



# 不動産業界の担い手確保に関する 実態調査レポート



公益社団法人 全日本不動産協会/全日みらい研究所  
令和7年3月



## INDEX

1. 不動産業界の担い手確保に関する実態調査の目的とその概要	1
2. 回答内容	2
①不動産仲介業で働くことに興味はありますか。	2
②なぜ不動産仲介業で働きたい(興味がある)と回答しましたか。	3
③なぜ不動産仲介業で働きたくない(興味がない)と回答しましたか。	4
3. 不動産業界の担い手確保への課題とこれから	5
業界の魅力、深掘りレポート1	7
「良好なワークライフバランスを保ちつつ、 モチベーション高く安心して働ける環境を整備」 朝日リビング株式会社 代表取締役社長 田代 雅司氏	
業界の魅力、深掘りレポート2	10
「人に寄り添い 唯一無二の発信力でエリアブランディングに貢献」 株式会社旧三福不動産 代表取締役 山居 是文氏	
4. 回答者属性	13

# 不動産業界の担い手確保に関する 実態調査の目的とその概要



1

## ① 調査目的

厚生労働省が公表した「令和4年度版労働経済の分析」では、日本社会全体の労働市場において、生産年齢人口や新規学卒者数の減少が進んでおり、今後労働力の供給に制約が生じることへの危惧が示されていることから、不動産業界においても、長期的な視点で人材の確保に注力していくことが求められています。また、国土交通省が策定した「不動産業ビジョン2030」では、働く担い手を確保するうえで業界の魅力度をより向上させることが課題（「民の役割」）の一つとして掲げられています。

そこで、業界が抱える「働く環境」としての課題を把握し、業界の担い手確保のための対策を検討すべく、不動産業界での勤務経験のない一般層に対し、外から見る業界の魅力やウィークポイント等のイメージを調査するアンケートを実施しました。なお、事前に行った協会会員に対する調査結果（※）と比較することで、業界内外での認識の異同を洗い出し、そこから示唆される課題も取りまとめました。

## ② 調査期間

令和6年8月1日～8月6日

## ③ 調査対象

不動産業界で働いた経験のない15～39歳の全国の一般男女

## ④ 調査方法

インターネットによるアンケート調査

## ⑤ 回答数

2,000

※ 協会会員への事前調査

調査期間：令和6年6月11日～7月12日

調査対象：協会会員

調査方法：インターネットによるアンケート調査

回答数：872（配布数28,839）





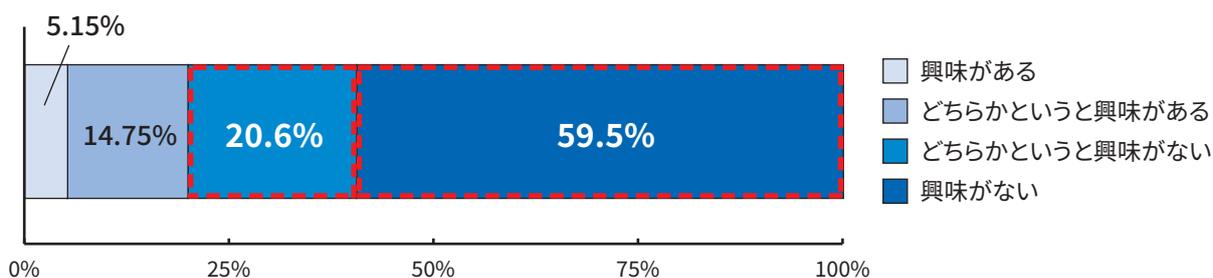
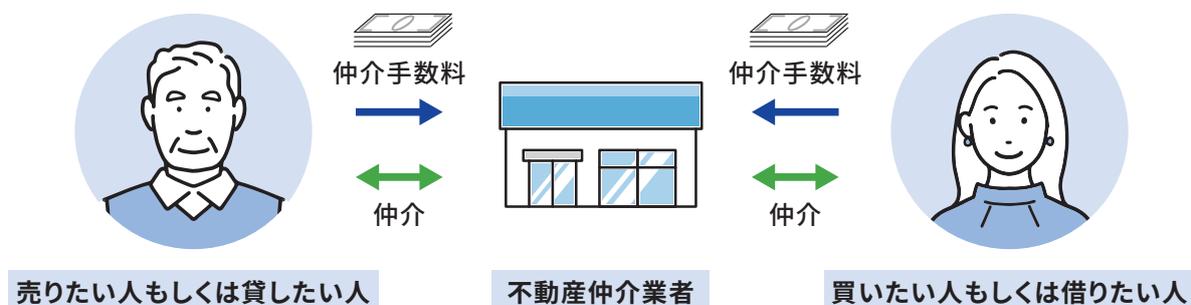
## ① 不動産仲介業(※)で働くことに興味はありますか。

※不動産仲介業とは

土地や建物を「売りたい人と買いたい人」、「貸したい人と借りたい人」の間に立ち、相談から物件紹介、条件交渉、契約締結、引渡しまで、円滑な取引に向けて業務を行うことで報酬(仲介手数料)を得るビジネスです。

【報酬(仲介手数料)の例】

- ・価格5,000万円の売買物件の場合、156万円(+税)が報酬(仲介手数料)の法定上限額。
- ・賃貸物件の場合、家賃1か月分(+税)が報酬(仲介手数料)の法定上限額。



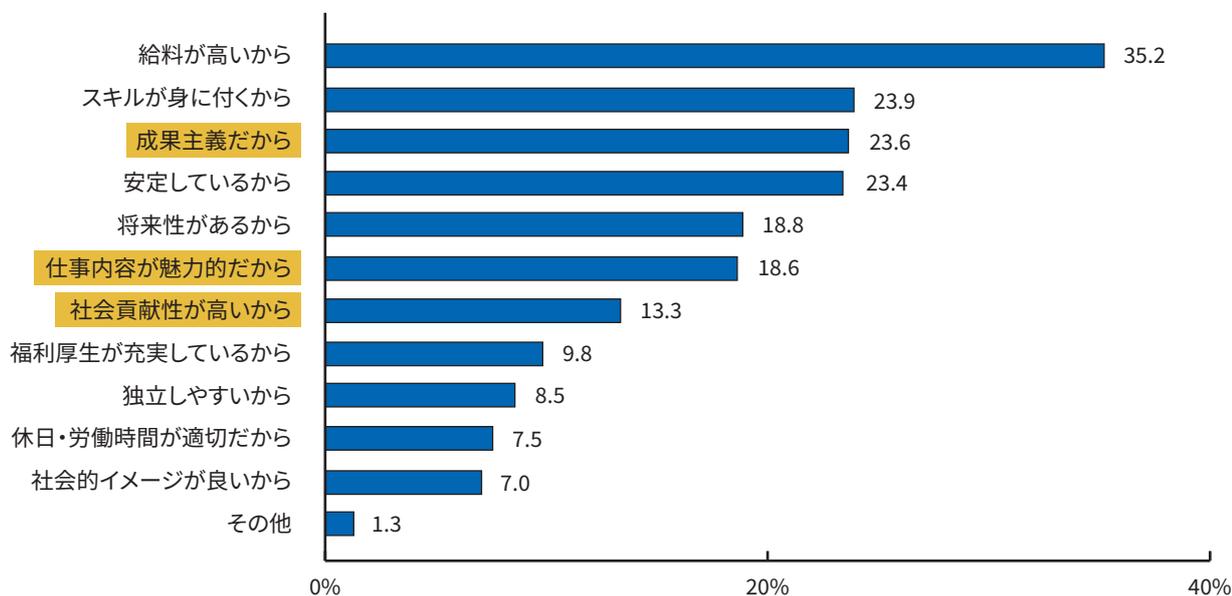
およそ6割が不動産仲介業で働くことに「興味がない」と回答しており、「どちらかという興味がない」も加えると、8割超にも上っています。



①で「興味がある」「どちらかというに興味がある」を選択した回答者に対して

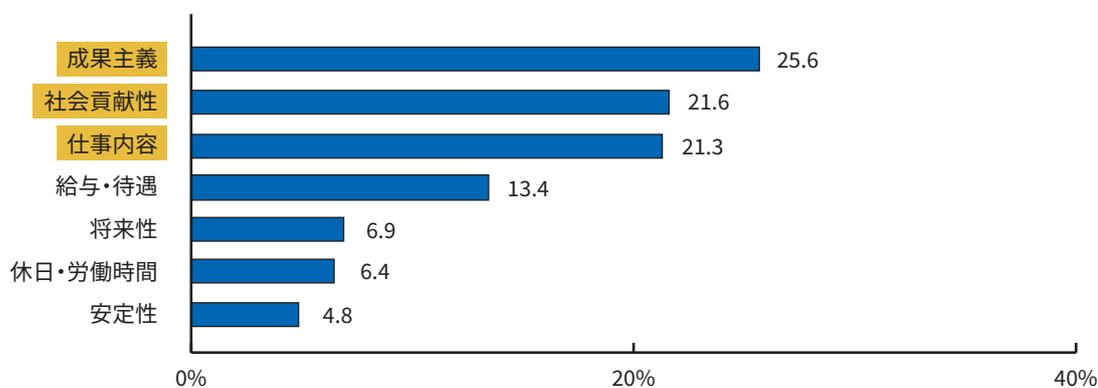
## ② なぜ不動産仲介業で働きたい(興味がある)と回答しましたか。

(複数回答可)



〈比較:協会会員への事前調査〉

Q. 働く環境としての不動産業界の魅力はどのようなところにあると感じますか。(複数回答可)



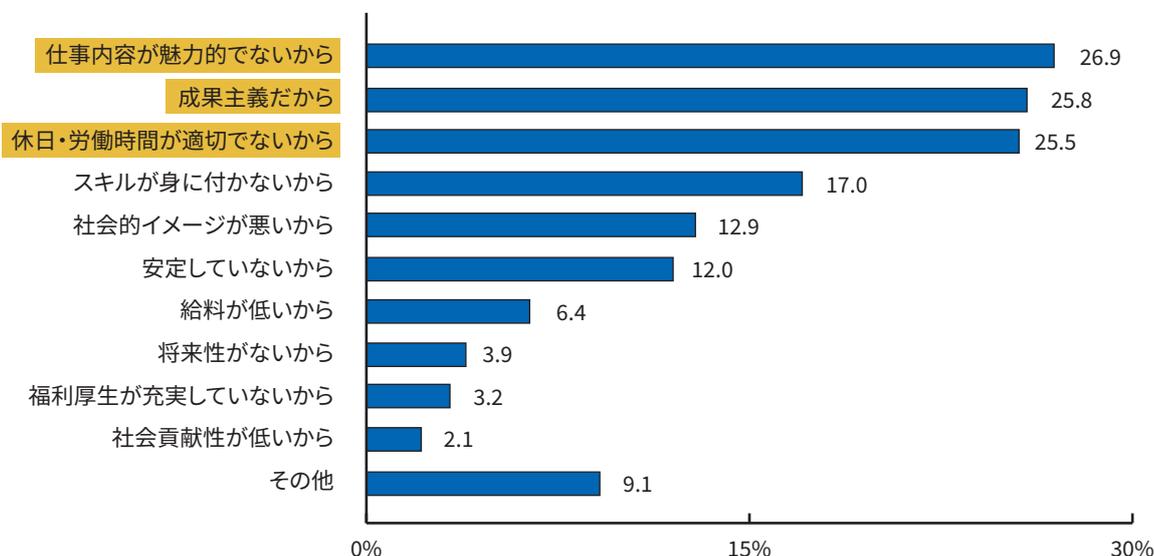
- ・ 一般、協会会員ともに、「成果主義」を魅力として捉えている回答が多くなっています。
- ・ 会員が魅力として捉えている「社会貢献性」や「仕事内容」は、一般回答では低い回答率となっています。



①で「興味がない」「どちらかというに興味がない」を選択した回答者に対して

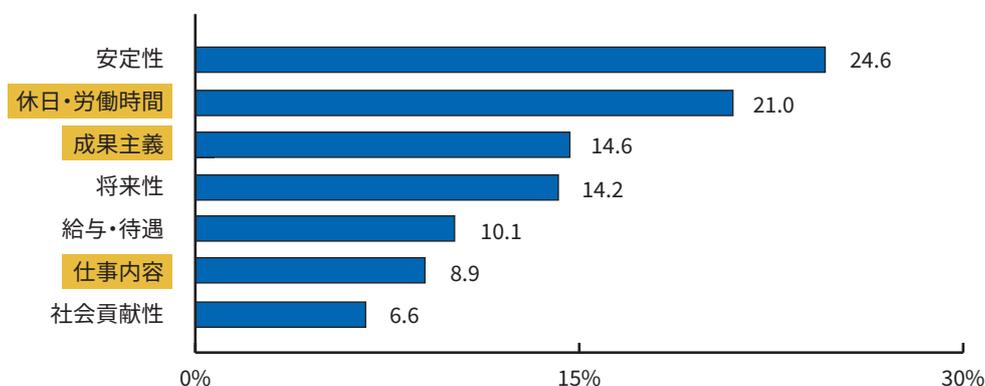
### ③ なぜ不動産仲介業で働きたくない(興味がない)と回答しましたか。

(複数回答可)



〈比較:協会会員への事前調査〉

Q. 働く環境としての不動産業界のウィークポイントはどのようなところにあると感じますか。(複数回答可)



- ・ 一般、協会会員ともに、「成果主義」「休日・労働時間」をウィークポイントとして捉えている回答が多くなっています。
- ・ 一般では、不動産仲介業で働きたくない理由として「仕事内容が魅力的でないから」という回答が最も多い一方、協会会員の回答では、「仕事内容」をウィークポイントではなく、魅力として捉えているということが見て取れます。





3

## 不動産業界の担い手確保への 課題とこれから

アンケートを実施し、その回答を分析した結果、次のような課題が見えてきました。

### 課題 1

### 働き方・休み方の見直し

会員への事前調査では、不動産業界のウィークポイントとして「休日・労働時間」の回答が多く、一般向け調査でも同様であることから、業界内外で「休日・労働時間」は課題として捉えられていることが分かりました。

事前調査における会員の自由回答では、さらに具体的に「顧客に合わせて動くため、休日に稼働しなければならない」、「成果を上げるためにワークライフバランスを軽視した慣習が残っている」という声もありました。



厚生労働省では、同様の課題を持つ中小企業の働き方改革として、**IT技術の導入**による生産性向上や**休暇制度の充実**によるワークライフバランスの推進などにより、従業員の負担軽減を図った事例を取りまとめています。また、中には、顧客に対し業務時間外の対応を断るなど、営業方針の理解を顧客に求めることで、**時間外労働の削減**を徹底した事例もあります。このような事例を参考に、各社に合った手法で、休日・労働時間の見直しをしていくことが考えられます。

参考：働き方改革特設サイト(厚生労働省)

<https://hatarakikatakaikaku.mhlw.go.jp/casestudy/>



## 課題 2

## 仕事の魅力の効果的な周知と働きかけ

協会会員への事前調査において、不動産業界の魅力として「仕事内容」が挙げられていますが、一般向け調査では「仕事内容が魅力的でないから」という理由で、不動産仲介業で働きたくないという回答が多く、業界内外での認識の相違がありました。また、同じく一般向け調査では、全体の8割以上が不動産仲介業で働くことに「興味がない」、「どちらと言うと興味がない」と回答していることから、仕事の魅力が業界外に効果的に伝わっておらず、業界に関心を持ちにくい状態となっていると考えられます。



協会会員への事前調査では、「顧客のライフステージに携われる」、「社会の多様性、さまざまな世帯、人物の生活に携われる」、「まちづくりに貢献できる」などの魅力が挙げられています。これらの魅力や社会貢献性を、具体的な仕事の場面とともに、文章だけでなくSNSの活用などにより視覚的にイメージが付きやすい形で周知し、さらに、変貌しつつある現代の不動産業の姿を含め、**これからの社会の担い手に対して積極的に働きかける取り組みをすることも**考えられます。



**NEXT**

不動産業界の魅力向上に取り組む協会会員に深掘りインタビューをしました





# 「良好なワークライフバランスを保ちつつ、モチベーション高く安心して働ける環境を整備」

朝日リビング株式会社(東京都町田市) 代表取締役社長 田代 雅司氏

正社員、契約社員、パート、アルバイトを合わせて、150名の従業員が在籍している朝日リビング株式会社。新卒、中途採用を問わず、入社後は3年間の研修期間を設けており、未経験者でも安心して働ける環境が整っています。

今回は、定着率の高さも特徴というこの会社のトップである田代 雅司氏に、採用や働く環境、不動産業界の魅力など、幅広く語っていただきました。



### 採用時は、入社後のミスマッチが起きないように尽力。充実した研修期間も特徴。

採用は新卒中心で、最も注力しているのは「入社後のミスマッチ」を防ぐこと。採用活動時には、社長自ら会社説明会に臨まれるほか、営業所見学の実施、最終面接では社長と1対1でじっくりと面談する形式をとるなど、納得した上で入社できる体制を確立されています。結果、入社後の「こんなはずではなかった」が生じにくくなっています。

さらに、入社後は中途採用者も含めて、3年間の研修期間を設けているというのも特徴。毎月の研修を通して会社への理解を深めてもらい、同じ方向を向いて業務に取り組めるような体制を構築されています。基本的に、上司と部下の関係性はフラット。業務外ではサークル活動が盛んで、仲間意識の高さも働きやすさにつながっているようです。

そのような中、少子高齢化や働き方の多様性によって売り手市場が進み、採用活動の厳しさや人手不足を危惧されているという田代氏。令和8年度の新卒からは、より入社後のイメージがつかみやすいようにインターンシップをスタートさせました。「条件面だけではなく、リアルな現場を見て、共感してくれる人に入社して欲しいと思っています」。



## ワークライフバランスをキープできる 職場環境。ハラスメント行為への対策も。



「長時間労働」という印象が強い業界ではありますが、朝日リビングでは令和6年4月より19時までだった終業時間を30分早め、18時半までとしました。「私が入社した1980年代は、20時、21時まで働くことは当たり前。でも令和の時代では、良好なワークライフバランスを保つことが重要視されています。従業員にはプライベートや人生を大切にしたいと思っています」。

また、様々なハラスメントが問題視されている今、BtoCという取引形態をとっている不動産業界としては、「カスタマーハラスメント」への対策を講じ、社員を守ることが求められるようになってきました。「1対1で対応はせず、上司を含めた複数名で進捗を把握しています。トラブルになりそうなときは、アプリを通して顧問弁護士に相談し、素早くかつ的確に対処法を指南してもらっていますね。ほかにも、あまりに理不尽な要求が繰り返される場合は、『通話を録音する』と告知した上で、やりとりをデータ保存し、証拠として残すよう

にしています。そして、一般社員が対応できないレベルまで発展しそうな場合は、上司が窓口となり、問題解決に努めています」。

さらに、令和4年4月からパワーハラスメント防止措置が全企業に義務化されたことをきっかけに、外部に顧問弁護士を置いたり、社内で相談窓口(男女1名ずつ)を設けたりし、職場秩序の乱れや業務への支障を早い段階で解消できる体制を構築。所長クラスには専門家によるハラスメント研修を受講してもらい、指導とハラスメントの違いなどについて学んでもらっているそうです。

## 正しく評価しモチベーションアップ。 「自分が商品」という意識を持った営業を。



高いモチベーションで働いてもらうための施策にも力を入れている朝日リビング。資格手当を支給しているほか、年2回、優秀な実績を収めた従業員や営業所を表彰し、副賞を贈呈しています。また、完全な歩合制ではなく、固定給の割合を高くし、安定を提供。現場の声を取り入れながら、業務の時短や効率化へも意欲的に取り組んでいます。



約20年前から継続して、契約いただいたお客さまにアンケートを実施。この結果の詳細は社長にも上がってくるため、人事評価の対象にもなっているそうです。

「営業は自分が商品。仲介はどの不動産会社でもできるので、この人から買いたい、借りたいと思ってもらえるかが重要。いい仕事をすれば、何年、何十年と続いていきます。

また、弊社はエリア制をとっているで、そこでどういった評判を得るかもポイント。地域とのつながりや地域振興は企業にとって非常に大事です」とおっしゃる田代氏。お客さまとの縁を大切に、毎年カレンダーや年賀状を送ったり、お年玉プレゼントキャンペーンなどを実施したりして、長いお付き合いを実現しています。そして、リフォームや成長されたお子さまのお部屋探しと、仕事が連鎖していつているとのことです。

**不動産業は、自分の存在価値を実感できる仕事だと思います。**



「不動産を扱う仕事では、お客さまのライフステージの変わり目に立ち会います。知識や経験を積み重ねることで人から頼

られることも増えて、自分の存在価値を改めて実感できることも多いのではないのでしょうか。人としてやりがいを感じるができますし、AIではできない、決してなくなる事のない業種です」と、ご自身の経験を振り返りながら、不動産業の魅力やこれからを語ってくださいました。「経営において、従業員の協力は必須」とおっしゃる田代氏。これからも、過去の商習慣にとらわれることなく、時代に合わせた働きやすさ、存在価値を追求しながら、事業を展開していかれることでしょう。



会社DATA



**朝日リビング株式会社**

創業：昭和47年2月  
 代表者：代表取締役社長 田代 雅司  
 事業内容：不動産売買仲介、買取再販、賃貸仲介、管理、リフォーム施工、耐震診断、耐震補強工事、住宅開発など  
 本社所在地：東京都町田市森野1-8-3  
 丸昌町田ビル2階・3階  
 営業所：町田、多摩、新宿、浜松町、横浜、十日市場、辻堂、金沢、柏、千葉ニュータウン、大宮、志木  
 電話：042-727-1221  
<https://www.asahi-lv.co.jp/>





# 「人に寄り添い 唯一無二の発信力でエリアブランディングに貢献」

株式会社旧三福不動産(神奈川県小田原市) 代表取締役 山居 是文氏

神奈川県小田原市出身という山居氏。現在は古いビルを買い取ってリノベーションした自社ビルを所有し、事務所や地域のコミュニティスペースとして活用されています。「不動産のフはフフフのフ」というキャッチフレーズを掲げ、主に自社サイトやSNSを使って集客をしている不動産会社で、現在スタッフは、営業、建築、設計、広報、事務の総勢12名。今回は、開業のきっかけや取り組まれている古民家リノベーション事業などについて語っていただきました。



### 「活気のあった小田原を取り戻したい」という思いで、不動産会社を起業。

以前は都内で広告ディレクターやイベント企画などを行っていたという山居氏。小田原の街を歩くと、幼少期のようなにぎわいはなく、毎年楽しみだった神社のお祭りは、当時とは比べ物にならないほどさびれてしまっていることに心を痛めていたそうです。「このままどんどん人がいなくなってしまうなんて嫌だな。あの頃のようにするにはどうしたらいいのだろう」

と考えるようになった時、もう1人の代表取締役である不動産会社出身の渡邊 実氏と出会い、それぞれの得意分野をミックスさせた株式会社旧三福不動産を設立されました。

仲介を淡々とこなすという選択肢もありましたが、古くて家賃の低い物件が多い小田原エリアでは、単に仲介を繰り返しても、手間の割に実入りが少ないのは目に見えています。そこで、山居氏の知り合いの建築士も合流し、古民家のリフォームやリノベーションで収益を得ながら、事業を展開することになりました。「お店が数店増えても街は大して変わりません。でも、にぎわいのためにたくさんのお店を1社でオープンすることは絶対に無理。不動産会社というツールを使えば、たくさんのお店を街に呼び込むことは、不可能ではないと気付きました」。



小田原の魅力を自社サイトで発信。  
メディアを通じたエリアブランディングを。

「小田原ではどのような暮らしができるのか知りたいという人がたくさんいると思うのですが、一般的な物件情報からは街の様子は分かりません。弊社のサイトでは、物件情報は一番下。上部には街紹介、お店紹介、移住者のインタビューなど、街や生活がイメージできるような情報を載せています。このこだわりのサイトを含め、弊社に入る問い合わせの約8割はエリア外からです」と山居氏。

小田原には海や山があり、さらにJR線、小田急線、箱根登山鉄道、大雄山線、JR東海道新幹線が利用できるなど、利便性の高さも魅力とのこと。駅周辺にはスーパーマーケットやコンビニエンスストアがあり、自然と便利がほどよく共存する街です。JR東海道新幹線を使えば、東京駅へは35分程度でアクセスできることも特筆すべき点で、県外からの移住者も増加傾向にあるということです。



古民家を壊さず再生へ。引き続き小田原の魅力を発信し続けたいです。

古民家リノベーション事業で印象深かった事例の紹介をお願いすると、2つの物件について教えてくださいました。「一つ目は、小田原市板橋にある120年続いた旧下田豆腐店。お店が閉業となり、弊社が建物を借り上げて修繕工事を行い、維持管理をしています。建物のイメージを変えずに修繕した物件で、現在はカフェが営業中です。ちなみに小田原の市街地は空襲で焼け野原になりましたが、板橋の辺りは戦火を逃れたので、こういった古い物件が残っているんですよ。そして二つ目は、小田原市本町にある旧平野テラーです。間口が狭く、再建築する場合は建坪が狭くなってしまう物件。売主様にとっては愛着のある建物でしたので、大切に引き継いでくださる方に売却したいとのことでした。買主様は、店舗兼住宅として本物件をみごとに再生。賃貸し、借主様は1階の店舗部分でワインバーを営んでいらっしゃいます。これらのような物件が街中に増えてきたことで、それぞれがショールームのような役割を果たしてくれているんですよ」。

小田原やその近辺で物件を探すという方がいる一方で、「小田原か松本」、「小田原か尾道」といった、自分好みの街の雰囲気、開店先や転居先を考えているお客さまもいらっしゃるとのこと。「小田原の雰囲気と古民家は親和性が高いと思います。自転車で回れる距離に建物が並んでいる



ので、まとまりも作りやすいと言えます。でも街の特徴としては、『お城とかまぼこ、梅干し』という印象しかないというのが一般的かもしれません。エリアのブランディング、暮らしやすさは発信し続けていく必要があると思っています」。



「旧下田豆腐店」再生後に開店した、カフェ「TEA FACTORY 如春園」

**不動産の魅力は、街の価値を上げ、暮らしやすさの向上に関われること。**



「お店を開業したり、新しい土地で暮らし始めたりする場合、最初に訪れるのは不動産会社で、いわば街の入口を担っている場所といっても過言ではありません。いい不動産会社のある街は開業や住むことへのハードルが下がるような気がしています。

小田原に拠点を構える人が増えて街が活性化すれば、結果的には私たち不動産会社も商売がしやすくなっていくと思います。街の価値を上げ、暮らしやすさの向上に関われることが不動産業の魅力ではないでしょうか」と実感を込めて語ってくださった山居氏。別の土地でたまたま会話を交わした人から、旧三福不動産が手掛けた古民家店舗の話がでたこともあったそうで、今後も反響を実感できる機会がどんどん増えていくように感じられました。



会社DATA



**株式会社旧三福不動産**

創業：平成26年9月  
 代表者：代表取締役 渡邊 実、山居 是文  
 事業内容：賃貸・売買不動産の仲介、ノベーションおよび注文住宅のデザイン・設計・施工・監理、不動産企画・賃貸・転貸、その他企画・プロデュース業  
 本社所在地：神奈川県小田原市栄町  
 1-16-19 旧三福ビルディング2階  
 電話：0465-24-9329  
<https://93estate.com/>





### ■ 性別

男性	1,000
女性	1,000

### ■ 年代

15-19歳	27
20代	485
30代	1,488

### ■ 最終学歴

中学校卒	29
高校卒	398
専門学校卒	267
短大・高専卒	124
大学卒	953
大学院卒	113
在学中	99
その他	17

### ■ 職種

営業・販売	212
研究・開発・技術者	212
総務・人事	40
財務・経理	21
企画・マーケティング	20
広報・広告・デザイン	8
事務職	228
管理職	16
会社経営・役員	11
公務員・団体職員	175
教職員	51
専門職(医師・看護師・弁護士など)	228
自由業	38
自営業	44
パート・アルバイト	185
契約社員・派遣社員	86
専業主婦(主夫)	131
無職	94
中学生	2
高校生	15
短大・専門学校生	3
大学生	66
大学院生	11
その他	103

### ■ 都道府県

北海道	77	石川県	14	岡山県	27
青森県	13	福井県	13	広島県	49
岩手県	13	山梨県	9	山口県	11
宮城県	47	長野県	18	徳島県	8
秋田県	11	岐阜県	27	香川県	13
山形県	14	静岡県	50	愛媛県	15
福島県	25	愛知県	145	高知県	5
茨城県	41	三重県	22	福岡県	73
栃木県	27	滋賀県	21	佐賀県	10
群馬県	16	京都府	31	長崎県	8
埼玉県	130	大阪府	141	熊本県	18
千葉県	127	兵庫県	92	大分県	13
東京都	302	奈良県	19	宮崎県	12
神奈川県	183	和歌山県	15	鹿児島県	14
新潟県	35	鳥取県	11	沖縄県	12
富山県	13	島根県	10		





令和 7 年 3 月 14 日発行

公益社団法人 全日本不動産協会/全日みらい研究所

<https://www.zennichi.or.jp/miraiken/>

