お客様に“寄り添う力”を育てる資格戦略

住宅事業・賃貸住宅事業など、幅広い不動産事業を担う住宅大手、株式会社ヒノキヤグループ。同社は2024年6月、社員のFP資格取得を推進するため、法人賛助会員として日本FP協会に入会されました。入会後、社内でFP資格をどのように活用しているのか、桧家住宅カンパニーの東京支社長として東京・神奈川エリアを管轄する平井琢也さんに、詳しくお話を伺いました。

株式会社ヒノキヤグループ
桧家（ひのきや）住宅カンパニー 東京支社
執行役員支社長

平井 琢也さん（ひらい たくや）

プロフィール

大手ハウスメーカーで注文住宅販売・土地活用などの業務を経験した後、2020年にヒノキヤグループに入社。東京支店長として営業責任者を務め、2022年より東京支社長に就任。現在は住宅の販売施工の責任者を担当する傍ら、東京・神奈川エリアにおける社員のFP資格取得の推進にも取り組んでいる。

「お客様の人生に寄り添える人材」の育成に向けてFP資格を活かしたい

「ヒノキヤにすべて任せれば安心」という企業を目指して

――はじめに、御社でFP資格推進がスタートした経緯について教えてください。

平井さん：私たちの主力事業である住宅事業や賃貸住宅事業には、ライフプランの設計や資金計画の検討、相続対策についてのご相談など、ファイナンシャル・プランナー（FP）の知識が必要となる業務が多く含まれます。

そのため、このように専門性が求められる場面では、お客様のご相談内容が多岐にわたり、より深い理解と対応が必要となります。だからこそ私たちは、お客様の人生設計に寄り添った提案を行い、将来にわたって継続的なコミュニケーションを築ける人材を社内で育てていきたい。その想いから、一級建築士や宅地建物取引士などの資格に加え、FP資格の取得を会社全体で後押ししていくこととなったのです。

営業担当者はFP資格を取得することで、ライフプランや税制をはじめとする、幅広いFP知識が身に付きます。これにより、住宅購入後に想定される相続や老後資金の課題に対応することができるようになり、資産の有効活用など、お客様にご提案できる内容の幅も広がります。FP資格を持つ社員を増やし、「ヒノキヤさんにすべて任せれば安心」とお客様に実感していただける会社を目指しています。

法人賛助会員への入会をきっかけとして社員の成長を加速させたい

――法人賛助会員に入会された目的を教えてください。

平井さん：ヒノキヤグループが法人賛助会員に入会した目的は、①社員のFP資格取得を推進し、お客様へのサービスの幅を広げること、②FP資格取得に積極的に取り組む企業としての姿勢を社外に広く認知していただくこと、そして、③日本FP協会に入会している金融機関や保険会社などの企業とつながりを持つことです。

また、住宅事業においてお客様の信頼を得るためには、世の中の動向や金利、税制改正などの最新情報を正確に把握することが欠かせません。そうした情報を継続的に得られる環境を整えるとい

うことは、「お客様に寄り添った提案」を実現するうえで重要であり、日本FP協会との関係構築は、その一助となると考えました。

――法人賛助会員入会後の取り組みについて教えてください。

平井さん：FP資格取得者を毎年30名ずつ増やしていくことを目標に掲げ、昨年秋から社内でFP資格取得に向けた講座をスタートしました。受講費用の一部を会社が負担するほか、FP資格取得者には毎月の資格手当を支給するなどの支援を行っており、社員のモチベーション向上を感じます。また、FPの知識は、私生活でも役立つ知識であり、若手にも取得してほしいという想いから、営業担当者だけでなく、全社員を対象に支援を行っています。今後はFP資格取得後の好事例を社内で発表する機会も設けていく予定です。

より深い提案ができるよう 今後もFP資格取得を推進したい

――FP資格取得後、社員の方に感じる変化などはありますか？

平井さん：これまではお金の話になると提携先のFPにおつなぎすることが多かったのですが、現在では、お客様が不安に思っているお金のお悩みを理解し、自ら判断材料を提示できる社員が増えているように思います。提携先のFPに引き継ぐ場面でも、FPの知識があることで、お客様の状況の把握やポイントが明確になり、連携がスムーズに進みました。また、お客様へのご提案やご説明においては、話の構成や伝え方を工夫することで、より分かりやすく伝えられるようになってきたと感じています。このような工夫ができるようになったのは、FP知識を身に付けたことで、必要な背景や情報を理解し、内容を整理して伝える力が養われたからです。住宅は人生の中でも大きなお買い物です。だからこそ、営業担当にはお客様に寄り添う姿勢が求められますし、そのためには、ライフプランや資金計画などに関する知識が不可欠であることを、改めて実感しています。

――AFP・CFP®資格の将来性についてどのようにお考えですか？

平井さん：少子高齢化が進む中で、相続や空き家問題の解決、貯蓄から投資への流れなど、社会的課題に対応できる組織や人材が必要だと考えています。

住宅・不動産関連業界では、まず一級建築士や宅地建物取引士の資格を取得するのが一般的ですが、当社ではこれらの資格に加えて、2級FP技能士の取得も推進しています。AFP資格は、2級FP技能士の次のステップに当たる資格であり、定期的な更新制度があるため、最新の知識を継続して学べるのが大きな魅力です。こうした学びの機会を通じて、社員の提案力や対応力を高めていけると期待し、当社ではAFP資格取得者も増やしていきたいと考えています。

CFP®資格は、FP資格の中でも特に高度な専門性が求められる資格で、より深い提案を行うための知識とスキルが身に付きます。土地活用など、資産に関する税務業務の専門知識をベースとした提案型の営業が求められる場面では、CFP®資格で得られる知識は、大きな力となります。営業担当者にとっては、業務の幅を広げる“武器”となるため、将来的にはCFP®資格の取得を目指してほしいと考えています。

このような人材の育成を通じて、ヒノキヤグループとしても資産価値を高める住まいづくりや、理想の暮らしのご提案ができるよう、今後も取り組みを進めていきます。FP資格を通じて社員の専門性を高めることが、提案力の向上につながるという認識のもと、社内でも今後さらにFP資格取得の重要性が高まっていくことでしょう。

おわりに

「FP資格取得を推進することで、お客様一人ひとりに寄り添った提案ができる人材を育成し、サービスの幅を広げていきたい」と、想いを語ってくださった平井さん。同社ではFP資格取得に向けた講座の開催や資格手当の支給など、社員が積極的にFP資格取得に取り組める環境づくりを推進しています。また、法人賛助会員として入会している企業との交流など、日本FP協会との連携から得られる価値を活かした取り組みも進めています。FP資格の意義を実務に結び付け、お客様に寄り添った提案を可能にすることで、より質の高いサービスの提供を目指すその姿勢に、今後も注目していきたい。