

イー・コネクション 株式会社

社会学部人間心理学科

3年 般若 蓮

1. 実習企業（団体）の概要

不動産投資のプロとして不動産投資コンサルティングサービスを提供することでお客様にとってより良い資産形成のお手伝いをしている。よりの確な不動産投資の提案を行うため、国土交通大臣より不動産投資顧問業（一般）の登録を受けた。

- ・設立 平成 18 年 11 月 ・資本金 1,000 万円 ・従業員数 15 人
- ・所在地 東京都新宿区西早稲田 2-2 0-9 KOSUGI ビル 7F
- ・代表取締役 田中 準二

2. 実習内容

基本的な不動産知識の習得、電話応対、来客応対、交渉見学、交流会参加

3. 実習の成果

私は今回のインターンシップまで、社会のルールやビジネスマナーの講義を受けていましたが、実際に使う場面になったことがありませんでした。そんな私にも会社の方は優しく、丁寧に一から（例：名刺の渡し方）教えてくださいました。そこで私は、名刺とは命そのものだと学びました。お客様に会ったときも、ビジネスパートナーの方に会ったときもまず名刺交換をしました。これで自分が何者なのか、相手が何者なのかを理解しあうことができます。そしてなにかあれば名刺をみて連絡を取ります。イメージはお互いの連絡先を交換しているだけなのですが、このスマホ時代になぜわざわざ電子情報ではなく、紙媒体の名刺で情報を交換するのかと不思議に思いました。しかし紙媒体の名刺には電子情報では伝えることのできない「心」がのっているのではないかと思いました。社会人にとって名刺とは、ただの情報交換ツールなのではなく、自分の「心」を相手に届けるものだと学びました。

4. 実習の感想

今回のインターンシップを通して私が学んだことは「人間力」の大切さということです。これは、業種、職種に関係なく社会で生きていくうえでなくてはならないものだと思います。中でも今回私がお世話になった営業職は「人間力」というものが結果に直結してくる職種だと思いました。人が人から物を買うとき、同じ物を買うのであれば売主に魅力を感じたほうから買うと思います。今回、私がお世話になったイー・コネクション株式会社では業界についても学ぶことができましたが、やはりどの業界でも通用する「人間力」が学べたと思います。そしてもう一つ、「人と人のつながりの大切さ」を知ることができました。扱っている商品が不動産ということもあり、誰もが気軽に買えるものではありません。しかし売れていなければ会社は倒産しています。つまり買っていただけるお客様がいるということです。営業マンの「人間力」、それに魅力を感じたお客様、この 2 者の間に信頼関係つまり「人と人のつながり」があってこそできていることだと思います。

— 実習プログラム —

日数	実習日	実習内容
1日目	8月5日(金)	電話応対、交流会参加
2日目	8月8日(月)	電話応対、交流会参加
3日目	8月9日(火)	ビジネスパートナーとの相談を見学。
4日目	8月17日(水)	ビジネスパートナーとの相談を見学。
5日目	8月19日(金)	電話応対、交流会参加
6日目	8月22日(月)	電話応対、交流会参加
7日目	8月23日(火)	交渉見学、交流会参加
8日目	8月29日(月)	電話応対、交流会参加