

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

基本理念

建設業を通じて人と社会に大きく貢献していくこと。人と地球に優しい、クリーンな環境を未来へ。

売上高営業利益率
7%以上

② 中長期の経営戦略

1. 建設事業の収益強化

機械推進工事の受注に注力。上下水道工事以外の新分野土木事業にも積極展開。関東圏での建設会社買収による規模拡大。

3. 不動産事業の拡大

保有物件の販売と高利回り賃貸物件の新規取得を継続。入居率向上施策で安定した賃貸収入を確保。

2. 人財確保・育成

定年者継続雇用、リファラル採用、女性・外国籍職員の雇用。採用学科を土木関連以外に拡張。60年の施工ノウハウの若手への継承。

4. OLY事業の展開

東北・関東圏の営業強化に加え、名古屋営業所を基軸に関東以南エリアの販売強化。官公庁へのOLY工法PR。

③ 対処すべき課題

① 建設従事者不足と原価上昇

- 慢性的な建設従事者不足が深刻。建設コスト上昇による収益性低下に対応。
- 2026年7月期は既存設備更生工事が多いため利益減少見込み。工事日数短縮、コスト削減に注力。
- 機械式推進工事の受注獲得で完成工事総利益向上を目指す。

② 東京都工事の競争激化

- 上下水道工事の老朽化対策、豪雨・震災対策工事が急務。受注競争激化。
- 経営リスク分散のため東京都発注工事の依存度低減。関東圏での買収・M&Aで基盤拡張。

③ 通信関連事業の収益減少

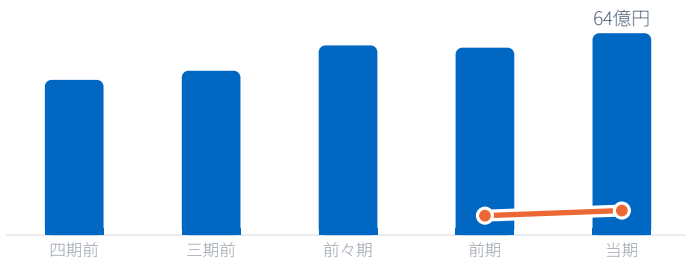
- 2025年7月期から光回線作業受注量の低下を見込む。作業単価交渉も不透明。
- 保守管理業務の新規案件と新工種受注獲得、職員の技術力向上教育で対応。

面接で使えるポイント

- 60年培った都市土木の施工経験・ノウハウを若手に継承し、競争力を強化する取組み。
- 機械推進工事など収益性の高い案件を獲得し、2026年7月期の利益減少リスクに対応する戦略。
- 関東圏でのM&A推進と名古屋営業所を基軸とした関東以南エリア展開による事業規模拡大。

証券コード 1844

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
64億円営業利益率
12.2%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
682万円
建設業内 109位/140社平均年齢
36.7歳
建設業内 136位/140社平均勤続
9.1年
建設業内 119位/140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…）

直近ニュース一言

