

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

住宅産業を通じて価値創造し、人々に夢と希望の創出を永続することが社会貢献であり企業の宿命。お客様に選ばれる満足度No.1の住宅会社を目指す。

拠点数
25拠点

② 中長期の経営戦略

1. 5事業のシナジー効果最大化

不動産仲介・新築戸建分譲・建設請負・損害保険代理・不動産賃貸の連携強化で生涯顧客化と長期収益モデル構築。

3. 不動産仲介事業強化

低価格新築住宅と優良中古住宅の流通拡大。リフォーム需要獲得の強化と新規出店推進。

2. 地域密着営業戦略

関西・九州・中部・沖縄エリアで各商圏のマーケットシェア向上と既存事業のエリア内シェア拡大。

4. 新築戸建分譲事業拡大

安価で高品質な住宅と多様なニーズに対応した自由設計分譲住宅を提供。成長余地あるエリアで積極的用地仕入。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・物価動向・米国通商政策・金融資本市場変動の影響に対応
- ・土地価格・建設コスト高止まりと金利上昇下での経営継続

② 住宅取得マインド低下への対応

- ・厳しい経営環境下での事業分野ごと収益力向上策推進
- ・既存事業のエリア内シェア拡大

③ 中長期的事業成長の実現

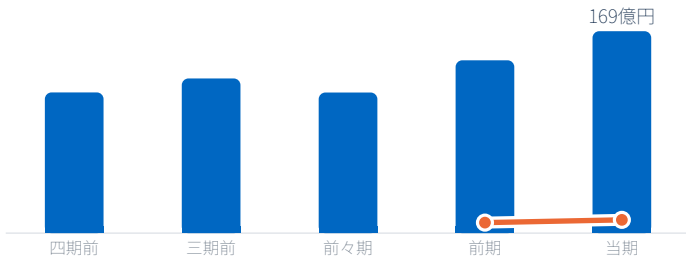
- ・需要見込める事業推進と需要高いエリアへの進出計画
- ・売上高経常利益率向上による経営基盤強化

面接で使えるポイント

- ・関西・九州・中部・沖縄の25拠点で地域密着営業を展開し、地域顧客の生涯顧客化を目指す事業戦略。
- ・不動産仲介・新築戸建分譲など5事業のシナジー効果で一生安心できる住環境を提供する総合サービス。
- ・土地価格・建設コスト高止まり、金利上昇の厳しい経営環境で新築住宅やリフォーム需要の獲得に注力。

証券コード 8996

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
169億円営業利益率
6.6%財務健康度
40点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 51.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
741万円

不動産業内 61位/130社

平均年齢
40.9歳

不動産業内 56位/131社

平均勤続
7.5年

不動産業内 47位/131社

女性管理職
8.1%

不動産業内 54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)ハウスフリーダム【8996】：決算情報

