

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

VISION

つながり、超えて、未来をつくる。地域と社会とつながり、建設会社の枠を超え、唯一無二の先駆者となる。

② 中長期の経営戦略

1. 重点領域への注力

国土強靱化を背景とした主要顧客基盤での大型案件受注。企業集団認定により親会社と連結子会社間の出向社員を監理技術者として活用し、グループ全体での受注最大化を目指す。

2. 技術者の確保

ヘッドハンティングやリファラル採用制度の活用。グループ採用の推進・強化により技術者確保を目指す。

3. 組織・ガバナンス強化

ホールディングスの組織体制とグループガバナンス体制の強化・充実。企業集団制度に対応した組織を本社に立ち上げ、柔軟な技術者活用体制の確立を目指す。

③ 対処すべき課題

① 技術者の不足

- ・ 土木施工管理技士・建築施工管理技士資格保有者の高齢化と次世代人材不足
- ・ 20代・30代の若手・中間層技術者の不足を課題として認識
- ・ 企業集団制度を活用したアサインで稼働率向上と機会損失極小化を図る

② 業務の標準化

- ・ 地方建設業では公共事業比率が高く、発注者が地方公共団体に偏りがち
- ・ 新たな工種ノウハウ蓄積の機会が少ない
- ・ グループ内での技術者転籍によるノウハウ共有と得意工種拡大を推進

③ 財務基盤の強化

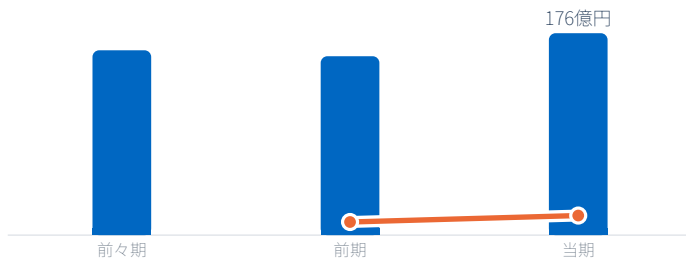
- ・ 2024年6月期・2025年6月期で営業利益は黒字を計上
- ・ 工事引渡時・引渡後の多額支払いによる長期運転資金需要に対応
- ・ 資金調達および財務基盤の強化に注力

面接で使えるポイント

- ・ 2040年に建設後50年以上経過の社会資本は道路橋約73万橋のうち75%。
- ・ 国土交通省の優良工事等局長表彰を多数受賞し、工事成績評定で高点数獲得。発注者からの信頼構築と安定受注につながる強み。
- ・ 企業集団制度の国土交通省認定により、グループ各社のノウハウ・リソース共有で効率化。大型案件受注で成長機会を生む仕組み。

証券コード 407A

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）

要するに
建設業界を統括するホールディングス企業

主力事業・セグメント

- ・建設業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.7%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
176億円営業利益率
9.7%財務健康度
57点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 51.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
732万円

建設業内 92位/140社

平均年齢
48.3歳

建設業内 9位/140社

平均勤続
1.6年

建設業内 140位/140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

