

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

トータルライフケアサービスにより社会に貢献し、黒字体質及び収益基盤を強化する。

② 中長期の経営戦略

1. コーティング事業の再構築

技術力向上の研修と液剤研究開発、デベロッパー・管理会社との取引強化、内覧プロデュース提案による新規法人開拓、中古マンション市場・代理店事業・アフターメンテナンス拡大を推進。

2. 経営改革の継続

小さな本部機能への移行を目指し経費節減を継続。コンサルティング契約の精査により不必要な契約を解除し、従来の慣習にとらわれず改革を実行。

3. 不動産事業への本格参入

十分な精査のうえ、収益性を重視し、役職員の不動産知識を活かした機動的な事業活動を展開。

4. 既存コーティング事業の強化

液剤の改良・選定と施工技術向上により専門性と技術力を高め、固定客獲得によるサービス向上と収益拡大。

③ 対処すべき課題

① ハウスケア事業の再生

- ・新築マンション市場から中古マンション・戸建住宅への販路拡大
- ・アウトソーシング活用と代理店事業拡大による収益率向上
- ・ホテル・商業施設向けコーティング等の新規提案

② 経営環境への対応

- ・首都圏マンション市場の年間供給戸数が前年比9.1%減少する厳しい状況への対処
- ・マンションデベロッパー・管理会社との関係強化と新規法人開拓強化

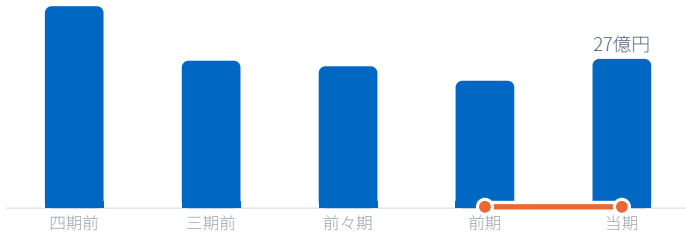
③ 収益基盤の安定化

- ・生産性向上とコスト削減推進による安定的黒字化
- ・営業・施工業務の効率性向上と季節性・特定販路依存の改善

面接で使えるポイント

- ・2023年首都圏マンション市場が初月契約率70%台をクリアする中での事業強化方針
- ・トータルライフケアサービスの理念と、コーティング・不動産・ビル管理の事業連携
- ・ハウスケア事業の再生を核とした経営基盤強化と全ステークホルダーへの価値創出

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 27億円	営業利益率 ▲0.3%	財務健康度 55点 / 100点
---------------	----------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
-（未開示）

平均年齢
-（未開示）

平均勤続
-（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

要するに

当社及び連結子会社5社並びに非連結子会社1社の計7社により構成されており

主力事業・セグメント

- ・Building統合マネジメント 60.3%
- ・住宅ケア 25.4%
- ・General不動産 14.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

