

コロナ禍で頑張っている会員企業紹介

『ウイズコロナに二歩踏み出す』

(株)アサノ + アットホーム(株)

小田急線伊勢原駅前不動産業を営む株式会社アサノ代表取締役社長百々淳(もも・あつし)社長。

プライベートではゴルフ・ジム・ボクシングと、体を動かすことが大好きで、「身体が資本。運動はずっと続けていきたい。」と湘南中支部のゴルフコンペが自粛中なことを残念がっている。

元々ハウスメーカーで営業・設計の責任者だった百々社長は、叔父が地元・伊勢原で40年以上経営していた不動産会社を平成17年から引継いだ。「売買」「賃貸」「注文住宅」を中心に取り扱い、今年で創業 55周年を迎える。

コロナ禍の昨今、不動産業だけでなくすべての業種がいまだかつてない厳しい状況



代表取締役社長 百々 淳(もも あつし)
副支部長・理事・代議員
伊勢原地区 代表地区長

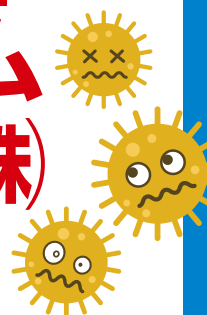
にある。百々社長はこれを新しい機会ととらえ、不動産業務支援サービスを展開しているアットホーム株式会社のサービスを活用し、社員と一緒にこの難局に立ち向かっている。今回は百々社長とサービス導入をサポートするアットホームの営業担当者、コロナ禍におけるお客様への対応、今後業務効率化のために利用していくべきサービスについて語ってもらった。



○アットホームのサービス「賃貸管理システム※1」「スマート申込※2」導入のきっかけを教えてください。

●百々社長
賃貸管理業を

行っていく中で、管理する戸数が増えてきました。一番の悩みは入退去業務がスムーズにできるかという点で、管理はエクセルで行っていましたが、「賃貸管理システム」を導入したのは、



社員の人数も多いわけではないため、「部屋の募集」から「退去」、また新たな「募集」の一連のスケジュールを行う上で、どう切り抜けたらいいかわからない、またアットホームさんのATBB(不動産業務総合支援サイト)を利用して、アットホームの営業担当さんにATBBともうまく連携できると聞き、それであれば、という事で試験的に導入してみました。

●アットホーム星野さん

「社長から管理戸数が増えてきたことを伺い、何かお手伝いできることはないか考え、賃貸管理システムとスマート申込の導入をご提案いたしました。導入いただいた後のフォロー業務にも力を入れ、アサノ様のバックアップをさせていただいております。」

●アットホーム荒井さん

「コロナ時期でしたがアサノ様の従業員のみなさまのご協力もあり、システムを稼働させるまでは早かったです。」

●百々社長

「町の不動産会社のIT対応は遅れがちです。今年は激動の状況で、「Zoom※3」等非対面、非接触でのやり取りが主になってきます。アットホームさんの「スマート申込」は今後のその先を見据えて導入しました。」

正直言いますとこのコロナがなければ「スマート申込」がなくともやって行けたかもしれませんが、結果としては一歩踏み出すことができ、良かったと思っています。」

●アットホーム荒井さん

「スマート申込」はお客様の来店が遠のいていると伺い提案しました。賃貸物件の入居申込が自宅などからWebで行え、保証会社とも連携しており、業務の効率化が図れます。またお客様に来店いただくことなく、お客様にも安心感というメリットがあります。アットホームでは「賃貸管理システム」↓「ATBB」↓「スマート申込」の一連の流れで、会員店様をトータルに支援しています。」

●百々社長

「システムの良いところ、改善していくポイントを見ながらやっていくことが必要です。Zoom※3等での非対面がもっとも主流になった時、しっかり対応できなければいけないと考えています。「ウイズコロナ」慣れていかないと(笑)」

※1 賃貸管理システム:多数の帳票の作成や入金管理、収支報告などを高セキュリティのクラウド型システムで二元管理し、煩雑な管理業務をトータルサポートするアットホーム社のサービス。アットホーム社「ATBB」との連携機能により、入

