



代表取締役
岡庭 弘典

おかにわ ひろのり

PROFILE

1983年12月生まれ。新卒で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、管理職として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。

総販売戸数1千戸を突破、信頼を重ねて成長を続ける。



顧客の信頼を得る 営業スタイルを確立

東京都心・横浜エリアなど首都圏人気エリアの資産運用型マンションの販売をメインに、賃貸管理、不動産買取、コンサルティング等を行う企業です。創業当初から続けている紹介営業、コロナ禍をきっかけに取り組みを強化したWEBセミナー、さらにSNSを活用したDX営業を主軸とし、多くの顧客を獲得。信頼を積み重ね、今年度に総販売戸数1千戸を突破することができました。紹介営業は売ったら終わりではなく、アフターフォローを含めてお客様と長期的なお付き合いを継続できるよう、信頼関係を築くことが重要です。社員には「常に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指導しており、それが着実に実を結んでいます。月2回開催のWEBセミナーでは、弊社営業スタッフが資産運用の仕組みを丁寧に解説したり、お客様をゲストに招いて実体験をもとに投資のメリット・リスクを語っていただいたりと、初心者の方でも理解しやすい内容を意識。そこから個別の相談につながり、実際に資産形成の第一歩を踏み出すお客様が増えています。

社内体制を整え 販売後もサポート

不動産は、販売してからが本当のスタートです。物件のオーナーとなったお客様が安定した賃料収入を得られるよう、弊社では賃貸管理部門を社内へ設け、入居者の募集や賃貸管理についてもサポートする万全

の体制を整えています。お客様のフォローツールとして、弊社独自の公式LINEを開発しました。LINE上で所有物件の収益管理ができるだけでなく、キャンペーン告知や市場動向、賃貸実績などの情報共有も可能にしています。誰もが使い慣れているLINEへ切り替えたことで、お客様からのレスポンス率も格段に向上しました。このようなお客様に寄り添ったフォロー体制が好評で、次のお客様のご紹介にもつながっています。社内も自社カスタマイズでDX化を図り、仕入れ、販売、企画、賃貸管理までワンストップに集約したシステムを構築。脱・属人化かつ部署間のリレーションを高め、円滑に仕事ができる体制を整備しています。

会社の躍進が 社員の成長意欲に

弊社は創業以来のビジョンとして「10年で売上100億円」を掲げています。今年売上は75億円を見込んでおり、100億円達成が現実味を帯びてきました。こうした会社の成長は、社員にとっても大きな自信になっているのではないのでしょうか。昨年は事業拡大に伴ってオフィスを

移転しましたが、新オフィスは広々としたフロアに洗練されたインテリアで、社員のモチベーションアップにもつながっています。人員も年々増えているため、社内にも新しい課やチームを編成し、そこへ向上心のある若手社員を積極的に抜擢。皆やりがいと使命感を持って働いてくれています。社員教育にも注力しており、新卒社員でも資産運用型マンションを販売できる営業ノウハウを構築しています。加えて、キャリアパス制度や人事評価制度、キャリア面談を整備しており、新卒社員が成果を上げ、管理職として活躍する事例も生まれています。弊社では設立2年目から新卒採用を積極的に行っており、営業職は新卒から一人ひとりを丁寧に育成して次世代のリーダーを輩出しています。一方、バックオフィスは新卒・中途を問わず採用し、若い柔軟な発想と経験豊かなノウハウを融合させ、強い組織力を築いています。近年、投資や資産運用は若い世代にとっても身近になっています。その中でも不動産は安定資産として人気で、弊社の扱う首都圏エリアの物件は資産価値が高く、今後ますますニーズは高まっていくでしょう。会社としてさらに成長していくために、共にチャレンジしてくれる方をお待ちしております。



▶ 昨年、渋谷駅徒歩5分の場所に移転した新オフィス。開放感のあるロビーは社内研修やイベントなどにも利用され、好評を得ている。

所在地 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1丁目7-7 住友不動産青山通ビル7階
TEL 03-6805-0365
設立 2017(平成29)年5月
従業員数 40名(グループ全体)
売上高 54億円(2024(令和6)年11月期)
事業内容 不動産売買、仲介、賃貸、管理等
URL https://omnia.tokyo/

企業公式サイト

