個人向け投資不動産販売における説明責任の連続性と横断的教育

－投資勧誘から賃貸管理までの接続領域を中心に－

○明海大学大学院不動産学研究科　田中　淳
明海大学不動産学部　山本　卓

概要

個人向け投資不動産販売では、投資勧誘、売買、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理が実務上一連の過程として現れる。本稿は、既存制度の射程、アンケート調査、実務者インタビュー、関係団体への確認結果を用いて、制度上分断された説明事項を接続する横断的販売員教育の必要性を探索的に検討する。分析の結果、説明責任は法定説明、投資判断情報、専門家接続情報の三層で把握でき、接続領域を扱う教育課題が示唆された。

1　問題の所在

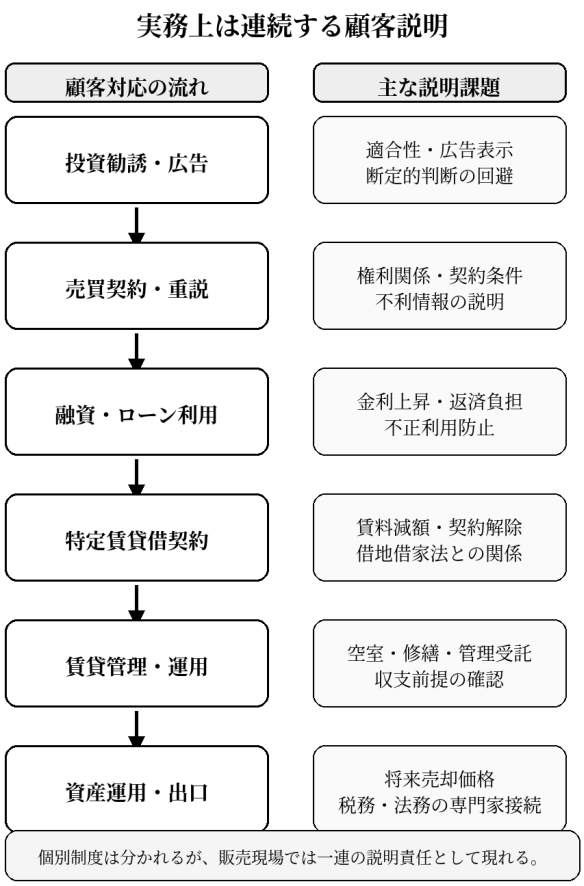
投資用マンションその他の個人向け投資不動産販売では、購入者は自己居住の便益だけでなく、将来賃料、空室率、修繕費、金利変動、税務効果、将来売却可能性等を前提として意思決定を行う。したがって販売担当者の説明は、物件の権利関係や契約条件の説明にとどまらず、購入後の賃貸運用、融資返済、特定賃貸借契約、管理受託、出口戦略等のリスクに及ぶ。

もっとも、現行制度は投資不動産販売を全く規律していないわけではない。宅地建物取引業法は重要事項説明、広告規制、不当勧誘規制を定め、賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律は特定賃貸借契約について広告・勧誘・契約締結前説明を規律する。さらに、消費者契約法、不当景品類及び不当表示防止法、税理士法、弁護士法、刑法、金融機関の融資実務も、個別の観点から販売現場に影響する。

問題は、これらの制度が法令上は別個の領域として存在する一方、販売現場では、投資勧誘、売買契約、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理、出口戦略が一連の顧客対応として現れる点にある。販売担当者は、利回りや収支を説明しながら、同時に空室・修繕・金利・税務・特定賃貸借契約・融資利用のリスクを理解し、必要に応じて税理士、弁護士、金融機関、賃貸管理部門に接続しなければならない。

そこで本稿の問いは、個人向け投資不動産販売において、投資勧誘、売買、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理が実務上連続して現れるにもかかわらず、現行制度及び既存資格制度が局面別に分かれている状況において、販売担当者にいかなる横断的教育が必要となるのかを明らかにする点にある。具体的には、第一に、講習受講者等はどの説明事項を顧客説明上困難と認識しているか、第二に、既存法制度・既存資格制度はその接続領域をどこまで担うか、第三に、投資不動産販売員資格制度はその接続領域を扱う教育実践としてどのように位置づけられるかを検討する。以下、第 2 章では先行研究上の未解決領域を、第 3 章では制度上の分断を、第 4 章では資格制度の教育内容を、第 5 章では調査方法を、第 6 章では調査結果を、第 7・8 章では問いへの答えを示す。

図 1　投資不動産販売における説明責任の連続性



注：各局面を規律する制度は異なるが、顧客対応では一体として説明される。

2　先行研究と本稿の視角

投資不動産販売における説明責任を考える前提として、説明義務・情報提供義務に関する民法・消費者法上の研究がある。小粥（1996）は、ワラント投資の勧誘を素材として、投資判断に必要な情報が一方当事者に偏在する場面では、契約内容の説明を超えて情報提供の在り方が問題となることを示した。この視角は、将来収益や価格変動を前提とする投資不動産販売にも示唆を有する。

不動産投資と投資者保護に関しては、植松（2010）が、J-REIT に対する行政処分を素材として、不動産と金融の融合が進む中で、不動産市場における消費者保護と金融市場における投資者保護との間に概念上の差異が存在することを指摘している。Broxterman et al.（2022）は、不動産市場における情報摩擦を整理し、情報の非対称性が市場機能に影響することを示している。個人向け投資不動産販売は、形式的には宅地建物取引であるが、実質的には投資判断を伴うため、居住用不動産取引と金融商品販売の中間領域に位置する。

また、賃貸住宅管理及び特定賃貸借契約に関する研究は、購入後の賃貸運用リスクを考えるうえで重要である。賃貸住宅管理業法をめぐる研究は、管理受託契約及び特定賃貸借契約に関する説明・表示・勧誘規制の意義を明らかにしてきた。しかし、販売段階における収益性説明、融資説明、税務・法務との境界管理と、販売後の管理・運用を一連の説明責任として扱う研究は十分ではない。

さらに、不動産教育・資格制度に関しては、企業内不動産教育における OJT 依存と体系的教育の不足が論じられている（黒沢泰、1989）。熊田（2006）は、不動産人材育成研究会における教育システム、企業が求める人材、倫理教育の論点を紹介している。小林（2012）は、不動産流通市場の活性化において、消費者に必要な情報整備と不動産事業者・従業者の資質向上を重要な柱として位置づけ、米国流通制度の検討においても情報インフラ、分業、専門人材の役割を整理している。植松（2011）は、ARES マスター等を素材に、不動産と金融を横断する専門資格・継続教育の意義を論じている。

本稿はこれらの研究を、投資不動産販売員資格制度の有効性を直接裏付けるものとして用いるのではない。むしろ、説明義務、投資者保護、賃貸管理、不動産人材教育に関する議論を踏まえつつ、投資勧誘、売買、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理が接続する実務領

域において、どのような販売員教育が必要となるかを探索的に検討する。

3　制度上の分断と接続領域

宅地建物取引業法 35 条は、宅地建物取引士による重要事項説明を定める。同法 32 条は誇大広告等を禁止し、同法 47 条は重要事項について故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為等を禁止している。これらは投資不動産販売においても取引安全の基礎である。

他方、同法上の重要事項説明は、主として権利関係、法令上の制限、契約条件、物件に関する客観的事項を中心とする。将来賃料、空室率、修繕費、金利上昇、出口価格、税務効果等は、購入者の投資判断に重要であるが、将来予測を含むため、同法 35 条の重要事項説明として一律に制度化することにはなじみにくい。

賃貸住宅管理業法は、特定賃貸借契約について、誇大広告の禁止、不当勧誘の禁止、契約締結前説明を定める。しかし、その中心は管理受託契約及び特定賃貸借契約であり、投資不動産販売の入口段階における収益説明、融資説明、税務・法務との境界管理を包括的に扱う制度ではない。したがって、販売現場には、法令上分断された制度領域を接続して理解する教育課題が残る。

表 1　投資不動産販売に関連する資格制度の射程と接続領域

制度	主たる射程	投資不動産販売との関係	接続領域として残る論点
宅地建物取引士	重要事項説明・契約実務	取引法務の基礎制度であり、売買・媒介実務の中核を担う。	将来収益、空室、修繕、金利、出口価格等の投資判断情報までは限定的である。
賃貸不動産経営管理士	賃貸住宅管理・特定賃貸借契約	購入後の賃貸管理、特定賃貸借契約の理解に重要である。	販売初期段階における投資勧誘・融資・収益説明は中心領域ではない。
公認不動産コンサルティングマスター	高度な不動産相談・活用提案	投資・相続・有効活用に関係する。	一般販売担当者全体に求める基礎的コンプライアンス教育とは性質が異なる。
住宅ローンアドバイザー	住宅ローン説明・資金計画	融資理解に関係する。	投資用ローン、住宅ローン不適正利用防止、金融機関対応とは射程差がある。
ファイナンシャル・プランナー	家計・資産形成支援	資産形成面で関係する。	売主側販売実務における広告・勧誘・説明責任管理とは異なる。
投資不動産販売員資格	投資用不動産販売・媒介に関する横断的教育	投資勧誘、売買、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理の接続領域に近接する。	既存資格を代替せず、説明責任、境界管理、融資不正防止、専門家接続を扱う教育として検討する。

比較法上も、不動産取引の適正化は単一の法定説明義務によってのみ担保されているわけではない。販売従事者の登録、継続教育、高リスク取引に対する実務指針、契約内容・報酬・業務範囲の文書化などが組み合わされている。これらを日本にそのまま移植することはできないが、販売従事者教育と説明範囲の明確化を組み合わせる視点は参考となる。

表 2　海外制度から得られる補助的示唆

法域	制度上の特徴	本稿への示唆
シンガポール	営業担当者の登録、試験、継続専門能力開発を組み合わせる。	販売従事者の専門性を継続教育で維持する発想。
米国カリフォルニア州	不動産ライセンスと更新時の継続教育要件を設ける。	販売従事者教育を制度的に反復させる仕組み。
香港	海外未完成物件など高リスク取引について実務指針を整備する。	通常取引よりリスクが高い販売類型に特別な注意を払う考え方。
アイルランド	不動産サービスの内容、費用、範囲を文書	顧客に対する説明範囲を明確化する制度設計。

	化する。	

4　投資不動産販売員資格制度の成立背景と教育内容

投資不動産販売員資格制度は、業界団体において、個人向け投資不動産販売の健全化と販売従事者教育の必要性が認識されたことを背景として創設された教育制度である。業界紙においても、投資用不動産業界の健全化、顧客への安心感、販売従事者の知識向上という観点から同資格の創設・普及が報じられている。

同資格制度の背景には、第一に、住宅ローンの不適正利用や虚偽申告等の防止、第二に、不当な広告・勧誘の防止、第三に、特定賃貸借契約及び賃貸管理に関する知識不足による投資家へのリスク説明不足、第四に、税務・法務への越権助言による専門士業との摩擦、第五に、個人向け投資不動産融資を行う金融機関からの販売員教育・コンプライアンス強化への要請がある。

したがって、同資格制度は、宅地建物取引士や賃貸不動産経営管理士を代替する制度ではない。むしろ、既存資格制度で扱われる知識領域を、投資不動産販売の現場で横断的に接続し、販売担当者が説明範囲、リスク、専門家接続、記録化を判断できるようにする教育制度として位置づけられる。

表 3　投資不動産販売員資格制度の背景課題と教育領域

背景となった実務課題	関連する制度・リスク	資格教育で扱う領域
住宅ローンの不適正利用	融資審査、金融機関対応、虚偽書類作成リスク	投資用ローン、住宅ローン不正利用防止、融資説明
不当な広告・勧誘	宅建業法、消費者契約法、不当景品類及び不当表示防止法	広告規制、勧誘規制、断定的判断の回避
特定賃貸借契約の説明不足	賃貸住宅管理業法、借地借家法、賃料減額リスク	特定賃貸借契約、賃料減額、契約解除、管理実務
税務・法務への越権助言	税理士法、弁護士法、専門家責任	税務・法務との境界管理、専門家接続
投資家へのリスク説明不足	空室、修繕費、金利上昇、出口価格	収益・利回り、長期収支、出口戦略、説明記録

5　調査方法

本稿では、第一に、2026 年 6 月から 9 月にかけて、投資不動産販売員資格の更新講習受講者及び宅建登録講習受講者のうち不動産業に勤務する者等を対象として実施したアンケート調査を用いる。調査は講習時に協力を依頼し、回答は任意とした。回答は無記名とし、学会発表及び論文への利用について協力依頼時に説明した。講習参加者全体を母集団として無作為抽出したものではなく、配布対象母数を厳密に確定できないため回収率は算出しない。総回答数は 147 件であり、主要属性及び主要設問への回答が確認できる 145 件を中心に、設問ごとの有効回答数に基づき記述統計を行った。顧客説明で難しい事項、資格制度への期待、継続教育ニーズはいずれも複数回答である。本調査は、資格取得の因果的効果を推定するものではなく、講習受講者・不動産実務者が認識する説明困難事項と教育ニーズを把握する探索的調査として用いる。

第二に、2026 年 9 月、投資用不動産販売会社 A 社の代表者 1 名及び従業者 3 名に対し、半構造化インタビューを実施した。A 社は、投資用不動産販売を主たる業務とし、販売段階におけるリスク説明、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理との接続に関する実務経験を有する事例として選定した。インタビューは録画し、文字起こしを行ったうえで、本稿の研究課題に関係する発言要旨を抽出した。質問項目は、顧客から質問される事項、収益・利回り・空室・修繕費・金利・出口戦略の説明、

特定賃貸借契約及び賃貸管理に関する説明、融資及び住宅ローン不適正利用防止、税務・法務との境界管理、投資不動産販売員資格制度に期待する教育内容である。インタビュー対象者には、学会発表・論文に用いる可能性を説明し、会社名及び個人名は匿名化して扱うこととした。

第三に、賃貸不動産経営管理士協議会との面談内容について、学会発表・論文で利用可能な範囲をメールで確認した。これにより、既存資格制度における専門性、業務上の位置づけ、更新講習・継続教育に関する公式に公表可能な範囲を確認した。

なお、第一筆者は、投資不動産販売員資格制度の教材作成、試験問題作成及び講習運営に関与している。そのため、本稿は同資格制度の外部評価ではなく、制度設計に関与する実践者の立場から、販売現場における説明困難事項と教育課題を整理する探索的研究である。この点に鑑み、本稿では同資格制度の効果を実証することを目的とせず、横断的教育の必要性と今後の検証課題を示すにとどめる。

表 4　賃貸不動産経営管理士協議会への確認事項と回答の取扱い

確認事項	内容	回答の取扱い
資格者の業務上の位置づけ	受験者拡大には資格者の業務上の位置づけ明確化が重要か。	面談整理に認識相違なし・公表可。
宅建士との役割分担	賃貸不動産経営管理士は宅建士の補完資格ではなく、賃貸管理の専門資格か。	面談整理に認識相違なし・公表可。
更新講習・継続教育	形式的更新ではなく、実務に役立つ更新講習が重要か。	面談整理に認識相違なし・公表可。
今後の方向性	賃貸管理分野の専門資格として社会的認知と実務上の役割を高める必要性。	面談整理に認識相違なし・公表可。
販売と管理の接続	販売段階の収益説明・特定賃貸借契約・管理との接続を既存資格が担う範囲。	協議会内に統一見解がなく回答困難。

6　調査結果

6.1　アンケート調査結果

回答者の投資不動産販売員資格保有状況は、保有者 29 件、未保有者 110 件、受講中・受験予定 4 件、わからない 3 件、過去保有・未更新 1 件であった。投資用不動産の販売・媒介・顧客説明への関与については、関与したことはない 95 件、過去に関与していた 32 件、直接は関与していないが関連業務に関与している 20 件であった。したがって、本調査は現役販売担当者のみを対象とするものではなく、不動産実務者・講習受講者を含む探索的調査である。以下の結果は、販売現場全体の実態を直接示すものではなく、講習受講者等が認識する説明困難事項及び教育ニーズとして解釈する必要がある。

顧客説明で難しい事項としては、相続・承継 34 件、税金関連 33 件、収益・利回り 31 件、投資メリット・デメリット 29 件、出口戦略・将来売却価格 25 件、特定賃貸借契約リスク 25 件、資金計画・融資条件 23 件、管理・修繕・長期修繕費 22 件が上位となった。これらは、講習受講者等の認識として、投資不動産販売の説明責任が、売買契約の説明だけでなく、税務、相続、収益、融資、特定賃貸借契約、管理・修繕、出口戦略に広がると捉えられていることを示唆する。

表 5　講習受講者等が顧客説明で難しいと感じる事項・資格制度への期待・継続教育ニーズ

区分	上位項目
講習受講者等が顧客説明で難しいと感じる事項	相続・承継 34 件、税金 33 件、収益・利回り 31 件、投資メリット・デメリット 29 件、出口戦略・将来売却価格 25 件、特定賃貸借契約リスク 25 件、資金計画・融資条件 23 件、管理・修繕・長期修繕費 22 件。
資格制度への期待	顧客からの信頼向上 91 件、金融機関からの信頼向上 44 件、実務に直結した知識の習得 41 件、社内評価・手当 34 件、社内教育・コンプライアンス強化 32 件。
更新講習・継続教育ニーズ	宅建業法上の説明義務 27 件、賃貸住宅管理業法・特定賃貸借契約規制 26 件、収益還元・利回り・レントロール確認 16 件、広告規制・不当景品類及び不当表示防止法 14 件、税務の基礎と専門家連携 13 件、融資・金利上昇リスク 13 件。

6.2　実務者インタビュー結果

A 社代表者へのインタビューでは、投資不動産は 100%収益を保証するものではなく、販売担当者には良い面だけでなくリスクを説明する責務があるとの認識が示された。特に、宅建士の知識だけでは、投資不動産に固有のリスク、特定賃貸借契約、金利上昇、将来収支の不確実性を十分に説明しきれない場面があることが述べられた。

従業者インタビューでは、宅建士試験で学ぶ内容は居住用不動産や一般的な取引法務に寄りやすく、投資物件販売の視点が不足しやすいとの意見が示された。また、金融機関からも、顧客がリスクや金利上昇を理解しているかが重視されること、販売担当者が実務に結びついた説明力を持つ必要があることが確認された。

これらの発言は、A 社一社の事例であり、業界全体に一般化することはできない。しかし、アンケート調査で上位に現れた収益・利回り、特定賃貸借契約、融資、出口戦略、税務・法務との境界管理と対応しており、投資不動産販売における説明責任が制度横断的に生じることを質的に補足する資料となる。

表 6　A 社インタビューから抽出される説明課題

対象	抽出された論点	本稿での意味
経営者	投資不動産は収益を保証するものではなく、良い面と悪い面を説明する必要がある。	販売員教育をリスク説明責任として位置づける根拠。
経営者	特定賃貸借契約、金利上昇、投資不動産特有のリスクは、通常の重説だけでは説明しきれない場面がある。	売買・融資・特定賃貸借契約・管理を接続する教育領域を示す。
従業者	宅建士の学習だけでは、投資物件販売の実務的視点が不足しやすい。	既存資格を前提としつつ、投資不動産販売固有の追加教育が必要であることを示す。
従業者	金融機関も顧客がリスクや金利上昇を理解しているかを重視する。	販売員教育が金融機関対応・融資不正防止にも関係することを示す。

6.3　協議会確認結果の位置づけ

賃貸不動産経営管理士協議会への確認では、同資格の受験者拡大には資格者の業務上の位置づけの明確化が重要であること、同資格は宅建士の補完資格ではなく賃貸管理分野の専門資格として位置づける必要があること、更新講習は形式的な更新ではなく実務に役立つ内容とすることが重要であることについて、面談整理に認識相違がなく、協議会見解として公表可能である旨の回答を得た。

他方、投資不動産販売段階における賃貸管理、特定賃貸借契約、収益性説明との接続については、協議会内に統一見解がないため回答困難とされた。この回答は、賃貸不動産経営管理士制度が投資不動産販売領域を担うべきであることを示すものではない。むしろ、販売段階と管理段階を接続する説明責任の担

い手が、なお制度的検討課題であることを示す資料として位置づけられる。

7　考察

第一に、投資不動産販売における説明責任は、法定重要事項説明、投資判断情報、専門家接続情報の三層から構成される。法定重要事項説明は取引法務上の基礎であるが、投資判断情報としての収益・空室・修繕・金利・出口戦略は将来予測を含むため、単純に法定重説へ吸収しにくい。また、税務・法務・融資に関する質問については、販売担当者が個別具体的判断に踏み込むのではなく、一般的リスクを説明し、専門家又は金融機関に接続する判断が求められる。

第二に、既存資格制度はそれぞれ重要であるが、投資不動産販売の現場では、その射程が連続して現れる。宅地建物取引士は売買・媒介実務の基礎を担い、賃貸不動産経営管理士は賃貸管理・特定賃貸借契約に関する専門性を担う。しかし、顧客から見ると、投資勧誘、購入、融資、賃貸運用、管理受託、出口戦略は切れ目なくつながっている。ここに、制度上分断された知識を販売現場で接続する教育の必要性がある。

第三に、投資不動産販売員資格制度は、既存資格を代替するものではなく、この接続領域を扱う横断的教育制度の一例として位置づけられる。アンケート調査では、説明困難事項として相続、税務、収益、出口戦略、特定賃貸借契約、融資が上位に現れた。A 社インタビューでも、投資不動産特有のリスク、金利、特定賃貸借契約、金融機関対応を含む説明力の必要性が語られた。これらは、同資格制度の効果を実証するものではないが、横断的教育領域の存在を示唆する。

第四に、教育効果を評価する際には、知識得点だけでなく、説明責任意識、リスク説明行動、越権助言回避、専門家接続、説明記録といった行動指標を区別する必要がある。Kirkpatrick の研修評価モデルは、反応、学習、行動、成果を区別する枠組みを示すが、これらを単純な因果系列として扱うことには注意が必要である。本稿の調査は、主として教育ニーズと自己認識を把握する段階にとどまり、行動変容や成果を直接検証するものではない。

8　結論

本稿は、個人向け投資不動産販売における説明責任を、投資勧誘、売買、融資、特定賃貸借契約、賃貸管理が連続する実務過程として捉え、その接続領域を担う販売員教育の必要性を検討した。

検討の結果、現行制度は投資不動産販売を全く規律していないわけではないものの、宅建業法、賃貸住宅管理業法、消費者法、広告規制、税理士法・弁護士法、金融機関の融資実務は、それぞれ射程を異にすることが確認された。一方、販売現場では、これらが顧客対応の中で切れ目なく現れる。

したがって、本稿の問いへの答えは、販売担当者には、個別法令・個別資格の知識を超えて、投資勧誘から賃貸管理・出口戦略までを接続して説明する横断的教育が必要である、という点にある。投資不動産販売員資格制度は、この横断的教育領域を扱う一つの実践例として位置づけられる。ただし、本稿は同資格制度の効果を統計的に実証したものではない。今後は、複数企業へのインタビュー、受講前後比較、更新講習後の追跡調査、金融機関・管理会社・専門士業を含む多面的調査により、投資不動産販売における説明責任と販売員教育の制度設計を検証する必要がある。

注

（1）本稿では、自己居住ではなく、賃料収入、売却益その他の投資収益の獲得を目的として取得される不動産を「投資不動産」又は「投資用不動産」と呼ぶ。

（2）第一筆者は、投資不動産販売員資格制度の教材作成、試験問題作成及び講習運営に関与している。本稿は同資格制度の外部評価ではなく、制度設計に関与する実践者の立場から、説明困難事項と教育課題を整理する探索的研究である。

（3）賃貸不動産経営管理士協議会事務局からは、2026 年 7 月 16 日付メールにより、筆者が整理した面談内容のうち、資格者の業務上の位置づけ、宅建士との役割分担、更新講習・継続教育、今後の方向性について、認識に相違なく、協議会見解として公表可能である旨の回答を得た。他方、追加質問については協議会内に統一見解がないため回答困難とされた。

（4）A 社インタビューの発言要旨は、インタビュー記録に基づき、本稿の研究課題である投資不動産販売における顧客説明、リスク説明、融資、特定賃貸借契約、税務・法務との境界管理に関する内容を要約した。

（5）本調査の一部は、業界紙において速報的に紹介した。本稿は、当該紹介記事を基礎とするものではなく、制度上の接続領域と横断的教育の必要性を検討する一般論文として再構成したものである。

参考・引用文献

1）独立行政法人国民生活センター（2019）「20 歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意！ーマンションへの投資にはリスクがあり、必ず儲かるわけではありませんー」。

2）国土交通省「投資用マンションについての悪質な勧誘電話等にご注意ください」、国土交通省ウェブサイト。

3）独立行政法人住宅金融支援機構「【フラット 35】の不適正利用に巻き込まれないために」、住宅金融支援機構ウェブサイト。

4）小粥太郎（1996）「説明義務違反による不法行為と民法理論（上）－ワラント投資の勧誘を素材としてー」『ジュリスト』1087 号、118-122 頁。

5）小粥太郎（1996）「説明義務違反による不法行為と民法理論（下）－ワラント投資の勧誘を素材としてー」『ジュリスト』1088 号、91-97 頁。

6）植松丘（2010）「不動産投資における投資者保護－J-REIT 行政処分に見る不動産と金融の融合できないギャップー」『日本不動産学会誌』24 巻 1 号、66-77 頁。

7）D. Broxterman, S. Hollander and E. Nourse（2022）“Information Frictions in Real Estate Markets,” Annual Review of Financial Economics, 14, pp. 291-308.

8）大谷知久（2020）「賃貸住宅管理業務等の健全化に向けた法整備」『立法と調査』426 号、162-175 頁。

9）瀬下博之（2022）「賃貸住宅管理業法とマスターリース契約における賃料減額請求－借地借家法の改正と所管変更の提案ー」『日本不動産学会誌』36 巻 3 号、18-24 頁。

10）黒沢泰（1989）「大学における不動産教育のあり方の研究－企業法務との接点の模索をとおしてー」『日本不動産学会誌』4 巻 3 号、48-61 頁。

11）熊田禎宣（2006）「不動産に関わる人材教育の現状と学会の役割」『日本不動産学会誌』20 巻 3 号、44-54 頁。
12）小林正典（2012）「不動産流通市場の活性化に向けた取組について」『日本不動産学会誌』26 巻 2 号、48-54 頁。
13）小林正典（2012）「米国の不動産流通市場の実態と不動産流通システム」『日本不動産学会誌』26 巻 2 号、108-113 頁。
14）植松丘（2011）「不動産と金融をつなぐ専門資格の意義と課題－ARES マスター，ファイナンシャルプランナー－」『日本不動産学会誌』25 巻 3 号、70-76 頁。
15）国土交通省（2020）「サブリース事業に係る適正な業務のためのガイドライン」。
16）不動産公正取引協議会連合会「不動産の表示に関する公正競争規約」。
17）Kirkpatrick, D. L.（1994）Evaluating Training Programs: The Four Levels, Berrett-Koehler.
18）Alliger, G. M. and Janak, E. A.（1989）“Kirkpatrick’s Levels of Training Criteria: Thirty Years Later,” Personnel Psychology, 42(2), pp.331-342.
19）Council for Estate Agencies, “CPD framework,” https://www.cea.gov.sg/real-estate-professionals/continuing-professional-development/cpd-framework/（2026 年 9 月 28 日最終閲覧）。
20）California Department of Real Estate, “Continuing Education Requirements,” https://www.dre.ca.gov/licensees/CERequirements.html（2026 年 9 月 28 日最終閲覧）。
21）Estate Agents Authority, Practice Circular No.23-02（CR）, “Sale of Uncompleted Properties Situated Outside Hong Kong,” https://www.eaa.org.hk/Portals/0/Sections/LGA/Circular/23-02_CRE.pdf（2026 年 9 月 28 日最終閲覧）。
22）Property Services Regulatory Authority, “Letters of Engagement,” https://www.psr.ie/licensees/letters-of-engagement/（2026 年 9 月 28 日最終閲覧）。
23）住宅新報（2023）「新資格、健全化へ本腰」2023 年 6 月 6 日号。
24）全国賃貸住宅新聞（2024）「投資物件販売員向け資格創設」2024 年 11 月 11 日号。
25）住宅新報（2026）「投資不動産販売に求められる説明力」2026 年 8 月 4 日号。