

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

プライム上場を果たし、時価総額1,000億を実現。その先の、日本を代表する企業へ。

時価総額
1,000億円

2 中長期の経営戦略

1. 東京エリアへの本格進出

自社設計・自社施工の強みを活かし、首都圏での供給棟数を飛躍的に高め、収益基盤を強化

3. ホテル事業への参入

マンション開発ノウハウを転用した「不動産SPAモデル ホテルバージョン」で収益構造を多層化

2. ゼネコン化による機能強化

技術者採用・育成で建築技術を高め、外部施工受託を拡大。フロー収益増大を実現

4. 戦略投資とM & A

3年間で最大50億円規模の戦略投資枠を設定し、機動的にM & Aを活用

3 対処すべき課題

① DX推進と生産性向上

- ・部門間情報伝達のロスを排除し物件開発スピードを向上
- ・営業支援ツール（SFA）を活用した用地情報の可視化と営業活動の数値化

② ブランド認知と顧客基盤拡大

- ・「LIBTH（リブス）」ブランドの全国区化を推進
- ・デジタルマーケティング・メディア活用で紹介に頼らない集客エンジンを構築

③ コンプライアンスと内部統制

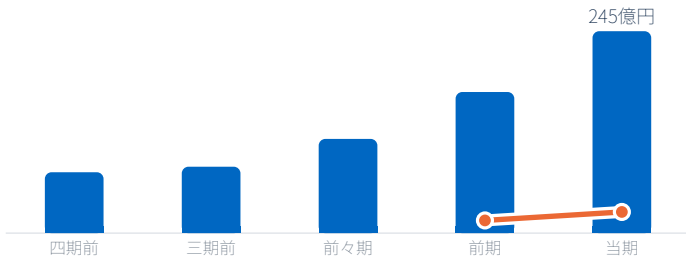
- ・経営陣の認識強化と独立役員の牽制機能を強化
- ・全社員対象の定期研修でコンプライアンスを徹底
- ・ガバナンス充実で経営の公正性・透明性を確保

面接で使えるポイント

- ・不動産SPAモデルの自社施工による高効率ビジネスで、福岡・熊本・沖縄から東京拡大を目指す企業
- ・2026年度から2028年度の中期経営計画で東証プライム上場と時価総額1,000億円を掲げる成長段階
- ・投資用新築一棟賃貸マンションとホテル事業の両軸で収益基盤を多角化する戦略

証券コード 2970

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
245億円営業利益率
10.5%財務健康度
50点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 40.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
483万円
不動産業内 119位/130社平均年齢
36.5歳
不動産業内 90位/131社平均勤続
3.7年
不動産業内 107位/131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

