

Nakayama Letter

VOL.27
2025.10.17

経営企画室

しみず ひろ と

清水 裕登



01 業務内容

事業のあらゆる課題を解決

メイン業務はWebマーケティングですが、経営企画室という立場上、様々な業務に携わっています。「依頼されれば喜んで」というスタンスです。具体的には、コーポレートサイトや新卒採用ページの制作、会社パンフレットや営業資料の作成、採用コンテンツ用の社員インタビューや写真撮影など、制作関連の業務は多岐にわたります。

その他にも、社長が全体会議で発表する際の資料作成や、半期ごとに行われる社内表彰式の運営、そこで流す動画制作なども担当しています。また、経営企画室として将来的な株式上場に向けたPR関連の業務など、本当に幅広く関わらせていただいています。

02 仕事の難しさ

未経験業務も、 AIがあれば「即戦力」

営業、ライターという経歴を経て当社に入社し、2025年の春から経営企画室の一員になりました。これまでの経験とは全く違う業務のため、日々どうすれば良いか模索しており、正直「全部難しい」というのが本音です。

この未経験の領域で私の武器となっているのがAIです。AIが出した答えを鵜呑みにせず、プロンプトの工夫と自身のブラッシュアップで精度を上げるのが私のやり方。先日も、証券会社向けの業界レポートを数時間で仕上げたり、知見のないホテル買収の融資資料の構成を1日足らずでまとめたりと、人の手だけでは不可能な速度と専門性が求められる場面で、その真価を発揮しています。

縁の下の力持ち

AIを武器に会社を支える マルチプレイヤー

経営企画室の一員として、Webマーケティングから社長の資料作成、上場に向けたPR業務まで担う社員を紹介します。

武器とするのは、AIを活用した圧倒的なスピードと専門性です。
常に未来を見据え、会社の新たな景色をデザインしていく。その仕事術と情熱に迫りました。

03 困難を乗り越えた先のやりがいと成長

大切にしているのは「立ち止まらないこと」

あれこれ考える暇があるなら、手を動かした方が物事は早く進みますし、発見もあります。これは、営業時代の失敗経験から学んだことです。当時は、お客様からのご要望やクレームを1人で抱え込み、対応が後手に回ってしまうことがありました。組織で動いている以上、1人の遅れはチーム全体に影響します。わからないことがあれば、知見のある方にすぐ相談する。その方が周りに迷惑もかかりませんし、結果的に早く解決できます。

点と点が線になった成長実感

経営企画室に配属されてから、広告配信やリブランディングなど、本当に多くの未経験業務に挑戦させていただいています。最初は知識がなく、ミーティングに出ても何も発言できませんでした。しかし、外部のコンサルタントの方や上司と仕事を進める中で、「本で読んだこの知識は、ここでこう使うのか」と、知識と実践が結びつく瞬間が増えてきたのです。点が線になる感覚です。最近では、自分の考えをミーティングの場で発言できるようになりました。担当した案件で「融資が取れたよ、ありがとう」と感謝されたり、社長に資料を確認していただいた際に「完璧だよ」と言われたりするときに、大きなやりがいを感じます。

04 今後の目標

一歩先を読む マーケティングで、 事業を次のステージへ導く

Webマーケティング経由での面談申し込みが少しずつ増え、その重要性が社内でも認識され始めています。しかし、ここで満足せずに、不動産投資サービス「RENOSY」を手がける株式会社GA technologiesさんのように、圧倒的な問い合わせ数を獲得できる仕組みを作ることを目指します。

常に一歩先の将来を見据え、地道な作業をコツコツと積み重ねていくことで、会社全体に良い影響を与える存在になることが目標です。営業の皆さんが目目の前の売上を追う中で、私たちは未来の会社の姿をデザインしていく。そのような俯瞰的な視点を持って、これからも業務に邁進していきます。

ピックアップ!

クロスビジネス推進室

中山不動産に新設された「クロスビジネス推進室」。
立ち上げメンバーの一人にその仕事の全貌と、部署が目指す未来について話を聞きました。

クロスビジネス推進室

そう ま しょう じ
相馬 省二



クロスビジネス推進室の設立背景

枠組みにとらわれない 新しい形の組織

クロスビジネス推進室は、中古から新築、レジデンスからテナントまで、幅広い物件を柔軟に扱うため、既存の部署にとらわれないフレキシブルな組織として設立されました。当部署は社長直属に近い位置づけとなっており、モチベーションあふれるメンバーがプロフェッショナルとして活動しています。

部署の主な業務内容

仕入れから販売まで 「一人でやりきる」

物件の「仕入れ・企画・販売」の3つが大きな柱です。通常の不動産業界では、これらの業務が部署ごとに分業されていることが多いのですが、私たちはそのすべてを一人で担当します。バイヤーとして物件を仕入れ、大規模修繕とデザインをいれる「バリューアップ」で物件の価値を高め、最終的にはお客様に販売するところまで一貫して責任を持つ。現在、部署は私を含め2名体制で、それぞれが担当物件を最初から最後までやりきる形で進めています。仕事量は一般的なものに比べると3～5人分になりますが、この「一人でやりきる」スタイルは、それ以上の大きな利益と価値を生み出しています。

この部署が生み出している「新しい価値」

スピード感と高いプロ意識

私たちがお客様や会社に提供する最大の価値は、圧倒的なスピードです。多くの場合、大きな取引の際には所属部署や統括部署、役員などの稟議が必要となりますが、物件の仕入れから販売までを一人が担当し、社長決裁までをスピーディーに進めることができるため、高い利益で会社に貢献できています。また、お客様との間に強固な信頼関係を築けるのも、最初から最後まで責任を持って担当するからこそ。クロスビジネス推進室は、経験や知識はもちろんのこと、「人間力」が問われる部門だと考えており、トッププレイヤーが集まる場所であると自負しています。常に時代のトレンドに合った新しい価値や商品を提供すること。それが私たちの使命です。

部署としての今後の展望

高い目標を達成し、 会社の成長に貢献する

精鋭集団として、部門としても個人としても大きな目標を掲げて活動しています。その目標は夢物語ではなく実現可能なものであり、必ずや会社の成長に貢献できるはず。そのために必要なのは、モチベーションを維持し、努力を習慣化できる人材です。高い目標意識と、「人生を変えたい」という強い気持ちを持った方と、一緒に働くことができれば幸いです。



第4弾

中山不動産の 個性派社員を探せ!

「静かで真っ暗なあの空間で映画を観るのが好き」。そう語るのは、多いときは月に4回、気になる作品が重なれば映画館をはしごすることもあるという道岡さん。そこまで道岡さんを虜にする映画の面白さや、中山不動産だからこそ実感できる仕事の魅力に迫ります。

映画館でしか味わえない
贅沢な没入体験がたまらない!

道岡さんがそこまでの映画好きになった
理由を教えてください!

私が映画に魅了されたのは、おそらく小学校の頃。友達と観に行ったのがきっかけです。大学生になってからは、より頻繁に映画館へ足を運ぶようになりました。大きな理由は、映画そのものが好きなのはもちろんのこと、それ以上に「映画館で観る」という行為が好きだからです。家だどうしても他のことに気を取られてしまうのに対し、あの静かで真っ暗な空間で観ると、作品の世界に完全に没入できます。そして、無音の瞬間や迫力ある音響も相まって、まったく違う感動を与えてくれます。

特に印象に残っているのは、2015年に公開された『マッドマックス 怒りのデス・ロード』。面白すぎて、五、六回は観に行きました。ちなみに『ゼロ・グラビティ』は3回観ましたし、最近ではストップモーションアニメの『JUNK WORLD』にハマりました。これ以外にも、週に複数回同じ映画を観に通っていた時期もあります。今でも忙しい合間を縫って月に一、二回は必ず行きますし、観たい作品が重なれば1日に二、三館はしごすることもあります。



収益不動産事業部
区分収益課
みち おか よし お
道岡 芳夫

転職先として
不動産業界を
選択した理由は?

両親から任された
物件探しが原点

不動産業界に興味を持ったのは、学生の頃に、当時海外にいた両親から「日本に帰るから部屋を探しておいてくれ」と頼まれたのがきっかけです。不動産屋を訪れていろいろな部屋を見て回るのが、純粋に楽しく感じました。そこからキャリアがスタートし、何社か経験した後、以前の職場の同僚だった宮崎さんに誘われて中山不動産に入社しました。

中山不動産のどんなところが好きですか?
向上心の高い仲間と、成長できる環境

中山不動産の好きなところは、社員の皆さんの意識の高さです。一人ひとりが明確な目標を持って業務に突き進んでいて、以前の職場で感じたような「今日一日、自分は何をしていたんだろう」という虚無感を抱く日が一切ありません。皆さんの向上心に影響されて、「自分も頑張ろう」と良い刺激をもらえますし、自分自身の成長を実感できる瞬間も多い気がします。また、部署間の風通しが良く、困ったことがあればすぐに相談できる環境も大きな魅力です。

次の個性派社員はこの人!

区分収益課
ミヤザキさん

とにかく競馬が大好きで、朝礼で回ってくる2分間スピーチも、おそらくほとんどが競馬の話です(笑)この夏、エアコンのない書斎で朝から夕方まで競馬に熱中していたところ、気づかないうちに熱中症になってしまったという逸話を持つくらい、何事にも「熱い」人です。