

TDB TEIKOKU NEWS daily

最新ニュースはここにアクセス

<http://www.tdb-news.com/>

発行所 株式会社帝国データバンク
大阪支社 〒550-8691 大阪市西淀川区本町1-6-18 TEL:06-6443-5601(大代表)
TEL:06-6441-3100(情報部)
京都支店 TEL:075-223-5111 滋賀支店 TEL:07-566-8280
神戸支店 TEL:078-431-7024 姫路支店 TEL:079-224-1492
奈良支店 TEL:0742-26-8231 和歌山支店 TEL:073-433-3128
堺支店 TEL:072-521-7613 徳島支店 TEL:0773-23-3875
(本)社 〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20 TEL:03-5775-3000(大代表)
URL: <http://www.tdb.co.jp>

01

11/20 2014
thu. NO.13973

① 一図表で読み解くー 関西経済 Vol.79
近畿の家計支出
～衣類・家具・家電の落ち込み目立つ～

② 視点
日銀の追加緩和決定と金融市場動向
経済評論家 真壁昭夫

③ ビジネスランチャー
【第138回】 日本ヴェルテック

④ 企業動向速報

| | | |
|-----------------|------------------------|-------|
| 小路建設 | 【生コン製造】 | (滋賀) |
| 丸清青果 | 【青果卸】 | (兵庫) |
| 遊友ホーム | 【土木工事】 | (兵庫) |
| だるまや | 【クリーニング業】 | (京都) |
| ティファ | 【ブライダル用品販売】 | (静岡) |
| カトヒロ | 【建築工事】 | (静岡) |
| 富加見運輸 | 【一般貨物自動車運輸】 | (神奈川) |
| オーエス商会 | 【食肉など農水産物卸】 | (東京) |
| フランス映画社 | | |
| | 【海外映画「BOW」シリーズなど配給】 | (東京) |
| マルカツ | 【合板製造】 | (栃木) |
| 【主な債権者別】 | | |
| ファーストカスタム | 【キャンピングカー製造・販売】 | (秋田) |
| コアクラウド | 【各種通信機器・OA機器など販売】 | (宮城) |
| クライマックス | | |
| | 【東日本大震災関連、中古車小売、自動車整備】 | (宮城) |

⑤ 全国企業倒産ダイジェスト

⑥ 奈良の企業倒産概況(10月)

⑦ 関西ブックレビュー

【第165回】 「下町ロケット」

帝国データバンク



【第138回】

日本ヴェルテック

企業コード: 581818875

住 所: 大阪市北区豊崎3-19-3 ピアスタワー 14階

代 表: 平戸 隆利氏

従 業 員 数: 40名

T E L: 06-6359-7800

女性活用と福利厚生向上で

業界常識を塗り替える

大阪市北区に本社を構える(株)日本ヴェルテックは京阪神地区を中心にワンルームマンションの販売を手掛ける不動産ディベロッパーだ。取り扱っている「アスヴェル」シリーズは、投資用目的のワンルームマンションとして、ターミナル駅を中心に駅近の物件を揃えている。

リーマン・ショック以降、投資用マンション販売業界は順調な成長を遂げているとは言いがたい。そのような環境下、当社は安定した販売実績を確保している。その背景にあるのが当社独自の人材活用術だ。「女性を活用し、より透明性の高く客観性の高い営業をすることで顧客の信頼を得ることが出来る。」と語るのは営業を統括している山本営業本部長。実際に20名いる営業担当のうち、女性は10名と半数を占めており、うち1名は管理職を担っている。当社はこの数年で女性活用に大きく舵をきり、女性が結果を出すためのラーニングプログラムやきめ細かい教育体制、評価制度を整えた。「女性は男性に比べて社会貢献の意識が高い。また、動機付けをしっかりとすることで男性よりも継続的な成果を出す人が多い。」と語る。さらに、ターゲットとなる顧客層を限定し、誰に、どのように、どんな提案をしたいのかを明確にする。その結果、提案力が増して成約を結びつきやすく、成功体験を積み上げることが出来るという。不動産投資と聞くと医者や弁護士、大手企業の役員など想像しがちであるが、当社の顧客の大半がサラリーマンや公務員というのも特徴の一つである。そのため、単にどれくらい売れたかという販売実績だけでなく提案方法や販売プロセス、知識面なども評価する際の重要な要素として取り入れている。これがリピーターや紹介にも繋がってくるという。「営業マンが売るだけ売って退職するような入れ替わりが激しい営業手法を当社は好みません。そのことでもっとも迷惑を掛けるのはお客様ですから。」

女性を活用する上での施策は教育制度や評価制度にとどまらない。当社はこの4月から業界で異例の



代表取締役 平戸隆利氏

日曜休日を実施している。家庭を持つ女性などは日曜休日を好む傾向が強く、そのニーズに応える形で導入を決めた。さらに夜8時以降の営業活動は完全に禁止しているという徹底振りだ。日曜日や夜8時以降はもっともターゲットとなりうる顧客の在宅率が高いが、それよりも社員の満足度を高めることによる効果を狙っているという。一見、遠回りとも思えるやり方だが、「従業員の満足度を向上させることで、顧客満足度が高まり、クレームなども大幅に減ります。また、能力の高い社員が継続的に学び、経験を積むことでより安定した営業体制を構築することが出来ます。」と新たな取り組みに自信をみながら語る。

さらに、「日本ヴェルテックは女性が活躍できる会社」という周囲の理解が広がれば、今後の採用活動で人材確保が容易となる。しかしながら、当社は不動産販売の経験者を求めているわけではない。「大切なのは積極性です。新しいことにチャレンジできる人であれば経験は問いません」と語る。女性の登用や活用について日本政府も積極的に推進を始めた。その一歩先をいく当社の今後のさらなる躍進は女性の働き方を変えていくかもしれない。

(取材・文/白濱雄介)