

物件熟知とDX活用でNo.1

賃貸営業甲子園でMVP受賞者決定

RIAコア・フレインズ

不動産業従事者をはじめとした業界関係者向けに、実務研修・セミナーを行っているRIAコア・フレインズ（東京都中央区、土屋克己社長）は、「第7回賃貸甲子園」でMVP2人を選出した。賃貸甲子園とは、「繁忙期」と言われる1月から3月の営業成績（契約数・売上・店舗生産性など）をハンディキャップなしで契約数などを競い合うもの。1月1日スタートで、毎月10日ごとに数字を申告、申告日の2〜3日後に事務局からランキング速報を発表する。毎月ごとにMVPを選出し、4月後半に表彰式を行う。

最終ランキングで総合MVPを獲得したのは一般の部では、コスモ不動産（香川県丸亀市、野津靖生社長）の尾崎くるみ氏、法人・学生部の部では、うか不動産（石川県金沢市、苗加充彦社長）杉原朱莉氏の2人。尾崎氏は、契約件数部門1位、売上部門4位。また杉原氏は、契約件数部門1位、売上部門2位となった。学び方を追求する尾崎氏は、負けず嫌いで、常に数字を意識して営業活動を行ったという。担当物件エリアが広範囲にわたるのにも関わらず、休みの日には自ら物件の見学に行き、メリット・デメリットを把握。お陰で

提案力がつき、自信をもって物件を薦め、短時間で成約できるようになった。今後は、スタッフ全員が平均的に売り上げを上げられるようなマニュアル作りと、直接入居希望者と接してきた経験を取りフォーム提案や資料提案に活かしたいと語った。接客は20分以内。杉原朱莉氏の所属する店舗は、金沢市内にあり、学生をターゲットとした賃貸がメイン業務だ。もともとコロナウイルスが拡大した2020年でも、繁忙期の契約数は19年以前とあまり

変わらず、いかに効率よく接客するかが売り上げのポイントになった。杉原氏はパンフレットやVRの動画を上手に使って物件紹介を行い、1組20分以内で終わらせると決めて接客をしている。尾崎氏・杉原氏、どちらの会社も、20年・21年ともに、コロナウイルス感染症拡大前と同じくらいの契約を取っている。コロナウイルスの影響を阻



右 コスモ不動産 尾崎くるみ氏
左 のうか不動産 杉原朱莉氏

止できたのは、ポータル約・重説などの業務を分サイトに物件のVR動画により多く掲載し、非対面の接客にも対応できること、IT重説導入により、物件提案・案内・契約だ。営業力を発揮した結果