

先着**10社様**限定!
特別ご招待状

参加無料 2021年 5月25日 火 11:00~16:30
(ログイン時間10:30より) オンライン開催

媒介取得 社員育成 の強化で

業績好調

営業社員 **9** 名で粗利 **3** 億円達成



神戸不動産リアルティ株式会社
代表取締役

白石 康雄 氏

ここ数年2つのことに特に注力してきたことで順調に業績を伸ばすことができています。

1つ目は受託未経験社員の媒介取得育成

2つ目は入社社員の早期育成です。

その結果、

- ✓1年で年間102件媒介取得できました。
- ✓不動産未経験1年目の社員の生産性が年間2000万円を越えました

弊社が実践した内容を包み隠さず
お伝えできればと思います。

詳しくは中面へ



新型コロナウイルス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。

11:00▶16:30

ログイン開始 10:30~

【webセミナー】不動産売却ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S073508/K03548B

TEL.06-6232-0188 平日

9:30~17:30 内線に繋がるお客様へ: 丸山 康博(マルヤマ ユウキ)

株式会社 船井総合研究所T541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

兵庫県

神戸不動産リアルティ株式会社
代表取締役 白石 康雄氏

神戸市にて不動産売買仲介事業を開始。現在は神戸市西区を拠点としている。不動産の仕入れを強化した結果、直近3年間では毎年昨対150%以上の粗利成長率で継続成長中。立ち上げから8期目で粗利3.4億円と、急成長中の研究会会員である

ゲスト
講師



媒介取得と社員育成を強化して1年間で

媒介取得102件を達成

未経験一年目の生産性2000万を達成

■媒介取得強化して一年で102件の受託を達成

兵庫県の神戸市メインに活動されている神戸不動産リアルティ様は、売買仲介事業を中心に事業を拡大されています。

2020年1月より専任者を設置して初年度の1年間で年間102件の受託、一年目社員の平均生産性2000万を達成しました。

会社全体での平均生産性は3000万を超えており、高生産性を実現できています。今回は当研究会の会員である神戸不動産リアルティ代表取締役 白石康雄様より不動産売却ビジネスの具体的な業績アップ手法についてお話いただきます。



媒介取得強化の具体的な取り組み

1 仕入担当を専任化し、ツール・マニュアルを整備して業務を標準化することで仕入を即時強化！

不動産売却ビジネスは、新築物件からの反響数が減少していることを受けて家を売りたいというエンドユーザーから物件をお預かりして、自社物件として反響数を増加させて業績をアップさせていくビジネスモデルです。

ビジネスモデルのポイントは**仕入担当者の専任化を仕入業務の標準化**です。媒介取得強化には専任の仕入担当が必要不可欠です。反響対応から販売までスピードや行動量が求められるため片手間では成功することは難しいです。

さらに**営業フローやトークのマニュアル化**が必要です

営業の品質の平準化、社員の育成スピードアップが可能になり

仕入れ担当者が万が一変更になった場合でもツール・マニュアルがあれば別の人物でも即時対応ができるようになります。

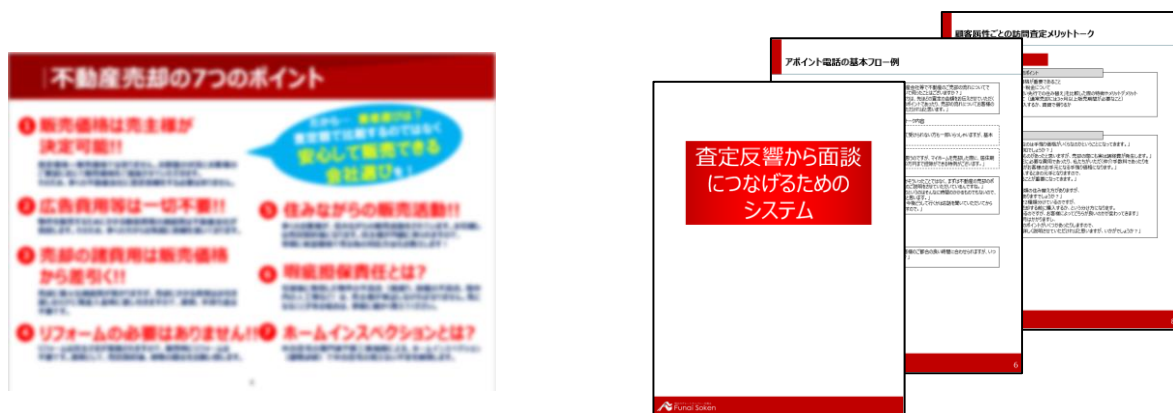
また物件をお預かりするためには自社の販売活動をアピールすることが必要

です。口頭だけではなく、営業ツールを整備することで「売りたい」

というお客様に効果的にアピールすることができるようになります

①仕入れ専任者の設置 ②営業ツール・マニュアルの整備

上記2点は必ず実施していただきたい事項になります



※不動産売却ビジネスモデル概要。

住み替え・相続・離婚などによって売りに出すことになった戸建・マンション・土地をお預かりして自社の物件として反響数を集めていく

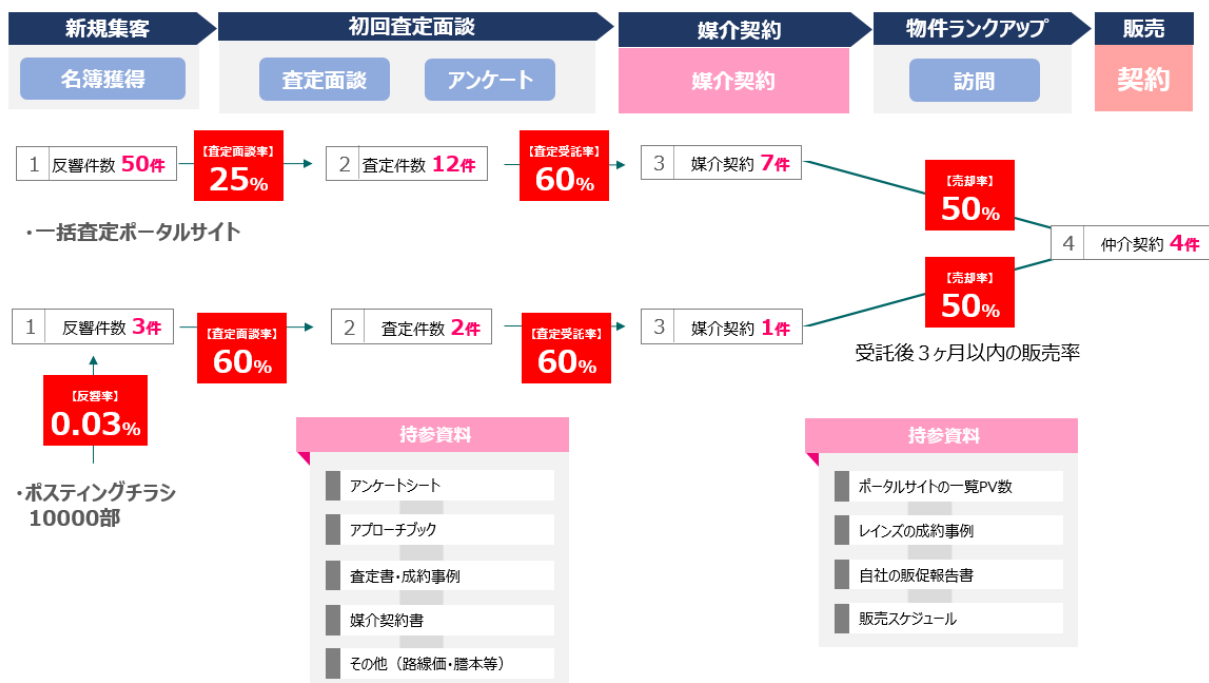
媒介取得強化の具体的な取り組み

2 一括査定サイトを攻略！ 媒介取得年間100件以上を目指す

不動産売却ビジネスを成功させるために媒介取得件数の安定化がポイントになります。メインの媒体は一括査定サイトとポスティングとなり、専任担当は一括査定サイトから月間7~8件の受託、ポスティングから1~2件の受託で年間100件の受託を目指します。

一括査定サイトは反響数は多い分、一件一件の反響は薄く、地域によっては競合他社が多数あり、訪問査定や受託まで繋がりにくくなっています。

しかし一括査定サイトを攻略できなければ、安定した受託を確保することは不可能です、地域の特性に合わせて反響から訪問査定まで引き上げる手法、訪問査定から受託するまでの様々手法をご提案しております。



※不動産売却ビジネスのマーケティングフロー

年間100件の媒介取得を安定化させるために一括査定サイトを攻略する

社員育成の具体的な取り組み

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。

全体							全体						
買い	反響数	→	規案内	→	契約数	→	R搭載	売り	反響数	→	訪問数	→	受託数
目標	50	40%	20	40%	8	30%	2.4	目標	25	40%	10	50%	5
2月	0	0%	0	0%	0	0%	0	2月	0	0%	0	0%	0
3月	0	0%	0	0%	0	0%	0	3月	0	0%	0	0%	0
合計	0	0%	0	0%	0	0%	0	合計	0	0%	0	0%	1

営業A							営業A						
買い	反響数	→	規案内	→	契約数	→	R搭載	売り	反響数	→	訪問数	→	受託数
2月	0	0%	0	0%	0	0%	0	2月	0	0%	0	0%	0
3月	0	0%	0	0%	0	0%	0	3月	0	0%	0	0%	0
合計	0	0%	0	0%	0	0%	0	合計	0	0%	0	0%	0

店舗名	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
全契約	7,000,000	6,000,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	8,000,000	5,500,000	7,000,000	8,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	85,000,000
契約実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
差異	(7,000,000)	(6,000,000)	(7,500,000)	(7,500,000)	(7,500,000)	(8,000,000)	(5,500,000)	(7,000,000)	(8,000,000)	(7,000,000)	(7,000,000)	(7,000,000)	(85,000,000)

入金(円ベース)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
目標	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000	78,000,000
実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
差異	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(6,500,000)	(78,000,000)

契約(円ベース)	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
目標	20,500,000	23,000,000	20,500,000	21,000,000	85,000,000
実績	0	0	0	0	0
差異	(20,500,000)	(23,000,000)	(20,500,000)	(21,000,000)	(85,000,000)
達成率	0%	0%	0%	0%	0%

営業D	反響数	→	規案内	→	契約数	→	R搭載	訪問数	→	受託数
合計	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
11月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
12月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
1月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
2月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
3月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
4月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
5月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
6月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
7月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
8月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
9月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
10月	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0
合計	0	0%	0	0%	0	0%	0	0	0%	0

個人別サマリー				営業A			
反響獲得数	面談/案内数	新規案内数	契約件数	契約率	仲介料額	仲介料率	仲介料額
0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
1月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
2月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
3月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
4月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
5月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
6月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
7月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
8月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
9月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
10月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
11月	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0
12月	0	#N/A	#N/A	0	#N/A	0	0

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、何を教えたらいいいのかも、どうやって教えたらいいいのかも分からない状態でした。

なぜ、神戸不動産リアルティは**成功した**のか?!

ズバリ！即時業績アップノウハウを“素直に”実行した！

全国で数多くの成功事例を輩出している不動産売却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。

不動産売却ビジネスで成功するポイントは3つ。

- ①仕入れ担当者を専任化する
- ②社内で営業フローとツールを整える
- ③社員を早期に育成できる仕組みを整える


これらのポイントを押えつつ、全国45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、高い成功確率で媒介取得強化、未経験社員育成が可能になります

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
- 集客戦略編（売り）
- 営業戦略編（売り）
- 集客戦略編（購入）
- 営業管理編（買い）
- リフォーム搭載編

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。




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
- 媒介テレアがマニュアル
- 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
- 投資資料



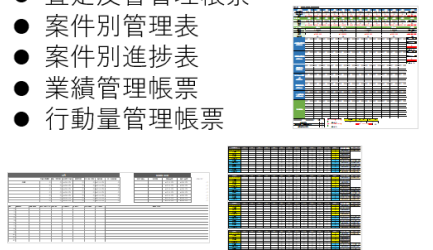
③【買い】マニュアル・トーク集

- 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



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



全国の不動産会社が媒介取得を強化! 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」では、延べ300名近くの経営者様にお試し参加していただいております。

その多くが研究会の内容を吸収、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。



※5月25日はオンライン開催です。

九州
地域

福岡県福岡市
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。



7

中国
地域

岡山県岡山市
株式会社

後楽不動産

賃貸業から仲介業への参入! 1年で120件、シェア率18%達成



代表取締役社長
松本 裕児氏

弊社は賃貸業から不動産事業に参入いたしました。媒介取得を強化して初年度で120件の媒介取得に成功し、岡山市の市場で18%のシェア率を達成しました。媒介取得強化が反響数増につながり業績アップに繋がったと感じています。



7

先着10社・経営者様限定！研究会お試し参加

講座内容& スケジュール

WEB開催2021年**5月25日** (火) 11:00~16:30

本講座はオンラインでの受講となっております。
諸事情によりご受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

(ログイン開始10:30~)

時間

事前ガイダンス講座内容

11:00

~

12:00

不動産売却ビジネス研究会説明会

不動産支援部 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

時間

本講座内容

13:00

~

13:45

媒介取得・個人数字・部下育成をやり切る課長の仕事術

ポイント① 個人予算300万/月を達成し、部下社員の数字も作らせるマネジement術

ポイント② 行動量を管理し、着実に月次予算を達成する3つのポイントを公開

ポイント③ 査定サイトから媒介取得7件/月以上獲得できる具体的手法

神戸不動産リアルティ株式会社

福原一利氏

14:00

~

14:45

入社2年目で粗利2,000万を達成する新人育成手法

ポイント① 毎月コンスタントに契約を上げさせる営業管理手法とは

ポイント② 帳票でKPI管理して課題を見える化するポイントとは

ポイント③ 新人を早期育成するためのツール・マニュアル整備とは

神戸不動産リアルティ株式会社

神戸市にて不動産売買仲介事業を開始。現在は神戸市西区を拠点としている。不動産の仕入れを強化した結果、直近3年間では毎年昨対150%以上の粗利成長率で継続成長中。立ち上げから8期目で粗利3.4億円と、急成長中の企業である。

代表取締役 白石康雄氏

15:00

~

16:00

情報交換会

全国の会員様のモデル事例が聞ける貴重な機会となっています

16:00

~

16:30

まとめ講座

不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

明日から実践して結果を出すための具体的取り組み事項を決める

塔本和哉

お申込みの流れ

①QRコードより申込み



右記のQRコードを読み取っていただき、必要事項を記入の上、お申込みください。

②弊社からご連絡



事務局または弊社の担当者よりお電話もしくはメールにてご連絡いたします。

③当日ご参加をお願いします。



当日は11:00までにZoomへログインいただき、ご視聴ください。

右記のQRコードを読み取りWEBページをご覧ください、お申し込みくださいませ。経営者様のみお試し参加可能です。お申込締切日 5月21日(金) お問い合わせ NO.S073506/K035488 担当：丸山 雄輝 (マルヤマ ユウキ) 070-2441-8357 堀口 美未子 (ホリグチ フミコ) 06-6232-0188

お申込みはこちら

