

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

長期ビジョン

100年存続企業の実現。売上高100億円と株式時価総額100億円の早期実現を目指す。

自己資本比率
40.0%自己資本当期純利益率
10.0%配当性向
30.0%不動産事業売上比
20%程度

② 中長期の経営戦略

1. 経営資源の選択と集中

山口県・広島県に加え西は福岡県、東は岡山県まで拡大。山陽道・北部九州を営業エリアに。地元不動産会社との業務提携で土地活用ニーズを掘り起こし、1市1社以上の確保を目標。

3. 継続的な設備投資

当事業年度は834百万円投資。賃貸用不動産・借地権の新規取得と既存施設の維持更新で保有資産価値維持と賃貸収入増加を目指す。保有物件97件から増加予定。

2. カドスタウン展開

敷地面積5,000坪以上で複数のテナント企業を誘致した郊外型複合商業施設。防府市・宇部市で用地確保済み。多対多の相乗効果で集客力・ブランド力向上を図る。

4. 人材の確保と育成

工事部門従業員54人体制から積極採用。65歳定年で個別労働条件設定。一人当たり年間完成工事高1.08億円からの増加と施工能力強化に取り組む。

③ 対処すべき課題

① 商圏拡大と営業基盤強化

- 山口県・広島県の認知度高い一方、未進出地域での認知拡大が課題
- ナショナルチェーン施工実績10件未満の13市がターゲット地域
- 地元不動産会社との業務提携ネットワーク拡大

② 建設業界共通課題への対応

- 人材不足と工事部門従業員確保の加速化
- 建設資材価格上昇とコスト管理の徹底
- 施工能力強化と現場監督の人材育成

③ 経営基盤の安定化

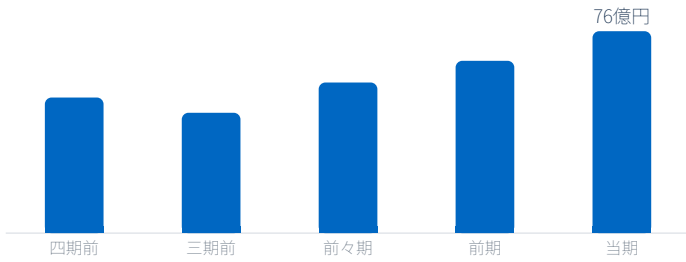
- 金融機関への依存低減と調達先多様化
- 内部留保確保による財務基盤強化
- 再生可能エネルギー調達拡充でCO2削減

面接で使えるポイント

- カドスLANシステムという独自ビジネスモデルで土地オーナーとテナント企業をマッチング。競争優位を持つ。
- 山口県・広島県の基盤から、福岡県・岡山県への事業拡大で成長を目指す地域戦略がある。
- 100年存続企業・売上高100億円・時価総額100億円の3つの目標で、安定と成長の両立を重視する経営姿勢。

証券コード 211A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
株式会社カドス・コーポレーション
...

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）

- ・将来性評価は晴れ

※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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
67点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
644万円

建設業内 118位/140社

平均年齢
45.1歳

建設業内 26位/140社

平均勤続
7.1年

建設業内 125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

