



住研ベネフィットサービス
(東京都千代田区)
金田隆臣 法人営業部長(38)

法人営業に特化した社宅や寮の仲介を行う住研ベネフィットサービス(東京都千代田区)は、今年(繁忙期)には50社と契約し物件紹介をした。

新規顧客を増やすための営業手法はテレフォンマーケティング。社宅需要があっても代行会社を間に通していない会社は多いという。金田隆臣法人営業部長は「直接取り引きでき、信用を獲得すれば当社のリピーターになります」と語る。その分営業は厳しく、1000件電話して2件のアポイ

社宅仲介から社有地活用提案

ントが取れるかどうか。地活用の提案など付帯部
「営業方法は常に自分の掘り出しをどのよう
ツシユアツプを図るたにしていくかが課題で

め、外部コンサル(金田部長)
サルディング 今後は、社宅・寮の仲
会社に委託し 介を足がかりに、中小企
クローシング 業が所有しているビルや
トックなどを 遊休地などの活用相談や
学んでいま 処分売却により注力して
す」(金田部
長)

社宅の仲介
を多く扱うこ
とで信頼関係
を築き、社有
物件の管理や
売買を任せられ
ることもあ
る。

「入社や入
事異動のある春・秋とそ
れ以外の閑散期との差が
激しいため、今後は遊休