



BE A GAME CHANGER



TOCHU

投資用不動産の市場ルールをアップデートする

会社概要 Company Profile

社名	株式会社TOCHU LIXIL不動産ショッップ加盟
事業内容	不動産の売買・仲介 賃貸の管理・運営 内装工事の企画・施工 不動産コンサルティング 損害保険代理業
設立	2014年10月2日
代表者	伊藤 幸弘
免許番号	東京都知事（3）97169号



BE A GAME CHANGER

不動産投資とは

マンションやアパート等の不動産物件を購入し、その物件を人に貸すことで家賃収入を得ること。

これが不動産投資というものです。

会社員でも主婦でも、毎月家賃が入ってくるため「不労所得」とも言われます。

物件を適正に管理すれば、毎月安定した収入を見込むことができ、それを目的として約40万人の方が不動産投資を行っています。

人生100年時代を支える、重要な収入源になる、日本に必要な投資です。



BE A GAME CHANGER

日本の不動産業界の実態

お客様は、2度、騙される



1回目

物件価格は、購入後に「相場」の影響を受けて変動します。立地や管理状態が良ければ値上がりすることもあります。一般的には新築の場合**購入直後に2割程度価値が下がります**。

また、投資と節税を混同するような営業をうけ、家賃収入を得られないケースも発生しています。

2回目

1. 所有者から安く買い取る（買いたたく）
2. 次の所有者に、できるだけ高く販売する

利益のために入価格を押さえること自体は当然ですが、不動産には「相場」があるにも関わらず、その「相場」を隠し、情報を知らない顧客に交渉を持ちかける業者も多く存在します。

BE A GAME CHANGER

企業ビジョン

Be A Game Changer

従来の投資用不動産業界は、お客様に対して適切な情報提供をせず、業者側だけが重要な情報を持った状態で営業活動がされていました。

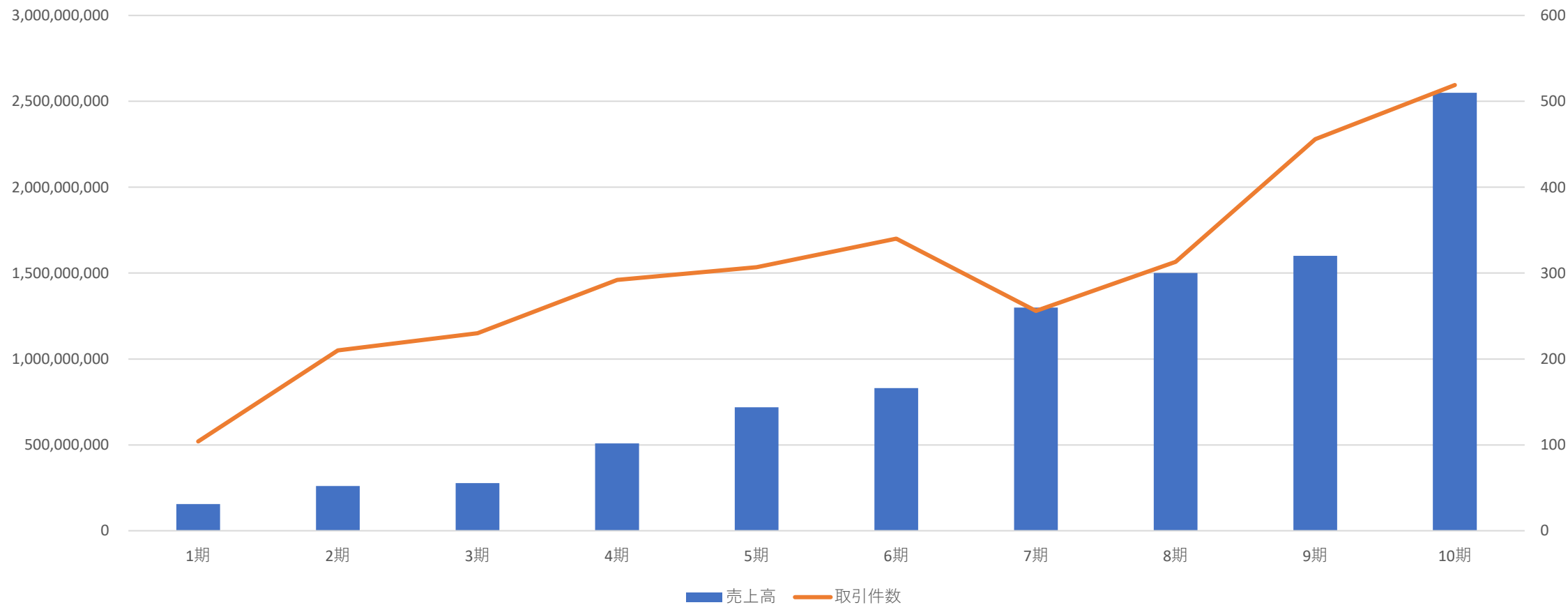
しかし、これからの時代は、それでは社会から必要とはされません。

顧客のライフスタイルにあった物件を、適正な価格で提案し、
プロフェッショナルとして、一人ひとりの不安や希望に寄り添い、
顧客にとっての未来を一緒に考えることを心掛けます。

私達は「怪しい」というイメージのついてしまった日本の不動産投資を
「適正」に戻し、人生100年時代を安心して過ごせる世界を実現します。

BE A GAME CHANGER

業績



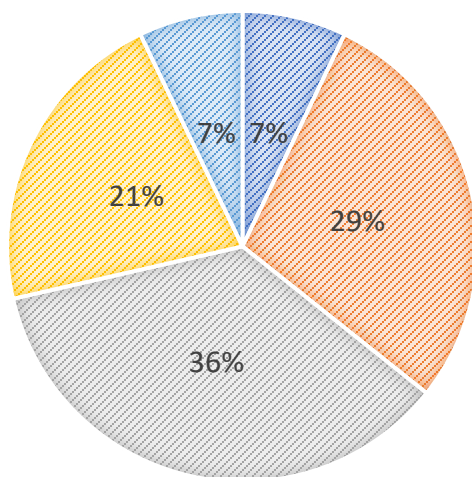
マーケティング投資と育成が功を奏し、大幅に成長

BE A GAME CHANGER

年齡構成

年齡構成

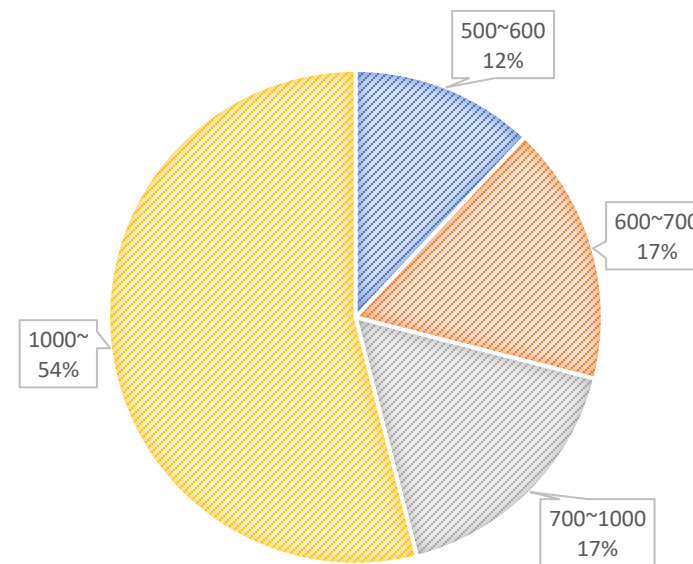
■ 20前半 ■ 20後半 ■ 30前半 ■ 30後半 ■ 40前半



平均年齡 29歲

年収分布

■ 500~600 ■ 600~700 ■ 700~1000 ■ 1000~

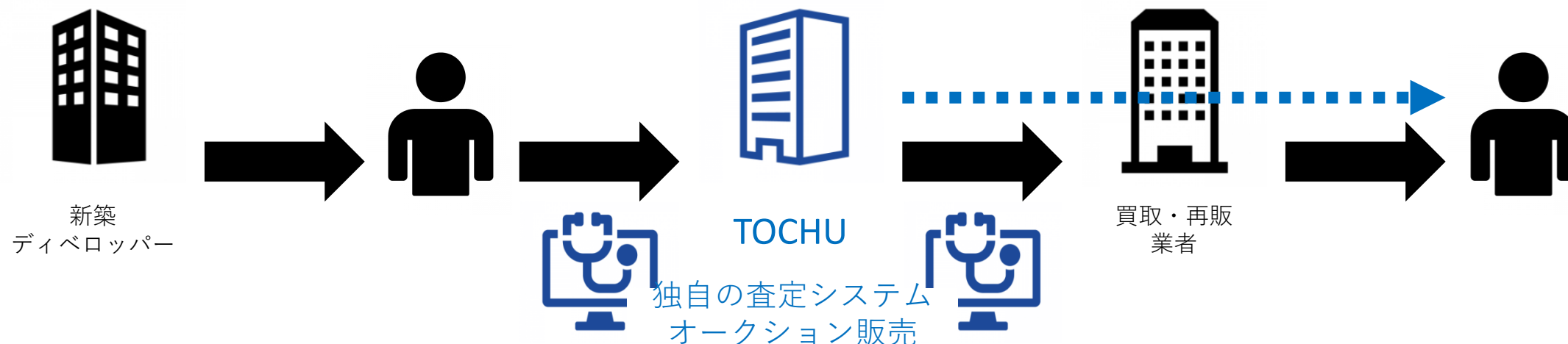


平均年収 1057万円
在籍4年以上 平均年収1360万円

BE A GAME CHANGER

TOCHUの現在のビジネス

適正価格での仲介を目指す



世の中には、不採算物件を抱えていらっしゃる方が多く存在します。

TOCHUは、仲介業者として、まずはそうした方々が必要以上に苦しまなくてもよいよう、**適正な価格での売却を打診**します。

買取・再販業者に対しては、オークション形式での販売交渉を行います。

こうすることで、**少しでも高い金額での売却成功**ができるように進めています。

BE A GAME CHANGER

事業の基本戦略

マーケティングで優位に立ち、セールスで勝つ

その1R ￥サクッと /
買わせていただきます！
16m~50m前後（賃貸中・空室・現状渡し可）
築年数問わず！旧耐震から新築まで

投資ワンルームマンションを
はじめて売却 成功法則
伊藤幸弘

マンション
投資IQ
アップの法則
伊藤幸弘

不動産業界は、まだまだIT投資が遅れていて、情報の透明性も不足しています。

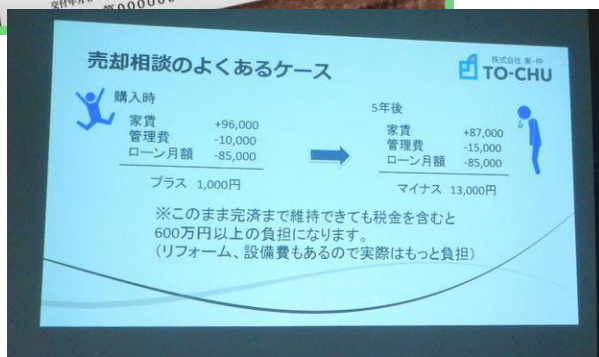
だからこそ、しっかりとマーケティングをすることで競合他社の優位に立てるのです。ファネル構築、反響獲得、リストビルディングをしっかりと行い、セールスが十分に活動できる環境を整えています。

しかし業績のためにはこれには十分では有りません。最後は**それぞれの営業がお客様から信頼を得られるか**でビジネスが成立します。

BE A GAME CHANGER

環境・社風

徹底した人材育成：育成時間は年間70時間程度



一人ひとりの営業にはプロフェッショナルとしての知識、経験に加え、人としての誠実さ、教養などが求められます。

そのために、資格取得はもちろん、ビジネススキル研修、自己啓発研修、キャリア形成サポート等、様々な教育機会を設けています。

例えば入社後半年経過したら、勤務時間中に資格取得のための勉強会を行います。費用、受験料は全額会社負担です。

BE A GAME CHANGER

評価の考え方

平等なチャンスと公平な評価



- 営業成績と達成率の2つの指標で評価をする
- 入社年次、役職は関係なく結果を評価する

成果を中心とした評価を行い、成果に対してしっかりと還元をしています。トップセールスの年収は2000万円を超えることも。

また、実力がある社員をどんどん登用します。また「上長トライアル制度」という「管理職をやってみたい」という者に1年のチャンスを与える制度も。

環境・社風

LIXIL C&Cランキングにて15名が表彰



ERAグループLIXIL不動産ショップで毎年トップセールスを表彰しています。

この全国トップ30に、社内にいる20名の営業のうち15名が選出されるほど、高い業績と顧客評価を頂いています。

日本一の称号を手にすることも、夢ではありません。

BE A GAME CHANGER

TOCHUの営業 求める人材

- ◆ 人のアドバイスを聴きながら、努力を継続できること
- ◆ ホウレンソウを適切なタイミングでとることができる
 - ※自己判断は成長してから
- ◆ 営業として「堂々とした振る舞い」ができる、お客様に対して熱意をもって接することができる
- ◆ 自分なりの目標を持っており、事業と自分の人生の重なりをイメージできている
- ◆ 明るく素直にお客様とコミュニケーションができる

採用条件（抜粋）

◆月給 3 5 万円～（基本給 2 8 万円＋営業手当 7 万円）

※試用期間中 2 2 万円＋手当 6 万円

◆昇給／年 4 回（業績による）

◆決算賞与／年 2 回（業績による）

◆宅建士手当 月 2 万円

◆年間休日 1 3 0 日以上



採用ページ



人事LINE