

住宅不動産業界に特化した
営業DX・人財育成DXなら

プロパテック



社名	株式会社Delight Hub
所在地	東京都港区南青山3丁目1番36号 青山丸竹ビル6F
事業内容	営業・マーケティング・DX支援業務 動画を活用したオンライン教育事業 イベント・セミナー企画代行
設立	2024年8月
HP	https://delight-hub.jp
代表者	立原 祥貴



代表取締役
住宅・不動産コンサルタント
立原 祥貴

- ▶首都大学東京を卒業後、豊島区に入庁。
東京2020開催に向けた池袋駅整備や、再開発・地権者交渉
など主に都市計画事業に従事。
- ▶アパート経営をキッカケに土地仕入れに興味を持ち、
不動産業界に。売買仲介営業や、住宅ローンテック企業にて
住宅ローン提案・マーケティング・マネジメントを経験。
- ▶2024年、住宅・不動産業界の営業DXを推進したい
という思いから株式会社Delight Hubを創業。
- ▶東京都板橋区出身。趣味は街歩き。

01 MISSION

住宅・不動産購入における手続きのムダをゼロにする

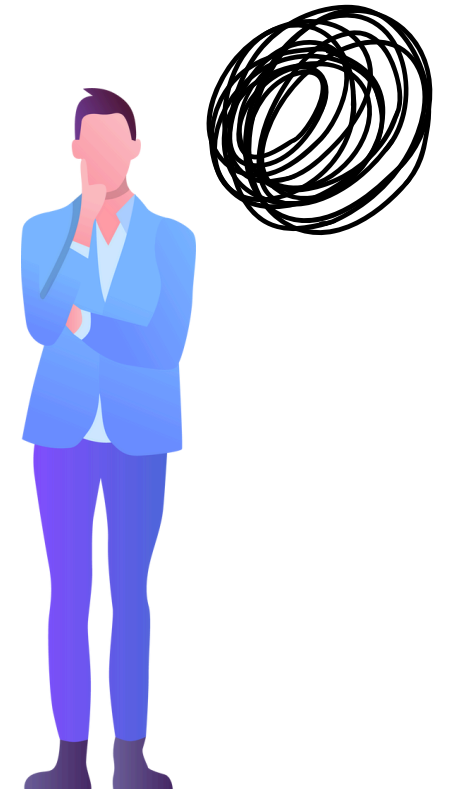
02 VISION

住宅・不動産会社の営業スタッフが
「だれでも」即戦力となれる仕組みを構築する



こんなお悩みはありませんか？

1. 広告費が負担で、**広告に頼らない営業活動** がしたい…
2. 忙しさによるヒアリング漏れで、**売上損失** が発生している…
3. 売上をトップセールスに依存、**若手層の契約数** が安定しない…
4. スタッフの入れ替わりの度、**同じことを研修** するのが大変…



→  **プロパテック** でお悩み解決！



住宅不動産業界に特化した
営業DX・人財育成DXなら



プロパテック

©2024 Delight Hub Inc.



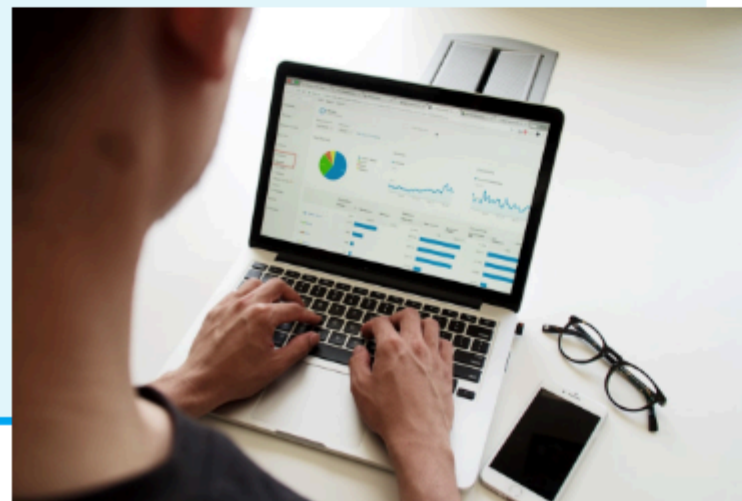
- ▶01 集客～契約の仕組みを構築 (営業DX)
- ▶02 人財育成の仕組みを構築 (人財育成DX)

“広告反響に依存しない”、 「集客～契約の仕組み」の構築

営業DX

広告出稿による集客は年々と激化しており、いかに集客～契約までの歩留まりを向上させ最適化を実現させるかが重要な課題です。

住宅・不動産業界に熟知したマーケティングの専門家が、
広告費のムダ使いを削減し、
営業利益を確保するための
仕組みづくりに伴走します。



01

“若手層が即戦力となれる” 「人財育成の仕組み」の構築

人財育成DX

マンツーマンでの育成に限界のある住宅・不動産業界の現状に即し、「ヒアリング」「住宅ローン」「物件調査」などの営業フローの標準化を行うことで最適なステップで営業活動が可能になります。

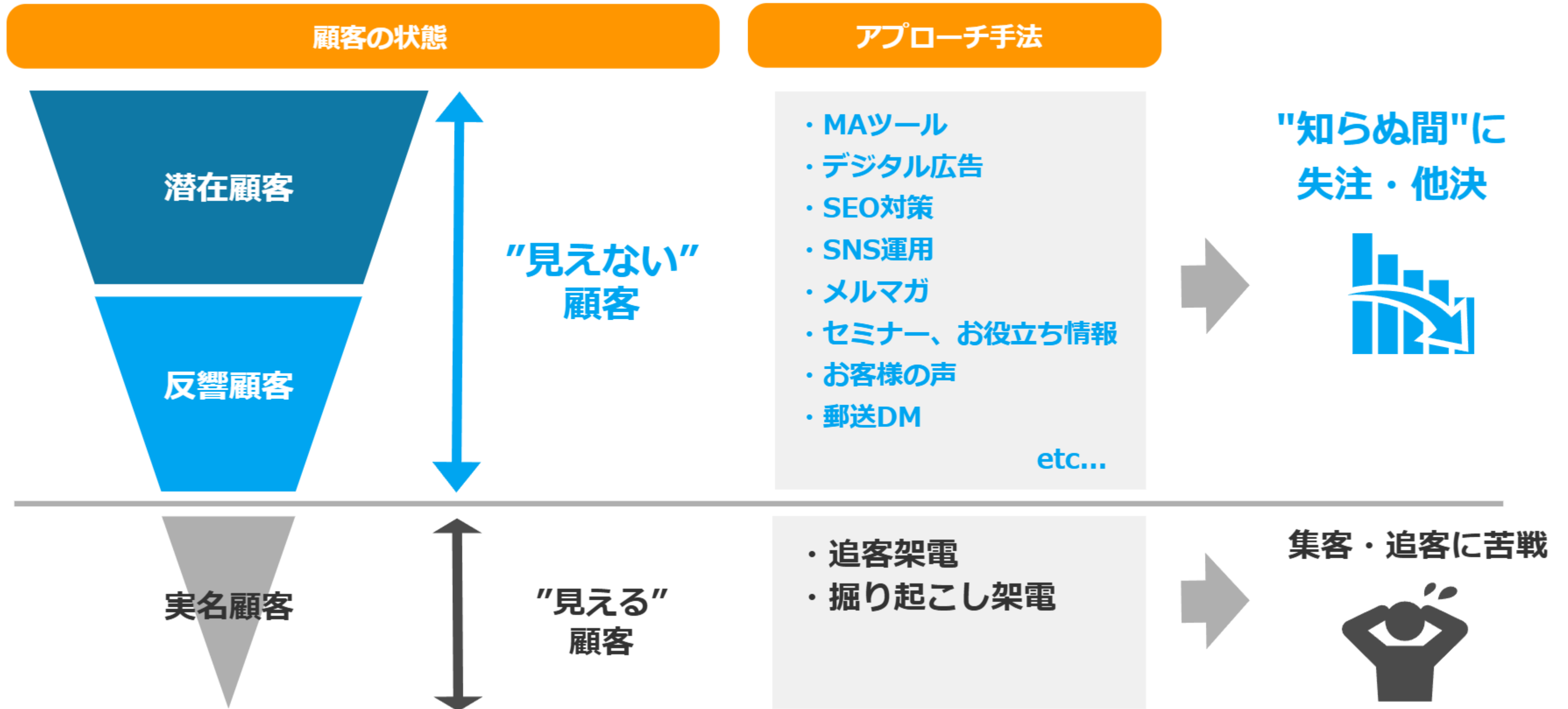
また業界特化型の“営業戦略マニュアル”により、伸びしろの大きい
若手層の契約数向上にコミット
します。



02

プロパテック

01 住宅・不動産業界でよくある課題

よくある課題① 広告反響に依存しており、**見えない顧客** を知らぬ間に失注

よくある課題② 忙しさによるヒアリング漏れで **売上損失** が発生購入意欲が高いが、借入状況の詳細が不明…。追客の優先順位は？

見込み顧客：A 様
購入意欲：高！

ご年収

430万円

勤務形態

契約社員

勤続年数

4ヵ月（試用期間明け）

家族構成

ご本人（33歳）、配偶者（27歳）、子（1歳）

既存借入

①自動車ローン 残債250万円
②カードローン 残債？万円、極度額？万円

希望価格

3300万円（本体価格：3000、諸費用300、自己資金0）

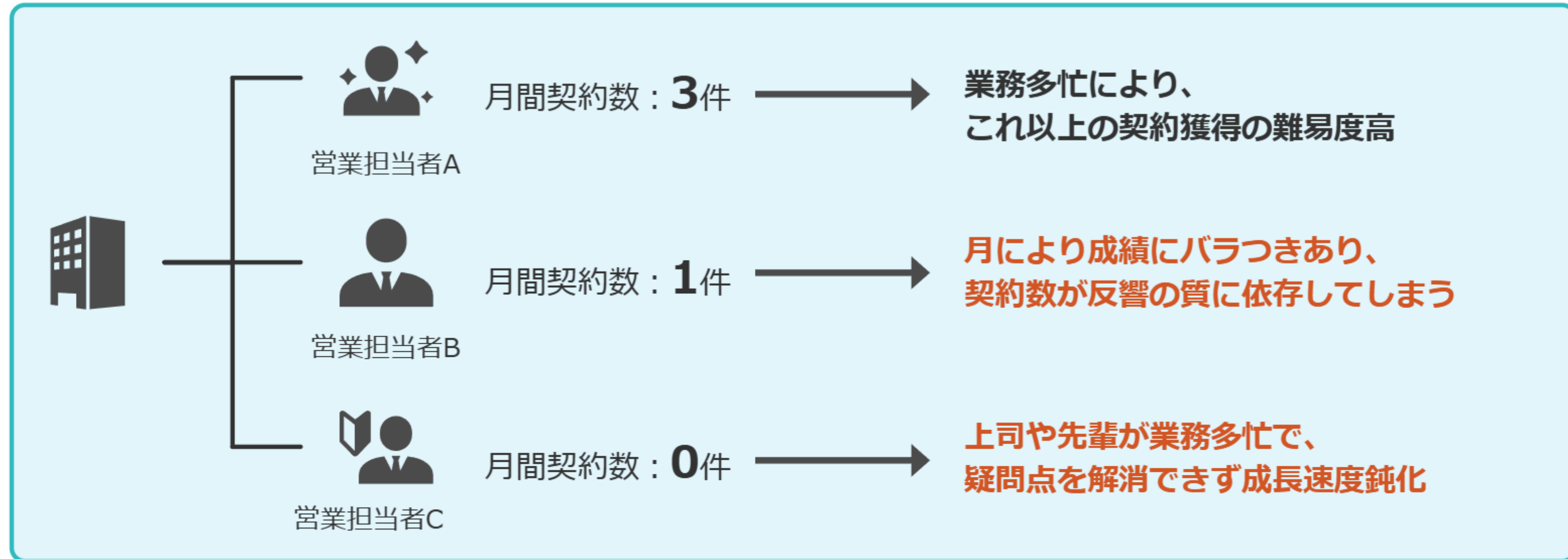
何回も商談に時間を費やしたが、
最終的に**「失注」**



「まずは何を確認すべきか？」の統一基準が無く、**各営業担当者に一任**

→ “なんとなく” 商談を繰り返した結果、**そもそも購入できない顧客でムダな追客が発生**

よくある課題③ 売上目標をトップセールスに依存、**若手数の契約数** が伸びない



トップセールスに案件が集中し業務多忙、
営業ノウハウを若手層に展開できず**売上・契約数が安定しない**

よくある課題④ 採用の度 **何度も同じことを研修** するが、なかなか成長しない



毎回毎回、
同じことを教えてるな・・・



研修・教育の負担が大きく、
マネジメント層が売上確保に集中できない

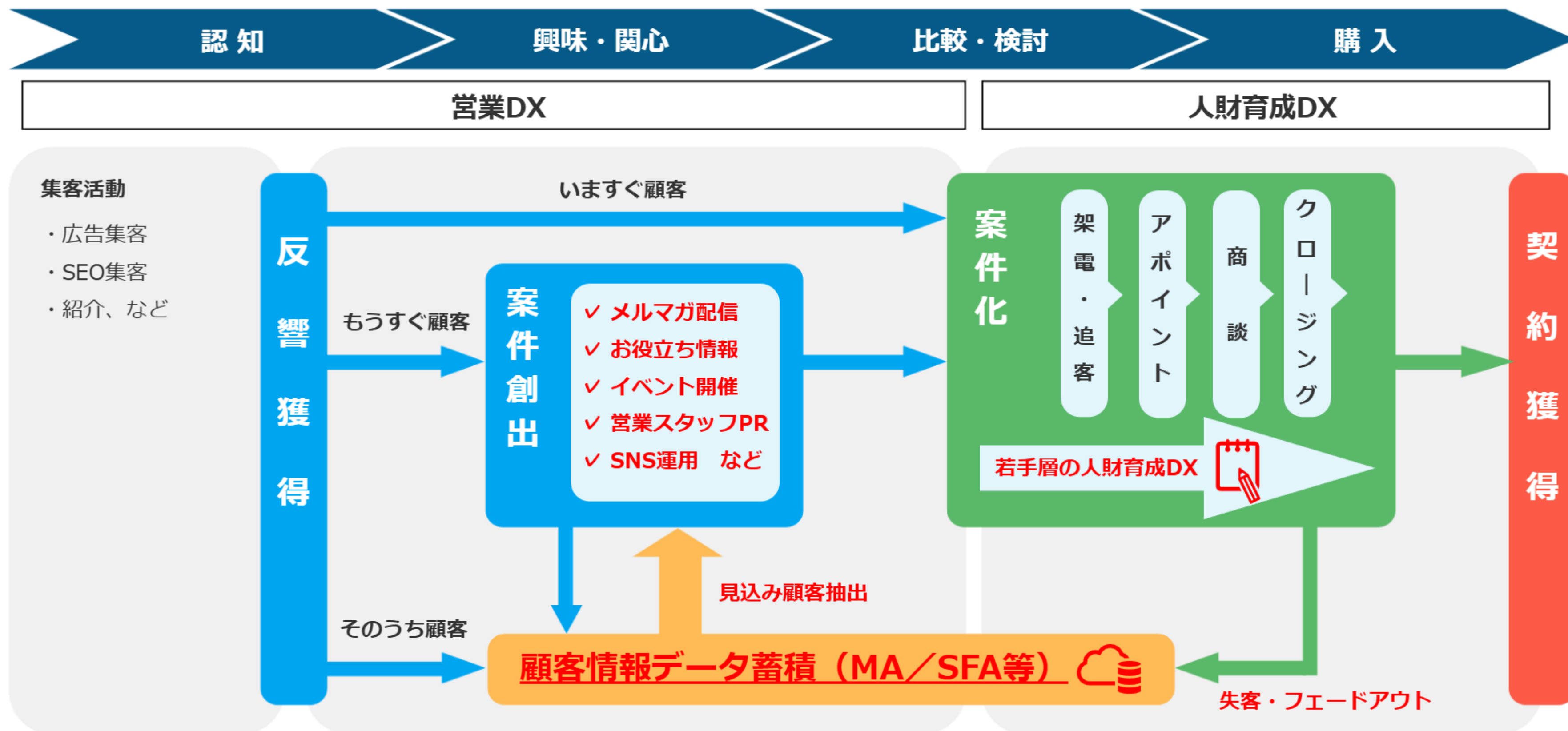
≡ プロパテック

02 プロパテックのご紹介

実現できること①

広告反響に依存しない **集客～契約の仕組み構築**

➡➡➡ **売上安定化！**



実現できること② 顧客受付表のフォーム化で **ヒアリング漏れの徹底解消** >>> **ムダ阻止！**

【Q1】 自宅の所有状況について *

- ☐ 賃貸
- ☐ 持ち家（戸建て）
- ☐ 持ち家（マンション）

「賃貸」 or 「持ち家」の確認

【Q2】 既存住宅ローンの有無 *

- ☐ 有り
- ☐ 無し（現金購入または完済済）

**持ち家の場合、
既存住宅ローン有無の確認**

【Q3】 自宅のご住所 *

回答を入力

持ち家の住所

※登記事項証明書の取得および権利関係の調査のため

【Q4】 既存住宅ローンの情報について *

- ☐ 当初借入額：
- ☐ 月々のローン返済額：
- ☐ 残債額：
- ☐ 当初借入年数：
- ☐ 残存年数：

既存住宅ローン情報

※年収に対する返済比率を確認し、新居購入の可否を判断するため

【Q5】 自宅の売却および住宅ローン完済について *

- ☐ 売却予定なし
- ☐ 売却予定あり（査定書なし）
- ☐ 売却予定あり（査定書あり）

売却意向や査定書の確認

※売却の有無によりアプローチ方針が大きく変わるため

【Q6】 新居の契約時期について *

- ☐ 現在の持ち家の売却完了後に購入したい
- ☐ 現在の持ち家の売却前に購入したい

購入時期の確認

※買い先行の場合は一時的なダブルローンの考慮が必要なため

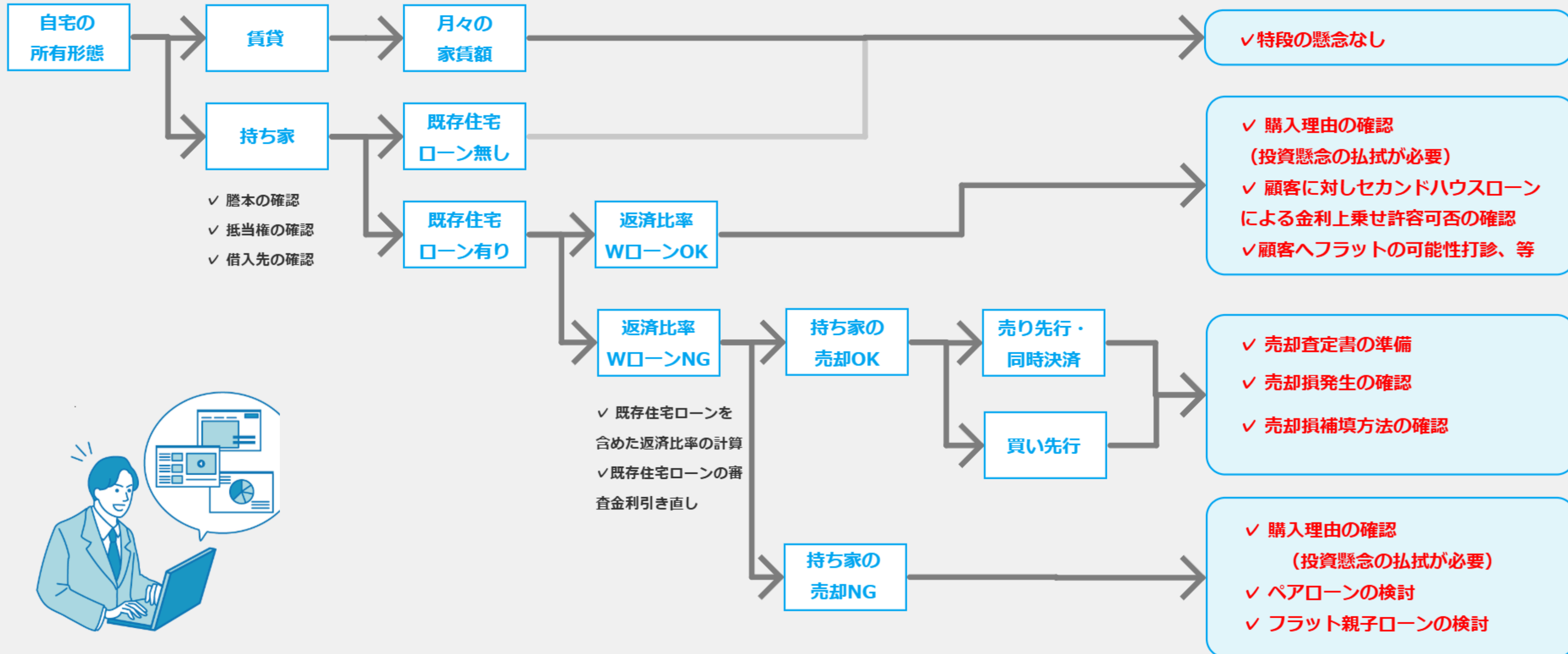
※上記は受付フォームの参考（一部）

※ご利用中のツールに応じて使用フォームを選定します。

実現できること③-1

顧客追客の戦略設計フロー構築 >>> 営業力UP！

[例①] 「自宅の所有形態」に関する戦略フロー

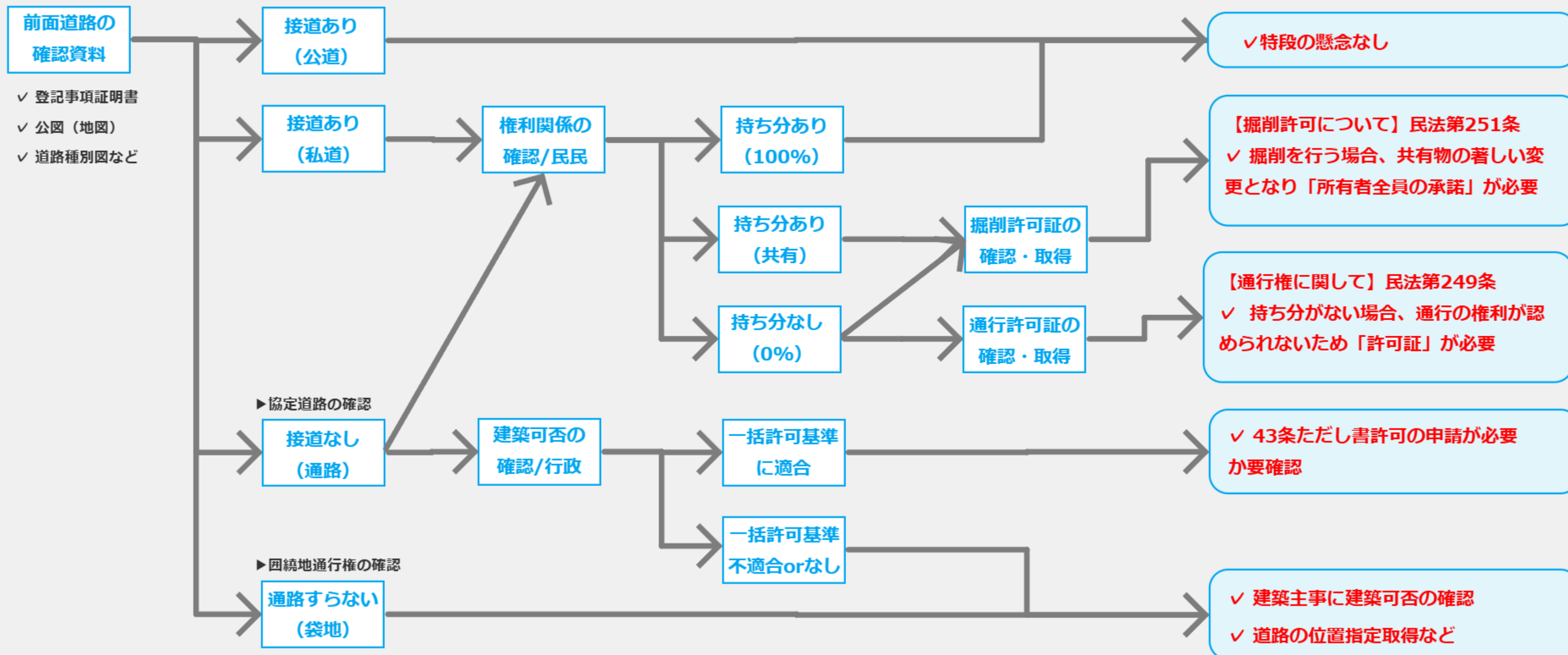


実現できること③-2

顧客追客の戦略設計フロー構築

>>> 営業力UP！

【例②】「複雑な前面道路」に関する戦略フロー



実現できること④ 顧客ステータスの可視化による 追客活動の徹底 >>> マネジメント力UP！

顧客情報（主勤務者）

●主勤務者情報

年齢：
自宅エリア：
賃貸or持ち家：
居住年数：
家族構成：
勤続情報：
永住権：
保有資産：

●持ち家情報

買い先行
同時売却
売却なし
残債額

●収入情報

勤務先：
勤続年数：
年収：
雇用形態：
勤続年数：
業種：
職種：
保険証取得日：

●子育て関連

育児・産休
育児（共済）手当

●借入状況

借入
残高

顧客情報（配偶者）

●配偶者情報

年齢：
自宅エリア：
賃貸or持ち家：
居住年数：
家族構成：
勤続情報：
永住権：
保有資産：

●持ち家情報

買い先行
同時売却
売却なし
残債額

●収入情報

勤務先：
勤続年数：
年収：
雇用形態：
勤続年数：
業種：
職種：
保険証取得日：

●子育て関連

育児・産休
育児（共済）手当

●借入状況

借入
残高

営業活動状況

営業担当者：
必須確認事項：
次回アクション：
営業フォルダ

必須資料一覧

●本人確認書類（両面）
・運転免許証、マイナンバーカード
・上記が無ければパスポート
・在留カード（外国籍の方）
●健康保険証（両面）
●収入確認書類
・源泉徴収票
・確定申告書、収支内訳書、青色決算書
・法人決算書
・元金手当支払い通知書など
●（借入）返済予定表
・返済金は不要
・住宅ローンの場合、返済予定表、借
・カードローン：借入額
●滞留・留付地員の方
・雇用契約書、労働条件通知書
●転職の方
・雇用契約書、労働条件通知書
・履歴書
●投資関係
・賃貸借契約書
・レントロール
・当時の売買契約書

▶必須アクションの可視化

【営業担当者】△△
【必須アクション】法人決算書3期分の確認
【アクション期日】○/○まで

▶アクション状況の管理

必須アクションが未対応のまま商談が続かない
よう、「未対応アクションの一覧化」により、
管理者から適切な指導が可能に

▶顧客に確認すべき事項を網羅

年齢、家族構成、永住権、保有資産、持ち家状況、
年収（所得）、勤務先、保険証取得日、産休育休、
ペアローンの有無、借入状況など

借入情報

借入先①：
借入先②：

借入内容
借入内容

当初借入
当初借入

毎งวด返済額
毎งวด返済額

残債
残債

金利
金利

事前完済
事前完済

実現できること⑤

営業戦略マニュアル構築による **若手層の人財育成** >>> マネジメントコスト削減！

対応方法が分からない…
先輩も忙しくて聞きづらい…



若手営業スタッフ

商談で多忙



先輩スタッフ

－ 既存借入がある顧客の対応方針 －

借入がある顧客の場合、自己資金を用意できないケースが多く、「住宅ローンが組めるのかどうか？」を見極める必要があります。いくら顧客の購入意欲が高くとも、時間をかけて商談を続けるべきかどうかを戦略的に確認し、効率的な営業活動を行います。

既存借入がある顧客の場合、「本当に資金を用意できるのか？」を確認する必要があります。

金融機関に審査を提出しなければ最終的な判断はできませんが、**事前審査提出が難航する場合の大半は根回し**することで、契約の確度を向上させることが可能になります。

以下のステップにて、まずは「基礎編」における確認方法を習得し、さらに知識を深めたい場合に

基礎編

STEP1 既存借入の種類の確認

考慮すべき既存借入には大きく4つの種類があります。

見込み顧客が借り入れているローンの種類をすべて確認する必要があります。

①住宅ローン（有担保）

既に住宅ローンを組んでおり、新たに住宅ローンを組み自宅を購入しようとするケース。**原則として売却や、やむを得ない事情の説明が必要となる。**本件に関しては別記事にて詳細を解説。→「既存借入の対応」

②投資ローン（有担保）

投資不動産を所有しており、投資ローンを組んでいるケース。「①住宅ローン」と異なり、**投資ローンと住宅ローンを別枠で組むことが可能。**ただし、投資不動産や投資ローン

③目的型ローン（無担保）

▶営業戦略マニュアルを用意

【マネジメント層】

・一般的な質問事項については、営業戦略マニュアルを確認することで、次回の商談プランなどの個別具体的な重要な課題に時間を費やすことができるように。

【若手営業スタッフ】

・質問のタイミングを見計らうことなく、いつでもどこでも疑問点の解決が可能。

・営業戦略マニュアルを確認しながら次回アクションを組み立てることで、体系的な営業ノウハウが取得可能に。



一般的な営業・マーケティング支援ではない、
業界特化型のコンサルティングを提供

- 01 「住宅・不動産」および「営業DX・マーケティング」
の双方に精通した専門家がサポート
- 02 住宅・不動産の営業実務を分析した営業体制の構築
- 03 徹底的な業務標準化による若手層の人財育成サポート



営業DX

人財育成DX

の段階的構築

STEP1

営業体制に関する現状ヒアリング、課題の特定

貴社の営業体制の現状をヒアリングし、目標達成までのボトルネック等、解決すべき重要な課題を調査・特定

STEP2

DXプランのご提案、営業支援ツール等の選定

営業支援ツール等の必要性も含め、課題解決のための営業DXプランをご提案

STEP3

営業DX・人財育成DX体制の構築

ご提案プランの擦り合わせを行いながら体制構築を行います。また、週1回のMTGにて進捗報告を実施します。

STEP4

DX体制オンボーディング支援

組織としてDX体制が浸透するため、貴社の状況に合わせたオンボーディングを行います。

▶貴社の現状に応じて、3~6カ月の個別プロジェクトにてご支援いたします。

ご支援内容に応じてお見積りをしております。
詳細な内容・料金については以下よりお問い合わせくださいませ。

①ライトプラン

②スタンダードプラン

③プレミアムプラン

プロパテック

お見積りはこちら

