



MEIWA  
SUSTAINABILITY  
REPORT 2025

お問い合わせ

明和地所株式会社  
経営企画本部 経営企画部

〒150-8555  
東京都渋谷区神泉町9-6  
明和地所渋谷神泉ビル



編集方針

本レポートは、明和地所グループの事業内容やサステナビリティに対する考え方・取り組みについて、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただくとともに、皆様とのコミュニケーションを促進する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

2025年3月期(2024年4月1日～2025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  
2026年1月

参考ガイドライン  
GRI(Global Reporting Initiative)「GRIサステナビリティ・レポートティング・スタンダード」  
国際標準化機構(ISO)「ISO26000」

免責事項

本レポートは、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。



MEIWA  
SUSTAINABILITY REPORT  
2025

明和地所株式会社 サステナビリティレポート 2025



Contents

- 01 特集 地域共生/環境共生/DXを活用した課題解決
- 07 トップメッセージ
- 09 企業理念
- 10 中期経営計画 分譲事業/流通事業/管理事業
- 17 サステナビリティ 持続可能な経営を支える仕組み  
環境/社会/ガバナンス
- 26 企業情報



# 設計したのは、 地域とのつながり。

## 次世代型の「地域共生」を提案

「クリオ レジデンス大船シーズンテラス」は、横浜市が実施したプロポーザル方式※による市有地売却において、当社の企画が採用され、事業者として選定されたプロジェクトです。

この企画は、「地域共生」と「環境共生」をテーマに掲げ、「人と人、人と自然、人と地域、地域と自然のすべてをシームレスにつなげる街づくり」を目指しました。居住者だけでなく地域全体を巻き込んだ多世代のコミュニティ形成と、持続可能な価値創造を提案した点がとくに高く評価されました。

※ プロポーザル方式:土地の利用などに関する企画提案を評価し、最も評価の高い者を事業予定者として決定する公募方式です。

## 開かれた「中間領域」 地域共生と多世代交流の実現

当社が目指す「地域共生」は、建物の配置や敷地のデザインに深く組み込まれています。空地率 50%超というゆとりのある配棟計画により、敷地内には森の再生を意識した広場と一体となる開かれた中間領域を創出しました。これは地域の方々が日常的に利用できる空間です。

この中間領域には、地域貢献のための3つの施設を配置しています。大小のコミュニティホールや広場は、居住者と地域の方々が世代を超えて交流できる拠点として活用されます。また、地域に開かれた東西を結ぶ貫通路を設けることで、地域の方々の利便性を高め、にぎわいを生み出しています。

## 地域共生と災害への備え

地域の方々の要望を受けて作られた集会室は、町内会館として利用いただくことで、地域の自治活動を持続的に支える役割を担います。

また、敷地内に防災倉庫を整備することで、地域の防災拠点としての機能も果たします。

当社は、このように建物の機能(ハード面)と利用・活動(ソフト面)の両面から、快適な暮らしと地域社会との調和を目指し、地域共生の新しい形をともに創造していきます。



## 多様な交流の場を地域に開放

### 敷地を包み込むように配した植栽



### 広場にシンボリックな水盤を配置



## 地域の防災拠点

### OPEN MARCHE の開催

2025年7月、地域の方々とマンション居住者の皆様が交流できるオープンマルシェを開催しました。2日間で多くの方に参加いただき、地域とつながるコミュニティ形成の第一歩となりました。



おすすめのお店やみんなに教えた情報などを集めた大船MAPづくり



クリオ レジデンス大船シーズンテラス



クリオ桜新町ザ・クラシック 外観完成予想図

## 国産スギの外壁が生み出す趣と自然との調和

クリオ桜新町ザ・クラシック

### 木材外壁の効果と美しく保つ工夫

国産スギ材を使用した外装化粧部材「SUSTIMBER(サスティンバー)-外壁」を、日本の分譲マンションとして初めて採用しました。

「SUSTIMBER-外壁」は住友林業株式会社が開発した部材で、木材が生育過程で吸収したCO<sub>2</sub>を内部に蓄え続ける性質を利用し、炭素を長期にわたり固定することで環境負荷の低減に寄与します。また、防腐・防水技術により耐久性と耐候性を向上させ、木の美しさを長く保ちつつ、天然素材ならではの経年の風合いを楽しめる上質な邸宅を目指しました。

### 自然と調和する開放的な住まい

光・風・緑を最大限に取り込む設計を重視し、全戸にフルハイツサッシを採用して明るく開放的な住空間を実現しました。

光庭を介して住戸全体に風が吹き抜ける計画とし、すべての室外機を屋上に配置することで、心地良い風を取り入れるバルコニー環境を確保しています。

敷地には、桜新町の景観に調和する8本のヤマザクラを植樹しました。敷地全体を囲うように緑を配し、周辺の街並みとの一体感を高めています。



特集 2 —— 環境共生

# 木の力で、自然を感じる住まい。

## 体験を通して森林に親しむ 北海道との取り組み

当社は、2016年に北海道と包括連携協定を締結し、森林を次世代につなぐために北海道での植樹活動や木育、未来づくり感響プロジェクトに取り組んできました。

未来づくり感響プロジェクトでは、体験ツアーのなかで森でのフィールドワークを行いました。このような活動を通して、森林に親しむ心を育んでいます。



## グリーンカーテンの活用

クリオ葛西シーズンテラス

環境共生とコミュニティ形成を目的に当社グループでは、「緑のカーテンによる涼しい暮らし方サポートプログラム」を実施しています。

2024年度は11世帯が参加し、グリーンカーテンの効果を体感できたとのお声をいただきました。

2025年度も継続してプログラムを実施しており、12世帯の方々にご参加いただいている。



# デジタルが結ぶ、 共助の新しいカタチ。

“助けてほしい”と“働きたい”をつなぐ「ポチっとわーく」

## マンション管理員の 必要性と人材不足

複数世帯が暮らすマンションでは、朝のゴミ出し業務など日々の衛生環境や生活の質を保つうえで、マンション管理員が重要な役割を担っています。これまで主にシニア世代が担ってきましたが、定年延長・再雇用制度の普及によって人材を確保することが困難になったことや、10年前に比べて、60歳から75歳の人口が減少したことを受け、管理員の人材不足が深刻化しています。また、定年延長による現職管理員の高齢化は、健康起因による突発的な休務の増加を招き、現場運営の大きな課題となっています。

## 管理代行員募集サービス 「ポチっとわーく」

こうした課題を解決するために当社がリリースしたのが、突発的な休務による

人材不足と、「この日なら働ける」という個人のニーズをマッチングさせる管理代行員募集サービス「ポチっとわーく」(以降、「ポチわく」)です。このサービスは、「働き手を求める現場」と「働きたい人」をつなぎ、人材不足を補うことを目的としています。

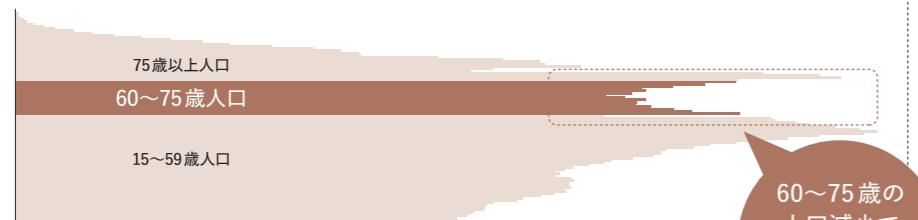
## スマートフォンで完結する 新しい働き方

「ポチわく」では、これまで管理代行員手配のために行っていた電話やFAX、電子メールによる煩雑な調整業務は不要です。

管理員が休務する案件が発生すると、その情報が順次「ポチわく」上に公開されます。管理員の代行業務を行いたい「マンションサポートー」は、スマートフォンから好きな日程・時間の案件を探して応募するだけで、希望の場所で働くことができます。

専任マンションサポートーとして自由に働くことはもちろん、現役の管理員が休日に他物件の業務に入るなど兼業も

## 2025年日本の推計人口



60～75歳の  
人口減少で  
マンション管理員の  
不足が課題に

可能で、個人のライフスタイルに柔軟に対応した働き方を選べます。

これにより、多様なワークスタイルを尊重しつつ、管理員の不足を解消します。

## 質の高いサービスを支える 「マンションサポートー」

「ポチわく」に登録できるマンションサポートーは、すでに管理員として勤務している人または管理員研修を受講した人に限定されます。これにより、マンション管理の質を確保しています。

「ポチわく」は、「働く機会を通じて、新たに“わくわく”を見つける支援をする」ことをミッションに掲げています。現場での「ありがとう」や社会とのつながりがマンションサポートーのやりがいとなり、居住者の皆様への温かいサービスにつながっています。

2024年9月の神奈川県での実証運用開始以来、290名以上がマンションサポートーとして登録し、月間約800件の休務を「ポチわく」でカバーしています。

今後も本サービスを拡大することで、人材不足を解消し、マンション居住者の皆様へ、質の高い安定した管理サービスを提供し続けていきます。

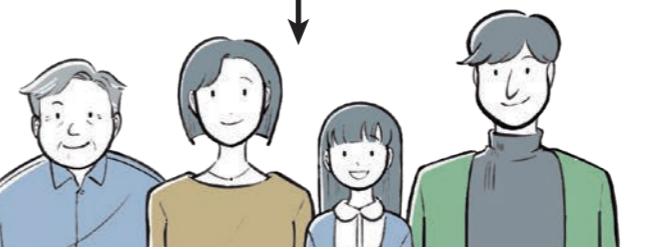
ライフスタイルに合わせて  
働けるシステムで管理員不足を解決



## 明和地所ライフサポート

明和地所ライフサポート株式会社は、クリオマンション等の管理員業務・清掃業務を展開しています。

質の高いサービスの提供



マンション居住者の皆様

現役マンションサポートーの声



古川さん

管理員とマンションサポートー兼務

Q. 働き始めたきっかけは?

定年退職してから10年ほど何もしていなかったのですが、もう一度働いてみようと思っていたところで管理員の仕事を見つけ、自分のライフスタイルに合わせて働くことができる「ポチっとわーく」に出会いました。

Q. マンションサポートーのやりがいは?

今では常勤の管理員の仕事と「ポチっとわーく」の兼務で週に6日間ほど働いていますが、住民の方とお話ししながら仕事をし、毎日楽しく充実した日々を送っています。



金子さん

マンションサポートー兼務

Q. 働き始めたきっかけは?

以前は、週に5日間ほど勤務していましたが、毎年夏になると体調を崩してしまったのです。それを会社に相談したところ、働き方のスタイルを自由に組める「ポチっとわーく」を紹介してもらいました。

Q. マンションサポートーのやりがいは?

今では週に2～3日間の勤務になり、無理せずに働くことができるようになりました。住民の方に「ご苦労さま」や「ありがとうございます」と声をかけてもらえるのがやりがいです。





## サステナビリティが重視される社会のなかで いつまでも選ばれる企業であり続けます。

代表取締役社長 原田 英明

### 経営の考え方

#### 情報化社会における 営業力の進化で 「選ばれる企業」へ

1986年の創業以来、明和地所は「製・販・管一貫体制」を強みに成長を続けてきました。私が社長就任以来、そしてこれからも大切にしたい信念は、「お客様に選ばれる企業であること」です。

かつての不動産業界は、極端に言えば「購入予定のないお客様にアプローチし、ご購入いただく」ことが営業力とされた

時代もありました。しかし、インターネットの普及により、お客様ご自身が情報を得て比較検討できる時代になりました。もはや、一方的な売り込みは通用しません。数ある選択肢の中から「明和地所がいい」と選んでいただくためには、他社よりも良い土地を仕入れ、質の高い住まいをつくり、お客様にその価値を正しくお伝えする提案力が必要です。

時代の変化に合わせて、営業のスタイルも「説得」から「共感・提案」へと大きく変化しました。しかし、創業以来の強みである「営業力」の熱量は変わっていません。

お客様のライフスタイルを深く理解し、プロとして最適な住まいを提案する。その積み重ねによって、これからも選ばれ続ける企業でありたいと考えています。

### この10年の進化

#### 「良いものを作ろう」 という現場の熱意が ブランドを押し上げた

2026年4月、当社は創業40周年の節目を迎えます。この10年を振り返ると、最大の転換点は創業30周年時のリブランディングでした。これはトップダウンではなく、現場からのボトムアップで作り上げたものです。

この過程で生まれたのが「良いものを作ろう」というシンプルな、しかし力強い現場の意志でした。良いものを作るためには、良い立地が必要です。必然的に土地の仕入れ価格は上がりますが、そこに妥協せず高品質な住まいを企画・建設することで、結果的に高価格帯の商品もお客様からご評価をいただけるようになりました。デザイン性に優れたマンションが、街並みを変え、地域のポテンシャルを引き上げます。私たちのこだわったものづくりが、そのエリアの資産価値向上という社会的インパクトにつながっていると自負しています。最近では1億円を超えるマンションも販売をしていますが、「高級路線を目指した」というよりは、現場がプロジェクトごとに「これならいける」と挑戦し、実績を積み重ねてきた結果です。



建設部門はグッドデザイン賞を連続して受賞し、営業部門は高度な要求に応えられるよう専門性を高めていきました。自信を持ってお客様に商品を届けられる体制が整ったことで、お客様からの感謝の言葉も増え、組織全体に「自ら考え、挑戦する」という好循環が生まれています。

### 地域との共生

#### 「こんなマンションができる嬉しい」 地域に愛される開発を目指して

こうした「質の高いものづくり」へのこだわりは、建物単体にとどまらず、周辺環境や地域との調和にも向けられています。かつてマンション開発は、近隣の方々にとって懸念材料となることもありましたが、現在は「地域に新たな価値をもたらす開発」を徹底しています。

その象徴的な事例が、横浜市栄区の「クリオレジデンス大船シーズンテラス」です。敷地内の豊かな植栽計画に加え、コミュニティ形成イベントを通じて地域の方々との交流を図った結果、近隣にお住まいの方々から「この地域にこんな素敵なマンションができる嬉しい」というお言葉をいただきました。購入されたお客様だけでなく、地域の方々にも喜んでいただけたことは、デベロッパーとして何よりの喜びです。また、横浜・元町商店街での開発案件などは、地域の景観や文化に調和した開発として高く評価されています。

さらに、CSR活動においても「地域共生」を掲げています。軽井沢での小学生向けサッカー大会「CLIO CUP(クリオカップ)」や茅ヶ崎でのプロサーフィン大会などは、継続的に開催することで、地域にとってなくてはならないイベントとして定着してきました。こうした活動を通じて、明和地所はその地域の一員として認められ、信頼関係を築いています。



### ステークホルダーの皆様に向けて 「自ら考える」組織 40周年、その先へ

次の成長に向けて、私が最も手応えを感じているのは「人の変化」です。かつてのような指示を待つ姿勢から、自ら考える姿勢へと社員の意識が変わってきています。この人的資本の進化こそが、不透明な時代を切り拓く最大の力です。

創業35周年には、若手社員が中心となり、アクションポリシーの策定を行いました。現在は次世代リーダー育成の場である「MJB(明和地所ジュニアボード会議)」が稼働しています。

2025年からは、20代・30代の社員を中心となる「Meiya Branding 2026」も始動しました。

これらは単なる教育研修ではありません。次代を担う社員が会社の未来を「自分事」として捉え、経営の視座を持って新たな価値を創造するための投資です。

若い世代が描く未来図を経営が受け止め、形にしていく。このプロセスが組織を強くし、イノベーションを生み出す土壤となっています。

40周年は通過点にすぎません。変化の激しい時代において、10年後、20年後もステークホルダーの皆様、そして地域の皆様に「選ばれる企業」であり続けるために、私たちは挑戦と進化を止めることはありません。今後とも変わらぬご支援をお願い申し上げます。

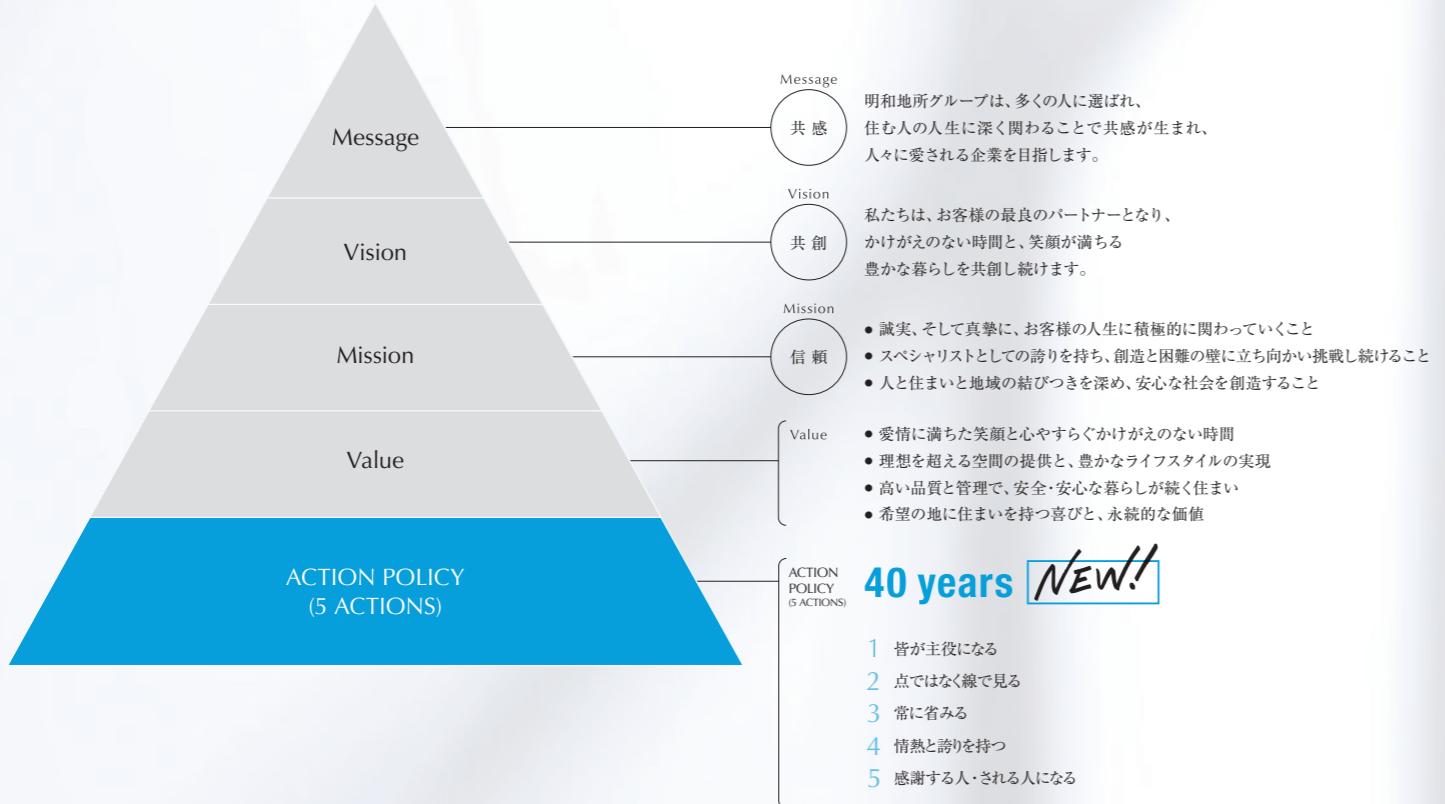
## Statement

# 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、「お客様の中の心」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。



## 中期経営計画

## 「中期経営計画 2027」の基本方針

2024年5月に、2025年3月期～2027年3月期までの3カ年を計画期間とする「中期経営計画 2027」を公表しました。

当社は2022年2月に新中期経営計画を公表し、計画達成に向けて事業を推進しておりましたが、建設業界における建築費高騰や人手不足などの事業環境の変化に対応し、計画の見直しと再策定を行いました。本計画では、コア事業である分譲事業をベースとしつつ、拡大を続ける中古市場を取り込むことで流通事業を強化し、企業として持続可能な成長を実現していきます。

## 5つの基本方針

1 パワーファミリー・富裕層をターゲットとする商品・サービスを販売

分譲事業 流通事業

2 好立地・住まいここの良い上質な商品を提供

分譲事業 流通事業

3 成長が続く中古市場への取り組みを強化

流通事業

4 富裕層に好立地・高品質な賃貸マンションを販売

流通事業

5 利益の安定したマンション管理、賃貸事業を拡大

管理事業 賃貸事業

## 「中期経営計画 2027」の進捗

中期経営計画2027の初年度である2025年3月期については、売上高799億円、経常利益37億円、当期純利益28億円といずれも計画を上回りました。

2026年3月期についても、売上高840億円、経常利益43億円、当期純利益29億円と、増収増益を見込んでいます。

コア事業である分譲事業や、主に富裕層向けの一棟収益物件を展開しているウェルスソリューション事業では、今後の売上材料を確保し、収益基盤の確立を進めています。また、強化事業である不動産売買仲介、買取再販などの流通事業については、中期経営計画2027の最終年度である2027年3月期において、売上高の

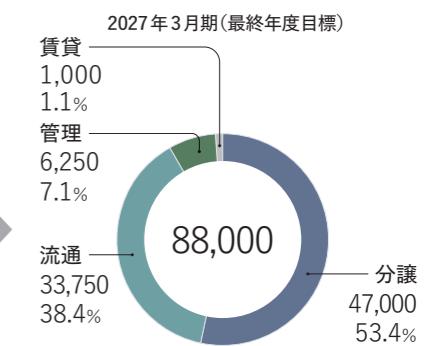
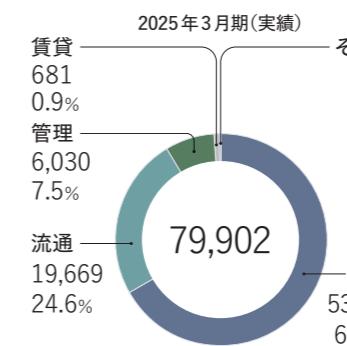
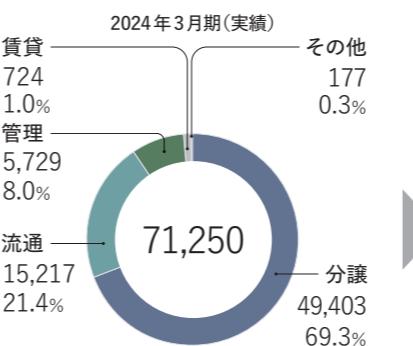
約4割を担う規模とすべく、事業推進のための体制づくりを着実に進めています。

今までの成果を踏まえ、今後とも5つ

の基本方針に沿った取り組みを継続し、中期経営計画2027の達成を確実なものとしていきます。

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (目標)	2025年3月期 (実績)	2027年3月期 (最終年度目標)
売上高	71,250	79,000	79,902	88,000
うち分譲事業	49,403	50,000	53,388	47,000
うち流通事業	15,217	22,100	19,669	33,750
うち管理事業	5,729	6,100	6,030	6,250
うち賃貸事業	724	800	681	1,000
経常利益	3,990	3,600	3,769	4,100
当期純利益	2,781	2,500	2,897	2,900

## 事業別売上の推移 (百万円)



## 暮らしの質を高める 住まいの提供 分譲事業

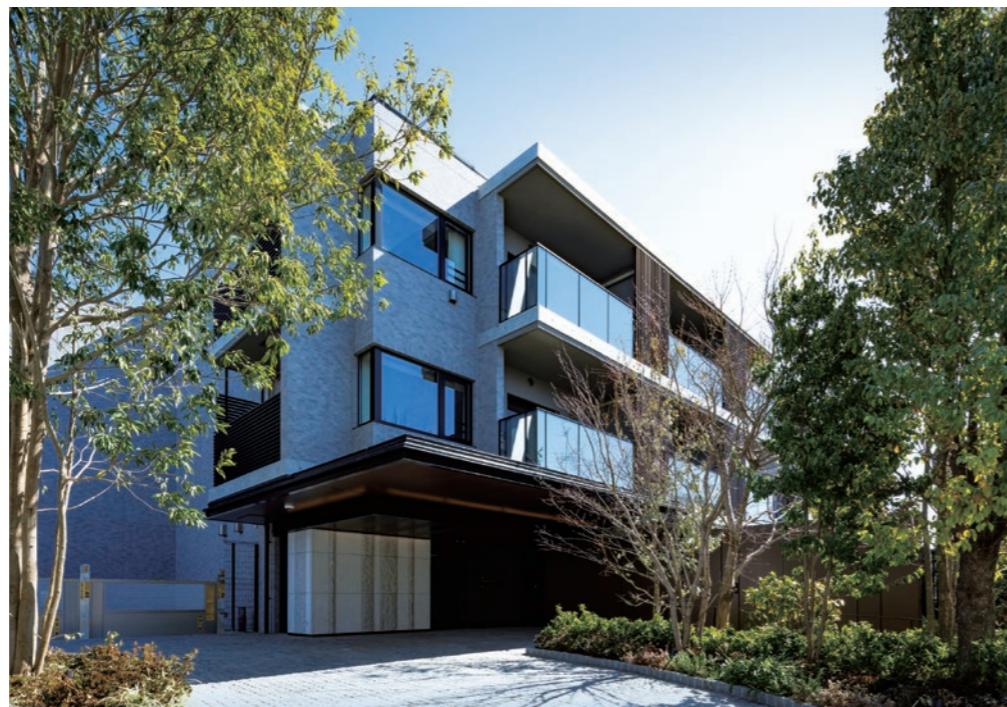
### 事業紹介

1986年の創業以来、首都圏を中心  
に新築分譲マンションCLIO(クリオ)  
を展開し、1,006棟・49,000戸超の  
供給実績を重ねてきました。

これまで培ってきた経験と実績を  
もとに「住まいここち」と「住まいの  
安心・安全」を追求した上質な住まい  
づくりを推進しています。

### 全国供給実績(合計)

# 49,408戸 1,006棟



クリオ世田谷松原ザ・クラシック

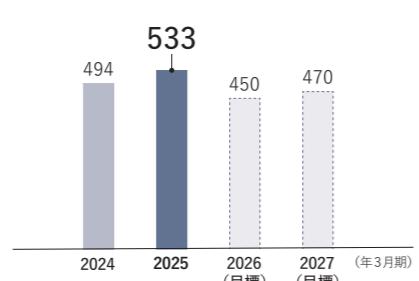
### 2025年3月期の成果報告と今後の展望

#### 品質強化と高付加価値戦略による収益性の向上

分譲事業は、新築分譲マンション816戸(前期比12戸増)の引渡しを行い、売上高は533億円と、中期経営計画に掲げる目標を達成しました。

今後も製販管すべてにおいて品質と顧客満足度を高め、お客様に選んでいただける住まいづくりに努めます。

#### 売上高の実績と目標(億円)



#### 不動産M&Aのパイプライン充実

用地仕入の競争が激化するなか、仕入手法を多様化するため、不動産M&Aに取り組んでいます。2021年以降、M&Aを通じて3件の分譲マンション用地を取得し、すでに完売している「クリオ浅草橋ザ・グラン」のような希少性の高い物件の供給にもつながっています。

今後も仕入手法の一つとして、不動産M&Aを積極的に活用していきます。



#### 中期経営計画施策

- ① 優れた仕入と仕入手法の多様化
  - エリア戦略を徹底し、土地購入基準厳守
  - 等価交換・権利調整に積極的に取り組む
  - マンション建替え事業の強化
  - 不動産M&Aのパイプライン充実
- ② 富裕層に受け入れられる上質な住まいの提供
  - 環境共生型住宅の提供(ZEH-Mなど)
  - 地域貢献、コミュニティの形成支援
  - お客様の声に寄り添った、付加価値の高い住まいづくり
- ③ 徹底した品質管理とアフターサービス
  - 社内専門スタッフの直接検査による建設品質管理を継続
  - 業界最長の15年住宅設備保証サービスを標準化

### 重点施策と取り組み

## 持続可能な都市を目指す 「明和地所グループマンション再生相談室」

### 社会課題への対応と 建替え事業の推進

築40年超の高齢マンションストックは、今後20年で約3倍に増加すると見込まれ、その再生は重要な社会課題となっています。

当社は、この課題に対応するとともに、分譲事業における用地仕入の競争力強化のため、2023年4月に「再開発・建替事業部」を設置しました。建替えを新たな仕入手法の一つとして位置付け、将来の事業パイプラインの拡充に役立てています。

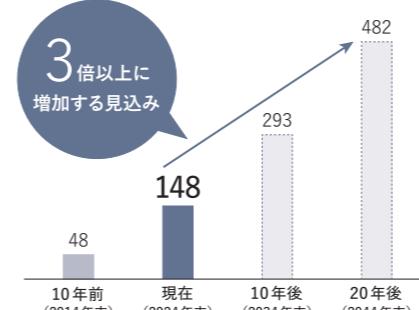
### 「明和地所グループマンション再生相談室」で多様な選択肢を提供

マンション再生は、課題の難しさや負担の大きさなどから、管理組合のみで円滑に進めることが困難な場合が多く、議論が先送りにされてしまうことが少なくありません。

そこで当社グループは、管理組合の再生検討を初期段階から専門的にサポートするため、2025年3月に明和地所(デベロッパー)と明和地所コミュニティ(管理会社)が連携した一体的組織「明和地所グループマンション再生相談室」を開設し、ワンストップで支援できる体制を構築しました。

同相談室では、修繕・改修、耐震補強、

#### 築40年以上のマンションストック数の推移(戸数)



※出典:国土交通省「マンションに関する基礎データ」(建築着工統計等を基に推計した分譲マンションストック戸数及び国土交通省が把握している除却戸数を基に推計)

### マンション再生相談室の仕組み



建替え・敷地売却など、多様な再生手法を比較検討し、管理組合にとって最適な方針を早期に判断できるようサポートしています。

### リファイニング建築

マンション再生の選択肢の一つとして、「リファイニング建築」が注目されています。

これは、建替えを前提とせず、既存建物の躯体を最大限に活かし、必要な補強・改修により建物の価値を再生する手法です。建替えと比べて産業廃棄物やCO<sub>2</sub>排出量を大幅に削減でき、環境負荷の低減にも貢献します。

「明和地所グループマンション再生相談室」は、このリファイニング建築を取り組むため、その先駆者である株式会社青木茂建築工房と連携しています。



豊かな暮らしと幸せを  
未来につなぐ

## 流通事業

### 事業紹介

中古市場を主軸に不動産売買仲介、買取再販、ウェルスソリューション、リノベーションの4つの事業をメインに展開しています。住まいのパートナーとして、お客様一人ひとりに最適なソリューションを提供し、不動産と人とをつなぎます。

また、これまでに培った知識と経験を活かし、PM(賃貸管理)事業にも取り組んでいます。

### 事業の一覧

不動産売買仲介事業

買取再販事業

ウェルスソリューション事業

リノベーション事業

PM(賃貸管理)事業



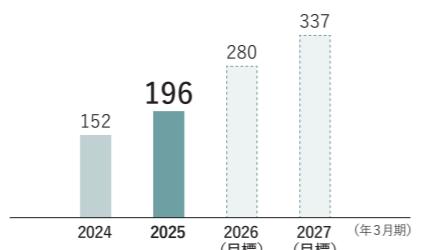
### 2025年3月期の成果報告と今後の展望

#### 拡大する中古市場を取り込み、サービスを強化

流通事業は、不動産売買仲介事業と買取再販事業が好調であったことに加え、ウェルスソリューション事業において5物件の引渡しを行ったことから、売上高は196億円となりました。

今後も拡大する中古マンション市場を取り込み、上質な商品や付加価値の高いサービスを提供していきます。

#### 売上高の実績と目標（億円）



#### 中古一棟物件の取り扱い強化

自社の開発物件に加え、既存物件のバリューアップの強化を図っています。

開発物件に比べ回転率が高く、また、好立地の既存物件を活用できることから、積極的に取り組んでいます。



#### 中期経営計画施策

##### 不動産売買仲介事業

##### 収益力強化

- ① 上質なリノベーションマンションの提供

- ② ポリュームの拡大
- ③ 資本回転数を高める

##### 買取再販事業

##### ポリュームの拡大

- ① 富裕層に受け入れられる上質な賃貸マンションを販売
- ② 中古一棟物件の取り扱い強化
- ④ アセットクラスの多様化

##### ウェルスソリューション事業

### 各事業とその取り組み

#### 不動産売買仲介事業

「不動産を購入したいお客様」と「売却したいお客様」の間に立ち、経験豊富な専門スタッフが契約の成立に向けて物件紹介、条件交渉、契約締結、引渡しまでの不動産取引を総合的にサポートします。お客様のライフステージに合わせた最良のご提案をし、安心してお任せいただける住まいのパートナーを目指します。

また、仲介店舗においては、店舗あたりの人員体制を強化し、地域に密着した店舗ごとの収益力向上にも取り組んでいます。



「明和地所の仲介」店舗

#### 買取再販事業

利便性の高いエリアで資産性の向上が見込まれる中古不動産(区分マンション)を買い取り、リノベーションやリフォームを行ったうえで再販する買取再販事業を展開しています。設備のリニューアルや間取りの変更などを行うことで、新築に劣らない品質と優れたデザイン性を兼ね備えた住空間を提供しています。

中古不動産を活用することで、新築の場合と比べ環境負荷の低減にも貢献しています。



買取再販物件(リノベーション済み)

#### ウェルスソリューション事業

不動産運用や事業承継、相続対策など、資産管理全般に関してお一人おひとりに寄り添ったご提案を行い、ワンストップで包括的にサポートしています。また、拡大する賃貸需要に対応し、上質な賃貸マンションの開発に注力しています。富裕層のお客様に対し、資産価値の高い一棟収益物件を提供し、長期的な資産形成をサポートしています。



クリオ ラベルヴィ新富町

**tukurite**  
CLIO STYLE RENOVATION

### 重点施策と取り組み

## 高品質な住まいをつくる リノベーションブランド「tukurite(ツクリテ)」

#### デザインと環境性能を 両立する再生手法

当社のリノベーションブランド「tukurite(ツクリテ)」は、多様なパートナーと協働しながら、サステナビリティに配慮した高品質な住まいをお客様にお届けしています。

築20年以上が経過している「クリオ レジデンス湘南辻堂」では、海に近い立地を活かしたマリンテイストのデザインを基本コンセプトに据え、木質総合建材メーカーである株式会社ウッドワンと協働し、建具や玄関収納、キッチン(天井含む)などに同社の無垢の木材(ニュージーランド産パイン材)を多く取り入れたことで、約840kgのCO<sub>2</sub>固定化を実現しました。

また、間取りを大きく変更せず、床下地や玄関タイル、窓枠など機能的に使用可能な既存部分を積極的に活かすことで、

廃棄物の抑制を図りました。

本物件を契機に、当社の木材活用に対する意識が高まり、以降も積極的に木材を取り入れたリノベーションに取り組んで

います。

今後も、環境に配慮したリノベーションによる、価値ある住まいの提供を推進していきます。



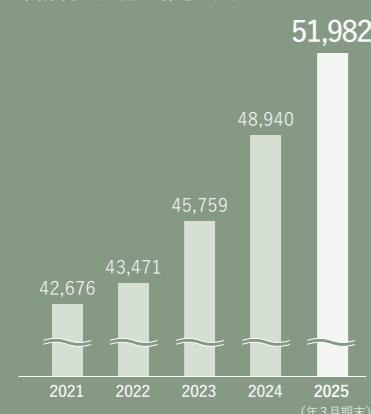
クリオ レジデンス湘南辻堂

## 快適な住まいを サポートする 管理事業

### 事業紹介

管理員の派遣に加え、理事会運営の支援、設備点検・保守工事、大規模修繕まで幅広く対応し、建物の資産価値を守っています。近年では、居住者の皆様と住まいに携わるすべての関係者を円滑につなぐ独自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、お客様の声に向き合いながら、さらなる管理品質の向上に努めています。

### 累計管理戸数の推移（戸）



### 新規管理受託戸数の推移（戸）



### 2025年3月期の成果報告と今後の展望

#### マンション管理市場の安定した伸びと受託物件の拡大

管理事業は、他社管理物件の受託（リプレイス）が順調に進捗したことにより累計管理戸数は5万戸を超え、売上高は60億円となりました。

マンションストック数の増加や管理費の上昇により、安定した拡大を進めているマンション管理市場において、高い顧客満足度を強みにさらなるストック収益の増強に取り組みます。



#### 中期経営計画施策

##### ① リプレイスの強化

- 管理事業における高い顧客満足度をベースに、適正な利益率を確保した他社管理物件の獲得促進

##### ② ICT活用による マンション管理の効率化

- 「kanri.online」の導入により、業務の効率化を図る

### 重点施策と取り組み

## 住まいに関わるすべての人をつなぐ 「kanri.online（管理オンライン）」

### 「kanri.online」の仕組みと目的

明和地所コミュニティは、マンション管理DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進するために、独自のコミュニケーションアプリ「kanri.online」を社員と全管理物件に導入しています。

このアプリは、担当フロントに情報を集約し、居住者の皆様と住まいに携わるすべての関係者の情報共有を円滑にします。例えば、台風で手すりが破損した際、管理員が写真や動画を共有することで、担当フロントや保全担当者が迅速に修繕の手配を行うことができます。

また、協力会社による給水ポンプや排水設備などの日常の点検報告も「kanri.online」を通じて行われます。設備の不具合が発見された場合、いち早く情報が共有され、担当フロントによる素早い修繕の提案につながります。

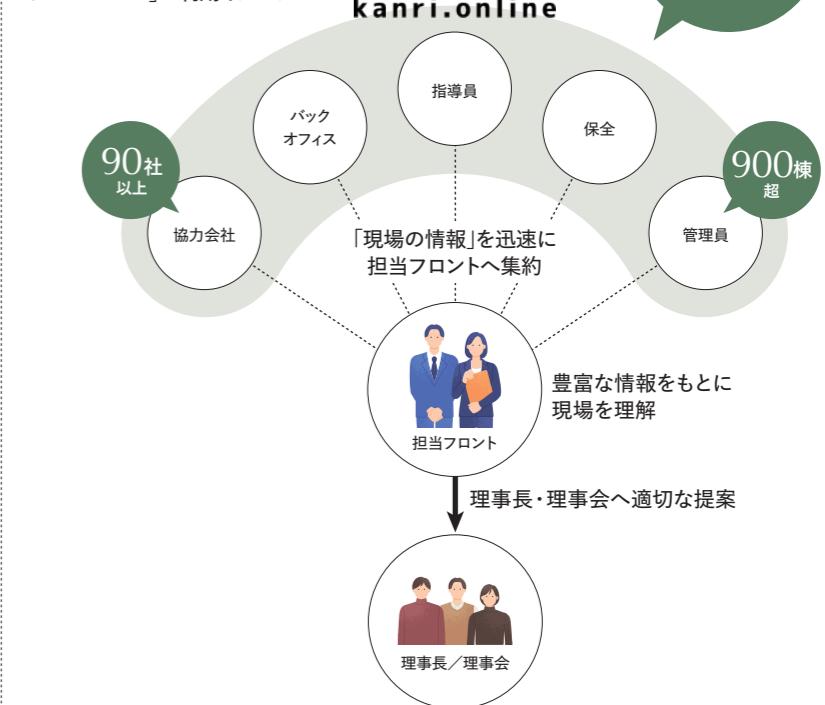
協力会社へプラットフォームを提供することで、サプライチェーン全体のセキュリティ対策を強化しており、すでに90社以上の協力会社が導入しています。

管理員、指導員、保全担当者、担当フロント、協力会社が現場情報を共有し、迅速に対応することで、居住者の皆様の快適な暮らしをサポートします。

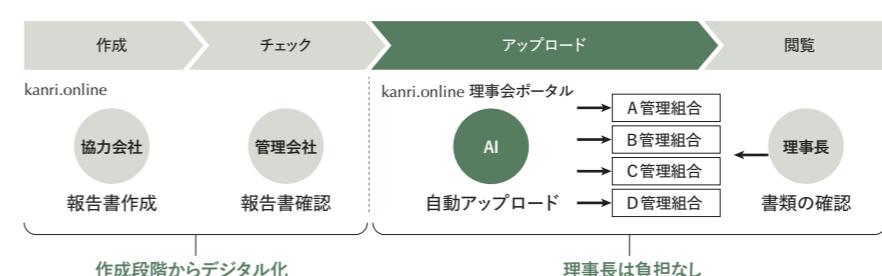
### 「kanri.online 理事会ポータル」の開発

「kanri.online」を通じて作成・確認された

### 「kanri.online」の利用イメージ



### 「kanri.online 理事会ポータル」の利用イメージ



# 持続可能な経営を支える仕組み

## サステナビリティ基本方針

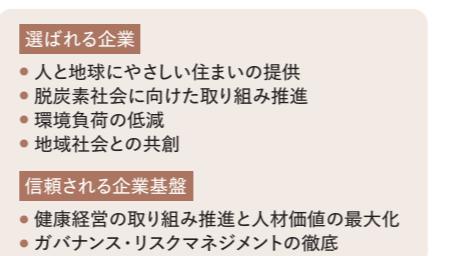
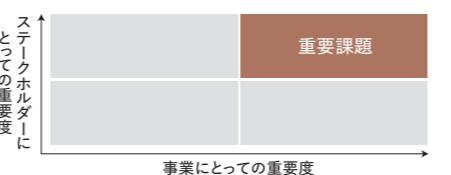
当社グループは、企業理念の根幹である「信頼」「共創」「共感」に基づき、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーとの対話と協働を通じて、自らの成長とともに、持続可能な社会の実現を目指していきます。

- 1 蓋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。
- 2 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。
- 3 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。

## マテリアリティの特定プロセス

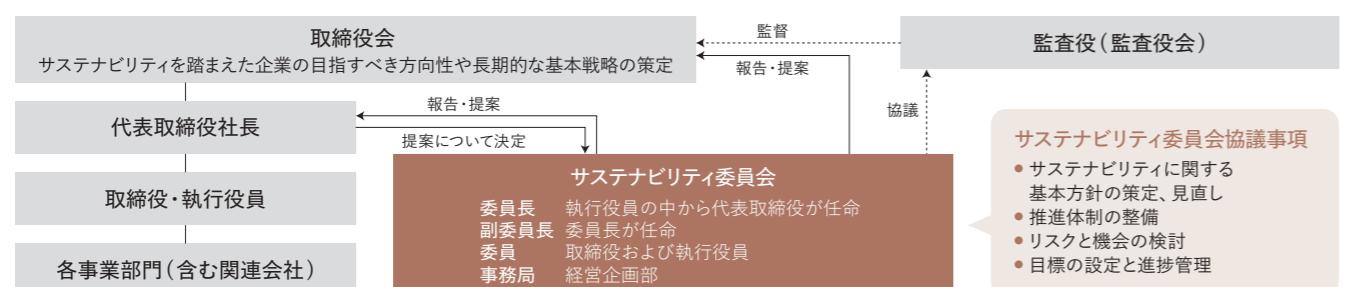
当社グループでは、以下の4段階のステップを経て優先して取り組むべきマテリアリティを抽出し、6つのテーマを設定しました。

<b>STEP 01</b> 社会課題の抽出と ステークホルダーの要請確認	一般的な社会課題を整理し、競合他社のサステナビリティ課題の調査、SASBやS&P Globalなどの外部格付機関の情報を調査しました。これらの調査を通じて、不動産業界におけるサステナビリティ課題の傾向と、当社への関連性を「FTSE Russell」のESG格付の視点から、社会課題を整理しました。
<b>STEP 02</b> マテリアリティ分析の実施 (課題の評価)	整理した社会課題の中から、当社のサステナビリティ課題として20項目を抽出しました。これらのサステナビリティ課題を、①ステークホルダーにとっての重要度と、②自社の事業にとっての重要度の2つの観点からマテリアリティ分析を実施しました。
<b>STEP 03</b> マテリアリティの特定	マテリアリティ分析の結果、とく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。また、6つのテーマのうち「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つは「選ばれる企業」になるための重点項目として、「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つは今後も企業として持続していくために必要となる「信頼される企業基盤」を基本項目に位置付けました。
<b>STEP 04</b> テーマの取り組み整理	6つのテーマについて、現状の取り組みを整理し、今後の方針を決定しました。 詳細は、右記の当社コーポレートサイト「STEP04 テーマ毎の取り組み」をご参照ください。



明和地所コーポレートサイト  
STEP04 テーマ毎の取り組み  
<https://www.meiwaishiyo.co.jp/corp/sustainability/materiality/>

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では、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できる体制を整えました。サステナビリティ委員会は下図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。



## TCFDへの対応

当社グループは、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及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。

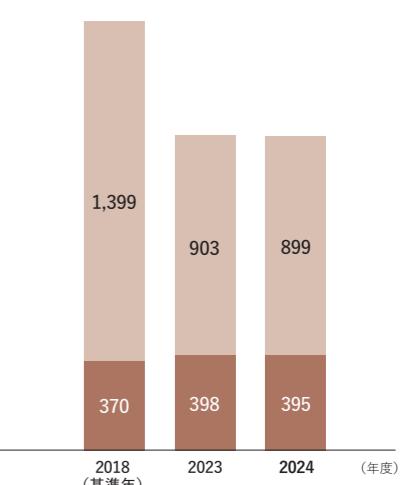
(5) 事業リスクについてはリスク管理委員会が主管し、サステナビリティに関する事業リスクについてはサステナビリティ委員会が所管しています。

### ④ 指標と目標

指標は、Scope 1、Scope 2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します。2018年度を基準年とし、2050年度までに排出量ネットゼロを削減目標としています。

\* GHG:Greenhouse Gas(温室効果ガス)

GHG排出量 (t-CO<sub>2</sub>)  
■ Scope 1 ■ Scope 2(マーケット基準)



明和地所コーポレートサイト  
TCFD提言に基づく情報開示  
<https://www.meiwaishiyo.co.jp/corp/sustainability/TCFD/>

## ポジティブ・インパクト・ファイナンス

当社は、2025年5月、株式会社あいち銀行と当社が協議のうえ、課題を解決するための取り組み方針を定め、その達成度合いを測定するKPI(重要目標達成指標)を設定し、同行がモニタリングを行う体制が構築されました。

ポジティブ・インパクト・ファイナンスは、企業活動が経済・社会・環境にもたらす影響(インパクト)を評価し、そのポジティブ・インパクトの拡大とネガティブ・インパクトの緩和に向けた企業の取り組みについて、金融機関が支援する融資の枠組みです。

株式会社あいち銀行と当社が協議のうえ、課題を解決するための取り組み方針を定め、その達成度合いを測定するKPI(重要目標達成指標)を設定し、同行がモニタリングを行う体制が構築されました。今後も外部視点を適切に取り入れながら、持続可能な企業運営に向けた取り組みを着実に進めています。

# Environment

環境



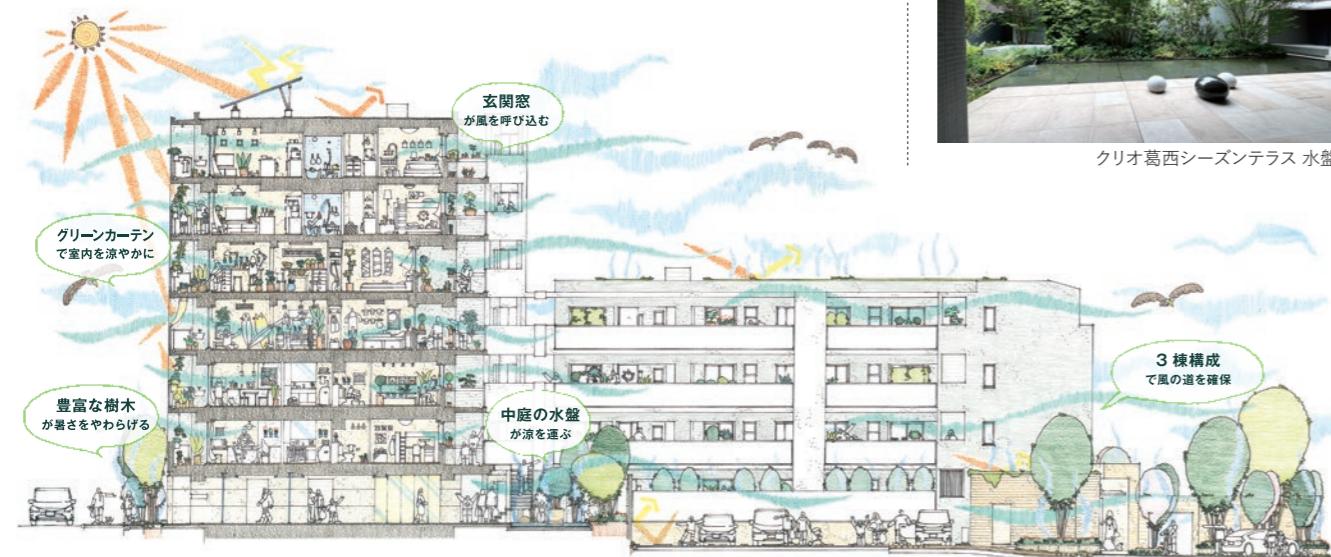
## 自然を取り込むパッシブデザイン

### パッシブデザインの設計思想

パッシブデザインとは、太陽の熱や光、風、水、緑といった自然の力を、機械設備に頼らず建物の設計に活かすことで、温熱・空気環境をコントロールし、快適性と高い環境性能を実現する考え方です。自然の力を最大限に活用し、快適な室内空間をつくり出します。

### 放射と風を利用した快適な住環境づくり

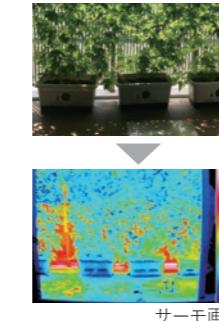
人が感じる「暑さ」、「寒さ」は、気温・湿度・放射・風の4つの要素に左右されます。気温や湿度は、エアコンなどの設備で調整できますが、日射による放射や風の流れは、自然の力を活用するため随所に施した工夫によりコントロールします。住戸のバルコニーには、室内への直射日光を遮り、植物の蒸散作用により周囲の温度を下げ、涼しい風を取り込むグリーン



住戸のパッシブデザイン概念図



グリーンカーテンによる遮熱・遮光



グリーンカーテンの設置は住戸への直射日光を遮るだけでなく、植物の蒸散作用で空気を冷やし、バルコニー内部の温度上昇を低減させる効果があります。

## ZEH-M Orientedで実現する快適な暮らし

ZEH-M Orientedとは、「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り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」のことです。高い断熱性能に

より、冬は暖かく快適な住空間を実現します。光熱費の削減にも貢献し、地球にも家計にもやさしい住まいを未来につなげます。

当社の新築分譲マンションについては、2030年度までに新規供給物件はすべてZEH-M Oriented以上とすることを目指

しています。2021年3月期に1棟からスタートした取り組みは着実に進んでおり、2025年3月期の供給物件では、ZEH-M Orientedまたは低炭素建築物(住宅)の認定物件が2024年3月期に引き続き、全体の約9割を占めました。

明和地所株式会社はZEHデベロッパーに登録されています。

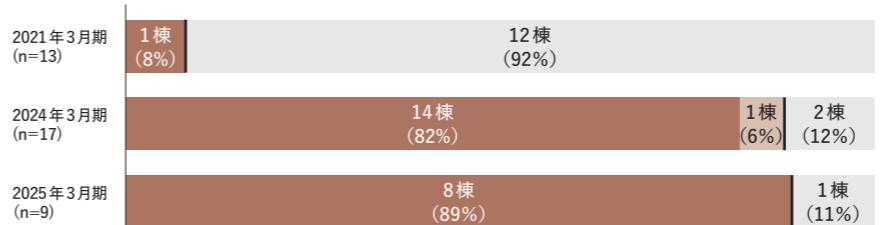
ゼロエネルギーで、暮らそう。



明和地所コーポレートサイト  
ZEHマンション  
<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/sustainability/zeh/>

### ZEH-M Oriented 供給実績

■ ZEH-M Oriented ■ 低炭素建築物(住宅)\* ■ その他

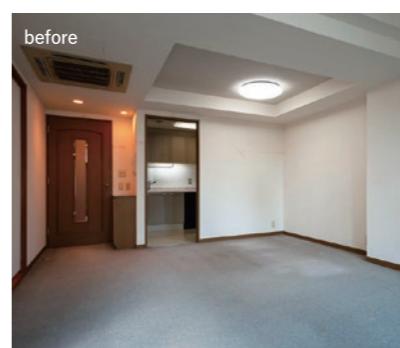


\* 低炭素建築物(住宅)：エコまち法で定める低炭素建築物とは、建築物における生活や活動にともなって発生する二酸化炭素を抑制するための低炭素化に資する措置が講じられている、市街化区域等内に建築される建築物を指します。

## リノベーションによる環境負荷低減

中古不動産を活用するリノベーションは、新築の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の削減に貢献します。

リノベーションに対するニーズは今後さらに高まると考えられることから、当社は、環境負荷軽減を実現できる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いきます。



## 環境に配慮した職場づくりへの取り組み

### デジタル化の推進

2022年5月から、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排出量の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。

### 電子契約の流れ(イメージ)



### 使用エネルギーのグリーン化

本社ビルで使用するエネルギーについて、再生可能エネルギー由来のものへ切り替えを実施しました。2022年11月に電力、2025年4月に都市ガスの切り替えが完了しています。

### 本社空調設備の高効率化

2024年12月に高効率空調設備を本社ビルに導入し、冷暖房の省エネルギー運用を実現しています。

# Social

社会



## 人材育成と地域振興

当社グループは、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。

### 次世代を担う 人材育成の取り組み

#### ジュニアフットボールフェスタ 「CLIO CUP 2024」

小学生を対象とした本大会は、「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年度より特別協賛しています。

10回目を迎えた「CLIO CUP 2024」は、7月26日から6日間、U10とU12のカテゴリー別に、軽井沢にて合宿形式で実施されました。本大会には当社グループの社員も運営スタッフとして参加し、大会を盛り上げるサポートを行いました。

また、全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。2024年度はU10・U12合同でスペイン・バルセロナに遠征し、地元クラブチームとの国際親善試合や、スペイン国際大会での強豪プロクラブ下部組織との対戦に臨み、世界基準の技量や力量に触れました。選手たちは「組織としての連動」と「個の力」を高める重要性を身をもって感じ、将来に向けた成長に大きくつながる貴重な機会となりました。

今後も、夢に向かう子どもたちの挑戦をサポートしていきます。

### 地域と一体となった取り組み

#### プロサーフィン大会への特別協賛

当社は、2024年9月に一般社団法人日本プロサーフィン連盟主催「S.LEAGUE 24-25ロングボード第2戦」のゲームタイトルパートナーとして、「クリオマンション茅ヶ崎ロングボードプロ」をサポートしました。10年目となる本大会を通じて、地域交流や活性化に取り組んでいます。

#### ビーチクリーン活動

湘南・茅ヶ崎でのサーフィンの大会中に、出場選手、ギャラリー、当社グループの社員や取引先とともに、ビーチクリーン

活動を行っています。この地域貢献活動を通じて環境意識を醸成し、豊かな地球環境を次世代へ継承すべく活動を続けていきます。

#### 湘南エリアの ライフセーバーの活動サポート

当社は、「水辺の事故ゼロ」を目指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の理念に賛同し、2018年度から湘南エリアの活動を支援し、2021年度からは神奈川県内の小中学校を対象とした「水辺の安全教室」も支援しています。



## 北海道の活性化に向けた 取り組み

当社は、創業時から北海道札幌エリアにおいて事業を展開しており、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さまざまな活動に取り組んでいます。

### 未来づくり感響プロジェクト

旭川が誇る自然・産業・歴史・文化を若い世代に伝えるとともに、旭川家具で知られる「木のまち旭川」における基幹産業の発展と将来の人材育成を目的に、2018年度にスタートしました。

2024年度には中高生だけでなく、教員や市町村職員も対象とした体験ツアーを3回実施し、木に親しむ授業を行いました。



### 木育イベント

「木育」という言葉は北海道で生まれ、木に親しみ、人と森との関わりを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、2019年度より定期的に木と触れ合うワークショップを開催しています。2024年度は「道南スギでつくる森の動物たち」、「北海道の木でつくるバーナイフ&ペーパーナイフ」のプログラムを開催します。

### キャリア教育のサポート

2024年10月に明海大学 不動産学部の社会実践教育の一環で、「不動産特別講義」を行い、不動産事業者としてCSR活動やその意義を紹介しました。事業と地域貢献の結びつきや、社会的意義を伝えるため、今後も継続的に活動を続けていきます。

## お客様の声にお応えする取り組み

当社グループは、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想いから、さまざまな角度でアンケート調査を実施しています。

その結果やお客様からいただいたご意見をグループで共有することで、心地よく住み続けていただくための商品開発などに役立てています。

#### お客様の声アンケート調査 (2018年度～)

契約者を対象に、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。

2024年度は11物件を対象に実施。

#### お住まいとサービスに関する アンケート調査(2016年度～)

入居満3年を迎えるオーナーを対象に、マンション管理の品質やサービス、ご入居後の住まいこどち等に関する調査を実施。

2024年度は14物件を対象に実施。

## 居住者の皆様との取り組み

### 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\*、通報訓練などを実施します。消防訓練を定期的に実施することで、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。

\*消防署の立ち会いがない場合もあります。

### 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。リモートワークの浸透や長く住み続けたいという意識から、水回りをはじめとした設備の性能向上や交換の需要が高まっており、リフォームに关心を寄せる居住者の皆様の要望に対応しています。

### 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について、安心してご相談いただける体制を整えています。

### マンション施設見学会

明和地所コミュニティは、入居1~2年目の居住者の皆様に向けて、保全部門の社員が共用施設や設備の役割を説明し、管理への理解を深めるマンション施設見学会を実施しています。





## 役員紹介とスキルマトリックス



代表取締役社長  
原田 英明

非執行  
在任期間\*  
20年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



常務取締役 執行役員  
柿崎 宏治

執行  
在任期間\*  
12年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
鈴木 真

執行  
在任期間\*  
7年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
三平 慎也

執行  
在任期間\*  
6年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
福眞 吉葉

執行  
在任期間\*  
4年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
川田 幸司

執行  
在任期間\*  
4年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
太田 明

執行  
在任期間\*  
4年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



取締役 執行役員  
太田 裕

執行  
在任期間\*  
1年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(14回／14回)



取締役 執行役員  
島津 基実

執行  
在任期間\*  
1年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(14回／14回)



社外取締役  
小林 大祐

非執行／社外  
在任期間\*  
10年  
取締役会出席率(出席回数)  
94.7%(18回／19回)



社外取締役  
中山 正行

非執行／社外  
在任期間\*  
2年  
取締役会出席率(出席回数)  
100%(19回／19回)



明和地所コーポレートサイト  
最新の役員体制  
<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/company/outline/>

\* 在任期間は2025年6月時点の取締役在任年数です。

## スキルマトリックス

氏名	役職	企業経営	営業/ マーケティング	建築/ 品質管理	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
1 原田 英明	代表取締役社長	○	○	○	○	○	○	○
2 柿崎 宏治	常務取締役	○	○	○	○	○	○	○
3 鈴木 真	取締役	○				○		
4 三平 慎也	取締役	○	○			○		
5 福眞 吉葉	取締役	○				○		
6 川田 幸司	取締役	○				○		
7 太田 明	取締役		○			○		
8 太田 裕	取締役	○			○	○		
9 島津 基実	取締役	○		○	○	○		
10 小林 大祐	社外取締役	○	○		○	○		
11 中山 正行	社外取締役	○	○		○	○		

## 会社概要 (2025年9月末日現在)

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 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 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
設立	1986年4月24日
従業員数	413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 ザ パーク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・コーポビル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

## 株式情報 (2025年9月末日現在)

上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
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	12,065名
外国法人等	4.70% 1,102,215株
金融機関	9.83% 2,305,500株
個人・その他	39.50% 9,262,592株
所有者別 株式分布	43.84% 10,278,632株
金融商品取引業者	2.13% 498,745株

### 株主優待

株主の皆様から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いっそう高め、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俱楽部」を実施しています。



明和地所プレミアム優待俱楽部  
<https://meiwajisyo.premium-yutaclub.jp/>