

報道関係者各位

## **初任給の使い道、理想の上司像・・・新入社員と先輩社員でどう違う？** **働く上で必要なこと、新卒の「知識」に対して 2 年目は「ルールと成果」** **2019 年 4 月 1 日入社式で アンケート調査を実施**

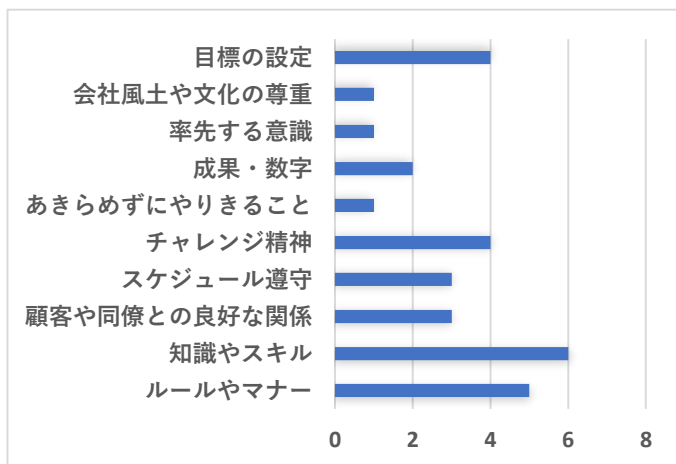
総合不動産事業を展開する株式会社ベルテックス（所在地：東京都新宿区、代表取締役：梶尾 祐司）は、2019 年 4 月 1 日に行った入社式で新入社員 10 名と 2 年目社員 13 名に意識調査をしました。

当社は若い人材が営業の売上数字の 7 割を担っており、入社 1 年目から多くの経験を積める環境があります。今回、2 年目の社員が入社から 1 年でどのような変化があるか、新入社員は 2 年目社員の回答から 1 年後の成長した姿をイメージすることを目的にアンケート調査を実施しました。

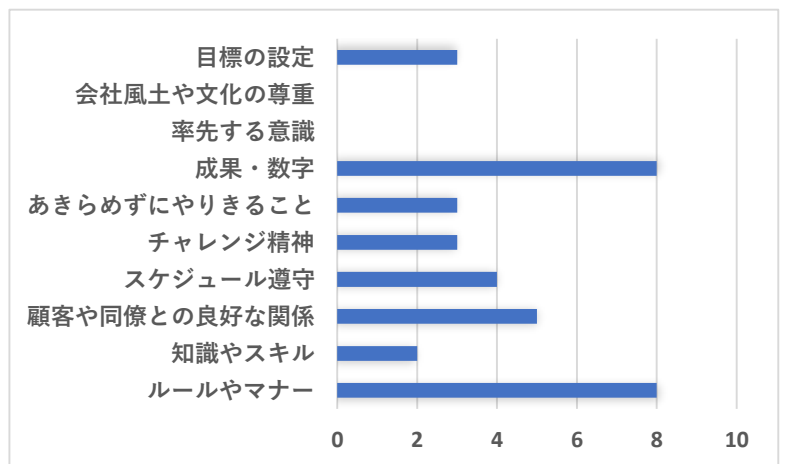
### ■社会人として働く上で必要なこと、新入社員は「知識やスキル」2 年目社員は「ルールと成果」

まずは、社会人として働く上で必要なことを聞きました。結果、新入社員は「知識やスキル」が重要だと考えている人の割合が一番多い結果になりました。それに対して 2 年目の社員は「ルールやマナー」、「成果・数字」を重要だと捉えている人が多くいます。2 年目社員は 1 年仕事に取り組んだ結果、知識やスキルに不安が少なくなったことも理由に挙げられますが、お客様が満足する対応には「知識やスキル」だけではない「ルールやマナー」が大切であることを実感しています。また、目標の設定以上に成果を重要視していることも新入社員と 2 年目社員で大きく違いがありました。

#### 【社会人として働く上で必要なこと】



&lt;新入社員&gt;



&lt;2 年目社員&gt;

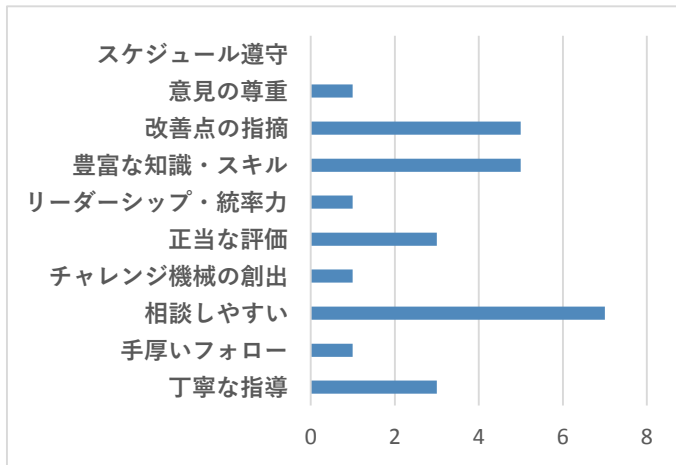
### ■2 年目社員は「意見を尊重」する上司・先輩になりたい

次に「先輩・上司になったとき、新卒に対して何を意識するか」を聞きました。入社後すぐの新卒の視点では「先輩・上司に求めること」とも言えます。

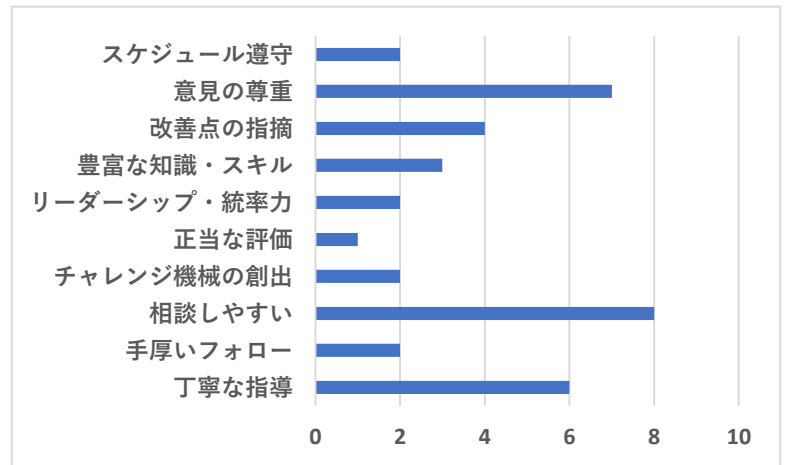
新入社員、2 年目社員ともに「相談しやすい」が多い結果になりましたが、大きな違いは 2 年目社員に「意見の尊重」という回答が多かったことです。新入社員は改善点の指摘、知識・スキルなど「吸収した

い」という意欲が結果に出ていますが、入社から1年経過した2年目社員は、自主性・主体性が育まれ、意見を持てるようになっていきます。

### 【先輩・上司となったとき、新卒に対して何を意識するか】



<新入社員>

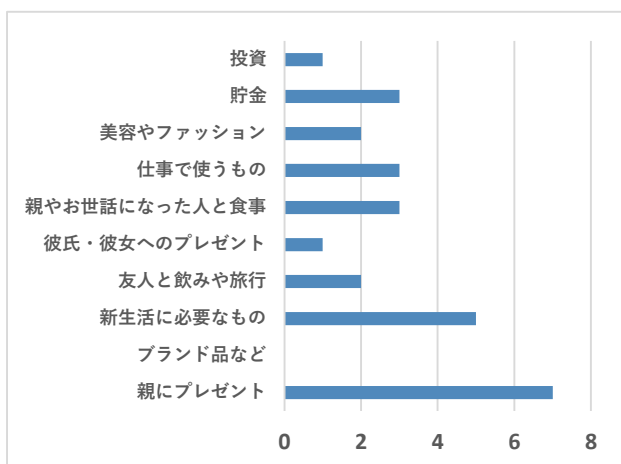


<2年目社員>

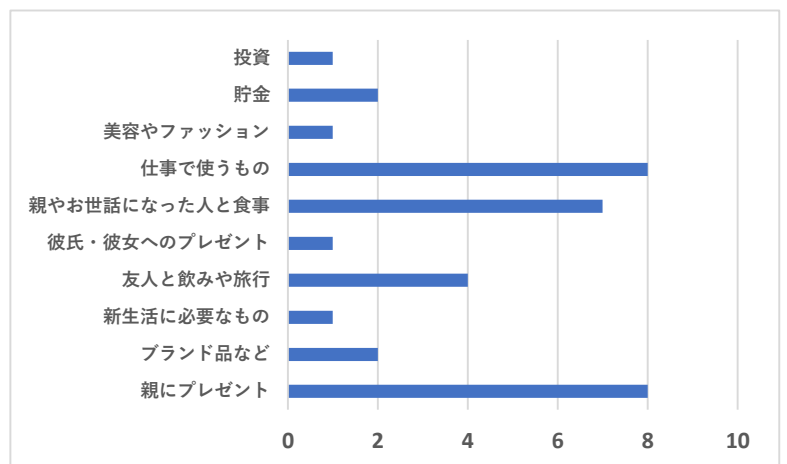
### ■初任給の使い道、ダントツ1位は「親にプレゼント」、2年目社員は「仕事で使うもの」と自分に投資

さらに、初任給や歩合給など、お金の使い道について聞きました。新入社員には「何に使いたいか」、2年目社員には「何に使ったか」を質問しています。新入社員、2年目社員ともに「親にプレゼント」と親に今までの感謝の気持ちを伝えたいという傾向があります。1年の差で大きく異なる点は2年目社員に「仕事で使うもの」「親やお世話になった人との食事」という回答が増えており、「仕事で使うもの」は主にスーツや靴など、仕事で身に付けるものを挙げています。不動産事業の営業職は、経営者や投資家のお客様が多いこともあり、そのようなお客様から信頼を得られる人になれるよう「自分を磨く、自分に投資したい」など、自己成長のために使いたいという声もありました。

### 【初任給 or 歩合給は何に使ったか（使いたいか）】



<新入社員>



<2年目社員>

当社は4年前より事業活動の視点を大きく変化させ、不動産業界に多いプッシュ型の飛び込み営業から顧客視点の集客手法にシフトしました。お客様のニーズに応えられるよう、商材を増やし、税理士やファイナンシャルプランナーの採用など不動産関連の相談は全て自社で対応できる体制を整えています。営業社



員はバックオフィスのサポートでお客様の対応に集中でき、また税理士、ファイナンシャルプランナー等、当社に所属する専門知識を持った社員と連携し幅広い相談にも対応できる体制があります。このような体制は、若手社員が入社数年で売上をリードできる人材育成にも大きく影響しています。

今後も、主体的な社員を育成し、総合不動産コンサルティング会社としてお客様の幅広いニーズに応えられるよう、さらなる体制強化を行い、株式上場を目指し事業拡大を目指します。

## 株式会社ベルテックス

代表取締役 梶尾 祐司(かじお ゆうじ)

### <プロフィール>

1986 年生まれ、鹿児島県屋久島出身。  
中堅ディベロッパーの営業職を経て、2010 年に当社を設立し、  
代表取締役に就任。  
設立よりわずか 8 年で年商 191 億円までに急成長させ、その経営手腕は業界でも注目されている。



著書『30 歳で年商 100 億超え 不動産会社社長が指南! 20 代、30 代の大家が急増中! 勝てる不動産投資』

## ■会社概要

株式会社ベルテックスは土地の開発から売却まで不動産に関する総合的なバックアップを行っています。お客様とその家族が生涯安心できるよう、将来へ向けた資産形成のお手伝いをさせていただくために、各分野の専門家が所属し、男女年齢問わずチャレンジ精神を持った人材が活躍しています。創業 8 年で年商 191 億円を超える企業へと成長している総合不動産事業会社です。

社名 : 株式会社ベルテックス  
代表取締役: 梶尾 祐司 (かじお ゆうじ)  
設立 : 2010 年 12 月 7 日  
資本金 : 5,000 万円  
所在地 : 東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー9 階  
従業員数 : 132 名(2018 年 7 月 31 日現在)  
事業内容 : 不動産コンサルティング、不動産企画・開発、不動産の売買・賃貸仲介及び賃貸管理業務  
不動産の運用、リノベーション及びリフォーム業務、損害保険の代理業務、  
生命保険の募集に関する業務  
URL : <https://vertex-c.co.jp/>

### 【当プレスリリースに関するお問い合わせ先】

社 名 株式会社ベルテックス  
住 所 東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー 9 階  
電 話 03-6304-5436(直通)  
F A X 03-6302-0545  
担 当 営業推進本部 メディア開発・広報課