

「男なら年収1000万円を目指せ」 覚悟と成果を求める不動産・建設会社

②ネクストワンインターナショナル 代表取締役 遠藤一平



[企業データ]

設立: 2010年11月

住所: 千葉県千葉市

事業内容: 建設業、不動産の売買、

賃貸の斡旋並びに仲介業務、コンサルティング業務、

貿易業務及び国際ビジネスのコンサルティング等

新

新築戸建販売をメイン

に、中古マンション販売やリフォーム、不動産活用など「住」に関わる総合サービスを提供しているのはネクストワ

ンインターナショナル(千葉県千葉市)だ。オリジナル住宅プランド「with Mama」は年間

150棟の施工実績を誇り、直近期の年商はおよそ40億円。

また2013年からは独自のノウハウを海外に展開するため、ベトナムと韓国へ子会社を設立。現

在は人材コンサルティングや貿易業務などをを行っているという。

「私の実家は東日本建設という建設会社で一家揃つて不動産業界に就いています。その影響か、私も高校生の頃から不動産業界で働きたいと考えていました」

こう語るのは遠藤一平社長だ。大学卒業後、大手ハウスメーカーで3年にわたって営業職を経験。営業マンとして働く一方で、高額すぎる価格やその体質に疑問を感じていたという。

「同じ家を作つたとしても、大手ハウスメーカーの商品というだけ価格が高騰するのです。もちろん、巨大な組織を運営するためには商品価格を上げなければいけないのはわかっていますが、本来向き合うべきお客様に向かってい

し、業界を変革したい」。そんな思いで家業である東日本建設へ入社。自ら経営改革に取り組み、年商はわずか2年で倍近くまで増加させていった。

その後、ネクストワンインターナショナルを立ち上げ、現在自身が45歳となる9年後までに1000億円企業となるべく、日々奮闘を続けている。

「金持ちになりたいなら家を売れ」

「お前は東大卒じやないから、金持ちになるには犯罪者になるか家を売るしかない。どっちがいい?」

遠藤社長が前職の上司に言われた言葉だ。当時若干23歳だった遠藤社長にはこの言葉が強く響いたと振り返る。幼少のころから不動産に囲まれて育ってきた遠藤社長は、住まいを提供する自身の事業に強い誇りを持っている。

前述の通り、住宅は高額商品だ。だからこそ、いい商品を提供すれば顧客からの感謝は他業種の営業よりも格別だ。それを実感してい

「営業職では『お金を稼ぎたい』という意識で入社する人も多いですが、そんな曖昧な目標ではダメです。男なら年収1000万円を目指し、必ず実現する。そういう気概が必要です。私は明確な目標や欲求がなければ成長しないと考えていますので、覚悟と成果を背負えない人は当社には向かないでしょう」

希望で、不動産とIT系で迷っているという学生も来ます。そんな時は、「人から感謝される営業

になりたいなら不動産以外あります。心から感謝される経験は不動産営業以外にない」とはつきり言います。それに不動産という高額商品を売る力を身につければ、どんな営業もできるようになりますから、成長の場としても適任だと思いますよ」

そんな同社の採用で、もつとも重視するのが「覚悟と成果」という考え方である。社員一人ひとりがはっきりと夢や目標を持ち、それをなんとしても実現させる。それが同社の教育方針なのである。

また同社では年に1度、全社員がそれぞれ「未来新聞」という新聞を書く。1年後を発行日として目標となる姿をそこに書き、対外的に発表する。目標を公にすることで実現の活力とともに、実際に実現した人に対しては表彰も行うという。

その目標である成果を持つことと、それをなんとしてでも実現するという覚悟。それを背負える人材を採用したいと遠藤社長は語る。

「採用活動をしていると営業職