



2022年2月14日

各 位

会 社 名 株式会社ムゲンエステート
代 表 者 名 代表取締役社長 藤田 進一
(コード番号：3299 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 大久保 明
(TEL. 03-6665-0581)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2022年12月期～2024年12月期までのムゲンエステートグループ「第2次中期経営計画」を新たに策定し決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 第2次中期経営計画の背景

ムゲンエステートグループは、永続的な事業の成長、継続を目指し、次なる飛躍への挑戦に向けて、私たちの力を結集するために新たな企業理念を策定しました。

社是として、経営の考え方の根幹であり社名の由来でもある『夢現』(夢を現実に)を掲げ、お客さまの夢を実現することで会社としても成長し、ステークホルダーを含めたすべての人の夢の実現を目指します。

そのために、ミッションを、『不動産に新たな価値を創造し、すべての人の豊かな暮らしと夢に挑戦する』とし、事業活動を通して地球温暖化、少子高齢化、空き家問題や住宅ストックの老朽化等、不動産業界が抱える数々の社会課題の解決に取組み、持続的な企業価値の向上を目指します。

また、ミッションの実現に向けた、行動の基軸として『速さを追求』『あくなき挑戦』『多様な連携』『先を見通す』『貫く責任』の5つのバリューを定めております。

この企業理念に基づき、新たな中期経営計画を策定しております。

2. 第2次中期経営計画の概要

第2次中期経営計画期間の3カ年では、「事業拡大に向けた収益基盤の強化」「収益機会を捉えるネットワークの構築」「事業成長を支える組織力の向上」「事業拡大・成長を支えるDXの推進」を経営の基本方針として掲げ、大きく飛躍することを目指してまいります。

具体的には、主力の買取再販事業は、引き続き高い需要が見込まれる居住用不動産に注力することで更なる拡大を図ります。2021年度に新たに首都圏に開設した5店舗の営業所を軌道に乗せるとともに、また新たな営業所の開設も検討してまいります。

成長事業の一つである不動産開発事業は、これまで当社グループが長年培ってきたノウハウを活かしつつ、ESGやSDGsを意識した賃貸マンションやオフィスビルの開発を当社グループ間のシナジ

一を活かして拡大を図ります。もう一つの成長事業である不動産特定共同事業は、販売ネットワークの拡充をしつつ、組成商品の多様化、規模の拡大を図り大きく成長させてまいります。

これらの事業戦略を支える、経営基盤の強化として、人材の採用・拡大と育成、ガバナンスの強化、DXの推進、財務健全性の確保、株主還元強化を進めるとともに、新たに策定したサステナビリティ基本方針のもと、プライム市場上場企業に求められる上場維持基準の充足を目指してまいります。

なお、詳細につきましては、「第2次中期経営計画 説明資料」をご参照ください。

以 上

第2次中期経営計画

— 2022-2024年度 —

株式会社 **ムゲンエステート**

証券コード:3299 | 2022年2月14日 | <https://www.mugen-estate.co.jp/>



1. 第1次中期経営計画の振り返り	2
2. 第2次中期経営計画 基本方針	9
3. 事業戦略	19
4. 経営基盤の強化	26

1

第1次中期経営計画の 振り返り

第1次中期経営計画の概要

経営方針を「事業基盤を支える商品づくり」、「収益基盤を支えるネットワークづくり」、「経営基盤を支える人材・システムづくり」と定め、収益の多様化に関する取り組みを推進する

事業基盤を支える 商品づくり

1 環境変化や社会ニーズに対応したお客さまに喜ばれる商品の提供

2 保有不動産の再生

3 商品・サービスを極める

4 不動産売買を極める

収益基盤を支える ネットワークづくり

6 グループ力の更なる強化

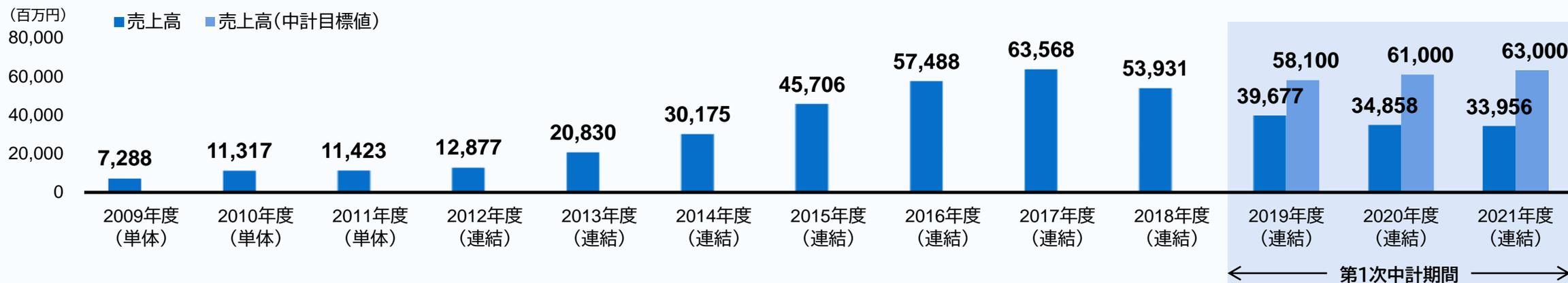
経営基盤を支える 人材・システムづくり

4 不動産売買を極める

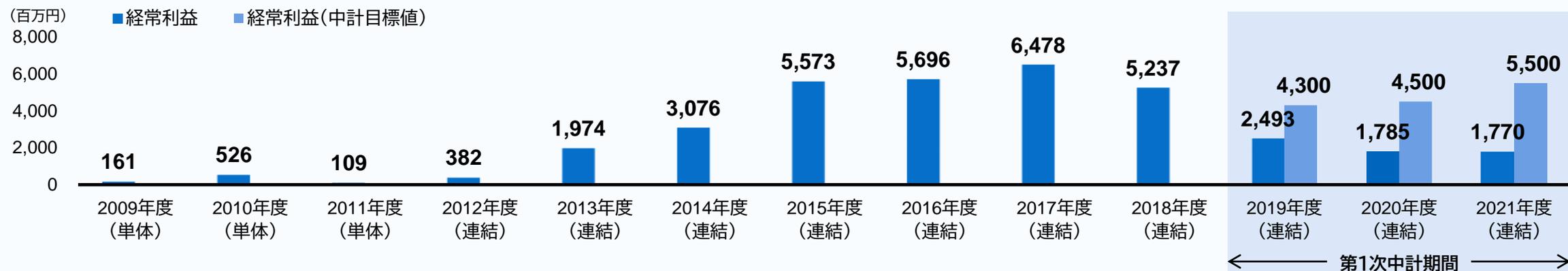
5 多様なワークスタイルへの対応

2017年度まで好調に推移も、直近4年は外部環境の影響で下降し、中計最終年度の目標値は大幅未達
 2021年度は前年度比で若干減収だが、親会社株主に帰属する当期純利益は1,294百万円(前期比116.1%増)と増益

売上高の推移

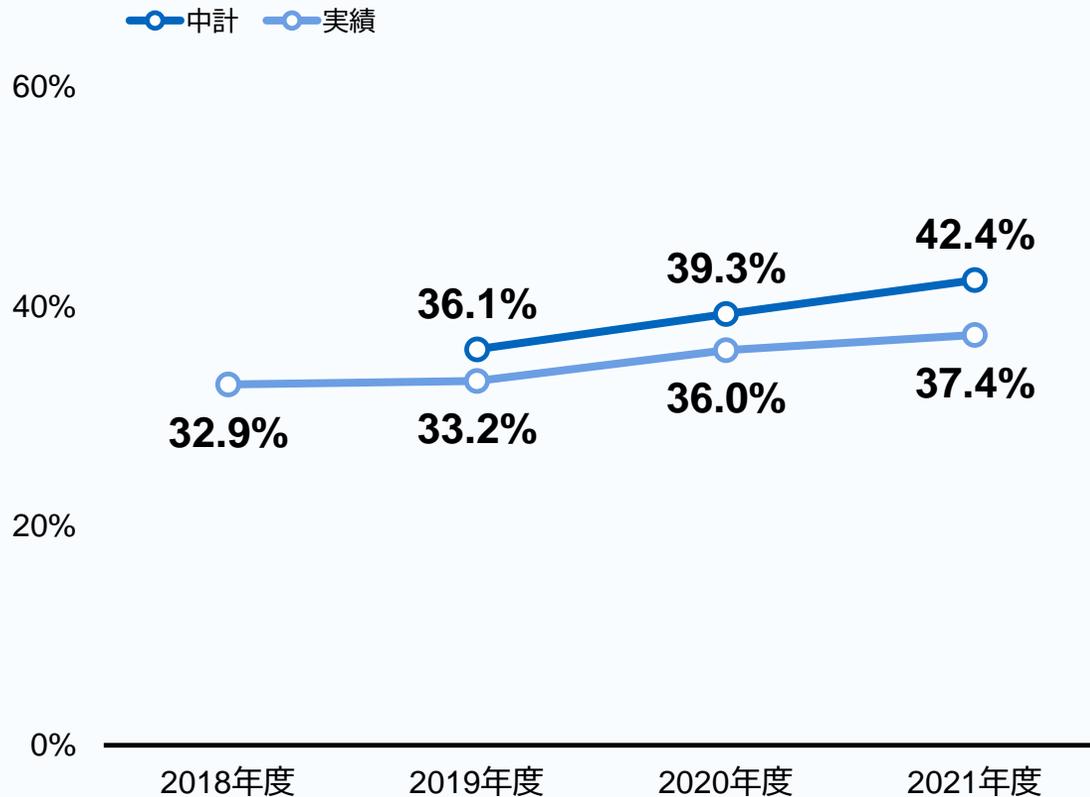


経常利益の推移

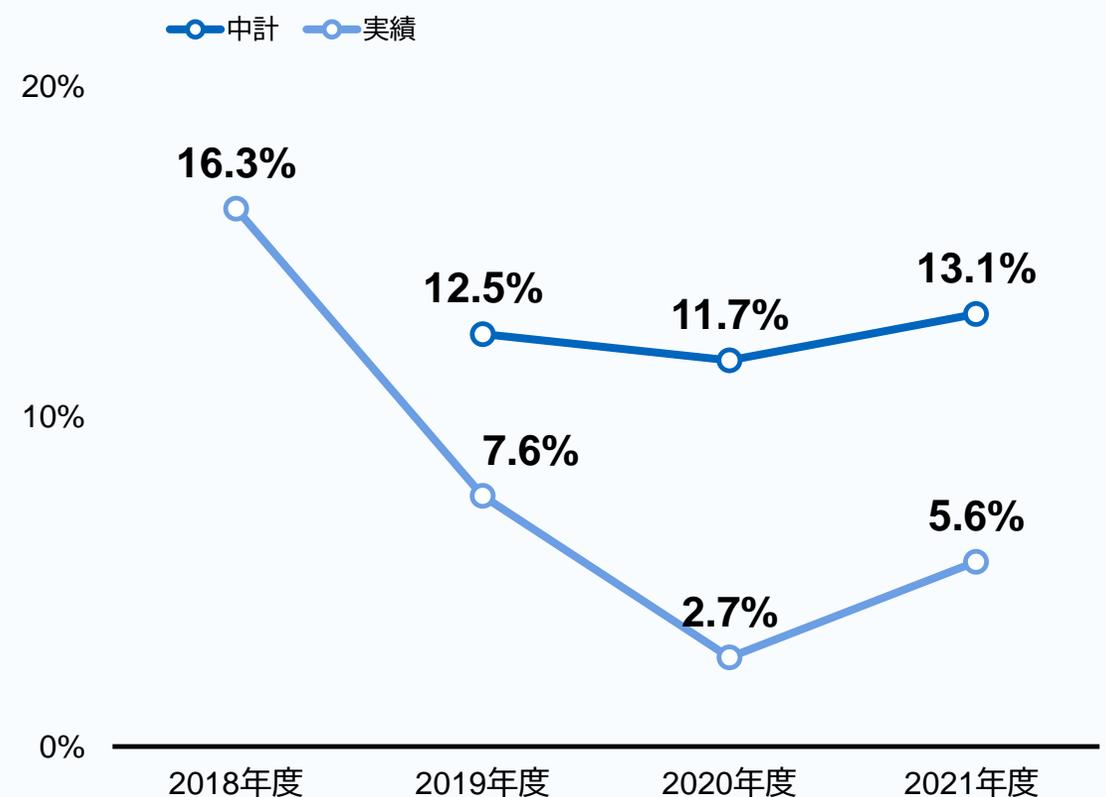


自己資本比率は改善傾向を維持
ROEは利益の減少に伴い悪化

自己資本比率



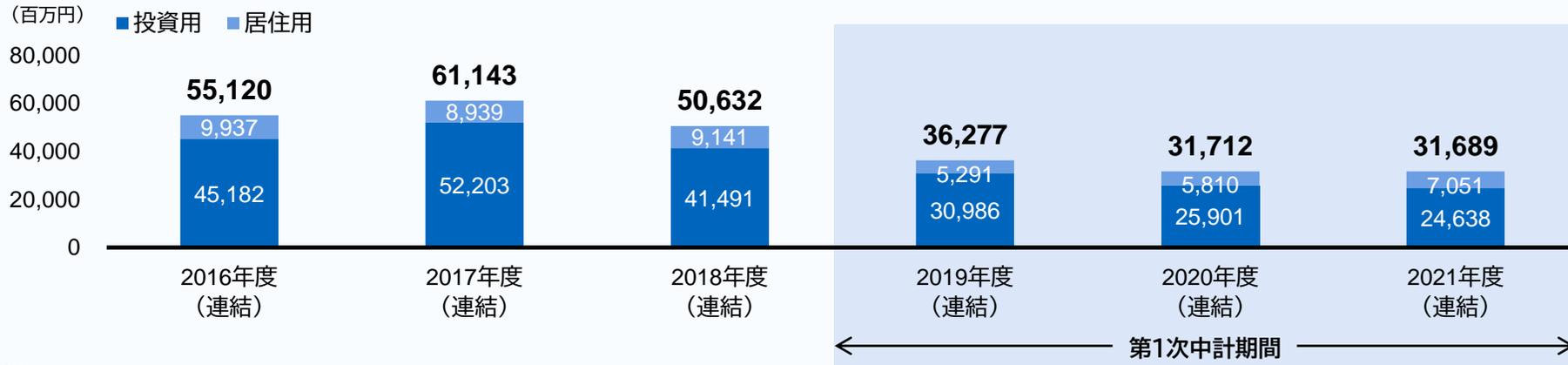
ROE



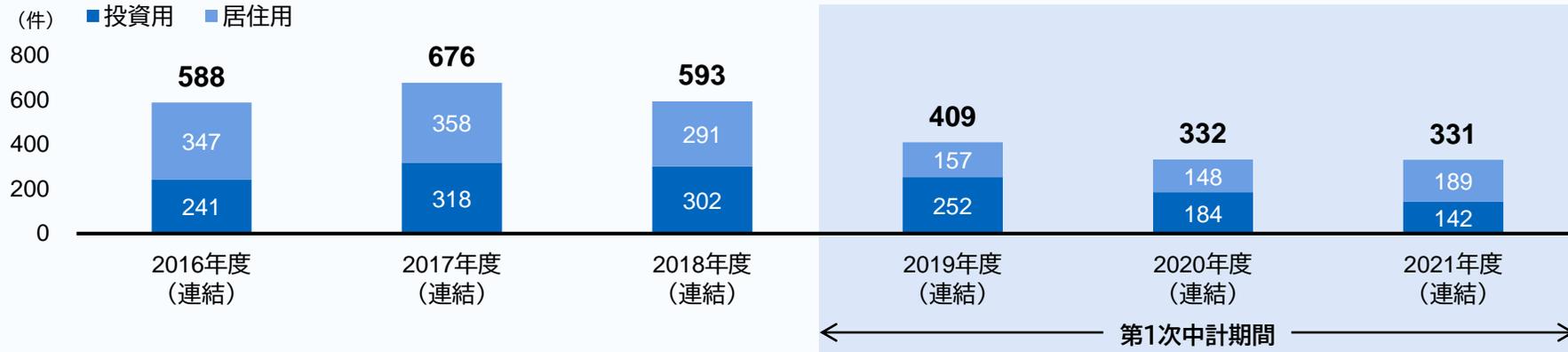
投資用は、融資の厳格化や不動産価格の高止まり(価格の二極化)の影響を受け、売上高、売上件数ともに2017年度をピークに下降が継続

一方で、居住用不動産は2021年度売上高、売上件数ともに前年度比増加

売上高の推移



売上件数の推移



第1次中期経営計画の成果

3つの経営方針に基づいた新規事業立ち上げ、工事・賃貸の外部収入拡大、人材獲得などの事業施策において、一定の成果を収めた

取り組み内容	方針カテゴリ
新規事業の立ち上げ - 不動産開発事業、不動産特定共同事業、クラウドファンディング	商品 ネットワーク
仲介会社向け物件情報サイトによる販売チャネルの拡大	商品 ネットワーク
工事・賃貸の外部収入拡大	商品 ネットワーク
特定建設業、マンション管理業免許取得	人材・システム
財務健全性の向上 - 自己資本比率30%以上を確保	ネットワーク
大手町移転による良質な人材の獲得	人材・システム
働き方改革の推進 - テレワーク・時差出勤・産休育休制度、障害者雇用	人材・システム
人事評価制度の改定	人材・システム

- 商品 事業基盤を支える商品づくり
- ネットワーク 収益基盤を支えるネットワークづくり
- 人材・システム 経営基盤を支える人材・システムづくり



不動産特定共同事業
渋谷神谷町プロジェクト 完売



大手町への
本社移転

目標未達の取り組みについては、第2次中計においても継続して対策を進める

商品	事業基盤を支える商品づくり
ネットワーク	収益基盤を支えるネットワークづくり
人材・システム	経営基盤を支える人材・システムづくり

課題内容	方針カテゴリ
売上・利益目標の未達、ROEの低下、在庫回転率の低下	商品 ネットワーク
新規事業の収益化	商品 ネットワーク
工事原価の低減	商品
お客さま満足度の向上	商品
従業員エンゲージメントの向上	人材・システム
人材育成、教育制度の整備	人材・システム
業務効率の向上、IT活用	人材・システム

打ち手
<ul style="list-style-type: none"> 2021年度に営業所5店舗開設。好調な居住用不動産の拡大 小型物件を数多く手がけることによる人材育成と営業力強化 居住用不動産の拡大による在庫回転率の向上 営業所展開による取引先の拡大
<ul style="list-style-type: none"> 開発事業:仕入・施工監理体制の強化による案件増加 不特事業:クラウドファンディングの活用・知名度の向上・リピート顧客の拡大
<ul style="list-style-type: none"> 標準化(パターン化)による部材の共通化と工事納期の短縮化 居住用不動産の拡大によるボリューム効果の創出
<ul style="list-style-type: none"> 工事標準化による品質の安定化 CS室主導で顧客の声を反映した規定の整備
<ul style="list-style-type: none"> 退職・採用情報の統計・分析の実施 新企業理念の浸透等の検討
<ul style="list-style-type: none"> 新入社員教育、階層別教育等の実施による帰属意識の向上促進
<ul style="list-style-type: none"> 部署の業務フローに応じたシステム・IT活用の検討

2

第2次中期経営計画 基本方針

私たちの新たな「夢」、50年、100年先へと事業を成長、継続させる考えのもと
次なる飛躍への挑戦に向けて、ムゲンエステートグループの力を結集するために、企業理念を刷新

Motto
社是

Mission
ミッション

Value
バリュー

MUGEN 「夢現」－夢を現実に－

当社グループの社是には「住宅取得というお客様の夢を実現することをお手伝いしたい」という想いが込められています
また、お客様の夢を実現することで会社としても成長し、各ステークホルダーの夢も実現することを目指しています
「ムゲンエステート」という会社名も社是である“夢現”に由来しています

**不動産に新たな価値を創造し、
すべての人の豊かな暮らしと夢に挑戦する**

速さを追求 あくなき挑戦 多様な連携 先を見通す 貫く責任

- － スピードで他者を圧倒しよう なぜなら、スピードは私たちが持つ競争優位の1つだから
- － 常に挑戦心を持ち、自身を向上させよう なぜなら、挑戦の先に夢の実現が待っているから
- － ひとりひとりの専門性を活かし、連携しよう なぜなら、それぞれの強みを掛け合わせたときに大きな成果が生まれるから
- － 常に先を見据えた行動をしよう なぜなら、相手の真意を捉えることが安心や信頼に繋がるから
- － すべてのステークホルダーに対して、三方良しの精神で責任を果たそう なぜなら、ひとつひとつ誠実に責務を果たすことが、成果や信頼に繋がるから

第2次中計期間(2022~2024年)においては中古不動産市場の成長に変化はなく、居住用不動産は2021年にはコロナ前の水準まで回復

投資用不動産はアセットタイプによってわかるものの、金融緩和の継続により引き続き高い需要が見込まれる

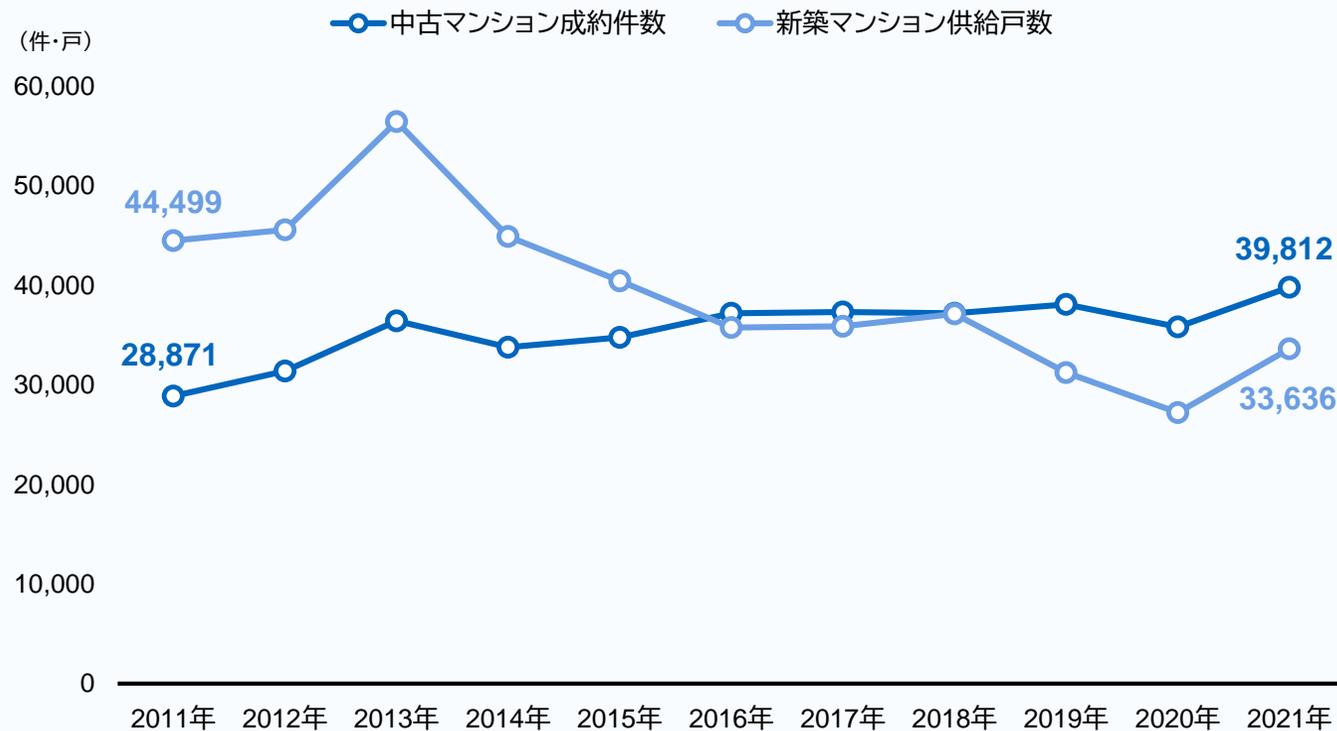
外部環境

- 金融緩和継続による低金利の長期化
- 中古不動産市場の成長継続
- 日本の不動産への海外からの投資拡大
- 環境に配慮した不動産への需要拡大
- 住宅ローン控除の延長
- 在宅勤務の定着による郊外の広い住宅へのニーズ拡大
- アジア圏の政情の不透明感
- リフォーム資材の高騰と供給遅延
- 金融機関の融資姿勢厳格化

内部環境

- 多様な人材の活躍推進
- 新しい生活様式にあった働き方の実現
- プライム市場上場維持基準への適合
- サステナビリティ、ESGへの注力

首都圏の中古マンション成約件数推移



出所: 中古マンション成約件数: REINS
新築マンション供給戸数: 不動産経済研究所

第2次中期経営計画の位置づけ

第2次中計は、10年後の目指すべき姿からバックキャストして策定
主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組む期間とする

第2次中計

将来

位置
づけ

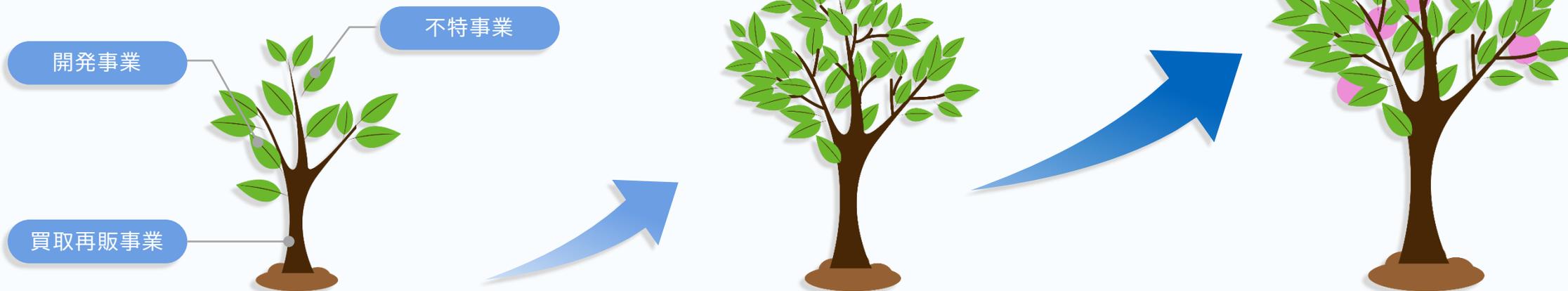
- 主力事業(買取再販事業)の収益拡大
→「幹を太くする」
- 成長事業(開発事業・不特事業)の強化
→「枝葉を茂らせる」
- 事業拡大に向けた準備
→取引高・取扱いサービス・商圈エリア等の拡充

最終年度(24年度)目標

売上高 **532** 億円
営業利益 **50** 億円

10年後(30年度)
目指すべき姿

住居をメインに全国で多種多様な不動産の新たな価値を創り、確かな品質とサービスをお客さまに提供し続ける

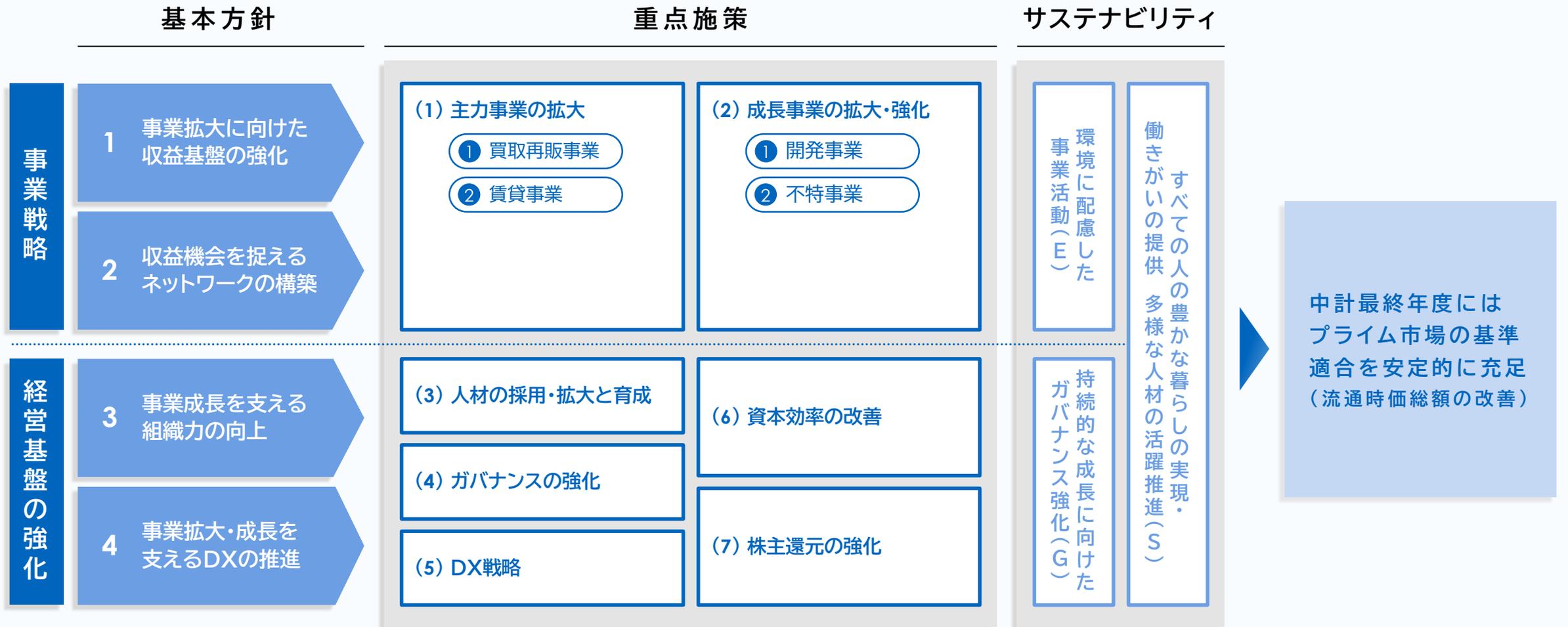


第2次中期経営計画 基本方針と重点施策



MUGEN ESTATE

事業拡大と経営基盤の強化に加え、サステナビリティや株主還元も意識した経営を実践していく
持続的な企業価値の向上を実現することで、プライム市場上場基準の安定的な充足にもつなげる



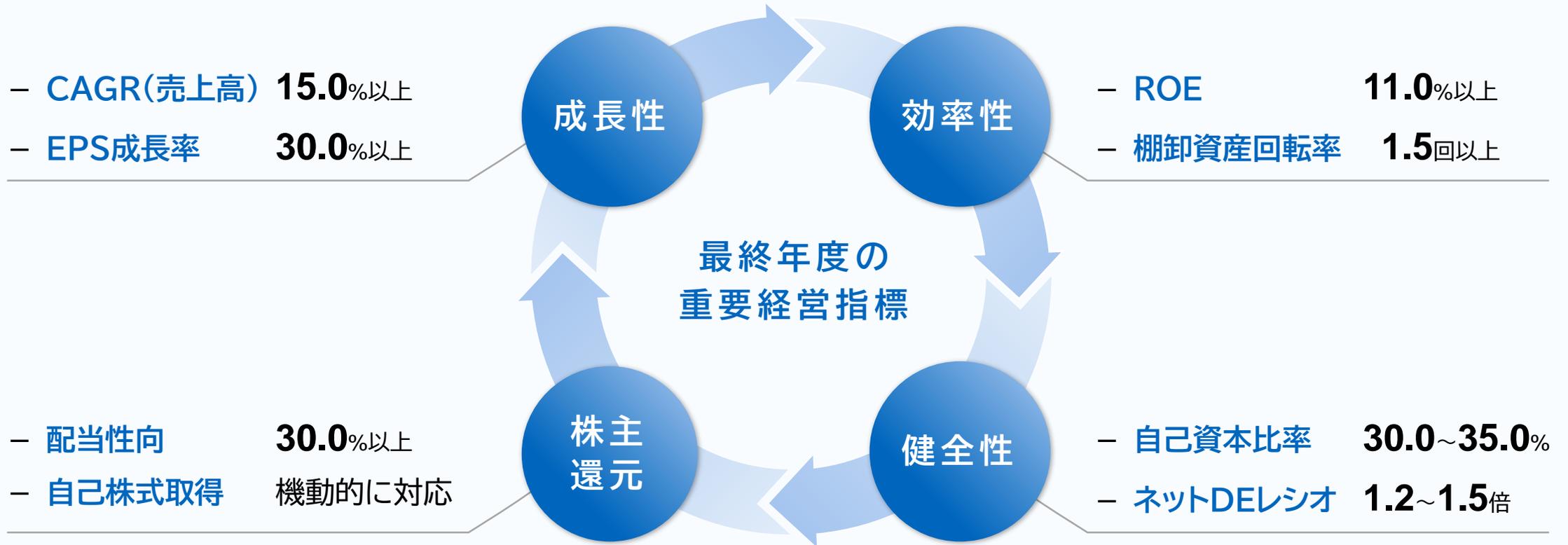
第2次中期経営計画 連結数値目標

毎年堅実な成長を計画
最終年度には、営業利益率を9.4%に引き上げる

(百万円)

	2021年度 実績	2022年度		2023年度		2024年度	
		計画	前年度比	計画	前年度比	計画	前年度比
売上高	33,956	38,847	+14.4%	44,660	+15.0%	53,224	+19.2%
売買事業	31,842	36,648	+15.1%	41,994	+14.6%	49,797	+18.6%
賃貸その他事業	2,113	2,198	+4.0%	2,666	+21.3%	3,427	+28.5%
営業利益	2,342	2,624	+12.1%	3,514	+33.9%	4,991	+42.0%
対売上高比率	6.9%	6.8%	-	7.9%	-	9.4%	-
経常利益	1,770	2,066	+16.7%	2,919	+41.3%	4,411	+51.1%
対売上高比率	5.2%	5.3%	-	6.5%	-	8.3%	-
当期純利益	1,276	1,314	+3.0%	1,856	+41.3%	2,805	+51.1%
対売上高比率	3.8%	3.4%	-	4.2%	-	5.3%	-

プライム市場適合も意識しながら成長性・効率性・健全性・株主還元のバランスを図る



第2次中期経営計画 連結数値目標(事業別)

主力の買取再販事業は居住用不動産を中心に拡大し、
成長事業である不動産開発事業・不動産特定共同事業もそれぞれ収益化を図る

(百万円)

			2021年度 実績	2022年度		2023年度		2024年度	
				計画	前年度比	計画	前年度比	計画	前年度比
主力 事業	買取再販事業	売上高	30,487	31,012	+1.7%	33,048	+6.6%	37,830	+14.5%
		居住用不動産	7,051	14,542	+106.2%	18,144	+24.8%	20,604	+13.6%
		投資用不動産	23,436	16,470	▲29.7%	14,904	▲9.5%	17,226	+15.6%
	賃貸事業	売上高	2,008	2,029	+1.0%	2,417	+19.1%	3,023	+25.0%
成長 事業	開発事業	売上高	—	2,968	—	4,368	+47.2%	6,000	+37.3%
	不特事業	売上高	1,201*	2,409	+100.5%	4,095	+70.0%	5,300	+29.4%
その他		売上高	258	427	+65.5%	730	+70.8%	1,071	+46.6%
合計		売上高	33,956	38,847	+14.4%	44,660	+15.0%	53,224	+19.2%
		売上総利益	5,788	6,675	+15.3%	7,841	+17.5%	9,447	+20.5%
		利益率	17.0%	17.2%	-	17.6%	-	17.8%	-

*不動産特定共同事業の売上はセグメントでは投資用不動産に含まれる。

成長事業である不動産開発事業・不動産特定共同事業へ重点的に投資し、新たな収益の柱として拡大していく
成長事業の比率を高め、健全な事業ポートフォリオを確立する

売上高

2021年度 実績

33,956百万円

2024年度 計画

53,224百万円

賃貸事業・開発事業・
不特事業 他

10%

買取再販事業

90%

29%

71%

売上総利益

2021年度 実績

5,788百万円

2024年度 計画

9,447百万円

賃貸事業・開発事業・
不特事業 他

17%

買取再販事業

83%

38%

62%

高い財務健全性を維持しつつ、主力事業及び成長事業への投資を実行するとともに、株主還元の上昇を図る

手元流動性

営業キャッシュ・フロー

資金調達（有利子負債）

投資計画

● 主力事業及び成長事業での仕入

買取再販事業、開発事業、不特事業、賃貸事業での積極的な仕入

仕入額	第1次中計期間	658億円
	第2次中計期間	1,143億円

● 人材投資

新卒・中途の積極的な採用と中核人材への研修・教育への投資

人員数	第2次中計期間	+71名
-----	---------	------

株主還元

● 配当

連結配当性向をこれまでの「20%程度」から「30%以上」へと変更

配当総額	第1次中計期間	13.1億円
	第2次中計期間	18.1億円※

● 自己株式取得

総還元性向を注視した機動的な資本政策実行のための自己株式取得の検討

取得総額	第1次中計期間	4.0億円
	第2次中計期間	機動的に対応

財務戦略

株主資本と有利子負債のバランスを考慮しつつ、資本効率性をより重視した財務戦略を実行

ROE	第1次中計最終年度	(2021年度) 5.6%
	第2次中計最終年度	(2024年度) 11.0%以上※

※ 計画値は2022年1月現在

3

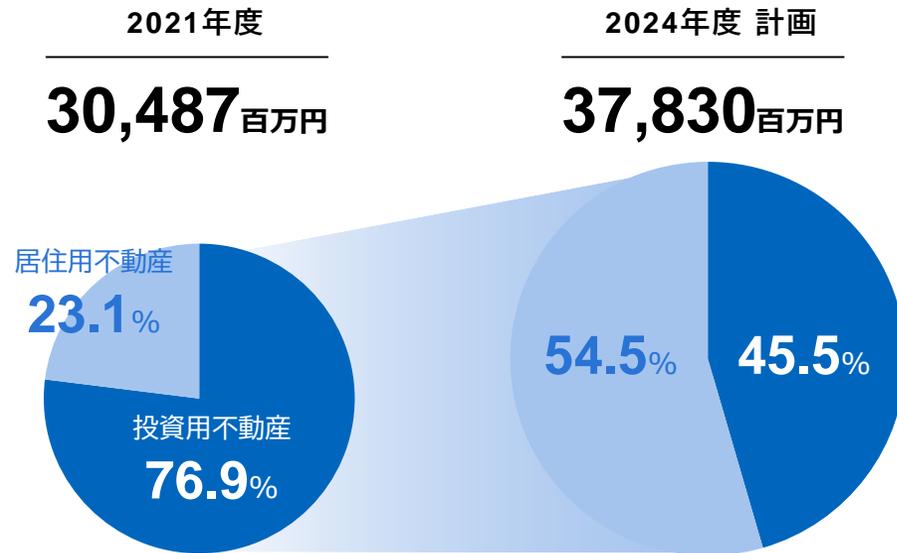
事業戦略

1都3県の居住用不動産の仕入・販売を強化し、買取件数No.1を目指す
需要が見込めるエリアの深耕を図るために、営業所展開を加速する

販売ポートフォリオを変換

- 居住用不動産の販売比率50%強を目指す

買取再販事業における販売額合計と内訳



エリア特化型の営業所展開

- 2021年度に開設した5営業所の早期収益化を進める
- 新たな営業所展開を準備し、仲介業者とのリレーションを強化する

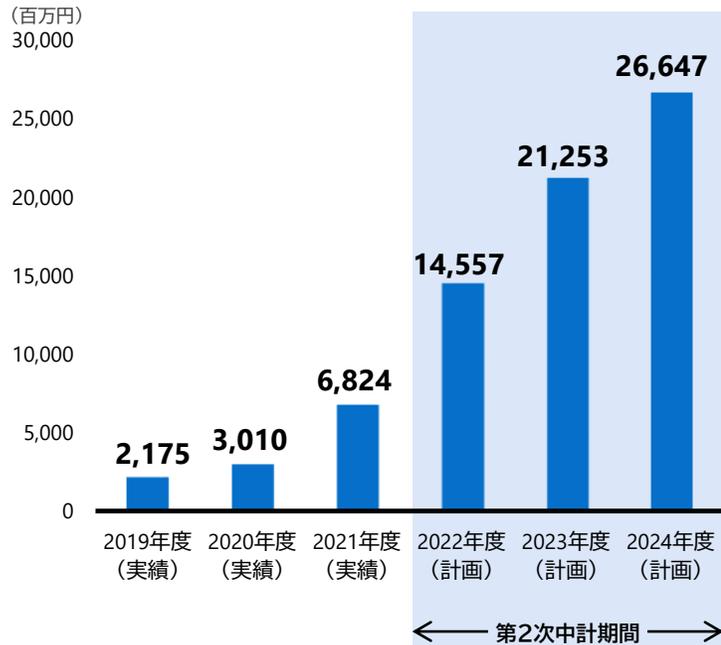


引用: <https://mapps.gsi.go.jp/maplibSearch.do#1>

優良資産の取得を加速させるとともに、バリューアップによる物件価値の向上や保有物件の多様化を図り、安定収益の確保を実現する

優良資産取得の加速

中長期保有資産額の推移



バリューアップ

安定的な賃借人の確保と維持を目指すとともに、物件価値の向上及び賃貸価格の是正による利回りの改善を図る

バリューアップした物件の事例



保有物件の多様化

- 賃貸マンションやオフィス以外の資産タイプの取得を行い、保有ポートフォリオの分散を図る
- 中長期的に保有する不動産を取得し、安定的な収益確保に努める



安定的なパイプラインの確保と出口戦略の強化により、収益拡大を図る

都市部での開発の強化

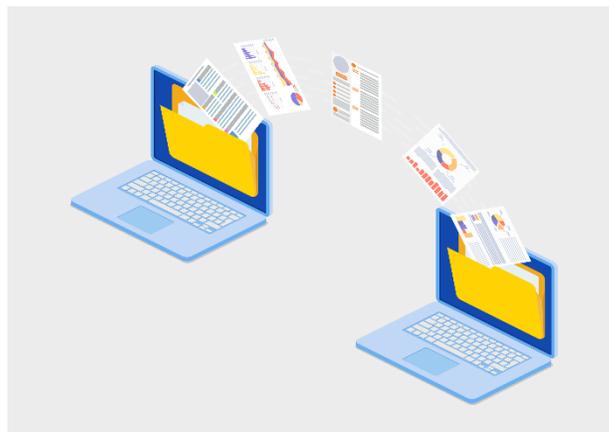
地域のニーズに合わせた賃貸マンションを開発。短期間での販売を行うことで回転率の向上に注力する



都市部中心に展開する单身者向け賃貸マンション「SIDEPLACE」シリーズ
※2021年度 竣工「SIDEPLACE OSHIAGE」

グループ内の情報を活用した仕入強化

開発地要件をグループ内で共有し、分譲マンション事業等新たな分野での仕入を強化する



SDGsを意識した開発の推進

環境に配慮した材料・商品・設備の導入や再生エネルギーの採用を推進し、付加価値の高い物件を提供する

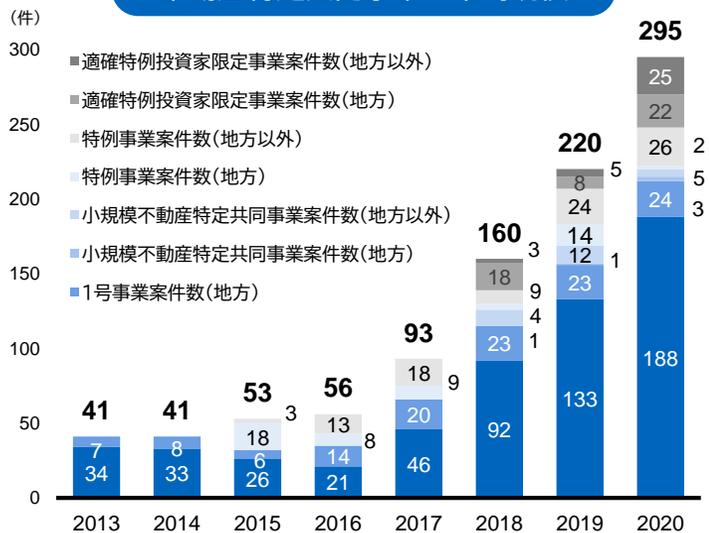


販売ネットワークの拡充と、組成商品の規模拡大および多様化により、収益拡大を図る

販売ネットワークの多様化

事業の認知度向上に伴い、金融機関・会計事務所・税理士事務所・独立系FP等と連携し、顧客紹介ネットワークを全国的に拡充する

不動産特定共同事業の市場規模



引用:「不動産特定共同事業(FTK)の利活用促進ハンドブック」国土交通省HP 2021年7月

組成商品の規模の拡大

資産価値の高い都心部を中心に組成商品(プロジェクト)の規模拡大を図り、需要増に対応する



ブドーさん
備える不動産小口投資



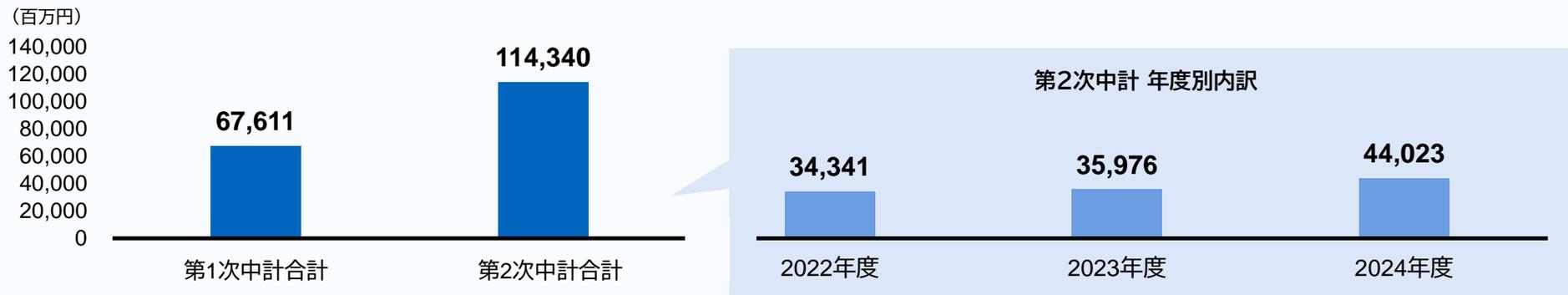
組成商品の多様化

オペレーショナルアセットを含めた組成商品の拡充を図り、顧客のポートフォリオ分散ニーズに応える



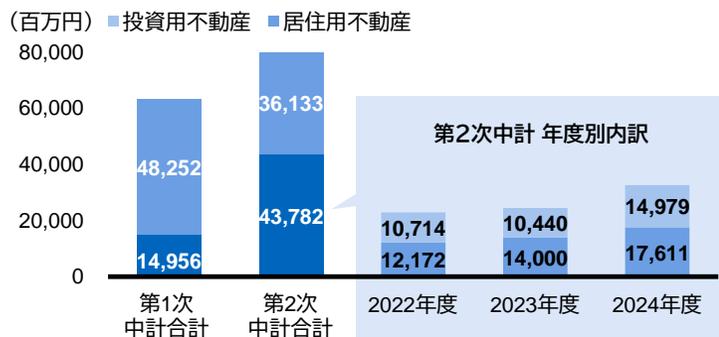
主力事業や成長事業双方の持続的成長に向けて、不動産を積極的に取得する

仕入額



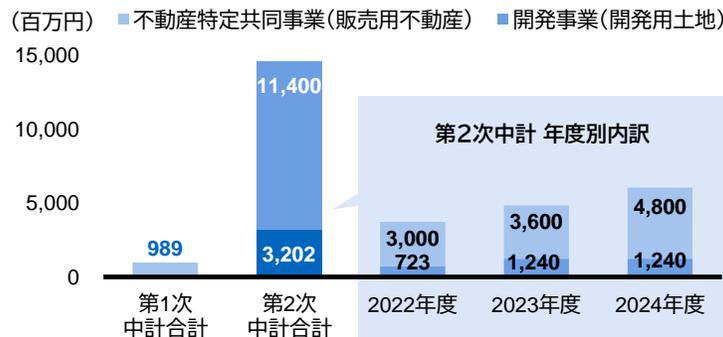
買取再販事業

- 仕入から販売までの回転期間を重視
- 居住用不動産の仕入を加速
- 投資用不動産は収益性を重視



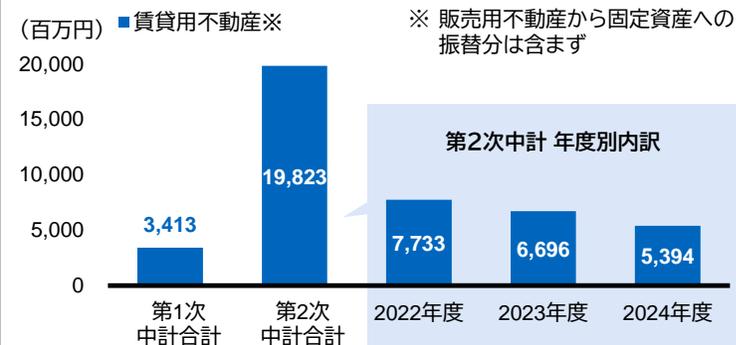
開発事業・不特事業

- 成長事業として積極的に仕入を実施
- 24年度にはファンド事業へ再度挑戦



賃貸事業

- 好立地でバリューアップの余地の高い不動産を取得



買取再販事業の拡大に対応

3事業それぞれで組織力の強化や顧客基盤の拡充を図り、グループ間シナジーを最大化する

内外装工事事業

受注数に応じた人材確保と育成

買取再販事業の区分物件の増加に対応可能な人員を確保し、工程管理から原価・品質管理の出来るマルチタスクをこなす人材を育成

施工体制の強化

受注案件増加に伴い、新規施工業者を開拓し、品質管理を徹底

資材購買力の強化

新型コロナウイルス感染症による住設機器の生産遅延の影響を最小限にするべく、生産メーカーおよび卸売業者の新規開拓を推進

管理事業

保有件数に対応した人材確保

買取再販事業および賃貸事業の拡大に対応可能な人員を確保し、人材の育成を推進

PM・BMの強化

1人当たりの管理戸数を最大化し、外部委託件数を削減

外部管理戸数の受託増加

グループ内の連携強化し、外部管理戸数の受託を強化

DX推進

賃貸管理システムを刷新し、1人当たりの業務効率を改善

流通事業

顧客基盤の拡充

中華系不動産業者へのアプローチを強化し、不動産投資サイトからの潜在顧客を拡充

提案型営業の強化

個人向けにフルオーダーメイド型のリフォームサービスを行い、提案型営業を強化

デジタルマーケティングの強化

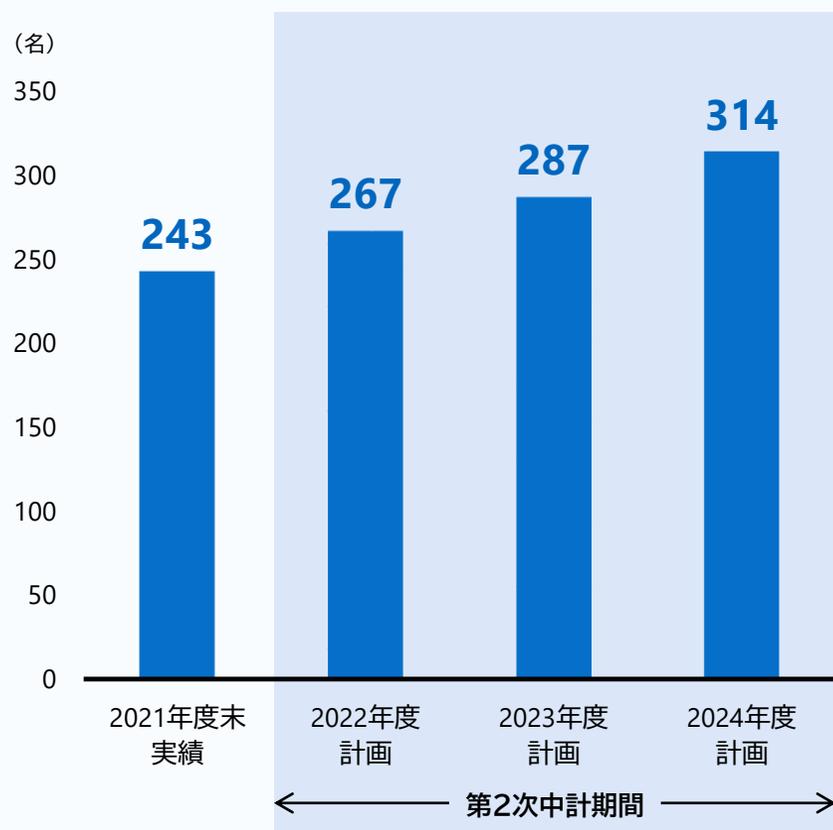
SNSでの発信回数及びリスティング広告を活用し、デジタルマーケティングを強化

4

経営基盤の強化

人員の採用・育成を徹底し、組織としての能力を底上げする
中計最終年度末にはグループ全体で300名以上の体制で事業成長を目指す

グループ人員計画



人材の採用と育成の方針

採用

- 新卒採用を中心に強化
- マネジメント層の中途採用にも注力
- 営業人材・施工管理人材を拡充



育成

- 新卒及び若手社員向け研修
 - ① 新入社員への体系的な研修実施
 - ② 専門性の深化によるプロフェッショナル創出
- 中間層向けマネジメント研修
 - 獲得した人材のマネジメントスキルの強化
- 営業向け研修制度の導入
- 従業員エンゲージメントの向上

重点施策(4)ガバナンスの強化

取締役会のバランス・多様性・規模の積極的な検討や実効性の分析・評価等、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化に向けた取り組みを推進していく

	2014年～2021年	2022年以降
社外取締役	<p><2014></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 1名就任 <p><2017></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2名就任 	
任意の諮問委員会		<p><2021></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 指名・報酬委員会の設置
報酬制度	<p><2015></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 退職慰労金制度の廃止 	<p><2022></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 役員報酬制度の改定 ● 譲渡制限付株式報酬制の導入
制度・方針	<p><2016></p> <ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート・ガバナンス・ガイドラインの制定 ● 社外役員の独立性に関する基準の制定 	<p><2022></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 執行役員制度の導入 ● 社外取締役割合の増加(社外取締役割合28.6%→50%)
その他	<p><2018></p> <ul style="list-style-type: none"> ● リスクマネジメント・コンプライアンス委員会設置 <p><2020></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 一般事業主行動計画(次世代育成支援対策推進) 	<p><2022以降></p> <ul style="list-style-type: none"> ● リスク管理体制強化 ● 工事の標準化 ● 施工管理体制の強化 ● CS室の機能強化(品質向上)

顧客接点のDXと社内のDXの両輪でDX戦略を推進することにより、生産性向上・業務効率改善・環境負荷低減を図る

顧客接点のDX

DX活用による競争力の強化

- AI査定やIT重要事項説明等の不動産テック導入による価格査定の訴求と他社との差別化
- VR内見・内覧による物理的な制限の解消と「時間短縮」による効率化
- 保有物件データベース構築による出口戦略の展開



バーチャルモデルルーム

最終顧客にリフォーム後の具体的なイメージを持ってもらうことで販売期間の短期化につなげる(回転率の向上)

社内のDX

デジタル化の推進

- 契約書類・取引関係書類・社内書類等のデジタル化の推進による紙の削減(環境負荷低減)
- デジタル化されたデータの分析・活用(賃貸物件管理等)



クラウド化の推進(所有から利用へ)

- オンプレミス(所有)からクラウド(利用)へのシフト継続による多様なニーズへのスピーディーな対応の実現



業務効率化・人材育成の推進

- AI-OCRやRPA等を活用した業務の自動化・組織運営の効率化
- 人材育成のための人材データ一元管理

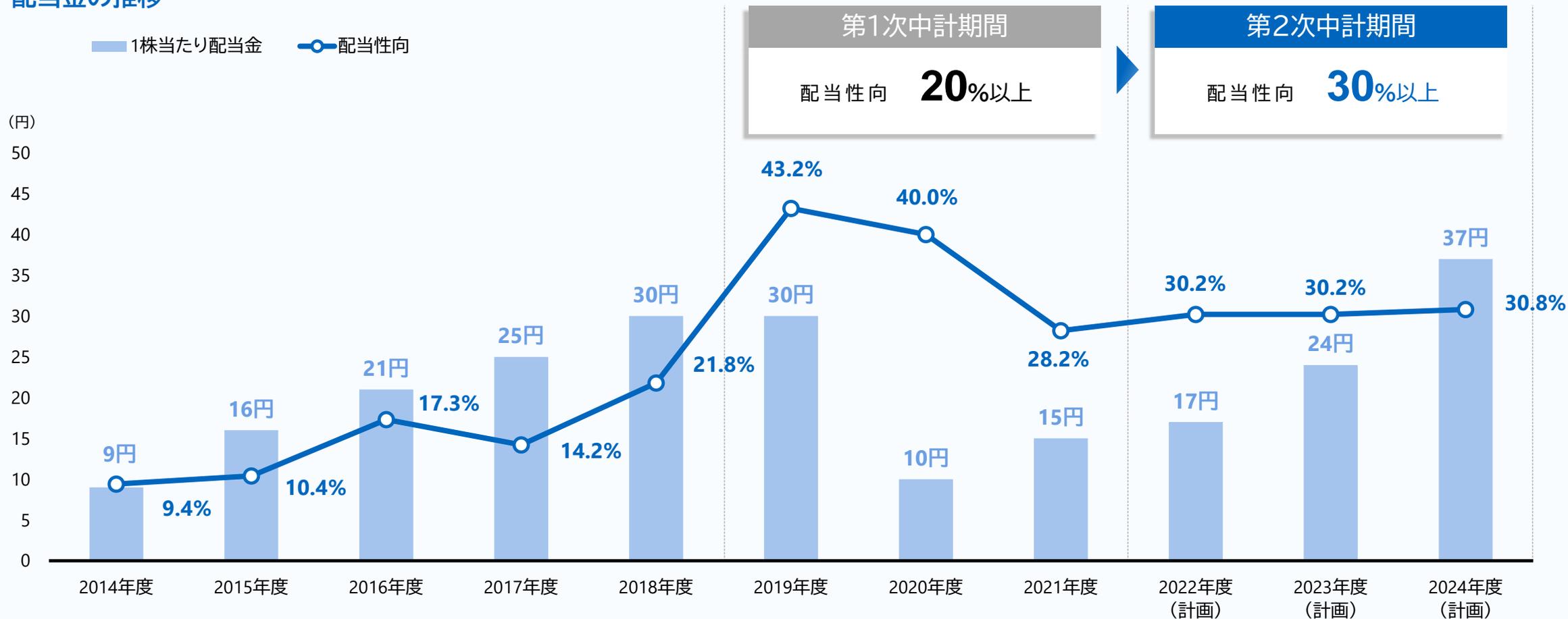


重点施策(6)株主還元強化

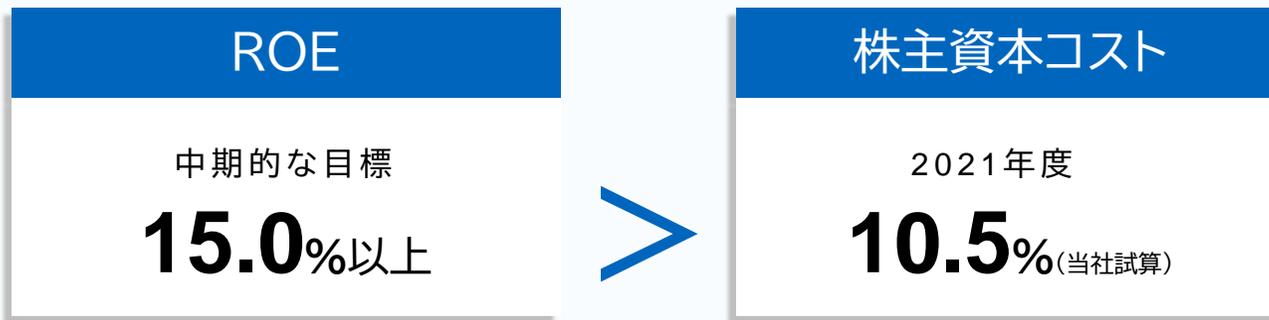
配当性向目標を従来の20%程度から30%以上に高める

配当に加え、総還元性向や資本効率を意識した機動的な資本政策の実行に対応すべく、自己株式の取得を実施する

配当金の推移

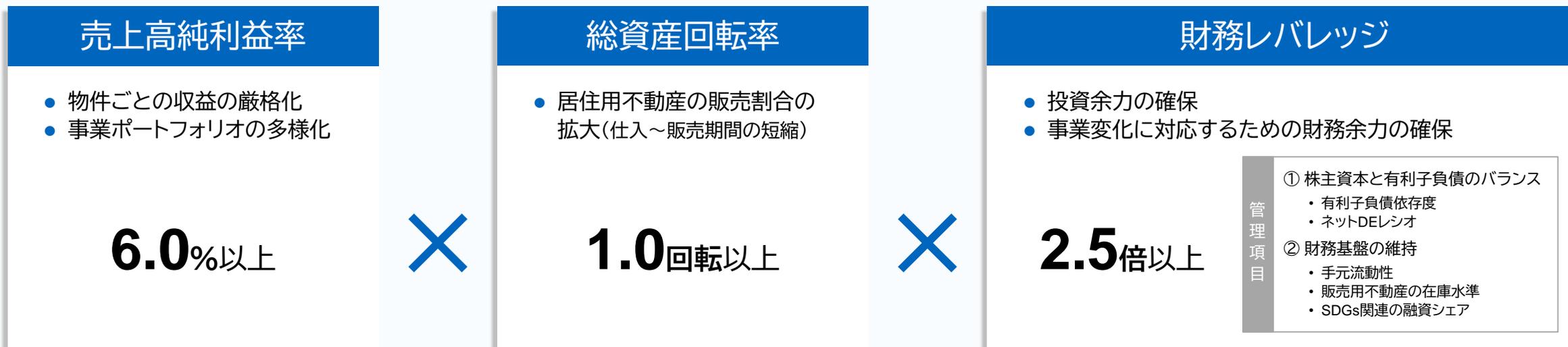


環境変化に対応するための財務余力を確保しつつ、株主資本コストを上回るROEの持続的な実現を目指す



- 財務・非財務双方の開示の充実と建設的な対話に努め、株主・投資家からの信頼を高める経営を行うことにより、中長期的な株主資本コスト(10.5%)を低減する
- 株主資本コストへの意識を高めるとともに、資本収益性(ROE)の向上を実現するべく、投資・財務健全性・株主還元などのバランスを図っていく

ROE向上のための中期的な目標



サステナビリティ基本方針のもと、ESG及びSDGsの観点からの事業計画・活動へ着手する
プライム市場上場企業に求められるサステナビリティ水準も充足していく

— サステナビリティ基本方針 —

私たちムゲンエステートグループは、社名の由来でもある『「夢現」夢を現実に』の社是のもと、
お客さまをはじめとする、皆さまの「夢」の実現のお役に立ちたいと願っております。

私たちは、中古不動産に新たな価値を創り出す事業そのものが、社会に大きく貢献していることを共有し、
事業を通して、持続可能な社会を実現することが、私たちの共通の「夢」ととらえています。

ミッションである『不動産に新たな価値を創造し、すべての人の豊かな暮らしと夢に挑戦する』を実践することで、
持続可能な社会の実現とムゲンエステートグループの持続的な成長に挑戦します。

事業活動を通じて環境・社会との共生を図り、「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成にも貢献していく

ESG	マテリアリティ(重要課題)	関連するSDGs
環境 E	<p>環境に配慮した事業活動</p> <ul style="list-style-type: none"> - 中古不動産の再生 - 環境に配慮した商品づくり 	  
社会 S	<p>すべての人の豊かな暮らしの実現</p> <ul style="list-style-type: none"> - 中古不動産による豊かな暮らしのサポート - 地域や社会への貢献 - スタートアップ企業への出資 	   
	<p>働きがいの提供 多様な人材の活躍推進</p> <ul style="list-style-type: none"> - ダイバーシティ・ワークライフバランス 	  
ガバナンス G	<p>持続的な成長に向けたガバナンス強化</p> <ul style="list-style-type: none"> - コーポレート・ガバナンス基本方針 - ディスクロージャーポリシー 	 

事業活動を通じた貢献の事例

中古不動産の大規模修繕工事



- 中古不動産を撤去し新築で建設する場合と比べ、産業廃棄物の削減と環境負荷の低減が可能
- 中古不動産の寿命延長により地域社会の発展に貢献