

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

経営方針

不動産・金融・アジアネットワークの結合をコアバリューとして、日本とアジアの国境を越えた資産運用と事業機会を創出し…

② 中長期の経営戦略

1. 不動産販売事業の拡大

区分マンション・収益不動産の買取再販事業を軸として展開。仲介会社・信託銀行との仕入ルート拡大と購入者ニーズに対応した商品仕入を推進

3. 投資・アセットマネジメント事業

国内外の投資家への投資・事業創出コンサルティングを新成長ドライバーとして展開。既存事業とのシナジー創出を目指す

2. スtock型フィービジネス強化

不動産管理事業等の継続的・安定的な売上基盤を構築。横浜・川崎エリアの「グリフィンシリーズ」でドミナント戦略による効率化と競争優位性を実現

4. 金融機関との関係強化

既存取引金融機関との関係深化と新規取引先の開拓により、不動産販売事業の資金調達基盤を整備

③ 対処すべき課題

① 投資用マンション事業の縮小対応

- ・主力事業縮小により管理戸数伸長が困難に。新規事業で売上・利益向上を実現する必要

② 不動産販売物件の仕入体制構築

- ・中古収益不動産・居住用不動産の仕入件数増加が課題
- ・仲介会社・信託銀行等との仕入情報ルート拡大が必須

③ 賃貸管理事業の拡大

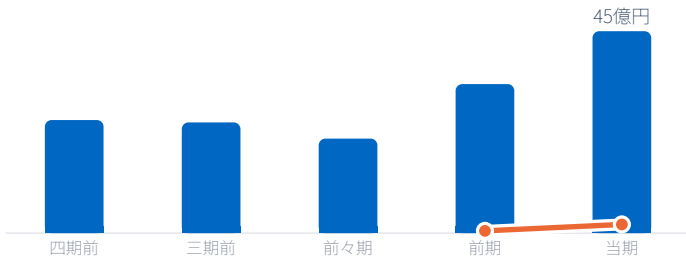
- ・販売・投資事業の成長に伴い関連物件の管理受託件数増加が必要
- ・横浜・川崎エリアの競争優位性をテコに他エリア展開も検討

面接で使えるポイント

- ・横浜・川崎エリア特化のドミナント戦略で不動産管理業務の効率化と独自入居者サービスを実現する競争優位性
- ・区分マンション・収益不動産の買取再販事業を新成長ドライバーとして展開し企業価値向上を目指す戦略
- ・日本とアジアの国境を越えた資産運用機会を創出する不動産・金融・アジアネットワーク結合のコアバリュー

証券コード 8946

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
45億円営業利益率
4.3%財務健康度
42点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 41.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円

不動産業内 113位/130社

平均年齢
44.2歳

不動産業内 21位/131社

平均勤続
8.1年

不動産業内 44位/131社

女性管理職
62.5%

不動産業内 1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…）

直近ニュース十一言

参考:(株)A S I A N S T A R 【8946】：決算情報

