

業績を伸ばした不動産会社の経営手法大公開

全国の不動産会社 大集合

媒介取得数・売買契約数
店舗粗利実績・店舗生産性
個人粗利実績

不動産売却研究会アワード2021

2020年度 不動産売却研究会アワード受賞企業一覧

アワード
個人粗利大賞
2020年

兵庫県
神戸不動産リアルティ 株式会社
福原 一利氏
〔8ヶ月個人粗利 3,194万円〕

アワード
個人媒介取得大賞
2020年

岡山県
株式会社 エコプラン
齋藤 達行氏
〔8ヶ月媒介取得件数 71件〕

アワード
店舗粗利大賞
2020年

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
〔8ヶ月店舗粗利 1.9億円〕

アワード
個人契約件数大賞
2020年

静岡県
株式会社 マストレ
宮城 直也氏
〔8ヶ月契約件数 55件〕

2021年11月16日(水)

参加
無料

オンライン講座

10社様限定
特別で招待状

PC・スマホで参加! 11:00~16:30 (ログイン開始10:30~) スマホからもOK!

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。

不動産売却ビジネスモデル研究会説明会

お問い合わせNo.K035488/S079155

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.06-6232-0188 平日

お申込みに際してはお問い合わせ：堀口 美未子(ホリグチフミコ)
9:30~17:30 内容に関するお問い合わせ：丸山 雄輝(マルヤマユウキ)

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

詳細はこちら!



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://fhrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

079155

不動産売却ビジネス研究会 アワード2021

**コロナ禍でも業績を伸ばし続ける
全国40社以上の不動産会社の中の
上位企業の成功事例・ノウハウを大公開！？**

『何とか事業は続けているけど業績が伸びない...』

『集客数が年々減少している...』

『営業社員様の育成が上手くいかない...』

など、様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

どれだけ経営者の方が事業に尽力していても、『コロナウイルス』等の自社でコントロールできない外的要因で業績が落ち込んでしまうことがあります。

しかし、

そのような状況下でも業績を伸ばし続ける会社があるのも事実です。

不動産売却ビジネス研究会では、全国40社以上の不動産会社が、会員様同士でノウハウや最新事例を共有しております。

その会員様の中でも、特に生産性の高い会社

粗利を大きく伸ばされている会社等を11月に開催される

『不動産売却ビジネス研究会アワード2021』

でご紹介させていただき、それぞれの会社の経営者自らご登壇いただきノウハウをご共有いただきます。

その前にこのDMでのみ昨年度の受賞企業とノウハウを公開いたします。是非ご覧いただき、少しでも今後の戦略や経営方針にいかしていただければ幸いです。

昨年度の受賞企業のノウハウ大公開！

2020年 店舗粗利大賞&生産性大賞 神戸不動産リアルティ株式会社様



代表取締役
白石 康雄氏

【8ヶ月間実績】

店舗粗利 **1.9億円** 生産性**280万円/月**

会社紹介

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。

受賞のポイント

神戸不動産リアルティ株式会社様が受賞された大きな要因は数字管理、KPI管理、採用、育成等において仕組化ができていたことが挙げられる。

妥協をしない厳選した採用、人財を育成するシステム、店舗の課題を見える化する仕組み、これらが整うことで既存社員だけでなく入社した社員が即座に結果を出せる体制を構築できた。

結果として10名で8か月1.9億円、一人当たり生産性283万/月という実績を達成し、今回店舗粗利大賞と生産性大賞の2冠に輝いた。

2020年 個人媒介取得件数大賞 株式会社エコプラン・齋藤様



齋藤 達行氏

媒介取得件数 71件 【8ヶ月間実績】

会社紹介

既存事業とのシナジー及び多角化を進めるにあたり、現代表が3年前に設立された不動産会社様。

わずか2年間で事業を軌道に乗せ、昨期は1年間で130件の媒介取得を達成し、岡山市内において在庫シェア約18%を獲得した。異業種参入ではあるものの現在成長中の会社様である。

受賞のポイント

齋藤様は1-8月の8か月間において受託件数71件、月平均で9件のペースでの受託を達成し、今回受賞にいたった。

受賞のポイントは媒介取得の仕組み化に取り組んだことにある。中でも分業体制の構築をいち早く開始し、大きな成果を上げられた。株式会社エコプラン様では反響電話対応、訪問査定対応、売却活動を事務社員様と営業社員で分業しており、齋藤様は訪問査定で売主様にお会いして、媒介契約を結ぶことに特化して営業している形をとっている。競合に打ち勝っていくために、売り担当者を専任化、さらに分業し専門化することによって、受託件数の大幅な増加につながった。

会員様成功事例集

成功事例①（名古屋市）

株式会社セントラル建物様



競合ひしめくエリアで
未経験の専任1名が
毎月6件以上受託達成

成功事例②（神戸市）

神戸不動産リアルティ株式会社様



専任化・仕組み化・見える化を行い
月間受託件数が2.4倍
粗利2.5億円突破

成功事例③（福岡市）

株式会社平和地建様



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！

成功事例④（岡山市）

株式会社後楽不動産様



不動産売買部門立ち上げ一年で
媒介取得120件！粗利200%成長！

成功事例⑤（浜松市）

あららぎ不動産株式会社様



未経験社員1名を売り専任化し
年間100件の受託達成

成功事例⑥（岡山市）

株式会社エコプラン様



専任化・仕組み化・見える化で
年間媒介取得件数200件
粗利2億円突破

会員様が実践する

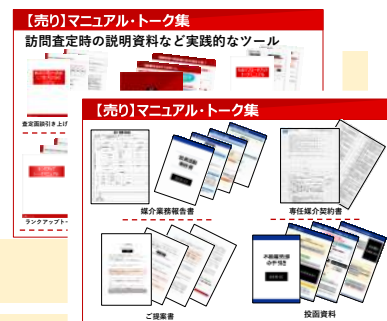
最新ノウハウとポイント

月5件以上/人の受託を獲得する媒介取得術

ポイント1 一括査定サイト反響から**25%**面談を獲得する**反響対応術**！

ポイント2 競合に負けずに**面談後50%以上**受託できる**訪問時営業術**！

ポイント3 受託後売却率を高める**受託手法・販売手法**！



反響契約率16%を達成する営業手法

ポイント1 ポータル反響から**40%以上**物件案内につなげる**トーク手法**！

ポイント2 物件案内後**40%以上**契約につなげる**営業手法**！

ポイント3 **即戦力化・営業力の平準化**のため**営業マニュアル・営業ツール**！



店舗粗利1.5億円以上！地域一番クラスの不動産会社づくり

ポイント1 必要になる**人員体制・組織体制****採用手法・評価制度**！

ポイント2 未経験者の**即戦力化・役職者づくり**のための**仕組み**！

ポイント3 自社商圈内で一番化するための**業績アップの事業計画作成**！



先着10社
無料招待
受付中！

不動産売却ビジネス研究会

(不動産売買仲介業を営む会社様のための勉強会)

無料お試し参加のご案内

会員数41社(10月時点)

「不動産売却ビジネス研究会」のご紹介

①年5回の例会開催(情報交換会&勉強会)

「事例企業様による事例発表」「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを定期的・効率的に得ることができます。

②年1回の成功事例企業様視察ツアー

「百聞は一見にしかず」実際に業績を上げられている成功企業様・最新モデルの見学ツアーにご参加いただけます。

不動産売却
ビジネス研究会
の詳しい情報を
スマホで！



まずは
お試し
参加！

2021年11月16日(火)Zoom開催総会は 無料でお試し参加いただけます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合がございます。

◆実際の様子 ※現在はリモート開催です※



講座パートは弊社コンサルタントからの情報共有だけではなく、実際に不動産業で成功されている企業様の実施事項やポイントなど生の声を聞くことができる貴重な機会です。情報交換パートでは、6~8人ほどで1グループとなつていただき、会員様同士での情報交換を行っています。情報交換をするテーマは当日の講座内容に即したものになりますが、自社で感じている課題や実施している施策についての意見等、ざっくばらんに相談していただける場となっております。

お試し参加の会社様向け、無料個別相談も 開催しております。是非ご利用ください！

※既存会員様、またはお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りさせていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。

先着10社限定！不動産売却ビジネス研究会説明会

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年 **11月16日** (火) 11:00～16:30

ログイン開始10:30～

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

※本研究会の説明会参加は1社1名1回限りのご参加に限ります。予めご了承ください。

お申し込み期限：2021年11月12日(金) 23:59まで

講座

講座内容

第1講座

2021年店舗粗利大賞企業様講座

- ポイント①** 1人当たりの生産性を最大化させる社内の仕組化とは
- ポイント②** 新人がすぐに成果を出せる育成術とは
- ポイント③** 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

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**

ゲスト講師

第2講座

2021年個人粗利大賞営業社員様講座

- ポイント①** 営業社員の契約率を高める社内の仕組とは
- ポイント②** 仲介単価が低いエリアでも数字を作る手法とは
- ポイント③** リフォーム搭載率・単価をUPさせる手法とは

株式会社アクティブエナジー

電気・設備工事、太陽光・蓄電池、農業、リフォーム、不動産と多角化経営を推進。リフォーム産業新聞の「住宅リフォーム売上ランキング」では3年連続で奈良県No.1を達成し、2017年に新規参入した不動産事業で、2年で2店舗売上5億円を達成。

大野喜朗氏

ゲスト講師

第3講座

2021年個人媒介取得大賞営業社員様講座

- ポイント①** 媒介取得月10件を達成する動きとは
- ポイント②** 競合に負けずに受託する秘訣とは
- ポイント③** 査定サイト外からの受託を増やす動きとは

ViVi不動産株式会社

富山市にて不動産売買仲介事業を開始。不動産の仕入れを強化し、シェアを獲得することで業績を伸ばしている会社様。今期は新人の育成体制を構築し、順調に組織を拡大している

富永奈央氏

ゲスト講師

【お申し込み方法】 \ WEBサイトからのお申し込みをお願いします /

日時：2021年11月16日（火）11：00～16：30（Zoomのログイン10：30より）

会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※お申し込んだ後は事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。



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。

船井総研 不動産売却

検索

