

大和ハウス工業(株) 川越住宅営業所 東松山展示場 店長 大原 正義氏(34)

「野球経験を通じて企業戦士として活躍したい」—大和ハウス工業川越住宅営業所東松山展示場店長の大原正義氏(34)の入社時の自己ピーアールだ。バブル崩壊後、日本経済は立ち直りの兆しを見せてはいたが、住宅メーカーはまだ回復途上で、厳しい就職環境が続いていた。本人は「運がよかった」と言うが、大学時代の野球部監督から「人間野球」を教わったのが、採用担当者の心を揺さぶったのだろう。入社後もコンスタントに成績を残してきた。目指すのは野球の監督と同じように、展示場のメンバーを「チームとしていかに機能させるか」だ。



「人間野球」仕事にも活かす

プラスαのチーム営業

「当社の関東エリアは売上げが順調に伸びています。主力商品の『xevio(ジーヴォ)』のブランド力もあります」

が、大和ハウスオリジナルのプラスαをやっているからです。それは相手は「お客さまを知り、好きになること」です。われわれは単に住宅を売るだけのことをしてるわけではなく、お客さまを知り、好きになること、大原氏はこう語った。「相手は単に住宅を売るだけのことをしてるわけではなく、お客さまを知り、好きになること、大原氏はこう語った。」

を、知り、好きになることは、良い人間関係を構築する基本だ。大原氏も同様の営業マンも、お客さまとの良好な関係を結ぶ

ことに全精力を傾けているのに違いない。大原氏は、次のようにも語った。「二人のスーパー営業マンもいいかもしれませんが、われわれの目指すのはチームの力。野球と同じです。強打者が活躍すれば野球は勝てます」

基本は相手(お客さま)を知り、好きになることです

が、強打者が不振だと勝てない野球をやっている

「元気印」
人と企業

はチーム力はアップしません」と。

大原氏が同社に入社したのは平成11年4月。大学では野球漬けの毎日でしたから、就職活動なんて全然していません。入社後、それでもどこかに就職しなきゃと思いついて、大学の就職課に行き、紹介されたのが大和ハウスという1社。

大和ハウスは、住まいづくりだけでなく、土地活用やビル建築など、暮らしやビジネスを豊かにする事業も展開しており、そうした考え方に共感し、選考を受けることにしました。

就職難の年でした。大原氏は入社してからは、大量採用していましたが、その年はバブルのころの約5分の1の人数。その就職氷河期に入社できたのは運がよかったのだと思います。4次面接までありましたが、野球で培った忍耐力とか、大学の監督から教わった「人

目指すのはチーム力 スーパー営業マンはいらない

「人間野球」などについて自己ピーアールし、『私が役立つ部署は必ずあるはず』と訴えたのを覚えています」

大原氏が最初に配属されたのは大宮市(現さいたま市)の埼玉支店だった。しかし、高校時代から痛めていたヘルニアが悪化した。経験したことのない人にはわからないと思いますが、電流が走るような痛みが走り、寝ていても痛いからそれは苦しいですよ」



病状を心配した上司は、大原氏を通勤が楽な川越支店へ異動させた。それから現在まで、大原氏はずっと川越勤務となっている。

大原氏は新入社員ころ、自宅の狭山市から川越展示場まで片道45分かけて自転車で通勤した。営業エリアは川越から和光市まで。毎日、自転車で乗って200件くらい戸別訪問したという。

「大型団地もよく回りましたが、インターホンを押しても応対してくれない人は数十軒に1軒あるかどうか。ずっと続けました」

水曜ブロック	旭化成ホームズー住友林業
日曜ブロック	東電不動産ー清水建設

第22回RBA野球決勝戦 2年連続 初連続 ド連続



勝利に沸く住友林業

住友林業
00000011
00000010
三井不動産リアルセンター
(6回時間切れ)

住友林業が接戦を制し2年連続2度目のドーム進出を決めた。最終回の6回、近藤が決勝点を挙げた。西野ー稲田の継投で逃げ切った。リアルブランは8残塁。安田は3安打に抑えたが、1打に



リアルブラン・安田投手

水曜ブロック準決勝



深海の先制打で生還した木下(背番号69)を迎える旭化成ナイン

泣いた。
鈴木監督 近藤には「打てなくていい、楽に行け」と言った。西野はよくなかったが…

第22回RBA野球水曜ブロック準決勝戦2試合が10月6日、大宮健保グラウンドで行われ、住友林業と旭化成ホームズがドーム進出を決めた。旭化成が勝てば5連覇11度目の優勝となる。住友が勝てば初優勝。日曜ブロック準決勝戦2試合は10月24日、三郷・サンケイグラウンドで行われ、東電不動産と清水建設がドーム進出を決めた。東電不動産は初優勝、清水は2連覇を狙う。決勝戦は両ブロックとも、昨年と同じ顔合わせとなった。

日曜ブロック準決勝



篠宮の安打で生還した田中(背番号8)を迎える東電不動産ナイン

ケンコーポレション
00000202
300000X3
東電不動産(6回時間切れ)

東電不動産が初回に挙げた3点を、エース清水が2失点に抑え接戦を制した。清水自らが決勝打を放った。

ケンコーポはエース小笠原が股関節を痛めており、途中降板。打線も一歩及ばず惜敗。

○小野監督 清水様々。相手投手の調子がよくなかった。初回から分かった。田辺監督 初回がすべり、選手は持てる力を発揮してくれた。正直、とても悔しい

○近藤 打ったのはストロート。敬遠されるかと。●吉田監督 悔しいの



勝利に沸く清水ナイン

安田不動産
00000010
200000X2
清水建設(6回時間切れ)

清水が押し出しによる2点でエース小笠原が守りきり完封勝ち。安田はエース西沢が初回の2人目に投げたとき肩に故障発生。5四死球で2失点して降板。2番手の岩間が好投したが打線が不発。

○山寺監督 今年はず選から接戦ばかり。ドームは難しいと思っていた

言、チャンスを生かせなかった
リスト
00001011
000400X4
旭化成ホームズ(6回時間切れ)

ワンチャンスをものにした旭化成が快勝。深海が決勝打を放った。今野投手は1安打1失点(自) ○深海 (チャンスで)何



リスト・伊東専務

も考えていなかった
●伊東専務 また来年、打倒旭化成を目指そう

で来られたと思うが勝ちたかった
●西沢 「ブチ」と音がした。あそこで降板すべきだった…。みんなに申し訳ないことした



安田・西沢投手

驚嘆の売れ行き

三井不動産レジデンシャル
「パークホームズグランファースト」



「パークホームズグランファースト」完成予想図

三井不動産レジデンシャル「パークホームズグランファースト」が驚くべき売れ行きを見せている。

京浜急行大師線鈴木町駅から徒歩1分の川崎市川崎区港町に位置する全303戸。専有面積は5895平方メートル、最多価格帯3700万円台、坪単価175万円。設計・施工は長谷工コーポレーション。販売代理は長谷工アーベスト。

7月中旬から2期に分けて分譲されたが、11月上旬までに290戸が売れており、残りは13戸しかない。4カ月足らずでほぼ完売の状況だ。同じ沿線の東門前駅圏

では3年前に分譲された人気があった「フォレストム」(全777戸)の坪単価は180万円だった。「グランファースト」は、当時あるデベロッパーが用地を取得しており、売値は坪230万円ぐらいになると言われていた。

ところが、販売を予定していたデベロッパーが破たんして、三井不動産レジデンシャルが事業を継承したものだ。商品企画・設備仕様などはほとんど当初のまま。

現地は、三葉オーシャン(現メルシャン)の工場跡地に隣接してイトーヨーカードーがある。

ヴェール脱いだ「川崎ゲートタワー」

分譲事業を継続する川崎市住宅公社



「川崎ゲートタワー」完成予想図

全国の住宅供給公社で唯一といえる分譲住宅事業を継続している川崎市住宅供給公社の「CASBEE川崎」Sランクを取得した「川崎ゲートタワー」がヴェールを脱いだ。

三井不動産が販売代理

物件は、JR川崎駅から徒歩8分、川崎市幸区大宮町に位置する22階建て全110戸の規模。専有面積は55〜111平方メートル、価格は未定。完成予定は2012年3月下旬。販売代理は三井不動産レジデンス。施工は清水建設。

さらに注目すべきなのは、川崎市内では2棟目の「CASBEE川崎」のSランクを取得したマンションであることだ。過去、川崎市と隣の横浜市でSランクを取得したマンションは2物件しかない。国土交通省の共同住宅「長

期優良住宅先導事業にも認定されている。耐震性、省エネ、環境対応、有用性・発展性などに優れた長寿命化タワーマンションで、設備仕様は現在分譲されている民間のマンションと比べても遜色ない。

同公社の分譲マンションとしては10年前の「サンスター藤崎」(184戸)以来で、分譲住宅としては3年前に定期借地権付きで分譲した多摩区の戸建て11戸以来だ。公社関係者は「今は用地がないが、公社住宅にふさわしいものは今後も継続してやっていきたい」と語っている。

◇ ◆ ◇

「CASBEE 川崎」Sランクを取得

2タイプあるモデルルームは、民間顔負けの思い切った提案がなされている。LDの隣りにソフトラーズ機能付きのガラス引き戸を採用した「DEN」の採用や、擬石の装飾壁を用い、トイレトペーパーも色付きを採用する微りよつた。

気になる価格だが、相場は坪250万円だが、坪240万円を切ると思われる。「CASBEE? 騒いでいるのは業界関係者だけで、ユーザーは反応しない。価格が安いかどうか」と冷やかな目で見ている業界関係者もいるが、相当の人気を集めるのは間違いない。

首都圏初「免震」&「外断熱」

ナイス「アルシア大森」好調

ナイスが10月下旬から週間ですでに23戸強を契約した首都圏初の「免震」と「外断熱」の両方を兼ね備えた「アルシア大森」が好調な売れ行きを見せている。販売開始2



「アルシア大森」完成予想図

川区南大井3丁目に位置する13階建て全36戸。専有面積は42〜52平方メートル。坪単価は279万円。竣工予定は平成23年12月下旬。

同社は4年前、仙台で「免震」&「外断熱」の「ナイスパークフィールド旭ヶ丘」を分譲している。今回で2棟目。「強耐震」&「外断熱」では「アルシア千歳船橋」を分譲している。5年前から供給する全物件に「強耐震」か「免震」を採用して、他社との差別化を図っている。

大京フラッグシップ「ザ・ライオンズ」

高さ31mに緩和受け ハイレベル「横濱山下町」好調



「ザ・ライオンズ横濱山下町」完成予想図

大京のフラッグシップ「ザ・ライオンズ」を冠した首都圏で9番目のマンション「ザ・ライオンズ」横濱山下町が好調な売れ行きを見せている。10月末に1期56戸を分譲し、すでに約9割が契約済みだ。

物件は、根岸線石川町駅から徒歩5分、横濱市中区山下町に位置する13階建て全96戸。専有面積は50〜82平方メートル。坪単価は4800万円台。基本性能、デザイン、設備仕様も充実している。

境設計制度の適用を受け、高さ制限31mから45mに緩和されていることだ。広い公開空地、屋上緑化・壁面緑化のほか、専有部へもLED照明の採用している。

大手の寡占化進む千葉のマンション市場

記者の目

国土交通省から9月の新設住宅着工戸数が発表された。総戸数は71,998戸(前年同月比17.7%増、4カ月連続の増加)となり、利用関係別でも持家は27,670戸(同12.9%増、11カ月連続の増加)、貸家は23,696戸(同2.2%増、2カ月連続の増加)、分譲住宅は20,067戸(同58.9%増、7カ月連続の増加)となり、回復傾向が鮮明になった。

マンションは10,524戸(同124.8%増、4カ月連続の増加)となり、首都圏は前年同月比216.4%増の6,897戸と大幅に増加し、全体の着工増を牽引した。分譲戸建ても引き続き増加した。

首都圏全体では今年4月の6,022戸を超える今年

最多で、都県別では東京都が4,165戸(前年同月比185.7%増)、神奈川県が827戸(同473.0%増)、埼玉県が825戸(同245.2%増)、千葉県が1,080戸(同228.3%増)となった。

各都県とも激増しているが、とくに注目したいのが千葉県だ。他の都県も増えてはいるがリーマンショック前と比べると毎月の着工戸数としてはそれほど驚くべき戸数ではない。

最近のマンションの販売好調、在庫の減少、着工の激減など市場の変化にデベロッパー各社が対応しているということだろう。

同県の平成21年度のマンション着工戸数は2,187

戸しかない。今年9月だけで昨年度1年間の着工戸数の約半数が着工されたことになる。さらに、同県での今年1〜8月の着工戸数は1,196戸だから、8カ月分の戸数に匹敵する戸数が9月に着工されたことにもなる。記者が興味のあるのは、誰がどこで着工したかだ。国交省のデータはそこまで教えてくれない。もともと千葉県は中小デベロッパーの供給比率が高いエリアだが、着工増は大手によるもので大手デベロッパーの寡占化が進んでいる。

首都圏郊外部の埼玉県でも同じような傾向が読み取れる。

このように首都圏郊外部での大手の供給寡占化が進めばどのような市場が形成されるのか注視したい。