

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

ミッション

住まいを通して人を幸せにする世界を創る

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の競争力強化

不動産テック・AI活用による反響集客強化と生産性向上。基幹システム刷新によるDX対応と業界内外との協業推進

2. 店舗数増加による規模拡大

大都市圏・中核都市での積極出店に加え地方都市も視野に。M&Aによる優良企業の取得も推進

3. 事業領域拡大による収益構造転換

不動産賃貸仲介を起点としデータや資本財を通じたサービス、継続収入型サービスへ事業領域を拡大

4. グループ経営体制の強化

グループ統制と各社事業展開の両立。多様な人材確保と人材育成強化、顧客体験創出できる人材涵養

③ 対処すべき課題

① コンプライアンスの徹底

- ・宅地建物取引業法等関係諸法令の遵守。eラーニングで全従業員対象にコンプライアンス意識を醸成

② お客様満足度向上

- ・多数の賃貸物件品揃え充実
- ・スタッフの提案力・接客水準向上のため研修・OJTを実施

③ 人材育成強化とIT活用浸透

- ・入社時から職種・階層別研修プログラムで計画的育成とeラーニング活用
- ・AI・不動産テック導入による運用習熟と不動産DX実現

面接で使えるポイント

- ・ミッション『住まいを通して人を幸せにする世界を創る』を実現するため、入居者と家主双方の満足度向上を追求する点
- ・AI・不動産テック活用による店舗競争力強化と、業界内外との協業による新たな顧客向けサービス創出への取り組み
- ・新型コロナウイルス感染症による転居需要減少を経験し、継続収入型サービスや事業領域拡大による安定収益基盤構築を目指す姿勢

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）

要するに

ハウスコムグループ（当社及び当社の連結子会社、以下「当社グループ」という）は

主力事業・セグメント

- 不動産Related 88.3%
- 建設Related 11.7%

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

暗記する数字3つ

連結売上高
135億円営業利益率
3.7%財務健康度
52点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円平均年齢
40.4歳平均勤続
7.6年女性管理職
18.4%男性育休
33.3%

※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

