



MEIWA SUSTAINABILITY REPORT 2023

想いをかなえ、時をかなでる。

私たちがつくるマンションの設計図は、「お客様の心の中」にあります。

お一人おひとりの声に耳を傾け、そのビジョンや想いをかたちにする。

そこに住む人の歴史が刻まれていく大切な場所だからこそ、

何年経っても色あせることのない価値ある住まいをお届けする。

それが私たちの仕事であり、デベロッパーとしての使命。

今日も、10年後も、その先も、「ここに住んでよかった」と思えるマンションを。

私たちはクリオブランドの明和地所グループです。

40 years **NEW!**

ハタチの人は 20 years old. 30 歳になれば 30 years old.

でも、40 周年を迎えるとき、私たち明和地所グループは “old” ではなく “new” になりたい。

積み重ねてきた伝統を守り、信念は変えない、曲げない。

その一方で社会の変化も、それに対応して自らが変わることも恐れない。

基幹事業であるマンションの開発・分譲・管理、不動産流通事業のさらなる深化と革新に挑んでいく。

2026 年、私たちはどれくらい「新しい私たち」になれるだろうか。

明日をつくる挑戦は、今日からもう始まっています。

目次

トップメッセージ	04	社会	20
中期経営計画と事業概況	08	社会の変容に対応する「atarashie —アタラシエー」 明和地所グループ ライフスタイルクラブ お客様の声にお応えする取り組み 入居後のサポート 北海道の活性化に向けての取り組み 人材育成と地域振興 社員の健康と成長に向けて Kanri.online(管理オンライン)の開発	
ESGへの取り組み	12	ガバナンス	26
環境	16	コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方 「明和地所ヘルプライン」社内外通報制度 役員紹介とスキルマトリックス 株主への情報開示	
		企業情報	30
		会社概要 明和地所の仲介 店舗 グループ体制 株式情報 所有者別株式分布 株主優待	

編集方針

編集方針：本報告書は、明和地所グループの事業内容をステークホルダーの皆様にご理解いただくとともに、皆様とのコミュニケーションを促進していくために発行しています。

対象範囲：明和地所株式会社とグループ会社を対象としています。なお、社名の表記がない箇所は、明和地所株式会社の取り組みです。

報告対象期間：2023年3月期(2022年4月1日～2023年3月31日)一部この期間外の情報が含まれている箇所は、その旨を明記しています。


発行：2023年11月

参考にしたガイドライン：GRI(Global Reporting Initiative)「GRIスタンダード」、国際標準化機構(ISO)「ISO26000」

免責事項：本報告書は、情報提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。掲載内容は、今後の事業環境の変化などにより実際の結果と異なる可能性があります。

トップメッセージ

Top Message



従業員が自ら考え、行動することで
お客様と地域に評価される
企業グループとして成長し続けます。

代表取締役社長 原田 英明

「想いをかなえ、時をかなでる。」

明和地所は1986年の創業以来、快適性を重視した安心・安全な住まいと質の高い管理で、事業を拡大してきました。これまでの歩みの中で、明和地所グループの存在意義や価値創造を考える大きなきっかけとなったのが、創業30周年を迎えるにあたって着手したブランディングです。この取り組みは、従業員一人ひとりの想いをブランディングに反映させたいとの思いから、グループ各社のさまざまな部署、年齢、経験を持つメンバーによってプロジェクトを組織しました。培ってきたブランド価値を再認識し、新しく創り上げていく価値を明確化する良い機会となりました。

こうして誕生したのが、「想いをかなえ、時をかなでる。」という企業理念です。

この理念は、住まいは住む人の歴史が刻まれていく大切な場所だからこそ、何年経っても色あせることのない価値をお届けする。そして今日も、10年後も、その先も「ここに住んでよかった」と、お客様に喜んでもらえる、評価してもらえるマンションを提供していきたいという、私をはじめ、当社グループに所属する全ての従業員の想いを、象徴的な言葉で表現しています。

この理念を全ての従業員が意識して、行動することで、当社グループはお客様に評価されるマンションを提供し続けています。お客様からいただく喜びの声に触れるたび、ブランディングを行ったことの意義を実感しています。

時代に合った、 評価されるマンションを

業界では数少なくなった「製造」「販売」「管理」の一貫体制で事業を推進していることもまた、我々の強みだと感じています。製・販・管の一貫体制により、販売や管理を通して受け取ったお客様の希望や想いをフィードバックして、マンションづくりに反映させていきます。

環境問題がクローズアップされたときも、当社では「自然環境と調和して快適に暮らしたい」というお客様の希望に応える環境共生型集合住宅を開発しました。太陽光パネルや蓄電池などを導入した「アクティブソーラー」と、換気や通風の工夫で心地良い住環境を実現する「パッシブソーラー」を組み合わせた建物は高く評価され、2015年に「グッドデザイン賞」を受賞

しています。同様の発想で、断熱性能が高く、大幅な省エネルギーを可能とするZEH-M(ゼッチ・マンション)の開発にも取り組んでいます。お客様に心から喜んでいただくため、環境性能に加えて、暮らしの快適さを高めることも重要であると考えています。

このように、時代の変化に対応しながら、お客様と社会のニーズに合致する価値あるマンションづくりができることは、業界内でも圧倒的な優位性になっています。日本はこれから、少子高齢化が加速します。その状況から生じる新たなニーズに応じていくことが、当社の存在意義を高めることにつながると考えています。

40周年を見据えた行動指針 「40 years NEW!」

創業35周年を迎えたとき、「40周年に向けてのリブランディング」に取り組み、5年後に当社グループはどういう姿を目指すのか、もう一度、従業員が考えるプロジェクトを立ち上げました。そして2021年4月、従業員一人ひとりが、主体性を持って業務に取り組む上での指針となるアクションポリシー「40 years NEW!」を制定しました。

このポリシーは、次の節目となる創業40周年の2026年を見据えた行動指針であり、時代の変化に対応して常に「新しい私たち」にチャレンジし続けるという決意を込めたものです。住まいと住まいに関わるサービスを提案する企業グループとして、「安心」「安全」に真摯に向き合い、変化に対応し、新たなチャレンジを続けていくことで「明和地所ブランド」をさらに磨き、より多くの人から「選ばれる企業」になることを目指そうという思いを表明しました。

そして「40 years NEW!」に基づき、創業40周年から、その先を見据えた中長期の持続的な成長と企業価値の向上を実現することを目標に掲げ、新中期経営計画として2023年3月期から2027年3月期までの経営5か年計画を策定しました。

40 years **NEW!**

次代を見据えた成長と価値向上にむけて

新中期経営計画では、(1)「コア事業(分譲事業・流通事業・管理事業)の増強と新事業領域(ウェルスソリューション事業)への展開」(2)「株主還元強化」(3)「SDGsを意識した企業活動の推進」という3つの基本方針を定めました。この3方針に沿った企業活動を推進していくことにより、本計画で掲げた目標の達成を目指しています。

[分譲事業戦略]

収益基盤の強化

分譲事業は、当社グループの根幹をなす事業であり、創業以来の収益源として着実に拡大しています。本計画では、新規供給の増加による収益基盤の強化を図るため、事業の要である仕入れの強化と、付加価値の高い住まいづくりに精力的に取り組んでいます。

現在、仕入れを取り巻く環境は、用地費の高止まりや競合激化など、とても厳しい状況で推移しています。そこで、より売り主に近い一次情報入手の強化を図り、JV案件への参画や増加が見込まれる建替案件、再開発案件の取り組み等、事業手法の多様化を図っています。そして、大手仲介業者や金融機関などの関係強化も継続して進め、これまで以上に多くの情報が入手できる環境の構築に努めています。

付加価値の高い住まいづくりに関しては、グループで連携してお客様と社会のニーズに対応できる強みを活かし、常にお客様の声に寄り添い、住まいここの良いマンションづくりを実現していきます。

[流通事業戦略]

人的投資を中心とする積極投資により成長を加速

首都圏では、マンション購入時に新築と中古の両方を検討する人の割合が、2012年の43%から2022年には54%へと上昇し、この傾向が継続しています。2016年に中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を超え、中古マンションの価格や立地に魅力を感じて購入するお客様が増加しています。今後もこの傾向は持続し、流通市場が拡大していくと考えています。また、流通事業における買取再販は、社会的資源である住宅ストックをリサイクル活用するという環境に配慮したビジネスモデルであり、社会における環境意識の高まりも市場の成長を後押ししています。

そのため、人員拡充による既存店舗の収益向上に

より、業容を拡大するとともに、買取再販に関しては、これまで当社分譲物件を中心に取り組んできましたが、今後は他社分譲物件、賃貸中物件、不動産M&Aなど、仕入れの多様化で強化を図ります。

[管理事業戦略]

管理戸数の増加によるストック収益の安定的拡大

当社グループで管理事業を担う明和地所コミュニティは、調査専門会社による「首都圏における居住者(管理組合の理事会の理事を担当したことがある人)を対象にした分譲マンション管理会社の顧客満足度調査」で、大手財閥系管理会社を含む57社中2位という高い評価を得たこともあり、他社管理物件の管理組合から受託切り替えの相談が増えています。

そこで管理事業では、他社物件の管理業務を積極的に受託して管理戸数を増加させ、大規模修繕工事や専有部分リフォームなどの関連事業への展開を強化し、収益の拡大につなげます。管理戸数は現在、47,000戸を超えていますが、5か年で約8,000戸増加させる計画です。その半数以上は他社物件からの受託獲得で積み上げることを目指しています。

[新事業戦略]

グループ連携で富裕層向けワンストップサービスを提供

新事業領域として2021年1月から展開しているのが、ウェルスソリューション事業です。分譲事業と流通事業での経験を活かし、富裕層の相続対策や資産運用ニーズに応える投資用不動産の運用サポートを、グループ連携によるワンストップで提供しています。

従来は個人のお客様を対象にした居住用マンションの取り扱いがメインでした。これを、一棟賃貸マンション、オフィスビル、土地、小口化商品などへ拡充することに加え、対象のお客様も富裕層、資産管理会社、事業法人へ広げることにより、新たな事業機会を創出しています。当事業は富裕層が対象となるため、金融機関や税理士法人などと強固な関係を構築してお客様の紹介を受けることに加え、オンラインセミナーを活用した営業活動も推進しています。

2022年度には2棟の売却が完了し、2023年度も4棟の引渡しを予定しています。引き続きお客様ニーズに合致する商品づくりを進め、さらなる実績の積み上げに取り組めます。

お客様満足度の向上をDXで推進

こうした各事業を支える取り組みとして、VRやAIなどの最新技術を導入したDXによるイノベーションと業務効率化を推進しています。

イノベーションの分野では、例えば室内コーディネートを検討する際に、床や壁紙のカラー、キッチンタイプ、リビングドアデザインなど、100万通り以上の組み合わせをシミュレーションできるソフトを活用し、お客様の満足度向上に取り組んでいます。また、分譲事業におけるお客様対応に、デジタル端末を活用した営業ツールを導入しました。画面に間取り情報や図面、ローンシミュレーションなどを表示し、より質の高い提案、営業を実現しています。

このほかにも、AI査定システム導入により、物件売却や買取の査定を高速化して業務の効率化を推進しています。管理事業では、デジタル端末の導入でマンション管理会社の担当者と現場管理員の円滑なコミュニケーションを実現しています。管理員がマンションの不具合などをチャットや写真などで担当者に連絡し、タイムリーに高品質のマンション管理を提供することで、お客様の満足度向上を図っています。

5か年計画の進捗について

本計画では連結の業績目標として、最終年度に売上高1,000億円、経常利益60億円を目指しています。売上目標の内訳は、分譲事業660億円、流通事業180億円、管理事業58億円、ウェルスソリューション事業100億円です。

初年度は、売上高・経常利益・当期純利益の全てで計画を上回り、計画は順調に進んでいます。特に、分譲事業と流通事業の買取再販の仕入れが好調です。今後も各戦略を確実に推進し、着実な目標達成を目指します。

また、本計画では、株主還元強化も基本方針の一つです。株主還元の方針としては配当性向30%を目標に、計画期間中の増配と安定的継続を目指し、業績に応じた株主還元策を検討していきます。

ステークホルダーとのつながり

当社グループの「明和」という社名には、関わる全ての人々が明るく和を持ってつながり、最高の結果を得られるように、という思いが込められています。この思いは創業時から現在、そしてこの先も、変わることはありません。商品、サービスをご購入いただくお客様、企業活動を支えていただいている株主、取引先、金融機関、事業を遂行する従業員、そして事業活動を展開している地域社会といったステークホルダーの皆様と良好な関係でつながり、愛される企業を引き続き目指します。

加えて、社会を構成する一員としてCSR活動にも取り組み、スポーツ活動を通じた次世代を担う子供たちの育成サポートや、「人と地域と社会とつながりたい」をテーマとした自然環境保護の活動なども推進しています。事業活動を通じたSDGsの達成や社会課題の解決に向けた取り組みに注力していきます。

今後に向けてのメッセージ

私たちが掲げる企業理念は、事業を通じた取り組みの中で常に大切にしてきたものです。当社グループが持続的な企業価値向上に向けて目指すべき姿であり、すべての活動のベースになっています。

コロナ禍が落ち着いた現在、振り返ってみれば社会や個人に与えたインパクトは大きく、個人の行動様式の変容までをももたらしました。今後も、社会には様々な変化の波が訪れることが想定されます。その際に、明和地所グループは、自分たちの掲げる企業理念を指針とし、すべての社員が変化の本質を捉え、自ら行うべき行動を考え、実行に移していくことで、社会の変化やお客様の新たなニーズにしっかり対応し、お客様が末永く快適に暮らすことのできる環境を提供していくことのできる企業であり続けたいと考えています。



中期経営計画と事業概況

中期経営計画の進捗と基本方針

2022年2月に、2023年3月期～2027年3月期までの5か年を計画期間とする「新中期経営計画」を策定しました。「新中期経営計画」では、コア事業である分譲事業、流通事業、管理事業の拡充に努めるとともに、新たな事業機会を捉えながら持続的な成長を実現するため、3つの基本方針に基づいた取り組みを進めています。また、事業を通じた社会課題の解決に向け、CO₂削減や省エネ対策を施した環境共生型住宅の開発を推進しています。

■3つの基本方針

1. コア事業の増強と 新事業領域への展開

- コア事業のさらなる増強により着実に業容を拡大
- 新事業領域への展開による事業ポートフォリオの拡充

2. 株主還元強化

- 増配と安定的継続を目指す
- 業績に応じ、さらなる改善を検討

3. SDGsを意識した 企業活動の推進

- 事業活動やCSR活動を通じ、SDGs達成に向けた取り組みを推進

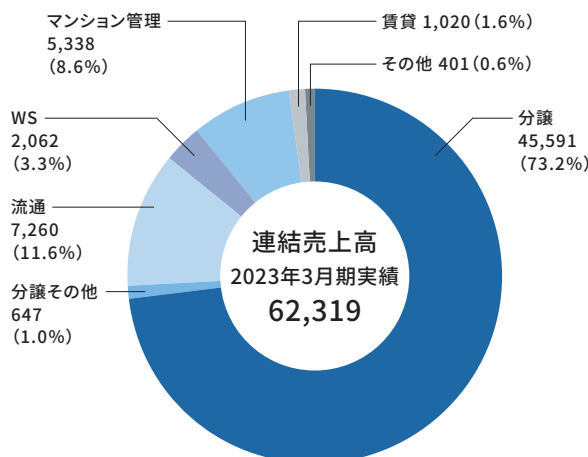
2023年3月期

2027年3月期

■2027年3月期 連結ベースの売上高目標1,000億円、経常利益目標60億円 (単位:百万円)

	2023年3月期 (初年度目標)	2027年3月期 (最終年目標)
売上高	59,000	100,000
うち分譲事業	45,000	66,000
うち流通事業	9,200	28,000
うち管理事業	5,200	5,800
経常利益	3,700	6,000
当期純利益	2,600	4,100

■連結売上高の事業別構成 (単位:百万円)

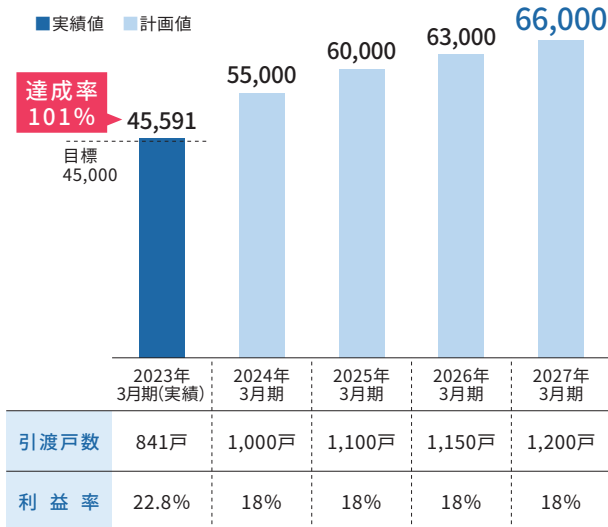


2023年3月期は「新中期経営計画」がスタートした年であり、各部門とも計画で定めた目標に向かって邁進しました。その結果、コア事業である分譲事業では高付加価値商品の提供と堅調な需要により利益を積み上げ、重点強化事業である流通事業の着実な成長によって、売上高623億19百万円(前期比8.9%増)、経常利益49億89百万円(同57.9%増)と目標を大きく上回る結果となりました。今後については、事業別戦略を着実に進め、業績目標を達成していくことに加え、基本方針である株主還元やSDGsを意識した企業活動に注力していきます。

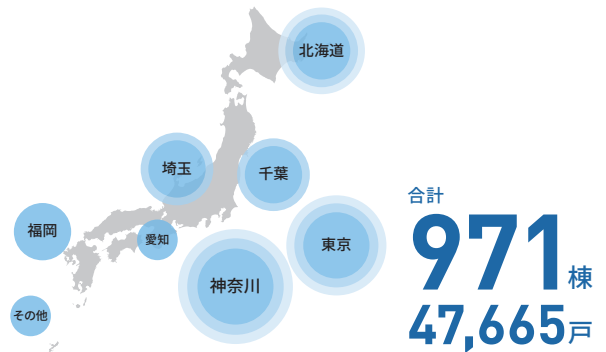
分譲事業

分譲事業は、都心・駅近・高級住宅地などの好立地を中心に開発を進めたこと、湘南エリアの高付加価値の商品開発によって、売上高は455億円、利益率は22.8%と、いずれも目標である450億円、18%を上回る数字を残すことができました。

■売上高(目標) (単位:百万円)



■エリア別供給実績 (2023年3月末時点)



	北海道	東京都	神奈川県	千葉県	埼玉県	愛知県	福岡県	その他
棟数	79	286	500	32	51	7	13	3
戸数	3,628	14,744	23,963	1,508	2,462	371	643	346

■神奈川県で累計供給棟数500棟を達成 (2023年3月)

1987年6月の「クリオ上大岡ホームズ」竣工を皮切りに、創業から5年で神奈川県の供給棟数は100棟を突破しました。その後も順調に供給を続け、2023年3月に500棟を達成しました。また、神奈川県と横浜市エリアにおいては、新築マンション供給棟数NO.1の実績*を積み重ねています。
*2013年1月1日～2022年12月31日事業主別マンション供給棟数/MRC・MIDS調べ

■お客様の声に寄り添った住まいづくり



住まいを好みに合わせてカスタマイズ
セレクトシステム
「conomi」

無償で選べる充実のセレクトメニューから間取りの変更など個別のオーダー対応まで、インテリアを好みに合わせて自由に選べるシステムを採用。



生活様式の変化への対応
先進設備を備えた
「アタラシエ」

「住まいこち」と「住まいの安心・安全」を追求し、未来を見据えた上質な空間を提供。



自然環境との調和
環境共生型住宅、
ZEHへの取り組み

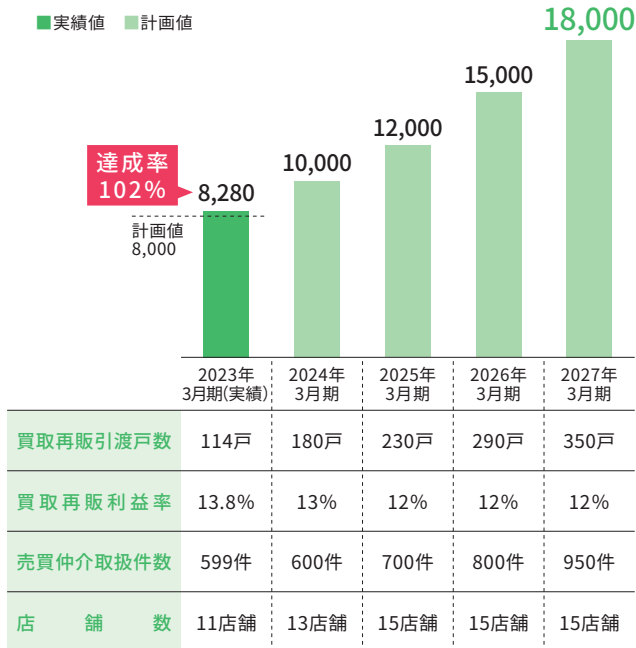
環境負荷を低減しつつ、自然環境と調和した環境共生型集合住宅を開発。

流通事業

流通事業は、売買仲介・買取再販を主軸として事業を行っています。「新中期経営計画」では拡大基調にある不動産流通市場の将来性に鑑み、流通事業を重点強化事業と位置づけ、より一層の収益拡大を目指しています。本計画最終年度における売上高目標を180億円とし、人員や店舗の強化を図っています。計画初年度は売上高の目標である80億円に対して、82億円を達成しました。

2022年7月に福岡店、8月に名古屋店を開設し、首都圏、札幌、福岡、名古屋で合わせて11店舗体制となりました。加えて、8月には上野店を業容の拡大に伴い拡張移転し、9月には国分寺店をより営業基盤の充実した吉祥寺店へと統合しました。

■売上高(目標) (単位:百万円)



■買取再販事業の体制強化



流通事業ブランドロゴ

重点強化事業である流通事業では、特に買取再販事業における物件仕入れを強化するため、2022年4月に仕入れ専任部署を設置しました。経験者採用を積極的に行い、人員の増強に努めたことで、情報の取得件数が増加し、「新中期経営計画」初年度である2023年3月期の仕入戸数は、前期比で27.3%増の182戸となりました。

■富裕層向けのウェルスソリューション事業の実績

当社グループがコンパクトマンション不動産デベロッパーとしてこれまで培ってきた経験を活かし、「資産運用」や「事業承継」、「相続対策」などのニーズに対してワンストップでサービスを提供し、お客様の不動産運用をサポートするウェルスソリューション事業を推進しています。2022年7月に「クリオ ラベルヴィ両国」、2022年9月に「クリオ ラベルヴィ名古屋花の木」を引渡しました。今後も顧客のニーズに合致した商品づくりを進め、さらなる販路の拡大と実績の積み上げに努めてまいります。

クリオ ラベルヴィ両国



所在地:東京都墨田区両国
 交通:JR総武線「両国」駅 徒歩5分、
 都営地下鉄大江戸線
 「両国」駅 徒歩4分
 敷地面積:259.04㎡(登記簿)
 延べ面積:1559.15㎡
 規模:地上10階建
 総戸数:35戸
 専有面積:25.25㎡~44.23㎡
 間取り:1K~2DK

クリオ ラベルヴィ名古屋花の木



所在地:愛知県名古屋市西区
 交通:名古屋市営地下鉄鶴舞線
 「浅間町」駅 徒歩4分
 敷地面積:281.71㎡(登記簿)
 延べ面積:1491.14㎡
 規模:地上10階建
 総戸数:28戸
 専有面積:36.00㎡~45.80㎡
 間取り:1LDK・2LDK

管理事業

マンションストック数の増加や管理費の上昇、大規模修繕工事の需要増加を背景に、市場全体の中長期的な成長が見込まれることから、安定的なストック収益の増強を図るべく、管理事業の強化を進めています。

計画初年度の管理戸数と売上高の目標である45,000戸、52億円に対して45,759戸、53億円を達成しました。本計画最終年度においては、管理戸数53,000戸、売上高58億円を目標としています。

■ 管理実績 (2023年3月31日現在)

管理棟数	978棟	管理戸数	45,759戸
------	------	------	---------

■ DX推進による業務効率化

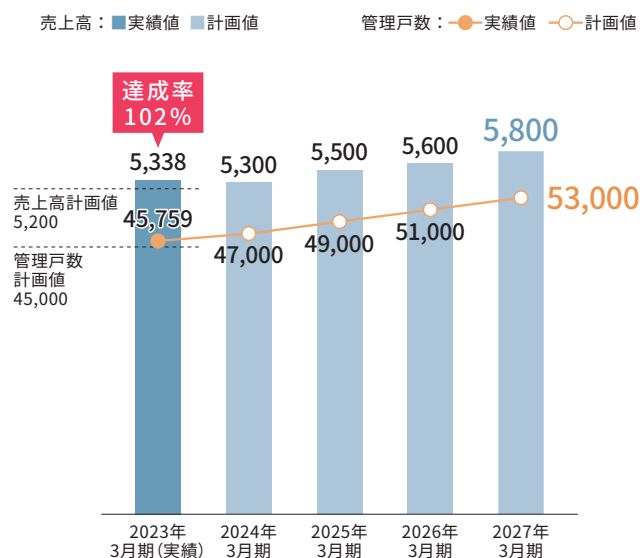
管理するマンションに、独自開発のコミュニケーションアプリ「kanri.online」(管理オンライン)を導入しています。マンション管理におけるコミュニケーションの迅速化を進め、管理サービスの品質や生産性の向上を図っています。

今後もDX推進による業務効率化でストック収益の安定的拡大を目指していきます。

■ 安心・安全な暮らしが続く住まい

「これからずっと安心の暮らしを」を合言葉に、お客様に寄り添った質の高い管理業務サービスの提供に取り組んでいます。実際に住まわれているお客様を対象にしたアンケート調査「2022年オリコン顧客満足度ランキング」と「SUUMO AWARD 2022 首都圏分譲マンション管理会社の部」において、明和地所コミュニティは高い評価をいただきました。

■ 売上高(目標) (単位:百万円) / 管理戸数(目標) (単位:戸)



■ リプレースの強化

業務効率化を図りつつ、グループ内での管理受託に加え、外部受託(リプレース)の強化に取り組みました。

2023年3月期は、2,464戸のマンション管理を受託し、そのうち63%の1,566戸(前期比7.8倍)がリプレースによる受託となりました。

明和地所グループの明和地所コミュニティ株式会社は
2022年オリコン満足度ランキング
「分譲マンション管理会社 首都圏」において

継続意向 **90.6%**

継続意向4年連続*は明和地所コミュニティのみ

※記載のデータは、オリコン顧客満足度®調査が2022年「分譲マンション管理会社 首都圏」調査による「Q.どの程度その企業のサービスを継続したいか」の設問に対し、その結果を「①とても利用し続けたい、②まあ利用し続けたい、③あまり利用し続けたくない、④全く利用し続けたくない」の4段階にまとめ、「(①+②)÷(①+②+③+④)」から算出したデータです。この認定ラベルはオリコン顧客満足度®調査が公式表示したことを承認しています。
* 2021年:92.5%・2020年:93.3%・2019年:91.3%

明和地所グループの明和地所コミュニティは
購入者が選ぶ
「SUUMO AWARD 2022首都圏
分譲マンション管理会社」において
100戸未満の部

総合評価で
優秀賞を
受賞しました

購入者が選ぶ
SUUMO
AWARD
2022

ESGへの取り組み

企業理念に基づく活動を通じてサステナブルな社会の実現に貢献

サステナビリティ委員会 委員長・副委員長対談

明和地所グループは、『暮らしを豊かにする住まいやサービスの提供により、社会の持続的発展に貢献します。』『社会や地域の活性化・環境保全を目的とした取り組みを継続します。』『コーポレートガバナンス体制の強化やリスク管理を重視し、信頼される企業を目指します。』という3つのサステナビリティ基本方針を掲げ、ステークホルダーとの対話と協働を通じて、持続可能な社会の実現を目指しています。この活動を進めるにあたり、根底にある考え方やこれまでの取り組みについて、サステナビリティ委員会の茨木と太田がご紹介します。



太田 明

取締役執行役員
開発事業本部
サステナビリティ委員会 副委員長

茨木 敏

執行役員
経営企画本部
サステナビリティ委員会 委員長

これまでの取り組みをESGの視点から再整理

茨木：サステナビリティ委員会は2022年4月に、当社グループの事業を通じたサステナビリティに関する活動を推進するために設置されました。

太田：最初に取り組んだのは、マテリアリティの特定でしたね。マテリアリティ分析の結果、「選ばれる企業」になるための重点項目として ● 人と地球にやさしい住まいの提供 ● 脱炭素社会に向けた取り組み推進 ● 環境負荷の低減 ● 地域社会との共創 の4つを設定しました。また、「信頼される企業基盤」として ● 健康経営の取り組み推進と人材価値の最大化 ● ガバナンス・リスクマネジメントの徹底 の2つを設定しました。

茨木：このマテリアリティの特定を通して感じたのは、ESGに沿った取り組みを新たに検討するというよりも、企業理念に基づいたマンションづくりの考え方を、ESGの視点から再整理する意味合いが強かったように思いました。

太田：そうですね。これまでの取り組みの延長上にマテリアリティがあることを、特定の過程の中で確認しました。

茨木：本日は、開発事業本部の太田取締役と、明和地所の住まいづくりが、どうマテリアリティにつながっているのかをご紹介しますと思います。

■ 明和地所のマテリアリティ

- 人と地球にやさしい住まいの提供
- 脱炭素社会に向けた取り組み推進
- 環境負荷の低減

E

- 地域社会との共創
- 健康経営の取り組み推進と人材価値の最大化

S

- ガバナンス・リスクマネジメントの徹底

G

マテリアリティ分析の結果、特に優先度の高いマテリアリティが13項目特定され、これら13項目を6つのテーマに沿って、再構成しました。

「日本の伝統文化の継承」と環境共生型住宅

太田： 当社は以前より、日本の住まいとは何か、日本のマンションはどうあるべきかという視点で考察し、住まいづくりに関する4つの柱に基づいたマンションづくりを行っています。この4つの柱とは、環境配慮や地域貢献、コミュニティの形成支援、伝統的な住まいの文化の継承から成り立っています。

茨木： 「伝統的な住まいの文化の継承」とありますが、日本の住まいづくりの考え方には、高温多湿な日本の風土の中で、いかに快適に暮らすか、そのための知恵と工夫が詰まっていると聞いたことがあります。

太田： そうです。例えば、京都の伝統的な住まいである京町家は、間口が狭く、奥に長い建物で、内部には、通り庭、坪庭などがあるのが特徴です。町家の表から奥までを貫く「通り庭」と呼ばれる土間は、人の通り道であると同時に風の通り道になっています。さらに建物の中に、「坪庭」「奥庭」など複数の庭が設けられているのも特徴で、夏には、暑い表通りとの熱環境の差から生まれる微風を住まいに取り込む工夫や、手水、打ち水、植物の蒸散効果などにより涼しさを創出する効果もあるんです。

当社は、パッシブデザインという、風や水、緑など自然の力を利用して敷地全体の温熱・空気環境をコントロールする設計手法を「クリオ平和台」(2013年竣工)



や「クリオ横濱綱島」(2018年竣工)などで取り入れています。

茨木： 自然の力を利用する環境共生型の住まいは、エネルギー使用量が抑えられることから、マテリアリティに掲げた「人と地球にやさしい住まいの提供」「脱炭素社会に向けた取り組み推進」と「環境負荷の低減」に繋がりますよね。

太田： 夏は風が通って快適な住まい。逆に冬は低炭素建築物やZEH-M(ゼッチ・マンション)等の断熱性の高い住まいが快適だと思います。当社はパッシブソーラーデザインとアクティブソーラーデザイン(低炭素建築物、ZEH-Mなど)のハイブリッドで、日本の伝統文化を継承し、快適でサステナブルな住まいを提供していきます。

■ 住まいづくりの4つの柱

環境配慮

地域貢献

コミュニティの形成支援

伝統的な住まいの文化の継承

独自のものづくり精神と地域社会との共創

茨木：当社の住まいづくりには、「地域貢献」「コミュニティ形成の支援」を提案している物件もありますよね。具体例を挙げるならば、2020年度にグッドデザイン賞を受賞した「クリオ片瀬江ノ島」(2020年竣工)でしょうか。

太田：「クリオ片瀬江ノ島」は、湘南らしい雰囲気のある住宅エリアに、湘南のローカルリティに配慮した開放的なデザインで、人と人との交流が生まれる空間を創出しています。ベンチやサーフボード置場などがある中



庭は、居住者同士のコミュニケーションを促すような設計としています。特に距離感を意識しながら、自然とうちとけられる場を演出するような動線、植栽、照明等の空間デザインで高い評価をいただきました。

また、1階住戸のテラスは、隣り合う住戸との腰壁を低くするとともに、道路側に境界壁を作らずに、ゆるやかに地域とつながるような空間としたことで、コミュニティ形成に大きく貢献しています。

茨木：まさに、マテリアリティの「地域社会との共創」ですね。

太田：私たちが大事にしていることは、企業理念にもあるように、何年経っても色あせることのない価値ある住まいをお届けすること、お客様が「ここに住んでよかった」と思えるマンションをご提供していくことです。当社の住まいづくりへの姿勢を多くのステークホルダーのみなさまに知っていただき、これからも安心・安全で高品質な住まいをつくっていきたいと思っています。

持続可能な社会の実現に向けて地域社会とともに歩み、成長する

茨木：コーポレートガバナンスについては、経営の健全性や透明性などの確保が、ステークホルダーへの責任を果たすために重要であると考え、現在、体制の整備と強化を進めています。

太田：企業の社会的責任や環境問題への取り組みなどについても情報を開示することで、当社のことを知ってもらえる機会になると思います。単にマンション開発をするのではなく、これからの社会

と自然環境のことを真剣に考えて歩んでいることを真摯に伝えていきたい、いつもそんなふう考えていることを知っていただきたいですね。

茨木：サステナビリティ委員会としては、今後も社会と企業の持続可能性を両立する活動を進めるとともに、取り組みを通じて、私たちの想いをステークホルダーにわかりやすく伝えていきたいと考えています。

■サステナビリティ基本方針

暮らしを豊かにする住まいやサービスの提供により、社会の持続的発展に貢献します。

1

社会や地域の活性化・環境保全を目的とした取り組みを継続します。

2

コーポレートガバナンス体制の強化やリスク管理を重視し、信頼される企業を目指します。

3

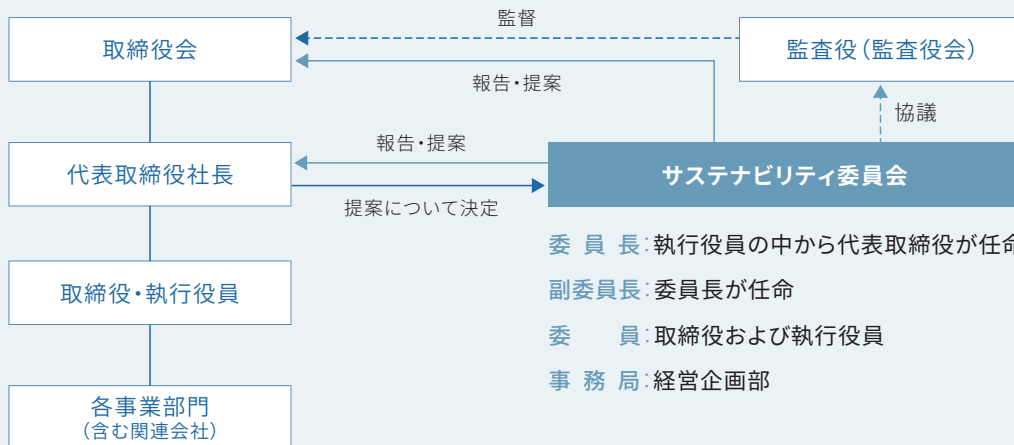
私たち明和地所グループは、企業理念の根幹である「信頼」「共創」「共感」に基づき、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの対話と協働を通じて、自らの成長とともに、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

■ サステナビリティ推進体制

体制

代表取締役が任命した執行役員を委員長とし、取締役および執行役員で構成されたサステナビリティ委員会を新設しました。毎月1回の定例開催に加え、必要に応じて臨時開催を実施できる体制を整えました。

【取締役会】は、サステナビリティを踏まえた企業の目指すべき方向性や長期的な基本戦略の策定をする。



- 委員長: 執行役員の中から代表取締役が任命
- 副委員長: 委員長が任命
- 委員: 取締役および執行役員
- 事務局: 経営企画部

役割

サステナビリティ委員会は以下のような事項に関して協議し、取締役会および代表取締役社長に対し、報告・提案を行います。

- サステナビリティに関する基本方針の策定、見直し
- リスクと機会の検討
- 推進体制の整備
- 目標の設定と進捗管理





地球の未来に目を向け、「環境負荷の低減」を意識した住まいづくりや、「環境保全」に向けた活動に取り組んでいます。

TCFDへの対応



明和地所グループは、気候変動は事業継続に影響を及ぼす重要な経営課題であると認識しており、さらなる取り組みを推進するため、2022年8月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、気候関連のリスクと機会が当社事業におよぼす財務的影響の評価に取り組みました。

1 ガバナンス

- 気候変動リスクを管理する組織として、「サステナビリティ委員会」を設置しています。
- 「サステナビリティ委員会」の委員長（責任者）は、執行役員の中から代表取締役が任命しています。
- 「サステナビリティ委員会」で気候変動に関する検討を行い、取締役会に上程・報告します。（年4回程度）
- 取締役会は、「サステナビリティ委員会」から報告を受け、必要に応じて対策を決議し、監督・指示を行います。

2 戦略

中長期的なリスクの一つとして「気候変動」を捉え、関連リスクおよび機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討するため、IEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（2°C未満シナリオおよび4°Cシナリオ）を参照し、2050年までの長期的な当社への影響の考察と、分譲事業・流通事業を中心にシナリオ分析を実施しました。

2°C未満のシナリオ	気温上昇を最低限に抑えるための規制の強化や市場の変化などの対策が取られるシナリオ
4°Cシナリオ	気温上昇の結果、異常気象などの物理的影響が生じるシナリオ

3 リスク管理

- ① 気候変動リスクに関するワーキンググループを設置し、シナリオ分析を実施しました。今後、「サステナビリティ委員会」で継続的に検討をします。
- ② 気候関連リスクの管理プロセスとして、「サステナビリティ委員会」を通じて、気候関連リスクに関する分析、対策の立案と推進、進捗管理等を実践します。
- ③ 気候関連リスクの優先順位付けとして、可能性と影響度の観点から、重要度の高い項目に注力して取り組みます。
- ④ 「リスク管理規程」に基づいた、全体的なリスクマネジメント体制を構築しています。
- ⑤ 事業リスクについてはリスク管理委員会が所管し、サステナビリティに関する事業リスクについてはサステナビリティ委員会が管理しています。

4 指標と目標

指標は、Scope1、Scope2に該当するGHG*排出量とし、算定対象は明和地所グループ全社を対象とする。なお、削減目標に関しては、削減施策を検討したのちに設定します。

*GHG: Greenhouse Gas (温室効果ガス)

	GHG排出量	
	Scope1	Scope2 (マーケット基準)
2018年度*	370t-CO ₂	1,399t-CO ₂
2022年度	358t-CO ₂	1,187t-CO ₂

*基準年: 2018年度

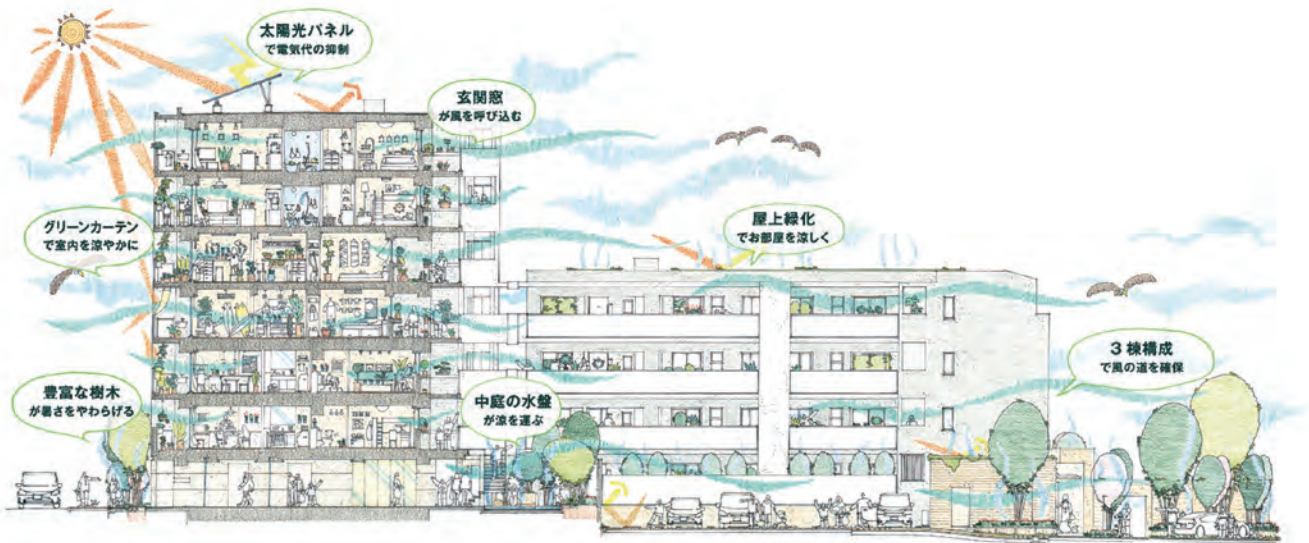
気候変動に関する主なリスクと機会および対応



シナリオ	要因	リスク/機会の内容	影響度	当社への影響	当社の対策
2°C 未滿	脱炭素政策の強化	技術の進展、環境規制強化による施工コスト増加		カーボンプライシング、太陽光パネルの設置義務化等の政策の強化、低炭素化技術の進展によって、施工コストが大幅に増加する可能性がある。	<ul style="list-style-type: none"> ● 低炭素資材等の採用を検討 ● 低炭素技術(太陽光パネル含む)を使用している物件であることのブランディング・付加価値付け
		カーボンプライシングの導入による操業コスト増加		当社のGHG排出量は他業種と比べて比較的少ないため、影響は一定程度であると考えられる。	<ul style="list-style-type: none"> ● GHG削減施策の計画策定および推進 ・ 高効率空調等省エネの推進 ・ 再エネ電力への切り替え等
		中古物件の省エネ対応によるリニューアルコスト増加		省エネ基準の適合義務化等の政策の強化により、中古物件を流通させる際に今まで以上に改修費が掛かる可能性がある。	<ul style="list-style-type: none"> ● コスト競争力のある開発体制の強化 ・ 協力業者との連携強化 ・ 政府の補助金を申請でき、顧客の実質的な費用負担を軽減できる仕様の採用
	顧客等の環境意識の変化	ZEH-M Oriented*・パッシブデザイン等の環境共生型建築物の需要拡大		顧客の環境意識の高まり、政策の影響により、ZEH-M Oriented・パッシブデザイン等の環境共生型建築物の需要は今後拡大すると考えられる。	<ul style="list-style-type: none"> ● ZEH-M Oriented・パッシブデザインに強い企業としてのPR ● ZEH-M Oriented物件の供給量の確保 ● パッシブデザインとZEH-M Orientedの開発の両立
		環境負荷の低い中古物件の需要拡大		顧客の環境意識が高まることで、製造時のGHG排出がかららない中古物件の需要は拡大すると考えられる。	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境配慮の手段としての中古物件の認知拡大 ● リニューアル工事時のCO₂排出が少ない取り組みの実践 ● 需要増加を見越した中古物件調達力の強化
	4°C	自然災害(慢性)	気温上昇に伴う従業員の健康管理コストの増加		気温上昇に伴い、空調コスト等の健康管理コストが増加する。
自然災害(急性)		自然災害対策住居の需要増加に伴う既存型物件の需要減少		自然災害が激甚化する中で、災害対策を施していない住居の需要が相対的に縮小する可能性がある。	<ul style="list-style-type: none"> ● 自然災害対策住居の開発を検討 ● 保有・管理物件の災害対策強化

※ZEH-M Oriented(ゼッチ・マンション・オリエンテッド):断熱性能などを大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入によって室内環境の質を維持しながら大幅な省エネルギーを実現させ、かつ、共用部を含むマンション全体での一次エネルギー(石油、石炭、原子力、天然ガス、水力、地熱、太陽熱などの加工されない状態で供給されるエネルギー)消費量を20%以上削減することを目指したマンションのこと。

パッシブデザイン(passive design)／環境共生型住宅



パッシブデザインとは、太陽の光や風、水と緑など、自然の力を建物の設計の中でうまく利用し、温熱・空気環境をコントロールすることで、快適な空間をつくる設計思想です。快適で心地よい住環境を構築することに加え、先進設備の導入により無理なく省エネルギーを実現する環境共生型住宅の開発を行っています。

「暑い」「寒い」という体感には「気温」「湿度」「放射」「風」の4つの要素が影響しています。このうち「気温」と「湿度」はエアコンなどの設備で調整できますが、「放射」と「風」は自然の力をうまく利用することで快適な環境を創り出すことができます。

クリオマンションでは、2013年より先進の設備機器の導入はもとより、敷地全体に微風が循環する心地よい住環境を提案しています。



クリオ横濱綱島 水盤完成写真(2018年3月撮影)

■パッシブデザイン導入実績

クリオ平和台	2013年竣工
クリオ横濱三ツ沢	2016年竣工
クリオ横濱綱島	2018年竣工
クリオ横濱綱島ガーデンマックス	2019年竣工
クリオレジダンス横濱綱島	2022年竣工

ネット・ゼロ・エネルギー・ハウスの採用でGHG排出削減

GHG排出削減等の気候変動緩和策としてZEH-M Orientedの開発に取り組んでいます。2021年より新築分譲マンションの対応可能な物件から順次ZEH化し、2025年度には販売開始するすべての物件をZEH-M Oriented以上とすることを目指します。

なお、ZEH-M Orientedの採用により、お客様がご使用になるエネルギーを2割程度削減することが可能となり、環境負荷低減に大きく貢献します。

■2022年度新築分譲マンション供給実績

低炭素建築物(住宅)※	12棟
ZEH-M Oriented	3棟
その他	3棟
計	18棟数

※低炭素建築物(住宅)：エコまち法で定める低炭素建築物とは、建築物における生活や活動に伴って発生する二酸化炭素を抑制するための低炭素化に資する措置が講じられている、市街化区域等内に建築される建築物を指します。

中古不動産の利活用 —リノベーション事業—



中古不動産を活用するリノベーションは、新築する場合に比べて建築物の解体・建築時に発生するGHGや産業廃棄物の排出量削減に貢献します。今後、不動産の利活用に対するニーズのさらなる多様化が進展するものと考えられます。私たちは中古不動産の利活用を通じた環境負荷軽減を実現しながら、住まいの新たな選択肢としてリノベーション事業を推進してまいります。

GHG排出削減に向けた取り組み

■ 本社ビルに再生可能エネルギーを導入

2022年11月に、本社ビルおよびグループ会社（東京都渋谷区）の使用電力を再生可能エネルギー由来の電気へ切り替えを実施しました。引き続き様々な省エネや節電などの取り組みを徹底・強化するとともに、GHG排出が少ない燃料への転換を進めてまいります。

■ LED照明の導入

本社ビルのオフィスフロアや廊下、ロビーにLED照明の導入を進めています。2023年3月には約95%の設置が完了しました。照明にかかる消費電力を抑えることで効果的な節電が可能となりました。



■ デジタル化の推進

2022年5月より、新築分譲マンションの契約に電子契約システムを導入しました。電子化により、人の移動や印刷・郵送などにかかるGHG排出量削減とお客様の利便性の向上、手続きの迅速化を進めています。

契約書類の電子化によるメリット

1 当社業務効率の向上・コスト削減

契約書の作成に関わる業務の大幅な効率化と書類の保管スペースの削減、契約手続きの可視化、管理の一元化によるコンプライアンスの向上が見込まれます。また、電子化により人の移動や印刷・郵送などにかかるGHG排出量削減を実現します。

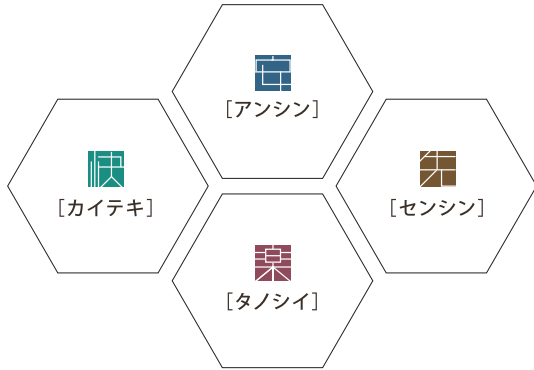
2 お客様負担の軽減

ご契約のためのモデルルーム来場や複数書類への署名・捺印、郵送手続きおよび収入印紙が不要になるなど、お客様の契約手続きにかかる負担が低減され、契約締結までの時間短縮とコスト削減を実現します。



お客様のニーズや価値観、ライフスタイルが多様化する中、当社グループは、安心・安全が続く住まいの提供に取り組んでまいりました。目指しているのはお客様の想いに寄り添った「住まいこちのよい空間」です。

社会の変容に対応する「atarashie –アタラシエー」

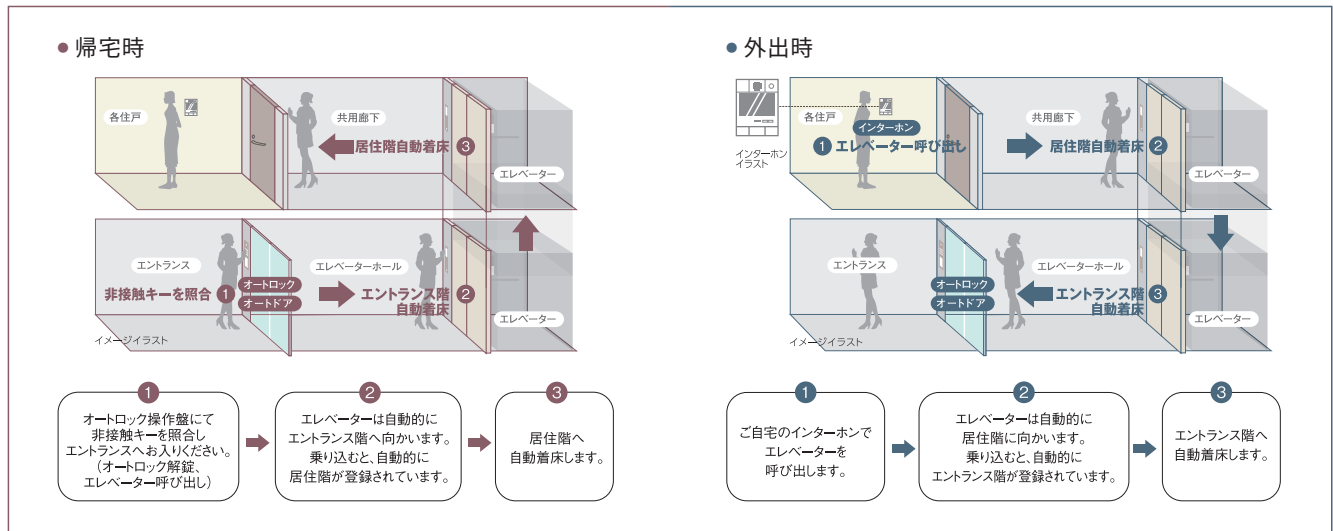


「atarashie –アタラシエー」は「快適」「安心」「先進」「楽しい」をキーワードに、新しい住まいをカタチにする明和地所のご提案です。

家で過ごす時間をもっと快適に、そして何より安心して過ごせる空間となるような先進機能の設備やシステムを採用しています。お客様の声に寄り添い、「住まいこち」と「住まいの安心・安全」を追求し、未来を見据えた上質な空間を提供していきます。

■自動着床エレベーター

入口からの動線はノンタッチ、ノンストレスの仕様で、エレベーターは居住階に自動着床



■エントランスホールにWi-Fi環境を完備



共用部

- 最大1Gbps回線の快適インターネット環境
- コワーキングスペースの設置

■三口防水コンセントにより、バルコニーが憩いの場に



専有部

- 抗菌仕様のベアスクロスやキッチン・洗面化粧台面材・トイレ
- ワークスペースを確保したセレクトプラン

※全ての物件で採用しているわけではありません。また、一部有償オプションを含みます。

明和地所グループ ライフスタイルクラブ



当社グループとすでにお取引をいただいたお客様や、将来の住宅購入・売却、リフォーム等を検討されているお客様のための会員組織「明和地所グループ ライフスタイルクラブ」を運営しています。さらなる満足度・利便性の向上を目的に、「くらし」「すまい」「きずな」をテーマに、生活の様々なシーンで役立つ情報や特典、セミナー、イベント等、多数のコンテンツを用意しています。今後も、お客様の豊かなライフスタイルをグループ全体でサポートしてまいります。

入居後のサポート

■ マンション施設見学会



マンション施設見学会

明和地所コミュニティでは、引渡しから1年～2年目の入居者を対象に、マンションに設置されている共用施設・設備等の役割について、保全部門の社員が現地説明し、マンション管理への理解を深めていただくマンション施設見学会を実施しています。

2022年度	マンション施設見学会	3回
	リフォーム相談会	7回
	不用品回収サービス	2回
	消防・防災訓練	19回

お客様の声にお応えする取り組み

お客様の声アンケート調査 (2018年～)

ご契約者様を対象に、契約から引渡しまでの各担当者の対応や説明に対する満足度等の調査を実施。2022年度は17物件を対象に実施。

ご住まいとサービスに関するアンケート調査 (2016年～)

ご入居4年目のオーナー様を対象に、マンション管理の品質やサービス、ご入居後の住まい心地等に関する調査を実施。2022年度は17物件のオーナー様を対象に実施。

お客様の声に耳を傾け、サービス品質の向上を図っていくことが何よりも大切との思いから、様々な角度でアンケート調査にご協力いただいています。その結果やお客様からいただいたご意見は、グループで共有し、今後の商品開発や心地よく住み続けていただくための仕組みづくりに役立てています。

■ リフォーム相談会

築15年程度のマンションを対象に、専有部のリフォーム相談会を開催しています。コロナ禍で、在宅勤務や在宅学習を導入する企業や学校が増えたこともあり、リフォームに関心を寄せるお客様のご要望にお応えする体制を整えました。

■ 不用品回収サービス

お部屋の模様替えやリフォームを行う際に出る不用品の回収サービスを開始しました。資源の再利用に繋げていけるよう、継続して実施してまいります。

■ 防災訓練

明和地所コミュニティでは、管理組合に対し、定期的に防災訓練をご提案し、消防署への事前相談から防災訓練当日の補助までをサポートしています。訓練当日は、避難訓練をはじめ、消防署員の指導による消火訓練、通報訓練などを行います。消防訓練を定期的実施することで、居住者間の防災意識の向上や居住者間のコミュニティ形成および災害時に助け合いができる組織づくりにつなげています。

北海道の活性化に向けての取り組み

創業時より北海道札幌エリアにおいて事業展開を行っており、2016年の創業30周年を機に、北海道と包括連携協定を締結し、北海道の活性化に向けて相互に協力しながら様々な取り組みを行っています。

2022年度は、建築科の高校生を対象とした「建設現場見学会」や「木育(もくいく)」イベントの開催、「未来づくり感響プロジェクト」への参画等を実施しました。

■建設現場見学会



建設現場見学会の様子

札幌市中央区で建設された「クリオ札幌北3条」(2022年11月竣工)にて、北海道と共催で建築科の高校生を対象とした「建設現場見学会」を開催しました。

この見学会は、建設現場における見学を通じて、建設産業の魅力を伝え、関心を高めることにより、建設産業への入職促進につなげていくことを目的としています。

日時	2022年7月
対象者	北海道札幌工業高等学校(定時制)建築科3年生、10名
内容	「クリオ札幌北3条」建設現場見学(見学階:6・10・12階/地上14階建)、「クリオライフスタイルサロン札幌」見学

■未来づくり感響プロジェクト



箸と箸箱の製作

『未来づくり感響プロジェクト』は、中高生を対象に旭川地域が持つ自然、産業、歴史、文化を若い世代に伝えるとともに、品質やデザイン性に優れた旭川家具で知られる「木のまち旭川」における産業の維持・発展、そして将来の人材育成を目的に、2018年にスタートしました。

2022年度は、過去の授業をまとめた学習テキストで「出前授業」が行われました。箸と箸箱の製作を通して、材料となる木について学び、デザイン、木材の加工から仕上げまでの作業を体験しました。当社はこの取り組みにサポート企業として参画しています。

■木育イベント



フレッシュアレンジメントのワークショップ

「木育」という言葉は、豊かな森林と木材に恵まれた北海道で生まれました。木を身近に使っていくことを通じて、人と、木や森との関わりを主体的に考えられる豊かな心を育てたいという想いが込められています。

当社は木と触れ合うワークショップを定期的で開催しています。2022年度は道産の杉を使用した花器に春の花を添えるフレッシュアレンジメントのプログラムを開催しました。

■モデルルーム使用家具のリユース



モデルルームイメージ

環境への配慮や顧客サービスの 일환として、マンションの販売時にモデルルームで使用した家具をリユース(顧客に特別価格で販売)しています。この取り組みで得られた収益は「植樹」や「木育」など、森や木に関係する取り組みに循環させています。

人材育成と地域振興

当社グループは、地域貢献や環境保護、人材育成などのCSR活動を積極的に推進しています。地域や地域に関わる方々との対話を通じ、持続可能な社会の実現と地域社会の発展を目指し、課題の解決につながる活動を続けています。

■ ビーチクリーン活動



ビーチクリーン活動の様子

事業エリアである湘南の茅ヶ崎海岸にて、グループ社員やお取引先様とともに、ビーチクリーン活動を行いました。地域に密着した環境活動と、SDGs14番目の目標である「海の豊かさを守る」の達成に向け、2015年より実施しています。環境問題への関心や意識を高め、サステナブルな社会の実現につなげるために引き続き取り組んでまいります。

■ クリオ畑



1年を通していろいろな野菜を収穫

当社が保有する遊休地を地域の方の食育やコミュニケーションの場として活用するため、貸し農園としてご利用いただいています。その畑の一角にある『クリオ畑』では、土に触れることの楽しさや収穫の喜びを分かち合う収穫イベントを開催しています。野菜作りの魅力を多くの方に知っていただき、日々の豊かさに繋げる取り組みを続けていきます。

■ CLIO CUP 2022



軽井沢風越公園にて

2022年7月に、小学生を対象としたサッカー大会「第8回ジュニアフットボールフェスタCLIO CUP 2022」に特別協賛しました。本大会は、真剣勝負の場であると同時に、「才能と個性を持った選手を育成し、夢を持つことのすばらしさを伝える」ことを目的に開催されており、当社グループは2015年より特別協賛しています。大会期間中は社員がスタッフとして参加し、会場設営やSNSを通じた情報発信など、大会を盛り上げるサポートを行っています。

また、大会順位に関係なく、出場チームから選抜された優秀選手で「CLIO JUNIOR SELECTION」を編成し、世界の強豪チームに挑むヨーロッパ遠征を実施しています。今後も夢に向かって挑戦する子供たちをサポートしてまいります。

海外遠征実績	2016年～2020年・2022年	スペイン遠征 (U12)
	2016年～2019年	ドイツ・オランダ遠征 (U10)

■ ライフセーバーの活動のサポート



水辺の安全教室の様子

「水辺の事故ゼロ」をめざす公益財団法人日本ライフセービング協会および一般社団法人神奈川県ライフセービング協会が行う水辺の安全教育や環境保全をはじめ、監視・救助を行うライフセービングの普及・啓発等の活動趣旨に賛同し、2018年より、湘南エリアのライフセーバーの活動をサポートしています。

2022年度より神奈川県内の小中学校を対象とした「水辺の安全教室」の開催をサポートし、ライフセービングを通じた水辺の安全や生命を守る知識を高める活動にも寄与しています。今後も、事業エリアである湘南エリアでの地域貢献や海辺の環境保全に取り組んでまいります。

サポートエリア	● 片瀬東浜	● 江の島岩屋	● 片瀬西浜・鶴沼
	● 辻堂	● 茅ヶ崎サザンビーチ	

社員の健康と成長に向けて

当社グループが持続的に成長するためには、事業の担い手である社員の健康と成長が不可欠であると考えています。健康経営の取り組み推進と人材価値の最大化をはかり、多様な人材が活躍できる企業風土と人事制度の拡充に努めています。

健康経営推進

安心して働くことができる職場環境づくりを推進するため、本社内に健康管理室を設置し、常駐する看護師および産業医・顧問医が社員の健康管理やメンタルヘルスのサポートを行っています。その他、社員食堂やトレーニングジムの設置等、健康増進に向けた環境を整えています。

育児休業制度や介護休業制度を設け、育児・介護のため就業を断念することがないような環境づくりを行っています。

ワークライフバランスへの配慮

社員の時間外労働の把握・削減に努めるとともに、育児・介護休業、短時間勤務等の制度を導入しています。

健康管理室

看護師および産業医・顧問医を配置し、社員が健康の不安なく働くことができるような職場環境づくりを行っています。

社員食堂の設置

工夫を凝らした日替わりの定食等の提供とともに、社員同士のコミュニケーションの場として活用されています。

保養所

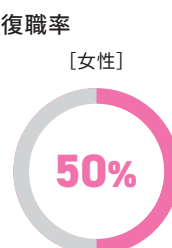
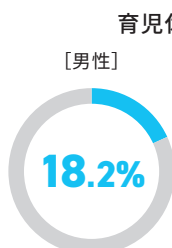
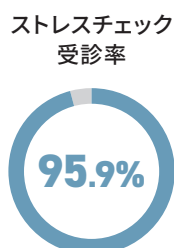
グループ社員およびその家族がリフレッシュできる福利厚生施設として、軽井沢・熱海・南葉山に保養所を完備しています。

トレーニングジムの設置

本社ビル内に、グループ社員が利用できるトレーニングジムを設置し、健康増進の機会創出を図っています。

階段利用の促進

エレベーターホールや階段入口に、階段利用による消費カロリーを表示したポスターを掲示し、運動不足の解消や健康づくりのための階段利用の普及啓発をしています。



健康管理室イメージ



社員に開放しているトレーニングジム



「東京都スポーツ推進企業」に7年連続認定

シニア雇用の創出

明和地所グループでは、定年退職後の就職機会の提供に取り組んでいます。60歳の定年を迎えた後、希望者を65歳まで雇用しています。シニアスタッフの経験や知識を活かし、グループの発展に寄与しています。

高齢者雇用

明和地所	24名
明和地所コミュニティ	14名

Kanri.online (管理オンライン) の開発



明和地所コミュニティが管理するマンションに独自開発のコミュニケーションアプリ「kanri.online (管理オンライン)」を導入しています。「kanri.online」は、マンション管理に関わる全ての人の連携を円滑にすることで、マンション管理の品質や生産性の向上を目的としています。

2023年3月時点で、明和地所コミュニティの全営業スタッフと840棟超のマンション管理員にスマートフォンやタブレットを配布し、本サービスを利用しています。管理員からの報告に写真や動画を利用することで、マンションでのトラブルの発見から対応までが早くなることに加え、報告書のデジタル化によりペーパーレスを実現しています。

また、誰でも直感的に操作できるよう、アプリの使い手の負担が少なくなるような設計とデザインに配慮しながら開発を進めています。

■ Kanri.onlineの基本機能

管理員業務日誌	業務日誌をiPadで簡単作成
管理員打刻機能	iPadでボタンをタッチ
管理員出勤簿	出勤簿のペーパーレス化
オリジナルチャット	電話に代わる連絡ツール
フロント報告書作成	理事会等の報告書作成
写真・動画撮影	撮影するだけでデータ共有
お知らせ配信	一斉／グループ配信が可能
アンケート機能	作成～配信が簡単

- 清掃点検表
 - 管理員勤怠管理
 - 代行手配確認
 - フロント巡回報告
 - フロント巡回状況確認
 - フロント工事報告
 - 理事会報告実施確認
 - 全物件写真閲覧
 - 指導員巡回報告
 - 指導員訪問管理
 - 保全巡回報告
 - バックオフィス巡回報告
 - 物件基本情報
 - 各種KPI
- etc.

マンション管理はシニア世代に支えられています。企業の定年延長や再雇用制度により、定年でリタイアした後に管理員として働くという人材は少なくなっており、管理員不足が深刻化しています。

明和地所コミュニティでは、こうした管理員不足に対応するため、kanri.onlineのようなデジタル活用に力を入れ、世代間のギャップを埋めるコミュニケーションツールとして運用しています。

また、お客様に寄り添った質の高いサービスを継続してご提供できるよう、経験豊富な管理員の方々が安心して長く勤めていただける雇用制度や体制を整えています。

明和地所コミュニティ株式会社 代表取締役 **義澤 俊介**





不正や不祥事を防ぎ、公正な判断や健全な経営を行うため
監視・統制のしくみを定めています。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、社会への貢献や企業価値拡大等の経営目標を達成し、株主やその他のステークホルダーに対する責任を果たしていく上で、経営の健全性・透明性・効率性を確保していくことが必要であると考えています。

当社では、これらの要請を保証する体制としてのコーポレート・ガバナンスの整備・強化を重要課題の一つとして位置付け、明和地所グループ全体としての取り組みを進めています。

■会社機関の内容

① 取締役会

2023年3月期 16回実施

取締役会は、社外取締役2名を含む10名で構成されています。取締役会は、毎月1回の定例開催に加え、必要に応じて臨時開催を実施し、重要な経営事項、業務執行に係る事項の決定および業務執行の監督を行っています。取締役会には監査役が出席し、必要に応じて意見を述べています。

② 監査役会

2023年3月期 14回実施

監査役会は社外監査役3名を含む4名で構成され、監査方針、監査計画を策定し、監査役監査規程に基づき、会計監査人および監査室と連携して監査を実施しています。監査役が取締役会に出席するとともに、常勤監査役が経営戦略会議および関係会社会議に出席することで、関係会社を含めた当社グループに関する重要事項について把握できる体制をとっています。

③ 経営戦略会議

2023年3月期 12回実施

取締役、常勤監査役、執行役員、支店長および本部長等で構成され、毎月1回、経営全般にかかわる重要事項の報告、協議および検討を行っています。

④ 部門長会議

2023年3月期 37回実施

取締役、執行役員および本部長等により構成され、毎週1回、各部門の業務運営状況および月次実績に関する進捗報告および対応策の検討を行っています。

⑤ 関係会社会議

2023年3月期 12回実施

代表取締役社長、関係会社担当役員、常勤監査役および関係会社の責任者で構成され、関係会社各社の経営全般にかかわる重要事項を報告、協議および検討することにより、グループ経営の推進を図っています。

⑥ サステナビリティ委員会

2023年3月期 12回実施

サステナビリティに関する課題に戦略的に取り組むために、取締役および執行役員により構成されるサステナビリティ委員会を設置し、毎月1回の定例開催に加え、必要に応じて臨時開催を実施できる体制になっています。サステナビリティ委員会は、グループ全体のサステナビリティに関する基本方針の策定、推進体制の整備、リスクと機会に関する検討・分析、および取り組み方針や具体的な目標について協議し、取締役会および代表取締役社長に報告・提案を行います。また、本委員会の下に、ESG、気候変動、TCFD、環境活動などに関する小委員会を必要に応じて設置し、取締役会で決定された事項について、より詳細な検討と設定された目標の進捗管理を行うこととしています。

⑦ リスク管理委員会

2023年3月期 12回実施

リスク管理が実践的に実施される体制を構築するために、取締役、執行役員および本部長により構成されるリスク管理委員会を設置し、毎月1回の定例開催に加え、必要に応じて臨時開催を実施しています。リスク管理委員会はリスク管理に関する基本方針、規程等を制定し、各部門におけるリスク管理の整備、運用を統括しています。また、関係会社においても規程等を整備し、リスクに対応するとともに、当社グループ全体への影響が予測される事項についてはリスク管理委員会が所管しています。

⑧ コンプライアンス委員会

2023年3月期 12回実施

グループ全体に関するコンプライアンスに関する事項を統括するために、取締役、執行役員、本部長および関係会社責任者により構成されています。毎月1回の定例開催に加え、必要に応じて臨時開催を実施しています。また、本委員会の下に、内部統制に関する事項を取り扱う内部統制小委員会および個人情報に関する事項を所管する個人情報保護小委員会の2つの常設専門部会を設置しています。

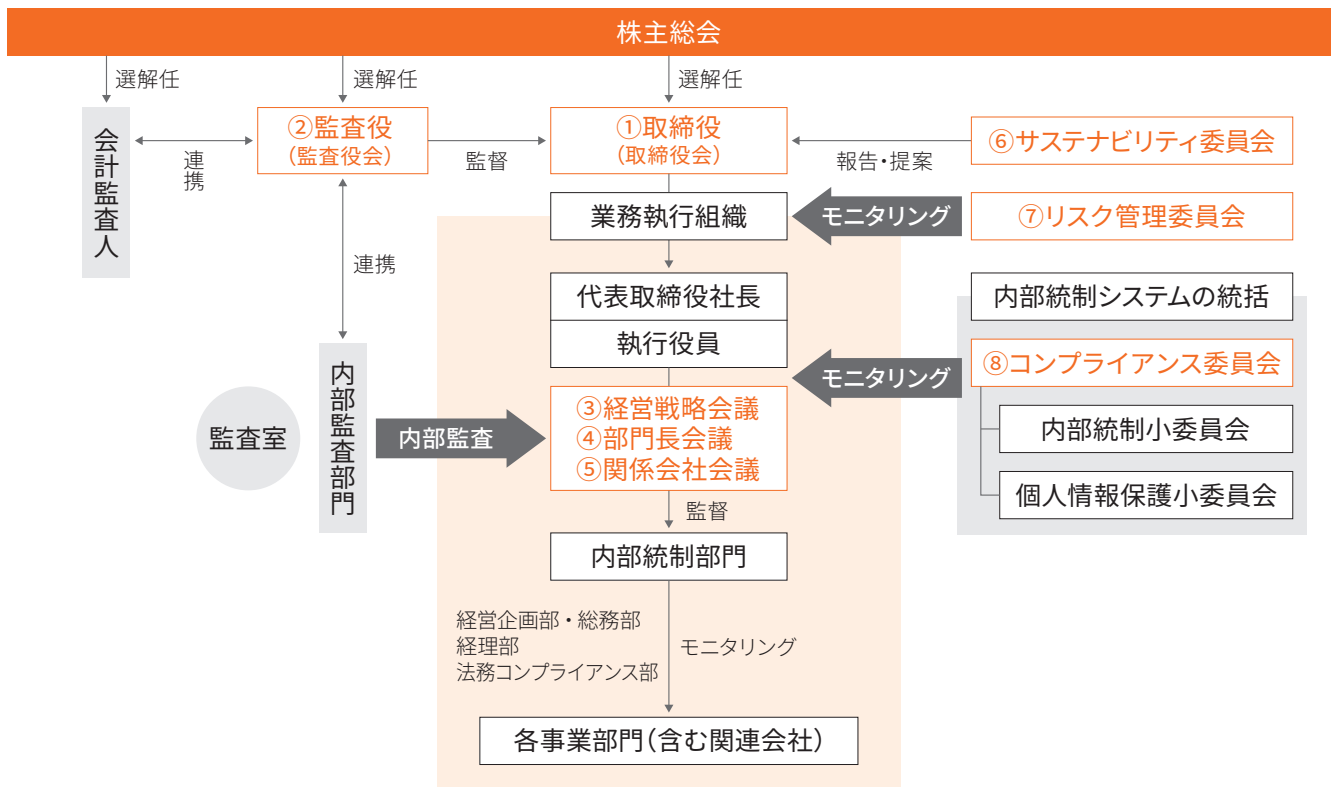
内部監査体制

業務執行部門から独立した代表取締役社長直属の内部監査部門として、監査室を設置しています。監査室はコンプライアンス委員会およびその小委員会である内部統制小委員会と緊密に連携し、必要に応じてそれらの委員を活用することで内部監査の実効性を確保しています。内部統制小委員会は内部統制部門および内部監査部門所属の人員により構成されています。監査室は、監査役(会)および会計監査人と協力しつつ、当社並びにグループ関連会社の監査を実施し、この結果を代表取締役社長および監査役(会)に報告し、必要に応じ改善指導を行っています。

執行役員制度

経営の効率化と意思決定の迅速化を図るとともに、執行責任の明確化と執行機能の向上を図ることを目的として、執行役員制度を導入しています。執行役員の業務執行については、取締役会、取締役および監査役が監督しています。

■コーポレートガバナンス体制図



「明和地所ヘルプライン」社内外通報制度

「公益通報者保護法」は、法令違反行為を労働者が通報した場合、解雇等の不利益な取り扱いを受けないようにする法律です。

当社グループでは、「公益通報者保護法」に基づき、すべての従業員(派遣社員・パートおよび契約社員を含む)が社内におけるコンプライアンス違反を会社側に通報する制度として、社内外通報制度「明和地所ヘルプライン」を設置し、不祥事の未然防止、早期発見・対応、内部けん制機能を高めています。

通報窓口は、一般窓口(法務コンプライアンス部)とハラスメントに関する窓口(総務部)、ならびに社外通報窓口(弁護士)を設けており、通報に対しては速やかな調査を行い、通報者の不利益には決してならないよう対応しています。

	2022年度	2021年度	2020年度
一般窓口への相談・通報件数	1件	0件	0件
ハラスメントに関する相談・通報件数	2件	0件	0件

役員紹介とスキルマトリックス

氏名	担当	執行/社外	在任期間*	取締役会出席率 (出席回数)	企業経営	営業/ マーケティング	建築/ 品質管理
原田 英明	代表取締役社長	非執行	17年	100% (16回/16回)	●	●	●
柿崎 宏治	常務取締役 執行役員	執行	10年	100% (16回/16回)	●	●	
義澤 俊介	常務取締役 執行役員	執行	10年	100% (16回/16回)	●		
鈴木 真	取締役 執行役員	執行	5年	100% (16回/16回)		●	
三平 慎也	取締役 執行役員	執行	4年	100% (16回/16回)		●	●
福眞 吉葉	取締役 執行役員	執行	2年	100% (16回/16回)		●	
川田 幸司	取締役 執行役員	執行	2年	100% (16回/16回)		●	
太田 明	取締役 執行役員	執行	2年	100% (16回/16回)			●
小林 大祐	社外取締役	非執行/ 社外	8年	93.8% (15回/16回)	●	●	
板倉 雅明	社外取締役	非執行/ 社外	4年	100% (16回/16回)	●	●	

*在任期間は2023年6月28日現在の取締役在任年数

代表取締役社長



原田 英明

常務取締役 執行役員



柿崎 宏治
開発事業本部・
流通事業本部管掌



義澤 俊介
経営企画本部・管理本部管掌、
関係会社担当

取締役 執行役員



鈴木 真
流通事業本部担当



三平 慎也
開発事業本部担当

取締役 執行役員



福眞 吉葉
開発事業本部
開発事業本部長



川田 幸司
営業本部、支店担当



太田 明
開発事業本部
開発事業本部長

社外取締役



小林 大祐



板倉 雅明

株主への情報開示

■株主・投資家との対話

会社情報を「迅速」「正確」かつ「公平」に開示することで、株主・投資家の皆様からの信頼を得られるよう努めています。東京証券取引所の定める適時開示規則に従い情報を開示し、ステークホルダーの皆様には有用と判断した情報も積極的に開示しています。適時開示規則に該当する情報は、東京証券取引所の提供する「TDnet」を通じて公開するとともに、当社WEBサイトにも速やかに掲載しています。有価証券報告書、四半期報告書等の開示書類は、金融庁の提供する「EDINET」を通じて公表しています。

また、株価に影響を与える情報の漏えいを防ぎ、情報開示の公平性を確保するため「インサイダー取引に関する規程」を制定し、同規程に則った適切なインサイダー情報管理を行うとともに沈黙期間を設けています。

■IRに関する活動状況について

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション促進を図るため、定期的に面談を実施しています。また、当社グループの事業活動や成長戦略の理解を深めていただくため、インターネットを活用したオンラインの会社説明会やIRセミナーに参加し、経営トップが直接的な対話をする機会を積極的に設けています。

2023年3月期の主なIR活動	
決算説明会	2回
アナリスト・投資家との面談	5回
個人投資家向けIRセミナーへの参加	1回

詳細な情報についてはIRサイトをご覧ください。
<https://www.meiwajisy.co.jp/corp/ir/presentations/>



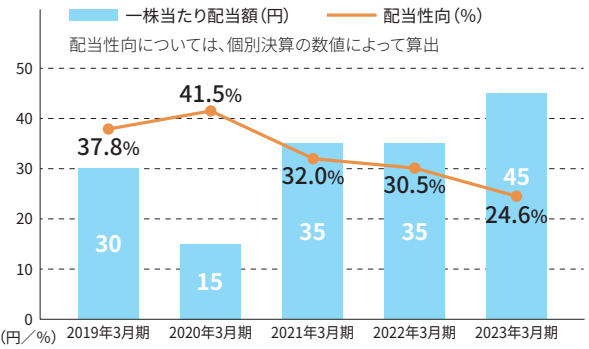
個人投資家向け説明会

	財務会計／ファイナンス	人材開発組織開発	コンプライアンスリスク管理	DX推進
	●	●	●	●
		●	●	●
	●	●	●	●
			●	
			●	
			●	
		●	●	
		●	●	

■安定配当を通じた利益還元と配当政策

各年度における利益や将来の事業展開等を総合的に勘案し、財務強化・成長投資・株主還元のそれぞれを重視してバランスの取れた配当政策を実施してきました。新中期経営計画の基本方針の一つに、業績に応じた増配等による株主還元強化を掲げています。業績改善による企業価値の向上と、財務体質強化のための内部留保充実を両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。新中期経営計画の期間中は、配当性向30%を目処とした株主還元を目指します。

■配当額と配当性向



会社概要 (2023年11月現在)

商号	明和地所株式会社 (MEIWA ESTATE Co.,Ltd.)
所在地	本社 東京都渋谷区神泉町9-6 明和地所渋谷神泉ビル TEL. 03-5489-0111 (代)
	札幌支店 北海道札幌市中央区北1条西2-1 札幌時計台ビル1階 TEL. 011-261-0120 (代)
	福岡支店 福岡県福岡市中央区天神1-2-12 メットライフ天神ビル12階 TEL. 092-753-8817 (代)
	名古屋支店 愛知県名古屋市中村区那古野1-47-1 名古屋国際センタービル11階 TEL. 052-589-2270 (代)
設立	1986年4月24日
従業員数	372名
加盟団体	(一社)不動産協会 (一社)不動産流通経営協会 (公社)首都圏不動産公正取引協議会
資本金	35億3,750万円

■明和地所の仲介 店舗

渋谷店

東京都渋谷区神泉町9-6
第2明和ビル1階

上野店

東京都台東区上野2-7-13
ヒューリック・損保ジャパン上野共同ビル5階

池袋店

東京都豊島区西池袋1-18-2
藤久ビル西1号館6階

吉祥寺店

東京都武蔵野市吉祥寺本町2-4-14
メディ・コープビル8 6階

町田店

東京都町田市原町田4-2-10
宝永堂ファイブビル5階

横浜店

神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町2-23-2
TSプラザビルディング11階

川崎店

神奈川県川崎市幸区堀川町580
ソリッドスクエア東館4階

藤沢店

神奈川県藤沢市南藤沢5-9
朝日生命藤沢ビル8階

札幌店

北海道札幌市中央区北1条西2-1
札幌時計台ビル1階

福岡店

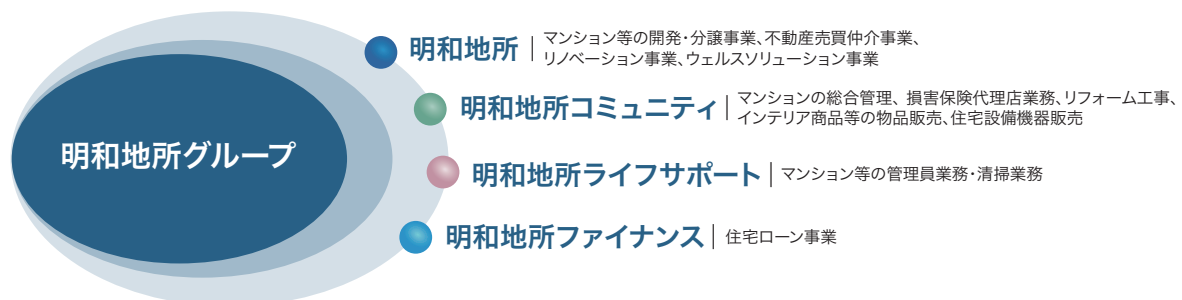
福岡県福岡市中央区天神1-2-12
メットライフ天神ビル12階

名古屋店

愛知県名古屋市中村区那古野1-47-1
名古屋国際センタービル11階

■グループ体制

2023年4月1日付で、連結子会社の明和管理株式会社を「明和地所コミュニティ株式会社」、明和ライフサポート株式会社を「明和地所ライフサポート株式会社」、明和ファイナンス株式会社を「明和地所ファイナンス株式会社」とし、3社の商号を変更しました。明和地所のグループ会社であることを明確にし、持続的な成長を実現するとともに、さらなるグループシナジーの向上を目指してまいります。



株式情報 (2023年3月31日現在)

上 場 市 場 東京証券取引所 プライム市場 (2023年10月20日付けでスタンダード市場へ移行)

証 券 コ ー ド 8869

株 主 名 簿 管 理 人 三菱UFJ信託銀行株式会社

東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

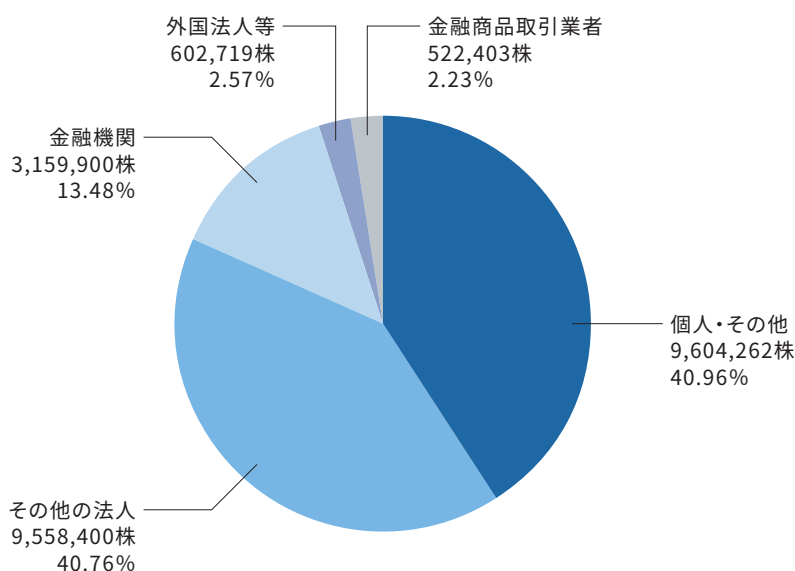
発行可能株式総数 104,000,000株

発行済株式総数 23,447,684株

単 元 株 式 数 100株

株 主 総 数 11,380名

■所有者別株式分布



■株主優待

2022年2月に公表の「新中期経営計画」において、株主還元強化を基本方針の一つとして掲げています。同年12月に株主の皆様からの日頃のご支援に対する感謝とともに、当社株式への投資の魅力をより一層高め、中長期的に株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的に、ポイント制株主優待制度「明和地所プレミアム優待倶楽部」を導入しました。毎年3月末時点で当社株式を600株以上保有する株主の方を対象としています。保有株式数に応じた株主優待ポイントを受け取ることができ、優待ポイント数に応じて、5,000種類以上の優待商品の中からお好みの商品と交換できます。

保有株式数に応じた株主優待ポイントを進呈

保有株式数	進呈ポイント数
600株～699株	4,000ポイント
700株～799株	6,000ポイント
800株～1,499株	12,000ポイント
1,500株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,499株	25,000ポイント
2,500株～2,999株	30,000ポイント
3,000株以上	50,000ポイント

<https://meiwajisyo.premium-yutaiclub.jp/>





MEIWA SUSTAINABILITY REPORT 2023



この印刷物は、FSC®(森林管理協議会)が定める責任ある森林管理の原則に基づき認証された森林からの原材料とその他管理された原材料から作られた「FSC®認証紙」と、有害な廃液をださない「水なし印刷」、揮発性有機化合物(VOC)成分を含まない環境に配慮したNon-VOC インキを使用しています。