

不動産鑑定士のコンサルティング業務領域拡大のための 参考マニュアル

～事例に基づくコンサルティング業務のポイントと論点整理～

令和8年3月

国土交通省 不動産・建設経済局 土地経済課

公益社団法人 日本不動産鑑定士協会連合会

目 次

1. はじめに	1
2. コンサル業務に取り組むにあたってのポイント及び参考事例集について ...	3
(1) コンサル業務に取り組むにあたってのポイント	3
(2) 参考事例集	6
3. 依頼者である自治体に対するアンケート調査の結果について	35
(1) 回答数等	35
(2) 依頼実績及び依頼内容等	36
(3) 依頼実績が無いと回答した部署についてその理由	42
(4) 今後、不動産鑑定士に期待する業務	43
(5) まとめ	45
4. 不動産の鑑定評価とこれに併せてコンサル業務の一環として助言を行う場合 の報告書の様式例について	46
5. おわりに	50

1. はじめに

(1) 背景（地方部を中心とした課題について）

- 不動産鑑定士は、地価公示や相続税・固定資産税評価等の公的土地評価制度の担い手として重要な役割を果たしている。今後も将来にわたりこうした役割を果たすとともに、不動産に係る専門性をいかし、幅広い分野で社会に貢献することが期待されるところである。
- 一方、地方部（三大都市圏¹以外）においては、都市部（三大都市圏）と比較して報酬全体に占める公的土地評価の割合が高い傾向にある。これは、地方部の不動産鑑定士にとって、公的土地評価業務以外に専門性をいかして報酬を得る手段が限られているためと考えられる。今後、公的土地評価業務の拡大が必ずしも見込まれない中、地方部における不動産鑑定士の収入の確保及び社会への更なる貢献のためには、不動産鑑定士が「アドバイス・コンサルティング業務」（※）（以下「コンサル業務」という。）を含めた業務領域を拡大し、併せて業務における適正な報酬を確保するための方策を検討することが必要である。
- (※)・ 不動産の鑑定評価に関する法律（昭和 38 年法律第 152 号）においては、不動産の鑑定評価（いわゆる一項業務）と、その隣接・周辺業務として、客観的価値に作用する諸要因に関する調査・分析又は不動産の利用、取引若しくは投資に関する相談に応じる業務（いわゆる二項業務）が、不動産鑑定士の業務として規定されている。
 - ・ 本マニュアルにおいては、二項業務をコンサル業務として整理する。

(2) 本マニュアル作成の経緯

- こうした問題意識に基づき、国土交通省不動産・建設経済局（土地政策審議官部門）土地経済課（以下「国土交通省」という。）及び公益社団法人日本不動産鑑定士協会連合会（以下「連合会」という。）は、有識者を交え、「不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会」を令和 6 年度に設置し、地方で活躍する不動産鑑定士や地方公共団体等へのヒアリング、不動産鑑定士へのアンケート等を実施した。

¹ 東京圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）、名古屋圏（岐阜県、愛知県、三重県）、大阪圏（京都府、大阪府、兵庫県、奈良県）

- これらの結果も踏まえ、令和7年3月には、勉強会として「業務領域の拡大等を通じた不動産鑑定士の担い手確保に向けて～論点整理～」を取りまとめた。

(※) 業務領域の拡大等を通じた不動産鑑定士の担い手確保に向けて～論点整理～

https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/tochi_fudousan_kensetsugyo_tk4_000001_00014.html

- 同「論点整理」では、今後の方向性として「国・連合会等による取組」及び「不動産鑑定士個人による取組」を整理し、このうち「国・連合会等による取組」として、コンサル業務に取り組もうとする不動産鑑定士の参考となるマニュアル及び取組事例集の作成を位置付けた。
- こうした経緯を踏まえ、今年度、実際にコンサル業務に取り組む鑑定士へのヒアリング及び発注者である自治体へのアンケート等を実施し、勉強会として取りまとめたものが本マニュアルである。

(3) 本マニュアルの位置づけ

- 本マニュアルは、特に、報酬に占める公的土地評価の割合が高い地方部の不動産鑑定士に、コンサル業務拡大の参考にしていただくことを念頭に整理したものである。
- 一方で、参考事例集では、都市部、地方部問わず、多種多様なコンサル事例を掲載している。都市部であっても、これからコンサル業務の拡大を目指す不動産鑑定士には、本マニュアルを一助としていただき、不動産に係る専門性をいかして積極的にコンサル業務に取り組んでいただくことを期待するものである。
- また、本事例集に掲載する事例の中には、コンサル業務の対価として報酬を受領していないもの、又は鑑定評価業務の報酬に包含する形で受領しているものが含まれている。本マニュアルは、不動産鑑定士がコンサル業務に取り組むに当たっての適正な報酬の確保を重要な目的の一つとして位置付けているところであるが、無報酬であっても、コンサル業務への取組を通じて依頼者との信頼関係を醸成し、結果として鑑定評価業務（一項業務）の受注につながる効果が期待されることから、業務拡大の手法として一定の参考価値を有するため、掲載することとした。

2. コンサル業務に取り組むにあたってのポイント及び参考事例集について

- 勉強会では、令和6年度、不動産鑑定士によるコンサル業務の実態を把握するため、実際にコンサル業務に取り組んでいる不動産鑑定業者を対象に、コンサル業務の内容や今後コンサル業務を行うにあたって有望と考える分野等についてアンケート調査を実施し、221業者から386件の業務について回答が得られた。
- アンケート調査では、
 - ・ 回答のあった386件の業務のうち、報酬を得ている業務は288件（74.6%）、報酬を得ていない業務は98件（25.4%）
 - ・ 今後有望と考えるコンサル分野としては、「不動産の利活用に関する相談」、「相続に関する相談」が上位の回答となり、これらの分野については、現在も取り組んでいる業者が多い中で、今後更に有望と考えている業者が多い等の結果となった（調査の詳細は令和6年度にまとめた「論点整理」参照）。
- 今年度は、このアンケート結果を基に、コンサル業務に取り組んでいる不動産鑑定業者11業者（22事例）に、コンサル業務の内容を深掘りするための個別ヒアリングを実施し、その内容を取組事例としてとりまとめるとともに、ヒアリングを通じて各鑑定業者から聞かれた意見及び本勉強会に参画している有識者との議論を基に、コンサル業務に取り組むにあたってのポイントを整理した。
特にコンサル業務を拡大していくうえで重要と思われる「顧客の見つけ方」、「実際にコンサル業務に取り組む際の重要事項等」、「報酬」の切り口から、下記のとおり整理を行っている。

（1）コンサル業務に取り組むにあたってのポイント

i) 顧客の見つけ方について

- 業務に対し常に真摯かつ誠実に取り組み、顧客との信頼関係を確実に構築することが、追加的な業務受注並びに新規顧客の紹介に繋がる。
- 地域団体や他士業の方が参加する交流会等に積極的に参加することで、ネットワークを拡げておくことが重要。
- 紹介を経由せず、直接相談があるケースも存在するが、弁護士や税理士など、他士業より紹介・相談が来るケースが多く、顧客を見つけるためには、他士業との関係構築が重要。

- 顧客開拓のための営業活動の具体例としては、自身のコンサル業務事例を記載したチラシを地域団体や交流会等の参加者へ配っているケースや、現在の顧客と同じ業界の事業者へのDMの送付をしているケースもあった。
- 不動産市況への精通や、売買の関係者とならない立場としての客観性、信頼性など、不動産鑑定士ならではの強みがある一方で、「3. 依頼者である自治体に対するアンケート調査の結果について」（以下「今年度アンケート」）にもあるとおり、不動産の専門家としての認知度自体は高いとは言えない。そのため、コンサル業務への業務領域の拡大のためには、こうした強みを自ら積極的に発信していくことが重要。

ii) 実際にコンサル業務に取り組む際の重要事項等について

- 不動産鑑定士は、日頃から取引事例の収集や不動産業者へのヒアリングを実施し、地域特性を踏まえた体系的な地域分析を行っていることから、地域の不動産市況について高い専門性と深い知見を有していることを強みとしている。
- 不動産鑑定士は、取引事例、統計資料、地価関連情報その他の客観的データを体系的に収集・分析し、これらに基づき合理的かつ説明可能性の高い結論を導く役割を担っている。この分析過程は、経験則や直観的判断を前提とするものではなく、客観的根拠に裏付けられた論理的検討を基礎としている。客観的かつ合理的な分析はコンサル業務における不動産鑑定士ならではの大きな強みであり、顧客からの信頼を得やすい点といえる。
- 不動産鑑定士がセカンドオピニオンとして第三者的・専門的立場から助言を行うことにより、顧客にとって、判断の妥当性の確認や意思決定の補強に資する場合がある。
- コンサル業務を受注・拡大する上では、顧客からの幅広い相談に対応する必要があることから、不動産鑑定業の経験だけでなく、不動産仲介やM&A等の経験を積む、相続に関する相談への対応であれば税に関する知識など幅広い知識を持つ、不動産鑑定士以外の資格も積極的に取得するなど、多様な経験・バックグラウンドを持つことが有利に働く。
- コンサル業務に取り組むにあたっては、他士業と連携することで、自身の専門性を補完し、より深く、正確な情報やアドバイスを顧客に提供することが可能となるため、日頃より関係を構築し、連携して取り組むことが重要。

- 今後、不動産鑑定士によるコンサル業務が期待される重要な分野として、昨今の不動産市場における賃料上昇の動向を勘案すると、賃料適正化に係るコンサル業務などが挙げられる。
- 鑑定評価業務(一項業務)とコンサル業務を同時に受注する場合には、鑑定評価業務は厳格な客観性及び中立性が求められる業務である一方、コンサル業務は依頼者のニーズに即した助言・提案を行うことを本旨とする業務であり、両者はその性質において相反する側面を有することから、両業務を同時に受注する際は、各業務の独立性を確保し、鑑定評価の客観性が損なわれることのないよう、業務の実施体制及び情報管理について十分な配慮を行うことに留意する必要がある。

iii) 報酬について

- 案件毎の人工計算、タイムチャージ制、顧問契約（定期的な定額支払）、依頼主との調整など、報酬額の決定方法は様々である。
- 報酬を受領することについては、相談に対し対価を支払う依頼者が真摯かつ誠実に課題解決を求めている証左であるとの観点も存在する。
- 自治体向けのコンサル業務について、自治体がコンサル報酬のための予算を確保していないことから、報酬を得ることが難しいとの声も聞かれるところ、自治体へ提案・営業活動をして予算化を実現した事例もあった。
- コンサル業務については敢えて無報酬・安価として、鑑定評価につなげるきっかけにしている例もみられる。仮に無報酬であっても、コンサル能力を持つことで、顧客の不動産に係る課題解決に寄与することが可能となり、信頼関係の醸成が結果として、鑑定評価業務(一項業務)の受注に繋がるといった効果が期待できる。

(2) 参考事例集

- 掲載事例を業務内容別に分類した上で、それぞれの事例について、業務の対象（CRE（民間）、PRE（公共）、HRE（個人））及び地域区分（都市部、地方部）の2つの軸で整理した。
- また、掲載事例一覧を①不動産の客観的価値に作用する諸要因に関する調査・分析（Analysis）と、②不動産の利用・取引若しくは投資に関する相談等（Advisory）に大別し、さらに価格の表示の有無や対象不動産の特定の有無等により A～D の4つに分類した。各事例がいずれの分類に該当するかを把握することで、業務の法的位置づけや性格を理解する上での参考としていただきたい。

掲載事例一覧

分類	事例	対象					
		CRE(民間)		PRE(公共)		HRE(個人)	
		都市	地方	都市	地方	都市	地方
不動産利活用	【1】 老朽賃貸不動産の取り壊し・修繕に関する助言		●				
	【2】 自治体保有遊休不動産の利活用判断				●		
	【3】 地方中規模法人事業者の保有する不動産利活用策等のアドバイス業務		●				
	【4】 公有財産の大規模地(学校用地)の利活用提案の調査業務と鑑定評価業務				●		
	【5】 顧問先のCRE有効活用および経済価値に関するフィジビリティスタディの助言	●					
	【6】 区画整理事業に係る土地の事業完了後の最有効使用のケーススタディに関する助言					●	
	【7】 公共施設の長寿命化・適正配置に関する計画策定支援			●			
相続	【8】 京町家の相続税評価に関する調査			●			
	【9】 共有相続不動産の分割支援業務					●	
	【10】 相続不動産の分割整理に関するコンサルティングレポート作成業務					●	
一事業関連等	【11】 賃料交渉のためのコンサルティング業務	●					
	【12】 公共事業用地取得に関するアドバイザリー業務				●		
	【13】 固定資産税に係る宅地、山林農地等の状況類似地区の設定				●		
空き家	【14】 空き店舗を活用した企業誘致・マッチング支援業務			●			
都市開発・まちづくり	【15】 メディカルモール開発のための企画提案	●					
事業承継・M&A 顧問契約	【16】 許認可規制のある業種におけるM&A支援	●					
顧問契約	【17】 税理士事務所との顧問業務		●				
	【18】 不動産に関する顧問契約		●				
その他	【19】 不正融資による被害者救済のためのコンサルタント業務					●	
	【20】 タイムチャージによる相談業務						
	【21】 「友の会」へのお誘い						
	【22】 調停員としての活動事例				●		

分類				事例の分類(※)
2 項業務／隣接周辺業務	① 不動産の客観的価値に作用する諸要因に関する調査分析 (Analysis)	A	<u>価格を示す業務</u> 例：経済価値を判定しないが価格を表示する、路線価÷0.8 など	本マニュアルには当該分類の事例の記載はありません。
		B	<u>要因分析や資料提供等</u> 例：市場調査、地域分析など	【 3 】 【 4 】 【 1 3 】
	② 不動産の利用・取引若しくは投資に関する相談等 (Advisory)	C	<u>特定の不動産に関するコンサルティング</u> 例： 売買や有効活用アドバイス、セカンドオピニオン等	【 1 】 【 5 】 【 6 】 【 7 】 【 9 】 【 1 1 】 【 1 4 】 【 1 5 】 【 1 9 】
		D	<u>経営その他特定の不動産以外に関するコンサルティング</u> 例：経営相談、相続相談等	【 2 】 【 8 】 【 1 0 】 【 1 2 】 【 1 6 】 【 1 7 】 【 1 8 】 【 2 0 】 【 2 1 】 【 2 2 】

※事例の分類について、3 条 1 項業務を含む事例もありますが、便宜的に 3 条 2 項業務で分類しております。

また、各事例について、複数の分類に跨ぐ事例もありますが、体系的整理のために便宜的に分類しております。

【1】老朽賃貸不動産の取り壊し・修繕に関する助言

■ 事例のポイント

- 企業の持つ賃貸物件について、取り壊し・継続利用の判断に迷っていた段階で、最有効使用の方向性を助言。最終的に鑑定評価につながり、報酬を得る。
←鑑定評価までの前さばきも、鑑定士の知見を生かしたコンサルタント業務の1つに十分なりうる。
- 過去に鑑定依頼を受けていたことが、業務発注のきっかけに。
←業務に真摯に取り組み、納得感を持っていただくことが、信頼関係の醸成、次の仕事に繋がる。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

本部が東京にある民間団体からご相談を受けた事例であり、過去にも鑑定のご依頼をいただいたことがありました。対象となる不動産は築30年ほどの賃貸物件でほとんどが空き室になっており、一部だけが事務所として利用されている状態でした。ご依頼元は、取り壊すのか、それとも継続して利用するのかを迷っておられ、いずれにしても鑑定評価を行い、本部の決裁を取る必要があるとのことで、地元の管財セクションからご相談をいただきました。

2 業務の内容

どちらがよいのか即答できる内容ではなかったため、専門家に同行いただきながら現地の状況を確認し、そのうえで取り壊した方がよいのか、まだ活用できるのかを整理しました。併せて、借り手が見込めそうなのか、関係しそうな事業者ヒアリングを行い、簡易的なサウンディングを実施しました。

当初は、取り壊し費用を算出したうえで更地にして売却するという方向で話が進んでいましたが、ある公的機関から「しばらく借りたい」という申し出があり、結果としては賃貸することになりました。

その後、正式に鑑定評価を実施しており、取り壊し最有効使用ということで、更地価格から取り壊し費用を控除する形で鑑定評価書を作成しています。

3 報酬について

事前の整理や助言の部分は、広い意味では鑑定評価における最有効使用判断にあたる内容ですが、この部分についての報酬はいただいております。今回のご相談が初めての依頼ではなく、以前からやり取りのある中で受けたものになりますので、その流れで鑑定評価に進みました。そのため、最初のアドバイス部分は無報酬とし、最終的に実施した鑑定評価についてのみ報酬をいただいております。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

「鑑定評価をさせて下さい」といった形での営業はできないと思っており、これまで一度もしたことはありません。いただいた相談に対してできるだけ丁寧に応えてきたことが繋がったのではないかと思います。

5 取組の課題や展望

最有効使用判断が明らかな場合はよいですが、実際には判断に迷い、なかなか決めきれないケースも多くあります。また、絶対的なものではなく、今回のように思いがけず借り手が見つかることもあります。鑑定評価における最有効使用判断の部分だけを切り取ってみても、十分にアドバイスできる場面があるのではないかと感じました。

【2】自治体保有遊休不動産の利活用判断

■ 事例のポイント

- 地元大学や県内の市町と協働し、自治体保有遊休資産の利活用判断に鑑定士が参加。
←地域の不動産に精通し、かつ売買の当事者ではない鑑定士の立場が強みに。
- 地元大学の教授との繋がりが業務受注のきっかけに。
←人脈が業務に繋がる。無料相談会の活用や他土業との連携なども重要。
- 報酬は人工計算を基本に算定。
←報酬の取り方は自由。様々なやり方が考えられる。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

地元大学では、自治体における人材や水道インフラをテーマとした研究会が以前から立ち上がっており、そうした取組を通じて担当教授とご縁がありました。その後、自治体が保有する遊休不動産の利活用についても検討していこうという話になり、新たに研究会を立ち上げることになりました。

2 業務の内容

多くの自治体では、遊休不動産を抱えており、今後の利活用が課題になっています。しかし、現場では人手不足もあり、不動産についてのノウハウも十分ではありません。自治体が保有している遊休資産についての洗い出しを行い、現地調査を実施したうえで、物件カルテの作成等を進めています。

3 報酬について

継続的な取組として進めていくため、自治体側でも予算化をしたいとのことで、人工計算を基本に費用を整理しています。また、資料の作成が必要となる場合には、内容に応じて別途見積もりを行うこととしています。

4 顧客のを見つけ方・ネットワークの広げ方

研究会では、毎年報告会を開催しており、県内の自治体の方々にも参加していただいています。その中で、「一緒に取り組みたい」と声をかけてくださる市町も出てきている状況です。

5 取組の課題や展望

この取組では、公的機関が不動産の利活用を判断する場面に不動産鑑定士が関わることで、何ができるのかを整理しようとしています。実際に現地に足を運び、不動産の確定、確認を行ったり、簡易的に市場性を判断したりすることだけでも有用であることが見えてきました。

鑑定評価の一連の流れは、市町村が不動産をどう活用していくかを判断する場面で、そのまま当てはめていけるものだと思います。また、私たち不動産鑑定士は、地域の不動産市場に精通しており、また売買の当事者ではないことから、中立的な第三者として関わるができます。自治体における不動産活用判断のアドバイザーとなることが地方における鑑定士の新たな活躍の場になればと思います。

【3】地方中規模法人事業者の保有する不動産利活用策等のアドバイス業務

■ 事例のポイント

- 市場分析を通して、有効な保有不動産の利活用策を模索し、対象不動産が存するエリアで立地可能な業種あるいは市場参加者、賃貸・分譲需要調査、価格・賃料水準調査等、ニーズに応じた情報提供を可能とする。
←不動産の価値(価格)のみを導くのが鑑定士の業務ではないことを示し、いろいろなジャンルで相談に対応可能な多数の専門的知見を活かした不動産鑑定士等を確保していることを印象付けて、アドバイス・コンサルティング業務の拡充を図る。
- 不断の雑談を交えた交流からコンサル業務受注のきっかけに。
←よろず相談を含む多方面の情報提供や定期的な勉強会の開催による意見交換、他土業との連携なども重要。
- 報酬は人工計算を基本に算定。
←報酬の取り方は自由。相手方のニーズや鑑定評価発注に連動する案件等様々な内容を含むが、発注者との継続性を重視した報酬体系を考えることが重要。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

以前から主に鑑定評価業務でのお付き合いがある法人の管財課から相談業務を持ち掛けられた。1画地の評価であれば、地場の鑑定業者の参入も可能だが、複数県にまたがる案件で、同じ目線での評価及び同時打ち合わせが可能な組織であることなどの条件を満たす鑑定業者であることが受注できた主要因といえる。また、日頃から勉強会の実施等の実績は、社内での業者選定先としてのアピールポイントといえよう。

同様の事案があった場合、個人事業者単独ではなく、鑑定士協会あるいは複数県に事業所を構える中堅法人鑑定業者を中心とする組織でも受注可能性はあるため、日頃から異業種土業等を含めたネットワーク構築に努め、自己研鑽を重ねること。

2 業務の内容

用途的地域、画地規模、更地、複合不動産など種別・類型が異なる不動産を保有するが、所有形態(自用・賃貸)、賃貸物件での現行賃料は適正か、長期保有か処分かの選択判断が社内ではできないので、専門家の意見を参考に財務体質の健全化を図る。

① 対象不動産の概要調査

既往調査等の整理(関連計画の有無、接面街路状況等土地利用上の制約条件等)

② 土地利用現況分析

建物用途現況の整理のほか、周辺地域の市場調査(人口・世帯数推移、住宅所有

関係、マンション・事業所等の立地状況は地図情報等を基に分析)

③ 地区の特性分析

立地可能性のある土地利用用途を抽出するとともに、利用用途別の市場の需給動向

等について業者ヒアリング等を行い分析する。

④ 立地可能性のある土地利用用途の絞り込み・鑑定評価手法の適用・検討

賃貸・収益還元法適用 適正賃料等賃貸条件の査定(既存賃料等との比較検討)

分譲・開発法の適用 分譲マンション開発などを想定した試算

3 報酬について

基本的には、鑑定評価報酬に調査業務内容を反映した割増で対応する。

なお、鑑定評価業務を含まないコンサル業務の場合は、人工計算を基本に報酬額を算定することになるが、現時点では公共2省単価に所要日数等に乗じた金額を採用するも、鑑定士の人件費を反映する公表数値がなく、連合会としての対応が待たれる。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

無料相談会への積極参加・他士業との連携等、多方面での情報交流、定期的な勉強会の開催による意見交換等に努める。また、個人鑑定士としての単独行動も否定しないが、鑑定士協会や他士業を含む共同事業者によるネットワークを構築し、業務推進を図る。

5 取組の課題や展望

鑑定評価では最有効使用に基づく価格アプローチを重んじるが、現実の社会では、パチンコ店・八百屋・飲食店舗ビル等いろいろな業種の建築物が存し、事業性判定の際も所有・賃貸、自己資金等の割合が異なるのが実態である。

したがって、依頼者ニーズを把握し、専門家としての数値が必要という要請があれば用途、条件等を話し合い、1手法のみを適用した試算価格(調査報告対応)による受託も可能となる等柔軟な対応ができ、相手方も時間・費用にメリットが発生。

【4】公有財産の大規模地(学校用地)の利活用策提案等の調査業務と鑑定評価業務

■ 事例のポイント

- 依頼目的は老朽化した学校施設を移転整備し、跡地を売払いした場合における不動産価格を把握し、移転整備を検討するに当たっての基礎資料とすること。
←不動産に関する調査業務と鑑定評価業務のセット受託の実例
- 鑑定評価業務以外のコンサル業務の受注ハードルは高くない。
←発注者のニーズを十分把握し、適切なアドバイスを行うことからスタートする。無料相談業務から一歩進んで有料相談業務へと展開するイメージである。
- 話が進めば仕様書・見積書等の支援業務は必須と考えるので、慣れておくこと。
←顔を訪問先の方から覚えていただけるように、定期的な訪問に努めること。
- 報酬は、鑑定評価報酬に調査業務内容を反映した割増で対応。
←報酬は予算措置したい。発注者のニーズや鑑定評価発注に連動する案件等様々な内容を含むが、発注者との継続性を重視した報酬体系を考えることが重要。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

地価公示等で面識のあった貴庁の担当者から「学校用地を売払いする場合の鑑定評価の活用をどうすればよいか」という相談があった。担当者の言い分を聴取し、課題等を整理後、調査業務仕様書案、概算見積書の作成等を支援した。

2 業務の内容

目的:老朽化する学校施設を移転整備し、跡地を競争入札により売払いした場合における不動産価格を把握し、移転整備を検討するに当たり基礎資料の一つとする。

業務内容:調査業務と鑑定評価業務のセット依頼(仕様書より転記)

調査事項Ⅰ(調査報告書対応)

① 対象不動産の概要調査

既往調査等の整理(関連計画の有無、接面街路状況等土地利用上の制約条件等)

② 土地利用現況分析

大規模地の土地利用現況、建物用途現況の整理のほか、周辺地域の市場調査

(人口・世帯数の推移、住宅の所有関係、マンション・事業所等の立地状況)

③ 地区の特性分析

立地可能性のある土地利用用途を抽出するとともに、利用用途別の市場需給動向等について業者ヒアリング等を行い、分析する。

④ 立地可能性の高い土地利用用途の絞り込み・売り払い手法の分析・検討

建築や開発に係る関係法令の遵法性を担保した最高値で売払いできると考えられる手法を設定する。

⑤ 今後の検討事項等の整理

現状有姿で売払いする手法を検討する価値の有無、または貸付により利活用する手法を検討する価値の有無。公有財産の売払手続きを進めるに当たっての関係者の意向確認作業や土壌汚染の有無確認作業などを整理する必要がある。

※コンサル案件ではその他相談業務を含むという文言を付加し対応することは、他社と比較して優位性を持つと考える。

調査事項Ⅱ(鑑定評価書対応)

上記調査業務で決定された手法に基づき鑑定評価額を決定する。

(開発法・収益還元法等の手法を適用し決定)

3 報酬について

基本的には、鑑定評価報酬に調査業務内容を反映した割増で対応した。

また、投資家調査等を業務内容に含む場合、ヒアリング先への出張に係る交通費、その他に造成工事費の算定、土地利用計画図の作成、共同住宅用途の開発計画図等の外注費等を盛り込むことに留意する。

なお、鑑定評価業務を含まないコンサル業務の場合は、原則人工計算を基本に報酬額を算定することになる。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

行政対応としては、案件受託時の丁寧な対応と納品後のフォローアップは大切。人事異動で担当者は変わるが、機会あるごとに当該部署に出向き、顔見せをすることにより、相手方からなにがしかの相談があれば、チャンスはあると思う。あまり期待せずに顔・名前を知っていただくことによりネットワークは広がる。

5 取組の課題や展望

鑑定評価業務の受託以外は一切謝絶する鑑定業者がおられる中で、本事案は鑑定評価・調査業務セットの発注の1例であるが、事業の特性、事業手法・資金面等で検討課題を残している等どの段階での相談なのかさまざまである。そこで、相談者からのニーズを把握し、現時点では鑑定評価は時期尚早であるとか、この課題をクリアするのが先であるなどアドバイスを行い、併せて企画書・見積書の提出等の対応をとる。専門的知見を活かした情報はタダではない。

相談対応に要した時間は、相談業務受託により回収を目指していただきたい。

【5】顧問先の CRE 有効活用および経済価値に関するフィジビリティスタディの助言

■ 事例のポイント

- 税理士からの紹介をきっかけに、顧問先が保有する不動産の有効活用について検討を行った事例。
- 売却と賃貸活用の経済性を比較する簡易的なシミュレーションを行い、意思決定の参考資料となるレポートを作成した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

税理士事務所では、顧問先から不動産に関する相談を受けることがあり、その際に中立的な立場で相談に乗れる専門家として紹介されることがあります。

本件では、顧問先が保有している土地の有効活用や経済価値について検証を行い、助言を行いました。

2 業務の内容

顧問先が保有している不動産を「売却した方がよいのか、それとも賃貸経営を行った方がよいのか」といった内容について、価格等調査業務としてシミュレーションを実施しました。

本業務は内部資料として利用することを前提に実施したものであり、精緻な評価を目的とするものではなく、開発法等の手法を用いて簡易的な試算を行いました。結果については、A4用紙5枚ほどのレポートとして取りまとめています。

3 報酬について

この案件ではレポートを作成して報酬をいただきましたが、実際には無料相談で終わることも多くあり、実際に報酬が発生する業務は年に数件程度です。報酬も高額というわけではなく、10万円～20万円程度であることが多いです。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

この税理士の方とは地域の奉仕団体の繋がりで知り合いになりました。顧問先には、土地を所有されているような方も多く、相続対策等で何かあった際には、ご紹介いただくことがあります。

5 取組の課題や展望

コンサル業務については、資格を有しない者であっても営業力を活かして相応の報酬を得ているケースも見受けられます。不動産鑑定士としては、こうした手法によるのではなく、専門家としての客観性・中立性・専門的知見を前面に出した上で、その価値に見合った適正な報酬を求めていくことが重要であると考えています。

【6】区画整理事業に係る土地の事業完了後の最有効使用のケーススタディに関する助言

■ 事例のポイント

- 土地区画整理事業が予定されている土地について、将来的な土地の価値や借地条件を想定してシミュレーションを行った事例。
- 規模が異なる複数の土地について、面積ごとにパターン化をして整理し、区画整理後の地代水準について目安を示した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

都市近郊の駅前に土地を所有されている地主の方からご相談を受けて実施しました。その方とは、地域の奉仕団体を通じた知り合いで、古くから付き合いがありました。

土地区画整理が予定されている借地を複数お持ちになっており、区画整理後の土地の価値や将来的な地代や更新料について把握したいとのことで相談にこられました。

2 業務の内容

借地の規模が様々であったため、まずは敷地面積ごとに整理を行いました。具体的には、100㎡以下、100～300㎡程度、300㎡程度以上といったようにパターン分けをしています。

そのうえで、土地の規模ごとに、どの程度の地代が見込めるのかを整理し、今後想定される借地条件の目安を提示しました。

さらに、提示する条件が受け入れられない場合の対応についてもアドバイスをを行っています。

3 報酬について

将来の価値を評価する業務であるため、鑑定評価ではなく、価格等調査としてシミュレーションを実施しました。そのため、報酬としては高額なものではありません。本件のご相談者とは長年のお付き合いがあり、そのご縁もあってお引き受けしています。対象となる不動産の価値が数億円であっても、このような検討業務で高額な報酬をいただけるわけではありません。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

本件のように、地域のネットワークに参加することで業務をいただくことがあります。

それ以外では、何かつながりができると思い、税理士や弁護士の方に向けてコラムを作成しており、年に数回お送りしています。もっとも、最近は著作権の問題もあるので、引用等が厳しくなっており、プライベートな範囲にとどめるようにしています。

【7】公共施設の長寿命化・適正配置に関する計画策定支援

■ 事例のポイント

- 建設コンサルタントからの再委託により公共施設の長寿命化計画・適正配置計画の策定支援を行った事例。施設ごとの利用状況や維持管理コスト等を整理し、複数のシナリオによるコスト比較・シミュレーションを行った。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

前職である建設コンサルタント会社から、不動産鑑定士として独立後も再委託という形で業務を継続して受注しており、公共施設の長寿命化計画や適正配置計画の策定支援を行っています。

2 業務の内容

公共施設の長寿命化計画や適正配置計画とは、老朽化した施設をどのように維持・更新していくのか、また施設の統廃合や再配置をどのように進めていくのかについて、自治体等が作成する計画であり、実務の部分は外部に委託されていることもあります。

本業務は建設コンサルタントからの再委託により実施したもので、公共施設の長寿命化計画・適正配置計画の策定に向けた分析・検討支援を行いました。

長寿命化計画では、施設ごとの利用状況や維持管理コスト等を整理した上で、今後の更新・統廃合のタイミングや統廃合の可能性について複数のシナリオを設定し、コスト比較やシミュレーションを行います。

適正配置計画では、利用者数や地域特性等も踏まえ、どの施設をどのように配置していくべきかについて検討を行います。

こういった検討を行うために、市民アンケートの設計や分析を行うこともあります。行政として必要な方針を整理するとともに、検討結果を計画として取りまとめています。

3 報酬について

本業務は再委託として実施するものであり、規模としては数百万円程度の案件が中心です。将来的には元請としての受注につなげていくことが課題です。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

こうした案件については、建設コンサルタントが元請となっていることも多いですが、近年は人材不足の状況もあり、外部の協力先を求めているように思います。そのため、建設コンサルタントに対して営業を行うことで、業務の拡大につながるのではないかと考えています。

5 取組の課題や展望

公共施設のあり方を検討し、必要に応じて廃止の判断することは、行政自身では難しいこともあり、外部コンサルタントの支援が求められています。その際、施設ごとの利用状況や維持管理コスト、将来の価値等も整理し、数値に基づいて比較・検討することが必要となります。公共施設の価値や費用を整理することは、不動産鑑定士としての知見が活かせる分野です。

【8】京町家の相続税評価に関する調査

ー 公益社団法人京都府不動産鑑定士協会 ー

■ 事例のポイント

- 歴史的建造物の保全、継承に資する取り組みとして、地元の不動産事情に精通する鑑定士ならではの助言を行った事例
- 不動産の鑑定評価は、不動産の経済価値を判定することである。それは単に値段をつけるだけではなく、この社会における一連の価格秩序の中で、その不動産がどのような位置にあるかを指摘する作業でもある。不動産鑑定士の仕事は、相続税等の財産評価の制度設計においても、強みを発揮することが出来る。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

京町家の保存、継承のために、京都の不動産鑑定士が関わった事例です。

公益社団法人京都府不動産鑑定士協会（以下、京都会という。）は、長年に渡り、京町家の保全活動に取り組んできたところです。その中で、京都市の担当者より、京町家に係る相続税評価額の減額を国に要望するに当たり、評価の専門家として不動産鑑定士に協力して欲しいとの要請がありました。

本件は、陳述先が国（国税庁）であったことから、京都会の調査研究委員会のメンバー8名で関わることとなりました。

2 業務の内容

具体的な業務の内容は、国税庁に対し、歴史的建造物の相続税評価額について減額制度の明記を要請するというものでした。

相続税の財産評価においては、文化財保護法で指定された文化財建造物である家屋とその敷地には一定の評価減が適用され、その減額割合は、次表の通り、財産評価基本通達に明記されています。

文化財建造物の種類	控除割合
重要文化財	0.7
登録有形文化財	0.3
伝統的建造物	0.3

これら文化財建造物は文部科学大臣が指定するもので、伝統的建造物群保存地区に存する伝統的建造物以外では、個人所有の京町家について指定を受けることは難しい状況でした。

一方で、景観法に定める景観重要建造物や、歴史まちづくり法で定める歴史的風致形成建造物（以下、歴史的建造物という。）は、景観行政団体の長や市町村長（京都市ではいずれも市長）によって指定されるもので、京町家についても100件を超える指定物件があります。ただし、これら歴史的建造物の相続税評価額は「適宜減価する」という取り扱いで、具体的な減価率は明記されておらず、実際にはその減額割合を個別に査定することは困難と云わざるを得ませんでした。そこで、京都市が、国税庁に減額割合の明記を要望するにあたり、京都会の調査研究委員会でエビデンスとなるべき研究報告書を作成することになりました。

背景として、京都市の中心市街地に立地する京町家は、その評価額の高さから、所有者の相続税負担が大きく、相続を契機に売却され、高層のマンションやホテルに建替えられる例が相次ぐという問題がありました。京都の歴史的な街並みが破壊され、京都らしい景観が失われるという危機感が、国に相続税評価額の減額を申し入れる原動力でありました。

調査にあたっては、10軒を超える京町家の所有者から協力を得られました。

また、必要な修繕や補修については、京町家の構造に精通する京都府建築工業協同組合の建築職人の方々に協力を乞い、見積書を作成して貰うことが出来ました。

地元密着の京都の鑑定士だからこそ取り組めた案件だと思っています。

3 取組の成果

要望の結果、国税庁のホームページに「質疑応答事例」として、相続税の計算において、景観重要建造物及び歴史的風致形成建造物とその敷地の評価額を、登録有形文化財等と同様、30%減額する旨の取扱いが示されました。

4 報酬について

京都市に予算を確保していただきました。

5 取組の課題や展望

本件は、地元にも密着し、地域の不動産事情に精通している京都の不動産鑑定士だからこそ取り組めた事案であり、不動産の価値評価を判断できる専門家としての力を、社会のために発揮できた好事例です。

地域のまちづくりに、地元の不動産鑑定士が関与していくことは、大変意義深いことと考えます。

【9】共有相続不動産の分割支援業務

■ 事例のポイント

- 相続により兄弟間の共有となり、有効活用できていなかった土地について、等価となるような分割方法を提案した事例。
- 分割方法を検討するにあたっては、税理士と協力し、土地家屋調査士とも連携して、等価交換として課税関係が生じないように分割形状を整理した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

近年、相続によって不動産が共有状態になっているようなケースが増えており、次の相続までに整理しておきたいという相談を受けることが増えています。

本件もそのような相談の1つであり、税理士からの紹介により依頼を受けました。兄弟の土地利用に対する方針が一致しないために塩漬けになっている土地を、各人の単有となるように分割して有効利用したいという相談でした。自分たちではどのように整理すればよいか分からない状況になっていました。

2 業務の内容

問題となっている土地は、1000㎡以上と広く、青空駐車場として利用されている部分や古い賃貸マンションが建っている部分があるなど、利用状況も複雑になっていました。土地の利用状況も踏まえながら、等価となるように分筆後の形状を提案しました。

分割方法を検討するにあたっては、土地家屋調査士の知見を得て、水路の位置等の現地情報も考慮しながら、現実的な分割形状に整理しました。

所得税法の等価交換を適用するために、税理士とも詳細な打ち合わせを行いました。

3 報酬について

分割方法の提案に加え、分筆線の決定、登記、所得税の確定申告までを手配しました。不動産鑑定士としては鑑定評価料を請求しました。金額にはコンサ

ル料を含めています。今回は、無税で分割することもあり、慎重な対応が求められました。業務内容やリスクの大きさを踏まえると相応の報酬が必要となる案件であり、100万円以上の報酬となりましたが、お客様には大変喜んでいただきました。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

個人の方からの依頼は、お互いの認識の違いからトラブルになる可能性もないとは言えません。本件は信頼できる税理士からの紹介によるものでしたのでお受けしましたが、一見の方からの場合は事前に十分な意思疎通を行うことが大切と感じています。

5 取組の課題や展望

業務に不備があった際の損害賠償のリスクや、非弁行為に抵触しないかという心配もあり、個人の方の悩みにどこまでコミットすべきなのか難しいと思うこともあります。

しかしながら他に支援できる方がいないのであれば助けたいという思いでお受けしています。団塊世代が相続を迎える年代に差し掛かりつつある今、「兄弟での共有を解消したい」、「次の相続までに整理しておきたい」というニーズは多く、相続をうまく迎えるための整理は、不動産鑑定士の能力を高度に発揮できる分野だと考えています。

【10】相続不動産の分割整理に関するコンサルティングレポート作成業務

■ 事例のポイント

- 相続不動産の分割方法について、土地の条件や利用可能性を踏まえたコンサルティングレポートを作成している事例。
- 共有財産の分割に関するトラブルが増えている中、不動産鑑定士としての専門的見地から客観的な情報を提供し、当事者間の協議における参考資料等として活用されている。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

近年、共有不動産の分割に関するトラブルが非常に多くなっており、顧問先の構成員や税理士から、相続不動産の分割や共有に関する相談を受けることがあります。また、分割後であっても、分割方法や不動産の利用方法について疑問や不公平感を抱き、相談に来られる方がおられます。

そこで、コンサルティングレポートを作成し、相続人同士が客観的な資料を基に分割方法を検討するためや、相談者の疑問を解消するための資料として利用いただいています。

2 業務の内容

不動産の専門家が関与していないケースでは、相続税の観点や単に等積で分割されることがあります。しかし、土地の形状や接道条件、位置関係等によって利用可能性や価値が異なるため、当事者の感覚としては必ずしも公平性が確保されているとは限りません。

そこで、不動産鑑定士としての専門的見地から、土地の条件等を踏まえ、分割の考え方についてコンサルティングレポートとして提供しています。不動産鑑定士が作成したレポートであることから、相続人同士がそれを基にして話し合うことができ、客観的な根拠があるため協議の場につきやすいと評価をいただくことがあります。

3 報酬について

定額制にしており、レポートの作成費用として、15万円をいただいています。対象が個人の方であることから、相談者が依頼しやすい価格帯であることを意識して設定しました。

また、本レポートでは鑑定評価そのものは行っておらず、その後の鑑定評価に繋げることも意識しています。

4 顧客のを見つけ方・ネットワークの広げ方

ネットワークを広げるため、交流会や勉強会に参加しており、講師として呼ばれることもあります。これらは、士業の集まりというよりも、様々な分野の方が参加する異業種交流会が中心です。こうした活動を通じて知り合った方から相談を受けることがあります。

5 取組の課題や展望

不動産鑑定士の業務では、不動産の確定・確認を行うことから、不動産の条件を的確に把握できることが強みであり、「どこに問題があるのか」を見つけ出すことができます。このような専門性を活かし、不動産相続に対して客観的な情報を提供することができると考えています。

【11】賃料交渉のためのコンサルティング業務

■ 事例のポイント

- 継続賃料の増額請求を受けたビルオーナーからの相談について、継続賃料の考え方を踏まえて交渉の進め方を助言した事例。
- 相場賃料の上昇があっても直ちにその水準まで引き上げられるわけではない点を整理し、相手方の理解を得るための説明方法を示した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

これまでに何度か鑑定評価の依頼を受けたことがある弁護士の方から相談を受けた事例です。その弁護士の方がビルのオーナーチェンジに伴い、賃料の増額を請求されているとのことと相談を受けました。

弁護士の方ですので、継続賃料の鑑定評価を作成すると費用が高額になることもご存じでしたので、まずは相談という形での対応を希望されていました。

2 業務の内容

対象となるビルでは、これまでの賃料に比べて1.5倍程度の賃料を新たに求められており、どのように対応すればよいかという内容でした。周辺地域ではここ数年で地価が上昇していることもあり、相場に合わせて賃料を引き上げたいという意向があったようです。

継続賃料の場合、相場賃料が上昇しているとしても、直ちにその水準まで引き上げられるわけではありません。継続賃料の考え方や交渉の進め方について整理し、どのような説明をすれば相手方の理解を得られるか助言を行いました。

なお、本件では報告書等の作成は行っておらず、面談のうえ口頭で助言を行いました。

3 報酬について

相談料として、1時間当たり3万円の報酬をいただきました。この金額はこちらで設定したものではなく、依頼元である弁護士の方から提示されたものです。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

日頃から地域の士業の集まりや、士業以外の方も参加する交流会などに参加しており、オンラインでの定期的なミーティングなどを通じてネットワークを広げています。こうした活動の中で知り合った方から相談をいただくことがあり、本件もそのようなご縁から依頼につながりました。

5 取組の課題や展望

お問い合わせがあった際は、1度は相談に乗るようにしています。もともとはコンサルタント業務を増やしたいという思いが強く、集客活動にも取り組んでいましたが、なかなか難しい部分があると感じています。依頼する側としても、知り合いでないと頼みづらいという面があるのかもしれません。

実際には、税理士や弁護士を通じて依頼をいただくことが多く、こうした紹介による案件が中心となっています。こちら側でコントロールできない部分も多いので、集客の難しさを感じています。

【12】公共事業用地取得に関するアドバイザリー業務

■ 事例のポイント

- 公共事業用地取得に伴う鑑定評価の発注について、仕様書作成に関する助言を行った事例。
- 評価範囲や標準地の設定を整理し、適切な見積・入札が行えるよう発注内容の整理を行った。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

公共事業用地取得に伴う鑑定評価に関する見積依頼をきっかけに、アドバイザリー業務を実施しました。

公共事業用地取得の際には鑑定評価が必要となりますが、鑑定評価の発注が多くない自治体や部署では、関連する制度についての理解が十分でないことがあります。そのため、仕様書を作成する前提部分について助言を行うことがあります。

2 業務の内容

見積依頼を受けても、鑑定評価の対象範囲や標準地の設定等が適切でない場合には、正しく見積もることができません。仕様書の作り方によっては、評価対象が過度に広がり、鑑定評価の費用が非常に高額となってしまうような場合もあります。

例えば、道路用地取得のために対象地をすべて個別評価すると、多額の評価費用が発生する可能性があります。そのため、標準地による評価で対応できる部分を整理するなど、適切な評価方法となるように仕様書の内容を調整します。

3 報酬について

本件のような相談については、自治体側であらかじめ予算が確保されているわけではありません。事前相談の部分については個別に報酬をいただくことは難しく、実際には鑑定評価業務の報酬の中で対応しているのが実情です。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

通常、公共事業用地取得に伴う鑑定評価は、地域ごとに見積依頼を行う鑑定業者がある程度決まっており、複数社で見積合わせが行われることが一般的です。

5 取組の課題や展望

事前相談のような形でアドバイスをしていますが、本来であれば補償コンサルタントの方が担う部分もあり、予算化されていないのか、知識がないのか、こちらで対応しているような状況です。補償コンサルタントの業務領域と重複しているのではないかという懸念もあり、有償で行うことに躊躇を感じることもあります。

【13】固定資産税に係る宅地、山林農地等の状況類似地区の設定

■ 事例のポイント

- 固定資産税評価に係る状況類似地区の設定・見直しの支援を行った事例。
- 航空写真や地番図、固定資産税額等を用いて地域分析を行い、地区区分の整理や標準地と各筆との紐づけを行った。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

顧客からの相談をきっかけに受注しました。20年ほど前から受託している固定資産税標準地鑑定評価業務から派生したものであり、この業務を通じて信頼関係が築かれていたことから、不動産鑑定業者として依頼を受けることになったのだと思います。

2 業務の内容

状況類似地区の設定・見直しの支援(地域分析の範疇に属する)を行いました。対象地域は農地や林地が多いため、航空写真と地番図、固定資産税額を用い、筆ごとに色分け表示を行いながら不均衡の検証を行いました。その結果を基に地区区分を見直して、標準地の選定を協議し、各筆との紐づけを行いました。

このように状況類似地区を整理し、筆との紐づけをしておくことで、農地価格評価等に鑑定士が関与する場合に備えたデータベースを構築します。

本業務では価格評価は行いませんが、業務内容は不動産鑑定士の得意分野であり、評価以外の固定資産税のしくみの理解にも役立ちます。

また、固定資産税標準地評価は3年に一度の大きな業務ですが、評価が終わればそれで終わりではなく、税務課職員にとってはその後の評価替作業が本番です。不動産鑑定士が評価替作業にどうかかわるかが重要だと考えています。

3 報酬について

報酬は、作業工程ごとに人件費(用対連労務費)等を基本に積み上げて決定しています。契約形態としては随意契約となる場合が多いものの、入札となる場合もあります。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

市町村の税務課等では、業務内容が複雑である一方、専門職員が配置されていない場合も多く、相談したくてもできないという実態があります。そのため、日頃から相談に対応できる体制を維持するとともに、新任職員等に対する研修を行うなどの取組を行っています。

5 取組の課題や展望

価格競争になると、採算が取れないことが多いので、発注者からの依頼を待つのではなく、こちらから独自の提案をして予算化してもらうように心がけています。自治体の財政状況も厳しいと思いますが、税の公平化、適正化、透明性には関心が高く、数年越しでも、予算要求を続けていきたいと思っています。

【14】空き店舗を活用した企業誘致・マッチング支援業務

■ 事例のポイント

- 公共施設再編の知見を活かし、自治体向けコンサルティング業務を受注した事例。地域分析という不動産鑑定士としての強みを活かし、地域や物件の特性を踏まえた企業誘致支援を実施した。
- 小規模自治体への直接営業を通じてプロポーザル案件に参加した。その後、実績の蓄積により、大規模案件の見積依頼につながるなど、今後の受注機会の拡大も期待される。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

不動産鑑定事務所を開業して間もない時期に、前職の建設コンサルタント会社での経験を活かせないかと思い、得意としていた公共施設の再編や見直しに関する業務について営業を行っていました。

最初は、会社員時代に関わりのあった大きな自治体を訪問しましたが、「小規模な事業者には発注が難しい」と言われる一方で、「小さな自治体では困っているところが多いので、そちらを回った方がよいのでは」とアドバイスをいただきました。そこで営業先を小規模自治体に切り替え、いくつかの自治体を訪問していったところ、そのうちの一つの自治体から、本業務のプロポーザルに参加しないかという案内をいただき、参加することになりました。

2 業務の内容

本業務では、地元の方が保有する空き店舗に企業を誘致し、その利活用につなげることを目的としていました。所有者と企業との間で契約を締結する形となるため、両者のマッチングを行うことが主な業務内容です。ただし、マッチングまでが業務範囲であり、成約自体を保証するものではありませんでした。

物件の魅力や地域の特性を整理した上でターゲットを検討し、企業誘致に向けた情報発信や誘致活動を行いました。具体的には、物件を見てもらうための見学ツアーを企画し、参加者を募って現地案内を行いました。集客に向けた情報発信としては、SNSやDMの活用に加え、自治体等が主催する企業誘致関連のセミナーにブース出展するなど、幅広く取り組みました。

さらに、2年目にはワークショップも開催し、物件の活用方法や地域の活性化について、参加者に自由にアイデアを出していただき、外部のコンサルタントが提案するだけでなく、住民が自ら関与する機会を設けました。

3 報酬について

本業務は2年間にわたる業務であり、各年、数百万円規模の案件でした。開業して間もない時期であったこともあり、収益性というよりは実績づくりの意味合いが大きい案件でした。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

プロポーザル方式で発注される案件は、実績や体制が求められることもあり、小規模事業者にとっては応札のハードルが高いのが実情です。一方で、実績を積み上げていくことで、大きな自治体から声がかかることもあります。先日もある自治体から、数千万円規模の案件について参考見積の依頼を受けるなど、新たな業務につながる機会も出てきています。

5 取組の課題や展望

本業務は、多くの方に町のことを知ってもらい、宣伝していくことが求められるため、どのような魅力があるのか、どのような課題があるのかを把握する必要があります。その際、不動産鑑定士としての地域分析の経験が役立ったのではないかと考えています。

今後も、不動産鑑定士としての知見を活かしたコンサルティング分野をさらに拡大していきたいと考えています。一方で、コンサル業務を拡大していくために

は、人材の確保や体制整備が必要であり、コンサルタントの採用や育成に取り組んでいく必要があります。

他方で、不動産鑑定業務も重要だと考えており、これをおろそかにすることはできません。コンサルタントの育成と同時に鑑定士の育成にも取り組んでいく必要があります、両者をどのように両立していくのが課題となっています。

また、大きな案件を受注するためには、事務所の拡張や人材確保等に伴う先行投資が必要となります。しかし、1社で対応するには限界があります。現時点で具体的な案があるわけではないですが、鑑定士同士が連携し、複数体制で対応していく必要性があるのではないかと感じています。

【15】メディカルモール開発のための企画提案

■ 事例のポイント

- 土地活用に関するコンペへの参加を依頼され、メディカルモールとしての利用を企画提案した事例。
- 調剤薬局事業者や建設会社と連携し、土地活用のイメージや事業収支を明らかにした総合企画書を作成した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

金融機関が土地所有者から土地活用の相談を受けたことをきっかけに、その活用方法について提案を行う機会をいただきました。

対象地は共同住宅としての活用も考えられる土地でしたが、土地所有者からは賃貸住宅ではなく事業用途での活用を希望されていました。そこで、調剤薬局事業者や建設会社と連携し、メディカルモールとしての活用について企画提案を行いました。

2 業務の内容

対象地について、周辺環境や市場動向等を踏まえたマーケティング調査を行い、医療関連施設としての活用可能性を検討しました。その結果、当該エリアでは医療系施設の需要が見込まれると判断し、メディカルモールとしての土地活用を企画しました。

提案に当たっては、調剤薬局事業者や建設会社等の事業者と連携しました。各事業者はそれぞれ専門分野を有していますが、提案書の作成においては自社の事例紹介が中心となることが多く、事業の全体像や収支見通しまで踏み込んだ提案は必ずしも得意ではありません。全体の取りまとめを行うとともに、総合企画書の作成を行いました。

3 報酬について

企画提案を行いました。複数事業者が参加するコンペ形式であったため、最終的には採用に至りませんでした。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

異業種交流会等を通じて様々な事業者との関係を築いており、こうした活動の中で事業用地のニーズに関する情報を得ることがあります。

本件においても、共同提案者がメディカルモール用地を探していたという情報を事前に得ており、それが今回の企画提案につながりました。

5 取組の課題や展望

本件に限らず、土地活用の提案をいくつも作成してきましたが、地主がなかなか踏み切れないケースや、最終的には売却を選択される場合もあります。

また、多くの場合、地主は複数の事業者から提案を受けており、コンペ形式となることもあります。

【16】許認可規制のある業種における M&A 支援

■ 事例のポイント

- 許認可規制のある業種におけるM&Aに際し、事業継続リスクを踏まえた不動産価値の検証を行い、取得判断に関する助言を行った事例。
- 売却予定店舗が出た場合に、周辺の賃料水準や土地価格を踏まえた机上での価格等調査を行い、売却価格の妥当性を検討した。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

許認可規制のある業種の事業者から、電話で相談を受けて鑑定評価書の作成を依頼されたのがそもものきっかけです。知り合いからの紹介というわけではなく、電話帳等で当事務所を見つけてご連絡をいただいたのではないかと思います。

その業界では、毎年1～2件程度、事業者の撤退に伴う会社譲渡の話が出ます。その際、売却希望価格の妥当性を判断することが難しく相談を受けました。当該業種では、万が一免許停止となった場合には事業を継続することができず、残るのは不動産の価値のみとなる可能性があります。そのため、不動産の価値を把握しておきたいというニーズがあります。

2 業務の内容

基本的な業務は、不動産価格や用途変更の可能性などに関する相談業務です。具体的に売却予定の店舗が出た場合には、周辺地域の賃料水準や土地価格等を踏まえ、いわゆる机上検討での価格等調査を行います。また、行政的なリスクについても確認し、取得を検討する際の判断材料となる助言を行っています。

3 報酬について

顧問契約を締結し、毎月の基本料を設定したうえで業務を行っています。基本契約の範囲を超える作業が発生した場合には、追加業務として別途請求としています。

4 顧客のを見つけ方・ネットワークの広げ方

どこかにブルーオーシャンとなり得る領域がないかを探すようにしています。もともと、誰もやったことがないということですので、実際にニーズがあるのかどうかは分からない部分もあります。

5 取組の課題や展望

この件に限らず、コンサルティング業務等を柱とすることができれば、事業の拡大につながるのではないかと考えています。実際、業種を問わず問い合わせをいただくことがありますので、検討はしていますが、先方の希望する報酬水準が低い場合もあります。そうしたことから、コンサルティング業務を拡大していくには、営業力も重要であると感じています。

【17】税理士事務所との顧問業務

■ 事例のポイント

- 税理士事務所と顧問契約。職員向けの研修会やゼミを開催し、不動産鑑定の考え方を提供。
←単発の業務受注以外に、このような業務のやり方もある。
←対象不動産の確定、市場性の評価、最も有効使用の判断等、鑑定評価手順の1つ1つだけでも、鑑定士以外の方にとって価値がある情報。
- 税理士法人会長との長年の付き合いが、業務受注のきっかけに。
←業務に真摯に取り組み、納得感を持っていただくことが、信頼関係の醸成、次の仕事に繋がる。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

10年ほど前、長年お付き合いのあった税理士法人の会長から、「顧問になって欲しい」とお声がけいただきました。こちらから営業をかけたわけではなく、先方からご相談いただいたのがきっかけで、顧問を務めることになりました。

2 業務の内容

当初は2か月に1回ほどのペースで職員向けの研修会を行っていました。不動産の見方や現在の市場動向、路線価などをテーマに税理士の先生方や事務所の職員の方々に向けて、不動産と税理士事務所との接点になるような話をしていました。

最近では、不動産の時価をどのように捉えるかをテーマにしたゼミも始めています。4～6名ほどの職員の方を対象に、全6回の講座を行っており、今期で4クール目を迎えています。ゼミでは、不動産の確定・確認から入り、最も有効使用の判定を行い、最終的にどの程度の価格になりそうかを推測するところまでを扱っています。正解があるものではないので、「ダイナミックに考えてみよう」というスタンスで進めています。参加者の方からも好評で、継続して実施する流れになっています。

3 報酬について

顧問料については、先方からご提示いただいた金額でいただいております。いただいている金額に見合うとしたら、どのくらいの仕事が適切なのか探っていたような時期もありますが、最近では、半日ほど事務所に伺うことができれば十分だと感じています。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

職員の方に向けた研修会やゼミを続けていく中で、職員の方との人間関係も出来てきました。個別の相談がある際には、メールや電話でご連絡をいただくようになっています。現在は、税理士事務所の不動産担当顧問のような位置付けで、相談を受けるようになっています。

5 取組の課題や展望

ゼミを始めるようになって、鑑定評価の手順や不動産の確定といった部分だけを切り出してみても、非常に専門性が高いものだと感じるようになりました。私たちが現場に足を運んでお話しをすることで、具体的なアドバイスにもなりますし、「こういう考え方がある」ということを知っていただくだけでも意味があると思っています。普段の鑑定評価の中で行っている一つひとつの作業を見ても、十分に役立ててもらえる内容であり、アドバイスとして提供できると思います。

【18】不動産に関する顧問契約

■ 事例のポイント

- 農業協同組合と顧問契約を締結し、貸付担保不動産に関する価格等調査を継続的に実施している事例。
- 年間の基本金額と件数単価を組み合わせた契約形態により、継続的な価格調査業務に対応している。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

この業務は、20年ほど前から継続して担当させていただいています。それ以前に別の不動産鑑定士が担当されていましたが、その方が高齢により業務を続けることができなくなったため、顧問先の方で新しい鑑定士を探すことになりました。

顧問先は農業協同組合ですが、役員の方と私の父が知り合いであったことから紹介を受け、引き継ぐことになりました。特に営業を行ったわけではなく、個人的なつながりから依頼につながったものです。

2 業務の内容

顧問先が貸付の担保としている不動産の価格等調査が主な業務内容です。顧問先では、平成の始め頃にアパート建設のための建設資金等を貸し付けていた経緯があり、共同住宅やその敷地が対象となっており、継続評価の案件がほとんどです。

これ以外にも、不動産の取得を検討している際に相談を受け、口頭で助言を行うこともあります。

3 報酬について

業務委託契約を締結しており、年間の基本金額を定めたうえで、価格等調査業務については1件ごとの単価を設定しています。年間の業務量が基本金額の範囲内で収まる場合にはその金額で対応し、それを超える分については年度末に追加分を請求しています。また、正式な鑑定評価が必要となる場合には、別途見積りを行ったうえで報酬をいただいております。

4 顧客のを見つけ方・ネットワークの広げ方

本件とは別の話になりますが、土地区画整理に関する鑑定評価の業務をする中で必要性を感じ、

土地区画整理士の資格を取得しました。資格を取得していることを知っている方から、関連する業務の依頼をいただくこともあります。

5 取組の課題や展望

顧問契約は、鑑定評価業務以外で継続的な収入が得られる業務として、有効だと考えています。

もっとも、こちらから情報発信をして顧問契約を拡大していくことは、現時点では難しいと感じています。顧客となり得る方々のニーズに本当に合っているかどうか分らず、一方的な発信ではニーズとずれてしまう可能性があるためです。

そのため、現時点では顧問契約を積極的に拡大していこうという考えはあまりありませんが、何かの相談を受ける中で顧問契約が望ましいと感じた場合には、提案していく姿勢でおります。

【19】不正融資による被害者救済のためのコンサルタント業務

■ 事例のポイント

- 投資不動産のトラブルにより、高額な水準で物件を購入し、過大な借入負担により困難な状況に陥っている案件について、被害者支援を行った事例。弁護士や税理士と連携し、金融機関への対応や訴訟を含めた支援を行った。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

知人から、困っている方がいるので相談に乗ってほしいとの依頼を受けたことがきっかけです。

実態よりも高く評価された収益不動産に対して、金融機関から過大な融資が行われた可能性があり、過大な借入により困難な状況に陥っている事案でした。

2 業務の内容

当初は、金融機関に対して訴訟をすることになり、弁護士や税理士と連携しながら、被害者の救済に向けた支援を行うことになりました。最終的には、不動産の買い手が現れたため、仲介業者として関与することになりました。

3 報酬について

本件は被害者支援の側面で実施したものであり、報酬としては実費程度にとどまっていました。ただし、売却の際に仲介業者として関与したため、その分の報酬をいただいております。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

本業務は知人からの相談を通じて対応することになった案件であり、人的ネットワークを通じてこのような相談を受けることがあります。

5 取組の課題や展望

不動産投資等によりトラブルに遭っている方が多くおられます。不動産鑑定士が意見書等を通じて適正な価値を示すこと等により、不動産市場の健全化につながるのではないかと思います。

【20】タイムチャージによる相談業務

■ 事例のポイント

- 不動産に関する幅広い相談を受け付けている事例。
- 不動産の活用、価格の妥当性、境界トラブルなど幅広い相談に対し、不動産鑑定の知見を踏まえて助言を行っている。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

当事務所では、不動産に関する相談業務を受け付けており、ホームページにも記載しております。

2 業務の内容

具体的な相談内容ですと、現在所有している不動産をどのように活用すべきか、テナントが退去した後の対応、隣地の購入を持ちかけられた場合の妥当性、借りている不動産を購入する際の判断といった相談があります。また、賃料や売買価格の妥当性を確認したい、収益物件の購入を検討しているが価格が適正か知りたいといった相談のほか、境界に関するトラブルについて意見を求められるようなケースもあります。こうした相談に対して、不動産鑑定の考え方や市場の状況を踏まえながら助言を行っています。

3 報酬について

相談業務については、時間単位で報酬をいただいております。30分5,000円に設定しています。

ただし、実際には紹介による相談が多いこともあり、必ずしも全ての相談で報酬をいただいているわけではありません。相談の内容や状況に応じて、流れの中でお伝えできる場合に、報酬をいただくことにしています。

4 顧客のを見つけ方・ネットワークの広げ方

相談の多くは、これまでの業務を通じて知り合った方や、知人・取引先からの紹介によるものです。実際にはホームページを見て初めての連絡をいただくようなケースはあまりなく、紹介によるものが中心です。

5 取組の課題や展望

不動産に関する困りごとがあった際に、幅広く相談できる専門家として認知してもらうことが重要です。そのためには、「不動産で困ったら何でも相談してください」というスタンスで相談を受けていくことが大事だと考えています。

【21】友の会へのお誘い

■ 事例のポイント

- 不動産に関する悩みをお持ちの個人と顧問契約を締結して、長期にわたってコンサルティングを行う試みについて。
- 不動産鑑定士が有する知見と人脈を生かして、顧客の困りごとに寄り添い、解決に導くことは、不動産鑑定評価を通じてこれまでに蓄積したノウハウを有効に利用することである。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

不動産の所有者は、不動産のプロとは限りません。自己所有の賃貸マンション収入で生活する個人や、昔からの地主で借地や借家をお持ちの個人も少なくありません。本業は他にあつて、ワンルームマンション等の収益物件の購入を希望する個人投資家や、店舗や自宅の購入を検討しているがどのように選んだらよいか分からないという方もおられます。彼らは、管理会社と契約していることや、税理士が関与している場合も多いのですが、公平な立場からの、不動産に対する専門的なアドバイスを求めています。

受注のきっかけとしては、弁護士、税理士、土地家屋調査士、司法書士等の他士業からの紹介や、各種セミナーや相談会での出会いがあります。宅建業者からご顧客の紹介を頂くこともあります。単発の相談だけに終わるのではなく、顧問契約を交わすことにより、いつでも気軽に相談できる関係を築くことができます。

2 業務の内容

当事務所では、30分5,000円で随時、単発の不動産相談を行っています。無料ですと言ってもお菓子を持参されたりするので、いっそのこと有料にした方がお客様も遠慮なく相談できると考えたものです。有料に躊躇される方には、不動産鑑定士協会の無料相談会を紹介しています。ホームページで見た等の紹介者の無い方の場合でも、有料での相談に応じて下さるお客様は総じて属性が良いと感じています。お客様にも概ね好評で、ちゃんとお金を取って貰った方が遠慮なく相談できると言って下さいます。

相談に来られるお客様は常に何らかのお悩みを抱えておられます。何時でも何回でも相談できるように月額での顧問契約を結びませんかとお勧めして、希望者には「友の会」に加入して貰っています。

具体的な相談内容としては、賃料増額や立ち退きに 関連して借地借家法の仕組みをレクチャーしたり、地積を確定するために土地家屋調査士を紹介したり、未登記の解消に司法書士を紹介したり、もめ事には弁護士を紹介したりと、これまでの知見と人脈が活かされ、顧客には喜ばれ、不動産鑑定士のノウハウが役に立っていることを実感しています。もちろん鑑定評価に繋がる場合もあります。

3 取組の課題や展望

不動産鑑定士が個人の地主や家主と直接に出会う機会は多くありません。まずは行動範囲を広げることが大切です。お客様にはお金を払ってでも相談して良かったと感じてもらうため、小さなことでも結果を出すように心がけています。また不動産の相談のみにとどまらず、株や金、NISAやiDeCo等の投資の相談や、パソコンやスマホの使い方など、自身の得意なことを活かしてお客様との距離を近くすることが、顧問契約の長続きに繋がります。

【22】調停委員としての活動事例

■ 事例のポイント

- 裁判所の調停委員として、不動産が関係する紛争の解決に専門家として関与している事例。
- 弁護士等の他士業とのネットワーク形成につながるほか、他の鑑定士が作成した鑑定書に触れる機会などを通じて実務的な知見を深めることにもつながっている。

■ 内容

1 受注のきっかけ・受注の経路

民事調停委員と家事調停委員がありますが、現在は両方を務めています。

7～8年ほど前、民事調停委員をされていた別の事務所の先輩鑑定士が定年により退任されることになり、裁判所から後任の推薦を求められたことをきっかけに声をかけていただきました。紹介という形で面接を受け、民事調停委員になりました。

その後、1～2年ほどして、家事調停委員も務めることになりました。裁判所が募集を行っており、鑑定士協会に案内のパンフレットを持参された職員が知り合いであった縁もあり、引き受けることになりました。

2 業務の内容

裁判官や他の調停委員と協力して、担当する紛争の解決に関わっています。特に不動産が関係する案件では、専門家としての知見を踏まえ、調停の場で意見を求められます。

具体的には、遺産分割に伴う共有不動産の分割方法、賃料の増額・減額、離婚に伴う財産分与などがあり、不動産の価値や処分方法が争点となります。不動産鑑定のお考え方や市場の状況を踏まえながら、調停が円滑に進むよう専門的立場から説明や助言を行っています。

3 報酬について

調停委員は非常勤の公務員という扱いになるので、裁判所から日当が支給されます。ただし、資料の読み込みや事前準備に要する時間に対しては報酬が支払われるわけではなく、実際の作業量を考えると金額としては大きいものではありません。

4 顧客の見つけ方・ネットワークの広げ方

他の調停委員と一緒に案件を担当しますが、弁護士や税理士など、他の士業であることも少なくありません。こうした関係を通じて、不動産に関する相談や鑑定評価の依頼につながることもあります。

また、裁判所からも別の調停や裁判での鑑定を依頼されることがあります。

5 取組の課題や展望

調停委員の活動は、報酬の面では大きなものではなく、実際の対応時間を踏まえると、実質的にはボランティア的な側面もあります。

一方で、裁判所や他士業との関係が広がるほか、他の鑑定士が作成した鑑定書を見る機会があるなど、勉強になる場面もあります。また、調停の場で利害を調整しながら議論を進めていく経験は、公的な立場におけるバランス感覚を養うという点でも意義があると感じています。

さらに、不動産鑑定士の役割や専門性について理解してもらう機会にもなっており、不動産鑑定士の認知度向上や専門職としての役割を伝えていくことも重要であると感じています。

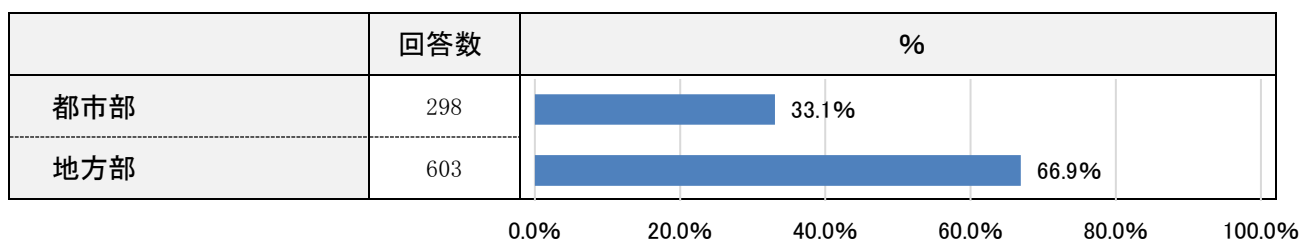
3. 依頼者である自治体に対するアンケート調査の結果について

- 依頼者の立場からみた、不動産鑑定士へのコンサル業務発注ニーズを探るため、令和7年12月から令和8年1月にかけて、都道府県及び市町村を対象に、不動産鑑定士へのコンサル業務発注実績の有無や、今後不動産鑑定士に期待する業務等についてアンケート調査を実施した。主な結果は以下のとおりである

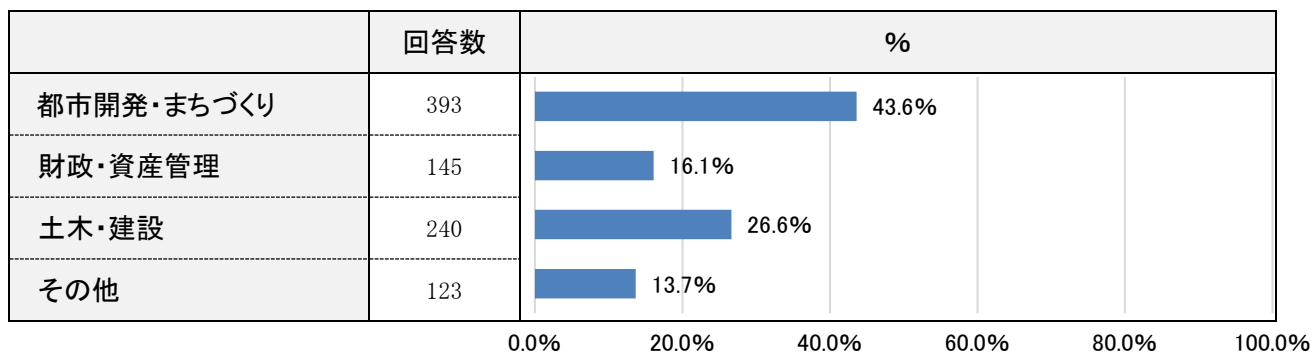
(1) 回答数等

- 31都道府県、574市町村の各部署から計901件の回答を得た。

都市部/地方部（単一回答）



ご回答部署（単一回答）

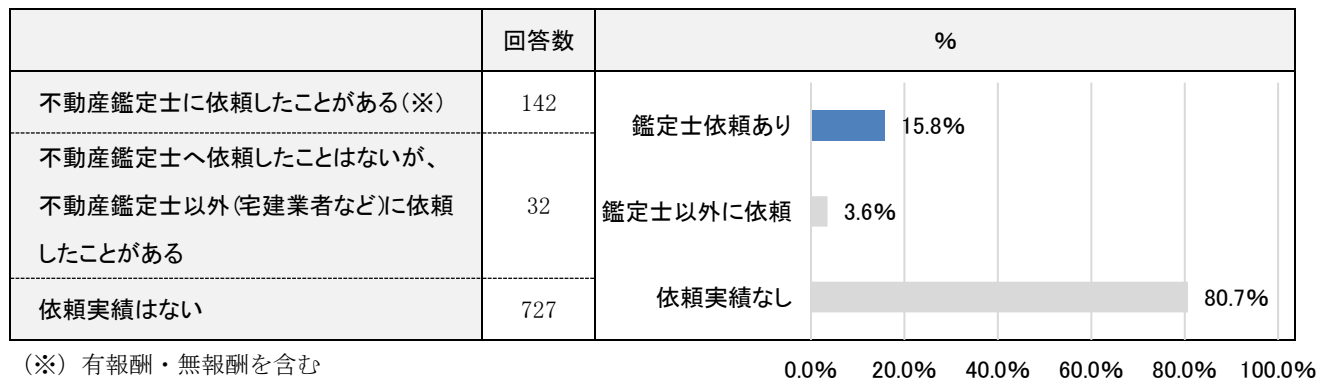


(2) 依頼実績及び依頼内容等

- 不動産鑑定士へのコンサル業務の依頼実績の有無について、依頼実績があるという回答が 142 件 (15.8%)、依頼実績は無いという回答が 727 件 (80.7%)、宅建業者など不動産鑑定士以外に依頼したことがあるという回答が 3.6%という結果となった。

アドバイス・コンサル業務等の依頼実績 (単一回答)

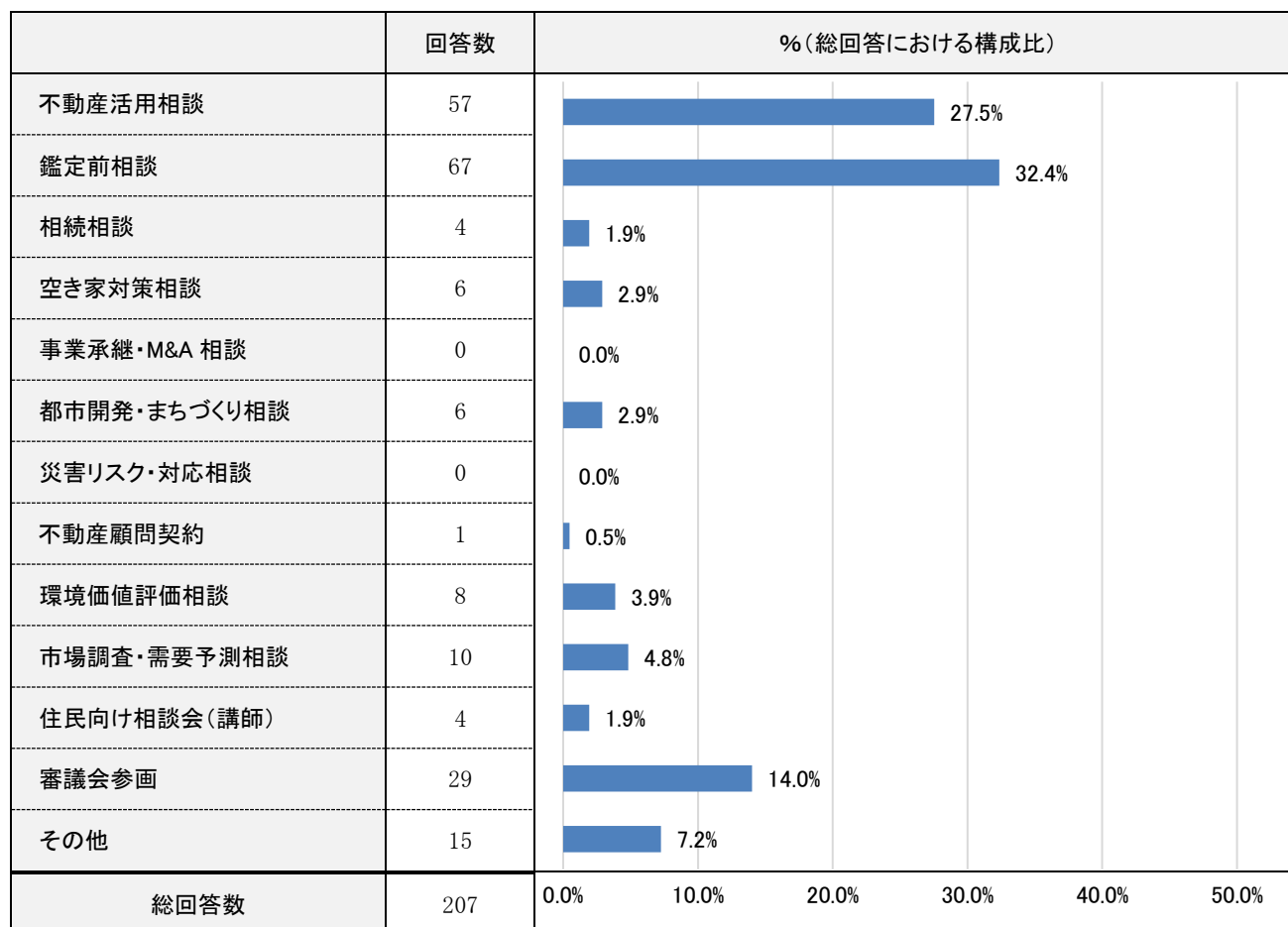
【回答者】: 全体 (901 件)



- 依頼内容としては、「鑑定前相談(鑑定評価に先立っての鑑定評価の条件、対象確定などの相談)」、「不動産活用相談」、「審議会参画」の順で多いという結果となった。
また、不動産鑑定士に依頼をした理由や有用な点として、公正な価値評価、市況への精通や専門性を挙げる意見が多く見られた。

不動産鑑定士に依頼したことがある業務（複数回答、最大5つまで）

【回答者】：不動産鑑定士への依頼実績がある部署（142 件）



※ 固定資産税評価およびそれに付随する業務は、本調査の対象外。

○ 詳細は以下のとおり。

鑑定前相談（鑑定評価に先立っての鑑定評価の条件、対象確定などの相談）

業務の詳細	依頼した理由/有用だった点
複数筆にわたる公共事業用地の買収価格算出のための代表土地選定	土地鑑定に際し最小限の費用に抑えることができた
鑑定評価依頼前の諸条件の相談	画地が大きい土地や地目が混在している土地また建物付き等鑑定評価の依頼の条件設定が難しい場合は、事前に相談している。
都市計画道路の用地買収に関して、一体的な買収が必要となることから、その土地評価に係る相談（標準地の設定等）	権利者や対外的に説明する際に根拠として用いることで円滑な事業推進及び公金の効率化の観点からも有用であった。
道路用地として取得予定の土地の鑑定評価、画地評価、残地の意見書作成等	地権者に説明する際に、適正な価格として説明しやすい点。
標準地の選定箇所についての相談 現況地目の設定方法等についての基本的な助言	不動産鑑定や意見書の発注前に確認ができたため、発注時の手戻りや変更作業が軽減された。
公共事業用地の取得において地権者と土地売買の交渉にあたる際、土地の鑑定評価の方法及び当該土地の状況等、交渉に必要な情報を確認する	事業用地の近隣の地価や開発状況等について専門的で正確な意見をうかがうことで、地権者への信頼できる説明につながる
事業用地の鑑定評価に向けた条件等の相談	該当事業用地の評価に対する専門家としての見解をいただき、参考とすることができた。
公有地売却の際の価格評価とその前段の相談	近隣の地価や対象地の地形などから総合的な鑑定を柔軟に提案いただいた。

「不動産の利活用に関する相談」

業務の詳細	依頼した理由/有用だった点
長年利用していない土地、建物について売却しか処分の方法がないのか確認した	第三者の意見として非常に有用な検討をしていただいた。
売却予定地の市場性等の相談	不動産の市場性等は市ではなかなか把握できないため
未利用財産の市場性及び公共性の高低についての調査業務	数多くある未利用財産のカテゴライズを効率的にすることができた点
事業開始まで期間が見込まれる土地について、その間の有効活用手法の調査を依頼した。	当時はマーケットサウンディング等の手法が確立されていなかったため、不動産鑑定士に依頼した。地域特性に応じた具体的な提案を受けることが出来た。
不動産鑑定実施に係る仕様書作成 区有財産管理・活用に係るアドバイス	豊富な知識・経験を持つ専門家のアドバイスを受けることができた
共有地の解消方法など。	専門性や実務を踏まえた意見をもらうことができた

	きた。
県有財産の活用に関する相談や不動産鑑定依頼等	土地の活用や取得・処分における専門的な意見をいただいた。
市街化調整区域における土地の一般的な評価手法について	土地評価の一般的な考え方を確認できた。
賃貸借契約を結ぶ村有地及びそこに存する建物の買い上げ検討のための金額の算出	本村職員では適正価格を算出できないため。
土地の買収や払下げの際に、特殊な条件（埋設物、広大地、地域の個性など）がある場合の評価手法について相談した。	鑑定評価における評価手法を参考にすることで、市場価格に近い価格の算定ができた。
対象不動産（道路用地）の鑑定評価額や時点修正率の算定	適正な鑑定評価額や時点修正率を得ることができた。
事業用地の買収に伴う評価地や標準地の設定等	新規事業に伴う標準地などの設定等に苦慮しており専門家である不動産鑑定士に依頼した。鑑定士の知識や経験則に伴う評価をご教授していただき標準地の設定等の判断の材料となりました。

「土地・不動産に関する審議会への参画」

業務の詳細	依頼した理由/有用だった点
国土利用計画法に基づく土地利用審査会にて不動産鑑定分野の委員として就任いただいている。	実質的な審議は 30 年近く開催されていないが、実際開催された際には土地の投機的取引や地価の高騰が及ぼす弊害の除去のため、専門的な見識を期待している。
土地の売却・購入に係る財産評価を行う委員会へ委員としての参加を依頼している。	財産評価額の算定に際し、民間の取引事例等も踏まえた適切なアドバイスを受けることができる。
[固有名詞]市都市計画審議会の委員	学識経験のある方として審議会の委員を依頼した。 土地利用において、不動産の専門的な観点から様々な意見をいただいた。
[固有名詞]区財産価格審議会の外部委員をお願いしている	付議案件について、専門的知見から内容を審議いただき、区の財産取得や管理に有用なご意見をいただいている
未利用地活用に係る公募型プロポーザル審査委員の就任	不動産鑑定士の知見で市場性や土地の活用方法について審査いただきたかったため。
土地区画整理審議会や土地区画整理評価委員会への参画を依頼	専門的知見による的確な意見
不動産評価審議会の委員としての参画	鑑定士の立場から適切な意見をもらっている

土地利用基本計画の策定又は変更についての調査審議を行う審議会委員として意見を述べていただく。	(未回答)
土地利用審査会・国土利用計画審議会への委員等としての参画	土地取引に精通する者としての意見を述べていただき、議論が充実したものとなった。
国土利用計画審議会への参画	国土利用計画審議会の委員については、様々な分野の専門家等から選任しており、「土地問題」の委員として不動産鑑定士に就任を依頼している。土地利用基本計画の変更案件等に係る審議の際、不動産鑑定士は実際の取引事例等を把握していることから、県内外の土地取引の実情を踏まえた意見を述べてもらうことができた。
都市計画審議会委員の依頼	土地や建築物の適正かつ客観的な価値評価や、不動産に関する専門的な知見・コンサルティング能力が必要であるため
土地利用審査会（国土利計画法第39条）及び国土利用計画審議会（同法第38条）の委員を委嘱。	地域の地価の動向等を踏まえた意見・助言を得ることができる。
[固有名詞]財産評価委員会の委員として、本市が取得し、若しくは処分し、又は貸し付けようとする不動産の価格及び賃料について調査審議する。	本市の不動産事情に精通しており、専門分野における様々な見識から調査及び審議することができる。
[固有名詞]市土地利用審査会への参画を依頼している。	最近の地価動向について専門家の意見を伺うため。
都市計画審議会の専門部会委員として、土地問題についてご意見をいただいている。	土地利用について、実務的な面からご意見をいただいた。
国土利用計画法に基づく土地取引規制事務に関する土地利用審査会の委員として不動産鑑定士を選任している。	土地利用、地価については、不動産鑑定評価にあたっての経験や豊富な知識が必要であり、地価に精通している不動産鑑定士に依頼した。 本市の地価等について、有用な意見をいただくことができた。
＜土地・不動産に関する審議会への参画＞ 国土利用計画法第38条に基づき設置されている[固有名詞]県国土利用計画審議会及び同39条に基づき設置されている[固有名詞]県土地利用審査会において、不動産鑑定士に委員として参画いただいている。	土地利用の適正化や取引の健全性について、専門的見地からの意見をいただくことができた。

国土利用計画法に基づく注視区域・監視区域の指定・解除・減少についての意見等	注視区域・監視区域の指定の検討等の際に、地価を的確に分析し、今後の地価動向について、公正な判断を行えるため。
都道府県地価調査結果や土地取引の規制に関する委員会の委員に任命し、専門的な立場から意見を求めている。	不動産の取引事情や市町の価格動向等を加味した意見をいただくことができた。
不動産評価委員会又は評価小委員会の価格の決定についての助言	不動産鑑定評価に対して、同業者（プロ）の立場から意見をいただける。

空き家対策に関する相談

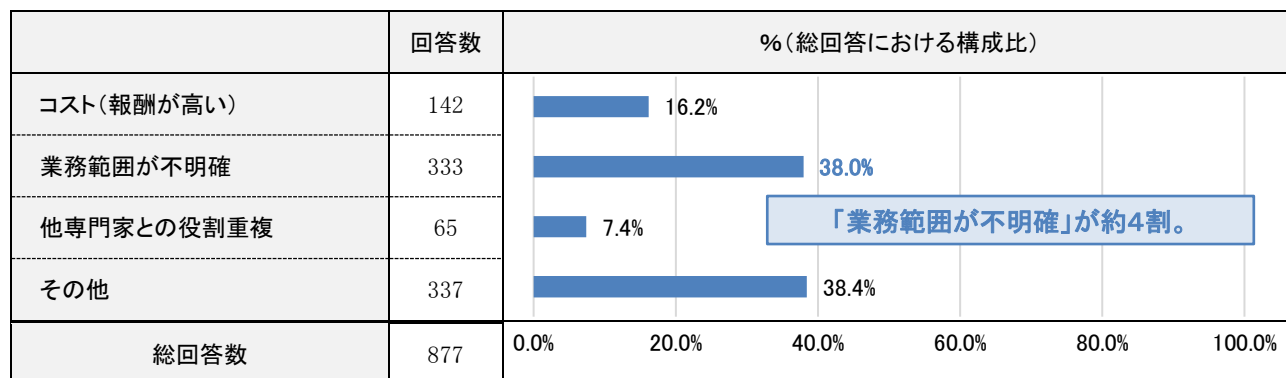
業務の詳細	依頼した理由/有用だった点
県の専門家派遣事業による（所有者不存在の空き家の収益性を調査）	具体的な提案を受けることができた。
本町の空き家対策委員を委嘱しており、案件発生時に空き家対策全般の相談を実施している。	（未回答）

(3) 依頼実績が無いと回答した部署についてその理由

- 一方、不動産鑑定士への依頼実績が無いと回答した部署にその理由を尋ねたところ、「業務範囲が不明確」が総回答数に占める構成比で 38.8%と最も高く、約 4 割を占める結果となりました。

依頼する上での障害（複数回答）

【回答者】：不動産鑑定士への依頼実績がない部署（759 件）

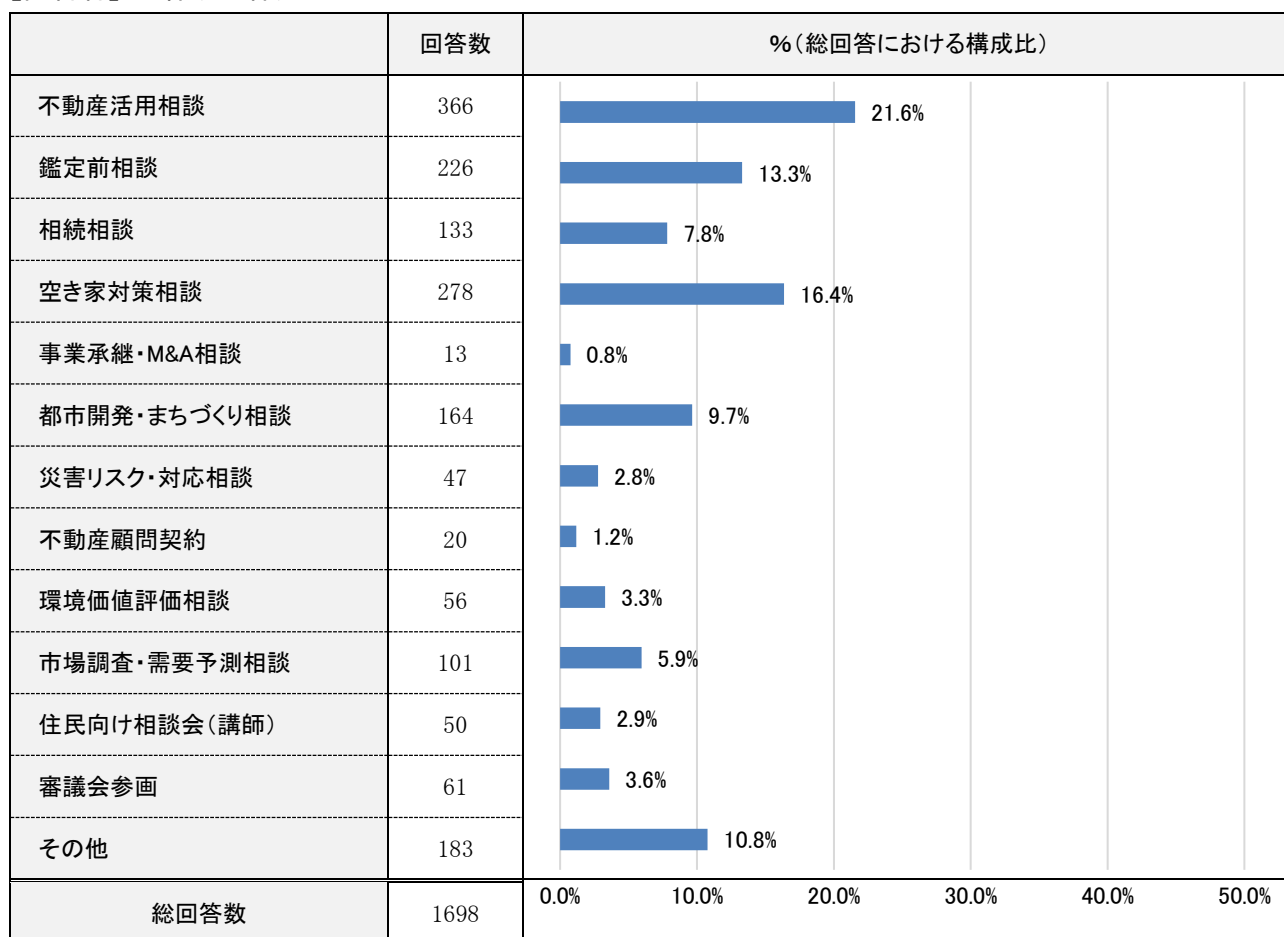


(4) 今後、不動産鑑定士に期待する業務

- 今後、不動産鑑定士に期待する業務としては、不動産の利活用に関する相談(21.6%)、空き家対策相談(16.4%)、鑑定前相談(13.3%) 総回答数に占める構成比で高い結果となりました。

今後、不動産鑑定士に期待する業務(複数回答)

【回答者】: 全体(901件)



- 詳細は以下のとおり。

(i) 「不動産の利活用に関する相談」

- ・ 未利用の土地が増えてきているため。
- ・ 今後、利活用が必要な土地増えると推測されるため。
- ・ 売却を含めた普通財産の利活用について相談したい。
- ・ 保有している土地の中には、様々な要因から処分困難なものもあり、より客観性かつ専門的見地から助言をいただき、処分に際しての参考にしたいため。
- ・ 市有財産で利活用のない土地が多くある。売り出している土地もあるが応募がない状態。
- ・ 道路用地として取得し、未活用(残地)となっている土地の取り扱いに苦慮している。
- ・ 財産の売払いや有効活用について、新たな視点や専門的知見を基にした助言などをいただければありがたい。

- ・ 下水処理場跡地の利活用に苦慮しているため。
- ・ 遊休公有地の利活用等の課題があるため。
- ・ 土地・建物の利活用について、今後も売却額の決定など、専門的な知見を要する場合、自前で算出する事が困難なため。
- ・ 職員で払下げ価格を算定しており、価格の正当性等の疑義が生じることがあるため。
- ・ 公的土地評価実施にあたっての相談については、不要となる資産については、売り払えるものについては処分し、財産のスリム化を図る必要があると考えており、その場合の価格の設定について売れない場合の価格の再設定の根拠についてのアドバイスに期待して。

(ii) 「空き家対策相談」

- ・ 町内の空き家が年々増加しており、対策や対応を課題と認識しているから。
- ・ 空き家バンクへの物件の登録促進に向けた空き家の掘り起こしに課題があるため。
- ・ 空き家バンクを実施しているが、民間の同等な物件との扱いについての比較などが出来ると業務に生かせるかと。
- ・ 現在、危険空家については増えないように解体補助事業等を活用し、町担当者だけで対応できていますが、今後も対応できるか不安があります。
- ・ 不動産の流動化の観点からの評価・判断が難しいところなので、そのアドバイスや数値化、評価手法が確立が空き家対策観点からは有難い。
- ・ 空き家の解決を検討する際に、最も問題となるのは、解体費用等の捻出であり、周辺環境等から不動産の価値をある程度把握することで、解決の糸口になり得ると考えるため。
- ・ 空き家の管理状況（建物、ブロック塀、庭木、雑草等）に起因する苦情・トラブルは年々増えているように感じるため。
- ・ 当課では、区民から空家の相談を受け付けており、空家の売買に困っている所有者の課題を解決できれば、管理不全な空家が減ると考えられるため。
- ・ 空き家対策には司法書士や宅建士等多種の専門家が必要になるため、少しでも減らすことができればと考えている。
- ・ 人口減少により空き家が増えることが予想され、中には相続されていない物件が含まれている可能性があるため。

(iii) 「鑑定前相談」

- ・ 当課は県有林の高度活用を担当しており、山林は通常の宅地と異なるため、県有林の利活用や鑑定評価に必要な条件が一律でなく、情報が不足していることが多いため。
- ・ 鑑定評価に先立って鑑定評価の条件等について事前に専門家である不動産鑑定士に直接相談することで、依頼者側の理解が深まり、安心感を持って依頼することができるため。
- ・ 様々な用地取得があることから、条件設定など相談したいため。
- ・ どのように発注した方がよいのか分かり難い案件がたまに生じるため。

(5) まとめ

- 現時点では、不動産鑑定士にコンサル業務を依頼している自治体は多くないものの、依頼実績のある自治体からはその成果を高く評価されており、現在実績のない自治体についても、今後コンサル業務を受注していく余地は大きいものと考えられる。
- 特に、今後鑑定士に期待する業務の調査結果のとおり、自治体の所有する不動産の利活用や地域の空き家対策に係る相談についてのニーズが高く、今後の不動産鑑定士の活躍が期待される。
- その際、これまで依頼実績が無い理由として「業務範囲が不明確」との割合が4割を超えていることから、不動産鑑定士の方それぞれはもちろん、連合会や各都道府県の不動産鑑定士協会（以下「協会」という。）等においても、不動産鑑定士は不動産の鑑定評価に限らない不動産の専門家であること、売買の関係者ではない第三者の立場でアドバイスできること等をPRしていくことで職業としての認知度を高めていくことが重要である。
- なお、アンケート結果の詳細については、巻末に掲載（参考3）。

4. 不動産の鑑定評価とこれに併せてコンサル業務の一環として助言を行う場合の報告書の様式例について

- 不動産鑑定士が行うコンサル業務の中でも、特に、不動産の鑑定評価と一体的になって助言を行う場合（いわゆるA＋A。Appraisal and Advisory）、当該業務が不動産の鑑定評価と別の業務として認知されにくく、結果として、鑑定評価としての業務の一環として無償で行うことに繋がっている可能性がある。
- この様式例は、こうした問題意識から、不動産の鑑定評価と一体的に行う場合に、両者を明示的に切り分けた成果物とし、結果としてコンサル業務についてもしっかりと報酬を得るための構成や注意点を、連合会において整理したものである。
- 不動産鑑定士の皆様が、これらの業務を一体に実施する場合に参考としていただくことを期待するものであり、適正な報酬を得ることを目的としている。
- なお、一般に、様式例にあるケース以外も含めコンサルタント業務というものは、様々な形態で行われるものであり、連合会として、今後も事例の収集に努めることとする。

本記載例は、不動産鑑定士が行うコンサル業務の中でも、不動産の鑑定評価と一体となって助言を行う場合（いわゆる A+A。Appraisal and Advisory）の成果物の記載の一例を示すものであり、これと異なる記載を制約するものではありません。また、全ての記載事項が網羅されているものではない点にもご留意のうえ、実務にあたって適宜参考としてください。なお、赤字は作成に当たっての留意点を記載したものです。

不動産鑑定評価・助言書

令和〇年〇月〇日

依頼者 ㈱〇〇〇 代表者 〇〇〇 様

この報告書（「不動産鑑定評価・助言書」）は、以下の構成（第 1 部及び第 2 部）に沿って、不動産の鑑定評価に関する法律第 3 条第 1 項に基づく不動産の鑑定評価について同法第 39 条の規定により不動産鑑定業者が依頼者に対して交付することが義務付けられている文書である不動産鑑定評価書と、同法第 3 条第 2 項に基づく不動産の鑑定評価に関連する隣接・周辺業務として助言を行うに当たり、その報告をも併せて一体の書面として構成したものである。

（作成に当たっての留意点）

- ・ 3 条①の業務報告と 3 条②の業務報告が一体として構成しているということを明確にするという趣旨である。これは、依頼者やその関係者に対して、不動産の鑑定評価とは別にそれに関連する近接・周辺業務（不動産の調査、分析、助言）という業務分野があることについて、認識を共有して頂き、不動産鑑定業者・依頼者という受発注者双方の認識のギャップが生じないようにするためである（なお、そのような疑義が生じない場合、業務の経緯などからして、事前に明らかであり、依頼者側に誤解がないと言える場合には、敢えて、そこまでの記述をすることまでは要しないが、当面は、疑義のないように付加的に書いていることが望ましいものと思料する）。
- ・ なお、認識のギャップが生じないようにすることにより、3 条②の助言等の業務が 3 条①の鑑定評価業務とは別に付加価値のある業務であることを明確にすると共に、公正中立の立場で行う 3 条①の鑑定評価業務と依頼者にいわば寄り添って行う 3 条②の助言等業務の基本的な性質の相違を明確にするものでもある（なお、いずれも趣旨を明確にすることが主眼であり、その文章表現自体については各自で検討されるべきものとして上記の表現に拘るものではない。）。

第 1 部 不動産鑑定評価書（p〇～〇、鑑定法第 3 条第 1 項に該当）

第2部 不動産鑑定評価に関連する隣接・周辺業務（助言）の報告書（p〇〇～〇、
鑑定法第3条第2項に該当）

〇〇〇〇〇〇 事務所 ⑨
不動産鑑定士 〇〇〇〇

（注記）

1. 不動産の鑑定評価は、不動産（土地若しくは建物又はこれらに関する所有権以外の権利をいう。以下同じ。）の経済価値を判定し、その結果を価額に表示することをいい、不動産鑑定士のみが行うこととされている独占業務である（参考：鑑定評価法2条、3条①）。
2. 一方、不動産鑑定士は、その名称を用いて、不動産の客観的価値に作用する諸要因に関して調査若しくは分析を行い、又は不動産の利用、取引若しくは投資に関する相談に応じることを業とすることができる（参考：同条②）。
3. これらは、関連性を有するものであり、本件においては、一体の形で報告書を作成しているところであるが、それらの業務の性格は異なるものであることに留意を要する。

（作成に当たっての留意点）

- ・ 3条①の業務と3条②の業務の中の助言（Advisory）とが存在し、報告書として一体のものとして提示する場合について、この両者の業務の性質が異なるものであることを注記し、趣旨を明確にするものである（前述の通り、その文章表現自体については各自で検討されるべきものであり、上記の表現に拘るものではない。）。

第1部 不動産鑑定評価書

I. 鑑定評価額

総額 金 円

本件鑑定評価に当たっては、自己又は関係人の利害の有無その他いかなる理由にかかわらず、公正妥当な態度を保持し、専門職業家としての良心に従い、誠実に不動産の鑑定評価を行った。

.....

(作成に当たっての留意点)

- ・ 鑑定評価基準及び価格等調査ガイドライン等に沿った記載内容とすべきことは、何ら変わらないものである。
- ・ 鑑定評価に当たっての態度（公正妥当、専門職業家としての良心等）について明確にすることの必要性は何ら変わらないものである。
- ・ 行った不動産の鑑定評価の内容についての説明責任を不動産鑑定士や不動産鑑定業者が負うことは何ら変わらないものである。

第2部 不動産鑑定評価に関連する隣接・周辺業務（助言）の報告書

.....

(作成に当たっての留意点)

- ・ 専門職業家としての社会的信頼を背景に、その立場を保持しつつ、依頼者が必要とするニーズを踏まえて、いわば依頼者に寄り添って助言を行うものであり、その依頼の内容とそれへの助言の内容を整理し、報告書の体裁にして書面で依頼者に提出するもの。
- ・ また、口頭により助言を行うことは十分あり得るものであり、ここでは書面として整理すべきもの（例えば、助言の内容やこれに関連する資料）について、報告書という形にして記載し、受発注者双方でこれを共有するという趣旨である。
- ・ なお、不動産鑑定評価基準と価格等調査ガイドラインの概念整理にあるように、不動産の価格を表示する場合でも、経済価値を判定しないものについては、価格等調査ガイドラインの射程ではあるが、3条①の不動産の鑑定評価とは違う性格のものであるということについては、何ら変わらないものである。

<報酬について>

(作成に当たっての留意点)

- ・ 「不動産鑑定評価・助言書」という業務に係る報酬についても、個別に鑑定評価の依頼、コンサルタント業務の依頼を受ける場合と同様に、別途、契約書等により定められるものであることには何ら変わらないものである。
- ・ 3条①の不動産の鑑定評価の業務の報酬については、例えば、公共事業の用地取得の場面など当該不動産の評価額に応じた報酬体系となっていることが一般的だが、3条②の助言等の隣接・周辺業務については、評価額に相当するものが通常は明らかではないこと、また、一般的に助言等のコンサルタント業務については、提供する業務コスト（人件費等）やそのコンサルタントにより依頼者側に得られる便益などをベースにして報酬が構成されることが考えられる。即ち、この両者の業務の報酬について考え方が相違するということを理解の上、受発注者双方で定めるものである。なお、特に、コンサルタント業務については、実際の業務依頼の内容が業務の途中で変更されることも少なくないと思料するので、途中の段階での受発注者双方による履行確認等のコミュニケーションはより重要な要素であること、そのため、当初契約から、最終の段階での報酬の清算の可否についても受発注者双方で予め合意しておくことが、後々のトラブル・混乱の回避にも繋がるものである。

5. おわりに

- 本マニュアルにおいては、コンサル業務に取り組もうとする不動産鑑定士の方にとって参考になるよう、実際の取組事例やそこから分かる重要なポイント等を取りまとめた。
- コンサル業務への業務領域の拡大に向けては、この他、令和6年度にとりまとめた論点整理において、不動産鑑定士個人について、積極的な業務開拓や、勉強会の開催や他資格の取得など不動産の専門家としての自己研鑽に取り組む必要があるとしている。
- また、連合会や各都道府県の不動産鑑定士協会については、勉強会の開催支援など不動産鑑定士の自己研鑽の支援や、無料相談会の積極的な開催・他士業との連携などコンサル業務の受注機会の拡大の支援に取り組む必要があるとしている。
- 不動産鑑定士の方のコンサル業務への業務領域の拡大に向けては、本マニュアルも一助としつつ、不動産鑑定士個人の取組、業界団体の取組等を総合的に進めることが望まれるものである。

【巻末参考資料】

- 参考資料1：不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会 構成員名簿
- 参考資料2：不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会 開催経緯
- 参考資料3：自治体へのアンケート調査結果（詳細版）

不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会 構成員名簿

【委員】(50 音順) ○：座長

荒川 真司 成和総合会計事務所 代表

小島 浩幸 大津市 建設部長

辻本 尚子 京都府不動産鑑定士協会 会長
／日本不動産鑑定士協会連合会 常務理事

○ 中城 康彦 明海大学不動産学部 教授

萩野 和伸 熊本県不動産鑑定士協会 会員
／九州・沖縄不動産鑑定士協会連合会 業務委員長

【事務局】

阿部 隆志 日本不動産鑑定士協会連合会 鑑定評価基準委員長

嶋田 幸弘 日本不動産鑑定士協会連合会 業務委員長

村木 康弘 日本不動産鑑定士協会連合会 広報委員長

姫野 和弘 日本不動産鑑定士協会連合会 専務理事

吉田 元紀 国土交通省 不動産・建設経済局 土地経済課 鑑定評価指導室長

明石 征也 国土交通省 不動産・建設経済局 土地経済課 土地経済企画調整官

山岸 武 国土交通省 不動産・建設経済局 土地経済課 課長補佐

不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会

開催経緯

<令和6年度>

【第1回】令和6年10月2日（水）

- 不動産鑑定士を取り巻く現状について
- 有識者ヒアリング
 - ・ 地方での不動産鑑定業務について

【第2回】令和6年11月12日（火）

- 情報提供
 - ・ 良質な不動産コンサルティングサービスの推進体制
 - ・ 不動産鑑定士によるアドバイス・コンサルティング業務についてのアンケート
- 有識者ヒアリング
 - ・ 公認会計士によるアドバイス・コンサルティング業務について
 - ・ 大津市における不動産鑑定士の活用状況について

【第3回】令和7年2月17日（月）

- 「業務領域の拡大等を通じた不動産鑑定士の担い手確保に向けて～論点整理～（案）」について
- 令和7年度「不動産鑑定士の担い手確保に向けた勉強会」の開催について

<令和7年度>

【第1回】令和7年12月9日（火）

- 優良事例に係る事業者へのアンケート結果について
- 有識者ヒアリング
 - ・ 不動産鑑定士によるアドバイス・コンサルティング業務の具体的な事例について

【第2回】令和8年2月9日（月）

- 発注者（地方自治体）向けアンケート結果の報告
- 有識者ヒアリング
 - ・ 不動産鑑定士によるアドバイス・コンサルティング業務の具体的な事例について

【第3回】令和8年3月16日（月）

- 参考マニュアル（優良事例集含む）について
- 最終取りまとめについて

発注者向けアンケートの集計結果

アンケート概要

回 答 期 間：2025 年 12 月 24 日～2026 年 1 月 29 日（当初、1 月 16 日迄としていたが延長）

回 答 方 法：WEB アンケート（WEB での回答が困難な場合は、Excel ファイルによる提出可）

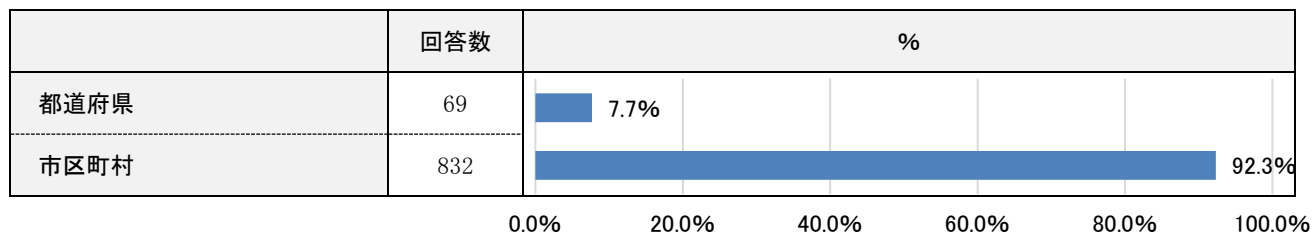
対 象 者：都道府県、市区町村の関係部署

回 答 数：901 件

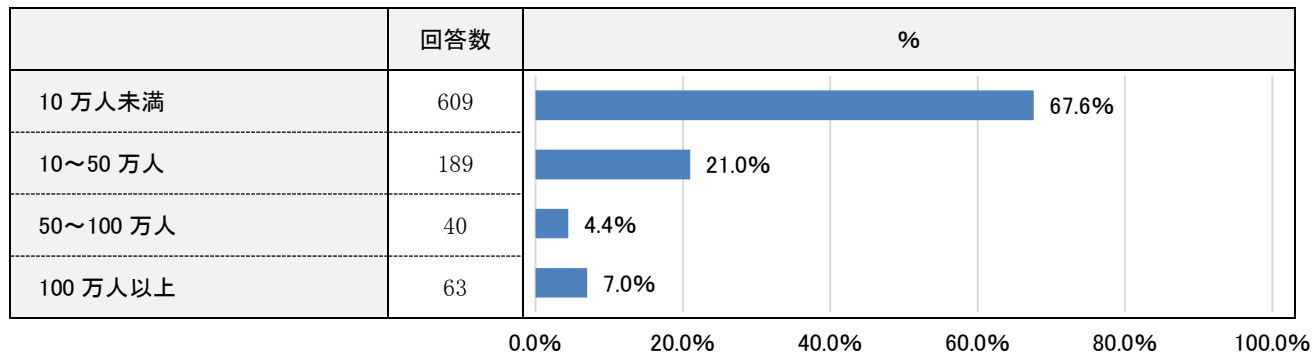
回答者の属性データ

【回答者】：全体（901 件）

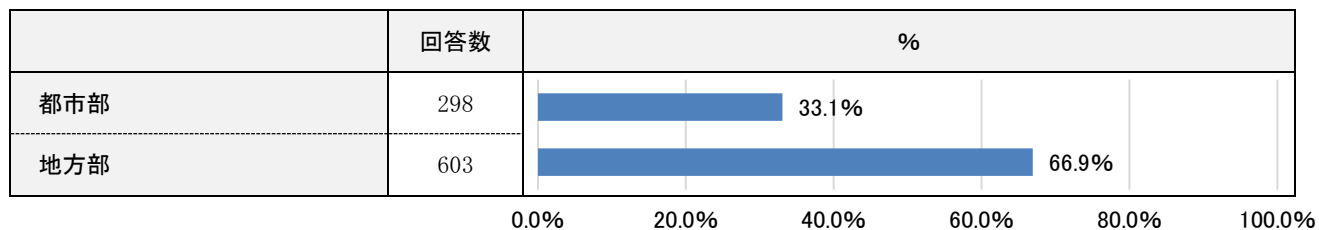
自治体区分（単一回答）



人口規模（単一回答）

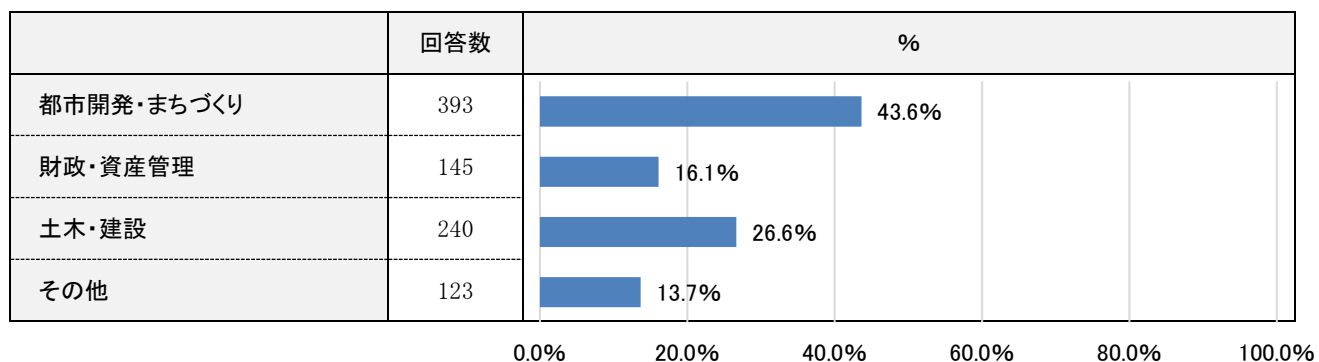


都市部/地方部（単一回答）



※ 本調査において、「都市部」は東京圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）、大阪圏（京都府、大阪府、兵庫県、奈良県）、名古屋圏（岐阜県、愛知県、三重県）、「地方部」はこれら以外の地域と定義する。

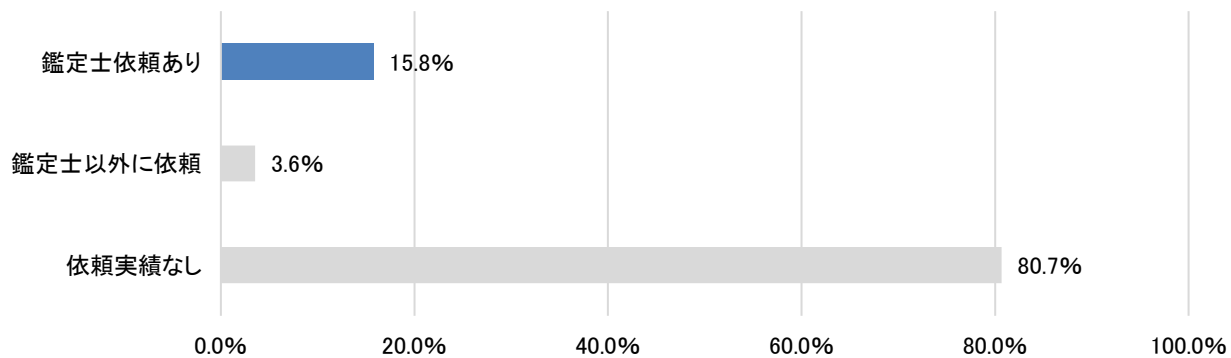
ご回答部署（単一回答）



単純集計

アドバイス・コンサル業務等の依頼実績（単一回答）

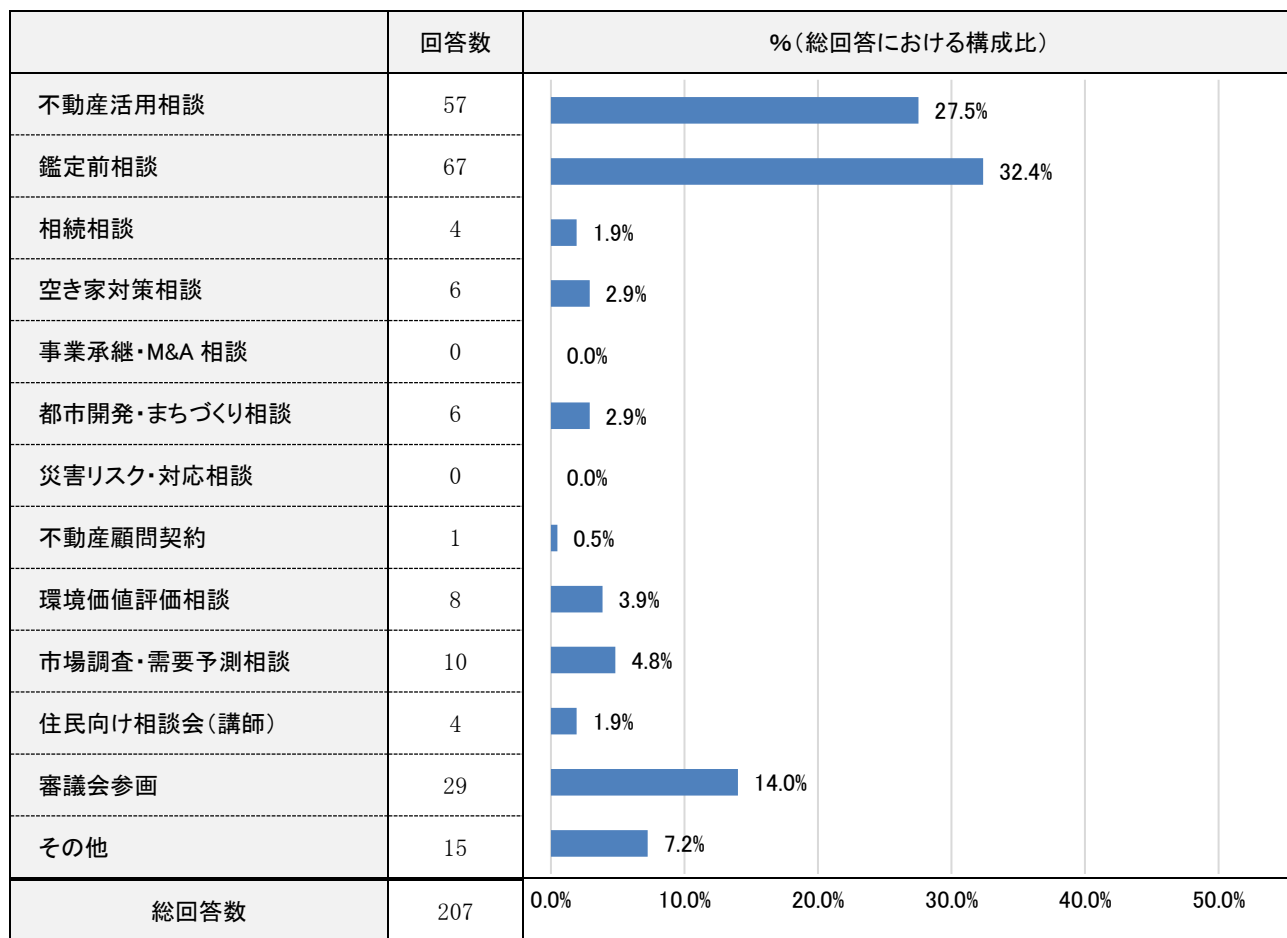
【回答者】：全体（901 件）



	回答数	%
不動産鑑定士に依頼したことがある	142	15.8%
不動産鑑定士へ依頼したことはないが、不動産鑑定士以外(宅建業者など)に依頼したことがある	32	3.6%
依頼実績はない	727	80.7%

不動産鑑定士に依頼したことがある業務（複数回答、最大5つまで）

【回答者】：不動産鑑定士への依頼実績がある自治体（142 件）



※ 固定資産税評価およびそれに付随する業務は、本調査の対象外。

業務の詳細/依頼した理由（自由記述、代表的な回答を抜粋）

■ 不動産の利活用に関する相談

業務の詳細	依頼した理由
長年利用していない土地、建物について売却し か処分の方法がないのか確認した	第三者の意見として非常に有用な検討をしてい ただいた。
売却予定地の市場性等の相談	不動産の市場性等は市ではなかなか把握できな いため
未利用財産の市場性及び公共性の高低について の調査業務	数多くある未利用財産のカテゴライズを効率的 にすることができた点
事業開始まで期間が見込まれる土地について、 その間の有効活用手法の調査を依頼した。	当時はマーケットサウンディング等の手法が確 立されていなかったため、不動産鑑定士に依頼 した。地域特性に応じた具体的な提案を受ける ことが出来た。
不動産鑑定実施に係る仕様書作成 区有財産管理・活用に係るアドバイス	豊富な知識・経験を持つ専門家のアドバイスを 受けることができた
共有地の解消方法など。	専門性や実務を踏まえた意見をもらうことがで きた。
県有財産の活用に関する相談や不動産鑑定依頼 等	土地の活用や取得・処分における専門的な意見 をいただいた。
市街化調整区域における土地の一般的な評価手 法について	土地評価の一般的な考え方を確認できた。
賃貸借契約を結ぶ村有地及びそこに存する建物 の買い上げ検討のための金額の算出	本村職員では適正価格を算出できないため。
土地の買収や払下げの際に、特殊な条件（埋設 物、広大地、地域の個性など）がある場合の評 価手法について相談した。	鑑定評価における評価手法を参考にすること で、市場価格に近い価格の算定ができた。
対象不動産（道路用地）の鑑定評価額や時点修 正率の算定	適正な鑑定評価額や時点修正率を得ることがで きた。
事業用地の買収に伴う評価地や標準地の設定等	新規事業に伴う標準地などの設定等に苦慮して おり専門家である不動産鑑定士に依頼した。鑑 定士の知識や経験則に伴う評価をご教授してい ただき標準地の設定等の判断の材料となりました。

■ 鑑定評価に先立っての鑑定評価の条件、対象確定などの相談

業務の詳細	依頼した理由
複数筆にわたる公共事業用地の買収価格算出のための代表土地選定	土地鑑定に際し最小限の費用に抑えることができた
鑑定評価依頼前の諸条件の相談	画地が大きい土地や地目が混在している土地また建物付き等鑑定評価の依頼の条件設定が難しい場合は、事前に相談している。
都市計画道路の用地買収に関して、一体的な買収が必要となることから、その土地評価に係る相談（標準地の設定等）	権利者や対外的に説明する際に根拠として用いることで円滑な事業推進及び公金の効率化の観点からも有用であった。
道路用地として取得予定の土地の鑑定評価、画地評価、残地の意見書作成等	地権者に説明する際に、適正な価格として説明しやすい点。
- 標準地の選定箇所についての相談 - 現況地目の設定方法等についての基本的な助言	不動産鑑定や意見書の発注前に確認ができたため、発注時の手戻りや変更作業が軽減された。
公共事業用地の取得において地権者と土地売買の交渉にあたる際、土地の鑑定評価の方法及び当該土地の状況等、交渉に必要な情報を確認する	事業用地の近隣の地価や開発状況等について専門的で正確な意見をうかがうことで、地権者への信頼できる説明につながる
事業用地の鑑定評価に向けた条件等の相談	該当事業用地の評価に対する専門家としての見解をいただき、参考とすることができた。
公有地売却の際の価格評価とその前段の相談	近隣の地価や対象地の地形などから総合的な鑑定を柔軟に提案いただいた。

■ 相続に関する相談

業務の詳細	依頼した理由
公園借地用地の相続に伴う土地価格の調査。	用地購入の参考になった。
相続財産法人を申し立てる際、該当資産の需要等についてアドバイスいただいた。	(未回答)

■ 空き家対策に関する相談

業務の詳細	依頼した理由
県の専門家派遣事業による（所有者不存在の空き家の収益性を調査）	具体的な提案を受けることができた。
本町の空き家対策委員を委嘱しており、案件発生時に空き家対策全般の相談を実施している。	（未回答）

■ 都市開発・まちづくりに関する相談

業務の詳細	依頼した理由
都市計画マスタープラン・立地適正化計画策定委員会	市の不動産の状況について全般的な意見をいただいた。
都市計画審議会委員を依頼	土地や建築物の適正かつ客観的な価値評価や、不動産に関する専門的な知見・コンサルティング能力が必要であるため

■ 不動産の環境価値等の評価に関する相談

業務の詳細	依頼した理由
代表土地と個別買収地との環境価値の差から考慮すべき割増（差引）率について	効率的に土地の買収価格を決めることができた
都市計画道路事業に関する意見書等資料作成	専門的知見による具体的な相談、説明対応が可能だったため

■ 市場調査・需要予測等の相談

業務の詳細	依頼した理由
市有地のうち未利用となっている土地について、公募貸付を前提として、①物件調書の作成、②市場調査を委託した。	対象不動産について、貸付の可能性の有無、無い場合はその理由、想定用途にかかる貸付料等詳細な結果を得ることができた。
市街地再開発事業で建設する再開発ビルのマンション販売価格の水準調査	市街地再開発事業の事業性を左右するマンション販売価格について、専門的な知見を基に客観的な意見を聞くことができた。
規模の大きな土地の需要予測など。	専門性や実務を踏まえた意見をもらうことができた。

■ 住民向け相談会の講師

業務の詳細	依頼した理由
空き家セミナー・相談会の講師兼相談員の依頼	年3回行っている空き家セミナー・相談会において、様々な分野の専門家を講師としてお招きしている。空き家の経済価値について不動産鑑定士に講演を依頼した。
不動産に関する無料相談会	住民視点でも信頼性の高い相談会を実施することができ、それぞれの悩みへ適切に対応していただけた。
不動産の無料相談会	公益社団法人福岡県不動産鑑定士協会より無料相談会開催について案内があり開催した。

■ 土地・不動産に関する審議会への参画

業務の詳細	依頼した理由
国土利用計画法に基づく土地利用審査会にて不動産鑑定分野の委員として就任いただいている。	実質的な審議は30年近く開催されていないが、実際開催された際には土地の投機的取引や地価の高騰が及ぼす弊害の除去のため、専門的な見識を期待している。
土地の売却・購入に係る財産評価を行う委員会へ委員としての参加を依頼している。	財産評価額の算定に際し、民間の取引事例等も踏まえた適切なアドバイスを受けることができる。
[固有名詞]市都市計画審議会の委員	学識経験のある方として審議会の委員を依頼した。 土地利用において、不動産の専門的な観点から様々な意見をいただいた。
[固有名詞]区財産価格審議会の外部委員をお願いしている	付議案件について、専門的知見から内容を審議いただき、区の財産取得や管理に有用なご意見をいただいている
未利用地活用に係る公募型プロポーザル審査委員の就任	不動産鑑定士の知見で市場性や土地の活用方法について審査いただきたかったため。
土地区画整理審議会や土地区画整理評価委員会への参画を依頼	専門的知見による的確な意見
不動産評価審議会の委員としての参画	鑑定士の立場から適切な意見をもらっている
土地利用基本計画の策定又は変更についての調査審議を行う審議会にて委員として意見を述べていただく。	(未回答)
土地利用審査会・国土利用計画審議会への委員等としての参画	土地取引に精通する者としての意見を述べていただき、議論が充実したものとなった。

• 国土利用計画審議会への参画	• 国土利用計画審議会の委員については、様々な分野の専門家等から選任しており、「土地問題」の委員として不動産鑑定士に就任を依頼している。 • 土地利用基本計画の変更案件等に係る審議の際、不動産鑑定士は実際の取引事例等を把握していることから、県内外の土地取引の実情を踏まえた意見を述べてもらうことができた。
• 都市計画審議会委員の依頼	• 土地や建築物の適正かつ客観的な価値評価や、不動産に関する専門的な知見・コンサルティング能力が必要であるため
• 土地利用審査会（国土計画法第39条）及び国土利用計画審議会（同法第38条）の委員を委嘱。	• 地域の地価の動向等を踏まえた意見・助言を得ることができる。
• [固有名詞]財産評価委員会の委員として、本市が取得し、若しくは処分し、又は貸し付けようとする不動産の価格及び賃料について調査審議する。	• 本市の不動産事情に精通しており、専門分野における様々な見識から調査及び審議することができる。
• [固有名詞]市土地利用審査会への参画を依頼している。	• 最近の地価動向について専門家の意見を伺うため。
• 都市計画審議会の専門部会委員として、土地問題についてご意見をいただいている。	• 土地利用について、実務的な面からご意見をいただいた。
• 国土利用計画法に基づく土地取引規制事務に関する土地利用審査会の委員として不動産鑑定士を選任している。	• 土地利用、地価については、不動産鑑定評価にあたっての経験や豊富な知識が必要であり、地価に精通している不動産鑑定士に依頼した。本市の地価等について、有用な意見をいただくことができた。
• <土地・不動産に関する審議会への参画> 国土利用計画法第38条に基づき設置されている[固有名詞]県国土利用計画審議会及び同39条に基づき設置されている[固有名詞]県土地利用審査会において、不動産鑑定士に委員として参画いただいている。	• 土地利用の適正化や取引の健全性について、専門的見地からの意見をいただくことができた。
• 国土利用計画法に基づく注視区域・監視区域の指定・解除・減少についての意見等	• 注視区域・監視区域の指定の検討等の際に、地価を的確に分析し、今後の地価動向について、公正な判断を行えるため。
• 都道府県地価調査結果や土地取引の規制に関する委員会の委員に任命し、専門的な立場から意見を求めている。	• 不動産の取引事情や市町の価格動向等を加味した意見をいただくことができた。

不動産評価委員会又は評価小委員会の価格の決定についての助言	不動産鑑定評価に対して、同業者（プロ）の立場から意見をいただける。
---	---

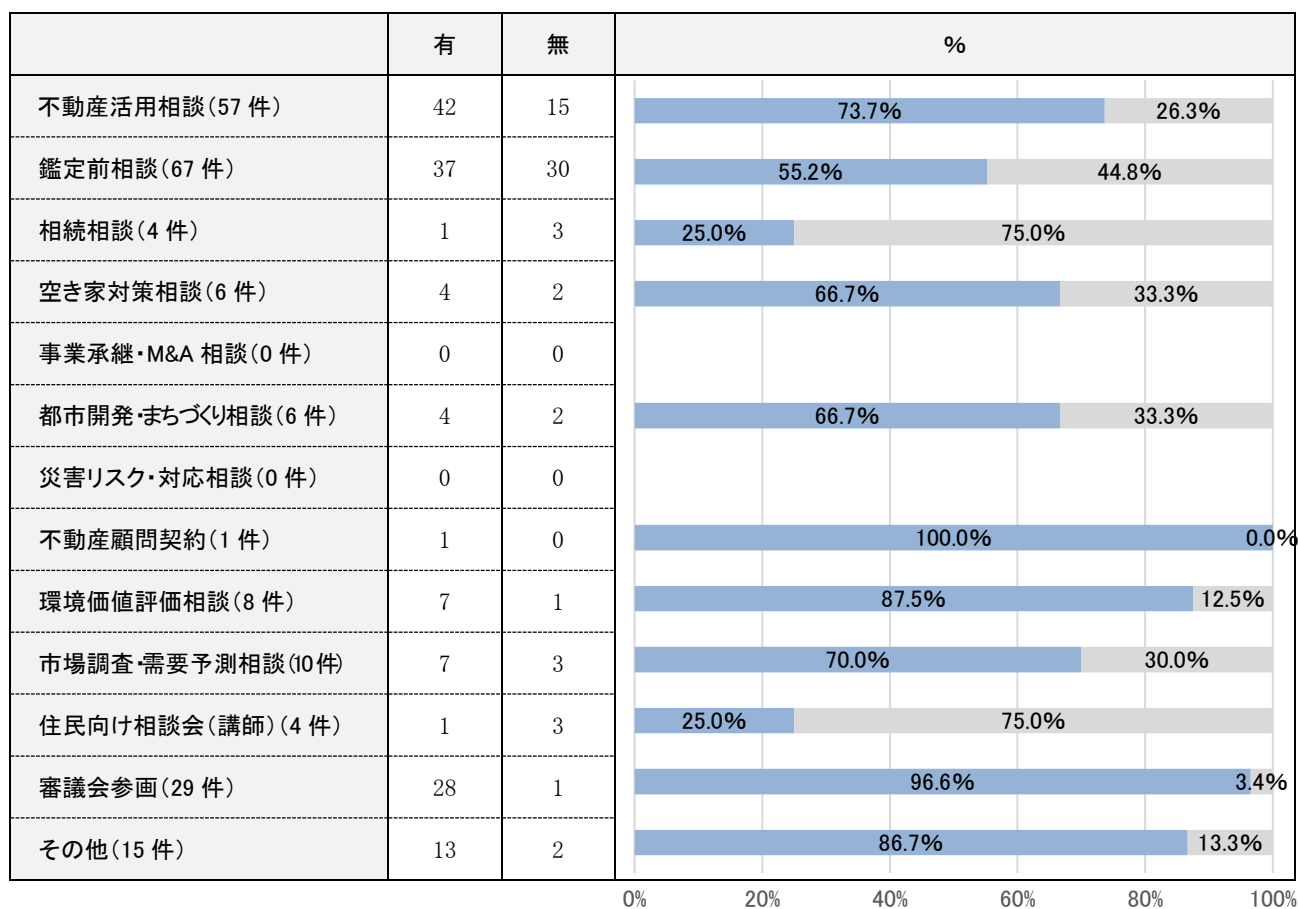
■ その他

業務の詳細	依頼した理由
当市で行っている事業で、民間事業者へ公的不動産を賃借・売却しても良いか決定する審査会の審査員として参加してもらっている	事業者の提示する賃貸借額や売買額が妥当であるか意見をもらえた
公有地再整備事業の事業協力者選定に関する評価委員	提案に対する事業の成立性等の観点で評価いただけた。

報酬の有無

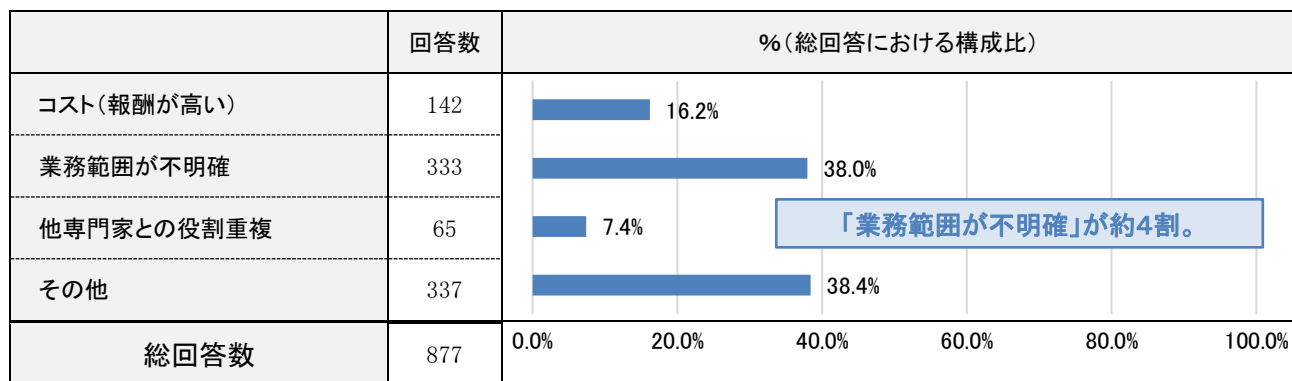
【回答者】：各項目について依頼実績がある自治体

■有 ■無



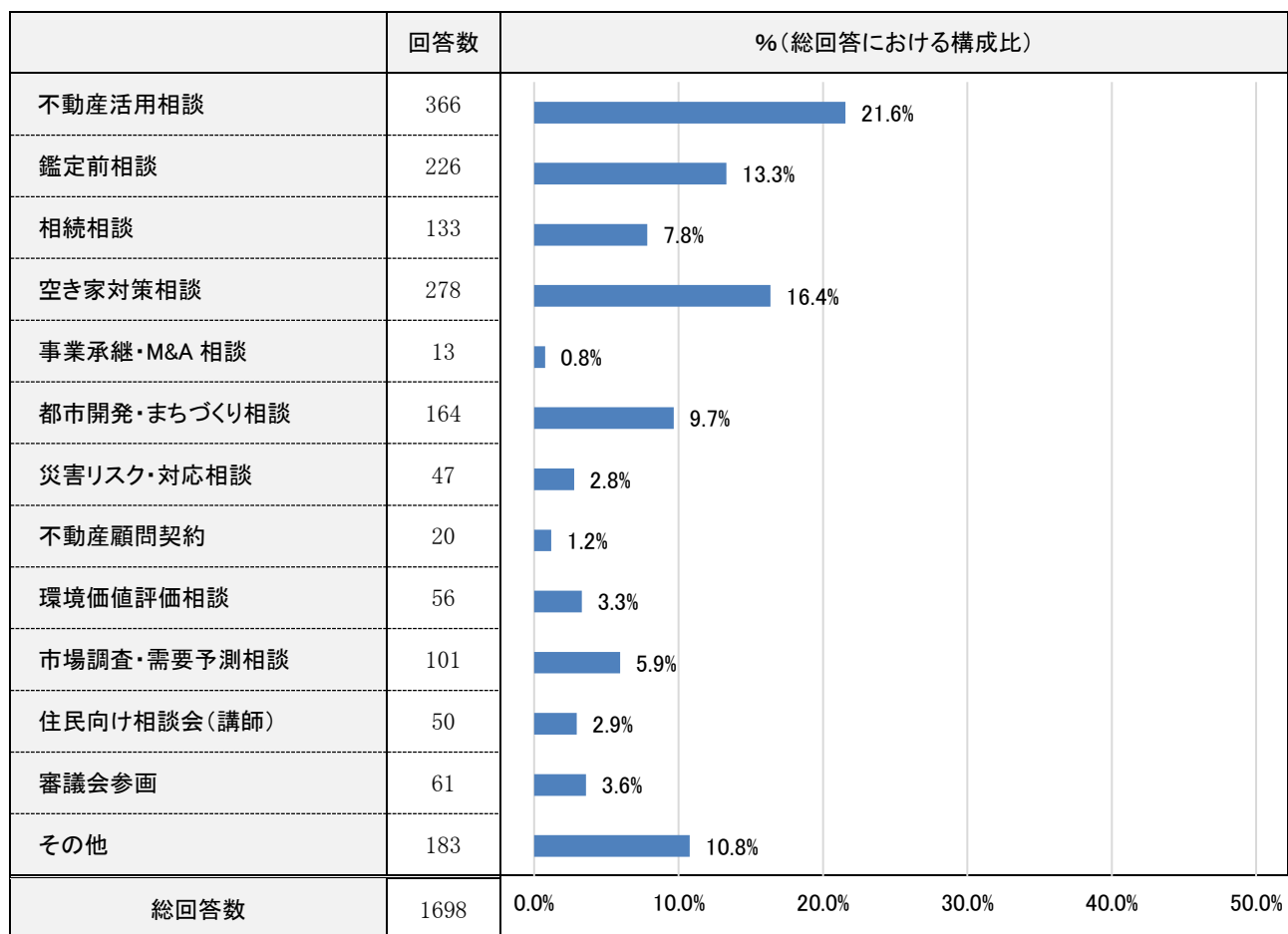
依頼する上での障害（複数回答）

【回答者】：不動産鑑定士への依頼実績がない自治体（759 件）



今後、不動産鑑定士に期待する業務（複数回答）

【回答者】：全体（901 件）



今後、期待する業務の詳細（自由記述、代表的な意見を抜粋）

【回答者】：全体（901 件）

■ 不動産の利活用に関する相談

- ・ 未利用の土地が増えてきているため。
- ・ 今後、利活用が必要な土地増えると推測されるため。
- ・ 売却を含めた普通財産の利活用について相談したい
- ・ 保有している土地の中には、様々な要因から処分困難なものもあり、より客観性かつ専門的見地から助言をいただき、処分に際しての参考にしたいため。
- ・ 市有財産で利活用のない土地が多くある。売り出している土地もあるが応募がない状態。
- ・ 道路用地として取得し、未活用（残地）となっている土地の取り扱いに苦慮している。
- ・ 財産の売払いや有効活用について、新たな視点や専門的知見を基にした助言などをいただければありがたい
- ・ 下水処理場跡地の利活用に苦慮しているため。
- ・ 遊休公有地の利活用等の課題があるため。
- ・ 土地・建物の利活用について、今後も売却額の決定など、専門的な知見を要する場合、自前で算出する事が困難なため。
- ・ 職員で払下げ価格を算定しており、価格の正当性等の疑義が生じることがあるため。
- ・ 公的土地評価実施にあたっての相談については、不要となる資産については、売り払えるものについては処分し、財産のスリム化を図る必要があると考えており、その場合の価格の設定について売れない場合の価格の再設定の根拠についてのアドバイスに期待して。

■ 鑑定評価に先立っての鑑定評価の条件、対象確定などの相談

- ・ 当課は県有林の高度活用を担当しており、山林は通常の宅地と異なるため、県有林の利活用や鑑定評価に必要な条件が一律でなく、情報が不足していることが多いため。
- ・ 鑑定評価に先立って鑑定評価の条件等について事前に専門家である不動産鑑定士に直接相談することで、依頼者側の理解が深まり、安心感を持って依頼することができるため。
- ・ 様々な用地取得があることから、条件設定など相談したいため
- ・ どのように発注した方がよいのか分かり難い案件がたまに生じるため

■ 相続に関する相談

- ・ 固定資産税賦課業務において、所有者死亡後の相続人調査や相続人不存在の空き家に関する相続財産清算制度の活用に関する課題があり、相談先があることは助かるため。
- ・ 数次相続における所有権移転登記の助力
- ・ 具体的な不動産価格の算出により、空き家の利活用や相続対策の強化を図るため。

■ 空き家対策に関する相談

- ・ 町内の空き家が年々増加しており、対策や対応を課題と認識しているから。

- 空き家バンクへの物件の登録促進に向けた空き家の掘り起こしに課題があるため。
- 空き家バンクを実施しているが、民間の同等な物件との扱いについての比較などが出来ると業務に生かせるかと。
- 現在、危険空家については増えないように解体補助事業等を活用し、町担当者だけで対応できていますが、今後も対応できるか不安があります。
- 不動産の流動化の観点からの評価・判断が難しいところなので、そのアドバイスや数値化、評価手法が確立が空き家対策観点からは有難い。
- 空き家の解決を検討する際に、最も問題となるのは、解体費用等の捻出であり、周辺環境等から不動産の価値をある程度把握することで、解決の糸口になり得ると考えるため
- 空き家の管理状況（建物、ブロック塀、庭木、雑草等）に起因する苦情・トラブルは年々増えているように感じるため。
- 当課では、区民から空家の相談を受け付けており、空家の売買に困っている所有者の課題を解決できれば、管理不全な空家が減ると考えられるため。
- 空き家対策には司法書士や宅建士等多種の専門家が必要になるため、少しでも減らすことができればと考えている。
- 人口減少により空き家が増えることが予想され、中には相続されていない物件が含まれている可能性があるため

■ 都市開発・まちづくりに関する相談

- 町内の空き家、廃屋の利活用しこれからのまちづくりに活かしていきたい
- 都市計画道路などの事業費算定
- 建築費の高騰によって市街地再開発事業の補助金が当初予定より大幅に増大した際の基準の作成
- 定住を促進するにあたり、住民の方々の生活利便性を上げる必要がある。よって、地域の店舗、施設を充実させるための誘致活動や空き家利用に注力していきたいと考えているため。
- まちづくりとしてコンパクトに集約したい地域と空き家の増加が予想される地域が一致しないことによる、今後課題として直面することが考えられるため。
- 低未利用土地対策など、宅建業者などだけでは解決につながらない事案が多い。（そもそもその土地単体で需要が見込めないなどにより、そのままでは流動性が期待できないものについて、隣接土地と一体利用した場合の評価額見積もりなどが可能になれば、具体的な数字を示しながら、事業者に開発事業を促したりするきっかけにもなるのではないかと。

■ 災害リスク・災害対応に関する相談

- 南海トラフ地震等の大規模災害時における住家の被害認定業務における調査支援や専門家としてのアドバイスをいただける環境があることは非常に助かるため。
- 空き家の件数が増えており、災害警戒区域が広がっていることから需要が見込まれる。
- 災害復旧事業を行う中で、所有者不明土地（空き家）等の問題が想定され、その対応を相談したい

■ 不動産に関する顧問契約

- ・ 顧問契約を結んでおけば相談がしやすい。
- ・ 市保有地の利活用など気軽に相談できると良い。県や地区用対連が不動産鑑定士協会と顧問契約してもらい市町村も相談できるようにしてもらえると良い。

■ 不動産の環境価値等の評価に関する相談

- ・ 大規模開発における不動産事業者の事前の予測と竣工後の結果があっているかどうかの評価

■ 市場調査・需要予測等の相談

- ・ 今後学校の統合や、施設の老朽化に伴い不要な公有財産を手放す際に、市場価格や需要等が行政ではわからないため。
- ・ 都市計画による用途規制、誘導に際しての調査
- ・ 未活用土地の利活用方法の検討や売却に向けた市場調査・需要予測等について知識、情報が不足しているため。

■ 住民向け相談会の講師

- ・ 今後も空き家セミナー・相談会を開催するため。
- ・ 不動産（特に空き家）の利活用に関する住民意識の醸成
- ・ 空き家の所有者の方が相談される際の相談先がわからない方が多いため、相談の第一歩となるきっかけになっていただけたらありがたい。
- ・ 空き家バンク制度に登録を行う際に、登録希望者より相続や売却価格についての相談が多いため。
- ・ 空き家対策・利活用が当課の担当となりますが、物件の取り扱いは物件所有者の判断によるものであるため、物件所有者からの相談対応を期待しております。
- ・ 空き家を放置したらどうなるか（価値の低下や補修、解体費等の管理費増）など、住民に対する情報発信や相談対応
- ・ 当市の空き家対策事業に司法書士や行政書士を講師として、主に相続や税制の観点から住民に空き家予防のセミナーを実施しています。加えて行政並びに住民も不動産に関する知識の向上が必要と感ずるため、市場の目線から空き家予防の啓発を行っていただけたらと思います。

■ 土地・不動産に関する審議会への参画

- ・ 不動産鑑定の成果は庁内で開催される審議会に諮るが、その際のアドバイザーとして参画してもらえると審議会の適正性が担保され则认为するため。
- ・ 空家等対策審議会を所管。将来的な審議会への参加等。
- ・ 空家等対策協議会の委員として専門的知識による助言をいただきたいため
- ・ 空家対策協議会の委員として不動産鑑定士にも同席いただいている

■ その他

- ・ 病院・学校などの土地取得時 事業認定

不動産に関するお困りごと（自由記述）

【回答者】：全体（901 件）

■ 公共施設・遊休施設・未利用財産等の利活用

- 公共施設の数が多く、適正管理に苦慮している。休止中の施設や遊休地など、活用されないまま放置されているものも多い。
- 未活用土地の利活用方法の検討や売却に向けた市場調査・需要予測等について知識、情報が不足していること。
- 旧公共施設の利活用
- 廃校などの大きな建物の評価が難しい遊休不動産の活用先探し
- 下水処理場跡地の利活用に苦慮している。
- 山林など用途が限られる土地の有効活用方法
- 村内廃校舎の利活用策
- 現在発生はしていないが、将来的に統廃合等により利用しなくなった学校施設についてその利活用が懸念される。

■ 空き家等の増加、対策等

- 利活用が不能となるまで放置される空き家の増加。
- 空き家等の対策（管理・活用・相続）空き家対策（主に移住者向けの空き家利活用策）
- 増加が見込まれる空き家や管理・耕作放棄された土地への対応
- 管理不全空き家等の対応
- 現在は、空き家は少ないが少子高齢化などの影響により、今後は多くの対応に迫られる可能性があるが、再建築不可の物件など売却が難しい場合が発生した場合にご協力をいただきたい。
- 空き家、空き地問題。県が直接困っている訳ではないが、過疎町村の多くが「空き家バンク」に登録して費用を払っていても実績がないと言う。しかし、借り手側からすれば、築年数も古く設備も老朽化している、立地もあまりよろしくない空き家を借りたいと思う人はまれだと思われる。各空き家の価値を見極めてから、リフォームなどし、「空き家バンク」に登録すればよいと思うのだが、そもそも事前に投資をするということすらままならない町村が多い。また、住宅の耐震改修の補助金があるが、すでに住んでいる家を改修するのは大変なので、不動産会社が空き家の間に耐震改修できるようになればいいのだが。

■ 土地・不動産の寄附に関する問題

- 高齢、地元不在等を理由に、土地の寄付申出が増えている
- 市内の民間所有地で、特に未利用地の寄付の申し出が多いこと。
- 市民からも土地の寄付等で相談に来る方がいるが、事業活用予定がない場合は寄付を断っている状態。このような土地を含め、空き地などの利活用についていい案があればお伺いしたい。

■ 相続後の未登記、所有者不明等権利関係の問題

- 所有者不存在（相続放棄、所有者不明）となった空家等に関する相談や対策
- 権利関係その他の問題が整理未了で滞留している財産の処分。売払い入札不調となっている財産の処分。
- 行政目的が終了し処分することになった市有地の境界が現実と異なったり、所有者が不明や解散した団体であることがあり、確認に時間を要している。
- 空き家の改善依頼文書を高齢の相続人に通知する場合、その子どもに通知したいが、子どもは相続人でないため、管理の改善等に関する法的根拠がないこと。滅失や崩壊している建築物の取扱い（空き家として対応していくのか）。
- 空家等対策における、相続放棄された案件への対応について、財産管理人制度の手続き等の実務に関する説明会などがあれば有難いです。
- 今後利活用を検討している案件で敷地内に共有地があり、県も含め複数人で所有している土地がある。現状、共有地の所有者と連絡を取ることが困難であり、そのような土地を利活用（売却）するには、どうすればよいか対応に困っている。

■ 人口減少・まちづくり

- 人口減少が進む中で、空家が増える。市内中心部でも空き家が目立ち、周辺地域はかなり厳しい状況に至る。厳しい話にもなるかと思いますが、選択と集中の必要性を感じます。都心ではない人口減少高齢化進行都市の今後の不動産のありかた（人の寄せ方）、街づくりの方向性について、インフラ整備等も含めて専門家の知見を示していただければ助かります。

■ 災害等に関する問題

- 能登半島地震の影響による公費解体後の空き地利活用
- 不在地主の土地から草木の繁茂や斜面の崩れが生じ、その苦情が市役所へ持ち込まれ、適切な管理をするよう市から不在地主へ通知書を送る案件がとて多く、事務負担となっている。

■ 専門家の活用について

- 土地や建物の利活用等で、今まで不動産鑑定士に相談できるのは土地評価のみでトータル的なプランニングなど相談や委託等ができれば、業務の一元化などに寄与することができると考えています。