

相続・資産相談に対するコンサルティングツール「マイハイアー」 法人と個人の不動産所持における比較を新メニューとして提供開始 早稲田大学と共同で富裕層に対する相続相談ノウハウの体系化を実施

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：港区 代表：濱村聖一 TEL：03-5423-7333）は、相続・資産相談に対するコンサルティングツール「マイハイアー」に「法人か個人か」の新メニューを追加し、7月1日より提供開始します。加えて、ハイアークラブ会員を対象とした「実践的な研修」を今夏より開始いたします。

「ハイアークラブ」とは、「安心して不動産取引の意志決定が行える社会を作りたい」という考えに賛同いただいた不動産のプロとの全国ネットワークです。様々な角度からその不動産取引のリスクシミュレーションを徹底することで、消費者に「取引の判断基準」をお持ちいただき、意志決定をサポートします。

「マイハイアー」の新メニューである『法人か個人か』は「不動産を個人で持つか法人で持つか」が瞬時で分かるシミュレーションとなっております。

加えて、ハイアークラブでは会員の成果創出のために様々な支援体制の強化策を打ちだしてまいります。従来の研修内容に加えて、より実践的な研修を今夏より開始いたします。

なお、早稲田大学と共同で、富裕層に対する資産相談ノウハウを体系化することで、より精度の高い相談力向上の実現と、ハイアークラブ会員に対する消費者の期待が高まる状態を目指してまいります。

ハイアークラブの会員企業の中には、既に相続コンサルティングにおける相談事例がありますが、2015年の相続税制改正をきっかけとした「相続」への関心の高まりと、団塊世代の資産を次世代に移転するタイミングが重なり、相続関連ビジネスの市場はさらに活性化していくと考えられます。

相続と言えば金融資産を思い浮かべがちですが、日本人の資産は不動産資産の割合が高いという特徴があり、相続ソリューションにおいて不動産相続に関する専門的な知見と経験は今後益々重要となってくると考えられます。

<ハイアークラブ会員企業による相続コンサルティング事例>

■アセットクリエイションズ（福井県福井市）

飛び込み営業を基本としていたところから相続資産コンサルティング営業に方針を変更して建築受注を拡大。以前の営業スタイルでは提案できていない慎重な地主に対しても建築に結び付け、潜在ニーズを掘り起こすスキルさえあれば受注は獲っていきけると実証

■前田プランニングオフィス（富山県高岡市）

相続相談をしてもらうための集客構造づくりに注力。ラジオに出演、士業の先生に提携依頼、シニア市場向けの産業に協業を依頼、などありとあらゆる策を実践して集客構造を構築

■アセット東京株式会社（東京都墨田区）

法人（生命保険会社、信託銀行など）が持つ資産家に対して相続不動産相談の窓口として活動。法人、資産家、自社がともにメリットがある関係を構築。顧客資産があっても活かさない会社が多い中で相談者としてのポジションを構築

■川木建設株式会社（埼玉県川越市）

地元の老舗企業でエリアでの知名度はあるもののそれが実績に繋がっていなかったが、営業スタイルを課題解決型のスタイルに転換することで生産性を1.4倍に改善。「建築会社」から「財産コンサルティング会社」への転換を図っている。

■株式会社サンヨーホーム（茨城県牛久市）

相続不動産セミナーを定期開催することにより、地域で相続相談の窓口としての認知を確立。実績を積み上げることで指名を受けるコンサルタントとして活動。

ハイアスでは、今後さらに相続相談における不動産相談の重要性とポジションを確立すべく活動してまいります。