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)。

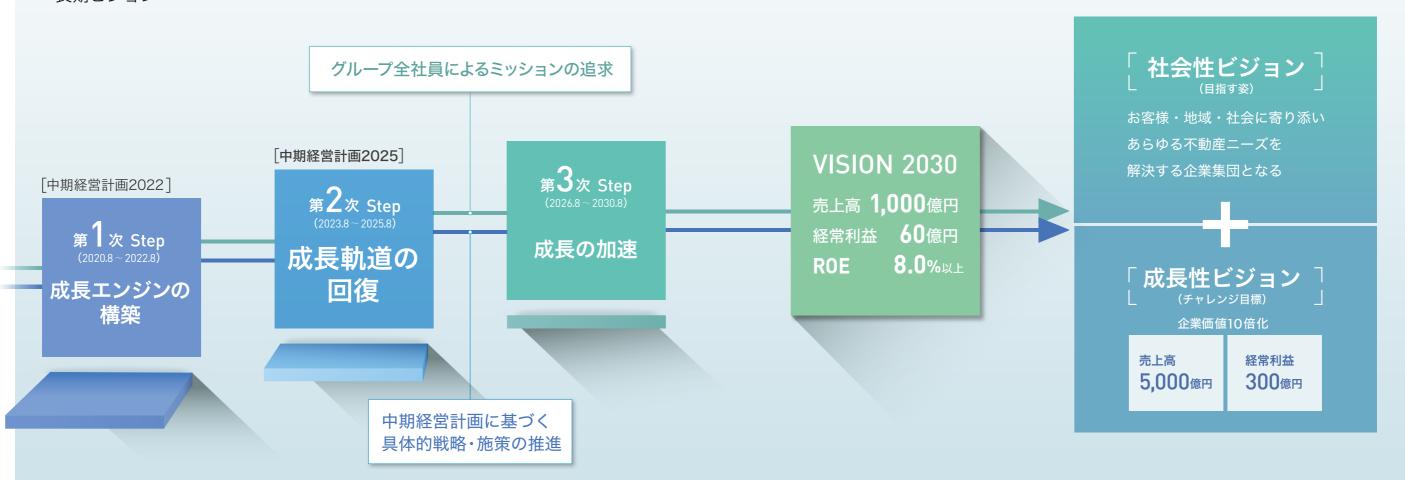
「中期経営計画2025」は、「成長軌道の回復」を 基本方針とし、「持続的成長基盤確立期」と位置づ けた取り組みを積極的に推し進めています。そして、 長期ビジョン実現に必要不可欠な「総合不動産グループ化」への進化の次のフェーズとしてグループ会社の機能別再編に着手し、2024年4月から新たなグループ経営体制として"創販分離を"スタートさせました(詳細はP15-19「社長インタビュー」を参照)。

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



長期ビジョン



 $\widehat{\mathfrak{o}3}$

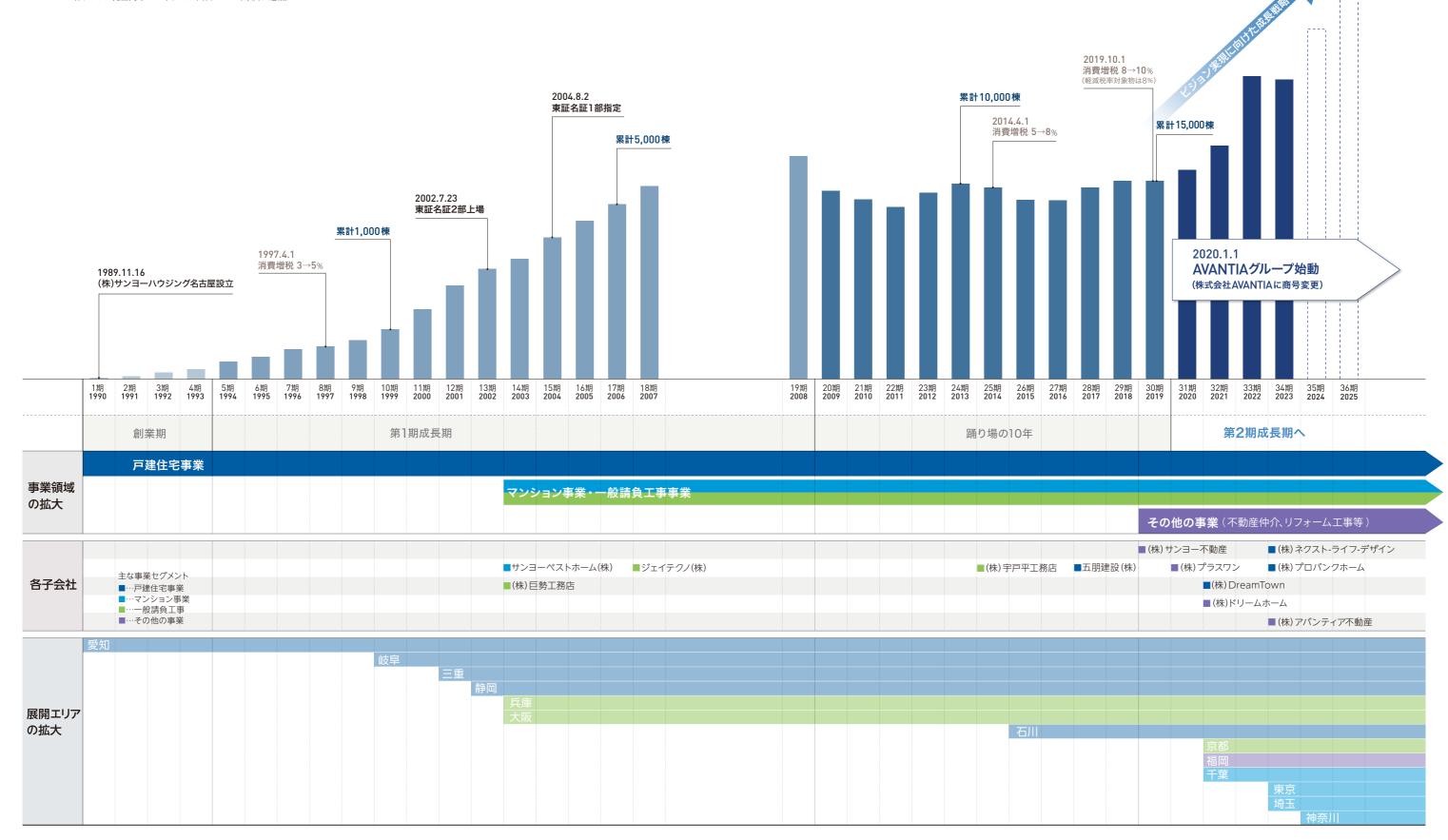
長期ビジョン

06

実現へ

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)



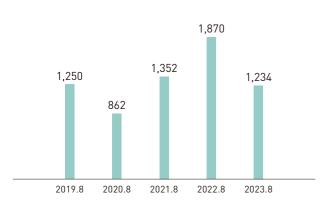
 $\overline{05}$

■財務ハイライト(連結)



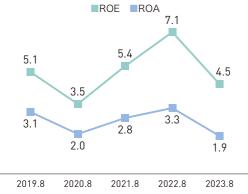
売上高

親会社株主に帰属する当期純利益 1,234 (EDJP)



ROE / ROA
4.5 (%) / 1.9 (%)

ROE ROA

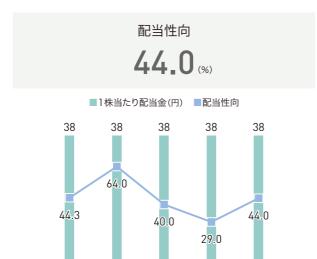


営業利益 1,921 (百万円)



自己資本比率 **39.0**(%)





2020.8 2021.8 2022.8 2023.8

2019.8

■非財務ハイライト













 $\boxed{07}$

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

メガトレンド

人口動態の変化

- ●人口減少
- ●世帯数減少
- ●労働人口減少

都市構想の進展

- ●コンパクトシティ
- ●スマートシティ (Society 5.0)

価値観の多様化

- ●働き方の多様化
- ●暮らし方の多様化
- ●ダイバーシティ(多様性)を 活かす時代へ

サステナビリティ志向

- ●循環型社会
- ●脱炭素社会
- ●サステナビリティへの 社会的意識高揚

など

【知的資本】

商品開発力 「AVANTIA 01」

主な投入資本

【社会·関係資本】

顧客基盤(累計販売棟数)

約**20,000**棟

グループカ 13社

【人的資本】

グループ従業員 **618**_{\(\)}

自己資本比率 39.0%

*数字はすべて、2023年8月末現在

経営理念

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

持続可能な経営

価値を創造し続ける総合不動産グループへの進化

グループ全社員によるミッションの追求

お客様に喜びと感動を生む 不動産商品・サービスの提供

中期経営計画に基づく成長戦略の推進

第1次Step

第2次Step

成長エンジンの ▶ 成長軌道の ▶ 成長の加速

「中期経営計画 2025 2023年8月期~2025年8月期

経営基盤

人財基盤

DX基盤

財務基盤

コーポレート・ガバナンス

目指す姿(社会性ビジョン)

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

「目指す姿」実現への 取り組みを通じ、SDGs への貢献を推し進める



チャレンジ目標(成長性ビジョン)

企業価値10倍化

売上高

5,000億円 300億円

VISION2030 (1st マイルストーン)

1,000億円 60億円 経常利益

ROE

8.0%以上

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

コア事業

戸建住宅

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

リフォーム

▶既存顧客へのリフォーム・

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

事業用不動産・

不動産仲介

- ▶不動産仲介グループ会社との
- ▶各地域で不動産仲介事業を拡大

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

11 12 価値創造の源泉 ② ブランド戦略

持続可能な未来のために ZEH水準の創工ネ性能 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



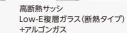
※地域環境及び敷地形状により、設置できない場合があります。

断熱

高断熱の家は冬の冷気、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



高性能グラスウール



AIを活用したクラウドHEMSでエネルギーをマネジメ

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、

LED照明

※物件によりガス給湯器の場合が



2030年度までに 最低ラインが引き上げられます

エネルギー基本計画等(2021年10月22日閣議決定)において、2030年 度以降新築される住宅は、ZEH水準の省エネ性能が確保されることを目 指すとされ、今後、省エネ基準の段階的な引き上げが予定されています。

※国土交通省WEBサイトより引用



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1,391 化分に相当

これは、一般的なハイブリッドカーで

13