

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

お客様から必要とされ、お客様へ尽くします。

売上高経常利益率
10%自己資本比率
30%ROIC
6%以上FC店舗数
1,000店舗

② 中長期の経営戦略

1. 主要事業の強化と事業シナジー

全国FC展開による地域密着型ネットワーク構築と、顧客ニーズ・不動産情報・市場動向の把握で事業基盤拡大

3. FC加盟店開発強化

業界90%超が中小零細企業のニーズに対応し、メディア戦略と積極募集でネットワーク拡大。既存加盟店の教育研修充実と入れ替え施策で全体サービスレベル向上

2. ブランド戦略と首都圏展開

古田敦也氏をイメージキャラとしたテレビCM展開で首都圏の認知度・ブランド力向上とFC加盟店増加

4. 販売用不動産取得強化

中古住宅買取再販事業強化で既存住宅活性化と資本収益性改善。多角的仕入情報チャネル構築

③ 対処すべき課題

① 経営基盤の強化

- フランチャイズ事業・不動産売買・金融事業への資源集中で事業ポートフォリオ再構築
- 資本回転率向上と利益率改善による安定的キャッシュフロー創出

② ガバナンス・コンプライアンス

- 2024年9月制定のコーポレートガバナンスコードに沿った強化
- CCO職を中心とした法令遵守監督と内部通報制度の拡充
- リスク管理委員会・コンプライアンス委員会の定期開催と透明性のある管理体制構築

③ 人材確保と働き方改革

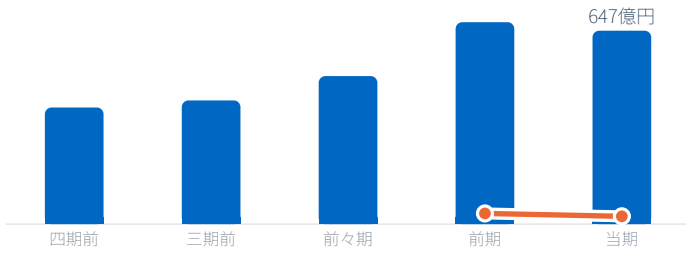
- 経営理念に共感する新卒採用と効果的教育研修による早期戦力化
- キャリア人材の積極採用と階層別研修・資格支援制度整備
- 時短勤務・育児介護休暇など全職種対象のワークライフバランス制度導入

面接で使えるポイント

- スローガン「住まいのすべてを、スマートに。」で全国1,000店舗FCネットワーク構想。
- 2030年6月期で売上高経常利益率10%、自己資本比率30%、ROIC6%以上目標。資本収益性改善が経営課題
- 第一生命ホールディングスとの2024年12月資本業務提携で、不動産×金融×IT融合を推進

証券コード 3457

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
647億円

営業利益率
4.0%

財務健康度
33点／100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
500万円

不動産業内 117位/130社

平均年齢
39.2歳

不動産業内 68位/131社

平均勤続
6.0年

不動産業内 69位/131社

女性管理職
24.5%

不動産業内 10位/76社

男性育休
33.3%

不動産業内 47位/57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)And Doホールディングス【3457】：決算情報

