

# 加盟推進を強化

第14回全国大会開く

## イエステーション

売買仲介のフランチャイズ事業を展開するイエステーション（東京都新宿区）が6月13日、浅草ビューホテルで第14回全国大会を開催した。全国の加盟店から約400人が参加した。

第1部では冒頭、16年度の総括・決算報告を行った。登壇した統括事業部の井上洋ゼネラルマネージャーは「成長力の要は人。16年は営業社員392人で年間契約件数は8021件だった。目指すは加盟店舗数3倍、仲介手数料収入2倍。年間契約件数4万本も夢物語ではない」と述べた。

一方で、16年度の加盟状況を課題に挙げ、「4月から統括事業部のベテランを加盟推進企画課に配置した。体制を強化し、本年度は加盟店増加に努める」（井上氏）。来年は500人規模の全国大会を目指すとし、また適正な人材確保のため、共同求人や採用計画を強化する考えも示した。

続くセールスコンテストの表彰では、16年秋の総合部門でアドレス（福島県いわき市）の相沢翔太郎さんが、17年春の総合部門では新潟土地建物サービス（新潟県新潟市）の佐藤圭将さんがそれぞれ1位

を受賞した。

また、第2部では感動プロデューサーの平野秀典氏が講演。「感動」を切り口にしたビジネス手法で1000社以上の企業に指導してきた同氏が、消費者に商品・サービスの良さが伝わる表現力のコツを紹介し、参加者は興味深く聞き入っていた。

なお、同FCでは全国大会のことを、「お客様に喜んでもらいたい」などの意味を込



400人を前に表彰式が行われた

めたイメージキャラクターの鯛にちなんで「全国タイ会」と呼んでいる。

### 21年度に4万件超へ

イエステーションの16年度の加盟店舗数は131店舗（15年度比5店舗増）、グループ全体での総仲介手数料は約59億9099万円（同2億8985万円増）。17年度は

加盟店170店舗、総仲介手数料65億円を目標に掲げる。本部では「最大の強みである加盟店同士の絆と、優良店から学ぶ風土をこれまで以上に強化する。集客や営業手法、人材育成法等を標準化すると共に、新規受託サイトの開発などを行い、20周年を迎える21年度に年間契約件数4万件を達成したい」としている。