



## 学ぶ事が仕事の糧

OMA特別会員  
システムハウジング株式会社 取締役

山口トキ子



17年前のこと、fwn交流会のセミナーで「ファイナンシャルプランナー」の話を聞き、これを学ばば顧客にライフプランをアドバイスする事が出来ると考えて、その日のうちに研修講座を申し込んだ。個人の住宅購入は、生涯収入の20%から30%が必要な、高価な買い物だ。バブル崩壊後、所有不動産の資産価値の低下に不安を感じている顧客の気持ちに寄り添いながら、典型的な地域密着型不動産の専門職として、日々学んだ事を解り易く顧客に伝えることが大事。人口の減少、経済力の低下、世界的な不況、社会的環境の変化、相続など、顧客が抱えている問題は多い。住宅、不動産の市場も大激変している。変化に対応できる専門職が、顧客の役に立つと社員全員がファイナンシャルプランナーの資格を取得した。資産家の方々には、相続が得意な税理士に依頼し、相続税試算報告書を作成、一般的な方々には、現在から生涯のライフプラン表を作成して、不動産売買や資産管理、資産活用の相談に応じている。人の未来は、その人の考えていることに大きく左右される。顧客のより良い結果のために、アドバイスさせて頂くのが私達の仕事。その為には最新の不動産情報や税務関係のセミナーで学んでいる。またいろいろな職域の優れた人達と交流させていただければ、その方々から学ぶことも多い。

65歳以上の高齢者はわが国では約3000万人いる。判断能力の十分でない認知症の人は260万人と言われている。この人達が、不動産の処分、相続手続きなどで不利な契約を結ばされたり騙されたり

することがないように、保護・支援する方法が成年後見制度だ。任意後見や、成年後見申し立てのお手伝いもさせて頂いている。相続に関しては、遺言を公正証書として作成することが望ましいと思うことが多く、公証人役場の利用方法などを伝えている。常に提案するのが私達の仕事で、決断するのは顧客。私達はその時その時、かけがえない顧客に精一杯役立つ努力をしている。創業38年間その姿勢は変わらない。人間関係をより大切にして、多くの顧客の名前と顔、家族関係を忘れないようにしている。年齢に関係なく、未だ仕事ができる喜びを感じつつ、これから何を仕事に生かせるかを日々意識している。

創業以来何回も顧客になってくださった方々、創業以来の契約書、物件資料と、顧客名簿は会社の一番の財産である。

### プロフィール

昭和51年5月 (有)住宅サービス社設立、  
取締役就任

昭和61年4月 システムハウジング株式会社に  
組織変更

取締役就任現在に至る

資格等 ファイナンシャルプランナー  
(CFP認定者)

宅地建物取引主任者

社団法人 大阪能率協会 常任理事