第909号　〈第3種郵便物認可〉

# リベロ

# 1カ月200万円の利益を上げる不動産会社も

リベロ
（東京都世田谷区）
杉本真吾社長（30）

リベロ（東京都世田谷区）は、管理会社、仲介会社、引越し会社向けに『インターネット環境お調べサービス』を提供している。サービス内容は、不動産会社に代わって入居者の新居でのインターネット環境を調査し、建物に合ったブロードバンドの選択、工事の日程調整などを行っている。

「いまやインターネットは電気、ガス、水道に並ぶ生活に欠かせないインフラのひとつになっています。そこで当社では、インターネット利用の有無にかかわらず、入居者が新居に引越しする際にインターネットの環境を調べるというスタイルでサービスを提供しています。そのため、不動産会社のスタッフも『営業』との認識ではなく、サービス向上の一環として、抵抗なく入居者に提案することができているようです」（同社　杉本真吾社長）

同社ではインターネットサービスの基本知識や提案トーク方法などをまとめた講習マニュアルを作成し、不動産会社に配布している。そのため、提携した会社は仲介件数の約7～8割の入居者にこのサービスの案内を行っており、同社へのファックス申し込みやウェブ登録が行われている。そのうちの2～4割が成約しているため、会社の売上に大きく貢献できるのがメリットだ。実際に1社で10店舗展開している不動産会社で1カ月200万円の売上を上げている例もあるという。大手不動産会社とも提携しており、会社の規模に見合った利益を得ているという。

## 管理画面から進捗状況を把握

サービスを利用することで不動産会社はインターネットの取次ぎサービスを一切行わずに顧客ニーズに応えることができる。同社は他のインターネット代理店と異なり、光回線会社、ADSL回線会社、ケーブルテレビ会社数十社と提携し、さまざまなサービス内容を網羅している。そのため、入居者の「インターネットを引越し後すぐに使いたい」や「低価格のプロバイダーと契約したい」などの要望に対して充実したサービス提供が行えるのだ。また、2009年度は3万件以上のインターネット取次ぎ実績がある。入居者に合ったサービスを提案しているため、クレーム発生率は低く、提携通信会社からも好評価を得ている。

▲同サービスパンフレット

同社のサービスの流れはこうだ。入居者が新居の手続きをするときにあらかじめ、「インターネット設備についての連絡者に主旨を伝える。その後、不動産会社が申込書をファックスまたは、ウェブ登録を行う。不動産会社の業務は、この2点だけだ。

その後の入居者の加入、未加入、連絡中など進捗状況を同社独自のウェブ管理システムから不動産会社は確認することができる。そのため、業務を安心して任せられる。