東建パブリニュース

平成28年８月10日

経営管理本部 広報ＩＲ室

《 このニュースは、当社に関連する記事が掲載された新聞・雑誌等の情報を逐次、速報するものです。》

掲載　平成28年７月18日　全国賃貸住宅新聞　　Ｐ．13

●当社に関する記事の掲載がありましたので、以下の通りご報告いたします。

東建コーポレーションの主な強化戦略（2016年7月～2017年6月）

項目	内容	数値目標
出店強化	賃貸建築営業だけで構成される小規模の事業所・準備室で新規出店する。	今期末までに13拠点
商品企画	自社所有で高級賃貸を建設。高所得者向けのシェアハウス。貸しオフィス事業。	高級賃貸を名古屋市内で2棟着工予定
人材採用	前年度から倍増する。初任給をアップさせる。選考基準を守りつつ、応募から採用までのスピードアップを図る。	300名（営業担当のみ200名）
新規事業	分譲マンションや、法人向けの会員制社宅。ホテル型賃貸を供給。	－

東建コーポ

攻めに転じ今期13拠点を開設

17年4月 営業担当新卒採用数を3倍増の300人目指す

東建コーポレーション（名古屋市中区）は、今年度（2016年5月～17年4月）売上高3000億円を目標に出店戦略などを加速させていく。13店舗を新設するのに加えて、好立地への移設も行い3年で75店を開設する。あわせて、新卒採用を強化し今年度の3倍となる300名の採用をおこなう。

新形態のコンパクト拠点

東建コーポレーションの営業拠点は賃貸住宅の建築提案を行う営業部と、施工を担う建築部、ホームメイトブランドの賃貸仲介部で構成されてきた。新規出店計画では3つの部署機能がある拠点を三部店と位置付け、営業・建築の機能を持つ二部店を新たに設置し、数人の営業スタッフだけも準備室を先行拠点として12店新設する。コンパクトで柔軟な出店をする。

社内で開発した顧客管理システムで物件の入居や保守状況、オーナーの資産といった情報を集約し事業所単位での業績推移や市場環境を把握し、需要の見込めるエリアへの新規出店をすすめる。

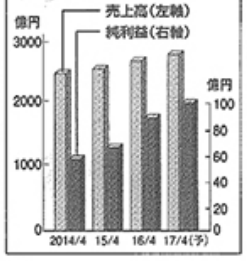
同社ではもともと年間30～40店の新規出店をしたこともあるが、国内で現在226店舗と全国に行きわたりつつあることなどから、リーマンショック以降の出店数は鈍化していた。

その間、財務内容を強化しながら、情報管理システムを構築してきた。店舗網を完成形に向けて仕上げの段階に入る。

人材も増やす。賃貸建築営業は中途採用を重視してきたが、採用環境の変化にあわせて新卒採用を重視する。来年4月入社の新卒採用予定数は300名。グループ全体で100名程度だった今年度の倍近くに増加させる。営業部の新卒初任給を大幅に増加し、優秀な社員の獲得を目指す。

名古屋市中区の高級賃貸事業もすすめるほか、シェアハウス事業と貸しオフィス事業など異なった用途の建築にも進出する。

左右田稔社長は「リーマンショック以降、守りに入っていたが今後は出店戦略に力を入れていく」と攻めの姿勢を鮮明にする。創業以来初の年間売上高3000億円へ向けて歩みを進める。



トップに聞く

左右田稔社長（68）

―高級賃貸事業の戦略と狙いは。

もともと郊外の低層階の賃貸住宅を得意としてきたが、首都圏など都市部での競争に勝つために挑戦する。名古屋市中心部の若宮通りに建築予定の物件は、自社にないものを求めて他社と共同で商品を設計している。最高クラスから3ランクくらいに部屋を分けて、開発を進めている。最高クラスのものはホテルや分譲マンションに近づける。

―都市部での営業が鍵になっている。

関東エリアの営業拠点を3店舗増やす。競争力のない店舗は良い立地の場所に移転していく。

―新卒採用を強化している。

営業職を中心に新卒採用を300人ほど採用し、営業職に限れば昨年の3倍になる。優秀な人材を採用しやすいように、業界最高水準まで固定給を引き上げた。これまでの当社の水準では33歳相当の基本給を、新卒社員にも支払う。

―最も重視するのは。

出店戦略だ。リーマンショック以降は守りの経営で財務内容の強化に努めてきた。改善もすんだので、出店に力を入れる。

―中長期で見れば人口減少など建築業に悲観的な見方がある。

人口減少はどの産業でも一緒だ。影響が大きいのは、我々と同規模の競合企業より工務店など事業規模が小さい企業のほうだ。失れだが、淘汰される企業も出てくるだろう。また都市部より、地方での影響が大きいので営業拠点を移設していく。戦う場所を間違えなければ、生き残れる。

（インタビューを基に再構成）

▲平成 28 年７月 18 日　全国賃貸住宅新聞　　Ｐ．13

以　上