

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

企業理念

人と向き合い、街をつくる。信頼と誠実をモットーに、いつの時代でも選ばれ続けるデベロッパーを目指す。

LOGIFRONT プ
15竣工・稼働済

&Here プロジェクト
3開業

&Here 着工済
3プロジェクト

② 中長期の経営戦略

1. オフィスビル競争力強化

品川インターシティ、赤坂インターシティAIRの競争力向上。品川・赤坂虎ノ門エリアのエリアマネジメント強化。テナントニーズ踏まえた柔軟なリーシング。

3. 物流施設事業成長

LOGIFRONT名古屋みなと、LOGIFRONT尼崎Vの竣工。立地の良い競争力高い物件でのリーシング継続。

2. マンション事業拡大

LIVIOブランドのリブランディング推進。リビオタワー品川、赤坂七丁目2番地区第一種再開発等の大規模開発。DX活用した自社販売強化。

4. ホテル事業展開

&Here SHINJUKUが2025年9月開業。レジデンシャルホテル事業の着実な推進。

③ 対処すべき課題

① 不動産業界環境への対応

- ・ 建築コスト・人件費上昇、金利動向への対応
- ・ 用途・立地・性能・品質による物件選別への対応
- ・ 市場環境の変化への的確な対応

② オフィス市場の変化対応

- ・ 企業オフィス戦略やワークスタイル変化への対応
- ・ 出社回帰進展に伴う立地・スペック志向の高まりへの対応
- ・ 都心部での大型オフィス供給継続への対応

③ マンション市場の慎重な運営

- ・ 販売長期化・在庫積み上がりへの対応
- ・ 価格高額化に伴う立地・商品力による選別への対応
- ・ 顧客満足度向上と商品品質向上の推進

面接で使えるポイント

- ・ 品川インターシティ、赤坂インターシティAIRなど主力賃貸物件の競争力向上に取り組み…
- ・ LOGIFRONT名古屋みなと、LOGIFRONT尼崎V等の物流施設とLIVIOブランドのマンション事業で…
- ・ 米国・オーストラリアでの国際事業展開と、DXを駆使したお客様接点拡充で、経営基盤を強化

EDINETコード E11467

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,822億円営業利益率
17.6%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 51.4（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＋一言

