



「木造住宅について基本からトータルに学ぶ貴重な経験ができた」と語る住友林業株式会社の 中野豊次さん

今回の「木造ハウジングコーディネーター奮闘記」は、住友林業株式会社（本社＝東京都千代田区大手町1-3-2、光吉敬郎社長、1種A会員）の中野豊次さん（58歳）に登場していただいた。この木造ハウジングコーディネーター資格試験で学んだことは、マンション業界からの転職組である中野さんにとって、「木造住宅について基本からトータルに学ぶ貴重な経験ができた」と語っている。

マンション業界から住友林業に中途入社

中野豊次さんは、平成6年10月に住友林業株式会社に中途入社している。それまでの経歴は、マンションデベロッパーとして、東京都内の会社でファミリーマンションやリゾートマンションの企画・開発・販売に従事したのを皮切りに、大阪へ転勤し投資用マンションの販売を担当し、金沢、岐阜などで営業マンとして活躍してきたという。その後、法人向け営業をしていた時期に体調を崩したこともあり、保険外交員の知人から転職を勧められた。そして、その方の紹介で住友林業のOBの方に相談することとなり、これがご縁となって神戸支店長の面接を受けることができ、中途入社する運びとなったそうだ。

最初の配属は神戸支店戸建住宅営業担当であったが、勤務開始から3ヵ月ほどして年明けに阪神淡路大震災に見舞われ、罹災家屋復旧隊メンバーとして10ヵ月間活動することになった。

「これまでマンション業界にいて、戸建住宅の仕事は初めてだったので、罹災した家屋の復旧支援活動を通して、木造家屋についてのさまざまな知識を得る機会となりました」と、中野さんは語る。

その後、神戸支店のいくつかの住宅展示場・モデルハ

ウスの販売スタッフとして実地の経験を積み、明石営業所の勤務を経て、43歳で姫路支店勤務となった。そして、10年近くいた姫路時代の後半で、まちづくり事業部分譲地担当として分譲地での建売住宅の営業を経験することとなった。さらに、55歳の時に和歌山支店に移り、現在は和歌山ふじと台分譲地の販売センターに勤務している。

入社10年目に 木造ハウジングコーディネーター 資格試験を受験

一日の仕事の流れとしては、午前8時30分頃に和歌山市内の自宅からクルマで分譲地内の販売センターに出勤する。販売センターの清掃と周辺環境の整備、接客準備のためのパンフレットの整理と朝から忙しい。モデルハウスを見学するお客様への案内がメインの仕事だが、その他にも、資料やチラシの作成、支店内展示場営業担当との情報交換、地元有力企業をはじめ不動産業者廻りも欠かせない。

和歌山ふじと台は、最初の区画販売から20年以上経つ分譲地なので、すでに居住されている方との交流も深

い。居住者からの推薦で新規のお客様が見学に来るケースも多いため、いつも気軽に立ち寄れる「よろず相談所」的な雰囲気づくりを大切にしているそうだ。街区を案内している際も、知り合いの居住者の方との立ち話の中で、買い物はここが便利とか、学校や病院の話とか、いろいろなお話を提供していただけるのが、見学されている方からの信頼感につながっている。中野さんは「地域とのコミュニケーションが分譲地の営業にとっても役立っている」と感じているそうだ。

木造ハウジングコーディネーター資格は、2004年度（第4回）に受験している。住友林業では年次毎に順次受けることになっており、会社からの要請でこの資格試験を受けることとなった。入社10年目であり、やはり、中堅社員として、知識の確認や新たな情報収集が必要であるという気持ちもあり、積極的に受験に取り組もうと決めた。

「大阪での二回の講習会に出席した時は、木造住宅の一般知識について細かな所まで解説され、本当にこんな所まで勉強しなければいけないのだろうか」という思いを持ったという。

しかし、マンション業界からの転出組である中野さんにとって、阪神淡路大震災の家屋復旧支援の時に実地で見聞きただけで、テキストを通して基本的にトータルで学んだのは、今回が初めてだったとのこと。

「12月の試験に向けて分厚いテキストをぎっちり読み込んでいくうちに、木造住宅について曖昧だった知識がきちんと身に付く感じがして、これは実際のお客様との対応にも自信が持てると感じた」と話している。

資格取得からまもなく20年 更新講習は欠かさずに修了

中野さんは、木造ハウジングコーディネーターの資格取得からまもなく20年が経とうとしている。初回の3年後更新講習会、そして5年毎に行われる更新講習会も欠かさずに有効期間内に修了しており、更新時に送られてくる最新のテキストは、販売センターの机の本立てに置いているという。

大規模な分譲地では、建築工法の違う大手住宅メーカーをはじめ地元の工務店まで、40社近い競合となる。こうした中で、木造住宅をお客様に選んでいただくためには、木造の良さをわかりやすく説得力ある表現で伝えられる基本情報の提供が何よりも大切であると感じる毎日であるそうだ。

「比較的年齢の若い見学のお客様には、住宅について

の一般知識からご説明した方が説得力を持つように思う。競合他社との建物の構造の違いなどでは、テキストの図解をお見せしてご説明することもあり、販売のバイブル的役割を果たしている」という。

中野さんが木住協に期待するのは、まさにこのことで、「木造住宅との出会いが自分を成長させていると感じている。いろいろなことをやってみたいと思っているので、資格試験の更新テキストだけではなく、販売の第一線で役立つたくさんの情報を提供してほしい」とのことであった。

中野さんのプライベートについても話を伺った。中野さんの一番の楽しみは、外食店巡りで美味しい食事をいただくこと。お酒は得意ではないけれど、最近は居酒屋の肴にもはまっていて、ノンアルコールビールやノンアルコール酎ハイを飲みながらワイワイガヤガヤ親しい者同士で雰囲気を楽しむことも増えているそうだ。

趣味は旅行で、なかでも沖縄が大好きで、毎年何度となく沖縄を訪れている。

5年くらい前から2月には、必ずプロ野球沖縄キャンプへ出かけているという。

将来の夢は「60歳までは会社で頑張ろうと思っているが、リタイアした後は、暑い時は北へ、寒い時は南へと、気楽な移住生活に憧れている」とのことであった。

