



**OPEN HOUSE
GROUP**

株式会社オープンハウスグループ

【OH・首都圏】 営業系総合職 （戸建・MS・国内収益・海外収益）

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～450,000円

基本給：242,500円～310,700円

固定残業代：87,500円～109,300円（みなし残業時間42時間相当分）

職種手当：30,000円

勤務地:

東京・神奈川・埼玉・千葉・群馬の各営業拠点

休日:

年間休日 110日（週休2日制）※計画的有給付与5日で、実質年間休日115日 GW休暇,夏季休暇,年末年始休暇,慶弔休暇,産前産後休暇,育児休暇,介護休暇,特別休暇,LDH（生理）休暇

勤務時間:

※木曜は全部署9:00-18:00

【OH】戸建仲介営業（火水休み）

（土日祝9:30-18:30/月金12:00-21:00）

【OHD】マンション営業（火水休み）

（土日祝9:00-19:00/月金13:00-21:00/木9:00-18:00）

【OHD】戸建用地仕入営業（火水休み）

（9:10-18:10）

【OHRE】国内収益不動産営業（土日休み）

（火9:00-18:00、水10:00-19:00、月木金9:30-18:30） 【OH】 富裕層向け米国不動産コンサルティング営業（土日休み）

（9:15-18:15）

経験・資格:

経験不問（営業、不動産業界の経験不問） 【必須】 ・ 普通自動車運転免許（AT限定可）※戸建仲介営業配属の場合、お客様のご案内時に必要となります

・ 目標達成意欲、成長意欲が高いこと ・ お客様と信頼関係を築けること

【歓迎】 宅建士資格保持者

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

案件概要

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA①（住宅販売：マンション販売）

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA②（住宅販売：戸建て販売）

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA③（用地仕入れ）

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA④（ソリューション事業）

<仕事内容>

【住宅販売】

都心部の好立地な戸建てやマンションを販売し、お客様にとっての人生で一番大きなお買い物に携われる部署です。

- ・集客：反響営業・紹介営業・新規営業などから住宅購入検討者の集客をしてお客様とのアポイントを取得します。
- ・接客：アポイントに至ったお客様のご希望条件をヒアリングし、おすすめの物件や特長をご紹介します。
- ・案内：机上の説明にとどまらず、物件建設地や建物内部のご案内をしてお住まいのイメージを膨らませていただきます。
- ・支払いシミュレーションの作成：簡単な計算ソフトを用いて不動産購入にかかる費用や、ローンを利用した際の支払いシミュレーションを提案します。
- ・契約手続き：晴れて契約を預かった場合は、契約書面への署名捺印業務を行っていただく場合もございます。

【用地仕入れ】

戸建て、マンションを建てるための土地を不動産業者様から仕入れる法人営業の部署です。

- ・関係構築：土地情報をご紹介いただくため、および中長期的な関係構築のために不動産会社様を訪店します。
- ・プランニング：ご紹介いただいた土地情報をもとに、社内で設計企画プランニングをします。(商品化：住宅の規格決め、販売価格の決定、粗利計算等)
- ・商談：社内での商品化のもと、不動産会社様と価格交渉をします。
- ・契約手続き：契約となった場合は各お取引先様との契約を行います。

【国内収益不動産売買(ソリューション事業)】

事業用不動産を仕入れて、不動産価値を高めて(リーシング・リノベーション等)売却することで利益を生み出す部署です。

当事業部の営業は、仕入れも販売も両面おこなうのが特徴です。

- ・関係構築：戸建てマンションの用地仕入れ同様に、土地情報をご紹介いただくため、および中長期的な関係構築のために不動産会社様を訪店します。
- ・販売活動：不動産会社様を訪店し、事業用不動産の購入検討者をご紹介(仲介)していただいたり、業者様に直接購入(買い取り)していただいたりします。
- ・案内：販売時においては、現地のご案内や物件の外装・内装などの状態を実際に不動産会社様に見ていただき、説明をします。
- ・契約手続き：契約となった場合は各お取引先様との契約を行います。

【アメリカ不動産販売(ウェルス・マネジメント事業)】

国内の富裕層に向けた投資商品(中古戸建)としてアメリカ不動産を提供しています。

アメリカ現地での仕入れから日本国内での販売、販売後の管理・修繕、売却までを一貫してサポートできるワンストップサービスを実現しており、日本国内でのアメリカ不動産販売No.1の実績です。

・集客：反響営業、リード営業(金融機関や税理士事務所への新規開拓、関係性構築をし、富裕層顧客をご紹介します。

・接客：お客様の資産状況に応じて収支シミュレーション、税優遇などの試算をし、ご提案します。

・契約手続き：契約となった場合は各お取引先様との契約を行います。

・アフターフォロー：毎月収支レポートを作成し、お客様に送付します。また、売却時期や追加購入についてもご提案もします。

■弊社の魅力

①圧倒的成長性：直近10年の成長率は28%

継続して成長しているからこそ、新たなポストも生まれ、昇給昇格も頻度高く行われ、社員の士気が高く業務をおこなっています。

②年間4回の昇給・昇格のチャンス

細かい評価項目があり、ポイント換算しているため、公平性が高く、実力主義の評価制度となっています。また四半期ごとに目標設定をし、達成率に応じて表彰式で表彰されます。成果を上げている社員は20代でもマネージャーに多数なっております。昇給昇格とともに年収も上がるのはもちろんですが、自身の成果に応じてボーナスでもしっかり反映される給与体系がございます。

＜勤務時間＞

【住宅販売】

戸建て販売：木土日祝9:00-18:00/月金10:30-19:30 マンション販売：土日祝9:00-19:00/月金13:00-21:00/
木9:00-18:00

【用地仕入れ】

土日祝月金9:10-18:10/木9:00-18:00

【国内収益不動産売買】

火木9:00-18:00/月水金：10：00～19：00

【海外収益不動産販売】

月火水金9:15-18:15/木9:00-18:00

(休憩60分/所定労働時間8時間)

<休日休暇>

住宅販売：火水休み/用地仕入れ：火水休み/国内収益/土日休み/海外収益/土日休み・年間休日115日（年間休日110日+契約有給5日）、週休2日

- ・長期休暇：GW(6日間)/夏季(12日間)/年末年始(13日間) ※事業部により異なる
- ・年次有給休暇（入社半年経過後10日付与）
- ・他：慶弔休暇、LDH休暇(生理休暇)

<福利厚生>

■持株会（10%奨励）

■確定拠出年金

■住宅購入支援制度...自社物件をご購入の場合、200万円まで支援します! ■結婚・出産祝金：第1子20万円、第2子30万円、第3子目以降は100万円

■資格取得支援制度

■社宅

■妊活コンシェル制度

■卵子凍結サポート制度（検査にかかる諸費用を最大40万円）

■生活習慣病検診、人間ドック、高額療養費(付加給付)

■企業主導型保育園との提携

■インテリア優待サービス

■ひとり親手当

■通勤手当支給

<応募資格>

【必須（MUST）】

- ・普通自動車第一種運転免許（AT限定可）（住宅販売の戸建事業、アメリカ不動産販売事業が必須）

【歓迎（WANT）】

- ・宅地建物取引士免許保有者
- ・成長したい、営業職としてスキルを高めたい、年収を上げていきたい、お客様に喜んでいただきたい方。
- ・英会話 ビジネスレベル（アメリカ不動産販売事業のみ）

<最終学歴>

高校卒業以上

<想定勤務地詳細>

東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー20F・21F

東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 11階

▼下記、希望エリアの店舗のいずれか▼ <https://oh.openhouse-group.com/company/office/>

<受動喫煙対策>

屋内禁煙

対策：喫煙室設置（喫煙専用室設置）

<選考内容>

- ・書類選考
- ・1次面接（オンライン可能）

- ・WEB適正テスト（知的・業務適性診断 計50分）
- ・2次面接（オンライン可能）
- ・最終役員面接（対面）

面接回数は2～3回予定

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:

東京証券取引所 プライム市場（証券コード 3288）

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」

