

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

テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。

連結売上収益

323,000百万円

事業利益

10,000百万円

売上総利益率

54,100百万円

RENOSY会員数

約60万人

② 中長期の経営戦略

1. コア事業の強化

不動産DXエコシステム完成。RENOSYで売る・買う・貸す・借りるをオンライン一気通貫提供し圧倒的シェア獲得。

3. 第三の収益柱創出

データマネタイズとAI活用によるテクノロジー戦略強化。データ活用ビジネス売上20億円以上を目指す。

2. 海外展開加速

米国・アジア・欧州3拠点でのクロスボーダー取引基盤確立。海外売上100億円以上を目指す。

4. M&A戦略展開

市場シェア拡大・優良顧客獲得・商品ラインナップ拡充・メディア強化・サービスカバレッジ拡大を軸に国内外でM&A実施。

③ 対処すべき課題

① 不動産DXエコシステム完成

- ・ RENOSY市場シェア20%以上、認知度70%以上、直接調達比率50%以上達成
- ・ 管理戸数5万戸以上、事業利益率25%以上のサブスクリプション事業成長
- ・ ITANDI全国シェア37%、導入プロダクト数1.5万達成

② グローバル化による収益拡大

- ・ 米国利益成長加速、進出地域1ヶ国から3ヶ国へ拡大
- ・ アジア累計仲介件数約2万件から2.5万件へ、5つの国と地域から8つへ拡大
- ・ 海外売上100億円以上を達成

③ テクノロジー活用による競争力強化

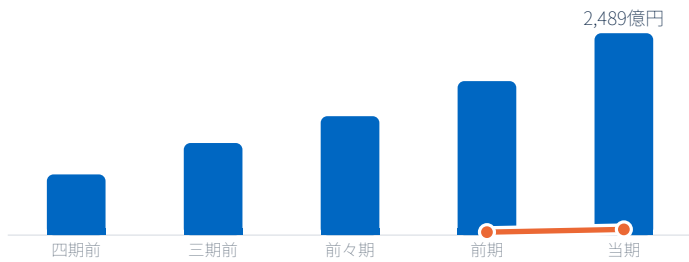
- ・ 全国約12万社の不動産会社のうち約7,400社に業務支援SaaS提供継続
- ・ コンパクトマンションデータ50%、入居申込データ40%保有の優位性確保
- ・ テクノロジー投資率10%以上、AI導入による商談成約率20%向上、定型業務90%削減

面で使えるポイント

- ・ 2022年5月の宅建業法改正によるネット不動産到来期にAI不動産マーケットプレイスRENOSYで業界先駆者を目指す
- ・ 約77兆円の不動産投資市場、約2.3兆円の不動産テック市場という巨大市場で成長するビジネスモデル
- ・ 約7,400社への業務支援SaaS提供と約60万人のRENOSY会員基盤を持つリアルとテックの融合戦略

証券コード 3491

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
2,489億円

営業利益率
2.9%

財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 62.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
770万円

不動産業内 51位/130社

平均年齢
32.5歳

不動産業内 117位/131社

平均勤続
3.7年

不動産業内 108位/131社

女性管理職
22.9%

不動産業内 14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…）

直近ニュース一言

