



Interview

営業推進部 マネージャー

下島 恒太

2013年12月、株式会社日本土地建物へ中途で入社した下島恒太は、営業に奔走する日々を送っている。「エース社員」といわれる下島は、どのような道のりを歩んできたのか。その軌跡に迫った。

相場を見据えて

現在は営業推進部に所属し、マネージャーとして物件の仕入れや販売、事務面で部下のフォローを担っている。営業部が評価される点としては、物件の質や価格などの仕入れ面が大きく影響する。物件や土地にも相場があり、波がある営業。そんな中でも、仕入れ段階で対象物件のエリアの金額相場を調べ、ニーズを想定した査定を意識して行っているのが下島だ。相場を見据えた上で良い仕入れとなった案件がそのまま売れると、大きな利益につながる。扱う物件も億単位の高額なものとな

る。売却に至るまでは時間がかかると、そうした物件をいくつか手がけてきた。

2019年1月、1年ほどかけて仲介業者から購入し、売却された三鷹の投資物件は記憶に新しい。通常、マーケットでは融資が厳しい傾向にある。そこで、不動産の評価が高く、三鷹エリアの相場に見合った物件を安く仕入れた。その物件は無事売却となり、結果的に大きな利益を収めることができたのだ。

情報を提供してくれる 仲介業者とのつきあい

融資しやすい物件を仕入れるためには、大手の仲介業者からの情報が欠かせない。そのため、定期的に最新の情報を入手できるように、仲介業者とのつきあいを増やすことに努めている。

営業部では各々が活動を行っているものの、部内の不動産会社は

どうしても数が限られてしまい、その中でつきあいのある会社はほんのわずかだ。下島は、独自の視点から「自分のみ物件を紹介してくれる既存の仲介業者と、濃い密度でやり取りできる業者を増やしていくことがベストだ」と考えている。

自らアクションを 起こしていく

そんな下島も、入社当初は苦勞した。それなりに利益は上げてい

たものの、大きな契約を結ぶことができたのは入社後3〜4年目。もちろん、思うような成績を出せない時期もあった。一日に何件もの物件を紹介されることもあれば、来ない日もある。そういうときは、つきあいのある業者へ営業活動を行い、積極的にフォローへ回るようにしている。まずは自分からアクションを起こすのが大切だ。

「常に心がけているのは、できるだけスピーディに対応することです」

同時に何十件と紹介を受けるような状況であっても、当日中に金額の査定をして返事をする。世に出回る前の物件に対して、いかに迅速なアプローチを実現できるかが重要なのである。

成功も失敗も、 そのすべてが財産になる

これまでの経験の中で、海外の投資家に物件を売却したときのこ



とは特に印象に残っている。通常、国内の銀行からであれば、金額の振り込みはその日にうちに確認が取れる。しかし海外では受け皿となる銀行がもう一つあり、そこから振り込まれるシステムになっている。そのため手続きが、目遅れ、その対応に苦勞したという。中には時差が原因となり、予定していた日程で契約が取れなかったケースもあった。そうした経験も、今では大きな学びとして成長につながっているのである。

今後は個人的な成績だけに留まらず、会社全体がより右肩上がりに成長できるように貢献するのが目標だ。そのためにも、次の世代に向けて伝えたい思いがある。

「若いうちは経験することが大切だと思っています。失敗を怖がらず積極的に行動し、経験を重ねてほしいですね。間違えなく、そのすべてが自分の財産になるでしょう」

臆くなき向上心を胸に歩み続けてきた下島。これからもその前向きな姿勢で、日本土地建物のために力を尽くしていくことだろう。

企業情報

設立年：2003年8月
年商：32.2億円

※2019年4月時点



今だから話せる!

失敗談エピソード

誰も入社したてのころや、新人のころに「やってしまった!」という失敗体験があるのではないのでしょうか? 普段仕事ができるかっこいい先輩も、そういった経験を「糧」にして、成長しているのです。今回は代表して2名の方に忘れられない失敗エピソードを伺いました! 若手社員の方へアドバイスもいただいていますよ!是非、参考してみてください。

製本ミスで…痛い目に!

過去にやってしまった“失敗エピソード”

2件目の仕入契約日のことです。当日の朝に急遽、弊社で売買契約書・重要事項説明書の製本をすることになりました。慌てて製本し、いざ契約!しかし、売主様と重説の読み合わせをしていたら、なんと売主様の書類が一枚一枚抜けていくではありませんか!理由が分からずボカンしている。次は仲介の重説が抜けていきます。そこで気づいたのです。ポチキスをせずに製本してしまったと……!

結局、その場にいた全員の書類が抜けてバラバラになってしまいました。かなり焦りましたが、その時の上司にうまくフォローしてもらい、悪い空気にならずに済みました。齊田さん、あの時はありがとうございました! (製本恐怖症になりました。)



営業推進部
しもし かずたか
下地 一字さん

若手社員へアドバイス!

ミスをしてテンパって思考停止した時は、先輩社員に目で訴えかけて助けてもらおう! JLBの先輩方は、とても優しいので必ず助けてくれます! (僕も含めて☆)

その経験を踏まえ、心がけていること

色々な事態を想定し、前もってしっかり準備しておくこと! 重要な書類、外部に出す書類は、必ず上席に確認してもらうこと!

決済時、司法書士さんに…!

過去にやってしまった“失敗エピソード”

高輪ビル売却決済の場でのこと。買主も業者さんとのことでスムーズに決済は進んでいました。そんな中、司法書士さんが急に顔色を変え「抹消書類が足りない!!」と。抹消書類と言われても何がかわからない僕は慌てて会社に確認することに。結局は司法書士さんの確認不足で、書類は全て揃っていても無事決済を終えることができました。

ただ、社長をはじめ社内の皆様にはご迷惑をお掛けしてしまいました。業者との取引ということで少し油断していたのかも知れませんが…契約、決済の場では気を抜いてはいけないと実感しました。

その経験を踏まえ、心がけていること

知らない人の言うことを信じていないようになりました。

若手社員へアドバイス!

司法書士だからといって信用してはいけません。自分の目で確認したものを信じましょう!!

営業推進部 サブリーダー
はまの だいぢ
濱野 大智さん

おめでとうございます!

2020年

株式会社日本土地建物 入社式

2020年4月に新たに総勢6名の方々がご入社をされました! 皆さんご入社おめでとうございます。日本土地建物の新たな戦力として、成長してくれることを願っています。



株式会社日本土地建物
新卒第5期生 入社式
♪おめでとうございます♪

入社式: 2020年4月6日(月)開催

田中 拓実さん

山口 竜也さん

加藤 里菜さん

菊池 隼也さん

林 京花さん

藤澤 大さん



今年新卒入社は営業5名、PM1名の計6名が入社。また、菊池隼也さん、山口竜也さんの2名は宅建士の有資格者です!

先輩社員から新入生の皆さんへお祝いコメント

営業推進部 第三グループ
こまご かいと
鍋田 海斗さん

気合いと根性と運
それが一番大事。

PM部
まつざき れんこ
松崎 桃子さん

新入社員の皆様、ご入社おめでとうございます。これから共に働くことを楽しみにしています。

営業推進部 第二グループ
はまの だいぢ
長谷川 遼太さん

ご入社おめでとうございます!仲間としてライバルとして切磋琢磨していきましょう!

営業推進部 第一グループ
マネージャー
むらた なるみ
和田 篤尚さん

成功からも失敗からも学ぶことは多い。失敗を恐れずに常に自分のベストをつくそう。

営業推進部 第三グループ
サブマネージャー
さいた まゆみ
齊田 明広さん

一件一件全力で向き合うこと!

営業推進部 第二グループ
マネージャー
しんまご とも
下島 恒太さん

積極的な姿勢で何事にもベストを尽くしましょう。

皆さんのこれからの活躍を大いに期待しております!