

あなたの会社が

90日

で営業の仕組みづくり

店舗 粗利

1.5

億 円を突破する

【巻頭インタビュー】

営業社員の育成・退職で伸び悩んだ福岡市の不動産会社が
2倍に会社を成長させた、営業改革ストーリー

POINT

1

未経験営業育成に苦戦していたが、
初回接客・案内前準備マニュアル、
営業スキルチェック作成で入社1年で粗利2000万円達成!

POINT

2

これまで全く結果が出なかった一括査定サイトが
査定反響引き上げ・訪問査定営業の仕組み化を進めて
紹介取得100件達成!

POINT

3

新人育成に関心を示さなかった店長が
育成の仕組み化を進めてことで3名稼げる営業社員に育成成功!

POINT

4

営業課題を手探り・感覚で改善に取り組んでいたが、
店舗・個人の営業課題を数字で見える化することで
改善指示が的確に



株式会社 平和地建
代表取締役

高岡 芳曉氏

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。

PC・スマホセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

オンライン開催: 2022年1月17日(月)・20日(木)・27日(木)

13:00~16:30
お申し込みは12月10日~

主催



朝日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

本セミナーの趣旨は「セミナータイトル」お問い合わせNo.お名前(氏名)を
明記のうえ、ご連絡ください

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

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://ftho.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 079586

福岡県福岡市
株式会社平和地建
代表取締役 **高岡芳曉氏**

福岡県福岡市で、2019年5月に不動産売買仲介業に特化して事業をスタート。2021年度は粗利2.2億円達成見込みの急成長中の会社である。



**ゲスト
講師**

不動産売買仲介業に本格参入して3年で

1店舗 粗利1.5億円を達成

■ **不動産事業本格参入**

営業3名 粗利5,000万円から

2年で営業9名、粗利1.8億円を達成！

福岡県福岡市を中心に活動されている株式会社平和地建様は、2002年に設立。今期17期目を迎える会社です。

分譲地開発事業からスタートしましたが、2019年度より売買仲介業に特化して事業再編をスタート。更なる業績アップを目指し、未経験者大量採用、営業の仕組み化に取り組むよう方向性を転換。

積極的に未経験若手採用・育成に取り組み、

2020年度は**期末社員9名**うち、

未経験1年未満社員6名で事業粗利1.8億円を達成。

営業の「専任化」「分業化」「仕組み化」「業績の見える化」に

注力することで、**未経験の新人社員**であっても入社2か月目契約、**2年目粗利2,400万円**を達成する仕組みが作り出せました。この2年間で実際に取り組まれた内容についてお話いただきます。

不動産売買仲介事業本格参入から 2年で1.5億円達成の成功ストーリー

■取り組んだ具体的実践内容

1. 未経験新人社員の採用

これまで経験者の即戦力採用を意識していましたが、**人員増を図るために未経験者採用に取り組み**ました。経験者はある程度自分の「型」をもって入社してくるため、会社の「型」に従ってもらうことが難しいと当時から考えていたためです。

採用は**補充採用ではなく、厳選採用を意識**しました。

2. 苦戦していた未経験営業社員育成を仕組み化

未経験者採用を行って人員増加を図っていくことを決めましたので、**営業フローの構築・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、**どのタイミングで何を教えたらいのか、どうやって教えたらいのかも分からない状態**でした。

そのため、**役職者が育成を積極的に実施していくということ**はなかったです。

入社からの理想の粗利予算イメージ

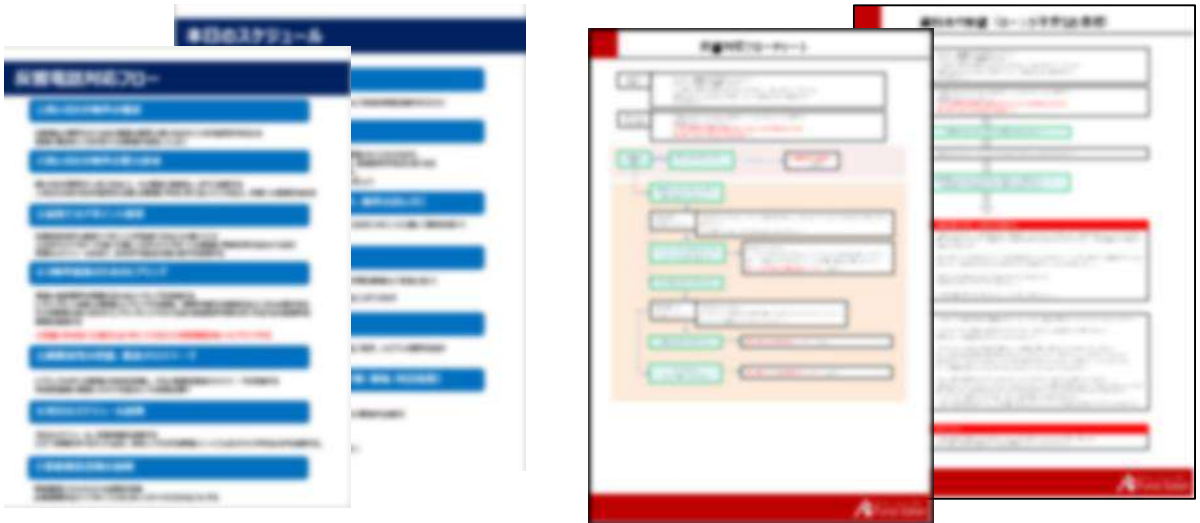
1年目	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目	7か月目	8か月目	9か月目	10か月目	11か月目	12か月目
	試用期間			100	100	100	150	150	150	150	150	150
2年目	13か月目	14か月目	15か月目	16か月目	17か月目	18か月目	19か月目	20か月目	21か月目	22か月目	23か月目	24か月目
	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
3年目	25か月目	26か月目	27か月目	28か月目	29か月目	30か月目	31か月目	32か月目	33か月目	34か月目	35か月目	36か月目
	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250

研修用教育ステップアップ			インプット		アウトプット		
1年目	2年目	3年目	日付	項目	日付	項目	項目
入社～1か月目	営業教育・基礎知識						
1か月～2か月目	現場実務に慣れてみる						
2か月～3か月目	専門知識						
3か月～4か月目	物件情報						
4か月～5か月目	営業フロー						
5か月～6か月目	営業資料						
6か月～7か月目	営業ツール						
7か月～8か月目	営業戦略						
8か月～9か月目	営業実践						
9か月～10か月目	営業成果						
10か月～11か月目	営業改善						
11か月～12か月目	営業評価						
12か月～13か月目	営業表彰						
13か月～14か月目	営業教育						
14か月～15か月目	営業実践						
15か月～16か月目	営業成果						
16か月～17か月目	営業改善						
17か月～18か月目	営業評価						
18か月～19か月目	営業表彰						
19か月～20か月目	営業教育						
20か月～21か月目	営業実践						
21か月～22か月目	営業成果						
22か月～23か月目	営業改善						
23か月～24か月目	営業評価						
24か月～25か月目	営業表彰						
25か月～26か月目	営業教育						
26か月～27か月目	営業実践						
27か月～28か月目	営業成果						
28か月～29か月目	営業改善						
29か月～30か月目	営業評価						
30か月～31か月目	営業表彰						
31か月～32か月目	営業教育						
32か月～33か月目	営業実践						
33か月～34か月目	営業成果						
34か月～35か月目	営業改善						
35か月～36か月目	営業評価						
36か月～37か月目	営業表彰						
37か月～38か月目	営業教育						
38か月～39か月目	営業実践						
39か月～40か月目	営業成果						
40か月～41か月目	営業改善						
41か月～42か月目	営業評価						
42か月～43か月目	営業表彰						
43か月～44か月目	営業教育						
44か月～45か月目	営業実践						
45か月～46か月目	営業成果						
46か月～47か月目	営業改善						
47か月～48か月目	営業評価						
48か月～49か月目	営業表彰						
49か月～50か月目	営業教育						
50か月～51か月目	営業実践						
51か月～52か月目	営業成果						
52か月～53か月目	営業改善						
53か月～54か月目	営業評価						
54か月～55か月目	営業表彰						
55か月～56か月目	営業教育						
56か月～57か月目	営業実践						
57か月～58か月目	営業成果						
58か月～59か月目	営業改善						
59か月～60か月目	営業評価						
60か月～61か月目	営業表彰						
61か月～62か月目	営業教育						
62か月～63か月目	営業実践						
63か月～64か月目	営業成果						
64か月～65か月目	営業改善						
65か月～66か月目	営業評価						
66か月～67か月目	営業表彰						
67か月～68か月目	営業教育						
68か月～69か月目	営業実践						
69か月～70か月目	営業成果						
70か月～71か月目	営業改善						
71か月～72か月目	営業評価						
72か月～73か月目	営業表彰						
73か月～74か月目	営業教育						
74か月～75か月目	営業実践						
75か月～76か月目	営業成果						
76か月～77か月目	営業改善						
77か月～78か月目	営業評価						
78か月～79か月目	営業表彰						
79か月～80か月目	営業教育						
80か月～81か月目	営業実践						
81か月～82か月目	営業成果						
82か月～83か月目	営業改善						
83か月～84か月目	営業評価						
84か月～85か月目	営業表彰						
85か月～86か月目	営業教育						
86か月～87か月目	営業実践						
87か月～88か月目	営業成果						
88か月～89か月目	営業改善						
89か月～90か月目	営業評価						
90か月～91か月目	営業表彰						
91か月～92か月目	営業教育						
92か月～93か月目	営業実践						
93か月～94か月目	営業成果						
94か月～95か月目	営業改善						
95か月～96か月目	営業評価						
96か月～97か月目	営業表彰						
97か月～98か月目	営業教育						
98か月～99か月目	営業実践						
99か月～100か月目	営業成果						

不動産売買仲介事業本格参入から 2年で1.5億円達成の成功ストーリー

営業フローに関しては、反響対応の流れや初回接客の流れを構築しました。どの順番で何の説明をするのかを決めておくことで、未経験者でも接客がしやすくなっていると思います。

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。反響対応のトークマニュアルや接客時、訪問査定時の活用資料を仕組み化することで、誰でも一定水準のトークが早期にできるようになりました。



■ 未経験社員の育成を 仕組み化し、営業の即戦力化が加速！

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。営業マニュアルの整備により、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。ロープレの実施日・実施時間も店舗として決めることで、ロープレの仕組み化にもつながりました。
今では入社2~3カ月で1契約、2年目で粗利2,400万円が達成できるレベルまで早期育成が進んでいます。

不動産売買仲介事業本格参入から 2年で1.5億円達成の成功ストーリー

3. 営業の仕組み化を図り、媒介取得件数も激増！

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、媒介取得担当は適任者を売り専任にし、

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、

売り専任化させたことで、取り組み1年で受託件数が倍増。

専任1名で56件、店舗全体で113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、未経験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。

■営業社員を専任化・分業化することで 媒介取得年間113件達成

⇒買い反響数が安定

未経験採用・営業の仕組み化で

⇒営業社員の生産性が向上しました。



不動産売買仲介事業本格参入から 2年で1.5億円達成の成功ストーリー

■ 営業課題を数字で見える化

4. マネジメントデータの見える化で早期課題解決

これまで帳票活用はしていましたが、なかなか管理ができておらず、**営業社員の課題や経営課題に対して、感覚で対策を講じることが多かった**です。

そのため帳票を作成し、課題を数字で把握できる仕組みを作りました。

営業課題の把握、経営課題の把握のために帳票を活用し、数字データで判断をしていくことで、的確な打ち手を打てるようになりました。

4月・累計計											
2ヶ月間累計平均											
売上											
項目	4月	3月	2月	1月	12月	11月	10月	9月	8月	7月	6月
売上	10,000,000	9,500,000	9,000,000	8,500,000	8,000,000	7,500,000	7,000,000	6,500,000	6,000,000	5,500,000	5,000,000
粗利益	3,000,000	2,850,000	2,700,000	2,550,000	2,400,000	2,250,000	2,100,000	1,950,000	1,800,000	1,650,000	1,500,000
営業利益	2,000,000	1,900,000	1,800,000	1,700,000	1,600,000	1,500,000	1,400,000	1,300,000	1,200,000	1,100,000	1,000,000
経常利益	1,500,000	1,450,000	1,400,000	1,350,000	1,300,000	1,250,000	1,200,000	1,150,000	1,100,000	1,050,000	1,000,000
合計	10,000,000	9,500,000	9,000,000	8,500,000	8,000,000	7,500,000	7,000,000	6,500,000	6,000,000	5,500,000	5,000,000
粗利益率	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%
営業利益率	20.0%	19.9%	19.8%	19.7%	19.6%	19.5%	19.4%	19.3%	19.2%	19.1%	19.0%
経常利益率	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%



平和地建様の実施事項のポイント

① 営業ツール・営業フローを仕組み化

- ・ 未経験営業社員の早期戦力化を実現！
- ・ 一括査定サイトからの媒介取得ができた！
- ・ 育成が苦手だった店長でも、仕組みがあるから育成ができるように！

② 帳票の活用、数字管理⇒データ経営を実践

- ・ 感覚で改善に取り組んでいたところから、具体的な対策を講じられるようになり、業績が上向きに！

全国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、43社（2021年11月現在）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。



関西 地域

大阪府大阪市
株式会社
mobility

**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！**



代表取締役社長
杉山 正樹氏

経験者主体で事業を運営していましたが、さらなる事業拡大のために未経験新人社員の採用に踏み切りました。育成の仕組みを整えたことで、未経験若手社員が入社2年目で粗利2,400万円を達成。営業7名のうち未経験者5名で、粗利1.5億円を達成しました。



講座内容 & スケジュール

90日で営業の仕組づくりをして店舗粗利1.5億円突破セミナー
2022年1月17日(月)・1月20日(木)・1月27日(木) オンライン開催
申込期限: 1月13日(木) 申込期限: 1月16日(日) 申込期限: 1月23日(日) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)
※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomにご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

〜

13:20

90日で営業の仕組みを作るポイント

ポイント① 営業の仕組みづくりが重要な理由とは!?

ポイント② 短期間で営業の仕組みづくりを行うポイントを解説!

株式会社 船井総合研究所 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

第2講座

13:20

〜

14:10

店舗粗利1.5億円を突破する仕組みづくりを大公開!

ポイント① 店舗粗利1.5億円を突破した企業様の取り組み事例とは!?

ポイント② 3か月でできる営業の仕組み化、ルール化とは!?

ポイント③ 営業課題が見える化させ、社員育成につなげる管理手法とは!?

株式会社平和地建

代表取締役 **高岡芳曉氏**

福岡県福岡市で、2017年5月に不動産売買仲介業に特化して事業をスタート。2021年度は粗利2.2億円達成見込みの急成長中の会社様である。



ゲスト講師

第3講座

14:25

〜

15:25

店舗粗利1.5億突破企業の成功事例大公開

ポイント① 1.5億を突破した企業の成功事例を徹底解説

ポイント② 各粗利ステージごとの課題と解決策を紹介

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム

丸山雄輝

まとめ講座

15:40

〜

16:00

本日のまとめ

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

不動産会社が取り組むべき重点施策を解説!

塔本和哉

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください

お申込みはこちらからお願いします

1/17(月) オンライン
申込締切日: 1/13(木)

1/20(木) オンライン
申込締切日: 1/16(日)

1/27(木) オンライン
申込締切日: 1/23(日)

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。
WE B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。 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079566>
一般価格: 税抜15,000円(税込16,500円)/1名様
会員価格: 税抜12,000円(税込13,200円)/1名様

【年末年始休業のお知らせ】
2021年12月28日(火)正午〜2022年1月5日(水)まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせは1月6日以降順次で回答させていただきます
※なお、受講申込はWebにより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



船井総研 不動産売却

検索