

## 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

## 企業理念

仮設機材等の提供を通じて質の高い高付加価値サービスをお客様に広く提供し、事業を通じた社会貢献を果たす

ROIC  
3.0%以上

## ② 中長期の経営戦略

## 1. プラットフォーム事業への転換

ストックビジネスへのトランスフォームを加速。バランスシートに依存しない収益基盤を確立し、資本効率を向上

## 3. 管理物流機能の整備・拡充

預り資産の効率的稼働と好立地のBase開設により、利便性と顧客満足度を向上

## 2. OPE-MANE利用者の拡大

顧客の仮設機材を一元管理するOPE-MANEの導入企業数を増加させ、リカーリング型収益を成長

## 4. DXと人的資本投資の推進

積極的なDX投資と初任給改定・人事制度改革により、成長基盤を確立

## ③ 対処すべき課題

## ① 建設業界の構造課題への対応

- ・建設業就業者数は2024年時点で約477万人。10年で約6%減少し、高齢化が加速
- ・2024年問題による時間外労働規制で施工体制・工程管理に影響。未着工工事が高水準
- ・原材料価格・燃料・エネルギーコストの高止まりが続き、建設原価が高騰

## ② プラットフォーム定着と信頼構築

- ・預り資産の管理透明化と状態可視化により、顧客信頼を獲得
- ・業界全体のデジタル対応遅れに対し、現場起点でのニーズ把握を継続

## ③ 適正価格戦略と業界質の発展

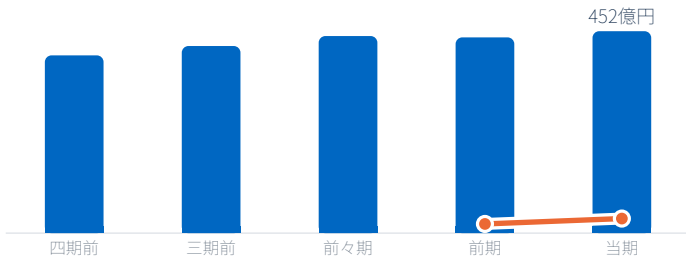
- ・従来の無償提供・価格競争から脱却し、安全性・品質を担保した適正価格で提供
- ・3D図面自動生成など高付加価値サービスで顧客納得度を向上

## 面接で使えるポイント

- ・建設業の人手不足（約477万人、10年で約6%減少）という構造課題をプラットフォーム事業で解決する社会的意義
- ・OPE-MANEによる機材の一元管理で、顧客の資産効率化と当社のリカーリング収益拡大を同時実現
- ・2024-2026中期経営計画でROIC3.0%以上達成を目指し…

証券コード 2445

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  
452億円営業利益率  
7.2%財務健康度  
23点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 38.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
565万円

サービス業内 293位/524社

平均年齢  
39.6歳

サービス業内 219位/527社

平均勤続  
11.38年

サービス業内 106位/527社

女性管理職  
1.8%

サービス業内 359位/371社

男性育休  
60.0%

サービス業内 209位/311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: タカミヤ、「健康経営優良法人2026」に認定

