



自分のやるべきことを貫き 歴史に名を残す人間に

with Mamaの家
ネクストワンインターナショナル
株式会社
代表取締役
遠藤 一平
Ippei Endo

PROFILE

1978年生まれ 東京都出身・在住
2010年 ネクストワンインターナショナルを設立

COMPANY

- ネクストワンインターナショナル株式会社
 ■新卒採用サイト「待・求む」 URL: <http://next1-newgrads-recruit.com>
 ■with Mamaの家 千葉南店 〒290-0008 市原市古市場622-1
TEL: 0436-79-0039 / FAX: 0436-79-0040
 ■with Mamaの家 市原店 〒290-0073 市原市国分寺台中央7-19-1
TEL: 0436-22-0005 / FAX: 0436-22-0011
 ■with Mamaの家 袖ヶ浦店 〒299-0245 袖ヶ浦市蔵波台5-25-5
TEL: 0438-62-0999 / FAX: 0438-62-4499
 ■with Mamaの家 木更津店 〒292-0823 木更津市桜井新町3-1-1
TEL: 0438-36-2410 / FAX: 0438-36-2420
 ■with Mamaの家 千葉店 千葉中古マンション あるある情報館
〒260-0013 千葉市中央区中央1-11-1 三井ガーデンホテル1F
TEL: 043-202-3377 / FAX: 043-202-3388

— 御社の業務内容を教えてください。

「ママ目線」で住宅を考える「with Mamaの家」や、中古マンションの販売リフォーム「中古マンションあるある情報館」など、住宅を中心とした事業を展開しています。また、韓国・ベトナムに於いて、現地に住む日本人向けのハイグレードマンションやオフィスの賃貸、戸建住宅の建築を行うなど海外事業にも力を入れております。

— 社長はどのようなお子さんでしたか？

やり方も全く違うことばかり。お客さんの方から家を買って来てくれることに驚きましたね(笑)。当時、大手のやり方に疑問を感じることも多かったのですが、2年間勤め、また、父の会社に戻ることにしました。

— その後は？

大手で学んだことを活かしながら、ネクストワンインターナショナル株式会社を立ち上げ、「with Mamaの家」で業績を伸ばすことができました。現在は地元密着型事業と、世界へ拡げる事業を両立させています。家で過ごす時間が長いのは、やはり女性ですから、女性の目線で家作りを考えるのがベストなんです。家事や子育てはとても大変だと思っているので、ママが快適に過ごせる家が理想的です。私も予算だけ伝えて、後は全部、妻に任せました(笑)。

— 御社は保育園も経営されているそうですね。

当社で家を建ててくださったお客様の中に保育士の資格を持つ方が多く、活躍する場を作ってあげられたらと。託児所のニーズも多いため地元にも貢献できますし、保育園のスタッフから「パート代で家のローンが払える」と喜ばれているので、お客様貢献になっていると自負しています。

— 今のお仕事で幸せを感じることは？

お客様から「お家で家を建ててよかった」と感謝の声をいただいたときですね。当社は紹介率が多く、ピーク時では60%、分母が増えた現在でも40%をキープしています。お客様がお客

ガキ大将でしたね(笑)。成績は普通でしたがクラスではリーダー的な存在でした。転校が多かったこともあり、中学生のころは学校が嫌いで休みがちな時期もありました。

— 学生時代はどのようなことを？

高校や大学のころは、趣味やほしい物のために警備員、カラオケボックス、工場作業、ピザの配達など、さまざまなアルバイトをしました。当時からお金を稼ぐことが好きだったんです。

様を呼んでくださることは本当にありがたいです。

— お仕事で大変だと感じることは？

なかなか直ぐには受注につながらないことですね。簡単な買い物ではないので、家を売ることは難しい仕事ですが、その分、契約をいただいたときの喜びは大きいんです。営業マンの1年目は特に辛いものですが、そこで踏ん張れば、翌年には契約を頂けるようになるんです。

— 御社ではどのような人材を求めていますか？

継続できることは、優秀な能力の一つですから、自分で決めたことは何があっても継続できる方。当社から家を買ってくださるのは、営業担当者も気に入ってください。このことですから、お客様の住宅ローンが続く限り、何かあったらいつでもご相談に乗るなどの責任を果たしてもらいたい。お客様との信頼関係を裏切らない方に活躍してもらいたいですね。

— 求人の方に出し方に工夫をされているとか？

単に応募者を増やすことは考えていないので、大手の就職サイトは利用していません。当社では新卒募集用の専用サイト「待・求む」を公開していますので是非、見ていただきたいです。当社の想いや先輩たちの経験談を読んでもらうことで、共感してくれた方にこそ、エントリーしてほしいんです。

— これからやりたいことは？

— 住宅業界へ入ったきっかけは？

建築関係の会社を経営していた父や伯父が、バリバリ稼いで高級車に乗っている姿を見て「カッコいい！」と憧れましたね。大学3年のころには父の会社を手伝うようになり、飛び込み営業をしたり、宅建も取得しました。

— 最初に就職した会社は？

大手のハウスメーカーです。「家を売る」という同じ仕事なのに、父の会社と大手とは価格も

売り上げ1千億円の企業、東証1部上場、さらにシェア率1位になることを目指します。社会への影響力を持ち、政治にまでモノを言えるような企業になりたい。それに、若い方から「カッコいい！」と憧れてもらえる業界にしたいですね。住宅業界がT.Vドラマの舞台になれば、良い人材も集まるのではと本気で思ったり(笑)。

— 若い方に求めるものは？

広い視野で物事を見ることができるようになるということです。また、どのような形であれ、自分のやるべきことを買って歴史に名を残すような人間になってほしいです。

— 読者のみなさんにメッセージをお願いします。

せっかくなので世に生を受けたのですから、私たちと一緒に社会へ貢献しませんか？みなさんとお会いできることを楽しみにしています。

