

「運命の中に偶然はない。 人間はある運命に出会う以前に、 自分がそれを作っているのだ。」

第28代アメリカ合衆国大統領 トーマス・W・ウィルソン

「我々は、刹那ごとに無限に広がる選択肢の中から選択し、自分の人生を創っているのだ。今日その人に出会ったことは【偶然】ではない。あの日あの道を自分が選択したことによる【必然】なのである。」

僕が好きな言葉の一つです。これから社会に飛び込む皆さんは、「自分のやりたい事とは?」・「どの会社に入社しようか?」・「この会社でどういう仕事をすればいいのか?」など、大きな事から小さな事まで無数の選択をしなければなりません。自分にとって良かったと思える選択もあれば、その選択が失敗だったという事もあると思います。選択を失敗したっていいです。失敗は、何かをやり遂げる為に絶対に必要な過程なのです。

それら選択の一つ一つが今の自分の周りの環境を作っており、これからの選択の一つ一つが未来の自分を作っていきます。この言葉を初めて聞いた人がいるならば、ぜひ意識し選択してみてください。将来の【なりたい自分】へ通じる道となるはずです。

株式会社翔栄
代表取締役

原田 芳史



1982年生まれ、福岡県大牟田市出身。先に不動産業界で働いていた兄（現会長）の影響で、大学卒業後には自身も不動産業界に飛び込む。2015年4月代表取締役に就任。

翔栄のビジョン

現時点での、翔栄グループ全体の年商は約40億円です。将来の事業的ビジョンとしては、年商100億円となる事です。その為に、現在売上の中核部分である売買事業部の仲間をさらに増やし、実需以外の新たな事業部の設立や、コロナ鎮静化によるインバウンドの復活を見込み、民泊事業部のさらなる強化等を考えております。

会社としてのビジョンは【社員が、自分史上“最高”の自分になれる会社】を掲げています。翔栄は少数精鋭の会社なので、一人一人のやるべき事やそれに対する責任も重くなっています。しかしその分、達成できた時の充実感はとても大きなものとなります。また、スキルだけでなく人格の成長スピードにおいても、他社には決して真似できない環境を作っており、これからもその環境はどんどん研ぎ澄まされていきます。

そうやって、社員の皆が仕事を通して「最高!」・「幸せ!」と感じてもらえるような会社にしてきたいと思っています。

— Mission —

理念

“Connecting The Dots”

— 翔栄とつながる皆を幸せにする —

翔栄という会社は、社会の中では小さな【点】に過ぎません。

そんな小さな【点】とつながってくれた

社員・社員のご家族・お客様・取引先の皆様を幸せにする！

それが翔栄の使命です。

私たち翔栄の仕事一つ一つも【点】です。

営業・企画・事務・経理などの各セクションは【点】であり、

その点同士が互いに連携し線になる。線と線が結ばれて面が出来上がります。

そうやって出来た色んな面を持ち合わせて、

サービスや付加価値という【形】を完成させます。

私たちが一心一意に作り上げた【形】を

翔栄とつながってくれた皆様に提供し続けていきます。

— Vision —

ビジョン

社員が、自分史上“最高の自分”になれる会社

イノベーションにより、新たな価値を創造し続ける会社

— Value —

価値観

義理・人情・恩返し

売り手良し・買い手良し・世間に良し

今日の追求が未来をつくる

リスクを取らない事こそ最大のリスク

真の楽しみは苦しみの中にある

— Services —

事業内容

買取事業

- 法人に対し電話や訪問営業でアプローチし情報を収集する
- 事業を企画立案し、不動産を買取る
- 商品としての不動産を誕生させる

仲介事業

- 売却したいお客様
→査定・売却方法の提案・売却活動
- 購入したいお客様
→物件の探し方の提案・物件情報の提供・購入から引渡しまでのサポート
- 自社商品の販売活動

賃貸事業

- お客様への物件紹介・ご案内・契約締結・引渡しまでのサポート
- 大家さんの物件や自社物件の賃貸募集・建物運営・管理

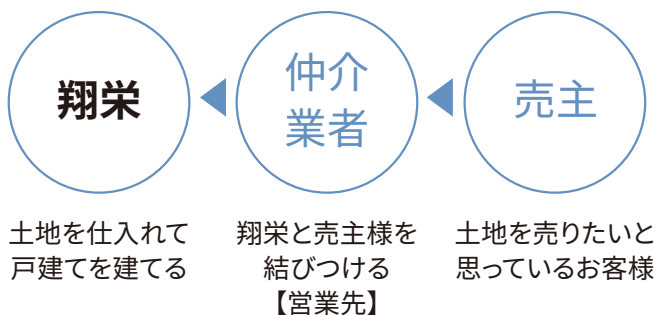
宿泊事業

- 古家の再生企画(リノベーション等)を行い、宿泊施設として運営
- 自社保有物件の内、宿泊施設の運営・管理

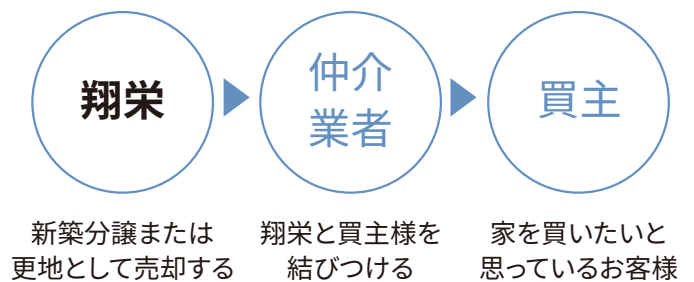
— Position —

ポジション

買主の場合



売主の場合



— Staff —

スタッフ

日常生活・働く上で大切にしていること



課長 **上林 翔馬** 山形県出身

私が大切にしていることは、家族・仲間を大事にすることです。20代前半までサッカー選手としてプレイをしていました。キャプテンを任されていたので、自分を誇示しようと普段から強気で周りと接してきました。しかし、サッカーを引退してから自分は無力だと通感しました。そこで、親身になって接してくれる人への有難みを感じ、改めて自分の周りの人を大事にすることの大切さを痛感しました。営業で成長するための近道はないと思いますが、日々努力を積み重ね、より多くの方と広く深く関わり、自分の理想に向かい邁進していきます。

今西 琴世 京都府出身

私が大切にしていることは、常に「ああ良かった」「ありがとう」と思う気持ちを持つことです。日常生活でも働く上でも、辛い出来事が起きたりミスをすることがあると思います。私は昔から考えすぎてしまう性格なので、少しでもポジティブ思考になるように心がけています。具体的には、ミスをした「ああ良かった、次は絶対しない」等と考えるようにしています。プライベートや仕事において、色々な人に支えられて今日まで過ごしてきました。そのことを忘れず、自分の周りに常に感謝の気持ちを持ち、新しく出会う方とのご縁に感謝しながら、今後も仕事に励んで参ります。



山本 友貴 福岡県出身

私が大切にしていることは『自分を含めた仲間の成長』です。不動産未経験で分からない事だらけでスタートしました。今までの社会経験で通用する事もあれば、もちろんしない事もあります。営業と聞くと「大変」「辛い」と想像する人は多いと思います。しかし、それ以上の成長があります。自分の成長を感じることができてからは、仕事が楽しくなりました。また、仲間達と共に成長できる喜びも感じています。社会人としてスタートする皆様にも、是非それを学んで欲しいです。そしてそれを与えてくれる『翔栄』と一緒に仕事をしましょう！



— New Staff —

2022年新入社員

入社のきっかけ・どのような仲間と働きたいか



森 隆一 茨城県出身

私が翔栄に入社した理由は、自分が頑張った分だけ稼げる環境があるからです。新卒1年目は、研修で終わってしまう会社も多い中、翔栄は1年目からバリバリ活躍出来る会社です。実際に、私は入社4か月で契約を1本取ることが出来ました。それは、頼れる上司のサポートがあったからです。このように、上司との距離感が近いため、自己成長のスピードは他社と比べても、かなり早いと思います。私は、目標に向かって努力し続けることができる仲間と一緒に働きたいと思っています。翔栄で皆さんと一緒に働けることを楽しみにしています！

川堀 萌香 埼玉県出身

私が翔栄に入社したきっかけは、少数精鋭の企業だからこそ自己成長ができると思ったからです。実際に、営業としての役割に留まらず、様々なことに携わらせていただいています。他社よりも仕事の幅が広く、社員一人一人の影響が企業にダイレクトに影響するため、とても働きがいがあると感じています。営業個人の評価だけでなく、「課」というチームとしての評価もあるため、分からない事だらけの私たち新卒を、上司や先輩が手厚くフォローしてくださっています。安心して精一杯頑張れる環境だからこそ、自己成長を目標に頑張りたい方をぜひお待ちしております！



高岡 アレクサンダー 三世 千葉県出身

私が翔栄に入社したきっかけは、この会社に入れば人間としても成長できると思ったからです。更に、説明会で「この業界に入れば稼げる」と言われた事に心打たれました。入社してからは、仕事に対しての熱意を先輩方からひしひしと感じています。自分自身も、もっとやってやろう！というモチベーションに繋がります。誰でもすぐに成果が出せる業界ではありませんが、精一杯の努力をすれば、必ず実ると信じ頑張っています。目標に対して、諦めず継続して努力ができる方と働きたいと思っています。一緒に頑張りましょう！

— Work style —

働き方

1年目

4～6月	7～9月
電話営業 物件対応 現地・役所調査 (先輩に同行) 勉強会 (査定・相場・区割)	訪問営業・電話営業 物件対応 現地・役所調査

2年目以降～

1日の主なスケジュール	
9:30	出社・掃除
10:00	就業
12:00	お昼休憩
13:30	就業
15:00	↓
17:00	↓
19:00	終業・退社

電話や訪問での営業活動の他に、ミーティングや現地・役所調査、契約等もスケジュールに組み込まれることがあります

リフレッシュスペースで仮眠休憩できます😊

— Q&A —

よくあるご質問

Q 翔栄が求める人物像を教えてください。

- 「1.行動力がある」 ガムシヤラ、考えるよりも動く、前向き、積極的な学生
- 「2.忍耐力がある」 根気がある、愚直、諦めない、自分に厳しい、胆力のある学生
- 「3.素直さがある」 人の話をよく聞くことができる学生

Q 翔栄の強みと弱みはなんですか？

- 【強み】 他社がやらないような複雑な案件も取り扱えることです。
- 【弱み】 少数精鋭だからこそ仕事の幅が広く一人の仕事量が多いことです。

Q 社内はどのような雰囲気ですか？

人数の少ない会社なので先輩社員との距離感が近く、何でも相談できる雰囲気です。

Q 社内の風通しのよさは実際どうですか？

自分の考えを、直接社長に提案できたりするほど風通しが良い会社です。

Q 残業時間はどのくらいですか？

月平均25時間程度です。

Q 営業で活躍している人の共通点がありますか？

バイタリティーがあり、周りを巻き込める人です。

Q 不動産の知識が全く無いのですが大丈夫ですか？

ほとんどの社員が知識ゼロで入社しました。
入社後、先輩からのフォローと勉強の時間を用意しております。

Q 大学の専攻が希望職種と関連性が無いですが応募は可能ですか？

専攻は合否には関係ございません。
是非ご応募お待ちしております。

Q 男女比率はどれくらいですか？

男女比は7：3です。(2022年10月現在)

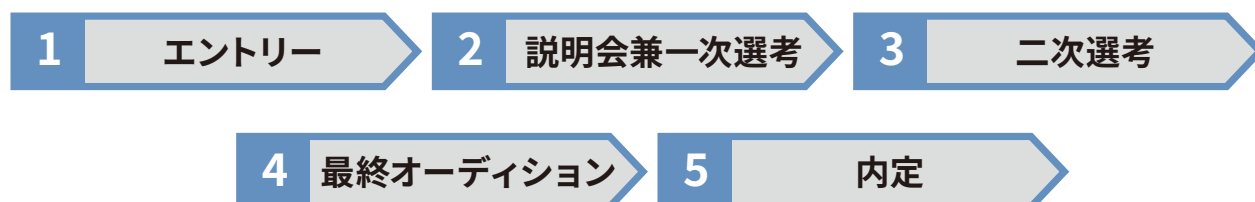
Q 持っていると役立つ資格はありますか？

宅地建物取引士・一級または二級建築士・ファイナンシャルプランナー等です。

募集要項

	営業職
初任給	月給250,000円 + インセンティブ
昇給	年2回(4・10月)
賞与	年4回(歩合給として支給)
休日	完全週休二日制(火・水)
休暇	GW休暇、夏季休暇、年末年始、慶弔休暇、有給休暇
諸手当	通勤手当(35,000円/月)、営業交通費支給、役職手当、住宅手当(15,000円/月)、資格手当(10,000円/月)、新入社員手当、社員旅行(海外)
勤務地	東京都渋谷区幡ヶ谷2-7-2 幡ヶ谷ニューセンタービル9・10階
勤務時間	10:00～19:00(9:30出社、休憩1時間30分)
教育制度	新入社員研修、外部研修、現場研修
福利厚生	社会保険(健康、介護、厚生年金)、労働保険(雇用、労災)、健康診断、資格取得支援制度、教育支援制度、産前産後休暇、育児休業制度、独立支援制度、レクリエーション(BBQ、キャンプ、海水浴等)、アワード
募集学科	全学部全教科

選考フロー



- ・内定までは1ヶ月程度
- ・面接会場は上記勤務地を予定
- ・社内見学も可能





— Company Profile —

会社概要

会社名	株式会社 翔栄
代表取締役	原田 芳史
本社所在地	東京都渋谷区本町6-36-2
電話番号	03-3320-7701
FAX	03-3320-7845
設立	昭和54年10月5日
資本金	1億円
事業内容	不動産の売買・仲介・賃貸・管理・宿泊
グループ会社	株式会社 翔栄リアルエステート 株式会社 翔栄福岡 株式会社 原田屋
URL	http://shoei-h.com