

企業研究

学生が聞く



2018

2

不動産業界のイメージを向上させたいとの思いから、営業所をショールーム化したり、仲介料をキャッシュバックしたりと、顧客本位の取り組みを進める。同時に、リフォーム、学習塾やシェアハウスの経営など新たな事業分野の開拓にも余念がない。関西学院大の川端基夫教授のゼミ生が代表取締役の坂根勝幸氏と友野泉氏を訪ねた。

—きれいな営業所だ。

友野氏「1993年の創業当時、業界の一般的な印象は、荒っぽい、怪しい、怖い—でした。家を買うという人生の一大事に関わるのに。そこで、外から営業所内が見えるようにしたり、デザイン家具を並べたり、安心感と清潔感のある店にしたいんです。30代を中心に支持を得ています」

ウィル(宝塚市)

代表取締役 坂根勝幸氏(43)、友野泉氏(41)



代表取締役の坂根勝幸氏(中央)と友野泉氏(左)に質問する関西学院大3年の和島陽菜さん=いずれも宝塚市逆瀬川1



2020年以降に減少に転じるとされています。リフォームは、国も空き家対策としており、今後の成長が期待できる事業です。予算内で趣味や生活スタイルに合った家が手に入り、顧客満足度も高いですから。当社は、中古物件の販売からリフォームの設計、金融機関の紹介までワンストップで提供し、利便性の高さをアピールしています」

—求める人材は。

坂根氏「当社には『一生懸命』を称賛する文化があります。純粋な気持ちで頑張れる人に来てほしいですね」(まとめ・中務庸子)

—サービス面の強みは。

坂根氏「顧客の潜在ニーズを引き出す窓口対応です。普通は『駅から徒歩5分』と言われるら、その条件で検索して紹介するだけ。当社はなぜ5分かを尋ねます。『夜道が不安だから』な

—理由が分かれば、駅から遠くてもバス停に近い物件が候補に入ります。こうして最初の希望とは違う家を購入した顧客も。提案力には自信があります」

—今後の事業展開は。

友野氏「日本の世帯数は

窓口一元化でリフォーム提案



ウィルの本社

メモ 1993年創業。主力の不動産販売は阪神間を中心に営業所を展開。学習塾も手掛ける。従業員約200人。2017年12月期の売上高は52億2200万円。19年春の採用予定は30人。宝塚市逆瀬川1の14の39。☎0797・74・7272