

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

地域最高の住まい体験を提供する。住まいの検討、購入、利用、売却までの全ての場面で最高の体験を提供

2 中長期の経営戦略

1. 会員企業の業績向上支援

IT技術・インターネット事業への経営資源投入。グループメディアやグループ技術開発力を活用した事業支援

2. 商材展開の拡大

IT技術を使った商品展開に加え、地域会員企業の事業拡大に寄与する新商品の開発・投入

3. 営業体制の効率化

セミナー・DM・情報誌から反響・商談への流れを、より効率的な体制へ変革

4. 会員支援体制の継続強化

技術支援、送客支援、ブランド構築、ASPサービスのユーザビリティ向上。人的投資・体制強化に注力

3 対処すべき課題

① 持続的成長の事業基盤強化

- ・会員ネットワーク拡充と会費収入拡大
- ・会員企業の持続的成長がロイヤルティ増につながる仕組みの確立
- ・人的投資・体制強化・インフラ強化

② 商品・サービスの質向上と活用

- ・ユーザビリティ重視の継続的な商品開発・サービス改良
- ・工務店向けDX支援と生産性向上支援
- ・不動産業向けの相続問題解決力強化

③ 組織体制と人材育成強化

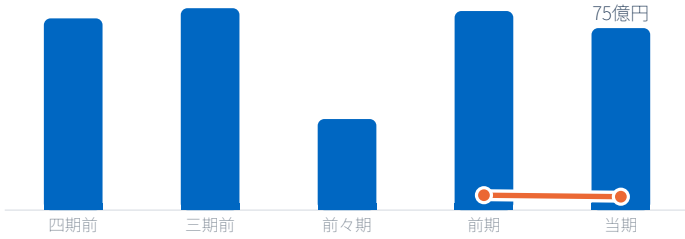
- ・事業戦略に必要な優秀人材の確保
- ・マネジメント候補者・ミドルマネジメント育成
- ・挑戦する風土づくりと自律人材育成

面接で使えるポイント

- ・2022年10月掲げた新理念『地域最高の住まい体験提供』のもと、会員企業の持続的成長を支援する事業モデル
- ・IT技術・インターネット事業に経営資源投入し、中小工務店・不動産会社の地域競争力と生産性向上を実現
- ・高性能住宅供給と適切情報提供を通じ、環境配慮・健康な暮らし実現で地域社会と共成長

EDINETコード E32220

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 75億円	営業利益率 7.4%	財務健康度 56点 / 100点
---------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 39.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
615万円

平均年齢
38.2歳

平均勤続
5.5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…）

直近ニュース十一言

