

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

時代の変化に適応し、社会に愛され必要とされる企業を目指す

売上高
1,000億円経常利益
60億円ROE
8%以上売上高
850億円

② 中長期の経営戦略

1. 収益性の改善

在庫の量的・質的適正化。建売住宅を中心に宅地や規格型注文住宅との組み合わせでプロダクトミックスを改善し在庫回転期間を短縮。首都圏・中部圏・関西圏・九州圏での事業拡大に向け組織再編を推進。

2. 売上・利益の成長回帰

規格型注文住宅やBizFillSystemが提供する木造集合住宅を関西圏・九州圏に展開。不動産流通事業の事業規模拡大で国内4商圏での総合不動産サービス展開。M&Aも視野に経営基盤強化。

3. PBR及びROEの改善

事業戦略による利益拡大・利益率改善でROE実現。連結資産・経営リソースの効率化、ガバナンス強化、IR活動強化、株主還元充実によってPBR向上を目指す。

③ 対処すべき課題

① 住宅需要の構造変化

- ・ 少子高齢化・人口減少による新築住宅需要の縮小が見込まれる
- ・ 人口偏在による地域社会構造の変化に対応が必要

② 戸建住宅事業の低迷

- ・ 実需向け住宅販売の苦戦により売上高・利益が大きく低迷
- ・ 建売住宅依存度が高い事業特性の改善が課題

③ 社会課題への対応

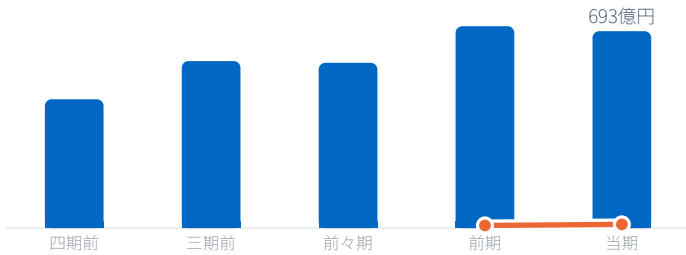
- ・ デジタル革命加速への対応
- ・ 激甚化・頻発化する自然災害やグリーン社会実現への企業責任が重要化

面接で使えるポイント

- ・ VISION2030で売上高1,000億円、ROE8%以上を目指す長期戦略を重視
- ・ 首都圏・中部圏・関西圏・九州圏の4商圏で総合不動産サービスを展開する成長戦略
- ・ 在庫適正化と人財基盤拡充により実需低迷から回復を目指す経営姿勢

証券コード 8904

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
693億円営業利益率
1.9%財務健康度
24点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 42.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
563万円

不動産業内 102位/130社

平均年齢
37.1歳

不動産業内 86位/131社

平均勤続
7.9年

不動産業内 45位/131社

女性管理職
7.3%

不動産業内 58位/76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＋一言

