

**住宅営業担当者の育成組織「リライフクラブ」
営業品質向上のための人材育成講座「住宅不動産営業 基礎講座」を4月に開催
中小事業者の多い住宅・不動産業の経営課題である営業担当者育成機会を提供**

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）は、2008年から全国の住宅営業担当者の育成組織「リライフクラブ」を展開しています。この度、住宅・不動産業界における営業担当者の育成、特に新入社員や経験の浅い社員を対象に、営業品質の向上のための研修「住宅不動産営業 基礎講座」を4月に開催いたします。

「住宅不動産営業 基礎講座」では、住宅・不動産業界の営業担当者として備えるべき知識を学び、新人であってもお客様の前に立った時に遜色なく受け答えできるレベルの知識の習得を目指します。新入社員の多い4月に合わせて開催し、新卒社員はもちろん、異業種から転職してきた社員など経験の浅い方も1から知識を習得することができます。（詳細は次ページ参照）

【開催の趣旨】

住宅・不動産業界では、今後、若年人口の減少に伴って住宅の需要減が見込まれています。例えば、新設住宅着工戸数は2018年度の95万戸（※1）から大きく減少することが見込まれています。マーケットが縮小し、市場の寡占化が進行していく中で、住宅・不動産業界の担い手である地域の工務店や不動産会社は、住宅取得検討者から選ばれるための施策を求められます。そのなかで多くの会社が抱えている課題が営業人材の育成です。

重大な課題でありながら、住宅不動産業界の人的資本投資額を見ると建設業では他の業界と比べて投資額が小さめで、不動産業では投資額こそ大きいものの、その内訳は他業界にくらべ投資額に占めるOJTの機会費用の割合が大きく（※2）、体系的な教育がなされているかには疑問が残ります。

また、住宅・不動産の「営業」活動を行う際に資格保有者だとしても専門性に偏りが生じているという問題もあります。例えば建築士の資格は建築を行う上で建物の知識を問いますが、その取引やマーケットについての知識は問いません。宅地建物取引士は、不動産取引に関わる法令等についての知識は問われるものの金融や建築に関わる知識は問われません。一方、住宅営業担当者は建物や不動産に関わる知識、金融や税制、法令に関わる知識のいずれも求められるものですが、その習得は個人や企業に任せられています。

高度な情報化社会になり、住宅取得検討者はより多くの情報を容易に得ることができるようになっています。住宅会社・不動産会社の営業担当者も住宅、不動産にまたがる幅広い知識を備え、適切に情報を伝えながら顧客をリードできる能力を求められますが、特に地域の中小企業においては、そのような知識や情報、スキルを得るための教育や入職者の育成を体系的に行っていない状況です。若年人材がますます不足する中、人材育成と生産性向上、組織への定着は会社の成長に大きく関わってきます。

リライフクラブは、住宅・不動産業界の営業担当者育成を請け負う組織として、今後も業界の発展に貢献していきます。

※1 出典：国交省「平成30年度建築着工統計調査」

※2 出典：内閣府（2018）「働き方・教育訓練等に関する企業の意識調査」

【参考】

<「基礎講座」概要>

・開催日、会場：

2020年4月20日・21日（東京：ハイアス・アンド・カンパニー研修室）

2020年4月27日・28日（大阪：JR大阪駅周辺会議室）

・対象：ライフクラブおよびハイアス・アンド・カンパニー会員企業の新入社員、新人育成を担当する営業マネージャーなど

・内容：

●マナーとコンプライアンス

社会人としてのマナー / 電話応対 他

●住宅に関する知識

住宅の構造 / 地盤・基礎・部材 / アフターメンテナンス / 都市計画法 / 用途地域 / 建ぺい率と容積率 / 耐火基準 / 耐震構造 / 道路調査 / 斜線制限・日影制限 / 品確法 / 建築基準法 / 瑕疵 / 認定住宅 / 省エネ基準 / 構造計算 他

●不動産に関わる税制

住宅ローン控除 / 贈与税 / 相続税 / 不動産取得税 / 固定資産税 / 都市計画法 / 居住用財産の特例 / 申告方法・時期 / 納付・還付方法 他

●住宅不動産に関わる会社

住宅不動産業界の動向 / 顧客心理 / 住宅販売・不動産仲介の仕組み / 物件調査の方法 / 仲介・建築関連許可 他

●住宅ローン知識

住宅ローンの種類と仕組み / ローン審査の必要書類 / ローン手続きの流れ / 審査のポイント / 金利 / 返済方法 / 個人信用情報、源泉徴収票、収入証明等の見方 他

●不動産登記

登記簿の調べ方と見方 / 地積測量図 / 建物図面 他

<ライフクラブについて>

■消費者の安心・納得の住宅取得を実現する、住宅営業担当者の育成組織

2008年に発足。全国の住宅営業担当者の育成組織として教育、研修を行い、住宅取得に関わるマネープランやライフプランのシミュレーションシステム「ハイアーFP」を提供しています。2015年より資格制度を開始し、知識・情報・コミュニケーションスキルという3つの要素を備える住宅営業担当者を「住宅FPマスター」に認定。全国のセールス担当者の育成を進め、「住宅FPマスター」を全国で輩出してその認知を高めることで、消費者が安心・納得の住宅取得を実現できる環境をつくることを目指しています。

■ 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：4億3,325万円（2019年10月31日時点）
- 所在地：東京都品川区上大崎 ○ 役員数：241人（2019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> ○ 各種ソリューション紹介：<http://view.hyas.co.jp/>