

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

Mission（存在意義）

「Next GOOD」お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

営業利益
110億円営業利益率
7.2%期末自己資本比率
30%宿泊事業運営室数
3,000室

② 中長期の経営戦略

1. 成長と安定の両立

現在の事業ラインアップ継続強化と、リノベーションマンション・収益不動産・ホテル施設をドライバーに事業成長を加速。

3. 海外事業展開

シドニーの分譲住宅開発に加え、ダラス・ホーチミンなど成長性の高い地域へ進出・展開を進行中。

2. セグメント別戦略

レジデンシャル（ブランド「INITIA」統合）、ソリューション（多様なアセットタイプ拡大）、宿泊（「MIMARU」2030年3,000室を目指す）、工事（デザイン力強化）。

4. 新たな運営コンテンツ開発

アパートメントホテル・レンタルオフィス・シェアレジデンス・アウトドアリゾート等に続く新コンテンツ開発で収益基盤拡充。

③ 対処すべき課題

① 市場変化への対応

- ・住宅購入意欲低下と建築費高騰による収益性への影響に注視必要。
- ・マンション市場は人口減少で緩やかに縮小見通しも、首都圏への集中は継続。
- ・単身・シニア世帯増加と働き方変化に対応した多様な住宅ニーズへの対応。

② ソリューション事業の環境変化

- ・金利上昇による期待利回り上昇とリスク評価の悪化に注視必要。
- ・不動産利活用ニーズの多様化に対応した新商品・サービス開発。

③ 宿泊事業の経営リスク

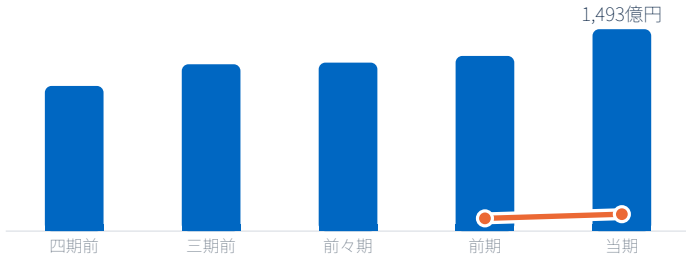
- ・人手不足・原価高騰への対応と、インバウンド需要変動への注視。
- ・中長期的な家族・グループ滞在ニーズ拡大に対応した施設拡大（2030年3,000室）。

面接で使えるポイント

- ・1974年創業で10万戸を超える供給実績を持つ強みを、リノベーション・収益不動産・ホテル事業で新たな価値創造に活かす戦略…
- ・シドニー・ダラス・ホーチミンなど成長市場への海外進出で、国内ノウハウをグローバルに展開する事業拡大。
- ・当期純利益の2%をESG投資に充当し、ZEH-M採用や「ETOWA」展開など環境・社会価値を実現する経営姿勢。

証券コード 8844

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
1,493億円営業利益率
8.4%財務健康度
42点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
934万円

不動産業内 22位/130社

平均年齢
37.8歳

不動産業内 79位/131社

平均勤続
10.2年

不動産業内 29位/131社

女性管理職
23.8%

不動産業内 11位/76社

男性育休
81.8%

不動産業内 26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。

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: コスモスイニシア不動産投資顧問第1号案件 大阪心斎橋における

