

「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

自分の仕事に誇りを持ち、 さまざまなキャリアパスを描けるステージ。 それがシービーアールイー関西支社。

CBRE
ピープル
関西支社

製造業・流通業・サービス業などがバランスよく立地し、首都圏と並ぶビジネス拠点として、西日本経済の中心を担う大阪。その大阪を代表する商業・オフィスエリアである梅田のランドマーク「グランフロント大阪」にオフィスを構える関西支社では、高い専門性を持ったプロフェッショナルが、クライアントファーストの姿勢でお客様に寄り添い、あらゆる不動産課題に対して幅広いサービスを提供しています。今回は、各部門のリーダーから、現在の主な業務内容と、今求めている新たなメンバーの人物像について語っていただきました。



魚見 修平 ディレクター
バリエーション・アドバイザー&
コンサルティング・サービス本部 (VAS/CON)
西日本カレッジ部
Uomi Shuhei

2003年8月 株式会社生駒データサービスシステム (現 VAS/CON) 入社。以降、コンサルティング業務に従事し、
2021年1月 VAS/CON 西日本カレッジ部部長に就任。

主な業務内容

- クライアントが保有する不動産等の開発・有効活用に係るコンサルティング・アドバイザー業務 (開発用途、規模等の方針決定、ターゲット選定、テナントミックス等の戦略立案)
- クライアントの不動産投資・開発計画策定のための不動産 (オフィス、リテール、物流、ホテル等) マーケットの調査・分析・予測業務
- 課題を抱えるクライアントに対し不動産事業の観点からソリューションを提供

業務に必要なスキル、経験など

- 業界経験は不問
- クライアントや社内外の関係者と信頼関係を築くことができるコミュニケーション能力
- Word、Excel、PowerPoint等、レポート作成に必要なPCスキル

求める人材像、転職を考えている方へのメッセージ

VAS/CONでは、クライアントの不動産の事業機会に関わるソリューションの提供を行っています。こうした業務を行うためには、豊富な情報と高い知見が必要ですが、CBREは、多様なクライアントを有し、幅広いサービスラインを全国規模で展開しているため、社内外のネットワークを活用することにより、豊富な情報を収集することが可能です。また、それぞれの分野に精通した人材も多いため、高い知見を持ったメンバーと業務を協業することにより、クオリティを高めることが可能になります。豊富な情報と高い知見は、それ自体、刺激的ですが、アイデアを生み出すきっかけにもなり、これらを活用することで、新しい提案や課題解決の方法を独自に創造する経験ができると思います。また、大型のプロジェクト等、単独では実施が困難な業務については、部門横断チームの編成により対応することになりますので、コミュニケーション能力を発揮できれば、そうした業務で活躍することができます。

特段、必須となるスキルはありませんが、一つ強みとなるスキルを持っている方であれば、VAS/CONの業務に付加価値を生み出せる可能性もあります。例えば、英語力の高い方は、海外のクライアントへの対応、プログラミングスキルの高い方は、より複雑な分析に対応できることといったことがありますので、ご自身のスキルをより積極的に活用してみたいという方には、大きなチャンスがあると感じています。

組織的には、フラットな組織で、主体的に活動していただける環境ですので、創造的に仕事をしてみたいと感じている方にぜひ興味を持っていただきたいと思っています。



湯瀬 尚志 シニアディレクター
西日本プロパティマネジメント部
Yuse Takashi

2003年2月生駒ティビーエム株式会社関西本社 (現プロパティマネジメント部) 入社。東京本社プロパティマネジメント部長を経て、2019年9月関西支社西日本プロパティマネジメント部部長に就任。

主な業務内容

- 不動産管理業務の統括
管理運営業務のコスト評価、作業品質評価、レポート業務 (年間・月間報告書の作成、予算計画の立案・作成)
- 不動産の運営業務
事務代行 (賃貸借契約管理・作成)、出納業務 (請求代行、支出管理、未収金管理)、建物・設備管理業務・保安警備業務 (委託先の管理、指導、交渉)
- リーシングマネジメント業務
賃貸企画、テナント誘致業務、テナント交渉業務 (賃貸条件・誘致計画立案、営業活動、賃料改定業務補助)、契約管理業務 (入退去調整、交渉、契約書作成・締結補助)
- コンストラクションマネジメント業務
修繕・改修業務 (管理計画策定と業者手配等)、大・中規模修繕計画の立案補助、施工業者の選定・工事管理補助

業務に必要なスキル、経験など

- 次のいずれかの業務において実務経験3年以上
①プロパティマネジメント業務 ②アセットマネジメント業務
③ビルメンテナンス業務 ④賃貸仲介業務
- 宅地建物取引士、不動産証券化マスター資格 あれば尚良し
- ビジネスレベルの英語力 あれば尚良し
- MS Office (Word/Excel/Power Point/Outlook) スキル
- 柔軟性のある方、フットワークの良い方、コミュニケーション能力の高い方

求める人材像、転職を考えている方へのメッセージ

CBREのプロパティマネジメント部は、約30年前から全国展開型の総合プロパティマネジメント事業を行っています。当社の顧客は、不動産ファンド、不動産リート、AM会社、信託銀行から事業会社まで多岐にわたり、収益不動産のプロパティマネジメント業務においては、日本でトップレベルの事業規模を誇っています。

プロパティマネジメント業務の使命は「不動産価値の最大化」であり、大型プロジェクトでは、コンサルティング部門、アセットマネジメント部門、賃貸仲介部門、売買仲介部門といった他部署の専門性を持ったメンバーとプロジェクトチームを組む機会も多くあります。また、プロパティマネジメント業務に関する専門性は幅広く、不動産、金融、ゼネコンといった多様なバックグラウンドを持った専門知識のある人材を積極的に採用し、常にサービスレベルの向上を図っています。

不動産総合プロバイダーであるCBREで、不動産プロフェッショナルとしてさらなる成長を目指される方と一緒に働けることを楽しみにしています。



吉岡 智也 シニアディレクター
インベストメントプロパティ(IP)
Yoshioka Tomoya

2004年4月生駒シービー・リチャードエリス株式会社 (現 CBRE) に入社。売買・物流部 (現インベストメントプロパティ) に配属。2019年1月関西支社インベストメントプロパティの責任者に就任。

主な業務内容

- 法人向けの事業用・投資用不動産売買仲介営業
国内・海外の法人顧客 (不動産投資家、事業法人等) に対して、売却物件のソーシング、買主探索、契約交渉・調整、クローニングまでの業務を担当いただきます
- 取扱物件は、数億～数百億円規模のオフィスビル・1棟マンション・商業店舗・ホテル・物流施設・工場・事業用地などです
- 売買仲介以外のサービスライン (リーシング、アセットマネジメント、プロパティマネジメント、コンサル、投資銀行部門など) と連携して、事業用・投資用不動産に関するあらゆるクライアントニーズにワンストップで対応いただきます

業務に必要なスキル、経験など

- 大卒以上
- 宅地建物取引士資格
- 信託銀行や大手不動産仲介会社等で、法人向けの事業用不動産売買または賃貸仲介の実務経験5年以上 (重要事項説明書・売買契約書等の作成、決済引渡業務等)

求める人材像、転職を考えている方へのメッセージ

CBREの前身となった生駒商事は大阪で1970年に設立された日本企業です。それから約50年、現在は日本企業の良さと外資系企業の働きやすさが両立し、ワークライフバランスがとりやすく、長期にわたって働ける職場です。外資系企業ならではのフラットな組織やフレックスタイム制度、完全フリーアドレス制のオフィス等、ダイバーシティを大切にしている企業文化の中で、関西支社はすべてのさまざまな部署がワンフロアで勤務する風通しの良い一体感のある職場であり、年齢・性別等にかかわらず、これまでのキャリアや個性を活かして伸び伸び活躍していただける環境となっています。

関西PIは約20名の部署であり、これまで国内信託銀行や大手不動産会社などから転職された方が多数活躍されています。メンバー間で情報共有してマッチングの機会を増やすとともに、大型案件にはプロジェクトチームを組成して取り組み、他のメンバーと協力してトランザクションを行うチーム営業体制です。エリア制や顧客担当制といった制約を設けておりませんので、これまでのご自身の経験やネットワークを存分に活かして案件を獲得していただけます。研修制度が充実しており、ご自身のキャリアに合わせて知識やノウハウを身に付けることができ、経験豊かなリーダーやシニアメンバーとの協業により、着実に成長することができます。事業用不動産・投資用不動産における真のプロフェッショナルを目指される方が、前例・慣習・しがらみに関係なく、売買仲介以外の多様なサービスラインとのコラボレーションを活かして実力を発揮でき、実績に応じた待遇を享受できるCBREへのご応募をお待ちしています。



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

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



北村 健次 シニアディレクター
アドバイザー&トランザクションサービス
インダストリアル&ロジスティクス
Kitamura Kenji

1994年4月生駒商事株式会社入社、ビル営業部に配属。流通企画部 (現インダストリアル&ロジスティクス) に異動し、神戸営業所の物流業務立ち上げ、売買物流部物流営業グループリーダーを経て、2006年1月物流営業部 (現インダストリアル&ロジスティクス) 部長に就任。

主な業務内容

- 物流不動産賃貸仲介業務 (倉庫、倉庫兼事務所、工場等)
- 不動産所有者に対する有効活用や売却等の不動産コンサルティング業務
- 不動産開発サポート業務 (他部門との協業による、投資家、デベロッパー、ゼネコンに対する業務提供)

業務に必要なスキル、経験など

- 社内外の関係者との調整や交渉が必要となるため、高いコミュニケーション能力が必須。チームメンバーと相互に協力しあいながら業務を行うため、チームプレーに徹することのできる協調性も必要
- シニアコンサルタント以上：不動産業界において3年以上の職務経験があることが望ましい。物流会社、物流不動産デベロッパーやAM会社との人脈基盤があると尚良し
- アソシエイトコンサルタント：3年以上の法人営業経験

求める人材像、転職を考えている方へのメッセージ

我々関西支社インダストリアル&ロジスティクスは、近年急成長を遂げているeコマースや3PL (物流アウトソーシングビジネス) 業界の強い物流施設需要によって急拡大する物流不動産マーケットにおいて、メーカー、卸、小売、物流会社といった物流を伴う企業の不動産ソリューションに関わる業務を行っております。大手デベロッパー、投資家等が開発、保有する物流施設にテナントを誘致する不動産賃貸仲介業務を主体としつつ、物流不動産開発案件では売買のほか建築や管理、調査等、物件開発全般に関わる幅広い業務にも携わっております。

また、賃貸仲介業務一辺倒ということではなく、顧客が抱えるあらゆる不動産課題に対して、高い専門性を持つ他部門メンバーとの協業を通じつつ顧客の不動産課題を解決するプロセスにおいて、自らの担当業務領域以外の知識や経験を実務ベースで積み上げることに、総合的な不動産コンサルタントとしての成長を遂げているメンバーも増えてきました。

未経験者の方も研修やOJTを通して一定レベルに達するまで丁寧にフォローいたしますので、まだまだ成長の余地があるこの物流不動産分野でぜひチャレンジしてみたいという方のご応募を心よりお待ちしております。

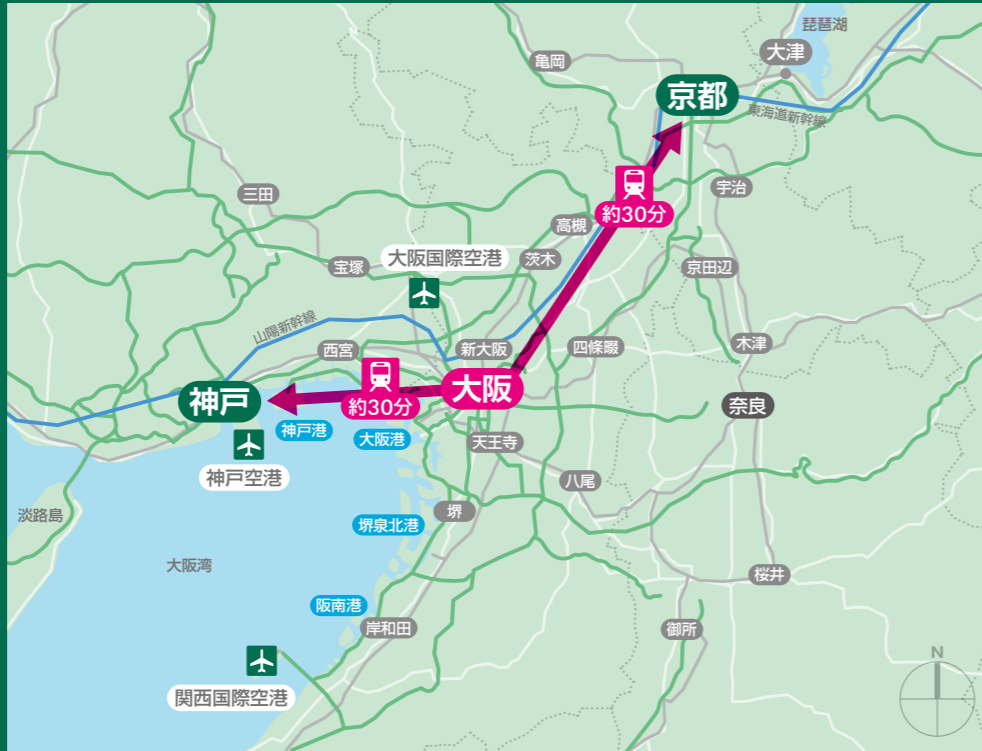
お客さまの信頼をつかみ、ビジネスの扉を開く CBREサービス 関西支社

マーケット
&
サービス

CBRE

関西圏のポテンシャルと不動産マーケットの今

関西圏は大阪、京都、神戸など多極分散型の国土形成を先導する地域とし、豊かな歴史文化と人口・産業の集積のポテンシャルを最大限に活かしながら、独自の全国的・世界的な中枢圏域としての発展をめざしています。国内においては首都圏に次ぐ第2の都市圏ですが、グローバルな視点で見ると、アジアにより近く、その規模は近隣諸国の首都圏並みの経済規模を有しています。2025年の大国際博覧会(大阪・関西万博)開催を前に、関西圏は、21世紀の日本経済のエンジン役として大いに期待できる活力ある街として注目されつつあります。



広域連携・協力が不可欠なインフラの充実

関西圏は、関西国際空港、大阪国際空港、神戸空港など複数の空港やそれらをつなぐ鉄道など交通利便性が高いエリアです。また大阪湾ベイエリアを中心として、大阪湾環状道路やなにわ筋線、夢洲への鉄道整備が進むなど交通インフラの整備が進みつつあり、国内外の都市との連携・協力のポテンシャルが高い都市圏となっています。

人口、GDPはシンガポールと同規模 ベトナムを超えるGDP

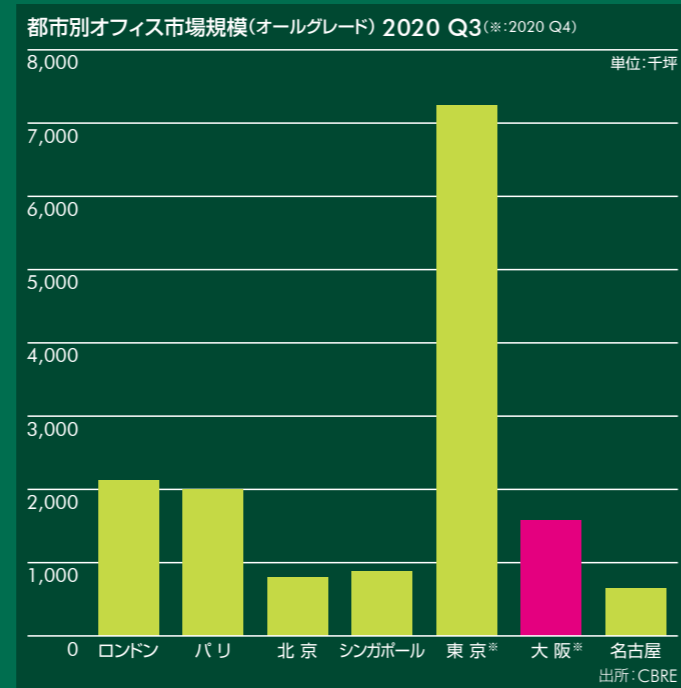
関西圏の主要都市、大阪市、京都市、神戸市の合計人口は、シンガポール、バンコクと同規模です。GDPを見ると、シンガポールやベトナムなどにも匹敵し、香港に迫る規模であることがわかります。

	人口	名目GDP
大阪市・京都市・神戸市	572(2017年) ^{※1}	301.5(2017年) ^{※1}
シンガポール	570(2019年)	362.8(2019年)
タイ	6,641(2018年)	543.6(2019年)
バンコク	568(2018年)	
ベトナム	9,648(2019年)	261.9(2019年)
ハノイ	809(2019年)	
ホーチミン	885(2019年) ^{※2}	
香港	750(2019年)	373.0(2019年)

出所:ジェトロ ※1)内閣府 ※2)VIET JO

オフィスマーケットはシンガポールより大きく、 国内では東京に次ぐ第2位

オールグレードのオフィス市場を見ると、大阪は国際的にはシンガポールより大きく、国内では東京に次ぐ規模となっています。その面積は約150万坪です。



国内外の広いネットワークを駆使した 不動産総合情報サービスを提供

CBREは世界に530ヶ所以上の拠点を構え、10万人超のプロフェッショナルを抱える世界最大の事業用不動産サービス会社です。CBRE日本法人の前身、生駒商事が1970年に大阪で設立して以来、日本における不動産の専門家として、全国10拠点で地域に根ざしたサービスの提供や地域間での連携を可能にしてきました。今日のような変化の著しい環境において、不動産課題は、ビジネス、財務、人材獲得にも直接的な影響を及ぼすようになっていきます。関西支社を起点に、国内外の様々な都市と、さらにはお客さま、ビジネスパートナー、地域の皆さまなど多岐にわたるつながりによって不動産業界の情報が集積するプラットフォーム形成をめざしています。



お客さまの不動産課題を豊富なサービスラインで強力にバックアップ!



サービスライン	サービス内容
アセットマネジメント	不動産への投資運用案件の組成、運用実行または助言
プロパティマネジメント	事業用不動産の運営・契約管理、バリューアップアドバイザー
リーシングサービス	オフィス・店舗・物流施設等、様々な事業用不動産の賃貸仲介
ランドロードレプレゼンテーション	ビルオーナーや投資家等、貸主専属のリーシングマネジメント
テナントレプレゼンテーション	テナント企業専任アドバイザーとしての不動産契約条件交渉
ポートフォリオサービス	国内外の不動産ポートフォリオ最適化アドバイザー
ワークプレイスストラテジー	働き方改革や新ワークプレイス構築に向けた調査・実施支援
不動産売買仲介	不動産の売却/取得に関わる仲介サービス
キャピタルアドバイザーズ	国内外の不動産投融資アドバイザーまたはアレンジメント
ホテルズ	ホテル開発、運営、取得・売却、投融資に関する総合サービス
不動産鑑定	購入/売却、M&A、株式公開時等の不動産鑑定評価・価格査定等
コンサルティング	事業用不動産に関する調査/分析および戦略的アドバイザー
グローバルワークプレイスソリューションズ	総務業務や施設管理、プロジェクト遂行のアウトソーシング
プロジェクトマネジメント	開発・移転・建替・改修等、施設プロジェクトのマネジメント

CBRE関西副支社長からのメッセージ



個人の強みを自由度の高い環境で活かして伸ばす 顧客の価値を創造する

シービーアールイー株式会社 関西支社
エグゼクティブディレクター・副支社長 溝口 陽子

CBRE関西支社は10のビジネスラインを持つ総勢約120名の組織です。各ビジネスラインは専門知識を持つ社員で構成されており、お客さまの要望に応じて関連するビジネスラインが互いに連携してサービスを提供しています。関西支社は、社員が他の社員1人1人と個別に関わり合い、自由にコミュニケーションを取ることができる規模であり、またそれを目指したオフィスデザイン・システムとなっています。その結果、社員同士の日常的な交流の中から新しいプロジェクトやビジネスのヒントがどんどん生まれています。このような自由度の高い職場環境、個人の裁量と個々のつながりを重視する企業文化は、社員のモチベーションと専門性を高め、より複雑な業務へのチャレンジを可能にします。私達はこれからもお客さまの価値の創造に向け、日々チャレンジを続けていきます。

お客様の信頼をつかみ、ビジネスの扉を開く CBREサービス 関西支社

実績
&
オフィス

CBRE

業務実績
Track Record

神戸市本庁舎再整備に伴う移転プロジェクトサポート

本庁舎2・3号館の建て替えに伴う仮移転プロジェクトマネジメント業務



神戸市では老朽化した本庁舎の再整備を進めています。市役所の通常業務に支障のないよう、入居する部局を段階的に移転する必要があり、また、近年のタイトなオフィスマーケットにおいて現庁舎の近隣で同規模のオフィス床を確保し、複数の部局を計画的に移転することはきわめて難易度の高いプロジェクトでした。

CBREの業務(実施:2018年、2019年)

プロジェクトマネジメント業務とオフィスサービス業務を一体的に提供するプロジェクトサポート業務を受託。2・3号館の建て替えに伴い、当該庁舎に入居する部局を周辺ビルへと移転させる、大規模移転プロジェクトについて、タイトなスケジュールの中で完遂すべく、全面的にサポートしました。

オフィ斯里ージング

プロジェクトマネジメント

業務実績
Track Record

神戸市オフィス誘致企業パートナー

企業動向の情報共有やセミナーを通して、神戸市の魅力をPRし企業を誘致



2016年より神戸市のオフィス誘致企業パートナーとして、CBRE東京本社でセミナーを開催。2017年には「BZ空間」冬季号にてエリア特集「神戸企業進出ガイド」を企画。2018年、2019年にも企業誘致につながるセミナーを開催しました。これら活動により、IT企業の神戸市への本社移転や新規開設などに大きく寄与しています。

業務実績
Track Record

姫路ターミナルスクエア開発サポート

中核都市、姫路市のランドマーク、地域と共生し、まちづくりに貢献する複合開発



姫路ターミナルビル 外観

©K's Photo Works

世界遺産・国宝姫路城の平成の大修理に合わせて、整備が進められてきた姫路駅北広場の正面に位置する姫路ターミナルスクエア。JR・山陽電鉄の両駅をつなぐペDESTリアンデッキに直結し、バスターミナルの機能を有する利便性の高いロケーションにある事務所、店舗、クリニックや託児所など地域にも貢献する複合施設です。

CBREの業務(実施:2012~2016年)

CBREは企画段階(コンセプト、ボリュームプラン)から、その後の設計アドバイス、竣工後の管理運営コンサルも行き、事業を全面的にサポートしました。またテナントリーシングにおいては、テナントデータベースや事業会社とのリレーションを活用し、リーシング戦略策定、オフィス、店舗のリーシングを実施し、竣工時7割稼働を達成しました。

マーケティング

リーシングマネジメント

設計アドバイザー

プロパティマネジメント(竣工前)

管理運営アドバイザー

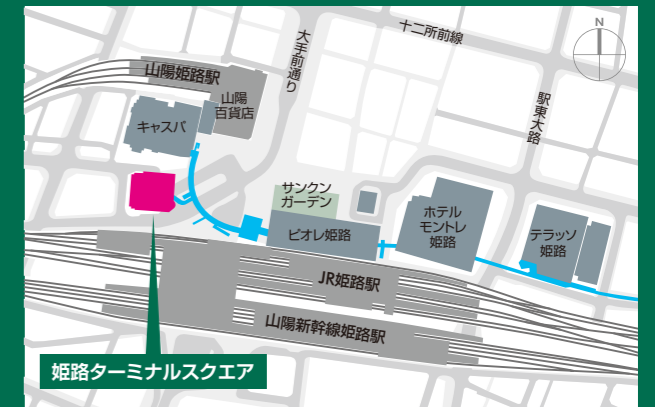


姫路ターミナルスクエア

事業主 神姫バス株式会社(昭和2年創業)
所在地 兵庫県姫路市
竣工 2015年2月
延床面積 13,140.76㎡
CBRE業務 開発サポート業務(2012~2016年)



世界遺産・国宝 姫路城



姫路ターミナルスクエア

関西オフィスのコンセプトは“Connected Community”



さらなるコラボレーション創出をめざして

関西支社は2018年3月に現在のグランフロント大阪へ移転しました。コミュニケーションを活性化し、組織の核となる企業文化の醸成や技術の継承を促すオフィスづくりを行うため、「Connected Community」を新オフィスのテーマとして掲げました。日々の業務目的や内容に合わせて、様々なタイプの席を選ぶことのできるアクティビティベース型ワークプレイス(ABW)を採用しています。さらに、社員がより健康的にいきいきと働くことができるようウェルネス(心身の健康)の観点からデスクの半数をスタンディングデスクとしました。



コロナ禍においてもフレキシブルな働き方を実現

関西支社ではリモートワークのための環境整備を以前から進めていたため、2020年の緊急事態宣言以降も、業務に支障なくリモートワークへとシフトすることができました。オフィスにおいては、ソーシャルディスタンス確保のため、席数を減らし、アクリル板を設置するなどガイドラインに沿った対応をしています。また、フレックスタイムやリモートワークなどオフィスに限らず、柔軟な働き方を実現できる環境となっています。オフィスはこれまでの知識と経験を活かし、自ら実践する場となっており、可視化された新しい働き方を体感していただけるラボの役割も果たしています。



お問い合わせ先

シービーアールイー株式会社
関西支社

〒530-0011 大阪市北区大深町4-20
グランフロント大阪タワーA 32階

TEL 06-6292-1700