

不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略の明確化 ～ビジネス部門の確立とビジネスモデルの深化・拡充～

特定非営利活動法人 日本不動産カウンセラー協会
理事長 吉村 真行

1. はじめに

日本不動産カウンセラー協会は社団法人日本不動産鑑定協会の不動産カウンセラー部会として平成元年11月22日に発足、その後NPO法人に移行し、25年を迎えようとしている。

社会のニーズは複雑化・高度化し、高い実務能力と広い知見を備えた専門家が必要とされる時代が到来している。このような社会経済情勢を踏まえ、ビジネスの現場に立脚した不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略を明確化し、プロフェッショナル集団としてこれまで以上に社会の役に立てるように取り組んでいきたいと考えている。

当協会においては、これまでも不動産に関わる様々なテーマに対して先進的な取り組みに努め、調査・研究・提言・研修・出版・資格認定などの諸活動を通じて多くのメッセージを社会に発信してきたが、今まさにビジネスの現場において「本当に役に立つ専門家であるのか」との真価が問われていると感じている。

2. 5つのビジネス部門の確立

当協会では、今般、不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略を明確化し、専門家としての強みを対外的に明確に示すために、不動産コンサルティング業務を5つのビジネス部門に再編・確立して具体の実務において深化・拡充していくこととした。

「まちづくり部門」「不動産開発部門」「不動産マネジメント部門」「個人資産アドバイザー部門」「グローバル部門」の5つである。

1つ目の「まちづくり部門」は、都市再生、既存不動産再生、PREマネジメント、環境・エネルギー、高齢化・ジェロントロジー（老年学）を主なテーマとする。当協会において従来から取り組んできた都市再生、中心市街地活性化のほか、震災復興まちづくりで模索され、今後の日本全体の共通の課題となるであろうスマートシティ、コンパクトシティ、医療・

福祉・介護の先進モデル、エリアマネジメントなどへの関与やPREマネジメントを通したまちづくりなど活躍の場は多岐にわたるものである。

2つ目の「不動産開発部門」は、再開発事業、共同ビル事業、マンション建替え事業、有効利用を主なテーマとする。都市部においては、都市再生特別地区、アジアヘッドクォーター特区、国家戦略総合特区などを活用した再開発事業、共同ビル事業などこれまで以上に様々なファクターを踏まえた不動産開発が多くなることと思われる。社会インフラの老朽化対策などとともにこれらの難易度の高い不動産開発に対して、不動産カウンセラーの知見をフルに活用すべきであると考えている。

3つ目の「不動産マネジメント部門」は、CRE・PREマネジメント、企業再生、不動産ファイナンス、不動産流通市場活性化、建物、ABL（動産担保融資）を主なテーマとする。CRE・PREマネジメントについては、当協会では「不動産戦略アドバイザー」資格認定制度を6年前に創設して取り組んできたが、既に328名の不動産戦略アドバイザーを認定し、多くの実務家の方々がCRE・PREマネジメントの現場で活躍している。戦略的な不動産マネジメントが求められる時代が到来しており、その重要性はますます高まっているので、不動産カウンセラー、不動産戦略アドバイザーの今後の活躍に期待したい。

4つ目の「個人資産アドバイザー部門」は、相続・事業承継、個人オーナー資産管理を主なテーマとする。人口減少・少子高齢化、空家問題などの社会問題に対して、頼れるプロフェッショナル集団として不動産カウンセラーの専門性を発揮したいと考えている。

5つ目の「グローバル部門」は、国際化・海外不動産を主なテーマとする。上記の4部門のそれぞれに関わる部門でもあるが、今後のグローバル展開において不可欠な部門であるといえる。

なお、上記に挙げた各テーマの領域の広がり様々

【ビジネス部門】

5. グローバル部門 国際化・海外不動産

1. まちづくり部門

都市再生, 既存不動産再生, PREマネジメント, 環境・エネルギー,
高齢化・ジェロントロジー

2. 不動産開発部門

再開発事業, 共同ビル事業, マンション建替え事業, 有効利用

3. 不動産マネジメント部門

CRE・PREマネジメント, 企業再生, 不動産ファイナンス, 不動産流通市場活性化,
建物, ABL (動産担保融資)

4. 個人資産アドバイザー部門

相続・事業承継, 個人オーナー資産管理

であり、各ビジネス部門にまたがるテーマも存在することを申し添える。

3. ビジネスモデルの深化・拡充

当協会では、平成25年5月に業務研修委員会の取り組みの成果として、「不動産コンサルティングビジネスモデル集」を刊行した。コンサルティング業務を15分野に分け、平成24年度を初回として、先駆的な取り組みをされている方から、ビジネスの概要、着想のヒント、報酬のあり方などを順次紹介いただき、当協会の会員限定にて配布したものである。

この企画は、単にビジネスモデルの提供を目的としたものではなく、ビジネスの現場での難問に対して取り組むために、専門家同士のコンサルティングビジネスの連携などの促進も意図しているものである。

この度のビジネス部門の再編・確立は、不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略を明確化して、実務の有用性と認知度を向上させるためのものであるが、「不動産コンサルティングビジネスモデル集」についても今後一層の拡充を図り、ビジネスモデルの深化・拡充に役立てたいと考えている。

そこで、当協会では平成25年10月に「不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略の明確化」検討プロジェクトチームを設置し、これまでの調査・研

究などの成果を踏まえた検討を行うこととした。

平成8年1月から平成9年9月に掛けてまとめられた「不動産コンサルティング業務情報&そのポイント (No.1～No.8)」, 平成13年1月の「不動産コンサルティング業務ガイドンス」, 平成15年の「コンサルティング事例集」, 平成16年3月の「不動産コンサルティング実務ガイドンス」, 平成21年1月に刊行された「不動産コンサルティング実務必携」をはじめとして、当協会がこれまでまとめてきた成果物は、現在においても大変参考となるものが多く、これらについては有効に活用しながら、ビジネスモデルの深化・拡充に役立てていこうと考えている。

また、RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) は1974年から「Red Book」と呼ばれる評価基準を発行しており、当協会では、2008年8月にわが国で初めて「日本語版 Red Book」を翻訳出版し、2010年2月の追補版発刊を経て、2012年11月には国際評価基準 (IVS) 対応版の「日本語版 Red Book」を翻訳出版している。先般、Red Book 2014が公表され、当協会においては、次なる翻訳の準備をしており、グローバル部門におけるビジネス展開に寄与する成果となれば幸甚である。

4. ビジネスモデル集の紹介

平成24年度「不動産コンサルティングビジネスモデル集」は、次のとおり、コンサルティング業務を15分野（カテゴリー）に分けてビジネスモデルを紹介している。

今後は、ビジネス部門の確立に伴い、これらのカテゴリーを各部門に位置づけながら整理していくが、次回号より、不動産カウンセラー・不動産戦略アドバイザーの具体的な活動例としてビジネスモデルを紹介していきたい。

<ビジネスモデル・カテゴリー>

(平成24年度「不動産コンサルティングビジネスモデル集」より)

- A CRE（企業不動産）マネジメント
- B PRE（公的不動産）マネジメント
- C 企業再生
- D 相続・事業承継
- E 個人オーナー資産管理
- F 共同ビル事業
- G マンション建替え事業
- H 都市再生
- I 既存不動産再生
- J 不動産ファイナンス
- K 不動産流通市場活性化
- L 環境・エネルギー
- M 高齢化・ジェロントロジー
- N 国際化・海外不動産
- O その他

また、このビジネスモデル集は、以下の着眼点について取りまとめたことに大きな特徴がある。

- I カテゴリー区分
- II テーマ
- III ビジネスモデル
 - 1 概要
 - 2 クライアント・ターゲット
 - 3 処理体制、外部ブレインとの提携など
 - 4 所要期間
 - 5 成果のイメージ
 - 6 フィーの考え方
 - 7 クライアントの満足度、感想
 - 8 反省点、改善点
- IV テーマ着想のヒント

- V 成長の可能性について、営業のポイントなど
- VI 提携による業務拡大について
 - 1 他の不動産カウンセラーとの提携による業務拡大の可能性と希望について
 - 2 他の不動産カウンセラーからの提携・支援要請への対応の可否、提携フィーの考え方
- VII 企業名・執筆者氏名・連絡先
- VIII 執筆日

このビジネスモデル集は、前記のとおり、ビジネスモデルの提供とともに専門家同士のコンサルティングビジネスの連携などの促進も意図して、当協会の会員に限定して配布している。

したがって、本紙面においては、その全てを開示するわけではないが、ビジネスモデルの概要、クライアントの満足度、感想やテーマ着想のヒントなど、ビジネスモデルの核心部分については惜しみなく紹介させていただこうと考えている。

5. おわりに

単一のビジネスモデルが通用する時代は終焉しようとしている。

本紙面におけるビジネスモデルの紹介については、ビジネスの新たな開拓のきっかけとなればとの思いで掲載しているが、ビジネスの現場に立脚したコンサルティング・アドバイザーというものは、大変奥が深い世界であると思われる。

当協会は、不動産鑑定士をはじめとして一級建築士、弁護士、公認会計士、税理士などの専門資格と高い実務能力を有する専門家を擁しており、今回案内した5つのビジネス部門において、コア・コンピタンスと総合力を発揮できるプロフェッショナル集団として、問題解決に寄与するコンサルティング・アドバイザーが提供できるものと自負している。

今後ますます、ビジネスビジョン・戦略を明確化し、当協会が認定している不動産カウンセラーと不動産戦略アドバイザーが二枚看板として産業界・経済界をはじめとして広く認知され、活躍できる場が増えるように取り組んでいきたい。

また、やる気とチャレンジ精神にあふれた将来有望な方々には積極的に当協会に参画いただき、様々な得意分野を持った実務家のパワーを結集し、有益なプロフェッショナルサービスを社会に対してこれまで以上に提供できることを祈念するものである。