

媒介取得に苦戦している不動産経営者向け

媒介取得10件/年だった会社が

1年で

媒介取得 年間100件 達成できた仕組み

もう営業育成に困らない。人材育成革命！



ベルフィールド住宅情報株式会社
代表取締役 鈴木 祐三氏

ベルフィールド住宅情報株式会社
店長 清水 雄也氏

全ての営業社員は
業界未経験でしたが
仕組みさえ
構築できれば
結果出ました。

実践した3つのこと

- ☒ 一括査定サイト攻略の作成
- ☒ 競合調査&訪問査定
営業ツール構築
- ☒ 営業スキルチェック&研修

成功事例レポート 詳細は中面へ▶▶▶▶

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

選べる日程!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。

開催
日時

東京会場

2022年9月5日 / オンライン 9月12日15日

各日程 13:00~16:00 (受付またはログイン開始 12:30より)



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

年間媒介取得件数100件突破セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「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://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

089577

売買仲介業者向け 媒介取得強化 年間媒介取得件数100件突破セミナー

～売買仲介業で勝ち続けるために～

不動産売買仲介業に従事される経営者の皆様へ

はじめまして。

株式会社船井総合研究所にて、不動産売買仲介業者向けの
コンサルティングに従事しております塔本和哉と申します。
まずは本冊子をお手に取っていただいたことを感謝申し上げます。

早速ですが、**2021年度、2022年度上半期業績を振り返るといかが
でしたでしょうか。**

比較的影響が少ないとされた不動産業界にあっても、コロナ禍で業績を
伸ばすこと、維持することは容易ではなかったと存じます。我々の方にも
多くの経営者から、

「集客が増えない・安定しない」「業績が伸び悩んでいる」
といったご相談が寄せられております。

そのような中でも、毎年増収増益の企業もあるのが実状です。
コロナ禍であっても安定して業績を伸ばされている企業とそうではない
企業の違いは、何なのでしょう。

それは、**最新情報の仕入れと時流適応しているかどうか、
成功のための実施事項を確実にやり切っていたかどうか**
かどうかです。

今回の年間媒介取得件数100件突破セミナーでは、不動産売買仲介業の業績
アップの根幹ともいえる媒介取得強化に取り組まれ、業績を伸ばし続けられ
ている企業の事例をもとに、最新情報と経営指標をお伝えさせていただきます。

特に一括査定サイトの攻略は苦戦される企業が非常に多いです。
逆に、結果が出ている企業も少ない領域ですが、
その**成功パターンを日本全国の成功事例をもとにお伝え**
させていただきます。

不動産売買仲介業に従事されている企業はもちろん、
今後の事業展開として売買仲介業の立ち上げを検討されている企業にも
ぜひ知っていただきたい情報になります。

売買仲介業者向け 媒介取得強化 年間媒介取得件数100件突破セミナー

～不動産売買仲介業の時流～

不動産売買仲介業は労働集約型ビジネスであるため、**業績を上げるためには、人員数の確保が大切**になります。

また**そのためには集客数が必要**となりますが、近年は業者物件をポータルサイトに掲載をしても**反響が全く取れない**。または、**反響数がこれ以上増えないという企業が圧倒的大多数**を占めます。

これは売買仲介業に従事するプレイヤーの増加と、広告掲載可能な物件数（新築建売等）の減少が要因の1つとなります。

その結果、**業者物件頼りの不動産会社**は毎年反響獲得に苦戦し、**年々業績不振という企業が多い**現状です。

こうした状況を受け、媒介取得強化の必要性に気づき、取り組みを進められている企業が多くなってきております。

売主からの査定反響を獲得するための主な媒体として、一括査定サイトがあります。最もお問合せを獲得ができる媒体となっておりますが、

一括査定サイトを活用しても電話がつかない、

面談が獲得できない等攻略に苦戦され、結果媒介取得強化への取り組みを断念してしまう企業も圧倒的に多いのが実状です。

本セミナーでは、不動産売買仲介事業の業績アップに際して最も重要になる**媒介取得強化・一括査定サイト攻略**にテーマを絞り、成功企業をお招きして実際の取り組み事例を解説させていただきます。

弊社がお付き合いをさせていただき、結果を出されている企業は地域の有名企業ではございません。不動産業界未経験からの立ち上げの企業や営業3名～5名といった企業が大半を占める中、ほとんどの企業が媒介取得強化に成功をされています。

当日は一括査定サイト攻略のために重要なポイント

①専任化 ②営業の方法論の理解 ③営業の仕組み化
等に関して解説をさせていただきます。

本冊子では、セミナーに先立ちまして、
ゲスト講師様の事例や実施事項を簡単に解説をさせていただきます。

本冊子をお読みいただき、そして是非セミナーにご参加いただき
皆様の業績アップにお役立ていただけますと幸甚に存じます。

愛知県稲沢市 ベルフィールド住宅情報 株式会社

代表取締役 鈴田 祐三氏

愛知県稲沢市にて不動産売買仲介事業を開始し、媒介取得の強化を続けた結果、今年年間100件の媒介取得を達成。
不動産売却ビジネス研究会の会員であり、当ビジネスモデルの事例企業である。



ゲスト
講師

不動産仕入れ・媒介取得数
10件/年の会社がたった1年で

媒介取得100件を達成

ベルフィールド住宅情報株式会社は愛知県稲沢市にて不動産事業をおこなう会社である。

営業2名で不動産売買分野を立ち上げ、業績アップのため
2020年8月度より営業1名を媒介取得の専任者として増員し、
媒介取得強化に本格的に取り組み始めた。

媒介取得の専任者として査定サイト攻略を実施し、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
おこなった結果、仕組みが回り出し、専任者2名体制に強化。
その結果、年間の不動産仕入れ・媒介取得数10件程度であったが、
媒介取得強化を始めて1年で年間媒介取得数100件を突破した。
買いの反響数も着実に獲得できているため、営業社員数をさらに
増員し、来期営業5名体制で粗利1.5億円以上を目指されている
急成長中の会社である。

本セミナーでは媒介取得強化を本格的に開始し、1年で受託が年間100
件取れたベルフィールド住宅情報株式会社で取り組まれた仕組みづく
りについてご紹介する。

媒介取得10件/年だった会社が 1年で媒介取得100件/年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。新卒社員に関しても仕組みが作れば問題なく仕入れができると考え、仕入れ専任に抜擢しました。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、媒介取得強化をおこなっていくことに決めました。

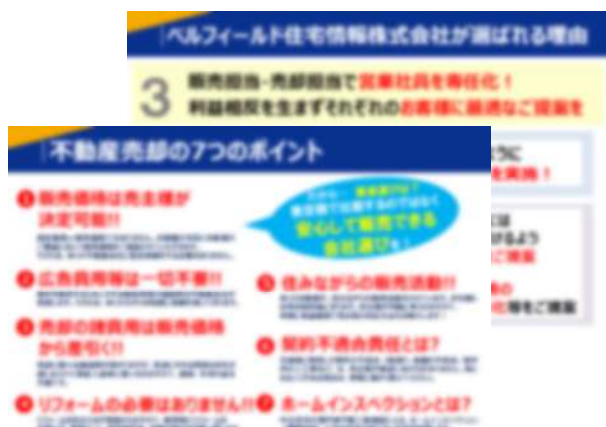


媒介取得10件/年だった会社が 1年で媒介取得100件/年達成の成功ストーリー

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つくりこみ、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ると思っています。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。実施し始めて三ヶ月が経つと、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。



媒介取得10件/年だった会社が 1年で媒介取得100件/年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

買い売り兼任だった営業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つくりました。

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

**1拠点100件以上の媒介取得を
達成す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

ここまでベルフィールド住宅情報株式会社 代表取締役 鈴田祐三氏の取り組み、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。

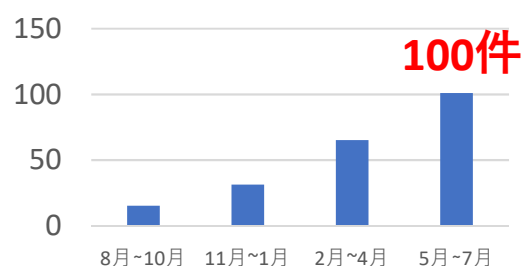
ベルフィールド住宅情報株式会社がこの1年間で実践された内容の成功ポイントについて、解説させていただきます。

査定サイト攻略・媒介取得強化で取り組むべき専任化！

媒介取得強化のポイントはさまざまですが、まずは営業担当者の専任化と提案内容、提案ツールの仕組み化を進めることが

ポイントです。多くの不動産会社は買い営業、売り営業を1人の営業が兼任しています。それではなかなか媒介取得強化が進まないことが多いです。また、反響取得の媒体としてメインとなるのは一括査定サイトになるため、スピード対応が

ポイントです。媒介取得強化のためには
対応者の専任化は必須となります。



※ベルフィールド住宅情報株式会社の
今期媒介取得数推移

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。

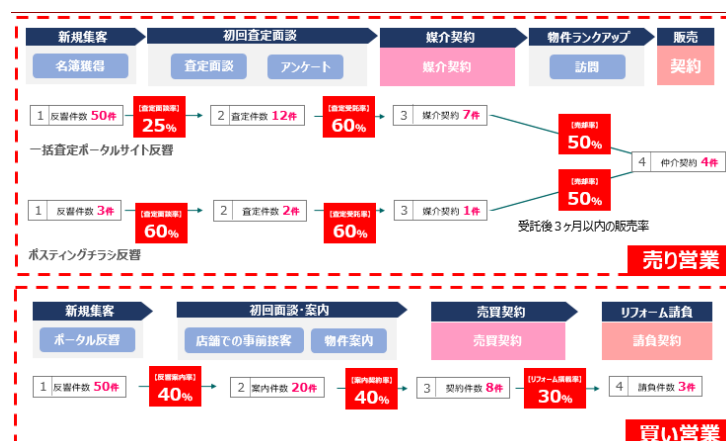
人を増やすという過程で、**マニュアル整備が重要**になります。

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企業が多いです。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も多いです。**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、その上で計画を立てていただく必要があります。



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おりますが、媒介取得強化の成功要因は、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、媒介取得強化の成功ポイントは4つ。

専任未経験社員
でもできた！



ベルフィールド住宅情報株式会社
店長 清水雄也氏

- ①営業社員の専任化
- ②営業フロー・営業ツールの標準化・仕組み化
- ③営業内容を落とし込むためのロープレの仕組み化
- ④競合分析等を実施しながらツールの内容の強化

これらのポイントを押えつつ、全国60社以上の媒介取得強化の実践者のノウハウが詰まったマニュアル、ツールを活用して実行することで、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・ツールの式

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）
- リフォーム掲載偏

媒介受託から買いの契約、リフォーム掲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
- 媒介テレボマニュアル
- 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ノウハウとツールの一例

※セミナー参加特典ではございません

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合研究所主催の「不動産売却ビジネス研究会」をおこなっており、46社（2022年7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4名を設置 年間媒介取得115件を達成！



代表取締役
白石 康雄氏

媒介の取得専任者を設置して、4名で年間160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、店舗全体では媒介取得数200件を突破。営業12名で店舗粗利4.2億円を突破しました。



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 専任者2名年間100件の受託を達成！



代表取締役
高岡 芳暁氏

競合ひしめく福岡市のエリアですが、不動産売買仲介業未経験者2名を媒介取得の専任者に抜擢。競合対策をおこないながら営業ツールを整備し、媒介取得数は年間で100件を突破。今期は新卒の営業マンでも入社初月から受託7件を達成。順調に反響獲得ができ、営業10名で粗利2.2億円を突破しました。

年間媒介取得件数100件突破セミナー

講座内容 & スケジュール

※全日程とも内容は同じです。
ご都合の良い日程をお選びください。（受付12:30～）

東京会場

2022年9月5日(月)

開催時間：13:00～16:00
（受付12:30～）

オンライン

9月12日(月) 9月15日(木)

開催時間：13:00～16:00（ログイン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

～

13:30

不動産業界の動向と圧倒的一番の不動産会社の作り方

ポイント① 不動産売買仲介業の現状と時流とは！？

ポイント② 地域一番店クラスとなるために必要な要素とは！？

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

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おこなっている。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おこなう。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

13:50

～

14:40

1年で媒介100件の仕組みづくり大公開！

ポイント① 1年で媒介100件の仕組みづくりの事例とは！？

ゲスト 講師

ベルフィールド住宅情報株式会社 代表取締役 **鈴田 祐三氏**

愛知県稲沢市にて不動産売買仲介事業を開始し、媒介取得の強化を続けた結果、今年年間100件の媒介取得を達成。不動産売却ビジネス研究会の会員であり、当ビジネスモデルの事例企業である。



第3講座

14:55

～

15:25

一括査定サイトだけで年間媒介取得100件！都市圏の不動産会社の業績UP戦略！

ポイント① 不動産会社の業績アップに欠かせない媒介取得の最新事例、手法を徹底解説！

ポイント② 競合に負けずに受託するために使用するツールとは！？

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

丸山雄輝

まとめ講座

15:25

～

16:00

今すぐ媒介取得強化に取り組むべき！不動産会社が今後とるべき業績アップ手法とは

不動産会社が取り組むべき重点施策を解説！

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

※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

9/5(月) 東京会場
申込締切日：9/1(木)

9/12(月) オンライン
申込締切日：9/8(木)

9/15(木) オンライン
申込締切日：9/11(日)

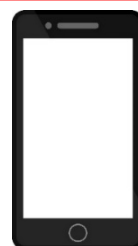
右記のQRコードを読み取っていただきWebページをご覧になってお申し込みくださいませ。
Webページにはより詳しい内容が記載されておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089577>

一般価格：税抜30,000円（税込33,000円）/1名様

会員価格：税抜24,000円（税込26,400円）/1名様

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）



船井総研 089577

検索

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

年間媒介取得件数100件突破セミナー

お問い合わせNo. S089577

東京会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2022年 **9月5日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

日時・会場

オンライン開催

2022年 **9月12日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

2022年 **9月15日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (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。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。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

申込期限

各開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

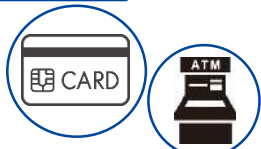
お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
089577 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能です

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



お申込みされた会場にて
セミナーへご参加ください

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

