

# 地域企業の チカラ!

群馬県伊勢崎市で不動産仲介を手がけるクリエイートハウジング(角田秀則社長)は、リングアンドリンク(埼玉県所沢市)が販売する不動産営業支援システム「@dream(アット・ドリーム)」を最大限に活用したネット営業で高い成約率を誇っている。今年1

## クリエイートハウジング

月の賃貸の成約率は約8割。

エンジニアだった角田社長が不動産業界に入ったのは24歳の時。「いい車に乗っていた不動産屋が多かつ

## ネット営業で成約8割



角田秀則社長

たためあこがれた」のが理由で埼玉県北部の不動産会社へ転職した。戸建分譲の

## 市況悪化でITシフト

複数配置し、最短での契約獲得を念頭に平日夜の顧客訪問や電話攻勢、大量のチラシ撒きを課していた。順調な経営を持続していたが、07年ごろより状況が一転。チラシ反響の落ち込みが目立ち売り上げも減少する中、営業体制の転換が迫

た。現在では一切のチラシをやめ、地元のフリーペーパーに唯一掲載している広告も止める予定。将来的には「広告費ゼロ」の会社を目指す。

昨年1月には売買の売り上げを補うことを目的に「賃貸版」を導入したが、賃貸で知り合った顧客から売買契約を獲得した例も出てきている。

昨年、アット・ドリームを有効活用した企業としてリングアンドリンクから「@dream大賞」を受賞。受賞を機に角田社長は「これまで以上にお客さまから選ばれる会社を目指す」と抱負を語る。

営業で業績を上げ、27歳の時に伊勢崎支店長となったが、仲介メインの仕事を目指して29歳で独立を果たした。

01年の開業当初、角田社長が信じたのは「マンパワー」。外回りの営業マンを

た。01年の開業当初、角田社長が信じたのは「マンパワー」。

01年の開業当初、角田社長が信じたのは「マンパワー」。

た。現在では一切のチラシをやめ、地元のフリーペーパーに唯一掲載している広告も止める予定。将来的には「広告費ゼロ」の会社を目指す。

昨年1月には売買の売り上げを補うことを目的に「賃貸版」を導入したが、賃貸で知り合った顧客から売買契約を獲得した例も出てきている。

昨年、アット・ドリームを有効活用した企業としてリングアンドリンクから「@dream大賞」を受賞。受賞を機に角田社長は「これまで以上にお客さまから選ばれる会社を目指す」と抱負を語る。