

最近の心中

第5期OB 細川 晋吾

住友不動産に入社して丸5年が経とうとしています。最初の1年間、ジョブローテーションで様々な部署を回ったのち、2、3年目は当社の関連子会社である住友不動産ヴィラフォンテーヌに出向して、ホテルの売上最大化のために、宿泊料金のコントロールといった企画業務からフロント業務までをこなしました。この部署では、本社と現場という近くて遠い2つのフィールドの軋轢に苦しみながら、現場に売上アップの意識を植え付けようと現場によく足を運びました。宿泊料金コントロールの仕組みや現場スタッフの意識も変えました。次に、4年目はマンション販売に配属されました。様々なお客様に対応させて頂きながら、1つの契約を取ることの難しさや、そのプロセス自体の奥の深さを学びました。そして、5年目は用地取得の部署に移り、複数土地の地上げや再開発の業務に携わりました。デベロッパーの仕事はよく、「街づくり」なんていう華やかな言葉で表現されますが、その裏にある泥臭いプロセスが存在することを知りました。いずれの業務もそう長くは経験できず、美味しいところを刈り取る前に「異動」という事が私には多いのですが(笑)、自分にとっては新鮮な体験ばかりで、沢山の学びがありました。先輩、上司、お客様から沢山怒られたり、同期に励まされたりしてここまで来られました。周りにはいつも言っていますが、自分は怠慢で弱い存在です。だからこそ、自己啓発できる厳しいフィールドが自分には必要不可欠だと思ってきました。そういう意味では、今の会社には本当に感謝しています。

その一方で、「このままでいいのだろうか?」という思いがあったことも事実です。ビジネスマンとしてはやはり、組織のマネジメントをいつかはやってみたい。そうなると、今の会社のような大企業では、上司が重層的に存在して、私のような一平社員では、会社を動かしていこうという意識はなかなか持てない。かといって、目の前の業務をこなすだけでは、マネジメントのスキルが自然に身に付くわけではない。そんなもどかしい思いを持ちながら仕事をしていました。規模の小さい企業に転じてみたいという選択肢すら自分の中にありました。

そしてまた同時に、今よりもグローバルに活躍できる人材になりたいという思いもありました。元々、英語を話すことが好きでしたし、父親が外資系企業に勤務していたこともあり、小さい時にはよく、外国のお客様の接待にも連れて行ってもらっていて、外資系企業で働くことに憧れがあったことも確かでした。当社では海外での不動産開発はどちらかというと、マイナー事業で、なかなか私には関わりがありませんでした。

では、この先、私はどうすればいいのだろうか――。答えが見えないまま、仕事をやり過ごしていた時に上司から言われた言葉がありました。「まず、自分の仕事にオーナーシップを持って取り組み。そして、その仕事についての知識を自分なりにアップグレードしていった社内の人よりも自分の仕事について知れ。そうすれば、社内の上の人間にも自信を持ってその事業を推進すべきだと主張できるはずだ。それを続けていけば社内もその事業を成功させるために精一杯のバックアップをしてくれる。それが会社に大きな額

の投資をさせるプロセスであり、この仕事の醍醐味だ——」と。今の仕事で言えば、その土地のマーケットを知り、競合他社の動きを想定する。地主さんの真意を汲み取って、当社と相対取引できる仕組みを考える。それらの要素を組み合わせる自分なりに会社が行うべき方向性を作り上げ、その案を支店や本社に持ち込んで社内を動かしていく——。マネジメントとは、上司が部下に指示をして組織を動かしていくということだけでなく、部下は部下なりに上司やそのうえの経営陣を説得して動かしていくという側面もあるんだという新たな気づきがありました。

また、グローバルに活躍できる人材になりたいという想いに対しては、まず自分なりに来るチャンスに備えようと昨年から自費で英会話スクールの GABA に通い始めました。英語は得意と言いつつも、最初は日常会話レベルからのスタートでした。しかし、約 1 年で海外出張可能レベル（同スクールが定める基準）になりました。TOEIC も大学の時より 120 点位上がりました。そして、そうこうしているうちに、当社にも「海外事業本部」たる部署が出来ました（不動産会社としてはかなり出遅れているようですが）。今の用地取得の仕事をもう少し長くやりたいという気持ちがありますが、海外でそれが出来たら尚更、自分にとっては喜ばしいことなので、海外に行く前に今の仕事でもっと成果を出したいと考えています。

結局、目の前の仕事をどう見るかによって、その意義や楽しさも変わってくる。見方を変えて、それを実行することも仕事のうちなんだと。何だか自己完結してしまっているようですが、社会人である以上、色々な仕事をやらされる。だからこそそういう意識を常に持つておくことは重要だと考えています。昨年はその意識が希薄になっていたような気がします。今年は 6 年目社員としてやるべきマネジメントをして、英語もブラッシュアップします。小野ゼミでの 2 年間に恥じないよう頑張ります。



著者が入社 4 年目で販売し、週刊住宅新聞社の「首都圏優秀マンション表彰」を獲った『シティハウス横濱仲町台壺番館』