



## 株式会社不二興産

### コンサルタント営業 ※管理職候補

■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

【名古屋本社勤務】 コンサルタント営業 ※管理職候補

#### 求人タイトル:

【名古屋における業界のフロンティア】 コンサルタントポジション！DXによるSMART営業

#### 雇用形態:

正社員

#### 給与:

月給 400,000 円 - 550,000円

年収：560万円～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

#### 勤務地:

愛知県名古屋市西区南川町227

---

名古屋市営地下鉄 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（無料駐車場完備）

**勤務時間:**

**9:30～18:30（休憩時間 60分）**

---

残業：月20時間～30時間程度。

※DX化の推進により、効率の良い営業活動を推進しております。

**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（自家用車通勤可）
- ・営業車、スマートフォン貸与
- ・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

**受動喫煙対策:**

**喫煙スペースあり**

---

**求める経験・能力・スキル:**

**【必須】**

---

- ・BtoBもしくは、BtoCの営業経験が3年以上ある方

※お客様との関係性構築が得意な方にピッタリです。

- ・宅地建物取引士の資格
- ・普通運転免許証（営業活動は社有車にて行います。）

**【歓迎】**

---

- ・収益不動産や実需の仲介営業経験者
- ・土地仕入業務の経験者

**【求める人物像】**

---

- ◆向上心をもって素直に学び続けることができる方
- ◆アグレッシブなチャレンジ精神を持っておられる方
- ◆成長段階にある企業で活躍したい方
- ◆社会貢献度の高い仕事がしたい方
- ◆達成意欲の高い方

**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）**

---

- ◆インセンティブ制度

**ベース年収の3倍を超える粗利（仲介手数料など）×20%**

---

※例；年収500万円の場合、1500万円が目標となります。 仮に、2000万円の実績の場合、500万円×20%＝100万円がインセンティブ

## 仕事についての詳細

### 仕事内容

#### 【仕事内容】

主に、当社のコンサル営業担当として収益不動産の売買仲介業務に従事します。当社が運営する「新大家ライフ」に登録された大家様・投資家の会員様に向けたセミナーや相談会を開催して、大家様や投資家の皆様のお悩みやニーズを吸い上げ、不動産売却サポート（売買仲介業務）、代替資産のご提案、投資家様に向けた収益不動産の購入仲介サポートを行っていただきます。全国3300名（東海地区約2000名）を超える大家様・投資家様リストがあるため集客の苦労はありません。

売買仲介業務にとどまらず、賃貸経営無料健康診断、空室に対するコンサルティング、相続相談、賃貸管理相談など、幅広い業務を担っていただきます。

これまで収益物件の売買仲介でご活躍の経験があれば、不可能なミッションではありません。

#### 【仕事の流れ】

・会員向けのセミナー・相談会で大家様・投資家様などから依頼を受け、収益不動産の売買仲介業務を担っていただきます。売買仲介業務にて実績を重ねていって、事業の基盤を整えていっていただきます。

・空室対策、相続相談対応など、自らの努力で業務拡大も行える、裁量の大きい仕事です。空室の長期化、建物の老朽化、賃料の下落、管理の煩わしさなどアパート・マンション経営に悩む大家さんに対し、問題解決に向けたコンサルティングを行っていただくなど、幅広いご活躍も期待しております。

#### 【キャリアパス】

まだまだ少数精鋭の部署になるため、上司がたくさん在籍しており、なかなか昇格ができない、ということはありません。社風としても、年齢に関係なく、本人のやる気と結果を踏まえた抜擢を数多く生み出しています。

#### 【一緒に働くメンバー】

直属と上司となる40代男性と、日々営業のサポートをしてくれる事務の女性スタッフの3人チームです。同じフロアには、買取再販事業部の20台～40代の営業が5名と事務の女性スタッフが2名おります。

## 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、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。」

---

