

営業利益が低いとお悩みの不動産会社向け

地方の不動産会社は

媒介強化+買取再販 で営業利益を出す!

地方の仲介単価50万円以下の商圏で

営業利益 **1500万円達成**

した秘訣は... ぜひ、中面の
「成功秘話対談レポート」をご覧ください

媒介強化初年度で、
媒介取得 **200件**
買取仕入れ **31件**

ゲスト
講師

株式会社NRe
代表取締役 仲道 雄一氏

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

地方の不動産会社が媒介取得強化+買取再販で高収益化セミナー お問い合わせNo. S109194

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

東京会場

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

2024年 **3月4日**

13:00~16:00 (受付12:30より)

参加申込みは
こちらから。



※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。)

109194

Interview & Report



株式会社NRe

代表取締役

仲道 雄一氏

YUICHI NAKAMICHI

大手不動産売買仲介フランチャイズに加盟し、2015年に株式会社NReを創業！現在は不動産会社2社、フランチャイズ3店舗の代表取締役に就任！仲介単価が低い地方で、媒介取得強化と買取再販で年間粗利1.8億円・営業社員粗利生産性2700万円を達成！高収益・高生産性な不動産売買仲介会社へと変貌を遂げ、大分市エリアで今最も注目されている不動産売買仲介会社である。

会社のご紹介をお願いいたします

株式会社NReは大手不動産売買FCに加盟した2015年に創業しましたが、もともとは、1959年に仲道木工所として仲道グループが発足し、その後1992年にアルミサッシ・硝子工事業部門が仲道トーヨーとして独立。その後、住宅用建材・ユニットバス・キッチン・洗面・トイレ等住宅設備販売開始後に、本格的に住宅リフォーム業を開始しました。リフォームOBのお客様から住宅「購入」・「売却」のニーズが想像以上にあったことが、未経験で不動産売買事業への新規参入を決めた理由です。

今期で9期目となります。業績拡大のスピードはそこまで早くはないですが、現在では、**不動産法人が2社・3店舗まで成長**することができました。

- 売買仲介の「株式会社NRe」（大手不動産売買FC加盟2店舗）
- 買取の「有限会社令和不動産」（大手不動産売買FC加盟1店舗）

株式会社NRe 大分明野店

株式会社NRe 敷戸店

有限会社令和不動産



不動産新規参入後の苦悩について

大手不動産売買FCに加盟した2015年頃は、FC加盟店数も現在に比べ少なかったですし、自社商圏である大分市でも競合他社は少なく、新築建売や再販物件等の売主物件の仲介、築浅で売買仲介単価の高い物件の仲介に入っていました。手前味噌ですが、不動産未経験でしたが計画通り結構上手くいったと思います。ですが**2018年頃から、自社商圏内でも住宅不動産市場の潮目が大きく変わった**印象があります。

★市場の変化①：競争激化

弊社のように、業界未経験から不動産売買に新規参入した企業が自社商圏内でも増えました。“競争激化”と“新築着工棟数の減少”もありますが、高単価仲介物件の競争が激化しました。

★市場の変化②：築古中古物件の個人物売買が主流へ

2018年は宅建業法で「インスペクションの斡旋告知」等が義務化されたり、より中古住宅流通を後押しする市場雰囲気の中で、実際に自社でも中古物件の仲介件数が増えました。

上記のような住宅不動産業界の市場変化の中で、**仲介件数は増加したが、仲介手数料売上が減少・・・**一方で“事業販管費”や“売買仲介に要する時間”が減るわけではないので、営業利益が出にくい状況になっていました。確か船井総合研究所にご相談に行ったのが2018年の9月頃でした。

（そうでしたね、弊社の東京本社（丸の内）で、仲道社長とお話させていただいたのを鮮明に覚えております！！） 船井総合研究所 廣瀬

その時は、自社グループ企業のリフォームノウハウを活かして、中古住宅仲介時にリフォーム等の請負受注をして、1件当たりの成約単価UPをすることを提案いただきました。

本格的に媒介取得強化をスタートした理由

自社でも、一般・専任を問わなければ、月に3～4件の媒介取得はできていました。ですが本格的に媒介取得強化をスタートした理由は、

★媒介取得強化の理由①：仲介単価の下落

自社商圏内の市場変化に伴い、仲介単価が下落し、結果として仲介件数は増加しましたが、仲介手数料売上が減少しました。市場変化に合わせて自社のビジネスモデルを変更する必要性を感じました。

★媒介取得強化の理由①：専任化で月10件媒介取得

船井総合研究所が主催している「不動産売却ビジネス研究会」の事例企業が、**売り営業を専任化して、1名で月10件以上媒介取得をしている事例**を聞いて驚きました！また業績好調な企業（店舗）に共通していることは、商圏内の媒介シェア率も上位でした。**媒介取得強化がシンプルに不動産売買事業の業績アップに直結する！**ということも改めて感じ、自社でも売り営業を専任化してやってみよう！と決めました。

媒介取得強化するメリット

2023年6月～10月の**5カ月間で90件の媒介取得を達成し、年間媒介取得数が200件を達成見込み**です。媒介取得強化をすることのメリットは、

【★媒介取得強化のメリット】

- ① **仲介単価UP**：シンプルに両手率が向上
- ② **買い集客数UP**：自社ユニーク物件で、ポータルサイト反響数が増加
- ③ **新人契約率UP**：未経験の新人社員の反響契約率が向上
- ④ **買取仕入れ数UP**：買取件数のUP、再販粗利率の向上

結果的に**業績が安定し、営業利益を出す**ことができました。

仲介単価が低い地方商圏での不動産事業戦略

よく考えれば当然なのですが、商圏エリアに関係なく、不動産売買事業で持続的に業績を上げ続けるためには、**媒介取得強化が「一丁目一番地」**だと感じています。媒介シェアが上がれば買い反響数を増やすこともでき、**営業社員の採用も前倒しで、さらには補充採用から計画採用に移行**できます。媒介取得強化の一番の副産物は、粗利率の高い買取仕入れ件数が増えたことです。2022年10月～9月で**買取仕入れ31件、販売17件で約8,000万円の粗利**を買取再販で作ることができました。在庫リスクがない売買仲介事業で創業しているので、どうしても買取仕入れをどんどん進め在庫を持つことには抵抗がありました。実際に、媒介取得強化をする以前は年2～3件程度・・・自社のように仲介単価が低い商圏では、**媒介取得強化＋買取再販**を進めることが営業利益がでる高収益企業になるために必要な事業戦略ではないか！？と思います。

媒介取得強化＋買取再販の具体的な取り組み

媒介取得は以前からやっていましたし、今更何か特別なことが必要かな！？と思いましたが、成功している企業の取り組みや、船井総合研究所が提供してくれた他社の成功マニュアルや営業ツールを参考に、自社トークマニュアルを見直し、アプローチツール修正を実施しました。**マニュアル・営業ツール整備は自社でしない方がいい**と思いました(笑)。そして、売り営業社員を専任化しました！

買取については、**媒介取得数が増えれば買取できる物件も必然と増えます**が、私以外の営業社員でも買取仕入れの一次判断ができるように自社の仕入れ基準を明確にし、試算表を統一しました。

今後の御社の展望を教えてください

不動産売買事業で大分市内で地域一番の企業になりたいです。地域一番になる道筋は見えています。**①媒介取得強化、②買取強化（単価アップ）、③営業社員数を増員、そして④さらなる多店舗展開**を目指していきます。

3分間紙上コンサルティング

地方の不動産会社が媒介取得強化+買取再販で高収益・高生産性化を実現させる秘訣 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NRe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の企業向けに、媒介取得強化を切り口に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。注文・分譲事業は現在非常に苦しい状況です。新築着工棟数の減少に加えて昨今の原価高騰。こうした市況状況はしばらく続くだろうと考えています。そのような中、不動産事業へ関心をお持ちの経営者からの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NRe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売り営業手法の仕組み化

③売り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！**

営業数値	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	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	132,000,000
粗利	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000
経費	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	92,400,000

店舗	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
店舗A	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	12,000,000
店舗B	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	12,000,000
店舗C	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	12,000,000

店舗	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
店舗D	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	12,000,000
店舗E	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	12,000,000

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
- ・集客戦略編（売り）
- ・営業戦略編（売り）
- ・集客戦略編（購入）
- ・営業戦略編（購入）
- ・リフォーム推進編



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
- ・高単価引き上げマニュアル
- ・売却アプローチブック
- ・売却アプローチマニュアル
- ・売却アプローチシート
- ・マンション価格査定書
- ・マンション価格査定書
- ・手取り計算書
- ・ご提案書
- ・紹介書
- ・売却書



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
- ・手取り計算書
- ・案内書



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65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65社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

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
新規参入3年で媒介取得300件達成**



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。



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！
1拠点粗利5.2億円を達成！**



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3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。



地方の不動産会社が**媒介取得強化+買取再販**で高収益化セミナー

講座		セミナー内容	
第1講座	ゲスト講師	地方の不動産会社が営業社員粗利生産性2700万円の高収益・高生産性企業へ変貌した理由	
		ポイント①	粗利1.8億円！営業社員粗利生産性2700万円を達成し、高収益・高生産性企業へと変貌するために実施した2つの具体的実行策！
		ポイント②	媒介取得強化が自社にもたらす3つのメリット
		ポイント③	1件の粗利平均670万円！ 高粗利な買取再販物件仕入れをする具体的な取り組み
		株式会社NRe 代表取締役 仲道 雄一氏	
		大手不動産売買仲介フランチャイズに加盟し、2015年に株式会社NReを創業！現在は不動産会社2社、フランチャイズ3店舗の代表取締役に就任！仲介単価が低い地方で、媒介取得強化と買取再販で、年間粗利1.8億円！営業社員粗利生産性2700万円を達成！高収益・高生産性な不動産売買仲介会社へと変貌を遂げ、大分市エリアで今最も注目されている不動産売買仲介会社である。	
第2講座		不動産新規参入企業でも媒介取得強化＋買取再販で粗利1億円を突破するポイントを徹底解説	
		ポイント①	媒介取得強化で100件/年を達成する売り営業を専任化する具体的実効策
		ポイント②	売却一括査定サイト反響から15%で媒介取得を実現する 営業マニュアルと営業ツールを一挙大公開
		ポイント③	売り反響から買取へ誘導する営業手法と営業ツール
		株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 田中 裕二	
第3講座		地方の不動産会社の経営者が粗利生産性を上げるために明日から取り組むこと	
		ポイント①	仲介単価は年々下落！地方の不動産会社が生産性を上げて生き残るために必要なこと
		ポイント②	全国70社の企業の中で、高収益・高生産性トップ不動産会社の 具体的な取り組み事例を大公開
		株式会社船井総合研究所 不動産支援部 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：2月29日(木)	
日時・会場	開始		終了
	2024年3月4日(月) 13:00 ▶ 16:00 (受付開始 12:30より)		
受講料	株式会社船井総合研究所 五反田オフィス		
	〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1		
	※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。		
	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メンバース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/109194	 【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。