

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

住宅作りにおいて社会へ貢献し、より良いものをより安く・安全に提供し、人を育て健全経営を行う

売上高経常利益率
10%以上

自己資本当期純利益率
10%以上

棚卸資産回転率
3回転

営業拠点数
35拠点

② 中長期の経営戦略

1. 支店展開による事業拡大

年間2〜3支店を目標に新設し、事業エリアを拡大。既存エリアの深耕と並行して市場シェア向上を目指す

2. 地域密着型営業活動

近畿圏を中心に営業拠点網を構築し、高度なマーケティングと地域ニーズの把握を実施

3. 少数精鋭主義の推進

営業部門・工事部門共にアウトサイシング活用で効率化、柔軟で機動的な組織を構築

4. 4つのキーワードによる商品展開

地域に根ざした暮らし重視、街の景観形成、基礎構造の確かさ、先端技術による居住性の高さ

③ 対処すべき課題

① 人材採用・育成

- ・新卒14名採用含めた定期採用と中途採用の継続
- ・OJT・研修会・資格支援制度による育成体制整備
- ・新店舗拡大に向けた店舗責任者確保が最重要課題

② 施工能力確保と労働者対応

- ・協力業者の継続的新規開拓
- ・海外技能実習生・特定技能労働者の受け入れ
- ・若年層の建設業界離れによる人員減少・高齢化への対処

③ 事業多角化による安定基盤構築

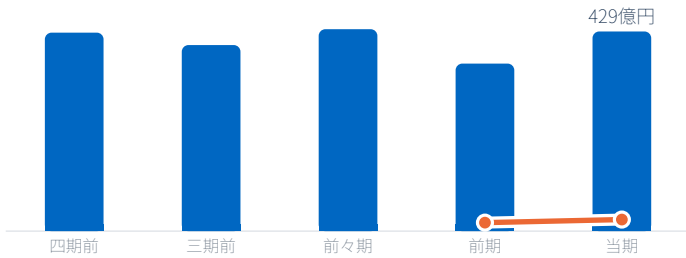
- ・戸建分譲主力としつつ第2・第3の収益柱を育成
- ・人口減少・世帯構成変化に対応した多様なニーズへの対応
- ・KHC買収によるグループ相乗効果の実現

面接で使えるポイント

- ・35拠点の営業ネットワークを活かし、年2〜3支店の新設目標で事業エリア拡大を推進している
- ・グループ全体で新卒14名を採用し、OJT・資格支援制度で人材育成を最重要課題と位置付けている
- ・戸建事業主軸に加え注文住宅・マンション・特建事業など多角化により、売上高経常利益率10%以上を目指している

証券コード 8917

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
不動産業界に属する上場企業

主力事業・セグメント

- ・ Detached住宅 95.6%
- ・ Condominium・その他 4.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・ -（判定に必要な数値が未開示）

※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
429億円営業利益率
5.8%財務健康度
55点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
446万円

不動産業内 122位/130社

平均年齢
43.2歳

不動産業内 26位/131社

平均勤続
7.3年

不動産業内 51位/131社

女性管理職
3.7%

不動産業内 72位/76社

男性育休
33.3%

不動産業内 50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

