



木造ハウジングコーディネーター

連載 奮闘記

住宅営業職へ転職を機に資格取得。 「基礎知識が得られた」と語る (株)アイ工務店の岡本紘一郎さん

今回の「木造ハウジングコーディネーター奮闘記」は、今年5月の新規展示場オープンを機に大阪から福岡へと単身で異動した、株式会社アイ工務店(本社＝大阪市中区、松下龍二社長、1種B会員)の岡本紘一郎さん(43歳)に登場していただいた。現在は、福岡支店福岡営業部部長として東奔西走の毎日を送っている岡本さんは、初めて営業職に就いた時に木造ハウジングコーディネーター資格試験に合格。「その後の木造住宅の営業活動に大いに役立ちました」と語っている。

岡本さんは大阪府箕面市の出身。通っていた学校は建築系ではなかったが、卒業後に以前から興味があった建築業界の技術畑に飛び込んだ。そこで建築について基礎知識から独学で学び、住宅をはじめ、商業施設や事務所建築の設計・工事監理の業務に携わったという。「好きなことができる喜びが感じられ、仕事が楽しかった」と岡本さんは当時を振り返る。

アイ工務店に入社したのは、2013年。会社を立ち上げられた現在の代表取締役会長の田中亘会長に声をかけられたのがきっかけだった。今春まで営業職として本社のある大阪に勤務していた。出展社数37と九州最大級の規模を誇る「マリナ通り住宅展示場」へ、5月のグランドオープンを機に福岡営業部部長として着任。福岡の地を盛り上げている。

技術畑から営業畑への転職が 資格取得のきっかけに

初めは技術職として建築業界に入った岡本さんだが、30歳を過ぎたころに、もっとお客様と深く関わりたいと思うようになり、営業職としてハウスメーカー(前職)に転職。その時に木造ハウジングコーディネーター資格

制度を通じ、営業に関する知識を基礎から学んだという。

木造ハウジングコーディネーター資格試験を岡本さんが受験したのは、2011年(平成23年)の12月のこと。当時の会社からの勧めで、2日間の講習を受講した上で、試験日の半月前からテキストや想定問題集を読み続けた。

「技術職の経験があったので、技術編はさほど難しいとは思いませんでしたが、自分の知識の振り返りに役立ちました。営業編はわからないことも多かったのですが、一生懸命勉強したので、合格発表時に自分の受験番号を見つけた時はホッとしましたね」と笑顔で話す岡本さん。合格して営業職としての自信がついたことが、その後の木造住宅の営業活動にとてもいい影響を与えてくれたという。

岡本さんの名刺には建築士などこれまでに取得した資格が記されているが、もちろんその中に木造ハウジングコーディネーターの文字もある。頭に「木造」とあるので、木造住宅に関する見識があるとわかり、お客様から信頼が得やすいそう。そのおかげでスムーズに商談が進むこともしばしばあるという。

お客様と商談をする時には、記憶に残る印象的な商談となることを心掛けるという岡本さん。特に競合他

社が多い場合に自分の会社を選んでもらうためには、この心掛けがとても大切になってくるので、説明の仕方や内容も工夫している。

「最初のころは、技術的な専門用語も使いお客様に理解していただくとしていましたが、木造ハウジングコーディネーターで学んでからは、お客様にわかりやすい言葉で説明することを心掛けるようになりました」

また、岡本さんは、木造住宅の良さを理解していなかったり、専門用語の知識が少なかったりすることが多い営業職の新人社員にも、木造ハウジングコーディネーターの受験を勧めている。

「これからの住宅営業は、建築技術に関する知識を備えていないと務まりませんが、木造ハウジングコーディネーター資格試験のテキストなら、技術面に加え、省エネの大切さや木造建築の構造についてなど、幅広く学ぶことができます。営業職の資質向上には最適の内容だと思いますね」と力強く話す岡本さん。豊富な技術知識と木造住宅の営業センスを兼ね備えた岡本さんの言葉だけに、非常に説得力がある。

地域密着性が高い地域だからこそ こだわりがある

営業部部長である岡本さんの1日は、営業担当との朝のショートミーティングから始まる。ミーティングでは、お客様の状況報告や確認、進捗のチェック、今後の商談の進め方などについて討議を行う。この時に岡本さんが気をつけているのが、営業担当個々の意見を最重要視すること。そうすることで個々の能力を最大限に発揮させ、全体の営業レベルを高めているという。また、アイ工務店ではヒアリングからプレゼンテーションまでを営業担当が担っており、岡本さんは物件の難易度と営業担当の能力など総合的に判断して、必要に応じて商談に同席したり、プラン作成時の助言やチェックを行ったりもしているという。

また、事務所と併設している「マリナ通り住宅展示場」で自ら接客することもある。直接お客様と接することは、岡本さんにとって初めての赴任地である福岡の地域性を知るのにも役立つという。

さらに、そのあと土地調査や建築現場の確認をしたり、地元の不動産会社をまわったりして、事務所に戻るのとは夕方を過ぎてから。その後も営業担当から報告・相談を受けるなど、多忙な日々を過ごしている。

そんな中で、営業担当に常々声をかけているのが、建築にもっと興味を持ってほしいということ。せっかく素敵な建築物が多い地域にいるのだから、そのメリットを生かしてほしいと考えているのだ。

「そして何より、営業的にうまく行っていない時でも、仕事を楽しんでもらいたいと思っています。是非、毎日前向きな気持ちで出社してほしいですね」

木造住宅・建築物の良さを もっと広めたい

岡本さんは、営業部のある福岡市西区から車で約10分のマンションでひとり暮らしをしている。休日でも考えるのは仕事のことばかり。仕事のことやお客様のことが頭から離れず、休息する時間はないという。

「多くのお客様にとって、家づくりは初めての経験ですし、人生最大級の買い物になります。それゆえにお客様の期待は大きくなりますが、その要望に120%で応えたいといつも思っています」と岡本さん。

自然素材の木には化学製品にはない魅力や温もりがあり、木造住宅が健康住宅であることを常々アピールしており、多くのお客様がとても喜ばれるセールスポイントとなっている。しかし、木造住宅の場合は現場の職人が手作業で調整する部分も多く、若干とはいへ誤差が生じることがあり、お客様にそれを受け入れていただけないことも。

「お客様に納得していただけるように手直しをしても100%お応えすることができず、何度も修正することになり辛い気持ちになることがありました。お客様の要望を速やかに理解し修正することが最優先ですが、どうしてもできないものは、お客様に納得していただける解決方法を提案できるスキルを身につけていきたいと考えています」

これからも木造住宅営業の最前線で活躍していきたいという岡本さん。「お客様に心から喜んでいただける家造りに、生涯取り組んでいきたいです」と強い決意を語ってくれた。

