

2023年8月31日

コリアーズ・インターナショナル・ジャパン株式会社

報道関係者各位

8月31日コリアーズのグローバルブランドキャンペーン

『Experts choose Experts』に新たなコンテンツを追加

常にクライアントとの関係を深め、付加価値のあるサービスを提供することにつとめる一方、プライベートではバドミントンに情熱を注ぐキャピタルマーケットのエキスパート、乾 純也をご紹介します。

大手総合不動産プロフェッショナルサービス・投資運用会社であるコリアーズ・インターナショナル・ジャパン株式会社（代表：小笠原 行洋、本社：東京都千代田区、NASDAQ および TSX：CIGI、以下コリアーズ・ジャパン）は、この度、コリアーズのグローバルブランドキャンペーン「Experts choose Experts（エキスパート チューズ エクスパート）」のWeb ページのコンテンツを更新いたしました。詳細は下記 URL よりご確認ください。

URL：<https://www.colliers.com/ja-jp/news/e22-Junya-Inui-CM-Experts-choose-Experts>

Experts choose Experts とは、グローバルブランドとしてのコリアーズの知名度、コリアーズがもたらす価値、コリアーズの専門知識を世界規模で高めるために、コリアーズのエキスパート、顧客、文化、才能に焦点を当て、ビジネスのあらゆる成果を人を中心としたストーリーで紹介し、ブランドの認知度を高めることを目的としています。

今回新たに、キャピタルマーケットのエキスパート、乾 純也をご紹介します。



乾 純也（イヌイ ジュンヤ）プロフィール

2022年1月コリアーズ・ジャパン入社。キャピタルマーケット、アソシエイトディレクターとして、日本国内の投資用不動産の売買仲介業務を担当。売買仲介営業として18年以上の経験を持ち、前職の日系大手不動産会社では、国内外の機関投資家、ファンド、不動産会社等との幅広い売買取引を数多く成功に導いた。



コリアーズで働いている理由を教えてください。

コリアーズは、世界で最も急成長している上場企業であり、日本では、スタートアップ企業のようなこれから成長していく企業であることに魅力を感じ働いています。

コリアーズに入社する前は、必要となるインフラ設備が整い、社内での役割が分業化されている日系企業に勤めていました。働きやすい環境ではありましたが、大きい企業である為に会社への貢献度が実感しづらい状況がありました。エンタープライズ精神を大切にするコリアーズでは、頑張り次第で、会社への貢献度が実感しやすく、会社の成長とともに自分の成長も肌で感じています。

キャピタルマーケットの業務について簡単に教えてください。

キャピタルマーケットの業務は、いわゆる不動産売買仲介業務です。不動産を売却したいお客様と不動産購入希望者を繋ぎ、売主買主間の条件調整等を含めた利害関係を調整することで、不動産売買のサポートをします。

私は、事業用不動産の中でも投資用不動産の売買仲介業務を中心に取り組んでおります。不動産所有者からの売却相談依頼や、時には不動産所有者に対して所有不動産への売却提案を行って売却希望不動産をお預かりし、その不動産を購入希望するお客様へご紹介し、売買契約成立を目指して各種調整業務等を行っていきます。

売主買主間で売買契約を成立させて仕事が終わりでなく、売買契約成立後も、不動産の決済・引渡しに向けて、精算業務や鍵・書類の確認補助業務、場合によっては法令遵守への補助業務等を行うこともキャピタルマーケットの業務に含まれます。

一日の仕事の流れを教えてください。

朝、日々更新される「不動産マーケット情報」で売買の記事を確認します。お付き合いのあるお客様の記事があれば、記事を拝見した旨をご連絡して情報交換を行い、お付き合いのないお客様の記事があれば、先方に飛び込み営業でアポイントを取るようになっています。

午前中は「お客様に対して急ぎで対応すべき業務」があるかを確認し、無ければ「契約フローに置いて自分がやるべき業務」を行います。また、「お客様への謝罪や悪い報告」も必ず午前中に行うようになっています。午後は、既存お客様への訪問・新規物件紹介や、飛び込み営業でアポイントを取ったお客様への訪問等を行い、「マーケット内での売買情報(顧客、物件)」の収集に努めるようになっています。



夕方は、その日受けた「お客様からの依頼・質問事項」への対応を行い、日中のお客様との情報交換で得た情報から、既存、新規を含めたお客様へのアポイント取り等を行います。その後、物件の紹介やその日に対応すべき事項を解決した上で退社いたします。

仕事に欠かせない道具は何ですか？

電卓です。お客様に売買物件を提案する際、投資用物件であれば「投資利回り」「専有坪単価」を基に提案させていただくことが多々あります。通常は売買提案の際には、事前に視認できる形での資料を用意させていただくのですが、その場でお客から別売買事例の数値を聞かれることもある為、すぐに計算できるよう、常に電卓を携帯しています。

今話題のAIですが、キャピタルマーケット業務でAIに取って代われること、絶対できない業務はありますか？

売買物件と売買希望のお客様の初期段階のマッチングであれば、ある程度AIで代替できる部分はあるかと思います。ただ、お客様との条件交渉等では、「お客様の感情変化や物事のタイミング」をしっかりと見極めて不動産売買を進めて行く必要がある為、その部分はまだAIでの代替は難しく、私たち人間に優位性があると考えております。

コリアーズでの仕事以外で情熱を注いでいることを教えてください。

私は今仕事以外にバドミントンに情熱を注いでいます。大学生時代にバドミントンサークルに所属しており、そのサークルがきっかけで妻とも出会いました。子どもの小学校に父母向けのバドミントンクラブがあり、そのクラブで妻と共に約20年ぶりにバドミントンを楽しんでおります。当初は体力作りとダイエットを目的としておりましたが、行政や地元クラブが主催する大会に積極的に参加しており、今ではバドミントンが良い趣味となっております。

コリアーズについて

コリアーズは、ナスダックおよびトロント証券取引所に上場する、世界有数の大手総合不動産プロフェッショナルサービス・投資運用会社です。世界 66 か国で事業を展開し、18,000 人のエンタープライズ精神に富んだ社員が、テナント、オーナー、投資家といった顧客企業の不動産価値を最大化するため、専門的なアドバイス・サービスを提供しています。また、当社株式を保有する経験豊富な経営陣は、28 年以上にわたり、年間約 20%の投資収益率を株主に提供してきました。年間売上高は 45 億ドル、運用資産は 990 億ドルです。

コリアーズ・ジャパンについて

コリアーズ・ジャパンは東京・大阪の拠点に 100 人以上の専門家を擁し、国内外の投資家・オーナー・テナント向けに、オフィス・リーシング、キャピタルマーケット&インベストメントサービス、プロジェクトマネジメント、デザイン・ビルド、ワークプレス・コンサルティングおよび不動産鑑定などのアドバイザリー業務を提供しています。

コリアーズの最新情報については、弊社のウェブサイトをご参照ください。

<https://www.colliers.com/ja-jp/about>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/colliers-international/>

Twitter: <https://twitter.com/Colliers>

Instagram: https://www.instagram.com/colliers_japan/

Facebook: <https://www.facebook.com/ColliersJP/>

YouTube: <https://www.youtube.com/user/ColliersIntlAsia>

<報道関係者からのお問い合わせ先>

コリアーズ・インターナショナル・ジャパン株式会社
マーケティング&コミュニケーション
担当：北川 弘美

MAIL : hiromi.kitagawa@colliers.com TEL : 03-4572-1059 MOBILE : 070-1530-4959