

NEWS RELEASE

報道関係者各位

2021年2月3日

AAAコンサルティング株式会社

AAAコンサルティングが賃貸仲介事業を本格展開

コールセンター顧客との連携に強み

AAAコンサルティング株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役:田所 康二、以下「当社」)は、コールセンターの顧客と連携した賃貸仲介事業を、今年度より本格的に展開していることをお知らせします。当社の賃貸仲介事業は、リーシングに関する受電対応や申込受付関連業務を当社コールセンターにアウトソースしている管理会社と、密接に連携して運営していることが強みであり、特徴となっています。

AAAコンサルティング URL : <https://www.aaa-c.jp/>

■コールセンターの顧客のための賃貸仲介事業

当社コールセンターでは、従来より、賃貸不動産の管理会社から、リーシングに関する受電対応や申込関連業務のアウトソース等を受け、業務運営を行ってまいりました。これにより、当社は、顧客である管理会社の募集条件、審査基準などを自ずと熟知する立場となる一方、管理会社側では、働き方改革、人手不足、より重要な業務への集中などで、アウトソースの対象としたいリーシング業務が増加してきています。当社では、こうしたニーズに対応するため、昨年度より賃貸仲介事業部門を強化してまいりましたが、今年度より、更に業容を拡大し本格展開を行うことといたしました。

■アウトソースの例

当社賃貸仲介事業部門へのアウトソースの例としては、エンド顧客(管理物件への入居希望者)から管理会社に直接内見等の問い合わせがあった場合の内見及び契約に至るまでの一連の対応、当社コールセンターにエンド顧客から直接問い合わせがあった場合の営業フォローから契約に至るまでの一連の対応などをあげることができます。管理会社が、委託先(当社)への詳細な説明を省き、すぐに開始できることが当社へアウトソースする際のハードルを下げていると言えます。また、コールセンターの顧客から、サブPM(プロパティマネジメント業務の一部を委託/受託すること)の打診を受けることも増えてまいりました。物件オーナーへの報告、提案、交渉などのオーナー対応のみ管理会社に残し、その他の業務をアウトソースするケースが多くなっています。

■管理会社のメリット

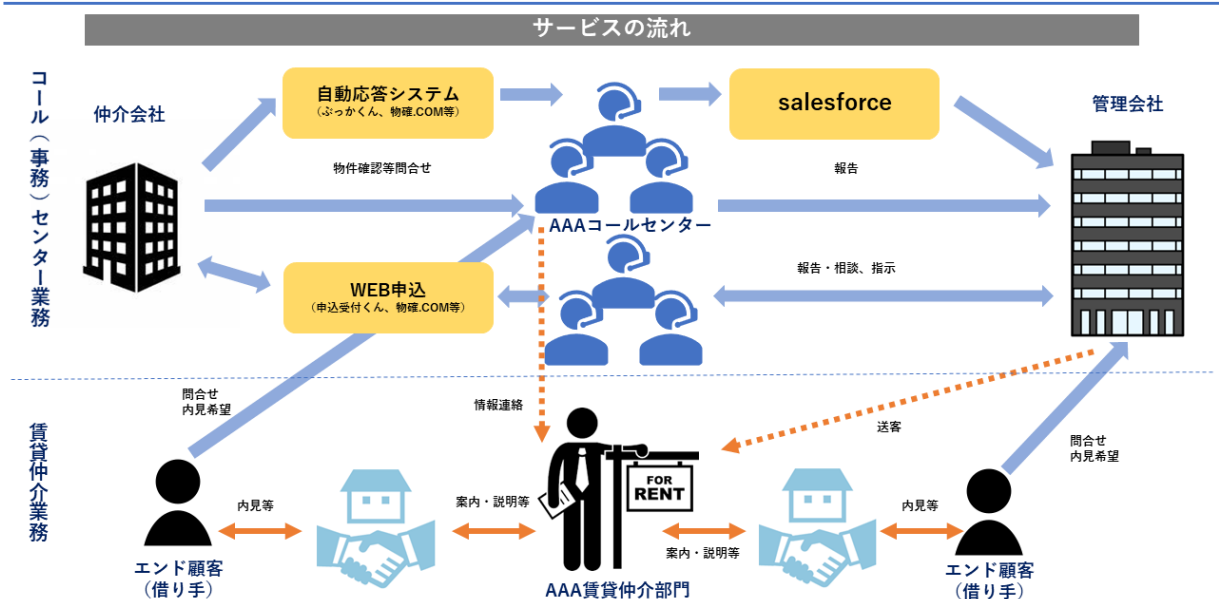
これらアウトソースにおける管理会社のメリットとしては、以下をあげることができます。

- 雑多あるいは煩雑な業務からの開放による、業務の効率化、重要業務への集中
- 空室を埋めるため(契約を決めるため)の業務のアウトソースのため費用対効果が明白かつ大きい
- 自社の基準、慣行等をよく知る企業(当社)への従来業務の延長上のアウトソースのため、導入がしやすく、社内の納得も得やすい

当社賃貸仲介事業の責任者であるセールスプロモーション事業本部ゼネラルマネージャー古澤務は、「お客様から送客を受けた案件は高い成約率を保っており、確かな手応えがある。通常だと、仲介会社は複数物件を案内するものだが、当社では、送客してくれた管理会社の物件しか紹介しない。成約率が高いことに加え、こうした点も管理会社の信頼を受けている理由の一つだと思う。」と述べる。

AAA Consulting

AAAコンサルティング 賃貸仲介事業のスキーム



■会社概要

商号：AAAコンサルティング株式会社

代表者：代表取締役 田所 康二

所在地：〒104-0033 東京都中央区新川 1-17-18 白鹿茅場町ビル 7F

設立：2012年9月

事業内容：不動産コンサルティング、不動産マネジメント、カスタマーサービス

資本金：10,000,000円(アジリティィー・ホールディングス株式会社100%出資)

URL：<https://www.aaa-c.jp/>

【本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

AAAコンサルティング株式会社 セールスプロモーション事業本部

担当：古澤

Tel:03-3552-7031

E-Mail:info@aaa-c.jp