

管理会社ノート

日本財託

法人部門を強化し地方への電話営業を開始



日本財託
(東京都新宿区)
重吉勉社長(51)

1万2000戸管理する日本財託(東京都新宿区)が法人営業を強化している。同社の法人契約数は、年間で1000件に上る見込みで、2年前の5倍の

数字だという。法人営業部の佐藤友昭部長は「2年前に比べ、担当部署の人員も3人から20人に増員しました」と語る。同社が法人の顧客を増やしている理由の一つは、法人顧客に対する物件情報公開数が多

い物件を求めるお客様が増えていきます(佐藤部長)。入居予定者の要望に沿う物件を見つめられるよう、不動産会社向けに出された情報公開システム「アットBB」を法人顧客向けに公開。通常の仲介店舗に行くよりも、幅広い物件情報の中から選ぶことができる

好評だという。同社の法人事業強化の効果を上げている二つの理由は、内見代行システムだ。地方への転勤者にあらかじめ、希望の間取り、立地などの要望を聞いておき、提携する地方の不動産会社スタッフが、部屋探しをするクライアントの代わ

りに、内見するという仕組みだ。

広角レンズを使用し、内見の映像を撮影することでYouTubeの動画で見ても、実際の視野と変わらない。スタッフがチェックシートを確認しながら、希望があれば室内の採寸などまで行う。現地に行かずとも、要望に沿う物件を見つけることができるようなシステムを構築してきた。その結果が徐々に表れているという。

11月からは、地方の法人への電話営業もスタート。「社宅管理代行会社を利用しない、中小企業でも転勤はあります。地方から東京の拠点に移動があるときに、こちらから先に管理物件を紹介していくなどの提案を、これから行っていきます」と佐藤部長は語った。今後は地方の管理会社に東京からの転勤客を紹介。逆のパターンがある際には同社の管理物件を紹介してもらうなどのネットワークを作っていきたいという。