

地域・社会

ケーコーポレーション(東京都文京区)

社員の定着率重視

信頼されなければ家は売れない

東京都文京区。東京大学の末吉代表が言う。本郷キャンパスを有し、文教賃貸の自社管理戸数は、同区地区として名を馳せる。公立を中心にして約7000戸を誇る。小学校でも教育熱心なブランド校が複数あり、子どもを働かせたいと引越してくる。末吉代表は鹿児島県出身。専門学校を卒業した78年に上京し、レジャークラブの会員

接客グランプリ1位

売買と賃貸を両軸とする現在のスタイルになったのは、

「例えは「ちんちんが」かしまつていたら、相手も心を閉めてくれない。自分の商品はたまに不動産だったけれど、どの分野の営業も同じ」(同代表)と説く。

その本質を社員に伝えるのは簡単ではないが、同社では工夫を凝らしてこれを実践し

プロとして有益情報を提供

「街を知る」が第一歩

「派手な区ではないが治安がよく子育て世帯に優しい」。同区白山に店舗と事務所を構え、売買仲介と賃貸仲介・管理を手掛けるケーコーポレーションの末吉代表が言う。平成バブルの崩壊がきっかけで頭角を現し、22歳で課長、23歳で部長に昇進。その後26歳、87年に独立し、現在のケーコーポレーションを立ち上げた。白山駅前店舗を出店し、人材育成にも力を入れた。

「新しいものを食わず嫌いで、時代の変化に対応しなければならぬ。ネットを武器として使いこなすスタンスが大切」(同)。「新しいものへの対応」の一環では、国土交通省が15年8月から実施している「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験」にも登録したという。

「食わず嫌いをしない」

末吉代表は、今後の課題に「接客」を挙げる。全社的な接客レベルの高さも、集客量を確保してこそ生きる。不動産の集客手段としては現在、インターネットが完全に定着している。同社もネット集客に注力し、大手不動産ポータルサイトなどに物件情報を出稿しているほか、リス

ただ「最後に行き着くところは『人』(同)という信条は、どれほど時代が変化しても変わらない。末吉代表は「通常何千万円もする不動産の購入を、最終的に顧客は『担当者信用するかしないか』で決断する。ネット上のやり取りだけで、不動産を売ることは絶対にできない」と力を込める。

「今後も地元を軸足を置きつつ、都内東部エリアを視野に拠点を増やす展望を描く。」(鹿島香子)



本店の外観。都営三田線白山駅から徒歩約5分の立地は旧白山通りに面する。人と車の往来が賑やか



白山駅前店舗を出店し、人材育成にも力を入れた。