



新築受注が冷え込む昨今。貴重な土地活用案件には、ここぞとばかりに建設会社や設計事務所が追加プランを盛り込み、少しでも建築費を上積みしようとするという。稼げる時に稼いでおこうという発想はいたしかたない

か。だが、建築会社が計画したプランに対し、子会社のサプリース会社が「収支があわない。借り上げできないかも」と打診してきたという話にはおどろいた。建築会社は豪華な仕様に合わせて賃料を高く見積もったが、サプリース会社の計算の方が現実的だった模様。収益無視の建築プランでは、まさに絵に描いた餅だ。

2009年

11・2

No. 898

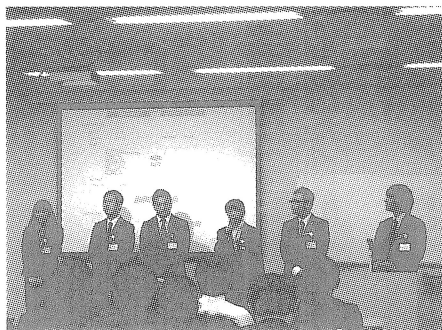
毎週月曜日発行

週刊

全国賃貸住宅新聞

発行所 ㈱全国賃貸住宅新聞社 東京都中央区銀座8-12-15 [支局]大阪 <http://zenchin.com>
TEL 03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部) 発行人 榎本ゆかり 〈毎週月曜日発行〉年間購読料17,000円

約1000人が参加した
10月23日に開催した仲介会社向け研修には



7月からは、1室から管理を請け負う「1室入魂」もスタートしました。今後さらに管理部門に力を入れたと考えています。

重吉 募集ルートについては、外国人向けコンサルティングの座游(東京都品川区)と提携しました。外国人専門の保険会社とも提携し、入居促進体制を整えています。当初、恩返しをしたいと思います。

重吉 9月末時点で98%です。以前は99%でしたが、景気低迷の影響からわずかに低下しています。こうした厳しい状況が今後も続くという予想されますので、入居者募集ルートの拡大は急務です。そこで、新たな入居者層として外国人留学生に注目しています。

重吉 おかげさまで、直前期は売上高97億円が増収となりました。しかし、中古マンション販売事業は近年仕入れが難しくなっているという事情もあり、販売だけが増収の要因というわけではありません。一方、堅調に拡大しているのが管理部門です。管理戸数は年間1000戸ペースで増加しており、7072戸まで積み上がりました。3年以内に1万戸台に乗るペースです。今年7月からは、1室から管理を請け負う「1室入魂」もスタートしました。今後さらに管理部門に力を入れたと考えています。

重吉 募集ルートについては、外国人向けコンサルティングの座游(東京都品川区)と提携しました。外国人専門の保険会社とも提携し、入居促進体制を整えています。当初、恩返しをしたいと思います。

日本財託 留学生入居者獲得を本格化 創業20周年迎え入居者募集・管理部門強化



日本財託
(東京都新宿区)
重吉勉社長(47)

投資用中古マンション販売の日本財託(東京都新宿区)は、10月に創業20周年を迎えた。区切りの年を迎えた同社の重吉勉社長に話を聞いた。

すが、現在の入居率は。

重吉 9月末時点で98%です。以前は99%でしたが、景気低迷の影響からわずかに低下しています。こうした厳しい状況が今後も続くという予想されますので、入居者募集ルートの拡大は急務です。そこで、新たな入居者層として外国人留学生に注目しています。

社側の体制としては、新しい思いから考えたものに中国語・ハングル語を話せるスタッフを採用しました。留学生入居者は、入居率99%を維持するために重視している分野です。

重吉 約4000店の仲介店舗に情報提供しているほか、2003年から各仲介会社営業社員は各件介会社営業社員ネットワークの構築を始めています。管理物件の入居者付けをした場合、営業社員個人にポイントが貯まる制度も設けています。旅行券や商品券に交換できるもので、現在約1500人の会員がいます。

重吉 質の高いサービスを均等に提供するために余裕のある人員配置にしたいので、積極的に人材を採用しています。また、社員教育の一つとして、コーチングスキルを保有したコンサルティング会社に依頼し、社員全員にインタビューを行っています。すでに4回実施しました。仕事内容や人間関係など、会社全般に対して、悩みや改善点などを聞き取ります。1人あたり30分ですが、時間をオーバーするほど話し込んだり、涙を流したりする社員もいます。2カ月かけて掘り起こした社員の本音をもとめたレポートは、すべて目を通していきます。この1年間で新たに採用した社員のうち、退職したのはわずか1人。定着率は高まっていると感じています。他にも、「ジョブローテーション」を採用しています。例えば契約に携わる部署でも新規や更新、保険など、それぞれ担当がいま。スタッフの習熟度に応じて部署内で担当者の配置転換も行っています。

管理戸数7072戸に増加

社に關わること全般に対して、悩みや改善点などを聞き取ります。1人あたり30分ですが、時間をオーバーするほど話し込んだり、涙を流したりする社員もいます。2カ月かけて掘り起こした社員の本音をもとめたレポートは、すべて目を通していきます。この1年間で新たに採用した社員のうち、退職したのはわずか1人。定着率は高まっていると感じています。他にも、「ジョブローテーション」を採用しています。例えば契約に携わる部署でも新規や更新、保険など、それぞれ担当がいま。スタッフの習熟度に応じて部署内で担当者の配置転換も行っています。

重吉 9月末時点で98%です。以前は99%でしたが、景気低迷の影響からわずかに低下しています。こうした厳しい状況が今後も続くという予想されますので、入居者募集ルートの拡大は急務です。そこで、新たな入居者層として外国人留学生に注目しています。

重吉 約4000店の仲介店舗に情報提供しているほか、2003年から各仲介会社営業社員は各件介会社営業社員ネットワークの構築を始めています。管理物件の入居者付けをした場合、営業社員個人にポイントが貯まる制度も設けています。旅行券や商品券に交換できるもので、現在約1500人の会員がいます。