

## 院

友の島村健太郎さん（平24卒・120期法）は、投資用不動産の販売に日々奔走する営業マンである。入社4年目にして、20戸同時契約や、全額現金による32戸契約（総額6億円相当）など、輝かしい実績を数多く残し、業界内でも一目置かれる存在だ。

「お客さまから信頼されるために、まずこちらからお客さまのことを思い、愛情を持って接する」と話す島村さんの、仕事に対する愛情やその原点に迫る。

### 人生をかけた 買い物だからこそ

島村さんは営業の仕事の秘訣を、「互いの信頼関係を築くこと」と断言する。

特に、島村さんが販売を手がける不動産は、人生をかけた高額な買い物であり、顧客の納得が不可欠だ。また、納得が得られるものが得られるもの

提案するためには、顧客の収入や家族構成といった個人情報共有する必要がある。信頼を得ることは、顧客に最適な提案をすることにつながるのだ。

この仕事のスタイルの原点は、野球に没頭していた学生時代にさかのぼる。



株日本財託  
島村 健太郎さん

## 信頼築き、仕事を楽しむ

### 野球が 自分を変えてくれた

中学時代は日本代表として、当時の最高球速142キロを達成。50校を超える高校から誘いがくるという輝かしい経歴を持ち、大学では硬式野球部に入部。活躍が期待されていた1年生のとき、幾度もの手術を要する大きな怪我に見舞われた。思うようにプレーができなくなり、自分を見失った時期もあった。

しかし、苦悩を通じて見える景色が変わり、気が付いたことがある。それは、グラウンドで戦う選手の手裏でサポートに徹する部員、監督やスタッフ……それぞれの信頼関係があつたからこそ、今まで自分は晴れ舞台で輝くことができていたということだ。

「将来は信頼関係を大切にする職種に就きたい」。そう考えた島村さんは、就職活動では営業職に絞りを、株式会社日本財託に就職。現在に至るまで、多くの顧客と信頼関係を築き、それが結果として実を結んでいる。

「けがによる挫折で、自分を直すことができたことに感謝したい」と語る島村さん。その輝かしい笑顔は、今日も顧客から絶大な信頼を得ている。

〈記事・取材〉尾澤・土橋・後藤  
〈写真〉吉田

不動産投資セミナーで講演する島村さん  
(株式会社日本財託提供)