



志田 尚 社長

今 や、風前の灯火の日本の年金制度……。老後の生活不安は、誰しもが抱えるテーマだ。しかし、世界随一の貯蓄金大国である日本の国民は、貯める才があっても使う才は無い。とも言われる。欧米諸国と違って、学校教育に「お金の教育」が存在しないこともあり、ほとんどの個人資産は活用されず、眠ったままだ。

「自分のお金を運用（働かせること）は当たり前のごとで、確実に必要なことで、当社では事細かな知識を受け取ることができる。また、多くの金融機関で融資の付帯条件になっている団体信用生命保険は、万が一、本人が亡くなった場合でも、不動産の権利をそのままに、ローン返済が免除される。さらに、確定申告の際には、所得税や住民税などの節税効果もある。しかし、大手企業の場合、部署が縦割りで、担当者にたらい回しにされたり、多くの営業マンを抱える人件費が不動産価格に上乗せされ、売上・利益重視で押し売りされてしまったり、販売後のアフターフォローが行き届かなかったりするなどの見方がある。一方同社では、不動産業を「顧客との付き合いの長い、人生そのものを支援する仕事」「販売して終わりでなく、そこからがスタート」と捉えている。

常日頃から、不動産の知識以外にも、保険や他の投資商品、経済動向にも目を向け、フットワーク軽く、顧客の要望に親身に応える体制がある。

「不動産投資は本業あつての不労収入を得る方法。今の時代、本業が『働いて得る収入』なら『働かず』に得る収入』を備えるべきです。『お金のために働く』という従来の発想に加えて、『お金を働かせる』意識を持つてほしい」（志田社長）

「顧客に寄り添ったスーパーフィナンシャルプランナー」
20歳から不動産業界に身を置き、東証一部上場から中堅、ベンチャーと渡り歩き、これまで20年以上のキャリアを持つ志田社長。現在は、紹介の輪が全国に広がっており、約80名の顧客を抱えている。
今後、大型物件などの運用益を顧客間で還元できる、不動産私募ファンドの展開も検討している同社。
「会社の規模を大きくしたいとは、考えていません。身の丈を意識し、資産と負債の両面を徹底的に理解し、お客様に寄り添ったスーパーフィナンシャルプランナーでありたいと思っています」と、志田社長は話す。（有）

【会社データ】
本社 東京都千代田区九段南4-2-16 嶋崎ビル202
☎ 03-6272-9156
設立 2010年4月
事業内容 不動産売買、賃貸の仲介・管理・コンサルティング
<http://daishi-grp.co.jp>

大志

（東京）

**年金崩壊の時代に、適正な不動産活用法を導く！
頼れる不動産投資コンサルタント**



不動産購入に際し、同社が顧客に向けて行うアドバイスの一例