



尾崎栄之さん

木造ハウジングコーディネーター

木造NOW
連載

奮闘記

第21回



「若手社員の資質向上に最適な 制度、営業社員の資格取得は当然」 と語るポラテック(株)の 尾崎栄之さん

「入社してまだ日が浅い若手社員は、当然のことですが木造住宅の知識が乏しいのが実態ではないでしょうか。木造ハウジングコーディネーターの勉強と資格取得は若手社員の資質向上に最適です」と強調するのは、今回のヒーローであるポラテック株式会社(本社=埼玉県越谷市、中内晃次郎社長、1種A正会員)新座展示場店長の尾崎栄之さん(43歳)。「特に営業部門に配属される社員は、営業活動を通じてお客さまの財産を預かるのですから、資格を取得していないとお客さまに失礼です」とまで言い切る。自身も2008年に合格し、店長業務の傍ら受験で培った知識を後輩たちに伝授している。今年も多くの新卒者が住宅業界に仲間入りしたが、尾崎さんの若手社員への言葉には重みがある。

尾崎さんは東洋大(工学部)を卒業し、新卒でポラテックに入社した。約1年間は工事で監督の補助業務を担当したが、その後は営業畑一筋。一時期、集客イベントの企画担当リーダーや法人営業も担当し、一貫して木造戸建て住宅の営業に携わってきた。

この間に100棟以上を受注し、何度となく優秀セールスマンとして表彰された。最近の紹介比率が30%を超えるといい、尾崎さんがお客さまと良好な関係を築いていることを示している。

千葉県内の複数のモデルハウスの店長を歴任して、埼玉県新座市にある新座展示場の店長に赴任したのは昨年のこと。手渡された名刺には、連絡先などに加えて木造ハウジングコーディネーターの資格が、住宅ローンアドバイザーや整理収納アドバイザー2級という資格とともに金字塔のように刷り込まれていた。

実は新座展示場には同じ区画に2棟のモデルを並んで出展しており、一方のモデルには後輩2人が陣取り、尾崎さんはもう片方のモダンタイプのモデルを1人で任されている。

「店長とはいえ1人ですから、超多忙な毎日です」と尾崎さん。オープン前の準備から来場者の接待やモデルの説明、打ち合わせなどまで、一人ですべてをやらなければならない。「お客さまへのお茶出しも私がやるときもあり

ます。お客さまに出す飲み物や備品類がどこにあるのか分からずに苦労しました。まるで一人親方といった感じで、すべてを一人でこなして多忙ですが、充実感を味わっています」と語っていた。

午前中は後輩たちとのスケジュール確認やお客さまのローン手続き、役所調査などを行い、午後には建築現場の調査や資料作り、訪問活動と休む暇もない。外出時の来場者は隣の後輩に任せることになる。訪問先から夕刻にモデルに帰り、お客さまからの質問への回答やメール類の処理、事務処理を手早く済ませ、午後8時ごろに長い1日が終わるという。

スマートフォンのスケジュールを見せたらうと、後輩2人の分を含めて予定がびっしりと書き込まれ、多忙ぶりを物語っていた。

就業後にファミレスで勉強に取り組む プレッシャーをはね除けて見事に合格

尾崎さんは講習会を受講した後に木造ハウジングコーディネーターの試験を受験した。「建築学科出身のためか試験問題は難しくありませんでしたが、『合格して当たり前』という社内のプレッシャーがとてつもなく強く、これには本当に参りました」。

厚いテキストは持ち運びに重くかさばるために章ごとに分割し、通勤途上の電車で読みふけた。子供たちがまだ小さかったため自宅での勉強は不可能と考え、就業後に近くのファミリーレストランに行って、想定問題集などに取り組んだことも何度となくあるという。「プレッシャーをはね除けて何とか合格することができ、ホッとしたのを覚えています」と当時を振り返る。

ポラスグループでは、資格取得のための費用は自己負担としているが、資格によっては手当が支給される他、資格に応じてポイントが付加され、昇格時などの参考になっている。木造ハウジングコーディネーターの資格取得も、木造住宅の知識がない新卒者を中心にして、受験を勧めている。

信頼の積み重ねが受注に結び付く

名刺に刷り込んだ木造ハウジングコーディネーターの資格をきっかけに初回商談がスムーズにいき、受注にこぎつけたことが何度もあったという。「自信が付き、あの時に受験して良かったと思っています」と尾崎さん。

今、入社して間もない若手社員に積極的に受験を勧めている。「当然といえば当然ですが、専門用語が難しく意味も分からず、中には梁と柱の区別が分からない新入社員もありました。建築科を卒業した新入社員でも構造や樹種、仕組みなどを知っているのは数えるばかりです。大学での建築教育がRC造中心に偏重しており、木造の授業時間が少ないからではないでしょうか」と入社当時の自分を重ね合わせると同時に、今の大学教育の在り方に苦言を呈している。

新入社員に受験を進める一方、多忙な合間を利用し自身が受験時に使用して、常に事務所に置いているテキスト類を活用して、後輩たちに木造軸組住宅の良さや知識習得の大切さなどを伝授している。

かつての“教え子”が店長に就任

「モデルに来場する最近のお客さまの大多数は、事前にインターネットなどで勉強しています。お客さまが勉強しているのに、担当する営業マンの知識が中途半端では、満足していただけません」「木造住宅に携わる営業マンは、最低ラインとして木造ハウジングコーディネーターの資格を取得していないと、お客さまに失礼です」「競合した場合に、相手企業の営業マンよりも住宅知識が勝っ

ていることが大切です。お客さまは担当者の資質を見比べているのです」「お客さまとの信頼の積み重ねが契約に結び付きます。木造ハウジングコーディネーターの資格取得は、信頼を得るための第一歩」――などと、尾崎語録が次々に口から出てくる。

こうした後輩たちへの伝授は、尾崎さんが木造ハウジングコーディネーターの資格を取得したところから始まった。「梁と柱の区別が分からなかった新人が、店長に成長しました。仕事上でこれほど嬉しく思ったことはありませんでした」と笑みがこぼれた。

尾崎さんは、「先頭に立って若手を引っ張るタイプではありません」と冷静に自己を分析する。このため後輩への教育も、「一緒になって、こうすれば良いのでは」という姿勢だという。ここ数年、他部署の後輩たちからも仕事上の分からないことの教を乞われる機会が増えているという。

「親身になって受験時に使用したテキストなどを活用して一緒に解決策を考えると、数日後に『おかげさまで上手く行きました』などと言われます。嬉しいですね」と語る。続けて「こうした後輩へのアドバイスができるのも、あの時に資格を取得したからだと思っています」と強調している。

多忙な中で自治会の副会長などを務める

店長のほかに尾崎さんにはもう一つの顔がある。多忙な毎日を過ごしているなかで、自宅がある千葉県市川市内のマンションの理事長、自治会の副会長を務めている。

「40歳を過ぎましたので、これからの人生を思いながら何をしないといけないのかを考えました。私が出した結論は、『地域に根差して、地域のためになにかお役にたちたい』ということです。今では積極的に地域の活動に汗を流しています」と語る。

この一環として人との繋がりを広め、新たなネットワークづくり、いろいろな知識の習得などに動いている。休日などを利用して高校や母校の大学での慈善授業も開催し、木造住宅の良さや住宅業界の仕組みなどを伝授しているという。

どこまで行っても後輩や地域のために役立つことを第一に考える姿勢に、誇らしささえ感じた。「夫婦と2人の子供が健康で毎日を過ごせることが願い」という尾崎さん。きっと今日も営業活動や後輩の育成、地域活動に汗を流しているはずだ。