

real voice!

私の選んだ職場

不動産編

自分の考えを大切にして
働ける環境と、
休みの取りやすさに
大満足しています。

札幌宅商株式会社 北支店
チーフ係長 家登 祥太さん

不動産の売買仲介や賃貸仲介だけでなく、資産運用や資産管理、不動産買取、リフォームなど総合的に定評がある札幌宅商株式会社。今回は同じ業界から転職してきた家登祥太さんに、仕事のやりがいや会社の働きやすさを伺いました。

創業から50年近い安定感が
転職の決め手に。

家登さんは札幌のIT系専門学校を卒業後、愛知の自動車メーカーに就職。工場ではしばらく働いた後にUターンし、IT企業に転職しました。

「PCを使った仕事は好きでしたが、人とのかわりが少ない職場だったんです。次は接客力

を磨きたいと考え、アミューズメント施設をはじめとするバイトを幾つか経験しました。次第に接客の面白みに魅力を感じ、僕の得意とするPC作業も同時に生かせる場として浮かん

だのが不動産業界の仕事です」
転職先は不動産の賃貸仲介を専門とする会社。持ち前の明るい人柄も手伝い、契約件数は常にトップをキープしました。

「賃貸仲介の仕事が続けるうちに、今度はお客様とより深い関係を築ける売買仲介にも興味

が広がりました。6年ほど前に結婚したこともあり、収入面でもステップアップを望むよう

なりました」
家登さんは、さまざまな求人情報を比較して、3年半ほ

ど前に札幌宅商株式会社に転職。最初は西支店の売買チームに配属されました。
「当社は創業から50年近くになる老舗です。全国展開する大手不動産会社と比べても歴史が長く、安定した地盤を築いていることが入社



一生のお付き合いに
発展する仕事。

同社では、未経験の新人社員は先輩に同行し、少なくとも半年ほどかけて一人立ちさせているのだとか。一方、経験者の家登さんは、比較的早くお客様の対応を任されるようになりました。

「大手は接客のマニュアルやトップダウンの指示に縛られることも多いと思いますが、当社は営業スタイルも仕事の進め方も自分の考えを自由に試せます。だからと言って放置されるのではなく、困った時は店長や先輩が手を差し伸べてくれるんです」
そんな中で家登さんが心掛けているのは、スピードリーなレスポンス。物件の問い合わせや協

力会社の査定依頼には、期日より早く対応することで、信頼関係を強めています。
「当社は歴史が長いので古くからの顧客も多く、物件を掲載するための広告にもかなり力を入れて

います。集客のバックアップが強力なので、営業としては大助かりです」
物件を売るにしても、買い取るにしてもお客様にとっては大きな決断。売買仲介は契約までに時間がかかる分、何度も話し、顔を合わせることでお客様との関係が深まるところが魅力

なのだそうです。
「物件を買ってくださったお客様から『家に遊びにおいで』と言われることも少なくありません。一生のお付き合いに発展す

る可能性を秘めたやりがいのある仕事です」



収入面も働く環境も、
格段に向上。

家登さんは1年ほど前にチーフ係長に昇格し、今年の1月に北支店に異動。契約件数や

売上に応じたインセンティブ制度もキチンと整っていることから、前職に比べて収入も上がりました。

「当社には、売上だけでなく、お客様からのリターンレター（契約後に対応の感想などを書いてもらう手紙）の数や内容を総合的に評価した社長賞のような制度があります。ありがたいことに昨年受賞することができ、報奨金もいただきました。今は家内とともに家を買うことを検討中です」
週に2回のノー残業デーや月7日、8日の休み、有休も自由に消化できるところなど、働く環境も向上したと振り返る家登さん。昨年にはGWに4連休を付け加えて関西に遊び

に行くこともできました。
「もちろん、売上目標は設定されますし、自分の努力も必要です。けれど、ノルマのためにギスギスする...という雰囲気はまったくありません。伸び伸びと働ける上、自由に休める環境に大満足しています」



家登 祥太さん

現場の営業職を担いながら、店舗の不動産売買チームをまとめるリーダー。休日の過ごし方の定番は奥様とのお出かけ。



働きやすさ /

3つのPOINT!

point

1 週2回のノー残業デーや有休の積極消化を実施!

週に2回のノー残業デーは全員が定時に退社。有休も自分のタイミングで取りやすい環境です。

point

2 事務作業の手間を省く効率的なシステムを導入!

顧客管理や物件登録といった事務作業を簡単に済ませられるシステムで業務を効率化。

point

3 売上や契約件数だけでなく、「お客様目線」や人柄も評価。

昇格に必要な売上上の基準はありますが、お客様対応や仲間への気遣いも評価の対象です。

pick up!

VOICE from 「上司」

お客様の喜びを
何より大切にしています。

札幌宅商株式会社
北支店 店長 三浦 佑介さん



当社は賃貸仲介や売買仲介、投資向け物件の資産運用など、不動産を総合的に扱う会社です。この業界の仕事幅広く学ぶには最適ですし、新人さんには契約の仕方や書類の作成も含めて現場でイチから教えています。私たちは「感動宣言!!」のスローガンのもと、お客様目線の喜びを何よりも大切にしています。不動産業界はガツガツした営業だとイメージされがちですが、時に「この物件はおすすめできません」とご提案するくらい真摯な姿勢が当社の特徴です。家登さんはその点が非常に優れているため、成績もトップクラス。営業としては百点満点なので、今後はチームのまとめ役として人材教育をしてくれることに期待しています。

札幌宅商株式会社(本部)

札幌市豊平区平岸2条6丁目1-18
平岸グランドビル別館2F
TEL 011-822-1700
http://www.sapporotakusho.co.jp

