



# ハトマークグループ ビジョンふくしま2025

—地域のクリエーターを目指して—



# 「ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025」を策定しました



公益社団法人  
福島県宅地建物取引業協会

会長 伊東 孝弥

## ごあいさつ

福島県宅地建物取引業協会は設立から約半世紀、また公益社団法人として再スタートしてから7年目を迎えます。諸先輩方の功績や現会員の皆さんの活躍のおかげで、不動産業は産業としての地位を確立するまでに発展しました。

一方で、現代の不動産業を取り巻く環境には、少子高齢化による人口減少やライフスタイルの多様化、IT技術の革新の波が押し寄せており、我々には社会情勢の変化を踏まえた新しい取り組みが求められています。

こうした中、我々1,083社のハトマークグループ会員は一丸となり、公正な不動産取引の提供を通して、地域の人たちを笑顔にするサービスを提供していくことが大切であると考え、2025年の実現を目指して「ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025」を策定しました。

この「ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025」を会員の皆様と共に実現することで、地域の人たちを笑顔にし、地域社会・生活者にハトマークのより一層の浸透を図ってまいりますので、ご理解とご協力をよろしくお願ひいたします。

2019年3月



## ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025

—地域のクリエーターを目指して—

### CONTENTS

01 なぜ今、福島県宅建協会 ビジョンが必要なのか	1	06 実践すべき7つの戦略と その具体的活動	6
02 組織が目指す理想的な姿	2	07 「優先実施」する取り組みについて	8
03 私たちを取り巻く環境・現状認識	3	08 福島県宅建協会会員の現状 (アンケート調査結果抜粋)	9
04 私たちの「強みと弱み」 「機会と脅威」	4	09 ハトマークグループ ビジョンふくしま2025 策定ワーキンググループ	12
05 ビジョン実現に向けた7つの柱	5	10 福島県宅建協会のあゆみ	13



# 01

## なぜ今、福島県宅建協会ビジョンが必要なのか

### 業界を取り巻く厳しい環境の中で

私たち福島県宅建協会は、公益社団法人となって7年になります。その前身の社団法人の時代からは50年以上、さらには「福島県不動産取引業協会」時代を含めると60年を超える歴史を持つ団体です。県内においては最大の会員数からなる業界団体であり、県民の皆様や行政機関からの信頼も厚く、「不動産の専門家」として活動しております。

その一方で、全国的な人口減少・少子高齢化の流れは現実的な問題として目に見えており、さらには大手企業、他業種からの市場参入、IT化の進展によるネット取引の拡大など、不動産業界を取り巻く環境は非常に厳しい時代を迎えようとしています。

また、当県は8年前の被災を経て、復興への兆しは見えているものの、「原発事故による風評被害」は未だ根強く、課題も山積しています。こうした「外的要因」を考えれば、「今まで通り、そのまま業務に取り組めばよい」というわけにはいきません。

### 私たちの「強み」と「可能性」を活かす

その一方、私たち福島県宅建協会には、独自の「強み」があります。長い歴史と会員ネットワーク、ハトマークのブランドイメージによる「信頼感、安心感」、そして県内9支部・各会員企業による「地域情報を作った地域密着型のサービス」などです。

そして、社会情勢の変化は、必ずしも悪影響ばかりをもたらすものとは限りません。消費者の世帯構成の変化は、多様なニーズを生むことになり、的確にとらえればそれはビジネスチャンスにもつながります。IT化の進展も、私たちがうまく利活用すれば、業務の効率化や広報活動の拡大に生かすこととも可能です。さらには「地域密着」の私たちだからこそ、「ふくしまの住環境の魅力」を県内外にアピールすることができます。そこに「地域」「行政」も巻き込んで、

あたらしいコミュニティづくりの一翼を担うこともできるはずです。

### 協会一丸となって

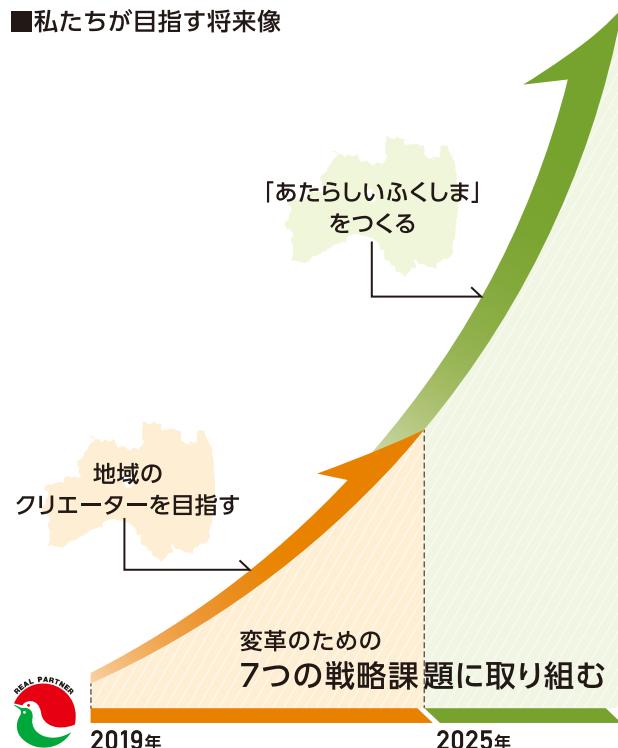
#### 「あたらしいふくしま」をつくるために

そのためには、今まで重視してきた伝統と倫理観を踏襲し、私たち協会、そして会員各々が明確な目的を持ち、互いの役割を自覚・共有し、相互に協力して「あたらしいふくしま」をつくりあげていく必要があります。

そのためのビジョンを今こそ策定する必要があるのです。

今回の「ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025」には、目的達成に向けたいくつかの「具体的行動」を示していますが、そういった「想い」を込めて策定させていただきました。

### ■私たちが目指す将来像



## 02 組織が目指す理想的な姿

### 「ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025」

福島県宅建協会は、

公正な不動産取引の提供を通して、住みたい街・魅力あるふくしまづくりに貢献し、  
生活者・会員・行政をむすぶ架け橋となって、  
地域の人たちを笑顔にする地域のクリエーターを目指します。



#### 「クリエーター」とは？

「クリエーター」とは、音楽や絵画など芸術分野や、広告、IT業界の言葉という印象があるかもしれません。が、そうとは限りません。元の意味は「創作家・創始者」、つまり「あたらしい価値・これまでになかった価値をつくりだす存在」が、「クリエーター」なのです。一見、私たちとは縁遠い印象を持たれるかもしれません。が、例えば「初めての一人暮らしでお部屋を探している方に、一人暮らしに関する様々な情報を提供し、間取りや設備についての比較・提案等を行い、希望に沿った物件を紹介することで満足・感謝してもらえた」とすれば、それは「一人暮らしのあたらしい住環境」を「つくり

だした(クリエートした)」ことになります。そう考えれば、「不動産」に関わるさまざまなシーンで、私たちは「クリエーター」としての仕事をしているのです。

今後、私たち福島県宅建協会は、クリエーターとなる会員を育成するとともに、「不動産」に関する分野の「地域密着」「地域一番」を目指して、より踏み込んだ役割を果たしていきたい。そして、みんなが「笑顔で満足」になれるような働きをしていきたい。それは「パートナー」「サポーター」よりも、さらに主体的に、積極的に「あたらしい価値づくり」に貢献することなのです。「地域のクリエーター」という言葉には、そういった意味を込めています。

# 03 私たちを取り巻く環境・現状認識

これから福島県宅建協会の目的達成に向かって、まずは私たちを取り巻く環境や現状認識を会員全員で共有しておくことが大切です。

## 顧客認識

私たちは、取引で接するお客様だけではなく、「生活者（消費者および地域の皆様を含む）」、「会員」「行政」を顧客ととらえ、それぞれの「満足」「笑顔」のために尽力します。

## 競争認識

同業者他団体はもちろん、今後は大手企業や異業種・ITの市場への参入、ネットによる消費者間の直接取引の増加などが競争相手になると認識しています。対抗していくために、「地域密着」ならではの人脈・情報・信頼感を、会員と協会が共有し、多様化するニーズに的確にこたえ、高い付加価値と差別化を意識したサービスの提供を目指します。

## 経営資源認識

### ◆知的資産（ヒト）

- ①会員数1,000社を超える県内最大規模の会員ネットワーク
- ②60年を超える歴史と公益社団法人としてのハトマークブランドによる安心感・信頼感
- ③県内9支部体制による地域密着型運営
- ④豊富な実務経験と各会員の専門性を生かした多様なノウハウ
- ⑤不動産無料相談所における消費者支援体制
- ⑥会員向け実務研修や支援システムの存在
- ⑦ハトマークサイトなどによる広報・情報発信体制

### ◆施設・設備（モノ）

- ①ハトマーク会館など（県内9支部の事務局を含む）
- ②（一財）福島宅建サポートセンター（サポートセンター）
- ③女性クラブ

### ◆財務活動

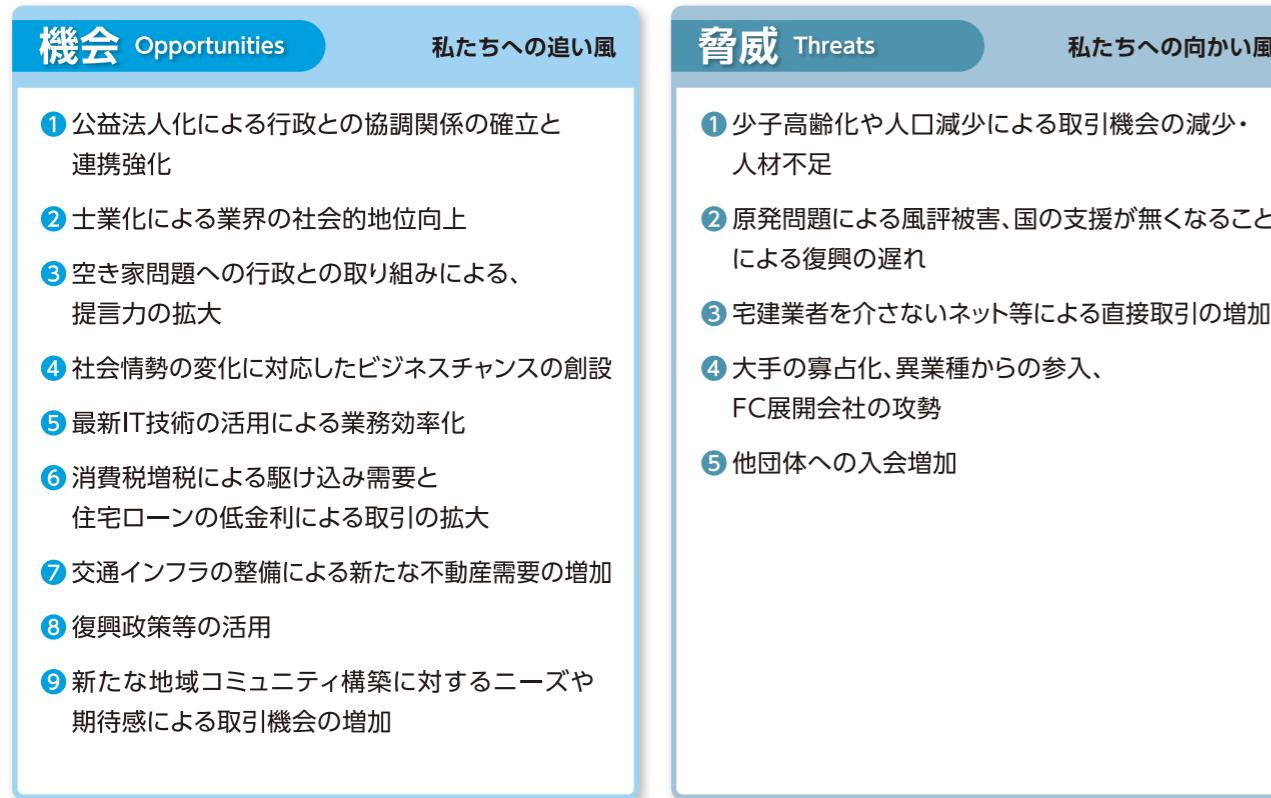
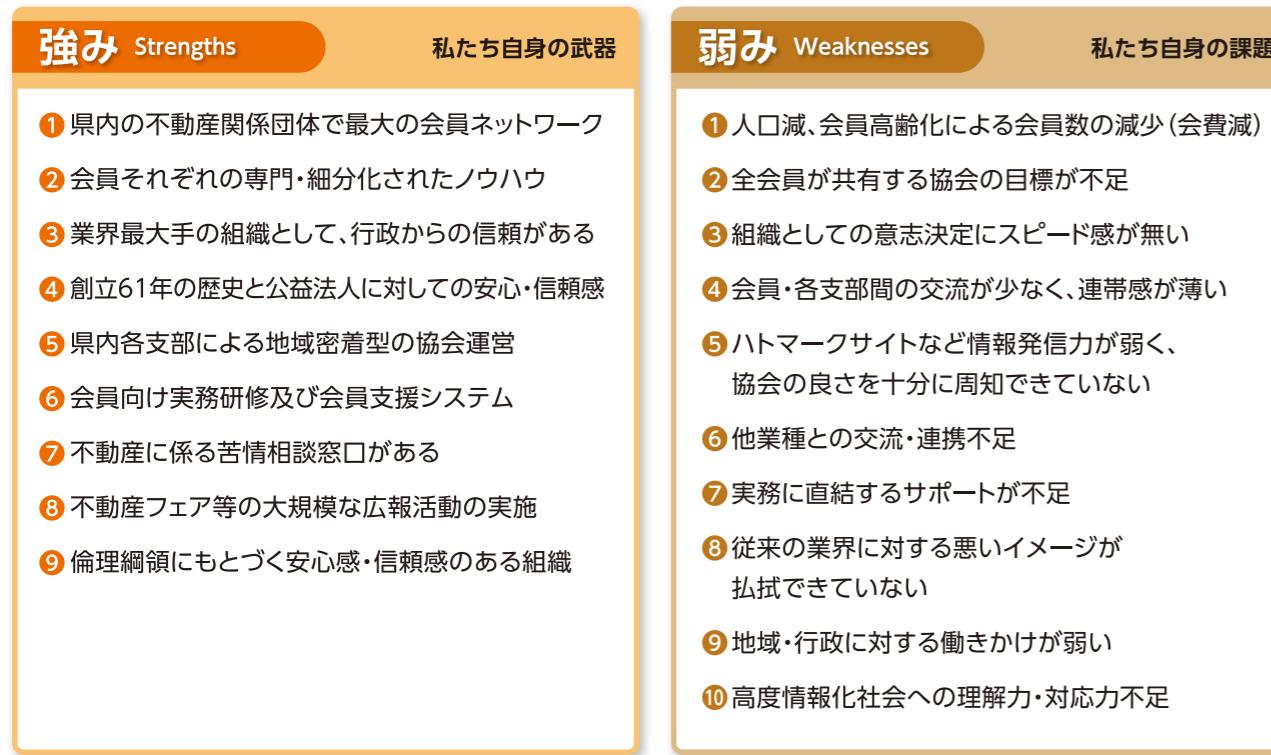
- ①入会金、年会費収入
- ②宅建士試験事業収入
- ③宅建士証交付等事業収入

### ◆ビジネスパートナー

- ①（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（全宅連）
- ②（公社）全国宅地建物取引業保証協会（全宅保証）
- ③各都道府県の宅建協会
- ④（一社）全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）
- ⑤行政
- ⑥士業（団体）

# 04 私たちの「強みと弱み」「機会と脅威」

ビジョン実現に向けた戦略を立てるために、福島県宅建協会内部の特質(強み／弱み)、そして協会を取り巻く外部環境の動向(機会／脅威)を整理してみました。



# 05 ビジョン実現に向けた7つの柱

私たちが持つ「内部環境(強み／弱み)」と私たちを取り巻く「外部環境(機会／脅威)」を把握・分析することで、今後の戦略課題が見えてきます。



# 06 実践すべき7つの戦略とその具体的活動

ビジョン実現に向けた戦略課題を実践するために、私たちが成すべきことや取り組むべき活動の具体例を、短中期的および長期的視野からまとめました。

戦 略	活動テーマ	具体的活動	
		短 中 期 的	長 期 的
1 住みたい街・魅力あるふくしまをクリエートする	各行政機関と情報交換を実施	行政との意見交換・ニーズ把握 会員への周知・問題の共有化	生活者に身近な存在として、ハトマークブランドの普及と信頼の確保を図る
	優先実施 地域貢献(ボランティア)活動を実施	協会主催のイベント前後において、清掃等を実施 行政や地域主催のイベントへ積極的に参加	
	優先実施 町内会連合会と連携	町内会連合会との意見交換 参加要請のあった個別の町内会に、アドバイザーとして参加	
2 業界のイメージアップ・認知度アップ	優先実施 ブランド力アップに向けた取り組み	福島県宅建協会版「マスコットキャラクター」を作成	マスコットキャラクターを利用したPR活動を展開
	不動産フェアをはじめとした、広報・PR活動の見直し	不動産フェアの目的を再確認し、効果的なイベント内容を模索・開催	従来の広報活動を見直し、現在のニーズに即した新しい広報・PR活動を実施
	生活者向けセミナーの実施	生活者が必要としている情報セミナーを実施 広報誌・SNSを活用した情報提供	生活者への情報発信を通して、業界の地位向上
	就学生に対する課外事業の実施	中学生・高校生を対象とした「職業講話」の開催 大学生・高校生を対象とした「宅建士資格試験PR授業」を開催	若年層に対し不動産業の魅力を発信することで、業界全体の活性化および、「あこがれの職業」となることを目指す
3 会員の資質向上・会員への効果的な支援	優先実施 ITスキル等、専門性の高い個別セミナーを開催	相続・開発・投資・SNS等の活用方法など、専門性の高いセミナーをテーマ別に開催 個別セミナーの「WEB研修」を実施することで、各会員への支援を拡充	専門的人材育成・技術支援
	サポートセンターによる会員支援活動の充実	会員からの支援要望を踏まえ、活動を支援	サポートセンターの特性を活かした独自の支援を実施
	女性クラブの活動の充実	女性クラブの要望を踏まえ、活動を支援	女性会員の更なる活躍を応援
	協会会員への現行支援内容の再周知(各制度の整理・明確化)	各制度・支援内容を事務局が熟知し、より一層の周知・浸透を図る 会員向けFAQの作成	各支援制度の効果的な利活用
	キャリアパーソンの受講促進	受講者にかかる数値目標を策定し、会員による受講促進を図る	専門的人材育成・技術支援
4 より社会に貢献する協会	優先実施 関連団体との提携強化	各団体との意見交換会を実施(弁護士・不動産鑑定士・司法書士・土地家屋調査士・税理士等)	地域内における関連業界・士業ネットワーク構築
	優先実施 空き家バンク協定の促進	空き家等特別委員会の機能強化	空き家問題の解決に向けた取り組みを継続し、実績を拡大
5 生活者が必要な情報を的確に発信する	優先実施 福島県宅建協会のPR戦略を見直し	IT戦略を実施 ・協会HPに各支部のイベント情報を随時掲載 ・協会HP(スマートフォン版)を作成 ・YouTubeやFacebook等SNSを活用したPR	ニーズに応じた効果的なPR活動を模索
	不動産情報システムの見直し	より使いやすく、分かり易い物件情報を提供するための各種システムの見直し・再構築	より良い物件情報発信策を実施
	優先実施 風評被害を払拭するための情報発信	協会による「魅力あるふくしま」情報を発信する	福島の魅力を全国へ発信
6 社会規範に則った公正・公平な不動産取引の徹底	法令遵守指導	各支部無料相談所における活動内容を定期的に周知	会員間で相互に自浄作用が働く組織として、協会の社会的責任を果たす(「見てみないふり」は排除)
	入会審査の適正化	入会審査項目・審査基準の統一化、マニュアルの作成	模範となる人材を育成するための基盤を作成
	無料相談所のさらなる充実	県内各市町村及び消費者生活センターに対して、不動産無料相談所の活動周知を実施	紛争の未然防止を目的とした連携を構築
7 協会が一丸となって課題に取り組む	優先実施 会員に対する運営方針と活動内容の周知・相互理解を深める	ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025を通じて、会員間の親睦を深める 他支部との定期的な意見交換会を実施	協会組織の活性化(支部間交流・連携強化)
	優先実施 協会活動を通じて、事務局員の成長や自己実現を支援する	事務局版ビジョンの作成 ビジョン実現に向けた事務局全体での取り組み	職員の成長や幸せの実現を支援

# 07

## 「優先実施」する取り組みについて

先に挙げた戦略課題の中でも、喫緊の課題や「生活者」「会員」「行政」の利益に特に寄与する活動を優先的に実施し、ビジョン実現に向けた取り組みを推し進めます。



### 認知度向上

優先実施 ブランド力アップに向けた取り組み

### 情報発信

優先実施 風評被害を払拭するための情報発信

### 団結力強化

優先実施 会員に対する運営方針と活動内容の周知・相互理解を深める



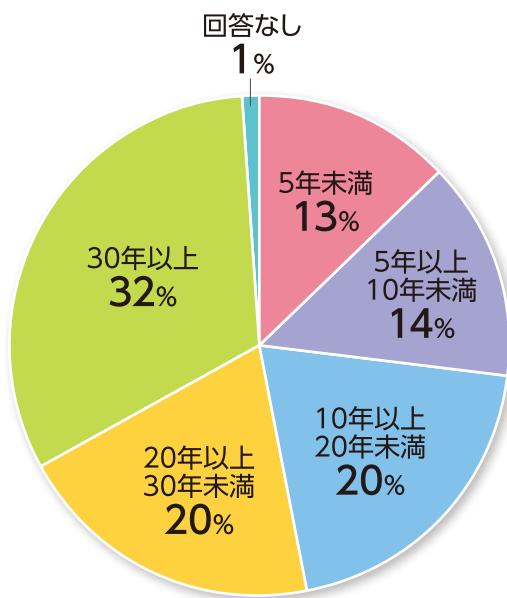
生活者・会員・行政をむすぶ架け橋となり、  
ビジョン実現に向けた取り組みを推し進めます。

## 08

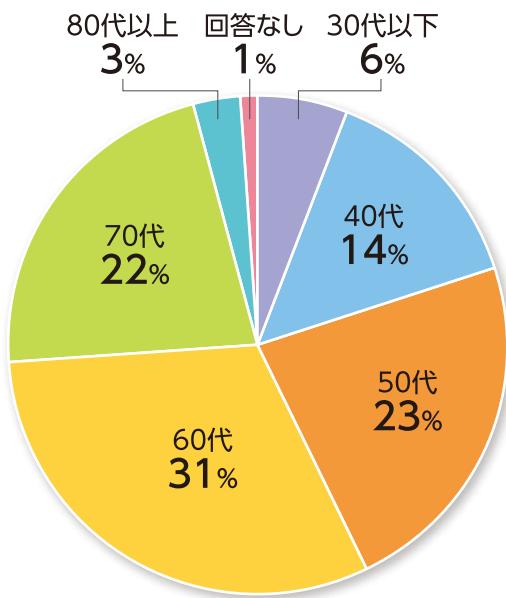
## 福島県宅建協会会員の現状(アンケート調査結果抜粋)

※2018(平成30)年9月集計  
調査対象者 1076社  
回収会員数 439社(回収率 40.8%)

## 1 宅建業営業年数



## 2 代表者の年齢



## 3 代表者および宅建業従業者、宅地建物取引士の人数

(単位:人)

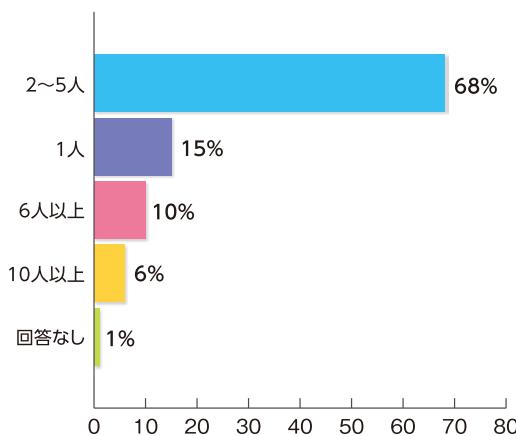
	人数及び構成比(男女計)					
	代表者	構成比	宅建業従事者		宅建士(うち)	
				構成比		構成比
未成年者			4	0.1%	1	0.1%
20代	27	6.2%	302	10.4%	43	4.2%
30代			528	18.2%	147	14.3%
40代	61	14.1%	706	24.3%	270	26.3%
50代	102	23.6%	632	21.8%	248	24.2%
60代	134	30.9%	515	17.8%	204	19.9%
70代以上	109	25.2%	213	7.3%	113	11.0%
合計	433	100.0%	2,900	100.0%	1,026	100.0%

※無回答は不算入

## 4 事業形態等

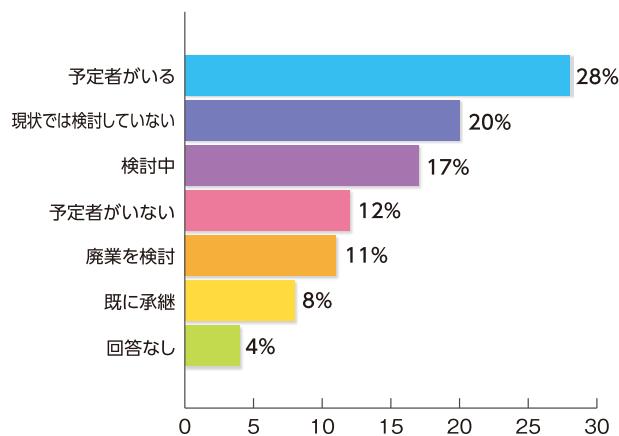
### ① 事業者あたりの従業員数

従業者が5人以下の規模である事業所は**84%**にのぼる。



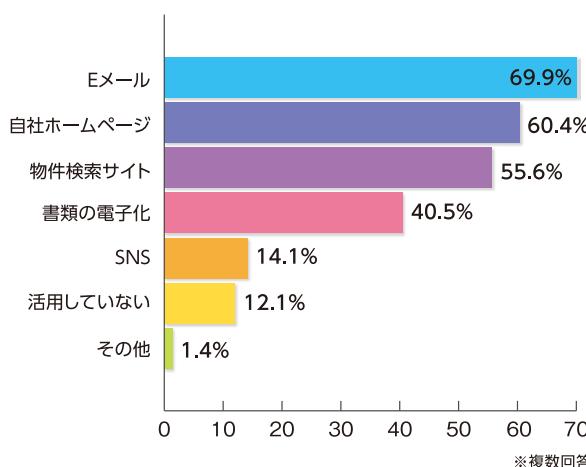
### ② 後継者の有無

事業が継続予定の会員は**36%**、廃業もしくは後継者がいない会員は**23%**である。



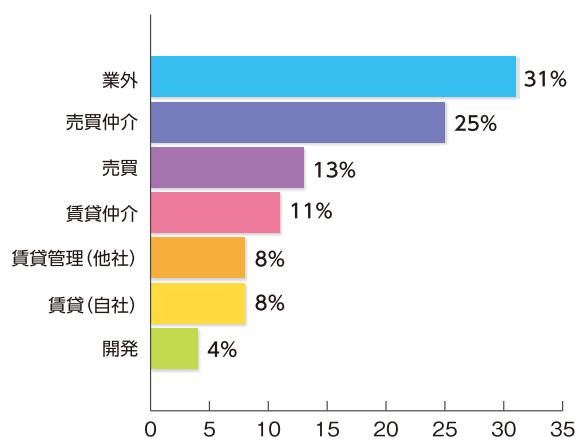
### ③ IT化への対応

業務において、何らかのIT化を行っている会員は**88%**である。



### ④ 業務の比率

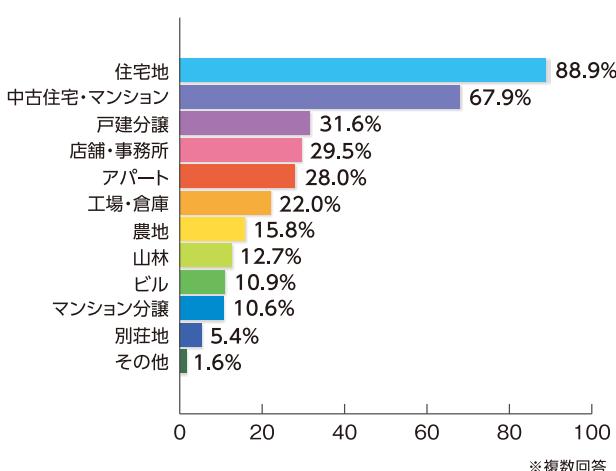
会員が行う業外の業務は**31%**を占めている。



## 5 業務内容

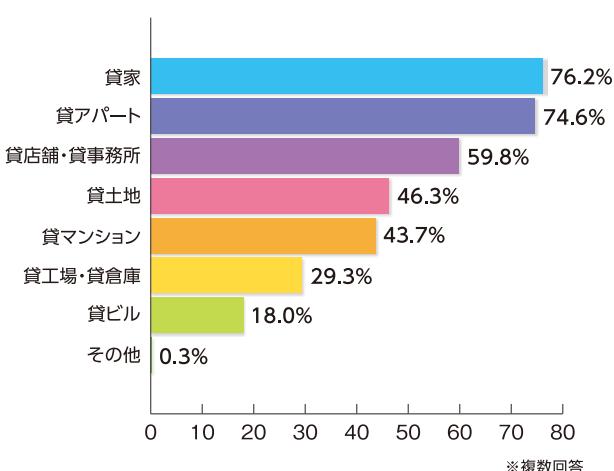
### ⑤ 仲介(売買)

売買での仲介業務を行っている会員は、全体の**88%**である。



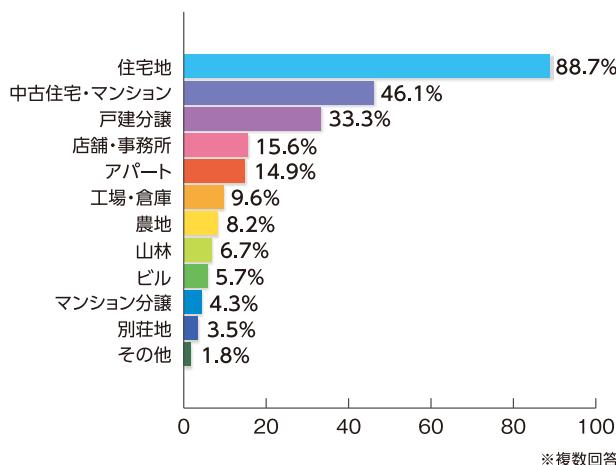
### ⑥ 仲介(賃貸)

賃貸での仲介業務を行っている会員は、全体の**71%**である。



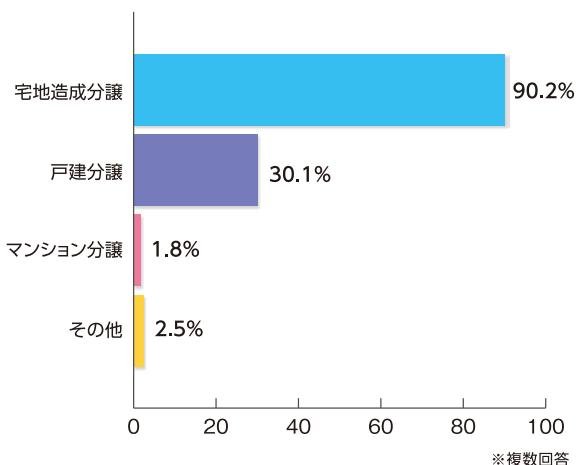
## ⑦売買

売買業務を行っている会員は、全体の**64%**である。



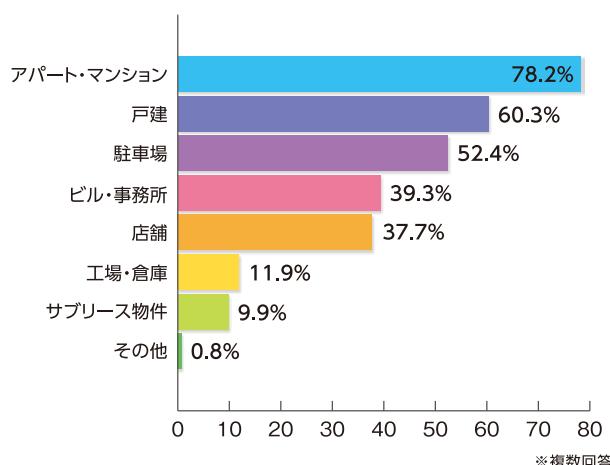
## ⑧開発

開発業務を行っている会員は、全体の**37%**である。



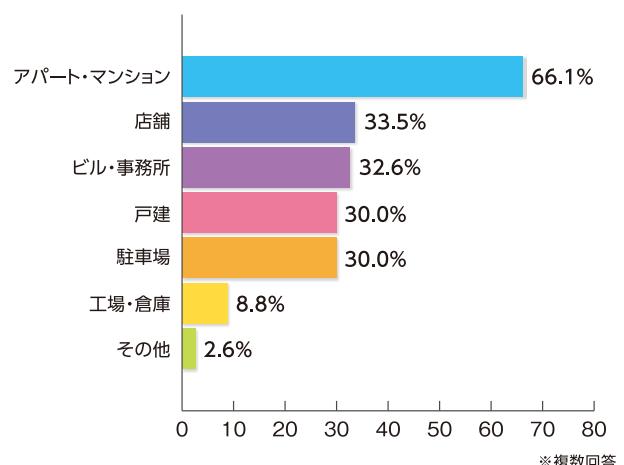
## ⑨賃貸管理

賃貸管理業務を行っている会員は、全体の**54%**である。



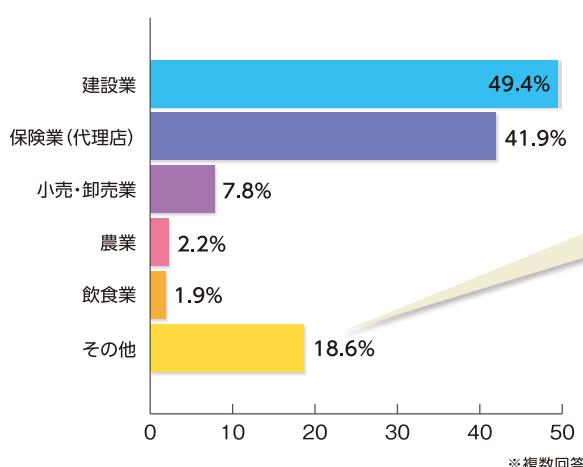
## ⑩賃貸(自社物件)

自社物件の賃貸業務を行っている会員は、全体の**52%**である。



## ⑪不動産業以外の業務

不動産業以外の業務を行っている会員は、全体の**73%**にのぼる。  
詳細および内訳については、次のとおり。



### ●「その他」の内訳(抜粋)

業務名	件数
設計・測量・土木	13
ソーラー発電・充電	5
リフォーム	5
各種コンサル	5
旅館・リゾート	4
行政書士・社労士	3

私たち福島県宅建協会のグループビジョン(ハトマークグループ・ビジョンふくしま2025)を策定するにあたって、次の委員が中心となりさまざまな検討を重ねてきました。

## ■策定委員(ワーキンググループ委員)



第6回ワーキンググループ委員会 2019(平成31)年2月19日

[上段左から] 高山 輝行、酒井 雅弘、森 力也、目黒 啓之、東條 貴生、渡邊 良祐  
[下段左から] 菅波 英和、阿部 光司、伊東 孝弥、山岸 誠、高橋 勇治

支 部	役 職	氏 名	商 号
郡 山	会 長	伊東 孝弥	(株)伊東商事
郡 山	委 員 長	阿部 光司	(株)トーマスホーム
	副委員長	高橋 勇治	(有)東北不動産
福 島	副委員長	山岸 誠	(株)マコトーマス
いわき	委 員	菅波 英和	(有)カネタ菅波
会津若松	委 員	目黒 啓之	(有)目黒工務所
相 双	委 員	森 力也	フォレストホーム(株)
白 河	委 員	高山 輝行	(有)高山不動産
安 達	委 員	渡邊 良祐	マルヨシ工業(株)
伊 達	委 員	酒井 雅弘	(株)酒井東栄コーポレーション
喜多方	委 員	東條 貴生	(株)アセラ
本 部	事務局	寒河江 寛史	—

## ■委員会の開催状況

### 《東京開催》

2018(平成30)年	8月 2 日	第1回 研修会「気づきのセッション、理想的な姿」(東京・水道橋)
	8月24日	第2回 研修会「現状認識と環境変化 その1」(東京・水道橋)
	9月12日	第3回 研修会「現状認識と環境変化 その2」(東京・水道橋)
	10月 4 日	第4回 研修会「各協会のビジョンを固める」(東京・水道橋)
	12月19日	ハトマークグループビジョン推進に向けた発表会(東京・全宅連会館)

### 《福島県内開催》

2018(平成30)年	8月 8 日	第1回 ハトマークグループビジョン特別委員会
		第1回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	8月31日	第2回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	9月20日	第3回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	10月19日	第4回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	11月20日	第5回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	12月 7 日	第2回 ハトマークグループビジョン特別委員会
	12月19日	平成30年度 第5回理事会にて、ビジョン(案)について承認を得る
2019(平成31)年	2月19日	第6回 ワーキンググループ委員会(ハトマーク会館)
	3月 7 日	第3回 ハトマークグループビジョン特別委員会

# 10 福島県宅建協会のあゆみ

---

創立から半世紀。それぞれの時代と共に着実な歩みを重ねてきた福島県宅建協会は、地域の人たちを笑顔にする“地域のクリエーター”として、これからも邁進してまいります。

年	主な出来事
1955(昭和30)	福島県不動産取引業協会として創立。以下の6支部が創立(福島・会津若松・白河・二本松・伊達・喜多方)
1957(昭和32)	第1回取引主任者試験の実施
	須賀川支部創立
1958(昭和33)	郡山・相双支部創立
1964(昭和39)	福島県不動産取引業協会の公益法人化
1967(昭和42)	社団法人福島県宅地建物取引業協会設立総会
	全宅連創立総会
1972(昭和47)	いわき支部創立
	全宅保証協会設立
1973(昭和48)	(社)全国宅地建物取引業保証協会福島地方本部を設立
1976(昭和51)	二本松支部を安達支部に改称
1978(昭和53)	東北地区不動産公正取引協議会設立
	福島県不動産政治連盟を設立
1981(昭和56)	宅建ふくしま創刊号を発行
1984(昭和59)	第1回不動産フェア開催
1987(昭和62)	宅地建物取引主任者資格試験事務委譲を受ける
2007(平成19)	女性クラブ設立総会を開催
2010(平成22)	郡山・須賀川両支部統合の協議書を締結
	事務局統合(各支部の職員は本部所属へ)
2011(平成23)	3月11日、東日本大震災発生
2012(平成24)	公益社団法人移行が認定される
2013(平成25)	(一財)福島宅建サポートセンター設立
	不動産キャリアパーソン講座開始
	西会津町「空き家バンクによる売買及び賃貸借の媒介に係る協定」を締結(県内初の空き家協定)
2015(平成27)	「宅地建物取引士」の名称変更が施行
2017(平成29)	(公社)福島県宅地建物取引業協会 創立50周年記念式典を開催



公益社団法人 福島県宅地建物取引業協会  
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会福島本部  
〒960-8055 福島県福島市野田町6-3-3 福島県不動産会館  
TEL.024-531-3445 FAX.024-531-8162  
<http://www.fukushima-takken.com> E-mail [info@fukushima-takken.com](mailto:info@fukushima-takken.com)