

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

より大切に、より迅速に、すべてはお客様のために。お客様満足を徹底的に追求し、社会から信頼される企業を目指す。

売上高経常利益率
8%以上

自己資本比率
40%以上

2 中長期の経営戦略

1. ワンストップ体制の活用

総合不動産会社としてのシナジー効果を最大化し、持続的成長と高収益体質を実現

2. 主要事業領域の深耕と拡大

組織主体への転換とDX推進による作業効率向上。和歌山など主要商圏から大阪等近隣地域への拡大

3. 経営基盤の強化

ガバナンス強化、バックオフィス見直し、財務基盤強化を推進。DX化と業務効率化により生産性向上

4. 株主利益の最大化

収益力向上と配当原資確保により、継続的かつ安定的な配当実施を基本方針とする

3 対処すべき課題

① 組織体制の転換と人材育成

- ・ 個人主体から組織主体への転換
- ・ 従業員スキルアップと作業効率向上
- ・ 人員増加に頼らない規模の拡大

② ガバナンス・リスク管理強化

- ・ 危機管理体制の整備と事業継続計画（BCP）策定
- ・ 情報管理体制を含めたリスクマネジメント強化

③ 財務基盤と資金調達の多様化

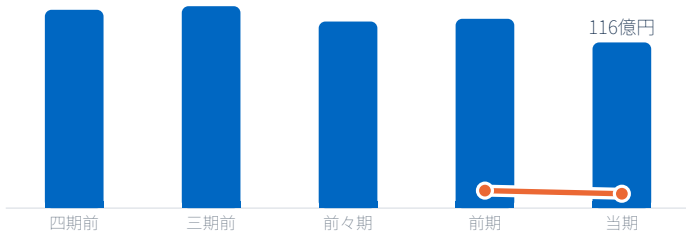
- ・ 物件の仕入・販売のリスク管理と厳格なスケジュール管理
- ・ 不動産特定共同事業法による参画など資金調達先の多様化

面接で使えるポイント

- ・ 総合不動産会社のワンストップ体制で、シナジー効果最大化による持続的成長を実現する仕事
- ・ 和歌山・大阪など主要商圏で事業拡大を推進し、組織的な体制強化に貢献できる環境
- ・ 売上高経常利益率8%以上、自己資本比率40%以上を目指す経営指標で、収益性と安全性を重視する企業

証券コード 3293

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
116億円

営業利益率
8.7%

財務健康度
50点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 40.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
565万円
不動産業内 101位/130社

平均年齢
52.1歳
不動産業内 4位/131社

平均勤続
9.0年
不動産業内 35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
不動産業を主軸とする上場企業であり、直近期の連結売上は133億円

主力事業・セグメント

- 不動産・建設 54.4%
- リース 33.5%
- ホテル 6.4%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率8.7%の安定した収益性

※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: アズマハウス(株)【3293】：決算情報

