

夢の数だけ、部屋がある！

就職先を この一冊で

J.S.B.
RECRUITING GUIDE

受付
20.2.18
キャリアセンター
k

この一瞬を、今。

学生と住まいをつなぐ架け橋へ——



お客様に成約をいただいた歓喜の「一瞬」
そびえ立つ壁に挑み続け、努力が実ったときの「一瞬」
失敗から痛感した泣くほど悔しかったときの「一瞬」

ビジネスパーソンのあらゆる「一瞬」にこそ
自らの成長と社会に貢献したという実感がある。

学生マンションの先駆者としての誇りと熱意を胸に秘め
そのノウハウと信頼を基に豊かな生活空間を創造し続けたい。

私たちを取り巻くすべての人をより豊かに。
より魅力溢れる社会を実現するために。

夢の数だけ部屋がある。
夢はカタチにするから面白い。
ここから変えていく、人と社会の明日の夢を。





東海企画開発部 課長

長田 稔弘 (2006年入社)

自分で考え行動して結果を出す。
その達成感は特別なもの。



上司からの手紙

東海営業グループ 企画開発部

藤原部長代理

長田君へ

企画開発部という厳しい世界において、毎年、
数字を上げることは大変なことを思います。
その中で、自分の地位を確立し、様々な業種の方々と
上手く仕事を行っているということはすばらしく、
誇りに思います。
また、現在担当している名古屋地区だけでなく、
今年から追加となった静岡地区においても
すぐさま営業活動を行い、実績を残してくるあたりは、
上司として助かっており、大変感謝しております。
今後も新しいことに対して臆することなく立ち向かっていき、
自分の力を磨きつつ成長していき、頂ければと思います。
今後ともよろしくお願ひします。

藤原より

Nagata's Career Path

2006年
4月



3年間で結果を出すことを決意

入社時、企画開発部を希望したが、賃貸営業部に配属される。異動の推薦がもらえるよう営業に力を入れ、提携の学校数を増やした。

2009年
4月

あきらめず、さらに結果を出す

飛び級で主任に昇格したが、異動は叶わず。さらに結果を出そうと提携校を増やすだけでなく、法人向けの社宅営業にも積極的に着手。

2010年
10月

念願の企画開発部に配属

人脈作りのために「1ヶ月間で名刺を100枚配る」を目標に営業開始。しかし、新築マンションは建てられなかった……。

2012年
10月

最初の契約物件が竣工

初めて自分の力で交渉し、契約に至った物件が竣工！この仕事の達成感とやりがいを実感し、さらに上を目指す。

2016年
10月

3年以内に東海地区の統括が目標

4年間で16棟692室を受託。2014年には課長に昇格している。3年以内に地区を統括するポジションに就くことが目標。

取り扱う金額が億単位と大きく、当社の事業拡大のベースを作る企画開発部の仕事に関心があり、入社時から配属を希望していました。最初は賃貸営業部に配属されましたが、そこで自分なりに営業面での結果を出し、4年半後に企画開発部へ

異動。それから現在まで、土地のオーナー様に遊休地を学生マンションなどに活用する企画提案を行っています。この仕事の難しさは、オーナー様の信頼を得ること。最初は何のツテもないので車で走って交渉できそうな土地を探したり、

地道に名刺を配ったりしていましたが、丸2年もの間、契約数はゼロでした。オーナー様にとっては、億単位のお金が動く、一生に一度あるかないかの大きな事業ですから、20代の私に事業を任せるのが不安なのは当然です。しかし、「若いから(ダメ)

ではなく、「若いけど(信頼できる)」に変わるよう、言葉遣いや身だしなみ、礼儀作法に気を配り、何度も足を運んでオーナー様のお話を真摯に聞いているうちに、「長田君なら」と契約していただけたのです。

初めての物件が竣工した時の達成感や喜びはとても大きく、これがこの仕事のやりがいだと実感しました。その後は順調に受託を増やし、目標の300%を達成した年もありました。しかし、この結果は自分一人の力で出したものではなく、取引先及び

関係会社の方々、社内の上席、仲間たちの支えのおかげです。そのことを忘れず、感謝の気持ちを持って日々仕事に向き合っています。今後も目標数値を毎年達成することはもちろん、後輩を育て、一地区の全部署を統括することが目標です。



京滋北陸支社 UniLife龍大前伏見店 副店長

山野 沙織 (2011年入社)

お客様の満足が私の喜び。
後輩の成長も新たなやりがいに。



部下からの手紙

UniLife京都駅前店

高橋さん

山野さんへ
山野さんは、いつも明るく、業務に追われていて忙しい
時でも辛い表情を態度に出さず、店舗の雰囲気を明るく
してください。初めての業務で仕事が思い通りに進
まなくて困っている私に、的確なアドバイスをくださったり、
お手本を見せてくださったりして、仕事がスムーズに進むように
フォローしてください。仕事が進められず、落ち込ん
でいた時に、かけて頂いた「辛いことがあっても、それを乗り越
えていけるから、成長できるんだよ」という励ましの言葉は
今でも心に残っています。山野さんのような尊敬できる
先輩社員に出会えてこの会社に入って良かったと実感し
ました。ありがとうございます。これからも宜しくお願いします。

高橋より

Yamano's Career Path

2011年
5月



インターンを経て入社

大学卒業後、1ヶ月半、コールセンター業務を経験。その時のアットホームな雰囲気や先輩社員の人柄に惹かれて入社。その後、京都駅前店に配属。

2011年
9月

接客のエキスパートを目指す

京田辺同志社前店に異動。接客と案内業務を多数こなすうちに知識も増え、自信がついた。接客アンケートでは京都エリアで一番に。

2013年
8月

念願だった資格取得

接客・事務業務において、さらなるレベルアップを図るために、念願だった宅地建物取引士の資格を猛勉強の末、見事取得。

2013年
10月

新入社員の指導を担当

龍大前伏見店に異動。業務は接客よりも事務や後輩の教育が中心になる。京都エリアの新入社員教育も担当。

2016年
7月

副店長に昇格

これまでとは意識が変わり、上に立つ視点で店舗を見るようになった。自身が得てきた知識や経験を後輩に伝え、育成することが目標。

京田辺同志社前店はたくさんのお客様が来られる店舗の一つです。ここで2年間、接客・案内業務を任せられ繁忙期を乗り越えたことで、賃貸営業のノウハウが身につきました。接客で気をつけているのは、笑顔で対応すること。また、電話対応におい

ては対面ではないからこそ、特にハキハキと大きな声で語尾を上げるようにしています。学部ごとに好まれる物件の傾向を分析し、周辺の情報をまとめるなど、準備をしっかり行うことは欠かせません。また、来店された学生さんにはマンションのことだけで

なく、周辺の病院やスーパー、おすすめのお店などもご紹介し、質問しやすい雰囲気を作るように心がけていました。そんな積み重ねが伝わったのか、学生さんの保護者の方から「山野さんを見て、娘も不動産業に就きたいと話していました」と

いうお手紙をいただいたのです。あの時は本当に嬉しかったですね。そして現在は、自分が先輩から教わってきたことや仕事の中で得た知識を、後輩たちに伝えていくことに取り組んでいます。京都エリアの新入社員を集めて教育するほ

か、店では副店長という責任ある役職をいただき、後輩やアルバイトの指導も行っています。単に接客業務を教えるだけでなく、仕事へのモチベーションを上げてあげることが大切になっています。今では後輩の成長を感じられる瞬間が、

私のやりがいになりました。私自身が先輩たちを慕っていたように、新入社員が「山野さんみたいになりたい」と言ってくれることもとてもありがたく、私もさらに良い指導者に成長できるよう努力していきたいと思っています。

お客様からの感謝の声がやりがい。積極的に、新たなチャレンジに挑み続ける。

北日本支社 UniLife仙台駅前店

吉田 俊也 (2015年入社)



上司からの手紙

UniLife仙台駅前店
松原部長代理

吉田君へ

2年前に入社したばかりの頃は、ミスもして落ち込んでいた姿をよく見かけましたが、最近は随分頼もしくなりました。昨年は一人で140件のお客様からご成約を頂いたのには驚きました。最近ではメンテナンスからクレームの対応まで、仕事の幅も一気に広がりましたね。場数を踏むごとに、日々成長しているのを感じます。一方で気も遣って何でも自身でこなそうとする性格なので、もっと先輩や後輩を頼っても良いです。視野が広くなり、業務効率も上がると思います。次期エースとして期待しています。プライベートでもまた、サイクリングに行きましょう。

松原より

Yoshida's Career Path

2015年
3月



現場で研修を受け、現場で学ぶ

入社前研修として、1ヶ月間実家近くの西宮北口店にアルバイト勤務。電話対応や物件資料の配布などを中心に、現場の業務に触れる。

2015年
4月

入社。仙台駅前店に配属が決まる

ジェイ・エス・ビー入社。8日間の集合研修を経て、仙台駅前店へと配属。未踏の地だった仙台で、初の一人暮らしをスタート。

2015年
6月

接客業務開始。初の接客で初成約

電話対応やメールでの資料請求への対応に加え、接客業務も任せられることに。初めて担当したお客様で初成約を決める。

2016年
4月

物件のメンテナンス業務も担当

自身のキャリアアップを兼ね、管理物件のメンテナンス業務も行うことに。接客業務に加え、ローテーションで物件巡回も担当し、仕事の幅が広がる。

2016年
5月

全国成約件数トップになることが目標

接客の質とスピードを上げて、必ず目標を達成し、仙台駅前店が全国成約件数トップになる原動力になることを目指している。

現在の私の仕事は、学生マンションのお部屋紹介と、設備の保守管理、故障対応などのメンテナンスを通じた、オーナー様や入居者様へのフォローアップです。入社前には訪れたこともなかった仙台に配属が決まって、初の一人暮らしを始めることとなり、不安も大きかった

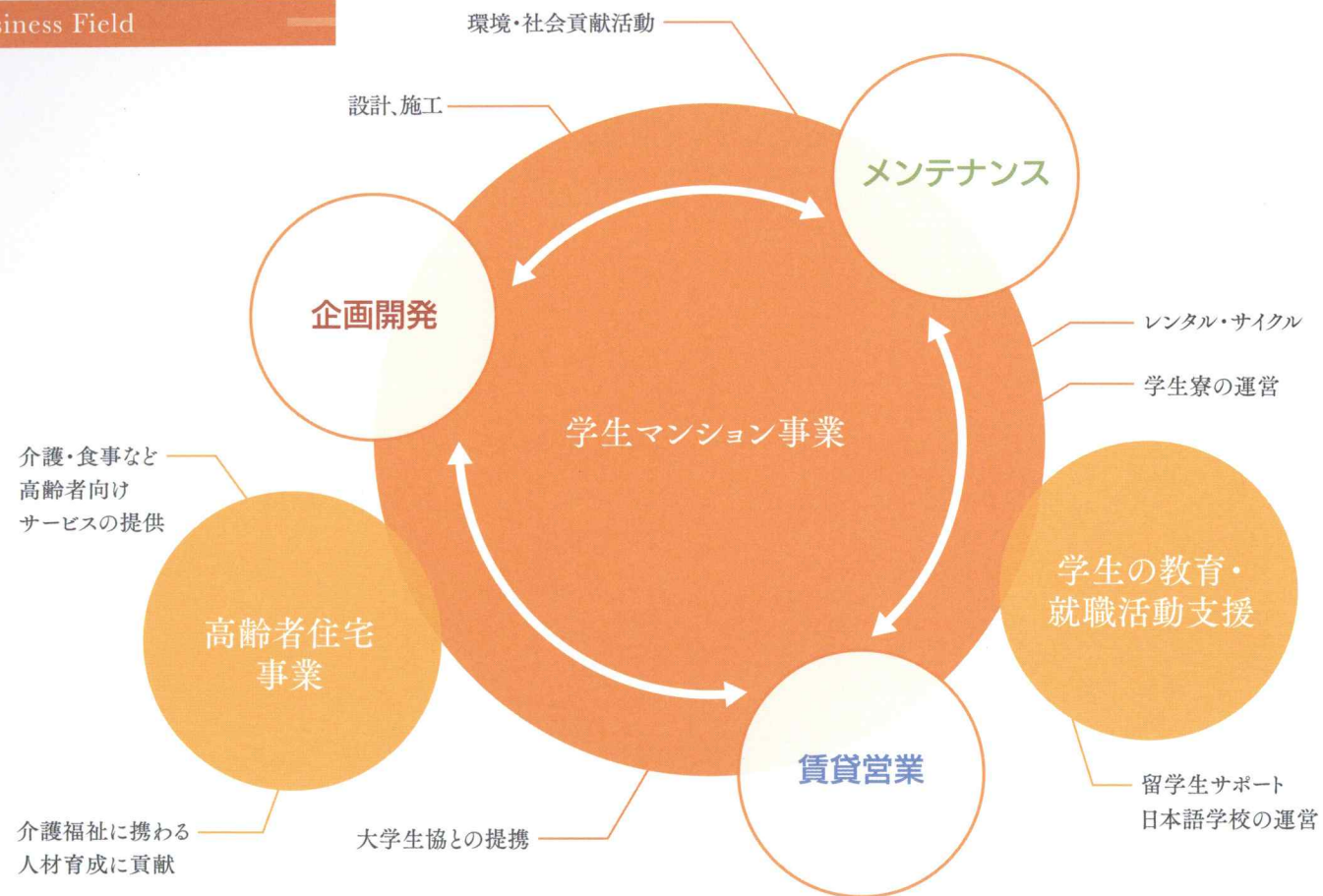
ですね。でもその経験は、お部屋選びや入居者様のサポートをする際にも、お客様の心情を理解する上で非常に役立っています。当社は学生マンションに特化しているだけに、入居者様の大半が初めてのお部屋探し、初めての一人暮らしをされています。元気に

笑顔で対応し、緊張を和らげるよう心掛け、設備の使用法などをご説明する時には、丁寧に伝えるようにしています。自分にとっては当たり前のことであっても、親元を離れて初めての一人暮らしをされる方にとっては、分からないことが沢山あると思うからです。

一方、オーナー様の大切な資産を預かっているわけですから、建物管理のプロフェッショナルとしての自覚と責任が生まれました。常にオーナー様と同じように「自分の建物だ」という目線で資産価値の維持に努めなければなりません。

この仕事の醍醐味は、入居者様、オーナー様、協力会社様という、お客様全てと接して意見を聞いたり、相談に乗ったりすることができること。それをカタチにすることで、よりご満足いただけるサービスを提供することにつながっていくんです。

今の目標はオーナー様や入居者様の依頼にスピード感をもって対応することはもちろん、+αのサービスをして感動を与えたいですね。そして仙台駅前店が全国成約件数、顧客満足度トップになる原動力となることを目指しています。



○ 企画開発

「土地や建物を有効活用したい」と考えている個人・法人のオーナー様に対し、学生マンションや高齢者住宅を提案する仕事です。オーナー様から直接お話を伺い、ニーズを顕在化し、設計事務所や建設会社、金融機関と提携し、ジェイ・エス・ビーの総合力を活かした幅広い提案をします。オーナー様のご要望に添った提案をするため、100%同じ提案はありません。独自のノウハウ、ネットワークにより収集・分析した学生ニーズを元に、部屋の広さや部屋数、設備、内外装、家賃設定などの細部に至るまで綿密にプランを練り上げ、事業収益性が高まる提案をします。新築物件の提案が中心ですが、リフォームの提案も行います。

○ 賃貸営業

『UniLife』各店において、入居を検討している学生やその親御様に対して学生マンションを紹介し、家賃・立地・間取り・設備など様々なご要望をお聞きし、条件を満たす物件を提示。現地へご案内し、部屋や周辺環境についてご説明します。4～9月はお部屋探しシーズンに備えてのリサーチと準備の期間。入居者向けのアンケートを実施して情報を収集するほか、物件案内のパンフレットを作るため、カメラを持って現地で撮影したり、入居者へのインタビューも。部屋探しの情報誌『学生下宿年鑑』の企画・制作、高校や大学への営業活動、入居者募集のためのイベント企画、WEBサイト構築なども行っています。

○ メンテナンス

ジェイ・エス・ビーが管理する学生マンションのオーナー様に対し、学生ニーズや最新の設備・技術を取り入れた事業収益向上・資産価値維持のためのメンテナンスプランを考え、学生マンションという商品の再設計を提案。長期的に価値あるマンションとして存続できるように、様々な修繕計画を計画・実施します。また、入居者向けサービスとして、設備の修理・交換も実施。部屋に備え付けられている機材が故障したり、何かトラブルがあった際にも現場に赴き、状況を確認し、修理・交換を行います。また、入居者向けポータルサイトの構築・運営も行っています。

MESSAGE 田中社長からのメッセージ

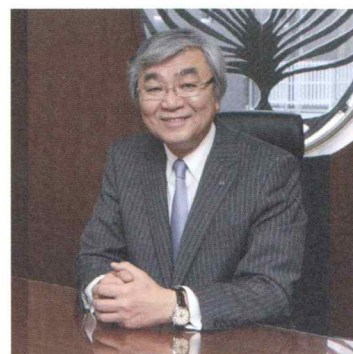
1976年の創業以来、「学生に安全で良好な就学環境を提供することが私どもの使命」という揺るぎない信念のもと、学生マンション分野において業界トップクラスの事業規模に成長して参りました。2011年には蓄積されたノウハウと信頼を活かして高齢者住宅の供給を長期的な主軸事業としてスタートさせ、社会貢献活動から社会貢献事業へと更なる飛躍を目指しております。

そんなジェイ・エス・ビーならではの取組みの数々は、年齢に左右されない社風を活かし、斬新なアイデアと熱意を武器に挑戦をつづける若いチカラが牽引しています。仕事は与えられるものではありません。目標に向かって自ら考え、困難を乗り越えられる人、何事にも前向きに取り組める人、また、そんな「人間力の強い人」に成長したいと考えている仲間が揃っています。単なる職場ではなく、自己成長の場でありたいと願い、どんなアイデアも軽視せず、耳を傾け、人として、企業としての進化することが大切だと考えております。

私たちは、単に「住居をつくる」だけではありません。「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」という6つのキーワードに基づくジェイ・エス・ビーの挑戦は、人と人、そして人と社会をつないでいきます。

全てのお客様と共に歩む 夢の実現。

学生マンションの先駆者として、今後も新しい企業価値の創造を目指します。



代表取締役社長 田中 剛



5年後の自分は？

結婚・出産をし、今まで得た知識を活かして、楽しく長く、生き生きと働き続けたい。

支社長に昇進して、支社全体を統括したい！

店長になって店舗を引っ張っていく立場に。

複数店舗を管轄するエリアマネージャーになり、支社の売上に貢献したい。

楽しく働く！
開発・斡旋・建物管理まで全部門を統括するポジションに就きたい。
自分だけでなく他人の成果に寄与できるように！



初接客・初営業の思い出

ダメなことばかりの初接客でしたが、当社の管理物件で成約していただけたので非常に嬉しかったです。それが自信に繋がり、成長の一歩となりました。

（経験・知識がない若手には特に重要です）
良い印象を持っていただけました。元氣よく挨拶することです。

物件知識や周辺環境の知識が乏しかったため、適切な提案ができなかったのが悔しくて、休みの日に京都を歩き回りました。

緊張・気持ちが空回りし、会社内がしどろもどろ。それでも、初めてご発注いただけて、うれしくて今でも覚えています。

心掛けていることは？

座右の銘は「泰然自若」。常にお客様のことを考え、お客様が何を望んでいるかを理解すること。落ち着いて最善の策を講じるために、緊張感を持って仕事に臨んでいます。

清潔感のある身だしなみと、元気で明るい電話対応！
楽しく働く！

効率よく仕事すること。契約件数や売上などの目標を明確にし、それを店舗スタッフに周知・共有させること。

「日々学び・成長しよう」と思う気持ち！

成長を実感した瞬間は？

名古屋地区で初の食事付き物件を受託できた時。

初めて1人で修理対応や営業をできるようになった時。

自分のことだけではなく、他のメンバーを気にかけるようになった時ですね。

副店長としての仕事を任せてもらえて、責任感をより強く感じるようになりました。

年々自信がついてきています。特に店長になってからは1年1年、着実に成長していると感じます。



ジェイ・エス・ビーの良いところを一つだけ学生さんに伝えたいとすれば？

チャレンジできる環境が一番です！社歴・役職を問わず自身で考えた内容を形にしていけます。

上司と部下の関係性が近く、風通しがいいところ。

上司と部下の距離が近いので、困ったときの確に指示をもらえ、頼りになる先輩ばかりです。また、比較的若い会社なので若いうちから責任ある仕事ができ、後輩の教育を任せられることもあります。

入社後すぐに最前線の仕事に携わることができるうえ、若くして店長になれること。

上司や先輩との距離感が非常に近い！

とにかく、みんな仲がいい！風通しがいいところが一番の魅力。



