

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

企業理念

「想いをかなえ、時をかなでる。」のもと、お客様視点に立った住まいづくりを貫きつづ、住まいを通じた新しい価値を創造していく。

2 中長期の経営戦略

1. 上質な住まい開発

立地・デザイン性・環境性能にこだわった高付加価値物件開発。1億円から5億円台の高価格帯物件の販売比率が順調に増加。

2. 資本回転の強化

ROIC向上のため資本回転を意識した経営。管理事業・売買仲介・買取再販事業の強化とアセットライト化を進める。

3. 安定した案件パイプライン

不動産M&A・建替え事業等の多様な仕入手法で好立地の分譲用地確保に注力。中長期視点で整備を推進。

4. 流通事業の拡大

中古マンション市場の拡大を取り込み、買取再販物件で上質な商品を提供。分譲事業のノウハウを活かす。

3 対処すべき課題

① 用地仕入環境

- ・用地仕入の厳しい環境が継続中
- ・用地仕入の競争が激化している

② 経営環境の不透明さ

- ・ウクライナ情勢による地政学リスク高まり
- ・物価上昇継続と実質賃金低下の懸念
- ・金利引き上げと個人消費伸び悩みの影響懸念

③ 事業効率化課題

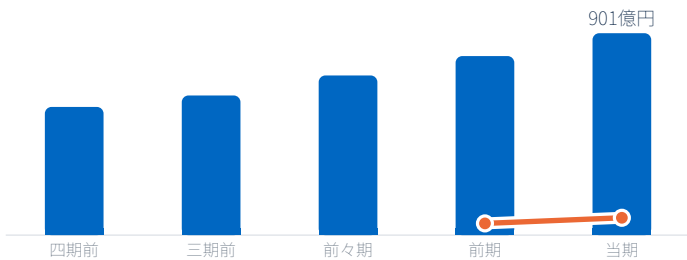
- ・買取再販・ウェルスソリューション事業の仕入拡大で資本回転が一時低下
- ・建設業界の働き方改革でプロジェクト期間長期化

面接で使えるポイント

- ・首都圏新築分譲マンションで1億円から5億円台の高価格帯物件販売比率が順調に増加している点。
- ・中期経営計画2027のもと、2025年3月期の初年度で売上高・利益とも計画達成を実現。
- ・オリコンランキングやSUUMO AWARDで高い顧客満足度を背景に、マンション管理事業で他社物件受託を強化。

証券コード 8869

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）

要するに

東京都渋谷区に本社を置く不動産業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・不動産マネジメント 91.0%
- ・不動産レンタル 9.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率8.6%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
901億円営業利益率
8.6%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
730万円

不動産業内 63位/130社

平均年齢
35.8歳

不動産業内 97位/131社

平均勤続
7.3年

不動産業内 49位/131社

女性管理職
6.4%

不動産業内 61位/76社

男性育休
33.3%

不動産業内 49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: 明和地所40周年「選ばれ続ける企業」へ——信頼を礎に進化する

