

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

経営理念

少数精鋭のプロ集団たれ。一人一人のお客様に安心・安全・快適な生活を提供する。

供給都市数
81都市クレアグレイス物件数
8物件クレアグレイス戸数
328戸

② 中長期の経営戦略

1. 原価抑制・価格最適化

建設会社と連携し構造面の安心・安全を優先。地域ごとの価格吸収力を見極め納得価格を設定。新たなパートナー建設会社を開拓。

3. ライフスタイル多様化への対応

シングル・ディンクス世帯向けコンパクトマンションを首都圏・関西圏・地方中核都市で展開。ファミリー向けも世代・家族構成を考慮した提案。

2. 地方中核都市への展開

少子高齢化に対応し郊外から中心部への住み替えニーズに応える。埼玉県越谷市・上尾市、鳥取県米子市に初進出。

4. 賃貸マンション事業拡大

クレアグレイスブランドで大都市圏および地方中核都市の利便性の高い場所で開発。安定収益源の拡充を推進。

③ 対処すべき課題

① 建築コスト上昇への対応

- ・ 建設会社との連携強化による原価抑制
- ・ パートナー建設会社の開拓と事業環境への柔軟対応

② 少子高齢化社会への対応

- ・ 地方中核都市での新築分譲マンション展開。81都市への拡大。
- ・ 郊外から中心部への住み替えニーズへの対応

③ ライフスタイルの多様化対応

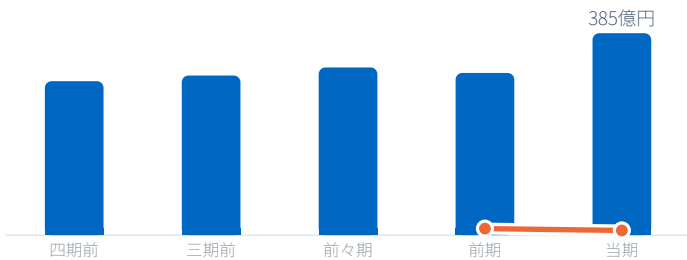
- ・ シングル・ディンクス向けコンパクトマンション開発
- ・ 一つ一つ手づくりされた地域・物件ごとの商品企画
- ・ クレアグレイスブランドによる賃貸需要の掘り起こし

面接で使えるポイント

- ・ 新築分譲マンション事業で供給都市数81都市まで拡大し、埼玉県越谷市・上尾市、鳥取県米子市に初進出した実績。
- ・ クレアグレイスブランドで8物件328戸の賃貸マンション事業を展開し、安定収益源構築に注力している。
- ・ ZEH-M Orientedや低炭素住宅採用によるSDGs対応と、株式会社九電工との資本業務提携による環境配慮。

証券コード 3238

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
385億円営業利益率
2.3%財務健康度
25点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
744万円

不動産業内 59位/130社

平均年齢
45.3歳

不動産業内 15位/131社

平均勤続
14.3年

不動産業内 12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…）

直近ニュース十一言

参考: セントラル総合開発(株)【3238】：決算情報

