

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン・ステートメント

我々は「社会になくてはならない存在」でありつづけます。

ROE
15～20%自己資本比率
35～40%配当性向
20～30%

② 中長期の経営戦略

1. エコ&セーフティの実践

地球温暖化対策・少子高齢化への対応。光熱費とCO2ゼロ実現と構造強度・耐久性進化。

3. 快適空間と人生提案

住む方の人生の舞台として、ニーズだけでなくウォンツに応えるプロとしての提案。

2. 一生のパートナー化

ライフサイクル・ライフステージに対応。顧客管理システム活用で住生活全般をサポート。

4. 年単価発想への転換

従来の坪単価から年単価概念へ。長く大切に使える高品質・高資産価値住宅を創造。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性対応

- ・ 鋼材・資材価格の高止まり、人件費上昇への対応
- ・ 為替相場変動・金利上昇傾向の影響対応
- ・ 温室効果ガス削減への課題対応

② 少子高齢化への対応

- ・ 生産人口減少への対応
- ・ 単独世帯増加など世帯構成変化への対応

③ 企業価値の持続的成長

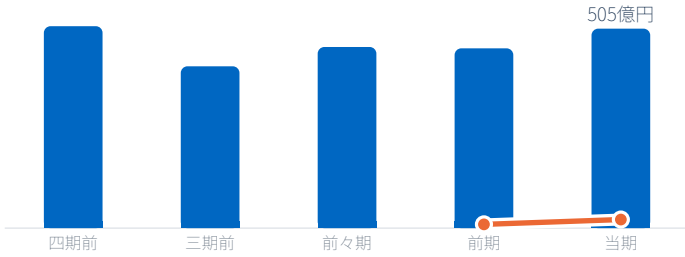
- ・ 財務健全性向上と資産効率化
- ・ 付加価値向上による競争力強化

面接で使えるポイント

- ・ 「人と地球がよろこぶ住まい」スローガンのもと、環境・安全・安心を実現する事業展開に注力している点。
- ・ ROE15～20%、自己資本比率35～40%の中長期目標に向けた企業価値の持続的成長戦略。
- ・ ライフサイクル全体で「一生のパートナー」として顧客に寄り添う総合住生活提案企業への進化。

証券コード 1420

業績の推移 (売上=棒 / 営業利益=線)



※営業利益は直近2期のみ開示 (有報の様式変更による)

要するに

大阪市に本社を置く建設業者で、連結売上455億円、従業員763名の住宅関連企業

主力事業・セグメント

- ・建設業 (セグメント未開示)

強み・特徴 (公開データから)

- ・ - (判定に必要な数値が未開示)

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
505億円営業利益率
4.3%財務健康度
24点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.7 (当サイト算出の参考指標)

平均年収
660万円

建設業内 114位/140社

平均年齢
42.5歳

建設業内 83位/140社

平均勤続
13.7年

建設業内 101位/140社

女性管理職
4.0%

建設業内 49位/112社

男性育休
71.4%

建設業内 59位/104社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く (面接で話すこと)

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で (例: 勤続年数が長い要因は...)

直近ニュース十一言

参考: サンヨーホームズ[1420]: 第3回新株予約権 (行使価額修正)

