

「どの仕事もお客様目線が大事」

日本住宅流通 葛西店 売買仲介営業課主任 上野 貴之氏 (39)

大和ハウス工業グループの日本住宅流通の平成21年3月期決算で売買仲介部門の売上げトップの成績を取ったのは、入社してまだ4年の葛西店売買仲介営業課主任 上野貴之氏(39)だ。2代続くアパレル会社経営者の3人兄弟の末子として生まれながら「働くのが好き」と高校卒業後はずっとアパレル業界に身を置いてきた。この間、父が経営するアパレル会社の倒産など多くの試練を経たのち「勝負するな」という言葉で同社に転職した姿が種だ。これまでの長い道のりは無駄ではなかった。

認知度高め 旗艦店に

同社の売買仲介店舗は、上野氏は次のように語る。その数は140〜150人。そのうち24カ所が関西圏で東京は6カ所しかない。しかも葛西店の営業エリアは城東から千葉方面にかけたから、どちらかといえばマイナーなエリアだ。前期はリーマン・ショックに足踏まれるなど最悪の市場であった。にもかかわらず全国トップの成績を取られたのはなぜか。本人は「何なんでしょうか。大半はいい市場だったから」と多くを語らない。

売上げ全国 No.1 営業マンはアパレルから転職



「ルート営業できるのも強みの一つ」

は高まりませんが、業績は順調です。地での認知度は高まってきました。東京の旗艦店として多店舗化も図りたい」と、決断

「勝負するなら今が限界」35歳で決断



上野氏はいう。4年前、35歳のときで、アパレル業界は、3キロのようなSPA(製造直販型)や青山AOKIなどの専門店、低価格路線のアパレルメーカーが伸びる一方で、製造・卸といった従来の業態は激しく増すなど、業態が急激に変化したと意識した。私が勤めていた会社は、後で、企業規模は大きくな、業績は低迷してしました。これでは将来、目には見えていた。その2年前、私の友人が大手の不動産会社に転職して、いろいろな業種の話を聞きました。3、3、3のルールが始めました。そこで私も不動産に転職する決心をしました。勝負するのなら、表の裏だと思いましたが、おなかには2人目の子どもがいました。

シビックでマンションや戸建ての売れ行きがばつたり止まり、流通市場も大打撃を受けた。にもかかわらず、上野氏が親的に市場を掘り見たのは、上野氏の転職がバレルだったことと関係がありそうだ。

