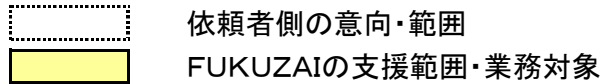


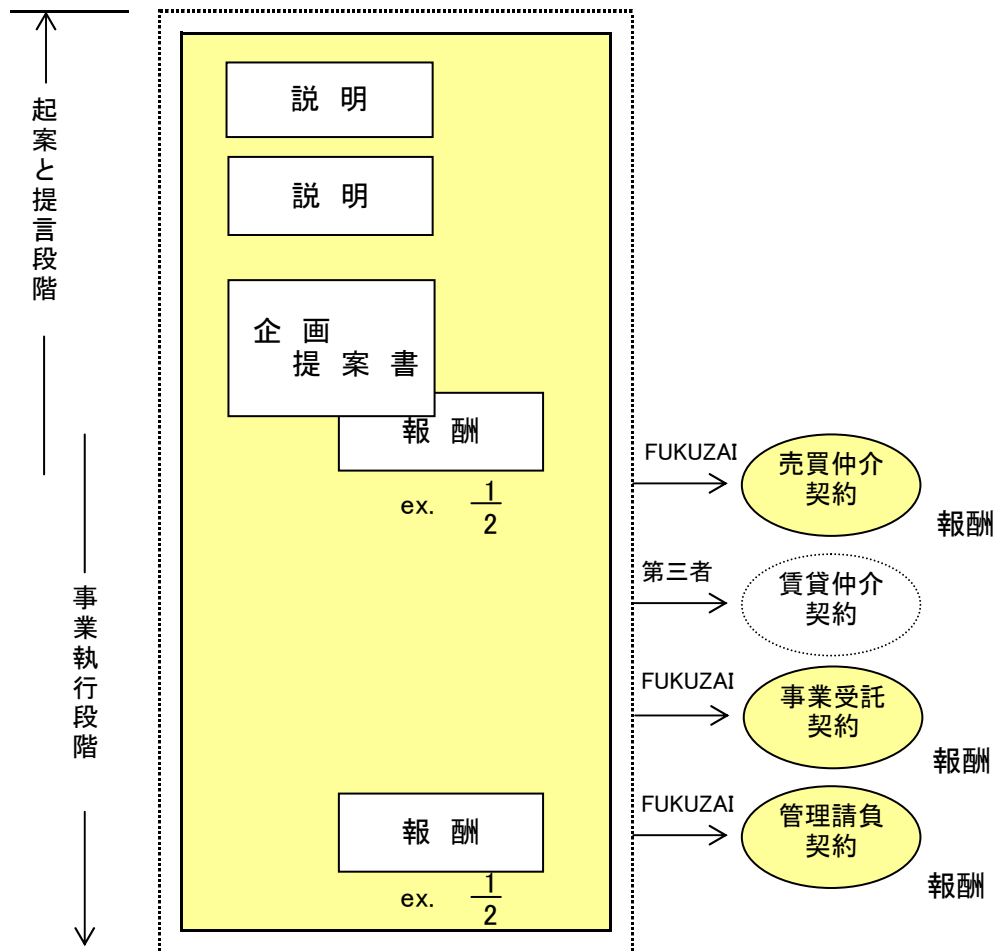
# コンサルティングフロー

## 1. コンサルティングの業務(種別)

コンサル業務には、以下の3つの種別がありますがFUKUZAIでは成果を出すことを目的としているため、①のスタイルを基本としています。

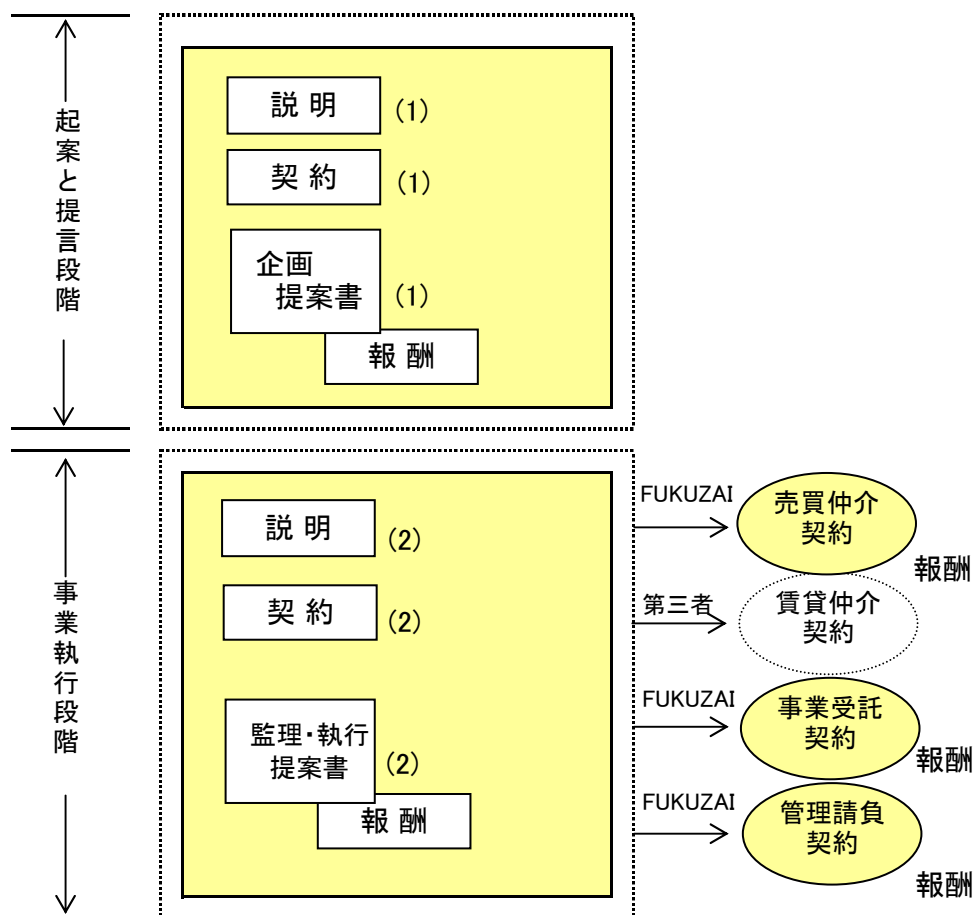


### ①企画・執行総合コンサル



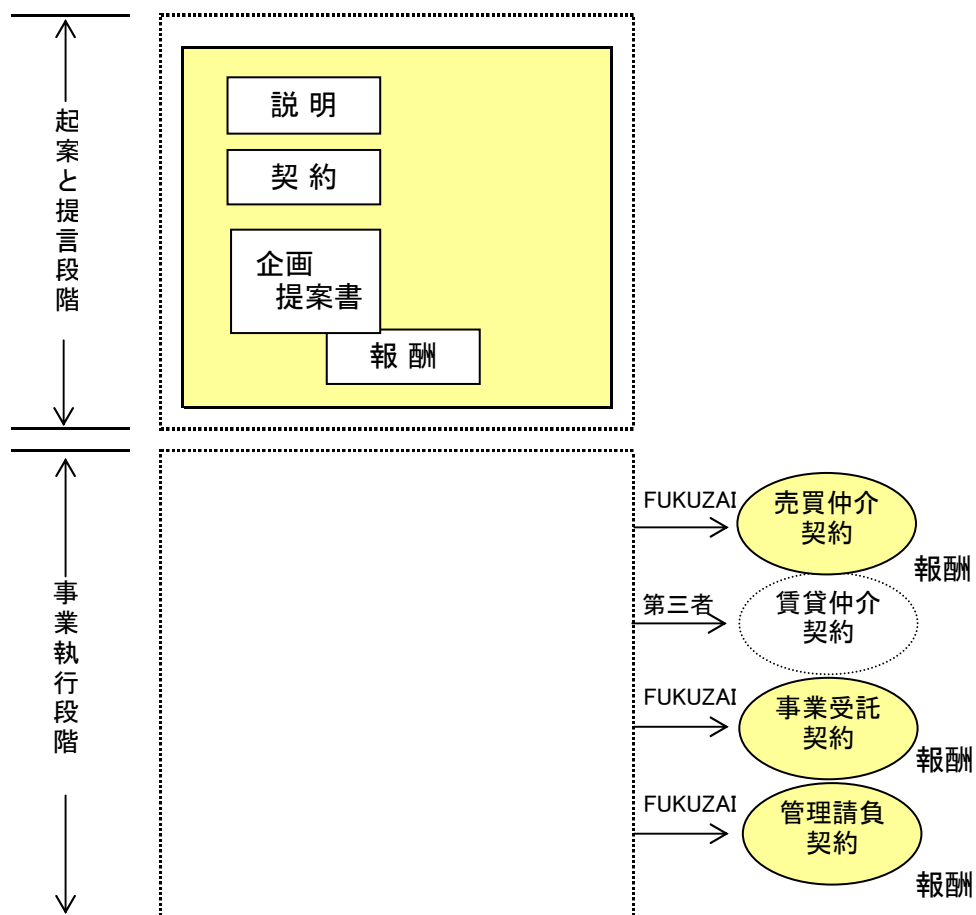
- 依頼者は、当初から企画提言と共に事業執行・完了までの全般的コンサルを依頼
- FUKUZAIは、仲介・管理業務等の受託を当然の前提とはせずに、事業完了までの各種監理・支援を引き受けます。
- 仲介・管理等発生時は、依頼者は、コンサル業務受託者以外の第三者にも同様の受託機会を与え、依頼者の判断により業者を選定します。
- 適合対象 …… すべて
- 適合分野 …… 事業進行の都度コンサルを要求される、有効活用分野及び調整分野

## ②企画後執行・監理コンサル



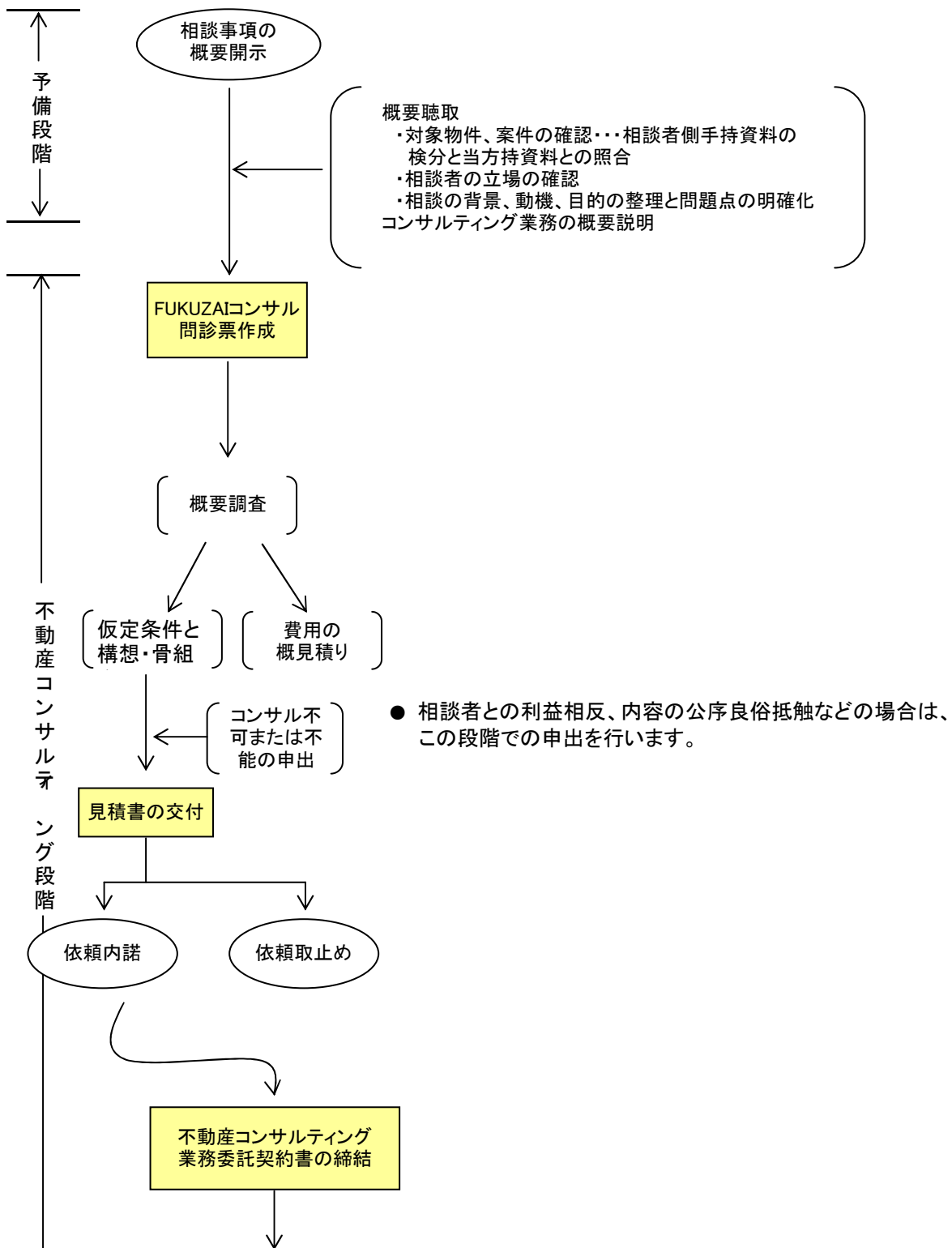
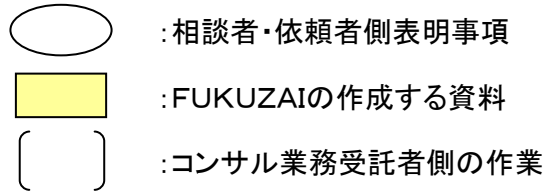
- いったん企画・提案を受領した依頼者側で、事業執行段階につき、依頼者自身の能力・効率面から、もしくは状況の変化(ex.相続、リストラ)から、FUKUZAIに事業執行段階の執行・監理コンサルを依頼します。
- 適合対象 ・事業執行能力のない依頼者  
・企画提案コンペを行う依頼者
- 適合分野、左に同じ
  - ・有効活用分野
  - ・事業参加分野
  - ・評価支援分野

### ③企画提案コンサル



- 企画提案でコンサル締結
- 事業執行段階の宅建業者や管理請負業者等の選定は依頼者自身で決定
- その過程で発生する売買・交換・賃貸借等に係る受託業者選定は、依頼者のオプション
- 適合対象
  - ・事業執行能力のある依頼者
  - ・企画提案コンペを行う依頼者
  - ・セカンドオピニオンを期待する依頼者
- 適合分野
  - ・有効活用分野
  - ・事業参加分野
  - ・評価支援分野

## 2. コンサル業務の流れ





### 3. FUKUZAIの不動産コンサル

不動産コンサルティング技能試験・登録制度は、平成5年に発足して以来、技能登録者は約3万人に達しています。宅地建物取引主任者が約72万人いるので、不動産コンサルティング技能登録者は不動産のプロ中のプロと言われています。その中で、不動産コンサルティング業務に従事する人は少なく、一部の大・中の不動産業者もしくは信託銀行の一部で事業が進められているだけで、独立系のコンサルティング会社はほんの数える程度しか存在していません。

不動産コンサルティングは、「依頼者の不動産に関連する行動へのリスク・マネジメント」です。

不動産コンサルティングにおけるリスク回避・リスク分散は、すぐれて、必要かつ十分な調査と幅広い知識・経験・情報に裏打ちされた無理のない企画によってのみ可能となります。

したがって不動産コンサルの役割は、下記のような広範囲の役割が期待されています。

- ① カウンセラー的役割
- ② クリエイター的役割
- ③ リサーチャー的役割
- ④ コーディネーター的役割
- ⑤ トータル・プランナー的役割

不動産コンサルの分野は

不動産の利用、取得、処分、管理、事業経営、投資などについての最適な助言・提言ですが、FUKUZAIでは特に

- ① 建設コンサル(有効活用)
- ② 売却コンサル(有利な売却)
- ③ 借地コンサル(定期借地・旧借地)

について、オリジナルのノウハウを持ち、依頼者に自信を持ってお応えすることができます。