2021
10・18
月4回
月曜日発行
第1218号

週刊ビル経営

発行所 ㈱ビル経営研究所
〒104-0061
東京都中央区銀座7-17-12 2F
TEL 03(3543)7421
FAX 03(3543)5839
発行人 垂澤清三
年間購読料 30,000円(税込)
KAMEOKA NEWS AGENCY CORPS
亀岡大郎取材班グループ

ソーコに学ぶ ビル経営

イーソーコ総合研究所
代表取締役　出村　亜希子
奈良女子大学大学院修了後CM会社を経て現職。一級建築士、宅建士。「倉庫ドクター」として建築面からオーナー支援に取り組む。

第41回「ベターを紡ぐコンサルティング」

いま、不動産コンサルティングマスターの資格試験に向けた勉強をしています。

不動産コンサルティングマスターとは、不動産流通推進センターが認定している資格です。不動産に関するコンサルティングに必要な知識と技能を有することを認定するもので、国土交通省の公認資格です。不動産特定共同事業法に基づく業務管理者や、不動産投資顧問業の登録申請などができるようになりますが、私の目的は知識を増やすこと。そして、不動産に関するあらゆる相談ごとに、きちんとお答えできる下地をつくることです。

イーソーコグループには、物流不動産ビジネスの他に、各種不動産に関するお困りごとの相談やコンサルティングのご依頼が寄せられることが多々あります。そうした際には、宅建士、建築士、弁護士や税理士、司法書士、中小企業診断士など専門家のネットワークを駆使してプロジェクトを組み、あらゆる観点・視点から内容を検討して、相談者が最適な判断を下せるようなサポートをします。私もプロジェクトメンバーの一員として相談内容の検討に参加することがあるのですが、そこで実践的に学んできた内容と今学んでいる資格試験の勉強とがリンクして、より深い理解が得られている実感があります。

私たちに寄せられる相談は、企業の拠点戦略に基づくCREの利活用や、相続・事業承継を見据えた税務対策などが多いです。いずれも大きな金額を扱うので、知識や経験値によってその結果にはかなり差が出ます。どんな専門家でも、何かしらの提案をすることができるでしょう。しかしよほど多面的に見ないと、気づかない方法があったり、見落としがあったりしかねません。自戒を含めて言えば、専門家の目には自分の専門分野に通じる部分がクローズアップされて見えてしまいがちなのです。気が付かないうちに我田引水になりかねません。自分の専門分野だけにこだわっていては、最適な提案はできないのかもしれません。

私たちが多くの専門家とブレストを繰り返し、さまざまな視点からチェックする理由はそこにあります。自分とは違う分野の専門家と意見を交換することは、物事を違う視点から鳥瞰的に見ることにつながります。テクニカルな面で言えば、最新の技術や法改正についても知ることができます。知識やノウハウも含め、常に情報をアップデートすることができるのです。

ところが。こうして出たさまざまな提案も、完璧な答えはないのです。なぜかといえば、すべてのビジネスは「トライ&エラー」によってのみ精度が上がるから。答えのない課題に対し私たちができるのは、蓄積された経験から知恵を絞り、関係者の納得度が高いベター案を丁寧に紡いでいくのみです。クライアント、関係者、私たち、そして社会がWin―Win―Winになり、明るい未来に向かうため、もっと学ばなければなりません。