

KATITAS

RECRUITING INFORMATION

2020

仕事って、期待以上にオモシロい。



カチタス





代表取締役社長

新井 健資

Arai Katsutoshi

PROFILE

1968年東京生まれ。東京大学法学部卒業後、三和銀行(現 三菱UFJ銀行)に入行し、3年間在籍。その後、ペイン・アンド・カンパニーでのコンサルタント経験、コロンビア大学でのMBA取得、リクルート住宅関連事業の新規事業部門ゼネラルマネージャー、営業部長等を歴任。2012年、カチタスに入社し、代表取締役社長に就任。

住み替えに、第4の選択肢を。

中古住宅を取り巻く環境に、一石を投じる

今の日本には、住宅を購入する際、高額な「新築」か、使い古された「中古」か、選択肢が限られており、結果として「賃貸」ととどまる方が多くいらっしゃいます。しかし、カチタスのリフォーム済み中古住宅(中古リフォーム住宅)という第4の選択肢があれば、今まで持ち家を諦めていた誰もが、安心、快適な家のある喜びを手にできます。

逆に家を売りたい場合でも、仲介業者に販売を委託して数年間反応がなく、管理できずに朽ちて空き家になってしまうことがあります。このような家主様には、当社が手際よくスピーディーに買い取ることで、安心して家を手放していただけます。

家を買いたい方、売りたい方、両者の願いが、現在の市場では実現されていません。だからこそ、中古リフォーム住宅のパイオニアである私たちが、この現状を打破していきます。業界No.1の強い使命感を持って、日本の住環境に新たなスタンダードをつくるべく、走り続けています。

マイホームの夢を届け続け、日本の地域活性化につなげる

お客様の中には、カチタスの物件の魅力を知ってから、他社の新築・中古住宅は考えられなくなったという方がいらっしゃいます。まだ当社を知らずに、納得のいく住宅が見つからず、不満を持ち続けている方は多数います。私たちが1戸でも多くの良質な物件を手掛け、中古リフォーム住宅の認知度を上げ、より多くの人にマイホームの夢を届け、生活と心を豊かにしていくことが、当社の使命です。

カチタスでは仕入れからリフォーム企画、販売まで一人の営業担当が一貫して担当しています。一人ひとりが日々空家問題の解決に直接貢献していること、地域の活性化に役立っていることにやりがいを強く感じており、「本当に仕事が面白い」と口々に言います。強い熱意をもって日々仕事に取り組んでいる社員こそカチタスの競争優位・成長力の源泉だと私は信じています。

成長意欲のある人に、最高の環境

カチタスの仕事は、確かに幅広い知識とスキルが必要です。しかし、若手でも知識を積極的に吸収し、愚直に頑張ることで、一気に伸びる世界でもあります。

当社で活躍する人材には、3つの特長があります。まずは、常に上を目指して新しいことにチャレンジする、成長意欲の高い人。次に、あらゆる物事にアンテナを張り、積極的に情報を取りに行くことができる、好奇心旺盛な人。そして、知識を吸収したり、仕事上の課題を解決したりするために、誰とでもオープンにコミュニケーションを取れる人。上記の要素を持つ人は、仕事を楽しみながら成果を出して、スピード感をもって成長していきます。

当社には、月1戸、年間12戸以上の物件を手掛ける社員が多数います。同じ不動産でも、大規模なマンション開発などは、1プロジェクトに3年かかることもあります。圧倒的に早いスピードで、経験値を積めるのはもちろん、社員の成長をサポートする各種制度も含め、成長を望む人にとって理想的な環境を用意しています。

業界No.1だからこそ、 市場の常識に挑戦する。

現在、日本は様々な社会的課題に直面しています。例えば、格差社会の拡大による「年収の二極化」、少子高齢化に伴う「空き家問題」、「環境・エネルギー問題」などは、日々取り沙汰されるものです。当社は中古住宅業界のリーディングカンパニーとして、これらの深刻な課題の解決に取り組んでいます。

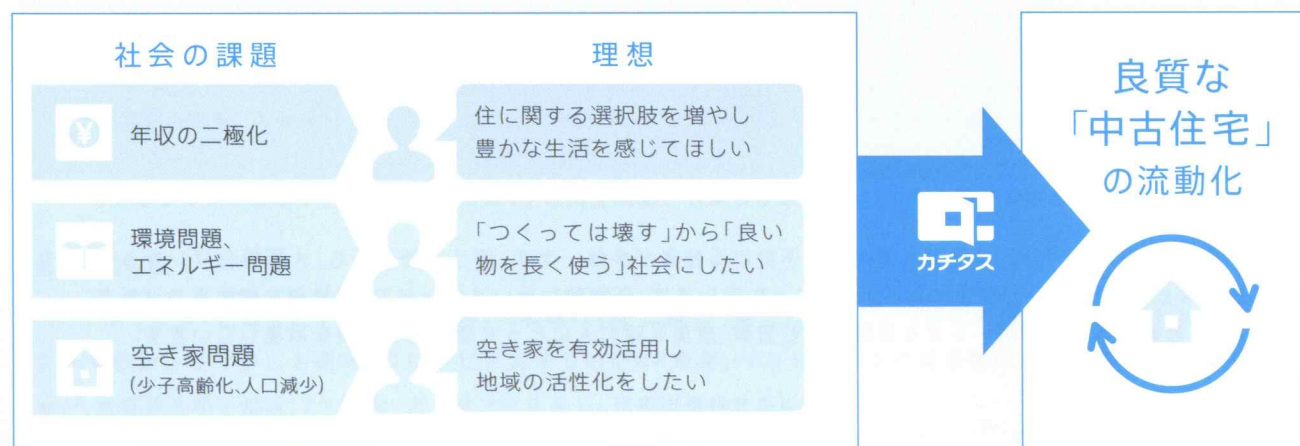
社会的課題を解決するために

上記の各課題を解決するために私たちが貢献できることは、中古住宅市場の流動化だと考えます。そのために、3つの価値を生み出しています。

まず、「新築」「中古」「賃貸」という、現在の住み替えの選択肢に、「カチタスの住宅」という新たな選択肢を加え、一人でも多くの方がより豊かな生活を送れる社会づくりに貢献しています。次に、「つくっては壊す」ではなく、「良いものを長く使う、住みつなく」という文化を浸透させ、環境・エネルギー問題の解決にも働きかけています。そして、中古住宅を買い取り、リフォーム・リノベーションによって新しい生命を吹き込み、次の世代へ継承することで、地域全体の活性化にも寄与しています。その結果、多くのお客様の支持を得て現在では年間4,000戸以上を販売するにいたり、累計では創業以来4万5,000戸以上の住宅を提供してきました。今後も一戸でも多く、良質な中古住宅を流動化させ、業界No.1企業としてマーケットを牽引していくことが当社のミッションだと考えています。



住宅を流動化させ、社会課題の解決へ貢献

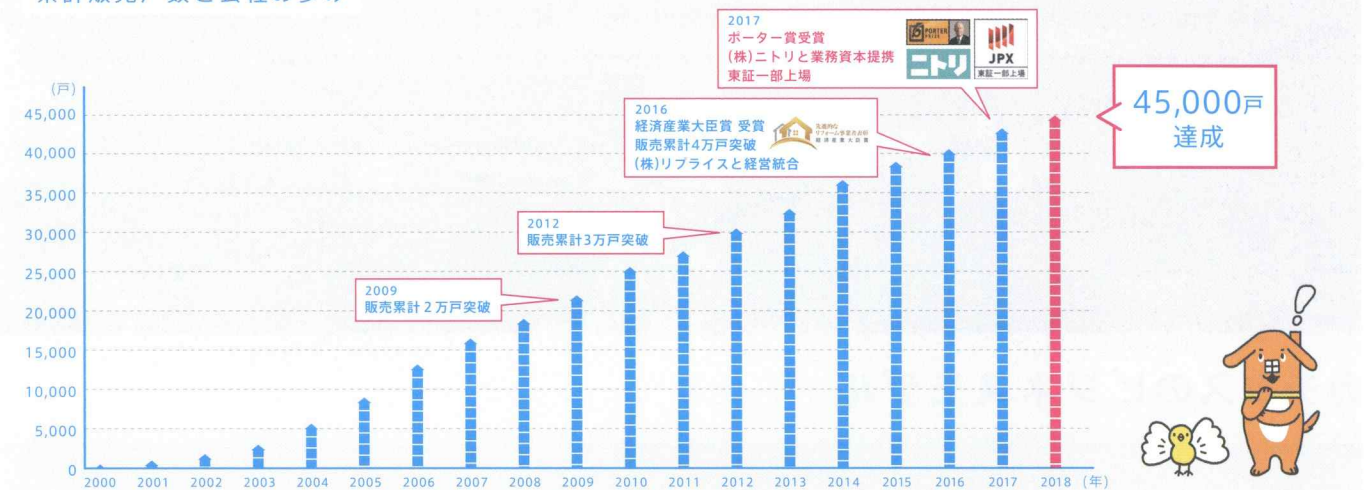


リーディングカンパニーとして 成長し続ける

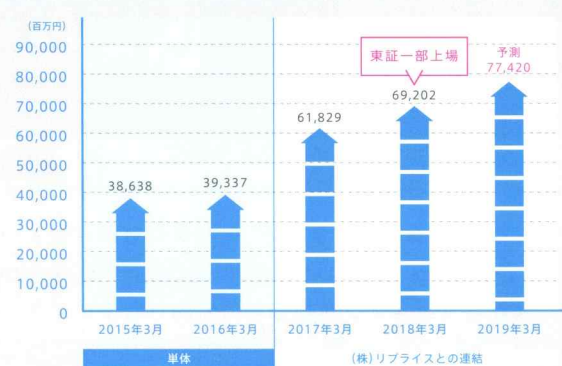
2012年に新体制に代わって以来、各種制度の改革を行ない、売上・利益も圧倒的に成長し続けています。



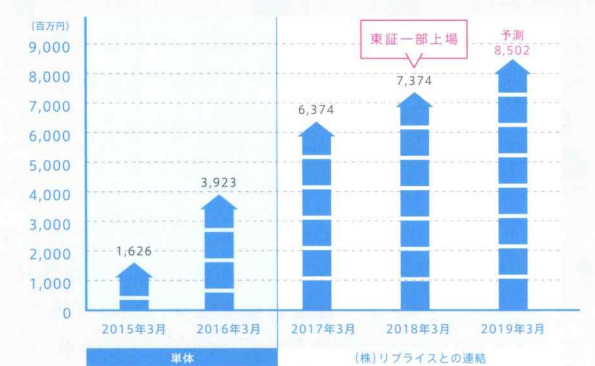
累計販売戸数と会社の歩み



売上高の推移と計画



営業利益の推移と計画



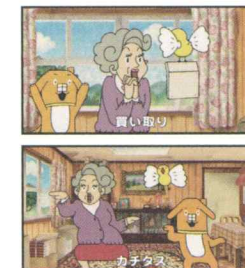
全国110店舗以上で展開

良質な中古住宅を流通させることで、社会的課題の解決へ。また、ローカルエリア中心にCMを放映し、知名度も向上しています。今後も全国各地で新規出店していきます。

全国各地に出店中



テレビCM放映中



仕入れから企画、販売まで行なう ダイナミックな仕事。

当社では、中古物件の「仕入れ」「リフォーム企画」「販売」までを一貫して行なっています。仕事上の最大の特長は、ビジネスモデルでもある全工程に、自分がコミットできることです。自ら仕入れた物件を最後まで担当できるため、愛着と責任を持って商品をお客様にご提供できます。



カチタスのビジネスモデル

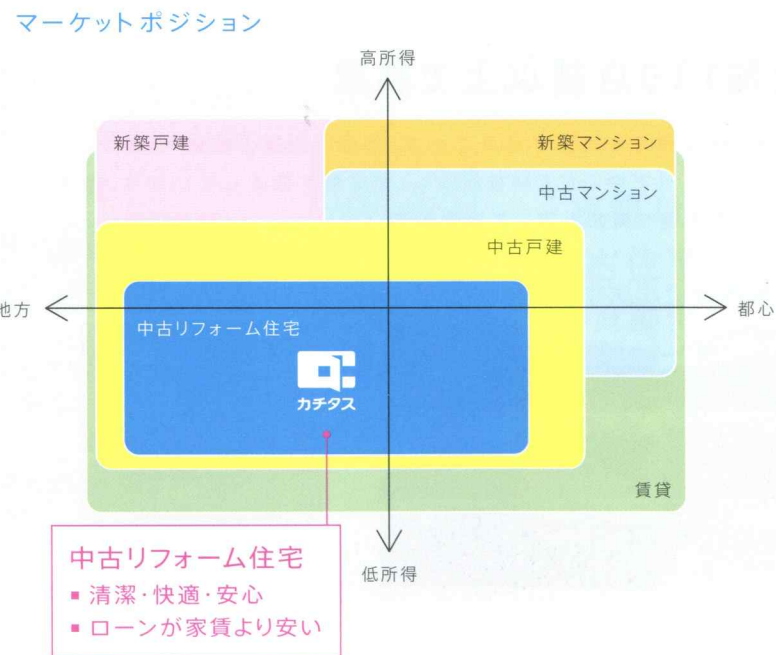


POINT

中古住宅をそのまま販売する不動産仲介会社とは異なり、築年数が古い家など、他社では買取が難しいとされる住宅でも、カチタスならば手掛けることができます。全工程を自社で行なっており、蓄積されたリフォームなど様々なノウハウを活かし、安心・快適な物件をリーズナブルな価格でお届けしています。

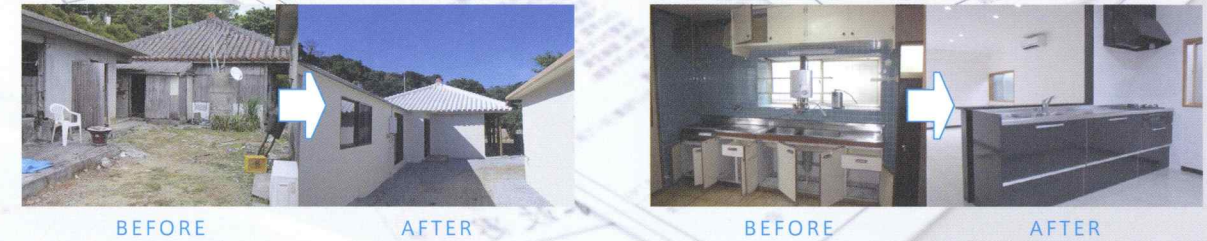
幅広いエリアの 住宅ニーズに 応えるために

カチタスはローカルエリアを中心にビジネスを展開しています。競争の多い都心の高所得者層をターゲットにするのではなく、地域に根差し、選択肢が少ないエリアのニーズにも応えています。一人でも多くの人に手が届く値段で良質な中古リフォーム住宅を提供し、ビジネスを拡大させています。



家一軒をトータルプロデュース。

住宅の購入は多くのお客様にとって、人生最大の買い物です。ドラマティックな場面に立ち会うことができる上、自ら手掛けた「世界にひとつしかない」住宅をご提供できる。そして、お客様に直接「ありがとう」の言葉をいただける。これこそが、カチタスの仕事の醍醐味と言えるでしょう。



仕入れ



家を売りたいというお客様や、仲介会社の持つ物件などを調査し、買取価格の決定・交渉、契約を行ないます。どんな物件に生まれ変わるかをイメージしながら、物件の価値を見極めていきます。工務店の方などと一緒に調査を行ない、現場で意見を出し合いながら、仕上りイメージを組み立て、それをもとにお客様に買取価格をご提示します。

リフォーム企画



次に住む人にとって、清潔・実用的で安心な家を企画します。立地や広さを踏まえたターゲット設定を行ない、該当する家族が住みやすい家をイメージしながら、間取りや設備を考え、数百万円の予算をもとに、最適な企画を立てるのは、担当者の腕の見せ所でもあります。リフォーム工事は、パートナー工務店へ依頼し、完成まで進捗確認を行ないます。

販売



自ら手掛けて新しく生まれ変わった中古リフォーム住宅の魅力を、ポータルサイトへの掲載や広告制作、販売会などを通して住宅を探している方へお伝えします。物件を気に入ったお客様にはローンの紹介など、マイホームの夢を叶えるお手伝いをします。自分が愛着を持って手掛けた物件の鍵をお客様へお渡りする場面は、感動的なワンシーンとなります。

お客様を 笑顔にしたい。

日本大学 文理学部卒 2016年入社

店長

池田 泰晃



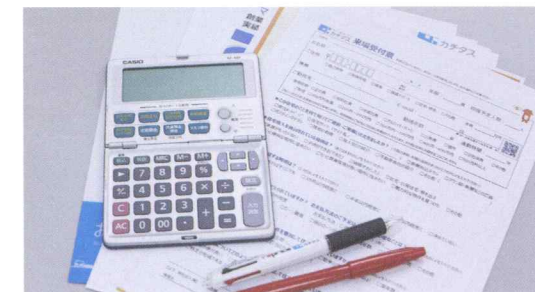
日々の経験で、必然的に 成長できる環境です

お客様の人生に関わる 責任の重さが好き

お客様はカチタスという会社名で家を買われるのではなく、営業一人ひとりを信頼して家を買われます。営業の提案次第でお客様の人生を左右する。その責任の重さがすごく好きなんです。

一番の思い出深い経験は、外国籍の方のローンを融資させていただいたこと。住宅をご購入前にあらゆる銀行に融資を依頼したのですが、どうしても承認が下りません。しかし、諦めずに何度もチャレンジした結果、最後の銀行で何とか融資を受けることができました。承認後も一緒に市役所に行き、全ての手続きが完了すると、感激して泣かれていたのが、今でも忘れられません。

お客様は私のことを信頼して、言いづらいことも含めて全て話してくれます。そこまでして頼ってくれたのだから、私も真摯に対応する。お互いの信頼関係で成り立つのが、この仕事の醍醐味です。



憧れの上司のおかげで、 入社3年目で店長に

入社直後から本当に仕事が楽しいんです。それは、近くに頼れる上司がいたことが一番大きいと思っています。右も左も分からなかった私に、社会人としての基本から営業の楽しさまで全てを教えてくれたのが課長です。課長は、私の入社年の前年度に最も戸数を販売した「販売王」。いつもスマートかつ丁寧に説明し、最終的にお客様は納得して契約される。「カッコいい！この人みたいになりたい！」と思い頑張ってきました。そのおかげで私も2年目で「販売王」に。3年目には店長に就任しました。

店長の立場になった今、メンバーが高いモチベーションを維持するには、自分がどれだけ良い空気をつくるかだと考えています。数字のことを言いすぎると逆に本来の能力を発揮できません。全員が意欲的に働ける環境をつくり、全国110店舗以上の中から最優秀店舗に贈られる「店舗MVP」の受賞が今の目標です。



負けず嫌いは私の武器。

青山学院大学 経済学部卒 2018年入社

黒岩 夏希



努力した分だけ、必ず返ってきます

お客様もチームも自分も喜べる仕事

当社の営業は、物件の仕入れからリフォーム企画、販売まで一貫して行なうことができます。大変なことも多いですが、業務の幅が広いので飽きることはありません。中古住宅はよく一点物と言いますが、何ひとつとして同じ家はなく楽しいです。

私は学生時代から楽しく働くことが好きで、アルバイトのお給料を友達との旅行や買い物に使うことが生きがいでした。そんな性格もあり、お客様から直接感謝の言葉をいただくこととインセンティブを貰えることが、仕事への意欲につながっています。リフォームが完成してすぐ、一番綺麗な状態で住んでいただきたいので、基本的には営業が仕入れから販売まで行なうところ、販売が得意なメンバーが販売から引き継ぐなど役割を分担することもあります。仕入れ・リフォーム企画・販売をした担当全員にインセンティブが支給されるので、お客様のために行動したことが個人やチームに還元されとても嬉しいです。



目指しているのは、全国で1位になること

入社してから成功したことのひとつが、宅建資格の合格です。努力してきた一番大きな理由は、月3万円の資格手当がつくこと。頑張った分がしっかり還元されるのも当社の魅力のひとつだと思います。

今の目標は、新入社員の中で一人しか選ばれない「新卒MVP」になることです。現在、受賞できなくはない順位にいます。ただ、自分は仕入れで同期と差がついているので、その弱点を克服し、繁忙期の契約を取りこぼさないよう心掛け受賞を狙います。

また、2年目には全国で一番販売した「販売王」を目指したいです。数字は行動した結果。ただ、数字を求めるだけでは限界で、お客様の人生を想像しながら、契約してくださった方に「この家を買ってよかった」と思ってもらえるような丁寧な接客を心掛けていきます。それができて初めて「販売王」も近づくと考えています。



数字で見るカチタス

買取再販 ランキング ずーっと No.1

リフォーム業界のパイオニアであるカチタスは、中古住宅の買取再販の年間販売戸数で、調査開始以来連続No.1をキープ。これからも、No.1企業だからこそ生まれるアイデアで、新しいことにチャレンジしていきます。

※出典：買取再販年間販売戸数ランキング2018／リフォーム産業新聞／2018

43% 新卒入社社員

新卒採用を始めてから、毎年多くの若い社員が入社。今では新卒で入社した社員の割合は約43%となりました。若手が成長し、キャリアアップをすることで、未来のカチタスを引っ張っていくことを期待しています。

※2019年4月 見込み

新卒入社から 1度だけのチャンス!

新卒1年目だけが貰うチャンスがある賞、それが「新卒MVP」です。入社から1年間の業績が評価され、全国から社員が集まるキックオフの場で表彰されます。ぜひ、全国の同期の中でNo.1になることを目指してください。

毎週1回のモチベーションを上げられる機会

週に一度、全国の全店舗をオンラインでつなぎ、ミーティングを実施。そこでは、良い取り組みをしたチームや個人のノウハウを発信・共有されます。ミーティング終了後、全社員が意見をアンケートに書き、課題点や改善点を伝えることができるなど、ポトムアップな環境づくりをしています。



女性社員比率 40%

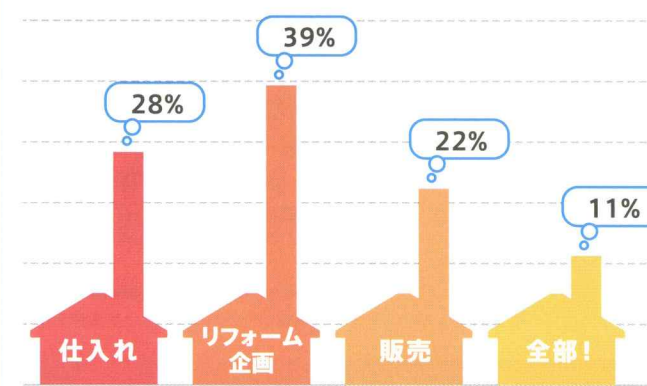
住宅補助や育休・産休の取得実績も多数あるなど福利厚生が充実しており、また性別を問わず活躍のチャンスがあるので、女性が働きやすい環境が整っています。そのため、社員の約4割が女性。毎年の新卒入社社員も、女性の方がやや多くなっています。

全国110店舗以上

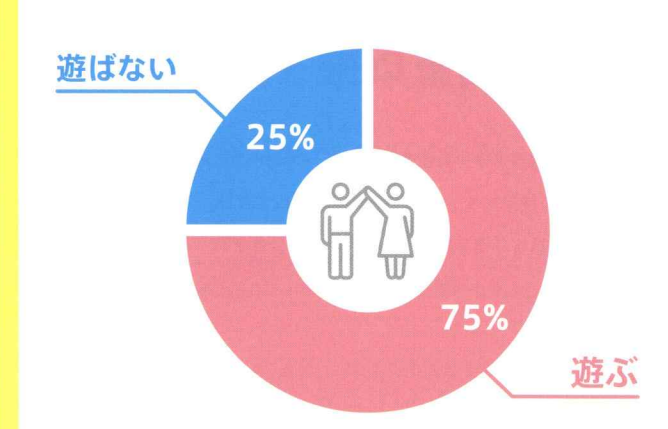
地域に根差し、社会に貢献することをモットーとしているカチタス。今では全国に110店舗以上を展開しています。これからも地域のお客様の役に立つために、新しいエリアにも出店していく予定です。

社内アンケート

Q 仕入れ・リフォーム企画・販売のなかで特に好きな仕事はどれ?



Q プライベートで会社の人と遊ぶ?



Q お客様に言われて嬉しかった言葉は?

- 自分が家を持てるようになるとは思わなかった。ありがとう。
- あなただから買ったんだよ。
- 女性でもバリバリやっていてカッコいいですね!
- こんなに綺麗になるなんて、何だか泣けてくるね。
- 素敵なお家をありがとう。
- 一生懸命対応してくれていることが伝わったから、あなたから家を買いたい。
- 建売と違って、ちゃんと「家」っていう温かみがあって、素敵だなあ。
- 家よりも何よりも、あなたが気に入った。

Q 心に残っている上司からの言葉は?

- お客さんと遊べ!
(コミュニケーションで創意工夫して色々試してみろ! という意味だったと理解しています)
- カッコいい大人になってほしい。
- 家を売るのではなく、その先の夢を売っているんだ。
- 好きにやっても失敗していい。フォローは俺がする。
- 契約おめでとう!
(特に1本目の契約のときは心に残ってます!)
- よくやった!!
- エースに育ってくれて、誇らしいよ。
- お客様が幸せになれるような後押しをしてあげることが大事。
- よく頑張った! 成長したね。

Q 今後入ってくる新入社員に期待することは?



TOPICS >>

01 「中古住宅再販戸数ランキング」で調査以来5年連続1位に

2018年7月発行のリフォーム産業新聞では、「中古住宅の買取再販事業を行なっている企業の年間販売戸数」を独自に調査した結果をランキング形式で発表しており、2017年度の販売戸数3,692戸でカチタスが第1位となりました。同紙による本調査は2014年から公表されていますが、当社は調査開始以来5年連続の1位となります。



02 東京証券取引所第一部へ上場

2017年12月に、東証一部へ上場しました。中古リフォーム住宅業界のリーディングカンパニーとして業界のさらなる発展に貢献していきます。東証上場は、「コンプライアンス(法令順守)」、「情報開示」、「企業の社会的責任(CSR)」といった時代の要請に対応したものであり、当社の企業価値を更に高めるものと考えています。今後も「この街にひとつでも多くの住まいがある喜びを提供する」という企業理念のもと、事業を通じて社会課題の解決にも果敢に挑戦していきます。



03 ニトリとの業務提携を開始し、家具・インテリア付き中古住宅の提供・販売を開始

2017年4月よりニトリHDとの資本業務提携を開始しました。カチタスは、お金をかけなくても豊かな暮らしが実現できることを、家の販売を通して証明してきました。ニトリとの提携を通じて家具の要素も加わり、顧客の豊かな生活をよりトータルでサポートできると考えています。家具・インテリアを設置し付加価値を高めた家具付き住宅の販売の実施等、カチタス・ニトリの強みを活かして事業拡大への展開を進めています。



04 『先進的なリフォーム事業者表彰』経済産業大臣賞を受賞

経済産業省による『先進的なリフォーム事業者表彰』にて、当社が経済産業大臣賞を受賞しました。中古住宅のリフォームコストを最小化するなど顧客満足度を高める仕組みを構築し、地方の戸建物件を中心に買取再販事業を展開したこと、空き家問題に対応するとともに、トップランナーとして独自の施工・品質基準を設け中古住宅流通市場の健全性向上に貢献していることが評価を得ました。



個人・組織を成長させ、サポートするための各種制度を設けています。

頑張りがしっかり評価される制度

■ 表彰制度

「年間」「四半期」「月間」の区切りで、優秀な成果をあげたチーム・個人を表彰する制度です。

■ インセンティブ

チーム・個人の目標達成度や、業務への成果、業績への貢献度により、報奨金が支給されます。

■ リフォーム価値タス賞

優れたリフォーム企画を立て、お客様にご満足いただける住まいを提供した個人に贈られる賞です。

■ 株式報酬制度

優秀な成績を残した社員に対して、報酬を株式で付与する制度です。



全国各地の社員全員に情報を共有する環境

■ カチタス全社朝会

毎週木曜日の朝、全国の全店舗をオンラインでつなぎ、情報共有を行なっています。

■ キックオフ

年に4回開催。社長や各部門トップからの情報共有や、表彰式なども併せて行ないます。

■ エリア会議

エリアごとに会議を開き、優秀者の表彰や好事例の共有をしています。

■ カチタス通信

社内報。仲間を大事にするカチタスだからこそ、表彰されたチーム・個人や新入社員を紹介するために掲載しています。



安心して仕事に集中できる制度

■ 借上げ社宅制度／赴任手当／帰省旅費手当

社宅はマンション形式でプライベートが確保され、オンとオフの区切りをつけた生活を実現できます。

■ 育休・産休制度

取得実績多数。産休・育休後は、よりパワーアップして現場で活躍しています。

■ PSP (Patient Support Program) ※医療支援サービス

M3社が提供する、従業員およびその家族が医療を受ける際に専門家の助言がもらえるシステムを使用できます。

■ (株)ニトリ保養所

ニトリの保養所を非常にリーズナブルな料金で利用することができる制度です。

社員の成長を促進する制度

■ 入社時研修／階層別研修

入社年数や職位にあった研修を実施して、社員のビジネスマンとしての成長を後押ししています。

■ ステップアップ面談

仕事を振り返って成長を実感し、今後の目標を設定するためのフォローアップ制度です。

■ 新卒ジョブローテーション制度

新卒の中から選ばれた社員が、他部署の業務を経験する制度です。多様な業務経験を積むことによって、広い知識や視野を養っています。

■ エリア勉強会

エリアごとに勉強会を開き、各エリアにおける戦略や家づくりのノウハウ、好事例の共有をしています。

■ オンライン家づくり研修

全国の拠点をオンラインでつなぎ、家づくりに関する研修を行なっています。リフォームに関する基礎知識や基本的なスキルを修得しています。

■ エルダー制度(教育担当制度)

新入社員に対するOJT制度。数年年上の先輩社員が教育係(エルダー)となり、新入社員と2人1組となって、実務指導だけでなく職場生活上の相談役も担っています。

■ リフォームプラン研修

全国から選ばれた高いパフォーマンスの若手社員で行なう、少数制のより専門的な研修です。カチタスの物件を回り、リフォーム企画・発注スキルを徹底的に強化し、次期マネージャーへの成長を促進しています。

■ カチタス業務マニュアル

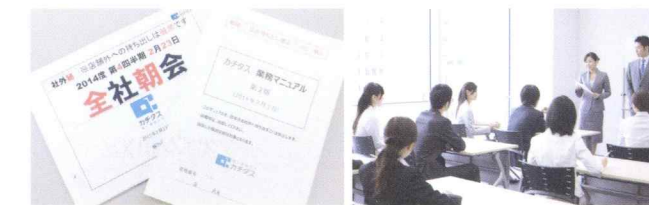
カチタスの業務ノウハウが詰まったマニュアルを全社員に配布しています。

■ 資格手当

宅建の取得を推奨しています。宅建を取得すると資格手当が毎月支給されます。

■ 資格取得支援制度

宅建取得のための準備金が支給されます。教材配布や社内テストなども行なっています。



■ 結婚・出産お祝い休暇＆給付金

結婚や出産を会社がお祝いする制度です。結婚、出産時にはお祝い金と休暇が付与されます。

■ EAP (Employee Assistance Program)

社員の心の健康をサポートするカウンセリングサービスです。

■ 従業員持ち株制度

希望者には給与から一定額を天引きし、会社から補助金で上乗せして株購入を支援しています。長期的な資産形成にもつながります。

C O R P O R A T E P R O F I L E

会社概要

名 称 : 株式会社カチタス【東証一部】
設立年月日 : 昭和53年9月1日
資 本 金 : 37億7,887万1,000円 (平成30年3月31日現在)
代表取締役 : 新井 健資
従 業 員 数 : 608名 (平成30年4月1日現在)
事 業 所 : 全国に110店舗以上展開
【東京本部】〒104-0033 東京都中央区新川1-18-3 新川中埜THビル4階

インフォメーション

新卒採用サイト



<http://katitas.jp/recruit/fresh/>



スマホからも
見られる!

お問い合わせ連絡先



03-5542-3882 (採用担当宛)



recruit@katitas.jp

株式会社カチタス 採用チーム

〒104-0033 東京都中央区新川1-18-3 新川中埜THビル4階

募集要項

募集職種

- 総合職社員
- 広域職社員

応募条件

- 2020年3月に大学・大学院をご卒業見込みの方
- 2018年3月以降に大学・大学院をご卒業した方

初任給

- 総合職社員：月給25万5千円 [月給には一律手当を含む]
 - 広域職社員：月給23万5千円 [月給には一律手当を含む]
- ※なお宅建資格取得者は、
総合職28万5千円/広域職26万5千円

勤務時間

- 9:00～18:00

休日・休暇

- 週休2日制
- 夏期休暇、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇

各種制度・手当

- 1. 資格
宅建資格手当(月3万円)、
スタートアップ宅建支援制度
- 2. 車両
車両貸出制度、車両購入支援金、
車両手当、車両任意保険加入手当
- 3. インセンティブ
インセンティブ制度、表彰制度
- 4. 社宅等その他
借上げ社宅制度、赴任手当、帰宅旅費手当、帰省旅費手当、
結婚・出産お祝い休暇 & 給付金

福利厚生

- 社会保険完備、定期健康診断、通勤交通費、産前産後休業、育児休業
- スマートフォン、ETCカード、ガソリンカード貸与
- EAP (Employee Assistance Program) ※社員向けカウンセリングサービス
- 従業員 持ち株制度
- (株)ニトリ保養所
- 株式報酬制度
- PSP (Patient Support Program) ※医療支援サービス

制度の詳細は、パンフレットをご覧ください。