



かみやま しげこ
神山 重子

株式会社日本土地建物
代表取締役社長

Profile

昭和41年9月生まれ。50歳。
大手不動産会社を経て、平成15年に株式会社日本土地建物を設立。不動産投資事業、ソリューション事業、不動産再生事業の3本柱で売上が急増。休日は小学生の娘さんと公園に行ったり、旅行をするのが楽しみ。

7坪の事務所からスタートし、今年年商24億円へ

起業というよりは独立で、きっかけは仕事にオンとオフの区別をはっきりつけたいと思ったことでした。最初の事務所はわずか7坪。それから、少しずつ忙しくなって2人、3人と社員が増えていき、前期は売上高24億円、今期は売上高30億円を見込むほどになりました。

当初は区分マンション中心の販売をしていましたが、マンション一棟を買取り、リノベーションで付加価値を付けて販売したことが事業成長に結びつきました。当事業は利益をもたらす物件を厳選しているため、お客様に信頼されてリピート需要も増加、売上も年度を追うごとに大きくアップしています。

足で情報を稼ぐ営業チーム

当社のこだわりは、お客様を笑顔にすることができる物件の紹介です。投資用物件であれば、確実に利益をもたらすことができる物件を厳選しています。新築物件はきれいですが、初期投資が高い。



▲20人ほどの社員は、年齢が近いので、本当に仲が良く社内は和気あいあいとした雰囲気。会議をしても、社長を中心にみんなが自然と笑顔に。帝国ホテルタワーにあるオフィスは、センスの良さもロケーションも抜群です。

それに比べ中古物件は安値に手に入られるうえ、不動産評価も比較的安定しており、リノベーション等の工夫により価値を高めることもできます。したがって一棟売りのポイントは、とにかく立地。そのためには、未公開の情報をどこよりも早く取得する必要があり、当社では営業チームが総出で足を使って情報を集めております。メールでのやり取りが中心の昨今、アナログでもしっかりと向き合ったコミュニケーションが有効です。

未公開の物件情報を取得出来れば、安く早く市場に展開することができます。

不動産物件に対する「目利き力」が強み

当社は少数精鋭。そのため分業するのではなく、営業担当者一人ひとりが不動産の仕入れから売却までを一貫して行い、大手企業では経験できないプロジェクト全体の流れを掴むことができます。扱う物件に関しても区分マンション

から、一戸建て、一棟マンションとあらゆる種類にわたるので、営業担当者が踏む場数も他社に比べて非常に多く、不動産物件の目利き力や知識が習得でき、いち早く不動産のプロになることができます。

イベントも多く、不動産では珍しい土日休み

社員同士の連帯感を高めるために、ボウリング大会、国内外への社員旅行、研修旅行、優秀社員旅行などを実施しております。また、家族やプライベートを大切にしてもらいたいという思いから、この業界ではめずらしく土日休みを導入しております。

女性が長く勤められ、活躍できる会社になりたい。

今までは少数先鋭でしたが、中堅社員も育ってきたので、今後は組織づくりを開始していきます。昨年からは新卒採用も始め、本年も新卒第2期生が入社予定です。特に私が女性ということもありますので、細かい気遣いができる女性社員を増やしていき、是非活躍していただきたいと思っています。

女性も男性も輝ける

不動産会社へ

株式会社日本土地建物

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>

設立 平成15年8月
従業員数 24名 売上高 24億9,354万円(平成28年4月期)