

presented by Funai Consulting Co.,Ltd

トップ営業マンとして、営業活動に日夜奔走されている社長の皆様へ

■ 変遷を遂げる不動産業界

不動産業界は今、大きな変革の時を迎えています。そのビジネスの領域、社会における重要性は時代とともに高まっています。この狭い日本において、限りある土地の意義・可能性を追求し、限らない価値を生むこと、それこそが現代の不動産業界のミッションと言えるでしょう。我々は、不動産ビジネスの活性化こそが日本の活性化に繋がると認識の下、有形資産の価値向上のサポートを通して世の中の発展に貢献していこうという強い信念を持ち、コンサルティング活動を行っております。

「古くて堅い」というイメージがまだまだ根強く残る日本の不動産業界のコンサルティングを行う上で、我々が日々実感している、これから業界で絶対必要となるポイントを、生の成功事例から噛み砕いて紹介していきたいと思っております。

また、我々REB チームのコンセプトは「脱業界常識」ということで、常に時代の変化に対応した新しい視点で「不動産の今」を追及しております。ですので、我々は当たり前のことはお伝えいたしません。このコーナーにおいても、これまで当たり前と捉えられてきた業界の常識を覆し、既存概念を取り払っていただけるような内容になるかと思っております。どうぞお付き合い下さい。

■ 社長、営業の第一線から卒業してください

さて、第一回目の今回は、営業について話させていただきます。ここに、不動産に限らずどの業界にも通じる、ある法則があります。それは、「企業は大きくなる上で、必ず壁にぶち当たる時期がある」というものです。まず最初が1億の壁、次に3億、そして10億、30億……と続いていきます。特に3億は、いわゆる中小企業にとって、最初の大きな壁として中小企業の前に立ちはだかります。実際に我々もいくつものケースを目の当たりにしてきました。それらの会社に共通して、今回我々が皆様の企業に最も問いたい内容が真ん中の活字です。この言葉にドキッとされた方はいらっしゃいませんか？社長自らがトップ営業マンで、営

業の最即戦力として営業活動に朝から晩まで奔走していませんか？部下はといえば、そんな社長に頼りきりで、仕事の消化しかできない。つまり、社員は与えられた仕事をこなすことはできても、仕事をつくることができない。そんな組織がいつの間にかできあがっていませんか？現実として、我々はそういった企業を数多く目の当たりにして参りました。そんな属人体質を抱えた企業が、3億、10億円企業へと成長することができるのでしょうか？限りなく不可能と言えるでしょう。だからこそ、我々は「社長、営業をやめてください。」そうお伝えしています。

社長には、営業活動ではなく、誰もがトップ営業マンとなれるような仕組みづくり(マネジメント)に徹していただきたいのです。企業として成長するためには、まず営業の仕組み自体を抜本的に変える必要があります。社長ではなく、会社が見込み客を作る仕組みを構築する必要があります。そしてその次に、その見込み客を成約に繋げられるような流れを、組織として導入していかなければなりません。個人の能力に頼りきった属人的な営業スタンスから脱却し、会社として一定の営業体制を敷き、営業マンを育成していく、それこそが厚い壁を打ち破るための大きな大きな一歩なのです。

社長にはその勇気を持っていただかなければなりません。決断をしていただかなければなりません。その仕組みに関しては、次回詳しくお伝えしたいと思います。どうぞお楽しみに！！

株式会社 船井総合研究所
リアルエステートビジネスチーム 吉崎 誠二