

野村不動産アーバンネット(株) 船橋センター センター長 藤 縄 勝氏(45)

全社35店舗の中で 達成率ナンバー1

藤縄氏が船橋センター長を務めるようになって、落込みましたが、前期4年目を迎えるが、同セは件数が伸びています。センターは、首都圏と関西、柏センターとともに、圏に35所ある同社の仲、千葉方面のマーケット、介店舗の前期目標達成率を全て取り込んでいる、でトップの成績をあげた。藤縄氏自身も手数料で、不動産の「クラウド」シリーズの分譲による野村ブランドが千葉県下で広く深く浸透している。同社の千葉県内の店舗が船橋センターの補は船橋以外に柏がある。業績伸長に大きな影響を与えているのだ。比べると圧倒的に少ないが、そのハンデを感じさせない健闘を要した。

35歳で入社
藤縄氏が野村不動産に

野村不動産アーバンネットの「ノムコム」といえば、不動産情報サイトとして他社も一目置くブランドになっている。この「ノムコム」を武器に、業績を伸ばしているのが野村不動産アーバンネット船橋センターだ。前期目標達成率は、同社の35店舗の中でトップとなった模様で、その指揮を取るのが藤縄勝センター長(45)だ。前職のゼネコン、不動産会社勤務も含め千葉一筋に、仲介と関連の仕事に就いてきた。自らもトップ営業マンだった。モットーは「ブランドに害を及ぼさず。常に謙虚。目標は「いつまでもトップを走りつづけること」だ。

「ブランドに害を及ぼさず。常に謙虚」

「アットホームな印象が私に向いていた」入社動機



「元気印」
人と企業

「遅咲き、自身もトップ営業マンの実績」

入社したのは平成11年、譲受け営業開始したの、たハル崩壊による景気の後退でデベロッパー、不動産アーバンネット、つまり、野村不動産が設立されたのは翌年、アーバンネットを設立していることでもあった。平成12年11月で、野村不動産に所属するようになって、野村不動産から首都圏の不動産は優秀な人材を中途採用していた。藤縄氏は入社して、まだ、船橋センターに勤務していた。販売会社から内定をもらい、業エリアは江戸川から

千葉市内まで広範囲にわたる。藤縄氏の営業スタイルは常に謙虚、極めて分かりやすい。私は、どちらかといえばベテラン、やるタイプではあります。人脈をどう築くか、一般のお客様は、もちろんですが、同業の方もみんな、野村のブランドにあらをかくようなことはしません。野村のブランドを汚すようなこともありません。という切々。

2面に続く

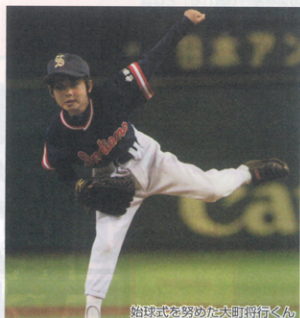
三井不動産前監督故大町裕之さんの遺児が始球式

パパを越えよ
将之くん

三井不動産野球部の投手・監督としてB4野球でも活躍された大町裕之氏が昨年12月、病氣のため44歳の若さで急逝した。R.B.A.久米信廣 委員長は、大町さんの功績を記憶にとどめるため、大町さんの長男の遺児、大町将之くん（10歳、小学4年生）を3月19日、東京ドームで行われた清水建設 旭化成チームズの総合優勝戦に招き、始球式を行った。

[illegible]

「パパありがとう」



さんの由美子さん)とのことだった。

[illegible]

家族を中心に友人知人も応援に（清水建設）

観客席からこんにちは！

白鳥千夜です♪

観客席からこんにちは！白鳥千夜です♪

家族力、企業力が歴史を刻む

熱い声援ドームにこだま



「ババー、(野球も仕事も)がんばってー」集中力は3回が限度?
(旭化成ホームズ)

RBAの歴史に刻まれる、感動的な試合でした。選手たちは皆、ドームで繰り広げられた熱い戦いの余韻を、ゆっくりと味わっているようでした

