

RELIFE

株式会社リライフ

代表取締役 鈴木 卓人

◆当社の事業内容

当社は、東京都を中心に不動産仲介店を16店舗展開しています。マンションやアパートなどの居住用賃貸物件の仲介を行う賃貸仲介事業を主力事業としています。他にも、不動産事業領域において事業多角化を図っており、売買仲介事業、プロパティマネジメント事業、リノベーション事業などを行っています。2014年の創業から着実に店舗数と仲介件数を伸ばしており、現在では年間約4,000件の仲介を行っています。

また、不動産仲介事業におけるオペレーションの効率化と生産性向上を目的として、物件管理システム、顧客管理システム、RPAを活用した業務支援システム、不動産検索サイトやアプリなどを開発しています。前述の不動産検索サイトは「住まいのリライフ」という名称のサービスサイトとして運営しており、毎年ユーザー数を伸ばしています。

佐渡においては、当社で取り扱う不動産情報を管理するデータ管理センターを運営しており、佐渡での現地採用で8名の社員が在籍しています。

♠佐渡での事業展開の背景

当社が佐渡で行っている不動産情報のデータ管理業務は、不動産の賃料や敷金礼金などの費用に関する情報や取引条件、設備や環境などの不動産のスペックに関する情報など、非常に多岐に渡るデータを基幹システムに入力し、情報に変更があれば都度最新情報にメンテナンスする業務です。

これらのデータは、各種不動産ポータルサイトや自社ホーム



ページに不動産情報として掲載され、エンドユーザーが閲覧する事から、正確に情報提供する必要があります。当該業務は従来東京都の各店舗で行っていましたが、前述の通り精度が求められる業務の為、営業活動を主体として行う店舗から当該業務を分離し、専門部署にて行う事としました。その際、佐渡で事業を展開されている経営者の方から、佐渡市雇用機会拡充事業補助金に関する情報を頂き、佐渡での事業展開を検討する事となりました。検討にあたり、NEXT佐渡という佐渡で事業を行う経営者の会合や現地企業を視察していく中で、長期的に真面目にコツコツと働かれる社員の方が多い印象を受けました。

更には、佐渡市が雇用拡大に積極的であり、私達も微力ながら貢献できれば社会的意義もあると考え、佐渡での事業をスタートする事にしました。

♥今後の展望

今後は、東京都を中心に展開している不動産店を2022年度中に20店舗まで出店する計画になっています。更には、現在までに開発してきた各種システムや、培ってきた不動産仲介事業のノウハウを社外へ販売していくFC事業を計画しています。

これらの事から、今後益々取り扱う物件データ量が急増する事が予測され、佐渡データセンターに大きな役割が期待されると共に、更なる雇用創出に繋がっていくと考えています。また、2021年に佐渡出身の経営者と共に株式会社REBIRTH佐渡という会社を設立し、佐渡への企業誘致と雇用拡大を目的としたコワーキングスペースの運営なども行っています。

佐渡市主催ビジネスコンテストの審査員をはじめとした行政活動へも積極的に参加させて頂いており、今後も佐渡における地方創生の一助となるよう取り組んでいきたいと考えています。

(2022年4月)