



| 会社説明資料

# ABOUT US

| 代表挨拶

| 会社概要

| ミッション

| 社内紹介

| サービス内容



## 代表挨拶

# 住宅テックラボにご興味を持って下さった方へ

弊社に興味を持っていただきありがとうございます。私は約10年間、不動産会社様向けにコンサルティング業務をしてきました。

そこで感じたのは、賃貸管理会社の置かれている環境が低いということ。自分たちの持っているネットワークの価値を知らない。活かしていない。ということです。不動産資産は国内総資産の4分の1と言われています。とても大きな市場です。この不動産を所有している、資産家（不動産オーナー）と独自のネットワークを形成しているにも関わらず、日々のコミュニケーションは、家賃の送金明細を渡すだけの現状です。海外ではプライベートバンカーと呼ばれる、富裕層と独自のネットワークを形成している職種があります。彼らは特別な資格が無くても、富裕層とのネットワークという唯一無二の価値を強みに、憧れの職業になり、年収も2,000万を超えます。我々は、このギャップを埋めるためのチャレンジをしています。とても大きな可能性を秘めている賃貸管理業界に興味を持っていただきましたら、お気軽に連絡いただけたらと思います！

よろしくお願い致します！



代表取締役  
梶 宏輔

青山学院大学工学部経営システム工学科卒業後、2013年に船井総合研究所に入社。企業の経営戦略の立案などを担当したのち、賃貸支援部で不動産会社の業務支援などを経験。21年に全国賃貸管理ビジネス協会に入社。その後、全管協総研で、管理会社の知見を集約しながらサービスを提供。22年9月に住宅テックラボを設立。



## | Corporate Profile



**JUTAKU**  
TECH LAB

オフィス  
事業内容  
代表  
設立日  
資本金  
従業員数

| 〒121-0813 東京都足立区竹ノ塚6-9-7  
| 不動産関連ITサービス開発・提供  
| 梶 宏輔・白井 久也  
| 2022年9月22日  
| 149百万円（資本準備金含む）  
| 15名（業務委託含む）

## | Our Mission

# 不動産オーナーとの“縁”を、最大化。 不動産業界の未来を、創造。

---

不動産業界の市場規模は、39.4兆円であり、日本国内の他の市場と比較しても市場規模が大きな業界だといえます。不動産の所有者は勿論、不動産のオーナーですが、不動産取引の中心にいるのは、不動産会社です。つまり、不動産会社というのは、数々の富裕層と直接繋がっており、取引の一次窓口となっています。そのため、海外ではプライベートバンカーと呼ばれ、富裕層とのネットワークという唯一無二の価値を強みに、年収2,000万円を超える憧れの職業となっています。

しかし、一方で国内の不動産会社では、富裕層と独自のネットワークを形成しているにも関わらず、自分達の持っているネットワークを活かしきれていないのが現状で、年収も海外程高くはありません。

こういった現状に対し、住宅テックラボは、国内の不動産会社が持っている不動産オーナーとのネットワーク（＝縁）を最大化できるサービスを開発・提供することで、不動産会社で働く人々のより良い未来を創造していきます。

## | 社内紹介

### ■ 業界出身者だけじゃない！

—異業界出身者が多数いるため、業界特有の考え方に縛られず、多角的な視点で不動産業界をより良くするために何ができるかを常に模索しています。

### ■ 働き方はフレックス、かつリモート！

—個人が最も生産性高く働けることを重視しているため、社員の働く場所・時間を自由に設定できます。



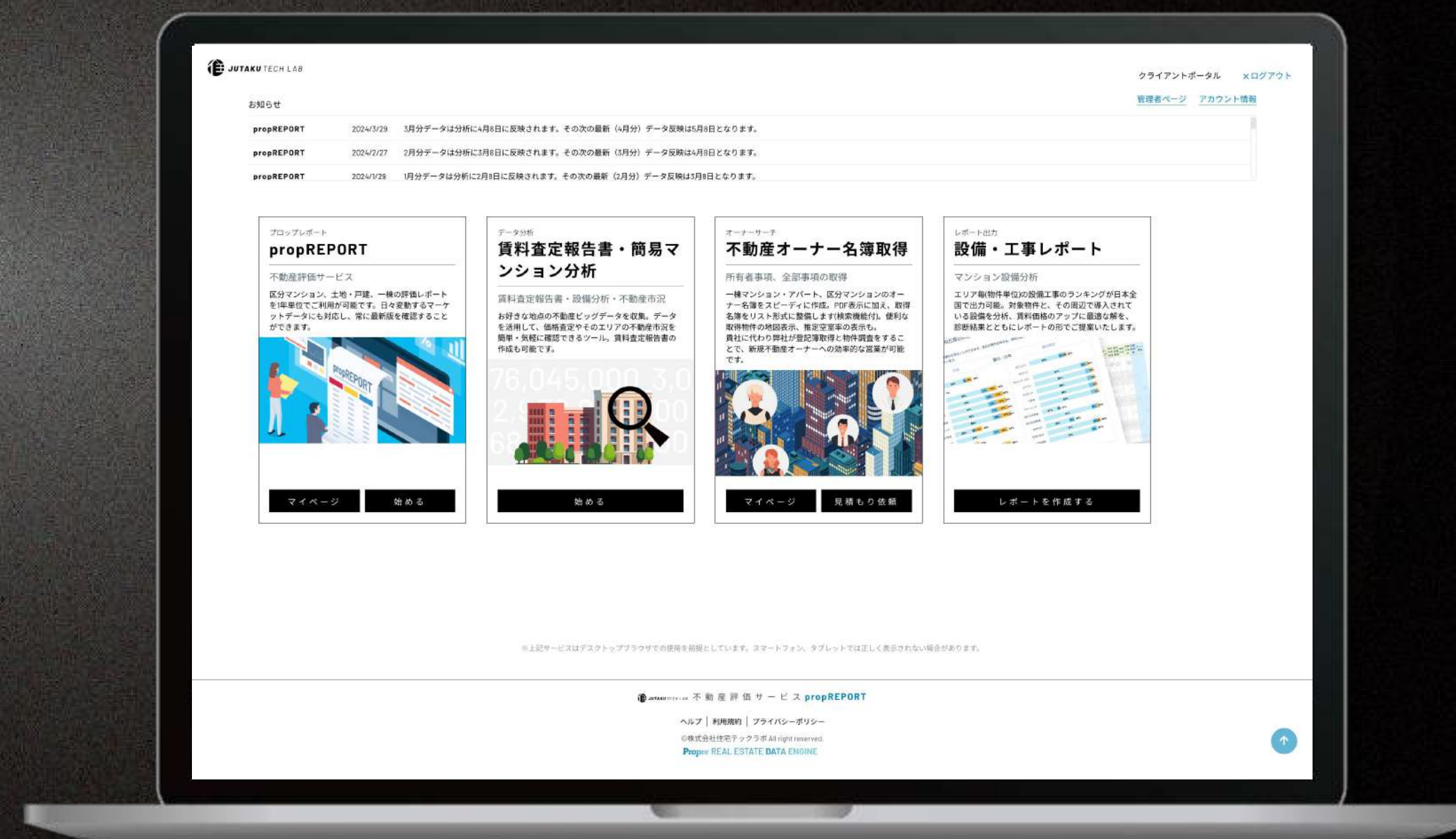
# 住宅テックラボのサービス内容



不動産会社と家主を繋げる

# ENISHI

- オーナー名簿取得・営業管理システム
- 不動産ビッグデータを活用した各種査定システム
- 不動産オーナー提案用資料自動作成システム





# RECRUITMENT

| 住宅テックラボで働くことの面白さ

| 募集ポジション・業務内容

| 選考フロー



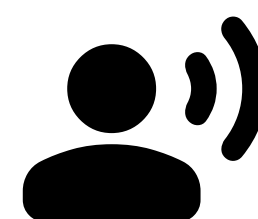
## | 住宅テックラボで働くことの面白さ

### 自身のスキルアップ



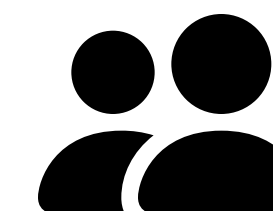
創業からまだ2年、社員数は10人未満の創業期に当たるのが住宅テックラボです。事業と組織をゼロから作ることができ、通常では味わえない業務にも携わることで、自身のスキルアップを実現することができます。

### 自分の意見が通りやすい



住宅テックラボは、経営者との距離が近く、自分の意見が通りやすい環境です。そのため、自分が、こういうサービスが顧客のために必要だと思う！・組織拡大のためにこういうことをすべき！という意見が、そのまま会社の取り組みとして実現することが多いです。

### ビジネスの成長過程を学べる



住宅テックラボでは、今ある事業の成長だけでなく、新たな事業の創出にも積極的に動いています。そのため、実際に事業の責任者として活動していただくこともあります。“ビジネスをつくり、育てる”という流れを自分で体験し、学ぶことができるのが住宅テックラボです。

## | 募集ポジション・業務内容

裁量が多く、成長できる環境で一緒に働きましょう。  
まずは、カジュアル面談からでも大丈夫です。お気軽にご連絡ください。

### 募集ポジション

法人営業

法人向けの新規営業

事務

経理・カスタマーサ  
ポートの補佐

カスタマー  
サクセス

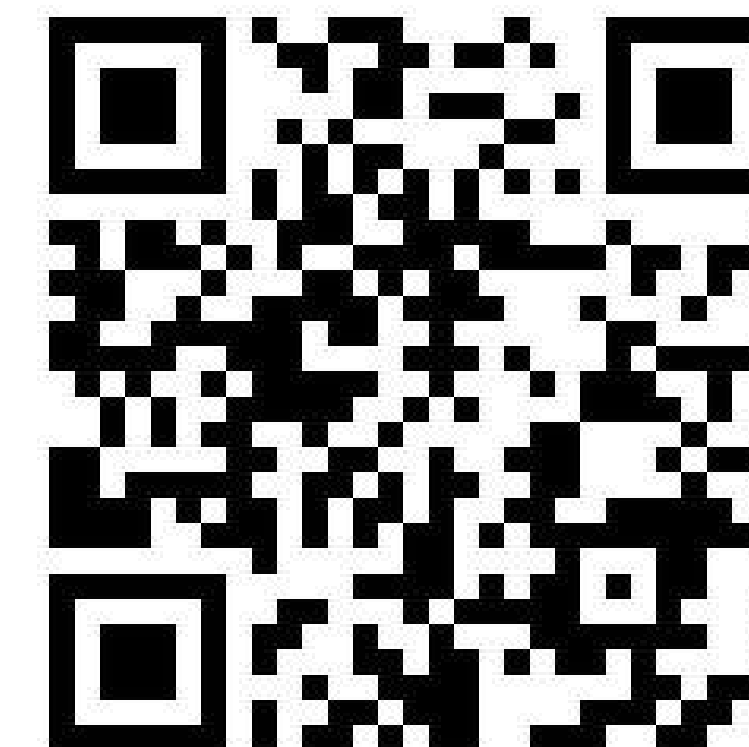
既存顧客への運用促  
進提案とサポート

フロント  
エンジニア

フロントエンドの  
設計や構築

QRコードから応募ができます。

ご質問・カジュアル面談のご相談は、  
03-4446-6477にご連絡ください。



## | 選考フロー

