

「すみしん不動産」から 不動産仲介NPO設立

三津川 近藤さんとはRSP（NPO法人日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会）を通じて、約4年のお付き合いですね。不動産仲介業の現状をより良くしようとしてNPO法人を立ち上げられた行動力とエネルギーに感心しています。NPO法人を立ち上げる経緯と現在の活動内容を教えてください。

近藤 私は住友信託銀行で46年間奉職し、昭和55年から60年まで不動産部に配属されました。この5年間のうち3年間は住宅営業室長という役を仰せつかりました。信託銀行の個人のお客様の住宅の売り買いのご注文を請けてその仲介をする部署で

すが、銀行員の勤務条件等で合わない仕事なんです。銀行の一番得意なのは法人仲介と分譲業務。住宅仲介はなかなか採算をとるのが難しいんです。そこで業務提携をして外部から戦力を導入して、住友流の教育をして、その人たちに営業してもらい、出来高でシェアする。そういう形で仕組みを作り、将来、子会社化するというシナリオを作り、5年で不動産部からシステム営業部長になって転動しました。その後営業推進部長を経て平成3年に総務部長になり、4年間総務担当役員をやっていました。すみしん不動産ができたときにはちょうどバブルの真っ最中だったので、ものすごい好成績で、社員の中にはベンツに乗るような人もいました。その後バブルが崩壊してどー

んと業績が落ちて、信託銀行そのものが子会社の面倒をみるような時代じゃなくなってきた。自分たちのこ



近藤 紀一氏

(NPO法人日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会理事長)

宅建業資格には実務に沿った試験を

旧態「不動産屋」からの脱皮が必要

近藤 紀一氏 & 三津川 一成氏

不動産業界も大きく変わる。業者よりも消費者のほう
知識も豊富。中小業者も危機感を抱き、社員教育に思い
切った投資をしていく。旧態の「不動産屋」から脱皮、
業界はいま大きな転換期にある――。

とは自分たちでやらなければいけ
いんですが、それまでは親から情報
が来ていて、口を開いて待つていれ
ばよかった結果、自分たちでは仕事
をとれない。そういった偏った営業
をやっていたので、業績がものすこ
く悪化したわけです。「お前が作っ
たんだから、お前が行って立て直せ」
と言われ、常務取締役不動産担当か
ら、平成7年、すみしん不動産（当
時のすみしん不動産販売）の社長に
なりました。社長、会長を合計で8
年やり、その後他の子会社の監査役
を2年やりました。住宅営業室長の
頃、住宅仲介をいかにするべきかを
リクルートが仕掛けまして、信託の
代表や大手の流通の代表、町場の元
気のいい中堅の会社の代表等計20人
以上が集まり、「住宅流通フォーラ

ム」というのをやりました。その中
に牛迫さんという人がいまして、彼
は仲介会社を経営していましたが、
バブルで倒産、当時の不動産フラン
チャイズの一つの有力な会員であっ
た関係で、その団体の研修担当役員
として活躍していましたが、数年で
独立し、ワングズという不動産仲介の
会社を立ち上げていました。ちょう
ど私がすみしん不動産の会長を辞任
した時にその牛迫氏から仲介の営業
技術の資格試験のニーズが非常に高
いので試験を一緒にやらないかと声
をかけられました。退任して家で濡
れ落葉になるのもいやだなと思っ
いたので、一緒にやることにいたし
ました。私は大手の仲介会社の幹部
には顔が効くので営業を担当し、そ
の代わり財務はお前がやってくれと

言って、二人三脚でNPO法人を作
ったのが始まりです。そこから丸6
年が過ぎました。お陰さまで大手に



三津川 一成氏

(株式会社センチュリー21・ジャパン代表)

は「レジデンシャル・セールスプランナー」が認められてきて、年に1回の資格試験はだんだん受験者は増えてきています。しかし、リーマンショック以降、不動産業界は業況が悪化し、経費節減等で伸び率は最近が悪くなっています。ところが共同経営をしていた牛迫氏は、研修会社の経営が悪化したために今年6月、牛迫氏を退任させ、それ以来経営面も私が見ることになりました。あわせて、6年前創業にあたり、資格名をどうするか検討した結果、いずれ英語の時代になると先読みし「レジデンシャル・セールスプランナー」としましたが、今になっても、この業界では英語化が進んでおらず「レジデンシャル・セールスプランナーって何なの？」という意見が多いため、思い切って「不動産仲介士」と日本名に変え、10回目の試験を行います。中小の不動産団体からはこの資格についてはいろいろご意見が出ているようですが私どもは民間資格で、「宅建」は国家資格なので、次元の違う話だから問題はないんじゃないかと申し上げています。然るべき筋から言われているのは、民間資格なのでこの許認可も必要ありません。



こんどう きいち

1941年神奈川県生まれ。1959年横浜市立横浜商業高校卒業、同年住友信託銀行入社。東京、名古屋、横浜西口、東京営業部、上野支店を歴任、1980年東京不動産部、住宅営業室長、人事担当次長。1991年取締役総務部長、1995年同社退職、同年住友住宅販売株式会社（現すみしん不動産）代表取締役社長、2002年同社会長、2003年同社会長辞任。同年東西土地建物常任監査役他関連5社の監査役を兼務、2005年同社辞任。2004年NPO法人日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会設立理事長に就任

せん。しかし、試験の内容がサムライ（士）にふさわしいレベルであることが前提条件ということで、それには自信がありますので、「不動産仲介士」という名前をつけさせていたが、英文名はそのままていくというところで現在に至っています。

レベル高い民間資格の「仲介士」テストに仲介技術、建築知識を

三津川 不動産仲介の技術的なところから試験するんですか。

近藤 不動産は売り手と買い手の

お客様をいかに結びつけるかです。アメリカでは、双方代理は禁止されていますが日本では売り手、買い手の利害が異なる双方を仲介することが出来、そこには技術が絡んでくるし、要求される知識も広範囲です。しっかりと正確に勉強をしていただかないと、そう簡単に仲介はできません。

「宅建」は宅建業法を中心にした関係法令の試験ですが、我々の試験は、関係法令を除いた、仲介の技術、建築の基礎知識、ビジネスマナー、コンプライアンスなど、その他の必要

な知識の試験をやっています。足して一つにするのとちょうどいい試験になるんです。

三津川 大手を中心に受けているとおっしゃっていましたが、中小からみると、相当の抵抗があるものなんでしょうか。

近藤 一般の中小の業者さんほどくに抵抗があるわけではありません。まだ残念ながら、「不動産仲介士」というのはどういうものか、どこでどう試験をやっているかが、完全には広まっていないんです。不動産の

中小団体は2つあり、全宅連は10万5000、全日は2万5000、合計で13万です。これらの業者に隔々まで知ってもらうのは非常に難しい。全日さんとは、3年前に提携をしましたが、昨年までは試験の前にHPを通じて告知はしていただいていたのですが、やっぱり、横文字の「レジデンシャル・セールスプランナー」といってもびんとこないんです。「不動産仲介士」の方が名は体を表すのでそのままいきます。名前を変えるのが遅かったかもしれないですね。

三津川 近藤さんは銀行の中で不動産業を立ち上げられて、大手の不動産会社と付き合い、今は、中小とも接点を持たれていますが、商売のやり方とか、考え方とかいろいろ違いますか。

近藤 大手の場合はほとんど大都市圏です。人口10万人の地方都市などには店を出していません。少なくとも、大都市圏では完全に大手がシェアを拡大しています。今の状況を続けている限り、ますます大手の勢いは止まらないだろうと思います。中小さんも今非常に危機感を持っています、職員のレベルを上げていかないといけないと思っています。

今はネットの時代になり、ネットからの反応やネットを通じて勉強するのが非常に活発です。で、下手したらお客さんの方が知識を持っていることもあり。そういう意味では中小の業者さんは危機感を持っています。大都市圏で生き残っている中小の業者さんはそういった意味では質が高いと思います。経営者も問題意識を持っていますし、教育投資に割くお金なども非常に思い切っています。おられる。とはいっても、全国的にみまると、無風地帯もあります。

から、あとは中小同士の戦いということになります。地方では、家を売ったり、買ったりというのはそうたくさんあるわけではないですね。どうしても大都市圏の需要が圧倒的です。そこへ食い込むのは、今の状況では中小は難しい。

大都市で進む大手の寡占化 中小は賃貸と駐車場管理に

三津川 不動産業界の環境は、近藤さんが最初に入った80年代と今とだいぶ変わっていると思いますが、

どんなふうに変わってきていますか。
近藤 消費者が非常に問題意識をお持ちになって、知識も増えたと思います。業界としては、大手のシェアが増えました。中小さんは今まで売買仲介を中心をやっていたのが賃貸に逃げ、駐車場管理に逃げ、大手との接触が少ないところでやっているような気がします。

三津川 大手は、賃貸の業界には飛び込まないんですか。
近藤 少なくとも、すみしん不動産では賃貸の仕事はこれからもやら



みつかわ かずなり

1948年広島県生まれ。1971年伊藤忠商事株式会社入社、1976年伊藤忠不動産株式会社出向、1984年当社株式会社センチュリー21・ジャパン出向、1993年当社取締役、1996年常務取締役、1997年常務取締役東京営業本部長、2000年専務取締役東京営業本部長を経て、2004年代表取締役社長に就任し、現在に至る。2010年10月現在、全国約30の都府県に759店舗を展開。日本フランチャイズチェーン協会の常任理事などをつとめる。

ないと思います。

三津川 さきほど言われていた、銀行がやるには採算が合わないということでしょうか。

近藤 戦力は別の戦力ですが、それでもコストが高いので賃貸では採算が合いません。別会社を作ればいいですが、そこまでやるよりも、仲介の方でシェアを伸ばした方がよいという判断です。

三津川 得意分野で勝負するということですね。僕の場合は、大手もかなり変わってきていると思いますが、どう思われますか。

近藤 力関係がかなり変わってきていますね。三井不動産販売、住友不動産販売、東急リバブルの大手三社がダントツです。店舗が200店舗以上はそれ以下を大きく引き離して、桁が一つ違います。上の3つは研修にしても全部自前でできる。自前の戦力と組織で面倒を見る。それ以下になりますと、よその力を借りないとなかなかできない。そこにわれわれが生きていく道があるわけです。仲介業界の特徴は、全部、大手にしても子会社なんです。全部、親会社があります。三井さんでしたら、三井不動産、東急さんでしたら

東急不動産という親会社がある。住友も野村も同じ。信託系といえば銀行が親会社。電鉄系であれば鉄道会社が親会社。経営陣が、どうしても自分の任期中の目先の目標にしか関心が向く傾向にあります。業界全体をよくするという発想はほとんどありませんね。

三津川 それは困ったものですね。
近藤 ところが、全宅連さんや全

日さんは数が多いので、政治資金や票の数も多いので、パワーもあるんですね。大手はお金はないけれど、ネームバリューはある。力関係が全然違う方向なんです。残念ながら、業界全体を良くしようという強い意志が感じられません。

三津川 近藤さんは業界とも国ともつながりがありますが、国の住宅行政について思われることはありますか。

近藤 住生活基本法はこの間でしたが、日本人の場合は、昔から新しいものが好まれます。古くなったら壊して立て直せばいいと思っています。価値があっても、それを流通させて買い換えていくという価値がなかったんです。マンションではそれができていますので戸建てでも

それがでてくるともつとその流れが大きくなるんじゃないかなと思います。

三津川 マンションはなかなか潰せないですからね。

近藤 戸建ては過去、安かろう、悪かろうでした。

三津川 中小業者が絡んでいる部分が大いからでしょうか。

近藤 土地付きの建物の価格が高



「大手は研修にしても全部自前の戦力と組織で面倒が見られる。中小になるとよその力を借りないとなかなかできない」と近藤氏と三津川氏

宅建の資格をやさしく 全員資格取得の制度を

いからだと思います。買いたくてもなかなか買えないですよ。三津川 安くするために建物部分でちよつと手を抜くということでしょうか。

近藤 あと、「宅建」の資格試験をやさしくした方がいいですね。今

は1人が資格を持っていれば5人営業ができます。この時代、そんなのはなしにして、全員、資格をとらなければ営業ができないようにした方がいい。アメリカはそうです。経営

者はまた違う資格が要ります。このへんはもっとダイナミックにやるべきです。私は信託銀行の個人の営業

を長くやってきましたが、不動産の仲介の営業は、幅広い知識や利害の

反するお客様をうまくまとめる技術等、人格も含めて高質のレベルを要求され、社会にも重要性も高いと思

います。本来であればより質の高い人が従事するべきですが、過去のい

きさつからいくと、一部には「まあ不動産屋にでもなるうか」という人が入ってきて、結構でたらめなこと

もやってきて、何か悪いことがあると、相変わず、不動産屋じゃない

かと言われます。試験でまず入口をきつちりとしないではいけません。もつと実務に沿った試験も取り入れた方がいいと思います。

三津川 近藤さんは今69歳ですが、そのエネルギーはどこから出ているんでしょうか。

近藤 一つはやらねばならぬというのと、頼まれたらとことんやっ

ちやうとということがあります。RSPのほかにも、タッチラグビーのNP法人を持っています。

三津川 どんなスポーツですか。近藤 ラグビーのゲームから、タ

ツクルとキックとスクラムをとって全部パスだけです。6対6でどこでもできるんです。ボールを持っている人に敵がタッチしたら攻撃権が移

るんです。三津川 近藤さんはラグビーをやっていたんですか。

近藤 やっていないです。どうしても避けられない先輩に頼まれて、顔だけと言っていたら、「大会を運営するのに金が必要だよ。お前、

金集めて。頼むよ」と言われて(笑)。頼まれちやうとなかなか嫌とは言えない。これも20年やっています。若

い人との交流もできますしね。あと、私はいろいろなサークルを主宰しているんですよ。小学校のメンバーで、

40歳くらいのお時から毎年1回開催しています。私は藤沢市の片瀬出身

ですが、昭和21年に小学校1年生でしたが、当時はお金持ちの子弟が疎開していました。最初は5、6人か

ら始まって、20人くらいで毎年1杯飲んでいきます。結構人的交流で役に



「宅建の資格試験はやさしくした方がいいですね」と近藤氏⑧と三津川氏

立っています。

三津川 それを何年も続けるのはすごいですね。

近藤 「住宅流通フォーラム」の人たちも銀行員にはいないタイプが多くて、不動産屋というのはおもしろいなあとと思います。いろいろなネットワークが縦横にありますので何かのときには非常に便利です。

三津川 本当に、すごい人脈ですね。人脈というものはいきなり作れません。

近藤 有り難いことですね。

三津川 お付き合いしていて、そのすごさは感じます。

近藤 来年70歳なので、さすがに少し息切れるようになったかなと思います。

元気の源は人との交流 登山、サッカーで体力

三津川 健康のために何かやられていますか。

近藤 18歳のときから嫁さんをもらう28歳までは山登りをしていました。百名山を40くらい登りました。結婚して止めて、家族で山にハイキングやキャンプに行くくらいしかやっていませんでしたが、すみしん不

動産の社長になって3年目くらい、

57歳になってから、業界の中に世話役がいて、それにつかまっちゃった。

三津川 よくつかまいますね(笑)。

近藤 3回断り続け、4回目は断れなくて、山登りの装備を全部そろえて、北アルプスの薬師岳に登りました。そこからまた山を始め、今から4年くらい前まで8年間登っていました。夏のシーズンのときは大きな山に行くんですが、それまでは毎月、自分一人で、丹沢と道志、それから富士山の外輪の山、三ツ峠とか、愛鷹山とかを一つ一つ決めて、日帰りで潰していくんです。朝5時に起きて、暗いうちに出て行って、コンビニで朝飯と昼飯を買い、頂上と下山したときに携帯電話で家族に連絡を入れて安全を確認していました。あと2つで富士山の外輪山に登りきるところで、足に痛みが出て山登りを中断しました。股関節の軟骨が減っていたんです。今年の6月頃、家内とまた東北地方の山に登りました。

三津川 山登りはかなり体力を使いますか。

近藤 そうでもないですよ。だいたい日帰りで9時に登り初めて、下山して15時です。頂上には30分〜1時間程度いて、登っている時間は5〜6時間です。むしろ、帰りの運転が大変ですね。電車とバスだと、思うところにバスが行っていないんです。

三津川 近藤さんの趣味は登山と釣りということですが、山と海、両方行かれる人ってあまりいないですよね。

近藤 家が片瀬なので、小学校の同級生が釣り宿をやっています。そこにずっと30年以上通っています。シーズンになると行っていて、「近藤さんが釣れないとだめだね」と言われるほどです。

三津川 そこまで熱中できるのがすごい。

近藤 でも、どちらかと言われれば、海より山の方が好きですね。釣りは船釣りですが、今は魚探が発達していますから、魚がいる上に船を着けてくれるのであとは釣ればいいだけです。

三津川 山の頂上に着いたときの感激と大物を釣ったときの感激は違いますか。

近藤 ずっと登りたかった山の場合には嬉しいですね。釣りも大物がかった時は格別です。

三津川 冬も登るんですか。

近藤 冬は登りません。丹沢くらいですね。一番怖かったのは、富士山の外輪山のある山で、駐車場が下にあつて、上からまっすぐ下りてきた人がいたんです。「これを登ったから直登だから一番近いですよ」と言われて、やめときゃいいのに、それをやったんです。沢の中にある道を間違えて獣道に入りまして、おかしいなと思いつつ、真下に車が見えるものから、下りていけばいいやとずっと登って行ったんですよ。すると、突当たりになっていて、崖があるんです。そこに、したばかりのクマの糞があつた。それで怖くなって、慌てて沢を下りました。クマには遭わなかったけれど、これはやばいと思いましたね。その日は午前中で帰りましたが、翌月同じ場所に行つて、最初のルートで登り、帰りはその近道を行きました。私の体づくりは、登山と高校時代のサッカーですね。サッカーはキーパーで、時ならJリーグにスカウトされていたほどですよ(笑)。