News Pick Up

森井総合鑑定がJLL森井鑑定に社名変更

“老舗なのにグローバル”――若手が魅力を感じる鑑定会社に進化

不動産鑑定編集部

2016年３月，国内大手の老舗不動産鑑定会社の森井総合鑑定は米不動産総合サービス会社「ジョーンズ ラング ラサール」（以下JLL）グループ傘下に加わった。その２年後の本年には，創業70周年の節目を迎えたことを機に社名も「JLL森井鑑定」に変更し，“老舗なのにグローバル”な不動産鑑定会社として大きく舵を切った。海外ネットワークとその知見を獲得し生まれ変わった同社が目指すのは，不動産評価にとどまらず幅広い事業評価を行うグローバルな総合バリュエーション企業として成長し，若手をもっと惹きつけられるような魅力ある不動産鑑定会社になることだという。

■不動産鑑定業界への危機感が後押し

少子高齢化の時代に突入し，日本国内の産業界は熟練者の引退や若年層の離職率の高さなどを背景に人材不足という壁にぶつかっている。不動産鑑定業界においても同様の課題を抱えているが，鑑定士数の伸び悩み以上に深刻になっているのは，優秀な人材がアセットマネジメントや信託銀行，監査法人といった他業界に流出していることだ。収入面のステップアップという目的があるにせよ，「若く意欲のある鑑定士が他業界に移る背景には，もっと根本的な部分，つまり不動産鑑定会社の仕事や組織としての魅力が失われてきている可能性を考える必要があるのではないか」と，JLL森井鑑定の森井正太郎社長は話す。

また，産業構造も公共事業中心からグローバル化が進み，それに伴い顧客ニーズも多様化・高度化している。同時にグローバル企業がアジア拠点への積極投資を進める中で，日本でもインバウンド需要の取り込みが経済戦略の１つとして重視され，不動産分野についてもその例外ではない。「士業」として３大国家資格の１つに位置づけられている不動産鑑定士であっても，これら環境・ニーズの変化への対応が不可欠であり，これらにどう応えていくかを改めて考える時期を迎えているといえる。JLL森井鑑定の動きは，こういった危機感を背景にしている。

■グローバルな知見を得て次のステージへ

JLL森井鑑定は1948年，森井社長の父親である徹氏が創業した「森井商会」から始まり，1977年に不動産鑑定業として登録して以降，40年以上の不動産鑑定実績がある。「先代を含め，会社として目の前のお客様が困っていることを何とか解決しようと取り組んできた結果，求められるニーズに対応しながら，

JLL森井鑑定　代表取締役社長・森井正太郎氏

お客様との信頼関係を築いてきたという自負があります」と森井社長。同時に「新しいモノ・コトにも取り組む」というチャレンジ精神が同社の原点になっているという。その１つが不動産証券化への取り組み。2000年以降スタートしたＪ－ＲＥＩＴや私募ＲＥＩＴに率先して対応していった結果，同社の参入率はいずれも約４割と，鑑定業者として国内トップクラスの地位を築くまでになった。また2012年には太陽光発電施設の評価に先鞭を付けるなど，新たな分野の開拓と鑑定評価の可能性を模索。その成果は，この10年間における同社の業績が右肩上がりで推移していることに表れている。

これらの実績を支えているのは，柔軟で勢いのある若手の力と，これまでの苦労・困難を経験してきた中堅・ベテラン勢の力の融合。森井社長も「互いに切磋琢磨しながら同じベクトルを向いて進むという組織的チャレンジ・結束力によって，事業のダイナミズムや新しい考え方が生まれ，それがJLL森井鑑定の魅力だと実感しています」という。

若手・ベテラン，外資系経験者とバランスよく人材を集め，顧客ニーズに幅広く対応できる組織を作り上げていった同社だが，さらなる組織力を高め新規分野にチャレンジしていくためには，会社の規模・資本力を拡大・強化するとともに，顧客ニーズの多様化・高度化・国際化に対応できる海外の知見やノウハウの獲得が今後の成長の鍵だと感じていた。 そういった思いの中，世界80カ国・300に及ぶグローバル拠点と包括的な不動産サービスの提供により内外で高い知名度を誇るJLLグループに加わることが顧客・社員・組織にとって最適な方法だと判断，2016年３月にJLLへ同社の発行済株式の全株式を譲渡するに至り，更に本年４月にJLL森井鑑定に社名変更。これにより同社は，老舗鑑定機関として培ってきた信頼と実績に加え，JLLグループの海外の知見・ネットワークが活用できることで，より先進的な“総合バリュエーション企業”としての大きな一歩を踏み出した。

■社員に“夢”を描いてもらうことで不動産鑑定業を活性化

新たなステージに立ったことで，社員自身も鑑定士としてビジネスパーソンとして新たな“夢”を描くことができるようになり，それが仕事に対するモチベーションにつながっているという。実際，若手社員からも『不動産鑑定以外にも学べるということにやりがいを感じるようになった』との声があるようだ。グループの中でグローバルなビジネスセンスを磨きつつ，枠にとらわれない視点を持ち，不動産鑑定で会得したノウハウを活かしながら顧客に貢献できる人材育成ができれば，おのずと不動産鑑定業の魅力も高まっていくのではないか――。「従来の仕事＋αを考え，実現できる会社にしていきたい。だからこそJLLのグループ力を活用したい」と森井社長も力を込める。

■海外＋国内新規分野開拓で飛躍を目指す

不動産鑑定評価というビジネスを「不動産」「鑑定評価」に分解し，不動産関連ビジネスでは不動産鑑定士の知見を活かしながら不動産のプロとして多様なビジネスを推進し，鑑定評価関連ビジネスについては不動産評価で培ったノウハウを不動産以外の評価に活用していく。あらゆる資産を評価対象とするJLL香港の鑑定評価部門の事業展開をビジネスモデルにしながら，新たな取り組みを加速させていくつもりだ。

今後の戦略については，JLLグループの知名度を活かしたインバウンド需要の取り込みに加え，JLLの海外ネットワークを使ったアウトバウンド対応にも注力。国内は収益を支える既存ビジネス（国内不動産鑑定業務）に加え，不動産にとどまらない評価ビジネスの展開を企図しており，海外市場プラス国内新規分野の開拓により，「不動産鑑定会社でもここまでできるんだ，ということを示したい」と意欲を示す。

言わば，チャレンジ精神に富み意欲ある不動産鑑定士を覚醒させるような会社になることが，今後の同社のもう１つの大きな戦略ともいえる。