

ひと

会社が営業マンを支援

女性から支持されるワンルームの
開発を目指すプロパティエージェント社長 中西聖さん

8年前、27歳での独立から9期目の決算が間もなく確定する。売上高約55億円・経常利益は4億円強。厳しさが残るワンルーム市場だが、増収増益を間違いないで達成できそうだ。

新築シリーズ「クレイシア」と中古事業を展開。



「女性に支持されるマンションづくり」の企画と、営業マンの成績が上がりやすくなる会社の支援策が同社の強みだ。「営業マンに『売ること』を命じるだけで済む時代は終わった。物件力と営業面でサポートする意識が会社には必要」と話す。

女性が好んで入居する物件は、男性にも支持されやすい。細かい点に目が行き届く女性の「お眼鏡」にかなう物件であれば、自然と稼働率も上がる。その事

実は、営業マンが投資家になる。物件を進める際の大きな自信になる。また、営業マンにとっては既存顧客からの「紹介営業」が最も効率的な売り上げ手法とされるが、顧客を招いての「感謝パーティー」や社長自らが顧客にインタビューする企画など「つながり」を持続させる工夫も特徴だ。「担当営業マンと顧客との距離が縮まる取り組みだと思える。これをきっかけとして、営業マンには更に頑張ってもらいたい」

以前在籍していた会社ではトップセールスを続け、26歳の若さで部長職。部下を何人も抱えた。起業意欲が高かったわけではなく、「この会社をもっと良くし

たい」との思いで、様々な業務提案や改善内容を経営陣に進んで伝えた。だが、返ってきたのは「そこまで言わない。今の状態で十分だ」という言葉。

「成長しようとしていない、変化しようとしていない会社にいることほど、つまらないものはない。現状維持の意識は、将来的な『死』を意味する」。端正で柔和な顔立ちからは想像しにくい厳しい考えが、自身を新たなステージへと進ませた。

昨年結婚して築いた家庭に、新たな家族がこの7月に増える予定だ。公私ともに充実の毎日を過ごす。「誠意を尽くす」がモットー。更に、「結果がダメであっても、納得できるくらい尽くす誠意」と続ける。ワンルーム業界に、さわやかでかつ力強い風を、今後も運んでくれそうだ。

(福島 康二)