

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

人と技術を育て、人と家と森を守る。シロアリ対策・地震対策などで安全・安心・快適を提供し、既存住宅の長寿命化を推進。

売上高
14,900百万円

営業利益
1,320百万円

売上高
160億円

営業利益
18億円

② 中長期の経営戦略

1. 営業推進基盤の強化

JA提携による既存エリア深耕と新規開拓。PR活動強化による認知度向上。企業提携先との関係強化。M&A活用。

3. サービス拡充

顧客データ管理の高度化。木造家屋課題解決に向けた高付加価値サービス設計。充実したアフターサービス提供。

2. 生産性の向上

営業面でのデジタル化・業務合理化。施工面での研究開発と機器導入。労働生産性と安全性向上に資する技術開発。

4. 人的資本の開発

スキル向上・マネジメント能力開発の研修充実。多様性確保・就労環境改善・人事制度拡充による職場環境整備。

③ 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・物価高による事業コスト増加への対応
- ・労働市場逼迫への対応
- ・約2,600万戸の既存木造住宅の潜在需要開拓

② 営業・施工体制の強化

- ・既存・新規エリアの営業推進基盤強化
- ・申込件数増加による業績拡大
- ・販売ルート多角化・M&A活用

③ 人材と組織力の強化

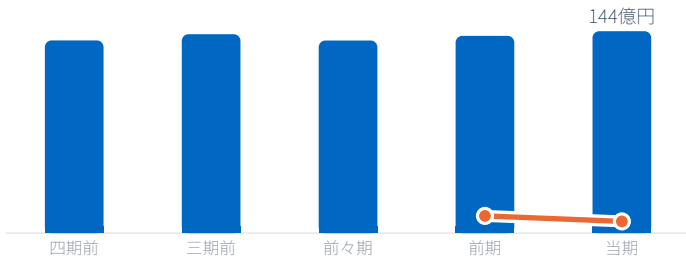
- ・営業から施工・アフターメンテナンスまで自社人材で対応
- ・優秀人材育成と従業員満足度向上が経営課題
- ・多様な人材が心身健康で活躍できる環境づくり

面接で使えるポイント

- ・既存住宅の長寿命化を通じた環境問題解決という社会貢献に注力し、2028年度に売上160億円を目指す成長戦略。
- ・営業・施工・アフターメンテナンスの大部分を自社人材で対応する人集約的事業であり、人材育成が最優先課題。
- ・約2,600万戸の木造家屋という莫大な潜在需要と、既存住宅メンテナンス促進政策の継続で中長期成長機会が存在。

証券コード 6073

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
144億円営業利益率
5.8%財務健康度
71点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 44.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
583万円

サービス業内 272位/524社

平均年齢
41.8歳

サービス業内 138位/527社

平均勤続
13.0年

サービス業内 72位/527社

女性管理職
-（未開示）男性育休
66.7%

サービス業内 185位/311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: アサnte、春のシロアリのスウォーム（群飛）シーズンにシロアリ

