

週刊住宅

地域をたずねて

かお・会社



イーソーコ総合研究所

出村亜希子さん

217

新しい仕組み作りが楽しい

会社のエネルギーを感じて3年前に入社を決め、倉庫・物流施設に特化した物流不動産という新しいビジネスに飛び込んだ。現在はイーソーコグループが押し進める倉庫リノベーションの責任者で、社内の業務・営業改革にも挑戦している。現在

の、問い合わせを受けてから契約までの流れには、改善の余地があるという。

出村さんを中心に女性6人で改革を進める。社内では「ストラテジー事業部」と呼んでいる。直訳すれば戦略事業部。物流不動産という会社のビジネスモデルを礎に、収益をより上げられる戦略を練り上げる。

「今では、問い合わせ数も増え、営業マンも多い。対応する地域も広い。そこで情報を社内でもっとスピーディーに、共有できる仕組みを考えれば、お客さまにより良い提案ができる。社内にある情報をより有効に活用でき、効率的な組織運営につながるメリットがある。会社の収益アップも図ることができ

新たな会社の成長戦略を描く重要な部署だが、今までの仕組みで尊重するところは残し、改革をするところは徹しく進めていく。

社内の効率化も考えているが、そのために、問い合わせを受けてきた顧客の満足度が下がっ

「より多くのお客さまの喜ぶ姿を見ることが嬉しい」と笑う。

(宮)

では問題となる。顧客目線を意識した仕組みになるように細心の注意を払う。さらに社員のモチベーションを上げるための仕組みも、常に考えている。