

私たちは住まいを通じて
地域社会に貢献します

PLANNING SUPPLY RECRUIT BOOK



株式会社 **プランニングサプライ**
COMPANY PROFILE

K

私たちは住まいを通じて
地域社会に貢献します。

o n e

01 プランニングサプライの 経営理念

株式会社プランニングサプライは、「住まいを通じて地域社会に貢献する」ことを使命とし、昭和59年3月に設立しました。お客様に対し、全国の不動産関連ネットワークを活用した、良質で、豊富な情報を迅速かつ的確につかむことにより、より良い住空間を創造し、提供していきます。不動産管理・賃貸斡旋を軸とし、不動産売買、仲介、建築リフォーム、LPガス、マンスリー、ベンダー、リサイクル、コインパーキング、トランクルーム事業等、不動産活用と資産管理の総合的なコンサルティングをシステムとして提供してまいります。

私たちは、お客様と関係するすべての人々にお役立ちができることを最大の喜びとした総合生活サービスを営みます。私たちは地域に密着した店舗作りをし、地域活動とその支援を通じ地域に必要とされる企業であり続けます。私たちは、不動産プロフェッショナルとしての自覚と誇りをもって、日々自己啓発に努め、時代とともに成長していき、業界全体の質的向上を達成します。

お客様第一主義に
徹します。

環境整備を
徹底します。

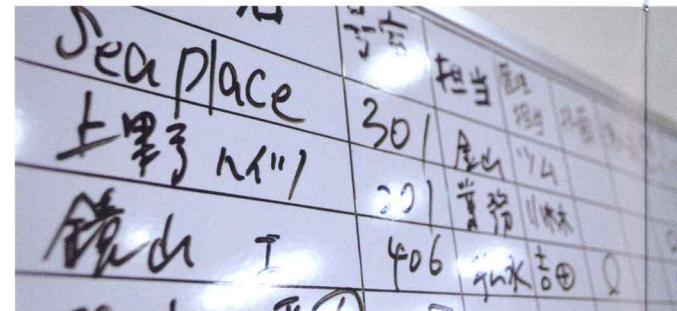
INDEX

- 01 経営理念
- 02 求める人物像
- 03 仕事とキャリア
- 04 先輩社員
- 05 年間スケジュール



プラス発想の人

人間は、失敗して成長します。失敗してもそこから何か学べることはないかと常に前向きでプラス発想で考えられる人を求めています。



素直な人

先輩からみて、教えたくない人というのはとても成長が早いです。しかしそうでない人は過去の自分のものさしで測ってしまい「でもですね。」と言ってしまいます。まずは自分が知らないことも、素直に受け入れ、やってみることができる人を求めています。



代表取締役 水野 隆司

t w o

02 プランニングサプライが求める人財

一緒に働きたい人財は3つの力を持った人です



仲間を大切にする人

仕事は一人ではできません。店舗や部署は1つでチームですし、部署間の連携もとても重要な仕事です。自分だけがよければいいや、と思うのではなく、仲間を大切に、仲間のために頑張ろうと思える人を求めています。

私たちは

『総合生活サービス業』を

営んでいます



アバマンショップ賃貸営業からスタート!

賃貸営業
1年目~

まずは賃貸営業を通して、一人前の社会人となるため基礎力を磨き上げるとともに、不動産業界の知識や経験を身に付けてもらいます。お客様のお部屋探しのお手伝いをするのが主な仕事です。



女性活躍中



出産を期に、一度現場を離れたものの子育てが一段落した時点で戻ってくる女性営業・営業アシスタントも多数在籍!

様々なプロフェッショナルへ

店長
賃貸営業のプロ

賃貸管理
オーナー対応のプロ

売買仲介
不動産売買のプロ

不動産のことなら何でもお任せ! 資産活用のプロフェッショナル

不動産コンサルタント

賃貸仲介・管理・売買仲介の知識だけでなく、資産情報・相続情報など、オーナーの悩みを解決・資産を守り、再生、増加させるために総合的な知識をあわせもった不動産コンサルタント。

t h r e e

03 プランニングサプライの仕事とキャリア

店長・賃貸営業のプロとして、若手営業の育成・マネジメントをするキャリア。賃貸管理として賃貸管理、オーナー対応、資産活用をするキャリア。不動産売買で、一生涯のお買い物をサポートするキャリア。

もちろん、そのまま賃貸営業を継続することもできます。総合的な不動産知識を身につけ、オーナーの資産を守り、再生、増加させる不動産コンサルタントといった更なるステージが皆さんを待っています!



不動産ミニ知識

マスコットキャラクターのポチです! プランニングサプライは、不動産を通して色々な方々と関わっています。オーナー様とのやりとりを賃貸管理。一般のお客様とのやりとりを賃貸仲介といえます!



f o u r

04 プランニングサプライで働く 先輩社員

プランニングサプライ
自慢の
プロフェッショナルたち



女性が出産しても働き続ける方法を考えてくれています。期待してくれてるって感じられるので、頑張れます。



学生のときは不動産って言葉だけで敬遠してたんですけど(笑)踏み込んでみて面白い仕事だったってわかりました。



異動したときは大変でしたけど、やっていくうちに全体の流れがどんどん分かってきて今はここがキーポイント部署なんじゃないかなって感じています。



前に決めたお客さんから電話がかってきて、いついつ引越し考えてるんですけど、また来てくれた時が一番嬉しいです。



せっかく不動産をやっているのだから、将来的には中国人投資家の売買に関わりたいです。

1

井上 ひとみ

入社年度 2010年 新卒

- 部署 西条駅前店 賃貸営業
- 休日 買い物or自宅でDVD
- お仕事必須アイテム 腕時計



入社理由は？

就活は、大学で資格をとっていたわけではなかったのと人と接するのは好きだということ営業職を希望していましたが、業界をしっかりと決めていた訳ではありませんでした。色々な業界を受けたんですけど、そういえば、間取り見るの楽しいよなっていうので不動産業界を受け始めました。最終的にこの会社がいいって思ったのは、最終面接で、社長と面接して、2つときめいたことがあったからです。1つ目が友達になっていた方がいい職種は、弁護士と医者不動産だと(笑) 2つ目が、社長が会社を立ち上げたときに、知り合いが持っていて余っている土地を有効活用してあげてすごく感謝されたらしいんですよ。そこで、やってよかったって話をされて、それに感動しました。ゆくゆくは、売買もやってなっていわれて、それこそプロだ、カッコいいって思いました。

会社の好きなところ

経営理念に「お客様と関係するすべての人々にお役立ちができることが最大の喜び」って書いてあるんですけど、私の父もそれが口癖で、そうした考え方が好きです。あと、女性が出産しても働き続ける方法を考えるために、日管協っていう団体の会合に行かせてもらって、情報収集させてもらっています。だから希望は持っているんですよね。パートで働き続けている人もいますんですけど、正社員でずっと働けるだろうって。期待してくれてるって感じられるので、頑張れます。あと、お子さんもいらっしゃるけどめっちゃ働いている方も多いので、家庭を持ちつつ働いてるのはステキだなぁって思います。

入社して1番嬉しかったことは？

1年目の11月に賃貸営業で1位を取ったことは嬉しかったです。その月は来たお客さんが来店された日に物件を決められて、契約もスムーズにいったので、自然と数字も上がりました。周りのみなさんのおかげです。

入社前後で変化は？

僕も学生のときは、不動産っていう言葉だけで敬遠してたんですけど、自分が入ってみて、最初は宅建とか不動産の知識がないと苦労することはあるんですけど、働きだしてやる気があれば、どんどん知識は付きます。不動産の知識がいっぱいある先輩もたくさんいらっしゃって教えてもらえるので、入ってからもなるとなりました。それに家の知識は将来

に役立つことなので、そういうのを勉強できるのは、すごくいいなと思います。他にも色々なお部屋、自分が知らない土地とか場所とかお店など地域の色々な情報を得ることができました。

あとは、お客さんに物件紹介して感謝されたとき。そういったところで自分は楽しさを見出しています。もっと上のステージに行ったらもっと難しい話もあるんですけど、今は、賃貸営業で徐々に物件の知識をつけている感じです。色々な物件を見て、どこがいいとか悪いとかっていう説明や物件提案ができるようになりました。今考えると踏み込んでみて面白い仕事だったって思いますし、実際に地図も読めなかった自分ができているので(笑)お客さんと話したりすることが好きっていう人だったら、すごく楽しいと思います。

2

村上 徹

入社年度 2015年 新卒

- 部署 西条駅前店 賃貸営業
- 休日 買い物
- お仕事必須アイテム めがね



どんな仕事？

業務課は、営業さんが取ってきた仕事の申込書をチェックしたり、お客様の入金を確認したり他にも様々なことをしています。ここにいるとオーナーさんとか管理の皆さんとかたくさんの人と関わります。そのおかげで、色々な知識が増えたなって思います。視点も変わりました。会社が大きくなるにつれて業務課としての仕事も増えてきたんですけど、やっていくうちに全体の流れがどんどん分かってきて、これももしかして、ほとんどのことが業務課で事収まるんじゃないかって思います。今、色々なことをしているので、業務課ってキーポイント部署なんじゃないかなって感じています。

てますよって言うことが大変でした。でも、今は上司もいるので、相談できる人がいる環境で、すごくいいなって思いますね。あと、うちは女性スタッフも多いんですけど、皆さん会社の人っていうか、個々として、人として接してくれるんですよね。仕事でもプライベートでも話せますし、仕事で自分が良かったのか悪かったのか分からなかったときに、良いときは良い、悪いときは、気をつけなきゃだめよって諭してくれるので、安心します。

苦労したこと

営業から異動してきた当初は、新人だったのに、上の人にあの書類間違っ

会社のいいところ

上の人との距離が近い分、意見を言いやすいです。私が言った意見をすぐに取り入れれたり、対応してくれたりします。直接、常務、室長とかと話せる環境にあるのはすごくいいことだと思います。

3

鴨崎 紋

入社年度 2012年 新卒

- 部署 業務課
- 休日 家事
- お仕事必須アイテム 指サック



4

武田 恵莉

入社年度 2012年 新卒

- 部署 広島駅新幹線口店 賃貸営業
- 休日 読書・家事全般
- お仕事必須アイテム 携帯(コンパスやLEDライトなど案内時に必要なアプリ)



仕事のやりがい?

単身で決めたお客さんが、結婚するっていったときに、また戻ってきてくれたり、学生のときのお客さんが今度妹が進学するからって親が来てくれたり、就職するからってもう一回来てくれたりしてくれたりするんですよ。電話かかってきて、いついつ引越し考えてるんですけど武田さんいますかっていう感じで来てくれるんです。そのときが一番嬉しいです。

仕事で成長を感じるの?

難しい法人のお客様とかちょっと条件の厳しいお客さんを問題なくやりきったときです。今部屋の空きがないっていう時に、どう条件を妥協していただくかっていうことが大事になってくるんですけど、それでお客

さんが「納得した物件」で、決まったときですね。どうしようもないからそうしたんじゃなくて、あ、ここがいいねって決めれたときに、成長できたなって思います。

会社の好きなところ

店舗の雰囲気はすごい好きです。よく店長が、うちの店舗はチーム戦だからって言います。一人ひとりの目標数値ってあるんですけど、月ごとに調子悪い人、よい人っているんで、お互いカバーしてっていうところと、大変なときに絶対助けの手が下りてくるってところがいいのかなって思います。あとは、店舗のみなさんが気遣い屋さんなので、フォローしてくれたり。そういうのはすごい好きです。あと、店長がおかし買ってくれます。笑

入社経緯は?

留学生向けの合同説明会でプランニングサプライに出会いました。学生時代、寮が不便で引っ越そうと思ったときに、留学生で家を探しているのがすごく大変だったんですよ。結構困ってたときに、学校の駅前の不動産会社に中国の人がいて、そこですごく助かったんです。その経験があったので、不動産関係で探そうと思っていました。

仕事について

人と話すことが好きですし、事務作業も多いんですけど、パソコン作業も好きなので楽しくなって思いました。建物の名前覚えたり、電話受付で知らない言葉を言われたりするときは、大変なんですけど、この店舗は仕事の準備ができていて、先輩方が作った資料も多いです。それに

従ってやればスムーズに仕事が進む仕組みになっているので仕事は覚えやすかったです。

将来の目標は?

留学生はネットより口コミで家探しをする場合が多いので、まだ、ここに中国人がいるって知られていないんですよ。今、接客している中国のお客さんは看板見て入ってくるので、1、2年たったら、その人たちが広めて来店してくれると思います。あと、まだ宅地建物取引士の免許を持っていないので、まずは宅建をとりたいです。それで賃貸のことは一人で何でもできるようになりたいですね。将来的には、賃貸だけでなく売買もやりたいです。今、中国の投資家で日本の不動産を購入する人も多いので、そこで役立つようになりたいと思っています。

5

毛 林 (モウリン)

入社年度 2014年 新卒

- 出身 中国 重慶
- 部署 広島大学前店 賃貸営業
- 休日 イクメン
- お仕事必須アイテム 手帳



タカーが安い！
利用すると
る！
るお店(お店も増加中)
うの助・ごち兵衛・夢たろう
好み焼き真心デイズ



TIME SCHEDULE

8:40

9:30

12:00

13:00

14:00

16:00

18:30

朝礼・掃除
をしてお仕
事開始です



お客様が入居される物件の確認作業中
お水、ちゃんと出るかな・・・?



接客対応です！
お昼過ぎのお客さんが
比較的多いです。

お客さんが選んだ物件を見学にいきます
安全運転でいってきます！



お問い合わせのあった
お客様にお電話したり、
メールしたり。来店
誘導します

終礼のあと
事務作業を
して帰宅し
ます



05 プランニングサプライで 過ごす1年

● 宮島初詣



年始は、全社員で宮島に初詣に行きます。
1年の繁栄と安全を祈ります。

● お花見



みんなでお花見をしています。新入社員
も一緒に2、3月の繁忙期が終わったこと
をみんなでねぎらいます！

繁忙期

1

January

2

February

3

March

4

April

5

May

6

June

7

July

8

August

9

September

10

October

11

November

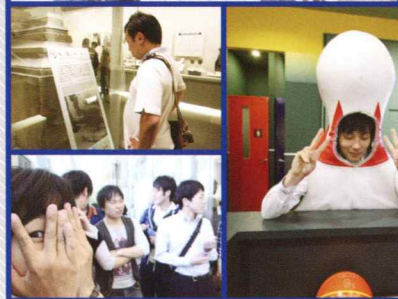
12

December

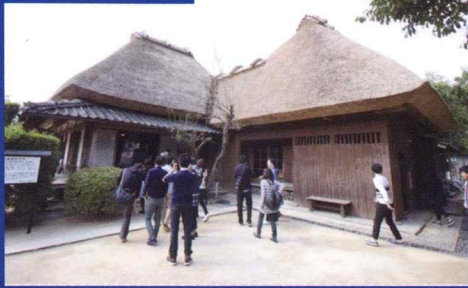
● 創立記念祭



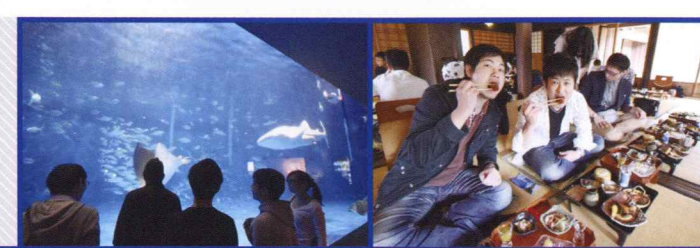
プランニングサプライの創立記念を祝いイベントが行われます。
博物館に行ったり、ボーリング大会で盛り上がったり！
最後は、ちょっといいレストランでお祝いです！



● 社員旅行



年に1度、全社員で、社員旅行に行きます！沖縄や鹿児島にいつて
きました。違う店舗の人と触れ合える貴重な機会です！



● カーブ応援



地元愛！広島カーブの応援に行きます！

● 忘年会



1年間お疲れ様でした。
1年の労をねぎらいます。
年始末はゆっくり休んで、
また来年に備えます。

● 掃除に学ぶ会

環境整備に力を入れている
プランニングサプライ！
店舗だけでなく、近隣も
清掃も行っています。心を
磨くトイレ掃除しています



株式会社プランニングサプライ

〒730-0049 広島県広島市中区南竹屋町2-32

TEL: 082-247-5899 FAX: 082-241-1386

<http://www.1172525.com>