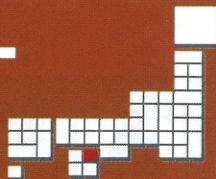


# 株式会社グローバルセンター



本社所在地：香川県／従業員数：122名(関連会社を含む)

業種：不動産業



## 不動産会社からライフスタイルカンパニーへと成長・拡大 人材の拡充を図るなか、将来の幹部となり得るプロを獲得

### 採用したプロフェッショナル人材

高松駅前店 法人営業課 ルームアドバイザー 山田 武志氏	〈プロフィール〉
年 齢：39歳 家族構成：妻、子ども2人	2006年 大手通信会社へ入社。香川出身で当初は地元勤務であったが、ここ3年は東京の本社でエリアマネージャーを勤める。家電量販店を担当し、自社商品の拡販を図るほか、約80名の部下のマネジメントを担当。
前 職：大手通信会社のエリアマネージャー	2016年 (株)グローバルセンターへ入社。

### 採用前 プロ人材を採用したきっかけ

- 平成元年創業の不動産会社であるが、ここ数年で急成長・急拡大を遂げた。
- 不動産会社からライフスタイルカンパニーへと業容変化を図っている。
- 会社のさらなる発展のためには、同業者・他業者を問わず、営業経験のある中堅職、将来の幹部候補となり得る人材の強化が急務だった。

### 採用後 プロ人材採用により得られた効果

#### どんなプロ人材を採用？

大手通信会社で営業職を勤め、約80名在職する部門を束ねてきたマネジメント経験がある、セールス・管理職のプロフェッショナル。3年間の東京勤務の間は単身赴任。出身地であり、家族も住んでいる香川県に戻り、地元で地に足をつけて、さらなるスキルアップ、ステップアップする道を模索していた。

#### プロ人材の活躍状況

高松駅前の重要店舗で営業活動に携わる傍ら、スペシャリストを目指して、日々不動産の知識の習得、資格取得へ向けた活動を実施。店舗で付属商品販売の担当リーダーとしても活躍し、当該商品の売り上げ倍増に貢献。

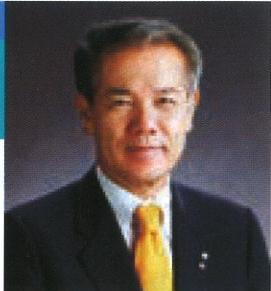
拠点からの  
助言等

- マネージャーが丹念に経営課題をヒアリング。
- 企業が急拡大している背景から、組織マネジメントに長けた、中間管理職の補強が必要であることを明確化し、人材像を洗い出した。

企業担当者の声

代表取締役 富田 稔氏

## 前職時代の営業経験、組織マネジメントの経験を發揮 将来の幹部候補としての活躍を期待



### 家内と二人で創業した不動産会社 いまや120名を超える組織にまで成長

人との縁を大切にすることをモットーに、大手建築会社や地元の商社で営業キャリアを積み、グローバルセンターをスタートさせたのが平成元年。当時は家内と二人での創業でした。当初は10年ほどでも7、8名の陣容でしたが、現在では120名を超える従業員を擁するまでになりました。

賃貸管理業をメインとし、現在は高松市内で6店舗、仲介件数は年間で4,325件(平成28年9月～平成29年8月)、管理戸数は約8,537戸(平成29年8月現在)をお預かりするまでに拡大・成長。不動産業としては、県内トップクラスの規模の企業となりました。そして、売買仲介業・賃貸仲介業に加え、最近はリフォームなどへと事業の領域を広げ、オーナー様・入居者様に、よりご満足いただけるよう、日々改革に取り組ん

でいるところです。

私たちの社名ですが、地元密着の志向でありながら、なぜ「グローバル」と名付けたか、ご説明いたします。グローバルとは、ワールドワイドでバランス感覚あふれる視野のことですが、私たちは地域の暮らしをそういう幅広い視野で見つめ、“本当に価値のある何か”を提案し続けていく、視点と行動力、そして精神を持つことを目標としているところからそう名付けました。

中心にあるのは「人」です。私たちの仕事はサービス業なので、何より「人」が大切であり、何かに気付くのも、考えるのも、実行するのも全て「人」。そのためには、社員にいかに成長してもらうか、ということを常に考えていかなければなりませんと思っています。

## | 店舗が増え、人が増え、会社としての規模が拡大 組織マネジメント強化を見据えた人材の獲得が明確に

社員に成長していただく。もちろん大切なことです。新卒社員を一人前に育てるには、やはり相応の時間を要します。中途採用で人材の確保も図ってきましたが、仕事はどんどん広がっていて常に人材不足の状態で、十分とは言えませんでした。人材を獲得することの難しさは痛感しております。

そんな折、香川県プロフェッショナル人材戦略拠点のマネージャーの訪問を受けました。マネージャーが金融機関の支店長であった16年前からの付き合いで、私の性格や経営方針など、よくわかってらっしゃる間柄もありました。中小企業診断士の資格をお持ちでもあり、その機会にいろいろと相談をさせていただきました。会社の事業拡大のために即戦力となる人材、将来の幹部候補となり得る人材の獲得をアドバイスしていただき、人材ビジネス事業者に橋渡しをしていただきました。そうして獲得できた人材が、現在は高松駅前支店で活動してもらっている山田です。山田を含め、4名の人材を獲得することもできました。

山田はもともと香川の人間で、東京の大手通信会社で活躍していた人間です。まさに当社の求める人材イメージに合致していました。もともと同業者からの獲得ではなく、幅広い人材を得るため、県外から獲得したいという思いはありました。しかし、全くの異業種の方でもあり、当社の従来の人材獲

得のやり方ではなかなか出会うことのできなかった人材ではなかつたかと思います。マネージャーにはたいへん感謝しています。

## | 経験を積んで、「人間力」をさらに磨いて 若手をリードしていってほしい

不動産の仕事には、いろいろな侧面があります。例えば、管理オーナーさんの相手をする仕事では、賃貸の現場を知っているだけではダメで、いろいろな経験を積んで、「人間力」をしっかりと身につけていかないと、なかなかオーナーさんの信頼を得ることはできません。まるで「親戚」のような関係になる場合もあります。アパート・マンションの委託を受けてから、何十年も、代替わりをしても取引関係が続き、長いお付き合いの中で、相続など様々な相談を受け、アドバイスをしていく…。そこまでの関係性は一朝一夕で構築できるものではありません。

山田は不動産としての経験はまだ浅いので、まだまだ覚えていかなければならないことはたくさんあると思いますが、早く上の立場に立って会社を引っ張っていって欲しいですね。営業職として活躍していただけでなく、大企業の管理職として大きな組織を束ね、スタッフの育成にもあたってきた山田は、幹部候補としてもう一つの人物。会社に新たな風を吹き込み、若手を引っ張る存在になれると思っています。将来の活躍を大いに期待しています。

プロ人材の声

高松駅前店 法人営業課 ルームアドバイザー 山田 武志氏

## 故郷で地に足をつけた活動を スピード感を持ってスペシャリストの道を歩みたい



### 前職時代は、どういった仕事をされていたのでしょうか？

大手の通信会社で10年働き、ここ3年ほどは東京の本社でエリアマネージャーを務めていました。家電量販店を担当し、自社商品の拡販を図るほか、管理職としてアルバイトを含めた部下80名のマネジメントを担当していました。

### 転職を決めた経緯についてお教えください。

私は香川の出身です。家族はこちらに住んでいて、東京勤務の3年間は単身赴任でした。多忙な仕事でしたので、二人の子どもと会えるのは半年に一回程度。仕事が辛かったとか辞めたかったとか、そういうことはありませんでしたが、やはりリターンのことは考えておりました。家族一緒に充実した環境のもとで、しっかり地元で地に足をつけてスキルアップ、ステップアップしたいと…。それがきっかけではありました。

### 入社を決めた理由は？

人材ビジネス事業者経由で当社の情報に接して、こういう仕事もいいなと思いました。社長とお会いして、前職の社風とは全然違うというところに惹かれた面もあります。以前の会社は、まさに「完全実力主義」でした。数字こそがすべてという世界ですね。今は「お客様第一主義」。もちろん営業職ですから数字は出さなければなりませんが、お客様はもちろん、仕事仲間を家族のように想い、地元香川を心から愛する気持ち、人を大切にする気持ち、こういうところで働きたいと思いました。

子どもは息子と娘ですが、父親がいつもいて、喜んでくれていると思います。以前の実力主義の会社に比べれば給与は下がりました。ただ、単身赴任の二重生活でもお金はかかりますし、休みの日は家族のフォローもきちんとできるので、家内も

喜んでくれているとは思います。

### 入社後の業務内容と、今後の目標や抱負についてお聞かせください。

今は高松駅前の店舗で賃貸営業の仕事をしています。スタッフは8名。個人のお客様のほか、ビジネス街なので法人契約のお客様が多いです。法人契約は、個人のお客様とは違い、代行会社経由でお話が来ます。「転勤で部屋を探している」という情報が来れば、お客様のニーズに合った物件を探して代行会社に候補を送り、物件を見に来られて決められる」と、そういう流れです。当店は8割が法人客ですが、大学の近隣であれば大学生のお客様が多いですし、本店は法人個人が半々くらいなど、地域によって性質は異なります。

ここはなかなか難しいお店だと思います。法人契約の場合、レギュレーションが厳しい場合があり、転勤の時期は時間との戦いになります。代行会社も複数社あり、競合他社がどういうところを勧めてくるか、など、いろいろと駆け引きも。難しい反面、そこが面白いところもあります。

自分の中では、今回が最後の転身だと思っていますので、賃貸以外にも売買、管理など、いろいろな知識を身につけ、資格もとて、スペシャリストの道を歩みたいです。私も含め、「プロ人材」はこれまでのキャリアがベースにあって採用していただけたと思っています。ですから私も、普通に入られた方の倍くらいのスピード感を持って業務を覚えたり数字を出したりして、早く相応の地位に行く必要があると認識し、日々活動しています。