

発行所

日報ビジネス 株式会社

Vision Vitality Victory

<東京> 〒101-0061 東京都千代田区三輪町3-1-5
 電話03(3262)3488 FAX03(5214)6633
 <大阪> 〒541-0054 大阪市中央区南本町1-5-11
 電話06(6262)2406 FAX06(6262)2090
 <広島> 〒733-0861 広島市西区草津東2-2-38
 電話082(274)2650 FAX082(274)2651

3月3日 No.1191

-----2014年(平成26年)-----

週刊 月曜発行

発行人 河村 勝志

平成元年9月22日 第3種郵便物承認

購読料 年間 24,000円(前納)
1部 520円

特殊清掃と合同セミナー

(一社)遺品整理士認定協会

参入事例や営業方法を解説

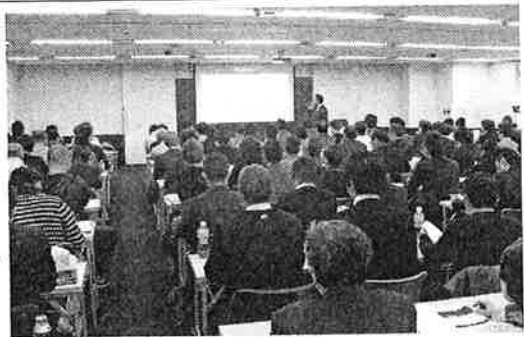


(一社)遺品整理士認定協会(北海道千歳市、木村榮治理事長)は2月22日、大阪市内のCIVI研修センター新大阪で、「遺品整理・特殊清掃合同セミナー」を開催した。既存業者の他、今後の参入を目指す廃棄物収集運搬・処理業者やビルメンテナンス業者、物流・運送業者など幅広い業種から160人以上が参加し、講演を熱心に聞き入った。

特別講演には、コンサルティング会社「起承転結」(東京・足立)社長で元伊藤忠アーバンコミュニケーション本部長の小柳津誠氏が登壇。

「高齢化社会における、遺品整理業の重要性」と題して、マンシヨン管理会社と連携したエンジニアングサービスとしての営業方法を提案した。

続いて、具体的な事例紹介が2題あった。1000件以上の施工実績を持つ「ロード」(神奈川県川崎市)の鷹田了専務は、特殊清掃の施工方法や資材について現場写真とともに紹介。特に重要な課題である防臭に関して、「リフォーム業者と二人三脚で解決すること」と話した。また、見込み客から受注を増やすホームページを作



熱気にあふれたセミナー会場

成するためのポイントを詳しく解説した。人材派遣を手掛ける

スタッフによるサービスなどを紹介。「顧客ニーズに答えることが売り

トラスト(名古屋)が運営する「特掃最前線」の藤村敏寛部長は、他業種から参入した経緯や現在の収益、高齢者を起用した営業、女性ス

上げと顧客満足度の向上、他社との差別化につながる」と語った。最後に、同協会副理事長で遺品整理不正防止情報センターの小根英人氏が、「案件や問い合わせを増やす方法、売り上げを伸ばす方法」を解説し、「今後ますます需要が急増する中、競争の激化が予想される。業界全体で一層のコンプライアンスが求められる」と話した。