

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

Purpose・Vision

不動産を安心と信頼のできる財産としてグローバルに提供し、社会に貢献する。21世紀を代表する不動産会社を創る。

売上高
6,000億円

営業利益成長率
30～40%

温室効果ガス削減
30%

② 中長期の経営戦略

1. 資金効率重視の仕入戦略

手付金のみで仕入契約を締結。先行資金を最小化し、物件仕入を加速・地価リスク軽減

3. 積極的なM&A戦略

建設会社やデベロッパーとのM&A、Livenup Group連結子会社化で競争優位性向上・事業多角化

2. 不動産ファンド事業の推進

GENOVIA対象の私募ファンド。複数棟一括販売で資金回収を早め、再投資資金回転率を最大化

4. 販路拡大・多様化

ホールセール・リテールセールス・ウェルス部門の強化。北海道・九州・沖縄へ販路拡大

③ 対処すべき課題

① 仕入物件の確保

- ・ 東京23区の地価上昇・資材高騰で仕入が厳しさ増す
- ・ 大規模物件化・一括仕入・相対取引でコスト抑制
- ・ 既存取引先からのリピート紹介で継続的確保体制構築

② 販路拡大と事業多角化

- ・ GENOVIA販売戸数増加と1棟販売強化で新販路確保
- ・ 国内外個人投資家・富裕層向けウェルス部門で対応
- ・ M&Aで戸建・再販事業など業領域拡大、ストック収入増

③ 人材確保・育成と財務強化

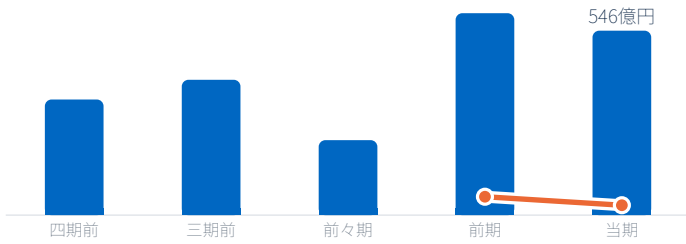
- ・ Purpose・Vision共感人材と優秀スペシャリスト育成
- ・ 多様な人材がいきいき働ける職場環境整備
- ・ 資金調達多様化・M&Aに自己株式活用で財務体質維持

面接で使えるポイント

- ・ 東京23区中心に1都3県・関西エリアでGENOVIA供給。2030年10月期売上高6,000億円を目指す
- ・ 手付金のみ仕入で資金効率化。不動産ファンド事業で複数棟一括販売と安定ストック収入を実現
- ・ Purpose『安心と信頼の財産をグローバル提供』を実現する経営幹部・スペシャリスト人材を育成

証券コード 3475

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
546億円営業利益率
5.4%財務健康度
41点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 50.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
772万円

不動産業内 50位/130社

平均年齢
31.0歳

不動産業内 126位/131社

平均勤続
4.6年

不動産業内 88位/131社

女性管理職
11.8%

不動産業内 38位/76社

男性育休
33.3%

不動産業内 48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＋一言

