不動産

新卒 中途

石狩市で不動産売買件数トップ。誠実な営業職を育成

中島測量設計

石狩市花川北7条3丁目49番地1
☎0133・74・2567 https://www.nakajima-ltd.com/

4月からは新たに5人が入社。女性も多く活躍中

「中島測量設計」は不動産と測量業をメーンに、本社を構える石狩市に根ざした事業を展開する。石狩市内の年間不動産売買取引件数は、22年まで4年連続トップで安定した経営を続けている。

今年1月には石狩市内に新社屋が竣工。4月1日には、札幌市北区屯田に3店舗目となる不動産売買・仲介店を開設した。

「人材採用や育成に特化した専門部署を設け、独自の育成プログラムで、成長をバックアップする体制を整えています」と中島量社長は話す。

1月に新設したばかりの本社屋

例えば不動産営業部門では、入社後2カ月間にわたって1日ごとの研修スケジュールが組まれている。外部講師なども招き、社会人として基本的なマナーを身につけ、不動産売買の基礎知識などを学ぶ。

実践段階では、入社5年以内の先輩社員と1年間チームを組んで業務に従事。年齢の近い若手社員と組むことで、新人社員が抱える不安や疑問などに対し、経験を踏まえた適切なアドバイスが受けられる。

また、ITを活用した育成体制も整えている。全従業員にiPadやノートPCが支給され、独自の営業マニュアルをアプリで共有することが可能。基本的な不動産の知識があれば、十分に業務を行うことができる。

アプリ内に自身の動画をアップロードすれば、オンライン上で先輩のアドバイスも受けることも可能。社外にいてもスキルアップできる環境が整っている。

1つの取り引きで数千万という金額が動く不動産売買の営業。顧客から信頼を得るためには、人としての誠実さも必要になる。業務を通して人間力を高められることも魅力といえよう。

宅建士や石綿作業主任者など、多様な資格が必要な業界にあって、資格取得もサポート。若手社員の勉強会を週に1回、勤務時間内に行っている。試験合格者には資格難易度ごとに賞与を支給し、モチベーション向上にもつなげている。

一方、SDGsにも積極的に取り組む同社は、ジェンダーレスも推進しており、社員の3割を女性が占めるなど多くの女性社員が活躍している。

中島量社長

「経営理念の1つに『お客様から頼んで良かったと言われる1番店』というものがあります。社員にはこれを念頭に〝あなたに担当してもらえて良かった〟と言われる人になることを目指してほしい」と中島社長。

■不動産開発部——

石黒 誠さん

昨年6月に入社しました。不動産営業は、コミュニケーションスキルが磨かれます。前職は営業職ではなかったのですが、プライベートでも積極的に人とコミュニケーションがとれるようになり、人として成長していることが実感できます。また、地元である石狩市内において、知名度が高く営業がしやすい環境です。未経験でも活躍ができます。