活躍する資格取得者たち

不動産仲介士®

【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、案内を受けるときには何に気をつけたらいいのか等、分からないことがたくさんある。

一方、ご自身のお住まいを売却される方にとっては、いくらで売りだしたらいいのか、今売りだしていい時期か、販売期間はどれくらいかかるのか、売却したお金はいつ、どのタイミングで手元に入ってくるのか等、多くの疑問や不安がある中で不動産会社へ問い合わせをされる。

不動産は高額であり、一般の消費者にとっては何度も取引するものではないため、不安や疑問があって当然だ。

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、そのようなお客様に対し、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すめる役割を担う。

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

【活躍の場】
不動産会社の営業担当者にとって、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「分かってもらえない」、「話を聞いてもらえない」、「知りたいことを教えてくれない」という経験をすると、その担当者に任せたくないという心理が働き、お客様との関係は途切れてしまう。

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、価格査定の段階、条件交渉の段階、購入申込書や売渡承諾書をいただく段階など、それぞれの段階でお客様から観察され、評価をされている。

いずれの段階でも、お客様から「大切に扱ってもらった」、「分かりやすかった」、「安心できた」という合格点をいただいた営業担当者が「契約」というゴールにお客様と一緒にたどり着くことができる。

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、戦力として高い評価を得ることができるだろう。

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、一般の方への啓もう活動を行う。多くの消費者は、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。

相続についてトラブルが発生しそうな場合には、事前に弁護士、司法書士、税理士、行政書士などの専門家と連携して相続の問題の芽を早めに摘み取る。相続は100人いれば100通りの形がある。相続診断士は100の悩みに対し、お客様に柔軟な姿勢で対応し、争う相続ではなく、家族皆が納得する〝笑顔相続〟に導く道先案内人として社会的な役割を担う。

【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月）を超える。資格所有者は不動産事業者にとどまらず、金融・保険・建設など、相続と関わりの深い業界が目立つ。一般的に、相続は富裕層の問題といった誤った認識が多く、相続の準備を怠り、問題が顕著化してから動き出すという傾向がみられる。実際、紛争件数の74％が相続資産5000万円以下のものである。（平成26年最高裁判所の司法統計年報）

金融・保険業界の資格所有者は「相続対策」「生前贈与」といった観点でお客様と話し、商品以外のアプローチによりお客様からの信頼が向上。相続は一人の問題では無いので、家族全体に関われる点も相続診断士の資格ならではの効果である。相続が発生した時には必ずと言っていいほど問題が発生する不動産業界では、税制改正のお知らせから相続の問題を事前に伝えて相談に乗り、お客様の不利益回避につなげられる。

「大相続時代」と叫ばれる昨今、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い。

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」

土地活用プランナー

【業務内容】
賃貸住宅などの建物は、一度建ててしまうと、その後の軌道修正が非常に難しく、土地活用の失敗は次世代の方にまで負の資産を残すことになりかねません。しかしながら、土地活用を成功に導くためには、マーケティング、賃貸管理、建築、税務、法務、事業収支などの様々な専門知識が必要不可欠であり、土地活用の専門業者に頼む方法が一般的である。

そこで今、これらの知識をしっかりと備え、適切な提案ができる「土地活用プランナー」の存在が注目され市場から求められている。

土地活用プランナーは、土地のオーナーに寄り添いながら、専門知識や経験、人脈を駆使して土地活用事業を成功へと導くというミッションがある。

マーケティング、スケジュール管理、建築知識、業界動向、事業収支、建物管理・運営などについての専門知識を幅広く身に付け、設計事務所や建設会社、不動産会社、賃貸管理会社などと連携してプロジェクト全体を成功に導いていくことが、土地活用プランナーの業務になる。

【活躍の場】
土地活用プランナーは、オーナー様と接する機会の多い業界にお勤めの方々を中心に受験されている。オーナー様と接する機会が多ければ、土地活用の話題は避けては通れない分野であり、建築業、不動産業はもちろんのこと、保険業、士業の方など、様々な業界の方が本資格を取得している。

特に、宅地建物取引士を学習された方は、試験範囲が重複しており短期間で効率的に合格できるという理由から、ダブルライセンスとしてこの資格を取得するケースが多く見受けられる。スキルアップを目的に受験される方が大半を占め、この資格の取得を機に、不動産取引のみならず土地活用にまでビジネスチャンスを広げられている。

本資格のテキストは各種法令の他、実務にまで踏み込んだ内容が多く記載されており、この資格で習得した知識を活かすことで、より価値の高い土地活用のご提案をすることができるようになる。

資格の名称に「土地活用」が入っている資格は他には無く、土地活用の専門資格としての立場をオーナー様に伝えられるという意味でも効果的がある。

公益社団法人東京共同住宅協会

土地活用の専門資格「土地活用プランナー」

「案件想像力」で問題解決

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。まだ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のだが、父が様々な内部的・外部的要因から第三者へ事業譲渡したことで親子関係が悪化して、家族が会話をしない状態になっている（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だろうか。

■□■□■□■□

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会社資金が枯渇すると判断された。そのため父の個人資産に関する相続問題（納税資金の確保や遺産分割）も検討しなければならず、父が残す法人（資金）を活用して、「将来的」に長期・安定的な収益を得る資産へ組替えを行い、安定収益源を残すこと（プロ）として必要なことだが、いったい、どこからこのような対策案が生み出てくるのだろうか。この事案では、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として自分がやるべきことは何なのか」を振り返ることで、必然的に上のキャリアを目指す転換期を迎える流れになるだろう。

資格知識はマーケット（お客様）のニーズに合わせて体系化されていないことが多いので、就きたい業務によって「欲しい資格」の種類は異なる。「やりたいこと」を明確にした上で受験への申込み準備を進めたらどうだろうか。

セットコンサルティングネットワーク）

1．保有不動産の売却（譲渡利益が発生→繰越欠損金の活用）

2．売却資金で新規に活用する相談者の悩みに真摯に取り組む人間力が求められている。

逃げてはいけない

お客様ファーストで案件を最後までやり切ったことがある人には、「案件創造力」がどんどん高まってくる流れがあるのだが、自分には不向きだから難しい案件から逃げる人、チャレンジはするが途中で挫折してしまう人、できない理由を探して後回しにしてしまう人等は要注意だ。昨今、会社から（上司から）教えてもらえないから出来ないと思う社員が多いと聞く。「教えてもらっていないからできない」と思ってしまう思考に陥る社員は、その会社を辞める流れにもつながっているのが現状だ。もったいない限りである。宅建士やFP、賃貸経営管理士や相続系の資格等を保有している、保有していないかは関係なく、目の前の案件とで生活基盤の中長期的な確保するための土地を購入（賃貸に適した土地、所在、地型、規模、道路、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）

内閣府所管　現場で役立つ土地活用の専門資格

TKP 土地活用プランナー®

土地活用プランナー® とは

「土地活用プランナー®」は、内閣府の認可を受けた公益法人である東京共同住宅協会が運営する土地活用の専門資格です。
マーケティング、プランニング、事業収支計画、権利調整、法務、税務等の幅広い専門知識を体系的に身に付け、土地活用のトータルコンサルティングを目指します。
土地活用の必要性が高まりを見せている今、この資格は土地活用に携わるお仕事をされている方にとって必須の資格となりつつあります。

Alternative Dispute Resolution 調停人基礎資格
土地活用プランナー®は、ADRにおける調停人の基礎資格として認定。
不動産トラブルを抱えたオーナーのお役に立つこともできます。

土地活用プランナー® 検索

【試験対策講座】
●お申込・お問い合せ：LEC東京リーガルマインド
東京都中野区中野4-11-10 TEL.0570-064-464
http://lpe-jp.com/tojukyo/

◎認定試験・テキストのお問い合せ
土地活用プランナー受付センター：TEL.03-6897-4115

公益社団法人 東京共同住宅協会
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-29-4 原宿こみやビル4階

不動産仲介士®

21年度 第3期試験受付中（第3期の受験期間は2022年2月28日まで）

CBTシステムにより、全国約150会場で受験が可能。お申込みは、
http://j-testing.jp/Reserve/Certification/Detail/1121

不動産仲介士®とは、一般消費者は、ネットを通じて24時間、不動産物件情報を検索できる時代。物件知識があることは当然として、お客様の期待に応え信頼を得るためには、お客様の立場を尊重したビジネスマナーやコミュニケーションスキル、資金計画をはじめとするファイナンスや税務の知識、マーケットや不動産価格の動きを分かりやすく伝えるプレゼンスキル、そしてリフォームやリノベーションに関連する建築や建物知識が求められます。
日本RSP協会では、これらの能力を備えた方を「不動産仲介士」として認定しています。

Alternative Dispute Resolution
調停人基礎資格
法務大臣認証裁判外紛争解決機関
（一社）日本不動産仲裁機構

「不動産仲介士®」は日本不動産仲裁機構（法務大臣認証裁判外紛争解決機関）の調停人基礎資格として認定されています。

■お問い合わせは
特定非営利活動法人（NPO法人）
日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会
TEL：03-3527-9801　E-mail：info@rsp.or.jp

※新型コロナウィルス感染拡大の防止、関係者の皆様や従業員の安全を確保する目的で、一部在宅勤務にて対応中です。
そのためお電話がつながりにくい時もございますので、メールにてお問い合わせくださいますようお願いいたします。