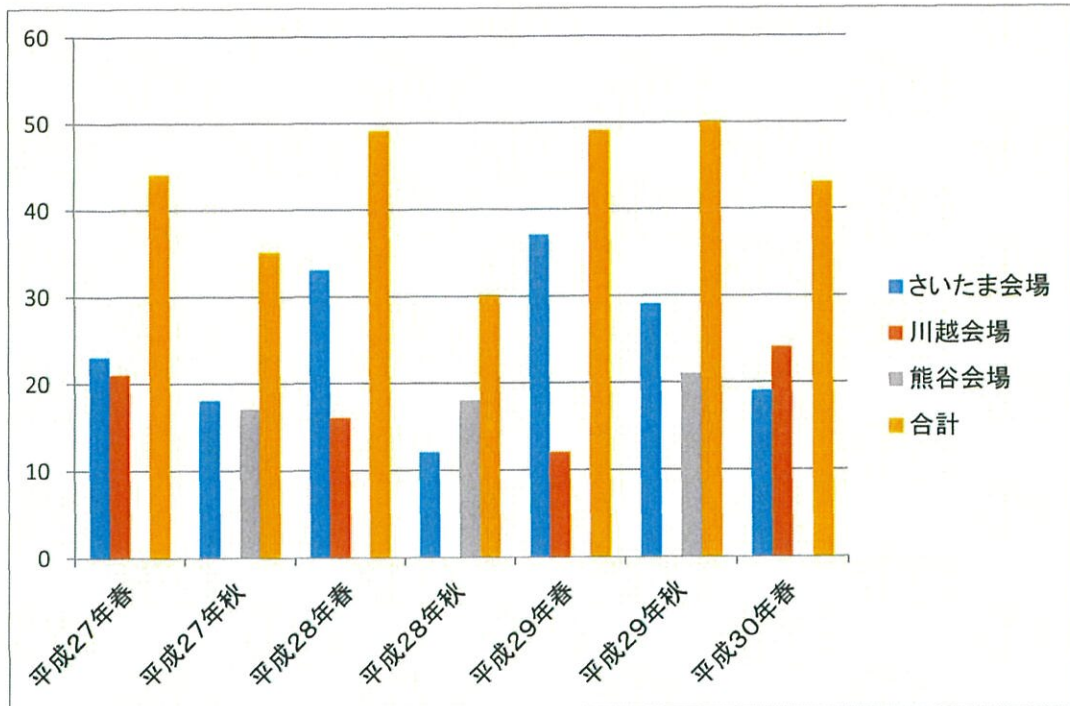


1. 相談内容内訳件数（複数回答含）

会場名	さいたま浦和会場	川越会場	合計
I. 価格	19	21	40
a. 水準	9	14	23
b. 売買交換	7	7	14
c. 鑑定評価	1	0	1
d. その他	2	0	2
II. 賃貸借 (a+b)	6	3	9
a. 賃料	2	2	4
①地代	1	2	3
②家賃	1	0	1
③その他			0
b. 権利関係	4	1	5
①借地権割合	2	0	2
②更新料・名義書替料等	1	0	1
③立退料	1	1	2
④その他			0
III. 税務	8	7	15
a. 売買	3	5	8
b. 交換	0	0	0
c. 相続	5	1	6
d. その他	0	1	1
IV. 有効利用	2	3	5
a. 有効利用	2	3	5
b. その他	0		
V. その他	2	4	6
a. 道路	0	1	1
b. 相隣	0	1	1
c. 登記	0	0	0
d. 資金相談	0	0	0
e. 補償	0	1	1
f. その他	2	1	3
合計	37	38	75

2. 来場者数の推移



<分析>

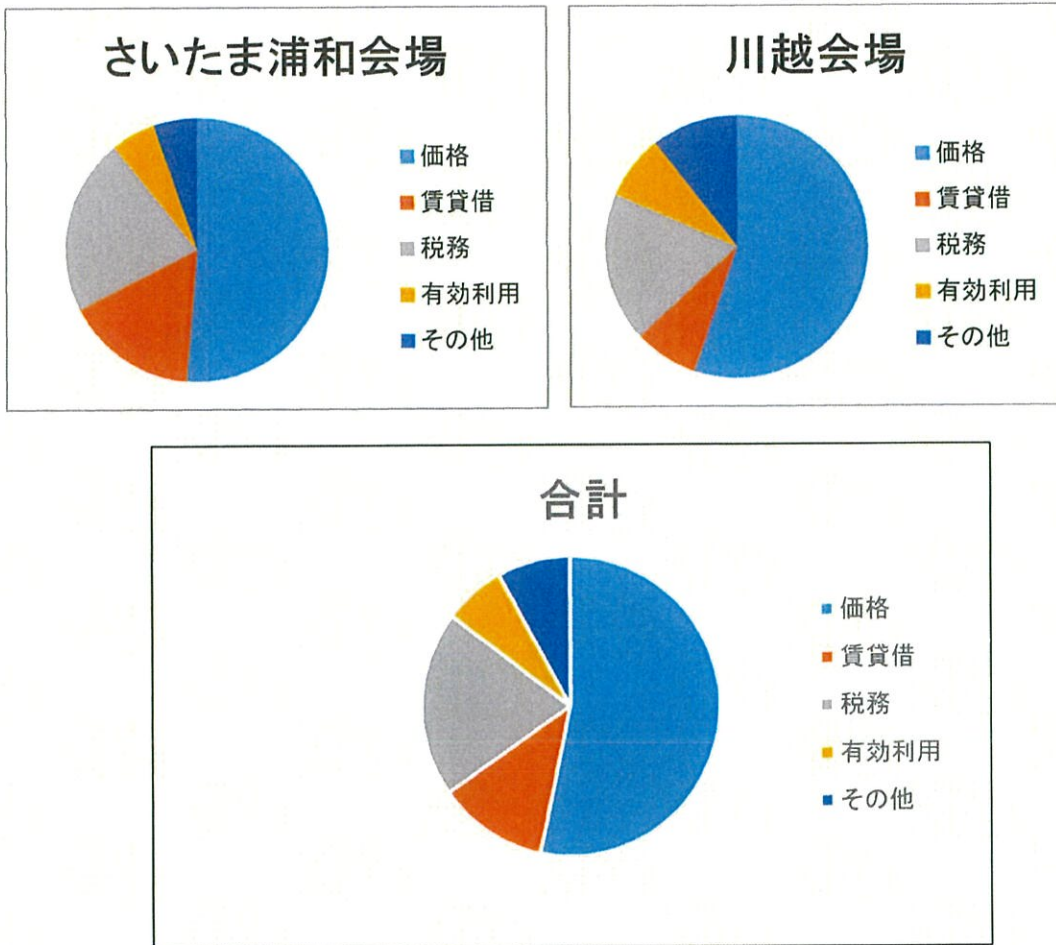
今回（平成30年春）は、全体としては前回（平成29年秋）に比べ来場者数が微減した。

今回も前回と同じく県内各市町村等に広報誌掲載をお願いし、埼玉県、さいたま市、川越市等県内16市町村の広報誌に掲載いただいた。

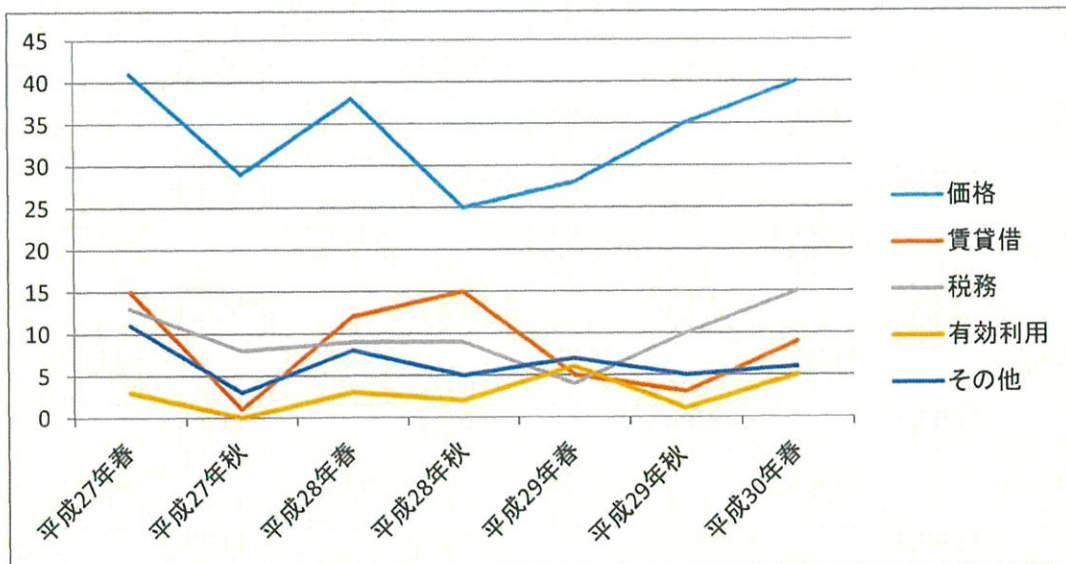
また、各市町村、図書館等にもチラシを置かせて頂いたが、当日午後の強風の影響などにより、来客数が微減となったものと思われる。

今後は、さらに集客方法について改善する必要があると考えられる。

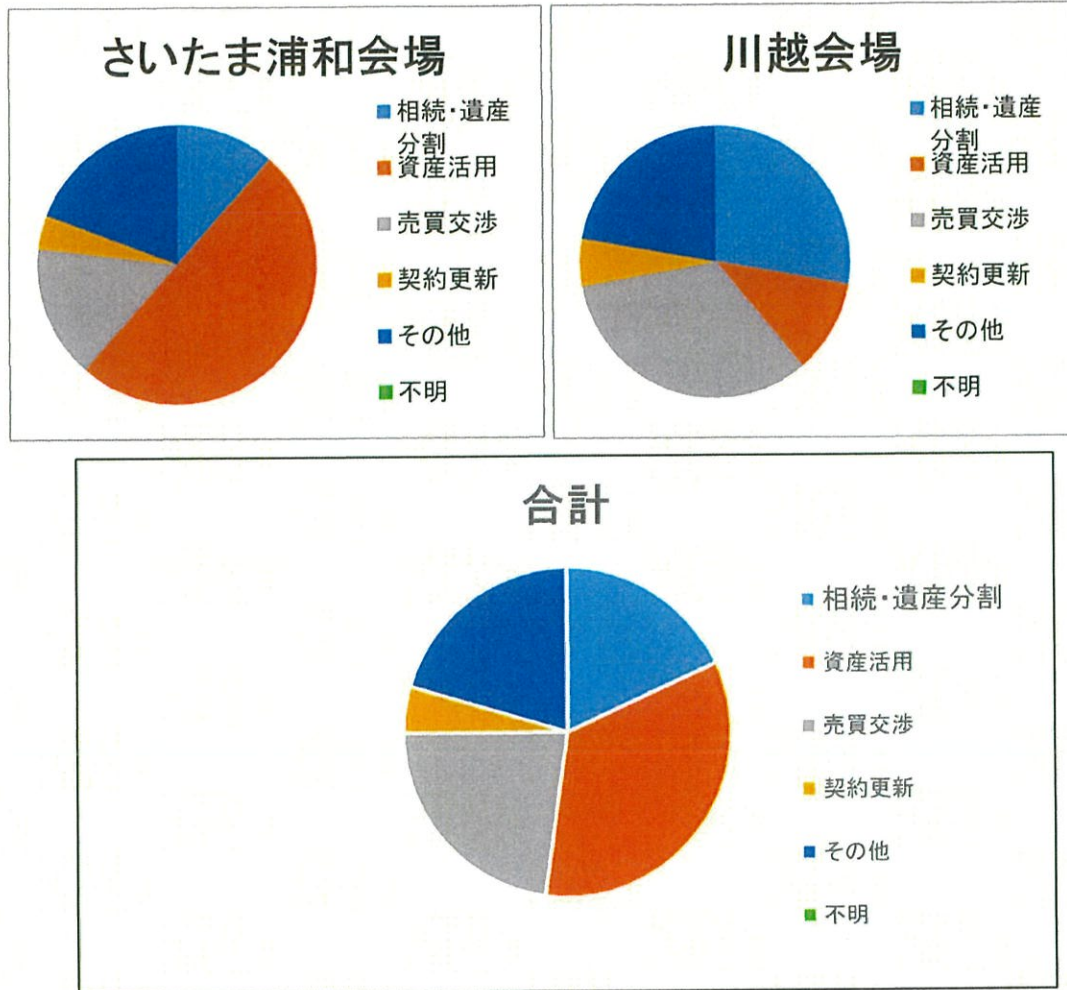
3. 相談内容の分析



価格に対する相談が最も多く全体では50%を占めている。



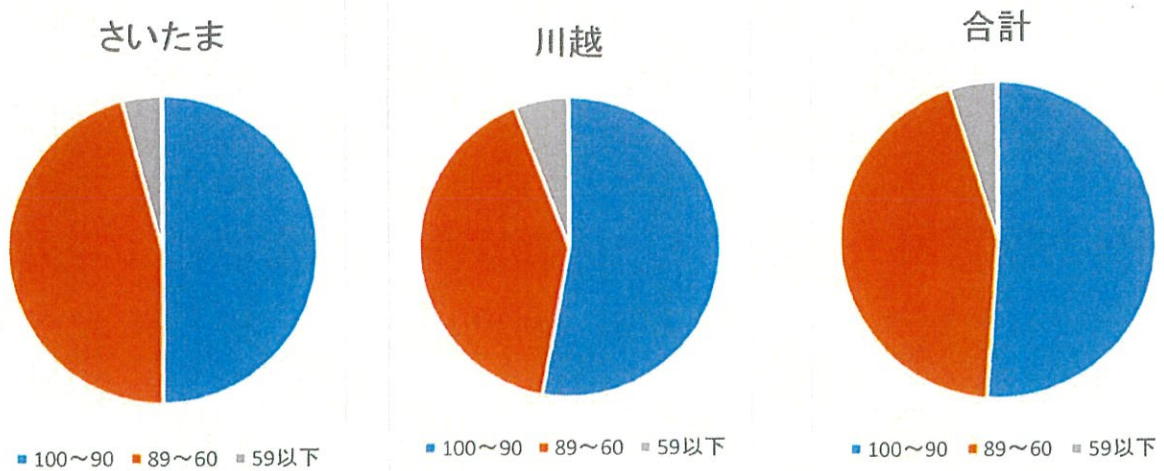
4. 相談背景の分析



<分析>

相続・遺産分割、資産活用、売買等が主体で、税制改正の内容等の知識研鑽が必要である。

5. 顧客満足度分析



<分析>

両会場共に顧客満足度90%以上が役半数の高い数値であった。また、60~89%以上も合わせると95%を超えており、全体的に顧客満足度が高く、相談会の意義が良好に対応できたものと思われる。

6. 自己研鑽テーマの分析

<p>自己研鑽所見等に記入された事項</p>	<p>①農地の税金・贈与税等の知識習得 ②相続税の知識と対策の研究が必要 ③内容が初歩的で満足度が高かった ④所有地の有効利用と売却に係わる判断材料を示すこと。 ⑤所有地の収益性についての話が充分できた。 ⑥争いの相手方の主張に対して法的根拠が欠落していることが確認できた。</p>
<p>対策</p>	<p>毎年の税制改正で不動産に係わる事項に関しての勉強会実施等。 とりわけ相続税の知識習得の重要性が分かった。 情報収集と多方向の市場分析</p>

7. 総括

【今後の検討及び研鑽課題】

- ①午前中に相談者が集中した。対策の必要正有り。
 - ・午後にも相談者が来るような仕組づくり
 - ・参加する鑑定士の人数に応じて会場の設営も異なるため、人数に応じた机の配置等
- ②不動産に絡む税務・相続等の質問が多くなっている。
自己研鑽及び組織的に勉強体制を構築することが必要。