

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

パーパス

All Satisfaction—「住。」を通じてすべての人に満足を提供する。デザイン×テクノロジーで人々の住生活を豊かにする

戸建販売棟数
231件

② 中長期の経営戦略

1. 首都圏エリアでの成長加速

2019年10月進出。2025年4月に埼玉県に新所沢展示場開設。住宅展示場5拠点、ショールーム3拠点、不動産営業所3拠点で展開強化

3. デジタルマーケティング強化

SNS・動画・Webサイトで関心層へコンテンツ配信。TVCM等で認知拡大とブランディング強化。最新テクノロジー活用で生産性向上

2. 東海エリアでのシェアアップ

愛知県は注文住宅全国1位（19年連続）。住宅展示場14拠点、ショールーム3拠点、不動産営業所8拠点を基盤に知名度活かした新規出店

4. 商品力・生涯取引の強化

注文住宅グレードのコスト競争力向上。IoT技術やZEH普及。火災保険・リフォーム・買取でライフタイムバリュー拡大を目指す

③ 対処すべき課題

① 地域展開とシェア拡大

- ・東海エリアで新規出店と既存拠点効率化に注力
- ・首都圏で2025年新所沢展示場開設後も積極的新拠点開設
- ・営業人員2022年16名→2026年34名で営業効率向上

② 品質と商品力向上

- ・自社デザイナーによる一邸ごとプランニングで設計力強化
- ・ZEH・GX志向型住宅普及で脱炭素対応
- ・IoT技術導入で住宅性能更新

③ M&A・成長加速

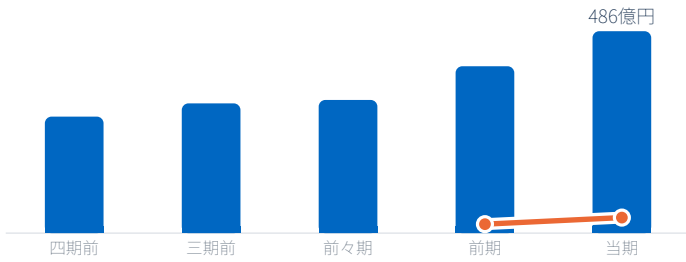
- ・未進出エリアへのスピーディー進出と既進出エリアのシェア拡大
- ・住宅周辺領域企業M&Aで事業多角化と顧客ニーズ対応
- ・強固な財務基盤で投資効率を厳格に見極め

面接で使えるポイント

- ・注文住宅・分譲住宅・土地をワンストップで提供する日本一顧客満足度の高い住宅プラットフォーム企業を目指す
- ・デジタルマーケティングと設計力を強みに首都圏進出2019年から高成長で全社業績をけん引
- ・火災保険・リフォーム・建て替え・買取でライフタイムバリュー向上に注力し顧客生涯取引を実現

証券コード 2983

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）

要するに
名古屋市を本拠とする不動産業企業

主力事業・セグメント

- ・ DetachedHouses 99.5%
- ・ 不動産Reproduction 0.5%

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
486億円営業利益率
7.7%財務健康度
43点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
595万円

不動産業内 97位/130社

平均年齢
34.6歳

不動産業内 108位/131社

平均勤続
4.6年

不動産業内 87位/131社

女性管理職
6.0%

不動産業内 64位/76社

男性育休
71.5%

不動産業内 30位/57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

