

商圏人口約6万人の佐渡市で開業！ 全く営業経験のない女性スタッフが開業2ヶ月で初受注！

全国 50 抱点を越えるガーデンエクステリアブランド『エスティナ』。

今回は数あるエスティナ加盟店様の中から新潟県佐渡市の企業様をご紹介いたします。

ESTINA佐渡(遠藤建設株式会社)

新潟県佐渡市（人口 6 万人）を拠点に ESTINA 佐渡を展開する遠藤建設株式会社は、公共土木・建築、新築住宅事業、リフォーム事業、不動産事業などを手がける総合建設会社。建設業以外にも、コンビニエンスストアなど佐渡市民の生活に直結した事業も行っている。



エスティナに加盟するにあたり、佐渡という島は特殊なところなので、エスティナのテイストが佐渡に合うのかどうか？需要があるのかどうか？という部分で決断に迷いました。「最終的にはやってみないと分からぬと思い、加盟を決めました。」と語るのは遠藤社長。



ESTINA 佐渡 村田 早苗さん

エスティナ加盟すると同時に、外構事業へお取り組みいただくにあたって、遠藤建設では新たに専属のスタッフを採用。そこで採用されたのが左の写真の村田さん。外構事業だけではなく、建築関係の仕事は全く初めての経験。『前職は市役所の臨時職員で営業経験自体、全くありませんでしたので、最初はすごく不安でした。契約が出た今でもまだまだ不安な事だらけです(笑)』と村田さん。今は交渉時、上司の方に同席してもらっている村田さんだが、『早く一人で』という思いで、日々の業務にあたっている。

ESTINA 佐渡では、開業後、集客活動として①比較的新しい家にエスティナ薔薇チラシをポスティング、②フリーペーパーへの掲載 ③自社 OB 客への声かけを行っているという。①のポスティングでは 1,000 件配布して、7 件の反響。その内 1 件のお客様が契約となり、ESTINA 佐渡で初受注となった。

その初契約のお客様について村田さんに聞いてみた。

『そのお客様はポスティングチラシをみて電話で問い合わせをされてきたんです。あまりに突然すぎて私もパニック状態で住所と名前しか聞けなくて、電話番号を聞き忘れてしまったんです。その時、本部スタッフの住田さんに相談したら、勝手に電話帳とかで調べたりはよくないから、「直接会いに行ったら？」とアドバイスもらいました。少し不安でしたが、直接会いに行ったら、お客様とその場で話ができる結果的にはいい方向に進みました。本部スタッフの住田さんのおかげですね(笑)。その後は割と些細なことでも住田さんに電話して相談します。』と村田さん。

エスティナ事業の立ち上がりが早い企業様には共通点がいくつかあります。その一つに本部をうまく使う事が挙げられます。

現在50社を超える加盟店サポートを行っているエスティナ本部には、各加盟店の成功・失敗事例が多く蓄積されています。

担当のSVに毎日何回も連絡を入れ、今やっていることやうまくいかないことを頻繁に相談し、その課題を早急に解決していくことが立ち上がりのスピードに比例します。ESTINA 佐渡では本部スタッフをうまく活用し、受注に結び付けています。



ESTINA 佐渡 春日 麻弓さん

遠藤建設で7年間、住宅事業に携わってきた春日さんは『正直、佐渡にはエスティナのようなお洒落なデザインのお庭ってあまりないんです。あっても商業施設とか。だから佐渡という土地でエスティナのニーズはあるのかと不安でした。エスティナを始めて、自社のOBのお客様で、新築当時は手が届かなかったけど、今になって庭を何とかしたいんですという方が結構いらっしゃって。こういうお客様ってまだまだいらっしゃるかなと思うので、まずはいいスタートが切れたのでは?と思っています。』と話す。

遠藤社長は直接ではないが、関連会社で外食産業をフランチャイズで行った経験があり、その時はフォローワー一体制、バックアップが結構ずさんだったので、こういうチェーンには正直、不安があったとの事。『しかしエスティナは加盟後の本部の対応とかをみると基本的な考え方だとか理念だとかしっかりされているなという感じは受けています。まだ私たちも加盟したてで分からぬところがあるので今後もこの調子でフォローとかしっかりしていただければ事業としてうまくやっていけるんじゃないかなと思っています。』と遠藤社長。