Interview

Your Times

vol. 22

2026年2月発行

工事管理部

大屋（おおや） 陽一（よういち）

JA職員から内装職人を経て、2025年に入社した大屋陽一。未経験の施工管理ながら、職人仲間との連携で信頼を築く。失敗から学んだ確認と凡事徹底の姿勢に迫る。

異色の経歴が育んだ現場との絆

大屋のキャリアは、建設業界とは無縁の場所から始まった。地元のJA職員として安定した日々を送っていたが、勤続10年を節目に、新たな環境への挑戦を考え始めていた。

周りには、現場で汗を流す同級生が多く、30代半ばで転機が訪れた。

「一緒にやってみないか」。

旧知の友人たちからの誘いが背中を強く押し、大屋は長年勤めた職場を離れ、内装仕上げ工、いわゆるクロス職人としての道を歩み始めたのである。

2年間の職人経験を経て、以前から親交のあった弊社社員に声をかけられたことが縁となり入社。施工管理は未経験ながらも、職人時代に培ったネットワークが大屋の強みとなっている。現在彼が担当する現場には、旧知の同級生らが職人として集うことも多い。現場実務に精通した仲間と忌憚のない意見を交わせる環境は、管理初心者の大屋にとって何よりの支えだ。現場を知る彼らと共に、着実に地歩を固めていった。

職人目線が生む プラスアルファの提案

前職で多くの現場を経験したことで、大屋は大工工事から設備、そして仕上げへと続く工事全体の工

程を自然と身につけていた。この流れを肌感覚で理解していることが、管理業務をおこなう上での大きな助けとなっている。さらに、職人仲間との密な連携が提案の質を高めている。「この材料を使えば機能性が高まる」といった専門的な知見を彼らから吸収し、それを営業やお客様への提案に活かすのだ。

リフォーム案件において、お客様が「コストを抑えたいから、現状のままでいい」と言っても、そこで思考を停止しない。

「壁紙を一面変えるだけで、部屋全体が驚くほど明るくなりますよ」。

プロの視点から、費用対効果の高い具体的な改善案を投げかける。単に修繕するだけでなく、住み心地を高めるプラスアルファの提案。お客様が喜ぶ姿を見たとき、言いようのない達成感を得ている。

後悔を教訓に変えた確認の重要性

大屋が仕事において確認を重んじるようになった背景には、強く心に刻まれた苦い記憶がある。入社して数か月が経った夏頃のこと。前任者から引き継いだドア交換工事での出来事だ。在宅のお客様がいる中、1日で完了させなければならないタイトな日程だった。しかし当日、届いたドアを見て全員が言葉を失った。品番が全く違う商品だったのだ。

工事は中止せざるを得なかった。多忙な中を調整して来てくれた職人には作業なしで帰ってもらい、お客様にも多大な迷惑をかけてしまった。胸に残ったのは強烈な後悔だった。

「事前に品番リストと現物を照らし合わせていれば」。

ほんの少しの手間を惜しんだばかりに、信頼する職人の時間とお客様の期待を裏切ってしまった。

この出来事が、意識を根底から変えた。関わる全工程に当事者意識を持つこと。自分の目で見て確認することの重要性を、痛いほど学んだのである。

凡事徹底で築く信頼、そして次なる挑戦へ

あの失敗以来、大屋は確認と報告を徹底している。特に年齢の近い武田常務とは、どんな些細なことでも共有するよう心がけている。会社で導入された業務共有用のＥｘｃｅｌシートも活用し、進捗や対応内容を詳細に記録。これにより、周囲は常に状況を把握できるようになった。

営業担当や他部署との連携においても、その姿勢は変わらない。見積もりは即座に提出し、工事中もＬＩＮＥや電話でこまめに進捗を伝える。当たり前のことを、スピーディーにおこなう。この凡事徹底の積み重ねが、社内外からの厚い信頼へと繋がっている。

「ただ直すだけなら誰でもできる。想像を超えるようなリフォームを提供したい」。

視線はすでに次のステージを見据えている。知識を深め、潜在的な要望を形にする。お客様から届く「リフォームしてよかった」という感謝の言葉を原動力に、大屋は今日も現場へと向かう。

異業種からの転身、そして失敗を糧に掴み取った確かな仕事の流儀。大屋の姿は、経験の有無にかかわらず、目の前の仕事に誠実に向き合うことの大切さを教えてくれる。仲間と共に成長を続けるその挑戦は、まだ始まったばかりだ。

営業現場の切り返し術！
先輩社員の赤ペン指導

お客様からの難しい質問や反応に、どう切り返していますか？
今回は、若手社員が考えた「切り返しトーク」に対し、経験豊富な
先輩社員が実践的なアドバイスを行う「赤ペン先生」企画をお届けします。

若手Aさん（仮）の切り返しトーク

クロージングを一通り終えた後……
「一度持ち帰って検討します」と言われた！

次回の具体的なアクションに繋げるために、どのような質問やご提案をしますか？

1. まずは懸念点を「条件」に分解

特にどの部分をご検討されますか？

ここで、立地・価格・間取りのどこに引っかかっているかを特定します。

2. 「立地・間取り」が理由なら、次回の約束へ

左様でございますか。では、この条件に近い別の物件もあわせてご案内しますね。〇日はお時間いかがですか？

3. 「価格」が理由なら、覚悟を決めて踏み込む！

いくらであればご決断いただけますか？

〇〇万円なら……

もしそれが唯一の条件なのであれば、私も先方と価格交渉を頑張りますので、交渉がうまくいった前提で申し込みを書いていただけますか

「ご希望の条件をクリアするために、私にできることはやらせていただきますので、ぜひ率直にお聞かせください」というスタンスでいます。

＼私が添削します！／

不動産コンサルティング事業部
営業主任
河野（かわの） 晃満（てるみつ）さん

若手AさんのGoodポイント

条件整理と前向きな姿勢を評価

①「どの部分をご検討されていますか？」という切り返し理由を聞くのではなく「検討ポイント」を聞いているため、会話が前向きに進むと思います。

②優先順位（立地・価格・間取り）を整理しようとしている点が◎検討理由を「感覚」ではなく「条件」に分解できており、次の提案につなげやすいのではないでしょうか。

③価格交渉を前提に「いくらなら決断できるか」を確認しているのもGood。

④「私にできることはやらせてください」という姿勢が安心感を与えていますね！

ここを改善すると、もっと良くなる！

感情への配慮と真のニーズの深堀り

①「特にどの部分をご検討されますか？」はやや直接的です。代わりに**「ご検討される中で、気になる点やご不安な点はありますか？」**とお客様の感情に寄り添う質問に変えると、本音を引き出しやすくなるのでは。

②価格交渉の際、「いくらであればご決断いただけますか？」は金額を明確にできますが、プレッシャーに感じられる場合も……。**「ご予算の目安や、他にご覧になっている物件との比較で気になる点はありますか？」と、背景を尋ねることで、単なる値引き要求ではなく、真のニーズを探れる**と思います。

③申込書作成の提案は前向きですが、**「ご条件が合えば、次のステップに進むイメージはお持ちですか？」（テストクロージング）**と、お客様の購入意思をまず確認してから提案すると、自然な流れになるのではないでしょうか。

私ならこう切り返す！

「次の約束」につなげる条件確認

河野さん：

ありがとうございます。大きなお買い物なので、持ち帰って考えたいですよね。差し支えなければ、今日の時点で『少し引っかかっている点』を教えていただけますか？

理由を聞いた後は、決断条件を確認

その点を解消できたら、前向きにご検討いただけそうですか？

もし条件が明確なら、

では次回までに〇〇を確認してご連絡しますね。

〇日頃に一度お話できるお時間をいただいてもよろしいですか？

と、必ず「次の約束」までセットで提案します。

普段意識していること

焦らず整理役に徹し次回へつなげる

「持ち帰ります」と言われたときほど、焦らず「整理役」に徹することを意識しています。

具体的には、

①今日良かった点を言葉にして共有

②迷っている点を一つひとつ言語化

③解消できるもの・できないものを分ける

の3ステップ。

最後に**「次は何をすれば前に進めそうか」を一緒に決め、必ず次回のアクションを明確に**しています。