

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

経営方針

日本に安心・安全な木構造を普及させ、資産価値のある住宅を提供する仕組みをつくる。木造住宅の資産価値を維持向上させることを経営課題とする。

登録施工店数
621社

② 中長期の経営戦略

1. 住宅分野での事業拡大

SE構法の普及に向け工務店開拓を推進。登録施工店ネットワーク強化とSE構法採用率向上に取り組む。「重量木骨の家」ブランドのプロモーション強化。

3. 新分野への投資拡大

YADOKARI株式会社との資本業務提携、N&S開発株式会社によるセカンドハウス事業展開。「SANU Apartment」が千葉県一宮町で2024年4月営業開始。

2. 大規模木造非住宅分野の拡大

木構造デザイン（2020年2月設立）によるSE構法以外の大規模木造構造計算を事業化。翠豊（2022年10月子会社化）による大断面集成材加工・施工で、ワンストップサービス体制を構築。

4. 省エネ計算サービス拡充

2010年から省エネ計算サービス開始。2025年4月の建築基準法改正に対応し、住宅・リノベーション・施設建築物まで領域拡大。木造非住宅向けZEB認証取得申請サポート開始。

③ 対処すべき課題

① 建築基準法改正対応

- ・ 2025年4月より木造住宅の省エネ性能確保が義務化。2025年4月から2階建て木造住宅も構造確認申請が必須に…
- ・ 2026年4月から簡易設計（壁量計算）基準が強化。SE構法の優位性向上が想定される。
- ・ 2025年以降のニーズ増大に対応するため、サービス拡充と社内体制整備を推進。

② 住宅分野営業体制の強化

- ・ 登録施工店ネットワークの継続的拡大と新規顧客開拓が必要不可欠。
- ・ 建築基準法改正に伴う構造設計ニーズ増大対応として、営業・設計体制強化と人材採用・育成制度の整備。
- ・ 「重量木骨の家」のパートナー工務店拡大とWEBプロモーション推進によるブランド化。

③ 大規模木造非住宅分野での成長

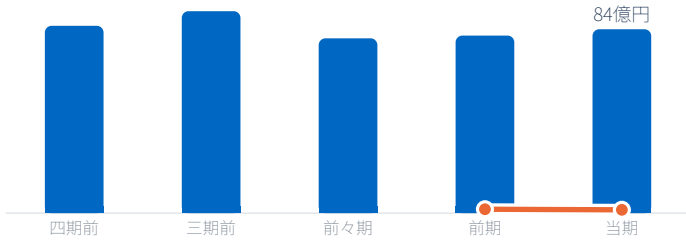
- ・ 脱炭素社会実現に向けた木材利用拡大で、集合住宅・病院・保育園等のニーズ増加。
- ・ SE構法外の大規模木造構造計算ニーズに対応。設計システムと生産・供給体制をさらに強化。
- ・ 2025年7月1日に新たな建設業者ネットワーク活動開始予定。

面接で使えるポイント

- ・ 建築基準法2025年4月改正によるSE構法の優位性向上と、2025年以降のニーズ増大チャンスをつ捉えた成長戦略。
- ・ 登録施工店621社（2025年3月末）のネットワークを基盤に、木造住宅と大規模木造非住宅の事業拡大を並行推進。
- ・ YADOKARI・N&S開発によるセカンドハウス事業展開など、新分野投資で木造関連知見を活用した新ビジネスモデル創出。

証券コード 7057

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
84億円営業利益率
1.8%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 40.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
673万円

サービス業内 154位/524社

平均年齢
40.5歳

サービス業内 181位/527社

平均勤続
8.8年

サービス業内 180位/527社

女性管理職
17.1%

サービス業内 204位/371社

男性育休
50.0%

サービス業内 242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: エヌ・シー・エヌ「第21回重量木骨プレミアムパートナー総会」

