



【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558

株 真永通商 2014 9月 Vol.20 No.94
発行責任者 千葉 専司
編集委員 樋口 恵子
URL:http://www.shineigr.co.jp
E-mail:sumaikun@shineigr.co.jp

『不動産業マーケティングあれこれ』パート3
営業実務指導 柏淵 博子

先回ご紹介した総務省のデータから、今後の不動産業を考えてみましょう。

① 一人世帯にはどんな住宅が好まれるのでしょうか。一人で過ごす部屋の他に、他人との絆を持つ場所を求めるのではないのでしょうか。それは庭であったり、共有のオープンスペースであったり、屋上であったり、誰かと共有できる時間と経験を住宅周辺に求めるように思います。都心のシェアハウス入居者の希望理由には、リアルな他人との絆を求める傾向が見えます。

② 高齢者の一人世帯はどんな住宅を好むのでしょうか。大きくて階段があるお家のままで住めるのでしょうか、どこを直し何を追加したら、長く一人で生活できますか。そのために事前に準備することはなんですか。相続税制が来年変わります。まずは資産や財産を明確にし、受け継いでもらう相手は誰にするのか明確にしておくことです。「相続」を「争族」にしないよう準備することはできます。

③ 母子家庭世帯も増加していく傾向です。母子家庭にとって住みやすい住まいはどういう住まいでしょうか。働きながら子供を育てる女性にとって、便利なこと、快適なことを理解し、住まいに付加していくことが必要です。

④ 外国籍の世帯も増加傾向にあります。外国の人が日本で生活するために日本のルールを理解し守っていただくことも重要ですが、入居される外国の方の生活を日本人が理解することが必要だと思います。そしてそれに合わせた住まいやルールに改善する必要があるでしょう。不動産業の「市場の創造」は、これらのデータ分析と発想の転換による提案ができる企業が生き残る時代です。

暑い日に冷製パスタ
アパット賃貸 長嶺 紀英

夏季休暇に久しぶりに家で料理を作りました。暑かったので冷製パスタ、せっかくなので少し変わったパスタを昔の記憶を基に作りました。なかなか美味いんですよ。

① フライパンにサラダ油(オリブオイル)適量をひきベッコンを弱火で炒めます。ガーリックパウダー、ブラックペッパーを加えます。

② 醤油シロップをフライパンに入れ濃度が出るまで煮詰めます。

③ 大きめのボウルに入れて、マヨネーズ、彩野菜(半分)レタス、スライスオニオン、トマト、ゆで卵を入れて冷蔵庫で良く冷やしておく。

④ 大きめの鍋でパスタ(スパゲッティかスパゲッティーニ)を入れて少なめに塩を入れて表示+1分弱茹でる。茹で上がった流水で粗熱を取り水気をしめる。

⑤ ゆで卵の黄身がソースと混ざる位に良く混ぜ、ブラックペッパー少々、皿に盛りつけ、彩野菜を上に・・・完成!

※味がばやけますのでパスタ、野菜の水分は完全に取除いて下さい。



- パスタ 160g ~ 200g
- レタス 6分の1個位
- オニオン スライス 40g
- ペーコン 2枚 (6~8等分)
- トマト 1個
- ゆで卵 2個
- 彩野菜 (カイワレ、白ネギ、ニンジン)
- 醤油シロップ 50g
- マヨネーズ 60g

関西全国大会
二〇一四年七月一・三日
開催地 神戸・ポートピアホール
出席者 千葉専司社長・堀江勝部長・丸山課長・長嶺主任・武田チーフ

【開催目的】
① 全国の加盟店「優秀成績者」のベンチマーク
② ERA本部の新規システム・ブランド・研修
③ IT活用の具体的な戦略
④ 相続市場に於いて不動産会社がどう関わっていくのか
⑤ 実践している会社の事例
⑥ コンサルティングとして成立するののか

堀江取締役部長
「コミュニケーションの基本は、相手との共通点を探す事。話す相手が決まっているなら、日頃から、よく観察し、相手を知ることが大切。どんな時に喜ぶか?と興味を持って関心を寄せることから始めるとうまく行きます。」と元吉本興業プロデュサーの方から学びました。コミュニケーションのスキルアップは、売上拡大の相当な力を発揮してくれると確信しました。「チームERA」との声掛けに我社も賛同して参ります。次は共に勝ち関仕合える仲間づくりを目指します。

丸山課長代理
場作りとコミュニケーション(バリエーション)を大切にMUST(しなればならない)



でなくWANT HOW(どうしたいか)相手の立場に立ち常に三パターンを考える(勘)笑わせる。人の心を掴む、一緒に笑えたらまた一緒に問題解決したら(行動)価値の共有ができる。ジェネレーションギャップを前提に、共通点を見つけ膨らませる。人生自分の幅は変えられない、昨日の自分より『成長・元氣・達成』出来たか比べて盛上げ市場やニーズの変化、生の情報に触れ勉強させて戴いたことを教訓に、私も取組んでいる中古住宅(既存)再生・活性化の動きを把握して、事業の再構築も進めて行き、お客様本意の姿勢で、チームで勝利したいと決意致します。

長嶺主任
全国の優秀者の元気で前向きな姿勢や考え方を見習い、ライバルは昨年の自身と自ショップということを強く意識して仕事にあたります。インターネットを活用し、正確な間取り、綺麗な写真を掲載し、誤字脱字は勿論のこと、ルールに基づき時間管理を徹底して、先に繋がる業務に充てる時間を確保します。更に、コミュニケーションの大切さについて再認識して活力あふれるショップを目指して成長していきます。

武田チーフ
相続に関する相談窓口は、全国的に見て少なく、しかもお客様立場に立った対策や提案をするところは殆ど皆無といった声を多く聞きます。資産評価(不動産)は当然、不動産のプロが行うべき、合わせて各専門家(弁護士・会計士・税理士)と協力して、お客様の総合窓口としても立ち回るべきだと感じております。相続税などの税制改定や市況の変化などすべての情報をいち早く掴み、お客様の

編集雀
「言つまいと思えば今日の暑さかな」と、つい口ずさみたくなるような、あの七、八月の暑さではさすがに基礎体温をはるかに超す猛烈な暑さにはさすがに参りました。

曾て「四面海もて囲まれし」と歌に唄われた我が国、青い海原に囲まれた日本。やれ閉鎖的だ、島国根性だとか鎖国主義と功罪半ばして、様々な批判を受けてきたこともありませんが、四つの大きな島を中心に大小多くの島で構成された我が祖国日本は領土こそ狭くとも四季折々の風情、美しい緑、海と山の幸、育まれた人々の美しい心と豊かな文化に恵まれた国であることをまず感謝したい。又それにもまして地形的に周囲を海に囲まれていると言うことはなにかと紛争の多い陸続きの諸外国間の歴史を眺めるにつけ、つくづく地の利には恵まれていると思う。

蒙古高原に発した「黒龍江」と言う大河は中国の北を巡り、ロシアとの国境を形成し、東のウラジオストックまで全長二、八四六キロメートルに及ぶ。戦時中、中学生の頃休みを返上して日本から入植した満蒙開拓団の築いたこの国境近くの黒河と言う村へ勤労奉仕に訪れたことがある。山の北方にある黒龍江を眺めると遙か向こうにソ連兵の演習状況が小が見える。平和な時は良いけれど、一旦事が起きて攻撃されたら戦軍軍団でひとたまりも無いだろうなあ、と不安に思ったりした。しかし不安は不幸にも中、昭和二十年八月九日、突如日ソ不可侵条約が一方的に破られ、後は無様な地獄図。今年は思い出さなくてもない六九年目の日です。

編集同人

資産を管理・維持させて頂きながら、様々な角度から提案をさせて頂いただけりよう今後も努力し続けることが大切だと感じました。また、相続は代々続いていきます。他社とは違う「お客様の立場に立った」サービス・提案をさせて頂き、末永くお付き合い出来るよう心がけます。

平成二十六年度
**ミスタービジネス年次総会
ネットワーク研究会**

開催日 二〇一四年七月十六日
開催地 アジュール竹芝
出席者 千葉専司社長・早川チーフ

【開催目的】
① 全国区の市場、市況確認(ネットワーク研究会)
② 他社・商品の情報共有によるランクアップ、商改良
③ セプトに関する詳細情報確認、契約形態などについての確認(セプト・ICプロデュースによる案内備品一式セプト販売)

今年も年次総会に参加させて頂きありがとうございました。当社、真永通商もミスタービジネス加盟二〇周年となりました。今年、本部は二〇周年に伴い、新商品「セプト」を立ち上げました。また、情報共有を更に強化し、各店舗に落とす契機方法等、本部と協力し主力商品化を目指します。

日本住宅ネット 幹旋フォロワー研修会

【開催日】二〇一四年七月三十一日

【開催地】梅田スカイビル

【研修内容】

- ①二〇一四年春期の振り返り
- ②顧客満足度の向上に向けて
- ③リスク統制 規定運用の理解を深める
- ④法人集客活動の有効性が高い商材のご案内

【感想と決意】

グループディスカッションでは、大阪、姫路、米子、高知の加盟店様・認定店様と意見交換をさせて頂きました。なかでも印象が強かったのは高知の認定店様で、成約率七〇％という高さと転勤者様による評価で満足度一〇〇％という素晴らしい数字を作っている企業様ありがとうございました。こちらの企業様に注視している点が伺ったところ、コンタクト数に拘っておられるということでした。

後継者I・S・Tコンタクトは当然、細かいヒヤリングを行い、物件資料を送付して、その後改めてヒヤリングをする。最低でも二〜三回の繰り返しを行い徹底してお客様のニーズを聞き出し閉じ込めを行っているとのことでした。こちらの企業様曰く『私たちでもクドイと思っ...』とおっしゃるほどコンタクト数に拘られておりました。少しでもこちらの企業様に近づける様、日々業務に邁進してまいります。



第一回社内土地活用勉強会

【開催日】二〇一四年七月二十一日(土)

【講師】千葉社長

【研修内容】

- (1)土地活用の基礎知識を学ぶ
- (2)仕事・業務の幅を広げる
- (3)グループ内のシナジー効果の発揮
- (4)ビジネスチャンスを逃がさず掴む

【参加者の感想】

土地活用に関しては事業収支等を作成しているの携わって... 千葉社長が今日までの形にするまでには、計り知れない苦労があったと思います。作り上げたものを活かすには、やはり実際にやってみることで自身でも土地活用条件を意識し、日々活動に繋がっていきます。土地活用こそが、シナジー効果につながるもので各ショップがチームとなつて一つの案件に取り組んでまいります。

【辻田主任】

ロケーションからの読み取るものは何か、資金計画では夫々、土地相場価格、賃料相場、建築費相場、税金の知識等を得ることで取り巻きを把握し、それらを取支へと反映させることを重要なこととして、「ものを見る力」がいかに大切かを改めて感じました。

【丸尾チーフ】

土地活用に対する考え方や、体験に基づくノウハウを解説頂き土地所有者への企画提案から受注までの流れと弊社の

【吉田担当主任】

不動産の最新の市況を知ることのできる貴重な勉強会でした。他園の市況と動向は、普段あまり触れることがなく営業活動の中で活かす事の出来る内容でした。今回の研修のみならず、当然として日頃の勉強が欠かせないので、よくアンテナを張って情報に機敏になりたいと思います。なにより勉強したことを実践で活用していくことが重要なので、テキストを繰り返し見直して営業活動の大きなヒントにしていきたいです。

【木本チーフ】

バブル崩壊後日本の金利は限りなくゼロとなつて久しいが、欧米の主要先進国もゼロ金利になってきて世界総ゼロ金利時代に突入している。投資市場としても利益を生まない時代になつてそのお金不動産に流入してきている。一方で、職人不足と建築コストの上昇で経営リスクが高まる可能性も大きくなっている。人口減少高齢者社会の進行で、住宅オフィスの供給過多もあり市場の変化が進行していくことになる。長寿社会に向けた高齢者対象のビジネスが拡大していく市場となり、介護事業重要性和責任感、使命感がさらに高まりました。それに伴い相続売買、訴訟、管理の新たな高齢者ビジネスの需要に対応していく必要性も強く感じました。



『オーナーセミナーのご案内』

日時【〇】四月十一日(土)午後二時~五時

【会場】ウエストホテル九階(ミラニールム)

※詳細は後日ご案内申し上げます。

商品の実績アピールについて勉強させて頂きました。将来のリスクに対する考え方が土地所有者への説明を伺い大変参考になり、少しでも活かせるようなアプローチを考え実践したいと思います。

【志水敏巳】

土地活用勉強会という難しい内容かと思いましたが、実例を基に分かりやすく説明して頂きポイントが掴めました。提案する前に情報収集がとても大事でその内容からお客様の身になって提案することが重要だと感じました。

第二回社内土地活用セミナー

「二〇一四年夏季セミナー」の為に

「田島則不動産市況情報」を基に社長報告会。

【開催日】二〇一四年八月九日(土)

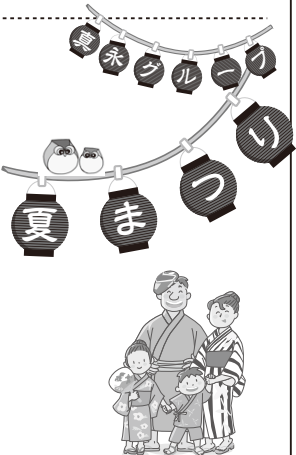
【研修内容】

- | | | | |
|-----|---------------|-----|--------------|
| 第一部 | (1)最新の市場概況 | 第二部 | (1)これからの市場環境 |
| | (2)最新の不動産市場動向 | | (2)今年後半の市場予測 |
| | (3)顧客ニーズの変化 | | (3)今後の対応策 |

【参加者の感想】

【市川係長代理】

お客様の購入意欲を高めるには、熱意や情熱のある営業マンになることであり、熱意のない社員や問題解決力がない社員では、お客様の気持ちを掴むことが出来ない。少し前から高齢者市場が拡大してきている。単なる資産の売却ではなくて老後に備える投資から収益を得て老後の資金にする動きが活発



恒例となりました。真永グループ夏まつり。平成二十六年七月十九日、ゆうゆう倶楽部南山にて今年も盛大に開催され、皆楽しいひとときを過ごしました。