

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

企業使命感

住宅産業を通じて、お客様、社会、会社の三つの人の公のために、物質的・精神的・健康的な豊かさの人生を創造する

売上高
400億円

営業利益
16億円

ROE
8.0%

2 中長期の経営戦略

1. 積水ハウスとの資本業務提携

耐震設計・構造躯体の先進技術と積雪寒冷地での断熱・気密技術の融合によるコアテクノロジー共創を推進

3. 北海道での分譲住宅展開

積水ハウスとのコラボレーションによる分譲住宅建築と札幌市内及び近郊でのDJ構法商品販売

2. DJ構法の本格展開

基礎と柱を直接緊結するDJ構法の展開を加速し、耐震性能に優れた住宅提供を拡大

4. 東北エリアの供給体制拡大

共同建築事業を仙台市から東北6県へ順次展開し、事業基盤を強化

3 対処すべき課題

① 外部環境の変化への対応

- ・ 建築基準法改正に伴う建築確認申請の審査長期化への対応
- ・ 住宅取得価格上昇と物価上昇による住宅取得マインドの低下への対応
- ・ 省エネ基準の引き上げと耐震性強化への対応

② 競争優位性の確立

- ・ DJ構法による構造からデザインする空間実現で顧客価値を向上
- ・ 構造計算、プレカット加工、施工を自社で担う体制運用

③ 地域での事業基盤強化

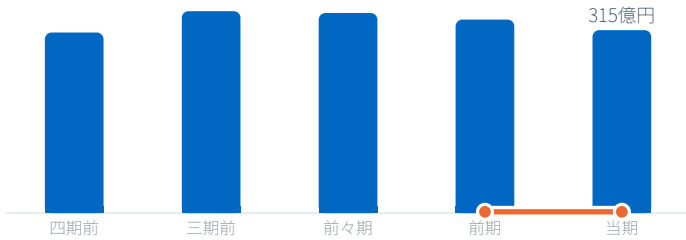
- ・ 北海道における住生活総合産業としてのNo.1復活
- ・ 仙台を中心とした東北エリアでの第2の本拠地基盤構築

面接で使えるポイント

- ・ 積水ハウスとの資本業務提携により、耐震・断熱・気密技術の融合でコアテクノロジー共創を推進
- ・ DJ構法を本格展開して耐震性能に優れた住宅提供を拡大し、北海道での競争優位性確立を目指す
- ・ 2028年10月期に売上高400億円、営業利益16億円、ROE8.0%を目標に、企業価値の持続的成長を実現

証券コード 1840

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
315億円営業利益率
▲0.4%財務健康度
27点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 43.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
607万円

建設業内 126位/140社

平均年齢
43.3歳

建設業内 71位/140社

平均勤続
15.2年

建設業内 83位/140社

女性管理職
10.4%

建設業内 7位/112社

男性育休
－（未開示）

※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

