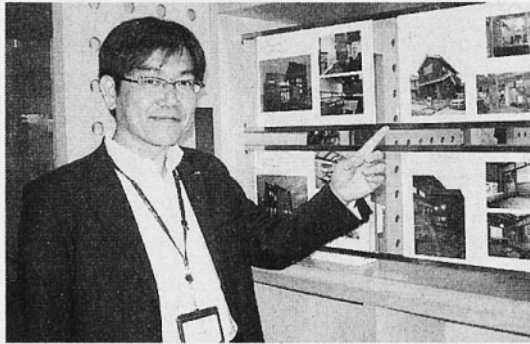


# ひと

## 注文住宅の営業歴20年

ポラテック北辰工務店D.V.  
部門長になった  
小牧 敏治さん



ポラテックグループの注文住宅事業には大きく4つのブランド(シリーズ)がある。そのうちの二つで、棟梁が建てた家がキャッチコピーの「北辰工務店」の部門長に今年3月就いた。

96年の入社以来、注文住宅の営業一筋でやってきた。その原動力を問うと、「月並みですが、大手ハウスメーカーだけでも10社以上ある中で、当社を選んでもらったときの喜びはひとしおです」

住宅購入者がまず最初に悩むのが住宅会社の選択。ポラスが社員大工の育成に力を入れ、技能五輪の建築大工部門で毎年入賞するなどレベルの高さを保ちしていることは営業を支援する。「紹介客の中には、大工を指名してくる人もいます」

ポラスを選択してもらったあとの営業のコツを尋ねると、「顧客は予算と希望が普通は合わない。そこをどうやって辻褃を合わせるか。ギリギリの交渉を楽しめるようになれば一人前です」

地域密着の会社は地元の評判が第一。そのため値引きはしていない。あくまでもデザイン性や品質の良さで勝負する。独自の耐震検証システム「ウッド・インベーター」も営業には欠かせない武器となっている

20年間、思う存分働いた営業の第一線から退き、今は25人いる営業部員を束ねる仕事。

「若い人材を育てることが最大の使命」と気を引き締める。「住宅営業には向き不向きもあるが、地道にコツコツやれば、必ず成果が出る仕組みをつくってきたい」

「草食系」など今風の若者に対する優しさのようにも聞こえるが、住宅営業の難しさを知り尽くしているからこそその発想ではないか。「目標は年間160棟ですが、そのためにも営業現場をみんなで明るく楽しいものにしていきたい。ポラスグループの営業マン全員に『北辰部門で働きたい』と言わせるのが夢です」と笑う。

最後に「大工も営業マンも、住宅会社に必要なのは人を育てるという姿勢です」と言い切った。埼玉県出身、43歳。(本多信博)