

ひと

業界の「アスクル」目指す

困りごとを解決に導くビジネスを追求するモデスティ社長

長野 卓将さん

住宅情報誌や研修の仕事を経験したリクルート在籍

時代に、不動産業者の困りごとを解決するビジネスモデルを追求してきた。

「当時、電話やメールによる追客に弱みがある点に着目し、ボランティアで不動産会社と一緒にこれを克服する勉強会を重ね

ていた」と振り返る。

一方、社の方針でこの取り組みの事業化が見送られた。そこで、メールと電話による追客業務を専門に請

け負うビジネスモデルを自らの手でまとめ上げ、独立起業。5年目を迎えた会社も黒字化し、事業拡大に意欲を見せる。

任される」という。前職時代から交流のあったOG8

人を在宅テレワークとして起用しており、女性ならでのきめ細かさや主婦目線のやりとりが顧客とのパイプを蘇らせる。

「当社が受け持ったうちの5%が商談ベースに乗り、このうち2、3割が契約に結び付く」と胸を張る。

「顧客に対する物件選びのアドバイスと共に、物件を勧める理由付けも商談のポイント。マンツーマンで親身なって相談に応じるコンシェルジュになりきる」とが、高い契約率に結びつ

いている。不動産営業は女性に「適任」と話す。時には、子育て、家事といった主婦同士の話題で、顧客との距離が一気に縮まることも多いという。

別途、不動産会社から人材研修の相談も持ちかけられる。これまでに13社、延べ250人の研修を手掛けた。

「2億円の価値がある研修」と受託先の副社長をうならせ、高い評価も得た。現在、不動産情報サービスのネクストが展開する、

「ホームズ・ステップアップ・ラーニング」の専門講師としても活躍。「不動産業界のアスクルを目指す」佐賀県伊万里市出身の51



現在、10社超から業務を受託。「不動産会社が集客できたうち、営業スタッフが追客できるのは2割にとどまる。残る8割の顧客の対応を

読書と料理が趣味。

(市川佳之)