

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

存在理念

グローバルな発想を持つ心豊かなプロフェッショナル集団としてあらゆる不動産シーンにおいて新たな価値と感動を創造する

連結売上高
1,229億円

連結税引前利益
220億円

ROE
14.0%

自己資本比率
35%程度

2 中長期の経営戦略

1. 不動産再生・開発事業

サステナビリティ意識の環境配慮商品・既存不動産ストック活用促進・物件査定効率化とM&A活用により差別化を実現

3. 不動産テックビジネス

不動産クラウドファンディング・セキュリティトークン発行・区分マンション販売のデジタルマッチングで新規顧客層に投資機会提供

2. 安定事業の強化

不動産賃貸でテナント需要に沿った設備仕様研究。ホテル事業ではトーセイホテルココネの差別化訴求による規模拡大

4. 人材・組織基盤強化

多様な社員が個性を活かせる人事制度・組織体制・職場環境構築により社員エンゲージメント深化

3 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・金利高止まり・イールドスプレッド縮小への対応
- ・建築費高止まりへの注視と対策立案
- ・中国との外交緊張によるインバウンド需要への影響把握

② 事業環境変化への適応

- ・気候変動・地政学リスク・少子高齢化への対応
- ・コロナ禍による行動変容への適応
- ・デジタル技術進歩の事業への取り込み

③ ビジョン2032実現

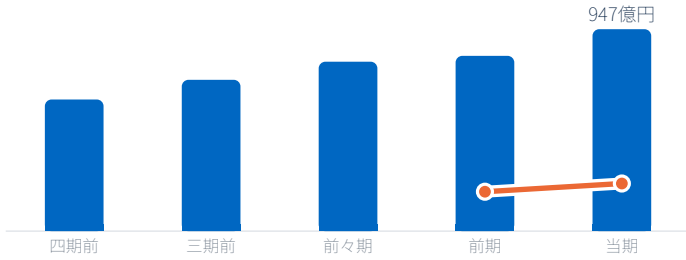
- ・3つのコアコンピタンス強化による競争優位確保
- ・6事業のシナジー追求による不動産ソリューション力強化
- ・サステナブル社会実現への貢献を通じた企業価値向上

面接で使えるポイント

- ・トーセイグループ長期ビジョン2032で掲げる『多様なソリューション力を持つユニークな不動産ポートフォリオマネージャー』を…
- ・Further Evolution 2026の中期経営計画で配当性向30%から35%へ段階的引き上げを目指すことから…
- ・不動産クラウドファンディングやセキュリティトークンなど6事業を融合させた不動産テックビジネスによる新規顧客開拓

証券コード 8923

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
947億円

営業利益率
23.6%

財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 62.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
944万円

不動産業内 21位/130社

平均年齢
35.7歳

不動産業内 99位/131社

平均勤続
5.6年

不動産業内 74位/131社

女性管理職
4.9%

不動産業内 66位/76社

男性育休
100.0%

不動産業内 19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

要するに
不動産業界に特化した総合企業

主力事業・セグメント

- ・ Revitalization 41.3%
- ・ 不動産Development 24.4%
- ・ 不動産リース 9.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 営業利益率23.6%と高い収益性
- ・ 将来性評価は晴れ時々曇り
- ・ 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

