

Nakayama Letter

VOL.16
2024.11.17

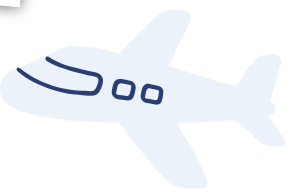
社員旅行に ✈️ 行きました!

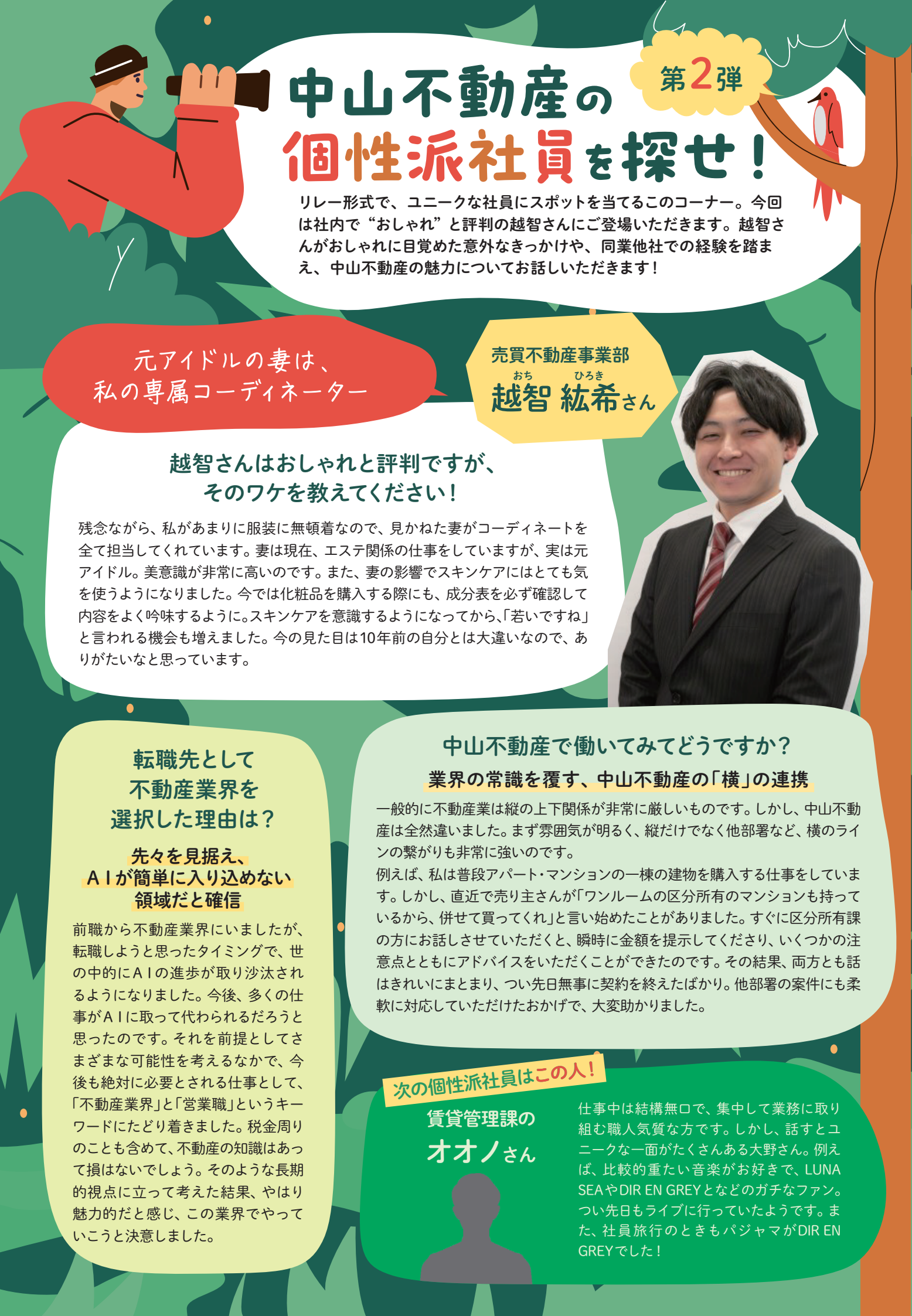
今年は、社員の都合に合わせて国内と海外に分けて開催しました。
社員同士の親睦を深め、しっかりとリフレッシュしたため、
さらに良い仕事ができるよう、社員一同尽力いたします!

国内旅行
愛知県蒲都市



海外旅行
韓国ソウル





第2弾

中山不動産の 個性派社員を探せ！

リレー形式で、ユニークな社員にスポットを当てるこのコーナー。今回は社内で“おしゃれ”と評判の越智さんにご登場いただきます。越智さんがおしゃれに目覚めた意外なきっかけや、同業他社での経験を踏まえ、中山不動産の魅力についてお話しいただきます！

元アイドルの妻は、
私の専属コーディネーター

売買不動産事業部
おち ひろき
越智 紘希さん

越智さんはおしゃれと評判ですが、
そのワケを教えてください！



残念ながら、私がいあまりに服装に無頓着なので、見かねた妻がコーディネートをして担当してくれています。妻は現在、エステ関係の仕事をしていますが、実は元アイドル。美意識が非常に高いのです。また、妻の影響でスキンケアにはとても気を使うようになりました。今では化粧品を購入する際にも、成分表を必ず確認して内容をよく吟味するように。スキンケアを意識するようになってから、「若いですね」と言われる機会も増えました。今の見た目は10年前の自分とは大違いなので、ありがたいなと思っています。

転職先として
不動産業界を
選択した理由は？

先々を見据え、
AIが簡単に入り込めない
領域だと確信

前職から不動産業界にいましたが、転職しようと思ったタイミングで、世の中的にAIの進歩が取り沙汰されるようになりました。今後、多くの仕事はAIに取って代わられるだろうと思ったのです。それを前提としてさまざまな可能性を考えるなかで、今後も絶対に必要とされる仕事として、「不動産業界」と「営業職」というキーワードにたどり着きました。税金周りのことも含めて、不動産の知識はあって損はないでしょう。そのような長期的視点に立って考えた結果、やはり魅力的だと感じ、この業界でやっていると決意しました。

中山不動産で働いてみてどうですか？

業界の常識を覆す、中山不動産の「横」の連携

一般的に不動産業界は縦の上下関係が非常に厳しいものです。しかし、中山不動産は全然違いました。まず雰囲気が明るく、縦だけでなく他部署など、横のラインの繋がりも非常に強いのです。例えば、私は普段アパート・マンションの棟の建物を購入する仕事をしていました。しかし、直近で売り主さんが「ワンルームの区分所有のマンションも持っているから、併せて買ってくれ」と言い始めたことがありました。すぐに区分所有課の方にお話しさせていただくと、瞬時に金額を提示してくださり、いくつかの注意点とともにアドバイスをいただくことができたのです。その結果、両方とも話はきれいにまとまり、つい先日無事に契約を終えたばかり。他部署の案件にも柔軟に対応していただけたおかげで、大変助かりました。

次の個性派社員はこの人！

賃貸管理課の
オオノさん



仕事中は結構無口で、集中して業務に取り組む職人気質な方です。しかし、話すときユニークな一面がたくさんある大野さん。例えば、比較的重たい音楽が好きで、LUNA SEAやDIR EN GREYなどのガチなファン。つい先日ライブに行っていたようです。また、社員旅行のときもパジャマがDIR EN GREYでした！

中山不動産のDXの取り組み

AI講習会を 実施しました

様々な企業において、業務におけるAI活用が加速している昨今。時代の潮流に乗り、当社でもAIに関する学びの場を設ける運びとなりました。講習会当日の様子を、情報システム課の横井課長が振り返ります。

実施背景と目的

これから到来するAI時代に備えて

今後、業務を進める上でAIは欠かせない存在になると予想されます。しかし実際は「ChatGPT」などの対話型AIに興味はあれど、何にどう利用すれば良いのかわからない人が多いのが現状です。そこで、全社の取り組みとして、毎月の定期AI講習会を実施することに決めました。加速しているAI時代到来に備えた機会を作ること、ゆくゆくは全社員がAIツールを有効に使えるようになり、営業や管理、集客などの効率化に活かしていければと考えています。

第1回講習では、ChatGPTとどう付き合っていくか、どのようなことができるのか、どこに使えるようになるのかなどについて学びました。また実際にチャットで会話をしたり、画像を読み込ませて文章を生成したりしながら、さまざまな利用方法を教えていただきました。人が相手のときと同じように、ChatGPTにも伝わりやすい話し方を心掛ける必要があります。より有効な答えを得るためのコツも学びました。



管理部
情報システム課 課長
よこい りえ
横井 里枝さん



講習当日の様子

当日は参加者と喜多顧問との間で活発な質疑応答が交わされました。参加者の中にはAIを活用し、文章作成や集客に向けたメール等の作成を行っている人もいましたが、実際に活用ができている利用者は社内の少数メンバーだったため、参加者は多くの学びを得ることができ強い興味にも繋がりました。



今後の展望

ゆくゆくは全社員が使えるように

ステップアップ上場に向けて、まずは精鋭チームで活発に学ぶことで、ゆくゆくは全社に浸透させていく体制作りを行っていきます。議事録やAI上司の作成、査定の効率化のほか、物件販売価格のシミュレーションにも効果が期待できます。お客様に対して、数年後に物件を売却する際の価格の推移予測を提示すれば、より説得力のある提案ができるようになり、顧客満足度アップにも繋がると考えています。今後は、さらに具体的に業務に活かすべく実践に落とし込むための勉強会を引き続き実施していく予定です。