

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

人々の安全で快適な『暮らし』の提案を行い、豊かで健全な社会の実現を目指す

② 中長期の経営戦略

1. 基軸事業の強化

東京23区の都市型賃貸マンション開発・1棟販売、東京・川崎・横浜の戸建・テラスハウス分譲及びアパート開発を基軸に経営基盤を拡充

3. 事業領域の拡大

2024年2月に株式会社ケーナインを子会社化し戸建・テラスハウス分譲事業やアパート開発を取り込む。M&A活用で事業領域を拡大

2. 販売チャネルの多様化

従来のマンション販売会社に加え、国内外投資家・富裕層・事業法人・シルバー層向け運営業者など多方面への販売確保に注力

4. ホテル事業の展開

2020年10月より自社保有ホテルを運営。インバウンド・国内旅行需要に対応し、北海道等での宿泊施設開発にも取り組む

③ 対処すべき課題

① 利益率維持・向上

- ・土地価格の高止まりと建設資材・人件費高騰による工事原価上昇への対応
- ・好立地用地の選別と開発物件の差別化を最重要課題として認識
- ・優秀な仕入要員採用と若手・中堅社員の育成に努める

② コンプライアンス・ガバナンス強化

- ・コンプライアンス遵守経営の推進と内部統制システムの整備・充実
- ・コーポレートガバナンス・コード基本原則に基づく健全で効率的な経営実現
- ・サステナビリティを巡る課題解決への取り組み強化

③ 財務体質・人的資本強化

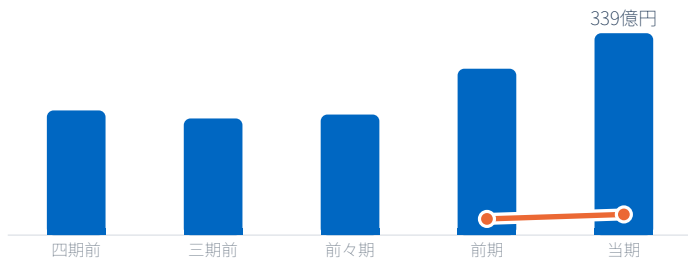
- ・リーマンショック経験からキャッシュポジション・担保物件の重要性を認識し強固な財務体質を構築
- ・新人事制度導入による給与大幅アップ・従業員向け株式給付信託創設・休暇制度改定等を実施
- ・社員への投資を積極的に行い経営の根幹として大事にする

面接で使えるポイント

- ・東京23区の都市型賃貸マンション開発で、分譲マンション高騰や単身世帯増加の市場機会を捉える事業展開
- ・2024年2月のケーナイン子会社化で戸建・テラスハウス分譲事業を取り込み、持続的成長を実現する戦略
- ・リーマンショック経験から学んだキャッシュポジション重視で、強固な財務体質構築に注力する姿勢

証券コード 3242

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
339億円営業利益率
10.3%財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 60.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,073万円

不動産業内 17位/130社

平均年齢

41.64歳

不動産業内 44位/131社

平均勤続

6.5年

不動産業内 62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: (株)アーバネットコーポレーション【3242】：決算情報

