

講演録

第 196 回定期講演会 講演録

日時:平成 29 年 5 月 16 日 (火)

会場: 日本消防会館

「不動産業と FP 資格…その活用法と今後」

株式会社 優益 F P オフィス 代表取締役/CFP 佐藤 益弘

はじめに

皆さん、こんにちは。

本日、お話しさせて頂くテーマは『不動産業と FP 資格』『その活用法と今後』ということです。この中に FP 資格を持たれている方もいらっしゃると思いますが、中々、稼いでいくのは大変なお仕事です。悩んでいらっしゃる方もいらっしゃると思います。また、不動産の業務に携わりながら、関わる業務の+αとして FP 資格を持たれている方もいらっしゃると思います。ただ、どの様に活かしたら良いか?悩まれている方も多いでしょう。もちろん、FP 資格など興味が無いという方もいらっしゃると思います。そこで、本日の FP としての発想などのお話しがみなさんの本業である不動産業務の良いヒントになれば嬉しいと感じております。

本日の流れですが、4 つの項目に分けて、お話しを進めさせていただきます。まず、スタートラインは現状確認から始めましょう。「不動産業と FP 資格」ということで、不動産業と FP (ファイナンシャルプランナー) の接点=共通点からどのような点で業務に活かそうか?ということについて確認していきましょう。次ぎにそもそも「FP とは (何か)?」「なぜ、FP が必要になったのか?」という FP 資格の原点についてお話しをさせていただきます。現状とそもそもという原点の話を知ること、その後の展開=「その活用法と今後」についてイメージも沸くと思います。私自身の意見がお話の中心になるかと思いますが、不動産業務上で、FP 資格や発想が有用であることをお伝えしたいと考えています。

「不動産業と FP 資格」

さて、まずはこの絵を見て下さい。この絵は“若い女性にも年配の女性にも見える”有名なだまし絵 (多義図形) です。この絵からお話したいテーマにつながる事が確認できます。お伝えしたいことは「1 つの事柄に

ついて答えが 2 つあり、しかも、その 2 つとも間違っていない」ということです。つまり、世の中にはシロクロ明確に付けられない問題の方が多く、その解決のためにはいろいろなモノの見方をすることが必要だということです。



また、このだまし絵から「同時に複数の答えを伝えることはできない」ということも知ることができます。頭の中で瞬時に発想を入れ替え、答えが複数あること自体は理解できても、同時に 2 つの答えを伝えることも行動をすることもできません。相矛盾するからです。仮にできたとしても、「都合が良い」とか「八方美人」と判断され、信用を失ってしまう可能性が高いでしょうから、通常はそのような行動は取りません。

このように人生の節々で、明確な答えが見いだせない中で、大きな決断をしなければいけない局面が必ず出てきます。その時にどうするか?同時に複数の決断&行動はできない以上、事前に先読みして、判断基準などを決めておく必要があるということでしょう。FP は、このような局面で、決断を促す役割を担うことが多いのです。

ただ、これは不動産業も同じではないでしょうか?例えば、個人ベース=一般消費者ベースでモノゴトを考えた時、人生において不動産の取引に関わる機会は数える程しかないのが普通です。ただ、非常に大きなお金が動

く訳ですから、失敗したくない≠できないという状況になります。つまり、此处で大きな決断をすることになる訳です。

後述しますが、FPはライフプランの専門家です。ライフプランとは人生の適切なタイミングでお金(資金繰り)に苦労しないために作成するツールです。ある意味、一歩先読みをするためのツールですから、FP＝ライフプランの作成が、特に売買や相続などの際に行われる不動産取引の一助になるのは間違いないでしょう。そういう意味からも不動産業においても活用方法やご自身の立ち位置次第でFPを有用に使えることは多いはずです。

さて、日本の不動産市場の特徴としてあげられるのは、その業務範囲の広さでしょう。例えば、分譲マンション事業を見ていくと、土地を仕入れ、建物を建てるという「開発」分野、広告など情報宣伝を行い、仲介や販売していくという「流通」分野、そして、その後アフターフォローや維持のサポートをしていくという「管理」分野に分かれるでしょう。それぞれの分野で共通して必要な知識や技能もありますが、法規制や取引ルールなど此処の分野に専門的な知識が必要なので、「コンサルティング」や「販売」「仲介」「管理」などに細分化され、業務対応をされているはず。実はFPも同じで、知識ベースになる「ライフプランニング」、そのサポートたる「リスクマネジメント」や「タックスプランニング」、運用面の「金融」や「不動産」、人生の最終局面となる「相続事業承継」という6分野に分かれています。業務ベースでは話すや書くという「情報提供」分野とライフプランに基づく相談や問題解決のサポートを行う「コンサルティング」分野に分かれます。

不動産とFPに共通して言えるのは、その業務範囲の広さ故、コンプライアンス(法的順守)さえ逸脱しなければ、ある程度のことはできてしまうということではないでしょうか。ただ、逆にこのことが一般消費者にとっては「何をしているのか?できるのか?」分かりづらいということになり、結果として“怪しい”“信用できない”という存在になってしまうのだと思います。特に、不動産業もFPも「情報の非対称性」の中でビジネスをしている状況です。例えば、本業(利益の源泉)が保険販売なのにそのことを隠してFPとして対応している場合、最後の最後で…となると、不信感を持つ方もいらっしゃると思います。一度信用を失なってしまうと、その後いくら正しいことを伝えていても勘ぐられてしまい、話が進みません。先程のだまし絵にあるとおり、それぞれの立場でできることできないことはあります。ですから、お客さまには個々の立場を宣言し、納得して頂いた

上で、パートナーと協業することで信頼を勝ち得ることがビジネス成功への近道だと感じます。事実、しっかりと誠実な対応で臨まないと痛いしっぺ返しを受けるケースも多く、最初は些細なミスでしかなかったコトが適正なタイミングで誠実に対応しなかった～例えば、誤魔化してしまった～がため、後々大きな代償として跳ね返ってしまうことがあります。著名なFPでも訴訟や著作権違反など隠したい過去を持ち続けている方が居るのも事実です。

ですから、不動産業もFPも自分自身のメインとなる対象マーケットや顧客層を明確化し、その対象顧客にあった品格と社会知識や業務知識、生活常識等を備えているか?が問いかけるわけです。

日本FP協会のデータなのですが、不動産に苦手意識を持っているFP資格者が多い割に、宅地建物取引士をWライセンスで保有している方が多いようです。つまり、FPから見たときに不動産分野での活用効果は大きく、ライフプランに基づくFPとしての発想と最低限の対応能力を持つ≠知識と知恵を具備することで、不動産ビジネスがやりやすくなるということです。私自身も独立して17年目を経て、過去、守備範囲の広い不動産分野の一部～マンション管理に特化したことにより、現在の活動の礎を築かせて頂きました。

また、行政によるFPの活用も増えています。国土交通省では、2015年(平成27年)よりコンパクトシティ構想の一環で郊外に住む高齢者を都市部に移転して貰うための「住み替え等円滑化推進事業」において、FP資格者を中心に専門相談員を育成しようという動きになっています。この点は、昨年2017年5年に1度改定される住宅政策(住生活基本計画)が発表された際にも近年話題となっている空き家問題と共に計画的な推進が謳われています。FPが活用される理由の1つに「公平性」「中立性」が基準になっているようです。日本FP協会も設立30周年を迎え、地道な活動を評価された結果でしょう。今後、行政サイドも財政的な問題もあり、FPが活用される機会も増えるでしょう。例えば、返済不要型の奨学金が新設されますが、そのアドバイザーとしてFPが活用される動きがあります。

「FPとは(何か)?」

もう1つ多義図形(だまし絵)を見て下さい。“LIFE”という多義図形(だまし絵)なのですが、見えるでしょうか?この多義図形(だまし絵)は、私が「FPというお仕事を紹介する」際に見て頂く図です。上下に「ライフプラン」という2本線を引いて頂くと白抜きで「LIFE」

と見えてくるはずですが。ただ、ご推察の通り、正確には「LIFE」とは記載されていません。そう認識されるだけです。ですから、最初に何が何だかわからなかった方もいらっしやったのではないのでしょうか？ ただ、一度、「LIFE」と見えてしまう＝認識してしまうと、次からLIFEとしか見えなくなるのです。これが経験というモノですね。ある意味、「人生（LIFE）もそういうモノです。先行きが全く見えなかったモノが、何かのきっかけやヒントにより、一瞬で鮮明に見えてしまう」わけです。そこで、ライフプランの必要性とその専門家であるFPの活用について、お客さまにご認識頂きます。



引用：©2000年 佐藤益弘 (株) 優益FPオフィス

このような発想を導く一つのヒントとして、固定観念にとらわれないモノ見方⇒いろいろな面から物事を分析できる能力を持つことが大切だと感じます。例えば、“鳥”の目、“虫”の目、“魚”の目という3つの目を持つことです。

- “鳥”の目 …高い所から全体像を把握し、相対的な立ち位置を知る ～例：世間から見た経済状況
- “虫”の目 …詳細な部分を把握し、絶対数値＝絶対的な位置を理解する ～例：自分自身の家計状況
- “魚”の目 …時代の流れを把握し、少し先の未来を予測する ～例：経済予測やトレンド（時流）＝国などの政策…行政の動き

このような複数の目＝視点を持つことで、今まで見えなかった必要なモノサシが「ライフプラン」だと言えます。

さて、FPとは、「ファイナンシャルプランニング」や「ファイナンシャルプランナー」という意味で、「自分らしく生きる事を…特にお金、時間、エリアという制約条件の下で支援すること・人」のことを言います。つまり、様々なファイナンス分野の中でも、パーソナルファイナンス⇨家計分野を業務領域としています。その基準にな

るのが、生涯生活設計＝ライフプランです。具体的には、縦軸にお金（損得）、横軸に時間を基準に作成する“お金の行動指針”キャッシュフロー分析が中心になります。人生を豊に幸せに過ごすには、“心”“体”“お金”の3つのKの健康が必要不可欠です。3つに共通していることは人に知られたくないシークレットだということです。また、“心”“体”は主観的なモノで中々他の人に伝えることが難しいのですが、“お金”に関しては数値で明確に示すことができます。資本主義社会において、数値化できる「お金」と「時間」をベースにそのバロメーターとして機能するのがライフプランです。

よく勘違いされるのですが、お金や資産を増やす事を目的にしているわけではありません。むしろ、人生の中で、適正なタイミングで適切にお金を使うためにコントロールするコトがライフプランの目的になります。また、人生で大きなお金が動く＝使う局面はコントロールすることも大変です。「教育費」「住居費」「老後の関する費用」の3つがあると云われ、これを人生の三大支出と言っています。収入が安定的に伸びていた時代であれば、この支出額やタイミングだけを意識しておけば、ライフプランなど考えなくとも何とかあったわけです。

その作成&実行サポートを行う専門家がFPになります。具体的には、お客さまの代わりに「思考」したり、「必要な情報を収集」したり、「効率の良い作業」を行うことがメイン業務です。お客さまに気付いて貰ったり、決断して貰ったりする、いわば「知的代行業」です。

お金の問題を他人に開示するというのはとても勇気が要ることです。信頼関係がなければとても難しいでしょう。ですから、FP資格者でもそれだけでは生活できない＝そもそもそれらの業務ができない方もいます。具体的には、生命保険や損害保険の代理業や投資商品や海外への投資の販売など問題解決をするために直接的に商品やサービスを提供したり、関連業者を紹介したりする“ソリューション系業務”をメインに活動されているFP資格者もたくさんいらっしやいます。ただ、このソリューション系業務の最大の問題はお客さまとの間に利益相反関係が発生してしまうことです。そのため、法規制もあり、逆に法規制のない、例えば投資用海外不動産の紹介等について取り扱っている資格者も多数います。ただ、過去FPがお客さまとトラブルになったケースの多くがこの利益相反関係から生じています。それらを回避するためには、一定水準以上の「能力」や「資格」、「人脈」、「体制」が必要になります。「能力」に関してはFPとして日々研鑽に努め、持つべき最低限の知識と最新情報を補充することです。FP「資格」に関して、実はわが国で

は「ファイナンシャルプランナー」と名乗ること自体は何ら制限がありません。ただ、何処が認定しているか？という問題になります。資格認定団体は大きく2つです。一般社団法人金融財政事情研究会とNPO法人日本FP協会です。共に国家資格であるFP技能士（1～3級）を認定していますが、日本FP協会は国際ライセンス（国際規格）であるCFP®を基準にしたFP資格を設けています。どちらを保有しても宜しいと思いますが、元々、FPはアメリカ発祥の資格です。今後、グローバルに活用したいのであれば、国際規格であるCFP®ライセンスを中心にせざるをえないでしょう。「人脈」や「体制」に関しては様々な団体やグループ、勉強会（SG）が存在し、良いも悪いもその影響を個人で受けることになります。FPのクリーンなイメージを利用して、商品提供しようとする業者もあるようです。ですから、そのグループが①どんな目的で存在しているのか？②どれくらいの期間活動しているのか？＝実績があるのか？③どんな構成メンバーが居るのか？など確認すれば、その特徴が分かります。継続的な活動ができず休止状態になったり、コロコロ名前だけが変わっている団体＆グループも多いですし、FP資格者を対象にビジネスをしている団体もあつたりします。いずれにしろ自分のポリシーや行動指針に合致した団体＆グループを選択されると良いでしょう。

FPは、ライフイベント表やキャッシュフロー表、個人バランスシートなど様々な分析ツールを使い、ライフプランを立てていきます。不動産業に関しても、特に一般消費者が住宅購入したり、賃貸経営する際に同様の分析ツールを作成することもあると思います。また、最近は、お客さま自ら勉強の上、これらのツールを作成され、その内容確認などを依頼されることもあります。場合によってはお客さまの方が知識や情報などを持たれているケースもありますから、プロとしては注意が必要です。知ったかぶり等しないためにも、先ず、自分自身のライフプランを立て、実践&体験するのが最も良い対応法だと感じます。ライフプラン作成上、最も悩む点は、複数のイベント（目標）が同時並行し、優先順位を決めねばなくなる点です。時代時代、年代年代で起こりえるイベントが違い、優先度合いも個人の価値観によって異なりますから、難しい問題です。今すぐ決断しなくとも、いつまでに決断をしないといけないというタイミングを知ることができます。実はそれだけでも大きな収穫なのです。

「なぜ、FPが必要になったのか？」

近年の傾向をお伝えすると、収入が伸び悩む方が多く、

現役時代は家計を何とかやりくりできても、高齢期になると長寿化により経済的な負担が大きいのしかかり、対処が難しくなる傾向にあります。現役時代は収入の伸びが低いながらも、現金収入が途絶えることが少なく、支出のコントロールさえ上手くいけば経済的な破綻は免れます。ただ、高齢期になると社会保障（年金）が収入のメインとなり、中々自分自身でコントロールする術が少なくなってしまう。

総務省統計局「家計調査報告（家計収支編）—平成28年（2016年）平均速報結果」を見ても現役世代の家計収支は黒字ですが、高齢期の家計収支は年金収入がメインである無職世帯で年間70万円の赤字です。また、厚生労働省「簡易生命表：寿命中位数等生命表上の生存状況」によると、90歳まで生存する男性は4人に1人、女性で2人に1人。95歳までで男性は10人に1人、女性で4人に1人です。65歳から年金が受給されます。2,000万円前後（年間70万円×30年分）の金融資産は老後向けに確保する必要があるということです。この様な長寿化の波は日本が世界のフロントランナーとして走ってはいますが、世界的共通の悩みでもあります。わが国は現時点で人口減少も相まってこの問題に非常に苦悩している状況ですが、問題点や解決策も先に見付けられる可能性もあるわけです。ある意味、先行者利得を得られる可能性も高い立ち位置です。個人的には前向きに考え、行動するようにしています。

さて、以上の点から、知識や情報をいかに集め、行動するか？個々人の高齢期までの持ち時間を意識しながら対処を考えていくことが大切だと感じます。

そうということが影響してか？以前は相談などの目に見えないサービスに日本人は決してお金を支払わないと言われてきました。ただ、小泉改革が進行した2005年頃から徐々に流れが変わってきたと感じています。

規制緩和に伴い特に安定収入の柱である雇用水準の二極化が進み、リーマンショックなど世界的な不況もあり、行政のサポートにも限界が見え隠れする中、自助努力せざるを得ないと気付かれたご家庭が出始めたのだと思います。実際に、情報も努力して調べなければいけない時代からネット社会になりオープンなのが前提です。つまり、限られた情報を“知っている”と得をした”時代から、オープンになっている（はずの）情報を“知らない”ことで損をする”という時代に変化しています。また、変化する事が常でしかもその動きが激しい先の見通しが立たない＝混沌とした世の中になっています。正にスポーツに例えると攻めと守りが定期的に順序よく到来する野球型ではなく、サッカーやラグビーの様にいつ攻める

のか？いつ守るのか？それ自体もコントロールしなければいけない時代になっています。もちろん、一定の金融知識＝金融リテラシーを持っていないとどの様にして良いのか？分からず右往左往してしまうことになります。つまり、“幸せになる”ためのルール自体が変わっているわけですから、行動も変化させないといけない・・・その水先案内人がFPなのかかもしれません。

そもそもお金の健康＝日々の家計を維持管理する方法は至ってシンプルです。①収入を増やすか？②支出を減らすか？③保有資産を運用して資産を増やしていくかの3つです。ただ、これを実行していくことが以前より難しくなっているということでしょう。①の収入が安定化すればほとんどの家計問題は解決するはずですが、収入が不安定化してしまった訳です。ですから、②の支出をコントロールしながら、①収入の安定化に努めるか？③運用スキルを高めるか？という選択になるのだろーと思ひます。そのために個々人の時間軸で“自力で”資金繰りを予測&コントロールしていくことがライフプランの真骨頂です。

「その活用法と今後」

今までお伝えしてきた「FPの特徴」を踏まえて、不動産業で活かせる点を考えてみましょう。

例えば、会社員の方であれば、住まい（自宅）に関する事柄が多いでしょう。人生の節目節目で年齢や家族形態が・・・例えば、家族形成期（20～30歳代）、家族成長期（30～50歳代）、家族成熟期（40～60歳代）、老後（60歳代以降）というように・・・変わる以上、適切な住まいも変化するのは当然です。その度に個別のニーズも発生するでしょうから、お客さまのライフプランに基づき適切に対応すると、一歩先読みした行動が取れるでしょう。例えば、賃貸や購入時の賃料や購入金額の試算、住宅ローンの組成・それに伴う生命保険の見直しや住宅ローン控除等の試算（概算）、住宅ローンの見直し、リフォーム・リノベーション時の適正価格の算定など。分譲マンションについては大規模修繕時の資金捻出、相続関連の事柄としては、売却・買換え時の売却金額の試算、親子間の土地建物の貸借サポート、賃貸併用住宅への有効活用、借地権所有の場合の底地買取り交換など多岐に渡ります。

また、地主の方であれば、有効活用に関する相談が多いでしょう。まず、現状把握を行い、家族を含めた地権者の方針&認識の上に立った課題対応でないと意味がありません。お客さまも気付いていない潜在的なニーズをライフプラン作成時に認識することがあります。このようなニーズをキャッチし、業務対応もできると2世代、3

世代のサポートをすることになると思われます。

もちろん、家族を含めたお客さまとの日ごろの関係作りが大きなポイントです。お客さまごとに家庭の事情、資産状況、土地等の内容も異なりますから、当然、ニーズも違ってきます。地主ご本人だけでなく、家族全体の理解を得ることで、的確なニーズがキャッチでき、円滑に相続対策が進むと思ひます。相続対策という点では、所有資産の現状把握をし、納税・物納対策、分割・代償分割を検討する。その手段として不動産の有効活用、税負担対策等も税理士などの専門家と協業し行うことになるでしょう。

最後に、今後10年以内に起きそうなお話をさせてください。2018年に東京周辺で高齢化が始まる予定です。既にその徴候は現れていますが、顕著に出てくるということですね。また、2019年に日本の総世帯数が減少し出します。既に人口は2005～2010年に減少に転じていますが、それでも世帯が増え続けていたので、不動産の需給関係への影響度はさほどでもなかったと思われます。しかし、地方圏では既に世帯数が減少し、大きな影響が出ています。因みに東京圏は2020～25年の間になると言われています。2020年は東京オリンピックの年ですね。ここで新築着工件数などが減り、景気に悪影響が起きるのではないかとされていますが、わかりません。また、不動産業界では常識でも、世間的にまだ知られていないのが2022年問題です。1992年に改正された生産緑地法にて30年間の営農義務が課せられ、都市農地～生産緑地の流通は制限されていました。この営農義務が解除できることに伴い、該当する土地がマーケットに大量に流れ、需給関係が崩れるのではないかとされている問題です。影響がないわけではないと思いますが、行政もただ見ているだけではないでしょう。いろいろな対策を打ってくるとは思ひます。最後に2025年問題ですね。この年に団塊の世代が後期高齢者になり始め、特に医療&介護系の分野に影響が大きく出るとされている問題です。不動産業としても高齢者向け住宅のニーズが高まっていることから無視ができない問題です。団塊の世代が年金をもらい始めた2015年問題に続き大きなインパクトが起きるのではないかとされています。因みに、来年度（2019年度）は公的医療保険と介護保険の改定年です。たまたまかもしれませんが今度の動向を占う上でもこの秋の国会が注目です。

これらの諸問題の事象として現れるのが、空き家・空き地の問題です。理論上、既存住宅を除却しない限り、人口・世帯数が増加に転じなければ、決して改善されない問題です。また、空き家・空き地の問題は相続との関

連性も高いので、手間が多いのですが、ビジネスとして考えるととても有望な分野です。ただでさえ、FPは「住み替え等円滑化推進事業」においてこの分野で役割を与えられています。ただ、高齢者対応という意味では、厚生労働省の介護政策の根幹である「地域包括ケアシステム」の影響も受けるでしょう。この中に非常に面白い記載があります。「概ね30分以内に介護のサービスが受けられるようにしましょう」というフレーズです。みなさんはこの30分、距離にしてどれくらいだとお考えでしょうか？介護の現場で仕事をしている知人に聞くと“車で30分”と言っていました。ただ、一般的な不動産表示で言ったら30分だと2.5kmぐらいですよ（80m×30分）。

来年2018年は3年に1度の固定資産税評価額の「評価替え」の年です。不動産業界の基幹統計である5年に1回の「住宅土地統計調査」の調査年でもあります。マイナンバーにて金融機関の預貯金データが紐付くのも当初予定では2018年。恐らく平成最後の年になりそうですが……いろいろな事柄が2018年に合わさっているような気がしてなりません。このまま行くと、きっと2018年はエポックメイキングな年になるのでしょうね。

例えば、地主・大家さんの相続対策につても、複数の世帯のライフプランを見させて頂くだけでも現状把握ができ、問題解決の糸口を見付けることが可能です。

その際大切なのは、「顧客利益を優先」させるということです。これを実現させるためには様々な方法があると思いますが、一人でできるか？と言うと相当難しいでしょう。プランニングする人、実行サポートと言ってもお客さまの横でアドバイスする人、最良なお商品やサービスを提供する人など複数人でそれぞれの役割の方たちがそれぞれの立場で、顧客の利益のために協力して合いながら対応する必要があります。そのためにもお互いを知り、誠実に対応しなければいけないと感じています。ただ、世の中そうでない方もたくさんいらっしゃるんですよ（笑）。

国土交通省など行政は、今までのFPの活動を見てきて、この誠実性に基づく「中立性」「公平性」という観点からFPの行政への活用を決めたと聞いています。

今後もお互い持ちつ持たれつの関係で不動産業界のみなさんとお付き合い頂ければ幸いです。