

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 森 政幸

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

- ・会社概要と賃貸契約システムの説明、ビジネスマナー研修、不動産店舗同行訪問
- ・物件見学、ミステリーリサーチ、マーケティング体験、電話受付業務
- ・週末来客予定者へのメッセージボード作成

3. 実習の成果

レオパレス 21 では、従業員一人一人が自分の会社の強みと弱みを明確にし、他社の営業方法やサービスの内容を分析することが働くために最低限必要なことだと学びました。中でも特に大きく学んだことは、ライバルであるはずの他の不動産店舗へ挨拶に行き、店舗同士で物件情報を交換することでした。顧客の求める物件が他店舗にあるのならば紹介することができる。とても戦略として素晴らしく、他の場面でも活用したいと思いました。物件見学では、「顧客に自分の目で物件を見せる」だけではなかったこと。行きに車に乗るとき、顧客との距離が縮まりホンネを聞きやすくなる、この際に特別に情報を教えると心を惹きつけやすくなるという戦略を使っていました。訪問だけではなく、過程も大切であることを知り、車の中では雑談力、説得力などのスキルが必要であると思いました。この勝負できるスキルが無いとどの業界でも良い成績を残せないの、磨き上げていかなくてはならないと気づかされました。

4. 実習の感想

レオパレス 21 で賃貸営業職コースの 5days インターンシップを体験させていただきました。自分が興味あった不動産業界であったので、1日1日のモチベーションを高くして参加することができたと思います。実際に働いている人から仕事の様子をリアルに聞くことができたり、知りたかった業界の動向を丁寧に教えて頂いたり、経験を積んだ社員と触れ合う機会が多くて心地よかったです。同業者訪問や物件訪問など、社員と一緒に店舗外へ行き行動することもあり、その際に親身になって情報を教えてくださいました。アルバイトとは、ものの見方や考え、知識が全く異なり、長年勤めている方から得意の接客や対応のコツなどを教えていただき、次々とメモさせていただきました。今回賃貸営業コースのインターンシップを体験させていただきましたが学び得たものはたくさんあり、就職活動への大きな一歩になったと思います。

日数	実習日	実習内容
1日目	9月5日(月)	オリエンテーション、会社概要説明、賃貸契約システム説明、ヒューマンスキルワークショップ
2日目	9月6日(火)	ビジネスマナー研修、不動産店同行訪問、ビジネスワークフレーム体験
3日目	9月7日(水)	店舗接客サポート、物件見学、ミステリーリサーチ異業種、電話受付業務
4日目	9月8日(木)	ミステリーリサーチ同業職、マーケティング体験、電話受付業務
5日目	9月9日(金)	電話受付業務、週末来客予定者へのメッセージボード作成