

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

仕事を通じて人間性を高め、物心両面の幸福を追求しつつ、地域社会の幸福に貢献する

売上高経常利益率
10%

② 中長期の経営戦略

1. 駐車場事業の拡大

利便性向上・料金最適化で収益確保。駐車場オーナーの提案能力・情報収集力強化で新規開発を推進。

3. 駐車場等小口化事業拡大

小口化商品「トラストパートナーズ」組成件数拡大。小口化対象不動産拡充で主力事業と相乗効果。

2. 新築マンション販売強化

エリア需給を見極め、顧客ニーズに対応した開発。販売代理社と連携し早期完売を目指す。

4. メディカルサービス事業強化

財務コンサルティングに加え、外部パートナー連携で医療機関経営最適化を支援。付加価値提供。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・為替変動・物価上昇・米国関税政策の影響に対応
- ・建築コスト高騰による販売価格高止まり対策
- ・住宅ローン金利上昇による消費マインド低下への対応

② 駐車場事業の課題

- ・地代高騰の中での収益確保・向上
- ・駐車場不足という社会問題への貢献
- ・各駐車場のポテンシャル最大化

③ 人材・組織体制の強化

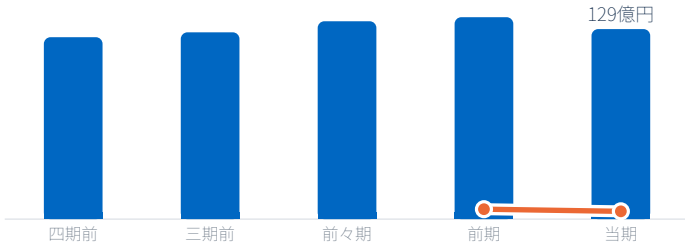
- ・優秀な人材確保・育成と定着化
- ・社員の人間力向上とコンプライアンス意識向上
- ・事業課題に合わせた適正かつ充実したサポート

面接で使えるポイント

- ・「医・食・住」の環境が整った地域社会形成を目指し、駐車場・不動産・小口化投資の3主力事業で貢献
- ・駐車場小口化商品「トラストパートナーズ」で顧客の長期安定的資産運用をサポート
- ・地代高騰やコスト高騰といった経営環境の課題に対し、利便性向上・料金最適化・提案能力強化で対処

証券コード 3286

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 129億円	営業利益率 4.1%	財務健康度 33点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 30.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

508万円

不動産業内 115位/130社

平均年齢

34.6歳

不動産業内 109位/131社

平均勤続

7.1年

不動産業内 53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。

要するに

福岡市に本社を置く不動産業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・ Parking 58.9%
- ・ 不動産Development・S 29.3%
- ・ 証券Retailing 5.2%

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

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: トラストホールディングス[3286]：株主優待の一部内容変更

