

ハウスマーケット 会社説明会

「働く意味」を見つけ、流通革命で人々を幸せにする仕事

本日はハウスマーケットの会社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。この時間は、皆さんのキャリア、そして人生にとって最も重要な問いについて、私たちと一緒に考える時間にしたいと思います。

今日お話しすること：

- 何のために働くのか？ - 報酬と幸せの本当の関係
- ハウスマーケットで得られる「圧倒的な成長」とは何か
- 不動産エージェントという仕事と「流通革命」という未来
- 20代をどう過ごし、どんな未来を手に入れるか

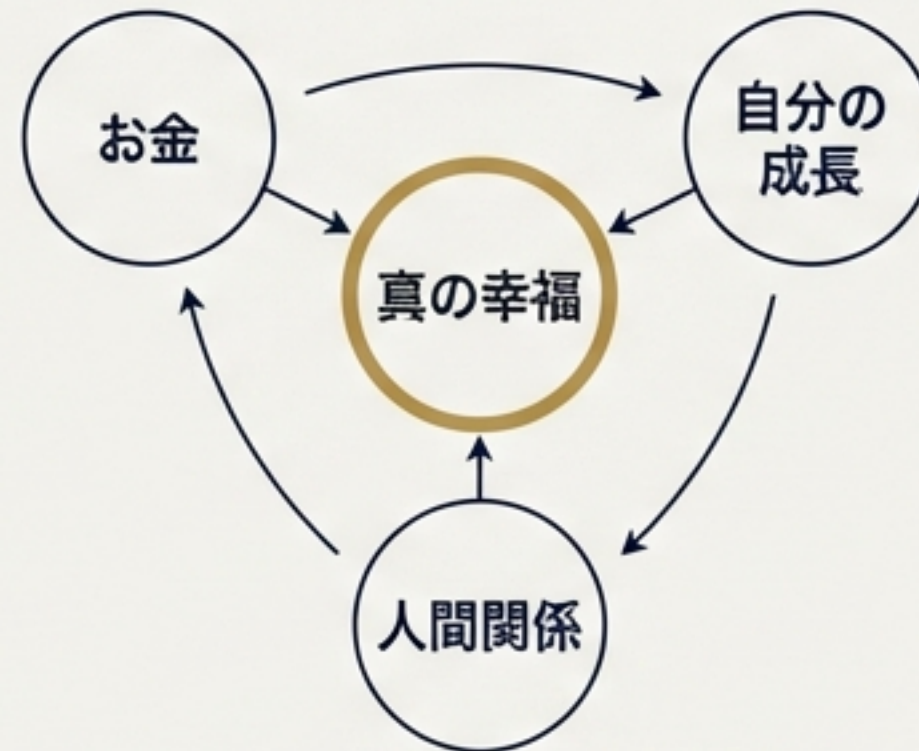


すべての原点にある問い。「何のために働くのか？」

お金のため？
大切な人を守るため？

スキルアップのため？
社会に貢献するため？

どれも正解です。しかし、本音で言えば「お金」は極めて重要です。
では、そのお金でどうすれば「幸せ」になれるのか。



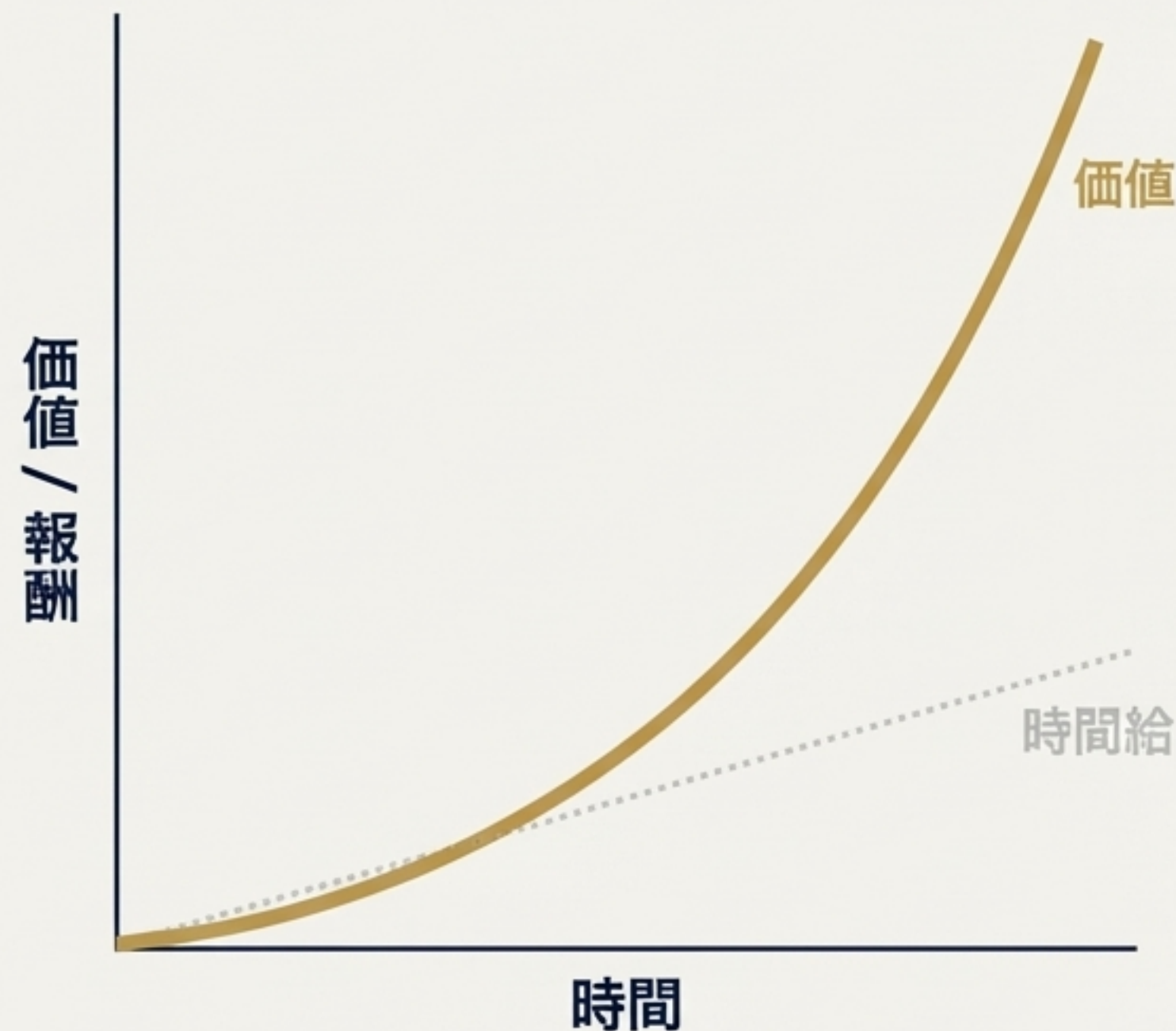
お金は「幸せになるための手段」。本当の豊かさは
「お金 × 自分の成長 × 人間関係」の掛け算で決まります。

ふさわしい人間に、 ふさわしい報酬がついてくる

働くとは「自分を成長させてもらえる場」です。
報酬とは、その成長に見合う「あなたの存在価値」
そのものです。

多くの会社は、あなたの「時間」に対して給料を
支払います。

私たちは、あなたの「価値」に対して報酬を
支払います。



自分の価値を高めれば、高い報酬はあとからついてくる。

あなたの「価値」を構成する、3つの力



① 目標達成功率

掲げた目標・目的を、最後までやり遂げる力。個人の成果を最大化する原動力。



② 周りを巻き込む力

一人では成し遂げられない成功を、チームで実現する力。信頼と協力の起点。



③ 継続的に成長する力

現状に満足せず、常に学び、変化し続ける力。長期的な成功の基盤。

私たちは、これら3つの力の総体を「人間力」と呼びます。

我々が提供するの**は**「人生を変える成長」

人間力 × 専門知識 × 資産形成力



人間力

信頼される人柄、約束を守る誠実さ、
逆境に負けない前向きさ。



専門知識

不動産、住宅ローン、税金、法律。
顧客の人生を守るプロの知見。



資産形成力

稼いだお金を守り、賢く増やしていく力。
経済的自立への道。

ハウスマーケットは、この3つを同時に、最速で育てる「学校のような会社」です。

成長を約束する、独自の教育・伴走システム



ZENON理念

「善を尽くし
恩をおくり...」

私たちの価値観の土台。
人としての成長を支える哲学。

新人研修

社会人としての基礎から
人生目標の設定まで。プロ
としてのマインドセットを構築。

エージェントマスター プログラム

不動産エージェントとしての
専門スキルを体系的に学ぶ
最高峰プログラム。

ボディメンター制度

決して一人にはしない。
先輩がマンツーマンで伴走し、
日々の成長を徹底的に
サポートする文化。



価値が、そのまま報酬になる仕組み

給与体系

基本給 + インセンティブ

特徴

- 日常業務を誠実に、当たり前に行うことで、インセンティブが自然と積み上がる設計。
- 年齢・社歴・経験による上限は一切なし。
- 「お客様に喜んでいただいた分だけ」
が、あなたの報酬にダイレクトに反映される。



なぜ「20代の努力」が人生を決めるのか



「人生の80%の努力を、20代で行うべきだ」
—スティーブ・ジョブズ

20代で身につけた仕事の習慣、思考の癖、人脈が、
あなたの「一生の土台」を創る。

若いうちの苦労や挑戦は、消費されるのではなく、
利息がついて戻ってくる「自己投資」である。

ハウスマーケットは、本気で自分の人生を
切り拓きたい20代を、全力で応援する場所です。

成長の証：入社2～3年で「自分の家」を持つ

The Mechanism

私たちの仕事は、商品が「不動産 × 金融」そのものです。

日々の実務を通じて、以下をプロレベルで学ぶことができます：

- 優良不動産の見極め方
- 最適な住宅ローンの組み方
- キャッシュフローの考え方

The Result

多くの社員が、入社2～3年という早さで「自分の家」を購入。

これは単なるマイホームではなく、人生最初の、そして最も堅実な「資産形成」の第一歩です。



私たちは「家売る」のではない。 「顧客の人生」に伴走する専門家。

一般的な不動産会社



自社の物件を売る「販売型」モデル

ハウスマーケット



マーケット全体の物件から、お客様にとって
唯一のベストな選択肢を提案する
「エージェント型」モデル

The Real Estate Agent Defined

- 米国では、医師・弁護士と並ぶ高度専門職。
- 不動産・金融・法律の知識を駆使し、お客様の「幸せな暮らしと資産形成」を生涯にわたってサポートするパートナーです。

我々が成し遂げる「流通革命」



不動産流通のアマゾン

Phase 1: 健全なマーケットの創造 [完了]

旧来の業界：情報の「囲い込み」や「格差」で、消費者が不利益を被る構造。

我々の改革：全ての情報をオープンにし、誰もが公正な取引をできる健全な市場を創り上げた。

Phase 2: 不動産版Amazon構想 [現在地]

未来のビジョン：デジタルとAIを最大限に活用。
実現すること：

-  保有不動産の価値・情報をリアルタイムで見える化。
-  AIが最適な資産運用をアドバイス。
-  誰もが簡単に、安心して不動産取引ができるプラットフォームを構築する。

ビジョン：20店舗体制、仲介売上100億円企業へ

The Milestone:

まずは仲介売上 **30億円** を達成する。

Its Significance:

仲介売上が30億円を超える企業は、全国に **0.01%未満** しか存在しません。

Our Goal:

九州で圧倒的No.1、そして西日本でトップクラスの企業となる。

これは「流通革命で人々を幸せにする」というビジョンを実現するための、重要な通過点です。

0.01%



入社後のキャリアパスと働き方

仕事の3本柱

① 仕入れ：

不動産情報の収集と売却相談の面談



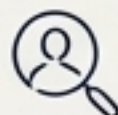
② 集客：

独自のCRM×AIを活用した100%反響営業
(※飛び込み・テレアポは一切ありません)



③ 追客・接客：

お客様との面談、提案、契約サポート



成長ステップ

3年目～

安定的に成果を出しながら後輩を指導。未来の幹部候補としてキャリアを築く。



2年目

独力で案件を担当し、成功体験を積み重ね、自信をつける。



1年目

基礎研修と先輩同行で、プロとしての「型」を徹底的に身につける。



Core Principle: 成長スピードは人それぞれ。重要なのは
「成長し続けること」。私たちはその意志を全力でサポートします。

やりがいと豊かさを両立する環境

働き方・休日

- **年間休日115日**：長期休暇も取得可能。
- 多くの社員が「仕事が楽しくて、時間が経つのがあっという間」と感じるほどの没入感。

文化

- 「休みが欲しいから働く」のではなく、「最高の仕事をするために、しっかり休む」。
- 個人の成果とチームの成功を両立させる。
- 出産、育児、家族旅行など、お互いの人生の豊かさをチーム全員で支え合う文化。



100億企業の幹部になりませんか？

This is an invitation for...

- ・自分の人生を、自分の力で最高に豊かにしたい人
- ・親孝行をし、家族を心から幸せにしたい人
- ・人々の人生に寄り添い、深く感謝される仕事がしたい人
- ・一度きりの20代を、本気で生きたいと願う人

ハウスマーケットは、あなたの成長と成功を、どこよりも本気で応援します。

ぜひ、私たちと一緒に未来をつくりましょう。