

定休日、土日に設定 人材確保に向け条件整備

琉信ハウジング



琉信ハウジング
(沖縄県那覇市)
城間泰社長(63)

沖縄県内で約9000戸を管理する琉信ハウジング(沖縄県那覇市)は5月から、従来の日曜日に加え、土曜日も休業とした。人材確保競争の激化を見越し、労働環境を整備。人材の定着・採用につなげる狙いだ。

城間泰社長は「本格的な人口減少の時代になれば、働き手が少なくなる。人手不足の中でも選ばれる会社になるために、今から従業員満足度を高める環境をつくっていかないと、生き残れない」と語る。

同社は2016年5月

から日曜日を定休日としたが、賃貸仲介への影響などは少なかった。城間社長がトップに就任した22年以降、デジタル化を推進。電子申し込みやIT重要事項説明、電子契約の導入により、部屋探しの顧客が来店せずとも契約関連業務を行える素地が整った。

2年間ほど顧客の来店数や電話の問い合わせ件数のデータをとって確認したところ、減少傾向だったという。24年6月より、試験的に第5土曜日を休みにして様子を見ていたが、特に問題はなさそうだと考え、土曜日も定休日とする決断に至った。



テルミ
(さいたま市)
高田晃社長(40)

さいたま市を中心に約3000戸を管理するテルミ(さいたま市)は、SNSの運営を強化する。会社の雰囲気を変え



テルミ

SNS動画、採用に活用

土曜を流り青報電言

る手段として活用するた
め、「インスタグラム」と「ユーチューブ」への投稿に力を入れる。
同社は採用面接時に、会社説明で伝え切れない社風や業務風景などを撮影したユーチューブ動画を見るよう案内。新入社員

の「一環として土曜営業を取りやめた。賃貸管理では、夜間・休日、提携する警備会社に問い合わせがいくようにすることで、自社内での対応を極力なくす。賃貸仲介では、顧客に対し、土日が休みであることを伝え、平日の内見を誘導。どうしても土曜

同社の2024年の売上高は21億円。売上構成比率は、収益不動産の販売が45%、建設・リフォーム

相続コンサルに注力

エスクリエイト 相談者向けのセミナー開催



エスクリエイト
(大阪府岸和田市)
榎太司社長(55)

注文住宅の設計・建築を行うエスクリエイト

う声もあった。

高田晃社長は「会社の方針やメッセージのほか、社内交流の様子なども積極的に投稿している。入社を希望する人はもちろん、オーナーや取引先にもPRしていく」と話す。

日の対応を求められる場合には、物件に現地集合をし、その後現地で解散の形をとる。繁忙期については、一時期に限定しての土曜営業を検討する。

土日を定休日としても、サービスが極力低下しないように今後も改善や工夫をしていきたいと

「沖縄県は賃貸住宅の稼働率が非常に高く、土曜日を定休日としやすいマーケットの状況だ。空室率が高いエリアの場合、オーナーからのプレッシャーがあると土曜日を定休日にする判断には勇気がいるだろう」(城間社長)

対策や遺言の作成方法なども指南する。その後、同社がコンサルティングとしての提案内容を作成する。保有する資産がどれだけ収益性があるかなど、資産状況を把握することのできる診断等の調査を1〜2カ月かけて行い、相続計画を数十〜数百ページにわたるファイルにまとめる。契約者の状況にもよるが、プライベートカンパニーの設立を提案することもある。

(大阪府岸和田市)は、相続コンサルティングに注力する。契約者一人一人に合った相続計画を提案することが評価され、紹介などで年間1000万円の手数料売り上げにつながっている。

同社は、相続資産を3億円以上保有する富裕層や、3億円以上を目指す人を対象に「プレミアム

相続対策コンサルティング」を展開する。契約期間は基本的に2年間で、相談内容や進捗(しんちよく)によって延長も可能だ。7年後や10年後を見据えたコンサルティング契約を締結している事例もある。

最初の1年間で契約者やその家族に対し、同社が開催するセミナーに参加してもらおう。セミナーではコンサルティングの目的や相続・不動産に関する基礎知識のほか、不動産の相続税の引き下げ

債倉太司社長は「契約者やその家族に相続に関わるリテラシーを高めてもらうことでコンサルティングが行いやすくなる」と話す。

整備し、街区内には広場や公園などをつなぐ通りを配置する。賃貸住宅は、B棟の3〜10階に214戸を整備。このほか1〜3階にはスパーマーケットや福祉・医療施設などが入居する予定だ。

多摩川駅前で複合開発

京王電鉄 賃貸住宅214戸を整備

京王電鉄(東京都多摩市)は、京王電鉄相模原線京王多摩川駅前「京

王多摩川開発プロジェクト(仮称)を進める。その一環として賃貸住宅と福祉棟の建設を5月1

7日、同社がコンサルティングとしての提案内容を作成する。保有する資産がどれだけ収益性があるかなど、資産状況を把握することのできる診断等の調査を1〜2カ月かけて行い、相続計画を数十〜数百ページにわたるファイルにまとめる。契約者の状況にもよるが、プライベートカンパニーの設立を提案することもある。