

多様なリソースを活用し、 自らの付加価値を高め、 さらなるスキルアップを 目指す

CBREの売買仲介部門(インベストメントプロパティ)では、銀行や生命保険会社出身のメンバーを迎えて専門性の高いチームを編成し、従来の仲介営業だけでなく、チームによる提案型営業を展開しています。メンバーはどのような背景でCBREに入社し、どのような思いで日々の業務に取り組んでいるのか、チームリーダーのビジョンとともにご紹介します。

石井 洸
アソシエイトコンサルタント
2019年7月入社
前職:大手銀行

岩瀬 桂子
コンサルタント
2015年4月入社
前職:人材関連会社

高柳 博
アソシエイトディレクター
2018年12月入社
前職:大手生命保険会社

山田 泰秀(チームリーダー)
シニアディレクター
2013年入社
前職:信託銀行

聞き手
ソニア・メイヤー
人事部 ディレクター

仲介経験がなくても 活躍できる売買業務

—皆さんのこれまでの経歴と、CBREに転職を決めたきっかけを教えてください。

山田■前職は信託銀行で不動産売買等を担当し、2013年にCBREに入社しました。信託銀行ではクライアントによって担当者が決まっており、その制約に従って仕事をする必要がありました。一方、CBREの売買仲介は、プロジェクトベースで動いているため、プロジェクトごとに最適なメンバーで、クライアントをカバーしています。大きな括りの中の業務としては同じでも、スタイルはまったく異なっており、そこに魅力を感じました。

高柳■私は2018年にCBREに入社するまでは、国内の生命保険会社で資産運用を担当し、不動産ファイナンスでキャリアを積みながら不動産鑑定士の資格を取得しました。不動産取得業務に携わる中で、不動産をもっと深く知りたいと思い、幅広いサービスを展開しているCBREに、40代で初めての転職を決めました。

岩瀬■以前は人材関連の業界にいましたが、大学院で建築を学んでおり、不動産には興味を持っていました。そんな中、Googleで「トップティア(一流企業)、リアルエステート、外資系」で検索をしていた見

つけたのがCBREです。リサーチを進めると、FT(フィナンシャル・タイムズ)やWSJ(ウォール・ストリート・ジャーナル)などの海外の主要なメディアにも社名が出てきたので一気に興味がわき、業界未経験で入社して現在に至っています。

石井■私は新卒で銀行に入社し、不動産ファイナンスの部署に配属されましたが、その後コーポレートを担当する部署に異動したので、同じ金融でもっと不動産に関する専門性を高めたいと考えていました。CBREの売買仲介部門では、案件の最初から最後までプロセスに携わることができ、かつ案件数も多く経験できることが自分の成長につながると思い、2019年に第二新卒で入社しました。

—皆さん多彩な経歴をお持ちですが、採用に当たっては、売買仲介業務でのキャリアを重視したというわけではないそうですね。その理由は。

山田■不動産の売買仲介と言えば、ディールのほぼすべてを一人で完遂する先発完投型が圧倒的に多く、世間一般でもそのようなイメージが強いと思いますが、私のチームではプロジェクトベースで業務を遂行し、百億円規模の大型案件にフォーカスしております。華やかに見えて、実際の内容は細かい作業と地道な努力の積み重ねです。現在の加熱したマーケットでは、物件価格の合理性やロジックの説明が重要となってきます。そうすると、売主と買主のマッチング業

務(仲介営業)はそれほど重要ではなくなってきました。このチームの組成に当たっては、クライアントに、より高度な提案ができる専門性をバックグラウンドに持つ人材かどうか、または専門性を身に着けたいという意欲とチーム貢献への意識があるかどうか、という点を重視しました。あと重要なのは、実務の正確性です。もはや不動産は、投資対象としての金融商品となっていますので、正確性は我々の業務の生命線だと考えております。

外資系企業の自由さがあがりながら、個人主義ではない社風

—入社にあたって不安はありませんでしたか。また、それはどのように解消されましたか。

高柳 ■前職が20年以上と長かったため、仕事のやり方や事務的な面で、新しい職場に順応できるか心配でしたが、CBREは中途採用者へのフォローやサポート体制が整っており、仕事に集中できる環境をすぐに用意してもらえました。毎日のことですので、大変助かりました。



高柳 博

石井 ■外資系の不動産会社なので、各自が独立して案件を担当する仕事の進め方だろうと想像しており、自分が通用するかどうか心配でした。そんな中、採用の面接でリーダーから「この部署はチームで案件を進めるスタイルで、仕事も一緒に学ぶことができる」と説明を受け、不安が和らぎました。実際に入社してみると、その通りでした。

岩瀬 ■やはり未経験の業界への転職は不安が伴うものです。けれども「人材でも不動産でも“動かないものを動かす」という点は同じで、求められるのはリサーチ力・分析力そして提案力だ」と言われて、転職を決断しました。

—入社後、会社のどのようなところに魅力を感じましたか。また日々の業務の中で、どのようなときにやりがいを感じますか。

高柳 ■前職の生保のような大きな組織では、何事も意思決定までに時間がかかりました。裏を返せば、意思決定のためのプロセスを知り、承認を通すノウハウを持っていることが、今の自分の提案力の強みの一つになっています。そういった点では、CBREでは上層部の判断が早く、仕事にスピード感をもって取り組むことができます。また、日々

の業務の中で実感するのが、社内ネットワークの強さと情報源の豊かさです。たとえば、物件のバリューを出す際には賃貸仲介部門や鑑定、マーケットリサーチ、開発案件ならプロジェクトマネジメント部門など、各分野のスペシャリストに相談することができます。他者の知識と自分の知識が相互に補完し合い、総合力を高めていけるのがCBREの魅力だと言えます。

石井 ■プロジェクトに一気に通貫でかかわることができるのは、私のような若いメンバーにとって、大きなアドバンテージになると思います。CBREで仕事をする中で、プロセスのすべてを見て、プロジェクトの推進の仕方を学ぶことができます。もちろん大変な面も多いのですが、一つひとつのディールを経験することに、自らの成長を実感しています。今までのファイナンスの経験を活かしつつ、自分の付加価値を高め、独自の視点を活かした仕事をしていきたいと考えています。



石井 洸

岩瀬 ■CBREでは、普通の企業なら10年以上のキャリアを積まないで任せてもらえないような仕事でも、どんどんチャンスを与えてくれます。入社直後は、働き方の自由度が高い点に驚きましたが、会社は社員を信頼して個々に裁量を与えてくれていますので、業界未経験であっても、今まで学んだことを活かして違う形で貢献できていると感じています。



岩瀬 桂子

自分のバックグラウンドに自信を持ち、意欲的な取り組みを

—これからの業務展開において、必要とする人材は。

山田 ■アベノミクス以降、不動産マーケットは過熱した状態が続いています。新たな参入者も増え、競争は激しくなっています。我々の売買仲介の世界でも、今日の提案が明日は古くなるような、時々刻々と変化するマーケットになっています。従来のような一人で案件を完遂するやり方では変化に対応しきれないと考え、視点を変えてチームプレーを導入しました。不動産取引においては、価格評価、融資、会計、税金、法律、建築関係、物件管理、規制など様々なポイントがあります。それぞれに精通している人がいれば、それだけ知見が広がり、さらに付加価値の高い提案・サービスを提供することが



できます。そうした意味で、幅広い分野の専門性を持った人材を求めています。

高柳さん・石井さんは仲介ではなく、不動産の売買・融資の専門性をお持ちです。不動産という同じ世界で、違う角度から提案をいただける方、特に、PM会社、あるいはゼネコン設計等の技術関係等を経験している方にも参加してもらいたいです。また、岩瀬さんのように、違う世界の同じ角度で仕事をしている方も魅力的です。たとえば、M&Aなど不動産ではない仲介の仕事でのキャリアです。違う世界の方を採用するのはこちらとしても勇気がいりますが、“ビジネスの本質”が同じで、それをきちんと把握して働かれている方であれば、十分活躍してもらえるのではないかと感じています。

—なるほど、やはり専門性の高さや多様なバックグラウンドが重視されるということですね。他社(特に日系企業)から転職を考えている方々へのメッセージ、アドバイスもどうぞ。

山田 ■仲介経験も求めませんし、従来型の営業をしてくれ、ともいえません。メンバーが自分の専門性を追求しながら、なおかつディール

全体の流れを理解し、他のメンバーの役割も理解してサポートし合える、横連携の関係を作っていきたくて考えています。そうした中で、リーダーである私の役割は、それぞれに与えられた役割を果たしてもらえるように、課題を出し続け、絶えずレベルアップできる環境を整えることだと思います。前述したように、業界で仲介の経験がないとダメとか、外資系だから英語で商談ができないとダメとか、そういったことはありません。チームと一緒に仕事をしたいという意欲を持った人に、どんどんチャレンジしていただきたいと思います。

—本日はお忙しい中、貴重なご意見をありがとうございました。皆さまのますますのご活躍をお祈りします。



山田 泰秀



(聞き手)ソニア・メイヤー



不動産のプロフェッショナル集団であるCBREは、あらゆるビジネス環境において、事業を成功させるチャンスが存在すると考えています。CBREは、ビジネスにおける見識、経験、およびリソースを駆使し、お客様が適切な情報に基づき不動産についての意思決定を行うことを支援しています。様々なバックグラウンドを持ってCBREに集まった社員は、コラボレーション、および蓄積された膨大な情報とノウハウを活用しながら、卓越した結果を生み出すことへのコミットメントを共有しています。

採用についてのお問い合わせは、CBREタレントアキュイジションチームへご連絡下さい。

recruit@cbre.co.jp

最新の求人情報はこちらからご覧いただけます。

cbre.co.jp/recruit



CBRE