

業種 不動産業

株式会社 **オーリック不動産**

〒890-0054 鹿児島市荒田2-73-9

設立 1992年

資本金 3000万円

従業員数 217名



**事業内容** オーリック不動産は鹿児島県内に9つのエイブルネットワーク店舗を展開し、鹿児島市、薩摩川内市、霧島市、始良市、鹿屋市で賃貸物件情報を多数掲載・紹介しているほか、住宅購入・不動産売却・管理・鹿児島県営住宅・リノベーション・コンサルティングなど、不動産に関することなら何でも相談を受けています。オーリックグループでは、オーリック不動産や

万代ホームのような不動産事業以外に、お酒の販売も行っています。また、鹿児島出身の経営者・稲盛和夫氏の経営理念を反映し、「全社員の物心両面の幸福を追求」することをフィロソフィに掲げています。

## オーリックというと「お酒」と思っていたんですが、実は不動産業界でも、名の知れた会社だったんです。

### 2年目でもチャンスは掴める

お話を聞いた鶴留さんは入社2年目ながら、学生時代に取得した宅地建物取引士の資格を活かし店長代理を勤めています。オーリック不動産では若手であってもやる気さえあれば平等にチャンスが与えられます。「3月の入居を半年ほど前倒しでご契約になった案件は達成感を得られました」と笑顔で話してくださいました。賃貸不動産経営管理士の資格も持っており、今は税金や投資の勉強にも取り組んでいるそうです。実力主義というところがあり、誰でもチャレンジさせてくれる風土があります、と話してくださいました。

森永さんは今年から新設されたオーリックグループ全体の人事課に所属しています。1年目は中央駅近くの店舗で勤めていました。しかし、社内の



谷山店では、目標を達成することができると皆でご飯を食べに行くなど仲が良く、社員同士も距離が近いです。また、明るい人が多いためコミュニケーションも活発に行われているところが特徴です。今でも職場は働きやすい雰囲気ですが、今後は、さらに年齢の隔たりがなく、距離の近い職場環境にしていきたいと考えています、と鶴留さんはお話してくださいました。

人と関わる仕事がしたい！と思い、人事のお仕事に手を挙げました。人事課ではインターンシップなど学生の就職支援に携わることもあります。フォローを続け、その学生が入社してくれる、そのことにやりがいを感じるそうです。

### 進化と成長

オーリックグループでは、不動産業だけでなく、お酒の販売もメインの事業として行っています。最初はお酒の販売のみを行っていましたが、会長

最初はお酒の販売のみを行っていましたが、会長



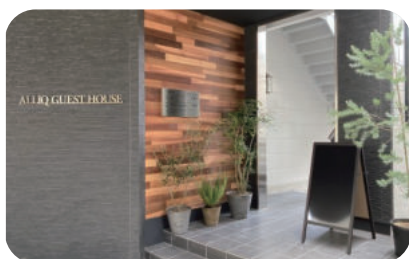
●人事担当の森永さん。  
気さくで笑顔の素敵な方でした！



●お店は全体が見渡せる広さで、皆さん仲が良かったです。



●車でお客様をご案内します！



が宅地建物取引士の資格保有者で、不動産に興味があったことがきっかけで不動産業も行うようになったそうです。現在は、**お酒の販売においては九州 1 位、不動産業では賃貸仲介件数ランキングで鹿児島県 5 年連続 1 位、九州では 5 位に**位置づけています。今後は、お酒の販売では全国 1 位、不動産業では九州 1 位を目指してグループ全体でさらなる成長を遂げたいと考えています。

や売買など不動産に興味のある方が対象の仕事です。自分から初対面のお宅に訪問することなどありません。お越しになったお客様に対峙するスタイルの方が自分に合っていると思ったんだとか。確かに、一口に「営業」といってもその種類は多種多様。具体的にどんな営業が自分に向いているのか、どんな業界の営業をしたいのか、詳しく分析していらっしやったようです。

## 常に明るく前向きに

オーリック不動産にはコミュニケーション能力が高く、明るい人が多いことが特徴です。社員同士の距離も近く、コロナ禍以前にはお花見、バーベキューなどイベントもありました。そして若者が活躍していることも魅力的です。20代、30代でも組織の中核を担うことが出来ます。鶴留さんのように店長代理の役職が付き、店舗を任せられるようになると、**一つの店舗を会社に見立てて経営の勉強ができ、将来的に独立を目指す場合の疑似体験ができるのも魅力の一つ**です。

お二人とも**向上心がある人、接客が好きな人に向いているとおっしゃっていました**。仕事に関しても数字を取ることが一番という雰囲気ではなく、みんなで頑張ろうという環境なので、ノルマに対してきついとは感じないとのことでした。

## 入社のきっかけ

今回お話を伺った鶴留さんと森永さんはお二人とも鹿児島出身で、**「地元で活躍したい」「地元で貢献したい」という強い思いを持ってオーリック不動産に入社された**そうです。鶴留さんは、もともと営業の中でもハウスメーカー志望だったそうですが、企業探究をしていく中で不動産営業への関心が高まっていったそうです。その理由のひとつが、営業スタイル。不動産業のお客様は、賃貸

## 〈担当から学生へのコメント〉

オーリック不動産では、年齢やキャリアに関係なく全員がいきいきと働ける環境づくりに取り組んでいます。従業員の夢や目標を尊重し、達成に向けて成長できる環境です。学生の皆さん、ぜひ今しかできないことを全力で楽しんで、将来の成長へつなげてください。

人事部人事課 森永 愛弓



## ～取材後の感想～



鹿児島大学  
山本

年齢関係なく皆さん仲が良くくて穏やかな雰囲気だったので、相談も気軽にできる働きやすい環境であると感じました。



志学館大学  
川路

お二人とも自分とあまり年齢は変わらないのに、こんなことまで任せてもらえるのか！と驚きの連続でした。



鹿児島大学  
丸田

皆さんとても仲が良さそうで楽しそうにお仕事をされている様子が印象的で、向上心と地元愛に溢れていました！