不動産会社向け　伴走型コンサルティング

# 伴走顧問

## 成果が出るまで、現場に並走する顧問契約

ALPINISMの伴走顧問は、単発の研修ではありません。**毎月、現場に入り、営業に同席し、数字を一緒に見ながら、成約率・定着率が変わるまで並走する**月額契約の継続支援です。14年・導入120社超で磨いたノウハウを、貴社の現場に合わせて実装します。

| | | | |
|---|---|---|---|
| **120** 社超 導入 | **4,500** 名超 受講 | **98** % 研修満足度 | **20** 年超 研修歴 |

ISSUES

## こんな課題はありませんか

- ✓ 店長がプレイヤー業務から抜けられず、マネジメントに時間を割けない
- ✓ 成約率が伸び悩むが、原因を「感覚」でしか説明できない
- ✓ エースの営業手法が属人化し、組織に展開できていない
- ✓ 新人が育つ前に辞めてしまう（早期離職が止まらない）
- ✓ 店舗・担当者によって接客や管理の品質がばらつく
- ✓ 研修は実施したが、現場で続かず元に戻ってしまった

どれも、**「一度教えれば解決する」問題ではありません。**現場で、続けて、定着するまで支援して初めて変わる課題です。だからこそ、単発の研修ではなく「伴走顧問」が必要になります。

DIFFERENCE

## 「研修」と「伴走顧問」の違い

研修が「点」なら、伴走顧問は「線」です。研修で火をつけ、顧問で定着させる——両方を組み合わせると、成果は最大化します。

| 比較軸 | 単発の研修 | 伴走顧問 |
|---|---|---|
| **関わり方** | その日の登壇（点） | 毎月、現場に入り続ける（線） |
| **期間** | 半日〜数回 | 継続（月額契約） |
| **ゴール** | 知識・やり方を知る | 現場の数字が変わる |
| **定着** | 現場復帰で元に戻りやすい | 定着するまで伴走して止める |
| **支援範囲** | 研修テーマ | 営業・数値管理・マネジメント・採用まで一体 |

MONTHLY

## 毎月、こんなことをします

「毎月、何をしてくれるのか」を具体的にお示しします。貴社の課題に合わせて内容と頻度を設計します。

| タイミング | 支援内容 | ねらい |
|---|---|---|
| **月始め** | 前月の数値（反響率・来店率・成約率）を一緒にレビュー | 課題を「感覚」から「数字」で特定する |
| **月中** | 店舗訪問・営業同席・接客の生ロープレ | 現場の具体行動をその場で修正する |
| **月中** | 店長・リーダーとの1on1（マネジメント支援） | 店長をプレイヤーから抜け出させる |
| **随時** | 採用面接の同席・DiSC適性の見立て | 「定着する人」を入口で見分ける |
| **月末** | 結果の振り返りと翌月の打ち手決め | PDCAを回し、定着まで継続する |

FLOW

## ご利用の流れ

いきなり契約ではなく、「無料診断」を入口に、無理なく進められます。

1. **資料を受け取る**　料金目安・支援内容・事例をまとめた本資料をご確認ください。
2. **無料 現場診断**　1店舗の数値を拝見し、課題を言語化してご報告します（申込不要）。
3. **プランのご提案・お見積り**　課題に合わせて最適なプランと支援範囲をご提示します。
4. **契約・支援開始**　初回訪問から、現場に入ります。
5. **月次で振り返り・改善**　数値で効果を確かめながら、定着まで並走します。

PRICING

# 料金プラン

支援の回数と範囲に応じて3つのプランをご用意しています。まずは現場に合うプランをご提案します。月額 **8万円（税込）**から。

| | ライト | スタンダード 人気<br>中核プラン | 成果伴走 |
|---|---|---|---|
| **月額目安（税込）** | **8〜12万円** | **25〜30万円** | **基本18〜20万円**<br>＋成果連動 |
| **訪問回数** | 訪問なし<br>（遠隔中心） | 月2回 | 月2回＋KPI連動 |
| **営業同席** | — | あり | あり |
| **数値レビュー** | オンライン 月1 | あり（月2回） | あり |
| **店長との1on1** | オンライン | あり | あり |
| **採用・定着支援** | — | オプション | あり |
| **成果連動報酬** | — | — | あり<br>（達成時 合計40〜55万円目安） |
| **こんな会社に** | まず試したい | 中核プラン | 成果にコミットしたい |

**その額、高いですか？**

新人が1人早期離職すると、採用費＋教育費＋機会損失で**1名あたり200〜300万円規模**のコストがかかります。仲介1件の粗利と月額顧問料を並べてみてください。伴走顧問は「コスト」ではなく、成約・定着への「投資」です。

**成果伴走について**

基本料に加え、合意したKPIの達成に応じた成果報酬を上乗せする二階建てです。開始時にベースラインを合意し、下限（基本料）と上限を定めます。**詳しい仕組みと料金例は次ページ**をご覧ください。

※ 金額は税込の目安です。訪問回数・対象店舗数・支援範囲により、内容と人数に応じて個別にお見積りします（最少2名から）。契約期間は【6ヶ月〜】を目安にご案内しています。成果連動報酬はコンサルティングの成果報酬であり、宅地建物取引業の仲介報酬とは別に、KPI改善に紐づけて設計します。

RESULT-BASED

## 成果伴走プランの詳細

「成果にコミットしたい」会社向けの、**基本料＋成果連動報酬**の二階建てプランです。成果が出れば、その分だけお支払いが増える設計です。

**① 基本料（固定）**

成果にかかわらず毎月発生。月額 **18〜20万円**（税込）。スタンダードの固定（25〜30万円）より低く設定し、始めやすくしています。

**② 成果報酬（変動）**

合意したKPIの達成に応じて上乗せ。**達成時の合計で月額40〜55万円**が目安。成果が出なければ基本料のみです。

HOW IT WORKS

## 成果報酬の仕組み

| 項目 | 内容 |
|---|---|
| **主KPI** | 対象店舗の月平均成約件数 |
| **ベースライン** | 直近12ヶ月の月平均（前年同期比を基本に、開始時に合意） |
| **成果報酬** | ベースラインを超過した1件あたり **【◯】万円** |
| **月額上限** | **【◯】万円**（御社が見込みを立てやすいよう上限を設定） |
| **助走期間** | 開始後3ヶ月は算定対象外（反響〜成約のリードタイムを考慮） |
| **測定単位** | 四半期ごとに集計・支払 |

EXAMPLE

## 数値イメージ（件数連動）

ベースライン＝月5件／超過1件あたり5万円／基本料20万円の場合（いずれも目安の数字です）。

| 月平均成約 | 超過件数 | 成果報酬 | 基本料 | 月額合計 |
|---|---|---|---|---|
| **5件（＝基準）** | 0 | 0円 | 20万円 | 20万円 |
| **8件** | ＋3 | 15万円 | 20万円 | **35万円** |
| **10件以上** | ＋5以上 | 25〜30万円 | 20万円 | **45〜50万円** |

※ 金額はすべて税込の目安です。成果報酬はKPI（成約件数）の改善に連動するもので、個別取引の仲介報酬ではありません。ベースライン・単価・上限は契約時に合意し、別紙に定めます。

CONSULTANT

## 伴走するのは、この人です

PHOTO

**高山 博幸**（たかやま ひろゆき）

ALPINISM Inc. 代表コンサルタント・研修講師

- 保有資格：宅地建物取引士／賃貸不動産経営管理士／DiSC認定トレーナー
- 経歴：不動産の売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理を現場で経験 → 大手不動産FCの立ち上げ・FC研修責任者・SV統括 → 大手住宅メーカー人事部 → 2012年 ALPINISM設立
- 現場を知る元営業マンだから、「教科書論」ではなく「現場で成約するための言葉」で語る
- 研修歴20年超。大手不動産FCから地域密着企業まで、幅広く現場に関わる

RESULTS

## 伴走で、こう変わりました

**事例①　【エリア・業態】（例：首都圏・賃貸仲介）**

支援前【課題を数字で】→ 伴走【何ヶ月・何を】→ 支援後【数字の変化】。担当者の声：【　】

**事例②　【エリア・業態】（例：関西圏・売買仲介）**

支援前【　】→ 伴走【　】→ 支援後【　】。担当者の声：【　】

※ 成果は企業ごとに異なります。

**ALPINISM Inc.**

SINCE 2012　｜　東京・大阪（全国の不動産会社に対応）

Web：alpinism.co.jp

**03-5615-8372**

受付時間 平日 9:00〜18:00

まずは「顧問サービスの無料相談・現場診断」をご利用ください