

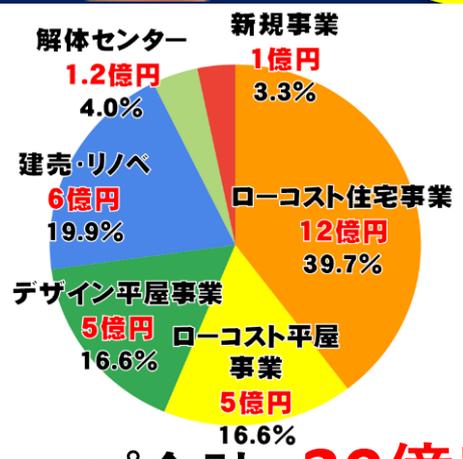
創業6年で売上30億!急成長企業の

幹部育成

70点の営業マンを
量産する営業育成
の体制を作ったら
事業を任せることができる幹部
が見事に育ちました・・・!



株式会社アップデート
代表取締役 原山長之氏



グループ合計：30億円



ローコスト住宅事業
責任者
27歳



建売・リノベ
責任者
27歳



ローコスト平屋事業
責任者
30歳



解体センター
責任者
33歳



デザイン平屋事業
責任者
44歳



新規事業
責任者
29歳

すぐに成果が出る!新人営業マンを育成する仕組みセミナー
お問い合わせNO. S122447

船井総研グループ 東京本社
サステナブルクロススクエア
TOKYO

<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



2025年1月29日 (水)

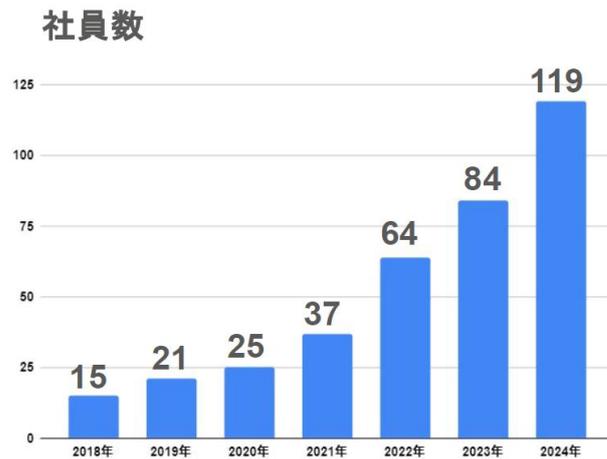
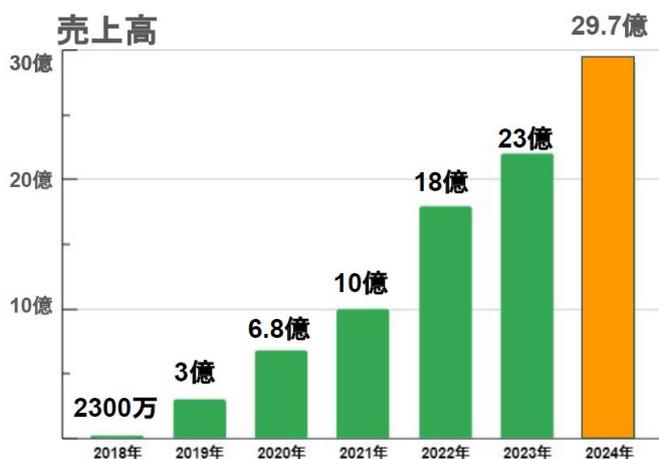
14:30~17:30 (受付開始14:00~)

100の事業を成功させ 100人の社長を創出する 今の幹部とならなければなりません

株式会社アップデート
代表取締役 原山 長之氏



創業6年。おかげさまで売上は30億に届くかというところです。



私自身が言うのもおこがましいですが、この短期間でここまでこれたのは、「人が育ったから」ということに尽きると思います。

特に、「人を育てることできる人（幹部）」が育ってきたことが一番のポイントだったのかなあと、あとで振り返ると思いますね。

実は私、船井総合研究所（以下、船井総研）の出身なんです。約10年ほど住宅コンサルタントとして全国を飛び回っていました。

コンサルタント時代の私。
当時は話すことも苦手で、決して目立つ存在ではなかったんですね・・・笑



マネージャーまで勤めて地元新潟に戻りました。
大切なことはすべて船井総研で学んだ気がします。

実家の発泡スチロール製造業を継ぐために、地元新潟に戻ってきましたが、若者がどんどん東京に流れていってしまい、活気がないな～と感じました。これからどんどん地方産業が苦しくなるのは、目に見えていましたね。



←実家の原山化成工業。実は冷凍のお魚の運搬に一番最初に使われた発泡スチロールがうちのものなんです！

今は断熱材としても活用しています。

だからこそ「地域の暮らしをアップデートしたい!」「再現性のある、地方産業の成功パターンを作りたい!」「活躍できる若い人財を育てる場にしたい!」と思い新規事業として超ローコスト住宅専門店「プラスホーム」をスタートしました。



↑創業後、初めて建てたモデルハウス 絶対に失敗はできませんでした

↑北海道仕様の高品質・高性能な住宅をローコストでご提供。最初は私が最前線で営業をしていました。

創業2年目からは新卒採用をスタートし、いよいよ育成体制づくりをしていかないとという状況に。特に新人の育成で重要視したことは、

「入社1年目で10棟以上受注をさせる」という体制づくりでした。

これは私が船井総研時代にマネージャーをやっていて痛感していたことなんですが組織を大きくする上で大切なことが2つあると思うんです。

①**最短最速で「一人前」にたどり着かせる仕組みがある**

②**ダントツのトップ、天才営業マンはいらない（頼らない）**

ローコスト住宅でいえば10棟越えが「一人前」としてのライン。

ここにいかに早く、全営業マンをたどり着かせるか。

そしてダントツのトップ、30棟40棟も受注するような営業を作ろうとしない。

頼らない。

言い方は悪いかもしれませんが、一番じっくり来ているのであえて言ってしまうと

70点の営業をいかに早く、たくさん作るか？

それが育成の仕組みであり、組織を大きくするうえで一番重要だと思っています。

逆にここが仕組みとして会社があれば、業績が上がるのも早いと思います。

そうすると、地方でも優秀な子がどんどん入ってくる。

その中で幹部やマネージャーの役割をできる子が、入社3～4年

目で自然発生的に出てくるんです。

幹部は、幹部を作ろうとしてもできないと思います。

育つ仕組みがあり、新人がしっかり成果を出せる組織にすることで、

出てきてくれるんだと思っています。

遠回りに聞こえるかもしれませんが、実はこれが一番の近道なんだと、いろいろな失敗を経て今は思います。

だからこそ業績を上げ続ける。全てはそこへ繋がっていますよね。

もっともっと優秀な幹部を生み出していくためにも、どんどん採用をしなくてはなりません。

そして、70点の営業までの道のりをいかに短縮できるか。

ちなみに、うちは年間受注棟数が12棟を超えると、「リーダー」へ昇格します。

現在リーダーの子は全員1年目で12棟を超えた子たちです。



↑27歳の事業責任者が引っ張るプラスホームは売上12億まで成長しました



↑次の幹部候補であるリーダー向けの研修。この時が一番気合が入ります!!

ローコスト
住宅事業
責任者
27歳

建売・リノベ
責任者
27歳

ローコスト
平屋事業
責任者
30歳

解体センター
責任者
33歳

デザイン
平屋事業
責任者
44歳

新規事業
責任者
29歳



↑幹部の平均年齢は31歳。若いけど頼もしいです

↑経営方針発表会。5年でここまでの規模に

・・・と色々お話ししましたが、何でもかんでも人力でやるのには限界があります。結論からお話ししてしまうと、幹部ができない事や、やらないほうがいい事は積極的にシステムなどに頼っちゃっています。

例えば・・・

●アップデート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	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率
店舗A	担当者A	481	77 %	368	80 %	294	60 %	176	56 %	99	37 %
	担当者B	212	76 %	161	68 %	109	74 %	81	63 %	51	38 %
店舗B	担当者C	39	85 %	33	39 %	13	77 %	10	60 %	6	26 %
	担当者D	29	76 %	22	77 %	17	71 %	12	67 %	8	41 %
店舗C	担当者E	6	67 %	4	50 %	2	0 %	0	0 %	0	0 %
	担当者F	10	60 %	6	83 %	5	80 %	4	100 %	4	40 %
店舗D	担当者G	26	58 %	15	113 %	17	94 %	16	63 %	10	62 %
	担当者H	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
音声を最初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 阿部元香 [0914] 旧土地トーク100点ロープレ音声

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。まずはイーラーニングの「100トーク」を見直してください。また、テストクローニングがおきざりになっています。言い回しが弱いです。

音声の文字起こし

それは「****」さん。
そういう通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強めてみてはいいですか。
そうですね。
まや、土地が見つかりはまって感じですかね。
こっちはもうお探しになられてるんですか？
まちょとあのネットとかで軽く見たりはしてますね。

フィードバック

検索 重要度 検索

栗原北斗 09/24 08:19
この言い回しはグッドです

要は、システムで自動化できてしまうことと、時間をかけて幹部やリーダーがちゃんと教えなきゃいけないことの線引きをする。そして、育成にかかる無駄を徹底的に省いていく。

幹部も人間なので、育成にかける時間を増やしてあげないとそこへ集中できない。これは私自身の経験から、強く思うところです。

新人がいち早く育つ。

業績が上がる。

良い人が入ってくる。

幹部が育つ。

さらに人が育ちやすい組織になる。

さらに業績が上がる。

この繰り返しを一番大切にしています。

まだまだこれからの会社ですが、おかげさまで着実に成果を出せるようになってきました。これも全部社員が成長してくれているおかげです。

余談ですが、最近うれしいことに、若手社員のお父様お母様が入社してくれるようになりました。自慢になってしまい恐縮ですが、こんな会社あんまりないんじゃないですか？(笑)

これからも「新潟の暮らしをアップデートする」という理念のもと100の事業を成功させ、100人の社長を創出するという夢を追い続けていきます。

セミナー当日は、もう少し踏み込んだ内容をお話しできるかと思います。ご参加される皆様、お会いできることを楽しみにしています。



毎年3つの
新規事業
を立ち上げ
ます



幹部育成の
スピードも
さらにupし
ていかない
とです!



船井総研さんにて年間
MVP企業に
選出いただき
ました!



ここにいる
全員が社長
になり、新
潟の暮らし
をアップ
デートして
いきます!



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

株式会社アップデートへヒアリングをし、私が思うこと・・・

これまでの営業幹部育成はすべて間違っていたのか・・・？ 質・量・速さの全てを満たす育成手法は確かにあった

株式会社アップデートとのお付き合いは、創業からなのでもう7年目になります。

急激に業績が伸びた最初の要因は、768万円の家を売る「超ローコスト住宅専門店：プラスホーム」が創業2年で30棟を突破し大成功。近年の平屋ブームの先駆け的に約4年前に立ち上げた「平屋住宅専門店：平屋ベース」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トップクラスになりました。その後もデザイン平屋住宅や建売住宅、解体専門ブランド、トレーラーハウス専門店、大規模木造建築専門店など先進的な取り組みで、マーケティング戦略はいつも大成功でした。

急激に業績が伸び、組織が大きくなったことから、人財育成の重要性を痛感されたそうです。

ただ、私にご相談をしてくださったときはまだ具体的にどうすればいいかわからない・・・という状態でした。

お話を重ねていく中で、「まずは入ってくる新人が全員1年で10棟以上受注できる体制を作ってしまいませんか？」と方向性が確定。そしてシステムなども活用して、1年がかりで全てを整えていきました。

仕組みとしては以下の3点を整えることからスタート。

動画一覧

1

営業の教科書

(動画集・テスト・マニュアル)

営業マンが自社の営業を自習できるEラーニング機能を搭載

音声AI解析システム

ロープレ音声

2

1人でできる！

ロープレ自動採点

AIによるロープレ

点数化

39点 51%

カテゴリ	AI実カスコア-得点-	精度
① 自社の商品説明が出来たか	+ 2点	67%
② 注文住宅の相場を伝えられたか	+ 1点	20%
③ 価格高騰の影響でさらに注文住宅の価格が上がった	+ 1点	33%
④ 当時注文住宅を建てていた時の状況を伝えられたか①	+ 3点	60%
⑤ 当時注文住宅を建てていた時の状況を伝えられたか②	+ 1点	25%
⑥ 当時注文住宅を建てていた時の状況を伝えられたか③	+ 1点	50%
⑦ 要望を入れ込む家もいいですと伝えられたか	+ 1点	25%

トーク暗記を自動で完結できる「ロープレ自動採点機能」を搭載

3

自分の課題がわかる！

商談音声文字起し

AIによる

商談振り返り機能

商談を自動で文字化して課題を振り返ることができる機能を搭載

商談を自動で文字化して課題を振り返ることができる機能を搭載

そしてこれらの仕組みをいかに幹部が使って成果を出すか？そこを徹底的に議論、実行をしていきました。

この5年ほどの取り組みで、「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。

企業成長のポイントは「人財育成の仕組み化」

数百社のお手伝いさせていただきながら若手・幹部の成長を見る中で、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、株式会社アップデートの若手や幹部の皆さん、原山社長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原山社長より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 **濱中 亮**

【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。大変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】 当日は株式会社アップデートが使用したシステムやその使い方、活用方法など余すことなくお話しいただきます。また採用などほかのHR関連のお話も触れていただく予定です。

幹部の事業責任者の声をご紹介します



株式会社アップデート
プラスホーム事業責任者
草野 日向氏

この子だ！と思う子には1対1で徹底指導。師弟関係を結ぶこと。

そして組織全員が同じコトバを使うようになると育成は一気に加速するなど実感しています。

新卒で入社して、ずっと原山さんにくっついていましたよ。相当鬱陶しかったと思うのですが笑。でもその中で、育成の基本は1対1、師弟関係と教わりました。それ以来、ずっと忠実に守っています。原山さんと同じコトバを使い指導をするのも重要です。今プラスホームには3人のリーダーがいるんですが、全員が一年目で12棟以上を達成できています。受け継いだものを代々下へ落としていきたいと思えます！

(注)

今年は全国平屋営業マンランキングで念願の1位を獲得！同時並行で育成もやっていくには、自動化のシステムが不可欠でした。来期は1年目の子も全員12棟以上の達成を目指します。

(注：船井総研主催全国営業マンランキング)



株式会社アップデート
平屋ベース事業責任者
山谷 未央菜氏

ロープレや商談のフィードバックもほとんど毎日やるようにしています。23棟契約しながらだったのですが、システムで自動化が進んでいたの育成にも集中することができました。

来期は全員で60棟の契約を達成します！



新人営業ランク 1 位社員の声ご紹介



株式会社アップデート
プラスホーム 営業
山田 知宏氏

2025年全国営業マンランキング新
人部門^(注)1位獲得！入社1年目で受注棟
数19棟！

最短最速で成果を出せたのは、この場
合はこう対応する、という営業の答え
が全て用意されていたからです。

(注：船井総研主催全国営業マンランキング)

アップデートでは、すべての営業のトークやパターン、こういう時は
こう対応する、というのが動画になっています。さらに暗記したトーク
を自動でAIが判定・フィードバックしてくれるため、自分自身でどん
どん営業をマスターすることができました。

「今でしょ！」で有名な予備校みたいだなと感じていました…笑
あとは自分の商談の録音データを取り、商談が終わったらすぐにシステ
ムで分析します。何がまずかったのか、どこがよかったのかなど振り返
りをすることができます。特に、何がだめだったのかって意外とわから
なくないですか？それが明確になることで、自分に足りないものを明確



にすることができました。
自分も来期はチームリー
ダーとして新人を育成す
る立場です。教えても
らったことをしっかり伝
えていきたいと思います。

次の幹部候補社員の声をご紹介します



株式会社アップデート
プラスホーム リーダー
山本 すず香氏

ロープレを自動で採点してくれるので
トークの暗記に関しては何も指導して
いません！でもしっかり覚えてきて来る
ので助かります。

動画を見て覚えてきてくれるので
話し方や身振り手振りも
完璧なんです。
気づいたら全員話し方
が似てきて・・・笑



株式会社アップデート
プラスホーム リーダー
小山 瞬氏

入社3か月もしたら、いつ現場に出ても
恥ずかしくない営業になっています
率先して商談の振り返りも行っている
ので成長が早いと感じます。



株式会社アップデート
プラスホーム リーダー
岡田 陸氏

自分の商談を文字起こしして、ど
こができていないのかまで解析し
てもらえるので、復習はいつも
ばっちりの状態です！

ロープレを点数化したり、商談を解析して
できていないところを振り返ったり・・・
なんだか予備校みたいですよ笑

以下に当てはまる方 **必見！** 1つでも当てはまったらご参加ください

- ☑ 幹部、マネージャーが中々育たないと感じている
- ☑ トップセールスやベテランに頼る体制を抜け出したい
- ☑ 今の営業が、トップセールスでなくとも、一般レベルになってほしい
- ☑ 育成するためのマニュアル・動画等を整備していきたい
- ☑ 育成の仕方がわからない・育成の仕組み化をしていきたい・育成の時間を短縮したい

**リアル
開催！**

セミナープログラム

(受付開始:開始時刻30分前～)

2025年1月29日 (水) 14:30～17:30

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

幹部育成成功ストーリー

第1講座

ゲスト講師



住宅部門立ち上げ5年で100棟を突破した最大の要因である「育成をどのように仕組み化したのか？」についてお話しいたします。

株式会社アップデート 代表取締役 原山 長之 氏

全国の育成成功事例とその取り組み詳細

第2講座



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します。

株式会社船井総合研究所 栗原 北斗

事例からみえる育成成功のポイント

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をお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 濱中 亮

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。

すぐに成果が出る！新人営業マンを育成する仕組みセミナー

お問い合わせNo. S122447

来場開催

※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

2025年 **1月29日** (水) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:30**

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
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合がございます

日時・会場

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028

東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階

〔JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）〕

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。

受付開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 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。

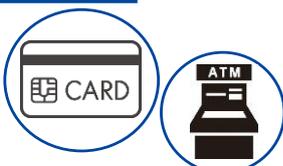
お申込方法

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
122447 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
お申込み手続き完了のお知らせ
をメールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページをご確認の上、
セミナーにご参加ください

お問合せ



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

【年末年始休業のお知らせ】

2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中はお電話が繋がらなくなってまいります。

※WEBからのお問合せには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWEBより24時間受け付けております。

ご不便お掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

▼お申込みはこちら

