

報道関係各位

2017年12月15日  
株式会社ハウストゥ  
(東証一部 3457)

## 不動産営業の登録型エージェント制度を本格的に開始 欧米の不動産流通先進国をモデルとした新制度を導入

不動産事業を全国展開する株式会社ハウストゥ（本社：東京都千代田区 代表取締役社長 CEO：安藤正弘）は、欧米の不動産取引で主流のビジネススキームを取り入れた、従来の雇用形態に捉われない登録型エージェント制度「欧米流エージェント」を2017年12月15日から本格的に募集開始します。

「欧米流エージェント」とは、不動産営業のプロ（エージェント）が当社と業務委託契約を結ぶことによって、東証一部上場企業である当社が持つ様々な経営資産を自由に活用しつつ、個人事業主として不動産取引を行うことが可能となる制度です。

本制度のモデルは、不動産流通先進国、特に米国の不動産取引において取り入れられている仕組みで、米国でのエージェントは不動産仲介業務を行う資格を持つ不動産会社に所属しますが、雇用ではなく独立した個人事業者として不動産営業を行います。売主側・買主側はそれぞれ別のエージェントに依頼し、エージェントはそれぞれのお客様の代理人として適正かつ効率的に取引を進め、取引の成立により成功報酬を得るとというのが一般的です。

当社では、お客様により品質の高いサービスの提供を目指し、2014年から一部で試験的に実施しておりましたが、このたび、本格的に始動することになりました。

欧米流エージェントの登録者は、イニシャルコストをかけることなく、当社の「ブランド力」「集客力」「信用力」「顧客や物件の管理システム」「全国491店舗のネットワーク」などの経営資産を活用しつつ、独立した事業者として不動産販売・仲介業務に専念することができます。エージェント登録後、半年間は営業手当として一定額が固定給として支給される上、売買契約成立時には営業利益の48%から最大90%のインセンティブが支給されます。また、就業時間などは自由に裁量でき、兼業・副業も可能であるため、個人に合わせたワークライフバランスを選択できます。

当社は、少子高齢化により労働力人口が低下し、人材確保がより一層難しくなる状況が予測される中、即戦力となる優秀な不動産のプロフェッショナルを確保することができる大きなメリットがあります。まずは首都圏を中心に募集を開始し、初年度のエージェント登録数100名を目指します。

- 第1回採用説明会：2018年1月11日（木）14：00～ 会場：(株)ハウストゥ東京本社
- 欧米流エージェント募集サイト：<http://www.housedo.co.jp/pages/fullcomi/>

### ハウストゥ！グループ概要

社名	株式会社ハウストゥ
本社所在地	東京都千代田区丸の内1丁目8番1号 丸の内トラストタワーN館17F
本店所在地	京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
代表者	代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
設立	2009年1月（創業1991年）
店舗数	491店舗（直営店17店舗・F C店474店舗（内オープン準備中78店舗））
事業内容	フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業、 不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業
資本金／売上高	3億6,100万円 / 連結168.4億円（2017年6月期）
ホームページ	<a href="http://www.housedo.co.jp/">http://www.housedo.co.jp/</a>

＜本件に関するお問い合わせ先＞

ハウストゥ！グループ 広報担当

TEL:03-5220-5003 FAX:03-5220-5070 E-MAIL:pr@housedo.co.jp