

# CMA+PBダブル資格者に聞く、 プライベートバンカー資格

超高齢化社会に突入した日本では、相続や事業承継といった課題に直面する富裕層・企業オーナーも多く、このような課題に取り組むプライベートバンカーの存在は、近年欠かせないものとなっています。

事業全体の流れをつかみ、その分析やビジョンの立て方、差別化の方法、上場企業の財務諸表からリスクを読み取る識別眼、アナリストレポートで駆使される会社の意図を投資家に伝えるための表現方法など、証券アナリスト的観点や経験は、企業オーナーへのコンサルティングはもちろん、あらゆる分野で生きるスキルです。

CMAでありかつPB資格を取得された会員の皆様にご登場いただき、受験の経緯やダブル資格の活用、また受験した感想等について、お話を伺います。

## 1. CMA受験のきっかけ

### 商社の証券子会社時代にCMAを取得

大学卒業後商社に入社、金融部門に配属されました。1998年の金融ビッグバンにより事業会社でも金融業務への参入が可能となり、入社2年目に証券子会社へ出向となりました。そこでの役割は機関投資家顧客向けを中心にストラクチャードプロダクツを主力商品とした展開でしたが、その間にCMAにチャレンジしました。

入社当初からデリバティブ等に興味があつて勉強していたため、CMAは比較的すんなりと取得できました。

### J-REIT誕生の頃から不動産に興味

出向元商社のファイナンス手段として金銭債権等の流動化案件を担当していましたが、2001年3月期決算から時価会計が導入され、バランスシートから不動産を外しオフバランス化する不動産の証券化が活発に行われるようになっていました。また、2001年からJ-REITの上場も始まり、不動産ファイナンスに興味をもつようになりました。

出向元の商社での所属先の本部が廃止となったこともあり、多くの仲間が会社を去りました。出向元に戻り財務系の仕事をするよりも、新しいことにチャレンジしたい気持ちもあり、思い切って2002年、JASDAQ上場の不動産会社に転職しました。



株式会社シーアールイー  
常務取締役  
亀山 忠秀 氏  
シニアPB

## 2. 不動産業界に入って味わった天国と地獄

### 念願の不動産ファイナンスビジネスに就く

大企業から中小企業に移ることの怖さはありませんでしたが、大企業で働くよりも、あらゆることを学べるチャンスに恵まれるのではという期待があり、入社を決めました。

転職後すぐに、オフィスビル・レジデンシャル・商業施設などの様々なタイプの不動産流動化業務に携わることができ、2004年には、入社した会社でも、念願の物流不動産ファンドの立ち上げを行うことが出来ました。

### 所属会社が民事再生法申請へ

所属会社は順調に不動産サービス業務の多角化を加速していきましたが、2007年のサブプライムローン問題で不動産市況が悪化、保有する不動産に大きな含み損を抱え、赤字転落となり、資金繰りに行き詰まり、2010年ついに民事再生法の適用を申請、上場廃止となりました。

会社は抜本的な事業の再生を目指し、優良事業と不採算事業とに分けて、不採算事業は清算し、新たにスポンサーを募り優良事業による企業再生がスタートしました。自分は既に役員となっていましたので、清算人として会社の清算をしながら、一方では現在の所属である新会社の役員として2011年7月から立ち上げにも関わるといふ、二足のわらじ状態でした。

### 3. 不動産業者こそ、オーナーのニーズを汲み取るためにPB資格を

#### オーナー開拓の切り札になるとピンときた

当社事業で多くを占めるマスターリース事業（オーナーに固定賃料を保証するかたわら、それ以上の高い賃料で入居者に転貸（サブリース）するもの）では、倉庫建設の候補地やオーナー様の開拓が重要なカギとなります。協会からのお知らせでPB資格の開始を知り、オーナー様のすべてを把握してコンサルティングできるスキルを学べる点に、魅力を感じました。

税理士との業務提携も行っていますが、オーナー様に最終的なご提案するのはやはり当社の営業部員です。彼らに適切な知識があれば、税理士に対してピンポイントで課題を伝えることができ、よりオーナー様のニーズに寄り添った開発も可能となります。税理士がオーナー様の事情をすべて把握しているわけではないため、丸投げしてしまうとピン트가外れてしまいかねません。

#### 不動産業者にPB的発想があれば、必ず顧客の心に刺さる

不動産関連資格もたくさんありますが、多くは内容が不動産に偏っています。オーナー様の資産背景にまで思いを巡らせ、不動産だけでなく、オーナー様の所有する資産すべてにおける位置づけまで意識できれば、提案の確度も高まりますし、保険の契約など、クロスセルにもつなげることができます。日本人の個人金融資産では不動産の占める割合が高いため、不動産業者の営業こそプライベートバンカー的な発想を身につけることができれば、きっと地主様の心に刺さると思えました。

シニアPBの最終課題は提案書を作ることと知り、当社の社員にもそこまでできるスキルを身につけてほしいという思いから、まずは自分がシニアPB資格にトライすることにしました。

#### 全くのゼロスタート、筆記試験では悩んだ

そうはいっても、商社・不動産出身の自分は金融機関でのリテール営業経験が全くないため、筆記試験では苦労しました。課題として与えられるケースにはかなりの情報が盛り込まれており、どこまで踏み込んで作成したらいいか最初は皆目見当が付きませんでした。それでも、受験生限定で販売された過去の優良答案例をもとに、自社株評価の計算方法なども一から解説し、提案書に盛り込むべき項目を洩れなく整えるなどして、4回目のチャレンジでついに合格、不動産業界では二人目のシニアPB資格者となりました。

#### プライベートバンカー資格を推奨資格に

当社が管理するマスターリースの物件は1物件あたり約300坪と小口です。昔の単位で言えば1反に相当し、つまり田んぼや畑を所有する個人地主様に現金収入を確保する手段を提供してまいりました。ちょうど、ハウスメーカーが賃貸住宅という土地活用を個人地主様に提案するように、当社は倉庫という土地活用を提案しているわけです。結果、現在、倉庫を中心に約1,200棟の物件をマスターリースし、一般管理も合わせると約1,500棟、120万坪を超える面積の不動産の管理を受託させて頂いております。

提案営業を効果的に行うには、不動産だけにとらわれることなくオーナー様のニーズ全体の把握が不可欠です。当社ではプライベートバンカー資格を取得推奨資格とし、資格取得者はお祝い金の対象としています。

#### IR担当役員として

自分はIR担当の役員ですが、IR担当者は極論すると自社株のセールスマンだと思っています。株主の中でも株価を形成するのは機関投資家であり、彼らの思考経路を理解して心に響く情報提供をすることは非常に重要です。投資家ごとに投資スタイルはバラバラでも、ベースの考え方は共通であり、その理解のためにも、CMAの知識は必須だと感じています。

#### 景気の波に左右されない不動産事業を目指して

当社は物流不動産に関するあらゆるサービスを提供する唯一の上場会社です。自分もこれまで翻弄されてきたように不動産業には波があり景気に左右されがちですが、役員として会社を安定させるためにも、今後はストックビジネスを増やし、マスターリースなどの不動産管理を強化したいと考えています。

EC（電子商）取引拡大をダイレクトに支えるのは物流業ですが、物流業を支えるのは自分たち物流不動産業だと自負しています。携帯電話を支える半導体のごとく、自分たちは見えないところでしっかり物流を支えていきたいと思っています。

★「CMA+PBダブル資格者に聞く」バックナンバーは、下記URLからご覧になれます；

[http://www.saa.or.jp/pb/for\\_enrollee/index.html](http://www.saa.or.jp/pb/for_enrollee/index.html)