

不動産会社向け



新人・幹部社員を育成して業績UP!

育成・退職防止&仕組み化で

売上10億円突破

媒介契約300件 粗利5億円 達成

育成と退職防止が10億突破のカギでした



株式会社リウイルトラスト
代表取締役
岩本 浩二 氏

POINT
01

未経験社員の育成環境づくり

反響契約率15%を実現できた営業資料とトークマニュアル公開

POINT
02

月間25件超の媒介取得する仕組みづくり

一括査定反響を攻略して媒介取得数を+10件/月増やす

POINT
03

営業実績の可視化と営業課題の抽出&改善

営業社員の課題抽出と改善施策のPDCAを推進する方法

東京
会場

2024年

1月15日(月)

13:00

16:00

(受付12:30より)



豪華セミナー特典

手数料売上3億円までの

ロードマップチェックシート

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

育成&退職防止&仕組み化で売上10億円突破セミナー

お問い合わせNo.S107848

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。

当社ホームページ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。)

107848

Interview & Report



株式会社
リウイitrust

代表取締役

岩本 浩二氏

株式会社リウイitrustは2001年に創業し、南大阪エリアを中心に地域密着型の不動産サービスを展開してきた。

3店舗を展開し、年間300件の媒介取得に加え、70棟の再販を行い、粗利5億を達成する。

今最も急成長し注目されている不動産会社の1社である。

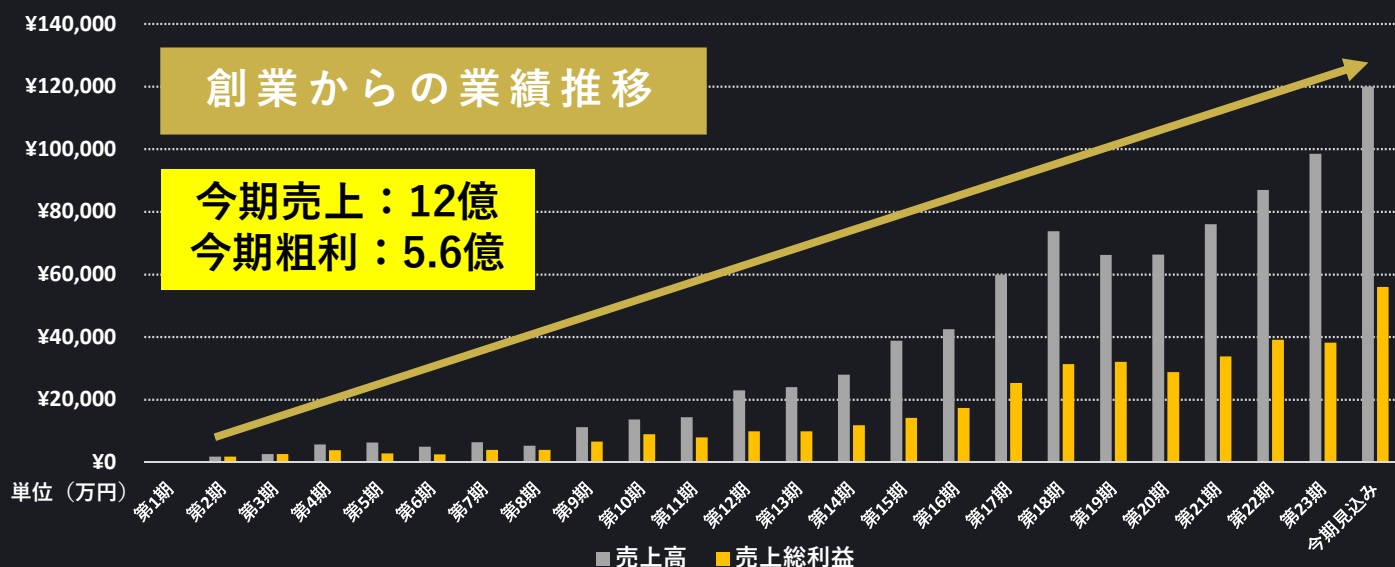
会社のご紹介をお願いします

私たち株式会社リウイitrustは2001年の創業以来、

「お客様、協力業者様より最も信頼され、支持される企業」を目指して大阪南部地域で不動産売買、買取再販、中古住宅+リノベーション事業を展開しています。

企業理念である、「すべてはお客様の為に」を第一に考えて、全ての方に喜んでいただけるような会社作りを心がけています。

「売上至上主義ではなく、お客様の立場に立った営業を常日頃から考え実現する、そういった思いや意志(=will)を表現したい」その上で仕事を通じて社会に貢献する事が我々の想いです。



現在に至るまでの苦悩について教えてください

私が現場を離れるタイミングが1番大変でした。

会社を立ち上げて最初の10年くらいは、営業も5名ほどしかおらず、私が現場に入り込み、すべての案件を管理しておりました。

今もこういった不動産会社は多いのではないのでしょうか。

しかし、不動産事業は労働集約産業であるため、社員の増員が売上の向上に直結します。今までのやり方では限界があり、「今以上に人を増やさない」と感じ始めたことをきっかけに、2017年あたりから現場を離れ、店長陣に徐々に管理を任せていきました。

管理を任せたものの今まで私のマンパワーで管理を行ってきたものですから、**管理・育成の仕組み**はなく、店長陣も属人的なマネジメントを行っていました。その結果、強く言い過ぎて辞めてしまったり、新人を稼がせてあげられず辞めてしまうなど、メンバーの離職問題が多発し、そこから4年間ほど売上が伸び悩む時期が続きました。

紆余曲折ありましたが、2021年頃から仕組み化を本格的に意識し始め、管理内容の明確化、営業ツールや営業フローの統一を行い、人を増やせる体制を整えたことが、業績向上に繋がったと思います。

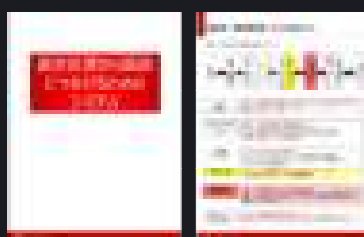
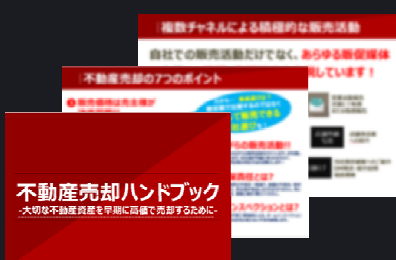
[illegible]

反響対応後の動き（メンバーから報告させ、すり合わせを行う）	
反響を対応したかどうか 通話した場合	通話が不通か
「Aが取れている場合	ヒアリングの内容（ヒアリングシートを見ながら確認、ズレなくそのまま報告させる） コメントが揃っているのか（最終版）、なぜその条件なのか（営業チームの主張ではなくお客様が言っていたのか） 要件となる物件となぜその物件なのか ズレている場合は物件を変更する 想定している提案のストーリー（当日の流れ、質疑・試練求方、予算上げ、在庫説明の仕方など）と当日のゴール想定 提案のための準備物と資料作成の締め切り日 ヒアリング内容（ヒアリングシートを見ながら確認、ズレなくそのまま報告させる）とAの取り方、断られた理由 コメントが揃っているのか（最終版）、なぜその条件なのか（営業チームの主張ではなくお客様が言っていたのか） ※来週提案トークがズレている場合 上記を確認したうえで、中止なのか退会なのか 退会案件の場合は、退会日と退会の仕方の想定
「Aが取れていない場合	

[illegible]

反響～契約、反響～媒介のどこに課題があるのかを把握し、改善するためのKPI管理シート。

案件の報告・確認の内容とタイミングを明文化し、店長の管理内容を全店舗で統一。



営業フローごとに使用するツールやマニュアルを全員が統一して使用。未経験の新人でも早期戦力化が図れる。

幹部育成のポイントは？

幹部を育成するうえで重要なのが、

- ①評価制度を明確にすること
- ②昇格・降格基準を定めること
- ③ビジョン・ミッションに共感してもらうこと です。

上記が明確に定まっていない・理解してもらえていない中、管理や育成といった業務を依頼しても個人数字に意識が向いてしまいます。

経営方針発表や幹部ミーティングを通して、「幹部陣にこういったことを求めているのか」「その結果、個人・会社としてどんな未来になるのか」といったことを常々言い続けてきました。

媒介取得強化のきっかけ

1番の目的は、購入反響の増加です。

以前はチラシによる反響をメインとしておりましたが、反響数が計算できないため数字にバラつきがありました。

「物上げを制する = 仲介を制する」という業界ですので、一括査定サイトを開始し、媒介取得を強化をすることで安定的な反響獲得が可能になり、人が増えても十分な反響を渡せる体制を作ることができました。



媒介取得強化をした結果

媒介取得を強化して感じた大きなメリットは大きく3つあると考えています。

1. 購入反響の増加

先ほどもお伝えしましたが、購入反響が増えたことです。

専任での預かりが増えたため、自社に反響が集中しますし、買い反響からの

契約率も15%くらいですので、毎月安定して粗利の見込みを作ることができるようになりました。

2. 計画採用が実施できる

事業計画を策定するうえで社員を増やしていくのはもちろんなのですが、売上・粗利の見込みが立たない中で社員採用を進めるのは、大変な勇気が必要です。

1つ目のメリットでもお伝えした通り、媒介取得を強化することで購入反響が安定し、毎月安定した粗利見込みを創出することができるので**補充採用ではなく事業計画に沿った計画採用へと舵をきる**ことができました。

3. 営業社員1人当たりの生産性が向上する

専任物件が増え、両手仲介の件数が増加することで契約1件当たりの仲介手数料の単価が上がります。

また、自社物件であるため新人でも契約がしやすく未経験の若手社員でも早期戦力化が可能になります。

数字が作れずに辞めてしまうという方も多い中で、早い段階で成功体験を積むことができますので、離職率の低下にも繋がったと考えております。

今後のご展望について教えてください

社会貢献を第一に考え、「**南大阪1番の不動産会社**」を目指しており、最終目標は「**世界に通用する不動産会社になる事**」です！

そのためにも、70年代不動産のビジネスモデルを確立し、中古＋リフォーム事業及び買取再販事業をさらに拡大させ、人口減少に伴う高齢化社会に対応した商品開発、空家問題を解決する商品開発（リフォーム工事付サブリース事業）などを行い、**売上高50億円・社員数50名**を目指します！



3分間紙上コンサルティング

年間300件の媒介取得達成 年間粗利5億円突破の秘訣

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

ここまで株式会社リウイルトラストの成功事例レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。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を務めております、廣瀬 浩一と申します。現在は全国の不動産売買仲介会社向けに、媒介取得強化を切り口に客付営業の仕組み化、幹部育成、多拠点展開など不動産事業の全体の業績UPサポートをさせていただいております。近年では新築着工棟数の減少に加えて昨今の原価高騰。こうした市況はしばらく続くだろうと考えています。そんな中、新築での反響が減り業績が伸び悩んでいるといったご相談も増えてきております。そのような経営者にご提案させていただいているのが“売り特化”型の売買仲介業になります。本レポートでは今回のセミナーのゲスト講師でもあります、株式会社リウイルトラストも取り組んだ売買仲介業での業績アップ手法について簡潔にご紹介させていただきます。不動産の市場環境はここ数年で大きく変化しました。特に「不動産売却」に関しては、一括査定サイトが急成長し不動産売却の営業手法が大きく変化しました。もう従来のやり方では専任媒介は取得できません。成功するために必要なのは、

①売り営業の専任化

②営業手法の仕組み化

③営業数値の見える化・KPI管理

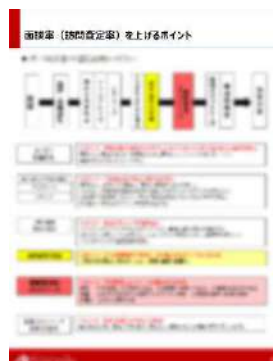
上記の3つのポイントを徹底的にやり抜くことです。

1.媒介取得の専任者の設置

“売り特化”の売買仲介業で業績をあげていくためには物件の仕入れが非常に大切になってきます。自社物件なしに購入客の集客はできません。先ほども申し上げた通り、不動産売却に関しては現在一括査定サイトでの反響獲得がメインとなります。一括査定サイトは媒体の性質上、複数の競合とバッティングすることは避けられません。いかに他社よりも早くお客様と接点を持てるか、ここが一括査定サイト攻略の最大のカギとなりますが、そのためには売り営業＝物件仕入れの専任者を設置することが重要になります。

2.営業ツールの統一・営業内容の仕組み化

営業の専任化に続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、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、一括査定の反響対応や訪問査定時の提案の流れを整える。営業ツールに関しては、反響対応のトーク内容、訪問査定時の自社の販売戦略資料等を作り込むことが重要です。これらによって、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、安定的に媒介が取得できるようになります。



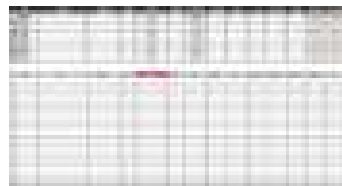
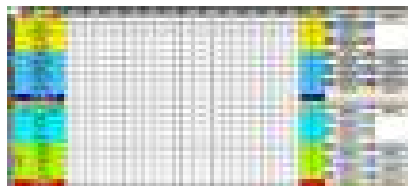
3.営業数値の見える化、KPI管理

3つ目に重要なのが、**営業数値や業績を可視化し管理**できるようにすることです。これができていない会社がまだまだ多い印象です。全営業社員の業績や営業KPIを可視化することでPDCAを高速に回すことができます。これにより、**チーム・個人の課題改善をスピーディーに行うことが可能**になります。船井総合研究所のクライアントには我々が作成した**管理帳票**を使用していただき、**店舗の予算・粗利実績や売り買いそれぞれの営業数値**を徹底的に管理し、日々課題改善に取り組んでいただいております。ここまで述べてきた3つのポイントについて、**セミナーではさらに詳しく、即座に取り組んでいただける実施事項までお伝えいたします！**

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	110,000,000	115,000,000	120,000,000	125,000,000	130,000,000	135,000,000	140,000,000	145,000,000	150,000,000	155,000,000	160,000,000	165,000,000	1,450,000,000
粗利	33,000,000	34,500,000	36,000,000	37,500,000	39,000,000	40,500,000	42,000,000	43,500,000	45,000,000	46,500,000	48,000,000	49,500,000	420,000,000
経費	77,000,000	80,500,000	84,000,000	87,500,000	91,000,000	94,500,000	98,000,000	101,500,000	105,000,000	108,500,000	112,000,000	115,500,000	1,030,000,000
利益	33,000,000	34,500,000	36,000,000	37,500,000	39,000,000	40,500,000	42,000,000	43,500,000	45,000,000	46,500,000	48,000,000	49,500,000	420,000,000

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
粗利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
粗利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0



全国各地で年間媒介数100件達成の成功事例が続出！
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

不動産売却ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- 媒介取得強化手法の概要
- 顧客戦略（売り）
- 営業戦略（売り）
- 顧客戦略（買い）
- 営業戦略（買い）
- リフォーム推進策

不動産売却ビジネスモデル
スターターキット

②【売り】マニュアル・トーク集

- 高単価引き上げトークスクリプト
- 紹介アプロアクトマニュアル
- 売却アプロアクトマニュアル
- タックアップトークマニュアル
- ヒアリングシート
- マンション査定表と見積り
- 査定と価格査定書
- 手取り計算書
- 専任紹介契約書
- ご提案書
- 紹介手数料報告書
- 契約書

③【買い】マニュアル・トーク集

- アプロアクト（初面策）
- トークマニュアル（初面策）
- 反響引き上げトークマニュアル
- SUUMO選定マニュアル
- 手渡し後トークマニュアル
- 案内前読書資料

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

船井総合研究所が主催する全国60社以上の不動産会社が参加し、**自社のノウハウや成功事例を共有する不動産売却ビジネス研究会**。そこで提供している**マニュアルや営業ツール**を活用すれば、**自社でもすぐに媒介取得を強化できます！！**

全国60社以上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！

不動産売却ビジネス研究会では、年6回の勉強会を実施しております。

会員の皆様同士で成功事例や失敗事例を共有していただく相互発信型の経営者向けの勉強会です。全国各地で媒介取得強化の成功事例が生まれ、最新のノウハウが集積する非常に質の高い情報プラットフォームとして機能しています！

成功事例

兵庫県神戸市
神戸不動産
リアルティ株式会社

**一括査定サイトで200件の媒介取得！
売上10億、粗利5.9億円を達成！**



代表取締役
白石 康雄氏

神戸市の垂水区に大型の店舗を構える。
競合の多いエリアながら**一括査定サイト**
で年間200件以上の媒介を取得する。

幹部社員育成を進め、
売買事業部だけで4課の
複数課体制を構築し、
1拠点で粗利5億円を
突破された会社である。



成功事例

北海道旭川市
株式会社カワムラ

**新築・リフォーム会社が不動産事業に
新規参入で立ち上げ2.5億円達成**



代表取締役社長
川村 健太氏

北海道旭川市を中心に、新築・リフォーム・不動産事業を展開。2020年に立ち上げた不動産の売買仲介事業部はわずか**3年**
で年間約360件の媒介を
取得し、現在は旭川で
トップクラスの媒介
シェアを誇る会社である。



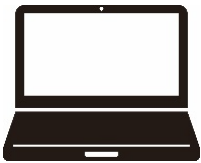
育成&退職防止&仕組み化で売上10億円突破セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 ゲスト講師	媒介取得300件超え、粗利5億円を達成！ 新人・幹部社員を育成して業績UPする手法を大公開！ ポイント① 月間25件超の媒介取得する仕組みづくり 一括査定反響を攻略して媒介取得数を+10件/月増加！ ポイント② 未経験社員の育成環境づくり 反響契約率15%を実現できた営業資料とトークマニュアル公開 ポイント③ 営業実績の可視化と営業課題の抽出&改善 営業社員の課題抽出と改善施策のPDCAを推進する方法 株式会社リウィルトラスト 代表取締役 岩本浩二 氏 執行役員 部長 金元良憲 氏
第2講座	年間100件以上の媒介取得を達成している高収益不動産会社の 取り組み成功事例を大公開 ポイント① 売買仲介会社が媒介取得を今すぐ強化しないと生き残れない理由 ポイント② 手数料売上5000万円の不動産会社が1年で媒介取得100件達成！ 成功の秘訣と成功のポイントとは！？ ポイント③ 一括査定サイト反響から15%以上で媒介取得！ 一括査定サイトを攻略している企業の追客フロー&営業ツール&トークマニュアルを大公開 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ 夏越 竹丸
第3講座	手数料売上3億円達成で地域一番店になる為に、 不動産会社の経営者が明日から実施する事 ポイント① 媒介シェアNo.1を獲得し、手数料売上3億円で地域一番店へ！ 手数料売上5000万円〜3億円達成までのロードマップを大公開 ポイント② 持続的な成長を続け、地域一番店になる為に、明日から経営者が実施してほしいこと。 中期経営計画の策定&発表で、事業戦略×人材戦略を明確にする！ 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 廣瀬 浩一

開催要項

	東京会場にてご参加		お申込み期限：1月11日(木)	
日時・会場	2024年1月15日(月)		開始	終了
	13:00 ▶ 16:00 (受付開始 12:30より)			
	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、中止させていただきます。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。			
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		
		※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！

 【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。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107848	 【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。	
---	--	---

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。

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) までは電話がつな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すようお願い申し上げます。