

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.26

競争激しい博多市場で勝つ独自の戦略とは？



少数精鋭で博多市場をカバーする積水ハウス不動産九州株式会社の法人営業所。所長とメンバーに聞く、「好業績達成の秘訣」とは？

積水ハウス不動産九州株式会社
法人営業所

所長 中瀬 久和 Nakase Hisakazu

(写真右)

2008年の入社以来、福岡を拠点に仲介営業一筋で経験を積む。2022年4月から法人営業所の所長に就任し、2023年2月から現在のチーム体制で博多エリアを開拓。思いやりのある所長として、若手が働きやすい環境づくりに取り組み、チーム力を底上げする。

少数精鋭の営業部隊が独自の情報ルートを開拓し、

※半期1人1億円以上の売上利益を達成 ※契約ベースで「仲介手数料+販売粗利+紹介料」(半期)

積水ハウス不動産九州株式会社の法人営業所は営業メンバー3名が「少数精鋭」という点が強みを活かし、日々コミュニケーションを取りながら福岡市内全体をカバーしています。73期下期小型店契約数1位を獲得した当チームですが、特徴として積水ハウスのマンション事業部と密なグループ連携を形成しており、積水ハウスが手掛け

るオリジナルブランドマンション「グランドメゾン」のオーナー様のお住み替えに伴う取引も多数行っています。法人様とのお取引を基軸としつつ、個人のお客様のニーズにも柔軟に対応しております。昨今、積水ハウス不動産グループが不動産の仕入れに力を入れるなか、決め手となるのが「情報ルート」の開拓。そこで当営業所では積水

ハウスからの紹介のほか、地場の不動産会社様との関係構築に注力しており、各メンバーがそれぞれ自主的に幹事として業者会をイチから結成しています。事業用物件を扱っている不動産会社様をメインとしつつ多様な会員様で構成されています。今後も信頼関係を深め、博多エリアの開拓を目指してまいります。



Pick up!

日々の細かなコミュニケーションで「連携力」を高める少数精鋭のメンバーたち

毎朝9時から30分のミーティングを実施。各メンバーの訪問ルートを確認しながら戦略を練り、毎週水曜日には週締めミーティングも行います。「気兼ねなく仕事ができる環境を作りたい」と考える中瀬所長はボトムアップのアプローチを取り入れ、若手の意見やアイデアを尊重。現場で体験して得たノウハウをメンバーで共有しながら、全社員のスキルアップを目指しています。

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

博多の不動産市場を情報戦で切り拓く！ 若手メンバーが取りまとめる業者会のメリット

宮川 裕貴 Miyagawa Hirota 2022年入社

月に一度の不動産業者との会合が
理想の営業になるためのステップアップの場所。

中途入社した直後は契約を結ぶことが雲を掴むような話でした。そこで情報を効率良く収集するために行き着いたのが「業者会の立ち上げ」だったんです。1ヶ月に1度の頻度で会合を開き、情報交換することで成果がみるみる出始め、博多市場の勉強になるほか自然と物件に対する目利きもできるようになってきました。



事務所スタッフの北原さんから見た、宮川さんの印象

面倒見がよく何でも相談し易いのが宮川さんの魅力です。



小川 健吾 Ogawa Kengo 2018年入社

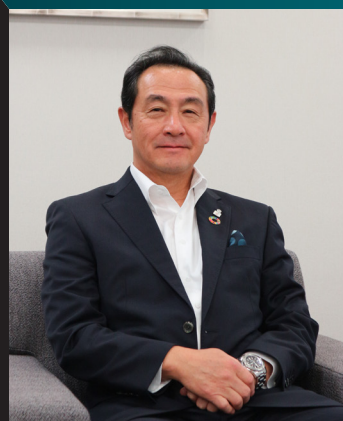
「30人×30通りのネットワーク」を介して
売主様や買主様へと繋がっていきます。

業者会を通じて博多エリアに拠点を構える約30名の業者様と繋がっています。「30人×30通りのネットワーク」から得た情報をシェアするため、すぐに買主様や売主様へと自然に繋がっていきます。そこで買取力と幅広いネットワークを持つ積水ハウス不動産の力を発揮することで、博多で当社の認知が広がっているところです。



事務所スタッフの北原さんから見た、小川さんの印象

相手の懐に入るのが上手い小川さんは、営業所内のムードメーカーです。



積水ハウス不動産中部株式会社

代表取締役社長

田垣 浩 Tagaki Hiroshi

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 03 ー 後編 ー 積水ハウス不動産入社から現在まで～

育て合う文化を醸成し、持続可能な成長へ

2020年、60歳で積水ハウス不動産九州の社長に就任し、昨年4月に現職に至りますが、若手時代の自分からは今の姿は到底想像もつきません。当時は社会的な背景もあり、夜遅くまで業務にあたっていました。夜間に事務所前を通ったお客様から「遅くまで明かりがついてましたね」と商談時に心配されることも。お客様の期待を裏切らないように、とにかく必死でした。おかげさまで今も関係が続いているお客様もおり、必死だったあの頃が私のルーツです。ルーツで言えば積水ハウス不動産グ

ループにおいても、東北から九州まで6社にはそれぞれのルーツがあり、文化も異なります。各社の強みを融合することがグループの発展のカギです。中部の特徴で言えば、積水ハウスも積水ハウス不動産も昔から「組織的」というより「個人主義」が強いイメージ。逆に言えば個の力が強く、マンパワーで市場を切り拓く力があります。今後は個のベクトルを合わせていくことが成長のカギ。中部の次代を担う若手も続々増えるなか、文化の継承と革新を担う若手を大切に育てていきます。



積水ハウス不動産グループ