

## コンサルに脚光

### 総合的知識と専門的能力の融合

技能登録制度の活用・活性化により

ビジネスチャンスの確保を!! 不動産流通近代化センター

不動産流通近代化センターの不動産コンサルティング技能試験・登録制度が発足して15年が経過した。2万8000人の登録者を数えるが、地域密着で活躍するコンサルティング技能登録者の数はまだまだ足りない。不動産の有効活用や流動化促進のニーズが一段と高まる中、技能登録制度をどう普及、発展させていけばいいのか。同制度発足時の建設省（現国土交通省）不動産課長で、1年前に不動産流通近代化センター副理事長に就いた藤田真氏と、明海大学不動産学部教授で、同制度に深い造詣を持つ中城康彦氏の2人に話し合ってもらった。

（進行役〓本多信博・本紙編集主幹）

本多 不動産コンサルティング技能試験・登録制度が発足して15年が経ちました。きょうは、その今日的役割と、今後どのような発展を遂げていくべきかといった問題について話し合ってみたいと思います。

最初に、藤田副理事長にお聞きしたいと思います。藤田さんはこのコンサルティング技能制度が発足したときの不動産課長でいらつしやいました。いわば制度の生みの親ですよ。そこで、この制

度の現在の状況をどう見ていらつしやいますか。

藤田 平成2年から4年にかけて私が不動産課長をしていたときに、コンサルティング技能登録制度が制定されました。

当時、バブルが崩壊をしまして、不動産の「所有」から「利用」へという大きな流れが各界で唱えられておりました。それに対応して不動産業では人材の育成、あるいは業の高度化に資する仕組みが必要なのではないかという議論が高

まりました。

そこで取引主任者をベースに不動産のコンサルティングをする能力を認定する仕組みをつくり、不動産の高度な人材を育成する横断的な制度として位置付けたわけです。

本多 中城さんは不動産鑑定士でもいらして、再開発とかいろいろな現場経験が豊富です。現在は明海大学の不動産学部教授ということで活躍をされているわけですが、コンサルティング技能

制度とのかかわりについてお話しただけですでしょうか。

中城 私は当時の藤田課長が制度をつくられたときに、住宅新報社が制度発足に伴う研修等をしていたので、そのお手伝いをさせていただいたのがきっかけです。

10年ほど前から、コンサル基礎教育制度の講師や、コンサル登録者が主な読者対象の月刊「不動産フォーラム21」への寄稿、メインテキストである「不動産コンサルディング実務講座（基礎編）」の執筆等に協力させていただいています。

### 経営形態に応じた活用を

本多 ここで、私の正直な感想を言わせていただきたいのですがコンサルティング技能制度を15年間取材してきました。第一に感ずることがあります。それはこの制度は不動産コンサルティングというものに対する漠然とした期待のもとにスタートしたわけですが、そのイメージが広過ぎたために今

でも具体的な方向性が見出せないままであるということです。当時バブル崩壊ということで、不動産市場が大きな構造変化を始めていました。その中で、特に中小不動産業界にはコンサルティングという新しい概念に対する期待が高まっていたわけです。

藤田 15年経ちまして、いろいろな変遷がありました。当初は建設大臣告示に基づく技能審査証明事業というかたちで発足しました。現在は不動産流通近代化センターが実施する国土交通大臣の登録事業という形で位置づけられています。

一方では、制度の拡充もなされてまいりました。その後に来た不動産特定共同事業法とか、不動産投資顧問業登録制度、あるいは昨年成立しました金融商品取引法とのリンクなどもなされています。このコンサルティング技能登録制度で登録された方々が、そういう法律とリンクしながら活躍できるといって形になっている部分もあります。

また、15年経ちまして、登録者が2万8000人で、そのうち1万6000人の方々が登録証を持って実際に活躍されておられるということは実績面でも一応の定着をみていると思います。ただ、毎年の新しい受験者が2000人程度ということ、今後もこの制度を充実させていく必要があるのではと思っております。

本多 当初、私の記憶ではこの制度はいずれ国家資格になるんじゃないかという期待がありましたし、そこまでいかなかったも、従来の仲介業務とは別にコンサルティング・フィーがとれるニュービジネスとして成長していくのではないかとこの期待がありました。しかし、現実には逆にだんだん尻つぼみになっている印象があります。

藤田 お手元に資料「不動産コンサルティング技能登録制度の活用方向」(図参照)をお付けしていると思います。これは技能登録制度で登録されている方々がどういふふうになら活用していくのかというビジネスモデルを整理した

ものです。

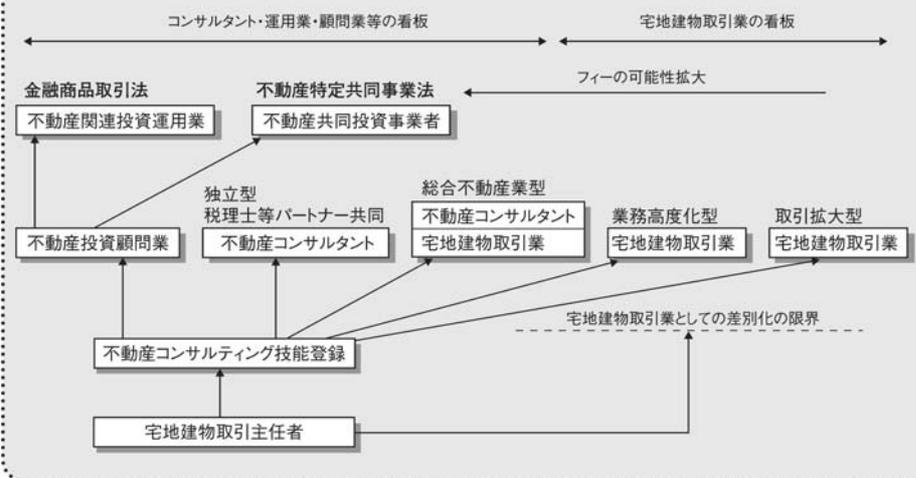
一番左のほうは、非常に専門的な分野で、右のほうは、いわゆる宅建取引業の中でコンサルティングを活用しているかたちです。中間が独立してコンサルティングと業としての看板を掲げておられる方々です。左に行くほどフリーをとって活躍しておられる方が多いわけ

です。下のほうに取引主任者でコンサルティング技能登録をしている方々のほうに差別化の限界というのがありますけれども、これは単純な取引主任者ですと、業としての高度化や取引の拡大という差別化は限界があるということです。

本多 私もそれは取材して感じています。例えば、不動産業者さんは通常は地主さ

んに相続が発生しても数居が高くと相談させていただきと言いくいわけですが、コンサルティング技能登録証を持っていると、こういう資格も持っていますということ

### ■不動産コンサルティング技能登録制度の活用方向



で話がしやすくなる。

藤田 そうなんです。勉強していても、それを誰も認めてくれなければ、自分はこういう能力がありませんと人に言えないわけですから、積極的に認められることによって、積極的にそういう提案がきます。

中城 ご指摘のとおりだと思いますけれども、私は業務の高度化というところに注目をしています。取引の安心・安全、まさにそのためにも宅建主任者がいるし、宅建業法があるわけですが、そういうニーズをすべて重要事項説明に入れようとすると、主任者の事前の調

査というものがものすごく増えてしまいます。どこかで線引きを考えるべきではないでしょうか。

つまり、重要事項説明など法定以上の安心・安全を買いたいという人に対しては、特別注文を受けられるコンサルタントとして特別のサービスを提供し、高い満足をいただくものです。

## “スー・パー取引主任者” という位置づけも

本多 たぶん、コンサルが従来の仲介と本質的に違うのはエージエント制だということにあると思います。仲介は、いくら業者さんが専門性を発揮して私（買い手）のために働いてくれたとしても、相手（売り手）さんのためにも働いていましたよねという思いがどうしても残ります。業界の活性化策の一つとして、そこを脱却するためにはコンサルティング制度は非常に重要な役割を担っているのではないのでしょうか。その意味で、従来の主任者より

もより専門的な知識を持ち、国民からより信頼されるスー・パー取引主任者というような位置づけを与えてもいいのかなと思います。

藤田 今、スー・パー取引主任者というお話がありました。そういう高度なニーズ、要望に対して、それに応えてくれるような人が不動産業界の中できちんと位置づけられていることは取引の円滑化に結びつくように思います。

本多 ところで、受験者数が2000人前後で伸びていないという現実があります。

藤田 この制度を運営実施している近代化センターとしても反省をしなければならぬところではあると思いますけれども、従来どちらかというところ、この制度に対する軸足が、技能を認定するということに中心があつて、この制度を世の中の人たちに周知をすること、あるいは不動産業界の中での認知について必ずしも十分ではなかったというように思っております。

このような観点から、国土交通

省のご指導もいただき、不動産業界の各団体ともお話をさせていただき、その対策をとりまとめました。今年度から順次実施をしているという状況でございます。お手元にその対策の一覧表がございます。（近代化センターホームページの「不動産コンサルティング技能試験・登録制度の活用・活性化」参照）

まず第一番目が制度の位置づけの明確化です。今年度から、技能登録証に国土交通大臣登録証明事業であることを改めて明記をいたしまして、コンサルティングを行う技能能力を近代化センターが認定するという事業を大臣登録の事業として実施しているということを明確にしました。

本多 要するに、近代化センターがやっている登録証明事業が国土交通大臣に登録されているということですね。

藤田 そうです。二つ目のポイントは、制度のPR・告知の強化、それから登録者のサポートということ。各業界団体が構成して



不動産流通近代化センター  
副理事長 藤田 真氏

いる中央協議会がホームページを持っておりますけれども、そのホームページを抜本的に改組しようということを取り組んでおります。その中で重要な点が2つあります。一つは、消費者に対する宣伝・啓蒙です。一般消費者が不動産コンサルを希望すれば、その実際の登録者のホームページに直結するような、そういう仕組みにしたいというふうに考えています。

それからもう一つは成功事例集の提供です。どのようにこの制度を活用したらいいかということでも迷っておられる登録者が非常に多いので、そのヒントとして、成功事例集を提供しようと思っております。これは7月にとりまとめまして、登録者全員にお送りしたいと思っています。

中城 大変にいい動きだと思えますね。日本の場合は資格制度は、国家資格が今までメインでしたけれども、諸外国に目を向けてみると、国家資格というのは必ずしも多くなくて、むしろ団体認定の資格が中心です。団体と資格者が協

力しながら、そのステータスを上げていくというのが多い。そういう意味で伝統があるのは、イギリスのRICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) です。測量士と訳されたりしますけれども、実態は全然違っておまして、媒介の人もいるし、建物調査の人もいるし、コンストラクション・マネージメントの人もいるし、アプレンティス（鑑定士）もいるという非常に幅の広い団体なんです。そういう点は日本のコンサルティング技能登録制度と似ています。

何を申し上げたいかということ、一定の資格を認めるも、幅が広いものですから焦点がぼけやすい。そこでRICSがしていることは、自分はさらにその中でどのスペシヤリストであるかPRするわけです。自分は特にこの部分がプロですということをやったために、継続的に研修を受け、実証に基づいてホームページで宣伝します。大変参考になる方向だなと思います。

藤田 まさに、コンサルティングは幅が広いということに一つの

特色があります。例えば土地の有効利用とか、証券化だとか分野分野に限ってコンサルティング登録をするという構想もあります。しかし、一方でその垣根も分かりにくいわけです。

中城 総合力の上に自分の専門分野を発見・再認識していただくことがポイントで、そのためにも成功事例集を全員に提供していくことは意義があります。

## 地方の活性化を担う

藤田 この制度をより活用し、あるいは普及させていくためには、各業界団体との連携も重要だと思っております。その手始めにコンサル中央協議会に各業界団体の方々が意見交換をする場を設け、そこで方向を決めながら運営していきたいと考えています。各地方にも地方協議会というのができておりますので、そちらとも連携を深めていくことが必要だと思っております。

本多 中城さん、地方でのコン

サルの必要性という点についてはいかがでしょうか。

中城 コンサルティング技能登録されている人は、いってみれば、土地や建物や地域や財の値段や、あるいは経営のジェネラリストなんです。幅広く知見をお持ちという意味です。不動産業は、最終的には物の売買とか、賃貸で報酬を得るビジネスモデルが背後にあるかもしれませんが、地域の活性化なくして、自分のビジネスも成り立たないという意味では、地域の活性化に貢献しなきゃいけないし、し得る素養も持っているというわけで、まさに地域づくりの適



明海大学不動産学部  
教授 中城 康彦氏

任者、リーダーとしてふさわしいと思います。

よく、地方の中心市街地が衰退しているとか、空き地、空き家が増えているということが言われます。まさに不動産コンサルタントの出番だと思っんです。地域の中でだけでなく広く世界中で空き家を借りてお店をやるうという人たちに情報を提供しそういう人たちを見つける仕組みが必要になると思います。地方の経済が衰退していく縮み志向になるのではなくて、他の専門資格の方々とも連携し広くニーズと供給を結びつける、そういう大切な役割を地方の不動産コンサルタントは担っていると思います。

## 能力特化で ビジネスチャンス拡大

本多 近代化センターとしては具体的にはどうかたちで、地方支援をされるのですか。

藤田 地方協議会に対するサポートや講習会、研修の機会も、地

方で開催しやすくしていきます。ホームページの動画で研修を配信するとか、あるいはDVD化なども行います。



コンサルの今日的意義について語り合う藤田氏と中城氏（不動産流通近代化センターで。左端は本多信博・本紙編集主幹）

本多 いろいろとお考えになっていることがよくわかりました。コンサルティング技能制度の本質は専門特化と総合知識の融合のなかにこそあるように思えてきまし

た。

藤田 そうなんです。おっしゃる点が非常に重要だと思っんですね。専門特化といっても、その垣根は一体どこにあるのかという問題になります。やはり制度としては、横断的に幅広くつくっておく。試験も必須科目もあるし、選択科目があるわけですね。だから、自分はこの分野に強いんですよということを活用し、強調していただきながら、しかし、全体的な知識ももちろん待っていますよというスタンスがいいのかなと考えています。

本多 技能登録者は例えば不動産共同投資事業の人的要件にもつながっています。これからできるいろいろな法律との関連も期待しているのでしょうか。

藤田 不動産に関するニーズ、専門的能力が高度化していくことはこれからも間違いないでしょう。その分野は個別化していきますから、コンサルティング能力という幅広い知識のうえに、自分の専門分野をもっていることは将

来のチャンスを広げることになっていくと思います。

中城 そういう意味ではジェネラリストなんですね。だけれども、あるところでぎりぎりの最先端のことをやるうと思っすと、その部分ではスペシャリストでなければいけないということですね。

藤田 おっしゃる通りだと思っします。したがって、ホームページはこの制度を知っていただくきっかけにすぎません。あとは、登録者の方々の実績と、それに対するクライアントの満足度が制度全体の信頼を高めていくのだと思っします。

きょうのお話を肝に銘じ、更なる改善策をとっていくつもりです。近代化センターが業界発展のためにできる最大の事業として、今後努力していきます。