

藤和不動産流通サービス(株) 上野営業所長 篠田 邦宏氏 (41)

同社最大店舗の指揮官

篠田氏は、これまで経験してきた市場環境がそうさせるのだろうか。絶えず前向きにものごとを考える人だ。

仕事をしてきたことはないでしたね。ずっと緩やかという。

くなるでしょうが、われわれの営業エリアはそれほ

右石屑下りの時代ばかりでしたから。親会社業績が最悪のときで、**都心部投資マネー**に頼っていたところは厳し
も、それほど危機感を感
ずていたところはない
と、今回の不動産不況につ
き、落込んでいません。
もちろん同業他社と異なり、
当しているということと
は、それだけ顧客も情報
も広範囲にわたっている
わけわかれの営業範囲は
玉か千葉も担当するわ

不動産市場を取り巻く環境は悪化するばかりだ。昨夏のサブプライムローン問題をきっかけに市場が急落したが、今年9月のリーマンショックが更に追い打ちをかけた。藤和不動産流通サービス(株)の最大店舗である上野営業所長の所長を務める篠田邦宏氏(41)は、バブル崩壊後の厳しい時代を耐え抜いてきた人物だけに腹が墜ている。「知恵を絞れば何とかなる」と前を向く。スタッフには「下を向いて仕事をするな」と言い放つ。



辞めた人間が戻ってくるんです
素敵な社風だと自慢になります

すから、地域の業者とも十分勝負できると思つています。上野営業所と物ね。仲間意識があつてOB会なんか開くともものすこい人数が集るんで

いんです。暖かいんです

それと、当社の社風な
んですかね、辞めた人間
が戻ってくるんです。普
通、会社を辞めた人間が

「みんな頑張っているのはうち10人ぐら
すよ。当時の仲間と会社
について語れるのは楽し

社が薪卒を大量に採用していた頃で、同期は約40人もいた。

件の距離ではなく、ユザととの距離をどう縮めるかなのです」

篠田氏は、バブル絶頂期の平成2年入社だ。同

るな」

の
家

“元氣印”
人と企業

「店舗所在地が問題ではない。お客様との距離だ」



だとか人間関係がいやで
辞めていく人間は少な
なかつた。子どもが成長して
教育費がかかるなどとい
う理由が多かつた。やむ

懇親会の席でおおよそ次のように語った。

「会社の業績が厳しい頃、たくさんの方が辞めていった。仕事がいや

て、こんなエピソードがある。藤和不動産の生え抜き社長、杉浦重厚氏が社長に就任して間もない平成17年、マスコミとの

す。素敵な社風だと、これは傲慢になります」篠田氏が、素敵な社風と自慢したことについて

2 画に続く

