



宅建協会

貴方に寄り添うハトマーク
～和歌山宅建ハトマークグループビジョン～



宅建協会

公益社団法人
和歌山県宅地建物取引業協会

〒640-8323 和歌山市太田143-3
TEL.073-471-6000 FAX.073-472-5555

<https://wakayama-takken.com>

今なぜビジョンが必要なのか

私たちの市場である和歌山県は、人口が24年連続で減少し、空き家率では全国ワースト上位の常連です。また、若者の県外流出、核家族化の増加等、状況は極めて深刻です。

デジタル化の波はコロナ禍において、IT重説の普及やリモート商談を一層加速させ、県外の宅建業者による市場参入が容易となりました。大相続時代到来を目前に、大手、異業種、県外業者の市場参入は脅威でしかありません。

また、県内においても阪和道の高速4車線化により商圈の変化も予想されます。このように外的要因を起因とする課題と、会員減少、事業承継者減少等組織の内的要因を起因とする課題を多く抱えています。

私たちは、『住』を担うプロフェッショナルとして、脅威や課題を克服し、多様化する消費者のライフスタイルに合わせ、市場に求められる新たなニーズを把握し、地域社会に真摯に向き合わなければなりません。私たち和歌山宅建の担う役割が見える化し、行動指針を具現化するために和歌山宅建ハトマークグループビジョンを策定しました。

和歌山宅建変革のための【認識・共通意識】

組織が目指す理想的な姿 (ideal)

私たち和歌山宅建は、ハトマーク会員が専門士として消費者に対し、安心・安全な取引を提供できるよう、会員の資質向上、サポート体制を構築し『貴方に寄り添うハトマーク』として消費者、会員、行政から信頼される存在となることを目指します。

消費者・行政への取組み

- 『住』を担う専門家団体として行政等と連携し、和歌山県の活性化に貢献する。
- 不動産市場に求められる新たなニーズと変化を把握する。
- 『安心・安全な不動産取引ならハトマーク』を消費者に根付かせるための広報活動を展開する。

会員への取組み

- 会員の資質向上、知識の底上げを図る。
- 県下全域における会員間の連携体制構築
- 常に化する市場環境に対応するサポート体制構築

戦略 (strategy)

消費者・会員・行政に信頼され、『住』を担う専門家団体として業を通じ、地域を豊かにする組織であり続けるために過去の基盤をもとに新たな戦略を立てました。

これまでの基盤

- 会員数、ネットワーク力
- 公益法人運営に伴う信頼度
- 会員に対する研修、指導、広報
- ネットワーク力による情報提供、他団体にない研修

今後の戦略

- 行政(県・全市町村)、『住』を担う各士会との連携強化
- ハトマークブランディング
- エキスパート資格取得推進と支援
- 空き家発生予防のためのスキーム構築
- 業態別研修の実施
- IT化対応による生業支援の実施

和歌山宅建変革のための【現状認識】

分析 (analyze)

私たちを取り巻く環境について分析を行いビジョン達成に向けての問題点を明確にしました。

内部環境

私たちの強み

- 全宅連を中心に全国の各協会との繋がりがあり、不動産業の中心組織として信頼性がある。
- 空き家問題や高齢者の増加・人口減少等により地域コミュニティが希薄化している社会において、協会主導での立ち位置を得ることで展開を期待できる。
- 豊富な人的資源(県下700会員)を活用できる可能性

私たちの弱み

- 高齢化による会員減少
- 広告、PR力の弱さ
- 宅建業者に根付くネガティブなイメージ

外部環境

私たちへの追い風

- 国策である空き家対策や中古住宅の流通施策
- 大相続時代の到来によるビジネスチャンスの創出
- 行政・各士会との連携によるビジネスチャンスの創出

私たちへの向かい風

- 大手・異業種からの宅建業参入
- 不動産のIT化、頻繁な法改正による業務の複雑化
- 県内における取引機会の地域格差



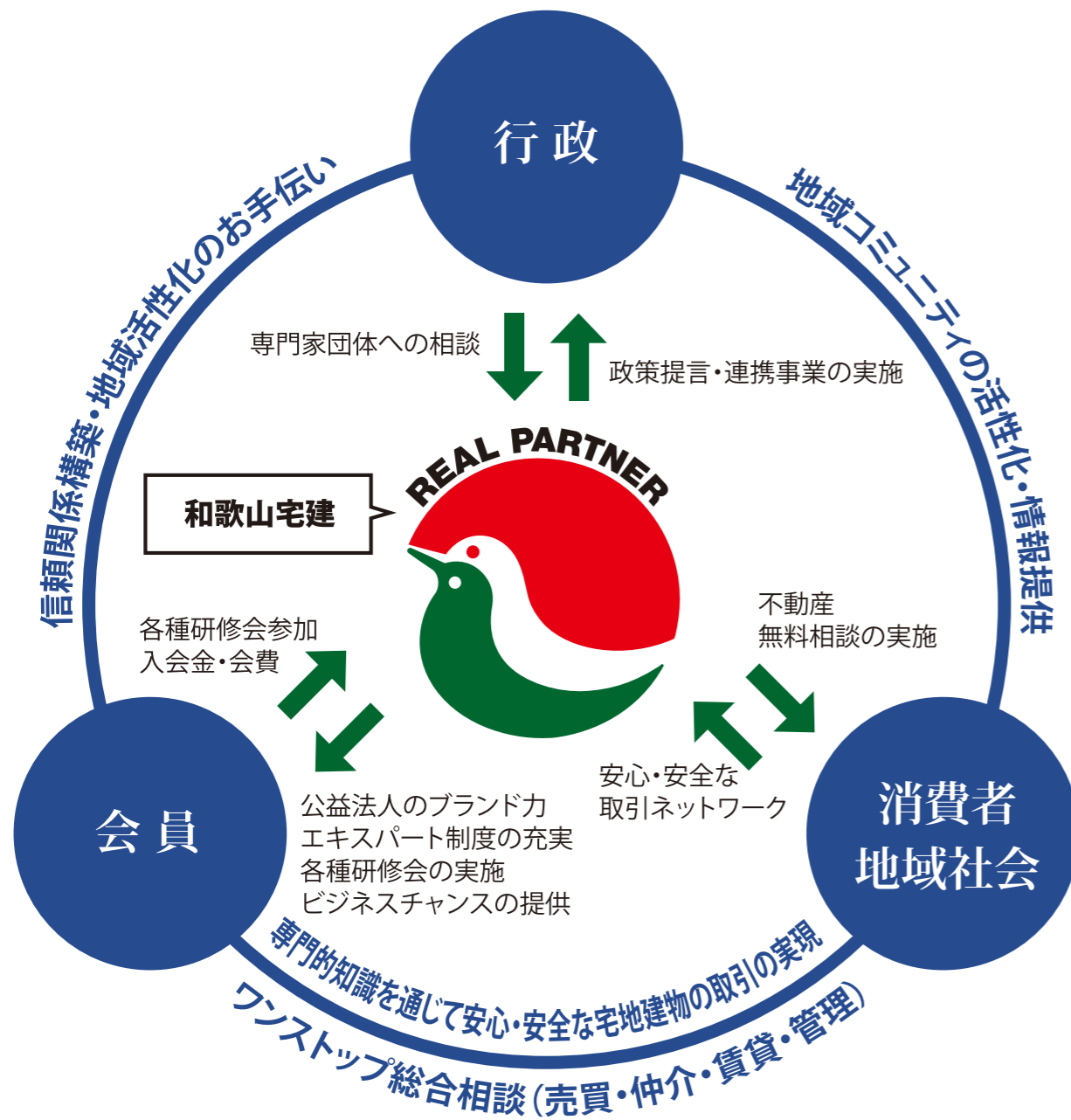
【ビジョン実現】のための短期ロードマップ

私たちはビジョン達成に向けてチャレンジし続けます。
下記の3つの柱を中心に検証を重ねながら実施していくことで和歌山宅建の地位向上を目指します。

3つの柱	戦略の方向性	2021年度 実行状況	2022年度 実行状況	2023年度 実行状況	~2025年度 到達目標
1 対会員 人材育成 会員支援の充実・資質向上を図り和歌山宅建の強靱化に取り組む事業	エキスパート育成部会 資質向上のための資格(コンサルティングマスター、宅建マスター、賃貸不動産経営管理士)取得のための啓蒙とサポート	エキスパート資格情報誌発行と表彰、HP掲載 和歌山宅建エキスパートの啓蒙(各種資格内容の差別化を図る)、和歌山宅建エキスパートの可視化	資格取得のための講習事業者提携先選定と提携	資格取得サポート講習の実施 エキスパートが担う役割を明確化、BCP対応策の検討	エキスパート10名 コンサル・マスター・賃貸不動産経営管理士(啓蒙活動後)受験者150%UP(サポート講習後)受験者200%UP ※2020年度末対比
	和歌山宅建強靱化部会 ●業態別研修及び業界のIT化対応へのサポート ●求人フェア、人材バンク(宅建士バンク)	業態別研修の開催(売買・賃貸・管理) IT重説、電子化対応研修(ズーム、IT重説対応)	成功事例の収集、トラブル事例情報提供による従事者支援体制構築 情報共有ツールの決定・整備(YouTube等)	業態別研修 ▶ 売買編 ▶ 賃貸編 情報共有ツールにより情報提供	200会員の受講 従事者900名(現820名10%UP)
		和歌山宅建主催新卒・中途求人フェア内容検討 事業継承マッチングサービス事業(宅建士バンク)内容検討	実施内容周知・募集(会員、求職者) 実施内容周知・募集	和歌山宅建主催新卒・中途求人フェア実施 マッチング事業実施	35会員がブース設置、求職者の参加が100名 3会員の廃業阻止
2 対行政 空き家対策 適正な管理等による流通不能な空き家の発生予防に関する事業	空き家対策部会 セミナー等を通じ、行政、自治会等からの信頼獲得	協議会と連携した市町村及び自治会のニーズ調査 調査結果分析	対象エリアの設定 セミナーシナリオ作成 テストセミナー実施	対象エリアでのセミナー実施 市町村に提言活動	少なくとも2市町村と空き家に関する協定締結 市町村等に向けたセミナーモデルの完成
	和歌山宅建版管理メニュー部会 独自管理メニューの作成と提供	和歌山宅建版管理メニュー調査内容の洗い出し 内容と書式の確定	相談会での使用、メニューの検証 メニュー内容精査	提供版の確定 各資格要件と派遣範囲の整理(各種相談員等) 相談員のスキルアップ研修会の実施	相談案件解決率の向上と会員へのメニュー提供による業務支援
	ITインフラ部会 相談会及びセミナーのオンライン化	オンライン環境構築要件の調査 相談会での環境テスト	相談会場でのテスト運用	オンライン相談会の本格的運用開始 オンラインセミナーの開催	相談件数の5%がオンラインによる相談会参加 セミナー動画のアーカイブ化
3 対消費者 広報活動 各事業実施に際し、消費者・会員・行政に対し効果的な広報活動を行うことにより和歌山宅建のブランディングを図る事業	和歌山宅建ブランディング部会	消費者への広報 和歌山宅建ビジョンの周知	各部会実施事業の広報実施		
		会員への広報 行政等への広報 ハトマークPRの検討及び実践	ハトマークブランドの発信・PR実施		

和歌山宅建を取り巻く環境

「住」を担う専門家団体の一員として行政等と連携し、地方都市ならではの特徴を活かした地域密着による「まちづくり」を目指すとともに和歌山県の活性化に貢献します。



エキスパート資格者制度

不動産に関するプロフェッショナルとして、最善の対処方法や解決策を提案するだけでなく、法律、税制、経済、金融等幅広い知識等が求められます。

そこで、和歌山宅建会員の皆さまに対し、さらなる自己研鑽、スキルアップを目指し、依頼者に寄り添って安心・安全な取引を提供するための専門的知識や技能を、一人でも多くの方々に習得していただけるよう「エキスパート資格者制度」を創設しました。

背景・趣旨

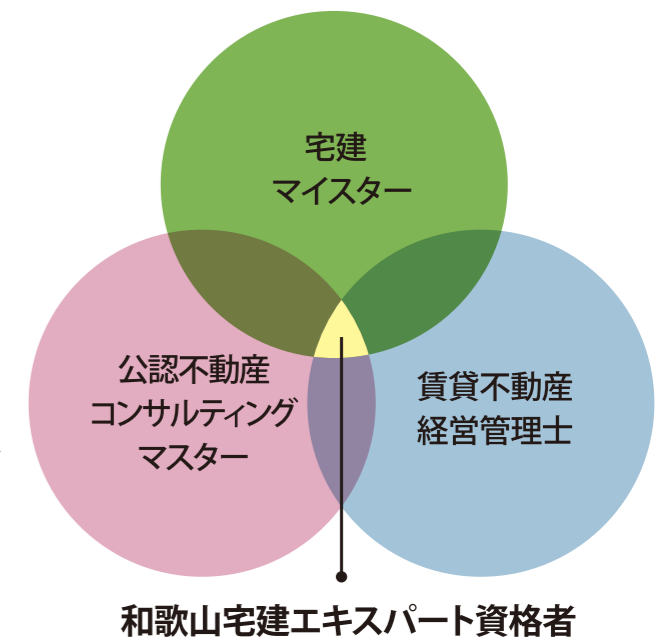
- ・民法改正等による業務の複雑化・リスクの増大
- ・県下の人口推移に伴う相続案件の増加
- ・空き家の増加(空き家率、実質全国ワースト1位)

このように我々を取り巻く市場は目まぐるしく変化しています。

エキスパート資格者とは

下記3つの資格すべてを取得されている方とします。

- 賃貸不動産経営管理士
(一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会)
- 公認不動産コンサルティングマスター
(公益財団法人不動産流通推進センター)
- 宅建マスター
(公益財団法人不動産流通推進センター)



和歌山宅建を代表する不動産のエキスパートとして活躍していただく場を提供していきたいと考えております。

