

第6回

(2021年度)



開催のご案内

賃貸甲子園とは、

全国各地の企業より選抜された営業パーソンが己の力を試すべく、売上・契約件数の営業成績において、**ハンディキャップ無し**で競い合うセールスコンテストです。



● 全体スケジュール

4月27日 表彰式

レセプション

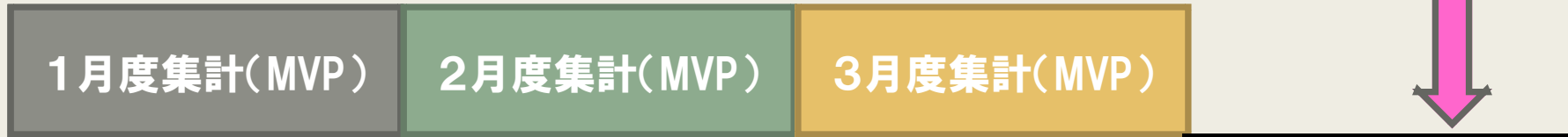
第一ホテル東京

1/1

2/1

3/1

4/1



- コンテスト期間は3ヶ月
- 成績は10日ごとに提出、途中経過を配信
- それぞれの月間MVPを選出
- 3ヶ月間MVP、総合MVP等は表彰式で発表

■ 契約数ランキング BEST20 (敬称略) 3月10日時点

順位	氏名	会社名	店名	新人	契約数
1位	藤田 貴夫	株式会社...	広島大学商店		10
第2位
第3位
第4位
第4位
第6位
第7位
第7位
第7位
第10位
第11位
第11位
第13位	○	...
第13位
第15位
第16位
第16位
第18位
第19位
第20位
第20位

● 概要 ※一部変更となる場合があります

■ 期間：2021年1月～3月の繁忙期

■ 表彰部門

① 総合部門（契約数・売上）

② 新人部門（契約数・売上）

※2021年1月1日時点入社後1年未満対象

③ 店舗部門（契約数・売上）

※一人当たりの生産性で競い合う部門

「契約数・売上」÷人数

※人数は店長判断により、応対・案内等の 営業
業務を月間の1/3以上 携わる人員について1名
でカウントする（1/3未満はカウントしない）

■ 契約数・売上申告の対象

居住用物件（賃貸マンション・アパート・貸家等）

（事務所・店舗・駐車場は対象外とします）

■ エントリーフィー（3か月間）

① 8,000円(税別)／1人

（リアルタイムズ、RIAコア・ブレインズのクライアント）

② 10,000円(税別)／1人（上記のクライアント以外）

【成績申告のガイドライン】

■ 契約数・売上申告のカウントについて

（月またぎキャンセルの取り扱い等）

・ 毎月末の申告は**白契約（入居申込）**で行う

・ 1月度・2月度について、月をまたいだキャンセル契約は、
件数及び金額をすみやかに（流れた時点で）次回の報告で
引く。

・ 3月度のキャンセル申告は4月7日を期日とする

■ 売上のカウントについて

手数料+いわゆるADの合計で申告

※月またぎキャンセルの取り扱い等については
契約数のカウントと同様のルールとします。

■ 各社の報告内容について、事務局が正誤を確認することはし
ません。あくまでも「**紳士・淑女協定**」を基本として集計を
行います。

【エントリー締め切り】

2021年1月31日（木）までエントリーを受け付けます。



● メリット 1 : ランキング配信によるモチベーション向上

- 10日ごとにランキング表を配信（**全国順位**）
- 全国規模で、自分の成績（**位置**）はどのあたりに？
- 月間MVPの選出（1月、2月、3月）

	B	C	D	E	F	G	H	J	K	M	N
1											
2	売上順位 2月単月	売上順位 1/1~3/31	会社名	店舗	都道府県	名前	新人	契約 3月10日	契約 1/1-3/31	売上 3月10日	売上 1/1-3/31
3	第1位	第62位	香陵住販株式会社	本店営業部	茨城県						
4	第2位	第65位	香陵住販株式会社	本店営業部	茨城県						
5	第3位	第38位	株式会社ユタカコーポレーション	本店営業部	北海道						
6	第4位	第85位	香陵住販株式会社	本店営業部	茨城県		○				
7	第5位	第14位	株式会社ワンダーライフ	蔵ヶ丘店	愛知県						
8	第6位	第94位	香陵住販株式会社	本店営業部	茨城県						
9	第7位	第104位	香陵住販株式会社	本店営業部	茨城県		○				
10	第8位	第2位	株式会社ワンダーライフ	池下店	愛知県						
11	第9位	第125位	香陵住販株式会社								
12	第10位	第24位	株式会社ワンダーライフ								
13	第11位	第4位	ハウス・トゥー・ハウス・ネットサービス株式会社								
14	第12位	第84位	朝日不動産株式会社								
15	第13位	第17位	株式会社コスモ不動産								
16	第14位	第88位	香陵住販株式会社								
17	第15位	第27位	株式会社ユタカコーポレーション								
18	第16位	第7位	ハウス・トゥー・ハウス・ネットサービス株式会社								
19	第17位	第47位	株式会社高知ハウス								
20	第18位	第18位	ハウス・トゥー・ハウス・ネットサービス株式会社								
21	第19位	第29位	株式会社ワンダーライフ								
22	第20位	第59位	今野不動産株式会社								
23	第21位	第31位									
24	第22位	第15位	株式会社ワンダーライフ								
25	第23位	第10位	株式会社ワンダーライフ	高畑店	愛知県						
26	第24位	第34位									
27	第25位	第116位									
28	第26位	第115位									
29	第27位	第3位									
30	第28位	第76位									
31	第29位	第55位									
32	第30位	第58位									
33	第31位	第5位									

自社全国ランキングを
10日ごとに配信！！



● メリット 2 コラムの配信（成績表送信時に添付）

2020 年度版

【コラム】 繁忙期業績アップのコツ①

株式会社リアルタイムズ下野です。

今回は、繁忙期売上アップのコツその1についてお話しをさせていただきたいと思えます。

■全国賃貸の業績傾向

いよいよ、繁忙期に入り皆様におかれては接客・応対に忙しい日々を送られているかと思えます。繁忙期のお話をさせて頂く前に今年4月～12月までの株式会社リアルタイムズコンサルティングクライアントの全国業績動向についてお伝えしたいと思います。

- ・反響数：2018年～2019年対比 127%
- ・呼込数：2018年～2019年対比 103%
- ・飛込数：2018年～2019年対比 90%
- ・新規来店数：2018年～2019年対比 98%

反響が前年比127%と大幅に増えているにもかかわらず、呼込がほぼ前年並みとなっています。考えられる原因は「反響が薄くなっている」として、「反響増加に相場が対

2020年度版【コラム】 繁忙期業績アップのコツ②

2018年1月31日 16:07

こんにちは、株式会社リアルタイムズ下野です。

賃貸甲子園参加者の皆様におかれましては、忙しい日々を過ごされているかと思えますが、繁忙期のピークを3月中旬すぎまでと考えた場合、お客様が多数来店をされるのも実質的にはあと2ヶ月弱です。体調管理に注意して悔いの無い結果を残されることをお祈りしています。

■案内予定は午前中に作る

さて、繁忙期業績アップのコツその②は、「案内予定は午前中に作る」です。

繁忙期に限らずお客様の週末アポイントを組む場合、午前中から埋めていくと店の回し方がスムーズになります。

ご契約いただいているコンサルティング先に、その日のアポイント予定を聞いたとき、例えば合計5名のアポイントがあったとして、

「AM1名、PM4名」

というアポイントより

「AM4名、PM1名」



● メリット 3 (レセプション：表彰式、パーティ)

- 日時：2021年4月27日
 - 第一ホテル東京にて開催予定
- ※新型コロナウイルス感染状況により変更になる場合があります。



● メリット 4

- パネルディスカッション (成功事例紹介)
- 基調講演



パネルディスカッション



プリンシプル住まい総研
上野典行所長 (2018)

● メリット 5

- 全国の営業パーソン同士の交流
- モチベーションアップ



● メリット 6 : MVP (1名様) を海外不動産研修旅行にご招待

・視察先 : アメリカ・カリフォルニア州ニューポートビーチ、アーバイン他 (4泊6日)

※新型コロナウイルス感染状況により変更になる場合があります。



現場のモチベーションアップにお役立てください！

The image shows two men in dark suits and ties. The man on the right has his left hand on the right shoulder of the man on the left. Both are smiling. In the background, there is a circular logo with a stylized bird or wing design. Overlaid on the image is large, stylized Japanese text in white with a red outline. The text is arranged in two lines: the top line reads '又夕ツツを' and the bottom line reads '本気にさせます！'.

又夕ツツを
本気にさせます！

【事務局】

株式会社R I Aコア・ブレインズ

〒103-0002東京都中央区日本橋馬喰町1-9-8 茄子倉ビル2F

TEL. 03-5843-6728 ria-corebrains@ria-group.jp

営業時間 9:00～18:30 (水・日曜日定休) 担当：土屋・長濱

【お問い合わせ】

株式会社リアルタイムズ

〒453-0015 愛知県名古屋市中村区椿町7-1 OVA21 10F

担当：下野俊明 090-4083-7585

toshiaki-shimono@ria-group.jp

