

## 「住宅・不動産業界フォーラム 第8回リライフクラブ全国大会」で 女性として初の住宅FP グランドマスター(5代目)が決定 住宅FP マスター在籍店の公開、ブランド強化を発表

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：濱村聖一、以下ハイアス）は、住宅検討に際して、マネープランだけでなくライフプランまで見据えた提案をできる住宅営業担当「住宅FP マスター」を有する住宅・不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」（現在約730社加盟）を展開しています。この度、4月16日（火）に開催した「住宅・不動産業界フォーラム 第8回リライフクラブ全国大会」において、株式会社リガード 吉川 麻耶 様が全国約2,200人の中から「5代目住宅FP グランドマスター」に決定しました。女性としては、初の栄冠となります。

リライフクラブでは、住宅購入検討者から信頼され、納得・安心の住宅購入をサポートする営業担当者を育成するべく、従来から行ってきた研修提供に加えて「住宅FP マスター」という資格制度を2015年に開始しました。さらに、ネットワーク内で常に知識の習得に励み、コミュニケーションスキルを高め、顧客志向の住宅営業活動を報告・共有しながら、その中から範たる活動を称える仕組みとして年に1人、全国大会の場で「グランドマスター」を選出しています。

今年の全国大会では、全国約2,200人の住宅営業担当者の中から地方選考会の優勝者など全5名が、活動の中で見出した成功へのアプローチや実際の接客事例について発表。グランドマスターに選ばれた吉川様は、「異業種から未経験で、どうしたらお客様のお役に立てるか、本当に悩みました。そんなときに出会ったのが住宅FPをきっかけにしたお客様への寄り添い。これを自分の強みにしたいと思って努力をし、会社の先輩たちの助けも受けて今回の賞に繋がったと思います。ひとりでは取れなかった賞だと思います。ありがとうございました」と感想を語りました。（※発表内容は次ページをご覧ください。）



ハイアスは、このリライフクラブの「住宅FP マスター」が住宅購入検討者にとっての“安心のしるし”として、今後いっそう認知されるよう、ブランド強化の方針も発表しました。

加盟店を対象に、ハイアスFPという独自のシミュレーションシステムを活用してコミュニケーションスキルを磨く研修を刷新するほか、住宅ローンや金利、税制についての知識、接客姿勢を学ぶ機会を設けます。また、ハイアスFPには住宅の建て替えやリフォーム、相続についてシミュレーションできる機能も新たに搭載して、住宅営業担当のさらなるレベル向上と、「住宅FP マスター」の増加を図ります。同時に、全国の「住宅FP マスター」の在籍店を公開するウェブサイトを作成し、全国の加盟店で「住宅FP マスター」のPRを行うことで、住宅購入検討者が安心を選べる状態をつくります。

ハイアスでは、これからも住宅不動産という個人最大の資産を扱う営業担当が、住宅購入検討者から受ける評価を高め、活躍の機会を拡大することを通じて会員企業の発展に寄与してまいります。

### ■ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要（証券コード：6192 東証マザーズ）

- 設立：2005年3月                      ○ 資本金 4億63万円（2018年10月31日時点）
- 所在地：東京都品川区上大崎                      ○ 役員数 191名（2018年10月31日時点）
- 事業内容：経営コンサルティング事業（住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、  
財産コンサルティング事業、販売促進支援事業など）
- 会社URL：<http://www.hyas.co.jp>                      ○ 各種リライフクラブ紹介：<http://view.hyas.co.jp>

## ■リライフクラブ全国大会の「5代目住宅FPグランドマスター決定戦」に出場された5名のご紹介

### 株式会社リガード（東京・国分寺市） 吉川麻耶様

異業種（アパレル）から注文住宅営業へ転身し、入社からの一年間で12棟を契約されています。建築に関する知識・経験が乏しかったものの、リライフクラブで培ったFP手法を活用することでお客様から「お金について信頼できる存在」と認知されるようになりました。結果、お客様の本音を聞いて提案へつなげられるようになり、上述の成果に至りました。本発表では、契約までの営業工程を4つのステップに分解し、それぞれの工程を設計することで契約までスムーズに進めるプロセスをご発表頂きました。

### 創家株式会社（三重・菟野町） 宮崎有紗様

3代目の住宅FPグランドマスターに教えを請い、資金に関するセミナーを講師として開催されています。セミナーに参加されたお客様からはご契約をいただく確率が94%になり、注文住宅で年間18棟の契約を上げられるなど高い成果をあげられています。家を買う検討スケジュールをお客様任せにしていた状態から、住宅検討を進めるメリットを資金面から提示できるようになり、上述の成果に至っています。

### 株式会社クレイル（奈良・生駒市） 栗栖毅様

不動産営業から建築営業に転身後、勝手の違いからスランプに陥っていたところ、自身の得意とするライフプラン提案を磨くことで初回接客からの契約率を2倍増の26%、10か月で14棟契約という成果をあげられています。お客様の価値観はお金の使い方に現れるとの考えから、ライフプランの提案では何に・いくら・なぜそのようなお金の使い方をするのかを把握しつつ、住宅の提案をするのではなく、暮らし方の提案を行うというスタイルに変化させ上述の成果に至っています。

### 株式会社樋渡建設（佐賀・伊万里市） 西山智久様

家づくりに関する勉強会と資金に関する勉強会を組み合わせることで、お客様に早い段階で正しい家づくりの進め方とお金の知識を身につけていただけるようになりました。購入意欲のあるなしを判断しながら、意欲のある方へ効率的な営業を行う流れも確立され、契約までのリードタイムを短縮。また初回接点からの契約率は19%へ、受注棟数も年間8棟から21棟へと大きく改善されています。

### プレジオコーポレーション株式会社（大阪・大阪市） 奈須秀次様

分譲マンション販売という業態において、未経験の営業マンでも早期に契約できるようになる仕組みを構築し、全体として契約率の向上、販売期間の短縮を実現されています。設備や仕様をアピールすることが多いマンションギャラリーの中に、より納得できる住まい検討のための場として、「住まいLAB」という部屋を設置し、資金相談を行う手法を明確な型にすることで、優秀な営業マンの成果を再生産しながら、営業組織全体のレベル向上を図る好循環をつくりあげています。