



2025/11/07 インタビュー

10年で鑑定報酬6倍に、本社を拡張移転

ーJLL入りから10年、業務が世界規模に

JLL 森井鑑定社長 永野 誠氏

旧森井総合鑑定がJLL傘下に入り来年3月で10年。業容拡大を見据え、9月にはオフィスを大手町に移転した。JLL 森井鑑定の永野誠社長に戦略を聞いた。

ーJLLグループに入り体制や業績がどう変わった。

永野氏 従来はJリートの評価を中心に手掛けていたが、受注する業務が世界規模に広がった。国内と海外、両方の顧客を持つことになり競争力が大幅に高まった。コロナ禍で日本の不動産が注目され、多くの海外マネーが日本に向かったことも追い風となり、鑑定評価業務の受注機会が増えた。

ー本社を新橋から大手町に移転した。移転の動機は。

永野氏 東京と大阪に拠点があるが、東京で人員増強と業務拡充を図るため拡張移転した。床面積は従前の約180坪を約300坪に増やした。業務は鑑定とアドバイザリーが主体だ。職員数は東京が100人強ほどだが、職場をフリーアドレス化して交流を促している。多くの顧客が大手町に拠点を置いているため、より密接にやり取りを行えるようになった。

ー国内の不動産市況をどうみている。

永野氏 オフィスは賃料が上昇基調で、優良物件はすぐに埋まっている状況だ。東京はもとより、特に大阪市のオフィス需要が強いと感じている。福岡市ではリーシングが難化している物件もあるようだ。一方、物流施設は昨年夏ごろから全体に投資需要が鈍り、代わりにホテルの注目度が高まった。物流施設は場所にもよるが供給過多の雰囲気があり、とりわけ築古の施設は埋まりにくいようだ。

ー日本への投資は今後も増え続けるか。

永野氏 「トランプ関税」の影響で世界的にお金の流れが読みにくくなり、相対的に日本市場の安全性がいつも高まった。海外の投資家には賃料が安定した賃貸レジが特に人気だ。金利上昇と円高進行というリスクもあるが、世界の市場が不安定さを増すほど日本市場に注目が集まる傾向がある。

ー足元の受注状況は。

永野氏 オフィスや物流施設、住宅、ホテルなど定番のアセットのほか、シニアレジデンス、データセンターなどの鑑定評価を受注することも増えている。評価額のシェアはオフィスが最大だが近年はホテルに勢いがある。依頼主別では不動産証券化が7割弱と最も多い。今春にはリスク・アドバイザリー業務の一環としてポートフォリオ・アドバイザリー部を新設し、リートの上場、非上場に関わる手続きの支援も始めた。

―業績が拡大し続けているようだ。昨年の評価総額は30兆円弱、件数は約5500件だった。

永野氏 23年から24年にかけて評価額は横ばいだった。評価件数は多いが（金額の小さい）レジの受注が多かった。今年に入り海外顧客から100件を超えるようなまとまった案件を続けて受注している。今年は評価額、件数ともに昨年実績を確実に上回っていると思う。14～24年の10年間で当社の鑑定報酬は6倍ほどに拡大し業界順位も上がった。JLLグループに入りインバウンド需要を獲得したことが大きく寄与した。

―人手不足が全産業の課題だ。採用・育成の方針を。

永野氏 従来は不動産鑑定士の有資格者を中心に採用していたが、19年に私が社長に就いてからは論文試験の合格段階で多数採用する方針に変えた。年齢、性別を問わず多様なキャリアの職員を集め、様々な顧客とコミュニケーションを取れる体制を整えてきた。人ありきの業態のため採用活動は極めて重要だ。実力主義の社風や成長性などに惹かれて入社する職員が多い。

 お気に入り登録する