
平成 23 年度
教育研修制度のあり方に関する調査研究
中間とりまとめ
報 告 書

平成 2 4 年 3 月

社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

目次

概要	1
(1) 本研究の背景と目的	1
(2) 現行の教育研修制度の実態	2
(3) 一般従事者向け教育研修の必要性	3
(4) 宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度の検討	5
(5) 中間とりまとめ	7
1. 本研究の背景と目的	13
(1) 本研究の背景	13
(2) 本研究の目的	14
2. 現行の教育研修制度の実態	15
(1) 現行の教育研修制度及び資格体系について	15
(2) 会員事業者へのアンケート調査結果	16
(3) 現行の教育研修制度の体系と受講状況から見る問題点	19
3. 一般従事者向け教育研修の必要性	21
3-1 一般従事者向け研修に関する検討経緯	22
(1) 従業者研修登録制度（平成2年度発足）の概要及び問題点	22
(2) 従業者研修登録制度の経緯	24
(3) 宅地建物取引を取り巻く環境の変化、法改正等	33
3-2 消費者側のニーズから見た必要性	35
3-3 全宅連等による一般従事者向け研修の必要性	37
(1) 宅建協会等による現在の教育研修	37
(2) 宅建協会による教育研修の実施状況	37
(3) 大規模事業者における一般従事者への教育研修制度	39
(4) 既存の教育研修制度の問題点のとりまとめ	40
(5) 一般従事者への教育研修制度の必要性	42
4. 宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度の検討	43
5. 中間とりまとめ	47
(1) 一般従事者を対象とした教育研修制度の方向性	47
(2) 宅地建物取引に関わる資格体系における一般従事者の教育研修制度の位置づけについて	50
(3) 業界団体を含めた宅地建物取引業に従事する者全体の意識改革の必要性について	51
(4) 今後に向けて	51
6. 参考資料	53
(1) アンケート調査結果	54
(2) 現行教育研修制度内容の比較	92
(3) 登録講習等のカリキュラム構成	94

本中間報告書は、以下のメンバーによる研究会において議論を行い、平成 23 年度の成果を中間とりまとめとしたものである。

平成 23 年度
教育研修制度のあり方に関する研究会・委員

座 長 岡 本 正 治 弁護士

委 員 齊 藤 広 子 明海大学不動産学部 教授

委 員 早 川 雅 章 (財)不動産流通近代化センター 理事

委 員 土 田 あつ子 (公社)日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会
主任研究員

委 員 市 川 宜 克 (社)全宅連 専務理事

委 員 山 田 美喜男 (社)全宅連・(社)全宅保証 人材育成委員会委員長

委 員 片 岡 義 正 (社)全宅保証 苦情解決・研修業務委員会委員長

(オブザーバー) 国土交通省 不動産業課

(事務局) (社)全宅連事務局

また、教育研修制度の具体的なカリキュラムを検討するために、ワーキングを設置し、議論を行っている。

宅地建物取引業従業者教育研修検討ワーキング

座長 山田 美喜男 (社)全宅連・(社)全宅保証 人材育成委員会委員長

委員 輪 宝 順 一 (社)全宅連・(社)全宅保証 人材育成委員会副委員長

委員 佐 藤 眞 司 (社)全宅連・(社)全宅保証 人材育成委員会委員

委員 樫 崎 博 (社)全宅連理事

委員 高 川 佳 子 弁護士

委員 眞 鍋 茂 彦 (財)不動産流通近代化センター 教育事業部次長

(社)全宅連 市 川 宜 克 専務理事

(社)全宅保証 田 中 武 弘 専務理事

概要

(1) 本研究の背景と目的

不動産取引の対象となる財は、消費者の生活基盤であるとともに高額な財である。しかし、取引や財そのものの情報は専門的であり、かつ理解するためには高度な知識が必要な情報もあることから一般消費者にとって、必要となる情報を適格に入手し理解・判断することは容易ではない。

このため、宅地建物取引業法(以下、「宅建業法」という)では、消費者保護の観点、不動産取引の適正化を図るため、消費者にとって情報が適正に提供され消費者が判断できるよう宅地建物取引業者(以下、「宅建業者」という)に対して取引にかかる重要事項の説明(宅建業法第35条)などにより様々な情報の提供を義務付けている。

この宅建業法では、消費者保護の観点からこれまでも幾重にも説明義務などを課してはいるが、高度化・複雑化している不動産の取引においては、専門性が高いことから依然として消費者との間に情報の齟齬が生じることによるクレームやトラブルに繋がってしまうことがある。

この要因として考えられるものとして、販売開始から引渡しに至る取引の過程において、消費者が必要としている情報を宅建業者が必ずしも適正に提供していない場合があること、さらに、情報を提供する側の宅建業者の知識不足や情報収集不足により情報が適正に提供されていない場合があることが挙げられる。

昨今では、社会的な環境の変化や取引の高度化・複雑化している状況下において、消費者保護や専門家である宅建業者に対する適正な情報提供の要請が一層求められていくものであり、また喫緊の課題でもある。

このような要請へ応えていくためには、高度かつ専門的な不動産取引における情報を適正に消費者に提供していくための宅建業者の資質の向上のみならず、消費者がまず相対する「従事者」に重点を置いて、宅地建物取引に従事している者など全体の資質向上方策を講じていくことが重要である。そのためには、宅建業にかかわる人材を育成していく観点から全宅連・全宅保証・宅建協会が実施している現行の教育研修制度を体系的・階層的に構築していくことが重要であると認識される。

よって、本研究では、現行の教育研修制度の現状分析を行った上で、宅地建物取引に従事する者への体系的な教育研修制度の検討を行うものとする。

本年度においては、消費者保護の観点から最も資質向上の緊急性、必要性が高いと考えられる「宅地建物取引に携わる一般従事者」を対象とした制度の検討を精力的かつ集中的に行った。今後は宅建業者・宅地建物取引主任者の教育制度や更に高度な知識を有する主任者について望ましいと考えられる教育研修制度の検討を行い、さらに、それぞれが連続性を持って機能する教育研修の体系を構築することにより、消費者保護の実現と宅地建物取引に関わる者の社会的信頼性、位置付けの向上を図る必要があ

る。

(2) 現行の教育研修制度の実態

現行の教育研修制度については、①宅地建物取引主任者関係では、登録講習・登録実務講習・資格更新時に受講する講習(法定講習)と、②基礎知識・技能の習得やスキルアップ(資質向上のための任意研修、全宅保証協会が実施している宅建業法上の研修を含む)に分類できる。資質向上のための研修に着目すると、従事者の能力に応じた研修制度が準備されているが、基本的に宅地建物取引主任者から従事者以外の者まで受講が可能であり、研修対象者を階層別かつ体系的にした研修制度となっていない。

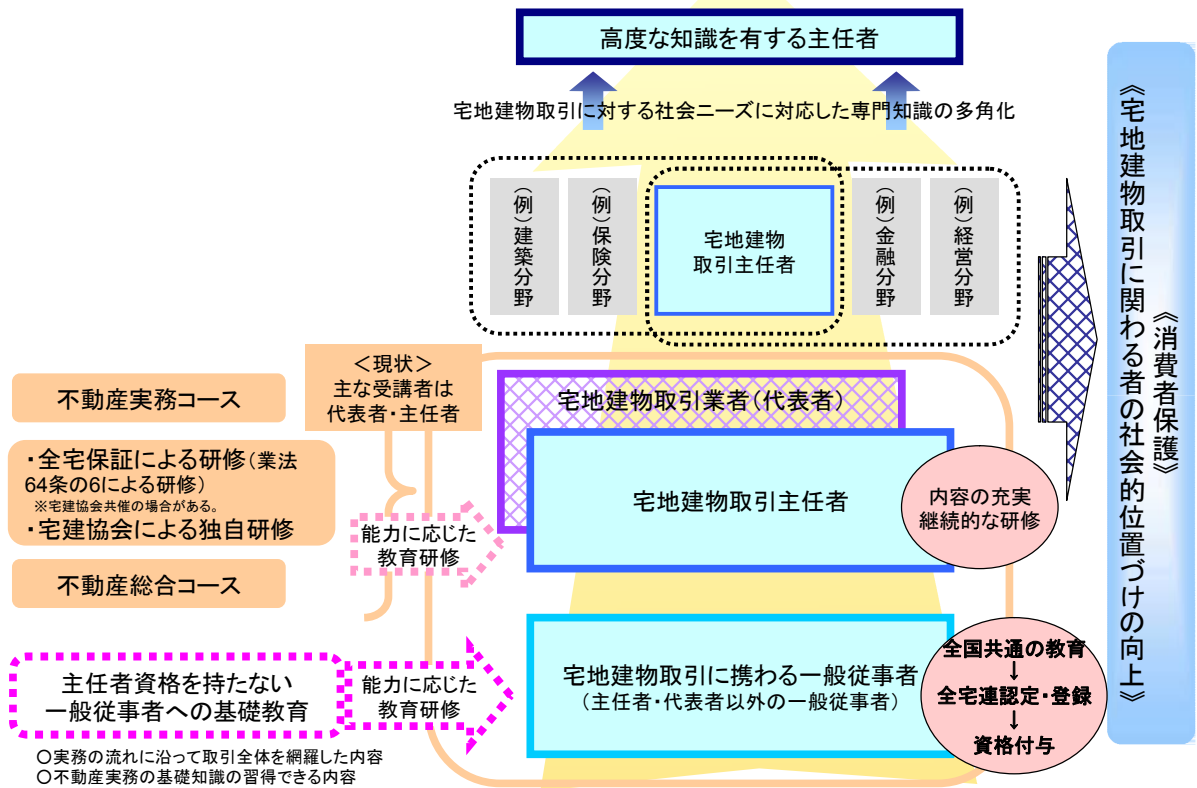
また、会員事業者を対象としたアンケート調査によると従事者の受講の実態を見るに受講者の多くは事業主や宅地建物取引主任者の受講が多く散見される。

【現行の教育研修制度の問題点・課題】

- 各教育研修制度は、研修の対象を広く想定しているため、受講者のレベルに的確に応じた研修が提供できていない。
- 一般従事者を対象とした研修が希薄であり、全国共通の教育研修制度が構築されていない。
- 法令改正動向などの代表者(業者)・主任者が受講するカリキュラムが大部分を占めており、一般従事者の受講は少数である。

これらの問題点、課題を踏まえ、現行の教育研修制度の実態として、体系的な位置づけと課題を整理したもの並びに今後、取組んでいくべきと考えられる対応策を示したのが次頁の図である。

現行教育研修制度の体系的な位置づけと課題、並びに今後取り組むべき対応策



(3) 一般従事者向け教育研修の必要性

1) 一般従事者を対象とした教育研修制度の検討の経緯

かねてより、一般従事者への教育については、国及び業界団体で議論が行われており、平成2年度には(財)不動産流通近代化センターを登録機関とする「宅地建物取引業従業者研修登録制度」が発足したが、以下に示す主な理由により、平成7年度末を持って終了している。本研究会では、これらの反省点を踏まえて、さらに制度構築の議論を行っていく必要がある。

- (1) 従業者の受講資格及び登録要件とともに所属企業の推薦を前提としているため、制度の活用は企業主に左右され、資質向上のための従業者個人の意欲にこたえられていない。
- (2) 登録従業者及び所属企業の双方とも特段のメリットがなく、未登録者との格差が生じないため、制度活用のインセンティブを欠いている。
- (3) 業界団体や企業の業態・事業規模の相違等により従業者教育のニーズが異なっているため、受講者が初任者から中堅従業者更には企業主まで混在するという実態があり、そのことが他方で、受講者ニーズと標準カリキュラムや教育テキストの内容が適合しない面も出てきている。

-
- (4) 中小事業者にとっては2日間の研修とは言え、経済的負担や従業員の日常業務への時間的制約等から制度活用が難しい状況にある。
- (5) 制度の実施・運営に当たる業界団体にあつては、教育研修、登録の煩雑な事務手続きを抱えているほか、受講者数が少ない団体では費用面からも大きな制約がある。また、このことから業界団体へ未加入宅建業者の従業員の参加がない状況もある。

2) 消費者側からのニーズ

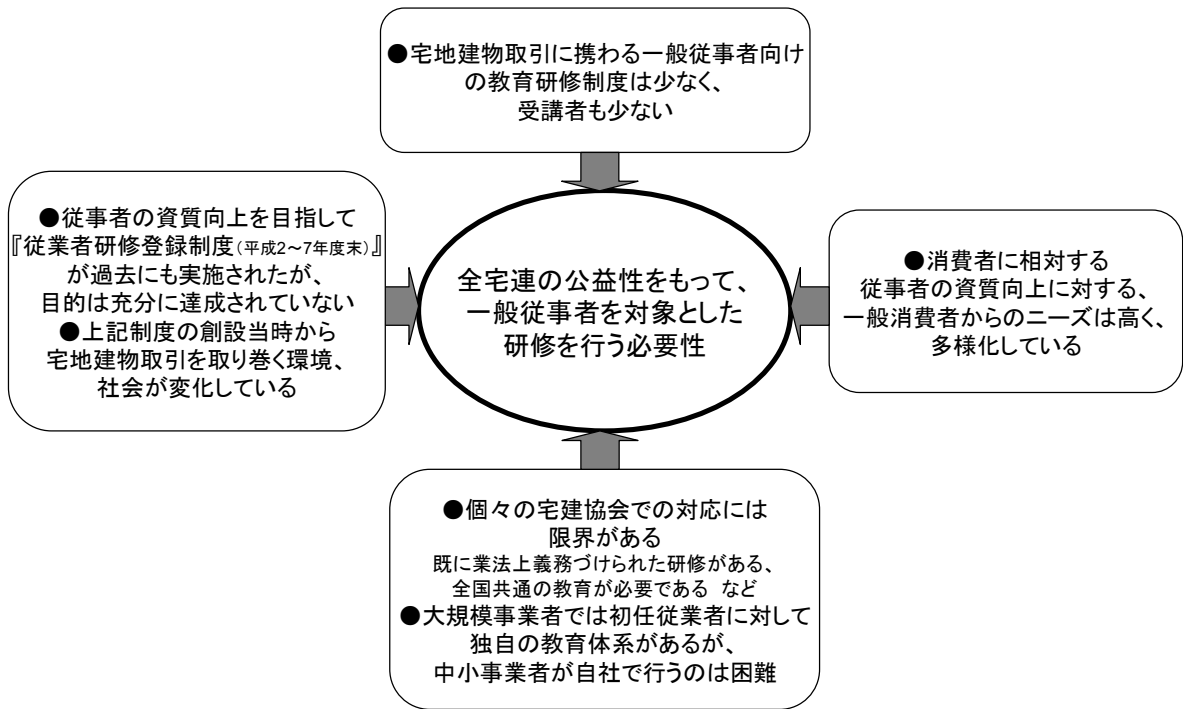
一方、消費者側は、担当者の「説明のわかりやすさ」を重視し、情報の公開や物件に対する知識の豊富さなど情報公開に対する期待は高い反面、それらに対する消費者の満足度は低い傾向にあり、そのことから一般従事者に対する教育研修の必要性がうかがえる。さらに、消費者が取引に際して重視しているものとして、「物件に関する知識が豊富なこと」「相場に関する知識」「説明のわかりやすさ、丁寧さ」などが期待されており、一般従事者の研修カリキュラムの構築にあたっては基礎的な法律知識の向上に加え重視していく必要がある。

3) 大規模事業者における一般従事者への教育研修制度

現在、大規模事業者では、初任従業者に対して独自の教育研修カリキュラムを充実させ、幅広い知識の習得及びロールプレイング方式などによりコンプライアンスや接客マナーに関する講習も含めた集中的な研修制度が確立されている。

不動産業全体の従事者の資質向上を図る観点から、消費者保護の観点からも全宅連においても一般従事者を対象とした教育研修制度の検討を行う必要がある。

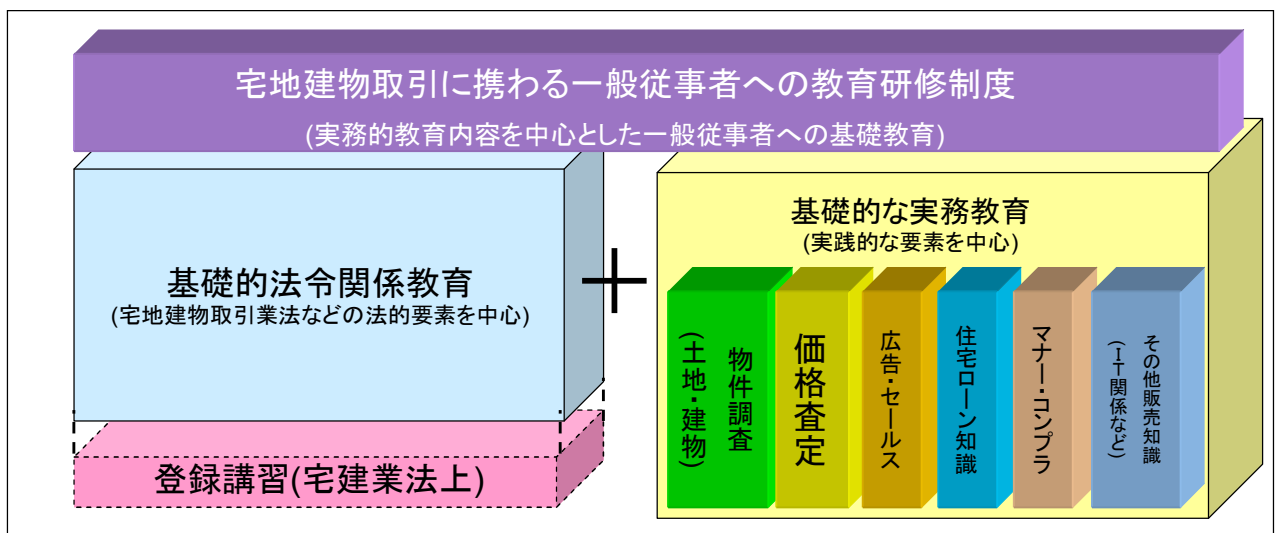
宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修の必要性について



(4) 宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度の検討

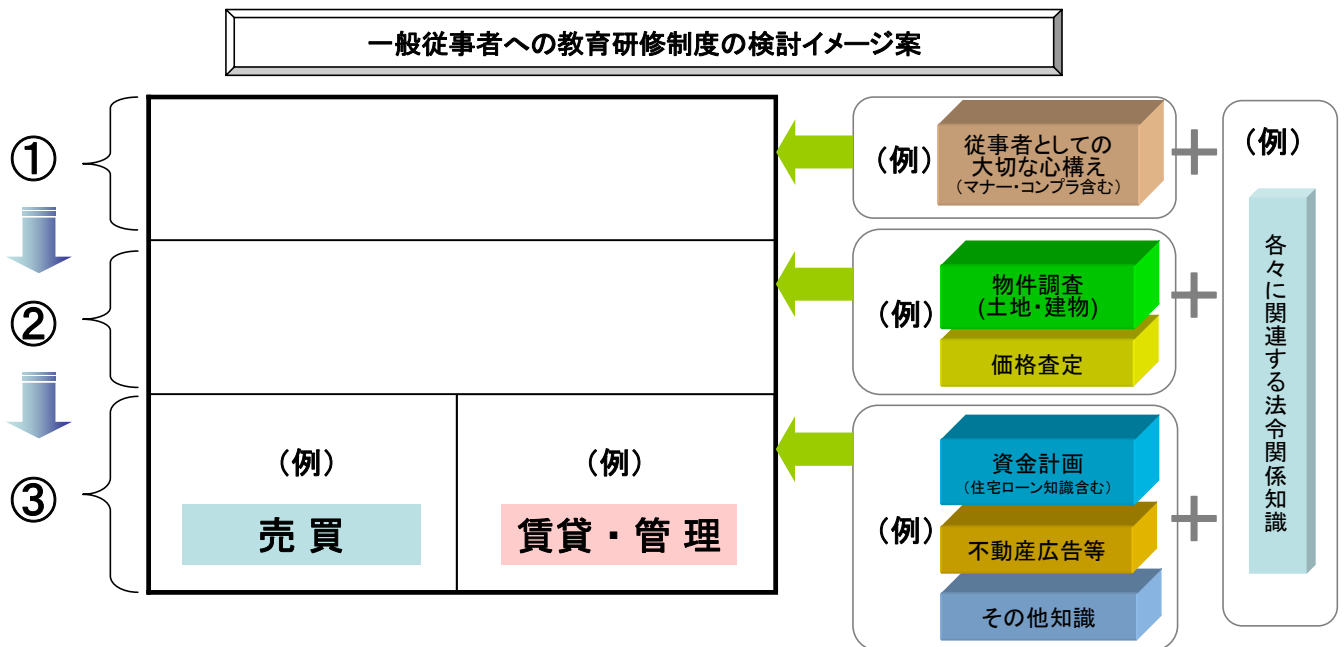
一般従事者への教育研修制度の具体的内容の検討を行うために、「宅地建物取引業従業者教育研修検討ワーキング」を設置している。

＜宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度のイメージ＞



第一回ワーキングでは、以下のような方向性が示されている。

- 全宅連における教育実施体制の検討とも併せて、研修カリキュラムの検討を行う。
- トラブルを未然に防ぐための簡単なコンプライアンスに関する議論をして行くべき。
- 研修に参加する従業者や、従業者を派遣する企業側に対して、インセンティブを与えることが必要。
- インセンティブの議論も必要だが、業界側が危機感を持って、自発的な行動により従業者のレベルアップを図っていくことが必要。
- 売買仲介、賃貸仲介では、必要となる知識が異なり、地域性もある。また、民法や借地借家法は幅が広いので、宅建業者が従事する業務内容の現状に照らして、教育研修制度は、売買仲介、賃貸仲介(これに密接に関連する賃貸管理をも含む)の分野に分け、何段階かのレベルを設けた教育研修制度の検討を行っていく必要がある。
- 教育研修の対象は、現時点での従事者に限らず、学生の段階から例えば大学生などのこれから宅建業に従事しようとする者達も含めることも考えられる。



(5) 中間とりまとめ

1) 一般従事者を対象とした教育研修制度の方向性について

① 制度活用のインセンティブについて

過去に実施された「宅地建物取引業従業者研修登録制度」が、初期の狙いよりも活用されなかった理由の一つとして、制度活用のインセンティブの欠如があげられている。

受講を促すためには、講義内容に魅力があり実務に役立つことが最も重要である。特に昨今の IT 技術の進展も踏まえ、iPAD などの WEB コンテンツの活用・充実を図りつつ、時間のとれない従業者向けの環境整備の視点も必要であり、実施方法の創意工夫も重要となろう。さらに、過去の反省からも、受講に対するインセンティブを付与することも検討する必要がある。インセンティブについては、修了者個人に付与するものとして（**認定資格**）、従業員を受講させる事業者側に付与するものとして（**優良事業者認定**）が考えられる。

また、一般従事者に加えて、これから宅地建物取引業に従事しようとする学生についても、受講者の対象としたシステムの検討も必要である。

② カリキュラム等について

具体的なカリキュラムの検討については、「宅地建物取引業従業者教育研修検討ワーキング」を組成し、検討をはじめている。

これら具体的なカリキュラムや望ましい実施体制、評価制度である登録制度や資格の付与などのインセンティブなどの評価制度の検討は来年度も引き続きワーキングにて検討を行うこととしている。

一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成(フレーム)・主要カリキュラム案の検討

<凡例>

【売買】売買・売買仲介向けの内容
 【賃貸・管理】賃貸・賃貸仲介・賃貸管理向けの内容

必須項目の候補
 選択項目の候補

主要カリキュラムの内容(案)

(項目及び想定する内容のイメージ案) ※主に既存の教育研修制度(登録実務講習、登録講習)を参考としている。

※全て集合研修と通信教育による学習を基本とする。

主要カリキュラムの内容(案)		関連する法的関係知識		主な業務内容別研修項目候補(案)	
基本的な考え方、学習のポイント	具体的内容、手法などのスタディ	売買	賃貸・管理	売買	賃貸・管理
<ul style="list-style-type: none"> ・従業者の社会的使命、従業者の基本的心得、組織人としての心得、継続的な自己啓発 ・顧客サービスの意識、必要性、効果、種類と内容 ・顧客の心理と接客の基本(マナー等の一般常識) ・情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階で必要となる心構え、コンプライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> ・物件調査から価格査定までの一連の流れのスタディ ・調査方法(現地調査、聞き取り調査、公簿等調査、法令上の制限調査、生活関連施設調査等) ・物件調査報告書の書き方、買主・購入希望者、入居希望者への分かりやすい説明方法 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> ・調査の種類・目的、必要性 ・重要事項説明、契約書の見方や必要となる調査事項、調査において留意すべきポイント等 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格査定マニュアルに関する査定の手順(物件調査チェックシートから必要となる項目、価格査定の手順、算定過程で算出される単価の意味など) 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> ・価格査定の考え方、業法上の規制等 ・価格査定マニュアルの概要、地域特性があることの留意点 ・価格査定と鑑定評価の違い 	<ul style="list-style-type: none"> ※詳細は通信教育を活用することが考えられる。 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】資金計画の概要(諸費用、税金基礎知識等) ・【売買】住宅ローンの基礎知識、留意点(ローンの選択に関する助言ではなく、ローンの種類や借入れにあたっての注意点などを説明するための基礎知識) 	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】広告作成方法(売主への聞き取り、物件調査で必要となる調査事項など) ・【売買】現地案内時の説明内容とポイント 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など ・【賃貸・管理】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など 	<ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】広告作成方法(オーナーへの聞き取り等で必要となる調査事項など) ・【賃貸・管理】説明内容とポイント 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> 【注1】【売買】建物に関する基礎知識(建築の基本、宅地・建物、構造・工法、建材設備選定のポイント等) 【注2】【売買】その他、売買に関する実務知識(例：保険、金融、リフォーム知識など) 【注3】【賃貸・管理】賃貸・管理業務の基礎知識(敷金清算・原状回復に係るトラブル、更新手続等) 【注4】【賃貸・管理】その他、賃貸・管理に関する実務知識(例：空室対策、相続税対策、リフォーム知識など) 	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】宅地建物取引と税 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

2) 宅地建物取引に関わる資格体系における一般従事者の教育研修制度の位置づけについて

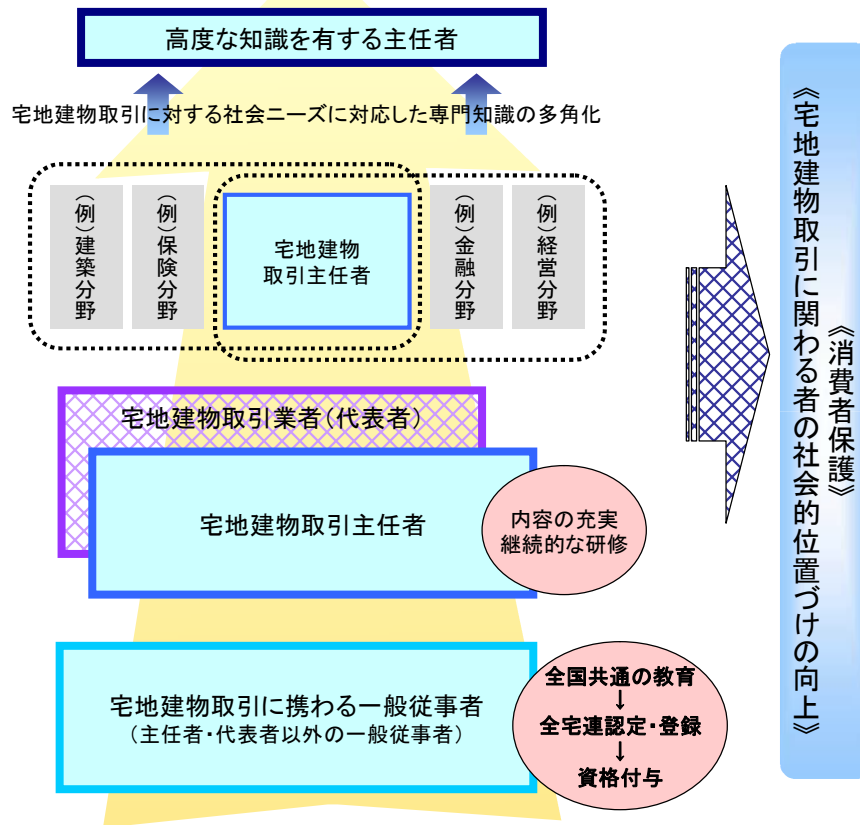
一般従事者の教育研修制度については、主任者資格の取得を目的としたものではなく、消費者に適正な情報の提供がなされることが重要であり、このためにも一般従事者が主任者に準ずる者として業務を円滑に遂行し、安心・安全な取引が実現するための消費者保護が求められている。

これらを実現するためには、宅地建物取引に関わる者への基礎的な知識(心構えや、実務に必要な知識・技能)を有する者を育成し、さらに消費者にとって安心や信頼感を向上させるためにも宅地建物取引に関わる者の社会的 position 付けの明確化として認定制度を構築していく必要がある。

認定にあたっては、消費者保護の見地から社会的な信頼を得るためにも履修者に対して一定の効果測定などを行い、基準を満たした者に対する登録制度や安心・安全の証である認定資格を付与していく必要であるとともに、一定水準以上の資質の維持を図るための更新制度などについても視野に入れたものとしていくべきと考える。

さらに、この制度構築を実現していくために欠かせないものとして、認定資格を有する者への評価とあわせ、安心・安全な取引の実現を可能とする宅地建物取引業者への優良事業者としての評価制度の構築も同時に必要となろう。

消費者への適正な情報提供(情報の非対称性解消)実現のためのあるべき体系的イメージ



3) 業界団体を含めた宅地建物取引業に従事する者全体の意識改革の必要性について

先にも述べたが、過去に実施された「宅地建物取引業従業者研修登録制度」の問題点として、以下のものがあげられている。

- 従事者の受講資格及び登録要件ともに所属企業の推薦を前提としているため、制度の活用は企業主に左右され、資質向上のための従業者個人の意欲にこたえられていない
- 中小事業者にとっては2日間の研修とは言え、経済的負担や従業者の日常業務への時間的制約等から制度活用が難しい状況にある

さらに、会員事業者へのアンケート調査結果でも、「受講にあたっての物理的な問題点」として、一般従事者を雇用する事業者では「受講する（受講させる）時間がない」との回答が多く見られる。

しかし、大規模事業者では独自の研修カリキュラムを充実させていることから、中小事業者全体による自主的な行動により、従事者の資質向上を図り、消費者保護を徹底することにより、社会的信頼を高めていくことが急務である。

また、消費者保護の社会的要請が高まりを見せれば、平成6年3月に開催された住宅地審議会不動産小委員会が出された意見のように、非主任者の従業者に対して、教育研修・登録制度を義務付ける法制化が必要ではないか等、宅地建物取引業者や従事者に対する規制が強化される可能性も考えられる。しかし、消費者保護の徹底には宅地建物取引に関わる者一人一人が日頃から高い意識を持って業務に従事することが重要であり、法制化による規制の強化ではその限界が危惧される。

そのため、宅地建物取引の業務に従事する一般従事者、宅地建物取引業者、さらには全宅連・全宅保証・宅建協会をはじめとする宅地建物取引業界全体が法制化によるものではなく、自主的に適正な情報の提供による安心・安全な取引の実現と消費者保護に向けて更なる危機意識を持って従事者教育を積極的に行うよう意識改革を促していく必要がある。

特に、全宅連は内閣府公益認定等委員会からも公益社団法人として認定されたことから公益的な活動の一環として、宅地建物取引業に従事する人材を育成していく見地から、本制度構築に向けて積極的に取組んでいくことが肝要である。

さらに、今後全国で均一的に資質の向上、維持が図られるための安定的な制度構築を図っていくためには宅建協会との協力・連携が不可欠であることから、宅建協会との一層の連携が図られていく必要がある。

4) 今後に向けて

今回の研究では、現行の教育研修制度の実態及び消費者側のニーズの調査を行い、現行教育研修制度の問題点を整理するとともに、宅地建物取引主任者の資格を持たない一般従事者向けの教育研修制度のあり方についてワーキングチームを設置し精力的

かつ集中的に検討を行った。

今後は、引き続き一般従事者向けの教育研修制度の早期実施に向けた具体的な検討を行うとともに、今後の不動産業界全体における人材育成を検討していく観点から、宅地建物取引主任者や、高度な知識を有した宅地建物取引主任者を対象とした教育研修制度の検討を行い、それらの連続性を確保することにより、一つの教育研修・資格体系の構築を行っていく必要がある。さらに、効果的な教育研修制度の構築に向けて、全宅連・全宅保証・宅建協会における相互連携を図りながら検討を行っていく必要がある。



1. 本研究の背景と目的

(1) 本研究の背景

不動産取引では、取引の対象となる財が、消費者の生活基盤であるとともに、高額であることから、消費者にとっては、極めて慎重な判断が必要となるが、取引には様々な法律が関係し、所有権等の権利関係においても複雑さを有している。

一般の消費者にとっては、事前にこれらの情報入手、あるいは理解を深めることは容易ではなく、特に、建物の性能については、その良し悪しを判断することは極めて困難である。

このため、宅地建物取引業法(以下、「宅建業法」という。)では、消費者が宅地建物の購入など取引を行うに際して、宅地建物取引業者(以下、「宅建業者」という)に対して取引にかかる重要事項の説明(宅建業法第35条)などにより様々な情報の提供を義務付けている。

また、宅建業法第47条では、宅建業者の業務に関し、消費者等の相手方に対して購入の意思決定に重要な影響を及ぼすことが考えられる事実について、不実の告知の禁止や断定的判断の提供の禁止等を定めている。

さらに、宅地建物の広告に際しては、宅建業法第32条(誇大広告等の禁止)では一定の規制がなされており、これに加え、宅建業者の自主規制にて広告の表示などの詳細を取引の形態や表示媒体に応じた表示方法、表示開始時期等について規制しているものである。

このような規定の背景は、一般消費者にとっては宅地建物の取引にかかる情報は、複雑かつ専門的な要素が多いことから宅建業法や自主規制にて適正な情報の提供がなされるよう宅建業者に対し求められているものである。

一方、こうした状況下においても依然、消費者からのクレーム・トラブルは絶えないのが実情である。これは、販売開始から引渡しに至る取引過程において消費者が必要としている情報を宅建業者が必ずしも適正に提供していないことがあること、さらに、情報を提供する側の宅建業者の知識不足や情報収集不足により情報が適正に提供されていないものが起因となり、トラブルやクレームに発展する場合もある。

昨今の社会的な環境の変化や取引の高度化・複雑化している状況下において、今後も消費者保護や専門家である宅建業者に対する適正な情報提供の要請が一層求められていくものであり、喫緊の課題でもある。

このような要請への対応には、高度かつ専門的な不動産取引における情報を適正に消費者に提供していくための宅建業者の資質の向上のみならず、消費者がまず相対する「従事者」に重点を置いて、宅建業に従事している者など全体の資質向上方策を講じていくことが消費者保護の観点からも重要である。そのためには、宅建業にかかわる人材育成の観点から全宅連・全宅保証・宅建協会が実施している現行の教育研修制

度を体系的・階層的に構築していくことが重要であると認識される。

既に消費者とのトラブルの未然防止策など先行的な取組みを実施している他の業種、業界では、顧客の意思決定の初動に対応する者の資質向上を図るために、保険外務員制度や証券外務員制度などが創設され一定の成果を上げている。

このようなことから、宅建業者の人材育成にかかわる体系的・階層的な教育体制は、宅地建物取引に関わる者の自主的な行動により構築することが不可欠である。

(2) 本研究の目的

本研究では、前述した研究の背景を踏まえ、現行の教育研修制度の現状分析を行った上で、消費者に対して適正な情報提供の実現を図るために宅地建物取引に従事する者への教育研修制度を体系的・階層的に整理し制度的な課題について焦点を絞り取り組むとともにそれぞれが連続性を持って機能する教育研修の体系を構築することによる消費者保護の実現と宅地建物取引に関わる者の社会的信頼性、位置付けの向上を図るものである。

2. 現行の教育研修制度の実態

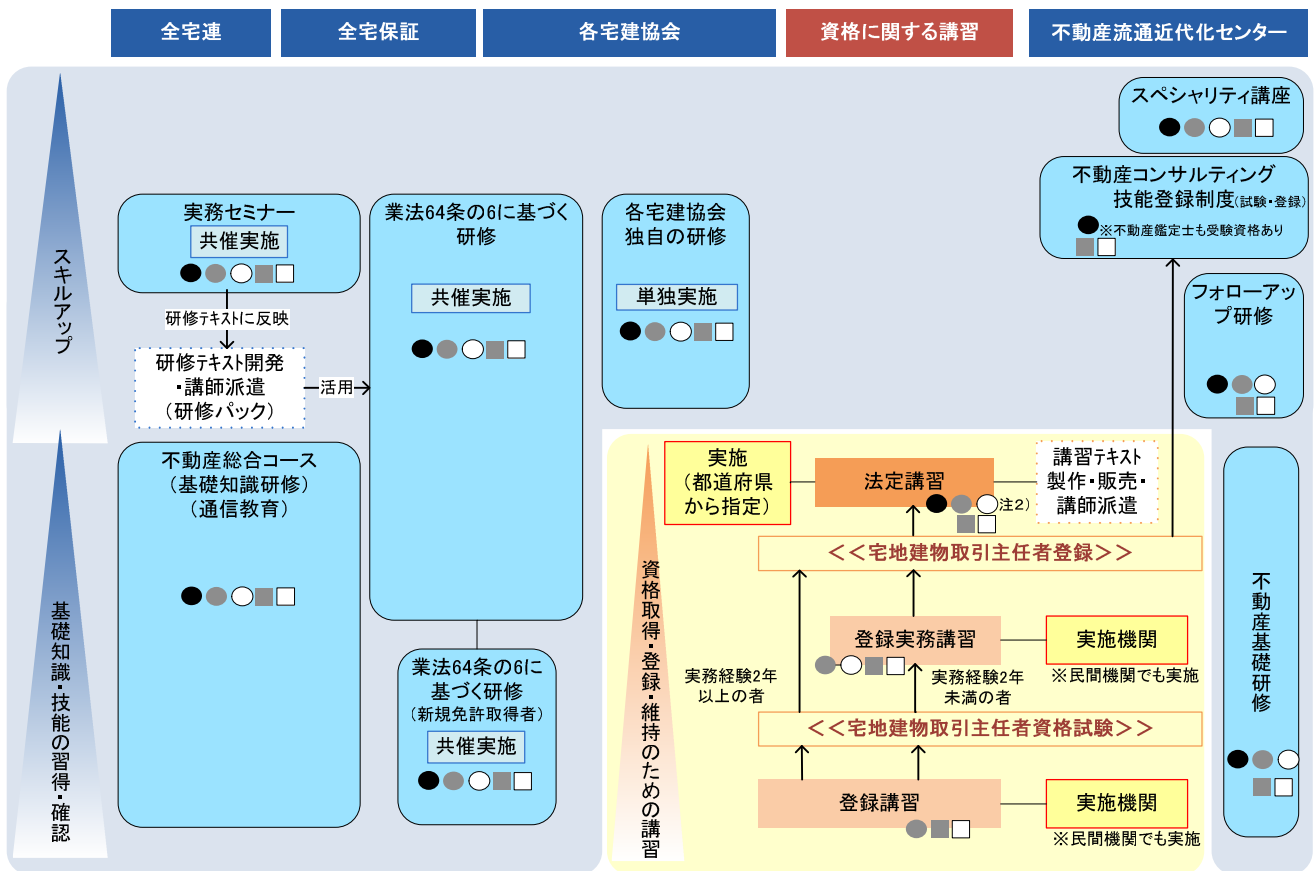
教育研修制度の検討を行うにあたって、まずは既存の教育研修制度の体系について整理を行うとともに、会員事業者を対象にアンケート調査を実施し、受講状況の実態及び受講にあたっての疎外要因等の把握を行い、現行の教育研修制度の問題点について分析を行っている。

(1) 現行の教育研修制度及び資格体系について

現行の教育研修制度については、①宅地建物取引主任者関係では、登録講習・登録実務講習・資格更新時に受講する講習(法定講習)と、②基礎知識・技能の習得やスキルアップ(主任者を含む従事者の資質向上のための研修、全宅保証協会が実施している宅建業法上の研修を含む)に分類でき、宅地建物取引業の関連団体および個別企業が実施主体となっている。それらの体系を整理したものが下図である。

資質向上のための研修に着目すると、従事者の能力に応じた研修制度が準備されているが、基本的に宅地建物取引主任者から従事者以外の者まで受講が可能であり、特定のレベルを対象とした研修制度となっていない。

＜現行の教育研修制度及び資格に関する講習 俯瞰図＞



＜対象者の凡例＞ ●：宅地建物取引主任者 ●：主任者以外の従事者 ○：従事者以外の者 ■：宅建協会会員 □：非会員(宅建業従事者)

注1) 業法64条の6に基づく研修については、都道府県により ○ や □ が対象外となっている場合がある(平成22年度実施状況より)。

注2) 法定講習の ● と ○ は宅建試験合格から1年以上経過した者が取引主任者証の交付を受けるために受講する場合。

(2) 会員事業者へのアンケート調査結果

教育研修制度の受講状況及び受講するにあたっての問題点等を把握することを目的として、会員事業者を対象としたアンケート調査を行っている。ここでは、その要
 点の整理を行っており、詳細については参考資料に掲載している。

● 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講者の状況[会員事業者アンケート]

- 教育研修制度の受講者の多くは代表者
- 従事者(主任者以外)が受講したケースは、約1~2割程度 ※参加FCによる研修以外
- 宅建協会・全宅連・全宅保証による研修の受講率は高いものの、主任者以外の従事者が研修を受けていないケースが多数

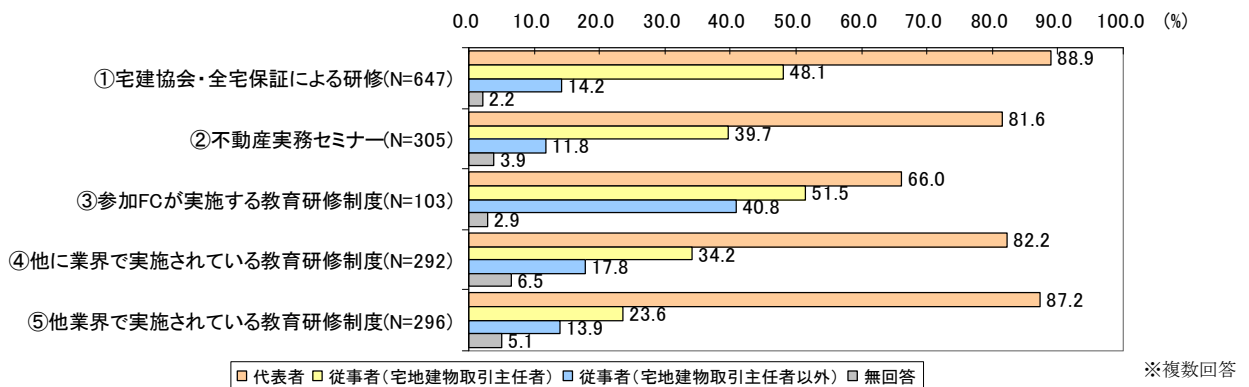
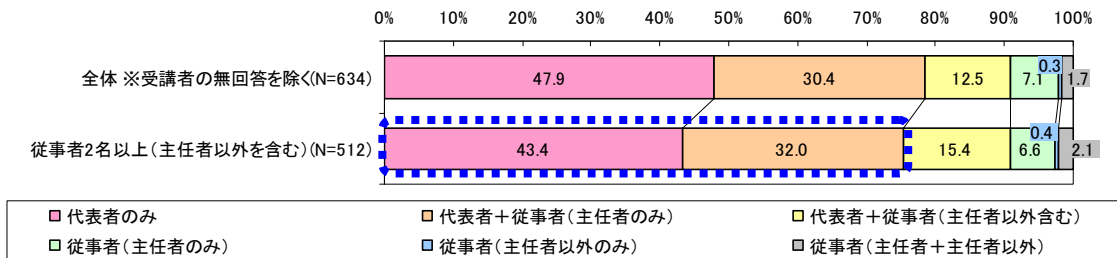


図 2-1 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講者



※宅建協会・全宅保証による研修について受講有と回答した者のうち、受講者について無回答の場合(表頭)を除いて集計している。なお、「全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答(表側)を含む。

図 2-2 受講した各社における受講者の組合せ (宅建協会・全宅連・全宅保証による研修)

● 宅地建物取引主任者数・主任者以外の従事者数[会員事業者アンケート]

		全従事者数	宅地建物取引主任者数	宅地建物取引主任者以外の従事者数
回答者全体	(人)	5080	2205	2805
	(%)	100.0	43.4	55.2
		(N=659)	(N=644)	(N=538)
主任者以外の従事者がいる場合	(人)	4787	1982	2805
	(%)	100.0	41.4	58.6
		(N=538)	(N=538)	(N=538)

● 教育研修制度の受講にあたっての物理的な課題(時間的など)[会員事業者アンケート]

- 教育研修制度の受講にあたっての物理的な課題を抱える事業者は約3割
- 特に主任者以外の従事者がいる事業者では、主任者のみの事業者よりも、受講する(させる)時間がないこと、募集定員や開催地が限られていることが大きな課題

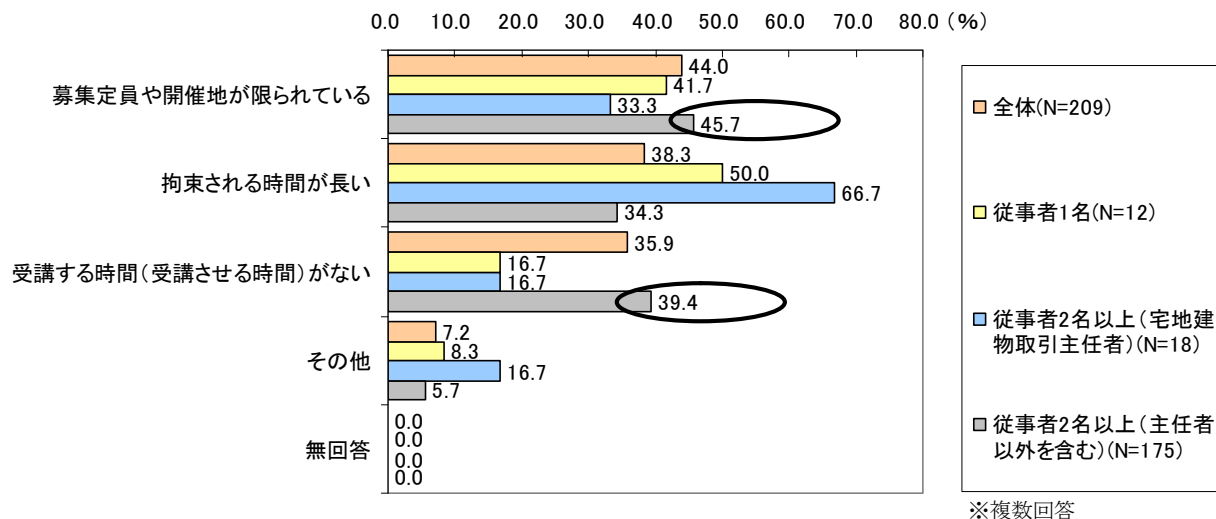


図 2-3 教育研修制度の受講にあたっての物理的な面での課題：具体的な内容

● 研修内容に関する問題点・課題[会員事業者アンケート]

- 主任者以外の従事者がいる場合には、主任者のみの事業者よりも「一般従事者の基礎能力アップのための研修が少ない」との問題点を指摘する割合が高い

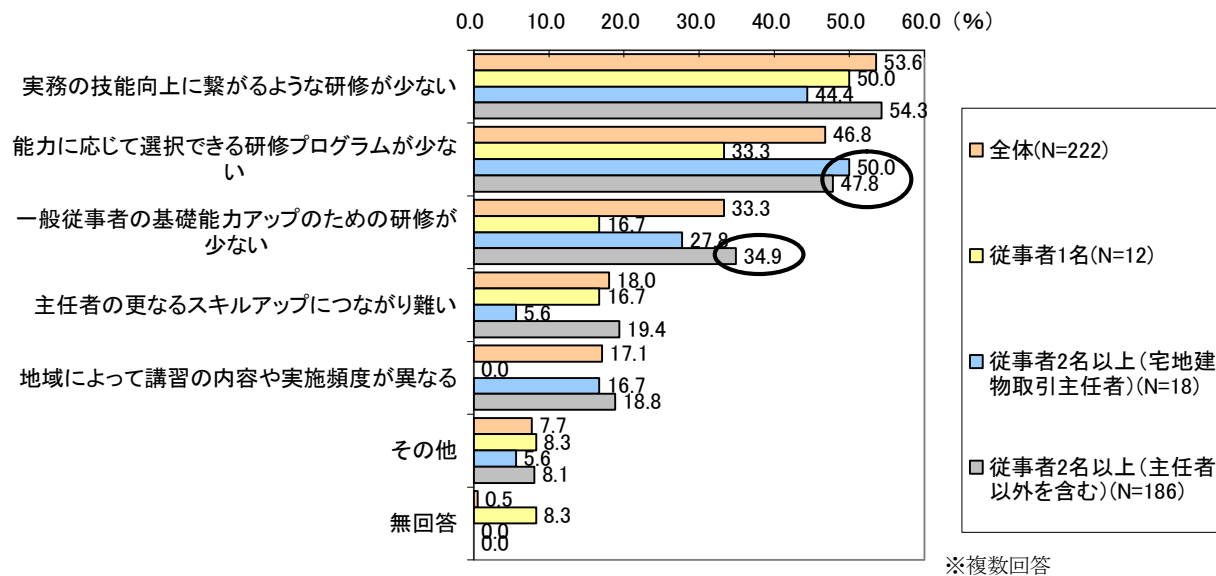
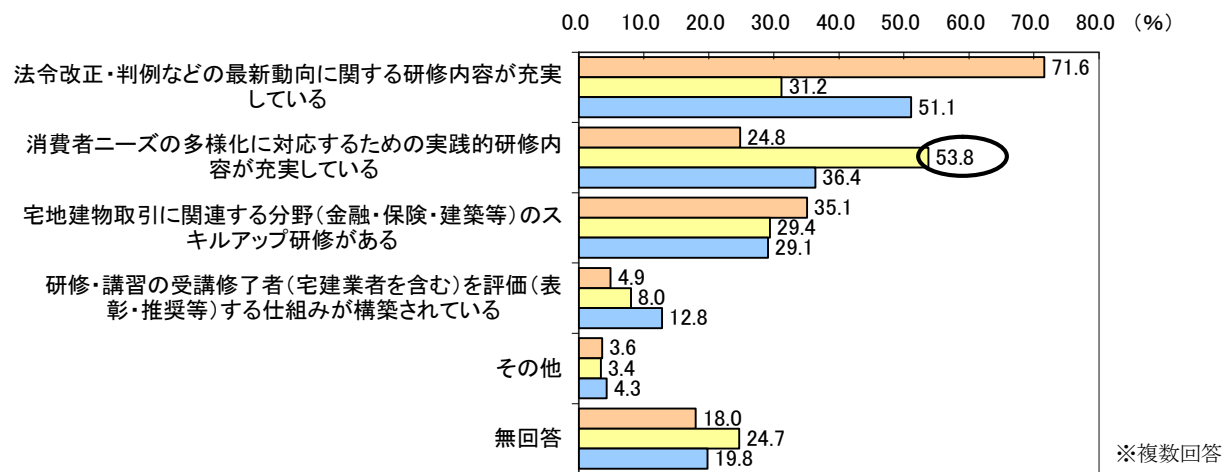


図 2-4 問題点・課題の具体的な内容(宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度)

● 今後の教育研修制度において重点的に取り組むべき項目[会員事業者アンケート]

- 従事者(主任者以外)に対して重点的に取り組むべき項目では
「消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容の充実」が53.8%でトップ
- 主任者以外の従事者がいる事業者では、上記の項目に次いで、
金融・保険等のスキルアップなどの実務に役立つ技能の習得が第2位



■ 宅地建物取引主任者に対して(N=673) ■ 従事者(主任者以外)に対して(N=673) ■ 宅地建物取引業者として(N=673)

図 2-5 宅建協会・全宅連・全宅保証の教育研修制度において今後重点的に取り組むべき事項

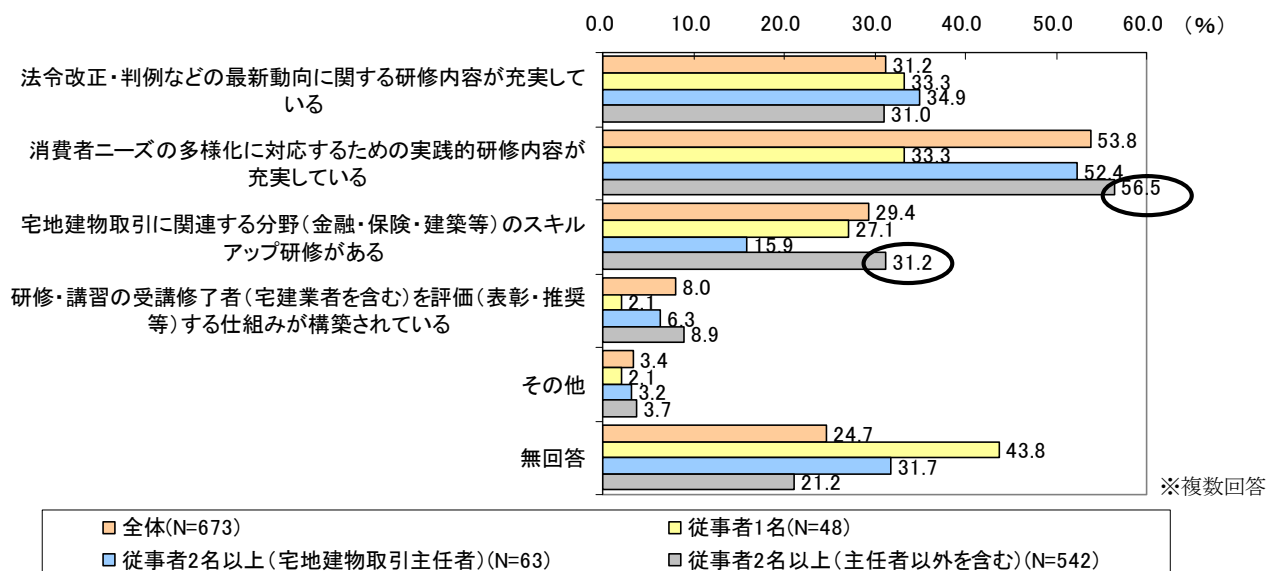


図 2-6 従事者(主任者以外)に対して今後重点的に取り組むべき事項

※複数回答(2つまで選択)

※従事者(主任者以外)：従事者のうち主任者以外の従業員等を指す。

※「消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容が充実している」：IT活用術などの情報伝達手法に関する講習など

(3) 現行の教育研修制度の体系と受講状況から見る問題点

以上のように、各主体へのアンケート調査等を踏まえて、現行の教育研修制度の問題点・課題を整理すると、以下のような点が主要な問題点であると考えられる。

また、各種調査結果及びそれらを踏まえた問題点・課題（下図）を基に、現行の教育研修制度の実態として、体系的な位置づけと課題を整理し、さらに今後、取組んでいくべきと考えられる対応策を示したものが次頁の図 2-8 である。

- 各教育研修制度は、研修の対象を広く想定しているため、受講者のレベルに的確に応じた研修が提供できていない。
- 一般従事者を対象とした研修が希薄であり、全国共通の教育研修制度が構築されていない。
- 法令改正動向などの代表者（業者）・主任者が受講するカリキュラムが大部分を占めており、一般従事者の受講は少数である。

現行教育研修制度の実施状況・受講実態に関する問題点・課題

現行の教育研修制度

不動産総合コース

○実務の流れに沿って取引全体を網羅した不動産取引の適正な基礎知識が習得できる内容。主任者の資格を持たない代表者の他に、販売従事者の基礎教育にも最適。
×現状では入会（開業）時に受講するシステム。開業者の多くは主任者であり、主任者の場合は能力に合わない。
⇒適材（研修）適所（ターゲット）の必要性

業法64条の6による研修・宅建協会独自研修

○各地域のニーズや必要性に応じた研修内容、細かなエリアを網羅した研修の実施。
×現状では従事者研修よりも、主に業者（代表者）研修
全国一律の基準で受講したことを評価する場合には、不向き（研修内容が地域毎に異なるため）。

不動産実務セミナー

○時流にあった、その時々で関心の高い、実践的内容。
×現時点では、未だ開催地が限定的。

宅地建物取引に従事する者（教育研修制度の利用サイド）の実態

◆代表者や主任者は概ね受講しているが、多くの主任者以外の従事者が研修を受けていない

- ・主任者以外の従事者は全従事者の過半数を占める。
- ・研修で得られた知識・情報を、主に社内での情報共有に役立てるケースは半数以下

◆「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」ことが課題

- ・主任者以外の従事者がいる事業者は、受講する（させる）時間がないこと、募集定員や開催地が限られていることが大きな課題
- ・主任者以外の従事者がいる事業者ほど、一般従事者の基礎能力アップのための研修の少なさを指摘

◆従事者（主任者以外の販売従事者）に対して重点的に取り組むべき項目は、消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修

◆法令改正・判例などの実務上知っておくべき知識の習得ほど頻繁な研修が必要

図 2-7 実施状況・受講状況に関する問題点・課題

現行教育研修制度の体系的な位置づけと課題、並びに今後取り組むべき対応策

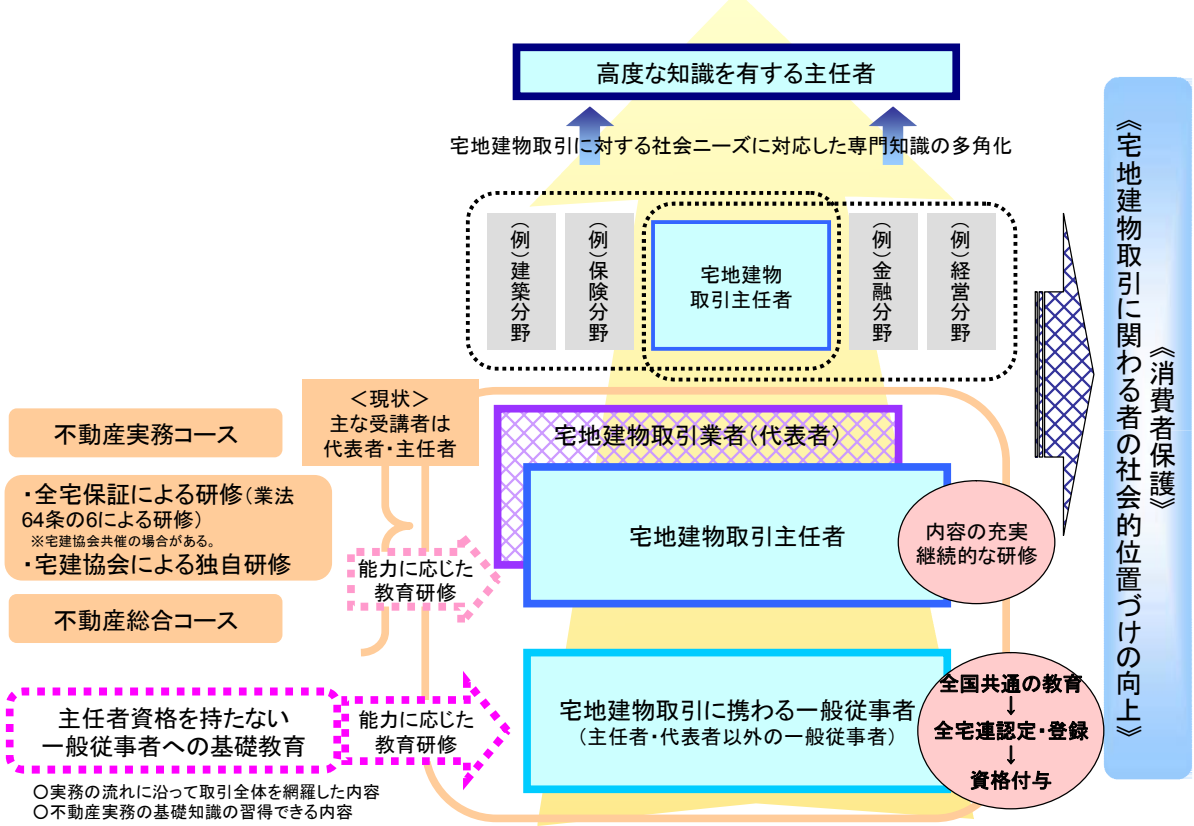


図 2-8 体系的な位置づけと課題、並びに今後取り組むべき対応策

3. 一般従事者向け教育研修の必要性

これまで、現行の教育研修制度の実態について分析を行った結果、一般従業者を対象とした研修プログラムが希薄な部分が散見されるものであり、さらに既存プログラムへの一般従業者の受講率が低いことが伺える。

消費者ニーズの高まりと消費者保護への社会的要請に対応するためには、法的な規制の強化のみならず、取引の進捗度に応じた適正な情報が的確に提供されることが重要であり、宅建業者への教育研修制度の充実のみだけでなく、宅建業に従事する者の全体の資質向上を図っていくことが肝要である。このために体系的な教育体系のうち、特に社会的な要請や課題の大きい「宅地建物取引に携わる一般従事者」に焦点を絞り、基礎的な法的・実務的見地に立った教育研修制度について優先的に取組んでいくこととする。

取組むにあたっては、宅建業全体の資質向上を図る必要があることから、①統一的なカリキュラムの構築、②実施体制の整備、③研修制度受講者や受講宅建業者への評価制度の構築について重点的に検討することが不可欠であることから、ワーキンググループを組成し検討を進めていくこととする。

なお、以降では、上記した課題を受けて、過去に実施されてきた一般従事者向けの研修登録制度や消費者ニーズ等の分析を通して、一般従事者向けの教育研修制度の検討の必要性について整理している。

3-1 一般従事者向け研修に関する検討経緯

(1) 従業者研修登録制度（平成2年度発足）の概要及び問題点

宅地建物取引に関わる者のうち取引主任者だけでなく一般従事者への教育については、かねてより国や業界団体等において議論されてきた。そのような中で平成2年度には従業者研修登録制度が発足したが、当制度は平成7年度末をもって教育研修を終了した（登録は平成10年度末終了）。以下は、当制度の概要及び既存文献に示された制度の問題点について整理したものである。

なお、当制度の経緯や実施された教育研修についてはP24以降に詳細を示す。

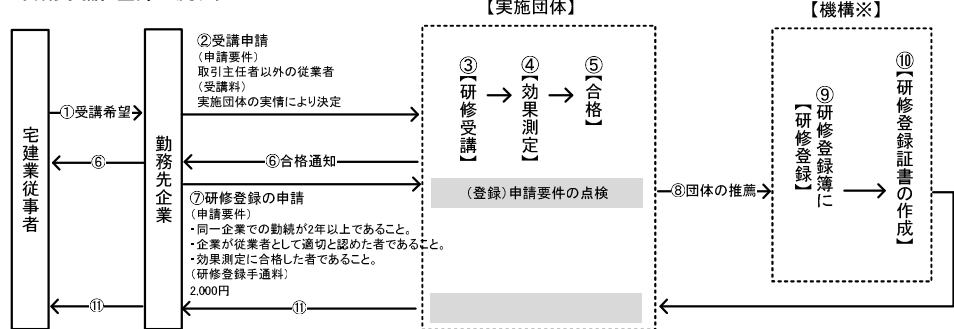
●制度の概要

従業者研修登録制度は、取引主任者ではないが宅地建物取引業に従事する者についても、特定の団体の研修を受けた者には、研修済の登録をする制度を設け、業務に関する知識等が一定水準に達している者であることを表示することにより営業マンレベルでの資質も、一定以上に保とうとする制度であり、平成2年度から実施された。発足後の平成2年度から4年間の受講者は約1万1千名、登録者は約7千名（累計）であった。

なお、当制度は新たな指定講習制度及び初任従業者者教育研修制度の発足に伴い、平成7年度末に教育研修を終了、平成10年度末に登録を終了した。

- ・研修の受講は、登録前の都合の良い時期（登録は同一の宅地建物取引業者に2年以上継続して勤務することが要件）
- ・テキストは全国共通のテキストを使用。講師は実施主体の団体が適任者を選定。※全宅連では単に業務知識だけでなく、従業者としてのマナーや心構え、またセールス実務や社会的役割の認識など、実務・実践教育を収得させるという観点から集合教育を原則。
- ・登録有効期限5年間
- ・研修受講料+登録料=1.2~1.4万円

【研修受講・登録の流れ】



※平成2年1月研修登録機関は(財)不動産流通近代化センターに変更。

●従業者研修登録制度標準カリキュラム

不動産取引紛争の未然防止と健全な営業活動の促進に役立つものとするため、不動産実務に沿ったもので具体例を中心に研修できる内容とする。

※2日間集中方式と半日4回方式(40~50人程度)を基本に実施団体の実情を勘案して選択。

※時間配分の括弧内は、通信教育の場合。

第1単元	宅地建物取引業従業者の基本心得 ①不動産業の概況、不動産の社会的経済的役割 ②不動産業の新しい動き、展望 ③宅地建物取引業従業者の任務・使命 ④宅地建物取引業従業者の自己管理、組織人としての心得	3時間以上 (1ヵ月以上)
第2単元	セールス実務 ①顧客サービスの意義、必要性、効果、種類と内容 ②顧客の心理と接客の基本(マナー等の一般常識) ③情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階におけるセールス活動の実務	3時間以上 (1ヵ月以上)
第3単元	業務知識 ①調査(物件調査・権利関係の調査・法令規制の調査・価格査定)のポイント ②広告・媒介・代理の法律関係、申込証拠金・交渉預り金などのポイント ③資金計画(金融システム)、ローン条項・買替条項 ④重要事項説明・現地案内のポイント、契約書の知識(民法・区分所有法・借地借家法などの用語の知識) ⑤不動産登記の知識、残金決済・諸費用清算のポイント ⑥不動産取引に関する諸税の内容 ⑦業務規制のポイント ⑧クレーム処理(原因・予防・解決策)	3時間以上 (2ヵ月以上)
合計12時間以上		

以下は、平成6年7月付で住宅宅地審議会不動産業小委員会（以下、小委員会）に報告された内容のうち、従業者研修登録制度の問題点の検討内容を抜粋したものである。

平成6年3月22日に開催された小委員会では、従業者の資質向上策のあり方をめぐって、平成2年度発足からの従業者研修登録制度の実績を踏まえ、業界の自主的措置では従業者の資質の向上と紛争の未然防止は達成されない、従業者研修登録制度の徹底を図るためには、非主任者の従業者に教育研修・登録を義務付ける法制化が必要ではないかとの意見が出された。しかし、法制化については現行制度自体の問題点に加え、法制化の場合の新たな問題点やその実効性に係る問題点の検討も必要であるとされたため、これらの問題点を検討し、以下を含む内容が報告されたものである（「不動産従業者の資質の向上策についての報告」）。

＜従業者研修登録制度(平成2年度発足)の問題点＞

※以下は、「不動産従業者の資質の向上策についての報告(概要)」(平成6年7月)より。

本制度発足以来4年を経過したが、本制度の対象者である従業者数25万人からすれば、現在の約7,000人余の登録者数は所期の狙いからほど遠い状況にあると言わざるを得ない。

この理由としては、大手業界にあっては新規採用研修、主任者資格取得研修等がかなり充実しているため本制度に対する関心が低い傾向にあり、一方、中小業界においては費用対効果、時間的制約等の要因から本制度の教育研修が十分とは言えない状況にあるほか、次のような本制度自体の問題点がある。

- (1) 従業者の受講資格及び登録要件とともに所属企業の推薦を前提としているため、制度の活用は企業主に左右され、資質向上のための従業者個人の意欲にこたえられていない。
- (2) 登録従業者及び所属企業の双方とも特段のメリットがなく、未登録者との格差が生じないため、制度活用のインセンティブを欠いている。
- (3) 業界団体や企業の業態・事業規模の相違等により従業者教育のニーズが異なっているため、受講者が初任者から中堅従業者更には企業主まで混在するという実態があり、そのことが他方で、受講者ニーズと標準カリキュラムや教育テキストの内容が適合しない面も出てきている。
- (4) 中小零細業者にとっては2日間の研修とは言え、経済的負担や従業者の営業活動への時間的制約等から制度活用が難しい状況にある。
- (5) 制度の実施・運営に当たる業界団体にとっては、教育研修、登録の煩雑な事務手続きを抱えているほか、受講者数が少ない団体では費用面からも大きな制約がある。また、このことからアウトサイダーの従業者の参加がない状況もある。

(2) 従業者研修登録制度の経緯

1) 従業者研修登録制度発足まで

以下では、既存文献より、一般従事者への教育についての国や業界団体等における議論の様子について、特に従業者研修登録制度の発足に至るまでの内容を示している。

「改訂版 詳解宅地建物取引業法」（平成7年11月）より抜粋

昭和59年9月付行政監察結果報告書によれば、昭和57年度に18都道府県の宅建業法主管課等の機関で受付けた宅地建物取引に関する苦情・紛争事案（年間約3万件）のうち、主として宅建業者に起因しているものが全体の71.8パーセントともっとも多く、しかも、取引主任者の必要的関与義務である重要事項の説明が徹底されていないため苦情・紛争の原因となっているものが全体の13.1パーセントにのぼり、契約書面の記載事項が不適切等のため苦情・紛争の原因となっているものが全体の32.6パーセントも占めている（総務庁行政監察局「宅地建物取引に関する行政監察結果報告書」10頁、19頁）。このことは、現行の取引主任者制度が十分に機能していないことを物語るものであり、制度の改善が必要とされるところである。十分に機能していない原因の一つは、取引主任者は業務従事者5人に1人の割合で存在すれば足り、現実の取引には資質の低い販売員が少なからずあつているところにあるといえる。米国のほとんどの州では、仲介業者に雇われる販売員にも試験制を実施し、一定の資格をもたなければ、単独で営業活動ができないこととし、宅地建物取引業に対する知識・経験不足から生ずる無用の紛争の発生の防止に努めている。したがって、わが国においても、むしろ、取引主任者の資格をもたなければ販売員にもなれないとし、取引主任者にそれ以上の高度の試験を課すことにより宅地建物取引に関与する者が一定レベル以上の資質を有するようにすべきであると考える。

なお、これについて、財団法人不動産流通近代化センター（以下「近代化センター」という）において、取引主任者ではないが宅地建物取引業に従事する者についても、特定の団体の研修を受けた者には、研修済の登録をする制度を設け、業務に関する知識等が一定水準に達している者であることを表示することにより営業マンレベルでの資質も、一定以上に保とうとする制度がある。

右制度は、宅地建物取引業従事者研修登録制度基本要綱（平成2年1月19日宅地建物取引業従業者研修登録制度実行委員会決定）によって定められ、平成2年度から実施されている。これは、同一の宅建業者に2年以上継続して勤務している者で、近代化センターが定める団体、すなわち、社団法人住宅産業開発協会等8団体が実施する教育研修を受講し、しかも、効果測定に合格した者を「研修登録従事者」として、近代化センターに登録し、5年毎の再研修を行い、右従事者に対し、常に一定水準以上の資質を保たせようとするところにねらいがある。

[中略]紛争事例は、近年、複雑かつ多様化する傾向を示しつつあるが、宅建業者側の初歩的、基本的な注意義務違反がかなり目立ち、特に営業に直接たずさわるセールス・マンの資質に起因するものが多い。ところが、不動産業は、全体として中小零細性が強く従業者数5人未満の事業所が約75パーセント、10人未満の事業所が98パーセントも占めており（建設省編・建設白書昭和60年版409頁417頁）、不動産業従業者の指導育成を組織的に行い難い状況にあるもの事実である。そのため、業務に対する厳しい取締りだけでなく、宅建業者、取引主任者、従業者に対する不動産取引の実務的な研修、教育を業者団体を通じて継続的に行っていくことが必要である。

昭和 62 年 7 月「人材・育成問題検討委員会報告」（当時の建設省内に設置された人材・育成問題検討委員会における検討内容をとりまとめたもの）においても、当制度の普及促進とともに早急な導入と将来的なライセンス制度検討の必要性について述べられている。

人材・育成問題解決のための施策のあり方（事業者の資質の向上）

「人材・育成問題検討委員会報告」（昭和 62 年 7 月）より抜粋

①業界の役割

教育・研修の一層の充実を図るためには、次の点に留意すべきである。

まず、第一に消費者の信頼に答え得る人材の育成である。例えば、不動産の流通（仲介）についてみればわかるとおり、不動産の取引は高価で、かつ、法律、税制等幅広い知識を必要とする取引だけに、消費者の信頼を得ることが何にも増して重要である。このため、不動産に関するサービスについて必要かつ十分な知識を保持する人材の育成に努めるとともに、特に消費者と直接接する営業部門においては、職業倫理も含めた全人格的な教育・訓練を充実し、消費者の期待に答え得る人材の育成に努めるべきである。[略]

第二には、中小零細性の著しい不動産の実態に融合した合理的なシステムの整備である。既に述べたとおり中小企業においては時間不足や教育・研修の指導者、方法等の研修に関するノウハウの不足等から十分な研修体制をとれず、研修の実施率も低い。したがって、このような欠点を補うことのできるような教育・研修システムの整備が重要であり、例えば時間不足を補うものとしては通信教育やビデオ等のニューメディア教材の活用が、また、研修に関するノウハウの不足を補うものとしては社団法人等の外部機関を活用した研修の充実、業務マニュアルの活用等が考えられよう。[略]

③国等の役割

国、地方公共団体、政府関係期間等の役割も重要である。

不動産業に携わる人材の育成は、基本敵にはそれぞれの企業が責任を持って行うべきであるが、国等においても不動産業の健全な発達を促進するとの観点から必要な支援を行うべきである。[略]

第三は宅地建物取引業従業者研修登録制度の普及促進である。

この精度は、(財)不動産流通適正機構が、宅地建物取引に当たって消費者と直接接するいわゆる営業マンについて一定の要件を満たす者を登録し、その資質の向上を図ろうとするものである。

業界の努力により早急にその導入が望まれるところであるが、将来的にはその法制化や営業マンのライセンス制度の創設についても検討すべきである。

(参考)

不動産業における信頼ある経営の確立について（昭和 62. 9. 18 建設省建設経済局長通達）

標記については、昭和 61 年 11 月 1 日付け建設省経動発第 76 号をもって通知したところである。

しかしながら、最近の東京を中心とする異常な地価高騰下における不動産取引の実情をみると、一部の不動産業者による悪質な地上げや投機的な土地取引等が大きな社会問題になる等、不動産業界において解決すべき問題も依然として多いと考えられる。

また、現下の土地問題の重要性、緊急性等にかんがみ、国会においては、衆議院建設委員会に土地問題に関する小委員会を、政府においては、臨時行政改革推進審議会に土地対策検討委員会を設置する等により土地問題に関する総合的な検討を行っているところであり、不動産業界については、その社会的責任を自覚し、投機的な土地取引等を行わないよう強く要請されている。

不動産業界においては、このような状況にかんがみ、今後とも業界をあげてより一層の努力を行い、真に国民の信頼に答えうる産業となっていく必要があるが、業務の遂行に当っては、悪質な地上げや投機的な土地取引は行わないとともに、従業者教育の強化拡充等により不動産業に携わる者の資質の向上に努められたい、この旨貴団体加盟業者に対して周知徹底及び指導を行われたい。

なお、建設省においても、不動産業の健全な発達を図るため、宅地建物取引業法のより厳正な運用等

の措置を講じていく所存であるので、念のため申し添える。

不動産における信頼ある経営の確立について（昭和 62. 9. 18 建設省建設経済局不動産課長通知）

標記についても、昭和 62 年 9 月 18 日付け建設省経動発第 69 号をもつて建設省建設経済局長から貴団体あて通知されたところである。当職においてはその趣旨を踏まえ、不動産業の健全な発達を図るため、左記のとおり所管行政の適切な遂行に努めて参る所存であるので、貴団体におかれてもこの旨十分御理解いただき、貴団体加盟業者に対して周知徹底及び指導を行われたい。

一 宅地建物取引業者に対しては悪質な地上げ、投機的な土地取引等を行わないよう引き続き厳しく指導するとともに、違法、不当な行為を行った業者については関係省庁とも連絡をとりつつ宅地建物取引業法に基づき厳正な措置をとるものであること。

二 宅地建物取引業の免許に当たっては、暴力団を排除するよう厳正な審査を行うものとする。なお、暴力団の排除については貴団体におかれても格段の配慮を行われたい。

三 宅地建物取引業者の資質の向上を図るため、宅地建物取引主任者制度や営業保証金制度の拡充強化を行うものとする。なお、(財)不動産適正取引推進機構においてとりまとめた宅地建物取引業従業者登録制度については、宅地建物取引業者の資質の向上を図る上で極めて有意義なものと考えられるので、貴団体においても速やかに同制度の積極的な活用に努められたい。

四 不動産に関する情報を集積し、消費者により多くの情報を提供することを可能とする流通機構のより一層の活性化を図るため、不動産流通標準情報システム(レイズ)の普及、流通機構活性化モデル事業の推進等必要な条件の整備を図るものとする。なお、貴団体におかれても、不動産流通市場の整備・近代化については格段の配慮を願いたい。

宅地建物取引業従業者研修登録制度について（平成 2. 1. 24 建設省建設経済局不動産課長通達）

近年の経済、社会の発展に伴い、不動産業の果たすべき役割が高まっている一方、不動産取引をめぐる紛争が複雑化し、多様化する傾向にあり、宅地建物取引業に従事する従業者の資質の向上を図ることが重要な課題となっている。

このため、不動産取引に関する紛争の未然防止、消費者の利益保護及び不動産業に対する社会的信用の向上を図ることを目的として、宅地建物取引業従業者研修登録制度が(財)不動産流通近代化センターと不動産業界の協力の下に実施されることになった。

本制度は、消費者と直接接触する宅地建物取引業に従事する従業者のうち宅地建物取引主任者の資格を有しない者を対象として、標準カリキュラムに基づいた組織的、統一的な研修を実施し、不動産取引の専門的知識を修得させるだけでなく、従業者としての心構え・社会的役割の認識を深めさせるものである。

本制度に基づき、(財)不動産流通近代化センターに登録された従業者は、宅地建物取引業法第四八条に規定する従業者証明書の裏面の備考欄に「(財)不動産流通近代化センターの宅地建物取引業従業者研修登録済 登録書番号」の記載を認めることとしたので、貴団体におかれても、その趣旨を体して、貴団体加盟の業者に対して周知徹底及び普及に努められたい。

なお、本制度に関する事務は、別添の宅地建物取引業従業者研修登録制度基本要綱に基づき、(財)不動産流通近代化センターで行うこととなるので、念のために申し添える。

2) 宅地建物取引業従業者研修登録制度実施要領(全宅連)について

当制度の実施に向けて、各都道府県協会における研修の実施体制や標準的なカリキュラム、事務手順の手順などの細かな実施要領が社団法人全国宅地建物取引業協会連合会「宅地建物取引業従業者研修登録制度実施要領」（以下、「実施要領」）にとりまとめられており、その概要は次のようなものであった。

①制度の背景と必要性(「実施要領」より抜粋)

近年の経済・社会の発展に伴い、不動産業の役割が高まっている一方、不動産取引をめぐる紛争は、建設省および都道府県の業法主管課で取り扱ったものだけでも、年間1万件にもものぼり、その内容も複雑かつ多様化している状況にある。

これらの紛争の中には、業者自身に不正行為や倒産により生じたもの、消費者の誤解や過大要求によるものもあるが、業者の従業者の不勉強やセールストークなどが原因となって生じたものがすくなくない。

従業者の不始末の責任は、すべて業者が負わなければならないから、従業者の資質が不十分であるときは、消費者もさることながら、業者がいちばん困ることになる。

従業者の研修登録制度は、このような観点から、研修・登録により従業者の資質を向上させようとするものである。冒頭の説明で明らかなおと、業者自身の研修は、この制度とは関係がない。

②制度の内容

従業者研修登録制度は、不動産業に従事する従業者の資質の向上を図るため、標準カリキュラムにしたがい従業者に必要とされる最小限の教育研修を実施し、その受講者のうち、業者知識等が一定水準以上の従業者で、所属する企業および団体が優良であると認めて推薦した従業者を機構に登録し、消費者の信頼に応え得る人材の育成に努めようとするものである。

● 教育研修方法

「従業者に対する教育研修は、単に業務知識だけでなく、従業者としてのマナーや心構え、またセールス実務や社会的役割の認識など、実務・実践教育を取得させることが必要である。

このような観点から、教育研修制度は集合教育で行うことを原則とする。」

※機構報告書(昭和61年7月)では、通信教育による実施も可能としている。なお、全宅連では当時の通信教育(経営総合コース)が当登録制度所定の標準カリキュラムに照らし概ね登録ための研修要件を満たすことから、その活用が検討された。しかし、経営者と従業者とでは内容の重点が異なるため当コースで対処するのは若干無理があるとの見解に達した。

● 標準カリキュラム

「不動産取引紛争の未然防止と健全な営業活動の促進に役立つものとするため、

不動産実務に沿ったもので具体例を中心に研修できる内容」とする。

〔標準カリキュラムの構成〕

※時間配分の括弧内は、通信教育の場合。

第1 単 元	宅地建物取引業従業者の基本心得 ① 不動産の概況、不動産の社会的経済的役割 ② 不動産の新しい動き、展望 ③ 宅地建物取引業従業者の任務・使命 ④ 宅地建物取引業従業者の自己管理、組織人としての心得	3時間以上 (1ヵ月以上)
第2 単 元	セールス実務 ① 顧客サービスの意義、必要性、効果、種類と内容 ② 顧客の心理と接客の基本(マナー等の一般常識) ③ 情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階におけるセールス活動の実務	3時間以上 (1ヵ月以上)
第3 単 元	業務知識 ① 調査(物件調査・権利関係の調査・法令規制の調査・価格査定)のポイント ② 広告、媒介・代理の法律関係、申込証拠金・交渉預り金などのポイント ③ 資金計画(金融システム)、ローン条項・買替条項 ④ 重要事項説明・現地案内のポイント、契約書の知識(民法・区分所有法・借地借家法などの用語の知識) ⑤ 不動産登記の知識、残金決済・諸費用清算のポイント ⑥ 不動産取引に関する諸税の内容 ⑦ 業務規制のポイント ⑧ クレーム処理(原因・予防・解決策)	3時間以上 (2ヵ月以上)
		合計12時間以上

ちなみに、「登録講習」は下表のような科目で構成されており、上記のような従業者の資質向上を目指した研修と業法に定められた取引主任者資格取得のための講習とは必要なカリキュラムも異なっている。

表 3-1 登録講習の科目

科目	事項
宅地建物取引業法その他関係法令に関する科目	イ宅地建物取引業法の章及び節ごとの概要の解説 ロ都市計画法、建築基準法その他関係法令で宅地及び建物の取引に 関係する規定の概要の解説
宅地及び建物の取引に係る紛争の防止に関する科目	宅地及び建物の取引に関する代表的な判例等の紛争事例の解説
土地の形質、地積、地目及び種別並びに建物の形質、構造及び種別に関する科目	イ土地の形質、地積、地目及び種別の解説 ロ建物の形質、構造及び種別の解説
宅地及び建物の需給に関する科目	イ土地取引件数、公示地価等の土地の需給の動向の解説 ロ住宅着工件数等の建物の需給の動向の解説
宅地及び建物の調査に関する科目	宅地及び建物に関する公法上の制限及び権利関係等の調査の内容及び方法の概要の解説
宅地及び建物の取引に係る税務に関する科目	宅地及び建物の取得、保有及び譲渡に係る税制の概要の解説

- **研修実施方法・体制**

- 《実施団体》

全宅連はじめ業界団体8団体および各宅地建物取引業協会連合会

- 《テキスト》

機構作成の全国統一の標準テキスト「不動産取引の基礎知識改定版」を使用する。（研修効果が上がるよう、適宜ビデオ・スライド等の使用、グループ討議等もとりに入れる。）

- 《講師》

実施主体の業界団体において適任者を選定する。なお、全宅連及び機構においても適宜斡旋等対応するものとする。

- 《実施方式》

「実施要領」には、2日間集中方式と半日4回方式（40～50人程度）が示されており、これらを基本的な実施方式として実施団体の実情を勘案して選択するものとしている。

- 《受講料》

受講料は、教育研修の実施団体が定めることになっているが、受講者の負担及び各協会の採算性を考慮し、10,000円（2日間集中方式の場合）又は、12,000円（半日4回方式の場合）を目途にするなど、具体の実施内容に応じて適正妥当な額を決定するものとする。

- 《受講の時期》

登録前の都合の良い時期（入社時から2年間で受講可能）に受けられるが、研修登録の申請は入社2年経過後に所属団体を通じて行うものとする。

- 《効果測定》

標準カリキュラムを受講した者に効果測定を実施する。問題は、機構作成の標準問題に準じて所属団体が作成し（出題数20問程度、四肢択一方式を原則）、合否基準は正答率6割以上とする。

- **研修登録（研修登録の要件は後述③を参照）**

- 《研修登録手数料》

2,000円／名 再交付等の手数料は1,000円／名

※受講料と登録料あわせて10,000～14,000円程度。

- 《研修登録有効期間》

5年

- 《研修登録の失効》

次の一つに該当したとき、研修登録は失効する。

- ・ 勤務先企業を退職したとき

- ・ 死亡したとき
- ・ 再研修を受講しなかったとき
- ・ 宅地建物取引主任者となったとき

《研修登録の継続》

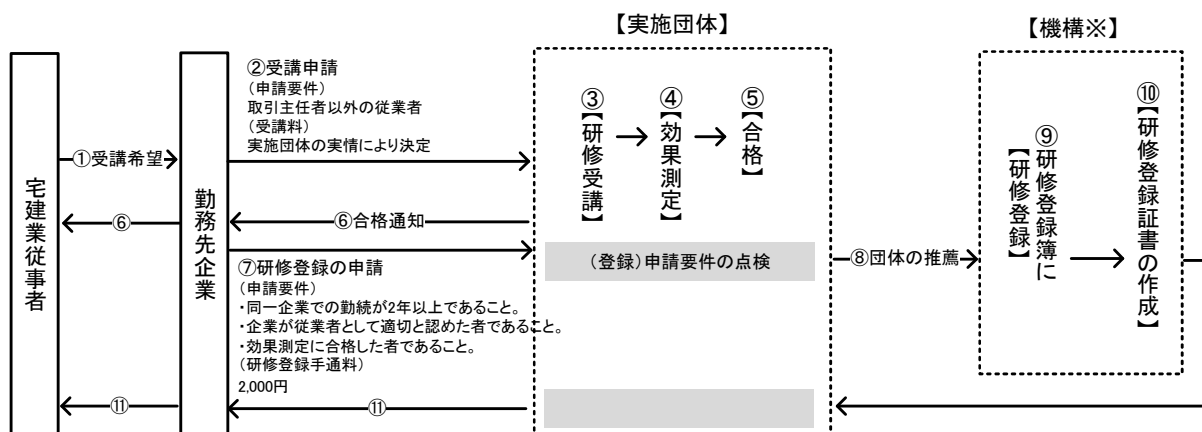
従業者が、社名その他の事由で他の企業の従業者となったときには、新たな勤務先企業の申請と所属団体の推薦を得て、研修登録証書の交付を受けることができる。（機構への継続の申請は3ヶ月以内。）

《研修登録の抹消》

次の一つに該当したとき、研修登録を抹消する。

- ・ 不正な手段で研修登録証書の交付を受け、その事実が判明したとき
- ・ 所属団体の定めた倫理規定に違反し、団体から機構に抹消の申請がなされ受理されたとき
- ・ 不正または不当な反社会的行為を行ったと機構が認定したとき

《登録手続きの流れ》



※ 平成2年1月研修登録機関は(財)不動産流通近代化センターに変更。

図 3-1 研修登録手続きの流れ

● 研修登録と取引主任者の相違点について

取引主任者登録は、業法に定められた資格である。

研修登録制度は、不動産業に従事する従事者の資質の向上を図るため、従業者に必要とされる最小限の教育研修を実施し、優良な従業者を登録し、消費者の信頼に答え得る人材の育成に努めようとする、業界の自主的な教育研修制度です。

③ 従業者研修登録の要件

● 研修登録の対象者

宅地建物取引業の従業者で宅地建物取引主任者ではない者。ただし、従業者と

して免許権者に届出のある者を原則とする。

なお、「宅地建物取引業従業者登録制度推進に関する答申（全宅連・保証協会昭和63年5月）」によれば、「登録対象者の宅地建物取引業従業者は外勤の営業マンだけでなく、直接顧客と接する従業者も対象とするものであるから、内勤（一般事務）も登録の対象」となる。

● 研修登録の要件

次の研修登録要件のすべてに該当する者であること。

- ・ 従業者として、同一の宅地建物取引業者に2年以上継続して勤務していること
- ・ 勤務先企業が宅地建物取引業の従業者として適切であると認め、所属団体の推薦が得られること
- ・ 機構が定める標準カリキュラムに基づいて、所属団体（機構が教育研修の認定企業として認めた企業を含む）が実施する教育研修を受講し、効果測定に合格していること

● 研修登録手数料（2,000円/名）の支払

3) 従業者研修登録制度発足後から現在までの経緯

「改訂版 詳解宅地建物取引業法」（平成7年11月）によれば、研修登録機関であった（財）不動産流通近代化センターの研修登録状況は低調のまま、当制度は従業者の資質向上を図るといった目的の達成に至らず、むしろ「営業マンの資格試験制（ライセンス制）」と「定期的な研修受講を義務づける制度」等の必要性が示唆されている。

さらに、従業者研修登録制度の廃止から10年以上経った現在においても、主任者以外の一般従事者への教育については議論が行われ、彼らへの研修が必要とされている（（財）不動産流通近代化センター「不動産流通業における人材育成活動に関する調査研究報告書」平成20年3月）。

「改訂版 詳解宅地建物取引業法」（平成7年11月）より抜粋

（宅地建物取引業従業者研修登録制度は、）ただ、受講は義務ではなく、短時日の研修受講、効果測定による登録にとどまり、当初の期待に反し平成5年度を受講生数はわずか1714名（登録者数1117名）でかなり低調である。これは、受講をしていない従事者でも相変わらず営業にたずさわることができるため右登録が必要ではないという事情によると思われるが、いずれにしても従業者の資質向上を図る目的を十二分に達成しうるものとは言い難い。むしろ営業マンの資格試験制（ライセンス制）と定期的な研修受講を義務づける制度等を早急に導入し従事者の資質レベルアップを図る方向を積極的に検討すべき時期が到来しているものと思われる。

(財) 不動産流通近代化センター「不動産流通業における人材育成活動に関する調査研究報告書」(平成20年3月)より抜粋

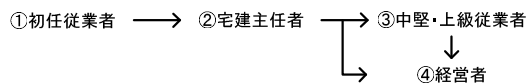
不動産流通業における人材育成の方向性について

基本的考え方

より信頼性の高い不動産市場を構築し、優れた人材を業界全体で育成していくために、不動産流通業者のうち、自ら単独では教育研修が十分に手当てできない者を対象とし、現在の教育研修制度で十分手当てできていない内容を重点的に支援すべきである。教育研修に関する課題としては、①教育研修体制が不十分である、②教育研修が体系化されていない、③人材の活用が不十分(低い定着率や女性の活用が低いなど)が挙げられる。

各キャリアステージで目指すべきもの(初任従業者)

【不動産流通業におけるキャリアデザイン(概略)】



就業予定者を含む初任従業者については、第一に、不動産取引についてのひと通りの知識を習得することが必要である。加えてビジネスマナー、コンプライアンスを習得すべきである(すべての従業者に対して、それぞれのレベルに応じて必要である)。更に、引続き向上心を持って宅建主任者資格の取得に向けて努力することが求められる。この場合、上司だけに頼らず職場全体で育成する仕組みを構築し、自ら自律的に成長できるプログラムを提示するべきである。

あわせて上司による評価、検証等教育研修の成果をフィードバックする仕組みを導入すべきである(他のキャリアステージでも同様)。

具体的な方策 就業者を対象とする教育研修制度はどうあるべきか(初任従業者)

電話の応対方法や接客マナー等ビジネスマナーの基礎知識から調査・契約に必要な最低限の知識に至るまでをOJTによる社内研修を中心に行っている業者が多いが、ビジネスマナーを自社で教えることは難しく、商工会や地域の経済同友会等が主催する研修に参加させ習得させている例が見受けられる。新入社員に対するマナー等の接客上、また業務上、最低限必要な研修は、業界団体又は公益法人が、コンプライアンス研修・ビジネスマナー研修として実施すべきである。

また、就業の心構えや留意すべき事項等を記述した営業マン手帳等、具体的なツールがあるとよい。

(3) 宅地建物取引を取り巻く環境の変化、法改正等

昭和 63 年当時から現在までに、宅地建物取引を取り巻く環境には法改正を含め様々な変化があり、今回、昭和 63 年当時の検討内容も参考にして、一般従事者への教育研修制度について検討する際には、それらの変化を考慮して検討する必要がある。

【昭和 63 年当時からの現在までの法改正等】

● 登録実務講習の開始

- 昭和 63 年 (1988) 11 月 建設省告示により宅地建物取引主任者資格登録に係る実務講習の事務を (財) 不動産流通近代化センター (以下近代化センター) が担当することに決定
- 平成元年 (1989) 1 月
～3 月 昭和 63 年度「宅地建物取引主任者資格登録に係る実務講習 (通信講座・スクーリング)」実施
- 平成 16 年 (2008) 3 月 講習実施機関が民間開放され登録制となる
- 平成 18 年 (2006) 7 月 「登録実務講習」実施機関 (第 1 号 近代化センター) が国土交通大臣により登録される

● 登録講習の開始

- 平成 8 年 (1996) 4 月 指定講習制度創設
- 平成 8 年 (1996) 7 月 建設省告示により、近代化センターが指定講習の講習機関に指定される
- 平成 9 年 (1997) 2 月
～6 月 平成 8 年度 (第 1 回) 「指定講習 (通信講座・スクーリング)」実施
- 平成 16 年 (2008) 3 月 講習実施機関が民間開放され登録制となる
- 平成 16 年 (2004) 8 月 「登録講習」実施機関 (第 1 号 近代化センター)、が国土交通大臣により登録される
- 平成 17 年 (2005) 3 月 近代化センターにて「登録講習」開始

● 宅地建物取引業法施行規則の一部改正 (平成 23.8.31 公布、同 10.1 施行)

悪質な勧誘行為の禁止宅地建物取引業法 (昭和 27 年法律第 176 号) 第 47 条の 2 第 3 項に基づき、同法施行規則第 16 条の 12 において、宅地建物取引業者等の勧誘行為について、相手方等を困惑させることが禁止されているが、今般、宅地建物取引に係る悪質な勧誘行為の実態調査の結果を踏まえ、以下の事項を明文化する等の改正が行われた。

- ・ 勧誘に先立って宅地建物取引業者の商号又は名称、勧誘を行う者の氏名、勧

誘をする目的である旨を告げずに、勧誘を行うことを禁止

- ・ 相手方が契約を締結しない旨の意思（勧誘を引き続き受けることを希望しない旨の意思を含む）を表示したにもかかわらず、勧誘を継続することを禁止
- ・ 迷惑を覚えさせるような時間の電話又は訪問による勧誘を禁止

● 賃貸住宅管理業者登録制度の創設(平成 23.9.30 公布、同 12.1 施行)

賃貸住宅は、住宅ストックの4分の1以上（約 1,340 万戸）を占め、約8割の所有者が管理会社に管理を委託している。多様な国民の居住ニーズに応えるものとして賃貸住宅管理の重要性は高い一方で、管理に関する法規制やルールはなく、敷金、保証金の返還や契約の更新などの管理業務に係るトラブルは増加している。

このような状況に鑑み、賃貸住宅の管理業務の適正な運営を確保し、賃貸住宅管理業の健全な発達を図り、もって賃貸住宅の賃借人等の利益の保護に資することを目的として、賃貸住宅管理業者登録制度が創設された。

<制度の概要>

[1] 賃貸住宅管理業者は、国土交通省の備える登録簿に登録を受けることができる。

[2] 登録業者は、業務処理準則（管理対象や契約内容の重要事項を貸主へ説明すること等の一定のルール）を遵守する。

[3] 登録事業者が業務処理準則に違反した場合などは、勧告や登録抹消等の対象となる。

[4] 国土交通省は、登録業者名等を記載した登録簿を一般の閲覧に供する。

● 暴力団等反社会的勢力の排除のためのモデル条項の導入

政府においては、平成 19 年 6 月に「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」（犯罪対策閣僚会議幹事会申し合わせ）がとりまとめられ、同指針に基づき、平成 22 年 12 月には「企業活動からの暴力団排除の取組について」（暴力団取締り等総合対策WT）がとりまとめられた。

その中で、政府の取組として、各府省は、標準契約約款に盛り込むべき暴力団排除条項のモデル作成を支援することとされたところであり、地方公共団体においても、平成 23 年 4 月までに 46 都道府県において、暴力団排除条例が制定されるなど、暴力団排除に向けた取組強化の機運が高まっている。

なお、平成 19 年 12 月には、「不動産業における犯罪収益移転防止法及び反社会的勢力による被害防止のための連絡協議会」が設置された。

このような状況を踏まえ、不動産流通 4 団体では、平成 22 年 5 月、不動産取引の契約書（売買・媒介・賃貸住宅）のモデル条項として、暴力団等反社会的勢力排除条項を定め、同年 6 月以降、各団体において順次導入することとなった。

不動産流通 4 団体：（社）全国宅地建物取引業協会連合会、（社）全日本不動産協会、（社）不動産流通経営協会、（社）日本住宅建設産業協会

3-2 消費者側のニーズから見た必要性

ここでは、一般消費者を対象とした既存のアンケート調査結果から、宅建業者や従事者に対するニーズや評価について整理している。

一般従事者が関与する業務内容への消費者からの期待度は高いが、期待度に対しての満足度は低い傾向にあり、消費者側のニーズからも見ても、一般従事者への教育研修制度の検討の必要性が高いことがわかる。

さらに、消費者が取引に際して重視しているものとして「物件に関する知識が豊富なこと」「相場に関する知識」「説明のわかりやすさ、丁寧さ」などが期待されており、一般従事者の研修カリキュラムの構築にあたっては基礎的な法律知識の向上に加え重視していく必要がある。

● 宅地建物取引に関わる者への期待[消費者アンケート]

■ 業者選定にあたり、担当者の「説明の分かりやすさ、丁寧さ」は重要

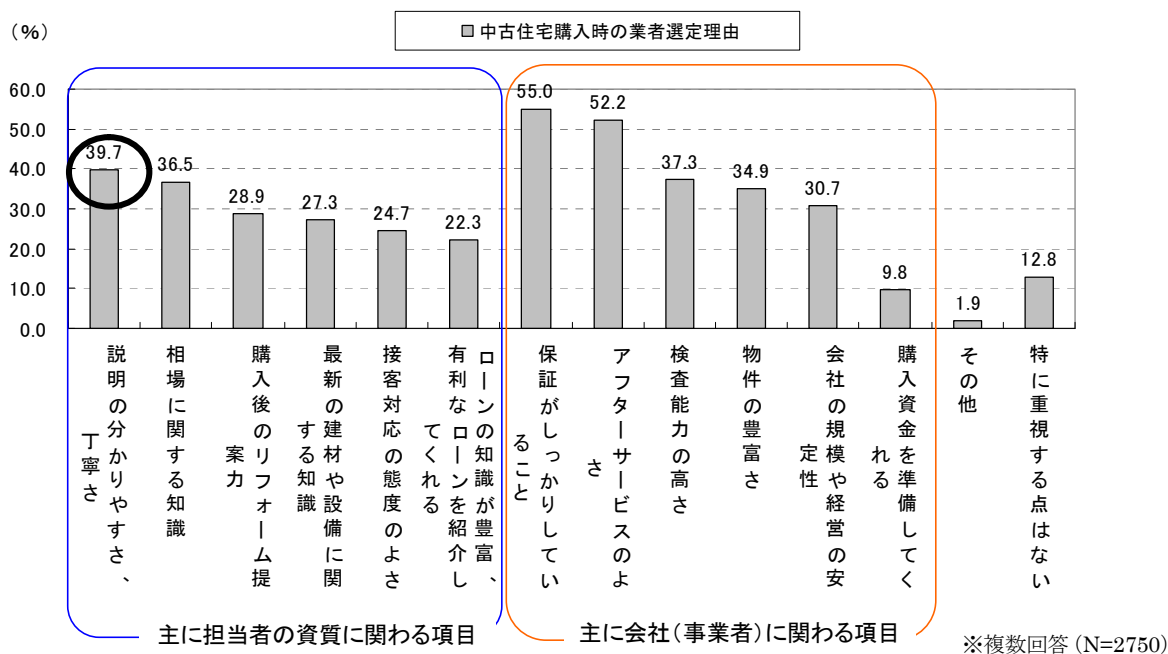
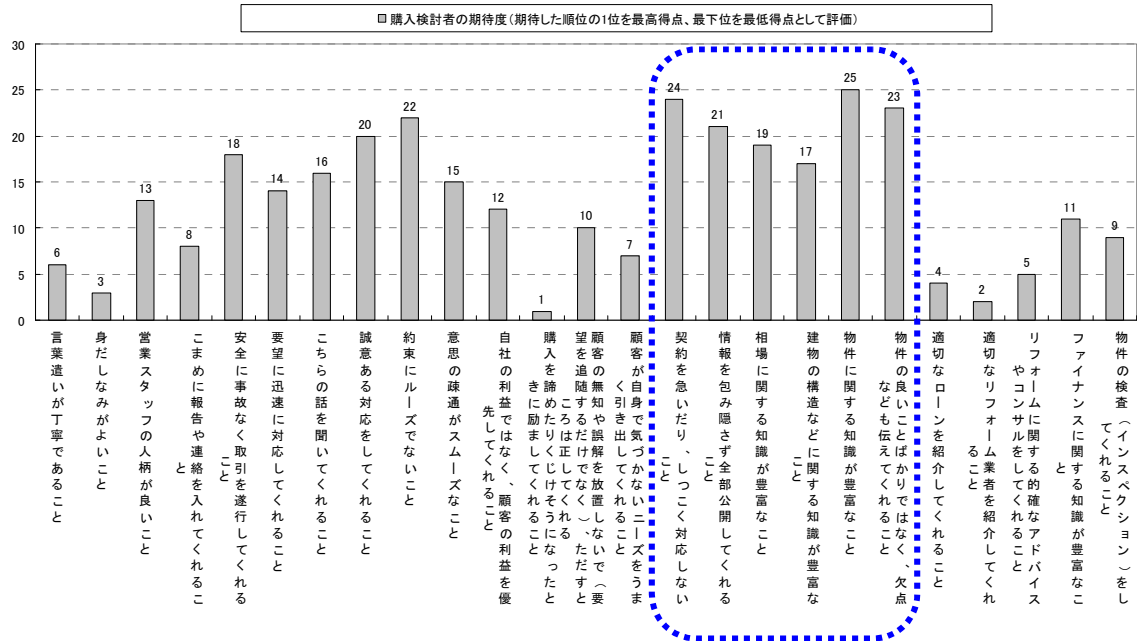


図 3-2 業者選定理由 (中古住宅購入者の場合)

資料：国土交通省「中古住宅・リフォームトータルプラン検討会」資料

■ 不動産業者に対して、知識の豊富さや情報公開への期待は高い



※点数が高いほど、期待した順位が高い項目(期待した順位の第1位=25点)

図 3-3 中古住宅購入検討者の期待度

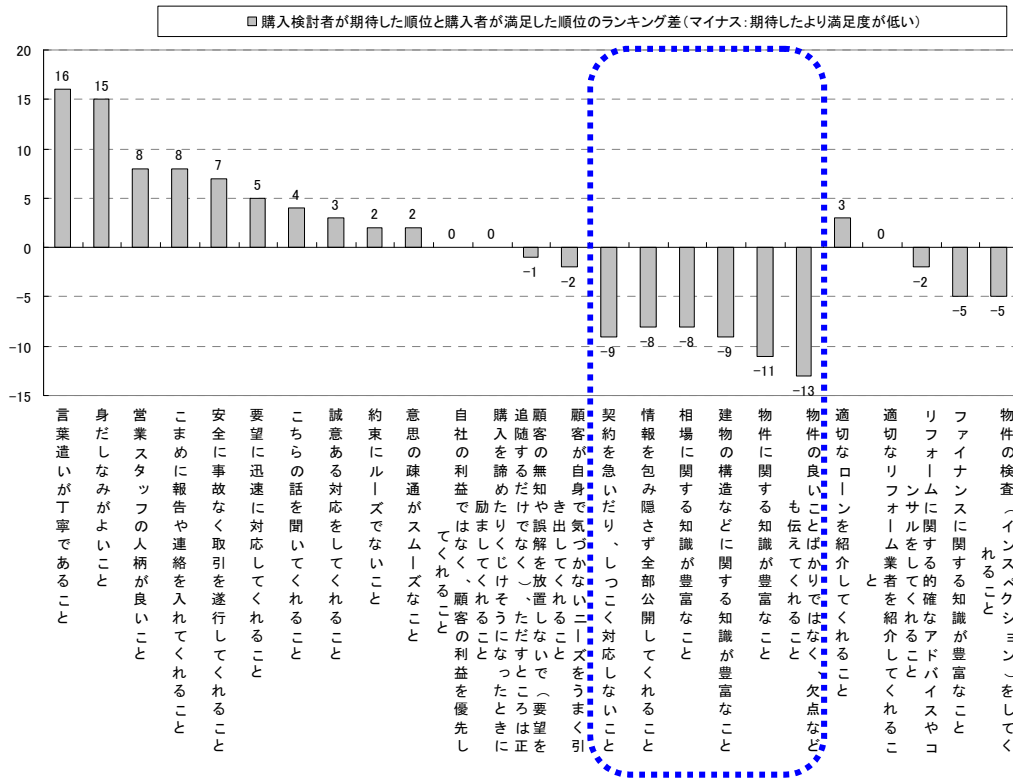


図 3-4 中古住宅購入検討者が非常に期待した順位と中古住宅購入者が満足した順位の比較

資料:リクルート住宅総研「不動産仲介会社への期待と満足度調査」

3-3 全宅連等による一般従事者向け研修の必要性

(1) 宅建協会等による現在の教育研修

各宅建協会等が実施する研修には、①業法 64 条の 6 に基づく研修と②それ以外の宅建協会による独自研修がある。①については業法のなかで位置付けられた研修であり、実施方法については「全宅保証 地方本部における公益目的事業について（社団法人全国宅地建物取引業保証協会 平成 22 年 12 月 3 日）」の中で以下のように規定されている。

宅地建物取引業法 第 64 条の 6

宅地建物取引業保証協会は、一定の課程を定め、取引主任者の職務に関し必要な知識及び能力についての研修その他宅地建物取引業の業務に従事し、又は従事しようとする者に対する宅地建物取引業に関する研修を実施しなければならない。

「全宅保証 地方本部における公益目的事業について」より一部抜粋

✓ 研修方法：集合研修

✓ 研修対象者：

①本会会員に所属する宅地建物取引主任者及び従事者

②上記以外の宅地建物取引主任者及び宅地建物取引業に従事する者

③これから宅地建物取引業に従事しようとする者

※公益目的事業として位置づけるため、会員以外の免許業者に従事する者等も研修対象者とする。

✓ 研修の受講時間：1 事業年度につき上記研修対象者に対して 6 時間以上の受講時間の研修を実施する。

✓ 研修の内容：

①土地及び建物についての権利関係

②土地及び建物についての法令上の制限

③宅地建物取引業法

④上記以外の土地及び建物に関する分野

(2) 宅建協会による教育研修の実施状況

ここでは、宅建協会への研修実施状況に関するアンケート結果（本研究会において本年度実施した。）を見ると、以下のような点が課題となっている。

● 研修実施にあたっての課題について

<受講者のレベルに応じた内容の設定が課題>

・会員向けと一般向け研修の調整が難しい。

・毎年の研修内容に変化が乏しい。（毎年の受講者がほぼ同じ場合など）

<研修実施方法に関する基準、標準的なマニュアルが必要>

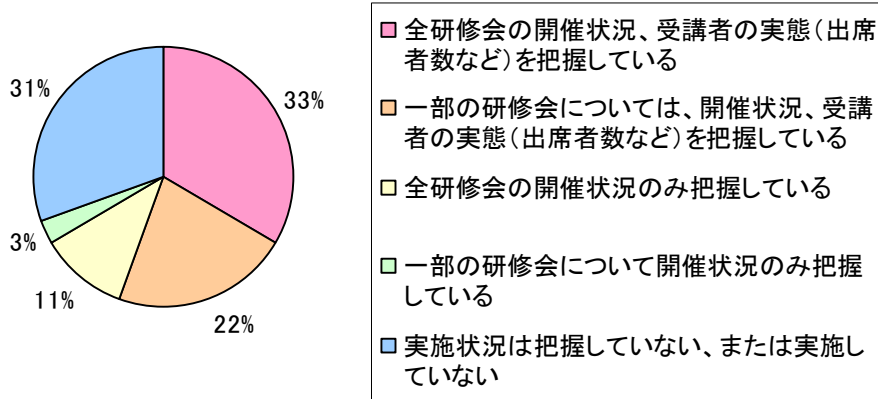
- ・宅建業業務に精通した講師、近隣で定期的に依頼できる講師の選定・確保が必要。
- ・講師依頼料などの基準が必要。

- 受講者を増やすために行っている工夫等

- ・一定時間数を受講した者に修了証を交付する。
- ・県内各地で開催する（日程・場所等の選択肢を増やす）。
- ・会員の出席状況を管理する。

- 支部研修及び協会独自研修(業法 64 条の6以外の研修)の実施・把握状況

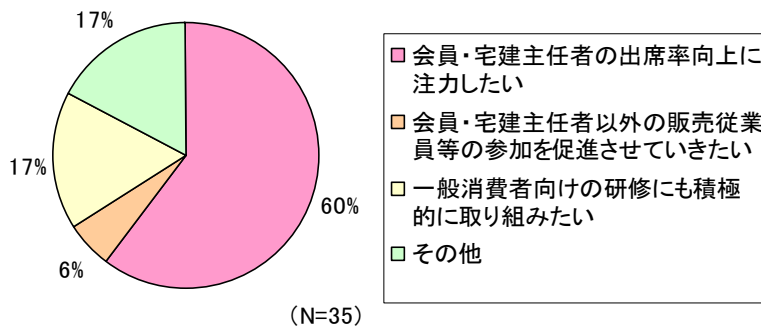
支部研修及び協会独自研修に関する
開催・受講状況の把握の有無



(N=35)

- 今後の教育研修制度に対する考え方

■ 今後最も積極的に取り組む教育研修として、一般従事者向け研修をあげる宅建協会は少数



(N=35)

図 3-5 宅建協会の今後の教育研修制度に対する考え方

(3) 大規模事業者における一般従事者への教育研修制度

大規模事業者では、初任者に対して、独自の教育研修カリキュラムが準備されており、幅広い知識の習得及びロールプレイング方式による接客等の演習も行われている。

一方、中小事業者では独自にこのような研修を行うことは極めて困難な状況にある。

表 3-2 大規模事業者における研修概要（事業者ヒアリングにより）

研修名		対象者	
入社時研修 (必須)	新卒営業入社時研修 ※フォローアップ研修を別途実施	新卒営業新入社員	
	新卒事務入社時研修	新卒事務新入社員	
	期中営業入社時研修★ ※フォローアップ研修を別途実施	新卒営業新入社員	
	期中営業入社時研修	新卒事務新入社員	
	個人情報保護法対応研修	全新入社員	
知識研修 (一部任意)	税務研修	マイホームの税金（購入・売却）	売買仲介営業社員
		税制改正	売買仲介営業社員
	建物研修	戸建建物知識（既存建物・基礎編）	売買仲介営業社員
		戸建建物知識（新築戸建・応用編）	売買仲介営業社員
		戸建建物知識（建物目視編）	売買仲介営業社員
		マンション建物知識（基礎編）	売買仲介営業社員
		マンション建物知識（応用編）	売買仲介営業社員
		建物知識（リフォーム編）	売買仲介営業社員
		建物知識（共同住宅編）	売買仲介営業社員
	物件調査研修		売買仲介営業社員
	売買契約書研修		売買仲介営業社員
	重要事項説明		売買仲介営業社員
	査定研修		売買仲介営業社員
	資金計画		売買仲介営業社員
スキル研修 (任意)	営業スキル研修	顧客を知る	売買仲介営業社員
		案内を知る	売買仲介営業社員
パソコン研修 (任意)	WORD 研修		全社員
	EXCEL 研修	基礎	全社員
		表作成	全社員
		グラフ作成	全社員
		関数	全社員
		データベース	全社員

★期中営業入社時研修の日程

日程	内容	日程	内容
1 日目	個人情報保護法	8 日目	売買契約書・残金
	オリエンテーション・事前テスト	9 日目	物件調査実習（戸建）
2 日目	マナー	10 日目	重説・契約書作成
3 日目	業法・媒介契約・広告	11 日目	基本行動・クレーム
4 日目	資金計画・税金（購入編）		アフターサービス
5 日目	建築知識（マンション・戸建・建物目視）	12 日目	ロープレ ※接客等の演習 総合テスト
6 日目	物件調査	13 日目	システムⅠ
7 日目	重要事項説明	14 日目	システムⅡ・報告書作成

(4) 既存の教育研修制度の問題点のとりまとめ

2. では、主に現行の教育研修制度の体系と、利用者側からの問題点を整理してきたが、それに提供サイドや一般消費者側からみた問題点を加えると以下のように整理される。

●全宅連・全宅保証・宅建協会による現行の教育研修制度

不動産総合コース

○実務の流れに沿って取引全体を網羅した不動産取引の適正な基礎知識が習得できる内容。主任者の資格を持たない代表者その他に、販売従事者の基礎教育にも最適。
×現状では入会(開業)時に受講するシステム。開業者の多くは主任者であり、主任者の場合は能力に合わない。
⇒適材(研修)適所(ターゲット)の必要性

業法64条の6による研修・宅建協会独自研修

○各地域のニーズや必要性に応じた研修内容、細かなエリアを網羅した研修の実施。
×現状では従事者研修よりも、主に業者(代表者)研修
全国一律の基準で受講したことを評価する場合には、不向き(研修内容が地域毎に異なるため)。

不動産実務セミナー

○時流にあった、その時々で関心の高い、実践的内容。
×現時点では、未だ開催地が限定的。

●宅地建物取引に従事する者(利用サイド)の問題点

- ◆代表者や主任者は概ね受講しているが、多くの主任者以外の従事者が研修を受けていない
 - ・主任者以外の従事者は全従事者の過半数を占める。
 - ・研修で得られた知識・情報を、主に社内での情報共有に役立てるケースは半数以下
- ◆「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」ことが課題
 - ・主任者以外の従事者がいる事業者は、受講する(させる)時間がないこと、募集定員や開催地が限られていることが大きな課題
 - ・主任者以外の従事者がいる事業者ほど、一般従事者の基礎能力アップのための研修の少なさを指摘
- ◆従事者(主任者以外の販売従事者)に対して重点的に取り組むべき項目は、消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修
- ◆法令改正・判例などの実務上知っておくべき知識の習得ほど頻繁な研修が必要

●宅地建物取引業協会・全宅保証(提供サイド)の問題点

- ◆会員・主任者向け研修に最も注力したいが大多数、一般従事者向け研修の促進をあげる協会は少数
- ◆消費者向け研修にも意欲的
- ◆受講者のレベルに応じた内容の設定が課題
 - ・会員向けと一般向け研修の調整が難しい。
 - ・毎年の研修内容に変化が乏しい。(毎年の受講者がほぼ同じ場合など)
- ◆研修実施方法に関する基準、標準的なマニュアルが必要
 - ・宅建業業務に精通した講師、近隣で定期的に依頼できる講師の選定・確保が必要。
 - ・講師依頼料などの基準が必要。

□多くの方に受講してもらうために行っていること

- ・一定時間数を受講した者に修了証を交付する。
- ・県内各地で開催する(日程・場所等の選択肢を増やす)。
- ・会員の出席状況を管理する。

●一般消費者(主に間接的な利用サイド)

- ◆不動産業者の選定にあたって、担当者に対しては説明の分かりやすさが重要
- ◆不動産業者に対する知識の豊富さや情報公開への期待は高いが満足度は低
 - ・購入検討過程における調べる・探す行動は主にインターネットを利用するものの、収集した情報を確かめるための情報源は主に営業担当者
 - ・特に営業担当者には、選択した物件の評価や消費者自身の選択に対する専門家としての知見に期待

図 3-6 アンケート調査等を踏まえた現行の教育研修制度の問題点

全体を通して見ると、消費者のニーズが多様化する中で、従事者の能力に応じて選択できる全国共通の研修カリキュラムがないことが問題点としてあげられる。よって、本研究会では、下図に示すように、研修のターゲットを3層に分け、それぞれの連続性を意識しながら、各層に対する教育研修制度のあり方について検討を行っていく。

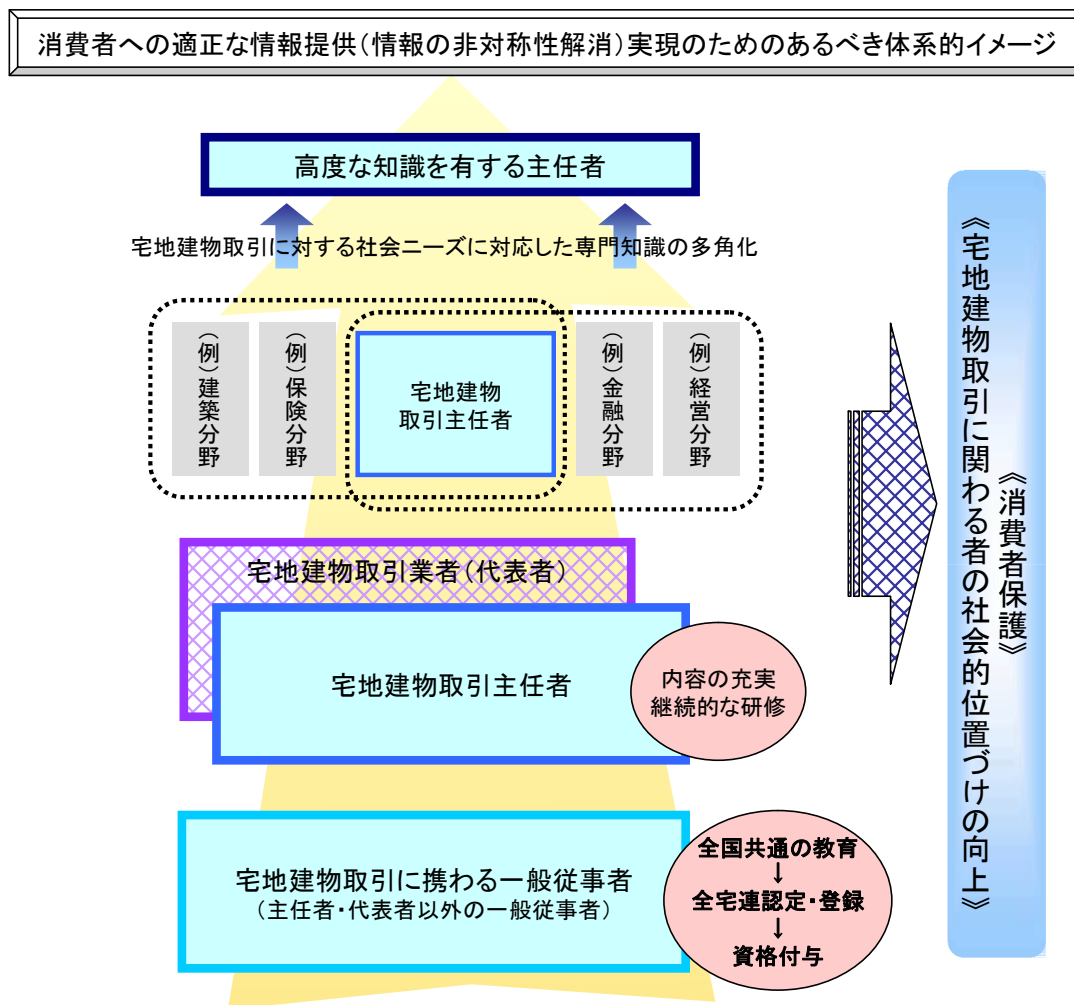


図 3-7 消費者への適正な情報提供(情報の非対称性解消)実現のためのあるべき体系的イメージ

(5) 一般従事者への教育研修制度の必要性

これまでの検討結果から、下図に示すように、全宅連の公益性を持って、一般従事者を対象とした教育研修制度の検討を行う必要がある。

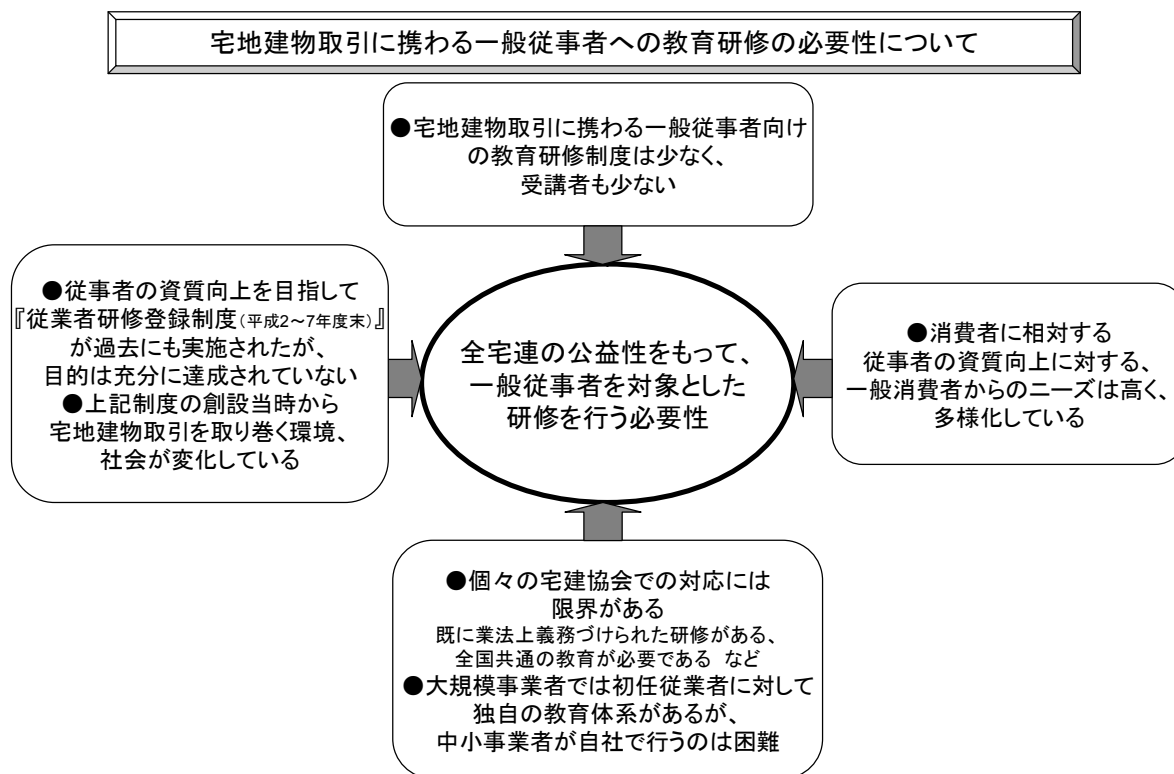


図 3-8 現行教育研修制度の課題と一般従事者向け研修の必要性の整理

4. 宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度の検討

宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度に関しては、「全宅連宅地建物取引業従業者教育研修検討ワーキング」を組成し、下図のような教育研修制度のイメージのもとで具体的なカリキュラム等の検討をはじめている。

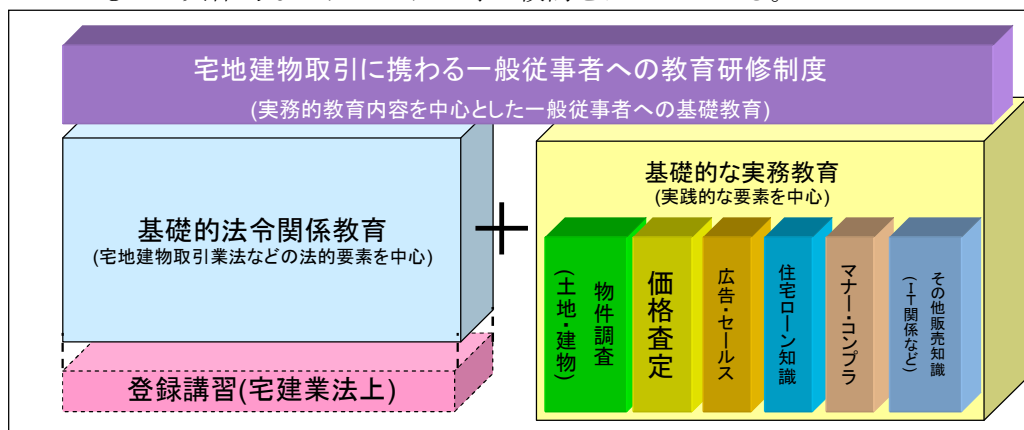


図 4-1 宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度のイメージ

なお、具体的な検討を進めるにあたって、上図のイメージと現行の教育研修制度、並びに宅地建物取引の流れとの対応関係について次のような整理を行っている。

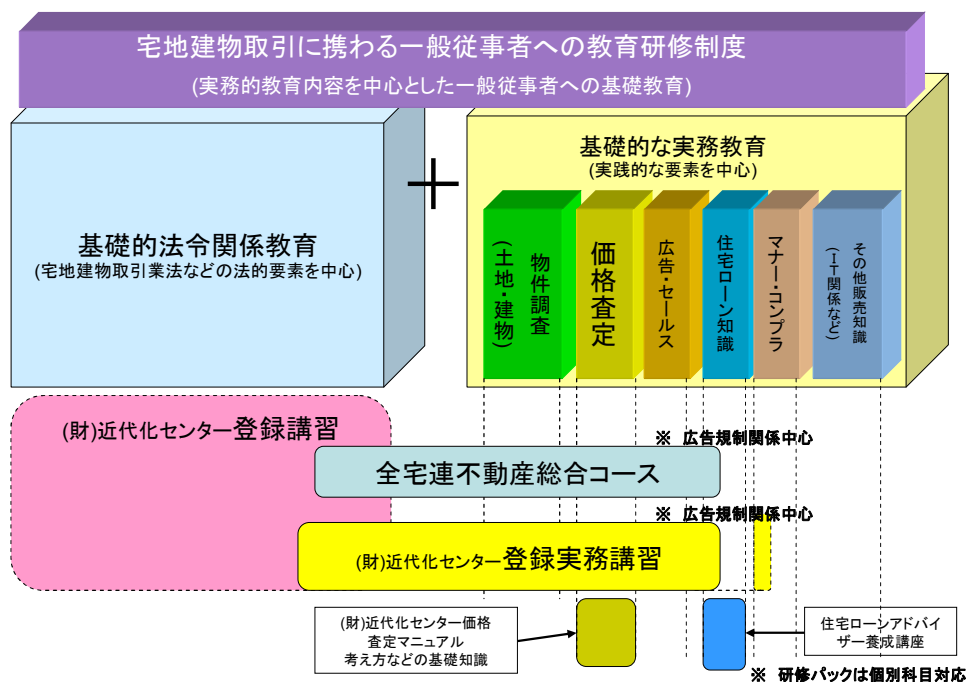


図 4-2 宅地建物取引業従業者教育研修制度と現行教育制度(登録・登実・総合等)との関係

宅地建物取引の流れと現行の教育研修制度のカリキュラム構成との対応関係

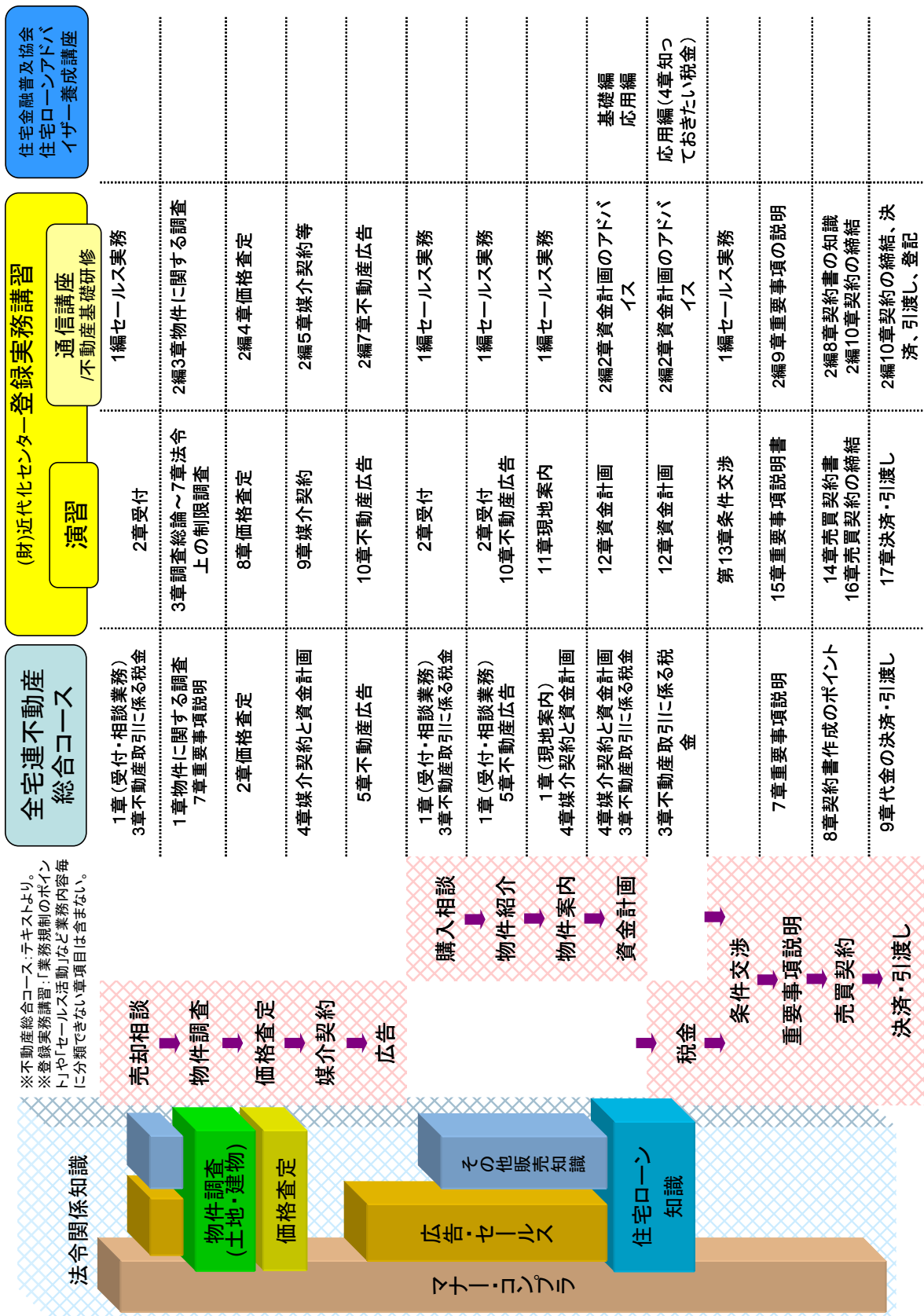
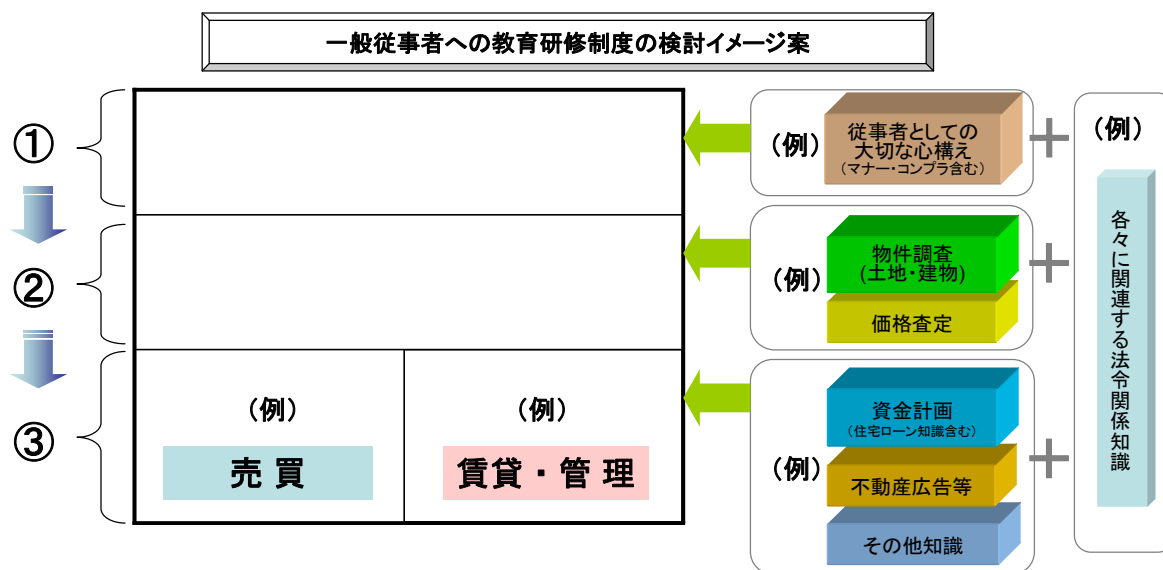


図 4-3 宅地建物取引の流れと現行の教育研修制度のカリキュラム構成との対応関係

なお、現時点では、以下のような方向性が示されており、次頁に示すような教育研修制度の検討イメージ案、カリキュラム構成（フレーム）案について議論されたところである。

- ・ 全宅連における教育実施体制の検討とも併せて、研修カリキュラムの検討を行う。
- ・ トラブルを未然に防ぐための簡単なコンプライアンスに関する議論をして行くべき。
- ・ 研修に参加する従業者や、従業者を派遣する企業側に対して、インセンティブを与えることが必要。
- ・ インセンティブの議論も必要だが、業界側が危機感を持って、自発的な行動により従業者のレベルアップを図っていくことが必要。
- ・ 売買仲介、賃貸仲介では、必要となる知識が異なり、地域性もある。また、民法や借地借家法は幅が広いので、宅建業者が従事する業務内容の現状に照らして、教育研修制度は、売買仲介、賃貸仲介（これに密接に関連する賃貸管理をも含む）の分野に分け、何段階かのレベルを設けた教育研修制度の検討を行っていく必要がある。
- ・ 教育研修の対象は、現時点での従事者に限らず、大学生などのこれから宅建業に従事しようとする者達も含めることも考えられる。



カリキュラム構成の具体的な内容検討にあたって【考え方】

- 一般従事者への教育研修カリキュラム構成、研修のステップは、顧客への基本的な対応と物件・環境状況など顧客が必要としている情報を適切に提供することが最重要であることから、『基本的な心構え』と『物件調査(土地・建物)【調査の重要性】』を基礎とした構成
- 法的な知識習得は、実務を中心とした講習に主眼をおいたものとして業務(物件調査など)における法的な裏づけとなる法令関係の知識を各実務カリキュラム項目の根拠的な位置づけとして研修スタイルを想定し全体の研修をフレームを構成
- さらにそれぞれの専門分野の基礎を選択性などにより上積みしていくステップ・アップ方式

図 4-4 一般従事者への教育研修制度の検討イメージ案

一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成(フレーム)・主要カリキュラム案の検討

<凡例>
 【売買】売買・売買仲介向けの内容
 【賃貸・管理】賃貸・賃貸仲介・賃貸管理向けの内容
 ■ 必須項目の候補
 □ 選択項目の候補

		主要カリキュラムの内容(案) (項目及び想定する内容のイメージ案) ※主に既存の教育研修制度(登録実務講習、登録講習)を参考としている。		主な業務内容別研修項目候補(案)		
		※全て集合研修と通信教育による学習を基本とする。		売	賃・管	
		基本的な考え方、学習のポイント	具体的内容、手法などのスタディ	関連する法的関係知識 ※参考「登録講習」テキスト		
① 従事者としての大切な心構え		<ul style="list-style-type: none"> ・従業者の社会的使命、従業者の基本的心得、組織人としての心得、継続的な自己啓発 ・顧客サービスの意義、必要性、効果、種類と内容 ・顧客の心理と接客の基本(マナー等の一般常識) ・情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階で必要となる心構え、コンプライアンス 		<ul style="list-style-type: none"> ・媒介業務と宅地建物取引業法(業法、民法、個人情報保護法、消費者契約法などの関連部分) ・【売買】売買契約の実務と民法 ・【賃貸・管理】賃貸借契約の実務と借地借家法 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	② 物件調査(土地、建物)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査の種類・目的、必要性 ・重要事項説明、契約書の見方や必要となる調査事項、調査において留意すべきポイント等 	物件調査から価格査定までの一連の流れのスタディ <ul style="list-style-type: none"> ・調査方法(現地調査、聞き取り調査、公簿等調査、法令上の制限調査、生活関連施設調査等) ・物件調査報告書の書き方、買主・購入希望者、入居希望者への分かりやすい説明方法 	<ul style="list-style-type: none"> ・調査実務と法令上の制限等(公簿の調査と不動産登記法、法令上の制限調査と都市計画法等) ・マンション取引の実務と建物の区分所有等に関する法律 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	価格査定	<ul style="list-style-type: none"> ・価格査定の方針、業法上の規制等 ・価格査定マニュアルの概要、地域特性があることの留意点 ・価格査定と鑑定評価の違い 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格査定マニュアルに関する査定の手順(物件調査チェックシートから必要となる項目、価格査定の手順、算定過程で算出される単価の意味など) 	<ul style="list-style-type: none"> ・地価公示法 など 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 資金計画 不動産広告等 その他知識	資金計画	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】資金計画の概要(諸費用、税金基礎知識等) ・【売買】住宅ローンの基礎知識、留意点(ローンの選択に関する助言ではなく、ローンの種類や借入れにあたっての留意点などを説明するための基礎知識) 	※詳細は通信教育を活用することが考えられる。		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	不動産広告等	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【売買】現地案内等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など 	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】広告作成方法(売主への聞き取り、物件調査で必要となる調査事項など) ・【売買】現地案内時の説明内容とポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】不動産広告の規制(公正競争規約、景品表示法) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など 	<ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】広告作成方法(オーナーへの聞き取り等で必要となる調査事項など) ・【賃貸・管理】説明内容とポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸】不動産広告の規制(公正競争規約、景品表示法) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	その他知識	注1 <ul style="list-style-type: none"> ・【売買】建物に関する基礎知識(建築の基本、宅地・建物、構造・工法、建材設備選定のポイント等) 注2 <ul style="list-style-type: none"> ・【売買】その他、売買に関する実務知識(例: 保険、金融、リフォーム知識など) 		<ul style="list-style-type: none"> ・【売買】宅地建物取引と税 	注1	注2
	注3 <ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】賃貸・管理業務の基礎知識(敷金清算・原状回復に係るトラブル、更新手続等) 注4 <ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】その他、賃貸・管理に関する実務知識(例: 空室対策、相続税対策、リフォーム知識など) 	注 <ul style="list-style-type: none"> ・【賃貸・管理】賃料査定の方針、方法、ポイント、留意点など 		<input type="checkbox"/>	注3 注4	

図 4-5 一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成(フレーム)・主要カリキュラム案

5. 中間とりまとめ

(1) 一般従事者を対象とした教育研修制度の方向性

1) 制度活用のインセンティブについて

過去に実施された「宅地建物取引業従業者研修登録制度」が、初期の狙いよりも活用されなかった理由の一つとして、制度活用のインセンティブの欠如があげられている。

受講を促すためには、講義内容に魅力があり実務に役立つことが最も重要である。特に昨今の IT 技術の進展も踏まえ、iPAD などの WEB コンテンツの活用・充実を図りつつ、時間のとれない従業者向けの環境整備の視点も必要であり、実施方法の創意工夫も重要となろう。さらに、過去の反省からも、受講に対するインセンティブを付与することも検討する必要がある。インセンティブについては、修了者個人に付与するものとして（**認定資格**）、従業員を受講させる事業者側に付与するものとして（**優良事業者認定**）が考えられる。

また、一般従事者に加えて、これから宅地建物取引業に従事しようとする学生についても、受講者の対象としたシステムの検討も必要である。

2) カリキュラム等について

具体的なカリキュラムの検討については、「宅地建物取引業従業者教育研修検討ワーキング」を組成し、来年度も引き続き検討を行うこととしている。

第 1 回ワーキングでは、以下のようなカリキュラムのイメージが議論されており、次頁の図 5-1 は、それらの議論を基に作成した検討イメージ（案）である。

- ◆ 地域によって、売買・仲介の業務比率が異なるなど、全国一律の教育研修は難しいと思われるため、売買仲介、賃貸仲介、管理などの分野に分けたカリキュラムが必要ではないか。
- ◆ コンプライアンスや法律基礎、実務知識など、一度に受講させるには、ボリュームがありすぎる。また民法や借地借家法などは非常に幅が広いので、一般従事者コースにも 1 級、2 級などの段階を設けてはどうか。

これら具体的なカリキュラムや望ましい実施体制、評価制度である登録制度や資格の付与などのインセンティブなどの評価制度の検討は引き続きワーキングにて検討を行うこととしている。

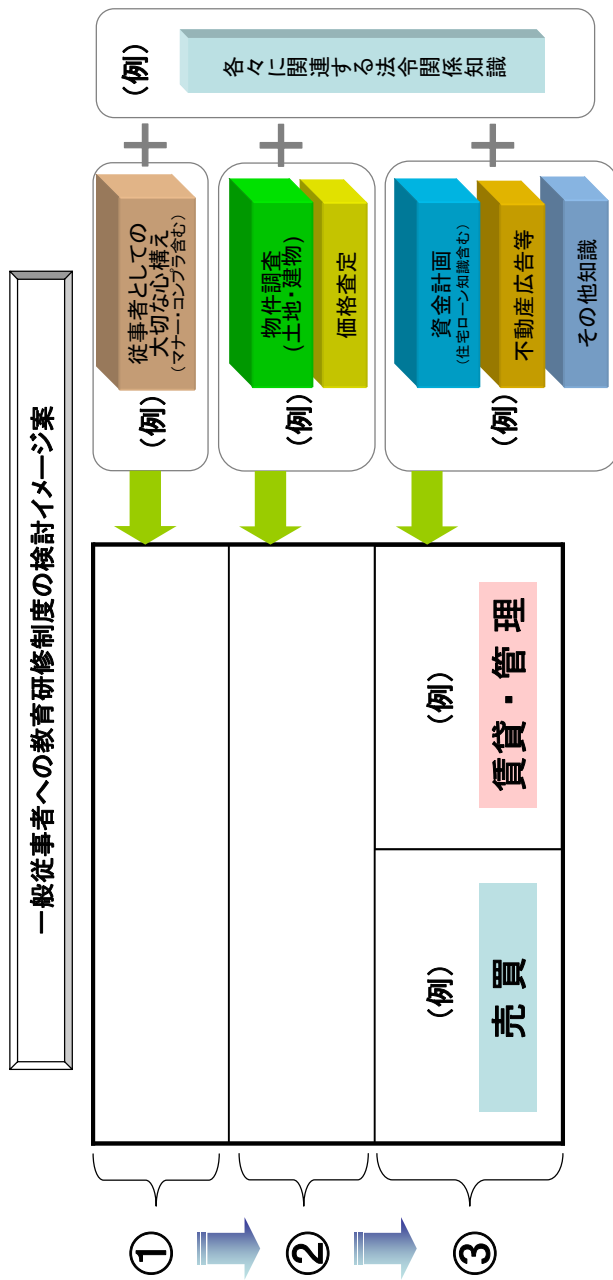


図 5-1 一般従事者への教育研修制度の検討イメージ案

一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成(フレーム)・主要カリキュラム案の検討

主要カリキュラムの内容(案) (項目及び想定する内容のイメージ案)※主に既存の教育研修制度(登録実務講習、登録講習)を参考としている。		関連する法的関係知識 ※参考:「登録講習」テキスト		主な業務内容 別研修項目 候補(案)
① 従事者としての大切な心構え	② 物件調査(土地・建物) 価格査定	③ 資金計画 不動産広告等 その他知識	具体的な内容、手法などのスタディ	売買 管理
<凡例> 【売買】売買・売買仲介向けの内容 【賃貸・管理】賃貸・賃貸仲介・賃貸管理向けの内容 □ 必須項目の候補 □ 選択項目の候補	・従業者の社会的使命、従業者の基本的心得、組織人としての心得、継続的な自己啓発 ・顧客サービスの意義、必要性、効果、種類と内容 ・顧客の心理と接客の基本(マナー等の一般常識) ・情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階で必要となる心構え、コンプライアンス	・調査の種類・目的、必要性 ・重要事項説明、契約書の見方や必要となる調査事項、調査において留意すべきポイント等 ・価格査定 ・価格査定マニュアルの概要、地域特性があること留意点 ・価格査定と鑑定評価の違い	物件調査から価格査定までの一連の流れのスタディ ・調査方法(現地調査、聞き取り調査、公簿等調査、法令上の制限調査、生活関連施設調査等) ・物件調査報告書の書き方、買主・購入希望者、入居希望者への分かりやすい説明方法 ↓ ・価格査定マニュアルに関する査定の手順(物件調査手エッセンス)から必要となる項目、価格査定の手順、算定過程で算出される単価の意味など ※詳細は通信教育を活用することが考えられる。	・媒介業務と宅地建物取引業法(業法、民法、個人情報保護法、消費者契約法などの関連部分) ・【売買】売買契約の実務と民法 ・【賃貸・管理】賃貸借契約の実務と借地借家法
・【売買】資金計画の概要(諸費用、税金基礎知識等) ・【売買】住宅ローンの基礎知識、留意点(ローンの選択に関する助言ではなく、ローンの種類や借入れにあたっての留意点などを説明するための基礎知識)	・物件調査から価格査定までの一連の流れのスタディ ・調査方法(現地調査、聞き取り調査、公簿等調査、法令上の制限調査、生活関連施設調査等) ・物件調査報告書の書き方、買主・購入希望者、入居希望者への分かりやすい説明方法 ↓ ・価格査定マニュアルに関する査定の手順(物件調査手エッセンス)から必要となる項目、価格査定の手順、算定過程で算出される単価の意味など ※詳細は通信教育を活用することが考えられる。	・【売買】不動産広告表示規制、景品視約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など ・【賃貸・管理】広告表示規制、景品視約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など	・【売買】不動産広告の規制(公正競争規約、景品表示法) ・【賃貸】不動産広告の規制(公正競争規約、景品表示法)	□ □ □ □
・【売買】建物に関する基礎知識(建築の基本、宅地・建物、構造・工法、建材設備選定のポイント等) ・【賃貸】その他、売買に関する実務知識(例:保険、リフォーム知識など)	・【賃貸・管理】賃貸・管理業務の基礎知識(敷金清算・原状回復に係るトラブル、更新手続等) ・【賃貸・管理】その他、賃貸・管理に関する実務知識(例:空室対策、相続税対策、リフォーム知識など)	・【賃貸・管理】賃料査定 ・【賃貸・管理】賃料査定の方法、ポイント、留意点など	・【売買】宅地建物取引と税	□ □ □ □
□ □ □ □	□ □ □ □	□ □ □ □	□ □ □ □	□ □ □ □

図 5-2 一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成(フレーム)・主要カリキュラム案

(2) 宅地建物取引に関わる資格体系における一般従事者の教育研修制度の位置づけについて

一般従事者の教育研修制度については、主任者資格の取得を目的としたものではなく、消費者に適正な情報の提供がなされることが重要であり、このためにも一般従事者が主任者に準ずる者として業務を円滑に遂行し、安心・安全な取引が実現するための消費者保護が求められている。

これらを実現するためには、宅地建物取引に関わる者への基礎的な知識(心構えや、実務に必要な知識・技能)を有する者を育成し、さらに消費者にとって安心や信頼感を向上させるためにも宅地建物取引に関わる者の社会的 position 付けの明確化として認定制度を構築していく必要がある。

認定にあたっては、消費者保護の見地から社会的な信頼を得るためにも履修者に対して一定の効果測定などを行い、基準を満たした者に対する登録制度や安心・安全の証である認定資格を付与していく必要であるとともに、一定水準以上の資質の維持を図るための更新制度などについても視野に入れたものとしていくべきと考える。

さらに、この制度構築を実現していくために欠かせないものとして、認定資格を有する者への評価とあわせ、安心・安全な取引の実現を可能とする宅地建物取引業者への優良事業者としての評価制度の構築も同時に必要となろう。

消費者への適正な情報提供(情報の非対称性解消)実現のためのあるべき体系的イメージ

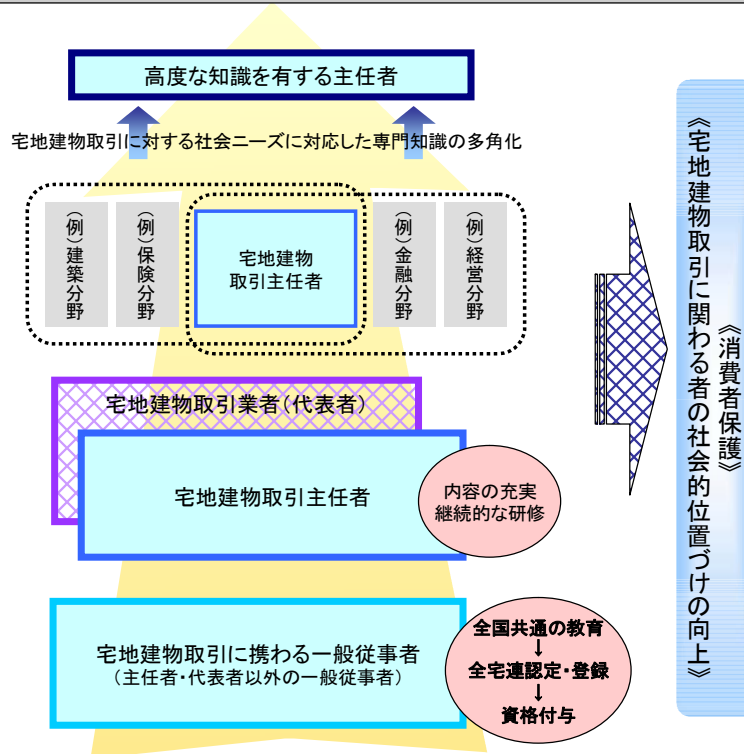


図 5-3 消費者への適正な情報提供(情報の非対称性解消)実現のためのあるべき体系的イメージ

(3) 業界団体を含めた宅地建物取引業に従事する者全体の意識改革の必要性について

過去に実施された「宅地建物取引業従業者研修登録制度」の問題点として、以下のものがあげられている。

- 従事者の受講資格及び登録要件ともに所属企業の推薦を前提としているため、制度の活用は企業主に左右され、資質向上のための従業者個人の意欲にこたえられていない
- 中小事業者にとっては2日間の研修とは言え、経済的負担や従業者の日常業務への時間的制約等から制度活用が難しい状況にある

会員事業者へのアンケート調査結果でも、「受講にあたっての物理的な問題点」として、一般従事者を雇用する事業者では「受講する（受講させる）時間がない」との回答が多く見られる。

しかし、大規模事業者では独自の研修カリキュラムを充実させていることから、中小事業者全体による自主的な行動により、従事者の資質向上を図り、消費者保護を徹底することにより、社会的信頼を高めていくことが急務である。

また、消費者保護の社会的要請が高まりを見せれば、平成6年3月に開催された住宅地審議会不動産小委員会が出された意見のように、非主任者の従業者に対して、教育研修・登録制度を義務付ける法制化が必要ではないか等、宅地建物取引業者や従事者に対する規制が強化される可能性も考えられる。しかし、消費者保護の徹底には宅地建物取引に関わる者一人一人が日頃から高い意識を持って業務に従事することが重要であり、法制化による規制の強化ではその限界が危惧される。

そのため、宅地建物取引の業務に従事する一般従事者、宅地建物取引業者、さらには全宅連・全宅保証・宅建協会をはじめとする宅地建物取引業界全体が法制化によるものではなく、自主的に適正な情報の提供による安心・安全な取引の実現と消費者保護に向けて更なる危機意識を持って従事者教育を積極的に行うよう意識改革を促していく必要がある。

特に、全宅連は内閣府公益認定等委員会からも公益社団法人として認定されたことから公益的な活動の一環として、宅地建物取引業に従事する人材を育成していく見地からも、本制度構築に向けて精力的に取り組んでいくことが肝要である。

さらに、今後全国で均一的に資質の向上、維持が図られるための安定的な制度構築を図っていくためには宅建協会との協力・連携が不可欠であることから、宅建協会との一層の連携が図られていく必要がある。

(4) 今後に向けて

今回の研究では、現行の教育研修制度の実態及び消費者側のニーズの調査を行い、現行教育研修制度の問題点を整理するとともに、宅地建物取引主任者の資格を持たな

い一般従事者向けの教育研修制度のあり方について研究し、具体的なカリキュラム等はワーキングチームを設置し集中的に検討を開始した。

今後は、引き続き一般従事者向けの教育研修制度の早期実施に向けた具体的な検討を行うとともに、今後の不動産業界全体における人材育成を検討していく観点から、宅地建物取引主任者や、高度な知識を有した宅地建物取引主任者を対象とした教育研修制度の検討を行い、それらの連続性を確保することにより、一つの教育研修・資格体系の構築を行っていく必要がある。さらに、効果的な教育研修制度の構築に向けて、全宅連・全宅保証・宅建協会における相互連携を図りながら検討を行っていく必要がある。

6. 参考資料

参考資料 目次

(1) アンケート調査結果	54
(2) 現行教育研修制度内容の比較.....	92
(3) 登録講習等のカリキュラム構成.....	94

(1) アンケート調査結果

1) 会員事業者アンケート調査結果

調査概要

(1) 調査の目的

本調査は、宅地建物取引にかかる教育研修制度を体系的・多角的に検討するにあたり、現在、宅地建物取引業者並びに宅地建物取引業に従事している方が受けられている教育研修制度の実態・問題点、課題等を把握することを目的としている。

なお、本調査結果は、宅地建物取引に関わる者のさらなる資質の向上と適正な情報提供方策など、現時点で実施されている教育研修制度について効果的・効率的な教育制度の構築を実施するための検討材料の一つとして活用するものである。

(2) 調査対象

社団法人宅地建物取引業協会連合会に参加する全国の宅地建物取引業協会会員のうち、当会会員モニター制度登録会員の全国 1,032 社を対象とする。

なお、回答は各会社の代表者に依頼している。

(3) 調査方法

郵送配布・郵送回収

(4) 調査期間

発送時期 : 平成 23 年 10 月 17 日

回収締切 : 平成 23 年 11 月 1 日

配布・回収状況

① 発送総数 : 1033 票

② 有効回答数 : 673 票 (平成 23 年 11 月 2 日時点)

③ 回答率 : 65.2% (平成 23 年 11 月 2 日時点)

(6) 回答者の基本属性

- 業務内容は売買仲介業務、賃貸仲介業務に次いで賃貸管理業務が多数
- 回答各社のうち主任者以外の従事者がいる事業者が81%
 従事者総数(回答各社の全従事者数合計)のうち主任者以外の従事者数が50%強

図1 組織

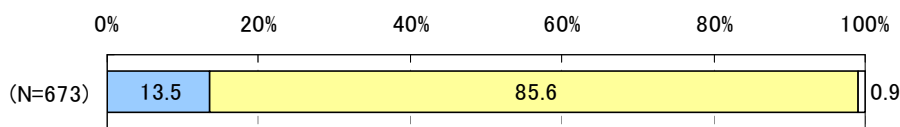


図2 資本金

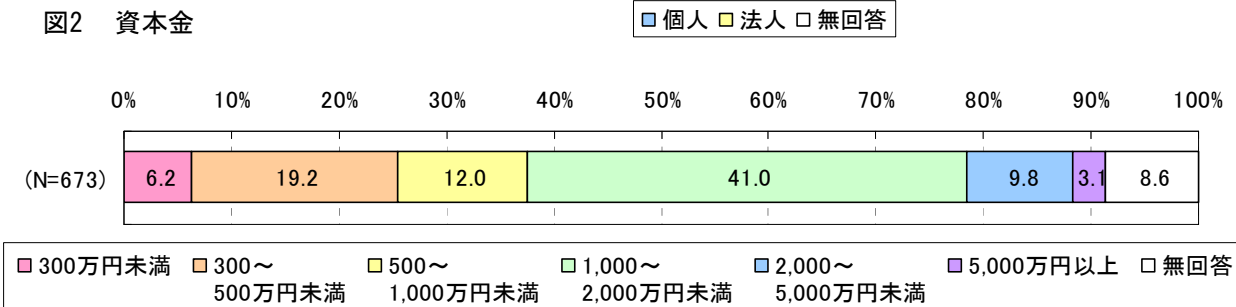


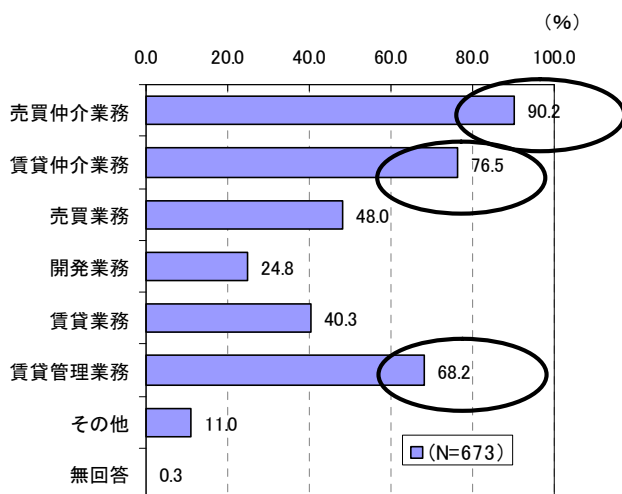
図3 本社 shozaiti

都道府県	件数	(%)	都道府県	件数	(%)	都道府県	件数	(%)	都道府県	件数	(%)
北海道	20	3.0	東京都	93	13.8	滋賀県	5	0.7	香川県	8	1.2
青森県	7	1.0	神奈川県	42	6.2	京都府	17	2.5	愛媛県	9	1.3
岩手県	3	0.4	新潟県	6	0.9	大阪府	52	7.7	高知県	4	0.6
秋田県	5	0.7	山梨県	1	0.1	兵庫県	30	4.5	福岡県	25	3.7
山形県	4	0.6	長野県	13	1.9	奈良県	6	0.9	佐賀県	3	0.4
宮城県	10	1.5	富山県	5	0.7	和歌山県	5	0.7	長崎県	9	1.3
福島県	7	1.0	石川県	8	1.2	鳥取県	5	0.7	熊本県	7	1.0
茨城県	16	2.4	岐阜県	8	1.2	島根県	4	0.6	大分県	6	0.9
栃木県	9	1.3	静岡県	24	3.6	岡山県	12	1.8	宮崎県	5	0.7
群馬県	12	1.8	愛知県	42	6.2	広島県	17	2.5	鹿児島県	9	1.3
埼玉県	38	5.6	三重県	7	1.0	山口県	8	1.2	沖縄県	6	0.9
千葉県	22	3.3	福井県	4	0.6	徳島県	7	1.0	全体	673	100.0

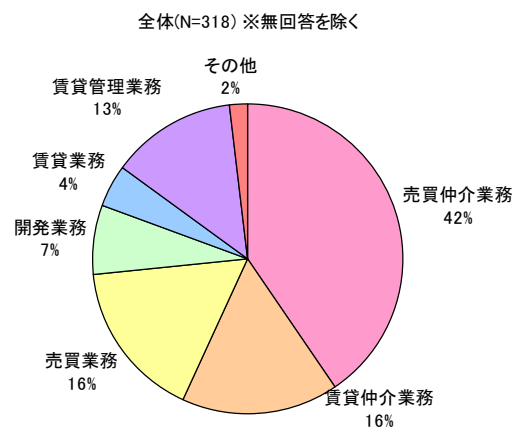
※「全体」には本社所在地の無回答を含む。

図4 業務内容

<全ての業務内容>



<主な業務内容>



※「全ての業務内容」: 回答者はあてはまる業務全てを回答。

※「主な業務内容」: 回答者は主な業務内容一つを回答。なお、主な業務内容の無回答を除いて集計。

図5 従事者規模

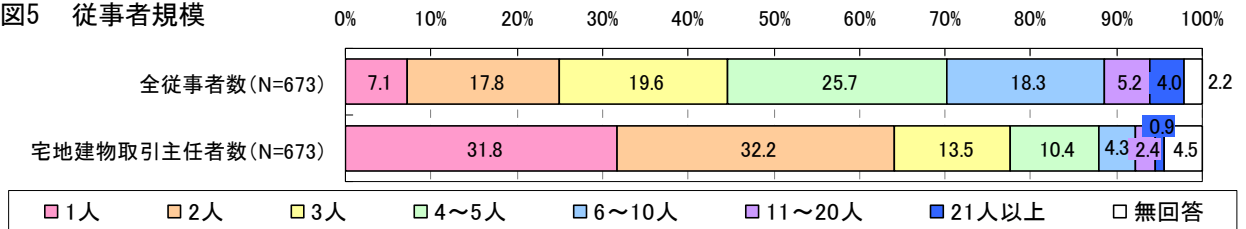
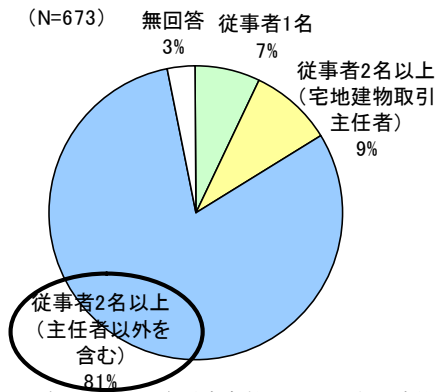


図6 宅地建物取引主任者数・主任者以外の従事者数の実態

<組織の体制>

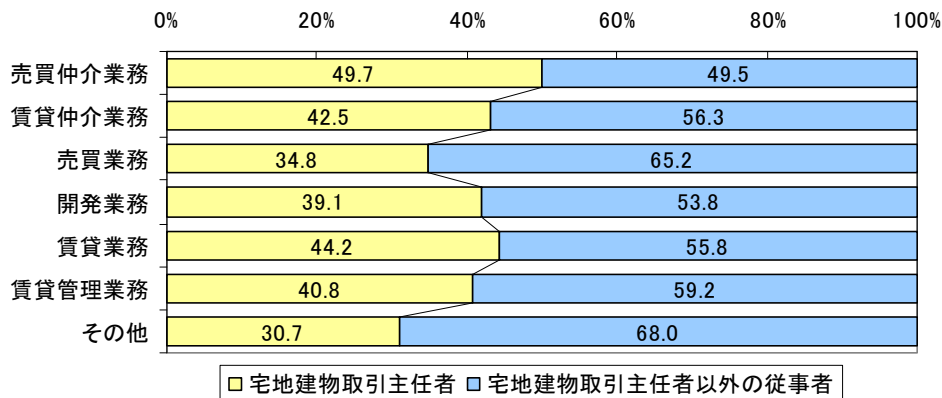


<宅地建物取引主任者数・主任者以外の従事者数>

		全従事者数	宅地建物取引主任者数	宅地建物取引主任者以外の従事者数
回答者全体	(人)	5080	2205	2805
	(%)	100.0	43.4	55.2
		(N=659)	(N=644)	(N=538)
主任者以外の従事者がいる場合	(人)	4787	1982	2805
	(%)	100.0	41.4	58.6
		(N=538)	(N=538)	(N=538)

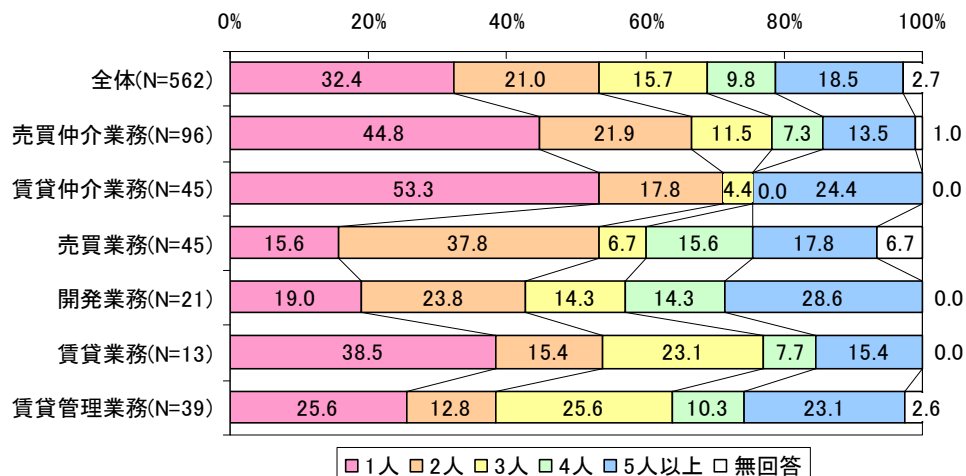
※左のグラフでは、全従事者数もしくは宅地建物取引主任者数の回答がない場合であっても、教育研修制度の活用状況において主任者以外の従事者が受講したとの回答があった場合には「従事者2名以上(主任者以外を含む)」として集計している。

図7 主な業務内容別宅地建物取引主任者・主任者以外の従事者の比率



※宅地建物取引主任者・主任者以外の従事者の比率は従事者数の比率を示したものであり、回答者の割合を示したものではない。
 なお、主な業務内容、全従事者数、宅地建物取引主任者数のいずれかに無回答の場合を除く。

(参考) 回答各社における主任者以外の従事者の数



※「全体」には主な業務内容のその他及び無回答を含む。

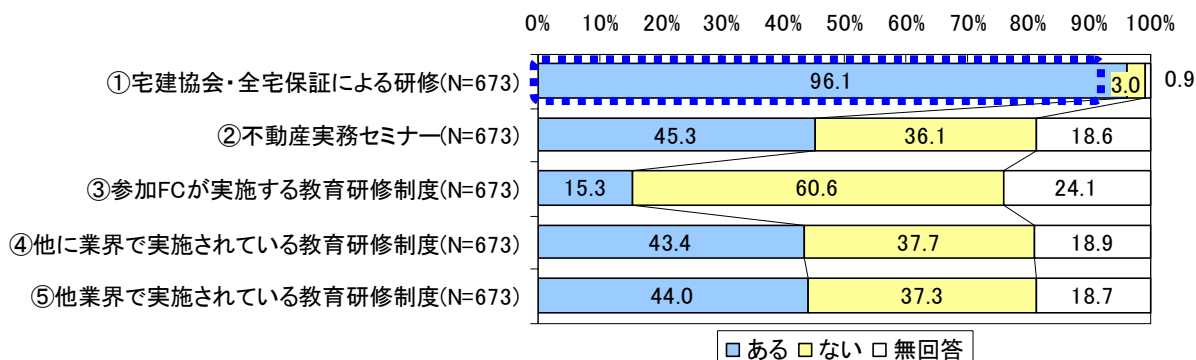
1. 教育研修制度の活用状況

(1) 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講状況

■ 回答各社における教育研修制度の受講率は、宅建協会・全宅保証による研修で 96.1%

- 回答各社における教育研修制度の受講率は、「宅建協会・全宅保証による研修」が 96.1%と最も多い。

図8 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講状況



- ※1 受講状況（「ある」の割合）は、平成 22 年度に代表もしくは従業員が教育研修制度を受講した企業（個人事業含む）の割合を示す。
- ※2 「宅建協会・全宅保証による研修」：業法 64 条による研修（新規入会者研修を除く）、「他業界で実施されている教育研修制度」：銀行のセミナーなど。
- ※3 「②不動産実務セミナー」の受講状況の回答は、一部「①宅建協会・全宅保証による研修」の回答と重複している可能性がある。

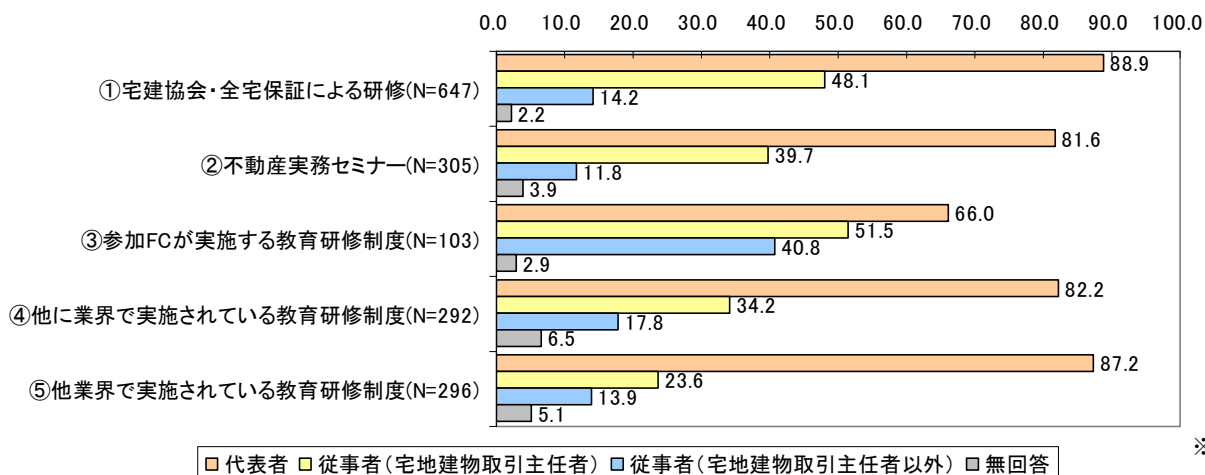
(2) 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講者の状況

■ 教育研修制度の受講者の多くは代表者

■ 研修を受講した各社のうち従事者（宅地建物取引主任者以外）が受講したケースは、参加FCによる研修を除き、何れの研修制度でも約 1～2 割程度にとどまる

- 研修を受講した各社の受講者についてみると、全ての研修制度で「代表者」が最も多い。
- 従事者（宅地建物取引主任者以外）が受講したケースは、宅建協会・全宅保証による研修で 14.2%、不動産実務セミナーで 11.8%程度にとどまっている。一方、参加FCによる教育研修制度では、従事者（宅地建物取引主任者以外）の受講するケースは多く 40.8%となっている。

図9 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講者



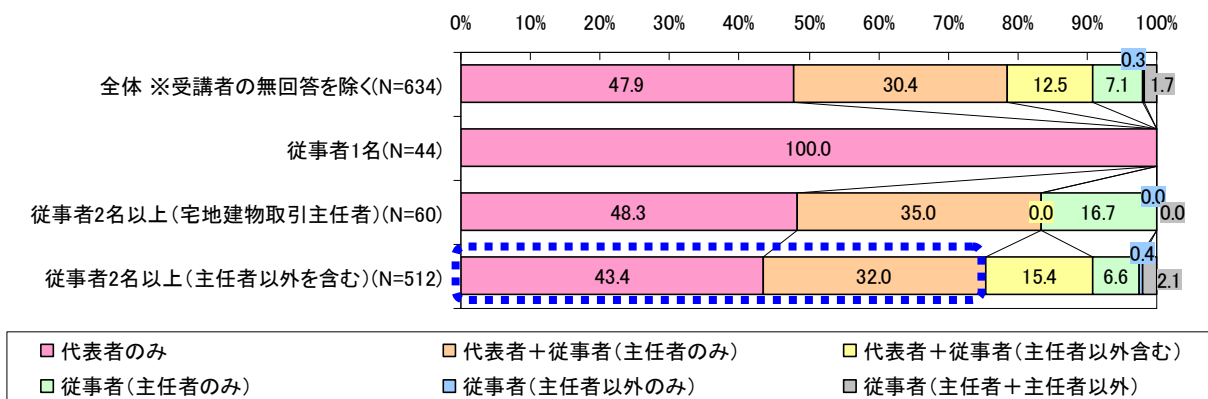
※複数回答

■ 宅建協会・全宅連・全宅保証による研修の回答各社の受講率が高いものの(前頁)、
主任者以外の従事者が研修を受けていないケースが多数

- 研修を受講した各社の受講者の組合せをみると、主任者以外の従事者の有無にかかわらず「代表者のみ」が最も多く、4割以上を占めている。
- 従事者が2名以上（主任者以外を含む）の場合では、宅建協会・全宅保証による研修、不動産実務セミナーともに、「代表者のみ」及び「代表者+従事者（主任者のみ）」が75%以上を占めており、主任者以外の従事者が研修を受けていないケースが多いことが分かる。

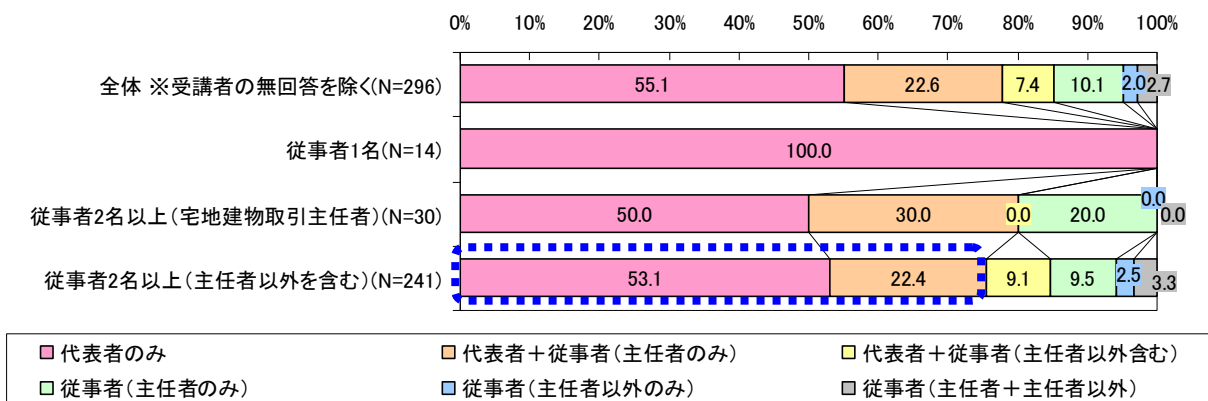
図10 受講した各社における受講者の組合せ（宅建協会・全宅連・全宅保証による研修）

<宅建協会・全宅保証による研修>



※宅建協会・全宅保証による研修について受講有と回答した者のうち、受講者について無回答の場合（表頭）を除いて集計している。
なお、「全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答（表側）を含む。

<不動産実務セミナー>



※宅建協会・全宅保証による研修について受講有と回答した者のうち、受講者について無回答の場合（表頭）を除いて集計している。
なお、「全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答（表側）を含む。

(3) 宅地建物取引に関わる教育研修制度受講者の年間受講時間

■ 宅建協会・全宅保証による研修では、他の研修制度に比べて
受講者1人あたり年間受講時間が5時間以上の割合が高

- 宅建協会・全宅保証による研修では、受講者の年間平均受講時間「5～10時間未満」が最も多く39.1%以上を占める。また、他の研修制度に比べて平均受講時間5時間以上の占める割合が25ポイント以上も高く65%を占めている。
- 受講者の組合せ別にみると、「15時間以上」の割合は主任者以外の従事者を含む場合にやや高くなっているが、「10時間未満」では受講者の組合せによる大きな差は見られない。
- 参加FCの教育研修制度は、前述の通り従事者（宅地建物取引主任者以外）が受講するケースが比較的多いが、1人あたりの年間受講時間は短く2.5時間未満が6割以上となっている。

図11 宅地建物取引に関わる教育研修制度の受講者1人あたり年間平均受講時間

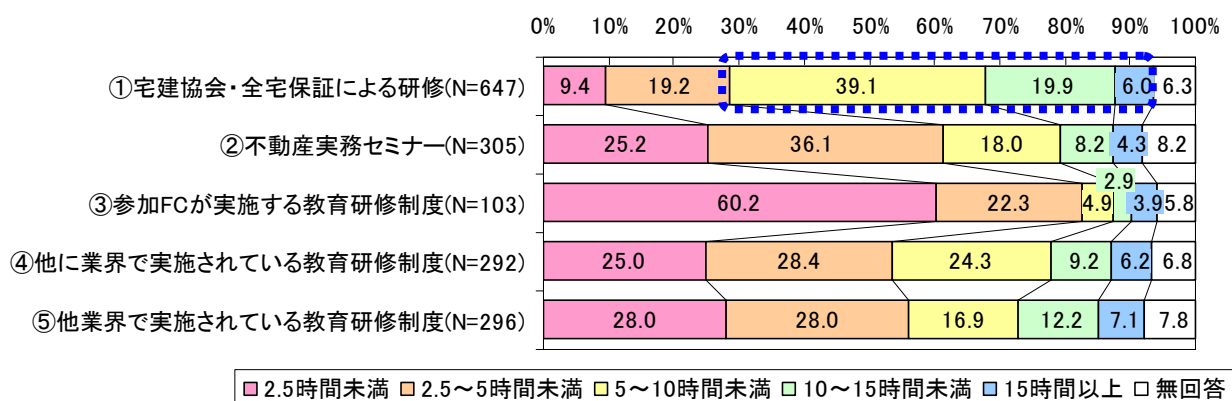
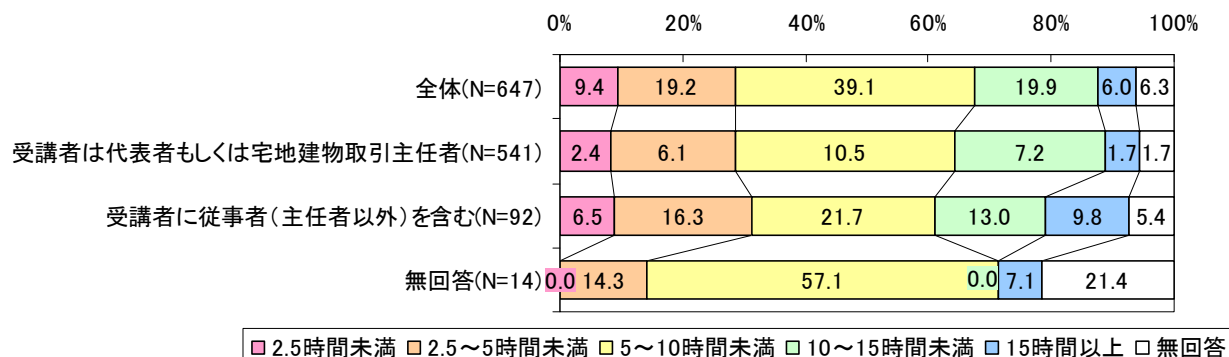


図12 受講者の組合せ別受講者1人あたり年間受講時間（宅建協会・全宅保証による研修）



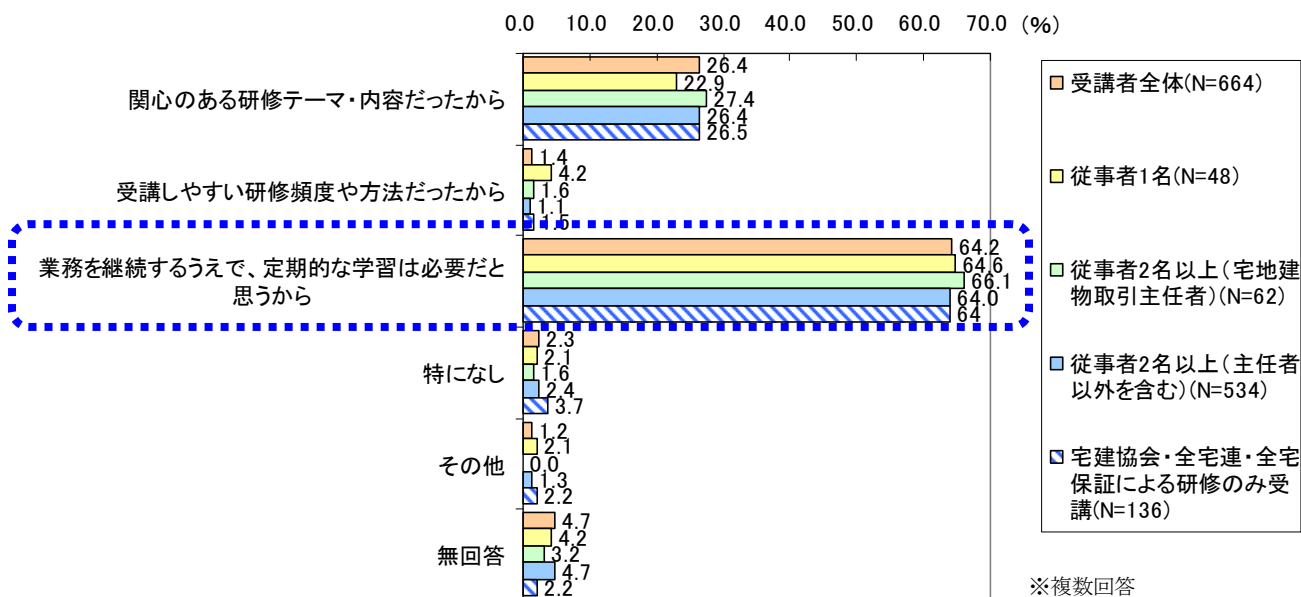
※「全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答（表側）を含む。

(4) 主な受講理由

■ 教育研修制度の受講者における主な受講理由では、「業務を継続するうえで、定期的な学習は必要だと思うから」が64.2%

- 教育研修制度の受講者における主な受講理由をみると、「業務を継続するうえで、定期的な学習は必要だと思うから」(64.2%)が最も多く、次いで「関心のある研修テーマ・内容だったから」(26.4%)となっている。
- なお、主な受講理由「その他」の自由回答には、「研修記録制度による」、「義務研修」といった回答もあった。

図13 宅地建物取引に関わる教育研修を受講した者の主な受講理由

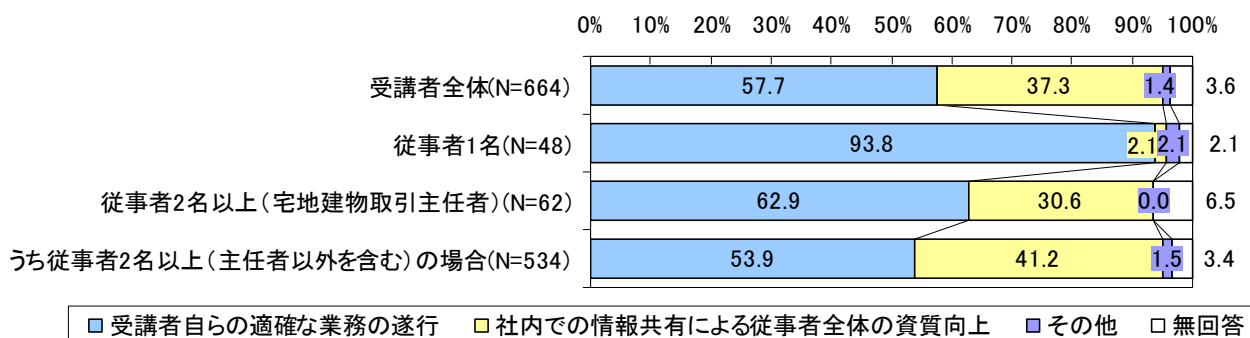


※「受講者全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答（表側）を含む。

■ 研修で得られた情報・知識は、主に自らの的確な業務の遂行に役立っている場合が過半数

- 受講者のうち約7割は、主任者以外の従事者がいながらも代表者もしくは主任者のみが受講しており、その場合に主任者以外の従事者への教育に関しては社内での情報共有等による波及効果が期待される。
- しかし、受講者が研修で入手した情報・知識は、主に「社内での情報共有による従事者全体の資質向上」に役立てるよりも、「受講者自らの的確な業務の遂行」に役立てられている場合がやや多く過半数を占める。

図14 研修で得られた情報・知識の主な利用方法



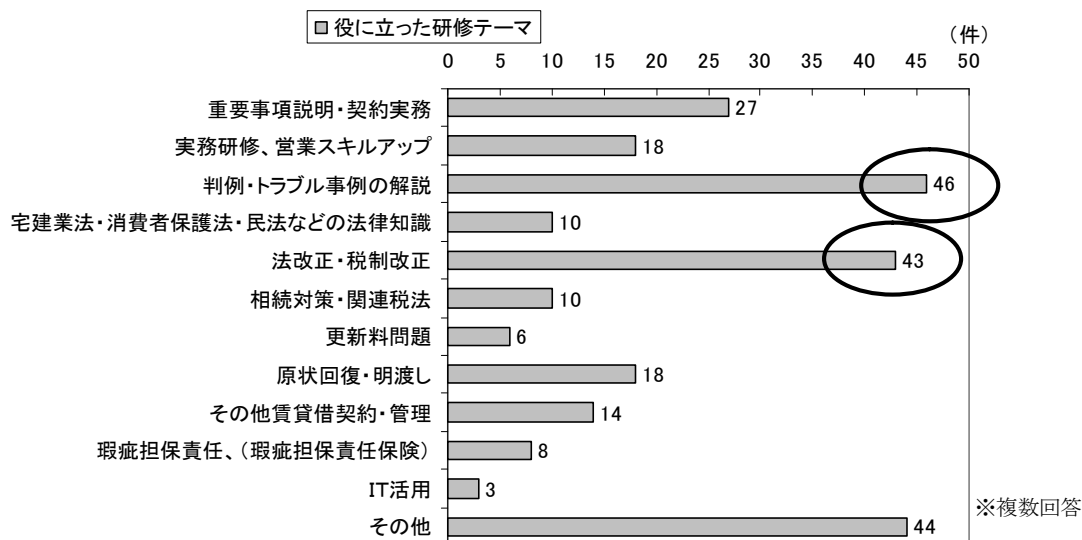
※「受講者全体」には、従事者数及び宅地建物取引主任者数の無回答（表側）を含む。なお、従事者数は調査時点の人数である。そのため従事者1名で「社内での情報共有による従事者全体の資質向上」との回答もみられた。

(5) 特に役に立った研修テーマ

■ 特に役に立った研修テーマとしては、
判例・トラブル事例の解説、法改正・税制改正など最新動向や時事に係る内容が好評

- 特に役に立った研修テーマとしては、判例・トラブル事例の解説、法改正・税制改正など最新動向や時事に係る内容が好評であり、判例・トラブルの具体例としては原状回復や敷金清算に係るものも多く見られた。
- また、「重要事項説明・契約実務」に関しては、説明書や契約書の書き方や留意点といった回答が多く、物件調査や調査内容を説明書等への落とし込む際の書き方などの業務に直結した内容の研修に対して評価が高い。

図15 特に役に立った研修テーマ（キーワード）



※有効回答数 170 件。上図は、自由記述の回答内容から多く見られたキーワード（重要事項説明、判例、法改正、税務、原状回復など）を基に項目を設定し、項目ごとに該当するキーワードを含む回答を集計している。なお、集計値は重複を含む（【例】『更新料問題に関する最新判例の解説』→「判例・トラブル事例の解説」と「更新料問題」に集計）。

※各項目の回答例は下表の通り。

集計項目(複数回答)	主な回答例
重要事項説明・契約実務	●重説の留意点・かき方等 ●重要事項説明書の記入方法及び、注意点(売買、賃貸)の実践編。 ●重要事項説明書作成のための調査に際しての注意点 ●売買契約書及び賃貸借契約書の特約の書き方、～判例をベースにケース別で具体的な特約(こう書いておけば良い)の記述の仕方の研修
実務研修、営業スキルアップ	●実際の業務実態に係わる講習 ●不動産実務セミナー ●実務に関するテーマ ●最近の法令改正と実務上の留意点について ●従業員のための業務指導
判例・トラブル事例の解説	●敷金精算等最近の判例の動き ●業務に関連した最新の判例についての解説 ●重税上のトラブル事例等
宅建業法・消費者保護法・民法などの法律知識	●宅建業法や、土地、建物の法令上の制限、広告違反、賃貸物件の原状回復など ●「契約」の実務に関する基本的法知識 ●法律(民法、消費者法) ●実務研修、法務研修
法改正・税制改正	●最近の法令改正と実務上の留意点について ●宅建業法の改定の詳細情報・実務要点
相続対策・関連税法	●相続対策について ●重要事項説明書関係・税法(不動産・相続税)
更新料問題	●瑕疵担保責任、原状回復問題、更新料問題など時事テーマ ●賃貸借契約、更新料をめぐるトラブル
原状回復・明渡し	●定期借家・明渡し実務 ●賃貸借契約における明け渡し時の原状回復について ●最新判例、原状回復ガイドラインについて ●家賃滞納立退
その他賃貸借契約・管理	●賃貸借契約、解除に関するテーマ ●賃貸に関する諸問題 ●賃貸の管理について ●賃貸管理者の登録について ●借地関係・連帯保証人・貸室退去・賃料滞納
瑕疵担保責任(瑕疵担保責任保険)	●住宅、土地瑕疵担保、履行保険 ●瑕疵担保責任保険、地盤保障 ●「判例からみる瑕疵担保責任と宅建業者の説明責任」ー心理的瑕疵を中心としてー
IT活用	●ITと不動産との関連 ●HP活用ネット営業
その他	●宅建塾・測量地歴建築基準法基礎編について ●耐震・防災 ●マーケティング、不動産市況等 ●消費者行動の変化の理解と今後の不動産仲介業に求められる役割の考察 ●開拓業務 ●組合ビジネス塾 ●海外研修 ●今後の経済動向 ●高齢者専用住宅について

2. 教育研修制度に関する問題点・課題

(1) 教育研修制度の受講にあたっての物理的な課題

- 教育研修制度の受講にあたっての物理的な課題を抱える事業者は約3割
- 特に主任者以外の従事者がいる事業者では、主任者のみの事業者よりも、
受講する(させる)時間がないこと、募集定員や開催地が限られていることが大きな課題

- 教育研修制度の受講にあたっての物理的な課題を抱える事業者は、回答者全体の約3割を占めている。
- 主任者以外の従事者がいる場合には、「募集定員や開催地が限られている」(45.7%)との回答が最も多くなっている。また、「受講する時間(受講させる時間)がない」を問題点としてあげる割合が、他の事業者よりも20ポイント以上高く、39.4%を占めており、宅建協会の支部研修などのきめ細かくエリアを網羅した研修が重要であることが伺える。

図16 教育研修制度の受講にあたっての物理的な面での課題：課題の有無

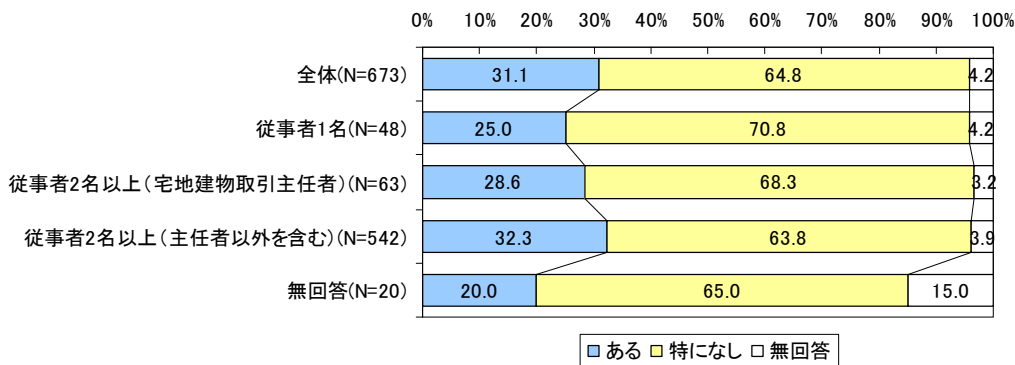
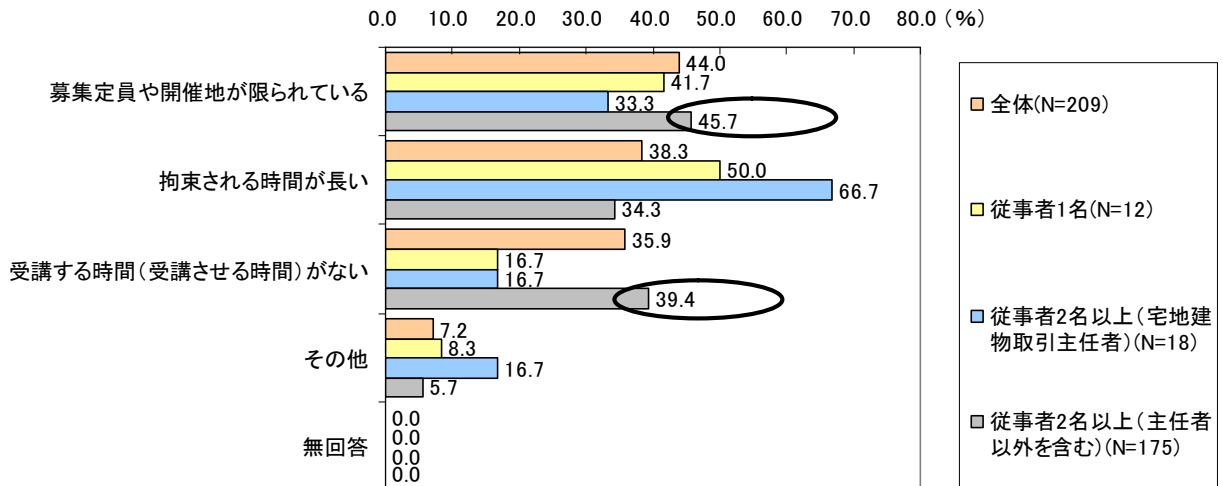


図17 教育研修制度の受講にあたっての物理的な面での課題：具体的な内容



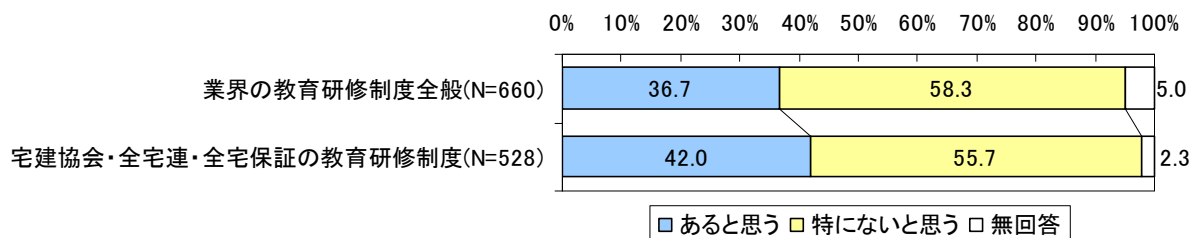
※複数回答

(2) 研修内容に関する問題点・課題

■ 宅建協会・全宅連・全宅保証の教育研修制度では、業界の教育研修制度全般と比べて、「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」との問題点を指摘する割合が高

- 教育研修制度の研修内容に関する問題点・課題の有無をみると、業界の教育研修制度全般では 36.7%、宅建協会・全宅連・全宅保証の教育研修制度では 42.0%となっている。
- 問題点・課題の具体的な内容をみると、宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度では、業界の教育研修制度全般よりも「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」との回答が 10 ポイント以上高く、46.8%を占めている。

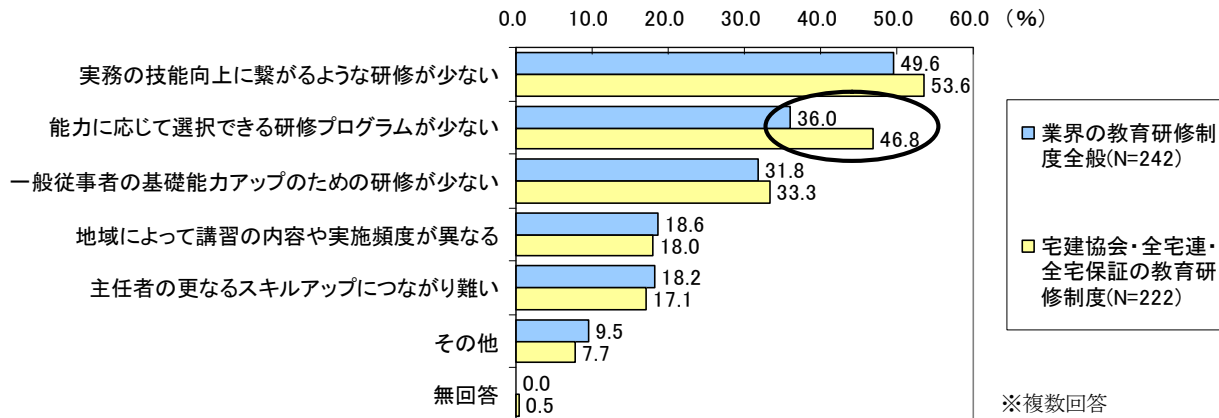
図18 教育研修制度の研修内容に関する問題点・課題の有無



※宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度：宅建協会・全宅保証による研修・不動産実務セミナーの何れかを受講した者を対象に集計している。

※業界の教育研修制度：宅建協会・全宅保証による研修・不動産実務セミナー・参加 FC で実施されている教育研修制度・他に業界で実施されている教育研修制度の何れかを受講した者を対象に集計している。

図19 研修内容に関する問題点・課題の具体的な内容



※宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度：宅建協会・全宅保証による研修・不動産実務セミナーの何れかを受講した者を対象に集計している。

※業界の教育研修制度：宅建協会・全宅保証による研修・不動産実務セミナー・参加 FC で実施されている教育研修制度・他に業界で実施されている教育研修制度の何れかを受講した者を対象に集計している。

■ 主任者以外の従事者がいる場合には、主任者のみの事業者よりも

「一般従事者の基礎能力アップのための研修が少ない」との問題点を指摘する割合が高

- 問題点・課題の内容をみると、全体では「実務の技能向上に繋がるような研修が少ない」(53.6%) 「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」(46.8%) が上位2位を占めている。
- 代表者以外の従事者がいる場合は、「能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない」との回答が多く、個々の従事者のレベルに合わせて受講させられる研修プログラムへのニーズが高いことが伺える。
- 特に主任者以外の従事者がいる場合には、他の回答者と比べて「一般従事者の基礎能力アップのための研修が少ない」が多く34.9%を占めている。

図20 研修内容に関する問題点・課題の有無（宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度）

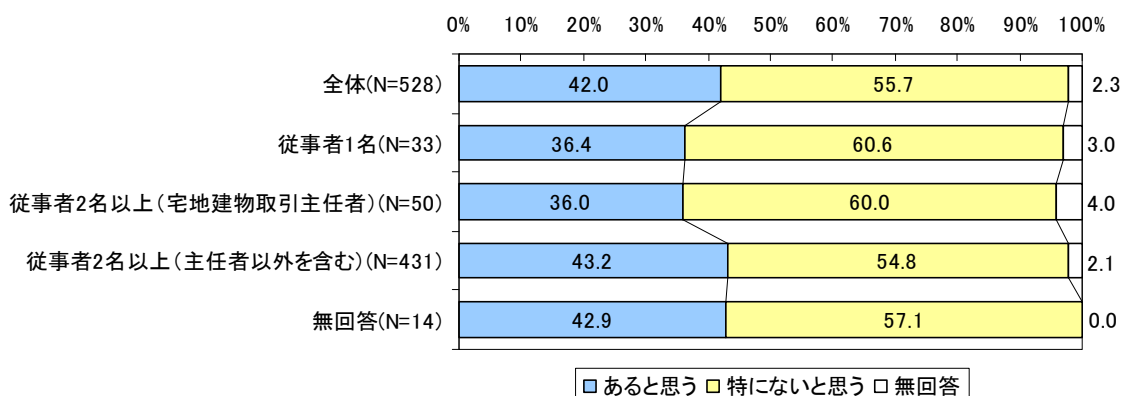
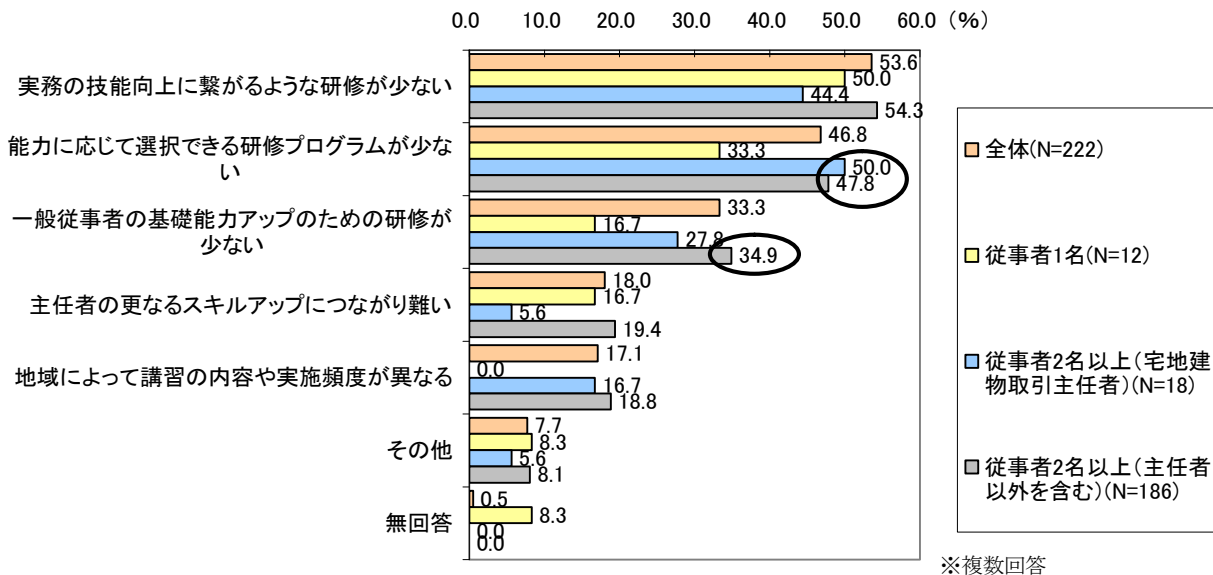


図21 問題点・課題の具体的な内容（宅建協会・全宅連・全宅保証による教育研修制度）



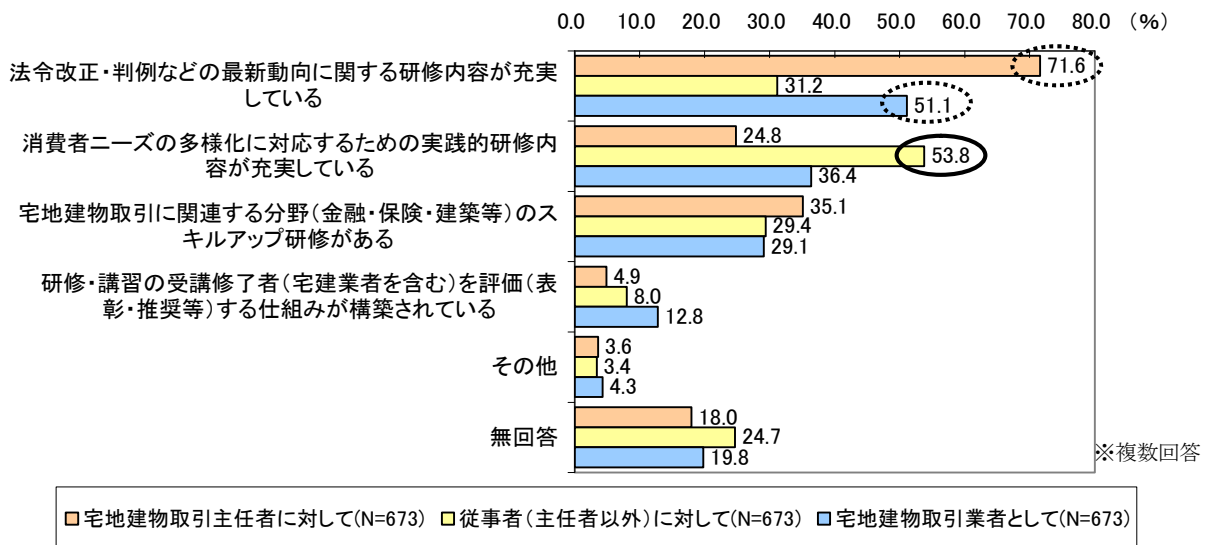
3. 今後の教育研修制度において重点的に取り組むべき項目

(1) 今後の教育研修制度において重点的に取り組むべき項目

■ 従事者(主任者以外)に対して重点的に取り組むべき項目では
消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容の充実が53.8%でトップ

- ▶ 研修対象別に今後重点的に取り組むべき項目をみると、宅地建物取引主任者及び宅地建物取引業者では「法令改正・判例などの最新動向に関する研修内容が充実している」が最も多いのに対し、従事者（主任者以外）では「消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容の充実」が最も多く53.8%を占める。

図22 宅建協会・全宅連・全宅保証の教育研修制度において今後重点的に取り組むべき事項



※複数回答（2つまで選択）

※従事者（主任者以外）：宅地建物取引主任者以外の従業員を指す。以降同様。

※「消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容が充実している」の例：IT活用術などの情報伝達手法に関する講習等。以降同様。

(2) 従事者（主任者以外）に対して今後の教育研修制度で重点的に取り組むべき項目

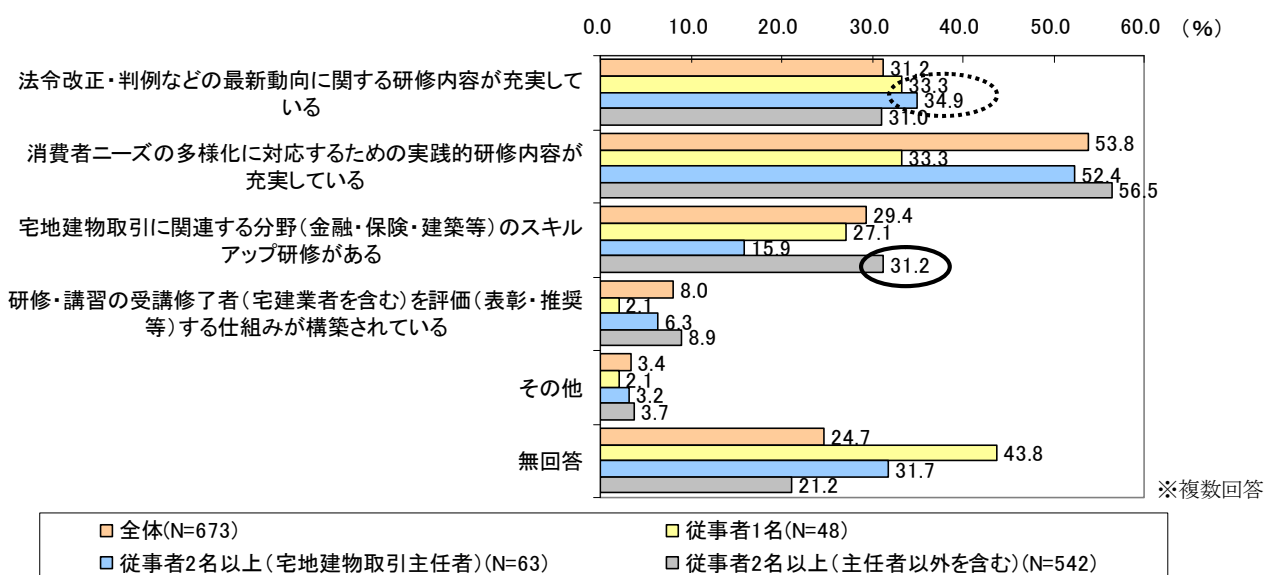
■ 従事者(主任者以外)に対する重点項目に関しては、主任者の配置状況により考え方も異なる。

○主任者のみの事業者では法令改正・判例などの実務上知っておくべき知識の習得

○主任者以外の従事者がいる事業者では金融・保険等の関連分野におけるスキルアップ

- 従事者（主任者以外）に対して重点的に取り組むべき項目についてみると、現在主任者以外の従事者がいる事業者では「消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修内容が充実している」（56.5%）に次いで宅地建物取引に関連する分野（金融・保険・建築等）のスキルアップ研修がある」（31.2%）が多い。
- 一方、現在主任者のみの事業者が考える、従事者（主任者以外）に対する重点項目の第2位は、「法令改正・判例などの最新動向に関する研修内容が充実している」となっている。
- また、受講修了者を評価する仕組みが構築されていることよりも研修内容の充実を重点項目と考える事業者が比較的多く、研修で身に付けたことが業務の的確な遂行に役立つことが優先であり、評価は相対的に優先順位が低いと考えられている事が伺える。

図23 従事者（主任者以外）に対して今後重点的に取り組むべき事項



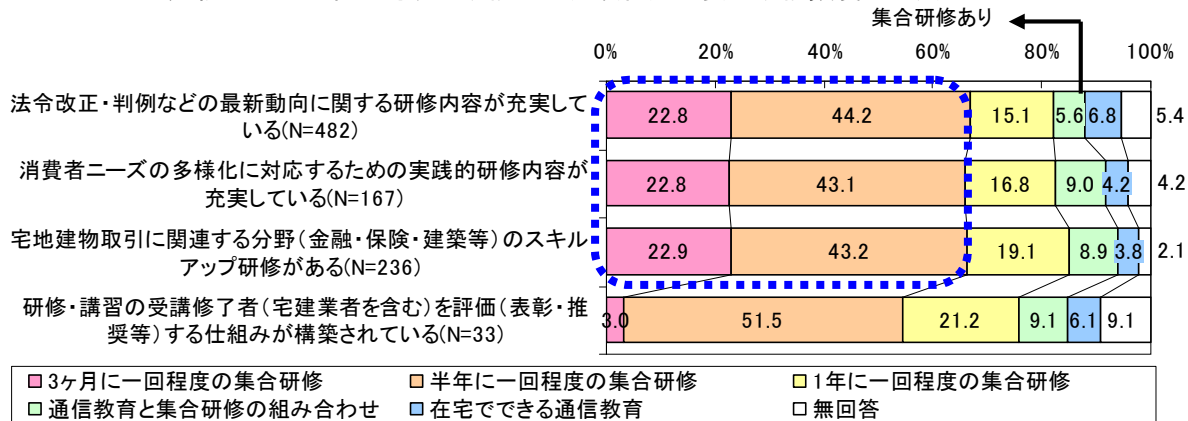
※複数回答（2つまで選択）

(3) 宅地建物取引主任者に対して、重点項目別研修に必要な実施頻度・方法

- 必要な研修頻度・方法では、重点項目の内容にかかわらず集合研修が必要と考える回答者が8割強
- 1年間に受講する研修のボリュームとしては、
半年に一回程度で各2～3時間の研修(年間4～6時間)が多数

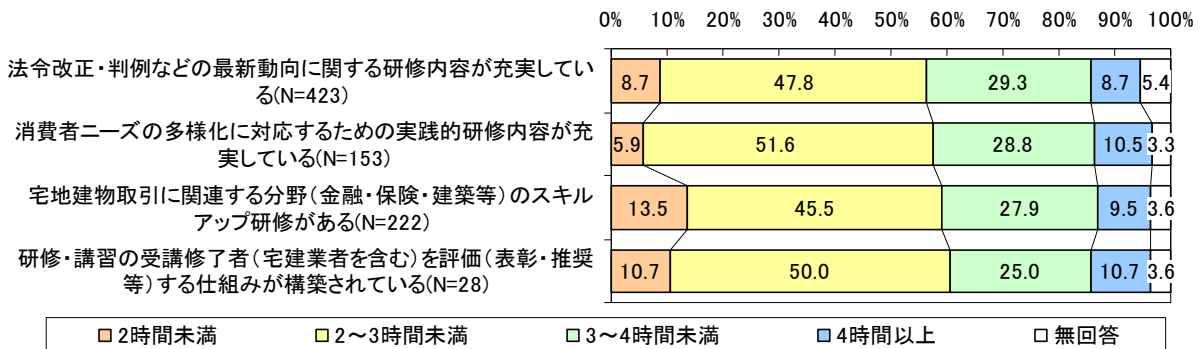
- 必要と思われる研修頻度・方法についてみると、重点項目の内容にかかわらず、集合研修が必要と考える回答者が8割以上を占めており、法令改正・判例など最新動向などの研修内容の充実に関わる重点項目では半年に一回程度もしくは3ヶ月に一回程度の集合研修が約65%を占めている。
- 必要な研修方法・頻度と1回あたりの時間数の回答を合わせると、半年に一回程度で2～3時間未満の研修をイメージしている事業者が多いことが分かる。

図24 宅地建物取引主任者に対する研修の重点項目別必要な研修頻度・方法



※「研修頻度・方法」の設問では、回答者が選択した各重点項目に対して必要な研修頻度・方法をそれぞれ一つずつ選択している。

図25 宅地建物取引主任者に対する研修の重点項目別研修1回あたり時間数



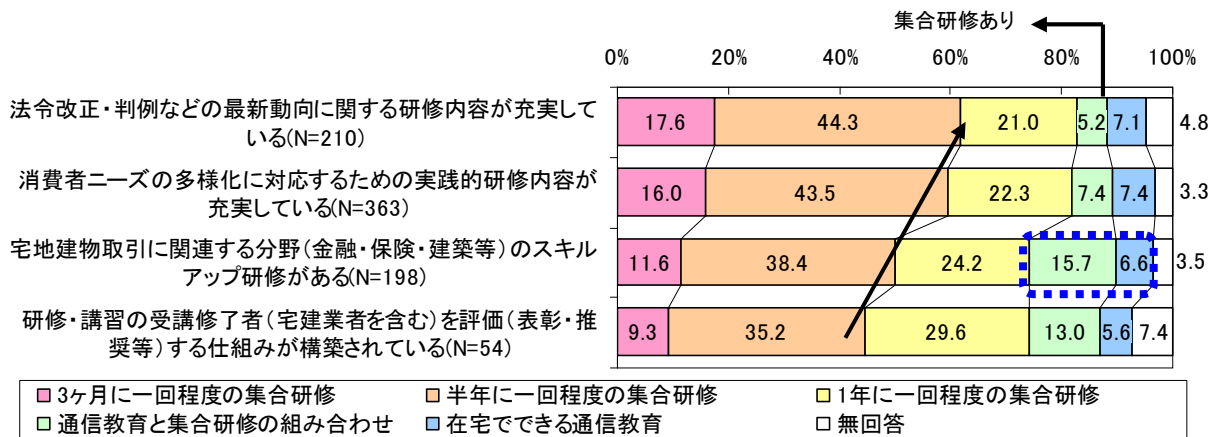
※「1回あたりの時間数」の設問では、選択した各重点項目に対して必要な時間数をそれぞれ一つずつ選択している。また、研修頻度・方法で集合研修もしくは通信教育と集合研修の組み合わせを選択した者を対象としている。

(4) 従事者（主任者以外）に対して、重点項目別研修に必要な実施頻度・方法、時間

■ 研修内容(特に法改正・判例等)の充実に関する項目ほど頻繁な研修を求める声が多数
研修のボリュームは、半年に一回程度で各2～3時間の研修(年間4～6時間)

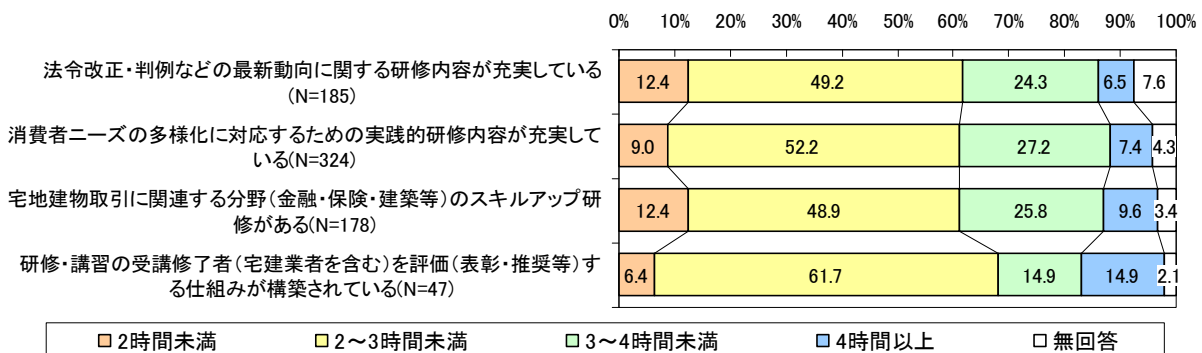
- ▶ 必要と思われる研修頻度・方法についてみると、関連分野（金融・保険・建築等）のスキルアップ、消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修、法令改正・判例などの最新動向の順に集合研修の頻度が高くなっている。
- ▶ 宅地建物取引に関連する分野のスキルアップに関しては、約2割は集合研修だけでなく通信教育の活用も必要と考えている。
- ▶ 必要な研修方法・頻度と1回あたりの時間数の回答を合わせると、法令改正・判例などの最新動向や消費者ニーズの多様化に対応するための実践的研修に関しては、半年に一回程度で2～3時間未満の研修をイメージしている事業者が多いことが分かる。

図26 従事者（主任者以外）に対する研修の重点項目別必要な研修頻度・方法



※「研修頻度・方法」の設問では、回答者が選択した各重点項目に対して必要な研修頻度・方法をそれぞれ一つずつ選択している。

図27 従事者（主任者以外）に対する研修の重点項目別研修1回あたり時間数



※「1回あたりの時間数」の設問では、選択した各重点項目に対して必要な時間数をそれぞれ一つずつ選択している。また、研修頻度・方法で集合研修もしくは通信教育と集合研修の組合せを選択した者を対象としている。

(5) 宅地建物取引業者に対して、重点項目別研修に必要な実施頻度・方法、時間

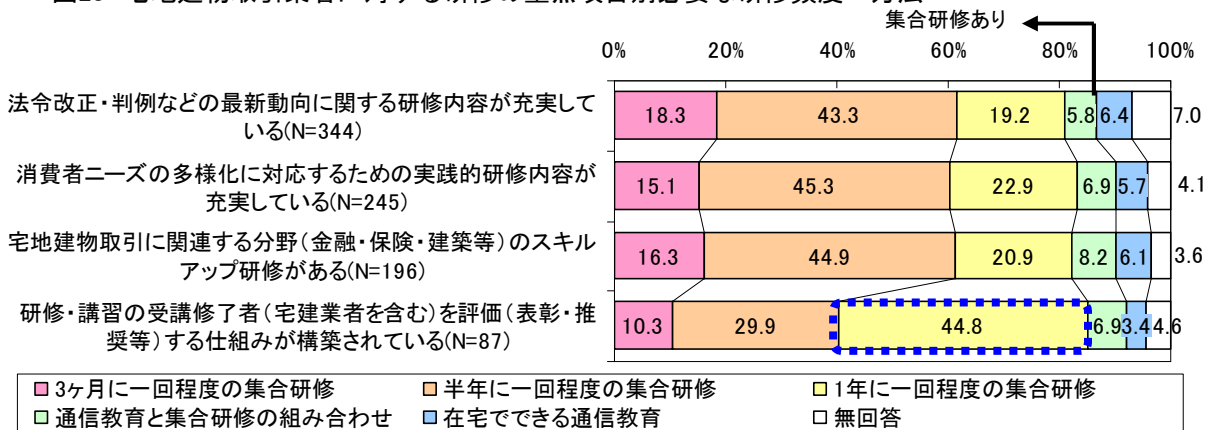
■ 研修内容(特に法改正・判例等)の充実に関する項目では

研修のボリュームとして、半年に一回程度で各2~3時間の研修(年間4~6時間)が多数

■ 受講修了者への評価に関しては、年1回のやや長めの研修をイメージした回答が比較的多い

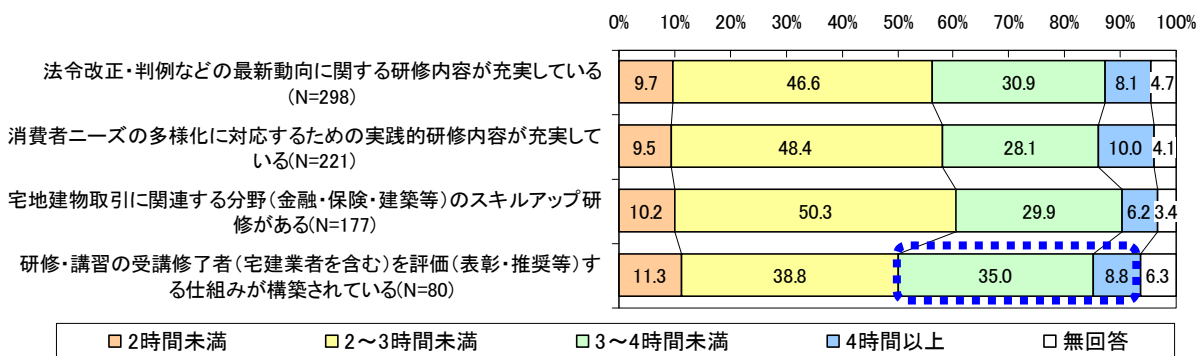
- ▶ 必要と思われる研修頻度・方法についてみると、法令改正・判例など最新動向など研修内容の充実に関わる重点項目に関しては、半年に一回程度もしくは3ヶ月に一回程度の集合研修が約65%を占めている。一方で研修・講習の受講修了者を評価する仕組みの構築に関しては、「1年に一回程度の集合研修」が最も多くなっている。
- ▶ 「宅地建物取引業者」の場合は、受講修了者の評価に必要な1回あたりの時間数「3時間以上」が多くなっており、必要な研修方法・頻度の回答と合わせると、年に1回のやや長めの研修をイメージしている事業者が比較的多いことが分かる。

図28 宅地建物取引業者に対する研修の重点項目別必要な研修頻度・方法



※「研修頻度・方法」の設問では、回答者が選択した各重点項目に対して必要な研修頻度・方法をそれぞれ一つずつ選択している。

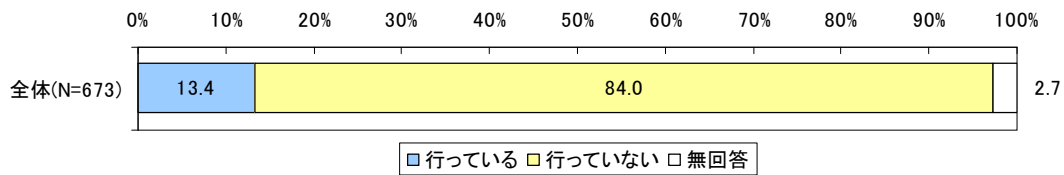
図29 宅地建物取引業者に対する研修の重点項目別研修1回あたり時間数



※「1回あたりの時間数」の設問では、選択した各重点項目に対して必要な時間数をそれぞれ一つずつ選択している。また、研修頻度・方法で集合研修もしくは通信教育と集合研修の組合せを選択した者を対象としている。

4. 会員事業者による自社独自の取り組み状況

図30 自社独自の取り組みの有無



(参考) 主な研修対象と取組内容の例

主な研修対象	回答件数
代表者、宅地建物取引主任者、管理職向け	15
新入社員、主任者以外向け	5
職種別(営業マン、賃貸管理スタッフなど)	7
その他(一般消費者など)	13
全社員向け	53

対象	具体的な内容	実施頻度		
代表者、宅地建物取引主任者、管理職向け	本人	士業との勉強会	毎月	
	代表者	街作り(中心市街地活性化制度研究)	年5回	
	代表者	他団体(法人会・商工会等)のセミナーに参加するようにしている。	年4~5回	
	代表者	林流コンサルティング塾生(月例会・宗家便り)相続アドバイザー協議会認定会員	年間60回程研修講座が有り、必要と思うのを受講。3年間で20講座以上履修義務有り。	
	代表者	積極的に外の研修会に参加している	月1回前後	
	代表者	同業者の自主研修グループ。地域に於ける売買価格、賃貸料の研究。	月1回	
	代表者	経営セミナー	年2回	
	1人なので本人	スキルアップ講座、税務、法律関係する事は何でも勉強のため受講するようにしている	月1回以上	
	自分に	異業交流	月1~2回	
	代表者と主任者	地域の不動産研究会に所属しての定期的研修、情報交換	月1回	
	代表者、取引主任者	社会人の自己啓発を支援する一流講師によるビジネス講座	年10~12講座	
	取引主任者	不動産売買仲介業務全般	年10回	
	主任者定期的に集い研究研修会を開いている	重説の書き方、物件調査の仕方	月1回	
新入社員、主任者以外向け	管理職を対象に	フナイ総研の研修スキルアップの研修、成功事例研修	年2回程度	
	全社員と管理職別々のときも、(管理物件オーナー、顧客)	その時々テーマに基づいて講師を招いて講話、社内塾(賃貸オーナーセミナー、土地活用セミナー)	2~3ヶ月に1回(オーナーセミナー、土地活用セミナーは年1回)	
	主任者以外	資格取得の支援勉強会	年2~3回	
	勤続年数の少ない社員	マナー研修等	隔年	
	宅建資格未取得者(新入社員)	宅建資格取得率100%維持のための社内バックアップ勉強会	4月~10月毎週月曜日	
	新参入不動産業者&新入社員	3泊4日不動産概説、売買仲介業務、賃貸管理業務、コンサル業務	2ヶ月に1回	
	職種別ターゲット	営業に	税知識、宅建業法一般	2ヶ月に1回
		営業担当	営業スキルに関する情報共有。	年4回
		賃貸営業スタッフ・管理スタッフ	マナー研修・ロープレ研修・実務研修	年2回
		営業マン	スキルに応じた基礎~クロージング~契約内容の研修	随時
		新人営業社員(未受講者)	仲介実務知識研修他	通年で全12回実施(1回3時間)
		パソコン使用の従業員	パソコンの専門業者に来て講講してもらっている。	月1回
		一般従事者、リフォームスタッフ	一般従事者には宅建取引主任者を、リフォームスタッフには建築士2級を勉強させている。専門学校へ行かせている。	受かるまで。

5. その他（教育研修制度に関する主な意見）

（1）教育研修制度の体系化・ターゲットに関わる意見

- 「不動産業」といっても実際には、賃貸のみ、売買のみ、など分野に特化した業者が多く、一つのテーマで全てまかなうのは無理があると思います。FP、のようにあらゆるジャンルの講習を企画し、好きな講習を受講できる体制を整える方がいいと思います。それぞれを単位制として年間で何単位以上を取得しなければならないとか。講習が増えるので、対応としては民間のサポートを受けるのも一手だと思います。FP協会の手法をみてみてください。
- 受ける人のレベルがまちまちなのでむずかしい。
- 特に、従業者（代表者でない）のビジネス・宅建業者の能力アップにつながる研修をお願いしたい。
- 各地区での法令に差があり、全国的一律の研修は無理があると思います。個人情報・暴力団関係等一律に処理できるのは可とする。又、年齢層にも配慮すべき事が多々有り、例：パソコン操作等。

（2）受講者の評価等に関わる意見

- 法定講習のような受講済ステッカー等で、会社に掲示できるようにしては？
- 研修、受講のみを目的にするのではなく、定期的に、試験を行ない、業者として主任者としての更新の要素としていくべきだと思います。
- 受講修了者になんらかのメリットを与えて欲しい。例えば、免許更新時の実務研修についてです。
- 従業者に対するモラル向上の研修を義務化すべき。

（3）消費者の情報収集の実態を踏まえた意見

- 消費者が勉強しているケースが多くみられます。業者としてのコンプライアンスが求められる時代です。是非コンプライアンス冊子及び勉強会を開催し社長、専任は研修会出席を義務づけるべきです。お願い致します
- 意見として、現在社会は、ネット等情報が多様化し一般人のスキルがUPしている為、業者一人々の、知識、モラルの向上の努力が必要とされる。

（4）研修方法に関する意見

- ワークショップ形式、ファシリテーターを活用する等の体験型がのぞましい。
- 地方の業者にも参加しやすい場所の設定をお願いしたい。
- 全体的に充実した良い研修ではあるが、講師により聞きづらい点や分かりづらい点が多い。特に年配の人はあきやすいと思う。研修の時間も1時間ぐらいで、休憩が入ることが、望ましい。また時間をうまく使ってほしい。
- インターネットによる研修があると良い。
- 法令改正などは、なるべく早く研修を受けたいと思う。それについて研修のかたちはこだわらない。ネット配信、小冊子などでも充分ではないかと思います。
- 空室対策のテーマはこれから重要。これからはネット配信で、社内で研修を受けられるようにしてほしい。

（5）研修内容に関する意見

- リアルパートナーを通じて、業法、法令改正等を掲載するのは当然の事として我々、業者の知識として必要な経済問題等、広く我々業界に結びつくトピックス等を掲載していただければと希望する者です。
- 賃貸を主とする業者、及び取員に対する研修強化。（賃貸トラブルの相談が多い）

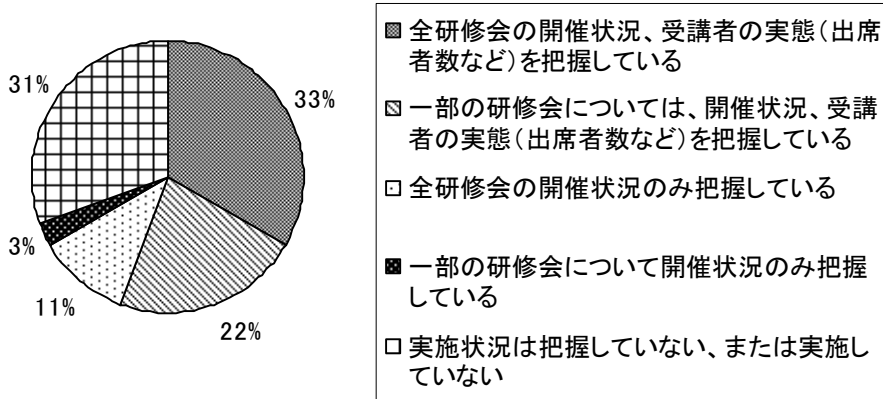
- 重要事項、及び契約書については複数化していて、個人会社は大手に比べて遅れていますので細かく研修が欲しいです。
- 基幹産業の一翼を担っている業界ですので、消費者のニーズに沿った業務であるべきで、その意味で、中央(政治、行政)の、時代に沿った情報を提供いただきたい、と考えます。会場は各単協への派遣(講師)は難しいでしょうから、90分以内で移動可能(参加可能)な会場での実施なら、参加出来ますので、ご検討下さい。
- 販売に関する成功例の紹介。他県の不動産業者の取り組み等、他の地域とのつながりがないため、知ってみたい。
- ①法改正並びに大きな事案(例えば、更新料等)、②基本的な研修も重要(更新料については、最高裁で判決がでましたが、そういう類のもの)
- IT活用術、チラシ活用術
- 資質の向上を図るような研修、教育、を行って下さい。年初にはその年の経済又は政治、更に内外の状況等のセミナーも企画して欲しいと思います。(各支部毎に)
- ニーズの多様化が進んでいる為、都会(東京都市部)などでの市場、動向、新しい貸し方、等を勉強したい。
- 小中高齢化が進むなか、今後の不動産業界の行く先等見通し、展回。
- 法改正、判例、最新情報が必須であります。税法改正、など経済情勢への早期対応。
- インターネット・広告・メール・SNS・ツイッター・スマートフォン等への対応と営業戦略化など。
- 重要事項説明の中でその他重要な事項の告知内容が多岐に渡りすぎている。範囲を限定できるマニュアル等がほしい。〈どこまで説明するかという問題〉
- 業法(税法の基礎知識等。県、市、建築指導課等との指導勉強会
- 新入社員面接方法、社員とのカウンセリングノウハウ、営業トークノウハウ、「可能性をたたき出せ！」等のpositive mental的なものが即仕事や人生に良い影響が出ると思います。

2) 宅建協会における教育研修実施状況に関する調査結果

以下は、本研究会において平成 23 年度に行った調査のうち、47 都道府県の宅建協会を対象に教育研修の実施状況（平成 22 年度実績）に関するアンケート調査の結果である。

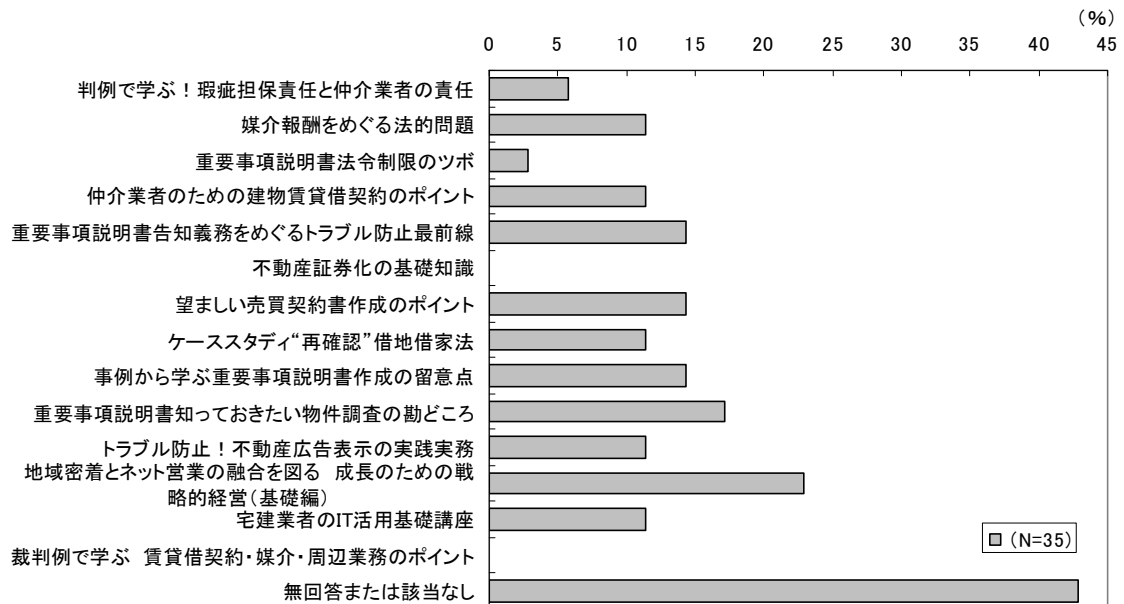
①支部研修及び協会独自研修(業法 64 条の 6 以外の研修)の実施・把握状況

支部研修及び協会独自研修に関する
開催・受講状況の把握の有無



(N=35)

《参考 1》都道府県協会・地方本部における研修パックの利用状況



※複数回答。利用率 (%) = 各研修パックを利用した協会数 / 全回答数 35 件

②研修実施にあたっての課題、今後の意向等

■概要

好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	<ul style="list-style-type: none"> ○法改正・判例等の最新動向 ○重要事項説明関連 ○市場動向・経営関連 ○賃貸借、原状回復等のトラブル 	
受講促進のための取組状況等	<ul style="list-style-type: none"> ○一定数受講した者に修了書やステッカーを交付 ○継続的に出席した業者を広報誌に掲載 ○会員に出席簿を配布し、出席状況を管理 ○県内各地で開催(日程・場所等の選択肢を増やす) ○受講者へのアンケートの実施 	
教育研修の実施にあたっての問題点・課題	①研修内容の選定	<ul style="list-style-type: none"> ○受講者のレベルに応じた内容の設定 ○会員向け・一般向け研修の調整 ○毎年の研修内容に変化が乏しい(毎年同じ受講者が参加するために課題となっていると思われる)
	②教材・講師の選定	<ul style="list-style-type: none"> ○宅建業業務に精通した講師の選定 ○近隣で定期的に依頼可能な講師の確保
今後の教育研修に関する考え	<ul style="list-style-type: none"> ○主に会員・宅建主任者の出席率向上に注力が最多(60%) ○次いで、一般消費者向け研修が多数(17%) ○一般従事者の参加促進は少数(6%) <p>※回答 35 件</p>	
全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望	<ul style="list-style-type: none"> ○研修実施方法に関する標準的なマニュアルが必要 ○講師派遣費に関する統一基準が必要 ○「研修パック」メニューの拡充 ○消費者向けの研修テキストが必要 	

■回答一覧

※「今後の教育研修に関する考え」以外は自由回答による。「今後の教育研修に関する考え」の選択肢は以下の通り。

- ①：会員・宅建主任者の出席率向上に注力したい。
- ②：会員・宅建主任者以外の販売従業員等の参加を促進させていきたい。
- ③：一般消費者むけの研修にも積極的に取り組みたい。
- ④：その他

事例番号	好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	受講促進のための取組状況等	教育研修の実施にあたっての問題点・課題 A:研修内容の選定 B:教材・講師の選定 C:その他	今後の教育研修に関する考え※	全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望
1	最新の不動産取引にまつわる法律改正	市区町村や他団体広報への協力依頼。 <u>一定回数受講者への修了書発行</u>	<u>A会員向け一般向けの調整がむずかしい</u> B講演料にバラツキがある	①	研修パックのメニューを増やして欲しい。
2				①	
3	相続関連	広報、HPにおける案内のほか、メールマガジン発信により周知しています。	<u>C受講対象者の範囲は留意する必要があります。</u>	②	全宅連ならではの教育研修として、パソコン等からのWEB講習の企画、実施や衛星通信システムを利用する全国一斉研修を検討されたいかがでしょうか。
4	最近の法改正等に関するテーマ・災害に関するテーマ	周知方法については、広報誌やホームページだけでなく、直前に支部からもFAXしています。また、研修方法について <u>支部では地域の実情に即したテーマを取り上げるようにしています。</u>	B研修内容によっては、講師に限られる。(複数日開催の場合、1人では調整が困難) C講師費用(東京からの交通費等)が高くなる。	①	
5	重要事項説明書、契約書、物件調査等について。左記のように組合ビジネス塾で取り上げているテーマは会員が常日頃から一抹の不安を感じていることと思う。	<u>研修会終了後に交流会や情報交換会、名刺交換などを行っている。</u>	C研修パックにアレンジが加えられないこと。	①	
6	日本の経済情勢、経営戦略又は経営哲学	会員に対する開催通知をFAXで2回送付している。(郵送より見てもらえる為)	A大きな法令改正等がない場合、 <u>テーマの内容が紛争事例等よくある内容にかたよってしまう</u> B近隣で定期的に依頼できる講師を増やしたい	④[できるだけタイムリーなテーマを取り上げていきたい。]	
7		手帳への押印。周知方法としてはFAXによる一斉同封。		④[会員及び一般向けの研修に組みたい。]	
8	賃貸借トラブル、原状回復問題、重要事項説明書への有効な特記事項例など	<u>会員に出席カードを配布し、出席者に押印をして出席管理を行っている</u>	A出席する会員の求める内容を検討しているが、 <u>例年近い内容のテーマになりがち。</u>	①	
9				①	

事例番号	好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	受講促進のための取組状況等	教育研修の実施にあたっての問題点・課題 A: 研修内容の選定 B: 教材・講師の選定 C: その他	今後の教育研修に関する考え*	全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望
10	民法改正の声が大きくなっており、民法改正になればどこが変わったか？この時代における民法の考え方を取り上げていただければ良いかなと思います。	受講優良会員には、 <u>受講優良会員である旨の店頭表示用のステッカーを配布</u> している。	B 宅建業者の IT 活用基礎講座が人により良い悪いとの声に分かれた。	①	以前、アナリストコースがありました。専門的で時間を掛けて勉強できるアナリストコースの復活をお願いします。
11	当たり前のようで実は対応しようとする際、戸惑うような、全国から集まる会員からの質問をまとめたようなものを作成していただければ、研修パックと少し異なりますが会員から喜ばれると思います。	会報やホームページに掲載するほか、FAXで2回、開催案内分を送り研修受講率が上がるように取り組んでおり、また研修会場に女性専用席を設置しています。		①	今後も研修パックシリーズがいろいろと増えていくように要望いたします。
12	全宅連版重要事項説明書、契約書を使つての解説			①	
13				①	
14	「研修パック」の『5.トラブル防止最前線』は講師も現役の業界営業ということで評判が良い。	◎ 研修会に長年(10・15・20・25・30・35年)連続出席の場合は、研修会終了後、全受講者の前で賞状を渡して称え、また、25年以上は広報誌に商号・氏名を掲載しています。 ◎ 本部主催のものは、開催場所を大支部等に偏ることなく、南北に全県下7会場9日間でやっている。(結果会員数に対して70%以上の出席数)	B 講師選定に苦勞する。9日間の為。 C 非会員業者等も対象にすることとなるため、会員サービスの観点から、それとは別に、会員だけの内容の濃い研修を行って行く必要があると思う。	④[どれということはなく、全てが必要と考えます。]	講師料の格安な講師の紹介もお願いしたい。
15	売買に関する諸費用(売主、買主、仲介業者)の具体的実例等。賃貸住宅の入居率アップの手法。空室対策について	<u>免許更新の際、監督官庁に於いて、5年間の研修会の受講状況をチェック</u> される旨を案内通知に記載して受講率アップを徹底しています。(本部、支部研修どちらもチェックされます)	C 総合コースの申込者を単協からあげたあと、修了者、未修了者の報告(ネットで確認できますが頻繁に確認をしないため)	①	研修を受けた者に対するシールの発行。研修手帳の作成(その中に受講記録のページを設ける)
16	中古住宅における瑕疵担保責任の考え方	<u>履修証明書の発行。会員業者の店頭に掲示し、消費者にPR</u> している。		③	

事例番号	好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	受講促進のための取組状況等	教育研修の実施にあたっての問題点・課題 A: 研修内容の選定 B: 教材・講師の選定 C: その他	今後の教育研修に関する考え*	全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望
17	業法 64 条の 6 による研修業務の範疇に入るか否かは別にして、著名人による政治・経済の問題が関心を集めています。	<p>・研修受講記録を「法定研修受講証明書」に残し、免許更新の際、受講歴を県に確認してもらっている。</p> <p>・業法 64 条の 6 による研修業務の範疇に入るか否かは別にして、著名人による研修会を継続したいが、公益目的事業にならないということから、23 年度からは休止している</p>	<p>A業法 64 条の 6 による研修業務と、それ以外のテーマをバランスよく実施したいが、材料不足である。</p> <p>B業法 64 条の 6 による研修業務と、それ以外のテーマをバランスよく実施したいが、材料不足である。</p> <p>Cどんなすばらしい講師、テーマを選定しても、要するに受ける側の意識が高まらないと資質の向上に繋がらないことを懸念している</p>	③	
18	実施に役立つ重要事項説明書の作成に関する留意点や法令制限について等のテーマ	<p>年間を通して研修会の出席率について基準を満たしている会員へ“受講優良会員ステッカー”を交付。研修会の周知：HP、会報、一斉同報メール等</p>		①	講師招聘に伴う交通費・宿泊料といった諸経費の統一基準があると助かります。
19	暴力団排除条例と宅建業についての研修会を希望します。	1業者1枚受講済証の配布。研修会のテーマを詳細まで記載して周知。県内同一テーマで3回以上で開催(日程、場所等選択肢が増える)	<p>Aなかなかタイムリーな研修会を企画するのは難しい。</p> <p>B教材は講師に合わせて決まるが、テキストパック等知らない講師は頼みづらい。</p>	②	テキストパックのお陰で、研修会、講師の選択の幅は広がったが、同じシリーズで2度、3度は使いづらい。
20		開催日時・会場の選定、研修受講済ステッカーの交付	B県内5会場で同一テーマで開催するため、講師の日程調整	①	
21	宅地建物取引業に係る失敗・成功例(実務事例)	周知方法として、一般消費者へも受講者を募集する為、地元の新聞及び不動産関連情報誌等に案内を掲載しております。		④[①及び③]	消費者に対するテキスト等の作成(公益社団移行に向けて)
22	重要事項に関連するような内容で、実務に直結した内容を深く掘り下げたものを各種。	本年度は、受講者のみにテキストを渡すことにしました。昨年度は欠席者で希望がある場合には渡していました。(効果は次年度以降でないともわかりません)	<p>A業法を満たす内容になると演題が堅いものになりがちなので、将来展望や景気動向と絡めたようなものがあれば良いのではないかと思います。</p> <p>B講演内容は良くても、中央から講師を招くのは高い場合が多い。特に地区(旧支部)での実施には呼ぶことができそうに無いので、講師料や交通費の割引交渉とか、講師料、交通費を全宅連が負担していただけるような制度ができないか検討していただきたいです。</p>	①	受講者特典として渡せるもので、例えば手帳のようなサイズで、営業で役に立つチェックリストの様なものを安価で作成していただければ、出席率向上効果が期待できると思います。

事例番号	好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	受講促進のための取組状況等	教育研修の実施にあたっての問題点・課題 A: 研修内容の選定 B: 教材・講師の選定 C: その他	今後の教育研修に関する考え*	全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望
23	①相談事例から学ぶトラブル未然方法(瑕疵担保、契約書、重税) ②東京都宅建協会の宅建経営塾 ③経営及び営業改善で儲ける秘訣	1,000万円供託業者に開催案内を郵送しています。研修内容は 受講者のアンケート結果を鑑み、次回のテーマや内容を決めています。参加特典は優良受講者にステッカーや賞状を付与 していますが、ダウンロードに変更できないか検討中です。研修では、ビデオ撮影を行いeラーニングでの復習機会を提供し、来年度は履修までを検討する予定です。金沢の会場では、 同日に午前の部と午後の部を開催し受講者がほぼ倍増 しました。	A業法に係る研修について新しいパターンを模索している。 B関西や関東の講師に依頼すると費用が高くなるのが問題です。 C 費用面の関係上、関係団体や上部団体の職員が講師になれる内容があっても良いと思います。例えば、全宅連の書式集やリアルパートナーの解説等。	①	全宅連「研修パック」では、更に踏み込んだ具体的な内容を取り上げて欲しいとの意見が受講者から多かったです。来年度はIT関係の研修を開催する予定です。
24	法改正や実務に関する最新の情報を提供して頂きたい。	研修会実施時にアンケート を取り、次回企画時の参考をしている。		①	
25	過去5年間の研修テーマを見ますと、重要事項説明と敷金清算・原状回復をテーマにした研修会の受講率が高い傾向となっています。			①	研修パックの科目を更に充実させていただきたいと思います。
26	22年度の研修パックを活用した研修の実績はありませんが、過去に研修パックを活用した研修会はいずれも好評でした。	周知方法:原則2回(月例発送・郵便ハガキ) 受講率アップへの取り組み:県内を4地区に分け、 各地区ごとに会場を設け、同テーマ・同講師にて開催。研修会場までの時間的・距離的問題を解決。 また、 受講会場は自由選択とし複数会場でも受講も可能とすることで、受講機会が増え受講率のアップにつながった。	Aいかにタイムリーで会員のニーズに合ったものを選定するか。	①	
27	重説・契約書関係、物件調査実務、クレーム・苦情対応、相談事例・トラブル事例	研修カードを代表者・主任者・従業者に交付し、出席状況を把握 するようにしている。 営業免許更新時に和歌山県知事宛に、過去5年間の研修会の出席状況を記載した「研修受講報告書」を、添付書類の一つとして提出 するようにしている。	Aタイムリーなテーマを選定しようとしている。 B 研修パックを利用すると会場を複数設定した場合、テーマに対する講師が1名であると日程調整に苦慮する。講師が複数あればありがたい。	③	宅建協会でも消費者に対するセミナーを開催していますが、宅地建物取引についての知識を植え付けようと講師には弁護士を招聘しているところではありますが、どうしても話が堅く感じられ集客に難点があります。集客しようとするれば有名人を招聘する必要性を感じるが、宅地建物取引の話から脱線する可能性もあります。
28		全会員への案内文書を郵便にて発送		③	

事例番号	好評な研修テーマ・今後取り入れたい研修テーマ	受講促進のための取組状況等	教育研修の実施にあたっての問題点・課題 A: 研修内容の選定 B: 教材・講師の選定 C: その他	今後の教育研修に関する考え*	全宅連・全宅保証の教育研修制度への意見・要望
29	1. 実務的な重要事項説明書の記載について	1. 開催通知は、当然、郵送で行うが、開催前に、FAX、メールにより、再送信している。 2. 研修内容について、なるべく、実務的なものをと考えている。		④[③及び宅建業者向けの研修に積極的に取り組みたい]	協会として共益事業となる会員向けの教育研修を、公益目的事業として位置付けられる方途の研究をお願いしたい
30				③	
31	クレーマー対策、不動産広告、苦情相談の実情			①	
32	不動産トラブルの対処法、相談事例、重税関係のテーマが好評です。		<u>A受講される会員のレベルに差があるため、どのレベルの内容で設定すればよいか(課題)</u> <u>B宅建業の業務に精通している講師を選定すること(課題)</u> C受講促進と関連するが、会員にとって如何に魅力ある研修会を開催できるかどうか(課題)	③	<u>各単協において実施方法に差があると思いますので、全宅連・全宅保証で標準的なマニュアルを作成して、統一的な実施ができるようにしてほしい。</u> (今後は会員がどの都道府県協会でも受講できるシステムをつくってほしい)
33	瑕疵担保責任や重説における告知義務に関するテーマが好評。		A「研修バック」は大体利用させていただいたので、今後の選定に苦慮しそう。 B「研修バック」は大体利用させていただいたので、今後の選定に苦慮しそう。	①	<u>不動産業の実務経験者が講演するテーマ(研修バック⑤のようなもの)</u> をもっと増やしていただければ、会員にとっても” <u>活きた話</u> ”になると思う。
34				③	
35				①	

③宅建協会・全宅保証による研修の実施状況

平成22年度の各宅建協会・全宅保証による研修の実施状況について、会員数規模毎の事例を以下に示す（5千～1万会員程度の宅建協会の場合、1千～5千程度の宅建協会の場合、1千会員未満程度の宅建協会の場合）。

なお、事例番号は前述の「■ 回答一覧」表中に示した事例番号と対応している。

<5千～1万会員の宅建協会の場合>

[事例番号2]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 (2)×(3)の合計		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	20.3		16		1.3	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	60.8	4.0	48	2	1.0～1.5	2.0
3. 実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)		2.0		1		2.0
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ	20.8	4.0	16	2	1.3	2.0
5. 地域の条例・施策等の解説						
6. その他(市場分析・経営戦略等)	16.0	2.0	16	1	1.0	2.0
計	117.9	12.0				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
	業法64条の6(①)	業法64条の6 (②)	宅建協会等 独自研修	業法64条の6(①/ ②)	
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	4490	4853		7.5	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	13449	14449	168	6.9	一部研修パック利用
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)			30		
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ	4490	4853	90	7.5	
5. 地域の条例・施策等の解説					
6. その他(市場分析・経営戦略等)	4467	4771	43	6.4	

※(2)年間実施回数、(4)受講会員数、(5)出席人数の研修項目分類の内訳には、1回に複数のテーマで研修を行った場合の重複を含む。なお、「計」は、左記の重複を除いている。以下同様。

[事例番号 4]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 ((2)×(3)の合計)		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	1.5	9.0	21	8	0.3~0.7	0.7~1.6
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	3.5	11.3	21	8	0.3~1.7	0.75~2.0
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)						
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ		4.5		3		1.0~2.0
5. 地域の条例・施策等の解説		0.8		1		0.8
6. その他(市場分析・経営戦略等)		4.6		4		1.2~1.85
計	5.0	30.1				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	業法64条の6 (②)	宅建協会等 独自研修	
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	7476	12137	1161	38.4	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	7416	12127	1075	38.8	
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)					
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ			589		
5. 地域の条例・施策等の解説			251		
6. その他(市場分析・経営戦略等)			620		

[事例番号 5]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 ((2)×(3)の合計)		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向		21.9		23		0.5~2.0
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	30.0	30.9	36	20	0.5~1.0	0.5~3.0
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)		61.5		34		0.5~5.0
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ		8.5		6		1.0~2.0
5. 地域の条例・施策等の解説		6.0		4		0.8~3.0
6. その他(市場分析・経営戦略等)		28.1		18		0.5~3.0
計	30.0	156.9				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	業法64条の6 (②)	宅建協会等 独自研修	
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向			1871		
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	6636	12075	1760	45.0	一部研修パック利用
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)			738		
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ			429		
5. 地域の条例・施策等の解説			316		
6. その他(市場分析・経営戦略等)			1352		

[事例番号 6]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 (2)×(3)の合計		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	33.0		23		1.0～2.0	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	38.5	1.8	28	1	1.0～3.5	1.8
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)						
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ						
5. 地域の条例・施策等の解説	4.4		4		0.4～2.0	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	4.3	4.0	3	2	1.0～1.8	2.0
計	80.2	5.8				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6 (1)	業法64条の6 (2)	宅建協会等 独自研修	
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	3358	5557		39.6	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	4064	6893	111	41.0	一部研修パック利用
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)					
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ					
5. 地域の条例・施策等の解説	735	1117		34.2	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	208	316	155	34.2	

<1千～5千会員の宅建協会の場合>

[事例番号 15]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 (2)×(3)の合計		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向		5.8		7		0.5～1.0
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	19.1	4.3	17	4	0.7～1.5	0.8～1.5
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)		24.0		24		1.0
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ						
5. 地域の条例・施策等の解説	0.5		1		0.5	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	1.1	5.4	9	5	0.1～0.3	0.1～1.5
計	20.7	39.5				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6 (2)	宅建協会等 独自研修		
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向			564		
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	2519	2523	422	0.2	
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)			23		
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ					
5. 地域の条例・施策等の解説	43	47		8.5	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	1281	1285	575	0.3	

[事例番号 18]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 ((2)×(3)の合計)		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	4.0		4		1.0	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	4.5	4.0	3	2	0.5～2.0	2.0
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)	6.0		3		2.0	
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ						
5. 地域の条例・施策等の解説	2.2		4		0.5～0.7	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	8.3		5		0.8～2.5	
計	25.0	4.0				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	業法64条の6(②) 宅建協会等 独自研修		
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向	792	844		6.2	
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	488	526	80	7.2	
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)	663	707		6.2	全て研修パック利用
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ					
5. 地域の条例・施策等の解説	855	907		5.7	
6. その他(市場分析・経営戦略等)	422	443		4.7	

[事例番号 23]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 ((2)×(3)の合計)		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向						
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	6.8	3.0	30	2	0.25～2.0	1.0～2.0
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)						
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ						
5. 地域の条例・施策等の解説						
6. その他(市場分析・経営戦略等)	0.5	2.0	8	1	0.15～0.3	2.0
計	7.2	5.0				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	業法64条の6(②) 宅建協会等 独自研修		
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向					
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	2785	3600	90	22.6	
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)					
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ					
5. 地域の条例・施策等の解説					
6. その他(市場分析・経営戦略等)	770	1042	180	26.1	

<1千会員未満の宅建協会の場合>

[事例番号 31]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 (2)×(3)の合計		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向		3.5		2		1.5~2.0
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	5.5	9.3	3	6	1.5~2.0	1.0~2.3
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)		7.5		2		3.0~4.5
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ	2.5	1.0	2	1	0.5~2.0	1.0
5. 地域の条例・施策等の解説						
6. その他(市場分析・経営戦略等)		2.0		1		2.0
計	8.0	23.3				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	宅建協会等 独自研修		
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向			101		
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	223	293	260	23.9	一部研修パック利用
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)			125		一部研修パック利用
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ	123	149	15	17.4	
5. 地域の条例・施策等の解説					
6. その他(市場分析・経営戦略等)			21		

[事例番号 33]

●研修実施状況

	(1)年間実施時間 (2)×(3)の合計		(2)年間実施回数		(3)1回あたり時間数	
	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修	業法64条の6	宅建協会等 独自研修
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向						
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	12.0	5.5	8	6	1.5	0.5~3.0
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)		1.0		1		1.0
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ						
5. 地域の条例・施策等の解説						
6. その他(市場分析・経営戦略等)		4.0		8		0.5
計	12.0	10.5				

●出席状況

	年間受講会員数 (本店・支店数)	会員業者の出席人数		会員外の従事者 受講割合(%)	研修パックの利用
		業法64条の6(①)	宅建協会等 独自研修		
1. 法改正・税制改正、判例等の最新動向					
2. 宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	662	776		14.7	一部研修パック利用
3. の実践的研修(IT活用等、消費者ニーズの多様化への対応)			36		
4. 宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ					
5. 地域の条例・施策等の解説					
6. その他(市場分析・経営戦略等)					

《参考2》各事例の研修テーマリスト

※下線部分は、年間を通して複数回実施（支部・地区毎に実施）されている研修テーマを示す。なお、上段は業法64条の6による研修の研修テーマを示し、下段（斜体部分）は宅建協会・支部による独自研修（業法64条6による研修以外）の研修テーマを示す。

事例番号	1.法改正・税制改正、判例等の最新動向	2.宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	3.実践的研修(IT活用等、消費者ニーズ多様化への対応)
2	◆ <u>平成23年度税制改正について</u>	◆ <u>当該地域の宅建指導事例から学ぶ『重要事項説明書』の作成と説明のポイント</u> ◆ <u>住宅瑕疵担保責任保険における保険金支払について</u> ◆ <u>判例からみる瑕疵担保責任と宅建業者の説明責任(心理的瑕疵を中心として)</u>	
		◆ <u>宅建業者が行うプロの調査術</u> ◆ <u>土地建物売買契約書について</u>	◆ <u>集客力を上げるための不動産広告手法について</u>
4	◆ <u>平成22年度税制改正のポイント</u> ◆ <u>高齢者用賃貸住宅施策について</u> ◆ <u>暴力団排除条例施行について</u>	◆ <u>宅地建物取引業と人権について</u> ◆ <u>媒介報酬をめぐる法的問題</u> ◆ <u>媒介業者のための売買契約・賃貸借契約のポイントについて</u>	
	◆ <u>最近の紛争事例と実務上の注意ポイント</u> ◆ <u>税制改正</u> ◆ <u>「平成22年度税制改革」について</u> ◆ <u>「借金返済のための土地売却に係る税金」について</u> ◆ <u>農地法の一部改正点及び市街化調整区域内の扱いについて</u> ◆ <u>暴力団等反社会的勢力の現状と対策について</u> ◆ <u>平成22年度税制改正について</u> ◆ <u>最近の不動産税務について</u> ◆ <u>家賃督促に関する法改正</u>	◆ <u>「売買取引に有効な価格査定マニュアル」近代化センターの価格査定マニュアル(住宅地・戸建住宅・マンション)の活用法</u> ◆ <u>『マイホームの売却、購入に係る税金等について』</u> ◆ <u>借地の諸問題について</u> ◆ <u>安心・安全不動産取引における地盤リスク:トラブル事例とその注意点・対策</u> ◆ <u>不動産取引における実務研修(直接登記について)</u> ◆ <u>不動産売買における留意点について</u> ◆ <u>不動産業者から見た任意売却の実務と注意点</u> ◆ <u>不動産取引からみた青年後見制度</u>	
5		◆ <u>当該地域における相談事例について</u> ◆ <u>重要事項説明のポイント</u> ◆ <u>不動産の諸問題について</u>	
	◆ <u>土地建物に関する税の改正点の解説</u> ◆ <u>賃貸借に関する法改正の動向、賃貸取立トラブルの対処法等</u>	◆ <u>宅建業者の調査説明義務(①売買仲介実務のポイント、②重説トラブル未然防止)</u> ◆ <u>媒介報酬をめぐる法的問題</u> ◆ <u>相続税・贈与税について</u> ◆ <u>「不動産広告のルール・相談と違反事例」</u>	◆ <u>IT講習会 ハトマーク・レインズ、間取り作成方法等</u> ◆ <u>インターネット集客講座</u> ◆ <u>PCメール・携帯メール営業的パソコン活用術</u>

※当該地域では、平成22年度に年間約157時間の独自研修をおこなっており、研修テーマの例は以下の通り。

(事例2、4、5の続き)

事例番号	4.宅地建物取引関連分野(建築・保険・金融等)のスキルアップ	5.地域の条例・施策等の解説	6.その他(市場分析・経営戦略等)
2	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>不動産賃貸トラブル事例と賃貸管理業の今後の展望について</u> 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>私たちの多民族共生を考える</u>
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 土地家屋調査士の業務について・筆会特定制度について ◆ 不動産信託の活用術 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 企業倒産と不動産業務
4	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 賃貸物件の家賃取立て方法・退去時の修繕トラブルの対応等について ◆ 住宅ローンの動向並びにフラット35について ◆ 賃貸管理をめぐる相談事例と対応について 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 土壌汚染法及び県民の生活環境の保全に関する条例 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 明日から使える最新の不動産調査ノウハウ ◆ 「現下の不動産市況を取り巻く環境、今後の動向」について ◆ 成長し続けるシェアハウスの魅力とは
5	<ul style="list-style-type: none"> ◆ オール電化住宅の環境面、経済面について全宅住宅ローン(フラット35)について ◆ 賃貸住宅管理業の任意登録制度について 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 不動産相談事例 ◆ 総合計画について ◆ 定住自立圏空き家バンクについて ◆ まちづくり条例 ◆ 開発事業等の手続等に関する条例 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 成長のための戦略的経営 ◆ 定額制マンションスケルトンリフォームの提案営業について ◆ 営業の潜在的可能性を広げる心理術を学ぶ

※当該地域では、平成22年度に年間約157時間の独自研修をおこなっており、研修テーマの例は以下の通り。

事例番号	1.法改正・税制改正、判例等の最新動向	2.宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	3.実践的研修(IT活用等、消費者ニーズ多様化への対応)
6	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>平成 22 年度税制改正</u> ◆ <u>不動産売買契約書改訂のポイント</u> ◆ <u>暴力団排除条例</u> ◆ <u>住宅エコポイントについて</u> ◆ <u>事例にみる悪質クレーマー対応</u> ◆ <u>不動産従業者のための税務</u> ◆ <u>最近の紛争事例について</u> ◆ <u>最近の税徴収について</u> ◆ <u>最近の不動産登記について</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>事例から学ぶ重要事項説明書の留意点</u> ◆ <u>不動産取引の 110 番</u> ◆ <u>再認識 借地借家法</u> ◆ <u>宅地建物取引業法について</u> ◆ <u>市街地調整区域での建築許可</u> ◆ <u>瑕疵担保責任と仲介業者の責任</u> ◆ <u>こういふとき宅建業者はどうするか</u> ◆ <u>不動産紛争について</u> ◆ <u>宅地建物取引と人権</u> ◆ <u>危機管理</u> ◆ <u>専任媒介契約</u> ◆ <u>宅建業者の買い主に対する義務</u> ◆ <u>不動産広告表示の実務</u> ◆ <u>媒介業者の調査説明義務</u> 	
15	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>不動産取引と税について、改正税法について</u> ◆ <u>暴力団対策について</u> ◆ <u>22 年度税制改正について</u> ◆ <u>賃貸住宅居住安定法について</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>事例から学ぶ重要事項説明書作成の留意点</u> ◆ <u>不動産相談事例について</u> ◆ <u>譲渡所得・贈与税について</u> ◆ <u>不動産売買の新媒介業務チェックリスト</u> ◆ <u>事例に学ぶ仲介不動産会社の説明義務</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>パソコン研修会</u>
18	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>税について</u> ◆ <u>平成 22 年度税制改正のポイントについて</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>宅建業法に基づく処分基準等について</u> ◆ <u>賃貸借契約における業者の責任範囲について</u> ◆ <u>「判例からみる瑕疵担保責任と宅建業者の責任説明」～心理的瑕疵を中心として～</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>地域密着とネット営業の融合を図る成長のための戦略的経営(基礎編)</u> ◆ <u>ネットの公開情報分析</u>
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>“責任を問われないための重要事項説明のポイント”</u> 	

(事例 6、15、18 の続き)

事例 番号	4.宅地建物取引関連分野(建 築・保険・金融等)のスキルアッ プ	5.地域の条例・施策等の解説	6.その他(市場分析・経営戦略 等)
6		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 街づくり展望 ◆ まちづくり条例 ◆ 景観地区について ◆ すまいの環境性能表示 制度創設 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 国内交流と国際交流 ◆ 田舎暮らしについて ◆ 不動産コンサル
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ 決してむずかしくない経営 戦略 ◆ 最新のアメリカ不動産経済 報告
15		<ul style="list-style-type: none"> ◆ まちづくりについて 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>総代理店制度の現状報告 と参画募集について</u> ◆ 公益法人制度改革につい て
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ 私の体験談 ◆ 人生懸待一致 ◆ 自治会加入促進について ◆ 防災行政無線個別受信機 設置について ◆ 元気が出る話
18		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>定住交流の取り組みと空 き家情報流通システムに ついて</u> ◆ 暮らしき暮らし安心サポ ート事業のご紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 消防法に関わる消防用設 備について / 特定ケー スの価格分析 ◆ 経済情勢と不動産市場 ◆ 人権の尊重について 高齢者住宅市場の現状と 将来性 ◆ 最新の不動産市況と 2011 年の予測

事例番号	1.法改正・税制改正、判例等の最新動向	2.宅建業法、土地建物の権利関係・法令上の制限等	3.実践的研修(IT 活用等、消費者ニーズ多様化への対応)
23		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>家賃滞納を含むトラブル事例について</u> ◆ <u>解約手付と履行の着手</u> ◆ <u>宅地建物取引業に関する留意点</u> ◆ <u>不動産契約書式・重要事項説明書式の記載例</u> ◆ <u>(売買編) 売買契約における瑕疵担保と売主・仲介業者の責任について</u> ◆ <u>(賃貸編) 賃貸退去時における原状回復と敷金清算について</u> ◆ <u>不動産広告の規制について</u> ◆ <u>契約書(賃貸借・不動産売買)の書き方について</u> ◆ <u>不動産に関する税金について</u> 	
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>家賃滞納を含むトラブル事例について</u> ◆ <u>解約手付と履行の着手</u> 	
31	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>不動産取引と改正土壌汚染対策法の関わりについて</u> ◆ <u>平成22年度税制改正について</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>最近の不動産トラブルの実情</u> ◆ <u>プロが教える! 「困ったクレーマー」への対応と解決策</u> ◆ <u>不当要求防止対策について</u> ◆ <u>重要事項説明書告知義務をめぐるトラブル防止最前線</u> ◆ <u>仲介者のための賃貸借契約のポイント</u> ◆ <u>媒介報酬をめぐる法的問題</u> ◆ <u>土地建物売買に関わる重要事項説明について</u> ◆ <u>宅地建物取引業法(媒介契約の取り方について/共同仲介の一般的なルール)</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>Ipad の基本操作と事業への応用例</u> ◆ <u>宅建業者のIT活用基礎講座</u> <u>成長のための戦略的経営(基礎編)</u>
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>判例で学ぶ! 瑕疵担保責任と仲介業者の責任</u> ◆ <u>仲介業者のための建物賃貸借契約のポイント!</u> ◆ <u>重要事項説明書作成の留意点</u> ◆ <u>売買契約書作成のポイント</u> ◆ <u>不動産物件調査と重要事項説明書の書き方</u> ◆ <u>過去の問題事例について</u> ◆ <u>不動産広告について</u> ◆ <u>宅建業法について</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>インターネットによるお部屋探し</u>
33			

(事例 23、31、33 の続き)

事例 番号	4.宅地建物取引関連分野(建 築・保険・金融等)のスキルアッ プ	5.地域の条例・施策等の解説	6.その他(市場分析・経営戦略 等)
23			<ul style="list-style-type: none"> ◆ 共同住宅共聴施設のデジタル化対応に係る助成について ◆ 公益法人改革について
31	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>住宅ローン融資の実務</u> ◆ 賃貸住宅管理を巡る様々な問題について 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 不動産営業の玉手箱～高い生産性と顧客満足をつくる営業～ ◆ 時事講演会 文化講演会 ◆ ハトマークサイトの活用について
33			<ul style="list-style-type: none"> ◆ 公益法人制度改革への対応について

(2) 現行教育研修制度内容の比較

	資格取得・登録・維持のための講習			基礎知識・技能の習得・確認	
	登録講習	登録実務講習	法定講習	業法64の6に基づく研修 (新規免許取得者)	不動産総合コース
提供主体	国土交通大臣の登録を受けた実施機関	国土交通大臣の登録を受けた実施機関	【教材】(財)不動産流通近代化センター 【実施】各宅建協会等(都道府県の指定)	各都道府県協会・地方本部共催	(社)全国宅地建物取引業協会連合会・(社)全国宅地建物取引業保証協会
研修の対象	宅地建物取引業従事者(従業者証明書の交付を受けている方)	宅地建物取引主任者資格試験の合格者で実務経験2年未満の者	宅地建物取引主任者、宅建試験合格後1年以上経過して、主任者証交付申請をする者	新規免許取得者	全ての宅地建物取引業従事者及びそれ以外の受講希望者 ①都道府県宅地建物取引業協会への新規入会者(支店入会者含む) ②都道府県宅地建物取引業協会の会員及びその従業者で受講を希望する者 ③①②以外で受講を希望する者(一般の方も受講可能)
研修の目的・ねらい	宅地建物取引業における業務の適正化及び従事者の資質の向上を図ることを目的とする。 修了者には宅地建物取引主任者資格試験の一部が免除(修了日から3年以内)される。	実務経験が2年に満たない方が修了することにより、「2年以上の実務経験を有する者」と認められ、宅建主任者資格の登録要件を満たすことができる。 修了者は「2年以上の実務経験を有する者と同等以上の能力を有する者」として認定される。	宅建試験合格後1年を経過している方、取引主任者証の有効期限の更新を希望される方(有効期間の満了する前6ヶ月以内に行われるものを受講)の主任者証の交付。 取引主任者証の更新	(宅地建物取引業)免許業者として必要な知識・能力の向上を図る。	不動産取引に関する適正な基礎知識の習得、受講者の倫理の徹底及び資質の向上を図り、広く社会全体の利益の増進に寄与する。 修了証の交付
実施方法	通信講座:2ヶ月+スクーリング2日間 [試験あり] ※申込受付:随時 ※スクーリングは地域毎開催(6~7月)、定員あり	通信講座:1ヵ月+演習:2日間 [試験あり] ※申込受付:期毎 ※演習は地域毎開催、定員あり	集合研修:概ね5時間 ※5年の有効期間満了6ヶ月前から受講可能	集合研修 ※開催時期、開催回数、実施時間、定員は各都道府県で異なる	通信教育:1年間 [試験あり] ※随時申込受付、定員なし
受講料	16,000円(税込)※割引あり	21,000円(税込)※割引あり	11,000円以下	各都道府県で異なる。	10,000円(税込)
研修内容・教材の特徴	・講習内容は、一部免除の範囲(土地の形質、地積、地目及び種別並びに建物の形質、構造及び種別に関すること、宅地及び建物の需給に関する法令及び実務に関すること)を含む宅建試験の出題範囲全般 ・講習テキストは知識編、紛争事例編、資料編で構成される。	・講習テキストでは、実務の流れと各段階における具体的な業務内容及び意義を学習する。 ・通信講座では、宅地建物取引の実務に関する知識を分かり易く解説し、宅建主任者に必要な基礎知識を修得。 ・演習では、調査手法、重要事項説明書及び契約書の作成等について、実際に書類を作成しながら学習。	・「宅地建物取引主任者に対する講習の実施要領」国土交通省告示第83号(H15)に定められた講習科目	・講習内容は、保証協会制度、レインズ、不動産公正取引規約、宅建関連法令等	・取引の全体的な流れを総合的に把握できる。 ・テキストは、不動産取引に関する各項目の概要、法令上の規制や留意点など、基礎的な内容を中心にまとめられている。 ・付録:物件調査のポイント、不動産実務ハンドブック(実務のポイント、心構え等)、不動産ITハンドブック
備考	・「実施方法」以下は、(財)不動産流通近代化センターの場合	・「実施方法」以下は、(財)不動産流通近代化センターの場合	・「宅地建物取引主任者に対する講習の実施要領」国土交通省告示第83号(H15)に従って行う。		

スキルアップ

業法64の6に基づく研修 (研修バック含む)	実務セミナー	不動産コンサルティング技能 登録制度	(参考) 賃貸不動産経営管理士 資格に関する講習
【教材開発】全宅連 【実施】各都道府県協会・地方本部共催	(社) 全国宅地建物取引業協会 連合会・(社) 全国宅地建物取引 業保証協会	<入門研修>(財) 不動産流通近代 化センター <基礎研修> 不動産コンサルティ ング地方協議会	賃貸不動産経営管理士協議会
全ての宅地建物取引業従事者 及び従事予定者 ①会員に所属する宅地建物取引主任者及び 従事者 ②上記以外の宅地建物取引主任者及び宅 地建物取引業に従事する者 ③これから宅地建物取引業に従事しようとす る者。 ※備考参照	全ての宅地建物取引業従事者 及び従事予定者 ①宅建協会会員及びその従業者 ②宅建協会非会員及び宅建業従事予定者	<入門研修> ・不動産業従事者(主として宅建主任 者資格登録者で、実務経験年数不 問) ・不動産業以外の方も受講可 (不動産コンサルティング技能試験 受験資格) 宅地建物取引主任者、不動産鑑 定士	<基本講習> 受講要件なし <登録講習>(登録要件) 宅地建物取引主任者または賃貸 不動産経営管理士協議会が認め る賃貸不動産関連業務に3年以上 従事している又は従事していた者 で、協議会の『倫理憲章』に署名し た者。
基礎からのレベルアップもしくはブ ラッシュアップを図る。	不動産取引に関わる者全般を対 象に時節のタイムリーな題材を テーマに、実践的なセミナーを企 画・実施し、安心安全な不動産取 引の推進に努める。	<入門研修> 不動産コンサルティ ング業務の基礎を学ぶための研修。 <基礎研修> 不動産コンサルティ ング業務の基礎的な知識・技能の向上 を図る。 ※登録制度: 不動産コンサルティングを行うた めに必要な知識及び技能に関する試験を行 い、合格後一定の要件を満たした方を「不動産 コンサルティング技能登録者」として登録するこ とにより、不動産コンサルティングに関する一定 水準の知識及び技能を有していることを証明す る。	基本講習(2日間)を受講し修了試験 に合格した者で、下記の登録要件を 満たし、登録講習(1日間)を受講して 協議会の『倫理憲章』に署名した者を 賃貸不動産経営管理士として登録す る。
-	-	(コンサルティング技能登録者登録) 技能登録者は以下の資格を有する。 ①「不動産特定共同事業法」における 「業務管理者」となる資格/②「不動産 投資顧問業登録規程」における「登録 申請者」及び「重要な使用人」の知識に ついての審査基準を満たす資格/③ 「金融商品取引法」における「不動産関 連特定投資運用業」を行う場合の人的 要件を満たす資格	(賃貸不動産経営管理士資格登録) 登録者には、賃貸不動産経営管理士認 定証並びに賃貸不動産経営管理士 管理士証を交付。
集合研修: 研修バックは1項目あ たり約1.5時間 ※開催時期、回数、定員は各都道府 県で異なる	集合研修: 1回3~4時間程度 ※年2回、定員あり	<入門研修> 通信講座: 約5ヵ月(開講期間) ※申込受付: 5/20~9/30(H23) <基礎研修> 集合研修: 各コース1日	<基本講習> 講習: 2日間 [修了試験あり(2日目 基本講習終了時)] <登録講習> 集合教育研修: 1日間
各都道府県で異なる。	会員(従事者含): 1,000円(税込) 会員外: 2,000円(税込)	<入門研修>>25,000円(税込)、集合教育 (ステップアップスクーリング)は別途 10,000円(税込)	<基本講習>>20,000円 <登録講習>>16,000円(登録料含む)
・研修の内容は、土地及び建物につ いての権利関係、法令上の制限、宅地 建物取引業法、左記以外の土地及び 建物に関する分野 ・研修バックを活用した研修を含む。研 修バックは各項目が独立した講座で 14項目の中から選択する。主にケース スタディにより、実務上の留意点や手 法(調査手法、書類作成方法、対面説 明など)を解説。また、判例解説やト ラブル防止策の紹介など。	・その時々の時流にあわせて関心の高 いテーマが設定される。	<入門研修> ・不動産に関する実務だけでなく、経済・金 融、税制、建築、法律などの各分野につ いて、不動産コンサルティングを行うために必 要な知識を学習する。 ・通信講座修了者は、ステップアップ・ス クーリング(集合教育)の受講も可能。 <基礎研修> ・事業・実務、税制、建築・法律、経済・金 融のコースごとに実施される。	・講習内容は、基本講習、登録講習ともに 講習テキストに基づく次の事項について。 総論/賃貸不動産経営管理士の実務およ び理論/賃貸管理を支える基礎知識およ び関連知識
・平成22年度の実施状況を見ると、一 部の研修では宅建業従事者のみ、会 員のみを受講対象とする場合がある。	・研修バックの教材開発に反映。	技能試験の開催は年1回	資格の有効期限: 5年間 (更新講習を受講 すれば更新可)

(3) 登録講習等のカリキュラム構成

以下は、各教育研修制度において使用されているテキストの目次構成などを基にカリキュラム構成について示したものである。

1) 登録講習のカリキュラム構成

項目	所要時間		実務教育の関連項目
	通信講座	講義	
知識編			
媒介実務と宅地建物取引業法	2週間	135分	従事者としての大切な心構え
本編の内容は実務においてどのような意味・係わりをもっているか 宅地建物取引業者の社会的責任としての基本的人権の尊重 宅地建物取引業法の全体像			
宅地建物取引業の開業に関する規制(免許制度等)			
業務に対する規制(業務規制)			
監督・罰則			その他媒介実務
調査実務と法令上の制限等	2週間	105分	
本編の内容は実務においてどのような意味・係わりをもっているか			
公簿の調査と不動産登記法			
法令上の制限調査と都市計画法等			物件調査(土地・建物)

2) 各種教育研修制度のカリキュラム構成(実務関係)

	★不動産総合コース	全宅連研修パック	★登録実務講習・演習	★登録実務講習 通信講座/ 不動産基礎研修 通信講座	不動産基礎研修_レベルアップ研修
	全宅連・全宅保証	宅建協会(教材:全宅連)	登録実施機関((財)不動産流通近代化センター)	(財)不動産流通近代化センター	(財)不動産流通近代化センター
物件調査 (土地・建物)	・物件に関する調査 ・物件調査のポイント ※別冊		・調査総論 ・公簿等による調査 ・面接聞き取り調査および現地調査 ・関連施設調査 ・法令上の制限調査	・取引の業務知識(物件に関する調査)	・売買ビギナー編(物件調査) ・賃貸ビギナー編(賃貸物件調査のポイント)
価格査定	・価格査定		・価格査定	・取引の業務知識(価格査定)	・売買ビギナー編(価格査定)
不動産広告 等	・不動産広告 ・物件に関する調査 (現地案内)	・トラブル防止!不動産広告表示の実践実務	・不動産広告 ・現地案内	・取引の業務知識(不動産広告) ・セールス実務(宅地建物取引の媒介(仲介)業務とは、不動産市場をとらえる、セールス活動)	・売買ビギナー編(広告) ・賃貸ビギナー編(募集・広告・案内) ・リーガルチェック編(不動産広告規制)
資金計画 (住宅ローン知識含む)	(・媒介契約と資金計画(資金計画と付帯する諸費用) ※一部関連)		(・資金計画 ※一部関連)	(・取引の業務知識(資金計画のアドバイス) ※一部関連)	(・売買ビギナー編(諸費用・返済計画) ※一部関連)
マナー・コンプライアンス(心構え含む)	・物件に関する調査(相談・受付業務) ・取引業務に関する規制		・受付	・セールス実務(顧客対応の基本) ・宅地建物取引業と従業者の基本的心得	・売買ビギナー編(受付・顧客フォロー) ・賃貸ビギナー編(心得・受付) ・リーガルチェック編(『不動産業界で働く人の実践!コンプライアンス』)
(トラブル対応)		・重要事項説明書告知義務をめぐるトラブル防止最前線 ・判例で学ぶ!瑕疵担保責任と仲介業者の責任 ・一裁判例で学ぶ一賃貸借契約・媒介・周辺業務のポイント	・紛争事例[参考資料]	・セールス実務(宅地建物取引に係るクレーム・トラブル)	
その他知識 (建築・保険・金融・経営など)		・不動産証券化の基礎知識 ・地域密着とネット営業の融合を図る 成長のための戦略的経営(基礎編)		・取引の業務知識(住まいに関する建築の基礎知識)	
その他媒介 実務、賃貸 管理	・不動産取引に係る税金 ・媒介契約と資金計画 ・重要事項説明 ・契約書作成のポイント ・代金の決済・物件引渡し	・重要事項説明書知っておきたい物件調査の勘どころ ・重要事項説明書法令制限のツボ ・事例から学ぶ重要事項説明書作成の留意点 ・仲介業者のための建物賃貸借契約のポイント ・ケーススタディ"再確認" 借地借家法 ・望ましい売買契約書作成のポイント ・媒介報酬をめぐる法的問題 ・宅建業者のIT活用基礎講座	・業務総論 ・媒介契約 ・条件交渉 ・売買契約書 ・重要事項説明書 ・売買契約の締結 ・決済・引渡し	・取引の業務知識(契約書の知識、重要事項の説明、契約の締結、決済・引渡し、登記) ・不動産に関する税 ※別冊 ・媒介業務の実務《実践編》※DVD	・リーガルチェック編(上記以外) ・売買ビギナー編(上記以外) ・賃貸ビギナー編(上記以外) ・賃貸ビギナー編(解約・更新業務、建物管理・附帯業務)
備考	通信講座(1年間)+ 修了試験 【対象】主に宅建協会への新規入会者(支店入会者含む)、 他受講希望者	1科目あたり約1.5時間の 集合研修 【対象】宅建協会会員(会員業者の従事者含む)、 会員外の受講希望者	<登録実務講習> 通信講座(1ヶ月)+スクー リング(2日間)+修了試験 【対象】宅地建物取引主任 者資格試験の合格者で実 務経験2年未満の者	<不動産基礎研修> WEB通信講座(最長90日間)+ 修了試験 【対象】不動産従事者(主に初 任者の方)、他受講希望者	売買ビギナー編、賃貸ビギナー編、 リーガルチェック編(各165分の集合 研修) 【対象】不動産従事者(主に初任 者で数ヶ月の実務経験者)、他受講 希望者

★：一連のカリキュラムを全て学習し、効果測定に合格して修了(資格取得もしくは修了証書の授受)となる教育研修制度。

	★住宅ローンアドバイザー養成講座(住宅金融普及協会)	民間教育機関の例①	民間教育機関の例② ＜基礎的教育＞	民間教育機関の例③ ＜スキルアップ＞	(参考)民間教育機関の例 ④＜経営者向け＞
物件調査 (土地・建物)		・[売買実務]基本から客付業務全般(物件調査)	・[売買]「物件調査」① ・[売買]「物件調査」② ・[売買]「物件調査」③ ・[売買]「物件調査」総集編	・境界線トラブルの実務対応 ・公図・登記簿の見方読み方(実践編)	
価格査定		・[売買実務]受託活動から価格査定	・[売買]価格査定と媒介(土地・戸建編) ・[売買]価格査定と媒介(マンション編)		
不動産広告等		・[売買実務]基本から客付業務全般 ・[賃貸実務]基本から客付業務全般 ・その他(コーチング研修)	・不動産営業研修 客付業務のポイント(基礎編) ・[賃貸]賃貸営業の基礎		・女性客のハートを掴む不動産営業 ・提案営業・プレゼンテーション講座 ・セールストーク徹底習得講座
資金計画 (住宅ローン知識含む)	・基礎編(なぜ住宅ローンアドバイザーが必要なのか、住宅ローンの基礎知識など) ・応用編(住宅ローン商品のリスクと注意点、手続きの流れ、タイプ別住宅ローンの選び方と返し方など)	(・売買実務:基本から客付業務全般(資金計画) ※一部関連)		・実践 住宅ローン、資金計画	
マナー・コンプライアンス(心構え含む)		・ビジネスマナー ・不動産業従事者としての心構え ・コミュニケーションスキルアップ研修			
(トラブル対応)				・賃貸トラブルの実務対応 ・クレーム対策のノウハウ ・知っておきたい判例情報(賃貸・設備、賃貸借契約、取引関係) ・最高裁判決に学ぶ更新料・敷引きへの対応 ・不動産売買トラブルと実務対応	
その他知識 (建築・保険・金融・経営など)		・売買マネジメント ・賃貸マネジメント ・その他研修(海外不動産研修など)	・建築・リフォームの基礎知識	・事業系賃貸借契約における実務上のポイント ・高齢者住宅の現状と課題 ・リノベーション活用術 ・不動産FP講座	・事業継承のため「経営者」の心得講座、「二代目」養成講座 ・経営者のための女性・若手育成講座 ・自己開発講座 ・不動産戦略的経営 ・財務諸表の見方読み方
その他媒介実務、賃貸管理		・不動産基本用語 ・[売買実務]基本から客付業務全般(重要事項説明と契約行為) ・[賃貸実務]基本から客付業務全般(重要事項説明・契約行為) ・[賃貸実務]受託活動と賃貸管理基本知識の習得	・重要事項説明書の作成(賃貸編)(土地編)(戸建編) ・[売買]売買契約書等の作成(土地・戸建編) ・【税務】不動産税務基礎知識 ・【賃貸】賃貸借契約書等の作成 ・【法律】不動産法律基礎知識	・底地・借地売買実務セミナー ・定期借家契約のポイント ・知っておきたい「不動産にかかる税金」 ・管理業者としての空室対策	
備考	基礎編(web講座270分又は1日)+応用編(1日間)+修了試験 ※講座は全て映像視聴。 【対象】不動産業従事者、他(年齢・経験不問)	集合研修(講義単位毎に各1～8時間、全単位合計で100時間強) 【対象】不動産業従事者(業界初心者から管理職の方まで)	集合研修(各回180分) 【対象】主に宅建協会会員、従事者等(不動産業者として必要な基礎的な知識の習得)	集合研修(各回180分) 【対象】主に宅建協会会員、従事者等(実務に即した専門的な知識の習得)	集合研修(各回180分) 【対象】主に宅建協会会員、従事者等(企業を経営するうえで知っておきたい知識の習得) ※東京都宅建協会では別途「開業セミナー」(年8回)を実施(受講者は宅建経営塾が1～2回無料)。

①マナー、コンプライアンス（心構え含む）

	不動産総合コース	登録実務講習_演習	登録実務講習 通信講座 不動産基礎研修 通信講座	民間教育機関の例①
		全宅連・全宅保証	登録実施機関 ((財)不動産流通 近代化センター)	(財)不動産流通近代化センター
時間 所要	※他の項目(章)を含むコース 全体で1年間	※講習 80分(紛争 事例紹介や業務総 論等を含む)	※セールス実務や取引の業務知識などの項目 を含めて7日間(登録実務講習)	各480分(賃貸の場合、売買の場合)
研修の 具 体 的 な 内 容	取引業務に関する規制 <ul style="list-style-type: none"> ・契約締結までの規制 ・未完成物件に関する規制 ・業者が自ら売主となる場合の規制 ・取引業務に関する禁止事項 ・その他の業務規制 ・取引業者の違反行為に対する監督処分の基準 ・「犯罪による収益の移転防止に関する法律」 ・消費生活用製品安全法の改正に伴う宅地建物取引業者の義務・責務 		宅地建物取引業と従業者の基本的心得(従業者の役割と基本的な心得、業務規制のポイント) <ul style="list-style-type: none"> ・従業者の社会的使命(取引の安全確保、「望ましい選択」のための助言) ・従業者の基本的な心得(従業者としての心得、組織人としての心得、継続的な自己啓発) ・宅地建物取引主任者の役割(主任者とは、主任者の役割) ・業務に対する規制 ・業者等に対する監督・罰則 	不動産業従事者としての心構え【120分】 売買実務者マインドと消費者マインド【120分】 賃貸実務者マインドと消費者マインド【120分】 <ul style="list-style-type: none"> ・不動産業に関わる人としての心構え ・購入・賃貸にあたっての消費者側の心理と顧客に接する営業担当者の心構えなどの営業マインドの確認 など
	不動産流通業における個人情報保護法の適用 <ul style="list-style-type: none"> ・不動産業と個人情報保護法 ・個人情報保護法の概要 ・個人情報取扱事業者として実務上対応するポイント 			
	特定住宅瑕疵担保履行確保法の概要 長期優良住宅の普及の促進に関する法律の概要			
物件に関する調査(相談・受付業務)	受付	セールス実務(顧客対応の基本)		[売買実務]反響対応(電話・Email)【120分】 [賃貸実務]反響対応(電話・Email)【120分】、(FAX・郵送)【120分】
<ul style="list-style-type: none"> ・電話及び面接対応 ・不動産売却相談受付表によるヒアリング例 ・相談・受付業務のポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ・受付業務の目的 ・受付業務の内容(面接および電話における対応、受付業務における留意点) 	<ul style="list-style-type: none"> ・接客マナーの基本(言葉づかいの基本、電話対応と電子メール、現地案内と訪問のマナー) ・宅地建物取引業における顧客サービス(顧客サービスとは、宅地建物取引業における販売活動の基本的な心得) ・住まい選びへの助言(住まい選びの助言にあたっての留意点、ライフサイクルの変化を考慮しての助言、住宅の選び方、不動産総合サイト「不動産ジャパン」の活用) 	<ul style="list-style-type: none"> ・電話やEメール応対から来店・面談に結び付けるための基本的な考え方やスキルの解説 ・来店いただけない場合のFAX・郵送等で行う具体的な営業方法の解説 	
				ビジネスマナー①②③④【各120分】 <ul style="list-style-type: none"> ・①電話対応の基本マナー、接客マナー ・②名刺交換、コミュニケーション ・③アポイント設定マナー、社内マナー ・④印鑑の基礎知識、ビジネス文書の書き方

②物件調査

	不動産総合コース	登録実務講習_演習	登録実務講習 通信講座 不動産基礎研修 通信講座	不動産基礎研修_レベルアップ研修
	全宅連・全宅保証	登録実施機関((財)不動産流通近代化センター)	(財)不動産流通近代化センター	(財)不動産流通近代化センター
時間 所要	※他の項目(章)を含むコース全体で1年間	※講習 290分(紛争事例紹介や業務総論等を含む)	通信講座 9日間(登録実務講習)	※他項目を含む売買ビギナー編全体で165分、賃貸ビギナー編全体で165分
研修の具体的な内容	物件調査の概要	調査総論	調査総論	売買ビギナー編(物件調査)
	・物件調査の種類と重要性	・物件調査の目的、種類、手順 ・調査ミスがあった場合の責任	・調査の意義・種類 ・物件調査のチェックリスト	
	公簿等の権利調査	公簿等による調査	公簿等による調査	・公簿等調査チェックリスト(土地、建物) ・公簿等調査チェックリスト(マンション)
	・住民票・戸籍簿等の調査 ・不動産登記記録(登記簿)の調査 ・具体的な記載例による不動産登記記録(登記簿)の読み方 ・商業登記簿(登録事項証明書)の調査のポイント ・不動産登記法の全部改正、改正に伴う宅地建物取引実務上留意するポイント	・物件調査の目的 ・調査はどのように行うのか	・調査の目的 ・調査はどのように行うのか ・不動産登記簿の調査 ・登記事項要約書・証明書等の取得または閉鎖謄本等の閲覧の請求方法 ・注意すべき登記事項 ・固定資産課税台帳の調査 ・区分所有建物の特色と調査上の留意点	
	面接調査・現地調査	面接聞き取り調査および現地調査【70分】	面接聞き取り調査および現地調査	・現地調査チェックリスト(土地、建物) ・現地調査チェックリスト(マンション)
	・権利主体・対象物件のチェック ・敷地の状況・相隣関係 ・敷地と道路の関係	・調査対象は何か ・調査はどのように行うのか	・調査の心構え ・面接聞き取り調査と現地調査に当たって注意すべき事項 ・マンションの取引に係る調査	
	生活関連施設の調査	関連施設調査【50分 一部面接聞き取り及び現地調査】	関連施設調査	・生活関連施設チェックリスト
	・調査の狙い ・配管等状況の調査ポイントと注意点	・調査対象は何か ・調査はどのように行うのか	・調査のねらい ・配管状況の調査ポイントと実務上の注意点	
法令上の制限調査	法令上の制限調査【90分】	法令上の制限調査	・法令上の制限調査チェックリスト 賃貸ビギナー編(賃貸物件調査のポイント) ・賃貸物件調査チェックリストの作成	
・法令上の制限調査の必要性 ・都市計画法と都市計画関連法、制限調査 ・建築基準法上の制限内容・調査 ・国土利用計画法による規制 ・農地転用の規制(許可制・届出制) ・土地区画整理地内の規制 ・宅地造成工事規制区域内の規制 ・景観緑三法による規制	・調査対象は何か ・調査はどのように行うのか(①都市計画法上の調査、②建築基準法上の調査)	・総論 ・法令上の制限内容と調査の留意点 ・都市計画法 建築基準法 ・農地法 文化財保護法 ・公有地の拡大の推進に関する法律		
		物件調査にかかわる紛争事例		

※カリキュラムが無い研修制度については省略。なお、上表には含めていないが、「全宅連研修パック」では『重要事項説明書知っておきたい物件調査の勘どころ』などの重要事項説明に関連づけた研修内容がある。

②物件調査の続き

	民間教育機関の例①	民間教育機関の例②<基礎的 教育>	民間教育機関の例③<スキルアップ>
所要 時間	480分(4単位合計)	計720分	計360分
研修の 具 体的 な 内 容	<p>【売買実務】基本から客付業務全般(物件調査①②③④)【480分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購入希望物件(もしくは査定対象物件)の権利内容、法的規制、現地の状況確認の方法を解説。 ・テキストと帳票類で、具体的な調査方法をその記録のとり方を学ぶ。 	<p>【売買】「物件調査」総集編【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【売買】物件調査講座のポイント(演習なし) 	
		<p>【売買】「物件調査」①【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売主から聞き取る公簿等の調査 ・物件調査書の作成 ・演習 	<p>境界線トラブルの実務対応【180分】 公図・登記簿の見方・読み方【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・境界線確定解決の法的対応 ・筆界特定制度の概要 ・境界線トラブルに関する判例 ・公図・登記簿: ケーススタディを取り入れた実践 ・複雑な登記簿を読み取る工夫 ・プロでも見落とすポイントの解説
		<p>【売買】「物件調査」③【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生活関連施設と現地の調査 ・物件調査書の作成 ・演習 	
		<p>【売買】「物件調査」②【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法令制限等の調査 ・物件調査書の作成 ・演習 	

※カリキュラムが無い研修制度については省略。

③価格査定

	不動産総合コース	全宅連研修パック	登録実務講習_演習	登録実務講習 通信講座 不動産基礎 研修_通信講座	不動産基礎研 修_レベルアッ プ研修	民間教育機関 の例①	民間教育機関の例② <基礎的教育>
	全宅連・全宅保証	宅建協会 (教材:全 宅連)	登録実施機関((財)不動 産流通近代化センター)	(財)不動産流通近代化 センター	(財)不動産流 通近代化セン ター		
所要時間	※他の項目(章)を含むコース全体で1年間	—	※価格査定～条件交渉までの他項目を含む所要時間70分	※不動産広告などの他項目を含めて9日間(登録実務講習)	※他項目を含む売買ビギナー編全体で165分、賃貸ビギナー編全体で165分	計240分	計360分
研修の具体的な内容	価格査定のあらまし		価格査定とは 価格査定における留意点	価格査定の内容と意義	売買ビギナー編(価格査定)		【売買】価格査定と媒介(土地・戸建編)【180分】 【売買】価格査定と媒介(マンション編)【180分】
	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定の必要性 公的価格と不動産取引における価格 価格査定マニュアルの基本構造 業法と価格査定マニュアル 価格査定マニュアルの概要 		<ul style="list-style-type: none"> 価格査定に対する業法上の規制 宅地建物取引における価格 	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定とは 不動産取引における価格について 宅地建物取引業法と価格査定マニュアルとの関係 「価格査定」と「鑑定評価」の違い 	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定の実施の前に 		<ul style="list-style-type: none"> 媒介契約書等の作成(土地・戸建編) 原価法・取引事例比較法(土地・戸建編) ワークブックによる演習(土地・戸建編) 媒介契約書等の作成(マンション編) 取引事例比較法・収益還元法(マンション編) ワークブックによる演習(マンション編)
	価格査定マニュアルによる価格査定(住宅地、戸建住宅、中古マンション)		価格査定マニュアルについて			価格査定書の基本(価格査定マニュアル)【120分】	
	<ul style="list-style-type: none"> 住宅地価格査定の基本的な考え方 住宅地価格査定の手順 戸建住宅価格査定マニュアルの対象となる構造 戸建住宅価格査定の基本的な考え方及び手順 中古マンション価格査定の基本的な考え方 中古マンション価格査定の手順 		<ul style="list-style-type: none"> 価格査定の一般的手法 価格査定マニュアルの種類 査定の考え方(住宅地価格査定マニュアル/戸建住宅価格査定マニュアル/中古マンション価格査定マニュアル) 「設定事例」における価格査定はどのように行うのか(土地価格の算出/建物価格の算出/戸建住宅価格の算出/流通性比率による調整) 	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定マニュアルの基本構造 価格査定マニュアルの概要 価格査定マニュアルにおける価格査定の基本条件 	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定マニュアルを使用した査定 	<ul style="list-style-type: none"> 価格査定マニュアルの基本的な考え方 価格査定を行うために必要な調査の基本項目解説 	
						価格査定書の作成方法とプレゼンテーションのポイント【120分】	
						<ul style="list-style-type: none"> 顧客に理解いただき、適正価格で受託するための価格査定書の作成方法とプレゼンテーション方法の解説。 	
							<ul style="list-style-type: none"> 大都市圏徒歩圏の査定事例(既存(中古)戸建住宅)

※カリキュラムが無い研修制度については省略。

④不動産広告等

	不動産総合コース	全宅連研修パ ック	登録実務講習_演 習	登録実務講習_通信講座 不動産基礎研修_通信講座	不動産基礎研修_レベルアップ研 修
	全宅連・全宅保証	宅建協会(教 材:全宅連)	登録実施機関 ((財)不動産流通 近代化センター)	(財)不動産流通近代化センター	(財)不動産流通近代化センター
所要時 間	※他の項目(章)を含むコー ス全体で1年間	計約180分	※価格査定～条 件交渉までの他 項目を含む所要 時間70分	※価格査定などの他項目を含めて16日間(登録実務講 習)	※売買ビギナー編(他項目含む全 体165分)、賃貸ビギナー編(他項 目含む全体165分)、リーガルチ ェック編(他項目含む全体165分)
研修の具体的な内容(不動産広告)	広告規制の概要 ・業法による広告規制 ・不動産の表示に関する公正競争規約 ・公正競争規約改正の概要 ・広告の企画から本広告までの規制の仕組み 不動産広告の表示事項 ・広告に必要な表示事項 ・建築等の制限物件に対する特定事項の広告表示 ・建築条件付土地の条件明示義務 ・広告用語の使用基準(不当表示となる用語) ・不当表示となる具体例 景品規約等の概要 ・不動産業における景品類の提供の法的規制 ・一般消費者に対する景品類の提供制限 ・取引価額 ・適用除外	トラブル防止!不動産広告表示の実践実務 ・トラブルのない不動産広告のために ・必要な表示事項 ・特定事項の明示義務 ・表示の基準 ・建築条件付土地 ・賃貸広告での注意点 ・媒体の掲載基準 ・不当な二重価格表示 ・おとり広告 ・不当表示の禁止	不動産広告 ・媒介業務における広告 ・広告表示規制の内容 ・広告作成上の留意点 ・広告表示規制の具体例	不動産広告活動の基本法律による規制 ・宅地建物取引業法による規制 ・不当景品類及び不当表示防止法による規制 ・広告表示と消費者契約法の関係 「不動産の表示に関する公正競争規約による規制 ・公正競争規約とはどんな制度か ・公正競争規約の効果、運用期間 ・規制の対象(誰か、対象となる表示) ・違反するとどうなるのか ・公正競争規約の規制のしくみと構成 ・広告表示の開始時期の制限(建築条件付土地取引における建物に関する表示および自由設計型マンション企画に関する表示) ・必要な表示事項(物件種別・媒体別の必要な表示事項、環境影響条件が存する場合のデメリット表示、必要な表示事項の特例、必要な表示事項の適用が除外される広告) ・指定事項の明示義務 ・表示基準、特定用語等の使用基準 不当表示の禁止 ・不当表示とは ・不当な表示の態様 ・不当表示をしないためには ・不当表示の事例 景品類の提供の制限 ・景品表示法による景品規制と景品規約 ・景品類とは何か ・景品規制の概要 ・適用除外 広告の事例 ・中古住宅・新築分譲住宅で残戸数が1戸の場合の広告 ・中古マンション・新築分譲マンションで残戸数が1戸の場合の広告 など 必要な表示事項のリスト ※パンフレット等、新聞折込チラシ等、その他新聞雑誌広告、インターネット広告に必要な表示事項の一覧。 ・分譲住宅、現況有姿分譲地、売地・貸地、新築分譲住宅、新築住宅・中古住宅・新築分譲マンションで残戸数1戸のもの、中古マンション・新築分譲マンションで残戸数が1戸のもの など	売買ビギナー編(広告)、賃貸ビギナー編(募集・広告・案内)、リーガルチェック編(不動産広告規制) ・法律による規制 ・広告を実施するときのチェックポイント ・「不動産表示に関する公正競争規約」による規制 ・不当な表示の禁止
	(不動産広告以外)	現地案内 ・現地案内の事前準備 ・現地案内する物件の選定 ・現地案内のポイント ・現地案内時の留意点		現地案内 ・現地案内とは ・現地案内はどのように行うのか	※現地案内については接客マナーのなかで解説されている。 不動産市場をとらえる ・不動産市場を取り巻く諸要因 ・不動産市場をとらえるには何に注目したらよいか等 ・地域情報の調査および営業エリアの分析・把握 これからの宅地建物取引業を考えたときのポイント セールス活動 ・顧客(消費者)の心理動向の把握 ・営業担当者としてあるべき姿 ・顧客ニーズの把握 ・顧客が抱く不安 ・セールス活動の実際

※カリキュラムが無い研修制度については省略。

⑤資金計画（住宅ローン知識含む）

	不動産総合コース	登録実務講習_演習	登録実務講習 通信講座 不動産基礎 研修_通信講座	住宅ローンアドバイザー養成講座(住宅金融普及協会)	民間教育機関の例①	民間教育機関の例③ <スキルアップ>
	全宅連・全宅保証	(財)不動産流通近代化センター	(財)不動産流通近代化センター			
時間	※他の項目(章)を含むコース全体で1年間	※価格査定～条件交渉までの他項目を含む所要時間70分	※価格査定などの他項目を含めて9日間(登録実務講習)	2日間 計840分(集合研修の場合の効果測定を含めた拘束時間)	計480分	180分
所要	<p>媒介解約と資金計画(資金計画と付帯する諸費用)</p> <ul style="list-style-type: none"> 資金計画のチェックポイント 資金調達方法と資金計画 住宅金融支援機構の住宅資金通融事業 フラット35(機構提携型民間住宅ローン)の概要 フラット35(優良住宅取得支援制度)の概要 	<p>資金計画</p> <ul style="list-style-type: none"> 資金計画とは 資金計画の内容 資金計画はどのように行うのか(所要資金の把握、所要資金の調達、ローンの返済計画) 	<p>資金計画のアドバイス</p> <ul style="list-style-type: none"> 資金計画におけるチェックポイント 住宅ローンを利用する場合の留意点 借入れの条件(ローンの種類、民間の住宅ローンと公的融資の種類) 民間住宅ローンの融資条件等 公的住宅融資について 	<p>基礎編【WEB 講座270分+効果測定/集合1日(10～17時で映像+効果測定)】</p> <ul style="list-style-type: none"> なぜ住宅ローンアドバイザーが必要なのか? 住宅ローンを取り巻く環境の変化 住宅ローンの基礎知識 代表的な住宅ローン(公的住宅ローンと民間住宅ローンの違い、公的住宅ローンの特徴、財形住宅融資の特徴、フラット35の特徴、民間住宅ローンの特徴、つなぎ融資とは、代表的な金融機関の融資メニュー) ・借入基準のポイント ・金利の種類 ・返済方法 ・借入可能額 諸費用(住宅購入にかかる諸費用、適合証明書、保証料と事務手数料、各種保険) 連帯保証、連帯債務(連帯保証、連帯債務とは、収入合算) 自然人保証と機関保証 ・もしものときは? <p>コンプライアンス</p> <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスとは ・コンプライアンスの必要性 ・個人情報保護法の順守 <p>説明責任の重要性</p> <ul style="list-style-type: none"> 住宅ローン相談の流れ ・住宅ローンにおける重要事項とは ・適用金利が決まるタイミング <p>住宅ローン計算</p> <ul style="list-style-type: none"> 返済額早見表の見方 自分でやろう限度 限度額の算定(演習) <p>借入額決定までのプロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> 物件取得予算の考え方 ・頭金の重要性 ・いくら頭金にまわせるか ・贈与以外の親からの援助 ・希望額の借入ができない場合の対処方法 <p>応用編【集合1日(10～17時で映像+効果測定)】、住宅ローン商品のリスクと注意点</p> <ul style="list-style-type: none"> 各金利タイプのリスクと注意点 どの金利タイプを選ぶ? ・特徴ある住宅ローン <p>繰上返済の仕組みと効果</p> <ul style="list-style-type: none"> 期間短縮型 ・返済額軽減型 ・固定金利期間選択型などの繰上げ返済のタイミング ・繰上返済の注意点 <p>目的別借換えの効果と注意点</p> <ul style="list-style-type: none"> 総返済額を抑えるための借換え ・金利上昇リスクを回避する借換え ・毎月の返済額を抑える借換え ・こんな場合は借換えてできない <p>手続きの流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> 新築マンションや建売住宅の場合 ・土地を購入して住宅を建築する場合 ・住宅ローン申込みに必要な書類 <p>タイプ別 住宅ローンの選び方と返し方</p> <ul style="list-style-type: none"> 将来、返済額が増やせそうな人のローン～現在教育費負担が重い人～ 将来の返済負担が重くなりそうな人のローン～将来の教育費負担などに不安のある人～ など <p>知っておきたい税金</p> <ul style="list-style-type: none"> 住宅にかかる税金 ・住宅取得時の税金 ・住宅譲渡時の税金 ・住宅取得等資金の贈与の特例 ・住宅借入金等特別控除 ・住宅取得後にかかる税金 (参考)住宅ローン計算の仕組み、住み替え・リフォーム・リバースモーゲージ、住宅政策の変化等 	<p>[売買実務]資金計画</p> <p>①:初回面談時に必要な資金計画【120分】</p> <ul style="list-style-type: none"> 購入見込客との初回面談時に必要となる資金計画について解説 <p>[売買実務]資金計画</p> <p>②:購入物件確定時に必要な資金計画</p> <p>資金計画③引渡し時の資金清算【360分】</p> <ul style="list-style-type: none"> ②購入物件が確定した段階で行う資金計画を解説(意義、資金計画の基本的な作成方法、諸費用概算の産出、使用書類) 	<p>実践 住宅ローン、資金計画【180分】</p> <ul style="list-style-type: none"> 住宅ローンの基礎知識 借入審査と利用上の注意点 ライフスタイルを意識した資金計画の提案
研修の具体的な内容	<p>不動産の取得に付帯する諸費用</p>		<p>諸費用のチェック(契約時・決済時の諸費用、不動産取得税)</p>			

※カリキュラムが無い研修制度については省略。

⑥その他知識（建築・保険・金融・経営など）

	全宅連研修パック	登録実務講習・演習	登録実務講習 通信講座 不動産基礎 研修・通信講座	民間教育機関の例 ①	民間教育機関の例 ② <基礎的教育>	民間教育機関の例 ③ <スキルアップ>
	宅建協会(教材:全宅連)	登録実施機関 (財)不動産流通近代化センター	(財)不動産流通近代化センター			
所要時間			※セールス実務や取引の業務知識など他の項目を含めて7日間(登録実務講習)	計240~360分		
研修の具体的な内容			取引の業務知識(住まいに関する建築の基礎知識) ・はじめに(宅地選びのポイント、構造・工法選びのポイント、建材・設備機器選びのポイント) ・住宅の構造・工法住宅の各部の構造(構造の形式による分類、木造軸組工法、枠組壁工法、鉄骨造 など) ・住宅の材料・設備(基礎、壁、屋根など) ・長寿社会対応住宅(バリアフリー住宅)		建築・リフォームの基礎知識①【180分】 ・木造戸建の基礎知識 ・鉄筋コンクリート造の基礎知識 ・現地チェックの注意点 ・リフォーム検討のポイント	リノベーション活用術
	地域密着とネット営業の融合を図る成長のための戦略的経営(基礎編) 不動産証券化の基礎知識			売買マネジメント【120~180分】 賃貸マネジメント【120~180分】 ※営業部門の責任者、今後責任者となる方向け	建築・リフォームの基礎知識②【180分】 ・ビル建築の基礎知識 ・最近の建築、リフォームについての話題 ・地盤リスクについて ・耐震診断・耐震補強について	事業系賃貸借契約における実務上のポイント 高齢者住宅の現状と課題 不動産FP講座

※カリキュラムが無い研修制度については省略。