

# 不動産会社向け

# 新人を90日で育てる

動画学習だけで

# 営業力を3倍伸ばす

学習レベル&成長度見える化

日々のロープレ&動画UP

ロープレフィードバック



未経験新入社員が

月間粗利250万円以上達成!



あらかぎ不動産株式会社  
代表取締役 伊藤 晴康 氏



入社後  
3カ月で  
粗利950万円



入社後  
3カ月で  
粗利270万円

動画学習で月間粗利250万円達成できた詳細はコチラ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

動画学習だけで新人を活躍させる育成環境作りセミナー お問い合わせNo. S107766

東京会場: 2024年2月9日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:00 (受付開始 12:30~)

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

※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。

主催 株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページから  
セミナー情報をご覧いただけます。



ゲスト  
講師

静岡県浜松市  
あららぎ不動産株式会社  
代表取締役 伊藤晴康氏

「不動産業を通して地域に貢献すること」これが私たちの企業理念です。私たちの事業から幸せな生活を実現できるお客様が増えることにより、従業員・会社、そして地域が潤い、皆様と共に発展していくことを意味します。お客様が真に望まれることは何なのか？本音をキャッチしつつ、不動産をより付加価値の高いサービスへ消化させ、一つ一つを丁寧に形を作っていくことが大切だと考えます。この想いを胸に地域に愛され、必要とされるよう全社員一丸となって進んでまいります。



## 新卒・未経験若手社員が入社3カ月で 初契約獲得！月間平均粗利250万円を 達成した自動教育システム

### Q. 営業自動教育システムを導入したきっかけは？

営業自動教育システムが**“事業拡大”**のためには一番必要だと感じたからです。

これまでは営業マンによって**営業の仕方がバラバラ**でした。

浜松No.1の不動産会社を目指すためには**“営業育成”**をして、**営業マンの人数を増やす環境づくり**が必要だと感じました。

### Q. 導入時にあたって現場の声はどうでしたか？

営業自動教育システムを導入するときは**“忙しいからできない”**“**今更**

**ロープレをする理由がわからない”**と言った後ろ向きな声が多

かったです。特に、今いる営業マンたちは**“後輩の育成には興味がない”**

という社員もいました。

## Q. 取り組み始めてどのように変わりましたか？

最初は現場内では**“本当に育成できるのか？”**と反対の声も多かったですが、**実際にシステムを使い始めてからは**その声は**無くなりました**。新人育成のために使い始めたツールでしたが、今いる営業マンが**自分の営業のやり方を見直すいい機会**にもなりました。また、これまで営業マンが新人を教える文化が今まであまり無かったのですが、システムを導入してからは**自然と新人を教える文化ができ始め**、**“営業の仕組み化”の第一歩**にもなりました。

## Q. 導入した結果はどうでしたか？

このシステムを導入した結果、**入社して3ヶ月**しかたっていない営業マンが**すぐに契約**を取って本当に驚きました。新人だけでなく、もともといた営業マンたちも次第に**成績が上がって**いきました。社員みんなの数字が上がったことで、**社内の雰囲気も良くなりました**。

雰囲気が良くなり、今まで社内になかった**先輩が後輩に教える光景**が目立つようになりました。結果的にシステムを導入して本当に**よかったです**。

## Q. 売買未経験の営業マンの育成は？

売れる仕組みとロープレが基本です。初回接客で活用するアプローチブックをベースに、未経験でも契約率UPにつながる営業ツールを整備しています。



アプローチブック



案内前提案資料



資金シミュレーションツール

1	アンケートヒアリング	ヒアリング①
2		ヒアリング②
3		ヒアリング③
4		買いどき
5		中古住宅を探すまでのポイント
6		中古住宅のメリット・資産性
7		新築VS中古VS中古・中古・中古
8	アプローチブック	中古住宅のデメリット・中古住宅はリフォームが当たり前 ワンストップサービスだからできること、こんな不動産会社に注意
9		住宅ローン一本化
10		事前審査
11		Beforeルーム
12		Atherルーム (玄関)
13		Atherルーム (キッチン)
14		Atherルーム (お風呂)
15		Atherルーム (洗面)
16		Atherルーム (トイレ)
17		地下ポンド案内
18		
19		
20		
21		
22	シミュレーションツ	
23		
24	資金計画	
25	優先順位決め	
26	レインズ検索	
27		
28	次回アポ	
29		



営業フローと  
トップ営業マンのロープレ動画

新人社員の育成は、**社内のトップ営業マンのロープレ動画マニュアル**を作成。トップ営業社員のロープレ動画を丸暗記からスタートしました！ 1日3時間以上のロープレを実施！

その結果、**業界未経験の若手・新卒社員が入社**

**3ヶ月で単月粗利250万円を達成**しました！

3分間紙上コンサルティング

# 中古住宅の売買仲介 初年度粗利1億円達成 成功のポイントを徹底解説



株式会社船井総合研究所  
不動産・賃貸支援部  
中古流通グループ  
マネージャー 廣瀬 浩一

不動産売買仲介会社の**新人が勝手に育つ不動産売買の動画マニュアルの作り方レポート**をお読みいただききましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、私、株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古流通グループのマネージャー 廣瀬 浩一と申します。現在、全国の売買仲介未経験の企業向けに、中古住宅の売買仲介事業新規立ち上げや、中古仲介×リノベ、空き家再生(中古買取再販)を始めとした**不動産事業の業績アップのお手伝い**をさせていただいております。本日は沢山ある弊社の不動産売買仲介業績アップ事例の中から、業界未経験からの不動産新規参入の成功企業の実際の取り組みを解説させていただきます。

営業の育成において重要になるのが**営業の仕組み化**です。具体的には、営業フローやトークマニュアルなどの営業ツールを作り込みロープレを実施することで、**誰でも一定の水準で営業を行うことができる仕組み**を構築することになります。

営業フローに関しては、

**反響から1カ月で契約を獲得できるフロー**を整える。営業ツールに関しては、**反響対応のトーク内容、接客時の案内資料**等を作り込むことが重要です。

作り込まれたツールをもとに、**動画学習を活用**して日々練習することで

**課題・成果が見える化され、未経験者であっても一定水準の営業力が早期に身につき、安定的に契約が獲得できる**ようになります。

動画マニュアルで新人が月間粗利250万円！早期育成レポート！

忙しい**先輩社員**が**不在**でも**勝手に育つ仕組み**！

トップ営業社員の営業フローと営業ツールを整備！新卒や業界未経験の若手営業でも入社3カ月で契約獲得ができる育成プログラム



何度も**教えなくてもOK**！**手本動画**を**丸暗記**！

今の若手はYouTube世代！学習も紙のマニュアルはもう古い！動画視聴なら、時間も場所も選ばず、理解度も高く、非常に効率的！スマホでいつでも、社内のトップ営業社員の営業術を一人で自主学习！定期的に理解度を測るチェックテストで、より定着率がUPします！



動画マニュアルで新人が月間粗利250万円！早期育成レポート！

## 現場で話せるよう徹底的な学習&ロープレ！

一番難しいのは、学習&ロープレの継続実行です。営業DXツールを導入することで、全若手社員の動画視聴や学習状況はもちろん、成長度を完全見える化！課題に応じた個別育成フォローも可能になります！



## 営業DXツールを導入して最速で営業育成！

浜松市

新人  
社員



★入社後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後  
0万円 ⇒ 950万円

不動産  
未経験

浜松市

新人  
社員



★入社後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後  
0万円 ⇒ 270万円

不動産  
未経験

浜松市

中途  
社員



★導入後の平均粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後  
150万円 ⇒ 312万円

不動産  
未経験

浜松市

中途  
社員



★導入後の平均粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後  
120万円 ⇒ 262万円

不動産  
未経験

# 全国で成功事例が“続々”登場！ 育成の自動化！ 私たちも導入しました！

北海道  
地域

北海道  
旭川市  
札幌市  
株式会社カワムラ

2023年の新卒メンバーが入社5カ月で  
粗利実績1,515万円を達成！



代表取締役社長  
川村 健太氏

2020年不動産事業の新規立ち上げに伴い、業界未経験者の採用をスタートしました。今では旭川市に1店舗・札幌市に2店舗、事業部の粗利も3.6億円を超えました。地域No.1の不動産店舗になるため、2021年から新卒メンバーを不動産事業部に配属。2023年卒の社員も配属後2カ月で契約を獲得しました。未経験新人育成を自動化で攻略し、旭川・札幌の不動産シェア拡大に向けて事業展開を目指していきます！



札幌市

新卒  
社員



★入社後5か月粗利実績★  
入社前 ⇒ 入社後5か月  
0万円 ⇒ 1,515万円

2023  
年卒

札幌市

新卒  
社員



★入社後5か月粗利実績★  
入社前 ⇒ 入社後5か月  
0万円 ⇒ 589万円

2023  
年卒

旭川市

新卒  
社員



★導入後粗利実績★  
導入後  
年間粗利4,400万円

2021  
年卒

札幌市

中途  
社員



★導入後粗利実績★  
導入後  
年間粗利3,600万円

不動産  
未経験

# 全国で成功事例が“続々”登場！ 育成の自動化！ 私たちも導入しました！

北海道  
地域

北海道 函館市  
株式会社アイーナホーム

不動産未経験の中途社員採用！  
導入後粗利6,531万円を達成！



代表取締役  
山下 史昭氏

事業拡大のため、今後さらなる出店を計画しています。その中で  
の課題が、未経験者の育成でした。営業マンの属人性が高く、  
社内でのノウハウ共有・営業の仕組み化ができていないのが現状  
でした。そこで話題の営業DX  
ツールを導入し、社内トップ営業マンの  
営業フローと営業トーク、ツールを整  
理しました。するとロープレが習慣化し、  
新人が入社1年目で粗利6,531万  
円を達成しました。



函館市

中途  
社員



★導入後の年間粗利実績★

導入後  
年間粗利6,011万円

不動産  
未経験

函館市

中途  
社員



★導入後の年間粗利実績★

導入後  
年間粗利6,531万円

不動産  
未経験

## 全国で営業マンの成功事例が続々！

いわき市

中途  
社員



★導入後の年間粗利実績★

導入後  
年間粗利7,162万円

不動産  
未経験

いわき市

新人  
社員



★導入後6ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後  
0万円 ⇒ 3,674万円

不動産  
未経験

# 動画学習だけで新人を活躍させる育成環境作りセミナー

講座	セミナー内容
第1講座 ゲスト講師	<p>新人育成のために動画学習コンテンツ導入して粗利実績が3倍に！ その取り組み事例を大公開</p> <p><b>ポイント①</b> 新人営業社員育成を動画学習だけで解決した方法を公開</p> <p><b>ポイント②</b> 90日でできた動画学習コンテンツづくりの方法を公開</p> <p><b>ポイント③</b> 動画学習コンテンツに必要な営業資料づくりとその活用のルール化を公開</p> <p><b>ポイント④</b> 動画学習の受講と習得度チェックだけで新人営業社員が入社3カ月で粗利300万円達成できた事例を公開</p> <p>あららぎ不動産株式会社 代表取締役 <b>伊藤 晴康氏</b></p>



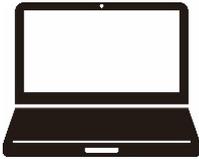
第2講座	<p>動画学習だけで新人育成づくりを実現する具体的方法</p> <p><b>ポイント①</b> 多くの経営者が抱えている新人営業社員の育成方法を公開</p> <p><b>ポイント②</b> 退職防止につなげる新人営業社員育成カリキュラムづくりとその運用方法を公開</p> <p><b>ポイント③</b> どんな会社でも実現できる！新人営業社員向け動画学習コンテンツを整備し、育成環境づくりを実現</p> <p><b>ポイント④</b> 動画学習の導入1年で新人営業社員が年間粗利2400万円を実現させた事例企業5選を公開</p> <p>株式会社船井総合研究所 中古流通グループ <b>夏越 竹丸</b></p>
------	---

第3講座	<p>90日で育成に強い会社づくりを実現する方法</p> <p><b>ポイント①</b> 90日で新人営業社員の育成環境づくりを実現して、早期即戦力を達成するためのロードマップを公開</p> <p>株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー <b>廣瀬 浩一</b></p>
------	---

## 開催要項

	東京会場にてご参加	お申込み期限：2月5日（月）
日時・会場	2024年 <b>2月9日</b> （金） 株式会社船井総合研究所 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、会場はマイページにてご確認ください。また最小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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。	開始 <b>13:00</b> ▶ 終了 <b>16:00</b> （受付開始 12:30より）
受講料	一般価格 税抜 20,000円（税込 <b>22,000円</b> ）/一名様 会員価格 税抜 16,000円（税込 <b>17,600円</b> ）/一名様	※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。

## セミナーのお申込みはこちら！

 <p>【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。</p> <p><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107766">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107766</a></p>	 <p>【QRコードからのお申込み】 右に記載のQRコードからお申込みください。</p>	
--	---	---

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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL：0120-964-000（平日9:30-17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日（木）正午～2024年1月8日（月）までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。