

ナイス(株)住宅事業本部 仲介営業部 大森営業所 東海林 孝幸氏(36)

販売と仲介の両方こなす

ナイス(株)は、2007年10月の持株会社体制への移行にとまない、1950年の創業以来16カ所に拠点を置く木材市場事業、住宅建築用資材の販売事業、マンション・戸建住宅の分譲事業、不動産仲介事業などを承継する事業会社となった。マンション・仲介事業は、地盤の横浜や川崎、城南、城東などに集中しているのが特徴だ。最近ではマンションの販売部門と仲介部門のスタッフの人的交流を積極的に行い、相乗効果による営業力強化を図っている。アットホームな社風だからこそできる展開だが、その成果は確実に現れている。同社住宅事業本部仲介営業部大森営業所・東海林孝幸氏(36)はその実践者だ。販売と仲介を両方こなす営業マンを、ナイス(株)では「ハイブリッド営業マン」と呼ぶ。

成果出すハイブリッド営業マン

「私は平成9年に入社してからずっとマンションの販売部隊に所属して、2年前に仲介部門へ異動した。一時は販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に

「最近では新築担当の仲介担当者として、多くのデベロッパーは新築の販売と仲介の両方をこなすという異動が、昨年12月に



“元気印”
人と企業

お客様を生涯サポートして
ナイスファンを増やしたい

ベロツバは他にはない。東海林氏は、同社のマンション販売部門と不動産仲介の両方について、人事交流がこのような効果を発揮したという。では、次のように語った。2年前から、駅から結構距離がある販売先苦

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

仲介と連携して売った「上大岡」

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので

「上大岡の事例は、社モジュールが駅から離れており、気軽に立ち寄れる立地ではありません。ラボ大森営業所を見え、上大岡の仲介営業所を、初めに気づいたので



家族力⑧

方では親を誕生させたいことでもある。親となる夫婦は、これまでの人生で遭遇した出来事、進路決定を始めとして結婚、趣味等々、ほとんどの場合において、自分を中心に決めてきた。その固く、壊れそうもなない、その人らしい生き方

[illegible]

親が本当の親になれるか

物事には必ず二面性がある。子どもの誕生の場合、起点となるのが子ども構成員が一人増えたというさきで言うことを聞かないで、「子ども心」から「悲心」に

[illegible]

自我の成長の第三段階「親心」

が通じ合う「相乗効果」を持つ家族なのか分かつた。家族力とは、「親子の心が通じ合う」「相乗効果のこ」となるのである。それはまた現象面として、家族同士が協力という形で私たちの目に映るものである。

「このように、子どもの誕生、ことも、夫婦が自ら「親」を誕生させているか、どうかによって、単なる血縁関係という人間の集団としての家族のか、それとも自らの犠牲をも省みながら、親子関係の間にいたらしめる犯罪者に転落することになり、それを食い止める歯止めを失ってしまうのだ。」



のが、小さい当時でも
となく分かりました」

て、着いたところで「ここに
住むぞ」といわれたの
が東京の五反田でした
経営の多角化が失敗し
夜逃げのような形で田舎
を捨てざるを得なかった

10年間はマシヨン販売
その後仲介―販売―仲介

ナイスに入社して、最
その後10年間、マン

ととかな

不 取 内 入

通查武庫山

「以前住んでいたのも、すずかけ台にあるナイスのマンションでしたが、2年前に買換えました。小杉は街が一変しました

販売、仲介の種

大限にすべく、
ンション販売
深め、双方のノ
としている。仲
きる社員を、当

「新築のマン
もあり開発リ
めに、当社は登

東海林氏に聞く 「元氣印」の 販売現場で 問もないこ に生きる

ね。いい選択だったと思います。今住んでいるマンションはナイスの社員が多く住んでいて遊びに行ったりして楽しく過ごしています」

「マンシヨンのボーイ呼んでいる」
アベロップバーなら
加わる。本職の仲
各営業所の課長を
のマンシヨン販売
氏もまたハイブリ
業所に異動になった。

仲介部門と新築マ
との人的な交流を
スウハウを生かさ
介も新築も担当で
社ではハイブリッ



仲介営業部 菊名営業

するの。か。芦沢氏
語った。
シヨンは景気の波
スクを伴う。そのた
営業力、現場力を最

所課長・芦沢常法

にインタビュ
る、あるマン
、RBAタイム
にも登場した
仲介営業部に
法氏と出会っ

父の血を引き継ぐ
一攫千金の夢



夜逃げ同然の家族の上京

学費はバイトで稼ぎ出す

4人姉兄弟の一番下こし ある日のことだつた。こ
し山形県新庄市に生まれ ころから東海林氏の人生の
父は不動産ホテル 歯車が狂いだす。『孝章
となく分かりました

平の夢

東海林氏は昭和48年、
飲食店などを多角的に経
営していた。地元ではい
わば名だいた。自宅は
店舗兼用の池まである
「家邸」だった。
小学4年生の夏休みの
夜逃げのような形で



その後、本人も思い出
転々とする。家賃滞納
せないほどアパートを
ど日常茶飯だった。



販売、仲介の積極的な人的交流 双方の現場に生きる

東海林氏にインタビュースタッフの間もないころ、あるマンション販売現場で、R&Bアーティストの「元氣印」にも登場したことのある同社の仲介営業部に所属する菅沢常法氏と出会った。

なぜ仲介担当が新築のマンションも販売するのか。菅沢氏は次のように語った。

新築のマンションは景気の波



大隈に、仲介部門と新マシ
ン販売との人的な交流を
深め、双方のハウを生かす
として、仲介新案も担当す
る情を、当社はハイリツ
ト営業と呼んでいる。

芦沢氏はマシンのポイ
ントも十分に把握しており
さらに地元デベロッパなら
ではの説明が加わる。本職の仲
介営業部第名営業所の課長を
務めるが、芦沢氏はまたハイ
リツト営業だ。

同社仲介営業部菊名営業所課長・荳沢常法氏



プロフィール

昭和51年 4月 三菱地所株式会社入社
 平成16年 4月 三菱地所住宅販売株式会社(現 三菱地所リアルエステートサービス株式会社)へ出向
 平成21年4月 三菱地所リアルエステートサービス株式会社・代表取締役副社長執行役員(現職)

日本不動産野球連盟(略称・RBA)顧問に三菱地所リアルエステートサービス(株)代表取締役副社長・勝間田清之氏が就任した。勝間田氏の就任によって、RBA顧問は三井不動産(株)顧問・池谷邦昭氏、(株)ケン・コーポレーション代表取締役社長・田中健介氏、東急リハビル(株)取締役常務執行役員・流通事業本部長・平岡詢二氏の4名となった。

勝間田 清之氏

日本不動産野球連盟(RBA)顧問に就任

三菱地所リアルエステートサービス(株)
 代表取締役副社長

RBAの顧問に就任するにあたって

野球と仕事、共通点はチームワーク

この度、京葉土地開発株式会社豊沼宏治社長よりRBAの顧問を引き継ぎました三菱地所リアルエステートサービスの勝間田でございます。微力ではありますが、本会の発展に寄与できればと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

RBAは、平成元年に産声をあげ、第三企画の皆様、スタッフの皆様、会員の皆様、そして歴代の顧問のご努力により、確固たる基盤を築き、業界の親睦と繁栄と発展のために活動しておりますことは、ここに改めて申すまでもございません。本年、その歴史も22年目に入りました。人であれば、学業を終え、社会へ巣立っていくに等しい年月です。本会も着実に成長、発展を遂げてこれ、私自身、このような歴史ある団体の顧問に就任し、その責任の重さを痛感しているところでございます。

野球と仕事、その大きな共通点はチームワークの大切さだと思います。どのような仕事でも、優れた成果を得るためにはチームワークが欠かせません。ひとりでは難しくても、お互い助け合えばよりすぐれた結果を生み出すものです。各チームとも、社内の

あらゆる業務とされている方が集い、チームを構成されていることでしょう。その中、培われるチームワークは、日々の業務においても確実に必要とされてくるものです。そして業界他社の皆さんと切磋琢磨し、親睦を深めあう機会を得ることで、業界としてのチームワークを構築することも、この数年の業界をとりまく環境を乗り切るためには必要なのではないのでしょうか。

業界の親睦のための好機を御用意いただきました第三企画の皆様、運営に御尽力いただいておりますRBAスタッフの皆様にお礼を申し上げますとともに、会員の皆様には今後とも、住宅・不動産業界の発展向上のため、本会へのご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成22年3月

三菱地所リアルエステートサービス株式会社
 代表取締役副社長 勝間田 清之



RBAホームページアクセス53万件突破!

おかげさまでアクセス数は順調に増え、3月に53万件を突破しました。これからも「記事はラブレター」を掲げ新鮮な記事をお届けします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

<http://www.dai3.co.jp/rbayakyu>

平元 詢二氏

東急リパブル株式会社
取締役常務 流通事業本部長

日本不動産野球連盟(RBA)

顧問あいさつ



プロフィール

昭和57年 1月 東急不動産地域サービス株式会社(現 東急リパブル株式会社)入社
平成17年 6月 東急リパブル株式会社・取締役常務執行役員(現職)
平成21年 4月 東急リパブル株式会社・流通事業本部長(現職)

チームを超えた交流、より広く

ごあいさつが遅くなりましたが、2009年5月よりRBAの顧問をさせていただいております東急リパブルの平元でございます。当社荒田より顧問役を引き継ぎさせていただきました。微力ではありますが、RBAの発展にお役に立てればと存じます。

2009年はRBA野球大会が21年目に入った年でした。60チームがしのぎを削り、熱戦を繰りひろげました。ここに、業界の親睦、繁栄、発展のためのRBAの理念が根付いてきたと実感しております。そして、野球を愛する皆さんの夢、東京ドームでのプレーが、RBA事務局の運営の手に導かれて夢でなくなっている現実があります。実際、その夢を叶えたチーム、選手、ご家族の皆さんが、毎年、どんどん増えてきています。

東京ドームでプレーしたいという野球人の夢が、単なる夢にとどまらず、実現可能な夢になっていることにも驚きますが、チームを超えた選手の皆さん同士の交流にも20年という年輪が伺えま

す。決勝戦を目指して勝敗にこだわるのも大切ではありますが、その一方で、お互いの健闘と好プレーを称えあうスポーツ選手同士の清しい交流の輪もさらに一層広げていきたいものです。

第三企画、RBA事務局のスタッフの皆さんには、毎回、各試合の段取りから決勝戦の運営まで、この野球大会全般についてご努力いただいておりますことに對し、ここに改めて敬意を表しますとともに、今後ともよろしくお願いいたします。

平成22年3月

東急リパブル株式会社
取締役常務執行役員 流通事業本部長 平元 詢二

RBA野球の歩み

不動産業界の親睦と繁栄と発展

第三企画「久米信慶の呼びかけで平成元年「不動産業界の親睦と繁栄と発展」を目的とした日本不動産野球連盟(RBA)」の発足。RBAは「RBA」(Real Estate Baseball Association)の略称で、事務局・東京中野三井不動産三善地所、幹事東京中野三井不動産三善地所、急不動産、大京、力風、ケン・コーポレーション、順不同を擁出し、試合は軟式7回戦、または1時間半とし、主に日曜日が定休日の日曜ブロックと、水曜日が定休日の水曜ブロックに分かれ、それぞれが予選トナメント、決勝トナメント方式で戦い、各ブロック優勝戦と総合優勝戦を東京ドームで戦うことを決定。第1回大会は50チームが参加、大京が優勝した。その後、毎年50〜60チームが参加、平成20年の第20回大会で過去最多の61チームが参加した。大会は第1回から14回まで、オーストラリア大使館の協力のもと、オーストラリア大使杯争奪戦と称し、優勝チームは選抜チームなどがオーストラリアに遠征、地元社会人野球チームと対戦したり、少年野球教室を開くなどして、野球を通じて国際親善・交流にも貢献。2003年の15回大会からは、2002年が日中友好条約締結25周年の記念の年でもあることから、中華人民共和国駐日本国大使館、中国人民対外友好協会、北恵などの協力を得て、日中友好条約締結25周年記念・中国大使杯友好親善と冠する大会となった。優勝チームは初参加のトシナだった。これまで参加チームは160社・チーム、試合数は約100試合にのぼっている。



関根氏

老朽化マンシヨンの建替え急げ

マンシヨン再生なび 事務局長・関根氏に聞く

老朽化マンシヨンの建替え事業を成功させるには、マンシヨン再生なび事務局長の関根氏に話を聞いた。

「マンシヨン再生なび」事務局長の関根氏に話を聞いた。関根氏は、老朽化マンシヨンの建替え事業を成功させるには、マンシヨン再生なび事務局長の関根氏に話を聞いた。

長谷工の「ブランシエラ浦和」

ネイキッドルームを公開



「ブランシエラ浦和」完成予想図

ネイキッドルームの打撃になるような出来の壁や窓枠が、この「ブランシエラ浦和」には、長期的な視点で設計された。このため、この建物は、長期的な視点で設計された。このため、この建物は、長期的な視点で設計された。

「売れ行き好調」「西口に負けない」



佐野 河村氏

「超長期住宅先導モデル事業」



「ザ・ライオンズたまプラーザ美しが丘」

「ザ・ライオンズたまプラーザ美しが丘」

「超長期住宅先導モデル事業」

「阿佐ヶ谷駅前の再開発が人気」

「阿佐ヶ谷駅前の再開発が人気」

「三井不動産RD「パークホームズ」が変わる 設備仕様がバージョンアップ」

「三井不動産RD「パークホームズ」が変わる 設備仕様がバージョンアップ」

建基法見直し検討会は徹底した議論を

国土交通省は3月8日、建築基準法の見直しを検討する有識者や実務者などから構成する「建築基準法の見直しに関する検討会」(座長:深尾一、首都大東京都市環境学部都市環境学科教授)の第1回会合を開いた。

国には都市計画など」などの声を聞いている。会合は、単に建築法の問題だけでなく、都市計画法、その他の法律との整合性、さらには法律よりも条例、通達、指針などのほうが重視される建築行政全般のあり方について徹底して議論されることに期待したい。

