

不動産ビジネスの現場で輝くには

特定非営利活動法人 日本不動産カウンセラー協会

理事長 吉村 真行

1. はじめに

日本不動産カウンセラー協会 (Japan Association of Real Estate Counselors, 以下「JAREC」という) では、本誌において2014年1月号から24回にわたり、「不動産コンサルティングビジネスの展望」と題してさまざまなビジネスモデルの紹介とともにビジネス展開の可能性などについて連載させていただいた。

第1回は筆者から「不動産カウンセラーのビジネスビジョン・戦略の明確化～ビジネス部門の確立とビジネスモデルの深化・拡充」と題して、5つのビジネス部門(「まちづくり部門」、「不動産開発部門」、「不動産マネジメント部門」、「個人資産アドバイザー部門」、「グローバル部門」)の確立と、ビジネスモデルの深化・拡充について説明させていただいた。

第2回以降は、この5つのビジネス部門において第一線で活躍されている不動産カウンセラーや不動産戦略アドバイザーの皆さんから実際に取り組みされているビジネスモデルなどについて惜しみなく紹介させていただいた。

前回は、JAREC常務理事の三輪業務研修委員長より、ビジネスモデルの紹介とともに、不動産鑑定士に向けた応援メッセージが述べられた。

最終回の今回は、筆者から総括のメッセージを送りたい。

2. さまざまなビジネスモデル

読者の皆さんには、できれば2014年1月号からの本連載「不動産コンサルティングビジネスの展望」を再読していただきたい。

各号の筆者はいずれもJARECで活躍されている専門家・実務家であるが、得意分野・専門分野はさまざまであり、不動産に関するテーマとビジネスがいかに広域であり、かつ奥深いものであるかを、再認識していただけるものと思う。

紹介されたビジネスモデルには、特定の会社や組織でなければ実現できないものもあるが、個人の能

力や努力次第で実現可能なビジネスモデルも少なくない。

各号において、ビジネスモデルの核心部分が公開されており、ノウハウの一端をうかがい知ることができる。いずれも、従来型の不動産サービスとは異なったサービスを提供しようとする工夫と努力が感じられる。

読者のビジネスに対する志向や適性はさまざまであり、必ずしも、すべてのテーマとビジネスに共感できるものではないと考えるが、目に留まるビジネスモデルが一つでもあれば幸いである。

前号において三輪氏が、いずれもが「市場の創造」と「付加価値の向上」を骨格としたビジネスモデルであると評したが、まさにそのとおりである。

付加価値の有無や多寡は、クライアントのかゆいところに手が届いているかどうか、真にニーズにマッチしておりクライアントにとって他では得難い業務提供となっているか、クライアントがフィーを値切ろうと思わない質の高いノウハウが提供されているかなどによって決まるのではないかと思う。

3. コア・コンピタンスを持つ

それでは、どのようにしたらこのようなビジネスモデルの展開が実現できるのだろうか。

連載されたシリーズの各執筆者におかれては、いずれも一夜にして優れたビジネスモデルを確立できたわけではなく、地道なキャリアの積み上げによって現在に至り、また、おそらく現状に満足することなくさらなる進化を遂げるべく、不断の努力を続けておられると思う。

キャリア形成にあたっては、基礎的な知識の習得や経験の積み上げから始まり、絶対的な強みとなる得意分野・専門分野を持つことが極めて重要である。

筆者は、業界の将来を担う方々に常日頃から「コア・コンピタンスを持つ」と提唱している。コア・コンピタンスとは、「競合他社を圧倒的に上回るレベル

の能力」「競合他社に真似できない核となる能力」をいうが、不動産鑑定士をはじめとして一級建築士、弁護士、公認会計士、税理士等の専門資格者は、絶対的な強みとなるコア・コンピタンスを持ちやすい環境に置かれていると考える。

求められる専門性は、「高度な知識と経験」という漠然とした概念で語られるものではない。現場の不動産というフィールドにおいて、理論から実務までの細部にわたって即実践可能な高度なレベルまで精通していることが求められる。

自分の志向、適性に合った分野において専門性の深化・拡充ができれば、強力なコア・コンピタンスを持つことができ、おそらくそれまでの視界が一変するような道が拓けるはずである。

そうすると、それぞれの得意分野・専門分野において各自のビジネスモデルの構築をイメージしつつ、ビジネスの現場においてはクライアントに対して有益なノウハウを提供することが可能となる。これがスタートである。

次は知見の幅を広げる段階になる。それには、ビジネスの現場で求められる高度化・複雑化したニーズに対して、クライアントと一緒にソリューションに向けて全力で取り組むことが一番の近道であると思う。

社会のニーズが今ほど高度化・複雑化していなかった時代であれば、1つのコア・コンピタンスを持てば十分に勝負できたかもしれない。

しかし、現在は、クライアントのニーズも高度化・複雑化しており、これまでの陳腐化したビジネスモデルではもはや通用しない。それゆえに、今や単独の分野にとどまることなく、複数の分野の専門性を高めようと努力している方々も少なくない。

取り組む分野を広げる際は、興味がわく分野や、やりがいを感じる分野に進むのがよいと思う。自分があまり好きではない、また興味がわかない分野ではなかなか成果が上がらない。やはり、自らが楽しいと感じるテーマやビジネスでないと、コア・コンピタンスは磨かれず、さらなる進化は望めない。忙しい日常であっても、自分の進むべき分野を見つめ直すことが重要である。

4. ビジネスパーソンたれ

このように、専門性を深化・拡充してコア・コンピタンスを持つことは大変重要であり、これからの時代には必須のことであると思うが、それだけでは不十分である。

「コア・コンピタンスを持つ」ことと併せて、「ビジネスパーソンである」ことが必要ではないだろうか。

クライアントから「先生」と呼ばれる場合、本当に敬意を持って呼称されているのか、それとも揶揄されているのかと思うことがある。むしろ、敬称を「さん」とされたほうが信頼を勝ち得ていると実感することも多い。

国家資格により独占的な業務を担っている立場として「肩書きが尊重されること」と、本当に役に立つ専門家・実務家として「人格や能力が尊重されること」を混同すると滑稽なことになる。

筆者の^{さま}末な経験であるが、敬称が「先生」から「さん」に変わった時点で、クライアントの本気度や信頼度が飛躍的に高まったと実感することがある。形式的な資格の有無に関係なく、自分の知見がビジネスの現場において真に不可欠なものとなっているかが確認できる瞬間でもある。

クライアントにとっては、カウンセリングやアドバイザーを提供する側の専門性が高いのは当たり前のことであり、自分たちが直面する課題をいかに解決してくれるかを当然のごとく期待している。また、その課題はわかりやすく整理されたものではなく、課題の本質がどのようなものであるかもわからないまま示されることも少なくない。

ルーティン的な仕事や従来型の単一のビジネスモデルしか理解できない専門家にとどまっていると、クライアントのニーズを十分に把握できずに、ビジネスを発展させることができないかもしれない。また、クライアントが本当は必要としていないサービスを提供してしまい、課題を解決するどころか、全く違う方向にミスリードしてしまうかもしれない。

コア・コンピタンスを持ち、知見の幅を広げる努力をいとわない専門家であれば、このような局面において、課題の本質を見抜き、クライアントが気づかない問題点などの指摘や、課題解決のための方策の提示ができるに違いない。

ここで最も必要とされるのは、クライアントと一緒に悩み、考えて、一生懸命に答えを導き出そうとする強いマインドである。

この強いマインドを持っていれば、クライアントの気持ちを理解し、自らの専門性を最大限に活かしながら工夫し努力をする姿は、必然的にクライアントに伝わっていくことになる。高い知見を有する専門家であり、かつビジネスパーソンである存在として、ビジネスの現場において不可欠な人材として認められるのである。

クライアントにこのように認知されることが、コンサルティングやアドバイザーにとって最も重要なことであると、筆者はこれまでの経験から学んでいる。

本誌の読者である不動産鑑定士の場合、不動産鑑定評価をコア・コンピタンスに「不動産の価値判断ができる専門家・実務家」であり、かつビジネスパーソンとしての能力を併せ持てば、自らの得意分野・専門分野で大いに活躍できるであろう。

2011年6月に不動産鑑定業将来ビジョン研究会から提言された「社会のニーズに対応した『不動産鑑定業ビジネスモデル3A [Appraisal (評価), Analysis (分析), Advisory (助言・提案)]』は、不動産鑑定士の今後のあり方を具体的に示したものであり、この3Aを実践することは、専門家がビジネスの現場に立脚したコンサルティング・アドバイザーの領域において力を発揮することと軌を一にするものと考えられる。

不動産鑑定士でない他の専門家も同様であって、不動産に関するさまざまなテーマに対して、法律・会計・税務・建築その他の自らの得意分野・専門分野における単一のビジネスモデルを提供するだけでは不十分であり、クライアントが求めるニーズに即したコンサルティング・アドバイザーを実施するには、「コア・コンピタンスを持つ」ことと併せて、「ビジネスパーソンである」ことが必要であると思う。

また、専門家というと、とかく国家資格などの有資格者をイメージしがちであるが、無資格でありながら実務能力が極めて高いビジネスパーソンたる実務家も、産業界・経済界には多く存在していることを見逃してはいけない。

ビジネスの現場において、ある特定の分野の専門家・実務家だけで答えが導き出せなければ、足りない分野の専門家・実務家を呼び寄せ、連携して最適な答えを導く出すことが必要となる。この場合、各分野の専門家・実務家の力を結集することとなるが、形式だけのコラボレーションやワンストップサービスなどであっては全く意味がない。本当に実力がある専門家・実務家が協働しないと、ビジネスの成立は一時的なものに終わり、さらなる発展は期待できないであろう。

5. おわりに

このようにして、コア・コンピタンスとビジネス

マインドを併せ持つことにより、得意分野・専門分野において優位性を持ったビジネス展開が可能となるであろう。

「○○の分野の仕事は、あの人に頼めば大丈夫」「あの人を知見と仕事ぶりは、私が保証する」といわれ、評判や信用が確立すれば、ひとつひとつの実績が大きな看板となり、つぎのクライアントを呼ぶ広告塔となる。この「ブランド化」の域に到達することを目指したい。

コンサルティング・アドバイザーにとっては、この「ブランド化」が大変重要な財産となるが、仮に1,000件の素晴らしいコンサルティングを実施して、いったんブランドを確立したとしても、たった一度でも手を抜いてしまえば、そのブランドは曇気楼のように簡単に消え失せてしまうことを肝に銘ずべきである。

自分の志向・適性に合った分野において、「楽しい」「大変だけれどもやりがいがある」「わくわくする」といった心意気をもって仕事をしていきたいものである。

JARECは、今後もコア・コンピタンスとビジネスマインドを併せ持った専門家・実務家を育成し、このような仕事にチャレンジしようとする方々を応援していきたいと考えている。

得意分野・専門分野を持ち始めた読者には、積極的にJARECの活動に参画いただき、チャレンジしてもらいたい。

道は切り拓けると祈念し、これまでの連載において筆を執っていただいた各位に感謝しつつ、連載を終了したい。

<執筆者プロフィール>

吉村 真行

株式会社吉村総合計画鑑定 代表取締役社長
不動産カウンセラー・不動産鑑定士・一級建築士・
再開発プランナー・CRE (USA)・FRICS (UK)
日本不動産カウンセラー協会 理事長
東京都不動産鑑定士協会 会長
日本不動産鑑定士協会連合会 常務理事

【監修】

特定非営利活動法人 日本不動産カウンセラー協会
業務研修委員会