



住宅事業部 営業 主任

いさむ はる ゆき
勇 晴之

2017年に株式会社
トータルハウジングへ入社
した勇晴之。最初に配属され
た薩摩川内支店で3年ほど
経験を積んだ後、現在の始良
支店へ異動になったという。
営業未経験から大きく成長
するきっかけとなったエビ
ソードや日頃の心がけ、今後
の展望を聞いた。

お客様の質問に

即答できない日々

前職は住宅とは縁のない
サービス業。営業にはトータ
ルハウジングではじめて携
わったのだが、住宅の知識だ
けあれば良いというほど簡
単なものではなかった。お客
様からは補助金や住宅ロー
ン、法律に関することも尋ね
られる。必要と思われる資料
はあらかじめ準備していく

が、思わぬ質問が飛んでくる
ことも少なくない。迅速に返
答できず、「わからないなら
結構です」とすげなく断られ
ることが多かった。当時は氣
づけなかったが、相手を引き
留められなかったのは、お客
様の問いに即答できなかった
ためだと今なら分かる。
「一生に1度の大きな買い
物。お客様からすれば経験豊
富な相手から買いたいと思
うのは当然です。信頼を得る
には力不足でした」。

選ばれなかった悔しさを
バネにし、お客様との商談を
繰り返し、毎回足りない資料
や知識を補いながら次の商
談に向けて備えてきた。回答
を求められる分野は幅広く、
お客様も十人十色。モバイル
ツールで補えるようになって
たとはいえ、年配のお客様か
らはやはり紙の資料が好ま

誰かの一生に関わる重責

無我夢中で交わしたはじ
めての契約。その重みを実感
するまでには少し時間がか
かった。
「住宅はお客様にとって一
生のもの」。

次第にプレッシャーが大
きくなり、眠れないほどの不
安に襲われるようになった。
現場は事務所から近く、何か
あればすぐに駆けつけられ
たため、住宅完成までの経過
を何度も見にいった。

幸いにしてトータルハウ
ジングは報連相のルールに
厳しく、上役をはじめ誰にで
も質問しやすい空気が流れ
ている。疑問点はきちんと調
べ、上席に確認して常にクリ
アにしていた。あの時の経
験が後の成長につながった
と勇は思っている。

やはり大切なのは人材

少しずつ業務が増えてい
き、今では主任の立場を任せ
られるまでになった勇。不安
はあったものの、自身の責任
で仕事を回せる喜びの方が
上回った。今、新たに見据え
るのは、自分だけではなく、
始良支店に異動してきた若
いスタッフ達の未来。

「自身の目標達成はもちろ
んですが、現時点での重要課
題は、新たな人材の育成で
す」。
チームワークの強化とい
う目標を胸に、今日も勇は挑
戦を続ける。

れるため、勇は同じ内容のも
のでも紙と電子の両媒体で
揃えるようにしているとい
う。
年月とともに増え続けて
いる資料の束は、勇の努力の
賜物なのだ。

努力が実った初契約

入社から数か月後、勇はは
じめて契約を交わすことが
できた。担当したのはお子
様2人を持つ30代の夫婦。
トータルハウジングに立ち
寄ったのは「偶然モデルハウ
スの外見が目にとまったか
ら」という気軽な理由で、予
約はもちろん受けていな
かった。ご主人からかなり専
門的な質問を投げかけられ
た。入社間もない勇が流暢に
対応できるはずもなく、返答
に窮すこともしばしば。一方

のご主人は住宅メーカーを
いくつも回っているらしく、
むしろ教わる場面の方が多
い状況ですらあった。

しかし、その方はトータル
ハウジングから土地を購入。
注文住宅の建築も任せてく
れた。引き渡し後もつきあい
の続くその方に、勇は尋ねた
ことがある。「なぜトータル
ハウジングを選んできたの
か」と。

「確かに勇さんには知識と
経験がないように見受けら
れた。それでも一生懸命対応
してくれているのが伝わっ
たからです」。

素直に嬉しかった。ほかの
お客様からも時折もらう「勇
さんが担当で良かった」とい
う言葉が、勇の一番の活力に
なっている。

表紙掲載者

へのメッセージ

～勇さん編～

始良支店への異動から1年が経ち、厚い信頼を受ける勇さんへのメッセージをいただきました。勇さんの尊敬できるところや印象的な姿が盛りだくさんです！

いつもありがとう！



始良支店 支店長
営業課 課長
かわさき まさひろ
川崎 真弘さん

勇さんとの関係

同じ始良支店で働いており、私の部下です。彼が2020年に始良支店に異動して来てから、かれこれ1年の付き合いになります。

勇さんはどのような存在ですか？

仕事を安心して任せられる、頼りになる部下です。仕事を任せられる勇さんなら大丈夫という抜群の安心感があります。

勇さんへのメッセージ

いつも始良支店のために頑張ってくれてありがとうございます。これからも会社を盛り上げられるよう頑張ってください！



始良支店
住宅事業部営業
みやざき たいと
宮崎 泰斗さん

勇さんとの関係

勇主任とは同じ部署で、私の直属の上司に当たります。普段の業務をしている中でも指導していただくことが多々あり、大変お世話になっています。

勇さんはどのような存在ですか？

いつでも頼れる面倒見の良い上司です。私が忙しそうにしていたり、仕事で失敗して凹んでいたるときにも、気を使って励ましてくれます。この人柄はお客様に対しても表れており、誰とでも親しみを持って接している印象があります。

勇さんへのメッセージ

これからもご迷惑をおかけするかもしれませんが、よろしくお願いします！

勇さんの尊敬できるところ

我慢強いところが彼の長所であり、尊敬できる点だと思います。黙々と与えられた仕事に打ち込んでいる姿勢が印象的で、仕事には決して手を抜かない誠実な方です。



勇さんの尊敬できるところ

とにかく仕事が早く、時間の管理が徹底されているところ。住宅事業部の営業という仕事は、1人のお客様に対して事務作業などによって多くの時間を要します。しかし勇さんは、10組以上という非常に多くのお客様を担当しながらも、業務時間内に仕事を終わらせることができます。私自身、2~3組ほどしか担当していないのにも関わらず膨大な時間をかけてしまっているため、その時間管理の凄さは見習いたいと思います。

勇さんの一日に密着！

とにかく朝が早い勇さん。ONとOFF、それぞれの過ごし方に密着してみました。巻頭インタビューでは見えなかった魅力が満載です！

始良支店 住宅事業部 営業主任

いさむ はるゆき
勇 晴之さん

ON ~お仕事編~

5:45 起床

7:00 家を出る

7:30 会社に到着。始業は8:30なので、会社に到着するのは皆に比べてかなり早いのです。私自身朝型の人間なので、早めに会社に到着して仕事を片付けています。

8:30 掃除

今日も1日
がんばります！

8:45 朝礼

10:00のオープンに向けて、モデルハウスに向かいます。午前中には1件の商談を受け持ちます。

12:00 お昼休憩

13:00 午後の業務開始です。2件の商談に対応します。

17:00 モデルハウスでの業務終了。チャットツールにて、支店長に営業部門の報告を行います。

17:30 退勤

勇さん、お忙しい中ありがとうございました！

OFF ~休日編~

8:00 起床 1歳の息子に朝ごはんを食べさせます。

休日はずっと子どもにべったりです(笑) お世話をしたり、公園に遊んだりします。



お昼 ラーメンを食べに行くこともあります！



21:00 就寝

息子を寝かしつけるタイミングで、私も一緒に就寝します。

仕事のやりがい

お客様にとって、一生のお買物のお手伝いができることです。家づくりを通して幸せな人生を歩んでほしいという想いで日々の業務に励んでいますので、お客様に感謝されたときに一番やりがいを感じます。

仕事をする中で気をつけているポイント

失礼がないように、ということです。家づくりに関することでも、常に言葉遣いなどには気を遣っています。お客様はご家族でいらっしゃるものがほとんどなのですが、たまにお子さんが男の子か、女の子か、わからないことがあるのです。一度、お子さんに対して「可愛い男の子ですね」と声をかけたら「女の子なんです」と返されてしまったことがあります……。それ以降は、最初からお子さんの性別を決めつけてかからないように気を付けています。



お疲れ様でした！