



課題の中にある「未来の可能性」が
地域社会にとってタカラのような存在になる。



Our Purpose
存在意義

サステナブルな環境を
デザインする力で、
人と地球の未来を幸せにする。

ミラース
MIRARTHホールディングスグループでは、2022年10月に新体制の発足にあたり、次のステージへと向かう当社グループのパーパス（存在意義）を「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」と定義しました。
不動産総合デベロッパーの枠を超え、地域社会と共創し、未来の街づくりに取り組む「未来環境デザイン企業」へ進化していくという、当社グループの決意を込めています。

Our Values
価値観

- 情熱・感動 環境創造に情熱を注ぎ、人々と感動を分かちあう。
- 持続可能 人、自然、社会の共存を目指し、サステナブルな世界をつくる。
- 価値創出 スピード感を持って変革を続け、新しい価値を創出する。
- 多様性・共創 一人ひとりのアイデアを大切に、地域社会との共創を進める。
- 誠実・信頼 誠実な行動で、人と社会の安全・安心を約束する。

Brand Story
ブランドストーリー

「幸せを考える。幸せをつくる。」
私たちはこの理念を掲げ、人と暮らしを見つめて、
住まいを、そして街をつくってきました。

しかし、ライフスタイルは大きく変わり、
情報のデジタル化、インフラの変化も急速に進んでいます。
少子高齢化・地方の過疎化など、さまざまな課題も抱えるようになっていきます。
「こうした時代に、どう明日の幸せをつくっていくべきか」
私たちは真剣に考えてきました。

挑戦は、もう始まっています。

不動産、エネルギー、金融などの事業を融合するとともに、
地域社会と共創し、未来の街づくりに取り組みます。
さらに、グローバル展開を進めていきます。

新たな時代への挑戦は、
サステナブルな環境をデザインする力で、
「人と地球の未来を幸せにする企業」へと進化していく、私たちの決意です。

MIRARTH / ミラース。
Mirai(未来)とEarth(地球)を組み合わせで生まれた社名には、
私たちが目指す無限のフィールドが広がっています。



CONTENTS

MIRARTHが目指す街づくりとその実現を支える力

Our Purpose & Our Values	02
MIRARTHホールディングスグループの成長シナリオ	04
CEOメッセージ	10
前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の概要	16
CFOメッセージ	22
社外取締役鼎談	26
新任社外取締役メッセージ	29
【SPECIAL FEATURE 1】 全国展開に向けた軌跡	30
【SPECIAL FEATURE 2】 エネルギー事業の今後	34
【INTERVIEW】 イノベーションを生む風土への取り組み	38

人と地球の未来を幸せにする街をつくる戦略

MIRARTHホールディングスグループの歩み	40
At a Glance	42
多様なライフスタイルに应运えてきたブランド ～サステナブルな環境をデザインする力の実績～	44
価値創造プロセス	46
事業における未来価値の共創	48
リスクと機会	50
マテリアリティ	52
ステークホルダーとの価値共創	54
経営資本解説	55
財務・非財務ハイライト	56
事業別戦略	58
持続的成長を支える人材戦略	70
人権デュー・ディリジェンスの取り組み	76

ステークホルダーとの価値共創の取り組み	77
環境負荷低減への貢献	80
TCFD提言に沿った情報開示	81

経営のレジリエンス力の強化

コーポレート・ガバナンス	84
役員紹介	89
リスクマネジメント	90
コンプライアンス	91

データ

11年間の要約財務・非財務データ	92
ESGデータ	94
会社概要	96
株式情報	97

その他のディスクロージャー情報

<https://mirarth.co.jp/ir/>



決算関連資料	中期経営計画資料	有価証券報告書・四半期報告書
株主通信	株主総会資料	その他資料

編集方針および見通しに関する注意事項

本報告書は、2025年3月期のMIRARTHホールディングスグループの事業内容をステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略、業績、環境、社会との関係性などをお伝えすることを目的として発行いたしました。
本報告書は、2025年3月期の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。また、本報告書は基本的に2025年3月末時点のデータに基づいて作成されています。本報告書に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

MIRARTHホールディングスグループの成長シナリオ

人と地球の未来を 幸せにする

私たちのパーパス「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」には、私たち一人ひとりが地域活性に資する存在として活躍する、事業活動と社会貢献を通じて、人と地球の未来を幸せにするサステナブルな社会を築いていくという高い志が込められています。

ここでは、私たちの未来を見据えた取り組みから、「未来環境デザイン企業」への意気込みと息吹を感じ取っていただきたいと思います。



「MIRAI for EARTH」は、パーパス実現のための推進プロジェクトで、有機的かつ創造的に絶えず変化しながら、「未来環境デザイン企業」を創りあげていく姿を象徴しています。

地域に根差した「建替・再開発」で、都市の機能性や居住性を兼ね備えた新たなランドマーク誕生

コア事業の不動産事業を主に担うタカラレーベンでは、地域の社会課題解決に向けた取り組みとして、築年数が相当程度経過した集合住宅の建替事業を地方自治体、管理組合や建替組合と協力し推進しています。2024年6月に完成した「レーベン小田原 THE TOWER」は、建物老朽化や小売業衰退などの課題に取り組み、「まちなか居住」をコンセプトにした、住商一体型のエリア最大規模かつ最高層*のデザインレジデンスです。小田原駅西口から徒歩1分という好立地に医療施設・商業施設を低層階に設け、その資産性や住商一体型の複合型プロジェクトという観点から評価を受け、小田原の新たなランドマークとして再生しました。当社は、住まいや街づくりに関わる社会課題を見据えながら、課題解決に積極的に取り組んでいきます。

※1993年以降に「小田原」駅を最寄り駅とする分譲マンションとして、駅徒歩1分は初めて。総戸数190戸は最大規模、17階建ては最高層となります。出典：MRCデータによる(1993年1月～2021年3月15日までのMRC調査・捕捉に基づく分譲マンションデータの範囲内)

低炭素建築物の認定 太陽光パネルの標準設置、 ZEH対応を推進

タカラレーベンでは、マンションブランド「LEBEN」「NEBEL」シリーズ等において、新築分譲マンション全物件低炭素建築物の認定の取得を目指します。これまでも、環境に配慮したZEHマンションとして「レーベン大分駅南 LUXES」、「レーベン富山神通本町 ONE TOWER」、「レーベン長野中御所 THE PEERLESS」などを供給してきました。今後は、豪雪地帯・特別豪雪地帯を除くエリアで、すべての物件に太陽光パネルを標準設置としています。再生可能エネルギーをマンションに導入し、持続可能な未来に貢献する商品づくりを目指してまいります。

多様化する住まいのニーズに応えるマンション 「LUXENA+」シリーズが誕生

コロナ禍や働き方改革を契機に自宅で過ごす時間が増えるといったライフスタイルの変化もあり、居住ニーズの多様化が加速しています。タカラレーベンのハイグレード賃貸マンションシリーズ「LUXENA」では、「住む」だけでなく、特別なコンセプトをプラスアルファした新シリーズ「LUXENA+」を展開しています。「趣味の音楽を思いっきり楽しみたい」というニーズや「ペットと暮らしたい」というニーズにお応えするべく、全戸防音ルーム設備付きのマンションや、ドッグランを備えたマンション等のコンセプトを追加した商品を提供します。第一弾の「LUXENA+ OTO 南千住」では、全戸に24時間演奏可能な防音ルームと200V電源システムを完備し、演奏家をはじめプロのニーズにも応える音環境とクオリティを実現します。

LUXENA+

ミシュランガイド6,000軒を超える ホテルセレクションの中から、 特別な滞在を提供するホテルに与えられる 「1ミシュランキー2024」を獲得

円安の影響による国内旅行シフトやインバウンドの急回復、海外富裕層や長期滞在客の増加などにより、観光客の価値観とリゾートニーズの多様化が進んでいるなか、タカラレーベンは、ホテル事業にも取り組んでいます。「那須 無垢の音」は35,000㎡を超える那須の美しい自然の中で、季節の食材や地元の味覚を取り入れた本格フレンチを満喫できるオーベルジュです。目の前に美しい自然が広がる1棟ごとに分かれた80㎡以上の「スイートヴィラ」15室のほか、カジュアルにご宿泊いただける「B&B」を備え、建築家・石上純也氏の緻密な計算と繊細な感性により生まれた「水庭」をお楽しみいただけます。当施設は、独特の個性と魅力を持った「特別な滞在」を提供するホテルに与えられる、ミシュランキーを獲得しました。

MICHELIN
2024

那須

無垢の音

mukunone

太陽光発電所開発が強みのエネルギー事業に 風力発電が加わり、 より強固なポートフォリオ構築へ

エネルギー事業は、不動産事業に次ぐ第二の柱として発電規模を年々拡大しています。2024年12月に取得した、ミラースウィンドパワー北海道乙部発電所の2基の想定年間発電量は、一般家庭約2,400世帯分(約5,300t分のCO₂排出量削減に相当)に上ります。従来の太陽光発電とは対照的に冬季に出力を増す風力発電が加わることで、発電事業者としてのより安定した事業運営が可能となりました。本件ファイナンスにおいては、アセットマネジメント事業を担うMIRARTHアセットマネジメントがこれまで培ってきたプロジェクトファイナンスの組合力が生かされており、今後も、グループの事業拡大に「エネルギー事業×アセットマネジメント事業」のシナジー効果を発揮していきます。

カシューナッツ生産量世界第3位のカンボジアで バイオマス燃料化事業を推進

MIRARTHエナジーソリューションズは2024年2月、カンボジアに現地法人MIRARTH Agri Tech Co., Ltd.を設立し、カンボジア産のカシューナッツ加工事業とカシューナッツ殻を活用したバイオマス燃料化事業に参画しました。今回の投資は、エネルギー事業のポートフォリオ多様化のため、国内に限られていた事業拠点を海外に拡大、カンボジアの経済発展に貢献することを目的としています。加工工場「MIRARTH Cashew Nuts Factory Kampong Thom」でカシューナッツの二次加工を行っており、バリューチェーン構築とさらなる生産規模の拡大を目指して地域に根差した工場運営に取り組んでいます。

CEOメッセージ

大きな節目を越え、次なる成長への礎を築いた 前中期経営計画期間

前中期経営計画(以下、前中計)は、変則的な4カ年の計画となりましたが、この間に当社グループにとって非常に重要な出来事が相次ぎました。

最も大きな節目となったのが、2022年9月21日の創業50周年です。1972年に、小さな工務店としてスタートして以来、「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」を追求し、開発、企画、販売、管理の一貫体制によるスピード感、常識にとらわれない発想を強みに成長を重ねてきました。

そして、この50周年と同じタイミングとなる2022年10月に「MIRARTHホールディングス」への商号変更とホールディングス体制への移行を実施しました。

ホールディングス化については、当社グループが次のステージに進むにはどうあるべきか、2年以上前から検討してきました。このグループ再編を50周年という節目に重ねることができ、新たな成長ステージに向けて「やるべくして実行した」と強く感じました。

パーパス浸透の さらなる加速、 投資実行期と位置づける 中期経営計画を推進

代表取締役
島田 和一

CEOメッセージ

MIRARTHホールディングスグループの新体制発足に際して策定したパーパス(存在意義)が、「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」です。

不動産総合デベロッパーの枠を超え、地域社会と共創し、未来の街づくりに取り組む「未来環境デザイン企業」へ進化していくという決意が込められています。

従業員によるパーパスの具現化を後押しするため、2023年10月には2030年に向けた長期ビジョン「地域社会のタカラであれ。」を策定しました。これらの取り組みにより、パーパスはグループ内へと浸透し始めています。発表当初の「宣言期」から、現在は従業員の「理解期」へとフェーズが移行しており、この流れをさらに加速させ、次の「浸透期」へとつなげてまいります。長期ビジョンについても、従業員がそれぞれの役割と日々の業務のなかで実現していこうという気運が高まっていると感じています。例えばマンション事業の全国展開を通じて、私たちは各地域の課題解決に貢献するマンションづくりを実践しています。具体的な成果としてお伝えできるまでにはもう少し時間がかかりますが、従業員が地域に深く根差し、熱意を持って取り組んでいる手応えを日々実感しております。この取り組みが実を結ぶ日を、ぜひ楽しみにお待ちいただければと存じます。

「地域社会のタカラであれ。」とは？ 東北6県での実践例

当社グループは、2015年1月より、デザイン性を高めた「建築美」と、快適性・安全性を備えた「機能美」を追求した住まいを提供することにより、東北エリアの街づくりに取り組んできました。2021年4月には青森県に初進出し、東北6県全地域での分譲マンション展開となりました。

大手総合デベロッパーの分譲マンション供給は多くの場合、仙台市が中心です。これに対して当社グループは、あくまでも地方の実需に応える開発を貫いていますので、数年間、マンション供給が途絶えている県内第3、第4の都市まで手掛けることもあります。

なかでも、私たちが特に重視したのが、東北地域が抱える切実な課題の解決です。具体的には、高齢化と人口減少による中心市街地の空洞化や、冬季の屋根の雪下ろしによる負担です。これらの課題に対し、マンションの仕様における雪害対策を万全にするとともに、官・民・地権者が一体となって「まちなか居住」を促進することで、街に新たな賑わいを創出する開発に取り組んでいます。

その結果、東北エリア新築分譲マンション供給戸数ランキングで、2015年からの10年間で9度、第1位を獲得しています。このように全6県において継続的に供給することは、当社グループならではの大きな強みであると自負しています。これはまさに、それぞれの地域においてしっかり住宅事業を通じて地域課題に向き合っている証だといえます。

新中期経営計画策定にあたっての 課題認識とは

当社グループは、創業以来長らく、不動産事業が売上高の大半を占めてきました。一言に不動産といっても、現在では、新築分譲マンション、オフィスやレジデンス、戸建といったハード面から、賃貸、仲介、管理・メンテナンスといったソフト面まで幅広い領域があります。不動産事業一本で成長を続ける道も確かな道の一つです。特に、当社グループは、創業以来、新築分譲マンション事業を成長の基軸としており、10年前には売上高の90%以上をこの事業が占めていたほどです。しかし、リーマンショックを経験してからは、この事業に偏るリスクを認

識し、その他の不動産事業の拡大に積極的に取り組んできました。その結果、新築分譲マンション事業がグループ全体の売上高に占める割合は約50%となりました。この期間、新築分譲マンション事業の売上は、倍近く伸びていますが、その他の不動産事業が大きく拡大したことで比率が下がりました。このように不動産事業全体の取り組みが一定の成果を上げていることを踏まえ、新中期経営計画(以下、新中計)においても、不動産セグメントをいかに成長させるかが、計画の一つの肝となっています。

一方、エネルギー事業は、当初、新築分譲マンションの屋上に太陽光パネルを設置するといった付加価値を高める位置づけでしたが、2013年から事業として本格的にスタートを切りました。2016年に国内第一号の上場インフラファンドとなる、タカラレーベン・インフラ投資法人を上場させました。その後、継続的な物件取得を進め

ることで、資産規模を600億円台まで拡大することができました。とはいえ、これは、太陽光発電所を単なる金融商品として開発し、ファンドに売却する「エネルギー施設の流動化ビジネス」でしかありません。これを名実ともにエネルギー事業とするため、同投資法人を株式公開買付け(以下、TOB)により事実上の自社保有とし、発電した電力の売電収入を軸とするストック事業への転換を行いました。この2022年のTOBを経て、エネルギー事業の将来をどのように描き、成長させていくかが、新中計のもう一つの肝となります。

エネルギー事業を次期中期経営計画、さらにより長期にどのように伸ばしていくのか——TOB以前を「変革期」とするなら、新中計期間は「投資実行期」と位置づけています。

CEOメッセージ

新中計の「投資実行期」における注力ポイント

新築分譲マンション事業では、前期の売上戸数が2,339戸であるのに対し、2026年3月期は2,820戸を予想しています。今後、新築分譲マンションの売上戸数は安定的かつ継続的な供給を目標に、2,200戸前後となる計画です。当期の戸数も、JV(ジョイントベンチャー、共同企業体)を除くと、2,150戸となります。

このような見通しの背景にあるのが、建設コストの高騰、そして工期の長期化です。時間外労働の上限規制と深刻な人手不足を背景に工期が伸びた結果、資金回収サイクルも伸びています。

こうしたコスト上昇圧力に対しては、土地の仕入を顧客ニーズの高い、高付加価値化が見込める立地に厳選する取り組みを一層強化するとともに、建設会社と密に連携したコストコントロールの徹底により、想定粗利率の確保を目指しています。

一方、工期の長期化に伴うバランスシートの肥大化リスクを低減するため、質の高い用地を厳選し、強みである商品企画力と販売力を掛け合わせ、開発事業をパートナー企業と共同で推進しています。これにより、先行利益を確保しつつ、経営の健全性を維持しています。パートナー企業にとっては、開発事業に伴う許認可や工期の長期化リスクの低減につながるメリットがあり、当社グループの実績に一定の信頼をいただいている証と自負しています。

今後も、需要が堅調な上に建築コスト高による工期長期化の影響で、新築分譲マンションの販売価格は当面下がらないものと見ています。マーケットをしっかりと見極めた上で好立地を厳選して取得することで、当社グループは安定した事業展開が可能であると見込んでおります。同様に、収益不動産の流動化においても、従来は7割が開発型でしたが、現在は既存型にシフトしています。既存物件を取得し、リノベーションしてバリューアップし、売却するスタイルです。新中計の3年間は、この流動化に大きく投資をし、不動産セグメントの成長ドライバーとしていきます。

エネルギー事業では、企業の脱炭素化に向けた再生可能エネルギー需要は今後も非常に旺盛な状況です。当社グループは、1MW未満の比較的コンパクトな太陽光発電所を開発し、オフテイカーに売電しています。太陽光パネルの設置に適した土地情報は、不動産会社として培ってきた豊富なネットワークを駆使し常に取得しております。さらに、太陽光発電の価値を最大化する上で不可欠となるのが蓄電所ビジネスです。電力の需給バランスをとる上で、太陽光発電の不安定さを補い、日常の余剰電力を蓄電し、不足時に蓄電した電力を併用する取り組みが重要となるからです。

また、海外での事業も展開しています。カンボジアにおいて、カシューナッツの殻を原料としたバイオマス燃料化事業に着手しました。カシューナッツを加工し、残った殻をオイルにするとともに、残渣をバイオマス発電の燃料とするものです。この事業は、カシューナッツという特産品をカンボジア自国の産業や雇用の創出、電力自給に生かすという、多面的な貢献につながる大きな可能性のある事業です。

以上のような成長戦略を着実に実行する一方で、株主還元も経営における最重要課題の一つと位置づけています。成長に軸足を置いたキャッシュの使い方を実行しつつ、安定的な配当による還元を行っていくことを基本方針としています。新中計では、配当性向35～40%へと

引き上げ、安定的かつ継続的な配当を実施します。また、2期目以降は初年度の1株当たり配当金21円を下回らない水準を維持する方針です。

ステークホルダーの皆さまへ

MIRARTHホールディングスグループは、一貫体制によるスピード感と、常識にとらわれない発想を強みに成長を重ねてきました。

今後、「未来環境デザイン企業」としてさらなる発展を遂げる原動力となるのは、パーパスの実現だと考えています。当社グループが、どのように社会と向き合おうとしているのか——この存在意義をしっかりとお伝えし、社会に発信していくことが大事だと考えています。パーパスをしっかりと軸に据え、どのように未来につなげていくか。不動産とエネルギーを通じ、人々と地球の未来の幸せをサステナブルな視点で徹底的に考え、実行に移していきたいと考えています。それには、各事業が専門性を追求し、未来の安定的な収益を支える柱へと進化していくこと、従業員一人ひとりが多様な考え方をもち、常に新しい事業を生み出すことが必要です。これからも、「人と地球の未来を幸せにする」というパーパスのもと、真摯に企業価値向上に努めてまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

2025年10月
MIRARTHホールディングス株式会社
代表取締役 兼 グループCEO 兼
グループCOO 兼 社長執行役員

島田 和一

前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の概要

2030年までのロードマップと本3カ年の位置づけ

2030年までのロードマップでは、前中計4カ年をPhase 1、新中計をPhase 2、その先の3カ年をPhase 3としています。

前中計のPhase 1は「事業構造変革期」として、ホールディングス体制への移行、パーパスと長期ビジョンの策定、エネルギー事業の多様化や公募増資(PO)による資金調達を実施してきました。

これらの施策を基に、新中計のPhase 2は、攻守のバランスを重視しつつ、「成長投資を実行する期」と捉えています。筋肉質なバランスシートを構築し、適切なレバレッジ水準を維持しつつ、POや外部資金調達等を効果的に活用し、成長投資を行っていきます。投資先については、不動産事業はもちろんのこと、エネルギー事業への投資をより積極化していきたいと考えています。

そしてPhase 3では、Phase 2で「投資した成果が表れる期」と考えています。営業利益については、Phase 2の後半からPhase 3にかけて成長していくことを計画しています。

Phase 3では、パーパスの実現に向けた長期ビジョンの「地域社会のタカラであれ。」の実現と、220億円以上の営業利益を目指します。



前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の概要

Phase 1

Phase 1 (前中期経営計画)のレビュー

2021年5月に策定しました中期経営計画(以下、前中計)の損益面でのレビューでは、最終年度の数値目標と実績を比較すると、売上総利益では計画を達成していますが、販管費の増加により営業利益以降は未達となっています。

前中計で掲げた経営指標では、インフラファンドへのTOB実施後に修正した指標に対して、自己資本比率、LTV (Loan to Value：総資産有利子負債比率)、D/Eレシオは達成しましたが、ROEは、当期利益が未達となったため、13%以上の目標に対して11%となりました。

数値目標 (百万円)

	前々中計最終年度	前中計最終年度		
	2021年3月期 実績	2025年3月期 目標	2025年3月期 修正目標	2025年3月期 実績
売上高	148,397	203,700	200,000	196,523
売上総利益	29,928	38,700	42,300	42,311
営業利益	10,789	15,700	17,000	14,364
経常利益	9,933	15,000	16,000	12,427
親会社株主に帰属する当期純利益	4,693	10,000	10,700	8,207
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	—	—	—	19,600

修正後の重要経営指標

	修正前	2023年3月期	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績
自己資本比率 (%)	30%以上※1	20%以上※1	19.5%	22.3%
LTV (%)	60%未満	65%未満	62.4%	60.9%
D/E レシオ (倍)	2.5倍未満	3.0倍未満	2.9倍	2.5倍
ROE (%)	13%以上※2	変更なし	12.9%	11.0%

※1 2025年3月期末 ※2 2024年3月期以降

Phase 2

Phase 2 (新中期経営計画)のプレビュー

経営指標は、前中計から継続して4つの指標の達成を目指します。自己資本比率は23%以上、LTVは65%未満、D/Eレシオ3倍未満、ROE 9%以上としています。

損益関連の全体サマリーでは、2026年3月期と2027年3月期はエネルギー事業が成長の過程にあることから、同額の利益を計画していますが、最終年度の2028年3月期においては、過去最高益となる90億円を目標としています。

全体サマリー (百万円)

	前中計最終年度	新中計		
	2025年3月期 実績	2026年3月期 目標	2027年3月期 目標	2028年3月期 目標
売上高	196,523	216,400	228,700	245,200
売上総利益	42,311	44,400	45,000	47,650
営業利益	14,364	15,500	15,000	16,650
経常利益	12,427	12,000	12,100	13,650
親会社株主に帰属する当期純利益	8,207	8,000	8,000	9,000
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	19,600	20,900	20,600	22,450

経営指標

	2025年3月期 実績	目標
自己資本比率 (%)	22.3%	23%以上 (最終年度末)
LTV (%)	60.9%	65%未満 (毎期)
D/E レシオ (倍)	2.5倍	3.0倍未満 (毎期)
ROE (%)	11.0%	9%～ (毎期)

Phase 1 (前中期経営計画)の振り返り

前中計においては、「コア事業のさらなる拡大」「グループシナジーの最大化」「事業ポートフォリオの最適化」「安定的な財務基盤の確立」「DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出」「ESGへの積極対応」「人材育成とやりがいのある職場環境の構築」の7本の柱を掲げ、すべてのステークホルダーから信頼される企業を目指してグループ一丸となって事業を推進しました。

期中では、持株会社体制への移行やタカラレーベン・インフラ投資法人へのTOB実施に伴う収益構造の変化があったため、前中計の修正を行いました。最終年度である2025年3月期においては、主要な経営指標については概ね計画通りに達成しました。一方、業績目標については、販売費および一般管理費の増加などにより、売上総利益を除き計画未達となりました。なお、一部継続課題があり、これらは新中期経営計画(以下、新中計)においてバランスシートの健全化と収益性向上の両立を図ります。DXや人材などの強化を通じて新たな成長機会を創出し、エネルギー事業や資本効率の改善にも継続的に取り組みます。

		達成
前中期経営計画7本の柱	1	コア事業のさらなる拡大 国内では、全国で市街地再開発事業・優良建築物等整備事業を拡大し、地域に根差した街づくりを推進。海外では、ベトナム、タイ、フィリピンにて、国内ノウハウを生かしたコンドミニアム事業を展開。
	2	グループシナジーの最大化 コア事業である不動産事業における開発力を生かした豊富かつ多様な収益物件をパイプラインとして、REITに売却することでアセットマネジメント事業の強化と資産運用規模を拡大。
	3	事業ポートフォリオの最適化 今後のさらなる成長を目指し、不動産事業のみに依存した事業ポートフォリオからの脱却を図り、エネルギー事業を第二の柱とし、2030年までのロードマップを作成。
	4	安定的な財務基盤の確立 タカラレーベン・インフラ投資法人へのTOBの実施により、借入金等が増加するものの、安定的なストック収益を確保したスキームを構築。2025年3月期よりV字回復を見込む。
	5	DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出 グループでのプラットフォーム統一を目指し、一期一会システム、多層化プラットフォーム、一気通貫システム等の構築。
	6	ESGへの積極対応 カーボンニュートラルの実現に向け、CO ₂ 排出削減目標を策定。各社のデータを収集しScope3排出量を開示。
	7	人材育成とやりがいのある職場環境の構築 人的資本への積極投資を実施。従業員給与のベースアップおよび新卒初任給の引き上げを実施。若手従業員の経営者視点での問題解決思考育成のため、選抜研修を実施することで次世代を担う若手従業員を育成。

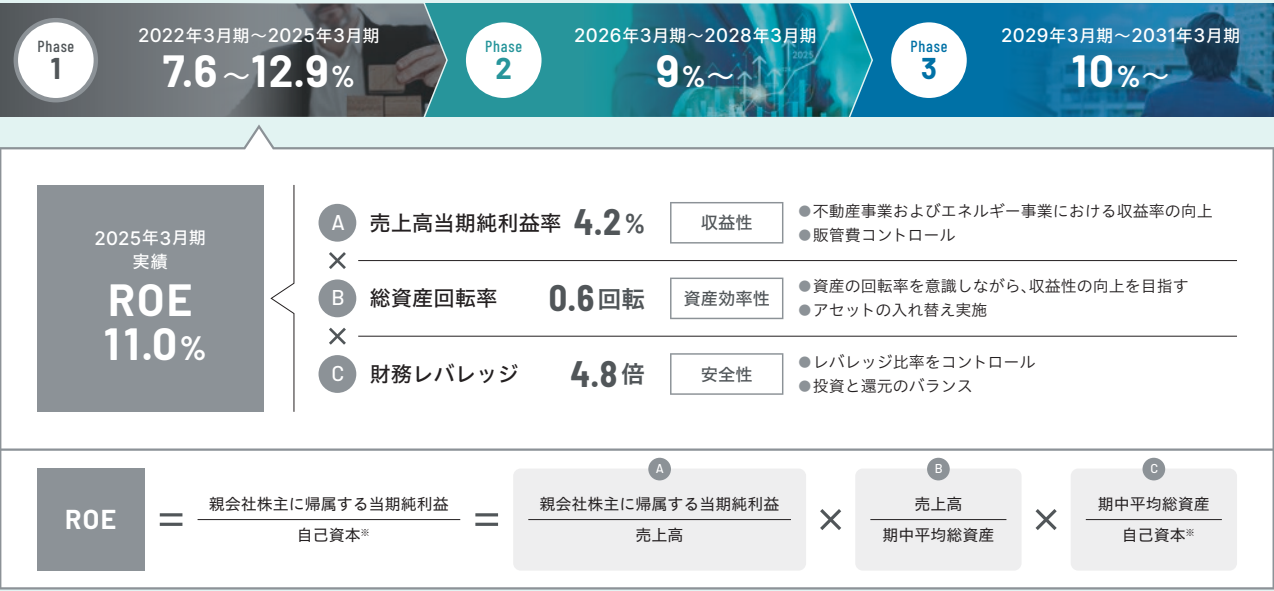
財務戦略

CFOメッセージ P.22

ROE向上に向けて

Phase 2以降の目標設定では、ROE 9%以上としています。

成長投資期ではあるものの、財務規律を遵守しながら収益性の向上、資産回転率を高め、達成を目指します。なお、Phase 3の目標は、ROEを10%以上としています。



前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の概要

Phase 2

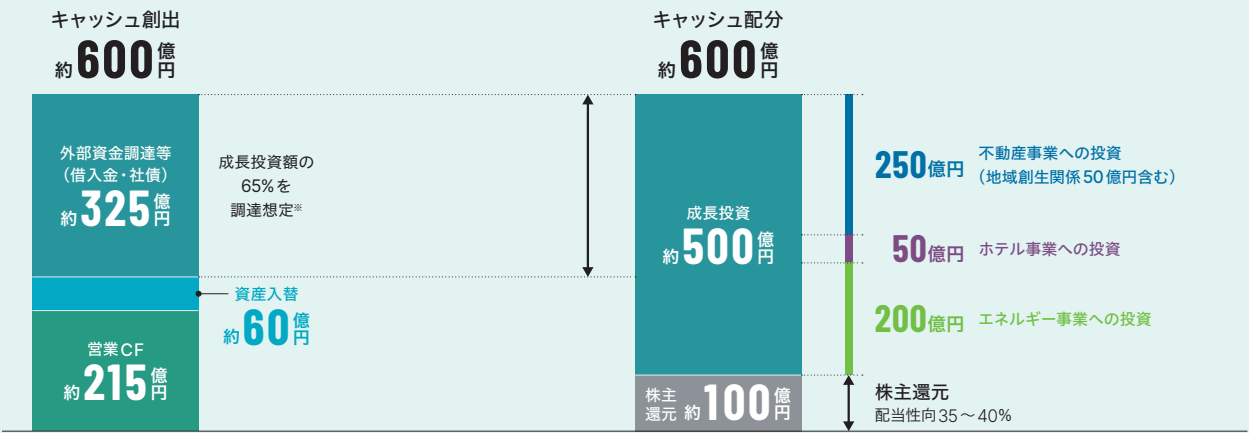
財務戦略(続き)

キャピタルアロケーションと株主還元方針

キャピタルアロケーションでは、3カ年の営業キャッシュフローとして約215億円、資産の入れ替えにより約60億円、外部からの資金調達で約325億円、合計で約600億円のキャッシュ創出を計画しています。この約600億円のうち、約500億円を成長投資へ充当します。成長投資の内訳として、不動産事業へは250億円、ホテル事業へ50億円、エネルギー事業へ200億円の投資を計画しています。

株主還元については、配当性向を35～40%に設定しており、株主の皆さまへの利益還元を経営上の最重要課題の一つと位置づけています。今後も安定的な配当を通じて、継続的な還元を行い、3カ年で約100億円の株主還元を実施する方針です。

2026年3月期～2028年3月期



※調達額は返済を差し引いた額で記載

資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて

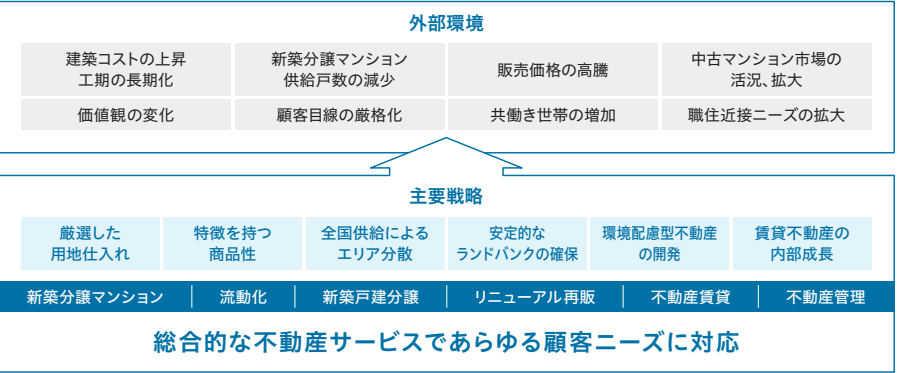
財務・非財務の各戦略を着実に実行し、当社グループは引き続き、「パーパス経営の実践」「成長構造の変革」「ESG経営の推進」の三位一体の戦略を基軸にサステナビリティ経営を実現させ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

- 2030年までの長期ビジョンの発信
- ステークホルダーへの価値の創造と提供
- IR活動の質的向上
- ROE/ROIC等資本効率を意識した経営
- 事業ポートフォリオの進化

事業戦略(主要)

事業別戦略 P.58

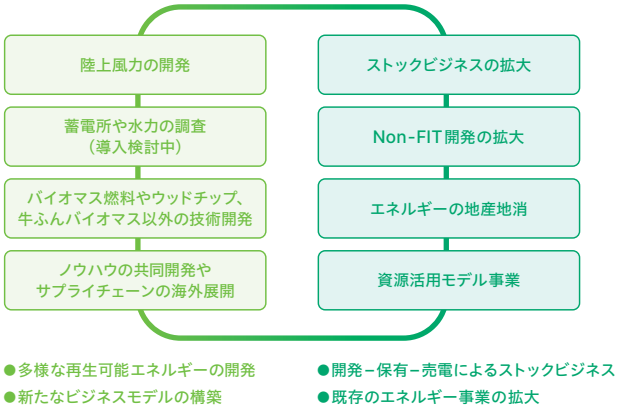
不動産事業戦略



エネルギー事業 中長期方針

- 不動産事業に次ぐ、事業の柱として安定収益を得るための投資を実施
- エネルギー電源の多様化と新たな事業の創出へ

営業利益 1,700 百万円へ拡大
(EBITDAベースでは7,000百万円)



非財務戦略

サステナビリティ重要テーマおよびマテリアリティ

当社グループは、サステナビリティ重要テーマに「脱炭素社会の実現」「サステナブルな街づくり」「Well-beingの向上」「ガバナンスの強化」を掲げ、特定した10のマテリアリティに紐づく取り組みを推進しています。

サステナビリティ重要テーマ		関連するSDGs	マテリアリティ	
Environment	脱炭素社会の実現	6 安全な水と衛生, 7 再生可能エネルギー, 12 持続可能な消費と生産, 13 気候変動, 15 陸の生態系	気候変動・脱炭素化への対応	P.80
			再生可能エネルギーの安定供給と利用促進	P.80
Social	サステナブルな街づくり	4 質の高い雇用, 8 豊かになる経済, 9 産業・イノベーション, 11 持続可能な都市と地域, 17 パートナーシップ	地域社会の持続的な成長の実現	P.77
			少子高齢化、労働人口減少への対応	P.77
Governance	Well-beingの向上	3 健全な生活, 4 質の高い教育, 5 ジェンダー平等, 8 豊かになる経済, 10 不平等の是正, 12 持続可能な消費と生産	従業員の健康と安全の確保	P.72
			ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進	P.73
Governance	ガバナンスの強化	16 平和と公正な司法制度	人権の尊重、サプライチェーンへの対応	P.76
			コーポレート・ガバナンスの強化	P.84
			リスクマネジメントの強化	P.90
Governance			企業倫理、コンプライアンスの徹底	P.91

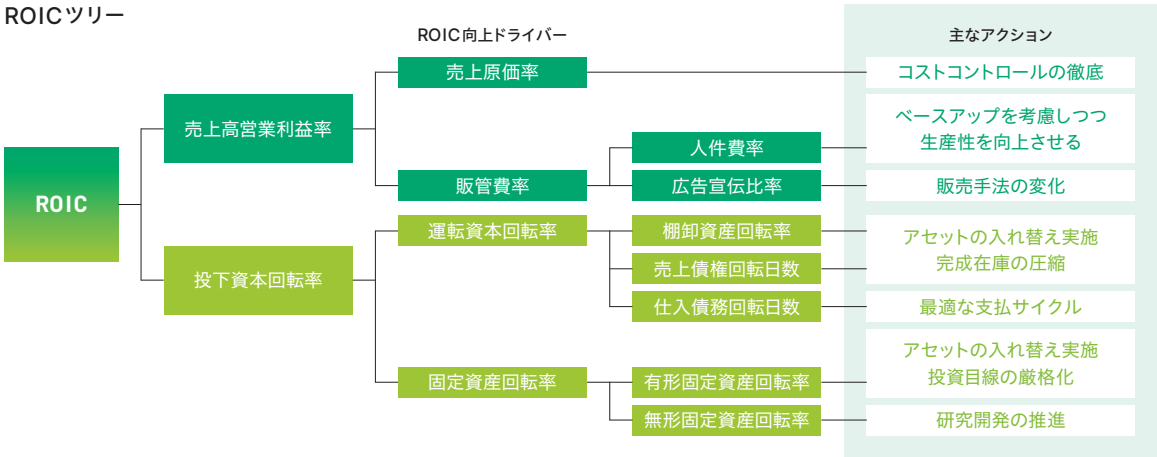


サステナビリティ経営の実現

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上

CFOメッセージ

取締役 兼 グループCFO 兼
専務執行役員 兼
サステナビリティ推進室長
中村 大助



最大の利益、最大の成長を目指し
よりプロアクティブに環境変化に対応

前中期経営計画ならびに
2025年3月期決算の振り返り

当社グループの前中期経営計画（2022年3月期～2025年3月期；以下、前中計）の期間は、日本経済がデフレからインフレ経済に転換するという大きな環境変化がありました。主力事業である新築分譲マンション市場では、原材料価格や人件費の上昇を背景に建築コストが高騰し、販売価格も上昇傾向が続きました。こうしたなか、当社の売上高は堅調に推移し、売上総利益は計画を上回る水準で着地しました。これは、変化する市場環境においても揺らぐことのない、当社の強固な営業基盤を改めて示すものと考えています。

2025年3月期は、売上高196,523百万円（前期比6.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益8,207百万円（前期比0.4%増）となりました。このように、売上高、最終利益においては、増収増益となりました。

一方、営業利益14,364百万円（前期比7.1%減）および経常利益12,427百万円（前期比4.3%減）は前期を下回りましたが、これは、持続的な成長基盤を構築するため、未来への投資を積極的行ったためです。具体的には、翌期に控える約500戸の販売戸数増を見据えた準備を本格化させたほか、企業価値向上の要となる人的資本やDX基盤の構築に戦略的に資源を投下しました。これらの将来の成長に向けた先行投資の結果、販売費および一般管理費は前期比11.2%増となりました。

財務の状況

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高(百万円)	148,397	162,744	153,472	185,194	196,523
営業利益(百万円)	10,789	11,877	7,030	15,457	14,364
経常利益(百万円)	9,933	10,258	5,033	12,984	12,427
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	4,693	6,215	4,584	8,178	8,207
有利子負債(百万円)	118,570	127,969	227,385	210,462	227,006
LTV(有利子負債比率)(%)	58.0	57.3	66.6	62.4	60.9
D/Eレシオ(倍)	2.2	2.1	3.5	2.9	2.5
ROE(%)	9.0	11.0	7.6	12.9	11.0

事業環境の変化に伴う課題認識

前中計では、期間のほとんどがデフレ環境下であったため、LTV(有利子負債比率)や自己資本比率といった安全性指標が、比較的安定して推移したと評価しています。

これに対し、今回の新中期経営計画（以下、新中計）はインフレ環境下でのスタートとなり、コスト上昇との競争が激化することから、徹底したコストコントロールが重要となります。この課題に立ち向かうにはまず「時間との競争」であるとの意識で臨むことが必要不可欠です。

こうしたインフレ環境下でのアセットリスクを前提に、投資の質を厳格に見極め、迅速かつ精緻なアセットの入れ替えを実行していかなければなりません。一方、建設コストの上昇や工期の長期化といった、事業の進捗を阻む課題に対しては、採算性を見極め、生産性の向上を目指します。さらに、これら投資の実行にあたっては、原資を厳選し、財務規律を堅持することにこだわっていきたいと考えています。

生産性向上の手段は一律ではないため、生産性向上に資する人材育成など人的資本への投資も行っていかなければなりません。

従業員一人ひとりが意識を変え、プロアクティブに取

り組んでいった結果、コストが減少し、損益分岐点が下がっていくようにしっかりと取り組んでいきます。

事業ポートフォリオマネジメントから見た
成長イメージ

当社は、「2030年までのロードマップ」において、前中計の4カ年を「事業構造変革期」のPhase 1、今回の新中計を「攻守のバランスを重視した成長投資実行期」のPhase 2、その先の3カ年を「安定回収期」のPhase 3と位置づけています。

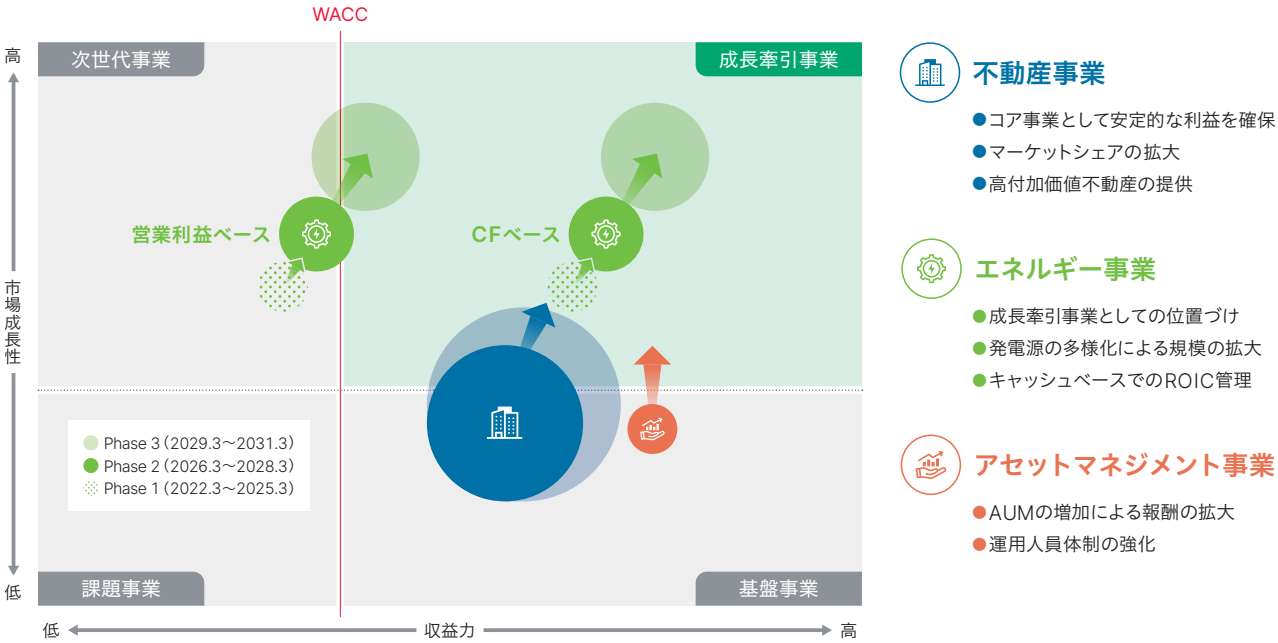
この間の成長イメージを、縦軸に市場成長性、横軸に収益力をとり、各セグメントをポジショニングした「事業ポートフォリオマネジメント」に基づいてご説明します。

コア事業である不動産事業は、基盤事業で安定的かつ着実に利益のボリュームを拡大していく想定です。

その中心に位置づけられるのが新築分譲マンション事業で、この事業の足元を固め、さらに拡大していくことが、当社のイノベーションであると考えています。また、新築分譲マンションの付加価値向上も、求められるイノベーションの一環として積極的に取り組んでいきます。

CFOメッセージ

事業ポートフォリオマネジメント



一方、次の成長ドライバーであるエネルギー事業については、期待される市場成長性は高いものの、営業利益ベースではWACCを下回る状況にあります。これは、不動産事業に比べて減価償却期間が短く、年間の減価償却費額が多いことが主な要因です。エネルギー事業を減価償却費控除前の利益(EBITDA)ベースで見ると、不動産事業を上回る収益力を示しています。

新中計(Phase 2)では、一般募集および第三者割当増資で調達した資金も活用し、不動産事業はもとより、エネルギー事業への投資をより積極化する方針です。筋肉質なバランスシートを構築し、適切なレバレッジ水準を維持しつつ、エネルギー事業を不動産に次ぐ収益に貢献する事業に育てていきます。

さらに、海外事業につきましては、Phase 1でベトナム、タイ、フィリピンの3カ国への投資を行ってまいりましたが、Phase 2はこの投資の回収のフェーズと位置づけられます。日本国内の金融環境が「金利のある世界」へと移行したことを踏まえ、海外に対する投資は従来よりハードルを上げていかなければならないと考えています。

当社グループでは、これらの異なる領域を包括する収益性の指標としてROICを設定しています。各セグメントをROICの視点から評価することで、特定の事業に偏

ることなく、事業ポートフォリオ全体でバランスの取れた成長を目指します。具体的な重点施策としては、アセットの入れ替え、完成在庫の圧縮に大胆かつ慎重に取り組んでいきます。

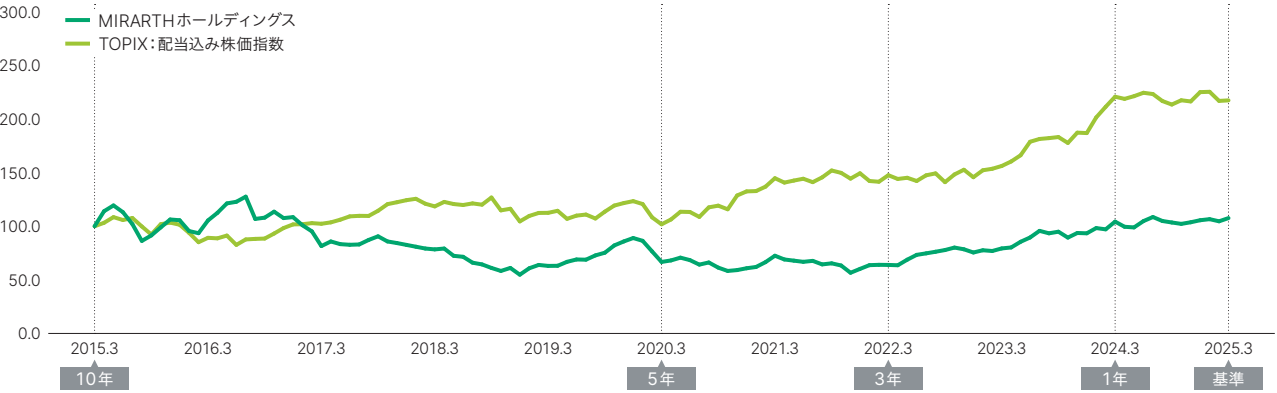
ROEについては、新中計で9%以上としています。Phase 2は投資実行期ではあるものの、財務規律を遵守しながら収益性を向上させ、資産効率を高めて達成を目指します。続くPhase 3では、ROE目標を10%以上としています。

新中計におけるROE 9%以上の目標は、成長投資の拡大を織り込んだ上で設定したものであり、Phase 3までには11~12%といった、さらに高いステージへの道筋を策定していきたいと考えています。

資本コストと株価を意識した経営

以上のような取り組みにより、Phase 2の後半からPhase 3にかけて営業利益が成長していくことを計画しています。これと並行して、損益分岐点を引き下げる取り組みを推進し、当社が安定的に利益を出せる体制に

株価パフォーマンス(TSR)



保有期間	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
MIRARTHホールディングス	+4.1%	+94.6%	+24.9%	+75.9%	+12.0%	+7.6%	+0.7%
TOPIX	-1.5%	+47.2%	+13.8%	+113.4%	+16.4%	+117.4%	+8.1%

※TSR(Total Shareholder Return):株主総利回り。キャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率
※TSRの計算は、MIRARTHホールディングスは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込みの株価指数により算出(Bloombergデータ等により当社作成)
※グラフの値は、2015年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2025年3月末を基準)

あることをアピールしたいと考えています。

新中計においては、インフレへの備えを固めつつ、投資実行期と位置づけた施策を実行し、しっかりと利益を確保していることをお示しすることで、当社が目指す成長への皆さまのご理解をさらに深めていきたいと考えております。利益を着実に確保することで、株主還元も充実させていくことができます。

そしてPhase 3は、Phase 2で投資した成果が表れる時期と位置づけています。パーパスの実現に向けた長期ビジョン「地域社会のタカラであれ。」を実現し続けることで、Phase 3では220億円以上の営業利益を目標に掲げます。

「地域社会のタカラ」となるには、地域に深く根差し、ドミナント戦略を通じてブランド力を高めることが不可欠です。近年、東北地域では、この戦略が成功しており、地域へのブランド浸透が、さらなる用地取得へとつながる好循環が生まれています。この東北地域での成功事例こそ、「地域社会のタカラであれ。」という私たちの理念を体現する、先駆的なモデルケースであると考えています。

このように、マンションをつくって終わりではなく、その周辺ビジネスを取り込み、マンション+αの価値を生み出すことによってさらなる成長が実現できます。

この好循環を継続的に、強固なものにしていくことが、当社の持続性を担保することになっていくと確信しています。

結びに代えて

私がCFOに就任して以来、当社を取り巻く事業環境はデフレからインフレ経済へと大きく変化してきました。このように事業環境の不確実性が高まるなかでは、変化のスピードに対応するため、時間軸を明確にした迅速かつ的確な意思決定が不可欠です。

こうしたなかにあっては、よりプロアクティブに準備を整え、結果的に最大の利益を創出し、最大の成長を実現できるように取り組むことが、企業価値の向上につながると思っています。ここに向けて進んでいくことこそが、CFOの使命であると認識しており、財務、そしてコストのコントロールに邁進していく所存です。今後とも一層のご指導、ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

社外取締役鼎談

新中期経営計画の策定にあたり、 取締役会ではどのような議論がなされましたか

山岸 ホールディングス体制に移行して2年が経ち、課題が見え始めたところに、次期中期経営計画（以下、新中計）策定が重なりましたので、「グループ全体としてこれからどう進んでいくのか」を中心に、さまざまな議論がなされました。私の印象では、「グループ全体の中でエネルギー事業をどのように成長させていくのか」が最優先事項であったと認識しています。

内田 お話しの通り、社外取締役は多様なバックグラウンドを持ち、社内取締役もプロパーの方から、金融機関出身のCFOなどさまざまです。社内外のメンバーが多様な観点から議論する一方、「ホールディングス体制となった意図を全うできるのか」という課題意識は一致していたと実感しています。したがって、社内外で意見が分かれるというよりは、個々人のバックグラウンドを生かした発言を積み重ねていく展開となりました。ホールディングス化から3年経たないなかで、そのような議論がなされるのは、島田社長の舵取りを含め、非常に良い取締役会のあり方だと思います。

そうしたなかで私は、国土交通省で不動産関係、内閣で地方創生に携わり、不動産協会の活動に従事してきた経験を生かし、意見を述べてきました。

金丸 私のバックグラウンドは弁護士で、特に人事労務分野を中心とした紛争解決を専門としてきました。現取締役の中には、企業法務を含むこうした領域の知見を持つ方は他にいないと認識しております。当社が新中計という新たなフェーズに入り、新たな開発案件も立ち上げるなかで、特に将来の紛争の予防を強く意識しながら、培った知見を生かし議論に参加しています。

特に踏み込んだ議論がなされた点については、 いかがですか

内田 新中計期間の2026年3月期から2028年3月期はバランスを重視した成長とその投資実行期と位置づけられ、Phase 3の安定回収期を目指して進んでいく。ここで筋肉質なBS構造をしっかりとくり上げ、どのように次の成長につなげていくか、各々のフェーズの具体的な内容に踏み込んで議論が交わされました。

Phase 3における地域創生事業は点ではなく面に、す

なわち、各々のプロジェクトをつなげて地域に貢献していく、さらに当社従業員がエリアマネジメント、タウンマネジメントに参加するという段階になって初めて、長期ビジョン「地域社会のタカラであれ。」の実現に近づくと考えています。この進捗をしっかりと見極め、取締役会の議論で意見を申し上げていきたいと思っています。

当社グループの持続可能な成長の実現には、もっと地域に根づかなければならないと考えています。大きな話になってしましますが、グローバリズムが曲がり角に来る一方、日本の地域はまだ力を持っており、志を持った若い世代や企業が多く存在します。そのため、一緒に地域社会をもっと元気にしていくことが、グループ全体の持続的成長の一つのドライバーになると信じています。

金丸 新中計は、当社が筋肉質の事業構造を培うための踏ん張りどころの計画であり、この点をどのように投資家に理解してもらうのかを議論するなかで、資本効率の向上だけでなく、より長期の視点で会社のあり方を考える意識が高まったと感じています。この3カ年は、当社がさらに強くなって発展していくための貴重な期間になると捉えています。

山岸 先ほど、エネルギー事業の位置づけが最優先事項と申し上げました。現状、エネルギー事業の具体的な取り組みが当社グループ全体で十二分に共有されていないと意見を具申したところ、4月からの組織体制に反映されたと感じています。このような土台づくりに関わることが、私自身の役割であると考えています。

今後の不動産市場の見通しと、 それを取締役会での議論に どう反映されているかお聞かせください

内田 かつての不動産バブルとは異なり、現在の市場は様々ではありません。アセットそれぞれの特徴や、首都圏と地方、国内と海外などによって、勢いのある市場もあれば、縮小している市場もあるなど、一律に楽観や悲観をするべきではないと考えています。個々の案件ごとに市場動向を的確に把握し、全体のバランスを取りながら対応していると評価しています。

山岸 不動産事業においては、市場が好調であること



に甘んじず、日々の改善、工夫が非常にしっかりとなされていることが、取締役会の議論からも伝わってきます。

先日、新規の土地取得案件が上程されました。大規模案件という緊張感が漂うなか、地域のマーケットをどう見ているかと質問したところ、具体的な分析に基づき土地の取得がなされるとの説明があり、納得しました。金利上昇という局面に対しても、CFOを中心に不動産事業の今後を見据えた財務戦略のチューニングがなされており、正常かつ安全な経営がなされています。

金丸 不動産業については、これからもメインの事業であり続けるという意味で、いかなる変化が起ころうとも、会社の基盤であり続けなければならないという想いが取締役会の議論の中で強く感じられます。

一方、海外事業については、一朝一夕に成果が出るものではないため、リスクの分析・ヘッジを緻密に行いながら、現在蓄積している知見を次にどのように生かしていくかが議論されています。

パーパスの実現に向けて、 人的資本に対しては、今後どのような 取り組みが必要とお考えですか

金丸 各地域の従業員が、それぞれの地域の課題を強く意識しながら仕事に取り組んでいる姿勢は素晴らしいと思っています。どうしても本社のある東京に集中しがちな人的資本を、意識的に地方に分散させ、あるいは地域採用を推進することを、上層部が強い意志を持って行っている点が非常に心強く、そのような姿勢を持ち続けていくことが、パーパスの実現につながっていくと考えています。

取締役(社外取締役)
山岸 直人

取締役(社外取締役)
金丸 祐子

取締役(社外取締役)
内田 要

社外取締役鼎談



また、中途採用により、当社の目指す方向に共感する人材を採用していますが、その人材が当社に根づいて活躍している点も評価しています。

内田 当社は、会社やプロジェクトにとどまらず、個々の従業員が目指すべき姿として「地域社会のタカラであれ。」というメッセージを明確に掲げており、素晴らしい指針となっています。

また、マーケットの動きが非常に激しいので、常にリスクキリングに取り組んでいく必要があります。ここでの取り組みには3つのポイントがあります。

第一に、DXを単なる生産性向上や業務効率化としてだけでなく、人材育成とセットにして取り組むことです。

次に、研修などを活用して若手従業員に経営者視点を身に付けさせる機会を提供し、熱心に取り組んでいます。今後は、図上演習だけではなく、若手の提案を実際のビジネスに生かしていくためのフォローがさらに必要だと思います。

そして最後が、人事部門が収集しているデータを活用して部門横断的な人材配置を行い、さらに当社グループ全体の人材力を高めていかなければなりません。もう一歩踏み込んだ人材アロケーションによって、ビジネスモデルをさらに進化させるステージが到来することを期待しています。まず、不動産事業とエネルギー事業とのシナジー効果を創出するためにも、人材を積極的に流動化し、人材力を高めていくこと、そのための仕組みづくりが待ったなしの課題と考えています。

山岸 3年前の取締役就任時、提出した人事資料の最後に「あなたにとっての幸せとは」という問いがあり、非常に印象的でした。そこに、人材育成に対する当社の強いこだわりを実感したからです。

パーパスに掲げる通り、地域の課題に応えていくこと

が我々の存在意義である以上、地域の「幸せ」に真摯に向き合う人材の育成を、これからも続けていく必要があります。

「資本コストと株価を意識した経営」にどのように取り組んでいくべきだとお考えですか

山岸 新中計は3カ年となっていますが、実は6年先、2031年3月期を見据えて当社グループの成長構造を変革していく狙いがあり、資本コストについてもROEはもちろん、ROICを今まで以上に重視し、着実に前に進めていくという経営の意志が込められています。これに対して、取締役会でCFOがリーダーシップを取り、足元をしっかり固めていくという議論がなされています。

内田 昨年就任したCFOを中心に、資本コストを意識した経営が進められています。従来は、自己資本比率もROEも連結全体で管理していましたが、指標として事業部門別のROIC管理を行うことで、資本効率を重視した経営に魂が入ることを期待しています。

これにより、特性の異なる不動産、エネルギー、アセットマネジメントの3事業を的確にコントロールし、企業価値の最大化を図ります。そして、増資によって得た資金を、成長投資、財務の健全性維持、株主への還元にバランス良く配分していくことができます。

金丸 投下資本に対する収益管理という視点を強く持てるようになりますね。内田さんがお話された通り、事業によって収益への反映の仕方や時間のかかり方が異なるため、それらの点を正確に捉えて目標を数値化し、適切に配分していくことが非常に重要だと考えています。



最後に、ステークホルダーの皆さまへのメッセージをお願いします

金丸 新中計をご覧になって、「キラキラの3年間」という印象をお持ちいただけないかと思います。しかし、当社グループにとってこの3カ年は、成長構造への転換に腰を据えて取り組むべき時期にあるが故の内容です。これからの1年1年で、いかに改善していくかにぜひ着目していただきたいと思っています。そして、ステークホルダーの皆さまに説明しきれていない当社グループの良さを正確にご理解いただけるよう、努めてまいります。

内田 社内におけるパーパス経営の理解はかなり浸透してきたと評価しており、個々の事業や現場へのブレークダウンをさらに強めていくべきです。パーパス経営が

個々の事業のアウトプットにどのように生かされているかについては、社会、そして投資家の皆さまにこれから浸透させていく段階にあります。積極的な情報開示とステークホルダーの皆さまとの対話に努め、その結果を迅速に経営戦略に取り込む、アジャイルな経営体質とし、持続的な成長を目指すべきだと考えています。

山岸 この3年間で仙台や北海道の拠点を訪問し、従業員から話を聞く機会がありました。そこで特に感銘を受けたのが、「地域をより良くしたい」との信念を持って仕事に臨む従業員の姿です。このような一人ひとりの矜持が、今の当社グループを支えています。株主・投資家の皆さまには、当社が常により良くあろうとしており、地域課題の解決を成長の原動力としていることを、ご理解いただきたいと存じます。

新任社外取締役メッセージ



取締役(社外取締役)
小野 保子

1989年、(株)太陽神戸銀行入行。直接会社の経営に携わるとともに、国内・海外の金融機関において培われた専門知識と豊富な経験、また監査役としての職務実績と経験を有する。

Q 取締役就任についての打診があったとき、どのような印象をお持ちになりましたか。ご自身の経験やスキルをご紹介いただき、これらをどのように生かしていきたいとお考えですか。抱負をお聞かせください。

私は、長く銀行に勤務し、海外事業に係るさまざまなリスクやオペレーションの管理に携わってまいりました。リーマンショック前後の英国勤務や、2014年より社長を務めたマレーシア現地法人では、環境の急激な変化や急成長する社会への対応力を求められました。特にマレーシアでは、法制度や文化が異なるアジアの各拠点の業務受託を行う企業として、Think globally, Act locallyを実践してきたと思います。帰国後は、コンプライアンスや監査におけるグループベースの管理に従事し、2019年以降は、計4社の監査役を務め、グループ・グローバルベースのガバナンス向上に貢献してまいりました。

MIRARTHホールディングスは、不動産総合デベロッパーから、未来環境デザイン企業へ進化を目指し、国内外で成長・拡大を続けておられます。その過程において、一層のガバナンス強化やリスク管理が必要との認識をお持ちであり、その対応を積極的かつ真摯に進めていらっしゃるという印象を受けました。そのご対応に感銘を受け、これまでの私の実務に基づく経験や知識がお役に立てばと思っております。これから会社をよく知り、役員の皆さんと議論を重ねて、幅広いステークホルダーの皆さまの期待にお応えしたいと考えております。

Q 中期経営計画がスタートするというタイミングになりましたが、MIRARTHホールディングスグループに対してどのような成長を期待されますか。ご自身として、その成長をどのようにモニタリングしていくお考えですか。

2030年に向けた長期ビジョン「地域社会のタカラであれ。」に対して、一人ひとりが考え、果たす役割を意識して、一層のMIRARTHらしさを追求していただきたいと思います。また、事業が成長・拡大するなかで、「攻守のバランスを重視」という点に着目し、今後の成長に向けた事業目標の進捗と、サステナビリティへの一層の取り組み状況について、バランス良く実施されているかモニタリングしてまいります。今中計での取り組みが当社の中長期的な成長の礎となるように、他の役員の皆さまとも協力し、貢献してまいります。

SPECIAL FEATURE 1

全国展開に向けた軌跡

ブランド力と地域の声を起点に、 地域創生を全国に拡大

この特集は、株式会社タカラレーベンの吉田 正広取締役専務執行役員、伊藤 啓二郎執行役員のインタビューを再構成しています。

新築分譲マンションの全国展開に向けて

震災復興のさなかに、マンション事業を立ち上げ

当社は2014年、東北営業所、北陸営業所を開設し、全国展開をスタートしました。これには、これまで首都圏を中心に展開していた当社が、事業エリアを広げることで新たな市場を開拓するという戦略的な意図がありました。

もう一つ、現在は長期ビジョンに「地域社会のタカラであれ。」と明文化されていますが、その原点とも言える、全国展開当初からの「地域を活性化していく」という島田社長の強い思いがあったからです。

北陸地方では、改正中心市街地活性化法の第一号認定事業となった富山県富山市における市街地再開発事業が2012年に竣工して以降、実績を積み重ねていたことが、当社が地方に着目するきっかけとなり、北陸営業所開設へとつながりました。

東北地方への進出が2014年であるのは2012年以降、震災後の復興需要を見込んだ大手デベロッパーによる分譲マンションブームがあったものの、「こうした状況のなかで、利益を追求することはしたくない」との村山会長の想いで進出を控えていたという背景があります。

このように東北地方は、当社にとって未進出であったため、ドミナント戦略のためのパイプづくりからのスタートでした。用地情報の入手先となる不動産会社、設計事務所、施工会社、金融機関といったマンション事業に欠かせない、地域でのサプライチェーンをゼロから構築する必要がありました。

しかも当時は震災復興が本格化しており、道路や河川などの復旧といった土木工事に多くの人員が割かれ、施工会社の建設部門も復興住宅建設で多忙を極め、当社のような新規参入企業にとっては大変厳しい状況でした。

31 都道府県

持株会社体制
へ移行

40 都道府県
進出済み

タカラレーベン

商号変更
株式会社
タカラレーベン西日本
↓
株式会社タカラレーベン
吸収合併
株式会社
タカラレーベン東北

全国累計
供給戸数

625 物件
43,293 戸
(2025年3月現在)

全国分譲マンション売主グループ別供給戸数ランキング

2013年

1	三井不動産レジデンシャル	7,476 戸
2	野村不動産	6,517 戸
3	住友不動産	5,879 戸
4	三菱地所レジデンス	5,599 戸
5	大京	2,913 戸
6	大和ハウス工業	2,905 戸
7	プレサンスコーポレーション	2,328 戸
8	東急不動産	2,211 戸
9	新日鉄興和不動産	2,130 戸
10	タカラレーベン	1,705 戸

近畿圏の供給はまだないものの、初のTOP10入り

2018年

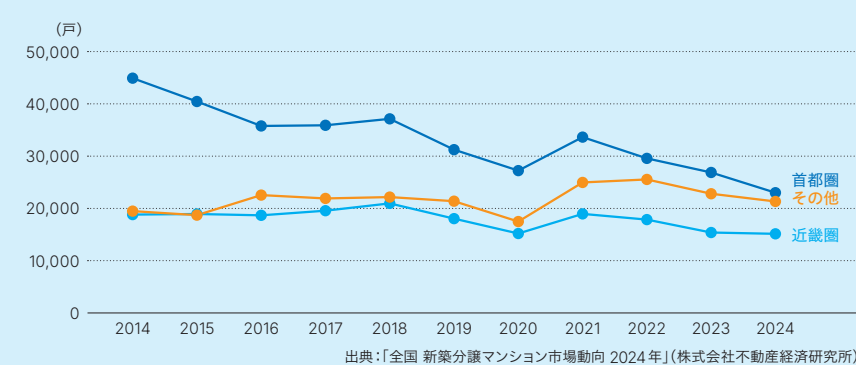
1	住友不動産	7,377 戸
2	プレサンスコーポレーション	5,267 戸
3	野村不動産	5,224 戸
4	三菱地所レジデンス	3,614 戸
5	三井不動産レジデンシャル	3,198 戸
6	あなぶき興産	2,450 戸
7	日本エスリード	2,401 戸
8	タカラレーベン	1,873 戸
9	大和ハウス工業	1,627 戸
10	新日鉄興和不動産	1,539 戸

2024年

1	オープンハウスグループ	4,941 戸
2	野村不動産グループ	3,584 戸
3	三井不動産グループ	3,089 戸
4	住友不動産グループ	2,618 戸
5	あなぶきグループ	1,908 戸
6	三菱地所グループ	1,770 戸
7	タカラレーベングループ	1,719 戸
8	飯田グループ	1,634 戸
9	大和ハウスグループ	1,573 戸
10	阪急阪神グループ	1,473 戸

出典：「全国 新築分譲マンション市場動向 2014,2018」(株式会社不動産経済研究所)、「不動産経済 マンションデータ・ニュース」(株式会社不動産経済研究所)

分譲マンションのエリア別供給戸数

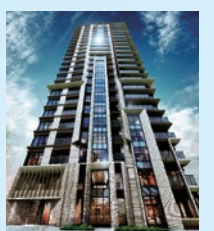


タカラレーベングループ
創業50周年記念物件

50th
50年の感謝を込めて



レーベン横浜山手
ONE WARD COURT



レーベン福岡天神
ONE TOWER

SPECIAL FEATURE 1

全国展開に向けた軌跡

地域課題を丹念に織り込んだ商品企画と、
事業推進力でレーベンプランドが確立

東日本大震災から3年を経ても、多くの人々が住む家を失い、不自由な仮設住宅での生活を余儀なくされていました。「なんとか、ライフスタイルを支える基盤となる住まいをいち早く提供したい」という強い想いで、地域社会と地道な関係構築から事業を始動しました。

仙台市での1棟目では、洗練されたファサード（建物外観）、重厚なゲートをくぐると2層吹抜のラウンジ、さらに共用施設として豪華なゲストルームといった、これまで東北になかった意匠設計の新築分譲マンション「レーベン仙台 SILVISTA（総戸数143戸）」を供給しました。

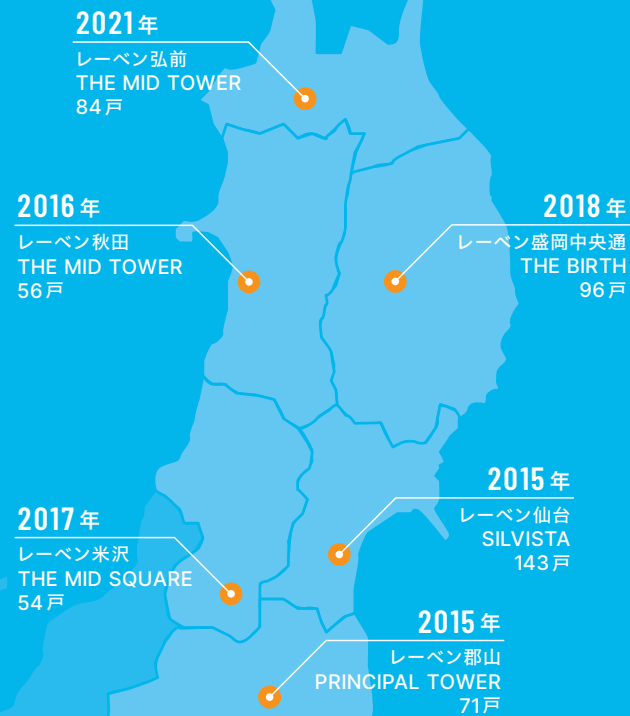
これ以降も、雪国の冬を快適に過ごせるように共用施設にフィットネスルームやカラオケルーム、雪国でのクルマ社会を考えた屋根付き駐車場、ロードヒーティングや消雪設備駐車場、雪底対策など、そのエリアに求められる快適さを付加価値に織り込んで、地域での評価を高めていきました。

当時、東北地方は全国で最も建設コストが高いエリアであったため、多くの競合他社がローコストマンションか、あるいはスペックを落とした賃貸マンションでの供給を志向するなか、東京水準の「ハイスペックなデザインレジデンスを供給すべき」としたエリア戦略が奏功したといえます。

こうして、東北エリアにおける新築分譲マンション供給戸数ランキングにおいて2015年に第1位になって以降、10年間で9度にわたりトップの座を獲得しています。

新築分譲マンションの竣工までには、約2年半の期間が必要です。地域社会との関係構築が進み、事業連携の基盤が整ったことで、2016年から2017年にかけて計画された開発プロジェクトが完了。その結果、2019年度の供給戸数は300戸を超え、約400戸に達しました。

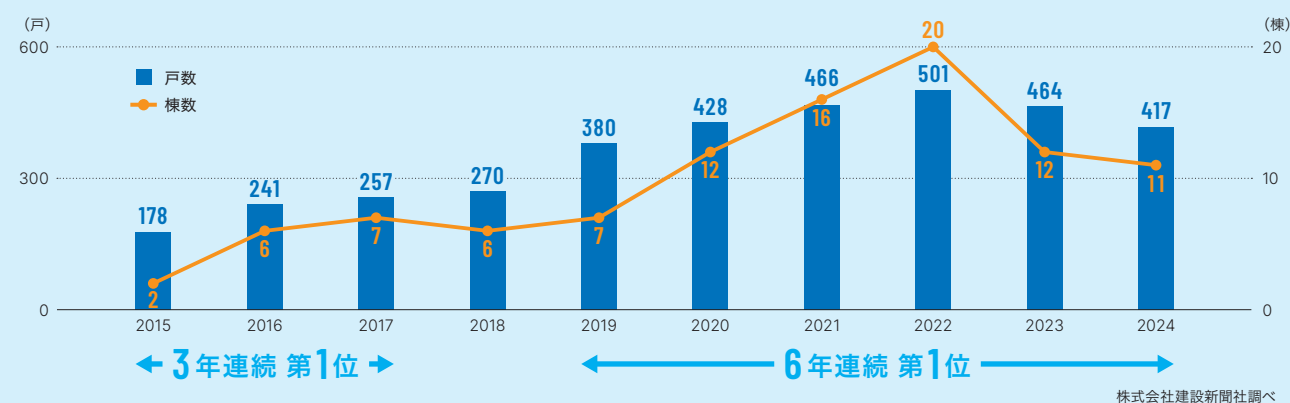
右肩上がりの成長軌道の分岐点になったのが、山形県米沢



市での開発です。2017年に販売を開始した「レーベン米沢 THE MID SQUARE（総戸数54戸）」は、同市ではおよそ10年ぶりの供給となる新築分譲マンションでした。当初の東北エリアでの展開は、仙台市をはじめ、東北6県の県庁所在地での供給を主眼としていましたが、これに各県の第三、第四都市で、過去において供給実績がない、もしくは途絶えている地域をターゲットに加える戦略によって、東北エリアにおける当社のポジションがより盤石なものになりました。米沢市に続き、秋田県横手市での開発も、当社の事業戦略を象徴するものであり、地域創生に貢献する独自の強みともいえます。

地方都市における分譲マンション開発は、新たな「まちなか居住」を創出し、中心市街地の活性化に貢献する大きなインパクトを持ちます。当社が掲げる「全国280超の10万人大都市が潜在的供給エリア」の典型的な成功事例となって、東

当社グループの東北エリアでの分譲マンション供給戸数



北エリアにおける躍進と原動力を支えているのです。

2024年12月に供給開始した「仙台 THE GRAND SKY（総戸数476戸）」は、1973年以降の東北6県における分譲マンションでは最大級です。このプロジェクトは、前述のように当社が築き上げてきた東北エリアにおけるプレゼンスを最大限に発揮し、大手デベロッパーを含むJVとすることで、建設コストが高止まりするなか、資金回収の早期化とリスク低減を実現しています。

地域に根差した情報収集力と商品開発力が
競争優位の源泉

東北エリアは、全国的に見ても大きなマーケットとは言えません。だからこそ、物件ごとにコンセプトを立て、その地域

でどのようなものが選ばれるのかを徹底的にリサーチした上で企画を立て、販売することが重要になります。

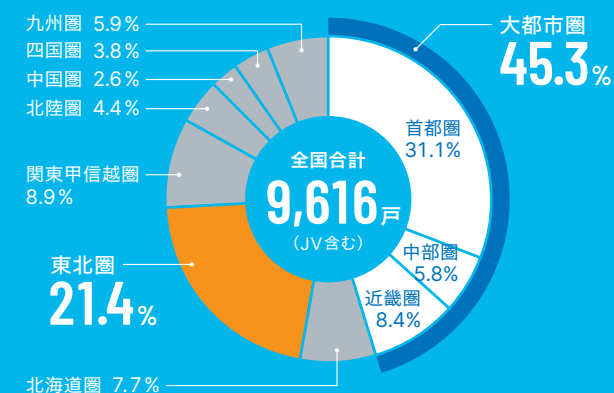
また、すべての活動がブランド力に直結します。他社との差別化をより明確にするため、例えば、お客さまをお迎えするモデルルームは単なる販売拠点ではなく、空間に足を踏み入れた瞬間の香りから床の質感、パンフレットの手触りに至るまで五感に訴えかけ、ブランドの世界観を体感いただく場として作り込んでいます。さらに、建物本体もファサードのデザインからこだわり抜き、コンセプトが隅々にまで息づく「一つの作品」として仕上げています。

東北エリアは、高齢化や若者の都市部への流出といった構造的な課題を抱え、その将来性を危ぶむ声も少なくありません。しかし、私たちはそうした社会環境の変化の中にこそ新たなニーズが存在すると捉えています。実際に、当社のマンション用地取得実績は、首都圏が3割、次いで東北地方が2割と、両エリアで全体の約半分を占めます。

人口減も相まって東北エリアの需要が縮小していくことは避けられません。一方で、衣食住の「住」に対する人々の根源的なニーズが失われることはなく、広がるシニアのセカンドライフの価値を高める商品企画をしっかりと打ち出せば、マーケットの規模が縮小しても、その中の「これまでマンションを選ばなかった層」が購買層に変わる可能性があります。

当社はこのようにして独自のポジションを築いてきました。昨今は建設費の高騰が社会課題となっていますが、各地域に根差したネットワークを最大限に生かし、その地域特有の課題抽出と、その解決策を商品企画により一層盛り込むことで、安定的な供給が実現できるものと考えています。

マンション用地取得状況（2025年3月末現在）



SPECIAL FEATURE 2

エネルギー事業の今後

多様なエネルギー源の開発とビジネスモデル化で
エネルギー事業のポジティブインパクトを拡大新築分譲マンションの高付加価値化からスタートし、
第二の事業の柱に成長

当社と太陽光発電との関わりは、2011年に開始した新築分譲マンションへの「戸別太陽光発電システム」の導入がきっかけでした。建物の屋根に太陽光パネルを敷き詰め、各住戸に割り当てたパネルから専用部に供給する仕組みで、「太陽光マンション」として人気を呼び、2013年にはマンション用次世代エネルギーシステム「ソラパワ」プロジェクトとして公益財団法人日本デザイン振興会よりグッドデザイン賞を受賞しています。



そして、2012年7月の再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)の開始を機に事業として参入を果たし、関東エリアでのメガソーラー発電所の開発に着手しました。

エネルギー事業の要点は、初期コストをいかに下げるかにあります。平坦で造成が不要など、発電所を低コストで開発できる土地の確保が第一であり、建設した後は、長期にわたって適切に設備を管理・運営していく必要があります。まさに、不動産開発で培ったスキルと、カタチは違うものの、マンション管理に求められるノウハウが生きる領域といえます。

発電所の開発・保有が軌道に乗った2015年には、公的インフラの整備・運用への民間資金・ノウハウの活用の一環として東京証券取引所にインフラファンド市場が新設され、2016年には「タカラレーベン・インフラ投資法人」が第1号ファンド

として上場を果たしました。これにより、開発した発電所を同投資法人に売却し、資金を回収するとともに利益を得るモデルが確立しました。当社は、発電所の開発を加速するとともに、既存の太陽光発電所を買い取ることで、年々発電規模を拡大していきました。この頃から、再生可能エネルギー事業の拡大による社会貢献がグループ内で強く意識されるようになりました。

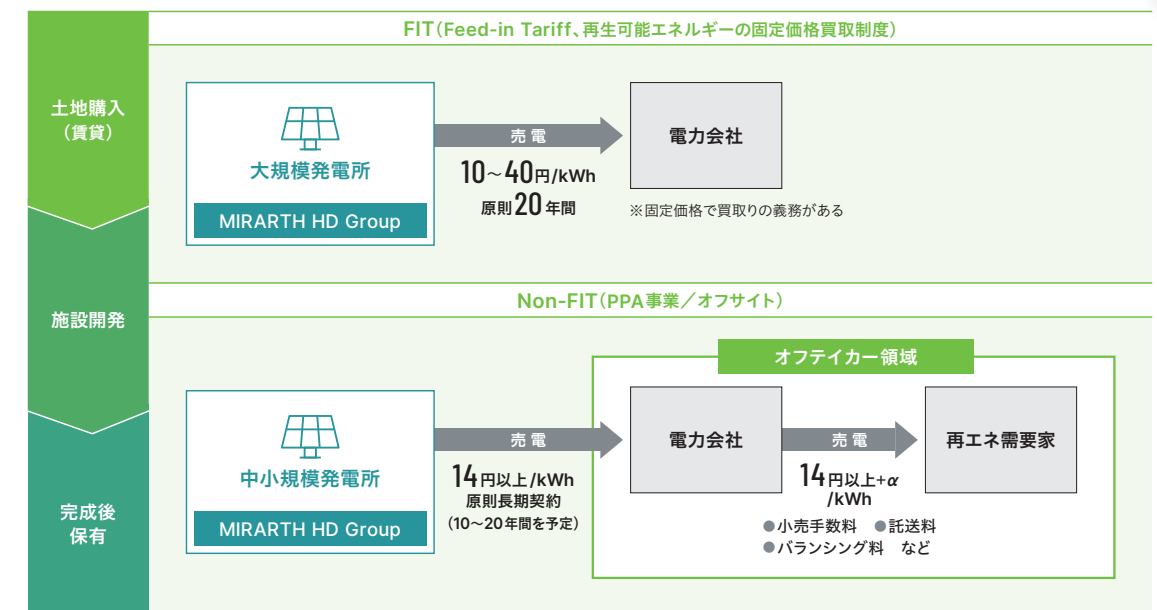
さらなる成長に向け、
Non-FIT ビジネスモデルへ転換

再生可能エネルギー普及を支えてきたFITですが、普及につれてFITにおける買取価格は年々低下傾向にあり、開発費用を勘案すると採算が合わないケースも増え、FIT制度の案件そのものが減少しています。これに対し当社では、Non-FITへのビジネスモデル転換を図って、再エネ需要家(オフテイク)と直接売電契約を結び、発電した電気を供給する「PPA (Power Purchase Agreement)」モデルに注力しています。PPAには、需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置する「オンサイトPPA」、敷地外に設置して、一般の送配電網を通じて送る「オフサイトPPA」があります。

オンサイトPPAの次のステップとして、「地域マイクログリッド構想」の実現を視野に入れています。地域マイクログリッドとは、限られたコミュニティ内で再生可能エネルギーから電気をつくり、蓄電池などで電力量をコントロールしながらコミュニティの電力需要を賄う「エネルギーの地産地消」の仕組みです。

MIRARTHホールディングスグループは、コア事業である不動産事業とのシナジーを生かし、エネルギー事業における「エネルギー」「大気」「気候」におけるポジティブインパクトをさらに拡大していきます。構想実現に向け、2021年6月より、全国約1,700の自治体にオンサイトPPA案件の提案を開始しています。

FIT、Non-FITを組み合わせることで事業拡大へ



Non-FITビジネスモデルにおいてプロジェクトIRR6.0%以上で事業化へ



※1 太陽光換算によるMW数 ※2 EBITDA=営業利益+減価償却費

新たなビジネスモデルを構築し、成長を加速

PPA モデルにおいては、300～500kW の中小型、土地でいえば2,000～3,000 坪(約6,600～9,900m²) が主流です。そこで、中小型発電施設の開発を強化するため、2021年4月、ミドルソーラーと呼ばれる50kW 以上1MW 未満の開発に強く、O&M(運営・保守)も手掛ける「ACAクリーンエナジー」(現 MIRARTH エナジーソリューションズ)をM&Aしたことに続き、7月には合同会社富士山朝霧 Biomass に出資してバイオマス発電に参入、さらに11月には当社初の風力発電所「レーベンウィンドプラント長崎対馬発電所」を取得し、太陽光から風力、バイオマス発電まで、発電源の多様化を進めました。

さらに2023年2月にはインフラ投資法人を株式公開買い付け(TOB)によってグループの連結子会社とし、上場を廃止しました。これにより、施設売却を軸とするフロー型のビジネスから、発電設備を直接保有し、売電を軸とするストック型ビジネスに移行しました。インフラ投資法人に組み込まれていたメガソーラーは現在、当社グループとパートナー企業が

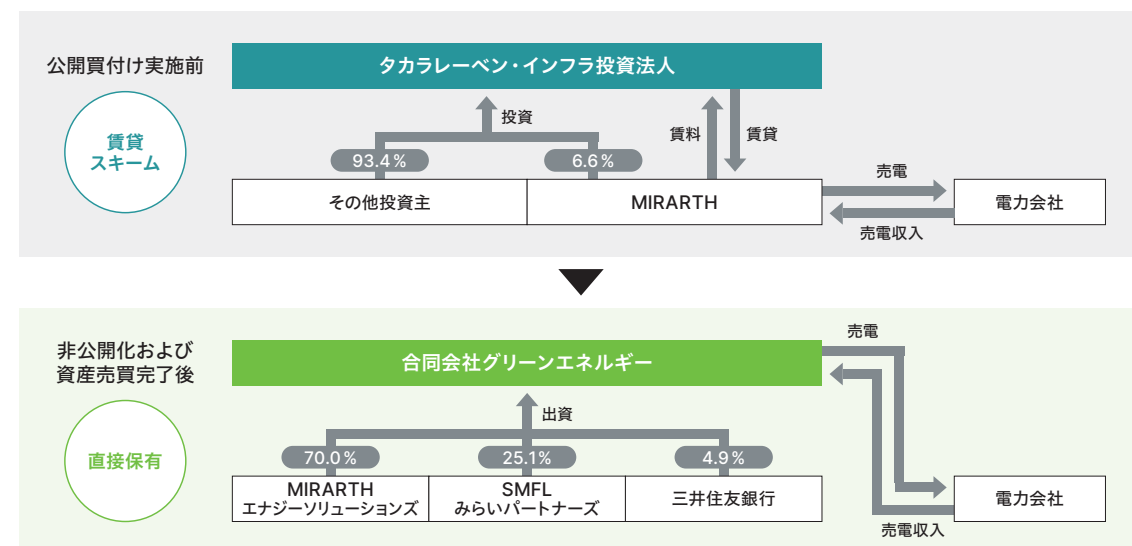
出資する合同会社グリーンエネルギーによる運営・管理に移行しています。

そして現在、PPAの収益を安定化させ、脱FITビジネスモデルの確立を目指して、大阪ガス株式会社など複数のパートナーと長期的な売電契約を結ぶオフテイクモデルの拡大に取り組んでいます。

この背景にあるのが、「グリーン電力」に対する需要拡大です。RE100(企業が自らの事業の使用電力を100%再エネで賄うことを目指す国際的なイニシアティブ)参加企業をはじめ日本企業の多くが、2030年のScope1および2におけるGHG(温室効果ガス)排出量削減目標、2050年にCO₂排出量実質ゼロを掲げており、CO₂削減の手法にグリーン電力の活用を掲げているからです。

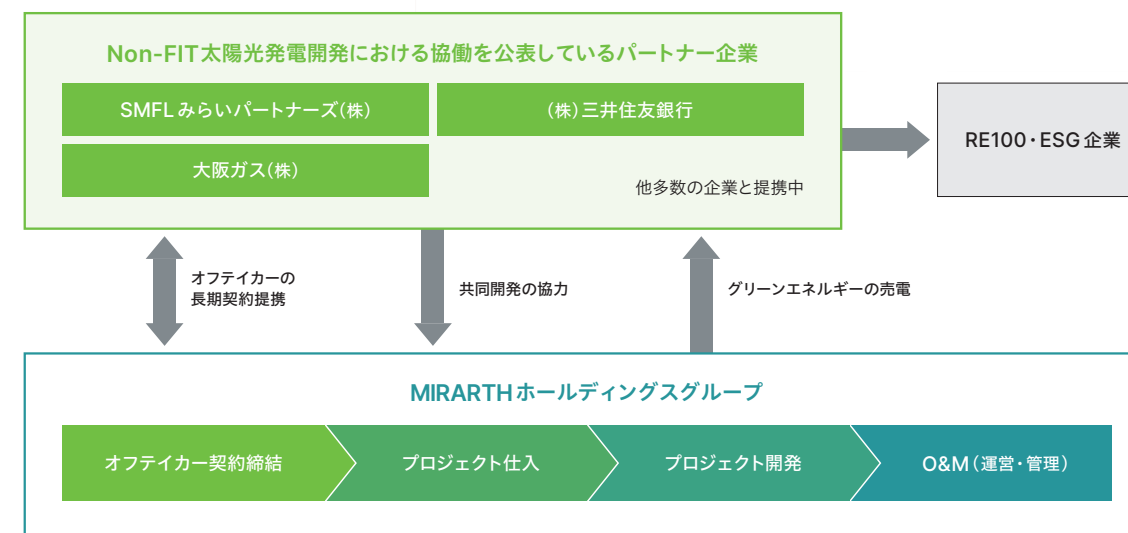
エネルギー事業は現在、「基盤形成期」にあり、これまで述べてきた取り組みを通じて、発電能力と収益性を高め、成長を加速していきます。2025年3月末時点で385MWの累計発電規模を、2030年には780MWまで拡大する計画です。

タカラレーベン・インフラ投資法人の非公開化後、 同投資法人が保有する太陽光発電設備を合同会社グリーンエネルギーへ譲渡



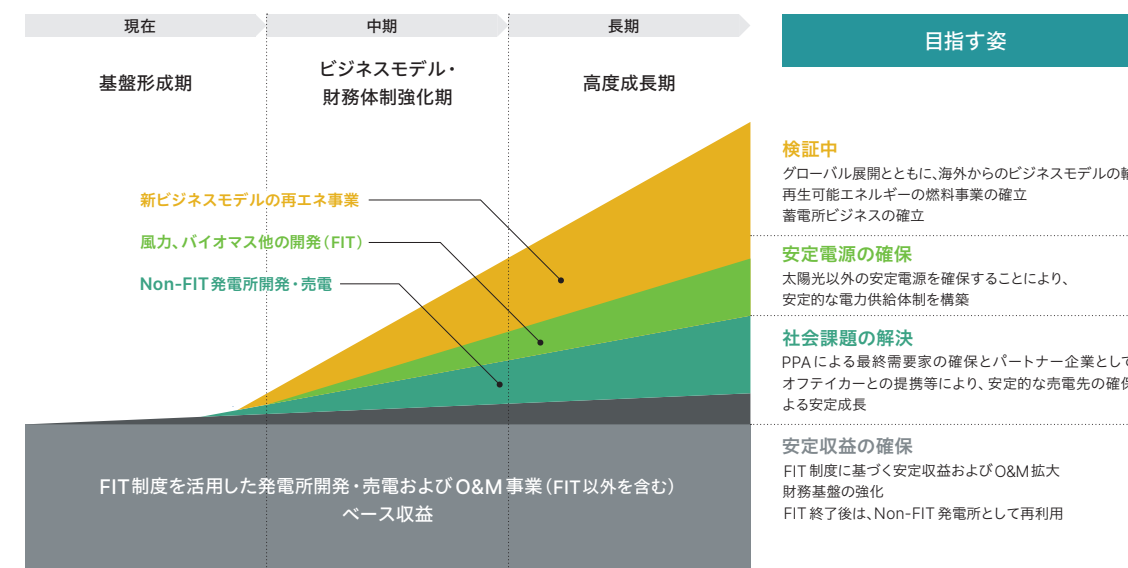
オフテイクモデル

- Non-FIT 太陽光発電開発におけるパートナー企業とのオフテイクモデルの提携
- 電力小売事業者を通じ、RE100・ESG 経営の企業に長期間、グリーンエネルギーを提供



エネルギー事業 中長期方針

多様なエネルギー源を確保し、中長期的な成長を目指す



INTERVIEW

イノベーションを生む風土への取り組み

「未来の当たり前」を 少し早くお届けする、 まだ名前の付いていない社会のニーズを、 誰よりも先にカタチにする

「グループ事業リーディング室」のミッションと 現在の取り組みをお聞かせください

グループ事業リーディング室は、長期ビジョンである「地域社会のタカラであれ。」を実現するための新規事業開発や、既存事業のイノベーション創出のさらなる強化をグループ全体で図っていくため、2024年4月に設置されました。

組織としては、「ソーシャルイノベーション課」と「地域未来戦略課」の2つがあり、それぞれに社会課題や地域創生に本気で向き合っています。

ソーシャルイノベーション課では、脱炭素、Well-being、女性活躍など、時代の変化に対応する新しい、さまざまな価値の創出に取り組んでいます。

地域未来戦略課は、地域の皆さまとともに「未来の街づくり」を実装していくチームです。自治体や企業と連携しながら、地域の賑わいを再生し、ひいては地域経済の活性化に貢献します。

こうした活動の原点となっているのが、創業50周年の節目に実施した「新常識開発プロジェクト」です。もともとは一つの全社イベントとしてのアイデアコンペでしたが、そこで明らかになったのは、「従業員は、思った以上に未来に意欲を持っている」という大きな可能性でした。この熱意を一過性のものにせず、継続的に取り組んでいく必要があるとの経営判断から、現在の「グループ事業リーディング室」の前身である、当時のタカラレー

ベンの組織「事業開発推進室」が、取り組み全体を推進する母体としてその役割を引き継ぐことになりました。

そして、その活動の一環である社内公募制度が、現在の「新常識 Pic (Personal Innovation Challenge)」へとつながっています。その後、同室は2024年4月に現在の名称に変更し、2025年4月にはホールディングスの直轄組織へと移行しました。従業員の挑戦が会社の中でしっかりと根を張り、太い幹に育ったのだと実感しています。

パーパスの実現に向け、 「グループ事業リーディング室」の活動を どのように発展させていくお考えですか

私たちのミッションは、「未来の当たり前」を少し早くお届けすること。言い換えれば、「まだ名前の付いていない社会のニーズを、誰よりも先にカタチにすること」だと考えています。

未来の暮らしを、共に創る——まず、誰もがパーパスをきちんと「日々の仕事」として感じられるようにしたいと思います。「共に」には、他人事としてではなく、従業員一人ひとりの意志が込められていなければならないからです。そのためには、部署の壁を越えてアイデアが行き交う風土醸成が欠かせません。「チャレンジが歓迎される文化」を育んでいくことも、私たちの大事な役割だと認識しています。

常務執行役員
グループ事業リーディング室長
高荒 美香



ご自身のイノベーションの原動力や 秘訣について教えてください

イノベーションというと、何か大きなひらめきや違和感から生まれるもの、というイメージを持たれがちですが、私の場合は少し違います。最初は、やるしかないから、やる。そんな感覚から始まった部分はあります。

でも、最初に声をあげる人が必要なのです。完璧でなくても大丈夫。そうやって自ら一歩踏み出すことで、仲間や知恵が集まってくる。その過程は、まるでパズルを解くように「ああでもない、こうでもない」と試行錯誤する楽しさがあります。

私自身、どちらかというと好奇心が旺盛で、一つのことに留まらない性格なのですが、だからこそ「次は何をしよう？」と新しいアイデアを次々と生み出すことが得意なのかもしれません。

新しい事業をつくるとき、私が大切にしているのは、時代の空気感や社会のニーズを誰よりも早く感じ取ることです。そのヒントは、街の風景やSNS、人との何気ない会話など、日常のささやかな瞬間に隠れているように思います。

なぜなら、今は広告に頼らなくても、本当に価値のあるものは見抜かれる時代だからです。だからこそ、自分の好みや思い込みではなく、「お客さまが本当に求めていることは何か」ととことん追求し、それをカタチにすることが私たちの使命だと考えています。

最後に、これから挑戦したい人、 変化に及び腰な人にメッセージをお願いします

私自身、新しいことに挑戦するときは、いつも「私でいいのかな」と不安になります。それでも、「誰かがやるべきことなら、私がやってみよう」と、自身を奮い立たせてきました。

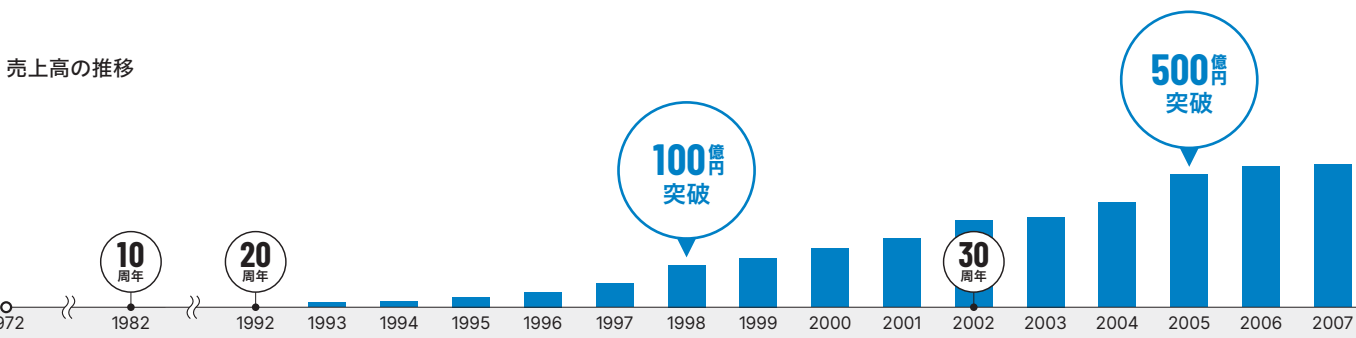
完璧でなくても、少し不完全なままでも、迷いながらも、まず「動いてみる」ことが何よりも大切だと信じています。たとえ周りから「変わり者だ」と思われてもいい。なぜなら、行動した人にしか次の景色は見えないからです。

今、私たちが生きる時代は、多様な個性が尊重され、それが強みになる時代です。女性だからこそ持っている視点や、柔らかな発想力、そして周囲と協調しながら物事を進める力は、これからの社会に欠かせないものだと感じています。これまで当たり前だと思っていた固定概念を揺るがし、新しい風を吹き込むのは、まさにそうした柔軟な視点から生まれるのだと思うのです。

私は、自信がなくても、責任感さえあれば一歩踏み出せると、身をもって証明していきたいと思っています。その背中が、これから挑戦しようとする誰かの「私にもできるかも」という小さなきっかけになれば、これほどうれしいことはありません。

MIRARTH ホールディングスグループの歩み

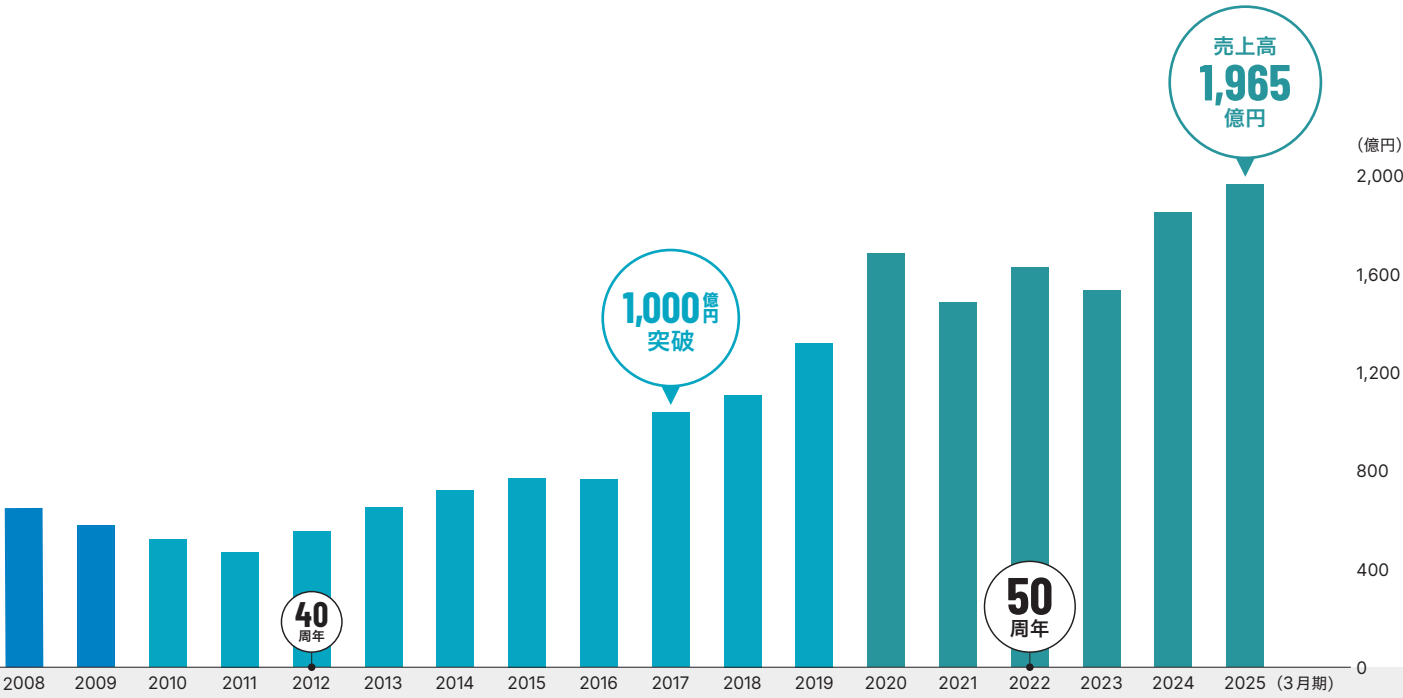
1972年、小さな工務店として創業した当社グループは、人生の「宝」となる住まいをお客さまに提供してきました。2022年に創業50周年を迎え、MIRARTHホールディングスグループとして新体制へ移行し、時代の絶え間ない変化を的確に捉えながら、不動産事業を中心に、エネルギー事業、アセットマネジメント事業など事業の多角化を積極的に進めています。当社グループは、不動産デベロッパーの枠を超え「未来環境デザイン企業」への進化を目指しています。



関連業界の出来事

1970～1980年代
1970年代 住宅ローンが登場し、住宅購入が一般に広く浸透。
1980年代 バブル景気により地価が高騰。

1990～2000年代
1990年代 バブル崩壊後は分譲マンション開発が進行。
2000年代 J-REIT 市場の創設、住生活基本法により既存ストックの活用が推進、リーマンショック後は不動産会社の統廃合が進む。



2010年代
東日本大震災後に防災への取り組み強化。再生可能エネルギーの固定価格買取制度が開始、パリ協定・SDGsの採択、「建築物のエネルギー消費性能の向上等に関する法律(建築物省エネ法)」により省エネ基準への適合が義務化など、環境対策が進行。

2020年～
ZEH(ネット・ゼロエネルギー・ハウス)基準の住宅ニーズ加速や、新型コロナウイルス感染症流行により住宅ニーズが多様化。日本政府による「2050年カーボンニュートラル宣言」表明、第7次エネルギー基本計画が閣議決定し、再生可能エネルギーの導入が加速。「働き方改革関連法」が建設業にも適用され、人手不足が深刻化。

1970～1980年代 創業期

1972 板橋区大和町に「株式会社宝工務店」を設立



1982 不動産賃貸事業を開始

1986 販売・仲介業務拡大のため「株式会社宝住販」を設立

1988 不動産管理会社「株式会社宝管理」を設立

1990～2000年代 不動産の事業領域の拡大

自社分譲マンションシリーズの販売開始により、事業拡大

1994 自社分譲マンション「レーベンハイム」シリーズ販売開始



1996 「株式会社宝管理」を「株式会社レーベンコミュニティ」に商号変更

2000 「株式会社タカラレーベン」に商号変更



2001 JASDAQ 上場

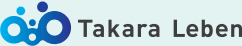
「株式会社タフコ(現 株式会社レーベンゼストック)」を設立

2003 東京証券取引所 市場第二部に上場

2004 東京証券取引所 市場第一部に上場



2008 新タカラレーベンブランド発表



2010年代 事業の多角化の推進

2010 自社施工による戸建分譲事業を開始

2012 新マンションブランド「LEBEN」「THE LEBEN」発表



賃貸管理事業
「株式会社宝ハウジング(旧 株式会社タカラプロパティ)」を子会社化

2013 エネルギー事業開始



投資運用業「タカラアセットマネジメント株式会社(現 MIRARTHアセットマネジメント株式会社)」を設立

エネルギー事業、アセットマネジメント事業開始

2014 「オアシス株式会社(現 株式会社タカラレーベンリアルネット)」を子会社化

「株式会社日興建設(現 株式会社レーベンホームビルド)」を子会社化

2015 「株式会社ライブネットホーム(旧 株式会社タカラレーベン東北)」を子会社化、宮城県仙台市に移転

「株式会社住宅情報館(旧 株式会社タカラレーベン西日本)」を子会社化

2016 「株式会社日興プロパティ(現 株式会社レーベントラスト)」を子会社化

「タカラレーベン・インフラ投資法人」が東京証券取引所インフラファンド市場に第一号上場

2017 新マンションブランド「NEBEL」発表



2018 「PAG不動産投資顧問株式会社(旧 タカラPAG不動産投資顧問株式会社)」を子会社化

ベトナム・ハノイ市に駐在員事務所開設

「タカラレーベン不動産投資法人」が東京証券取引所不動産投資信託証券市場(REIT市場)に上場

2019 「株式会社日興プロパティ」が「株式会社レーベントラスト」に商号変更、「株式会社タカラプロパティ」を吸収合併

2020年～ 2022年 MIRARTHホールディングスに商号変更

持株会社体制のもとでビジネスモデルの変革に挑戦

2021 再生可能エネルギー事業「ACAクリーンエナジー株式会社(旧 株式会社レーベンクリーンエナジー)」を子会社化

2022 「タカラレーベнтаイランド株式会社」を設立

持株会社体制に移行し、「MIRARTHホールディングス株式会社」に商号変更



「株式会社タカラレーベン西日本」が「株式会社タカラレーベン」に商号変更、旧タカラレーベンの一部事業を承継し、「株式会社タカラレーベン東北」を吸収合併

「タカラレーベン・インフラ投資法人」が株式公開買付けにより連結子会社化

2023 「タカラレーベン・インフラ投資法人」が上場廃止

再生可能エネルギー事業「MIRARTHグリーンテック株式会社」を設立

バイオマス燃料化事業「MIRARTH Agri Tech Co., Ltd.」を設立

2024 「タカラPAG不動産投資顧問株式会社」を「MIRARTH不動産投資顧問株式会社」に商号変更

「株式会社レーベンクリーンエナジー」を「MIRARTHエナジーソリューションズ株式会社」に商号変更

「タカラアセットマネジメント株式会社」を「MIRARTHアセットマネジメント株式会社」に商号変更

パーパス推進プロジェクト「MIRAI for EARTH」始動



「タカラレーベン」の由来

「宝工務店」時代からの「タカラ」には、「住まいは一生の“たから”」であり、住まいは宝物の意味が込められています。「レーベン」は、ドイツ語で「生命、生活、人生」の意味であり、住まいに欠かせないキーワードです。一生の宝である住宅を、少しでも多くの方にお届けしたい、という想いが込められています。



ハーモニックサークル [Harmonic Circle]

シンボルマーク「ハーモニックサークル」は、「お客さま」「パートナー」「従業員」を表す3つの輪が、お互いに結びつき、支え合いながらハーモニーを奏でるように有機的に広がっていく様子を示しています。3つの輪が共鳴し合い、「幸せを考える。幸せをつくる。」というビジョンを実現したいという想いの表れでもあります。鮮やかなブルーと深いネイビーのグラデーションは、グループ全員が目指す聡明さと誠実さを表現しています。



MIRARTH : Mirai (未来) + Earth (地球)

「地域全般への貢献を通じ、人と地球の未来を幸せにする企業へと進化したい」という当社グループの想いを込めています。

At a Glance

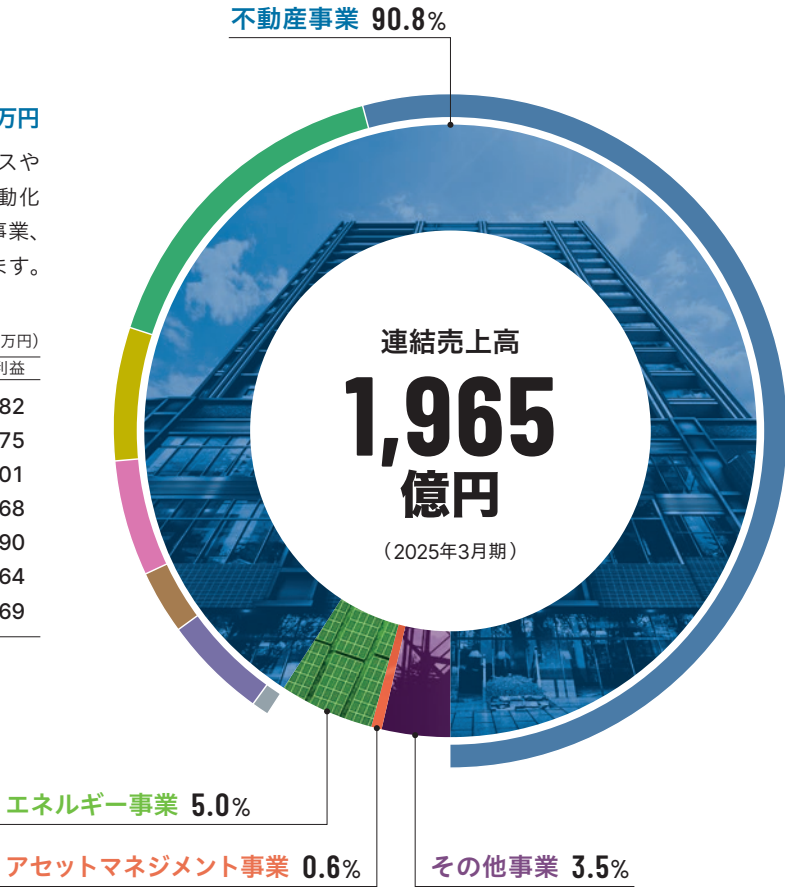
MIRARTHホールディングスグループは、不動産事業をコア事業としながら、エネルギー事業、アセットマネジメント事業の拡大を図り、事業の多角化・融合を積極的に進めています。事業間の連携で生まれるシナジーを発揮し、「地域活性化に資する循環型ビジネスモデル」の創出を目指しています。

不動産事業

売上高 178,512百万円／売上総利益 38,451百万円

新築分譲マンション事業をコア事業に、レジデンスやオフィスなどの収益不動産の開発・売却を行う流動化事業、戸建分譲やマンションのリニューアル再販事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業などを手掛けています。

セグメント別構成比 (2025年3月期)		(百万円)
	売上高	売上総利益
■ 新築分譲マンション	106,582	23,082
■ 流動化	30,898	7,375
■ 新築戸建分譲	12,950	1,501
■ リニューアル再販	10,554	1,568
■ 不動産賃貸	6,229	1,690
■ 不動産管理	9,623	1,564
■ 不動産その他	1,674	1,669



フロービジネス

フロービジネスの中心は新築分譲マンション事業で、大都市圏ではファミリーや共働き世帯、単身者に向けて、地方中核都市ではアクティブシニア層をメインターゲットに展開しています。その他、行政などと連携した建替・再開発事業も手掛けています。

ストック・フィービジネス

ストックビジネスでは、保有する発電所の売電収入のほか、賃貸不動産からの安定した賃貸収入や、7万戸を超える受託管理戸数から発生する管理収入などを積み上げています。また、フィービジネスでは、上場投資法人の運用報酬などを拡大させることで、フロービジネスに依存しない体制を構築しています。

エネルギー事業

売上高 9,921百万円／売上総利益 2,551百万円

太陽光を中心に、再生可能エネルギーを活用して発電した電力を電力会社に売却し、安定収入を得る事業です。再生可能エネルギー電力を生み出すことで、社会貢献の役割を担います。FIT制度に依存しないビジネスモデルの構築に向けた取り組みを進めています。

アセットマネジメント事業

売上高 1,162百万円／売上総利益 934百万円

当社グループに蓄積された不動産、再生可能エネルギーに関する豊富な専門知識・ノウハウ・ネットワークを活用し、J-REITおよび私募ファンドなどの運用を受託し、優良な投資機会と堅実な資産管理サービスを提供している事業です。

その他事業

売上高 6,927百万円／売上総利益 373百万円

建設工事の請負やホテルの運営など、その他の事業です。

数字で見るMIRARTHホールディングスグループ

1株当たり配当金 30円
(2025年3月期)

創業年 1972年

従業員数 1,506人
(2025年3月末時点)

親会社株主に帰属する当期純利益 82億円
(2025年3月期)

2024年 全国分譲マンション
売主グループ別供給戸数ランキング 7位
(戸)

1	オープンハウスグループ	4,941
2	野村不動産グループ	3,584
3	三井不動産グループ	3,089
4	住友不動産グループ	2,618
5	あなぶきグループ	1,908
6	三菱地所グループ	1,770
7	タカラレーベングループ	1,719
8	飯田グループ	1,634
9	大和ハウスグループ	1,573
10	阪急阪神グループ	1,473

※ 出典：株式会社不動産経済研究所

ROE 11.0%
(2025年3月期)

全国マンションブランド
認知ランキング(2024年) 5位

1	ザ・ライオンズ
2	ブラウド
3	グランドメゾン
4	ザ・パークハウス
5	レーベン
6	プリリア
7	パークホームズ
8	サーパス
9	ガーラ
10	シティハウス

※ 調査委託先：株式会社マクロミル

新築分譲マンション
供給エリア 40都道府県に進出済み

新築分譲マンション
全国累計供給戸数 43,293戸
(2025年3月末時点)

アセットマネジメント
資産運用規模 3,113億円
(2025年3月末時点)

女性管理職比率 14.2%
(2025年3月末時点)

管理戸数 79,624戸
(2025年3月末時点)

有給休暇取得率 70%
※ 年次有給休暇を一斉付与とするグループ会社を対象に集計
(2025年3月末時点)

稼働済発電規模 385MW
※ 売却分を含む
(2025年3月末時点)

社外取締役比率 57%
(2025年6月25日時点)



多様なライフスタイルに応えてきたブランド

～サステナブルな環境をデザインする力の実績～

MIRARTHホールディングスグループは、長年培ってきた不動産に関する卓越した知見を生かし、さまざまなブランドを展開しています。グループの強みである新築分譲マンションをはじめ、マンション事業で培ったノウハウによるホテル事業などで、地域を活性化させる未来の街づくりを推進しています。

新築分譲マンション

用地取得から商品プランニング、販売までの一貫体制により、日本全国のお客さまのライフスタイルやライフステージのニーズに応えた住宅を提供しています。

LEBEN

LEBEN [レーベン]

「幸せを考える。幸せをつくる。」というタカラレーベンのビジョンをかたちにするブランド



レーベン富山環水公園 TERRACE FORT



レーベン検見川浜
GRANVARDI



THE
LEBEN

THE LEBEN [ザ・レーベン]

クオリティの追求により
ハイアベレージな住まいを実現



ザ・レーベン金沢大手門 Galleria Gran



ザ・レーベン札幌大通 MASTERS ONE

NEBEL

NEBEL [ネベル]

多様化した暮らしのあり方を捉えた
都市型コンパクトマンション



ネベル札幌 legend core



ネベル横浜関内

建替・再開発

老朽化した建物や築年数が経過した集合住宅などの「建替事業」と、都市の機能性や居住性を向上させる「再開発事業」を展開しています。現代の都市が抱えるさまざまな課題を解決し、人も街も一層輝く未来志向の住環境を生み出しています。



レーベン福井中央 ARCGATE

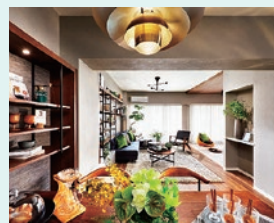
リニューアル再販

1住戸ごとのリニューアル再販のほかに、1棟リニューアルブランドも展開しています。既存の建物を、先進的なリフォーム技術を駆使して全面的にリニューアルし、新しい価値を創造します。

Lé Art

Lé Art [ル・アール]

先進のリニューアルマンション



ル・アール南流山

新築戸建分譲

快適性と、その土地や環境に合ったプランで1邸1邸こだわった住まいを追求しています。

LEBEN
PLATZ

LEBEN PLATZ [レーベンプラッツ]

「夢中になれる家」を追求した
一戸建分譲住宅」



レーベンプラッツ加須はなさき公園



レーベンプラッツ松戸新田

流動化

マーケットのエリア特性やニーズに合わせて、レジデンス、オフィス、ホテルや商業、物流施設などの収益不動産の開発やバリューアップを実施しています。

LUXENA

LUXENA [ラグゼナ]

高いデザイン性と快適さを備えた
ハイレード賃貸マンションブランド



ラグゼナ用賀

LUXENA+

LUXENA+ [ラグゼナプラス]

全戸防音設備付きやドッグランなど、
ラグゼナシリーズに
特別なコンセプトを加えた新シリーズ



ラグゼナ+ OTO 南千住

L.Biz

L.Biz [エルビズ]

企業のリーダーが選び、
集うビジネス空間で、サクセスを創造する
オフィスビルシリーズ



エルビズ松山一番町

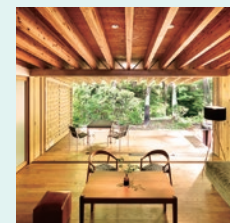
ホテル

マンション事業で培った開発力や空間提案の知見、関連会社のホテル運営・管理の知見を生かし、オリジナルブランドを展開しています。

無垢の音

無垢の音

「息吹の森に、こころをほどく。」を
コンセプトに、35,000m²を超える
広大な自然の中で宿泊できる施設

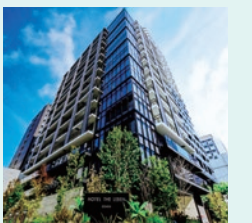


那須 無垢の音

HOTEL THE LEBEN

HOTEL THE LEBEN [ホテルザレーベン]

「日常のくつろぎがある、旅が広がる。」
をブランドビジョンに、まるでわが家
にのような深くくつろぎと良質な
空間を提供



HOTEL THE LEBEN OSAKA

価値創造プロセス

Our Purpose

サステナブルな
人と地球の未来

環境をデザインする力で、
を幸せにする。

Our Values



情熱・感動



持続可能



価値創出



多様性・共創



誠実・信頼

Our Materiality ➡ P.52

Our Business ➡ P.58

Our Strategy ➡ P.16

Our Impact ➡ P.54

Our Vision



Environment

- 気候変動・脱炭素化への対応
- 再生可能エネルギーの安定供給と利用促進



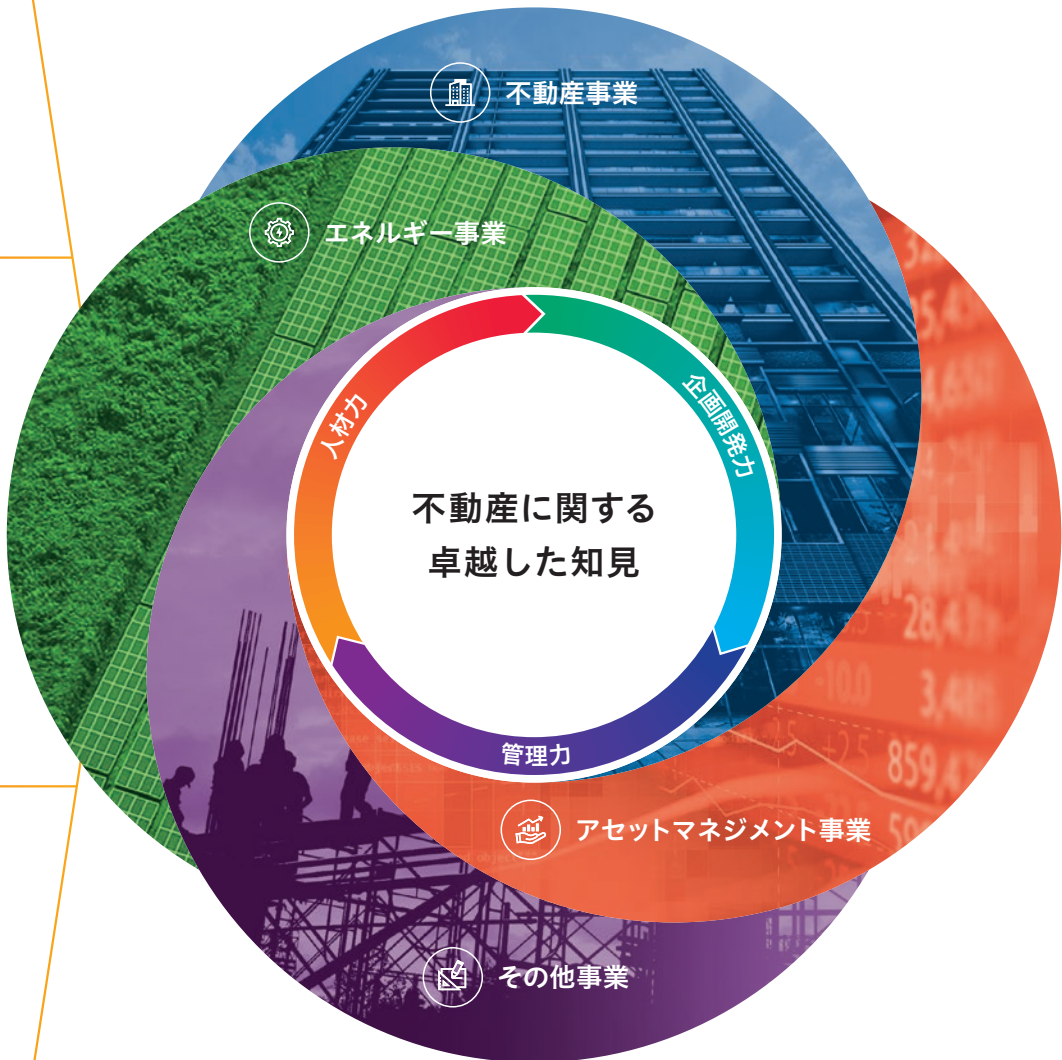
Social

- 地域社会の持続的な成長の実現
- 少子高齢化、労働人口減少への対応
- 従業員の健康と安全の確保
- ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進
- 人権の尊重、サプライチェーンへの対応



Governance

- コーポレート・ガバナンスの強化
- リスクマネジメントの強化
- 企業倫理、コンプライアンスの徹底



中期経営計画

基本方針

重要テーマ

経営基盤の重要テーマ

1. サステナビリティの更なる推進
2. 資本効率の追求
3. ステークホルダーとのエンゲージメント強化

事業戦略の重要テーマ

1. 生産性、収益性の向上
2. キャッシュ創出事業への積極的な投資
3. 事業ポートフォリオの最適化

基本戦略

財務戦略

非財務戦略

事業戦略



環境

- 安定的な再生可能エネルギー事業の継続
- 新たなビジネスモデルの創出



お客さま (法人・個人)

- 生活の多様化に対応した高品質で快適な住空間
- 再生可能エネルギーの供給による環境負荷の低減



地域社会

- 開発プロジェクトを通じた地域活性化
- 人・自然・社会の共存を実現するサステナブルな街づくり



取引先

- サプライチェーン全体での持続的な成長
- 安心・安全な施工



従業員

- 多様な人材が活躍できる風土醸成
- 従業員の幸福と働きがいのある職場環境



株主・投資家

- 長期的な企業価値の向上
- 利益還元

地域社会のタカラであれ。

事業における未来価値の共創



変化を恐れず挑戦し続けるスピード感、常識にとられない発想というMIRARTHホールディングスグループの企業文化は、「不動産に関する卓越した知見」に基づく「企画開発力」「管理力」「人材力」という3つの強みに支えられています。この3つは、当社グループに共通する強みとなっています。

例えば、不動産事業においては、3つの強みに基づいた「不動産に関わるすべてを取り扱う一貫体制」「地域の課題や実情、ニーズを踏まえた商品開発力」「積み上げた地域ネットワークによる厳選した用地仕入れ・強固な販売力」があり、これが「実需に即した高品質な住まいの提供」「地方都市での強みを生かした全国供給によるエリア分散」「まちなか居住・賑わい再生など地域活性化への貢献」を創出しています。

エネルギー事業では、不動産事業で培ってきたノウハウを生かして、低コストな発電設備用地の確保で優位性を発揮でき、かつ、発電所の保守管理に不動産事業におけるPM管理のスキル、ノウハウが援用できることなど、当社グループならではのシナジーを発揮しています。脱炭素社会の実現に向け、蓄電所ビジネスが脚光を浴びるなど、再生可能エネルギー事業の持続的な拡大には、これからも不動産ならびに資産運用の知見が重要な役割を果たします。

同様に、アセットマネジメント事業は、不動産ならびに再生可能エネルギー発電設備の資産運用を最大の差別化要素としています。不動産・エネルギーの両事業の知見を最大限生かして、東京証券取引所が2015年4月に開設したインフラファンド市場の上場第一号となったほか、2018年に上場したタカラレーベン不動産投資法人は、受託資産規模を積極的に拡大させています。

このようにMIRARTHホールディングスグループの価値創造は、事業の緊密な連携によって常に進化し続けています。

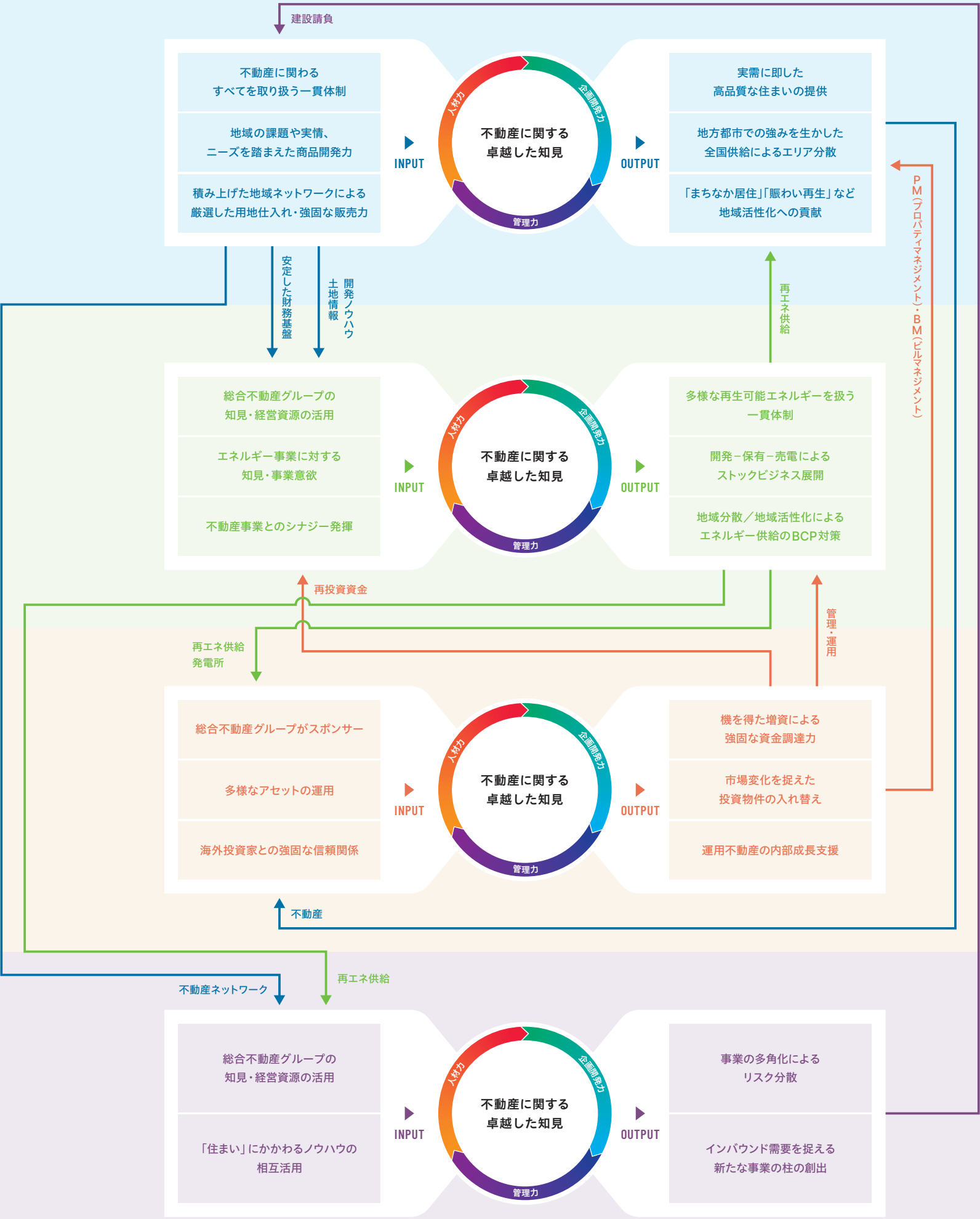


不動産事業
における価値創造

エネルギー事業
における価値創造

アセットマネジメント事業
における価値創造

その他事業
における価値創造



リスクと機会

MIRARTHホールディングスグループは、外部環境の変化を踏まえ、社会における当社グループの役割や関係性を整理・明確にし、中長期の価値創造に影響を及ぼす重要な社会課題を特定しました。それに関連するリスクと機会を抽出し、取り組むべきマテリアリティを再特定しています。グループ体となり取り組むことで、地域のお客さまや持続可能な社会に貢献していきます。

社会課題・外部環境		内容	発生時期	発生可能性	事業への影響度	影響するステークホルダー	機会	対応		関連するマテリアリティ
環境	地球環境問題の深刻化	●温室効果ガスの使用・排出規制や省エネルギー規制の強化 ●法規制強化による建築基準の厳格化	中期	高	大	取引先	●再生可能エネルギー市場の活性化 ●環境配慮型商品の需要の増加	●再生可能エネルギー発電所の開発 ●二酸化炭素排出量の削減 ●外部評価機関の基準に沿った社内体制の構築 ●環境性能認証の取得	短期	 Environment
	自然災害や事故の発生／感染症の拡大	●原材料・部品の供給不足 ●資産の被害 ●当社グループの事業拠点・サプライチェーン・顧客の被害 ●業務への支障 ●ホテル・テナントの稼働率低下	短期 ～ 長期	中	大	お客さま 従業員 取引先	●災害に強い建物への関心の高まり ●防災関連の新品・サービスの需要創出	●建物や施設の耐震化の推進、津波・大雨・洪水への対策 ●災害時に必要な防災用品の備蓄 ●防災訓練の実施、BCP策定・推進 ●商品・サービスの差別化(設備、仕様対応、リノベーションでテレワークスペースを設置等)	短期	
社会	再エネ電力の供給過多	●電力市場価格の下落による売電単価の低下 ●再エネの出力抑制の頻発による売電収入の低下	短期	中	小	株主・投資家	●コーポレートPPAの拡大 ●蓄電設備の需要拡大	●エネルギー事業におけるエリア戦略の実施 ●蓄電池の採用 ●蓄電所の開発	中期	 Social
	テロや暴動・戦争	●当社グループの事業拠点・サプライチェーン・顧客の被害 ●地政学リスク ●サプライチェーンの分断	短期 ～ 長期	低	中	お客さま 従業員 取引先		●地政学リスクの検証 ●サプライヤーの複数化・地域的分散・長期契約の活用などによる調達価格の安定化	中期	
	経済政策の方針変更 (法規制、法令解釈や運用方針の変更)	●補助金制度の見直しによる事業機会の減少 ●FIT制度変更による事業機会の喪失 ●省エネルギー規制の強化 ●建築基準の規制強化	短期 ～ 中期	高	大	取引先	●補助金制度の拡充による事業機会の増加 ●減税政策の要件緩和 ●FITに代わる新制度の導入	●PPAなど新たな事業への取り組み ●情報収集活動の強化	短期	
	ライフスタイルの変化による住宅ニーズの多様化 (DINKs、共働き世帯の増加、高齢者のマンションへの住み替え、テレワークの進展)	●消費者ニーズの変化への対応不足による商品競争力の低下	短期 ～ 中期	高	大	お客さま	●新品・サービスによる需要創出、成長機会の獲得 ●コンパクトマンション需要の拡大 ●事業エリアの拡大	●商品企画への消費者ニーズの迅速な反映 ●コンパクトマンションやリノベーション物件等、多様な商品の供給 ●新規事業参入	短期	
	政治情勢、景気動向の変化	●サプライヤーの経営状況の悪化 ●新規参入を含む競争激化や急激な環境の変化	中期	中	大	取引先	●競争減少による用地・物件取得機会の増加 ●M&Aの機会増加	●多様な資金調達手法の採用、財務管理の強化 ●継続的なパフォーマンスのモニタリング、対策の実行 ●海外事業の強化	短期	
	金利動向の変化	●住宅ローンの金利上昇による購入者マインドの低下 ●金融機関の貸出姿勢や資金調達市場の状況変化による、資金調達コストの上昇	短期	高	大	お客さま	●資金の運用(株式・債券・出資) ●住宅ローン商品の多様化	●固定金利の活用 ●LTVの適切な管理	短期	
	少子高齢化・人口減少	●住宅需要の減少	長期	高	大	お客さま 取引先	●シニアのマンション需要拡大 ●空き家問題、建物の老朽化に対するソリューション提案機会の増加 ●コンパクトシティ化の進展	●地方都市の中心市街地へのマンション供給 ●再開発・建替事業の推進 ●海外事業の強化	短期	
	事業環境の変化	●事業の採算性の低下 ●仕入(投資)と回収(売却)の不均衡 ●新規事業の停滞	短期 ～ 中期	高	中	お客さま 従業員 取引先		●目標とした財務指標のコントロール ●自社のポートフォリオ管理の徹底 ●事業部ごとの事業採算性の可視化	短期	
	地価・原材料・建築コスト(人件費)の高騰	●調達価格の高騰 ●利益の減少 ●販売価格上昇による売れ行きの鈍化	短期 ～ 中期	高	大	お客さま 取引先	●中古住宅市場の活性化 ●リニューアル住宅の需要拡大	●サプライヤーの複数化、地域的分散、長期契約の活用などによる調達価格の安定化 ●リニューアル再販、流通事業の強化	短期	
人材確保難、人材不足、人材の流動化	●商品・サービス品質の低下 ●労働災害の発生 ●労働生産性の低下 ●従業員満足度の低下 ●人材の流出	中期 ～ 長期	中	大	従業員	●人材の流動化による雇用機会の増加	●従業員のロイヤルティ向上に向けた各種施策の実施 ●人事制度改革、各種研修制度の充実 ●ブランディング浸透施策の実施 ●DX推進 ●多様な人材の受け入れ	短期		
ガバナンス	不正アクセスやサイバー攻撃	●機密情報の流出、生産ラインや物流システムの停止 ●損害賠償金や制裁金の支払い、対策費用の発生	短期 ～ 中期	低	中	お客さま 取引先		●保険の契約・情報セキュリティシステムの強化 ●セキュリティリテラシーの向上	短期	 Governance
	内部統制の機能不足	●不正行為、機密情報の流出 ●損害賠償金や制裁金の支払い、対策費用の発生 ●レピュテーションや評判への影響	短期 ～ 中期	低	中	お客さま 取引先 株主・投資家		●「コンプライアンス委員会」「リスクマネジメント委員会」による課題の抽出と解決の促進 ●コンプライアンス教育の徹底 ●クローバック条項の導入	短期	

短期：～2027年／中期：～2030年／長期：～2050年

マテリアリティ

MIRARTHホールディングスグループは、持株会社体制への移行と事業環境の変化を踏まえて、2023年度にマテリアリティ(重要課題)の再特定を行いました。サステナビリティ重要テーマに「脱炭素社会の実現」「サステナブルな街づくり」「Well-beingの向上」「ガバナンスの強化」を掲げ、特定した10のマテリアリティに紐づく取り組みを推進しています。

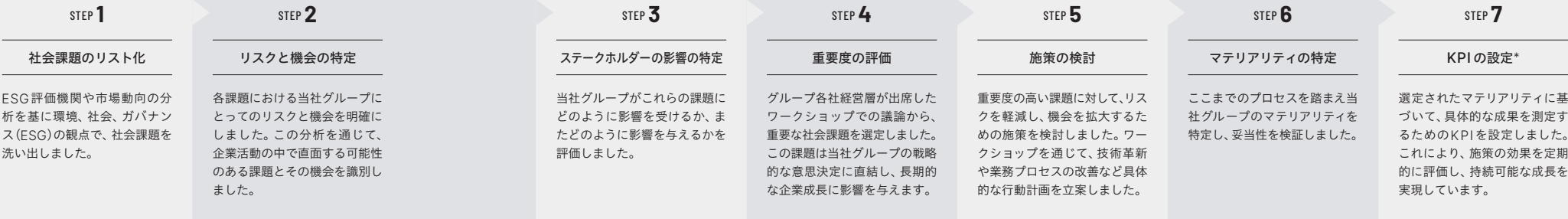
サステナビリティ基本方針

MIRARTHホールディングスグループは、「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」をOur Purpose(存在意義)として掲げ、住宅の供給や再生可能エネルギーの開発など、事業を通じたサステナビリティ活動に取り組むことで社会課題の解決とSDGs(持続可能な開発目標)達成に貢献し、さまざまなステークホルダーや社会からの信頼を得て、持続的な発展を目指します。

サステナビリティ重要テーマおよびマテリアリティ特定のプロセス

当社グループは、持続可能な社会への貢献と企業価値の向上を目的に、次のプロセスによりマテリアリティ(重要課題)を特定し、対応策を実施しています。当社グループは社会的課題に対し、積極的に取り組むことで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に貢献しています。

* マテリアリティおよび目標・KPIの内容はサステナビリティ委員会にて承認された内容を公表しています。



	重要テーマ	マテリアリティ	KPI	2024年度		2025年度
				目標	実績	目標
Environment	脱炭素社会の実現 再生可能エネルギーの安定供給に取り組むとともに、省エネルギー化を取り入れた環境負荷の少ない開発を目指し、気候変動問題の緩和に取り組めます。 6 気候変動への対応 7 気候変動への対応 12 気候変動への対応 13 気候変動への対応 15 気候変動への対応	気候変動・脱炭素化への対応	CO ₂ 排出量削減率(Scope1,2および3)	45% ^{※1} (2022年度比)	Scope 1,2: 41% Scope 3: ▲18%	45% ^{※1} (2022年度比) Scope1,2: 70% Scope3: 45%
		再生可能エネルギーの安定供給と利用促進	省エネルギー化に寄与する社内の取り組み件数	10件	14件	10件
			リニューアル・リノベーションマンションの積極展開		○	
			再生可能エネルギーの総発電規模	780MW ^{※2}	385MW	410MW ^{※3}
Social	サステナブルな街づくり 地域社会の発展と人々の暮らしの豊かさの向上を図り、社会課題やニーズの変化に対応した商品・サービスの提供を通じて持続可能な未来の実現に貢献します。 4 社会課題の解決 8 社会課題の解決 9 社会課題の解決 11 社会課題の解決 17 社会課題の解決	地域社会の持続的な成長の実現	海外における住宅供給プロジェクト件数	3プロジェクト	7プロジェクト	5プロジェクト
		少子高齢化、労働人口減少への対応	再開発・建替事業の取り組み件数 ^{※5}	10件	14件	10件
			マンション管理業務に対する満足度調査	5点以上／6点	5.09点	5点以上／6点
			業務プロセスおよび品質基準に関する不適合件数	10件以下	3件	10件以下
	Well-beingの向上	従業員の健康と安全の確保	1人当たり研修時間	25時間	11.8時間 ^{※6}	25時間
			DXビジネス検定の取得推進		△ ^{※7}	
		ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進	ライフスタイルに対する新たなサービスの提案	10件	15件	10件
			ストレスチェック受診率 ^{※8}	100%	93.7%	100%
			有給休暇取得率 ^{※9}	70%	70%	70%
ガバナンスの強化 健全な企業活動を推進し、意思決定の透明性を確保することで企業の社会的責任を果たし、企業価値の持続的な向上を目指します。 3 心身の健康と安全 4 社会課題の解決 5 ダイバーシティ・エクイティ 8 社会課題の解決 10 ダイバーシティ・エクイティ 12 気候変動への対応	人権の尊重、サプライチェーンへの対応	男性育児休業取得率	85% ^{※1}	57.6%	85% ^{※1}	
	コーポレート・ガバナンスの強化	建設現場における特別パトロール(安全確認)の実施	年4回	4回	年4回	
		障がい者雇用率	2.5%	1.5%	2.5%	
	Governance	リスクマネジメントの強化	女性管理職比率	20% ^{※1}	14.2%	20% ^{※1}
女性採用比率			30%	36%	30%	
企業倫理、コンプライアンスの徹底		安全大会の実施	年1回	1回	年1回	
		人権デュー・ディリジェンスの体制構築		○		
		サプライチェーンマネジメントの推進		△ ^{※10}		

※1 2030年度までの中期目標として設定。※2 太陽光換算によるMW数、2030年3月期までの中期目標として設定。※3 KPIを「再生可能エネルギーの稼働済み発電規模(累計)」に見直し。※4 断熱性能等級5級かつ一次エネルギー消費量等級6級を取得した住宅(再生可能エネルギー水準は除く)。※5 優良建築物等整備事業含む。※6 一部の配型型研修は集計対象外。※7 方針の見直しによりDX研修を実施。KPIを「DX人材の育成推進」に見直し。※8 実施企業のみ集計。※9 年次有給休暇が一斉付与の企業を対象に集計。※10 実施計画を策定。



ステークホルダーとの価値共創

MIRARTH ホールディングスグループは、「未来環境デザイン企業」へと進化し、持続的な発展を目指しています。ステークホルダーの皆さまの幸せを考え、サステナビリティ基本方針に沿って対話を行い、価値を共創することに注力していきます。

主なステークホルダー	ステークホルダーとの主な取り組み事例
環境 ●生態系 ●地域コミュニティ ●将来世代 等 当社グループは、パーパスである「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」の実現に向けて、人と地球の未来に対して積極的に取り組んでいます。TCFDへの賛同表明や脱炭素化への取り組みを通じて、環境に配慮した持続可能な社会の実現を提案していきます。	●ZEH-M Oriented、低炭素建築物などの環境認証取得物件の供給 P.80 ●CASBEE 認証の取得 P.80 ●TCFD 提言への賛同表明 P.81
お客さま (法人・個人) ●マンション・戸建住宅ご契約者 ●テナントビルのご利用者 ●各種サービスのご利用者 等 当社グループは、お客さまに寄り添い、より良い商品・サービスを提供することが重要であると認識しています。多様化するライフスタイルに対応した商品・サービスを提供するほか、流動化、アセットマネジメント、再生可能エネルギー提供など、グループシナジーを生かした商品・サービスを通じてお客さまのニーズに応えています。	●『防災重要事項説明書』の発行・説明 P.77 ●ISO9001認証取得による品質向上の取り組み P.77 ●サービス品質管理システム(SQMS®) P.77
地域社会 MIRARTH ホールディングスグループの事業に関わる地域のコミュニティ・住民・行政 等 都市の人口集中、地方の過疎化という社会課題に対し、その解決のために街づくりを通じた地方創生に取り組んでいます。機能性や居住性の向上による安全・安心で魅力ある街づくりを官民一体となって進めるほか、不動産・エネルギー・アセットマネジメント事業の融合による未来の街づくりに挑戦しています。	●廃校を活用したキャンプ場「UKIHA RIVERCAMP」 P.78 ●「レーベン東川口 GRANDEST」東川口駅前行政センター開所 P.78 ●福井駅前電車通り北地区B街区第一種市街地再開発事業 P.78 ●タイ・ベトナムでのチャリティーイベント P.78 ●日本海高岡なべ祭り／高岡クラフト市場街／高岡セタまつり P.78
取引先 ●工事委託先 ●各種サービス提供に関わる事業者 等 サプライチェーンを構築する皆さまと連携し、共存共栄を進めることで、信頼関係のさらなる強化と新たなパートナーシップの構築に取り組んでいます。品質の向上と労働災害の撲滅を目的とした現場監査や協力会社とのコミュニケーションを徹底するほか、災害時における協力関係の強化にも取り組んでいます。	●公平、公正な取引の実施 ●業務における連携・協働 ●安全衛生パトロール P.79 ●安全大会 P.79
従業員 MIRARTH ホールディングスグループ従業員・家族 持続的な成長を共に創造するため、人材の安定的な育成とやりがいの創出を目指しています。「自ら考え行動する力」を養うための次期リーダーの育成や、若手社員がやりがいを持って働ける環境の整備を進めています。また、従業員のライフステージを考慮し、多様な人材が能力を最大限発揮できるよう労働環境を整備しています。	●MIRARTH INNOVATION LABO など教育研修制度の充実 P.75 ●グループイベントなどを通じた従業員とのコミュニケーション強化 P.73 ●女性活躍推進・男性育児休業取得促進などを通じた多様な人材の活躍推進 P.74 ●従業員の健康・安全管理 P.72 ●アイデアコンペティション「新常識Pic」 P.79
株主・投資家 個人・機関投資家 株主・投資家との建設的な対話を成立させるには、その前提として適切な情報発信が必要であると考えています。ビジネスモデルを変革し、未来環境デザイン企業への進化を目指す当社グループの取り組みについて理解を深めるための対話を促進しています。	●IR活動を通じて得られた株主・投資家からの意見・要望を経営層にフィードバックおよび経営への反映 ●株主・投資家との対話充実のためのWEBサイトの改修 ●株主の皆さまとのコミュニケーション P.79

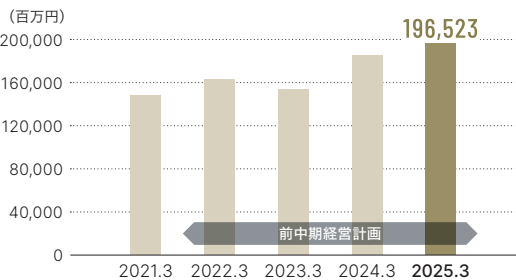
経営資本解説

経営資本は、MIRARTH ホールディングスグループが持続的に企業価値を高めていくために大切な力です。価値創造の循環の中で経営資本を育てながら、未来の街づくりに生かしていくことで、社会と共に成長を目指します。

	INPUT / 経営資源（2025年3月末）	OUTCOME / 成果（2025年3月期末実績）	
財務資本	安定的なキャッシュ・フロー創出能力 ●株主資本 822億円 ●有利子負債 2,270億円	さらなる成長投資を可能とする健全な財務基盤 ●過去10年間のTSR +7.6% ●1株当たり配当金 年間30円	持続的に成長していくために、コア事業である不動産事業や、エネルギー事業、アセットマネジメント事業それぞれの投資とリターンのバランスを最適化するアセットマネジメントアロケーションを重視し、安定的に収益やキャッシュ・フローを創出する体制を整えています。また、資金調達に関しては、地方金融機関との連携を強化するほか、サステナビリティファイナンスによる資金調達も活用することで多様化を図っています。
人的資本	多様な専門性を持つ人材 ●従業員 1,506名 ●宅建士 602名 ●一級建築士 36名 ●再開発プランナー 5名 ●1人当たりの研修時間 11.8時間※ ※一部の配信型研修は集計対象外	多様な従業員の活躍推進 ●各種資格取得者数 宅建士 602名 一級建築士 36名 再開発プランナー 5名 ●女性管理職比率 14.2% ●障がい者雇用率 1.5%	当社グループでは、パーパス実現に向けて、自律的に挑戦できる人材の育成が不可欠と考えています。従業員に向けて宅建士資格などの各種資格取得を支援し、専門性の高い人材の育成を推進しています。また、個々の従業員のライフステージに応じた労働条件を整備することで、多様な人材が能力を最大限発揮できる環境を整えています。
知的資本	お客さまの要望に応える技術・ノウハウ ●商標登録件数 49件 ●主要マンションブランド「LEBEN」「THE LEBEN」「NEBEL」「Lé Art」 ●ISO 認証数 3件	生活の多様化へ対応する高い技術・サービス ●住宅性能評価書の取得率 100% ●省エネ等級（フラット35）の認証率 戸建100%	蓄積された技術やノウハウは、事業価値を生み出す源泉です。独自のマンションブランドを持ち、優れたデザイン力と高品質な管理体制で差別化を図り、多様なライフスタイルに役立っています。新築分譲マンションブランド「LEBEN」は、全国マンションブランド認知ランキング(2024年)で5位を獲得し、着実に認知を拡大しています。
社会関係資本	信用・信頼・協業体制 ●主要なグループ会社 13社 ●主要な営業所 19カ所 ●再開発・建替事業 14件	すべてのステークホルダーと長期に築き上げてきた信頼関係・地域活性化 ●新築分譲マンション売上戸数 大都市圏 1,031戸 大都市圏以外 1,308戸 ●受託管理戸数の増加 2,963戸 ●再開発・建替事業累計 14件 (昨対比4件減)	当社グループの主要子会社、営業拠点が、それぞれの地域で強みを生かし、行政・自治体や協力会社などと共に、シナジーを発揮しています。長期ビジョン「地域社会のタカラであれ。」を掲げ、従業員一人ひとりが地域特有の政策やニーズを理解して事業を通じて応え、地域社会の課題解決に貢献しています。
自然資本	資源の有効活用 ●土地・地球環境 ●全国発電施設 ●温室効果ガス排出量 729,545 t-CO₂※ ※Scope1, 2, 3の合計量 ●エネルギー使用量 1,051.4 kL (原油換算)	資源の有効活用・再生可能エネルギーへの取り組みにより環境負荷を低減 ●再生可能エネルギー発電容量の増加 22 MW ●エネルギー使用量の減少 238.2 kL (原油換算) ●稼働済発電規模 385 MW	再生可能エネルギーを活用して発電した電力を電力会社に売却し、電力供給の安定化を通じた社会貢献の役割を担っています。また、FIT制度に依存しないビジネスモデルの構築に向けた取り組みを進めており、太陽光のほか、風力、バイオマス発電やカシューナッツ殻を活用したバイオマス燃料化事業など事業ポートフォリオを多角化し、持続可能な未来に貢献しています。

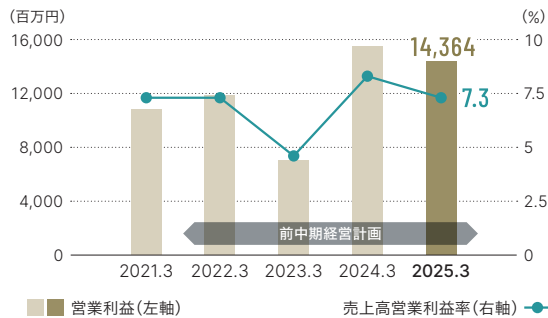
財務・非財務ハイライト

売上高



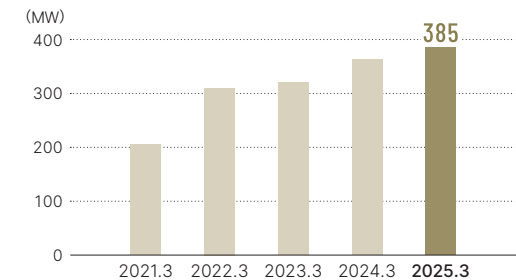
2025年3月期の売上高は、前期比6.1%増の196,523百万円となりました。これは、エネルギー事業で発電所の施設売却を取り止めたことによる減少があるものの、新築分譲マンションでの契約が好調に推移したことにより、不動産事業の売上高が9.6%増となったことに加え、アセットマネジメント事業での私募ファンド組成が大きく貢献し、前期比58.2%増となったことが主な要因です。

営業利益・売上高営業利益率



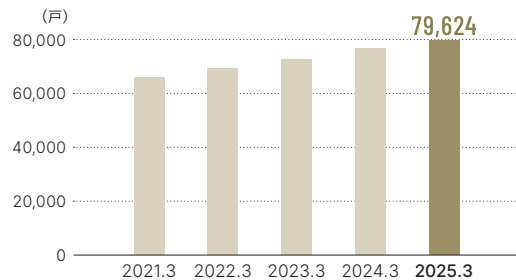
2025年3月期の営業利益は、前期比7.1%減の14,364百万円となりました。最終利益においては増収増益となりましたが、翌期以降の販売を順次開始していることにより、消費税を含む販管費が増加したためです。売上高営業利益率は前期の8.3%から1.0ポイント減少の7.3%となりました。

稼働済発電規模



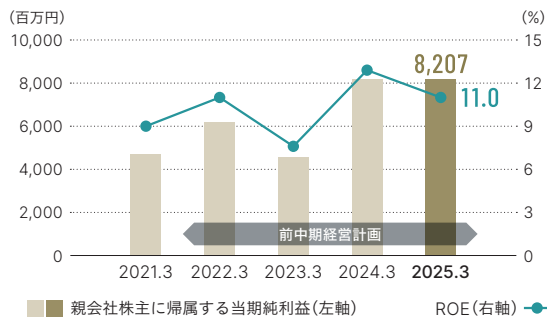
2025年3月期の稼働済み発電規模は、前期比で22MW増加し、385MWとなりました。売電については、累計発電規模の目標値であった360MWを達成しており、今後も成長分野として発電規模の拡大を図っていきます。

管理戸数



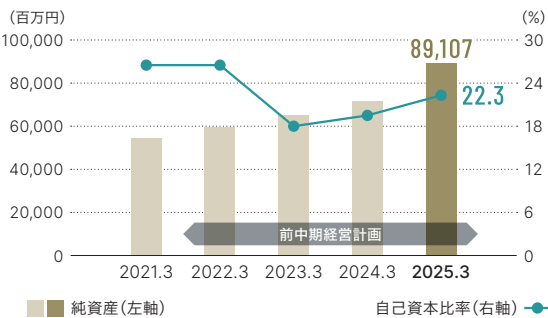
不動産管理事業において、2025年3月末の管理戸数は79,624戸となり、前期比2,963戸増と着実に受託管理戸数を増やしています。ストック事業の柱として今後も安定した収益を得るべく、他社物件を含めた管理物件を積極的に取得していきます。

親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



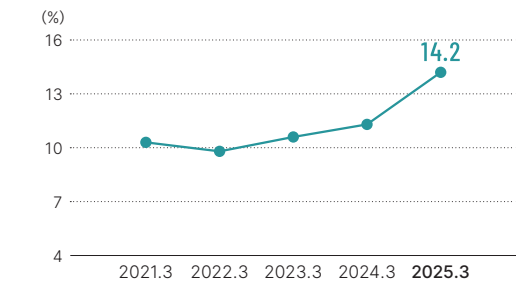
2025年3月期は、売上高の増加等により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比0.4%増の8,207百万円となりました。ROEは、前期比1.9ポイント減の11.0%となり、前中期経営計画のROE13%以上の目標値を2.0%下回りました。今後もより資本効率を意識した経営を実践し、2026年3月期目標値である9%以上の達成を目指します。

純資産・自己資本比率



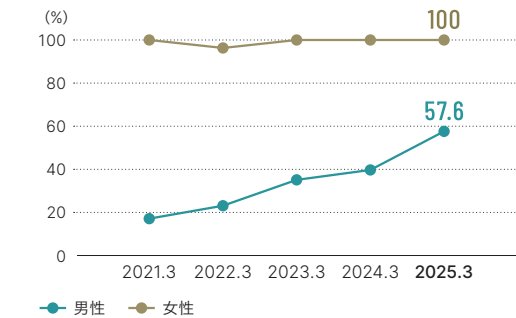
2025年3月期末の純資産は、2024年6月に実施した公募増資により大きく増加したことで、前期末比17,438百万円増の89,107百万円となりました。自己資本比率も同様に公募増資により大きく向上し、2.8ポイント増加の22.3%となりました。2026年3月期の自己資本比率23%以上の目標達成に向けて、継続して資金調達手法の多様化を図りながら、より安定的な自己資本比率の確保を目指します。

女性管理職比率



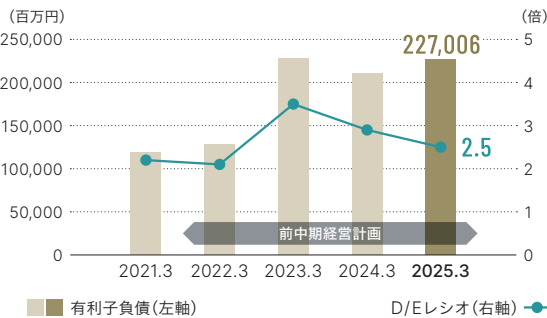
2025年3月期の女性管理職比率は前期比2.9ポイント増の14.2%となり、2030年度までの目標である20%に向けて着実に比率を上げています。当社グループでは、女性活躍推進を最も重要な施策の一つと位置づけており、女性活躍推進PJチームの発足や、ベビーシッター補助制度の導入などの施策を行っています。

育児休業取得率



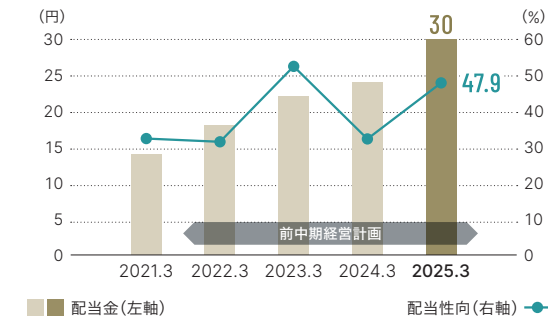
育児休業取得率は、女性はほぼ100%を毎年維持しています。男性の育児休業取得率は、前期比17.9ポイント増加し、57.6%となりました。当社グループは、2030年度までに男性従業員の育児休業取得率を85%に設定しており、取得率向上に向けて取り組みを推進していきます。

有利子負債・D/Eレシオ



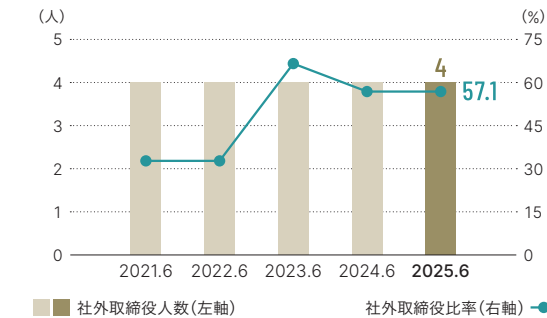
2025年3月期末の有利子負債は短期借入金の増加等により前期末比16,543百万円増加し、227,006百万円となりました。2025年3月期末のD/Eレシオは2.5倍となり、前中期経営計画の3.0倍未満とする目標を達成しました。引き続きD/Eレシオの低減を図ることで、財務健全性の維持に努めます。

配当金・配当性向



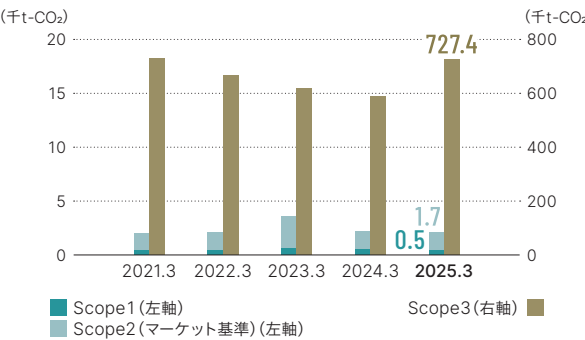
2025年3月期の1株当たりの配当金は、前期比6円増配の30円としました。配当性向は、前期比で15.6ポイント増加し、47.9%となりました。当社グループは、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つと認識しており、新中期経営計画では配当性向30～35%を35～40%に引き上げ、今後も業績に応じた適正な配当を安定かつ継続的に実施していきます。

社外取締役人数・社外取締役比率



社外取締役全員を独立役員に指定しています。社外取締役比率は2021年6月に1/3以上となり、2023年6月以降は1/2以上を維持しています。

温室効果ガス(CO₂)排出量



2025年3月期の温室効果ガス排出量は、前期と比較して140,222t-CO₂増加し、729,545t-CO₂となりました。当社グループでは、事業活動に伴う温室効果ガス排出量 (Scope1、2および3) を2030年度までに45%削減 (2022年度比)、2050年度までにネットゼロとする目標を設定しています。



MESSAGE



株式会社タカラレーベン
代表取締役 兼 社長執行役員
秋澤 昭一

2025年3月期決算および
前中期経営計画の振り返り

不動産事業の2025年3月期業績は、売上高178,512百万円(9.6%増)、売上総利益38,451百万円(8.0%増)、営業利益13,130百万円(4.8%減)となり、期初に想定した範囲内での着地であり、及第点と評価しています。

前中期経営計画の達成度から見ても、新築分譲マンション事業は、販売戸数を着実に伸ばし、粗利益率も21%を超える高い水準を維持しました。収益不動産の開発・売却を行う流動化事業ではタカラレーベン不動産投資法人(公募型J-REIT)を出口とした開発や不動産再生投資といった複数のビジネスラインを展開し、計画を上回る進捗を遂げました。この両軸が不動産セクターの収益を牽引し、当社の安定的な収益確保に大きく貢献しました。

一方、課題となったのは、建設コストの高騰と工期の長期化です。建設業界における時間外労働の上限規制や就業者数の減少を背景に工期が長期化し、資産がバランスシートに計上される期間が延びることで、総資産利益率(ROA)が低減する傾向にあります。

この課題への対応策は、コストと開発期間のコントロールに徹しながら、付加価値の高い商品をつくることに尽きます。一定程度、コスト上昇分を売価に転嫁することややむを得ないものの、当社グループ

「まず、地域の課題に目を向ける」が
「地域社会のタカラであれ。」のスタートライン

は分譲マンションの一次取得者の「味方」として、常に適正な価格設定を追求する努力を全国で続けています。

当社が誇る販売力を生かした、
ジョイントベンチャー(JV)展開

新築分譲マンション事業の成長を支えるのが、卓越した企画力そして販売力です。特に、多くのデベロッパーが販売代理業者へ外注するなかで、当社は販売部門を内製化し、自社販売にこだわり続けてまいりました。この極めて高いレベルで維持されている販売体制こそが、当社の持続的な成長を支える競争力となっています。

昨今、首都圏の分譲マンション価格が高騰するなか、多くのデベロッパーが事業の地域分散を模索しています。しかし、新たな地域での拠点開設にはさまざまな困難が伴うため、全国をカバーする当社の販売力に期待を寄せ、パートナーシップを求め当社にお声がけいただく機会が増えていきます。

こうした外部からの期待に応える一方、当社にとっても、工期の長期化や建設費の高騰を踏まえると、すべて単独事業で行うのではなく、JVを積極的に活用することが有効な戦略となります。JVは、バランスシートをコントロールし、事業リスクを最適化しつつ、計上ベースで年間2,200戸の安定供給を実現する上で得策といえます。このようにしてほかのデベロッパーとのJVは、事業機会そのものを増やし、双方にとってWin-Winの関係を構築しています。

「地域のタカラ」であり続けるには

卓越した販売力とともに、収益の安定化に役立ってきたのが、全国展開です。

時間をかけ、さまざまな苦勞を乗り越え、「LEBEN」ブランドが浸透するエリアは着実に増えてきました。

地域に深く根差し、皆さまから信頼を得るためには、継続的な用地仕入れが不可欠です。そのために、地域に密着した工務店や建設会社への工事発注、地域の金融機関から事業資金を調達し、住宅ローンを展開していただく。こうした取り組みが地域に新たな雇用を創出し、地域経済の活性化に寄与する。こうして、調達した事業資金やお客さまの住宅ローンが金融機関に長期的な収益をもたらす。この好循環こそが、当社が地域で事業を行う意義であると確信しています。

「地域社会のタカラであれ。」はまさにこうした取り組みの積み重ねによって実現していくものです。

- 私は従業員に、サステナビリティとは、
- ①地域の課題解決に貢献すること
 - ②民間企業として、事業を持続・成長させること
 - ③このサイクルを通じて、環境負荷を低減すること

の3つの掛け合わせによって初めて成り立つと話しています。

一つの分譲マンションという「点」から始まった地域との関係は、継続することで、2棟、3棟という「線」となり、やがて街づくりという「面」へと発展していきます。そして人を集客する施設を手掛けるようになると、そこを訪れる人のための宿泊施設や店舗、サービスする会社のオフィスがもっと必要となってくる——こうした持続的な循環を生んでいくには、「まず、地域の課題に目を向ける」が何よりも欠かせないと考えています。従業員には、「地方が我々を助けてくれたのだから、我々が地方を助けに行く番だ」と鼓舞しています。

新築分譲マンション

事業概要

新築分譲マンション事業は、当社グループの連結売上高の半数以上を占めるコア事業であり、用地取得から商品企画、販売までの一貫体制で全国展開しています。主に一次取得者をターゲットにした「LEBEN」ブランド、都市型コンパクトマンション「NEBEL」シリーズがあり、首都圏においてはファミリー・シングル・DINKS層を、地方中心市街地においてはアクティブシニア層をメインターゲットとしています。

2025年3月期の振り返り

新築分譲マンション事業は、2025年3月期の売上高106,582百万円(前期比14.0%増)、売上総利益23,082百万円(同9.9%増)と、増収増益となりました。粗利益率は21.7%(同0.8ポイント減)と、期初計画を0.9ポイント上回りました。連結売上高構成比で54.2%、売上総利益構成比で54.6%を占めており、引き続き当社グループの主力事業としての役割を担っています。

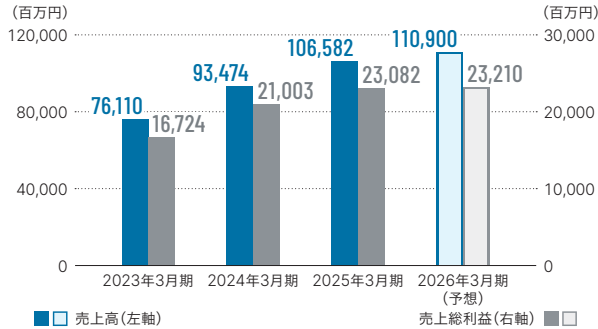
新築分譲マンションの販売戸数は2,339戸と前期比125

今後の取り組み

新築分譲マンション市場においては、原材料の高騰や深刻な人手不足による建築コストの高騰といった調達環境を背景に販売価格は上昇傾向にあります。一方で、住宅を求める実需層の購買意欲は依然として高く、堅調な需要が続いています。2026年3月期の期首時点において、通期の引渡予定戸数2,820戸に対し、47.8%の1,349戸が契約済みとなっており、売上高110,900百万円、売上総利益23,210百万円の増収増益の予想です。

首都圏への人口集中と地方都市の過疎化といった国内マーケットの中、2026年3月期の大都市圏比率は44.5%(0.4ポ

売上高・売上総利益推移



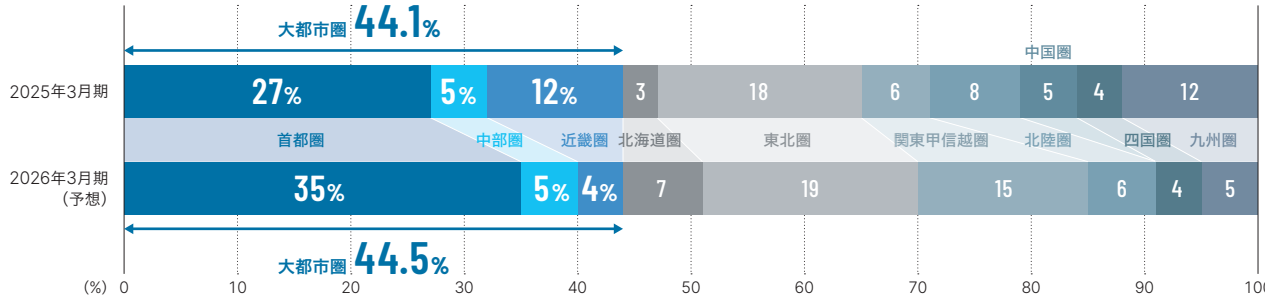
戸増加し、好調に推移しました。地方におけるブランド力強化も順調に進展し、利益率は高い水準を維持することができました。

供給エリアは北海道から九州まで全国にわたり、地域別の供給比率は首都圏が27%、中部圏が5%、近畿圏が12%でした。それらを合わせた大都市圏での供給比率は44.1%(前期比9.9ポイント増)となり、当期は特に近畿圏の伸びが顕著な結果となりました。

イント増)を予想しています。工期の長期化や建築費の高騰などに対しては、コストコントロールやタイムコントロール、高規格商品で対応してまいります。同時に、初めて家を購入される一次取得者の味方として、お求めやすい価格帯の維持にも努めていく方針です。

今後は国内の世帯数減少に伴い、マンションの供給戸数も減少していくと予測されます。このような環境下で持続的な成長を遂げるため、用地取得をより厳選するとともに、ターゲットとする顧客層へ、より丁寧かつ魅力的なマンションを全国に供給してまいります。

大都市圏比率





流動化

事業概要

不動産事業の第二の柱である流動化事業は、新築分譲マンション事業で培ったノウハウを生かし、多様な不動産アセットの開発を手掛けています。具体的には、ハイレード賃貸マンション「LUXENA」シリーズをはじめとするレジデンス、オフィスビル、ホテルなどが挙げられます。またこれまで開発した物件のうち6～7割をタカラレーベン不動産投資法人へ売却しており、同法人の外部成長をサポートする役割も有しています。

2025年3月期の振り返り

好調な市場環境が継続するなか、新規開発したレジデンスの利益貢献により、売上総利益は期初計画比19.0%増の7,375百万円となりました。

「LUXENA」シリーズを中心に、防音ニーズに対応した「LUXENA+ OTO 南千住」などの新たな商品展開を推進するとともに、保有不動産のバリューアップ、リーシング(賃貸付け)も順調に進捗しました。

投資実績は、全国から投資基準に適した優良なアセットを積極的に取得した結果、前期比約2倍の49,270百万円となりました。

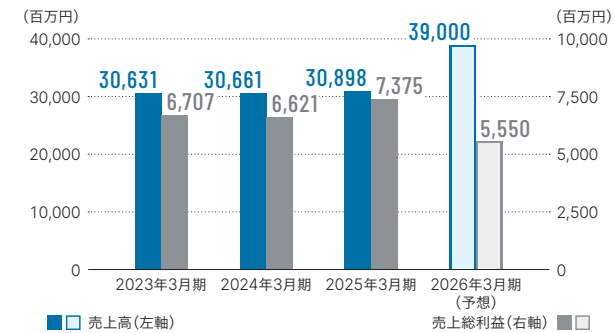
また、好調な不動産市況を機会として販売を戦略的に進め、30,898百万円の売却実績を計上しました。粗利益率は期初計画の17.2%から23.9%へと大幅に改善し、グループ全体の安定収益に貢献しました。

今後の取り組み

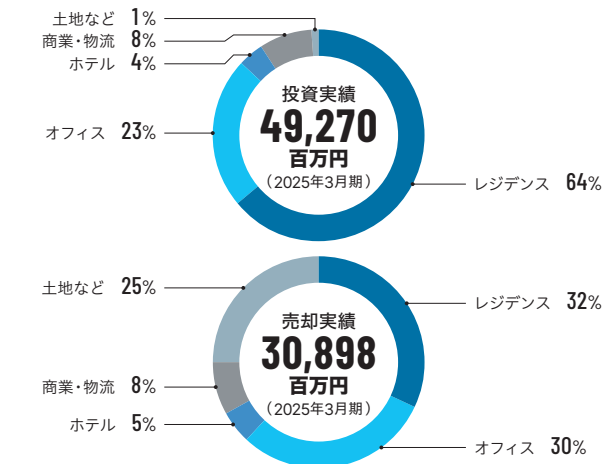
今後も全国を対象として積極的なアセットの取得・開発を継続します。タカラレーベン不動産投資法人の資産規模を、現在の1,732億円から2031年3月末には3,200億円へ拡大させる目標の達成に向け、各エリアの需要を的確に捉え、厳選した投資機会を安定的に確保してまいります。

マーケット動向を注視しつつ、新たなコンセプトの商品展

売上高・売上総利益推移



投資実績／売却実績

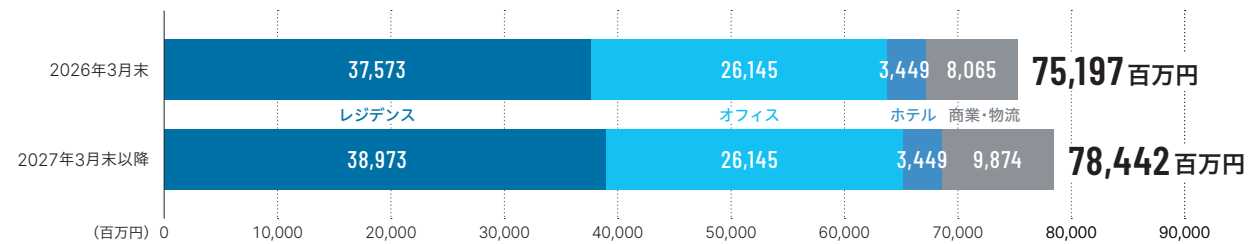


開にも挑戦していきます。

資産規模については、2025年3月末で、45,109百万円※保有しており、これに加え、開発中の資産として17,704百万円保有しています。この開発中資産は、完成後33,333百万円の資産となる見込みです。結果として、既存の資産と合わせて78,442百万円の資産となる予定です。

※ 販売用不動産に計上されている流動化資産を含む

完成後想定資産額



新築戸建分譲

事業概要

新築戸建分譲事業は、レーベンホームビルドによる開発から施工、販売までの一貫体制を構築しています。生活利便性、教育環境、自然環境、アクセス性など、独自の基準で厳選した用地に、主に4LDKのミドル価格帯の住宅を提供しております。さらに、当社グループならではの充実したアフターサービスや長期保証を通じて、「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」と「高品質で購入しやすい価格」の両立を実現しています。

2025年3月期の振り返り

売上戸数217戸と、期初計画である230戸は達成できませんでしたが、概ね計画通りの進捗となりました。売上総利益は1,501百万円、粗利益率は11.6%で、どちらも期初計画を下回る結果でした。

当期は、当社グループが分譲マンションを供給しているエリアおよびその周辺での事業展開により、ブランドの相乗効果や域内での連携を深める戦略を推進しました。

リニューアル再販

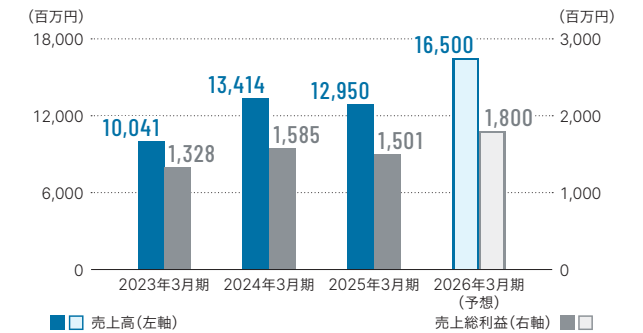
事業概要

リニューアル再販事業では1都3県を中心に、利便性や立地価値の高いエリアにおける中古マンションニーズに応えるため、1戸当たり平均60㎡台、平均築年数30年程度の物件を仕入れ、入居者の退去後にリノベーションを施した上で再販しています。また、1棟単位で中古マンションを取得し、デザイン性やプラン提案力を生かしてリニューアルした「Lé Art (ル・アール)」ブランドも展開しています。

2025年3月期の振り返り

利益率の改善により、期初計画を上回る1,568百万円の売上総利益を計上しました。すべてのエリアで中間価格帯を設定し、物件の「ニアーリー新築」水準までのバリューアップを図ったことが、業績に寄与しました。粗利益率は期初計画を2.5ポイント上回る14.9%となりました。

売上高・売上総利益推移

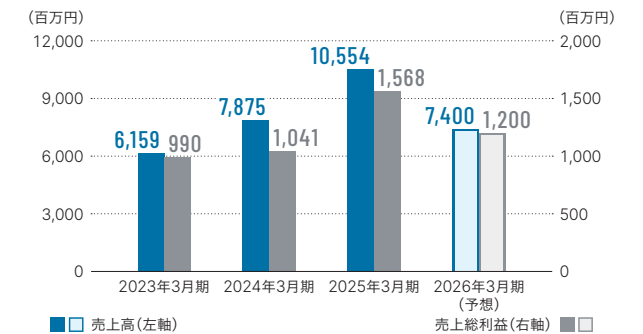


今後の取り組み

新築戸建分譲事業においては、「LEBEN PLATZ」シリーズを中心に、エリアを一層絞り込んだ地域密着型の開発を進めることで、他社との差別化を図っていきます。

エリア別マーケット分析や、規模に応じたハイブリッド型の投資戦略、ならびに戦略実行を担うチーム体制においては、改善の余地があると認識しており、今後は地域特性を踏まえた事業展開を強化することで、安定的かつ継続的な戸建供給体制の構築を目指していきます。

売上高・売上総利益推移



今後の取り組み

2026年3月期は、前期のような複数物件のバルク売却(一括売却)を現時点で見込んでいないため、売上高は減少する計画です。中古マンション市場では仕入れ価格の上昇が続いていることから、採算性を十分に見極めた上で、慎重に物件取得を進めていきます。



不動産賃貸

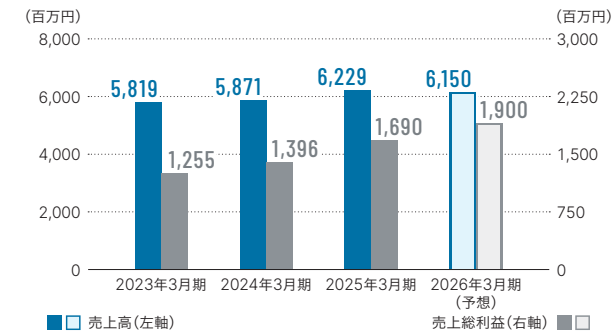
事業概要

不動産賃貸事業では、当社グループが保有する賃貸用不動産から生じる賃料が主な収益となっており、そのうち約9割が流動化事業またはリニューアル再販事業の将来的なラインアップとして取得した物件で構成されています。高い入居率・入室率を維持しながら日本全国で積極的に賃貸物件の取得を進めています。また、賃貸用不動産のテナント獲得業務等については、レーベントラストを中心にを行っています。

2025年3月期の振り返り

賃貸マンション、オフィス共に堅調で、売上高は6,229百万円、粗利益率は27.1%と期初計画を上回り進捗しました。賃料のインフレ基調と長期保有物件の稼働率向上が相まって、内部成長を着実に推進することができました。

売上高・売上総利益推移



今後の取り組み

今後も引き続き、得意とする50坪から100坪ほどのフロアプレートを中心に、立地の優れた商品を継続的に供給していきます。加えて、既存保有物件の価値向上による収益力強化(内部成長の促進)や、市場環境に応じた戦略的な資産の入れ替えを適宜実施することで、さらなる収益規模の拡大を目指します。

不動産管理

事業概要

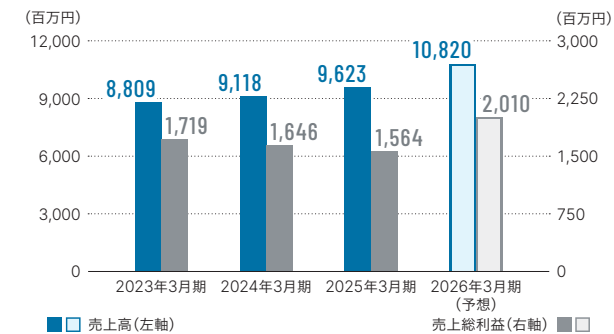
レーベンコミュニティを中心として、分譲マンションや賃貸レジデンス、オフィスなど幅広い不動産アセットの管理を行っています。日常の保守・維持管理業務をはじめ、長期修繕計画や建物点検、大規模修繕の提案など、管理組合の皆さまと対話を重ねながら、最適な管理サービスを提供しています。

2025年3月期の振り返り

人件費の上昇が影響し粗利益率が低下傾向となりました。管理戸数79,624戸、売上高9,623百万円、粗利益率は16.3%となり、いずれも期初計画を下回りました。

利益面ではコスト上昇が影響しましたが、管理戸数については前期比2,963戸の増加となり、事業基盤は着実に拡大しています。コスト削減および管理費の適正化に向けた施策の効果は、2026年3月期以降に表れると見込んでいます。

売上高・売上総利益推移



今後の取り組み

今後も人件費の上昇が継続すると見込まれ、適切な利益率の確保に向けて、管理サービスの向上とコスト削減の両立が重要な経営課題であると認識しています。

研修・資格制度活用による高いサービス品質力を強みとし、マンション管理員への定期的な研修、研修内容の理解度テストなどを通じて、これまでも業務スキルと顧客対応力の強化を図ってまいりました。今後もこれらの人材育成への取り組みを一層強化し、顧客満足度と収益面の両面での向上を目指します。

不動産その他

事業概要

不動産その他事業では、主に不動産の売買仲介や販売代理といった不動産流通サービスを提供しています。お客さまの多様なニーズに対し、契約条件の調整から物件のお引渡しまで、専門的なノウハウと情報力を生かして最適なご提案を行います。特に、当社グループが展開する分譲物件、管理物件、賃貸物件といった各事業で得られる豊富な物件情報や顧客基盤を活用できる点が、事業の大きな強みです。

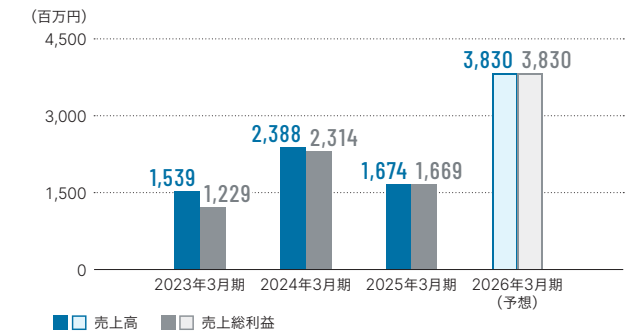
2025年3月期の振り返り

売上高1,674百万円で期初計画比23.1%増、粗利益率99.7%で期初計画比0.3%減となりました。前期比では減収減益となったものの、期初計画に対しては好調に進捗しました。

今後の取り組み

今後もグループ資源を最大限に活用し、フィービジネスとしての安定成長を目指します。2026年3月期は、新築分譲マンション事業において、ジョイントベンチャー(JV)案件の

売上高・売上総利益推移



海外における事業展開

長期ビジョンである「地域社会のタカラであれ。」は国内に限ったことでなく、海外の事業展開においても重要としています。海外事業では、現地パートナーとの協業が不可欠ですが、そのビジョンをしっかりと共有しながら、拡大を図っていきます。一方、海外に特有の事業リスクについてはその都度慎重に見極める方針です。

フィリピン

「Sentro」

フィリピンにおける事業第2号案件となる戸建事業プロジェクト「Sentro」は、第1号である「HAVANA SOUTH」同様、首都マニラから南東約80kmに位置するラグナ州サンパブロ市での戸建住宅開発事業です。ラグナ州は、マニラ首都圏と周辺の工業団地で働く人々のベッドタウンとして知られており、本プロジェクトはサンパブロ市の中心部まで車で約10分の利便性の高い環境が魅力です。2025年10月の竣工を予定しており、総面積92,808㎡の敷地に戸建住宅と、タウンハウスを含む全758戸(クラブハウスなどの共用施設も併設)を計画しています。

ベトナム

「THE MINATO RESIDENCE」

ベトナムにおいては、全2棟からなる「THE MINATO RESIDENCE」が2024年2月に竣工し、順調に回収が進みまし

た。本プロジェクトは、タカラレーベンと株式会社フジタが開発・建設を行い、レーベンコミュニティベトナムが管理を行う、ベトナムで初めてのオール日系企業による一貫体制のプロジェクトです。

タイ

「Malton Reserve Pinklao-Kanchana」

タイにおいては、5例目にして初の戸建事業「Malton Reserve Pinklao-Kanchana」への参画を発表しました。本プロジェクトは、首都バンコク中心部から西に約15kmのターウィワッタナ区における戸建開発事業で、敷地面積21,913㎡に、全25戸の戸建住宅およびクラブハウスなどの共用施設を計画しており、2026年4月の竣工を予定しています。今回現地事業者Major Development Public Company Limited(以下MJD社)との初の共同事業であり、「Malton」シリーズは、MJD社の戸建ブランドの一つで、洗練された高級感漂うデザインと共用施設が特徴のブランドです。



MESSAGE



MIRARTH
エナジーソリューションズ株式会社
代表取締役社長

谷口 健太郎

当社グループにおける エネルギー事業の位置づけと 新中期経営計画での注力ポイント

当社グループのエネルギー事業の強みは、不動産から派生した事業である点です。太陽光発電所を開発するには、まず、どのように事業用地を確保するかが大きな鍵を握ります。ここに、当社グループの全国ネットワークが活用できることは言うまでもありません。そして、既存の発電所をセカンダリーとして入手する場合においても、収益不動産を長らく扱ってきた知見やネットワークが、情報取得に生かされています。

当社グループは、コア事業である不動産事業に次ぐ第二の柱としてエネルギー事業を積極的に推進しています。2013年に、エネルギー事業に本格参入して以来、メガソーラー発電所を中心に開発をしてきました。2025年5月に公表した新中期経営計画（以下、新中計）では、太陽光発電に加え、風力発電、バイオマス発電、さらに昨今注目されている蓄電所事業への積極的な投資を盛り込んでいます。特に蓄電所事業については、計画している案件の過半で既に用地を確保しており、本格的な事業化に向けて着実に進めています。蓄電所ビジネスは補助金の活用も可能で、

社会に求められる「大きなデザイン」に 取り組むことこそが、

MIRARTHホールディングスグループの存在意義

バックアップ電源としての役割も大きく、今後拡大が見込まれます。

新中計では、引き続きPPA（Power Purchase Agreement、電力購入契約）による太陽光発電所を中心に開発スピードを加速させるなど、今後も積極的な投資を行っていきます。

中期的には、新ビジネスモデルの創出も必要であると認識しています。

その一環として、カンボジアにおいてカシュー事業を進めています。この事業は、食品、燃料、発電の3つの事業領域に展開が可能で、同国の雇用拡大とインフラ充実に貢献する、将来性のある事業となっています。食品のカシューナッツは、世界のパイヤーから高い評価を受けており、引き続き生産量の拡大を図っていきます。

カシューナッツの殻から抽出できるオイルについては、燃料事業化に向けた研究開発と分析を行っています。こちらも将来性が高く、オイルを絞った後の残渣をバイオマス発電燃料として活用することで、再生可能エネルギーの安定供給につなげていきたいと考えています。

エネルギー事業の今後の展望

政府の第6次エネルギー基本計画によれば、2030年の電源構成のうち、36%から38%を再生可能エネルギーで賄う方針です。これにより、2022年から2030年までに、太陽光発電は1.5倍に、風力発電は5.5倍に拡大する見通しです。

再生可能エネルギーの将来は明るいものの、乗り越えるべき課題が多いのも事実です。

例えば、バイオマス事業では、燃料として投入するウッドチップのカロリーのうち、50%が電力に、残りの50%が熱に変換されます。現状、日本ではその熱が有効活用されていません。先進的な欧州では、この熱の有効活用が進んでいることに加え、ウッドチップやウッドペレットの流通網も発達しているため、電気と共に熱を利用することが可能で、ホテルなどにも小型のバイオマス発電機が設置されています。日本では、熱の活用とバイオマス燃料の流通網の整備という、この2つの解決が迫られています。

再生可能エネルギーの供給に欠かせない日本の電力インフラについても、送電網が容量不足で老朽化しているという根本的な課題があり、再生可能エネルギーの系統連系や電力融通の障がいとなってきました。

この解決策の一つとして注目されるのが、「ワット・ビット連携」です。大量に電力を消費するデータセンターを分散させるため、再生可能エネルギーによって電力の生産地と消費地のギャップを埋めることができ、低コストが実現できるという考え方です。

社会に求められる「大きなデザイン」に取り組むことがMIRARTHホールディングスグループの存在意義であり、インフラ事業を成り立たせるには、その責任を果たすために、私たちは挑戦を続け、持続可能な社会の実現に貢献し続けます。

事業概要

MIRARTHエナジーソリューションズを中心として、太陽光をはじめ風力などの再生可能エネルギーを発電源とする発電所の開発・売電ならびにO&M事業、カシューナッツ殻を活用したバイオマス燃料化事業等を推進しています。これらの再生可能エネルギー事業拡大に向け、FIT（固定価格買取制度）による安定収益の確保だけでなく、PPA（企業や自治体等との直接的な電力購入契約）の推進にも積極的に取り組んでおり、不動産事業に次ぐ第二の柱としてさらなる成長を目指しています。

2025年3月期の振り返り

2025年3月期は、発電所の施設売却を取り止めたことが大きく影響し、売上高9,921百万円で期初計画比21.9%減、売上総利益2,551百万円で期初計画比42.4%減となりました。売電収入において計画比未達となった要因として、ケーブル盗難対策や修繕などの費用が発生したことがあります。これは一時的なコストであるため、2026年3月期では利益率改善を見込みます。

一方で累計発電規模は2025年3月末で385MWに到達し、着実に進捗しています。安定電源の確保を目指したポー

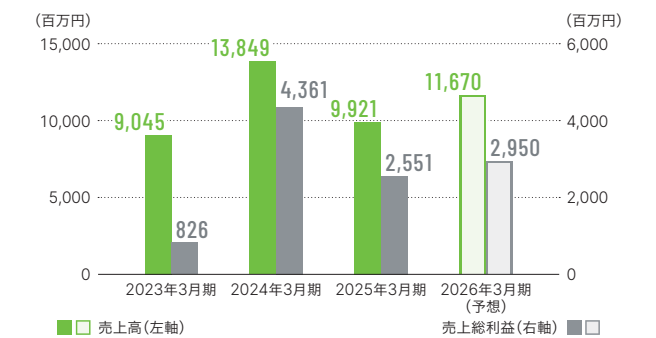
今後の取り組み

2026年3月期は施設売却は見込まず、発電規模の拡大に注力します。稼働済発電規模においては2025年3月期比25MW増の410MWを予想しており、売上高は11,670百万円、売上総利益は2,950百万円を見込んでいます。

MIRARTHエナジーソリューションズでは中長期的な事業計画を作成しており、事業収益力強化に取り組んでいます。今後蓄電所への積極的な投資、太陽光発電所を中心とした発電施設の開発スピードを加速していくとともに、カシュー事業、燃料事業といった新領域の成長を目指します。蓄電所は、比較的狭い土地でも高い収益性を確保できることから、不動産事業で培ったネットワークを生かし、土地の取得と立地の分散を図っていきます。

また、エネルギー電源の多様化に向けた取り組みとして、木材チップを燃料としたバイオマス発電所を予定しています。バイオマス発電は太陽光に比べてオペレーションやメンテナンス面において難易度が高いため、安定運用に向けた体制強化にも取り組んでいます。

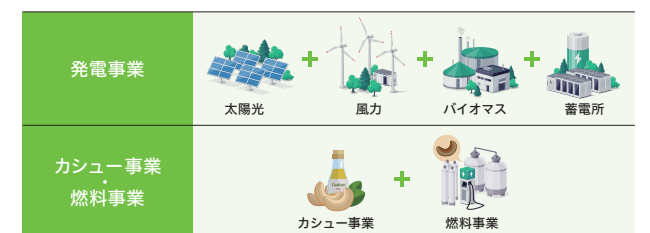
売上高・売上総利益推移



※需要地の敷地内にて発電された再エネ電力を供給する契約方式。

カシュー事業・燃料事業においては、2024年6月にカンボジアで竣工したカシューナッツ加工工場にて製造された商品が高く評価されており、今後も加工量の拡大や技術ノウハウの蓄積などを進めていきます。

資源エネルギー庁が公表している第6次エネルギー基本計画では、2030年の電源構成のうち36～38%を再生可能エネルギーとする方針が掲げられており、当社グループにとって成長機会であると認識しています。こうした中、エネルギー事業を不動産事業に次ぐ第二の柱と位置づけ、今後も事業領域の拡大と収益力の強化に努めてまいります。



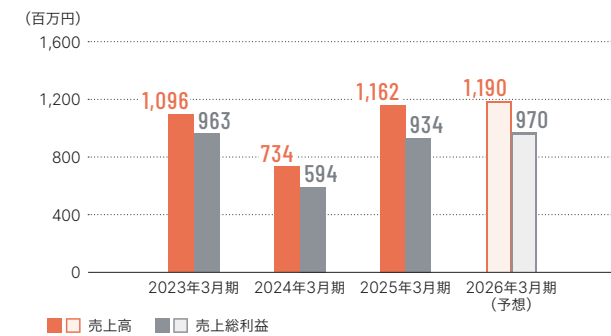


アセットマネジメント事業

事業概要

MIRARTHホールディングスグループが有する、不動産と再生可能エネルギーに関する豊富な専門知識、ノウハウ、ネットワークを活用し、J-REITおよび私募ファンドの運用受託を積極的に展開しています。これらの事業は、MIRARTHアセットマネジメントとMIRARTH不動産投資顧問が行っています。投資家の皆さまの多様なニーズに応じて、資産の特性に応じた最適な運用を行うとともに、優良な投資機会の創出にも取り組んでいます。

売上高・売上総利益推移



MESSAGE



MIRARTH
アセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

草島 武彦

成長過程の強みを生かし、トラックレコードを積み上げ社会に貢献

当社は、太陽光発電施設を核とするインフラ私募ファンドと、不動産私募ファンドの資産運用を受託しています。2013年10月の設立時は、当社グループの再生可能エネルギー発電事業に関わる上場インフラファンド（タカラレーベン・インフラ投資法人：2023年2月に上場廃止）の資産運用を担っていましたが、2018年3月に私募ファンド本部を立ち上げて以降、海外投資家との強いパイプを生かし、オフィスビルや賃貸住宅等を投資対象とした不動産私募ファンドの運用受託を伸ばしてきました。

このように、再生可能エネルギー発電設備のみならず不動産の資産運用も受託している点に大きな特徴があり、物件のソーシング能力、海外

投資家に対するきめ細かなサポートと完全なバイリンガル対応で差別化を図っています。

日本の不動産に対する海外投資家の投資意欲は依然強く、私募ファンドには伸び代があります。また、インフラファンドを扱うアセットソリューション本部では、前述のインフラ上場ファンドがMIRARTHホールディングスのTOBによって公募から私募にビジネス転換しており、安定資産の積み上げが期待されます。

私募ファンドをゼロから立ち上げたように、当社はまだスタートアップだと捉えています。ここに魅力を感じる人材を獲得し、新中期経営計画では安定成長期に入っていきたいと考えています。

MESSAGE



MIRARTH
不動産投資顧問株式会社
代表取締役社長

幸田 哲男

不動産本来の価値を引き出す運用、資産規模拡大の双方を追求

当社は、総合型REIT「タカラレーベン不動産投資法人」の資産運用を受託しています。当社の強みは、親会社であるMIRARTHホールディングスと非常に良好な関係性が保たれていることです。少数精鋭ですが、長年の経験と深い知見を持ったメンバーに恵まれており、マーケットから物件を購入する際、メンバーの人脉、過去の実績や現在のスタンスへの理解を生かし、セラーやエージェントと緊密なネットワークを築いている点が非常に大きな強みとなっています。

上場REITの57銘柄中、2018年7月上場の53番目という規模のハンデを克服するため、当社

はREITとしての安定性に加え、成長性をポートフォリオに求めてきました。コロナ禍によって物流セクターを除きREIT市場が低迷するなか、当社は果敢に成長機会を狙い、2021年9月から3年間に5回の増資を行いました。その結果、2020年2月末に863億円であった資産運用規模を2025年2月末には1,726億円まで拡大しています。2024年は暦年で2回の増資により、400億円以上の物件を取得しています。

今後も、「不動産の本源的価値（イントリンジック・バリュー）」を追求し、成長を遂げていきます。

2025年3月期の振り返り

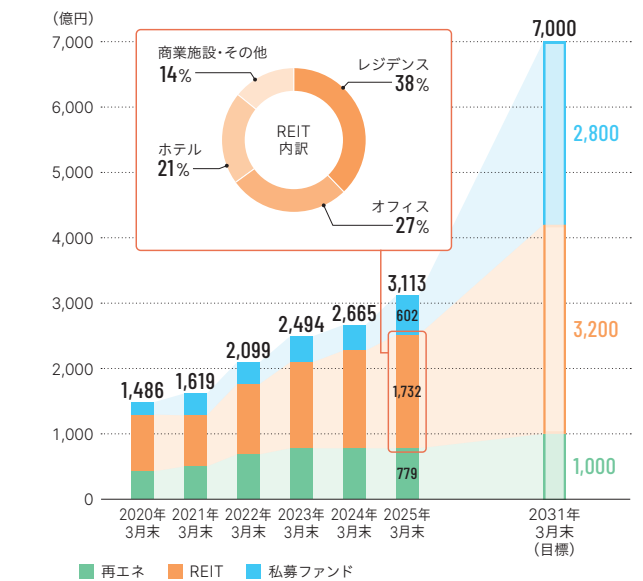
2025年3月期においては、私募ファンドの組成が業績を大きく押し上げ、売上高1,162百万円で期初計画比29.2%増、売上総利益934百万円で期初計画比33.5%増と、いずれも大幅に計画を上回る結果となりました。

取得物件の拡充を図るとともに、適切なタイミングで運用物件を売却するという資産の入れ替え戦略により、着実に成長を遂げてきました。

日本の不動産に対する国内外投資家の投資意欲の強さに加え、当社グループの企画開発力を生かしたスポンサー体制、堅実な物件調達力を背景に、業績は好調に推移しています。テナントの汎用性の高さ、物件自体の資産価値の高さを重視した厳選投資により、新たな物件の取得を推進しています。

資産運用規模（取得価格ベース）では合計3,113億円となり、前中期経営計画における目標3,000億円の資産運用を達成しました。その内訳として再エネが779億円、REITが1,732億円、私募ファンドが602億円となっています。

資産運用規模



今後の取り組み

今後は、引き続き運用資産規模の拡大と着実な内部成長を目指し、運用体制の強化に取り組んでいきます。資産規模を拡大するには強固な組織基盤が不可欠であり、優秀な人材の確保や定着のために重要な「良いオフィスづくり」というのも課題です。人材確保を物件取得と同等の重要事項だと考えており、注力していきます。

また、増資に関しては、NAV（ネット・アセット・バリュー）への影響が意識されますが、NAVの水準のみに捉われず、少なくと

も配当水準を維持することを前提とし対応を行う方針です。

投資判断においては、「善良な管理者の注意義務」に忠実に、収益性と資産価値の両面から精査を行い、高い内部成長が見込める物件への投資を徹底していきます。賃料の増額や物件価値の向上を通じて資産価値を高めるということが当事業の責務であり、今後も当社グループのストック・フィー事業の成長に貢献します。

COLUMN

DBJ Green Building 認証で最高ランクを取得

MIRARTHアセットマネジメントが運用する新潟県新潟市の共同住宅「ロイヤルパークスER万代」は、環境・社会への配慮が特に優れた建物に対して与えられるDBJ Green Building 認証の最高ランクを、2025年3月に取得しました。

DBJ Green Building 認証とは、日本政策投資銀行（DBJ）が創設した認証制度で、対象物件の環境性能に加えて、防災性や地域コミュニティへの配慮、さまざまなステークホルダーへの対応などを総合的な評価に基づいて、評価・認証が行われるものです。

近年、特にヨーロッパの投資家や金融機関を中心に、不動産の環境性能を厳しく評価する傾向があり、当社グループではこうした市場動向を踏まえたESG対応を強化しています。今回の認証取得は、その具体的な成果の一つであり、今後も環境・社会への配慮を重視した不動産運用を推進してまいります。





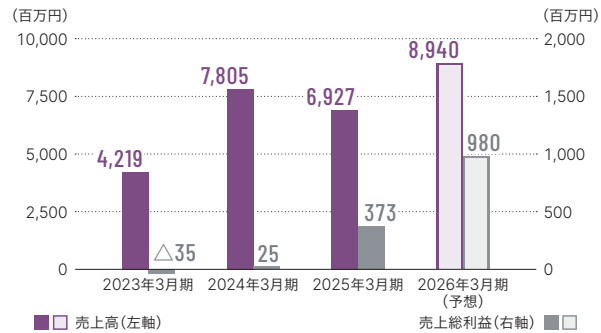
その他事業

事業概要

ホテル運営事業、建設事業、介護事業など、幅広い事業をグループ各社で手掛けています。建設事業では施工時の各工程における幾重もの社内検査など、厳重な品質管理体制を構築し、共同住宅、福祉施設、店舗などさまざまな用途の建物を提供しています。

ホテル運営事業では、当社グループの住まいづくりの中で培われた「人が快適に過ごす空間をつくる」ノウハウを生かしたオリジナルブランド「HOTEL THE LEBEN」の展開もしており、新領域への挑戦を通じて、新たな価値の創造を目指しています。

売上高・売上総利益推移



2025年3月期の振り返りと今後の取り組み

その他事業の収益においては、建設工事請負、ホテル運営やリハビリデイサービスなどが含まれており、売上高6,927百万円で期初計画比4.3%減、売上総利益373百万円で期初計画比58.9%減となりました。建設および介護事業におけるコスト上昇が利益率に影響を与えましたが、運営中ホテルの好調な稼働により、前期比では売上総利益が348百万円増加しています。2024年7月には「那須 無垢の音」がミシュランキーを取得するなど、高い評価を獲得しています。

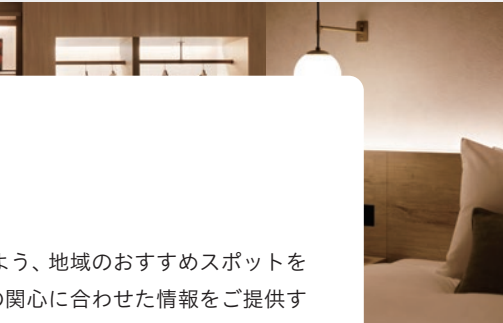
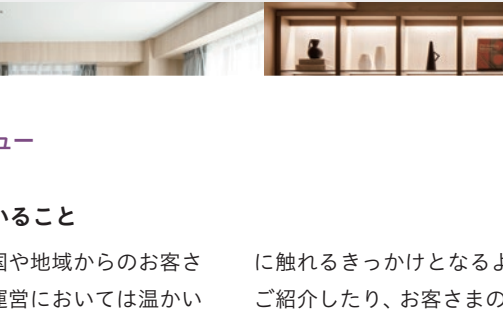
今後もホテル運営では、高い稼働率と客室単価が継続するものと見ており、利益率のさらなる向上を図っていきます。戦

略としては、宿泊特化型ホテル開発を加速するとともに、既存ホテルのオペレーション強化や収益力の改善に取り組みます。また、他社ホテルの運営受託の推進やM&Aも活用しながら運営規模の拡大を進め、2031年3月期には営業利益1,000百万円の達成を目指します。



COLUMN

HOTEL THE LEBEN OSAKA



ホテル概要

タカラレーベン初となる自社ホテルブランドとして「HOTEL THE LEBEN」を立ち上げ、タカラレーベングループ創業50周年記念ホテルとして「HOTEL THE LEBEN OSAKA」を2022年3月に開業しました。日本の平均的な宿泊特化型ホテルの広さ15～20m²に対して、全室30m²以上と広い客室を実現しています。さらに、ホテルでも自宅にいるようにくつろいでいただくため、リビングと寝室の境界を意識し、仕切りを設けた客室（一部）をご用意しました。

当ホテルは、「部屋で靴を脱ぐ」というホテルでの過ごし方をご提案し、日本のお客さまには自宅にいるような感覚を、また海外のお客さまには日本の文化に触れる楽しみを感じていただきます。お客さまにおくつろぎいただく大切なポイントとして、一番長く過ごす客室の「空間のゆとり」はととても重要と考えております。空間のゆとりが心のゆとりとなり、より豊かな旅になることを願い、開業いたしました。

開業から現在の状況

開業は2022年3月、コロナ禍でのスタートとなりました。そのため、開業時の稼働率は厳しく、平均客室単価も10,000円台と厳しい状況から事業を開始しております。

現在は海外のお客さま比率が90%を超え、平均客室単価も40,000円台になり、好調に推移しています。

単価が高くなった分、お客さまの期待値も上がることから、アメニティを拡充したり、お菓子の部屋入れをするなど、細やかなサービスも含めて価値の向上に努めております。

また、海外のお客さまが中心であるため、従業員は語学が堪能なメンバーを配置し、快適な滞在を実現できるよう、日々取り組んでいます。直近では、大阪・関西万博が開催され、例年以上に海外のお客さまにご利用いただいております。

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
平均客室単価	18,095	27,084	35,183

INTERVIEW 総支配人インタビュー

日々のオペレーションで心がけていること

当ホテルは開業以来、さまざまな国や地域からのお客さまにご利用いただいております。日々の運営においては温かいおもてなしを何よりも大切にしています。単なる宿泊施設ではなく、旅の疲れを癒し、まるでご自宅のように感じていただけるホテルを目指しています。そのために、スタッフ一人ひとりがお客さまとの出会いを大切に、心に寄り添うコミュニケーションを心掛けております。お客さまが何を求めているのか、画一的なサービスではなく、その方に合わせたパーソナルな体験を創り出すことを追求しています。

例えば、海外からのゲストには、お客さまが日本の文化

に触れるきっかけとなるよう、地域のおすすめスポットをご紹介したり、お客さまの関心に合わせた情報をご提供するなど、お客さまの旅全体がより豊かになるよう、ささやかながらお手伝いさせていただくこともあります。お客さまのご期待に沿えるよう、些細なご要望にも耳を傾けることを常に意識しています。お客さまからいただく「ありがとう」の一言や、心からの笑顔が、私たちスタッフの何よりの喜びです。

これからも、国籍や文化を超えて、すべてのお客さまにとって、心安らぐ時間を提供できるよう、スタッフ一同、誠心誠意努めてまいります。

満足度や対外的な評価

開業時「空間のゆとりが心のゆとりとなり、より豊かな旅になること」を願って事業をスタートしましたが、実際に客室の満足度が非常に高く、客室の広さや快適さに対するグッドコメントを多数いただいております。

今後に向けて

マンション事業を長年手掛けてきた当社だからこそ実現できた快適なホテルライフが、多くの海外・国内のお客さまに受け入れていただいております。今後もより一層快適な滞在となるよう、現状に満足することなく、快適なホテルライフを追求してまいります。

持続的成長を支える人材戦略



グループCRO 兼 常務執行役員
グループ人事戦略部長
山地 剛

人材戦略とWell-being 経営による、組織力の最大化を目指して

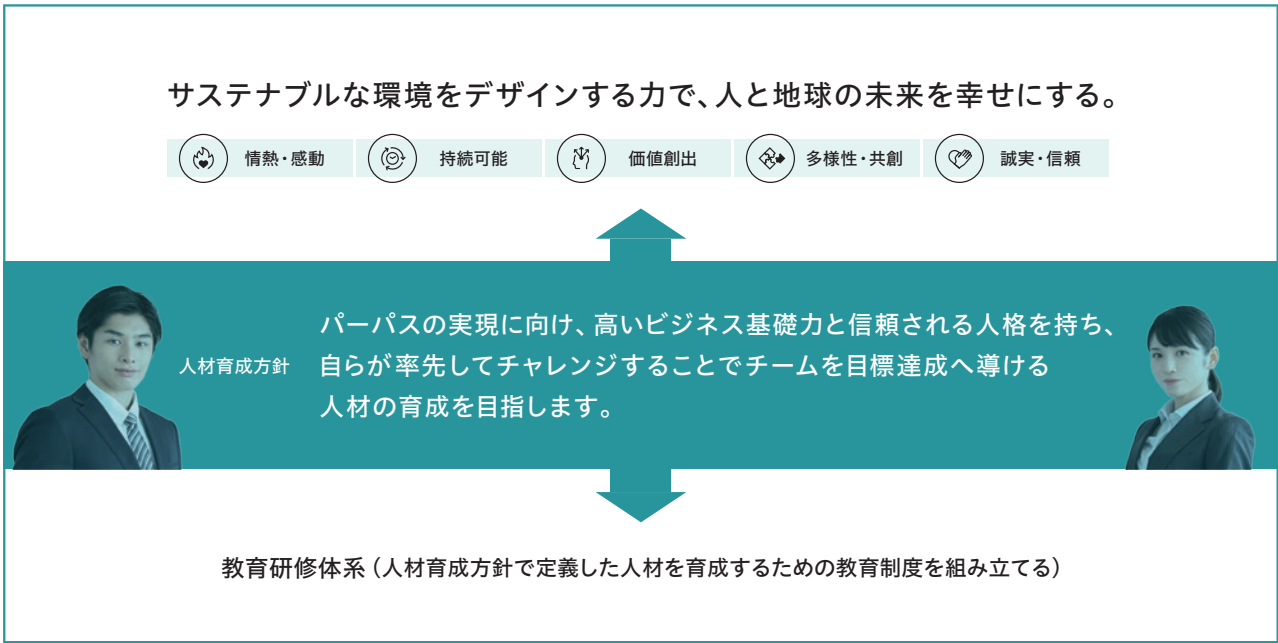
MIRARTHホールディングスグループの人材は責任感が強く、最後までやり遂げる力があり、プロフェッショナル集団であると思っています。この人材基盤の上に、近年は新卒採用に加えて積極的な中途採用を進めており、若手や女性の採用比率も着実に向上してきました。多様な経験や視点を持つ人材が融合することで、これまで以上の大きな成果を生み出しています。

また、当社グループが人材育成方針に定める、「グループ人材のあるべき姿」の実現にも努めており、その一端として、ビジネス基礎力を向上させるe-ラーニングを導入し、継続的に学習ができる環境を構築しました。特に管理職層に対しては、早い段階から経営的な知識やスキルを習得する機会を提供し、成長を加速させております。こうした従業員一人ひとりの成長機会の創出と挑戦意欲を促すため、公募によるジョブローテーション制度も活用し、制度を通じて多様な

経験を積むことができるのはもちろんのこと、新たなスキル習得により自己の成長を実感できる貴重な機会となっています。また、他部門の視点や立場を経験、理解することで会社全体の視座を養い、他者や他部門を尊重する姿勢を身に付けることができると考えています。

当社グループがパーパスを実現するには、Well-beingが不可欠だと認識しており、さらなる施策を講じてまいります。労働環境の改善にとどまらず、従業員の幸福度調査データに基づいた柔軟な働き方を支える制度の構築や、主体的な学びを支援するプログラムの導入など、心身両面からのサポートを強化しています。これらの取り組みを通じて、従業員のエンゲージメントを高め、高いモチベーションが持続する組織風土を醸成することで、企業の成長と社会への貢献を目指します。

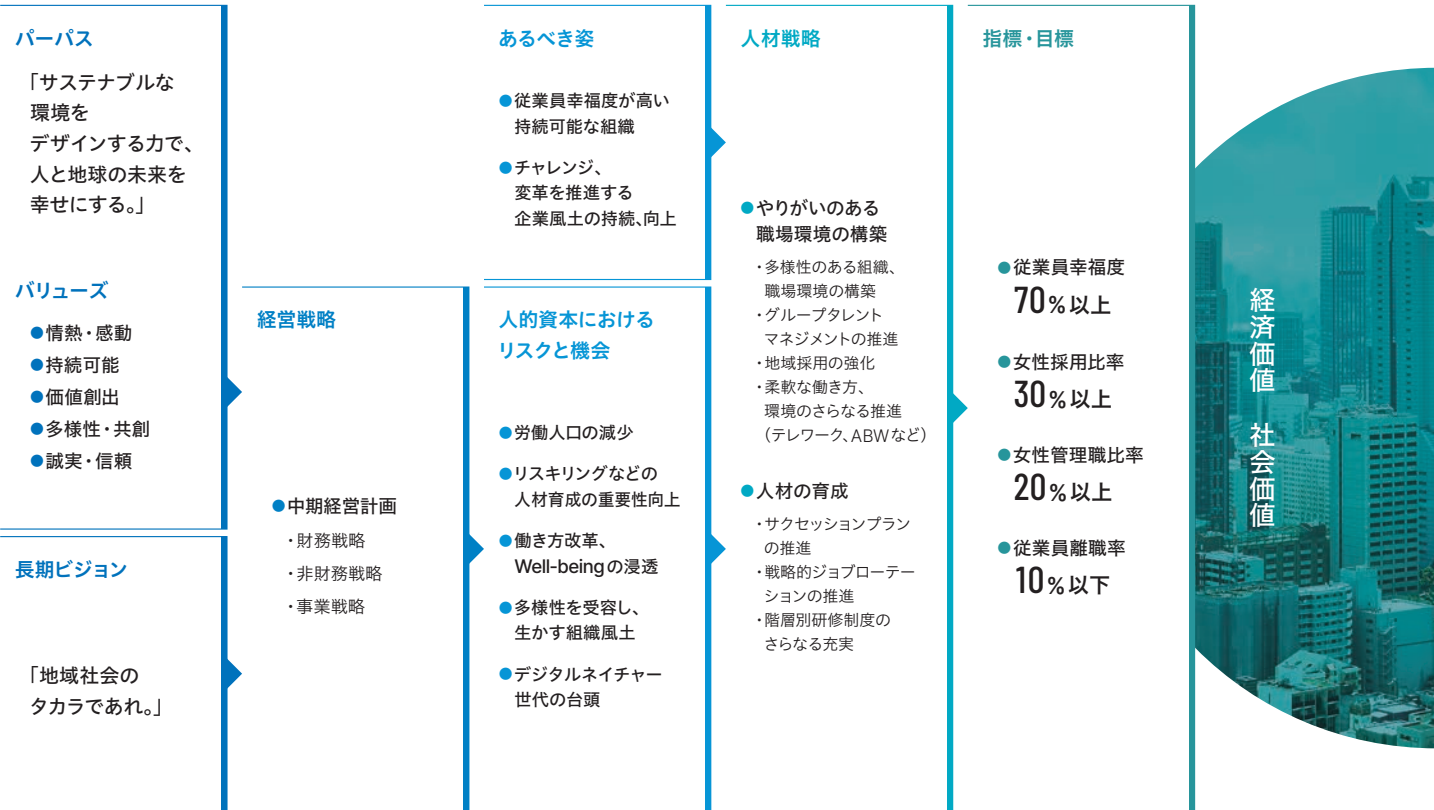
グループ人材のあるべき姿（人材育成方針）



研修体系図

等級	定義	視点	全社教育	階層別	職場	選抜	その他
役員	●経営戦略の策定および意思決定 ●会社運営	会社		●経営戦略 ●会社運営		評価	
M3	●担当組織の戦略推進・管理 ●組織目標の達成 ●円滑な組織運営 ●副事業部長、部長職の育成	組織	評価者トレーニング コンプライアンス・ハラスメント パーパス・バリューズ	●経営戦略 ●ガバナンス	360度評価		
M2	●担当組織の戦略推進・管理 ●部目標の達成 ●円滑な組織運営 ●次長、課長職の育成			●ビジョン戦略 ●組織開発 ●会計(応用) ●DX			
M1	●担当組織の戦略推進・管理 ●課目標の達成 ●円滑な組織運営 ●部下育成			●マネジメント基礎スキル ●マーケティング ●会計(基礎) ●労務管理、目標管理 ●評価		成果評価・行動評価 フィードバック面談	宅建士資格取得支援制度
G3	●部下への指示・指導 ●業務遂行・改善・課題解決の中心的な役割	チーム		●ロジカルシンキング応用 ●データ分析	OJT	経営マインド	e-ラーニング
G2	●上位者の概要指示で担当業務を遂行 ●業務遂行・改善・課題解決			●ロジカルシンキング基礎 ●アサーティブコミュニケーション			
G1	●上位者の詳細な指示で担当業務を遂行 ●業務経験・知識の習得			●ビジネススタンス ●ビジネスマナー ●ビジネスコミュニケーション ●ITデラシー		新卒3カ年育成カリキュラム	

人的資本戦略の全体像



持続的成長を支える人材戦略

Social



マテリアリティ

KPI(2025年度目標)

従業員の健康と安全の確保

- ストレスチェック受診率
※ 実施企業のみ集計。

100%

- 有給休暇取得率
※ 年次有給休暇が一斉付与の企業を対象に集計。

70%

- 男性育児休業取得率
※ 2030年度までの中期目標として設定。

85%

- 建設現場における
特別パトロール(安全確認)の実施

年4回

マテリアリティ

KPI(2025年度目標)

ダイバーシティ・エクイティ&
インクルージョン(DE&I)の推進

- 障がい者雇用率

2.5%

- 女性管理職比率
※ 2030年度までの中期目標として設定。

20%

- 女性採用比率

30%

Our Values [価値観]

実現したいこと／戦略

取り組み

MH MIRARTHホールディングス TL タカラレーベン LC レーベンコミュニティ MES MIRARTH エナジーソリューションズ Gr グループ全体



情熱・感動

環境創造に情熱を注ぎ、
人々と感動を分かちあう。

実現したいこと

グループ従業員一同が
同じ想いを持って
働けるような環境を創造する

戦略

- 積極的なチャレンジ
- グループ連携強化
- パーパスの浸透、
長期ビジョンの浸透

MIRARTH NOTEの拡充

Gr

当社グループでは、グループ内WEBサイト「MIRARTH NOTE(ミラースノート)」を運用し、グループシナジーの最大化につながる情報共有やコミュニケーションの活性化を推進しています。

MIRARTH NOTEは、グループ会社間で各社の取り組みやリリース情報を共有する機能を有し、マニュアルや掲示板など業務効率化に役立つ最新情報を掲載しています。2023年度には、グループ全社のサステナビリティ活動をタイムリーに発信する「サステナビリティAction!」ページを新設しました。グループ各社のサステナビリティの取り組みとSDGsの17の目標を関連付け、さまざまな社会課題と結びつけながら記事を発信することで、サステナビリティの社内浸透を図っています。

グループイベントの開催

Gr



当社グループは、2024年5月にグループ従業員が一堂に会し交流を行うイベント「KICK OFF FORUM 2024」を開催しました。本イベントでは、長期ビジョン策定メンバーによるトークセッションを通じて、当社のパーパスや長期ビジョンの浸透を図るとともに、従業員からの質問回答コーナーを設け、経営陣と従業員双方向のコミュニケーションを促進しました。グループ全体の一体感を醸成する貴重な機会となりました。

東北・みやぎ復興マラソン2024

Gr



MIRARTHホールディングスは2024年11月3日、「東北・みやぎ復興マラソン2024」にサポーターパートナーとして参加しました。当イベントは、被災地の復興に寄与するために2017年から始まり、復興への想いを持った多くのランナーが集う、東北最大級の大会です。2019年から2022年まで天候や新型コロナウイルス感染症の影響で中止となっていたが、2024年はリアル大会が開催となり、グループ全体でボランティア・ランナーを募り、当大会を応援しました。



持続可能

人、自然、社会の
共存を目指し、
サステナブルな世界をつくる。

実現したいこと

ライフステージが変わっても
働き続けられる、
従業員の家族も幸せな
労働環境づくり

戦略

- 人材育成
- 働き方改革
- 従業員幸福度
- 従業員との信頼関係

従業員の幸福度調査(幸せ実感)

Gr



2023年度よりグループ全社で幸福度調査を実施しています。本調査では、7件法でのアンケート回答を基に従業員の幸福度を測定・数値化します。従業員が「どの程度の幸福を感じている状態か」「どの項目が足りているか、または不足しているか」を把握・分析し、今後の施策検討と併せてKPIを設定しました。

新入社員研修

Gr



社会人・組織人・仕事人としての意識や、社内における自らの任務の自覚と責任意識を高め、プロとして成果を上げる能力を身に付けることなどを目的に、新入社員に対して入社後の3年間、定期的に研修を実施しています。「新入社員3カ年育成カリキュラム」に沿って、入社1年目、2年目、3年目ごとに求められる役割、目標、目的意識などを明確にし、自主性を持った従業員の育成に努めています。

フィードバック面談の実施

MH TL

経営戦略と紐づいた成果評価における目標を各従業員が設定し、一人ひとりの成長を促進することを目的に評価者と被評価者間において、半期ごとにフィードバック面談を実施しています。また、Our Values(価値観)に基づいて従業員の行動評価項目(等級ごとに求められる行動)が設定されており、期初・中間・期末の年間3回の面談を行っています。

「プレミアムワンアワー」制度の導入

MH TL

週に一度定時を1時間短縮し、業務以外の活動に充てることができる「プレミアムワンアワー制度」を導入しました。原則、終業時刻より最大1時間早く帰社できる制度ですが、始業時刻より1時間遅く出社する場合も利用可能です。従業員のリフレッシュを促すことで、生産性の向上や創造性の促進、人間関係の改善を図ることを目的としています。

ストレスチェック

Gr

従業員のメンタルヘルス不調を未然に防ぐストレス・マネジメントとして、ストレスチェックを実施し、その結果を経営会議で共有しています。

持続的成長を支える人材戦略

Our Values [価値観]

実現したいこと／戦略

取り組み

MH MIRARTHホールディングス TL タカラレーベン LC レーベンコミュニティ MES MIRARTH エナジーソリューションズ Gr グループ全体



価値創出

スピード感を持って
変革を続け、
新しい価値を創出する。

実現したいこと

新しいことに挑戦でき、
変革を推進していける
組織風土醸成

戦略

- 経営人材育成
- 適材適所の配置
- イノベーション創出

サクセッションプラン

MH



指名諮問委員会において、2024年度はCEO等の後継者の育成や選定のためのサクセッションプランを決定しました。これを元に後継候補者に対する研修や360度診断を実施し、そのほか必要に応じて委員である社外取締役による後継候補者との面談を行いました。

MIRARTH INNOVATION LABO ～ミライラボ～

TL MH



MIRARTHホールディングスを100年間存続させるには、「部署を超えて横断的に関わり合いながら柔軟な発想で新たな商品・戦略・事業を生み出していくこと」が必要であるという考えに基づき、「若手社員育成」「部門を超えた横断的な関わりの促進」「従業員が働き続けたいと思う環境の構築」に向けた取り組みを実施しています。2024年度は、新卒3カ年育成カリキュラムの作成や、部門を超えた座談会・勉強会の実施、社内掲示板において有給・育休取得事例の紹介などを行いました。

タレントマネジメントシステムの導入

Gr



当社グループは、グループ規模の拡大に伴って従業員の把握が難しくなっていることや、人事情報・データがグループ会社ごとに管理され散在していることなどから、これらの課題を解決し、人事情報を効果的・多角的に管理して人材を最大限活用するため、タレントマネジメントシステムを導入しています。タレントマネジメントシステムは、従業員一人ひとりのスキルや能力、異動、評価などのさまざまな情報をデータ化し、一元管理するツールです。バラバラだった情報を一元管理することにより、人材情報の多角的な分析や可視化が可能になり、戦略的な人事情報の活用につなげています。



多様性・共創

一人ひとりの
アイデアを大切に、
地域社会との共創を進める。

実現したいこと

多様な背景を持つ人との
協働により
新たな価値を生み出せる
環境づくり

戦略

- 女性活躍推進
- 障がい者雇用
- 人材交流

「えるぼし」

最高位認定取得

MES



MIRARTH エナジーソリューションズは、2023年11月、女性活躍推進法に基づく厚生労働大臣認定「えるぼし」3段階目(最高位)を取得しました。「えるぼし認定」は、女性の活躍促進に関する取り組み状況が優良な企業を、厚生労働大臣が認定する制度です。認定は5つの評価項目(採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコース)で行われ、これらの評価項目すべてを満たし3段階目を取得しました。

レーベンヴィレッジ

TL



2024年度の
活動分として、
38,110円
を寄付

タカラレーベンは2018年11月から障がい者3名、農園管理者1名を雇用し、千葉県千葉市の農園でさまざまな野菜を栽培する「レーベンヴィレッジ」を運営しています。長期的に安心して就業できる環境を用意するとともに、障がいのある方が活躍できる雇用を進めています。また収穫した野菜を社内の希望者に配布するとともに、国際的な食の格差問題の解消を目指すNPO法人「TABLE FOR TWO International」に継続的に寄付を行っています。

男性育児休業取得の推進

Gr



当社グループは「男性育児休業取得率」をKPIに設定し、男性従業員の育児休業取得を促進しています。タカラレーベンでは、掲示板において定期的に育児休業を取得した従業員のインタビューを掲載するなど発信を行っています。また、MIRARTH エナジーソリューションズでは、2022年度に男性育児休業取得率が100%を達成し、東京都の「TOKYO パパ育児促進企業」において「TOKYO パパ育児促進企業登録マーク」の最高等級である「ゴールド」企業として登録されました。



誠実・信頼

誠実な行動で、
人と社会の
安全・安心を約束する。

実現したいこと

不正やハラスメントのない
安心して働ける環境、
心理的安全性のある
環境づくり

戦略

- 他者承認
- コンプラ意識醸成
- クオリティの追求

ハラスメント防止

Gr



ハラスメントやコンプライアンスに関するメールマガジンと啓発コンテンツをグループ各社に毎月配信しており、年に1回以上、グループ全社対象のコンプライアンス研修を実施しています。階層別ハラスメント研修では、ハラスメントに関する知識の研修をはじめ「職場でのコミュニケーション」「ダイバーシティ」などをテーマに、ハラスメントを撲滅するために必要となる基本的な考え方や具体的な行動の浸透を図っています。

営業スタッフアンケート

TL



営業スタッフや会社に対するお客さまのイメージを把握し、お客さまにより満足をしていただくことを目的に、モデルルーム来場者へのアンケートを実施しています。調査では、「お客さまのニーズに合ったご提案ができたか」「説明のわかりやすさや時間は適切だったか」「間違いを持って丁寧に接することができたか」など、あらゆる面から評価をいただきます。2024年度は11,000件を超えるお客さまの声をいただき、接客サービスや快適な空間づくりに活用されています。

フロントマン研修・マンション管理員研修

LC



管理組合運営を支援するプロフェッショナルとして豊富な知識が求められるフロントマンのサービス品質向上のために、定期的に全フロントマンを対象に研修を実施し、フロントマンとしての役目を果たすために必要なあらゆるスキルの習得を図ります。また、受付業務、巡回業務、清掃業務、相談受付などを担当するマンション管理員にも適切な業務の遂行はもちろん、さまざまな気配りが求められます。定期的な管理員研修を実施し、サービス品質向上に徹底的に取り組んでいます。

人権デュー・ディリジェンスの取り組み

Social



MIRARTHホールディングスグループは、従業員をはじめ、すべてのステークホルダーの基本的人権を尊重して行動するとともに、法令や社会的な倫理規範、あるいは「倫理規程」に定めた事項を遵守しています。

マテリアリティ	KPI(2025年度目標)
人権の尊重、サプライチェーンへの対応	- 安全大会の実施 年1回 - 人権デュー・ディリジェンスの体制構築 - サプライチェーンマネジメントの推進

MIRARTHホールディングスグループ人権方針

MIRARTHホールディングスグループ(以下、当社グループ)は、事業活動を通じて社会課題を解決し、ステークホルダーとともに、サステナブルな社会と成長を実現します。この当社グループ人権方針(以下、本方針)は、当社グループが事業活動を行う上での人権に関する考え方を明確にするものであり、当社グループは、社会の一員として、本方針に従い、人権を尊重し、活動します。また、当社グループの事業に関わるすべてのステークホルダーに対し、本方針に沿った人権尊重への理解と実践を期待し、協働して人権の尊重を推進することを目指します。

1. 国際人権基準の尊重
2. 適用範囲
3. 人権に関する重点課題
4. 人権デュー・ディリジェンスと救済・是正
5. ステークホルダーとの対話・協議
6. 情報開示



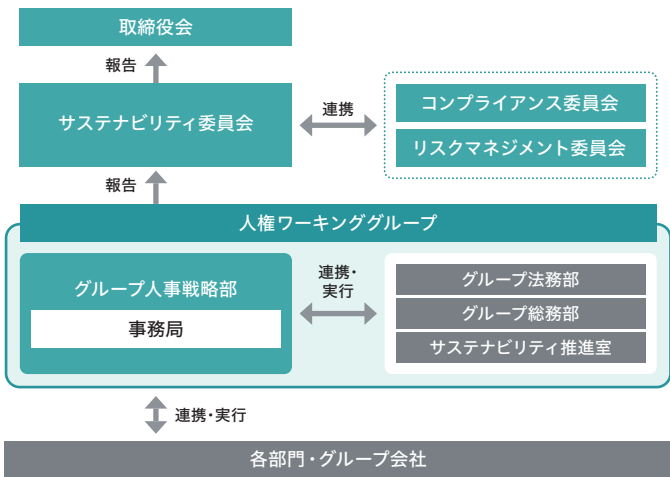
人権方針 全文 <https://mirarth.co.jp/sustainability/social/humanrights/>

推進体制

当社グループでは、人事担当役員を責任者として、人権ワーキンググループを中心に人権尊重への取り組みを推進しています。

人権ワーキンググループは、グループ人事戦略部が事務局となり、グループ法務部、グループ総務部、サステナビリティ推進室と連携して、重要人権リスクの特定、重要人権リスクを防止・低減するための体制整備に取り組んでいます。

取り組み内容について、サステナビリティ委員会および取締役会への報告を行い、定期的なモニタリングや見直しを行うことで、取り組みの継続的な改善を図っています。



重要人権リスク

労働環境
安全管理・安全衛生
ハラスメント
居住・出生地等の差別
プライバシー侵害
地域住民の安全
外国人労働者の権利
児童労働・強制労働

特定ステップ

STEP 1	ステークホルダーの確認・整理
STEP 2	人権リスクの洗い出し
STEP 3	外部機関による妥当性検証
STEP 4	影響度・発生可能性の2軸で重要度評価
STEP 5	重要人権リスクの抽出

ステークホルダーとの価値共創の取り組み

Social



マテリアリティ	KPI(2025年度目標)
地域社会の持続的な成長の実現	- 海外における住宅供給プロジェクト件数 5プロジェクト - 再開発・建替事業の取り組み件数 10件 ※優良建築物等整備事業含む。 - マンション管理業務に対する満足度調査 5点以上/6点 - 業務プロセスおよび品質基準に関する不適合件数 10件以下
少子高齢化、労働人口減少への対応	1人当たり研修時間 25時間 - DX人材の育成推進 - ライフスタイルに対する新たなサービスの提案 10件

お客さま(法人・個人)

『防災重要事項説明書』の発行・説明



タカラレーベンでは、災害時の行動理解を深めてもらうため、新築分譲マンションを契約するお客さまに対し、周辺の避難先などの災害時の行動の指針となる大切な情報を伝える取り組みを行っています。不動産取引時に法律で義務化されている(建物の取引条件などを記した)「重要事項説明書」のほかに、当社独自の「防災重要事項説明書」を作成・発行し、地域ごとに異なる防災の知識を、入居の前に確実に説明する機会を創出しています。当社のこうした一建物を超えて防災的な視点を取り入れている点が評価され、「GOOD DESIGN AWARD 2024」においてグッドデザイン賞を受賞しました。

ISO9001認証取得による品質向上の取り組み



お客さまの快適な生活環境づくりを総合的に支援するための品質向上を目的として、レーベンホームビルドおよびレーベンコミュニティでは、国際標準化機構により制定された品質マネジメントシステムに関する国際規格「ISO9001」に準拠した品質マネジメントシステムを構築し、認証を取得しています。定期的に管理プロセスの監視と改善を行い、必要に応じて方針や目標を見直すことで、さらなる高品質なサービスの提供を継続しています。

サービス品質管理システム(SQMS®)



マンション管理サービスを提供するレーベンコミュニティはお客さまの大切な資産を長期にわたり管理し続けるため、独自のサービス品質管理システム(SQMS®)による品質体制を推進しています。品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」をマンション管理業に適用させたSQMS®は、マンション管理を4つの支援サービス(現場管理・財務管理・資産管理・運営管理)として捉え、それぞれのPDCAを循環させることで、継続的な品質の向上を図っています。具体的な取り組みとしては、アンケートで収集したマンション管理組合の皆さまの声を担当部門にフィードバックし、幅広くサービスの品質改善につなげています。

また、レーベンコミュニティは、第16回 管理会社満足度調査ランキング2024(管理戸数10万戸未満部門)において、3位を獲得しました。「住まいサーフィン」は、分譲マンションの購入・売却を検討する約31万人の会員を有するセカンドオピニオンサイトで、調査では、「管理員」「フロント」「管理会社」の対応に関する満足度や推奨度などの項目について評価されます。分譲マンションの購入者や全国の大規模マンションの理事長など、実際の居住者の声を集めたアンケートに基づくため、住民のリアルな声を反映した調査結果として、マンション購入・管理会社選定の参考情報として活用されています。

ステークホルダーとの価値共創の取り組み

地域社会

廃校を活用したキャンプ場「UKIHA RIVERCAMP」



タカラレーベンは、全国でキャンプ・グランピングフィールドの運営・企画開発を行う VILLAGE INCと福岡県うきは市の旧姫治小学校の廃校施設を活用して、キャンプ場「UKIHA RIVERCAMP」をオープンしました。本施設は、隈上川に隣接し、豊かな緑に囲まれた自然環境の中に位置しています。当事業により、地域課題であった遊休不動産の活用を通じて、うきは市の地域活性化に貢献する取り組みです。また有事の際には、当施設を避難所としても使用することができ、地域の防災にも寄与しています。

「レーベン東川口 GRANDEST」東川口駅前行政センター開所



タカラレーベンは、埼玉県分譲マンションで初のPPP（官民連携）事業として、埼玉建興株式会社との共同事業により「レーベン東川口 GRANDEST」を2023年11月に竣工し、2025年4月に1階、2階に備わる東川口駅前行政センターが開所しました。同物件は、JR武蔵野線・埼玉高速鉄道線東川口駅から徒歩1分の好立地に位置し、地上18階、地下2階建ての分譲マンションです。行政センターや交番など、地域住民が利用できる公共施設が併設されたことで東川口駅前のロータリーも整備され、街のにぎわいを生む拠点として一層利便性が高まりました。

福井駅前電車通り北地区B街区第一種市街地再開発事業（レーベン福井中央 ARCGATE）



タカラレーベンは、参加組合員として福井駅前電車通り北地区B街区第一種市街地再開発事業に参画し、2024年7月より、JR福井駅西口の通称「三角地帯」において「レーベン福井中央 ARCGATE」の提供を開始しました。当該地区は、空き店舗の増加や建物の老朽化、急速な超高齢化により、都市機能の更新や高齢化対応が求められていました。2026年1月に竣工予定の本プロジェクトは、1階に商業施設、2階には医療福祉施設、3階以上に共同住宅62戸を配し、高齢化社会にて求められるスマートウェルネス住宅の推進をはかる住宅・商業・医療福祉の複合施設で、都市機能の更新を図るとともに、中心市街地の活性化に寄与するまちづくりを目指しています。

タイ・ベトナムでのチャリティーイベント



タカラレーベンのタイ現地法人では2023年12月、募金活動とともに古着や不要な本などを集めるチャリティーイベントを開催しました。社内で集められた古着などはリサイクル業者に買い取られ、その収益はタイの社会問題に取り組むNGO団体「ミラー財団[※]」の活動資金となります。募金で集まった2,977パーツ（約12,500円）は学校のサポート費用に充てられ、段ボール3箱分の寄贈品はタイ北部の国籍がなくサポートが受けられない少数民族の子どもたちに渡ります。また、タカラレーベンとレーベンコミュニティベトナムは2024年7月にチャリティーグループ「Fly to sky」を通じて、ベトナム北部や南部の遠隔地の学生に本や教科書などを寄贈するチャリティー活動を行いました。同社以外にも、供給した物件の住民や現地の協力会社などへ参加も募り、段ボール4箱分の物品を寄贈しました。

※ミラー財団：タイに住む山岳民族の生活の質向上と文化・伝統の継承をサポートするNGO団体。貧困、人身売買、麻薬、国政、教育、差別など、山岳民族が直面する問題に対し、彼ら自身が解決できるよう支援し、タイ政府や他のNGOなどと連携して活動しています。

日本海高岡なべ祭り／高岡クラフト市場街／高岡七夕まつり



タカラレーベンは2019年より冬の高岡を代表するイベント「日本海高岡なべ祭り」に参加しています。2025年の「第39回日本海高岡なべ祭り」では、社内の勉強会チームと連携して社員17名が参加しました。毎年大人気の芋煮を販売し、雪で足元が悪い中にも関わらず1,400杯を売り上げ、過去最高となりました。400年以上続く伝統工芸・ものづくりのまち富山県高岡市の魅力を発信する「クラフト市場街」には2021年から参加、高さ約20mのジャンボ七夕をはじめ、大小1,000本の七夕が街中に華やかに飾られる「高岡七夕まつり」には2019年より協賛しています。

取引先

安全衛生パトロール



マンションの建築工事等を担うレーベンホームビルドでは、毎月1回以上の安全衛生パトロールを通して、より安全な建設現場の実現に取り組んでいます。月例・日常点検や有資格者の配置といった安全衛生管理の実施状況を確認するとともに、安全訓示等によって安全意識の向上を図っています。また、四半期に1回、経営トップと協力会社による合同の特別パトロールを実施しています。2024年12月には、建設業年末年始労働災害防止強調期間[※]に合わせて、協力会社6社の代表者ととともに3カ所の建設現場を訪れ、日常管理、場内整備、災害防止、墜落防止、機械災害防止といった観点から、実際の建設現場や作業の状況をチェックし、対策の実施を促しました。

※建設業年末年始労働災害防止強調期間：完工時期を迎える工事の増加によりさまざまな作業が停滞する年度末に注意を促し、無事故・無災害で新年度を迎えるための活動期間

安全大会



当社グループでは、安全衛生管理のさらなる推進と、建設現場で働く人たちの安全衛生に係る知識および安全に対して意識を高めることを目的として「安全大会」を開催しています。レーベンコミュニティでは工事協力会社24社の参加のもと2024年6月に安全大会を開催し、日ごろの安全対策について講習を行うとともに、保険会社担当者にも登壇いただき、損害復旧業務におけるクレーム例の紹介や施工時の要点等について意見交換を実施しました。

従業員

アイデアコンペティション「新常識Pic」



Picは「パーソナル・イノベーション・チャレンジ」の略で、従業員が持つ知識や経験、発想を生かした自由な発想による事業アイデアを募集し、社内審査の上、事業化を実現させていく新規事業創出制度です。一次審査、二次審査、そして最終審査の役員へのプレゼンテーションに挑み、最終審査通過後は実証検証によって収益性や市場性が認められ事業化が決定します。発案者はそのアイデアをもって「事業会社として独立する」「新規部署の責任者として任命される」「会社にアイデアを譲渡する」といった選択が可能になります。

株主・投資家

株主の皆さまとのコミュニケーション



MIRARTHホールディングスでは、株主の皆さまとの双方向コミュニケーションを図るために、定期的なアンケート調査を実施しています。アンケートで寄せられた貴重なご意見は、WEBサイトに掲載の株主通信を通じて皆さまに紹介するとともに、以降のIR活動への反映に努めています。また、個人投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションを図るため、全国各地で定期的に個人投資家向け会社説明会を実施しています。2024年度は、名古屋で説明会を開催し、当社の事業内容や中長期戦略を説明しました。

環境負荷低減への貢献

Environment



MIRARTHホールディングスグループでは、環境方針のもと、2050年度までにCO₂排出量ネットゼロの目標を設定しています。その実現に向けての取り組みを推進し、脱炭素社会の実現とグループの持続的な成長との両立を目指しています。

マテリアリティ	KPI(2025年度目標)
気候変動・脱炭素化への対応	- CO₂排出量削減率(Scope1, 2, 3) ※2030年度までの中期目標として設定。45% (2022年度比) - 省エネルギー化に寄与する 社内の取り組み件数10件
再生可能エネルギーの安定供給と利用促進	- リニューアブル・リノベーションマンションの積極展開 - 再生可能エネルギーの稼働済み 発電規模(累計)410MW (太陽光換算) - 戸建住宅におけるZEH水準の採用率100% ※断熱性能等級5級かつ一次エネルギー消費量等級6級を取得した住宅 (再生可能エネルギー水準は除く)。 - 環境性能認証の取得5棟 - 新築分譲マンション事業における再エネ活用の推進

MIRARTHホールディングスグループ環境方針

人と地球の未来の幸せについて誰よりも前向きに考え、地球にやさしい持続的な環境づくりを提案します。

環境方針(抜粋)

- 環境に配慮した建物と空間の提供
- 気候変動への対応
- 生物多様性の維持・保全
- 資源循環の推進
- 環境関連法規の遵守と環境教育
- 環境マネジメントの確立



環境方針 全文 <https://mirarth.co.jp/sustainability/environment/policy/>

環境に配慮した建物と空間の提供

環境方針に即し、環境性能の向上と環境負荷の低減に努めるとともに、環境に配慮した技術や発想を積極的に商品・サービスに取り入れ、気候変動への対応と循環型の街づくりを進めていきます。

ZEHマンション

タカラレーベンは、環境に配慮したZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)^{※1}マンションの供給に取り組んでいます。

「レーベン熊本練兵町」(熊本県熊本市)は、ZEH-M Orientedとして優れた断熱性能と高効率設備システムを有し、建築物省エネ法に基づく省エネルギー性能表示制度「BELS(ベルス)」の第三者認証を取得しています。一年中快適な空間をつくりながら、省エネにより光熱費も抑え、地球にも家計にもやさしいエコロジカルな邸宅を未来につなげます。

「ザ・レーベン那覇新都心公園プレミスト」(沖縄県那覇市)は、高効率な設備を採用し、共用部を含むマンション全体での一次エネルギー消費量を20%以上削減^{※2}します。ZEH-M Orientedと低炭素建築物^{※3}の認定を取得した、環境と暮らしにやさしい次世代基準のマンションです。



レーベン熊本練兵町

※1 ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス):「快適な室内環境」と「年間で消費する住宅のエネルギー量が正味で概ねゼロ以下」を同時に実現する住宅のこと。※2 2016年度省エネ基準による「暖房」「冷房」「換気」「照明」「給湯」の基準一次エネルギー消費量との比較。※3 低炭素建築物: 排出されるCO₂の量が少なく低炭素化に資する取り組みや環境への配慮が所管行政庁(都道府県や市区)に認められた住宅。

CASBEE 認証

当社グループは、建築環境総合性能評価システム「CASBEE^{※1}-建築(新築)」の取得を推進しています。

オフィスビルシリーズ「L.Biz(エルビズ)」の「L.Biz松山一番町」(愛媛県松山市、2025年12月竣工予定)は「CASBEE-建築(新築)」で「Aランク」の評価を取得しました。本物件はZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)^{※2}を見据えた先進建築物として、外皮の高断熱化および高効率な省エネルギー設備を備えた「ZEB Ready」の認証取得を予定しています。建物外皮の高断熱化を実現するため、断熱材の強化やLow-e 複層ガラスの採用により、一般的な建物よりも空調負荷を低減する計画であるほか、空調室内機には人・床温度検知機能を導入し、効率化と省エネを図っています。



L.Biz 松山一番町

※1 CASBEE: 建築物の環境性能の評価・格付け制度。省エネルギーや環境負荷の少ない資機材の使用といった環境配慮をはじめ、室内の快適性や景観への配慮なども含めた建物の品質を総合的に評価するシステム。※2 ZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル): 建物の年間エネルギー消費量と、現地で発電される再生可能エネルギーの供給量が実質的に均衡し、正味のエネルギー収支がゼロとなることを目指す建築コンセプト。

TCFD 提言に沿った情報開示

MIRARTHホールディングスは、2022年6月にTCFD^{※1} 提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアム^{※2}に参画しました。TCFD 提言が推奨する4つの項目に沿った、気候変動が当社グループの事業に及ぼすリスクと機会についての分析と対応を行い、ステークホルダーにとって有用な情報開示の強化・充実を図っています。

※1 TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosures: 気候関連財務情報開示タスクフォース): G20の要請を受け、金融安定理事会(FSB)により、気候関連の情報開示および金融機関の対応をどのように行うかを検討するために設立された国際イニシアチブ。※2 TCFDコンソーシアム: 企業の効果的な情報開示や、開示された情報を金融機関などの適切な投資判断につなげる取り組みについて議論を行うことを目的に、2019年に設立された民間主導の団体。

ガバナンス

当社では、気候変動のリスクと機会に対応するため、取締役会による監督とサステナビリティ委員会を中心とするガバナンス体制を構築しています。気候変動対応に係る最高責任者を代表取締役社長とし、実務上の責任者はサステナビリティ担当取締役としています。その責任者は、サステナビリティ委員会において、気候変動による影響の識別・評価、リスクと

機会の管理、適応と緩和に係る取り組みの進捗状況、指標と目標の設定等の気候変動対応に関する事項を、気候関連課題に係る最高責任者に対して、定期的に報告します。サステナビリティ委員会の出席者により、各議題について審議・検討した上で、気候関連課題に係る最高責任者により意思決定を行います。

戦略

分析の範囲

シナリオ分析においては、当社グループの主要事業かつ気候変動の影響が比較的大きいと考えられる不動産事業とエネルギー事業の2事業を対象としました。

参照した外部シナリオ

TCFDの提言では、2℃以下を含む複数シナリオを踏まえて、自社の戦略のレジリエンスについて説明することを推奨しています。

出典機関	1.5℃-2℃シナリオ	E	4℃シナリオ	F
IEA(国際エネルギー機関)	NZE2050	A	STEPS	C
IPCC(気候変動に関する政府間パネル)	RCP4.5	B	RCP8.5	D

シナリオ選定理由

- A IEA NZE2050** 1.5℃-2℃シナリオ 移行リスク
GHG排出のメインはエネルギー消費となるため、参考にできるIEAを選定。
- B IPCC RCP4.5** 1.5℃-2℃シナリオ 物理リスク
気象条件に関する標準的な参照資料とされているIPCCの報告書のうち、物理リスクの分析シナリオに対応するものを選定。
- C IEA STEPS** 4℃シナリオ 移行リスク
GHG排出のメインはエネルギー消費となるため、参考にできるIEAを選定。
- D IPCC RCP8.5** 4℃シナリオ 物理リスク
気象条件に関する標準的な参照資料とされているIPCCの報告書のうち、物理リスクの分析シナリオに対応するものを選定。

各シナリオにおいて想定される世界像

- E 1.5℃-2℃シナリオ** 移行リスク 大 物理的リスク 小
パリ協定目標の達成に向けて、脱炭素のための社会政策・排出規制が強化され、気候変動への対策が進捗することで、21世紀末の地球の気温上昇を、産業革命前と比較して1.5℃-2℃に抑えるシナリオです。政策や投資家、消費者といったあらゆる側面において、脱炭素または低炭素を目指す動きが顕著になり、企業の気候変動対応が強く求められ、未対応の場合は競争優位性が低下するなどの移行リスクが高まると想定されます。一方で、気候災害の高頻度化・激甚化については一定程度抑えられ、物理的リスクは相対的に低くなると想定されます。
- F 4℃シナリオ** 移行リスク 小 物理的リスク 大
十分な気候変動緩和対策が実現せず、温室効果ガス排出が増大し続け、21世紀末の地球の気温上昇が、産業革命前と比較して4℃上昇するシナリオです。自然災害の激甚化の進行が顕著となり、海面上昇や異常気象が増加するなど、物理的リスクは高まると想定されます。一方、政策や資本市場・消費者においては、脱炭素に向けた取り組みが停滞し、移行リスクは比較的小さく抑えられます。

リスク、機会の特定および対応策・戦略

当社は、脱炭素社会の実現に向かうための政策と法規制が強化される1.5℃-2℃シナリオと、異常気象の激甚化による気候変動の物理的な影響が生じる4℃シナリオを踏まえてリスクと機会を特定し、それらの事業への影響を後掲のように評価しました。

財務的影響については、前述の各シナリオを参照しながら定性的に評価を行いました。また、特定したリスクと機会に対し、当社は後掲の取り組みを推進していきます。

TCFD 提言に沿った情報開示

不動産事業

分類	主なリスクと機会	当社の財務的な影響	期間	財務的インパクト		対応策・戦略	
				4℃シナリオ	1.5℃-2℃シナリオ		
政策と法	炭素税導入による課税の強化	販売価格の上昇により、販売数が減少	短期	小	中	GHG 排出に関する目標設定・管理	
	省エネ政策による各種規制等の強化	規制対応のための開発コストの増加	中期	大	大	サプライヤーとの協業による省エネ性能の向上・販売戦略の強化	
移行リスク	技術	再エネ・省エネ技術の進化・普及	新技術の開発や導入の費用が増加	中期	中	大	新技術やサービスに関する情報収集を行い、適宜新技術の開発や導入を実施
		低排出技術移行に伴う対応の増加	新たな施策や導入に関する費用の増加	中期	小	小	専門人材の確保、組織・社内制度の構築
	市場	脱炭素ニーズ拡大を背景とした関連サプライヤーによるサービス価格の上昇	ZEB/ZEH等の環境性能の高い物件開発や建築、改修/修繕コストの増加	中期	中	中	サプライヤーとの協業による価格の安定化
		評判	風水害に強い立地の希少性が高まり、好立地の用地取得における競争激化	事業機会の損失による売上の減少	長期	大	大
	気候変動に対応していない商品やブランド価値の低下		ブランド価値低下による物件販売価格および賃料の低下に伴う売上減少	中期	小	中	新規開発案件に省エネ基準を設定、既存物件への省エネ基準の設備導入を検討
	物理リスク	急性	風水害による建設中の物件の損傷、工期の長期化	建設関連費用の増加	短期	大	中
慢性		気温上昇による建設現場の生産性低下	建設期間の長期化に伴うコスト増加	中期	中	中	建設現場における労働安全配慮の管理を徹底
機会	資源の効率	再エネの利用促進	外部調達する光熱費の削減	中期	小	小	オンサイト・オフサイトPPAの導入
	製品およびサービス	低排出設備・ZEB/ZEHマンションの需要増	売上の増加	中期	小	中	低排出な設備や再エネ電力の導入を推進
	市場	公的支援スキームの活用	キャッシュアウトの削減	中期	中	中	市街地再開発事業等による事業拡大
		住み替え機会の創出	売上の増加	中期	中	小	ZEH/防災マンションの開発・推進
		気候変動に対応した市場参加者の評価向上	企業価値の向上による調達機会、調達額の増加	中期	中	中	気候関連情報開示の充実

エネルギー事業

分類	主なリスクと機会	当社の財務的な影響	期間	財務的インパクト		対応策・戦略	
				4℃シナリオ	1.5℃-2℃シナリオ		
移行リスク	政策と法	環境アセスメントの厳格化や各種規制の強化	開発期間の長期化によるコスト増加	短期	小	中	各種規制に沿った事業の推進
	技術	再エネ・省エネ技術の進化・普及	新技術導入のための費用増加	中期	小	小	新技術に関する情報収集の強化、発電設備の計画的導入
	市場	省エネ競争激化による用地確保の難易度上昇	新規開発の停滞に伴う収益機会の縮小	短期	中	大	系統接続の可能な事業エリアの選定
	評判	ブランド価値の低下	顧客の減少および資本へのアクセス制限等による収益の縮小	短期	小	小	気候変動においても堅実な対応をとることによりブランドイメージを維持
物理リスク	急性	自然災害による稼働中の発電設備の損傷	売電量の低下による売上減少、修繕費等のコスト増加	短期	大	大	レジリエントな設計思想の導入、ハザードマップ活用によるリスク把握、利益保険の付保、修繕費用の積み立て
	慢性	異常気象の恒常化による稼働中設備の故障率増加	修繕費の増加	長期	中	中	気候変動に対応した設計思想の導入・製品基準の選定
機会	政策と法	再エネ普及を拡大・促進する法制度の整備	開発の速度と量に好影響	中期	小	大	資産拡大に向けた資金確保と人員補強
	資源の効率	再エネの自社利用	外部調達する光熱費の削減	短期	小	小	開発用地の選定と資金確保
	製品およびサービス	気候変動対応の技術・製品開発	安価な技術開発による設備投資費用等の減少	中期	小	中	新技術に関する情報収集の強化、発電設備の計画的導入
		O&M事業の拡大	O&M売上の増加	中期	小	中	O&M事業の拡大に向けた設備投資と技術者の確保
	市場	再エネ需要の拡大	新規開発・事業拡大による収益機会の増加	中期	小	大	市場調査および新たなビジネスモデルの構築
		再エネ投資の拡大	不動産事業との売上・収益シナジーの創出	短期	小	中	再エネ・不動産への知見がある人材によるプロジェクトチームの組成
	グリーンファイナンスの活用	企業価値向上による株価上昇、金融コストの削減	短期	中	中	グリーンファイナンスに関する人材確保	

リスク管理

当社が気候変動関連のリスクを管理するプロセスは以下の通りです。

1 リスクと機会を 特定、評価するプロセス	気候関連課題に関する重要なリスクと機会については、サステナビリティ委員会において議論され、気候変動対応に係る執行責任者は、年に1度、気候関連のリスクと機会の特定および評価のために、社内の担当者を招集し、関連リスク・機会の洗い出しを行います。
2 リスク管理するプロセス および全社的な リスク管理プログラム への統合	気候関連課題に係る最高責任者は、サステナビリティ委員会において特定、評価された事業・財務計画に重要な気候関連リスクについて、管理担当者または部署を指定し、その対策立案を指示します。また、リスクの軽減管理または機会の実現に向けた取り組みにあたっては、可能な場合、関連するKPI（重要指標）を定義し、モニタリングおよび目標設定を行うことを試みるものとします。気候変動対応に係る執行責任者は、各取り組みの進捗、KPIについて、年に1度以上その状況を取りまとめ、サステナビリティ委員会に報告します。また、気候変動対応に係る最高責任者は、事業・財務計画に重要な気候関連リスクを、既存の全社リスク管理プログラムにおいても可能な範囲で考慮するよう指示し、リスク特定・評価・管理プロセスの統合を図ります。

指標と目標

当社はリスクと機会を管理、モニタリングするために重要な指標（KPI）と目標を設定しています。設定した指標と目標は以下の通りです。

温室効果ガスの排出量

長期目標 2050年ネットゼロの実現 2050年度までに当社グループ全体のScope1・2および3^{*1}排出量をネットゼロ	中期目標 温室効果ガス排出量の削減 2030年度までに当社グループ全体のScope1・2および3排出量を2022年度比で45%削減 ●Scope1・2排出量を70%削減【SBT認定】 ●Scope3排出量^{*2}を45%削減【SBT認定】
--	---

温室効果ガス排出量削減目標と実績

	2022年度 基準年度	2023年度 実績	2024年度 実績	2030年度目標 【SBT認定】
Scope1 + Scope2	3,593 —	2,191 (▲39.0%)	2,133 (▲41.2%)	1,078 (▲70.0%)
Scope3	616,368 —	587,132 (▲4.7%)	727,432 (18.0%)	339,002 (▲45.0%)

※1 Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（都市ガス等燃料の燃焼）
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3：Scope1,2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）
※2 Scope3排出量については、カテゴリー1（購入した製品・サービス）、カテゴリー2（資本財）およびカテゴリー11（販売した製品の使用）を対象としています。

SCIENCE BASED TARGETS DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION 2030年度目標は、国際的な気候変動イニシアチブであるSBTi(Science Based Targets initiative)より、科学的根拠に基づいた「SBT (Science Based Targets)」の認定を取得しています。
--

コーポレート・ガバナンス



マテリアリティ

KPI(2025年度目標)

コーポレート・ガバナンスの強化

●取締役会の実効性評価の実施

●クローバック条項の導入検討

基本的な考え方

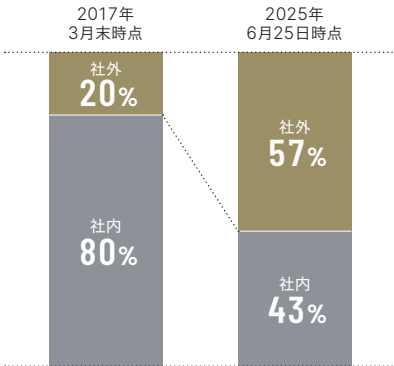
MIRARTHホールディングスグループは、「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」を「Our Purpose (存在意義)」とし、サステナビリティを巡る課題への対応は重要な経営課題であるとの認識のもと、単に利益を追求するだけでなく、法令および企業倫理を遵守し、企業社会の一員として社会的責任を果たし、企業価値の持続的な向上を目指します。

そのために当社グループでは、お客さま・従業員・取引先・地域社会・株主といったすべてのステークホルダーの皆さまの幸せを常に考え、経営環境の変化に柔軟に対応すべく、迅速な意思決定を行うとともに、コンプライアンスを徹底することで健全な企業活動を推進し、意思決定の透明性を確保することをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方としています。

コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

年	取り組み内容
2010	執行役員制度の導入
2012	取締役(社外取締役を除く)・執行役員に株式報酬型ストックオプション制度を導入
2016	取締役会の実効性評価の開始
2017	取締役の任期を2年から1年に変更
2019	指名委員会、報酬委員会を設置
2020	指名委員会、報酬委員会の委員長に社外取締役が就任
2021	女性社外取締役2名の選任 社外取締役比率が3分の1に上昇(取締役12名のうち社外4名) 役員報酬体系を改定(評価項目に非財務指標を導入)
2022	スキル・マトリックスを開示 持株会社体制に移行

取締役会における社外取締役比率

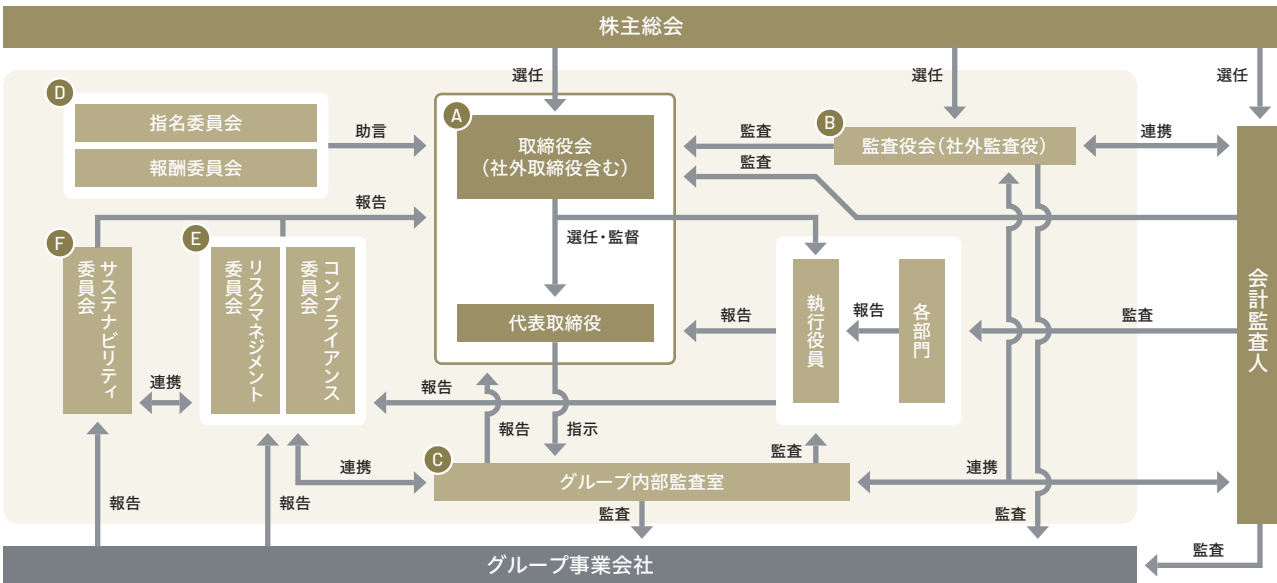


コーポレート・ガバナンス体制

当社グループは、取締役会による慎重かつ迅速な意思決定を行うとともに、取締役相互による業務執行状況の適切な監督、監査役による取締役の業務執行状況の監査・監督を行うなど、経営の

適正性が確保される体制を構築しています。また、執行役員制度により、取締役の経営監督責任と執行役員の業務執行責任を明確にする体制を採用しています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2025年6月25日時点)



A 取締役会

取締役会は「企業戦略等の大きな方向性を示す」「経営陣幹部による適切なリスクテイクを支える環境整備を行う」「独立した客観的な立場から、経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行う」ことを主要な役割・責務として、これを実践するための権限が与えられています。取締役は現在、社外取締役4名を含む7名であり、代表取締役を議長とした取締役会を原則月1回の頻度で開催しています。また必要に応じ、臨時取締役会を開催することで、慎重かつ迅速な意思決定を行うとともに、業務執行状況を取締役相互に監督しています。

取締役会には監査役が常時出席し、必要に応じて意見を述べるとともに、社外取締役と綿密に連携して、取締役会の運営状況や業務執行状況を随時監査・監督しています。また、内規に基づき、取締役会の要請を受けた執行役員やグループ内部監査室長、その他の部室長等、取締役以外の者が出席し、各議案や報告事項につき適宜意見を述べています。

B 監査役会

監査役会は、取締役の職務の執行の監査や、会計監査を、独立した客観的な立場から適切に実施することを主要な役割・責務として、これを実践するための権限が与えられています。原則月1回の頻度で開催し、現在、常勤監査役2名、非常勤監査役1名の3名で構成されています。その全員が社外監査役であり、取締役会の運営状況や取締役の業務執行状況等の、より適正な監査が行われる体制を確保しています。

C グループ内部監査室

内部監査の充実、強化を図るため、独立室としてグループ内部監査室を設置しています。「内部監査規程」を制定し、内部監査の計画の立案、実施にあたっては、監査役監査、会計監査人監査との調整を十分に行い、各機能の効率的運用が図られる体制としています。また監査役は、グループ内部監査室から監査内容を確認し適宜意見聴取を行う等、実効性と効率性のある監査体制を築くよう努めています。監査活動結果については、定期的に取締役会や監査役会へ直接報告を行っており、取締役・監査役との連携体制を確保しています。

D 指名委員会・報酬委員会

取締役等の人事や報酬等に関する決定プロセスの客観性、透明性を高め、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実・強化を図ることを目的として、任意の諮問機関である指名委員会および報酬委員会を設置しています。構成員は代表取締役および社外取締役で、両委員長は社外取締役が務めています。

2024年度に行った議論

指名委員会

CEO等の後継者の育成や選定のためのサクセッションプランを決定し、これを元に後継候補者に対する研修や360度診断を実施し、その他必要に応じて委員である社外取締役による後継候補者との面談を行いました。これらの情報を参考にし、グループ各社含めた取締役の選任についての検討を行いました。また、スキル・マトリックスの検討および決定も行いました。

報酬委員会

現状の役員報酬制度、役員評価に関する問題点を元に、インセンティブに対する役員の評価を、業績結果の比重を高めるとともに、コンプライアンス遵守を意識した評価とする役員報酬制度の改善に向けた検討を行いました。また、役員の不祥事防止を目的としたクローバック条項、マルス条項の導入に向けた検討を行いました。その他会社業績、役員の評価を元に、各役員に対するインセンティブ支給の検討を行いました。

E コンプライアンス委員会・リスクマネジメント委員会

コンプライアンス委員会を原則月1回、リスクマネジメント委員会を原則四半期に1回開催するほか、必要に応じて随時開催することとしています。当社、子会社、関連会社のコンプライアンスの徹底、リスクの評価・管理等を行うとともに、グループ内部監査室長および各監査役等が定期的な監査を子会社および関連会社へ実施しています。

F サステナビリティ委員会

サステナビリティ委員会を原則四半期に1回開催するほか、必要に応じて随時開催し、当社グループのサステナビリティに係る方針の策定、重要課題であるマテリアリティの特定と定期的な見直し、環境に関する方針と施策の決定およびサステナビリティ推進活動の取締役会への報告等を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制一覧

組織	議長／委員長	人数	開催数(2025年3月期)
取締役会	島田 和一	7名(うち4名社外取締役)	19回
監査役会	三浦 由布子	社外監査役3名	12回
指名委員会	山岸 直人	3名(うち2名社外取締役)	11回
報酬委員会	内田 要	3名(うち2名社外取締役)	11回
コンプライアンス委員会	金丸 祐子	4名(うち2名社外取締役)	12回
リスクマネジメント委員会	山地 剛	4名(うち2名社外取締役)	5回
サステナビリティ委員会	島田 和一	9名(うち4名社外取締役)	4回

コーポレート・ガバナンス

取締役を求める能力について

取締役の選任については、人格、見識に優れ、これまで担当した業務で実績を上げている、会社経営に精通している、または専門性の高い人物としています。

独立社外取締役が半数以上で構成される任意の指名委員会に諮問の上、取締役会の構成員7名のうち4名が社外取締役で構成

され、社外監査役3名が出席する実効性の高い監督機能を実現している取締役会において行われる公正かつ透明性の高い審議をもとに、会社の業績等の評価を踏まえ、状況に応じて機動的に決定します。

取締役スキル・マトリックス (2025年6月25日時点)

氏名	役職	企業経営	財務／会計	法務／リスクマネジメント	営業／マーケティング	人事・労務	IT	グローバル事業	指名委員	報酬委員
島田 和一	代表取締役 兼 グループCEO 兼 グループCOO 兼 社長執行役員	●	○	○	○	○		○	○	○
中村 大助	取締役 兼 グループCFO 兼 専務執行役員 兼 サステナビリティ推進室長		●	○		○				
秋澤 昭一	取締役(不動産セグメント管掌)	●	○	○	○	○				
山岸 直人	社外取締役			●		○			○	○
内田 要	社外取締役			●			○	○	○	○
金丸 祐子	社外取締役			●		○		○		
小野 保子	社外取締役		○	○				●		

※各取締役が特に「強み」としている項目においては「●」としています。

社外取締役の選任理由と取締役会への出席回数

氏名	選任の理由	2025年3月期 取締役会への出席状況
山岸 直人	長きにわたり警察庁において培ってきた専門知識と豊富な経験、また、建設省（現 国土交通省）における職務実績と経験を有していることから、選任しています。	19/19回
内田 要	不動産業界における豊富な経験と幅広い見識、また、建設省（現 国土交通省）における職務実績と経験を有していることから、選任しています。	15/15回*
金丸 祐子	日本および米国NY州での弁護士資格を有し、国内・海外で培ってきた専門知識と豊富な経験・実績を有していることから、選任しています。	15/15回*
小野 保子	直接会社の経営に携わるとともに、国内・海外の金融機関において培われた専門知識と豊富な経験、また、監査役としての職務実績と経験を有していることから、選任しています。	—

※2024年6月26日就任以降、2025年3月期に開催された取締役会の回数に基づくものです。

社外取締役のサポート体制

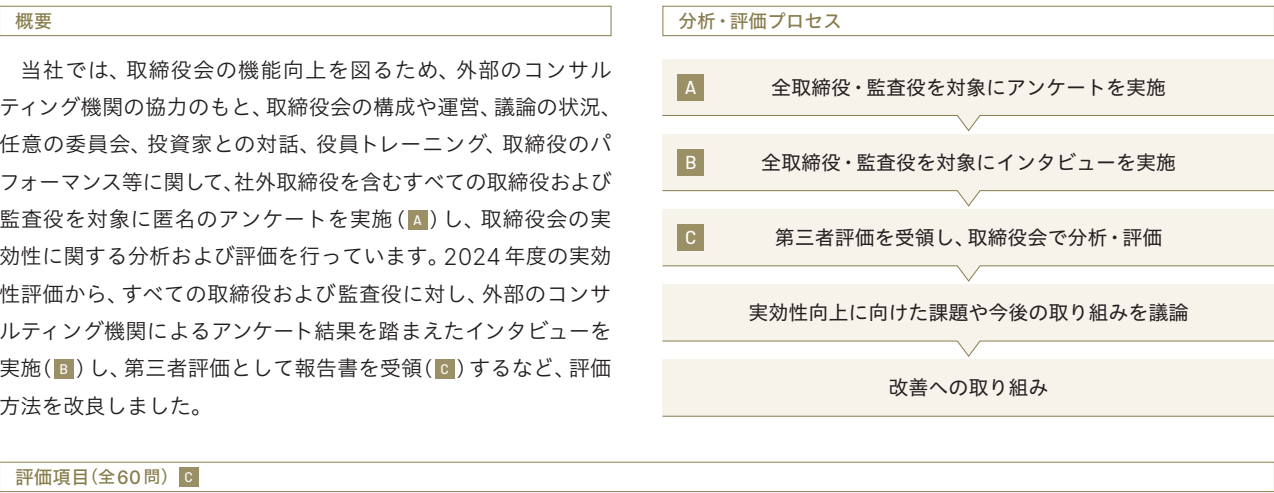
当社では社外役員の要請に応じ、いつでもその職務や業務をサポートできる体制を整えております。社外役員のサポート業務については、グループ経営企画部がその役割を担っており、社外

役員の要請に応じて、取締役会をはじめとする各種会議体の議論について、事前説明や資料の提供を行うほか、これら会議体のスケジュールの連絡や日程の調整等を行っております。

取締役会において審議した経営上の重要事項

- 経営戦略の立案として、ホールディングス（HD）体制における各責任者の選任を行い、経営責任の明確化を図りました。また人的資源への投資として賃金のベースアップに関する積極的な意見交換も実施しています。
- 経営戦略の執行として、当社および当社グループ各社における各種取引や会社の設立等の重要な業務執行の決定を行い、また当社グループ各社の財務状況を鑑みながら適宜投融资や債務保証等の執行を行いました。
- 取締役会の実効性評価を行い、その結果、グループガバナンス体制の強化や、当社グループ全体における危機管理体制や、人的資本への投資を含む経営戦略に関する議論の充実を図ることについて、今後の取り組みを議論しました。

取締役会の実効性評価



- 取締役会の構成について規模・多様性
- 取締役会の議論・モニタリング機能について収益力・資本効率等を意識した経営戦略の策定人材戦略
- 取締役会の運営について審議項目開催頻度議案資料DX推進の実現に向けた体制構築と適切な監督サステナビリティ向上の取り組み
- 取締役・監査役に対する支援体制活動を支援する人員体制・トレーニング機会の提供

2025年3月期の評価結果と2026年3月期の取り組み

2024年3月期の評価結果	択一式のアンケート結果は昨年より全体的に改善しているものの、持株会社の取締役会として重要なグループ全体に対する監督機能、グループガバナンスの体制整備についてはやや実効性に欠けるとの評価となった。2024年3月25日、4月1日付リリースでグループ全体を意識したアクションの強化を目的に、取締役等の異動、組織改定、グループ会社の商号変更等を公表しているため、今後のグループガバナンス強化は期待される。 ●持株会社の取締役会として最も重要なグループガバナンスに関する討議がほとんど行われていないことに課題認識を有している。	●不動産事業やエネルギー事業の専門性が高い社内取締役の増員を求める意見が挙げられている。 ●審議時間、資料事前提供時期、資料内容、ホールディングスの取締役会として議論すべき議題の設定、議事録に関して、課題認識を有する意見が挙げられた。 ●役員の取締役会の議論内容に関する評価は、総じて昨年より改善した。 ●グループ全体の事業ポートフォリオについて、定期的な見直しの議論が実施されていると評価する意見があった。
2025年3月期の取り組み	結果をもとに取締役会において評価・分析を行い、取締役会の実効性向上に向けた課題や今後の取り組みについて意見交換が行われた。その結果、新たな取り組みとして、付議議案の見直しや規程改定等を行うことで、取締役会がより経営に資する態勢を構築する。また取締役会資料の回収・展開方法を見直し、	タイムリーかつスピーディな資料提供の実現や、グループ会社リスク管理として定期的な各社モニタリングに取り組むこととした。 今後も、課題について随時検討を行い、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に推進していく。
2025年3月期の評価結果	2025年3月期におけるアンケート結果は、取締役会での経営戦略、経営計画の議論について十分ではないとの評価があったものの、取締役会全体の実効性は確保されていることが確認された。 ●持株会社の取締役会として行うべき経営戦略やグループガバナンスの充実には未だ課題があるとの意見が挙がった。 ●サイバーセキュリティ、人的資本（特に社内の人材育成）に関する議論を広く行うことを求める意見が挙がった。	●IR面談の具体的な意見概要のフィードバックを求める意見があった。 ●現在実施中である取締役会付議基準の整理等により議論の充実に期待される意見があった。 ●取締役会開催における事前説明の回数が増え、取締役会での議論が深まっていると評価する意見があった。
2026年3月期の取り組み	結果をもとに取締役会において評価・分析が行われ、取締役会の実効性向上に向けた課題と今後の取り組みについて意見交換がなされた。具体的には、前期から継続している取り組みとして、付議議案の見直しや規程改定を通じて、取締役会がより経	営に資する態勢を構築すること。また新たな取り組みとして、経営に関する自由討議の場を設けることで、議論の充実を図ることとした。引き続き、課題を随時検討し、取締役会の機能強化に向けた取り組みを進めていく。

コーポレート・ガバナンス

役員報酬

基本方針

当社は、役員の報酬等の額の決定に際しては、当社が持続的な成長を図っていくために、業績拡大および企業価値向上に対する報奨として有効に機能することを目指しています。また、その報酬額の水準については、同業他社および同規模の企業との比較の上、当社の業績に見合った水準を設定し、業績等に対する各取締役の貢献度に基づき報酬の額を決定しており、健全かつ効率的で安定した継続企業へと結びつけることを目的としています。

2023年12月25日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しました。

業務執行取締役の役員報酬に関する具体的な基本方針の内容は、次の通りとします。

報酬の決定方針・算定方法



取締役および監査役の報酬等の総額等(2025年3月末時点)

区分	報酬等の総額		報酬等の種類別の総額						支給人員	
			基本報酬	ストックオプション	賞与		退職慰労金			
取締役 (うち社外取締役)	323百万円 (41百万円)	=	170百万円 (41百万円)	+	84百万円 (―)	+	68百万円 (―)	+	―	9名 (6名)
監査役 (うち社外監査役)	21百万円 (21百万円)	=	21百万円 (21百万円)	+	―	+	―	+	―	3名 (3名)
合計 (うち社外役員)	345百万円 (63百万円)	=	192百万円 (63百万円)	+	84百万円 (―)	+	68百万円 (―)	+	―	12名 (9名)

※ 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。
※ スtockオプションは、割り当てた新株予約権に係る当事業年度における費用計上額であり、支給人員は取締役2名です。

役員紹介 (2025年6月時点)

取締役



島田 和一

代表取締役
兼 グループCEO
兼 グループCOO
兼 社長執行役員

1987年 5月

(株)宝工務店(現 MIRARTHホールディングス(株))入社

2006年 6月

代表取締役副社長 兼 開発本部長

2014年 4月

代表取締役社長 兼 最高経営責任者(CEO) 兼 最高執行責任者(COO) 兼 最高財務責任者(CFO)

2019年 6月

代表取締役 兼 最高経営責任者(CEO) 兼 社長執行役員

2022年10月

代表取締役 兼 グループCEO 兼 グループCOO 兼 社長執行役員【現任】

2024年 6月

(株)タカラレーベン 取締役副会長【現任】/住宅産業信用保証(株)社外取締役【現任】

2025年 6月

(一社)全国住宅産業協会 理事【現任】



中村 大助

取締役
兼 グループCFO
兼 専務執行役員
兼 サステナビリティ推進室長

1991年 4月

(株)太陽神戸三井銀行(現(株)三井住友銀行)入行

2020年 4月

同行 執行役員/神田法人営業第一部長

2021年 4月

同行 執行役員/東日本第一法人営業本部長

2023年 4月

同行 常務執行役員/ホールセール部門副責任役員(株)三井住友フィナンシャルグループ 常務執行役員/ホールセール事業部門事業部門長補佐

2024年 5月

MIRARTHホールディングス(株) 常務執行役員

6月

取締役 兼 グループCFO 兼 常務執行役員(グループ財務部・グループ経理部管掌)

2025年 4月

取締役 兼 グループCFO 兼 常務執行役員 兼 サステナビリティ推進室長【現任】



秋澤 昭一

取締役

1988年 4月

藤和不動産(株)(現 三菱地所レジデンス(株))入社

1997年 5月

(有)エイテック 代表取締役

2002年 1月

(株)インタス 取締役

2004年 2月

パシフィックマネジメント(株)(パシフィックホールディングス(株)) 執行役員

2008年 6月

パシフィックリアルティ(株) 代表取締役

2011年 1月

スター・マイカ(株) 戦略事業部長

2014年12月

スター・マイカ(株) 代表取締役

2016年 6月

ライジング・フォース(株)(現 大東建託アセットソリューション(株)) 代表取締役

2019年 6月

(株)タカラレーベン(現 MIRARTHホールディングス(株)) 取締役 兼 執行役員 投資開発本部長

2022年10月

執行役員/(株)タカラレーベン 代表取締役 兼 COO 兼 副社長執行役員

2024年 6月

取締役【現任】/(株)タカラレーベン 代表取締役 兼 社長執行役員【現任】



山岸 直人

取締役(社外)

1986年 4月

警察庁 入庁

1994年 8月

建設省(現 国土交通省) 道路局 路政課長補佐

2010年 8月

和歌山県警察本部長

2013年 8月

警察庁交通局運転免許課長

2014年 6月

皇宮警察本部副本部長

2016年 2月

新潟県警察本部長

2018年 3月

警察大学校国際警察センター所長 兼 警察庁長官官房審議官(犯罪被害者等施策担当)

2019年 1月

北海道警察本部長

2020年 8月

退職

2021年 1月

三井住友海上火災保険(株) 顧問

2022年 6月

(株)タカラレーベン(現 MIRARTHホールディングス(株)) 社外取締役【現任】

2023年 5月

(一社)全国道路標識・標示業協会 専務理事【現任】

6月

(一社)UTMS協会監事(非常勤)【現任】



内田 要

取締役(社外)

1978年 4月

建設省(現 国土交通省) 入省

2004年 7月

国土交通省総合政策局政策課長

2007年 7月

同省 大臣官房審議官(総合政策局)

2009年 7月

同省 大臣官房総括審議官

2010年 8月

同省 土地・水資源局長

2011年 7月

同省 土地・建設産業局長

2012年 7月

(独)都市再生機構副理事長

2014年 7月

内閣官房 内閣審議官 兼 内閣官房地域活性化統合事務局長

2015年 1月

内閣官房 内閣審議官 兼 内閣官房 地域活性化総括官(内閣審議官 内閣官房産業遺産の世界遺産登録推進室長)併 内閣府地方創生推進室長

7月

退職

11月

(一社)不動産協会 副理事長 専務理事

2017年 4月

麗澤大学 客員教授【現任】

2023年 7月

(一社)不動産協会 顧問【現任】

(一財)土地総合研究所 理事長【現任】

2024年 6月

MIRARTHホールディングス(株) 社外取締役【現任】



金丸 祐子

取締役(社外)

2006年10月

東京弁護士会登録

2012年 5月

森・濱田松本法律事務所 入所

カリフォルニア大学ロサンゼルス校ロースクール 修了

8月

Rajah & Tann法律事務所(シンガポール)

2013年 8月

住友電気工業(株) 出向

2018年 1月

森・濱田松本法律事務所 パートナー弁護士

4月

慶應義塾大学大学院法務研究科 (International Commercial Arbitration) 非常勤講師

2022年 7月

アキュリスファーマ(株) 社外監査役【現任】

2023年 1月

外苑法律事務所 パートナー弁護士【現任】

2月

Bleaf(株) 社外監査役

6月

(株)エーアイ 社外取締役(監査等委員)【現任】

2023年 7月

HEROZ(株) 社外取締役(監査等委員)【現任】

2024年 6月

MIRARTHホールディングス(株) 社外取締役【現任】

2025年 6月

ソフトバンクグループ株式会社 社外監査役【現任】



小野 保子

取締役(社外)

1989年 4月

(株)太陽神戸銀行(現(株)三井住友銀行)入行

1997年 4月

同行 金融市場営業部 部長代理

2006年11月

Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe(イギリス)(現 SMBC Bank International plc) 上席部長代理

2009年12月

(株)三井住友銀行 国際法人営業部 融資オフィサー

2010年 4月

同行 国際法人営業部 グループ長

2012年 4月

同行 国際法人営業部 副部長

2014年 4月

SMBC SSC(マレーシア) 社長

2016年 5月

(株)三井住友銀行 総務部 上席推進役

2017年 4月

同行 資産監査部 部付部長

2019年 4月

SMBC コンシューマーファイナンス(株) 顧問

6月

同社 常勤監査役

(株)SMBC モビット 非常勤監査役

2022年 6月

SMBC 信用保証(株) 非常勤監査役

2023年 7月

SMBC コンシューマーファイナンス(株) 海外担当 顧問

2024年 5月

イオンフィナンシャルサービス(株) 社外監査役【現任】

2025年 6月

MIRARTHホールディングス(株) 社外取締役【現任】

監査役

三浦 由布子

常勤監査役(社外監査役)

木村 正樹

常勤監査役(社外監査役)

渡部 彰仁

非常勤監査役(社外監査役)

執行役員

鈴木 健介

グループ経営企画部長 兼 IR室長

三浦 淳

グループ財務部長

安田 健

グループDX & Vx戦略部長

横田 新哉

グループ総務部長

山本 康裕

グループ法務部長

手島 芳貴

専務執行役員

高橋 衛

常務執行役員
グループ経営管理部長

高荒 美香

常務執行役員
グループ事業リーディング室長

山地 剛

グループCRO 兼 常務執行役員
グループ人事戦略部長

リスクマネジメント



マテリアリティ KPI(2025年度目標)

リスクマネジメントの強化

- 重要リスクの検証、管理
- BCPのマニュアル策定

リスクマネジメント基本方針

MIRARTHホールディングスグループは、お客さま・パートナー・役員・従業員およびその家族の安全の確保および社会的責任の遂行、地球環境との調和、永続的な事業の継続、企業価値の向上をリスクマネジメントの基本方針とし、各リスクの抽出・管理を行っています。また、推進体制として「リスクマネジメント委員会」を設置し、グループ全体においてリスクマネジメントの徹底を図っています。

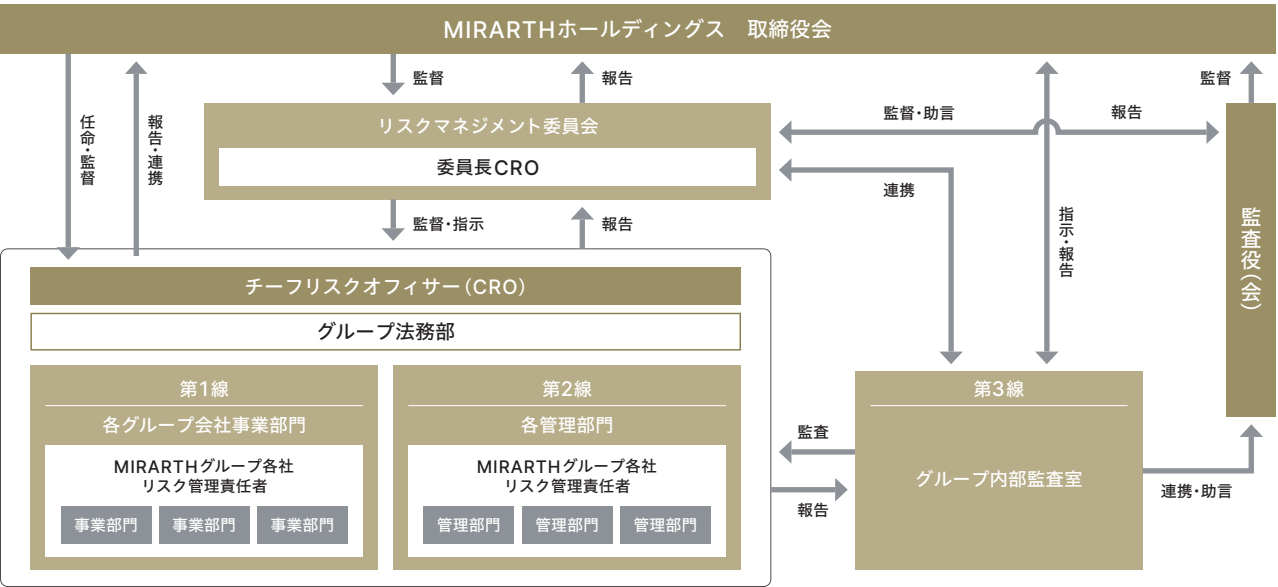
リスクマネジメント体制

当社では、グループの安定的かつ持続可能な成長を支えるために、グループ全体のリスクを統括するリスクマネジメント委員会を定期的に開催することで、積極的かつ戦略的なリスク管理を実践しています。

リスクマネジメント委員会は年4回の定例会議に加え、業界や市場の変化等に対応するため必要に応じて開催しています。これにより、リスクに対する迅速な意思決定と適切な対応が確保されています。

グループCROを委員長とし、グループCFOと2名の社外取締役がメンバーとなっており、機動的かつ専門的な視点からリスクを評価・意思決定できる体制となっています。また、法務部門の責任者を委員会に加えることで、法的観点からの検討を強化し、より包括的なリスク管理を実現するとともに、監査役がオブザーバーとして参加することで、リスクマネジメントプロセスの監督機能と客観性を確保しています。

リスク管理体制図



BCP(事業継続計画)の強化

当社グループは、大地震やその他の大規模自然災害、感染症、人為的な災害(戦争、テロ、事故等)のリスク発生時に、迅速かつ的確な情報集約と意思決定を行うため、グループ共通の情報集約方針を策定しています。大地震発生時には、迅速かつ正確な情報収集が不可欠です。被害状況の把握、従業員の安否確認、事業への影響評価など、さまざまな情報に基づいて迅速な意思決定を行うことが求められます。報告基準や情報集約に関する具体的なルール

などを定め、グループ各社に周知徹底を図り、事業継続体制の早期確立に努めています。

2024年度は、本社機能や主要事業に大きな影響を及ぼす恐れがある首都直下地震を想定し、初動対応を明確化した「首都直下地震対応マニュアル」を策定しました。

また、本マニュアルの周知・浸透を目的として研修を実施し、BCPの基礎知識、緊急時の対応体制などについて確認しました。

コンプライアンス



マテリアリティ KPI(2025年度目標)

企業倫理、コンプライアンスの徹底

- コンプライアンス教育の実施 年3回
- 内部通報制度の認知率 100%
- 全従業員に対するコンプライアンスアンケートの実施 年1回

コンプライアンス基本方針

MIRARTHホールディングスグループでは、企業の社会的責任を果たすため、各組織ならびに役員・従業員が、法令や社会的な規範、また別途定める倫理規程を遵守し、社会の規範となるようコンプライアンス基本方針を定めています。

マネジメント体制

当社グループでは、グループ全体でコンプライアンスを推進・徹底させるための体制を構築しています。コンプライアンス委員会では当社のコンプライアンスに係る方針・施策を決定し、コンプライアンス違反または違反のおそれがある事象について報告を

受けた場合、調査を指示・実施します。ハラスメントコンプライアンスヘルプラインの設置やコンプライアンス委員会とグループ内部監査室との連携等により、グループ各社でのコンプライアンス状況をモニタリングする体制が整えられています。

内部通報制度(ヘルプライン)

当社グループは内部通報制度(ヘルプライン)を設け、ハラスメント・コンプライアンス違反などに関する問題の相談・通報を受け付けています。2018年8月には従来の内部通報制度を見直し、内部通報の社外窓口として、当社グループとはこれまで取引のない社外法律事務所へ委託するとともに、社内窓口としては監査役への独立した連絡先を用意しました。また、相談・通報内容と関係がある取締役には連絡が入らない仕組みにするなど、通報者・被通報者・調査協力者などの保護を強化し、不正行為などの早期発見と是正によるコンプライアンス経営の強化に努めています。



携帯カード

個人情報保護

当社グループは、個人情報保護を企業としての社会的責任と考え、個人情報を適切に保護するためのマネジメント体制を確立しています。すべての従業員が大切な個人情報を適切に扱いながら業務に取り組むために、「個人情報保護マニュアル」を策定するとともに、「個人情報の利活用と保護に関するハンドブック」を配布し、基礎知識・ルールの周知を図っています。また、法律の専門家を講師とする社内研修を実施しています。

プライバシーマーク制度貢献事業者

レーベンコミュニティは、2008年1月にプライバシーマークの付与を受け、個人情報の管理・運用に取り組み、更新を重ねてきました。2020年1月には、長年にわたり自社の個人情報保護マネジメントシステム(PMS)の維持・向上に努め、プライバシーマーク制度の推進に貢献したとして、一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)より感謝状をいただきました。2024年1月に定期更新審査を完了しました。

コンプライアンス徹底への取り組み

コンプライアンスハンドブック

当社グループでは2023年8月に「コンプライアンスハンドブック」を作成し、グループの一員として遵守すべき行動指針を制定しました。2025年1月からは理解浸透のための学習プログラムを開始しており、日常の業務活動において直面するさまざまな場面・問題に対し、適切な言動を選択し問題解決を図るための不可欠な知識や考え方をとりまとめ、グループ全体に周知・徹底を図っています。

反社会的勢力への対応

反社会的勢力に対し、断固とした姿勢で対応することを基本方針としています。顧問弁護士の指導のもと、暴力団排除活動に積極的に参加するほか、所轄警察署や顧問弁護士などの外部専門機関と連携し、反社会的勢力に対する体制を整備しています。取引先などに対しても「反社会的勢力との絶縁に関する覚書」の取り交わしや、各種契約書類への「反社会的勢力排除条項」の記載などを行い、反社会的勢力排除に向けた対策を徹底して実践しています。

11年間の要約財務・非財務データ

財務情報

(百万円)											
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	76,956	76,268	103,599	110,851	132,005	168,493	148,397	162,744	153,472	185,194	196,523
売上総利益	18,311	17,835	21,869	25,779	26,886	30,516	29,928	33,117	31,708	40,590	42,311
営業利益	9,257	7,563	10,349	12,597	10,046	11,901	10,789	11,877	7,030	15,457	14,364
経常利益	8,540	6,708	9,496	11,792	9,027	11,201	9,933	10,258	5,033	12,984	12,427
親会社株主に帰属する当期純利益	5,718	4,308	6,107	7,367	6,426	5,361	4,693	6,215	4,584	8,178	8,207
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,155	2,428	22,644	9,869	22,428	47,708	26,330	23,189	△ 722	36,777	7,877
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,998	△ 19,816	△ 27,540	△ 34,463	△ 34,347	△ 32,136	△ 25,090	△ 27,871	△ 46,354	△ 26,329	△ 24,807
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,314	19,663	6,129	24,012	3,427	△ 1,608	2,654	△ 1,132	61,531	△ 15,464	22,042
設備投資額	8,095	22,756	20,814	30,302	29,902	28,841	25,666	25,400	20,837	26,641	21,670
減価償却費	717	1,192	2,397	1,943	2,447	2,031	1,803	2,838	3,020	5,370	5,965
総資産	101,738	129,744	139,874	177,588	184,893	195,448	204,315	223,473	341,669	337,447	372,508
流動資産	67,319	75,753	86,585	102,931	98,512	115,314	125,686	142,625	188,728	191,937	215,263
固定資産	34,400	53,945	53,237	74,618	86,286	79,874	78,531	80,792	152,884	145,441	157,198
純資産	31,189	33,677	36,792	42,907	47,734	51,139	54,632	59,601	65,142	71,669	89,107
有利子負債	48,812	70,396	79,864	106,663	111,821	114,036	118,570	127,969	227,385	210,462	227,006
1株当たり情報：											
1株当たり当期純利益 (円)	50.61	38.99	56.14	68.12	59.33	49.45	43.22	57.10	41.90	74.39	62.69
1株当たり純資産 (円)	279.11	304.71	339.29	394.90	436.68	467.05	498.78	542.04	558.95	596.90	610.61
1株当たり配当金 (円)	6.0	13.0	15.0	16.0	16.0	19.0	14.0	18.0	22.0	24.0	30.0
経営指標：											
ROE (%)	19.7	13.3	17.4	18.6	14.3	10.9	9.0	11.0	7.6	12.9	11.0
ROA (%)	5.8	3.7	4.5	4.6	3.5	2.8	2.3	2.9	1.6	2.4	2.3
売上高営業利益率 (%)	12.0	9.9	10.0	11.4	7.6	7.1	7.3	7.3	4.6	8.3	7.3
LTV (%)	48.0	54.3	57.1	60.1	60.5	58.3	58.0	57.3	66.6	62.4	60.9
D/E レシオ (倍)	1.6	2.1	2.2	2.5	2.3	2.2	2.2	2.1	3.5	2.9	2.5
負債比率 (倍)	2.3	2.9	2.8	3.1	2.9	2.8	2.7	2.7	4.2	3.7	3.2
流動比率 (%)	193.4	176.7	171.5	182.0	168.3	175.7	225.9	190.1	116.4	156.6	160.6
棚卸資産回転率 (回/年)	2.2	2.0	2.3	1.9	1.9	2.4	2.1	2.0	1.4	1.5	1.5
自己資本比率 (%)	30.6	25.8	26.2	24.1	25.6	25.9	26.5	26.5	18.0	19.5	22.3
配当性向 (%)	11.9	33.3	26.7	23.5	27.0	38.4	32.4	31.5	52.5	32.3	47.9

※当社は、2013年7月1日付で普通株式1株につき4株の株式分割を行っています。2014年3月期および2015年3月期の1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しています。それに合わせ、過去の1株当たり純資産、1株当たり当期純利益につきましても、すべて分割後の金額で記載しています。

非財務情報

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
従業員数 (名)	551	613	690	789	892	973	1,061	1,200	1,293	1,377	1,506
男性 (名)	426	455	496	547	618	675	739	815	867	907	928
女性 (名)	125	158	194	242	274	298	322	385	426	470	578
女性管理職比率 (%)※	9.4	8.2	9.2	8.1	8.2	9.9	10.3	9.8	10.6	11.3	14.2
障がい者雇用率 (%)※	0.34	0.94	1.20	1.09	2.19	1.7	1.4	1.5	1.5	1.8	1.5

※2015年3月期～2019年3月期はタカラレーベン(単体)、2020年3月期～2025年3月期はグループ連結で集計しています。

ESG データ

Environment [環境]

温室効果ガス(CO₂)排出量

(t-CO₂)

区分	活動内容	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
Scope1	事業者自らの直接排出	374	380	609	540	456
Scope2 マーケット基準 ()内はロケーション基準	他社からの電気等の間接排出	1,584 (1,674)	1,696 (1,719)	2,984 (3,026)	1,651 (1,779)	1,658 (1,618)
小計 (Scope1 + Scope2)		1,958	2,076	3,593	2,191	2,113
Scope3	カテゴリー 1 購入した製品・サービス	335,928	298,820	291,900	306,544	394,006
	カテゴリー 2 資本財	69,384	28,492	32,092	41,291	22,316
	カテゴリー 3 Scope1・2に含まれない燃料 及びエネルギー関連活動	300	327	576	701	756
	カテゴリー 4 輸送、配送(上流)	—	—	—	—	—
	カテゴリー 5 事業から出る廃棄物	2,596	2,744	2,595	3,490	3,062
	カテゴリー 6 出張	153	169	183	194	202
	カテゴリー 7 雇用者の通勤	290	321	348	370	383
	カテゴリー 8 リース資産(上流)	—	—	—	—	—
	カテゴリー 9 輸送、配送(下流)	—	—	—	—	—
	カテゴリー 10 販売した製品の加工	—	—	—	—	—
	カテゴリー 11 販売した製品の使用	301,745	321,303	271,413	222,241	298,010
	カテゴリー 12 販売した製品の廃棄	4,892	4,517	3,946	4,767	5,109
	カテゴリー 13 リース資産(下流)	13,194	10,984	13,315	7,534	3,588
	カテゴリー 14 フランチャイズ	—	—	—	—	—
	カテゴリー 15 投資	—	—	—	—	—
小計 (Scope3)		728,482	667,677	616,368	587,132	727,432
合計 (Scope1 + Scope2 + Scope3)		730,440	669,753	619,961	589,323	729,545

※ 環境データの算定対象範囲は、MIRARTHホールディングスグループ(連結10社)です。※ 対象期間は2020年度～2024年度(2020年4月1日～2025年3月31日)です。
※ Scope1は燃料の燃焼(ガス・灯油・ガソリン)、Scope2は電気・冷水の使用を集計しています。※ Scope1・2は、2022年度から電気・ガス等利用のパウンダリー拡大で、集計対象を追加しています。※ Scope2の2023年度からの値に関しては、再エネ利用をした(FIT 非化石証書を含めた)CO₂排出量です。※ Scope3は、2023年度より精緻化を図るため一部算定方法の見直しを行っています。また、2022年度以前は、一部推計値です。※ 当社グループではCO₂以外の温室効果ガス(フロンガス等)は極めて微量のため除外し、CO₂のみを算定・報告しています。

エネルギー使用量

(原油換算kL)

エネルギー種別	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
電気	915.2	1,020.9	1,774.7	1,067.1	852.4
都市ガス	3.2	0.5	61.5	75.0	71.4
LP ガス	0.0	0.4	55.3	26.3	29.8
ガソリン	140.8	145.2	136.8	118.1	91.0
灯油	0.7	0.3	0.1	0.0	0.0
軽油	0.0	0.0	3.0	2.6	6.5
冷水	1.2	0.4	0.5	0.5	0.3
合計	1,061.1	1,167.7	2,031.9	1,289.6	1,051.4

※ エネルギーデータの算定対象範囲・対象期間は、CO₂算定と同様条件です。

Social [社会]

MIRARTHホールディングスグループ

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	
従業員数 (人)	合計	1,061	1,200	1,293	1,377	1,506	
	男性	739	815	867	907	928	
	女性	322	385	426	470	578	
平均年齢 (歳)	合計	36.7	37.6	37.7	37.3	37.5	
	男性	38.0	39.0	38.9	38.7	39.1	
	女性	33.9	34.7	35.1	34.8	34.9	
平均勤続年数 (年)	合計	4.6	4.6	4.6	5.1	5.1	
	男性	4.9	4.8	5.1	5.4	5.7	
	女性	4.0	4.1	4.4	4.5	4.2	
管理職数 (人)	男性	262	266	304	370	356	
	女性	30	29	36	47	59	
管理職比率 (%)	男性	89.7	90.2	89.4	88.7	85.8	
	女性	10.3	9.8	10.6	11.3	14.2	
障がい者雇用率 (%)		1.4	1.5	1.5	1.8	1.5	
男女賃金格差 (%)※1	全ての従業員	73.2	69.0	67.0	75.2	74.8	
	正規雇用社員	76.6	71.8	67.9	75.4	74.8	
	パート・有期雇用社員	21.1	22.3	26.0	34.1	37.2	
有給休暇取得率 (%)※2	合計	57.6	62.5	68.8	72.8	70.0	
	男性	54.0	60.0	65.1	69.8	66.1	
	女性	70.0	70.1	78.6	79.4	75.6	
育児休業	対象者数 (人)	男性	35	26	37	33	
		女性	21	27	17	29	24
	取得者数 (人)	男性	6	6	13	27	19
		女性	21	26	17	29	24
	取得率 (%)	男性	17.1	23.1	35.1	39.7	57.6
		女性	100	96.3	100	100	100
ストレスチェック受診率 (%)※3		88.8	84.8	89.3	89.8	93.7	
一人当たりの研修時間 (時間)※3		9.0	10.0	15.9	21.2	11.8	
一人当たりの研修費 (円)※3		10,883	13,578	26,383	36,401	53,040	
幸福度調査 (幸せ実感)		—	—	—	64	59	

※1 集計対象：タカラレーベン ※2 年次有給休暇が一斉付与の企業を対象に集計。 ※3 実施企業のみ集計。

Governance [ガバナンス]

	2021年6月時点	2022年6月時点*	2023年6月時点	2024年6月時点	2025年6月時点
取締役総数 (人)	12	12	6	7	7
社外取締役 (人)	4	4	4	4	4
社外取締役比率	33.3%	33.3%	66.7%	57.1%	57.1%
女性取締役数 (人)	3	3	2	2	2
女性取締役比率	25.0%	25.0%	33.3%	28.6%	28.6%

※ 2022年10月1日付で持株会社体制に移行

会社概要

社名	MIRARTH ホールディングス株式会社	売上高	196,523 百万円(2025年3月期連結)
代表者	代表取締役 島田 和一	従業員数	1,506 名(男性:928 名/ 女性:578 名) (2025 年 3 月末時点連結)
設立	1972 年 9 月	本社	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング 03- 6551- 2125(代表)
資本金	9,056 百万円		

主要事業会社



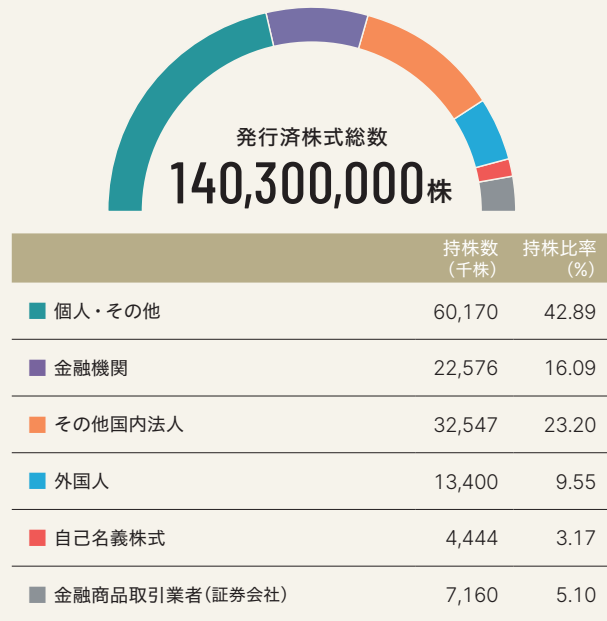
株式情報

証券コード	8897	発行済株式総数	140,300,000 株(2025年3月末時点)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場	単元株式数	100 株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4 番1号	株主数	83,447 名(2025年3月末時点)

大株主の状況(上位10位) (2025年3月末時点)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
一般社団法人村山財産管理	25,633	18.27
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	15,476	11.03
MIRARTH ホールディングス株式会社	4,444	3.17
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,469	2.47
モルガン・スタンレー MUFG 証券株式会社	2,076	1.48
ゴールドマン・サックス証券株式会社 BNYM	2,052	1.46
有限会社村山企画	1,800	1.28
MIRARTH ホールディングス取引先持株会	1,478	1.05
島田 和一	1,299	0.93
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	1,250	0.89

所有者別株式分布状況 (2025年3月末時点)



真正性表明



執行役員
グループ経営企画部長 兼
IR室長

鈴木 健介

「MIRARTH ホールディングス 統合報告書 2025」発行にあたって

MIRARTHホールディングスでは、社内外のステークホルダーの皆さまとの対話のツールとして役立てていただくことを目的とし、2022年から統合報告書を発行しています。

この度、第4回目の発行となる「MIRARTHホールディングス 統合報告書 2025」をお届けいたします。本報告書では、2025年5月に発表した新中期経営計画に焦点を当て、2030年までのロードマップとその戦略と進捗について詳しくご説明しております。また、当社グループの成長の礎である不動産事業、中でも特に注力している東北エリアでのマンション展開の歩みと、その地域社会との共創についても深く掘り下げました。さらに、収益の柱へと変貌を遂げた

エネルギー事業の変遷と、それに伴うビジネスモデルの進化についても特集として紹介しています。本報告書の制作にあたり、関連部署と密接に連携し、網羅的かつ正確な情報を提供できるよう、議論を重ねてまいりました。そのプロセスが正当であり、かつ記載内容が正確であることを、制作の統括責任者として表明いたします。

本報告書が、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、当社グループのパーパス実現と持続的な企業価値創出に向けた取り組みについて、ご理解いただく一助となれば幸いです。また、今後のより良い情報開示、統合報告書の制作のためにも、忌憚のないご意見、ご要望をくださいますようお願い申し上げます。

私たちの知見と熱意が、
50年後、100年後と続く
人と地球の未来の幸せをつくる——