

わたしの新 人時代

感動ホームズ株式会社

代表取締役社長

片桐健司さん



学生時代の経験を活かし、仙台商工会議所青年部のサッカー同好会でも活躍

何度も断られながら訪ね歩いた 戸別営業で得たのは、 タフなマインドと成約した時の達成感

興味のおもむくままに熱中した
学生時代からの新たな旅立ち

員、住宅販売の営業、このどれかを選びなさい。片桐さんは住宅販売の業界を選び、面接を受けるため東京へ旅立ちました。

ユニークな入社試験と
営業社員としての多くの試練

高校時代はサッカーに熱中し、大学は法学部に進学してキャンパスライフを謳歌。木造住宅の建築とリフォーム工事を手がける感動ホームズの社長、片桐健司さんは、就職活動の直前まで、「あまり、自分の進路について深く考えたことはなかった」と言います。しかも、末弟ということもあり、まさか現在のように家業を継ぐなんてことは、思いもしないことでした。それでも、大学の卒業が押し迫った頃、就職の道に迷う岐路に立ち、父親へ自分がどんな仕事に就くべきかを問いました。その答えは、「まずは、自動車販売の営業、保険の外交

上野駅に到着し、面接会場の場所を確認するため会社へ連絡。すると、東京本社ではなく、幕張にある住宅展示場へ向かうように指示されます。片桐さんにとって関東地方はあまりなじみのない土地でしたが、周囲の人に電車の乗り継ぎ方や道順を尋ねながら、なんとか指示された展示場にたどり着くことができました。そこで待っていた上司が、片桐さんの到着を社長に電話で

知らせると、なんと合格との知らせが。自力で展示場にたどり着くことが入社試験だったことを、この時初めて知りました。最初に配属されたのは三鷹店。数日の研修と先輩社員の指導を受けながら、接客と住宅セールスのいろはを学びましたが、いざ実践しようとしても、なかなか契約には結びつきません。それでも、先輩のバックアップを受けながら、建て替えを希望するお客様と成約することができました。片桐さんが今、振り返ってみて一番辛い思い出だったと語るのには「飛び込み営業」。新人社員がそれぞれ担当エリアを受け持ち、戸別に訪問します。ドアを開けて話を聞いてくれるのはまだましな方で、素っ気なくインターホン越しに断られることも少なく

ありません。誰でも挫けそうになる仕事でしたが、片桐さんはあきらめずに続けました。その一年後、片桐さんの名刺を持って販売店を訪ねて来るお客様がいました。息子さんが出てくる家の相談がしたいというその人の顔は、実はすっかり忘れていたようですが、まぎれもなく片桐さんの担当エリアの住人。この時、店長さんが言った「これこそが、本当の営業の仕事なんだぞ」という言葉が、今も印象深く心に残っているそうです。

顧客とのつながりを通して得た
住まいつくりの感動を創り出す使命



会社案内のパンフレットをはじめ、たくさん
の図面や資料をカバンに入りきらない
ほど詰めて、戸別訪問を行ったそうです



新人時代、様々な資料を自分なりにまと
めてアンダーラインを引き、ファイリングし
て持ち歩いたという「アプローチブック」



間もなく完成予定の新社屋と、同じ敷地
内に建設中の介護サービス付き高齢者
向け住宅の立体モデル

感動ホームズ株式会社

父親である先代社長が住宅リフォームを手がける建築会社として昭和48年に仙台市に創設。健司氏が社長に就任し、新築住宅も手がけるようになったことをきっかけに、平成18年に現在の社名に変えて今に至る

所在地

仙台市泉区南光台南 2-27-7
Tel 0120-051-153
Fax 022-252-4502
<http://kando-homes.com/>

