



株式会社 フレスト

平均年収820万円 ◆ 英語を活かす海外投資家向け収益不動産営業 | 月給45 ~ 90万円 + 成果報酬 | 土日祝休み・残業ほぼなし [Exclusive job](#)

取扱物件は数千万円 ~ 億単位 | 250万棟超の独自データ基盤を活用 | 上場準備中

Job Information

Hiring Company

[FREST Co.Ltd.](#)

Job ID

1607597

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Ginza Station

Salary

5 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

9:30 ~ 18:30 (実働8時間 / 休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

August 17th, 2026 14:08

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・数千万円～億単位の高額不動産を扱い、英語と営業力を活かして高収入を目指す
- ・250万棟超の独自データ基盤を活用し、効率的に営業活動に取り組める
- ・上場準備中の成長企業で、将来的には海外事業のリーダーを目指す
- ・年間休日124日以上・土日祝休み・残業ほぼなし

【業務内容】

英語を活かし、海外投資家へ日本国内の収益不動産を提案する営業です。

当社は台湾・台北にも拠点を展開しており、台湾投資家との取引実績を積み重ねてきました。

今後はこの基盤を活かし、台湾にとどまらず、英語でのコミュニケーションが必要となる投資家層への提案機会も広がっていきと考えています。

日本の収益不動産は海外投資家からも注目されており、英語で円滑に商談・提案ができる体制づくりが、今後の海外事業拡大において重要になっています。

さらに、海外投資家が日本国内で保有する不動産の売却相談や管理受託にも対応しており、国内マーケットだけでは得られない案件やビジネス機会に携われることも特徴です。

- ・英語圏投資家への収益不動産の提案営業
- ・英語による顧客対応・商談
- ・物件情報の収集
- ・売買契約業務
- ・決済・引渡し業務
- ・既存顧客へのフォロー

◆独自のデータ基盤を活かした営業体制

当社では全国250万棟超の不動産オーナーデータと、個人投資家約2,800名・法人約500社の会員基盤を保有。これらの独自データや投資家ネットワークを活用して営業活動を行います。

また、福岡のデータセンターを活用して毎月約5万通のDMを発送し、コールセンターによる査定アポイントの獲得も行うなど、営業担当が商談機会を得やすい仕組みを構築しています。

2026年4～5月には、DMによる反響94件、コールセンターによる査定アポイント67件、営業担当による売却相談・査定取得135件を獲得しています。

さらに、同期間に仲介した物件価格は5,000万円～22億5,000万円。売主への売却提案から買主となる投資家への物件提案まで一貫して担当できます。

■キャリアパス

入社後は、先輩社員との同行や実務を通じて、収益不動産の基礎知識や営業フロー、物件を所有のオーナー様や投資家への提案方法などを習得いただきます。

先輩社員との同行や案件対応を通じて実務経験を積みながら、全国の収益不動産を扱う営業として成長していただきます。独り立ち後は海外のお客様を担当しながら経験を積み、将来的には海外事業のリーダーとして、事業拡大にも携わっていただくことを期待しています。

■当社について

2007年の設立以来、全国の一棟レジデンスを中心に売買・買取再販・管理・運営を手掛け、来年度には設立20年を迎える収益不動産に特化した不動産会社です。

東京本社を中心に、札幌・名古屋・阪・福岡・沖縄・台北の全国7拠点と、舞鶴データセンター（福岡市内）で事業を展開。海外拠点の台北では、アジア圏の投資家との接点を構築しています。

舞鶴データセンターに全国の不動産オーナーデータを250万棟超保有し、個人投資家約2,800名、法人約500社（含むファンD）の会員基盤があり、売却を検討される不動産オーナー様と、購入を検討される投資家の双方に対して提案を行っています。

現在は3年以内の15拠点体制構築と株式上場を見据え、積極的な事業拡大を進めています。

【雇用形態】

試用期間あり、3ヶ月

※試用期間中の月給は42～87万円

【給与】

月給：45～90万円＋家族手当（月1万円×扶養人数）＋歩合給

※上記月給にはみなし残業時間（20時間／5万円以上）を含む（超過分は追加支給）

※経験や能力、スキルなどを考慮の上で給与を決定

■資格手当（月3万円）：会社より指名を受け、専任の宅地建物取引士として登録した場合に支給します。

■諸手当：扶養配偶者・子ども一人につき月1万円

【就業時間】

9:30～18:30（実働8時間／休憩1時間）

■平均残業時間：ほぼゼロ時間

企業組織が大きすぎないからこそ意思決定のスピードも速く、オペレーションもシンプル。

会議のための会議、膨大な資料づくりなども必要なく、残業はほとんどありません。

【勤務地】

東京都 中央区銀座7丁目1 3-1 5 銀座菊地ビルディング 5F

■アクセス：東京メトロ「銀座駅」「東銀座駅」徒歩5分／JR山手線、京浜東北線「新橋駅」徒歩8分

【休日休暇】

- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日休み
- ・年末年始休暇（5日～6日）
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・慶弔休暇

- ・有給休暇
- ・産前・産後休暇（取得実績あり）
- ・育児休暇（取得実績あり）

【待遇・福利厚生】

- ・交通費支給（東京本社：上限月3万円、各支店：上限月2万円）
- ・社会保険完備（雇用保険・労災保険・厚生年金・健康保険）
- ・家族手当（配偶者・子ども1人につき月1万円）
- ・時間外手当（超過分）
- ・宅地建物取引士手当（月3万円）※会社から選任を受け、専任の宅地建物取引士として登録された場合に支給します。
- ・勤続手当
- ・産休・育休制度
- ・時短勤務制度
- ・始業時刻変更制度 ※保育園の送迎や親の介護など、個別の事情に応じて始業時刻を調整できます。
- ・健康診断（年1回・会社負担）
- ・お米の配布（社員および同居ご家族の人数に応じて支給）
- ・社宅制度 ※本社研修に遠方から参加する場合、都内社宅を提供します。
- ・社員旅行（過去実績：韓国・台湾・北海道・奄美大島・オーストラリア）
- ・社員交流支援制度 ※本社および各支店での懇親会費用を支給（月1回）
- ・ゴルフサークル参加費の補助制度あり
- ・大相撲観戦招待 ※社員およびご家族を大相撲観戦へご招待

Required Skills

【必須要件】

- ・日本語ネイティブレベル
- ・英語でのビジネスコミュニケーションが可能な方（電話／メール）
- ・提案営業のご経験

【歓迎する経験・スキル】

- ・不動産業界での営業経験
 - 収益不動産・不動産売買仲介の営業経験
 - 注文住宅・住宅販売など、高額商材の営業経験
- ・広告代理店、太陽光発電など、高額商材の営業経験
- ・富裕層・法人向けの営業経験
- ・宅地建物取引士資格

【こんな方を歓迎します】

- ・高額商材の営業で、さらなる収入アップを目指したい方
- ・営業経験を活かして、より高単価な商材に挑戦したい方
- ・英語を活かして、海外投資家への営業に挑戦したい方
- ・営業力を活かして、将来的に海外事業にも携わりたい方

【選考について】

選考フロー：

- ▼Web書類選考
- ▼一次面接（Web面接）
- ▼二次面接（Webまたは対面）＋筆記試験
- ▼内定

※面接は日本語での対応となります

※一次面接はWeb面接・二次面接は基本的に東京本社での対面面接となります

※ご応募から内定まで2週間以内の予定です。ご応募から1カ月以内での入社が可能です

※当社採用サイト：<https://recruit.frest-estate.co.jp/>

Company Description