

プランサービスでは、不動産業界未経験の新入社員の方などを対象に、その方のキャリアにあわせて段階的に売買仲介営業実務のスキルアップを図れるようなテーマ別の研修プログラムをご用意しています。人材育成プロセスの一つとして、ぜひご検討ください。



**テーマ別研修プログラムなら、1年を通して段階的に  
仲介営業実務に必要なスキルを身につけられます。**



## 【テーマ別研修プログラム一覧】

研修タイトル	主な研修内容
スタートアップ研修	媒介業務のルールと登記や法令の基本的な知識など
コミュニケーション研修	ロールプレによる話し方、聴き方のトレーニングなど
客付業務研修 ※1	集客から物件紹介・クローリング・決済業務など
資金計画研修 ※1	ワークブックを使った資金計画の作成演習と購入時の税金知識など
元付業務研修	物集から物件調査・売却活動と売却時の税金知識など
物件調査研修 ※2	事例物件を題材にワークブックを使った調査方法や資料の読み方の演習
契約業務研修 ※2	事例物件を題材にワークブックを使った重説・契約書の作成演習

※1：客付業務研修と資金計画研修は、セットでの受講をおすすめします。

※2：物件調査研修と契約業務研修は、セットでの受講をおすすめします。



## 【講師プロフィール】



有限会社プランサービス  
代表取締役 本島有良（もとどり・ありよし）

宅地建物取引士  
CFP（国際ライセンス・NPO 法人日本FP協会認定上級資格）  
1級ファイナンシャル・プランニング技能士

1965年東京生まれ。

平成3年 三井のリハウス[中央リハウス株式会社（現三井不動産リアルティ株式会社）]に入社。受託販売部に所属して新築分譲マンションなどの販売営業に従事しましたが、平成5年に残念ながら廃部となり、それを機に、一旦、不動産業界から離れることになりました。

平成9年、再び三井のリハウス[城西リハウス株式会社（現三井不動産リアルティ株式会社）]に入社し、以降はいくつかの会社を渡り歩きながら売買の仲介業に長年従事してきました。

平成14年、有限会社プランサービスを設立してからは、不動産営業の経験を活かして、不動産会社に勤務される営業社員向けの研修、一般消費者向けセミナーの講演や相談業務、書籍執筆、などの活動を行っています。

## 【講師としての主な提携先】

- 学校法人大原学園（FP2級・CFP 資格試験講座/非常勤講師）
- （公社）全国宅地建物取引業協会連合会（研修パック講師）
- 宅地建物取引士 登録実務講習（住宅新報社 登録講師）
- （株）住宅新報社（ビジネスセミナー講師）
- （株）ゼミネット（宅建士・FP 資格試験講座 講師）
- （株）センチュリー21・ジャパン（FC 加盟店向け研修講師）

## 【近著】



新人不動産営業マンが最初に読む本

本島有良 著

出版社：住宅新報社

[2014/3 発売]

## 【会社概要】

名称	有限会社プランサービス
設立	平成14年11月1日
資本金	600万円
所在地	東京都練馬区中村北4-8-30 ツカサビル 601
免許・資格	宅地建物取引業免許 東京都知事（2）第88156号 （公社）東京都宅地建物取引業協会 会員 （公社）全国宅地建物取引業保証協会 会員



有限会社プランサービス  
東京都練馬区中村北4-8-30-601 〒176-0023  
Tel: 03-3970-9108 Email: info@plan-service.co.jp  
(受付時間: 10時~18時 日・祝休み)

## 【研修タイトル】

スタートアップ研修

## 【目的】

仕事をはじめる前に知っておくべきことの習得

## 【概要】

不動産売買仲介業務について未経験の新入社員の方を対象に、①プロとしての基本行動、②仕事を始める前に知っておくべきこと、について学べる研修プログラムです。仕事の進め方や、仕事をはじめる前に理解しておく必要がある基本的なルール、および知識などが分かりやすく学べる内容となっています。

## 【プログラム】

<p>第1章 プロとしての基本行動</p> <p>I. 仕事に取組む基本姿勢</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 専門家としての役割</li> <li>2. 営業担当者としての心得</li> <li>3. プロとして備えるべき7つの営業力</li> <li>4. コミュニケーションのとり方</li> <li>5. 1ヵ月の営業行動表</li> </ol> <p>第2章 仕事を始める前に知っておくべきこと</p> <p>I. 媒介業務の基本的ルール</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 宅地建物取引業とは</li> <li>2. 取引士の役割と義務</li> <li>3. 媒介業務とは</li> <li>4. 媒介業務に関する宅建業法上のルール</li> <li>5. 不動産取引のパターン</li> <li>6. 媒介報酬額の計算</li> <li>7. 広さを表す単位と距離の計算</li> <li>8. 販売図面の読み取り方</li> </ol>	<p>II. 不動産登記簿等の基礎知識</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 不動産登記制度とは</li> <li>2. 不動産登記の効力</li> <li>3. 不動産登記簿とは</li> <li>4. 不動産登記簿の種類</li> <li>5. 不動産を特定するための表示</li> <li>6. 不動産登記記録の読み方</li> <li>7. 公図、地積測量図、建物図面等</li> <li>8. 登記簿等の閲覧、各種証明書の交付請求</li> </ol> <p>III. 法令制限の基礎知識</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 都市計画法</li> <li>2. 建築基準法（集団規定）</li> <li>3. 土地区画整理法</li> <li>4. 農地法</li> <li>5. 宅地造成等規制法</li> <li>6. 文化財保護法</li> <li>7. 国土利用計画法</li> </ol>
--	---

## 【料金等】

研修対象者	新入社員（未経験者）	研修時間	6時間/回
参加人数（目安）	20名まで/回	料金	20万円（216,000円税込）/回

## 【特記事項】

- 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円（1,080円税込）を加算させていただきます。
- 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 研修で使うレジューメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 上記料金は、1都3県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円（54,000円税込）を加算させていただきます。
- 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談にまいりますので、お気軽にお問合せください。



**【研修タイトル】**

コミュニケーション研修

**【目的】**

お客様とのコミュニケーションスキルの習得

**【概要】**

不動産売買仲介業務について未経験の新入社員の方を対象に、①コミュニケーション、について学べる研修プログラムです。グループワークやロールプレイング、講義を通じて、理論だけではなく体感しながら言葉によるコミュニケーション能力を身につけていただく内容となっています。

**【プログラム】**

<p>第1章 コミュニケーション</p> <p>I. 自分を紹介しよう</p> <p>1.自分らしさを探す</p> <p>2.自分らしさを伝える</p> <p>3.グループワーク</p> <p>II. コミュニケーション能力を高めよう</p> <p>1.質問力を高める</p> <p>2.会話で相手をリードする力を高める</p> <p>3.一言で伝わるフレーズを高める</p> <p>III. 人とのかかわり方を考えよう</p> <p>1.グループワーク</p>	<p>IV. 筋道を立てて話そう</p> <p>1.理論的な主張の組み立て</p> <p>2.グループワーク</p> <p>V. 合意を得るための議論をしてみよう</p> <p>1.グループワーク</p> <p>VI. 終了テスト</p> <p>解説</p>
---	---

**【料金等】**

研修対象者	新入社員（未経験者）	研修時間	6時間/回
参加人数（目安）	4～20名まで/回	料 金	20万円（216,000円税込）/回

**【特記事項】**

- 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円（1,080円税込）を加算させていただきます。
- 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 上記料金は、1都3県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円（54,000円税込）を加算させていただきます。
- 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談に応じますので、お気軽にお問合せください。



## 【研修タイトル】

客付業務研修

## 【目的】

購入物件の検索依頼に基づく業務の習得

## 【概要】

売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、①購入物件の検索依頼に基づく業務（客付業務）、について学べる研修プログラムです。客付業務のノウハウについて、実務の流れに沿いながら取り組むべき様々な業務のポイントが分かりやすく学べる内容となっています。

## 【プログラム】

<p>第1章 物件の検索依頼に基づく業務</p> <p>I. 総論</p> <p>1. 専門家としての役割</p> <p>2. 媒介業務上の規制</p> <p>II. 集客活動と受付</p> <p>1. 不動産広告の種類と特徴</p> <p>2. 広告による効率的な集客への工夫</p> <p>3. 広告作成時のルールと注意点</p> <p>4. 受付業務の目的と質問のポイント</p> <p>5. 効率的なフォロー営業をするための工夫</p> <p>III. お客様対応の基本</p> <p>1. お客様対応マナーの基本 (会話の仕方・電話対応・eメール対応)</p> <p>2. eメールの返信率を高める工夫</p> <p>3. 資金計画による予算確認</p>	<p>IV. 物件紹介からクロージング</p> <p>1. レインズを使った物件の検索</p> <p>2. 選択を容易にする物件紹介の方法</p> <p>3. 現地案内の流れ</p> <p>4. 現地案内の効果を高めるための工夫</p> <p>5. クロージングでのポイント</p> <p>V. 条件交渉から残金決済まで</p> <p>1. 条件交渉と契約書類の作成</p> <p>2. 重要事項の説明と売買契約の締結</p> <p>3. 契約締結後のサポート業務</p> <p>4. 残金決済および引渡し業務</p> <p>5. 残金決済および引渡しに向けた準備</p> <p>6. 決済当日の業務の流れ</p>
--	---

## 【料金等】

研修対象者	新入社員（未経験者）	研修時間	6時間/回
参加人数（目安）	20名まで/回	料金	20万円（216,000円税込）/回

## 【特記事項】

- 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円（1,080円税込）を加算させていただきます。
- 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 上記料金は、1都3県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円（54,000円税込）を加算させていただきます。
- 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談にまいりますので、お気軽にお問合せください。



## 【研修タイトル】

資金計画研修

## 【目的】

資金計画の作成方法と税金の基礎知識の習得

## 【概要】

売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、資金計画表の作成、住宅の購入時にかかる税金、について学べる研修プログラムです。ある家族の住宅購入を題材にワークブックを利用しながら資金計画表を作成することで、住宅ローンの返済額や諸費用の計算方法について学びます。

## 【プログラム】

<p>第1章 資金計画表の作成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 資金計画とは</li> <li>1. 資金計画の立て方</li> <li>2. 借入金の種類と特徴</li> <li>3. 購入時にかかる諸費用とは</li> <li>. 住宅ローンの基礎知識</li> <li>1. 住宅ローン金利の基準となる指標</li> <li>2. 元利均等返済と元金均等返済</li> <li>3. 金利タイプ別に見る商品の特徴</li> <li>4. 住宅ローンの審査基準</li> <li>. 住宅ローンの計算演習</li> <li>1. 償還表（返済額早見表）の読み方</li> <li>2. 償還表を使った返済額の計算</li> <li>3. 借入可能額の計算</li> <li>. 諸費用計算等に関連する基礎知識</li> <li>1. 借入申込みから融資実行までの流れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2. 保証会社の役割と保証料</li> <li>3. 団体信用生命保険の役割と保険料</li> <li>4. 火災保険の役割と質権設定</li> <li>5. 仲介手数料の計算</li> </ul> <p>第2章 住宅の購入時にかかる税金</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 購入時にかかる税金</li> <li>1. 印紙税</li> <li>2. 登録免許税</li> <li>3. 不動産取得税</li> <li>4. 消費税</li> <li>. 売買契約締結時の税金問題</li> <li>1. 固定資産税・都市計画税</li> <li>2. 固定資産税・都市計画税の清算</li> <li>3. 不動産の持分と贈与税</li> <li>4. 資金援助に対する効果的な贈与税対策</li> <li>5. 住宅ローン控除の仕組み</li> </ul>
---	---

## 【料金等】

研修対象者	新入社員（業務経験の浅い方）	研修時間	6 時間/回
参加人数（目安）	20 名まで/回	料 金	20 万円（216,000 円税込）/回

## 【特記事項】

- 1 研修参加人数が 20 名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき 1,000 円（1,080 円税込）を加算させていただきます。
- 1 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 1 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 1 上記料金は、1 都 3 県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途 1 回あたり 5 万円（54,000 円税込）を加算させていただきます。
- 1 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 1 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談に応じますので、お気軽にお問合せください。



## 【研修タイトル】

元付業務研修

## 【目的】

売却依頼に基づく業務と税金の基礎知識の習得

## 【概要】

売買仲介業に従事する営業社員の方を対象に、物件（自宅）の売却依頼に基づく業務（元付業務）、住宅の売却時にかかる税金、について学べる研修プログラムです。元付業務のノウハウについて、実務の流れに沿いながら取り組むべき様々な業務のポイントと、演習問題を解きながら譲渡所得税について学びます。

## 【プログラム】

<p>第1章 物件の売却依頼に基づく業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売り物件の募集から受付</li> <li>1. 物集チラシを使った集客活動</li> <li>2. 受付業務で注意すべきポイント</li> <li>3. 買換えの場合の手順について</li> <li>4. 売却前に必須な資金計画の確認</li> <li>・ 売却物件の調査</li> <li>1. 物件調査の目的と調査の流れ</li> <li>2. 売主からの聞き取り調査・現地調査</li> <li>3. 公簿等の調査</li> <li>4. 法令制限等の調査</li> <li>5. 生活関連施設の調査</li> <li>・ 価格査定と売出に向けた提案</li> <li>1. 価格査定目的と販売までの流れ</li> <li>2. 査定に必要な事例物件の選定ポイント</li> <li>3. 査定結果の報告と売出に向けた提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 媒介契約の締結から残金決済まで</li> <li>1. 媒介契約の種類と特</li> <li>2. 宅建業者の義務</li> <li>3. 販売図面の作成</li> <li>4. 条件交渉と契約書類の作成</li> <li>5. 残金決済および引渡し業務</li> </ul> <p>第2章 住宅の売却時にかかる税金</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 譲渡所得税とは</li> <li>1. 譲渡所得税の計算</li> <li>・ 居住用財産の特例措置など</li> <li>1. 居住用財産の譲渡と適用可能な特例措置</li> <li>2. 3,000万円の特別控除・軽減税率</li> <li>3. 特定居住用財産の買換え特例</li> <li>4. 買換え等による譲渡損失の繰越控除</li> <li>5. 特例の重複適用と選択適用について</li> <li>6. 特定の土地等の長期譲渡所得の特別控除</li> </ul>
---	--

## 【料金等】

研修対象者	営業社員（業務経験の浅い方）	研修時間	6時間/回
参加人数（目安）	20名まで/回	料金	20万円（216,000円税込）/回

## 【特記事項】

- 1 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円（1,080円税込）を加算させていただきます。
- 1 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 1 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 1 上記料金は、1都3県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円（54,000円税込）を加算させていただきます。
- 1 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 1 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談に応じますので、お気軽にお問合せください。



## 【研修タイトル】

物件調査研修

## 【目的】

物件調査の方法と各種資料の読み取り方の習得

## 【概要】

売買仲介業に従事する営業社員の方を対象に、物件調査の方法、について学べる研修プログラムです。事例物件を題材に「物件調査チェックリスト」を利用しながら、調査の方法および注意すべきポイントと、調査によって得られるさまざまな資料の読み取り方などが分かりやすく学べる内容となっています。

## 【プログラム】

<p>第1章 不動産の調査</p> <p>・不動産の調査とは</p> <p>1.物件調査の意義と心構え</p> <p>2.物件調査の流れ</p> <p>3.物件を特定するための表示</p> <p>・売主からの聞き取り調査</p> <p>1.権利主体の確認</p> <p>2.売却理由の確認</p> <p>3.売主しか知り得ない事の告知義務</p> <p>4.瑕疵担保の問題と宅建業者の注意義務</p> <p>・現地の調査</p> <p>1.敷地の調査</p> <p>2.建物の調査</p> <p>3.周辺環境の調査</p> <p>・公簿等の調査</p> <p>1.公簿等の調査とは</p> <p>2.公図等調査での注意点</p>	<p>3.登記簿調査での注意点</p> <p>4.固定資産課税台帳の調査</p> <p>・法令制限等の調査</p> <p>1.都市計画法</p> <p>2.建築基準法（集団規定）</p> <p>3.土地区画整理法</p> <p>4.宅地造成等規制法</p> <p>5.土砂災害防止対策推進法</p> <p>6.文化材保護法</p> <p>7.土壌汚染対策法</p> <p>・生活関連施設の調査</p> <p>1.生活関連施設の種類</p> <p>2.調査のポイント</p> <p>・区分所有建物の調査</p> <p>1.公簿等の調査</p> <p>2.管理等の調査</p>
--	--

## 【料金等】

研修対象者	営業・事務社員	研修時間	6時間/回
参加人数(目安)	20名まで/回	料金	20万円(216,000円税込)/回

## 【特記事項】

- 1 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円(1,080円税込)を加算させていただきます。
- 1 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 1 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 1 上記料金は、1都3県(東京・千葉・埼玉・神奈川)での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円(54,000円税込)を加算させていただきます。
- 1 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 1 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等はこちらにご相談にのりますので、お気軽にお問合せください。





## 【研修タイトル】

契約業務研修

## 【目的】

重要事項説明書と売買契約書の作成方法の習得

## 【概要】

売買仲介業に従事する営業社員の方などを対象に、宅建業者に課せられた義務、重要事項説明書の作成と説明方法、売買契約書の作成における注意点、について学べる研修プログラムです。事例物件を題材にワークブックを利用することで具体的な作成方法がわかるだけでなく、項目ごとに関連する紛争事例を見ることでトラブルを起こさないための作成方法と説明方法のポイントも分かりやすく学べます。

## 【プログラム】

<p>第1章 重要事項説明書</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 宅建業者に課せられた義務</li> <li>1. 法令で定める宅建業者の義務</li> <li>2. 説明方法と説明すべき相手方</li> <li>3. 重要事項説明書の交付と時期</li> <li>4. 売主による告知</li> <li>5. 売主への守秘義務と買主への告知義務</li> <li>. 重要事項説明書の作成と説明</li> <li>1. 宅建業者の記名押印と取引態様の明示</li> <li>2. 不動産の表示</li> <li>3. 売主の表示と占有に関する事項</li> <li>4. 登記簿に記録された事項</li> <li>5. 法令等に基づく制限の概要</li> <li>6. 設備等に関する事項</li> <li>7. 区分所有建物に関する事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>8. 取引条件に関する事項</li> <li>9. その他、重要な事項</li> </ul> <p>第2章 売買契約書</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. 不動産取引と契約書</li> <li>1. 宅建業者の義務（37条書面の交付）</li> <li>2. 取引士の記名押印</li> <li>3. 民法と売買契約書にある条項の関係</li> <li>. 売買契約書の注意点</li> <li>1. 売買の目的物および売買代金</li> <li>2. 売買対象面積</li> <li>3. 手付金と残代金支払い</li> <li>4. 境界の明示</li> <li>5. 融資利用の場合</li> <li>6. 瑕疵担保責任</li> <li>7. 特約条項</li> </ul>
--	---

## 【料金等】

研修対象者	営業・事務社員	研修時間	6時間/回
参加人数(目安)	20名まで/回	料金	20万円(216,000円税込)/回

## 【特記事項】

- 1 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円(1,080円税込)を加算させていただきます。
- 1 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 1 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 1 上記料金は、1都3県(東京・千葉・埼玉・神奈川)での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円(54,000円税込)を加算させていただきます。
- 1 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 1 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等はこちらでご相談にのりますので、お気軽にお問合せください。

