



# 曾根田通信

第 32 号

平成 29 年 7 月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■

とにかく暑い！日中は外にいただけで汗が噴き出します。まだ7月なので、これが8月も続くと考え  
ると・・・ということは考えず、暑いからこそ元気が出る！と、暑さに感謝するくらいの気持ちで元  
気に乗り越えていきたいですね。

## ◆ 蛇出沒！ ◆

息子を毎週教室に連れて行っています。教室が  
終わるまで親はどこかで待っています。

7月のある日、教室前で終わるのを待っている  
と、道路をにゆるにゆると動くものがあることに  
気づきました。なんと全長50センチほどの蛇。  
近所には山や森などはなく、教室の隣に文化セン  
ターがあり、そこに広めの植栽と裏には親水公園  
があるのでそれが一因？

蛇がそのまま文化センター側の植栽に潜り込ん  
だので後をつける  
と、ホシも私の尾行  
に気づいたのか、動  
きを停止。よく見る  
とアオダイショウ？  
にらみ合いが続いて  
いるうちに、息子が  
出てきました。一旦  
休戦。



ロープではありません！

息子に蛇がいることを伝えると、「どこど  
こ？」というのでホシがいた植栽のほうへ。まだ  
同じところに潜伏していました。息子が驚いて  
「蛇がいるよ！」と大声で叫ぶと、教室の友達、  
親御さんもやってきて騒然となりました。ホシは  
我々が届かないくらい奥まで逃亡。

また、翌週からホシ探しをしています。利口  
な蛇のようで、同じところに出てきませんね。

まさかこんな都会(?)に蛇がいるとは思わな  
かったのでびっくりです。誰かがペットとして飼  
っていて逃したのでしょうか。自然あふれる江戸  
川区、ぜひお越しになってみてください。

## ◆ そろそろ北国に？ ◆

今年の夏は本当に暑いですね。体温以上の気温に  
なっている地域もあるそうで、買い物に行くのも  
一大決心が必要なことと思います。

我が家ではなるべくエアコンを利用しないよう  
にしているのですが、この暑さで息子も夜、なか  
なか寝れないので、いよいよエアコンを稼働させ  
ることにしました。涼しくなるとやはりぐっすり  
眠れます。

このままいくと10年後には  
気温が45度、なんて地域も出  
てくるかもしれません。寒さ  
には強いほうなので、北のほ  
うのある国に引っ越す計画を  
検討しています。まずはウォ  
ッカを飲むことに慣れる練  
習でしょうか!? 冒頭の強  
気の発言はどこに行ったのやら・・・



この歳でウォッカは...

## ◆ 運良く山鉾に遭遇 ◆

出張で京都に行くと、もうすぐ祇園祭りのため、  
四条通りを中心に山鉾が飾られていました。テレ  
ビでは見たことがありましたが、実物を見たのは  
初めて。かなりの大きさに驚きました。車輪が直  
径1.5メートル以上もあり、これが走るのはずご  
いですね。山鉾見たさに1駅歩いてしまいました。  
京都の夏は暑くて汗だくになってしまいました  
が、いろいろな山鉾があり、面白い。おそらく、  
様々な逸話や歴史も1鉾1鉾にあるのだと思  
います。歴史好きにと  
ってはたまらなそうで  
すね。

来年あたり、祇園祭  
りの開催日に合わせて  
仕事ができないかな～  
と妄想しています。

(もちろん、仕事優先  
です!)



ビルの5階以上の高さ！

## ◆ 追客サプリー ◆ — 追客代行会社の活用 —

ネットで問い合わせをするのが当たり前の時代になり、手軽に資料請求ができるようになったため、今すぐ客ではなく、そのうち客からの問い合わせが大半を占めるようになってきました。

そのうち客は、まずは情報収集、という段階。すぐに具体的に相談したいというわけではありません。不動産・住宅会社からすると、なかなか会えない、という課題を抱えます。

営業が長期的に追客できればいいのですが、残念ながら根気良く追客する方は少ない。

特に年配の方は紙文化で、チラシの成功体験があるので、今更ネットなんて、、、という人も多い。すると1週間も連絡を取り続けて、反応がなければその反響はお蔵入り（古反、旧反）となります。

こうした古反・旧反を追客代行してほしいというニーズが最近増えています。追客を外注することによってどんなメリットがあるのでしょうか？

主なものを並べてみると、

### メリット

- ・そのうち客からのアポイント・契約が増える。
- ・実績のある代行会社であれば、高いレベルで対応してくれるので、自社の印象が良くなる

### デメリット

- ・新たなコストが発生する。
- ・追客ノウハウが社内に蓄積されない。
- ・アポイント取得前後で担当が変わるのでお客様によっては印象が良くない

個人的な意見としては、追客代行は決して安くはないので、人を雇い、試行錯誤してもらってノウハウを

貯めていくほうがいいと思うのですが、どうでしょうか？

たとえば一人30万円で雇い、古反専門で対応してもらい、売買や注文の場合であれば、そこから年に1～2件契約が出れば人件費は回収できます。軌道に乗って、月に1件の契約が増えれば、とてもよい費用対効果になります。

一方、100件を外注で、となると人件費+外注先の利益が発生、30万円では済まないでしょう。

さらに、外注先にノウハウが溜まっていく。

そして外注に出す一番の課題は、自社の独自性を追客時に出すことが難しいということです。

代行会社は、貴社のことを学びはしますが、リアルタイムで隅々まで知っているわけではありません。そのため、類似物件情報の提供などに終始せざるを得ないでしょう。

物件情報の提供だけでお客様が自社を選んでくれればいいのですが、物件情報の提供など自動化して送っているところは数え切れないほどあります。

（そんなシステムもあまりうまくいっていないと聞きます）

不動産は人で買え！と言われる。自社で最近起きたことや、最近のお客様の動向など、社内で追客するからこそ伝えられるコンテンツがお客様を魅きつける、強い追客の武器になるでしょう。追客を外注に出すとそうした武器が非常につかはずらくなります。

とはいえ、そもそも長期追客に成功している営業が少ない中、誰が責任者となって運用体制を構築するのか、という現実問題も浮上し、簡単ではありません。社内の人的リソースと相談した上で体制をご検討ください。

## ◆ まるちゃんコーナー ◆

はじめまして、こんにちは！今月号から登場していく丸山智美です。  
どうぞよろしくお願いいたします。

### 【プロフィール】

- 氏名：丸山 智美（マルちゃん）
- 出身地：埼玉県 朝霞市
- 趣味：撮りためたアニメの一気見
- 好きな食べ物：堂々1位は餃子です！
- スポーツ歴：バレーボール3年、器械体操10年、アーチェリー8年目

### 【ラーメンも大好き】

ラーメンをこよなく愛する女子高生の小泉さんが、ひたすらストイックにラーメンを求める様子を描いた作品、「ラーメン大好き小泉さん」。この作品に魅了され、私もラーメンも大好きに。（餃子が一番好きですが…）



最近行ってきたのは有名洋食店の「たいめいけん」。バターラーメンとボルシチ、コールスローを注文してきました。洋食店の職人のこだわりを感じるラーメンに主役級のメンマ、サイドメニューも美味しい(\*'~')！

路地にひっそりとたたずむ、洋食店の立ち食いラーメンコーナーで皆さんも是非味わってみてはいかがでしょうか？



ボルシチ、コールスローが 50 円！

## ◆ 今月のおすすめ ◆

### 日高屋の冷凍餃子

駅前などによくある日高屋。皆さんもご存知だと思います。曾根田のお気に入りにはタンメンですが、実は隠れた銘品、冷凍餃子をご存知でしたでしょうか？

餃子、というと「王将」（埼玉県のかたは満州）



というイメージがありますが、私の中では断然、日高屋の冷凍餃子です。

餃子はやはり焼きたてが美味しい。店で食べる分には焼き餃子ですが、家で食べる場合には、焼きあがった餃子を家に持ち帰るよりも、冷凍餃子で持ち帰り、家で焼くのです。これはこれで面倒なのですが、自宅で焼くからこそ羽をつけることも可能です。（水を入れた後にすかさず小麦粉、片栗粉をまぜると羽ができます）

そして焼きたての餃子を前にビールを注いだ時のワクワク感。これから至福の時が訪れる儀式のようなもので、たまりません。週に1度は冷凍餃子を自宅で焼いて食べています。

そして、日高屋の冷凍餃子のすごいところは、そのコストパフォーマンス。30個入って580円。1個あたり20円弱は業界最安値ではないでしょうか。



味は餃子の満州に負けるかもしれませんが、王将よりも上ではないでしょうか。コスパも含めて私の中では総合得点で1位です。ぜひ一度ご賞味ください。

## ～ 発行者コラム ～

### ・第4回アポジョーズ大賞を開催！

弊社で提供している追客支援システム「アポジョーズ」の成功事例をご利用中の会社様からエントリーいただき、1～3位を決めるアポジョーズ大賞を定期的に開催しています。今回、第4回目が開催され、23人の方にエントリーをいただき7月9日に結果発表がありました。

エントリー内容を拝見させていただくと、売買仲介、注文住宅、分譲と業種は違くとも、回を重ねるごとに新しい使い方、上手な使い方をされています。弊社としても現場での追客に役立っていることを直に知ることができ、更に良い機能を拡充させるヒントをいただいています。

エントリーいただいた皆様、本当にありがとうございました。この場を借りて御礼申し上げます。

エントリー冊子は印刷中。少々お待ち下さい。

### ・IT 導入支援事業者として採択されました

中小企業のIT化を促進するため、国が助成するIT導入補助金。ありがたいことに弊社が支援事業者として採択されました。最大で50万円支給される補助金。弊社のアポジョーズを新規利用開始する場合に限り、実質半額で利用することができます。国としても予算を消化しなければならず躍起になっているという噂も聞こえます。弊社としても初めてのことで、受け入れ準備にバタバタしています。こうした補助金は期間が決まっているので、事前準備が大切だなと感じています。

### ・2年半の発行を経て

今号より、曾根田通信の編集者が一人増えました。新編集者の記事に対して応援いただけると励みになります！皆様のコメントお待ちしております！

### ・メール不具合のお詫び

7/11 から 7/14 まで弊社のメールの調子が悪く、送信、受信ができない状況でした。皆様には大変ご迷惑をおかけいたしました。断捨離は毎日、していかなければと痛感しました。こまめにチェックして容量に空きのある状況を保っていこうと思います。

## 【プロフィール】

【氏名】曾根田 太郎

【会社】株式会社追客力

【出身地】東京都江戸川区

【趣味】読書（特に歴史小説）、靴磨き

【モットー】七転び八起き

【その他】iPhone が勝手に動くというポルターガイスト現象が発生中です（おそらくただの故障）。機種変更に行かねば！

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。IT と不動産について学ぶ。その後、WEB マーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。



曾根田太郎

## ◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは私、曾根田が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

山尾様 NL を賞賛いただき、ありがとうございます  
池上様 セミナー、ありがとうございます  
谷手様 紹介、ありがとうございます  
松丘様 来社、ありがとうございます  
岩本様 来場、ありがとうございます  
天池社長 来場、ありがとうございます  
太田さん 紹介、ありがとうございます  
松尾さん ごちそういただき、ありがとうございます  
高田さん 体調すぐれない中、ありがとうございます  
吉田さん いつも運用、ありがとうございます  
末木様 エントリーありがとうございます  
露木様 エントリーありがとうございます  
隈元様 エントリーありがとうございます  
加藤様 エントリーありがとうございます  
真藤様 エントリーありがとうございます  
脇様 エントリーありがとうございます  
岡田様 エントリーありがとうございます  
中河様 エントリーありがとうございます  
今田様 エントリーありがとうございます  
古市様 エントリーありがとうございます  
壽慶様 エントリーありがとうございます  
梅津様 エントリーありがとうございます  
丸山様 エントリーありがとうございます  
佐々木様 エントリーありがとうございます  
尾野様 エントリーありがとうございます  
三角様 エントリーありがとうございます  
畠中様 エントリーありがとうございます  
大西様 エントリーありがとうございます  
岸上様 エントリーありがとうございます  
仲村様 エントリーありがとうございます  
鳴海様 エントリーありがとうございます  
今様 エントリーありがとうございます  
浦様 エントリーありがとうございます

他にもここには書ききれない皆様へ。  
いつもありがとうございます！