

東和住販 株式会社
代表取締役

佐藤 拓滋

新潟県出身。医療機器販売会社に勤務後、37歳で不動産の営業職に挑戦。後にコミュニケーションを重視する営業スタイルを確立し、全国1位の売り上げを達成する。2019年3月、49歳で東和住販（株）を設立。現在、物件のメリットデメリットを余さず伝えていく顧客第一の営業スタイルで、事業を展開している。



物件のメリットデメリットを余さず伝え 顧客目線の提案を徹底する不動産会社

医療機器販売会社の事務職という安定した立場を捨て、37歳で不動産の営業職にチャレンジした佐藤拓滋氏。顧客との会話を大切にするスタイルに転換で、頭角を現した。2019年、50歳という人生の節目にさらなる飛躍を期して東和住販（株）を創業。顧客第一主義を貫く同氏の素顔に、タレントの矢部みほさんが迫った。

Guest Comment>>



矢部 みほ（タレント）

不動産は高価なものだけに、信頼できる方から購入したいですね。その点、常にお客様目線で真摯に対応してくれる佐藤社長なら安心できます。どんな質問にも的確な答えを返し、複数の選択肢を示して下さる社長こそ、お客様の心を掴む本物のプロ。これからは素敵な住まいに巡り合える方をどんどん増やし、たくさんの方々を笑顔にしてください！

37歳で未経験の不動産業界へ

矢部 佐藤社長は不動産業界に入る前は、事務職だったそうですね。

佐藤 はい。医療機器販売会社で事務をしていて、安定した生活を送っていたんです。でも、37歳のときに「人生は一度きり。自分は営業でどこまでやれるのか？」と挑戦心が湧いてきて、未経験だった不動産業界の営業職への転身を決めました。入社した会社では、地主さんにアパート経営をお勧めする飛び込み営業の仕事をするに。ところが3ヶ月経ってもなかなか結果が出せず…。

矢部 そこからどのようにして、状況を打開したのでしょうか？

佐藤 追い詰められたことでむしろ、「気

楽にやろう」と開き直れましてね。それで、商品を売り込むよりお客様の話をお聞きすることに徹し、困りごとを把握して真摯に対応するよう方針を変えたんです。すると、全てが変わりました。いくら作物を育てても赤字だとお悩みだった農家さんが、私を信頼してご自分の土地にマンションとアパートを同時に建ててくださったんですよ。そのおかげで全国1位の売り上げを達成できました。この経験で私は、お客様のことを考えずに売り込みに徹する営業手法よりも、お客様とコミュニケーションを密にするほうが大切だと学んだんです。

矢部 そのお客様は社長の誠実な対応を見て、信頼してくれたんでしょうね。

佐藤 ありがたいことに、「全て佐藤に

任せたと」言ってくださいました。残念ながらその方は、ご高齢だったので数年後にお亡くなりになってしまいました。それでも、その方の娘さんご夫婦からも「おかげで相続税を減らせた」と喜んで頂けたんです。この言葉をお聞きして私は、「これからもこの仕事で頑張ろう」と決意を固めることができました。

矢部 そちらでの営業職を経験して、独立なさったんですか？

佐藤 いえ。その次にハウスメーカーに転職しました。その会社でも、まずはお客様の話を徹底的にヒアリングした上で、最適なプランをご提案するように心掛けたんですね。しかも、メリットだけでなく「この仕様だと維持費が高いですよ」など、デメリットも正直にお伝えする営業スタイルを貫くことで、実績を挙げていったんです。

矢部 顧客本位の営業スタイルを確立なさったわけですね。

佐藤 はい。その後は新規出店プロジェクト参加など、どの環境でも結果を出し続けて自分の営業スタイルに自信を深めました。その中で、50歳までに独立したいと思うようになったんです。そして目標通り、49歳で当社を創業しました。

お客様のために何ができるかを考える

矢部 東和住販（株）さんでも、ご自身のスタイルを貫いていらっしゃるかと。

佐藤 もちろんです。私は住まいをお探しのお客様に最適な物件を押し付け、何

Focus on the topic

伊勢崎市西久保町モデルハウス

「デザイン性のある戸建賃貸住宅＋低価格」がコンセプト。内覧希望は要予約にて。土地、建売の仲介をメインに、個性豊かで低価格な注文住宅も得意とするのが、東和住販（株）の特徴だ。佐藤社長の住宅営業経験と専門知識が心強い。



を質問されても良いことしか言わないような営業は絶対にしません。お客様のために何ができるのかを真剣に考えながら、あらゆる情報を集めてお伝えすることで、第一にお客様の選択肢を増やせるよう心掛けています。それに私は、将来的に購入した住まいを人に貸したり、売却したりなど、資産として運用するためのご提案もできます。自分でも実践していますので、具体的なアドバイスが可能です。

矢部 どうしてもお客様の条件に合う物件がなかった場合はどうするんですか？

佐藤 お客様のご希望にぴったりの物件が他社で見つければ、そちらをお勧めします。お客様にとってベストな買い物ができればそれで良いんです。私のポリシーは、自社物件を売りつけて濡れ手に粟で儲けることなく、あくまでもお客様目線に立ち、お客様が複数の選択肢の中から「ベストな物件が選べる」営業を貫くこと。注意を払う相手はお客様で

あって、競合他社ではありません。また、当社はお客様のお金の悩みを解決することも重視しているんです。住宅ローンは種類が多くお客様に分かりにくいことばかり。その点、私はファイナンシャル・プランナーの資格を所有しておりますので、賢いローンの組み方や節税のアドバイスもします。

矢部 資金面も含め、あらゆる悩みを相談できる社長は頼もしい限りです！

佐藤 ありがとうございます。当社は地元の大工さんや塗装会社さんなど、信頼できる有志と共に建築の仕事もしています。購入前の目安となるモデルハウスもご用意していますので、ぜひ一度お越し頂きたいですね。車は試乗してから購入を検討するのと同じように、家も購入する前に住み心地や、使い勝手を把握するのがベストだと考えますから、「ご家族で食事付きの宿泊体験のできるモデルハウス」を増やすなど、業界の常識を打ち破るサービスを展開していきます！



Company Data>>

TOWA 東和住販 株式会社

〒379-2222

群馬県伊勢崎市田部井町 2-619-11

URL <https://www.towajh.co.jp/>