



年間約5000件の賃貸仲介を行う
バレグス（東京都目黒区）の杉崎遼
課長は、同社の外国人向け賃貸仲介事
業の中核を担う人物だ。プレーヤーだ
けでなく、管理職としてチームの基盤
づくりに力を入れる。

杉崎課長はカナダでの就労経
験を生かしつつ、賃貸仲介で成
績を上げてきた。

バレグスへ入社したのは2
022年12月。カナダの短期大
学を卒業後、現地で家電量販店
や薬局、訪問介護などに従事。
その後、日本に帰国し転職した。

杉崎課長は「カナダでは永住
権を取得しましたが、自分が外
国人で住んでいたのが地方とい
うこともあり、とにかく雇って
もらえるところで働くような状
況。暮らしも楽ではありません
でした。そこで、少し日本でも
働いてみようと思
い、帰国したのが
入社のかきっかけで
す」と振り返る。

不動産業を選ん

だのは父の影響だという。父が
不動産業に携わっており、同じ
仕事で父を超えたいと思ったた
めだ。

入社後は、現在所属する新規
事業開発室国際事業課の前身と
なる国際チームに配属。外国人
向けの賃貸仲介営業として働き
始めた。その後、23年には宅地
建物取引士（宅建士）を取得。

賃貸仲介営業、達成率136%

カナダでの極貧生活、経験糧に

命しました」と杉崎課長を評価
する。

杉崎課長がこれまで接客した
外国人の国籍は100カ国を超
える。実績を積み上げてきた背
景には英語能力の高さもある
が、カナダでの就労経験も大き
いという。現地では外国人とい
うこともあり仕事を選べず、時
にはシャワーもトイレもないキ

提坂直也執行役員は「当社は、
各社員が自分で事業を興せるビ
ジネスオーナーになれるという経
営理念があります。杉崎課長は
事業ベースで物事を考えること
ができ、その姿勢が周りに良い
影響を与えていたので課長に任

24年9月期の個人成績では、仲
介手数料の年間目標1440万
円に対して136%を達成。こ
れが評価されて、24年10月に発
足した国際事業課の主任に昇進
した。翌25年4月には課長に就
任。社内でも異例のスピード出
世だったという。

ヤンピングカーで生活。並大抵
のことでは折れない精神力が鍛
えられた。一方、訪問介護に携
わっていた際は富裕層を接客し
た。貧困層と富裕層、両方の生
活に精通している点が賃貸仲介
にも生かされているという。

「営業では、申し込みをいた
だくゴールまでパターンがある
と考えています。そのパターン
を愚直にこなしながら、うまく
いかなかった際にはほかのプラ
ンを引き出せるア
イデアをたくさん
持っていたことが
ら成績を出せたの
だと思っています」

一方、管理職となった現在は、
部下のマネジメントや課全体の
運営の必要性が高まっているこ
とが課題だという。管理職であ
る以上チームとして成果を出す
ことが求められるが、部下のモ
チベーションや仕事に対する向
き合い方をマネジメントするこ
とは、営業とは全く異なると感
じている。



「別部署の管理職からは、秩
序が保たれていて、主体的に動
ける組織づくりが大事だと聞き
ました。指示がないと部下が1
人で動けないようではいけない。
新規事業に挑戦するために
も秩序がありつつ、個々人で動
ける組織をつくり上げたい」と
杉崎課長は意気込む。



◀ 反響対応を行う杉崎課長