

亀岡大郎の トップ対談



経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール

★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

松田 なるほど(一笑)、写真だけなので分かりにくいかもしません、こちらをどうぞ。当社では、名刺と種類別でござります。先ほどの渡しました名刺では、担当者の写真と名前を目立たせています。社員の名前で覚えてもらいたい、また来店してもらえたばいいと考えています。

早朝特訓で宅建取得者5割 人材育成が会社の存在意義

いる土地です。建設では、藤田龜人を育てるために、具体的にはどのようにやっていったのですか？

**全国1位の営業スタッフ入社企
業給料下がっても働きたい企業**

グループ売上6・9億円
大阪や岡山にも事業進出

創業12年目で年間仲介3080件の広島の新興勢力

A black and white portrait of a man with dark hair, smiling broadly. He is wearing a dark suit jacket over a white shirt and a striped tie. The background is blurred, suggesting an indoor office environment.

1974年広島県広島市生まれ。広島ビジネス専門学校を卒業後、建材の営業を経て22歳でシティホームに入社。販賣仲介営業をメインに行なう。28歳で仲間とともに「部屋店」を設立。現在は販賣管理やオーナーへのコンサルティングを行う「部屋店のコンサル」、法人営業を行う「部屋店の社宅リーシング」、リフォーム事業を行う「部屋店のデザイン」などグループ全体で事業を拡大。夢はチラブラン登頂。

関係の問題に取り組んだ功績を認められ、トップにまで上りつめた苦勞人でした。マツダ3代目社長の松田恒次氏の自宅にはよく上がり込んだのですが、非常に切れ者で、マツダを伸ばし日本に名を轟かせた立役者です。どうです、東京にも出てきては？

松田 東京はまだ考えていません。私が目指すのは、サービスで日本になること。リップ・カーテンのおもてなししができることになりたいと考えています。不動産業界で提供しているきりで繰り返します。

外から7階のフロアにまで大きな声で挨拶をする。入社員と挨拶の練習をする。まず100回挨拶します。大人になると当然ですができないければ200回

を常にき
くことで
減るにも関わらず、当社に販職
個人に魅
り前のこ
してされています。全国で5本
あります。小
さりで基礎
ります。新人記
めているからです。
は、建物の
亀岡 松田社長に自慢はあるの
に声が届く
ですか。
させます。松田
沢山あります。当社を1
きない新
としていま
ど、1,000億円の売り上げを
出したが
出す会社にすること。100人
回つまつ
の社員をつくることなどです。た
これはほんの
部ですが(笑)。していま

力があれば、顧客もつ
る。社員が会社の成長に結実
ます。誰もやつていいにい
ません。住宅と自動車の
製作技術や営業手法は連じると
きことが多い。広島出身の強みを
生かして、マツダと組んだら大
きなものです。少し前までは広
島でトヨタ製品が走るとい
う話があつたくらいで、
始めれば強いです。

部屋店（広島県広島市）

「巨指すのは人を育てる会社」、こう語るのは、広島を中心には12店舗を展開する部屋店（広島県広島市）の松田弘社長だ。今年からは岡山にも店舗をオーブンし営業エリアを拡大。会社の基本は「人」として、社員ひとりひとりをブランディングすることに注力する同社の行く先を聞いた。

会社概要

会社名：部屋店
代表者：松田弘
所在地：広島県広島市南区西翠町1-4
設立：2002年8月19日
資本金：800万円
事業内容：賃貸仲介、賃貸管理、不動産の総合企画、損害保険代理業、リフォームなど