

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.29

ブランディング戦略で地域 No.1 の不動産会社へ



積水ハウス不動産中部株式会社の
岡崎営業所の日々の取り組みについて
インタビューしました！

積水ハウス不動産中部株式会社
岡崎営業所

所長 **山田 大輔** Yamada Daisuke

(前列左から 2 番目)

2006 年入社。入社から現在に至るまで
岡崎営業所に所属し、2015 年から所長
に就任。地元意識が強い西三河エリア
に入り込むために、ブランディング戦
略を実践。積水ハウス不動産の認知を
広げ、数々の売買を成功へ導く。

「仲介」を主軸とし、過去には全国 1 位を 3 期連続受賞！ メンバーの強みを活かし、広がる活躍のフィールド。

積水ハウス不動産中部株式会社の岡
崎営業所では、岡崎市をはじめ豊田
市や安城市など西三河全般の不動産
を取扱い、最新のエリア物件情報を
常時ファイリングしています。「メン

バーが豊富で多彩」という点が営業
所の特徴であり、各メンバーが持つ
情報を逐一共有することでスピー
ディな対応を実現。所内の連携力を
発揮することで、仲介手数料の部門

では全国 1 位を 3 期連続を獲得する
など「仲介」を主軸としてきました。
昨今は新たな取り組みとして「買取」
にも注力し、メンバーが個々の強み
を発揮して、日々活動しています。

積水ハウス不動産中部株式会社岡崎営業所のメンバー



濱 大貴 Hamajima Daiki

スムストック事業の三河エリアを兼任しつつ、自社
買取再販など幅広く行っています。所長と若手の橋
渡り役として、営業所を盛り上げていきます！



石村 陽 Ishimura Akira

岡崎営業所は 1 年目ですが、これまでは賃貸の管理
を担当しており、賃貸に関する豊富な知識とオー
ナー様とのやり取りが私の長所です。



橋田 三成 Hashida Mitsunari

税理士様の開拓ができていなかった豊田市を中心
に新規ルートの開拓に着手しています。提携件数を増
やしながら、昨今は 5 件の買取を成功させました。



棚橋 謙太郎 Tanahashi Kentaro

不動産業者様からの紹介で、27 宅地の大規模な分譲
団地を仕入れ、街づくりを行いました。今後も細か
い配慮と気の利いたカバー力を活かしていきます。



澤野 光生 Sawano Kosei

2022 年上期では全国 5 位（若手部門の仲介手数料
の部）に輝きました。型にはまらない営業スタイル
で、事業用・収益用の大型物件も取り扱っています。



清水 七海 Shimizu Nanami

2022 年上期では全国 1 位（若手部門の仲介手数料の
部）に輝きました。金融機関様や税理士様など紹介者
の方にも喜んでもらえるように丁寧に対応します。



多田 友広 Tada Tomohiro

フットワークの軽さが私の長所です。毎週、目標の訪
問件数を決め、愚直に足を運ぶなど行動量は誰にも負
けません。同期に負けず、全国 1 位を目指します！



寺崎 崇悦 Terasaki Takayoshi

新卒 1 年目で、学生時代は 12 年間、陸上競技に青春
を捧げました。ダイナミックな売買に興味があり、
大型案件の取扱いを目標にがんばります！

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

ブランディングの継続で情報網を広げ 地元意識が強いエリアを開拓！

積水ハウス不動産グループ全体が「土地の仕入れ」に注力するなか、西三河という地元意識が強いエリアでどのように地域でオンリーワンの存在に駆け上がったのか？ 山田所長に取り組みを伺いました。



積水ハウス不動産中部株式会社 岡崎営業所 山田大輔所長

徳川家康生誕の歴史深い街である岡崎市に事務所を構え、周辺の豊田市、安城市、刈谷市にはトヨタ自動車やデンソー、アイシンの本社があるなど西三河エリアはそれぞれの街に力がある一方で、地方都市ならではの「地元意識が強い」という特徴があります。昨今の積水ハウス不動産グループでは土地の仕入れに注力していますが、物件に関する情報は地域に入り込んで得

る必要があり、どうしても地場の不動産会社が有利な状況でした。そこでまず取り組んだのが、名前を知ってもらうための「ブランディング戦略」です。積水ハウスと連携して、1週間に1回は「積水ハウス不動産」と「不動産の買取」の名前が目に入ったり、耳にしたりするようにオーナー様や不動産会社様、税理士様、金融機関様への訪問活動を実施。情報のネットワークを広げながら、「高く買う」「駅近を買う」など他社と差別化を図りながら、強気の姿勢で総額 40 億円の土地を購入しました。すると「積水ハウス不動産は買ってくれるよね」というイメージが広まり、次第に地域でオンリーワンの存在へ。おかげさまで今期はたった3ヶ月で目標クリアの目処が立つなど、土地の仕入れが順調に進んでいます。

岡崎営業所は中部の中では最も人数の多い営業所となり、メンバーも地域 No.1 のプライドを持って働いています。地方都市にある営業所ではありますが、西三河地区でも積水ハウス不動産グループ内でも圧倒的な存在感を発揮して、中核の存在を目指していきます。



積水ハウス不動産中国四国株式会社
代表取締役社長
佐々木 邦裕 *Sasaki Kunihiko*

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 05 ー 前編 ～ 幼少期から積水ハウス入社まで～

先輩の教えを愚直に吸収しつづけた新人時代

広島の実市で生まれ、幼少期は今とは真逆のやんちゃなガキ大将でした。みんなを連れて引っ張っていく存在で、今も当時の同級生とよく集まっていますよ。また、父親が生粋の広島カーブファンだったこともあり、幼少期はもちろん、現在も年間 20 試合ほど球場で野球観戦をしています。学生時代は土木作業員や警備のアルバイトをしており、ハウスメーカーや不動産には興味がなかったのですが、ある日友達が「積水ハウスの面接を受けたい」というので、私が車で送迎をしたんです。なぜか付き

添いの私も面接をすることとなり、私だけが受かってしまい…(笑)。挑戦する気持ちで1981年に積水ハウスへ入社しましたが、実績も何もない私が入社もなく「期待の新人」として注目されることに。プレッシャーに押し潰されそうになりましたが、「言われたことを愚直にする」という持ち前の性格を活かして、たくさんの先輩方から仕事のノウハウを教わりました。周りの人に恵まれたおかげで30代半ばで店長となり、その後は広島から四国へ移り、支店長へとキャリアアップしました。



積水ハウス不動産グループ