

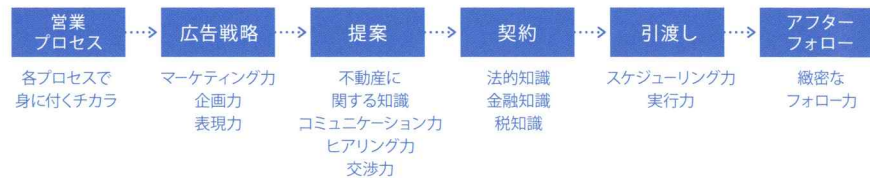
# 身に付くチカラ

自分らしく、どんな環境でも生き抜ける。  
そんなポータブルスキルを身に付けよう！  
住友不動産販売で身に付くチカラ、解説します。

# 身に付くチカラ②

## トータル力（営業力、人間力ほか）

当社の営業体制の特徴は「マンツーマン営業体制」。お客様の安心と安全を創出するため、一人の営業スタッフが広告戦略から提案、契約、引き渡し、アフターフォローまで責任を持って担当します。各プロセスには税や金融、法律などの専門知識が問われます。そのすべてを取得することで不動産のプロフェッショナルとしてのチカラが身に付くのです。



トータル力（営業力、人間力ほか）

### 分業制

自分の担当するプロセスで得られるチカラのみ

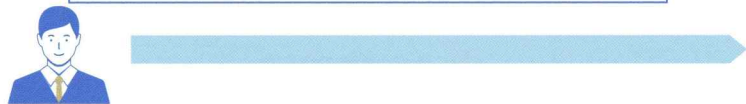
一般的な不動産会社



### マンツーマン営業体制

各プロセスにおける専門的なチカラ+トータル力

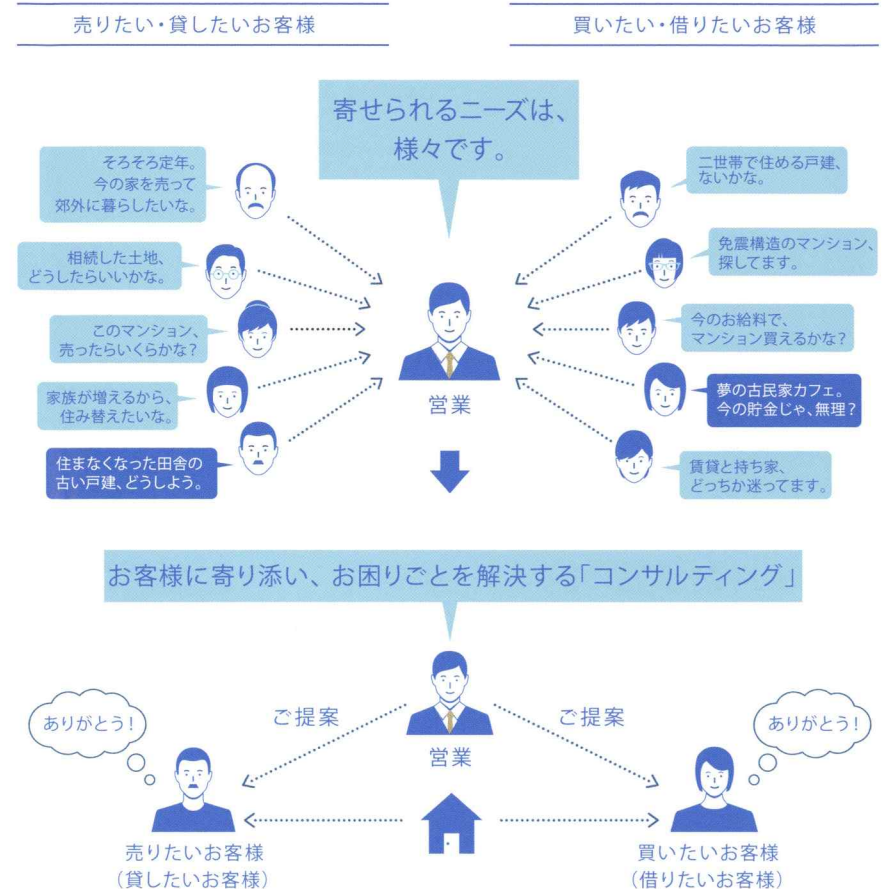
住友不動産販売



# 身に付くチカラ①

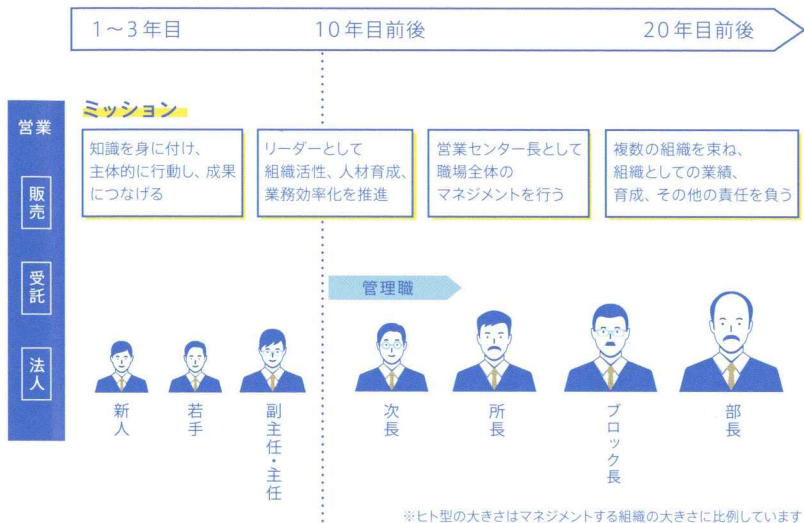
## コンサルティング力

「売る」「買う」「貸す」「借りる」不動産を取り巻くすべてに精通できる不動産流通ビジネス。戸建、マンション、土地など様々な物件を個人・法人のお客様を相手に対応します。不動産流通ビジネスのリーディングカンパニーである当社だから、広く深く課題解決するコンサルティング力が身に付きます。



# 身に付くチカラ③ マネジメント力

当社の人事制度の特徴は、正当な評価と透明性にあります。年齢・性別・勤続年数にかかわらず、仕事への取り組みや実績に応じて、一人一人の報酬や昇進が決定します。年功序列でも、一律でもありません。実績を上げれば若くして大きな組織をマネジメントする機会も得られます。まずは自分自身の業績を上げるためのセルフマネジメントから始めてください！



## 身に付くチカラ

- セルフマネジメント力
- チームマネジメント力
- 組織マネジメント力

リースコーディネーター（賃貸仲介営業職）についてはミッション、役職名は異なりますが同様のキャリアステップが用意されており、マネジメント力も身に付けることができます。一般職についてはキャリアステップが異なります。

# チカラを付けるための バックアップ体制

3つのポータブルスキルを身に付けるために一番大事なのは「自分を磨く」という意識を持って毎日仕事をすること。その上で、自分磨きのための機会も数多くご用意しています。新人時の宅建取得のための講習会、名刺の渡し方から始まるビジネスマナー研修を皮切りに、キャリアを経るごとに段階を追って本当に役立つ研修を提供しています。

研修体系				
	入社前	1年目	2年目以降	管理職
階層別研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新卒2年目総合職</li> <li>○ スタンスビルディング研修</li> <li>○ ビジネスマナー研修</li> <li>○ コミュニケーションスキル研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新卒2年目総合職・LCフォローアップ研修</li> <li>■ 新卒2年目事務職フォローアップ研修</li> <li>■ 新卒3年目総合職・LCフォローアップ研修</li> <li>■ 新任副主任研修</li> <li>■ 新任主任研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新任事務マネージャー研修</li> </ul>	
実務研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新卒営業職 LC パソコン研修</li> <li>■ 内定者宅建講習会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>← 不動産取引実務研修 (法律・税務・登記・競売・重説 他) →</li> <li>← 不動産事務研修 →</li> <li>← 宅建講習会 (5月～10月): 専門学校の当社オリジナル講習 →</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>← パソコン基礎・応用研修 →</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新任所長事務研修</li> <li>■ 新任次長CS研修</li> </ul>
部門別研修	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 入社時部門研修</li> <li>■ 2ヶ月目研修</li> <li>■ 4ヶ月目研修</li> <li>■ 5ヶ月目研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 7ヶ月目研修</li> <li>■ 8ヶ月目研修</li> <li>■ 9ヶ月目研修</li> <li>■ 10ヶ月目研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2年目研修</li> <li>■ 3年目研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブロック長研修</li> <li>■ 新任所長マネジメント研修</li> <li>■ 新任次長研修</li> </ul>
自己啓発	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通信教育講座</li> <li>● 資格・検定関連 (FP (AFP、CFP)、社労士、TOEIC、秘書検定1～3級 他)</li> <li>● 不動産関連 (賃貸不動産経営管理士、不動産証券化認定マスター、住宅ローンアドバイザー 他)</li> <li>● 財務・会計・計数関連 (日商簿記検定1～3級、財務分析 他)</li> <li>● パソコンスキル関連 (Microsoft Office Specialist 他)</li> </ul>			

- 階層別研修…… 立場、職、役割が変わる節目で行う研修。入社時だけでなく、様々なステップアップのタイミングで実施。
- 実務研修…… 不動産営業のプロとして、業務上必要な知識や資格を習得するための研修。配属後のOJTをフォローする形で実施。
- 部門別研修…… 所属する部門ごとに行われる研修。お客様から求められる能力を高めるために実施。
- 自己啓発…… 自己成長の機会を提供する目的で、通信教育制度・資格取得奨励金制度を導入。各種資格取得・ビジネススキル・教養・パソコン・語学など社員の自己啓発をバックアップ。

経営層



## 会社情報

正式社名 住友不動産販売株式会社 (Sumitomo Real Estate Sales Co., Ltd.)

本店所在地 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号

資本金 29億7000万円(平成30年3月31日現在)

従業員数 3,441名(平成30年3月31日現在)

## 働き方に関わる情報

休日休暇 休日：年間120日(平成30年度) 休暇：年次有給休暇(12日～20日)、家族サービスリフレッシュ休暇、原則火・水 忌引休暇、結婚休暇、出生休暇、産前産後休暇、(法人営業本部は土・日等配属部署により異なります) 育児休暇、介護休暇 他

一斉休業 ゴールデンウィーク(5/1～5/4)、夏季休暇(8/7～8/15)、年末年始休暇(12/25～1/3) ※( )内は平成30年度の実績

保険 健康保険(住友不動産販売健康保険組合)、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、介護保険

福利厚生 制度：確定拠出年金制度、退職一時金制度、財形貯蓄制度、従業員持株会、持株奨励金制度、職員共済会、永年勤続表彰制度、社内厚生行事補助、提携ゴールドカード発行

厚生施設：①保養所 ②クラブ施設  
・住友発福山寮 住友クラブ(東京、大阪)  
・住友軽井沢山庄  
・一碧湖荘、ウィラージュハケ岳

健康関連：定期健康診断、人間ドック(35歳以上の職員を対象)、自宅ガン検診、婦人科検診、インフルエンザ予防接種、コナミススポーツクラブ利用 他

部活動：剣道部、ゴルフ部、野球部、バスケットボール部、ボランティア活動など

[健康経営優良法人  
ホワイト500]



[部活動]



[女性活躍・ダイバーシティ]



連絡先 首都圏・北海道・東北・東海地区の学生の方  
〒163-0819 東京都新宿区西新宿2-4-1  
新宿NSビル19階 人材開発部  
TEL: 03-3346-1069 (直通)  
Mail: saiyou@stepon.co.jp

近畿圏・中国(広島、岡山)・九州地方の学生の方  
〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-2-18  
住友中之島ビル4階 人材開発部  
TEL: 06-6448-0034 (直通)  
Mail: k-saiyou@stepon.co.jp

採用 HP <http://www.stepon.co.jp/recruit/gdb/>