

新 報

京都発

「新賃貸仲介ビジネス」FCで構築 クラスモ不動産ネット 2月に加盟店営業始動



櫻井代表取締役

情報化社会において、企業は膨大な情報から必要なものを効率よく取得することが求められる。不動産業界においても、人対人の従来の営業手法に加え、ネットを介して消費者に情報提供する時代。そんな中、09年10月に発足したクラスモ不動産ネットワークは、賃貸仲介ビジネスに特化したフランチャイズ(FC)ネットワーク「パリュウセレクトフランチャイズシステム」を商品化し、2月に本格稼働させる。同社代表取締役の櫻井啓孝氏に、このシステムの今後の展開について聞いた。

——システムについてどう思いますか。

「システムについては、要とするシステムのみ利用でき、サービスの提供と一因ともなりかねない加盟店同士の対立関係も強まってしまう。そうした考えを払しょくしない限り、FCシステムを採用しても成功しない」

「不動産とインターネットの融合が進んでいる中、不動産業界では集客強化に向けたFC展開が活発化している。競合するFC店舗数が急激に増加したうえに、各FC直営店の進出により、グループ内での競合激化の結果、淘汰される加盟店も増加しているのが現状だ。従来のFC加盟店の抱えるような諸問題を改善すべく、当社では多店舗展開を生かした賃貸仲介ビジネスモデルを構築した」

「その仕組みは、すべてのシステムを利用して従来のFC展開から、企業が必

「その仕組みは、すべてのシステムを利用して従来のFC展開から、企業が必

「次にインターネットを活用した物件検索で最近、ロングテール」の利用度が増加している。つまり、物件検索において詳細なキーワードを入力して検索するユーザーが増加している。そうしたユーザー層に対応した検索サイトやホームページの作成も重要だ。その打開策として企業の持



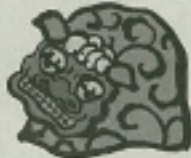
店舗の外観(イメージ)

つ自社サイトに加え、当社運営サイトを活用すれば対応可能だ」

——今後の展開は。

「大きく分けて、3つの柱、①ブランド力。クラスモが京都市内を中心に新規加盟店募集強化と消費者への認知度向上に向けた戦略として、ブランドのポータルサイトやタレント起用によるPRの業務支援システム。顧客管理をはじめ日常業務に必要な機能を提供③人材研修。定期的に従業員向けスキルアップや実務研修・セミナー、担当者別のミーティングを開催など。企業が必要に応じて低価格で選択できるFCシステムで展開する予定」

「昨年京都で開催した加盟店説明会に続き、大阪(1月)・神戸(2月)でも開催する。2月に京都市内で加盟店舗による営業を本格的にスタートさせ、年内中には全国で加盟店50店舗を目指す」

年 2010年元旦 

※上記掲載の「神戸セミナー」は正しくは、1月の開催となります。