

「この会社を選んだ理由、この仕事が好きな理由」●キャリア採用編

## 私たちは、CBREの全サービスを武器に クライアントの課題解決に挑み続ける 不動産のプロフェッショナルチームです。

コーポレートカバレッジにはさまざまな経歴・専門性を持ったプロフェッショナルが在籍しています。メンバーが日々どのような思いで仕事に取り組みサービスを提供しているのか、また仕事を通して得られたことや感じたことなどをそれぞれの言葉で語ってもらいました。また、今後、新たにメンバーとして求める人物像についてリーダーからのメッセージを紹介します。

### CBREピープル コーポレートカバレッジ



Yoshida Fumio

1995年4月生駒商事(現CBRE)入社。経営企画部、コーポレートサービス部、テナントレプリゼンテーション部を経て、2017年7月コーポレートカバレッジに配属。

### 不動産の専門家としてお客様の成果に 貢献できることにやりがいを感じています。

吉田 書雄 ディレクター

私は大手日本企業約10社を担当し、国内/海外のオフィス・工場・倉庫・R&D等の施設の新設・閉鎖、統廃合の計画策定と実務実行支援を行っています。私たちの仕事は、お客様の課題を解決し成果を出すことです。一つとして同じものはない不動産の課題解決策に、成功の方程式は存在しません。これまでの経験と新たな知識・アイデアをフル動員させて実現性のある戦略を立て、実行し、成果をお客様にお届けするために、世界中のCBREの各部署のプロフェッショナルと密に連携して仕事を進めています。

我々が表に立つことはありませんが、不動産の専門家としてお客様の事業を陰から支え、お客様の成果に貢献できることがやりがいとなっています。非常に難易度の高い海外での新規工場建設プロジェクトがあったのですが、なん

とか期限内に工場完成にこぎつけることができました。プロジェクト終了後、お客様から「CBREなしでは不可能だった」と大変評価していただき、また現地政府からも大変感謝され、のちに大使館でセミナー講演の依頼を受けたのも良い思い出です。

お客様の課題はより複雑化し、ビジネスのスピードも加速度を増してきています。幅広く対応できるよう、社内はもちろん社外の方や他業界の方との交流を積極的に行うことにより、常にさまざまな刺激を受けて自分自身をアップデートしていくことを心がけています。数年にわたるプロジェクトで長い時間を共有し、お客様やチームメンバーとの関係がビジネスを超えた関係になることも少なくありません。それらは私の大きな財産になっています。



Yoshiki Yasutaka

2001年4月生駒シービー・リチャードエリス(現CBRE)入社。関西で物流系部門に従事後、北京オフィス駐在、関西支社に帰任し物流系部門を経て、2017年7月コーポレートカバレッジに配属。

### あくまでクライアントファーストの姿勢で、 お客様の利益に貢献。

吉木 靖貴 ディレクター

大手日本企業のCREに関し、当社の複数部門と連携し、戦略と実行をサポートしております。不動産の売却フェーズにおいては、その土地の最も有効的であると思われる活用法として、不動産の開発を企画し、デベロッパー・投資家・ゼネコン・テナント候補等をアレンジの上、物件をつくり出すこともあります。

当社都合ではなく、あくまでクライアントファーストの姿勢でお客様に寄り添い、より良いサービスをご提案をさせていただくことでお客様に成果をもたらす、その結果が当社の収益にもつながっていくという点が、コーポレートカバレッジで働く上での大きなやりがいです。全世界のCBREの複数部門の連携により、不動産マーケットにおいて私たちにしかできないオーダーメイドのソリューションを実行

し、お客様と当社の利益に貢献していきたいと思えます。

一口に不動産と言っても抱えている問題や課題は多岐にわたります。さまざまなお客様のそれぞれの課題に向けて、CBREのすべてのサービスラインを適切に組み合わせることで、唯一無二の最適なお提案が可能であり、それが私たちコーポレートカバレッジの強みだと思っています。そのためにCBREの全部門のサービスメニューを深く理解し、お客様のメリットにつながる有効な手法の創出について、常に意識し行動しております。



Tomisaka Eiji

キャリアインタビュー

企業が抱える不動産に関する課題や戦略に関するファーストコール先はCBREの富坂だと思ってもらえる、そういったお客様を増やしていきたい。

富坂 栄治 アソシエイトディレクター

2020年2月1日入社 ●前職:大手金融機関

聞き手 ■ ソニア・メイアー 人事部ディレクター

ソニア:今までの経歴をお話いただけますか。

富坂:はじめは建築の現場管理をしていました。その後、設計事務所に勤めて、設計監理、企画営業などを経験したのち、外資系不動産会社でプロパティマネジメントのテクニカルサポートや物流開発のプロジェクトマネジメントに携わりました。前職の金融機関では、初年度は総務管財業務、以降は全国の取引先を回り不動産に関するさまざまなお困りごとを拾い上げそれをニーズ化して、主に管理系の提案、営業推進業務を担当していました。ある領域では今の部署(コーポレートカバレッジ)と近い仕事内容でしたね。

ソニア:現在はどうなお仕事を担当されているのですか。

富坂:国内事業会社の課題を解決すべく、CBREの全サービスに関する提案営業を担っております。お客様の日々の課題や中長期的なプロジェクトまで包括したサービスの提供により信頼を得ることで、何かあった時にはCBREを頼っていただけるというようになりたいと思い邁進しています。

ソニア:前職での営業活動とは違い、新たに一から関係を構築していくことも多いと思いますが、そのあたりの不安はなかったですか。

富坂:確かに前職の営業先は、本業である金融業での取引先がお客様であったため、ある程度

コンタクトが取りやすかったのは事実です。今は、小さな糸口から少しずつルートを拡張していく、または中期経営計画やプレスリリース等の情報を集めて、こちらから勝手に提案をさせていただくという方法で新規顧客を開拓するという取り組みをしています。また、自分の経験・強みを生かし、CBREの既存のお客様に対しても従来関与できていなかった課題に対するサービスを広げることが出来ます。まずは、お客様とつながることが重要なのですが、そのためには有用と感じていただける提案がありきです。自分がいい提案をできれば会っていただける。会えるということは次に進めるということで、そういったところを逆に楽しみながらといいますか、前向きに捉えていますね。

ソニア:転職するにあたりCBREのどのようなところに魅力を感じましたか。

富坂:部長の田村さんにお会いした時にまだ新しい部署だと聞いて、これからさらに拡大していくビジネスだということに惹かれました。また、不動産業界の既存概念を変えていく、CBREが業界をリードしていくようになりたいとおっしゃっていたのがとても印象的でしたし、既存のサービスにとらわれず新たなサービスを創造していくといったチャレンジングなところも大きな魅力です。

ソニア:CBREに対して入社前と入社後のギャップはありますか。

富坂:部署間のリレーション、横のつながりが素敵だと思いました。私は、入社してすぐにコロナ禍の状況になり、社員ともWeb会議や電話で初めてコミュニケーションを取ることが多かったのですが、みなさんとてもウエルカムで、すぐに話が進められる。社内全体の意識として常に他部署との連携を前向きに考えているそのマインドのおかげで、仕事がやりやすいと感じました。良い意味でのギャップでした。仕事をするにあたりさまざまな環境が私にとっては良いと感じています。

ソニア:コラボレーションに関しては特に会社として注力してきたところでもあるので、現場からも以前よりスムーズになったとの声がありますね。



Sonia Mayer

ソニア:今一番やりがいを感じていることはなんですか。

富坂:お客様との信頼関係を深め、企業が抱える不動産に関する悩みや課題のファーストコール先となり、そういったお客様を増やしていくことです。ハードルは高いですが、それを目標としてやっています。他にも、例えばデベロッパーではない一般の大手企業で開発を考えているお客様に、不動産のプロとしてCBREがセカンドオピニオンやリードする立場で最初から最後まで寄り添っていき存在になりたいと考えています。実は今まさにそのような案件も動きはじめてまして、お客様にとっても重要かつ長期的な案件に関われることは非常にエキサイティングですし、やりがいを感じています。

ソニア:転職を考えている方へのメッセージをお願いします。

富坂:まず外資系ということをあまり意識しなくてよいと思います。そしてCBREは組織ももちろんですが個人も同じくらい重要視されます。チームや自分の力によるその成果を直接肌で実感できお客様からのありがとうとの距離が近い気もします。また、元々社内のデジタルツールやその他のインフラも充実していましたが、コロナ禍における、スムーズな在宅ワークへの移行などの対応の早さにも驚きました。とても働きやすい会社ですし、経験を生かしてさらにステップアップを望むチャレンジ精神のある方に向いているのではと思います。

ソニア: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。富坂さんのますますのご活躍をお祈りします。



Sakata Hajime

2003年4月生駒シービーリチャードエリス(現CBRE)入社。広島支店配属後、岡山営業所、東京本社企画推進部、ビル営業部、横浜支店ビル営業グループを経て、2017年7月コーポレートカバレッジに配属。

## 顧客のより良いパートナーとなるために重要なことは、 双方向のコミュニケーション。

坂田 元 アソシエイトディレクター

私は顧客の不動産全般のコンタクト先として、企業利益につながる提案と実務リードに努めて活動しております。コーポレートカバレッジの強みは、顧客の経営戦略に関わる複層的な不動産課題に対して、CBREの全サービスラインを有機的に組み合わせることにより、顧客ごとに最適かつカスタマイズした提案ならびに解決策を提示し、利益最大化に向けて尽力できる点です。そのためには、顧客との双方向のコミュニケーションが重要と考えております。

CBREの窓口として顧客とコミュニケーションを重ねる中で、提案や結果に対してその都度評価をいただけることは、信頼関係を構築する上での原動力となっております。昨年の同顧客同案件にて、相反する意見をいただきました。一つは業務受託時において、「他社と比較して理解の

深い提案であり、我々にとって初めての大きなプロジェクトだからこそ任せたい」との評価。もう一つはプロジェクト進行中において、私を信頼しているからこそその前置きをいただいた上で、本音で現状の不安や懸念点、そして改善要望をいただいたことです。長期的に関わるパートナーを目指す上で、自身の役割と顧客との信頼関係の重要性を再認識した案件となりました。

顧客から一緒に課題共有、課題解決を考えたいと思っていただけるパートナーとなるため、外的・内的な経済環境や業界動向の把握だけでなく、顧客の声を聴き、ニーズの背景も含めて捉えるよう常に意識しております。誠意をもって対応することで「CBRE坂田」を信頼いただけるよう努めております。



### リーダーからのメッセージ

自分自身の強みや経験を生かし、  
大きく成長できる場所、  
それがコーポレートカバレッジです。

田村 貴之 マネージングディレクター

担当としてクライアントを熟知し、信頼関係を構築し、不動産・ワークプレイスに関するすべての顕在・潜在課題に対し、社内各部の力を集結し提案と実務の遂行をリードするプロフェッショナルチームです。不動産がビジネスに及ぼす効果が認識され、不動産管理・活用の高度化やガバナンス強化が進み始めた日本の民間事業法人をサポートするコーポレートカバレッジの活動領域は巨大であり、専任部門として考え・組み立て・行動し、結果をもたらす柔軟性と行動力を持った人材にとっては、大きく成長できる場であると考えています。



Tamura Takayuki

2004年5月生駒シービーリチャードエリス(現CBRE)入社。プロジェクトマネジメント、ファシリティマネジメント部門を経て、2019年4月よりコーポレートカバレッジに責任者として配属。



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。

さまざま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ください。  
[recruit@cbre.co.jp](mailto:recruit@cbre.co.jp)

最新の求人情報はこちらからご覧になれます。  
[cbre.co.jp/recruit](https://cbre.co.jp/recruit)



# CBRE

# CBREの総合力でクライアントのビジネスにアドバンテージを

## CBRE サービス コーポレートカバレッジ

従来の常識が通じなくなった近年、企業はビジネス環境変化への対応を否応なしに求められています。IT・デジタルの活用で組織やビジネスを変革させ得るデジタルトランスフォーメーション(DX)、日本特有の雇用や勤務形態を変えつつある多様なワークスタイルなど、人事やテクノロジーの領域では、固定的だった日本のルールに踏み込み始めていますが、不動産/ワークプレイスにもその波が押し寄せています。そして2020年、世界を一変させたCOVID-19により、人々の生活をはじめ、企業のビジネスポートフォリオ、組織、サプライチェーン、ワークプレイスなど、すべての戦略に対し大きな挑戦状がたたきつけられました。

私達CBREコーポレートカバレッジは、企業のビジネスを不動産領域から支える多様な専門性を持つプロフェッショナルチームとして2017年に発足しました。新型コロナの影響を含む企業のいま直面する課題に対し、Single Point of ContactとしてCBREのすべてのソリューションを武器に、国内外問わず、アセットタイプを問わず、すべての課題解決をサポートするビジネスパートナーをめざして活動しています。

### CBREコーポレートカバレッジのサポート領域

所有	×	国内	×	オフィス	データセンター
		海外		工場	店舗/ショールーム
賃貸借	×		×	物流	寮・社宅
				R&D/ラボ	土地

### 高度な不動産課題に最適なソリューションを提供

オフィスを移転させる。倉庫を購入する。工場を閉鎖する。R&Dを新築する。日本にCREの概念が登場して久しいですが、ほんの十数年前まではこれらは個別のプロジェクトとして計画がなされ、社内内の知識・経験・リソースで進められていました。労働力減少、経験者の引退、コアビジネスへの資源の集中、会計基準・法規制への対応高度化などにより、少しずつアウトソース化が進んできましたが、各企業の現在の要請の多くは、売買、賃貸借、管理、単発コンサル等の単純なサービスではもはや解決が難しくなっています。打つ手を誤ると、本業停滞、財務収支の悪化、人材喪失、企業ブランド失墜といった大きなリスクにつながることを理解した“緻密な戦略と確実な遂行”が必須となっています。右はCBREの多様なソリューションの一例です。

#### 不動産戦略策定および実務支援

- すべての不動産ポートフォリオ現状把握、課題・リスク検証による最適化戦略策定と実行
- 国内外工場の売却スキーム策定、マーケティングおよび一連の売却活動
- 賃貸借条件、管理区分等売却後のトラブル予測もおさえたオフィス、工場のセール&リースバック
- 購入、賃借双方の戦略および物件を比較検討してのR&D新設
- そもそも何から手をつけるべきか、企業文化、経営の求める成果をふまえたアドバイス

#### M&Aに伴う支援

- 買収(売却)企業の資産デューデリジェンスによる適正売買価格と遵法性確認
- 統合後(PMI)のオフィス、工場、物流施設の統廃合、ノンコア不動産の有効活用

#### 海外不動産の積極的マネジメントに関する支援

- 現地管轄海外拠点不動産の日本での統括管理への移行
- 海外工場新設用地取得/移転/売却

#### ワークプレイス戦略支援

- ワークプレイス最適化の検証と統廃合/新設の戦略策定および総コスト(賃料・維持管理費等)適正化
- ワークプレイス最適化に伴う社員の意識、行動、風土改革

#### ESGに関する支援

- 環境に配慮した施設構築/ファシリティマネジメントによるエネルギー低減
- 不動産戦略のプロセスにおけるアカウンタビリティ確保とガバナンス確立

### ソリューション実績

#### 京セラ株式会社 R&D関連プロジェクト

シナジー効果を生むべく、関東のR&D拠点をみなとみらい21地区に統合。旧拠点は有効活用にて財務に貢献。



#### グローバル製造業 工場売却プロジェクト

生産拠点再編に伴うアジア圏の工場売却。行政、従業員等協議との整合、高度の守秘の下、売却先探索と諸条件調整を遂行。



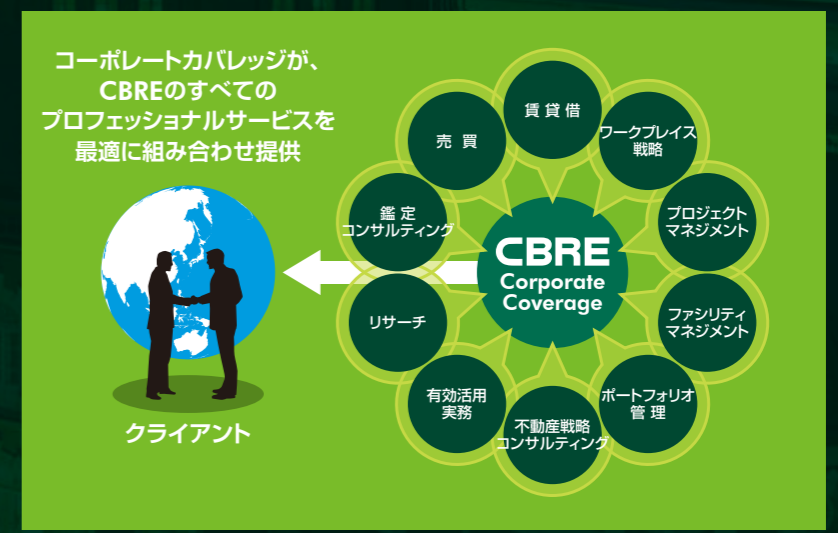
#### サービス業 全グループの賃貸借オフィス最適化

ホールディングカンパニー主導によるすべての契約切替と条件交渉により、グループ全体の総賃料コストを最適化。



### 不動産課題を経営課題として解決

刻々と変わる環境下において、本業ビジネス、財務、人材にプラスにもマイナスにも直接的な影響を及ぼす不動産課題を、一担当者、一部門のみに負わせることは、もはや企業にとって非常にリスクが高く、現場への大きなプレッシャーにつながることを私達は理解しています。CBREコーポレートカバレッジはその名の通り、経営のブースターと認識された不動産/ワークプレイスに関するあらゆる課題に対し、戦略から実行までお客様に寄り添い、戦略パートナーとして結果をもたらすことにコミットしています。「本気で不動産戦略を立て、手を打たねばならない」そのような時は、CBREコーポレートカバレッジにご相談ください。



お問い合わせ先 シービーアールイー株式会社  
コーポレートカバレッジ  
田村 貴之 [ takayuki.tamura@cbre.co.jp ]  
Tel.03-5288-9221

