

# 電話対応、書類作成など専門知識を持ったスタッフを提供

## リーシング・マネジメント・コンサルティング



リーシング・マネジメント・コンサルティング  
(東京都港区)  
齊藤 兎一 取締役副社長

### 仲介業務に特化した人材派遣サービスを開始

リーシング・マネジメント・コンサルティング(東京都港区)は、6月11日に賃貸仲介業務に特化した人材派遣サービスを開始した。不動産賃貸仲介会社を対象に提供していく。

派遣スタッフが対応する業務は主に4つ。1つ目は、電話対応などの基本事務作業。2つ目が管理(元付け)会社サイトから空室情報の収集、フ

目は、電話対応などの基本事務作業。2つ目が管理(元付け)会社サイトから空室情報の収集、フ

目には、電話対応などの基本事務作業。2つ目が管理(元付け)会社サイトから空室情報の収集、フ

に適したサービスメニューを作成した。新サービスのメリットは事務作業にとどまらず、幅広い業務に対応が行えること。また、独自の研修プログラムを受講し、専門的な知識を持った即戦力スタッフを派遣する。さらに、業務内容に応じた勤務形態・料金体系でコスト軽減を行うことができる。

3つ目は各種不動産ポータルサイトへの物件掲載。4つ目が書類作成、申し込み時必要書類の取り寄せ・準備など契約事務サポートだ。

派遣スタッフは、約1カ月間の研修プログラムを実施。研修プログラムは、運営する不動産コー

ルセンターに蓄積された60万件以上の不動産会社からの問い合わせ内容、対応などをケーススタディー化している。

提供内容は慎重に考案した。同社は従来、仲介店舗向け空室物件訴求ツール「築費シートリスティング」を提供。訪問営業を行っている。今回、新サービスを提供するにあたって事前に仲介店舗スタッフにヒアリング調査を実施。現場のニーズ