



京王不動産

HUB A GOOD FUTURE!

不動産で街と人をつなぐHUBになる

新卒採用

会社説明会



01 会社紹介

- ・会社概要 P.03
- ・事業内容 P.04
- ・部門別従業員数 P.05
- ・性別・年代別従業員数 P.06
- ・会社業績 P.07

02 事業紹介

- ・仲介事業 P.08
- ・賃貸管理事業 P.09
- ・開発事業 P.11
- ・ソリューション事業 P.13
- ・アセットマネジメント事業 P.14
- ・各事業の連携 P.15

03 研修制度

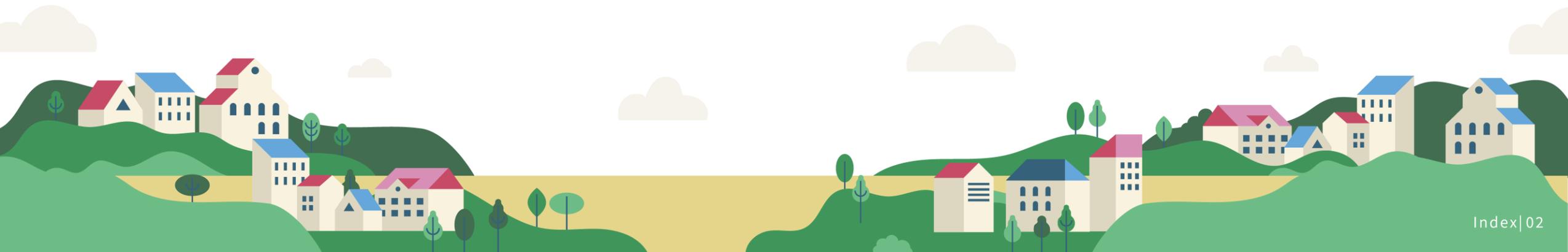
- ・入社後の教育・研修 P.16
- ・フォロー研修 P.18
- ・管理職研修 P.19
- ・eラーニング P.20
- ・不動産塾 P.21
- ・資格取得支援 P.22

04 キャリアステップ

- ・キャリアステップ P.23
- ・入社2年目以降の人事異動例 P.24

05 採用について

- ・社内行事・社員交流 P.25
- ・会社概要 P.26
- ・福利厚生と働き方 P.27
- ・求める人物像 P.28
- ・グループ理念 / 企業理念 / 行動指針 P.29





京王不動産

正式名称 京王不動産株式会社

本社所在地 〒151-0061
東京都渋谷区初台1丁目54番2号 京王初台1丁目ビル

設立 1970年10月5日

資本金 **2億**円

従業員数 **307名** (2025年11月現在)

売上高 **209億4,812万**円
(2025年度3月期実績)



仲介事業

50年以上にわたり培ってきた物件情報の
収集・発信力とマッチング能力で
ご要望に応える仲介のプロです。



賃貸管理事業

永年培った物件の価値向上へ向けた
ノウハウをもとにオーナー様・
入居者様と信頼を結びます。



開発事業

暮らしの笑顔に、街の夢に、
未来の安心に寄り添います。



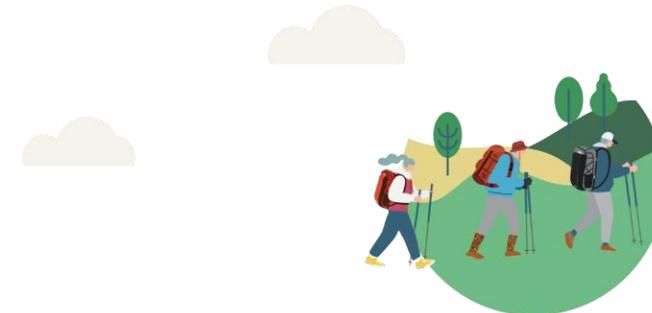
ソリューション事業

総合不動産としてのノウハウを活用した
トータルコンサルティングを
ご提供いたします。

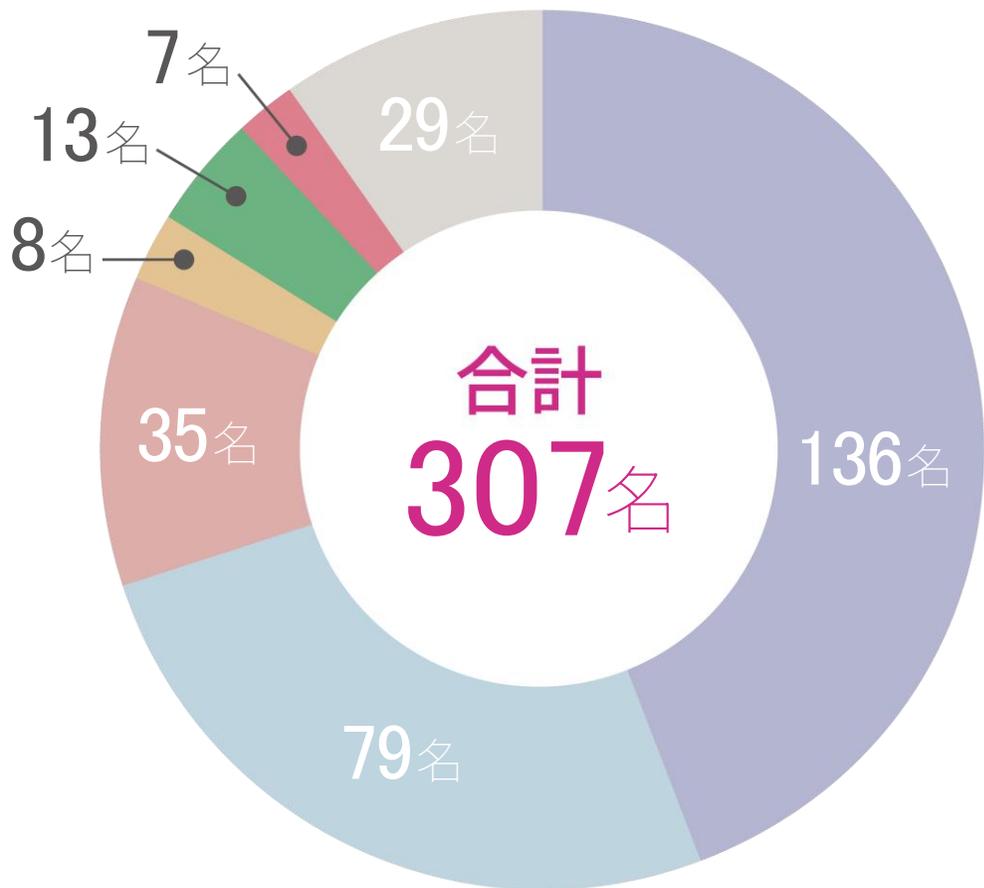


アセットマネジメント事業

多様なグループ力をつないで、
良質な投資機会を提供します。



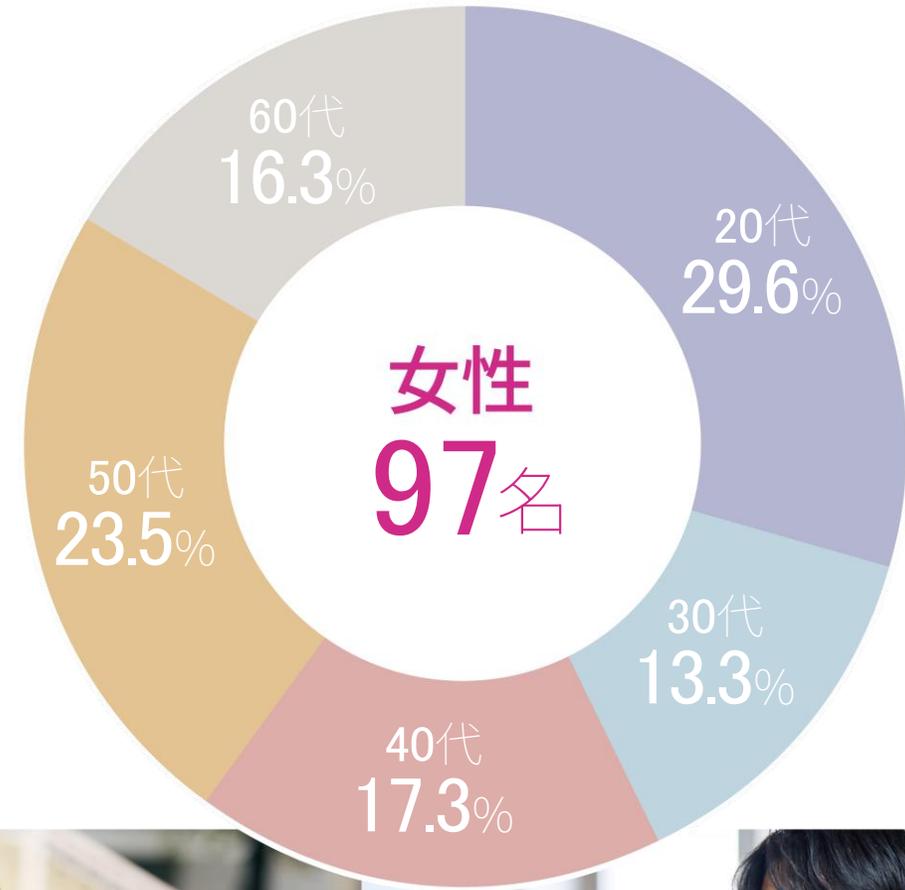
部門別従業員数

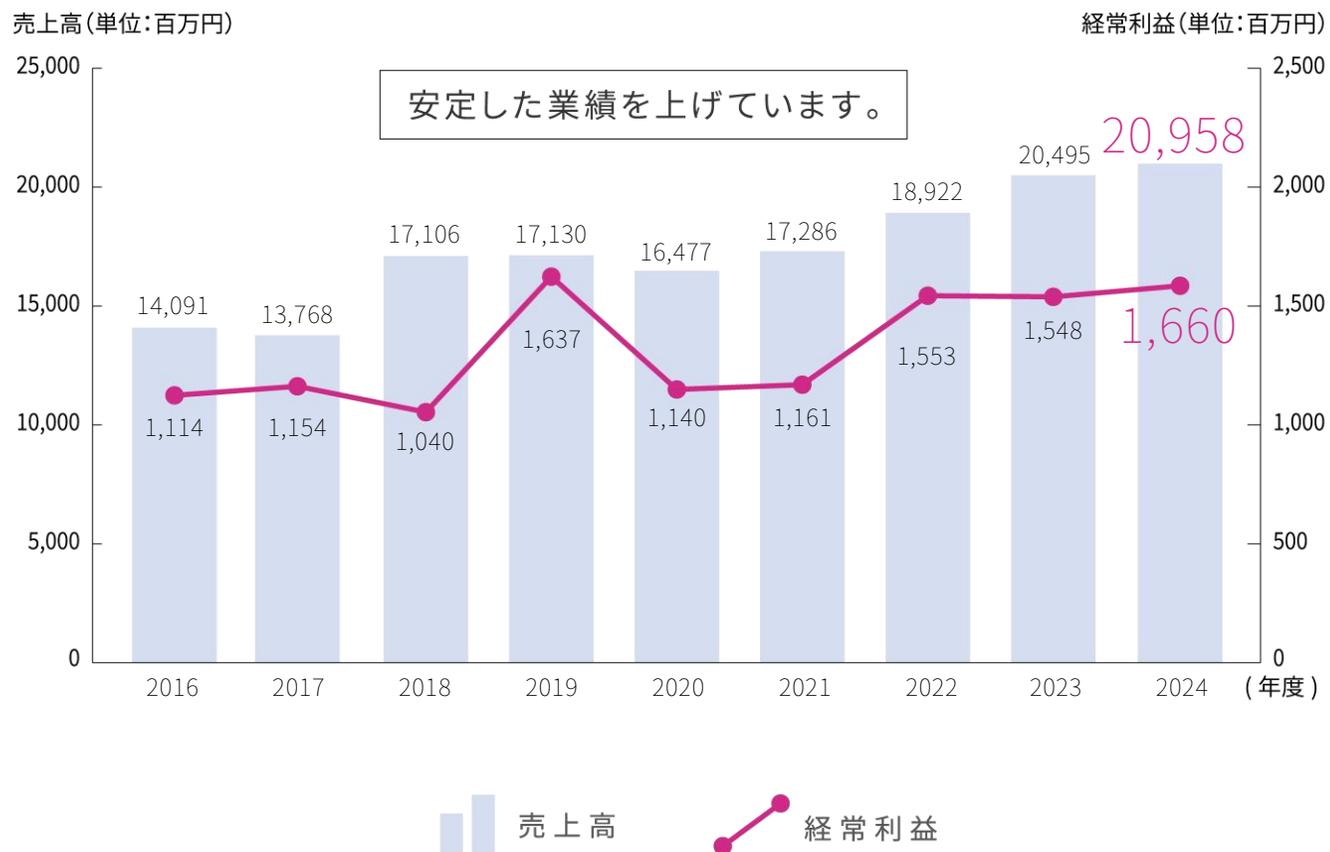


- 仲介事業部（売買・賃貸）
- 住宅運営事業部
- 店舗・オフィス運営事業部
- 開発事業部
- ソリューション事業部
- 投資顧問部
- 管理部門・出向者



性別・年代別従業員数





不動産を売りたい・買いたい、貸したい・借りたいお客様を繋いでいます。



- 京王線沿線を中心に11の営業所を展開しています。
- 駅前や駅構内の営業所で、売買・賃貸両方の仲介を扱っています。



商業施設やオフィスビルの
プロパティマネジメントを行っています。

管理物件数

約 **165** 物件

約 **640** テナント

(京王リトナード、京王フレンテなど)



マンションや駐車場の管理・運営を行っています。

●マンション・アパート

約**1,100**物件 / 約**7,070**戸

●駐車場・駐輪場

月極駐車場

時間貸駐車場

時間貸駐輪場

約**2,500**区画 約**1,330**区画 約**6,600**区画

●クローゼットルーム

約**1,100**区画

主な業務内容

- | | | |
|-----------------|---------------|------------|
| ①新規管理物件の受託 | ③物件のバリューアップ提案 | ⑤賃料收受・送金 |
| ②オーナー様・入居者様との調整 | ④契約更新・解約精算 | ⑥設備不良などの対応 |



開発事業 ～投資用マンション開発～

投資用マンション開発事業として、
土地の取得・建設・販売などの企画を行っています。

●主に東京23区の都心エリアを中心にマンションを開発・販売。

2014年以降、

19棟634戸

の開発・販売をしています。



戸建開発事業として、
土地の取得・建設・販売などの企画を行っています。

●京王沿線を中心に、戸建分譲物件を開発・販売。

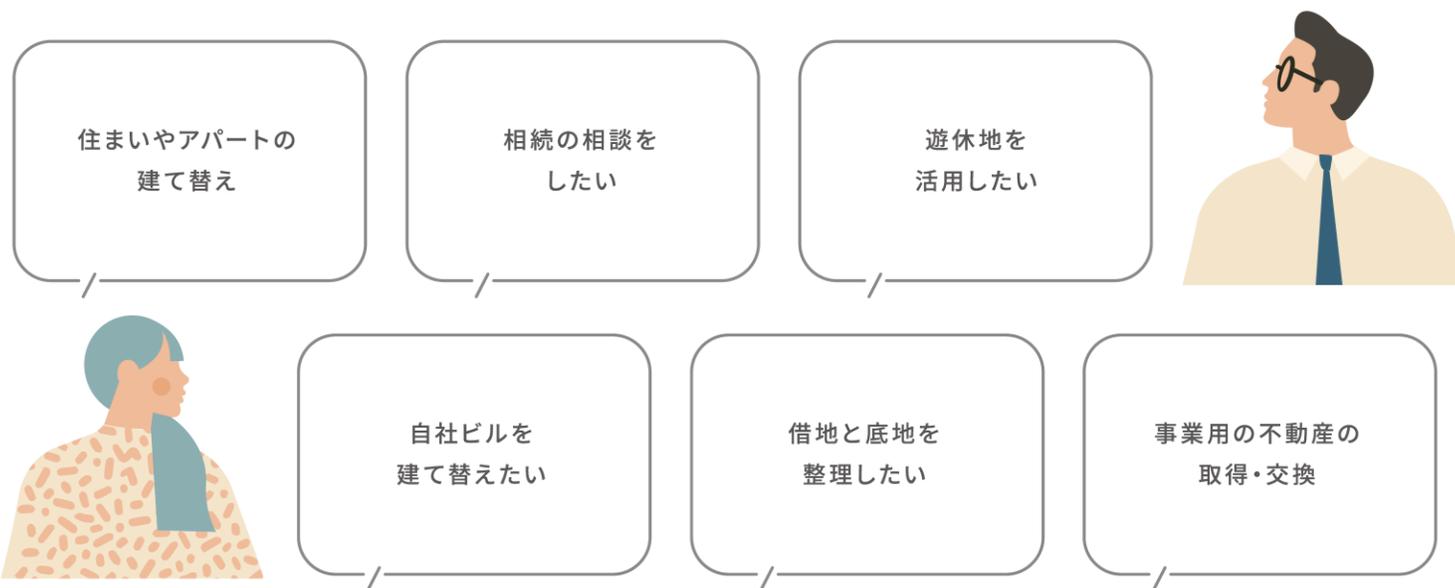
1996年以降、

約950棟

を分譲しています。



個人・法人のお客様の**不動産に関する悩みごと**を解決しています。



その他、個人のお客様向けに**相続セミナー**や**個別相談会**などのイベントを開催し、不動産関連の役立つ情報を発信しています。

京王不動産のコンサルティング営業

税理士とタイアップした
相続支援のコンサルティング

活用されていない不動産を
「稼ぐ資産」にする
有効利用コンサルティング

CRE(企業不動産)の売買仲介等
コンサルティング

専門的なノウハウを活用した
建替えのコンサルティング

京王グループの総合力を生かし、
機関投資家へ良質な不動産投資機会を提供しています。

●アセットマネジメント

グループ力を結集し投資価値を最大化。

オフィス・賃貸住宅を中心に不動産ファンドを組成・運用。京王グループの経験と
専門家ネットワークを活かし、国内外の投資家へ良質な投資機会を提供します。

●コンサルティング

知識と分析で投資判断を支援。

グループの多角的な不動産知識と専門家の情報を活用し、リスク・収益性を分析。
投資顧問として投資家の不動産戦略を総合的にサポートします。



5つの事業領域で 暮らしと街を支える

京王沿線を中心に、人々の暮らしを支える仲介、
住まいを安心につなぐ賃貸管理、
街づくりをリードする開発コンサルティング。
京王不動産の仕事は日常と未来をつなげています。



4月

入社

新入社員研修

京王グループ合同で
ビジネスマナーなどを
身に付けます

導入研修

各事業部の業務内容説明や
現地実習を通して
会社への理解を深めます



5月

仮配属

フォロー研修

接客スキル研修

不動産関連知識研修
（法規制・広告など）

コンプライアンス研修

ハラスメント研修

システム研修

5月

仮配属

6月

7月

8月

9月



3月



2年目

本配属

仮配属先にて、業務に従事

ビジネスマナー、社内ルール

お客様、取引先への対応

基本的な不動産知識

社内システムやツールの習得

各事業部での業務スキル

フォロー研修(1ヶ月に1回程度)

不動産業に必要とされる能力や基本動作を研修を通じて習得します。

※配属先により異なります

個人や組織の目標成績を考え、
仕事ができるようになる

業務習得状況表を用いて、自分ができるようになったこと・まだできていないことを考えてもらい、OJTや所属長と振り返りを行います。

各事業部での研修内容・業務習得状況を確認し、フォロー研修を実施していきます。

中項目	チェック項目	自己評価	教育者評価	リーダー評価	合格	合格日	コ
社会人基礎	清潔感ある身だしなみが整っている						
社会人基礎	片付け・椅子をキレイに戻している						
社内	挨拶がしっかりできる						
社内	電話取り次ぎ、連絡帳引継ぎができる。						
社内	先輩に対し敬語を使い、コミュニケーションがとれている						
社内	毎日メールチェック&対応ができています						
社内	上長にどんな事でも（悪いことも含め）報告・連絡・相談ができる						
社内	外部研修後に終了報告・共有ができる						
接客基礎	名刺を正しくお渡しできる						
接客基礎	お客様に「いらっしゃいませ・お帰りなさいませ」の声かけができています						
接客基礎	お茶出しができる						
接客基礎	お客様に対し、敬語を使い失礼のないコミュニケーションができています						
接客基礎	お客様に対し、笑顔&大きい声で、気持ち良いコミュニケーションがとれている						
接客基礎	先輩の案内に同行時、お客様と会話ができています						
接客基礎	お客様を乗せて、問題なく運転ができる						
接客基礎	営業所のオープン・クローズ作業ができる						
接客	初期費用の計算ができる						
接客	空室の情報精査ができる（空室一覧・BtoBサイトにて）						
接客	図面に書いてある内容が、どういう意味か理解できる						
接客	駐車場の問い合わせ対応ができる						

U "京王不動産 新入社員用 【賃貸仲介・管理】"コース一覧

【共通】①不動産用語(賃貸)

動画8回/テスト1回 受講中

[▼ 授業一覧](#)

【共通】②賃貸管理ビジネスの全体像

動画52回/テスト12回 受講中

[▼ 授業一覧](#)

【共通】③賃貸管理会社の具体的な業務

動画99回/テスト21回 受講中

[▼ 授業一覧](#)

部下の成長を引き出すための スキルを習得

管理職研修は、課長職に昇進された方を対象としており、「知識を与える」、「指導する」といった一方的なものではなく、一人一人を大切に、「その人の能力や可能性を引き出す」ための考え方とそのスキルを学ぶための研修を実施しています。

学習内容は、相手のモチベーションを知り、内・外発的動機づけを行うためのコーチングスキルで、場づくりのスキル、フィードバックのスキル、傾聴・共感のスキル、存在承認のスキル、問いかけのスキルを学びます。また、トレーニングとして参加者がペア（トリオ）となり、コーチングの実習を行います。



コンプライアンスや 情報管理などの 必須知識を毎年アップデート

eラーニング(インターネットを利用した学習システム)を用いて全社員を対象に研修を実施しています。

具体的には、個人情報・ハラスメント・コンプライアンス・システムセキュリティ・サステナビリティなどの重要な事項について、毎年知識のアップデートを図っています。

受講後は確認テストで知識の定着度を確認しています。



他部署の業務や事例を共有し、 知識を広げる社内プログラム

総合不動産会社として、他の事業部の業務内容や、自分の知識・経験（失敗談含む）・スキルを共有したい、という声が社内から寄せられたことから、「不動産塾」を1ヶ月に1回程度開催しています。

各事業部の業務内容や困難を極めた案件、トラブル対応などの紹介に加え、会社の歴史や社内表彰案件の説明、京王グループの施設見学などを行っています。

部署・職位に関係なく、自らが興味のあるテーマの回に参加し、部署間の相互理解や連携を深めています。

また、終了後には社員同士の懇親会も開催しています。



宅地建物取引士

=

社員全員取得を
目指しています。

部署によって必要な資格

賃貸不動産経営管理士

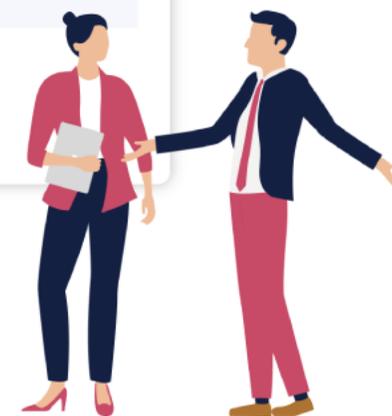
損保一般試験

不動産コンサルティングマスター

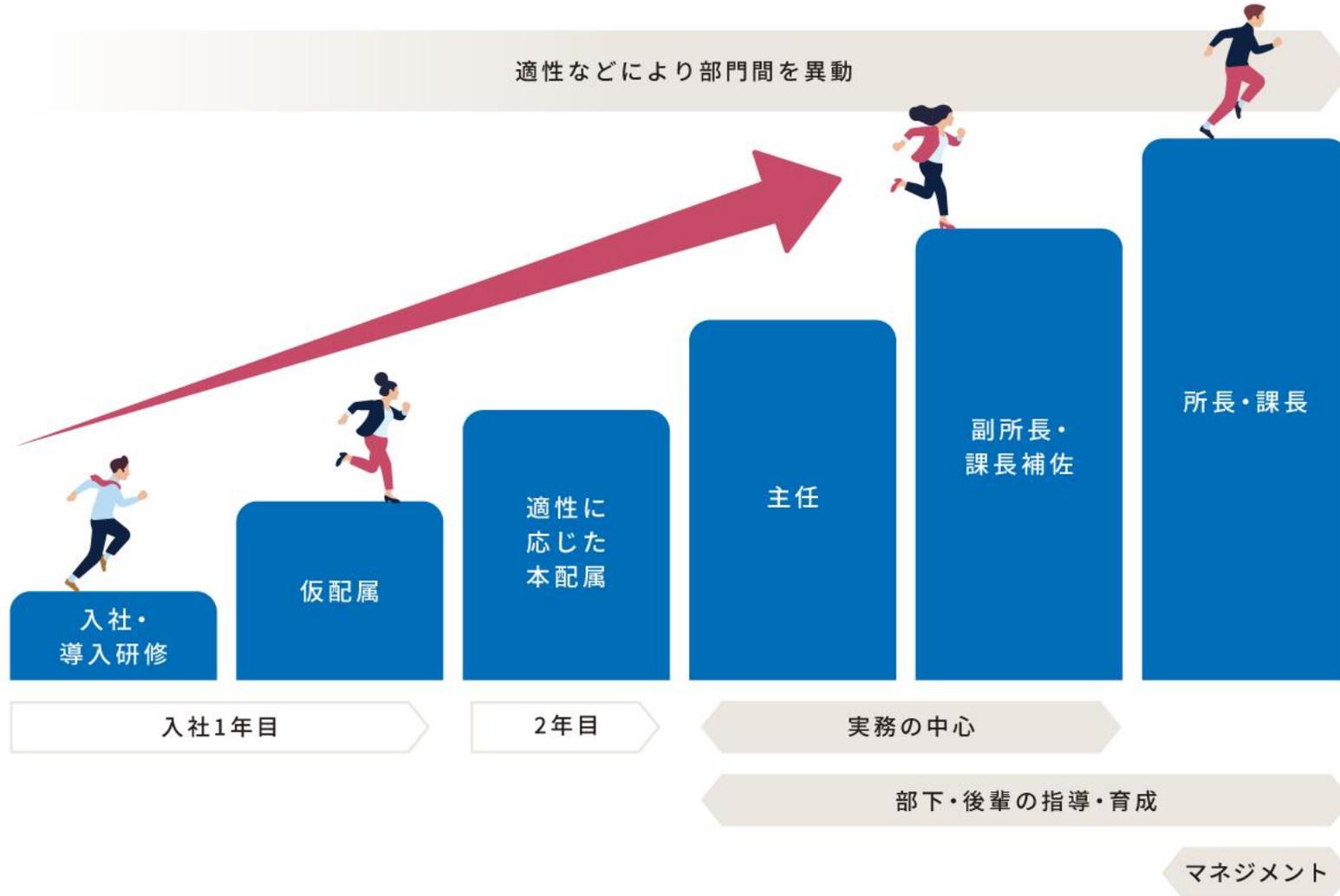
ビル経営管理士

など

通学講座や資格手当の支給など、
会社をあげて資格取得を支援しています。



キャリアステップ



人事異動例① [入社10年目]

入社 1年目 営業所研修配属
2年目 レジデンス営業担当へ本配属
4年目 仲介企画担当へ異動
6年目 主任昇格
8年目 開発事業部へ異動

人事異動例② [入社7年目]

入社 1年目 営業所研修配属
2年目 店舗・オフィス運営事業部
(オフィス担当)へ本配属
6年目 主任昇格
店舗・オフィス運営事業部
(店舗担当)へ異動



2020年～2024年入社の新卒22名の現在の所属先

売買仲介

4名

賃貸仲介

11名

店舗・
オフィス管理

1名

住宅管理

4名

開発

1名

管理部門
(営業・一般)

1名

その他、京王電鉄など京王グループ会社間との人事交流もあります。

営業表彰式

営業部門だけでなく

**すべての仕事が
対象となる表彰制度**

他の社員の見本となる“良い仕事”を発表します。

全社員の前で事例を発表し、
事例を共有することで、

他の社員のスキルアップ

にもつながります。



野球部

毎年9月に実施される京王グループ
野球大会に向けて月に2回、
他社との合同練習、交流試合を
行っています。



過去3年間の新卒採用者数

2023年度

6名

(男性5名・女性1名)

2024年度

5名

(男性4名・女性1名)

2025年度

13名

(男性8名・女性5名)

2026年度：12名入社予定 男性10名・女性2名

過去3年間の新卒離職者数

2023年度入社

1名

2024年度入社

0名

2025年度入社

0名

新卒定着率

定着率

95.8%

2023年以降

入社24名 在籍23名

正社員平均勤続年数

10年3カ月



借上社宅

過去5年の新卒利用率

68.4%

2021年度以降：38名中26名利用

家賃補助

最大6万円

年休

年休取得日数

12.5日

年休取得率

71.0%

残業

平均残業時間

16.9時間



育児休職

育児休職取得率(女性)

100%

女性2名 男性3名

(2024年度実績)

困難な状況でも諦めることなく、 挑戦し、明るく前に進んでいける人

- 明るく元気で前向きな方
- 不動産の仕事に興味があり、意欲を持って取り組む方
- 困難に対する工夫、問題解決にむけた努力ができる方
- 人の話を傾聴し、ニーズを理解できる方
- 自分の仕事に責任を持ち、やりきることができる方



京王グループ理念

私たち京王グループは、
つながりあうすべての人に誠実であり、
環境にやさしく、「信頼のトップブランド」に
なることを目指します。

そして、幸せな暮らしの実現に向かって
生活に溶け込むサービスの充実に
日々チャレンジします。

企業理念

私たちは、
京王グループの総合不動産会社として、
新たな視点と確かな創造力により、
地域の価値向上に貢献し続けます。

行動指針

良識をもって行動し、信頼を高めます。
何ごとにも真摯に取り組みます。
つながりあうすべての人に誠実に向き合います。
笑顔を決やさず仲間を大切にします。
新たな価値の創造に挑戦し続けます。

