

1. 制度の概要

不動産コンサルティング技能試験・登録事業

「不動産コンサルティング技能試験・登録事業」は、平成4年7月2日付建設大臣告示第1277号「不動産コンサルティングに関する知識及び技術の審査証明事業認定規程」による認定制度として発足した。

不動産コンサルティングに関する試験を行い、合格者を「不動産コンサルティング技能登録者」として当センターに登録し、「不動産コンサルティング技能登録証」等を交付することにより、不動産コンサルティングに関する一定水準の知識及び技術を有していることを証明するもの。

<不動産コンサルティングの定義>

「不動産コンサルティング」とは、「依頼者との契約に基づき、不動産に関する専門的な知識・技能を活用し、公正かつ客観的な立場から、不動産の利用、取得、処分、管理、事業経営及び投資等について、不動産の物件・市場等の調査・分析等をもとに、依頼者が最善の選択や意思決定を行えるように企画、調整し、提案する業務」

不動産コンサルティング技能試験

日 程 : 毎年11月 第2日曜日

会 場 : 札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・金沢・広島・高松・福岡

形 式 : 択一式試験 (50問、100点満点) 2時間

事業、経済、金融、税制、建築、法律

記述式試験 (5問、100点満点) 2時間

[必須] 事業、実務、経済 [選択] 金融、税制、建築、法律

合否基準 : 択一式・記述式の合計200点満点中120点以上 (平成17年度の場合)

受験資格 : 宅地建物取引主任者資格登録者、または不動産鑑定士

合格発表 : 翌年1月中旬

試験合格

合格者のうち登録要件を満たす者は、当センターに「不動産コンサルティング技能登録」申請できる。

不動産コンサルティング技能登録

登録要件：①宅地建物取引主任者資格登録後不動産に関する5年以上の実務経験を有し、登録申請時において宅地建物取引主任者証の交付を受けていること。
②不動産鑑定士登録後不動産鑑定業に関する5年以上の実務経験を有し、登録申請時において不動産鑑定士の登録が削除されていないこと。

有効期限：登録自体の有効期限なし

<参考> 受験者数・合格者数・登録者数推移、技能登録状況 [別紙1]

不動産コンサルティング技能登録証

有効期間：5年間

公開方法：「不動産コンサルティング技能登録証保有者名簿」に掲載

更新要件：①不動産コンサルティングに関する研究報告を提出
②不動産コンサルティング「専門教育」を受講 等

「不動産特定共同事業法施行規則」

平成11年9月27日 総理府・大蔵省・建設省令第2号

当センターは「不動産特定共同事業の業務管理者としての能力の審査・証明事業を行う者」として指定された。

「不動産投資顧問業登録規程」

平成12年9月1日 建設省告示第1828号

「不動産投資顧問業登録規程」

不動産投資顧問業登録申請にあたっての人的経験要件として、「不動産特定共同事業の業務管理者としての能力の審査・証明事業」による証明を受けた者として「不動産コンサルティング技能登録者」が位置付けられた。

「不動産特定共同事業法施行規則」 改正

平成18年3月31日 内閣府・国土交通省令第3号

「不動産特定共同事業法施行規則の一部を改正する命令」

平成14年の閣議決定「公益法人に対する行政の関与の在り方の改革実施計画」の別添「公益法人に対する国の関与等を透明化・合理化するための措置」において、「推薦等（法律に基づく制度、仕組みの一部として組み込むことなどにより、特定の法人が独自に行っている事業について、制度的に国が関与を行うこと）に係る事務・事業については法令に基づくものとし、その内容を法令において明確に規定すること」とされたことから、不動産特定共同事業の業務管理者としての能力の審査・証明事業を行う者を登録制度に移行し広く他の参入を認める制度とされた。

2. 不動産コンサルティング協議会

不動産コンサルティング中央協議会

平成12年1月14日 設立

「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」を受け、大手・中堅・中小を含めた不動産業団体による横断的な組織機構として設立。

目的：不動産コンサルティング業務に対する社会的認知度を高め、業務の発展を確立する。

構成団体：（中央協議会設置要領掲載順）

- ①（社）不動産協会
- ②（社）不動産流通経営協会
- ③（社）日本住宅建設産業協会
- ④（社）全国住宅宅地協会連合会
- ⑤（社）全国宅地建物取引業協会連合会
- ⑥（社）全日本不動産協会
- ⑦（財）不動産流通近代化センター [事務局兼務]

所掌事項：①不動産コンサルティング制度の推進に係る基本要綱の策定
②不動産コンサルティング地方協議会の設置・運営に係る指導・支援に関する事項
③不動産コンサルティング業務に係る教育事業に関するカリキュラム及び教材等に関する事項
④不動産コンサルティングに係る広報活動に関する事項
⑤その他不動産コンサルティング業務を行う不動産業者及び技能登録者に対する指導・支援に関する事項 等

不動産コンサルティング地方協議会

平成18年3月31日現在 1都1道34県1ブロックで設立

目的：中央協議会での協議・決定事項を受け、不動産コンサルティング業務に関する教育事業及び広報活動等を行うことにより、不動産コンサルティング業務の発展を図る。

構成団体：中央協議会を構成する不動産業団体の支部・加盟団体・県本部。

所掌事項：不動産コンサルティング業務に関する教育事業

(「基礎教育」・「専門教育」)

不動産コンサルティングに係る広報活動

基礎教育

不動産コンサルティング地方協議会が、宅地建物取引主任者等不動産従業者を対象に、不動産コンサルティングに関する基礎的な知識・技能の向上を図るための講習。

科目：事業、実務、経済、金融、税制、建築、法律

実施状況：平成13年度	5県1ブロック	延2,411名
平成14年度	1都7県1ブロック	延1,773名
平成15年度	1都8県1ブロック	延2,894名
平成16年度	1都7県1ブロック	延2,397名
平成17年度	1都11県1ブロック	延3,150名

専門教育

不動産コンサルティング地方協議会が、不動産コンサルティング技能登録者を対象に、コンサルティング能力の更なる向上を図るため実施する講習。

不動産コンサルティング技能登録証の更新要件の一つ。

科目：不動産コンサルティング業務に係る専門分野ごとのテーマや実例
(専門教育の内容は [別紙2])

実施状況：平成13年度	1県1ブロック	延1,332名
平成14年度	1都6県1ブロック	延739名
平成15年度	1都8県1ブロック	延1,149名
平成16年度	1都7県1ブロック	延1,267名
平成17年度	1都9県1ブロック	延1,421名

以上

「不動産コンサルティング・専門教育」

「不動産コンサルティング・専門教育」（以下「専門教育」という）とは、不動産コンサルティング地方協議会が不動産コンサルティング技能登録者を対象に実施するもので、さまざまな分野ごとにコースを設定し、幅広い高度な知識・技能と業務執行能力を養成することを目的としている。また、専門教育の修了者は、不動産コンサルティング技能登録証の更新要件を満たす者と認められる。

専門教育の実施日程等の最新情報については、不動産コンサルティング中央協議会のホームページ（<http://www.fu-consul.jp/>）で閲覧できる。

【実務・総論コース】

「専門教育」の最初のコースとして設けられたもので、「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」が提示する不動産コンサルティング業務（宅地建物取引業務とは独立したものとして報酬を受領する）の基本的な進め方を理解することを主眼としている。

●カリキュラム

1時限：コンサルティング総論

「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」の概要を紹介し、コンサルティング能力が必要とされる理由について考える。

2時限：コンサルティング実務①

不動産投資顧問業との関係を整理するとともに、報酬、見積書、業務委託契約書について考える。

3時限：コンサルティング実務②

企画提案書の基本構成と作成上の留意点をまとめるとともに、事業収支計画の内容を考える。

4時限：コンサルティング実務③

コンサルティングの業務分野を検討し、ビジネスチャンスのつくり方を考える。

5時限：コンサルティング事例

技能登録者による事例発表。

6時限：コンサルティング事例

技能登録者による事例発表。

【相続対策コース】

このコースでは、設定事例に基づいて、不動産コンサルティングの主要テーマの一つである相続対策のポイント・留意点を考える。

●カリキュラム

1時限：A家の概要とコンサルティングの立場からみたポイントの見方

A家の現状を分析して、ケーススタディの内容を理解する。親族構成や依頼者のキャラクターあるいは相続財産の個別事情等を検証してコンサルティングの方向性を確認する。

2時限：A氏の相続税額の算出と何のための対策かの検証

A氏の相続財産の評価額を算定して相続税額を算出する。同時に、何のために相続対策や財産対策、不動産活用を実行するのかについてのチェックポイントを考えていく。

3時限：相続税対策のケーススタディ検証①

現状を分析した結果をもとに、相続税対策としての各種のポイント（評価減や贈与など）を挙げ、それぞれのポイント内容について検証していく。

4時限：相続税対策のケーススタディ検証②

3時限目で行ったポイント以外の資金化対策などの手法を挙げ、さらに相続税対策に伴う消費税・所得税・法人税・不動産取得税への影響なども検証する。

5時限：ケーススタディにみられる法務面の検証

ケーススタディのなかでチェックすべき法律的なポイントを挙げ、実務における判断基準などを検証する（相続人の範囲、相続分遺言、借地借家法など）。

6時限：ケーススタディをベースとしたコンサルティング全般の検証

企画提案書をまとめていくまでの最終的なチェックポイントを挙げ、依頼者の要望などとのすり合わせを行う。またこのケースにおける他の専門家との日常のネットワークづくりなどを考える。

【Re-ビジネスコース】

Reuse（リユース：再利用する）、Reform（リフォーム：作り直す）、Remake（リメイク：改造する）、Repair（リペア：修繕する）など、「Re-」をキーワードにして、21世紀の不動産コンサルティングビジネスを考える。

●カリキュラム

1時限：第1章 時代の足音から知る4つの要因

21世紀社会を特徴付ける4つの要因（①高齢化・少産少子社会②地球規模・人間環境最重要視社会③高感度・ソフト化情報システム整備社会④限定・制限・特化・専門—ネットワーク社会）とそこから導かれるもう一つの切り口を確認する。

2時限：第2章 21世紀のコンセプト検証

4つの要因を根とする新しい樹木の芽について10のポイントから検証していく。

3時限：第3章 20世紀型社会と21世紀型社会の違い

10のポイントのいくつかをピックアップして考察し、不動産コンサルティングのあり方や方法論へも波及させていく。

4時限：第4章 情報収集・アンテナの張り方／第5章 Re-ビジネスの考え方と分類法

時代の足音を敏感にとらえるために必要な3つの「ワーク」（ヘッドワーク、フットワーク、ネットワーク）の実践的・具体的な事例を見ながら発想法を養っていく。こうした社会背景から生まれるRe-ビジネスの法則とRe-の各分野のケーススタディを検証していく。

5時限：第6章 Re-ビジネスのケーススタディ I

分類されたRe-ビジネスの内容についていくつかをピックアップし、知識と知恵を生むための方法論を考えていく。不動産コンサルティングのベースになるべき社会的背景を理解する。

6時限：第7章 Re-ビジネスのケーススタディ II／第8章 Re-ビジネスの税務

第6章と同様のケーススタディを考えるとともに、コンバージョンなど新しい利用法に伴って影響を受ける税務問題も検証していく。

【借地・借家コース】

「借地・借家」の歴史・現状を総合的に整理し、定期借地権・定期借家権の活用策等を考える。

●カリキュラム

1時限：第1章 借地借家・概論

「借地・借家」の検討に先立ち、まず、関連法制定の経緯（民法、建物保護に関する法律、借地法、借家法から借地借家法まで）を振り返る。

2時限：第2章 借地借家・実務

借地借家を巡るさまざまなトラブル、個人・法人間での借地契約の課税関係等について考える。

3時限：第3章 借地借家・事例

相対策を主眼とした貸宅地の整理、借地・底地の交換等の「借地権ビジネス」の事例を取り上げる。

4時限：第4章 定期借地権・類型

定期借地権の3類型（一般定期借地権、建物譲渡特約付借地権、事業用借地権）の内容と留意点を整理する。

5時限：第5章 定期借地権・活用策

3種の定期借地権について、その活用策等を検討する。（一般定期借地権：事業の組み立て方・活用の実態、建物譲渡特約付借地権：「つくば方式」（スケルトン定借）の紹介、事業用借地権：建設協力金方式との比較、等）

6時限：第6章 定期借家権・内容と活用策

定期借家権の内容を解説し、その活用策を考える。

【土地有効活用実践コース】

少子高齢化という「人口構造」、有史以来の危機を迎える「地球環境」、ITに代表される「高度情報化」。これらのキーワードから考えていかなければならない21世紀における土地有効活用のポイントを探る。

●カリキュラム

1時限：第1章 新しい時代が求める不動産価値

土地の所有価値は利用価値があってこそのものであるということを再確認し、有効活用の本質、今後の不動産活用のキーワードなどを考える。

2時限：第2章 土地有効活用のための4要因分析

オーナー要因、社会要因、環境要因、立地要因の分析のポイントを押さえ、それを土地有効活用に反映していく方法を考える。

3時限：第3章 現地調査のケーススタディ

企画提案までの調査方法の具体的・実践的手法や基礎データの入手先、提案書のまとめ方を理解する。

4時限：第4章 土地有効活用のパターン図分類法

土地有効活用を「狭義の有効活用法」「現状維持の活用法」「売却・交換・買換の活用法」に分け、それぞれの具体例を考える。

5時限：第5章 不動産活用のための21世紀型キーワード

不動産のとらえ方が全く変わってしまったことを理解するとともに、21世紀型事業モデルを検証してケーススタディをチェックする。

6時限：第6章 土地活用企画のケーススタディ

いくつかの実践事例を取り上げて解決法を探る。

【コンサルビジネスコース】

不動産コンサルティングをビジネスとして展開していくためには何が必要か——前半では財産コンサル・相続コンサルという切り口から仕事の始め方や地主層の開拓、深耕手法などを探り、後半では交番型コンサルという切り口から報酬についての考え方や実務の進め方などを検討する。

●カリキュラム

1時限：財産コンサル・相続コンサルのビジネス展開

日本の個人資産の70%を占める不動産の管理保全を不動産コンサルティングの有望なビジネス分野ととらえ、併せて相続マーケットの特殊性を考える。

2時限：具体的な地主層の開拓と深耕手法

セミナー、顧客巡回、相談会運営、会員化など、地主層を取り込む手法を考える。

3時限：税の切り口の使い方と取引誘発法

相続対策と相続後の処理における不動産ビジネスのとらえ方と税法上の特例の利用法を考える。

4時限：コンサルビジネスにおける取決め

事前相談、見積書作成、業務委託契約書作成のそれぞれの段階でのポイントとコンサルティング報酬の算出方法を考える。

5時限：身近にあるコンサルビジネスの拾い方①

借地権者が底地を購入する場合、市街化区域内の「山林」と「農地」を交換する場合を例に、身近にあるコンサルビジネスを考える。

6時限：身近にあるコンサルビジネスの拾い方②

投資商品のひとつとしてマンション投資を取り上げ、投資採算のコンサルティングに欠かせない基礎的事項について検討する。