

売り物件に強くない 不動産会社のための

スマホ一台



LINE  
集客



今すぐLINEを  
始めたくなる  
福岡の  
不動産会社の例

半年で

580件

新規お問い合わせを  
獲得した方法

Web  
開催

2023年

4月

17日

21日

25日

27日

13:00

15:30

(ログイン開始12:30~)

お申込期限:4月13日(木)

お申込期限:4月17日(月)

お申込期限:4月21日(金)

お申込期限:4月23日(日)

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

不動産会社向けLINE活用セミナー

お問い合わせNo. S098043

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からお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 098043

# 「家が買いたいのに、 どこに相談すればいいかわからない」 お客様にLINEで 出会うことに成功しました。



おかげ様で今期、立ち上げ6年目を迎え、5.5億円の売上げを達成することができました。  
自分で言うのもなんですが、私はかなり戦略的に、計画的に物事を進めるタイプの人間です。

1年前の私は、今後の事業戦略を計画する中で、

**「このまま自社の物件情報サイトから会員登録したお客様に連絡を続けても、  
次の成長は描けない。」**と考えていました。

というのも、自社の物件情報サイトからの会員登録や物件問い合わせの反響と、  
ポータルサイトがメインの弊社。

昔は珍しかった、

**自社物件情報サイトもどんどん競合が増え、**

反響がとりづらくなってきていることを感じていました。



▲株式会社みらいえの物件情報サイト

同時に、**お客様との意思疎通の手段が、変わってきている**ことにも  
危機感を感じていました。

昔はお問い合わせがあったら、会いに行って話すが当たり前でしたが、

それが電話に変わり、メールになり、ラフに密に連絡がとれる手段に変化しています。

時代の流れにあった良い手段はないか…。

次に目を付けていた連絡手段がLINEとInstagramでした。

その中で届いた1通のDM。

ぴったりの内容に興味を持ち、セミナーを受講することにしたのです。

セミナーを聞いてみると、**LINE問い合わせから半年で48棟の契約。**

それよりも、私が驚いたのは、そのLINEお問い合わせは、

**物件情報サイトもポータルサイトも使わずに、獲得している**ことでした。

私の心配を全て打破するその方法に、すぐに取り掛かることにしました。

その方法とは「資金相談したいお客様とLINEを使って出会うこと」

具体的な物件探しを始める前の、

「そもそも自分の状況だといくらのお物件が買えるのかがわからない」お客様から、

LINEを使ってお問い合わせをいただくのです。

「資金組みに困っているような、ローン審査に手間のかかるお客様は嫌だな」と

思った方もいらっしゃるでしょう。

そうなんです！

こういった工数のかかるお客様は他社が対応したがらないので**非競合**です。

さらに、物件サイトを閲覧する前のお客様と出会うことができるので

他社より早くお客様と出会うことができます。



▲株式会社みらいえが参加されたセミナー

まず、始めたのが、「資金相談サイト」。

ホームページから、LINEの問い合わせを促しました。



サイトを立ち上げてから1ヵ月。

あっという間に

資金相談サイト▶



60人ものお客様のLINE登録をいただきました。

驚きなのが、

お客様が自発的にメッセージを送ってくれるのです。

営業が返信をするだけで、

4割以上のお客様が来店してくれます。

何度も電話やメールをして、やっとお客様と連絡が繋がる

これまでの方法とは全く異なりました。

株式会社みらいへの  
LINE公式アカウント▶



## ▼実際のお問い合わせ

カードローンがあっても  
住宅ローンは組めますか？

お問い合わせ  
ありがとうございます。  
基本的にはカードローン等  
お借入れがあると、  
住宅ローンを組むのは  
難しくなります。  
いくらくらいのお借入れが  
ございますか？

2件で50万くらいです。

難しいですか…？

教えていただき  
ありがとうございます。  
大きな金額でないため、  
十分組める可能性が  
あると思います。

ご希望の物件が  
お決まりですか？

1800万円くらいの中古で  
気になっているものは  
あります。

かしこまりました。  
もう内覧はお済ですか？

まだです。

見に行っても  
住宅ローンを組めないと  
意味がないので…！

かしこまりました。  
具体的に進めていくために  
一度お打合せさせて  
いただきたいのですが、  
ご希望の日時は  
ございますか？

●日が良いです。場所は  
どこに行けばいいですか？

ありがとうございます。  
弊社店舗をお願いします。

このLINE集客を始めてさらに驚いたのが

**契約者の9割が一般媒介の物件**だということです。

お客様は、探している物件にこだわりがないのです。

社内では、**自社物件をご紹介するのはもったいない**というのが共通認識です。

一緒に立てた資金組みの中に納まる物件であれば、

営業の薦める物件で契約していただけるので、物件のコントロールが行いやすいのです。

片手でも、これまでの1.2~1.3倍の平均120万~150万円の手数料がとれています。

**この仕組みを新たに立ち上げてから**

**始めてまだ半年ですが、毎月100人以上の方に登録をいただけるようになり、**

**開始半年で520件のお客様を獲得することができました。**

すべて今までの、自社物件サイトやポータルサイトとは全く別の入り口からです。

新たに5人の営業を雇いましたが、営業マンのスケジュールは商談予約で埋まっています。

「ほんとにそんなことが…？」 そう思われるのはごもっともだと思います。

私もそうでした。でも事実なのです。

この体験を、今回セミナー講師としてお伝えできることになりました。

1社でも多くの皆様に、LINEを活用して、物件情報サイトに頼らずに

反響を伸ばす方法をお伝えしたいと思います。

当日はよろしく願いいたします。

# 仕入れを増やさなくても 他社と差別化し、 反響を増やし続ける方法



**「効果実証済みの方法をたった1日で伝授します。」**

児玉氏のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしたでしょうか？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたはきっと「集客」について何らかのお悩みをお持ちのことと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。今からはセミナーのご案内です。

セミナーのテーマはズバリ、

**「いかにして、媒介取得や買取に頼らず反響数を増やすか」**です。

「自社物件がないので反響がならない」「反響があっても、物件がないので呼び込めない」

「来店しても、物件がないので契約できない」これらの負の連鎖を解決する方法です。

これは私たちの永遠のテーマでもありました。

それがこの度、資金相談のお客様にLINEを掛け合わせることで、

売買仲介事業を営む皆様の永遠の課題である「物件の仕入れ」に依存しない

反響獲得の仕組みをつくることに成功したのです。

**反響獲得はもちろんのこと、**

**来店率40%、来店契約率25%を実現できる方法である**ことは実証済みです。

具体的な方法はセミナー当日詳しくお伝えしますが、  
ここではほんのさわりの部分だけご紹介いたします。

- 本当に売り物件に強くなくても大丈夫？「資金相談客」の集客とは
- 「物件反響客」と「資金相談客」の営業の違い
- 「資金相談客」を集める上で、LINE攻略が不可欠な理由
- LINEアカウントの導入にあたり押さえておかなければならないこと
- 友だち登録で終わらせない！お客様から自発的な問い合わせを促す方法
- 来店率40%！LINE営業のポイントはこれ
- やりとり上でほぼウチに決めた状態で来てくれる、  
LINE上のやりとりで押さえるべきコツ
- お客様から問い合わせがくる！LINEメッセージ配信の内容

児玉氏からありのままを語っていただく貴重な機会です。

皆様のご参加をお待ちしております。

追伸  
セミナーの特典として  
貴社の従業員の皆様に  
すぐにLINEを実践していただくための  
簡単活用ガイドをご用意しております。



# 反響に頭を悩ませた会社が 続々成功

# 当日のセミナーでお伝えする実践ノウハウを一部ご紹介!



導入費ゼロ、追加コストなしで  
問い合わせ数アップ

アカウント作成費用は**0円!**

アカウント作成にお金はかかりません。お客様とのやりとりや、メッセージの配信も無料で行うことができます。使い方もほとんどプライベートのLINEと変わりません。契約後のお客様とされているLINEのメッセージのやり取りの延長で抵抗なく使えます。



ホームページからの友達登録で  
問い合わせ数を**最大化!**

友だち追加の多くは、資金相談専用ホームページから獲得します。来店予約・会員登録などさまざまな切り口で問い合わせとっていても、「いきなり来店して相談するのは勇気がない…」そのようなお客様に、気軽にお問い合わせいただくきっかけとなるのがLINEなのです。



始めてすぐに価値を実感!  
“匿名”問い合わせの需要にマッチ!

導入後**1ヵ月以内**に  
問い合わせを獲得!

「気軽に匿名で問い合わせをしたい」お客様の需要にLINEで答えることができます。友だち追加から、問い合わせまでの導線を確認できれば、1ヵ月以内に反響を獲得することができます。

▼開始11日後の問い合わせ通知



▼開始までに行なった準備 【店舗・Webでの告知】  
【担当者の選定】



圧倒的に繋がれる!  
驚異の返信率**100%**

前のめりのお客様から  
問い合わせを獲得!

何度も何度も電話をして、時にはお家まで訪問して、やっと話せる…そのような苦勞をしなくても、お客様から自発的にご連絡いただけます。中にはお客様からの返信率が100%なんて会社もいらっしゃいます。どれほど低くても7割以上の方とコンタクトがとれます。お客様から実際にいただいたメッセージをご覧ください。

はじめまして。  
〇〇市あたりで戸建てを考えていますが、カードローン、車のローン等合わせて200万ほどあります。この間、銀行の審査に落ちてしまっていて、なかなかうまくいっていない状況です。ホームページを拝見して、問い合わせしました。少しでも希望や改善策があるのならぜひ教えていただきたいです。ぜひよろしくお願いいたします

ご相談のほど何卒よろしくお願い致します。  
4月1日より転職に伴い〇〇市へ引っ越し予定です。とりあえず2年契約で賃貸を契約しておりますが、新築戸建を考えております。

転職後の年収予想がインセンティブ制という事もあり550万から350万ほどに減る予定です。車のローンも200万ほどと奨学金返済もあります。妻も働き収入を得る予定ですが、いくらくらいまでの住宅ローンが組めるかや審査が通るかなどご相談を願っています。よろしくお願い致します。

シングルで年収330万程度。  
車のローンが7月で終わります。賃貸で10年ほどアパートに暮らしていますが月々の家賃が70000円で払い続けるより購入したいと考えております。こんな私でも購入は可能なのでしょうか?

来店前に会わずに商談!  
来店後**最短10日**で契約!

LINE上で**メッセージ商談!**

LINEでやりとりを行うことで「この会社で進めても良いかな!」と、信頼関係を築いた状態で来店いただけます。下のやり取りをご覧ください。

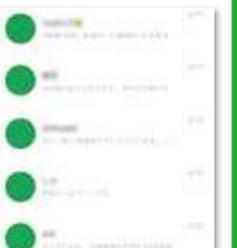


ほったらかし客の発生を防ぐ!  
追客漏れとはもうおさらば!

追客対象は**リスト化!**

問い合わせは全体で共有できるので対応漏れはありません。「連絡しようと思って忘れてた!」も追客対象のリスト化で防ぐことができます。

ある会社の追客リスト▶





## LINE導入で反響数450件アップ。 おまけに来店契約率、25%達成！

住宅セレクトション株式会社 代表取締役社長 秋吉大志 氏

会社を立ち上げ、2, 3年目のころです。自社の物件サイトからの会員登録、ポータルサイトの反響を追いかける毎日に、営業達の疲弊を感じていました。物件の反響でいらっしゃるお客様は、「限定物件」を探してすでに他社のサイトで登録している方達ばかり。神奈川という商圈柄、競合他社も多く、物件情報以外でお客様をグリップできる方法が必要でした。その中でたどり着いたのが「資金相談」のお客様。専用のページを立ち上げて、お問い合わせを誘導しました。確かに、専用ページからのお問い合わせは確度が高く、8割のお客様を呼び込めました。ただ、反響母数がとれず反響数は年間150件ほど。そこで、LINEを導入することにしました。導入1年でLINEだけで450件のお問い合わせをいただけるまでになりました。これまでの3倍以上です。物件反響の数を上回るようになりました。その結果、それまで20%をきっていた来店率が安定して40%とれるようになり、来店いただければ4人に1人がウチで決めてくれるようになりました。決め手は物件ではなく「住宅ローンを通せるかどうか」です。競合他社がいない状態で戦えています。注文住宅を検討されている方からのお問い合わせも増え、住宅事業にも参入。会社設立7年目で仲介契約145件、請負契約74棟を達成することができました。

思い切って舵を切って正解だったと思います。





## LINE導入1年で22棟を契約！ もう反対する理由がありません。

MIRAIE株式会社 マネージャー 中嶋智也 氏

茨城県で低価格帯の住宅の受注を行っています。住宅業界は、冬場の集客がどうしても減ってしまいます。そこで集客数を担保する手立てとして、2021年の10月にLINE導入に踏み切りました。LINEを使って接客すると聞いたとき、私は正直「面倒くさいことが始まってしまう」と思いました。LINEでメッセージを送ってくるなんて、どうせ見込みの薄いお客様だろう、そう思ったのです。専用ページを立ち上げて、5日目、1件目の問い合わせがあり、私の考えは間違っていたことに気づきました。かなりアツイお問い合わせなのです。

苦戦したのは、営業でした。お客様の顔が見えない分、どのタイミングで呼び込みをかければ良いのかわからなかったのです。そこで、全国のお社さんのLINEやりとり成功例を船井総合研究所から見せてもらって、演習を行ないました。すでに何千パターンのやり取り例があるので、困ったときは参考書のように振り返ります。そうやって、多いときには5割のお客様を呼び込めるようになりました。嬉しい誤算だったのは、くすぶっていた営業マンたちもLINE営業を通して、契約を上げられるようになったことです。

今は完全にLINE推進派です。積極的に活用していきます。

2021年			2022年								
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	モデル
モデル	LINE	LINE	LINE	モデル	モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	LINE
LINE	LINE	モデル	モデル	LINE	モデル	LINE	LINE	LINE	LINE	LINE	モデル
		モデル	LINE	LINE	モデル	モデル		モデル	モデル	モデル	LINE
		モデル	モデル	モデル	LINE	モデル		モデル		モデル	LINE
				LINE	モデル						LINE
					モデル						モデル
											モデル

▲MIRAIE株式会社の仮契約者の来店きっかけ





## 圧倒的に情報が届く。 LINEなしはもう考えられません。

株式会社KAKUDO 代表取締役 笠原健彦氏

LINEは、お客様と密に連絡を取る上でなくてはならないツールになっています。

同じ情報を配信しても、メールだと開いてくれるお客様は5割を切ります。

それが、LINEだと8割以上の方が開いて読んでくださり、おまけにそのままお問い合わせをしてくださります。LINEの活用を開始して、送っていた内容が間違っていたのではなくて、使う媒体が間違っていたのだと痛感しました。今の時代、どれだけのお客様に情報を見てもらえるか、これが勝負だと実感しています。



## 来店は抵抗があるけど相談はしたい お客様の問い合わせ窓口がLINEです。

株式会社インハウス 代表取締役 仲野隆裕氏

「資金相談」のお客様は、契約率が高く、母数を増やしていきたいお客様でした。

店舗に来て相談することは、お客様からすると非常に勇気が必要なことだと思います。

それがLINEを導入したことで、「店舗には勇気がなくて行けなかったけど、相談はしたかった」お客様からお問い合わせをいただけるようになりました。嫌だったらすぐブロックでき、住所も電話番号も伝えなくてよいという手軽さが、今の時代にあっているのだと思います。

# LINE活用セミナー

お問い合わせNo.S098043

## オンライン開催

※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。  
※オンラインミーティングツールの「Zoom」を使用いたします。  
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座内容 &  
スケジュール  
(Web開催)

2023年

4 / 17 月 ・ 21 金 ・ 25 火 ・ 27 木

時間は全日程13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

受講料

一般価格

税抜 20,000円 (税込 22,000円) /1名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 17,600円) /1名様

講座

講師

内容

第1講座



株式会社みらいえ  
代表取締役  
児玉 勇市 氏

### 私の会社が物件情報サイトを使わずに、 LINEで新規お問い合わせを580件獲得した方法

物件情報サイトもポータルサイトも使わずに反響を獲得し、  
契約に繋げる方法とは。売り物件に頼らない、  
集客・契約の方法をありのままにお話しいただきます。

第2講座



株式会社船井総合研究所  
住宅支援部  
営業DXチーム  
佐田 葵

### 成功企業の戦術を徹底解説

株式会社みらいえの取り組みの成功のポイントは何か。  
船井総合研究所より、他の会社の取り組みを交えながら  
解説いたします。

第3講座



株式会社船井総合研究所  
第二経営支援本部  
マネージング・ディレクター  
伊藤 嘉彦

### 本日のまとめ

なぜ売り物件に頼らず集客できるのか、  
なぜLINEが良いのか、  
整理し、ポイントを解説いたします。

第4講座



株式会社船井総合研究所  
住宅支援部  
マネージング・ディレクター  
日野 信

### 不動産会社が LINE集客に明日から取り組むためのポイント

あなたの会社が明日からまず、  
何に取り組むべきなのかお伝えいたします。

日程が  
どうしても  
合わない企業の皆様へ

個別にご対応いたします。下記までお問い合わせください。

**TEL : 0120-958-270**

平日9:45~17:30対応 担当: 佐田 葵 (さだしおり)

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。

# 不動産会社向けLINE活用セミナー

お問い合わせNo. S098043

**オンライン開催** ※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。

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。

日時・会場

2023年 **4月17日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**

2023年 **4月21日** (金) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**

2023年 **4月25日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**

2023年 **4月27日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**

## 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  
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを  
締め切る場合がございます

## ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

**一般価格** 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 16,000円(税込**17,600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みに適用となります。

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  
**098043** 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

### 3. メールが届く



受講料のお支払い確認後  
開催2日前に受講方法をメールで案内  
マイページにも  
セミナー視聴サイトが表示

### 4. セミナー受講



開催時間になれば  
お持ちのスマホ・PCより  
セミナー視聴サイトに入室

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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

## ▼よくあるご質問

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

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は  
「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

