

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

信用を第一とし、情報の具現化によって相互の利益を追求。今までにないマーケットを創出する。

手元流動性資金
3ヵ月分以上

② 中長期の経営戦略

1. BESS事業の再構築

ブランド理念を再構築。ミッション「人間へBESS」、ビジョン「劇的感動」。スローガン「BESS INNOVATION 2025」で感性マーケティングをもとにしたファンづくりを推進。

3. 直販拠点の拡大

BESS多摩・BESS藤沢に続き、BESS木更津を2025年4月26日オープン。モデルハウス見学に加え宿泊事業等の新しい取組みを計画。

2. 新商品開発・外装バリエーション

2023年10月販売開始の「三角WONDER 間貫けのハコ」に新外装「なみ鋼板」を加え2025年4月販売開始。耐食性・耐久性に優れたガルバリウム鋼板を波形加工。

4. BtoB事業の推進

第2の主力事業として注力。建設実績を増やしつつ組織体制・広報発信を強化。新規事業開発室を設置し地方自治体や他社企業との提携を推進。

③ 対処すべき課題

① 営業利益の黒字化達成

- ・ 5期連続の営業損失から脱却が最重要課題
- ・ 2024年6月の新社長体制による経営再建推進

② 住宅市場環境への対応

- ・ 建築費の高止まり・労務費上昇への対策
- ・ 新設住宅着工数が2018年度以降減少傾向で微増にとどまる状況対応

③ BESS事業の競争力強化

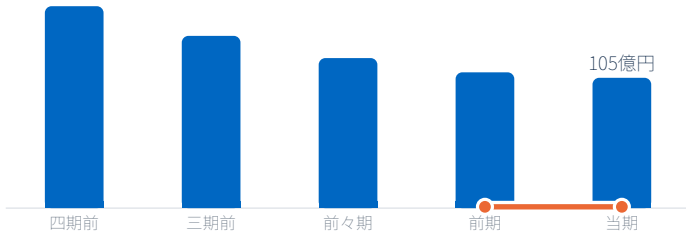
- ・ LOGWAY起点の営業質的向上と体験イベント強化
- ・ ホームページ改訂・SNS発信強化による集客強化

面接で使えるポイント

- ・ 創業40年目を迎えるBESS事業の再構築でミッション「人間へBESS」を掲げ感性マーケティングを推進
- ・ 2024年6月の新社長体制で経営再建に取り組み、5期連続営業損失からの脱却を目指す
- ・ BESS木更津を2025年4月26日にオープンし、直販拠点の拡大で『楽しむ』暮らしを提案

証券コード 7837

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
105億円営業利益率
▲5.6%財務健康度
23点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
798万円

その他製品内 14位/105社

平均年齢
40.9歳

その他製品内 77位/105社

平均勤続
9.8年

その他製品内 80位/105社

女性管理職
17.2%

その他製品内 18位/83社

男性育休
－（未開示）

※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: (株)アールシーコア【7837】：決算情報

