

☆今回は「業界を知る本音トークセミナー」(2023/1/18開催)不動産販売業における現状をお伝えします。

### 不動産業界とは

#### ◆土地や建物など不動産に関わる仕事をする業界のこと

～人の「住まい」や「生活」に直結する仕事～

全国の不動産業者は約35万社にのびります

・不動産の売買・仲介・管理・賃貸

#### ・デベロッパー（開発業者）

ビルやマンション、商業施設、リゾート施設などの開発

#### ・ハウスメーカー

注文住宅や建売住宅などの建築

#### ・不動産仲介業者・住宅販売会社

物件の売買や賃貸の仲介・マンションや一戸建ての販売

#### ・不動産管理会社

物件の管理 など多種多様

▶ 企業HP、IR情報、会社説明会等を活用し事前に志望する企業をチェックしよう！

### ハローワーク担当者から一言

業界の話だけではなくIR情報から分かる会社の経営・財務状況などについて話していただきました。こういった事業で収益を得ているのか、伸びているのか、これからの会社選びに是非活用してください！

### お話しいただいた企業

#### ◆“積水ハウス”のグループ企業の中で“不動産事業”を主要事業とし、中国四国地域18カ所に事業所を展開

地域に密着した“総合不動産”企業を目指し活動！

#### ▶ 事業概要

- ・賃貸管理（メンテナンス・サポート）
- ・仲介（販売代理）
- ・リフォーム
- ・不動産販売（土地活用）



総務部 総務室  
武田 章吾 様

### 積水ハウス不動産 中国四国株式会社



所在地：広島市中区小町1-25

設立：昭和57年

資本金：3億7,910万円

社員数：現在309名(令和4年5月1日現在)

### 不動産に関わる仕事を目指すなら

「宅地建物取引士」の資格取得にチャレンジを！

### ◆◆ 座談会 ◆◆ 参加者が講師を囲んで就活の質問やポイント、会社について答えていただきました。

#### Q 仕事のやりがいは何ですか？

A クレームもありますが、利用者の方から「管理・対応が良かった」、オーナーの方から「思ったより高く売れた」など感謝されることや、営業成績アップがモチベーションとなり、やりがいになっています。

#### Q 入社1年目の仕事を教えてください。

A 営業とスタッフ職があります。慣れるまで先輩社員に同行します。営業は賃貸・仲介の2つあり、賃貸営業は入居者のクレーム対応、修理の諸手配、オーナーと入居者への提案など、仲介営業は不動産会社・金融機関などから情報収集し販売活動につながる仕事です。



#### Q 大変だった時、どう乗り越えましたか？

A ため込まないこと。上長・同僚・先輩等に相談することで案外解決したりします。また、真剣にやりながらも受け流すこと。そのためにもプライベートを充実させることです。当社は年間休日129日、風通しの良い環境で誰とでも話しやすい雰囲気があります。

#### Q 求める人物像は？

A 熱意・責任感・コミュニケーション能力・スケジュール管理能力です。一生に一度大事な資産を託される仕事です。知識は後からついてきます。分からなかったら、聞きましょう。勉強しましょう。また、売り主・買い主・不動産業者など人と関わります。コミュニケーション能力は必須です。

● 会社についてのこのだけではなく、不動産業を見るに当たっての情報収集の仕方、参考になったり、参考にならなかったり、今更だあまり興味がない業界で知っていることも少なかつたので、どのようなことを行っている業界なのか詳しく知ることができよかつた。

● 不動産業界の概要、積水ハウス不動産中国四国の主要な事業内容を知ることができてよかつたです。会社を業績から判断するというのが見方もわかつた良かつたです。

● 入社してからの具体的な仕事内容を知ることができてよかつたです。

● 求める人物像など知りたかつたことをお話ししていただき参考になりました。

● 質問に対して具体例とともに伝えてくださった為、イメージしやすかつた。

受講の感想