

直撃！新入社員インタビュー

Q1 内定者時代からインターンシップをされてみて、企業に対する印象の変化はありましたか？

インターンシップ前は「ベンチャー企業＝ブラック企業」のイメージが強かったです。しかし、実際に働かせてもらって「自分(私)を成長させたい」という上司の想いが凄く伝わってきて、良い意味でギャップを感じました。今は仕事を任せてもらえることに、喜びを感じています。

Q2 地銀から内定をもらっていたと伺いましたが、この会社に入社を決めた理由を教えてください。

当初は銀行員になりたかったのですが、ネクストワンインターナショナルの社員の熱意や人事責任者の鈴木さんを見て「カッコいい、こういう大人になりたい」と思い、入社を決めました。鈴木さんの熱意にやられましたね(笑)。私も30歳のときには学生に対して自社の魅力を語り、「石井さんに憧れて入社しました！」と言われる存在になれるよう頑張ります！

Q3 遠藤社長は「人生は営業」だと言われていますが、石井さんにとっての「営業」とは何ですか？

「コミュニケーション能力」＋「成果にこだわる姿勢」だと思います。営業はコミュニケーション能力だと思っていたのですが、それだけではただのお喋りになってしまいます。成果にこだわる姿勢＋αが大事だと、実践から学びました。また、営業を行うにあたり、利益を生むために「0」をいかにして「1」にするかをいつも考えています。厳しいようですが、社会では結果を出さなければ必要とされません。ですから、今は「1」という数字を生み出すために、日々スキルを磨いています。



ROOKIE

ウィズママ事業部

石井亮太
RYOUTA ISHII

2015年4月入社。One-Will1期修了生。内定者期間中のインターンで、同期の内定者16人中NO.1のアポ数を取得する。

サムライ求む！ 社長を10人誕生させる企業を創る

求める人財像

01. 空きのポストを埋めにくる**野心家**
02. とにかく稼ぎたい**上昇志向**のある人財
03. 堂にぶれない心を持っている**サムライ**
04. アジアで勝つ**未来のグローバル**人財

新入社員に期待はしません
10年後に共に戦うことができる
志を持つ人財を求めています

~Company Profile~

ネクストワンインターナショナル株式会社

- 設立：2010年12月2日
- 資本金：3,000万円
- 売上：40億円
- 社員数：65名
- 本社：千葉県千葉市中央区中央1-11-1 千葉中央ツインビル9F
- 事業内容：ママ目線の家づくりをテーマとした注文住宅「with Mamaの家」と、中古マンションプラスリフォームをワンストップサービスで提供する「あるある情報館」を展開。住宅事業全般を扱う。
- 理念：「わかりやすさNo.1」 & 「ありがとう創造」企業という企業理念を掲げ、住宅業界を真のお客様目線を持った業界に変えていくことを使命としている。
- URL：http://www.next1.co.jp/

不動産業界の風雲児として注目を浴びているネクストワンインターナショナル。急成長の鍵を握っているのは「人間力」を重視した教育だと語る遠藤社長にその真髓を訊いた！

「大学時代、不動産会社でアルバイトをされていたと伺いましたが、その時のエピソードを教えてください。」
大学3年生のとき、父が経営していた不動産会社での営業のアルバイトを始めました。それまでも多くのアルバイトをしてきましたが、言われたことだけをやる「作業」ばかりで、自分で仕事をつくりに行く「営業」は初めての経験でした。飛び込み営業からのスタートでしたから、こうしたらドアを開けてもらえるのか、信用してもらえるのか、常に

「学生時代の経験から、若手社員の教育をするうえで、重視されていることはありますか？」
学生時代に身に付けた営業への「自信」が、今の私をつくっていると言えます。大学時代に身に付けた営業への「自信」が、今の私をつくっていると言えます。大学時代に身に付けた営業への「自信」が、今の私をつくっていると言えます。

ネクストワンインターナショナル 代表取締役

遠藤一平
IPPEI ENDO

1978年東京都生まれ、千葉県育ち。大学卒業後、当時日本No.1の大手ハウスメーカーに入社。2003年家業である東日本建設株式会社に入社。入社後会社の業績を5倍にする。2010年ネクストワンインターナショナル株式会社設立。

「人間力」を磨き続けること。人間力というところがよく聞こえますが、自分で言ったことを絶対やりきる、ただそれだけだと思います。住宅という自分で何棟売るか決めたら、失敗しても売れるまで諦めないことが大切。大半の人は、理由をつけて逃げて行きます。そういう人は切腹するべきだと思います(笑)。自分で言ったことを破るなんて戦国時代ではありえませんか。弊社の社員は「自社に依頼をしてくれたら、お客様を絶対幸せにします！」とよく言っています。とにかく自分との約束を守り続けることです。

「社長を10人誕生させる」と掲げられていますが、実際に「社長になれる」のは、どのような人財だと考えられていますか？」
他人には無い能力を持っている人です。人がやれないことをやるのが社長であり、新しいことをつくるイノベーターです。皆と同じことをやっていたら社長である必要がありません。「時代を変える」という信念を持ち、「先進的なものを生み出す人」これが社長の定義であり、社長になるべきだと思います。また、弊社ではそういった人財を育てるために、各自の能力を見極めて、能力

を活かせる環境をつくっています。最新に大学生へメッセージをお願いします！
私は、「人生は営業」だと思っています。とにかく人と会って、相手の気持ちを変えさせる人間になることが大切です。また、この人だったら安心してついて行ける、信頼できると思ってもらえる強さが必要です。それを一番周りに示せるのが営業だと思っています。皆さん、ともにカッコいい大人になりましょう。