

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

快適な都市・生活環境を創造するプロパティマネジメント会社として、継続した成長により社会貢献する会社を目指す。

自己資本当期純益率
10%以上

総資産経常利益率
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 営業体制強化

新規営業充実のため体制強化。都市開発プロジェクト、PFI事業、公共施設マネジメント事業への参加と新規事業開拓。

2. M&Aの積極推進

国内外で当社グループに関連する企業へのM&Aを積極的に推進する。

3. グループノウハウ展開

グループノウハウを海外グループ会社に横展開することによるサービス品質向上と事業効率化。

4. IT・デジタル化

IT技術のアプローチ、デジタルとアナログの融合をもってお客様への最適なサービスを実現。

③ 対処すべき課題

① 建物管理運営事業

- ・ 原材料価格高騰と人件費上昇によるコスト削減圧力と他社との競合激化。
- ・ サービス品質改善と付加価値提案でお客様満足度・収益性向上。
- ・ 企画提案力を軸にPFI・公共施設マネジメント事業で業容拡大。

② 住宅管理運営事業

- ・ 建物老朽化と居住者高齢化、マンション管理計画認定制度対応による人手不足とコスト増加。
- ・ 顧客ニーズに応じた多様なサービスと良質なサービス提供で売上・利益拡大。
- ・ 事業継続計画策定による危機対応能力向上とお客様の安心・安全確保。

③ 環境施設管理事業

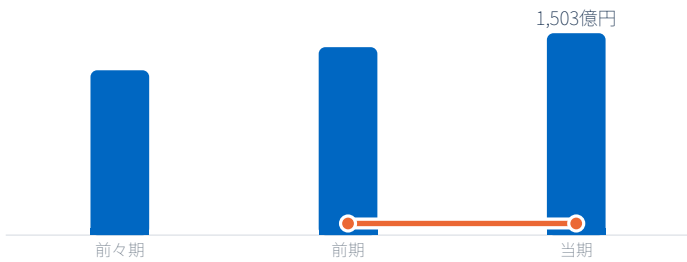
- ・ 地方自治体の財政厳しさ続く中、民間ノウハウ活用の余地が大きい市場。
- ・ 新規案件・契約更改と国推進のウォーターPPPなど新契約形態への対応で業容拡大。
- ・ 原価率高い案件見直しと業務効率化で売上・利益拡大、顧客満足度調査によるPDCA実施。

面接で使えるポイント

- ・ 自己資本当期純利益率10%以上の目標達成に向け、部門別独立採算制による利益意識の徹底。
- ・ PFI事業と公共施設マネジメント事業への参加で都市開発に貢献。
- ・ ウォーターPPPなど国推進の新契約形態に対応する事業展開を推進。

証券コード 9347

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
1,503億円営業利益率
5.8%財務健康度
63点 / 100点要するに
ビル・施設の総合管理業を主力とするサービス業大手企業

主力事業・セグメント

- ・ Buildingマネジメント・O 63.0%
- ・ Residentialマネジメント 22.9%
- ・ EnvironmentalFac 10.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高1,503億円の事業規模
- ・ 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

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 60.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
663万円
サービス業内 169位/524社平均年齢
40.5歳
サービス業内 183位/527社平均勤続
9.9年
サービス業内 146位/527社女性管理職
13.9%
サービス業内 241位/371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: 競技で培った力を、次のキャリアの武器へ。日本管財がアスリート

