



Interview

営業推進部 サブマネージャー

しもじま こうた
下島 恒太

2014年、下島恒太は株式会社日本土地建物に入社した。以前も不動産業界で働いており、賃貸物件のみを扱う会社やワンルームの物件に特化した会社などで営業の経験を積んできた。入社6年目を迎え、営業推進部のサブマネージャーを務める下島に仕事への向き合い方や今後の課題について話を聞く。

情報収集と迅速な対応の成果

日本土地建物は1都3県にわたってアパートやビル、マンション等の物件を広く扱っており、前の職場以上に様々な経験を積むことができるという点に下島はやりがいを感じている。

入社から4年が経った頃、下島は仕事で大きな成果を上げた。比較的築年数の新しいワンルームの物件の取り引きで大きな利益を生んだのである。下島は有効な情報を交渉の材料とし、相場よりも安

価で物件を購入し、高値で販売することができた。

毎日物件情報が入ってきては査定をおこない、その中で購入できそうなものが1〜2件。物件の情報は業界に広く出回るので、他社と競合して成果に結びつかないこともある。仲介業者が速やかに物件の精査や対応をおこなえるかも重要なカギを握る。情報の鮮度や仲介業者との迅速なやり取り等、種々の好条件が重なることで大きな結果を得ることができるのだ。そのためには、日頃の営業活動を通じて、仲介業者との信頼関係や情報網を構築しておくことが求められる。限られたチャンスを活かすため、下島は幅広い仲介業者とやり取りをするよう心がけているという。

経験こそが宝

日本土地建物では中古の物件を扱うことが多く、物件の購入前には仲介業者とリフォーム代等の費

用について相談をする。物件を細かいところまで見ておかないと、リフォーム代がかかった割に物件が予想したほどに高く売れないという失敗を招いてしまう。

下島も過去に自己の経験不足から費用の見積もりを見誤り、十分な利益を得られず、苦い思いを味わった。「扱う物件の特徴や販売の対象を精査しきれていなかった」と、当時を振り返る。アパートかビルなのか、購入者が実際に住もうとする物件か、投資目的で購入する物件なのか、具体的なイメージを描いて行動しなくては大きな成果には結びつかない。そのためにも、それぞれの物件に応じた経験を積むことが大切だと考えているのだ。

サブマネージャーとして

営業担当者に共通していえることだが、下島の仕事は仲介業者とのやり取りが大部分を占める。具体的には仲介業者を訪問し、物件

の売買に関する情報交換や取り引きに関する打ち合わせ、物件の査定などをおこなう。普段、チームで営業活動をおこなっている下島は、物件の中でも10億円未満ものを扱っている。

そのほか、チームの中にいる新卒採用者の教育も担当。仲介業者とのやり取りの仕方を指導するほか、具体的な売買に話が進むと、契約や決済についてのフォロー、必要に応じて書類のチェックに至るまで、幅広く対応が求められるのがサブマネージャーの仕事である。

会社と共に成長し続ける

日本土地建物の社員の平均年齢は30代前半と若い。営業活動で成り立つ会社ではあるのだが、職場で罵声が飛び交い、売り上げ目標の数字に絞めつけられるようなことはない。若い社員、とりわけ新卒採用で未経験の社員にとっても、周囲に相談しやすい雰囲気があるという。

あるという。

職場がよい環境であることは望ましいが、業績を伸ばしていくためには社員一人一人の意識の高さと行動力が求められる。今後も未経験の社員が入社してくることを考えると、若手を育てることのできるリーダー候補となる社員を育成していくことが会社の成長のためには必要不可欠である。下島個人としても、市場の動向を学び、さらに経験を積むことで、定期的に物件の取り引きができる力を養っていきたいと語る。若い社員を育てあげ、会社全体の営業力を高める中で、自身もさらなる成長を目指すという下島。今後の活躍に期待したい。

企業情報

設立年：2003年8月

年商：32.2億円

※ 2019年4月時点



リーダーミーティング開催レポート

個人や部署及び各グループの前期結果の振り返りや、今後のアクションプランについて、神山代表と各リーダーが2日間に渡りミーティングを行いました。

開催概要

- ◆開催日:6/14(金)~6/15(土)
- ◆開催場所:東急ハーヴェストクラブ那須Retreat
- ◆参加者:代表 神山 重子
営業推進部 竹田貴則
営業推進部 奥田恭一郎
PM部 本間祐樹



プログラム

1日目

リーダーミーティング

実施目的

- 【1】より一層の組織強化のため
- 【2】個人、部署及び各グループの前期の結果振り返り
- 【3】前期結果を踏まえ、今期の個人、部署、グループ、会社としての目標達成に向けたアクションプランについて
- 【4】リーダーとしてあるべき姿について、それぞれの考えや思いを意見交換

夕食(懇親会)

G-Dining『光彩(きらめき)』(東急ハーヴェストクラブ那須Retreat内)

2日目 ゴルフ

『那須国際カントリークラブ』



ミーティング議題

『第16期の振り返りと第17期目標達成のための戦略』

『人を育てる・人が育つリーダーのヒューマンスキルとは』

8月のイベント

8/1

創立記念日

8/27

バーベキュー

8/1~4

社員旅行 in 韓国

昨年度は創立15周年でしたので、帝国ホテルにて創立15周年記念祝賀会を実施いたしました!



昨年のバーベキューの様子



若手エースに staff interviews 突撃!インタビュー



新卒採用4年目
現在の業務内容:
不動産の買い取りと販売の営業業務

はまの だい ち
濱野 大智さん

- 大変だったこと
学生時代は『人当たりがいい』ことに自信がありました。しかし社会人になり、先輩方の多種多様な営業方法に衝撃を受けました。成長できる環境に身を置いているからこそ、今の自分の営業には自信を持っています。
- 楽しかったこと
取引先と話すことです。人生の先輩方からの学びは自分を成長させてくれるので、会話についていくために色々なことに興味を持ち、引き出しを増やしています。
- 新入社員へメッセージ
仕事の中には失敗や後悔がいくつもあり、その分成長のチャンスと喜びが待っています。辛い時、苦しい時もありますが、乗り越えたときの達成感も大きいので、一緒に頑張りましょう。



新卒採用3年目
現在の業務内容:営業業務

なべ た かい と
鍋田 海斗

- 大変だったこと
なかなか結果が出ず苦しい時が続きましたが、周りの先輩方や上司の支えのおかげで前向きに頑張れました。
- 楽しかったこと
初契約を結ぶことができた時は嬉しかったです。
- 新入社員へメッセージ
これから楽しいことや嬉しいこと、辛いことがあると思いますが、負けない心をもって進んでほしいと思います。まだまだ自分自身も未熟ですので、一緒に頑張りましょう!

挫折体験や仕事における楽しさ、新入社員の皆様へのメッセージを頂きました!



中途採用1年目(前職:高級時計の販売)
現在の業務内容:
一棟収ビルとレジの売買

たかしま つづ み
高島 鼓美さん

- 大変だったこと
物件の仕入れ情報を取得するため仲介業者に営業しますが、門前払いされてへこむことが多いです。
- やりがい
入社2カ月で物件を仕入れられたこと。仲介業者と親交を深めて情報をもたらえたときはやりがいを感じました。
- 新入社員へメッセージ
仕事は人生において重要な軸です。諦めずどこまで真剣に向き合えるかは、仕事以外の部分にも大きく影響すると思います。切磋琢磨して会社を盛り上げましょう!



活用しなさいね!! (株)日本土地建物 福利厚生紹介

日本土地建物の社員だからこそ利用できる福利厚生を紹介いたします。上手に活用して、様々な感性を磨きましょう。

1 ハーヴェストクラブ



全国のハーヴェストクラブ 宿泊施設を会員価格にて利用可能

2 クラブCCI



全国の宿泊施設やスポーツクラブ、ゴルフ場、テーマパーク、レストラン等 多種多様なメニューが会員特価で利用可能

3 英会話教室

週一回、外国人講師スコット・スターバードによる英会話レッスン実施。

4 社員旅行

年1回、遠方へ旅行(シンガポール、バリ島、セブ島、ラスベガス等)。

5 婚活支援

結婚相談所「リボンマリアージュ青山」を割引価格にて利用可能。会社を通す必要がないためプライバシーが守られ、安心して利用できる。

