



Interview

営業推進部 第三グループ

さい た あ き ひ ろ  
齊田 明広

2015年、株式会社日本土地建物へ入社した齊田明広。営業推進部でサブマネージャーを任せられ、若いながらも会社を牽引する存在として躍進を続けている。齊田に、仕事への向き合い方や売り上げを伸ばすために工夫している点について聞いた。

常に挑戦し続ける

前職では、梓楳原の営業担当として優秀な成績を収めていた齊田。「営業の経験を生かして転職をしたい」と選んだ会社が日本土地建物だった。数ある不動産会社の中でも日本土地建物を選んだのは、「どうせやるなら大きいものを扱ってみたい」という思いからだ。

入社直後は思うようには成績が上がらなかった。ところが、負けず嫌いな性格が功を奏して2年目から徐々に結果が出始める。それから上り調子で、サブマネージャーを務めるまでに成長した。これまでの

成績に満足せず、常に上を見て挑戦し続ける姿勢が、今の地位を築き上げてきたのだ。

先輩に学び自分らしいスタイルを築く

入社して1年目は苦勞の連続だった。何をしても結果が出ずに、悔しい思いをしてきたという。なかなか成果が出ない中で、いくつか意識したことがある。

まずは、結果を出している先輩をよく見ること。先輩の話し方を真似したり、より不動産に関する知識をつけたりすることで、少しずつ自信がついてくるようになった。

先輩とお酒を酌み交わす機会があった際には、積極的にコミュニケーションを取るようにした。そうして教えてもらった技術は、すぐに実践するようになったのだ。うまくいったものは取り入れるし、自分には合わなかったやり方は省いていく。そうすることで、少しずつ

自分なりのやり方を導き出すことができた。

2年目に当時、社内で一番の高額物件を扱ったことを皮切りに、徐々に努力が結果となつて表れてくるようになり、着々とエース社員としての頭角を現していったのである。

大きい結果を出すために、小さな積み重ねを大事にする

これまでで一番記憶に残っているのは、仕入れから2週間で売却をした案件だ。通常ならどんなに早くても仕入れから売却まで、3か月はかかる。それまで、早いと驚かれた人でも、50日ほどだった。それを齊田はわずか2週間で売却契約を結び、決済までも29日しかかからなかったのだ。

「口頭営業をする中で気を付けていることは、細かく物件の情報を調べたり、仲の良い業者さんに積極的に情報を聞いたりすることです。分からないことはそのままにせず、明確にして正しい情報を仕入れていきます」。

付き合いのある業者の方はいろいろなタイプの人間がいるが、相手が自分を好んでくれるよう、相手に合わせた対応も心がけている。小さな気遣いの積み重ねが、大きな結果へと繋がっていったのである。

もう一度トップの座へ

今では仕事軌道に乗り、大きな物件から小さな物件までいろいろな種類の不動産を扱い、思うように結果が出るようになってきた。そんな中で、齊田は、自身が苦勞してきたからこそ、後輩には思うような結果が出なくても、くじけずに頑張つてほしいと常にエールを送る。

「何かあっても諦めないで、一生懸命仕事に取り組んでいってほしい。その先にしか、成功はありません」。

そして齊田の今後の目標は、社内でもう一度ナンバーワンの利益を出す社員となることだ。

「これからも持ち前のチャレンジ精神を武器に、不動産に関することならなんでもトライしていきたいと思っています」。



企業情報

設立年：2003年8月  
年商：37億円

※2020年4月時点

# 仕入れエピソード

今回は、営業推進部の下地さんに、ローレル三田の仕入れ・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、今後の業務に役立てていきましょう！



営業推進部 第一グループ 下地 一宇さん  
この方にお話を伺いました！

## 対象物件

### 「ローレル三田」

#### 仕入れの際に苦労したこと

この物件は三田にある慶應義塾大学近郊の区分マンション、ワンルーム23㎡のものになります。弊社がワンルームは珍しいことですが、立地が良く、条件も良いことから取り組んだ案件です。普段は対面営業を行っていますが、2019年3月～9月の期間は社内で電話営業をしていました。この物件は直接営業で営業の電話をかけた相手から「この物件が売りにになったら、必ず下地さんに連絡する」とお話をいただきました。しかし半年以上連絡が来なかったのも無くなったものかと思いましたが、2020年2月に再度連絡をいただきました。当時は毎日200件以上営業電話をかけた社長や上司からアドバイスをいただきながら必死に取り組んでいたため結果に繋がりにくく感じています。

#### リノベーションの際にこだわったこと

リノベーションは初めての経験だったので、どのように進めるべきか全く分からない状態でした。そのため弊社の方と話し合い、費用を抑える方法や、押さえるべきポイントなどを模索して取り組んでいきました。常に周りの意見を聞くことを意識し専門の方に聞いたり、先輩にアドバイスをいただいたり、取捨選択をしながら結果的にとても良い仕上がりになったと思います。



#### 印象に残っているエピソード

通常、仲介業者は高く売るために弊社に連絡をして値段が良いところに決めますが、この物件は他社には声をかけず、弊社だけにお声がけいただきました。なぜあのとき私に物件を紹介して下さったのかを担当の方に聞いたところ「下地さんの電話の対応や雰囲気良かった」と仰っていただきました。色々な失敗を経験し諦めそうなどきもありましたが、次第に内勤で働くメンバーや先輩の方から上達したところを褒めていただき、自信が徐々についた時期でもありました。毎日電話数を追い、経験を積めたことが良かったところだと思っています。今後はリフォームの知識を得て、今流行りの間取り、クロス、床の柄なども提案できるように勉強します！



# わたしのペット自慢

## 第4弾!



うちの子が世界一！そんな自慢のペットたちをご紹介します。好評企画第4弾の今回も自慢のペットに癒やされること間違いなしです！

### 質問項目

- Q1. あなたのペットの種類と名前を教えてください！ Q2. ペットの特長・魅力・思い出のエピソードを教えてください！

- Q1. ペットの種類は猫、その他沢山です。名前は、猫(たらこ・ガブリエル)こはだ、犬(三郎・ジャム・チーズ)、モモンガ(モモンガ)、ハリネズミ(ハリー)、スカンク(クンカス)、オカメインコ(チコ)、ハクビシン(ハビン)もう後は覚えていません……！
- Q2. 子供の頃から、周囲に動物のいる環境で過ごしてきました。犬・ウサギ・鶏・リス・モモンガ・ハムスター・砂ネズミ・ハリネズミ・スカンク・ハクビシン・オカメインコ・文鳥・カナリア・紅雀・フェレット・捨ててきた狸・保護した野鳥等々、父親が年中拾ってきたり買ってきたり、毎日が生き物係でした。実家を出てからは、それまで唯一飼えなかった猫を3匹、保護団体から引き取って溺愛しています。



猫のペットの種類の水ご！

飼育部 チーフ さいとう いくよ 齋藤 郁代さん



プロパティ マネジメント部 はやしきょうか 林 京花さん

ベルちゃん

ハチちゃん

- Q1. ペットの種類は、猫(スコティッシュフォールド)、名前はベルちゃん(白)・ハナちゃん(茶)です。
- Q2. 5歳と3歳の女の子です。ベルはシャイな性格ですが寂しがりで、ハナはおもちゃを投げるとくわえて取ってきます。写真は、ペット用のリュックを買ったとき撮りました。恥ずかしいので外では使っていません。

# JLBゴルフコンペレポート

今年も毎年恒例の株式会社日本土地建物ゴルフコンペが開催されました。社内だけでなく、お世話になっているお取引先様とも親睦を深められるイベントとなりました。

### 概要

開催日：7月22日(水)  
開催場所：ベルセルカントリークラブ市原コース  
参加者：30名(8組) 神山社長、社員、お取引先様など過去最多参加数！

### 目的

社員各員及びお取引先様との親睦を深めるため



結果 ベスグロ 野口さん

# 若手ホープミーティング 開催報告

開催日：7月17日(金)～18日(土) 1泊2日  
開催場所：エクシブ湯河原離宮  
参加者：神山社長、本間、下地、長谷川

## スケジュール

### 1日目▶ミーティング

議題 『第18期現在までの振り返りと第18期上半期目標達成のための戦略』  
『成長するチーム・会社の共通点とは』

### 2日目▶ゴルフ 西熱海ゴルフコース

