

# 地域密着 探訪



赤坂裕司社長

ERAプライムホーム（山梨県甲府市）

## 研修、育成で売買取引7倍に

でいたという。ERAを選んだのは、「充実した研修と誠実な営業手法に驚きを感じていた。『LIXIL不動産ショップ』という看板に変更したタイミングで、ブランド力にも期待が持てた」と振り返る。

甲府駅近くに支店を、同駅徒歩30分の場所に本社を構える。商圏は甲府市を始めとした甲府盆地内。住宅目的の売買事業（仲介、買取再販、分譲）が収益の中心だ。特に戸建ての取り扱いが多く、エリア内の住み替えが顧客ニーズの上位。「戸建ては築30年、1000万円程度での取引が多いエリア」と話す。

ERA加盟後は、本部が提



店舗外観

る応募が増えた」と驚く。ブランド力もさることながら、ERA本部で受けた研修によって、社員の

ア内でトップに。ERAの23年全国大会では、最優秀加盟店を表彰する「ベストストア賞」も受賞した。「他の加盟店との情報共有の場も増えた」とし、今後は空き地・空き家の売却や相続対策に強みを持つ加盟店から学びたいと意欲を見せる。

業務の質の向上を実感しているという。業界未経験者の中途採用を中心とする中で、「採用から戦力となるまでの期間が短縮した。退職リスクの低減にもつながり、会社として同じ方向を向いて業務に取り組んでいる」と

売買取引に付随するリフォーム事業や賃貸仲介・管理業も成長分野とららむ。具体的には、相続での顧客接点づくりを強化し、生涯で何度も利用される会社を目指す。将来的には同県内で複数店の出店を見据えるが、「地方は不動産取引に詳しい顧客ばかりではなく、トラブルに巻き込まれるケースもある。顧客の第一の相談相手となるような会社を目指す。堅実な営業の反復が自社の成長への近道」と力強く語った。

供する研修プログラムへの参加をはじめ、チラシや看板戦略を地道に継続。その着実な成果として「求人募集に対す

誇らしげだ。社員は20人超に増加。売買実績は加盟前の7倍となる年間400件に達し、営業エリ