

# 東建パブリニュース

2019年8月28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27日 住宅新報 P.10

●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。



ナスラック東京支店

マネージャー 金成政周さん

## 現場 探訪！

### 売上実績で社内トップに輝く

キッチン、システムバスなどの住宅設備、建材、構造部材を取り扱うメーカーのナスラック（本社＝名古屋市中区）。同社東京支店にマネージャーとして勤務し、前年度の売り上げ実績として2億3000万円を上げ、全社で1位に輝いた金成政周（かなり・まさひろ）さん。

投資用ワンルームマンションに、特注のキッチンや洗面化粧台を販売し実績を重ねた。「特別なことはしていないが、一番は施主に気に入られること。ゼネコンの購買担当や設計事務所の方にも気に入ってもらえた。やはり（営業は）人対人なので」と述べる。関東学院大学経済学部を卒業し、電機メーカーで住宅設備機器の営業に携わった。会社の業績悪化に伴い、転職を決意。ものづくりの企業に絞る転職活動を行い、ナスラックには13年5月に入社した。

転職後の最初の3年間は代理店・商社系に営業を行っていたが、「どうにもならなかった。ノルマにすら届かない。これは相当厳しいと感じていた」。4年

目上司からゼネコンへの営業を勧められ、それが転機になる。「競合先は組織力や機動力があり、当社と比べて価格も安かった。当社工場に相談し、製品価格を下げてもらい、案件を1つ取れた。それが大きかった」と振り返る。

今では製品価格が競合先より高くても案件が獲得できるケースもあるほど、人間関係を構築し受注を重ねている。「施主に気に入られることは大事だが、それだけで、すべてうまくいくわけではない。1案件ごとが勝負。ゼネコンや設計事務所まですべてを担当し、全体を見回せるので、その立ち位置を生かす」と改めて気を引き締める。

入社4年目に特販営業の班長に、18年11月からは営業人員（10人）を束ねるマネージャーに昇格した。若手の指導はOJTが中心だ。現場での会話を踏まえ、その都度、営業の要領を伝えている。「交渉ができ、現場をおさめ、自分で何でも解決できる人材に若手を育てたい」と抱負を述べる。

行動は自分で決める 勝海舟の言葉「行蔵（こうぞう）は我に存（そん）す、毀誉（きよ）は他人の主張」を座右の銘としてきた。「自分の行動は自分で決める。それに対して褒めることも、けなすことも他人の勝手」という意味。「そういう『真っ直ぐさ』は自分の中にある」という。スポーツは中学校の頃からバレーボール一筋。今ではビーチバレーも楽しむ。家族は奥さんと娘さん1人。東京都出身、47歳。