

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

経営理念

住生活産業として生み出した新たな価値により、地域や顧客に喜びや豊かさを供給する

② 中長期の経営戦略

1. マルチブランド戦略

連結子会社5社が独自のブランドを構築。顧客ニーズの多様化に対応するUSPを訴求し、プロモーションで差別化。各ブランドで自由設計の家づくりを実施

2. エリア拡大戦略

兵庫県播磨地域を中心に、ショールーム併設型既存店舗周辺へのサテライト型店舗出店で低コスト展開。株式会社L a b oは阪神間・大阪エリアへ進出（2014年西宮、2019年茨木出張所開設）

3. 顧客層拡大戦略

一次取得者層を基本ターゲットとしつつ、新商品開発と商品バリエーション強化。株式会社L a b oによる建替え需要掘り起こし。リフォーム事業強化と保育園など中大規模木造建築に注力

③ 対処すべき課題

① 現場の安全品質確保

- ・安全担当者による現場パトロール実施と安全喚起
- ・外注先との月次安全衛生協議会開催
- ・標準施工マニュアル充実と第三者検査による一貫した品質管理

② 営業エリア拡大

- ・サテライト型店舗出店による既存エリア深耕
- ・M&Aやアライアンスなどによるエリア拡大検討

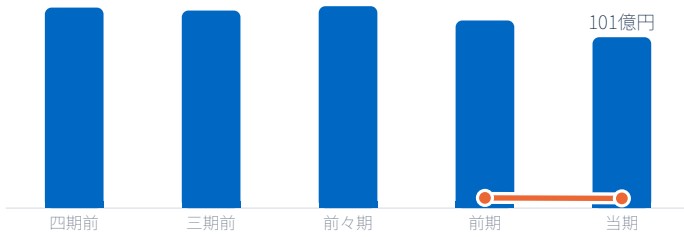
③ 人材確保・育成とコンプライアンス

- ・企画提案力や構想力を持つ人材確保。適材適所配置と社内外研修による育成
- ・グループ各社にコンプライアンス担当責任者配置。定期的なコンプライアンス・リスク管理委員会開催

面接で使えるポイント

- ・経営理念に基づき、兵庫県播磨地域中心の注文住宅・不動産事業で地域顧客をサポート。マルチブランド戦略で多様なニーズに対応
- ・2020年度新設住宅着工戸数81.2万戸など市場の厳しい環境下でも…
- ・サテライト型店舗出店や2019年茨木出張所開設によるエリア拡大、リフォーム・木造建築事業強化で顧客層拡大を推進

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）

要するに

当社及び連結子会社6社（株式会社勝美住宅、住宅の横綱大和建設株式会社

主力事業・セグメント

・建設業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
101億円営業利益率
5.7%財務健康度
41点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 34.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
532万円平均年齢
44.6歳平均勤続
7.4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

