



Esリードとは？

私はいま近畿圏を中心にマンション分譲事業や建替え分譲事業を行うEsリード株式会社(以下Esリード)の役員として仕事をしています。もう少し詳しくいうと大阪・神戸・兵庫・京都・奈良・滋賀など、近畿圏(関西圏)を中心に分譲マンションの販売・ビル・民泊物件開発・アフターサービス管理・仲介まで一貫した事業展開をする会社です。

社名「Esリード」の「ESLEAD」は「REAL ESTATE(不動産)とLEAD(リードする)の英語を組み合わせたもの。新しい時代の日本の不動産産業を力強くリードする企業を目指す」という熱い意味を込めた社名です。

当社は1992年5月に大阪市北区西天満に、日本Esリード株式会社として設立したのがスタートです。1999年10月に大阪証券取引所第二部に上場し、そのあと2001年3月に大阪証券取引所第一部、そして同年の11月に東京証券取引所第一部に上場しました。

完成在庫0を目指す

今年で創業28年、上場してからは21年になります。昨年10月に日本Esリード株式会社からEsリード株式会社に商号変更しました。テレビのCM等でも

流しておりましたので目にされた方もいらっしゃるかもしれませんがね。

マンションというものは建設をする前から販売を開始します。イルサルトさんのスーツもある意味同じかと思うのですが、生地から完成品を想像してもらっていいですね。マンションも同じでモデルルームを作ったり、パンフレットを作ったりして完成後の生活を想像してもらっていいですね。

我々が目指しているのはマンションが完成した時点で

全ての部屋が売り切れている状態、完成した時点で残っている部屋の数を『完成在庫』と呼ぶのですが我々Esリードはこの完成在庫が4年連続で0なのです。この完成在庫0にこだわっているのですが、この数値を達成しようとするとマンションの出来栄は勿論のこと、立地や資産価値などあらゆる精度を高くする必要があります。

完成在庫4年連続0というのは、お客様に満足して頂いた結果、「選ばれた証」なのです。マンションデベロッパーとしての総合力を示す数値なのでこの数値には非常に誇りを持っています。

Esリードとの出会い

就職活動をしていた当時私はEsリードのことをまったく知りませんでした。恥ずかしいお話なのですがあまり真面目に就職活動をしていませんでした。将来のことを真剣に考えることもなく、業種も絞り込んでいたわけでもなく、ただただなんとなくという感じでした。

そんな時に大学の親友から「面白い会社があるぞ！すごい勢いでいま急成長していて、これからも成長し続ける分野だ。僕はこの会社に行こうと思うてる

んだけど一緒に行かないか？」と誘われて初めて知ったのがEsリードだったのです。親友がそこまで言うのなら見に行ってみようかな？くらい軽い気持ちで行って見たのですが、採用面接の中でEsリードに惚れてしまったのです。Esリードで働く方の熱い思いを聞いたり、会社の勢いを随所に感じる事が出来て、知れば知るほどEsリードで働きたい気持ちが大きくなっていき、1997年に私はEsリードに入社しました。

夢を感じる会社

『夢を感じた』

私がEsリードに入ろうと思った一番大きな理由です。私が就職をした1997年は阪神淡路大震災の2年後、景気があまり良くなく就職氷河期と呼ばれていた時期です。業績を大きく落としている会社が多い中でEsリードは際立った業績を上げ、どんどん拡大をしていたのです。2年後の1999年には大証二部、4年後には大証一部、東証一部に上場をすると社長は明言し、社員を叱咤激励する姿に会社の勢いを非常に感じました。

そしてEsリードを選んだもう一つの理由は実力主義だったことです。年齢や役職に関係なく自分の張り次第で活躍のステージをどんどん上げられる！自分の将来像に今まで感じたことのないような夢を感じました。そして社長は明言通りに上場を果たし、当時史上最速で東証一部にも上場していく姿を見る中で「夢は実現できるし、実現するものだ！」という想いを強くしていきました。

ひたすら電話営業

『超体育会系営業会社』

当時のEsリードを一言で言うとなんな会社です。普通の体育会系営業会社は普通にあると思いますが、Esリードは「超」がつく体育会系営業会社、そう言い切れるほどハードな生活が待ち受けていた

のです。

「朝会社に来て何をするか」と『電話営業』、次に何をするかという『電話営業』、電話営業が終わって何をするかという『電話営業』、朝から晩まで休みことなく投資用マンションの営業電話をかけるのが仕事でした。ずっと電話営業をしていると休みたくもなっています。でもサボることが出来ないように手に電話をグルグルと巻かれるのです。そんな状態で電話をかけ続けると、自分の手なのか？電話なのか？もうよく分からなくなってきました(笑)。

今こそEsリードには知名度がありますが、当時はほぼ知名度がない状態。会社も出来て間もなかったのにノウハウもマニュアルも何もない、とにかく数をこなして体で覚えろ！というのが上司からの指令でした。

