

株式会社 レオパレス 21 レオパレスセンター久喜店

社会学部人間心理学科

3年 成田 みき

1. 実習企業（団体）の概要

「新しい価値の創造」という企業理念のもと、日本初、世界初の商品、サービスを生み出し続けている。CMでお馴染みのアパート賃貸だけでなく、建築、設計、管理までを自社一貫で行っている。さらに、ホテル、リゾート事業、シルバー事業なども展開中で、最近では、東南アジア、東アジアへの積極的な海外進出にも力を入れている。業界初賃貸契約のペーパーレスシステムを導入。東証1部上場

- ・設立 1973年8月1日 ・資本金 752億8236万円
- ・売上高 5114億円（2016年3月期実績）
- ・従業員数 7846人（2016年3月31日現在）
- ・所在地 東京都中野区本町2-54-11 ・代表取締役社長 深山 英世

2. 実習内容

店舗の清掃、お客様へのお茶出し、電話対応などの従業員補佐。他に、企業側がインターンシップ生に用意したカリキュラムの受講。

3. 実習の成果

授業で学んだビジネスマナーは活用できるが、従業員と円滑にコミュニケーションを図るためには、授業で学んだビジネスマナーだけではなく、キャリアデザイン基礎で培ったディスカッションのような軽快なトークも臆せず交えるべきだと感じました。

今回の実習地となった久喜店の最寄り駅は、東武スカイツリーラインとJR線の通る駅であり、レオパレス21以外にも多数の不動産業の店舗がありました。しかし、レオパレス21は物件を都市部に集中させることのほか、顧客層も単身者などに絞ることで他社との差別化を図っています。ですが、差別化を図る一方で同業他社と協力し不動産業界を盛り上げることも大切な仕事であると感じました。

4. 実習の感想

レオパレス21がインターンシップ生に用意したカリキュラムでは、主に、店長あるいは副店長からレオパレスのシステムについての説明や、簡単なビジネスマナーのレクチャーを受けました。また、カリキュラムの一環として、最寄りの同業他社への営業の同行、実際に扱っている物件の見学などは数日間とまとまった時間のあるインターンだからこそその体験でした。カリキュラムは、インターンシップ生への会社説明としてだけではなく、将来一人暮らしをするであろう大学生への宣伝もありました。

勤務中はお客様へ硬すぎる印象を与えないために、従業員に倣いノーネクタイ、ノージャケットといったクールビズで臨みました。

カリキュラム量はそこまで多くないため、どうしても手が空いてしまうことがありました。そんな時はどうにかしてやることを探すのが大変でした。店舗が古く従業員はお客様の対応で忙しいためか、店舗内は掃除すべき箇所が多くあったので、私は主に、店舗の清掃をすることで店舗に貢献できるよう努めました。

日数	実習日	実習内容
1日目	9月5日(月)	店舗清掃、カリキュラム受講。
2日目	9月6日(火)	店舗清掃、カリキュラム受講、お客様へのお茶出し、営業訪問の同行。
3日目	9月7日(水)	店舗清掃、カリキュラム受講、お客様へのお茶出し、異業種の店舗へのミステリーリサーチ、物件見学。