東京商エリサーチが厳選する

優良企業とは

「エラベル」とは

「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商エリサーチ（以下TSR）ならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当てて、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的に平成2年に発刊し、以降、毎年発行しています。

その1 東京商エリサーチと企業信用調査

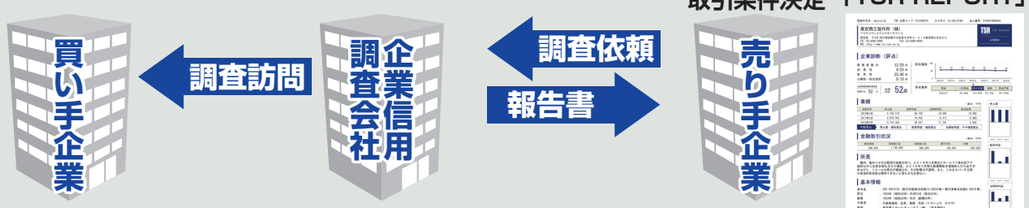
私たち消費者はコンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。

しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1か月後などルールを決め、まとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代もその日払いではなく、1か月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。

商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうかというリスクが存在し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。

TSRは明治25年（1892年）創業の日本最古の信用調査会社です。現在全国で81カ所の事業所を構え、1,953名の従業員がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは387万社に及び、日々蓄積を続けています。また平成6年には世界最大の企業情報サービスのリーディングカンパニーであるダンアンドブラッドストリート（D＆B）と業務提携し、全世界240カ国超、4億5,000万件以上の企業情報を提供しています。

信用調査って?



200を超える調査項目
・沿革・経営者・役員・株主・事業目的・扱品・取引先・資金状況・財務内容・今後の見通しなど

その2 TSR評点とは

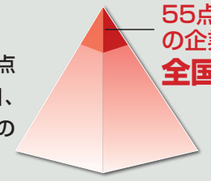
企業信用調査を通じて会社の特徴、業績、財務内容、経営理念などを取材します。これらを元に総合的に算出したのが「TSR評点」（100点満点）です。大きく「経営者能力」「企業成長性」「企業安定性」「公開性・総合世評」に分かれ、更に各々の分野で配点が細かく設定されています。TSRが取材する387万社の中で約152万社の企業に評点を付与しています。TSRの付与する評点は中小企業との取引をする一つの基準として金融機関、商社、メーカーなど民間企業から公共機関まで幅広く利用されています。

TSR評点（100点満点）の内訳

- **●経営者能力／20点**
  資産担保余力や経営姿勢、事業経験から経営者の実力を判断
- **●成長性／25点**
  扱う商品や技術、サービスの善し悪しを売上高伸長率や利益伸長率で判断
- **●安定性／45点**
  取引先との関係性や、トラブル時の対応力などを業歴・自己資本・経済状況・金融取引・担保余力から判断
- **●公開性・総合世評／10点**
  対外的な資料公開性があるか、風評などの有無を判断

エラベル掲載企業

本誌では評点55点以上の会社を掲載しています。約152万社の中でも55点以上の企業は12万1,537社、構成比では7.9%しかありません。今回、エラベルで取り上げる企業はその基準をクリアした会社ですから「日本全国の上位7.9%にランクインする優良企業」ということになります。



その3 中小企業の魅力

就職活動開始当初はどうしても知名度の高い大企業中心に目が行きがちですが、中小企業にも違った魅力があります。

- **「若いうちから重要な仕事を任される」**
- **「自分の働きが会社の成長に直結する」**
- **「経営者と同じ目線で仕事ができる」**
- **「地域に密着した仕事ができる」**
- **「特定の部門に特化しないため幅広く仕事を経験できる」**

TSRでは日本国内約152万社の企業データベースを提供しています。その内訳は、大企業約1万1,000社、上場企業3,866社ですから、中小企業の割合は圧倒的多数を占めています。どんな大企業であっても中小企業の協力なしに製品製造やサービスの提供はできないのです。日本国内の経済を牽引する関東地方には日本の将来を担うべき中小企業が多数あります。調査を通してインタビューする経営者には、素晴らしい経営理念、ポリシーを持った方が多く存在します。経営者インタビューでは自社の企業特性、自社の魅力、将来性を中心に語って頂きました。新型コロナウイルス感染症の拡大で国内外の経済・社会環境は未曾有の状況となっていますが、優良企業ガイドもTSR評点55点以上の地元優良企業のみを掲載しており、本誌掲載企業であれば、きっとこの困難も乗り越え、将来の日本を支えてくれることでしょう。

就職すれば人生で一番長い時間を会社で過ごすことになります。日本を代表するような大企業も設立当初は中小企業からスタートしました。未来の大企業を自分の力で作れるチャンスも中小企業には秘められています。地場の中小企業にも優れた会社がたくさんあります。一度しかない人生で大輪の花を咲かせる会社を見つける。この本を手にとられるみなさんに中小企業の魅力が伝わることを願っています。

＊記載しております社数等に関しては2021年10月1日時点で弊社データベースに登録している情報を基に算出しております。

経営者インタビュー 060

株式会社フュディアルクリエーション

3年連続掲載

優良企業ガイドは P465 へ!

不動産業／東京都

TSR：企業コード 30-028684-8　所在地：〒106−6243　東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー43F
TEL：03-6435-5907　URL：https://www.fudealcreation.com/
事業内容：不動産開発・売買・仲介・賃貸・管理・コンサルティング、撮影スタジオの時間貸し

代表取締役　古川 伸樹（ふるかわ のぶき）

Profile　1975年8月生まれ。46歳。デベロッパー勤務を経て弊社を設立。新卒の育成にこだわり、従来の営業スタイルとは大きく異なる独自の営業スタイルで増収増益を実現。座右の銘は「継続は力なり」。趣味はゴルフ。

一問一答

御社のNo.1は?

「信用と信頼」を裏切らないこと。対応や実績で「信用」していただき、仕事や要望を任せていただける「信頼」を獲得しています。

座右の銘、社訓は?

座右の銘は「継続は力なり」です。強固な組織作りのために、たゆまず、くじけずに積み重ねることを大切にしています。

趣味、休日の過ごし方は?

ゴルフが趣味です。一緒にプレーする人の性格的なものがわかるところも面白いと感じます。

Message From The Company

圧倒的なスピード感で飛躍する不動産会社

成長の原動力は若手社員の活躍

弊社は2013年にスタートし、投資用マンションの販売から、居住用不動産の仲介、賃貸管理まで幅広い事業を展開する総合不動産会社です。私は前職でデベロッパーに勤務し、常にトップセールスマンとして先頭を走ってきました。その中で店頭公開から東証一部上場という企業の成長プロセスを経験したことがきっかけとなり「自らの力で挑戦したい」と考え、弊社を立ち上げました。

当初は3名での船出でしたが、おかげさまで着実な成長が続き、社員数も90名にまで増加。さらに営業力を拡大するため、積極的な採用活動を行い、2021年4月には21名の新卒社員を迎えました。若手社員も確実に力を付けており、主力メンバーとして活躍しています。

2021年度も多くの物件をご紹介出来ており、売上高210億円をめざしているところです。環境面では、組織拡大に伴い2021年6月に本社を21階から同ビル最上階の43階に増床移転しました。東京の街並みが一望できるすばらしい場所で、毎日この景色を見るのを楽しみにしている社員もいるなどモチベーションアップにつながっているようです。

効率的な仕組みの営業スタイル

2018年に土地の企画・開発から物件の設計・施工、販売、管理までワンストップで提供する自社ブランド「RELUXIA（リルシア）」マンションシリーズの分譲をスタートさせました。すべてを自社でサポートできるため、中間マージンが発生しない点が最大の強みです。この事業では既に30棟、1,000戸を超えるマンションの分譲実績を誇っています。更なる事業拡大のため、好評を頂いているマンションを安定的に企画開発・供給できる体制の構築を進めています。

弊社の営業スタイルは、飛び込みや電話などの活動は一切行いません。時代に適した方法を模索し、リピートやご紹介、セミナー活用による効率的な仕組みを確立しています。コロナ禍ではお客様から非対面で契約を進めたいというご要望をいただくケースもあります。不動産業界は他業界に比べ、アナログ的な要素が残っていたのですが、オンライン面談に対応し、電子契約の導入、重要事項説明のオンライン完結など、営業面も変化させました。社内システムも入れ替え、書類のやり取りでもオンライン化を進行しています。一方で、アナログの良いところはそのまま継続して、弊社の強みを活かしています。

提案力で豊かな社会づくりに貢献

弊社は新卒を多数採用しているため、多くの同期と出会い、刺激を受けることができます。社長である私や上司との距離も近く、風通しが良い職場環境といえるでしょう。研修に関しては入社後1カ月間の新人研修、その後は定期的な階層別の研修で社員の成長をサポートしています。人事評価制度では性別や年齢にかかわらず、実績に応じたポジションに抜擢しています。

今後は不動産総合会社として、売り上げの追求だけでなく不動産の有効利用の提案を通じて豊かな社会づくりに貢献していきます。弊社の採用のキャッチコピーは「enjob! 最短で最高の自分になれ。」です。圧倒的なスピードで成長したい方のご応募をお待ちしています。

六本木一丁目駅直結、超高層オフィスタワー最上階にある本社。緑豊かな、洗練されたエントランスに仕上げました。

株式会社フュディアルクリエーション

募集対象 新卒

不動産業 不動産業

採用職種 営業職

不動産に関するあらゆるニーズをトータルでサポート

多くの成功体験が一番の成長の糧。

表彰式・運動会・部活動・社員旅行・サッカー観戦など、社内イベント盛りだくさん！！

当社は、都内23区を中心に投資用不動産の企画･開発･分譲をはじめ、売買仲介、賃貸管理、ハウススタジオ運営など、不動産の多様なソリューションを提供しています。2018年度には立地･デザイン･機能性にこだわる自社ブランドマンション「RELUXIA」（リルシア）シリーズの分譲を開始、お客様のニーズに最適な提案を徹底しています。創業以来、着実な成長が続き、2020年度には193億円の売上となりました。自社ブランドマンションの開発･分譲を加速しており、2021年度には売上高210億円を見込んでいます。

今後もお客様に寄り添い、ご満足頂けるサービス提供を続け、魅力ある豊かな社会創りに貢献していきます。

CHECK 電話営業なしの独自のスタイルで社員の成長を促す

当社はファイナンシャルプランナーや不動産鑑定士、税理士等の専門家と連携しながら、経験豊富な人材を擁してお客様にご満足頂ける提案を続けて参りました。

こうした姿勢をご評価頂いたことで、不動産業としては珍しい、電話営業を行わない紹介型の営業スタイルを確立しています。電話営業に時間を費やす必要がなく、お客様への“コンサルティング営業”に専念することで更なる信頼を頂き、多くの成功体験を積める好循環が生まれています。

しっかりと成果を上げられることからオン･オフの切り替えもはっきりし易く、生き生きと働ける環境でともに成長したいと思える仲間を募集します!

プロフィール

本社	〒106-6243 東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー43F
設立	2013年9月
資本金	1億円
代表者	古川　伸樹
従業員数	90名(男性55名、女性35名)
平均年齢	29.9歳
売上高	193億8,148万円(2021年2月期)
事業所	東京

お問い合わせ先

TEL 03-6435-5907

担当者 採用担当　田中･中村･萩原

URL http://www.fudealcreation.com/recruit/

E-mail recuruit@fudeal-creation.jp

この会社の経営者インタビューは▶▶▶124ページへ！

採用情報

募集人数	15～25名
採用職種詳細	営業職
初任給	250,000円+インセンティブ (2021年度実績)
諸手当	交通費支給、役職手当、住宅手当、資格手当(例:一級建築士、宅地建物取引士、管理業務主任者、賃貸不動産経営管理士)
昇給	年1回
賞与	年2回(7月／12月)※業績により、決算賞与の支給実績有り。
勤務時間	AM9:30～PM7:30
休日休暇	週休2日制、祝祭日、ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇、介護休暇
福利厚生	各種社会保険完備、育児･介護休業制度、企業型確定拠出年金制度、結婚･出産お祝い金、入寮制度、定期健康診断、その他多数
社員教育	各種研修、OJT、外部講師のOFFJT、勉強会、資格取得補助

TSReye

自社ブランドマンションの開発から不動産販売、賃貸管理まで幅広く手掛ける成長企業。

営業部門のみならず、仕入･業務･管理といった各部署間でのサポート体制が充実。顧客からの信頼獲得が、電話営業を行わずにリピート･紹介という形で案件を得る営業スタイルの確立に繋がっている。多くのサポートを受けながら、若手社員も多くの成果を上げており、今後も自社ブランドマンションの積極展開などで更なる成長が期待される。