

神奈川宅建協会 草間時彦会長に聞く



組織整備、デジタル化を推進

「不動産知識の理解を深めていきたい。資金からは開業支援セミナーへの講師派遣を始め、開業予定者からの借り入れ相談や、既存会員への経営相談などを期待する。特に事業承継は今後会員の重要テーマとなるため、浸透させていきたい。」

「不動産ID」について、理事会等でもタブレットを導入し、原則ペーパーレスの運営が定着した。1期目就任時、タグラムの公式アカウントを開設し、協会の事業や神奈川の魅力を発信している。また、オンラインツールは、相対的な業務負担軽減を目的に全国的な業務協力を先駆けて導入し、Q&Aは当初の150件から400件に増加した。会員研修はウェブで実施し、協会の事業や神奈川の魅力を発信している。また、オンラインツールは、相対的な業務負担軽減を目的に全国的な業務協力を先駆けて導入し、Q&Aは当初の150件から400件に増加した。会員研修はウェブで実施し、協会の事業や神奈川の魅力を発信している。

「今後の意気込みを」としては、人口減少の時代に「どこへ行くか」を組織体制のデジタル化と協会の効率化を進めてきた。そのためのデジタル活用も着実に成果が出てきている。今後はデジタル写真を用いて、宅建士証の発行・更新時に硬貨カードを発行できるようにしたい。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

「買取再販で『思い』発信」として、地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。地方発の高額リノベーション。年間大賞に快適トイレ。

賃貸売買仲介・管理

81年、日本初の不動産フランチャイズとして誕生。世界30カ国・地域に展開するER Aネットワークと、LIXILグループの信用力を備えた国内不動産FCの先駆けだ。FCの強みとして、田島代表取締役は「ブランド力、②中古不動産×リフォーム、③スーパーバイザー制度」を挙げる。住まいと暮らしの総合生活企業であるLIXILグループの認知度に加え、加盟後すぐにリフォーム提案までワンストップ対応を

フランチャイズ連載② コロナ後の成長戦略 地域一番店を目指して



田島純人代表取締役

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「買いたい家がある。住みたい家にする。」

「生涯顧客化、で商機増加へ スーパーバイザーが伴走支援

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」

「生涯顧客化、で商機増加へスーパーバイザーが伴走支援」