

Nakayama Letter

VOL.20
2025.3.17

もうすぐ2年目！ 若手社員 座談会

2024年に新卒で入社した社員を集め、座談会を開催しました。

この1年で何を学び、そして中山不動産にどのような印象を持ったのでしょうか？

普段はなかなか聞けない「生」の声に、ぜひご注目ください！



賃貸管理課

ち え ゆう き
土江 祐生さん

賃貸管理課

はや かわ りょう
早川 綾さん

賃貸管理課

オリベイラ レビさん

入社後にイメージが変わったこと

部署の垣根を超えた 仲の良さに驚き！

レビ 入社前の段階から、会社の人たちの仲が良さそうだなと感じていました。入社してからは、思っていた以上に一人ひとりの距離が近くて驚いています。

土江 私も最初は、もっとギスギスしているのかなというイメージがありました。でも入社前にランチ会にお誘いいただいたとき、先輩方の仲がとても良くて。

早川 他部署の方と交流する機会も、思った以上に多いですね。とにかく社内のコミュニケーションが活発で、レビさんと同じく距離感の近さを感じます。

入社後の研修で印象的だったこと

入り口のハードルは 意外と低めな印象

レビ 最初は3人一緒にビジネスマナーや会社法などをeラーニングで学び、そのあとは賃貸仲介のOJTに移行しました。お客様とのコミュニケーションは難しかったものの、工程そのものは意外とシンプルだったように思います。

早川 一度覚えてしまえば基本的に工程は同じですし、覚えるべき用語もそれほど多くはなかったですね。

土江 賃貸仲介の業務は、そこまで専門用語が多くないですから。私もよく使う用語を、業務をしながら覚えていきました。

思い出深い成功体験

お客様に誠心誠意応じることで 信頼をいただけた

土江 私は、外国籍の学生のお客様のことをよく覚えています。契約後、他の外国籍の方を何人ご紹介くださり、しばらくラッシュのように続いていきました(笑)海外の方との関わり方や、どう対応すれば気持ち良くお部屋を決めてくださるかなど、学びも大きかったと思います。

レビ 居住用ではなく、民泊用の物件を扱ったことでしょうか。ガイドラインに沿った物件である

必要があるため、民泊についていろいろ勉強しました。

早川 民泊は珍しいですね！私が印象的だったのは、昨日鍵をお渡ししたお客様です。契約に至るまでの間、「営業はもっとこうして接したほうが良い」といったアドバイスを多々いただきました。そのうえで、スピード感を持ってご対応することを徹底したところ、「尽くしてもらって嬉しかったから、あなたを選びました」と、無事にご契約いただけることに。その方のおかげで、他のお客様への対応も改善させることができました。

忘れられない先輩からのアドバイス

視野を広げて考えることが 成長のきっかけに

レビ 直近の話ですが、「今は寮を出る学生さんが多い時期だから、その辺りでアプローチをしたら良いんじゃない？」というアドバイスをいただきました。物件を探す人は時期によって大きく変わるということを、改めて知るきっかけになったと思います。

土江 私は賃貸仲介を始めたとき、受け身の営業をしていたせいで、申し込みがもらえない状況が続いていました。そのとき先輩から、「もっと自信を持ってご提案をしたほうが良い」と言ってもらったとき、状況が一変。自信を持った営業を自分なりに考えた結果、申し込みをもらえるようになりました。

今の自分があるのは、あの一言のおかげです。

早川 お客様に合った物件を紹介できず、伸び悩んだ時期があります。その際、先輩から「もっとお客様に興味を持って接したほうが良い」とアドバイスをいただきました。私はお客様から「〇〇駅から徒歩〇分以内」といった条件をお聞きしたとき、何の疑問も抱いていなかったのです。それからは、相手が本当に求めているものは何かを考えるようになりました。本当に感謝しています。

お互いに思っていること

仲が良い同期3人はそれぞれに得意分野が

土江 レビさんはプログラミングができて、業務の自動化も率先して行ってくれます。これは本当に助かっています！

レビ 自分が使いたくてつくったものを共有しているだけです(笑)土江さんはいろいろな人から紹介をもらっていますよね。人のつながりをつくれる人柄はすごいなと思っています。早川さんは、私には真似できない奇抜さが魅力です。

土江 奇抜ですね(笑)緑色のスーツとか、髪型とか。キャラがしっかりしている。

早川 暗いところで見ると茶色っぽいのですが、明るいところで見るとかなり緑ですよ……(笑)今日は社長面談に合わせて、ちゃんとしたスーツを着てきました。レビさんは自分なりの考えを持っていて、それを言葉にするのがうまいと思っています。

中山不動産の魅力

社員の人柄と環境の良さ、そして一体感が良い！

土江 何と言っても、皆さんの仲の良さです！社員旅行や飲み会などのイベントもすべて楽しく、私が日々仕事をするうえで大きなモチベーションとなっています。

早川 私は働きやすい環境が一番だと思います。

社内もきれいですし、休憩室に「オフィスで野菜」が置かれているなど、社員の健康にも気遣ってくれています。

レビ 私は「進んでいく力」が魅力だと思います。新しいことをどんどん取り入れて、上場に向けて進んでいく力強さというか。社長のおかげだと思うのですが、社内に一体感があるんですね。みんなが進んでいる感じがとても好きです。

今後の意気込み

それぞれ道は別れても、目指すべき方向は同じ

レビ 4月からは体制変更とともに、部署も変わります。1日も早く会社に貢献できる存在になれるよう、これからも頑張ります！

土江 私は4月以降も引き続き、賃貸仲介の業務に従事することとなりました。後輩もできるということで、教わったことをしっかり伝えつつ、チームと会社に貢献していきたいと思っています。

早川 新卒入社ということもあり、今までは与えられてばかりでした。今後は営業として必要なスキルを身につけ、誰かに与えられる人間を目指します。



第3弾

中山不動産の個性派社員を探せ！

個性がキラリと光るユニークな社員をご紹介します。前回の越智さんからバトンを引き継いだのは、賃貸管理課の大野さんです！職人気質な印象とは裏腹に、プライベートではライブに行き飛び跳ねているという噂が……。その真相に迫るとともに、中山不動産の魅力についても伺います！

非日常空間で、自分を解放したい

ロックバンド好きな大野さん。ライブに足を運ぶそのワケを教えてください！

DIR EN GREYというバンドが好きで、Zepp Nagoyaによく足を運んでいます。ライブで楽しみにしているのは「非日常」です。ライブ会場では、飛び跳ねたり叫んだりが当たり前。その空間に没頭していると、別世界にいるようです。その感覚が病みつきになり、大学の頃から通うようになりました。似たような理由で、2025年は岐阜のバンジージャンプに挑戦したいと思っています。初めてのことに対峙したとき、自分がどんな気持ちになるのかを知りたいのです。ライブや新しい挑戦など、非日常の空間で自分を解放することで、毎日の生活を地に足つけて営むことができるとしています。



収益不動産事業部
賃貸管理課
おおの だいさく
大野 大作さん

転職先として不動産業界を選択した理由は？

お客様の財産を扱う仕事にやりがいを見出し数年

前職でも、賃貸管理の仕事をしていました。その前はハウスメーカーと、家に関わる仕事に長いこと携わっています。この仕事は、お客様の大切な財産を扱わせていただく仕事です。お客様の快適さへの配慮や安心感、そして信頼感が必要不可欠であり、仕事に自分のエゴを出すことは好ましくありません。私の場合は、ライブに行くことで、その部分のバランスを取っているのだと思います。

中山不動産で働いてみてどうですか？

人とのつながりが豊かで、互いに高め合える環境

コミュニケーションの機会を、豊富に与えてもらえる環境が魅力だと思っています。私が所属している賃貸管理課は他の部署と連携が必須なのですが、様々な場で関わり合える環境は大きな力と励みになります。賃貸管理課はまだ歴史の浅い部署のため、私も一員として、社の皆さんとの関わりを活かして互いに高め合いながら、課の発展を目指したいと考えています。

次の個性派社員はこの人！

区分収益課 フルタさん

穏やかで物腰の柔らかい優しい方なのですが、なんとキックボクシングをされているそうです。家族愛が大きく、いつも娘さんの話をされているフルタさんがキックボクシングをしている姿はなかなか想像がつかず、そのギャップに魅力を感じます。