BE A GAME

CHANGER

不動産業界をデジタル変革する

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

Be A Game Changer

“誰かに変えられる側ではなく、自ら変える側になれ”

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

目次

会社概要 P.04 – P.05
COMPANY PROFILE

企業理念 P.06 – P.07
CORPORATE PHILOSOPHY

事業内容 P.08
BUSINESS CONTENT

社員インタビュー / 1日の流れ P.09 – P.20
INTERVIEW / DAILY ROUTINE

研修制度 / キャリアパス P.21 – P.24
TRAINING PROGRAM / CAREER PATH

福利厚生 / 社風 P.25 – P.28
EMPLOYEE BENEFITS / COMPANY CULTURE

採用情報 P.29 – P.32
RECRUITMENT INFORMATION

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

会社概要 代表からのメッセージ

COMPANY PROFILE



主役はどこまでも、働く「人」です。

国内に約30万社がひしめく不動産業界において、S-FITは賃貸仲介を主軸に、 管理や開発、不動産DXまで幅広く手がけ、リーマンショックやコロナ禍などの逆境を乗り越えて成長を続けてきました。

いま私たちは、業界を次のステージへ引き上げる「Next Property Vision」を掲げています。
紙や経験則に頼る旧来の営業スタイルから脱却し、デジタルツールや最新テクノロジーを味方につけた新しい働き方への変革を進めており、 現場でも着実に社員の生産性が上がっています。

ただし、私たちのDXは人をテクノロジーに置き換えるためのものではありません。
生産性を高めることで生まれた時間をお客様と向き合うために使い、成果を社員へしっかりと還元して働く仲間を豊かにすることが真の目的です。

どんなにデジタルが進化しても、ビジネスの主役は「人」です。
テクノロジーを道具として使いこなし、人にしかできない価値を提供できる「不動産のプロであり、デジタルのプロ」を育成していくことこそが、S-FITの人材戦略です。

業界全体のアップデートを牽引しながら、新しい住まい探しの未来を創っていく。
そんな挑戦を、ぜひ皆さんと共に歩みたいと思っています。

代表取締役 社長 **紫原 友規**

Tomoki Shihara

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

会社概要

COMPANY PROFILE

会社名

株式会社S-FIT （エスフィット） S-FIT Co.,Ltd.

屋号

お部屋探しCAFE ヘヤギメ！

免許

国土交通大臣（4）第7352号

本社所在地

〒106-6029 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー29階

連絡先

TEL　03-5797-7030（代表）
FAX　03-5797-7031
MAIL info@sfit.co.jp

設立

2003年6月19日

資本金

1億2750万円

売上高

【連結】213億円（2026年6月期）

従業員数

431人（2025年6月末：パートアルバイト含む）

代表取締役社長

紫原 友規

所属団体

（公社）全日本不動産協会
（一社）全国不動産協会
（公社）不動産保証協会

事業内容

不動産賃貸仲介業
プロパティマネジメント事業
不動産売買仲介事業
海外投資家向け事業

事業所

東京都　神奈川県　千葉県　埼玉県
愛知県　大阪府　兵庫県　福岡県

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

企業理念 パーパス

CORPORATE PHILOSOPHY

PURPOSE

不動産市場の課題解決企業

活気ある人財の創造とテクノロジーによるイノベーションにより、不動産市場の課題解決に貢献する。

Solutions with Future Innovation and Technolog

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

企業理念 ヴィジョン

CORPORATE PHILOSOPHY

VISION

STRATEGY

私たちは、
社会から求められることによって日々変化と進化を続けています。
人々が求めるものを徹底的に考え抜くことで、
新しいマーケットを切り拓いてきました。
ただ建物を建てるのではなく、
次なる時代を見据え社会の課題に応えていく。
それが私たちの戦略でありDNAなのです。

NEXT EVOLUTION - 不動産DX改革 -

PROPERTYに関連するあらゆるデータを統合活用



NEXT GENERATION - 働く人がいきいきと -

生産性向上、従業員が能力を最大限発揮できる環境構築

NEXT INNOVATION - 新しい世界を創造 -

先端技術・概念の試行を常にチャレンジ、イノベーションを通じて未来を想像

Be A Game Changer

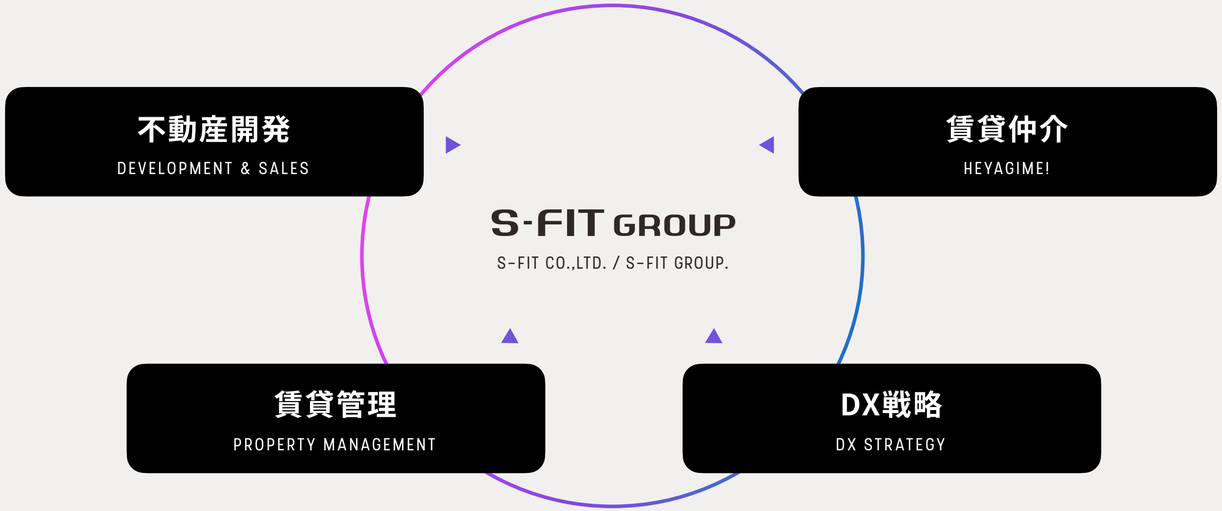
©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

デジタルプロパティ事業

Digital Property Business

BUSINESS DOMAIN

S-FITのシナジーは事業展開の仕組みで生まれました。
賃貸・管理・開発・売買・リノベーション・海外投資家へのコンサルティングなど
すべての事業が絡み合い、S-FIT独自のサービスを提供しています。
お客様のニーズに応えるべく事業部同士のシナジーを発揮して、
オールインワンの体制を作ってきました。



Be A Game Changer

S-FIT GROUP

賃貸仲介 / 個人向けサービス
お部屋探しCAFE ヘヤギメ!

賃貸仲介 / 法人向けサービス
お部屋探しCAFE ヘヤギメ!

不動産開発 / 売買仲介
S-FITパートナーズ

賃貸管理
S-FITパートナーズ プロパティマネジメント

海外投資家向け
S-FIT 喜飛特不動産

賃貸管理
TK管理サービス株式会社

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー

INTERVIEW

BE A GAME
CHANGER

「将来、どんな自分になりたい？」
「仕事を通して、何を実現したい？」

常に変化を続ける不動産市場。
S-FITのPurpose（目的）は、柔軟な発想と活気ある人財の力で、
変化する課題に向き合い、新しい価値を創造することです。

不動産の仕事は、ただ物件をご紹介するだけではありません。
お客様一人ひとりに向き合い、その人にとっての「最適な選択」を考え、
未来の暮らしをつくる仕事です。

S-FITでは、営業一人ひとりの「もっと良くしたい」という想いを大切にしています。
新しい仕組みやテクノロジーも活用しながら、決まったやり方にとらわれず、
自分なりの工夫で価値を生み出していく。

お客様に向き合い、仲間と挑戦し、自分自身も成長する。
その先には、不動産のプロフェッショナルとして、社会を動かしていく可能性があります。

変化を楽しみ、自分の可能性を広げながら、
S-FITで、不動産の新しい未来を一緒につくっていきませんか？

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー vol.01 営業本部 - 法人向けサービス

INTERVIEW

わからないからこそ、誰よりも素直に学んだ１年目。

＊ルーキーオブザイヤーの歴代記録を大幅に塗り替えることができた理由。

THE CHANGERS
REAL

**1番の目標は、今のチームで最優秀を取ること。月間でも年間でも売上1位を目指し、時間がかかっても腐らず、粘り強く学び続けたいです。
また、誰かにできていることは必ず自分にもできると信じ、
あえて目標を言葉にすることで自分に負荷をかけ、成長を目指しています。
そして、数字だけでなく「周りから応援される人間」であり続けられるように、
素直な心と謙虚な姿勢を大切にしたい。**



Game Changer

東日本営業部 東京一課

深瀬 涼 2025年新卒入社

入社前

**人事や先輩の暖かさが決め手となり内定承諾に至った。
ルーキー賞 / ルーキー・オブ・ザ・イヤーを必ず獲得したいという気持ちで入社。**

ルーキー賞 / ルーキー・オブ・ザ・イヤー

新卒の中で最も優秀な成績を残した1人に与えられる賞です。
新卒「1年目のみ」が獲得することのできる賞であり、新卒全員が目標にして取り組んできました。

営業デビュー

2025.05

**デビューした月に100万円の売り上げを達成。
それを継続するだけでなく、売り上げ増加を目標にする大きな転機となった。**

先輩や上司からのアドバイスを素直に受け入れ、
教えていただいたことを確実に実践することを大切にした。
分からないことや疑問をそのままにせず、自ら相談し、
結果を聞かれる前に報告することを徹底。
当たり前のことを当たり前に続け、周囲からの信頼を積み重ねながら、
チームに数字で貢献し、
支えてくれる人たちに恩返しすることを意識するように。

ルーキ・オブ・ザ・イヤー獲得

2026.06

物件資料の送付など、1年目と変わらずお客様と向き合いながら、
数字とも向き合っている。
現在は新卒のOJTも担当し、後輩が分からないことを素直に「分からない」と
言える環境づくりを意識しながら、
自身も教えることの難しさと向き合い、成長を続けている。

Be A Game Changer

社員インタビュー vol.02 営業本部 - 法人向けサービス

INTERVIEW

周りに支えられて生きていく。

＊感謝を忘れず歩んできた、最短昇進者の道のり。

入社前

営業をしたい！という気持ちで就活をスタート。
面接で**社長が楽しそう**な様子を見て、明るい会社だなと感じた点が決め手となった。

リーダーから課長へ昇進

2024

S-FIT史上2人目となる「最短昇進者」の誕生。

リーダーから課長への昇進を果たすなかで、仕事に対して妥協せず、
自分だけではなく特に**周囲へ**気を配りながら営業活動に取り組んだ。
当時は**「仕事に対するオンオフの徹底」「残業せず売り上げを上げること」「コミュニケーションの徹底」**を特に意識し、
限られた時間の中で成果を最大化することに注力した。
この転機を通じて、様々な物事を自分の考えばかりではなく客観視できるようになり、
自身のキャリアにおける大きな成長へと繋がった。

現在

2026

「支店レジェンド」の記録を更新すべく貪欲に売上を追求しながら、
これまで特に重視してきた活気ある支店内の雰囲気作りにも徹底してこだわっていく。
また、数字という目に見える成果だけでなく、
メンバー全員が前向きに挑戦できる環境を築き上げることで、
組織全体の力で大いなる目標の達成を目指す。

ベストヘヤギメ！常連支店として、社内の認識が定着している。

BESTヘヤギメ！

予算達成した店舗・課・チームの中で、
予算達成率が最も高い店舗・課・チームがもらえる。
報奨は該当する店舗・課・チームの営業・総合職社員に対して、
月間・半期・年間でそれぞれ業績ポイント2ptを付与。
その他に食事会経費（50,000円上限）の支給もございます！

THE CHANGERS
REAL

**「周りに支えられて生きていく」という想いを胸に、
これからはどんな場所でも活躍できる人材へと成長し、
支店のレジェンド記録を更新することが私の目標です。
私たちが前を向いて挑戦できるのは、決して自分一人の力ではなく、
支えてくれる周囲の存在があるからに他なりません。
皆さんも、周りへの感謝を忘れず、なりたい自分を忘れずに、
一緒に未来へ向かって成長していきましょう！**

Be A Game Changer



Game Changer

西日本営業部 梅田支店

瀬川 郁啓 2021年新卒入社

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー vol.03 営業本部 - 個人向けサービス

INTERVIEW

一人で勝つより
みんなで勝てるチームをつくる。

＊個人の数字へのこだわりから、組織の成果を最大化するキャリアへ。

THE CHANGERS
REAL

私のキャリアも最初から決まっていたわけではなく、
目の前の仕事に泥臭く向き合う中で、店長という新たな目標が見えてきました。
皆さんも、最初から「こうならなければいけない」と決めすぎず、
まずは目の前の仕事に**全力で挑戦**してほしいです。
一生懸命に取り組んだ先にこそ、
新しいキャリアの選択肢や本当にやりたい仕事が必ず現れます。
S-FITでさまざまな経験を積む中で、自分自身の価値を高め、
自ら次の道を切り拓いていく**楽しさ**を一緒に味わいましょう！



Game Changer

東日本営業部 第一グループ 目黒支店

越榮 夏帆 2020年新卒入社

入社前

「働く人や環境の良さ」を軸に就活を進める出会った社員の雰囲気や人柄が、
最も魅力的であったことが入社の決め手。

Q 個人向けってどんなお客様が多い？

・幅広い年齢層は特徴です！学生～お年寄りまでお話しすることがありますね笑
・最近はAIにおすすめを聞いてご来店いただくようなこともあります！

同期最速でリーダーへの昇格

2012.12

新卒入社後、陰で悔し涙を流しながら、結果として売上1位を獲得するなど、
数々の転機を経て**同期最速**でリーダーに昇格した。
それまでは個人の数字にこだわっていたが、リーダーという立場で、
憧れの店長の背中を追いかけるうちに、
いつしか「みんなが主体的に頑張れる店舗を**自分でつくりたい**」という想いが強くなった。
個人の成果を追い求める営業から、チームを牽引する店長を目指すという、
自身の中で大きな心情の変化が生まれた瞬間であった。

店長就任

2025.07

期待と不安が入り混じる中で店長に就任し、最初は「本当に自分にできるのか」という葛藤もあった。
しかし、これまでのプロセスを評価された喜びを糧に、「一人で勝つのではなく、
チームで勝つ」という強い決意を固める。
店長の役割は自分が数字を追うことではなく、メンバーが主役となって活躍できる環境を整えることだと気づいた。
個々の強みを引き出し、店舗全体で目標を達成することに、プレーヤー時代にはない大きなやりがいを感じている。

店長になるにあたって目標としていた「ベストヘヤギメ！」の獲得

2026.08

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー vol.04 プロパティマネジメント事業部

INTERVIEW

母として、管理職として、自分らしく前へ。

＊「個」から「チーム」へ、周囲の力を借りて挑むマネジメント改革。

入社前

当時は社長面接があり、その面接を通じ、社長の「人・社員」を大事に思う姿をみて、
ぜひ社長の下で働きたい！という気持ちから、入社を決めた。

2009 - 2013

法人営業部にてリーダーへ昇格し、トップランカーとして活躍。

2014

法人営業部の推進チームを立ち上げし、新人育成や営業サポートに従事。

2016 - 2019

2人の子供の産休・出産・育休を経て復職。

2021

プロパティマネジメント事業部マンスリーチームに異動。

2024

プロパティマネジメント事業部マンスリーチーム、課長職就任。

2024年から課長を務めながらもプレイヤーの延長から抜け出せずにいたが、2026年7月の新体制を契機に、全体を俯瞰して
「自分が成果を出すから、チームで成果を生み出すへ」と自らの役割を大きく転換した。

マンスリーマンション事業における業務プロセスの見直しや原価削減による
収益改善を主導しながら、メンバー1人ひとりが強みを発揮し、
組織として継続的に成果を上げられる仕組みづくりを追求している。
現在は新人教育によるチームの底上げや提携企業の開拓による案件獲得に注力しており、
今後はこの強固な体制を武器にさらなる事業成長を遂げ、PM事業部全体を牽引する主力チームとなることを目指す。

組織編成により、「レジデンスソリューション課」の始動／課員の増加

2026.07

Q マンスリーマンション事業とは？

「カバンひとつで、即日新生活」をモットーに、全国の【家具家電・光熱費込】のマンスリーマンション手配を行っている。
実際の利用者は多く、急な転勤や海外からの一時帰国をしている会社員、
商談地に合わせて拠点を変更するフリーランス、英語圏や中国圏の外国のお客様など、かなり需要が高まっている業界といえる。

THE CHANGERS
REAL

「母として、管理職として、自分らしく前へ。」
これが、私の仕事観であり、S-FITで体現している働き方です。
育児中だからと自分の可能性を狭める必要はありません。
おもいっきり周囲の力を借りて、頼らせてもらいながら挑戦を続けることで、
キャリアの選択肢はいくらでも広げていけます。
仕事も育児も諦めず、自分らしい働き方で、
私たちと一緒に一歩ずつ前に進んでいきましょう！

Be A Game Changer



Game Changer

プロパティマネジメント事業部 レジデンスソリューション課

佐藤 奈里 2009年新卒入社

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー vol.05 不動産開発事業本部

INTERVIEW

「継続は力なり」

＊プロジェクト完遂が教えてくれた、地道な営業の先にある圧倒的な達成感。

THE CHANGERS
REAL

最初はイメージが湧きにくい部署かもしれませんが、
2年越しのプロジェクトをやり遂げたときの**達成感とやりがい**は、間違いなく本物です！
土地の仕入れは簡単ではなく、今はまだ地道なルート作りの毎日ですが、
【継続は力なり】をモットーに、先輩たちのようなプロを目指してコツコツ挑戦を続けています。
泥臭い努力の先に、他では味わえない**大きな感動**がある仕事です。
ぜひ、私たちと一緒にS-FITで熱く、全力で頑張りましょう！



Game Changer

不動産開発事業本部 営業二部

後藤 功貴 2024年新卒入社

入社前

面接の中で困難を乗り越えた先の話を聞き、自分も挑戦したいと強く思うように上京への不安もあったが、
今の上司に背中を押す言葉を貰ったことで入社を決断。

AVANTE

AVANTEシリーズは、会社のマンションブランドです！
AVANTE LIM大森北もそのうちの1つとなります。



新卒1年目

2024

AVANTE LIM大森北プロジェクトの始動。

1年目では判断が難しい間取りやデザインは、
社内の**先輩や他部署**に相談して若手ならではの壁を乗り越え、
専門家や建設会社と細部まで打ち合わせを重ねて建物を形にした。
プロジェクト始動から売却までは約2年かかるため、
世の中の家賃の動きやマンションの価値（利回り）といった**市場の変化**を常に追い続けた。

AVANTE LIM 大森北



売却 → 無事プロジェクトの終了

2026.07

2024年8月に仕入れた初めての案件が、**約2年の歳月**を経て2026年7月に無事売却を迎え、
プロジェクトが完了した。
仕入れから売却までを一気通貫でやり遂げた時の達成感は今でも忘れられず、
どれほど大変な道のりであっても、この瞬間のために次も頑張ろうと思える**原動力**になっている。
現在は、その成功体験を胸に、
1年目と変わらず土地の仕入れから建物の売却までの全工程を自らの手で動かしている。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社員インタビュー 座談会

INTERVIEW

営業本部 東京支店 - 法人向けサービス

Q 入社前に想像していた「営業」と、実際に入ってみてギャップを感じたことはありますか？



深瀬

営業の仕事に就くとなった時に、営業の中にも、お客様から求められる営業や、店舗でお迎えするもの、自分から直接連絡するなど、色々な種類があるなと感じていました。
S-FITはどちらかというと、**お客様も（お部屋を）求めて**くださっていますし、それに対して私たちも**一生懸命**お部屋を探して**ご提案**するので、ギャップのようなものは全くなかったです！



古川

不動産業界に広い枠（選択肢）があるとは知らず、「不動産の営業」というイメージだけで入社したので、ガチガチのテレアポがあったり、受話器をガムテープで手に貼られるような世界なのかなと思っていました。
実際は、**お客様との対話が多いことが印象的**で、先輩に無理やりどこかに連れて行かれるようなこともなかったので、良い方向に転びました！



渡邊

もっとゴリゴリした感じなのかなと何となく思っていたのですが、実際は**お客様と一緒に**物件を選んでいるなという感覚です。
営業を強くかけるというよりは、お話を聞いて「こんなお部屋がいいのかな？」と**一緒に**探している感じがすごく強かったですね。
配属が法人営業部だったので、最初は法人営業がどんなものかあまりピンときていなかったのですが、思っていた「テレアポをかけて訪問する」といういわゆる営業のイメージとは違っていたなと感じています。





営業本部 梅田支店 - 法人向けサービス

Q ここ数年で「仕事のやり方が変わったな」と感じることは何ですか？



瀬川 会社全体でDXを強く**推進**していますね！



坂本 そうですね。ペーパーレスを目指して、お客様への提案資料をデジタル化したり、タブレットを用いて接客を行ったりしています。**Googleマップとも連携**させることで、**お客様にとって**紙の資料よりも使いやすく、確認しやすい環境を整えようとしている会社だと感じます。



室屋 **オンライン内見**は非常に増えましたね。お時間が限られている法人のお客様や、遠方から転勤される方などの場合、これまでは内見をせずに決めるケースが多かったと思うのですが、最近はオンライン内見を通して**意思決定**されることが増えています！



坂本 私たち自身の作業負担が減ってスムーズに仕事ができるうえに、お客様にとってもメリットが大きく、お互いに**win-win**の関係になっていると思います。



瀬川 業務効率は格段に良くなっています！契約専門の部署と営業専門の部署が完全に分かれており、一般的な不動産会社よりも**分業体制が確立**されているため、営業活動にかなり**集中できる**環境が整っていると思います。



室屋 お客様に**向き合える時間**が圧倒的に多いのは、大きな特徴ですね！



宮武 他社に比べても、一人が受け持つ年間のお客様の数は**圧倒的に多い**と感じます。数多くの経験を重ねて、より多くの人と関わる機会があるからこそ、その分**早く、確実に成長しやすい環境**だと思いますね！

Be A Game Changer

YouTube 座談会「THE CHANGERS REAL」の続きはYouTubeチャンネルで公開中

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

1日の流れ 営業本部

DAILY ROUTINE

不動産賃貸仲介営業

Daily Routine



不動産賃貸仲介営業職

ヘヤギメ！には、**個人向け・法人向け**の店舗がございます。
その2つの大きな違いは【お客様がお部屋探しをする入口】です。

●個人のお客様 → SUUMOなどのインターネット媒体
●法人のお客様 → 弊社と提携している企業からの依頼
（従業員様のお部屋探し）

その他については、ほぼ同様の1日の流れとなっています。

DAILY ROUTINE

AM 9:30 朝礼

1日のスケジュールを拠点スタッフ全員に共有。

AM 10:00 連絡確認

お客様から営業時間外に届いている連絡の確認や、
新規のお部屋探しの依頼確認を行います。

AM 11:00 スケジューリングやフォロー

部屋探し継続中のお客様へ新しい情報を電話やメールにてご案内。
収集した情報はしっかりとお客様に伝えます。

PM 0:00 昼食

PM 1:00 お客様来店・接客

今日は事前に予定していたお客様に来店していただく日。
お客様の希望を見落とさないためにも、
しっかり時間をかけてヒアリングします。
物件情報だけでなく、趣味やライフスタイルを聞くことも。



PM 3:00 物件案内

気になる物件を3〜5件に絞り、車でご案内。
車中ではプライベートな内容の話も。
お客様の気に入ったお部屋が決まったら申込をします。

PM 4:00 申込、契約の事務処理

審査、重要事項説明、鍵渡しなどの手配。
鍵渡し以外の契約業務は、
原則オンラインで対応しております。



PM 6:00 翌日の準備

管理会社とのやりとりや契約書作成。
事務作業も多くあるので、PCスキルも身につきます。

PM 7:00 閉店・終礼

1日の成果を全員で確認します。

PM 7:30 退社

個人向けならではの★POINT

「学生のお部屋探し」は大きな特徴です！
早いと10月ごろ（推薦・指定校の決定時期）からお部屋探しが始まります。

法人向けならではの★POINT

提携企業が「2000社超」となっています！
アサヒビール様、NEC様、味の素様、NTT様、ANA様、JTB様、りそな銀行様、etc

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

1日の流れ プロパティマネジメント事業部

DAILY ROUTINE

受託推進グループ 営業一課・二課

Daily Routine

09:30 - 10:30	朝礼・メールチェック・タスク整理
10:30 - 11:30	管理物件の反響集計・週報作成
11:30 - 12:30	オーナー様・仲介業者様からの問い合わせ対応
12:30 - 13:30	お昼休憩
13:30 - 14:30	内覧した仲介業者へ詳細のヒアリング
14:30 - 15:30	外出：物件現地・仲介業者営業周り
15:30 - 16:30	外出：物件現地・仲介業者営業周り
16:30 - 17:30	オーナー様への提案資料作成・連絡
17:30 - 18:30	夕礼・翌日タスク確認・日報作成・退社

受託運営課 ※リーシング担当の場合

Daily Routine

09:30 - 10:30	メールチェック・タスク整理
10:30 - 11:30	オーナー様へ募集条件提案
11:30 - 12:30	募集中物件の条件改定処理
12:30 - 13:30	お昼休憩
13:30 - 14:30	新築物件情報の整理・入力作業
14:30 - 15:30	次募集条件の作成・入力作業
15:30 - 16:30	次募集条件の作成・入力作業
16:30 - 17:30	オーナー様へ募集条件提案
17:30 - 18:30	メールチェック・翌日タスク作成

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

1日の流れ プロパティマネジメント事業部

DAILY ROUTINE

契約管理課

Daily Routine

09:30 - 10:30	掃除・メール・チャットチェック・タスク整理
10:30 - 11:30	昨日の申込の初期対応
11:30 - 12:30	仲介会社様・入居者様・オーナー様からの問い合わせ対応
12:30 - 13:30	お昼休憩
13:30 - 14:30	担当物件の審査を進める
14:30 - 15:30	担当物件の審査を進める
15:30 - 16:30	契約書のチェック・送付
16:30 - 17:30	担当物件の審査を進める
17:30 - 18:30	担当物件の整理・翌日タスク確認退社

メンテナンス課

Daily Routine

09:30 - 10:30	AppSuite問い合わせ確認・メールチェック・スマレプ対応 チャットラック確認・teams確認
10:30 - 12:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応
12:30 - 13:30	お昼休憩
13:30 - 16:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応
16:30 - 17:30	ミーティング進捗確認
17:30 - 18:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

1日の流れ プロパティマネジメント事業部

DAILY ROUTINE

ファシリティマネジメント課

Daily Routine

09:30 - 10:30	AppSuite問い合わせ確認・メールチェック・スマレプ対応 チャットラック確認・teams確認
10:30 - 12:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応
12:30 - 13:30	お昼休憩
13:30 - 16:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応
16:30 - 17:30	ミーティング進捗確認
17:30 - 18:30	見積依頼・進捗確認・クレーム対応・オーナー報告・現地確認 チャットラック対応

レジデンスソリューション課

Daily Routine

09:30 - 10:30	朝礼・当日の個々の動き確認・メールチェック
10:30 - 11:30	メールチェック・反響対応
11:30 - 12:30	入居者様からの問い合わせ対応
12:30 - 13:30	お昼休憩（ローテーション）
13:30 - 14:30	反響掘り起こし / 動画撮影外出 / 新規法人開拓
14:30 - 15:30	追客業務
15:30 - 16:30	契約業務
16:30 - 17:30	引継ぎ業務の共有
17:30 - 18:30	翌日タスク確認

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

1日の流れ プロパティマネジメント事業部

DAILY ROUTINE

アカウンティング課

Daily Routine

09:30 - 10:30	メール・社内チャット・スマレプチェック・タスク整理
10:30 - 11:30	入金確認①・引落の確認・WF処理
11:30 - 12:30	請求書処理（支払作成・証憑保管）
12:30 - 13:30	入金確認②・滞納者へ督促
13:30 - 14:30	お昼休憩
14:30 - 15:30	レポート準備（契約異動・工事の進捗状況確認）
15:30 - 16:30	入金確認③・オーナー口座確認
16:30 - 17:30	手数料支払作成（保証会社等）・水光熱費の請求作成
17:30 - 18:30	翌日タスク確認・退社

1日の流れ 不動産開発事業本部

DAILY ROUTINE

仕入れ営業

Daily Routine





09:30	掃除・1日のスケジュール確認
10:00	案件を上司と相談・不動産業者専門サイトでの新規情報チェック
10:30	外出：営業活動（不動産業者に飛込営業・アポを取って訪問）
12:00	お昼休憩
13:00	※日中の業務内容は上司のサポートのもと多岐に渡ります。 ・不動産業者へ訪問（日によって10社以上訪問し売却不動産の情報=仕入案件を取得する） ・現場立会い（上司が仕入れた土地の業務担当として設計士や施工業者と現場で打ち合わせ） ・役所での調査・打ち合わせ ・物件の売却活動（販売会社への売却依頼・販売現地の管理・清掃）
17:30	帰社：仕入案件の精査&上司との打ち合わせ・翌日訪問エリアの情報収集
18:30	退勤

Be A Game Changer

研修制度 内定者向け

TRAINING PROGRAM

内定者のうちからプロフェッショナルへ

自身の市場価値を高める環境があります。

Education & Training



内定式後研修・部署別研修

入社前からビジネスマナーや不動産知識を学べる。
社会人に向けてしっかりサポートをさせていただきます。



プレジョブ（内定者インターン）

入社前から実務を経験できる。
「物件検索」「電話対応」「案内手配」「先輩の案内同行」
「採寸」など
どれも入社後インターンで学んだことが役立つ。
先輩とも仲良くなれます！



宅建塾

宅地建物取引士資格の合格に向けての施策を実施。
※年によって変動あり
会社負担で専門講座の受講が可能。
合格したらお祝い金も贈呈しております。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

研修制度 入社後

TRAINING PROGRAM

入社後研修や階層別研修など
成長ステージに応じた教育環境を用意しています。

Education & Training



新卒研修

入社後1週間：全体研修
その後、1カ月〜2カ月間：部署別研修
配属先の部署別での研修が行われる。
入社後2ヶ月間の研修を経て営業デビュー！
※例年、研修スケジュールは変わる可能性あり



階層別研修

2年目以降の社員、リーダーや課長に対しても研修を実施。
皆さんの成長ステージに合わせて、サポートする体制を整えております。



OJT・メンター制度

先輩が後輩を育てる文化。
「業務内容でわからないこと」「プライベートでの相談事」
「接客から物件決定までのサポート」
何でも親身に相談に乗ってくれる
先輩社員と共に成長できる。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

研修制度 S-FITの人材育成環境

TRAINING PROGRAM

配属先での研修とは別に、
会社としての体系的な研修を実施しています。

2024年度

年間研修実績

研修本数	25	本
延べ参加人数	1,917	名
総研修時間	6,800	時間
1人あたりの学習機会年間平均 ※社員1人あたりの年間研修時間	約 18	時間/人



対面研修
（実践・同期との繋がり）

×



eラーニング
（自律的・継続的学習）

さらに強化予定

一般企業（不動産・サービス系）の約1.5倍の学習機会

2027年度

予定

46	本	研修本数
2,912	名	延べ参加人数
10,565	時間	総研修時間
約 **28**	時間/人	1人あたりの学習機会年間平均 ※社員1人あたりの年間研修時間

＋

NEW **現在全社員を対象に、【デジタル時代に必要な知識・思考法】を4カ月かけて段階的に習得することを目的とした「DXリテラシー習得プログラム」を実施中！**

入社がゴールではなく、成長し続けられる環境があります。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

キャリアパス キャリア形成

CAREER PATH

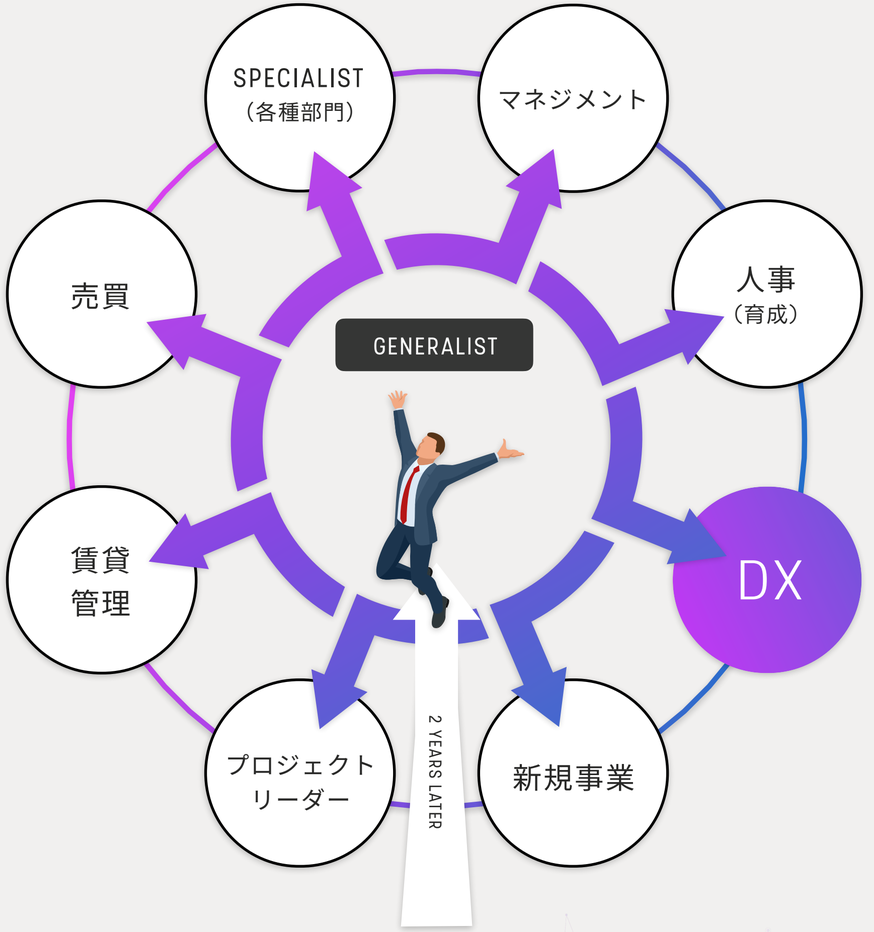
S-FITのキャリア

個々に適したキャリア形成を用意

『ジョブローテーション制度』を利用して
別の部署にチャレンジすることも可能です。
※２年目以降の社員が対象

ジョブローテーションでゼネラリストへ

様々な事業を経験し、その知識を活かして業務とデジタルを
どう融合すれば新しいサービスを開発できるかなど、
DXのスキルも身につけることができます。



Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

福利厚生 S-FITのフクリ

EMPLOYEE BENEFITS

表彰制度

MVP（月間・半期・年間）

月間売上1位～3位・半期売上1位～3位・年間売上1位～3位を表彰

MVP開発（半期・年間）

半期仕入件数1位・半期粗利益1位・年間仕入件数1位・年間粗利益1位を表彰

ベストヘヤギメ！

予算達成率が最も高い店舗・課・チームを表彰

▼ 新卒1年目限定

ルーキー賞

4月入社の新卒営業社員は入社年の7月～12月（6か月間）の合計挙績売上が一定数以上を達成した方を表彰

ルーキー・オブ・ザ・イヤー

4月入社の新卒営業社員の中で、入社年の4月～翌3月の1年間で挙績売上が第1位の方を表彰

介護・育児

介護休暇制度

ご家族が要介護状態のとき、年次有給休暇とは別に年5日（対象家族2人以上は年10日）取得できます。時間単位での取得もOK。別途、通算93日の介護休業も利用可能です。

産前・産後休暇制度

労働基準法に基づき産前6週間・産後8週間の休業を取得できます。産後休業の終了後は、そのまま育児休業へ移行できる制度設計です。

育児休業制度

お子さんが1歳（保育所に入れない等の事情があれば最長2歳）になるまで取得可能。2回まで分割でき、出生後8週以内に最大28日取れる「産後パパ育休」も用意しています。

時短勤務

お子さんが9歳の年度末まで、1日最短5時間まで勤務時間を短縮できます（法定は3歳未満）。家族手当・通勤手当は通常どおり支給。介護の場合も3年間で2回まで利用可能です。

休暇

永年勤続表彰

20年プレイヤー

勤続20年を経過すると、金一封（20万円）+休暇10日分

10年プレイヤー

勤続10年を経過すると、金一封（10万円）+休暇10日分

5年プレイヤー

勤続5年を経過すると、金一封（1万円）+休暇3日分

その他

高級宿泊施設エクシブ

S-FITの従業員のための福利厚生施設。会員制リゾートホテルに安価で泊まることが可能。

▼ 内定者向け

宅建塾

Y2プロジェクトとして合格に向けての施策を実施。
※年によって変動あり
合格したら講座代金のキャッシュバック等あり

▼ 内定者向け

プレジョブ！

内定者承諾者向けのインターンアルバイト。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

28新卒（内定者）【宅建】チャレンジPROJECT

Employee Benefits



宅建塾

宅地建物取引士資格の合格に向けての施策を実施。
会社負担で専門講座の受講が可能。

※年によって変動あり
※宅建取得はリード昇格必須条件

初任給の違い

宅建なし		宅建あり
277,500 円	3万円UP	**307,500 円**

合格した場合

- **合格祝金：10万円**
- **講座費用キャッシュバック：15万円まで**

※入社後賞与にて支給予定

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社風

COMPANY CULTURE

2025年5月 S-FIT CUP



2025年6月 スポーツ大会



2025年7月 社員総会in大阪



2025年10月 S-FIT CUP



2025年12月 大望年会



Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

社風

COMPANY CULTURE

2026年5月 S-FIT CUP



2026年5月 草野球交流戦



2026年7月 社員総会



2026年7月 社員総会



2026年8月 フットサル大会



2026年10月 S-FIT CUP



Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

採用情報　人事が答えるQ&A

RECRUITMENT INFORMATION

Q 大変だと思うことはありましたか？



大川　大変だったことは、数え切れない程あります（笑）。私たちの仕事は基本的にマニュアルがありません。
お客様毎に答えが異なるので、「このお客様にはどのようにアプローチすれば良いのか」を考えるのが
とても難しく大変でした。こればっかりは経験しないと上手くならないので、新人が最初にぶつかる壁だと思
います。

Q 営業のやりがいは？



平　自分の頑張りが数字に直結するので、自分の成長を実感できるのは1番のやりがいでした。
あとはよくある話ですが、お客様から「平さんにお任せして良かった」と言ってもらえたときは、本当に嬉し
いです！！私はそれが仕事のモチベーションでした！



大川　チームのみんなも一緒に喜んでくれるよね！



平　そうですね！S-FITのチームワークの良さは強みですね。

Q 新卒から活躍する人が沢山いますが、共通点はありますか？



大川　新人のときに**「とにかくやってみる」**というスタンスが根付いている人です。上司や先輩のアドバイスを聞いた
ら「とにかくやってみる」。こうすることで経験が増え、自分の営業に対する引き出しが増えます。
この引き出しが多い人ほど活躍している人が多いですね。



平　ストイックさや行動量も大事です。最初のうちは失敗も多いと思います。そういった失敗を他人事（他責）に
するのではなく、しっかり自分事にして改善できることが成長への近道だと思います。

Q 実際の「残業時間」は…？



平　これは時期によって大きく変動しますね。繁忙期（1月〜3月）は月MAX70時間とか！
終電で帰ったりすることもあります（笑）。



大川　逆に閑散期（5〜8月、11月〜12月）については基本的に定時か、残業しても30分〜1時間くらいで帰れます。

Q 実際に休みは取れますか？



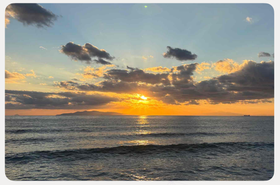
平　休みの取り方は少し不安に思って入社した部分ではありました！土日はお客様の来店が多いので、平日に休む
ことが多かったのですが、どこに行っても空いてる+安く旅行できるというところが魅力的すぎて（笑）。



大川　繁忙期はどうしてもまとめて休みを取ることは難しいですが、閑散期については事前に相談して海外旅行も行
けます！繁忙期は忙しいですが、売上が一番上がりやすい時期なので、数字が上がっていくとモチベーション
も上がります！



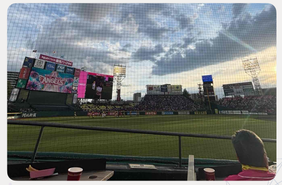
平日のテーマパークは最強です✨



同期旅行で見た夕日



先輩たちと一緒に野球観戦



地元でも野球観戦

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

Q 評価はどうなっている？ 成果主義って？



平

評価基準は大きく3つあります。
①**定量項目**「売上」や「成約率」等、数値化できるもの（70%）
②**定性項目**「勤務態度」、「マネジメント」等、数値化できないもの(30%)
③**各種表彰**「売上上位、「優秀店舗」などの表彰項目（追加加点）
営業の場合、成果の占める比重が大きいです。
年功序列はありませんので、**「やればやった分だけ」**昇進していきます。

Q ジョブローテーション制度って？



大川

年に1度、社員から異動希望をとるタイミングがあります。公募制なので、希望をした全社員にチャンスがありますよ。もちろん定員がありますので、応募者が多ければ「実績」や「社内評価」を考慮して決定します。
実は私もジョブローテーションで人事部に異動してきました！



平

実は私もです…！対象者は2年目以降の社員となります。転職をせずキャリアの幅を広げられるのは強みですね！
挑戦してみたい部署があればぜひ挑戦してみてください！

Q 異動・転勤はある？



大川

特に決まっていません。年に1度、7月に異動の辞令が多く渋谷⇒品川、東京⇒横浜のような異動があります。
逆に、東京⇒大阪のような地域をまたいだ異動は基本的にありません。希望を出した人くらいですね。

Q 将来的に海外で活躍したい人にとって、S-FITはどうですか？



平

現在は、海外展開に注力はしてないです。しかし、今後の世界情勢次第ではチャンスはあると思います。
かなり専門性が高い仕事になるので、しっかり国内で基礎を固めて挑戦してほしいです！

Q 家賃補助はありますか？



大川

ありません。ただ、社員のお部屋探しについては「仲介手数料無料」という特典がございます！
自分で部屋を探せちゃうのも大きな魅力ですよ〜！



平

S-FITは社員の声で変わった制度がいくつもあるんです！
将来的に家賃賃助が制度としてできる可能性もあるかもしれません！



大川

確かに、年間休日も120日に増えたり退職金制度（DC）もできましたね！
それから初任給も、私の入社時は22万円でしたが今は27.7万円に！宅建を持っていると30.7万円！！



平

会社が成長すればするほど、社員への還元もあってやる気になります！

Q 妊娠・出産後も働きたい！けど難しい？



平

時短勤務制度があるので、子育てしながらも働きやすい環境を整えております！
女性社員の産休・育休からの復職率はなんと100%なんです✨
育休前と「同じ部署・同じランク・同じ給与」で 復職できるのも大きな魅力ですよね〜！



大川

保育園のお迎え等を考えると営業職は正直、体力的・時間的に難しいそうです…。その為、総合職の内勤で働いていただくなど、子育てと両立しながら働けるキャリアや環境も整備しております！





©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

Q 「ワークライフバランス」は活用できますか？



平　この質問、すごく多いです！



大川　そうだね！しかもこれは人によって結構差があるんですよね。



平　残業時間と同じで時期によって違います。繁忙期はなかなかプライベートの時間は取りづらいのが本音です。
ですので、家にいる時間を充実させることが多かったです（笑）。



大川　閑散期は同期や先輩と結構飲み会に行ったりしてました！
ただ忙しい繁忙期を乗り越えることで、「効率的に」仕事ができるようになりますね！



平　1年目は、仕事の効率化はどうしても難しかったりするので、結構残業してしまってました！
私は1年目後半になったときには、最初に比べて余裕をもって帰れるようになりましたよ！

Q 「入社の決め手」は何ですか？



大川　会社の成長性と直感です！今後選ばれ続けるための不動産会社として、DX化を率先して進めていることや、
若い社員1人ひとりが同じ目標に向かって努力している姿に惹かれたからです！

Q 不動産の職場は緊張感がありますか？



平　成績や目標に向かってバリバリ頑張りますが、社員同士の仲は凄く良いです。
飲み会やBBQは定期的に開催されています！（※部署による）



大川　良い意味で社員同士の距離が近いので、風通しはとても良いです。
プライベートで飲み会を開いたり、一緒に遊びに行く社員もいます。

Q 入社後のギャップはありますか？



平　ギャップではないのですが、社会人って時間が過ぎるのがあっという間だな…と感じます（笑）。



大川　それもあるね（笑）。あえて挙げるのであれば繁忙期の仕事量。
閑散期の2,3倍近くお客様がいらっしゃるので、かなり忙しいです。ただ売上もその分あがってきますし、
その分お客様から感謝をいただけるということにもなるので、達成感ややりがいにも繋がります！

Q 入社前にやっておくべき事はありますか？



平　宅建は勉強したほうがいいですね。
社会人になると勉強する時間が限られるので、学生のうちに合格するのが絶対に良いです。



大川　S-FITでは入社前にインターンアルバイトをすることができます。
職場・業務理解が深まり、先輩や同期とも仲良くなります！
沢山経験すると入社後のスタートダッシュが全く違うのでお勧めです！

その他下記3点はマスト！
①宅建取得（内定者は学習サポートあり）
②運転免許取得＆運転練習（ドライブがてら沢山運転しよう）
③思いっきり遊ぼう！旅行に行こう！（情報収集と経験値アップ）





採用情報 採用担当からのメッセージ

RECRUITMENT INFORMATION



Recruitment Officer

人事部 部長

滝澤 親平

就職活動で大切にしてほしいのは「どの会社に入るか」だけではなく、
「どんな環境で、どんな自分に成長したいか」という視点です。

社会人になってからの数年間はその後のキャリアを大きく左右します。
だからこそ、知名度や条件だけではなく「自分はどんな人になりたいのか」「どんな環境なら成長できるのか」をぜひ考えてみてください。

S-FITには、若いうちからさまざまな経験ができ、
挑戦したいという想いを後押ししてくれる環境があります。
そして何より、その挑戦を応援し、支えてくれる仲間がいます。

最初から知識やスキルがある必要はありません。
大切なのは、周囲の声を素直に受け止め、まず一歩踏み出すこと。
そして、失敗を恐れず、変化や挑戦を楽しみながら学び続けることです。

就職活動では、ぜひ自分なりの軸を持ってください。
たくさんの会社を見て、たくさんの人と話し、
自分自身が本当に納得できる選択をしてほしいと思います。

その上で「S-FITで挑戦したい」「不動産業界の課題解決に携わりたい」と感じていただけたなら、ぜひ私たちと一緒に、
新しい未来を創っていきましょう。

皆さんとお会いできることを、楽しみにしています。



Recruitment Officer

人事部 課長

池田 めぐみ

S-FITは「Be a Game Changer」として、
不動産業界の常識にとらわれない新しい価値づくりに挑戦し続けています。
私たちは、新しく迎える皆さんにも、自分自身の可能性を信じて、
日々の成長を楽しんでほしいと願っています。

今第一線で活躍している先輩たちも、
最初から完璧なキャリアを描けていたわけではありません。
明るく前向きな姿勢と素直な心でお客様や仲間と向き合い
「どうすればもっと喜んでいただけるか」を想像しながら、
主体的に動き、結果にこだわり続けてきました。
その積み重ねが信頼となり、自らの道を切り拓いています。

変化を前向きに捉え、学び続ける姿勢があれば、
一人ひとりの個性と強みは無限に広がっていきます。

自分らしく活躍するために、どんなことにワクワクし、
どんな結果を生み出していきたいのか。
どんな社会人になりたいのか。
ぜひ皆さんの未来の「ビジョン」を聞かせてください。

背伸びをしたり、無理に誰かを演じる必要はありません。
等身大の皆さんにお会いできることを楽しみにしています。

Be A Game Changer

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT

BE A GAME

CHANGER

不動産業界をデジタル変革する

©2026 S-FIT CO.,LTD. / S-FIT GROUP FY28 RECRUITMENT