

入社3年目の 先輩に聞く仕事術

「入社3年目、 まだまだ勉強中」



ナミキ
(東京都板橋区)
設計部 松崎慎之介 (22)

もともと祖父が左官を行っており、幼いころから目に触れる機会が多く、建設業に興味を持ったという松崎慎之介氏。賃貸住宅を約1万5000戸管理するナミキ。(東京都板橋区)管理、不動産事業だけでなく建築事業に定評のあるナミキに入社した。

現在は、設計部に所属しているが、新入社員当初は、建設の営業部に所属していた。昨年、異動で設計部に。業務は賃貸住宅の設計を行う。最近、少しずつではあるが、オーナー宅に同行することも出てきたという。

「今の部署」異動してちょうど1年が過ぎたくらいでまだまだ覚えることだらけ、勉強中です」と松崎氏は話す。

建築に興味があったが、営業部で少し異なった業務を行っていた。しかし、昨年の異動をきっかけに念願の設計部に。

「入社当初思い描いていたものに近くなってきました。まだまだ経験は浅いですが、間取りを考えることなど楽しさを感じることができるようになりました。これからは頑張りたいです」

「上手にさばくことが 目的にならないよう に注意」



シー・エフ・ネッツ
(神奈川県鎌倉市)
PM事業部 安斉祥平 (25)

新人は覚えることがとにかく多い。与えられた業務を「ミスなく」「スピーディーに」こなしていけば、確かにある程度の評価を得ることができるが、そこに寄りかかっていたようでは学生時代の「アルバイト」以上の評価を得ることはできない。入社3年目の安斉祥平氏は「ミス防止は当たり前のこと。それが顧客にとって何のメリットがあるのか。私はそういう社員になりたいとは思わない」と力を込めて発言した。

必要とされる社員になるために、自分に求められることを考えたという。PM事業部で信用調査と管理受託業務を担当する安斉氏にとり、その答えは「顧客の経済的損失を見積もり、保険をかけること」「管理戸数を増やす目的で供給源に働きかけること」だったという。「今までフワフワしていた曖昧な判断基準が、『投資家の損失』という基準を設けることで明確に判断・行動できるようになりました」(安斉氏)。おかげで報奨金も増えたという。

安斉氏は「新人が忘れてはならないことは、自分の業績よりも、顧客会社にとって重要な目標を自分で設定することです」と胸を張った。

「背伸びをせずに 真っ向勝負」

日本財託
(東京新宿区)
第一営業部 島村健太郎 (25)



不動産売買仲介を手がける日本財託(東京都新宿区)第一営業部で、収益不動産の販売を担当する島村健太郎氏。入社当初は税理士事務所を中心に電話かけの毎日だった。不動産投資に興味を持つ投資家、資産家の紹介を受けるためだ。業界に対する知識がないなか、電話かけは気が滅入る仕事だった。しかし、当時の先輩から「背伸びをせずに真っ向勝負でいけ」とアドバイスを受け、吹っ切れた。それからは、1日300件もの電話かけを行い、新規開拓を進めていったという。

「目標を設定し、そこに邁進するタイプ」と自分の性格を分析する島村氏は、同社に入るまで野球一筋で生きてきた。中学時代には日本代表チームに選ばれ、ピッチャーとして活躍。オーストラリア大会でチームを優勝に導いた。目標到達への貪欲さはこの頃から培われていた。

「相手を喜ばすことを徹底的に考える」と話す島村氏。ジャイアンツが好きだというクライアントとの面談にはオレンジのネクタイを締めて臨み、喜ばれた。「その日に会う人に合わせてネクタイを選びます」。デスクの足元には、十数本はあるだろうネクタイの詰まった袋が置いてあった。「私に会えてよかったと言われるような仕事をしたい」