

戸建て・マンション・ 土地の売買をサポート

高校を卒業したら就職したいと考え、技術が身に付けられる工業高校に進学しました。しかし学んでいくうちに、人と接するのが好きなこと、成果が見えるのが好きなお仕事をしたと思うようになったことから、大きな金額を扱う不動産営業に興味を持ちました。

将来に備えて、高校2年のときから宅地建物取引士（宅建士）の勉強を開始。父の知人からトータテ住宅販売を紹介してもらい、入社することができました。

最初は国泰寺町の営業所に配属となり、業務の基本を学びました。任されたのは、エリア内の物件に営業スタッフの連絡先を書いたチラシを貼る作業。現地に足を運んで実際に物件を見ることで、周辺環境や特徴・金額などを覚えられました。また物件を紹介する広告のポスティングや、問い合わせのあったお客さま

への資料送付、内見のご案内なども担当。入社して8カ月で初めての成約が取れたときは、本当にうれしかったです。達成感はもちろんですが、「あなたに担当してもらえて良かった」と感謝の言葉をいただくと、やりがいを感じます。

努力の結果が 目に見える仕事

当社には、「宅建試験前の社内模試で基準点を取れた場合、試験約3週間前から業務を外れて勉強に専念できる」というシステムがあります。応援してくれる同僚や会社の期待に応えるため「絶対に合格する」という気持ちで頑張り、入社2年目で宅建士の資格を取得。年齢に関係なく、数字や結果を評価する社風の中、伸び伸びと仕事しています。営業は自分の行動が数字に表れるので成果が見えやすく、自分の頑張りを認めてもらえるのも励みになります。

数字で評価してもらえます

現在配属されている営業所は、安佐南区と安佐北区を中心に1000以上の物件を扱っています。競合他社に負けないよう、こまめに物件を回ってチラシを貼るのが営業の鍵。問い合わせには即対応し、必要な情報をこちらから提供してお客さまの心をつかめるよう心掛けています。

平日は物件回りや銀行手続き、週末は来店するお客さまの対応や内見がメインです。第一印象

を良くするため明るく元気に声をかけ、フレンドリーに接するのが私のやり方。「一生に一度になるかもしれない買い物」のお手伝いができるのは、不動産営業の素晴らしいところだと思います。

営業職は
第一印象が大事！

トータテ住宅販売株式会社

みのみりゅうのすけ

味呑 流之介さん (24歳)

出身中学：海田町立海田中学校

出身高校：広島県立広島工業高等学校

不動産売買仲介
営業職

広島市北部エリアを中心に、
不動産売買の仲介を
しています。



取材協力

トーグテ住宅販売

トーグテ住宅販売
株式会社

戸建住宅・マンション・土地などの不動産売買仲介

広島市中区国泰寺町 2-4-7
TEL.082-247-4722
【代表者】執行役員社長 川崎佳之
【創業】1978 年
【従業員】74 名



緊張しているお客さまには、リラックスできるよう気さくに話し掛けるようにしています。

役職や年齢ではなく、

広島の
ココが好き♡

休日は仕事関係の方とゴルフを一緒に、食事をします。ゴルフ場の数が多く、さまざまなプレイが楽しめるのが魅力的。広島は魚がおいしいので、居酒屋ではいつも刺身の盛り合わせを注文しています。

私ってこんな人

3年後の目標

親しみやすい雰囲気、頼れる先輩になりたいです！

自分の性格 誰とでも話せる、
はっきりしたタイプ

好きな食べ物 焼き肉



自分の連絡先を記したチラシを物件に貼る「貼り紙」作業は、大事な営業活動の一つ。1日30件近くの現場を回ります。