

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

「家がほしい」すべての人のために。マイホームにより幸せを感じる家族を増やす。

② 中長期の経営戦略

1. 売上成長

関東エリア既存6支店の販売棟数拡大。東海エリアで静岡県内シェア維持・未開拓エリア進出。

2. 収益改善

在庫回転率改善で値引きリスク軽減。土地開発分譲推進。システム連携による生産性向上。

③ 対処すべき課題

① 関東エリアのシェア拡大

- ・ 東京都2・神奈川県3・埼玉県1の既存6拠点から販売棟数を拡大
- ・ 需要が底堅い関東での差別化戦略を強化

② プロジェクト用地取得強化

- ・ 仲介業者開拓と既存業者との関係継続的構築
- ・ 多方面から不動産情報を取得する仕組みを構築

③ 収益力の改善と人財育成

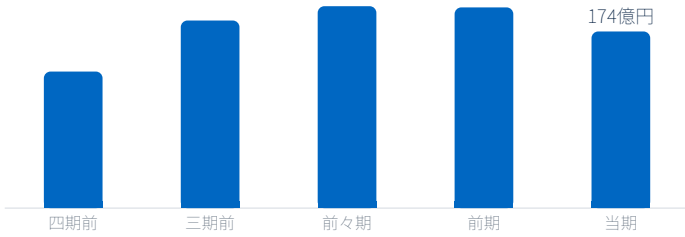
- ・ 販売ルール厳格化で在庫管理を徹底
- ・ 戸建分譲以外に土地開発分譲も積極推進
- ・ 2025年8月期のケイアイスター不動産からの第三者割当増資で資金調達

面接で使えるポイント

- ・ 東海地域4拠点・関東地域6拠点での展開。関東での需要が底堅い市場でシェア拡大を目指す企業
- ・ デザイン性と価格の両立で競争優位を確立。従来客層に加え高所得層への訴求も可能に
- ・ ケイアイスター不動産からの資金調達で競争力強化・シェア拡大加速を目指している

証券コード 2999

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
不動産業界に属する上場企業で、直近期の連結売上は174億円

主力事業・セグメント

- 不動産業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- －（判定に必要な数値が未開示）

※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

34点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

712万円

不動産業内 67位/130社

平均年齢

43.6歳

不動産業内 24位/131社

平均勤続

4.0年

不動産業内 102位/131社

女性管理職

8.5%

不動産業内 51位/76社

男性育休

－（未開示）

※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

