



株式会社不二興産

東京支店：収益不動産再生事業 営業メンバー（同業同職種経験者）

■選考フロー

①、書類選考（※履歴書には可能な限り写真の添付をお願いします） ②、適性検査（SPIと性格診断です） ③、面接1回（人事&所属長）

職種 / 募集ポジション

東京支店：収益不動産再生事業 営業メンバー（同業同職種経験者）

求人タイトル:

【仕入がしやすい！業界トップクラスの手数料リリース】収益不動産の再生企画営業ポジション※Web面接可

雇用形態:

正社員

給与:

月給 400,000 円 - 550,000円

年収：650万円～770万円＋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：1,602万円（係長／入社3年目）

不動産業界経験者、月給41万円＋賞与＋インセン

年収：1,203万円（主任／入社5年目）

不動産業界経験者、月給40万円＋賞与＋インセン

勤務地:

東京都千代田区有楽町2-7-1 有楽町イトシア11階

JR・東京メトロ「有楽町駅」より徒歩1分

勤務時間:

9:30～18:30（休憩時間 60分）

残業：月20時間～42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:

- ・通勤交通費全額支給
- ・スマートフォン貸与
- ・教育研修制度あり
- ・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、荷物を会社を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】

- ・不動産業界経験者

【歓迎】

- ・収益不動産の仕入買取、再販経験
- ・マンション・オフィスビルなどの用地仕入
- ・不動産管理業務経験
- ・賃貸不動産コンサルティング業務経験
- ・マネジメント経験
- ・リノベーションの運営、企画経験（一級建築士の資格を保有の方、優遇をいたします。）
- ・売買仲介で活躍されている方でも 可

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。不動産売買仲介業者、賃貸仲介業者などとの関係を構築し、情報交換及び不動産情報の収集を行い、収益不動産を買取後にリフォームやリノベーションなどで付加価値向上につなげます。

※取引規模は 買取金額平均2～3億円（住居系：オフィス系＝7：3）、最大10億円程度になります。

【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、どんな再生ができれば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

◆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：個人投資家への直接営業、あるいは不動産仲介会社に販売を委託する営業を行います。

【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>

■不二興産HP <https://fuji-kosan.jp/>

募集背景

■背景

東京支店の拡充のため人員補強

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、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・運用をしています。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:

○Purpose（存在すべき理由）

- ・ 価値創造を続ける人と組織を追求する

○Mission（そのために何をすべきか）

- ・ 不動産に命を吹き込む

○Vision（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

○Value（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。」

