

株式会社 AVANTIA

愛知県名古屋市中区錦二丁目20番15号 広小路クロスタワー12階
<https://avantia-g.jp>

AVANTIA GROUP
統合報告書 2024

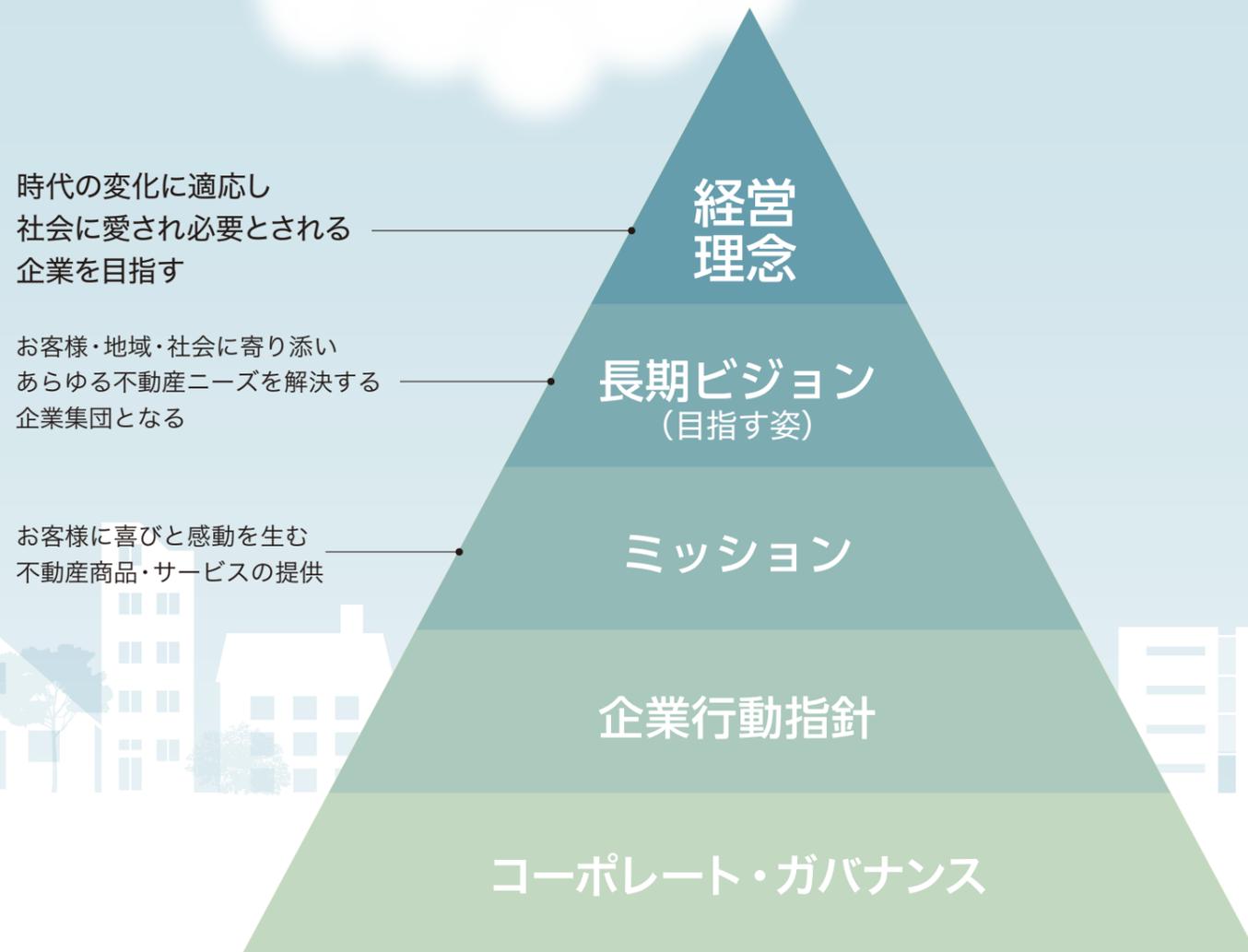


ユニバーサルデザイン(UD)の考え方にに基づき、より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう配慮した見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

AVANTIAグループの理念体系

AVANTIAグループでは、企業として永続的に存続し、発展していくための普遍的な考え方である「経営理念」を頂点とし、「長期ビジョン」「ミッション」を加えた理念体系としております。

長期ビジョンには、不動産業を生業とする我々が、お客様や地域・社会に提供したい価値創造の姿を掲げ、ミッションには、我々自身の喜びと成長の源泉となる、グループ全社員がはたすべき使命を掲げています。



Contents

AVANTIAグループの理念体系	01	第3章 サステナビリティ	
第1章 価値創造		サステナビリティ経営	31
ごあいさつ	03	人財への取り組み	33
AVANTIAグループのあゆみ	05	コーポレート・ガバナンス	35
財務・非財務ハイライト	07	第4章 データ編	
価値創造プロセス	09	グループ事業運営体制	43
価値創造の源泉 ① ビジネスモデル	11	業績・財務レビュー (連結)	45
価値創造の源泉 ② ブランド戦略	13	11か年サマリー	47
第2章 成長戦略		会社情報/株式情報	49
社長インタビュー	15		
中期経営計画の概要	20		
座談会：全国4商圏を核とした AVANTIAブランドの成長戦略	25		

■編集方針

AVANTIAグループは、社会課題を明確に認識し、中長期的なビジョンと戦略を策定・推進することで、事業を通じた価値創造に取り組んでおります。すべてのステークホルダーの皆様に対して、この取り組みについてご理解を深めていただくために、この度、統合報告書を編集・発行いたしました。なお、本報告書は、国際統合報告評議会(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省の「価値協創ガイドライン」を参考に編集しています。

■「統合報告書 2024」の発行主旨

当社グループは、長期ビジョン(目指す姿と数値目標)の実現に向けて2023年8月期より第2次ステップとなる「中期経営計画 2025」を進めております。最も重要なグループ経営資源である従業員と共に、次の成長へと歩みを更に深めると同時に、住まいのご提供という当社グループならではの取り組みによって、社会への新たな価値の創造や、社会課題解決への貢献を推し進めております。本報告書は、そうした取り組みの全体像をステークホルダーの皆様にお示しするべく、作成・発行しました。

■将来見通しに関する注意事項

本報告書には、当社または当社グループの計画・戦略、業績に関する見通しや目標など、将来に関する記述が含まれています。実際の業績は、さまざまな要因により見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

当社グループは、グループ全社員が向かうべき方向性を明確化するために、長期ビジョンとして、目指す姿（社会性ビジョン）とチャレンジ目標（成長性ビジョン）を策定し、そこに至るまでの最初のマイルストーンとして「VISION2030」を設定しました。中期経営計画は3つのステップで進めており、第1次ステップ「中期経営計画2022」を2022年8月に終え、第2次ステップ「中期経営計画2025」を2022年9月からスタートさせています（下図の通り）。

「中期経営計画2025」は、「成長軌道の回復」を基本方針とし、「持続的成長基盤確立期」と位置づけた取り組みを積極的に推し進めています。そして、

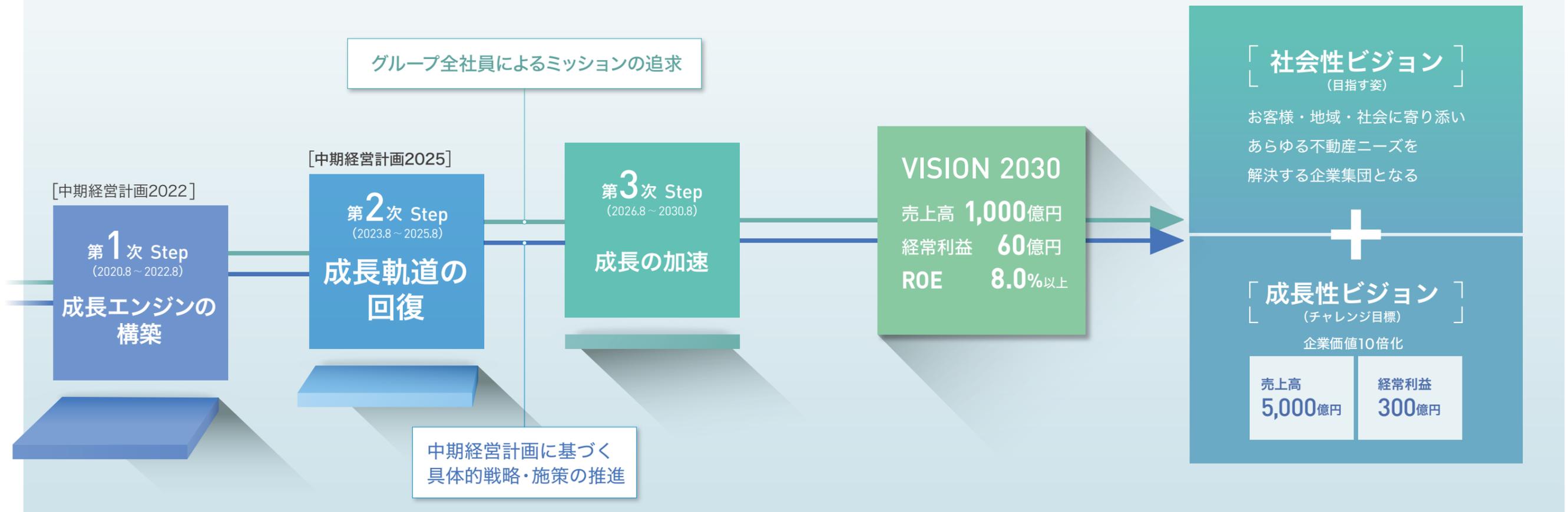
長期ビジョン実現に必要不可欠な「総合不動産グループ化」への進化の次のフェーズとしてグループ会社の機能別再編に着手し、2024年4月から新たなグループ経営体制として“創販分離”をスタートさせました（詳細はP15-19「社長インタビュー」を参照）。

AVANTIAグループは、“創”と“販”の両機能について、専門性・品質・対応力（スピードやボリューム）など、あらゆる面での高度化を推し進め、ステークホルダーの皆様と共に、真に求められる“住まいの価値創造”を追求してまいります。

AVANTIAグループの弛まぬ挑戦にご期待ください。

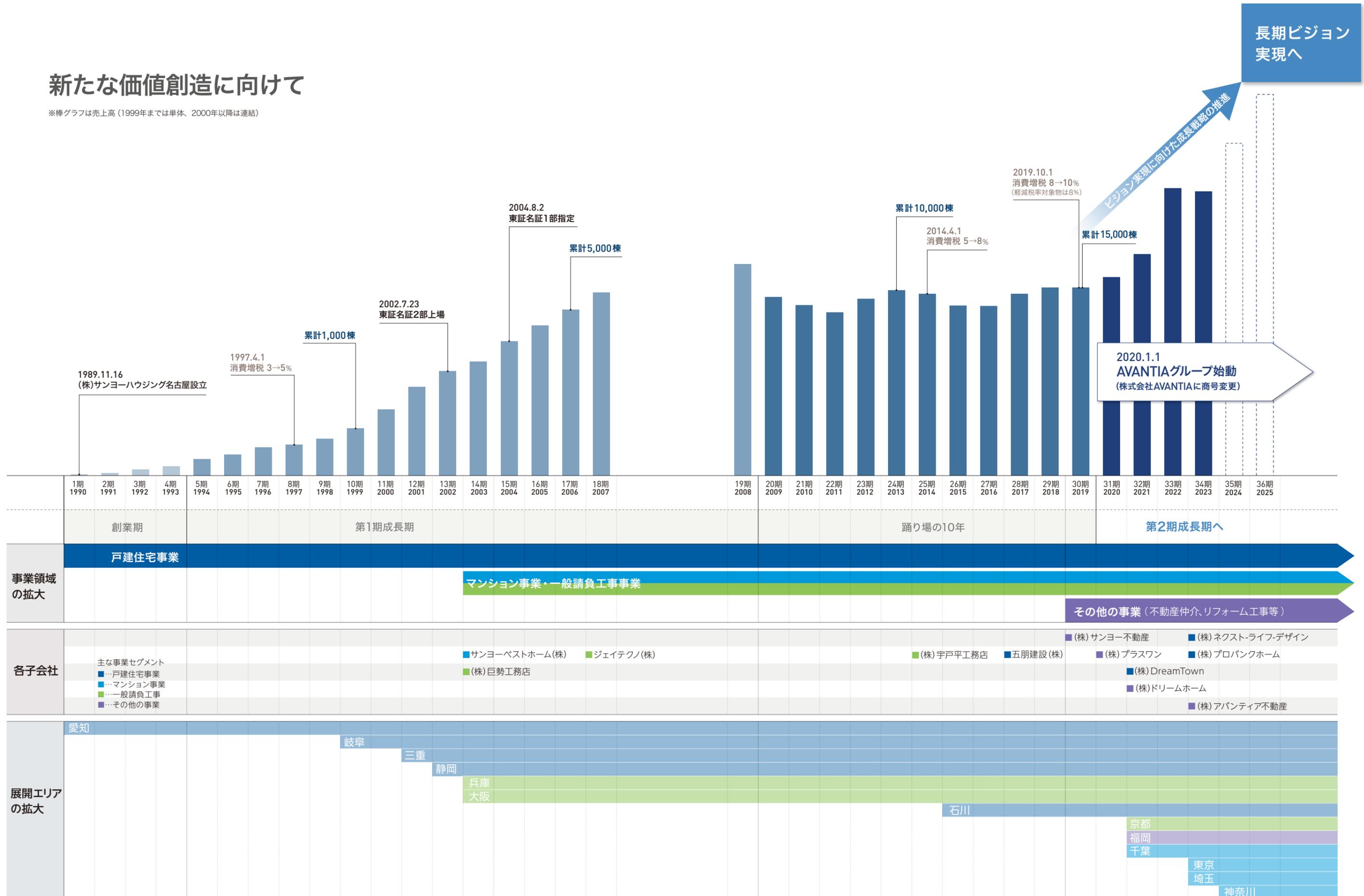


長期ビジョン

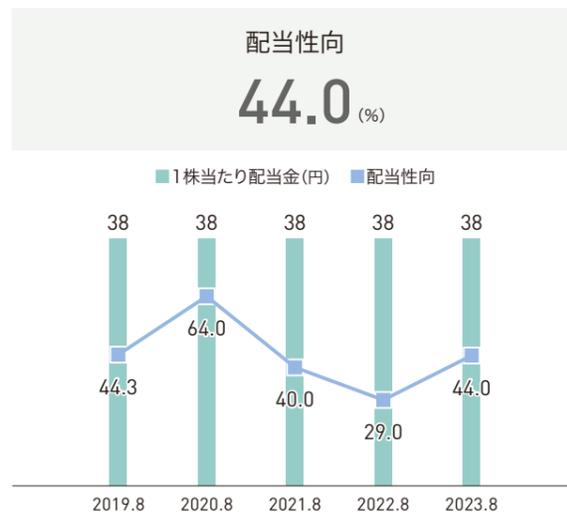
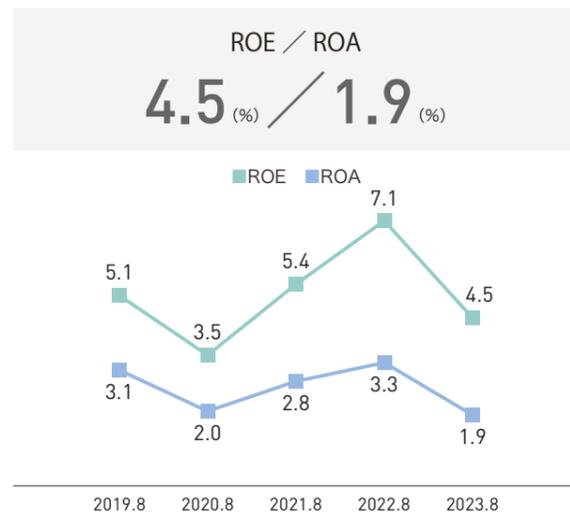
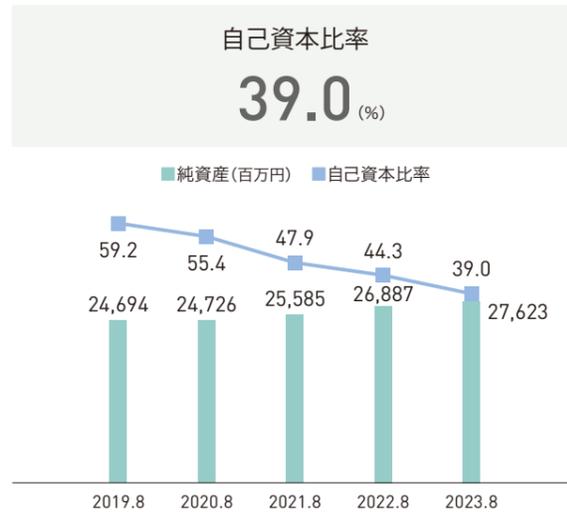
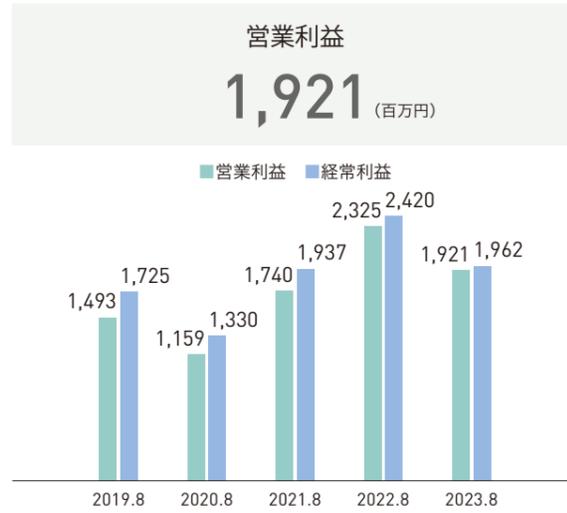


新たな価値創造に向けて

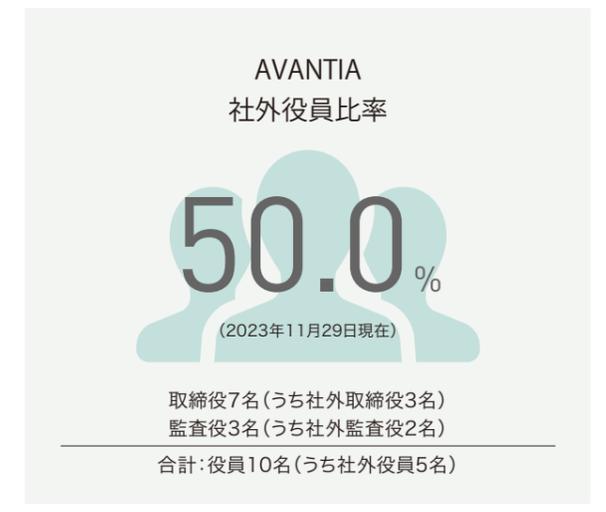
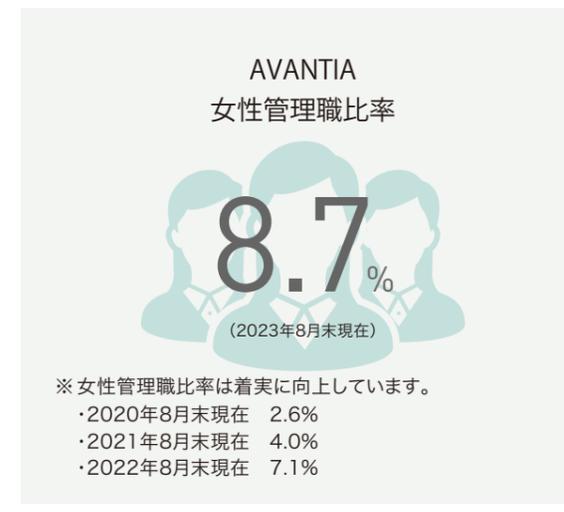
※棒グラフは売上高（1999年までは単体、2000年以降は連結）



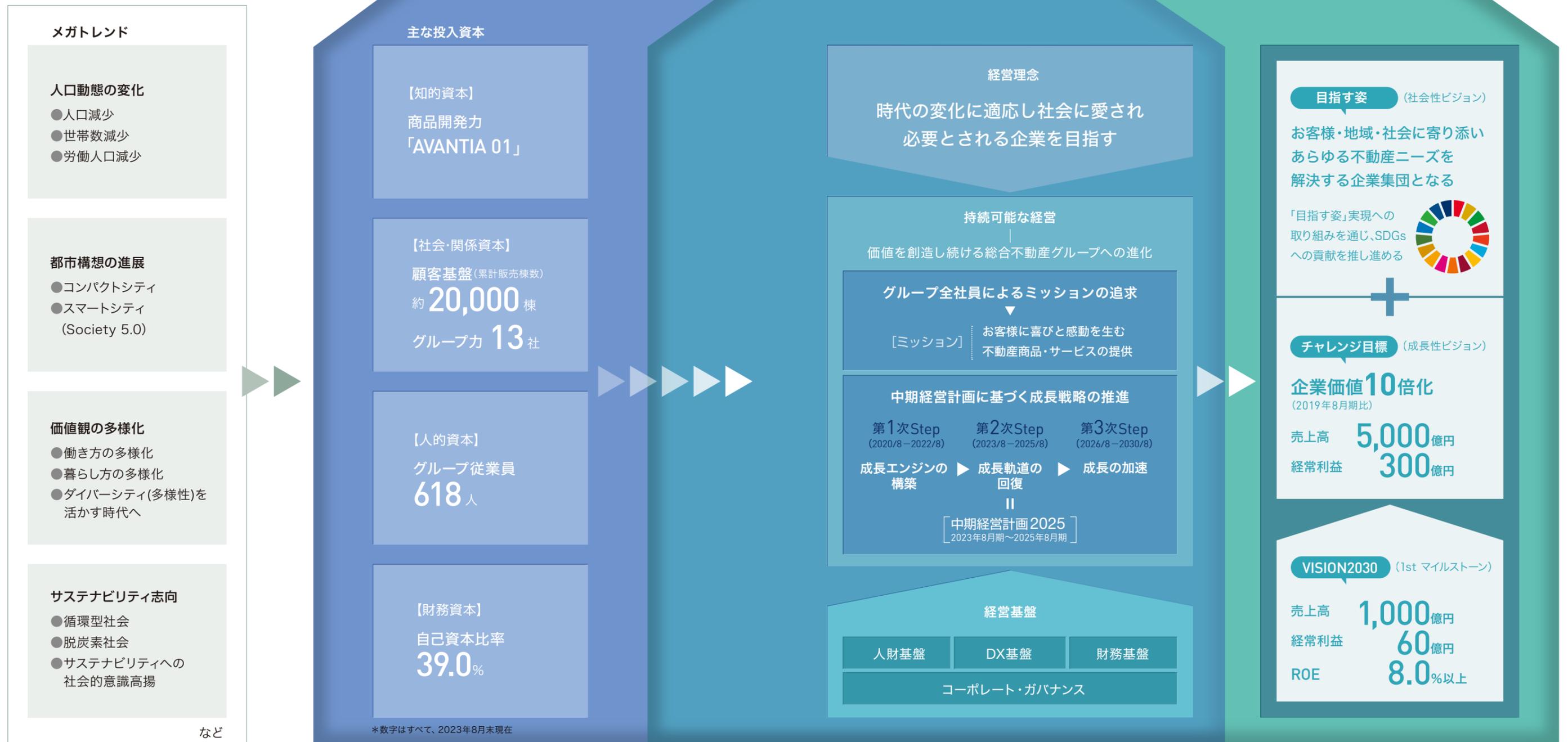
■財務ハイライト(連結)



■非財務ハイライト



住まいの提供を通じて ステークホルダーとの価値共創を 推し進める



総合不動産グループへの進化に向けて、コア事業をベースに様々な周辺領域の事業を成長させてまいります

土地分譲

- ▶ 転売可能性の高い物件、開発用地への積極的な参入

リフォーム

- ▶ 既存顧客へのリフォーム・メンテナンス提案力の向上

不動産仲介

- ▶ 不動産仲介グループ会社との更なる連携
- ▶ 各地域で不動産仲介事業を拡大

コア事業 戸建住宅

事業用不動産・ 収益不動産

- ▶ 事業用土地販売や収益不動産による収益化を中部/首都圏で模索

中古流通 (リノベーション)

- ▶ 中古需要の旺盛な首都圏中心に事業化を模索

注文住宅

- ▶ 住宅展示場「Harmo」と外部設計事務所との提携による注文住宅事業の強化

前中期経営計画で取り組んできた様々な周辺領域の事業を引き続き成長させてまいります。また、従来のBtoCを対象とした事業領域、サービスだけでなく、BtoBを前提とした事業用不動産や収益不動産の取扱い、リノベーション物件などによる収益化などにも取り組んでおり、これらの新たな領域については、『中期経営計画 2025』内での事業化を目指し挑戦してまいります。

総合不動産 グループ化

持続可能な未来のために ZEH水準の創エネ性能 断熱性能・省エネ性能を標準化※1



昨今の気象災害の多発や激甚化、脱炭素や環境意識の高まりを受け、当社は新築分譲住宅「AVANTIA 01」を供給します。
住宅性能を客観的に評価できる「住宅性能表示制度」において6項目で最高等級を取得※2し、また、建物の省エネルギー性能を評価できる「建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)」でも★★★★★(ZEH表示あり)※3を取得。太陽光発電システムも標準化することで経済的にもサステナブルな意味でもより快適に過ごす事ができます。
当社は、世界的にも注目される住環境のCO₂排出削減に積極的に取り組んでいきます。

※1) 地域環境及び敷地形状により、設置できない場合があります。
※2) 2階建てに限る。 ※3) 建物や諸条件により表示が異なる場合があります。



SDGsの実現に向けた取り組み

低炭素への貢献 —「AVANTIA 01」で供給100%を目指す基準—
2025年の低炭素住宅の認定基準の省エネ基準と同等以上の断熱性能確保
省エネ基準に比べて一次エネルギー消費量がマイナス20%以上

環境住宅の展開

2030年における節水節湯設備の設置率(対住宅供給数) 100%
2030年におけるエネルギー高効率設備の設置率(対住宅供給数) 100%
地表面被覆の環境舗装化(ヒートアイランド対策)

温室効果ガス排出削減

2030年における売上高あたりの Scope1、Scope2 排出量を25%削減(2021年比)
SBT目標を設定している企業をサプライヤーとして選定することにより、Scope3削減に取り組む
2030年における太陽光パネル等を搭載した住宅の供給率50%



「全棟ZEH水準住宅」中部・関西・首都・九州圏で展開

創エネ

家庭で使う電気は創る時代。エネルギーをクリーンに創り、余った電気は売電や蓄電して効率的に使いエネルギーコストを削減。

太陽光発電システム
※地域環境及び敷地形状により、設置できない場合があります。

断熱

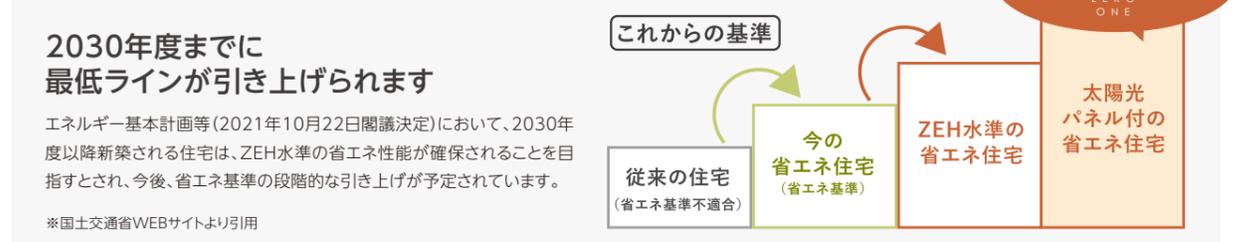
高断熱の家は冬の冷氣、夏の熱気を家に入れず、室内の暖かさや涼しさを保ちます。そのため、余分なエネルギーの削減ができ、1年中快適で家族の健康が守られます。

高性能グラスウール
高断熱サッシ
Low-E複層ガラス(断熱タイプ)
+アルゴンガス

省エネ

エネルギー使用量を削減できる最新設備を導入し、AIを活用したクラウドHEMSでエネルギーをマネジメント。

クラウドHEMS
LED照明
給湯設備
※物件によりガス給湯器の場合があります。



太陽光発電で地球環境に貢献

太陽光発電システム搭載の住宅は地球環境に大きく貢献しています。

太陽光発電システムを5.22kW搭載すると
年間推定発電量は
6,264kW

この発電量がどれだけ凄いのかというと…

地球温暖化に与える影響が大きいCO₂を吸収する杉の木
173本相当

ガソリンに換算すると約**1,391ℓ**分に相当
これは、一般的なハイブリッドカーで**日本一周 2.73周相当**

※ハイブリッドカーの燃費を約23.6ℓ/ℓと仮定した場合



代表取締役社長

沢田 康成

「創販分離」の変革により 「総合不動産グループ化」を 更に深化・加速！

Q1 まず、AVANTIAグループの中長期的な取り組みの全体像をお教えてください。

長期ビジョンの実現に向け、「持続的成長基盤確立期」と位置づけた 「中期経営計画2025」を推進中

当社グループは、長期ビジョンを策定し、「お客様に寄り添い、あらゆる不動産ニーズを解決する企業集団となる」という目指す姿を掲げるとともに、その実現に向け、「VISION2030」をマイルストーンとして設定しました。具体的な未来像として、「総合不動産グループ」を目指し、その達成のために3つのステップで中期経営計画を進めています。

この3つのステップは、概して、第3次ステップ(次期中計)を「成長の加速」期間と位置づけ、第1次ステップ「中期経営計画2022」と第2次ステップ「中期経営計画2025」をその準備期間としています。この6年間で積極的な将来への投資を行い、持続可能な成長基盤を構築するという考えです。

現在、第2次ステップである「中期経営計画2025」の途上にあります。本中計の3か年を「持続的成長基盤確立期」と位置づけ、VISION2030の実現と持続的な成長を確か

なものにすることを基本方針とし、「トップラインの拡大」と「経営基盤の強化」の2つの基本戦略を推進しています。

当社グループを取り巻く経営環境は、前中計を開始した2019年当時よりも、一層厳しさを増しています。コロナ禍で高まった戸建住宅需要は一巡し、弱含む傾向で推移しています。この状況に拍車をかけているのがインフレの進行です。土地価格の上昇、建築資材と労務費のコスト増、長期金利の上昇トレンドへの移行などが、住宅一次取得者層を中心に住宅取得への意欲を低下させています。その結果、足元の経営環境は、目標数値に影響を及ぼしかねないほどの予想を上回る厳しい状況となりつつあります。しかし、当社グループは、一時的な業績変動に対する短期的な対策よりも、現在進行中の中長期的な視点に立った取り組みを優先する方針です。この経営方針こそが、当社グループの長期的な企業価値を最大化する道筋となると確信しています。

Q2 1つめの基本方針「トップラインの拡大」について、進捗状況と今後の取り組みをお聞かせください。

「トップラインの拡大」は、利益獲得よりも“売上機会の最大化”を最優先し、「事業戦略」と「地域戦略」の両輪で推し進めています。前中計で築いてきた基礎をさらに強く大きくする方向で着実に進捗しています。

「周辺領域への事業拡大」と「商品力の強化」の深化に向けた 事業戦略を推し進め、収益機会の拡大へ

事業戦略では、「周辺領域への事業拡大」と「商品力の強化」に取り組んだ成果を収益に落とし込むための取り組みを行っています。

第一に、前中計で「周辺領域への事業拡大」に向けて、コア事業である戸建住宅事業の周辺領域へと事業を拡げてまいりました。その結果、「リフォーム」、「不動産仲介」、「注文住宅」、「土地分譲」等は、前中計の3か年で取扱件数が数倍から10倍近い規模にまで拡大し、収益化を着実に進めることができました。そして、本中計期間においては、「中古流通(リノベーション)」と「事業用不動産・収益不動産」を「挑戦領域」と位置づけ、事業化と収益化に挑戦しています。これらの需要は、特に首都圏エリアで旺盛なことから、当面は同エリアにおいてビジネスモデルの確立と収益構造の構築を図り、次期中計期間には安定収益部門として育成・拡大するとともに、他地域への展開も視野に入れていきたいと考えています。

第二に、「商品力の強化」としてブランドの確立に向け、コーポレートブランドとプロダクトブランドの両面から施策

を推し進めています。事業領域・展開エリアが拡大する中で適切な売上・利益を獲得していくためには、広くお客様から信頼を得ていくことが必要不可欠であるとの考えを背景としています。2020年1月「株式会社AVANTIA」に商号変更したことを皮切りに、AVANTIAのロゴマークを主力商品等に掲げて展開しました。グループ全体で「AVANTIAブランド」の露出を強化したことにより、お客様が信頼するロゴマークへと深化しました。引き続き、商品・サービスを通じて信頼を積み重ねていくことで、「AVANTIAブランド」の確立を目指します。また、コア事業である戸建住宅事業において、サステナビリティとイノベーションを主軸に置いた技術・製品開発に取り組み、同業他社に先駆けて分譲住宅にZEH水準の創エネ・省エネ・断熱などの多様で高い水準の性能を備えた「AVANTIA 01」を開発し、2022年から展開しています。今後、「AVANTIA 01」を核に、ZEH水準の性能を中部圏以外のお客様にも提供していくべく、体制の構築・強化を推し進めています。

地域戦略は次のステージとして、 4つの商圏ごとに最適な戦略の立案・実行を行う段階へ

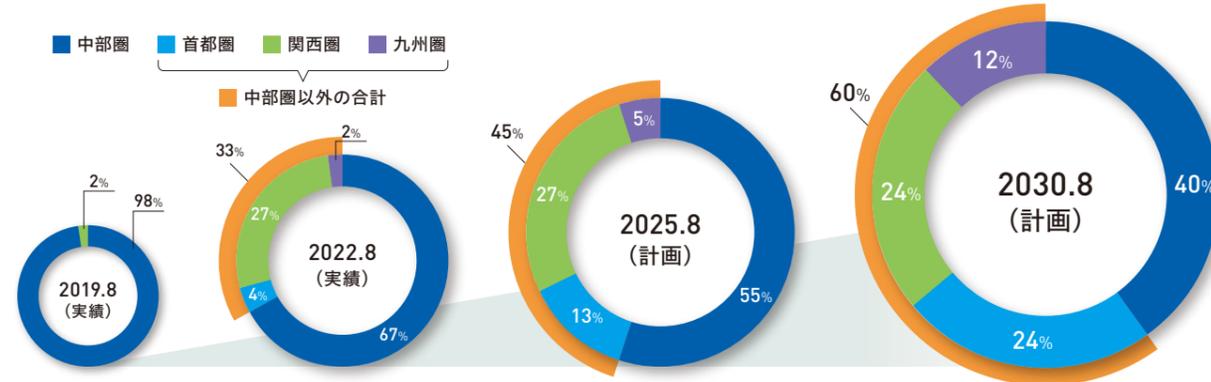
「地域戦略」は、これまで創業の地である「愛知県」を核とした「中部圏」の深耕を基礎に、展開エリアの拡大を果たすべく、当社グループの拠点開設とM&A、すなわち自律安定的なオーガニックグロスと、スピード感を重視したM&Aグロスの両輪を積極的に推し進めてきました。

前中計期間を含め、これまでの取り組み状況を見ると、まず、当社グループは5つの拠点を開設しました。さらに、M&A実績として、4つの案件で計5社をグループ傘下に迎え入れました(2024年4月現在)。その結果、当社グループは現在、「中部圏」、「関西圏」、「首都圏」、「九州圏」の4つの商圏にまたがる事業展開を行っています。

本中計では、4つの商圏ごとにエリアの特性を見極めながら最適な戦略の立案・実行を図っています。第1の柱である「中部圏」の深耕に加え、中部圏依存型の収益構造から

の脱却と、第2・第3の収益地域の育成を目指して、3つの新商圏(首都圏・関西圏・九州圏)では、これまでの取り組みでグループ傘下となった子会社を核としながら、事業拡大を推し進めています。たとえば、コア事業である「戸建住宅」の地域別供給比率(引渡件数ベース)を見ると、前中計展開前の2019年8月期は98%が中部圏に集中しておりましたが、前中計最終年度の2022年8月期には、中部圏の割合が67%まで低下し、中部圏以外が33%まで拡大しました。今後、「首都圏」と「関西圏」での成長スピードを加速していくことで、中部圏以外の割合を、本中計最終年度の2025年8月期には45%程度、そして「VISION2030」の目標年である2030年8月期には60%程度まで拡大していきたいと考えています。

▼戸建住宅の地域別供給比率の将来目標(引渡戸数ベース)



Q3 2つめの基本方針「経営基盤の強化」について、進捗状況と今後の取り組みをお聞かせください。

「経営基盤の強化」は、前述の「事業戦略」と「地域戦略」を支えるための基礎づくりです。核となる人財戦略「人財・組織の強化」に加え、当社グループの組織・機構レベルにまで踏み込んだ取り組みとして、新たに、「本社・本部機能の強化」と「グループ会社の機能別再編」に着手しました。これにより、今後の中長期的な成長スピードを加速させていきたいと考えています。

経営基盤の核となる人財戦略「人財・組織の強化」を推し進め、 次の時代の成長へと繋げる

人財はすべての成長戦略の要であり、人財の成長なくして当社グループの成長・発展はあり得ません。私は、AVANTIAグループを率いるリーダーとして、このような認識のもと、社員の成長をサポートするグループ全体での研修・教育体制など、一人ひとりの成長を支援する体制を整え、それぞれが持つ能力を十分に発揮できるような環境づくりを推進しています。

また、当社グループが2019年に公表した長期ビジョンやミッション、これらを含めた新理念体系は、グループ全役職員共通の目標・指針となっています。こうした重要な理念について、私は次世代のリーダーたちへ、そして彼らからその

部下たちへ時間をかけて丁寧に説明を繰り返し、理解と納得を積み重ねてきました。採用やM&Aによって人財が新たに加わるごとに、同様の努力を続け、特に、当社グループに新たに加わった会社については、人財交流を進める中で企業文化の相互理解や融合を図り、お互いの良い部分を認め合ってグループ全体の新たな財産にすることで、シナジーの最大化に注力しました。

そして今、当社グループの人財と組織は、未来の共通の目標を実現するために、情熱をもって取り組み、必要であれば自ら変革を主導する、そうした人財・組織へと変貌を遂げてきたと自負しています。

「新本社」への移転や「東京本部」の設置により、 経営と事業運営の要となる拠点を強化

まず2022年9月に「東京本部」を開設し、翌2023年12月に「新本社」(名古屋市中区錦広小路クロスタワー12階)への移転を行いました。

東京本部は、国内最大のマーケットである「首都圏」の攻略に向けた事業戦略上の本部機能を担うと同時に、人財採用や広報・IR活動の重要拠点と位置づけた東京本社の機能も担っていきます。

新本社は、さらなる人財・組織の強化を図るために、「働きやすい職場環境の提供」、グループ全体の成長戦略の立案・指揮を担う「グループ事業本部機能」、そして、グループ会社の経営統治やコンプライアンス強化等の「グループガバナンス」という3つの大きな役割を果たしていきます。

「グループ会社の機能別再編」いわゆる“創販分離”体制への移行により、 総合不動産グループとしてシナジーの最大化を目指す

最後に、「グループ会社の機能別再編」です。当社をはじめとするグループ各社は、それぞれが住宅の建築から営業までの一貫体制を独自に構築してきました。しかし、当社グループは、長期ビジョンの実現に向けた歩みの中で、サステナビリティとイノベーションを中心に据え、技術・製品・サービスの開発に積極的に取り組んできました。その結果、戸建住宅を中心に、マンション、リフォーム、リノベーションなど不動産サービスが統合され、一体化が進んできました。これを

受けて、「総合不動産グループ」への進化を更に加速させていくべく、グループ会社を「お客様の多様なニーズに応える不動産商品・サービスを“創造”する会社」と「お客様に寄り添い提案型営業によって最適な不動産商品・サービスを“販売”する会社」の2つに機能別再編することとしました(2024年4月)。

“創造”に特化した会社として、「地域戦略」により築き上げてきた中部圏・関西圏・首都圏・九州圏の4商圏の成長

戦略を4社が牽引し、“販売”に特化した会社として、アバンティア不動産とドリームホームの2社が、グループ内で扱う様々な物件や不動産商品・サービスを横断的に扱い、お客様のニーズに最適な提案・販売をしていきます。

当社グループの“創造”機能と“販売”機能は共に、「総合不動産グループ」への強化と進化のスピードを大幅に高め、グループシナジーを最大化していくことができると考えています。

▼創販分離とは…

総合不動産グループ化への進化の加速に向けて、グループ会社の機能別再編を行い、グループ力の強化とシナジー最大化を推進



Q4 | サステナビリティへの取り組みについては、どのようにお考えですか。

「住まい」という“普遍的な価値”を開発・提供する立場から、積極的なサステナビリティ経営を推進

多くの社会・環境課題が山積する中、持続可能な社会を実現するための貢献、すなわちサステナビリティへの取り組みは、事業を営んで収益を得ている全ての企業にとって、欠かせない必須要件となってきています。

私たちは、創業より、家族が集い、豊かな暮らしを営む「住まい」という“普遍的な価値”の創造に携わってきました。「住まいづくり」は社会への価値創造であり、サステナビリティに直結した取り組みであると考えています。

たとえば、「AVANTIA 01」の開発と供給を通じて、事業が温室効果ガスの削減に貢献する道程を開始しております。2022年のローンチから、「ZEH水準」の断熱性能と省エネ性能を全棟標準化し、2024年6月以降に着工する全ての物件に太陽光発電システムを搭載するという方針等を掲げています。これらの取り組みにより、私たちはサステナビリティの積極的な推進を図っています。

また、私たちが「総合不動産グループ化」を推し進めていく過程において、サステナブルな視点を大切にしていきたいと思っています。既存住宅のリフォームや中古住宅のリノベーションなどは、限られた資源の有効活用を促進する事業であり、これらの事業の積極的な拡大は、総合不動産グループとして循環型社会への貢献に直結していきます。

当社グループは、これからも事業活動を通じたサステナビリティへの取り組みを積極的に推し進め、ステークホルダーの皆様との共通価値創造(CSV)を実現してまいります。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。



中期経営計画2025 (2023年8月期~2025年8月期) 全体フレーム

■定性目標



■基本戦略

1 トップラインの拡大

販売地域の拡大と提供サービスの充実により、売上機会の増大を図り売上トップラインを拡大させる

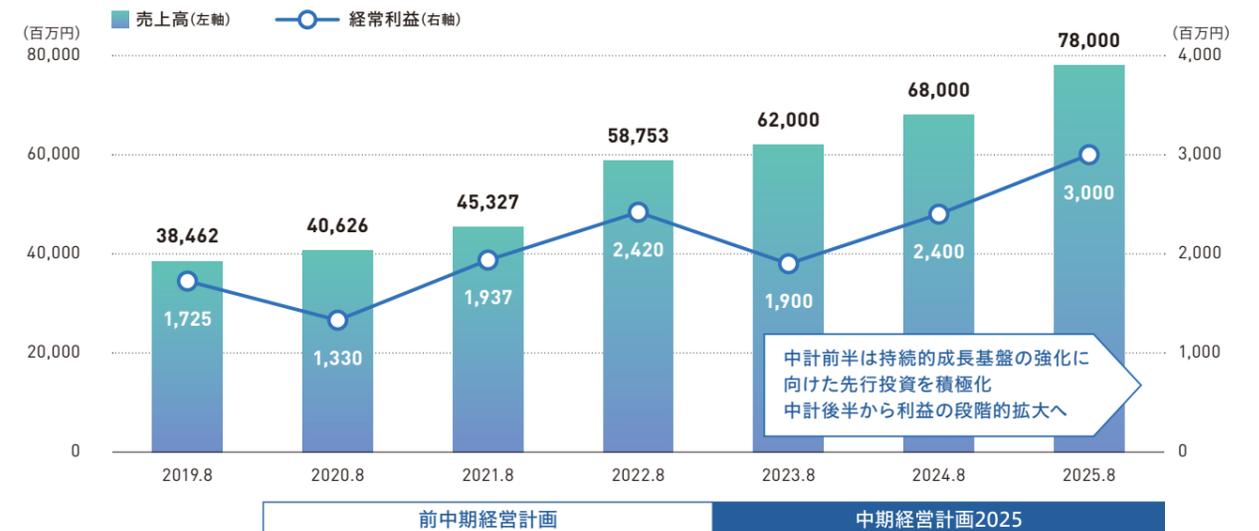
2 経営基盤の強化

将来的な利益の最大化に向け、持続的な事業活動・成長の基礎となる経営基盤の拡充を図る

■定量目標

	2022.8実績	中期経営計画2025			3か年成長率 (2022.8期比)
		2023.8 業績予想	2024.8 目標水準	2025.8 目標水準	
売上高(百万円)	58,753	62,000	68,000	78,000	32.8%
経常利益(百万円)	2,420	1,900	2,400	3,000	24.0%
引渡件数(件)	1,337	1,450	1,620	1,850	513件
自己資本利益率(ROE)	7.1%	—	—	7.2%前後	—
自己資本比率	44.3%	—	—	46%程度	—

※引渡件数：戸建分譲、土地分譲、注文住宅、分譲マンションの合計

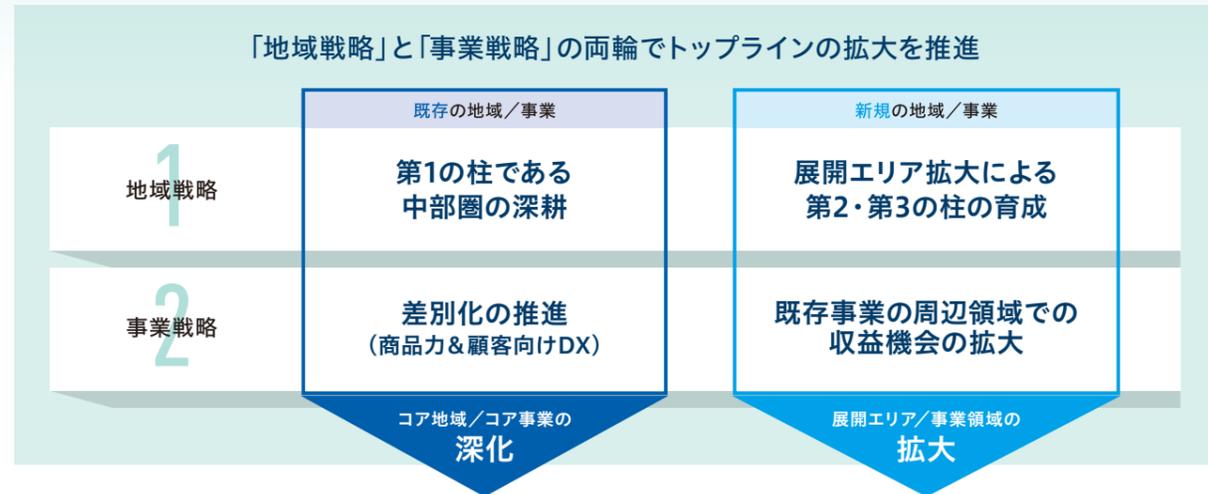


中期経営計画2025 (2023年8月期~2025年8月期) 個別戦略

1

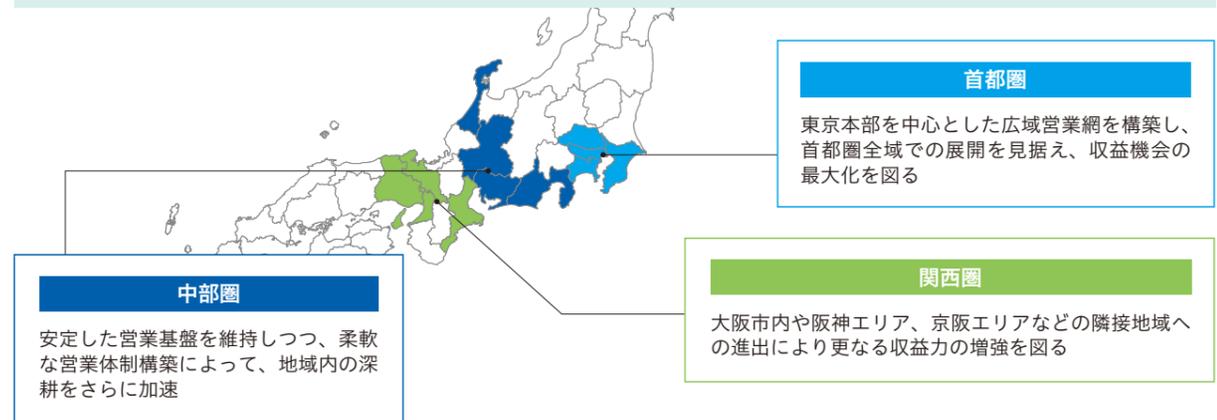
「トップラインの拡大」に向けた戦略

「トップラインの拡大」に向けた戦略の全体像



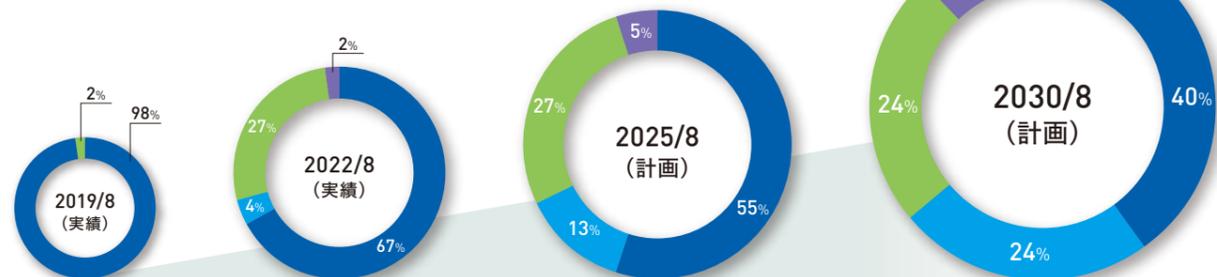
「地域戦略」の概要

中部圏依存型の収益構造からの脱却を目指す



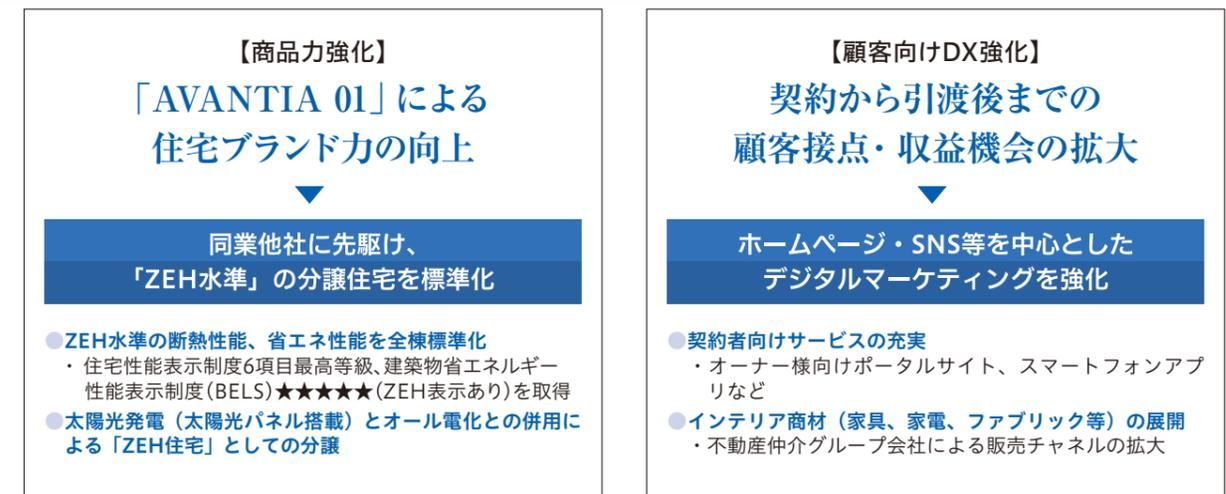
戸建住宅：地域別供給比率の推移 (引渡戸数ベース)

中部圏の供給戸数について漸増トレンドを確保する計画の中で、中部圏以外の比率を、2025年8月期に45%程度、2030年8月期には60%程度を占めるまで、展開エリアの拡大を推進

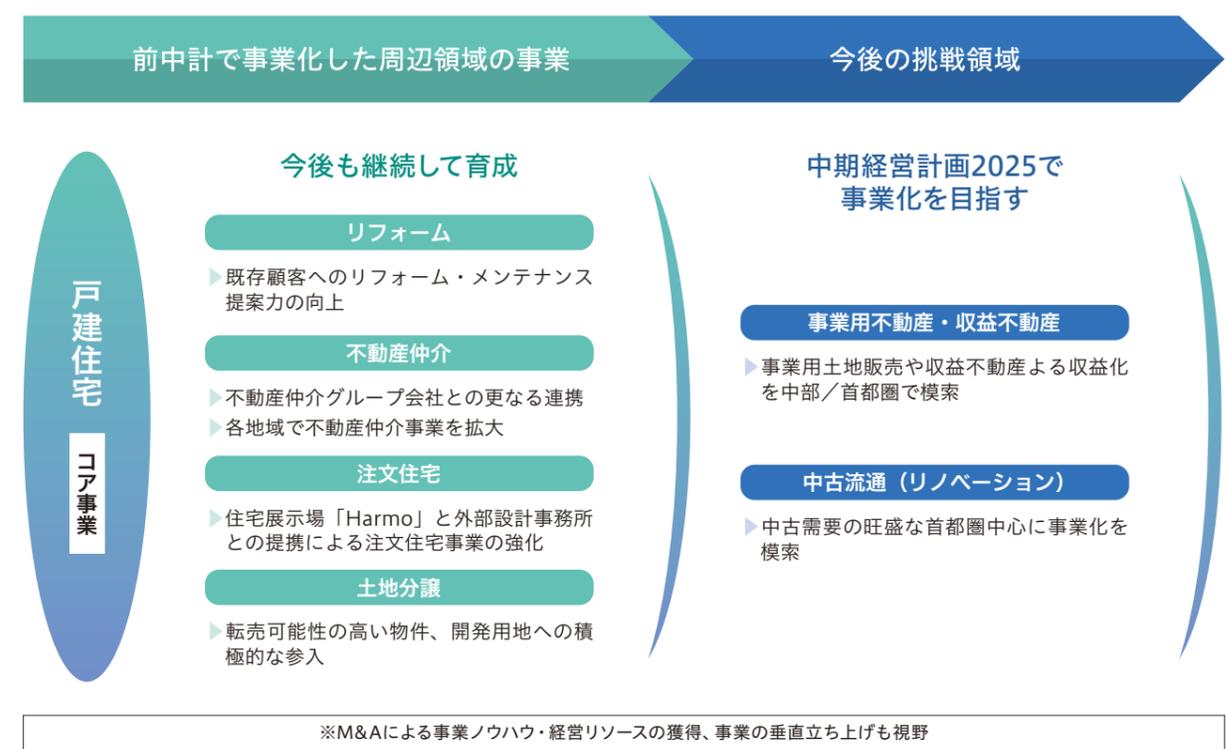


「事業戦略」の概要

1 商品力強化と顧客向けDX強化により差別化を推進



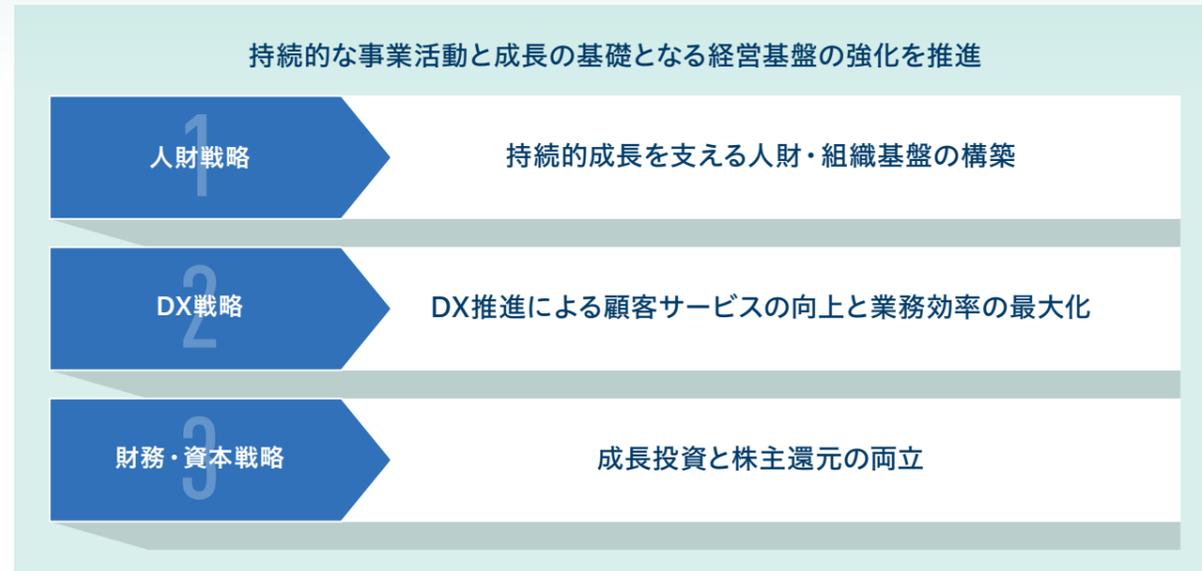
2 周辺領域への事業拡大により、「総合不動産グループ化」を目指す



中期経営計画2025 (2023年8月期~2025年8月期) 個別戦略

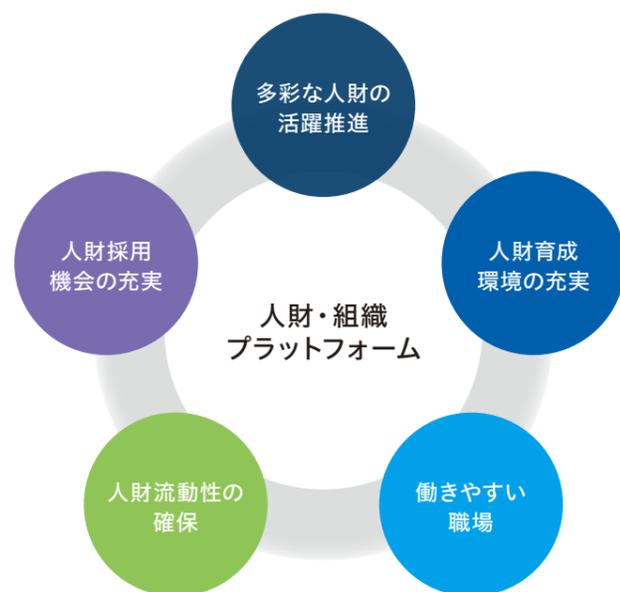
2 「経営基盤の強化」に向けた戦略

「経営基盤の強化」に向けた戦略の全体像



「人財戦略」の概要

持続的な成長を支える人的リソースの充実に向け「人財・組織プラットフォーム」の開発に着手



1 人財基盤

人財の獲得と育成のための基盤整備

- 持続的な成長を支える優秀で多様な人財の確保
 - 本社と東京本部の2拠点採用を開始
- 改革と挑戦を奨励する職場風土・環境の整備
 - 人財育成・キャリアプランの体系化
 - 自律的なキャリア形成を支える研修体系の整備
 - 専門的な資格取得支援制度の充実

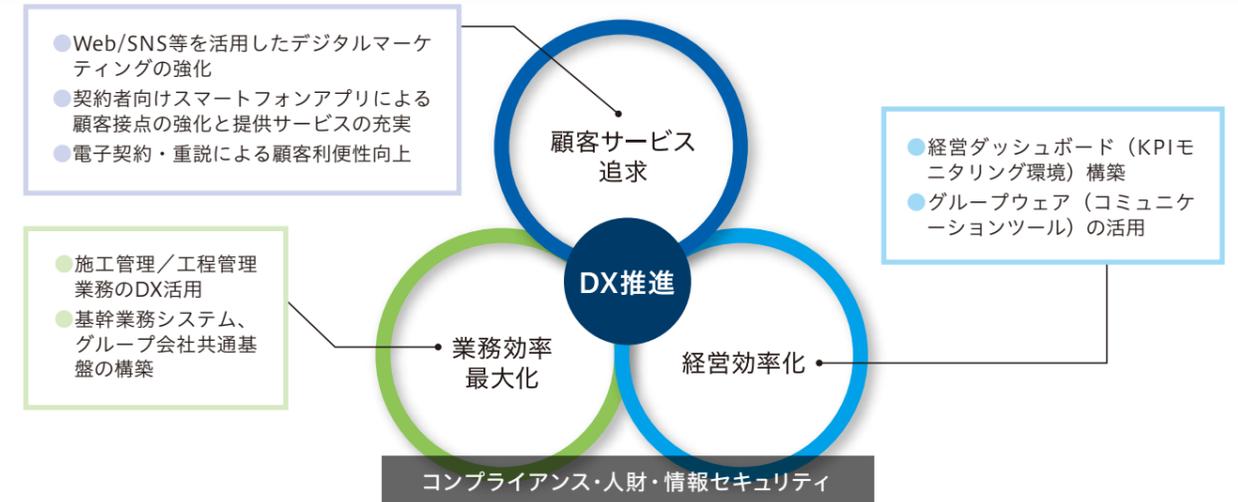
2 組織基盤

人財の定着と自律的な成長を促す基盤整備

- 多様な人財の活躍を推進する職場づくり
 - 人事評価制度の見直し
 - 労働環境、関連諸制度の再構築
- 部署間・グループ間での人財流動性の確保
 - 多角的視点による新たなシナジーの創出

「DX戦略」の概要

顧客サービス追求と事業・経営効率の最大化をDXにより加速



「財務・資本戦略」の概要

1 財務基盤の強化を基礎に、成長投資と株主還元の両立を追求

- 財務基盤強化と財務規律維持の観点から、一定割合を内部留保金として資本の充実に図り、更なる成長、企業価値向上に対する投資原資とする
- 企業価値向上のリターンを株主と共有するため、業績連動型の配当方針へ移行

利益還元に関する基本方針の見直し

- POINT1 ▶ 成長ステージに応じたバランスで利益を適切に分配
- POINT2 ▶ 業績に連動した利益還元 (連結配当性向25%程度かつ1株当たり年間配当金の下限を38円とする)

2 サステナビリティに関する取り組みを資金調達に活用

ポジティブインパクトファイナンス契約の締結と実行 (株式会社十六銀行をアレンジャーとしたシンジケートローンの組成)

中期経営計画 2025に基づくSDGsに対する取り組みをKPIに設定し、企業価値向上に対するコミットメントを強化

- 「AVANTIA 01」の普及による脱炭素・温暖化対策の推進
- ダイバーシティ推進
- コーポレート・ガバナンスの強化 等

KPI設定に基づくSDGs優先目標



座 談 会



“創販分離”のグループ経営体制のもと
全国4商圏を核としたAVANTIAブランドの
新たな成長戦略の本格化を推し進める

株式会社ネクスト・ライフ・デザイン
代表取締役
株式会社AVANTIA
執行役員

石川 秀一

九州圏担当

株式会社ドリームホーム
代表取締役社長

中川 友二

関西圏担当

株式会社AVANTIA
代表取締役社長

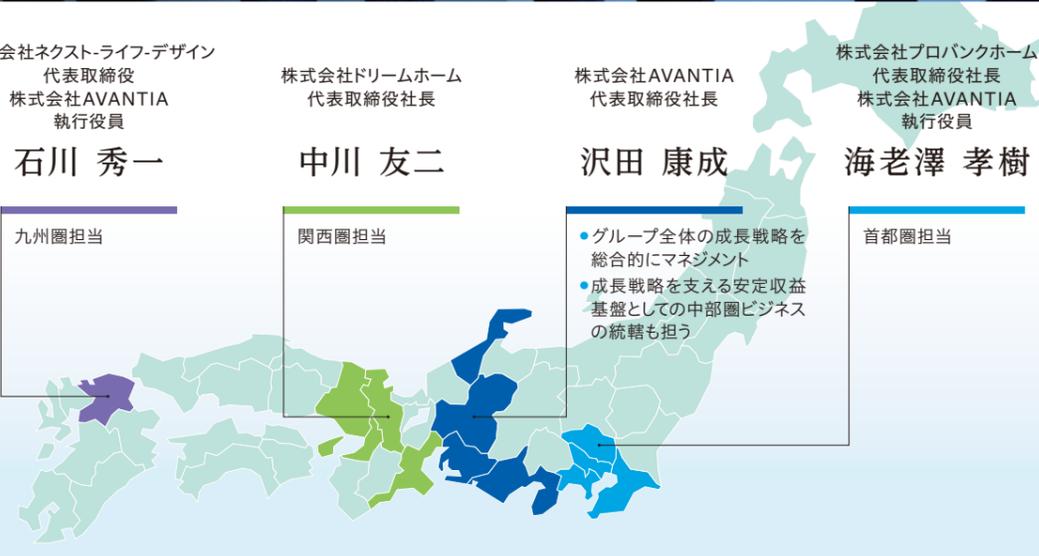
沢田 康成

- グループ全体の成長戦略を総合的にマネジメント
- 成長戦略を支える安定収益基盤としての中部圏ビジネスの統轄も担当

株式会社プロバンクホーム
代表取締役社長
株式会社AVANTIA
執行役員

海老澤 孝樹

首都圏担当



当社グループは2024年4月より“創販分離”体制に移行しました。これまでの地域戦略によって築き上げた4商圏の“創”の役割(=お客様の多様なニーズに応える不動産商品・サービスを“創造”する役割)を担い、地域の成長戦略を牽引する4社のリーダーに今後の戦略について議論していただきました。

事業エリア拡大 “第二幕”に挑む

沢田: 当社グループは、中期経営計画に基づく成長戦略を推進し、積極的なM&Aや拠点开設などを通じてスピーディな経営を実現しています。創業の地である「中部圏」から始まり、わずか数年で事業エリアを「首都圏」、「関西圏」そして「九州圏」へと拡大してきました。2024年からは、この4つの商圏における事業拡大の取り組みを、いよいよ本格的に進めていきたいと考えています。当社グループにとって、今回の事業エリア拡大の取り組みは、2002年からの数年間にわたり挑戦した“第一幕”に続く、“第二幕”と位置づけています。“第一幕”では、外部環境の急激な変化と準備不足が重なり、十分な成果を得られませんでした。しかし、その反省を踏まえ、“第二幕”では万全の準備をもって取り組むことができていると自負しております。

中川: “第一幕”の時期に私は入社し、最初の勤務地としてAVANTIA吹田オフィスに配属されました。個人的にも深い思い入れがある「関西圏」で、“第二幕”が本格的に始まる新たなタイミングで、地域戦略を牽引するドリームホームグループの統括的な立場を任せられ、気を引き締めています。積極的な市場開拓を通じて、早期に中部圏と同等の事業規模に成長させることを目指します。

沢田: 私が牽引する「中部圏」においても、2024年4月からグループの販売部門として機能する「アバンティア不動産」に、当社の営業活動を一元化しました。当社は、多種多様な不動産商品とサービスの開発と供給に特化した“創造”の役割を果たす体制に移行しました。これにより私たちは、「総合不動産グループ」への進化を加速させます。そのための施策として、グループ会社間での人的・技術的な交流を活性化させることで、グループ全体のシナジーを最大限に引き出し、価値創造を推進してまいります。

海老澤: 私は、2011年に東京(新宿区)で「株式会社プロバンクホーム」を立上げ、“不動産ですべての人に夢と感動を”という経営理念のもと、不動産が本来持っている真の価値を追求してきました。そして2023年7月、ご縁をいただき、AVANTIAグループの一員に加わり

ました。沢田社長とは、膝を突き合わせて何度も話し合い、AVANTIAの企業理念や人としての在り方などに共感を得て、共に歩む決断をいたしました。「住宅づくりは、単に住まいの供給にとどまらず、夢と感動を提供することである」という私の信念は、AVANTIAグループの役職員の皆さんとのコミュニケーションを通じて、より強固な確信になってきています。今後、AVANTIAとプロバンクホーム、そして販売機能を担うアバンティア不動産との連携を深め、東京23区を中心とした「首都圏」をAVANTIAグループとして攻略していきたいと考えています。

石川: AVANTIAグループとしての「九州圏」への進出は、2021年6月のAVANTIA福岡オフィスの開設から始まりました。その後、2023年6月にM&Aを通じて「株式会社ネクストライフデザイン」がAVANTIAグループに加わりました。私は、AVANTIAの支店長や子会社の社長などを歴任した経験と実績が評価され、同社の代表取締役役に任命されました。私の使命は、同社の代表として、AVANTIA福岡オフィスとアバンティア不動産福岡営業所との連携を深め、福岡市を中心とした市場の深耕を加速し、強固な営業基盤を構築することです。そして、九州圏のビジネスをさらに拡大することを目指していきます。

沢田: 私を含むここに集う4人は、今後、AVANTIAグループとして志を一つにし、相互に緊密な連携を保ちつつ、それぞれの商圏で事業拡大に向けた多様な取り組みをリードしていきます。その結果AVANTIAグループとしての存在感を高め、さらにブランド価値と企業価値の向上を実現していきたいと考えています。

各商圏の市場特性に合わせた成長戦略を推進

沢田: 4つの商圏での成長戦略を推進するにあたり、事業環境の分析、すなわち、当社グループにとっての機会とリスクを的確に把握することが極めて重要です。まず、全商圏に共通する大きなリスクとして、「人口動態」というメガトレンドが挙げられます。現在、日本は人口、労働人口、世帯数の急激な減少局面に差し掛かっています。これは、住宅需要、特に戸建住宅の需要の減少



に直結します。このような将来の変化に備えて、4つの商圏では、それぞれの市場特性に合わせた戦略と施策を組み合わせ、確かな成長を目指します。特に、コア事業である「戸建住宅事業」の成長戦略を各商圏で軌道に乗せることが最重要課題となります。各商圏におけるコア事業を取り巻く市場環境と今後の戦略の方向性について、説明をお願いします。

中川: 関西圏の主要な活動地域は、京都市と大阪市です。ドリームホームグループの拠点である京都市は、古都の景観保全のために建物の高さ制限など独自の景観政策が施行されています。そのため、マンションやオフィスの供給不足が生じ、若い世代を中心とした人口流出が問題となっています。また、間口が狭く奥に長い土地や狭い敷地面積などが多く、参入障壁は比較的高いと言えます。ドリームホームグループは、狭小住宅の建築技術において一日の長があり、これを活かした営業活動により、京都市でのシェアを維持・拡大していくことで、まずは関西圏での収益の基礎を築いていきます。次に、大阪市は、新築戸建住宅の需要が京都市の数倍近い大きな市場であることを考えると、同市の攻略は関西圏の成長戦略において必要不可欠です。京都と大阪をつなぐJRや私鉄沿線を視野に入れ、大阪市内への攻勢を強めていきたいと考えています。既にAVANTIAは20年以上大阪府内で事業活動を行い、AVANTIA吹田オフィスのある北摂地域に強みを持っています。ドリームホームとして、まずは、AVANTIA吹田オフィスと連携しやすい高槻市にドリームホーム高槻駅前店を出店し、京都、大阪間の市場獲得を始めています。

海老澤: 首都圏はその市場の大きさから、エリアによってその

様相が大きく異なります。東京都東部の下町エリアでは、近年高価格帯の物件供給が続いたことで、供給過多となり、現在では売買が成立しにくい状況にあります。一方で、渋谷・新宿・恵比寿・目黒等の都心中央部は、地価高騰の勢いが依然として収まらず、天井が見極めづらくなっています。世田谷・杉並・調布・府中といった西側のエリアは、地価上昇は続いています。比較的安定しているため、需要も底堅く推移しています。プロバンクホームとしては、戸建住宅事業の主戦場を西側とすることで、安定した収益基盤を確立したいと考えています。また、首都圏では、グループのメインターゲットである一次取得者層に加え、高所得者世帯層、富裕層や投資家層といった様々な顧客層が他地域より非常に幅広く、そして多く存在しています。東部や中央部においても根強い住宅需要が存在しています。どの地域に、どのような需要があるのかを見極め、グループの総合力で収益機会の拡大を目指していきたいと考えています。

石川: 九州圏における営業エリアは、当面、中心都市である福岡市に集中する方針です。福岡市は、近年人口の転入超過が続き、住宅の供給環境が良好に推移したことから、地価が高騰し、住宅の物件価格もマンション等の賃貸価格も上昇基調が続いていました。しかし、2023年後半頃から需給バランスが崩れ始め、現在は供給過多による調整局面を迎えています。そのため、今後ますます競争環境が厳しくなり、特色のない企業の淘汰が始まると予想されます。私たちネクストライフデザインは、設立以来培ってきた技術・ノウハウと、AVANTIAグループが有する技術・ノウハウを併せ持つことで、競争力の高い商品・サービスを提供していくことができると自負しています。つまり、競争激化の状況は、当社グループにとって大きなチャンスとなります。主に、福岡市を取り囲む郊外エリアをネクストライフデザインが、福岡市中心部をAVANTIAが担い、それぞれの技術・ノウハウで魅力ある住宅商品を開発・供給します。そして、この2社の営業機能をアバンティア不動産が担うことで、地域市場の深耕を加速させていきます。

海老澤: 首都圏でも、グループ全体の連携を強化していきます。特にプロバンクホームは、土地の仕入れや商品開発が得意でしたが、販売機能の大部分を外部の仲介会社に委託しているため、販売力に一部課題が生じていました。AVANTIAグループ参画を機に、アバンティア不動産が販売面を強力に推進し、本来の得意分野である「土地の仕入れ」に集中できる体制が整いつつあります。市場やニーズに応じてAVANTIAと

プロバンクホームがそれぞれの強みを活かした住宅や不動産商品を供給し、アバンティア不動産がそれらを販売する、一体となったグループ体制で臨み、さらにグループ間の連携を強化し、首都圏の成長を加速させていきます。

沢田: ここまで説明があった首都圏・関西圏・九州圏は、当社グループにとって未開拓のエリアが多いため、積極的な拡大戦略を推進する方針です。一方で、創業以来開拓を続けてきた中部圏は、一定の市場を網羅していますが、圏外からの同業者の参入が依然として多く、競争環境はますます厳しくなっています。戸建分譲住宅を主軸に、「総合不動産グループ」としての存在感を高めることで、エリア内での安定した収益基盤の維持と拡大を目指す方針です。

各商圏の市場環境に合わせた 総合不動産グループ化を展開

沢田: 前述の通り、今後、人口・労働人口・世帯数が減少傾向にあることから、不動産業界は大きなマイナスの影響を受けることになります。そうした事業環境の中でも確かな成長を続けるために、私たちはコア事業（戸建住宅事業）の強化に加えて、様々な周辺領域への事業を拡大、すなわち「総合不動産グループ化」を推進してきました。その一環として、4商圏全体で大規模な取り組みを行っているのが、「不動産仲介」です。これは多様な不動産商品を取り扱い、販売するものです。首都圏では、全国に先駆けて「創販分離」を行い、「販」すなわち「不動産仲介」の機能を営業拠点も含めて子会社「アバンティア不動産」に移管しました。これにより、アバンティア不動産は、当社開発物件だけでなく、他社開発物件や中古物件などエリア内の不動産を総合的に仲介することが可能となりました。関西圏は、ドリームホームの強力な仲介機能を活用する体制を維持しますが、中部圏は、首都圏と九州圏と同様の体制を整え、全国的な“創販分離”体制による収益拡大を目指します。

海老澤: 総合不動産グループ化に向けた様々なチャレンジを行うのに首都圏は、最適な場所であり、国内最大のマーケットと捉えています。そのため、グループ一体となって、首都圏の多様な顧客層から広範な需要を引き出し、数年で現在の売上高を2倍以上に一気に押し上げていきたいと考えています。その1つの戦略は、首都圏特有の高級マンションに焦点を当てた「中古流通（リノベーション）」です。1件数億円単位の超高級



マンションなどは、富裕層や投資家層からの確かな需要がありますが、参入障壁が高く競合の少ない市場です。もう一つの戦略は、「事業用不動産・収益不動産」への挑戦です。首都圏には、事業用の店舗やオフィスを求める多くの企業、賃貸物件を求める多くの若者が集まっています。これらはいずれも、高い信用度が求められる事業であり、プロバンクホームではなくAVANTIA東京本部内に新たに「法人部」を設け、ここが主導して業務を進めていきます。既に複数の新たなプロジェクトを開始しており、その実績と共に今後の進捗を報告していく予定です。

沢田: 中部圏は、グループ全体を統轄する本社機能が位置する商圏でもあります。そのための我々の経験とノウハウを他の商圏に伝える役割を重視しています。「リフォーム」、「中古流通（リノベーション）」、「事業用不動産・収益不動産」などの新たな取り組みは、全国に先駆けて中部圏で開始しました。特に、「リフォーム」については、35年の歴史を通じて供給した累計20,000件近い大きな顧客資産を活用することが可能です。このため、「中部圏」がリーダーとなり、開拓していくべき事業であると考えています。さらに、「中古流通（リノベーション）」や「事業用不動産・収益不動産」の本格的な展開に向けて、中部圏にも「法人部」を新設しました。首都圏の「法人部」と情報やノウハウを共有し、連携を深めていきたいと考えています。

中川: 関西圏においては、ドリームホームグループの強みである「不動産仲介」に加えて、「収益不動産」に力を入れていきたいと考えています。京都市内には大学生が多数在住しており、過去には、大学生を中心とした若年独身世帯を対象に、自社保有の1DK~1LDKの



賃貸マンションを提供するなどの実績があります。今後は、AVANTIAグループとして、若年独身世帯が多く住む京都市や大阪市を中心に、「収益不動産」による収益の獲得を目指していきます。

石川：九州圏では、当面の間、コア事業（戸建住宅事業）に人的資源を集中し、戸建分譲事業を中心に、注文住宅や宅地分譲等を福岡市内とその周辺郊外部の両

エリアで展開することで、AVANTIAグループとしての収益基盤の確立を最優先に取り組んでまいります。周辺事業への展開は、次の課題と位置づけ、時間をかけて準備を進めていきます。

当面は4商圏を核に、着実な周辺エリア開拓を推進

沢田：大前提として、現在の4商圏を5つや6つに増やす意図はありません。各商圏で、隣接する有望なエリアを特定し、その実態に適した商圏の広がりを追求することが我々の方針です。

中川：関西圏の現状は、ドリームホームグループの地盤である京都府と、AVANTIA吹田オフィスのある北摂地域に収益が集中しています。私たちは京都と吹田の間、そして大阪市までの事業エリアを段階的に拡大し、収益基盤を着実に広げていくことに注力します。その上で、更なる隣接エリアとして阪神沿線の兵庫県南部や、京都市のベッタウンとして人気のある滋賀県南西部（大津市、草津市）を視野に入れ、隣接エリアへの拡大を進めていく方針です。

海老澤：首都圏の営業エリアは現在、東京都・千葉県・埼玉

県・神奈川県のみならず、1都3県となっています。基本的には、東京23区への通勤・通学圏を意識した実需向けの市場と、富裕層と投資家層を意識した市場に分けて考えることができます。それぞれの需要に対して、適切な商品を提供できるように、商品展開を意識したエリア拡大を検討していきたいと考えています。

石川：九州圏での営業エリアは、当面、福岡県に集中する方針です。まずは福岡県での実績を積み重ねていき、将来的には、隣接する熊本県へも視野を広げていきたいと考えています。

“創販分離”体制のもと、グループシナジー最大化へ

沢田：4つの商圏で足場を築くことができたことを受けて、当社グループは各社が展開する商品・サービスの競争力を強化しています。具体的には、AVANTIAブランドが有する高品質・高機能・高性能を、グループ会社の商品や技術に順次取り入れ、浸透させていく予定です。中部圏では、静岡を営業エリアとする「五朋建設」が“創”の機能を担い、技術伝承を進めています。これにより、品質、性能面での効果が既に現れています。今後は他の3商圏のグループ各社へと同様に展開していく計画です。「グループ経営会議」を定例で実施し、各社が抱える課題や解決策、その進捗状況などを幅広いテーマで議論し、情報を共有しています。今後、様々な分野でグループシナジーが広がっていくことを期待しています。

海老澤：プロバンクホームは、競争の激しい23区内での生存戦略として、ブルーオーシャン市場を獲得することに重点を置いてきました。そのため、立地利便性のみに特化した車庫無し2LDKの超狭小住宅と、建築家が手掛けたような邸宅というコンセプトのデザイン性の高い住宅と、需要のボリュームゾーンに対して両極端な層に絞った商品展開を行ってきました。しかし、ZEH水準の高い住宅性能を持つ「AVANTIA 01」のような商品や技術、ブランド力は、これまで手の届かなかったものでした。また、京都のドリームホームグループが展開する狭小住宅づくりで使われているような外壁材を内側から施工する技術も未知のものでした。これからは、グループシナジーを首都圏の事業拡大に最大限活かしていくことで、“すべての人に夢と感動を”提供していければと考えています。

石川：ネクストライフデザインは、2013年の創業から10年ほどの歴史が経ち、ご購入いただいたお客様の住



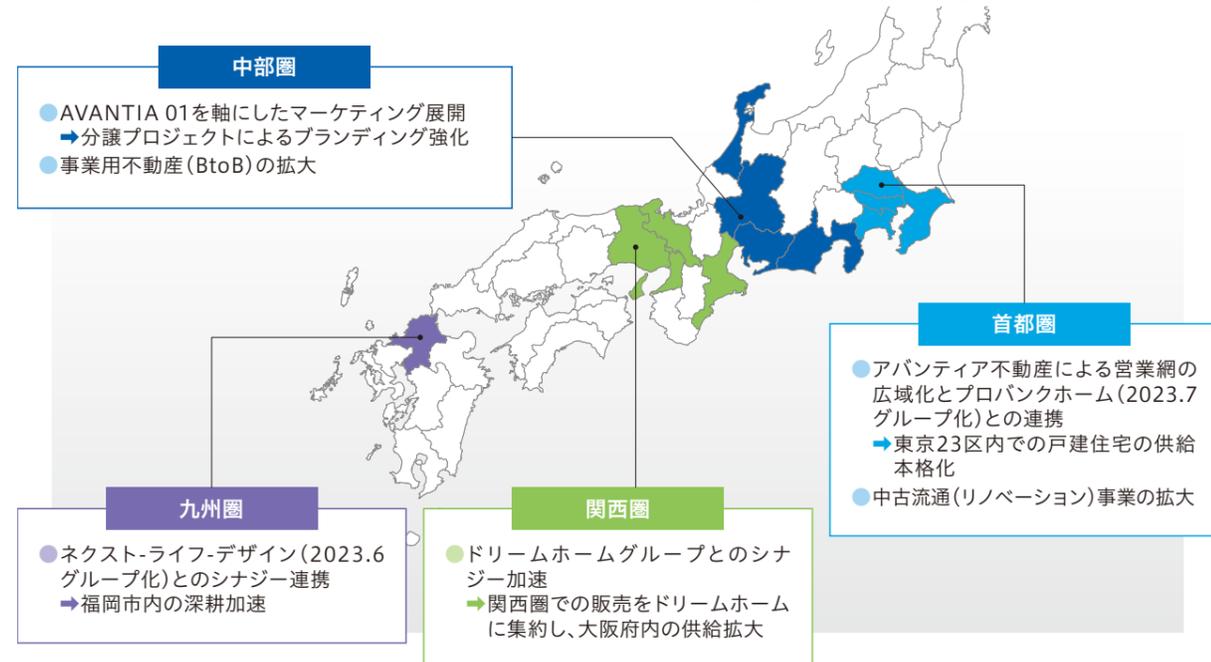
宅が10年を超える段階に入ってきました。10年経っても「購入して良かった」と言われるような住まいを提供できていただろうかと自問自答をしながら、これから供給していく物件の品質をさらに高めていく取り組みを行っていきます。そのため、グループシナジーを最大限活用し、更なる成果を生み出したいと考えています。

中川：私自身若輩者であり、経営とは何かを今まさに学んでいる最中です。何事も甘えず全力で吸収し、常に向上心を持って当社グループの成長に寄与していきたいと考えています。私たちドリームホームグループは、とにかく若い集団ですので、物心両面で社員を大切にしながら教育・育成を図り、地域、社会、お客様に喜んでいただくことを第一に考えた営業活動を展開していきたいと思っています。

沢田：AVANTIAグループは現在、13社・618名（2023年8月末現在）まで成長してきました。そして“創販分離”のグループ経営体制への移行により、それぞれの会社の役割がより明確になりました。“創”の会社はお客様のニーズに応える商品やサービスを開発することを追求し、“販”の会社はお客様に寄り添い、ニーズを聞き出し応えるための提案力を追求していくこととなります。グループビジョンが目指す「お客様・地域・社会に寄り添い、あらゆる不動産ニーズを解決する企業集団」となっていくことに対し、志を同じくした仲間である皆さんに心から感謝するとともに、今後の成長に向けた価値共創に、精一杯の努力で臨んでいきたいと思っています。ステークホルダーの皆様には、当社グループの今後の挑戦にご期待いただきたく存じます。

▼4商圏ごとの地域戦略の展開状況と今後の方向性

展開地域の深耕と拡大に向けて関西圏、首都圏を中心に投資を拡大



サステナビリティに対する基本的な考え方

AVANTIAグループは、「時代の変化に適応し、社会に愛され必要とされる企業を目指す」を経営理念として、戸建住宅を中心とする様々な不動産ニーズを解決する企業集団を目指して事業に取り組んでいます。

世の中に多くの社会・環境課題が山積する中、AVANTIAグループは、環境・社会・ガバナンス(ESG)並びにSDGsの各ゴールに対して事業活動を通じて貢献していくサステナビリティ経営を推し進めていきます。特に、環境面では、住宅の断熱性能や省エネ性能を向上させた「AVANTIA 01」の普及により環境負荷低減を図り、自然災害の頻発化・激甚化の要因とされる気候変動に対応する環境経営を推し進めます。

AVANTIAグループは、事業活動を通じて社会・環境課題の解決に貢献し、その成果として企業価値の最大化を図っていきます。

ガバナンス

当社グループは、あらゆるステークホルダーに対して公明・公正かつ迅速で適切な意思決定を行い、事業の継続と持続的な企業価値向上を図っていくために、コーポレート・ガバナンスの強化・充実に努めています。

「マテリアリティ」においては、KPI(指標と目標)を設定しており、今後、取締役会への定期的な進捗報告を行うことによって、当社グループのサステナビリティへの取り組み状況に関する評価・管理を行うとともに、経営計画や事業活動に反映させていく方針です。また、経営環境等の変化を見据えながら、「マテリアリティ」の定期的な見直しを図り、サステナビリティ経営を常に的確な方向へと導く取り組みに努めていきます。

■ AVANTIAグループにおけるマテリアリティと主なKPI(指標と目標)

大分類	マテリアリティ	主なKPI	対応するSDGs
E 「AVANTIA 01」を核とした住宅づくりによる「環境」へ	低炭素への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 「AVANTIA 01」で供給100%を目指す水準 2025年の低炭素住宅の認定基準の省エネ基準と同等以上の断熱性能確保 省エネ基準に比べて一次エネルギー消費量がマイナス20%以上 	
	環境住宅の展開	<ul style="list-style-type: none"> 2030年における節水節湯設備の設置率(対住宅供給数)100% 2030年におけるエネルギー高効率設備の設置率(対住宅供給数)100% 地表面被覆の環境舗装化(ヒートアイランド対策) 	
	温室効果ガス排出削減	<ul style="list-style-type: none"> 2030年における売上高あたりのScope1、Scope2排出量を25%削減(2021年比) SBT目標を設定している企業をサプライヤーとして選定することにより、Scope3削減に取り組む 2030年における太陽光パネル等を搭載した住宅の供給率50% 	
S 「社会」への取り組み	従業員の能力発揮	<ul style="list-style-type: none"> 2023年における管理者向け研修実施率100% 以降も毎年実施率を維持 	
	女性活躍推進に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 2025年における女性管理職比率20%以上 	
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 重大労災発生件数毎年0件 	
G 「ガバナンス」への取り組み	コーポレート・ガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性向上に向けた課題の抽出と対応方針の明確化 「グループ経営会議」の定例化によるグループガバナンス体制の強化 	
	コンプライアンス(法令遵守)の徹底	<ul style="list-style-type: none"> 腐敗に関連した罰金・課徴金・和解金等の発生件数毎年0件 	

戦略

当社グループは、事業活動を通じたサステナビリティへの貢献を基本姿勢とし、重要な課題である「マテリアリティ」を設定し、追求することで、ESG活動を推進しています。これにより、気候変動への対応や人的資本・多様性への取り組みなど、喫緊の課題に対処していきます。

1) 気候変動への対応

「AVANTIA 01」を中心とした住宅づくりを通じて、「低炭素の推進」「環境住宅の展開」「温室効果ガス排出の削減」など、気候変動への対応を重要視し取り組んでいます。

また、当社のScope1及びScope2における二酸化炭素排出量については、定期的なモニタリングと削減に資する取り組みを続けています。

2) 人的資本・多様性への取り組み

「従業員の能力向上」「女性活躍推進」「働き方改革」など、人的資本と多様性に焦点を当て、取り組んでいます。

また、当社グループは、長期ビジョン(社会性ビジョン)である「お客様・地域・社会に寄り添いあらゆる不動産ニーズを解決する企業集団となる」を実現するために、その原動力となる多様な人財の採用・育成を重視し、人的資本の強化を図ります。このために「人財育成方針」「社内環境整備方針」「健康経営方針」を策定し、その追求を推し進めてまいります。

⇒ 具体的な方針等の内容はP33-34をご覧ください。

リスク管理

当社グループでは、全社的なリスク管理に係る体制等の整備・強化のため、「コンプライアンス・リスク管理室」を設置するとともに、代表取締役社長を委員長とする「コンプライアンス・リスク管理委員会」を定期開催しています。両組織は、コンプライアンス(法令遵守)の徹底や、先を見越したリスク管理等について、課題の調査・分析・対応を行っており、今後は、サステナビリティ経営の本格化に伴い、サステナビリティ関連リスクについても、管理の評価・分析、対応策の審議を行い、必要に応じて対応方針等を取締役会へ報告することで、的確なリスクの把握と管理を進めてまいります。

当事業年度における報告可能なKPI(単体)

大分類	マテリアリティ	主なKPI	実績(2023年度)	
E 「AVANTIA 01」を核とした住宅づくりによる「環境」へ	低炭素への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 「AVANTIA 01」で供給100%を目指す水準 低炭素住宅認定基準の省エネ基準と同等以上の断熱性能確保 省エネ基準に比べて一次エネルギー消費量がマイナス20%以上 	2025年度目標:100%	89.9%
	環境住宅の展開	<ul style="list-style-type: none"> 節水節湯設備の設置率(対住宅供給数) 	2025年度目標:100%	100%
		<ul style="list-style-type: none"> エネルギー高効率設備の設置率(対住宅供給数) ZEH水準UA値0.6以下を充たした住宅の供給率 	2025年度目標:100%	100%
	温室効果ガス排出削減	<ul style="list-style-type: none"> 売上高あたりのScope1、Scope2排出量削減率(2021年比) 太陽光パネル等を搭載した住宅の供給率 	2030年目標:25%	8.9%
S 「社会」への取り組み	従業員の能力発揮	<ul style="list-style-type: none"> 管理者向け研修実施率(毎年実施を維持) 	目標:毎年100%	100%
	女性活躍推進に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率 	2025年度目標:20%以上	8.7%
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 重大労災発生件数 	目標:毎年0件	0件
G 「ガバナンス」への取り組み	コーポレート・ガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性向上に向けた課題の抽出と対応方針の明確化 「グループ経営会議」の定例化によるグループガバナンス体制の強化 		-
	コンプライアンス(法令遵守)の徹底	<ul style="list-style-type: none"> 腐敗に関連した罰金・課徴金・和解金等の発生件数 	目標:毎年0件	0件

人財への取り組みの基本的な考え方

▶人財育成方針

当社グループは、「時代の変化に適応し、社会に愛され必要とされる企業を目指す」という経営理念の実現に向け、社員一人ひとりがお客さま・地域・社会に寄り添い、それぞれが抱える課題の解決やニーズにお応えする提案力を身につけた人財を育成します。そのために、全社員が働きがいを感じながら多様な活躍機会を捉え、それぞれが持つ能力を十分に発揮できるよう、スキルに応じた階層別研修、OJTプログラム、自己啓発的研修などを複合的に組み合わせた、当社独自の人財育成体制の持続的強化を図ります。

▶社内環境整備方針

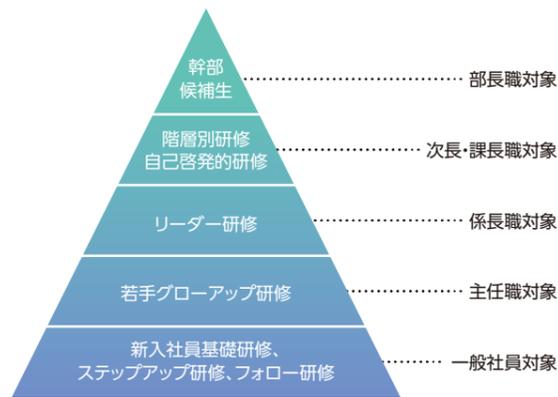
当社グループは、社員一人ひとりが能力を十分に発揮でき、性別や年齢などに関係なく様々な人財が活躍できる環境や仕組みを整備し、多様な人財が意欲をもって活躍する活力ある組織の構築を目指して、ダイバーシティと働き方改革を継続的に推進していきます。また、「働き方改革」の中で、健康増進への取り組み、メンタルヘルスケアの推進、長時間労働の抑止や仕事と家庭の両立を支援する仕組み等のワーク・ライフ・バランスを推進しております。今後も様々な施策を実践し、より働きがいのある職場を作っていくことで、社員の更なる定着化も進めていきます。

人財教育・研修

当社グループでは、キャリアパスの見える化を行った独自の研修の枠組み「AVANTIA研修体系」を構築しています(右図の通り)。これにより、社員各々が、自らの立ち位置に基づいて、どのような経験や知識を積み重ねていけばよいのかを認識することができ、モチベーションや遣りがいの向上につながっています。

また、社長をはじめマネジメント層が講師(主体)となった研修(講座)の定期的な実施やグループ会社役員として出向し、会社経営を担う機会を増やす等を通じて次世代の経営人財育成(リーダー)にも注力しています。

■ AVANTIA研修体系

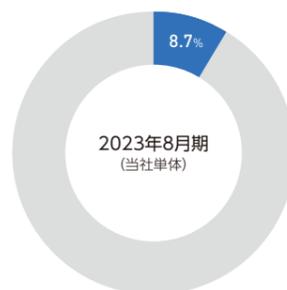


ダイバーシティ&インクルージョン

1) 女性の活躍に向けた取り組み

当社では、女性活躍のベースとして、女性の採用を増やしてきました。また、ワーク・ライフ・バランスの取り組みとして育児休業からの復帰支援や育児時短勤務の延長など仕事と育児の両立支援を行い、女性が安心して働ける環境づくりを推進しています。今後は、男性の育児休業取得率の向上にも注力していきます。また、女性管理職の育成・登用についても注力しており、女性管理職比率は、2021年8月期4.0%、2022年8月期7.1%、2023年8月期8.7%と、着実に向上しています。

■ 女性管理職比率



2) 「あいち女性輝きカンパニー」認証取得

当社は、女性の活躍に積極的に取り組んでいる企業として、愛知県より「あいち女性輝きカンパニー」の認証を受けました。

これは、女性の活躍促進に向け、トップの意識表明や採用拡大、職域拡大、育成、管理職登用のほか、ワーク・ライフ・バランスの推進や働きながら育児・介護ができる環境づくりなどの取り組みを行っている企業等を「あいち女性輝きカンパニー」として愛知県が認証する制度です。



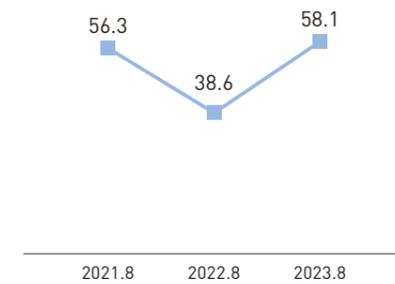
3) 多様な人財の雇用推進と活躍できる職場づくり

当社は、多様な人財の雇用を促進させ、彼らが能力を発揮できる場を広げ、働きがいを感じながら活躍できる職場づくりの実現に向けた取り組みを進めています。

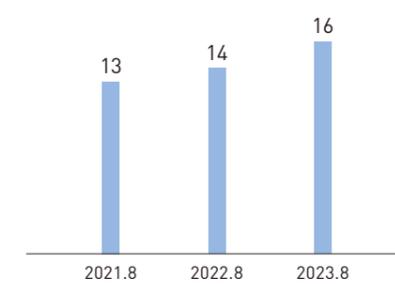
多様な人財の雇用については、専門人財や戦略的拡大エリア(首都圏など)での人財の獲得に注力しています。この結果、中途採用比率は比較的高水準の状況にあります(下のグラフの通り)。

また、シニア社員の活躍、障がい者雇用の推進等にも取り組んでいます(人数の推移は下のグラフ参照)。

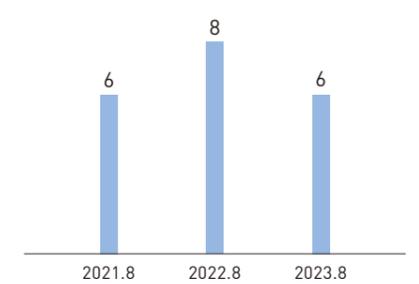
■ 中途採用比率の推移(%)



■ シニア人財数の推移(名)



■ 障がい者雇用数の推移(名)



健康経営方針

【基本理念】

AVANTIAグループは、社員一人ひとりの健康こそが会社の重要な基盤であるという認識のもと、社員が心身ともに健康で、安心して働くことができる環境を提供し、経営理念である「時代の変化に適応し、社会に愛され必要とされる企業」の実現を目指します。

【行動指針】

- 1 健康増進への取り組み……………定期健康診断の受診を徹底し、健康診断の再検査など健康指導が必要な社員には産業医と連携し、不調の早期発見や生活習慣の改善などにつなげます。
- 2 メンタルヘルスケアの推進……………同僚、先輩、上司に相談しやすい活気のある職場環境を作り、また、メンタルヘルスケアのフォロー体制を充実し、メンタルヘルス不調者の発生を防ぎます。
- 3 長時間労働の抑止……………業務効率化を推進し、ノー残業デーの定着、長時間労働の縮減を推進します。
- 4 ワーク・ライフ・バランスの推進……………有給休暇の取得の促進、育児・介護の支援など仕事と家庭の両立への取り組みを推進します。

健康経営への取り組みと健康経営優良法人認定

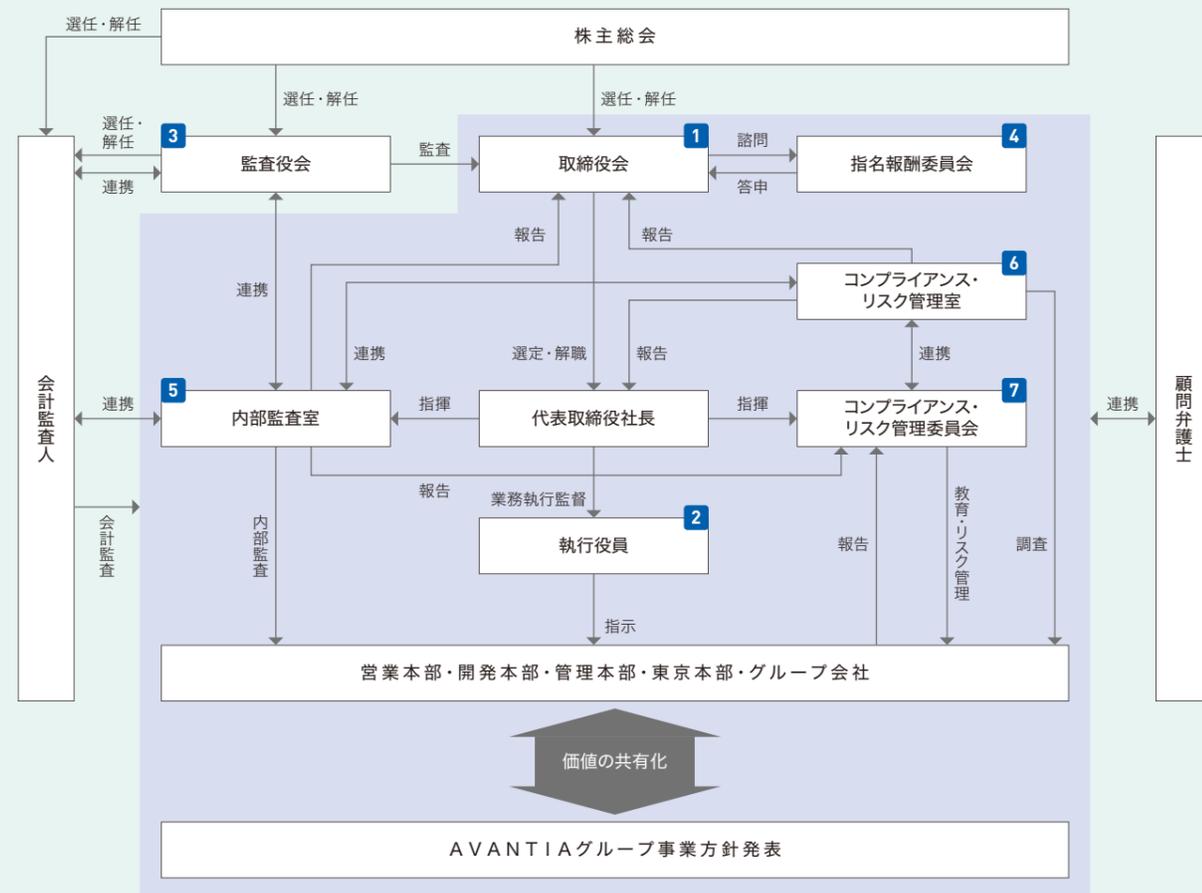
AVANTIAグループは、上記方針のもと、代表取締役社長を最高責任者とし、安全衛生関係者や産業医が中心となり、全国健康保険協会とも連携しながら、健康経営に向けた施策を立案・実施しています。その取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度において、大規模法人部門で「健康経営優良法人2024」に認定されました。



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、コーポレート・ガバナンスが、お客様、従業員、株主、地域社会等のあらゆるステークホルダーに対して、透明・公正かつ迅速で適切な意思決定を行う仕組みとして、また事業の継続及び持続的な企業価値向上の観点からも、より一層の強化と充実が重要な経営課題との認識を持っており、適宜見直しを行い、コーポレート・ガバナンス向上に向けた改善に努めております。

■ コーポレート・ガバナンス体制図



■ コーポレート・ガバナンス体制に係る重要な機関、組織の概要

1 取締役会

取締役会は、2023年11月29日現在7名(うち社外取締役3名)で構成されており、定例の月1回開催のほか、随時発生する課題に対処するため、臨時取締役会を適時開催し、会社法で定められた事項及び業務執行に係る重要事項の決定を行うとともに、取締役及び執行役員の業務執行状況の監督を行っております。

2 執行役員制度

当社は、迅速で効率的な組織体制を志向し、戦略経営の強化及び取締役会の経営監督機能を確立するため、業務執行の分離を可能とする執行役員制度を導入しております。執行役員の業務執行を取締役及び取締役会が監督することにより、責任がより明確になると考えております。

3 監査役会

当社は、監査役制度を採用しております。監査役会は、2023年11月29日現在3名(うち社外監査役2名)で構成されており、毎月の定例監査役会と、随時開催する臨時監査役会にて幅広い協議を重ね、経営に対しても積極的に助言や提言を行っております。監査役は、取締役会に出席するとともに、重要な社内会議にも出席し、必要に応じて意見を述べる等、取締役の職務執行について厳正な監査をしております。

4 指名報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しております。指名報酬委員会は取締役会の決議により選任された3人以上の委員により構成され、委員の過半数は社外役員としており、取締役の指名、報酬に関する重要事項等の決定に際し、独立社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保し、プロセス及び取締役会機能の透明性・客観性を高めコーポレート・ガバナンスの強化を図ることを目的としております。

5 内部監査室

内部監査室は、社長の直属の機関として、2023年11月30日現在3名配置されており、監査計画等に基づき当社グループの各業務の監査を行っております。監査の結果は、社長及び取締役会ならびに監査役会に報告し、必要な改善フォローを行うことにより、内部統制の要として機能を果たしております。

6 コンプライアンス・リスク管理室

コンプライアンスや財務報告に係る内部統制や先を見越したリスク管理体制の整備のため、コンプライアンス・リスク管理室を設置しております。コンプライアンス・リスク管理室は、財務報告に係る内部統制、業務の適正を確保する体制等を主眼に状況調査を行い、その内容を適宜取締役会に報告を行っております。

7 コンプライアンス・リスク管理委員会

法令遵守の徹底及びリスク管理体制の強化を図るため、コンプライアンス・リスク管理委員会を定期開催しております。コンプライアンス・リスク管理委員会は代表取締役社長を委員長とし、取締役及び各部門の責任者で構成し、業務上のコンプライアンス・リスク管理に関する課題の調査、分析、対応を実行、管理しております。

取締役会の実効性についての分析・評価

当社は継続的に取締役会の実効性を高めるため、取締役会の構成・取締役会の運営・取締役会の議題・取締役会を支える体制について、取締役及び監査役全員を対象に、自己評価によるアンケートを実施し、取締役会全体の実効性に関する分析・評価を行いました。

分析・評価した結果、当社の取締役会全体の実効性は確保されていることを確認いたしました。

昨年度の課題「住宅販売業務に係る重要なテーマの議論の機会を増やす」については、取締役会の場で議論が交わされており、一定の改善があったと評価いたしました。

今年度は「グループ企業のガバナンス強化に努めるとともに、グループの連携を更に深めていく」ことで、当社取締役会の実効性をより一層高め、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

役員報酬

当社は、取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を決議しております。当該取締役会の決議に際しは、あらかじめ決議する内容について指名報酬委員会へ諮問し、答申を受けております。

また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、指名報酬委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

取締役の個別の報酬等の内容にかかる決定方針の内容は次のとおりです。

取締役の報酬制度・水準に関する基本方針

当社の取締役の報酬は、多様で優秀な人財の確保と成長を促し、魅力的かつ競争力のある水準であること、中長期的な企業価値向上と株主価値増大へのインセンティブを高める制度、構成とする。

社外取締役を除く取締役の報酬は、業務執行の対価としての金銭による基本報酬と株主との利害を共有し、長期的な企業価値向上のインセンティブを高めるための株式報酬により構成し、社外取締役の報酬は、その職務に鑑み、金銭による固定報酬のみとする。

株式報酬には、一定の譲渡制限期間及び当社による無償取得事由等を定めることとし、株価上昇を含む長期的な企業価値向上への貢献に対するインセンティブを目的とした譲渡制限付株式報酬並びに単年度及び中期経営計画等の評価期間における業績、経営計画等の達成度に連動する業績連動型譲渡制限付株式報酬とする。

基本報酬(金銭報酬)の個人別の報酬等の額の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。)

当社の各取締役の基本報酬は、年俸の12等分による月例の固定報酬とし、事業年度ごとにその役位、職責並びに会社業績等に応じ、外部調査機関による他社の役員報酬水準や当社従業員の給与水準等を総合的に勘案し、指名報酬委員会にて審議し、取締役会に答申を行う。取締役会は、指名報酬委員会の答申内容に基づき、その報酬内容等について決議を行う。

非金銭報酬等の内容及び額または数の算定方法の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。)

社外取締役を除く取締役に支給する非金銭報酬としての株式報酬は、以下の二種類とする。

(1) 譲渡制限付株式報酬

事前交付型の譲渡制限付株式報酬とし、その譲渡制限期間は在任もしくは在職の間とする。各取締役に付与する譲渡制限付株式数は、指名報酬委員会の答申に基づき決定された各取締役の月例の固定報酬額と当社取締役会の決議により定められた譲渡制限付株式報酬内規(役員係数等)に基づき算定される金銭債権額と当該株式の発行または処分に関する取締役会決議の日の前営業日の東京証券取引所における当社普通株式の終値により決定し、当該取締役会決議の日より一か月以内に支給することとする。

(2) 業績連動型譲渡制限付株式報酬

事後交付型の業績連動型譲渡制限付株式報酬とし、評価期間中の業績の達成度に応じ、譲渡制限付株式の形で交付する。指名報酬委員会における諮問及び答申を経て、取締役会において基準となる対象取締役ごとの基準報酬金額、業績評価期間並びに業績評価期間中の業績指標及びその目標値を定めて、業績評価期間終了後に当該業績目標の達成度に応じて算定される額の報酬額に相当する数の当社の普通株式を交付することとする。

個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

取締役の報酬等の種類別の割合については、現在の報酬体系並びに種類ごとの報酬額の決定方針等から定めないこととする。

政策保有株式

政策保有に関する方針

当社は、事業の拡大、持続的発展のためには、様々な企業との協力関係が不可欠との観点から、企業価値を向上させるための中長期的な視点に立ち、事業戦略上の重要性、取引先との事業上の関係などを総合的に勘案し、政策的に必要とする株式については、取締役会の決議によって取得していく方針です。また、保有している政策保有株式は、毎年取締役会において個別にその意義や経済合理性等を総合的に評価、検証し、保有する妥当性が認められない場合は縮減していく方針です。

議決権の行使

当社は、投資先の経営方針を尊重した上で、協力関係に基づく相互の中長期的な企業価値向上に資するかを重要な判断基準の一つとして議決権の行使を判断します。

株主価値が大きく毀損する事態やコーポレート・ガバナンス上の重大な懸念事項が生じた場合などは、個別に対話を行い賛否を判断します。

内部統制システム

当社は、会社法及び会社法施行規則に基づき、当社並びに子会社からなる企業集団の業務の適正を確保する体制の整備に関する基本方針を定めております。この基本方針に基づく内部統制システムの整備・運用状況を評価し、必要な改善措置を講じるほか、この基本方針についても、経営環境の変化等に対応して見直しを行い、実効性のある内部統制システムの整備・運用に努めております。

詳細につきましては、Webサイトをご参照ください。

▶ https://avantia-g.jp/corp/ir/cg/internal_control.html

1. 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
2. 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
3. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
4. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
5. 当社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
6. 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項及び当該使用人の取締役からの独立性に関する事項
7. 取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制及びその他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制
8. 財務報告の信頼性を確保するための体制
9. 反社会的勢力との関係遮断に関する事項

コンプライアンスに関する取り組みの状況

当社は、「経営理念」、「長期ビジョン」、「ミッション」、「AVANTIAグループ企業行動指針」を説明した冊子を全役職員に配布して、周知を図っております。また、コンプライアンス・リスク管理委員会を定期開催して、コンプライアンス体制の整備及び強化に努めております。

内部通報取扱規程に基づき、監査役会及び社内から独立した外部弁護士事務所を内部通報窓口として設けております。また、内部通報があった場合、監査役会は内部通報の状況について確認を行うとともに、取締役会にその運用状況の報告を行っております。

コンプライアンス体制の強化及び先を見越したリスク管理体制の整備を図るため、コンプライアンス・リスク管理室が、財務報告に係る内部統制、業務の適正を確保する体制等を主眼に状況調査を行い、その内容を取締役会に報告しております。

内部監査室は、事業所及び子会社の監査を行い、監査結果を取締役会などに報告しております。

リスク管理体制の整備の状況

コンプライアンス・リスク管理委員会をリスク管理体制の整備・充実の柱としてとらえ全社的なリスク管理体制及び法令遵守体制の整備に努めております。

コンプライアンス・リスク管理委員会では、経営・業務・組織等に内在するリスクの明確化を行い、リスクの発生を未然に防止し、またリスクが顕在化した場合の備えについて方針の協議、検討を行っております。

取締役



代表取締役社長 営業本部長
沢田 康成

1990年 2月 当社入社
2003年10月 当社執行役員営業部長
2006年11月 当社取締役執行役員営業本部長
2011年11月 当社常務取締役営業本部長
2017年11月 当社代表取締役副社長営業本部長
2018年 9月 当社代表取締役社長
2019年 7月 株式会社サンヨー不動産代表取締役社長
2023年 5月 当社代表取締役社長 営業本部長
2023年11月 当社代表取締役社長(現任)



取締役 東京本部長
久田 英伸

1997年 4月 株式会社兵善組入社
2001年 3月 当社入社
2011年 9月 当社営業部長
2018年 9月 当社執行役員第一営業部、第二営業部、関西事業部管掌
2019年11月 当社取締役執行役員中部事業部、三重事業部管掌
2021年11月 当社取締役営業本部長
2023年 5月 当社取締役東京本部長(現任)
2023年 7月 株式会社アバンティア不動産代表取締役社長
株式会社アバンティア不動産代表取締役会長(現任)

〈他の法人等の代表状況〉
株式会社アバンティア不動産代表取締役会長



取締役 開発本部長
岡本 亮

1998年 4月 当社入社
2010年 9月 当社企画開発部長
2018年 9月 当社執行役員企画開発部長
2019年11月 当社取締役執行役員用地仕入部、設計部管掌兼企画開発部長
2021年11月 当社取締役開発本部長(現任)
2024年 3月 アバンティア不動産代表取締役社長(現任)

〈他の法人等の代表状況〉
株式会社アバンティア不動産代表取締役社長



取締役 管理本部長
樋口 昭二

1988年 4月 株式会社十六銀行入行
2019年 1月 同行多治見支店長
2020年 4月 当社出向企画開発部次長
2020年11月 当社総務部長
2021年 4月 当社入社
2021年11月 当社取締役管理本部長(現任)



社外取締役
湯原 悦子

1992年 4月 株式会社福武書店(現 株式会社ベネッセコーポレーション)入社
2001年 4月 日本学術振興会特別研究員
2004年 4月 日本福祉大学社会福祉学部社会福祉学科講師
2007年 4月 日本福祉大学社会福祉学部社会福祉学科准教授
2010年 7月 日本ケアラー連盟理事
2018年 4月 日本福祉大学社会福祉学部社会福祉学科教授(現任)
2021年 5月 名古屋再犯防止推進会議議長(現任)
2021年 6月 豊田市再犯防止推進委員会委員長(現任)
2021年11月 当社社外取締役(現任)
2022年 5月 知多地域権利擁護支援センター理事(現任)
2023年 8月 日本ケアラー連盟代表理事(現任)



社外取締役
松島 穰

1992年 4月 株式会社日建エンジニアリング入社
1996年 7月 株式会社東亜ハイウェイガード入社
1998年11月 有限会社エコシステム(現 日本エコシステム株式会社)設立 代表取締役社長(現任)
2015年11月 サテライト一宮株式会社代表取締役
2017年 5月 日本ベンダーネットワーク株式会社代表取締役
2019年12月 同社取締役
2021年 4月 学校法人聖徳学園評議員(現任)
2022年11月 当社社外取締役(現任)
2022年12月 日本ベンダーネットワーク株式会社代表取締役(現任)
2023年 1月 葵電気工業株式会社代表取締役(現任)
2023年10月 OTS株式会社代表取締役(現任)



社外取締役
加藤 徹朗

1987年 4月 公認会計士加藤猛事務所入社
2005年 6月 加藤徹朗税理士事務所設立 所長
2012年 1月 税理士法人青葉会設立 代表社員(現任)
2015年11月 ORCAコンサルティング株式会社設立 代表取締役(現任)
2017年 6月 株式会社シナ忠代表取締役(現任)
2017年10月 株式会社agricoeules代表取締役(現任)
2022年 4月 株式会社中明勇貴会計事務所代表取締役(現任)
株式会社AOBA代表取締役(現任)
2022年11月 当社社外取締役(現任)

取締役のスキル・マトリックス

氏名	企画経営 経営戦略	建設 不動産業界	財務 ファイナンス	コーポレート ガバナンス リスク管理	総合不動産サービス 新規事業開拓 M&A	新規市場 (地域)開拓 マーケティング	サステナビリティ
沢田 康成	●	●			●		●
久田 英伸	●	●				●	
岡本 亮		●			●	●	
樋口 昭二			●	●			●
湯原 悦子				●			●
松島 穰	●			●			●
加藤 徹朗	●		●		●		

※ 上記は各候補者の有する全ての専門性・知見を示すものではありません。

監査役



常勤監査役
横山 達郎

1984年 4月 株式会社中央相互銀行(現 株式会社愛知銀行)入行
2006年10月 株式会社愛知銀行総合企画部内部統制グループグループリーダー
2011年 6月 同行高畑支店長
2019年10月 当社出向監査役会スタッフ
2019年11月 サンヨーベストホーム株式会社監査役
ジェイテック株式会社監査役
株式会社巨勢工務店監査役
株式会社宇戸工務店監査役
五朋建設株式会社監査役
株式会社プラスワン監査役
株式会社サンヨー不動産監査役
2020年 4月 当社入社
2021年 4月 株式会社DreamTown監査役(現任)
株式会社ドリームホーム監査役(現任)
2022年12月 株式会社アバンティア不動産監査役
2023年 6月 株式会社ネクストライフデザイン監査役(現任)
2023年 7月 株式会社アバンティア不動産監査役
2023年11月 当社監査役(現任)



社外監査役
川崎 修一

2004年10月 名古屋弁護士会(現 愛知県弁護士会)弁護士登録
福岡法律特許事務所入所
2008年 1月 オール法律特許事務所入所
2009年 4月 愛知大学大学院法務研究科准教授
2010年 6月 株式会社クリップコーポレーション社外監査役
2011年10月 川崎修一法律事務所(現 弁護士法人久屋総合法律事務所)設立 代表パートナー弁護士(現任)
2014年11月 当社監査役(現任)
2018年11月 株式会社ジー・スリーホールディングス社外取締役監査等委員(現任)
2022年 4月 愛知大学大学院法務研究科教授(現任)
2024年 4月 名古屋市住居の不良堆積物対策審議会委員(現任)



社外監査役
中村 昌弘

1974年 4月 株式会社名古屋相互銀行(現 株式会社名古屋銀行)入行
2003年 6月 同行執行役員事務システム部長
2005年 6月 同行取締役事務システム部長
2007年 6月 同行常務取締役
2009年 6月 同行専務取締役
2011年 4月 同行取締役副頭取
2013年 6月 同行取締役頭取
2014年 6月 社会福祉法人聖霊会理事(現任)
2017年 6月 公益財団法人名銀グリーン財団評議員(現任)
公益財団法人メルコ学術振興財団(現 公益財団法人牧誠財団)理事(現任)
2017年11月 当社監査役(現任)
2022年 5月 昭和印刷株式会社取締役(現任)
2024年 4月 尾張旭市公平委員会委員(現任)

社外取締役メッセージ

社外取締役
湯原 悦子

社会福祉の分野の専門家として、社会の変化と企業の果たすべき役割についての的確な助言を行ってまいります。

今年に入り、私はAVANTIAが施工する新築分譲住宅「AVANTIA 01」を購入しました。AVANTIAの特徴であるスタイリッシュな外観に加え、居住者が心地よく過ごすことができるよう、環境も含めた様々な配慮が行き届いていることを日々実感し、大変満足しています。住宅の取得は大きな金額が動くだけに、決断する際にはいくら調べてもこれでのいか、もっとよい選択があるのではないかと迷う気持ちが出

てきます。社員の皆さまの知識力、応対力が問われるところですが、今回、各種補助金や住宅ローンなど住宅以外のことについても的確なアドバイスをいただくことができ、不安を覚えることなく購入を進めることができました。社員の平均年齢は若くとも、確かな知識や提案力、軽いフットワーク、常に前向きで活力あふれる対応があるなら、それは他社に負けないAVANTIAの大きな強みではないかと感じています。現在、社内ではこれらの力を伸ばしていく人材教育が進められつつあります。その成果に大いに期待をしています。

住宅購入に関する制度は常に更新されていますし、社会が住宅に求めるものも変わっていきます。先日、国立社会保障・

人口問題研究所が「日本の世帯数の将来推計」を公表しました。そこでは世帯総数に占める単身世帯の割合が2050年に44.3%になると報告されています。世帯の約半数が単身になり、かつ高齢化も進んでいきます。このような状況においては現在、AVANTIAが行っている事業やメインの顧客としてイメージする層についても、再考を余儀なくされるでしょう。

AVANTIAはこの先も、人々の住まいと暮らしのあり方を提案していくリーディングカンパニーとなることが求められています。私は社会福祉の分野の専門家として、社会の変化と企業の果たすべき役割についての的確な助言を行うことができるよう努めていきたいと思っています。

社外取締役
松島 稔

可能性あふれるAVANTIAグループの更なる飛躍に向け、これまでの経験と知見を活かした支援に尽力してまいります。

国内の戸建住宅事業を取り巻く経営環境は急激に変化しています。この難しい局面に立ち向かう「総合不動産グループ」を掲げる当社では、M&Aや戸建住宅以外の事業も積極的に推進しており、その結果ディフェンシブ一辺倒ではなく、この変革期をポジティブに成長のチャンスとして捉えた経営がな

されていると評価しています。

また執行陣を中心に、グループ全体で一体感の醸成が進められおり、「VISION2030」で経営方針を明確にしながら中期経営計画を実行しています。事業ポートフォリオの構築には、AVANTIA本体の経営陣がグループ各社のボードメンバーになることで、グループのベクトル合わせや情報共有もできているなど、グループ間シナジーも良い形で機能し始めていると思います。

グループガバナンスについては、長期的な目線でグループ全体の企業価値向上及び持続的な成長に向けたグループ設

計の在り方を可視化することにより、グループ全体のシナジー効果を最大化させるための戦略をバージョンアップしていくことも、今後は重要になってくると思います。

社外取締役として可能性あふれるAVANTIAグループのさらなる飛躍と、今後の時代に即応した経営を実現していくにあたり、これまでの経験と知見を活かし、少しでも貢献することができるよう尽力していきます。

社外取締役
加藤 徹朗

税理士としての経験を活かし、経営基盤強化に資する提案等を行ってまいります。

近年の経済環境や不動産業界の動向を踏まえ、当社は成長戦略、サステナビリティ経営、人的資本経営、コーポレート・ガバナンスの4つのテーマに注力しています。成長戦略では、売上トップラインの拡大を目指し、中部圏の事業基盤を維持・成長させつつ、首都圏・関西圏・九州圏での事業規模拡大に注力し、商品力強化や周辺領域での収益機会拡大を図っています。2050年時点での人口推計では、2020年比で一定規模を維持できるのが、首都圏、愛知、滋賀、広島、福岡、佐賀、熊

本、沖縄です。人口の絶対数を考慮すれば、4大商圏を核とした地域戦略は当を得た戦略です。

私は税理士としての経験を活かして、企業経営の基盤強化のための提案などを行いたいと考えています。全国的な経営者層の高齢化に伴い、事業承継型のM&Aが増加しています。これに伴い高齢者層の資産運用及び相続対策の依頼も増加しています。

分譲戸建住宅の第一次取得者の平均年齢を39.5歳^{※1}と想定すると、30歳~44歳のターゲット層の人口は2,072万人(男女計)で、10年間で約600万人減少しています。第二次取得者の平均年齢を60歳と想定すると、55歳~69歳のターゲット層の人口は2,274万人であり^{※2}、比較的資金に余

裕のある第二次取得者層への対応も重要と考えています。「AVANTIA 01」の提唱するサステナブルな住まいは、その耐震性能や省エネ性能、快適な住環境など、第二次取得者層に訴求するものです。

「中期経営計画2025」の基本戦略であるトップラインの拡大及び経営基盤の強化の一環で、不動産仲介事業の全国的な本格化、事業用不動産・中古流通事業が本格化しています。相続対策等のニーズも間違いなく増加していますので、積極的に関わりたいと考えています。

※1: 「令和4年度住宅市場動向調査報告書」(国土交通省住宅局)
 ※2: 「令和4年人口動態統計」(厚生労働省)より抜粋集計

総合不動産サービスを提供する企業集団の形成に向け 当社グループの事業運営体制は 着実に強化が進んでいます。

当社は設立以来、地域に密着した営業活動によって、信頼と実績を積み重ねてきました。業容拡大に伴って、組織としての団結力や、人財としての専門性、更には強固な財務基盤など、経営基盤の強化を着実に進めてきました。こうした強みを基礎に、当社グループは現在、当社と連結子会社12社(2024年2月現在)からなる計13社編成により、「戸建住宅事業」、「マンション事業」、「一般請負工事業」、「その他の事業」の4つの事業を展開しています。

前中期経営計画(2020年8月期～2022年8月期)より開始した総合不動産グループ形成に向けた取り組みは着実に進展し、現中期経営計画(2023年8月期～2025年8月期)において、その取り組みは次のステージへと入りました。今後もグループ事業運営体制の強化とシナジーの拡大を推し進め、「総合不動産グループ」としてのさらなる進化を目指します。

強みと事業構成



戸建住宅事業

コア事業として、市場の深耕と拡大を推し進め成長戦略を牽引。人々の暮らしを支える拠点である「住まい」を戸建住宅として提供しています。

マンション事業

ファミリー層をメインターゲットに、生活利便性の高い立地に厳選した新築分譲マンションを企画・販売しています。

一般請負工事業

多くの公共工事や民間工事での実績や高い技術力を活かし、当社グループの戸建住宅の施工をはじめ、土木・造成・建設工事等を行っています。

その他の事業

リフォーム工事や不動産の仲介、中古不動産の流通・再販(リノベーション)等、総合不動産として提供すべき様々な事業を提供しています。

グループシナジー

事業セグメント

2 マンション事業

マンションの企画・販売

4.9%

■ 関連する会社
サンヨーベストホーム(株)

3 一般請負工事業

建築工事、土木工事、
管工事等の請負

9.9%

■ 関連する会社
 (株)巨勢工務店
 ジェイテクノ(株)
 (株)宇戸平工務店

1 戸建住宅事業

戸建住宅の
施工・販売

78.1%

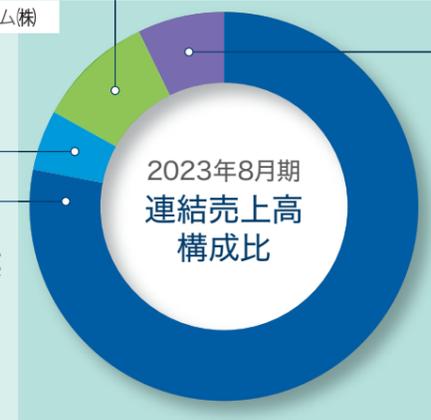
■ 関連する会社
 (株)AVANTIA
 五朋建設(株)
 (株)サンヨー不動産
 (株)プラスワン
 (株)DreamTown
 (株)ネクスト-ライフ-デザイン
 (株)プロバンクホーム

4 その他の事業

不動産仲介、
リフォーム工事等

7.0%

■ 関連する会社
 (株)AVANTIA
 (株)サンヨー不動産
 (株)プラスワン
 (株)ドリームホーム
 (株)アバンティア不動産
 (株)プロバンクホーム

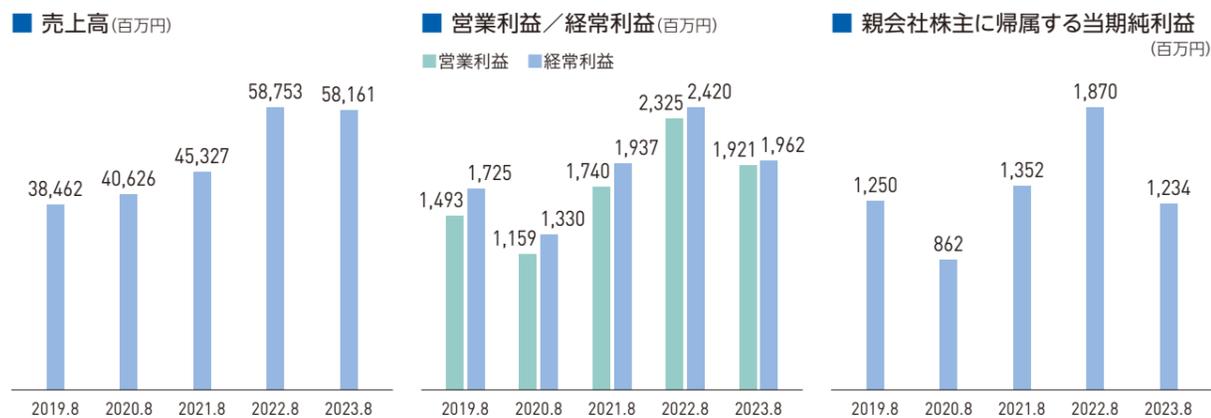


1 経営成績

業績サマリー

住宅価格の上昇や急速なインフレにより住宅需要の低迷が想定以上に長期化し、当期(2023年8月期)の連結業績は、前年同期比では減収減益、当初計画に対しては減収増益となりました。

- 建売を中心とする戸建住宅の受注獲得に苦戦しました。
- 宅地分譲への計画変更など柔軟な販売提案により利益獲得を優先しました。
- 中古流通(リノベーション)、事業用不動産の販売を開始し、収益に貢献しました。



セグメント別経営成績

戸建住宅事業	当社グループのコア事業として、戸建分譲住宅を中心に、分譲用地の販売や注文住宅の請負等を行っております。当期においては、物件価格の高止まりが続く中、顧客の住宅取得マインドの低迷が長期化したことで、住宅ポータルサイトを中心とする反響獲得は苦戦が続きました。そのような中、WebやSNSを駆使した当社が提供する会員サイトへの誘導や、自社営業部隊による販売活動を行いました。グループ全体での販売件数は1,169件(前年同期比6.5%減)となりました。当期の売上高は454億25百万円(前年同期比4.7%減)、営業利益は7億95百万円(前年同期比49.9%減)となりました。
マンション事業	名古屋市を中心とする利便性の高いエリアに限定した新築の分譲マンションの企画、販売をしております。名古屋市周辺においては、立地による反響の濃淡が色濃くなる中、当社グループでは名古屋市中心部への立地に優れた物件を供給し、自社営業部隊による販売活動を継続することにより、受注の獲得に努めてまいりました。当期の売上高は28億75百万円(前年同期比13.0%減)、営業利益は1億12百万円(前年同期比50.1%減)となりました。
一般請負工事事業	当社子会社であるジェイテクノ株式会社、株式会社巨勢工務店、株式会社宇戸平工務店の3社がそれぞれの地域の老舗工務店として、公共事業や民間工事における豊富な実績と高い技術力を活かし、建築工事や土木工事を展開しております。当期においては、民間工事を中心として受注獲得に努めつつも、公共工事にも積極的に参入したこと等で一部地域においては受注獲得に苦戦するも、総じて堅調に受注、完工が進みました。当期の売上高は57億61百万円(前年同期比11.0%増)、営業利益は3億31百万円(前年同期比34.6%増)となりました。
その他の事業	当社が長期ビジョンで目指す「総合不動産サービス」の展開に向け、戸建住宅事業の周辺分野の開拓、育成を進めております。リフォーム工事や不動産仲介に加え、事業用不動産の売買や仲介、リノベーション事業等の領域への拡大に取り組んでまいりました。当期の売上高は40億99百万円(前年同期比59.4%増)、営業利益は6億90百万円(前年同期比114.1%増)となりました。

2 財政状態

<資産>

当期末の資産合計は、前期末に比べ101億79百万円増加し708億63百万円となりました。主な要因は、棚卸資産の増加109億18百万円、のれんの増加5億38百万円、有形固定資産の減少7億12百万円、現金預金の減少6億95百万円等によるものです。

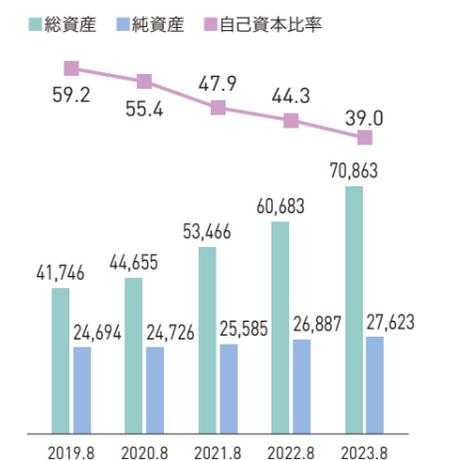
<負債>

当期末の負債合計は、前期末に比べ94億43百万円増加し432億39百万円となりました。主な要因は、短期借入金の増加50億22百万円、長期借入金の増加(1年内返済予定を含む)36億11百万円、契約負債の増加12億28百万円、支払手形・工事未払金等の減少4億40百万円等によるものです。

<純資産>

当期末の純資産合計は、前期末に比べ7億36百万円増加し276億23百万円となりました。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益12億34百万円の計上、配当金の支払5億42百万円、自己株式の処分27百万円等によるものです。

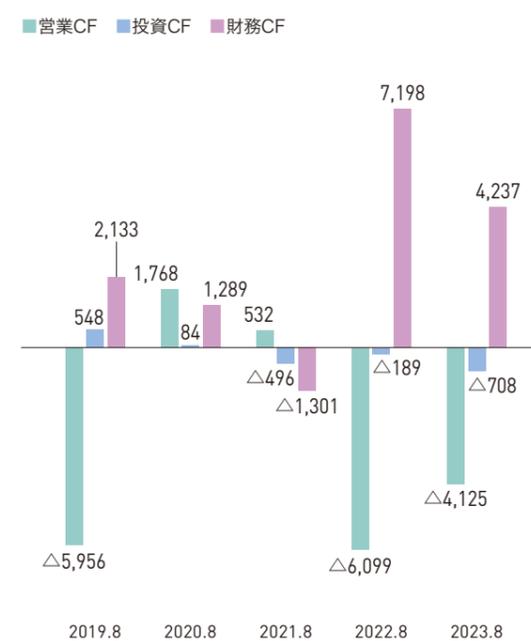
■ 総資産/純資産(百万円)/自己資本比率(%)



3 キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ6億99百万円減少し、130億42百万円となりました。当期における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

■ キャッシュ・フロー(百万円)



<営業活動によるキャッシュ・フロー>

当期における営業活動による資金は41億25百万円の減少(前年同期は60億99百万円の資金の減少)となりました。主な増加要因は、税金等調整前当期純利益18億75百万円、契約負債の増加額6億53百万円、固定資産から棚卸資産への振替5億99百万円であり、主な減少要因は、棚卸資産の増加額63億50百万円、法人税等の支払額9億18百万円です。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

当期における投資活動による資金は7億8百万円の減少(前年同期は1億89百万円の資金の減少)となりました。主な減少要因は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出4億77百万円、有形固定資産の取得による支出93百万円、連結子会社株式の追加取得による支出77百万円です。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

当期における財務活動による資金は42億37百万円の増加(前年同期は71億98百万円の資金の増加)となりました。主な増加要因は、借入金の純増加額47億80百万円であり、主な減少要因は、配当金の支払額5億42百万円です。

(単位:百万円)

会計年度		2013.8	2014.8	2015.8	2016.8	2017.8	2018.8	2019.8	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	
経 営 成 績	受注高	39,390	36,922	35,383	32,795	38,970	36,258	37,601	37,616	55,438	51,739	58,213	
	売上高	37,945	37,195	34,739	34,685	37,191	38,450	38,462	40,626	45,327	58,753	58,161	
	事業別売上高	戸建住宅事業	31,589	29,063	27,354	27,293	29,633	30,510	31,066	32,534	36,880	47,687	45,425
		マンション事業	2,025	2,540	1,740	1,763	1,576	1,564	1,246	1,665	2,605	3,306	2,875
		一般請負工事業	4,137	5,408	5,456	5,455	5,793	6,180	5,658	5,481	4,163	5,187	5,761
		その他の事業	192	182	189	173	189	195	491	945	1,677	2,571	4,099
	営業利益	3,448	2,224	1,529	1,367	1,707	1,862	1,493	1,159	1,740	2,325	1,921	
	経常利益	3,612	2,404	1,743	1,566	1,913	2,081	1,725	1,330	1,937	2,420	1,962	
	経常利益率(%)	9.5	6.5	5.0	4.5	5.1	5.4	4.5	3.3	4.3	4.1	3.4	
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,235	1,462	1,082	851	1,283	773	1,250	862	1,352	1,870	1,234	
財 務 状 態	総資産	37,226	35,971	35,786	34,960	37,536	39,526	41,746	44,655	53,466	60,683	70,863	
	たな卸資産	17,059	15,138	15,785	16,813	16,946	17,627	24,297	23,452	31,465	37,926	48,844	
	純資産	21,543	22,477	23,059	23,118	23,827	24,038	24,694	24,726	25,585	26,887	27,623	
キャッシュ・フロー	営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,630	3,546	189	△ 156	1,479	539	△ 5,956	1,768	532	△ 6,099	△ 4,125	
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 236	△ 894	△ 202	△ 279	△ 136	655	548	84	△ 496	△ 189	△ 708	
	財務活動によるキャッシュ・フロー	1,347	△ 2,433	△ 1,149	△ 1,080	369	552	2,133	1,289	△ 1,301	7,198	4,237	
	現金及び現金同等物の期末残高	13,232	13,450	12,287	10,770	12,482	14,230	10,956	14,097	12,832	13,741	13,042	
1 株 当 たり 情 報	EPS(1株当たり純利益) ^(円)	153.25	98.97	73.11	58.30	88.05	53.04	85.78	59.42	95.09	131.21	86.43	
	BPS(1株当たり純資産) ^(円)	1,458.77	1,519.82	1,556.16	1,585.55	1,634.15	1,648.67	1,693.62	1,740.64	1,797.33	1,884.98	1,932.02	
	配当金 ^(円)	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	
	発行済株式数	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	
	株価収益率 ^(倍)	6.6	10.7	14.7	15.3	12.5	21.0	10.2	13.3	9.4	6.2	10.2	
	配当性向 ^(%)	24.8	38.4	52.0	65.2	43.2	71.6	44.3	64.0	40.0	29.0	44.0	
財 務 指 標	自己資本比率 ^(%)	57.9	62.5	64.4	66.1	63.5	60.8	59.2	55.4	47.9	44.3	39.0	
	自己資本利益率(ROE) ^(%)	10.9	6.6	4.8	3.7	5.5	3.2	5.1	3.5	5.4	7.1	4.5	
	総資産当期純利益率(ROA) ^(%)	6.3	4.0	3.0	2.4	3.5	2.0	3.1	2.0	2.8	3.3	1.9	
	D/Eレシオ ^(倍)	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5	0.8	1.0	1.3	
	有利子負債残高	8,471	6,589	5,975	5,753	7,208	8,315	11,003	13,498	19,698	27,438	36,207	
非 財 務 デ ー タ	期末従業員数 ^(人)	507	504	507	492	514	489	479	530	620	591	618	
	グループ会社数 ^(社)	4	5	6	6	7	6	7	8	9	9	13	
	売上高連単倍率 ^(倍)	1.20	1.29	1.27	1.28	1.32	1.30	1.28	1.30	1.38	1.72	1.83	
	当期純利益連単倍率 ^(倍)	1.13	1.23	1.40	1.74	1.25	1.31	0.75	1.08	1.52	1.71	3.65	

会社概要

社名	株式会社 AVANTIA (英文:AVANTIA CO.,LTD.)
本社	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目20番15号 広小路クロスタワー12階
設立	1989年11月16日
資本金	3,732百万円
代表者	代表取締役社長 沢田 康成
従業員数	(連結)618名 (単体)264名
上場	東証スタンダード市場・名証プレミアム市場
事業内容	戸建住宅の施工・販売、マンションの企画・販売、建築工事・土木工事及び管工事等の請負、不動産仲介、リフォーム工事等
許可等	宅地建物取引業免許国土交通大臣免許(6)第5803号 建設業許可国土交通大臣許可(般-5)第18121号 一級・二級建築士事務所登録 愛知県・大阪府・石川県・三重県・東京都・福岡県 知事登録
所属団体	(公社) 全日本不動産協会／(公社) 不動産保証協会／(一社) 日本木造住宅産業協会／ (公社) 愛知県建築士事務所協会／(一社) プレハブ建築協会／東海不動産公正取引協議会

グループ会社

サンヨーベストホーム株式会社	〒456-0035 愛知県名古屋市熱田区白鳥二丁目10番1号 ●名古屋市内を中心とした分譲マンションの企画・販売
株式会社巨勢工務店	〒669-1102 兵庫県西宮市生瀬町一丁目22番12号 ●公共・民間の建築工事、土木工事等の請負
ジェイテクノ株式会社	〒468-0047 愛知県名古屋市天白区井の森町163番地 ●公共・民間の建築工事、土木工事、管工事等の請負
株式会社宇戸平工務店	〒514-1106 三重県津市久居寺町1232番地の26 ●公共・民間の建築工事等の請負
五朋建設株式会社	〒422-8006 静岡県静岡市駿河区曲金二丁目8番39号 ●静岡市を中心とした戸建住宅の施工、販売
株式会社サンヨー不動産	〒454-0932 愛知県名古屋市中川区中島新町三丁目201番地の1 ●リフォーム、不動産仲介、中古再販(リノベーション)
株式会社プラスワン	〒514-0063 三重県津市淡見町410番地9 ●リフォーム、不動産仲介、不動産売買
株式会社DreamTown	〒600-8495 京都府京都市下京区四条通油小路西入藤本寄町26番地1 ●不動産の売買、戸建住宅の設計、施工等
株式会社ドリームホーム	〒600-8495 京都府京都市下京区四条通油小路西入藤本寄町26番地1 ●不動産の売買、仲介等
株式会社アバンティア不動産	〒458-0037 愛知県名古屋市緑区潮見が丘二丁目3番地 ●不動産の売買、仲介等
株式会社ネクストライフデザイン	〒814-0123 福岡県福岡市城南区长尾四丁目18番9号 ●戸建住宅の設計・施工・販売
株式会社プロバンクホーム	〒160-0023 東京都新宿区西新宿八丁目1番1号アゼリアビル6階 ●戸建住宅の施工・販売、不動産の売買、仲介他

株式の概要

発行可能株式総数	25,000,000 株
発行済株式総数	14,884,300 株 (自己株式586,455株含む)
株主総数	32,663 名

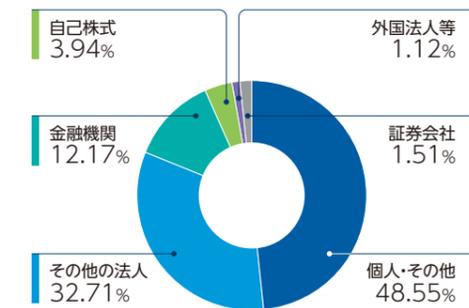
大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社SKエイト	4,030,400	28.18
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	577,400	4.03
沢田康成	210,400	1.47
株式会社三菱UFJ銀行	192,000	1.34
AVANTIAはなみずき持株会	174,400	1.21
株式会社十六銀行	160,000	1.11
株式会社LIXIL	144,000	1.00
AVANTIA従業員持株会	143,312	1.00
佐藤昌永	121,200	0.84
楽天損害保険株式会社	120,000	0.83

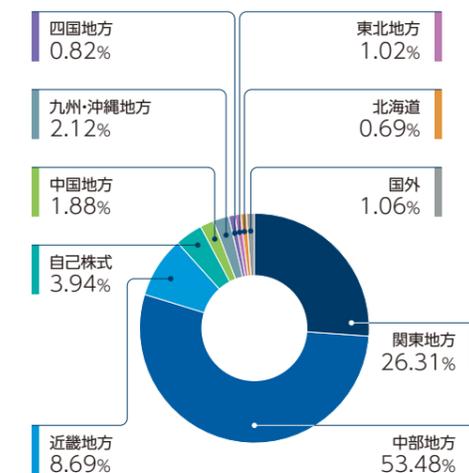
※ 持株比率は、自己株式(586,455株)を控除して計算し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております

株式分布状況

所有者別分布状況



地域別分布状況



事業エリア

東海圏を中心に4商圏で
事業展開

