

京都 賃貸仲介クラスモ

4月、加盟店開業へ

不動産賃貸仲介に特化した「パリュウセレクトフラッシュチャイスシステム」を構築したクラスモ不動産ネットワーク（京都市下京区、櫻井啓孝社長）はこのほど大阪、神戸で事業説明会を

開催した。まず、櫻井社長が賃貸仲介業界の現状について「少子高齢化に伴うターゲットユーザーの減少や景気の悪化など、マイナス要因が重なり空室率は増加の一途」



櫻井 啓孝 社長

と分析。そのうえで、「ウェブ集客が最も効果的な打開策」と述べた。

社内でネット集客を完結するには多大なコストがかかるため、大手FCと加盟店契約を結ぶケースが一般的だ。だが、最近是他社FC店との競争激化による売り上げ減や、本部へのロイヤリティーの支払いなど、加盟店側の負担増が浮き彫りになっているという。同社が考案したシステムは、①商標（FCブランド）

②業務支援③研修教育の3つが柱となる。必要な機能だけを選択できる仕組みとしたことで、対価であるロイヤリティーも選択次第で低く抑えることができる。また、FC本部として加盟店との競争を避ける狙い

から、直営店舗の出店をしない方針も掲げている。今後、京都から「賃貸のクラスモ」広告を主要駅に展開。4月に加盟店による事業開始を経て大阪、神戸に出店する計画だ。