



# リッチロード通信 ~第77号~ 2017年11月

■■この「リッチロード通信」は、私たちと何かのご縁があったかたにのみ、差し上げている通信誌です。■■

## ◆リーシング事業部の穂積瑞穂です！◆

こんにちは！リーシング事業部、上から読んでも下から読んでも穂積瑞穂です(笑)。今回は、私の自己紹介です。よろしくお願ひいたします。

私は、昨年の4月に新卒で入社しました。福島出身で、あの震災をきっかけに住居関係に興味を持ち、就職活動で住宅不動産関連を回っていた中で、社長と先輩社員の人柄に一番魅力を感じ、リッチロードに入社いたしました。

現在は、空室を埋めることが仕事のリーシング事業部にて、契約書等書類の作成や入金業務、それから鍵の発注など主に事務関係の仕事をしております。

ちなみに、私は福島県出身ですが、高校は卓球推薦で岐阜に行っていました。小学4年生のとき地元でママさん卓球があり、母親が役員をやっていた関係で行かなければならず、それに付いて行きました。すると、そこにたまたま地元の卓球クラブに所属していた人が来ていて、誘われ体験に行ったのが最初です。そこから卓球にハマってしまい中学までクラブチーム。中学で全国大会に出たとき、岐阜で卓球に力を入れている富田高校という私立の学校の先生が見に来て誘われました。中学3年生の私に親元を離れる決断は難しいものがありましたが、両親にも相談をして、チャンスを掴みたいと岐阜に行くことを決めました。

高校3年間は卓球一色で辛いこともたくさんありましたが、最終的には高校3年生のインターハイで団体ですが全国3位に入ることもできました。大学は東洋大学に卓球で入ったのですが、3年生のときの全国大会の試合中に膝の靭帯を切ってしまい、救急車で搬送され手術…。そこからリハビリをしましたが、完全復活にまではいたりませんでした。



それでも、今でも卓球が大好きでときどき所属しているクラブチームで子ども達やお母さん世代の方に教えています。いつか社内で卓球大会をするのが密かな夢です。卓球で養った精神力、集中力、瞬発力をこれからも活かしていきたいと思ひます。卓球大好き、上から読んでも下から読んでも穂積瑞穂でした(笑)。



## ◆今月のリッチロード◆

いつもお世話になっております。リッチロードリーシング事業部の森岡です。今回は12月より導入する自動音声で物件確認応答が出来る「ぶっかくん」についてお知らせさせていただきます。

「ぶっかくん」とは仲介会社様からの物件確認の電話に自動応答するシステムです。導入に至った経緯としましては、今まで度重なる物件確認電話の応答で従業員のリソースが割かれており、この度業務改善の見直しやリーシング促進のため本システムを導入する運びとなりました。営業時間外にも、空室確認を自動音声にて24時間対応することが可能となります。また、問い合わせ数、入電者情報(仲介業者)、反響分布などのデータを可視化することが(→裏面へ)