

連載

第33回

企業成長の
秘密を
探る

取材編 — 12

幸せを呼ぶ不動産鑑定士

◎共同プロジェクト「トライアングル・サポート」の実践◎

伊地知 克哉

中小企業診断士

取材先：株式会社よつば鑑定

プロローグ

今回取材したのは、不動産鑑定士の河野栄一さんです。同じ出版社から資格本シリーズを出しているご縁で知り合い、取材に応じていただけることになりました。河野さんいわく、「合格してから『不動産鑑定士です』と名乗ってよくいわれたのが『知ってる、知ってる。宅建でしょ』とか『なんでも鑑定団』に出てるやつでしょ』という間違いです」とのことでした。

そのくらい、一般の方には知られていない資格だと河野さんはいわれましたが、私たちも仕事で不動産鑑定士の方にお会いする機会というのは、滅多にないのではないのでしょうか。取材を通じて、不動産鑑定士の仕事の幅の広いこと、また今後の業容の拡張性の高いことに驚きました。

不動産は価格が変動する商品の代表的なものです。しかも高価ゆえに、頻繁に取引に参加している人とそうでない人との間には、知識や経験の格差が生じます。

不動産における物権変動という面からみると、中小企業の経営においては設備投資の意思決定や事業承継の場面でデリケートな問題が発生しそうです。特に、事業承継においては不動産を事業用資産として活用している場合、遺産分割や債権者に対する物

上保証などの利害関係で問題解決を迫られることになるでしょう。

事業承継に関する分野は、今後のテーマにしているという河野さん。「不動産鑑定は、知っている人ほど得をします」といわれるように、河野さんはこれまで不動産鑑定など関係ないと考えていた中小企業においても、新たな業務の展開ができるのではないかと考えているようです。そして、根底にある考えは「お客さま本位」の経営です。

1. 新たな可能性を求めて

——どのようなきっかけから不動産鑑定士になろうと思ったのですか。

私は大学在学中からアルバイトをしていた不動産会社にそのまま就職したのですが、バブルの崩壊で自分の将来を考えました。宅建は持っていましたが、不動産のプロを目指すうえでは不動産鑑定士の資格が必要だと思い、受験を決意しました。

——不動産鑑定士の試験は難しいと思うのですが、どのくらい勉強されましたか。

実家に戻って、丸2年間勉強に専念しました。ときおり、母に「たまには遊びに行きなさい」といわれたりしました(笑)。これまで遊んでばかりいた私が、急に猛勉強を始めたので、気が変になったんじゃないかと心配したんでしょうかね(笑)。

—資格を取得したのはいつごろですか。

平成7年です。当時は7月に試験(旧制度)があって、10月に発表だったんです。

—では、合格してから財団法人日本不動産研究所に就職されたのですか。

そうです。当時は中途採用の場合、10月の合格発表を受けて11月に就職することになっていました。研究所は、不動産鑑定士の2次試験に合格していないと面接すらしてもらえない状況でした。平成7年は、200人くらいの応募があったそうです。結局、7名の採用でしたが、私は運よく拾っていただきました。

—ものすごく狭き門ですね。それだけ河野さんが優秀だったということですね。

私はちっとも優秀ではありませんよ(笑)。当時の理事の方たちが私のどこを評価してくださったのかはわかりませんが、洋食ばかり食べていると日本食が食べたくなるように、たまには変わり者も欲しくなったんでしょうね(笑)。

でも、研究所に入所できたことは私にとってその後の人生を左右する大きな出来事であり、貴重な経験となりました。業界では研究所は修業の場といわれています。試験に合格したら、まずはここを目指して、しっかり実務を学んで巣立っていくというのが1つのモデルになっているからです。

—最初の勤務地はどちらだったのですか。

最初は名古屋でした。名古屋支所にはよく勉強をする風土がありまして、実務も学ばせるけれども、それは勉強を前提とした実務なんです。理論と実務の融合を支所の風土として持っていたんです、当時は(笑)。

研究所は、やはり全国に支所がありますから、支所ごとに雰囲気が違うのが現状です。とにかく実務一辺倒の支所もありました。そんな中で、名古屋は勤勉者が集まる支所でしたから、そこでみっちり鍛えていただいたおかげもあり、不動産鑑定士になってからも理論的背景を備えた実務を実践できていると自負しています。これは、間違いなく名古屋での

経験が基礎になっています。

—順調に経験を積まれて、9年間勤務をされた後独立開業をされていますが、きっかけは？

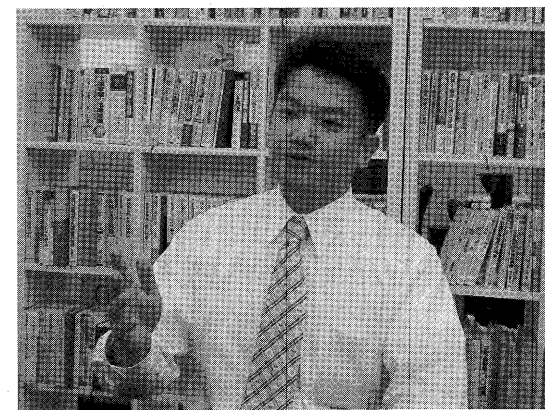
独立する半年くらい前に、ふと思ったんです。「本当にこのままでいいのかな」と。研究所は業界のトップですから、長くいると公務員的な感覚になるんですね。研究所に対して文句をいう人はそうはいないし、ある意味「研究所」の看板に安住してしまうといえますか…。

—仕事には困らないと…。

そうですね。やはり研究所はネームバリューがありますから…。多少暇でも、つぶれる心配もありませんし…。完全なサラリーマン気分でした。

でも、ふと「なんかおかしい」と思ってしまいましたね。「このままでいいのかな」と。私は猪突猛進型の性格なので、1回そう思うとダメなんですね。それで、後先考えずに「よしっ、独立してみよう」と。それがきっかけですね(笑)。

そんな程度でしたので、独立した後に「しまった」と思いました。普通はある程度お客さんのメドをつけてから独立するんでしょうが、私はそういった準備をほとんどしていなかったもので、独立してから「お客さんってどうやってとるんだろう」と気づいたんです(笑)。



「不動産のプロ」を自認するだけあって、不動産について語るときは、自然と熱くなる河野さん

2. 不動産鑑定士の仕事：民間関係

—不動産鑑定士の仕事には、知っているようで知らない部分がたくさんあります。詳しく教えていただけますか。

鑑定の仕事は、大きくは民間関係の仕事と公共関係の仕事に分かれます。民間の代表的な仕事としては、相続・売買・賃貸借がらみの評価があります。

(1) 民間関係：相続がらみの場合

相続が発生すると、税理士が不動産についても財産評価をして税額を計算し申告をします。一般的にはこれで完結するのですが、税理士が不動産を評価する方法は、財産評価基本通達に沿って時価評価を行っています。ところが、これ以外にも適正な時価を証明するものがあれば、それを時価としてもよいことになっています。その適正な時価を証明するのが、不動産鑑定士の鑑定評価額です。重要なのは、財産評価基本通達で算定した金額と鑑定評価で出した金額とを比べてみると、鑑定評価額のほうが税務上有利になる場合があるということです。そこで鑑定依頼となります。

でも、このことを知らない税理士もいますので、お客さんが鑑定の評価額と比べてかどうか確認しないと、手遅れとなってしまいますね。

(2) 民間関係：売買がらみの場合

売買においては、当事者の意思の合致があれば価格は決定できるのですが、不動産の場合、一般の方はそんなに頻繁に取引をするわけではないですし、同じものを他の不動産屋で扱っているわけでもないので、食品や家電製品などのように価格を比較することもできません。ですから、不動産屋に行き「これいくらで売れますか」と聞かれますが、不動産屋というのは適正な価格を判断する人ではなくて、あくまでも仲介者なんですね。AさんとBさんの橋渡しをするのが仲介業なんです。一般の方は、この点をよく理解されていないことが多いです。

たとえば、底地を売りたいというケースでよく

あるのですが、長く賃貸借関係が続いていると、一定の時期が来ると精算しよう、つまり借地人に底地を買ってもらって精算しようという話が出る場合があります。でも、底地の価値というのは特殊です。で、不動産屋もわからないんですね。そこが価値を鑑定する人と仲介者の違いなんです。

そこで不動産屋から「今回は底地の売買の話なんだけど」と、鑑定評価の仕事が来ることがあります。権利関係がからみ出すと不動産の価格はどんどん変わっていきますので、その権利関係をきれいに洗い直して、周辺を含めた適正な価格形成を探っていくというのが、鑑定士の仕事なんです。もちろん、土地の形状に基づく価格の差というのも鑑定士でないとはわりなくいものではありますが。

通常の第三者間において取引されるであろう価格のことを、われわれの業界では「正常価格」と呼んでいます。一般的な取引は正常価格で行われるのですが、なかには特殊な価格が存在します。たとえば、隣り合っている土地を買う場合です。不動産業界では「隣の土地は3倍出しても買え」ということわざがあります。これは、それくらい高く買っても決して損はしないという意味なんです。それが三軒先とかならば正常価格と同じでいいのですが、隣の土地だと自分の土地と合わせることによって、土地の価値がもっと膨らむ場合があるんですね。だから、3倍出しても損はしないということになります。

誤解のないよう念押ししますが、隣の土地は3倍の値が適正ということではなく、状況によって正常価格以外の価格が適正な取引価格となり得るという話です。

不動産はとて高価な資産ですから、不動産を売買しようとする方は、しっかりと知識を持っている人をアドバイザーにつけるべきだと思います。ただ、誰に相談するのがベストなのかわからない場合もあると思います。そして、知らないがゆえに実は損をしている方も多いのではないのでしょうか。

私は、不動産鑑定士がもっとそういう方々にアドバイスができればいいなと思っています。

(3) 民間関係：賃貸借がらみの場合

賃貸借について、鑑定士の出番は2つあります。1つは、新しく賃貸するのに、適正な賃料がいくらなのかを知りたいというケース。もちろん、アパートのように、近くに代替物件がいくつもあって、ある程度相場から適正賃料が出せるような場合は別です。ところが、5,000坪の土地に工場を建てるために賃料を設定するというようなケースでは、なかなか代替物件がありません。こういったケースで、いくらで貸したらいいのか、借りたらいいのかを調べるときは鑑定士の出番です。

もう1つは、賃貸借関係がある中で、2年に1回ないし3年に1回は契約の更新があります。そのときに据え置くのか、賃料を上げるのか、下げるのか、そういう問題が生じます。鑑定士がかかわるのは、アパートなどで1,000円上げるか2,000円上げるかというような場合ではなくて、企業向けの物件の場合です。

企業が借りている物件には、月に何百万円という賃料はザラですから、ずっと据え置いたままだと、年間で考えたらものすごい差（適正な賃料と実際に支払っている賃料との差の期間合計額）になる可能性があります。そのような物件では、経済情勢によって賃料を変えるべき時期はありますから、鑑定士の出番となるわけです。

当然、賃料改定は交渉が必要になります。そのときに「適正賃料は100万円です」という鑑定評価書があったほうが交渉しやすいと思うんです。いきなり「来月からは100万円をお願いします」というよりも、「鑑定では100万円だけど95万円はどうですか」と切り出されたほうが、貸す方も、反対に借りる方も納得しやすいじゃないですか。

今、CRE（Corporate Real Estate：不動産を活用した企業価値向上戦略）がホットな話題になっていて、企業の経営的観点から不動産を見直そうという動きがあります。その中で現行賃料が最適なのか、もしこれが最適でないならば、賃料を見直すことによって企業価値が向上するはずなんです。

今の賃料が最適ではない可能性があります。最適か否かは鑑定してみないとわかりません。不動産屋に聞いても「最適です」といわれるだけでしょう。何の根拠もなく賃料を上げてくれ下げてくれといっても相手は納得しません。そこに不動産鑑定士の出番があると考えています。

3. 不動産鑑定士の仕事：公共関係

——公共のお仕事にも、いくつかあるようですね。

(1) 公共関係：公共鑑定

まずは、公共鑑定という仕事があります。これはたとえば、私たちの住んでいる町をイメージしていただくと、道路整備や公園整備などいろいろな公共事業がありますよね。公共事業には、当然のことながら土地が必要になります。道路を拓げるには土地が必要ですし、土地がなければ公園をつくることもできません。そのとき、必要な土地を民間の方から買い上げなければなりません。

ただ、用地取得の費用は税金から賄いますので、その取引価格が不当であってはなりません。逆に地主さんに対して、「公共事業に使うから適正価格より安い価格に甘んじろ」というわけにもいきません。まさに、公共の福祉の視点から適正価格が必要となります。そのため、適正な価格を第三者が決めなければいけません。それを決めるのも不動産鑑定士の仕事です。

(2) 公共関係：地価公示・地価調査評価員

次に、地価公示と地価調査の仕事があります。地価公示は国が実施するもの、地価調査は都道府県が実施するものですが、内容はどちらも同じです。いずれも、一般の不動産取引における指標として公表されているものです。調査地点はそれぞれ日本に3万地点くらいずつあると思うのですが、不動産鑑定士が毎年定点調査を行っています。

これは、不動産鑑定士の公共の仕事の中でも基本といわれているものです。やはり調査地点が多いので、ほとんどの鑑定士がかかわるだけの数があるというのが理由の1つ。もう1つの理由は、地域に密

着した形で行いますので、地域を網羅し、地域の地価水準・地価動向を同時に調べることができるからです。さらには、これは不動産鑑定士の責務という面もあると思います。これだけの数の調査は、不動産鑑定士が協力しないとできませんし、制度として維持していくためには継続性・安定性が必要ですから。

(3) 公共関係：固定資産評価員

3年に1回見直される固定資産税の評価の仕事があります。不動産をお持ちの方は固定資産税を納めていると思いますが、固定資産税を算出する根拠となる金額を評価するのも鑑定士の仕事です。

(4) 公共関係：競売評価人

競売評価人も不動産鑑定士の公共関係の仕事の1つです。ただ、競売評価人は先ほどの地価公示等の仕事と違って人数が限られていますので、実際には不動産鑑定士の中でも一部の人しか行っていません。

競売というのは、使いようによっては安くてよい物件を手に入れるチャンスなんですね。私はだいたい物件によって誰が入札するかイメージできますから、不動産業者が求める物件か一般の方が求める物件か、不動産業者が入札する物件であれば、市場価値から業者の値付けが予想できます。あとは、そこに100万円くらい上乗せすれば落札しやすいですね（笑）。

ただ、競売物件で怖いのは、すべての物件で所有者がよい人ばかりではないということです。競売になる物件には、それなりに理由があって、それなりに問題のある方の不動産が競売にかかるわけです。

競売評価人以外は、原則として、競売物件の中に入ることはできません。外から見ただけなので、中にどんな人が住んでいるかわかりませんし、内装の傷みなどもわかりません。だから、競売物件はそのリスク分が安いんですね。500万円くらい安く落札できても、修繕費用が600万円かかったら、必ずしも安い買い物とはいえないわけです。その意味で、建物内に入って査定する競売評価人の適正さが重要なんです。

ある競売評価人の方に、評価で中に入ったら、所有者の方に襲われそうになったという話を聞きました。怖い話ですが、追い詰められている所有者にとっては、法律なんて関係ないですからね（笑）。

4. 不動産のプロとしてのトータルサービス

——本社は埼玉県ですが、東京にもオフィスを構えるようになったのはなぜでしょうか。

平成16年に独立開業して、東京に進出したのは2年くらい経ってからですね。何も考えずに独立開業しましたが、やはりマーケットは東京にあると感じました（笑）。

——開業から順調に会社を運営できている要因は何だと思いますか。

お客さま本位でやっていることではないかと思います。ややもすると、士業というのは敷居が高くて「来たら教えてやるぞ」といった姿勢になりがちかと思えます。私は士業はサービス業だと思っていますので、お客さまに必要なものを考えてベストなサービスを提供する。過去のやり方とか慣習にとらわれずに、どうすればよいものを提供できるかをいつも考えています。

——そのあたりは「よつば」という社名にも通じるものがありそうですね。

そうですね。独立開業するときに、河原でぼんやり座っていて、ふとクローバーが思い浮かんだんです。「四つ葉だな」と。完全にイメージで決めただけですけれど。やはり、幸せのクローバーになりたい。私をみつけれられたお客さまはハッピーになれるって、きれい過ぎますかね（笑）。

他の資格もそうかもしれませんが、不動産鑑定士は、合格して即開業できるほど甘くはありません。なかには、資格を取ってすぐに開業したいという人もいます。でも、お客さんは大変高価な財産の評価を依頼するわけですから、プロとして対応できる実力がないうちは、お客さんに迷惑だと感じなければまずいですね。ちょっとしたミスが命取りになりますから、開業してから実務で学んでいけばいいなど

という甘い考えは危険です。やはり、しっかり数年は修業をして実務を学んで、その中で自分の考える鑑定業に進むべきですね。

先ほどお話したように、不動産鑑定士の仕事って、幅が広いんですよ。本当にいろいろなアドバイスができます。単に鑑定評価書を提出するだけではなくて、そのアドバイスのバリエーションも含めてプロの仕事だと思います。今回の場面では正常価格を求める鑑定の仕事がベストかもしれないけれど、違う場面だと、違うアドバイスをすることで、よりお客様の利益が上がる可能性があるんです。それに気づくか気づかないかは、正しい実務を積まないと経験できないので、試験に合格してすぐに開業するのは無茶ですね。

——不動産業もやられているんですね。

はい。当社では仲介業も行っています。メインは鑑定業ですが、サービスの一環です。鑑定だけではなく、出口（売主など）までみつけてほしいというニーズもあるんです。当社では不動産業の登録もしていますので、他の鑑定事務所にも鑑定だけを依頼するよりも、売却先まで面倒をみられる点が強みになっていると思います。この点をもっとアピールして、今後はさらに新しいサービスを提供していく予定です。

——何か具体的な構想があるのですか。

いろいろありますが、1つには、今、弁護士と公認会計士の方々と事業承継をテーマにした勉強会をしています。2年ぐらい前から定期的集まってやっているので、具体的な内容は近いうちに図書出版という形で発表できると思います。

やはり今後の展開を考えたとき、特に不動産鑑定士は、事業承継は避けては通れない、むしろ積極的にかかわっていくべきテーマだと考えています。個人的には、事業承継の問題は1人の専門家では完結しないと考えています。法務面

もあれば、税務面もあるし、評価の問題もあります。そういう各分野の専門家が集まって、みんなでそれぞれの特色を出し合って、1つの事業承継をサポートしていこうという取り組みですね。その他は近々リニューアル予定のHPをぜひご覧ください。

エピローグ

取材をするまでは、不動産鑑定士は鑑定のプロというイメージでしたが、お話をうかがってみると、不動産コンサルタントというイメージに変わりました（あくまでも河野さん個人のイメージとしてです）。不動産は特定物だけに、その契約には慎重になるべきですが、河野さんもいわれていたように、一般の方は誰に相談してよいのかわからないものです。

特に事業承継の場面においては、金銭は分割が容易ですが、不動産は分割しにくく（登記上は分筆をすれば可能ですが）、利用価値という面からは分筆をしないほうがよいのではないのでしょうか。そうしたジレンマに悩んだときは、真っ先に不動産鑑定士に相談するというのも、河野さんの新たな取り組みがはじまれば、増えていくのではないかと思います。

取材中、河野さんの話から、「イメージ」や「ひらめき」という言葉をよく耳にしました。イメージという言葉は、この取材編の中でも何人かの経営者の方々が口にされています。精緻で論理的な経営に対する能力と、瞬間的・直感的なイメージという相反する視点は、企業成長に必要なキーワードではないかと感じた取材でした。