

東建パブリニユース

平成28年 8 月 8 日

経営管理本部 広報 I R 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 8 月 7 日発行 時局 P. 36～37

●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。

経営展望

東建コーポレーション

攻めの出店 経営基盤

戦略と都市部での新戦略を発表 強化し新規事業へ挑戦



社長兼会長 左右田 稔

こちらは請負方式で同じような高級賃貸マンションを作っていく考えです。また都市部については一般的なアパート、賃貸マンションではなく、専用機能が付いたもの、例えば女性向けにセキユリティーをしつかりしてデザインも考慮したもの、ペランダでガーデニングや家庭菜園が楽しめるもの、ペット専用の機能が付いたもの、家具・電化製品が付いた單身赴任者に便利なものを投入し、

従来とは違った戦略を展開したい。■新規事業の計画は。早急にやらなければならないのは分譲マンションです。全くの新規ではなく、私が30歳過ぎのころに刈谷市で作って以来、分譲はやってこなかつたけれど、構想は長年描いてきており、なんとか今期中に名古屋市内に一つ着工したいですね。リスクのある事業ですから、総売り上げの5%までという上限は設けます。し

■採用と人材育成は。人員強化として、営業部隊を従来の中途採用から新卒採用に切り替えます。当社の営業は一つの契約が平均8000万円ほどと高額になるため難易度が高く、中途採用でも受注につなげられる営業マンは二分の一ほど。新卒を採用する以上は企業責任として落伍者を出してはいけない。そこで定着率を高め、かつ優秀な人材を探るため、今期の新卒採用から初任給を建設業界で業界最高水準に引き上げ、徹底した社員教育も行っていく予定です。

また来年4月の新卒採用は300人を予定、近年は100人程度です。■採用と人材育成は。人員強化として、営業部隊を従来の中途採用から新卒採用に切り替えます。当社の営業は一つの契約が平均8000万円ほどと高額になるため難易度が高く、中途採用でも受注につなげられる営業マンは二分の一ほど。新卒を採用する以上は企業責任として落伍者を出してはいけない。そこで定着率を高め、かつ優秀な人材を探るため、今期の新卒採用から初任給を建設業界で業界最高水準に引き上げ、徹底した社員教育も行っていく予定です。

■賃貸住宅建設・仲介などを手掛ける東建コーポレーション。来々4月期の経営戦略は。第41期では出店戦略を最重要課題に位置づけています。リーマンショック以後、攻めの経営から守りの経営に切り替えて、売り上げではなく収益面を重視し財務関係の強化を行ってきましたが、今後は新規事業所の出店、既存事業所の移設・統廃合、閉鎖を実施、業務を限定した新たな形態での展開も行い、経営基盤を強化します。

■重点的にやっていく事業は。郊外に比べて市場競争力が劣っている都市部に対して、高級賃貸マンションを供給していくことが、事業エリアを拡大していく戦略としていいのではないかと考えています。例えば、東京、大阪には外国人向けの高級賃貸がいくつもありますが名古屋にはほとんどありません。私どもの千種タワーヒルズは家賃110万円の部屋など高い部屋ほど入居率が良く、需要はあるが供給がない状態です。そこで名古屋でもっと高級賃貸を供給したい。土地を自社で買い、建設資金も自



▲左右田社長兼会長が自ら随時指導を執り力を入れているWeb戦略「施設検索／ホームメイト・リサーチ」

かし分譲は我々にとって「作品作り」ですから、あまり儲けなくていいという発想で手掛けていきたい。私ども東建グループは全国に五つの工場を持ち、流し台、建具、洗面化粧台などあらゆる建材商品を作っている住空間メーカーという側面もあります。賃貸では金額的に限界があつてできないことを、高級分譲マンションなら実験的なことができるということも含め、分譲事業にはいろんな可能性がある。とてもロマンのある事業だと思っています。■IT戦略は。昨今では不動産会社を訪問して部屋探しをする人はほとんどおらず、スマートフォンやパソコンなどで探します。私どもは早い段階からそうした状況に対応してきましたが、今一番力を入れているのは、まずお気に入りの施設、使いたい施設を探し、その周辺の部屋を探す「施設検索／ホームメイト・リサーチ」です。カテゴリーの数だけで125あり、これは日本一。その分作業が大変で時間もコストもかかりますが、完成すれば大きな力を持つでしょう。まだ期待するほどの効果は出ていませんが、諦めずに進めていきます。