

コンサルティング技能

公認 不動産コンサルティングマスター

今年から、不動産コンサルティング技能登録者から、公認 不動産コンサルティングマスターに名称が変更になりました。不動産コンサル登録制度ができてから15年が経ちました。コンサルティングを有資格者又一般消費者に十分に理解浸透していないのが現実です。名称変更と共に新たな気持ちで、コンサルティング技能を磨き上げたいと思います。

士業(専門職)との連携?

コンサルティングを業とする上で、士業との連携が必要であることはいうまでもありません。

ところが、同じ組織(会社)の中にいない独立した士業と連携しながら仕事を進める上で、気をつけなければならないことがあります。

- ①依頼者の意向は何か
- ②誰がリーダーシップ=まとめるのか
- ③コンサルティングのメリットはあるのか

コンサルを受けた受託者がリーダーシップを取りまとめることは当たり前のように見えますが、予めすると士業に任せきりで、事業進行が円滑に進まない、依頼者の意向から外れた方向に進んでいる。

コンサルを遂行する上で、重要なことは各士業が行う業務内容(仕事の中身)を把握していること、進行状況を確認していること、仕事がスムーズかつ敏速(スピード感)に進んでいることを定期(出来れば14日単位)に確認、報告をしていることが必要です。

私たちコンサルが勘違いしてはいけないのは、士業(専門職)は個々の専門職のするだけであって、次の仕事の段取り、関連の仕事はやりません、やれません。期待してもいけません。

コンサルの依頼者は、コンサルのメリットを求めているのです。たとえば相続コンサルにおいては、税金の納税のための税理士、遺言や遺産分割協議書・登記のための司法書士、調停・審判のための弁護士ではありません。「円満な分割計画、適切な納税・節税、相続前・後(現在から将来)の運用計画を求めて、不安を取り除きたい」と思っているのです。コンサル業には仕事＝プロジェクトの流れがなければいけません。依頼者の意向をしっかり、時間をかけて聞き取る。入口での方向性を誤らないように、作業工程、作業時間、投下資金の確認の上コンサル企画書を作成。企画書には必ず出口を明確に明示しておくことが必要です。

コンサルメリットがなければコンサル報酬はもらうことができません。コンサル資格者のコンサル能力の向上には、幅広い知識とコミュニケーション能力、文書作成能力が求められています。コンサル能力を持った者が、プロジェクトを統括、遂行できる時代がすぐそこに来ていると思います。

協会では、協会員又消費者への情報発信として岐阜県不動産コンサルティング協会ホームページを立ち上げました。まだまだ、物足りないところがたくさんありますが、少しずつ皆様のためになる情報発信をしてゆきたいと考えております。是非ご意見をくださればと願っております。

岐阜県不動産コンサルティング協会ホームページアドレス

<http://gifu-consul.blogdehp.ne.jp/>