人口減少等を踏まえた空き家対策等における宅地建物取引士の業務のあり方に関する研究

報　告　書

令和６年３月

公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

1. 研究会の趣旨 2

1-1 研究会の趣旨 2
1-2 報告書の構成 3
1-3 研究会の設置 3
1-4 用語の整理 4

2. 地域と宅建業をめぐる背景の整理 5

2-1 宅建業をめぐる背景 5
2-2 地域をめぐる背景 12
2-3 (小括)宅建士等が地域課題解決を担う必要性 16

3. 宅建士等による地域課題解決に向けた取組の先進的事例分析 17

3-1 宅建士による地域課題解決に向けた取組の全体像(RENOVATION をもとに整理) 17
3-2 都道府県協会における空き家等に関する取組状況(アンケート調査結果) 19
3-3 (小括)先進的事例から得られる示唆:地域が宅建士等に求める役割と取組上の課題 22

4. 宅建士等が地域課題解決に寄与するために必要な対応事項の整理 23

4-1 公益性の観点 23
4-2 収益性の観点 25
4-3 まとめ:目指すべきビジネスモデル(案)の推進上の課題・対応策 27
4-4 法令・制度上の宅建士の位置づけに関する検討 29

5. 今後のビジョンとアクション 31

5-1 新たな宅建士等の今後のあり方ビジョン(案) 31
5-2 ビジョン実現に向けた今後のステップ 32
5-3 ビジョン実現に向けた全宅連・宅建協会による空き家対策のアクション(案) 32

6. 参考編 39

6-1 宅建業者数・その他空き家数の推計方法 39
6-2 空き家対策に関する取組事例 40
6-3 地域の魅力向上に関する取組事例(ヒアリング調査により把握) 43

１．研究会の趣旨

１－１　研究会の趣旨

- 住宅や不動産に関する社会の課題である空き家・空き地対策や、住宅確保要配慮者に対する居住支援等の担い手として、地域の宅建業者へ社会からの要請は高まっている。しかしながら、生産性や収益性の低さなどから、ビジネスとしての広がりは限定的であり、一部の志の高い事業者がボランティア的に行っている現状がある。
- こうした状況のもと、全宅連では令和４年度に「空き家・空き地の利活用促進のための政策研究」を行い、特に不動産取引の最前線でリーダーシップを担う宅地建物取引士（以下「宅建士」という）の役割や業務のあり方について検討すべきとの提言をまとめた。
- 将来を見据えると、後継者不足等により、特に地方における空き家対策の担い手不足が深刻化するおそれがあるが、一方で空き家の増加に歯止めはかからず、宅建業者の果たすべき役割は今後ますます大きくなるものと予想される。
- 本研究会では、ハトマークビジョンが提唱する「地域に寄り添い生活サポートのパートナー」として社会の要請にしっかりと応えるべく、宅建士及び宅建業者（以下、「宅建士等」）のあり方について、１公益性　２宅建士等の役割　３教育・スキルアップ支援　４収益性　５法改正・制度化の５つの視点から検討を行った。

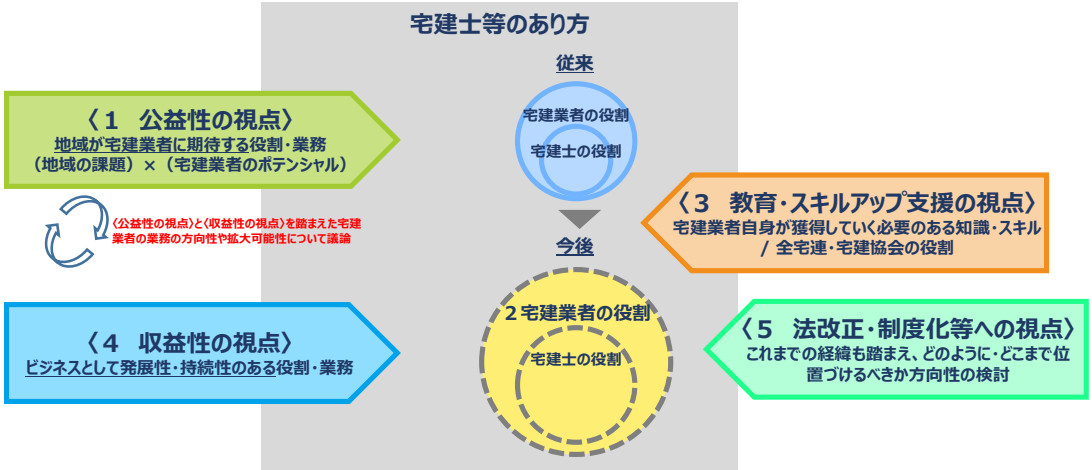


図 １　本研究会の検討の視点

1－2 報告書の構成

本報告書では研究会の検討・議論に基づきその成果をまとめている。構成は下図の通り。

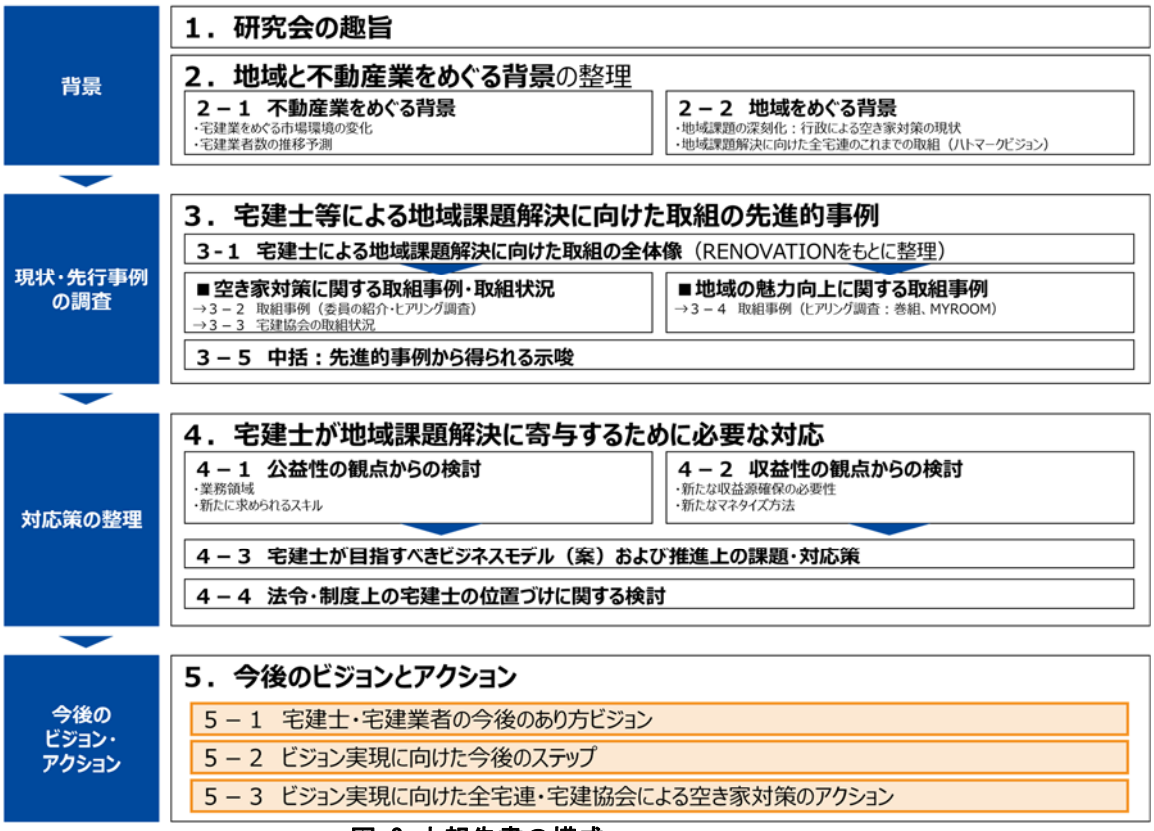


図 2 本報告書の構成

1－3 研究会の設置

研究会の開催スケジュールおよびメンバーは下記の通り。

表 1 研究会メンバー

【座長】
中川 雅之氏（日本大学経済学部教授）
【不動産総合研究所長】
吉村 岩雄氏
【委員】
高橋 一夫氏（全宅連副会長）
草間 時彦氏（全宅連専務理事）
木村 勝次氏（和歌山県宅建協会副会長）
米田 淳氏（全国不動産コンサルティング協会会長）
葛生 貴昭氏（株式会社村越不動産代表）
【オブザーバー】
国土交通省
【運営協力】
価値総合研究所
【事務局】
全国宅地建物取引業協会連合会 不動産総合研究所

表 2　開催スケジュール

◆2023 年 10 月：研究会の立ち上げ

第 1 回（2023 年 10 月 4 日（水）13:00-15:00@全宅連会館）

1. 本研究会の趣旨
2. 宅建業を取り巻く環境と宅建士等のあり方
3. 委員より取り組み事例等のご紹介
4. 意見交換

第 2 回（2023 年 12 月 12 日（火）14:00-16:00@全宅連会館）

1. 地域課題解決のための取り組みの検証と今後の宅建士等の役割、身につけるべきスキルのあり方
2. 都道府県協会における空き家等に関する取り組みについてのアンケート
3. 意見交換

第 3 回（2024 年 3 月 12 日（火）14:00-16:30@全宅連会館）

1. 本研究会のとりまとめの方向性
2. 「不動産業における空き家対策の推進」
3. 全宅連における空き家対策の方向性

1－4　用語の整理

本報告書においては、宅地建物取引士（以下、宅建士）と、宅地建物取引士の資格の有無にかかわらず宅地建物取引業に従事する者（以下、宅建業者）を総括して「宅建士等」と表記する。ただし統計・法令に関する事項においては、出典元に倣い「宅建業者」または「宅建士」と個別に表記する。

２．地域と宅建業をめぐる背景の整理

２－１　宅建業をめぐる背景

（１）　宅建業をめぐる市場環境の変化

１）　人口動態

長期的な人口減少トレンドは、宅建業の市場環境に大きなインパクトを与える。国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口令和５年推計」及び総務省「人口推計」によると、日本の人口は 2010 年をピークに、2056 年には１億人を切り、約 100 年後の 2120 年には 5,000 万人を切ると推計される。中でも生産年齢人口は、1995 年をピークに、約 40 年後の 2062 年には 5,000 万人を切ると推計されている（図 3）。

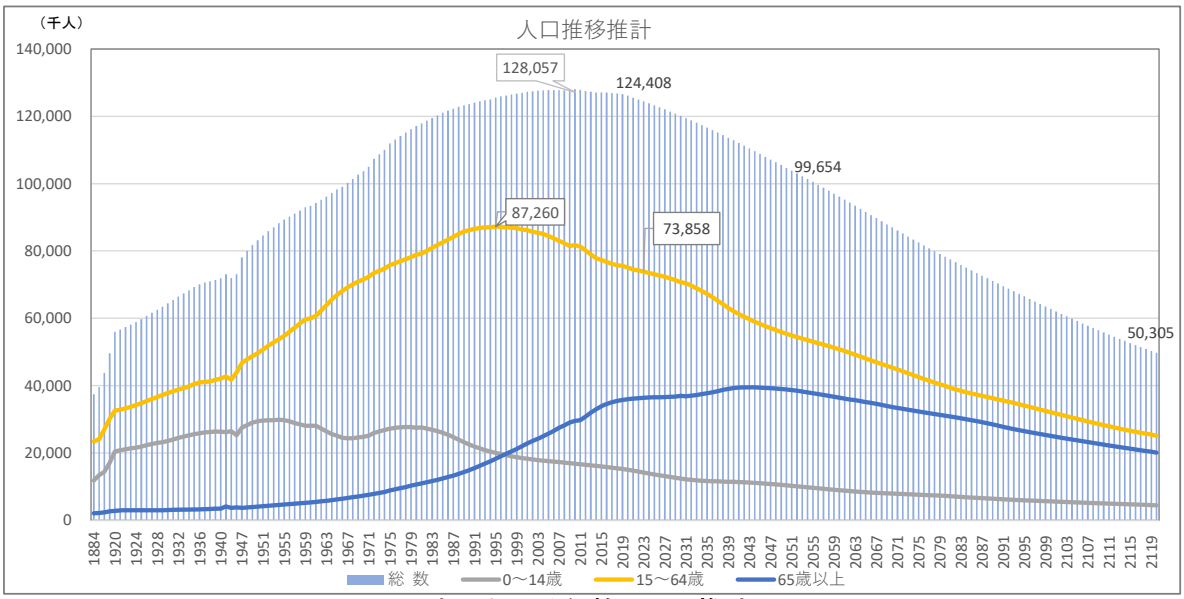


図 3 日本における年齢別人口推計

（出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 令和５年推計」、総務省「人口推計」）

年齢別区分人口構成に着目すると、現在は、団塊ジュニア世代（1971～74 年生まれとすると約 794 万人）が現役世代のボリュームゾーンになっているが、その次の世代から人口が減少するため、20 年後には一次取得層である 20～40 代の人口は 4,689 万人から 3,484 万人にまで減少し（26%減）、住宅業界のメインターゲット層の減少は住宅のマーケットに大きな影響を及ぼすこととなる。

人口動態に関する大都市圏と地方圏の格差も大きい。都市圏別人口の転入超過数推移をみると、コロナ禍の一時的な逆転を除き、地方圏から大都市圏への転入超過トレンドは 1950 年以降継続しており、その傾向は今後も大きく変わらないと推測される（**エラー！ 参照元が見つかりません。**）。

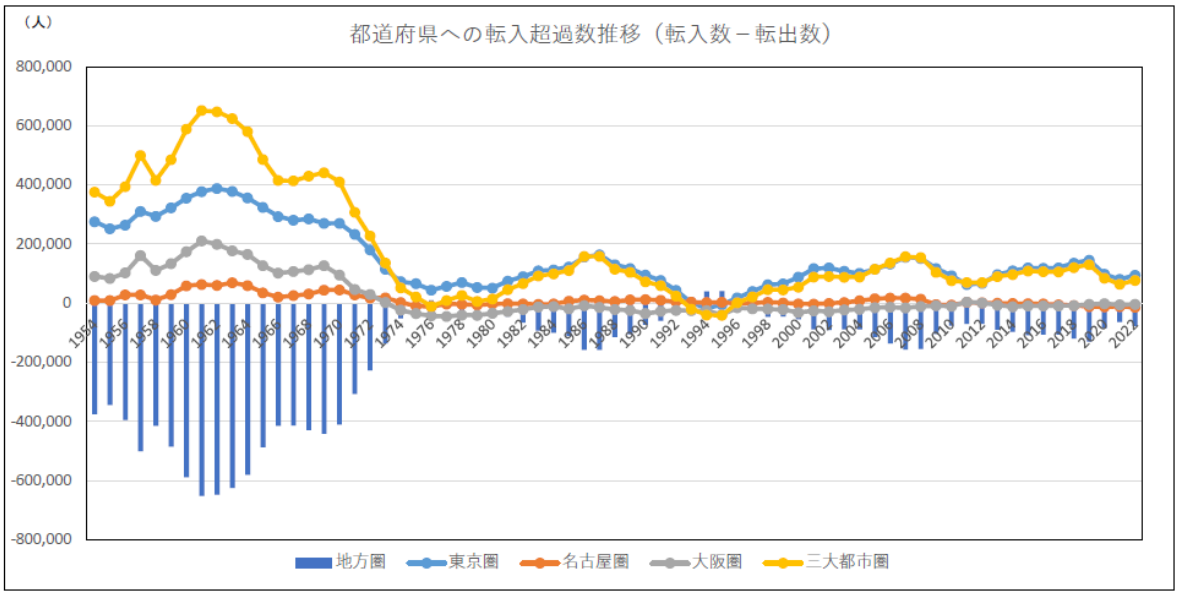


図 4 都市圏別転入超過数推移（転入数—転出数）
（出典：総務省「住民基本台帳」）

特に、３大都市圏の中でも首都圏への集中が顕著である。東京 23 区においては、コロナ禍には転出超過が一時的に見られたものの、2023 年に入ると転入超過が続いている。

転入人口の地域間格差は地価にも反映される。2023 年の都道府県地価調査によると、全国の地価は 2 年連続前年比でプラスだったが、47 都道府県のうち、３大都市圏を中心とする 19 の都道府県において上昇したが、28 の県で下落しており、地域による差が明確になりつつある。

２） 空き家の増加

2018 年住宅・土地統計調査によると、空き家の総数は約 849 万戸に達し、20 年前から 47%増と大幅に増加している。空き家率は 13.6%で、おおよそ 7 軒に 1 軒が空き家という状況である。NRI が発表した第 357 回 NRI メディアフォーラム資料「2040 年の住宅市場と課題」によると「特措法施行後の水準が継続するシナリオ②では、2028 年の空き家率は 21.2%だが、2008-2012 年度の水準に戻るシナリオ①では、32.0%まで上昇」する推計結果となっている（図 5）。今後、適切な空き家の除却・活用を進めていかないと、急激に空き家が増加することとなる。

その背景には空き家予備軍の存在がある。全国で持家に居住する高齢者世帯（約 990 万世帯）のうち、単身高齢者世帯は約 420 万世帯となっている（図 6）。

単身高齢者世帯は今後も増加が見込まれており、2040 年には 2015 年から 43%増の約 896 万世帯に上ると推計されている（図 7）。2025 年には団塊世代が全員後期高齢者になり、亡くなっていくと、空き家の数は急激に増加する可能性がある。

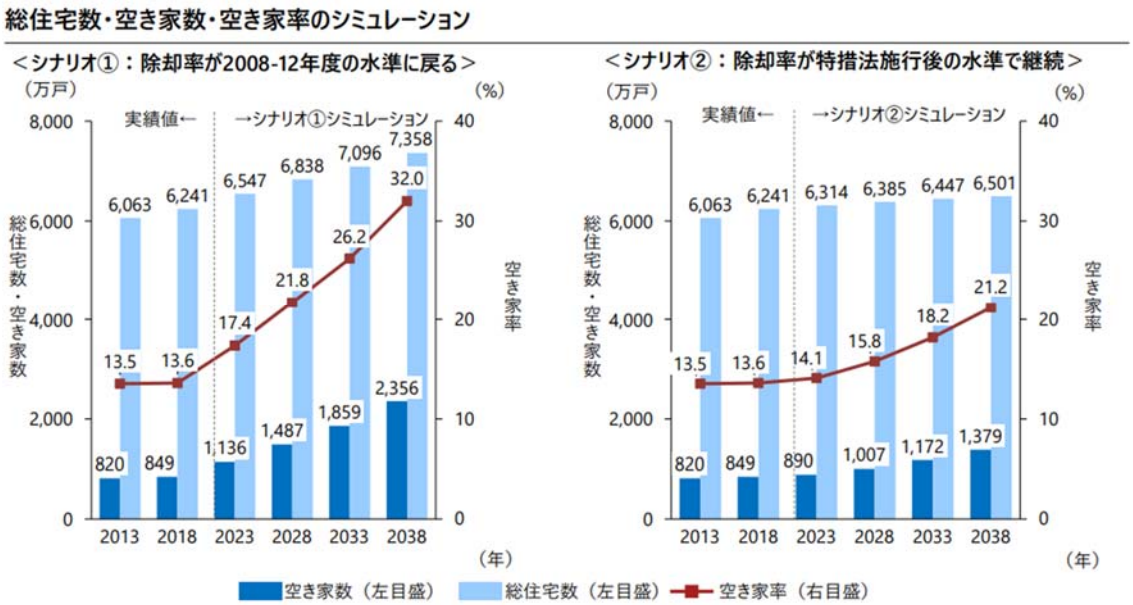
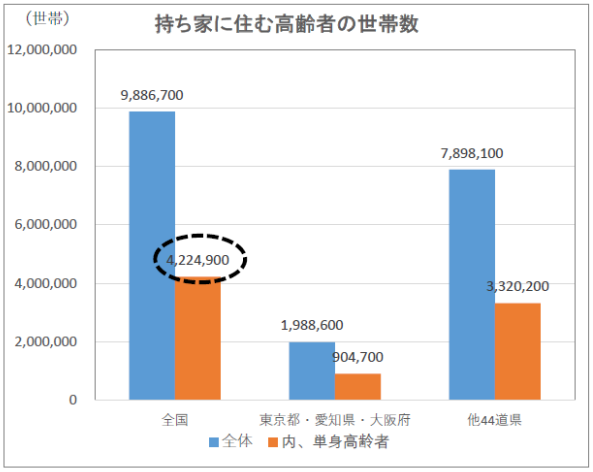


図 5　空家数の推移および将来予測
（出典：NRI　第 357 回 NRI メディアフォーラム資料「2040 年の住宅市場と課題」）



出所：総務省「H30年住宅土地統計調査」.

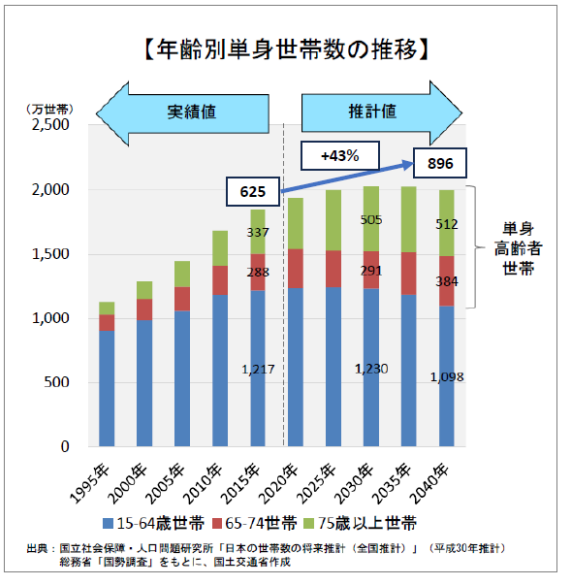
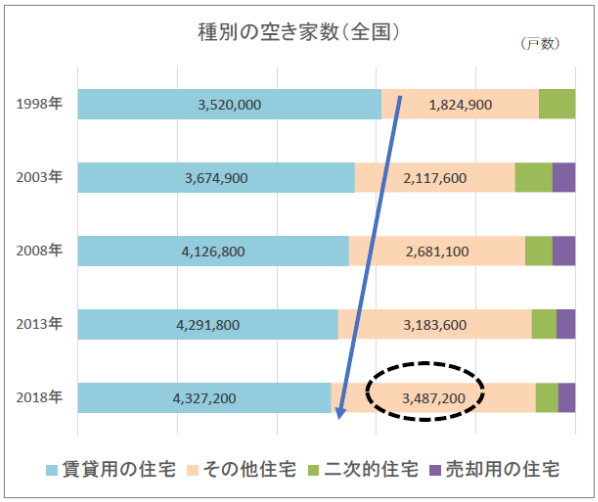


図 6 （左図）持家に住む高齢者世帯数
（出典：総務省「平成 30 年住宅・土地統計調査」）
図 7 （右図）年齢別単身世帯数の推移
（出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（平成 30 年推計）、総務省「国土交通省」をもとに国土交通省作成）

空き家の内訳（2018 年時点）についてみると、1998 年から 2018 年にかけて賃貸用の空き家は 2 割程度（23%）の増加に対し、「その他の空き家」は倍増している（図 8）。地域による違いをみると、3 大都市圏の空き家においては賃貸用空き家が全体の 60%を占めているのに対し、その他地域においては「その他空き家」の比率が 48%と、高い割合を占めている（図 9）。

空き家に関する課題も都市部と地方部では異なる。住宅の流動性が高い都市部においては市場ニーズがあるため、いかに早く商品化して市場に乗せるかが課題になるが、流通性の低い地方部においては解体しても逆ざやになる可能性が高いことから、空き家を放置する期間を短くし、いかに早く潜在空き家を顕在化させるかが重要になってくる（図 10）。



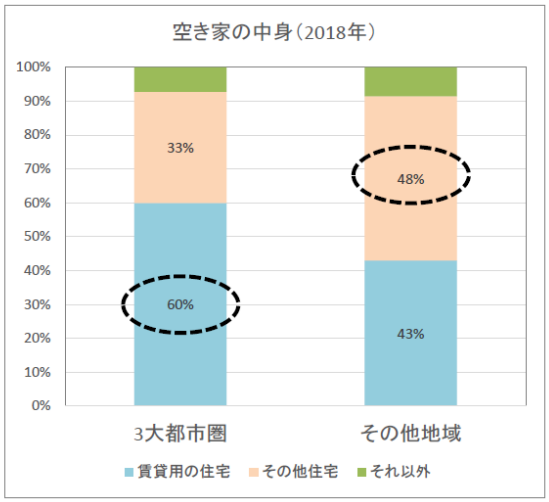


図 8 （左図）空き家種別の推移
（出典：総務省「住宅・土地統計調査」）
図 9 （右図）地域別の空き家種別の割合（出典：同上）

都市規模	人口	空き家			市場性			行政		担い手		
	人口動態	空き家戸数	人口に対する空き家率	所有者の居住地	流通性	成約価格	物件の特徴	空き家バンクの有無	リソース（予算・人数・規模）	宅建業者の数	宅建協会とのかかわり	NPO等の存在
大都市	多い 流入超過/若年層割合が高い	多い「賃貸空き家」が大半	低い	近い	高い	高い	マンションが多く流動性が高い	整備されづらい	豊富	多い		少ない
地方中核都市								整備されやすい				組成しやすい
地方郡部	少ない 流出超過/高齢化	少ない「その他空き家」が多い/持家率が高く潜在空き家が多い	高い	遠い場合も多い	低い 解体しても逆ザヤの可能性大	低い 400万円以下の低廉空き家が多い	広く古い戸建空き家が多い/仏壇等の残置物が課題となりやすい	整備されづらい 行政のマンパワー不足等による	乏しい	少ない 高齢化・閉業も進行し業者不在の町村も	密接な傾向 但し担い手の意欲等、属人要素も大きい	少ない

地域によって空き家の市場性が異なり、それぞれ異なる課題と打ち手が想定される

- 大都市：一定の需要があり市場流通が可能
- 地方中核都市：工夫や適切な支援等により市場流通が期待される
- 地方郡部：市場性・需要に乏しく流通が困難

→ 早く商品化し流通市場に乗せる

→ 潜在空き家を早く市場に表出させる

図 10 地域によって異なる空き家の課題と打ち手

3） 宅建業者の減少・高齢化、大手企業シェアの拡大

近年の好調な市場環境を背景に、宅建業者数は 2013 年以降増加している。しかし、業界の構造をみると、従業員規模の 80%以上が 4 人以下、約 95%が 99 人未満と、小規模の零細企業

が多い[1]。また、2020 年・2022 年に実施した全宅連会員に対するアンケート調査によると、代表者の約 43%が 60 歳以上であること、代表者のうち約 3 割は後継者が見つからないなどの理由で、廃業を検討していること等が明らかになった。このまま宅建業者の高齢化が進み、事業承継が円滑に進まなければ宅建業者が減少してしまう可能性がある。

また、大都市圏を中心に大手企業シェアの拡大が進んでいることも、中小宅建業者にとっては大きな課題である。直近約 20 年間の不動産流通件数において、大手企業（上位 15 社）による取扱件数のシェア率は増加が続いており、2020 年には 27.8%に達している[2]。

（２） 宅建業者数の推移予測

前項に示した通り、今後の宅建業界において、代表者の高齢化が進み、後継者が確保できず廃業していく等、中小宅建業者が減少し、不動産流通の担い手が不在となる地域が増えていく可能性が示唆される。そこで、2045 年度までの宅建業者数の推移、宅建業者数が 0 となる市区町村数の推移、および「その他空き家」戸数の推移について、以下の通り予測を行った。

全宅連の会員となる宅建業者数は約 20 年後には全国平均で 10%程度減少し、3 大都市圏以外では 17%程度減少すると推計した（図 11）。その結果、3 大都市圏以外の市区町村において宅建業者が不在となる割合が、20 年後には 2 割を超える見込みとなる（図 12）。

また、宅建業者数と、簡易的に算出した「その他空き家」数をもとに、1 宅建業者あたりの「その他空き家」戸数を計算すると、2022 年度時点では、3 大都市圏において 19.3 件、その他地域において 48.6 件となる。また、2040 年度時点では、3 大都市圏において 36.1 件、その他地域において 102.2 件となる。（図 13）。

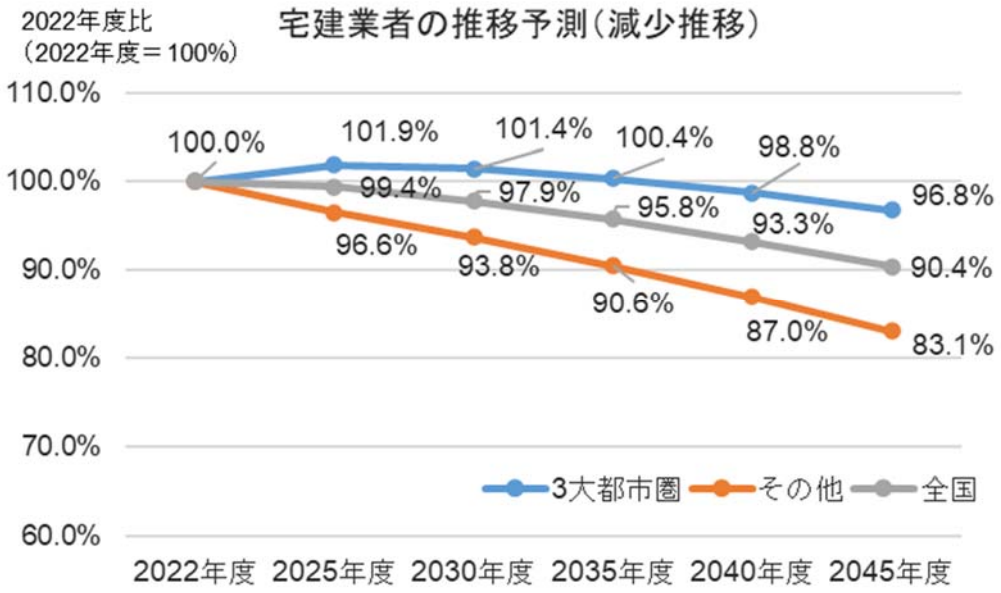


図 11 宅建業者の推移予測（減少推移）
（出典：全宅連会員データ、統計データをもとに価値総合研究所推定）

[1] 一般財団法人不動産適正取引推進機構「令和 4 年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」を参照
[2] 国土交通省「不動産業ビジョン 2030」、住宅新報の記事をもとに全宅連にて推計

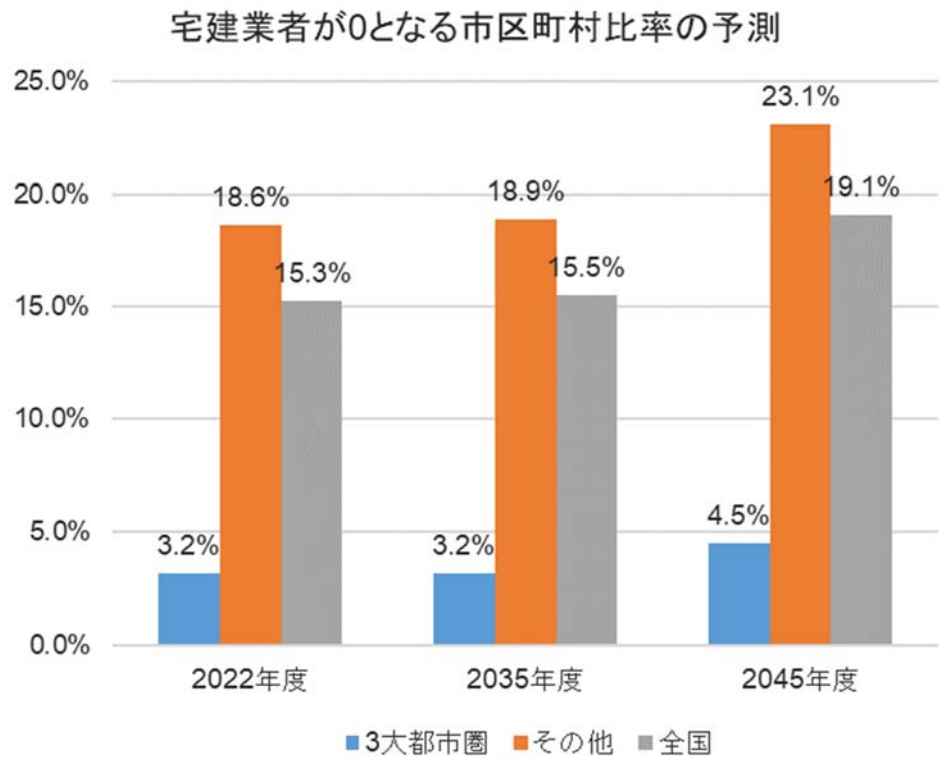


図 12 宅建業者が 0 となる市区町村比率の予測
（出典：全宅連会員データ、統計データをもとに価値総合研究所推定）

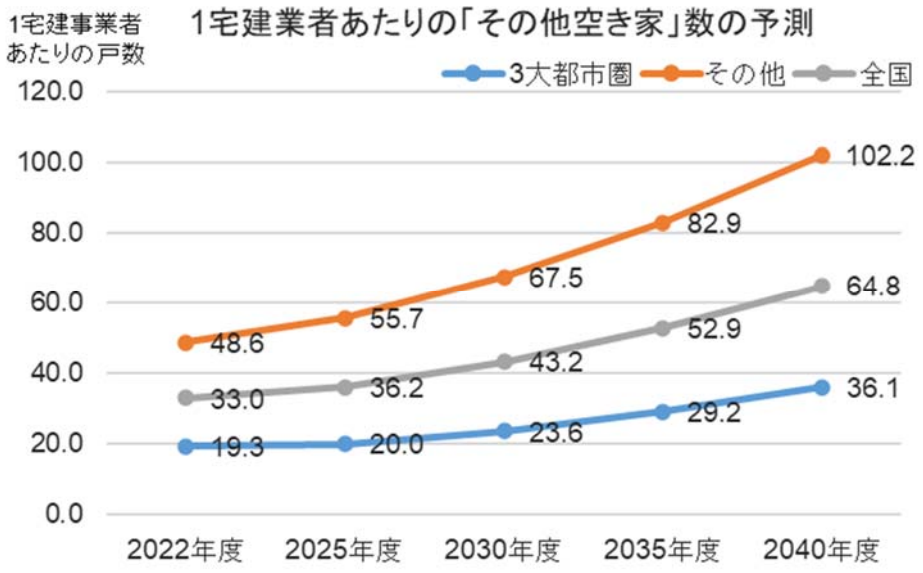


図 13 1 宅建業者あたりの「その他の空き家」数の予測
（出典：全宅連会員データ、統計データより価値総合研究所推定）

２−２ 地域をめぐる背景

（１） 地域課題の深刻化：行政による空き家対策の現状

１） 空家等対策の推進に関する特別措置法の改正（令和 5 年 12 月 13 日施行）

使用目的のない空き家が増加し続けている昨今の状況を受け、空き家の除却等のさらなる促進に加え、周囲に悪影響を及ぼす前の有効活用や適切な管理を総合的に強化する必要性から、空家等対策の推進に関する特別措置法（以下、空家特措法）の改正が行われた（令和 5 年 12 月より施行）。改正の骨子は空き家の「活用拡大」、「管理の確保」、「特定空家の除却等」の 3 本柱により空き家問題への対応を強化している。具体的な改正内容は下図の通りである（図 14）。

空き家の「活用拡大」に向けては、法改正により空家等管理支援法人の設立が可能となり、空き家所有者と活用希望者をマッチングさせる取組や相談対応を行う取組等について、行政から委託を受ける形で行う主体が求められている。空き家活用促進に従事する適当な人材が地域にいないなどの地域事情に鑑み、支援法人は地域外に所在を置く場合でも可能な建付けとなっている（ただし、自治体によっては地域内に所在を置くことを要件としている場合もある）。

図 14　空き家特措法改正の概要
（出典：国土交通省「空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律（令和５年法律第５０号）について」をもとに価値総合研究所作成）

２）　地方財政・地方公務員数の減少

地方財政および地方公務員数は年々減少しており、空き家対策に従事できる地方公務員を確保することは今後いっそう難しくなる事が想定される。そこで、宅建協会や宅建士等が行政と連携しつつ空き家対策に参画し、早期対策に寄与できる仕組みを急ぎ構築する必要がある。

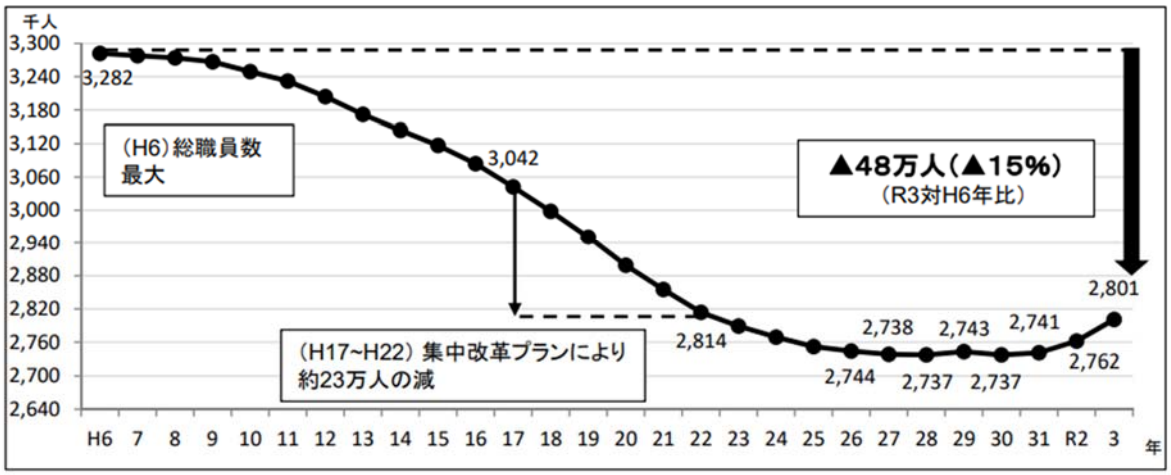


図 15 地方公共団体の総職員数の推移（平成 6 年～令和 3 年）
（出典：総務省「令和３年地方公共団体定員管理調査結果の概要」）

（２）　地域課題解決に向けた全宅連のこれまでの取組

１）　ハトマークグループ・ビジョン策定（平成 26 年 4 月）

全宅連では、人口減少やライフスタイルの多様化など、不動産業界を取り巻く外部環境の変化に対応して、自らの強みとなる経営資源（内部環境）を活かし、地域が笑顔となるサービスを提供し続けなければならないと認識し、『私たち「ハトマークグループ」は、みんなを笑顔にするために、地域に寄り添い、生活サポートのパートナーとなることを目指します』という「ハトマークグループ・ビジョン」(図 16)を策定。それに向けた継続的な取り組みを行っていくための中期計画を作成した。

ハトマークグループ・ビジョンでは、「地域」を顧客と捉え、ハトマーク会員が継続した地域守り・家守り・資産守りのお手伝いを行い、顧客満足度を超えた感動のサービスにより「消費者の笑顔」「地域生活者の笑顔」「地域コミュニティの笑顔」を実現することを目指している。

宅建業者の顧客は第一義的には取引をした相手である「消費者」だが、１回毎の取引で切れてしまう関係ではなく、長い時間軸のあらゆる生活場面（リフォーム、再売買、賃貸等）において、顧客に頼りにされる関係（「資産守り」）を構築し、地域の生活者と信頼の絆で結ばれている状態を目指すべく、「地域の生活者」も顧客と位置付けた。さらに、宅建業者の専門性を生かし、地域が抱える課題を事業によって解決する地域貢献により、地域を元気にし、地域コミュニティと会員が信頼の絆で結ばれている状態を目指すべき（「地域守り」）だとし、「地域コミュニティ」も顧客ととらえた。そして、地域貢献により各会員が地域コミュニティに評価されることが、事業を長期的に継続し、繁栄していくことにつながると考えた。

そのためには、地域の不動産オーナーの資産を、単体として管理するだけではなく、その資産が存在する地域にも目配りをし、地域のプロパティマネジャーとして地域の不動産資源や地域コミュニティを管理することで、地域の魅力を高め、地域の価値を高める。そのような役割

を果たしていくことが、「消費者の笑顔」「地域生活者の笑顔」「地域コミュニティの笑顔」を実現することができると位置付けた。

２）　（参考）「不動産ビジョン 2030」（平成 31 年 4 月）

国土交通省社会資本整備審議会産業分科会不動産部会が、不動産業に携わるすべてのプレーヤーが不動産業の持続的な発展を確保するための官民共通の指針としてとりまとめた「不動産業ビジョン 2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて～」においても、これからの不動産業のあり方として「他業種や行政との連携・協働を通じた“トータルサービス”の提供」を目指し、「地域の守り手」としてエリア価値を上げ、地域活性化を支える存在となることが期待されると示された。

＜以下、「不動産ビジョン 2030」本文より引用＞

〇他業種や行政との連携・協働を通じた“トータルサービス”の提供

人口減少社会を迎え、不動産に対する需要が一義的には減少していくことが想定される中、従来の画一的な手法に従って物件を開発し、流通させ、管理するという古典的なビジネススタイルに拘っていては、不動産業の将来像は必ずしも明るくない。

したがって、今後は、不動産に付加価値を付け、他との差別化を図るなど、多様化するニーズにできる限り応える姿勢が極めて重要であり、例えば、交通・運送・医療・福祉など他の業種や行政との連携・協働等を通じて、不動産に係る“トータルサービス”の提供を推進する事が重要である。

〇不動産流通における業態のあり方

不動産取引に関する専門家として、消費者や地域における多様なニーズに対応するコンサルティング能力を向上させることが重要である。不動産に係る“トータルサービス”を率先して提供すべく、仲介業務の周辺部についても積極的にマネジメントしていくことが求められる。例えば、リフォームや建物状況調査（インスペクション）の円滑な実施に向け、建設業者、建築士、金融機関など様々な関係者と日頃からネットワーク関係を構築する、顧客のニーズを踏まえ生活の総合的なサポートを行うなどが重要となる。

これらに加えて、例えば、高齢化の進展や相続機会の増加、外国人・留学生等の増加などの新たな社会的課題に加え、既存住宅市場の活性化、空き家・空き地対策など先行的に取り組みが進められている分野についても、地域事情に精通し、地域のニーズにきめ細かく対応できる不動産流通事業者には、いわば「地域の守り手」として、引き続き、『不動産最適活用』を通じて、エリア価値を上げ、地域活性化を支える存在となることが期待される。

図 16 ハトマークグループ・ビジョン

2－3 （小括）宅建士等が地域課題解決を担う必要性

以上の背景を踏まえ、物件所有者等の目線では、相続等により、予期せぬ中古物件や空き家等の保有をする人の増加が見込まれ、資産価値が低い空き家が増加し、相続放棄へのインセンティブが高まることが想定される。加齢による住まいの終活・住み替え・ライフプランニングのニーズが高まるが、相談先が分からず、悩みを抱え込む所有者が一定数いることが想定される。また、国・自治体の目線では、空き家や中古不動産所有者に早期に物件活用・管理のあり方を示し、空き家化予防や適切な土地利用誘導を図る必要があるものの、今後想定される空き家の急激な増加に対応する人員/財源がさらに不足することが想定される。また、空家特措法改正により、空家等管理活用支援法人制度が創設され、官民連携によって空き家対策を進めていく気運が高まっている。

宅建士等は地方部では、宅建業者が減少する見込みで、次代の担い手確保が急務になっている。さらに、特に地方部では、低廉な物件が増加し、仲介手数料によるマネタイズが難しくなることが想定される。そのため、従来の不動産仲介・管理を中心としたビジネスモデルを見直し、地域の課題解決や魅力向上に向けた新たな取組像を検討していくことが求められる。

今後、宅建業の発展・事業継続のためのイノベーションを推進する観点からも、物件所有者等・国・自治体のニーズに応え、公益的な貢献を果たす観点からも、持続的発展を見据えて地域の要請に応え、地域課題解決に向けて先導的な役割を担うことが期待される。次章以降、宅建士等により既に取り組まれている先進的事例に関する調査を踏まえ、宅建士等が地域に対して果たすべき役割・活動の領域、及びそれを実現するためのビジネスモデルや仕組み等について、具体的に検討する。

３．宅建士等による地域課題解決に向けた取組の先進的事例分析

宅建士等の新たな業務領域・取組手法・課題等を把握するため、地域課題解決に向けて既に取り組んでいる宅建士等による先進的な取組事例について、以下の通り調査を行った。

３－１ 宅建士による地域課題解決に向けた取組の全体像（RENOVATION をもとに整理）

全宅連は 2014 年以降、ハトマークビジョンの実現に向けて先駆的に「家守り」「地域守り」等の役割を担っている宅建士等の取組主体に対してインタビュー調査を実施し、年刊にて報告書「RENOVATION」にまとめ発信を行ってきた。これらのインタビュー記事をもとに、地域課題解決に向けて宅建士等が果たし得る公益的役割の領域の広がりについて、全体像を俯瞰する整理を行った。

（１） 業務領域

宅建士等が解決に寄与しうる地域課題分野は大きく「空き家対策」「地域の魅力向上」の二つに大別できる。

「空き家対策」：空き家等が放置されることによる外部不経済を抑制するために、空き家の掘り起こし・早期対策／空き家管理／相談対応／マッチングといった一連の業務を、宅建士等が自治体や他のプレーヤー（士業等）と連携することで行っている。先進的事例では、通常の仲介業に加え、主に物件オーナーや自治体からの予算をもとに空き家予備軍及び空き家所有者等に向けた調査、空き家の相談、情報発信、啓蒙活動、空き家管理サービス、コンサルティング、利用者とのマッチング等多角的な事業を展開している。特に川上対策は前述の通り政策的にも重要な役割を持ち、自治体からの委託料・補助金を収益源泉とした取組が多い。

「地域の魅力向上」：地域の魅力向上を目的として、空き家を活用した事業創出・関係人口の増加／移住定住促進／エリアマネジメント／中古住宅流通といった一連の業務を、宅建士等が自治体や他のプレーヤー（士業等）と連携することで行っている。先進的事例では、通常の仲介業に加え、スモールビジネスの呼び込み、集客イベント等を通じた移住者・定住者の呼び込み、場づくり、コミュニティづくり、リノベーションや賃貸管理等多角的な事業を展開している。空き家や既存住宅を活用し、新たな使い手を見つける方法は、所有と利用を分離し、所有者からは管理料を、新たな利用者からはサービス料やコンサルティング料を収益源泉とした取組が多い。

解決すべき地域課題	地域課題カテゴリ	ソリューション事例	収益源泉：オーナー	物件/買い手/借り手	自治体
空き家対策 空き家等が放置されることによる外部不経済（例：住環境の悪化、行政コスト増大等）への対応	1-① 行政や自治会と連携した空き家の掘り起こし、早期対策	● 空き家予備軍の早期掘り起こし調査　例）自治会と連携した所有者への連絡・各種提案			■
		● 空き家所有者への情報発信・啓発活動　例）固定資産概要調書への案内添付			■
		● 福祉施設入居を契機とした住まいの終活　例）福祉法人と連携した相続等相談への対応	◆		■
	1-②　空き家管理	● 空き家管理　例）点検、清掃、修繕、所有者への定期報告	●		
	1-③ 行政と連携した空き家所有者等への相談対応	● 相談会・相談窓口の設置			■
		● コンサルティング 例）空き家所有者の課題に対して解決策を提案	◆	◆	
		● ランドバンク事業　例）区画整理事業等による複数土地の最適化・再生	◆		■
	1-④ 空き家と利活用者のマッチング	● 空き家バンクの運営・登録促進　例）自治体と宅建協会等との協定に基づく登録促進			■
		● 空き家バンク登録物件の調査・仲介	○	○	■
		● 利用検討者への働きかけ　例）見学会開催、マッチングサイト運営等	○	○	■
地域の魅力向上 人口減少・高齢化・経済活動の縮退等を背景とした諸課題への対応 ＋ 新たな魅力創出による地域活性化、地方創生の実現	2-① 空き家等を活用したスモールビジネスの呼び込み、関係人口の増加	● 遊休不動産の再生等による地域の魅力向上につながる拠点の創出	◆	◆	■
		● 戦略的に面的なリノベーションを仕掛ける　例）リノベーションまちづくり	◆	◆	
		● 魅力あるテナントの誘致　例）スモールビジネス事業者に向けた空き店舗ツアー	●	●	
		● 集客イベントの実施　例）マルシェ、DIYワークショップ	◆	◆	
	2-② 移住定住の呼び込み	● 移住検討者に向けた情報発信　例）SNS活用・イベント開催	◆	◆	■
		● 補助金の活用			■
	2-③ 住環境・コミュニティの保全/エリアマネジメント	● 築古団地等の入居者間のコミュニティ作りによる物件の価値創出	●	●	
		● 地域の交流促進によるまちのコミュニティの再生	◆		■
		● 共用施設の高質化　例）賃貸住宅や分譲地等の共用施設として交流拠点等を整備	●	●	
		● まちのファンやスモールビジネスの定着のための持続的なエリアマネジメント	◆	◆	
	2-④　中古住宅・不動産の流通促進	● 継続的な住宅管理・価値向上　例）インスペクションや住宅履歴書等の継続的な提供		◆	
		● 古民家等の適正評価　例）町家の調査・評価書の発行	◆	◆	

○（従来型）仲介手数料・賃貸管理料
● 賃貸管理に付加したサービス料/賃料
◆ リノベーション施工費、コンサルティング料
■ 自治体等からの委託料・補助

図 17　地域課題解決に向けた宅建士等による新たな業務領域

（出典：全宅連発行「RENOVATION」をもとに価値総合研究所作成）

（２）　都市規模別にみた取組事例の分布

「RENOVATION」に掲載されている先進的な宅建士等の取組について、前項の定義をもとに、都市規模別に各カテゴリに該当する取組事例数の集計を行った（複数カテゴリに該当する重複集計あり）。

課題解決のうち川上に該当する取組ほど、小規模自治体の事例が多い傾向にあり、川下に該当する取組は三大都市圏での事例が多かった。今後は小規模自治体を中心に川上での先導事例の拡大が求められる。

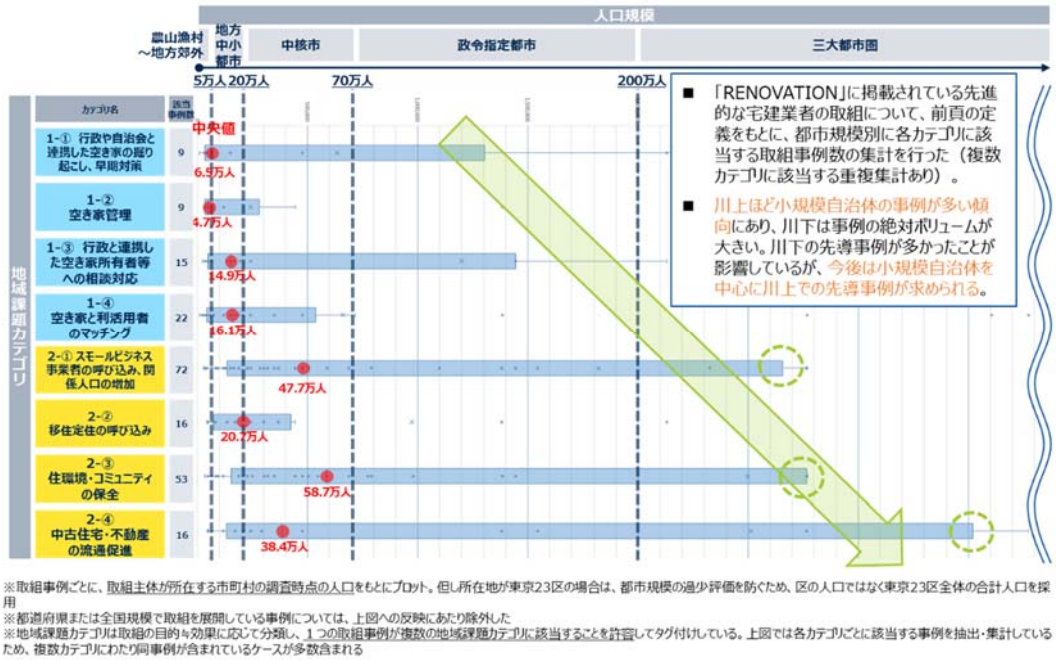


図 18　地域課題解決に関する取組事例の都市規模分布

（出典：全宅連発行「RENOVATION」をもとに価値総合研究所作成）

（３）　マネタイズ手法

宅建士等のこれまでの業務領域は、固有の不動産の売買や賃貸の仲介や管理が中心であり、利用者のライフスタイルに関与することや、面的な地域価値の向上といった分野での取り組みは限定的であった。これらの新たな業務領域への参画には、必要なスキルを身に着けることに加え、業務のマネタイズ手法が整っていることが求められる。

「RENOVATION」掲載事例においてどのようなマネタイズ手法が採用されているか把握するため、下図の通りマネタイズ手法を分類し、各事例にタグ付けしたうえで集計した結果、従来型の「仲介料・賃貸管理料」「賃料収入」「分譲・販売」による収益化以外の新たなマネタイズ手法を採用している事例が多くみられた。中でも、「リノベーション工事収入」の他、「コンサルティングに係る報酬」等、物件の所有者や買い手/借り手から、何らかの形で助言・提案・コンサルティング等に対する報酬を得ている事例は一定数の蓄積がみられた。具体例として、仲介業・管理業から派生する形で出店・開業に係るアドバイスを行う事例や、不動産再生・スモールビジネスを対象としたプロデュース・コンサルティングを行う事例等がみられた。

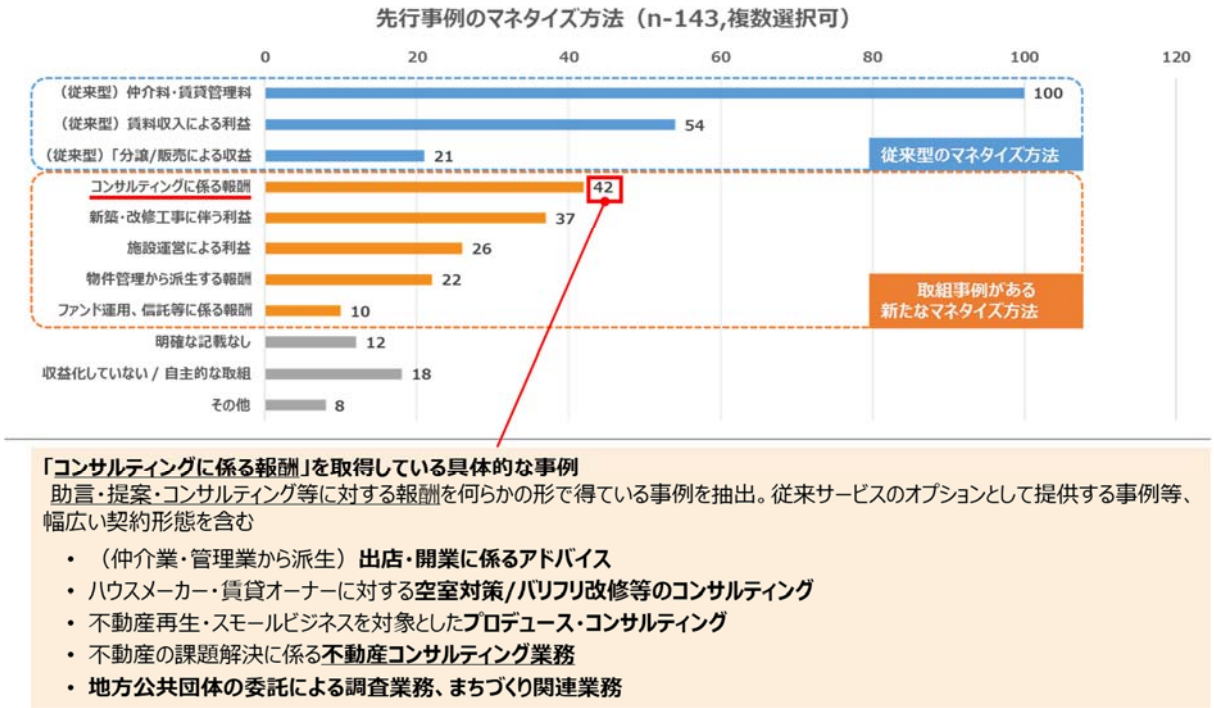


図 19　先行事例のマネタイズ手法（複数選択可）

（出典：全宅連発行「RENOVATION」をもとに価値総合研究所作成）

３-２ 都道府県協会における空き家等に関する取組状況（アンケート調査結果）

宅建協会が行政等と連携して空き家対策に取り組む事例の広まりを受け、各都道府県協会における空き家等に関する取組の現状を把握するため、アンケート調査を実施した。令和５年12 月 11 日現在で 45 協会が回答した。結果は以下の通り。

（１）　空き家関連の資格制度（または専門的な相談員募集）

協会が行政から空き家の相談員の派遣等を受けることから、空き家対策等に関する資格制度を運営する取組が挙げられる。各協会の取組の現状を尋ねたところ、協会独自の資格制度を持っている協会は６協会、「資格まではいかないが、空き家相談に対応する相談員として募集している」協会は８協会であった。以下に具体的な資格要件を記載する。

表 3　資格制度の有無

Q1. 空き家の相談に対応するための協会独自の資格制度をお持ちですか。（MA）	
①ある（資格名称）	6
②資格まではいかないが、空き家相談に対応する相談員として募集している	8
③なし	32
④現在検討中	0

① **山形県「空き家相談専門士」**

協会会員の宅建士または行政担当者であり、協会が主催する講習会（年 1 回、約 6 時間）へ参加することを要件としている。

② **埼玉県「不動産無料相談員」「空き家コーディネーター相談員」**

協会が主催する講習会（勉強会）への参加、宅建士であること、相談対応経験があること、所属支部からの推薦があること等を要件としている。

③ **愛知県「空き家マイスター」**

講習会の参加に加えて、修了試験の合格等を要件としている。

一方で、資格制度を設けていない理由としては「役員からそのような要請がない」「市町村からそのような要請がない」等が挙げられた。その他の回答としては、市区町村等から委託を受けて相談員派遣等を行っている場合に、委託事業ごとに相談員の基準を設けているケースも見受けられた。

表 4　資格制度を設けない理由

Q12.　（Q1 でないと回答した方）資格制度を設けない理由（MA）	
①役員からそのような要請がないから	12
②市町村からそのような要請がないから	14
③その他	20

（２）　空き家関連の行政との連携

協会が行政連携の窓口としての役割を担う可能性について把握するため、空家特措法に基づく空家等管理活用支援法人についての現時点の考えを尋ねたところ、3 協会が「申請を予定している」、8 協会が「申請する・しないを検討中」、17 協会が「予定はない」と回答した。「そもそも内容がよくわからない」という協会もあり、「その他」の回答には「市町村から話があってから対応する」といった内容もみられた。

表 5　空家管理活用支援法人についての現時点の考え

Q13.「空家等管理活用支援法人」について現時点の考え（MA）	
①申請を予定している	3
②予定はない	17
③申請する・しないを検討中	8
④そもそも内容がよくわからない	9
⑤その他	12

（３）　空き家相談会の実施

協会が空き家に関する一次的な相談窓口としての機能を果たす可能性について把握するため、現時点で消費者向けの空き家相談会を実施しているかどうか尋ねたところ、34 協会が実施していると回答した。また、遠隔地に居住する方を対象とした相談会の実施の有無について聞くと、5 協会が都道府県外で実施したことがあると回答した。

表 6　市町村からの依頼で空き家相談会を実施する協会数

Q1. 市町村からの依頼で、消費者向けの空き家相談会を実施していますか。	
①実施している	34
②実施していない	8

表 7　遠隔地所有者に向けて相談会を実施した実績を有する協会数

Q10.　県内に物件を所有し、遠隔地に居住する方を対象とした相談会を都道府県外で実施したことはありますか。	
①ある	5
②ない	36

市区町村からの依頼ではなく協会独自で相談会を実施している協会は少ない。単独で実施しているものが 3 協会、宅建協会が各士業をそれぞれ招致して開催しているものが 2 協会、他の士業と協議会や社団法人を形成し、協議会や社団法人等で開催しているといったものが 2 協会であった。

表 8　宅建協会独自で実施する相談会の体制

Q7.（Q2 で「②実施していない」と回答した方）宅建協会独自で、相談会を実施していますか。（MA）	
①宅建協会（または支部、地区が）単独で開催	3
②宅建協会が各士業をそれぞれ招致し開催	2
③他の士業と協議会や社団法人等を形成し、協議会や社団法人等で開催している	2
④その他	6

また、日常の空き家相談に関する対応について尋ねたところ、「指定した相談日以外は特に受け付けていない」が 13 協会、「協会内で担当者をつけ、電話やメールで受け付け、その都度担当の役員に振っている」が 13 協会、「他の士業と協議会や社団法人等を形成し、協議会や社団法人等が電話やメールで受け付けている」が 9 協会であった。

表 9　日常の空き家相談に対する対応

Q8. 相談会以外の日常の空き家の相談業務について教えてください。（MA）	
①指定した相談日以外は特に受け付けていない	13
②協会内で担当者をつけ、電話やメールで受け付け、その都度担当の役員に振っている	13
③他の士業と協議会や社団法人等を形成し、協議会や社団法人等が電話やメールで受け付けている	9
④その他	4

３−３　（小括）先進的事例から得られる示唆：地域が宅建士等に求める役割と取組上の課題

参照した事例からは、地域が抱える課題に対する問題意識を起点として発足した取組が多いものの、同時に、ビジネスとして継続するためのマネタイズに関する工夫・模索がなされていることも見て取れる。言い換えると、地域課題の解決を目指して公益性と収益性の両立を目指すことが、宅建士等の今後のあり方を検討するうえで重要な視点であると考えられる。

また、いずれの事例も多様化しつつある地域課題に対して、宅建士等が有する従来のスキルを活かしつつ、従来とは異なる新たな業務領域・体制・スキル等によって課題解決を図っていることが明らかになった。

業務領域については地域の人口規模によっても異なる多様な課題が存在するが、大別すると「空き家対策」と「地域の魅力向上」の２つに分けることができ、いずれの課題においても宅建士等の専門性が求められる場面が多々あり、地域のプレーヤーとして宅建士等が大いにポテンシャルを有していることが示唆された。

体制に関しては、宅建士等が単独で取り組むことで解決できる課題は少なく、行政や他士業と密接に連携しながら取り組む必要性が高いことが窺える。加えて、単体の宅建業者が行政と連携することには一定のハードルがあり、宅建協会や協議会等が中間的な受け皿となって、行政と地域の宅建士等とをつなぐ役割を果たすことが有効であることも示唆された。

スキルについて、「空き家対策」に関しては、従来の仲介業務では触れることのない専門知識を必要とすることから、専門資格制度を運営している事例や、不動産コンサルティング業務として相談対応を行う中で、他士業とのチームアップによる高い問題解決能力を蓄積している事例がみられた。一方で「地域の魅力向上」に関しては、地域の特性を生かした不動産活用の企画提案力や、地域のステークホルダーとの調整能力、事業オーナーに対する事業設計から、ファイナンス、経営指南に至るまでのアドバイス等、多岐にわたるスキルを駆使して成果を上げている先進的な事例がみられた。こうした新たなスキルは、資格制度を活用して学ぶ中で体得できる知識もあれば、実務上実践する中で徐々に蓄積されるスキルも多いことも示唆された。ただ、必ずしも総合的にスキルを身につけなければ新規性の高い取組ができないということではなく、専門家と連携して技術を補完したり、従来型のビジネスモデルに部分的に取り入れることによっても、新たな付加価値化を目指すことができると考えられる。

以上の示唆を踏まえ、次章では、宅建士等の新たな業務領域の広がりと、その実現に必要なスキルや連携先について、網羅的な整理を行うとともに、それらを踏まえ、宅建士等が目指すべきビジネスモデルおよびそれを推進する上での課題・対応策について検討する。

４．宅建士等が地域課題解決に寄与するために必要な対応事項の整理

前章までの事例等を参考に、宅建士等が地域課題解決に寄与していくために必要な対応事項について、公益性・収益性の２つの観点から検討を行った。

公益性の観点からは、顕在化している地域の課題と宅建士等が有するポテンシャルを踏まえ、地域課題解決のために宅建士等が担うべき新たな業務領域とそのためのスキルについて洗い出しを行った。そして、収益性の観点からは、宅建士等のビジネスを継続・発展させるために必要な業務領域やマネタイズポイントの拡張の可能性について検討を行った。

４－１　公益性の観点

（１）　宅建士等の新たな業務領域

宅建士等の新たな業務領域について、解決すべき地域課題を「空き家対策」「地域の魅力向上」の２つに大別し、下図のとおり列挙した。

「空き家対策」においては、空き家の所有者の掘り起こしや、解体や利活用されるまでの空き家の管理、空き家所有者への相談対応等、空き家が外部不経済を起こさぬよう未然防止策として行政や自治会などと連携した早期対策が必要になる。一方、既存の空き家に新しい役割を与えることで「地域の魅力向上」に結びつけることも考えられる。空き家バンクや行政の補助金を利用し、空き家とスモールビジネスや移住定住者をマッチングし、それを契機に関係人口を増やすとともに、新たな人と地域住民が交わるよう地域コミュニティの再生を行うエリアマネジメント業務が求められる。

宅建士等のこれまでの業務領域は固有の不動産を仲介することが中心であり、利用者のライフスタイルに関与することや、面的な地域価値の向上といった分野での取り組みは限定的であった。これらの新たな業務領域への参画には、必要なスキルを身に着けることに加え、業務のマネタイズが整っていることが求められる。

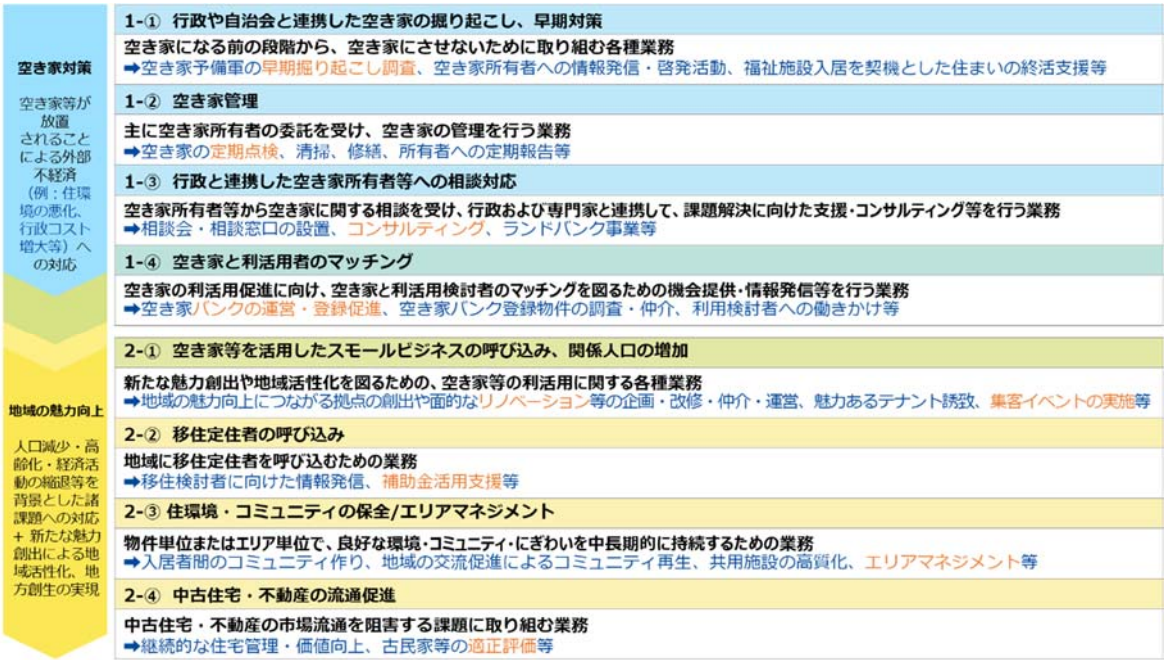


図 20　地域課題解決に向けた宅建士等による新たな業務領域）

（２） 必要となるスキル・連携先

前項に示したそれぞれの業務領域において宅建士等に必要とされるスキルについて、下表の通り列挙した。この中には、従来の宅建士等が有していないスキルが多く含まれることから、「これまで宅建士等が有してきた能力のうち深堀を行う必要があるポイント」と、「新たに身に着ける必要があるポイント」に分けて記載した。

「空き家対策」においては、まず、空き家所有者の掘り起こしのために、長年地域で培ってきた住人や自治会等とのネットワークを生かすとともに、彼らの意識を醸成するための情報発信力や自治体との関係を構築する力が新たに求められる。また、賃貸管理業で培ったスキルを活かし、シルバー人材センター等の人材をマネジメントしながら、空き家を利活用するまでの間、空き家管理に取り組むこともできる。空き家の所有者の相談対応については、従来の売買の相談と異なり、相談内容が複雑で多岐にわたることから、相続に関する法務・税務上の知識、利活用の可能性を見極め、提案するための建築やリフォームの知識等を深めていく必要がある。さらに、宅建士等が相談内容を整理した後、弁護士や司法書士等の専門家をネットワークし、必要に応じて業務協力を得ながら解決に導いていくことが新たに求められる。そこには、自治体が提供する補助金等を活かす知識も必要だ。

「地域の魅力向上」のためには、空き家が利活用できるかどうかについての目利き能力を磨くとともに、利用の構想力に基づく提案力、クラウドファンディングや不動産特定共同事業などの活用も含めたファイナンス調達力や提案力などが新たに求められる。さらに、通常の売買や賃貸の仲介のように物件を引き渡して終わりではなく、利活用した事例をコミュニティの再生に活かし、一つのリノベーション事例がまちの中で面的に連鎖していくようなエリアマネジメントの能力が新たに必要になってくる。また、契約にあたっては所有者と利用者との間の改修費の負担割合の調整や、契約不適合責任を回避するなど引き渡し後のトラブルを防ぐ調整能力が求められる。そのためには、従来に増して建物に関する知識（設計士や工務店と会話できるレベルで良いと思われる）、DIY の進め方に関する基礎知識、所有者不明土地や借地権、既存不適格物件や農地の扱い等、従来の宅建業務においても、より専門的で高度な知識の習得が必要になる。

表 10　新たな業務領域に必要とされるスキル・連携先

	必要とされるスキル（◆：他主体と連携するためのスキル）		想定される連携先
	これまで宅建士が有してきた能力のうち深堀を行う必要があるポイント	新たに身に着ける必要があるポイント	
1-① 行政や自治会と連携した空き家の掘り起こし、早期対策	• 空き家調査に必要な、空き家の状態・リスク等に関する知識・能力 • ◆長年地域で培ってきた、地域住民や自治会等のネットワーク	• 空き家に係る情報の収集・管理を行う能力（例：関連情報所有主体との連携、データベース構築等） • 空き家所有者の意識醸成を図る対話・情報発信を行う能力 • ◆自治体担当者との協力関係構築力	◆自治体 ◆自治会等の地域コミュニティ ◆インスペクター
1-②　空き家管理	• 空き家固有の管理上必要な知識・対応能力 • 管理業務を入口とした顧客との信頼構築能力、流通や仲介につなげる提案力・コンサルティング能力		◆点検業務の委託先（例：シルバーセンター等）
1-③ 行政と連携した空き家所有者等への相談対応	• 相談者の状況・課題を把握するヒアリング能力 • ◆相続・譲渡・賃貸に係る法務上・税務上の最低限の知識（例：後見人制度・信託制度・遺言書等） • ◆境界の調整に係る最低限の知識 • ◆リフォーム・改築等の最低限の知識 • ◆地域の関係主体（右記）とのネットワーク	• 空き家に生じうる問題および解決策についての基本的な知識 • 空き家の状態・利用価値に関する目利き能力 • ◆空き家対策に係る補助金等の知識 • ◆自治体担当者との協力関係構築能力 • ◆他士業とのネットワークを構築し、案件内容によって判断し、各士業につなぐ力	◆司法書士 ◆弁護士 ◆土地家屋調査士 ◆税理士 ◆設計士、工務店 ◆自治体（補助金、情報提供等窓口） ◆地域の関係主体　例：地権者・商店街・地元企業等
1-④ 空き家と利活用者のマッチング	• 利活用検討者に対し効果的にアプローチする情報発信・提案能力 • オーナーと利活用検討者のニーズをふまえた調整能力 • ◆地域の関係主体（右記）とのネットワーク	• 空き家バンク運営に関するノウハウ	◆地域の関係主体　例：地権者・商店街・地元企業等
2-① 空き家等を活用したスモールビジネスの呼び込み、関係人口の増加	• 物件の個別性（コンディションや物件の性質ごとの使い手の需要）をふまえた目利き能力 • 物件オーナーと入居者間のトラブルを防ぐ調整力 • ◆地域内事業者や有力者とのネットワーク	• 利用方法に関する提案力（利用の構想力） • スモールビジネスの開業に必要な資金・ノウハウ等に関する知識 • ◆資金調達のためのファイナンスの知識（例：不動産特定共同事業、クラウドファンディング等） • 空き家改修・開業等に係る補助金等の知識 • オーナーや移住開業希望者に関する幅広いネットワーク	◆工務店、設計士 ◆既存のスモールビジネス事業者 ◆地域の有力者（地場のネットワークを有する人物） ◆地域金融機関、資本家（資金調達関連） ◆税理士 ◆自治体（起業支援担当）
2-② 移住定住の呼び込み	• 物件オーナーと入居者間のトラブルを防ぐ調整能力	• 移住定住政策に係る支援制度・補助金等の知識 • オーナーや移住開業希望者に関する幅広いネットワーク • 移住検討者に地域の魅力を伝える企画・情報発信力（例：イベント、SNS、空き家バンクの活用）	◆インスペクター ◆自治体（移住定住担当）
2-③ 住環境・コミュニティの保全/エリアマネジメント		• コミュニティデザインやエリアマネジメントに関する知識・企画能力 • 入居者等に対する綿密なアフターフォローができる体制 • 面的/連鎖的なリノベーションを図る企画・ディレクション能力 • 地域内外のプレイヤーを巻き込みチームを構築するネットワーキング能力 • 持続可能な運営体制の構築	◆地域の関係主体 ◆自治体（まちづくり担当）
2-④　中古住宅・不動産の流通促進	• 住宅評価の手法・制度に関する知識 • 瑕疵保険・インスペクションに関する知識 • オーナーや入居希望者に関する幅広いネットワーク • 所有者（オーナ）と購入者（入居者）間で、費用負担等の利害を調整し、契約をまとめあげる力 • 資金調達先の紹介、交渉 • より早く売却するための提案力	• ◆建物に関する基礎知識（設計士や工務店と会話ができるレベル） • 賃貸DIYの進め方に関する基礎知識 • 所有不明土地、借地権、既存不適格等、流通が困難な物件の課題を解決する高度な知識	◆インスペクター ◆地域金融機関

4－2　収益性の観点

（1）　従来業務の多角化と新たな取組による収益源の確保の必要性

収益性の観点から検討を行う前提として、不動産業における現状のビジネス上の課題について下表の通り整理した。

不動産業界全体を見通すと、都市部においては、仲介、分譲、賃貸管理等、どの領域においても、大手企業の寡占化が進んでおり、中小の宅建業者が生き残るためには差別化を図るための新たなスキルやノウハウ確保が求められる。地方部においては、低廉な物件や空き家が増えており、これまでのやり方だけでは仲介手数料・賃貸管理料収入が減少することが予想される。

中小の宅建事業者が、その減少数を食い止め、経営を持続していくためには、社内では顧客対応力の強化や DX の活用等により生産性を高め、市場においては、大手企業が取り組みにくい領域である“空き家”に着目し、リノベーション工事（買取再販）や一括借上げ、入居後の入居者管理（アフターフォロー）や空き家管理など、かゆいところに手が届くような多岐に渡る仕事を通じてオーナーと接点をもち（情報の上流を掴み）、その上で付加価値の高いサービス（不動産運用・活用方法助言・事業コンサル・相続支援等）を提供していくことが重要になる。

ただ、「空き家対策」や「地域の魅力向上」のための取り組みは、手間がかかり収益性が低く、成果が出るまで時間がかかる事業であることから、マネタイズの多様化が求められる。

業務の種別		仲介業		分譲事業	賃貸管理業
		売買	賃貸		
業務の特性		■ 宅建業法に位置づき、多くの宅地建物取引業者が行う事業		■ ノウハウ・資金力を持宅地建物取引業者が行う事業	■ 多くの宅地建物取引業者が行う事業
収益性	金額	■ 成約価格による	■ あまり高くない（賃料の1か月分）	■ 高い	■ あまり高くない（一般には賃料収入の5%程度）
	継続性	■ 売買・賃貸契約成約時のみ		■ 売買・賃貸契約成約時のみ	■ 継続的
課題		■ 都市部では大手寡占になっている ■ 特に地方部では低廉な物件が増え、仲介手数料が減少することが想定される	■ 多くの物件を効率的にこなさないと利益の確保が難しい ■ 効率性向上もしくは付加的なサービスが求められる	■ 物件の購入費・運営人件費のねん出や運営ノウハウが必要になり、対応可能な事業者が限定的 ■ 土地の仕入が難しくなっている ■ 在庫リスクあり	■ 多くの物件を効率的にこなさないと利益の確保が難しい ■ 効率性向上もしくは付加的なサービスが求められる
求められる対応策		■ 大手企業との差別化を図るために買取再販事業等のスキルや大手企業並みのノウハウの確保 ■ 仲介に加えて、付加価値のあるサービス（不動産運用・活用方法助言・事業コンサル・相続支援等）を行い、情報の上流をつかむ工夫		■ 空き家等の低廉な物件の利活用から始めることで、ノウハウや資金力を高めていき、徐々に大きな物件、新築物件の分譲を行う	■ DXによる生産性の向上 ■ 付加価値のあるサービスを行い、コンサル料等の収入を仲介手数料や賃貸管理料に加えて得られるような工夫

多角化する地域課題解決や新たな消費者ニーズに対応し、地域の資産を守る宅建事業者へ

地域課題や新たな消費者消費者ニーズへの対応により、仲介手数料・賃貸管理料以外のマネタイズを行うことで、収益を多様化

図 21　不動産業におけるビジネス上の課題

（２）　宅建士等の新たな業務領域におけるマネタイズ方法

宅建士等の業務のフェーズごとに、新たな業務領域とマネタイズの可能性があるポイントについて、下図の通り整理を行った。

物件の掘り起こしフェーズにおいては、住宅確保要配慮者向け住宅の掘り起こし、空き家や低未利用物件の掘り起こし、自治体からの空き家相談窓口運営の委託、補助金の活用等、公的な枠組みにおいて収益化の機会を模索することが考えられる。

物件工事・仲介フェーズにおいては従来通りの仲介手数料に加え、スモールビジネスである飲食物販事業の運営に関するコンサルティング報酬、事業に合わせた物件のバリューアップや用途転換のための改修工事に関する収入、相続等の課題解決支援等に関するコンサルティング報酬といった可能性が考えられる。

管理・運営フェーズに関しては、空き家についてはオーナーの関与度が低いことから、アパート・マンションといった通常の居住用の賃貸物件の管理よりも高い手数料を設定できる可能性が高い。また、物件管理から派生する事業として、例えば、入居後のメンテナンスサービス、住宅確保要配慮者に対する見守りサービス、空き家管理サービス、低未利用物件の買取・再販等、いろいろなビジネスチャンスを創出する可能性が考えられる。

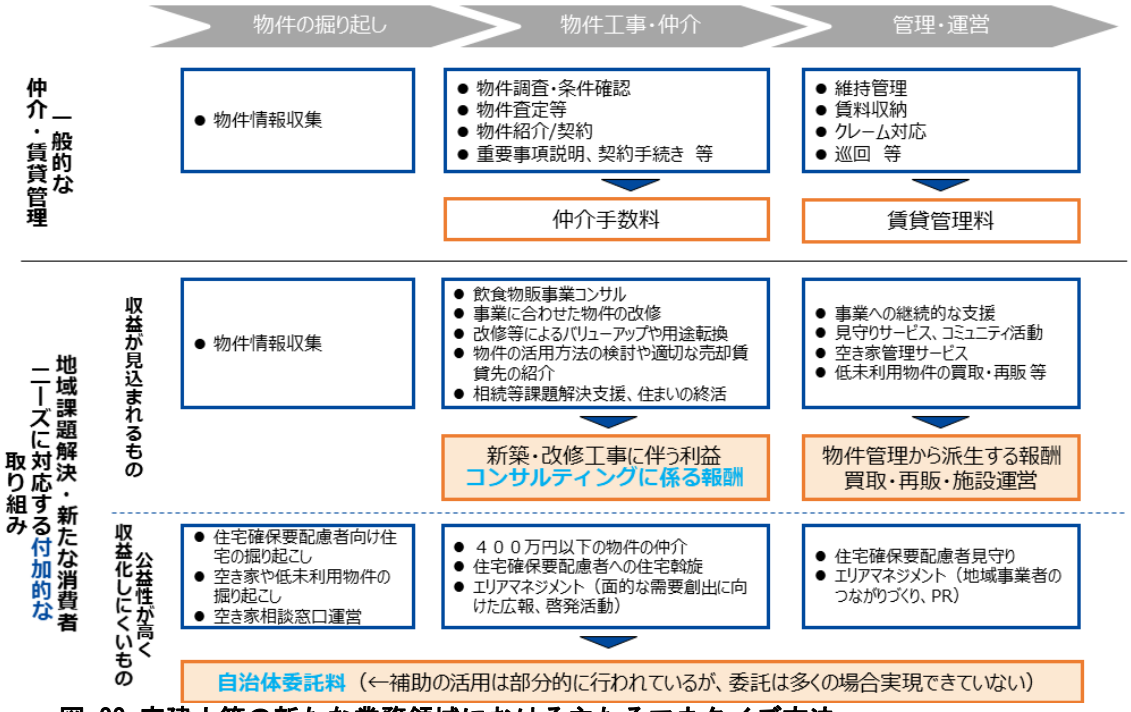


図 22 宅建士等の新たな業務領域における主たるマネタイズ方法

4-3 まとめ：目指すべきビジネスモデル（案）の推進上の課題・対応策

以上の検討のまとめとして、新たなビジネスモデルを実現するにあたり必要なスキルや知識、マネタイズポイントについて、業務フェーズごとに下図の通り整理を行った。

従来の仲介業や分譲・販売業は、売却希望者（賃貸人）を見つけ、広告宣伝をして購入者（賃借人）を見つけ、契約・引き渡しをするというサイクルを早く回転させ、仲介手数料を稼ぐというビジネスモデルだった。しかし、これからは、自治体と協力しながら（空き家の）所有者を探索し、所有者の相談を受け、多岐に渡る課題を専門家の協力を得てコンサルティングによる課題解消を行いながら、利用者とのマッチングを図り、建物の目利きをしながら、改修工事費用の見積もりや工事業者の斡旋等を行う。引き渡し後も、建物の管理を引き受けつつ、移住者の場合は地域に溶け込むように、スモールビジネスの事業者には事業が継続するようにフォローアップしていく。手間と時間がかかるビジネスのため、回転数はあげられないが、多くのマネタイズポイントを用意することで収益化していくことが考えられる。

一方、新たなビジネスモデルを実現するにあたり、阻害要因がいろいろ考えられる。阻害要因は大きく、法令・制度上の課題、対行政上の課題、業界内の課題の３つに分けることができる。

法令・制度上の課題としては、まず、コンサルティングに対するフィーの捉え方（不動産取引に関連する他の業務に係る報酬について）が宅建業法上のガイドラインに反映されているだけで、消費者からフィーを取りづらい点が挙げられる。次に、2018 年に宅建業法の改正が行われ、低廉な価格の物件の売買等における報酬告示の改正が行われたが[3]、地方においては物件価格があまりにも安いため、売主からは媒介報酬すらもらいづらい実態がある[4]。一方、購入希望者に対し現地案内等に時間や経費がかかるにも関わらず、媒介報酬しかもらえない。さらに、空き家の相談の内容は相続の相談等が含まれるが、非弁行為に当たらないか等、他士業

[3] 低廉な空き家等（400 万円以下の金額の宅地又は建物をいう）の売買又の媒介であって、通常と比較して現地調査等の費用を特別に要するものについては、現地調査等に特別に要する費用に相当する額を合計した金額を売主又は交換を行う依頼者から受領することができる。

[4] 2023年空き家・空き地等の活用促進のための政策研究会にあたっての事前ヒアリングより

との棲み分けが必要である点等が挙げられる。

対行政上の課題としては、個人情報の取り扱いの観点から、宅建士等だけでは空き家の所有者の掘り起こしが困難であることから、行政の協力や取り組みに関する理解を促進する必要がある。さらに、各宅建協会は既に 828 の自治体と空き家の流通に関する協力協定を締結しており[5]、自治体が開催する空き家相談会に役員等を派遣しているが、必ずしも自治体から協力費が支払われるわけではなく[6]、公営法人としてボランティア的に協力している状況がある。また、個別の宅建業者は、公平性の観点から、空き家解決のためのノウハウを持っていても、自治体から相談窓口等の受託が難しいことが挙げられる。

業界内の課題としては、スモールビジネスの事業のコンサルティング能力やクラウドファンディング等のファイナンス知識等、新たなノウハウを得るための教育の仕組みが必要である点が挙げられる。また、既にいくつかの協会では、空き家相談士等の資格を立ち上げており[7]（3-2（１）空き家関連の資格制度参照）、協会ごとに制度や資格要件等が異なり、例えば賃貸不動産経営管理士のように業界全体の統一資格になっていない状況がある。

さらに、空き家の所有者の相談対応窓口に宅建士等がなるには、不動産業界や宅建士に対する社会的認知度を向上させていく必要がある。また、今後宅建士等が空き家所有者等に向けた相談窓口となり、円滑な業務のために個人情報等を扱えるようにするためには、業界のレベルアップとモラル向上が求められる。そして、空き家の所在地と空き家の所有者の住所が同一都道府県にあるとは限らず、そのような所有者はどの不動産業者に相談していいかわからないという問題に対応するため、全宅連のように全国のネットワークを有する業界団体が、率先して体制整備を行っていくことが必要である。

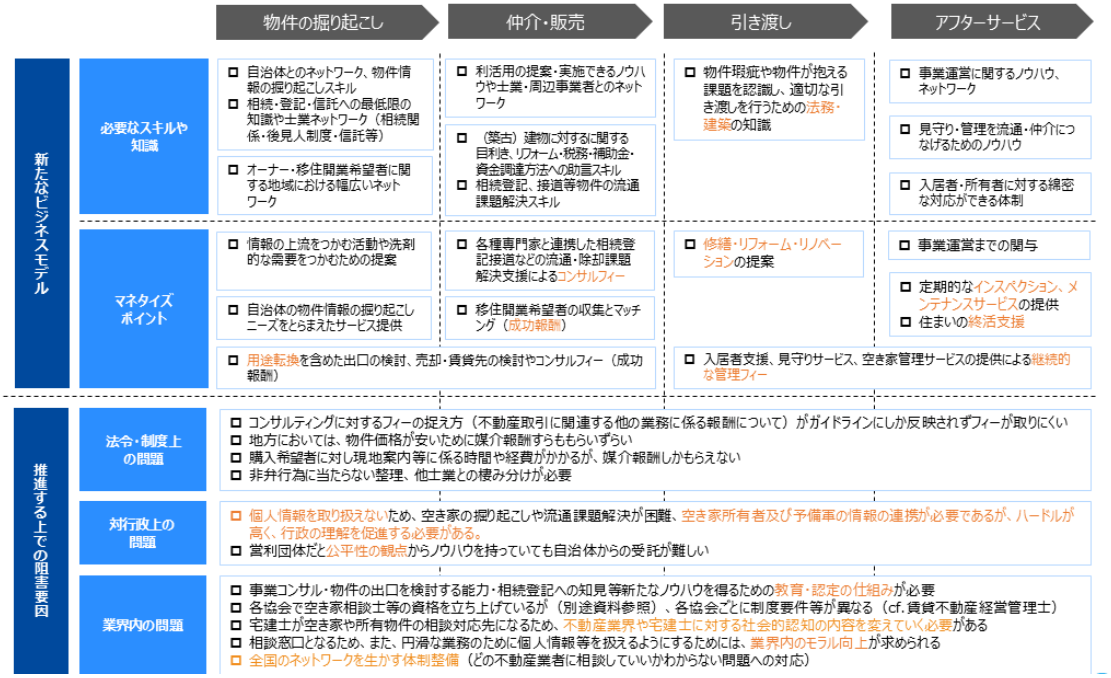


図 23 宅建士等が今後目指すべきビジネスモデル

このような課題に対する対応策としては以下の内容が考えられる。

コンサルティングフィーという新たなフィーをもらえるようにするには、消費者に対して不動産のコンサルティングへの認知度をあげ、その必要性に関する理解の促進を図る必要があ

[5] 2023 年 3 月末時点

[6] 相談会実施 35 協会のうち、自治体から協力費が支払われているのは 20 協会（2023 年 12 月実施　都道府県協会における空家等に関する取組についてのアンケート）

[7] 2023 年 12 月実施都道府県協会における空家等に関する取組についてのアンケート

る。一方で、宅建士自身も、適切なコンサルティングを実現するためのノウハウや知識の習得、専門家とのネットワークを構築する力が求められる。また、現状の法令上は宅建士が相続・登記等に関する情報を扱いづらい環境があるが、それを変えるには、宅建士等自身のモラルの向上や資質の向上により社会の信頼を得る必要がある。さらに、地域の空き家等社会課題を解決するには、宅建協会が主体となって各自治体との連携を進め、全国ネットワークを生かして相談体制を構築することや、事業者へ情報やノウハウ提供を行うことで多くの事業者が新たな業務領域におけるビジネスを展開できるようにすることが効果的だと思われる。

そのための方策として、「宅建士の使命・業務範囲の明文化」、「上位資格・認定の設置」及び「教育機会の提供」が考えられる。

「宅建士の使命・業務範囲の明文化」：宅建業法に、宅建士の業務内容として、不動産に関する相談業務やそれに伴うコンサルティング業務を明確化することで、自治体や消費者に対して宅建士の業務範囲を明らかにすることができる。そうなれば、地域で廉価な空き家問題に取り組む宅建士等のインセンティブを高めるだけでなく、空き家問題等の解決のために、宅建士の登記等の情報にアクセスする権限についての検討も可能になると考えられる。

「上位資格・認定の設置」及び「教育機会の提供」：宅建士の中でもより高度な能力を有する者に対し、上位資格を付与したり、認定制度等を設けることで、コンサルティング業務等に従事できるビジネス環境の整備に寄与することができると考えられる。例えば、自治体がノウハウのある特定の事業者への委託理由を明確にできるようになるため、円滑な委託が可能になるであろう。ただそのためには、このような新たな業務領域に参入したい宅建士に教育機会を提供し、知識やノウハウの底上げすることが必須となる。

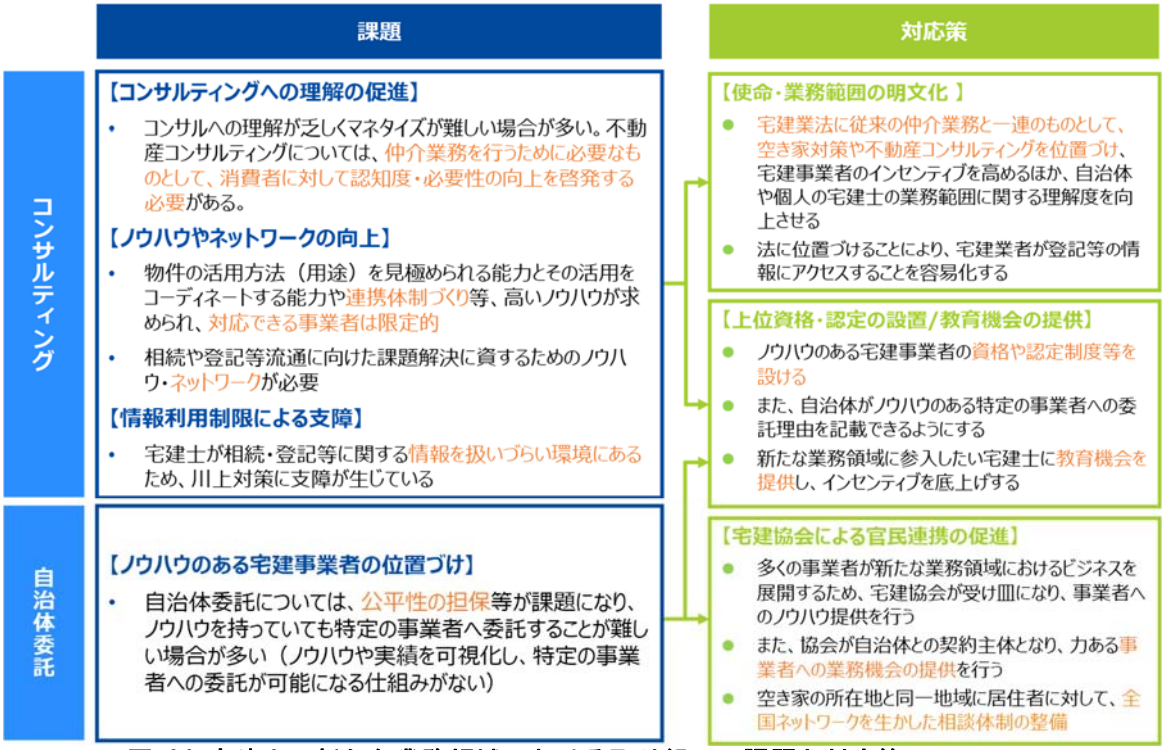


図 24 宅建士の新たな業務領域における取り組みの課題と対応策

4－4 法令・制度上の宅建士の位置づけに関する検討

これまで述べてきたように、宅建士の業務は多岐にわたるが、現行法令上は、他士業と異なり使命や業務範囲が明文化されておらず（表 11）、個別業務の位置づけや法令上の根拠が不

明瞭な場合がある。このため、法令上、「使命」と「業務範囲」を明文化することが、まず必要だと思われる。

表 11　宅地建物取引士・他士業の主な業務内容、法令規定

士業	根拠法令等	主な業務内容	使命等に関する法令規定	業務に関する法令規定
宅地建物取引士	宅地建物取引業法（昭和二十七年法律第百七十六号）	➢ 不動産仲介 ➢ 不動産売買 ➢ 不動産管理	➢ 目的（§1） → 法令の目的規定に留まる ➢ 宅地建物取引士の業務処理の原則（§15） ➢ 信用失墜行為の禁止（§15の2）	➢ 媒介契約（§34の2） ➢ 重要事項の説明等（§35） → 業務規程なし
弁護士 ＊業務独占資格 所管：法務省	弁護士法（昭和二十四年法律第二百五号）	➢ 訴訟事件・非訟事件および審査請求等行政庁に対する不服申し立てに関する行為その他一般の法律事務	➢ 弁護士の使命（§1） ➢ 弁護士の職責の根本基準（§2）	➢ 弁護士の職務（§3）
司法書士 ＊業務独占資格 所管：法務省	司法書士法（昭和二十五年法律第百九十七号）	➢ 登記・供託に関する手続き代理 ➢ 法務局・裁判所等に提出する書類の作成 ➢ 登記等に係る審査請求の手続き代理 ➢ 上記に係る相談 ➢ 簡易裁判所への訴訟代理	➢ 司法書士の使命（§1） ➢ 職責（§2）	➢ 業務（§3）
土地家屋調査士 ＊業務独占資格 所管：法務省	土地家屋調査士法（昭和二十五年法律第二百二十八号）	➢ 不動産の表示登記に必要な調査・測量 ➢ 不動産の表示登記の申請手続・審査請求手続きの代理 ➢ 筆界特定の手続き代理 ➢ 上記に係る相談	➢ 土地家屋調査士の使命（§1） ➢ 職責（§2）	➢ 業務（§3）
行政書士 ＊業務独占資格 所管：総務省	行政書士法（昭和二十六年法律第四号）	➢ 官公署に提出する書類その他権利義務または事実証明に関する書類の作成 ➢ 上記書類作成についての相談 ➢ 許認可等に係る審査請求・不服申し立て等に係る手続き代理	➢ 目的（§1） → 法令の目的規定に留まる	➢ 業務（§1の2）
不動産鑑定士 ＊業務独占資格 所管：国交省	不動産の鑑定評価に関する法律（昭和三十八年法律第百五十二号）	➢ 不動産の鑑定評価 ➢ **不動産の客観的価値の諸要因に関する**調査・分析、不動産の利用・取引・投資に関する相談	➢ 不動産鑑定士の責務（§5）	➢ 業務（§3）

また、宅建士の多岐にわたる業務は、現行法令上、全て同一資格内で包含されており、資格内の業務希少性が失われる問題が想定される。「宅建マイスター」等の他資格や、宅建協会独自の資格認定制度も存在するが、これらを参考にした上位資格を法令上位置付けることも検討に値するのではないか。宅建士の中に上位資格のような制度を設けることで、宅建士が登記等の情報にアクセスする権限についても、改善できる可能性が考えられるとともに、資格者の資質向上の意義や上位資格の希少性を担保し、業界全体の質の向上を図ることが期待される。

■ 宅地建物取引士の関連資格と業務内容

関連資格（運営元）	主な業務内容	受験要件	備考
宅建マイスター （公益財団法人不動産流通推進センター）	仲介業務	• 宅建業に従事し、宅地建物取引士証取得後、5年以上の不動産に関する実務経験を有している • または宅建業に従事し、規定の研修の修了等をしている	宅地建物取引士の上位資格としての位置づけもされている
公認不動産コンサルティングマスター （公益財団法人不動産流通推進センター）	不動産の流動化や証券化など高度化・複雑化するスキームを活用したコンサルティング業務	宅地建物取引士資格登録者、不動産鑑定士登録者、一級建築士登録者（技能試験合格後、5年以上の実務経験があることをもって登録）	
賃貸不動産経営管理士 （一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会）	入居審査や入居中の管理や空室維持管理業務等	制約なし	賃貸住宅管理業の専門家

■ 宅建協会独自の資格認定制度の例

＜和歌山県宅建協会＞
宅建マイスター、公認不動産コンサルティングマスター、賃貸不動産経営管理士全取得者をエキスパート資格者とする

＜愛知県宅建協会＞
講座受講後、効果測定合格者を空き家マイスターとする

＜滋賀県宅建協会＞
空き家相談員研修受講者を空き家相談員とする

■ 他士業における上位資格の例

上位資格（根拠条文）	概要
認定司法書士 （司§3Ⅰ⑥-⑧、同Ⅱ）	一定の研修および認定考査を受けて合格すると「認定司法書士」として、簡易裁判所が扱う少額民事訴訟（140万円以下）の訴訟代理を行うことができる。
ADR認定土地家屋調査士 （調§3Ⅰ⑦⑧、同Ⅱ）	法務省指定の特定研修を修了した土地家屋調査士は「ＡＤＲ認定土地家屋調査士」として、境界紛争等に関与できる。
特定行政書士 （行§1の3Ⅰ②、同Ⅱ）	一定の研修を修了した行政書士は、「特定行政書士」として、行政書士が作成した官公署に提出する書類に係る許認可等について異議申し立て・不服申し立て等の手続き代理を行うことができる。

図 25 宅建士の関連資格および他士業における上位資格の例

５．今後のビジョンとアクション

５-１ 新たな宅建士等の今後のあり方ビジョン（案）

以上の検討を踏まえ、新たな宅建士等の今後のあり方ビジョン（案）としてとりまとめを行った。

人口減少・高齢者の増加、不動産ニーズの減少・物件価値の低下、新築物件の減少や空き家・中古物件の増加といった社会の変化を受け、空き家・築古物件・高齢者等住宅確保用配慮者に対する居住支援等、宅建業者等が対応するべき社会課題が増える一方で、仲介手数料・賃貸管理料をベースにした従来型のビジネスチャンスが減少するであろう。そのため、このままでは宅建業者数の減少が見込まれる。

その中で、宅建士等には、自治体や他士業との連携等を通じて、社会課題を解決し、地域の魅力向上という役割が拡大され、多様化する社会課題や現代的なニーズに対応したビジネスの多角化が求められる。同時に、事業継承や新規事業の促進・DX の取り組みによる生産性の向上に対応することも求められる。

このような状況に対する対応策としては以下の内容が想定される。

公益性・役割の観点では、相談対応・コンサルティング・自治体連携の推進により、空き家の増加・中古不動産・相続ニーズ・住まいの終活等、地域活性化に対応することが求められる。

教育・スキルアップの観点では、不動産活用または除却に向けた中古物件の建物に対する目利きやコンサルティング能力、相談対応スキル、自治体や他士業との連携体制構築のノウハウ等幅広なスキルが必要となるため、教育研修制度の構築や普及啓発を図ることが求められる。

収益性の観点では、仲介手数料・賃貸管理料以外の多様なニーズに対応したマネタイズポイントの確立（行政委託費、コンサルティング料等）が必要となる。

また、上記を後押しするための法改正・制度化も必要になってくる。つまり、宅建士の使命・業務領域の明文化（相談・コンサルティングに関する規定による役割と権限の拡大）や、宅建士における上位資格を法令上位置づけ、報酬規定の改正が想定される。

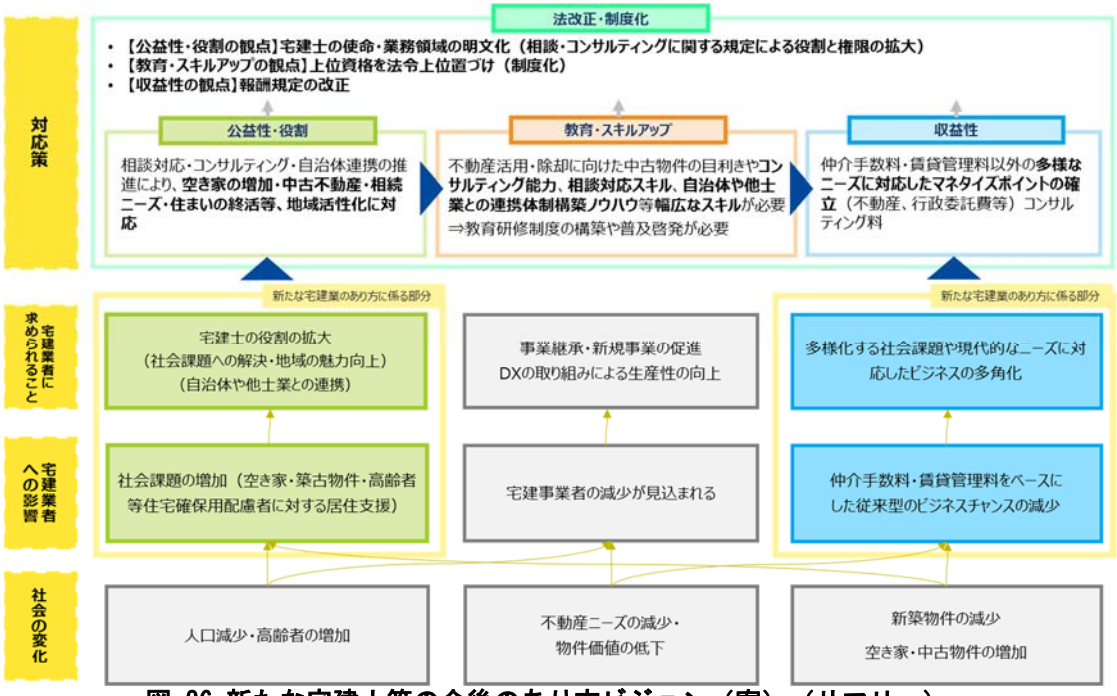


図 26 新たな宅建士等の今後のあり方ビジョン（案）（サマリー）

5-2 ビジョン実現に向けた今後のステップ

ビジョンの実現に向けた、宅建士等の役割（業務領域）の明確化と法改正・制度化等のステップについて、下図の通り示す。

現状はまだ一部の宅建士等が新たな業務領域である空き家対策・地域の魅力づくりに取り組み始め、成果を上げ始めている状況である。また、その過程で諸々の相談業務を引き受けているが、個人からコンサルティング料、行政から協力委託費をもらえているケースが限定的である。しかし、このような取組みに多くの宅建士等が参加し、成果を蓄積していくことで、新たな業務領域において宅建士等が身につけるべきスキルが明確になり、宅建士等の役割や業務内容に対する国民の理解が高まっていくであろう。その結果、新たな業務領域に対するフィーがもらいやすくなる（ボランティアの仕事ではなくなる）はずだ。そのようなプロセスを経て、宅建業法上に宅建士の業務領域が明確になり、相談業務等に対する報酬規程が明確化されれば、空き家対策や地域の魅力づくりといった、社会的に意義の高い仕事でビジネスが成り立つようになる。宅建業が社会的にも収益的にも魅力的なビジネスになれば、そのような姿を見て、若い人や新規参入者が増え、業界が活性化し、地域の活力が生まれてくることが想定される。

このような、プロセスを経て宅建業のビジョンを実現していくことが望ましいのではないだろうか。

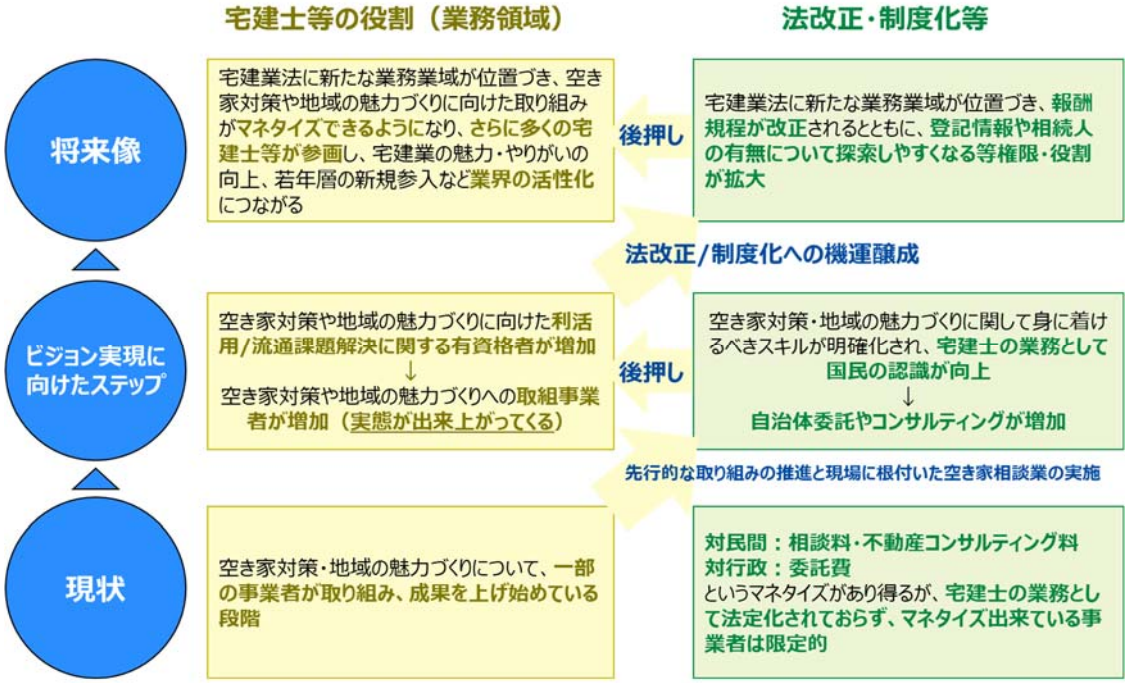


図 27 ビジョン実現に向けた今後のステップ

5-3 ビジョン実現に向けた全宅連・宅建協会による空き家対策のアクション（案）

（1） 宅建士等による空き家対策のアクション

ビジョンの実現に向けた取組実績を積み上げるための方策の一つとして、「空き家対策」に取り組むべきだと考え、具体的なアクションプランを検討した。

全宅連は全国組織で、かつ 10 万社の会員を活用できる点、古くから地元で活動している信頼性や地主や大家に近いポジションを獲得している点から、この問題に取り組むことで、地域の信頼を獲得し、情報の上流を掴むことで新たなビジネスチャンスが生まれると考えられる。

一方、国や地方自治体にとっては、人口減少や高齢化が進むことで空き家は飛躍的に増加する可能性があり、看過できない課題であるが、自治体内部にはノウハウも少なく、人員や財源が限られている。そこで、全宅連が中心となり官民連携で空き家対策を進めていくこと重要だと考えられる。

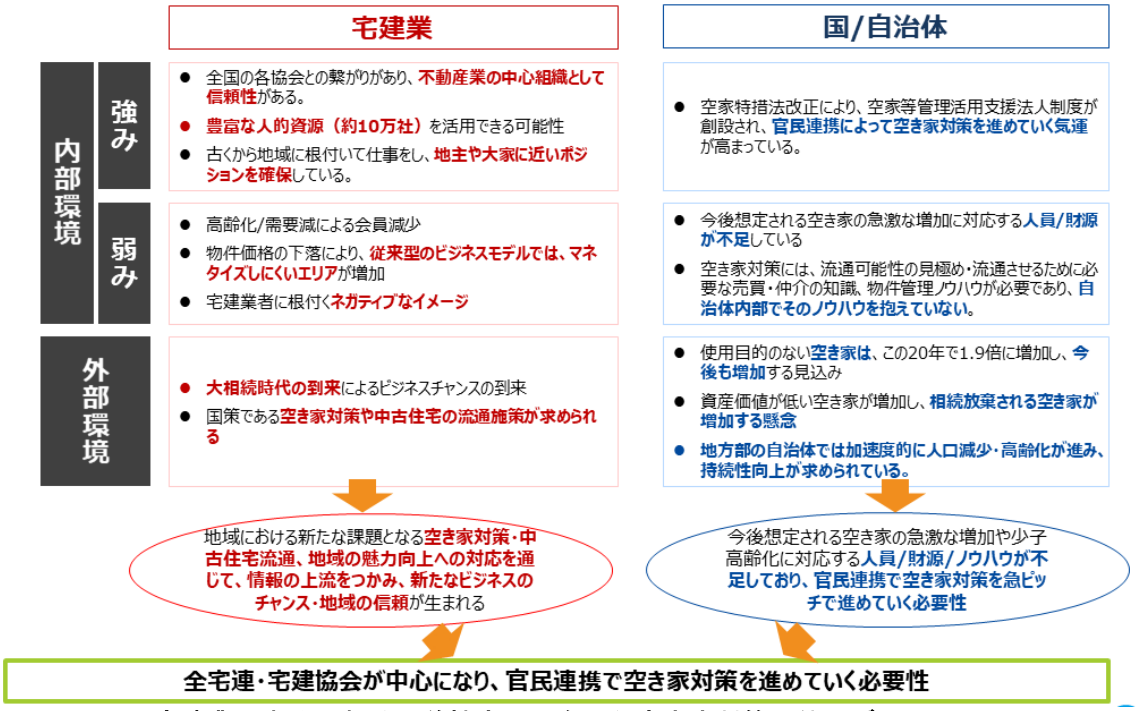


図 28 宅建業に求められる公益性実現に向けた空き家対策の位置づけ

（２） 空き家対策において求められることの整理

官民連携で空き家対策を進めるためには、フェーズ毎に行政と宅建業者の役割分担をすることが必要である。空き家予備軍を顕在化するプロセス（フェーズ①②）においては、自治体が中心となり、固定資産税台帳を活用して相談会を開催することや、自治会にアプローチをして空き家の所有者を掘り起こし、宅建士等が最初の窓口になって相談に乗ることが求められる。

具体的に売却、賃貸するとなれば宅建士等が対応することになるが、相続問題等内容が多岐に渡り複雑な場合は、宅建士等がハブ（HUB）的な役割を果たし、問題点や課題を明確化し、整理した上で司法書士等の専門家に引き渡していくことが重要になる。また、物件が特定空家等の緊急に対応が必要であるレベルの場合は、専門家とチームを組んで解決案を検討することになるが、その場合も宅建士等が中心となって全体を調整しながら解決に導いていくことになる。なお、無接道の物件や市街化調整区域の空き家など、対応が困難な空き家は行政の関わりが必要になってくる。

空き家は売却・賃貸・解体に至るまで解決すべきことが多いことから、空き家の所有者の相談以降は宅建業者が所有者とのフロントに立ち、行政や専門家を活用しながら進めていくことが望ましい。

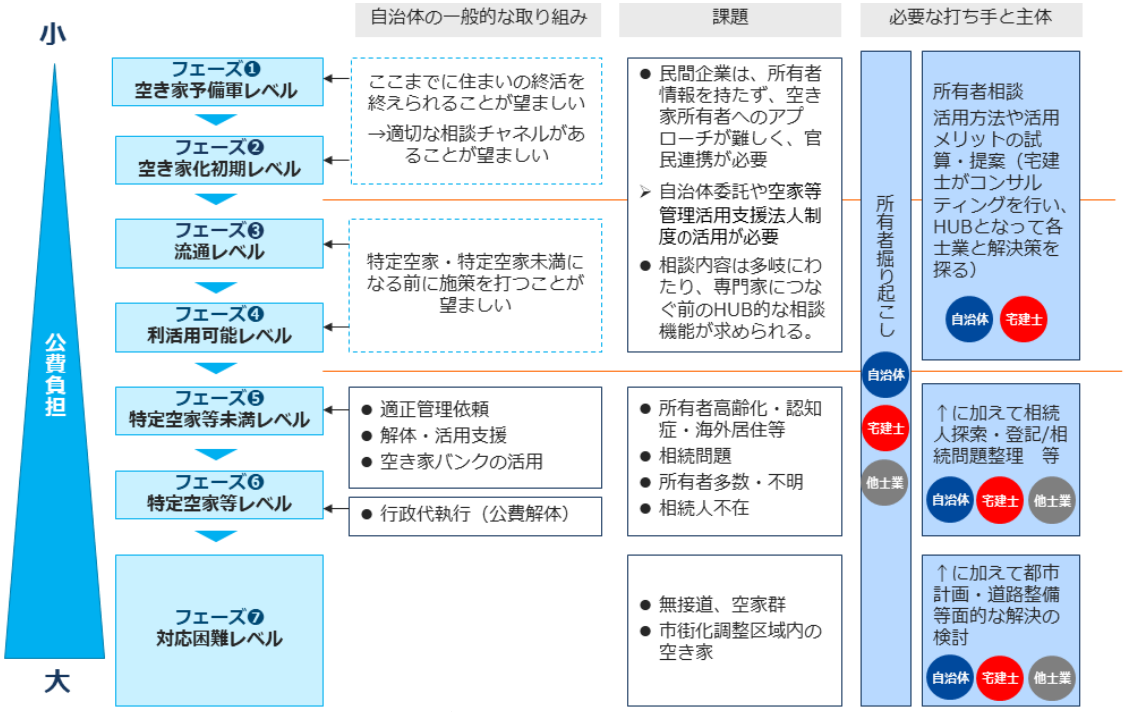


図 29 空き家対策のフェーズごとに求められる打ち手と主体

表 12　空き家対策の業務フローと官民の役割

		行政がかかわらないと動かないもの	行政と連携が望ましいもの	宅建事業者単独でできること	業界団体として取り組むことが望ましいもの	他士業と連携が必要なもの
物件掘起し課題解決支援	通知文書の作成・送付	●				
	空き家所有者等情報の管理・集約		●		●	
	相談窓口の運営		●	△	●	
	相談先の紹介		●			●
	流通・除却に向けた提案			●		
	流通課題解決支援（相続・登記等）		●			●
	流通課題解決支援（接道/空き家群）	●				
物件の流通に向けた取り組み	空き家バンク登録手続き	●				
	物件の仲介・契約			●		
	空き家管理			●		

（３）　宅建業者と自治体の連携パターンや宅建業者の役割の例

官民連携で空き家対策を推進していくにあたり、具体的な連携体制のあり方について、以下の３つのパターンが考えられる。

「自治体⇒宅建協会委託型」：宅建協会が代表して自治体から委託を受け、会員である宅建業者へと紹介をつなぐパターン。公益性が高い部分を協会が担い、個々の宅建業者が収益性のある部分を担う役割分担が明確になる点がメリットである。一方、協会として自治体との関係性構築が必要であること、多様な宅建業者の持つ強みと各相談者の課題のマッチングや合意形成に一定のコストが必要であることが課題として挙げられる。

「自治体⇒宅建士等を中心としたチーム委託型」：宅建士等を含む少人数の専門家でチームを組み、共同で委託を受けるパターン。多様な所有者が抱える課題に対してワンストップで対応することができるメリットがある一方、自治体との関係性構築や特定の事業者に委託することの合意形成が必要であること、相談の入口で HUB 機能がないと、専門家集団としてのチーム

力が発揮しにくいこと等が課題として考えられる。

「空家等管理活用支援法人への指定⇒連携型」：空家等管理活用支援法人として宅建協会または宅建業者が自治体と連携するパターン。自立性が高く、ノウハウを持つ事業者が関与しやすいことや、法令上の位置づけが明確化することで自治体が同意を得た所有者情報の提供を受けられる点がメリットとして考えられる。課題としては、公益性が高く、収益性が低い物件については、委託費がないため[8]、行いにくいことや、組織も維持しにくいことが可能性として考えられる。

	自治体	宅建協会	宅建業者
通知文書の作成・送付	●		
相談窓口の運営		●	
相談先の紹介		●	
流通・除却に向けた提案			●
流通課題解決支援（相続・登記等）		●	
流通課題解決支援（接道/空き家群）	●	●	
空き家バンク登録手続き	●		
物件の仲介・契約			●
空き家管理			●

	自治体	専門家チーム
通知文書の作成・送付	●	
相談窓口の運営		●
相談先の紹介		●
流通・除却に向けた提案		●
流通課題解決支援（相続・登記等）		●
流通課題解決支援（接道/空き家群）	●	●
空き家バンク登録手続き	●	
物件の仲介・契約		●
空き家管理		●

	自治体	宅建協会/事業者（空家等管理活用支援法人）
通知文書の作成・送付	●	
相談窓口の運営		●
相談先の紹介		●
流通・除却に向けた提案		●
流通課題解決支援（相続・登記等）		●
流通課題解決支援（接道/空き家群）	●	
空き家バンク登録手続き	●	
物件の仲介・契約		●
空き家管理		●

図 30 宅建事業者と自治体の連携パターンや宅建事業者の役割の例

[8] 「住宅市街地総合整備事業制度要綱」および「住宅市街地総合整備事業補助金交付要綱」において、１法人当たり通算３か年度以内で実施するものに限り、空家等管理活用支援法人に対する補助等について、また補助等の費用について規定されている。

（４） 全宅連・宅建協会が果たすべき役割と具体的な施策

以上に示した前提に立ち、全宅連及び各宅建協会として考えられる施策を検討した。

まず、全宅連として取り組むこととして挙げたのが、空き家相談に対応できる相談員の教育や研修制度の構築と実施である。これまで述べてきたように空き家の所有者の課題は多岐に渡ることから、空き家相談を受け解決できるようになるには、宅建業者としての実務に加えて新たな知識が必要になる。また、その知識も更新していく必要がある。そのための教育プログラムや研修制度の開発を各宅建協会が行うのは困難であることから、その役割は全宅連が担うべきである。次に、先行している空き家対策の優良事例やノウハウの共有、各協会や自治体へのハンズオン支援も取り組みを推進する上で必要になる。全宅連では既に「RENOVATION」による先進事例の情報収集と共有、事例発表会や地域貢献表彰制度といった仕組みがあるので、今後はそれらを活かし、協会への講師紹介やセミナー開催等空き家対策に特化したプログラムの検討も望まれる。

さらに、空き家の所在地と空き家の所有者の住所が必ずしも隣接しているわけではないため、相談窓口になった協会から空き家がある協会の窓口を紹介したり、遠隔地相談会を実施するなど全国組織ならではの対応が可能になる。そして、そのような取組みを社会へ発信することで、消費者に業界の活動に対する理解や認識を高めるとともに、会員のモチベーションアップにもつながるであろう。

他方、各協会や地域の支部は、空き家相談の窓口を設け、そこに空き家対策に関する教育や研修を受けた相談員を配置し、空き家の所有者が直接相談できる体制を整える必要がある。また、協会や支部が中心となって空家等管理活用支援法人を創設し、各自治体の指定を受けることも考えられる。さらに、各現場で発生した空き家の課題解決事例を教材とした研修会などの実施も相談員の資質の向上のために有力であろう。

全宅連として想定される施策

① 空き家対策に関する研修や認定制度の実施
各宅建協会共通の内容で研修を実施（空き家相談員の育成支援）。研修修了者に一定の資格を付与することも想定。
本取組を一定期間継続することで宅建士の意識醸成を図る。また、修了者の成果を積み上げることで対外的なＰＲ→最終的な法改正（業務の法定化・上位資格の明文化等）を狙う。

② 優良事例やノウハウの共有、地域間交流の仕組
優良取組事例を共有する場の設置やノウハウを持つ事業者の情報を整備し、協会や行政・大学等の関係機関への派遣やハンズオン支援を整備する。

③ オンライン相談会の実施
各県協会が働きかけづらい県外の遠隔地に住む空き家所有者に対する対応を行う。
相談の一時窓口となり、各県協会へつなぐ等の支援を行う。

④ 各種施策について社会へ発信
全宅連として行う施策（①②③）及び都道府県支部/地域支部として行う施策（❶❷）を広く社会に発信する。
上記施策（取組）について広くPRすることで、これらの取組に対する国民全体の意識醸成を図る（公益性の拡大）。
PRは対外的なものを前提とするが、これにより会員や業界全体のモチベーション向上（プライドの醸成）に寄与する。

都道府県宅建協会/地域支部として想定される施策

❶ 自治体委託の窓口となること/空家等管理活用支援法人の指定を受けること
都道府県宅建協会が基本窓口となり、空き家所有者等が直接相談できる体制を整備する。相続発生前や空き家の活用イメージがわからないなど、空き家として深刻な状態になる前であっても、所有者の様々な事情に応じて相談に対応し、案件ごとに適当な人材をアサインできる窓口となること。空き家等管理活用支援法人の指定も積極的に検討すべき。

❷ 優良事例やノウハウの共有、地域間交流の仕組
優良取組事例を共有する場の設置やノウハウを持つ事業者の情報を整備し、協会や行政・大学等の関係機関への派遣やハンズオン支援を整備する。

図 31 全宅連/都道府県宅建協会として想定される施策

そのようなことを踏まえて、全宅連としては次年度以降以下の対策を進めることを検討することにした。①全宅連による動画やテキストなどの人材育成のための研修ツールの作成②各宅建協会に対し空き家に関する相談体制の整備の要請。後者については、現在設置されている無料相談所と相談員を活用し、空き家の所有者等からの一次相談を受け、その上で空き家の活用

や出口に向けた相談については、各協会の研修を受けた会員業者が二次相談として対応するというイメージの体制を全国に整備していきたい。

図 32 全宅連における喫緊の対応案

空き家対策の推進（国の動向について）

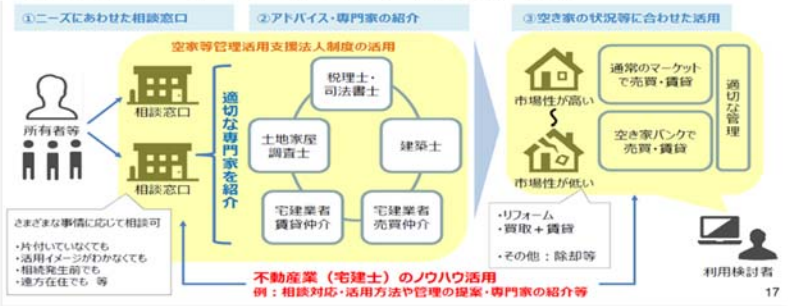
＜国の動き＞

◆改正空き家対策特措法の施行（令和５年12月13日～）
◆空き家管理業ガイドラインの策定（令和6年3月末頃）
◆「不動産業による空き家対策推進プログラム」の策定（令和6年6月末頃）
◆改正広域地域活性化法の施行（二地域居住・多拠点居住の推進）（令和６年秋頃施行予定）

＜国交省からの要請＞

空き家利活用等のノウハウを有する不動産業や宅建士の役割が期待されるなかで、上記「空き家対策プログラム」において、国交省より以下の対応を要請されている
◆空き家の活用促進と管理不全化を予防するためには、空き家所有者が簡単にアクセスでき、様々な状況に応じて適切なアドバイスや専門家の紹介が受けられたり、空き家の状況に応じた活用方法が選択できる相談窓口が必要
◆これらに対応できる人材を養成するとともに、空き家所有者等が直接アクセスできる全国を網羅した相談窓口を設置ができないか

「空き家対策プログラム」における相談のイメージ（国交省資料より抜粋）



空き家対策の推進（全宅連の喫緊の対応案について）

＜対応案その１＞　空き家相談等の人材育成ツールを全宅連で用意

◆空き家に関する各種法令や制度、相談を進める上での心構え等について、全宅連において、統一した研修ツール（動画・テキストなど）を作成し宅建協会に提供

想定される研修項目案
○空き家法の概要　○相続法関係　○登記法・民法関係・成年後見制度等
○建築基準法・都市計画法・農地法等　○税制・補助制度等
○空き家管理・活用の提案　○相談対応の注意点・心構え等

＜対応案その２＞　宅建協会に対し空き家所有者向けの相談体制の整備を要請

◆想定される空き家相談の基本パターン

一次相談→　空き家所有者等から相談内容を聞き、内容に応じて各専門家（宅建業者・司法書士・税理士等）を紹介したり、法制度等の概要を説明する（不動産無料相談所での対応を想定　相談員は全宅連の研修ツールで知識を確認）
二次相談→　一次相談を経て、空き家の売買や賃貸もしくは空き家管理等の相談に応じ実行する
上記研修を受講した会員宅建業者が対応。輪番制や登録制（名簿化）など不公平を生じない仕組みが必要（既にルールがあればそれを準用）

上記パターンを基本としつつ、宅建協会における空き家相談体制の現状に応じて柔軟に対応可能とする。
対応する相談員や会員業者の資質が一定確保されており、空き家所有者向けの相談窓口として対外的に公表できる体制であれば基本的にどのようなかたちでもOK

◆空き家等管理活用支援法人制度を活用したハイブリッド型も可
◆既に空き家所有者の相談に直接対応できる仕組み（人材育成・協力業者の選定ルール等を含む）が確立している場合は、そのまま準用可（空き家協議会等、既設の組織を前提とした仕組みもでも可）
◆空き家協定等により自治体経由の相談しか対応していない場合は、所有者からの直接の相談にも対応できるよう体制整備を要請する（不動産無料相談所の活用など）
◆支部ごとに対応が異なる（対応している支部、対応していない支部がある）場合は、可能な限り全支部を網羅できるよう要請する。

〈図表目次〉

図 1 本研究会の検討の視点 2
図 2 本報告書の構成 3
図 3 日本における年齢別人口推計 5
図 4 都市圏別転入超過数推移（転入数—転出数）..... 6
図 5 空家数の推移および将来予測 ..... エラー! ブックマークが定義されていません。
図 6 （左図）持家に住む高齢者世帯数 8
図 7 （右図）年齢別単身世帯数の推移 8
図 8 （左図）空き家種別の推移 9
図 9 （右図）地域別の空き家種別の割合（出典：同上）..... 9
図 10 地域によって異なる空き家の課題と打ち手 9
図 11 宅建業者の推移予測（減少推移）..... 10
図 12 宅建業者が 0 となる市区町村比率の予測 11
図 13 1 宅建業者あたりの「その他の空き家」数の予測 11
図 14 空き家特措法改正の概要 13
図 15 地方公共団体の総職員数の推移（平成 6 年～令和 3 年）..... 14
図 16 ハトマークグループ・ビジョン 16
図 17 地域課題解決に向けた宅建士等による新たな業務領域 18
図 18 地域課題解決に関する取組事例の都市規模分布 18
図 19 先行事例のマネタイズ手法（複数選択可）..... 19
図 20 地域課題解決に向けた宅建士等による新たな業務領域）..... 23
図 21 不動産業におけるビジネス上の課題 26
図 22 宅建士の新たな業務領域における主たるマネタイズ方法 27
図 23 宅建士等が今後目指すべきビジネスモデル 28
図 24 宅建士の新たな業務領域における取り組みの課題と対応策 29
図 25 宅建士の関連資格および他士業における上位資格の例 30
図 26 新たな宅建士等の今後のあり方ビジョン（案）（サマリー）..... 31
図 27 ビジョン実現に向けた今後のステップ 32
図 28 宅建業に求められる公益性実現に向けた空き家対策の位置づけ 33
図 29 空き家対策のフェーズごとに求められる打ち手と主体 34
図 30 宅建事業者と自治体の連携パターンや宅建事業者の役割の例 35
図 31 全宅連/都道府県宅建協会として想定される施策 36
図 32 全宅連における喫緊の対応案 37

表 1 研究会メンバー 3
表 2 開催スケジュール 4
表 3 資格制度の有無 20
表 4 資格制度を設けない理由 20
表 5 空家管理活用支援法人についての現時点の考え 20
表 6 市町村からの依頼で空き家相談会を実施する協会数 21
表 7 遠隔地所有者に向けて相談会を実施した実績を有する協会数 21
表 8 宅建協会独自で実施する相談会の体制 21
表 9 日常の空き家相談に対する対応 21
表 10 新たな業務領域に必要とされるスキル・連携先 25
表 11 宅地建物取引士・他士業の主な業務内容、法令規定 30
表 12 空き家対策の業務フローと官民の役割 34

６．参考編

６－１　宅建業者数・その他空き家数の推計方法

①　宅建業者数推移の推計方法

宅建業者数の将来予測値は、2022 年度の全宅連会員事業者数（市区町村別）をベースに、2012 年度～2022 年度の会員事業者維持率（『t 期の会員事業者数/t-1 期の会員事業者数×100』の 2012 年度～2022 年度平均値、都道府県別）と、将来人口指数（国立社会保障・人口問題研究所『将来推計人口』（平成 27 年＝100 とした場合の人口指数、市区町村別）を踏まえ算出した。算出方法は下図に示す通り。

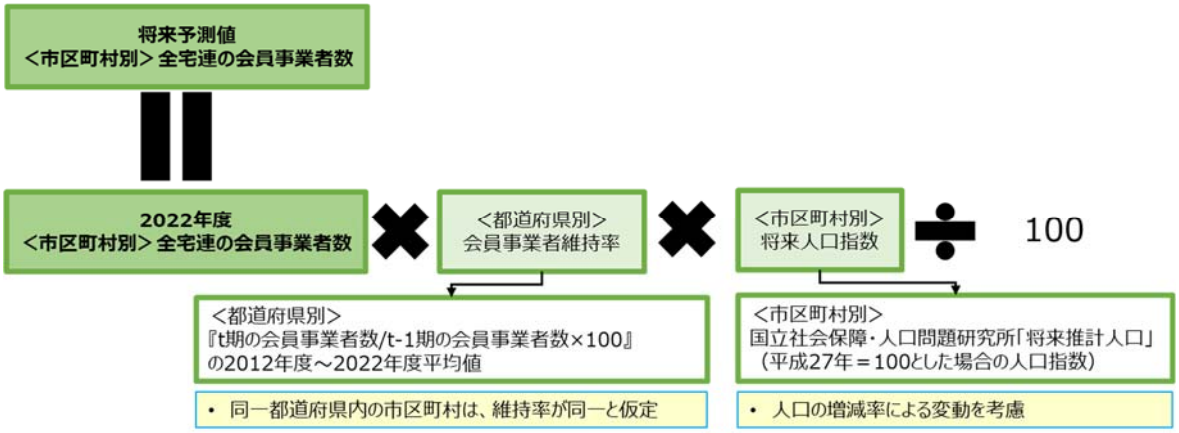


図　宅建業者数の推計方法

②　「その他の空き家」戸数の推計方法

「その他空き家」戸数の将来予測値は、都道府県別に算出した空き家全体の戸数の将来予測値に、「その他空き家」比率（その他空き家÷空き家全体）を掛け合わせることで算出した。空き家全体の戸数の将来予測値は、2018 年度住宅・土地統計調査による空き家戸数をベースに、住宅着工統計をもとに算出した住宅ストック数の将来予測値（2018 年住宅ストック数に、2017 年～2021 年の 5 年平均と 2011 年～2016 年の 5 年平均の変動率をもとに算出した住宅着工数の将来予測値を加えたもの）、世帯数の将来予測値（国立社会保障・人口問題研究所「将来推計世帯」に基づく）、住宅滅失量の将来予測値（不動産流通経営協会「既存住宅流通指標」に基づき、2017 年～2021 年の 5 年平均と 2011 年～2016 年の 5 年平均の変動率をもとに算出）を考慮して算出した。算出方法は下図に示す通り。

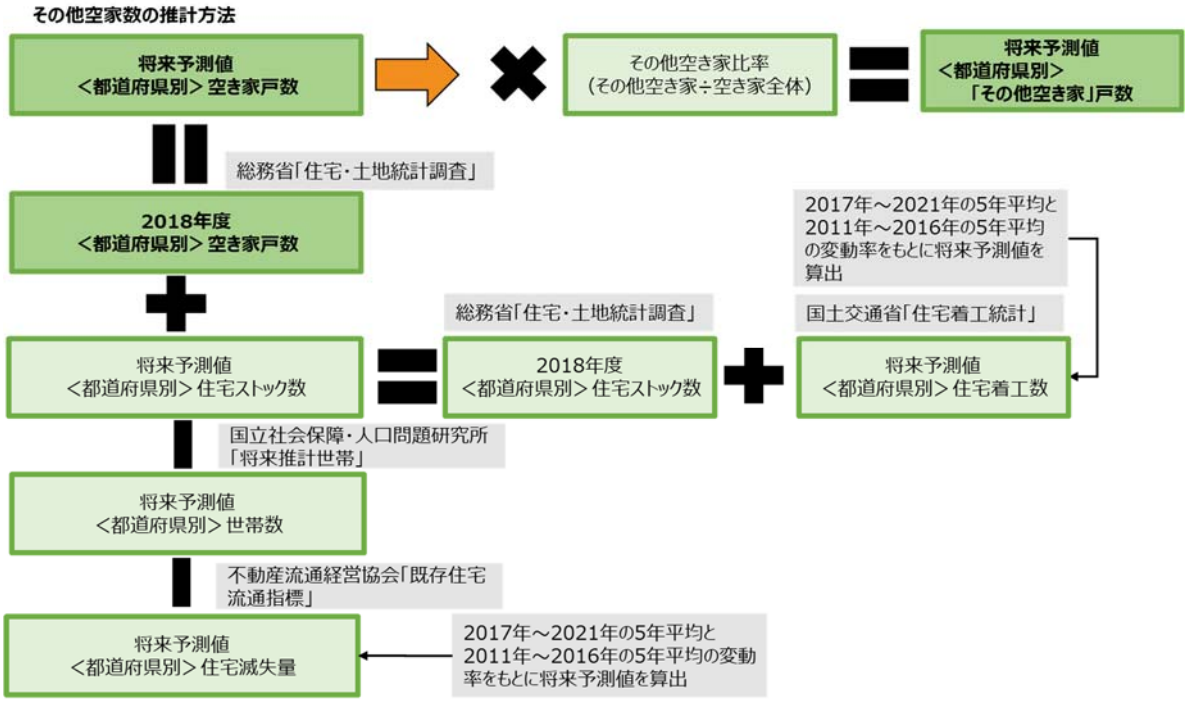


図　「その他の空き家」戸数の推計方法

6－2 空き家対策に関する取組事例

空き家対策に関して、宅建士等が単体で実施できる取組は多くなく、行政や他士業と連携しながら空き家所有者等へアプローチしていくことが必要となる。

本研究会の委員から紹介された、宅建協会またはその他の団体を主体として、行政・他士業等との連携を図りながら地域の空き家対策に取り組んでいる事例について、以下の通り取組の要旨やポイントを示す。

（１） 和歌山県空家等対策協議会の取組

取組要旨	・ 和歌山県の要請に基づき、行政・宅建業者・他士業が連携して空き家対策に寄与するための協議会を発足した。空き家相談窓口を設け、他士業と連携した相談対応を行っている。また、宅建士ほか空き家相談員のためのスキルアップ支援として資格制度を創設し、不動産業の業務スキル・業態の見える化にも貢献している。
取組の経緯・特徴・課題等	<u>協議会発足の経緯</u> ・ 当初は和歌山県の要請を受け、行政代執行のための基準を策定することを目的として、建築士・司法書士・鑑定士・宅建士等・NPO 等からなる協議会を構成した。特定空家の判断基準を策定した後は、協議会主導で空き家相談会を開始した。 ・ 各士会から専門相談員を選出・養成するため、空き家管理活用マイスター試験制度を創設。 ・ 専門相談員間の連携を円滑化するための専用サイトを構築。 <u>協議会発足の効果</u> ・ 行政が担う相談窓口から、課題に応じて適切な専門士に繋ぎやすい連携体制。 ・ 行政と連携することで公信力を得ることができ、専門士の活動しやすさにつながる。 ・ 令和 4 年度より和歌山県委託事業を受託。掘り起こされた空き家を調査し、空き家の流動性を判断する参考基準を構築した。

	<u>宅建士等に求められるスキル</u> ・　所有者の認知症問題、接道問題、権利関係問題などがあり、宅建士等の通常業務上のスキルのみで流動支援に対応することは難しい。相談案件ごとに事例や経験を重ね、空き家対策に係る知識や経験を積むことが求められる。 ・　和歌山県宅建協会では、空き家管理活用マイスター資格制度に加え、エキスパート資格者制度を設け、賃貸不動産経営管理士（一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会）・公認不動産コンサルティングマスター（公益財団法人不動産流通推進センター）・宅建マイスター（公益財団法人不動産流通推進センター）の３つの資格取得を目指すよう啓発している。 ・　コンサルティングの実務に求められるスキルのレベルを考慮し、試験の難易度は相応に高く設定している。 <u>和歌山県における空き家の課題</u> ・　空き家単体だけで解決できない高度な課題も多く、行政および事業者が連携し、エリア単位で解決が求められる。 ・　相談案件のほとんどが、相続未了・未登記・狭隘私道等の課題により流通性に課題がある。また、流通性にかかわらず除却処分に対する抵抗感が強い。 ・　今後、相続放棄により大量の所有者不明空き家が発生する恐れがある。代執行の行財政負担が膨らむ前に、予防対策に取り組むことが重要。
ポイント	・　発足の契機は行政からの要望であったが、宅建業者が地域の空き家相談・空き家掘り起こしをリードする役割を担い、他士業や行政との連携体制を構築。 ・　空き家相談に必要な高度なスキルを可視化するとともに教育支援を提供するための資格制度を創出・運営している。 ・　空き家相談対応を皮切りに、空き家の掘り起こし調査に関する行政からの委託事業も引き受ける等、より密接な官民連携を実践している。

（２）　一般社団法人大阪府不動産コンサルティング協会の取組

取組要旨	空き家を中心とした不動産流通に関する相談対応および不動産コンサルティング業務を行う。
取組の経緯・特徴・課題等	<u>活動の経緯・概要</u> ・　行政（全国・大阪府・市町村）と連携し、空き家相談窓口を運営。窓口対応から環境整備（意思統一等）、売却支援・仲介までワンストップで対応する。 ・　主に不動産流通を目的とする空き家相談に対応する。流通性が高い物件は競合が多いこともあり、差別化の観点からも、流通性の低い空き家の対策に積極的に取り組んでいる。 ・　電話やオンライン等、ツールを活用して、遠隔地の空き家相談にも対応。 <u>取組上の特徴</u> ・　対応にあたっては不動産コンサルティング業務委託契約を締結する。内容は調査、企画・提案、事業化など多岐にわたる。 ・　流通性が低い物件でも知恵を絞るとなんとか流通にこぎつけることができる。その中でコンサルフィーも獲得できるよう工夫している。 ・　空き家問題の解決には〈所有者の資力〉〈空き家の価値〉が重要。資力を持たない所有者が所有していること、空き家自体の価値が低いことにより、空き家の問題解決が進まない、という状況が多い。この状況に対し、空き家の再生・集約により空き家の価値を高める、資力を持つ主体に所有権を移す権利調整によって適正管理を可能とする、等のソリューションを提案している。 ・　空き家相談は「人と物」＋「お金」の相談の組み合わせである。空き家処分においては相続人調査だけでなく、コンサルティング不動産関係調査を並行して実施し、不動産価値を可視化しながら対応策を提案することが重要。
ポイント	・　相談者との間で不動産コンサルティング業務委託契約を締結し、主に成功報

	酬型で、物件の流通等をゴールとして、調査・分析、助言、専門家との連携等を実施する。 ・ 一次相談窓口で受けた相談内容に応じて会員内で適切なチームを編成し、二次対応として課題解決のコンサルティングにあたる点が特徴的。後者の対応にあたってはコンサルティング契約を締結し、有償（主に成功報酬型）で対応する。

（３） 一般社団法人まちなか整備・管理機構の取組

取組要旨	・ 都市部で放置されている空き家の問題解決にあたるため、足立区および他士業との勉強会を契機に発足。都市型空き家に特徴的な、所有関係や接道等の複雑な課題に関して知見を蓄積している。
取組の経緯・特徴・課題等	<u>法人発足の経緯</u> ・ 増え続ける放置空き家、老朽危険家屋、無接道再建築不可、所有者不明、借地などの様々な問題を解決に導いていくため、足立区と各専門家が集まって勉強会を重ねたことを契機に発足。 ・ 足立区内における放置空き家、老朽家屋に関する相談会、住区センターでの相談会の開催を通じて、広く問題解決のために活動。「無料相談・無料提案・最後まで」という立ち位置で、何から始めればいいのかわからない、何もしていない等の案件に対しても対応する。都市部において放置されている空き家の問題に取り組んでいる。 ・ 足立区は空き家対策を先進的に進めており、代執行の実績も比較的多い。ただし、①解体費用を税金から出す点、②所有者のモラルハザードを招く点、③書類手続きが煩雑な点、④他人の財産権を侵害する行為である点から、代執行のハードルは高い。 <u>都市部における空き家の課題</u> ・ 相続・解体の相談が多く、売買などは相談の４分の１以下。 ・ 都内に残る放置空き家、放置空き地は売却の難易度が高いケースが多い（例：無接道地、借地、狭小地、相続トラブル、所有者不明、所有者認知症）。 <u>取組・制度上の課題</u> ・ 謄本から所有者が判明しないケースがあり問題。相続登記義務化しても解消が見込めない。 ・ 所有者が認知症のケースでは、不動産価値がそれほど高くない場合成年後見人がつけられないことがある。港区や品川区は市民後見人制度により対応している。成年後見人を付けずに売買できる仕組みが必要と考えられる。 ・ 外国籍の法人が所有者のケースも課題。法人が解散した場合、所有不動産の扱いが明確でなく、現行制度では所有者不明となり解決できなくなってしまう。 ・ 行政から情報を取得するにあたっては個人情報の壁が大きい。固定資産税課税情報を取得しやすくできるとよい。そのために宅建士の不動産所有者調査権限の範囲拡大、または士業との情報共有ができると、空き家の活用等が円滑になる。 ・ 町会・自治会、民生委員等が持っている情報は豊富。データベース化して活用できると望ましい。 ・ 行政と民間との連携を強化するとともに空き家・空き地の活用への新しい方法を模索する必要がある。民間、行政、地域住民、士業団体の全体で協力しなければ解決できない。そのうえで宅建士が社会問題解決のトップランナーとしてモデルを生み出せると望ましい。
ポイント	・ 複雑な権利関係や接道条件等を背景として放置されている都市部の空き家に対し、宅建士・弁護士・税理士等の専門家がチームを組み、各士業の専門性を活かし連携しながら対応している。 ・ 自治体（足立区）が全国でも先進的に空き家対策に積極的に取り組んでおり、

	区の担当者とも密接に連携している。早期段階から所有者へアプローチする必要性の認識を自治体と共有できている点も、取組の成功要因のひとつと考えられる。

6-3 地域の魅力向上に関する取組事例（ヒアリング調査により把握）

地域の魅力向上のための取組事例として、地域全体に対するブランディング・エリアリノベーションを図る先進的な事例について、主体となる宅建業者にヒアリングを実施した。概要は以下の通り。

（1） 株式会社 MYROOM の取組

取組要旨	・ 善光寺門前町をフィールドに、多数の空き家リノベーションを面的に展開し、にぎわいづくりや関係人口創出に寄与している。「家守業」として物件とスモールビジネス事業者のマッチング、物件活用とビジネスの一体的なコンサルティング等、入居者が地域に根付くための総合的なサポートを提供している。
取組の経緯・特徴・課題等	<u>地域の魅力向上に関する取組</u> ・ 仲介、建築、設計、経営コンサル、管理までをトータルサポートとして対応している。このため他社と売上分担をする必要がない点では事業の収益性が高い。建物引き渡し後の管理に関する業務も多く手掛ける。こうした業務について今時点では「家守業」の呼称がしっくりきている。 ・ かつて道普請・町普請といった、皆でお金を出し合い、顔の見える関係性の中で管理していた時代の役割を今一度業として担うという認識を業界内で共有できると良い。門前エリアで空き家をマッチング・リノベーション・建物管理しているものについて「第二の大家さん」と呼んでいる。これが「家守業」であり、昔は大家が担っていた業を受託する。大家が受け取る地代・賃料収入の１～２割を代理業として委託を受けるということがあってもいいと思う。 ・ 借主負担で改修することから、家賃は抑えるようオーナーに交渉することもある。長く借主に定着してもらうためのあらゆる調整を行っている。 <u>宅建士等に求められるスキル</u> ・ MYROOM は不動産業・建設業・設計業・コンサルティング業を担っている。建設業の許可には業務経験が必要であるため最もハードルが高い。大家業・家守業においては大小かかわらず建築工事が出てくるため、必ず必要だと思う。 ・ １社で担うことができない場合も、設計、施工、事業コンサル、デザインについてそれぞれ専門家がチームを組んで地域の空き家利活用流通に取り組むこともできる。専門性が網羅される体制を少人数で組成することが効果的と考える。 ・ 家守業に必要なスキルは多岐にわたるため難しいとは思うが、資格制度があると分かりやすくてよいだろう。 <u>取組上の課題</u> ・ 1 件あたりの収益は多くないため、収益性の観点からも面的なリノベーション等の展開が必須。 ・ 善光寺はポテンシャル豊かなエリアであるが、同様の市街地でなくとも、エリア特性をふまえて展開すればあらゆる地域で実装可能な取組と考える。 ・ 面的な展開を開始して以降、事業として自走するまでの 3~5 年間は、金銭的な支援や出資があると良い。
ポイント	・ 移住を検討しているスモールビジネス等の事業者を対象として、地域に定住し事業を継続するための助言・物件提案・改修等を総合的に行うことができる、複合的な高い専門性が強み。 ・ トータルサポートをパッケージとしてサービス提供することで、設計・施工・仲介等の複数のマネタイズポイントを１社で担うことができ、収益性の向上

	も見込みやすい。 ・　面的なリノベーションの成功の背景には地域との地道な関係作りがある。「まちの不動産屋さん」として長い目線でステークホルダーとの関係構築を図っている。

（２）　株式会社巻組の取組

取組要旨	・　石巻市を拠点に、空き家等のリノベーション・マッチング等の実績を多数有する。若い世代のライフスタイルにフィットした物件を開発・運営することで関係人口を呼び込み、地域の魅力向上にも寄与している。今年度より宅建業を開業し、主に物件の運用・賃貸借・転貸等を行う。
取組の経緯・特徴・課題等	<u>地域の魅力向上に関する取組</u> ・　短期滞在可能なシェアハウスのシリーズをはじめ、若い世代のライフスタイルにフィットした物件を開発することで関係人口として呼び込むことを目指している。移住未満の人口を引き込むことでひいては移住につながるという信条のもと活動している。 ・　サブスクリプションによる柔軟な居住サービスも提供。 <u>宅建士等に求められるスキル</u> ・　建築・不動産ともに覚えていけばやれることは増えていく。加えてビジネスとして発展させるためには法務の知識があることが重要。 <u>取組上の課題</u> ・　地方の空き家物件は低廉であり媒介報酬が定額となってしまう点は課題。不要なコストを削るとともに、コンテンツによる差別化が必要となる。 ・　築古物件や法的な課題を抱える物件への投融資環境が整っていくことが望ましい。 ・　中長期的に貸主・借主の間に立ちサポートするためには仲介手数料だけでないビジネスの多角化が必要。収益性の観点から言えば、賃貸管理はノーリスクではあるものの手間のわりには利幅が薄く、自社で物件所有する方が利幅が大きい。ただしその原資が必要となるため、物件の価値化と売却を連続的に展開することが必要となる。
ポイント	・　新たな魅力あるコンテンツを創出しサービスとして展開する企画提案力を強みとして、新たな形態の住まいを提供し、他社や他地域との差別化を図っている。 ・　加えて空き家リノベーションに関する建築分野のノウハウ、継続的に利益を生み出すための不動産分野のノウハウを複合的に活かし付加価値化を行っている。不動産売買・賃貸者等をビジネスとして行うにあたっては法務面のノウハウも重要。

令和５年度
人口減少等を踏まえた空き家対策等における宅地建物取引士の業務のあり方に関する研究報告書
令和６年３月発行

編集・発行/公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会
〒101-0032 東京都千代田区岩本町 2-6-3
電話：03（5821）8111