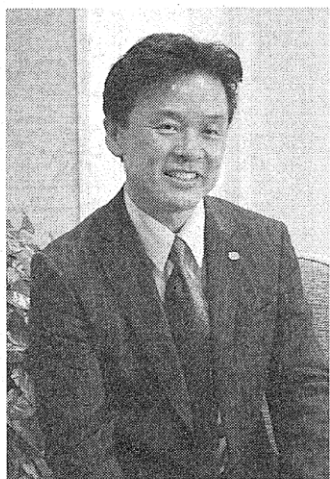


日本財託 櫻井隆志さん 名古屋支店支店長

潜在顧客の掘り起こしに力

投資用ワンルームマンションの販売・管理を手掛ける日本財託は2014年7月、同社初の地方営業拠点となる名古屋支店を開設した。営業エリアは愛知県以西。中部地区のみならず関西や九州

でも積極的に投資セミナーや相談会を開催している。支店長を務めるのは櫻井隆志(さくらい・たか)さん。名古屋支店の開設を控えていた14年4月、日本財託に入社



「中部には関東の物件に関心が高い人が多い」と語る櫻井支店長

大手生命保険会社や金融機関でキャリアを積んできたが、同社が保険や相続など顧客の資産形成を一貫して手掛けるサービス体制を強化していることもあって転職を決めた。「会社の規模は小さくなるが、これまでの経験や財務の知識を生かすチャンスと考えた。初の支店を大阪ではなく名古屋に開いたのには



理由があるという。同社が扱う物件は東京23区内、中でも港、中央、千代田など人気エリアの築浅物件が中心。関西地方は地元志向が強いが、中部は「人も産業も関東の動きを意識している人が多く、関東の物件に対する関心が高い。製造業を中心として産業基盤も強固。事業拡大が見込めるエリア」と説明する。

説明会などで心掛けているのは「当たり前のことだが、投資のメリットとデメリットを正直に説明すること」という。平均賃料や入居率などは数値化して示し、実態を伝えているようだ。

えるようにしている。100人単位の大人数が集まるセミナーでは伝えきれない部分は、支店で開催するフォローセミナーで補っている。「今後は潜在顧客の掘り起こしにも力を注いでいきたい」と意気込みをみせる。

好きな名古屋メシはきしめん。特に「新幹線ホームのきしめんは、出張で名古屋に来る営業マンにも薦めている」とか。2月に行われる東京マラソンへの出場が決まっております。最近ではジョギングで汗を流す機会も増えている。目標は「初出場なので制限時間内にゴールできれば」と控え目だが、「走り込みをしていきま