

報道関係者各位
プレスリリース

一般社団法人 日本ホームステージング協会
2021年10月27日

**不動産営業担当の70%が「キャリアアップの方法」を模索中、53.2%が
中・長期的なキャリアアップのため「ホームステージャー資格」に興味
～不動産営業担当者109名対象「不動産営業のキャリア」に関する実態調査実施～**

快適な住まいと暮らしを実現するための様々な問題を専門知識と技術で解決することで、住まいの価値や暮らしの質を高めるホームステージング(※1)の普及活動を行う一般社団法人日本ホームステージング協会(東京都江東区/代表理事:杉之原 富士子、以下 日本ホームステージング協会)は、現在不動産営業を行っている会社員の男女109名に対し、「不動産営業のキャリア」に関する実態調査を実施いたしましたので、お知らせいたします。

※1 日本ホームステージング協会では、快適な住まいと暮らしを実現するための様々な問題を専門知識と技術で解決することで、住まいの価値や暮らしの質を高めることをホームステージングと定義しています。

■サマリー

「不動産営業のキャリア」に関する実態調査

TOPIC 01 83.5%の不動産営業パーソンが
「営業としての将来に懸念や不安を感じる」と回答

TOPIC 02 キャリアアップのために必要な要素、
「知識・ノウハウを深め対応力の強化」が61.5%で最多

TOPIC 03 約9割が「ホームステージャーの資格取得は、
将来的なキャリアアップにつながる」と回答

■調査概要

調査概要:「不動産営業のキャリア」に関する実態調査

調査方法:インターネット調査

調査期間:2021年10月18日～同年10月20日

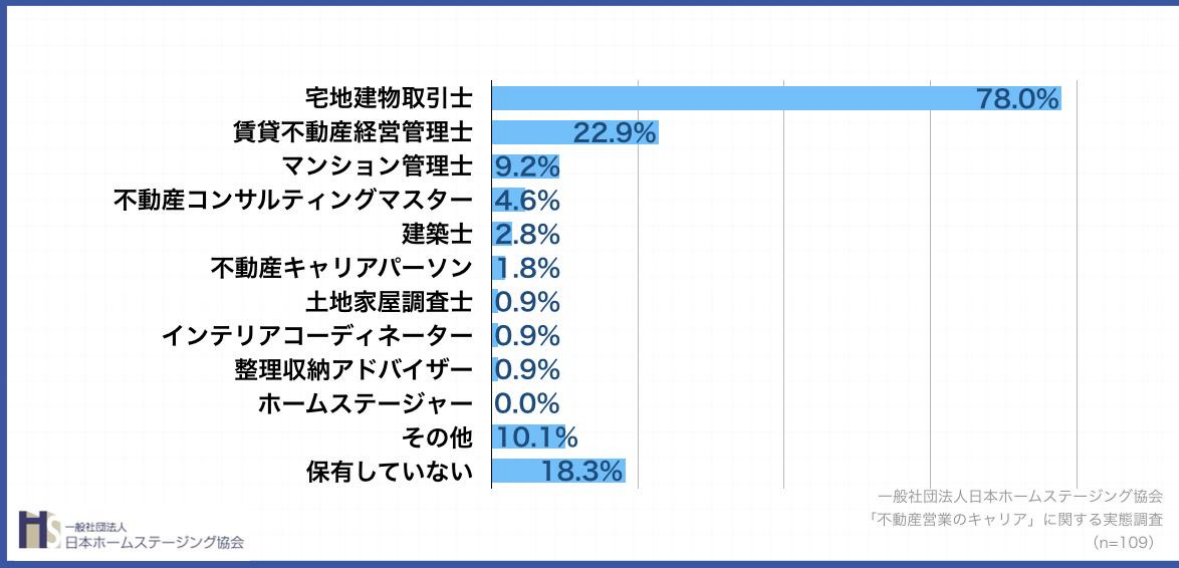
有効回答:現在不動産営業を行っている会社員の男女109名

■保有する不動産や住宅に関する資格、「宅地建物取引士」が約8割

「Q1.あなたは現在不動産や住宅に関する資格を保有していますか。当てはまるものを回答してください。(複数回答)」(n=109)と質問したところ、「宅地建物取引士」が**78.0%**、「賃貸不動産経営管理士」が**22.9%**、「保有していない」が**18.3%**という回答となりました。

Q1

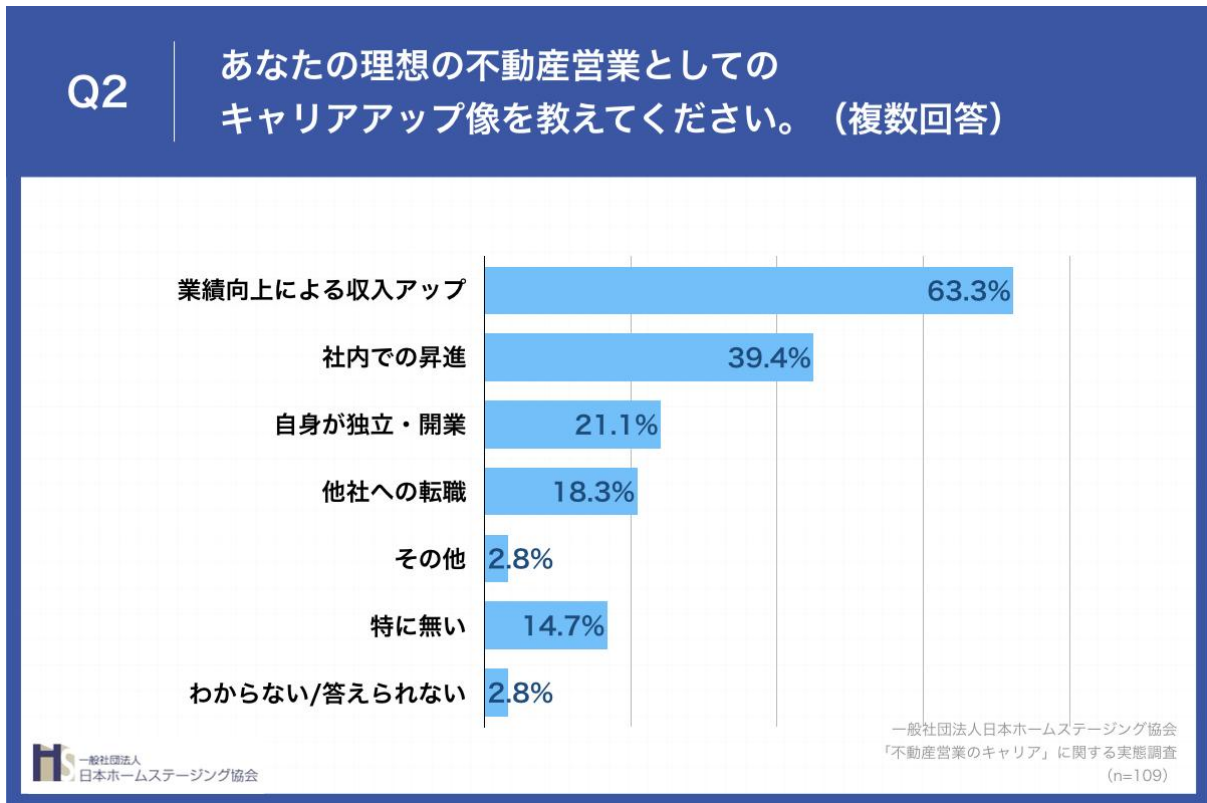
あなたは現在不動産や住宅に関する資格を保有していますか。当てはまるものを回答してください。(複数回答)



- ・宅地建物取引士:78.0%
- ・賃貸不動産経営管理士:22.9%
- ・マンション管理士:9.2%
- ・不動産コンサルティングマスター:4.6%
- ・建築士:2.8%
- ・不動産キャリアパーソン:1.8%
- ・土地家屋調査士:0.9%
- ・インテリアコーディネーター:0.9%
- ・整理収納アドバイザー:0.9%
- ・ホームステージャー:0.0%
- ・その他:10.1%
- ・保有していない:18.3%

■不動産営業としての理想のキャリア、「業績向上による収入アップ」が63.3%で最多

「Q2.あなたの理想の不動産営業としてのキャリアアップ像を教えてください。(複数回答)」(n=109)と質問したところ、「業績向上による収入アップ」が**63.3%**、「社内での昇進」が**39.4%**、「自身が独立・開業」が**21.1%**という回答となりました。



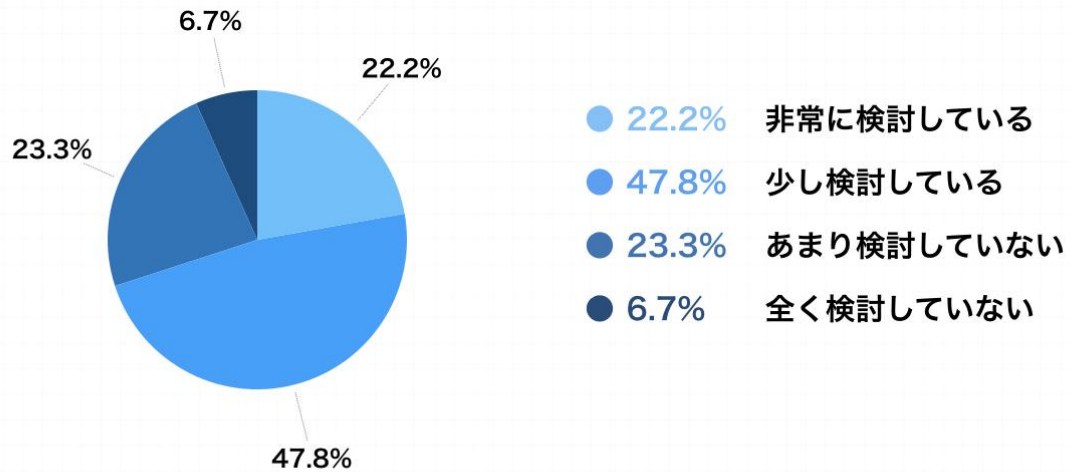
- ・業績向上による収入アップ: **63.3%**
- ・社内での昇進: **39.4%**
- ・自身が独立・開業: **21.1%**
- ・他社への転職: 18.3%
- ・その他: 2.8%
- ・特に無い: 14.7%
- ・わからない/答えられない: 2.8%

■「理想のキャリア」に向けて、7割がキャリアアップの方法を検討中

Q2で「特にない」「答えられないわからない」以外を回答した方に、「Q3.理想のキャリアに向けて、あなたは現在キャリアアップの方法を検討していますか。」(n=90)と質問したところ、「非常に検討している」が22.2%、「少し検討している」が47.8%という回答となりました。

Q3

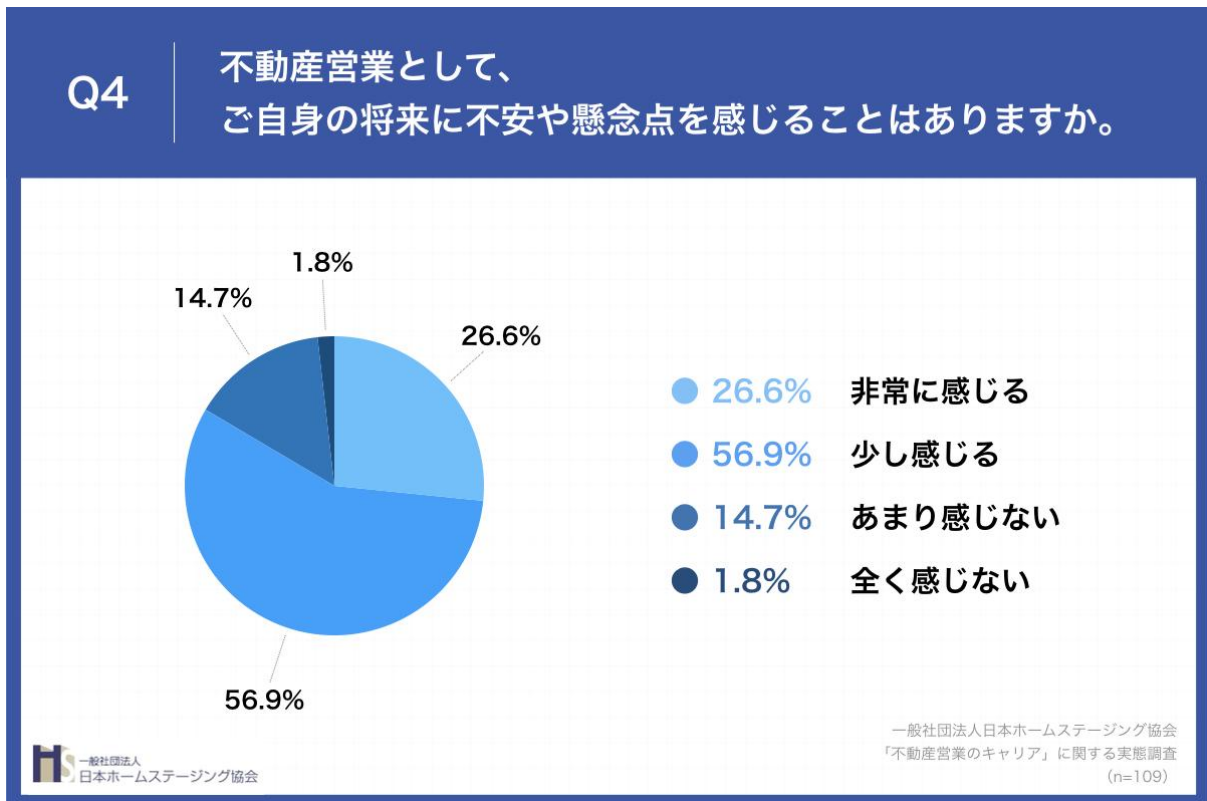
理想のキャリアに向けて、
あなたは現在キャリアアップの方法を検討していますか。



- ・非常に検討している:22.2%
- ・少し検討している:47.8%
- ・あまり検討していない:23.3%
- ・全く検討していない:6.7%

■83.5%が、不動産営業としての将来に「懸念や不安」を実感

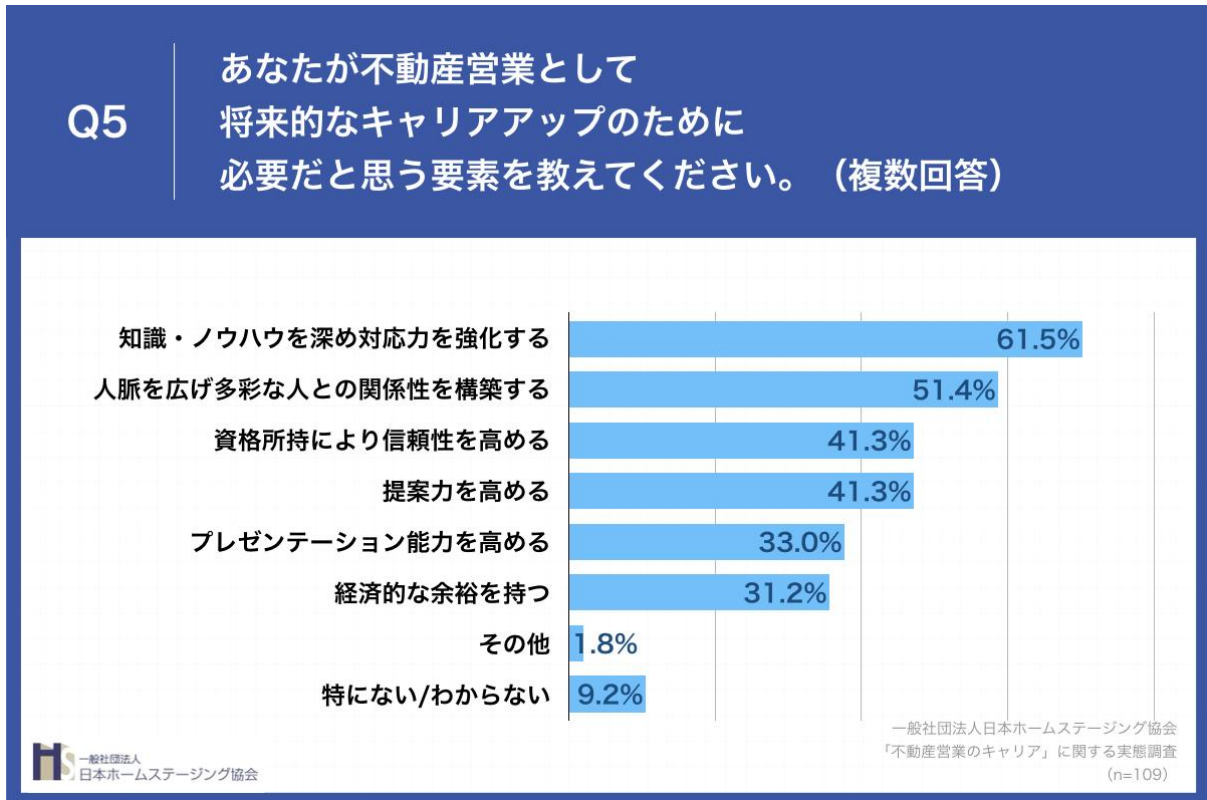
「Q4.不動産営業として、ご自身の将来に不安や懸念点を感じることはありますか。」(n=109)と質問したところ、「非常に感じる」が**26.6%**、「少し感じる」が**56.9%**という回答となりました。



- ・非常に感じる: **26.6%**
- ・少し感じる: **56.9%**
- ・あまり感じない: 14.7%
- ・全く感じない: 1.8%

■キャリアアップのための必要な要素、「知識・ノウハウを深め対応力の強化」が**61.5%**で最多

「Q5.あなたが不動産営業として将来的なキャリアアップのために必要だと思う要素を教えてください。(複数回答)」(n=109)と質問したところ、「知識・ノウハウを深め対応力を強化する」が**61.5%**、「人脈を広げ多彩な人との関係性を構築する」が**51.4%**、「資格所持により信頼性を高める」が**41.3%**という回答となりました。



- ・知識・ノウハウを深め対応力を強化する: **61.5%**
- ・人脈を広げ多彩な人との関係性を構築する: **51.4%**
- ・資格所持により信頼性を高める: **41.3%**
- ・提案力を高める: **41.3%**
- ・プレゼンテーション能力を高める: 33.0%
- ・経済的な余裕を持つ: 31.2%
- ・その他: 1.8%
- ・特にない/わからない: 9.2%

■「コミュニケーションスキルを高める」「業者とのパイプ」などが必要との声も

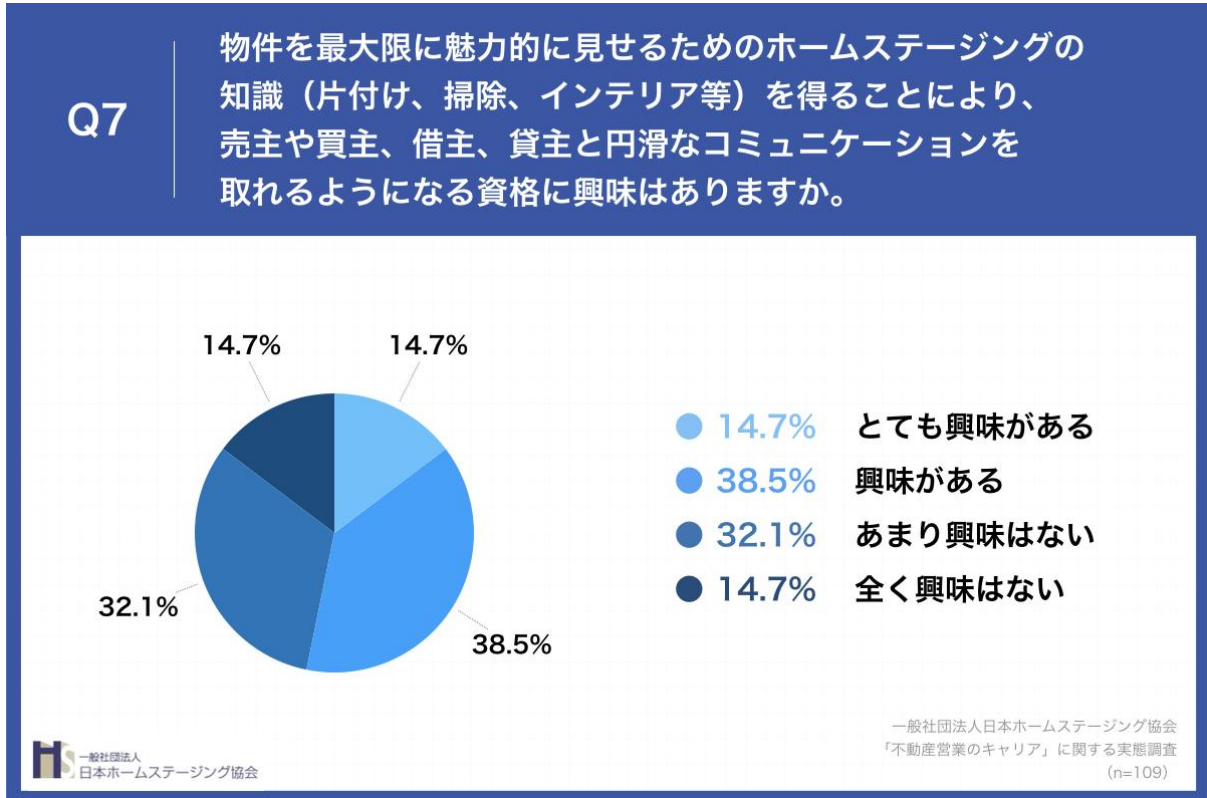
「Q6.Q5で回答した以外にキャリアアップのために必要だと思うものがあれば、自由に回答してください。(自由回答)」(n=109)と質問したところ、「コミュニケーションスキルを高める」「業者とのパイプ」「多様性を考え業務に取り組む」など58の回答を得ることができました。

＜自由回答・一部抜粋＞

- ・43歳:コミュニケーションスキルを高める。
- ・49歳:業者とのパイプ。
- ・36歳:多様性を考え業務に取り組む。
- ・40歳:顧客に対して信頼感を与え、新たな顧客を紹介してもらうなどの人脈。
- ・47歳:現場経験。
- ・46歳:不動産そのものだけでなく、周辺の関連する分野の知識を深める。
- ・37歳:経営者の能力。
- ・37歳:不動産鑑定士。
- ・48歳:建築士。
- ・40歳:社内調整力。

■ホームステージングの知識により、コミュニケーションの能力がつく資格に53.2%が「興味」

「Q7.物件を最大限に魅力的に見せるためのホームステージングの知識(片付け、掃除、インテリア等)を得ることにより、売主や買主、借主、貸主と円滑なコミュニケーションを取れるようになる資格に興味はありますか。」(n=109)と質問したところ、「とても興味がある」が14.7%、「興味がある」が38.5%という回答となりました。



- ・とても興味がある: 14.7%
- ・興味がある: 38.5%
- ・あまり興味はない: 32.1%
- ・全く興味はない: 14.7%

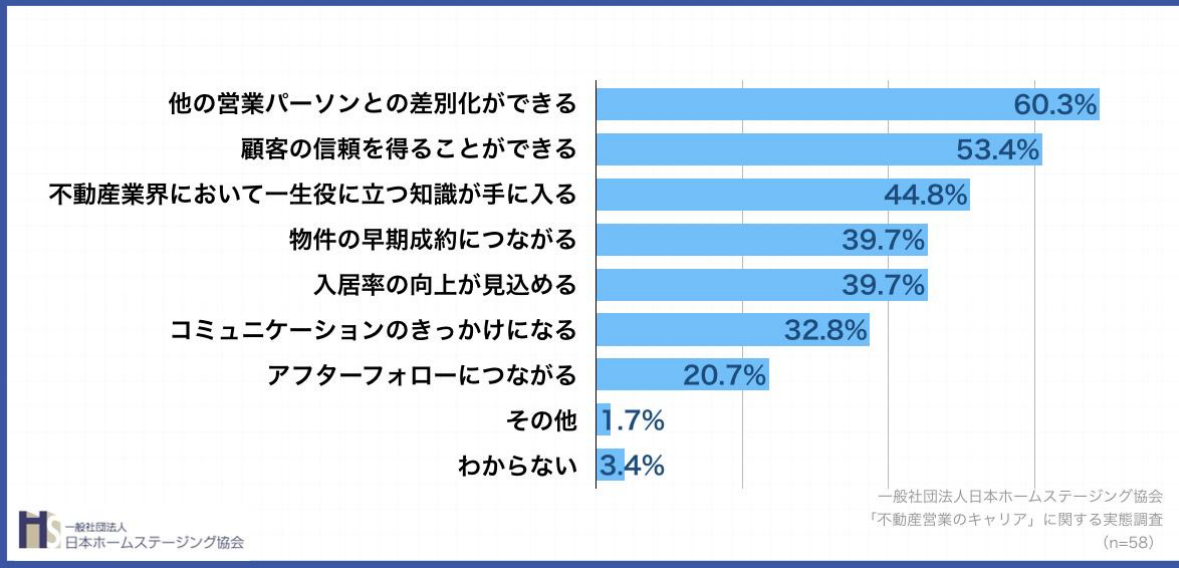
■ホームステージャー資格取得による「他の営業パーソンとの差別化」に期待の声

「Q8.Q7で「とても興味がある」「興味がある」と回答された方にお聞きします。居室を最大限に魅力的に見せる知識を習得することで想定されるメリットを教えてください。(複数回答)」(n=58)

と質問したところ、「他の営業パーソンとの差別化ができる」が**60.3%**、「顧客の信頼を得ることができる」が**53.4%**、「不動産業界において一生役に立つ知識が手に入る」が**44.8%**という回答となりました。

Q8

Q7で「とても興味がある」「興味がある」と回答された方にお聞きします。居室を最大限に魅力的に見せる知識を習得することで想定されるメリットを教えてください。
(複数回答)



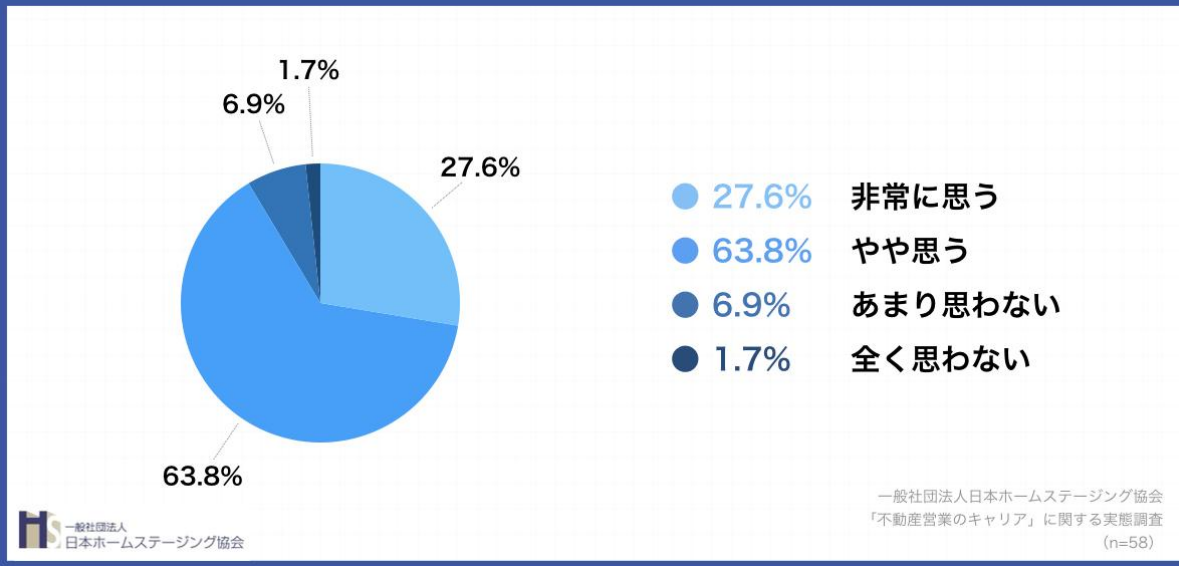
- ・他の営業パーソンとの差別化ができる: **60.3%**
- ・顧客の信頼を得ることができる: **53.4%**
- ・不動産業界において一生役に立つ知識が手に入る: **44.8%**
- ・物件の早期成約につながる: 39.7%
- ・入居率の向上が見込める: 39.7%
- ・コミュニケーションのきっかけになる: 32.8%
- ・アフターフォローにつながる: 20.7%
- ・その他: 1.7%
- ・わからない: 3.4%

■約9割が「ホームステージャーの資格取得は、将来的なキャリアアップにつながる」と回答

「Q9.Q7で「とても興味がある」「興味がある」と回答された方にお聞きします。ホームステージャーの資格を取得することは、将来的なキャリアアップにつながると思いますか。」(n=58)と質問したところ、「非常に思う」が**27.6%**、「やや思う」が**63.8%**という回答となりました。

Q9

Q7で「とても興味がある」「興味がある」と回答された方にお聞きします。ホームステージャーの資格を取得することは、将来的なキャリアアップにつながると思いませんか。



- ・非常に思う: 27.6%
- ・やや思う: 63.8%
- ・あまり思わない: 6.9%
- ・全く思わない: 1.7%

■まとめ

今回は、現在不動産営業を行っている会社員の男女109名に対し、「不動産営業のキャリア」に関する実態調査を実施しました。

まず、不動産や住宅に関する資格の保有状況を尋ねたところ、約8割が「宅地建物取引士」を保有していることがわかりました。更に、理想の不動産営業としてのキャリアアップ像を尋ねたところ、「業績向上による収入アップ」が63.3%で最多の意見となりました。

また、「理想のキャリア」に向けて、約7割がキャリアアップの方法を検討していることが判明。一方で、83.5%が「営業としての将来に懸念や不安を感じる」と回答しており、約6割がキャリアアップのためには「知識・ノウハウを深め対応力の強化」が必要な要素であると考えていることがわかりました。他にも、「コミュニケーションスキルを高める」や「業者とのパイプ」なども重要視している意見も挙げられ、コミュニケーション能力に関連する知識が必須だと実感していることがわかりました。

また、売主や買主、貸主や借主などの不動産取引の当事者と、円滑なコミュニケーションが取れるようになることが期待できるホームステージングの資格については、53.2%が「興味」を示しました。その理由として、「他の営業パーソンとの差別化」への期待の声が多く挙がり、約9割が「ホームステージャーの資格取得は、将来的なキャリアアップにつながる」と回答しています。

本調査では、不動産営業パーソンにとって、知識を身につけることだけでなく、コミュニケーション能力の向上を図ることが、キャリアアップへの重要な要素になると実感している方が多いことが分りました。ホームステージングの資格は、長期的な視野で考えた場合、ライバルとの差別化に有効であるという理由で、高い関心が集まっています。

■ホームステージングとは

快適な住まいと暮らしや住み替えを実現するための様々な問題を専門知識と技術で解決することで、住まいの価値や暮らしの質を高めることをホームステージングと定義しています。具体的には、片付け・掃除・廃棄・保管これらに関連する物流知識・インテリア・小物の活用、時には生前整理や遺品整理を含めて、高齢化社会にも対応したより快適な暮らし、住み心地のよい住まいを実現するための専門知識や技術で構成されています。

(詳しくはこちら：<https://www.homestaging.or.jp/about/homestaging/>)

■組織概要

名称 : 一般社団法人日本ホームステージング協会

設立 : 2013年8月19日

代表理事 : 杉之原 富士子

所在地 : 〒135-0042 東京都江東区木場6丁目4-2 KIビル4F

事業内容 : 日本の住宅事情に合わせたホームステージングを体系化し、知識とノウハウをホームステージャー認定講座で提供。ホームステージャーを活用した企業サポート等を実施。

URL : <https://www.homestaging.or.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

一般社団法人日本ホームステージング協会 PR事務局(株式会社IDEATECH内)

担当: 福澤

TEL: 03-6447-4440 E-mail: homestaging@baynich.jp