



## はじめに

---

31年間勤務した住宅メーカーを58歳で早期退職し、相続不動産コンサルタントとして起業した。最近流行のシニア起業である。子供達に聞くと、フリーランスやノマドという言い方もあるようだが、昭和29年生まれの私としては、脱サラの方がしっくりくる。

脱サラって言葉は、若い方々をご存知ないと思うが、いつの世も縛られない生き方に憧れを持っているものである。同僚と一杯やる時この脱サラは、最高の酒のつまみだった。「こんな会社辞めてやる」なんて。大変に盛り上がったものだ。しこたま酔った時に、客引きに「社長さん良い娘いますよ」なんて言われると嬉しくなって気も大きくなったものである。朝起きて、二日酔いと現実とのギャップで遅刻しないように怒られないようにビクビクしてサラリーマン生活を勤め上げるのである。

そんな話はさておき、不動産業者の登録をして宅建業を始めて見たが、不動産業者の評判はよろしくない。お客さんから「悪徳というのが似合う商売ですね」なんて真顔で言われると。よーしいっそのこと、金の時計をしてベンツに乗ってやのつく商売みたいに格好からはいちゃおうかななんておもちゃいます。勿論、冗談ですが。

私が住宅メーカーの営業マン時代に担当したお客様にお会いすると、地主さん方が集まるととにかく相続税の話になるそうです。「皆。どうしたら良いか分からずに頭を抱えているんだよ」って地主さん。私が「顧問の税理士さんに相談したらいいじゃないですか？」っていうと、「親身に相談にのってくれないんだ」と。その税理士は、私が紹介した税理士なので「先生、相続対策の相談はうけないんですか？」って聞くと、「あのお客様は確定申告だけ頼まれているんだ」というじゃありませんか。そして「相続の対策を提案するには月々10万円はいただかないと」と。そうなんだ、担当税理士はいるが確定申告だけのお付き合いが多いようだ。

地主さんに「相続対策を提案するには別途契約が必要なようです」と伝えると「成功報酬でないと払う気になれないな〜」だそうだ。そこで、相続対策には、我々の力が発揮出来る場だと確信しました。

不動産業者であれば、相続に関してはビジネスチャンスが多く、成功報酬でも良いでしょう。

相続のトータル知識をつけて、相続不動産コンサルタントとして地主さんに常に寄り添って、ワンストップで各専門家を動かして頼られるコンサルタントになり不動産業者のイメージアップにもつなげましょう。

## 資格だけでは食えない時代

---

不動産業界で必要とされる資格は、宅地建物取引主任者だ。事務所ごとに設置が義務付けられているし、ユーキャンなどを見ても、取得したい資格や将来役立つ資格として人気がある。受験者も多くて、2012年（平成24年）は、236,350人で合格者32,000人。合格率は16.7%と簡単には取得できない資格だ。

受験者が一番多かったのは、1990年（平成2年）受験者数は422,904人で合格者は34,211人で合格率12.9%だった。このころは、一億総不動産屋と言われ主婦の井戸端会議でも土地の値上がりが話題になっていた。

歌う不動産屋や投げる不動産屋っていう人までいて、大いに不動産が脚光を浴びていた時代だった。投げる不動産は、今でもバブルの後遺症を引きずっているようで、北国の春を待ち望んでいる事だろう。

投げる不動産屋は、読売ジャイアンツのエースとして活躍後、最近では東京大学の野球部のコーチをするなど活躍している。甲子園で高校野球選手としてホームランを打った数が清原に次いで2番というのだから投げてよし打ってよしの選手でした。PLが強かったはずだ。

話を本筋に戻そう。資格と言え、司法試験の制度が変わって受験資格も変更になり合格者が増えてきている。合格して研修所で研修する期間も2年から1年に短縮された。法科大学院で確り勉強してきたので、問題ないという判断なのだろう。

合格者の進路は、成績の上位者は判事として裁判官の道を選択し、検事という選択もあるが大多数が弁護士を目指すことになる。平成24年に研修所を卒業した人の内、弁護士会への登録をしなかった人が、全体の4人に一人にあたるおよそ540人と過去最高になったことが報道された。

最難関の資格を取っても、弁護士としての仕事がない。以前は、研修所卒業後は、イソベンといって弁護士事務所に居候して、実務を勉強していた。その後、イソベンの空きがなくなり、ノキベンとして、机はないが軒を借りて実務を勉強出来た。今は、ソクベンといわれて実務もわからないまま即弁護士として独立するしかない状況だそうだ。

現実には、仕事は難しいので、弁護士の道をあきらめることになるようだ。司法試験に受かることに、義務教育から勉強して取得してみたら仕事が出来ないなんて悲劇だ。そして、社会に出ても仕事をする上で一番重要な勉強をして来ていないので苦労するだろう。

それは、仕事をする上での「心・技・体」が身につけていないからだ。この部分は我々不動産業者がもっとも得意とする事だ。

「心・技・体」については、次に一緒に考えてみることにする。