



2002年にワーキングホリデーでパースに住んだ時に、「もう一度、長く暮らしてみたい」と思うほど豪州にほれ込んだ。

前職が建築系の営業だったこともあり、日本に帰国後、豪州に戻って不動産の仕事をしよと決心する。

外資企業なども受ける中で、確実に豪州に行けると感じられたのが、当時ゴールドコーストに支店があったスターツ。一代でグループを築いた村石会長から直々の面接を受けた。

「トップが1時間も時間を割いて、話を聞いてくれて。ほかの大手ではあり得ない、まさに企業理念の『人が、心が、すべて』を実践している会社だと思いました」

03年9月に不動産部門ピタットハウスの柏支店に営業で入社。実績を上げ、3年で豪州に赴任するという目標を立てた。

「1日も早く行きたいの

「強く念じれば、本当に夢は叶うんですね」

あこがれの豪州赴任を実現



寺田環さん [豪州]

第220回

で、目標は高く設定して。1年目はまず一から不動産のことを学ぼうとしました。最後の年と定めた3年目、平均30件程度という1人当たりの年間売買取引数で、100件という「ギネス」(社内記録)を作った。「あり得ない数字(笑)。マーフィーの法則ではないですけど、本当に強く念じれば、夢は叶うんですね。もちろん努力もしました。尊敬できる上司の下で、仕事のやり方をまねしているうちに「それまでできな

スターツ・インターナショナル・オーストラリア 取締役シドニー支店長

茨城県取手市生まれ。趣味は旅行で、年に1回は欧州各国など巡り、現地のおいしい料理を食べ歩く。「忙しいですけど、オフはしっかり取り戻します(笑)」。もともと体を動かすのは好きで、豪州ではゴルフも始める予定。

地、居住用もあれば投資用の物件と多岐にわたる不動産の仕事。さまざまなお客と知り合えるこの業務自体が、好きになった。待ちわびた辞令が出たのは3月31日。あこがれの地には4月末に赴いた。「やっぱりうれしかったですね。反面不安もありますが、大好きな仕事を豪州でできるのはラッキーです」。

シドニーでも3年計画

シドニー支店はオープンして半年。「以前からあるゴールドコースト支店はホリデーハウスの扱いが多いですけど、シドニーは日系企業がたくさんあるので駐在員の住居とオフィス賃貸が中心になります。とにかく基盤を作って、『お部屋探し』といったら、スターツへ」と言われるようにしたいですね」

赴任したばかりの時には、物価や不動産価格が日本よりも高く、空室率が低いことなどに驚いた。「かなり厳しい市場だと思いました」ただ、手をこまねいているわけではない。シドニーでも3年以内に成果を出したいと考えている。自ら広告塔になり、「最終的には今の2拠点だけでなく、全豪制覇を目指します」と意欲的だ。

プレーイングマネジャーとして、新しい試みも検討中。「住宅の借り方セミナーなども開催していきたいです」常に楽しむことも心がけている。「あとはお客様と対等な関係を保つこと」で、信頼を得ていきたいという。

なぜこのように、前向きに進めるのだろうか。「わたし自身不動産が大好き。念願がなって新規開拓できるのは最高です」

日本での売買実績や経験をもとに、購入・売却のコンサルティングも本格的に始める予定。「シドニー市場の家賃が高く、不動産価格が下がらなければ、かえって購入の需要は多いと思います。そして日本のサービスでの購入、売却のお手伝いが求められるのではないのでしょうか」(豪州編集部・大畑知則)