

東建パブリニュース

2019年9月2日

経営管理本部 広報IR室

《このニュースは、当社に関連する記事が掲載された新聞・雑誌等の情報を逐次、速報するものです。》

掲載

2019年8月26日 週刊住宅 P. 2

●当社に関する記事の掲載がありましたので、以下の通りご報告いたします。



ひと

住設建材総合メーカー。東建コーポレーションのグループ会社として展開している。40歳のとき電機メーカーの営業から転職。入社7年目。マネージャーとして10人の部下に指示を発する立場だが前期（19年4月期）は全国の営業マンでトップの2億3000万円を売り上げた。東京支店の売上高の2割強を占める。ワンルーム中心に投資用で

社7年目。マネージャーとして10人の部下に指示を発する立場だが前期（19年4月期）は全国の営業マンでトップの2億3000万円を売り上げた。東京支店の売上高の2割強を占める。ワンルーム中心に投資用で

かなりまさひろさん

金成 政周さん

ナスラック東京支店 営業開発部マネージャー

人材育成と数字づくり奮闘

入ってもらったり、事業を学支店長の人事配。それ取り巻くさまざまな人との間関係が良好であること。店での営業が振るわない状況でも大きい要素ではないか」と話す。特に施主との関係は重要。使う素材・商品の最終判断に影響を及ぼすためだ。住宅設備メーカーになり、その後デベロッパ

高級感のあるオリジナルキッチン、洗面化粧台を施す所と仕様がすり合わせて貸貸オーナー（施主）の資性の向上をサポートする。売れた要因は「施主やゼネコンの担当者などに気

も攻略。今は人材を育成する立場となり、マンパワ不足による仕事の多忙さも飲み会などでさげすばらん交流して部下の悩みや心配事をさりげなくリサ一チする。今期も10%以上

の伸び率を視野に入れ、手綱を緩めずさらに稼ぎたいと意気込む。

東京都大田区出身。妻・娘の3人家族。学生時代はバレーボールに打ち込み、今はビーチバレーで汗を流す。1996年3月、関東学院大経済学部卒。座右の銘は「行蔵は我に存す」。

(淳)

以上