

高い相談対応力を備えた営業担当を育成する全国ネットワーク「リライフクラブ」 「住宅FPマスター」資格保有者がわずか2年で1,000名を突破

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、住宅購入に際して、お客様のライフプランを見据えた住宅購入の提案ができる住宅営業担当「住宅FPマスター」の育成とレベルアップを図る、全国ネットワーク「リライフクラブ」（現在690社加盟）を展開しています。

この度、リライフクラブが創設、運営する資格制度「住宅FPマスター」における資格保有者が1,000名を突破しました。（1,202名：2017年8月末時点）

制度を運営してわずか2年で「住宅FPマスター」資格保有者が1,000名を突破したことは、単なる資金相談ではなくライフプランまでを踏まえた住宅購入相談ができる住宅・不動産営業担当者が求められている一つの証でもあると考えます。

リライフクラブは、お客様に「あなたから買いたい」と言われる営業担当者を育成すべく、住宅購入検討者への相談対応力を高めるためのツールと学習機会の提供、モチベーション向上の支援を行っています。

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2年前から開始しました。リライフクラブが提供する研修プログラムを全て受講し卒業試験に合格すると「住宅FPマスター」の3級が取得できます。さらに本部による試験に合格すると「住宅FPマスター2級」、「住宅FPマスター1級」へと昇級し、営業担当者の信頼と経験の証となります。さらに「住宅FPマスター1級」の方々の営業活動のうち、他の範たる活動には「住宅FPグランドマスター」の称号が与えられる仕組みになっています。

「住宅FPグランドマスター」となったのちには、業界関係者や住宅購入検討者が目にする各種媒体、および、本部が出版する書籍での露出機会を通じ、営業担当者自身、あるいは所属する会社のブランディングにつながる機会をリライフクラブ本部が提供します。このように住宅購入検討者から注目を受ける機会は、営業担当者のモチベーションを上げる機会になっています。

今後も「住宅FPマスター」の資格保有者を増やし、お客様が住宅相談をするときには「リライフクラブ」に所属している会員企業の営業担当者に先ず相談していただけるような環境をつくっていきたくと考えております。

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 ○ 3億5,611万円（2017年4月30日時点）
- 所在地：東京都品川区上大崎 ○ 役員数 116名（2017年4月30日時点）
- 事業内容：財産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、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/>