

御園建設株式会社

営業課長

酒井菜穂子氏

契約率46%のカリスマ営業が、料理に洗濯・子供の送り迎えをしながら敏腕マネージャーに生まれ変わった理由

新卒2年目社員

新卒1年目社員

12[※]棟

8[※]棟

14[※]棟

8[※]棟

※年間契約受注棟数

15[※]棟

御園建設株式会社
代表取締役 秋葉幸男氏

うちの会社も、幹部育成には本当に悩みました。

でも今は、酒井の成長が、そのまま会社の成長につながっている気がします。

最強の営業マン育成仕組み化セミナー お問い合わせNO. S107918

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

2024年1月22日(月) 株式会社船井総合研究所

13:00~16:00(受付開始12:30~)丸の内オフィス

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

もう、店舗展開は諦めかけていました。 まさか、3年目以下のメン バー5人で50棟以上売って くれるなんて思っていません でしたので・・・。

御園建設株式会社
代表取締役
秋葉幸男氏

ウチはもともと酒井一人が毎年30棟契約してくれるので売り上げとしてはそれで良かったんです。ただ、新入社員は長くて3年、ひどいときには入社3日でいなくなるわけで、それを気にしていなかったというウソになります。

もちろん手は打ちました。

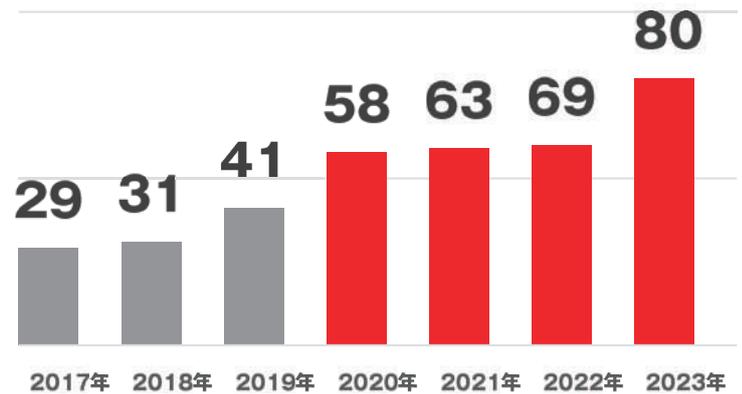
指をくわえてるだけではいけない・・・ひとまず、コンサルで毎月お世話になっている船井総研さんに営業研修をお願いしたんです。それらしい成果が出始めたものの、酒井が育成に時間をかける気が全くないようで、船井総研さんに任せっきり。相変わらず毎月3棟以上契約のカリスマぶりは続きました。

・・・ただ、きっかけは、意外とすぐにやってきました。

そこからは日々真剣なロープレや指導の毎日。ビックリするくらい叱ってるときもありますが…。(苦笑)

つづきは、本人から・・・

年間契約棟数



2020年からは毎年酒井が30棟契約してくれます。ただ、毎年60棟前後で成長が止まっていたのも事実でした。



御園建設株式会社
営業課長
酒井菜穂子氏

- 必ず毎朝30分のロープレ
 - 商談音声は全部送らせる
 - 思わず言いたくなる・・・を抑えて、アドバイスは4つに絞る
- 簡単そうだけど本当に難しかった

別に教えたくなかったというわけではないんです。ただ、「30棟を契約できる私が出たほうが早いでしょ・・・」というだけでした。

その結果、船井総研さんの全国大会では営業マン1位で表彰してもらえました。

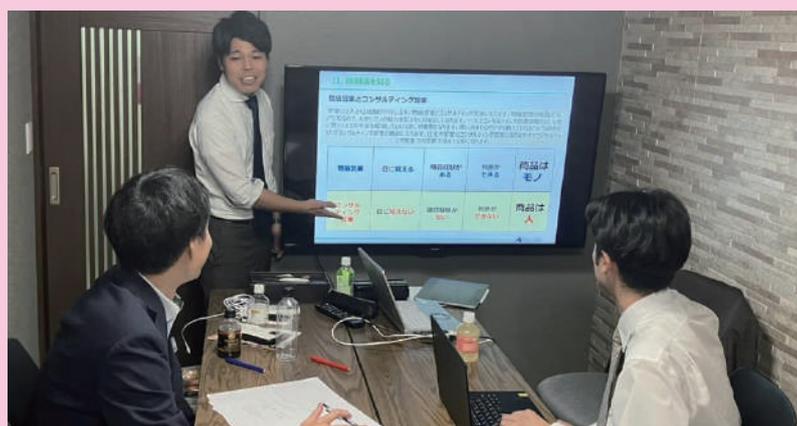
だからもっとホンネを言うなら、たどたどしい若手のロープレなんて聞いていられなかったんです。

だけど、翌年一気に火がつく出来事が起こりました。私はナンバーワン表彰をされたのに、店舗別表彰では2位。もう私だけの力ではこの先の成長がないと思知らされました。

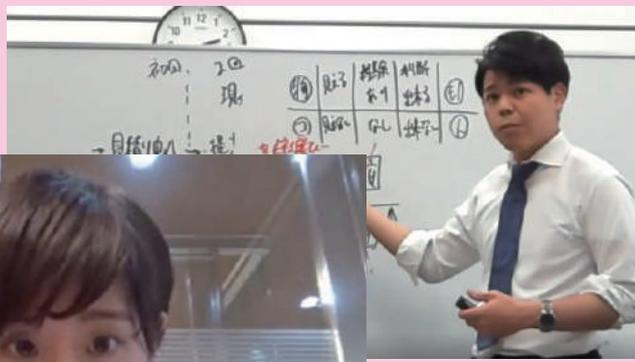
そこで、突破口を求めて、船井総研の阿部さんに任せきりだった新人研修の様子を見にいきました。



個人では殿堂入りだけど、店舗表彰ではどうしても1位になれなかったんです



私の知らないところで、意外と成長していたメンバーの研修風景は、結構新鮮でした。



「うちの若手も意外と営業トークを話せてるんだな」とのんきなことを考えながらも、何か私にできることがないか、考えていました。

まずは言われるままにやりましたけど・・・言いたいアドバイスが山ほど出てきて、「4つに絞る」が正直なところ一番難しかったですね(笑)

そんなある時、阿部さんに声を掛けられ、3つのことをお願いされました。それがなんだか私には妙にインパクトがあったんです。

- 色々言いたくなる気持ちはわかりますが、感覚でのフィードバックはやめてください。迷うだけなので、「4つ」に絞ってください。
- 私たち（船井総研）と指導する「言葉」と同じ言い方をしてください
「共通言語」ってすごい効果がありますよ
- 商談をアドバイスするなら、「商談録音」を指示してください。

色々できないので、まずは**毎日30分ロープレを日課**にしました。正直半信半疑ながらも、船井総研さんからもらったロープレ通りにやって、アドバイスは迷わせないように

「この時3つだけやることあるけど何だっけ」

「そうだよ。で、それは出来た？うん、出来てないよね、それだけ改善しようか、以上！」

意識したのは、「いっぱい言っちゃダメ」という船井総研さんの言いつけと、思いつきでフィードバックしちゃダメ。「共通言語」が大事だよっていうものでした。

少しアドバイスの感覚をつかんだ私がもう一つチャレンジしたことがあります。それは阿部さんからの3つ目のアドバイスだった「**商談音声**」へのフィードバックです。

ルールはあえて厳しくしました。

- **商談当日にアップロード**
- **2営業日以内に、私との個別ミーティングを設定**
- **商談メモとお客様アンケートも音声と一緒に共有すること**

正直言って、商談を聴くことって、指示するよりも、倍速でも結構時間とられるんですよ。…ちなみに、私、4児の母という仕事もありますので。

でも、ここだけは妥協しませんでした。**ホンネは、「このお客様、私が接客すれば絶対に契約とれるよな・・・」**という思いを抑えて、あえてメンバーに任せて、しかも**月内に契約させる**。私が自分自身と一番戦っていたことで、さながら修行状態でした。

ただ、商談には自分が主体では出ないと決めたので、時間の確保は徐々にできはじめてきたのと、何より、**フィードバックを絞るということを教えてもらったので、意外とシンプル**ではあります。

あとは、最近船井総研さんにも言われているお客様との「**スケジューリング**」を握って最終テストクロージングの強化。

営業：「来週契約ですよね！」の後の、

お客様：「実は他社も見てて・・・」をいかになくすか。

・・・これが、最近私が一番エネルギーを投下しているところです。



商談が終わるたびに、状況を整理することも本人たちの勉強になっているのかもしれませんが。

30分ロープレをはじめてから1年ほどになります。

完璧ではないけど、確かに育ってきた実感はあります。何より、2人の新人の下にも新入社員が入り彼らも先輩になったことが大きいです。

いまでも、私がいないと、密かにサボろうとします(笑)

それでも成長ははっきりわかります。一番わかりやすいのは、各自の目標棟数を今年格段に上げても不安な顔をしなくなったことです。

- ・ 鈴木さん（2年目） 15棟
- ・ 齋木さん（2年目） 15棟
- ・ 御園さん（1年目） 12棟
- ・ 但野さん（1年目） 8棟

普通に考えると結構厳しい目標だと思います。

でも、「私たちって、日本一のチームを作るメンバーだから、当たり前のことだけじゃだめだよな」という私の言葉を、決して精神論ではなく、今の若い子ならではの、ゲーム感覚でとらえてくれているので、ある意味頼もしくもあります。



・朝30分のロープレ・4つに絞ったアドバイス・商談音声のフィードバックで、ワンオペだったウチは大きく変わり始めました。
次は、教えらえる人を育てないといけません。でも、結構コツはつかんだ気がします。

たった1年半ほどの軌跡なのですが、この変化を同じ悩みを持つマネージャーの皆さんにも共有出来たらと思い、今回少し頭を整理してみました。セミナーの場で皆さんとお会いできることを楽しみにしています。

御園建設株式会社 酒井菜穂子



御園建設株式会社
新卒2年目
鈴木一真氏

**酒井さんに言われることは
どれも何度か聞いたことのある話だから、回数を重ねると感覚がつかめてくるんですよ。**

だから、僕も15棟契約出来たんだと思います。

最初、覚えなきゃいけない営業トークがあって、それを覚え始めたんです。しかし、それをお客様の前でやったときは、話しても契約が取れる感触が全くなくて。「このトークを話せても営業出来ないし、ダメだな」と思ったんです。そこで、他の社員さんに教えてもらうのですが、正直わかりづらかったんです。

当時はどうしたらいいかわからなかったんですよ。

しかし、酒井さんのアドバイスはわかりやすかったです。「これは出来ているけど、この部分は出来ていない」と出来ていることも教えてくれるんです。

やっていることは船井総研さんのテキストと基本対応が出来てるかのロープレだけなんですけど、今思えば、**言われていることって結構毎回同じだったかなと。でもそれを徹底してやるように言われた記憶があります。**

そこで、覚えたトークを話すタイミングがわかったんです。

当時はどのタイミングでどのトークを話すか、つかめなかったんですよ。今では自分が営業でどうしたらいいかというのがわかってきました。お客様に刺さるようになってきていると思います。

<新卒2年目で14棟契約！>

この場合はこう対応する、という営業の「答え」があったので、私でも受注することが出来ました！

「どう話せばいいかの順番が決まっているので毎回順番通りに話しています。その通りに話すとうまくいくので気づけば、14棟契約してました！」



御園建設株式会社
齊木萌氏

<新卒1年目で12棟契約！>

酒井さんは、ちょっとしたほころびも許してくれないので、誰でも取れるようになります。(笑)

「商談が終わった後、酒井さんにフィードバックをもらう時、正直自分でも甘かったかなと思う時があり、その時は必ず指摘されます。やっぱりな、と思いつつ、言い逃れできないので、契約を取れるようになりますよね」



御園建設株式会社
御園和也氏

<新卒1年目で8棟契約！>

商談に出ることが怖くなくなり、楽しみにになりました！

「営業は初めてやることなので、不安なことだらけでした。でも毎回酒井さんが丁寧にどう話せばいいかって教えてくれます！言われたことを次は出来るようにしようと思うと、商談に出ることが楽しみになってくるんですよね！」



御園建設株式会社
山本莉奈氏



株式会社 船井総合研究所
住宅支援部 住宅グループ
チーフコンサルタント
阿部元春

数年前までは、新人の8割が辞めてしまう会社でした…

でも、今は、人財育成デジタル化の最先端。「2人目の酒井さん」となるマネージャー育成があらたなテーマです。

御園建設株式会社さんとのお付き合いは、もう15年以上になります。

リーマンショックのころには、877万円で家売る「超ローコスト住宅専門店：バナナ（877）住宅」が不景気を押しよけ大成功。近年の平屋ブームの先駆け的に約5年前に立ち上げた「平屋住宅専門店：楽ちゃん住宅」は、幅広い年齢層に人気のブランドになり、エリア内での棟数が1番になりました。中古販売やタイニーハウスなどユニークな取り組みで、マーケティング戦略はいつも大成功でした。

「あとは、人材マネジメントの成果が出ると、次のステップですね！」いつもそんなお話を秋葉社長としていました。

そんな中で、酒井さんから「全国1位の店舗をつくりたいんです！研修も同席しますね！」と声をかけていただいたときは、「これは、絶対に成功してもらわなくてはいけない」本気でそう思いました。

「酒井さん、感性で家売ってますよね。それ、新人育成では使えませんからね。一定のルールを作りましょう！」

・・・同時にいくつかのお願いをすることから、プロジェクトはスタートしました。

- 酒井さんがお客様をグリップしているときのコアトーク動画を新人用にカスタマイズしたものと一緒に作らせて欲しい
- お客様から「買わない理由（阻害要因）」が出てきた時の対応トークパターン4つを整備すること
- これらのトークは、鼻歌を唄うぐらいスラスラ出てくるまでロープレで指導してほしい
- 最低限押さえてもらいたいKPI（初回面談時間・アポ率・毎月5組以上の短期見込み客）は必ずチェックしてもらうこと
- 商談音声へのフィードバックポイント2つに絞ること

酒井さんの取り組みへの本気度と徹底度合いは私の想像をはるかに超えていました。その結果が、あまりに見事だったことは、さきほどのインタビューで話してくれていた通りです。

ここで私からは、酒井さんと一緒につくった「徹底させる仕組み」の一部を、紙面上、可能な範囲でお伝えしたいと思います。

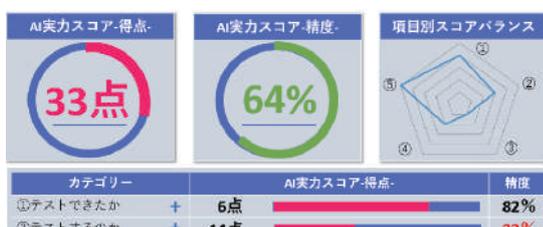
特に、令和の若手の教育ということで、可能な限り紙の「マニュアル化」のレベルではなく、風化しないデジタル化を強化してみました。

●酒井さんオリジナル新人用「グリップトーク」と「阻害要因対応トーク」はスマホでも見られるeラーニング化をしました



トークの暗記だけは自己責任で！
という思いで、「使いやすさ」を重視しました。

●ロープレ音声をアップロードすると、自己学習できるように「AI判定」システムの点数化で良し悪しを判定できるように進化させました



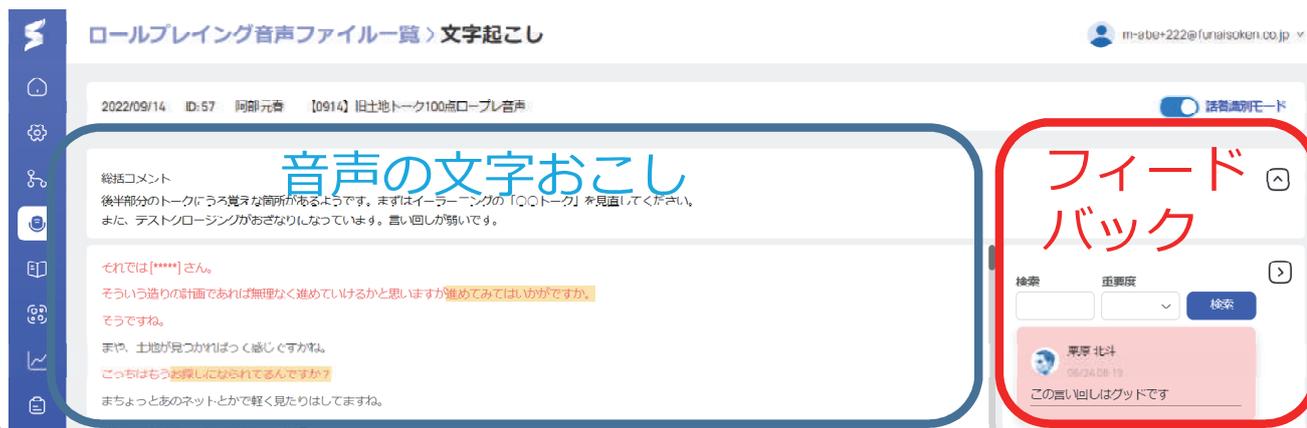
キーワード設定すると絶対言わないといけなことが点数になるように設定できるようにしました

●KPIは顧客管理システムからデータを自由に取り出せるようにシステム構築。チェックしやすいダッシュボードに作り変えました

店舗名	担当者	発注	→	総店	→	アポ	→	申込	→	契約	申込率
KPI		481	77%	368	80%	294	60%	176	56%	99	37%
合計		212	76%	161	68%	109	74%	81	63%	51	38%
ハナナ住宅	國澤裕也	39	85%	33	39%	13	77%	10	60%	6	26%
ハナナ住宅	安藤良平	29	76%	22	77%	17	71%	12	67%	8	41%
まっちゃんまっちゃん不動産	橋本政明	6	67%	4	50%	2	0%	0	0%	0	0%
まっちゃんまっちゃん不動産	渡辺人文	10	60%	6	83%	5	80%	4	100%	4	40%
八雲南ちん店舗	鈴木一貴	26	58%	15	113%	17	94%	16	63%	10	62%
成原南ちん店舗	山本祥泰	25	92%	23	43%	10	50%	5	40%	2	20%

スマホでももっと見やすく今後進化させたいと思っています。

●時間のかかる商談音声も自動で文字化ができるようにしました
音声をイチから聴くのに比べると数倍のスピードでチェックできます
実際の商談も、点数化できるように今いろいろデータを集めています。



・・・などなど、まだまだ進化の途中ではありますが、この1年半ほどの取り組みで、「営業テクニク」だけではなく、「育成の仕方」や「見える化」には大きな変化がありました。

会社の成長はマネージャーが要

数百社のお手伝いさせていただきながら若手の成長を見る中で、今それは私の確信に変わりつつあります。

それらは、精神論だけでも、徹底力だけでも、ましてやデジタルの自動化だけで解決するものではありませんが、これらをバランスよく取り組むことが大きな成果になることは、御園建設株式会社の若手の皆さんや酒井さんとの取り組みのなかで痛感しました。

そこで今回、皆さんにも、この成果を少しでもリアルにお伝えしたいと思い、セミナーを企画しました。特別にお願いして今回は酒井さんの成長をしっかりと見守ってくださった秋葉社長と、4児の母である酒井さんにも実体験をしっかりと話していただく予定です。

絶対に聴いていただきたい貴重な機会を逃さないよう、セミナーに是非ご参加いただきたいと心から思っています。

株式会社船井総合研究所 阿部元春

【追伸1】 会員企業以外の皆様には、最初で最後の機会となる予定です。年末のお忙しい時期かと思いますが、この機会を逃さずご参加ください。

【追伸2】 御園建設株式会社さんと交流のある会員企業の声も一部、掲載させていただきました。「本当にすごい！」といつも驚きの声をいただいています。

酒井さんの話を以前聴いた方のお声の一部をご紹介します

酒井さんのマネジメント力って高いですよね。



有限会社桃栗柿屋
代表取締役社長
木田幸宏氏

自分の今までやってたことをマニュアル・言語化して下の人に伝えるって難しいことだと思います。

営業っていろんなお客さんがいて、いろんなパターンが想定できるじゃないですか。それをこういうパターンでいこうって決めることが難しいと思うんです。それを上手に下の子がわかりやすく伝えてくれるってのはすごいですよね。だから自分の営業の仕方もかなり分析されてるなって印象を受けますね。なかなか一貫性をもって話されるなという印象があります。

酒井さんのやりきる力がすごいなと感じます。



中尾建設工業株式会社
執行役員 営業部兼
マーケティング部 部長
正木勇志氏

徹底してロープレをやり切ることもそうですし、設定する基準を設けて妥協を絶対させない。

その徹底ぶりがずっと出来ているのはすごいと思います。

それでいて新人の子たちとも距離感が近いのは相手にわかりやすく伝えようとする優しさと語彙力があるからだと感じます。

私もたくさん学ぶことがあり、現場に活かしています。



株式会社アップデート
代表取締役
原山長之氏

酒井さんって的確にフィードバック
されますよね。

下に伝えるときに気を使っていて、常に
一本芯が通った話し方を想定しないと
理路整然と営業のことを話せないと
思います。

スーパー営業マンはいい意味でも悪い意味
でも営業マンで終わってしまうと思う
んです。でも酒井さんはスーパー育成マン
にまでなってしまうと感じます。
うちもスーパー育成マンを作ろうと
船井総研さんに色々教えてもらっている
ところです。



株式会社アットハウジング
代表取締役社長
伊藤元博氏

プレイヤーからマネージャーに転身する
って結構大変だと思います。

自分が商談へ出た方が数字はとりやすいし
それをわざわざ下のメンバーに
やらせるのは結構抵抗があるはずなんです。

それを酒井さんは全く商談に出ず
下を育てることに振り切ってるのが
凄いなと感じます。

結局うちも全員プレイヤーになって
しまっているので、育てる人がいるのは、
うらやましいなと思います。
人を育てることを課題に感じられている
経営者の方は酒井さんと話すと
何かヒントになることがあると思います。

リアル
開催!

セミナープログラム

1月22日 (月) 13:00~16:30

(受付開始:12:30~)

船井総合研究所 丸の内オフィス開催

育成成功ストーリー

“新人の8割が退職していた会社”が“入社3年目以下の5名で50棟以上売る会社”に生まれ変わった理由

第1講座



ゲスト講師

御園建設株式会社
代表取締役
秋葉 幸男 氏

契約60棟前後から数年伸び悩んでいたところから契約棟数を80棟まで成長できたのは、幹部育成に成功したおかげなんです。



ゲスト講師

御園建設株式会社
営業部長
酒井 菜穂子 氏

契約率46%のわたしが料理に洗濯・子どもの送り迎えをしながら、新人の皆さんが育ってくれた理由をお伝えいたします。

成功事例とその取り組み

第2講座



営業マンが必ず育つ育成手法を第一講座の育成ストーリーを紐解くかたちで惜しみなくお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント
阿部 元春

育成成功企業からみえる成功のポイント

まとめ 講座



あなたの会社が明日から取り組むべき営業マン育成について、成果を最大化させるための手法をお伝えします。またそのうえでどうデジタルツールを活用するべきかお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
執行役員 伊藤 嘉彦

日程がどうしても合わない皆様へ
個別にご対応いたします。下記までお問合せください。

TEL:0120-958-270

平日9:45~17:30対応
担当：阿部 元春

満員御礼! 2023年^{*}一番来場者が多かった!

営業社員育成についてのアンソールセミナーのご案内

突然の手紙失礼は、私、株式会社船井総合研究所
の阿部と申します。

この度、経営者を中心に、**52名**参加いただきましたセミナー
を再度実施する運びとなりましたので、そのご案内を
させていただきます。

参加いただいた皆様からも、このようにお声をいただいております。

受入をお話しを伺っただけで本当にありがとうございます。

大変参考にいたしました。

お宮址のこの半年〜年で激変した。本日の御口元の研修で、お宮が
おっしゃる。東通のどん取もお話しのこと。下季、ロープ、Recを聞くことだと
おっしゃる。その詳細と一緒に組立てたい。"ありがとうございます"

「自社に優秀なマネージャーがいない」

「社社員は、**経営者**をよくしている」

営業社員育成に少しでも課題を感じている経営者の
皆様は、ぜひご参加、いただきますと思います。

当日、ゲスト講師をお迎えして、**1月22日(月)の(日限り)**
で会場予定です。**これが最後ののご案内になります。**

皆様の参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所

阿部 元春



Funai Soken

※住所は鎌倉市内のセミナー会場

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。

最強の営業マン育成仕組み化セミナー

お問い合わせNo. **S107918**

開催要項

来場開催

東京本社での開催となります。
オンライン配信はございませんので予めご了承ください。

東京会場

開始 終了

お申込期限：1月18日（木）

日時・会場

2024年 **1月22日**（月） **13：00 ▶ 16：30** 受付開始12：30～

場所：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 5,000円（税込 **5,500**円）／一名様

会員価格

税抜 4,000円（税込 **4,400**円）／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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いたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、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. 107918を入力、検索ください。

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）

※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。
※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

お申込みは下記QRコードからお願いいたします

2024年
1月22日（月）
来場開催
申込締切日
1月18日（木）



【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り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、受講申し込みは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。