する」と幅広い活用にできると紹介した。

T東日本は、定型業務化するRPA（ロボス・プロセス・オートョン）が人件費を削減確性を高めると解説。ン電子は、RPAを効導入できる同社の適性ービスを紹介した。

ス間のデータ連動には発コストに数百万円以かり、管理画面が増え業務が煩雑になったとある。これらの課題を、クラウド上のデータしくは、クラウド上のと自社データとのいず連動を可能にする。ビウェブ入居申込サービッドルーム（東京都渋提供の「Ｃｏｎｏｍｙ」ミー）と連携済みで、ジ（東京都港区）の「申りくん」やM&M（福岡長区）の「ＧｏＷｅｂ」ウェブとも連携予定。には、家賃債務保証会社ステムにもリアルタイム動し、今後の予定となる業結果も即時に反映できつにする。これらシステ連動により、申込みや審、キャンセルなどといっ物件の最新の進捗状況をできる。

経常利益20%減

大東建託は10月30日、20年3月期第2四半期の決算を発表した。グループ連結業績は、前年同期に比べ、売上高、営業利益、経常利益、純利益のいずれも減少した。

受注高も同14・1%減の2543億円と低迷し、要して、消費増税の掛け込みの反動やマスコミ報道響、金融機関の厳しい融資姿勢が続く状況を挙げた。

4月に就任した小林克満社長の新体制と新5カ年計画「令和・新成長プラン」の効果や、国内初という賃貸住宅でCLT（直交集成材）建材による規格化商品の投入といった話題もあり、通期では増収増益を予想している。

大東建託

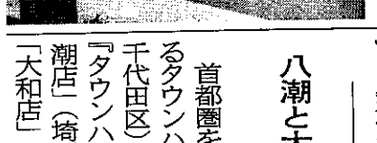
	20年3月第2四半期（上期）	
決算		
売上高	7700億円	（△3.6%）
営業利益	600億円	（△21.0%）
経常利益	625億円	（△20.5%）
当期利益	428億円	（△21.5%）
予想	20年3月（通期）	
売上高	1兆6400億円	（3.1%）
営業利益	1280億円	（0.7%）
経常利益	1330億円	（0.6%）
当期利益	900億円	（0.1%）

規格住宅新商品を発表

LIFE LABEL（ライフレーベル）のブランドを掲げて、他業界と連携した規格住宅やオリジナルグッズ販売などでフランチャイズ展開するBETSUDAI（ベツダイ東京都、東京都港区）はこのほか、取扱加盟店などを招待し謝祭『LIFE LAB

当日は、同社CEOの林哲平氏を中心に、演劇スタイルでイベントを進行した。併設会場内には、同社やLIXIL、YKKAPなどの協賛企業がブースを出展し、最新商品やサービスを紹介した。

新商品では、同社主力商品である四角いデザインの住宅『ZERO-CUBE』（ゼロキューブ）と内装材などのウェブショップ「toolbox」（ツールボックス）とのコラボレーション住宅や、同住宅の概算見積もりができ



ランドらしさを考える営業研究会の活動などを紹介した。

また、タレントの谷まりあさんをプレゼンターに大抽選会や、音楽グループのTRE

MONO（トレモノ）と、「粉雪」などのヒット曲を持つレミオロメンでソロ活動する藤巻亮太氏のライブ演奏を交えて、会場を盛り上げた。

トレイ広告で学生に訴求

ジェイ・エス・ビー

ユニライフのブランドで全国に学生マンションを事業展開するジェイ・エス・ビー（京都府京都市）は、食事付き学生マンション内の食堂で一人暮らしの学生に訴求できる『トレイ広告』を今秋に開始する。全国初という。大学生向けの専門広告会社キャンパス（東京都港区）と連携して事業を展開する。

北海道から沖縄までの全国43棟3570室の運営管理物件を対象に、クライアントの広告をA4横サイズのステッカー型にして、食事を運ぶトレイに1カ月間貼り付ける。

従来は、学生に長い夏休みがあるため学内での訴求に空白の期間が発生しがちだったが、居住マンション内では、通年で広告を展開できる。これまでもユーキャンパスなどが展開したところ、毎日の食事の際に目に触れる機会が多いため、7割以上の広告クリアイアントが繰り返して掲載しているという。

八潮と大和に新規出店

タウンハウジング

首都圏を中心に事業展開するタウンハウジング（東京都千代田区）は、賃貸仲介店舗『タウンハウジング』の「八潮店」（埼玉県八潮市大瀬）と「大和店」（神奈川県大和市大

潮の1階に設置した。都内や行楽地にアクセスが良く、同駅南口徒歩3分にタウングループのインドアテニス施設があり、部屋探しと健康をサポートする。一方、大和店は、22年に東急東横線と相鉄線の乗り入れが開始される大和駅に近い立地で、同市内では2

心理療法カード発刊

障がい者雇用支援 スタートライン

障がい者雇用支援コンサルティングのスタートライン（東京都三鷹市）はこのほど、日本初という『ACTマトリックス・カード（日本語版）』を発刊した。税抜き価格3500円。

ACTは、ストレスへの効果的な対処法などを教える科学的心理療法。開発者ベンジャミン・ショーエンドルフ氏の著書を、同社障がい者雇用研究室の刎田文記氏が翻訳。52枚のカードで構成、イラストなどを用いて同療法の考えや行動の仕方を学べる。

トップインタビュー

代表取締役社長 **奥村浩平氏**

東宝ハウス品川

「顧客と当社の良い連鎖を生んでいる」と奥村社長

売買仲介で関東郊外圏を軸にグループ展開する中、2年前に都心進出の先駆けに。その店長職から19年9月に代表取締役社長に就任し、親族に対するような接遇を大切にする想いを、改めてスタッフと共有する。地固めから外部発信の段階に入ったその東宝ハウス品川の事業活動からは、思わぬ課題も感じ始めたという。同社社長の奥村浩平氏に事業の現状や今後を聞いた。（聞き手＝坂元浩二）

――都心に先陣で。

「グループとしての都心の初出店から2年が経つ。これまでに店長経験を積み、想像以上の苦戦を体験して、当社に足りない部分や課題が見えてきた。やるべきことは多い。富士山で言えば2合目ぐらいの道半ばだと感じている。半面で、やりがいもある」

不動産流通を身近に

――課題感が見えた。

「一部の外部要因のために、流通面が不健全な状況にあると感じている。消費者には、不動産をもっと身近に感じてもらいたい。潜在する問題点にも気付いてほしい。一部の不動産会社に〝高預かり〟やその〝囲い込み〟〝値こなし〟の取引が散見されている」

――〝囲い込み〟が。

「〝値こなし〟で目標を立てる企業もあると聞く」

――〝値こなし〟も。

「当社では、他社の顧客でも内覧の受付や購入の申し込みがあった場合には、当社と売主に同時に通知されるシステムを導入した。一部の企業は自己の都合だけを考えて、不当な取引の誘惑に陥りやすいのだと思う。果たして主導権は不動産会社にあるのか、顧客なのかを自らに問うべきだと思う」

取引の透明化で健全性を

――顧客に主導権が。

「受任の立場で背任行為になりかねない。当社は健全性を担保するために顧客を〝親族と思って接遇する〟という共通認識を社員に徹底し、チームとして一体感を持つ。人材の採用や育成でも、収益だけを第一に考える売買スキルがある人よりも、顧客の想いにそうして真摯に向き合い、実践する人材を尊ぶ」

――親族と同様に。

「企業として、当然に収益は得たい。ただ、当社の仕事の遂行方針に共感できる人材は、顧客から本当の信頼を得る。それが顧客同士の口コミに、既にその声が広がり始めてリピーターを生んでいる。顧客の厳しい声もあえてホームページに掲載し、その貴重な意見と当社への多くの支持が財産だと思っている。成長の機会を得て、顧客の幸せに還元する〝良い連鎖〟が当社を形作っている」

親族と思って接遇

――顧客に主導権が。

「受任の立場で背任行為になりかねない。当社は健全性を担保するために顧客を〝親族と思って接遇する〟という共通認識を社員に徹底し、チームとして一体感を持つ。人材の採用や育成でも、収益だけを第一に考える売買スキルがある人よりも、顧客の想いにそうして真摯に向き合い、実践する人材を尊ぶ」

――親族と同様に。

「企業として、当然に収益は得たい。ただ、当社の仕事の遂行方針に共感できる人材は、顧客から本当の信頼を得る。それが顧客同士の口コミに、既にその声が広がり始めてリピーターを生んでいる。顧客の厳しい声もあえてホームページに掲載し、その貴重な意見と当社への多くの支持が財産だと思っている。成長の機会を得て、顧客の幸せに還元する〝良い連鎖〟が当社を形作っている」

住宅新報セミナー

～トラブル事例で知る宅建業者の調査、説明の範囲と責任～

不動産売買トラブルと宅建業者の責任

全国の売却困難物件買取専門。

売主物件一覧

物理