

//////////ニュース フラッシュ//////////

海外の戸建て需要が急減

積水ハウス

総合建設事業を行う積水ハウス(大阪市)は9月7日、2024年1月期の第2四半期決算を発表した。第2四半期までの累計売上高は、1兆4624億4300万円(前年同期比2.7%増)だった。しかし、アメリカの金利上昇による海外の戸建て住宅販売が急減したことなどにより、営業利益は1249億1800万円(同14.7%減)経常利益は1252億3900万円(同15.2%減)となった。

販管費増加で経常利益減

ランドネット

不動産売買事業を手がけるランドネット(東京都豊島区)は9月8日、2023年7月期の決算短信を発表した。連結売上高は636億4700万円(前期比22.7%増)、経常利益は13億6200万円(同1.9%減)の増収減益となった。営業社員の増員による人件費や、拠点の新規開設に伴う販管費の増加が減益の主な要因。

24年7月期の売上高は738億5700万円、営業利益は17億9400万円を見込む。

住宅販売件数落ち込み、売上減

土屋ホールディングス

建築事業を行う土屋ホールディングス(北海道札幌市)は9月14日、2023年10月期の第3四半期決算を発表した。第3四半期までの累計売上高は、前年同期比4.1%減の206億7300万円だった。営業損益は9億1700万円の赤字だったものの、前年同期比で2億3100万円縮小した。

売り上げ減少の要因は、資材価格の高騰や、新築住宅などの販売件数が落ち込んでいること。しかし、高騰した資材の価格転嫁を進め、販管費を抑えたことで赤字幅を縮小させた。

カーシェア好調、営業利益倍増

パーク24

駐車場運営などを手がけるパーク24(東京都品川区)は9月14日、2023年10月期の第3四半期の決算を発表した。第3四半期までの累計売上高は2415億400万円。前年同期比累計より14.4%の増収。営業利益は243億9000万円前年同期比累計103.9%増と大幅な増益で着地した。カーシェアリングサービスを担うモビリティ事業が法人の出張需要を取り込み好調だった。

keyPearson

Studio LOC (東京都台東区) 長田幸洋 社長(38)

管理受託の営業支援ロボ販売



1分で自動作成 空室対策提案書

賃貸管理会社向けに、管理受託のための「提案レポート」自動作成ロボを開発し販売している。「簡単な項目の入力で、30ページに及ぶ空室対策提案書を1分で作成できます。だから営業社員さんの経験・スキルを問わず、既存オーナーに対してはバリエーションアップにつながる提案を、新規オーナーには満室経営を実現する賃料査定と、それに基づき空室対策を提案できるようになります」



▲満室経営戦略レポートのサンプル

「満室経営戦略レポート」という名のこの提案書は2部構成。まず、賃料査定に基づく第1部の【現状分析】では、基幹システム大手の上場企業、日本情報クリエイト(宮崎県都城市)と提携。

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社さんはあくまでも、オーナーの参謀的な立場で、いかに空室を埋めていくのか、満室経営を続けていくのかを提案するのが大事な仕事かなと思っています。査定結果を受けて、じゃあどうやって空室対策をするのかという、その中身まで提案書として出力できるのが、当社のレポートの特徴なのです」

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、

「管理会社の営業社員さんは、これらの詳細データをを用いて説明ができます。それらを踏まえて、



▲「参謀くん」のロゴマーク

「参謀くん」の企画段階における、管理会社へのヒアリングで、「オーナーには提案書を持って営業されているんですか」と聞いたところ「何も持って行かない」という会社が多かった。ならば、営業時に持参する提案書を自動作成できるシステムができれば、と思ったのです」

長田氏は前職の日本生命保険(大阪市)で企画や人事を担当。当時は資料を印刷して持って行くというのが当たり前だった。その経験が、独立して生かされている。

販売を開始してから1年未満で、導入した管理会社は70社。当初の計画では3年で300社を目指しているが、今後は業務提携した日本情報クリエイトが同システムの名称で販売していくことで弾みがつき、一気に普及が進みそうだ。

データで見る賃貸住宅市場 vol.15. プロパティマネジメントの有無. 管理戸数別の管理物件のPMの有無. 最新刊の詳細はこちら. n=706