

「住宅FPマスター」を有する住宅・不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」 加盟店募集時の料金体系を2017年8月より一部改定

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：濱村聖一、以下ハイアス）は、「住宅FPマスター」を有する住宅・不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」において、2017年8月1日よりサービス拡充につき加盟店募集時の料金体系を一部改訂することを決定いたしました。

「リライフクラブ」はお客様の最適な住宅購入を実現するため、住宅に関するマネープランだけでなくライフプランを見据えた住宅検討を提案できる住宅営業パーソン「住宅FPマスター」を有する住宅・不動産会社の全国ネットワークです。

おかげさまでサービス開始より10年、今では全国670社・2200名の住宅不動産企業・営業パーソンにご活用していただくサービスへと成長いたしました。この10年間、システムのバージョンアップや研修コンテンツの拡充、資格制度の立ち上げなど、様々なサービス向上を図ってまいりました。それを受け、この度、加盟募集時の料金体系を一部改訂いたします。

「リライフクラブ」では、住宅購入検討者から信頼される営業パーソンを育成するべく、従来から行ってきた研修提供に加えて「住宅FPマスター」という資格制度を2年前から開始しました。「リライフクラブ」が提供する研修プログラムを全て受講し卒業試験に合格すると「住宅FPマスター」の3級を取得、さらに本部による試験に合格することでマスター2級・マスター1級へと昇級し、営業パーソンの信頼と経験の証となります。そして、「住宅FPマスター1級」の方々が実際に行った営業活動の中から範たる活動を称える「住宅FPグランドマスター」の称号が与えられる仕組みになっています。

また、普段の営業活動の中で生まれた多くのノウハウを加盟店様の中で共有する機会を増やすなど、加盟店様全体の成果創出を目的に今も支援メニューを拡充し続けております。その他「住宅FPマスター」資格保有者の中から選ばれた皆様に、「リライフクラブ」が出版する書籍への登場など営業パーソン個人としてのブランディングにも力を入れております。

今年実施いたしました加盟店様の満足度調査では、加盟店様の「リライフクラブ」に対する総合満足度は80%と高い結果を得ました。具体的な成果項目としては、「お客様との初期接触での反応が変化した」が73%、「次回面談設定率アップ」と「クロージング成約率アップ」が同率で45%、その他「営業組織全体のレベルのアップ、平準化」が28%という結果になっております。

ハイアスでは、住宅購入検討者が住宅相談をするときに、「リライフクラブ」に所属している加盟店様の営業パーソンに先ず相談していただけるような環境をつくりたいと考えております。そして、これからも住宅不動産という個人最大の資産を扱う営業パーソンが、住宅購入検討者から受ける評価を高め、活躍の機会を拡大することを通じて加盟店様の発展に寄与してまいります。

■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要（証券コード：6192 東証マザーズ）

- 設立：2005年3月 ○ 資本金 3億5573万円（2016年10月31日時点）
- 所在地：東京都品川区上大崎 ○ 従業者数 95名（2016年10月31日時点）
- 事業内容：財産コンサルティング事業、住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、
販売促進支援事業など
- 会社 URL： <http://www.hyas.co.jp> ○ 各種ソリューション紹介： <http://view.hyas.co.jp/>