

KINTETSU

2025
Summer

pride

難波営業所

所長代理

横関 孝祐

トップセールスマンに聞く！
お客様に
選ばれ続けるために

「近鉄の仲介」トップセールスマン4名のインタビュー掲載

信頼も、安心も。
近鉄は人で
できている。



2024年 オリコン顧客満足度*調査
不動産仲介 売却 マンション 2年連続第1位

近鉄不動産は、 街と、そこに暮らす “人”とともに。

沿線を走る電車のように、

お客様の暮らしに寄り添っていきたいと考えています。

地元を知る私たちだからできる、

あなたにぴったりの「不動産のあり方」をご提案させていただきます。

「人」と「人」

私たちは「地域の暮らしを支える電鉄グループの一員として、人に寄り添える仕事がしたい」そんな想いで働いています。不動産の売買は気軽に相談できることではありません。しかし私たちは、ただ“仲介人”ではなく、“一緒に考えるパートナー”でありたいと思っています。



「人間力」を大切に

住まい選びは、人生の大きな節目。だからこそ、私たち近鉄不動産の営業担当者は、お客様と物件をつなぐ“架け橋”として、誠実な対応を心がけています。「この人になら任せてみたい」そう思っただけのように、私たちは“人間力”を何より大切にしています。そんな営業担当者の想いを、ご体感ください。



2024年 オリコン顧客満足度調査
不動産仲介 売却 マンション 2年連続第1位

Index

トップセールスマンインタビュー

難波営業所 横関 孝祐	04
法人営業センター東京 山本 雄太	06
安佐南営業所 中島 和也、新宿営業所 尾形 拓郎	07
近鉄オリコン実績	08
キャンペーンのご案内	11





安心が、信頼を生む。

トップセールスマンが語る、近鉄不動産の営業哲学

まずはお客様との会話を大切に

気が付けば“不動産以外の話が8割くらいになることも”

記者：この仕事で、日々大切にしていることは何ですか？

横関：お客様がご相談に来られたとき、「よく話を聞くこと」です。家族構成やどんな風に休日をご過ごされているか、ご趣味にいたるまで。気が付くと不動産の話は2割で、あとの8割は一見関係のないお話をしていることが多いんです。でも、それって大切なかなと。雑談のなかで、不安を感じていらっしゃることや心配な事などを自然と話してくださっているように感じます。

記者：横関さんと何気ない話をして、安心されるのでしょうか。

横関：はい。安心して何でも話せる人だと思ってもらえるよう心掛けています。

記者：そのようなお人柄が近鉄不動産への信頼に繋がっている印象を受けます。

横関：そうかもしれません。自分で勝手にお客様のことを決めつけず丁寧に話を聞くことで、悩みや不安をお話いただいたりします。お客様に寄り添うことが大切ですね。

“気持ちに寄り添い素早く対応“することで、不安を信頼に変える

記者：お客様との忘れられないエピソードはありますか？

横関：難しいお取引のほうが印象に残っているのですが、お客様が困ってらっしゃる時にどれだけ気持ちに寄り添い、素早く、希望に沿う形で動くかを最優先に考えて行動した結果、最後に「ありがとう。」と笑顔をみせていただけました。

記者：むしろ、難しい取引だったからこそ、お客様に深く信頼していただけたということですね。

横関：そう感じました。実際に後日、別の物件の相談やご友人を紹介していただくこともありました。信頼関係が生まれたんだと実感いたしました。

「信頼」があるから“買取”を選んでくださる

記者：近鉄不動産の買取サービスについて、お客様にご提案する場合に意識されていることはありますか？

横関：最初から「近鉄にお願いしたい」というのが実際の声として多い印象です。買取は市場価格よりも下がることも多いので、しっかり価格の根拠を説明することを心掛けています。お客様のご事情に合うかどうかをご相談しながら、デメリットも隠さず伝えます。

記者：有益な情報だけを伝えるのではないところに、安心感があります。

横関：お客さまにとって良いことばかりを伝えるのでは、あとから不安にさせてしまうこともありますので。最初から正直にご対応することを心掛けています。

“全国ネットワーク×地域密着”の両立が、近鉄の強み

記者：最近是不動産のサービスも多様化しています。そんな中で、近鉄不動産だからできることは？

横関：お客様から「近鉄に相談したい」と言っていただけるよう、常に考えています。私たちは、全国にネットワークを持ちながら、各地域の担当者が地域に密着して深く関わっているのが特徴です。そういった幅広いニーズに応え続け「近鉄だからできる」と胸を張れるように日々活動しております。

記者：「地元のことならあの担当さんに聞けば安心」という存在の近鉄不動産。全国対応もしっかりしていただける印象です。

横関：お住み替えのサポートが全国規模で出来る、また、中古物件も新築物件も扱えるといった安心感を、お客様にもしっかり伝えてまいります。

横関所長代理の仕事の根底には、いつも「安心していただくこと」があります。常にお客様の話を耳を傾け、気持ちに寄り添い、ひとつずつ丁寧に向き合う。そうした姿勢は、まさに近鉄の強みである「人」そのものといえるのではないのでしょうか。このインタビューでは、横関所長代理のお人柄と近鉄不動産でのサービスをご紹介します。是非、お近くの近鉄不動産へ足を運んでいただきお人柄を感じていただきながらご相談くださいませ。

不動産買取サービス

「近鉄不動産」が買主となってお客様の不動産を直接購入させていただきます。

不動産買取サービスの
詳細はこちら



不動産買取サービスのメリット

メリット 1

不要品はそのままOK



お引越しの際、家具などの残置物処理の手間や費用がかかりません。

メリット 2

確実・スピーディーに現金化



売れない不安を解消できます。今買いたい物件の購入資金にあてることも可能です。

メリット 3

仲介手数料がゼロ



近鉄不動産との直接取引のため、仲介手数料は不要です。

メリット 4

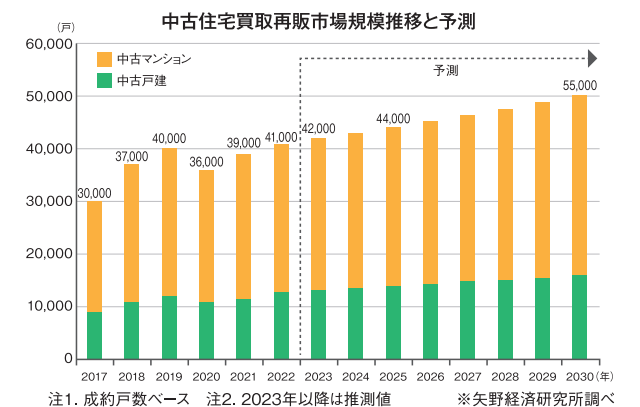
周囲に知られず売却可



秘密厳守で広告活動も行わないため、近隣に知られず売却できます。

買取市場の実情と予測

不動産会社等が一旦購入し、リフォーム・リノベーションした後に販売する中古住宅買取再販は年々拡大しており、2022年の中古住宅買取再販市場規模（中古戸建及び中古マンションの買取再販戸数の合計）は成約戸数ベースで前年比5.1%増の41,000戸と推計した。市場拡大の主な要因は、中古住宅の需要増である。特に、新築分譲マンションの価格は高騰・高止まりしており、新築と比較して相対的に割安な中古住宅の需要が増えている。なかでも、買取再販物件は、リフォーム・リノベーションが施され、新築同様に入居できるため、人気を博していることが買取ニーズが増加している要因とも考えられます。



※対象：マンション・土地（建物付可） ※ご依頼は地域、物件によりお取り扱いできない場合がございます。詳しくは営業所までお問い合わせください。

感謝の気持ちを
忘れず
今できることを
全力で取り組む

信頼関係は「傾聴」「誠実」「約束を守る」から

山本：私が業務において最も重視しているのは、「お客様との信頼関係の構築」です。まずは丁寧に対話を重ねる中で、顕在化しているご要望のみならず、潜在的なお悩みや不安にまで目を向け、誠実に対応することを心がけております。また、ご相談をいただいた後も一過性のやりとりに終始することなく、適切なタイミングでのご連絡やフォローを行い、長期的な信頼関係を育んでいけるよう努めています。

記者：不動産の知識や法令への理解はもちろん、「この人になら相談してみよう」と思っていたいただけるような情熱を持って、お客様と向き合われているのが伝わります。

山本：お客様にとって「何かあればこの人に相談したい」と自然に思っていたいただけるような関係性を築けたときこそが、営業として最も意義深い成果であると考えています。

記者：売却をご検討中のお客様にご提案する際、気を配っていることはどんな事でしょうか？

山本：まずは、お客様が「なぜ売却を考えていらっしゃるか」「いつまでに売却したいか」「どれくらいの価格をご希望か」など、状況やお気持ちを丁寧に伺います。費用や税金についても、不安が残らないよう税理士など専門家と連携し、必要があればご紹介もしています。売却の流れなども事前にお伝えし、安心して進めていただけるよう心がけています。

記者：検討中でも丁寧に接していただけると安心してご相談できますね。

山本：はい。売却をご検討中の場合でも、その後の住み替え先や、アフターフォローまでしっかりご相談させていただきます。

記者：お問い合わせから契約までの間に、“お客様の不安がなくなった”と感じる瞬間は？

山本：ご説明は口頭だけではなかなか伝わりにくいこともあるので、価格の根拠や売却後の流れについては、図や資料を使って視覚的にご説明しています。あるお客様は、最初は複数の会社で迷われていましたが、こまめに連絡を取りながら不安な点の一つひとつクリアにしていった結果、「山本さんが一番しっかり向き合ってくれたからお願いしたい」とおっしゃってくださいました。そう言っていただけた時は、本当に嬉しくて、「不安を乗り越えていただけたんだな」と実感しました。

記者：オリコンNo.1にふさわしい営業マンとは、どんな存在だと思いますか？

山本：「成果」だけでなく、「信頼」と「満足」も一緒にお届けできる営業だと思います。知識があるのはもちろんですが、人としての誠実にお付き合いしなければ、安心して任せていただけません。「この人に頼んで本当によかった」と思っていたことが、営業としての一番の誇りです。その気持ちに応えられるよう、これからもお客様に寄り添い続けていきたいと思っています。

記者：近鉄不動産の皆さんが日々大切にされている「信頼関係を築く姿勢」は、オリコンの評価項目である「問い合わせ対応」や「担当者の接客力」といった点での高評価にも繋がっているように感じます。

山本：そう言っていただけると嬉しいです。お客様との信頼関係がすべてのスタートだと思っているので、ご相談の初期段階から丁寧に向き合うことを大切にしています。安心して任せていただけるよう、常にお客様の立場で考えるようにしています。それが結果的に「この人に頼んでよかった」と思っていたことに繋がれば、とてもありがたいです。

すぐに動く、だから任せていただける

記者：売却に関して、お客様が一番不安に思われていたことはどんなことでしたか？それに対して、どのように対応されたのでしょうか？

中島：一番多くいただくご不安は、「売却までに時間がかかって、住み替えやローンに支障が出るのでは」というお声です。また、「内覧対応や手続きが煩雑で大変そう」と感じていらっしゃる方も多くいらっしゃいます。そうした不安をできるだけ早く払拭できるよう、スピード感を持って、迅速かつ丁寧にに対応することを何より大切にしています。売却から引渡しまでの流れはステップごとにわかりやすくご説明し、「どこで・何を・どう進めるのか」を明確にご案内。内覧や書類手続きもこちらでしっかりとサポートし、こまめなご連絡で不安を抱えさせないように心がけています。お客様に「思ったよりずっとスムーズだった」と感じていただけるよう、スピードと安心感の両立を目指しています。

記者：迅速な対応やこまめなご連絡などがオリコンでの高評価につながっていると感じます。具体的にどのような時だと思われますか。

中島：ご契約までの間に不安を感じられていたお客様と丁寧に話をし、素早い対応を心掛けた結果、無事に売却が決まり、「中島さんにお願いでよかった」と感謝のお言葉をいただいたときです。

お客様に真摯に向き合い続けた結果が“オリコンNo.1”に

記者：査定額や売却価格について、お客様が納得・安心できるようにどのような説明をしていますか？

尾形：査定の際は、周辺の過去の取引事例を参考にしながら、ご所有の不動産が持つ価値を丁寧に見極めるよう努めています。たとえば土地であれば、「その場所にどのような建物が建てられるか」といった点を重視し、立地や形状、用途などを多面から検討したうえで、できる限り魅力が伝わる価格をご提案しています。売主様の立場に寄り添いながら、納得感を持って進めていただけるよう、しっかりとご説明させていただいています。

記者：根拠のある説明で信頼関係が出来ていく様子が伺えます。では、法的・税的な内容や契約条件など、難しい話を伝えるときに工夫していることは？



実らば
頭も垂れる程快かな

新宿営業所
所長代理
尾形 拓郎

山本所長代理、中島所長代理、尾形所長代理、3人の言葉から伝わってくるのは、「オリコンNo.1」という評価を、数字ではなくお客様一人ひとりと信頼関係の証として受け止めている、誠実で真摯な姿勢です。常にお客様の声に耳を傾け、目の前の方に丁寧に向き合い続ける。このスタンスが、近鉄不動産で働くすべてのスタッフに共通する姿勢であり、オリコン顧客満足度®調査2年連続No.1という結果に結びついているのだと感じます。数字の裏にあるのは、いつも“お客様”に寄り添う想いと行動。その積み重ねが、“信頼”という名のバトン”となり次のお客様へと繋いでいます。

尾形：お客様が「難しい」「わかりづらい」と感じないよう、日常的な例えや図解を使って、できるだけ噛み砕いた説明を心がけています。どなたにもご理解いただけるよう丁寧に伝えることで、不安を取り除いてからお話を進めるようにしています。

記者：そうした細やかなご対応が「会社としての信頼性」と「担当者としての信頼」へつながっていると感じました。

尾形：多くのお客様が不動産会社を選ぶ際に「どんな人が担当してくれるのか」を重視されると思います。だからこそ、第一印象だけではなく自分の経験も含め、誠実にお話しするように心がけています。不動産は大切な資産です。どんな人に任せるのか、ご自身の目で確かめたいというお気持ちに、真摯にお応えしたいと思っています。

記者：“人”を重視されるお客様にとってオリコンNo.1の評価は、どんな意味があると思いますか？

尾形：不動産会社を選ぶうえでのひとつの安心材料になっているのではないのでしょうか。ただ、それは私たちの一方的な実績ではなく、これまでにお取引をくださったお客様の声の積み重ねによっていただけた評価だと思っています。今後も、ひとつひとつのご相談に誠実に向き合い、お客様に「お願いでよかった」と思っていたける取引を重ねていけるよう、努めてまいります。



2024年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション
2年連続第1位

記者：中島さんの丁寧さとスピード感のある対応が、お客様の不安を和らげ、「この人なら安心して任せられる」と感じていただけた理由なのだと伝わってきます。

中島：さらに、そのお客様が知人の方をご紹介くださったときは、「自分の対応を信頼してくださったんだな」と感じ、営業として大きなやりがいを感じました。

記者：中島さんの迅速で誠実な対応が、お客様との間に確かな信頼を築き、その信頼が次のお客様へと自然につながっていく——まさに、心から「任せてよかった」と思っていただけの営業の姿がここにあると感じました。

準備に勝る
武器なし

安佐南営業所
所長代理
中島 和也



一期一会

法人営業センター東京
所長代理
山本 雄太



「ありがとう」の声に支えられて、
オリコン顧客満足度®調査
【2年連続総合第1位】を獲得!



顧客満足度
No.1

2024年 オリコン顧客満足度®調査 不動産仲介 売却 マンション 2年連続第1位

問い合わせ対応／担当者の接客力
担当者の提案力／売却価格

媒介契約の手続き／売却サポート
売買契約・決済の手続き／利用のしやすさ

上記8つの全評価項目で

総合ランキング2年連続**1位**獲得

「近鉄不動産に
相談してよかった」

その一言のために、これからも。

私たちの使命、それは、お客様一人ひとりのお役に立つこと。

ご要望をしっかりと伺いし、お客様の立場に立ったご提案を。

より安心して誠実なお取引ができる、不動産取引の実現を。

それはお客様の満足と笑顔のため。

これからも、努力を惜しまないことを信念に私たちは、お客様とともに歩んでいきます。

不動産のご相談は、「近鉄の仲介」へ



次ページにお得な
キャンペーン情報が
ございます。
ぜひ最後までご覧ください。

次のページにオリコン調査8項目の調査結果を掲載しております。
ぜひご覧ください。



2年連続No.1の信頼力。

オリコン顧客満足度®調査で高評価。丁寧な対応とお客様目線のご提案。

問い合わせ対応

81.5点

地域密着の安心感

長年培った地元情報とネットワーク

近鉄グループとして長年にわたり関西エリアを中心に展開。地域の特性や将来性を踏まえたご提案で、多くのお客様にご支持いただいています。

お客様の声

担当者の信頼感、そして迅速な対応にとっても好感が持てました。又、機会があれば是非、利用したいと思いました。

(50代/女性)

担当者の接客力

83.6点

担当者の信頼感

専任担当制で最後までサポート

専任担当制で、物件紹介から契約、引き渡し後まで一貫サポート。些細な疑問にも真摯に向き合い、安心して進められる信頼関係を築きます。

お客様の声

担当して下さった方が親身に話を聞いてくれた。相手の方との仲介もスムーズでした。

(40代/女性)

担当者の提案力

80.7点

豊富な物件情報

大手ならではの情報量とスピード

近鉄グループのネットワークと提携企業との連携により、豊富な物件情報をご用意。非公開物件や新着情報もスピーディにお届けします。

お客様の声

説明が丁寧で分かりやすかった。

(60代/女性)

売却価格

78.0点

透明な価格査定と説明

納得のいく価格と根拠を提示

物件の特徴や相場データに基づいた、信頼できる査定。売却時も購入時も、納得のいく価格設定をご説明いたします。

お客様の声

買い手が見つかった時の価格交渉や決定までのスピード。短期間で売却ができて満足。

(60代/男性)

媒介契約の手続き

81.2点

売買の手続きがスムーズ

面倒な手続きも一括サポート

物件調査・契約・住宅ローン・各種手続きまで、専門知識を活かしてトータルサポート。初めての方にも安心してお任せいただけます。

売却サポート

79.0点

アフターフォローも充実

契約後も安心のサポート体制

近鉄不動産は、購入後もお客様とのつながりを大切にしています。住まいのトラブルやお困りごとへの対応もお任せください。

売買契約・決済の手続き

80.6点

「初めてでも安心」の徹底サポート

難しい手続きも、まるごとお任せ。

経験豊富な宅建士スタッフが対応、お客様のご不安を先回りしてフォロー、必要書類・スケジュール管理をワンストップでサポート、金融機関・司法書士との連携もスムーズです。

利用のしやすさ

80.6点

いつでも気軽に、立ち寄れる場所に。

「入りやすさ」を重視した明るく開放的な店内

近鉄不動産の店舗は、駅チカ・商業施設内・主要沿線沿いなど、日常の延長線上にあります。気軽に立ち寄れる“身近な不動産窓口”です。

※過去7年以内に個人向け不動産仲介会社を利用して住居用マンションを売却したことのある7,327人による、不動産仲介 売却 マンション別 比較・評判の内、近鉄の仲介を選んだ利用者の声や各項目の得点を紹介。

近鉄不動産は、お客様からのご支持により「オリコン顧客満足度®調査」において、2年連続で第1位を獲得することができました。この成果の背景には、近鉄不動産で働く「人」の存在が大きく関わっています。今回お届けする「KINTETSU pride」では、お客様に安心してご相談いただくために近鉄不動産が大切にしていること、そして地域に寄り添う「近鉄の「人」」にフォーカスしました。普段、どのようにお客様と接しているのか。どんな「人」が近鉄不動産で働いているのか。誌面を通じて、魅力や想いを感じていただけましたら幸いです。ぜひ、お近くの近鉄不動産に足を運んでいただき、「安心」と「信頼」を実感してください。



2024年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション
2年連続第1位

専属専任媒介契約もしくは専任媒介契約の締結で

Amazon
電子ギフト

30,000

キャンペーン期間

2025年9月30日まで

円分プレゼント!

近鉄ブライドに掲載されている無料査定・売却相談二次元コードを読み取り、
ご相談の種類「無料査定・売却相談」を選択いただき、
ご意見・ご要望欄に本キャンペーンのキーワード「近鉄ブライド」とご入力ください。

※お電話で無料査定・売却相談をお申し込みの方は上記の旨をお伝えください。



無料査定・
売却相談は
こちらから

■当キャンペーン実施期間2025年9月30日(火)まで。■期間中、当社と新たに期間3ヶ月の専属専任媒介契約もしくは専任媒介契約を締結され、当初売出(媒介)価格が当社査定価格の120%以内かつ1,800万円以上の個人のお客様を対象とさせていただきます。また、規定の仲介手数料をお支払いいただけることが条件となります。■特典については1物件につき1回とし、個人のお客様が対象です。■以下のお客様は対象となりませんので、予めご了承ください。①現在当社と媒介契約を締結されているお客様(キャンペーン期間中に媒介契約期間が満了となり、更新もしくは再度媒介契約を締結されるお客様も対象外となります)②キャンペーン期間中に媒介契約を新規で締結され、締結期間中に解約されたお客様③ご依頼いただいた物件がオーナーチェンジ物件であるお客様■他の特典・キャンペーン等と重複する場合はどちらか一方のみ適用とさせていただきます。■サービスにつきましては、不動産の景品規約により仲介手数料の1/10(千円単位)を上限とさせていただきます。■当キャンペーンの対象は、営業所の営業範囲に所在する物件に限らせていただきます。尚、ご依頼物件の内容・価格等によって売却のご依頼(媒介契約を締結できない)もしくは、買取りができない場合があります。■その他、媒介契約の条件等につきましては、担当する営業所にご確認ください。[Amazon電子ギフトについて]■Amazon電子ギフトの受け取りのためにメールアドレスが必要です。Amazon電子ギフトのご利用にはAmazonアカウントが必要となります。(登録方法は媒介契約時にご案内いたします。■Amazon電子ギフトは、事務局が媒介契約を確認次第の発行となりますので、発行までにお時間を要する場合がございます。あらかじめご了承ください。

近鉄不動産の

直接買取

仲介手数料
不要スムーズな
現金化

“信頼できる会社に相談したい”

“買取価格を知りたい”という方は、

「近鉄の仲介」へ

※対象：マンション・土地（建物付可）

※ご依頼は地域、物件によりお取り扱いできない場合がございます。

詳しくは営業所までお問い合わせください。

第1位

オリコン
顧客満足度不動産仲介 売却
マンション2024年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション

2年連続第1位

