

「24時間駆け付け」のアクトコール

売買仲介分野を強化

空き家管理も近く開始

24時間対応の駆け付けサービスを展開してきた。東京と鹿児島に設置するコールセンターで居住者からの依頼を受け、ネットワークの工事業者を派遣する流れだ。これと並行して、近年は売買仲介分野に参入。購入後の24時間駆け付けサービスのほか、物件売買前の検査を含む設備保証など、全国ネットワークを活用した事業を展開している。現在提携する仲介業者は100超。なお、設備保証の再保険の引き受け先は、東京海上日動火災保険と三井住友海上火災保険。

24時間駆け付けサービスを展開するアクトコール（東京都新宿区）は、売買仲介関連のサービスを強化する。このほど、本社ビルに売買専用のコールセンターを開設した。アフターフォローに取り組み仲介業者が増えていることを受け、一連のサービスの委託先として存在感を高める狙いだ。

同社は全国約300社の工事業者のネットワークを通じて、賃貸物件向けに365日

今回、売買分野の需要拡大を見込んで更なる設備投資に踏み切った。専用コールセンターには「社歴が長くスキルの高い人材」（石村裕樹第1営業部長）を厳選して配置。原則として、世帯ごとの担当制を採用する。持ち家に対する意識の高さから、コールの頻度が高く内容も高度になる傾向を踏まえたという。

年明けには、空き家管理の受託も始める予定。「不動産会社の総合アウトソーシング企業」を目指す考えだ。