

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

社会的使命

人類の共同財産を創出すること。覚悟と情熱、専門性に溢れた誇り高きプロフェッショナル集団を目指す。

売上高経常利益率
6.5%

2 中長期の経営戦略

1. 商品訴求力の強化

自社販売による直接顧客対応で顧客意見を次プロジェクトに反映。社内研修・OJT・SNS活用で訴求力をブラッシュアップ。

3. 資産コンサルティング展開

2024年7月資産コンサルティングチーム立ち上げ。ライフプラン提案・管理業務・売却サポートで事業パートナーとして活動。

2. ドミナント効果の追求

都心部・人気住宅地を中心にターゲット絞込。2024年4月営業部新設で業務効率化。山手線沿線で富裕層向け投資物件を推進。

4. 生産性向上・人材育成

IT活用によるマンパワー自動化・業務見直し。社内外研修・OJT充実。テレワーク・時差出勤で働き方多様化を推進。

3 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ 地政学リスク・世界的物価高騰・為替変動による景気先行き不透明
- ・ 住宅価格高止まり・金利先高観による消費マインド冷え込み
- ・ 2024年問題による工期延長・コストアップの想定

② 人材・組織体制の拡充

- ・ 全プロジェクト自社販売は困難。販売形態の最適化必要
- ・ 都心部進出に伴う各拠点の人材充実が課題
- ・ 継続的成長のための育成体制構築が必須

③ 法規制対応・リスク管理

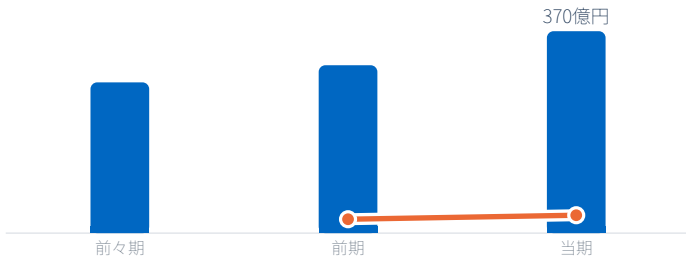
- ・ 不動産関連法規の多岐性と制定・改廃への迅速対応
- ・ 業務多様化に伴う潜在的リスク要因の把握・管理

面接で使えるポイント

- ・ 2009年創業以来、自社設計・自社施工管理で戸建住宅分譲を展開。デフレ下での商品差別化に注力。
- ・ 2024年4月営業部新設、7月資産コンサルティングチーム立ち上げ。急速な事業拡張期にある企業。
- ・ ハウジング・アセットソリューション・宿泊の3事業で不動産ビジネス全体を探索。多角化戦略が特徴。

証券コード 3467

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
370億円営業利益率
8.9%財務健康度
44点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 52.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
822万円

不動産業内 41位/130社

平均年齢
37.0歳

不動産業内 87位/131社

平均勤続
6.3年

不動産業内 64位/131社

女性管理職
4.4%

不動産業内 68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: アグレ都市デザイン[3467]: 剰余金の配当(増配)に関する

