

## 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

## 企業理念

世界から「もったいない」をなくそう。顧客と都市を豊かにしていく。

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 駐車場サービス強化

CarParkingのデータベース強化と魅力向上。関東圏に加え福岡・大阪・名古屋・札幌での営業活動強化。未開拓エリアへの拠点設置検討。

## 3. 駐車場外事業進出

WEB予約システム「スマート空間予約」で貸し会議室やジム等レンタルスペース運営サポート。人材紹介事業も展開。

## 2. 賃料保証サービス拡大

子会社・株式会社鉄壁による賃料保証サービス契約件数増加。CarParking One導入オーナーの管理物件での成約増加を推進。

## 4. VR・3DCG技術活用

子会社CGworks による360°VR内覧やバーチャル店舗開発。生成AIレンダリングサービス「MyRenderer」の契約件数増加を推進。

## ③ 対処すべき課題

## ① 継続的成長への対応

- ・ CarParkingのブランディング・集客力向上。駐車場紹介件数・受託台数・稼働台数の増加推進。
- ・ グラフィックデータのクオリティ向上とVR技術開発・制作の強化。
- ・ MyRendererの契約件数増加に向けた取り組み。

## ② 人材確保・育成

- ・ 優秀な営業人材の確保と採用力向上。
- ・ 社内研修充実による営業力・技術力向上。
- ・ エンジニアの確保及び育成。

## ③ システム安定性確保

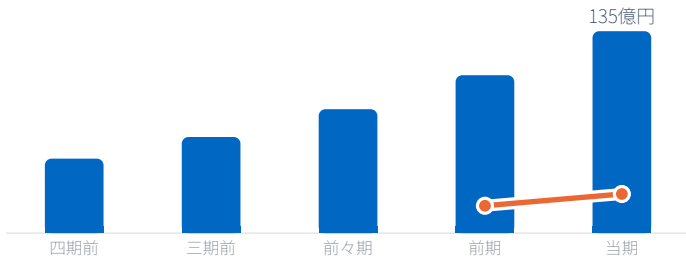
- ・ 安定したサーバー環境・通信環境の維持。
- ・ アクセス数増加に対応したサーバー機器整備と負荷分散システム導入。
- ・ サイバー攻撃対策とセキュリティ診断の実施。

## 面接で使えるポイント

- ・ 不動産×ITを軸に遊休資産活用と駐車場サービスを推進。月極駐車場検索ポータルCarParkingで関東圏・福岡・大阪・名…
- ・ VR・3DCG技術とAIレンダリング「MyRenderer」で次世代ビジュアルライゼーション事業を展開中。
- ・ 世界から「もったいない」をなくそうという企業理念のもと、顧客と都市を豊かにするソリューション提供で持続的成長を目指してい…

証券コード 3496

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  
135億円営業利益率  
19.4%財務健康度  
92点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
436万円

不動産業内 123位/130社

平均年齢  
27.9歳

不動産業内 131位/131社

平均勤続  
2.7年

不動産業内 117位/131社

女性管理職  
18.2%

不動産業内 20位/76社

男性育休  
60.0%

不動産業内 35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: 自家用車を所有する都内分譲マンション居住者の4割強が、将来的

