



「ボロボロになるまで使った テキストは私の宝」と語る (株)アキュラホームの山田隼人さん

少し大袈裟かもしれないが、1冊の書籍が人の一生を大きく変えることもある。今回の「木造ハウジングコーディネーター奮闘記」に登場を願った株式会社アキュラホーム(本社=東京都新宿区、宮沢俊哉社長、1種A正会員)のビルダー事業部企画推進課長兼事業推進課長の山田隼人さん(40歳)も、そんな一人だろう。資格を取得したのは14年前の営業職時代。受験勉強に使ったテキストを大事に使い、不明点が出てきたときなどに読み直し、競合対策や後輩の指導などにも活用してきた。現在の部署でも読み続けており、ところどころに付箋が張ってあったり、赤線が引いてあったり、書き込みがあったりして、「テキストはボロボロの状態になってしまいました」と苦笑するが、山田さんの語りからテキストを使いこなした自信を垣間見たようだった。

山田さんは横浜市保土ヶ谷区の出身。関東学院大学工学部建築学科を卒業して新卒で中堅ゼネコンに入社したものの、「住宅会社で働きたい」という想いが強まり、アキュラホームに転職した。横浜支店に配属され、山田さんの住宅人生がここから始まった。2005(平成17)年のことだった。

木造ハウジングコーディネーターの資格試験を受験したのは翌年。会社や上司からの勧めに加えて、「営業職としての知識を身に付けるのに絶好の機会では」と考えて受験した。というのも、入社当時にお客さまからの要望を反映していない図面や見積書を提出してしまったほか、木造住宅の施工の流れがまったく分からずに間違った説明をしてしまい、工期を長引かせたという失敗があったからという。

受験することを決めて2日間の講習を受講したが、大きな不安がのしかかってきた。実は建築科を卒業したとはいえ、RC造を専攻したために木造住宅は学んでおらず、部材の名称や施工手順などを十分に理解していなかったからだ。「上司からの『受験するならしっかり勉強しないと駄目だ』というプレッシャーもあって、自宅での遅くまでの復習や1時間早く営業所に出社して早朝勉強を続けました」と当時を振り返る。

苦手だった技術編の勉強ではテキストを何度となく読み続け、同僚たちと仮想問題の出し合いも行って理解を深めていった。実践的な勉強法も取り入れた。展示場のオープン前のロール・プレイングで、適切な回答が出せなくなるとテキストを読み直し、競合対策や木造住宅の素晴らしさ、お客さまから聞かれそうな質問の解答を中心に学んだという。

失敗もあった新人営業の時代 合格で自信をもって接客活動

結果は杞憂に終わり、見事に合格した。「ホッとしました」と山田さん。「その後の営業活動では木造住宅の良さや一般の木造住宅と当社の木造住宅との違いが説明でき、納得していただける営業トークで接客することもできるようになりました」と自信を深めた。

こうした自身の体験から、「若い営業職にとって資格の取得は大きな勲章です」と強調する。何故なら展示場で若い営業職が担当になると、お客さまの胸中は「マイホームの建設を若者に任せて大丈夫だろうか」と不安に思うことが多いという。満足のいく説明を受けることができな

いと、お客さまは「担当を代えて欲しい」と営業所長らに要求することになり、せっかくの担当を外されてしまうこともある。若い時にこんな苦い経験をした営業職も多いのではないだろうか。

山田さんは、資格取得後に木造ハウジングコーディネーターの有資格者であることを名刺に印刷した。受験を通して身に付けた知識やプレゼン能力も加わって、担当を代わることもなく、逆にお客さまから「若いのに何でも知っていて、頼もしいですね」と言われたことがあった。

「嬉しかったですね。木造ハウジングコーディネーターの資格は、弱点ともいえる若さを払しょくする“武器”といえるのではないのでしょうか。初回の折衝で終わることなく、2回、3回と打ち合わせが続き、最終的に受注に結び付くことができるようになりました」

この時期営業成績を伸ばし、全店のトップクラスの成績で社内でも表彰を受けたという。

その後も山田さんは受験に使用したテキストを使い続けた。「3年間にわたって3カ所の展示場で営業所長を任されましたが、後輩たちの教育にテキストを活用しました。木造住宅の自由度が高い理由や他の工法との違いなどが理解しやすく解説されており、新人教育には願ってもない教材です。3カ所の展示場でも以前のように毎朝のロール・プレイングで使い続けたために、ボロボロになってしまいました」と苦笑する。

だが、営業所長としても業績を伸ばし、全国2位を達成するにいった。

新人の教育に活用してボロボロの状態に 今の職場でも深く読み返し要望に応える

山田さんが勤務するビルダー事業部は、アキュラホームが展開している工務店支援事業「ジャーブネット」の元締め部署。全国で約200社の工務店やビルダーが加盟しており、アキュラホームが培ってきた家づくり、家守りのノウハウや成功事例を提供している。

「加盟工務店さんの経営上の悩みや困りごとを聞き取り、次の発展に向けて支援策の企画立案や販促支援、成功した加盟店との勉強・交流会の開催などを主な業務にしています。時期によって異なりますが、多い月には週1回のペースで全国の加盟工務店さんを訪れています」と多忙な毎日を送っている。

4年目に入った今の部署でも、ボロボロになったテキストが役に立っている。「営業時代には浅く広い知識が必要でしたが、今度の仕事の相手は工務店経営のプロの方ばかりです。今まで以上に深い知識、例えば材の納まりや商材、施工技術といった専門知識が要求されています。加盟工務店さんを訪れる時には今もテキストを読み返し、少しでもご要望に応えられるようにしています」。

昨年、山田さんは3回目の更新講習を受講した。この時に最新版のテキストを手渡されたが、以前から使用していたボロボロになったテキストが妙に愛おしくなり、捨てられなかった。「今も大事に保管しています。私の住宅人としてのスタートを決めた1冊ですから」という回答が返ってきた。現在の部署には5人の部下が在職しているが、「テキストを使いこなすことの大切さとテキストの価値を今も伝えています」という。

休日は子どもの世話や地域との交流 女子社員が試験に合格し嬉しさ一杯

休日は毎週土曜日と日曜日。火曜と水曜日だった営業職時代と違い、2人の子どもの学校行事や習い事、子供会の行事などに出向き、家族との絆を深めている。「子どもたちには私の背中を見て歩いていてもらいたい」と願う一方で、「経営に携わる仕事にチャレンジしてみたい」と将来の夢を語る。

横浜市の自宅は、昭和50年代に開発された分譲地の一戸建て中古住宅を購入し、自社で建て替えた木造住宅。夏祭りや気のあった同士のB B Q大会、分譲地内の催事にも積極的に参加し、地域交流を深めているという。

「近隣の方々にはアキュラホームに勤めているとは言っていないのですが、何となく知っているようで建て替え相談を受けたほか、リフォーム工事を受注したこともありました」と、休日の地域交流が思わぬところで功を奏した形になったという。

最近、嬉しい報告があった。昨年4月に新卒で入社して山田さんの下に配属された女性社員が、12月の資格試験を受験した。「先輩からの受け売りで『受験するのならしっかり勉強しないといけない』とプレッシャーを掛けていたのですが、見事に合格しました。私のようにボロボロになるまでテキストを活用してもらいたいと思います」と語る山田さんの顔から満面の笑みがこぼれた。