

「リライフクラブ 6代目住宅FP グランドマスター決定戦」をオンライン開催 6代目住宅FP グランドマスターに福山建築 佐野茂樹氏が決定 住宅営業担当者の育成マネジメント機能提供で「リライフクラブ」のサービスを強化

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、消費者の住宅取得検討に際して、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者「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、9月7日（月）にオンライン開催した「6代目住宅FP グランドマスター決定戦」において、福山建築 佐野茂樹氏が「6代目住宅FP グランドマスター」に決定し、全国約2,340人の「リライフクラブ」の住宅営業担当者の頂点に立ちました。

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、「住宅FP マスター」という資格制度を2015年に開始しました。ネットワーク内で「知識・情報」、「コミュニケーションスキル」、「倫理観」という3つを身につけるための研修、支援を行いながら、優れた住宅営業活動を報告・共有し、その中から範たる活動を称える仕組みとして年に1人、「住宅FP グランドマスター」を選出しています。

今年の「決定戦」では、全国約2,340人の住宅営業担当者の中から地区大会を勝ち抜いた全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。今回発表した5名は、ファイナンシャルプランニングはあくまでツールとして活用しながら、お客様のことを考え抜き、「伝えたいこと」、「解決したい課題」を明確にしていました。なかでも、6代目住宅FP グランドマスターとなった佐野氏は、高性能の住宅を買って幸せな暮らしを手に入れてもらうために、お客様と「運命共同体」となるライフプランニングを行う事例を発表しました。



6代目住宅FP グランドマスター決定戦の様子
※画面左上が佐野氏

■6代目住宅FP グランドマスター佐野氏 コメント

「最高です。住宅FP グランドマスターになることで責任も感じます。自社の商圈（鳥取県倉吉市）はハウスメーカーも撤退するような地域。自社大工による責任施工の強みも活かしながら、より性能の高い家を安心して買っていただき、幸せに暮らせる方を地域に増やしていきたいと思います。」

（※発表内容の詳細は次ページをご覧ください。）

ハイアスは、リライフクラブに属する全ての住宅営業担当者が知識・スキルを身につけ「住宅FP マスター」としてレベルの高い提案をできるようになるよう、サービス強化の方針も発表しました。

住宅ローンやファイナンシャルプランニングの基礎を学ぶ研修を新たに開催するほか、加盟店が営業担当者ごとの学習レベルを管理し、より効率的な育成をできるよう、シミュレーションシステム「ハイアーFP」の活用レベルや研修の受講歴、試験結果、本部からのフィードバック内容等を閲覧できる機能の提供等を行います。

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者が、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。

■リライフクラブ「6代目住宅FPグランドマスター決定戦」に出場した5名のご紹介

・東日本地区代表 株式会社リノベース 鏡 涼（かがみ りょう）氏（山形県山形市）

テーマ：モノ売りからの脱却 「お客様に適した住まい」の追求

～動機に耳を傾けることで、お客様自身も気づかない目的を引き出す相談により年間契約40件以上！～
リフォーム、不動産仲介、新築注文住宅等幅広く携わっている。「工務店」「不動産屋」という垣根を越え、お客様に適した住まいの提供を行うために住宅FP手法を駆使して信頼を寄せられ、大きな成果をあげている。

・中部地区代表 株式会社やまぜんホームズ 山口 勝也 氏（三重県桑名市）

テーマ：FPを活用した6大要素のグリップと提案マネジメント 「200棟の壁」突破

～組織的な住宅FP活用で年間受注37棟増加を実現したマネジメント～

総合展示場10拠点、ショールーム5拠点を構える同社で、住宅事業部長として住宅FP手法を社内に広め、大幅な受注増を実現。現在は仲介事業の担当役員として、さらに全社内に住宅FP手法とお客様へのお役立ち精神を広めている。

・関西中四国地区代表 福山建築 佐野 茂樹 氏（鳥取県倉吉市）

テーマ：ライフプランを通じて顧客と運命共同体に

～ローコスト住宅が多い地域で資産性の高い高性能住宅を年間20棟受注！～

ハウスメーカーも撤退しローコスト住宅が多い地域。高価格帯に属する自社の住宅を安心・納得して購入していただけるよう、丁寧なライフプランニングを実施して「どうやったら理想の暮らしを実現できるか」をお客様とともに考えるスタイルで実績をあげている。

・九州地区代表 株式会社樋渡建設 西山 智久 氏（佐賀県伊万里市）

テーマ：安定受注のシナリオ設計 契約までの1本の道を作る

～丁寧かつ深い考察と提案内容の仮説による歩留まりの向上で6年連続15棟以上受注！～

お客様の満足な家づくりを実現するための丁寧なヒアリングとシナリオの共有、豊富な知識・経験にもとづいた中立的な情報提供により強い信頼を得て、安定的に大きな成果をあげている。

・リライフクラブ本部推薦 株式会社樹の家こころ舎 金子 孝二 氏（大分県臼杵市）

テーマ：お客様の将来を考え抜いた感動されるライフプランニング

～顧客心理に注目し契約率上昇、お客様への情熱が生んだ住宅FP手法～

地銀の融資担当として住宅ローンの債権回収業務に携わった経験をもつ。地元の同社に入社して住宅FP手法を実践。顧客の心理に注目することを軸に、誰でも再現できる営業手法を確立し大幅な契約数UPを実現している。

■ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要（証券コード：6192 東証一部）

- 設立：2005年3月
- 所在地：東京都品川区上大崎
- 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>
- 資本金 4億3,332万円（2020年4月30日時点）
- 役職員数 253名（2020年4月30日時点）
- 各種ソリューション紹介：<http://view.hyas.co.jp>