

ひと

DXで効率性を高め、現場強化へ

営業推進、管理物件開拓をサポートする
中央ビル管理営業推進課長の
赤嶺 達己さん



同社はボラスグループの
中で賃貸仲介・管理事業を
担う。東洋大学法学部を卒
業後、10年4月に入社し
た。不動産業界への関心は
大学進学の上京時にさかの
ぼる。出身は沖縄県で、初
めての土地での部屋探し
だったが、「不動産屋のお

かげで住まいを見つけた際
に、この仕事はすごくいい
と感じた」と振り返る。

営業所に配属後、入社2
年目には管理物件の開拓に
従事、3年目には草加新田
営業所長に抜てき。その
後、越谷営業所長となり

「オーナーと一緒に物件を
見に行ったり、
収益計算を提示
したり、膝を突
き合わせ、入居
率を上げていっ
たことが思い
出深いという。
そして「当社の
仕事は預かった

物件をどれだけ埋めるかが
一番の使命」と述べる。

営業推進課には20年9月
に着任、今年8月から課長
を務める。同課はウェブサ
イトの運営、賃貸営業・管
理受託営業のキャンペーン・
フェアの企画など、現
場をサポートする部署だ。

各種施策を打つ中で「本
部の」スタッフは自分で売
り上げを上げることができ
ない。現場に動いてもらう
しかない」と、現場の効率
性向上を最重視。同課に配
属後、DX化を現場に落と
し込み、管理物件の開拓支
援、賃貸仲介での営業時間

捻出を進めてきた。

事務処理負担を軽減する
DX化は現場の強化につな
がるもの。現在、営業所は
若手が中心となり、所長も
20代が多い。一方、ウェブ
からの問い合わせは年々増
えている。「これまでは反
響数が少なくてもマンパ
ワーで契約率を上げ、実績
を積んでいた。問い合わせ
の増加に応じて実績も上が
らなければいけないが、契
約率が下がっている」と課
題を説明する。

ロープレの研修では対面
に加え、オンライン接客・
内見のケースを組み込む。
「今までと同じ研修を繰り
返していても効果は出ない
時代になりつつある」と述
べ、時代の流れを注視す
る。34歳
(古賀和之)