

「顧客満足度」から「従業員満足度」へ 本気で向き合う新たな成長ステージへの挑戦

埼玉県で圧倒的な買取再販実績を誇り、さらに関東圏へと事業を拡大しているレジデンシャル不動産。急成長の要因は、女性や未経験者を積極的に採用し、そのポテンシャルを引き出し、そのための環境整備や、福利厚生など、会社を好きになってもらうための取り組みを聞いた。



女子社員による懇親会も実施



沖縄社員旅行の記念写真



レジデンシャル不動産
代表取締役
内田 廣輝氏

社員をことごとく大切に 設立以来右肩上がりで成長

埼玉県において圧倒的な買取再販実績をもち、シェアの半分以上を占めるというレジデンシャル不動産。設立からまだ6年の新しい会社ながら、買取再販の年間販売戸数では業界9位（リフォーム産業新聞調べ、2018年7月30日付）。昨年度の買取件数は738件、売上は108億円と、設立以来ずっと右肩上がりで成長している。

その要因は、徹底したエリアのセグメント戦略が成功したことにある。同社代表取締役・内田廣輝氏の出身地で、これまで同業他社が手をつけてこなかった東武伊勢崎線沿線エリアに着目し、そこで圧倒的なシェアを獲得。その後、伊勢崎線以外の

埼玉県内にシェアを拡大し、同社の短期での飛躍を可能にした。内田氏のもとで運送業の出身で、20代後半で大手不動産仲介業者へと転職。3年ほど働いた後、独立した。

「私自身、不動産業界での経験はまだ10年ほどと新参者です。ただ現在は、業界もお客さまのマインドも大きく変わっていて、これまでの蓄積だけでは通用しない時代になってきています。私も業界での経験が浅い分、これまでの常識や流れを気にせず、中古マンションは売れないと言われていた埼玉県で勝負ができたのだと思います」（内田氏・以下同）。

もう一つ、同社の飛躍の大きな要因としては、社員を大切に、女性や未経験者を積極的に採用してきたことも大きい。

に対して、「社員の方々には常に、働いていただいている」という姿勢で接していただきた」とお願いをしている。同社では、社長や上司に対して誰もが「さんづけ」でフランクに呼び合う風土があるという。

社員旅行は年に2回必ず行い、毎月のように社員が楽しめるイベントを開催している。モデルルームを兼ねる自社ビルには、社員のためのバーカウンターやトレーニングルームを整備。屋上にはバーベキュー会場も設置されている。野球やフットサルなどのクラブ活動も盛んだ。

女性や未経験者が力を発揮できる環境を整備

同社の平均年齢は30代前半。特に若い社員が多く、社内は活きあいあいたした雰囲気、活気に満ちている。社員105名のうち女性が45%と、女性社員が多いのも特徴だ。「女性が安心して働ける環境整備には特に力を入れています。



さいたま市(大宮)の
自社ビル

女性特有の体調不良の際に取得できる特別休暇「エル休暇」をはじめ、お子さんの行事の際に取得できる「キッズデイ休暇」、家族の体調不良時に半日単位で取得できる看護休暇など福利厚生も充実。産休は100%取得しており、今後は託児所の整備も検討しています」（同社人事部課長・小菅裕美氏）

新卒の定期採用だけでなく、中途採用も積極的にを行っている。そしてそのほとんどが、未経験者だという。

「私どもの仕事で一番大切なのは不動産ビジネスに関する知識や経験より、仲介業者さまから信頼され、愛される人間性です。業界のことを知っている人より、未経験の方が、新鮮な気持ちで仕事に取り組んでいただけます。未経験者でもすぐに結果を出せる査定システムなどのインフラや、OJTなど社員教育の仕組みも万全に整えています。また当社は基本的にチームで仕事をするので、知識や能力より、まずは明るく元気な人、気遣いや心配りができる人を

「何よりも大切にしているのが『従業員満足度』です。これは社歴が短くても、未経験者でも同じことです。社員の方々が会社を好きになってくれるような働きやすい環境をつくる。会社を好きになってくれれば、社員も楽しんでいただけます。社員の方々が楽しんで仕事に取り組んでくれれば、会社も成長できます。だからこそ、本気で社員を『パートナー』として、常に向き合いたい。まだ発展途上ですが、まだまだできることがあると考えます」

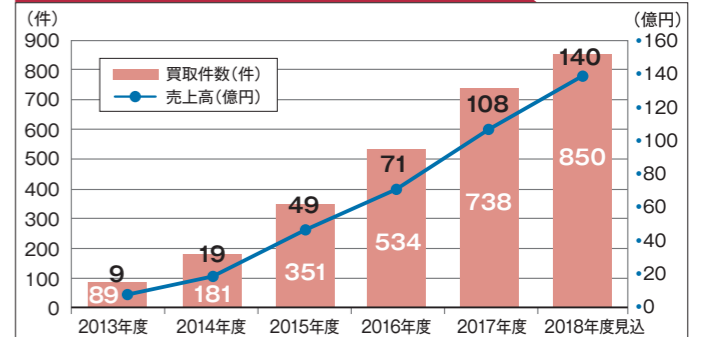
そして内田氏は各支店責任者

積極的に採用しています」

埼玉県を拠点に成長してきた同社には、埼玉県が大好きな埼玉原人が多いという。そこで地元への感謝とCSRの一貫として、埼玉の女性プロ野球チーム「埼玉アストライア」のスポンサーにもなっている。また埼玉県の緑を保全する取り組みや、社用車を電気自動車にするなど、地域貢献活動にも積極的だ。

さらに同社は現在、埼玉から千葉、群馬、茨城へと営業エリアを広げている。今年の5月に高崎店を、9月には柏店を開業し、年末12月には所沢支店をオープンする予定だ。新店舗のスタッフには、地元の人材を積極的に採用する。各エリアで、その地を愛する人を力に、フレキシブルな感覚で事業を拡大していくレジデンシャル不動産。今後の展開が楽しみだ。

レジデンシャル不動産の経年営業実績



お問い合わせ 株式会社レジデンシャル不動産

【本社】〒123-0842
東京都足立区栗原3-21-11
☎03-5838-0598

【さいたま支店】〒338-0001
埼玉県さいたま市中央区上落合9-14-2
レジデンシャルビル2階
☎048-871-5203

【川越支店】〒350-0046
埼玉県川越市菅原町20-25 5階
☎049-227-9080

【柏支店】〒277-0005
千葉県柏市柏2-6-7 佐山ビル4階
☎04-7170-1143

【高崎支店】〒370-0849
群馬県高崎市八島町65 明石家ビル4階
☎027-329-5717

営業時間 / 9:00 ~ 18:00
定休 / 水曜日
<https://e-resi.co.jp/>