



「すみれクラブ」での出前講義&意見交換会報告

広報委員会副委員長 山口 和範



♪すみれの花～咲くころ～

お馴染み「宝塚歌劇団」の代表曲であるが、ここ埼玉にも「すみれクラブ」という女性不動産鑑定士の会がある。埼玉県不動産鑑定士親和会内に組織され、まだ設立5年程度で会員数は13名。公益社団法人埼玉県不動産鑑定士協会（以下、「埼玉士協会」という）の会員数の1割程度に過ぎないが、勉強会や見学会、そして懇親会などで親交を重ね、一大勢力になりつつある。そのすみれクラブの安川千春部長より、ある会合で、



「山口さんって、連合会の広報委員をやられていますよね？連合会のやっていることがよくわからないし、私たち会員も知らない人が多いと思うので、『すみれクラブ』で説明してもらってもいいですか？」とオファーを頂いた。秘密の花園での願ってもないチャンス。二つ返事でOKした。

2025年9月26日（金）15時より、埼玉士協会会議室において、会員9名出席のもと、「連合会の広報戦略」というタイトルで、現在広報委員会で展開されている事業について前半1時間半にわたり説明し、後半30分は意見交換会を行った。

前半は、①対外広報戦略（ホームページ更新、連合会60周年記念事業のコミック＆動画、日本経済新聞への広告掲載、若年層向け動画の作成、大学寄附講座補助金等）、②対内広報戦略（鑑定のひろば）、③都道府県士協会の広報戦略、④広報活動の効果について説明した。①は各概要と予算について。③は各士協会のSNSフォロワー数と変わった取り組みを紹介。④は不動産鑑定士試験の短答式受験者数が前年比3割増えた点、費用対効果（事業実績÷広報委員会決算額）がコロナ前1300倍、用対連改定で1600倍、直近1800倍と改善されてきている点を説明した。

後半は、前半の内容を踏まえて、さらに埼玉士協会の50歳未満の会員数が19名しかいない（3年前調べ）グラフを提示したところ、多岐にわたる意見が寄せられた。



(広報活動について)

- ・鑑定だけでなく、調査報告書や意見書もあるといった活用の仕方が知られていない。
- ・Facebookは中高年・シニア世代が中心。若い世代は本名を出すのに抵抗あるため使っていない。
まだインスタの方がよい。30代で一番使うのはX(旧ツイッター)、さらに若い人はTikTokだと思う。
- ・「事業承継」サイト案は、東京で開業しようとしている人を地方へ振り向ける手段になると思う。
- ・農地ナビ等世の中には鑑定で役立つ便利なサイトがあるが、知らなかつたり使いこなせていかなかったりするので、どこかで紹介してもらえたならありがたい。
- ・専門性研修のPDFが年度ごとになっており、見づらい。過去からの一覧で名前を見つけやすくして頂きたい。
- ・「不動産鑑定士になろう！応援ノート」は相談会で配ったらよいと思う。
- ・連合会の広報活動でいろいろなことをしているのに、一般の会員でそれを理解している人が少ないと思う。

(持続可能性について)

- ・個人事務所では指導鑑定士をすることが難しいと感じる。指導鑑定士一人だと負担が大きい。複数人で一人を指導できる制度があつたらいいのではないか。
- ・実際の鑑定事務所では、いろいろな類型、応用力が必要な案件などを学ぶことができる。実務修習の課題は全部条件が決まっていて何の問題もない案件のため、応用力が身につかないのではないか。
- ・審査について、形式的な審査が多く、形式的なことが重視されていると感じる。
- ・修習生に「寄り添う」姿勢が大事。
- ・司法修習生の修習給付金のような制度が鑑定士にもあるとよいのでは。
- ・不動産鑑定士の人数が減っているのに、国交省に危機感はないのか。

すみれクラブの皆さんには先進的な意見をお持ちの方が多く、埼玉土協会に、またこの業界に希望を感じる会となった。

結びに、プロ野球巨人の監督などとして活躍した長嶋茂雄さんが生前、松井秀喜さんをはじめ後進の者たちに遺した言葉

「伝道師たれ」

を紹介した。「人手不足」がわが業界にも忍び寄っている昨今、我々広報委員会のみならず、会員一人一人が「伝道師」となって、不動産鑑定士を持続可能な職業にしていくことが求められる。



(後列左から) 田中美奈子さん、上杉徳子さん、筆者、菅原一葉さん、大友由貴子さん
(前列左から) 立澤恵理さん、吉本真理さん、山口正恵さん、安川部長、用水千佳さん