

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

経営基本方針

快適で住みやすく安心して暮らせる住まい提供を通じ、豊かな社会実現に貢献する

売上高
630億円

経常利益
30億円

親会社株主帰属純利益
20億円

ROE
8.0%

② 中長期の経営戦略

1. 住宅事業の拡大強化

首都圏での支店展開加速、注文住宅事業進出、ZEH住宅など高付加価値商品開発

3. 収益基盤強化

原価管理で利益率改善、在庫リスク管理強化、DX推進による業務効率化

2. ストック事業の強化

ショールーム併設店舗展開で非OB客リフォーム受注増、仲介業務拡大

4. 成長投資の実行

DX推進で創出資金をM&A含む成長投資に充当、新収益機会獲得

③ 対処すべき課題

① 住宅事業の持続的拡大

- ・ 首都圏・北関東2本部制で市場特性に応じた戦略展開
- ・ オーダー住宅専門部署新設で新顧客層取り込み
- ・ ショールーム併設拠点新設でリフォーム受注強化

② 収益基盤強化と成長投資

- ・ 原価管理徹底による新築住宅利益率改善
- ・ DX推進による業務効率化と資金創出
- ・ M&A含む成長投資で新規収益機会創出

③ 経営基盤強化と企業価値向上

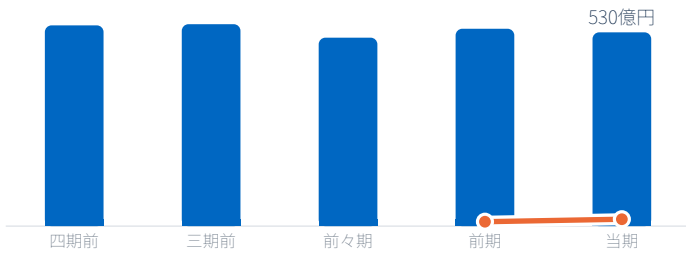
- ・ ROE回復によるPBR改善とステークホルダーエンゲージメント強化
- ・ ESG・サステナブル経営推進と情報開示強化
- ・ 取締役会監督機能強化と中長期インセンティブ導入

面接で使えるポイント

- ・ 2027年3月期売上高630億円・ROE8.0%達成に向け、首都圏支店展開加速で事業拡大を推進
- ・ ZEH住宅やおひさまエコキュート等サステナブル商品開発で環境配慮を重視
- ・ DX推進による業務効率化と在庫管理強化で、逆風下での成長持続を実現

証券コード 8999

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 530億円	営業利益率 3.6%	財務健康度 24点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 42.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収 574万円 不動産業内 100位/130社	平均年齢 41.4歳 不動産業内 48位/131社	平均勤続 10.4年 不動産業内 26位/131社	女性管理職 2.8% 不動産業内 74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: グランディハウス[8999]: 通期業績予想の修正に関するお知らせ

