

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

2021年
開催日時 5月26日(水) 31日(月) 6月4日(金)
オンラインセミナー
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

毎年、人が辞めることに困っていませんか？

人を辞めさせない! 不動産会社成長戦略

人を辞めさせないポイントはこれだった!

専任化

分業化

仕組み化

見える化

人を辞めさせず育てることに力を入れて3年で
粗利5000万円から粗利2億円になりました。
媒介取得も0から182件達成できました。
辞めさせない人の社員教育の仕方をお伝えします。

株式会社 エコプラン
代表取締役

金山 昇司 氏

詳しくは中面へ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

人を辞めさせない不動産会社成長戦略セミナー お問い合わせNo.S072249

開催日時：2021年5月26日(水)・31日(月)・6月4日(金)オンライン開催

主催：株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30
お申込みに関するお問合せ：中田 内容に関するお問合せ：池田

WEBページから
セミナー情報をご覧いただけます。



岡山県岡山市
株式会社エコプラン
代表取締役 **金山昇司氏**

岡山県岡山市で、2017年5月に不動産売買仲介業を異業種参入でスタート。2021年度は粗利2.5億円達成見込みの急成長中の会社様である。

ゲスト
講師



異業種からの不動産売買仲介業に新規参入して3年で

3店舗 粗利2億円を達成

■ 右も左もわからなかった立ち上げから、 3年で営業10名、粗利2億を達成！

岡山県岡山市を中心に活動されている株式会社エコプラン様は、2017年5月に異業種参入から不動産売買仲介事業をスタートされました。立ち上げ時は売買仲介業未経験の社員3名で、**参入1年目は粗利4,000万円と赤字でした**。2年目は期末での営業社員8名・粗利1.2億円となり何とか黒字化。3年目で営業社員10名で粗利2億円、営業利益2,000万円。**4年目の今期は、営業社員12名で粗利2.5億円達成見込みです**。不動産未経験の社員ばかりで不動産業をスタートされましたが、**2年目以降に「専任化」「分業化」「営業の仕組み化」「業績の見える化」**に注力することで、人の流動が激しい不動産売買仲介業においても**離職が過去3年間で2名と少なく、辞めさせないよう人の育成には力を入れてきました**。セミナーでは、この2年間で実際に取り組んだ内容についてお伝えさせていただきます。

2年間で粗利5倍を達成した成功ストーリー

■ 売買仲介の経験者がおらず、 営業の仕組み化、育成に苦戦・・・

立ち上げからの1年間は、人の育成に苦労をしました。

人を採用しても、社長・部長

自身も不動産の経験がないため、

営業のしかたなど、どう教えて

いったら良いかわからなかった。

中途入社した社員が売買仲介業の

経験があり、育成を任せていたが、営業が我流だったため

まったく仕組みにできない。結果として営業の数字もなかなか

上がりませんでした。



■ 数字管理・集客にも悪戦苦闘

最低限の売り上げ管理はしていたが、営業課題の改善の仕方がわ

からず、どういった数字を管理して、営業個々の課題をどう

改善すれば良いのかわからず、育成どころではなかった。

また、一生懸命に業者物件の広告許諾を取り、写真撮りをして

掲載をしていたが、反響が全く鳴らない。業者物件だよりの

この集客方法だと目標数字と現実離れしている。行き詰ま

ると感じた。自社で物件を取っていかないといけないと感じ

たが、どのように動いて何をすればよいか全く見当もつかな

かった。

2年間で粗利5倍を達成した成功ストーリー

■ 2年目から取り組んだ具体的実践内容

1. 業績の見える化

月次で業績管理ができるように、

帳票を作成して数字管理から始めました。数字の可視化を行い、課題把握ができる仕組みを整えました。

これで、**店舗の課題、営業個人の課題が可視化**されました。

1年間を通じて具体的な数字で業績状況が把握できるように、経営がすごくしやすくなりました。

買い	反響数	自社HP	ポータル	飛び込み	—	来店数	自社HP	ポータル	—	案内数	—	総案内	—	契約数	仲介	自社物	R搭載	売り	反響数	—	査定数	—	受託数
合計	1513	278	1142	93	30%	303	41	164	219%	447	219%	978	24%	233	155	78	23	合計	588	39%	227	44%	99
10月	88	4	71	13	38%	14	0	0	197%	33	197%	65	34%	22	16	6	0	10月	12	42%	5	40%	2
11月	81	6	63	12	35%	22	0	0	204%	28	204%	57	11%	6	6	0	0	11月	11	45%	5	80%	4
12月	67	1	60	6	25%	15	0	0	335%	17	335%	57	35%	20	16	4	0	12月	9	67%	6	67%	4
1月	116	9	97	10	32%	19	0	0	168%	37	168%	62	26%	16	15	1	2	1月	25	20%	5	20%	1
2月	147	26	107	14	33%	28	0	0	163%	49	163%	80	28%	22	14	8	3	2月	24	29%	7	29%	2
3月	144	40	97	7	28%	26	5	21	228%	40	228%	91	26%	24	14	10	1	3月	23	30%	7	43%	3
4月	136	36	96	4	34%	19	9	10	183%	46	183%	84	21%	18	10	8	1	4月	26	31%	8	38%	3
5月	146	37	104	5	30%	30	7	23	205%	44	205%	90	23%	21	10	11	2	5月	71	42%	30	53%	16
6月	167	42	118	7	21%	28	7	21	231%	35	231%	81	40%	32	15	17	3	6月	94	38%	36	44%	16
7月	123	31	88	4	28%	39	2	37	271%	35	271%	95	23%	22	17	5	3	7月	100	34%	34	32%	11
8月	168	28	132	8	23%	29	6	23	238%	39	238%	93	18%	17	12	5	7	8月	92	45%	41	44%	18
9月	130	18	109	3	34%	34	5	29	280%	44	280%	123	11%	13	10	3	1	9月	101	43%	43	44%	19

2. 営業の仕組み化

帳票管理によって課題の見える化ができるようになったので、

営業フロー・営業資料の作成（営業のマニュアル化・仕組み化）を次に行いました。これまでは新人未経験者が入社した際に、何を教えたなら良いのかも、どうやって教えたなら良いのかも分からない状態でした。

全店合計					
買い反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	
	685	3	54	742	
HP反響	会員登録	来店予約 (イベント予約)	総課率 (ポータル・ポータル)	合計	
	110	12	40	162	
売り反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	総合計
	529	10	9	548	1452
岡山大元店					
買い反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	
	179	0	6	185	
HP反響	会員登録	来店予約 (イベント予約)	総課率 (ポータル・ポータル)	合計	
	29	4	0	33	
売り反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	総合計
	55	1	1	57	275
岡山大安寺店					
買い反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	
	303	2	27	332	
HP反響	会員登録	来店予約 (イベント予約)	総課率 (ポータル・ポータル)	合計	
	43	6	29	78	
売り反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	総合計
	320	4	3	327	737
岡山南店					
買い反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	
	203	1	21	225	
HP反響	会員登録	来店予約 (イベント予約)	総課率 (ポータル・ポータル)	合計	
	38	2	11	51	
売り反響	ポータル	総課率 (ポータル・ポータル)	その他 (来店・飛び込み)	合計	総合計
	154	5	5	164	440

2年間で粗利5倍を達成した成功ストーリー

また、上長も忙しく、教育の時間も満足に確保できない中で、営業のマニュアル化が非常に効果的でした。1年目ずっと悩んでいた業者物件頼りでは反響は来ないという危機感もありましたので、媒介取得の強化もこのタイミングで始めるようになりました。これまでの反省も踏まえ、スタートする前に査定反響のトークマニュアル、訪問査定時の営業資料は、事前に準備した上で取り組みました。



■ 営業の仕組み化がされたことで日々の営業ロープレも定着し、営業の即戦力化が加速

営業マニュアルの整備により、今まで正解がわからないまま営業ロープレをしていたため、取り組んでも中々成果につながりませんでしたが、営業マニュアルを活用してロープレすることで、着実に個々の契約率が向上しました。今では入社6カ月間で、一人で十分営業できるレベルまで早期育成が進んでいきます。

2年間で粗利5倍を達成した成功ストーリー

3. 専任化と分業化

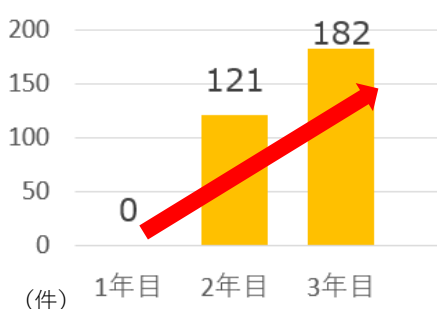
不動産未経験社員が多い弊社において、売り買いどちらも営業させてしまうと結果中途半端になって成果につながらないと判断し、媒介取得担当は部長と店長1名だけを売り専任にし、その他の営業社員は買い営業だけに専念させることで、役割を分業化させました。結果的にこの取り組みがうまくいき、**2名を売り専任化させたことで、取り組み1年で121件の媒介取得強化に成功**しました。そして、苦戦していたポータル反響での集客数が安定的に増加し、若手営業社員にも継続的に接客機会が与えられるようになりました。また、昨年より売り営業社員を2名追加させ、年間で182件の媒介取得を達成できました。査定サイトからの媒介取得の獲得が順調になり、不動産業を始めた当時は考えもしませんでした。仕入れの強い不動産会社になってきていると思います。

■ 営業社員を専任化・分業化することで媒介取得年間182件達成

⇒ 買い反響数の安定

⇒ 営業社員の生産性が向上しました。

※年間媒介取得件数の推移



売り	反響数	→	査定数	→	受託数
目標					
10月	68	50%	34	32%	11
11月	77	49%	38	55%	21
12月	64	45%	29	45%	13
1月	81	32%	26	23%	6
2月	73	45%	33	48%	16
3月	76	41%	31	45%	14

2年間で粗利5倍を達成した成功ストーリー

■不動産売買仲介業者様の悩み

人を辞めさせずに育てる仕組み

不動産売買仲介業者様の悩みとして、毎年の離職が大きいと聞きます。ある程度会社になじんできた、育ててきたと思っていた**新人社員の離職**や、数字実績を出していた**中堅社員の独立**など、人の問題で業績拡大のスピードが鈍化している会社は少なくようです。弊社では創業以来、「理念や目的・目標の共有」「協調性（チームワーク）」を大切に経営してきました。異業種である不動産業を始めたからといって変わりません。また、人を辞めさせず育てるという風土もあり、不動産売買仲介業では、3年半ほどで2名の離職で留まっています。

■適正な評価・未来を見せる

新人でも数字が作れるイメージがわく

人が辞めない仕組みづくりのためには、ステージに合わせた**適正な評価制度**も必要になると思います。どこまで頑張ればどういった評価をされるのか。インセンティブ制の評価制度で、社員にもオープンにしています。店長も評価制度を理解しているので、社長から説明をしなくとも、営業個人の評価制度も店長で落とし込みができるようになっていきます。新人未経験社員でも、営業ツール、マニュアルも整備されているため、数字を作れるというイメージがわきます。事業計画や未来組織図を共有しているので、何年後にどういったポジションがあるのかも社員が把握しているため、モチベーションになると考えます。

3分間紙上コンサルティング

人を辞めさせずに育てる仕組みづくり
継続的に2ケタ成長し続ける秘訣

成功ストーリーを解説



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産グループ
不動産売却チーム リーダー 塔本 和哉

ここまで株式会社エコプランの金山社長の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所不動産支援部 不動産売却チームの塔本和哉と申します。現在、全国の不動産会社様向けに日々業績アップのお手伝いをさせていただいております。

株式会社エコプラン様もこの2年間で実践された業績アップについて、解説させていただきます。

不動産会社様の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

不動産会社様の業績アップのポイントは様々ですが、まずは業績の見える化と専任化・分業化を進めることがポイントです。多くの不動産会社様が、自社のKPIを把握されていないことが多いです。反響数・案内率・契約率・契約単価等を把握しなければ、業績アップのための戦略を立てることも難しくなります。また、

集客増のための媒介取得の強化や
営業が営業に専念できるように

するためには、専任化・分業化が
必須です。生産性高く業績アップを
することが可能になります。

※エコプラン様の4か年粗利推移



人材育成、営業の仕組み化のためのマニュアル整備は鉄則！

不動産売買仲介業の業績アップは、特に人材育成・定着が大切になります。媒介取得強化の仕組みを整えられれば集客が増え、集客が増えれば仲介の営業を採用・育成ができれば業績が上がります。

人を増やすという過程で、**マニュアル整備が重要**になります。

売買仲介業経験者は離職率が高いため、未経験の若手採用をされている会社様が多いです。一方で、経験がないため、育成の仕組みを整える必要があります。経験の長い営業社員様であっても、お客様とのやり取りの中で、成功パターンの営業フローからそれてしまったり、お伝えすべき内容が漏れてしまうという事は多いです。

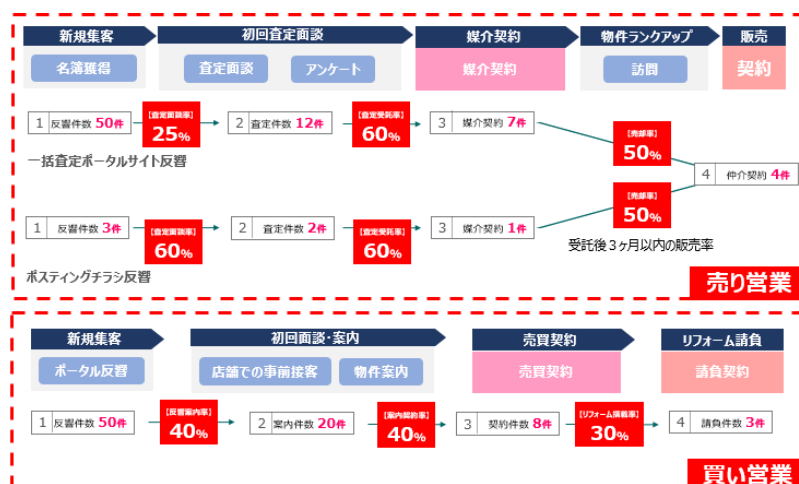
自社で反響対応、面談対応のマニュアル・ツールを作成、活用する仕組みを整えることが大切です。

目標達成に向けたKPI・KGI設定

不動産売買仲介業における、**反響契約率や1人当たり年間粗利等をおさえおく**ことで、的確な事業計画を組むことができます。

目標達成のための反響数は足りているのか、物件案内を何件獲得すれば数字が達成するのか等。まずは不動産売買仲介業の業界平均のKPIを知っていただき、そのうえで計画を立てていただく必要があります。

ます。



全国各地で成功事例続出！ パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる

全国で数多くの成功事例を輩出している不動産仲介ビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。不動産仲介ビジネスで成功するポイントは4つ。

未経験社員ばかりでもできた！



(株)エコプラン
売買取部長

- ①業績課題の見える化
- ②目標から逆算されたKPI・KGI設定
- ③業務内容の専任化・分業化で生産性の向上を図る
- ④営業仕組み化を進め、育成できる環境づくりで離職防止

これらのポイントを押えつつ、全国60社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

不動産売却ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- 媒介取得強化手法の概要
 - 集客戦略偏 (売り)
 - 営業戦略偏 (売り)
 - 集客戦略偏 (購入)
 - 営業管理偏 (買い)
 - リフォーム搭載偏
- 媒介受託から買いの契約、リフォーム搭載までの重要指標と行動を掲載。



③【買い】マニュアル・トーク集

- アプローチブック (初回接客)
- トークマニュアル (初回接客)
- 反響引き上げトークマニュアル
- SUUMO掲載マニュアル
- 来店誘導トークマニュアル
- 案内前提案資料



②【売り】マニュアル・トーク集

- 査定面談引き上げトークスクリプト
- 媒介テレアポマニュアル
- 売却アプローチブック
- ランクアップトークマニュアル
- ヒアリングシート
- マンション価格査定書雛形
- 戸建て価格査定書雛形
- 手取り計算書
- 専任媒介契約書
- ご提案書
- 媒介業務報告
- 投函資料



④ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- 査定反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票



※不動産ビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

全国の不動産会社が参加する勉強会！ 急成長企業が全国各地で続出中！

2018年から開催している船井総研主催の「不動産売却ビジネス研究会」を行っており、延べ400名以上の方にご参加いただいております。その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



関西
地域

兵庫県神戸市
神戸不動産
リアルティ株式会社

媒介取得担当者1名で媒介取得 90件達成！粗利2.5億円を達成！



代表取締役
白石 康雄氏

媒介の取得専任者を設置して、1名で年間90件の媒介取得を達成しました。マニュアル・ロープレの仕組み化で未経験の若手社員もどんどん育ち、営業9名のうち未経験者7名で粗利2.5億を達成しました。



九州
地域

福岡件福岡市
株式会社
平和地建

営業未経験者を仕入担当者に抜擢 未経験営業多数で粗利1.8億円！



代表取締役
高岡 芳暁氏

未経験の営業社員2名を媒介取得専任者にし、今期は媒介取得件数110件を達成しました。写真撮影担当・入稿担当など分業化も進めており、未経験の若手社員が多いながらも、営業9名で粗利1.8億円達を達成しました。





社員育成の環境づくりで業績向上させる成功させる方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

【特別案内】人を辞めさせずに育成する！ 「不動産会社成長戦略」セミナー

本レポートをお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面の都合上、成功事例様の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、

もっと詳しく聞きたいと思われた会社様を対象にした

特別なセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社エコプランの金山社長をお招きし、2年で粗利4,000円から2億円達成させた実践内容を包み隠さずご披露していただきます。

このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、成功につながるエッセンスが分かる講座構成です。一見の価値があることは間違いありません。ぜひ、多くの皆様に聴いていただきたいイチ押しのセミナーになっています。ご参加お待ちしております。

不動産売買事業会社の持続的な成長戦略

講座内容 & スケジュール

人を辞めさせない不動産会社成長戦略セミナー オンラインセミナー
2021年5月26日(水) 5月31日(月) 6月4日(金) 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座
13:00
~
13:20

9割の会社は人財育成で業績が向上する理由とは

- ポイント① 不動産会社こそ人財育成に力を入れるべき理由とは!?
- ポイント② 人財育成を進める前に押さえるべきポイントを徹底解説!
- ポイント③ 人財育成を進める上での組織づくりとは!?

不動産支援部 不動産グループ 不動産売却チーム リーダー

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

塔本和哉

第2講座
13:20
~
14:10

社員育成を中心に添えた持続的な成長戦略

- ポイント① 早期育成のポイントはあれこれせず、専任化、分業化を進める
- ポイント② 営業フローの構築、営業資料の仕組み化を進める理由とは!?
- ポイント③ 営業課題を見える化させ、社員育成につなげる管理手法とは!?
- ポイント④ 売り営業を専任化させて2年間で受託180件達成の秘訣
- ポイント⑤ 若手社員の育成は幹部社員の評価制度、役割の明文化

株式会社エコブラン

代表取締役 金山昇司氏

岡山市にて廃棄処理・建築解体工事を主な事業としている。既存事業とのシナジー及び多角化を進めるにあたり、不動産事業を2017年に開始された。わずか2年間で事業を軌道に乗せ、1年間で130件の媒介取得を達成し、岡山市内に置いて在庫シェア約18%を占める。異業種参入ではあるものの、現在急成長中の会社である。



ゲスト
講師

第3講座
14:25
~
15:25

会社規模別人財育成の考え方と取り組むべき具体的施策

- ポイント① 売り営業、買い営業の営業フローの構築、営業資料の仕組み化
- ポイント② 社員育成で活用したいスキル習得チェックシート、動画研修
- ポイント③ 会社の業績・社員課題の見える化を進め、高速PDCAで生産性向上

不動産支援部 不動産グループ 不動産売却チーム リーダー

塔本和哉

まとめ講座
15:40
~
16:30

まとめ講座

不動産支援部 不動産グループ 不動産売却チーム リーダー

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

塔本和哉

お申込みはこちらからお願いします

5/26(水) オンライン
申込締切日: 5/22(土)
5/31(月) オンライン
申込締切日: 5/27(木)
6/4(金) オンライン
申込締切日: 5/31(月)

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページをご覧ください。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。
一般価格: 税抜18,000円 (税込19,800円) /1名様
会員価格: 税抜14,400円 (税込15,840円) /1名様



船井総研 不動産売却 検索