

## 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

## 経営方針

外的環境リスクを保守的に評価しながら、ワンストップ体制のシナジー最大化を推進し、持続的成長と高収益体質の実現を目指す。

## 2 中長期の経営戦略

## 1. 流通事業を軸とした基盤強化

関西圏・中部圏・東京圏を主要エリアとして不動産流通店舗を新規出店。平日会員サービスや期間報酬制度等独自サービスで差別化。

## 3. 開発分譲事業のリスク低減

フィービジネス・リフォーム事業による安定基盤を前提に、金利動向や仕入価格リスク管理下で戸建分譲開発を推進。製販一体で顧客ニーズに対応。

## 2. リフォーム事業の安定化

中古住宅購入と同時のリフォーム提案で高い顧客支持を獲得。流通事業との連携強化と施工管理体制構築により市場でのリーディングカンパニーを目指す。

## 4. 人材獲得と育成体制構築

新卒・第二新卒採用によりダイレクトリクルーティング実施。研修制度充実と管理職層強化で営業スキル向上と経営判断スピードアップ。

## 3 対処すべき課題

## ① 主要事業領域における競争力強化

- ・ 関西圏・中部圏・東京圏で住まい・暮らしの総合サービス実現
- ・ 流通・リフォーム・開発分譲事業の一体連携強化
- ・ 地域ニーズの把握と市場情報の活用

## ② 人材・組織体制の整備

- ・ 優秀人材への能動的アプローチと継続的な人材育成
- ・ 社員の働きやすい環境構築とインナーコミュニケーション強化
- ・ 事業間連携促進による経営判断スピードアップ

## ③ 財務基盤の安定化と資金調達

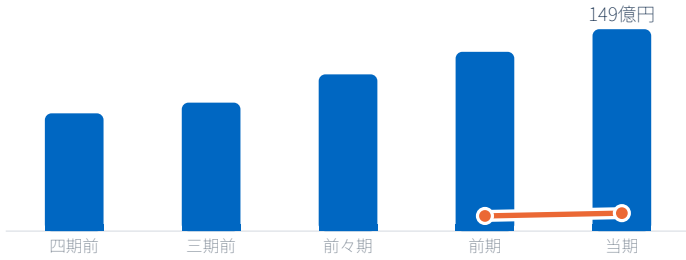
- ・ 開発分譲と流通店舗新規出店への資金多様化
- ・ 宅地建物取引業法・建築基準法等関連法令遵守
- ・ 借入コスト低減と強固な収益基盤構築

## 面接で使えるポイント

- ・ 関西圏・中部圏・東京圏の三大都市圏展開において、流通・リフォーム・開発分譲のワンストップシナジーを実現する事業戦略。
- ・ 平日会員サービスの仲介手数料30%キャッシュバックなど独自サービスで同業他社との差別化を推進。
- ・ 新卒・第二新卒採用とダイレクトリクルーティングで優秀人材を獲得し、研修制度充実で営業スキル向上と組織体制整備に注力。

証券コード 3241

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  
149億円営業利益率  
8.9%財務健康度  
42点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
797万円

不動産業内 45位/130社

平均年齢  
30.0歳

不動産業内 128位/131社

平均勤続  
6.6年

不動産業内 59位/131社

女性管理職  
43.2%

不動産業内 2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…）

直近ニュース十一言

参考: 早期離職を防ぐ鍵は、新人が主役の「おもてなし」と「語り合う」

