

## 求人募集

---

プロフィッツは、「何か新しいことに挑戦」、「面白いことをやってみたい」という人たちが集るユニークな会社です。当社は、不動産アセットマネジメント会社の領域を超え、不動産業界だけでなく、異なるバックグラウンドを持つ経験豊富なスタッフが参画し、広い視野でプロジェクトを展開し、不動産の価値を最大化することに取り組んでいます。

「希望に尽くす」というスローガンを掲げ、新しい提案を生み出す努力を惜しまず、お客様に寄り添い、外部パートナーも巻き込みながら、成長を目指しています。

現在、当社では以下のポジションについて新しいメンバーを募集しております。今までの経験を踏まえて、更に仕事の幅を広げたい方、新たなチャレンジをしたいと思っている方を歓迎いたします。

ご興味のある方は、応募する職種と履歴書を [recruit@profitz.jp](mailto:recruit@profitz.jp) までご応募ください。また、応募に関するご質問や、話を聞いてみたい、という方もお気軽にご連絡ください。尚、弊社は業務内容を固定した採用ではなく、様々な領域でチャレンジできる不動産総合職での採用となります。

### 募集 ①

#### 不動産投資情報サイトの営業・運営

---

新規事業としてスタートする、自社開発の不動産ネットワークシステム“REACH”の運営に携わっていただきます。売主、買主、仲介会社へ“REACH”を紹介し登録、活用へつなげる営業。

##### 【業務内容】

- ・営業活動：売主、仲介会社、投資家への REACH の紹介と登録
- ・プラットフォーム運営：プロモーション・イベント企画など（Marketing 部と連携）  
運営改善・修正、登録者の維持、アクティブ化
- ・顧客資料作成（業務提案・調査結果サマリー、To Do、スケジュール管理）
- ・不動産案件のアクイジションやアセットマネジメント業務もあり

**【必要要件】**

- ・ 法人営業経験がある方
- ・ 不動産に関する知識、実務経験がある方
- ・ 企画、運営力、仮設立案など実行、検証できる方
- ・ 新規顧客開拓力、スタートアップを楽しめる方

**【尚可要件】**

- ・ マーケティングに関する基礎知識
- ・ 整ってない環境（スタートアップ）を楽しめる方

**募集 ②****自己投資営業**

---

自社 BS を活用した物件購入、運営・売却まで一気通貫のお仕事です。

**【業務内容】**

- ・ 営業活動：購入物件のソーシング及び自社所有物件の売却営業。
- ・ 査定（UW）： 探索した物件の価格査定と事業計画書を検討・作成  
売却物件の適正な売却価格を検討・作成
- ・ 売主、買主との折衝・交渉業務
- ・ 運営：購入後の物件の運営（期中管理）  
（社内メンバーのアドバイスあり）
- ・ クロージング業務：購入時、売却時のドキュメンテーション、決済までのクロージング業務

**【必要要件】**

- ・ 不動産に関する実務経験がある方
- ・ 顧客資料作成、論理的に説明できる方
- ・ 新規顧客営業力

**【尚可要件】**

- ・ 整ってない環境（スタートアップ）を楽しめる方
- ・ プロジェクトマネジメント経験

### 募集③

#### FAM（ファンド・アセットマネジメント業務）

---

マンション、オフィス、ホテルなど様々なアセットタイプの AM 業務です。

##### 【業務内容】

- ・ AM（アセットマネジメント）実務
- ・ ソーシング・アクイジション
- ・ 不動産投資の UW、Valuation
- ・ 提案資料作成(投資企画、市場調査、スキーム、座組、スケジュール)
- ・ 社外関係者との折衝、調整
- ・ 期中管理
- ・ 不動産取引に関するデューデリエンス、クロージング業務など
- ・ 新規顧客営業

##### 【必要要件】

- ・ 不動産に関する知識
- ・ 不動産 AM の実務経験者
- ・ 不動産取引の実務経験者（Under Writing, Valuation, デューデリエンス、契約書作成）
- ・ レポート力のある方（論理的に考えて、伝えられる方）
- ・ Excel, PPT 活用

##### 【尚可要件】

- ・ 不動産ファイナンスの知識
- ・ プロジェクトマネジメント経験
- ・ 整っていない環境を楽しめる方

### 募集④

#### PAM（プライベート・アセットマネジメント業務）

---

Non Pro の方を対象として、顧客のニーズを聞き取り不動産（事業）の戦略、提案をしながら要望にあわせたオーダーメイド型の不動産運用をサポートしていく仕事です。

##### 【業務内容】

- ・ アセットマネジメント（AM）全般業務
- ・ 不動産投資の UW、Valuation

- ・期中管理
- ・顧客資料作成(業務提案、調査結果サマリー、To Do、スケジュール管理)
- ・社外関係者との折衝、調整
- ・不動産取引に関するデューデリエンス、クロージング業務など
- ・顧客営業

#### 【必要要件】

- ・不動産に関する知識
- ・不動産 AM の実務経験者
- ・不動産取引の実務経験者（Under Writing, Valuation, デューデリエンス、契約書作成）
- ・レポート作成力、提案力（論理的に考えて、伝えられる方）
- ・コミュニケーション力（説明力）
- ・Excel, PPT

#### 【尚可要件】

- ・不動産ファイナンスの知識
- ・プロジェクトマネジメント経験
- ・整っていない環境を楽しめる方

## プロフィールについて

---

### 〈職場周辺環境について〉

プロフィールのオフィスは、東京のオフィス街の中心地「丸の内」にあります。JR、地下鉄の駅とも直結しており、交通の便も良くどこへ行くにも便利です。お昼ともなれば、おいしいレストランや、キッチンカーなどが並び、お天気の良い日には屋外のテーブルでランチなど楽しめます！

### 〈社内環境、風土について〉

2017 年立ち上げの時、社員は数名でしたが、2020 年には 6 名、そして現在は 20 名を超え、まだまだ拡大中です。

勤務形態はリモートワークを併用しています。働き方は各人の裁量を持ちきっちり働き、休む時は長めの休暇など On-Off メリハリをつけた働き方を目指しています。企業内勉強会、研修も実施しています。常に個人と企業が共に成長意欲を発揮できるような体制を整えています。

オフィス内はフリーアドレスの執務室、個室ブース、ラウンジ風会議室もあり、オープンな雰囲気。既存の枠組みにとらわれない柔軟な発想、上下関係なく双方向の意見交換などフラットな関係性を

保ち、スタッフが個人の成長に向けてチャレンジできる環境を整えています。  
 全社員が集まったのパーティ、食事会など交流を深めるイベントも随時開催しています。

### 〈成長について〉

プロフィッツは成長段階にあるので企業と個人の目標値は高いです。効率化も求められるので仕事そのものはハードになる局面もありますが、達成感も生まれます。まだまだ少人数で行っているの  
 で、マルチタスク的な仕事傾向ですが、個人の裁量とチームワークを基盤として仕事が行われます。  
 一気通貫で仕事ができるので、ひとつのロールしかできない会社が多い中で、アセットマネジメント、  
 アンダーライティング、ファイナンス、様々な分野の仕事を具体的に経験することができます。  
 当社のオリジナル事業の一環で、IT 分野、企画開発、ファンド組成、海外展開など、不動産投資  
 運用会社の域を超えた分野にもかかわれる面白さがあります。

【募集要項】	
募集職種/採用人数	上記記載 ①～④ 若干名
雇用形態	正社員
職種	不動産総合職
応募資格	大卒以上
選考フロー	書類選考→面談3～4回（社長面談含）
勤務地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-1-1 国際ビル2F
交通	地下鉄「日比谷駅」直結 JR各線「有楽町駅」徒歩2分、「東京駅」地下通路にて利用可能
受動喫煙対策	屋内全面禁煙
就業時間	9：00～18：00
休憩	12：00～13：00（60分）
勤務形態	フレックスタイム制
休日	完全週休2日制（土曜日・日曜日）、祝日、年末年始（12月30日～1月3日）年間休日120日以上
休暇	年次有給休暇、慶弔休暇、特別休暇、産休、育休、介護休暇
試用期間	3ヶ月 ※労働条件の変更はありません
給与	月給制
昇給	年1回
賞与	年1回 4月（昨年実績）
通勤手当	あり
退職金	なし
教育制度	社内勉強会、研修
福利厚生	なし
社会保険	健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険