ったという。「1件当たりの単価が安いので、ようやく自転車代が稼げたくらいです」と話す。里さんだったが、スマホを使った運営方法など本業に役立つアイデアは十分に得られたようだ。

子育て中の社員も 自宅でいつも通りの仕事

◆出社人数を7割減らしているのは、Good不動産（福岡市）だ。自社開発の入居管理募集システム「Goweb（ゴーウェブ）！」を活用しているため、仲介会社から入居や空室に関する問い合わせや書類のやり取りがオンラインでできる体制になっており自宅でも業務が可能。学校が休校になり、出勤できないスタッフも自宅で仕事ができる。他社の仲介会社も在宅勤務や営業時間の短縮をしているためか、いつもより積極的にシステムを活用してくれているという。「この状況で、自社だけなく他社仲介にとっても利便性が高いシステムだと改めて実感した」と牧野修司社長（46）は語った。

学生から得たアイデアを 社内で披露し気持ちは若者

◆「餅は餅屋。若い人のニーズは若い人に聞くのが一番」と語るのは、デ・リード（京都市）の長田愛樹取締役（53）だ。同社のリノベーション事業は、近隣の大学と提携し、学生から内装のアイデアを募っている。そのため最近では、学生と会話する機会が多く、話の中で取り入れた情報は、すぐに社内に持ち帰って披露する。「今の若い人は個人用のウォーターサーバーを欲しがる」と武田取締役。若者のニーズを熟知するうちに、自身も若返った気持ちになるようだ。

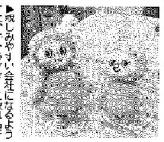
学生ニーズの収集が若返りの妙薬

回文で頭の体操 時事問題がテーマ

◆ワイズ不動産投資顧問（東京都千代田区）の山口紘男社長（62）の趣味は回文作り。例えば最新作は「どんな手打つ苦痛テナント（ドンナテウツクツウテナント）」。見ての通り最初から読んでも同じに読める。淘点の有無は不明。時事問題をテーマに週2～3本のペースでつくっていて、最新作は新型コロナ禍による営業自粛で飲食店などの商業テナントが苦境にあることが題材となった。回文は同社の会員に送る会報や自社ウェブサイトで発表している。「きになる同文を思いついたら内容を付け足していくのがコツ。頭の体操になるのがいい」と創作意欲は尽きない。

知恵の泉

◇ゆうゆう不動産（福岡市）のマスコットキャラクター。左からゆうくん、ゆうちゃん



▶夜レンタルやすい社員になるもうてと、キャラクターに学び母子社長の思いがふくめられている

◇◇◇ 今週の玄関ネタ ◇◇◇