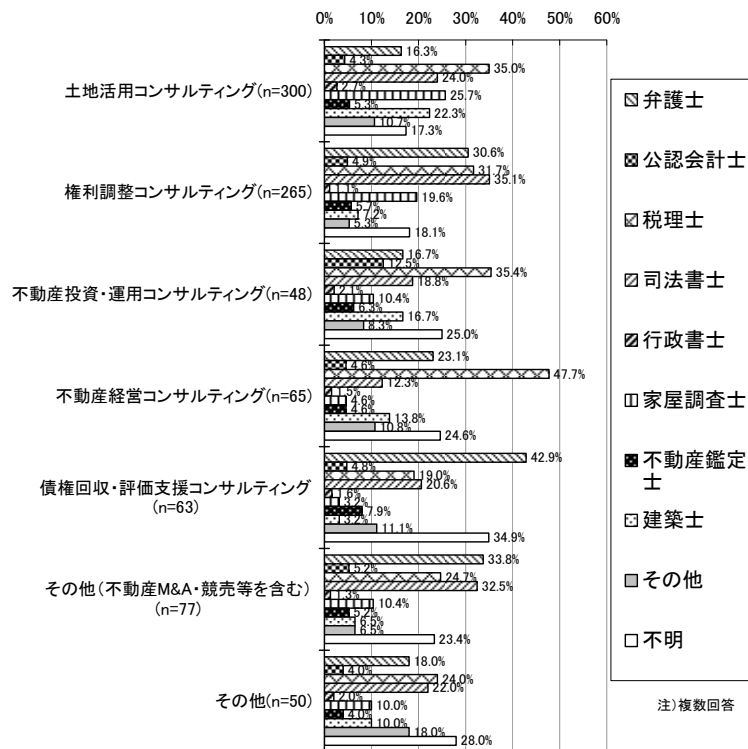


図 3-32 コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る主な連携相手

注) 業務種類の選択肢にある n 値は、「コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している」と回答した 513 人が、複数回答により選択した数。

例) 土地活用コンサルティング(n=300)とは、報酬授受の実績のある 513 人のうち、300 人が、土地活用コンサルティングで報酬を授受していると回答していることを意味する。

3) コンサルティング業務で報酬を授受している登録者の今後力を入れたいこと

- コンサルティング業務実績があり、その対価として報酬を授受していると回答した登録者が考える「今後更に力を入れたい、または新たに取り組みたい業務」としては、「土地活用コンサルティング」が最も多く 35.1%、続いて「権利調整コンサルティング」が 34.7%となる。

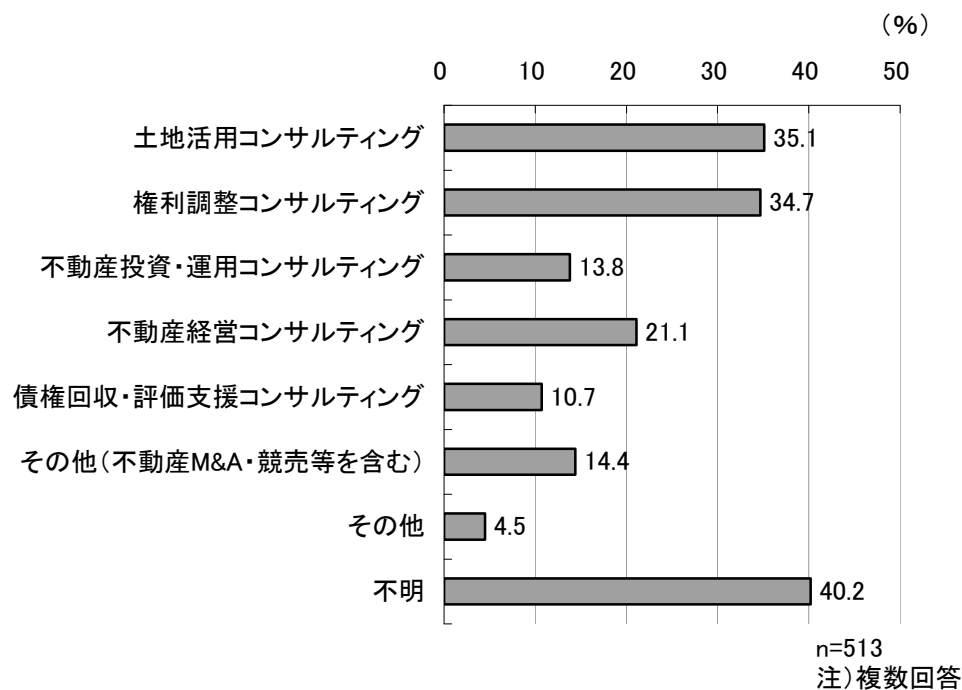


図 3-33 今後更に力を入れたい、または新たに取り組みたい業務
注) 問 4 で「1. コンサルティング業務実績があり、その対価として報酬を授受している」との回答者 513 票のみを対象。

(4)「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務の実態

1) ホームページの閲覧状況

- 不動産コンサルティング中央協議会が運営しているインターネットホームページの閲覧・認知状況について示したものが下図である。
- 「見たことはないが、開設されていることは知っている」が最も多く 38.5%、次いで「存在を知らない」が 30.5%、「見たことがある」が 27.4%となる。

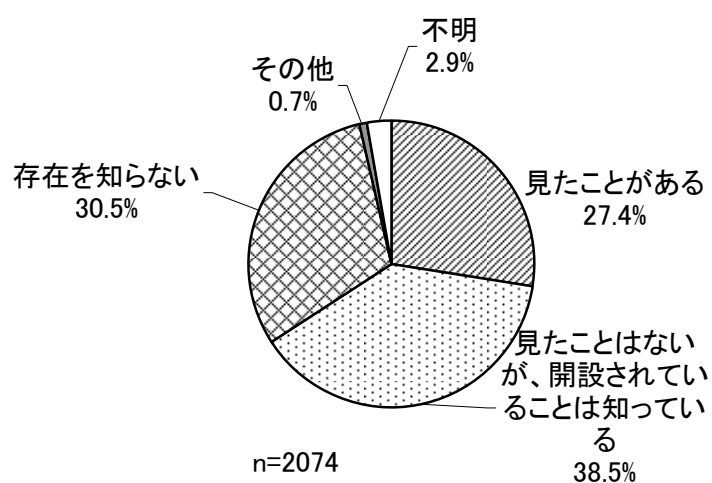


図 3-34 ホームページの閲覧・認知状況

①回答者が所属する企業規模

【従業員数別】

- 不動産コンサルティング中央協議会が運営しているインターネットホームページの閲覧・認知状況について、企業規模別に示したものが下図である。
- 「見たことがある」、「見たことはないが、開設されていることは知っている」については、回答者総数の従業員数別の割合と比較して、「2～4人」の回答率が若干高く、「存在を知らない」については、「100人以上」の規模の大きい事業所の割合が高い。

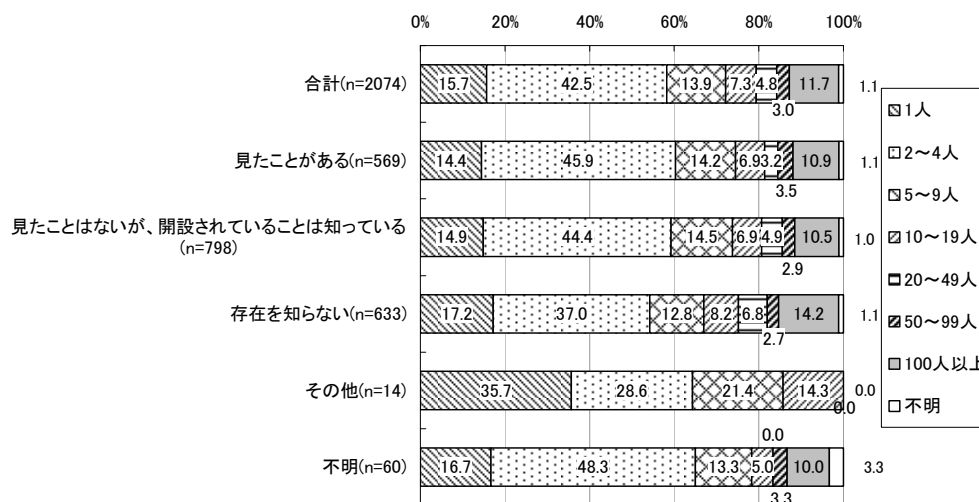


図 3-35 ホームページの閲覧・認知状況（従業員数別）

【資本金別】

- 資本金別で見ると、「存在を知らない」については、「5,000万円以上」の割合が多いことがわかる。

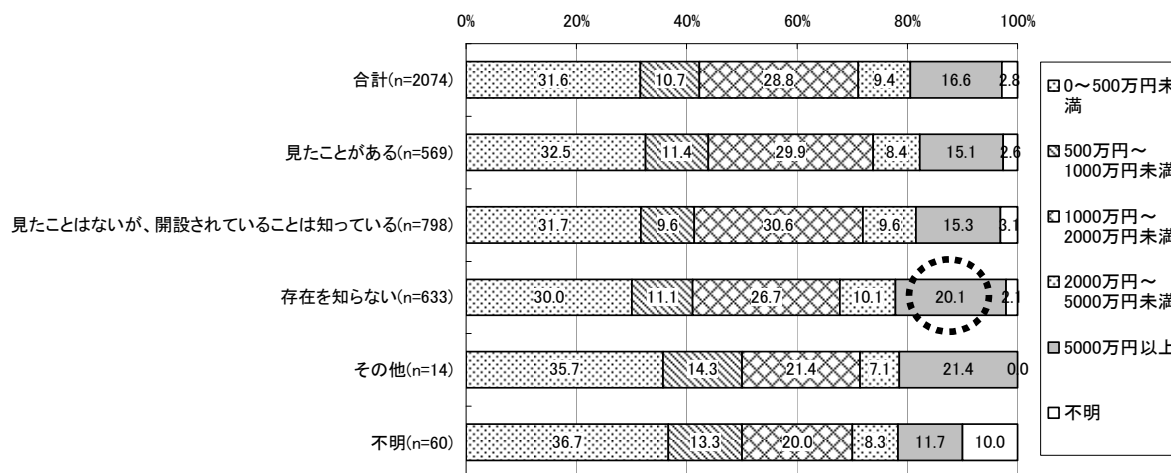


図 3-36 ホームページの閲覧・認知状況（資本金別）

②業務内容別

- 業務内容別で見ると、「見たことがある」では、回答者総数(2,074票)と比較して、「土地活用や不動産投資などに関するコンサルティング(42.9%)」や、「賃貸管理(52.0%)」の割合が若干高い。

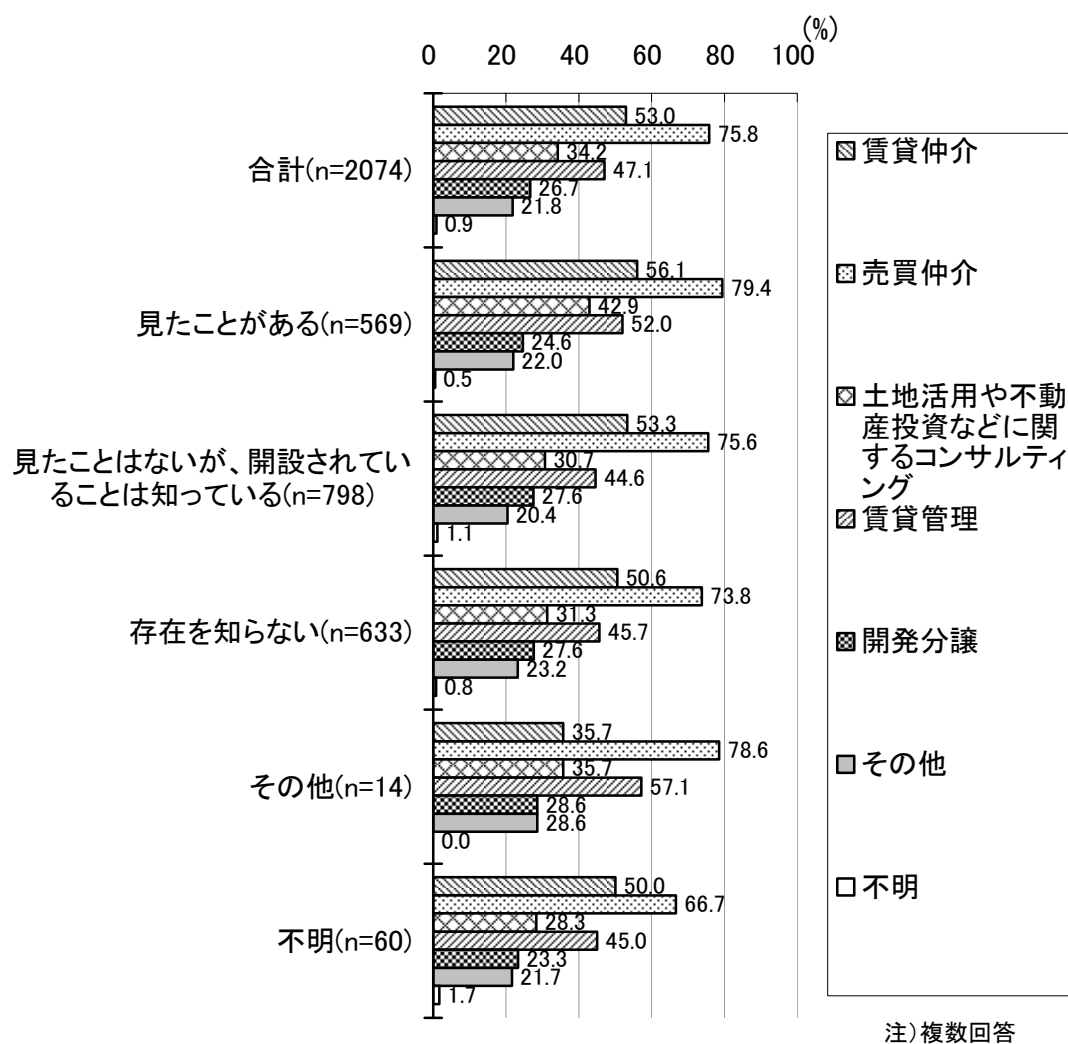


図 3-37 ホームページの閲覧・認知状況（業務内容別）

③事業所所在地別

- 事業所所在地別で見ると、「見たことがある」との回答率が最も高い県は「宮崎県」で44.4%、次いで、鹿児島県の40.5%となる。

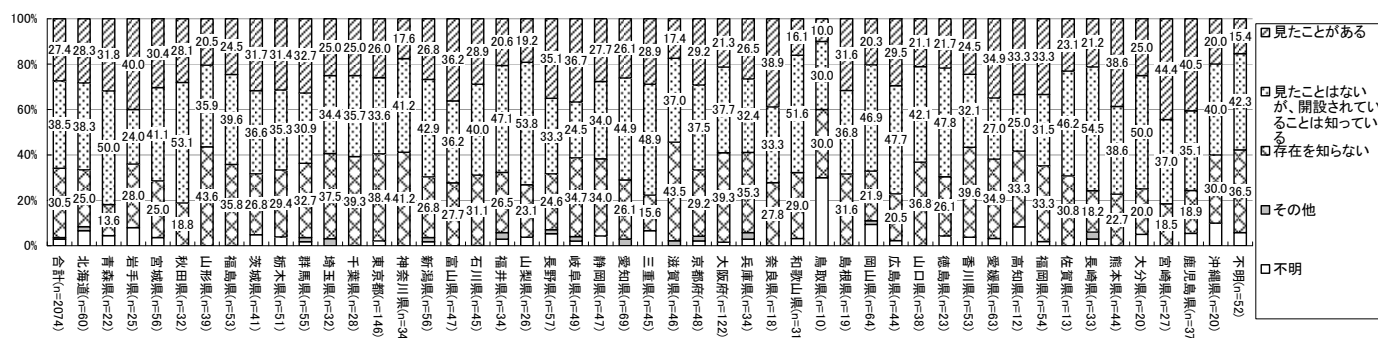


図 3-38 ホームページの閲覧・認知状況（事業所所在地別）

④業務エリア別

- 業務エリア別で見ると、「見たことがある」では、「特定の都道府県」の割合が43.8%と、回答者総数の割合（40.3%）と比較して若干ではあるが高い。

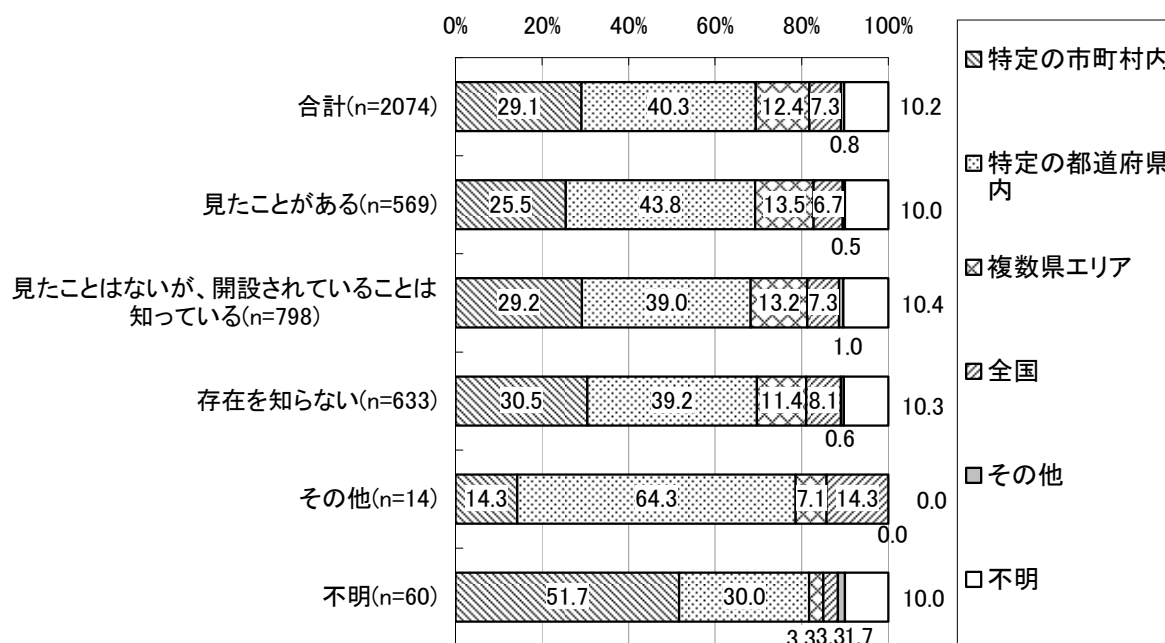


図 3-39 ホームページの閲覧・認知状況（業務エリア別）

2) エンドユーザー向けのページを充実させるために載せたい情報やコンテンツ

具体的で分かりやすい情報・成功事例の紹介

- ・ 具体的な事例で視覚的解りやすさが必要（Q&Aなど）。
- ・ 普段、不動産関係に全く関係のない方でも、ピンとくる業務紹介やカテゴリを充実して欲しい。
- ・ コンサル業務の具体的内容の紹介が必要。
- ・ 検索サービスは県単位（市町村）で検索できるよう、事例集を掲載する。
- ・ 具体的などんなコンサルできるのか？ケースステディ等。
- ・ 相談時の現状写真から、有効活用後の写真等を載せてれば良いと思う。
- ・ 依頼内容別に分類し、ユーザーが依頼項目を即、選定できるようにする。

<他同様意見 42 件>

不動産コンサルティング制度の説明

- ・ 不動産コンサルティングの具体的な内容がエンドユーザーに判りやすく、理解しやすく、利用しやすい内容であって欲しい。
- ・ 不動産コンサルティング技能登録者へ依頼できる業務は何かということを具体的に掲載して欲しい。

<他同様意見 13 件>

報酬の表示

- ・ 報酬について、現在載っているが、この方法では我々でも見当が付かない。幅を持たせてもいいので大まかな数字があれば依頼しやすくなると思う。
- ・ 報酬額の算定方法を事例で具体的な金額を入れてはどうか。

<他同様意見 6 件>

登録者の情報、連絡先の充実

- ・ カテゴリ、登録者名と連絡先、標準的フィー等。
- ・ 不動産コンサルティング技能者の一覧及び不動産コンサルティング同士の横とつながりの制度を設置して頂きたい。
- ・ 地域別コンサルティング技能登録者の常駐する宅建業者の紹介。

<他同様意見 8 件>

各種法令の説明

- ・ SPC 会計と税務の基本及び概要について。
- ・ 近々の情勢などを知らせて欲しい（特に税制改正点など）。

<他同様意見 2 件>

検索の利便性の向上

- ・ もっと簡単に最寄りの登録者に行き着くような、ページ構成を望む。検索方法

が判りにくい。

- ・ 不動産業者と不動産コンサルティング技能登録者との明確な違いをユーザーに伝いえることが大切。又、気軽に相談出来る様に TOP ページにお気軽相談（無料）登録者地域検索できるようにして、登録者の HP などにリンクできるようにして欲しい。

<他同様意見 3 件>

リンク先の追加

- ・ 宅建協会のホームページなどとリンクさせ、大々的に宣伝をして頂けたら嬉しいです。
- ・ イサイズなど住宅情報ページからリンクできれば、より良いと思う。

<他同様意見 3 件>

分かりやすい文章

- ・ もっと行政体文面ではなく、〈コンサルティング業〉とはこんなものと、分かり易い文言を入れて欲しい、一般ユーザーには専門用語で分からないものもあると思います。
- ・ 文章がかたく、読んでいるのかな？と疑問に思う。もう少しやわらかくできたらと思う。

<全 2 件>

その他

- ・ エンドユーザーへの安心感をより与える必要があるのでは。
- ・ 会員のコメントやトラックバック等の意見を取る。

<他意見 6 件>

3) 「詳細情報」を掲載しているコンサルティング技能登録者の特徴

①回答者が所属する企業規模

- 不動産コンサルティング中央協議会ホームページで提供している技能登録者の検索サービスにおいて、自己PRなどの「詳細情報」を掲載しているコンサルティング技能登録者の属性について、所属している企業の従業員数について見たものが下図である。
- 「詳細情報」を「掲載済み」である回答者では、回答者総数（2,074 票）と比較して、従業員数が2～4人の割合（47.4%）が高い。
- 掲載できることを知っているか否かにかかわらず、掲載する予定はないとの回答では、「100人以上」との回答率が高い傾向にある。

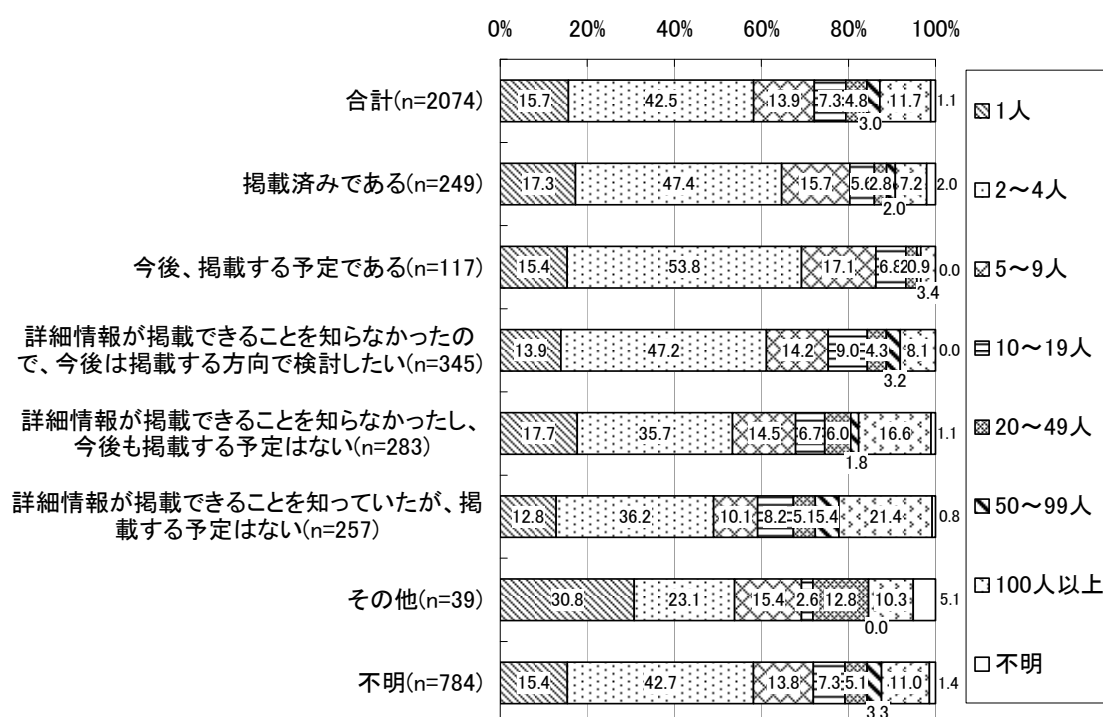


図 3-40 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴（従業員数別）

- 資本金別で見ると、従業員数と同様の傾向が見られ、事業所規模が小さい回答者の割合が「掲載済みである」や「掲載する予定である」で高く見られ、掲載する予定はないとの回答では、5,000万円以上の事業所規模が大きい回答者の割合が高い。

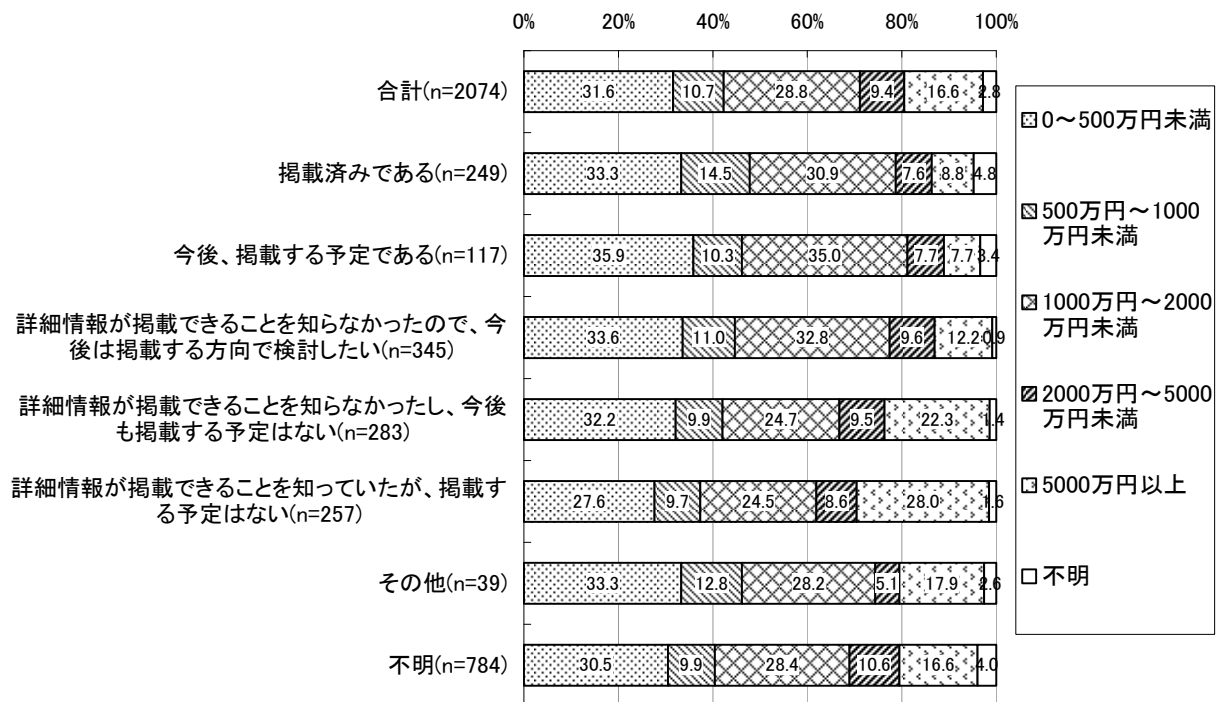


図 3-41 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴（資本金別）

②主な業務内容

- 主な業務内容別に見ると、「掲載済みである」や「今後、掲載する予定である」、「今後掲載する方向で検討したい」では、賃貸仲介から開発分譲まで、全体として回答率が高い傾向にあり、掲載に積極的な回答者では、売買仲介を中心として複数の業務内容を行っていることがうかがえる。

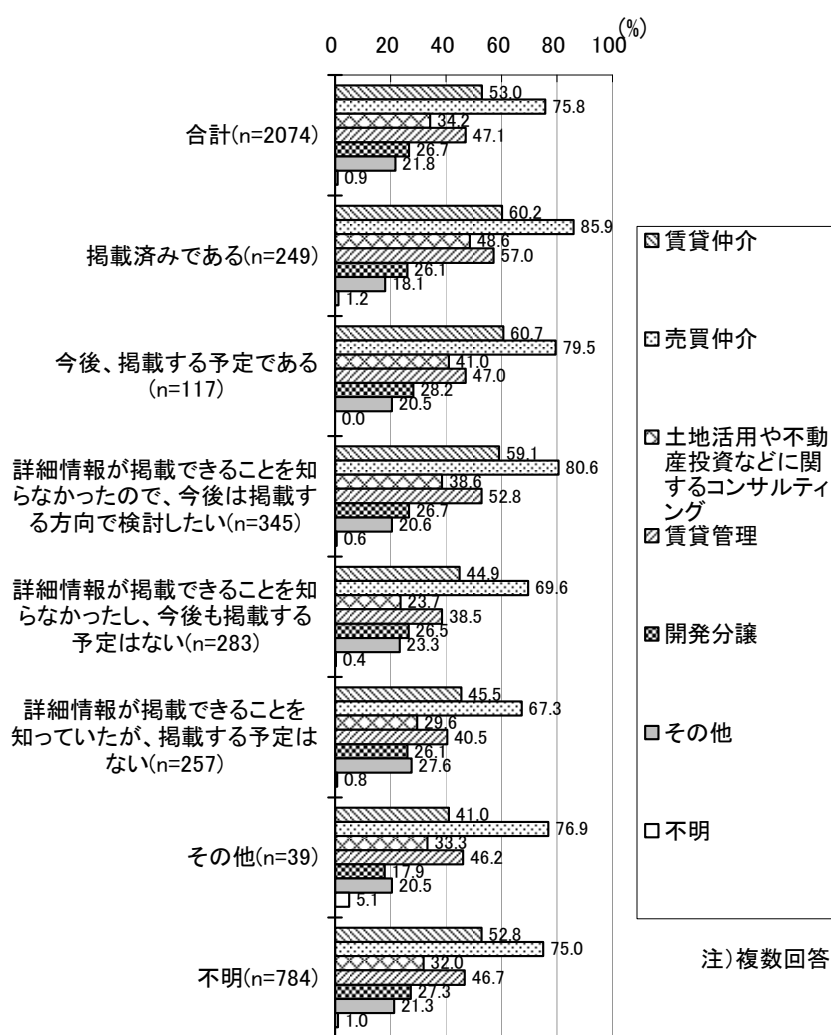


図 3-42 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴（主な業務内容別）

③事業所所在地別

- 事業所所在地別に見ると、「掲載済である」の割合が最も高い県は奈良県で33.3%、次いで茨城県で24.4%となる。

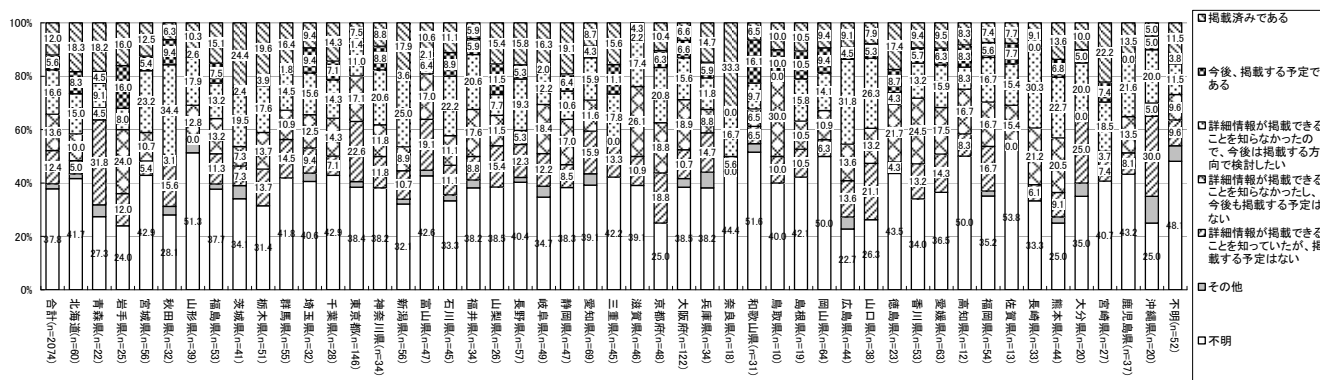


図 3-43 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴（事業所所在地別）

④業務エリア別

- 業務エリア別に見ると、掲載する予定はないとの回答では、業務エリアが「複数県エリア」や「全国」との回答率が高い傾向にある。

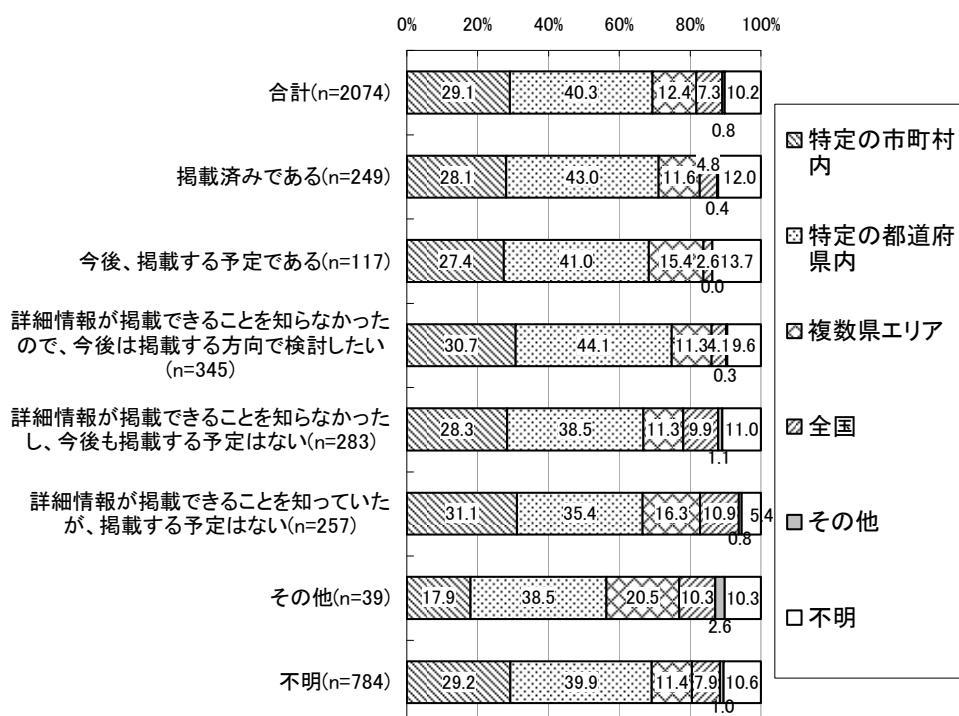


図 3-44 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴（業務エリア別）

4) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能活用状況

- 「詳細情報」の掲載有無別に、コンサルティング技能の活用状況について見ると、「掲載済み」、「掲載する予定」では、日常業務中での提案セールスや、業務能力アップ、専門能力のPRに技能能力を活用している状況がうかがえ、特に「コンサル制度ステッカーにより専門能力をPRしている」との回答が全体と比較して高い傾向にある。

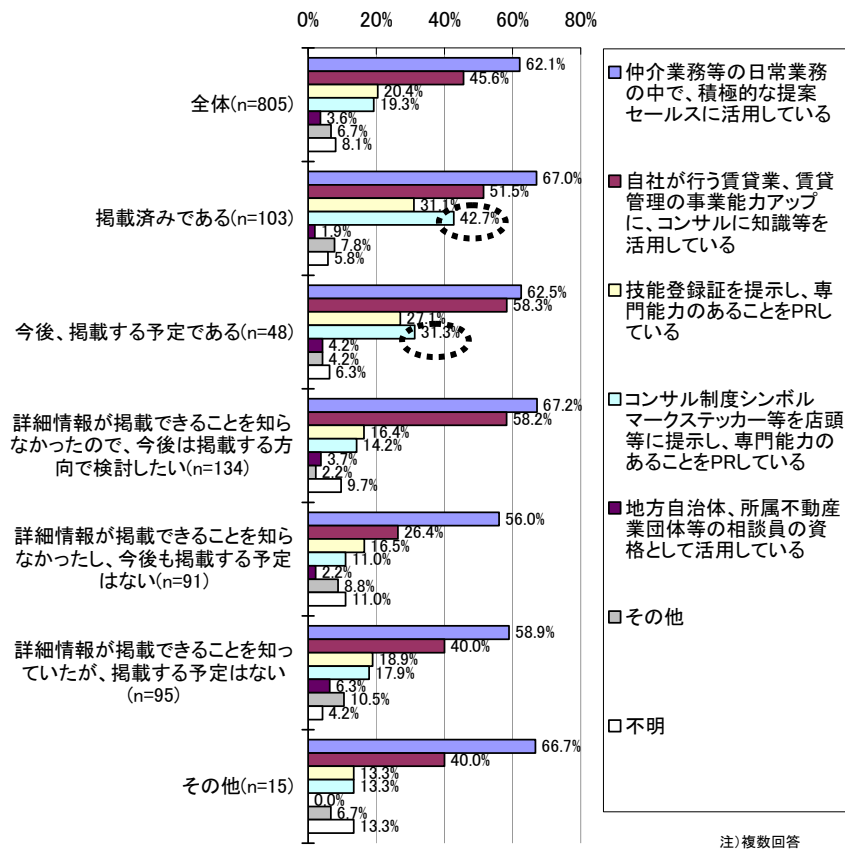
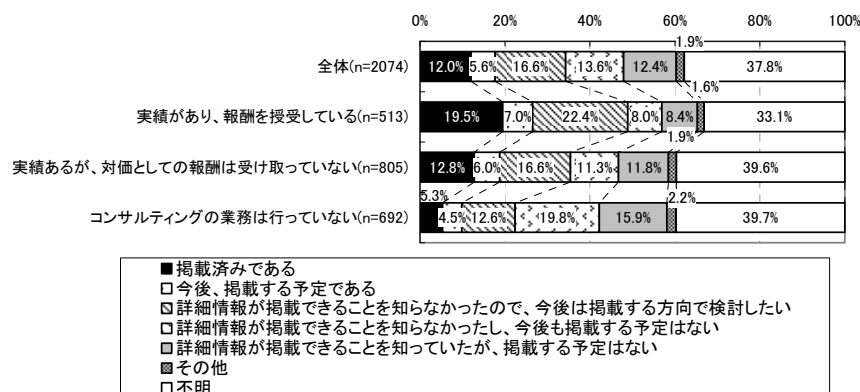


図 3-45 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能活用状況

※問4で「2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない」と回答した 805 票のみが対象。

【参考】詳細情報掲載別コンサルティング業務実績・報酬授受の状況（再掲）



5) 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務を行っていない理由

- 「詳細情報」の掲載有無別に、コンサルティング業務を行っていない理由を見ると、「掲載済み」、「掲載する予定である」では、「コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいかわからない」との回答率の高さが、回答者総数及びその他の選択肢と比較して顕著である。また、「掲載済み」では、「営業活動は行っているが、いまだ受託につながっていない」との割合も高く、コンサル業務への積極的な姿勢はあるが、うまく受託につながっていない状況がうかがえる。

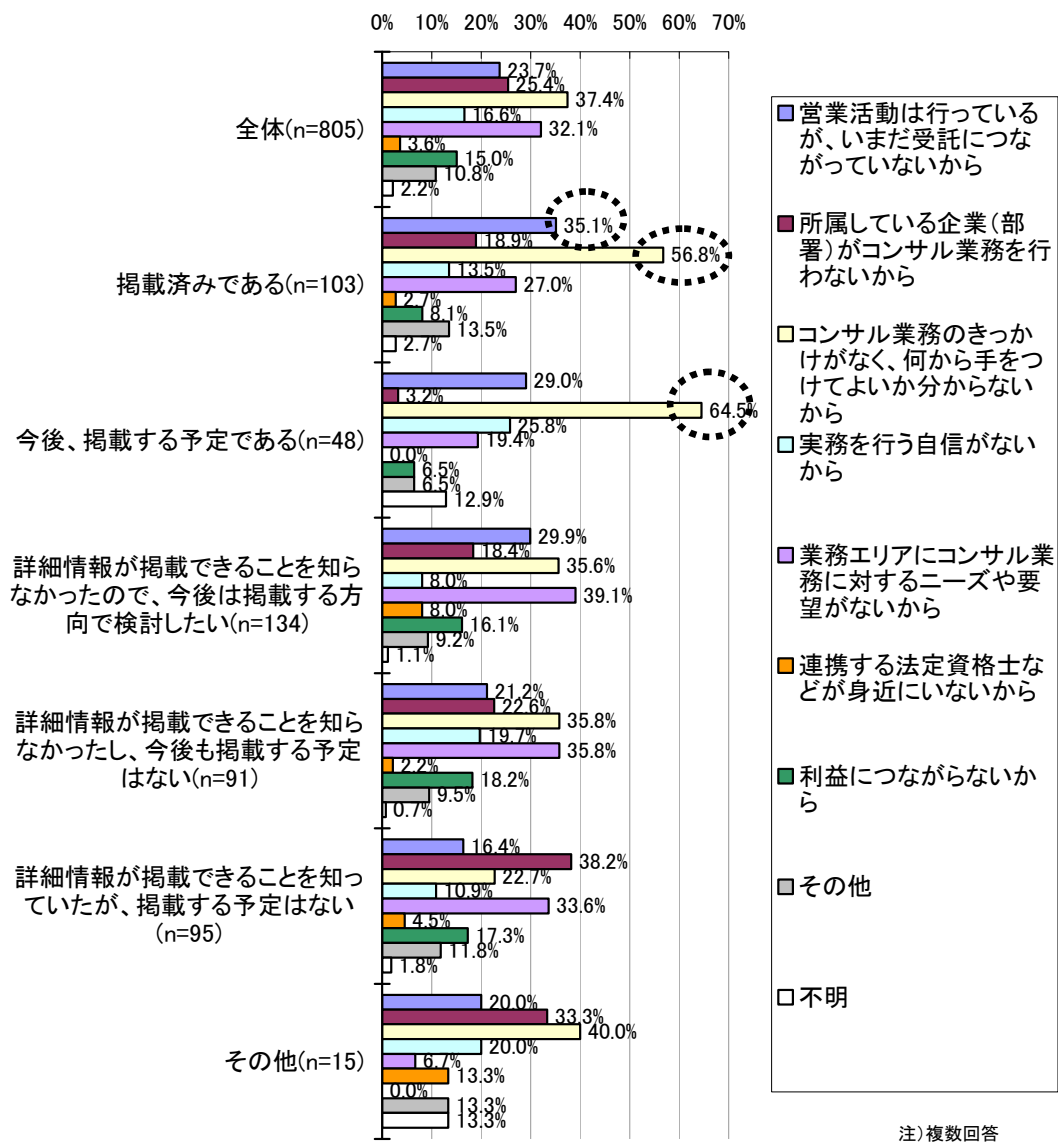


図 3-46 「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務を行っていない理由

※問 4 で「3. コンサルティング業務は行っていない」と回答した 692 票のみが対象。

(5) 事例集や月刊誌の活用状況

1) 事例集の活用状況

- 「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集」の活用状況を示したものが下図である。「参考になっている」との回答が最も多く 57.7%を占めている。一方、「発行されていることを知らない」との回答が二位となっており、23.7%を占めている。

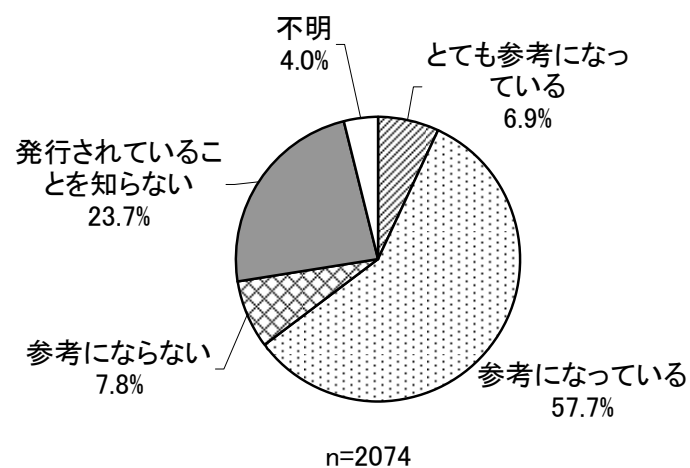


図 3-47 事例集の活用状況

2) 回答者の属性別・事例集の活用状況

①回答者の所属する企業規模

【従業員数別】

- 従業員数別に見ると、「とても参考になっている」では、従業員「2～4人」の割合が高く54.2%となっている。「参考にならない」、「発行されていることを知らない」では「100人以上」と企業規模が大きい回答者の割合が高い。

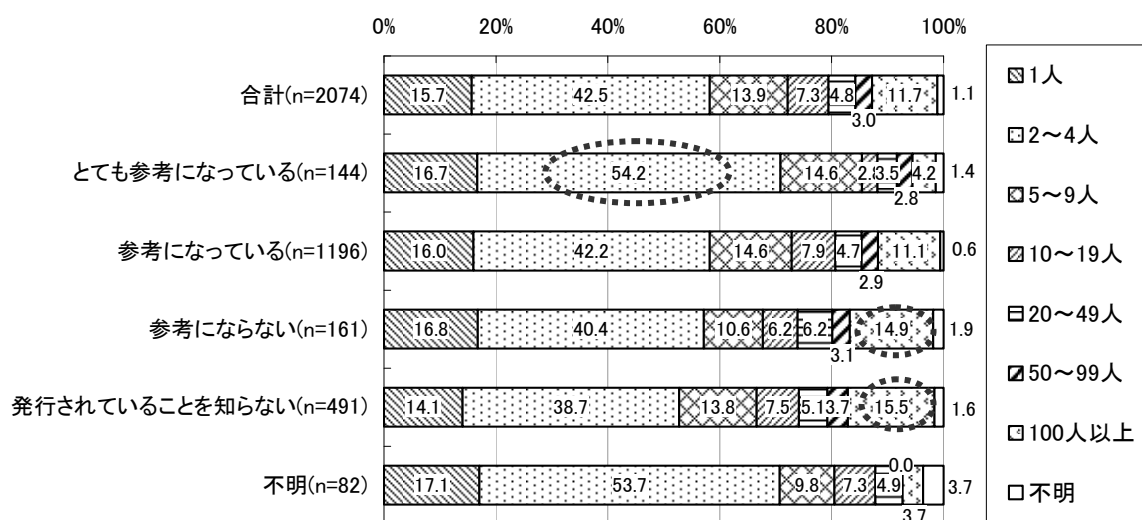


図 3-48 事例集の活用状況（従業員数別）

【資本金別】

- 資本金別に見ると、「参考にならない」、「発行されていることを知らない」では、資本金「5,000万円以上」の割合が高い傾向が見て取れる。

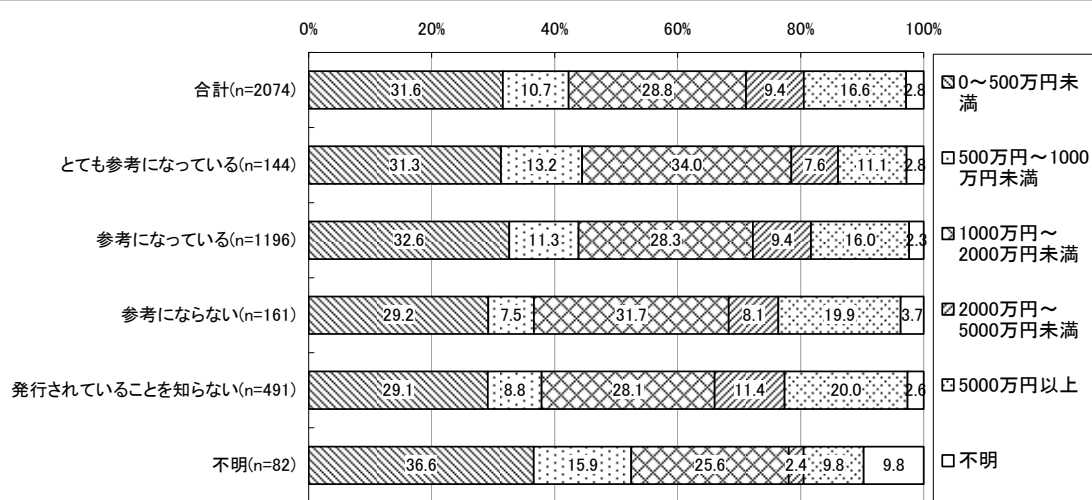


図 3-49 事例集の活用状況（資本金別）

②業務内容別

- 業務内容別に見たものが下図であるが、業務内容別では際立った傾向は見取れない。

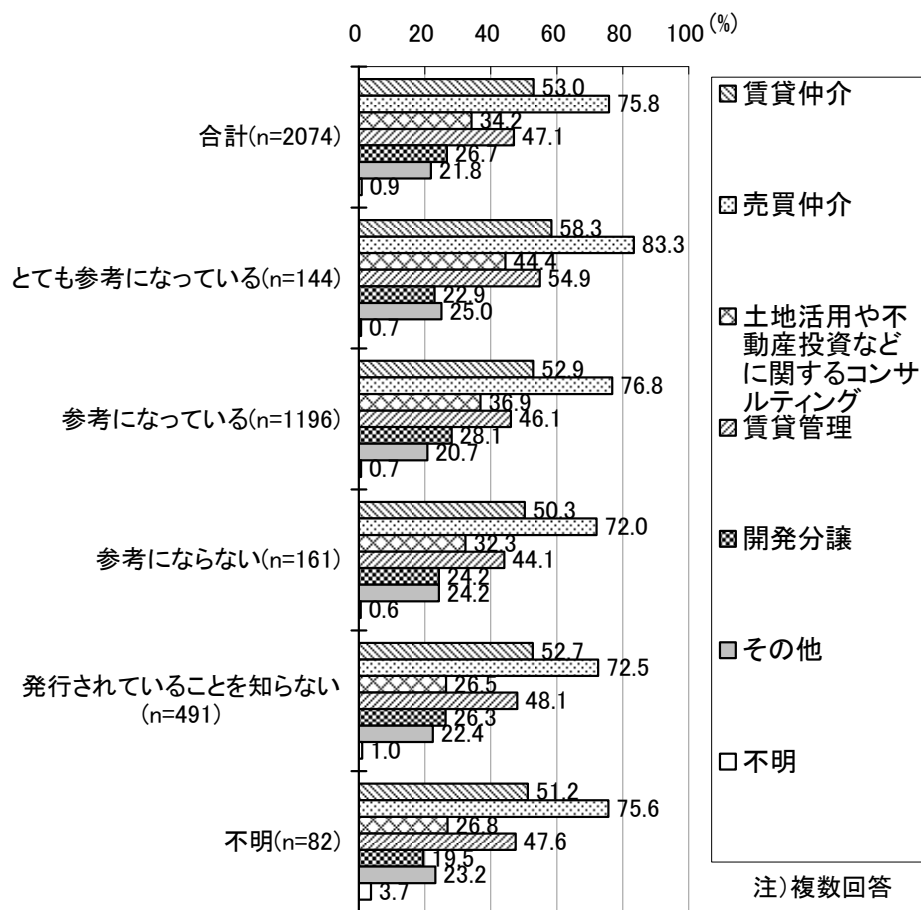


図 3-50 事例集の活用状況（業務内容別）

③事業所所在地

- 事業所所在地別に見たものが下図である。「とても参考になっている」との回答を見ると、「岩手県」が最も多く 20.0%、次いで福岡県の 16.7%となる。

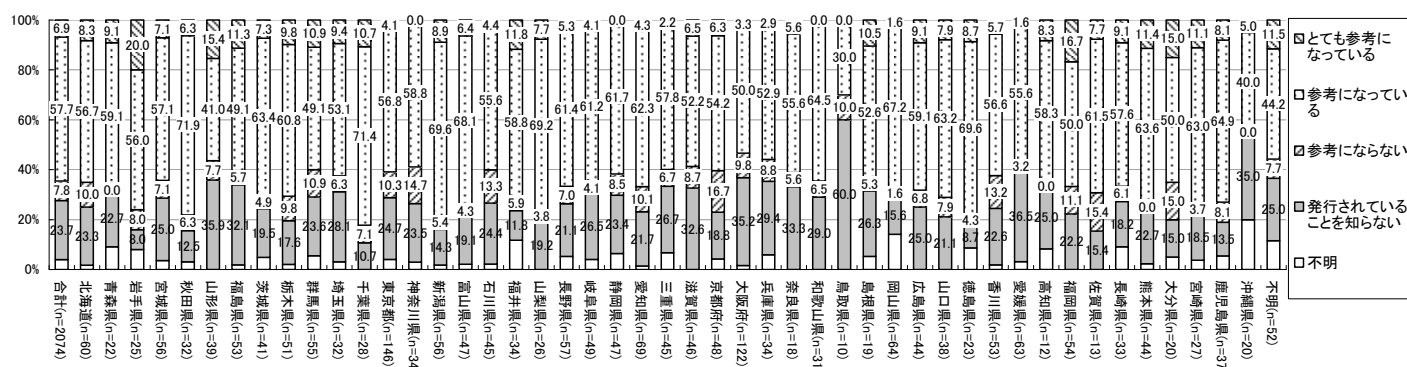


図 3-51 事例集の活用状況（事業所所在地別）

④業務エリア

- 業務エリアで見ると、「とても参考になっている」のうち、「特定の市町村」と「特定の都道府県」が 74.3%を占めており、地域密着型の事業者での積極的な活用が見られる。

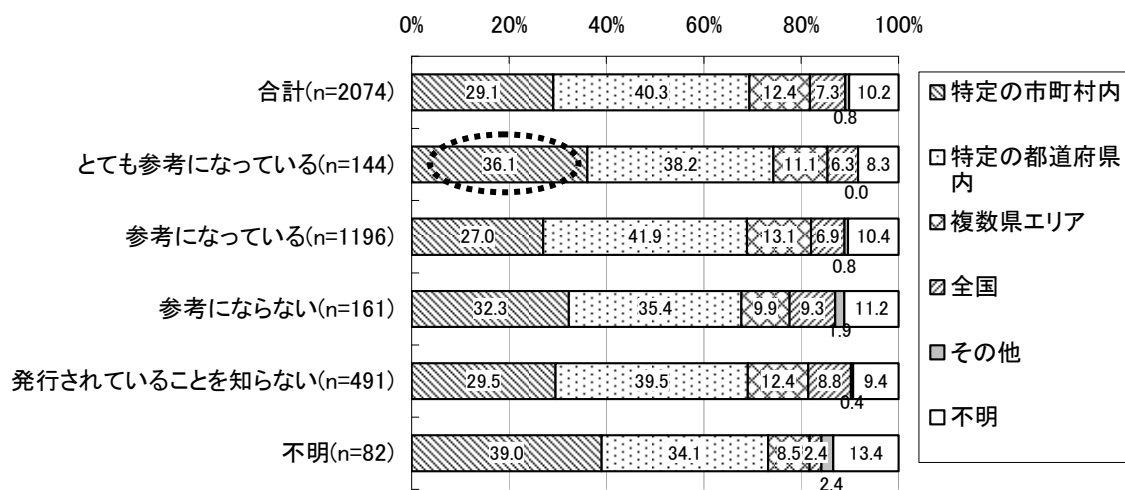


図 3-52 事例集の活用状況（業務エリア別）

3) 事例集の参考度合い別に見る事例集に対する要望

- 全体を見ると、「業務内容を明確に類型化し事例の提示」が最も多く 45.3%、次いで「失敗事例の紹介(31.1%)」、「具体的な事例(28.0%)」となっている。
- 「とても参考になっている」では、要望が全体として強く見られ、他と比較すると、特に「具体的な事例」に対する要望が強く見られる。

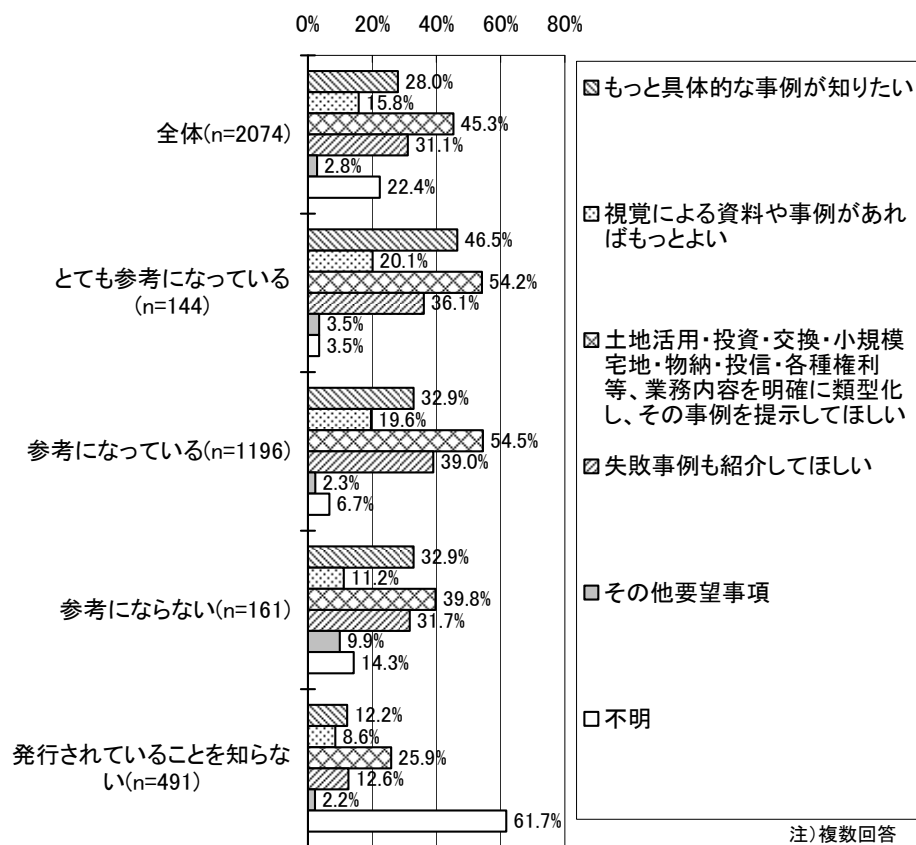


図 3-53 事例集の参考度合い別に見る事例集に対する要望

4) 月刊誌の活用状況

- 「月刊不動産フォーラム」の活用状況について見ると、「参考になっている」が最も多く 43.2%、次いで、「参考にならない」が 21.6%となっている。
- 「発行されていることを知らない」との回答は 13.3%となっている。

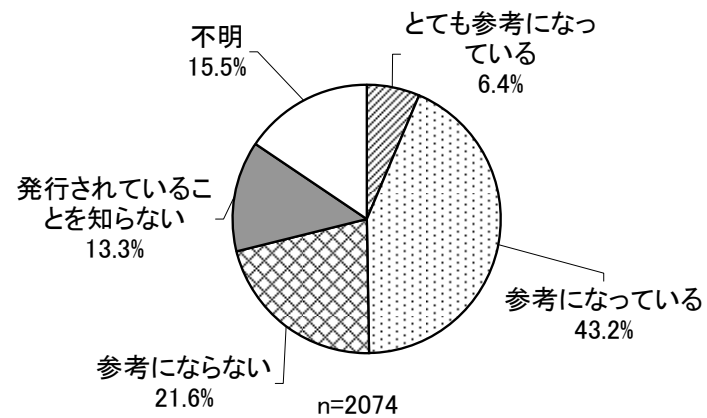


図 3-54 月刊誌の活用状況

5) 回答者の属性別・月刊誌の活用状況

①回答者が所属する企業規模

- 「月刊不動産フォーラム」の活用状況について見ると、従業員数別に見ると、「とても参考になっている」では、他と比較して、従業員数「1人」との回答が多く21.8%となっている。
- 一方、「発行されていることを知らない」では、他と比較して、「100人以上」との回答が多く20.0%となっている。

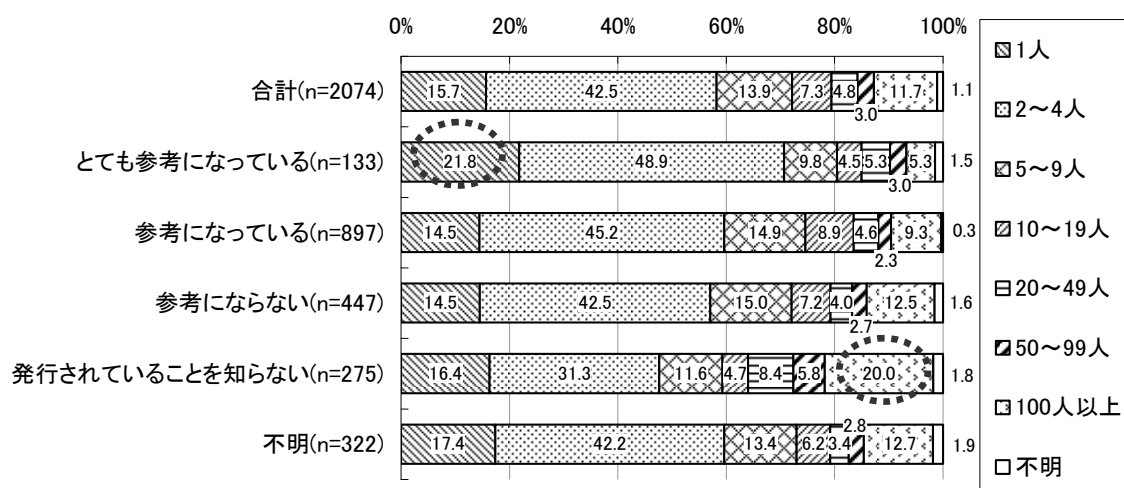


図 3-55 月刊誌の活用状況（従業員数別）

- 資本金別に見ると、「とても参考になっている」では、他と比較して、資本金「0~500万円未満」との回答が多く38.3%となっている。
- 一方、「発行されていることを知らない」では、他と比較して、「5,000万円以上」との回答が多く26.2%となっている。

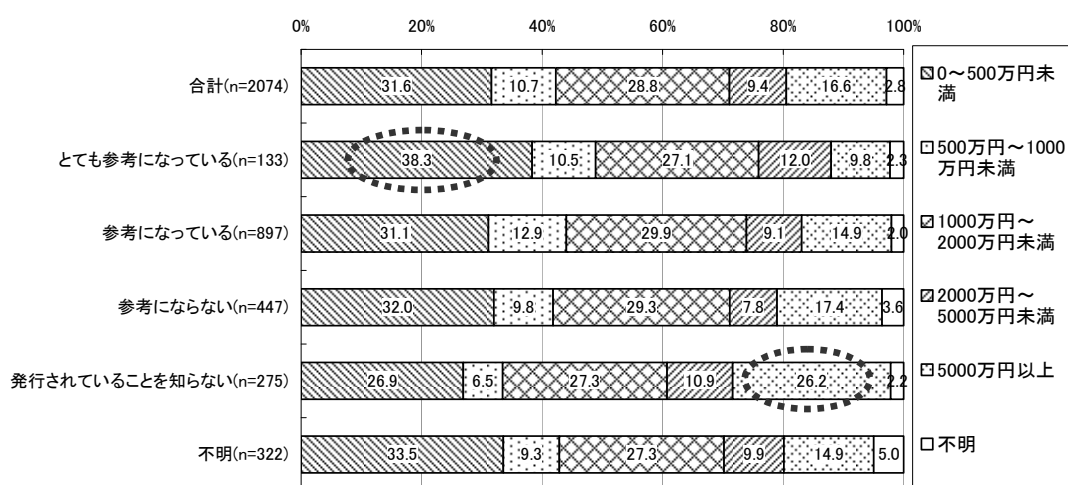


図 3-56 月刊誌の活用状況（資本金別）

②業務内容

- 業務内容別に見ると、「とても参考になっている」では、他と比較して「土地活用や不動産投資などに関するコンサルティング(47.4%)」や「賃貸管理(53.4%)」の回答が多く見られる。

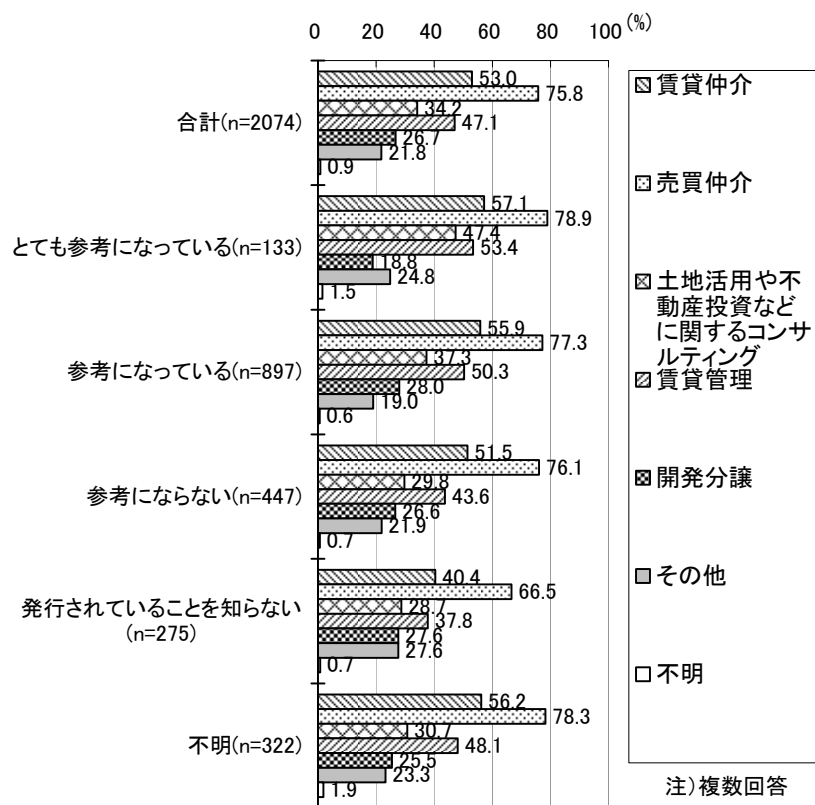


図 3-57 月刊誌の活用状況（業務内容別）

③事業所所在地

- 事業所所在地別に見ると、「とても参考になっている」との回答では、「大分県」が最も多く 20.0% となっているが、「参考にならない」も 35.0% を占めている。

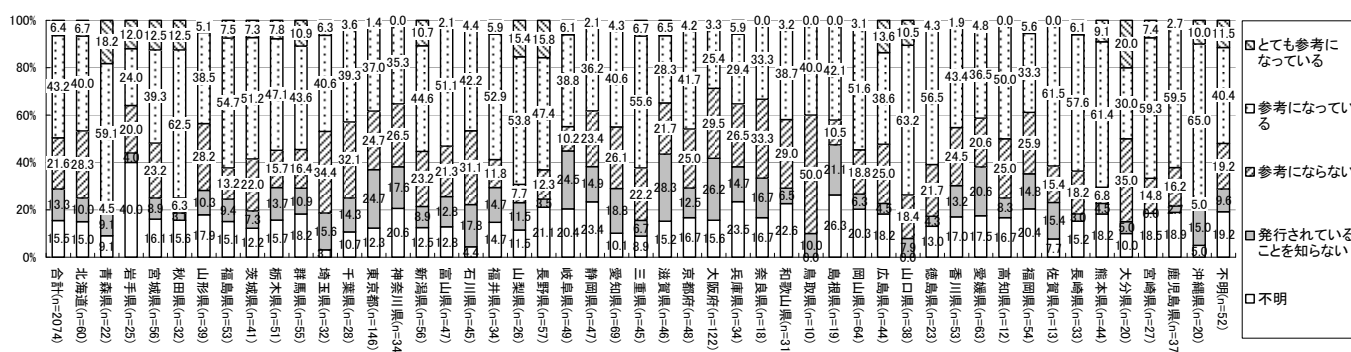


図 3-58 月刊誌の活用状況（事業所所在地別）

④業務エリア

- 業務エリア別に見ると、事例集と同様に「とても参考になっている」では、他と比較して「特定の市町村」との回答が多く 32.3% となっている。「発行されていることを知らない」について見ると、こちらも事例集と同様に、「全国」との回答が多く見られる。

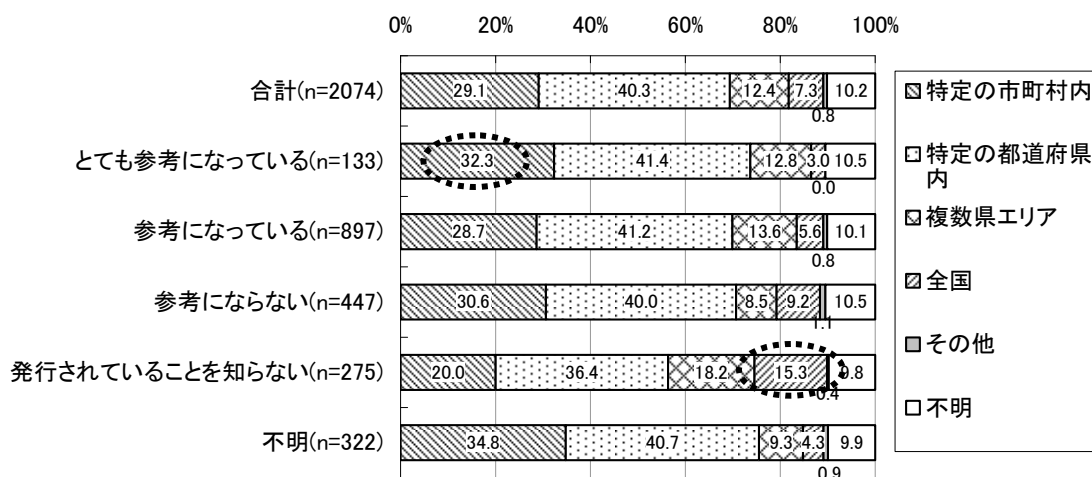


図 3-59 月刊誌の活用状況（業務エリア別）

6) 月刊誌の参考度合い別に見る月刊誌に対する要望

- 全体を見ると、「業務内容を明確に類型化し、その事例を提示」が最も多く 37.4%、次いで「地方の様々な情報(31.4%)」、「現場事例(26.8%)」となっている。
- 「とても参考になっている」では、要望が全体的に強く見られている。

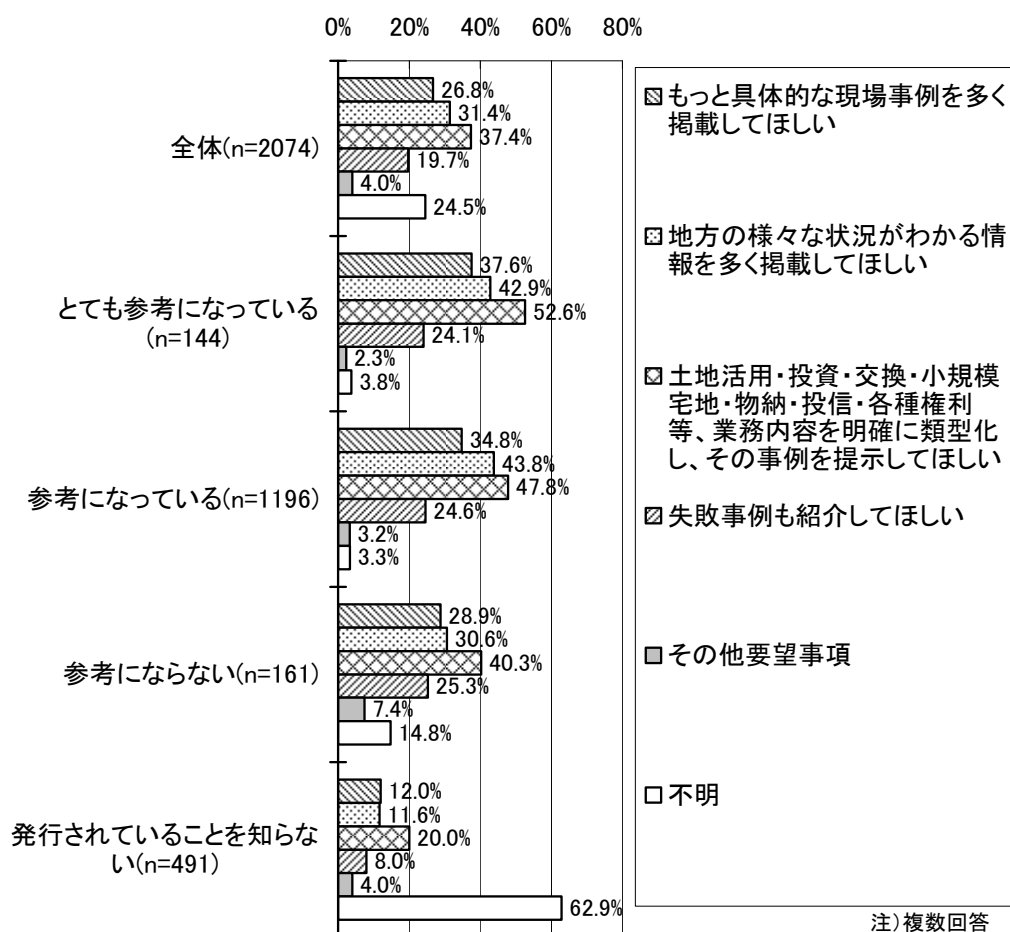


図 3-60 月刊誌の参考度合い別に見る月刊誌に対する要望

(6) 専門教育講座の受講実績等

1) 講座受講の実績

-
- 技能登録者向けに提供されている集合教育方式による専門教育講座の受講実績について見ると、「ない」が60.2%、「ある」が36.1%となっている。
-

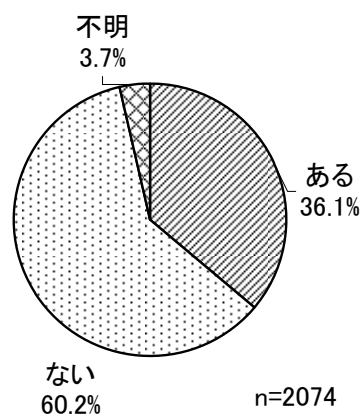


図 3-61 専門教育講座の受講実績の有無

2) 回答者の属性別に見る講座受講の実績

①回答者が所属する企業規模

【従業員数別】

- 従業員数別に見ると、従業員数が 50 人以上において、受講実績が「ない」との回答が 70%を超える結果となっている。

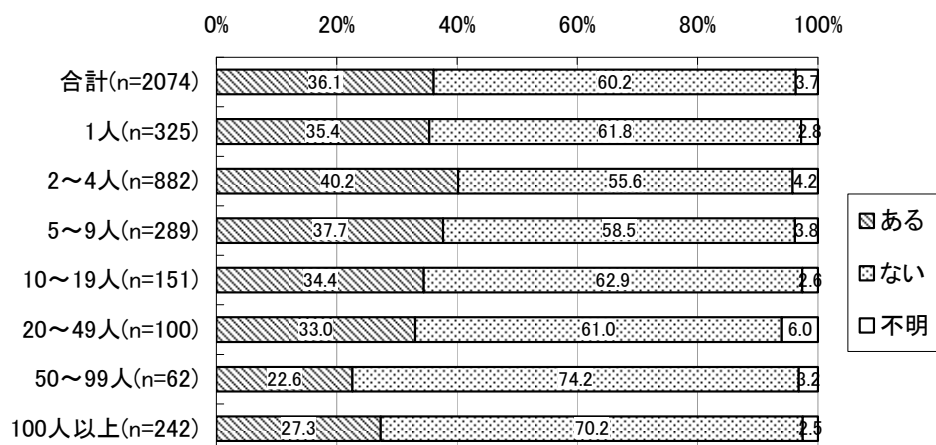


図 3-62 教育講座の受講実績（従業員数別）

【資本金別】

- 資本金別に見ると、資本金が 2,000 万円以上において、受講実績が「ない」との回答が 60%を超える結果となっている。

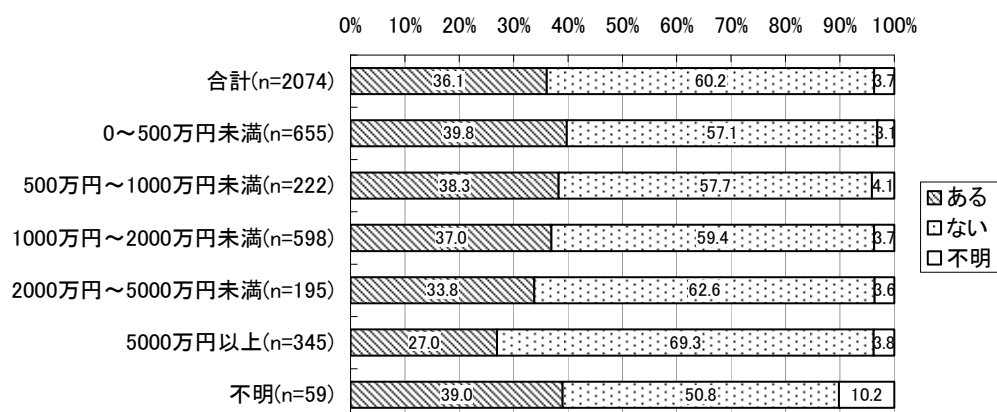


図 3-63 教育講座の受講実績（資本金別）

②業務内容別

- 業務内容別に見ると、特に顕著な傾向は見て取れない。

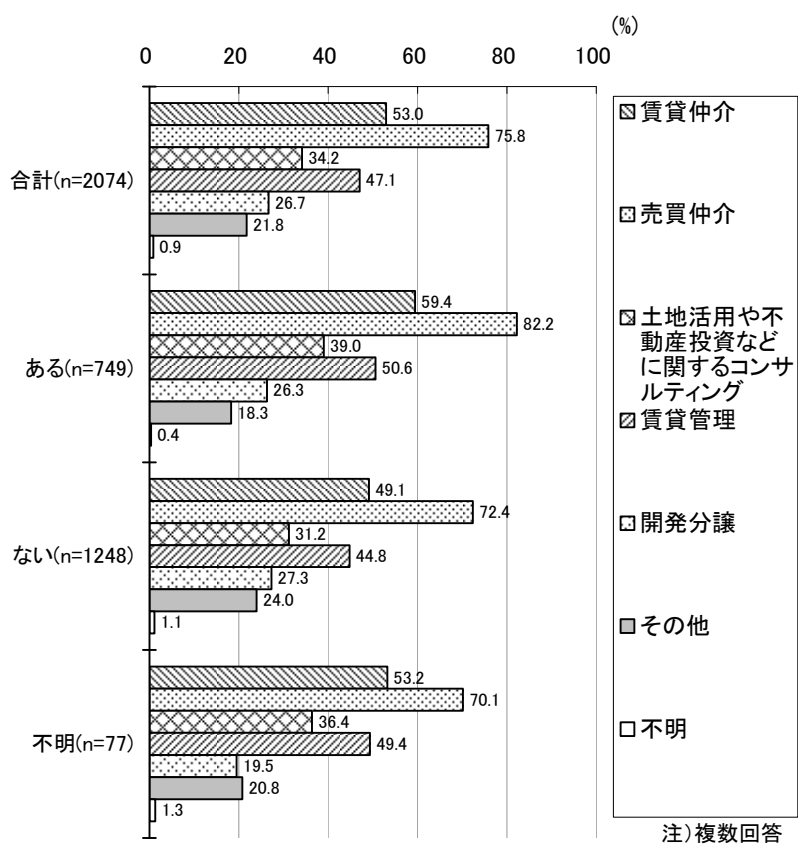


図 3-64 教育講座の受講実績（業務内容別）

③事業所所在地別

- 事業所所在地別に見ると、受講実績が「ある」との回答は、「岡山県」が最も多く78.1%、次いで「静岡県」の70.2%となる。

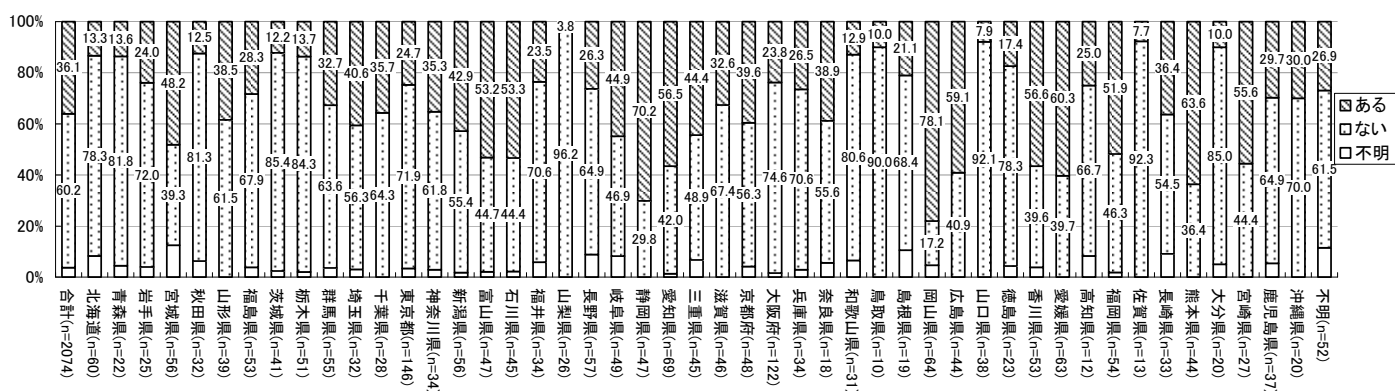


図 3-65 教育講座の受講実績（事業所所在地別）

④業務エリア別

- 業務エリア別に示したものが下図であるが、特に顕著な傾向は見取れない。

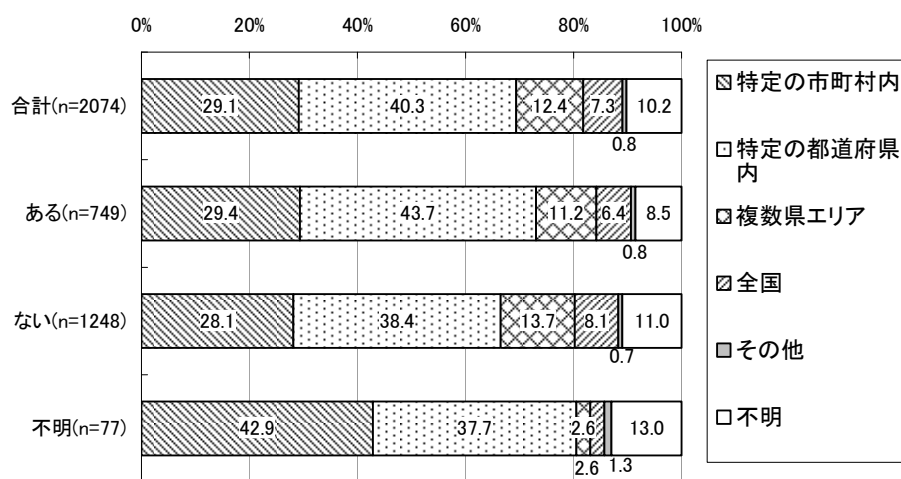


図 3-66 教育講座の受講実績（業務エリア別）

3) 今後受講してみたい講座科目

- 今後受講してみたい講座科目を見ると、「相続対策コース」が最も多く 47.9%、次いで「土地有効活用実践コース(44.4%)」、「有効活用コンサルティングの実務コース(43.9%)」となる。

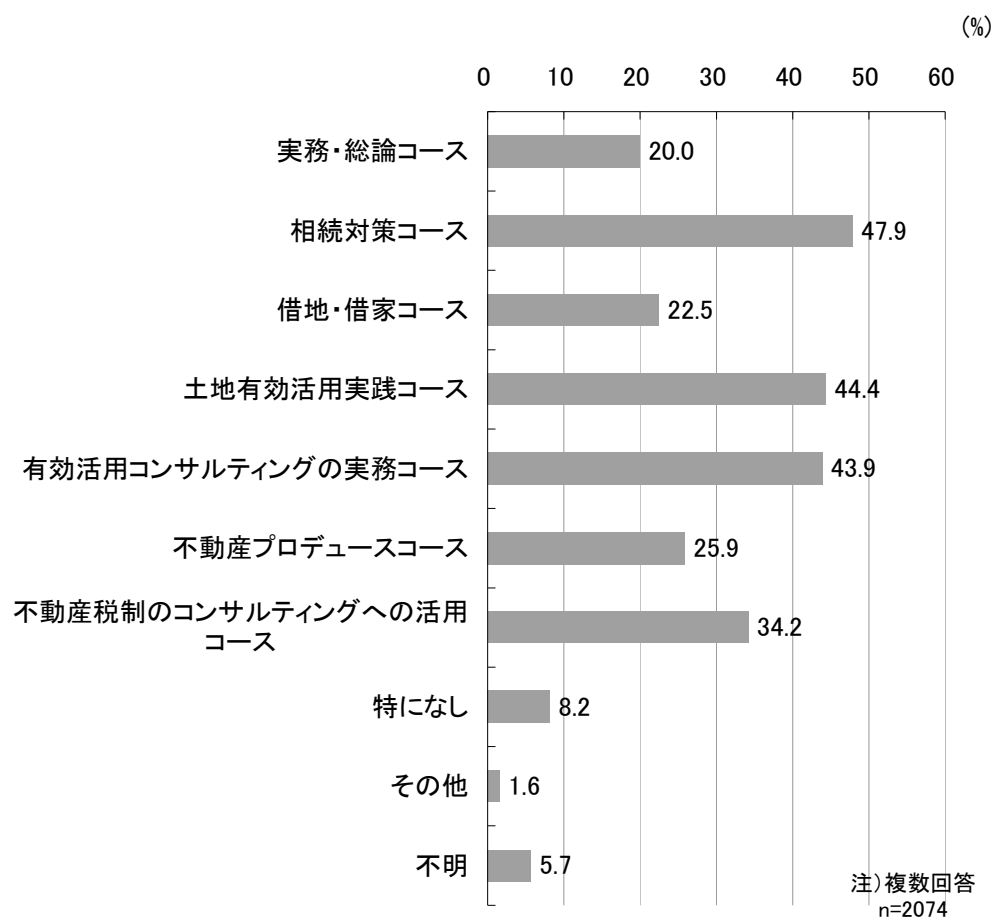


図 3-67 今後受講してみたい講座科目 (再掲)

(7) 日常業務での問題・課題点

1) 日常業務での問題・課題点

- 日常業務での問題・課題点について見ると、「需要の落ち込み」との回答が際立って多く 63.5%となっている。次いで「地価動向の不透明さ(29.8%)」、「インターネット等情報化への対応(29.0%)」となっている。

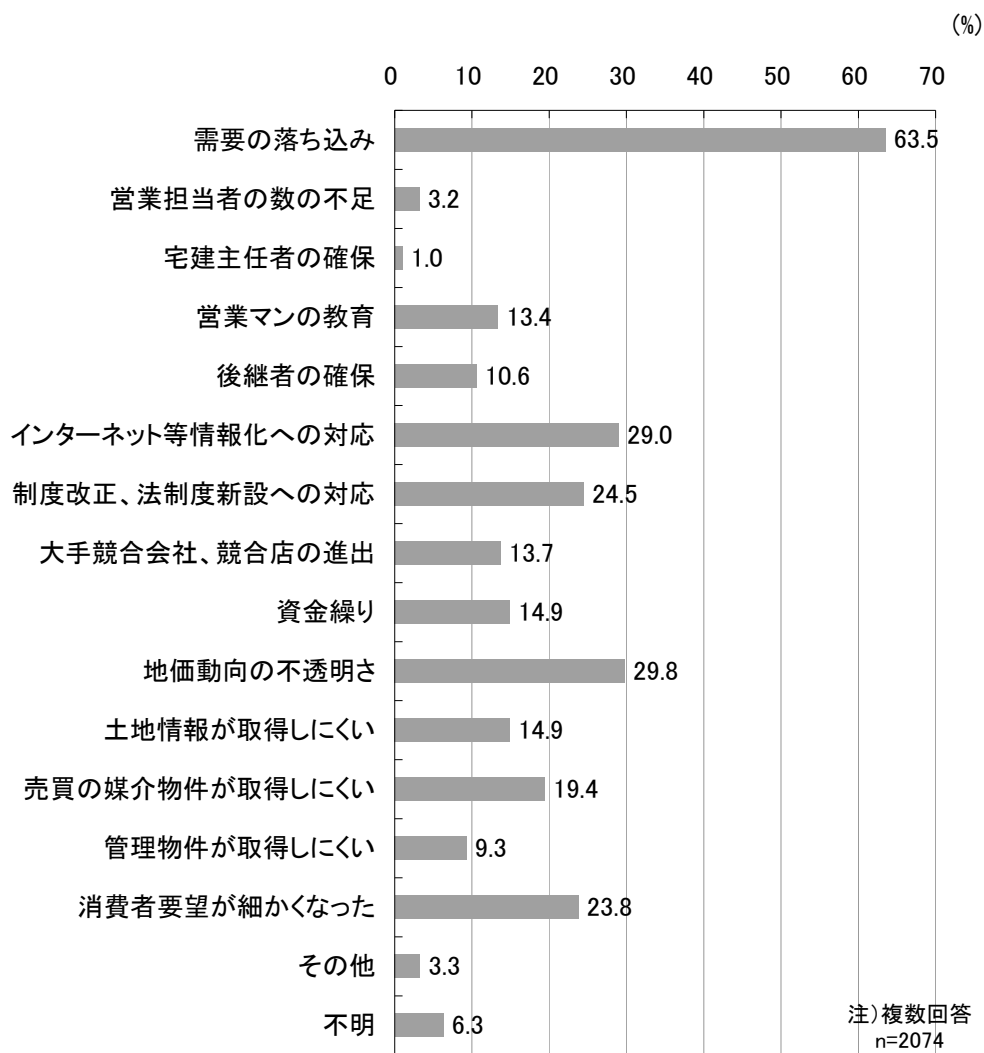


図 3-68 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点

2) 回答者の属性別に見る日常業務での問題・課題点

①回答者が所属する企業規模

【従業員数】

- 日常業務での問題・課題点について見ると、従業員数が少ないほど、「インターネット等情報化への対応」との回答が多くなる傾向にある。
- 一方、「20～49 人」、「50～99 人」では、「営業マンの教育」との回答が、「50～99 人」では「制度改正、法制度新設への対応」が他と比較して多く見られる。
- 企業規模の最も大きい「100 人以上」では、「地価動向の不透明さ」が最も多い。

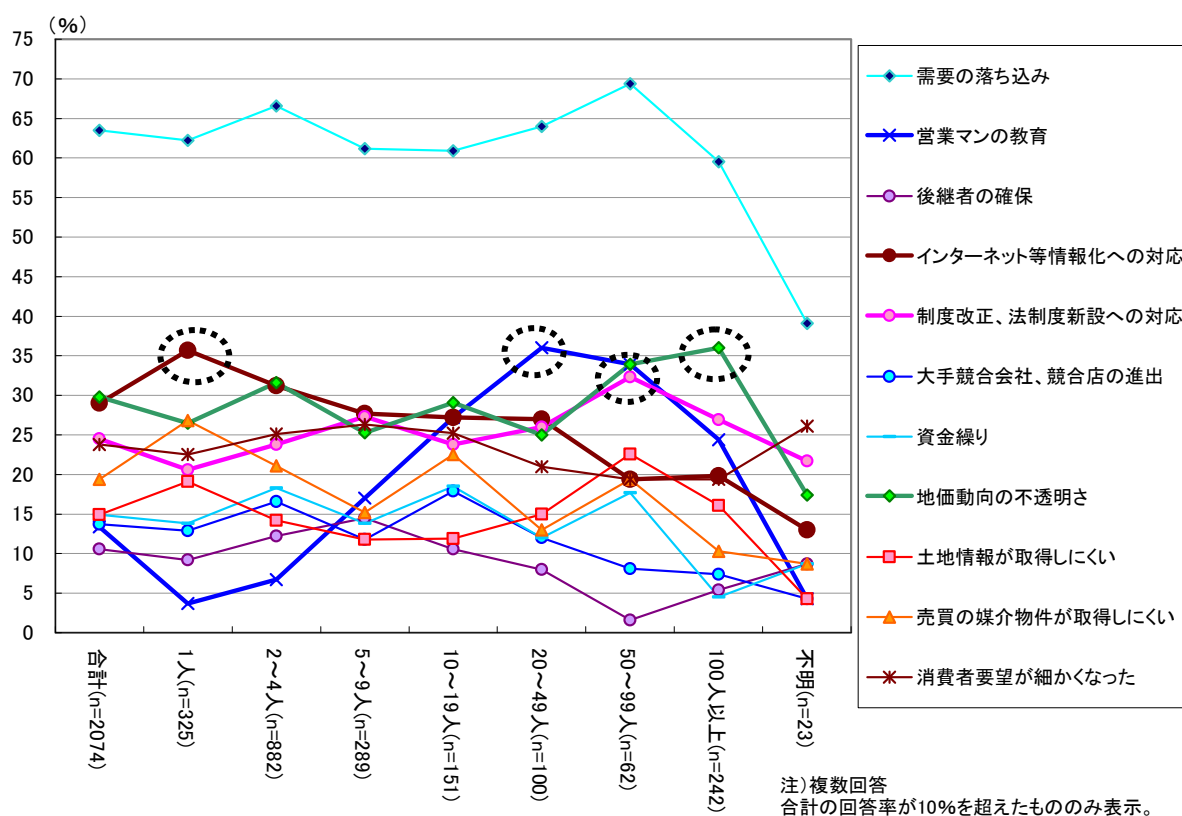


図 3-69 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点（従業員数別）

【資本金別】

- 日常業務での問題・課題点について資本金別に見ると、従業員数の規模別に見られるのとほぼ同様の傾向が見て取れる。
- 具体的には、資本金が少ない「0～500万円未満」の企業規模では、「インターネット等情報化への対応」が最も多く、「2,000～5,000万円未満」、「5,000万円以上」では、「営業マンの教育」、「最も資本金が多い「5,000万円以上」では「地価動向の不透明さ」、「制度改正、法制度新設への対応」が多く見られる。

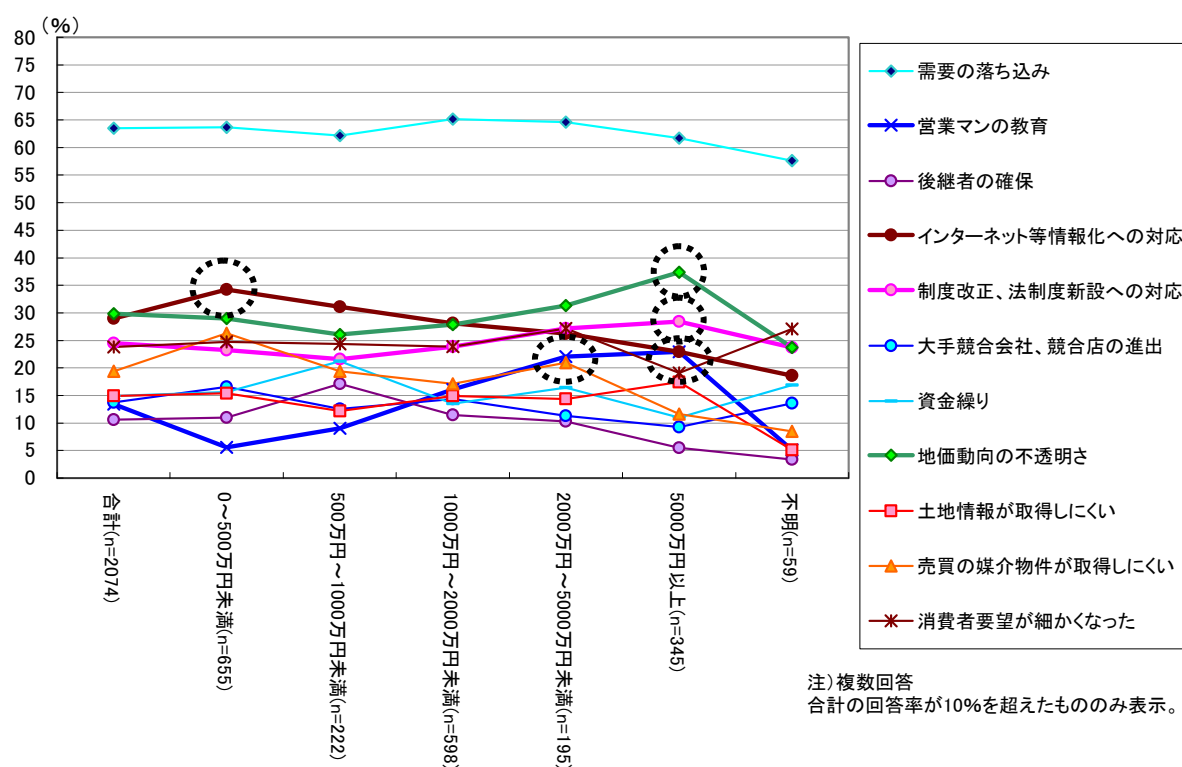


図 3-70 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点（資本金別）

②業務エリア別

- 業務エリア別に見ると、「特定の都道府県」や「特定の市町村」のように、業務エリアが限定的なケースでは、「インターネット等情報化への対応」の回答が他と比較して多くみられる。
- 一方、「全国」展開しているケースでは、「地価動向の不透明さ」や「制度改正、法制度新設への対応」との回答が、他と比較して多く見られる。

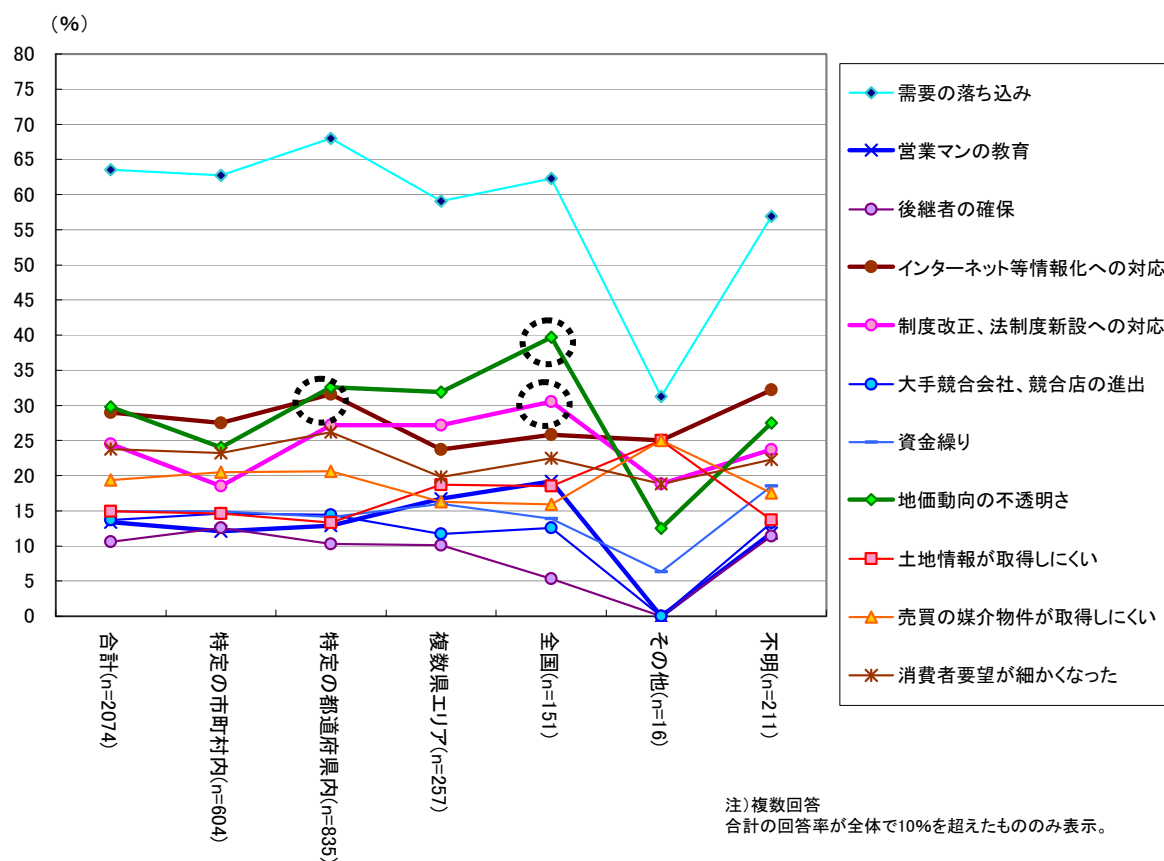


図 3-71 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点（業務エリア別）

(8)自由記入欄の分析

- 制度全般に対する意見・要望等自由記入欄に 440 件の回答を頂いた。その意見を項目別に整理している。
 - 資格の位置づけを明確にし、一般への認知度を高め、報酬が確保できる制度づくりを求めている声が目立っている。
-

資格のPRの強化に対する意見

- ・ テレビコマーシャル等で不動産コンサルティング技能登録者及び登録制度の啓蒙活動をして欲しい。
- ・ 宅地建物取引主任者に比較し、コンサルティング資格の公的アピールが弱い。
- ・ コンサルタントの地位の向上、消費者へのアピール、相談・コンサルには費用がかかることのアピール。
- ・ 今後消費者側からのクレーム又はクレーマー的な状況が確実に増えると思われる。宅建業としてではなく、コンサルティングの必要性が増えると思われるので社会的知名度を上げていかなければならないと思います
- ・ あまり不動産に係わりのない方々へまでも当制度の認知度をあげて欲しい。司法書士会の法テラスなどは素晴らしい良い見本だと思います。
- ・ 不動産コンサルティングを一般の人が活用したら、こんなケースでこんな利益、（金銭、時間、快適性）があったということを、新聞の囲み記事等で、連載する機会を増やすなどして、コンサルティング技能者の存在をアピールしたらよい。需要は必ずあるのに、業務につがっていない。
- ・ 不動産アナリスト（コンサルティング技能登録者）を充実させ、社会的認知を高めて欲しい、バッジ作り、配布するなど。
- ・ 技能登録者各自が機会あるごとに登録証を提示して、制度を草の根的に定着させてゆくことが大切のように考えます。例えば、重要事項説明時に取引関係者証の提示と共に技能登録証を提示することだけでもよいと考えます（信頼度は必ず上がります）。
- ・ 一般に不動産コンサルティング資格を知らない人が多いので教えていきたい。不動産コンサルティング技能者に、一般の人々が困ったときは相談に行くようにPRをして欲しい。一般の市町村に不動産コンサルティング技能者の資格者を活用するように指導して欲しい。
- ・ 試験を受けるとき教材が少なくて困った。もう少し認知度を上げて欲しい。
- ・ 顧客に不動産コンサルティング技能登録の資格の認知度が低いため、その報酬について認知が薄く、提案によって売買仲介が成立した時の不動産仲介料にするように要求される。

<他同様意見 88 件 全 99 件>

資格の位置づけ・業務内容の不明確さ

- ・ 技能登録者が連携する他の業者との間で、どんな役割を担うのかがはっきり認知されていない点が最大の課題。
- ・ コンサル技能登録者でなければ関与できない（或いは報酬受領できない）様なコンサル業務が特定できないか。
- ・ 有登録者しか行えない業務の確立と、報酬規定の確立。コンサルとは名ばかりで、単に規定外報酬の取得手段ではないか。
- ・ 不動産コンサルティング制度の役割が今ひとつはっきりしません。特に私の住

む地方都市では、弁護士、司法書士との役割分担がはっきりせず、どの辺までがコンサルティングの分野なのか教育して欲しいと思います（例えばアメリカの事例等）。

- ・ 宅地取引主任者程度の資格として行政管轄になれば、もっと業務として成り立つかもしれない。今のままではあまりにも曖昧で、素人とかかわらない。
- ・ マニュアルは頂いていますが、必要事項はどのように記載し、業者はそれに対し、書き込み、誰がコンサルしても同一の順序を踏んで答えを出すような様式を作って欲しい。
- ・ 技能登録者に与えられる特典が具体的に無いので困る。例えばコンサル依頼者の業務委託契約者があれば、固定資産税の評価書等が取得できるとか、開発許可等の申請が出来るとか。
- ・ 宅建主任者取得後の資格であることからして、不動産コンサルティング技能士になる様、ご要望いたします。
- ・ 不動産コンサルティング会社として独立した業態になるのであれば無意味だと思います。例えば不動産鑑定士。行政書士。
- ・ 色々な可能性があり、それが工夫次第であることはわかるが、もっと明確な位置付け（固有の業務や報酬）が必要と感じます。
- ・ 法的に本資格がないと、出来ない業務というもの無く、更新の意味が良くわからない。

<他同様意見 58 件 全 69 件>

資格の制度化への期待

- ・ 公的資格制度化にむけて運動展開と実現をお願いしたい。
- ・ 引き続き「士」等同等の資格になるよう国土交通省に働きかけていただきたい。
- ・ なんとんでもこの資格を国家資格の方に昇化していただければと思います。この資格を有しているものは、全般的にかなりの知識を持ったものであり、お客様のサポートが十分にできるものだと思います。より一層一般に知れ渡り、身近な相談窓口になることを願ってやみません。
- ・ コンサルの資格が晴れて公的な資格となり積極的活用ができるよう、大いなる働きかけをお願いしたい。
- ・ 行政に対する意見を陳述できる資格にして欲しい。

<他同様意見 46 件 全 51 件>

報酬体系に対する意見など

- ・ コンサルティング報酬算定の基準を是非示して欲しいです。
- ・ コンサル業務には対価報酬が必要であることを認知してもらうこと。
- ・ 報酬規定を宅建業法と同じ様に政令、法令で決めて欲しい。今のところ報酬に対して指針がない。報酬が明確でないとお客様は利用しづらく、業務に信頼性がなくなる。
- ・ コンサルティング料金の基本報酬を提示して欲しい。基本報酬+ほかに技術料経費などのように。
- ・ 地方でのコンサルティングの機会が少ない、仲介業務の中でのコンサルティングに終わってしまうので、仲介業者とは別にコンサルティングの料金をはっきり提出できるようなシステムになれば良い。
- ・ 依頼者から見てコンサル業務と仲介業務が明確に区別されず（説明不足）、どうしても継続的になってしまいコンサルフィーの請求が難しく、悩ましいところです。仲介料プラスアルファで請求できるようになればありがたいことで

す。※不動産（土地）の有効活用コンサルの場合。

- ・ 報酬を受けるには、3 要件（1. 事前説明 2. 業務委託契約 3. 成果物の書面化）がありますが、これについては成果物を書面化するだけで、報酬が受けられるようにしていただきたい。
- ・ 各人、各様の形でコンサルティング料を受領している様ですが、全く何の資格も持たない人が賃貸マンションの建築等に絡んでコンサル料をもらったりしています。我々は資格が有るのにもらえないで仲介料のみに終わっています。やはり制度化して堂々ともらえる様に一般の方にも周知させて欲しい。（土地ブローカー、建築ブローカーの人がいます）
- ・ モデル報酬規定集と受託契約書式集を作って欲しい。

<他同様意見 35 件 全 44 件>

専門教育等の実施体制の強化

- ・ 専門教育講座等の受講料をもう少し低料金にて受講できるようにして欲しい。
- ・ 不動産コンサルティングの技能登録者の成功事例、失敗事例を各地域にきめ細かい研修会の開催。
- ・ 専門教育講座を受講したいが、会場が大都市に限られているので受講できない。DVDとか参考書などを作成、頒布していただければと思います。
- ・ 定期購読でスキルの底上げはむずかしい。更新要件の 1 つとあるため、自分自身、技能登録制度自体に何かうさんくささみたいなものを感じている。とても良い資格なのだと思いますから、制度の透明性や内容向上を考えても強制的な年 1～2 回の講習が望ましい。
- ・ 全体研修を毎年開催して欲しい。
- ・ 容易に専門教育が受講できると助かります。
- ・ 専門講習は講師の話中心です。実務に関する書類作成など、地方では経験が少ないので行って欲しい。更新のための講習では実にならない。今のままでは単なる資格にすぎない。
- ・ 土地、建物の有効利用は、不動産業者が利回りの観点から判断することが多く、更に建築や税金の知識により更に有効利用は、促進されると思います。又省資源、省エネの促進のためにも不動産コンサルティングは、これから、ますます重要性を増してきますので、この観点からも長期的な展望にたったコンサルティング技能登録者の養成について、各種講習会の開催をお願いします。その際に、講師は実務業界に詳しい方で、有名人でなくとも講師料の高くない講師等、受講料がリーズナブルな講習会で数多く受講できる体制をして頂ければコンサル業務の発展。
- ・ コンサル業務は多岐に広がっていますので、もっとその中で専門性を学ばないと通用しない、種類別の詳しい勉強会が必要です。

<他同様意見 23 件 全 32 件>

今後知りたい情報

- ・ 土地、建物の情報が得にくい。官庁等で得られた情報が個人情報の保護との理由で得にくくなった。資格を持つ者への情報開示は安全な取引のためにも必要ですね。
- ・ 消費者とのトラブルの事例を多く知りたい。
- ・ モンスターペアレント的な客が増加しており、業務の多くがクレーム処理となっている。クレーム処理事例等紹介を望む。
- ・ コンサルティングをしたいのですが、コンサルの実務経験、経験者談の情報が

欲しいです。

- ・ 建築にまつわる言葉、あれこれの覧をもっと増やして欲しい。建築基準法が強化されていることで、もっと建築の分野で身近な用語を詳しく知っていききたいので。
- ・ 不動産コンサルタント取得者に対して、金融の流れ、金融の実態、その考え方、方向性を出来るだけ多く欲しい。

<他同様意見 13 件 全 19 件>

法制度の確立・改正への要望

- ・ 不動産コンサルティング技能登録者以外の無登録者がコンサルを行ってはダメという規則をして欲しい。
- ・ 有資格者以外でもコンサルティングを名乗り、活動している人が多い。その中で対価をとること自体が難しい。鑑定士のように法整備を行わない限り本当の意味でも資格活用は難しいと思われる。
- ・ 専任取引主任の様に会社の規模に応じたコンサルティング取得者の人員配置の法制度の制定を行い、もっとコンサルティングのレベルを高めるべきである。
- ・ 他の業界（弁護士界、税理士界、司法書士界）の権益に注意することなく、コンサルティング業界の存在基盤を確立のものにするための法制〔（仮）コンサル法〕化を望みたい。

<他同様意見 14 件 全 18 件>

地方都市での問題

- ・ 当制度のより一層の充実度と認知度を高まることを望みます。地方の小規模の業者にも活用できる、事例及び提案アドバイスを望みます。
- ・ 地方都市に於いてはコンサル資格制度も知られておらず、知識の切り売りで収入に結び難い。制度の周知と報酬の目安ができれば有難い。
- ・ 地方はコンサルティング業務に対するニーズや要望が無い。
- ・ 地方では、大きな不動産会社の有効利用についての仕事はない。本社直轄事業となるため、大手企業が受けてしまう。
- ・ 地方におけるコンサル業務の成功事例等の情報が欲しい。

<他同様意見 10 件 全 15 件>

資格取得・更新の要件について

- ・ 試験の高度化、合格率はせめて 10%台、出来れば 10%までとして真のスーパー取引主任者・コンサル技能者化。
- ・ 一般投資顧問業の認可審査が厳しく、コンサル業展開がやりにくい、業免許が取得しやすい方向付けがコンサル業を発展させる。
- ・ 更新にお金がかかりすぎる。勉強しなくても試験に合格できる、更新できる、ようにしないでもらいたい。
- ・ 取得更新の利点が認識されていないのでは。

<他同様意見 9 件 全 13 件>

資格の名称の変更に対する要望

- ・ 名簿から技能登録を削除して士とか、不動産経営士とかに変更してはどうか、

当初反対された名簿の復活も検討してはどうか。

- ・ コンサルティングの技能登録者という名前がなじみにくいので不動産コンサルタントとできないものか。
- ・ 「不動産コンサルティング技能登録者」の資格名称の簡素化、明確化を望む。
- ・ 認定ではなく、不動産コンサルティング技能士にしてください。地方では大きな仕事は望めません。高齢者の多い地方では、宅建業にはなじまない、小さなコンサルの仕事が存在します。人の為にもなります。そして活動し易いのです。

<他同様意見 9 件 全 13 件>

技能登録者間の交流の促進

- ・ 技能登録者の交流を図る必要あり。地区単位の組織化必要あり。
- ・ コンサルティングは総合力が重要。他の士業のみならず、同業のなかでの得意分野を明示し、チームを組む、タッグを組む仕組みがあると良い。例えばセンターHP での公開等。

<他同様意見 5 件 全 7 件>

経済情勢の悪化に関して

- ・ 業界全体の落ちこみの中、大変なことだと思います。転職して全く別の業種に就職しています（バイトで）。
- ・ 別荘地の売買をしているが、ここ 2 年不活性です。賃貸で食いつないでいるこれからどうなるやら。
- ・ 地価の下落、賃貸価格の下落でコンサルティング業務ができない。

<他同様意見 4 件 全 7 件>

今後の意気込み

- ・ 地域性を生かし、何とかコンサル業務を行って行きたい。
- ・ 大会社のコンサルではなく、多数の国民、市民の不動産コンサルを考え、提案、解決するべき。
- ・ ホームページによる貴センターのご指導を受け、資格の有効活用を図りたい。ありがとうございました。

<他同様意見 2 件 全 5 件>

その他

- ・ このアンケートからも感じられたのですが、コンサルティング制度のあり方をより良くする働きが始まっていること自体が良いことです。
- ・ 消費者保護のため、業法関係も厳しくなり、コンサルに瑕疵があれば報酬の何十倍もの責任を問われる可能性があります。（宅建主任者・建築士など、大きな責任を認める判例が多くでている）/コンサルタントとして責任を持った報告書を出す自信がないし、リスクも大きい。比例して学ぶことが広範であり能力を超えている。
- ・ 宅建主任者資格レベルアップと不動産業界全体のレベルアップをはかって欲しい(柄が悪い、態度も悪い、能力不足の人が多い)。
- ・ 証券化への反省点、アメリカナイズの反省点等を教授いただきたい。もっと地に足がついたコンサルの方法を考える時だと思います。

-
- ・ 事務局さんの対応もよく、大変満足しています。不動産フォーラム楽しみにしています。
 - ・ 行政資産に対するコンサルティングの充実。
 - ・ 不動産全般の実務でわからないことがあると、電話にて教えてもらっています。とても助かっています。

<他意見 22 件 全 29 件>

不動産コンサルティング技能登録制度の活性化に関するアンケート調査

本調査票は、不動産コンサルティング技能登録者の皆様を対象に送付しております。

本調査は、不動産コンサルティング技能登録制度の活性化に向けた現状課題の把握や今後の方向性についてのお考えをお伺いし、当制度の活性化に向けた検討の貴重な資料とするものです。

ご多忙中の折とは存じますが、ご理解、ご協力のほど宜しくお願いいたします。

＜ご記入上のお願い＞

- ご記入は鉛筆、黒・青のペン、ボールペンのいずれかをお使い下さい。
- ご記入頂いたアンケート用紙は、同封の返信用封筒により、2月16日（月）までにポストへご投函下さい。

＜お問い合わせ先＞

【調査実施事務局】

財団法人不動産流通近代化センター 不動産流通センター研究所

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル8階

Tel: 03-5843-2065 fax: 03-3265-7812

担当：三澤・東

はじめに、あなたが所属する企業の属性などについてお伺いします。

(問1) はじめに、貴社の資本金、従業員数についてお答え下さい。(資本金と従業員数のそれぞれ1つに○)。

＜資本金＞

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 0～500万円未満 | 2. 500万円～1,000万円未満 |
| 3. 1,000万円～2,000万円未満 | 4. 2,000万円～5,000万円未満 |
| 5. 5,000万円以上 | |

＜従業員数＞ (正社員＋派遣・契約社員の合計)

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1. 1人 | 2. 2～4人 | 3. 5～9人 |
| 4. 10～19人 | 5. 20～49人 | 6. 50～99人 |
| 7. 100人以上 | | |

(問2) 貴社の主な業務内容についてお答え下さい。(複数可)

- | | |
|-----------------------------|-----------|
| 1. 賃貸仲介 | 2. 売買仲介 |
| 3. 土地活用や不動産投資などに関するコンサルティング | 4. 賃貸管理 |
| 5. 開発分譲 | 6. その他() |

(問3) 貴社の本社事務所所在地及び主な業務エリアについてお答え下さい。

＜本社事務所所在地＞ ⇒〔 都・道・府・県 市・町・村 〕

＜主な業務エリア＞ 当てはまる番号に○を付け、()内に具体的な都道府県名や市町村名をご記入下さい。

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. 特定の市町村内 (具体的な都道府県・市町村名をご記入下さい:) | |
| 2. 特定の都道府県内 (具体的な都道府県名称をご記入下さい:) | |
| 3. 複数県エリア (具体的な都道府県名称をご記入下さい:) | |
| 4. 全国 | |
| 5. その他 () | |

あなたのコンサルティング業務実績などについてお伺いします。

(問4) あなたのコンサルティング業務実績や報酬の授受についてお伺いします。(○は1つ)

1. コンサルティングの業務実績があり、その対価として報酬を授受している(⇒問5へ)
2. コンサルティング技能を業務で活用しているが、対価としての報酬は受け取っていない(⇒問6へ)
3. コンサルティングの業務は行っていない(⇒問7へ)

(問5) 問4で「1.」とお答えの方にお伺いします。※それ以外の方は(問6)または(問7)へ

下表の「コンサルティング業務の種類」に対する「A. 報酬の授受の実績」、「B. 報酬の算定方法」、「C. 主な連携相手(法定資格士)」、さらに「D. 今後更に力を入れたい・新たに取り組みたいコンサルティング業務」についてお答え下さい。

コンサルティング業務の種類	A. 報酬の授受の実績 報酬の授受をした業務実績に○を記入して下さい。	B. 報酬の算定方法 下表(あ)から選択して番号を記入して下さい。 「5. その他」場合には、具体的内容を記入して下さい。	C. 主な連携相手 下表(い)から選択して番号を記入して下さい。(2つまで)	D. 今後更に力を入れたい、または新たに取り組みたい業務に○(あてはまるものすべて)
1. 土地有効活用コンサルティング (事業受託方式・等価交換方式・定期借地権・定期借家権・建設協力金方式等を含む)				
2. 権利調整コンサルティング (貸宅地・貸家〔借地・借家〕の整理・複数の地権者の権利調整・相続の事前対策等を含む)				
3. 不動産投資・運用コンサルティング (不動産投資顧問・不動産証券化等関連業務を含む)				
4. 不動産経営コンサルティング (プロパティマネジメント・アセットマネジメント等を含む)				
5. 債権回収・評価支援コンサルティング (サービサー・デューデリジェンス等関連業務を含む)				
6. その他(不動産M&A・競売等を含む)				
7. その他()				

表(あ) 報酬の算定方法

1. コンサルに要するコスト積算による方法(報酬=直接人件費+経費+技術料+特別経費)
2. コンサルの時間あるいは日単価をベースに、緊急度、難易度等を考慮して算定する方法
3. コンサルの対象事業金額等に、一定の報酬比率(5%等)を掛けて算出する方法
4. 成功報酬として、コンサルの対象事業の利益額から一定割合(利益折半等)を受け取る方法
5. その他

表(い) 主な連携相手(法定資格士)

- | | | |
|-----------|----------|----------|
| 1. 弁護士 | 2. 公認会計士 | 3. 税理士 |
| 4. 司法書士 | 5. 行政書士 | 6. 家屋調査士 |
| 7. 不動産鑑定士 | 8. 建築士 | 9. その他 |

(問6) 問4で「2.」とお答えの方にお伺いします。※それ以外の方は(問7)へ

(6-1) 本来、対価報酬として授受が可能であるにもかかわらず、授受していないコンサルティング業務の種類は何か。(あてはまるものすべてに○)

- 1. 土地有効活用コンサルティング
- 2. 権利調整コンサルティング
- 3. 不動産投資・運用コンサルティング
- 4. 不動産経営コンサルティング
- 5. 債権回収・評価支援コンサルティング
- 6. その他(不動産M&A・競売等を含む)
- 7. その他()

(6-2) コンサル対価を授受しなかった理由についてお答え下さい。

()

(6-3) コンサルティング技能をどのような業務等に活用していますか。(あてはまるものすべてに○)

- 1. 仲介業務等の日常業務の中で、積極的な提案セールスに活用している
- 2. 自社が行う賃貸業、賃貸管理の事業能力アップに、コンサルの知識等を活用している
- 3. 技能登録証を提示し、専門能力のあることをPRしている。
- 4. コンサル制度シボルマークステッカー等を店頭等に掲示し、専門能力のあることをPRしている。
- 5. 地方自治体、所属不動産業団体等の相談員の資格として活用している
- 6. その他()

(問7) 問4で「3.」とお答えの方にお伺いします。

コンサル業務を行っていない理由についてお答え下さい。(あてはまるものすべてに○)

- 1. 営業活動は行っているが、いまだ受託につながっていないから
- 2. 所属している企業(部署)がコンサル業務を行わないから
- 3. コンサル業務のきっかけがなく、何から手をつけてよいか分らないから
- 4. 実務を行う自信がないから
- 5. 業務エリアにコンサル業務に対するニーズや要望がないから
- 6. 連携する法定資格士などが身近にいないから
- 7. 利益につながらないから
- 8. その他()

今後の不動産コンサルティング技能登録制度のあり方等についてお伺いします。

(問8) コンサルティング業務を行うにあたり、当センターに対してどのような支援策を望みますか？(〇は3つまで)

1. コンサル実績のある講師の発掘・派遣を、今後も継続して実施する
2. 専門教育受講料の低廉化
3. コンサル技能登録者の技術向上支援ツールの製作・提供(フィー見積書や契約書等の書式整備、主な業務内容の図式化、顧客PRツールの充実など)
4. コンサル技能登録制度の周知、認知度向上の活動支援
5. コンサル業務関連データ(市場調査等のデータ、金融・経済情勢)の提供
6. コンサル成功・失敗事例等の経常的提供
7. コンサル技能登録制度が目指す方向付けの提示
8. いつでも、どこでも勉強できる体制整備(インターネットを用いたオンデマンド方式による受講体制整備)
9. 更新要件を単位制にし、5年間で均一受講できる体制整備
10. 特になし
11. その他()

(問9) 平成20年7月に当センターが発行した「不動産コンサルティング成功事例&ビジネスモデル集(事例集)」についてお伺いします。

(9-1) 本事例集は、コンサル業務の参考となっていますか？(〇は1つ)

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. とても参考になっている | 2. 参考になっている |
| 3. 参考にならない | 4. 発行されていることを知らない |

(9-2) 本事例集について、どのような要望がありますか？(〇は2つ)

1. もっと具体的な事例が知りたい
2. 視覚による資料や事例があればもっとよい
3. 土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい
4. 失敗事例も紹介して欲しい
5. その他要望事項()



(問10) 当センターの発行雑誌、「月刊 不動産フォーラム21」についてお伺いします。

(10-1) 本月刊誌は、コンサル業務の参考となっていますか？(〇は1つ)

- | | |
|--|--|
| 1. とても参考になっている
(参考になった記事例をお教え下さい:) | |
| 2. 参考になっている
(参考になった記事例をお教え下さい:) | |
| 3. 参考にならない | |
| 4. 発行されていることを知らない | |

(10-2) 本月刊誌について、どのような要望がありますか？(〇は2つ)

1. もっと具体的な現場事例を多く掲載して欲しい
2. 地方の様々な状況がわかる情報を多く掲載して欲しい
3. 土地活用・投資・交換・小規模宅地・物納・投信・各種権利等、業務内容を明確に類型化し、その事例を提示して欲しい
4. 失敗事例も紹介して欲しい
5. その他要望事項()



(問11) 当センターが事務局となる「不動産コンサルティング中央協議会」が行っている、『不動産コンサルティングを依頼する方』や『不動産コンサルティング技能登録者』に対する、インターネットホームページによる情報提供についてお伺いします。

(11-1) 上記のホームページを見たことがありますか？(○は1つ)

- | | |
|------------|-----------------------------|
| 1. 見たことがある | 2. 見たことはないが、開設されていることは知っている |
| 3. 存在を知らない | 4. その他 () |

(11-2) 11-1で「1. 見たことがある」とお答えの方にお伺いします。それ以外の方は(問12)へお進み下さい。
「不動産コンサルティングを依頼したい方」(エンドユーザー向け)のページを充実させるために載せたい情報やコンテンツがあればご記入下さい。

(11-3) 上記のホームページでは、技能登録者の検索サービスを実施しています。あなたは業務内容や実績、自己PRなどの『詳細情報』を掲載していますか？(○は1つ)

- | |
|--|
| 1. 掲載済みである |
| 2. 今後、掲載する予定である |
| 3. 詳細情報が掲載できることを知らなかったので、今後は掲載する方向で検討したい |
| 4. 詳細情報が掲載できることを知らなかったし、今後も掲載する予定はない |
| 5. 詳細情報が掲載できることを知っていたが、掲載する予定はない |
| 6. その他 () |

(問12) 現在、技能登録者向けに、集合教育方式による専門教育講座を提供していますが、受講したことがありますか？

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

(問13) 皆様にお伺いします。今後受講してみたい科目はどれですか？(あてはまるものすべてに○)

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| 1. 実務・総論コース | 2. 相続対策コース |
| 3. 借地・借家コース | 4. 土地有効活用実践コース |
| 5. 有効活用コンサルティングの実務コース | 6. 不動産プロデュースコース |
| 7. 不動産税制のコンサルティングへの活用コース | 8. 特になし |
| 9. その他 () | |

(問14) 最後に、日常の業務を行うにあたっての問題・課題点についてお答え下さい。(○は5つまで)

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1. 需要の落ち込み | 2. 営業担当者の数の不足 |
| 3. 宅建主任者の確保 | 4. 営業マンの教育 |
| 5. 後継者の確保 | 6. インターネット等情報化への対応 |
| 7. 制度改正、法制度新設への対応 | 8. 大手競合会社、競合店の進出 |
| 9. 資金繰り | 10. 地価動向の不透明さ |
| 11. 土地情報が取得しにくい | 12. 売買の媒介物件が取得しにくい |
| 13. 管理物件が取得しにくい | 14. 消費者要望が細くなった |
| 15. その他 () | |

(問15) その他、制度全般に関するご意見・ご要望等についてお書き下さい。

◆ アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。◆

図 表 目 次

図 3-1	回答者が所属する企業規模特性	3
図 3-2	回答者の主な業務内容	4
図 3-3	回答者が属する本社事務所所在地	5
図 3-4	回答者が属する本社事務所所在地(資本金 2,000 万円未満のみ)	5
図 3-5	回答者の主な業務エリア	6
図 3-6	回答者の事務所所在地別にみた主な業務内容	6
図 3-7	報酬を受け取ったコンサルティング業務内容	7
図 3-8	コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性(従業員数別)	8
図 3-9	コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性(資本金別)	8
図 3-10	事業所所在地別・コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無(資本金 2,000 万円未満)	9
図 3-11	事業所所在地別・コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無(回答者総数)	9
図 3-12	コンサルティング業務実績や報酬の授受があるコンサルティング技能登録者の特性(業務エリア別)	10
図 3-13	報酬授受が可能にもかかわらず授受していない業務内容	10
図 3-14	コンサルティング技能の業務への活用	14
図 3-15	回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(従業員数別)	15
図 3-16	回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(資本金別)	16
図 3-17	回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(事業所所在地別)	17
図 3-18	回答者の属性別に見るコンサルティング技能の業務等への活用の特性(業務エリア別)	17
図 3-19	コンサル業務を行っていない理由	18
図 3-20	回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(従業員数別)	19
図 3-21	回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(資本金別)	20
図 3-22	回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(事業所所在地別)	21
図 3-23	回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(事業所所在地別・資本金 2,000 万円未満)	21
図 3-24	回答者の属性別に見るコンサル業務を行っていない理由(業務エリア別)	22
図 3-25	コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見るセンターに対して期待する支援策	23
図 3-26	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無	24
図 3-27	専門教育講座受講の有無別に見るコンサルティング業務実績・報酬授受の有無	24
図 3-28	コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見る今後受講してみたい講座科目	25
図 3-29	コンサルティング業務実績・報酬授受の有無別に見る日常業務を行うにあたっての問題・課題点	26
図 3-30	コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る報酬の算定方法	27
図 3-31	コンサルティング業務で報酬を授受している回答者における主な連携相手	28
図 3-32	コンサルティング業務で報酬を授受している業務種類別に見る主な連携相手	28
図 3-33	今後更に力を入れたい、または新たに取組みたい業務	29
図 3-34	ホームページの閲覧・認知状況	30
図 3-35	ホームページの閲覧・認知状況(従業員数別)	31
図 3-36	ホームページの閲覧・認知状況(資本金別)	31
図 3-37	ホームページの閲覧・認知状況(業務内容別)	32
図 3-38	ホームページの閲覧・認知状況(事業所所在地別)	33
図 3-39	ホームページの閲覧・認知状況(業務エリア別)	33
図 3-40	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴(従業員数別)	36
図 3-41	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴(資本金別)	37
図 3-42	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴(主な業務内容別)	38
図 3-43	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴(事業所所在地別)	39
図 3-44	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能登録者の特徴(業務エリア別)	39
図 3-45	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング技能活用状況	40
図 3-46	「詳細情報」掲載有無別に見るコンサルティング業務を行っていない理由	41
図 3-47	事例集の活用状況	42
図 3-48	事例集の活用状況(従業員数別)	43
図 3-49	事例集の活用状況(資本金別)	43
図 3-50	事例集の活用状況(業務内容別)	44
図 3-51	事例集の活用状況(事業所所在地別)	45
図 3-52	事例集の活用状況(業務エリア別)	45
図 3-53	事例集の参考度合い別に見る事例集に対する要望	46
図 3-54	月刊誌の活用状況	47
図 3-55	月刊誌の活用状況(従業員数別)	48

図 3-56 月刊誌の活用状況(資本金別)	48
図 3-57 月刊誌の活用状況(業務内容別)	49
図 3-58 月刊誌の活用状況(事業所所在地別)	50
図 3-59 月刊誌の活用状況(業務エリア別)	50
図 3-60 月刊誌の参考度合い別に見る月刊誌に対する要望	51
図 3-61 専門教育講座の受講実績の有無	52
図 3-62 教育講座の受講実績(従業員数別)	53
図 3-63 教育講座の受講実績(資本金別)	53
図 3-64 教育講座の受講実績(業務内容別)	54
図 3-65 教育講座の受講実績(事業所所在地別)	55
図 3-66 教育講座の受講実績(業務エリア別)	55
図 3-67 今後受講してみたい講座科目(再掲)	56
図 3-68 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点	57
図 3-69 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点(従業員数別)	58
図 3-70 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点(資本金別)	59
図 3-71 日常の業務を行うにあたっての問題・課題点(業務エリア別)	60
表 2-1 調査対象数と回答数・回答率	2
表 2-2 都道府県別回答数	2
表 3-3 コンサルティング業務実績や報酬授受の実績の有無	7