

Nakayama Letter

VOL.26
2025.9.17

社員が語る

中山不動産の 現在とこれから

それぞれの視点から語られる中山不動産の「強み」と「未来への展望」。
会社の成長を自らの使命と捉え、熱い想いを抱く3名のインタビューから、
中山不動産が目指す未来と、それを支える社員一人ひとりの姿に迫ります。

中山不動産の
最大の強みと
可能性

買収で培った審美眼を、
すべての不動産サービスへ

最大の強みは、収益不動産の購入から管理・売却まで自社で一貫して行える「総合力」です。当社は買取業からスタートしましたが、今ではメンバーも揃い、お客様にトータルサポートを提供できる体制が整いました。この体制により、自社ブランドの新築アパートの品質は向上し、中古物件でもリフォームや再販の知識を活かした価値の高い物件を提供できています。この強みを活かし、1人でも多くの方に喜んでいただくことが、会社の成長につながると信じています。

5年後、
10年後の
中山不動産

一人ひとりの喜びを、
10年先の価値に

5年後、10年後も、社会にとって価値あるサービスを提供し続ける存在として認められていたいと考えます。そのためには現状に満足せず、会社も私自身も進化し続ける必要があります。1人でも多くのお客様に喜んでいただくこと。その積み重ねが地域社会への貢献となり、信頼につながっていくのだと思います。

理想実現の
ために貢献
したいこと

本社同様の
サービス提供を
目指す

私が今すべきことは、設立1年目の東京支店の基盤を盤石にし、名古屋本社と同じ機能を持たせることです。これが実現すれば、より多くのお客様にサービスを届けられます。もちろん、私1人の力では成し遂げられません。これから増える仲間の育成やシステム構築など、課題は山積みですが、周囲の協力を得ながら着実に進めたいと考えています。東京支店が会社全体の成長を牽引できるように、支店長としての仕事を全うします。

東京支店 支店長

なか がわ きょう じ
中川 恭伺



中山不動産の
最大の強みと
可能性

社員のベクトルが
一つになる
強固な組織力

中山不動産の一番の強みは、社員全員が同じ方向を向いていること。会社が明確な目標を掲げ、会議の場などでも共有しているため、全社員が理念を深く理解し、想いをひとつにできていると感じます。また、どの社員も社長のことが大好きで、それも一体感を生む理由になっているのではないのでしょうか。社長は結果をわかりやすい形で示し、時には社員と食事の機会を設けて、仕事の悩みなどを親身に聞いてくださることも。こうした密なコミュニケーションが、社員の高いモチベーションにつながっています。

未経験でも活躍できるシステムと
事業拡大の可能性

もう1つの強みであり、今後の可能性だと感じているのが、業務の「システム化」です。私自身、未経験でこの業界に飛び込みましたが、やるべきことがシステム化されているおかげで、入社当初から着実に結果を残すことができました。この確立された仕組みは、今後、関東や関西など他地域への事業拡大においても役に立つことでしょう。どこに行ってもやることは変わらない。この再現性の高さが、当社の大きな可能性だと信じています。

一棟収益課

まつ うら よし たか
松浦 吉孝



中山不動産の
最大の強みと
可能性

部署の垣根を越えた、
お客様本位の提案力

「お客様一人ひとりに合わせた幅広い提案力」が、当社の最大の強みだと考えています。私たちが扱うのは、お客様の資産形成を目的とした収益不動産です。お客様の家族構成や将来設計を丁寧にヒアリングするところから始め、伺った内容をもとに最適なプランを考えます。所属する区分収益課ではマンションの一案を扱っていますが、当社には新築や中古の一棟物件を扱う部署も。販売後の管理まで一貫して担える体制も整っています。「一棟物件の方が合っている」と判断できれば、すぐに他部署と連携してご提案。「お客様にとっての最適」を追求し、総合的なご提案ができる点こそ、他社にはない強みであり、大きな可能性だと感じています。

区分収益課

にい み さ あや
新美 紗彩



5年後、
10年後の
中山不動産

お客様からの
絶対的な信頼と
信用を獲得する

不動産は、お客様にとって非常に高い買い物です。だからこそ、安心して不動産を購入できる会社として、当社は絶対的な信頼と信用を持つ存在でなければなりません。私のお客様と直接お会いする機会は少ないのですが、現在担当している用地仕入れでは、迅速かつ柔軟な対応を常に心がけています。会社全体でそうした姿勢を貫くことで、信頼を一つひとつ積み重ねていけると信じています。

理想実現の
ために貢献
したいこと

自分のファンを増やし、
営業として高みを目指す

まずは主な業務である用地仕入れを安定して行うことが私の使命です。そのために、取引先である業者様とのパイプをより強固なものにすることを意識しています。大切にしているのは、自分のことを知ってもらい、私自身のファンになってもらうこと。過去の経歴などもオープンに話すことで、私という人間に興味を持っていただき、信頼関係を築いていくことを心がけています。そして、5年後にはトップ営業としてアパート事業の仕入れ責任者となり、数字の全責任を負う立場になることが目標。10年後には、管理職として会社の経営に直接携われる存在になることを目指しています。お客様のため、会社のため、これからも挑戦を続けます。

5年後、
10年後の
中山不動産

地域社会で
必要不可欠な
会社を目指す

「収益不動産の相談なら中山不動産だよね」と、地域の方々の頭に真っ先に思い浮かぶ存在になっていたいと思います。まずは本社のある名古屋で認められることが目標。私たちは単に物件を売るのではなく、不動産を通じてお客様の資産形成をサポートし、人生をより豊かにしていくお手伝いをしています。「売って終わり」ではなく、人生のサポーターとして、長く寄り添える関係を築くことを目指したいと考えています。

理想実現の
ために貢献
したいこと

お客様一人ひとりの
相談役に

「お客様にとっての中山不動産」は「目の前に対応する営業担当者」です。私自身が「不動産のことなら新美さんに任せたい」と信頼していただける存在になれば、会社が目指す姿は実現できません。大切にしたいのは、売った後も続くお客様との関係性です。不動産に関するお悩みなら何でも気軽に話していただけるような、人生に並走するパートナーであり、一番の相談役になることと、一人ひとりのお客様との深い信頼関係を築いていくことが、会社の未来への貢献につながっていると思っています。

社員の / 心温まる 恩返しエピソード

お客様の大切な資産を取り扱う中山不動産は、社員一人ひとりが人とのつながりや感謝の心を大切にしています。9月15日は敬老の日。今号では、社員のパーソナルな一面をご紹介します。それぞれの大切な人へ贈った心温まる「恩返し」のエピソードをお届けします。



賃貸管理部
やま だ ひ な
山田 紘菜

私の感謝の伝え方

妹と韓国旅行へ行った際、「韓国でヘアメイクを受けてみたい」と言っていた妹のために、予約をしてプレゼントしました。どのようなことにも相談に乗って背中を押してくれる妹は、私にとって恩人のような存在です。

忘れられない、相手の反応

仕上がり感動し、ずっと鏡を見ていた妹。写真を多く撮って思い出もたくさん残すことができ、「とても良い経験になった」と喜んでくれました。

これからの恩返しプラン

家族を旅行に連れていきたいと考えています。皆大人になり、なかなか全員で集まれないため、家族で過ごせる時間を大切にしたいと思います。



一棟収益課
さく ら い み ゆ き
櫻井 美幸

私の感謝の伝え方

80代の両親がおり、折々にプレゼントをしたり旅行に行ったりしていますが、一番喜ぶのは孫に会えることのように、嬉しそうにしています。孫の顔を見せに行くことが一番の親孝行のように思います。

忘れられない、相手の反応

私の記憶ではなかなか厳しい両親でしたが、「孫にはこれほど甘いものなのだ」と感じています。幸せそうな両親の顔が見られ、私も嬉しく思います。

これからの恩返しプラン

両親が元気なうちに、温泉旅行と一緒に行きたいと考えています。



求職者支援訓練事業部
まえ だ さ え
前田 沙江

私の感謝の伝え方

母の日のプレゼントはカーネーションではなく、母の大好物のスイカをプレゼントしています！

忘れられない、相手の反応

プレゼントとiiつつ、一緒に食べるのが定番です(笑) 花よりスイカだと毎年喜んでくれます。

これからの恩返しプラン

年末年始に牡蠣小屋&伊勢神宮へ行くバスツアーに母と一緒に参加しているので、健康なうちはこれからも一緒に参加したいです。また数年後には還暦となるので、どこか旅行に行けたらな～と思っています！

