



株式会社日本土地建物

不動産業 / 東京都

不動産でお客様も 職場も笑顔に



代表取締役 神山 重子 (かみやま しげこ)

Profile > 1966年9月生まれ。1991年に株式会社ニッテイ(現株式会社ニッテイホールディングス)入社、1995年、株式会社社長工友アーストに転職。2003年に株式会社日本土地建物を設立。休日は家族とともに国内外の旅行を楽しむ。好きな言葉「バラ色の人生」

TSR企業コード：29-624387-6 所在地：〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-1 帝国ホテルタワー18F
TEL：03-5501-0877 URL：http://www.j-tochi.co.jp
事業内容：不動産投資事業およびコンサルティング

優良企業
ガイドは
P000へ!

銀座徒歩圏の帝国ホテルオフィス

弊社は、リノベーションによって蘇らせた不動産物件を、投資用不動産として法人向けに販売する事業を中心に、逐次、不動産コンサルティング事業、不動産再生事業へと事業ドメインを拡大してまいりました。現在では、個人向けの不動産販売にも力を入れております。おかげさまで、売上高の推移も毎年順調に伸ばして今期は売上高70億、5年以内には100億の目標を掲げております。

昨年で設立15年を迎えた弊社ですが、スタートは7坪の事務所でした。当初より、「お客様を笑顔にしたい」「仕事もプライベートも両立させたい」という思いが強く、その理念に賛同してくださる方の輪が広がり、順調にお取引先も増えていきました。現在はスタッフも約30名、帝国ホテルタワーにオフィスを構えるに至りました。

設立当初より掲げている「お客様を笑顔に」という理念と不動産に対するプロフェッショナルのスキルこそが弊社の強みだと思っております。

独立も視野に入れた 不動産プロフェッショナルに

弊社は、分業制で効率をあげるという組織体制ではなく、一人ひとりが不動産の仕入れから売却までの業務を一貫して担当するスタイルをとっています。この点が大手と異なる点であり、プロフェッショナルの育成に繋がっていると感じています。

仕入れも区分マンションから一棟マンションと多様な物件を扱っています。そして、仕入れた物件をリノベーションする際も、担当者がリフォーム業者と直接打ち合わせを行います。さらに、



土日は休日、代表が女性という業界では珍しい柔らかな社風。次期売上目標70億を目指す。

その物件の販売まで一貫して行います。分業スタイルの大手不動産会社と比べて経験に雲泥の差がつくことは容易に想像がつかず。それ故に、プロフェッショナルのスキルが多様な不動産を扱っているうちに自然と鍛えられるのでしょう。そういった社員のスキルが組織力として上手く機能し、それが弊社の成長になったと思います。

素早い意思決定と情勢に対する嗅覚が効いたおかげか、リーマンショックの際もさしたる影響も無く乗り越えてまいりました。現在、不動産会社社長のご子息が修業を兼ねて弊社で働いております。将来独立も視野に入れて不動産プロフェッショナルになりたい方には、弊社は最適な場です。

お客様はもちろん自分自身の 笑顔を増やして仕事してほしい

管理職も育ててきたので、組織拡大のために今後とも新卒者、中途採用を行ってまいります。即戦力になる人材は

もちろん、未経験者も積極的に採用していきます。

私はこの仕事を天職だと思っております。求めている人材は、「不動産を通じてお客様を笑顔にしたい」この理念に共感してくださる方です。弊社では不動産業界に限らず、大手アパレルメーカーなど異業種からの転職やインターンを経て弊社に就職された方など、いろいろな経験やスキルを持った方が集まっています。お客様を笑顔にするためにも、スタッフにはプライベートを大切にしたいと思っています。そのための制度も充実させています。例えば、弊社は不動産業界では珍しい、基本、土日祝日休みです。お客様を笑顔にするためにも職場は楽しくありたい。私もスタッフも、仕事とプライベートを両立させて、日々楽しみながら働いております。一緒に笑顔を増やしていきましょう。

一問一答

Q1 求める人材像は?

A1 兎に角、明るく笑顔の人。不動産のプロフェッショナルになりたい人、不動産って面白いな〜って感じている人

Q2 仕事のやりがいを教えてください。

A2 お客様の笑顔を増やせることです。WIN-WINの関係のみならず、お客様を笑顔に! 笑顔には繋がりが生まれます。

Q3 社長の考える優良企業とは?

A3 プロフェッショナルである自覚、スキルがあるスタッフがいること。または、プロフェッショナルを目指していること。