

賃貸・管理会社様・土業向け 不動産事業参入

相続不動産仕入れ

売却

強化

3つのことだけを実践

- ✓ 営業社員の専任化
- ✓ 売り・買い営業ツール構築
- ✓ 営業研修・ロープレの仕組み化

／事業立ち上げ1年で／

媒介
取得数

101件

売買事業
年間粗利

1.2億円

このような経営者様必見！

- ✓ 売買仲介事業参入を検討している
- ✓ 相続不動産の仕入れを強化したい
- ✓ 立上げの業績イメージがわいていない
- ✓ 業者物件で反響が全く取れない
- ✓ 媒介取得数を最大化させたい

未経験営業社員でも
仕組みを整える
ことで、早期に
成果が出ました！

中国バス不動産 株式会社
代表取締役

片岡 陽氏

1年で不動産事業粗利1.2億円達成できた具体的な施策はコチラ

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。

2022年6月7日(火)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

初回無料
ご招待



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2022年6月不動産売却ビジネス研究会説明会

E-mail: baikai@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. K035488/S086029

[TEL] 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

内容に関するお問い合わせ: 中野智仁(ナカノトモヒト)

申込みに関するお問い合わせ: 堀口美未子(ホリグチミコ)

※お問い合わせの際は(セミナータイトル)お問い合わせNo. お客様氏名を明記の上、ご連絡ください

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。)

086029

不動産売却ビジネス研究会とは

不動産売却ビジネス研究会は全国40社以上の不動産売買仲介業に従事される企業様が加盟されております。会員企業様より成功事例をご共有いただく内容や、弊社コンサルタントから最新のノウハウ・情報共有を行う『**講座パート**』と、複数のグループに分かれて会員様同士でのコミュニケーションと情報交換を行う『**情報交換パート**』の2つに分かれております。

◆実際の様子（講座パート） ※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。媒介取得強化に直接的に関係のある訪問査定率アップや、受託率アップに関する内容だけではなく、業績アップのための事業計画・採用計画等の不動産売買仲介の業績アップに役立つ幅広い内容を取り上げており、毎回異なるテーマでその時の時流に即したお話をさせていただきます。

◆実際の様子（情報交換パート） ※現在はリモート開催です※



情報交換パートでは、6～8人ほどで1グループとなっており、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。

会社経営とは孤独になってしまいやすいものですが、情報交換は同じ課題を抱える企業様との実施施策やその効果の共有をしたり、さらには既に課題解決に成功した企業様の事例を聞けたり、全国各地の生の情報を得られる貴重な機会です。

広島県福山市

中国バス不動産株式会社

代表取締役 片岡 陽氏

広島県福山市にて賃貸管理、賃貸仲介業を実施。

2020年3月より、不動産売買仲介業に本格参入。

参入後の1年間で100件の媒介取得に成功！

今期の年間粗利1.2億円ペースで急成長中の会社様である。



**ゲスト
講師**

不動産仕入れ・媒介取得数ゼロの会社様がたった1年で

仕入れ100件・粗利1.2億円を達成

広島県福山市を中心に活動されている中国バス不動産株式会社様は、1973年に中国バスの子会社として設立。

地域密着で今期50期目を迎える会社様である。

2014年に片岡社長が就任したことを機に、福山地域で1番の不動産会社になるというビジョンを掲げ、成長を続けてきた。

賃貸仲介業・賃貸管理業を中心に事業を展開されておりましたが、2020年3度より売買仲介業に本格参入。売買仲介業の経験者1名と未経験者2名の営業3名体制で不動産仲介事業をスタートした。

立ち上げ当初より仕入れに力を入れ、未経験者の2名を媒介取得の専任者として査定サイト攻略を実施。積極的に営業フロー、営業ツールの標準化に取り組み、営業の仕組み化を行った結果立ち上げから1年で媒介取得数は100件を突破。

2020年3月～2021年2月度実績は粗利1.2億円の着地予想、今期は月平均1,000万円ほどの粗利推移と急成長中の会社様である。この1年間で取り組まれた仕組みづくりについてご紹介する。

不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ100件・粗利1.2億円達成の成功ストーリー

■ 取り組んだ具体的実践内容

1. 媒介取得（物件の預かり仕入れ）の専任者の設置

不動産売買仲介事業での立ち上げ、業績アップに際して、**仕入れが非常に大切である**と痛感していました。**自社物件なしに集客数の確保は不可能**と感じ、媒介取得強化を中心に事業を進めることにしました。

ただし、未経験者が多い中で仕入れ営業、客付け営業どちらも兼任させてしまうと結果両方が中途半端になって成果につながらないと判断し、専任者の設置を検討しました。

また、反響取得のメインの媒体は一括査定サイトであるため、対応の強化と競合対策のために**専任者を設置**し、営業の対応を分業化することに決めました。

結果としては、営業3名のうち**未経験者の2名を専任担当者**とし、媒介取得強化を行っていくことに決めました。

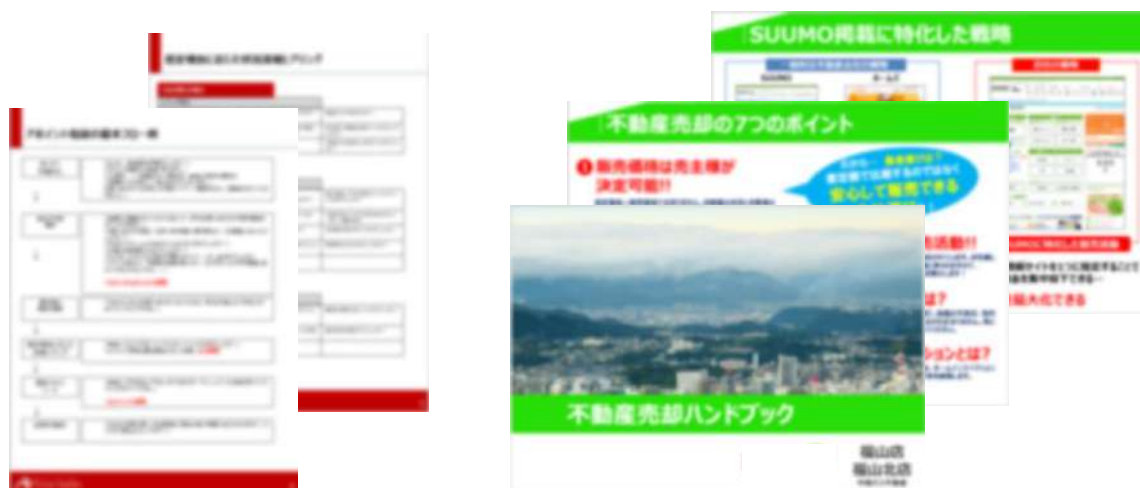


不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ100件・粗利1.2億円達成の成功ストーリー

2. 営業フロー営業ツールを作成し、営業内容を仕組み化

不動産売買仲介業や媒介取得の強化への取り組みは、初めて本格的に実施していくことであったため、仕組み化を行う必要があると感じていました。まずは営業フローや営業ツールを作りこみ、誰でも同様の営業内容を精度を担保して実行できるようにしました。

営業フローに関しては、反響対応の流れや訪問査定時の提案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。営業ツールに関しては、反響対応のトーク内容、訪問査定時の持参資料、査定書、アプローチブック等を標準化して作成しました。トーク内容や提案内容をまとめてあるため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。実施し始めて3か月がたつと、訪問査定は安定的に取得ができるようになってきていました。



不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ100件・粗利1.2億円達成の成功ストーリー

3. 営業ロープレを継続して実施し、営業力強化を高速化

未経験の営業2名を専任化させ、ツールを整え仕組み化した営業内容を実施させていきましたが、さらに営業力・提案力を早期につけてもらうために日々のロープレを仕組み化しました。具体的には、毎日30分～1時間程度のロープレを実施し営業の提案内容の落とし込みができる機会を作りました。

また、訪問査定時の提案に関しては、競合の営業資料や提案内容を分析し、競合対策を盛り込んで提案資料の強化を日々進めました。結果として、取り組み1年で未経験の営業2名で100件の媒介取得に成功しました。

■ 営業社員を専任化

提案内容を仕組み化することで
媒介取得数年間100件達成

⇒購入希望者からの反響数が安定

⇒契約数が増え、業績アップに直結



3分間紙上コンサルティング

不動産売買仲介業の立ち上げを 成功させるための仕組みづくり 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 分譲・不動産グループ
リーダー 塔本 和哉

ここまで中国バス不動産株式会社 片岡社長の取り組み、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。

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。

中国バス不動産株式会社様もこの1年間で実践された内容の成功ポイントについて、解説させていただきます。

業者物件頼りの集客は不可能！仕入れ強化が最重要

不動産売買仲介業の立ち上げに際して、集客の担保が重要になります。集客数を確保するために、多くの会社様が失敗していることは、他業者の物件を借りてSUUMO等のポータルサイトに掲載してしまうことです。年々、多くの会社様が不動産売買仲介業に参入されますが、皆様同様の内容で集客が確保できずに立ち上げを失敗してしまいます。集客数を担保するためには、自社独自の物件の仕入れが最重要となります。自社物件の預かり仕入れ（媒介取得）を強化することで、継続的に集客数を確保することができます。立ち上げからの業績アップの角度を上げることができます。

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・育成をすることで業績が上がります。

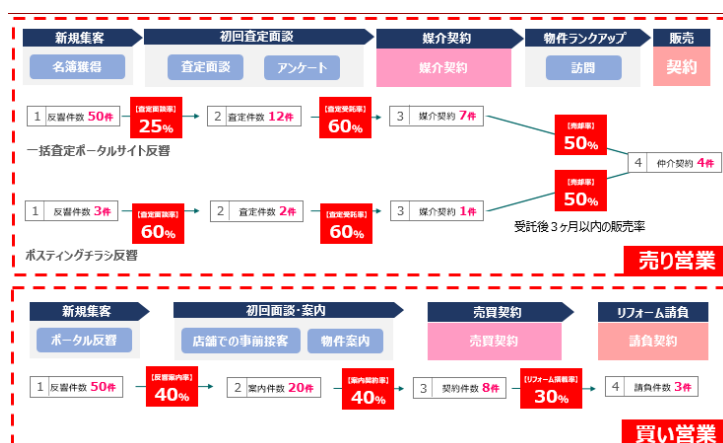
人を増やすという過程で、**マニュアル整備が重要**になります。

売買仲介業経験者は会社の方向性に沿わない・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ことが多いです。**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ておく**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。



先着15社
特別招待
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)

特別招待のご案内

会員数45社(2022年4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！



特別
招待

6月7日(火)Zoom開催は
特別招待で参加いただけます！

※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。

【当日スケジュール予定】

- 13:00～13:30 第一講座
- 13:30～14:30 事例企業様からのご講演
- 14:45～15:15 事例企業様との情報交換会
- 15:30～16:30 まとめ講座:不動産事業立ち上げの成功ポイント

特別招待の会社様向け、無料個別相談も
開催しております。是非ご活用ください！

※既存会員様、または特別招待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。

不動産売却ビジネス研究会説明会

お問合せ NO:K035488 S086029

オンラインにてご参加

日時・会場

2022年6月7日（火）

開始 終了
13:00～ 16:30（ログイン開始12:30より）

本講座はオンライン受講となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

受講料

無料

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

- お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。
それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問合せ



TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）株式会社 船井総合研究所

- 申込に関するお問合せ：中野智仁（ナカノモヒト）
- 内容に関するお問合せ：堀口英未子（ホリグチフミコ）

お申込みはこちらからお願致します。

お申込み期限：2022年6月3日（金） 23:59まで

