

# 業務に生かす資格とは

「コロナ禍において自身のキャリア形成を考慮する機会は、増えたと感じます。そのために自身のスキルアップを図るビジネスパーソンも多岐にわたります。スキルアップの手法は様々ですが、資格取得も有効な手法です。ただ、資格は取得しただけでは効果はない。資格取得のために得た知識を業務で生かすことが、キャリアアップにつながるからだと。ここでは、資格取得の視点からキャリア形成を考えてみたい。

(パリエリアンドクオリティ代表取締役 池田盛晃)

## 付加価値は顧客に合わせる

新型コロナウイルス感染症拡大で、テレワークやあらかじめ職務内容を定めたジョブ型雇用など「働き方」や「就業環境」が変化しているが、今も昔も、自身やりたい仕事(や)がいがある仕事)に就くことが、自発的にお客様が求める「域」へとスキルアップができればと望まれます。他にも認められるようにキャリア形成である。

## 資格取得は何のため?

午前5時頃に起きて1時間ほど過去問を解いてから朝食を済ませ、職場への通勤中はスマホで講師の動画を見ながら出題ポイントを学ぶ。ランチをしながら再びスマホで動画を見る。資格学習には多くの時間を費やしてはいたが、効果は、自分が稼ぐために生かされてはいるのだろうか。稼ぐためだけに資格学習は、いったい何のためなのか。

もちろん試験合格という事実は職業人生としての自信につながる。一試験に合格したという目標(一)へのモチベーションが下がった成果として現れる。

### 自り行う交換作業

資格取得時に習得する専門的知識をお金を稼ぐため「や」お客様から選ばれたため」に交換する作業は、自らが行うことになる。資格知識を使えるように交換する(一)に「ルール・制限・期限」は一切ない。実質、早い者勝ちだ。このままでは「マッスル」だ。決して、専門知識を使った質問攻め(一)側面では「お客様が知りたい話を、お客様に合わせた言葉で受け答えする」間」が求められ、そのためには、人間として自立して、人間力なくして資格力や業務力の向上はないといえる。

多くの住宅・不動産会社は、マーケットから自社及び自社社員の信用・信頼をいち早く得る目的の「マーケティング」や「営業」を重視している。住宅・不動産会社は、新規のお客様へ開拓する「インバウンド」や「アウトバウンド」を重視している。しかし、競合他社も同じ戦略をとっているだけに、差別化を渡すための資格は各社を演じている。社員の差別化を独自に図っている会社もある。

マイホームの販売(販売)合(に)必要資格として社員には宅建士(宅建士)の資格取得も勧められている。なぜなら物件のボリュームチェックができるから。(某不動産会社社長)のよう(に)、他社との差別化戦略をとっている企業は多い。その経営者は「宅建士の取得は業界で仕事をすすめる上で入場券」とも言われているように

図1 キャリア形成のため振りかえること

- ・変えられるのは未来と自分
- ・なぜに今の業界を選んだのか
- ・なぜに今の業務を選んだのか
- ・なぜにできない理由を探してしまうのか
- ・お客様に何を提供できているのか

図2 自らを変革するために知っておきたいこと

- ◆考えられるマーケットの背景
 

お客様の成熟化に伴い、今まで以上に寄り添った商談、顧客志向が必要となっている。
- ◆営業優績者の声
 

営業成績が上がらない者は、会社のブランドやキャンペーン営業に甘えていて、自身がマーケットから選ばれていないことに、気が付いていない、もしくは、気が付いている現実から逃げている。
- ◆営業優績者がとっているマインド力
 

次回アポイントの取得へ、顧客へ継続的なストーリーを立案する力を高めている。

資格取得時に習得する専門的知識をお金を稼ぐため「や」お客様から選ばれたため」に交換する作業は、自らが行うことになる。資格知識を使えるように交換する(一)に「ルール・制限・期限」は一切ない。実質、早い者勝ちだ。このままでは「マッスル」だ。決して、専門知識を使った質問攻め(一)側面では「お客様が知りたい話を、お客様に合わせた言葉で受け答えする」間」が求められ、そのためには、人間として自立して、人間力なくして資格力や業務力の向上はないといえる。

マーケットの期待に添えるべく事業を行っている。それだけに有望な人材への育成・配属だけでなく、有望な人材の雇用や配属は、各社共通の事業戦略での課題とも言われている。専門分野に強い人を任事に振り付けさせるジョブ型雇用には、人材のスキルを含めた実践力や専門性を正確に把握する仕組み(評価基準)

## 実務に生かす資格知識

「社員には、ただ資格を取ればいいわけではない」と言っている。某不動産会社「経営者」の通り、例えば宅建士の資格を取得したからといって、また宅建士になるための試験知識を習得したからといって、自動的に物件(案件)に携わるために必要な社内や社外メンバーとのコミュニケーションができること「ない」と言い放つ。そのためにこの会社は人間力や教養の育成にも少なからず時間を割いているようだ。

地域の町興しやコミュニティに参加したり、劇団に入って顧客に魅せる技能を学んだら、それは打ち立てるための極端な手段(一)を学んで、そのための要件を取り入れる(一)を始めて、自らが興味をもつて取り組む自主性を言わぬに違いない。お客様からの信頼を得るためには相手を思いやり、細かな必要(一)や気配りをすることが必要であり、そのことがやるから。決して、専門知識を使った質問攻め(一)側面では「お客様が知りたい話を、お客様に合わせた言葉で受け答えする」間」が求められ、そのためには、人間として自立して、人間力なくして資格力や業務力の向上はないといえる。

- 1. 住宅・不動産・建設
- 2. 売買系
- 3. 保有・管理系
- 4. 建築系
- 5. 売買系…マンション(新築・中古)、戸建て(新築・中古)、投資物件(新築・中古)
- 6. 古く、土地、オフィスビル、別荘地、リゾート物件、建売地、山林、素地、借地権、農地、共有持分、任意売却、建売、買取・再販、リノベーション、第三者のためにする契約等
- 7. 賃貸系…アパート、マンション、事務所、店舗、商業ビル、物流センター、倉庫、シェアハウス、ゲストハウス、駐車場、駐輪場、月極、時間貸し、土地、資材置き場、コソナ、区画貸し等
- 8. 保有・管理系…分譲マンション、賃貸アパート、賃貸マンション、事務所、ホテル、ランドリース、自社ビル、オフィスビル、鉄道用地、商業ビル、物流センター、借地、駐車場等
- 9. 建築系…住宅、アパート、マンション、ゼネコン、ハウスメーカー、工務店、耐火構造、準耐火構造、自由設計、型枠適合認定、木造2×4、軽鋼鉄骨、重量鉄骨、鉄筋コンクリート、土地活用、分譲施工等
- 10. (就職・転職を考えると)貴方へ、不動産・建築業界研究・アセットコンサルティング、グネットワーク

同じではない営業知識  
 マイホームを売りたい(一)たい)お客様へ使う営業(一)り口知識と、土地活用(一)不動産活用(一)以下、土地活用を提案する際に使う営業(一)り口知識は、すべてが同じ(一)な(一)と聞(一)同じではない(一)も違(一)背景があるわけだ(一)の背景を知っておかない(一)

## 狭い専門知識

皆様はどのような仕事をしたいのだろうか。業務拡大のため有効な不可欠な住宅・不動産以外の異業種の方々との連携は進んでいるのだろうか。例えば土地活用の案件では、建っていない問題を解決し

例えばFP資格を取得しても、お客様が求める「域」での業務には生かされないこととなる。

人生で大きな買い物といわれるマイホームを購入したお客様には、一般的には住宅ローンを組んで購入となるために、金利の違いや返済計画で将来の支払い差額が発生することや、家族構成に応じた量かなライフプランニングを実現する資金計画を提案することとなる。子供の教育資金対策や老後資金対策への保障を加味することになるので、一般的に生命保険の販売手法と共通していると言われ

## 業務に生かす 資格特集

いかに確実な購入希望者を探るかの「客付」業務では、お客様から求められる知識の範囲が違ってくる。就職・転職を考えている貴方へ不動産・建築業界研究・アセットコンサルティングネットワーク

相続業務でも生前対策のコンサルティング業務に必要な知識と、死後の手続き業務で求められる知識が違ってくる。漠然とした相談（悩みや気がかり）ごとを案件にするのがコンサルティング系で、決まった内容を適切に遂行するのが手続き系だ。数多くの相続系の資格から取得を検討する場合、その資格取得へのプログラムの強みが、「ご自分の業務に近いのか」「自分を把握したいのか」を把握したいことだ。

そもそもコンサルティングには、「このようにしなければならぬ」定義がないため、相続コンサルティング力を高めるには実務案件に数多く携わることが求められる。お客様と向き合うために自ら仮説を立て、検証を繰り返して実行に入る。

相続マーケットには、同業だけでなく異業種の銀行・信託銀行、生命保険・損害保険会社や証券会社の専門部署も求められる行動、使う手法や投資物件、素地等の売却条件を創造する方法や、広告反響や税理士・司法書士等からの紹介を含め、いかに確実な売却情報を手にするかの「元付け」業務と、広告反響インターネット、そしてセミナーを開催し集客する等、

### 満足しない

いる相続に強い「FPOコンサルティング会社」が各住宅会社と連携して共有する「問題点は何か？」を共有する「Q&A」の業務遂行力を高めることが目的。競合他社に比べても異業種と組んで

相続の知識と相続実務を学び 相続診断のできる資格です。

# 相続診断士

争う相続のない未来へ。 現在、相続診断士43,079人

\*写真は上級相続診断士資格者 2021.12.31 現在

## 相続の現状を知ることから始めましょう

### セミナー講師派遣します。

●相続落語の開催 ●相続の現状セミナー

「全社を挙げて相続に注力していきたいが、社員教育が課題です。」  
大相続時代と言われる昨今、特に不動産・金融業界の総務・人事部の方々からのご相談が急増しています。

JiDA 一般社団法人 相続診断協会

相続診断士 検索

〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町2-13-9 FORECAST人形町7F TEL:03-6661-9593 FAX:03-6661-1196

法務大臣認証 試験日程 年1回 12月第2日曜日(予定)

裁判外紛争解決機関「日本不動産仲裁機構」ADR調停人基礎資格

# 競売不動産取扱主任者

2022年ウィズコロナは 「競売」を学ぶ!

## 宅建+競売

不動産のエキスパートを目指す方へ!!

競売不動産を取扱う第一歩の法律知識を習得できます。  
「退去しない占有者の対応は? 残置物の処理は?」  
法律で対応可能です。

不動産従事者 金融機関従事者 法律家 学生 投資家 大家さん

全国14都市 会場定員50%で 開催!

Alternative Dispute Resolution 調停人基礎資格

一般社団法人 不動産競売流通協会 (FKR)

FKR 検索 もしくは

# 活躍する資格取得者たち

社有地(不動産)を保有する  
 中小の製造業の経営者から相  
 続・事業承継の相談を、あなた  
 が連携する外部パートナーから  
 紹介を受けて、あなたがコンサ  
 ルティングをする機会があった  
 とする。また案件になるかどう  
 か、分からない状況だとイメー  
 ジしてもらいたい。家族構成は  
 元経営者である父、母、長男・  
 次男の4人。相談者の真の悩み  
 は「事業承継を契機として悪化  
 した父と長男の関係を修復した  
 い」であった。長男は転職して  
 家族法人に入社したが、父  
 が様々な内部的・外部的要因で  
 第三者へ事業譲渡したことで  
 親子関係が悪化している。父  
 (法人は事業譲渡資金で不動産  
 (店舗兼住居)を購入し賃貸調  
 停人候補者に供している。こ  
 うした場合、皆様はどのような  
 解決策を図るのだろうか。

## 「案件想像力」で問題解決

相続・事業承継ビジネスで  
 は、会社の経営状況の把握にあ  
 たって貸借対照  
 表(B/S)や  
 損益計算書(P  
 /L)等の財務  
 諸表を分析する  
 ため簿記の知識  
 が必要となる。  
 このままだと家  
 族関係の修復が困難と想定さ  
 れ、しかも、過去数年分の貸借  
 対照表(B/S)や損益計算書  
 (P/L)等の分析から、会社  
 資金は減少し続け中期的には金  
 銭が枯渇するとの判断され  
 た。そのため父の個人資産に関  
 して生活基盤の中長期的な確保  
 を行つた上で、長男と父との仲  
 道を、行政法規、各種条例検討)  
 3. 賃貸物件を建築(対象市  
 場に合わせた商品企画)  
 といった、どこからこのよう  
 な対策案が生み出てるのぞろ  
 づか、この事業では、相談を案  
 件に変える「案件創造力」が求  
 められている。最低限の簿記や  
 相続の知識をもつことは職業人  
 (プロ)として必要なことだが、  
 まつ愚者  
 社を辞め  
 いるのが  
 限りで家  
 賃経営者  
 を保有し  
 いかは話

### 【業務内容】

居住用の不動産を購入する  
 消費者にとっては、購入すべ  
 きタイミングや購入に向けて  
 のスケジュールはどうすれば  
 いいのか、無理なく返済でき  
 る資金計画はどのように考え  
 ればいいのか、住宅ローンは  
 何を選んだらいいのか、案内  
 を受ける際には何に気を付  
 けたらいいのか  
 等、分からないこ  
 とがたへんはあ  
 る。

### 【活躍の場】

不動産会社の営業担当者  
 として、1件の問い合わせ  
 1組のお客様の出会いは大変  
 貴重。一方お客様にとって  
 は、営業担当者との最初の段  
 階で分かっただけなら「こ  
 「話を聞いてもらえたら」「知  
 りたいことを教えてくれな  
 い」といった経験をもち、そ  
 の担当者を選んだ  
 ことが、お客様  
 との関係を途切れて  
 しまつた。

## 特定非営利法人日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会

### 居住用不動産仲介のスペシャリスト

営業担当者は問  
 い合わせに対応す  
 る段階、接客の段  
 階、物件案内の段  
 階、価格査定の際  
 階、条件交渉の際  
 階、購入申込書や  
 売渡承諾書をごた  
 だへ段階で、そ  
 れぞれの段階にお  
 客様から觀察さ  
 れ、評価されてい  
 きます。

### 相続診断士

#### 【業務内容】

相続診断士とは相続の知識  
 と実務を学び、相続診断がで  
 きる資格。相続診断士は相続  
 に関する様々な問題を理解  
 し、一般の方への啓蒙も活動  
 を行う。多々の消費者は、遺  
 産相続はいつか経験すること  
 なのに非常に難し  
 く感じ、誰に相  
 談して良いか解ら  
 ないという独特  
 の問題を抱えてい  
 る。相続診断士は  
 そのような漠然と  
 した不安を抱える  
 消費者に対し、相  
 続についてヒア  
 リング(相続診断)  
 を行い、生前から  
 相続問題や思いを  
 残す大切さを伝え  
 て、お客様と一緒  
 に相続と家族の問  
 題に向きあってい  
 く。

## 一般社団法人相続診断協会

### 相続の知識を習得する「相続診断士」

「大相続時代」と呼ばれる  
 昨今、一般の方にとっても相  
 続診断士は相続を自分の事と  
 して捉え、無用なトラブル回  
 避に貢献する。相続診断士は  
 業界のみならず活躍の場は広  
 大です。

### 不動産仲介士®

不動産仲介士は、居住用不  
 動産仲介のスペシャリストと  
 して、そのノウハウをお客様に  
 対し、誠実に寄り添い、正しい  
 知識を分かりやすく提供しな  
 がら、ひとつひとつの不安や  
 疑問を解消しながら取引をす  
 るための役割を担う。

お客様と一緒にたどり着いて  
 ください。  
 不動産仲介士として、お客  
 様に高い満足度を提供でき  
 ることはもちろん、組織内にお  
 いても生産性が高く、戦力を  
 上げて高い評価を得ることが  
 できるのです。

【活躍の場】  
 相続診断士は誕生から10年  
 を迎え、同資格の所有者は全  
 国で4万3000人(21年12