

モットー

家づくりを通してお客さまの人生の満足度を上げる

趣味

散歩

歩いていると頭がスッキリする

ストレス解消法

サッカー観戦、カラオケ

週に何度も歌うほどのカラオケ好き

うことを生業にしたいと強く思うようになったという。

とはいえ、当時はまだFP事務所という形態の職場は周囲にほとんどない。一体どこならFP業務に携われるのかと調べると、外資系の生命保険会社がライフプランニングを絡めた提案営業を行っているという情報に行き当たった。ここなら自分のやりたい仕事ができるのではないかと。そう考えた叶さんは保険業界へと転身する。しかし、「FPとしてお金の総合的なご相談に乗ります」と声をかけても、お客さまの口から出るのは不動産の話ばかり。ライフプランニングの入口は、実は不動産のほうが適しているのではないかという思いが徐々に強くなり、不動産業界へと足場を移すことにした。

不動産会社では、地主への営業活動、建売住宅の企画、注文住宅の顧客対応、セミナー運営など独立後に役立つ経験を積むが、あるとき取引先の紹介で中小企業経営者中心の交流会に出席する機会を得た。何度か足を運ぶと、どの参加者も事業の将来についていつも熱心に語っている――。その姿に感銘を受け、叶さんは「FPとして独立し、会社の方針に縛られずに顧客のライフプランに寄り添いたい」という思いを次

第に強くする。そうして2年後、地元・鹿児島市に鹿児島中央マイホーム相談室を開設した。

30代夫婦をメインに住宅に関するお金の相談に対応

叶さんが相談対応する主な顧客層は、住宅取得を検討する人だ。未就学の子どもがいる30代夫婦というのが平均的な顧客像である。

基本的なサービスである予算診断では、家計の状況やどんな家を建てようと思っているのかをヒアリングしつつ、家づくりに必要な知識を伝えながらコミュニケーションをとっていく。例えば「建築費の相場はこの地区ではX万円程度ですが、ご予算は?」「工務店でどんな提案を受けましたか?」「地区ごとの平均的な坪単価はこうなっていますが、どのあたりに建てることをご希望ですか?」といった具合だ。

そして、予算規模と家計状態がわかったら、ライフプランニング表を作成。無理なく返済できる額を検証し、住宅取得後も安心して生活できる計画を提示する。

だがこれはスムーズに進んだ場合の話で、実際には夫婦間で意見が異なり、家のイメージすら固まっていないこともある。そうした実情を

●Profile

かのう・だいすけ〇鹿児島県・奄美大島の生まれ。幼い頃に鹿児島市へ移り高校までを過ごす。大学入学を機に上京。東京都内でIT、アパレル、保険、不動産など様々な業界を経て2018年に帰郷し、鹿児島中央マイホーム相談室を設立。不動産会社ではなく、保険販売もしない、中立の住宅購入コンサルタントとしてマイホーム取得を支えている。

<https://kcfp.jp/>



叶大介さん

鹿児島中央マイホーム相談室 代表
AFP、宅地建物取引士、住宅ローンアドバイザー

将来への総合的な備えを支援 住宅購入をきっかけに



「ライフプランニングをしたい」「誰もが将来必要なお金のことを考えて、備えられるようにしたい」。そんな思いを原動力に鹿児島県・鹿児島市で活動するファイナンシャル・プランナーが叶大介さんだ。

叶さんは2018年に鹿児島中央マイホーム相談室を設立して独立。不動産会社で働いていた経験を活かし、主として住宅取得を検討する人への家計相談と住宅購入のコンサルティングを、中立の立場から行っている。

叶さんがFP資格と出会ったのは20代のころ。新卒で入社した東京都内の企業からの転職を考えていたことだ。初めは数ある資格の1つに過ぎなかったが、AFP認定研修の課題で提案書づくりを行った際、「人生の中でいつどのくらいのお金がかかるのか、あらかじめ判明していることも多いんだ」という気づきを得る。同時に、それを人に伝えて先々への備えを手伝

拝見！ 隣のコンサル

独立系FP編 — 第6回