

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.31

法人連携を加速！ 強気の買取で広島を开拓



積水ハウス不動産中国四国株式会社の法人営業所について
チームメンバーの紹介と
所長の取り組みをインタビュー！

積水ハウス不動産中国四国株式会社
法人営業所

所長 藤田 憲輝 Fujita Noriaki

(後列中央)

26歳で入社後、14年ほど不動産の仲介営業を経験。2021年8月から広島営業所の所長に就任し、今年2月より法人営業所の所長を歴任。プレイングマネージャーとして若手中心のチームをリードする。

街の再開発に拍車がかかる広島エリア。

チームワークを発揮し、「不動産の仕入れ」を徹底強化

近年、JR山陽本線の広島駅や繁華街の紙屋町周辺の再開発が続いており、活況感がうかがえる広島。法人営業所では中国地方最大の都市である広島市を中心に、不動産売買の仲

介をはじめ、土地の有効活用や不動産に関わる高度な事業を展開しています。当営業所では私を含めた8名の営業メンバーと3名の営業内務が在籍し、若手からベテランまで個性

を持った人材がそれぞれの強みを発揮。金融機関様・不動産業者様・税理士様を經由してネットワークを広げながら法人連携を加速させて、不動産の取引をお手伝いしております。

積水ハウス不動産中国四国株式会社 法人営業所のメンバー



笹井 義弘 Sasai Yoshihiro

1994年に積水ハウスに入社し、戸建営業を中心に多くのエリアで活動しました。これまでの経験を活かし、折衝力を武器に不動産売買を成功に導きます。



渡邊 大地 Watanabe Daichi

2014年に積水ハウス不動産関西へ入社し、今年3月に広島へ。法人様を中心にビックビジネスを仕掛け、地元広島に新しい風を吹き込んでいきます。



蛸屋 俊 Kakiya Shun

ダイナミックな取引に憧れ、臨床検査技師から不動産営業に転職。2年目ながらも金融機関様からのご紹介で大型案件を複数受注することができました。



松原 秀作 Matsubara Shusaku

積水ハウスから平成元年に積和不動産（現：積水ハウス不動産）へ。広島市場で培った35年の経験を活用し、若手メンバーにマンツーマンで指導しています。



加藤 寛伸 Kato Hironobu

山口、高知で賃貸営業を経て、2年前に広島へ。マンション販売・賃貸の経験を活かし、収益物件の仕入や販売時の目線など多角的にご提案します。



松田 長信 Matsuda Takenobu

中途入社2年目で、前職は医療コンサルとして病院経営をサポートしていました。前職と柔道で培った泥臭さと精神力で信頼される営業マンを目指します。



阿波村 艶名 Awamura Irona

2023年に新卒入社。仲介営業の難しさを感じながらも、4月には広島駅近くの土地の買取に成功しました。中国四国で唯一の女性営業として活躍していきます。

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

「買取は積水ハウス不動産」という認知が拡大 ブランド力と強気の買取姿勢が強み

積水ハウス不動産中国四国株式会社ではベテランから若手へとノウハウを継承。
グループ連携を活かしながら、チーム全体で広島市場の開拓中！



強気な買い取り姿勢は数字にも顕著に表れ、藤田所長も手応えを実感。一人ひとりの強みを活かしたチーム体制で、広島エリアの市場を切り拓く。

広島中心部の買取を強化！

JR広島駅エリアの自社物件の入札は中国四国で初。

広島では現在、住み替えニーズによる分譲マンションの建設、景気回復に伴うオフィス需要の増加等が不動産市況の押し上げに繋がっており、「投資すべき都市」として注目されています。そんな状況下で、法人営業所は昨今「土地の仕入れ」を強化し、積水ハウスブランドを掲げて攻めの姿勢で購入。地元の金融機関様を中心にネットワークを広げ、土地を手放したい不動産業者にPRすることで前年比300%近くの取扱高を記録しています。おかげ様で「積水ハウス不

動産なら買ってくれるんだ」という認知が年々広まり、法人連携の強化に繋がっています。買取エリアは主に広島駅を中心とする都心部、郊外の山陽道のインターを中心としたエリアの事業用地の買取を強化。直近ではJR広島駅近辺の400~500坪の大規模な土地を買取り、自社物件として中四国では初の入札を実施して成功しました。今後もチームワークと機動力を活かしていきますので、不動産に関するお悩みごとはまずは当社にお任せください。



積水ハウス不動産九州株式会社
代表取締役社長
村崎 浩直 Murasaki Hironao

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 06 — 前編 ~ 幼少期から積水ハウス入社まで ~

1日100件を目標に飛び込み営業した若手時代

地元の大阪市鶴見区は1990年の花博開催で地下鉄が通り、人口が急増した街です。幼少期はコマ回し、めんこなど昔ならではの遊びが主流。中学では野球、高校ではラグビーに情熱を注ぎ、積水ハウス入社後30歳までラグビーチームに所属していました。当時は毎年、企業対抗の大会があり、大林組や日本生命など大手企業と交流がありました。学生時代は年間60万円の学費を自分で払っていたため、厳しくても時給の良さに惹かれてホテルで配膳のアルバイトをしました。

いざ就職活動をする際、大学の求人票を眺めていた時に目に飛び込んだのが積水ハウスでした。CMで会社の名前は知っていたのですが調べるうちに「業界No.1」と知り、挑戦することに決めました。1986年に入社し、東大阪を中心に飛び込み営業をする毎日。1日100件を目標に回り、それでも契約できたのは1年間で3件がやっと。メンタルも体力も辛かったですが、先輩方を見ると「ここで挫折できない」という思いで踏ん張っていました。



積水ハウス不動産グループ