

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

古いものに価値を、不動産にクリエイティブを、働き方に自由を

運営面積

104,253㎡

運営中物件数

65物件

平均坪単価

26,729円/坪

物件稼働率

98.1%

② 中長期の経営戦略

1. ワンストップ体制の構築

企画・設計・デザイン、建設、リーシング、運営までワンストップで手がけるフレキシブルワークプレイス事業を展開

2. ドミナント戦略の継続

渋谷区、港区、目黒区を中心とした狭域エリア内で物件数を増やし、エリアニーズの迅速な把握と差別化を実現

3. ストック・フロー型収入の組み合わせ

マスターリース契約のテナント賃料やPM契約の運営手数料をメインとしつつ、設計・施工請負から得られるフロー型収入を組み合わせ、事業規模拡大を狙う

4. 資金調達手段の多様化

銀行借入に加え、株式市場を通じた資金調達等の手段を組み合わせ、財務バランスを保ちながら事業拡大に繋げる

③ 対処すべき課題

① 優良物件の継続的な仕入

- ・仕入基準に合致する新規物件へのアプローチを強化
- ・オーナーとの接点を増やし新規物件獲得を加速
- ・企画営業部員の仕入力向上が重要

② 財務体質の健全性向上

- ・不動産取得・設備投資に必要な安定的な資金調達体制の構築
- ・金融機関との関係強化と相互理解の深化
- ・株式上場による自己資本増強と調達金利の抑制

③ 組織・ガバナンス体制強化

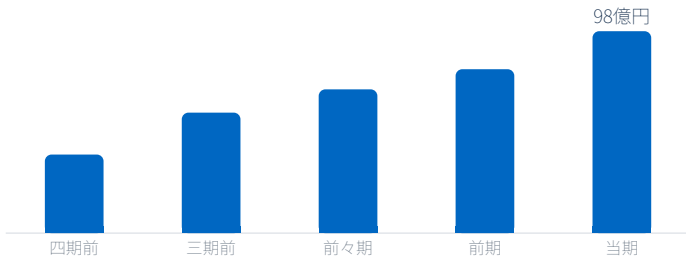
- ・宅建免許・一級建築士事務所登録・特定建設業許可等の許認可管理
- ・規定以上の有資格者配置とコンプライアンス研修の実施
- ・社外役員による牽制体制の整備

面接で使えるポイント

- ・渋谷区・港区・目黒区のドミナント戦略により、東京都心5区9,670万㎡のオフィス市場で市場シェア拡大を狙う事業展開に関心…
- ・築古ビルリノベーションで、AMBRE等DBJ Green Building認証取得による環境配慮と不動産再生の両立が評価…
- ・企画営業部員の仕入力向上や社員研修制度充実など、人材育成を通じた組織基盤強化に注力する姿勢に惹かれた

証券コード 5532

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
698万円

不動産業内 71位/130社

平均年齢
33.8歳

不動産業内 112位/131社

平均勤続
3.4年

不動産業内 112位/131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

