



Interview

営業推進部 第一グループ マネージャー

和田 篤尚

和田篤尚は2013年、株式会社日本土地建物に入社した。現在は営業推進部でマネージャーを務める和田は、自身がエース社員に選ばれた理由を「継続してある程度成績を出しているところじゃないですかね」と分析する。成績を維持できるのはなぜか、その秘密に迫った。

安定した成績の秘訣

営業推進部の仕事は、物件の購入と再販だ。買った物件を、リフォームやリノベーションで価値を高めてから売却して、買ったときと売ったときの差額が会社の収益となる。扱う商材が高額な分、営業の成績は1年のうちで最高下しやすい。その中で和田は、平均して年間2〜3件、多いときには年間4〜5件の物件を購入し、安定した成績を保っている。

「成績をあげるために、これといって特別なことは何もしていま

せん。ですが、他の人よりも売主さんや仲介さんのことを考えて、先回りした行動が成績につながっているのだと思います」。

何事もスムーズに進めるのが好きなため、売主の要望に応えるため先回りして準備しておく、具体的な形になっていない要望をくみ取り、あらかじめ用意しておくことで売主の信頼を得られる。面倒なことも円滑に進められると伝われば、自然と親合している会社よりも和田を選んでくれるのだ。

「実際向こうがどう思っているのかは分かりませんが、私はいつもそのように心がけています」。



成績が低いときは
初心に帰る

何もせずに成果を出せるときもあれば、何をしても成果が出ないときもある。だが、そんなときでも特別落ち込むことはないという。

「成績が低いときは、原点回帰しますね。電話をすることが多くあります」。

和田よりも1〜2か月ほど後に入社した後輩は、会社史上「二を争う早さで最初の物件を購入した。そこで奮起した和田も、負けるものかと1日に100件近く電

話をかけ、20件前後の人と顔を合わせた。今でも成績が低いときは、当手を振り返って電話をかける。ところから始める。うまくいかないときこそ、焦らずに己を振り返る。こんなところにも、安定した成績の秘密が隠れているのである。

営業としての

やりがいを感じるとき

営業の仕事をしていて嬉しく感じるのには、売った物件をお客様に喜んでもらえることである。ただ、不動産は価値が変動するもの。買った当初は喜ばれても、数年後にどのような評価をもらえるか分からない。そのうえ、物件を売却した後はお客様との関わりはなくなる。売った物件の管理を任せてもらえたとしても、管理を行うのは営業部門ではなく管理部門。数年後もその物件を気に入ってもらえるか、お客様から直接聞ける機会は少ない。だが、稀に売却

後も付き合いが長くお客様もいる。そのようなお客様に褒められるのは、やはり嬉しい。

「買ってから数年経った今でも物件を気に入っていただいて、仲良くさせていただいています」。

また、お客様とのつながりが切れた後でも、売った後の不動産の価値を調べることがある。自分が売った物件の価値が上がるのも、嬉しいのだという。

独り立ちできるよう

指導したい

現在は、部下の指導に力を注いでいる。得意の先回りで力になりたいところだが、実際の取り引きと指導では手が届く。部下がのびのびと力を発揮できる指導方法がないかと頭を悩ませている。

「今望むのは、とりあえず思いっきり動いてみて欲しいなということですかね。何かあっても私がフォローするので、困ったこと、

分からないことがあればなんでも相談して欲しいと思います」。

最終的には、自分がいなくても部下が動けるように指導する。それが和田の目標だ。その実現に向かってひたむきに邁進する和田の将来を、期待をもって見守りたい



企業情報

設立年：2003年8月

年商：32.2億円

※2019年4月時点



仕入れエピソード

今回は、営業推進部の奥田さんに、JLBグランエクリュ田端の仕入れ・リフォーム時のエピソードをお伺いしました！物件の仕入れやリノベーションには、どんな苦労やこだわりがあるのでしょうか？実際のエピソードを知ることで、今後の業務に役立てていきましょう！

この方にお話を伺いました！



営業推進部
サブリーダー
おくた ぎょういちろう
奥田 恭一郎さん

対象物件 「JLBグランエクリュ田端」



仕入れの際に苦労したこと

私が入社してから約半年後、2件目に担当した物件でした。当時の私は不動産の知識も少なく、一つひとつ仕事を覚えている途中という状態でしたので、契約・決済すべてにとても苦労したことを覚えています。仲介業者さんとのやり取りの中、私の仕事の効率の悪さ、段取りの把握ができていないことが原因で、仲介業者さんから大変厳しいお叱りの言葉をいただいていたことがありました。このままでは取引がだめになってしまう、このままではいけない！と奮起した私は、誠意を見てもらおうと直接会いに行きました。最終的には仲介業者さんとも打ち解け、無事商談を成立させることができました。



リノベーションの際にこだわったこと

1階店舗のスケルトン工事と、2階のオーナー様が使っていた部屋をリノベーションしました。2階は80㎡ととても広く、どのようにリノベーションするべきか、賃貸の出し方も含め、試行錯誤を重ねました。広い間取りのままだとそれだけ家賃も高く設定しなければなりませんし、ターゲット層も限定されることから、賃貸仲介会社にも近隣のニーズのヒアリングをして、「一人暮らし」、または「二人暮らし」をターゲットに、40㎡の2部屋に分割することに決定。賃貸が付きやすく、かつ総じて収益の増加にも繋げることができました。内装でこだわった点は住居部分の色合いです。商店街に面している立地から、代表にも明るい雰囲気が良いのではないかとアドバイスをいただき、住居部分の色を清潔感のある白など明るい色を基調としたところがこだわりのポイントです。

印象に残っているエピソード

これは後々、仲介業者の方から直接伺った話なのですが、なぜあの時、私に物件を紹介してくれたかということ、新規業者訪問の時の私が、とにかく明るく元気で、一生懸命仕事に取り組んでいる若い子（当時23歳！）と印象に残っていたから、とのことでした。知識や経験が豊富でなくとも、誠心誠意仕事に向き合う気持ちはきちんと相手に伝わるのだと実感しました。良い物件情報は、いつ誰からいただけるか分かりませんので、相手の印象に残る挨拶や誠意を持った姿勢こそが大切なのだという想いを胸に、今も仕事に向き合っております。

第18期
06月

経営計画発表会 開催について

日本土地建物にとって非常に重要な役割をもつ「経営計画発表会」を今年も6月に開催いたします。コロナの影響もある中、全社員が集い、今年も無事に実施できることに感謝し、決意を新たに新年度の目標に取り組みしましょう。



▼昨年の経営計画発表会の様子

開催概要

開催予定日：2020年6月18日（木）

開催予定場所：六本木ヒルズクラブ

『経営計画発表会』4つのポイント

- 1 新年度の経営計画の発表・前年度業績の振り返り
- 2 第18期経営計画手帳の配布
- 3 新しい目標や会社方針を理解し、目標達成に向けて決意を固める
- 4 優秀社員及び新人賞の表彰



第18期経営計画発表会の様子は
第28号にて掲載予定！お楽しみに！

Vol.28

7月21日発行



お誕生日おめでとう！

6
June



営業推進部 第三グループ
なべた うむと
鍋田 海斗さん

誕生日を迎えて一言

22歳で入社し、気付いたら26歳になりました。歳を重ねることに勝手に大人になっていくものだと思っていましたが違いました。



総務部 チーフ
おかざき よういち
岡崎 洋一さん

誕生日を迎えて一言

そろそろ嫌なことは忘れて、パーティーと飲みに行っても良いコロナじゃないかなと思います。