



店舗探訪

おじゃまして〜す

vol.216

(株)マイト
(東京都北区)

- 設立 2012年
- 資本金 1,000万円
- 事業内容 賃貸仲介・管理、売買仲介、リフォーム、ケーブルテレビ他の営業代行等
- 従業員 約40人

代表取締役 ^{にいがた} 新方 宏明 氏

<https://matemaito.com>



ネット知識の豊富さを顧客への提案に生かす

回線営業で創業。
共通点見いだし不動産業に

JR「王子」駅近くの大通り沿いに店舗を構える(株)マイト(東京都北区、代表取締役・^{にいがた}新方宏明氏)は2012年、ケーブルテレビ回線やインターネット通信回線の営業代行(以下、「回線営業」)会社として新方氏が創業した。創業当初は一人で営業活動を展開していたが、受託先が増え売り上げも伸

びていったのに伴い社員を雇用、15年頃には社員数は二桁にまで増えた。そんな中、営業中に不動産会社の営業スタッフと遭遇することが多く、「賃貸住宅のオーナーをはじめ、ターゲットとなる顧客層が共通していることに気付いたんです。不動産業と回線営業の代行の両輪で事業を展開できるのではと考えました」(新方氏)。

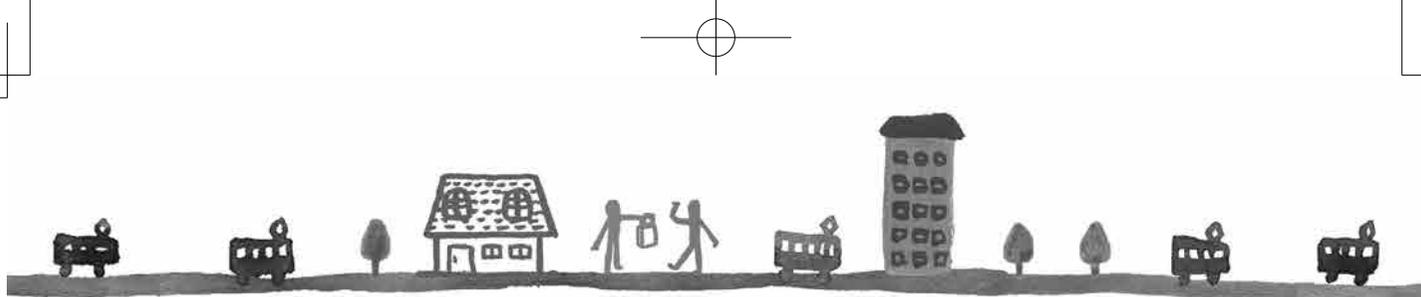
とはいっても、不動産業については素人。そこで同氏は、16年から約2年



大通り沿いに立地する同社店舗。アイレントホームのFC店としても営業している



にわたり社員の1人を複数の不動産会社に出向させ、賃貸仲介・管理、売買仲介などの実務を習得してもらった。さらに同時並行で、同氏が宅建士の資格を取得。その社員が学んだ1社であり、都内で不動産業を営むアイレントホーム(株)(東京都葛飾区、代表取締役・井浦佳孝氏)のフランチャイズ店として、18年に同社の不動産部門「アイレントホーム王子店」を開業した。



店舗探訪 おじゃましま〜す



(株)マイトは不動産業だけでなく回線営業・工事、原状回復などの事業を展開。ジョブローテーションで各部署を経験したスタッフが配属先でその経験を生かしている(写真提供：(株)マイト)



丁寧な反響対応が 口コミ評価を高める

当初は賃貸仲介の客付け営業を中心にスタート。回線営業では、訪問営業や電話営業など「攻め」の営業が当たり前だったが、不動産営業は反響に対応する「待ち」の営業が基本。同氏は「想像していた姿とは少し違いました」と振り返るが、反響に対して丁寧な要望を聞き、それをできる限り叶えることで評判を高めていった。この姿勢を貫いたことで、24年9月9日時点で同社はGoogleの口コミ140件超の平均が5点満点中の4.9という評価を得ている。

現在、年間の賃貸仲介件数は約240件にまで伸長。経験を積んだことで賃貸住宅の管理業務も手掛けられるようにもなった。さらに、売買仲介や原状回復工事等にも進出するなど、事業の幅も拡大している。従来から展開していた通信回線営業に加え、回線工事等も事業として立ち上げたほか、経営コンサルティングにも進出した。

幅広い事業領域の経験が 社員の見識を広げる

こうした事業領域の広がりに伴い、人材教育として社員にさまざまな業務を経験させるジョブローテーションを実施。各部署でさまざまな効果上げている。

賃貸管理では、オーナーに通信回線の増強を提案。工事を内製化しているため、コスト面にも配慮した総合的な提案が喜ばれている。「インターネット無料」を条件に賃貸住宅を探すユーザーは多く、テレワークの浸透によって通信速度にこだわる人も増加しています。賃貸住宅のネット環境整備は今後ますます重要になるはず。工事もで

きる当社には有利な環境です(同氏)。賃貸仲介の際には、入居希望者が気に入った物件がネット無料だったとしても、「住戸数に対して回線が細いと、時間帯によっては通信速度が遅くなります。お客さまがテレワーク環境を優先したいのであれば、違う物件を紹介します」(同氏)など、ユーザーのネット利用の目的・用途を踏まえたアドバイスができるため、それが入居後のトラブル防止や満足度向上につながっている。

また、工事関連の部署で働く技術職の社員はもともとユーザーとの会話が苦手なタイプも多かったが、不動産営業を経験することでコミュニケーション力がアップした例もあるという。

同氏はある事業が伸び悩んでいたとしても、別の事業で補完することで会社全体としての売り上げを伸ばせることが事業多角化のメリットだと語る。今後については、「さらなる売り上げ増に向け、売買仲介も柱となる事業の一つに成長させたい。そのためにも人材育成をさらに強化していきたいですね」(同氏)。