

採用において最も大切なのは
企業と人材の「相性」だ

2023.winter



【巻頭企画】

急成長する「一心エステート」代表に聞く
人材の採用と教育

データ分析責任者が語る「中古マンション市場の振り返り」
コラム 長嶋修氏「ホームインスペクションの重要性」
一括査定レビューランキング

急成長する「一心エステート」代表に聞く

人材の採用と教育

2021年に開業した一心エステートですが、同年には「友人・知人に紹介したい不動産会社」ナンバー1に選出されました。代表の高田さんは、人材教育系のコンサルティング会社出身ということもあり、社員の採用と育成に力を入れているといいます。属人的な業務が多く、人材の定着率も決して高くない不動産会社において、人材の採用や教育は永遠の課題。不動産会社の成長に結びつく採用と育成のポイントについて、高田さんにお聞きしました。

共に働き続けるには「相互理解」が不可欠

人を集める方法として「収入」を強調することも見られますが、弊社の採用ページには、収入を強調するような記載はしていません。弊社の報酬は決して低くありませんが、それを入社していただく理由にしてほしくないからです。また、お客様から見ても、気持ちの良いものではありませんよね。

不動産会社が欲しい人材は、当然ながら優秀な人です。しかし、いくら優秀であっても、定着してもらわないことには、採用や育成にかけるコストや労力はかかり続けることとなります。「稼ごたい」という気持ちに訴えることが悪いということではありませんが、採用した後のことまで考えると、まず求められるのは自社への「共感」です。

弊社の採用ページに掲載しているのは、ミッションやビジョンなど私たちが大切にしていることやカルチャーなど。弊社に興味を持っていただいた方には、直接、成り立ちやこれまでやってきたこと、目指すことなどをお伝えする機会を設けています。これは、弊社のことを知ってもらうためだ

けでなく、求職者の方がどんな方なのかを知ることにも目的のひとつです。採用において最も大事なものは、選んでもらうことではなく、企業と人材の「相性」。採用までの過程は、相互理解の場と考えています。

Interview

一心エステート株式会社

代表取締役 **高田 一洋**





中途採用こそ「教育」が大事

「即戦力」ということで中途社員の採用をメインにしている不動産会社さんが多いことと思いますが、私は中途採用こそ「育てる」ことが求められると思っています。中途入社社員は、自分のやり方を確立していたり、多かれ少なかれプライドを持っていたりすることも少なくありませんが、多くの場合、何らかの課題があります。

弊社では、毎週月曜日と木曜日に2時間、不動産について学ぶ「トレーニング」を行っています。新卒への教育はどの企業でも一般的に行われていることだと思いますが、弊社のトレーニングは管理職、中途、新卒関係なく、全担当者参加必須。この時間は、接客や決済も入れるなど通達しています。

弊社のトレーニングは導入研修のような類ではなく、自己成長のため知識を深めたり、接客の練習をしたりする場です。自己成長できなければお客様に確かな価値を提供できるはずもなく、企業としての成長も見込めません。プロ野球選手でさえ、毎日トレーニングを積んでいます。我々は不動産のプロですが、税制や法律は改正され、不動産のトレンドもお客様のニーズも常に変わっています。私も教える立場として常にインプットしなければならぬので、私自身が一番勉強させてもらっているかもしれません(笑)

人材育成が、 不動産業界を変える

毎日、同じルーティンで仕事をしていると、自分が成長している実感がなかなか持てません。「できないことができるようになった」「学んだことを活かせた」という自己成長感は、モチベーションを保ち、「もっと学びたい」「より良い仕事をしたい」という個々の思いが組織の強さへとつながっていきます。ひいては、離職率を下げることにもつながるでしょう。不動産営業は個人プレーではありません。しかしながら、組織だからこそ日常的に学ぶことができるのであり、成長を感じられるのです。

人材育成によって、この不動産業界を変えていくこともできるはずです。売買と賃貸、新築と中古など、業界の中にある「壁」は、言ってみれば業界の都合でしかありません。

せん。人は、賃貸住宅に住み、結婚して家を持ち、リフォームをし、住み替えながら暮らしていきます。生涯のなかで常に不動産と関わっているのに、相談するのは各々、別の不動産会社です。この構造上の問題を、「教育」が変えていけるのではないのでしょうか。要は、不動産のことなら全てを任せられる「プロデューサー」を育てることです。このような人材を輩出することが、私が教育に力を入れる理由のひとつであり、一心エースタートの存在意義であると考えています。



書籍出版、SNS、セミナー： 露出を増やすのは「採用」のため

私は、X(旧Twitter)、Instagram、YouTube、TikTokなど、さまざまなSNSで情報を発信しています。5月には書籍も出版させていたいただきました。それに伴い、セミナー登壇や寄稿させていただくことも増えています。露出を増やし、発信力を強化する理由も、主に採用のためです。特に、20代、30代の若い方たちに興味を持ってもらいたいなら、SNSは不可避でしょう。若い方たちは、知りたいことがあればGoogleやYahoo!ではなくSNSで検索していますからね。

集めることも可能です。発信力の強化は、すなわち企業のブランディングです。個人的にはあまり表に出ることは好きではないのですが、営業担当者たちも頑張ってくれていますので、私は客寄せパンダとして引き続き発信を頑張っていくつもりです。

もちろん、発信力を強化すれば集客もできるでしょう。表現は悪いですが、不動産業は広告を出してくれる媒体に「上納金」を納めるビジネスモデルに成り下がってしまっているのが現状です。しかし、SNSを駆使すれば、自分たちの力で顧客を人材も



一問一答!!

業界を変えろという信念が
自分を突き動かす!



座右の銘	信念が現実を創る
幸せを感じるのとはどんな時?	年初に立てた目標を達成したとき
好きなスポーツ	バレーボール
好きな本	成功哲学、人を動かす
好きな映画	ロッキー
好きな音楽	ゆず
好きな街(駅)	恵比寿、六本木
不動産営業のやりがい	お客様に喜んでもらえること
不動産業界の課題と感ずること	不動産業界の縦割り構造
お客様との信頼関係を築くために心掛けてのこと	自己成長・自己研鑽
不動産営業において特に重要だと考えるスキルや特性	プレゼン力(人を動かす力)
今後の抱負や目標	あと3年で50人の組織を創る

社長のこだわり

kodawari

☑ TIME SCHEDULE

5:00 起床	5:30 移動・準備	6:00 仕事開始	6:30 数字確認	7:00 業務指示
7:30 メール対応	8:00 提案資料作成	9:00 MTG(社内)	10:00 社内勉強会	12:30 電話対応
13:30 MTG(社外)	15:30 事務処理 書類チェック	19:30 会食	23:30 帰宅	

「人と話すこと」を大切に

大部分を占めるのが、ミーティングや勉強会、会食など「人と話すこと」。社内や同業者はもちろん、SNS運用や不動産テックに精通している方とお話する機会も多いですね。

やはり客商売！ 清潔感は大事

白シャツ・ほぼ無地のオーダースーツにこだわっています。やはり、高額な不動産を身なりの汚い人から買いたくないですね。身なりについては、社員にも厳しいです。



大切にしているボールペン

大きな契約をする度に、妻が買い足してってくれた大切なボールペン。小物はいただき物が多いですね。前職の社長にいただいたモンブランのボールペンは、契約時に使わせていただいています。

こんなものまで？ 福利厚生制度

相互理解には、コミュニケーションが不可欠。社員同士の交流の場には、惜しまず投資しています。トレーニングのなかでも、社員から仕事以外の「Good&New」を聞くことが恒例です。

コミュニケーション活性化制度

社員の飲み会などの費用を補助

遊び補助制度

社員のレクリエーション費用を補助



一心エステート株式会社 代表取締役社長 高田 一洋
東京都渋谷区広尾一丁目15番6号 BRエビスAKビル4階 TEL.03-6432-5345

URL <https://issin-estate.co.jp/>

YouTube Channel

たかちゃん不動産

不動産の購入・売却・住み替えなど
不動産にまつわる様々な情報を発信！



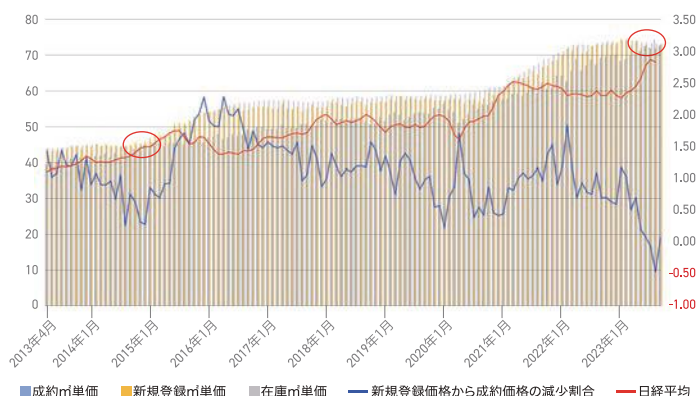
2023年

中古マンション市場を振り返って

コロナ禍以降、中古マンション価格は高騰傾向を維持してきました。

しかし公益財団法人東日本不動産流通機構の都三県月例速報のデータによると、2023年9月には成約価格が下がり、成約価格・新規登録価格・在庫価格がほぼ同額になるという珍しい現象も観測されました。これらの現象が示唆している事は、コロナ禍以降言われてきた価格トレンドの転換だと筆者は考えています。

一都三県「レイズ成約価格単価・新規登録単価・在庫単価の比較」と日経平均

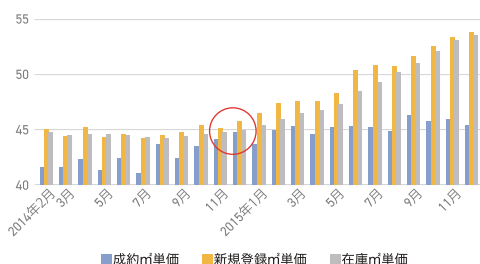


実は2014年末にも成約価格・新規登録価格・在庫価格がほぼ同額になるという現象が見られています。2014年初頭から成約価格が徐々に高騰し、2014年末には3つの価格がほぼ同額となりました。2015年初頭以降は新規登録価格が在庫価格や成約価格を大きく上回る期間が続

き、成約価格も引上げられるように徐々に高騰していったのです。

この状況だけを考えれば、今後の価格は高騰していくと考えられますが、当時と大きく異なる点があります。それは在庫数です。

2015年前後の成約m単価・新規登録m単価・在庫m単価

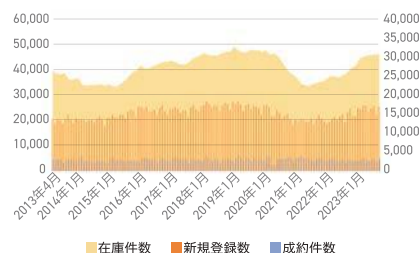


右記のグラフの黄色の部分は一都三県の中古マンションの在庫物件数を表しています。

2013年から2015年にかけて在庫数は減少しましたが、2015年度に入った頃から急激に数を伸ばし、在庫数は近年で最多となりました。コロナ禍では新規登録数が減ったことで在庫数が急減したものの、2022年頃を起点に数を伸ばしていき、現在はほぼコロナ禍前の水準に戻っています。

つまり2015年前後と現在は「成約価格・新規登録価格・在庫価格がほぼ同額」という点は同じでも、在庫状況が反転している為、需給バランスも反転していると考えられます。更に2023年以降に焦点を当てると、初期において成約価格は上昇しながらも横ばいに転じ、新規登録価格・在庫価格も横ばいで推移しており、価格の方向性を失っている状況ともいえるでしょう。2014年末と現在の需給バランスが反転しているという事は、今後価格トレンドの転換も十分考えられます。

一都三県 在庫件数と新規売件数と成約件数



※掲載のグラフは、東日本レイズ(出典)のデータよりマンションリサーチ独自に作成したものです。

すみかうる・マンションリサーチ公式チャンネル(YouTube)でも詳しく解説!



中古マンション価格トレンドに転換の兆し!
過去との比較で推察する価格の行方



マンションリサーチ公式 channel

2億件を超える中古不動産の取引事例を基に、マクロ、ミクロ、マニアックな独自の視点から情報を発信。「今日から現場で使える!」をモットーに、中古マンション市況を福嶋真司が紐解きます。



福嶋 真司

マンションリサーチ株式会社
不動産データ分析責任者



「ホームインスペクション」の意義は

今後ますます大きくなる

Column



さくら事務所会長
長嶋 修

2023年11月現在、登録者数6.6万人のyoutubeチャンネル
「長嶋修の『日本と世界の未来を読む』」を運営。
不動産投資・政治・経済・金融全般についての
情報発信をするYouTuberとしても活動中。

1999年、さくら事務所を設立した当時は、不動産業界でホームインスペクションを知る人はほとんどいないような時代でした。2018年4月には、インスペクションの説明が義務化されましたが、まだまだ導入数は決して多いとはいえず、私たちの目指す「インスペクションを常識に」という状態とは程遠い状況にあると感じています。

インスペクションの良さは、売主、買主、双方のリスクヘッジができるということにあります。私も長く不動産仲介に携わっていましたが、仲介会社として最も後味が悪いのは、引き渡し後すぐ、住まいの何らかの問題が発覚することではないでしょうか。購入したほうはもちろん気持ちよくありませんし、売却したほうには契約不適合責任が追求



が見えてくるからです。とはいえ、購入後の資金計画が明確になるといった意味では、どんな方であってもインスペクションを実施する意義は大きいと思います。

されます。これらのリスクを低減させるとともに、賢い仲介会社さんは、取引前の顧客の納得感を高め、意思決定を後押しするためにインスペクションを活用していることも見られます。インスペクションに対し「粗探し」という印象をお持ちの方もいらっしゃるでしょうが、見方を変えれば、売主、買主のみならず、仲介会社にとってもメリットがあるものなのです。

昨今では、中古住宅の購入時にリフォーム・リノベーションを実施する方も少なくありませんが、こういった方にこそインスペクションが必要だと私は考えます。インスペクションによって、現状および修繕すべき箇所

今後、中古住宅取引は、ますます盛んになっていくはずです。すでに新築住宅の供給数は減少傾向にあります。新築住宅が売れるのは、新築に対する手厚い税制優遇や金利優遇があるからです。これらの優遇が、いつまでも続くとは到底思えません。となると、他の先進国と同様、中古住宅市場がメインの市場となっていくものと推測されます。取引数が増える、と、当然、トラブルの数も増えます。そのときのリスクヘッジのひとつとして、うまくインスペクションをご活用いただきたいと考えています。

株式会社さくら事務所



東京都渋谷区桜丘町29-24 桜丘リーゼンシー101
TEL:03-6455-0726 FAX:03-6455-0022
Mail: press@sakurajimuso.com
URL: <https://www.sakurajimuso.com/>

「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を理念として活動する、業界初の個人向け総合不動産コンサルティング企業です。1999年、不動産コンサルタント長嶋修が設立。第三者性を堅持した立場から、利害にとらわれない住宅診断（ホームインスペクション）やマンション管理組合向けコンサルティング、不動産購入に関する様々なアドバイスを行う「不動産の達人サービス」を提供、63,000組を超える実績を持っています。



マンションリサーチのオウンドメディア『すみかうる』では、住まいの売却や購入、投資、税金、管理などにかかわる記事を更新中です。特に、マンション売却と投資のカテゴリを強化し、記事を読んで売却意欲が高まった方を一括査定でより多くご送客することを目指しております。本コラムを執筆いただいた長嶋修さんにも多数寄稿いただいております！



一括査定レビュー★ランキング

集計期間:2023.8.1~2023.10.31



株式会社 PLANINVEST

住所 東京都中央区日本橋本町4-12-16
中尾ビル7F

URL <https://www.planinvest.co.jp/>



・東京都新宿区 ・査定時期/2023年9月

査定価格算出の実態、仲介・買取・物上、それぞれの業者の交渉パターンなど、丁寧に説明頂きました。売れもしない価格を提示され、価格を下げざるを得なくなる、ということにならない為にも、正直ベースで契約を結んでくれるプランインベストさんは、納得出来ると思います。



・東京都文京区 ・査定時期/2023年5月

担当の方は本当に親切で... 大変な物件だったと思うのですが最初から最後までお世話になりっぱなしでした。感謝してもしきれないくらいです。本当にありがとうございます。



住友林業の不動産仲介

住友林業ホームサービス 株式会社

住所 東京都新宿区西新宿3-2-11
新宿三井ビルディング11F

URL <https://www.sumirin-hs.co.jp/>



・福岡県福岡市 ・査定時期/2023年7月

複数の営業の方からお話を聞いた中で、1番丁寧さと売却価格についての根拠をわかりやすく資料に基づいて説明頂き、担当としてお任せしました。



DAIKYO 大京穴吹不動産

株式会社 大京穴吹不動産

住所 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-19-18
オリックス千駄ヶ谷ビル

URL <https://www.daikyo-anabuki.co.jp/>



・愛知県名古屋市 ・査定時期/2023年10月

担当者様はとても親身になって考えていただけました。売却額を決める際のメリット、デメリットをきちんとお話しただけ、いい事ばかりでは無いことを最初からお教えていただけました。

? 一括査定レビュー★について

マンションナビ一括査定では、査定依頼者様より各社様へのレビューをしていただいております。

レビューの評価が高いと...**反響を優先して受け取る**ことができます！

査定依頼者様とお話しできたタイミングで、ぜひレビューをご回答いただけるよう

各社様からもお声がけください。管理画面から査定依頼者様に対して、

レビューの回答依頼をお送りいただくことも可能です！詳しくはマニュアルをご確認ください ▶▶▶

毎月上位3社様にはこちらのステッカーをお送りしております！



マンションナビ一括査定 再 質特化宣言



マンションリサーチは改めてご送客の質に重点を置いて、以下に注力し集客をすすめてまいります。

集客ルート お申し込みフォームの見直し

ユーザーの質が良い広告に絞り、
入力項目を精査することで、
いたずらやキャンセルを防ぎます。

相場公開サイト 「マンションナビ」への注力

知識を深めた上で
査定に進んでもらえるよう、
コンテンツを充実させます。

不動産情報自社メディア 「すみかうる」の強化

不動産売却に関する記事を増やし、
記事を読んで売却意欲が
高まった方をご送客します。

新規ご参画・再開をお考えでしたら、お気軽に相談くださいませ。
エリアの市況や送客数などをお伝えいたします。



03-5577-2041



info@mansionresearch.co.jp

Service

売却 太郎 様

トリトンバレー 物件査定書

担当：利根川 諒志
(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

全24種類の テンプレート!

売却 太郎 様

トリトンバレー 物件査定書

担当：利根川 諒志

(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

発行日：2024年1月15日

売却 太郎 様

トリトンバレー

物件査定書

担当：利根川 諒志

(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

発行日：2024年1月15日

売却 太郎 様

トリトンバレー

物件査定書

担当：利根川 諒志

(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

発行日：2024年1月15日

売却 太郎 様

トリトンバレー

物件査定書

担当：利根川 諒志

(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

発行日：2024年1月15日

売却 太郎 様

トリトンバレー

物件査定書

担当：利根川 諒志

(マンションリサーチ株式会社)

✉ tonegawa@mansionresearch.co.jp

☎ 03-5577-2041

☎ 03-5577-2042

売却査定・査定書作成

ロボ査定



もう他社と被らない!

お客様が最後まで読みたくなる査定書

なぜなら...

お客様が「本当に知りたい情報」だけを掲載しているから!

※弊社運営の相場公開サイト「マンションナビ」にて会員様の声を日々収集

美しいデザイン

業界トップクラスの

無料トライアルの

お申し込みはこちら▶▶▶





編集後記



編集長: 堀江 翼

はじめまして。マンションナビマガジンZERO編集長の堀江です。

ご存じの方もいるかもしれませんが、昔「マンションリサーチ通信」という広報誌を発行しておりました。社内の方針で一度停止という形を取らせていただきましたが、今回からマンションナビマガジンZEROとしてお届けできるようになりました。

ZEROは新しく生まれ変わるという意味を込めて名付けておりますので、今後不動産会社にお勤めの方から幅広く認知され、愛される雑誌を作っていきたいと思いますのでご期待ください。

今回皆様のご協力があって無事に発行することができました。この場をお借りして感謝申し上げます。

季刊誌ということで次回は3月号としてお届けさせていただきますので、次号も暖かく見守っていただけると嬉しく思います。

スタッフ紹介

Staff



**現場の声を形に「刺さる」サービスを
スカウト 利根川 諒志**

全国には素晴らしい名物社長や営業マンがたくさんいます。これからもっともっと紹介できるよう頑張っていきます!



**社内環境整備を基に質の良い対応を
テクニカルサポート 遠藤 あかね**

ZEROの前身である、マンションリサーチ通信前編集長の遠藤です。念願の復活を果たし感無量です。これからの紙面にご期待ください!



**ご担当者様×ユーザー様に良縁を
ディレクター 松矢 里穂**

読みたい、載りたい!と思っていただけるようなZEROを目指して頑張ります! よろしく願いいたします。



**デザインから不動産に親しみやすさを
デザイナー 岡村 尚史**

大勢の方に目に留めて読んでいただけるよう、読みやすく、インパクトのある誌面・内容でお届けできるデザインを心がけていきます。



社内のコト

先日、社内の体制変更があり、良い機会なので、
新体制のメンバーで「神田明神」に祈願してきました。



商売繁盛と併せて身体健全も祈願してきました。

神田明神は仕事運アップのご利益があることで有名な
ので、近くに寄ることがあればぜひ行ってみてください。

