

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

自分の生き方が他の人の幸せにつながる「共生(ともいき)」を実現し、全てのステークホルダーとの共生を目指す

2 中長期の経営戦略

1. 適正価格での用地仕入れ推進

不動産業界ネットワークを活用し、一次取得者など多くのユーザーが受け入れやすい価格帯での物件提供を実現

2. コスト・品質の両立実現

地元の設計事務所・建築会社との緊密な関係維持により、コスト適正化と品質向上を両立

3. 付加価値の高い住宅開発

環境面・利便性・安全性に配慮した付加価値の高い住宅開発を進展

4. 事業エリア拡大と地域密着

神戸・明石・阪神間を中心とした利便性の高い好立地での展開を基本としながら周辺地域への拡大を推進

3 対処すべき課題

① 経済環境の不確実性対応

- ・急激な物価上昇や金利政策など国内外の経済動向に対応
- ・建築コスト高止まりによる販売価格への影響に早急に対処
- ・日銀の金融政策による金利動向の変化に対応

② 中長期的な需要構造の変化

- ・少子・高齢化の進展に伴う住宅需要の減退への対応
- ・巨額の財政赤字に伴う税負担や社会保障への不安に対応

③ 企業体制・ガバナンス強化

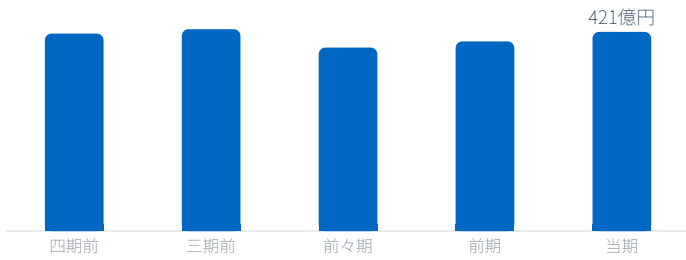
- ・組織体制の充実と組織力の結集を図る
- ・コーポレートガバナンス・コードに則したガバナンスの発揮
- ・財務体質の健全化と調達コスト低減の推進

面接で使えるポイント

- ・神戸市・明石市・阪神間を主事業エリアとして地域密着型経営を展開し、当地のリーディング・カンパニーを目指す企業
- ・分譲マンション・賃貸・戸建て事業など多角化しながら、中期経営計画で『地域に根差した総合不動産業』へのビジョンを設定
- ・建築コスト高止まりなどの課題に対し、ネットワークを活用した適正価格提供と品質向上の両立で解決を図る姿勢

証券コード 8931

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
神戸市に本社を置く不動産企業で、直近期の連結売上は401億円

主力事業・セグメント

- ・不動産業（セグメント未開示）

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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
859万円

不動産業内 34位/130社

平均年齢
42.7歳

不動産業内 31位/131社

平均勤続
12.0年

不動産業内 18位/131社

女性管理職
6.1%

不動産業内 63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

参考: ミサワホームと和田興産、絶景オーシャンビュー＆客室温泉完備の

