

講座	セミナー内容
第1講座	人材育成・媒介取得を強化して売上16億円・粗利8億円を達成した秘訣 ■4年間で業績を2倍にできた成長戦略をすべて公開 ■4年で組織を2倍に拡大した組織戦略 ■不動産会社が粗利5億円を突破するためにすべき取り組み内容を公開 ■新卒・中途ともに採用&即戦力化を実現する人材戦略 特別ゲスト 神戸不動産リアルティ株式会社 代表取締役 白石 康雄 氏
第2講座	不動産会社がとるべき成長戦略 ■成長ステージ別の経営戦略・事業戦略・人材戦略 ■売上10億円・粗利5億円突破に向けた経営計画の描き方 ■一括査定サイトを攻略して年間専任媒介取得240件突破する営業手法公開 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 丸山 雄輝
第3講座	売上10億円・粗利5億円の不動産会社の作り方 ■育成に強い不動産会社の作り方とは ■粗利5億円を突破するロードマップを公開 ■毎年継続して2ケタ成長し続ける不動産会社の人的資本経営の推進内容公開 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 武市 龍馬

開催要項

開催日時

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2025年 **2月17日(月)** 13:00~16:00

2月21日(金) 10:00~13:00

開催方法

オンライン開催

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

お申込み期日

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

※祝日や連休により変動する場合もございます。

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。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123880>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「123880」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

不動産事業

を本気で成長

させたい方へご案内

営業

22名で

売上

16億円

粗利

8億円

を実現

営業

一人当たり

粗利生産性

年間

3,600万円

3つの秘訣 公開セミナー

次のページから
ゲスト講師への
スペシャル
インタビュー

営業が一人前になるまで、平均3か月

離職率10%以下、社員が定着する評価制度

自動でスキルアップしていく動画育成システム

特別
ゲスト
講師

神戸不動産リアルティ株式会社
代表取締役

白石 康雄 氏

オンライン開催

2025年
2月17日 13:00~16:00・21日 10:00~13:00

(ログイン開始:開始時間30分前~)

人材育成・媒介取得を強化して売上16億・粗利8億達成セミナー

お問い合わせNo.S123880

主催

サステナ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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)

123880

人材育成・媒介取得強化して
たった5年で
売上7.8億円・粗利3.4億円
売上16億円・粗利8億円を達成



神戸不動産リアルティ株式会社
代表取締役 白石 康雄 氏

兵庫県神戸市・明石市を中心に不動産事業を展開。2012年の設立から10年で粗利5億円・経常利益1億円を達成し、2024年度は売上16億円・粗利8億円を達成し現在も2ケタ成長を続けている企業である。また3年間で組織を15名から30名へと2倍に拡大しながらも、営業一人当たりの生産性は3,650万円と非常に高く、人材育成においても成功を収めている企業である。

2018年当時、粗利2億円を達成していた。
だが、同時に会社の成長に危機感を感じていた

今年で創業して13年目になります。2018年までは私自身が集客を増やすことに注力・即戦力人材をメインに採用・属人的に営業力のあるメンバー全員が売り買いを兼任していました。

売上は上がっているが、社員の規律意識は低く、成長の必要性を訴えても、誰にも響かず孤軍奮闘の状態でした。このままでは、持続的に会社を拡大し地域1番店を目指せないと思い、社員が辞めることも覚悟の上で媒介取得強化・人材育成の仕組み化を決意しました。

仕組み化を実施するうえで

- ①粗利3億円に向けて実施したこと
- ②粗利5億円に向けて実施したこと
- ③今取り組んでいること

の3段階に分けることができます。

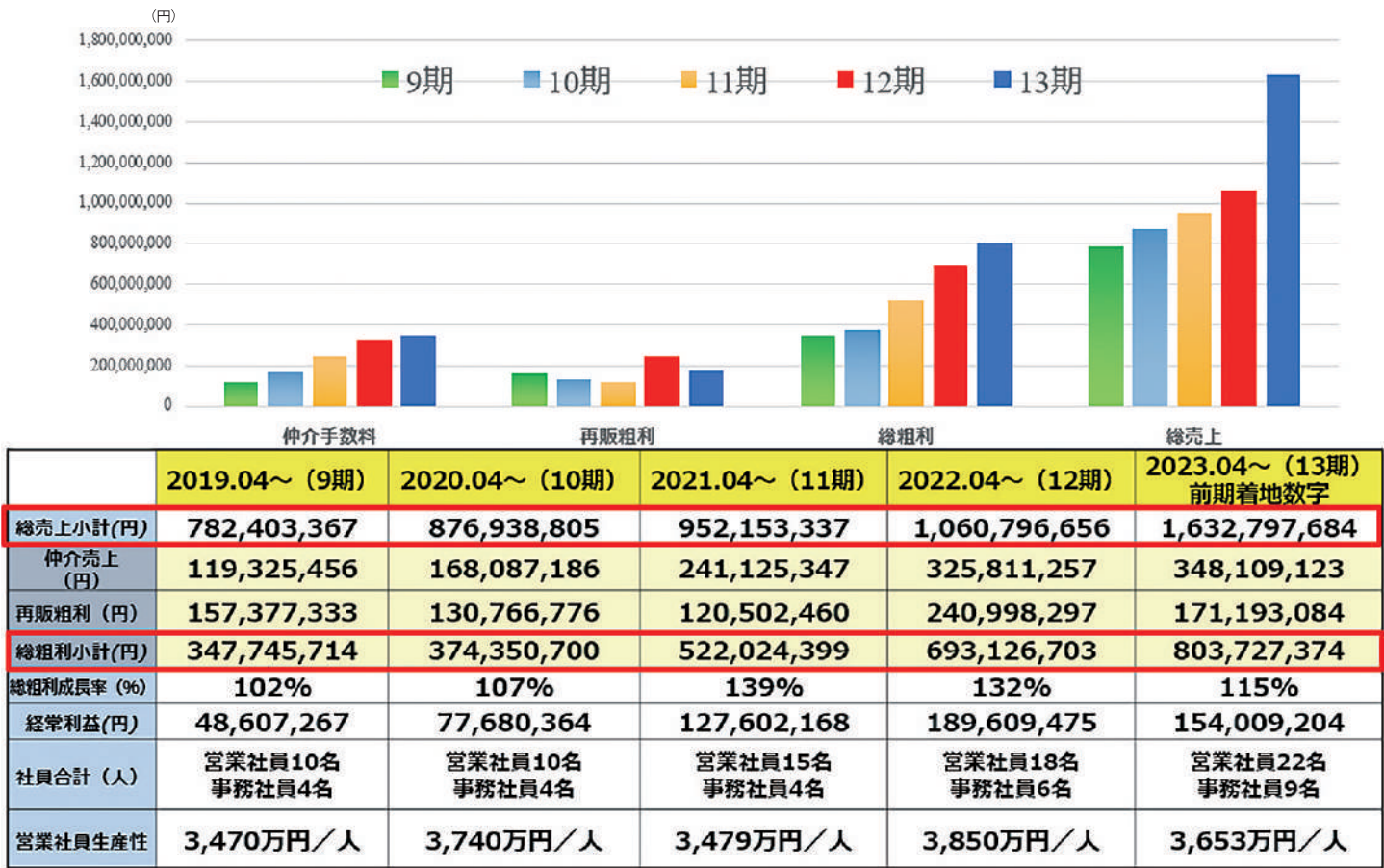
3段階の取り組みを通じて売上16億円・粗利8億円という結果がでました。

今回のセミナーでは、媒介強化・人材育成の仕組み化に悩む、前の私たちと同じような状況の会社様向けに弊社の取り組みをご紹介します。

媒介強化・人材育成の強化で 売上16億円/粗利8億円を達成

媒介強化・人材育成の仕組み化をはじめて5年ですが、売上は2倍・粗利は約2.4倍に成長することができました。

【直近5か年の成長実績】



ズバリ…成長の2つのポイント

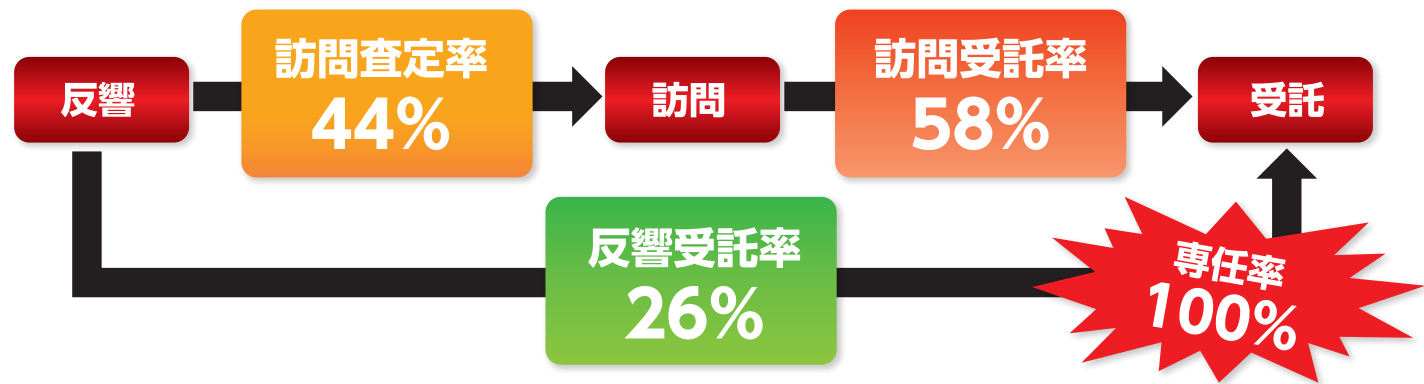
- ①一括査定サイトからの媒介強化
- ②会社の成長フェーズに合わせた人材育成の仕組み化

NEXT ▶神戸不動産リアルティ株式会社の具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント①
一括査定サイトからの媒介取得強化

弊社が成長した要因の一つとして、間違いなく一括査定サイトを中心とした媒介取得の強化が上手くいったことが大きいと思っています。

[2023年度実績]
■半期実績(一括査定のみ)



- ・お客様の正確なご状況把握
 - ・売却“価格”提案ではなく売却を一緒に進めていく伴走提案
 - ・お客様の要望に応えられる知識量
 - ・新人でも一定水準のトークができるツール・マニュアル
- が一括査定サイト攻略のポイントでした。

[ヒアリング事項一例]

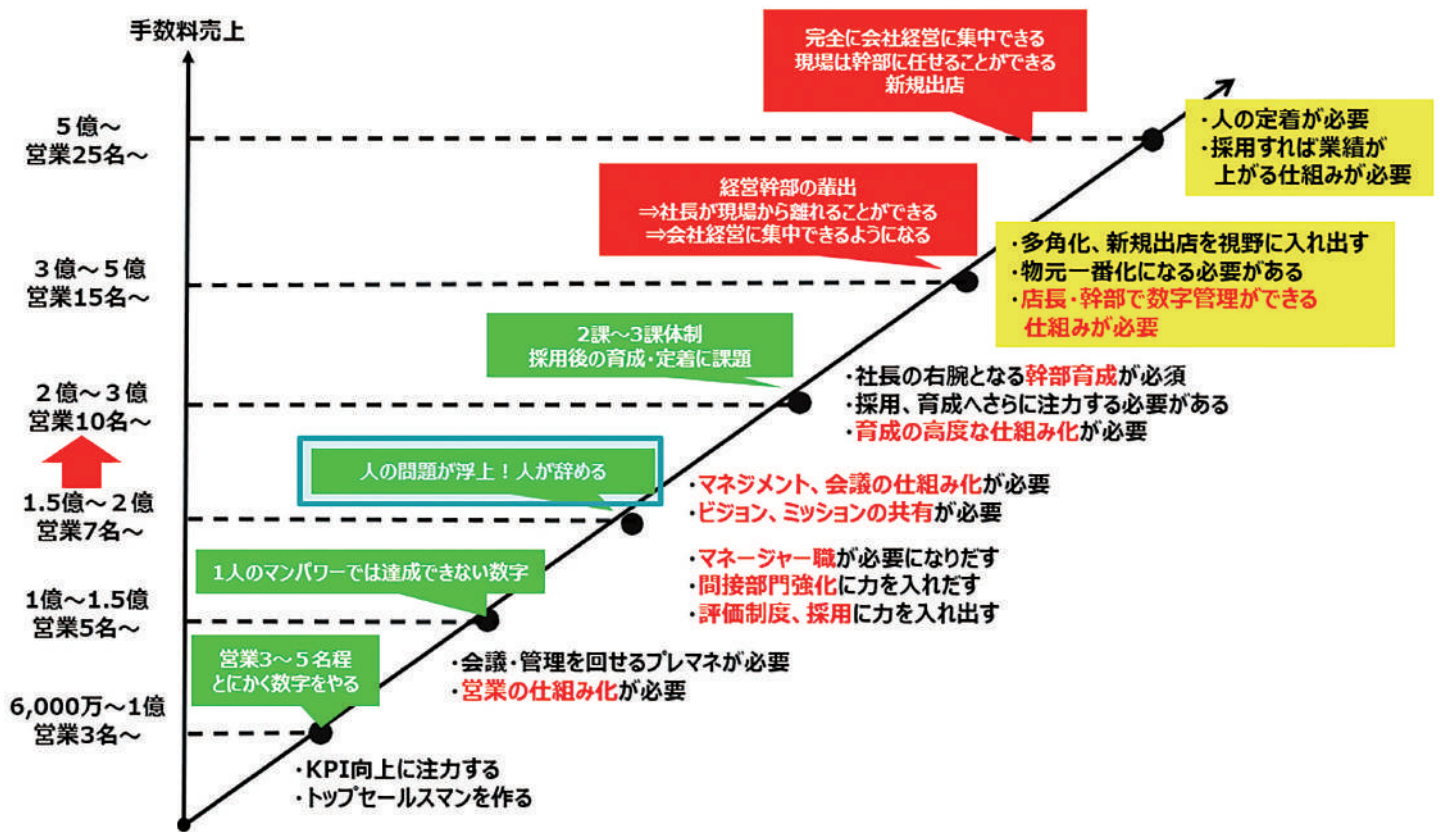
ヒアリング項目	ヒアリングの目的
・財産の種類、金額	相続税の金額を算出するため
・ローン残債（物件による）	抵当権抹消後の手残り額を提示するため
・購入時契約書の有無	売却後の税金の金額を提示するため
・建物のクラックの有無（神戸市は解体補助金があるため）	面談メリットとして解体補助申請の話ができる案件なのかを確認するため
・解体補助申請の基準に当てはまっているのか	
・遺産分割について決まっているのか	面談メリットとして、「作成を無料で代行します・作成方法を教えます」といった話ができる案件なのかを確認するため
・相続人の人数	複数の場合、揉める可能性があるため
・各相続人の被相続人との関係性	配偶者がご存命の場合や、相続人との関係性によって持ち分割合が変わってくるため
・主権者は誰か	売却するにあたって抑えるべき人を把握するため
・被相続人の面倒を見ていた方は誰か	主権者と面倒を見ていた方が異なった場合、意見が割れる可能性があるため
・相続人の状況確認（生活保護を受けている方、認知の方はいるのか）	・相続人が生活保護を受けている場合、自治体の生活保護担当の確認（許可を得ないと売却できない可能性がある） ・物件を担保として見られていた場合、売却することによって生活保護を打ち切られることを嫌がる相続人がいるため
・相続人の居住地	遠方の場合、今後相続しても活用しない可能性が高いため ※ただし、近隣の成約事例を知らないため、相見積もりや売り出すまで長期化するケースがあり、強力なグリップが必要
・相続人は持ち家がどうか	持ち家の場合、今後相続しても活用しない可能性が高いため

上記のようにヒアリング項目すらも店舗で統一して이었습니다

事業成功のポイント②
会社の成長段階に合わせた人材育成の仕組み化

粗利3億円までは正直順調に達成できていました。
しかし3億円を突破したあたりから成長が鈍化し始め、このままでは自分の目指す神戸1番の不動産会社というビジョンは達成できないのではと不安が募っていきました。
そこで様々なセミナーに参加しながら情報を集めていく中で船井総合研究所に行き当たり、自分の抱えている課題感、目指す方向性と非常にマッチしていたため、コンサルを入れての改革に乗り出しました。
改革を進める中でトップセールスや中堅社員が次々離脱していき、一旦業績は落ち込みました。ですが**ビジョンに合った人材の採用・人材育成の仕組み化を実施していくことで**業績は回復、成長していきました。
弊社で実際に実施した人材育成の仕組み化の手法についてはセミナーにて詳細をお話しさせていただきます。

[人材育成の段階]

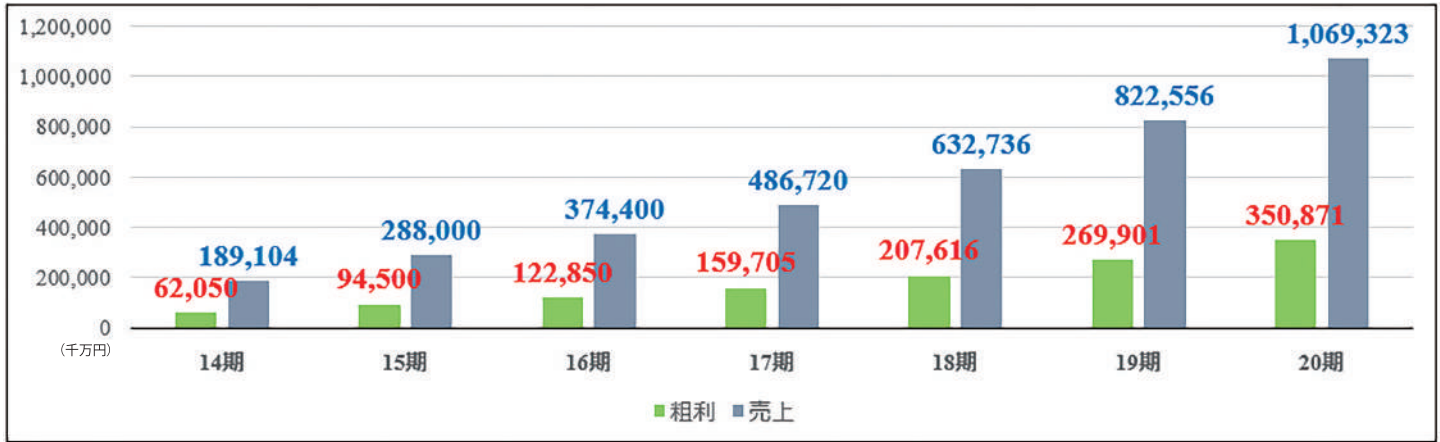


媒介取得強化・人材育成を強化して良かったこと

媒介取得強化・人材育成を強化して良かったことは3つあります。

1つ目は、安定的に受託ができたことにより買いの反響が集まるようになりました。店舗の買い反響は半期で968件、月に161件集まるようになり、一気に成長スピードが向上していきました。

2つ目は、100億円企業を目指すビジョンが見えてきたことです。



	西宮出店		●●出店		●●出店		●●出店		●●出店	
	14期 (2024年)	15期 (2025年)	16期 (2026年)	17期 (2027年)	18期 (2028年)	19期 (2029年)	20期 (2030年)			
総売上小計(円)	18.91億	28.80億	37.44億	48.67億	63.27億	82.25億	106.93億			
営業社員粗利 小計(円)	6.25億	9.45億	12.29億	15.97億	20.76億	26.99億	35.08億			
期首営業社員数	21名	32名	44名	55名	70名	88名	110名			
期末営業社員数	31名	44名	55名	70名	88名	110名	140名			
	新規事業		新規事業		新規事業					

人材育成の仕組み化により、私自身が現場を離れることができるようになってきました。その結果、新規事業展開に時間も使えるようになり具体的に将来の絵が見えてきました。今後も神戸1番店、2030年に100億円企業を目指して走っていきます！

媒介取得・人材育成を強化してたった5年で
売上7.8億円・粗利3.4億円

売上16億円・粗利8億円を達成

成功のポイントを徹底解説



ここまで神戸不動産リアルティ株式会社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。私は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、武市 龍馬と申します。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。不動産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競合者数の増加。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。そんな中、売り物件の取得に乗り出すもうまくいかない、人が取れない・育たないといった悩みを持つ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。今回のセミナーでは不動産未経験の会社でも成功できた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。