株式会社 OMNIA

オムニア

3年連続掲載

紹介営業を主軸に顧客と信頼関係を結ぶ

弊社は資産運用型のマンション販売をメインに、それに伴う賃貸管理、不動産買取、コンサルティングなどを行っています。不動産を通じてお客様一人ひとりのライフスタイルを見つめ、将来にわたり人生のパートナーとして寄り添っていくことを理念としています。弊社の営業スタイルの最大の特徴は、「紹介営業」にこだわっている点です。一般的に、投資用不動産の営業手法は、テレアポや飛び込み、街角での声掛けなどのイメージがあると思いますが、弊社ではそれらを一切禁止しています。売ったら終わり、にするのではなく、長い将来にわたってお付き合いを続けられるよう、お互いに信頼できる関係性を築いていくことを大事にしたいと考えております。

また、ここ数年のコロナ禍によりオンライン商談が増えたことをきっかけに、そのノウハウを活かしてWEBセミナーの開催も強化しています。お蔭様で好評をいただいており、当初3カ月に1回程度だった開催が、月に2、3回の開催まで増加しました。不動産投資に興味を持ち始めた初心者の方に向けて、不動産と資産運用の仕組みや実例をわかりやすく解説しており、そこから個別相談につながるケースが増えています。現在は営業売上の3割ほどを占めるまでになり、今後も主軸の紹介営業とともに継続していく予定です。

“お客様ファースト”でアフターフォローも充実

不動産は、販売してからが本当のスタートです。お客様は購入した物件のオーナーとして中長期にわたり保有し、賃料収入を得ます。そのため、営業担当者のアフターフォローはもちろん、弊社では入居者の募集や賃貸管理についても、賃貸管理部門でお客様のサポートを行い、万全の体制を構築しています。たとえば、不動産オーナーであるお客様専用に開発した資産管理ツールの運用。スマホアプリで入居状況、賃料の振込状況、資産価値などを簡単に確認することができ、チャット機能を使ってアプリから弊社スタッフへ気軽に連絡を取ることも可能です。

また、家賃について最適な金額を導くAI査定も導入しています。ITも駆使した手厚いアフターフォローにより、お客様の満足度も高く、次のお客様のご紹介を数多くいただいています。社員には「常にお客様ファーストで、お客様の目線に立ってコミュニケーションを取ること」を心がけるよう日頃から指導しており、それが着実に実を結んでいると感じています。

会社の成長とともに社員も成長できる環境

創業以来、「10年で売上100億円、従業員100名、株式上場」をビジョンとして掲げており、2023年度の売上は50億円を見込んでいます。将来的には自社ブランドマンションを開発し、開発から販売、賃貸管理まで一貫して行うことが出来る企業を目指しています。そのためにも人事採用には力を入れており、特に会社の成長のためには若い力が欠かせません。

現在、新卒採用は5期目になりますが、1期生は管理職を任せられるまで成長し、営業の主軸として活躍しています。その成長スピードの速さも、継続した業績伸長の大きな要因です。新卒でも投資用不動産を販売できる営業ノウハウを構築し、営業部門以外にもキャリアパス制度、人事評価制度、キャリア面談などを導入。また社員旅行など社内イベントも充実させ、人材育成とともに社員のモチベーションアップにも配慮しています。OMNIAという社名は、ラテン語で「全て、願い」という意味です。私たち自身、社員、家族、会社、関わってくれた全ての人の夢を叶えるという、社名に込めた想いとともに、弊社はこれからも成長し続けてまいります。

▲ 渋谷駅徒歩5分、神南エリアにおしゃれなオフィスを構える。平均年齢28歳、若手が活躍。

Message from President 経営者インタビュー

本社所在地 東京 不動産

成長のスピードを緩めず不動産業界で躍進する

代表取締役

岡庭 弘典

オカニワ　ヒロノリ

1983年12月生まれ。大学で経済学を学び、卒業後、投資用不動産販売の大手企業に就職。トップセールスマンとして活躍し、多くの部下を育成する。この会社で培った成功哲学を自らの事業で実現したいという思いから、2017年に独立し株式会社OMNIAを設立。

▼ 企業公式サイト

所在地	〒150-0041 東京都渋谷区神南1-18-2 フレーム神南坂5階
TEL	03-6805-0365
設立	2017（平成29）年5月
従業員数	24名
売上高	37億円［2022（令和4）年11月期］
事業内容	不動産売買、仲介、賃貸、管理等
URL	https://omnia.tokyo/

優良企業ガイドは P.539 に掲載