



会 社 案 内

売れる営業は、 育てられる。

不動産業界に特化した研修・コンサルティング

創業

2012年

受講者

4,500名超

導入企業

120社超

満足度

98%

ALPINISM株式会社

TEL 03-5615-8372 / info@alpinism.co.jp / <https://alpinism.co.jp>

目次

01 私たちについて

実績・選ばれる理由・導入企業・導入事例・受講者の声

02 研修事業

賃貸/売買基礎・仲介営業・賃貸管理・新入社員・管理職・営業力強化

03 料金とご利用の流れ

料金の目安・実施形式・研修開始までの4ステップ

04 コンサルティング事業

賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介・組織力向上

05 会社概要

会社概要・代表者プロフィール・お問い合わせ

01

ABOUT US

私たちについて

不動産業界に特化して14年。
延べ4,500名以上の営業社員を育ててきた実績があります。

OUR RECORD

数字で見るALPINISM

不動産会社の人材育成に特化し、大手フランチャイズから地域密着企業まで幅広くご支援しています。

14年

不動産特化の実績

4,500名超

研修受講者数

120社超

導入企業数

98%

研修満足度

15,000 名超

代表講師がこれまでに指導してきた受講生の累計人数

研修歴20年以上。アバマンショップFC本部で研修責任者・スーパーバイザー統括を歴任し、現在もセンチュリー21をはじめ大手FCから地域企業まで、自ら現場で指導を続けています。

01

不動産業界に完全特化

賃貸・売買・管理まで、現場実務に直結した内容のみ。翌日から使えます。

02

現役営業マンが講師

実体験に基づく指導とロールプレイング中心の実践型カリキュラム。

03

DiSC理論で個別最適化

行動特性4タイプに応じた育成・接客指導で、画一的でない成長を実現。

導入企業

大手不動産フランチャイズ・ハウスメーカーから、地域密着の仲介会社まで120社超にご利用いただいています。

センチュリー21	三菱地所リアルエステートサービス	大和ハウス
Panasonic Homes	日立	コニカミノルタ
第一三共	KW JAPAN（ケラー・ウィリアムズ）	アパマンショップ
駅前不動産	株式会社リライフ	crasco

※ 順不同・敬称略。上記は導入企業の一部です。

大手FCの研修基準に応え続けてきたカリキュラムを、貴社の規模・課題に合わせて再設計します。

数十名規模の集合研修から、2名からの少人数研修まで対応。オンライン開催も可能です。

CASE STUDY

研修で、成果が変わりました

実際にご導入いただいた企業様の成果の一例です。

首都圏の仲介会社様

300%

売上改善

営業ノウハウが特定の社員に属人化し、売上が伸び悩んでいました。仲介営業研修とロールプレイングを継続実施し、成功パターンをチーム全体で共有。研修導入前と比べ売上が約3倍になりました。

関西圏の仲介会社様

200%

成約率改善

来店数は確保できているのに成約に至らないという課題。接客ロールプレイングを軸に初期対応・ヒアリング・クロージングを徹底改善し、来店から成約までの決定率が2倍に向上しました。

※ 成果は企業様ごとの取り組み内容・実施期間により異なります。

受講者・導入企業の声

研修を受講された方々から、多くのご好評をいただいています。

講師の話し方が分かりやすく、研修を進めるスピードが適切だった。

— 新入社員研修 受講者

講師が現役の営業マンなので、実体験に基づいた説明が非常に分かりやすかった。

— 賃貸仲介営業研修 受講者

接客ロールプレイングを取り入れてくれたので、知識だけではカバーしきれない接客のコツが分かった。

— 営業力強化研修 受講者

DiSC研修のDiSCタイプ判別方法と、タイプに合わせた接客方法が非常に勉強になった。

— DiSC研修 受講者

今まで受けてきた研修の中で一番勉強になった。接客のやり方で間違っていた所や、改めて気づかされた部分が多くあった。

— 賃貸仲介営業研修 受講者

スタッフの力を最大限に引き出す方法が学べた。スタッフに求めるだけでなく、自分自身も努力を続けたい。

— 管理職研修 受講者

02

TRAINING

研修事業

基礎から管理職まで、対象者と課題に合わせた8つのプログラム。
すべて不動産の現場実務に直結した内容です。

研修ラインナップ

対象者と課題に応じて、最適なプログラムを組み合わせでご提案します。

研修名	対象者	日程	主な狙い
新入社員研修	新入社員	1～2日	社会人の基本と不動産仲介実務の習得
賃貸基礎研修	不動産営業社員	1～2日	不動産業の基礎知識と法律知識の習得
売買基礎研修	不動産営業社員	1～2日	売買仲介の基礎知識と法律知識の習得
賃貸仲介営業研修	不動産営業社員	1～2日	賃貸仲介の営業実務と接客力の強化
売買仲介営業研修	不動産営業社員	1～2日	売買仲介の営業実務と提案力の強化
賃貸管理基礎研修	賃貸管理スタッフ	1～2日	管理業務の標準化とオーナー対応力
管理職研修	店長・リーダー	1～2日	マネジメント力と部下育成力の強化
営業力強化研修	不動産営業社員	1～2日	DiSC活用で決定率（成約率）を向上

すべての研修で、講義とロールプレイングを組み合わせた実践型カリキュラムを採用。オンライン開催・2名からの少人数開催にも対応します。

新入社員研修

社会人に必要な知識・スキルの習得と、不動産仲介実務を体系的に学ぶ

対 象 新入社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 不動産仲介の基本が分かり、実践できるようになって欲しい
- ✓ ビジネスマナーや社会人としての基本的態度を身につけて欲しい
- ✓ OJTで新人を育てる余裕がない

概要・特長

社会人・営業社員の基本を学ぶ

心構え、身だしなみ、挨拶、接客マナーなど、社会人と営業社員としての基本を習得していただきます。

不動産仲介実務を体系的に学ぶ

反響応対から接客応対、クロージング、追客までの一連の流れを学び、業務習熟度を高めます。

法律知識を学ぶ

不動産営業社員として必要な最低限の法律知識を習得していただきます。

プログラム内容（例）

社会人の心構え	(1) 心構え (2) 身だしなみ・マナー・挨拶
不動産仲介営業の流れ	(1) 集客（WEB掲載・追客等） (2) 反響応対（電話・メール） (3) 接客応対 (4) 物件案内 (5) クロージング
入居申込～契約	(1) 入居申込 (2) 入居審査 (3) 重要事項説明 (4) 賃貸借契約 (5) 金銭の授受 (6) 引渡
不動産用語	実務で使用する用語の説明
電話応対ロールプレイング	(1) 電話応対の基本 (2) 電話応対5つのステップ (3) 電話反響応対ロールプレイング
接客ロールプレイング	(1) 初期応対 (2) 来店カードヒアリング (3) 物件提案・案内物件決定 (4) クロージング

賃貸基礎研修

不動産賃貸仲介実務を体系的に学び、営業社員に必要な知識とスキルを習得する

対 象 不動産営業社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 不動産業の基礎知識を身につけて欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に一から学び直して欲しい
- ✓ OJTで新人を育てる余裕がない

概要・特長

不動産業の基礎知識を学ぶ

仲介の流れ、契約業務など、不動産業の基本を習得していただきます。

法律知識を学ぶ

不動産業に携わる社員として必要な最低限の法律知識を習得していただきます。

実務に直結した内容のみ

現場ですぐに使える知識に絞り込み、翌日からの業務に活かせる構成です。

プログラム内容（例）

不動産入門	(1) 不動産業の使命 (2) 不動産業の種類 (3) 賃貸仲介に関連する法令 (4) 不動産営業に必要な資格
不動産基礎知識	(1) 賃貸仲介の流れ (2) 集客方法 (3) 来店対応 (4) 募集図面の用語 (5) 物件案内 (6) 入居申込 (7) 入居審査 (8) 取引態様 (9) 仲介手数料 (10) 契約金の計算 (11) 重要事項の説明 (12) 書面の交付義務 (13) 決済・引渡し

売買基礎研修

不動産売買仲介実務を体系的に学び、営業社員に必要な知識とスキルを習得する

対 象 不動産営業社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 不動産売買仲介の基本が分かり、実践できるようになって欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に一から学び直して欲しい
- ✓ OJTで新人を育てる余裕がない

概要・特長

不動産業の基礎知識を学ぶ

仲介の流れ、契約業務など、不動産業の基本を習得していただきます。

法律知識を学ぶ

不動産業に携わる社員として必要な最低限の法律知識を習得していただきます。

売買特有の実務を押さえる

査定・資金計画・住宅ローン・決済など、売買仲介ならではの実務を体系化して学べます。

プログラム内容（例）

不動産入門	(1) 不動産業の使命 (2) 不動産業の種類 (3) 売買仲介に関連する法令 (4) 不動産営業に必要な資格
不動産基礎知識	(1) 売買仲介の流れ (2) 物件仕入れ (3) 価格の査定方法 (4) 売主との面談・販売価格の決定 (5) 取引態様 (6) 物件調査 (7) 不動産登記 (8) 税金 (9) 集客方法 (10) 来店対応 (11) 募集図面の用語 (12) 物件案内 (13) 資金計画 (14) 住宅ローン事前審査 (15) 購入申込 (16) 仲介手数料 (17) 重要事項の説明 (18) 書面の交付義務 (19) 現地立会 (20) 決済・引渡

賃貸仲介営業研修

反響応対から接客・クロージングまで、賃貸仲介の成約率を高める実践研修

対 象 不動産営業社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 不動産賃貸仲介の基本が分かり、実践できるようになって欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に一から学び直して欲しい
- ✓ 営業成績が上がらない社員に営業のコツを学んで欲しい

概要・特長

営業社員の基本を学ぶ

心構え、身だしなみ、挨拶、接客マナーに加え、お客様との距離の縮め方や傾聴の技術を習得します。

賃貸仲介実務を体系的に学ぶ

物件仕入れから反響応対、接客応対、クロージング、追客までの流れを学び、業務習熟度を高めます。

ロールプレイングで体得する

知識だけではカバーできない接客のコツを、繰り返しの実演で身につけます。

プログラム内容（例）

営業社員の基本	(1) 心構え (2) 身だしなみ・マナー・挨拶
賃貸仲介営業の流れ	(1) 集客（WEB掲載・追客等） (2) 反響応対（電話・メール） (3) 接客応対 (4) 物件案内 (5) クロージング
電話応対ロールプレイング	(1) 電話応対の基本 (2) 電話応対5つのステップ (3) 電話反響応対ロールプレイング
接客ロールプレイング	(1) 初期応対 (2) 来店カードヒアリング (3) 物件提案・案内物件決定 (4) クロージング

売買仲介営業研修

売却提案から契約まで、売買仲介に必要な知識と提案力を強化する

対 象 不動産営業社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 不動産売買仲介の基本が分かり、実践できるようになって欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に一から学び直して欲しい
- ✓ OJTで新人を育てる余裕がない

概要・特長

営業社員の基本を学ぶ

心構え、身だしなみ、挨拶、接客マナーなど、営業社員としての基本を習得していただきます。

売買仲介実務を体系的に学ぶ

物件仕入れから反響対応、接客対応、クロージングまでの流れを学び、業務習熟度を高めます。

法律知識を学ぶ

売買仲介営業社員として必要な最低限の法律知識を習得していただきます。

プログラム内容（例）

営業社員の基本	(1) 心構え (2) 身だしなみ・マナー・挨拶
売買仲介営業の流れ	(1) 物件仕入れ (2) 集客（WEB掲載・追客等） (3) 反響対応（電話・メール） (4) 接客対応 (5) 物件案内 (6) クロージング
電話対応ロールプレイング	(1) 電話対応の基本 (2) 電話対応5つのステップ (3) 電話反響対応ロールプレイング
接客ロールプレイング	(1) 初期対応 (2) 来店カードヒアリング (3) 物件提案・案内物件決定 (4) クロージング

賃貸管理基礎研修

賃貸管理実務を体系的に学び、管理社員に必要な知識とスキルを習得する

対 象 賃貸管理スタッフ

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 賃貸管理の基本が分かり、実践できるようになって欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に一から学び直して欲しい
- ✓ クレーム対応に担当者ごとのばらつきがある

概要・特長

賃貸管理社員の基本を学ぶ

管理社員の心構えやオーナーのリスク軽減など、賃貸管理の基本を習得していただきます。

賃貸管理実務を体系的に学ぶ

募集・入居審査・契約・入居者対応・更新・解約・オーナー対応・管理受託までを一貫して学びます。

対応品質を標準化する

担当者ごとのばらつきをなくし、組織としての管理品質を上げます。

プログラム内容（例）

賃貸経営のメリットとリスク	(1) 賃貸経営のメリット (2) 賃貸経営のリスク (3) 管理会社に求められる役割
賃貸管理業務	(1) 管理業務とは (2) 入居率とは (3) 空室募集業務 (4) 入居審査 (5) 契約業務 (6) 貸主送金・滞納督促 (7) 入居者対応業務 (8) 更新業務 (9) 解約業務
建物管理	(1) 建物管理・巡回 (2) 定期点検・法定点検 (3) 大規模修繕
管理受託	(1) 管理受託営業フロー (2) 仕入れ活動 (3) 物件を預かる際の注意点 (4) 管理移管について

管理職研修

店舗の数値管理、集客、部下のマネジメントなど管理者に必要な知識とスキルを習得する

対 象 店長・リーダー等の管理職

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 新任店長・リーダーに店舗運営や部下のマネジメントを学んで欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる店長やリーダーに一から学び直して欲しい
- ✓ 店長やリーダーを育てる余裕がない

概要・特長

管理職の基本を学ぶ

管理職に求められるマインドやマネジメントスキルを習得していただきます。

店長実務を体系的に学ぶ

朝礼運営、集客業務、営業社員のフォロー、売上確認、終礼運営までの流れを体系的に学びます。

DiSC理論で部下を育てる

部下の挙動・言動から4タイプを判別し、タイプに応じた指導・育成方法を引き出すスキルを習得します。

プログラム内容（例）

管理職の役割	(1) 管理職の役割 (2) 必要な意識・行動 (3) 求められる資質とスキル
リーダーシップ	(1) 求められるリーダー像 (2) リーダーシップとは (3) 発揮するためには
管理職の業務	(1) 目標設定 (2) KPI・KGI (3) 数値・行動・顧客管理 (4) 部下への指示の出し方 (5) 業務確認と報連相 (6) 部下の営業フォロー (7) 朝礼・終礼の運営
集客	(1) 自社分析・他社分析 (2) 来店数向上（反響・飛込・再来店）
部下の育成・指導	(1) 育成方針の策定 (2) 動機づけの方法 (3) タイプに合わせた育成・指導
職場づくり	(1) 職場環境の改善 (2) パワーハラスメントの防止 (3) セクシュアルハラスメントの防止

営業力強化研修（DiSC活用）

お客様のタイプに応じた営業攻略法を瞬時に引き出し、決定率の向上を図る

対 象 不動産営業社員

日 程 1日～2日

実施形態 講師派遣／オンライン可

こんなお悩みを抱える企業様に

- ✓ 集客数は確保できているが、成約率が低い
- ✓ どんなスタイルのお客様にも対応できるようになって欲しい
- ✓ 伸び悩んでいる社員に学び直して欲しい

概要・特長

ヒアリング力を学ぶ

お客様のスタイルに合わせたヒアリング力を習得し、本当のニーズを引き出します。

物件提案力を学ぶ

スタイルに合わせた提案力により提案の幅が広がり、営業成績向上につながります。

クロージング力を学ぶ

スタイルによって意思決定の方法が異なることを実感し、押し付けない後押しを体得します。

プログラム内容（例）

求められる営業スタイル	(1) 顧客納得型 (2) 気付いていないニーズを把握し提案する (3) 専門的意見をアドバイスする
決定率について	(1) 決定率の高い営業と低い営業の違い (2) 決定率を向上させるためには
セールスステップ	(1) 初期対応 (2) 希望条件ヒアリング (3) 物件設定
DiSCスタイル判別	(1) 自分のスタイル判別 (2) お客様のスタイルの見分け方 (3) スタイルに合わせた営業手法
営業トレーニング	(1) ロールプレイング（初期対応） (2) （希望条件ヒアリング） (3) （物件設定）

料金と実施形式

研修内容・参加人数によって変動します。無料相談で最適なプランとお見積りをご提示します。

料金の目安

半日 **5**万円 ~

上記は半日（約3時間）研修の基準料金です。1日研修、複数回の継続研修、コンサルティングとの組み合わせなど、ご要望に応じて柔軟にご提案します。

実施形式

オンライン／対面

どちらにも対応。全国の不動産会社様へ実施しています。

最少人数

2名 ~

少人数でも実施可能。数十名規模の集合研修にも対応します。

拠点

東京・大阪

東京本社と大阪営業所を拠点に、全国へ講師を派遣します。

料金に含まれるもの

- 事前ヒアリングとカリキュラム設計
- 講師による研修の実施（ロールプレイング含む）
- 研修テキスト・資料の作成と提供
- 実施後の振り返りレポート

※ 別途、講師の交通費・宿泊費を実費でご請求する場合があります。詳細はお見積り時にご案内します。

研修開始までの流れ

まずは無料相談から。お問い合わせの時点で正式なお申し込みにはなりません。

STEP 1

お問い合わせ

ホームページのお問合せページ、またはメールにてご連絡ください。簡単に状況を確認させていただいた上で、面談日程を調整いたします。

STEP 2

無料相談・ご面談

貴社の抱えている課題を、お電話または直接お目にかかってじっくり伺います。その上で問題解決のアプローチ方法をお打ち合わせします。

STEP 3

ご提案とお見積り

貴社にとって最適な研修の内容と費用をご提示いたします。

STEP 4

ご契約・研修実施

内容にご納得いただいた上で正式に契約を締結し、研修日を決定。研修を実施します。

お問い合わせ先 : info@alpinism.co.jp / <https://alpinism.co.jp/inquiry/> / TEL 03-5615-8372 (平日9:00~18:00)

03

CONSULTING

コンサルティング事業

研修だけでは変わらない課題に、現場へ入り込んで伴走します。
分析・施策立案から実行支援まで一貫してご支援します。

コンサルティングメニュー

貴社の課題を多角的に分析・特定し、業績向上につながる施策を実行します。

賃貸仲介コンサルティング

対象：不動産会社 / 業績向上につながる施策を実行

- 店舗環境整備（飛込来店を増やす店頭作り）
- 社員指導（行動管理・集客手法・営業手法）
- 店長指導（目標設定・マネジメント・市場分析）
- 経営者様との毎月の面談

賃貸管理コンサルティング

対象：不動産会社 / 管理物件増加につながる施策を実行

- 入居率向上指導（空室対策・オーナー営業）
- 管理物件獲得手法・営業ツールの見直し
- 業務オペレーションの再構築
- クレーム（リクエスト）対応指導

売買仲介コンサルティング

対象：不動産会社 / 業績向上につながる施策を実行

- 店舗環境整備・店内オペレーション改善
- 社員指導（行動管理・集客手法・営業手法）
- 店長指導（マネジメント・スタッフ育成）
- 経営者様との毎月の面談

組織力向上コンサルティング

対象：企業全般 / DiSC®を活用し組織力（チーム力）を向上

- 現状把握・課題抽出（ヒアリングと現状調査）
- 解決策の提案と実行支援
- 効果測定と試行錯誤の伴走
- DiSCという共通言語の組織への定着

コンサルティング開始までの流れは研修と同様です（お問い合わせ → ご面談 → ご提案・お見積り → ご契約・開始）。

会社概要

商号	ALPINISM株式会社（英文名称：ALPINISM Inc.）
設立年月日	2012年8月17日
代表者	代表取締役 高山 博幸
所在地	■東京本社 〒102-0074 東京都千代田区九段南四丁目6番1号 九段シルバーパレス905号 ■大阪営業所 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田二丁目5番13号 桜橋第一ビル304号
TEL / URL	03-5615-8372 / https://alpinism.co.jp
事業内容	研修事業 コンサルティング事業 不動産事業
免許番号	東京都知事免許（2）第101906号
所属団体	(公社)東京都宅地建物取引業協会会員／(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
取引銀行	三菱UFJ銀行 巣鴨信用金庫

経営理念

すべては「人」のために

- ・社業を通じて、不動産業界の質的向上に貢献する
- ・クライアント企業皆様の業績向上に貢献する
- ・日本の住環境向上に貢献する
- ・地域に密着し、お客様に満足度の高い理想的な住空間を提供する

代表者プロフィール

代表取締役 高山 博幸

1970年生まれ。売買仲介営業、賃貸仲介営業、賃貸管理スタッフを経て株式会社アバマンショップホールディングス（現APAMAN株式会社）に入社。「アバマンショップ八重洲店」のオープニングメンバーを担当。その後FC事業本部にてFC加盟企業向けの研修責任者、スーパーバイザーの統括責任者等を歴任。退職後、大手住宅メーカーの人事部を経て2012年8月にALPINISM株式会社を設立。現在もセンチュリー21等の大手不動産フランチャイズ企業の研修講師を務める。

研修受講生 累計 **15,000名超**



CONTACT

まずは無料相談から。 貴社の課題を整理します。

お問い合わせには1～2営業日以内にご返信します。この時点で正式なお申し込みにはなりません。
研修とコンサルティングの組み合わせなど、貴社の状況に合わせたご提案が可能です。

お電話

03-5615-8372

平日 9:00～18:00

メール

info@alpinism.co.jp

24時間受付

お問合せフォーム

alpinism.co.jp/inquiry/

24時間受付