

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

基本使命とブランドスローガン

まちづくりを通じて社会に貢献し、人を想う力と街を想う力で真の企業価値向上を目指す

事業利益
3,500～4,000億円ROA
5.0%ROE
10.0%EPS
200円

② 中長期の経営戦略

1. 丸の内エリア価値向上

丸の内NEXTステージ戦略に基づいてアセットマネジメント強化。
エリア全体プラットフォーム化により、丸の内まちまるごとワーク
プレイス構想を推進

3. 住宅事業の多角化

国内分譲事業の推進と並行し、管理・仲介・リフォーム等フィービ
ジネス領域を強化。多様化するニーズに対応

2. コマーシャル不動産事業

開発パイプラインの順次稼働による賃貸利益と販売利益伸長。新規
タイプアセットとオペレーショナルアセットに取り組む

4. 海外事業の先進国集中

米国、欧州、アジアエリアにおける開発・バリューアド投資機会拡
充。新興国パートナーとの事業推進展開

③ 対処すべき課題

① 経済環境の不透明性

- ・物価高による個人消費動向の不確実性
- ・金利上昇による不動産投資市場への影響リスク
- ・海外経済下振れリスクと地政学的緊張

② 不動産市場の構造変化

- ・オフィス市場の企業戦略・ワークスタイル変化への対応
- ・分譲マンション市場の需要二極化と資材労務費高騰
- ・商業・ホテル市場の物価高と為替動向への注視

③ 企業競争力の強化

- ・ポートフォリオ変革による高効率で市況変化に強い体質構築
- ・顧客ニーズ多様化への対応と事業機会最大化
- ・ESG先進企業としての地位確立

面接で使えるポイント

- ・2030年までの長期経営計画で丸の内を中心とした大型開発パイプラインを推進し…
- ・丸の内まちまるごとワークプレイス構想で、エリア全体プラットフォーム化による唯一無二の利便性と集積を実現
- ・米国、欧州、アジアへの海外事業集中と投資マネジメント日米欧アジア展開で、グローバル投資ニーズに対応

証券コード 8802

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
1.75兆円営業利益率
18.9%財務健康度
49点 /100点

将来性 曇り / 就活偏差値 65.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,759万円

不動産業内 3位/130社

平均年齢
42.0歳

不動産業内 41位/131社

平均勤続
16.0年

不動産業内 4位/131社

女性管理職
13.5%

不動産業内 34位/76社

男性育休
129.1%

不動産業内 1位/57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。

要するに

1937年設立の大手不動産企業で、東京都千代田区に本社を置いています

主力事業・セグメント

- ・コマーシャル不動産 34.9%
- ・Residential 25.8%
- ・Marunouchi不動産 21.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1.75兆円の大企業
- ・営業利益率18.9%と高い収益性
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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

参考: 東北大学と三菱地所、包括連携協定を締結 ～先端技術領域におけ

