

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.34

「若手全国1位」の功績の裏側とは？



積水ハウス不動産東京株式会社の
埼玉南営業所について
全国1位に輝いた若手営業と
営業所の取り組みを紹介！

◀ 五十畑所長(写真右)の培った経験を20代の若手メンバー継承しながら、日々成長しつづける埼玉南営業所。積水ハウスグループの総合力と若手ならではの活気とフットワークを活かし、お客様のご要望に沿って全力でサポートします。

「次は絶対に1位を取ってやる」と心に決めてリベンジ。
努力に工夫を重ね、掴み取った**若手全国1位**！



積水ハウス不動産東京株式会社
埼玉・北関東営業部 埼玉南営業所
庭野 アール Niwano Earl

2020年入社。新潟県出身。2024年度上期の営業成績で、入社5年目までの若手約150名の内、手数料の部(仲介手数料+販売用不動産粗利+紹介料)で見事全国1位に輝く。

私は以前、グループ内の個人表彰(若手の部)で全国5位になった経験があり、以来1位を目指して営業活動をしていました。そして、ついに2024年度上期の個人表彰で、全国トップの成績を収めることができました。

実績の要因は大きく2つあり、まずは「チームの環境に恵まれた」ということ。埼玉南営業所は所長を除く8名の営業が20代の「若手」という点が特徴です。若手ならではの活気あるムードに加えて、年次が近いことによる競争が向上心をかき立ててくれました。また、埼玉南営業所とは別の仮想営業所の存在も大きな頼りに。仮想営業所とは、いわゆる積水ハウス不動産東京内の若手のみで構成されるチームなのですが、毎月の研修に加えて「同期がどのように仕事を進めているのか」「どのように引き合いを取るのか」など互いに意見交換しながら切磋琢磨するこ

とができました。

そして、実績のもうひとつの要因は「基本の徹底」にあります。基本を徹底するにあたり「自己分析+TTP(徹底的にパク)+実行」を念頭において愚直に活動。自己分析においては不動産業者様・金融機関様・税理士様など3大ルートの実績を見直し、税理士様へのアクションが少ないという課題を洗い出し、ターゲットを絞って訪問活動を開始。先輩達が普段の営業活動で意識している点を徹底的に真似しましたが、特に重要だと気付かされたのは「クイックレスポンス」の意識。税理士の先生方からの電話やメールに対して即返答・即回答を実行することで、信頼関係も生まれ業績を伸ばすことに繋がりました。積水ハウス不動産東京では72期上期から私の74上期まで連続で若手全国1位を輩出しています。伝統を引き継ぎ、今期も全国1位を目指します！

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

発展著しい浦和周辺でも 競合に負けない「組織力」を発揮！

積水ハウス不動産東京の埼玉南営業所では、若手が中心となって浦和周辺の不動産市場を開拓中！

再開発が進み、期待が高まる浦和周辺。

事業拡張に向けた所長のチームビルディング



積水ハウス不動産東京株式会社
埼玉・北関東営業部 埼玉南営業所

所長 五十畑 悠 *Isohata Yu*

(後列右端)

2009年に入社。2021年2月に浦和で、埼玉南第二営業所の所長に就任。今年2月から埼玉南営業所の所長として、統率力を発揮しながら若手中心のチームをマネジメント。若手のポテンシャルを伸ばしながら、強靱な組織づくりに注力する。

埼玉南営業所は、価格の算出方法・資金力・弊社ブランド力の3点を武器に、埼玉県南部を中心とした不動産売買の買取・販売、そして仲介を主な業務内容としています。

メインの舞台である浦和周辺は昨今の再開発が後押しし、エリアとしても今後の発展に期待が高まる地域です。そのため、当営業所では事業拡張に向けた組織づくりに注力しているところです。

現在は営業所内で2チーム性を採用しており、マネージャークラスの人財を育成するために若手社員をチームのトップに据えて、仮の所長としてチームを牽引してもらっています。適材適所で人財の強みを最大源活用しながら、その他メンバーにも常に一つ上のポジションを意識して行動するように心がけさせ、チーム力の底上げに繋がっています。

事業の展開としては事業用地や商業

地など単価の高いエリアを攻めることはもちろん、郊外では建売に適した土地も多いため、用地の買取を強化しています。また、賃貸部署が管理をしている物件のシャームゾンオーナー様から「物件を売りたい」という要望をキャッチし、連携しながら売却の相談を受け、買取も積極的に行っています。今後もグループ連携を強化しながら、安定した経営を目指していきます。

NEWS

グループシナジーの強化でパッケージプランの建売住宅を提供 積水ハウス不動産グループへ積水ハウス ノイエの住宅事業を移管

積水ハウスグループの積水ハウス ノイエ株式会社で実施してきた住宅事業について、2025年2月から、住宅地の仕入れ・販売に強い積水ハウス不動産グループに移管します。これまでの積水ハウス ノイエのお客様の多くが土地とパッケージプランの建物のセットで購入されており、積水ハウス不動産グループが高い品質や商品力を継承しながら積水ハウス ノイエの住宅事業を担っていきます。既に積水ハウス ノイエで建築済みのお客様はこれまでと同様に、積水ハウス株式会社のカスタマーズセンターにてアフターサービスを担当させていただきます。また、積水ハウスの木造住宅「シャウッド」で標準採用している安全・安心な耐震技術「基礎ダイレクトジョイント構法」につい

ても継承します。これにより土地の仕入れから販売、そしてアフターサービスまでをグループ一体で行って効率化を図るとともに、過去の販売実績をもとに多くのお客様から好評を頂いてきたプランに絞り込みを行うなど、今後もお客様のニーズに合ったサービスを追求し、品質向上とお客様満足度の向上を目指してまいります。



※写真はイメージです



積水ハウス不動産グループ