

「チーム」で仲介する 「不動産エージェント」って どういうこと?!

イーエム・ラボ
榎本佳納子さんに聞く
新しい仲介の形

【巻頭企画】

常識・慣習を覆す
不動産エージェントの
これまでとこれから

弊社代表 初登場!

【対談】

EMLabo代表
榎本 佳納子
×

マンションリサーチ代表
山田 力

Mansionnavi Magazine
ZEP

出産後、未経験で不動産業界に！

16歳で単身オーストラリアに留学し、お父様の会社の倒産を機に日本に戻り、ご出産後に未経験の不動産業界に飛び込んだという異色の経歴を持つ「えのこな」こと、株式会社EMLabo代表の榎本佳納子さん。バイリンガルの不動産エージェントとしてだけでなく、不動産業界のリアルを発信するX(旧Twitter)「えのこな」やエージェント講座にも注目が集まる彼女のこれまでとこれからに迫ります。

劣等感を感じていた幼少期

私は淡路島で生まれて、中学生まで過ごしました。「自然豊かではないですね」と言っていただけでも多いのですが、なかなか閉鎖的な環境で、当時はコンプレックスすらありませんでした。家業が建設資材の商社だったので、後継者は男でないと・・・という周りの雰囲気子どもながらに感じていました。弟が生まれたときの周りの反応や言葉から、幼少期は「こか」「自分は母を一人前にしてあげられなかった存在」という劣等感を抱えていたと思います。

そんな中、15歳で初めてニュージーランドに行ったときに、家や立場ではなく、私という人間を見られる雰囲気やカルチャーに衝撃を受け、その1ヶ月後にはオーストラリアの高校に行くこと決めました。言語、アイデンティティとの葛藤、勉強……さまざま苦勞がありました。現地の大学を卒業するまでの7年間があったからこそ、今があります。

大学卒業後は、さらなる刺激を求めニューヨークへ。大学で会計学を専攻していたため、昼はアパレル企業の会計部署で、夜は会計事務所働いていました。父の会社が倒産したという連絡を

受けたのは、働き始めて間もなくです。両親は賃貸住宅も借りられない状況になってしまったため、私が日本に戻ってきて就職し、一緒に暮らすことになりました。

日本に戻ってきてからも、決して順風満帆だったわけではありません。アスリートマネジメントをしている主人との出会い、妊娠出産は当時と今の私を支えてくれる素晴らしい人生の岐路となりましたが、仕事では女性を軽視するような発言をされたり、それをきっかけに職を失ったり……。ただ、だからこそ不動産エージェントという仕事に出会えたわけですから、人生は本当に何が起るかわかりません。

Interview

株式会社 EMLabo
代表取締役 榎本 佳納子



採用してもらえないなら……と一念発起

当時は夫の仕事も軌道に乗っていなかったこともあって、長男が産まれてからなんとか仕事に就こうと10社以上に履歴書を送りました。しかし、幼い子どもを抱えて、時短で働ける仕事なんて簡単に見つかりません。だったら、自分で会社を興すしかない。そう思っただけで一念発起し、宅建資格を取り、業者免許登録するまではあつという間でした。話が飛躍しているようですが、建設資材業を営んでいた父に加え、木材屋の祖父、住宅建設業の叔父、義理の兄も不動産業をしていたため、不動産は私にとって身近な存在だったのです。

会社を作ったからは、文字通り管理も仕入れもどんなことでもやりました。当時はとにかく目の前の業務をこなすこと



収益を上げることには必死で、やりがいというよりも毎日を乗り切るという感じでした。ただ、実需の売買仲介をさせていたときに、買主の奥様が私のことをすごく信頼してくださって、こたわりのお住まいと一緒に探し、とても満足いただけたことをきっかけに「なんて素晴らしい仕事なのだろう」と感じるようになったんです。

「チーム制」の導入

4年前まで私一人で不動産業をしていましたが、私だけでできることには限界があります。1ヶ月で5件の仲介をさせていただいたときには、プライベートでも家事育児や介護が上手くこなせない時期でもあり、「このままでは事故が起こる」「逆に迷惑をかけてしまう」と感じ、この仕事をやめようと考えたこともあります。でも、ようやく出会えた大好きな仕事、そしてようやく見つけた私の居場所です。簡単に手放せるわけもなく、だからやり方を変えよう。そこで、ゴールを変えずにアプローチを変えようと考えたのが「チーム制」です。

チーム制とは、分業とは異なり、常に複数のエージェントが不動産取引に関わるというスタイルです。分業制だと、調査、案内、契約書類の作成などの業務を一人で担当しなければなりません。チーム制は常に複数人が関わっているため、急なご家族の体調不良や外せない学校の行事などがあっても、誰かが取引を進めることができます。

a Goal - Never Change

お客様とは、基本的にグループLINEでやり取りさせていただいています。グループには、私を含めた複数のエージェントと取引される方、そしてご家族にも入っていただくようにしています。不動産取引は、時間勝負。取引に関わるすべての方にタイムリーに情報を伝え、常にチーム全員がお客様の



ご意向やご状況を把握できる状態にしています。LINEのやり取りが得意でない方には、お電話やメール中心にするなど、「コミュニケーションの取り方を工夫しています」。

先日、ニューヨークに行つてマンハッタンの不動産王ライアン・サーハント氏のイベントに参加してきましたが、彼も「Never Change a Goal」と言っていました。この業界は、「女性には無理だ」「悪いことをしなければ稼げない」「正直者は馬鹿を見る」といわれることもあります。けれども実際に私が言われてきた言葉です。しかし、ゴールを変えずにアプローチを変えれば、お客様の満足度を損なうことなく、働く私たちもあらゆることを諦めず、長く、愛を持ってこの仕事を続けていくことができるはず。

「教育」に力を入れる理由

一人で始めたということもあって、私に不動産業を教えてくださいたい人はいませんでした。業界的にも丁寧に教える文化はなく、「習うより慣れる」背中を見て覚えるというのが一般的だと思います。エージェント同士がライバルだからということもあるでしょう。しかし、このような業界の慣習や体制は、働く人にも、そして不動産取引される方にとっても決して良い状況とはいえません。良い情報はシェアし、ノウハウや知識を伝えていってこそ、不動産業界の健全化や発展につながると思います。

25歳でこの業界に飛び込んだから、さまざまな失敗も経験しました。知識やノウハウだけでなく、こうしたリアルな失敗談も伝えていきたいと思い、今年の5月から不動産エージェント講座をスタートさせました。全8回の講座では、不動産仲介に加え、自分の本質と向き合う重要性などをレクチャーさせていただいています。「エージェント講座でなぜ『本質』？」と思われるかもしれませんが、私自身、幼少期に男性として生まれなかったことに対する勝手な劣等感と家業が大変な時に助けられなかった思いが男性社会と言われる不動産業界で奮闘していける原動力になったと思うんです。こうした自己分析ができていると、方向性が決まりやすく、結果もついてきやすくなります。何より、応援してくれる仲間も増えます。

これからさらに、企業という組織の中で個人の不動産エージェントが活躍していく時代になっていくと思います。エージェントの個性も際立っていくでしょう。しかし、個性とは「基盤」があってこそ引き立つものです。私の経験や知識が、エージェントの皆さんの基盤を構築する一助になるのであれば、これほど嬉しいことはありません。



榎本佳納子(えのかな)
@kanakoenomoto25



note

不動産会社を営む
えのかなさん



社長の こだわりの

Kodawari

TIME SCHEDULE

4:30~ 起床	5:00~ メッセージや 予定確認 ToDo作成	5:30~ ウォーキング	6:00~ 朝食の準備
	1日ワクワクするように	悩みが解決したり、 瞑想したり	
6:30~ Xの(予約)投稿	7:00~ 家事・家族で朝ごはん	7:30~ 朝ごはん片付け、 息子登校準備・身支度	8:00~ サクッとできる仕事
実は予約がほとんど	この時間が大事です	夫と出社を合わせるために	
8:30~ 経営ミーティング	9:00~ 出社・オフィス清掃	9:30~ オフィスワーク	10:30~ 社内MTG
	観葉植物に水やり・ 珈琲を入れる	内容がヘビーなもの	タスクをチームで共有と確認
11:30~ オフィスワーク	12:30~ ランチしながらMTG	13:00~ オフィスワーク	15:30~ コーヒープレイク
MTG後それぞれ作業する		午後一は目の前の 気になる仕事を	美味しい珈琲を入れる (お菓子付き)
16:00~ オフィスワーク	18:30~ noteを書く	19:00~ 帰宅	19:30~ ご飯・片付け
午後に入ってきた 緊急の業務	毎日日課にしています		
20:00~ 家族タイム	20:30~ ちょこっと仕事	21:00~ 息子たちとベッドへ	21:30~ お風呂・家事
		一日の楽しかったこと、 嫌だったことを息子たちから聞く	
22:00~ ちょこっと仕事	22:30~ 就寝中		



湾岸タワーマンションにおける 収益不動産マーケットの現況

今回は湾岸タワーマンションの収益不動産事情についてお話しします。

MARKET

福嶋 東京都23区においては、2022年後半から急激に賃料価格が伸び始めました。そんな中で、湾岸タワーマンションのオーナーチェンジ物件の利回りは、賃料上昇を上回る形で、利回りが低くなってきているようです。すなわちキャップレートが低下しているようです。そこで現在の湾岸タワーマンションにおける収益不動産マーケットはどのような状況ですか？

藤田 おっしゃる通りで、利回りはどんどん低下しています。ただし、湾岸エリアにおいては、最近利回りをあまり重視していません。利回りは確かに、2020年以前は例えば豊洲でも5%ありました。今は4%なくて下手したら3%中盤~後半ぐらいでも良い方です。ですので、ほぼキャッシュフローが回らないというのが実態です。ただ、それでも皆買っていくというのは、オーナーチェンジ物件の方が実需相場より少し安く買えるからです。というのは、まだ値上がり期待があるので賃借人が出て行ったら売却する目的で購入するため利回りはみんな重視していません。

福嶋 そうでしたら、オーナーチェンジ物件を購入する際どのような点を購入指標としたらよいでしょうか？

藤田 2点あります。まず1つ目は、実需の価格との差額がどれだけ大きいか。オーナーチェンジ物件は住宅ローンがつかないのもあり、実需価格よりも低くなるが多々あります。従ってその差益がどの程度になるかは非常に重要な指標となります。もう1つが、賃貸借契約形態で「普通借家」か「定期借家」かが重要です。例えば同じ利回りなら、「定期借家」で来年出るみたいなものは非常に良い。でも普通借家で10年住んでるみたいなものは、恐らく退去するみたいなことは考えにくいので、このあたりの把握は非常に大事です。

ANALYSIS



福嶋 真司 Xアカウント名 @mansionresearch
マンションリサーチ株式会社 データ分析責任者
福嶋総研 代表研究員

大手不動産会社にてマーケティング調査を担当後、建築設計事務所にて法務・労務を担当。
現在はマンションリサーチ株式会社にて不動産市場調査・評価指標の研究・開発等を行う一方で、顧客企業の事業における意思決定のサポートを行っている。



福嶋総研公式サイト



藤田 祥吾氏 Xアカウント名 @fuji_fujita_kun
株式会社FJリアルティ 代表取締役

東京湾岸エリアに特化したマンション仲介のプロとして売買・賃貸・管理・店舗運営を経験後、東京湾岸エリアの不動産コンサルタント兼ブロガー「ふじふじ太」として活動を開始。
湾岸エリアの不動産・エリアに関する情報発信に精力的に取り組む。

YouTube・新聞・TVなど各メディアに多数出演、取引件数500件以上・ブログ投稿件数100件以上 「X」アカウント 会社ホームページ



大盛況

売買仲介会社様の経営者・現場マネージャー向け!

2024年6月~11月にかけて、**全国8大都市で**
梶本先生による現地勉強会を開催しました。



実際にあったQ&Aを少しだけ公開します!



Q.SNSでの集客はできるか?

A.賃貸業者さんの中には上手にSNSを利用されている会社も増えてきました。また、分譲現場への買い集客手法として「Instagram広告」は非常に有効です。しかし、売買仲介…なかでも仕入れ営業においてSNSでの集客に成功している会社はほとんど見かけません。今のところ仕入れ集客の主戦場は一括査定とDM(空地空き家や相続DM)ですので、まずはここでの受託率向上を目指すべきだと思います。SNSに取り組む場合も「若手に任せておけば大丈夫」といった姿勢ではなく、マーケティング的な見地に立った会社としての戦略が必要です。

Q.売買の営業マンの面接の際にどんなところをみて判断している?

A.不動産経験者を採用しない不動産会社は増えてきてますね。私もクライアント先には不動産営業経験者はあまり採用しないようおすすめしています。他社の「色がついている」営業だと、どうしても社風にあわないケースが目についてしまうからです。従って営業マンの面接では「他業界での営業経験や接客経験」を聞くようにしています。人と接するのが嫌いでは無く、真面目で一生涯懸命な方であれば良いと考えています。

Q.最近増えているコールセンターを利用するのはどうでしょうか?

A.業務の効率化を図るため、一括査定反響対応のコールセンターを利用することも選択肢の一つだと考えています。しかし、コールセンターに頼りきってしまうと営業マンの質が落ちる危険性があることを忘れないで下さい。私の知り合いの不動産会社では一括査定の媒介受託率が12~15%くらいあったのですが、コールセンター導入後は同受託率が3.5%にまで下落し、結局元には戻らなくなりました。

Q.売却獲得のDMは同じ内容のものを送り返したほうが良いのか、毎回変更したほうが良いのか?

A.結論から申し上げますと毎回変更したほうが良いと考えます。私のクライアント先には空き地空き家DMであれ相続DMであれ、全2~4回程度のストーリー性を持たせたDMを送っていただいています。また、その後も年賀状や暑中見舞い(直筆コメント付き)や、「不動産高値売却相談会」の開催案内状など、様々なお手紙を差し上げるようにしています。

Q.もし他決してしまった場合、再アプローチはどのようにすればよいでしょうか?

A.成約他決では無く、媒介他決の場合はまだまだひっくり返すチャンスがあります。しかし、ガンガン電話追客する時間的な余裕もないと思います。そのような時はメールの自動送信など追客システムを利用し、中長期的に追客をしてはいかがでしょうか。追客システムとしてはDigimaさん(株式会社コンベックス様運営)やPropoCloudさん(株式会社Housmart様運営)がおすすめです。一度、資料を取り寄せてみてはいかがでしょうか。

※他社受託前に売主の連絡先を一括査定などから入手していた場合、追客システムで売主様にメールをお送りすることは「抜き行為」に当たらないと考えますが、「抜き行為」の定義は地域によって若干異なります。くれぐれも「抜き行為」に該当しないようお気を付け下さい。

RE;CO 株式会社レコ

取締役コンサルティング本部長

梶本 幸治

プロフィール

不動産業専門の集客・教育における第一人者として、全国のクライアントから絶大な支持! 不動産集客専門サイト「梶本のコンサル」を運営し、特に「仕入れ手法の理論」と「実践」において、数多くの不動産会社から高評価を得ている。

マンションリサーチのサービスと暮らす/ 不動産にあふれた1日

不動産会社さん編 / エンドユーザーさん編

to B

不動産会社さん編

7:00

Xで情報収集

朝ごはんを食べながら不動産市況の最新情報をチェック。

マンションリサーチが中古マンションの価格に関する動画をアップしてる!



8:30

プレスリリース

最新PRの「東京都23区中古マンションの市場予測」を読む。

YouTube

電車でミニライブ配信のアーカイブを見る。



9:15

FDC(売出しアラート)

売出しアラートのメールを確認する。



他社に媒介を取られてしまった物件が再値下げして売られました! 今度こそ取るぞ!

今日のお客様が売りたいマンションは千代田区にあるものだったな... 都心5区の需要は加速しているのか。

12:00

ZEROが届いた!

へえ、11月に兵庫県でセミナーがあるんだ! 申し込んでみよう。



AM6:00

8:00

10:00

12:00

PM14:00

起床

通勤 出社

お昼

to C

エンドユーザーさん編

7:00

Xをみる

通知機能にあった新着投稿をチェック。

へえ~マンション価格は上昇傾向なんだな!



自分のマンションはいくらくらいかな...?

8:30

マンションナビ (相場チェック)

自宅のマンション名で検索をかける。
→マンションナビがヒット
→価格が上がっていることを知る
→売却に興味をもつ



8:00

YouTube

朝の準備をしながら動画を流す / ライブ配信動画をラジオ感覚で流す



12:00

イタン相談室

売り時みたいだけど不安要素が気になる。「不動産 悩み 無料」で検索。
→イタン相談室がヒット
悩みを相談

無料、匿名で専門家が回答してくれるんだ! まずは相談してみよう!



この間のお客様が、専門家ランキングをみて来店予約したっておっしゃってたな。

スマホ査定書を送って、郵送手配もしておこう。



15:00

イイタン相談室

お悩み相談室で回答者0名の質問に回答する。

18:00

ロボ査定

お客様の要望をヒアリングの上、査定書を作成。

THANKSTOCK

査定書をお送りするメールにTHANKSTOCKのページURLも添付してPR。

21:00

ロボ査定

スマホ査定書からリアクション通知メールが届く。



前回のお客様はこれが決め手だったから今回も使おう!



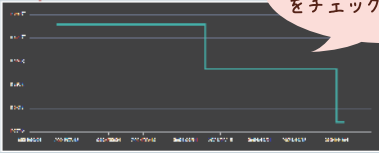
面談希望だ! 媒介取るぞー!

15:00~

FDC

同物件の過去の事例を確認し、値動きを調査。

販売中のライバル物件をチェックしておこう



19:00

データ販売

DM 配布用のマンションリストがほしかったので午前中に依頼した見積もりを確認。



23:00

Xを確認

今日はプレスリリース配信日

都内中古マンション市況の分析結果だ! 見ておこう~

16:00

18:00

20:00

23:00

合間の休憩

退勤

帰宅

就寝

資料請求をして前向きに検討してみよう!



18:00

電話

一括査定で依頼した不動産会社から早速連絡があった。

21:00

ロボ査定

夕方電話があった会社から早速査定書が届いた。

15:00

MATSUDAKE

希望条件にあった販売物件の通知あり。

18:30

FDC・THANKSTOCK

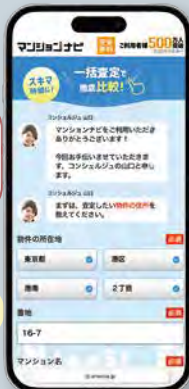
電話をくれた人の口コミをチェック。

イイタン相談室

お昼に相談した投稿に回答がついている。

マンションナビ

豊富な過去事例や情報をもて頼れそうなサイトと判断。



19:00

すみかうる

不動産会社の選び方について改めて調べてみる。



マンション市況って高まっているんだ。不動産会社さんにもしっかり相場を聞きながら、納得できる価格で売却したいな。

申し込みも簡単そうだし、まずは一括査定してみよう

いろいろな会社から連絡がくるけど、どんな会社がいいのか?

23:00

Xを確認

寝る前にSNSをチェック。

MACHI会 開催報告

社員研修として「MACHI(街)会」という、街紹介イベントを開催。
地域・物件の特徴を体感しサービスへ活かす取り組みです。



有名な「赤門」!
実物を見るのは初めて!



坂の多い街です



行くとたびに
新たな発見があります

宿場町として発達した
歴史がある街です



北千住チーム

地図上でルートを決定するが、
当日の参加メンバーの興味やその日の状況によって
臨機応変に変更する必要があった。
よく行く街だが、紹介して歩くことで
新たな一面が見れてよかった!



それぞれの出回の
色の違いを実感!

春日(文京区)チーム

WEBでかき集めた情報で
作り込んでいるので実際行くと
違うことも多々あった。
資料づくりで燃え尽きた...



春日局が名称由来!
春日通り沿いを散策



高架下を探索
個性と活気あふれる
お店がたくさん

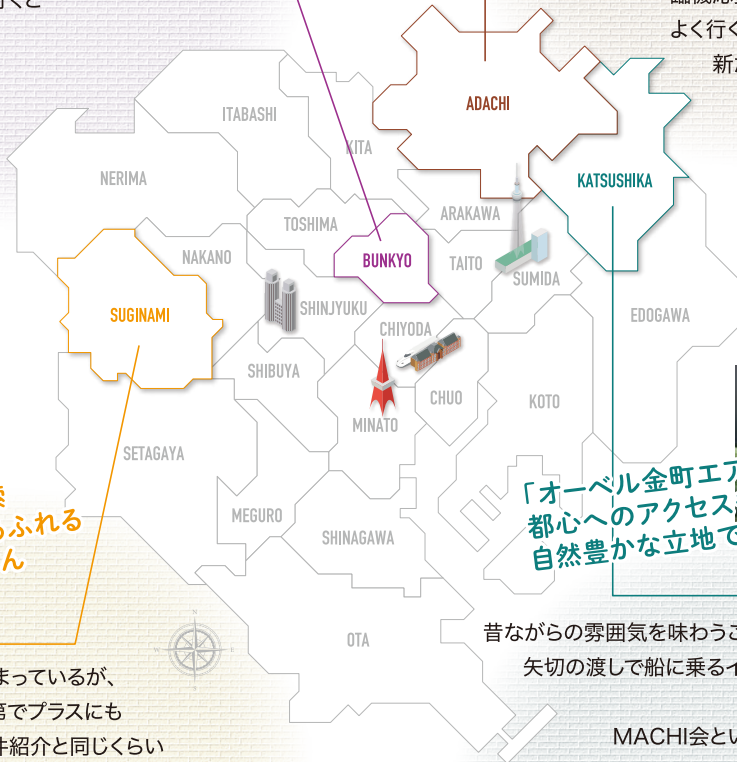
高円寺チーム

物件の魅力はある程度決まっているが、
街の魅力はプレゼン次第でプラスにも
マイナスにもなるので、物件紹介と同じくらい
大事だと感じた。

高円寺には17もの商店街があるんです!
そのうちの1つパル商店街を案内中



暮らしと町の
コミュニティが
一体化したマンション



「オーベル金町アーク」
都心へのアクセスも良好で、
自然豊かな立地です!

柴又チーム

昔ながらの雰囲気味わうことをテーマにしていたので、
矢切の渡しで船に乗るイベントを組み込んだりした。
マンションが多いエリアだと
MACHI会というよりマンション会になる。

江戸時代初期から続くという、
柴又と千葉県を結ぶ渡し船
「矢切の渡し」

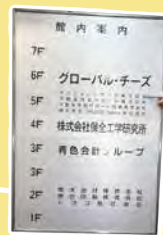
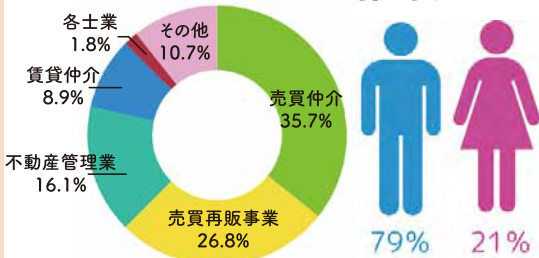


柴又帝釈天に続く、
参道は昭和レトロな
お店がたくさん!

マンションリサーチ一挙主催 不動産ビジネス交流会に潜入してみた！！

こんにちは。マンションリサーチの作間です。どんなイベントなのか、どんな雰囲気だったのか、わたたくしがこっそり紹介します。それでは行ってみましょう！！

交流会の参加者概要



第二日成ビル入口の写真

マリサ入口で受付したら...

マリサのシンボルともいえる壁画がお出迎え
(社員の名刺にも使われています)



お料理やドリンクも
並んでました！



盛り上がってます！

作間さんの感想

交流会が開催されるまでは、楽しみと不安で半々な気持ちでしたが、いざ始まってみると皆さんとわいわいとお話が出来て、あっという間に2時間が経っていました！

会場でマリサの
公式LINEを登録したら
交流会名簿がもらえました！

＜担当者の石井から、参加者の皆様の感想を一部ご紹介します😊

S様(買取再販事業)：

「雰囲気も良かったので、気持ちよく最後まで参加出来ました。また行かせてください！」

A様(売買仲介・買取再販事業)：

「昨日名刺交換した業者様と意気投合して3時ぐらいまで飲んでおりました(笑)ぜひまた参加させてください！」

次回開催日程は
コチラから配信！



弊社公式LINEです

○ 住まいの防災提案：事前に知れると嬉しい情報

些細な一言や気遣いがおお客様の心をキャッチします！

▶ 物件の内覧時に



耐震基準を満たしたマンションであれば

「耐震性の高く倒壊の可能性が低いから万が一に安心できますよね！」

共用スペースがある程度広めであれば

「備蓄品の仮置きスペースや子供が集まる場所として安心！」

各フロアに複数の居室があれば

「みんなで協力して行動できますよね！」

避難場所を確認

「緊急時はこちらに（〇階に）集まることになっていますよ」

物件位置をハザードマップで照らし合わせ

「このエリアはハザードマップでも安全性が高いとされていますよ」



物件周囲を一緒に確認

「実際に災害が起こった場合の避難場所も確認しておきましょう！」



このようにお客様に寄り添った言葉をかけてみてください！

○ サービスのリリース情報

▶ 「ロボ査定」

大規模アップデート！提供開始
今までの楽しさ・速さを守りながらも、
接道状況や土地形状などの詳細を
加味した査定額を算出できるよう
になりました。より事例が豊富に、
より使いやすく、より正確になったロボ
査定をぜひお試しください！



▶ 「イタン相談室」

売買ユーザーの相談数900件超え！
ぜひサイトをご覧ください。



▶ 「福嶋総研」発足

不動産のデータを分析・情報発信
していくチーム、サービスの総称で
す。不動産市況、個別エリアの分析、
価格予測など様々な切り口で情報
提供します。

YOUR FIRST事業部： 石井 あきら

新メンバー紹介



ほっこり和の心、千葉の温かさとお店の楽しさが育んだ心優しき旅人♪

今月号からZEROに参加させていただくことになりました。
業務の合間のふとした時にお手に取っていただき、「へ～そうなんだ」「お、面白い」
と感じていただけるようなコンテンツをお届けできるよう努めてまいります。
こんなのが読みたいな、というものがございましたら、ぜひ教えてください。
これからどうぞよろしくお願ひいたします！