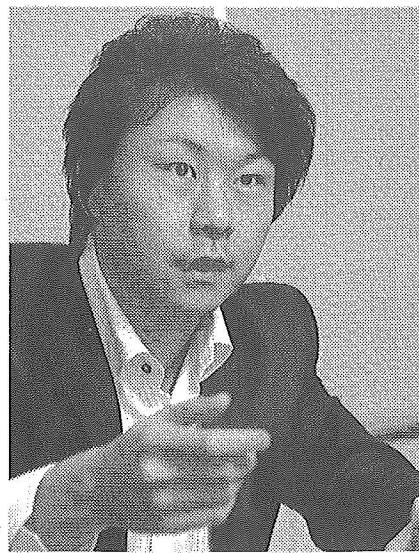


## 行政

ひと

グ調査などで直接対面した  
25万人の仲介業者マンのうち、直近3年で会って希望  
の賃貸不動産会社間の情報  
流通システム「賃貸エージ  
ェントBB」の運営を始め  
た。これまでマーケティン  
このほど元付けと客付け  
した3万人を登録。仲介業  
マンは自分が欲しい物件  
の情報を登録し、元付け会  
社は地図形式の画面でその  
情報を見ることができます。  
1



さいとう こういち  
リーシング・マネジメント  
コンサルティング社長 齊藤 晃一さん

人単位で物件情報を配信できることのが特徴だ。  
もとはIT企業出身。新規事業を数多く手掛け、2005年に賃貸管理会社だったリーシング・マネジメント・コンサルティングを買収、家賃保証会社として賃貸業者間流通システム運営を始めた。仲介会社への訪問を重ねるも既存の業者間流通システムでは「欲しい情報が来ない」「その物件を欲しているノウハウを蓄積し、現在の賃貸住宅リーシングマネジメントコンサルティングを主な業務とするようになつた。映したものだ。毎月300から5000社の仲介業者を訪問する経験から、仲介者が使いやすいシステムに仕上がった」と述べた。

上場を目指した。ただ、当時は競合企業が多く、ただ待つだけでは仕事が来なかつた。そこで管理会社に「仲介会社を訪問して當業するので、当社の保証を使つてほしい」と言つたところ、「喜ばれ仕事が増えた。」「賃貸エージェントBB」

は競合企業が多く、ただ待つだけでは仕事が来なかつた。そこで管理会社に「仲介会社を訪問して當業するので、当社の保証を使つてほしい」と言つたところ、「喜ばれ仕事が増えた。」「賃貸エージェントBB」

不動産など幅広い。コールセンターやチラシデザイン、制作など「社内でできる限り専門部署をつくるほどではないが、専門部署ができる、近い将来に賃貸仲介業務が大きく変わるかもしれない」と感じている。その時を請け負う。

日々にあつた新たな提案がで

きればと考へている。(長)