



**OPEN HOUSE  
GROUP**

## 株式会社オープンハウスグループ

### 【OHG・首都圏】Web広告プランナー（インハウス）

---

年収468万円～800万円

---

月給36万円以上+賞与（年2回）

---

※経験およびスキルなど考慮の上、当社規定により決定

---

【内訳】

---

月給360,000円～

---

基本給：272,500円～

---

固定残業代：87,500円～（みなし残業時間40時間相当分）

**勤務地:**

東京都中央区銀座7-3-5 ヒューリック銀座7丁目ビル 9F

---

「銀座」駅より徒歩4分

- 
- ・東京メトロ 銀座線・丸ノ内線・日比谷線「銀座駅」C3出口から徒歩4分
  - ・JR各線、東京メトロ銀座線、都営浅草線、ゆりかもめ「新橋駅」銀座口から徒歩6分
  - ・JR 山手線・京浜東北線、東京メトロ 有楽町線「有楽町駅」中央改札口から徒歩6分

★銀座線・日比谷線・丸ノ内線の3路線が使えます。また新橋、有楽町からも徒歩で通える距離にあるため、通勤もしやすい環境です。

**勤務時間:**

9:00～18:00（所定労働時間8時間／休憩60分）

---

**休日:**

## ■完全週休二日制（土日）

---

★年間休日110日＋計画有給休暇5日＋特別休暇3日で実質年間休日118日

## ■産休・育休

---

## ■夏季休暇

---

## ■年末年始休暇

---

## ■年次有給休暇

---

## ■特別休暇

---

福利厚生:

■ 社会保険完備

---

■ 賞与年2回

---

■ 通勤手当

---

■ 社宅

---

■ 従業員持株会

---

■ 確定拠出年金制度

---

■ 資格取得支援制度

---

■ 四半期表彰制度

---

■ 住宅支援制度

---

■ 慶弔見舞金制度

---

■ 結婚・出産祝金

---

■ 各種報奨金

---

■ 生活習慣病検診

---

■ 人間ドック

---

■ 高額療養費（付加給付）

---

■ 時短勤務制度

---

入社後の変更範囲:

業務内容：当社グループの業務全般

---

勤務場所：当社グループの拠点全般

---

## 仕事についての詳細

【Web広告プランナー】事業グロースにダイレクトな広告運用を手掛けませんか？／マーケやWebクリエイティブなど幅広いスキルを手に入れられる環境・東証プライム上場企業

### 【業務内容】

---

- ・リスティング広告やディスプレイ広告（Facebook・GDN・YDA・LINE等）のインハウス運用
- ・配信するWEB広告クリエイティブの企画・制作ディレクション
- ・新規WEB広告媒体の開拓 ※すべて横断して担当して頂くのではなく、適性を見ながら担当事業・担当領域を調整いたします。
- ・アクセス解析ツール等を利用したサイトの分析および改善策立案
- ・社内のWebサイト担当やシステム担当とコミュニケーションをとり、効果最大化するための社内調整

★売上の約7割がWebからの集客顧客。大規模サイトの集客や運用、また新規プロジェクトの提案に関われます！

### ★運用予算は月間億単位

---

### 【仕事のポイント】

---

- ・広告運用/ディレクター/デザイナー/エンジニア/CRM・CXなど職種を超えたスキルを身につけるなど、キャリアアチェンジも活発。自らの意思で幅広いキャリアを選択することができます。
- ・業界トップクラスのWebマーケティング費用（月間億単位の予算）を活用するスケールの大きい仕事に取り組む機会があります。
- ・”戦略設計して終わり”、”広告配信して終わり”ではなく、戦略から効果検証まで一貫して行います。専門業界で経験できない、前後の工程の幅広い知見が得られます。
- ・広告周りのスキルが汎用的に身につく環境です。

### 【マーケティング部について】

---

当社マーケティング部の強みは、「業務範囲の多彩さ」「意思決定の速さ」「規模の大きさ」。部内に幅広い機能を備えているため、部署を飛び越えた調整や折衝といった日本企業にありがちなストレスも少なく、企画した施策にスピーディーに着手することが可能です。

また、個人や部署に任せられた裁量権・予算が大きく、意思決定プロセスも非常にシンプルかつ迅速です。社内で意見を通すために、わざわざインナー向けの資料を何日もかけて作る、といったこともありません。数百万円、数千万円と金額が大きな施策であっても、費用対効果が十分に望めるなら、部内の意思決定だけで即日承認されるケースもあり、ダイナミックに施策を推進していくことができます。

## 【配属先】

広告戦略Gへの配属になります。20代～30代のメンバーが中心です。人数は10名前後。前職は、新卒はもちろん、中途(代理店経験者／元デザイナーなど)の社員も活躍している環境です。『反響数だけではなく、事業に入り込んだ仕事したい』『板挟みではなく、自分で考えて裁量もって仕事に取り組みたい』といった転職理由をもって入社してくれているメンバーが多いです。メンバー同士の距離が近く、現行にとらわれず新しいことにチャレンジする雰囲気があります。

## 【応募資格】

### ■必須条件：

### <以下いずれかの経験をお持ちの方>

- ・リスティング広告（Google／Yahoo!）の運用経験
- ・SNS広告（FacebookやInstagram、Twitterなど）の運用経験 L月間500万円以上のWEB広告運用実務経験をお持ちの方を想定しています。

## 会社名

株式会社オープンハウスグループ

本社所在地:

〒100-7020

東京都千代田区丸の内二丁目7番2号

JPタワー 20階・21階（総合受付20階）

Tel.03-6213-0775（代表）

創業:

1997年9月

代表者:

代表取締役社長 荒井 正昭

資本金:

201億7,327万円

株式上場:

売上高（連結）：

1兆2,958億円

---

従業員数（連結）：

5,990名（2025年3月末時点）

---

福利厚生:

- ・ 通勤手当
- ・ 賞与（6月、12月）
- ・ 四半期表彰制度

**（昇給・昇格の機会は年4回※間接部門は年2回）**

---

- ・ 各種表彰制度
- ・ 資格取得報奨金制度
- ・ 宅建士資格補助
- ・ 住宅支援制度（住宅購入の支援金として上限200万円を支給）
- ・ 慶弔見舞金制度
- ・ LDH休暇（生理休暇）
- ・ 産休育休制度
- ・ 出産祝い金制度（勤続5年以上、第一子 20万円、第二子 30万円、第三子 100万円）
- ・ 企業主導型保育園との提携
- ・ その他ダイバーシティに関わる取り組み
- ・ 定期健康診断
- ・ 生活習慣病健診
- ・ 人間ドック
- ・ 婦人科検診
- ・ インフルエンザ予防接種
- ・ 医師の無料相談サービス
- ・ 妊活コンシェル制度
- ・ ストレスチェック制度
- ・ 安全衛生委員会の設置
- ・ ハラスメント・緊急案件・通知フォームの設置
- ・ 確定拠出年金

・従業員持株会

・介護支援制度

**グループ企業:**

■国内

---

(株)オープンハウス

---

戸建及び米国不動産の販売

---

(株)オープンハウス・ディベロップメント

---

戸建及びマンションの開発等

---

(株)オープンハウス・アーキテクト

---

戸建及びマンション等の建築請負

---

(株)ホーク・ワン

---

戸建の開発

---

(株)オープンハウス・リアルエステート

---

収益不動産の販売

---

(株)オープンハウス・プロパティマネジメント

---

不動産の管理

---

(株)アイビーネット

---

不動産購入資金の融資

---

(株)おうちリンク

---

銀行代理業

---

(株)群馬プロバスケットボールコミッション

---

「群馬クレインサンダース」運営会社

---

(株)プラスディー

---



広告クリエイティブの企画・制作業務

---

(株)オープンハウス不動産投資顧問

---

不動産アセットマネジメント事業

---

(株)プレサンスコーポレーション

---

ワンルーム及びファミリーマンション等の開発

---

(株)メルディア

---

戸建分譲事業および注文住宅・請負事業等

---

(株)オープンハウス・オペレーションズ

---

グループ内委託業務（特例子会社認定申請中）

---

## ■海外

---

Open House Realty & Investments,Inc. Open House Texas Realty & Investments LLC Open House Atlanta Realty & Investments LLC Sachi Hawaii - Pacific Century Properties LLC

旺佳建築設計諮順詢有限公司

---

## 会社についての詳細:

◆2023年9月期売上高1兆円を突破！翌年24年度9月期決算も売上高二桁伸長と圧倒的！「不動産業界 日本一」を目指し、さらなる加速をしていきます！

## ■会社紹介

---

オープンハウスグループは「不動産業界4位」の総合不動産ディベロッパーです。オープンハウスグループの前身であるオープンハウスは1997年に創業。2013年の上場から成長を続けており、売上高は12期連続で過去最高を更新、売上高13倍・営業利益で11倍まで拡大。

2024年9月期の売上高は1兆2,958億円（前期比：112.8%）営業利益1,190億円、自己資本比率37.3%、ネットD/Eレシオ0.6倍と健全な財務状況を維持しながら、今後も事業領域のさらなる拡大と、M&Aを含めた投資を3年で5,000億を計画、順調に推移しています。

## ■事業説明

---

主力事業として、下記4事業を展開しています。

## ①戸建住宅事業

---

「便利地、好立地。」のテレビCMでお馴染み、都心部で圧倒的なシェアを誇る戸建住宅事業

## ②マンション開発事業

---

全国分譲マンション供給戸数 4年連続 No.1 のマンション開発事業（東京23区供給棟数も4年連続 No.1）

## ③収益不動産事業（ソリューション事業）

---

売上高2,000億円に迫り、引渡件数400件越えの収益不動産事業（ソリューション事業）

## ④アメリカ不動産事業（ウェルス・マネジメント事業）

---

管理棟数5,600戸を越え、売上高1,000億円に迫るアメリカ不動産事業（ウェルス・マネジメント事業）

さらなる事業領域拡大の1つとして、戸建住宅事業では自社で一気通貫で用地仕入れ～設計・施工をしています  
が、設計・施工に関わる建設事業部では新事業として「戸建てのリフォーム事業」「木造アパート事業」を開始しました。

その他、会社規模拡大により「バックオフィス職」も幅広いポジションがございます。当社の目標である「不動産業界日本一」を共に目指していける人材を募集しています！

## ★採用ホームページ

---

## ★2024年9月期決算説明資料

---

★「社員の士気」が高い企業 第1位 「1300万件のクチコミでわかった超優良企業」

