

経営のトップに立つ人にクローズアップ

経済界



第43回 経済界大賞

SPECIAL INTERVIEW
榊原定征 経団連会長

- | | | | |
|------|------------------|------|------------|
| 吉田忠裕 | YKK会長 | 南部靖之 | パナソニック代表 |
| 西浦三郎 | ヒューリック会長 | 糸井重里 | ほぼ日社長 |
| 寺町彰博 | THK社長 | 辻庸介 | マネーフォワード社長 |
| 大原孝治 | ドンキホーテホールディングス社長 | 吉田直人 | イオレ社長 |

特集 明治維新から考える
ニッポンの原点

新春恒例企画
成年生まれの経営者 2018年を語る

企業
EYE

新都心不動産

http://shintoshinf.co.jp/



種田好高社長

【生年月日】1973年1月 【出身地】愛知県春日井市 【趣味】ゴルフ・読書・料理

不動産に関する幅広い事業を展開し、 さまざまな顧客ニーズに対応する

法人顧客を中心に売買仲介を主要業務とし、賃貸業や建物管理、建築請負などの幅広い事業を手掛けている。取り扱う物件もオフィスビルや一般住宅、駐車場など多様。少数精鋭でさまざまなニーズに対応している。

—— 事業の強みを教えてください。

種田 同業他社では「売買仲介」や「賃貸仲介」など、特定の事業を専門に手掛けているケースが少なくありません。扱う物件も、それぞれ事業者向けと消費者向けに特化している企業がほとんどです。一方、当社は売買・賃貸仲介や建物管理、建築請負、リフォームなどのさまざまなビジネスを手掛けています。主な顧客ターゲットは関東1都3県の法人、個人の両方です。法人顧客だけでも1500社超で、設立当初から倍増しまし

た。法人、個人ともに顧客からの紹介案件が取り引きの多くを占めています。

—— 事業を運営する上でのご相談に対して「できません、知りません」と言わないように心掛けています。あらゆるニーズに対応することで、ビジネスチャンスを逃がさないためです。最近も、月極駐車場の仲介から数十億円規模のオフィスビルの売買まで、多様な案件に携わりました。社員全員が日々トレーニングを積み、マルチタスクに動け

るように取り組んでいます。—— 社員のレベルアップのための取り組みとは。種田 社員の疑問点に積極的に答えつつ、同行訪問によるOJTを進めています。また、私が会社員時代から培ってきた営業ノウハウに加え、私自身の人脈も社員に共有するよう努めています。私が今まで十数年間に渡って交換した名刺ファイルは自由に閲覧できるようにしています。「私の顧客を自分のものにして」と冗談を飛ばすことがありますが、そのぐらいの気持ちで人脈づくりに励んでもらいたいと考えています。社員のスキルアップを促すだけでなく、彼らの働きやすさにも気を配っています。当社は不動産業界では珍しい土日休みを採用

年間休日は129日です。英気を養ってもらうことで、仕事にフィードバックしてもらいたいですね。

—— 今後の展望について。

種田 売買・賃貸ともに実績件数を一層積み上げてまいります。そのためにもスタッフの採用を進め、優良案件を掘り起こします。一方ではいたずらな拡大戦略は取らずに、堅実に経営基盤を固める考えです。真面目さを大事にしなから、仕事に邁進します。K

【設立】2013年7月
【資本金】1000万円
【従業員】6人
【所在地】東京都新宿区