



月次レポート サンプル ・ 不動産仲介 ・ 管理

事業を、 読める形に。

Real Estate Brokerage

本書について

本レポートは、年商約8,500万円規模の架空の不動産仲介会社をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。営業5名で東京都心の住宅取引を担当、小規模な物件管理部門も併設している想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — meridian.tokyo/assessment から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

最初に見るべきもの

御社の事業は、小規模不動産会社の典型的なプロフィールを示しています: 売上の高い周期性、平準化メカニズムの不在、営業生産性の極端な変動、個人の記憶に依存した顧客フォロー。

最も影響度の高い問題は営業パフォーマンスの変動(1名が成約の70%を担当)と物件管理事業(リカーリング収益部門が副業扱いで、総売上8,500万円のうち600万円のみ)です。

物件管理が構造的な解決策です。仲介事業の周期性を平準化し、毎月の複利的な収益を生み出します。現状、十分にマーケティングも管理もされていません。

今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	710万円	800万円
リカーリング収益比率	15%	7%	30%
平均取引額	10%	180万円	220万円
営業生産性変動	15%	3.4倍	2.0倍
掲載〜成約日数	10%	47日	35日
リード〜内見率	10%	31%	40%
EBITDA利益率	15%	22%	20%
リピート顧客率	10%	8%	20%

今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

01

高インパクト
収益モデル

物件管理が、御社の平準化エンジン — それを無視している。

現状

物件管理は22戸から年間600万円を生成(売上の7%)。仲介事業は周期性が高く、3月1,200万円、8月300万円。物件管理収益は月次で安定、週5時間未満の作業で、利益率65%。

推定コスト

管理戸数を22から100戸に増やす(現在の仲介取引フローから18ヶ月で達成可能)と、リカーリング収益が年間約2,100万円増加。総売上の25%、コスト増加は最小限。

推奨アクション

全仲介取引(売買、賃貸)で管理サービスの提案を必須化。成約率を追跡。60戸で専任管理コーディネーターを追加。書面の管理サービスカタログを作成し、提案を具体化。

02

高インパクト
営業 — 人員変動

1名で成約の70%を担当。残り4名で30%を分け合う。

現状

田中氏は今四半期41件中28件を成約。他の4名(佐藤、山田、鈴木、中村)が残り13件を分け合っている。これは田中氏が外れ値という話ではない — 他の4名は同等のリード配分を受けながら、成約率15%未満で動いている。

推定コスト

他の4名がチーム平均で成約していた場合の年間機会損失:約1,800万円。

推奨アクション

成績不振者それぞれを田中氏とペアシャドウで5回の内見に同行。田中氏のプロセス(スク립ト、フォローアップ頻度、異議処理)を明示的に文書化。60日後、成約率25%以下のメンバーは管理コーディネーター業務に再配置。総成約数ではなく、個人の成約率を週次で追跡。

03

繰り返し発生
リピートビジネス

顧客の8%しか再購入しない。業界:20%以上。

現状

3~7年前に取引を完了した顧客のうち、別の取引のために戻ってきたのはわずか8%。確立された都心仲介業者の業界ベンチマーク:18~25%。ギャップは完全に接触の問題:成約後のフォロープログラムが存在しない。

推定コスト

年間約1,200万円。平均180万円の手数料 × 不足している12%のリピート顧客。

推奨アクション

年4回の接触プログラムを実施:誕生日カード、年末レター、3年目の市場アップデート、5年目の周年チェックイン。CRMで全接触を追跡。質を量より優先 — ニュースレターではなく、手書きノート。

同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを8ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

01

物件管理事業の拡大

取り組み前

22戸、年間600万円の定期収益

定期収益 +130~150%が見込めるレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

50~60戸、年間1,400~1,600万円

02

営業生産性の均等化

取り組み前

3.4倍の変動、1名がトップ

プロセス文書化後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

1.8~2.0倍の変動、全員25%以上

03

リピート顧客の活性化

取り組み前

リピート率 8%

年間接触プログラム導入後のレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

リピート率 13~16%

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

WEEK 1

発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

WEEKS 2-3

業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

WEEK 4

初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

MONTH 2+

月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

プラン

基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

保証 — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

次のステップ

無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing