

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

未来への扉を。『くらしに価値タス』ことを通じて、地域とお客様に。

年間販売件数
1万件営業利益
200億円ROE
20%以上配当性向
50%以上

② 中長期の経営戦略

1. 営業人員数増加と育成強化

新卒採用数増加、リテンション強化、部門横断的サポート部門設置で若手育成と離職リスク低減

2. 生産性向上

システム関連投資で営業人員一人当たり売買件数増加、戦略的在庫枠設定で取扱件数増加

3. リフォーム企画の多様化

低価格帯ニーズ対応、世帯構成変化への対応、リフォーム協力会社新規発掘で施工能力確保

4. 仕入チャネル多様化

不動産仲介会社以外に地方自治体経由、異業種連携で空き家情報取得チャネル拡充

③ 対処すべき課題

① サステナビリティ経営推進

- ・ CO2排出量削減、断熱性能向上リフォーム全国展開で環境貢献
- ・ 地方都市空き家再生で地域活性化、低価格住宅提供で社会課題解決
- ・ 少数株主利益保護、2022年4月サステナビリティ委員会設置

② 人材確保・育成強化

- ・ 全国的な新卒定期採用で優秀人材確保、2025年3月31日時点新卒601名配置
- ・ 2025年4月人材組織開発室設置、社内教育研修充実、報酬制度連動

③ 生産性向上と資金効率改善

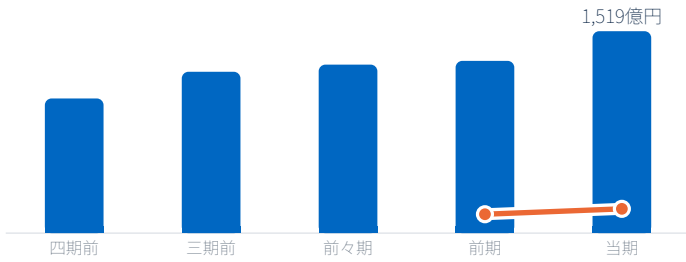
- ・ 従業員一人当たり売買件数維持向上が経営課題
- ・ 物件取得から引渡迄期間短縮でシステム投資継続、資金効率改善

面接で使えるポイント

- ・ 2035年年間販売件数2万件目指す長期ビジョン達成に向け、新卒採用強化と育成で人材投資
- ・ 空き家数900万戸・空き家率13.8%の社会課題解決を事業通じて実現、地方都市中心で全国展開
- ・ 既存住宅流通16.2%から欧米並み拡大見込むなか、安心清潔実用的住宅供給で市場成長を牽引

証券コード 8919

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
1,519億円営業利益率
12.0%財務健康度
71点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
591万円

不動産業内 98位/130社

平均年齢
32.3歳

不動産業内 119位/131社

平均勤続
6.2年

不動産業内 68位/131社

女性管理職
7.5%

不動産業内 57位/76社

男性育休
100.0%

不動産業内 18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: 中古住宅買取再販No1*のカチタスが、カチタス初となる大阪府

