

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇173

もれ

研究はP.P.P.講座などF.R.P.

一般社団法人 不動産流通アソシエーション
P.R.真鍋茂彦代表理事)の社
員総会が4月1日、東京・市
谷のアルカディアで開かれ
た。会員が48名に達し役員
顧問、推薦人などを加えると
その規模は60名程度になる。報
告された24年度の主な活動は
第3回PPP(プロフェッショナル
アソシエーション協会)の社
員の信頼を裏切らない行動
をする」とある。
推進センターへの3回目の
提言では、まず会員の資格を明記する
行動規範として明記するこ
とを進言している。高度な資
格を得たことにおいては、業

ERASSの江口亮介社長など業界の変革者と言われる華やかな経営者たちも参加した。両氏はそれ自体「未来講座」の第1回と第2回の講師で、和田氏は理事長、江口氏もP精神に賛同している。筆者は思う。不動産業界の変革にDXもAIも不要でも

それがプロとしての奥深い世界になるからである。何をもって忠誠心を果たしたと言えるのか、どういった結果が依頼者の利益を守ったことの證明になるのか。コンプライアンス違反がなかったかどうかの境目は存在するのか。コンプライアンスの哲学的

保障・医療・介護などの問題に加え、企業レベルでも労働力不足や人件費上昇、技術・ノウハウの断絶などが深刻化する2030年頃までには、その答えを導き出さなければならぬ。不動産業の本質と使命はいつの時代も国民の生活に密接に関連し、命と暮らしを支える人間

FRP会員48人に

界の信赖向上のために自らの行动を厳しく律しようと努める人たちの姿が業界の志ある人たちの共感を呼んでいるのだと思つ。

协会

FRPの魅力はどこにあるのだろうか。代表理事の人の癡じいう声もあるが、より本質的な要因は自分が掲げたその理念の高さにある。その象徴が「コントラライア・システムへの誓い」と言えるだろ。

FRPは不動産流通推進センター認定の公認不動産コンサルティングマスターと宅建マイスター資格取得者で構成される団体である。その志は

◇ 社員総会が開かれたのはJR市ヶ谷駅に近いアルカディア2階にあるストラーフォッセ。手作りの味にこだわったフランス料理が楽しめる店だが、実はそれ以上に大きな窓から外濠手前の桜並木を望むことができる。そこで有名だ。予約は1年前からしないと難しくと言われるくらい、室内花見スポットの名所で

恒例の花見＆



総会と懇親会終了後の記念撮影で結束を誓う会員たち。前から3列目右から2人目が代表理事の真鍋茂彦氏

そして、国民に「目撃」された
る格式の高い業界団体が生まれ
れば会員企業もそれに伴
わしい品格を持つようにな
り、新たに参加する業者への
プレッシャーにもなる。不動
産業界にどうした好循環が生
まれる。しかしF.R.P.の目標は
である。

おおきく、来年の総会もレコ
トラン「「フォッセ」で開かれ
るだろう。外堀手の桜は多
くが老木のため新芽の数は既
に限界だが、F.R.P.の会員は
まだまだ増えたみたい。

評論家 本多信博 空 ◇173

FRPは毎年ここで総会を開催している。今年は非常に肌寒い雨に見舞われたが、それでも35人が参加した。G OGENの和田浩明社長やT E RASSの江口亮介社長など、業界の変革者と言わば若い経営者も参加した。両氏はそれなりに「未来戦略」の第1回と第2回の講師で、田口氏は理事に、江口氏もP R精神に賛同している。高度な資格を得たことにおいて、業界革新にDXもAIも不要である。

ひとえに両資格者が依頼者利益のために最善を尽くし、依頼者の信頼を裏切らない行動をすることが求められる。推進センターへの3回目の提言では、その旨を両資格者に行動規範として明記する」と進言している。高度な資格者は思う。不動産業界の変革にDXもAIも不要であ

高い志に共感集まる
FRP会員48人に

【4月22日・住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

△174

わが家(千葉県船橋市)は

旧日本住宅公団が土地分譲し、た高根台団地の中にあるが、現在そのわが家から歩いて1

分程の間に空き屋が3軒ある。1軒は隣家で、あと2軒は20軒ほど行った道の両側に

ある。先日、そのうちの一軒の車庫のシャッターが銷びてい

て、剥がれた部分が道に飛び出していたため、老生危なく

転ぶところだった。老いてか

うかといふ事で、足でも骨折すれば長期入院を余儀なくされ、入院中に

認知症になることもある。

◎ ◎ ◎

認知症といえば、筆者の知り合いが認知症と診断されていた母親の介護を事情があつて第一家庭から引き継いだと聞

いていたが、先日ある会合で会ったとき「母が次第に元気になつて、要介護度も下がりました」と嬉しそうに報告し

てくれた。そういう例も稀にあることは知っていたが、現実の話として聞いたのは初めてだ。

良かつたと思うと同時に、認知症は本当に病氣なのだと

常が原因なら内科的治療で良

かである。

また、甲状腺ホルモンの異

常

ではないだろうか。

うかといふ日頃の疑問を強く

していないだろ

うかといふ日頃の疑問を強く

していない

業界大手、6社中4社が新卒増

各社の採用人数・採用予定人数

	25年度新入社員数 (24年度との新卒増減数)	26年度採用予定人数
大東建託	259人 (+ 81人)	300人
レオパレス21	138人 (+ 71人)	150人
ハウスメイトG	32人 (- 3人)	40人
常口アトム	25人 (- 4人)	30人
TAKUTO	11人 (+ 7人)	10~15人
三好不動産	24人 (+ 4人)	20人前後

※取材を基に全国賃貸住宅新聞で作成

採用早期化で優秀人材を確保

賃貸管理業界大手・地場大手は新卒人材の確保を進める。本紙で調査を行った6社中4社は2024年度と比較し、25年度の採用を拡大した。人材確保競争が激化する中、採用活動の早期化や初任給を2万円増やす動きも出ている。

▲2面に関連記事▽



▲笑顔で写真に納まる三好不動産の新入社員

会社は成長の手段

三好不動産は、24人が入社した。三好修社長は「大きく成長するための道具として当社を活用してもらいたい。自身の成長、そして次のステージへ進むための手段として、この場所を最大限に生かし、自らを高度に磨き上げてほしい」と祝辞を述べた。

約4万戸を管理する三好不動産（福岡市）の25年度の新入社員は24人で、24年度比4人増えた。就業体験をメインとするインターンシップや、オープン・カンパニーと呼ばれる、企業や業界、仕事への理解を深め

SNSを活用する。SNSでは、会社の行事や日常の様子を発信することで、学生に企業風土への理解を促進させた。採用のミスマッチ防止について、20人前後を採用予定だ。

【全国賃貸住宅新聞・4月28日号】

住宅新報

(3)

2025年(令和7年)5月6日号

25年春の叙勲・褒章

住宅・不動産業界から12人

旭日小綬章に三好修氏

国土交通省はこのほど、25年春の叙勲、褒章の受章者を発表した。住宅・不動産関連の受章者は次の各氏（敬称略）。年齢は発令日である4月29日現在。経歴は閣議決定時点での最新情報に基づく。

【旭日小綬章】 好不動産社長、元全国賃貸住宅経営者協会連合会長 70歳	西川和孝 (成邦不動産鑑定代表取締役、日本不動産鑑定士協会連合会副会長／代表理事) 70歳
---	--

【瑞宝重光章】 （元国土交通事務次官） 72歳	佐藤直良 (瑞宝中綬章) 上総周平 （元国土技術政策総合研究所 物取引業保証協会常務理事） 70歳	神丸豊 (八 栄ハウジング代表取締役、全 国宅地建物取引業協会連合会 理事) 71歳
-------------------------------	--	--

木川田明弘 (城 都 市 建 物 代 表 取 締 役、 宮 城 県 宅 地 建 物 取 引 業 協 会 副 会 長) 71歳	清澤進 (宝屋土地 建 物 代 表 取 締 役、 宮 城 県 宅 地 建 物 取 引 業 協 会 副 会 長) 71歳	谷合ひろよ (グロブ ナード 建 物 管 理 代 表 取 締 役、 全 日本 不 動 産 協 会 東 京 都 本 部 副 本 部 長) 65歳
--	---	---

彼方の空

△175

住宅評論家 本多信博

不動産流通推進センターは5月1日、新雑誌『不動産コンサルティングプラス』を創刊した。空き家の対策などを背景にコンサルティング業務に対する関心が高まりつつある今を好機と捉え、コンサル業務の更なる普及・発展を後押ししたい、という強い意欲を感じさせる内容だ。

コンサル業務が従来の媒介業務とは一線を画し、国民の間で確たる存在となるための課題は2つある。一つは、媒介業務自体の「コンサル化」が進む今日、媒介とコンサルとの縁引きは本当に可能なかという問題。コンサルなしの媒介はない。

もう一つは、クライアントが大地主とか企業であれば報酬の受領も難しくないだろうが、例えば空き家所有者など個人から媒介報酬とコンサル報酬の双方を受領できるかという問題だ。媒介とコンサル報酬の別建ては国交省が認めており、800万円以下の低廉な空き家の媒介報酬上限額を33万円まで引き上げる措置が導入されたのも、個人からのコンサル報酬受領が難し

いがゆえの措置と見えなくもない。現にこの措置はそれなりに市建設業者のやる気を起させているようだ。

創刊号に掲載された「不動産コンサルティング事例」には、愛媛県不動産(36社)にて、愛媛県不動産コンサルティング協会(竹内学理事長)が扱った事例が紹介される。

筆者はコンサルの本質は

「没落解消なら地域住民に感謝」と、それに対する「感謝」として、「感謝」だとと思う。媒介業務に感謝されれば、媒介業務とのからこそ、その社会的評価(ステータス)の確立が求められ

ているわけだが、高度なコン

サル業務だからといって常に

公的評議をもたらすとは限り

ない。

（◎）（◎）（◎）

では、課題として挙げたコ

ンサル化が進む媒介業務との

線引きはどう考えればいいの

だろ？

（◎）（◎）（◎）

が、報酬に上限がある点に

サービスの質を高めようにも

限界がある。誠意を尽くして

れないジレンマともいづべき

か。

（◎）（◎）（◎）

もともと「報酬」には提供

された役務(サービス)に対

する感謝の思いが込められて

いる。そこが単なる「手数料」

とは異なる点である。賃貸借

契約で2年ごとに徴収される

更新事務「手数料」に感謝す

る人はいないだろう。

（◎）（◎）（◎）

コンサルの本質を誠意と感

謝だと捉えれば、媒介業務との

繋引きは実務的なことでほん

く、「誠意の深さ」つまりコ

ンプライアンスの問題である

ことがわかる。

（◎）（◎）（◎）

誠意と感謝があれば報

酬問題は自然解消する。財力

ある依頼者からはたくさんも

らい、資力に乏しい個人から

は「感謝の気持」だけ受け取

ればいいのではないか。

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

（◎）（◎）（◎）

彼方の空

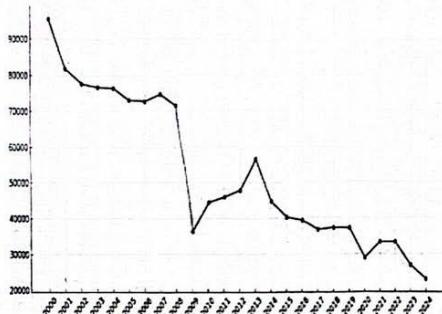
住宅評論家 本多信博

176

(2024年)度は2万7千戸、
39戸(前期比17.0%減)
で3年連続の3万戸割れとなり
なった。そればかりか過去50
年間(半世紀)で最少となっ
た(不動産経済研究所データ)。

ANSWER **ANSWER** **ANSWER** **ANSWER** **ANSWER** **ANSWER**

首都圏新築マンションの供給戸数推移(00年~24年、単位戸)



戰略的縮小局面八

2万戸台に定着か

首都圏で売り出された新築分譲マンションの戸数が昨年（2024年）度は2万222戸、39戸（前期比17.0%減）で3年連続の3万戸割れとなつた。そればかりか過去5年間（半世紀）で最少となつた（不動産経済研究所データ）。

長期減少傾向の背景にあるのが建築費高騰と用地取得難である。建築費高騰は高齢化による人手不足など構造的な人件費上昇と世界的な建設資材の価格上昇が原因だが、夫に收まる気配がない。

4万円と見直した。25年には万36363円と増加に転じたが22年には2万95569円と再び2万円台に転落。以降、年まで3年連続減となりまくる。つまり14年から10年間いた下落傾向の中で3万円はたったの1年しかなかつた。25年は前年比13%増の

構造的販路網が訪れた」と示唆している。かつては年間10万台と5万~9万台が供給されてきたことを思えば、この10年で一気に2万台台にまで減少したことは構造的変化と言える。では、その要因はなんだからか、高コスト構造が続々中止され、その結果として、低コスト構造が確立する。一方で、その構造の変化によって、車両の販売台数が減少する。つまり、構造的販路網が訪れた」と示唆している。かつては年間10万台と5万~9万台が供給されてきたことを思えば、この10年で一気に2万台台にまで減少したことは構造的変化と言える。では、その要因はなんだからか、高コスト構造が続々中止され、その結果として、低コスト構造が確立する。一方で、その構造の変化によって、車両の販売台数が減少する。

万6000戸が見込まれて
るが（同研究所予測）、²
戸台が定着しそうな気配で
る。

ベロッパーが無理して供給しない姿勢に転じたことが大きな変化だ。かつては戸数競争が常識だった。今は高額でも質や住環境レベルの高い

東京への若年層流入は続いているが、平均価格は1千万~1億円台の価格帯はとても手が届かないだとう。住宅取得層の中心が富士見層、パワーカップル、買い替え層、投資家などに明確に固定されてきた格好だ。中間所得層はより選択肢が広がる中で市場に移行していく。不動産会社に求められるのはこうした変化を悲観的にとらえるのではなく、持続可能なマーケットに移行していくための積極的変革と捉えることである。かつての住宅大量供給時代に逆戻りすることはあり得ないのだから。避けられない人口減に対応する「戦略的縮小局面」を迎えているということだ。

気になるのは「中間所得層はもはや『新築』は無理な気が」という心配だが、首都圏でも地価が比較的安い郊外の新築一戸建てに需要が移る可能性は大きいのではないか。庭付き一戸建てで住宅文化の復活は決して悪いことではないと思う。

【5月20日・住宅新報記事より】