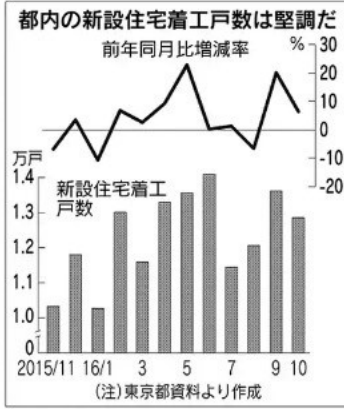


東京の拠点、相次ぎ拡充

県内不動産

埼玉県内の不動産会社が東京都内の拠点を拡充し始めた。住宅会社のケイアイスター不動産はこのほど、JR東京駅の近くに東京本社を開設。投資用マンション販売の武蔵コーポレーション（さいたま市）は来年、都心の拠点を広いオフィスに移す。都内の不動産販売は活況が続いているうえ、新卒者の求職数も多い。都内で顧客と人材の双方の囲い込みを狙う。



採用増へ学生と接点 顧客・人材 双方囲い込み 企業イメージを向上

埼玉県本庄市に本社を置くケイアイスター不動産は11月中旬、東京駅日本橋口の近くに東京本社を構えた。これまで東京・青山にあったオフィス

を移転し、本社機能の一部も移した。営業要員に加え、ホームページなどを通じた情報発信を担う企画部門の社員数人も常駐。「都内の営業要員と連携しやすくする」（同社）狙いだ。

同社は埼玉県北部や北関東が地盤。都内でも戸建て住宅などの販売を強化しており、東京の拠点の機能強化もその一環だ。投資用の中古賃貸アパート・マンションを販売する武蔵コーポレーションは2017年2月、東京駅丸の内口の東京本部を八重洲口にある広いオフィスビルに移す。東京本部は16年3月に新設したが、顧客の相談数と社員の増加に伴い手狭になった。このため、拠点開設から1年足らずで移転



武蔵コーポレーションが入居を予定するビル（東京都千代田区）

する。会議室は4室から10室に増え、担当者は「顧客との相談や面接のスペースが確保できる」と話す。都心一等地のオフィスビルに入居することで、企業イメージの向上につながる効果も期待する。不動産業の住協ホールディングス（埼玉県所沢市）は採用活動で学生との接点を増やすため、15年8月に東京のオフィス

を京王線初台駅（東京・渋谷）の近くからJR新宿駅の近くに移転。採用活動はこれまで所沢市の本社で行っていたが、都内でも会社説明会などを開ける体制を整えた。担当者は「都内の説明会は学生の集まりも良い」と手応えを語る。

10月の新設住宅着工戸数は埼玉県の5730戸に対し、東京都は1万2853戸と2倍強に上る。埼玉県内の不動産販売は堅調だが、「東京と比べれば規模が違ふ」（県内不動産関係者）というのが実情だ。大学の数も東京都が約140校と埼玉県の5倍、学生数は約74万人と6倍の水準だ。学生の売り手市場が続く、企業が厳しい採用活動を強いる中で、各社は都内で学生と接点を持つ機会を増やす狙いもある。