



Interview

営業推進部 第二グループ

は せ が わ り ょ う た 長谷川 遼太

営業推進部第二グループに所属している長谷川遼太。東京23区の中古マンションやアパートなどの一棟物件の仕入れが主な業務だ。2021年4月には入社3年目を迎える。新人時代に抱えていた課題は乗り越えられたのだろうか。長谷川の成長ぶりを追いつ、今後の目標を聞いた。

2年を経た成長と新たな課題

入社1年目の課題は、指示を待たず自ら積極的に行動することであった。ある程度は克服できたものの、2年目の終盤に差しかった現在は別の悩みを抱えている。

「以前より交渉を担当する機会も増え、積極的に行動できるようになりました。しかし、交渉で行き詰まった時の解決方法がわからずに、次の一手が出せない場合が多くなります。」

最近、物件を売却した際には、大きな金額は合致したが、賃料や契約書に添付する印紙の費用をどちらが負担するかという細かな問題が発生した。

要因は「仲介手数料から削ってほしい」「これは譲れないけれど、代わりにここを譲ります」といった交渉を自分ができるまでして良いものか、把握できていなかったことにあると考えている。

「今回はうまくいきませんが、学ばせてもらった貴重な機会になりました。」

反省は、次回に生かすと思気込みをみせる。もちろん、最初は自分の要望をすべて通すべく臨むつもりだ。そして新たな課題は、コンスタントな仕入れと売却の両立。これまで2件の仕入れに成功したものの、その物件を売却することばかり考えており、新たな仕入れのための動きができていなかった。今後は1年間で2件の仕入れ、2件の売却を目指す。



元気が取り柄

たとえば仕事で悩んだとしても、元氣良くコミュニケーションを取ることを心がけている長谷川。これまで飲み会や社内イベントで「物件を買います！」と宣言し、意志の強さを社内にアピールしてきた。酒の勢いも借り、周囲には「飲んで歩く奴が物件を買える」とまで話していたほどだ。しかし、長谷川は酒に弱い。頑張ろうという気持ち先走るあまり、たくさん飲んでしまい、タクシードで帰った経験は数しれず。それでも持ち前の明るさで、社員との仲を深めていったことが、初めての物件購入につながったと考えている。

他社や仲介業者と話す時は、営業のスイッチオンだ。その対応ぶりを「声で自



分を買ってもらえるくらい」と例えるほど、大きな声でハキハキと話す。相手の受けこたえを伺いつつ、少しでも仲良くなれるよう振る舞う。これが長谷川の仕事スタイルだ。



初めての契約

社内アピールが功を奏し、初めて購入に至った物件は、マンションだった。「今回もダメだろうな……」と思っていたところ、購入させていただき、本当に驚きました。

予想外の展開が訪れると、それが嬉しい展開であったとしても最初は混乱

資格取得を目指して

物件を買うこと、そして父の年収を超えることを2020年の目標としていたが、これは今も変わらない。成長したと自負できるのは、物件について売買の査定や賃貸関係などの知識量が増えたこと。また、お客様との会話においても、より深い質問に明確に回答できるようになってきた。少しずつではあるが目標に近づいていると感じながら、2021年に入り、引き続き努力を重ねている。現在は、宅地建物取引士の資格取得に向け、通勤時間や昼休みなど隙間時間を活用し、少しずつ勉強を進めているところだ。この2年は結果を出せずにいたが、3年目こそ合格したい。

「仕事をしながらであるため、勉強時間の確保には苦労していますが、お客様から少しでも信用を得るべく、頑張

りたいと思います。」

これからも周囲を引きつけてやまないその明るさと仕事に対する真直な姿勢で、多くの商談を成功へと導いていくだろう。



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

今回は入社2年目のお二方に仕入れエピソードをお伺いしました！仕入れで苦労したこと、今後の意気込み、仕入れを経験し抱える思いとは……？

対象物件

JLBグランエクリュ 自由が丘 (旧 奥沢ファーストビル)



この方にお話を伺いました！



営業推進部 第1グループ
きくち じゅんや
菊池 隼也さん

印象に残っているエピソード

契約日が5日前に決定し、とてもタイトなスケジュールで契約準備を行ったことが大変でした。まだ自分一人ではできる範囲に限られているため、上司・先輩を含め多くの方々に助けていただきながらの仕入れ契約となりました。

仕入れ物件概要

九品仏駅から徒歩1分の「奥沢ファーストビル」という物件を仕入れました。1階には美容室、2～5階には学習塾が入っている5階建てのビルになります。

仕入れの際に苦労した点

現在1階には店舗が入っていますが、元々は車庫として建築しており、物件の容積率がオーバーしていました。その場合、融資が受けられなくなるデメリットがあるため正を行います。まだ自分だけの知識では対応することが難しかったため、上司に相談をしながら調査会社や売り主の方と共に作業に取り掛かりました。容積率をオーバーしているのは12～3平米。倉庫のある地下室をコンクリートブロックで壁を作って埋め、デッドスペースにすることで容積率に含まれないよう調整しました。工事は無事終わり、今後は更正登記をして販売活動を行います。

今後の意気込み

まだ入社して1年目ですが、最後まで自分ひとりで仕入れに挑めるように、まずは2軒目の仕入れを頑張ります！

対象物件

JLBグランエクリュ 大岡山 (旧 三幸ビル)



この方にお話を伺いました！



営業推進部 第3グループ
たなか たくみ
田中 拓実さん

印象に残っているエピソード

査定金額からもう少し高く売りたいという売り主さんの希望もあったのですが、交渉を重ね、お互いに金額が合うように仕入れることができたことです。また、初めての仕入れだったので契約準備の大変さが身に染みました。特に売買契約書を作成する際には、自身の手際の悪さもあり苦労しました。しかし、上司に相談したり他の先輩の契約書を参考にさせていただいたりしながら何とか形にすることができました。やはり実際に仕入れを行ってみると、不動産の知識が身に付き自身の成長にも繋がると感じました。

仕入れ物件概要

大岡山駅から徒歩8分の鉄骨造のマンションです。物件を購入しマンション名を「三幸ビル」から「JLBグランエクリュ 大岡山」に変更しました。土地が約54坪あり、土地値が出る物件になります。

仕入れまでの経緯

地場の仲介会社に訪問をして2回ほど業者訪問を行い、仲良くさせていただいたことが物件をいただいたきっかけです。その後、2020年10月頃に査定依頼の電話をいただき着手しました。契約が決まったのは2021年の1月末で、約4か月間、何度も訪問しやり取りを重ね、じっくりと時間をかけて交渉をしました。分からないことばかりだったので、上司にも何度も相談させていただき、多くのアドバイスをもらいながら進めました。仲介の方が体調を崩されたときにリポビタンDの差し入れをしたこともあります。小さな心がけではありますが、今になって考えると人と人の関わりを大切にしたい結果の仕入れだったのかなと感じています。

今後の意気込み

まだ1軒目の契約なので、今後も色々な物件を仕入れることが目標です！1次はひとりで契約準備ができるようにします！

第1回

第一水曜交流会開催レポート

日頃お世話になっている不動産業者様との交流を深めることを目的として、今回第一水曜交流会を開催しました。プレー後には表彰式も開催させていただき、多くの交流を深める機会となりました。



開催概要

開催日：令和3年3月3日(水)
開催場所：千葉バーディークラブ
競技方法：18ラウンドプレー(新ペリア方式)

スケジュール

7:20 受付開始
8:20 集合時間
8:48 IN/OUT 同時スタート



豪華景品の数々♪

表彰は SAITOS(特) 松永様



お誕生日おめでとう！

4

April

HAPPY BIRTHDAY



プロパティマネジメント部
はやし きょうか
林 京花さん

誕生日を迎えて一言

23歳になりました！大人の女性を目指して頑張ります！



営業推進部
第一グループマネージャー
わだ あつひさ
和田 篤尚さん

誕生日を迎えて一言

毎年誕生日の時期には優秀社員旅行があるので、最近はお礼の気持ちに、家族以外に祝ってもらえることが多くなりました。今年もありがとうございます。来年も頑張ります！！



プロパティマネジメント部
はやし ひろあき
林 広朗さん

誕生日を迎えて一言

今年はいつでも結婚できるように貯金します。



営業推進部
第三グループ グレープリーダー
たけだ たかのり
竹田 貴則さん

誕生日を迎えて一言

今年で37歳ということで、もう完全にアラフォーです。今年は大きな節目になる年だと思っております。大人として恥ずかしくないよう生きていきたいと思っております。



社長室
ほし はら あい
星原 愛さん

誕生日を迎えて一言

20代最後の年で全力で自己投資し、最高な30代のスタートがされるような土台作りをします！