



株式会社不二興産

不動産業界ですが、ちょっと違った営業手法と社風の中で成長しませんか。

年収：400万円～525万円＋インセンティブ

※固定残業代42時間分を含む／超過分は別途支給

※資格手当

- ・宅地建物取引士；月額30,000円
- ・ITパスポート；月額5,000円

【モデル年収】

年収920万円 入社2年目 企画営業職（月給45万円＋賞与＋インセンティブ） 年収640万円 入社1年目 企画営業職（月給28万円＋賞与＋インセンティブ）

勤務地:

愛知県名古屋市西区南川町227

名古屋市営地下鉄鶴舞線「庄内緑地公園駅」から徒歩8分

※地下鉄・名鉄「上小田井駅」から徒歩10分

※車通勤OK

勤務時間:

9:30 ～ 18:30（休憩時間 60分）

残業：月15時間～25時間程度

休日:

年間休日 126日

有給休暇：初年度10日（7ヵ月目～）

完全週休二日制（土・日・祝日）

夏季休暇（2024年度は9日間）

年末年始休暇（2024年度は9日間）

福利厚生:

- ・ iPhone、営業車貸与
- ・ 社員旅行年1回
- ・ 401K（確定拠出年金）
- ・ 社員紹介制度
- ・ 借上社宅制度／規定あり
- ・ 海外旅行補助規程／3年・5年・10年勤続者に補助金支給
- ・ 宅配物の職場受け取り（個人の宅配物を職場で受け取ることができます）
- ・ 旅行などレジャーに出る際、休日前の終業後に出発、また休日後に直接出社する場合に、荷物を会社に持ち込むことができます。

加入保険:

- ・ 健康保険
- ・ 厚生年金保険
- ・ 雇用保険
- ・ 労災保険

求める経験・能力・スキル:

【必須】

- ・ 業界問わず、法人営業経験のある方
- ・ 普通運転免許証（営業活動は社有車にて行います。）

【歓迎】

- ・ もっとスキルを磨いて、キャリアアップしたい・年収を上げたいという

向上心をお持ちの方

- ・ 同じことの繰り返しでなく、新しい手法を見つけ出すのが好きな方

・宅建資格を勉強したことがある方（取得されている方は大歓迎）

昇給・賞与・インセンティブ:

昇給：年2回（1月・7月）

賞与：年2回（基本賞与2ヵ月／年 実績に応じて支給）

定期賞与支給月（11月・7月）、インセンティブ支給月（1月・7月）

■インセンティブ制度

年間粗利目標額（年収×10倍）を超えた分に対して8%。例；年収500万円の場合 年間粗利目標額；5,000万円
実績1億5,000万円＝インセンティブ800万円

仕事についての詳細

仕事内容

2024年7月度より、少しでも困っているオーナー様や眠っている物件を蘇らせるべく、業界としてはトップクラスとなる7%の手数料設定をし物件仕入れ数が、爆増しています。

【仕事の概要】

収益不動産買取再販を主担当としてお任せします。大切なのは、不動産売買仲介業者や賃貸仲介業者との関係性！業者さんの方で、困ったことがあったとき・持っている物件を売りたいと思ったときに「不二興産の〇〇さん」に相談しよう、と思ってもらう関係性を築くことが大切です。そのために、常に不動産情報の収集や情報交換を行います。

コツコツと人間関係を築くマインドと、他社にはないワンストップで全工程に関われる 裁量の大きさやスキルアップの幅は無限大に魅力を感じてもらえる方にはピッタリです。

【仕事の流れ】

◆物件（一棟収益不動産：中古マンション・オフィスビル）の買取仕入 ①、情報収集：不動産仲介業者に訪問営業や電話営業を行い、取得した物件情報の検討・調査。②、物件の情報が揃ったら、「違法性をチェックしつつ、どんな再生ができたなら価値の向上ができるか」という視点で物件を査定。③、物件の仕入手続き

※頼りになるマネージャーや先輩に聞きながら進めていきましょう。

◆再生プラン ④、空室ゼロに向けた企画：具体的なリノベーションプラン・コンバージョンなどの企画・作成。

◆販売 ⑤、販売営業：自社の物件を、積極的に販売してくれる業者さんを探し、営業をしていきます。

【他社と異なり、ワンストップで事業に関わることができ、やりがいがあります】

■不二興産HP <https://fuji-kosan.jp/> ■CSR活動も積極的です <https://fuji-kosan.jp/company/#csr> ■不二興産公式youtubeチャンネル <https://www.youtube.com/channel/UCbOTz8VNgdub2Htx5NG4kOw>

■募集背景

本社営業部の拡充のための増員募集です！

【働くメンバー】

企画営業部は、全員で8名（営業部長；40代、営業20代・30代・40代の男性が5名、事務3名）のチームです。

会社名

株式会社不二興産

事業内容:

■収益不動産再生事業

（不動産の買取～再生～再販をワンストップで対応。既存建物の有効活用でSDGsにも貢献中！）

■不動産クラウドファンディング事業

（不動産×IT×金融を駆使した、不動産投資商品の自社開発・運用）

■不動産管理事業

（不動産オーナーに代わり、入居やメンテナンス等をサポートしています）

■不動産貸付業

（当社自身が、不動産オーナーとしてお部屋を貸しています）

■不動産コンサルティング業

（不動産オーナーの賃貸経営に対し、ソリューションコンサルティングをしています）

■マンスリー事業

（2024年11月より新事業としてスタートしました）

特徴・魅力:

■魅力①

愛知県内かつ不動産業界では、まだ数の少ない「DX認定（経済産業省認定）」を2024年に取得。ペーパーレス化やデジタル化はもちろん、RPAを導入した業務効率化や省力化、複雑な進捗管理も専用システムを導入し、全社員一体となって推進をしています。さらに、AIに対しても積極的に取り組んでおり、経営幹部からメンバーまで

の選抜メンバーで外部研修の受講を進めています。 また、本年1月から、2026年11月をターゲットとしたDXselectionの取得に向けたプロジェクトがスタートしました。

■魅力②

健康経営優良法人の認定も2021年から毎年認定を継続しております。 今では当たり前になっておりますが、IPOを目指す会社としては当然ですが働くメンバーにとって良い会社でありたいという想いです。

■魅力③

不動産クラウドファンディング「Sols」を自社で商品開発・集客・運用しております。 不動産×IT×金融といった独特のポジショニングに欠かせないサービスを展開。 国内では希少な、出し入れ自由型「不動産特定共同事業許可番号：愛知県知事 第4号」認可をもっているのも強みの1つです。

■カルチャー

社員の意見が尊重される風土であり、「突拍子もない案でも何でもいいから、とにかくアイデアを出すことが重要」という方針があり、メンバーたちから次々とアイデアや意見が飛び交い、蓄積されたアイデアは実に200個以上。 そこから新規プロジェクトにつながることもあり、一例が障害者向けグループホームの運営です。 そのようなことから活気ある企業です。

設立:

2000年8月

代表者:

代表取締役 猪子 能史

資本金:

1億円

売上高:

62億4,000万円（2024年6月期）

79億6,500万円（2023年6月期）

65億9,700万円（2022年6月期）

40億3,400万円（2021年6月期）

従業員数:

54名（2025年1月現在）

事業所:

【本社】愛知県名古屋市西区南川町227

【東京支店】東京都千代田区有楽町2-7-1 有楽町イトシア11階 【大阪支店】大阪府大阪市中央区淡路町3-6-3 御堂筋MTRビル6F 【東京営業所】東京都千代田区神田須田町2-2-3 ITC神田須田町ビル6F

加盟団体:

（公社）不動産保証協会

（公社）全日本不動産協会

（公財）日本賃貸住宅管理協会

CSR活動:

社会貢献事業を推進し、年2回全社員がボランティア活動に参加するのCSR活動にも注力しています。

（財）CIESF、NPO法人ファンタジスタ、（福）名肢会、サンホープ名古屋、（財）みちのく未来基金、（財）ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパン、認定NPO法人フローレンス

不二興産PMVV:

OPurpose（存在すべき理由）

- ・価値創造を続ける人と組織を追求する

OMission（そのために何をすべきか）

- ・不動産に命を吹き込む

OVision（どこを目指すか）

- ・最小の経営資源と時間で最大の一人当たり付加価値を創造する

OValue（どうやって実現するか）

- ・安心価値の提供
- ・目的意識・目標意識・問題意識
- ・信用信頼
- ・成長と挑戦

人事方針:

- ・社員の成長を促進する。
- ・適材適所の人事を行う。

- ・誇りとやりがいを持てる職場環境をつくる。
- ・挑戦し、成果を上げた社員を公正に評価する。

会社についての詳細:

「成長を求めるあなたへ。挑戦し、共に未来を築ける環境と仲間がいます。」

