



**(公社)北海道宅建協会札幌中央支部2020ビジョン修正
札幌中央支部中期計画 2020年～2025年**

令和5年1月

未来ビジョン推進会議

1.はじめに

(公社)北海道宅地建物取引業協会(以下「本部」という。)は、2012年公益法人化となり、2014年全宅連第1期中期計画2014年～2017年「ハトマーク・グループビジョン」に合わせ、ハトマーク・グループビジョン<北海道版 10年計画 2014年～2024年>を作成しました。以降本部は、

- ①中間期の2019年に全支部に対し、当該ビジョンの達成目標を促しました。
- ②2021年当該ビジョンを見直し、2022年3月新たなビジョン「北海道ハトマーク・グループビジョン」を策定しました。

当支部は、

- ①2020年北海道版ビジョン達成目標の策定を行い、当時に北海道版第2期計画に備えるため、2023年度までに専門委員会を設立する取り決めを行いました。
- ②2022年1月に、取り決めしていた「ハトマーク・グループビジョン推進」の専門委員会「未来ビジョン推進会議」を立ち上げ、当初策定した達成目標を大きく修正し、全宅連・本部ビジョンの理念を基に、会員のポテンシャルや取り巻く社会情勢・現行事業を検証し、当支部にふさわしい中期計画(期間2020(2022)年～2025年)を策定いたしました。

この中期計画を実践していくために、戦略・具体的な事業を明確にし、わかりやすく充実した事業運営方針をプログラムに落とし込みました。

中期計画を基に、会員の皆様とともに発展する社会を目指し、デジタル・DX・ICT等を利用した研修・支援ツール・情報提供を推進してまいります。

2.札幌中央支部 中期計画 2020年～2025年

「札幌中央支部」は

みんなが笑顔で暮らす地域(まち)づくりのパートナーとなるために

《未来にむけ、みんなが共に発展する社会を目指し、

できる事を考え、小さな事から行動する組織になります。》

「みんな」

地域(まち)で生活し諸活動する「地域(まち)の生活者」

「会員」・「消費者」・「中央支部」それぞれが「みんな」である。

不動産を取り巻く社会情勢の変化・時代の潮流 支部会員の特性・課題 (中央支部会員の内部環境・外部環境のとりまとめ)

機会 (Opportunities)

- 高齢者雇用安定法の制定
- Society5.0の推進・デジタル庁設置
- 価値観やライフスタイルの多様化(ダイバーシティ)
- 人生100年時代の到来(現在86,000人2050年520,000人)
- 北海道新幹線の札幌延伸
- 都市のリニューアル時期による投資意欲の高まり
- 世界的なESG投資意欲の高まり
- 堅調な不動産取引
- 金融緩和・低金利政策
- 税制改革
- 気候変動等に伴う地球規模での環境保全の動き(脱炭素)
- デジタル技術の急速な進歩(AI,IoT等)
- PC→スマホへ移行

脅威 (Threats)

- 少子・高齢化の進行
- 貧困・虐待・教育格差
- 感染症パンデミック
- 金融・金利政策の転換(財政健全化重視対策)
- 不動産市況の悪化(人口減少・三極化の進展)
- 頻発する自然災害

強み (Strengths)

- 会員数が多い(14支部中3位 全体の12%)地域密着
- 少数精鋭の企業集団(従業員5名以下61%10名以下17%10名以下計78%)
- 代表者年齢が比較的若い(41歳～60歳 74%)
- 複数事業の実施・収入の安定化(3事業以上 68%)
- 不動産関連事業:売買仲介・不動産売買・不動産管理を主力(売買仲介95%、不動産売買63%、不動産管理58%)としている
- 42%の会員が物件を保有(不動産賃貸業)している
- その他の収入(売上)が、1億円以上ある会社が50%となっている。
- 都市機能の集積

弱み (Weaknesses)

- 会社の規模が小さい(零細企業集団)
- 宅建従事者が少ない(5名以下83%)
- 後継者がいない(89%)
- 高齢化による会員の減少(代表者61歳～80歳 26% 90会員の11%後継者あり→80会員(支部全体の22%)が10年以内に廃業する可能性有。)
- 会員間のつながりが薄い
- 不動産関連事業での売上が低い(売買仲介3000万円未満78%、賃貸仲介500万円未満63%、不動産売買1000万円未満100%、不動産管理業1000万円未満66%)
- 人件費(1000万円/年未満 39%。給与200万円/年程度と考えられる)が低い
- IT関連(通信費込)・研修費に費用をかけていない。(IT関連・通信費5万円/年未満62%、研修費・書籍10万円/年未満61%)

3.札幌中央支部中期計画 2020年～2025年 戦略課題及び具体的事業

対象（柱）	戦略のテーマ	具体的事業
<h2>会員</h2> <p>持続する不動産プロフェッショナルとして地域（まち）に貢献</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.持続的・安定的・時代に対応した事業環境づくり 2.消費者の不動産リテラシーに応えるコンサルタント能力の開発 3.ライフスタイルの多様化に対応した、住生活アドバイザーとなるための人財教育・育成 4.持続可能な体質に向けた事業環境の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ■金融機関・建築業界との連携 ■民間情報サイトとの連携（アットホーム等） ■不動産関連情報の提供（公式アカウント） ■ハトサボの活用促進 ハトサボはわかり・公式アカウントに掲載 ■宅建紙上研修・不動産取引紛争事例紹介（公式アカウント利用） ■人財教育・育成・経営・事業継承・法務・税務等の研修の実施 ■広報誌の充実・メールマガジンの活用
<h2>消費者</h2> <p>地域（まち）の生活者が笑顔で暮らす住生活の実現</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.地域（まち）で安心して暮らせる住生活のアドバイザーの実現 2.安心・暮らしの情報発信 IT・ICTを活用した情報発信・交流・相談 3.子供支援・孤立を防ぐ安心ネットワークの構築 4.地域防災対策の連携 	<ul style="list-style-type: none"> ■宅建ライブラリーへの人材派遣 ■札幌市役所不動産相談窓口への人材派遣 ■相談業務のデジタル化の推進・協力 ■市民向けセミナーの実施 ■地域奉仕活動の実施（子供支援・高齢者孤立対策） ■会員事務所に避難所案内ステーションの設置。
<h2>中央支部</h2> <p>地域（まち）連携のサポート。地域（まち）力強化のための取組</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.地域パートナーシップの強化・構築 2.札幌5支部 協働による、地域（まち）人（消費者・会員）づくり 3.地域（まち）をサポートする情報発信 4.会員連携・交流支援プログラムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■経済団体（商工会議所等）・他業界（建築系団体）・行政・政治団体との情報交換 ■地縁団体との連携 ■5支部協働での実務・新入会員フォロー研修・セミナーの企画・実施 ■5支部 事業共有（クラウド利用） ■本部HPに中央支部コーナーの開設 ■会員の所有賃貸物件の情報提供（テナント紹介・空室状況等） ■会員交流事業の実施

4.プログラム

対象	戦略のテーマ	具体的事業	2022年	2023年	2024年	2025年
会員	1. 持続的・安定的・時代に対応した事業環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> ■ハトサポの活用促進 ■民間情報サイトとの連携(B to C) (アットホーム等) 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	2. 消費者の不動産リテラシーに応えるコンサルタント能力の開発	<ul style="list-style-type: none"> ■金融機関・建築業界との連携 ■不動産関連情報の提供 ■宅建紙上研修・不動産取引紛争事例紹介 ■広報誌の活用 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	3. ライフスタイルの多様化に対応した、住生活アドバイザーとなるための人材教育・育成	<ul style="list-style-type: none"> ■市場・人材教育・育成・法務・税務等の研修の実施 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	4. 持続可能な体質に向けた事業環境の改善	<ul style="list-style-type: none"> ■経営・事業継承等の研修の実施 ■広報誌の充実 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
消費者	1. 地域(まち)で安心して暮らせる住生活アドバイザーの実現	<ul style="list-style-type: none"> ■宅建ライブラリーへの人材派遣 ■札幌市役所の不動産相談窓口への人材派遣 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	2. 安心・暮らしの情報発信 IT・ICTを活用した情報発信・交流・相談	<ul style="list-style-type: none"> ■市民向けセミナーの実施 ■相談業務のデジタル化の推進・協力 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	3. 子供支援・孤立を防ぐ安心ネットワークの構築	<ul style="list-style-type: none"> ■地域奉仕活動の実施(子供支援・高齢者孤立対策) 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	4. 地域防災対策の連携	<ul style="list-style-type: none"> ■会員事務所に避難所案内ステーションの設置 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
中央支部	1. 地域パートナーシップの強化・構築	<ul style="list-style-type: none"> ■経済団体(商工会議所)・他業界(建築系団体)・行政・政治団体との情報交換 ■地縁団体との連携 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	2. 札幌5支部 協働による、地域(まち)人(消費者・会員)づくり	<ul style="list-style-type: none"> ■5支部協働での実務・新入会員フォロー研修・セミナーの企画・実施 ■5支部 事業共有(クラウド利用) 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	3. 地域(まち)をサポートする情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ■本部HPに中央支部コーナーの開設 ※地域パートナーシップ強化により、関連イベント、セミナー開催案内を掲載 	[Progress bar from 2022 to 2025]			
	4. 会員連携・交流支援プログラムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ■会員所有物件の情報提供 ■会員交流事業の実施 	[Progress bar from 2022 to 2025]			

5. 資料

資料1: 中央支部会員のポテンシャル

資料2: SWOT分析

資料3: 本部 北海道ハトマーク・グループビジョン2022～2031 施策及び具体的事業

代議員人数(人)	34	回答人数(人)	20
中央支部会員数	346		

資料1.中央支部会員のポテンシャル

本部経営ビジョン作成を基に実施した各支部代議員に対するアンケート回答データを援用。(中央支部のみ抜粋)中央支部の会員の特徴を抽出します。

事業者規模

従業員数	%	回答人数(人)	※会員全体
5名以下	61	12	211
6～10名	17	3	59
11名～50名	17	3	59
51名以上	6	1	21

宅建業従事者	%	回答人数(人)	※会員全体
5名以下	83	17	287
6～10名	11	2	38
11名～50名	6	1	21
51名以上	0	0	0

代表者年齢	%	回答人数(人)	※会員全体
20歳以下	0		0
21歳～30歳	0		0
31歳～40歳	0		0
41歳～50歳	32	7	111
51歳～60歳	42	9	145
61歳～70歳	21	4	73
71歳～80歳	5	1	17
81歳～90歳	0		0

後継者の有無	%	回答人数(人)	※会員全体
承継済	11	2	38
有	0	0	0
無	89	18	308

取引件数等

仲介取引件数	%	回答人数(人)	※会員全体
0件	5	1	17
1～5件	42	9	145
6～10件	21	4	73
11件～50件	32	7	111
51件～100件	0	0	0
101件以上	0	0	0

賃貸仲介取引数	%	回答人数(人)	※会員全体
0件	25	5	87
1～5件	38	8	131
6～10件	13	3	45
11件～50件	19	4	66
51件～100件	6	1	21
101件以上	0	0	0

不動産売買	%	回答人数(人)	※会員全体
0件	35	7	121
1～5件	35	7	121
6～10件	12	2	42
11件～50件	18	4	62
51件～100件	0	0	0
101件以上	0	0	0

不動産管理戸数	%	回答人数(人)	※会員全体
0戸	13	3	45
1～50戸	50	10	173
51戸～100戸	13	3	45
101戸～500戸	13	3	45
501戸～1000戸	6	1	21
1001戸以上	6	1	21

事業形態

事業数	%	回答人数(人)	※会員全体
1事業のみ	11	2	38
2事業	21	4	73
3事業以上	68	14	235

売買仲介業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	95	19	328.7
していない	5	1	17.3

賃貸仲介業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	58	12	201
していない	42	9	145

売買業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	63	13	218
していない	37	8	128

不動産管理業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	58	12	201
していない	42	9	145

不動産開発業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	5	1	17
していない	95	19	329

不動産賃貸業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	42	9	145
していない	58	12	201

建設業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	11	2	38
していない	89	18	308

その他の業	%	回答人数(人)	※会員全体
している	32	7	111
していない	68	14	235

売上

売買仲介売上	%	回答人数(人)	※会員全体
100万円未満	11	2	38
100万円～500万円未満	22	4	76
500万円～1000万円未満	17	3	59
1000万円以上～3000万円未満	28	6	97
3000万円～5000万円未満	6	1	21
5000万円～1億円未満	6	1	21
1億円以上	11	2	38

賃貸仲介売上	%	回答人数(人)	※会員全体
100万円未満	45	9	156
100万円～500万円未満	18	4	62
500万円～1000万円未満	9	2	31
1000万円以上～3000万円未満	18	4	62
3000万円～5000万円未満	9	2	31
5000万円～1億円未満		0	0
1億円以上		0	0

売買業	%	回答人数(人)	※会員全体
100万円未満	20	4	69
100万円～500万円未満	10	2	35
500万円～1000万円未満	70	14	242
1000万円以上～3000万円未満		0	0
3000万円～5000万円未満		0	0
5000万円～1億円未満		0	0
1億円以上		0	0

不動産管理業	%	回答人数(人)	※会員全体
100万円未満	11	2	38
100万円～500万円未満	11	2	38
500万円～1000万円未満	44	9	152
1000万円以上～3000万円未満	11	2	38
3000万円～5000万円未満	22	4	76
5000万円～1億円未満		0	0
1億円以上		0	0

人件費等

人件費等	%	回答人数(人)	※会員全体
500万円未満	11	2	38
500万円～1000万円未満	28	6	97
1000万円～3000万円未満	28	6	97
3000万円～5000万円未満	11	2	38
5000万円～1億円未満	11	2	38
1億円以上	11	2	38

IT関連費/ソフト・開発・通信費	%	回答人数(人)	※会員全体
1万円未満	6	1	21
1万円～5万円未満	56	11	194
5万円～10万円未満	11	2	38
10万円～50万円未満	28	6	97
50万円～100万円未満	0	0	0
100万円未満	0	0	0

研修費・書籍	%	回答人数(人)	※会員全体
1万円未満	11	2	38
1万円～5万円未満	33	7	114
5万円～10万円未満	17	3	59
10万円～50万円未満	22	4	76
50万円～100万円未満	17	3	59
100万円未満	0	0	0

強み(Strengths)	機会(Opportunities)	脅威(Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ○会員数が多い (14 支部中 3 位 全体の 12%) 地域密着 ○少数精鋭の企業集団 (従業員 5 名以下 61%10 名以下 17% 10 名以下 計 78%) ○代表者年齢が比較的若い (41 歳～60 歳 74%) ○複数事業の実施・収入の安定化 (3 事業以上 68%) ○不動産関連事業：売買仲介・不動産売買・不動産管理を主力 (売買仲介 95%、不動産売買 63%、不動産管理 58%) としている ○42%の会員が物件を保有 (不動産賃貸業) している ○その他の収入 (売上) が、1 億円以上ある会社が 50%となっている。 ○都市機能の集積 	<ul style="list-style-type: none"> ○高齢者雇用安定法の制定 ○Society5.0 の推進・デジタル庁設置 ○価値観やライフスタイルの多様化 (ダイバーシティ) ○人生 100 年時代の到来 (現在 86,000 人 2050 年 520,000 人) ○北海道新幹線の札幌延伸 ○都市のリニューアル時期による投資意欲の高まり ○グローバル化の進展 ○世界的な ESG 投資意欲の高まり ○堅調な不動産取引 ○金融緩和・低金利政策 ○税制改革 ○気候変動等に伴う地球規模での環境保全の動き (脱炭素) ○デジタル技術の急速な進歩 (AI, IoT 等) ○PC→スマホへ移行 	<ul style="list-style-type: none"> ○少子・高齢化の進行 ○貧困・虐待・教育格差 ○感染症パンデミック ○金融・金利政策の転換 (財政健全化重視対策) ○不動産市況の悪化 (人口減少・三極化の進展) ○頻発する自然災害
<p style="text-align: center;">弱み(Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○会社の規模が小さい (零細企業集団) ○宅建従事者が少ない (5 名以下 83%) ○後継者がいない (89%) ○高齢化による会員の減少 (代表者 61 歳～80 歳 26% 90 会員の 11% 後継者あり→80 会員 (支部全体の 22%) が 10 年以内に廃業する可能性有。) ○会員間のつながりが薄い ○不動産関連事業での売上が低い (売買仲介 3000 万円未満 78%、賃貸仲介 500 万円未満 63%、不動産売買 1000 万円未満 100%、不動産管理業 1000 円未満 66%) ○人件費 (1000 万円/年未満 39%。給与 200 万円/年程度と考えられる) が低い ○IT 関連 (通信費込)・研修費に費用をかけていない。(IT 関連・通信費 5 万円/年未満 62%、研修費・書籍 10 万円/年未満 61%) 	<ul style="list-style-type: none"> ○会員 持続的・安定的・時代に対応した事業環境づくり 消費者の不動産リテラシーに応えるコンサルタント能力の開発 ○消費者 地域(まち)で安心して暮らせる住生活のアドバイザーの実現 ○中央支部 地域パートナーシップの強化・構築 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ○会員 ライフスタイルの多様化に対応した、住生活アドバイザーとなるための人材教育・育成 ○消費者 安心・暮らしの情報発信 IT・ICT を活用した情報発信・交流・相談 ○中央支部 札幌 5 支部 協働による、地域(まち)人(消費者・会員)づくり 	<ul style="list-style-type: none"> ○会員 持続可能な体質に向けた事業環境の改善 ○消費者 子供支援・孤立を防ぐ安心ネットワークの構築 ○中央支部 地域(まち)をサポートする情報発信 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ○会員 持続可能な体質に向けた事業環境の改善 ○消費者 子供支援・孤立を防ぐ安心ネットワークの構築 ○中央支部 会員連携・交流支援プログラムの構築

資料3.北海道ハトマーク・グループビジョン2022～2031 施策及び具体的事業

テーマ

施策

具体的事業

会員

会員同士、会員と支部、会員と他業者(官民双方)との連携を促すパイプ役となり、連携による相乗効果を生み出します

- ノウハウ事例の共有
 - ・会員からの意見・要望を吸い上げる場(タウンミーティング)の創設・データベースの構築(総務)
 - ・取引成功事例や失敗など会員にとって有益な情報を収集・共有出来る仕組みづくり(広報・相談)
 - ・情報発信力の強化(広報)
 - ・事務局体制の強化(総務)
 - ・事業実態をベースとした予算配分(財務)
- 会員・支部・他業者の交流の場の提供
 - ・テーマ別会員ビジネス交流会の開催(企画)
 - ・会員交流事業の充実(支部)
 - ・支部・他団体との交流会の開催(企画・支部)
 - ・先進的な取り組みをしている会員の紹介(広報)
- 他団体(全日)大手不動産業者との差別化
 - ・スケールメリットを活かした共同購入・技術支援等の会員支援充実(サポートセンター・近代化)
 - ・新規開業サポートによる入会促進(総務・支部)
 - ・新入会員へのフォロー強化(総務・企画・支部)

- ノウハウ・事例の共有
 - ・不動産取引成功事例・失敗事例の集約及び情報共有
 - ・メルマガリスト・メルマガ等を活用した情報発信強化
 - ・地価調査
 - 会員・支部・他業者の交流の場の提供
 - ・会員交流事業の実施
 - ・会員との意見交換
 - ・札幌5支部連携協議
 - ・青年部・女性部の設置(担い手の育成)
 - ・会員・従業員名簿の作成
 - 他団体(全日)大手不動産業者との差別化
 - ・新入会員実務セミナーの開催
 - ・起業セミナーの開催
 - ・新入会員サポート事業の実施(電話掛け・個別訪問等)
 - ・入会促進活動(免許申請サポート等)
 - ・ハトマークグループ・ビジョンの推進

消費者

会員に消費者との公正公平な商取引を促し、安心・安全かつ信頼できる証であるハトマークブランド確立を推進します

- 会員の資質向上・トラブル未然防止
 - ・WEB研修の充実(研修)
 - ・会員実務に直結するテーマを取り上げた研修会の実施(研修)
 - ・無料相談の充実(相談)
- ハトマークのブランド化
 - ・メディア媒体・SNS等を活用した協会PRの充実(広報)
 - ・不動産無料相談・啓発冊子の配布等、協会が行っている事業の会員及び消費者への効果的なPR(広報)
 - ・協会公認キャラクターのPR及び活用による協会認知度アップ(広報)
 - ・高校生・大学生などへ課外授業の実施及び啓発冊子の配布(相談・研修)

- 会員の資質向上・トラブル未然防止
 - ・会員研修の充実
 - ・無料相談の充実
 - ・相談員への専門研修実施
 - ・キャリアパーソン講座の受講促進
 - ハトマークのブランド化
 - ・消費者への啓蒙活動(冊子の配布、宅建ライブラリー、セミナーの実施等)
 - ・広報誌・HP・メディア媒体を活用した情報発信
 - ・宅建試験・法定講習等の受託事業の適切な実施

地域

道内各地の地域情報に精通し、会員と連携しながら地域課題の解決に努めます

- 地域特性・地域課題の把握・不動産にまつわる地域課題の解決
 - ・各支部が実施している先進事例の共有する場の創出(総務・支部)
 - ・道・市町村・自治会との意見交換による地域課題の把握及び解決策の検討(総務・支部)
 - ・道・市町村・自治会への参画(総務・支部)
 - ・地域貢献事業の実施(支部)

- 地域特性・地域課題の把握
 - ・行政機関が主催する相談会への参加
 - ・10土業連携による無料相談会の実施
 - ・地域との意見交換
 - ・地域貢献事業の実施(たくけんウォーク、地域活動への協賛、献血活動等)
 - 不動産にまつわる地域課題の解決
 - ・高齢者等の居住支援事業の実施
 - ・空き家対策
 - ・移住定住促進
 - ・暴追協との連携

業界

会員の声に寄り添い、国交省・北海道・市町村等に対し改善要望等を発信することで、会員がビジネスをしやすい環境を整備します

- 会員個々では実現困難な各種要望の実現
 - ・会員からの要望事項を集約し提言に落とし込む仕組みづくり(企画)
 - ・要望事項及び結果を会員へフィードバックする仕組みづくり(広報)
 - ・行政や議員との懇親会実施(総務・政連・支部)

- 会員個々では実現困難な各種要望の実現
 - ・政連と連携した要望活動

社会情勢

不動産業界を取り巻く社会情勢の変化や、変化に対応する企業や自治体等の取り組み状況を読み取り、社会問題や技術進歩に対応

- 不動産業界を取り巻く社会情勢の変化や技術進歩に対応
 - ・不動産テック・DX等に対応するための事務局体制構築及び外部機関との連携(近代化)
 - 社会情勢の変化に対応できるよう事務局体制の強化・スキルアップ
 - ・職員の人材育成体系の構築(総務)・本・支部の連携強化(本部・支部)

- 不動産業界を取り巻く社会情勢の変化や技術進歩に対応
 - ・事務局体制の強化・スキルアップ
 - ・電子媒体を活用したペーパーレス化の推進
 - ・不動産テック・DXへの対応
 - ・会館建設の推進
 - ・事務局体制の強化及び職員の資質向上
 - ・事務局会議の開催