

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

ビジョン

東京に感動を。人生に輝きを。そこに暮らす方、働く方、集う方が心をときめかせ、人生の輝きを増していく舞台を創造する。

売上高
30,000百万円

経常利益
2,100百万円

② 中長期の経営戦略

1. 中核事業の強化

新築分譲マンション事業を毎年20億円ペースで拡大。新築商業ビル「WHARFシリーズ」で収益物件開発を本格化。中古不動産のバリューアップ再販で安定収益を確保。

3. 顧客満足度向上

物件の付加価値向上で顧客満足度を高める。サンウッドオーナーズ倶楽部を通じてカスタマーサービスを強化。

2. 収益力の強化

人材育成・確保、生産性向上、DX推進によりコスト管理を強化。販売拠点集約等で効率化を進める。

4. 事業用地取得強化

京王電鉄との資本業務提携によるシナジー活用。マンション建て替え事業にも注力。共同事業でリスク軽減。

③ 対処すべき課題

① 中核事業の供給安定化

- ・年間2〜4棟の供給を毎年20億円ペースに拡大するための用地確保
- ・都心エリアの事業用地取得競争激化への対応
- ・京王電鉄グループとのシナジー活用強化

② 収益構造の最適化

- ・不動産開発事業と不動産再生事業の組み合わせで市場変動リスク対応
- ・建築費高騰への対応とコスト管理強化
- ・土地値上がり影響への対策

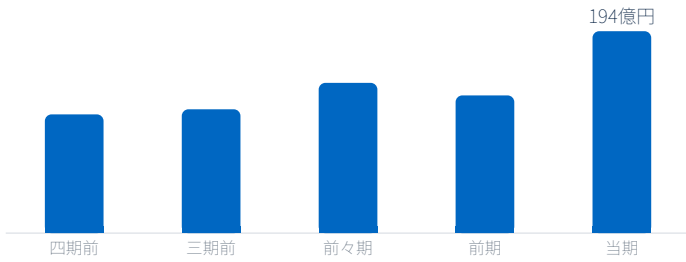
③ 人材確保と経営基盤整備

- ・中期経営計画達成に向けた優秀人材の育成・採用
- ・人事制度刷新による優秀人材確保
- ・次世代経営層の育成と若手重要ポストへの登用

面接で使えるポイント

- ・東京都心の良質な住環境にこだわった分譲マンション事業で年間20億円ペースの拡大を目指す戦略
- ・京王電鉄との資本業務提携により東京23区での事業展開を強化する成長機会
- ・新築商業ビル『WHARFシリーズ』や不動産ファンド事業など新たな収益柱を創出する挑戦

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
下記の事業を展開しております

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）

- ・将来性評価は晴れ

※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
41点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 56.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
847万円平均年齢
41.5歳平均勤続
11.4年

※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

