INTERNAL NEWSLETTER
JLBタイムズ

VOL.17
2020.2.12

Interview

営業推進部　第一グループ

長谷川（はせがわ）遼太（りょうた）

「いつまでもあると思うな　親と金　ないと思うな　運と天罰」。

大切にするべき親とお金、そして真っ直ぐに生きる上で存在を信じている運と天罰の語句が、リズム感のよい五七五調の文に収められている。この言葉を座右の銘とする長谷川遼太は、若いながらも年齢を感じさせない芯をもつ。こうした人柄はどのようにして培われたのか。その歩みを振り返るとともに、仕事に対する思いを聞いた。

夢中になれるものとの出会い

中学では1年間だけロボットを作る部活に入っていた。しかしロボットは作れても友達が作れずに退部。友達との会話よりも、ロボット作りに夢中になりすぎてしまった。好きではあったが距離を置くことを選ぶと、その後は友人にも恵まれ、楽しい学生生活を送ることができたという。

一方、大学から始めたスキューバダイビングは今でも続けていて、日本に限らず海外の海にも潜っている。これまでにジンベイザメやサメの群れにも出会い、海の中に眠る沈没船や沈没飛行機も間近に見てきた。

気持ちを切り替える

2019年に新卒で株式会社日本土地建物に入社し、配属された営業推進部第一グループで日々切磋琢磨する長谷川。仕事をする上で大切にしているのは、切り替えだ。たとえ叱られて落ち込むことやテンションが下がってしまうような出来事があったとしても、翌日出社した時には元気よく挨拶をして一日を始める。先日も仕事のやり方に対して先輩から指導を受け、「まさに先輩の言う通りだ」と落ち込んだが、翌日は変わらず元気な挨拶で一日をスタートした。するとその先輩も普段通りに接してくれ、長谷川にはそれが「ミスを引きずらずに、今日もしっかり頑張ろうな！」と言ってくれているように感じた。

仕事のテンションを切り替えるためにも、プライベートな時間はきっちりと作る。今は寝る前にするゲームや読書が精神的なリフレッシュの時間だ。プライベートな時間を楽しむことで、翌朝も気持ちよく目覚められる。そうして長谷川はまた、仕事へのモチベーションを高めているのだ。

反省を生かす

仕事をする中で痛感したことがある。それは、まだまだ周りが見えていないことだ。自分のことばかりに集中してしまい、周りの人が何をしているのか、そこまで目を向けられていない状況に気づいた。また、受け身な自分を変えたいとの思いも芽生えた。これまでは「どうしたらいいですか」「私は何をしたらいいですか」と、先輩や上司からの指示を待つ人間になってしまっていた。もっと「私はこういうことをやりたいのですが、どう思いますか」と積極性を見せていかなくては。長谷川は、今後の課題をそう口にする。

社会人になってから、少しずつ自分自身のことを冷静に分析できるようになってきた。それは後ろ向きなことではなく、前向きなこと。改善すべき点を見つけ、さらに成長するためのステップなのだ。そのために、工夫していることもある。例えば最近では、ノートにその日の予定や実際に行ったことを記録している。忘れがちな知識も、とにかくメモをする。そして、見直す。そうすることで、仕事の漏れも防げるようになってきた。

今後の目標

そんな長谷川の今後の目標は、物件を買うこと。そして、将来的に父親の年収を超えることが夢だ。社内の先輩や上司を見ていると、「叶わない夢ではないかもしれない」と感じるのだという。営業で成績を出せるようになってきたら、いいレストランで両親に食事をご馳走するのも近い将来の目標だ。また、プライベートでは、最近始めたゴルフを上達させることと、スカイダイビングへの挑戦を考えている。長谷川の未来は、夢と希望に溢れている。

新入社員として着実に自分を見つめながらも、大きな夢をもちアクティブな挑戦を続けたいと意気込む長谷川。フレッシュだからこそ感じるその勢いのよさに、若き日の自分を重ねる社員も多いのではないだろうか。先輩の背中を見つめながら確実に自分の道を歩む長谷川は、今後どんな成長を遂げるのか。今後の長谷川から目が離せない。

企業情報

設立年：2003年8月
年　商：32.2億円

※2019年4月時点

第17回 JLBゴルフコンペレポート

特集

恒例のゴルフコンペを、今季も開催いたしました！皆様、親睦を深めることができましたでしょうか？
今回のコンペの様子を、写真と共に振り返ります。

概要

開催日：2019年12月18日（水）　開催場所：真名カントリークラブ

参 加 者：26名（社長・社員・お取引先の方など過去最多の参加数！）

目的

社員各員
お取引先のお客様との
親睦を深めるため

結果

社内最上位：本間さん

開催内容

毎年恒例、株式会社日本土地建物主催のゴルフコンペ。社内だけでなく、
日頃お世話になっている社外の方とも親睦を深める良い機会となりました。
お天気にも恵まれ、終始気持ちの良い気候の中開催されました。

▲お取引様からいただいた協賛品は、じゃんけんで争奪戦！大いに盛り上がりました！

仕入れエピソード

今回は営業推進部の竹田様に、ＪＬＢグランエクリュ中野新橋の仕入れやリノベーションに関するエピソードを伺いました!

対象物件：「ＪＬＢグランエクリュ中野新橋」

この方にお話を伺いました!

営業推進部
第１グループリーダー
竹田（たけだ） 貴則（たかのり）さん

その物件を仕入れるにあたり、苦労された点やこだわった点

本物件は先方が当社のＨＰを見てくださり、仕入れの提案をしてくださいました。そのため、仕入れの段階で苦労したことはないのですが、その後の価格交渉で少し大変だった思い出あります。これまで繋がりが特になかった当社に連絡をくれたということは、きっと同業他社にも提案を持ちかけているのだろう、と考えていたので、スピーディーかつ丁寧な対応は意識しました。先方からも対応が早かったことが決め手とおっしゃっていただけたので、良かったなと思います。

その物件をリノベーションするにあたり、ご苦労された点やこだわった点

当社は仕入れ金額に合わせてどこまでリノベーションをするか決めます。今回の仕入れはそこまで安価ではなかったので、屋上の防水工事のみを行いました。今回工事を担当された業者さんは初めての方だったのですが、完成度が高くなく工事のやり直しをしていただきました。低予算で一定程度のクオリティを担保してくださる業者を探すのは大変だな、と感じました。紆余曲折を経て、物件の売却まで辿り着けたときはほっとしました。

印象に残っているエピソード

本物件は当社のオーナーさんが購入された、初めてのケースとなりました。当社は基本的に仲介業者さんを通して販売活動を行うので、一般の方に直接物件を紹介することは少ないです。そんな中で、当社の管理部を介してオーナーさんと直接契約を結んだという事例は貴重だと考えています。仲介手数料が浮いたというだけでなく、オーナーさんが２物件目を買ってくださったということ自体が大きな実績です。

お誕生日おめでとう！

2 February

今年の抱負

また歳を取ってしまいました笑
今年の目標はダイエットと一日一善です!!
いい人になります(o^^o)もっともっと笑笑

松井 博子さん