

「年収1億円社員」を育成へ

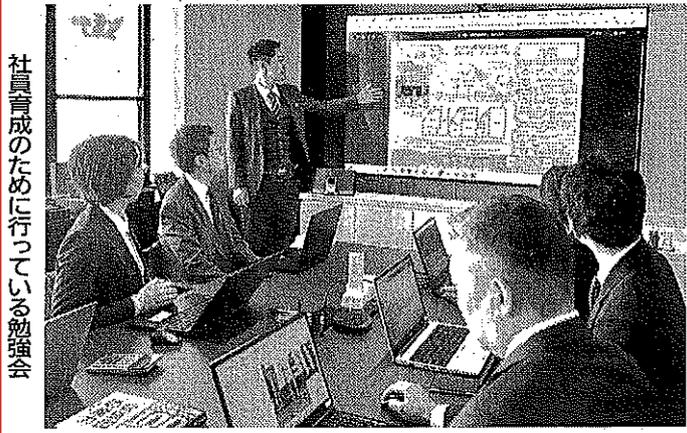
新制度導入、やりがい創出

中山不動産

投資用中古マンション、オフィスビルなどの販売を手掛ける中山不動産(本社は古屋市)は、マンションなどの物件を売却した際の歩合給の比率が通常の2倍以上とする専門部署「クロスビジネス推進室」を立ち上げた。個人の成績次第で「年収1億円」が可能な環境を整え、年間1億円以上の利益を上げるビジネスパーソンをモチベーション向上を狙う。

クロスビジネス推進室は、年間1億円以上の「利益」(粗利基準)を上げるビジネスパーソンと、優秀な成績を上げている新入社員1人が立候補することができる。中山耕一社長と相談

馬省一・クロスビジネス室長による面接を行い、適性を判断する。配属されると、固定給が最低水準になるものの、物件売却時の歩合率は通常の倍となる。また、4カ月単位で期間中の個人で稼いだ利益に応じて歩合率が上昇



社員育成のためにしている勉強会



中山耕一社長

し、30%以上になる場合もある。ただ、年間成績で1億円の利益を下回った場合には、次年度は自動的に元の職場に異動になる。4カ月で1千万円の利益を稼げない場合も、歩合率は0%となる。同社が現在手掛ける物件

は1億〜3億円で業界内の競争が激しい価格帯だ。差別化の一環で、今後は競合が少ない超高額な物件の取り扱いを増やす考え。新しい人事・賃金制度を導入し、富裕層と交渉できるビジネスパーソンも育成する狙いもある。

現在は相馬室長1人だが、社員向けに営業ノウハウを共有する勉強会を開催して育成を行っており、3年後には5人の所属を目指す。相馬室長は「当社の次の10年を支えてくれるような若手社員を1人でも多く育てられる部署にしたい」と意気込んでいる。中山社長は「同業他社のトップ営業マンの受け入れ先としても機能することを期待している」と話している。

中部電力パワーグリッド(名古屋)が23日発表した11月の中部5県(長野、岐阜、静岡、愛知、三重)の電力需要は、前年同月比0.1%増の92億8900万キロワット時だった。4カ月連続で前年実績を上回った。検針口数が前年より増えたことなどが影響した。

電力需要0.1%増

中部5県の11月の「低圧」(電圧100Vと200V)は4.4%増の26億3800万キロワット時だった。商業施設や工場向けの「高圧・特別高圧」(電圧6千V以上)は1.5%減の6億5100万キロワット時となった。

レジャー施設52%が客数減

東海3県、夏休みの集客

三菱UFJリサーチ&コンサルティングが23日まで発表した東海3県(岐阜、愛知、三重)の主要レジャー施設の2024年夏休み(7月〜8月)の集客実態調査によると、比較可能な74施設中、52.7%の39施設で前年の集客数を下回った。猛暑や台風、南海トラフ地震臨時情報の発表が影響した。

ローソン冷凍おにぎり 来年2月から都内

特に屋外型施設では、記録的な猛暑と台風で客足が遠のき、約7割に当たる12施設で客数が減った。一方、屋内型の施設は7割超の13施設で客数が増加した。集客数1位は18年連続でナガシマリゾート(桑名市)となり、1.8%増の約2

ローソンが来年2月中旬から東京都内の約400店舗で冷凍おにぎり4品の販売を始めることが分かった。フードロス削減や、運転手不足で物流が滞る「2024年問題」に対応する狙い。コンビニ大手の冷凍おにぎりの本格販売は初という。

竹増信信社長(55)が23日、竹増信信社長(55)が23日

にジャンケンに勝つとポイントプレゼント。一のスcoop売り価格の半値です