

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

御園建設株式会社

営業課長

酒井菜穂子氏

新卒2年目社員

新卒1年目社員

8棟

12棟

15棟

14棟

8棟

※年間契約受注棟数

御園建設株式会社
代表取締役 秋葉幸男氏

当社も、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。

WEBセミナー（PC・スマホで受講可能）

営業社員育成の仕組み化セミナー お問い合わせNO. S118992

2024年9月19日(木)・20日(金)

13:00~16:00（ログイン開始：開始時刻30分前より）

<主催> 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

お申し込みはこちらから！





御園建設株式会社
代表取締役
秋葉幸男氏

**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・・・。**

当社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合研究所（以下 船井総研）に営業研修をお願いしたんです。

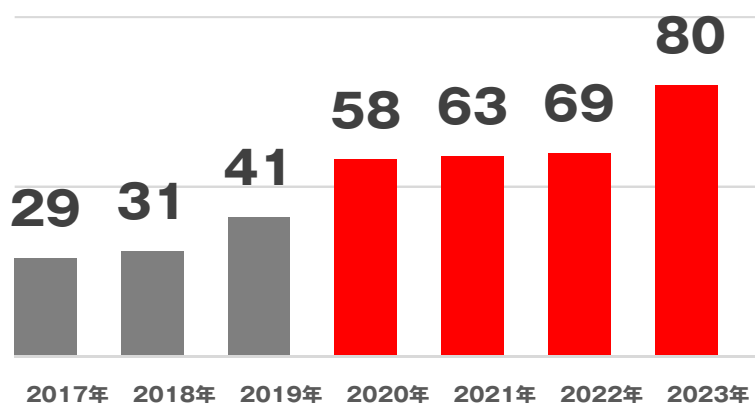
それらしい成果が出始めたものの、酒井が育成に時間をかける気が全くないようで、船井総研さんに任せっきり。相変わらず毎月3棟以上契約のカリスマぶりは続きました。

・・・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おこりました。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い知らされました。

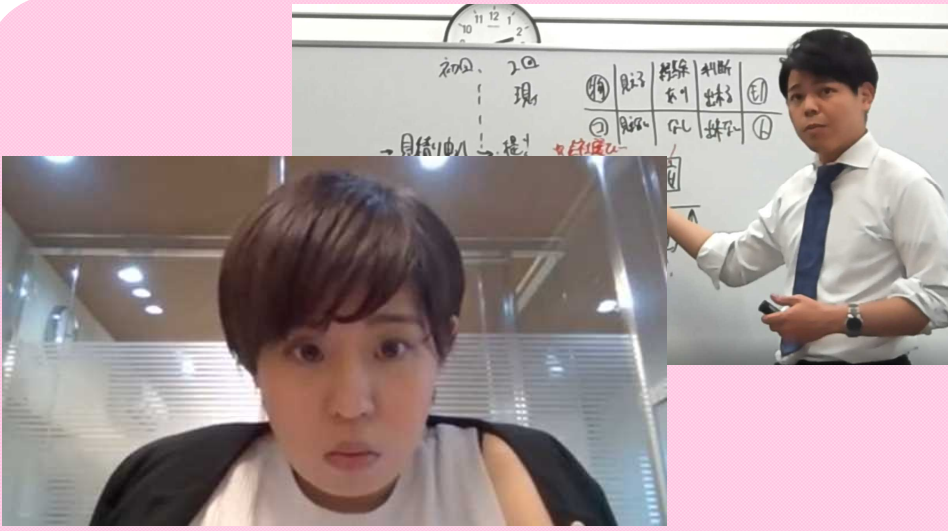
そこで、突破口を求めて、船井総研の阿部さんに任せきりだった新人研修の様子を見にいきました。



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」

「そうだよね。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



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。

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。

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ね」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様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。セミナーの場で皆様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！」



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
コンサルタント
栗原北斗

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、人材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。

御園建設株式会社様とのお付き合いは、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」が不景気を押しのけ大成功。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。

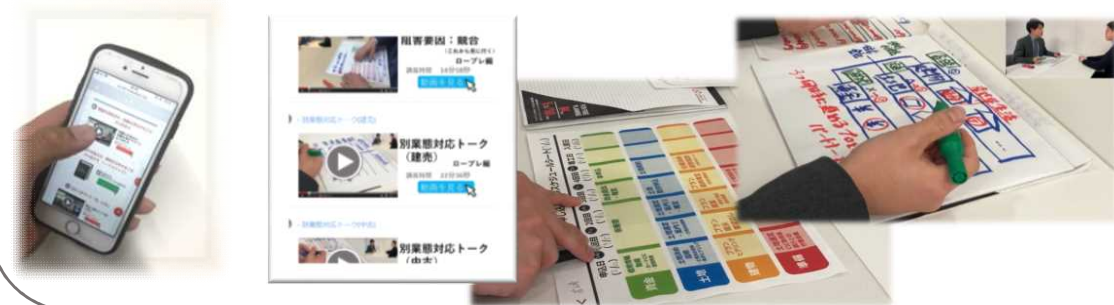
- 酒井さんがお客様をグリップしているときのコアトーク動画を新人用にカスタマイズしたもの一緒に作らせて欲しい
- お客様から「買わない理由（阻害要因）」が出てきた時の対応トークパターン4つを整備すること
- これらのトークは、鼻歌を唄うぐらいスラスラ出てくるまでロープレで指導してほしい
- 最低限押さえてもらいたいKPI（初回面談時間・アポ率・毎月5組以上の短期見込み客）は必ずチェックしてもらうこと
- 商談音声へのフィードバックポイント2つに絞ること

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	来場	⇒	若座	⇒	アホ	⇒	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 %
バナナ住宅	御園和也	39	85 %	33	39 %	13	77 %	10	60 %	6	26 %
バナナ住宅	安藤良平	29	76 %	22	77 %	17	71 %	12	67 %	8	41 %
ぽっちゃい不動産	橋本政明	6	67 %	4	50 %	2	0 %	0	0 %	0	0 %
ぽっちゃい不動産	渡邊人文	10	60 %	6	83 %	5	80 %	4	100 %	4	40 %
八街楽ちん店舗	鈴木一貴	26	58 %	15	113 %	17	94 %	16	63 %	10	62 %
茂原楽ちん店舗	山本莉奈	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。

ロールプレイング音声ファイル一覧 > 文字起こし

2022/09/14 ID: 57 阿部 元春 [0914] 旧土地トーク100点ロープレ音声

音声の文字起こし

総括コメント
後半部分のトークにうろ覚えな箇所があるようです。まずはロープレの「〇〇トーク」を見直してください。
また、テストクロ ジングがおぼろげになっています。言い回しが弱いです。

それは「*****」さん。
そういう造りの計画であれば無理なく進めていけるかと思いますが進めてみてはいかがでしょうか。
そうですね。
まや、土地が見つければって感じですかね。
ごっちはもうお探しになられてるんですか？
まちよつとあのネットとかで軽く見たりはしてます。

フィードバック

検索 重要度 検索

栗原北斗
06/24 08:19
この言い回しはグッドです

・・・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】 御園建設株式会社様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ね。



有限会社桃栗柿屋
代表取締役
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いように伝えているっていう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感じがします。ウチ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。

結局ウチ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。

セミナープログラム

9月19日(木) 20日(金) 13:00～16:00 (ログイン開始：開始時刻30分前より)

WEBセミナー (PC・スマホで受講可能)

第1講座

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をお話しします。



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
営業課長
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。

第2講座

成功事例とその取り組み



株式会社船井総合研究所
住宅グループ コンサルタント
栗原 北斗

営業パーソ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。

まとめ講座

育成成功企業からみえる成功のポイント



株式会社船井総合研究所
住宅支援部 チーフコンサルタント
濱中 亮

あなたの会社が明日から取り組む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します。

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：濱中亮

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。

営業社員育成の仕組み化セミナー

お問い合わせNo. S118992

オンライン開催

日時・会場

2024年9月19日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2024年9月20日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

※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。

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
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

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 10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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

118992 🔍 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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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。

▼よくあるご質問

- ・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
- ・セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 WEB 参加」で検索。

▼お申込みはこちら

