

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/corp/>

AVANTIA GROUP
統合報告書
2026





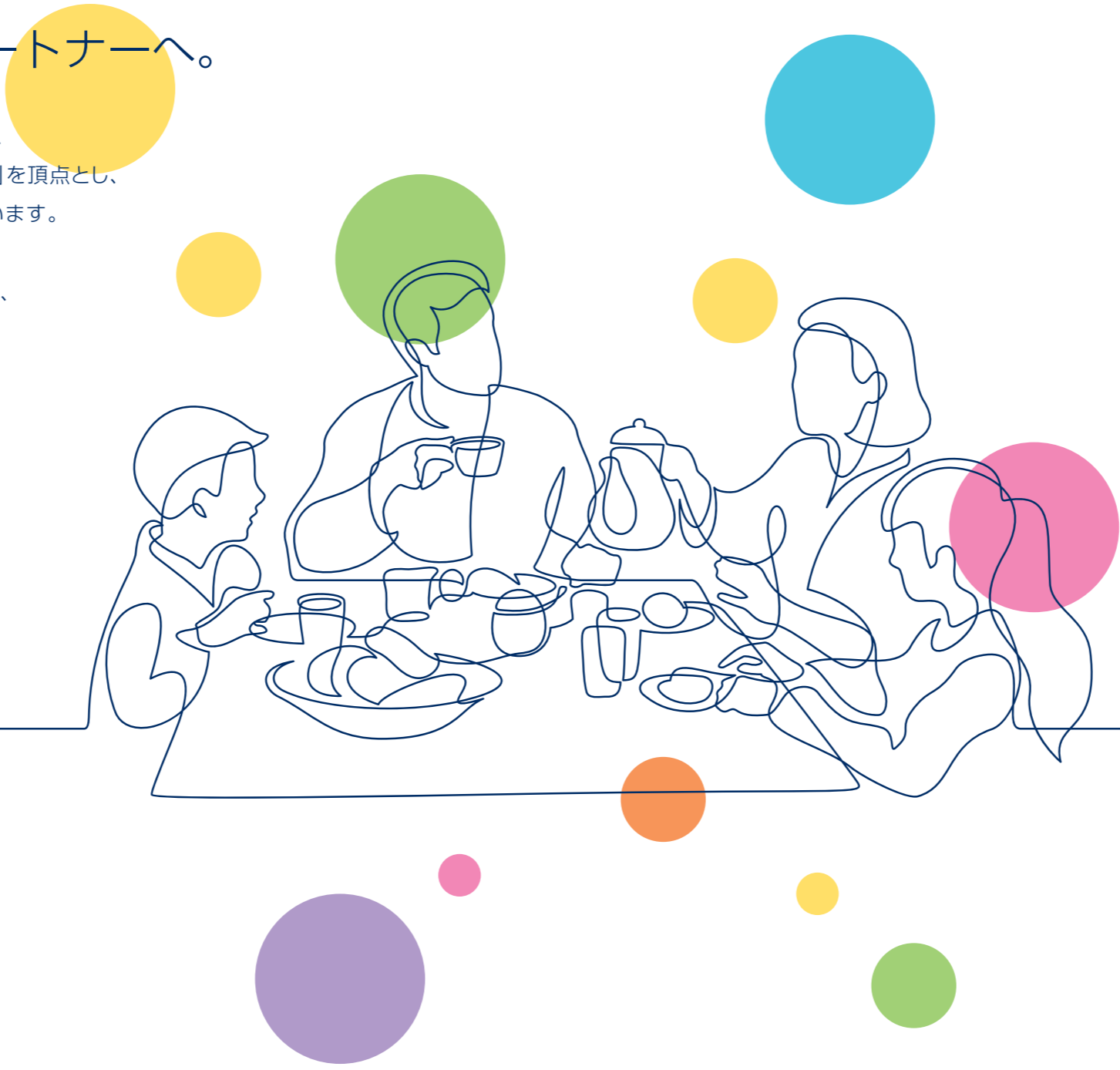
不動産を通じてお客様の人生に寄り添い、 理想の暮らしを支えるパートナーへ。

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います。
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。

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

長期ビジョン(目指す姿)
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

ミッション
お客様に喜びと感動を生む不動産商品・サービスの提供



Contents

価値創造ストーリー	
目指す姿・理念体系	01
価値創造のあゆみ	03
強みとビジネス領域	05
長期ビジョン	07
価値創造プロセス	09
社長インタビュー	11
成長戦略	
中期経営計画2028	17
セグメント紹介	23
分譲事業	23
不動産流通事業	25
請負事業	27
その他の事業	29
TOPICS 新たな成長軸としての海外事業	30
価値創造への取り組み	
サステナビリティマネジメント	31
環境への取り組み	33
社会への取り組み	35
社外取締役 座談会	37
役員一覧	41
コーポレート・ガバナンス	43
企業データ	
11か年サマリー	47
会社情報/株式情報	49

■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います。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、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考に編集しています。

■「統合報告書 2026」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2026年8月期より第3次ステップとなる「中期経営計画2028」を進めています。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進しています。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すべく、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ください。



1989年11月に設立して以来、当社は戸建住宅の分譲を中心に成長を続けてきました。わずか3人で始まった会社は多くの困難を乗り越えながら、戸建住宅だけでなく、集合住宅やリフォーム、中古住宅のリノベーションなど、その時々のお客様のニーズに応え続けることで、総合不動産グループへと進化を遂げています。
お客様に喜びと感動を与えることを使命(ミッション)として、時代の変化とともに自らを変えていくことでこれからも成長を続けていきます。



1989 » 創業期～第1次成長期

バブル景気から崩壊へと向かう過渡期に設立した当社は、第一次取得者層の手に届く最良の戸建住宅を提供することを祖業としてきました。名古屋市に本社を構え、愛知県豊田市への出店を皮切りに着実に店舗展開を進め、それに合わせて業績も順調に拡大しました。成長が軌道に乗る中で株式公開を目標に掲げ、東海4県と関西圏へと事業エリアを広げ、さらには住宅事業強化を目的としたM&Aにも挑戦し、着実な成長を遂げました。

2009 » 踊り場の10年

2008年に発生したリーマンショック等を境に、当社は約10年にわたり業績が伸び悩みました。急激に変化する経済環境や市場環境に加え、大手同業者の愛知県進出など競争環境も大きく変化していたにもかかわらず、当社自身が変化に対応しきれなかったことが主要因であったと認識しています。しかし、この時期に多くのお客様と向き合い、ニーズに応えるために試行錯誤を繰り返したことにより、後の変革の素地が作り出されました。

2020 » 第2次成長期

長期にわたる伸び悩みから再び成長を取り戻すために、「長期ビジョン」を策定し、創業時から受け継ぐ想い(経営理念)とともに、私たちの使命(ミッション)と目指す姿(VISION)をグループ全社員で共有しました。
「総合不動産グループ」への進化に向けて、首都圏や九州圏へ事業エリアを拡大するとともに、リフォームや不動産仲介、中古住宅の流通・再販等へ事業領域を拡大しながら、新たな成長ステージへと突き進んでいます。

「長期ビジョン」で定めた大きな目標からのバックキャストにより設定した「VISION 2030」は当社グループにとって最も重要な経営目標になっています。さらに「VISION2030」に対して、設定された3段階の中期経営計画は、現在最終フェーズに突入しています。

中期経営計画2028 P17



AVANTIA は、住まいと不動産のトータルソリューションプロバイダーへ

AVANTIAは設立以来、地域に密着した営業活動により、信頼と実績を積み重ねてきました。そこで培われた様々な強みを基礎に、これまでの「戸建住宅」をコアとしたグループのビジネスモデルから、個人・法人にかかわらず、あらゆるお客様の住まいと不動産のトータルソリューションを提供する「総合不動産グループ」としてのビジネスモデルに進化していきます。

お客様ニーズの追求、対応する新たな商品・サービスの提供

コア事業

新築住宅の提供 (戸建・マンション)

- ZEH水準の省エネ・断熱性能と太陽光発電システムなど、高い環境性能・住宅性能を標準化
- コストパフォーマンスの高い規格型注文住宅など、ニーズに合わせた住環境を提案
- 新築戸建住宅、分譲マンションで培ったノウハウを不動産流通、請負工事のサービスに展開

分譲戸建て



注文住宅



分譲マンション



宅地分譲



個人向け

成長領域

不動産サービス

不動産買取 不動産仲介 等

- 幅広い不動産に関するネットワークを活用したサービスを提供

リフォーム・リノベーション

- 長年の実績で蓄積された顧客データベースを活用した最適なリフォーム提案
- サブスク型アフターサービスによるきめ細やかなメンテナンスサポート



事業者向け

成長領域

不動産流通

中古住宅 (戸建・マンション) 事業用不動産 収益不動産

- 中古住宅のリノベーション再販など、既存不動産の高付加価値化

請負工事

非住宅建設 造成・土木 集合住宅

- 高い技術による様々な建築工事請負を展開



お客様・建物、取引先のデータベース化



当社はお客様のニーズに対して真正面から向き合い、住宅をはじめとする様々な不動産商品やサービスを提供しています。ただ“家”を売るだけではなく、そこに暮らすお客様やその家族の未来に対しても向き合っていきたいとの思いから、ライフスタイルやライフステージによって変化する不動産ニーズにも応え続けていきたいと考えています。

その思いが社会性ビジョンとした「あらゆる不動産ニーズを解決する」すなわち「総合不動産サービスの提供」であり、AVANTIAグループは既存の事業領域の枠に捉われないことと進化を続けていきます。

そして、社会性ビジョンを持続的に実現するために、チャレンジ目標として成長性ビジョンを設定しています。

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

チャレンジ目標

— 成長性ビジョン —

売上高 5,000 億円 経常利益 300 億円

企業価値10倍化

長期ビジョンに定める
「総合不動産グループ」への
進化を目指す

ミッション

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
具体的戦略・施策の推進

グループ全社員による
ミッションの追求

中期経営計画 2028

第3次 STEP
2026.8~2028.8

成長の加速

VISION 2030

売上高 1,000 億円 経常利益 60 億円 ROE 8.0%以上

中期経営計画 2025

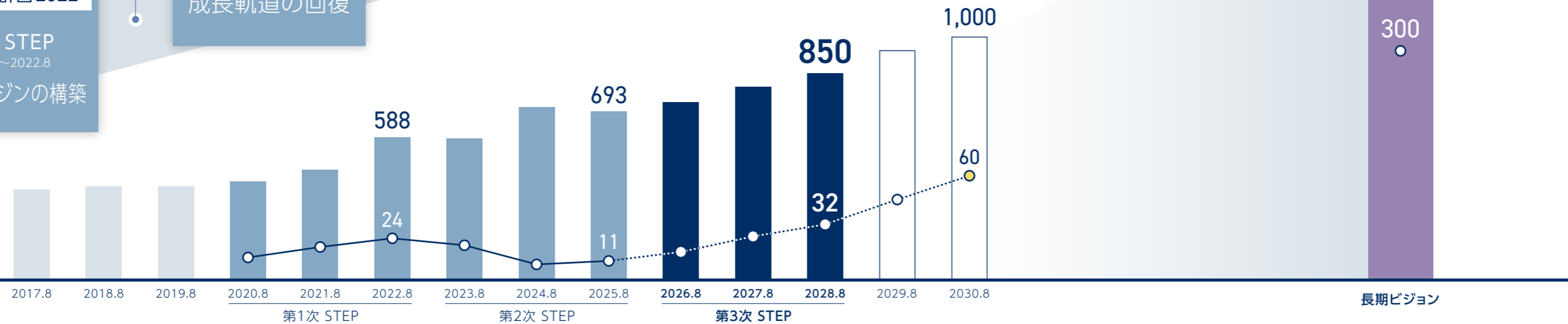
第2次 STEP
2023.8~2025.8

成長軌道の回復

中期経営計画 2022

第1次 STEP
2020.8~2022.8

成長エンジンの構築





AVANTIAグループは経営理念とミッションのもと、多様な不動産商品・サービスの提供を通じたステークホルダーとの共創によって、新たな価値を創出し、持続的な成長および長期ビジョンの実現を目指します。





総合不動産グループとして
変革と挑戦を続け
企業価値の最大化を推進

代表取締役社長

沢田 康成

Q1 創業からの歩みと、これまで受け継がれてきたことについてお聞かせください。

創業期から受け継ぐDNA ~「正しいことをする」「みんなが幸せになる」を共有し、上場へ~

1989年、叔父の宮崎宗市が当社の前身である株式会社サンヨーハウジング名古屋を創業し、私も創業メンバーの一人として戸建住宅事業の立ち上げに携わってきました。二人で土地を探し、営業し、現場を走り続ける日々の中で、私たちは「誰からも後ろ指をさされない正しいことを続ける」「お客様も社員も取引先も、みんなが幸せになる」という価値観を徹底してきました。住宅は多くのお客様にとって一生に一度の大きな買い物であり、「この会社から買って良かった」と思い続けていただくことを最優先にしてきました。

創業当初は物件のある豊田市へ通いながら事業を進め、やがて豊田市に最初の支店を開設しました。こうして、

地域のお客様に近い距離でサービスを提供する地域密着型の営業モデルを確立していきました。その後も、事業拡大に向けた様々な試行錯誤を重ね、徐々に支店と社員を増やしながら基盤を強化し、「良質な住宅を安定的に供給する企業へ成長する」という目標のもと上場への取り組みを進めました。その結果、2002年には東証・名証 第二部へ同時上場を果たし、2004年には第一部指定へと進みました。

上場までの歩みを振り返ると、創業はバブル絶頂期、そしてその直後にはバブル崩壊と不況が訪れました。需要や価格、金融の常識が一気に変わる中で、私たちは「変化に適応する」という理念を実地で体得してきたのだと、今あらためて感じています。

低迷期に学んだこと ~DNAが再び目覚める時~

創業以来、順調に成長してきた当社は、2008年に過去最高の売上高を計上しました。しかしその後、長期間にわたり売上・利益が伸び悩み低迷期に入りました。サブプライムローン問題やリーマン・ショックに端を発した世界的な金融危機と景気後退により、住宅市場は急速に変化していました。景気後退によって購買意欲の低下や価格競争の一段の激化が進み、さらに大手分譲会社の相次ぐ中部圏進出など、競争環境が大きく変容していく中で、これまでのビジネスモデルでは競争に勝てなくなっていたのです。

率直に申し上げれば、低迷の原因は「成功体験」では

ないかと考えています。過去の成功体験に縛られていたことで経営判断が遅れ、時代の変化に十分に適応できず、結果として成長が止まってしまいました。

一方で、変革の必要性は強く認識されていました。新たな商品や販売手法を模索し、トライ&エラーを重ねる過程で、創業期からのDNAである「正しいことをする」「みんなが幸せになる」、そして経営理念に掲げる「時代の変化に適応する」という言葉が、再び私たちの中で強く意識され始めました。このDNAが再び目覚めようとしていたことこそが、のちの変革を推し進める原動力となったのです。

Q2 変革を実現させるために、まずどんなことに取り組んだのでしょうか？

我々が変わるために ~長期ビジョンとミッションの策定~

進化論において示されているように、生き残るのは最も“強い存在”ではなく、環境の変化に柔軟に適応できる存在だと考えています。企業も同じで、市場や顧客

の価値観は変化し続けています。また日本では人口と世帯数の減少が進んでおり、将来的に新築住宅市場の縮小は避けられません。こうした状況は、一時的な景気

変動ではなく、社会構造そのものの変化だと捉える必要があります。

長期にわたる低迷期を経験した私は、「会社だけを変えるのではなく、我々自身が変わらなければならない」と考えていました。

2018年に社長に就任した際、私が最初に行ったのは「変われ」と命じることではありませんでした。変革を成功させるために、経営トップとして「我々が何者で、どこに向かい、何を指すのか」という企業としての存在意義や目指す方向を明確に示し、それを全社員で共有することが不可欠であると考え、経営の羅針盤となる長期ビジョンとミッションの策定に取り組みました。

私たちが描いたビジョンは、住宅を売るだけの会社ではなく、「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になる」ことです。人口減少

や市場縮小という逆風の中でも、常にお客様や地域に必要とされ続ける存在でありたいと考えています。

そして、お客様が家を買うという一生に一度の体験に寄り添い、それを“お客様の人生を豊かにする価値の提供”へと昇華させたい。この想いこそが「お客様に喜びと感動を生む不動産商品・サービスを提供する」というミッションの原点です。

このビジョンとミッションは、単なるスローガンではなく、変化を恐れず挑戦し続ける企業文化をつくり、社会に必要とされる企業であり続けるための意思表示です。私たちは、売上高5,000億円、企業価値10倍化という大胆な目標を掲げ、そのマイルストーンとして3段階の中期経営計画を設定し、売上高1,000億円の達成を「VISION2030」として位置づけました。(価値創造のあゆみ ▶P.3-4)

オーナーに最適提案を行い、当社が請負を担うビジネスモデルです。地域パートナーの顧客接点に、当社の設計・施工力とコンサルティング機能を組み合わせることで、請負案件を効率的かつ拡大しながら創出できる体制を整えました。

また、首都圏および九州圏でのM&Aにより、地域に強みを持つ企業をグループに迎え入れ、その経営リソースや顧客基盤、地域特性に根ざしたノウハウが当社に加わりました。これにより、事業基盤は実質的に強化され、今後の成長に向けた基盤が一段と整ったと判断しています。

定量面では未達に終わったものの、最大の課題であった戸建住宅事業の利益率は期末にかけて改善軌道に乗り、構造改善の方向性が妥当であることを確認できました。定性面でも、商品ラインナップの拡充による商品力の底上げ、ポートフォリオの多角化、パートナー連携(協働モデル)による販路拡大、地域基盤の強化など、次につながる布石を確実に積み上げることができました。これらの取り組みは、当社が総合不動産グループとして進める構造改革そのものであり、「中期経営計画2028」での成長加速につながる重要な土台になると考えています。

Q3 「中期経営計画2025」の最終年である2025年8月期の振り返りをお願いします。

挑戦の3年間 ～未達を糧に、次の成長への布石を築く～

「VISION2030」の達成に向けた中期経営計画は、全体を3つの“段階”で構成し、それぞれの段階において果たすべき役割を“ステップ”として設定しています。第1次ステップである「中期経営計画2022」は成長エンジンの構築、第2次ステップである「中期経営計画2025」は成長軌道の回復、第3次ステップである「中期経営計画2028」は成長の加速の期間として位置付けています。(長期ビジョン ▶P.7-8)

「中期経営計画2025」は、売上・利益ともに計画未達という結果となりました。株主・投資家の皆様に対し、経営者として深くお詫び申し上げます。変化の大きい市場環境の中、尽力を続けてくれた社員に対しても、結果で応えることができず、責任を痛感しています。

未達の主要因は、グループ売上の約3分の2を占める戸建住宅事業、とりわけ主力の建売住宅販売が大きく落ち込んだことにあります。住宅取得マインドの低迷に伴う商談機会の急減に加え、急速なインフレによる住宅価格の上昇・高止まり、実質所得の伸び悩み、住宅ローン金利の上昇、市中在庫の増加など、複数の外部要因が

重なりました。特に愛知県では市中在庫の適正化が他地域より遅れ、価格競争が一段と激化したことが、業績に大きな影響を与えました。

こうした環境下において、当社は在庫の量的・質的な適正化、物件入れ替えの高速化、商品ラインナップの拡充を進めるとともに、仕入に関する意思決定・価格決定ガバナンスの強化や在庫・収益管理の高度化など、組織とプロセスの両面で改善を進めてきました。その結果、2025年8月期後半には利益率が着実に改善し、次期中期経営計画に向けた確かな手応えを得ています。

一方、不動産流通事業は堅調に推移しました。首都圏を中心に展開するリフォームやリノベーションを施した中古区分マンションの実需は底堅く、東京での高付加価値物件が牽引しました。新たな収益の柱として、事業ポートフォリオのバランス改善にも寄与しています。

2025年3月には「BizFill System」を開始しました。本取り組みは、当社が「建築×コンサル」を組み合わせたサービス・ソリューションを提供し、地域不動産会社と協働して(BtoBtoC)その管理顧客である地主や不動産

Q4 「中期経営計画2028」の目標達成に向けたお考えをお聞かせください。

「中期経営計画2028」の戦略骨子である「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」に注力

「中期経営計画2028」では、まず未達となった前期中期経営計画を振り返り、当社を取り巻く市場環境・事業構造を踏まえ、今後の成長に向けて必ず解決すべき“継続課題”を明確にしています。具体的には、建売住宅比率の高いコア事業における商品構成と収益性の改善、特定地域や顧客層への依存を抑えた需要変動への対応力の強化、そして収益・経営基盤の強化と経営リソースの最適配分です。これらの解決に継続的かつ確実に取り組むことを通じて、「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」を「中期経営計画2028」の“戦略骨子”として位置づけ、計画達成に直結させていきます。(「中期経営計画2028」▶P.18-21)

まず「収益性の改善」では、主力である戸建住宅事業の収益構造を立て直します。愛知県における市中在庫の過剰感は概ね解消してきましたが、引き続き徹底した在庫管理と適正水準の維持により、利益水準の安定的な回復を図ります。同時に、これまでに拡充してきた商品ラインナップ(素地・宅地分譲・注文住宅等)を活かし、土地取得から建売販売までの一連のプロセスで多様な収益機会を確保することで、在庫回転期間の短縮と収益力の向上につなげていきます。

さらに、請負型事業の強化にも注力し、提案力の向上



と商品構成の拡充に加えて、BtoB(戸建賃貸)やBtoBtoC(BizFill Systemを活用した地域不動産会社との連携)などの請負案件の創出力を高め収益源の多角化を進めます。また、エリア拡大やM&Aに伴い分散していた経営リソースを重要拠点に集約し、グループ体制と組織構造をシンプル化することで、収益性向上に向けた経営基盤を一段と強固にしていきます。

次に「売上・利益の成長回帰」については、事業戦略・地域戦略・経営基盤の3つの側面から、持続的な成長モデルへの転換を進めます。事業戦略では、これまで戸建住宅に依存していた事業構造を見直し、各セグメントにおいて請負型事業を本格展開することで、収益力の底上げを図ります。地域戦略では、中部圏・関西圏・首都圏・九州圏の4商圏の深耕を成長戦略の中心軸に据え、各地域の需給特性に応じた最適な事業展開を進めます。さらに、規格型注文住宅や不動産流通事業を各地域へ展開し、M&Aを経て参画したグループ各社との協働を深めながら、地域に根付いたオペレーションを一層拡大していきます。これらの戦略を確実に実行していくため

3ステップの中期経営計画の集大成として「中期経営計画2028」の目標必達へ

これらの取り組みを着実に進めることで、「中期経営計画2028」で定めた2028年8月期の業績目標である売上高850億円、経常利益32億円の必達を図ります。目標達成の観点から「中期経営計画2025」と「中期経営計画2028」を比較すると、M&Aなどによってグループに加わった企業の人財や外部から迎え入れた専門人

には、成長を支える経営基盤の強化が欠かせません。新たな人財の獲得と中核人財の計画的育成により組織全体の実行力を高めるとともに、中長期の競争力の源泉となる経営リソースの拡充を進めていきます。加えて、当社の成長の基本軸は国内4商圏における総合不動産サービスの提供にあります。成長をさらに加速させる“第二の軸”として、海外事業にも挑戦します。アメリカで設立した現地法人を拠点に、国内で培ってきた総合不動産としての知見を活かし、海外不動産事業の確立と収益化に取り組み、将来の成長機会を着実に取り込んでいきます。

財により、経営人財の厚みはこれまでとは比べものにならないほど向上しています。これまでは社員一人ひとりのマンパワーに依存した側面もありましたが、そこに組織としての推進力が加わったことで、施策を実行する力は大きく強化されました。さらに、当社の中期経営計画は「中期経営計画2022」「中期経営計画2025」「中期経営計画2028」と続く3つのステップで構成されており、このうち成長加速の準備期間として位置づけていた2022年および2025年の計画期間では、戸建住宅事業の周辺領域への事業拡大、商品力の強化、そして新商圏（首都圏・関西圏・九州圏）で、M&Aを経て参画したグループ各社を軸とする事業拡大に取り組んできました。これらの取り組みが、「中期経営計画2028」の期間で結実していくと考えています。

財務戦略においても、「中期経営計画2028」の戦略骨子である「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」を両輪で推進します。まずは収益性の着実な向上によって、現在6.0%前後で推移する資本コストを安定的に上回るROEを段階的に実現します。そのうえで、請負型事業の拡大や国内4商圏の深耕を通して売上成長の継続性を確保することで、PBRの持続的な改善へと結びつけます。株主還元については、PBR1倍を常に意識した資本政策を基本に、企業価値の持続的な向上を通じて、株主の皆様のご期待にしっかりとお応えしてまいります。（「中期経営計画2028」▶P.21-22）



Q5 サステナビリティへの取り組みについてお聞かせください。

「住まい」を提供する企業としてサステナビリティ経営を積極的に推進

当社グループは、「時代の変化に適應し、社会に愛され必要とされる企業を目指す」という経営理念のもと、住まいという社会的インフラを提供する事業そのものを、社会価値の創出と位置づけています。暮らしの質を高めながら環境負荷を下げること——この両立こそが、私たちのサステナビリティの核心です。（サステナビリティマネジメント▶P.31-36）

たとえば、省エネ・断熱の“ZEH水準”相当を標準とした住宅づくりや、太陽光発電の標準搭載といった取り組みを通じ、日々の光熱費やCO₂排出の削減、さらには災害時のレジリエンス向上にも資する住まいを提供しています。こうした性能は、長期優良住宅の認定や住宅性能表示制度、BELSなどの第三者評価により可視化しています。

同時に、環境価値を事業成長に結び付ける土台は人財です。私たちは「サステナブル採用」を掲げ、多様なバックグラウンドを持つ人財が自らの可能性を発揮できる環境づくりを進めています。マネジメント層においても、社内外から多様な経験と専門性を持つ人財を登用し、強固でしなやかな経営体制へのアップデートを続けて

います。人財育成では、キャリアパスの「見える化」を実現する独自の研修体系を整え、階層別研修など多彩なプログラムを提供しています。とりわけ「長期ビジョン」や中期経営計画などグループ共通の目標・指針を扱う重要テーマについては、私を含む経営陣が講師を務め、学びを現場での実践へつなげることを重視しています。社員一人ひとりが学びを自らの役割に落とし込むことで、社会価値と企業価値の双方を確かな前進へと変えていきます。

サステナビリティで私が最も大切にしているのは、創業期から受け継ぐ当社のDNAである「みんなが幸せになる」という想いです。私たち自身が幸せであること、お客様を幸せにすること、そして当社に関わるすべての人を幸せにすること——その積み重ねが、持続可能な社会の実現につながると信じています。この想いは、もう一つのDNAである「正しいことをする」とともに、事業運営の揺るぎない指針であり、「時代の変化に適應する」という経営理念を日々の意思決定に落とし込む原動力でもあります。

Q6 最後に、ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

企業価値の最大化に向けて変革と挑戦を継続していきます

当社グループは、2020年1月に「株式会社AVANTIA」として新たなスタートを切り、あらゆる不動産ニーズに応える総合不動産グループを目指して、絶え間ない変革と挑戦を続けてきました。その先にあるのは、株主価値・顧客価値・取引先価値・従業員価値をはじめ、すべてのステークホルダーにおけるAVANTIAの企業価値の最大化です。

創業以来のDNAである「正しいことをする」「みんなが幸せになる」、そして「時代の変化に適應する」という経営理念は、これからも私たちの意思決定の中心にあります。経営陣およびグループ全員が結束し、これからも変革と挑戦を積み重ねてまいります。

今後のAVANTIAグループに一層のご期待を賜るとともに、引き続きご支援を心よりお願い申し上げます。



「VISION2030」は長期ビジョンからバックキャストで定めた重要なマイルストーンであり、総合不動産グループへの進化を続けながら、売上高1,000億円、経常利益60億円を目標に設定しています。長期ビジョンの実現に向け、2019年から始まった「VISION2030」への歩みは、2期6年にわたる2段階の中期経営計画を終え、これから説明する第3次ステップとして、成長の加速を実現する「中期経営計画2028」を策定しました。

VISION2030 実現に向けた最終フェーズとしての変革期



中期経営計画2025 振り返り

基本方針

成長軌道の回復=持続的成長基盤確立期

トップラインの拡大

- 中部圏依存型収益構造からの脱却
- 総合不動産グループ化に向けた事業領域拡大

経営基盤の強化

- 利益最大化に向けた基盤整備
- グループ経営基盤の拡充

	2025年8月期 計画	2025年8月期 実績
売上高	78,000百万円	69,270百万円
経常利益	3,000百万円	1,146百万円
引渡件数	1,850件	1,288件

定量目標

想定以上の戸建実需の低迷・長期化で定量目標は大きく未達

定性目標

成長基盤確立に向けた種々の施策・投資は着実に実行、徐々に成果

●各戦略の進捗と評価

トップラインの拡大

国内4商圏での営業基盤の確立・拡充を目指した地域戦略と、事業領域拡大を図る事業戦略の両軸で推進してきました。地域戦略では首都圏・九州圏で2社のM&Aを実行し、両地域の収益を大きく伸ばしました。事業戦略では、従来の新築戸建住宅に依存した事業ポートフォリオからの脱却を進めるため、中古住宅を中心とする不動産流通事業の拡大に注力してきました。需要の大きい首都圏に経営資源を集中的に投下し、実需向けの中古区分マンションや富裕層・投資家向けの収益物件の販売を強化し、主要な収益源として確立しました。苦戦していた戸建住宅事業でも、規格型注文住宅や平屋住宅などの新商品開発に加え、販売チャネルと商品の多様化を進め、販売機会拡大に向けた基盤整備を進めてきました。

経営基盤の強化

地域戦略・事業戦略の推移により拡大・多様化する事業エリアや事業領域に対応するため、経営基盤の強化にも取り組みました。地域戦略ではM&Aで獲得したリソースと既存人財の融合を進め、事業戦略では経験豊富な即戦力人財を確保し、早期の事業確立と収益化を実現してきました。また、研修制度を全面的に刷新し、年代別・階層別の研修に加え、将来の幹部社員育成を目的としたプログラム等を拡充してきました。

また、営業DXを中心としたブランディングと顧客サービスの向上を図り、特にInstagramでは、フォロワー数、閲覧数を飛躍的に増大させました。その結果、匿名型SNSから記名型会員サイトへの流入につながり、デジタルマーケティングツールやAIを活用した情報提供等、具体的な営業活動につながる仕組みへと発展させました。

中期経営計画2028 重要課題

メガトレンド

- 人口・世帯数の減少による潜在的住宅需要の縮減
- 物価上昇基調下での消費・購買行動の変容
- 働き方や暮らし方などの価値観変容・多様化
- 脱炭素、防災への住宅性能に対する意識・要求の高まり 等

事業環境

- 不安定な経済・社会情勢
- 上昇が続く住宅取得価格や金利上昇の現実化 等

継続課題

- 建売住宅比率の高いコア事業の 商品構成と収益性の改善
- 特定地域や顧客層に依存しない 需要変化への対応力向上
- 収益・経営基盤の強化ならびに 経営リソースの適正配分

収益性の改善



売上・利益の成長回帰

AVANTIA



基本戦略

戦略骨子

これまでの2期6年の中期経営計画の投資と施策の回収期と位置づけ「VISION2030」実現への成長を加速させるべく

「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」をテーマに取り組む

事業戦略

PHASE 01

収益性の改善

在庫の適正化を背景とした
適正な利益水準に回復・維持

商品ラインナップ拡充による
プロダクトMixの改善

グループ・組織再編を通じた
成長に向けたグループ体制整備

PHASE 02

売上・利益の成長回帰

請負型事業の拡大による
事業ポートフォリオの最適化

成長を加速させるための
4商圏深耕と新規事業への挑戦

グループ経営効率化の追求と成長に向けた
経営リソースを拡充

財務戦略

PBRおよびROEの改善

企業価値ならびに株主還元の更なる向上

FOCUS 海外不動産事業への挑戦

国内の新築住宅市場は、人口・世帯数の減少によって、構造的に縮小することが見込まれています。当社グループでは、このような市場環境下においても、地域戦略や事業戦略を通じて、環境変化への適応を続け、国内での持続的な成長を基本方針としています。一方で、海外に目を向ければ人口や世帯が安定して増加する地域も存在しており、当社がこれまで培ってきた経験やノウハウを活かし、より大きな成長を実現できる可能性があると考えています。

そこで、当社は国内市場での事業拡大を成長の

軸としながら、新たな成長機会の創出に向けて、海外不動産事業に挑戦します。

まず、経済的な成長や安定した住宅需要、国内外における法令整備の状況等を総合的に勘案し、アメリカ・カリフォルニア州での不動産開発に参入します。(新たな成長軸としての海外事業 ▶P.30)

既に、現地法人の設立を終え、現地パートナーとのプロジェクトの立ち上げなどのフェーズに進んでおり、今中期経営計画期間での収益化を目指して取り組んでいます。

事業戦略 PHASE 01

収益性の改善

これまでの施策効果を発現させ、まずは収益力の適正化に集中

在庫適正化を背景とした
利益水準の回復

量的・質的な在庫の適正化を背景に利益水準を回復

- 徹底した在庫適正化と入替えにより採算性を確保した物件を供給
- ➔物件管理体制強化による**在庫の適正水準維持**と採算確保を徹底

商品力拡充による
プロダクトMix改善

商品拡充による提案力強化でプロダクトMixを改善

- 建売住宅を最終販売商品として、素地・宅地分譲・注文住宅等の多様な営業機会を確保し、**在庫回転期間を圧縮**
- 規格型注文住宅(Select&Custom、RAN等)を中心とする請負型商品の強化・拡充により提案力、収益力を強化
- ➔BtoCからBtoB(戸建賃貸)、BtoBtoC(BizFill System)へと発展

成長に向けた
グループ体制整備

グループ・組織の再編を通じた成長に向けた体制整備

- 4商圏での事業活動に注力できるグループ体制へと再編
- ➔エリア拡大やM&Aによるグループ拡大で分散傾向であった経営リソースを重要拠点(事業)に集約
- 新たな事業領域・地域への進出やM&A戦略実行への準備
- ➔海外での不動産事業展開に向けた現地法人を設立

事業戦略 PHASE 02

売上・利益の成長回帰

成長回帰の軌道に乗せ、次のステップに向けて加速

請負型事業拡大による
事業ポートフォリオ
の最適化

各セグメントにおける請負型事業の展開拡大

- 首都圏・中部圏で先行する規格型注文住宅やBizFill Systemによる木造集合住宅等の請負型事業を他地域(関西圏・九州圏)に展開
- ➔実需を対象とした分譲型事業に依存しない事業構造に向けて請負型事業比率を段階的に引上げ、将来的には30%を目指す

成長を加速させる
4商圏深耕と
新規事業の構築

総合不動産サービスによる徹底した4商圏深耕

- 各地域における総合不動産サービスの提供による徹底した深耕策で収益力のベースラインの拡大を目指す
- 新たな成長軸の確立を目指し、国内における総合不動産の知見を活かした海外不動産事業確立と収益化を実現

成長に向けた
経営リソース拡充

グループ経営体制の強化・発展

- グループや組織の再編や人財流動化を推進し、経営リソースの再配分によるグループ経営の効率化を追求
- 新たな人財の獲得、中核人材育成の進展に加え、M&A等による事業基盤、経営基盤強化も模索



財務戦略 01

2025年8月期業績振り返り、中計の到達目標

	2025年8月期 実績	2026年8月期 業績予想	2028年8月期 目標水準	3か年成長率 (2025年8月期比)
売上高	69,270百万円	72,000百万円	85,000百万円	22.7%
経常利益	1,146百万円	1,600百万円	3,200百万円	179.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	639百万円	1,200百万円	2,000百万円	212.8%
自己資本利益率 (ROE)	2.3%		6.6%	+4.3pt

事業戦略の確実な遂行による収益力改善と業績拡大
資本コスト水準にROEを回復させることを優先

「中期経営計画2028」の施策実行により、PBRを含む企業価値を向上

「VISION2030」に向け 成長の加速と株主還元の充実を目指す

前中期経営計画期間(2023年9月~2025年8月)は、急速に進展したインフレを背景に住宅価格が上昇し、高止まりが続きました。その結果、第一次取得者層を中心とする実需の購買意欲が低下し、当社の想定を上回る需要低迷が長期化しました。また、急速な需要減少により市中在庫が積み上がり、当社のコアエリアでもある愛知県では、他地域と比べて在庫の適正化が遅れる状況となりました。当社においても物件の入れ替えを進め、在庫の量的・質的な適正化を優先して取り組んできました。一方、不動産流通事業における中古住宅や事業用物件は、期間を通じて首都圏を中心に堅調に推移しました。2025年に入り、愛知県の市中在庫が正常化に向かうにつれ、当社の受注状況や利益率にも改善が見られるようになりました。しかし、実需の低迷が想定以上に深刻かつ長期化

したことから、2025年8月期の業績は当初計画を下回る結果となりました。

新たに策定した「中期経営計画2028」では、前中期経営計画期間で顕在化した課題を解決し、長期ビジョン「VISION2030」の実現に向けて成長を加速させる期間と位置付けています。前中期経営計画では各種施策は順調に進捗したものの、収益への転換が遅れが生じたため、まずは、当初目標としていた収益水準への回帰を最優先に取り組みます。これまでの2期6年にわたり進めてきた施策を収益力として具現化するとともに、新たに設定した事業戦略を通じて「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」を実現します。さらに、収益性の改善を基礎として売上と収益の成長を図り、ROEを資本コスト水準まで回復させることで、PBRを含む企業価値の向上を目指します。

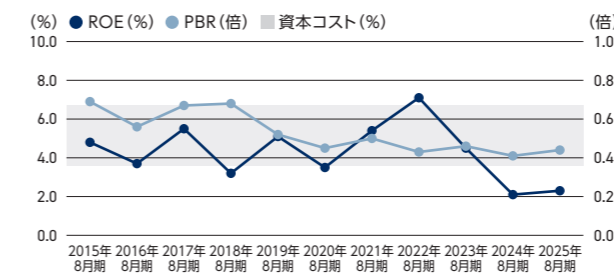
財務戦略 02

資本コストや株価を意識した経営

財務健全性の維持を前提に収益性改善によるROE向上を最優先

資本コストを上回るROEを 段階的に実現しPBR向上を目指す

ROEとPBRの推移



資本コストを上回るROE(収益性)が実現できないことがPBR低迷の原因

資本コスト	3.6%~6.7%
ROE	2.1%~7.1%
PBR	0.41倍~0.69倍

PBR改善に対する 基本方針

事業戦略の推進によるROE向上

- 財務健全性を担保する自己資本水準の維持を前提
- 利益拡大によるROE向上を基本として、直近資本コスト6.0%前後を安定的に上回る水準を段階的に目指す

資本コストの上昇抑制

- 積極的なIR活動や株主還元の充実等により成長期待値の向上を図る
- グループや組織の再編等による連結資産の効率化、グループ経営基盤・ガバナンスの強化策を通じて資本効率の向上を図る

当社は、販売用不動産の仕入れなど多額の先行資金を必要とする事業特性を踏まえ、財務健全性の維持を重要な経営課題と位置づけています。資金調達環境や取引条件、企業としての安全性を総合的に勘案し、事業基盤安定のため、自己資本比率は概ね40%前後を維持すべきと考えています。一方、近年は利益率の低下により、ROEはCAPMで算定した資本コストを下回る状況が続いており、これがPBR(株価純資産倍率)1.0倍割れの主因であると認識しています。株主価値向上のためには、資本コストを上回る収益力の回復が不可欠です。

こうした認識のもと、当社は「中期経営計画2028」で掲げる「収益性の改善」および「売上・利益の成長回帰」を軸に、本業の稼ぐ力の強化によるROE改善を最優先に進めていきます。併せて、組織再編等に

よる資産の効率化やグループ経営基盤・ガバナンスの強化を進め、資本効率の向上にも取り組みます。

さらに、積極的なIR活動を通じて、株主・投資家・アナリストとの対話を深め、情報開示の透明性を高めることで、市場の理解と評価の向上を促進します。加えて、収益性改善と利益成長を背景とした株主還元の充実を進めることで、企業の成長期待を高め、資本コストの上昇抑制にもつなげていきます。

これらの施策を着実に実行することで、資本コストを上回るROEを段階的に実現し、結果としてPBRの持続的な向上につなげることを目指します。当社は、財務規律と資本効率の向上を両立する経営を通じて、長期的な株主価値の向上に取り組んでいきます。



分譲事業

戸建住宅

マンション

関連会社

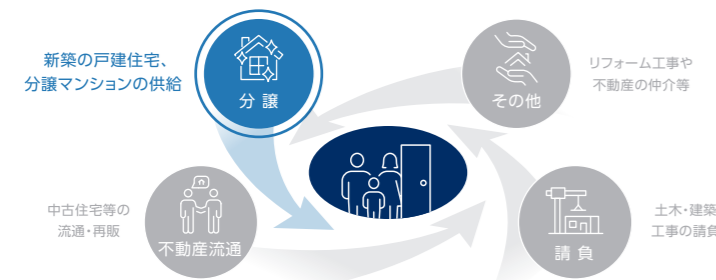
- AVANTIA ● サンヨーベストホーム ● 五朋建設
- プラスワン ● Dream Town
- ネクスト-ライフ-デザイン ● プロバンクホーム

※2026年8月期より、従前の戸建住宅事業とマンション事業を統合し、分譲事業として報告セグメントの区分方法を変更しております。

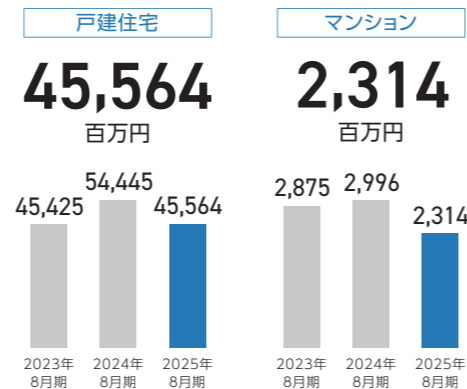
分譲事業は、新築住宅を希望するお客様に対し、戸建住宅やマンション、宅地などの分譲・販売を行っています。

戸建住宅事業では、新築住宅需要の中心となる第一次取得者に向けて、建売住宅、宅地分譲、注文住宅といった多様な商品構成により、幅広いニーズに対応しています。祖業として培ってきたコア事業の強みを活かし、高いデザイン性と性能・品質を両立させながら、第一次取得者層の手が届く価格帯での安定的な供給を実現しています。

マンション事業では、名古屋市を中心とした都心近郊エリアにおいて、利便性を重視した立地を厳選するとともに、想定される顧客層に合わせた商品企画を行うことで、マンション志向の強い第一次取得者に向けた物件供給を進めています。



売上高



売上高構成比

69.1%



中長期成長シナリオ (戸建住宅)

人口・世帯数の減少や資材価格の高騰による住宅価格の上昇を背景に、第一次取得者層の縮小や買い替えサイクルの長期化が進み、戸建住宅市場は量的拡大から質的競争へと移行しつつあります。こうした環境のもと、当社は人口動態の変化や都市近郊における居住地再編を踏まえ、新築需要が底堅く見込まれる国内4商圏を中核として、事業の深耕を進めていきます。これらのエリアで培ってきた市場理解と地域密着の基盤を強みに、商品ラインナップの拡充、仕入精度および在庫管理の高度化、販売チャネルの強化を推進するとともに、提案力を高めながら都市近郊から隣接エリアへと段階的に供給範囲を拡大していきます。地域特性に即した価値提供を継続的に積み重ねることで、戸建住宅事業の持続的な成長を実現します。

「中期経営計画2028」における主な施策

中核商品である「AVANTIA 01」を起点として、建売中心の商品構成から、規格型を含む注文住宅や宅地分譲へと商品ラインアップを拡大しています。さらに、規格型注文住宅「Select&Custom」や平屋ブランド「RAN」を商品拡充の新たな基盤として位置づけ、それぞれのコンセプトや強みを活かした商品展開の「幅」と「ライフスタイル適合」の選択肢を広げることで、顧客対応力の向上と新規需要の取り込みを強化します。あわせて、規格型を含む注文住宅(請負型)と宅地分譲を一体的に運用することで、仕入・設計・販売の連動性を高め、在庫負担の抑制と受注率の向上を図ります。

販売面では、完成建売については地域の不動産会社・仲介会社と連携し、広域での顧客接点の拡大と情報取得力の強化を図ります。一方、未完成建売・規格型住宅・注文住宅については、自社グループの営業部隊に集中させ、多岐にわたる商品ラインナップや仕様・設備に関する専門知識を前提に、顧客ニーズに適合した提案を推進します。これにより、説明品質および受注確度の高度化を図るとともに、営業リソースの効率的な配置を進めます。これらの商品・販売の取り組みを前提に、商圏ごとの地域特性に応じた最適化を進めることで、収益力の拡大と安定の両立を図っていきます。

中長期成長シナリオ (マンション)

マンション適地の希少化や建築コストの上昇により、新築マンションの1戸当たりの価格は上昇傾向が続いています。こうした環境下において、通勤効率や将来的な資産価値の維持を重視する傾向が強まっており、都心近接・高利便立地の物件を中心に堅調な需要が続いています。その結果、新築マンションの需要と供給の重心は、都心利便地への集中傾向が強まると見込んでいます。この前提のもと、当社は、第一次取得のファミリー層に加え、DINKsや単身者など多様な都市生活者を対象に、立地・購買層・価格許容度に基づく緻密なマーケティングを実施します。そして、間取りや仕様を最適化した販売確度の高い物件を選択的に展開していきます。これにより、価格上昇局面においても販売確度と収益の質を維持しつつ、供給戸数の段階的な拡大を図り、持続的な成長を実現していきます。

「中期経営計画2028」における主な施策

名古屋市周辺では、「都心近接×生活利便×第一次取得者層」を軸としつつ、DINKsや単身者など多様な都市生活者も想定し、用地の選定、ターゲット定義や価格許容度の分析、周辺市場調査の高度化・精度向上をさらに推進していきます。これにより、販売確度の高い案件への集中と収益の質の維持を徹底し、安定収益の確保と緩やかな供給拡大を図ります。将来的な供給エリアの拡大に向けては、首都圏における市場調査・分析を進め、その知見を踏まえて供給エリアの絞り込みとターゲット選定を加速します。あわせて、名古屋で蓄積してきた用地選定・商品企画・販売運営のノウハウを地域特性に応じて最適化し、事業の確実性と展開スピードの両立を目指します。

2025年8月期の業績

分譲事業では、新築住宅価格の上昇・高止まりが続く中、実需の中心である第一次取得者層の住宅取得マインドが弱含み、想定以上に需要低迷が長期化しました。需要低迷による在庫滞留を防ぐため、物件の入れ替えを進めながら在庫の量的・質的な適正化に取り組み、安定的な収益確保に向けた体制整備を進めてきました。その結果、年度後半には受注や利益率が改善に転じたものの、前半の停滞の影響が大きく、通期では前期比で減収減益となりました。

マンション事業においても、価格上昇に伴い顧客の慎重姿勢が見られましたが、当社グループが展開する利便性の高い立地の物件については、底堅い需要を維持しました。計画販売戸数が前期比で減少したことにより減収となったものの、効率的な受注獲得により販売コストを抑制し、利益面では前期比で増益となりました。

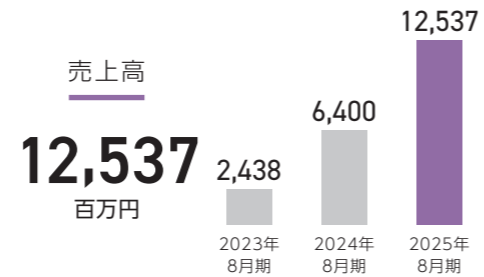




不動産流通事業

関連会社 ●AVANTIA ●アバンティア不動産 ●Dream Town ●プロバンクホーム

不動産流通事業は、資産性や流動性に優れた中古区分マンションを中核に、中古戸建住宅やオフィスビル、収益物件など、幅広いアセットを取り扱っています。また、新築分譲で培った設計・デザイン力や施工品質管理の知見を活かし、リノベーションやバリューアップを通じて、住宅・非住宅を問わず、資産価値と利用価値の向上に取り組んでいます。特に区分マンションは、将来の売却や賃貸など、資産活用における選択肢の広さが魅力であり、都心では投資家・富裕層、準都心では実需層に向けて、それぞれに適した物件を提供しています。



売上高構成比

18.1%



2025年8月期の業績

不動産流通事業は、2023年に首都圏で本格的に事業参入して以降、順調に成長を続けています。当社は不動産流通事業を重要な収益基盤と位置づけ、積極的な経営資源の投下と事業育成に取り組んできました。新築戸建住宅や新築分譲マンションの物件価格が上昇・高止まりする中、比較的割安な中古住宅への実需層の関心は高く、首都圏を中心に展開する実需向けの中古区分マンションの販売は堅調に推移しました。また、流動性や資産性の高さから、都心部の希少性の高い物件に対する富裕層や不動産投資家の需要も底堅く続き、当社においても、東京23区内の都心部で供給した高額物件は概ね計画通りの販売実績となりました。これらの結果、不動産流通事業の業績は、前期比で増収・増益となりました。



中長期成長シナリオ

我が国では新築住宅価格の上昇が続く一方で、比較的取得しやすい中古住宅への需要は底堅く推移しています。都心部では国内外の富裕層による投資需要が堅調で、希少性の高い区分マンションを中心に高額物件の取引が活発な状況が続いています。こうした市場環境を踏まえ、当社は中長期的に、実需層に向けた中古住宅の供給を着実に拡大するとともに、富裕層・投資家層の堅調な需要を選択的に取り込み、二つの需要軸のバランスを保ちながら成長を図ります。具体的には、都心近郊における区分マンションを中核に、購入しやすさと居住価値を両立させた商品ラインアップを拡充していきます。一方、高価格帯では国内の高所得者層を主対象に据え、外部環境の変動に左右されやすい超高価格帯への依存を抑制します。また、首都圏で磨いてきた仕入・改修・販売までの一貫した運営ノウハウを、中部圏、関西圏、九州圏の主要都市へ段階的に展開し、国内4商圏における事業基盤の構築とポートフォリオの分散を進めます。地域ごとに異なる市場特性と顧客構造を精緻に把握し、エリアに最適化した商品・販売戦略を組み合わせることで、持続的な成長を実現していきます。

「中期経営計画2028」における主な施策

エリアによって流通する不動産や顧客層、需要構造が大きく異なるうえに、これらが流動的であるという事業特性を踏まえ、マーケット動向を重視した柔軟性の高い商品展開を徹底しています。東京23区内の都心部では、高所得者層・富裕層・投資家層に適した区分マンションを選別し、希少性と運用の安定性を両立する物件を厳選しています。一方、横浜市周辺の準都心エリアでは、第一次取得者を中心とする実需ニーズに応えるべく、生活導線や省エネ性能、価格バランスに配慮した改修仕様を標準化し、販売までのリードタイム短縮と回転率の向上を図っています。いずれのエリアにおいても、購入者像を明確に定義した改修設計と、工期・品質の平準化により利益率の安定化を進めるとともに、ターゲットに

合わせた販売チャネルの選定などにより、早期受注につなげることで適正在庫の維持に努めています。超高価格帯市場については、海外投資家の動向や規制の変化によるボラティリティを注視しつつ、国内富裕層・高所得者層が形成する底堅い価格帯へ軸足を移し、外部環境の影響を受けやすい領域への依存度を引き下げていきます。現時点では首都圏(東京23区・横浜市周辺)に事業エリアを限定していますが、新築住宅価格の高止まりを背景に中古住宅需要が全国的に顕在化しつつあることを踏まえ、首都圏で確立した事業モデルを段階的に展開していきます。地域ごとに異なる需給や価格弾力性、賃貸稼働などの特性を丁寧に検証し、過度なリスクを負うことなく、着実な事業拡大を進めていきます。

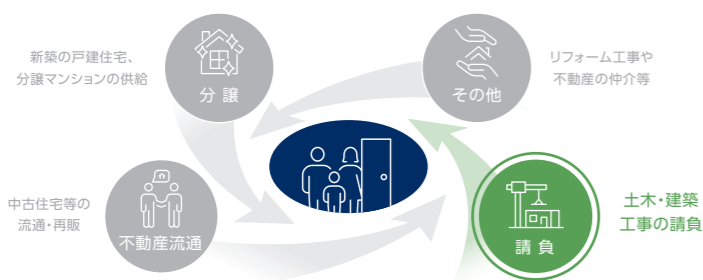
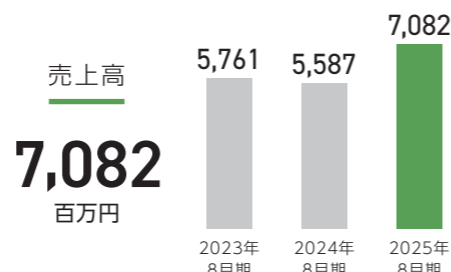


請負事業

関連会社 ● AVANTIA ● ジェイテクノ ● 宇戸平工務店

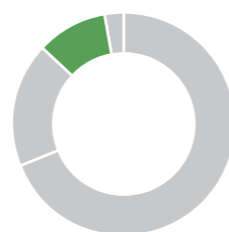
※2026年8月期より、一般請負工事業を請負事業とセグメント名称の変更を行っております。

請負事業は、グループ会社を中心に公共・民間双方の工事を手掛けており、土木工事、管工事、造成工事、建築工事など幅広い施工に対応しています。老舗工務店を母体とする確かな技術力と、地域で築いた信頼を強みに、安定したリピート受注を確保しています。加えて、当社分譲事業に必要な造成工事・建築工事も担うことで、グループ内シナジーを発揮しています。また、分譲事業で培ったノウハウを活かし、宅地造成など外部顧客向け工事にも領域を広げ、着実に事業拡大を進めています。



売上高構成比

10.2%



2025年8月期の業績

請負事業では、当社グループ会社であるジェイテクノ株式会社、株式会社宇戸平工務店、株式会社巨勢工務店の3社が、それぞれの地域に根ざした老舗工務店として、高い技術力と豊富な施工実績を活かし、建築工事・土木工事を中心に事業を展開してきました。

当期は、民間工事を中心に受注が堅調に推移し、適切な工事監理のもと計画的に施工を進めた結果、前期比で増収増益となりました。

※2025年9月、当社が保有する株式会社巨勢工務店の株式の全てを株式会社柄谷工務店に譲渡しています。



中長期成長シナリオ



当社の請負事業は、公共・民間工事を中心に、技術力と地域での信頼と実績を強みに安定した受注を維持しています。インフラ更新や企業設備更新など底堅い需要に加え、分譲事業で培った造成・建築ノウハウを外部案件へ展開することで、既存領域の拡大を進めています。また、2025年3月に開始した「BizFill System」では、賃貸用建住宅や集合住宅の建築請負を重点分野として

位置づけ、施工協力店やパートナー企業の拡大を進めながら、事業規模の拡大を図っていきます。

さらに、新卒を含む人材獲得の強化と、現場で即戦力となるまでの体系的な育成を進めることで、中長期的な施工体制の強化に取り組んでいきます。協力会社ネットワークの拡大・深化と合わせて供給力を高め、公共・民間工事の安定成長と住宅系請負の拡大を両輪として、持続的な成長を実現していきます。

「中期経営計画2028」における主な施策

当社は、高い技術力と豊富な施工実績を背景に、公共・民間工事において安定したリピート受注を確保しています。今後は、分譲事業で蓄積した造成工事・管工事などのノウハウを活かし、施工対応領域の一層の拡大を進めていきます。また、分譲事業とのシナジーが発揮できる領域を中心に、同様の工事を必要とする企業への営業活動を強化し、新規顧客の獲得と受注ポートフォリオの拡大を図ります。これらの取り組みにより、既存領域の収益安定化と成長の両立を実現していきます。

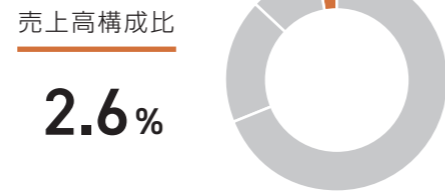
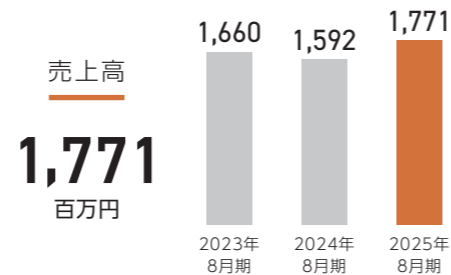
BizFill Systemを通じて獲得する賃貸用建住宅・集合住宅等の建築請負については、現時点では分譲事業で実績のある協力会社を中心に展開しています。今後は住宅系請負事業の拡大にあわせて、グループ内での施工能力の確保・向上を進め、コスト面・品質面での最適化を図ります。さらに、施工体制の内製度を高めることで、グループ間の事業シナジーを一層強化し、請負事業の競争力と収益性の向上を通じて企業価値の向上につなげていきます。

TOPICS BizFill System概要



その他の事業 **リフォーム** **仲介** 関連会社 ●AVANTIA ●アバンティア不動産 ●ドリームホーム ●プラスワン ●Avantia USA

当社は、「長期ビジョン」で掲げる「総合不動産グループ」への進化を目指しており、「その他の事業」では、リフォーム工事、不動産仲介、保険代理店業務、不動産賃貸など、多様な不動産関連サービスを展開しています。これらの事業は、主力である分譲事業に加え、不動産流通事業や請負事業を補完しながら、新たな事業領域を包含する基盤として、グループ全体の提供価値を拡大する役割を担っています。



2025年8月期の業績

その他の事業では、当社が目指す「総合不動産サービス」の展開に向け、リフォーム工事や不動産仲介などの、不動産関連事業の開拓・育成を進めています。

当期は、リフォーム工事の受注が堅調であったこと、不動産仲介における取り扱い件数が増大したことなどにより、前期比で増収増益となりました。

リフォーム

当社はこれまでに20,000棟を超える新築戸建住宅を供給しており、この大規模な顧客基盤がリフォーム事業拡大を支える重要な資産となっています。

リフォーム事業では、定期メンテナンスを起点として、設備交換や断熱・耐震補強などの提案を行い、住まいの快適性と資産価値の維持・向上を図っています。また、スマートフォンアプリや会員サービスを通じて、住まいに

関する相談やトラブル対応を一元的にサポートする体制を整備しています。アフターサービスの充実が顧客満足度を高め、再購入や紹介につながる収益機会を創出するとともに、LTV(ライフタイムバリュー)の向上に寄与しています。これにより、新築分譲に依存しない持続的な成長モデルへの転換を進め、事業構造の進化を図っています。

仲介

当社は従来、自社物件のみを扱う直販体制を採っていましたが、希望条件に合致する物件がない場合には、十分な提案ができないという課題がありました。これを改善するため、一般媒介の分譲地も取り扱う不動産仲介事業を開始し、多様なニーズに応じた幅広い選択肢を提供しています。

仲介を通じて提案した宅地において当社が建物請負を担うなど、分譲事業と連携することで、品質からアフターサービスまで一貫した価値提供が可能となります。また、

不動産仲介は、総合不動産グループ化の過程で拡充される商品・サービスを横断的に束ねて提案する統合提案機能を担い、顧客満足度の向上や紹介・再利用につながる長期的な関係構築にも寄与しています。今後も、総合不動産サービスの拡充に合わせて提案領域をさらに拡大していきます。

TOPICS **新たな成長軸としての海外事業**

当社グループは、国内4商圏の深耕を成長戦略の基本軸と位置づけ、事業基盤の強化と収益力の向上に取り組んできました。こうした成長戦略を前提に、さらなる成長余地と成長スピードを獲得するため、新たな成長軸として海外事業を位置づけ、中長期的な視点から市場環境や事業機会の分析、事業構想の整理を段階的に進めてきました。2025年9月には海外事業を本格的に推進する組織として海外営業部を設置し、実行フェーズへと移行しました。さらに同年10月には、海外事業の運営基盤となる現地法人「Avantia USA inc.」をアメリカ・デラウェア州に設立し、現地における契約管理、コンプライアンス対応、資金管理などを担う体制を整備しています。あわせてロサンゼルス市内に事務所を構え、現地パートナーとの協働や案件形成、マーケットリサーチを含む実務体制を構築しました。現在は、ロサンゼルス周辺を含むアメリカ西海岸エリアを中心に、需要動向を踏まえた事業活動を進めており、将来的な事業拡大を見据えた基盤整備に取り組んでいます。

2025年10月～

会社設立

- ロサンゼルス事務所開設

2026年2月～

- 1号案件開始
- 現地パートナーとの共同事業(JV)

2027年～

- 事業領域拡大
- 戸建開発、集合賃貸住宅開発、リノベーション等

南カリフォルニアで第1号案件開始



事業名称 Camino Twelve

所在地 25642 Camino Del Avion, San Juan Capistrano, CA 92675

敷地面積 約2,470㎡

着工時期 2026年6月(予定)

計画戸数 タウンハウス12戸(連棟式)

建物面積 約2,214㎡(予定)

当社グループは、アメリカ現地法人Avantia USA Inc.を通じて2026年2月27日にPinnacle Development社と共同事業契約を締結し、カリフォルニア州オレンジ郡サンファン・カピストラノ市での分譲住宅開発(当社海外事業の第1号案件)に参画しました。2026年夏頃の着工を予定し、現地パートナーとの連携のもと、許認可・設計・施工・販売に関わる手続と体制整備を計画的に進めています。

開発地周辺は、ビーチエリアへのアクセスや教育・商業施設に恵まれ、ファミリー層に人気のある住宅地である一方、新築供給が限定的で堅調な需要が見込めることから、品質とスピードの両立が図れる確度の高い事業機会と捉えています。本件の実務は現地法人(ロサンゼルス事務所)が中心となって推進し、海外営業部が進捗・コスト・品質の事業管理および契約・法令順守・資金・為替等のリスク管理を担う二層体制により、迅速な意思決定とチェック&バランスの両立、ならびに運営の透明性と再現性の向上を図っています。第1号案件の契約締結と始動を起点に、当社は既に第2号案件の精査と組成に向けた作業へ着手しています。現地法人の実行力と海外営業部のガバナンスを両輪とする体制の下、判断精度と執行確度を継続的に高めつつ、複数プロジェクトへの参画を段階的に進めます。まずは「中期経営計画2028」での収益化を目標に据え、運用知見と管理手法の標準化を進めることで、将来的には十分な収益力を備えた事業としての確立をめざします。



サステナビリティマネジメント

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。

「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確かな方向へと導く取り組みに努めていきます。

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。

ステークホルダーとの対話・共創

AVANTIAグループは、持続的な企業価値の向上のためにはあらゆるステークホルダーの皆様との対話が不可欠であると考えています。多様な視点を経営に反映し、具体的なアクションにつなげるために、積極的なエンゲージメント活動を推進、ともに価値を生み出していきます。

<p>「家」という生活に欠かせないインフラを提供することでお客様の暮らしや生活を守る</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高品質・高性能・高コストな住宅の供給 ● 多様なニーズや暮らし方に対応する商品、サービス展開 ● 充実したアフターサービス・メンテナンスの提供 <p>お客様</p>	<p>資本市場との対話を通じて持続的な企業価値向上を図る</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 決算説明会、IRミーティング等直接的な対話の場 ● 統合報告書、IRサイトなどでの定期的な情報発信 ● 公平な情報開示による対話の質の向上 <p>株主・投資家</p>
<p>地域社会の一員として、魅力ある街づくりや地域活性化に貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 住宅の供給による地域コミュニティの維持、活性化 ● 地域スポーツ大会への協賛 <p>地域社会</p>	<p>産学官連携により超高齢社会における住まいの在り方を検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最新の学術知見による価値の創出 ● 共同研究を通じたネットワークの構築 <p>大学・研究機関</p>
<p>地域の不動産会社や施工協力店との連携による共存共栄</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 施工協力店との安全・品質協議会の定期開催 ● 地域不動産会社との仕入・販売両面での協業関係 ● BizFillパートナー企業に対するノウハウ・技術支援 <p>協力会社</p>	<p>従業員が最大限に能力を発揮し会社とともに成長できる環境づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 健康経営の推進と働きやすい職場づくり ● 研修・育成プログラムの拡充 ● 職種ごとに設計された表彰制度 <p>従業員</p>

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	当事業年度における報告可能なKPI(単体)	実績(2025年度)	対応するSDGs	
E	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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 以下の基準を満たす住宅(AVANTIA 01)の供給率 ● 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%	100%	3, 6, 7
	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) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 節水節湯設備の設置率(対住宅供給数) ● 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%	11, 12, 13
	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% 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2030年における売上高あたりの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%削減	37.3%削減	17
S	従業員の能力発揮	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理者向け研修実施率 100% ※毎年実施率を維持 	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理者向け研修実施率 ※毎年実施率を維持 	目標 毎年100%	100%	5, 8, 10
	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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 女性管理職比率 	2025年度目標 20%以上	7.3%	5, 8, 10
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 重大労災発生件数 毎年0件 	<ul style="list-style-type: none"> ● 重大労災発生件数 	目標 毎年0件	0件	5, 8, 10
G	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 	<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 	—	—	16, 17
	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 	<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	16, 17



価値創造への取り組み

環境への取り組み (基本的な考え方)

当社は、事業の中心である住宅を、お客様の暮らしを支え、地域コミュニティを形成する社会的インフラであると捉えています。住宅は長期にわたり使用される資産であり、その環境性能や耐久性、居住性は、地球環境への影響のみならず、地域社会や暮らしの質にも深く関わります。こうした認識のもと、当社は環境負荷の低減と住宅の長寿命化を軸に、性能と品質の向上に継続的に取り組んでいます。



高性能・高品質の標準化による環境価値と暮らしの価値の両立

当社の戸建住宅は、ZEH水準の省エネ・断熱性能と太陽光発電システムの標準搭載など、高い環境性能・住宅性能を備えており、エネルギー消費・CO₂排出の抑制や長寿命化による資源利用の効率化に貢献しています。加えて、これらの性能と品質を長期優良住宅の認定、住宅性能表示制度に基づく評価、BELS評価の取得により、客観的に可視化しています。

お客様にとっては、断熱・省エネ性能の向上による光熱費の削減と快適な住環境の確保に加え、長期優良住宅としての品質担保による資産価値の維持が期待できます。さらに、太陽光発電の標準化は日常の経済性の向上に資するだけでなく、災害時の電力確保という安心にもつながります。

当社は、こうした高性能・高品質な住宅を第一次取得者にも手の届く価格帯で提供することを重視し、環境性能と経済性の両立を多くのご家庭へ届けることで、社会全体のサステナビリティ向上に貢献しています。

住宅性能の「見える化」による安心・信頼の確保

当社は、住宅の性能・品質を第三者評価によって可視化し、ステークホルダーに対する透明性と説明責任の確保に努めています。耐震性・省エネ性・耐久性などの重要項目を共通基準に基づき客観的に提示することで、お客様の比較可能性を高めるとともに、当社住宅の性能・品質水準を明確化し、継続的な高度化の姿勢を示しています。

国基準に基づく総合的な性能等級の表示 (住宅性能表示制度)

住宅性能表示制度は、国の共通基準にもとづき、住宅の安全性・省エネ性・耐久性等を第三者機関が等級で評価・表示する公的制度です。当社の住宅は、耐震性や耐久性などの主要分野で最高等級を取得するとともに、省エネ性・断熱性ではZEH水準を満たす性能を第三者評価で可視化しています。これにより、安全性・快適性・長寿命化の水準が明示され、安心して選択いただける住環境の提供につながります。

<p>6 等級</p> <p>一次エネルギー消費量</p> <p>ランニングコストを軽減。断熱性能と設備性能の高さで一次エネルギー消費量を削減して家計への負担を軽減する。</p>	<p>5 等級</p> <p>断熱等性能</p> <p>天井・壁・窓などの熱損失を抑えて断熱性能を強化している。夏は涼しく冬は暖かいエコな住まいが実現。</p>	<p>3 最高等級</p> <p>耐震</p> <p>(構造躯体の損傷防止) (構造躯体の倒壊等防止)</p> <p>壁量計算、性能表示計算を行い、耐震等級3を取得。警察署・消防署と同等レベルの耐震性を有しています。</p>
<p>3 最高等級</p> <p>劣化対策</p> <p>建物を長寿命化。地盤・土台・外壁の軸組などへの劣化対策により3世代(75~90年)の暮らしを見守る家に。</p>	<p>3 最高等級</p> <p>ホルムアルデヒド発散</p> <p>いつも空気がキレイ。ノンホルムアルデヒドでシックハウス症候群の原因を排除。家中の空気がキレイだから毎日健康!</p>	<p>3 最高等級</p> <p>維持管理対策</p> <p>見えない所も簡単に。掃除口および点検口を設けて、躯体に影響せず、配管の点検・清掃・補修が可能。</p>

一次エネルギー指標に基づく省エネ性能の客観表示 (BELS)

BELS (建築物省エネルギー性能表示制度)は、建物の一次エネルギー消費量を基準として、省エネ性能を第三者が評価・表示する制度です。省エネ基準への適合度および基準超過の程度までを「見える化」できる点を特長とします。当社の住宅は、2030年の省エネ基準に適合する水準の断熱性能・設備効率を備えており、BELS評価の取得を通じて、その高い省エネ性能を客観的に提示しています。

新 省エネ基準
平成4年基準

次世代 省エネ基準
平成11年基準

改正 省エネ基準
平成25年基準

2030年までに義務基準をZEHレベルに引き上げ

省エネ基準適合説明義務化 (2022年)

省エネ基準適合義務化 (2025年)

義務基準をZEHレベルに引き上げ (2030年)

AVANTIA 01の住宅はすでに2030年の義務基準をクリア!

UA値0.87 長期優良住宅省エネ基準 (2022年)

UA値0.6 ZEH断熱基準 (2030年)

1992年 1999年 2013年 2021年 2022年 2025年 2030年

※参照:国の進める低炭素社会へ向けたロードマップ

ZEH水準の環境性能 脱炭素社会への貢献と生活コスト低減

ZEH水準の住宅は、高断熱仕様と高効率設備によりエネルギー消費を抑え、太陽光発電などの創エネルギーによって年間のエネルギー収支を実質ゼロに近づける性能を備えています。これにより、CO₂排出の削減に直結するとともに、光熱費の低減や通年の快適な室内環境を実現します。さらに、自家発電環境は災害時の電力確保にも寄与し、暮らしの安心を高めます。

<p>省エネ</p> <p>エネルギーの無駄を省く エコキュート・IH・LED照明など</p> <p>AVANTIA 01の標準仕様 高効率照明(LEDなど) 給湯機</p> <p>省エネ性能が高い機器や照明を暮らしの中に積極的に取り入れて、エネルギーの使用量そのものを減らす。</p>	<p>断熱</p> <p>エネルギーロスを防ぐ 断熱構造・高断熱サッシなど</p> <p>高断熱サッシ 高断熱仕様</p> <p>エネルギーロスを最小限にするために、住まいの断熱性能を高めて「夏は涼しく、冬は暖かい」を実現。</p>	<p>創エネ・蓄エネ</p> <p>エネルギーを創る 太陽光発電システム・蓄電池</p> <p>太陽光発電システム 蓄電池</p> <p>太陽光発電システムを導入し、使う電気は自家発電。余った電力は売電・蓄電に。</p> <p>※蓄電池はオプションです</p>
--	---	---

長期優良住宅の認定取得 品質の長期担保と将来価値

長期優良住宅制度は、耐震性・省エネ性・耐久性などの基準を満たし、長く良好な状態で住み続けられる住宅を国が認定する制度です。認定を受けた住宅は、建物の性能が長期的に担保され、資産価値が維持されやすいことに加え、固定資産税の軽減など税制面のメリットも受けられます。

<p>長持ちする家であること</p> <p>劣化対策等級 3</p>	<p>地震に強い家であること</p> <p>耐震等級 2 または 3</p>	<p>メンテナンスしやすい家であること</p> <p>維持管理対策等級 3</p>	<p>断熱性能等が確保されている家であること</p> <p>一次エネルギー消費量等級 6</p>	<p>断熱等性能等級 5</p>
--	---	---	--	--------------------------------



社会への取り組み

人財への取り組みの基本的な考え方

人財育成方針

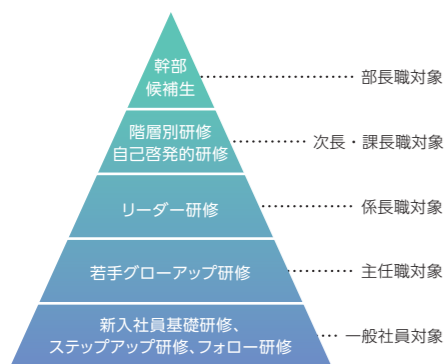
当社グループは、「時代の変化に適応し、社会に愛され必要とされる企業を目指す」という経営理念の実現に向け、社員一人ひとりがお客さま・地域・社会に寄り添い、それぞれが抱える課題の解決やニーズにお応えする提案力を身につけた人財を育成します。そのために、全社員が働きがいを感じながら多様な活躍機会を捉え、それぞれが持つ能力を十分に発揮できるよう、スキルに応じた階層別研修、OJTプログラム、自己啓発的研修などを複合的に組み合わせ、当社独自の人財育成体制の持続的強化を図ります。

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

AVANTIA研修体系



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(左図の通り)。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。

主な外部評価



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、2023年8月期8.7%、2024年8月期13.5%、2025年8月期7.3%となっています。今後も継続的な育成・登用を進め、さらなる比率向上を目指していきます。



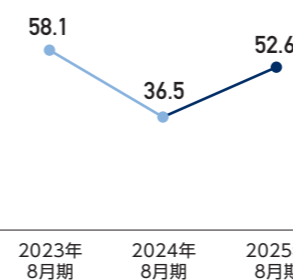
2) 多様な人財の雇用推進と活躍できる職場づくり

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。

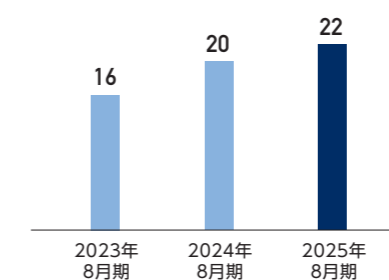
多様な人財の雇用については、専門人財や戦略的拡大エリア(首都圏など)での人財の獲得に注力しています。この結果、中途採用比率は比較的高水準の状況にあります(下のグラフの通り)。

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)。

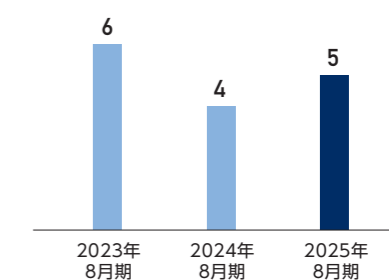
中途採用比率の推移(%)



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。

地域社会への貢献

地域密着型スポーツ振興に向けた愛知県スポーツ協会への協賛

地域における子どもの運動機会は年々減少しており、体力の低下や運動環境の格差が社会課題となっております。

当社はスポーツが心身の成長やコミュニティ形成に果たす重要性に着目し、愛知県スポーツ協会と連携しながら、地域のスポーツ環境の充実を進めています。

本取り組みでは、県内スポーツの発展や次世代アスリートの育成を支えるとともに、子どもたちが安心して挑戦できる機会の創出に取り組んでいます。さらに、スポーツを通じて地域のつながりを育み、健全な成長を後押しする活動を継続することで、地域コミュニティの活性化につながる環境づくりを進めています。

「暮らし」「地域」「スポーツ」を結びつける活動として、地域に根差した持続的な社会づくりの実現を目指しています。



超高齢社会に向けた住まいの実証研究「RAN with」

日本では急速な高齢化が進み、「住み慣れた地域で自分らしく暮らし続けたい」というニーズが高まる一方、住宅が加齢や介護に十分対応できないことによる生活の不安や住環境の課題が顕在化しています。

こうした社会的背景を踏まえ、日本福祉大学および国立長寿医療研究センターとの産学官連携による共同研究を開始し、平屋ブランド「RAN」から派生した新たな住宅モデル「RAN with」を開発しました。

見守りや介護への対応、車椅子・介護ロボットの利用を想定した空間設計など、将来の変化を受け入れる住まいの実現に向けた検証を進めるとともに、本研究で得られた知見を商品開発や設計提案に活かしています。

誰もが安心して暮らし続けられる住環境の創出を通じ、超高齢社会に対応した持続可能な地域づくりの実現を目指しています。



RANwith
今このときを、未来まで

— 社外取締役 座談会 —

外部の視点からガバナンスを支え、 総合不動産グループへの進化を後押し

当社の取り組みやコーポレートガバナンスなどについて多様な専門性と
経験を持つ社外取締役に語っていただきました。



社外取締役 松島 稔 × 社外取締役 湯原 悦子 × 社外取締役 加藤 徹朗

Q1. 当社の社外取締役の特徴や社外取締役として心がけていることはありますか。

社外取締役の固定概念に捉われない応援型の社外取締役

松島 私は企業経営に携わっていることもあり、当社を360度、あらゆる角度から見ることを意識しています。沢田社長とは毎月1度、食事をしながら会社の状況やお考えを伺っていますが、社長が本音でお話くださるため、私もリスクとを感じる点や、アクセルを踏むべき点を率直にお伝えしています。取締役会は月に1度開催されていますが、その前に必ず1時間ほどお時間をいただき、直近の状況を丁寧に説明いただいています。私に限らず、当社では社外取締役に對して必要な情報を十分に共有していただいております。

そのおかげで適切なアドバイスや提言を行いやすい環境が整っていると感じています。

湯原 社内外を合わせても女性の取締役は私だけですので、女性としての視点は求められていると感じています。普段は大学で教員をしており、地域福祉計画の策定など、福祉を中心とした行政の仕事にも関わっていますので、不動産業界とは異なる視点も提供できると考えています。業界に詳しくない点もありますが、松島さんがおっしゃったように、多くの情報をいただいております。取締役会でもわかりやすく説明していただくため、議論に参加しやすい環境です。また、個々の取締役や監査役の方にも必要な情報を確認しながら、業界外の立場から当社を見た際に理解できるか、納得できるかという観点で意見をお伝えするようにしています。

松島 湯原さんには、若い世代の考え方や人事・採用面で貴重なアドバイスをいただいております。

湯原 今は売り手市場で、多くの企業が採用に苦戦していると思います。私は普段から学生と接しているため、就職活動を控えた学生が何を考え、企業のどこを重視しているのかといった点を採用担当の方にお伝えしています。また、障がい者雇用の現状についても情報提供を行っています。

加藤 社外取締役というと監督やブレーキの印象が強いですが、必要な場面ではアクセルを踏むような後押しも大切だと考えています。私は事業継承型M&Aに多く携わって

きた経験から、買収した会社のPMIや組織再編に関する知見を活かし、外部の視点から事業運営の効率化や成長につながる助言を行っています。当社の成長を応援したいという思いは強く、必要に応じて外部環境や関係先に関する情報を共有するなど、社外取締役として客観的な立場からサポートしています。こうした“応援したい”という気持ちは、松島さんと湯原さんと共通していると感じています。

湯原 同じですね。私が特に応援したいのは、女性が長く働ける環境づくりです。育児支援などの制度は進んでいま

すが、働く側にとっては「この会社でどのように活躍していけるのか」を示す身近なロールモデルの存在がとても重要です。以前、人事として女性社員が多い職場に関わっていた経験から、キャリア志向の社員とライフスタイル重視の社員の間で、ロールモデルが不足していると感じる場面が多々ありました。その経験を踏まえると、今のAVANTIAも女性管理職が増え始めている過渡期にあると感じており、女性が自分らしく働き続けられる環境づくりに貢献できればと思っています。

Q2. 企業文化や風土、サステナビリティについてはどうですか。

トップから現場までの距離が近く、想いを共有

松島 社員の皆さんがとても丁寧で誠実に仕事へ向き合っている印象を受けています。経営層と現場の距離が近く、互いに理解しようとする姿勢が自然に根付いている点は、AVANTIAの大きな強みです。

加藤 その背景には、誰に対しても親しみやすく声を掛ける沢田社長の人柄が大きいと感じています。社長と社員の距離が近いことで、会社全体に一体感や親密さが生まれています。

湯原 社員の皆さんが“想い”を語られる場面が多いのも特徴です。社長が本音で想いを伝えることで、それが自然と社員の皆さんにも広がり、「一緒にやりましょう」という空気が生まれていると感じます。

松島 サステナビリティについては、AVANTIAが事業活動を通じて社会・環境価値の向上に取り組んでいる点が特徴だと感じています。住宅から排出される温室効果ガスを減らすために、全棟で「ZEH水準」相当の戸建住宅を供給するなど、高性能な住宅づくりを進めており、住まいを通じた環境負荷低減が着実に推進されています。

湯原 高齢者を意識した住宅の開発にも取り組んでおり、事業面ではしっかりと社会的価値を生む取り組みも進んでいます。また、地域密着の視点では、愛知県スポーツ協会との協賛契約を通じて次世代アスリートの育成や地域スポーツの活性化にも貢献しており、住まいづくりにとどまらない幅広い社会貢献が進んでいる点も特徴だと感じています。



まつしま みのる
松島 稔

現職の上場企業経営者として、豊富な経験と知識を有しており、コーポレートガバナンスやサステナビリティなど多岐にわたる視点から、企業価値の向上に寄与する助言や提言を行う。

Q3. コーポレートガバナンスについてはどう感じていますか。

トップから役員まで、後継者づくりは重要課題

松島 取締役会の意思決定や監督機能は適切に機能していると感じています。その一方で、後継者育成は事業継続に直結する重要な課題です。現在は組織が変化している過渡期にあり、マネジメント層を計画的に育成する仕組みが欠かせません。

加藤 グループ全体で見ると、役員が複数社を兼務しているケースもあり、今後の経営を支える人財層の強化が必要だと感じています。社内には優秀な人財が多くいるため、計画的な育成と登用の仕組みづくりが不可欠です。その中でも、

近年取り組んでいる次世代リーダー候補の研修強化や、将来の管理職候補を計画的に育てる仕組みづくりは、後継者育成において重要な取り組みになると考えています。

湯原 沢田社長は非常に力のある方なので、その後継者となると難易度は高いと思いますが、後継者育成は10年単位で取り組むべきものです。今まさに、本格的に着手すべき時期に来ているといえる状況です。

加藤 AVANTIAはM&Aにより事業エリアや事業分野を拡大していますが、組織再編や異業種・異文化の統合には多くの難しさがあります。実際の現場を数多く見てきた経験から、企業が一つになる際に生じるリスクや課題については、引き続き助言していきます。また、シナジーが顕在化するまで時間を要するケースも多いため、その点も踏まえて引き続き支援していきたいです。

松島 ガバナンスの観点で特に注視しているのが海外進出です。国内の事業とは法制度や会計基準が大きく異なるため、慎重なリスク管理が必要です。投資額を限定するなどの工夫はされていますが、未知の領域への挑戦である以上、社外取締役としてしっかり監視していきます。海外進出や事業エリアの拡大、新たな事業分野への挑戦など、AVANTIAはスピード感を持って事業を展開しています。取締役の中には積極的な方と慎重な方のバランスがあり、リスクを見極めながら投資できている点を評価しています。



ゆはら えつこ
湯原 悦子

地域福祉や高齢者問題を専門とする大学教授として豊富な知識を有しており、高齢者や若者、女性など多様な観点からダイバーシティ推進にとって有益な助言や提言を行う。

Q4. 「中期経営計画2025」の評価と「中期経営計画2028」についてお願いします。

「戦う」から「共存共栄」へ、着実な成長に期待

加藤 「中期経営計画2025」は未達に終わりましたが、コロナ禍による生活者の価値観の変化や、材料価格の高騰など、非常に厳しい環境下での結果だったと捉えています。現在は「中期経営計画2028」の必達に向けて挑戦している段階であり、私自身もどのように貢献できるかを模索しているところです。

湯原 社会情勢が大きく変化する中で、成長曲線を取り戻すことは容易ではありませんが、計画達成に向けて様々な施策が既に動いています。私が社外取締役に就任した頃は、注文住宅が主力で、事業エリアも中部圏が中心でしたが、今では、事業領域もエリアも大きく広がりました。多くの試行錯誤や経験を経て策定された「中期経営計画2028」には、

強い期待を持っています。

松島 「中期経営計画2028」については、経営陣が状況に応じて新たな構想を柔軟に生み出しており、目標達成に向けた力強さを感じています。「戦う」から「共存共栄」へと変化し、企業として着実に成長している印象です。東京のパワービルダーが中部圏に進出する厳しい競争環境の中で、

Q5. 今後のAVANTIAについてはどうですか。

長期ビジョン実現と「社会に愛され必要とされる企業」への成長を期待

松島 社会の中で住宅はどうあるべきか。その問いに対してAVANTIAがどのように応えていくのかを、経営理念や長期ビジョンとして全従業員で共有し、追求してきました。こうした姿勢のもと、この地域では住宅供給を行う企業が減少する中でも、AVANTIAは地域や時代のニーズに応える住宅を提供し続けています。その価値をより広く伝え、知名度や認知度をさらに高めていければと思います。

湯原 私が社外取締役に就任する際、「地域の中にAVANTIAあり」と言われる企業を目指すという社長の想いに共感しています。大きな目標ですが、私が貢献できる部分はまさにそこだと感じています。社会福祉の領域では「住まい」が大きなテーマで、例えば要介護ではないものの生活に不安を抱える単身高齢者の住まいなど、行政でも新しい仕組みの検討が進みつつあります。こうした福祉と住宅の関係は、いずれ業界でも重要なテーマになるはずで、AVANTIAが地域の皆様にとって安心できる住まいを提供し続けるために、私の知見を活かして関わってきたいです。

加藤 これからのAVANTIAには、マーケティングの観点からの差別化が必要だと考えています。現在、平屋住宅に力を入れているとのことですが、他社も同様の取り組みを進めています。より明確なターゲット設定や独自性のある商品展開を業界に先駆けて実現できるよう、研究開発にも一層注力していただきたいです。そして、先ほども申し上げた“人財”の育成です。社内には優秀な人財がいるはずですので、その人財を育成し、登用していく仕組みづくりは、早急に取り組むべき課題だと考えています。

松島 今回の座談会を通じて、私たちがAVANTIAの内部に深く踏み込み、応援したいという気持ちを持つ社外取締役であることを、改めて実感しました。今後もこのスタンスを

AVANTIAは試行錯誤を重ねながら事業基盤を強化してきました。目標を達成できなかった「中期経営計画2025」の経験を踏まえ、今回の「中期経営計画2028」では、着実な目標達成と総合不動産グループへの進化の加速を期待しています。

大切にしながら、社外取締役として役割を果たしていきたいです。

湯原 管理監督という立場は踏まえつつも、どのように貢献できるのかを常に考えています。今後のAVANTIAについては、まずは「中期経営計画2028」の重点課題である売上・利益の成長回帰を実現していただきたいと願っています。

加藤 売上・利益の成長回帰を実現し、総合不動産グループへの進化を加速させることで、経営理念に掲げる「社会に愛され必要とされる企業」へと成長していくことを期待しています。



かとう たつろう
加藤 徹朗

税理士としての専門的な知識とM&Aを得意とするコンサルティング会社の経営経験から、財務管理や経営管理などの観点から有益な助言や提言を行う。



代表取締役社長
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(現任)



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)



取締役 | 管理本部長 兼 財務部長 |
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
2025年 4月 当社取締役管理本部長兼財務
部長(現任)



取締役 | 営業本部長 |
木呂場 岳

1990年 4月 住友林業株式会社入社
2016年 8月 日本住宅株式会社入社
2018年 1月 同社常務取締役営業本部長
2019年 9月 ケイアイスター不動産株式会社
入社 執行役員
2022年11月 KI株式会社(現 ケイアイスター
不動産株式会社)代表取締役
2023年 8月 ケイアイネットクラウド株式会社
(現 ケイアイスター不動産株式
会社)代表取締役
2024年 9月 当社入社
執行役員東京本部長
2024年11月 当社取締役営業本部長(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
ベネッセホールディングス)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
座長(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
2024年 6月 NPO法人くらし応援ネットワーク
顧問(現任)
2025年 3月 豊田市養護者による高齢者虐待
に係る再発防止等検討委員会
委員長(現任)
2025年 6月 日本ケアラー連盟理事(現任)



社外取締役
松島 稜

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 サテライトー宮株式会社
代表取締役
2017年 5月 日本ベンダーネット株式会社
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株式会社
代表取締役会長
2023年 1月 葵電気工業株式会社
代表取締役
2023年10月 OTS株式会社
代表取締役(現任)
2024年11月 公益財団法人松島スポーツ財団
代表理事(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所
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)



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
会社あいち銀行)入行
2006年10月 株式会社愛知銀行(現 株式
会社あいち銀行)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
株式会社宇戸平工務店 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
株式会社ドリームホーム 監査役
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 株式会社プロバンクホーム 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
富岡法律特許事務所入所
2008年 1月 オーバ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 当社社外監査役(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
2022年 4月 愛知大学大学院法務研究科教授(現任)
株式会社CCT代表取締役(現任)
2024年 4月 名古屋住居の不良堆積物対策
審議会委員(現任)
2024年 6月 株式会社SDSホールディングス
社外取締役監査等委員(現任)
株式会社立飛ホールディングス
社外監査役(現任)
愛西市公平委員会委員(現任)
経営革新等支援機関(現任)
日本取締役協会専門会員(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
2017年 6月 同行相談役
公益財団法人名銀グリーン財団
評議員(現任)
2017年11月 当社社外監査役(現任)
2024年 4月 尾張旭市公平委員会委員(現任)
2025年 6月 学校法人東海学園理事(現任)
2025年 7月 JSBテック株式会社社外取締役
(現任)

取締役のスキル・マトリックス

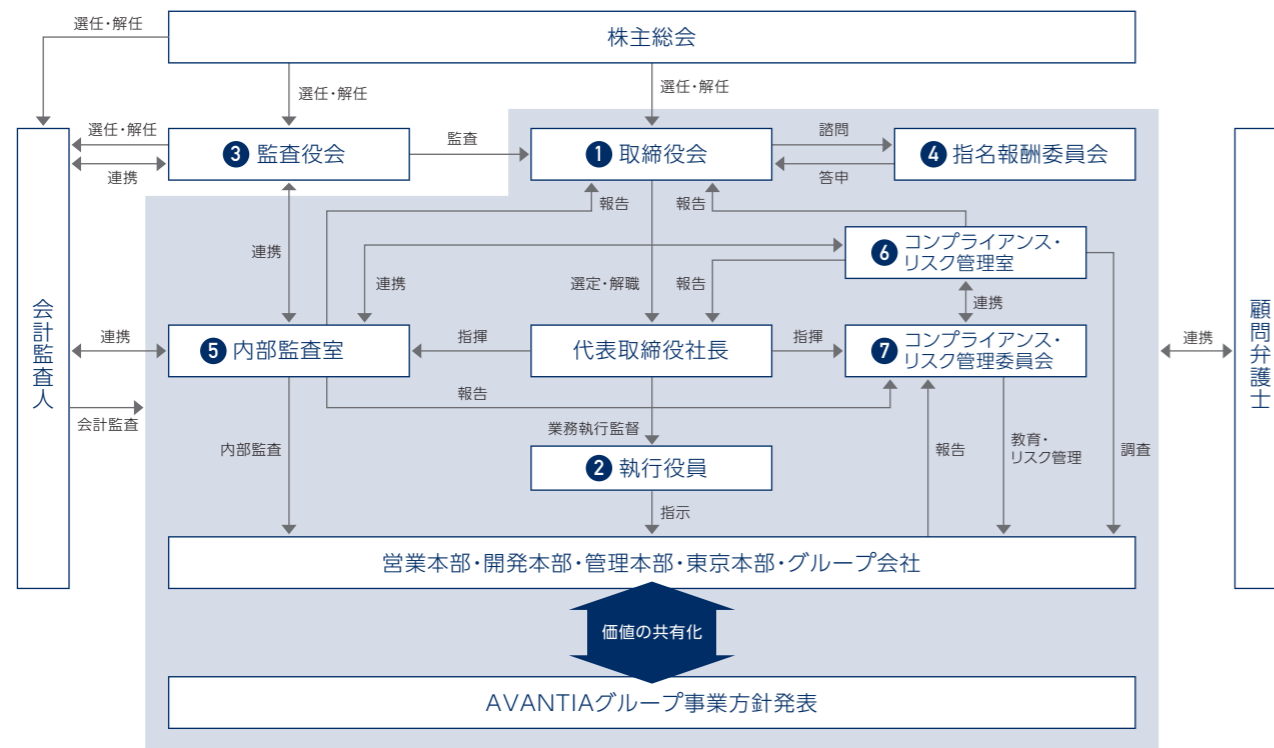
氏 名	企業経営 経営戦略	建設 不動産業界	財務 ファイナンス	コーポレート ガバナンス リスク管理	総合不動産サービス 新規事業開発 M&A	新規市場 (地域)開拓 マーケティング	サステナビリティ
沢田 康成	●	●			●		●
岡本 亮	●	●				●	
樋口 昭二			●	●			●
木呂場 岳		●			●	●	
湯原 悦子				●			●
松島 稜	●			●			●
加藤 徹朗	●		●		●		



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、2025年11月28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、2025年11月28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行っております。
- 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、2025年11月28日現在2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。その結果、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「中期経営計画等の重要施策策定において、取締役会の関与を深めていく」については、取締役会場で議論が交わされており、一定の改善があったものの更なる取締役会の関与を深めてまいります。

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、グループの連携をさらに深めていく」ことにより、取締役会の実効性をより一層高め、当社の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ては、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、多様で優秀な人材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

| 詳しくはこちら | https://avantia-g.jp/corp/ir/cg/internal_control.html

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。

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」を説明した資料を全役職員に通知するとともに、期初に全社員を集めた総会を開催し、周知徹底を図っております。

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。また、当社及びグループ各社役職員を対象としてコンプライアンス研修を実施し、グループ全体のコンプライアンスマインドの醸成を図っております。

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。



会計年度		2015年8月期	2016年8月期	2017年8月期	2018年8月期	
●経営成績						
受注高	(百万円)	35,383	32,795	38,970	36,258	
売上高	(百万円)	34,739	34,685	37,191	38,450	
事業別売上高	戸建住宅事業	(百万円)	27,354	27,293	29,633	30,510
	マンション事業	(百万円)	1,740	1,763	1,576	1,564
	一般請負工事業	(百万円)	5,456	5,455	5,793	6,180
	不動産流通事業	(百万円)	-	-	-	-
	その他の事業	(百万円)	189	173	189	195
営業利益	(百万円)	1,529	1,367	1,707	1,862	
経常利益	(百万円)	1,743	1,566	1,913	2,081	
経常利益率	(%)	5.0	4.5	5.1	5.4	
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,082	851	1,283	773	
●財務状態						
総資産	(百万円)	35,786	34,960	37,536	39,526	
たな卸資産	(百万円)	15,785	16,813	16,946	17,627	
純資産	(百万円)	23,059	23,118	23,827	24,038	
●キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	189	△ 156	1,479	539	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 202	△ 279	△ 136	655	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 1,149	△ 1,080	369	552	
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	12,287	10,770	12,482	14,230	
●1株当たり情報						
EPS(1株当たり純利益)	(円)	73.11	58.30	88.05	53.04	
BPS(1株当たり純資産)	(円)	1,556.16	1,585.55	1,634.15	1,648.67	
配当金	(円)	38.00	38.00	38.00	38.00	
発行済株式数	(株)	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	
株価収益率(PER)	(倍)	14.7	15.3	12.5	21.0	
配当性向	(%)	52.0	65.2	43.2	71.6	
●財務指標						
自己資本比率	(%)	64.4	66.1	63.5	60.8	
自己資本利益率(ROE)	(%)	4.8	3.7	5.5	3.2	
総資産当期純利益率(ROA)	(%)	3.0	2.4	3.5	2.0	
D/Eレシオ	(倍)	0.3	0.2	0.3	0.3	
有利子負債残高	(百万円)	5,975	5,753	7,208	8,315	
●非財務データ						
期末従業員数	(人)	507	492	514	489	
グループ会社数	(社)	6	6	7	6	
売上高連単倍率	(倍)	1.27	1.28	1.32	1.30	
当期純利益連単倍率	(倍)	1.40	1.74	1.25	1.31	
●株価データ						
期末株価	(円)	1,077	893	1,102	1,124	
期中高値	(円)	1,328	1,297	1,175	1,277	
期中安値	(円)	1,042	862	861	1,033	
株価純資産倍率(PBR)	(倍)	0.69	0.56	0.67	0.68	

2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
37,601	37,616	55,438	51,739	58,213	73,769	67,423
38,462	40,626	45,327	58,753	58,161	71,021	69,270
31,066	32,534	36,880	47,687	45,425	54,445	45,564
1,246	1,665	2,605	3,306	2,875	2,996	2,314
5,658	5,481	4,163	5,187	5,761	5,587	7,082
-	-	-	-	2,438	6,400	12,537
491	945	1,677	2,571	1,660	1,592	1,771
1,493	1,159	1,740	2,325	1,921	946	1,313
1,725	1,330	1,937	2,420	1,962	919	1,146
4.5	3.3	4.3	4.1	3.4	1.3	1.7
1,250	862	1,352	1,870	1,234	589	639
※2024/8期より報告セグメントを変更しております。						
41,746	44,655	53,466	60,683	70,863	67,375	71,081
24,297	23,452	31,465	37,926	48,844	42,022	39,888
24,694	24,726	25,585	26,887	27,623	27,750	28,022
△ 5,956	1,768	532	△ 6,099	△ 4,125	3,869	4,325
548	84	△ 496	△ 189	△ 708	286	△ 3,388
2,133	1,289	△ 1,301	7,198	4,237	△ 3,160	3,156
10,956	14,097	12,832	13,741	13,042	14,038	18,130
85.78	59.42	95.09	131.21	86.43	41.12	44.39
1,693.62	1,740.64	1,797.33	1,884.98	1,932.02	1,935.46	1,941.57
38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00
14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300	14,884,300
10.2	13.3	9.4	6.2	10.2	19.5	19.1
44.3	64.0	40.0	29.0	44.0	92.4	85.6
59.2	55.4	47.9	44.3	39.0	41.2	39.4
5.1	3.5	5.4	7.1	4.5	2.1	2.3
3.1	2.0	2.8	3.3	1.9	0.9	0.9
0.4	0.5	0.8	1.0	1.3	1.2	1.3
11,003	13,498	19,698	27,438	36,207	33,591	37,292
479	530	620	591	618	593	575
7	8	9	9	13	13	11
1.28	1.30	1.38	1.72	1.83	1.39	1.93
0.75	1.08	1.52	1.71	3.65	3.22	0.53
876	791	897	810	881	801	846
1,137	1,089	949	904	919	920	897
822	499	730	780	757	740	711
0.52	0.45	0.50	0.43	0.46	0.41	0.44



会社情報 (2025年8月31日現在)

会社概要

社名	株式会社AVANTIA (英文:AVANTIA CO.,LTD.)	上場	東証スタンダード市場・名証プレミアム市場
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	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の請負、中古不動産の再生販売、 リフォーム工事の請負、不動産仲介、賃貸等
設立	1989年11月16日	許認可等	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(特-6)第18121号 一級・二級建築士事務所登録 愛知県・三重県・静岡県・東京都・福岡県 知事登録
代表者	沢田 康成	所属団体	(公社)全日本不動産協会 東海不動産公正取引協議会 (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
資本金	3,732百万円		
従業員数	連結 575名 単体 249名		

グループ会社

サンヨーベストホーム株式会社	愛知県名古屋市熱田区白鳥二丁目10番1号
ジェイテクノ株式会社	愛知県名古屋市天白区井の森町163番地
株式会社宇戸平工務店	三重県津市久居寺町1232番地の26
五朋建設株式会社	静岡県静岡市駿河区曲金二丁目8番39号
株式会社アバンティア不動産	愛知県名古屋市緑区潮見が丘二丁目3番地
株式会社プラスワン	三重県津市浜見町410番地9
株式会社DreamTown	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
株式会社ドリームホーム	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
株式会社ネクストライフデザイン	福岡県福岡市城南区長尾四丁目18番9号
株式会社プロバンクホーム	東京都新宿区西新宿八丁目1番1号 アゼリアビル6階
Avantia USA inc.	222 N. Pacific Coast Highway, Suite 10-141 El Segundo, CA, USA

株式情報 (2025年8月31日現在)

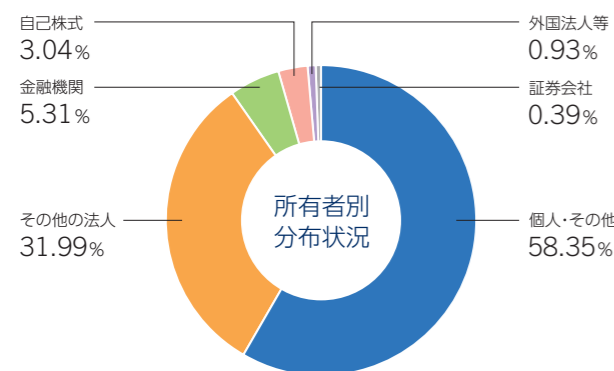
株式の概要

発行可能株式総数	25,000,000株
発行済株式総数 (自己株式451,856株含む)	14,884,300株
株主総数	42,280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	27.92
沢田康成	328,800	2.27
AVANTIAはなみずき持株会	198,500	1.37
株式会社三菱UFJ銀行	192,000	1.33
株式会社十六銀行	160,000	1.10
株式会社LIXIL	144,000	0.99
株式会社あいち銀行	136,000	0.94
海老澤孝樹	131,500	0.91
AVANTIA従業員持株会	115,634	0.80
松井建設株式会社	101,800	0.70

株式分布状況



※持株比率は、自己株式(451,856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

WEB・SNSのご案内 (より詳細な情報は下記WEB・SNSをご覧ください)

- ホームページ
<https://avantia-g.jp/corp/>
- ブランドサイト
<https://avantia-g.co.jp/>
- Instagram
https://www.instagram.com/avantia_official/