



**OPEN HOUSE  
GROUP**

## 株式会社オープンハウスグループ

### 【OH・首都圏】アメリカ不動産営業職

---

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～540,000円

---

基本給：242,500円～378,800円

---

固定残業代：87,500円～131,200円

---

職種手当：30,000円（みなし残業時間42時間相当分）

---

勤務地:

東京都中央区銀座6-10-1 GINZASIX 11 階

---

勤務時間:

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:

年間休日110日（週休2日制・土日）+計画有給休暇5日で実質年間休日115日

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

---

### 部署紹介

---

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA①

---

オープンハウスまるごとガイド▶OPENIA②

---

### <仕事内容>

---

#### 【アメリカ不動産販売】

---

年収2,000万円以上の国内富裕層(経営者・士業など)向けの投資商品としてアメリカ不動産(中古戸建やアパート)を仕入れ、リフォーム、テナント付けして販売をするウェルス・マネジメント事業の部署です。日本の金融機関では難しい、「海外不動産を担保にした融資」をグループ会社で実現、他社と差別化を図ることで2017年からスタートした部署で、インカムゲイン、キャピタルゲインを狙い、減価償却に優れた商品を提案。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、徹底した他社との差別化により管理棟数5,000棟突破し、日本国内でアメリカ不動産販売No.1の実績を誇ります。

- ・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>

---

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>

---

- ・年間休日115日（年間休日110日＋契約有給5日）、週休2日、土日休み
- ・長期休暇：GW(4日間)/夏季(9日間)/年末年始(13日間)
- ・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）

### 【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
- ・金融業、証券会社勤務経験者

## <最終学歴>

---

高校卒業以上

---

## <想定勤務地詳細>

---

東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 11階

---

## <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 ※変動の可能性あり

## 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」

---

