

MIRARTH ホールディングス株式会社

統合報告書2022

2022年3月期



MIRARTH
HOLDINGS

タカラレーベンから

MIRARTHホールディングスへ

2022年10月1日、タカラレーベンは、会社分割方式により持株会社体制に移行し、

新社名を「MIRARTH (ミラース) ホールディングス株式会社」としました。

当社グループは、「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」をお客さまに提供することで、

不動産総合デベロッパーとして成長してきました。今後は、不動産事業で培った強みを活かし、

エネルギー事業、アセットマネジメント事業を第2、第3の柱として育て、

「人と地球の未来を幸せにする企業」へと進化することで、持続的な成長を目指します。

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。

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。 |



MIRARTH

新社名について

ミラース
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。

CONTENTS

Introduction

- 2 At a Glance
- 4 MIRARTHホールディングスグループの歩み

MIRARTHの価値創造

- 6 価値創造プロセス
- 8 価値創造プロセスの解説
- 10 リスクと機会
- 12 マテリアリティ
- 14 財務・非財務ハイライト
- 16 CEOメッセージ

MIRARTHの戦略

- 22 これまでの中期経営計画の振り返り
- 23 中期経営計画 (2022年3月期~2025年3月期) の進捗
- 24 CFOメッセージ
- 27 事業別戦略

MIRARTHの基盤

- 36 MIRARTHホールディングスグループのサステナビリティ
- 38 従業員と共に
- 42 お客さま・地域社会と共に
- 46 環境
- 48 コーポレート・ガバナンス
- 53 役員紹介
- 54 コンプライアンス
- 55 リスクマネジメント
- 56 社外取締役インタビュー

データセクション

- 58 11年間の要約財務・非財務データ
- 60 会社概要
- 61 株式情報

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

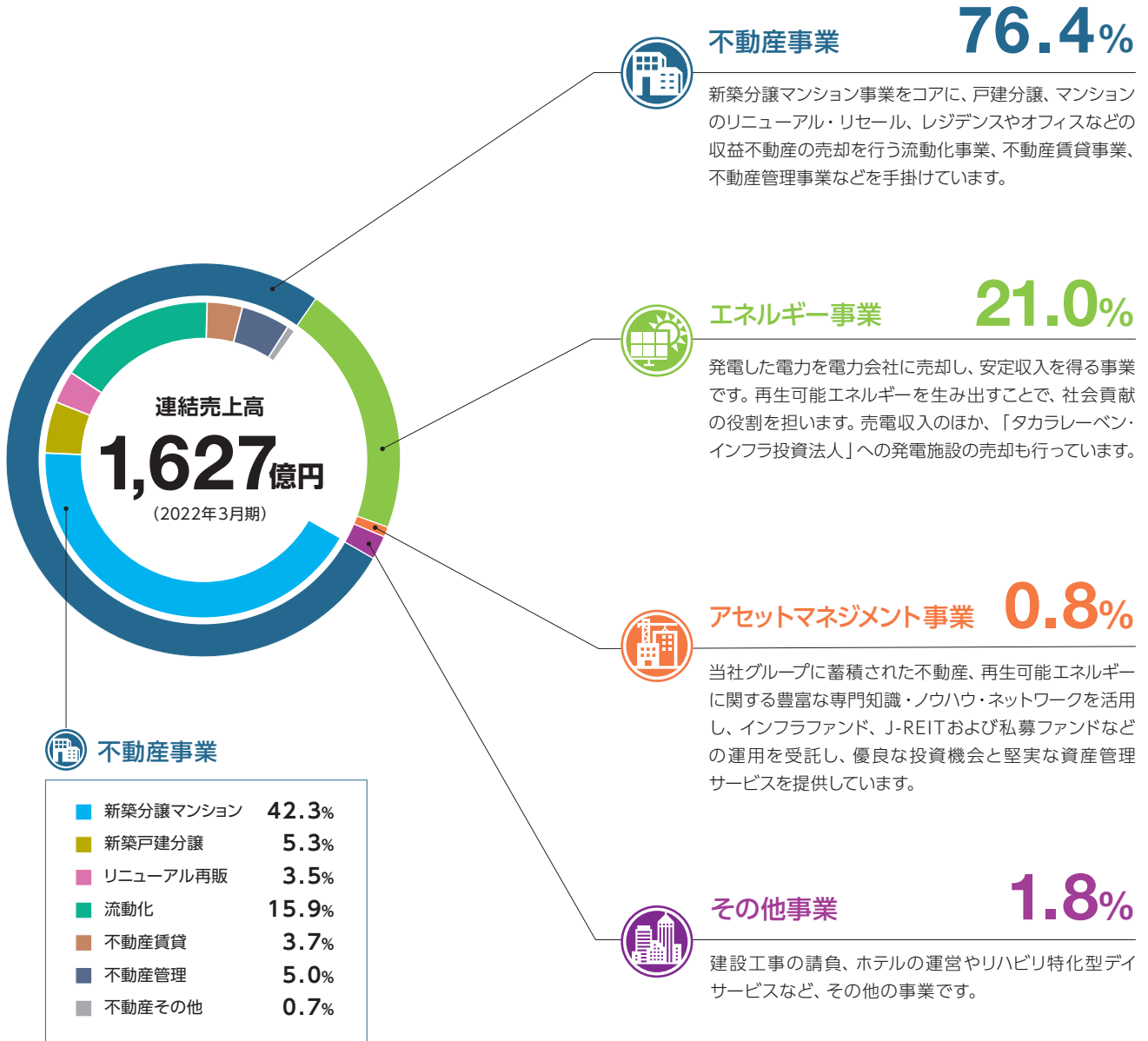
編集方針および見直しに関する注意事項

本報告書は、2022年3月期のタカラレーベングループ(現 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、2022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2022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、完全性を保証し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。

At a Glance

当社グループは、2023年3月期より、事業セグメントを「不動産事業」「エネルギー事業」「アセットマネジメント事業」「その他事業」の4セグメントに変更しました。今後は、不動産事業をコアとしながら、エネルギー事業、アセットマネジメント事業の拡充により、バランスの取れたポートフォリオの構築を目指します。



不動産事業 76.4%
 新築分譲マンション事業をコアに、戸建分譲、マンションのリニューアル・リセール、レジデンスやオフィスなどの収益不動産の売却を行う流動化事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業などを手掛けています。

エネルギー事業 21.0%
 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を生み出すことで、社会貢献の役割を担います。売電収入のほか、「タカラレーベン・インフラ投資法人」への発電施設の売却も行っています。

アセットマネジメント事業 0.8%
 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、インフラファンド、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ます。

その他事業 1.8%
 建設工事の請負、ホテルの運営やリハビリ特化型デイサービスなど、その他の事業です。

※2022年3月期の数値を新セグメントに組み替えて開示しています。

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、首都圏など大都市圏ではファミリーや共働き、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としています。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、賃貸不動産からの安定した賃貸収入や、6万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、2つの上場投資法人の運用報酬などが拡大し、フロービジネスに依存しない体制を構築しています。

数字で見るMIRARTHホールディングスグループ

2021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

5位(2021年)

※出典：株式会社不動産経済研究所

当ランキングは2021年に初めてグループとして集計され、タカラレーベングループ（現MIRARTHホールディングスグループ）は、タカラレーベン、タカラレーベン東北、タカラレーベン西日本の3社合計で2,472戸、5位となりました。（2020年の売主・事業主別発売戸数ランキングでは、タカラレーベンが11位）

ランキング上位10社

順位	2021年ランキング	(戸)
1	オープンハウスグループ	5,423
2	大和ハウス工業グループ	4,045
3	野村不動産グループ	4,014
4	三井不動産グループ	3,982
5	タカラレーベングループ	2,472
6	あなぶきグループ	2,350
7	三菱地所グループ	2,214
8	住友不動産グループ	2,211
9	森トラストグループ	2,198
10	飯田グループ	2,086

新築分譲マンション供給エリア

35都道府県に進出済み

MIRARTHホールディングスグループでは、未進出の地域に積極的に拠点を設置することで全国各地で用地の仕入体制を強化し、供給エリアの拡大を目指しています。2022年3月期は京都府に新たに進出しました。

新築分譲マンション全国累計供給戸数

36,638戸(2022年3月末時点)

全国に約280都市ある人口10万人都市のうち、当社グループが供給済みの都市は約30都市となっています。今後も地方創生プロジェクトにも積極的に参画することで、地域の活性化に貢献し、供給済みの都市の増加を目指します。

新築分譲マンション全国展開

LEEBEN THE LEBEN NEBEL



管理戸数

69,335戸(2022年3月末時点)

賃貸収入

59億円(2022年3月期)

稼働済発電規模

310MW(2022年3月末時点)

※売却分含む

MIRARTHホールディングスグループの歩み

1972年、宝工務店として創業した当社グループは、2022年9月に創業50周年を迎えました。1990年代に自社ブランドマンションの販売を開始し、お客さまのライフスタイルの変化や時代の要請にいち早く対応し、着実に供給戸数と売上高を伸ばしてきました。2022年10月からMIRARTHホールディングスとして、「人と地球の未来を幸せにする」新たな価値の創出を目指しています。

不動産関連の出来事

1970年代

住宅ローンの登場

1980年代

バブル景気による
地価高騰

1990年代

バブル崩壊の後、法人の工場や社宅の売却が進み、跡地での分譲マンション開発が進行

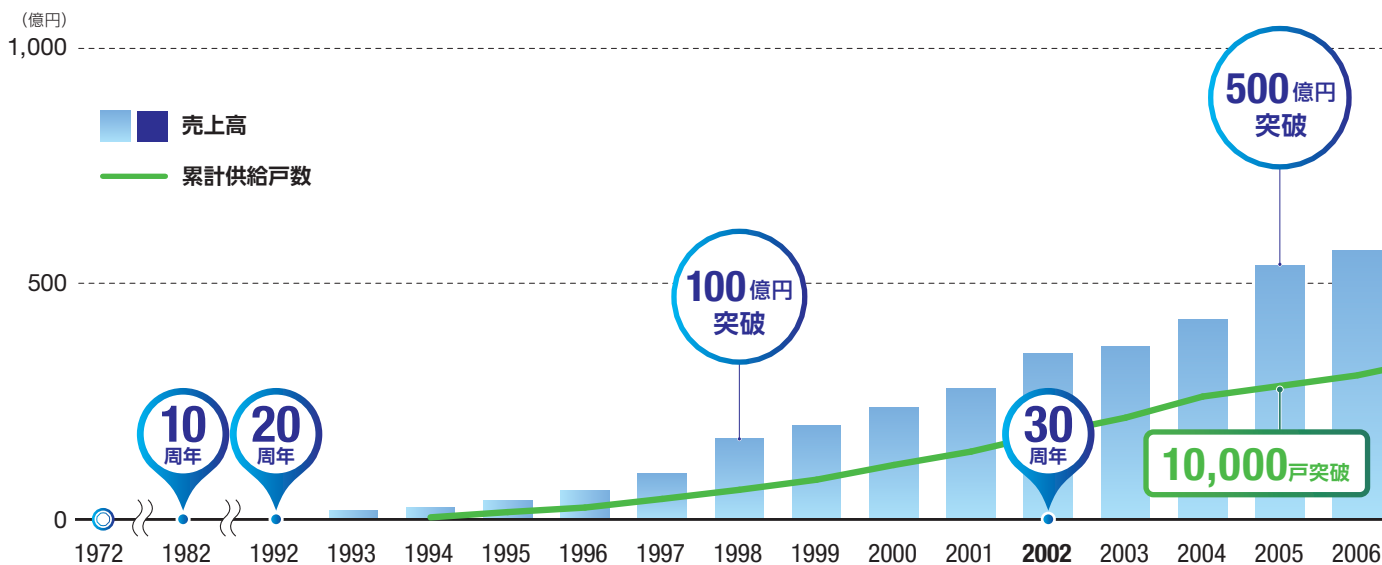
2001年

J-REIT市場が創設され、東京証券取引所に初めて不動産投資信託が上場

2006年

住生活基本法が制定・施行され、国の政策は「リフォーム」や「リノベーション」といった既存ストックの活用へ

売上高と新築分譲マンション累計供給戸数の推移



沿革

1972 板橋区大和町に「株式会社宝工務店」を設立



1975 中板橋に本社ビル「第一宝ビル」購入

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

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

1999 「株式会社宝住販」を吸収合併

2000 「株式会社タカラレーベン」に商号変更



2001 タカラレーベン本社ビル完成に伴い池袋に本社移転

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

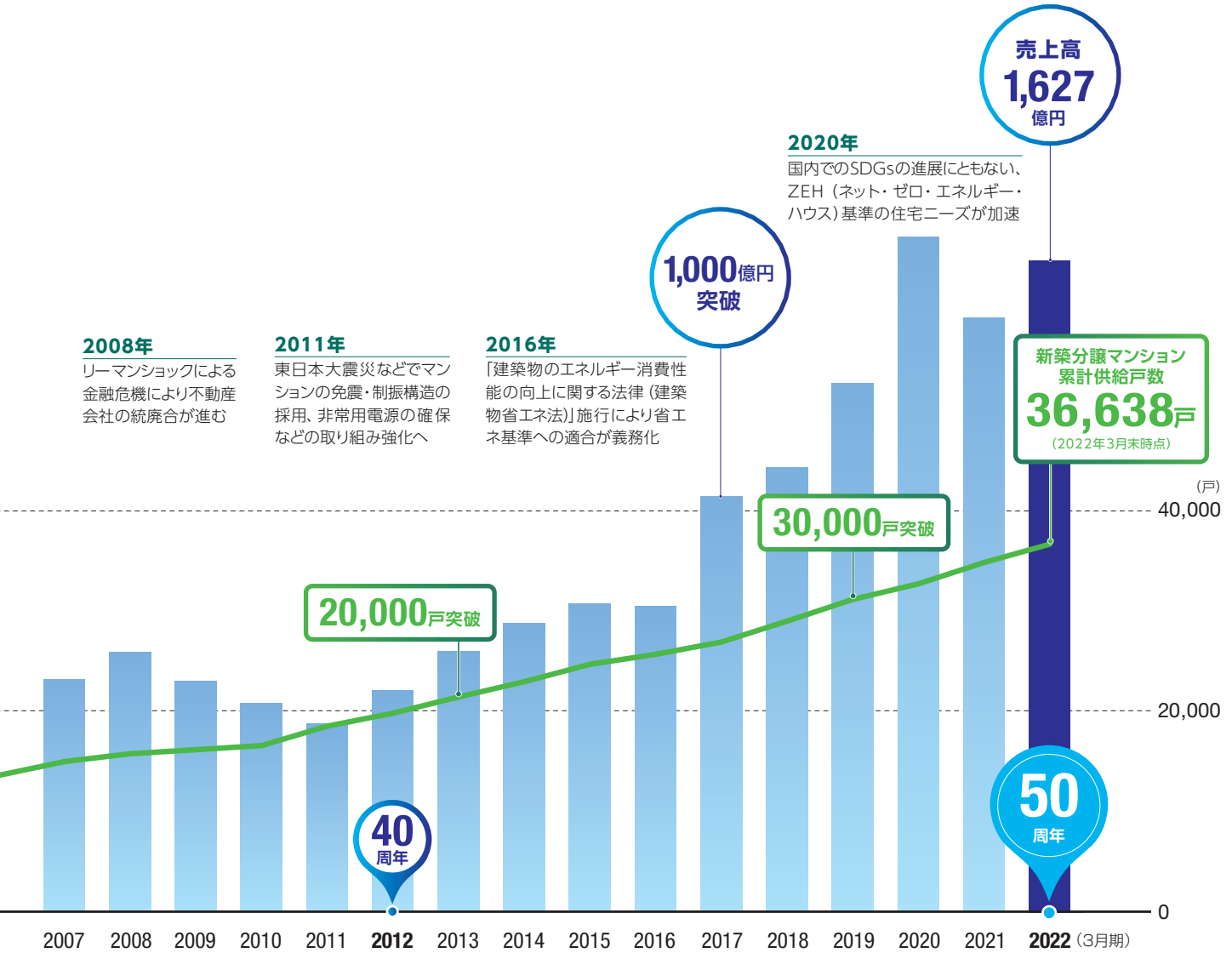


2006 新宿住友ビルに本社移転

「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。社名変更後の「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「パートナー」「従業員」を表す3つの輪が、お互いに有機的に広がっていく様子を示しています。3つの輪というビジョンを実現したいという想いの表れでも、デーションは、グループ全員で目指す聡明さと誠実さ



2008 新タカラレーベンブランド発表



2010 自社施工による戸建分譲事業を開始

2011 注文住宅の請負開始、立川住宅展示場へ出展

2012 新マンションブランド「LEBEN」発表



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

2013 発電事業開始



投資運用業「タカラアセットマネジメント株式会社」を設立

2014 北陸営業所開設

「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インフラファンド市場に第1号上場

2017 新マンションブランド「NEBEL」発表



大阪支社、札幌営業所開設
千代田区丸の内鉄鋼ビルディングに本社移転

2018 「PAG 不動産投資顧問株式会社（現 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 株式会社レーベントラストが株式会社タカラプロパティを吸収合併

2021 「合同会社レーベンファンディング」を設立

「ACAグリーンエナジー株式会社（現 株式会社レーベングリーンエナジー）」を子会社化
名古屋営業所開設

2022 「タカラレーベン（タイランド）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

MIRARTH

「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

ポルマーク「ハーモニックサークル」は、「お客さま」びつき、支え合いながらハーモニーを奏できるようにが共鳴し合い、「幸せを考える。幸せをつくる。」あります。鮮やかなブルーと深いネイビーのグラを表現しています。



50年の感謝を込めて

50周年ロゴ 2022年9月に創業50年を迎えるにあたり、「ハーモニックサークル」の輪のイメージと街並みの印象をデザインに落とし込んだ記念ロゴを策定しました。輪は太陽のように当社グループが街に寄り添う様子を示しており、下部の五重線は50年で培ってきたものが、街と会社のさらなる飛躍につながることを表現しています。

価値創造プロセス

当社グループは、多様化する住まいのニーズに応える商品・サービスを提供することで、持続的な成長を果たしてきました。持株会社体制への移行により、これまで培ってきた当社グループの強みを活かし、グループシナジーを発揮することで、新たな価値の提供を目指します。

マテリアリティ

外部環境認識

詳細 ▶ P.10-11

市場環境

- ・経済政策の方針変更
- ・ライフスタイルの変化
- ・住宅ニーズの多様化
- ・政治情勢の不安定化、景気の後退などの市場環境の悪化
- ・少子高齢化・人口減少
- ・電力会社の出力抑制要請

事業活動

- ・地価・原材料・建築コスト(人件費)の高騰
- ・人材確保難、人材不足、社員品質の低下

気候変動・自然災害等

- ・地球環境問題の深刻化
- ・自然災害や事故の発生等
- ・テロや暴動・戦争
- ・感染症の拡大

ガバナンス等

- ・不正アクセスやサイバー攻撃
- ・内部統制の機能不足

インプット

財務資本

- 安定的な
キャッシュ・フロー創出能力
- ・株主資本 585億円
 - ・有利子負債 1,279億円
- (2022年3月末時点)

人的資本

- 多様な専門性をもつ人材
- ・従業員数 343名
 - ・宅建士 226名
 - ・一級建築士 16名
 - ・再開発プランナー 3名
 - ・1人当たりの研修時間 17.9時間
※集計対象組織：タカラレーベン
 - ・連結従業員数 1,200名
- (2022年3月末時点)

知的資本

- お客様の要望に
応える技術・ノウハウ
- ・商標登録件数 26件
- (2022年3月末時点)
- ・自社マンションブランド「レーベン」「ネベル」

社会関係資本

- 信用・信頼・協業体制
- ・グループ会社 11社
 - ・営業拠点 9カ所
(本社、海外含む)
- (2022年3月末時点)

自然資本

- 資源の有効活用
- ・土地・地球環境
 - ・全国発電施設

強み

開発力



企画力



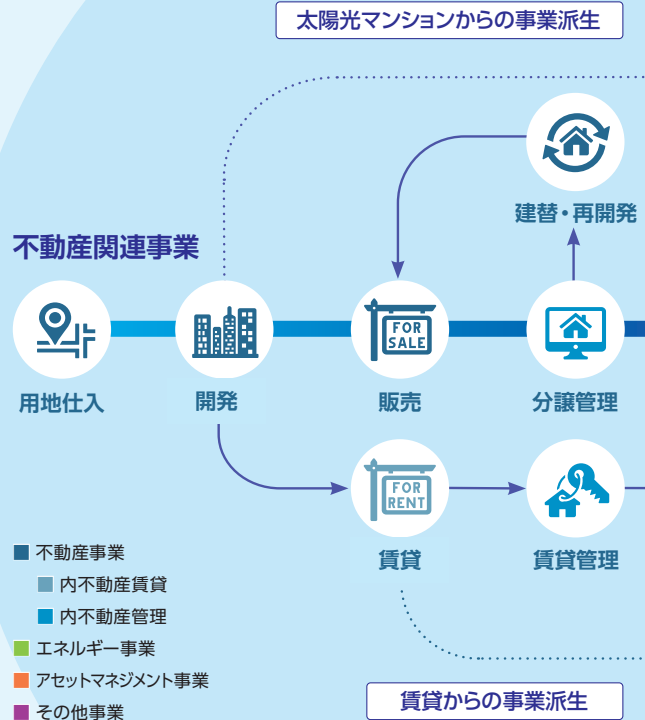
営業力



管理能力



バリューチェーン



中期経営計画 7本の柱 詳細 ▶ P.23



価値創出を支える基盤

人材
P.38-41

パートナー
(お客様・地域社会)
P.42-45

詳細 ▶ P.12-13

アウトプット

アウトカム



不動産事業	1,242億円
エネルギー事業	342億円
アセットマネジメント事業	13億円
その他事業	28億円

詳細 ▶ P.27-35

KPI

売上戸数

・新築分譲マンション	1,830 戸 (2022年3月期)
・新築戸建	180 戸 (2022年3月期)

累計供給戸数	36,638 戸 ※新築分譲マンション (2022年3月末時点)
--------	--

管理戸数	69,335 戸 (2022年3月末時点)
------	---------------------------------

賃貸収入	59 億円 (2022年3月期)
------	----------------------------

稼働済発電規模	310 MW ※売却分を含む (2022年3月末時点)
---------	---------------------------------------

財務資本

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	116.8%
・1株当たり配当金	年間18円 (2022年3月期)

人的資本

多様な従業員の活躍推進

・各種資格取得者数	
宅建士	226名
一級建築士	16名
再開発プランナー	3名
・女性管理職比率	7.34%
・障がい者雇用率	2.70%

※集計対象組織：タカラレーベン (2022年3月末時点)

知的資本

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 (戸建におけるフラット35) の認証率	100%

(2022年3月期)

社会関係資本

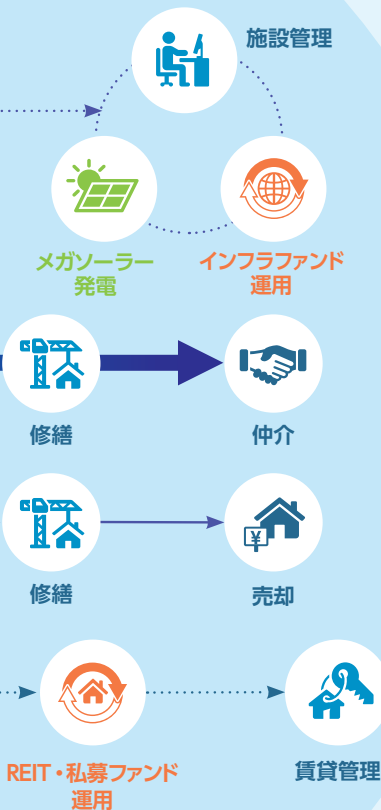
全てのステークホルダーと長期に
築き上げてきた信頼関係・地域活性化

・新築分譲マンション契約数	2,258件
・受託管理戸数の増加	3,298戸 (2022年3月期)

自然資本

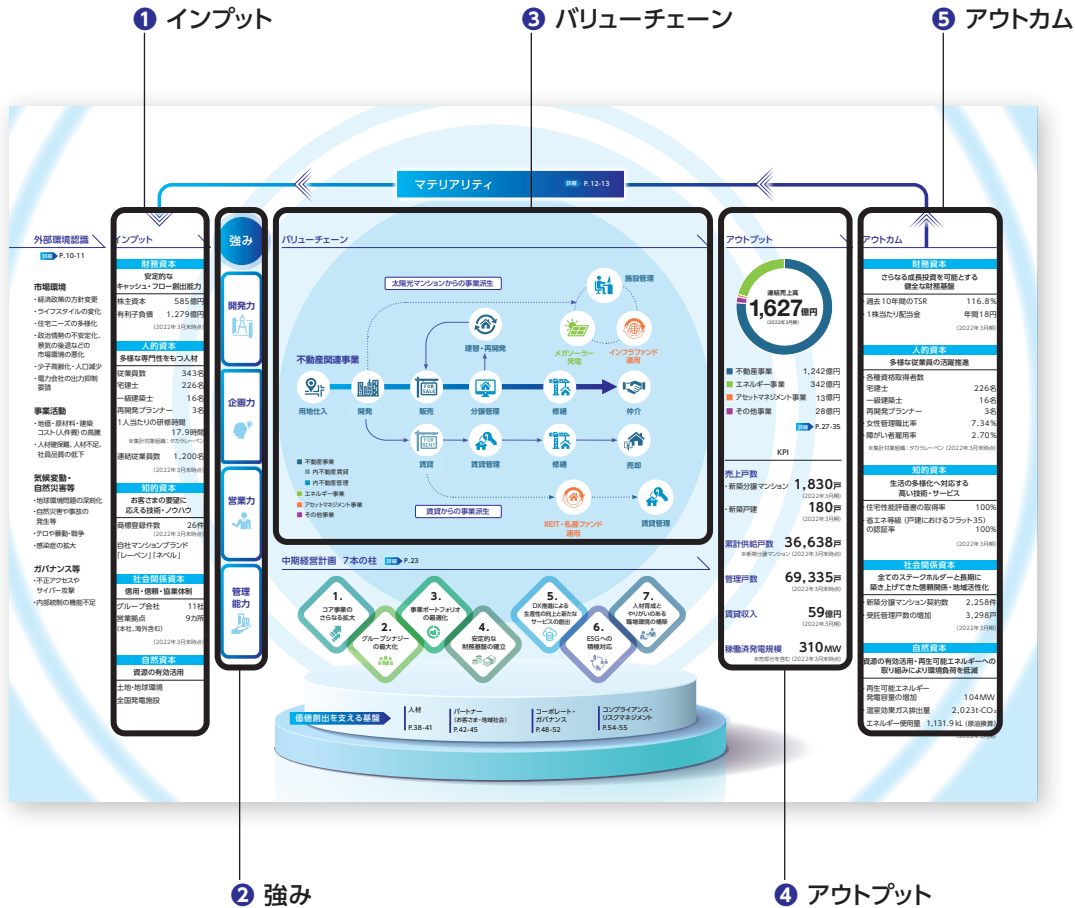
資源の有効活用・再生可能エネルギーへの
取り組みにより環境負荷を低減

・再生可能エネルギー 発電容量の増加	104MW
・温室効果ガス排出量	2,023t-CO ₂
・エネルギー使用量	1,131.9 kL (原油換算) (2022年3月期)

5.
DX推進による
生産性の向上と新たな
サービスの創出6.
ESGへの
積極対応7.
人材育成と
やりがいのある
職場環境の構築コーポレート・
ガバナンス
P.48-52コンプライアンス・
リスクマネジメント
P.54-55

価値創造プロセスの解説

MIRARTHホールディングスグループは、未来の街づくりに貢献するため、4つの力を強みとして、各グループ会社における事業の連携を図りながら、「未来環境デザイン企業」への変革を進めています。不動産総合デベロッパーの枠を超えて社会と人の「幸せ」をデザインし、持続的に企業価値を向上させていきます。



1 インプット

財務資本：持続的な成長を支える強固な財務基盤を確立し、将来の環境変化に伴うリスクと機会に対応して機動的な投資を実施できるよう、適切かつ安定的な財務余力の確保に努めています。また資金調達手法の多様化を図り、地方金融機関との関係強化やサステナビリティローンなどを推進しています。

人的資本：MIRARTHホールディングスグループにとって最も重要な経営資源の一つが人的資本です。激変する事業環境に対応するため、グループ内外で優秀な人材を獲得・育成し、多様性の確保に努め、パーパスやバリューズをもって求心力のある組織構築に努めています。

知的資本：グループ全体で培ったお客さまのニーズに応える技術・ノウハウが、事業価値を生み出す源泉となっています。グループオリジナルのマンションブランドを複数保有しており、高いデザイン力や高品質な管理体制で他

社との差別化を図るとともに、積極的な広告展開によりブランド力の向上に取り組んでいます。

社会関係資本：MIRARTHホールディングス傘下の主要な子会社10社などが、それぞれの事業の強みを生かしながら相互にシナジーを発揮しています。グループ各社が有機的に連携しながら、お客さま、協力会社、地域社会といったパートナーとともに、事業活動を通じて社会の課題解決に寄与しています。

自然資本：国内初の上場インフラファンドとなるタカラレーベン・インフラ投資法人の設立をはじめ、太陽光発電マンションの供給をいち早く開始するなど、太陽光を用いた事業において他社に先駆け多数の実績を積み重ねてきました。再生可能エネルギーの活用を推進することで、カーボンニュートラル社会の実現に貢献しています。

② 強み

開発力: 50年にわたり培ってきた不動産ネットワークを生かし、バリューチェーンの起点となる、新築分譲マンションや収益不動産、太陽光発電所など幅広いアセットに対応した「用地仕入れ」、「開発力」を有しています。

企画力: 新築分譲マンション、収益不動産開発などにおいて、仕入から商品企画、販売まで一貫して取り組むことで、エリア特性やニーズを的確に捉え、高いデザイン性と居住性を兼ね備えた付加価値の高い商品をスピーディーに企画することが可能となっています。なお、2021年10月には建築（集合住宅）と住宅用設備の2部門でグッドデザイン賞をダブル受賞しています。

営業力: 全国8カ所に拠点を展開し、首都圏だけではなく、地方の顧客にも対応できる幅広いネットワークを有しています。分譲マンションの販売では自社販売にこだわり地域に根付いた営業を行っており、長年蓄積したノウハウにより高い販売実績を実現しています。

管理能力: 品質マネジメントシステムの国際規格「ISO 9001」を適応させた独自のサービス品質管理システム「SQMS®」を採用し、高い管理品質を実現しています（P.43参照）。蓄積した管理ノウハウを生かし、リプレース物件を多く獲得することで管理件数を拡大しています。

③ バリューチェーン

MIRARTHホールディングスグループは、不動産事業にとどまらず、広く社会に貢献し、「人と地球の未来の幸せ」を実現するべく、各グループ事業間のシナジーを生かしたビジネスモデルを構築しています。

不動産事業は、用地の仕入から開発、販売、分譲管理、修繕、仲介まで一貫してグループ内で手掛けており、全国各地に用地仕入担当者を配置し、優良な土地の仕入を実現しています。また都市型コンパクトマンションや環境負荷の低いZEHマンションの提供など、社会の要請にいち早く対応した物件開発を行っています。さらに、SQMS®による管理サービスの品質の高さを訴求することで、他社物件の管理の受託にも注力しています。

また、マンションの屋上に太陽光パネルを設置した太陽光発電マンションで培った技術と不動産総合デベロッパー

として培った開発のノウハウを活かし、2013年よりエネルギー事業を手掛けています。同事業では、主に太陽光発電施設の開発、売却、運営を行っており、当社が組成したタカラレーベン・インフラ投資法人に施設を売却しています。近年は、固定価格買取制度に基づく電力の買取価格の下落を受け、PPAやマイクログリッドなど新たな事業展開を推進するとともに、風力発電やバイオマス発電など、太陽光以外の再生可能エネルギー施設の開発にも注力しています。

アセットマネジメント事業では、開発した収益不動産を長期保有して安定的な利益を確保するとともに、資産として運用することで、投資と回収の適切なサイクルを構築しています。グループ会社が資産運用を受託している上場投資法人のメインスポンサーを務めており、開発した物件を売却することで、規模拡大をサポートしています。

④ アウトプット

人々や地域社会の「暮らし」を提供する不動産、エネルギー、アセットマネジメント事業を主に展開しています。セグメントごとの採算性とマネジメント事業責任の明確化を図り、経営資源を有効活用するために、2022年4月より事業

セグメントを変更しました。主力事業である不動産事業は、グループ会社であるタカラレーベンが引き続き中心となって運営しています。

⑤ アウトカム

MIRARTHホールディングスグループは、多様化する住まいのニーズに応え、社会課題の解決に貢献するために、不動産、エネルギー、金融などの事業を融合し、さま

ざまなステークホルダーとの共創により未来のまちづくりに取り組むことで、持続的な発展を目指します。

リスクと機会

企業活動に重大な影響を及ぼすリスクが日々、多様化・複雑化するなかで、当社グループは、将来起こりうる事象を予測し、リスクと機会を特定し、社会課題の解決や価値創造に役立てています。



















	社会課題・外部環境	リスク	機会
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済政策の方針変更 (法規制の厳格化、法令解釈や運用方針の変更) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 補助金制度の見直しによる事業化案件の減少 ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 補助金制度の活用による事業化案件の増加 ● 住宅ローンの低金利継続・減税政策の要件緩和 ● FITに代わる新制度の導入
	<ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルの変化 (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) ● 住宅ニーズの多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品・サービスの陳腐化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新商品・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
	<ul style="list-style-type: none"> ● 政治情勢の不安定化、景気の後退などの市場環境の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 新規参入を含む競争激化や急激な環境の変化 ● サプライヤーの経営状況の悪化 ● 減損損失の計上 	<ul style="list-style-type: none"> ● 用地・物件取得機会の増加 ● M&Aの機会増加
	<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化・人口減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅需要の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力会社の出力抑制要請 	<ul style="list-style-type: none"> ● 売電収入の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートPPAの拡大
事業活動	<ul style="list-style-type: none"> ● 地価・原材料・建築コスト(人件費)の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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鈍化 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材確保難、人材不足、社員品質の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品・サービス品質の低下 ● 賠償費用の発生、ブランドイメージの低下 ● 労働災害の発生 	
気候変動・自然災害等	<ul style="list-style-type: none"> ● 地球環境問題の深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境問題への関心の高まりによる再生可能エネルギー市場の活性化
	<ul style="list-style-type: none"> ● 自然災害や事故の発生等 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 大規模修繕適齢期物件の増加 ● 災害に強い建物への関心の高まり
	<ul style="list-style-type: none"> ● テロや暴動・戦争 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● 感染症の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルの変化に対応する新商品・サービスの需要創出
ガバナンス等	<ul style="list-style-type: none"> ● 不正アクセスやサイバー攻撃 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● 内部統制の機能不足 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 地球環境問題への対応の遅れ 	

● 価値あるライフスタイルの創造 ● コミュニティの形成 ● 高品質で快適な空間の提供 ● 環境・文化の醸成

対応	関連するマテリアリティ	関連する中期経営計画の戦略
<ul style="list-style-type: none"> ● PPAなど新たな事業への取り組み ● 情報収集活動の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化・人口減少に伴うビジネスモデルの変化への対応 ● 都市開発・街づくり ● 環境・文化に配慮した建物と空間の提供 ● 再生可能エネルギーへの取り組み 	<ol style="list-style-type: none"> 1. コア事業のさらなる拡大 2. グループシナジーの最大化
<ul style="list-style-type: none"> ● 購買層のニーズ反映 ● 多様な商品の提供 ● コンパクトマンションの供給 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生活の多様化・グローバル化への対応 ● 都市開発・街づくり ● お客さま満足度の向上 ● 建物価値の向上 	<ol style="list-style-type: none"> 1. コア事業のさらなる拡大 2. グループシナジーの最大化 5. DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出
<ul style="list-style-type: none"> ● 多様な資金調達手法の取り組み強化 ● 継続的なパフォーマンスのモニタリング、対策の実行 ● 財務管理の強化 ● 海外事業の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生活の多様化・グローバル化への対応 ● 安心・安全な製品とサービスの提供 ● お客さま満足度の向上 ● 建物価値の向上 	<ol style="list-style-type: none"> 3. 事業ポートフォリオの最適化 4. 安定的な財務基盤の確立
<ul style="list-style-type: none"> ● 地方都市の中心市街地へのマンション供給 ● コンパクトマンションの供給 ● 海外事業の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生活の多様化・グローバル化への対応 ● 少子高齢化・人口減少に伴うビジネスモデルの変化への対応 ● 都市開発・街づくり 	<ol style="list-style-type: none"> 1. コア事業のさらなる拡大 3. 事業ポートフォリオの最適化
<ul style="list-style-type: none"> ● エネルギー事業におけるエリア戦略の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ● 再生可能エネルギーへの取り組み ● 資源の有効活用 	<ol style="list-style-type: none"> 1. コア事業のさらなる拡大 2. グループシナジーの最大化
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さま満足度の向上 ● 建物価値の向上 	<ol style="list-style-type: none"> 1. コア事業のさらなる拡大 2. グループシナジーの最大化
<ul style="list-style-type: none"> ● 社員のロイヤリ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 ● 住宅性能評価の取得 ● 安全大会の実施、安全な施行管理体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンスの推進 ● 従業員の健康管理 ● 多様な人材の活躍推進 ● 安心・安全な製品とサービスの提供 ● 建物価値の向上 	<ol style="list-style-type: none"> 6. ESGへの積極対応 7. 人材育成とやりがいのある職場環境の構築
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 気候変動ポリシーの策定 ● 外部評価機関の基準に沿った社内体制の構築 ● グリーン認証の取得 	<ul style="list-style-type: none"> ● 建物価値の向上 ● 環境・文化に配慮した建物と空間の提供 ● 地球温暖化への対応 ● 再生可能エネルギーへの取り組み ● 資源の有効活用 ● 災害への対応 	<ol style="list-style-type: none"> 6. ESGへの積極対応
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 安否確認システムの導入 	<ul style="list-style-type: none"> ● 従業員の健康管理 ● 建物価値の向上 ● 地球温暖化への対応 ● 再生可能エネルギーへの取り組み ● 資源の有効活用 ● 災害への対応 	<ol style="list-style-type: none"> 6. ESGへの積極対応
<ul style="list-style-type: none"> ● 取引先の信用調査の実施 ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 都市開発・街づくり ● 安心・安全な製品とサービスの提供 ● 災害への対応 	
<ul style="list-style-type: none"> ● 在宅勤務の推進や職場衛生管理の強化 ● 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 従業員の健康管理 ● 安心・安全な製品とサービスの提供 ● 建物価値の向上 ● 災害への対応 	<ol style="list-style-type: none"> 5. DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出 7. 人材育成とやりがいのある職場環境の構築
<ul style="list-style-type: none"> ● 保険の契約・情報セキュリティシステムの強化 ● 秘密保持の徹底 ● 外部からのアクセス制限 ● 社内規定の整備や教育研修の実施 ● 「コンプライアンス・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 ● 社内チェック体制の充実 ● コンプライアンス教育の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート・ガバナンス体制の構築と維持 ● コンプライアンスの推進 	<ol style="list-style-type: none"> 5. DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出 6. ESGへの積極対応

マテリアリティ

当社グループは、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、ステークホルダーの皆さまや社会からの信頼を得て、永続的な発展を目指しています。

	重要テーマ	方針	ステークホルダー	特定された15の重要課題
価値あるライフスタイルの創造	<p>新たな価値の創造により、人々の暮らしの豊かさの向上に貢献します。</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 「LEBEN」「NEBEL」ブランドなど、居住者と周辺環境の調和したライフスタイルの提供。 	 お客さま  地域社会・NPO・NGO	<ul style="list-style-type: none"> ● 生活の多様化・グローバル化への対応 →P.43 ● 少子高齢化・人口減少に伴うビジネスモデルの変化への対応 →P.43
コミュニティの形成	<p>地域社会・取引先・従業員など、ステークホルダーとのコミュニティを形成し、皆さまと共に発展します。</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 地方都市再生事業を通じた都市部と地方をつなぐ地方活性化への貢献。 リスク評価・管理の徹底によるリスク対応能力の向上。 多様な人材が生き生きと働ける機会・環境の提供。 ステークホルダーとの対話を重視した、社会ニーズに応える企業活動。 	 お客さま  株主・投資家  地域社会・NPO・NGO  役員・従業員  取引先  政治・行政	<ul style="list-style-type: none"> ● 都市開発・街づくり →P.45 ● コーポレート・ガバナンス体制の構築と維持 →P.48 ● コンプライアンスの推進 →P.54 ● 従業員の健康管理 →P.41 ● 多様な人材の活躍推進 →P.40
高品質で快適な空間の提供	<p>お客さま満足度の高い商品の提供を通じて、お客さまの快適で安全な生活を支えます。</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 独自サービス品質管理システム(SQMS[®])活用によるお客さま満足度の向上。 住まいに必要な性能を追求した、デザイン性と居住性を兼ね備えた住まいづくり。 建物の快適性・機能性・安全性を向上させる定期修繕やリノベーションを通じた建物価値の向上。 	 お客さま  役員・従業員  取引先	<ul style="list-style-type: none"> ● 安心・安全な製品とサービスの提供 →P.42 ● お客さま満足の向上 →https://mirarth.co.jp/sustainability/social/customer/satisfaction/ ● 建物価値の向上 →P.44
環境・文化の醸成	<p>環境問題に積極的に取り組むことで持続可能な社会へ貢献するとともに、学問・芸術などの精神活動の機会提供を通じて、生活水準の向上に貢献します。</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー発電事業や環境性能の高い住宅供給を通じた温室効果ガス排出の削減。 耐震性・防火性を備えた自然災害に強い住宅の提供。 ステークホルダーへの文化的活動の機会提供。 	 お客さま  地域社会・NPO・NGO  政治・行政	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境・文化に配慮した建物と空間の提供 →P.47 ● 地球温暖化への対応 →P.46 ● 再生可能エネルギーへの取り組み →P.47 ● 資源の有効活用 →P.46 ● 災害への対応 →P.42

※1 2025年3月期の中期目標として設定。
 ※2 新規参画件数。その他、建設中・事業推進中の取り組み案件9件。
 ※3 外部のコンサルティング機関を活用し、社外取締役を含むすべての取締役および監査役を対象に匿名のアンケートによる分析を実施。

※4 グループ会社共有会を実施、各社におけるコンプライアンス関連事業を共有するとともに、注意喚起を行った。規程見直し、コンプライアンス研修の共有・全社展開。
 ※5 報酬委員会にて検討を行った結果、見送り。継続検討。
 ※6 コンプライアンス研修にて実施。
 ※7 グループ各社へのヒアリングを実施し、認知率が不十分な会社においては社内掲示用ポスターの再整備、従業員用の携帯用カードの配布を実施。

KPI	2022年3月期		2023年3月期
	目標	実績	目標
ライフスタイルに対する新たなサービスの提案	5件	15件	5件
海外での新築分譲マンション供給	3棟 ^{*1}	2プロジェクト 6棟	3プロジェクト ^{*1}
NEBEL 供給	3棟	10棟	3棟
再開発事業取り組み件数	2件	1件 ^{*2}	2件
地域社会への協賛	10件	14件	10件
取締役会実効性評価の実施	—	○ ^{*3}	
コーポレート・ガバナンス体制の充実・強化	—	○ ^{*4}	
クローバック条項の導入検討	—	○ ^{*5}	
腐敗防止の教育・研修の実施	—	△ ^{*6}	
人権課題に対する役員・従業員の理解促進	—	△ ^{*6}	
不利益取り扱い発生件数	0件	0件	0件
アンケートによる内部通報制度の認知率の把握	—	○ ^{*7}	
健康診断受診率	100%	95.6%	100%
ストレスチェック受診率	100%	85.0%	100%
有給休暇取得率	70%	60.1%	70%
障がい者雇用率	2.3%	2.7%	2.3%
女性管理職比率	9.5% ^{*1}	7.34%	9.5% ^{*1}
出産・育児休暇の復職率	100%	100%	100%
1人当たりの研修時間	24時間	17.9時間	24時間
営業スタッフアンケート満足度	90%	89.3%	90%
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	6件	10件以下
予防処置に関する共有会の実施	5件以上	4件	5件以上
SQMS [®] マスター育成	2名以上	4名	2名以上
住宅性能評価書の取得率	100%	100%	100%
災害度数率、休業度数率（※対象：従業員）	0%	0%	0%
休業災害件数（※対象：従業員）	0件	0件	0件
顧客満足度調査の実施	—	○	— ^{*8}
安全大会	年1回	開催実績なし ^{*9}	年1回
特別ハットロール（安全確認）	年4回	3回 ^{*10}	年4回
安全衛生研修の実施回数（※研修対象：従業員）	年2回	2回	年2回
サプライヤー調査の結果	Aランク取得率90%	95.59%	— ^{*8}
災害度数率、休業度数率（※対象：サプライヤー）	1.83%以下	0%	1.83%以下
環境方針の策定	—	○	— ^{*8}
CO ₂ 排出量取得・開示	—	○	
CO ₂ 排出削減目標設定	—	△ ^{*11}	
省エネ等級（フラット35）の認証率	戸建100%	100%	100%
文化醸成への協賛	5件	7件	5件
ZEHマンション認証取得	1棟	1棟	1棟
CASBEE 認証のAランク以上取得	1棟	1棟	1棟
メガソーラー発電所の新規稼働発電容量	20MW	41MW ^{*12}	20MW ^{*13}
総発電規模	360MW ^{*1}	310MW	360MW ^{*1}
資源・水の有効利用の最大化	—	— ^{*14}	
BCP対策のマニュアル策定	—	△ ^{*15}	

※8 2023年3月期での実施予定なし。

※9 新型コロナウイルス感染症防止対策のため、見合わせ。労働衛生・安全準備月間に各現場においてスローガン垂幕の掲示・教育により周知。

※10 社内体制変更により計画を見直し。

※11 2022年4月設置のサステナビリティ委員会にて検討中。

※12 その他、風力発電新規稼働2MW。

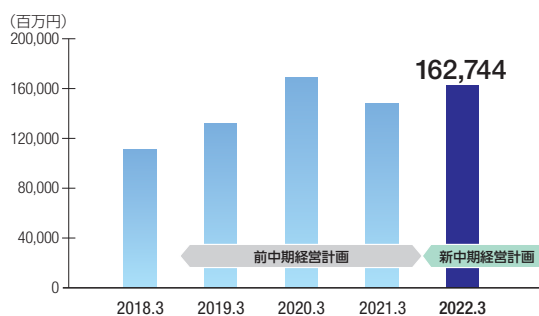
※13 KPIを「再生可能エネルギーによる発電施設の新規稼働発電容量」に見直し。

※14 定量データの取得に向け社内体制の整備中。KPIを「定量データの取得、削減目標の設定」に見直し。

※15 リスクマネジメント推進チームにて策定中。

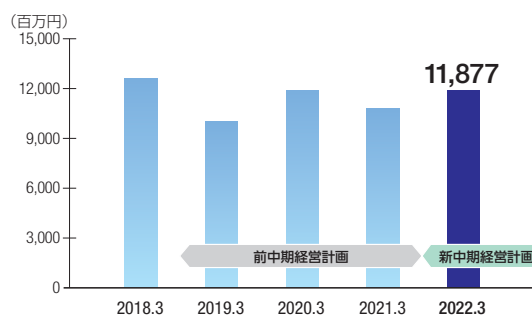
財務・非財務ハイライト

売上高



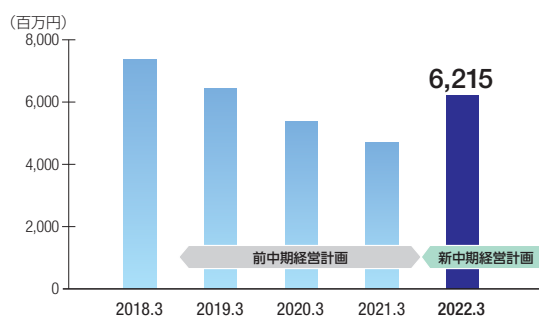
コア事業である新築分譲マンションの売上高は計画比1.6%減であったものの、流動化による売上ならびにエネルギー事業の「LS千葉勝浦発電所」の売却や、稼働済み発電施設の売電収入の増加により、2022年3月期の売上高は、前期比9.7%増の162,744百万円となりました。

営業利益



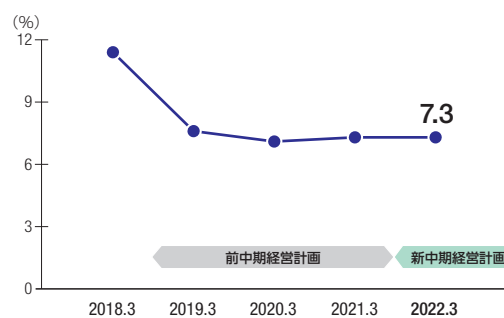
2022年3月期の営業利益は前期比10.1%増の11,877百万円となりました。これは主に、流動化事業において、開発したレジデンス物件の高い収益が寄与したことによるものです。

親会社株主に帰属する当期純利益



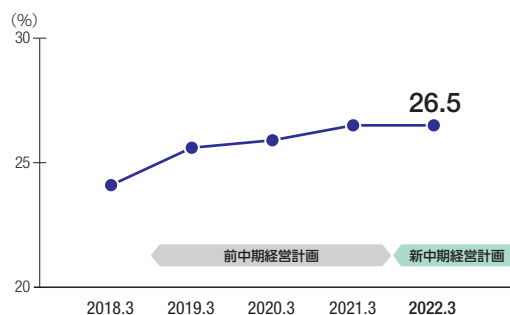
2022年3月期は前期比32.4%増の6,215百万円となりました。この要因としては、当社最大規模の「LS千葉勝浦発電所」売却の高利益率などが挙げられます。

売上高営業利益率



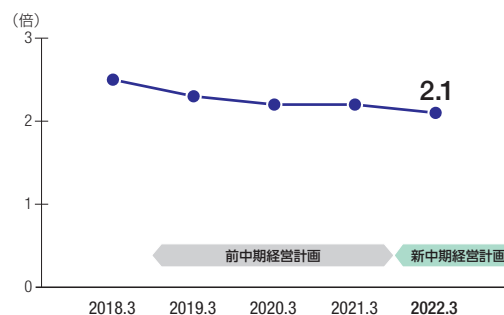
2022年3月期の売上高営業利益率は、エネルギー事業の利益率改善などにより前期同様7.3%となりました。

自己資本比率



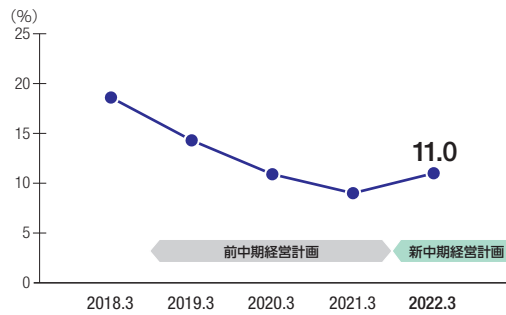
2022年3月期の自己資本比率は、前期同様26.5%となりました。2025年3月期の30%以上の目標達成に向けて、資金調達手法の多様化を図りながら、より安定的な自己資本比率の確保を目指します。

D/Eレシオ



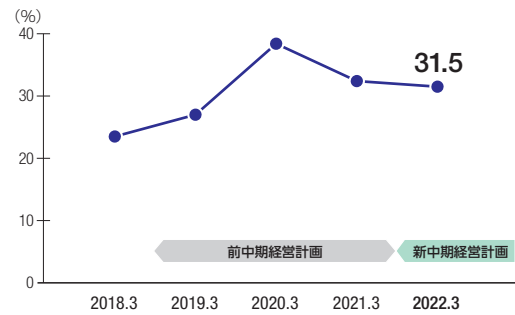
2022年3月期のD/Eレシオは2.1倍と過去5年間で最も健全な数値を達成しました。今後も、財務健全性の維持により、毎期D/Eレシオ2.5倍未満の達成を目指します。

ROE



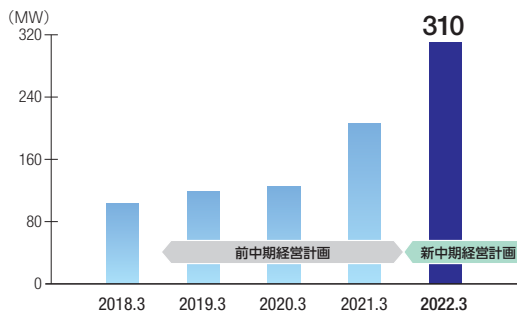
ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、前期比2ポイント増加の11.0%となりました。今後は、グループ会社の財務マネジメントを強化し、販管費の削減や利益率の改善などに取り組むことで、2024年3月期にROE13%以上の達成を目指します。

配当性向



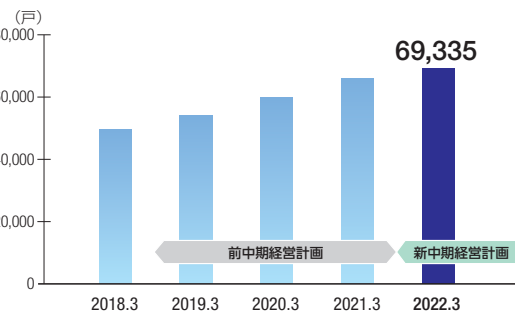
2022年3月期の配当性向は、前期比で0.9ポイント減少し、31.5%となりました。新中期経営計画において、株主還元を経営における最重要課題の一つと位置づけ、適正な還元を継続していきます。

稼働済発電規模



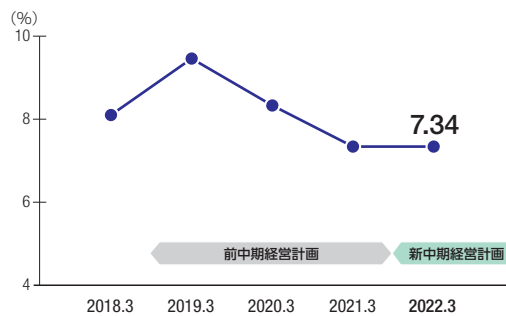
売却済みを含めた稼働済発電規模は、レーバングリーンエナジーの連結子会社化もあり、前期比で104MW増加し、310MWとなりました。

管理戸数



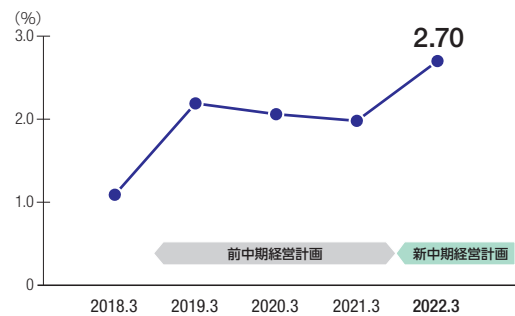
不動産管理事業において、2022年3月末の管理戸数は69,335戸となり、前期比3,298戸増と着実に受託管理戸数を増やしています。ストック事業として安定的な収入を実現するべく、今後も他社物件を含め積極的に管理物件を取得していきます。

女性管理職比率



2022年3月期の女性管理職比率は前年同様7.34%となっています。当社グループでは、新中期経営計画の重要戦略で人材育成も掲げており、女性活躍推進は最も重要な施策の一つです。キャリア制度の整備などに取り組み、2025年3月期には同比率9.5%の達成を目指します。

障がい者雇用率



多様な人材が活躍する企業グループを目指して、ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みを推進しています。2022年3月期の障がい者雇用率は前期比0.72ポイント増加の2.70%となり、2025年3月期の2.30%の目標値を前倒しで達成しました。



代表取締役

島田 和一

**新体制への移行を通じて、
人と地球の未来を幸せにする企業として
持続的な成長を実現します**

市場環境と価値観の変革の中で

2021年度は、さまざまな社会課題が顕在化するとともに、価値観の変化を強く実感する年となりました。

新型コロナウイルス感染症は流行を繰り返し、いまだ終息の兆しが見えません。さらにロシアによるウクライナ侵攻の影響による原燃料費の高騰やサプライチェーンの混乱、急激な円安進行などの環境変化が続いています。

これらに加えて、今後の事業展開を考えるうえで大きな影響を及ぼし得る価値観の変化が急速に進行しています。例えば新築分譲マンション事業の市場では、新型コロナ

ウイルス感染症の蔓延を機に、リモートワークの普及による郊外需要の高まりや、快適な居住空間づくりへの関心の高まりなど、「住まいの充実」に価値を置くようになり、ライフスタイルの変化とともに求められる住まいの在り方も変化してきています。また、気候変動問題やエネルギー問題が深刻化する中で、世界的な潮流として社会的要請もより一層強まってきており、サステナビリティ課題に対応しない企業はこれまで以上に厳しい事業環境に置かれることが予想されます。

持株会社体制への移行

2022年9月、当社は創業50年を迎えました。さらにこの先の50年、100年と、ステークホルダーの皆さまとともに当社が持続的な成長を遂げ、広く社会価値を提供していくための最適解として、タカラレーベンは2022年10月1日から、会社分割方式により持株会社へと移行するとともに、社名を「MIRARTH(ミラース)ホールディングス株式会社」へと変更しました。

当社グループは、「幸せを考える。幸せをつくる。」を企業理念とし、創業以来一貫して「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」を提供してきました。そして主力事業である不動産事業を中心に、M&Aなどにより周辺事業へと多角化を進めることで、事業規模を拡大してきました。

こうしたなかで、今後より迅速かつ柔軟な経営判断ができる体制を構築するとともに、プライム市場上場企業として

さらなるガバナンスやサステナビリティ経営の強化を図ることが必要不可欠と捉え、新体制への移行および組織の再編を行うこととしました。

具体的には、これまでの不動産販売事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業、その他事業の一部など、不動産に関連する事業を「不動産事業」に統合しました。また、金融分野の拡大を目指し、その他事業内の運用報酬を「アセットマネジメント事業」として独立させました。そして注力事業としている「エネルギー事業」と合わせて、主要3事業とその他事業として事業セグメントを再編成し、ホールディングス化に先立ち、2022年4月より新セグメント構成での事業運営を行っています。これによりセグメントごとの採算性や事業責任が明確になるとともに、経営スピードの迅速化と経営資源のさらなる有効活用を図っていきます。

“MIRARTH” に込めた想い

新社名である「MIRARTH」は、「Mirai (未来)」と「Earth (地球)」を組み合わせ、「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進化したい」と

いう想いが込められています。

ホールディングス化にあたり、これまで皆さまに周知されていた「タカラレーベン」を生かした社名とするか否かは取

締役会でも議論となりました。しかし、不動産事業にとどまらず広く社会に貢献するビジネスモデルを構築し、不動産総合デベロッパーから「未来環境デザイン企業」へと企業の在り方そのものを変えていくという当社の決意を表すべく、新たにMIRARTHという名前を冠しています。

ホールディングスの理念を具体化する施策の一環として、当社では2022年4月より「地域戦略推進部」を新設し、日本全国の地域創生への取り組みを加速させました。

当社は現在、主力の新築分譲マンション事業において全国35都道府県に進出しています。さらに第2、第3の柱であるエネルギー事業やアセットマネジメント事業も含めて、当社の事業そのものが、住まいづくりやエネルギー供給といった地域社会のサステナビリティと深く関わっています。そして、現在の日本では、大都市圏以外の多くの地域が、少子高齢化や過疎化などさまざまな社会課題を抱えています。こうした背景を踏まえて、地域での強みを生かして

Brand Story

「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きました。
「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) を組み合わせて生まれた社名には、
私たちが目指す無限のフィールドが広がっています。

全国の地域活性化に貢献することを新たな目標として掲げました。また、再生可能エネルギーについて、2021年に子会社化したレーベングリーンエナジーは、中小規模の発電施設の開発に強みを持っています。その他に、循環型社会の実現につながる地域マイクログリッドの事業化などを通じ、2050年を期限にカーボンニュートラルの達成を求められている自治体に対しての貢献が期待できると考えています。

今後の事業拡大を通じて、地域の活性化や雇用創出など、われわれ民間の事業会社が地元企業や自治体と協働しながら、地域社会の課題解決に貢献できるように取り組みを進めていきます。



中期経営計画初年度の振り返り

2022年3月期の業績評価と2023年3月期の数値目標

当社は、2022年3月期から2025年3月期を対象とした4カ年の中期経営計画に取り組んでいます。中期経営計画では、「ナショナルブランドの確立」を長期ビジョンに掲げ、重要戦略として「7本の柱」を策定しました。既存事業の拡大やグループシナジーの最大化を図るとともに、DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出、ESGへの積極対応や人材育成とやりがいのある職場環境の構築に向け、全グループ会社一丸となって中長期的な企業価値の向上に取り組んでいます。

中期経営計画1期目となる2022年3月期は、売上高、各利益の目標値をすべて達成しました。コア事業である新築分譲マンション事業、続く要である流動化事業ともに売上総利益の目標を達成することができました。なかでもエネルギー事業は好調で、施設売却では、当社最大規模となる「LS千葉勝浦発電所」の売却が寄与し、売上高、売上総利益ともに目標を大幅に上回る結果となりました。売電収入についてもレーベングリーンエナジーの子会社化に伴

い、仕入発電規模は120MWとなり、累計の発電規模は開発中などの予定案件を含め中期経営計画で掲げる360MWを前倒しで達成することができました。

2023年3月期については、今期の好調な結果を受けて当初計画値を上回る計画としています。業績目標としては、まずは最初の2期で売上高をコロナ禍前の水準に戻し、最終年度の2025年3月期には、売上高2,000億円超、最終利益100億円を目標としています。この目標に対して概ね計画どおりの進捗となっています。

DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出

当社グループでは、2022年4月にDX戦略統括部を新設し、5月にDXポリシーを策定しました。DXポリシーは、イノベーション(Innovation)、シナジー(Synergy)、マネージド インフラストラクチャー(Managed Infrastructure)の3つのコンセプトを「TL ISM(ティーエル イズム)」として、DXによって実現したいソリューションをお客さまや従業員など対象ごとに明確にすることで、一人ひとりの想いに寄り

中期経営計画7本の柱



添ったDXの推進をコンセプトとしています。今後はRPAを用いたグループ経営情報のプラットフォーム化やノウハウのデジタル化、組織ごとに分散している顧客データの一元管理など、DXポリシーに基づきデジタルプラットフォームの整備に取り組んでいきます。この取り組みは2027年にかけて段階的に加速させ、企業文化の変革と生産性の向上を実現させるとともに、新たなサービスの創出を目指していきます。

ESG への積極対応

中期経営計画では、重要戦略として前述した既存事業の成長のほかにサステナビリティ経営の推進も掲げています。ホールディングス化にあたり、サステナビリティに関する取り組みに適した組織の新設・再編を行うとともに、それぞれの取り組みにおけるグループ全体の意識統一に努めています。

不動産事業とエネルギー事業に取り組んでいる当社にとって、環境課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識しています。当社は、これまで取り組んできたESG戦略を一層

強化し、より横断的かつ機動的なサステナビリティ推進体制の構築を目的として、代表取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しました。加えて、2022年6月にはTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムにも参画しています。

また、プライム市場上場企業としてガバナンスの強化も推進しており、取締役会における社外取締役比率は、2022年10月時点で過半数となっています。2021年には豊富な知見と経験を持つ女性社外取締役2名を招聘し、女性取締役比率も向上しました。ホールディングス化に伴い、今後はさらなるガバナンスの強化が求められるため、子会社・関連会社の経営体制も含めたグループ全体のガバナンス機能の強化を図っていきます。

人材育成とやりがいのある職場環境の構築

当社グループは、多角化による事業の拡大により、さまざまな人材がグループ内で活躍しています。これらの優秀な人材の能力を引き出し、今後グループとして創出する価値を最大化することが課題だと認識しています。このため、



グループ全体で一元的に人材管理を行い、組織としての全体最適を考えたいうえで、適材適所で人材を配置していくことが必要であると感じています。この課題については、DXの活用による取り組みを考えています。現在は、従業員

の悩みや希望をきめ細かに把握するために、人事部による全従業員人事面談の機会を設けていますが、今後はデジタルとアナログの情報を組み合わせながら、多様な人材が生き生きと活躍できる環境の構築を目指します。

「未来環境デザイン企業」を目指して

1972年、宝工務店として東京都板橋区で創業した当社は、戸建分譲事業からスタートし、不動産総合デベロッパーへと成長しました。宝工務店の社名の「宝」は、「住まいは一生のたから」であるとして、理想の住まいを提供してきました。

これからは、MIRARTHホールディングスとして、「理想の住まい」の範囲を地域社会や地球へと広げ、不動産の枠を超えて、人々の「幸せを考える。幸せをつくる。」こと

で、次の50年、100年も社会とともに成長する「未来環境デザイン企業」を目指します。

ステークホルダーの皆さまには当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、引き続きよろしくごお願い申し上げます。

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

島田 和一



これまでの中期経営計画の振り返り

	Next Stage 2019 2016年3月期～2019年3月期	中期経営計画 2019年3月期～2021年3月期																				
テーマ	「新時代の幕開け」 ～フロービジネスの多様化と ストック・フィービジネスの拡大～	持続的変革による進化 ～ライフスタイルに、新常識を。～																				
経営指標	2019年3月期 売上高 132,005百万円 売上総利益 26,886百万円 自己資本比率 25.6% LTV 60.5% D/Eレシオ 2.3倍 ROE 14.3%	2021年3月期 売上高 148,397百万円 売上総利益 29,928百万円 自己資本比率 26.5% LTV 58.0% D/Eレシオ 2.2倍 ROE 9.0%																				
計画の骨子と成果	<table border="1"> <thead> <tr> <th>計画の骨子</th> <th>成果</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 利益割合 ストック・フィービジネス 35%以上を目指す </td> <td> スtock・フィービジネス 利益割合: 13.9% > 33.7% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small> </td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> フロービジネスの多様化 首都圏新築分譲マンション事業 以外のビジネス強化 </td> <td> 新築分譲マンションの売上戸数に 占める地方中心市街地の割合: 24.2% > 51.3% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small> </td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ストック・フィービジネスの 拡大 アセットマネジメント事業、不動 産賃貸事業、不動産管理事業、 不動産流通事業など </td> <td> 稼働済発電規模: 16MW > 103MW <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 受託管理戸数: 38,700戸 > 49,650戸 <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 不動産賃貸事業売上高: 2,898百万円 > 5,472百万円 <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small> </td> </tr> </tbody> </table>	計画の骨子	成果	<ul style="list-style-type: none"> 利益割合 ストック・フィービジネス 35%以上を目指す 	スtock・フィービジネス 利益割合: 13.9% > 33.7% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>	<ul style="list-style-type: none"> フロービジネスの多様化 首都圏新築分譲マンション事業 以外のビジネス強化 	新築分譲マンションの売上戸数に 占める地方中心市街地の割合: 24.2% > 51.3% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>	<ul style="list-style-type: none"> ストック・フィービジネスの 拡大 アセットマネジメント事業、不動 産賃貸事業、不動産管理事業、 不動産流通事業など 	稼働済発電規模: 16MW > 103MW <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 受託管理戸数: 38,700戸 > 49,650戸 <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 不動産賃貸事業売上高: 2,898百万円 > 5,472百万円 <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>セグメント別戦略</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> 不動産販売事業 [新築分譲マンション] ・ターゲットはファミリー、 共働き、単身者、シニア ・時代の変化に対応した コンパクトマンションの供給 [新築戸建] ・エリアは首都圏近郊、 駅徒歩10分圏内 ・短期回収サイクルの徹底 [リニューアル再販] ・増加している中古ニーズ の取り込み ・保有戸数を積上げ、ビジネス サイクルを構築 [流動化] ・出口の多様化 ・バランスシートの最適化 </td> <td> 実需層の購入意欲は旺盛、年間 2,000戸の供給体制を構築 競争が多く苦戦、供給エリアを 厳選し体制を再構築 中古ニーズの取り込み拡大、期末 保有戸数も増加 仕入、売却ともに拡大、自社開発 物件は高い利益率を確保 </td> </tr> <tr> <td> 不動産賃貸事業 ・安定収入の確保 </td> <td> 流動化の売却伸展に伴い減少 </td> </tr> <tr> <td> 不動産管理事業 ・競争力のあるサービスで 他社からのリプレース取得 ・大規模修繕など他ビジネス への派生 </td> <td> 積極的なリプレース取得により 計画を達成 </td> </tr> <tr> <td> 発電(現エネルギー)事業 ・環境に配慮した再生可能 エネルギーの進展 ・施設売却後の手数料収入 の取り込み </td> <td> 施設売却は竣工の後ろ倒しで売却 時期にずれ 売電収益は大型案件の竣工後間も ない減価償却費の影響で減少 </td> </tr> <tr> <td> その他事業 ・各セグメントから派生する 収益の拡大 </td> <td> インフラファンド、REITの規模 拡大に伴う運用報酬が増加 </td> </tr> </tbody> </table>	セグメント別戦略	実績	不動産販売事業 [新築分譲マンション] ・ターゲットはファミリー、 共働き、単身者、シニア ・時代の変化に対応した コンパクトマンションの供給 [新築戸建] ・エリアは首都圏近郊、 駅徒歩10分圏内 ・短期回収サイクルの徹底 [リニューアル再販] ・増加している中古ニーズ の取り込み ・保有戸数を積上げ、ビジネス サイクルを構築 [流動化] ・出口の多様化 ・バランスシートの最適化	実需層の購入意欲は旺盛、年間 2,000戸の供給体制を構築 競争が多く苦戦、供給エリアを 厳選し体制を再構築 中古ニーズの取り込み拡大、期末 保有戸数も増加 仕入、売却ともに拡大、自社開発 物件は高い利益率を確保	不動産賃貸事業 ・安定収入の確保	流動化の売却伸展に伴い減少	不動産管理事業 ・競争力のあるサービスで 他社からのリプレース取得 ・大規模修繕など他ビジネス への派生	積極的なリプレース取得により 計画を達成	発電(現エネルギー)事業 ・環境に配慮した再生可能 エネルギーの進展 ・施設売却後の手数料収入 の取り込み	施設売却は竣工の後ろ倒しで売却 時期にずれ 売電収益は大型案件の竣工後間も ない減価償却費の影響で減少	その他事業 ・各セグメントから派生する 収益の拡大	インフラファンド、REITの規模 拡大に伴う運用報酬が増加
計画の骨子	成果																					
<ul style="list-style-type: none"> 利益割合 ストック・フィービジネス 35%以上を目指す 	スtock・フィービジネス 利益割合: 13.9% > 33.7% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>																					
<ul style="list-style-type: none"> フロービジネスの多様化 首都圏新築分譲マンション事業 以外のビジネス強化 	新築分譲マンションの売上戸数に 占める地方中心市街地の割合: 24.2% > 51.3% <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>																					
<ul style="list-style-type: none"> ストック・フィービジネスの 拡大 アセットマネジメント事業、不動 産賃貸事業、不動産管理事業、 不動産流通事業など 	稼働済発電規模: 16MW > 103MW <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 受託管理戸数: 38,700戸 > 49,650戸 <small>(2015年3月末) (2018年3月末)</small> 不動産賃貸事業売上高: 2,898百万円 > 5,472百万円 <small>(2015年3月期) (2018年3月期)</small>																					
セグメント別戦略	実績																					
不動産販売事業 [新築分譲マンション] ・ターゲットはファミリー、 共働き、単身者、シニア ・時代の変化に対応した コンパクトマンションの供給 [新築戸建] ・エリアは首都圏近郊、 駅徒歩10分圏内 ・短期回収サイクルの徹底 [リニューアル再販] ・増加している中古ニーズ の取り込み ・保有戸数を積上げ、ビジネス サイクルを構築 [流動化] ・出口の多様化 ・バランスシートの最適化	実需層の購入意欲は旺盛、年間 2,000戸の供給体制を構築 競争が多く苦戦、供給エリアを 厳選し体制を再構築 中古ニーズの取り込み拡大、期末 保有戸数も増加 仕入、売却ともに拡大、自社開発 物件は高い利益率を確保																					
不動産賃貸事業 ・安定収入の確保	流動化の売却伸展に伴い減少																					
不動産管理事業 ・競争力のあるサービスで 他社からのリプレース取得 ・大規模修繕など他ビジネス への派生	積極的なリプレース取得により 計画を達成																					
発電(現エネルギー)事業 ・環境に配慮した再生可能 エネルギーの進展 ・施設売却後の手数料収入 の取り込み	施設売却は竣工の後ろ倒しで売却 時期にずれ 売電収益は大型案件の竣工後間も ない減価償却費の影響で減少																					
その他事業 ・各セグメントから派生する 収益の拡大	インフラファンド、REITの規模 拡大に伴う運用報酬が増加																					
課題	<ul style="list-style-type: none"> 事業スケジュールの長期化による 竣工スケジュールの後ろ倒し 投資領域の拡大に伴う資産、借入の増加 第4四半期に大多数の竣工が集中 人員増、働き方改革に伴う人件費の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 全国展開に伴う販売経費や人件費の増加で、 営業利益、経常利益は未達成 新型コロナウイルスの影響が始め、 一部ホテル資産の評価損を計上 発電事業において、案件の厳選と工期の遅れに伴う 施設売却時期の後ろ倒し 																				

中期経営計画（2022年3月期～2025年3月期）の進捗

中期経営計画7本の柱 2022年3月期の進捗

1 コア事業のさらなる拡大

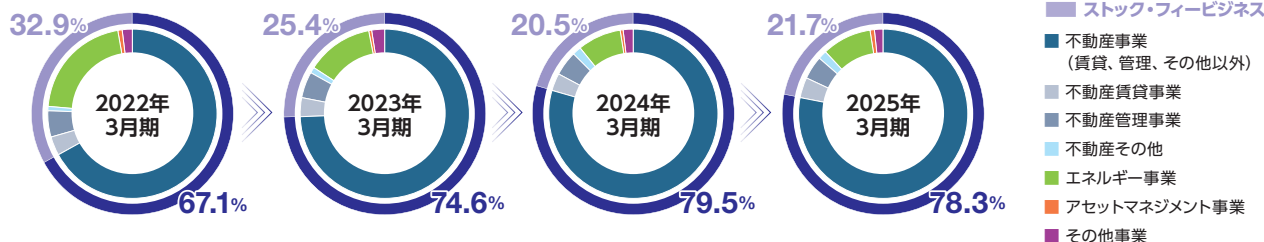
事業	主な施策／目標	2022年3月期の進捗
 不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国安定供給体制の再構築 2025年3月期に2,600戸の売上計上を目指す 	● 新築分譲マンション売上戸数1,830戸
	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年3月期に大都市圏比率50%を達成 	● 大都市圏比率47.4%
	<ul style="list-style-type: none"> ● 駅前再開発ならびに老朽化マンション再生プロジェクト等、再開発事業への積極参入を推進 	● 高岡駅前東地区優良建築物等整備事業を推進
	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的なリニューアルビジネスサイクルの確立により保有戸数800～1,000戸を目指す 	● 期末保有戸数475戸
	<ul style="list-style-type: none"> ● 流動化 	● 投資額302億円 ● 売却額258億円
<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産管理 	● ストック事業の柱として引き続き管理戸数を増加させ、2025年3月期に管理戸数計80,000戸超を目指す	● 管理戸数69,335戸 ● グループ外比率51.8%
 エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 脱FITに向けたビジネスモデルの構築 ● 電力の相対取引への積極的参入 ● 発電規模（累計MW）を2025年3月末に360MWを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● レーベングリーンエナジーの子会社化により、発電規模360MWの目標を前倒しで達成 ● 当社グループが開発した中小型太陽光発電所（82カ所）に大阪ガスが出資参画 ● 当社初のバイオマス発電所事業に参入、富士山朝霧バイオマス発電所が試験稼働開始

2 グループシナジーの最大化

● 持株会社体制への移行

3 事業ポートフォリオの最適化

事業ポートフォリオの推移



4 安定的な財務基盤の確立

● (株)三菱UFJ銀行が提供する「ESG経営支援ローン」でAランクを取得
● 日本格付研究所の「JCRグリーンローン評価」において、最高等級となる「Green 1」を取得

5 DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出

● DXポリシーの策定

6 ESGへの積極対応

● サステナビリティ委員会の設置 ● 非財務KPIの策定
● TCFD提言への賛同、TCFDコンソーシアムへの参画

7 人材育成とやりがいのある職場環境の構築

● 研修制度の充実、ジョブローテーション積極化、テレワーク制度の導入

業績目標

(百万円)

	2022年3月期 当初計画	2022年3月期 実績	2023年3月期 当初計画	2023年3月期 修正予想	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
売上高	158,600	162,744	155,200	173,500	187,100	203,700
売上総利益	29,100	33,117	28,400	33,100	35,200	38,700
営業利益	7,900	11,877	8,000	11,900	13,200	15,700
経常利益	7,100	10,258	7,400	10,300	12,500	15,000
親会社株主に帰属する当期純利益	4,800	6,215	5,000	7,000	8,500	10,000

2022年3月期は、当初計画を上回る実績となりました。不動産販売において、販売が好調であったため、売上総利益の計画値を上回る水準となりました。特に、流動化においては、自社開発の賃貸レジデンス等が高い利益率

を達成したため、計画値を大きく超過しました。また、エネルギー事業においても、施設売却価格が計画を大きく上回りました。この結果、2023年3月期の予想を上方修正しています。



主要3事業による利益体制の構築と 安定的な財務基盤の確立により、 新たな成長ステージを支えます

取締役 兼 グループCFO
兼 常務執行役員

山本 昌

中期経営計画1年目の進捗と2年目の計画

中期経営計画（以下「中計」）では「安定的な財務基盤の確立」を重要戦略の一つとして策定しており、自己資本比率30%以上、LTV60%未満、D/Eレシオ2.5倍未満、ROE13%以上の4つを経営指標に掲げ、この達成へ向けて取り組みを強化しています。

2022年3月期においては、中計7本の柱の遂行に注力しました。流動化事業における自社開発レジデンスの売却とエネルギー事業における大型発電施設の売却が寄与し、売上および利益の目標額を達成しています。この結果、連結業績については、売上高162,744百万円（前期比9.7%増）、

営業利益11,877百万円（前期比10.1%増）、経常利益10,258百万円（前期比3.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益6,215百万円（前期比32.4%増）と前期比で増収増益を達成し、すべて当初予想を上回りました。

財務面では、自己資本比率こそ2021年3月期と同様26.5%となりましたが、LTVは57.3%と目標を達成し、D/Eレシオについては、2.1倍と過去5年間で最も健全な数値となりました。またROEは前期から2ポイント改善し、11.0%となりました。今後はグループ会社の財務マネジメントを強化し、販売費及び一般管理費の削減や利益率の改善などに

財務の状況

	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
資産合計 (百万円)	177,588	184,893	195,448	204,315	223,473
自己資本 (百万円)	42,747	47,341	50,634	54,194	59,109
現金及び現金同等物 (百万円)	29,223	21,165	35,311	39,169	33,428
有利子負債 (百万円)	106,663	111,821	114,036	118,570	127,969
自己資本比率 (%)	24.1	25.6	25.9	26.5	26.5
LTV (有利子負債比率) (%)	60.1	60.5	58.3	58.0	57.3
D/Eレシオ (倍)	2.5	2.3	2.2	2.2	2.1
ROE (%)	18.6	14.3	10.9	9.0	11.0

取り組むことでROE13%を達成したうえで、あらためて前中計で掲げたROE15%を目標としていきたいと考えています。

当社は近年事業の多角化が進み、新築分譲マンション事業をコア事業としつつも、エネルギー事業、流動化事業、海外事業などへと拡大しています。2023年3月期は、持株会社体制に移行し持続的な成長の促進、迅速かつ柔軟な経営判断ができる体制の構築とコーポレート・ガバナンスの強化を実施していきます。

業績については、発電施設の売却分が減少する影響でエネルギー事業の売上高は減少しますが、新築分譲マンションや流動化など主力の不動産事業が堅調で、合計の売上高は173,500百万円(前期比6.6%増)、営業利益11,900百万円(前期比0.2%増)、経常利益10,300百万円(前期比0.4%増)、当期純利益7,000百万円(前期比12.6%増)と増収増益となる計画です。

MIRARTHホールディングスの財務戦略

ホールディングス化にあたって目指す未来像

ホールディングス化にあたり、事業セグメントを不動産事業・エネルギー事業・アセットマネジメント事業の主要3事業を中心に再編しました。長期的な企業価値の向上と継続的に成長するために、これまでの不動産事業のカテゴリを大きく超えた事業展開を目指していきます。

主要3事業のうち、不動産事業とエネルギー事業は特に大きなアセットを使う事業であり、両事業の資産がバランスシートで大きな比率を占めています。これらの資産については、投資から回収までのサイクルを早めることで資産効率の向上を図り、同時に安定的に収益を上げていきます。

今後の主要3事業における収益構成については、エネルギー事業およびアセットマネジメント事業の営業利益の割合を徐々に高め、将来的には不動産事業だけに依存しない、バランスのとれた収益構造を目指していきます。

資金調達手法の多様化

強固な財務体質を構築しながら安定的に調達を行うため、資金調達手法の多様化を推進しています。当社グループにおいては、国内の営業拠点ネットワークを生かし、地元金融機関からの積極的な資金調達を行っています。近年はESGローンやサステナブルローンでの調達も増加しています。特に、エネルギー事業においては、当事業が環境・エネルギー問題といった社会課題の解決に貢献するもの

であることから、ローン・マーケット・アソシエーションなどが定めた「グリーンローン原則」および環境省が定めた「グリーンローンおよびサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」に即したシンジケーション方式のグリーンローンによる資金調達を実施しました。また、本件にあたり実施された日本格付研究所の「JCRグリーンローン評価」において、最高等級となる「Green1」を取得しています。この資金は、太陽光発電施設「LS岩手八幡平発電所」の取得資金に充当しています。また、三菱UFJリサーチ&コンサルティングがESGに関する独自のチェック項目に基づき、企業のESGに対する取り組みを評価し、一定以上の評価結果を得た企業が対象となる「ESG経営支援ローン」による資金調達も行いました。

今後も多様な資金調達手法を活用していくとともに、必要に応じてオフバランス化を行うことで財務体質の健全化と調達コストの低減を図ります。

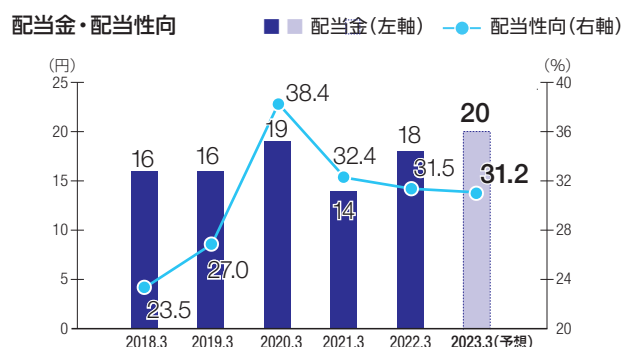


株主還元方針

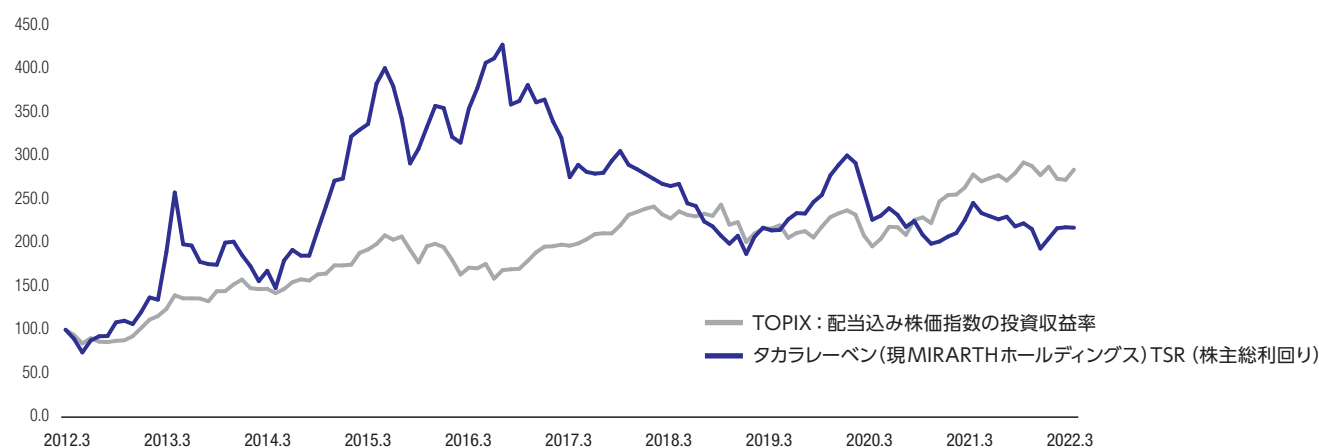
当社は株主の皆さまへの利益還元を経営の最重要課題の一つとして、業績に応じて安定的な配当方針を維持していきます。株主総利回り (TSR) については、株価の下落もあり100%を下回っていますが、中計では、内部留保を適切に確保しながらもより積極的な株主還元を実現すべく、配当性向の目標を前中計の25~30%から30~35%へと5ポイント引き上げています。2022年3月期の配当については、中間配当で4円、期末配当で当初予想から4円増配の14円として、通期では18円、配当性向は31.5%となりました。また2023年3月期は、配当の通期予想を14円としていましたが、業績目標の引き上げに応じて6円増額の20円とし、配当性向31.2%を予定しています。

より高い配当性向の実現に向けて、営業利益のさらなる改善のため新体制下での取り組みを進めていきます。

今後も適切な株主還元を実施していくとともに、財務基盤の安定と売上および利益の拡大の両立を図り、戦略を力強く実行していきます。そして不動産総合デベロッパーから、街づくりに貢献し広く価値を提供する「未来環境デザイン企業」として、財務価値とともに社会的価値の増大に努め、グループ全体で持続的な成長を果たしていきます。



トータルシェアホルダーリターン (TSR)



	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
タカラレーベン (現MIRARTHホールディングス)	-15.0%	+1.7%	+0.6%	-23.0%	-5.1%	+116.8%	+8.0%
TOPIX	+2.0%	+31.2%	+9.5%	+44.3%	+7.6%	+183.3%	+11.0%

※ Total Shareholder Return (TSR): 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

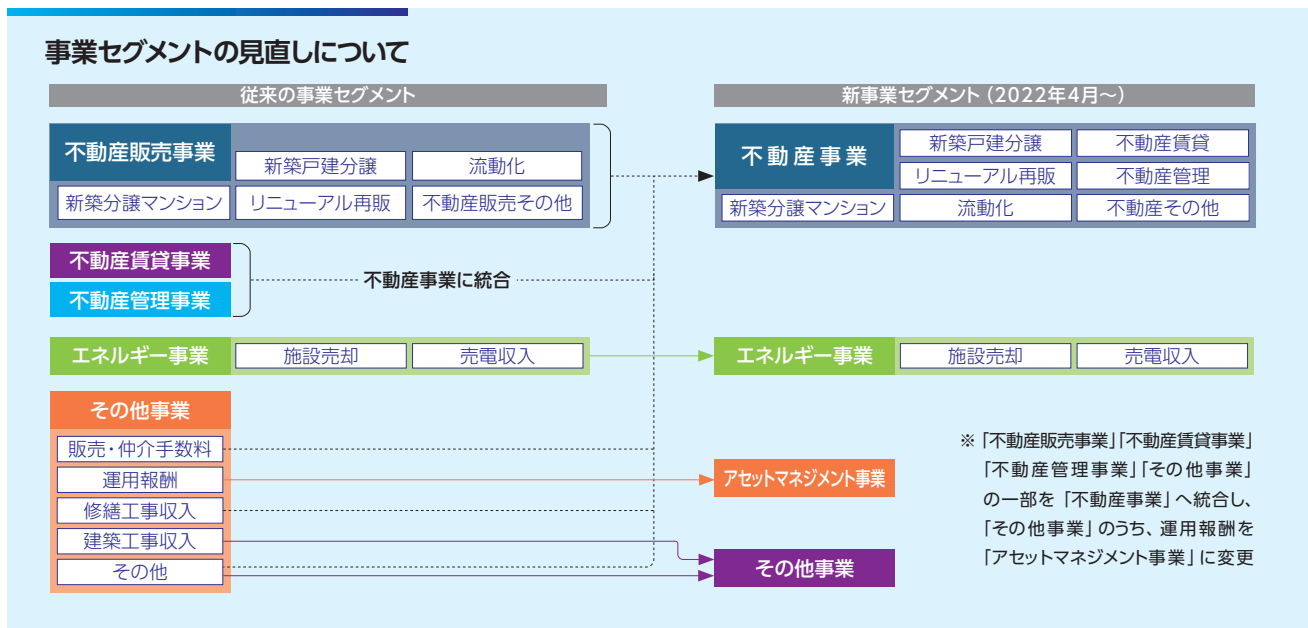
※ TSRの計算は、タカラレーベン(現MIRARTHホールディングス)は累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出(Bloombergデータ等により当社作成)

※ グラフの値は、2012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2022年3月末日まで)

事業別戦略

事業セグメント変更について

2022年3月期までは、「不動産販売事業」、「不動産賃貸事業」、「不動産管理事業」、「エネルギー事業」、「その他事業」の5つのセグメントとしていましたが、2023年3月期からは、「不動産事業」、「エネルギー事業」、「アセットマネジメント事業」、「その他事業」の4つのセグメントへ変更しました。「不動産販売事業」、「不動産賃貸事業」、「不動産管理事業」ならびに販売・仲介手数料の収入など、不動産に関連する事業は全て「不動産事業」に集約しました。また、従来、「その他事業」に分類していた「運用報酬」は、今後、事業の柱として注力していくため、新たなセグメント「アセットマネジメント事業」として独立させました。なお、エネルギー事業は、従来のセグメントからの変更はありません。



セグメント別売上高の推移

(百万円)

	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
売上高	103,599	110,851	132,005	168,493	148,397	162,744
不動産販売事業	79,638	79,341	104,823	129,649	117,200	109,152
不動産賃貸事業	5,056	5,472	5,829	5,965	5,753	5,950
不動産管理事業	3,665	4,000	4,512	5,046	5,446	5,856
エネルギー事業	11,108	18,239	10,794	20,982	13,485	34,248
その他事業	4,130	3,797	6,045	6,850	6,512	7,536
(新セグメント)						
不動産事業	—	—	—	—	—	124,285
エネルギー事業	—	—	—	—	—	34,248
アセットマネジメント事業	—	—	—	—	—	1,315
その他事業	—	—	—	—	—	2,895

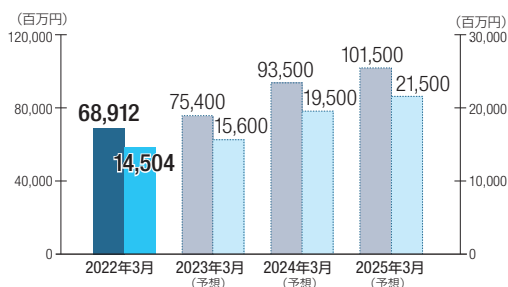
不動産事業

新築分譲マンション

事業概要

新築分譲マンションは、売上高全体の約4割を占めるコア事業です。自社マンションブランド「レーベン」「ザ・レーベン」ならびに都市型コンパクトマンション「ネベル」の開発・企画・販売を全国で行っています。MIRARTHホールディングスグループは「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」のコンセプトのもと、共働き世帯を中心に幅広い世代に向けてマンションを提供しています。

売上高・売上総利益推移



■ 売上高 (左軸) ■ 売上総利益 (右軸)

2022年3月期の振り返り

売上高は68,912百万円で予想に対して未達となりましたが、売上総利益は14,504百万円となり予想を上回る結果となりました。コロナ禍においても引き続き良好な需給バランスを維持しており、当初予定より好調に販売活動は進捗し、売上戸数はJV^{※1}案件を含め1,830戸となりました。地域別の販売構成比は、供給エリアが地方都市へ拡大しているため、大都市圏^{※2}比率は47.4%となりました。

※1 JV：他社との共同事業（ジョイントベンチャー）

※2 大都市圏：首都圏・中部圏・近畿圏

今後の取り組み

新築分譲マンションの価格は、土地代や建築費の上昇などの影響により首都圏、近畿圏ともに上昇基調が続いていますが、住宅ローン金利が低位に推移していることならびに住宅ローン減税制度も都度拡充していることから、引き続き旺盛な需要が見込まれます。このような中、2023年3月期の予想は、売上高75,400百万円(前期比9.4%増)、売上総利益15,600百万円(前期比7.6%増)としています。売上戸数は1,780戸と前期比2.7%減の想定ですが、販売単価が高いエリアにおける分譲計画の割合が大きいため、前期比増収増益を見込んでいます。

今後も全国安定供給体制の再構築を基本方針として、2025年度に年間2,600戸の売上戸数を達成すべく、拠点拡大や建築費のコントロールなどを行いながら、引き続き目標である大都市圏比率50%に向けて全国で販売を展開していきます。また地域社会の活性化に貢献するため、駅前再開発事業や、老朽化マンション再生プロジェクトなどにも積極的に参入していきます。

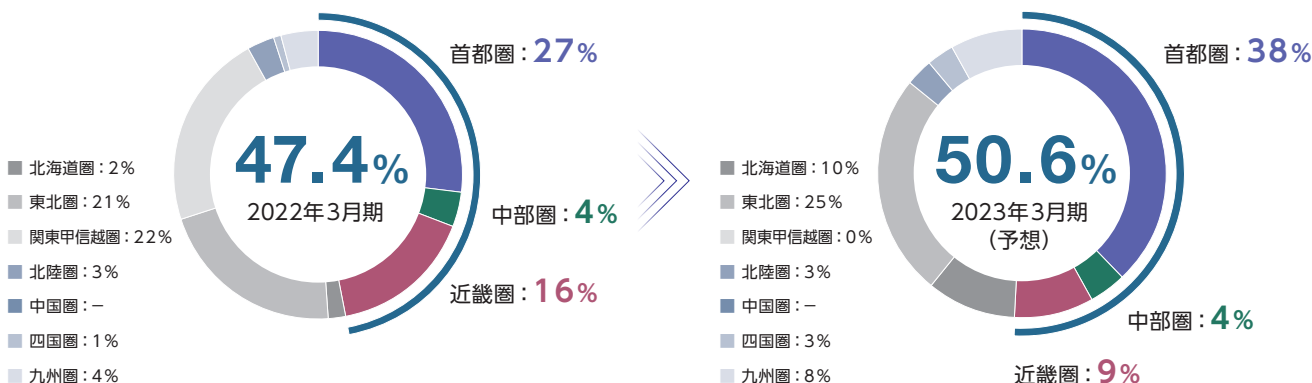


レーベン千里青山台GRAN HIGH
(総戸数：109戸)



レーベン金沢WESFORT
(総戸数：53戸)

大都市圏比率

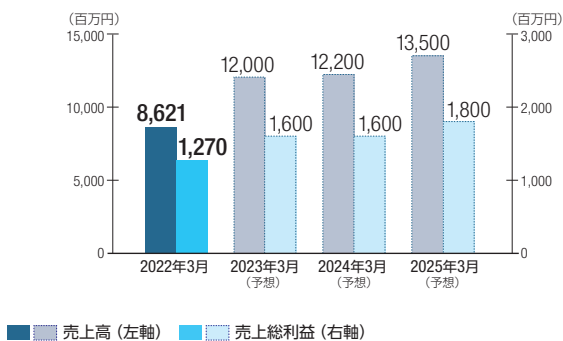


新築戸建分譲

事業概要

一戸建分譲住宅の開発・企画・販売を行っています。これまで積み上げてきたマンションの企画・開発力を活かして、同じ住居系不動産の領域である建売住宅の分譲事業を行うことで、事業シナジーを図っていきます。当事業はグループ会社であるレーベンホームビルド（旧日興タカラコーポレーション）が主体となって展開しており、自社施工ならではの特長として「光・水・空気」にこだわった高品質かつ快適な空間づくりを追求しています。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

戦略的に販売エリアを絞ってきた結果、販売戸数、販売効率ともに改善傾向にあります。売上高は予想に対して未達となったものの、前期比61.8%増の8,621百万円となりました。売上総利益も1,270百万円（前期比142.5%増）と大きく伸ばしました。



レーベンプラッツ亀有Ⅲ

今後の取り組み

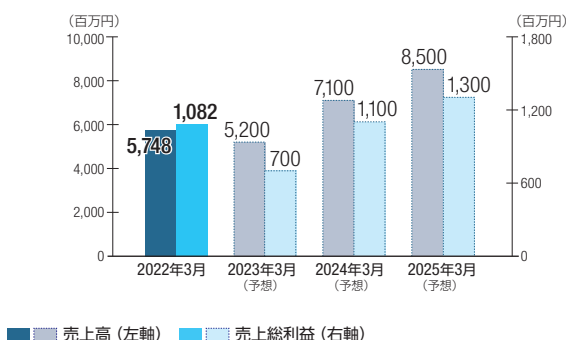
住宅ローン減税や低金利の影響に加え、コロナ禍で在宅勤務が広がる中、家の広さや部屋数、庭を求めるニーズなどの高まりにより、戸建住宅の需要は好調に推移しています。このような中で、MIRARTHホールディングスグループは、2023年3月期の売上戸数目標は220戸（前期比22.2%増）、2025年3月期の同目標は270戸（2022年3月期比50.0%増）と計画しており、引き続きエリアマーケティングの強化により仕入・供給体制を再構築しながら、短期間での回収サイクル構築の徹底を図っていきます。

リニューアル再販

事業概要

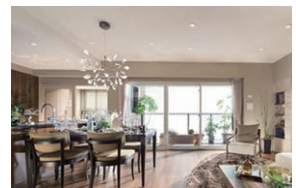
グループ会社のレーベンゼストックが主体となり、賃貸中の中古マンションの買取・再販事業を全国で行っています。近年急増している、立地価値の高いエリアにある中古マンションニーズを取り込むため、MIRARTHホールディングスグループ内の不動産ネットワークを最大限に活用しながら、賃貸中の中古マンションを積極的に購入し、退去後にリニューアルを実施し再販を行います。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

当事業が手掛けた1棟全体のリニューアル再販が業績を押し上げる要因となり、売上高5,748百万円（前期比48.7%増）、売上総利益1,082百万円（前期比76.3%増）となりました。



中古マンションリニューアル (イメージ)

今後の取り組み

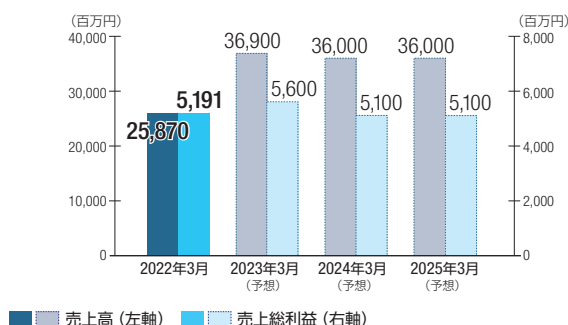
2023年3月期は、売上戸数・売上高・売上総利益いずれも前期比減の予想です。この主な要因は、1棟リニューアル案件が減少するためです。より一層の安定的なリニューアルビジネスのサイクルの確立を目指して、引き続き物件仕入れの強化により積極的な在庫確保を進めていきます。

流動化

事業概要

賃貸用の住宅やオフィスなどを開発し、1棟単位で不動産ファンドなどへ売却しています。不動産販売の中で売上高構成比および売上総利益構成比の約2割を占めており、新築分譲マンション事業に次ぐ第二の柱となっています。当事業で開発した物件のうち7～8割をタカラレーベン不動産投資法人に売却しており、同投資法人の成長をサポートする役割も担っています。

売上高・売上総利益推移

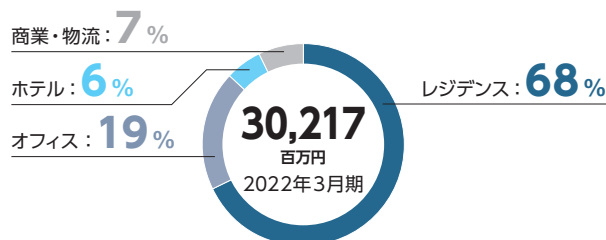


2022年3月期の振り返り

タカラレーベン開発物件である高級賃貸マンション「ラグゼナ」5物件の売却により、売上高、売上総利益ともに予想を上回りました。売却実績については、タカラレー

ベンがメインスポンサーであるタカラレーベン不動産投資法人などへレジデンスとオフィスを中心に25,870百万円の売却を実施しました。投資額は30,217百万円となり、そのうち68%がレジデンスへの投資となりました。

投資実績



今後の取り組み

不動産の証券化件数は増加基調にあり、証券化の主な対象はオフィスビルの比率が依然として高いものの、安定した賃貸収入が見込まれる住宅や物流施設も主要な証券化対象です。MIRARTHホールディングスグループでは、每期300～500億円の投資を継続することを基本方針として、賃貸レジデンス開発を積極的に推進し、資産ポートフォリオの最適化を図っていきます。今後は賃貸住宅の開発を積極的に推進するとともに、環境に配慮した物件開発にも取り組んでいきます。

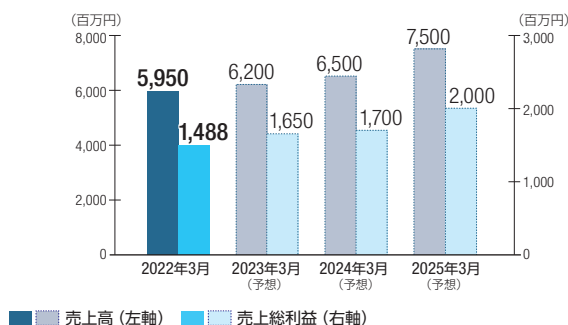
不動産賃貸

事業概要

貸主としてマンションやオフィスビルなどの不動産を賃貸する事業です。日本全国の各地で積極的に賃貸物件を取得し、安定収益を確保しています。賃貸物件のテナント獲得は、グループ会社であるレーベントラストが主体となって行っています。

また、流動化事業で取得および開発した物件を売却するまでの一時保有している間の賃料収入も不動産賃貸売上に含まれています。

売上高・売上総利益推移

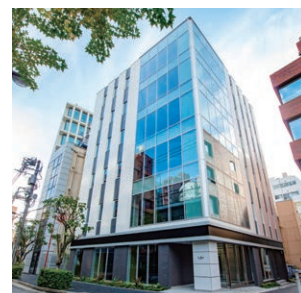


2022年3月期の振り返り

アパート、マンションおよびオフィスなどの賃貸収入により、売上高は5,950百万円（前期比3.4%増）、売上総利益は1,488百万円（前期比25.7%増）となり、ほぼ前期比並みに順調に進捗しました。

今後の取り組み

ストックビジネスの柱として、流動化だけではなく長期保有による安定的な賃貸収入の積み上げを図っていきます。



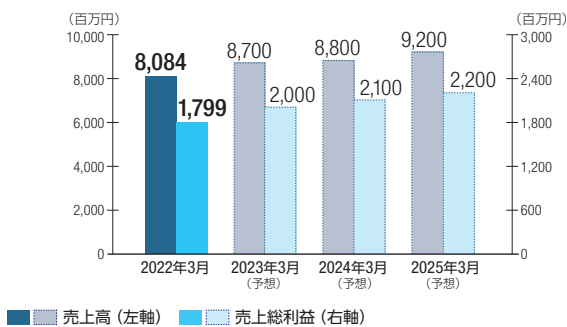
L.Biz御茶ノ水

不動産管理

事業概要

グループ会社であるレーベンコミュニティは、MIRARTHホールディングスグループの新築分譲物件の管理とともに、他社が手掛けた物件の管理も積極的に受託し、順調に管理戸数を伸ばしています。また、不動産オーナーに代わり賃貸物件の管理なども行っています。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

受託管理戸数は69,335戸と、予想の70,000戸には若干の未達となりましたが、売上高、売上総利益ともに前期比で増加しました。リプレイスを獲得し、グループ外比率は51.8%となりました。

今後の取り組み

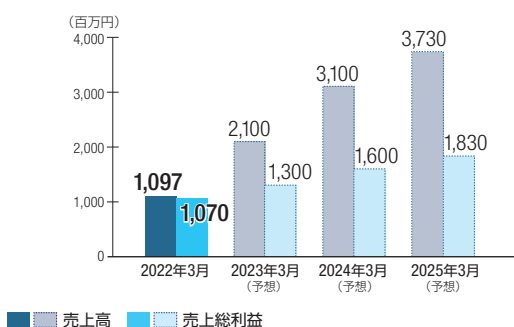
マンション管理市場は、分譲マンションの戸数増加に加え、販売価格の上昇や共用スペースの充実などに連動して管理費も上昇基調にあることから、今後も市場の拡大が見込まれます。このような中で、2023年3月期は大規模修繕工事などの周辺事業の取得を見据えたリプレイス案件の獲得を推進し、4,465戸の増加を見込んでおり、累計で73,800戸を計画しています。ストック事業として安定収益の確保を基本方針として、管理戸数のさらなる積み増しを目指していきます。

不動産その他

事業概要

当事業は、お客さまの間に立って物件売買の仲介を行っています。MIRARTHホールディングスグループが供給した分譲物件や、管理物件、賃貸物件などの資源を活用し、不動産流通事業を強化しています。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

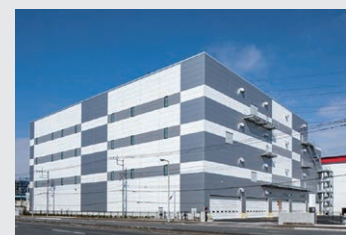
販売代理、仲介、流通手数料などにより、売上高は1,097百万円、売上総利益は1,070百万円となりました。

今後の取り組み

2023年3月期は売上高2,100百万円(前期比91.3%増)、売上総利益1,300百万円(同21.5%増)を計画しています。各ビジネスから生じるフィー収入の拡大にともない、さらなる増収および事業の拡大を目指していきます。

環境配慮型の物流施設の竣工

2022年3月に、MIRARTHホールディングスグループ初の物流施設「野田市中里物流施設」が千葉県野田市で竣工しました。物流施設の建設は、当社グループの主要セグメントの一つ「流動化事業」としての新たな取り組みとなります。環境に配慮した物件開発というグループ方針に即し、脱炭素社会の実現に向け、屋上には太陽光発電システムを設置しました。太陽光発電による電力は、当施設で使用するエネルギーに充当可能となっています。当施設は、レジデンスやオフィス中心、また地域も主要都市部が中心となっている当事業において「資産ポートフォリオの最適化」の事例でもあり、今後も流動化事業として長期保有収益不動産の開発および安定的な投資の実施を継続していきます。



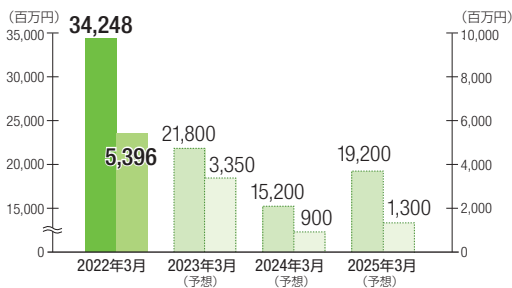
野田市中里物流施設

エネルギー事業

事業概要

CO₂排出量の削減に貢献する再生可能エネルギーを活用した発電施設の開発や運営、売買を行っています。全国の遊休地などで太陽光発電所を取得開発し、主にタカラレーベン・インフラ投資法人へ売却を行っています。タカラレーベンは同投資法人に売却した全施設のオペレーター兼テナントを務めています。2021年には中小型太陽光発電施設に強みを持つレーベングリーンエナジーを子会社化し、新たな事業モデルの構築を図っています。

売上高・売上総利益推移



■ 売上高 (左軸) ■ 売上総利益 (右軸)

2022年3月期の振り返り

売電・売却ともに予想を上回る増収増益となりました。特に売却収入は、当社最大規模となる「LS千葉勝浦発電所」を含めた稼働済み発電施設の売却が寄与し、25,379百万円 (前期比230.1%増) と大幅な増収となっています。売電収入は、レーベングリーンエナジーを子会社化したことに伴い、8,869百万円 (前期比53.0%増)

となりました。累計発電規模については、開発中および予定案件を含め360MWとなり、中計目標を前倒しで達成しています。また、太陽光発電事業以外の再生可能エネルギーの推進にも取り組み、2021年11月にはタカラレーベン初となる風力発電所「レーベンウィンドプラント長崎対馬発電所」を取得しました。



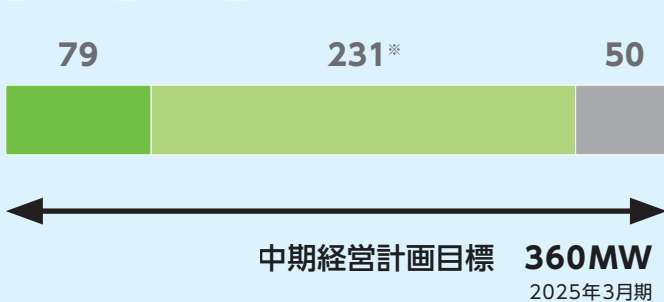
LS千葉勝浦発電所

再生可能エネルギー市場の動向

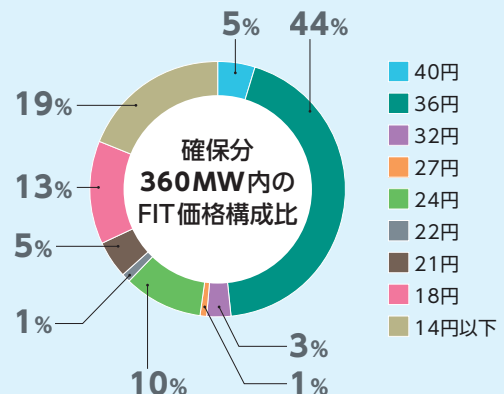
国は2012年に発電手段の多様化を図り、再生可能エネルギーで発電された電気の固定価格買取制度 (FIT制度) を導入しました。これにより多数の事業者が再生可能エネルギー市場に参入し、市場も大きく拡大しました。さらに世界的な脱炭素の潮流の中で、2021年10月に公表された「第6次エネルギー基本計画」においても、「2050年カーボンニュートラル」の実現のために2030年度には太陽光を中心に再生可能エネルギーのウェイトをさらに上昇させるとしています。その一方でFITによる買取価格は下落傾向にあり、今後は制度の適用終了も予定されています。再生可能エネルギー事業者にとっては、FITに依存しない事業モデルの早急な確立が経営課題の一つとなっています。

発電規模(累計)

■ 自社保有 ■ 売却済み ■ 開発中および予定案件 (MW)



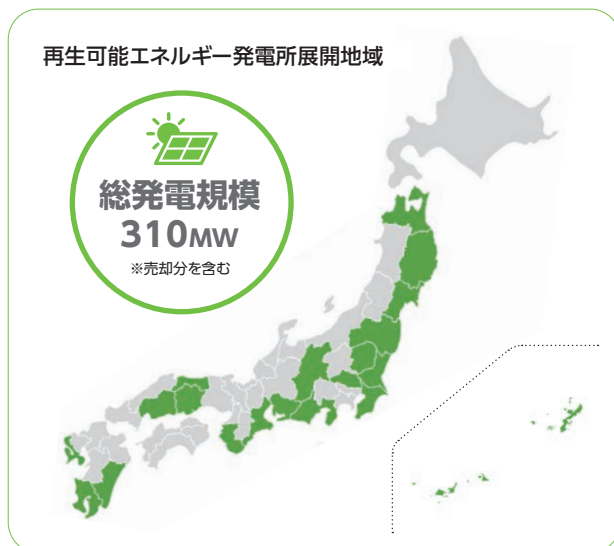
*2022年3月期売却済み231MWのうち23MWはレーベングリーンエナジーの過去売却分



今後の取り組み

■ 太陽光発電の開発

MIRARTHホールディングスグループは、これまでFIT制度に対応したメガソーラー事業を推進してきました。今後はFIT制度終了後の新たなビジネスモデル構築に向けて、中小型太陽光発電施設の開発割合を高めるとともに、パートナーとの協業も推進しています。この取り組みの一環として2022年3月、グループ会社であるレーベンクリーンエナジー（LCE）が開発した中小型太陽光発電所を保有・運営するレーベンエナジー1号合同会社に、大阪ガスが出資参画しました。大阪ガスの電力事業における事業基盤とLCEの案件開発力とを組み合わせることで、それぞれの強みを発揮しながら再生可能エネルギーの推進拡大に取り組んでいきます。

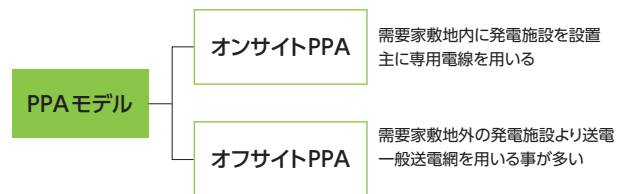


■ PPAの取り組み

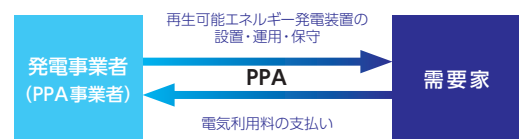
FIT制度終了後の有力な事業モデルの一つが、電力の需要家との直接の電力売買契約であるPPA（Power Purchase Agreement）です。PPAには、オンサイトPPAと

オフサイトPPAの2つの事業モデルがあります。オンサイトPPAは、発電事業者が電力需要家の敷地内に発電施設を設置して、主に専用電線を通じて電力を供給する形です。一方のオフサイトPPAは、発電事業者が電力需要家の敷地外の発電施設から、主に一般送電網を用いて電力を供給する形となります。需要家にとって初期コストの低いオンサイトPPAと発電規模の大きなオフサイトPPAを、コストや発電需要など需要家の状況に応じて柔軟に提案しながら、当事業におけるPPA事業の拡大を図っていきます。

電力の相対取引 PPAモデル



オンサイトPPAモデル



■ 地域マイクログリッド構想

マイクログリッド（小規模電力網）とは、エネルギーの供給源と消費施設とを一定範囲の地域でまとめ、小規模なエネルギーネットワークを構築する仕組みであり、「エネルギーの地産地消」にも例えられます。MIRARTHホールディングスグループは新たなバリューとして「人、自然、社会の共存」や「地域社会との共創」を掲げています。今後はPPAモデルや地域マイクログリッドの実現に向けた取り組みを推進することで、持続的な成長を実現するとともに、地域社会に対しても貢献していきます。

バイオマス発電事業の推進

当社は、2021年にバイオマス発電事業に参入し、2022年度の売電開始に向けて「富士山朝霧バイオマス発電所」（静岡県富士宮市）において試験稼働を行っています。同発電所は、富士開拓農業協同組合の会員から収集した牛ふんを発酵処理して生成したバイオガスを燃焼させて発電する方式を採用しており、木くずや可燃ごみを直接燃焼させる方式よりもCO₂の排出量を抑えることが可能です。さらに、バイオガスとともに生成した液体肥料の販売も予定しています。本事業は、牛ふんの処理問題を解決しながら、廃棄物を有効活用したクリーンエネルギーを供給することで、地域循環型共生圏を構築する取り組みです。



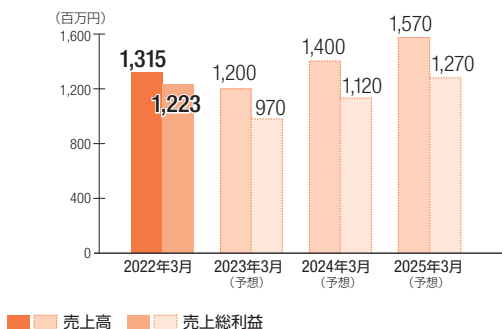
富士山朝霧バイオマス発電所

アセットマネジメント事業

事業概要

事業セグメントの変更に伴い、「その他事業」のうち運用報酬部分が単独の事業セグメントとして独立し、「アセットマネジメント事業」となりました。当事業ではMIRARTHホールディングスグループの資産運用会社を通じてJ-REITやインフラファンド、私募ファンドの運用が行われています。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

当事業の収益構造は、MIRARTHホールディングスグループ内で運用する各種ファンドの運用資産残高ならびに物件売買報酬の増加に伴い伸長していく形となっています。

資産規模については、2025年3月末までに各種ファンド合計で3,000億円を目指しており、2022年3月末時点では、取得価格ベースでインフラファンドが686億円、J-REITが1,078億円、私募ファンドが335億円の合計2,099億円と順調な積み上げを行っています。

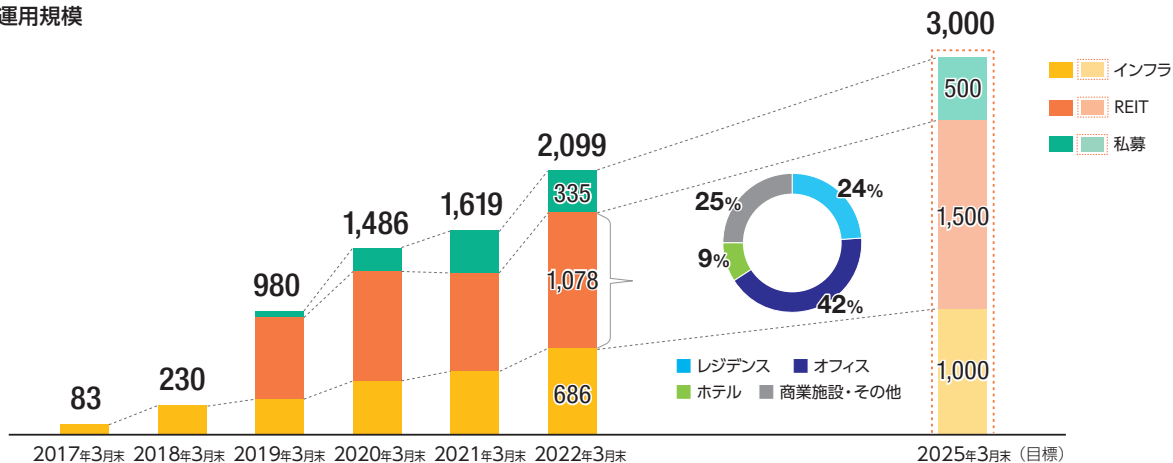
今後の取り組み

2023年3月期の計画は、タカラレーベン不動産投資法人からの物件取得報酬の減少などが見込まれるため、売上高1,200百万円（前期比8.8%減）、売上総利益970百万円（同20.7%減）、営業利益270百万円（同54.5%減）となっています。今後はMIRARTHホールディングスグループの新たな柱として成長させるべく、運用するタカラレーベン不動産投資法人、タカラレーベン・インフラ投資法人、私募ファンドの資産規模拡大による資産運用報酬のさらなる積み上げを図っていきます。



資産運用規模

(億円)



国営公園Park-PFI事業「アクアイグニス淡路島」オープン

全国の地域活性化に貢献することを新たな目標として掲げるMIRARTHホールディングスグループの取り組みの一環として、2022年7月にタカラレーベンおよびタカラアセットマネジメントが事業に参画した複合型天然温泉リゾート「アクアイグニス淡路島」が兵庫県淡路市にオープンしました。当プロジェクトは、国営公園で初めて、民間資金を活用した整備・管理手法 (Park-PFI) による公募設置等計画の認定を受けたものです。また当プロジェクトにおいては、タカラアセットマネジメントが事業資金の運用管理を行っており、不動産事業としてだけでなくアセット管理まで含めた複合的な事業参画となります。この取り組みを通じて、金融事業のさらなる拡大を目指すとともに、異業種とも連携しながら新たな事業スキームとして地域活性化および地域の価値向上を実現していきます。



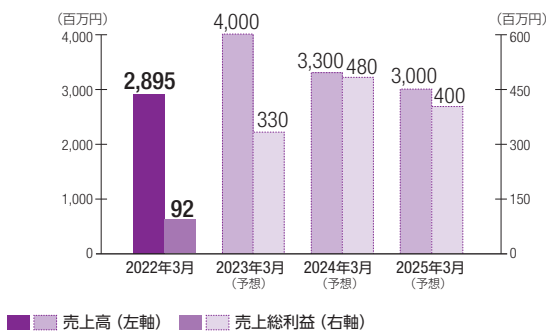
アクアイグニス淡路島

◎ その他事業

事業概要

さまざまに変化していく人々の「住まい」にかかわる事業を広く手掛けています。事業セグメントの変更に伴い、運用報酬はアセットマネジメント事業として独立し、販売・仲介手数料や修繕工事収入などは不動産事業へと移管されたため、主な事業内容は、建設請負事業やリハビリデイサービス事業およびホテルの直営事業となります。運営主体としては、建設事業はレーベンホームビルド、介護事業はレーベンコミュニティが担っています。また、ホテル事業の推進に伴い新たにタカラレーベン内に「ホテル運営部」を新設、ホテル運営はレーベンホテルズが行っています。

売上高・売上総利益推移



2022年3月期の振り返り

建設の請負、大規模修繕工事の受注、各種手数料収入等により、売上高は2,895百万円となりました。新型コロナウイルス感染症の影響もあり、修繕工事や建築工事などは目標未達となっています。

【リハビリ特化型デイサービス「マイリハ」】

レーベンコミュニティが展開するリハビリ特化型デイサービス「マイリハ」では、感染症対策に留意しながら、地域に根差した施設として要支援・要介護認定を受けた皆さまにサービスを提供しています。社会の高齢化が進み、老後の

健康についての悩みや不安を抱える人々が増える中、マイリハは「利用者の幸せとは何か」を考え、独自のプログラムで健康寿命の延伸への貢献を目指しています。



リハビリ先進国ノルウェーで生まれた、天井から吊るした赤いロープを使うレッドコードエクササイズの様子

【「HOTEL THE LEBEN OSAKA」開業】

2022年9月にMIRARTHホールディングスグループが創業50周年を迎えるにあたり、ホテル事業の取り組みとして、グループ初となる自社ホテルブランド「HOTEL THE LEBEN」を立ち上げました。3月24日には、第1号ホテルであり創業50周年記念ホテルとなる「HOTEL THE LEBEN OSAKA」を大阪府大阪市で開業しています。不動産総合デベロッパーとして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」をホテルに用いることで、ホテルで過ごす「幸せ」の在り方を提案し、ライフスタイルの変化に合わせて、住まいの提供だけに留まらない事業体制を構築していきます。



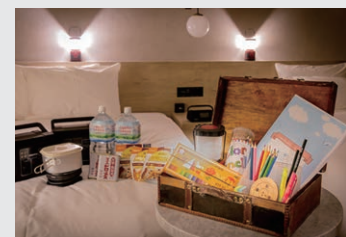
HOTEL THE LEBEN OSAKA

今後の取り組み

2023年3月期の予想は、売上高4,000百万円（前期比38.2%増）、営業利益50百万円（前期は営業損失216百万円）となっています。今後もMIRARTHホールディングスグループ全体の事業シナジーの強化を図りながら、ほかのセグメントから派生する収益機会を確実に取り込み、周辺事業の拡大を目指していきます。

HOTEL THE LEBEN OSAKA「防災体験Missionプラン」

HOTEL THE LEBEN OSAKAでは、家族で防災を学ぶ「防災体験Missionプラン」を展開しています。当プランでは、照明のつかない不便な客室で1日を過ごしながら、防災グッズを使い、保存食を食べるといった災害時の疑似体験が可能です。客室に用意された冊子「「防災 Mission 7～我が家の防災ルールを作ろう～」」を使い、「集合する避難場所を決めよう」、「家族の防災グッズを考えよう」といった7つのMissionに取り組み、オリジナルの防災ルールブックを完成させ、持ち帰って活用していただけます。今後は、近隣の公的機関や学校においても冊子の配布や同プランへの招待を実施するなど、地域の防災、子供たちへの防災教育に積極的に貢献していきます。



HOTEL THE LEBEN OSAKA「防災体験Missionプラン」備品

MIRARTHホールディングスグループのサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

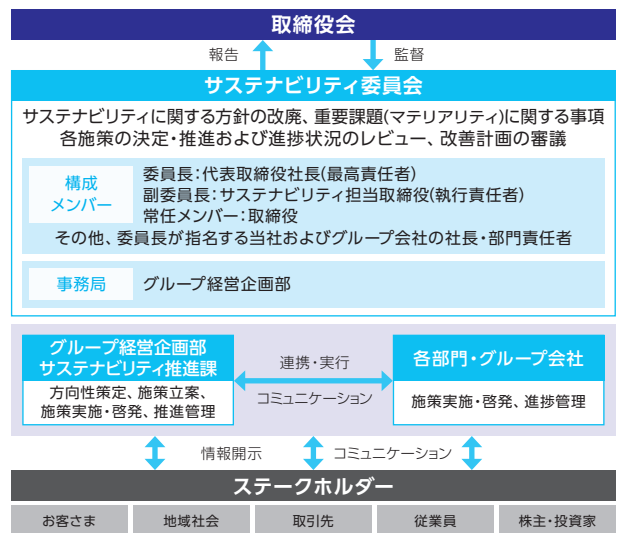
MIRARTHホールディングスグループは、「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」をOur Purpose（存在意義）として掲げ、住宅の供給や自然エネルギーの導入など、事業を通じたサステナビリティ活動に取り組むことで社会課題の解決とSDGs（持続可能な開発目標）達成に貢献し、さまざまなステークホルダーや社会からの信頼を得て、永続的な発展を目指します。



サステナビリティ推進体制

当社グループは、「気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、取引先との公正・適正な取引、自然災害等への危機管理など、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」という認識のもと、サステナビリティ推進体制を構築しています。

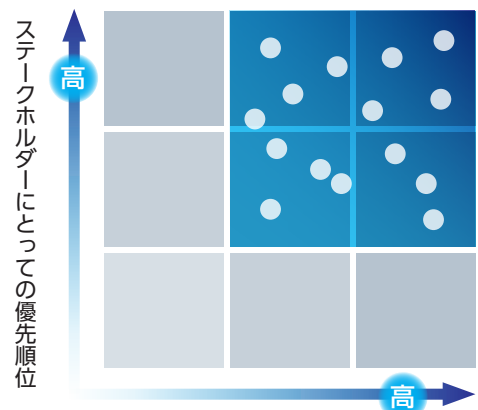
代表取締役を委員長とし、取締役、グループ会社の社長・部門責任者によって構成される「サステナビリティ委員会」を設置し、ESG戦略の推進およびサステナビリティに関する方針・施策の決定や、重要課題（マテリアリティ）の検討、推進、進捗状況のレビュー、改善計画の審議などを行っています。



重要テーマおよび重要課題特定のプロセス

当社グループでは、以下のステップを経て、重要テーマおよび重要課題（P.12参照）を特定しました。

- STEP 1 社会課題の把握と整理**
GRI、SDGs（持続可能な開発目標）、SASBなどの国際的ガイドラインやお客さま、株主・投資家、地域社会、従業員などステークホルダーからの要請事項や経営理念、中期経営計画などをもとに、事業環境を取り巻く31項目の課題を抽出しました。
- STEP 2 MIRARTHホールディングスグループの視点から重要性を評価**
管理職や役員を含む従業員へのアンケート調査、経営理念や事業との関連性を整理し、優先順位付けを行いました。
- STEP 3 ステークホルダーの視点から重要性を評価**
お客さま、株主・投資家、取引先のアンケート調査、GRI、SDGsなど国際的ガイドラインからの要請事項を整理し、優先順位付けを行いました。
- STEP 4 重要課題の特定**
MIRARTHホールディングスグループとステークホルダーの視点で優先順位を再検討し、経営者レビューを実施した後、重要課題を特定しました。
- STEP 5 重要テーマの方針設定**
4つの重要テーマについて、方針設定を行いました。



MIRARTHホールディングスグループにとっての優先順位

GRESB※にて高評価を取得

当社は、2021年度のGRESBインフラストラクチャー・アセット評価に3年連続で参加しました。その結果、タカラレーベン・インフラ投資法人が保有する太陽光発電施設および当社のESG関連の各種方針や目標の設定、ESGへの取り組みの開示が特に高く評価され、2020年度を上回る総合スコアを取得しました。また、グローバル相対順位により5段階で格付けされる「GRESBレーティング」においても、2020年度を上回る「4スター」を取得しました。

また、タカラレーベン・インフラ投資法人は、GRESBインフラストラクチャー・ファンド評価に3年連続で参加し、「GRESBレーティング」において最高位である「5スター」を取得するとともに、「Asia Sector Leader」に選出されました。

さらに、タカラレーベン不動産投資法人は、2021年度のGRESBリアルエステイト評価で、ESGに関するマネジメントとパフォーマンスの両面で高い評価を得たことを示す「Green Star」の評価を3年連続で獲得しました。

※GRESB:実物資産(不動産・インフラストラクチャー)を保有・運用する会社・ファンドのESG(環境・社会・ガバナンス)配慮を測る年次のベンチマーク評価およびそれを運営する組織の名称。責任投資原則(PRI)を主導した欧州の主要年金基金グループが中心となり、2009年に創設。



国連グローバル・コンパクトへの署名

当社は、2020年に国際連合が提唱する「国連グローバル・コンパクト※」に署名し、参加企業として登録されました。今後も「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野からなる国連グローバル・コンパクト10原則の

実現を目指す取り組みを継続していきます。

※国連グローバル・コンパクト:1999年の世界経済フォーラム(ダボス会議)でコフィー・アナン国連事務総長(当時)が提唱し、2000年に発足。

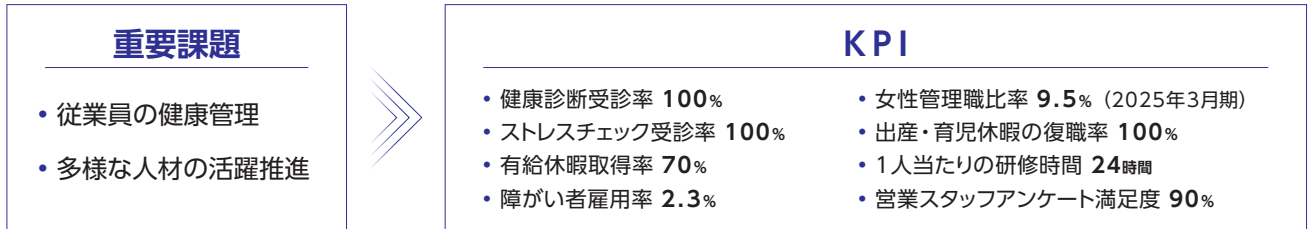


ステークホルダーとの関わり

主なステークホルダー	期待・要請	当社グループの主な対応
お客さま(法人・個人) →P.42 定義 ・マンション・戸建て住宅ご契約者 ・テナントビルのご利用者 ・各種サービスのご利用者 等	・価値のある製品、サービスの提供 ・品質、コスト等あらゆる面での顧客満足度の向上 ・環境に配慮した製品の提供 ・製品、サービスに関する正確、適切な情報提供	・オンライン商談システムの導入 ・オンラインマンションモデルルームシステムの導入 ・「きれいな空気・空間」の提供 ・[ZEH-M Oriented] 認証取得物件の供給 ・営業スタッフアンケートの実施 ・季刊誌「Smilax」の発行
地域社会 →P.42 定義 ・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	・事故、災害の防止 ・社会課題の解決に向けた協力・連携 ・雇用の確保 ・社会貢献活動への参加	・地域イベントへの参加・協賛 ・管理物件でのコミュニティイベントの開催 ・社会貢献活動への取り組み ・建替・再開発事業を通じた地域活性化
取引先 定義 ・工事委託先 ・各種サービス提供に関わる事業者 等	・公平、公正な取引 ・顧客満足、CSR調達の実現に向けた情報共有や協働	・公平、公正な取引の実施 ・業務における連携・協働
従業員 →P.38 定義 ・MIRARTHホールディングスグループ従業員・家族	・従業員とその家族の豊かな生活づくり ・人材の活用と育成 ・適正な評価と処遇 ・人権、人格、個性の尊重 ・多様な人材が活躍できる職場づくり ・労働安全衛生への配慮	・各種研修の実施 ・人事面談、評価面談の実施 ・ヘルプライン窓口の運用 ・在宅勤務制度の導入 ・時差出勤・時短勤務の推奨 ・衛生委員会の設置
株主・投資家 定義 ・個人・機関投資家	・企業価値の維持向上 ・安定的利益の確保と適正な還元 ・ガバナンス体制の強化 ・リスクマネジメント体制の構築 ・企業情報の適時、適切な開示	・決算説明会、株主総会の開催 ・国内・海外機関投資家との個別ミーティングの実施 ・株主アンケートの実施 ・会社説明会の開催、IRフェアへの参加 ・WEBサイトでのIR情報の開示 ・外部認証の獲得

従業員と共に

MIRARTHホールディングスグループは、中期経営計画の7本の柱の一つとして、「人材育成とやりがいのある職場環境の構築」を掲げています。当社グループが持続的に成長するためには、優秀な人材の確保と育成が不可欠であると考えており、多様な人材が活躍できる企業風土と人事制度の拡充に努めています。



→詳細は下記サイトをご参照ください。

<https://mirarth.co.jp/sustainability/social/employee/>

人事制度

人事制度基本方針

MIRARTHホールディングスグループは、従業員一人ひとりが未来に向けた持続的な成長を共に創造する存在であるという考えのもと、人事制度基本方針を策定しています。

経営計画達成に必要な人材を安定的に生み出す人事制度

- 会社が求める人材像を明確に打ち出し、従業員がキャリアビジョンを描ける仕組みの構築
- 人件費配分を見直し、優秀な人材の獲得・定着とモチベーション向上
- 優秀な管理職人材を生み出すための教育と選抜の実施
- 公平性・透明性の高い評価・処遇を行い、従業員の納得感を醸成し成長意欲を向上

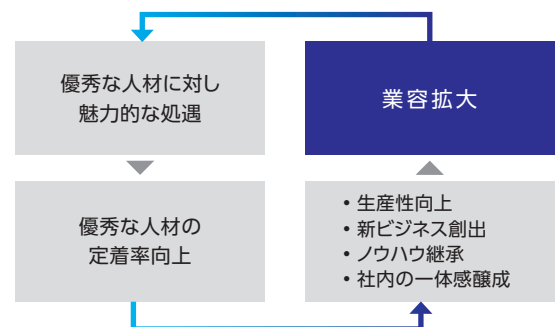
人事制度改定の目的と効果

当社グループでは、人事制度基本方針に則り、2019年より経営計画達成に必要な人材を安定的に生み出す新人事制度を推進しています。

同制度では、従業員がとるべき具体的な日々の行動「プロミス」に基づいて、等級・職種別に評価項目を設定しました。また、適正かつ公平性・透明性の高い評価・処遇の実現に向けて、行動評価については評価会議によって、評価基準の目線合わせなどの改定を実施しました。これらの取り組みにより、従業員へのより納得性の高いフィードバック、管理職における評価制度の意義や評価基準の理解促進による評価能力の向上を目指しています。今後も、継続的に人事制度を改善し、魅力的な処遇により優秀な人材の定着率の向上を図ることで、業容の拡大、ひいては企業価値の向上に努めます。また、持株会社への移行に伴う新たな人事制度の策定も検討します。

「プロミス」12の行動

1. 本気で仕事に取り組もう
2. 心から仕事を楽しもう
3. 本音で語り合おう
4. 一つひとつの仕事に真摯でいよう
5. 互いを尊重しよう
6. 正しいことを追求しよう
7. 気持ちに耳を傾けよう
8. すぐに行動しよう
9. 自ら提案、行動し続けよう
10. チームワークを大切にしよう
11. 既存の壁を取り払って行動しよう
12. 最後まであきらめずに取り組もう



教育制度

教育研修基本方針

MIRARTHホールディングスグループは、従業員一人ひとりの成長と組織としての総合力の向上を目指し、教育研修基本方針を策定し、教育研修制度の充実を図っています。

- 当社ビジョンに基づく育成だけでなく、一社会人としてステークホルダーに対し誇れる人材の育成
- 各従業員が、自己成長感を覚え、キャリアデザインを構築できるプログラムの実施
- 人事評価制度と連動した、階層ごとに必要となる指導育成力、組織管理能力等、組織や仕事のマネジメント能力の向上
- 各業務の遂行に必要な専門知識、技術等、業務処理能力の習得

研修制度

2021年度は、上記方針に則り、全員が対象となる新入社員をはじめとする階層別研修、選抜された人材を対象

とする研修など、個々が求められる知識、スキルを取得・向上するためのプログラムを計画的に実施しました。

研修体系の図

等級	定義	視点	全社教育	階層別	職場	選抜	その他
役員	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略の策定及び意思決定 会社運営 	会社	ビジョン・ミッション・プロミス コンプライアンス・ハラスメント 評価者トレーニング	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略 会社運営 	360度評価 実務知識研修	評価 成果評価・行動評価フィードバック面談 組織改善 業務改善	宅建資格取得支援制度 e-ラーニング
M3	<ul style="list-style-type: none"> 担当組織の戦略推進・管理 統括グループ目標の達成 円滑な組織運営 部長職の育成 	組織		<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略 事業組成 			
M2	<ul style="list-style-type: none"> 担当組織の戦略推進・管理 部目標の達成 円滑な組織運営 課長職の育成 	チーム		<ul style="list-style-type: none"> 組織マネジメント 			
M1	<ul style="list-style-type: none"> 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 			<ul style="list-style-type: none"> マネジメント基礎スキル 			
G3	<ul style="list-style-type: none"> 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 	個人		<ul style="list-style-type: none"> リーダーシップ 問題解決 			
G2	<ul style="list-style-type: none"> 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 			<ul style="list-style-type: none"> 論理的思考力 フォロワーシップ 			
G1	<ul style="list-style-type: none"> 上位者の詳細な指示で担当業務を遂行 業界経験・知識の習得 			<ul style="list-style-type: none"> ビジネススタンス ビジネスマナー 実務基礎スキル 			

VOICE

従業員のキャリアプラン形成を支援する取り組みの活発化に期待

株式会社タカラレーベン
大阪支社 開発部 河上 幸広

入社1～3年目までの新卒フォロー研修や階層別研修など、年次・役職ごとでそれぞれ研修を受講しました。係長クラスの選抜研修では、他部署の自身と同じ役職の人たちと、会社の現状や改善点について真剣に議論し、従業員一人ひとりのモチベーションや価値観が会社の文化を作り上げていることを実感しました。自分からアクションを起こすきっかけにもなり、刺激を受けた研修でした。会社ではさまざまな研修が実施されていますが、座学だけでなく部署横断的に取り組む実践型の研修が充実すると良いと感じます。現在は分譲マンション用地の仕入業務に専従していますが、一つの業務にとらわれず、色々な仕事を経験することで、多面的なものの方・考え方ができる人材を目指したいと考えています。自身は転職を含めずで色々ときっかけ・チャンスに恵まれた環境にいると思いますが、会社として従業員のキャリアプラン形成を支援する取り組みが活発化することを期待します。

従業員と共に

新入社員研修

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、新入社員全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カ年育成プログラム」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、自主性をもった従業員の育成に努めています。

宅建取得支援

従業員に向けて宅地建物取引士資格（宅建）の取得を促進する取り組みを進め、学習計画書提出の義務化や、教材の販売、模擬テストなどを実施しています。

ジョブローテーション

定期的に職場の異動や職務の変更を行うジョブローテーションを積極的に進めています。若手層には、本部や部門を越えた異動を経験させることで、会社全体の経営方針や戦略の理解、自身のポテンシャルの追求、異なる環境への適応力の強化を促進します。また中間層には、本人が希望する部署間異動を支援することで、個人のチャレンジを後押しするだけでなく、幅広い知識・スキルを持つゼネラリストを育成し、部門間の結びつきを深めることで組織力の強化にもつなげていきます。

ダイバーシティの推進

人権の尊重

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な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。

女性の活躍推進

MIRARTHホールディングスでは、人材育成とやりがいのある職場環境の構築の一環として、「女性活躍推進プロジェクト」を発足しました。プロジェクトでは産休・育休から復帰後に今まで以上に安心して長く働き続けられる環境を実現するため、働く女性従業員の生の声をもとに活動を進めています。

2022年度には、仕事と子育てを両立した上で安心して働き続けることができる職場環境の支援として、「ベビーシッター利用割引制度」を導入しました。今後も、従業員が安心して家庭と両立しながら働くことができる制度を整備し、一人ひとりが主体的な働き方を実践できるよう取り組みを進めます。

障がい者の雇用促進

性別、年齢、国籍、障がいの有無などにかかわらず、多様な人材が活躍する企業グループを目指して、ダイバーシティに取り組んでいます。

千葉県千葉市の農園「レーベンヴィレッジ」では、障がい者3名、農園管理者1名を雇用し、さまざまな野菜を栽培し、育てた野菜を社内で希望者に配布しています。レーベンヴィレッジの名前には、のどかな村のように1つのコミュニティを形成して結束を高められるようにという想いを込めています。今後も、障がいを持つ方が、やりがいを持って、長期的に安心して就業できる環境の整備に努めます。

VOICE

多様な働き方を支援する制度の充実と、制度を使いやすい企業風土の醸成が必要

株式会社タカラレーベン
広報部 和田 里子

私はプレスリリースの作成や雑誌広告などの社外広告、広報通信などの社内広告を担当しています。育児休業からの復職後は、時短勤務とテレワークを活用しており、子どもの看病や、保育園の休園時でも就業できるよう、自宅に対応できる業務を中心に割り振られています。しかしながら、保育園の休園などで子どもが自宅にいる場合は、育児をしながらの業務になるため、そのような日々が続くと心身ともに疲れてしまう、といったように仕事と家庭の両立において、バランスをとるのが難しいと感じる場面があります。自身のキャパシティを見極めつつ、利用できる制度を上手に活用しながら、積極的に社内外の広報活動に取り組み、得意とするクリエイティブスキルを活かせるシーンを模索していきたいと考えています。今後、人事面談やキャリアパスシートを通して自身の経験や思いを伝え、時間休やスーパーフレックスタイムなど多様な働き方を支援する制度のさらなる充実と、従業員が各種制度をより使いやすくなるような企業風土の醸成を期待しています。

働きやすい職場環境づくり

MIRARTHホールディングスグループでは、従業員が生き生きとその能力を最大限に発揮できる職場づくりに努めています。

テレワーク制度の導入

MIRARTHホールディングスでは、2019年4月よりテレワークを導入しています。「担当する業務内容」「出産や育児、介護」といった条件を満たす対象者は、週3回までテレワークが可能です。今後も、場所や時間にとらわれない柔軟な働き方ができる職場環境の整備とともに、BCP（事業継続計画）の観点からもテレワーク制度を推進していく計画です。

従業員とのコミュニケーション強化

MIRARTHホールディングスでは、労働環境や職場環境を改善し、従業員が「この会社ですっと働きたい」と思う環境を整えるため、全従業員を対象とする人事面談を実施しています。残業時間削減のための情報収集や従業員のキャリアアップの把握により改善施策を検討するとともに、相談しやすい関係性の構築を目指しています。また、グループ内WEBサイトTakara Note（タカラノート）を運用し、「グル

労働時間削減の取り組み

当社では、従業員の健康増進を目指して「時間を意識した効率的な働き方」を推進しています。時間外労働は「月に原則45時間以内・年6回のみ60時間以内」を徹底するとともに、勤務実態を可視化して人事評価への反映を検討するなど、長時間労働をしない職場づくりを推進しています。また、従業員が管理者に時間外労働の申請を行わずにPCを使い続けるとシャットダウンされるシステムを導入し、残業時間の削減を進めています。一方、管理者も部下の「残業内容が見える化」されることにより、メリハリのある組織運営への意識が高まると期待されています。

ープシナジーの最大化」につながる情報共有や経営陣のメッセージの動画配信を行うことで、グループに対する理解の促進とコミュニケーションの活性化を推進しています。



Takara Note（タカラノート）

従業員の安全・衛生管理

MIRARTHホールディングスグループは、安全・衛生に関する基本方針のもと、従業員の安全・衛生管理に努め、すべての従業員が安心して働ける職場環境づくりに向けた取り組みを進めています。

衛生委員会

定期的開催される衛生委員会では、「交通事故」「労働災害」「時間外労働」などを、従業員の安全と健康を脅かす重要なリスクと位置づけ、その実態の調査報告や問題解決に向けた議論を行っています。委員からは、時間外労働削減や休暇取得推進を妨げている職場の環境や習慣の具体的な問題点が提起され、その改善に向けた施策が経営陣を交えて検討され、順次実行されています。

無事故への取り組み

当社グループでは、職場や建設現場での労働災害の撲滅に努めています。マンションの建築工事などを担うレーベンホームビルドでは、日常点検に加え、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。

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おり、2021年7月には全国安全週間※に合わせ、協力会社8社の代表者とともに4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。

※ 全国安全週間

厚生労働省と中央労働災害防止協会の主唱により実施されている産業界における自主的な労働災害防止活動の推進、安全意識の高揚と安全活動の定着を目指す取り組み

お客さま・地域社会と共に

MIRARTHホールディングスグループは、「人と地球の未来を幸せにする未来環境デザイン企業」を目指して、人と暮らしの「幸せ」を考え、地域や社会の「幸せ」をつくる事業に積極的に取り組んでいます。多様化するライフスタイルに応える新たな価値を提供することで、社会の課題の解決に貢献しています。

重要課題

- 生活の多様化・グローバル化への対応
- 少子高齢化・人口減少に伴うビジネスモデルの変化への対応
- 都市開発・街づくり
- 安心・安全な製品とサービスの提供

KPI

- NEBEL供給 3棟
- 再開発事業取り組み件数 2件
- 地域社会への協賛 10件
- 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
- SQMS®マスター育成
- 住宅性能評価書の取得率 100%
- 予防処置に関する共有会の実施

→詳細は下記サイトをご参照ください。

お客さまと共に

<https://mirarth.co.jp/sustainability/social/customer/>

地域社会と共に

<https://mirarth.co.jp/sustainability/social/society/>

安心・安全の取り組み

MIRARTHホールディングスグループでは、居住者の皆さまに安心・安全な暮らしをお届けするために、建物の耐震性・耐火性の確保、防災訓練の実施、管理サービスの品質向上など、さまざまな取り組みを行っています。

工程内検査の徹底

MIRARTHホールディングスグループでは、安心して長く暮らせる住まいを提供するために、工事段階での厳しいチェックを行っています。定期的



工程内検査 (イメージ)

耐震・耐火構造

当社グループでは、地盤の性状や支持力に合わせ最適な工法を採用することにより、建物の耐震性を高め、お客さまの安心・安全な暮らしを実現しています。マンションの施工においては、地中の支持層まで強固な杭を直接打ち込む「杭基礎」や、直接強固な地盤に支持させる「直接基礎」、また、地震のエネルギーを分散させ、大きく長い揺れを低減する免震装置などを採用しています。戸建て住宅の施工では、建物を支える床面全体に鉄筋コンクリートを敷き詰める「ベタ基礎」方式を標準で採用することで、強固な基礎を構築しています。

また、耐火性能、遮音性能が強く要求されるマンションの戸境壁（住戸と住戸の間を区切っている壁）のコンク

リート厚については約180mm確保しており、居室に面するパイプスペースの配管部分には防火防音措置工法を採用しています。

防災対応

居住者の皆さまにとって、いざという時にマンションに備えられた消防設備などを適切に利用したり、正しい避難経路で迅速に避難することは簡単ではありません。レーベンコミュニティでは、大規模マンションを中心に管理組合と連携して防災訓練を行っています。高層階からの階段を使った避難、はしご車を使った避難、バルコニーの隔て板を蹴り破っての避難、消火器を使った初期消火などを実際に体験し、いざという時に適切に対処できるよう居住者をサポートしています。2021年度は、コロナ禍で3密を避け対応できるような点検の立会いなど、管理組合のご意向に沿うようなご提案を行ってきました。引き続き、各マンションの実情に合った防災訓練を通して、コミュニティの防災力の強化に取り組めます。



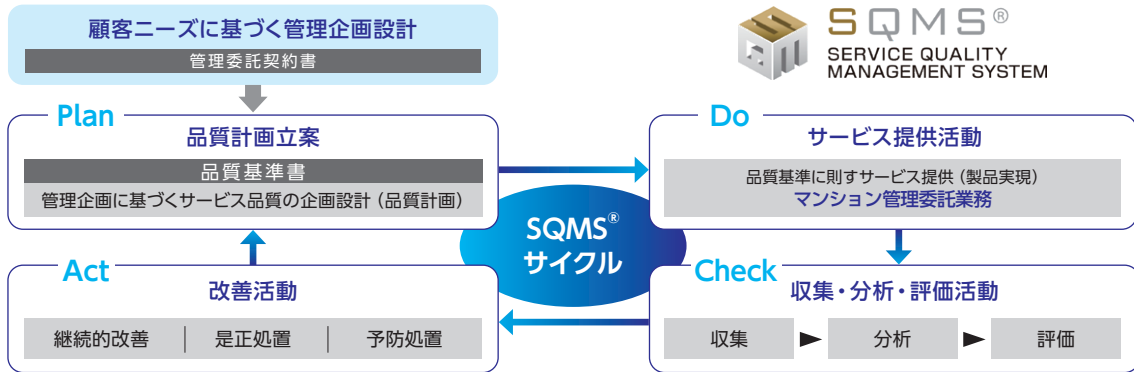
防災訓練の様子

サービス品質管理システム (SQMS®)

マンション管理業務は、属人的なサービス提供により、人によって提供するサービスのレベルが変わってしまうことが問題となっています。レーベンコミュニティでは、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応させた独自のサービス品質管理システム (SQMS®) を推進し、サービス品質が均一化される品質体

制を推進しています。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、それぞれ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。具体的には、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、サービスの品質改善につなげています。

SQMS®プロセス図 (サービス品質管理)



品質に関する教育研修

レーベンコミュニティでは、SQMS®を理解し実践する人材の育成に取り組んでいます。若手の人材には「SQMS®基礎概念研修」を実施しています。また実務経験を重

ねてSQMS®の概念、品質基準、工程管理等を熟知した従業員にはSQMS®徽章を付与するとともに「SQMS®マスター」として認定しています。SQMS®マスターは2018年度にスタートし、これまでに13名が認定されています。

VOICE

SQMS®による管理サービス品質のさらなる向上と、サービスの認知度の向上に努めます

レーベンコミュニティのSQMS®による管理サービスは、人が替わってもサービスレベルが変わらない安心感が高く評価されています。PDCAにより継続的にサービスの改善を行っており、管理組合理事の方々へのアンケートならびに年に数回配布している季刊誌を通じてお客さまアンケートを実施しています。過去の改善事例としては、電話品質に関する意見をもとに、電話受付履歴システムを構築しました。電話を受け付けた際に、履歴が担当者および所属長にシステム上で通達され、当社のサービス品質が保たれているか確認を行っています。

管理会社は「管理している戸数」で評価されることが多く、「管理の品質」で評価されることが少ないのが現状です。今後も、SQMS®による管理サービス品質のさらなる向上と、サービスの認知度の向上に努めてまいります。

株式会社レーベンコミュニティ
受託推進営業部 武田 秀一

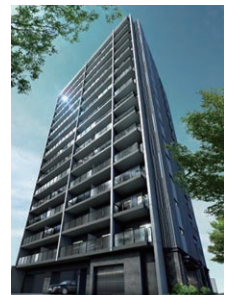
SQMS品質管理室 倉持 正彦

多様化するライフスタイルニーズに合わせた提案

都市型コンパクトマンション「NEBEL」

共働き世帯や単身世帯の増加により、住まいへの需要が変化し、広さよりも都心や駅に近いなど利便性の高い物件へのニーズが高まっています。MIRARTHホールディングスグループでは、単身者・DINKs向けの都市型コンパクトマンション「NEBEL」シリーズを展開しています。当シリーズは、ファミリーマンションのデザイン性や仕様、設備のクオリティを備えながらも、1~2LDKが中心となっており、東京、埼玉、

大阪など各地に展開しています。今後も、お客さまのライフスタイルの変化に合わせた物件の供給により、豊かで充実した暮らしを支えていきます。



NEBEL

NEBEL大坂上本町

居住性の追求

人々の健康や感染症予防への意識が高まり、より清潔で快適な住まいが求められるなかで、居住性の追求とともに安心・安全を提供するさまざまな取り組みを行っています。また、マンションの共有空間において、居住者の利便性を高める設計を行っています。

「きれいな空気・空間」を提供するマンション

当社グループが提供する新築分譲マンションには、気になる生活臭を抑えるために、ニオイの元を分解し、脱臭する微粒子イオンを発生させるナノイー発生機が標準搭載されています。また、全戸の壁、天井には、抗ウイルス剤コーティングによりウイルスの数を減少させる効果を持った素材が使われており、扉などの建具もSIAA(抗菌製品技術協議会)から認証を受けた抗菌・抗ウイルス仕様となっています。さらに、床はSIAAから抗菌加工の認証を取得したフローリング用化粧シートによって、菌の増殖が抑えられています。「きれいな空気・空間」を提供するマンションとして、埼玉県北戸田駅エリアの物件「レーベン北戸田 ATOMOS」、「レーベン北戸田 LUMINOUS」、「レーベン北戸田 SOLID」を供給しました。これからも、新しい生活環境に合わせた住まいを提案することで、多様化するお客さまのニーズに応えます。

これからの住まいを見つめた、タカラレーベンの心遣い

安心の抗菌・抗ウイルス仕様

SIAA認証取得。抗菌・抗ウイルス仕様のオレフィン化粧シートを建具に採用。

抗菌・抗ウイルス建具

毎日何度も触る各お部屋の扉などには抗菌・抗ウイルスの建具シートを採用。家族の健康をサポートします。

抗菌フローリングシート

住まいの床には抗菌仕様の化粧シートを採用しました。赤ちゃんがいるご家庭でも安心して子育てができます。

SIAA (抗菌製品技術協議会)とは、適正で安心できる抗菌・防カビ加工製品の普及を目的とし、抗菌剤・防カビ剤および抗菌・防カビ加工製品のメーカー、抗菌試験機関が集まってきた団体です。製品上の有害物質の数を厳しく検査します。※抗ウイルス加工は、病気の予防や予防を目的とするものではありません。※SIAAの安全性基準に適合しています。

天井埋込形ナノイー発生機「エアイー」
ニューノーマル時代のスタンダード。空気と健康を見つめた住まい。

全邸に抗菌・抗ウイルス壁紙

壁紙には「抗ウイルス壁紙」を採用。ウイルスに対して優れた効果を発揮します。清潔な住まいでのやすらぎを守ります。

抗菌性に優れた清潔さをキープ

壁紙表面のコート層がウイルスを不活性化



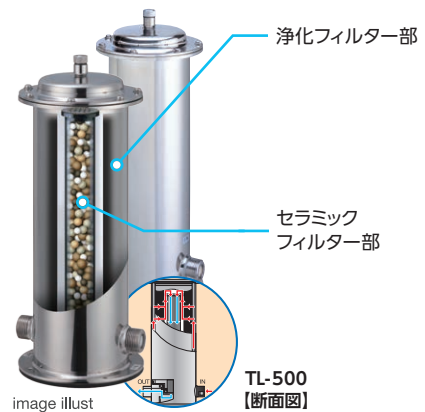
ウイルス
壁紙表面に接触
ウイルス表面のタンパク質を破壊
不活化

天井埋込形
ナノイー発生機
air-e
エアイー

独自のウォーターシステム「ルイック」プロジェクト

「ルイック」プロジェクトは、生活の全てに浄活水を利用できる当社独自のウォーターシステムで、2008年に誕生して以来、当社が分譲するブランドマンションの全シリーズに採用されています。当システムは、蛇口から浄活水が使え

る「たからの水」、浴槽に浸かるだけで超微細な気泡による洗浄・温浴効果を得られる「たからのミラバスビジョン」、ウルトラファインバブルを含んだ水が肌や髪質を整える「たからのミラブルシャワー」で構成しています。さらに、活性化させた酸素原子で浴槽内の汚れを落とす「マイクロイオニー」機能を新たに搭載しました。これからも、暮らしの基本となる「水」で、新しい価値の創出を目指します。



「たからの水」ウォーターシステム

多世代交流をコンセプトにした共用空間を設置「レーベン検見川浜 GRANVARDI」

大規模マンション開発では、共用部をどのように考えるかが大きなテーマとなっています。「レーベン検見川浜 GRANVARDI」では、スポーツジム、キッズルーム、ランドリールーム、パーティールームなど、あらゆる年代が楽しめる10種類の共用空間を提供しています。これらの共有空間は、将来的に居住者のニーズが変化した際に対応できるよう、可変性も視野に入れて設計されています。また、住民同士の伝言、共用施設の利用予約、災害時の連絡などができるアプリも提供し、ハード・ソフトの両面の充実により活気あるコミュニティの構築を目指しています。このような取り組みが評価され、2021年度グッドデザイン賞を受賞しました。



2021年度グッドデザイン賞を受賞した「レーベン検見川浜 GRANVARDI」

地方創生の取り組み

MIRARTHホールディングスグループでは、住まいや街づくりに関わる社会課題を見据えながら、高品質で安全なマンションを核とした「地方創生・地域活性化」に積極的に取り組んでいます。

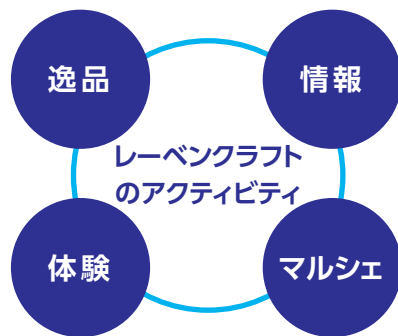
「レーベクラフト」プロジェクト

当社グループでは、地域活性化を目的とした「レーベクラフト」プロジェクトを推進しています。都市部のマンション居住者が当社グループのマンションがある地域の特産品を購入できる専用サイトを運営するほか、居住者が地方の逸品を購入できる「プレミアムマルシェ」も開催しています。全国各地でのマンション開発で出会ったこだわりの宝（モノ・コト）を通して、多くの方々と感動を共有したいという想いを込めて当プロジェクトを推進しています。

「レーベクラフト」プロジェクト

スーパーでは販売されていない季節限定・数量限定の逸品を厳選して提供。

地域に点在する生産地、生産者、生産物の情報を共有し、豊かな暮らしの創造をサポート。



マルシェなどで知り合った生産者に実際に会いに行き、収穫体験などを実施。

日本各地から集めた逸品を販売する「レーベクラフトプレミアムマルシェ」を開催。

高岡駅周辺の再開発事業の推進

富山県第二の都市である高岡市では、活力とにぎわいあるまちづくりを目指して、高岡駅周辺の再開発事業が行われています。当社グループは、2015年に街の新たな

シンボルとなる高層レジデンス「レーベ高岡MID RISE TOWER」を整備し、中心市街地の人口回復を図りました。この取り組みが評価され、現在は「高岡駅前東地区優良建築物等整備事業*」の施行者として、「レーベ高岡駅前THE TOWER」の供給を通じ、にぎわいを創出するまちづくりに向けてプロジェクトを推進しています。



「レーベ高岡駅前THE TOWER」完成予想図

※ 優良建築物等整備事業：市街地の環境の整備改善、良好な市街地住宅の供給等に資するため、土地の利用の共同化、高度化等に寄与する優良建築物等の整備を目的とした国土交通省の制度

高岡市における、まちのにぎわい創出への取り組み

2021年10月にクラフトと高岡の魅力の発信イベント「市場街2021」、2022年1月には「日本海高岡なべ祭り」に公式に初参加し、「レーベ高岡 MID RISE TOWER」にて山形名物・芋煮を販売し大好評を博しました。またタカラレーベのモデルルームで展示した雑貨を特別価格で販売する「モデルノコモノ」も開催。展示品のリユースを通じて、サステナブルな暮らしを応援するとともにSDGsの一つ「持続可能な消費と生産のパターンを確保」への貢献も目的としました。今後も高岡の地域イベントに積極的に参加することで、まちの賑わいを創出し、さらなる地域貢献を目指します。



モデルルームで使用したインテリア雑貨を販売

VOICE

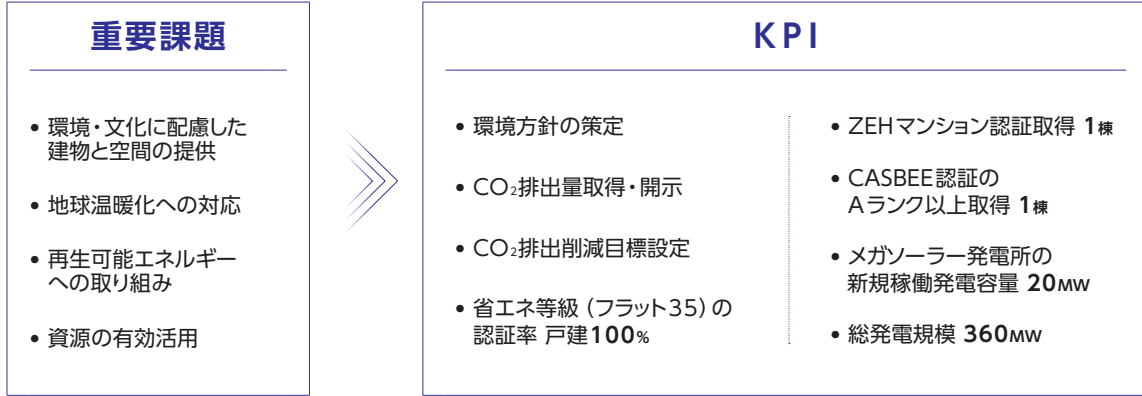
街おこしイベントへの参加を通じて地方創生における当社グループの役割を模索します

「高岡駅前東地区優良建築物等整備事業」において、駅前の顔づくりと中心市街地の活性化を目指し、1階に商業区画、上層階に全88戸の住宅を整備する「レーベ高岡駅前THE TOWER」を2023年10月末頃に竣工予定です。しかしながら、再開発は一つの整備手法に過ぎず、地域の活性化にはハードの整備だけではなく、にぎわいを創り出す仕掛けというソフト面の対応も不可欠です。また、事業エリアだけでなく、中心市街地全体を見据えた街のビジョンを創り、街に関わる多くの人々と共有することも大切です。地元で行われる「街おこしイベント」を積極的に支援し、社員が直接イベントに参加して街の課題を肌で感じることで、高岡に限らず、地方都市における今後の当社の役割を模索・検証しています。地元の皆さまからは、東京のマンション分譲会社で芋煮やモデルルームで使用した雑貨をイベントで販売していることに驚きと感謝の言葉をいただいています。

株式会社タカラレーベ
再開発部 下野 琢哉

環境

MIRARTHホールディングスグループでは、中期経営計画の7つの柱の1つである「ESGへの積極対応」の一環として、「グループ内カーボンニュートラルの実現に向けた各種施策の実施」を掲げています。環境への取り組みを積極的に推進することで、人、自然、社会が共存する持続可能な社会の実現に貢献します。



環境方針の策定

MIRARTHホールディングスグループでは、「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)として掲げています。当社グループは、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

<https://www.mirarth.co.jp/sustainability/environmentandculture/policy/>

環境方針（抜粋）

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

気候変動への取り組み

当社グループは、2022年6月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムに参画しました。気候変動がもたらすリスク・機会を識別・評価・管理し、事業のレジリエンスを高めることは、当社の持続可能かつ安定的な収益を長期的に確保するために必要不可欠と認識しています。

ガバナンス

当社グループは、気候関連課題に係る最高責任者を代表取締役社長とし、執行責任者をサステナビリティ担当取締役としています。執行責任者は、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、最高責任者に対して定期的に報告しています。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、最高責任者により意思決定を行います。

戦略

当社は、気候関連のリスクと機会が経営活動、戦略、財務計画に与える影響を識別・評価・管理するためのプロセスを定め、これを適切に運用します。気候関連リスク・機会の識別・評価にあたっては科学的・学術的知見を活用し、体系的かつ客観的に行うことを目指します。

リスクと機会の管理

当社は、識別された気候関連のリスク・機会を管理し、レジリエンスを高める取り組みを推進することにより、事業上のリスクの低減と価値創出の機会を実現し、持続可能かつ安定的な収益を長期的に確保することを目指します。

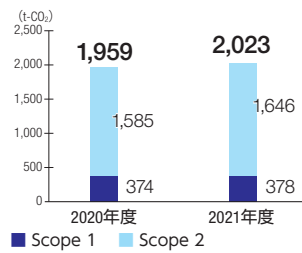
指標と目標

当社は、気候関連リスク・機会を管理するための指標と目標を設定し、運用戦略と総合的リスク管理と整合した指標を設定します。当社はTCFD提言に賛同し、ガイドラインの要請事項に沿った気候関連情報の開示を行います。

環境データ

当社グループのScope 1およびScope 2の温室効果ガス(GHG)排出量、エネルギー使用量は右のとおりです。

温室効果ガス (GHG) 排出量



■ Scope 1 ■ Scope 2
 ※ データの算定対象範囲は、当社グループ(連結11社)です。
 ※ 対象期間は2020年度および2021年度(2020年4月1日～2022年3月31日)です。
 ※ 2021年度の値に関しては暫定値で、数値が変動する可能性があります。
 ※ 当社グループではCO₂以外の温室効果ガス(フロンガス等)の排出は極めて微量のため除外し、CO₂の排出のみを算定・報告しています。

エネルギー使用量

	(原油換算kL)	
	2020年度	2021年度
電気	915.2	985.9
都市ガス	3.2	0.5
LPガス	0.0	0.4
ガソリン	140.8	144.4
灯油	0.7	0.3
冷水	1.2	0.4
合計	1061.1	1131.9

環境に配慮した製品・サービスの提供

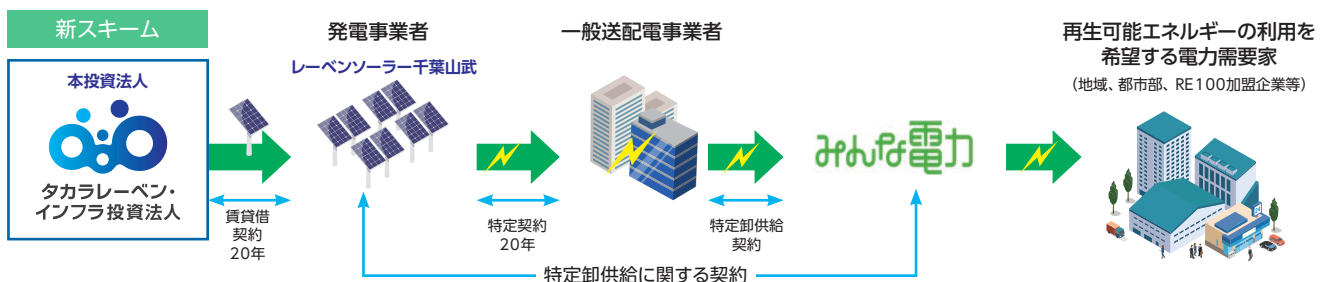
MIRARTHホールディングスグループでは、省エネルギー住宅の供給をはじめとした環境に配慮した製品の提供と、再生可能エネルギー事業の推進により、環境負荷低減に貢献しています。

レーベンソーラー千葉山武東・西発電所、みんな電力(株)との特定卸供給契約

タカラレーベン・インフラ投資法人は2021年9月、レーベンソーラー千葉山武東・西発電所において、みんな電力株式会社(現・株式会社UPDATER)と特定卸供給契約を締結しました。みんな電力は、電気をつくる人と使う人を再

生可能エネルギーでつなげるサービスを展開しています。レーベンソーラー千葉山武東・西発電所で作った電気を、みんな電力を介して環境負荷の少ないエネルギーを選ぶ家庭や、環境に配慮した経営を実践する企業へと供給することにより、脱炭素化社会の推進や再生可能エネルギーの普及を目指します。

再生可能エネルギー供給スキーム



省エネルギー住宅・ZEHマンションの推進

日本の家庭部門における最終エネルギー消費量は石油危機以降約2倍に増加し、全体の15%程を占めています。また、東日本大震災後の電力需給の逼迫やエネルギー価格の不安定化などを受け、家庭部門における省エネルギーの重要性が再認識されています。このような中で、当社グループでは、エネルギー消費量を減らすZEH*マンションを推進しています。2022年2月に竣工した「レーベン長野中御所 THE PEERLESS」(長野県)は、当社物件および長野県内のマンションとして初めて、「ZEH-M Oriented」の認証の最高

ランク5つ星を取得しています。「IoTを活用した電力使用ピークの抑制」「専有部オール電化一括受電による省エネ」「CO₂フリーの電気の供給」などにより、長野の冬の厳しい寒さでも、省エネルギーと快適な暮らしを実現しています。当社グループでは、今後もZEHマンションの推進を通じて、新しい環境価値の提供を目指します。

※ 断熱性能の向上や高効率な設備・システムの導入により、快適な室内環境を維持しつつ省エネを実現し、年間の一次エネルギー消費量の収支「ゼロ」を目指したマンション。



「レーベン長野中御所 THE PEERLESS」

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、事業活動において、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、社会の一員として社会的責任を果たすべきであると考えています。

また、お客さま・株主・従業員と緊張感ある関係を保ちつつ、長期的な利益の創出を目的としながらも、多様なステークホルダーの声をいかに事業に反映させ、企業は

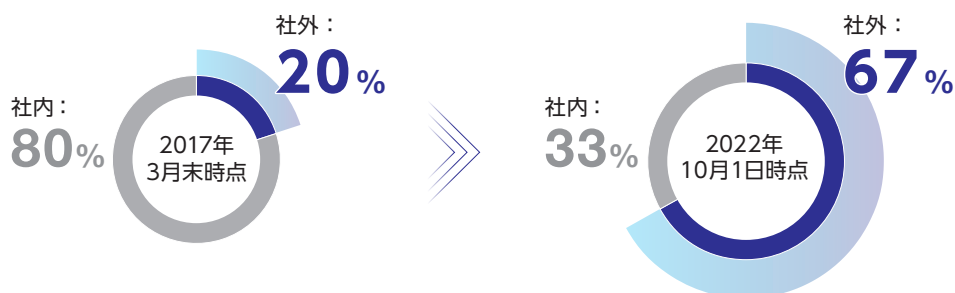
誰のために何を成すべきかを常に考え対応することが、結果として健全かつ効率的で安定した継続企業へと結びついていくものと考えています。

さらに、制度的な牽制機能に留まらず、指数あるいはシステムとして根を張らせることで、全社的な牽制作用が各人の意識と共に機能するよう努めています。

コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

	取り組み内容
2010年	執行役員制度の導入
2012年	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年	取締役会の実効性評価の開始
2017年	取締役の任期を2年から1年に変更
2019年	指名委員会、報酬委員会を設置
2020年	指名委員会、報酬委員会の委員長に社外取締役が就任
2021年	女性社外取締役の選任 社外取締役比率が3分の1以上に上昇（取締役12人のうち社外4人） 役員報酬体系を改定（評価項目に非財務指標を導入）
2022年	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

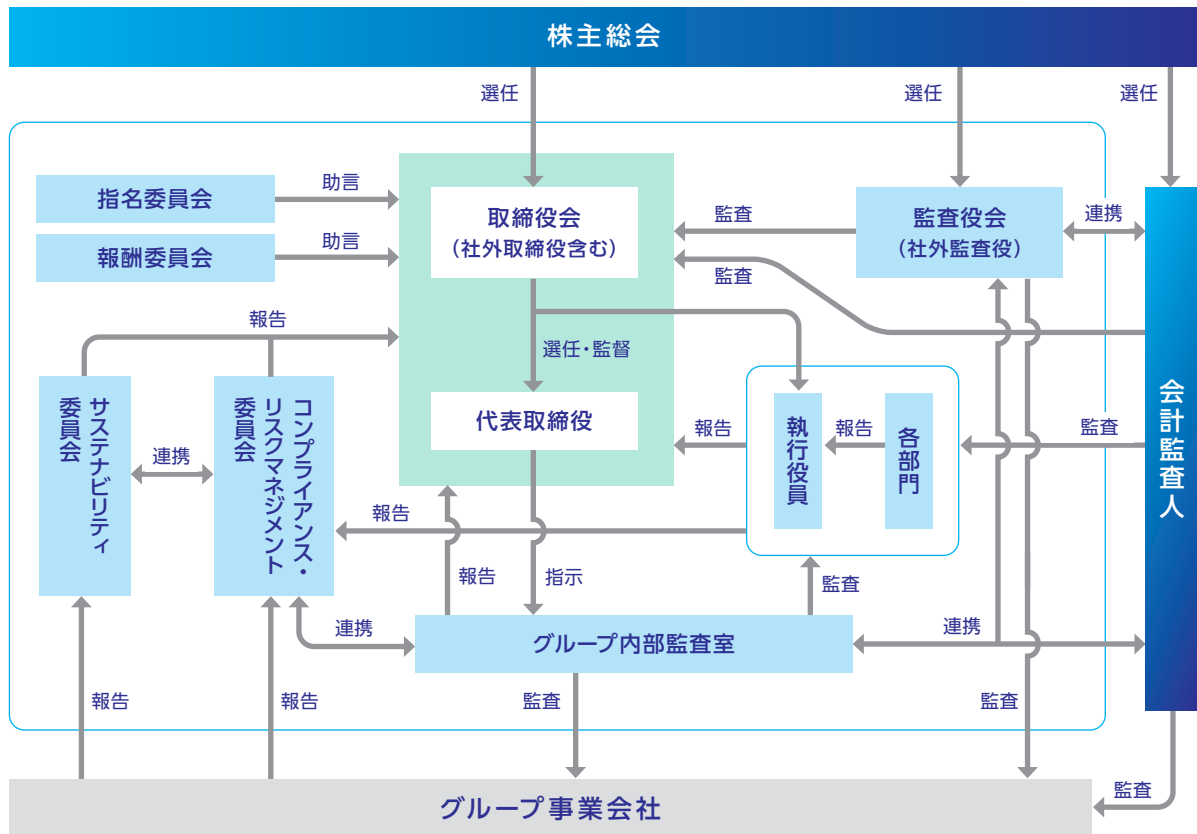


コーポレート・ガバナンス体制

当社は、監査役会設置会社であり、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（2022年10月1日時点）



取締役会

当社の取締役は6名（うち4名が社外取締役）で、社外取締役全員を独立役員に指定しています。原則月1回開催の取締役会と、必要に応じ開催する臨時取締役会において、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、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。また取締役会には、内規に基づいて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、その他の部長なども出席し、各議案や報告事項に関する意見を適宜述べています。

また、当社は、月1回の頻度でグループ経営会議を開催し、グループ経営方針、経営戦略およびグループマネジメントに関する重要な計画案・実施案の事前審議・協議を行うことで、的確な意思決定プロセスの充実を図っています。

執行役員制度

当社は、執行役員制度を導入し、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し、さらなる意思決定の迅速化と業務執行の強化を図っています。

監査役会

意思決定の牽制制度として、監査役3名全員を社外監査役としており、いずれの監査役も客観的な判断やチェックを行うのに十分な職歴と実績と気概を有しています。当社の監査はもとより、関係会社各社に対する監査についても、各社取締役会への出席ならびに取締役へのヒアリング等が実践されており、緊張関係が維持されています。加えて、会計監査人とは、互いに年間のスケジュール把握・調整を行い、現場視察やモデルルーム調査などへ同行し、随時情報交換を図ることで、一層の監査の実効性と効率性の向上に努めています。

コーポレート・ガバナンス

取締役スキル・マトリックス (2022年10月1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	●	●	●	●	●		●	●	●
山本 昌	取締役 兼 グループCFO 兼 常務執行役員 経営企画本部長		●	●		●				
川田 憲治	社外取締役	●	●	●		●	●		委員長	●
辻 千晶	社外取締役			●				●	●	●
山平 恵子	社外取締役	●	●	●	●	●			●	委員長
山岸 直人	社外取締役			●		●			●	●

グループ内部監査室

当社は、内部監査の充実および強化を図るため、内部監査規程を制定し、社長直属の独立機関としてグループ内部監査室を設置しています。内部監査の計画の立案および実施に当たっては、監査役監査、会計監査人監査とのスケ

ジュールや監査内容などの調整を充分に行い、各機能の効率的運用が図られています。監査役はグループ内部監査室が実施する業務監査に同行し立ち会ったうえで、監査内容を確認し適宜意見聴取を行うなど、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。

社外取締役の選任理由と取締役会への出席回数

氏名	役職	選任の理由	2022年3月期 取締役会への出席状況
川田 憲治	社外取締役	金融機関や事業会社において経営に携わっており、経営に関する豊富な経験や実績、幅広い知識と見識を有していることから、選任しています。	20回/21回
辻 千晶	社外取締役	日本およびドイツの弁護士として国際的に活躍し、高い見識と幅広い専門知識、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回/15回
山平 恵子	社外取締役	不動産業界において長年にわたり経営に携わっており、経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有していることから、選任しています。	15回/15回
山岸 直人	社外取締役(新任)	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。	—

指名委員会・報酬委員会

当社では、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および透明性を高め、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実・強化を図るため、任意の諮問機関として指名委員会および報酬委員会を設置しています。

両委員会は、取締役会決議により選定された3名以上の取締役で構成し、うち半数以上は独立社外取締役とすることで、独立社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保しています。両委員会は、取締役の諮問に基づき、主に右に記載の事項を審議し、答申します。

【指名委員会】

- ① 取締役会の構成およびバランスに関する事項
- ② 取締役の選解任に関する事項
- ③ 代表取締役および役付執行役員を選定および解職に関する事項
- ④ 社外取締役の独立性判断基準に関する事項
- ⑤ 後継者計画に関する事項

【報酬委員会】

- ① 取締役および執行役員の報酬に関する事項
- ② 取締役等の報酬に関する基本方針・基準に関する事項
- ③ その他、取締役会が報酬委員会に諮問した事項

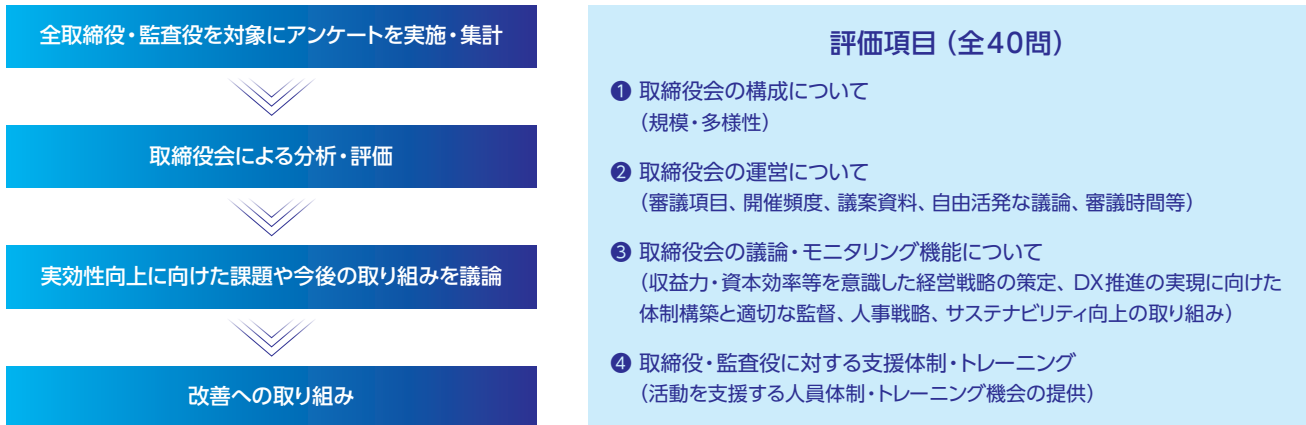
取締役会の実効性評価

概要

当社は、外部のコンサルティング機関の協力を得て、社外取締役を含む全ての取締役および監査役を対象に匿名の

アンケートを実施し、取締役会の実効性に関する分析および評価を行っています。2022年3月期の分析・評価のプロセスと結果、2023年3月期の取り組み計画は、下記のとおりです。

分析・評価プロセス



2022年3月期の評価結果と2023年3月期の取り組み

<p>2021年3月期の評価結果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 開催頻度や審議項目、審議時間は適切であると評価されているものの、事前送付資料の早期化や事前説明の必要性が指摘された。 ● 取締役会の構成については、ジェンダー、国際性などダイバーシティへの対応が必要。 ● 社内役員と社外役員の意思疎通は十分になされ、取締役会の場以外での社外役員間での意見交換の場を設けていることが高い評価となった。一方、社内取締役は担当分野以外での積極的な発言が必要とされ、社内・社外の役員間でのより活発な意見交換が求められた。
<p>2022年3月期の取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 事前資料の送付を2営業日前倒しし、事前説明を実施。 ● 中長期的に女性管理職の増加と女性役員比率の向上を目指し、女性の活躍推進に資する制度の導入を促進。 ● スキル・マトリックスの作成・開示により、当社の中長期の戦略の実現に向けて必要なスキルを明確化。 ● 定期的な研修の実施により、役員の専門性の向上を図るほか、ファシリテーターの設定により、取締役会での議論の活発化を促進。 ● 外部コンサルタントを入れ、DX推進に向けた社内体制を整備。
<p>2022年3月期の評価結果</p>	<p>2022年3月期の取り組みを受け、今回のアンケート結果も概ね肯定的な評価となり、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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事前資料送付の早期化と事前説明を行った結果、同項目に対する評価が大きく改善。 ● 社内取締役からの意見が以前よりも増えたと評価されているものの、より自由闊達な議論が必要と指摘された。 ● DXの実施に向けた取り組みを適切に監督していると高く評価された。
<p>2023年3月期の取り組み</p>	<p>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された。</p> <p>その結果、グループ全体における危機管理体制や人的資本の投資を含む経営戦略に関する議論の充実を図ること、株主等の投資家からの意見の反映を行うこと等が今後の課題として認識された。</p>

役員報酬

基本方針

当社は、役員報酬等の額の決定に際しては、株主総会で決議された範囲内で、業績や潜在的リスク、グループ経営に対する責任度合い、中期経営計画の進捗度合い等を総合的に考慮したうえで、任意の諮問機関である報酬諮問委員会の諮問に基づき決定するものとしています。業務執行取締役については報酬の一定割合を業績や各取締役の貢献度と連動させることで、持続的な成長へ向けたインセンティブとして機能するように設定し、健全かつ効率的で安定した継続企業へと結びつけるものとします。

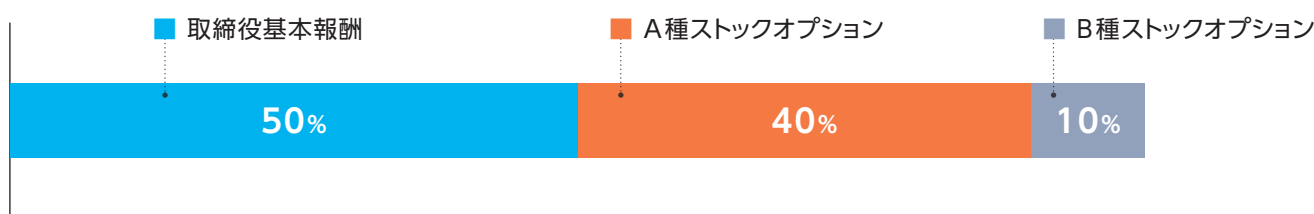
業務執行取締役の役員報酬に関する具体的な基本方針の内容は、次のとおりとします。

- 当社企業価値の向上に資するものであること。
- 優秀な人材を確保、維持できる金額水準と設計であること。
- 当社の中長期経営戦略を反映する設計であり、それを動機づけるものであること。
- 株主や社員をはじめとしたステークホルダーに対して透明性、公正性および合理性を備えており、これを担保する適切なプロセスを経て決定されること。
- 基本報酬に加え、個人評価連動および業績連動を導入して設計された報酬体系に基づき決定されること。

報酬の決定方針・算定方法

報酬の種類	概要
基本報酬 (金銭報酬)	役位、職責、在任年数、業界水準、他社水準を総合的に勘案しつつ、事業年度ごとに以下5つの評価項目（「P.C.F.P.A.」評価）をそれぞれ達成度合いに応じて5段階で評価 <ul style="list-style-type: none"> • 業績 (Performance) … 自部門の業績 • コンプライアンス (Compliance) … 法令順守、モラル等 • 先見性 (Foresight) … 状況把握・分析能力、事業計画立案能力 • 体力 (Physical) … 事業推進能力 • 親和性 (Affinity) … 関係構築能力
業績連動報酬 (株式報酬型 ストックオプション)	<ul style="list-style-type: none"> • 原則として当該期の業績が目標を達成する等した場合に発行 • 目標となる業績指標は毎年設定し、環境の変化に応じて適宜見直しを行う • 一定期間後行使可能なA種ストックオプションと、退職時行使可能なB種ストックオプションを付与

取締役報酬の構成



取締役および監査役の報酬等の総額等（2022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）	500百万円(36百万円)	391百万円(36百万円)	108百万円(-)	-	-	15名(6名)
監査役（うち社外監査役）	29百万円(29百万円)	29百万円(29百万円)	-	-	-	3名(3名)
合計（うち社外役員）	529百万円(66百万円)	421百万円(66百万円)	108百万円(-)	-	-	18名(9名)

- (注) 1. 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。
 2. 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7名です。

役員紹介 (2022年10月1日時点)

取締役



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

1987年 5月 (株)タカラレーベン(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 MIRARTHホールディングス(株) 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)



取締役
兼 グループCFO
兼 常務執行役員
経営企画本部長
山本 昌

2016年 5月 (株)タカラレーベン(現MIRARTHホールディングス(株))入社
2017年 5月 (株)レーベンコミュニティ 取締役
2017年 6月 取締役 兼 執行役員 総合企画本部長 兼 経営企画統括グループ統括部長 兼 人事部長 兼 経営企画部長
2021年 4月 取締役 兼 最高財務責任者(CFO) 兼 常務執行役員 管理本部長
2022年10月 MIRARTHホールディングス(株) 取締役 兼 グループCFO 兼 常務執行役員 経営企画本部長(現任)



取締役(社外)
川田 憲治

2003年 5月 (株)リソナホールディングス 代表取締役社長
2016年 1月 TMA KAWADA OFFICE 代表(現任)
2017年 6月 PE&HR(株) 社外取締役(現任)
(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)
2018年 6月 コニシ(株) 社外監査役
2021年 6月 コニシ(株) 社外取締役(監査等委員)(現任)
2022年 6月 (株)レーベנקリーンエナジー 社外取締役
2022年 9月 (株)METRIKA 取締役(現任)



取締役(社外)
辻 千晶

1976年10月 司法試験合格
1979年 4月 東京弁護士会登録
1990年10月 ドイツ弁護士(日本法)資格取得
1993年 4月 文化女子大学(現文化学園大学)講師
2001年 7月 吉岡・辻総合法律事務所開設
2004年 4月 山梨学院大学法科大学院 教授
2017年 6月 (株)ヨロズ 社外取締役(監査等委員)(現任)
2019年 6月 (株)ケーヒン(現日立Astemo(株)) 社外取締役
2019年 7月 法律事務所キノール東京入所(現任)
2021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)
2022年 6月 森六ホールディングス株式会社 社外監査役(現任)



取締役(社外)
山平 恵子

1983年 4月 クボタハウス(株)(現サンヨーホームズ(株)) 入社
2011年 6月 サンヨーホームズ(株) 取締役常務執行役員
2012年 6月 三洋リフォーム(株) 取締役(兼任)
2013年 6月 サンヨーホームズ(株) 取締役専務執行役員
2015年 6月 同社取締役社長執行役員
2017年 4月 サンヨーホームズコミュニティ(株) 代表取締役会長
2019年 6月 上新電機(株) 社外取締役(現任) フジテック(株) 社外取締役
2021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)
2022年 6月 品川リフラクトリーズ(株) 社外取締役(現任)



取締役(社外)
山岸 直人

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 辞職
2021年 1月 三井住友海上火災保険(株) 顧問(現任)
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)

監査役

常勤監査役(社外監査役)
遠藤 誠

常勤監査役(社外監査役)
三浦 由布子

非常勤監査役(社外監査役)
本間 朝美

執行役員

秋澤 昭一

手島 芳貴

吉田 正広

原 忠行

岩本 大志

高荒 美香

谷口 健太郎

吉村 典彦

山地 剛

経営管理本部長
兼 グループ人事戦略部長
兼 社長室長

井関 典克

経営管理本部
グループDX & VX戦略部長

コンプライアンス

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定めています。

内部通報制度（ヘルプライン）

当社グループは、ハラスメント・コンプライアンス違反などに関する相談・通報を受け付ける内部通報制度（ヘルプライン）を設けています。内部通報の社外窓口として、当社グループとは取引のない法律事務所に委託するとともに、社内窓口としては監査役への独立した連絡先を設けており、匿名での通報も可能です。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を導入すると

ともに、通報により関係者が不利益を被らないよう対策を徹底することで、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

従業員への啓発

当社では、従業員を対象にさまざまなテーマに基づいたコンプライアンス教育の実施や各種マニュアルを整備することで、法令を遵守し、人権を尊重する企業体質づくりに取り組んでいます。

個人情報保護

個人情報保護を企業としての社会的責任と考え、適切に保護するマネジメント体制を確立しています。すべての従業員が個人情報を適切に扱いながら業務に取り組めるよう、「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・ルールへ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も実施しています。

で知識の向上を図っています。その他、宅地建物取引業法、消費者契約法、景品表示法などの浸透にも努めています。

ハラスメント防止

当社は、一人ひとりがハラスメントへの当事者意識を持ち、ハラスメントを起ささない企業文化をつくるために、継続的に従業員研修を実施しています。管理職を主な対象とするハラスメント研修では、ハラスメント撲滅のために必要な基本的な考え方や、具体的な行動の浸透を図っています。さらに、グループ会社の管理職も対象に含めたオンライン研修も積極的に開催し、グループ全体でハラスメントを許さない風土づくりを推進しています。

不正な取引の防止

お客さまと公正な取引を行うための専門的な研修を積極的に実施しています。利益相反を取り上げた研修では、基本原則を徹底するとともに、豊富な事例の紹介を通し

反社会的勢力への対応

当社グループは、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います。

リスクマネジメント

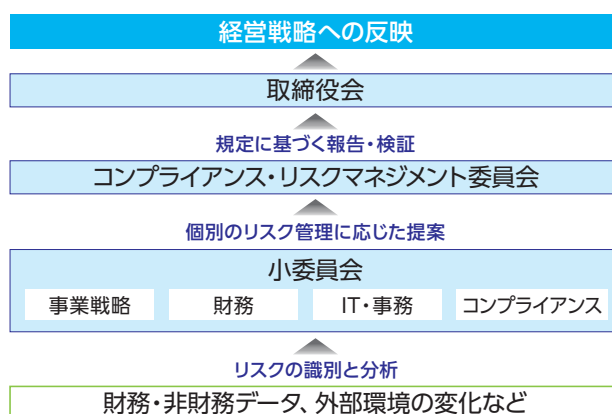
基本方針

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「コンプライアンス・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

当社グループでは、代表取締役を委員長とする「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」を設置し、経営全般にかかるあらゆるリスクの検証と報告およびこれらのリスクの回避や低減のために実施すべき施策や管理について、協議または決定を行い、内部統制強化と財務報告を含む運営全般にかかる不祥事やコンプライアンス欠如等の防止を徹底しています。また、その小委員会として「事業戦略」「財務」「IT・事務」「コンプライアンス」といったそれぞれの委員会を必要に応じて設けることにより、個別のリスク管理に応じた積極的な提案がなされる体制を構築しています。さらに、各小委員会での協議内容は、「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会規程」に基づき、適宜コンプライアンス・

リスクマネジメント委員会にて報告・検証し、その内容に応じて取締役会へ報告を行うことで、リスク発生を想定した上での迅速な意思決定システムを構築しています。



リスクへの予防的アプローチ

当社グループは、会社の不祥事、事故、自然災害、行政処分、従業員の重大な犯罪などの緊急事態発生時に速やかに対応するため、危機管理体制の構築や危機管理規程・マニュアルの整備を進めています。危機管理規程では、危機の定義、初動対応、対策組織設置から解散までの規定を定め、さらに危機対応、災害対策の2つについて危機管理規程細則を定めています。危機対応については、危機の管理レベル、責任権限、情報共有経路の規定を、災害対策として

は災害時の対策活動の規定をそれぞれ定めています。

また、各部署のリスクを回収し、発生を未然に防ぐための対策案を担当部署と作成するとともに、月に1回開催される「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」にて報告しています。さらに、BCP（事業継続計画）として、緊急事態が発生した際、事業の継続や復旧を図るためのマニュアルの整備も進め、リスクへの予防的アプローチに努めています。

新型コロナウイルス感染症への対応

従業員に対する取り組み

従業員の感染リスクを低減するために、テレワークやフレックス勤務をはじめ、さまざまな対策を継続して実施しています。各本部の判断をもとに時短勤務を認めるほか、出張の制限や社外の方とのWEB会議を推奨しています。また、会食、歓送迎会、外部イベントへの参加も、感染状況に応じて制限しています。

お客さまに対する取り組み

モデルルームでは、マスク・手袋の着用、定期的な換気、備品の除菌などの対策を徹底するとともに、スタッフが抗原検査による陽性判定が出た場合、または症状がある場合は速やかな医療機関やPCR検査の受診を厳守しています。また、首都圏から他地域の内覧会や説明会に参加する従業員には、事前の陰性証明を必須としています。

社外取締役インタビュー



社外取締役

山平 恵子

Q MIRARTHホールディングスに対する評価をお聞かせください。

当社社外取締役に就任して1年が経過しましたが、当社グループはチャレンジ精神と突破力を持ち、スピード感をもって進化し続けているという印象を強く感じます。

企業経営において、「脱皮しない蛇は死ぬ」という言葉が用いられることがあります。変化の激しい時代の中、その場にとどまって変化しないことはすなわち企業の停滞、衰退を意味します。当社は創業から50年という歴史がありますが、ながらも、チャレンジングな企業風土と突破力を維持しています。2022年3月期までの10年間で売上高も約3倍になっており、この姿勢が短期間で大きく業績を伸ばした要因の一つとなっているのではないのでしょうか。

一方で、短期間で事業領域を拡大してきたことにより、今後は中期経営計画の「7本の柱」の一つである「事業ポートフォリオの最適化」の必要性がより高まっているように感じます。今回のホールディングス化にあたり、当社グループのシナジーを最大化できるよう、ポートフォリオを再整備していくことが重要であると認識しています。

Q ホールディングス化への移行にあたり、印象に残った議論をお聞かせください。

経営の監督は、社外取締役における最も重要な役割の一つです。提案された議案について、ステークホルダーの視点から客観的に最適解を選択できているかどうかを率直に質問するなど、これまで社外取締役としての役割を果たすように努めてきました。

中でも「MIRARTHホールディングス」という社名についての議論は印象に残っています。積極的な広告展開などで「タカラレーベン」の知名度を上げてきたからこそ、まったく異なる社名を掲げるることについて、それが最適解であるかどうか、取締役会でも議論が尽くされました。この議論により、現在の知名度よりも将来ありたい企業グループとしての姿を示したい、すなわち未来と地球環境に貢献するという執行側の強い思いを感じ取ることができました。

また、今回のホールディングス化は、多角化による事業拡大が続く中でより迅速な意思決定と経営責任の明確化を図るため、大きな組織再編を伴うものとなります。そのため人事異動に対する不安や、タカラレーベンがホールディングス化することに対する従業員の戸惑いなどもあるかと思えます。この点については社外取締役から指摘があり、グループ全体が一つの方向を向いて進んでいくためには、十分な説明によって従業員の不安を解消し、コンセンサスを得ることが重要ではないかといった議論が行われました。

Q MIRARTHホールディングスのガバナンスの進化に向けた課題をお聞かせください。

当社の取締役会の特徴として、執行に関わる案件についての議論が多いという点が挙げられます。これまでは、不動産事業として取り扱うアセットが大きいため、どうしても取締役会でプロジェクトの審議に時間が割かれてしまいがちでした。この課題については、持株会社化後は事業執行に関する案件を事業会社に分権化し、ホールディングスとしてよりグループの中長期的経営戦略・計画やモニタリング

機能を高めることに注力できるようになると期待します。

また今後は、グループ全体のリスク管理面についても注視し、子会社に対するガバナンスを効かせていくことも重要です。当社グループは、外部から多様な人材が集まる一方で、企業理念の浸透や情報共有などについて課題がありました。組織再編後はグループで統一した規程を作成・共有し、組織の間に横串を差すことで、理念の共通化を図り、グループ企業の不祥事や事故を未然に防ぐ取り組みが求められると考えます。

また、事業会社との分権化を推進し、ホールディングスとしてのモニタリング機能を強化していくにあたっては、取締役会についても適切な機関設計が求められます。今後も社外および社内取締役の構成なども含め、必要に応じて体制の見直しを検討することが必要と考えられます。

Q 報酬委員会の委員長としての役割ならびに役員報酬における改善点をご説明ください。

当社では社外取締役が全執行役員と個別に面談を行い、評価する取り組みを行っています。私は、リーダーとしてふさわしい人材は、決断力をもって方向性を示せること、人に対する共感力があることの2点であると考えています。先頭に立って決断し、人の心に寄り添い、思いを共有化できる人物が組織を引っ張っていくことで、経営資源の最大化を図ることができると考えています。

役員報酬体系については、持続的な成長に向けてより積極的な経営へのコミットを図るため、報酬の一定割合を業績や取締役個人の貢献度と連動させています。ESGに対する貢献度を係数により評価する枠もあり、当社の制度は現行でも問題ないと考えています。ただし子会社の報酬制度については、M&Aによりグループ参入となった企業や事業規模の違いなどを勘案した上で、グループ全体の整合性をとる必要があると感じています。これについてはグループを貫く横串の1本として報酬委員会でも課題の一つととらえており、組織再編を契機として今後、議論とともに取り組みを進めていきます。

Q MIRARTHホールディングスが持続的に成長するために取り組むべき課題をご指摘ください。

現在の企業経営において、サステナビリティは外すことのできない重要なテーマです。そして、社会・環境のサステナビリティと企業のサステナビリティを両輪で考え、事業会社である以上は、事業を通じて社会に貢献していくべきであると考えています。



当社グループは、住まいづくり、まちづくり、そして再生可能エネルギーを扱っており、社会全体の持続性と深く関わっています。人口減少やそれに伴う公共コスト上昇の解決策として、コンパクトシティの推進やIoT・最新技術を活用した新たなまちづくり、社会の構築など、近年地域社会が抱えるさまざまな課題に対して当社グループは総合的なアプローチが可能です。今後さらに事業による貢献度を高めるためには、いかに効果的にグループシナジーを高めていくかが鍵となります。

当社グループは、スピード感と突破力をもって時代の変化にいち早く対応しながら常に先手を打っていくことで成長を果たしてきました。50周年のさらにその先に向かって、これからもベンチャースピリットを維持しながら「未来環境デザイン企業」として新しい価値を生み出し、さらなる企業価値の向上を実現することを期待しています。

11年間の要約財務・非財務データ

財務情報

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
売上高	¥55,191	¥64,907	¥71,963	¥76,956	¥76,268
売上総利益	13,490	14,378	18,199	18,311	17,835
営業利益	5,930	6,361	9,798	9,257	7,563
経常利益	5,071	5,792	9,181	8,540	6,708
親会社株主に帰属する当期純利益	3,681	4,074	5,869	5,718	4,308
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,464	875	22,996	△8,155	2,428
投資活動によるキャッシュ・フロー	△792	△1,590	△4,567	△7,998	△19,816
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,685	1,229	△366	6,314	19,663
設備投資額	805	1,658	4,163	8,095	22,756
減価償却費	319	356	437	717	1,192
総資産	70,277	75,013	95,891	101,738	129,744
流動資産	50,919	55,932	72,524	67,319	75,753
固定資産	19,357	19,081	23,366	34,400	53,945
純資産	21,138	24,147	27,138	31,189	33,677
有利子負債	32,390	35,096	37,765	48,812	70,396
1株当たり情報：					
1株当たり当期純利益(円)	29.12	33.61	50.64	50.61	38.99
1株当たり純資産(円)	170.83	201.90	237.53	279.11	304.71
1株当たり配当金(円)	13.0	15.0	5.0	6.0	13.0
経営指標：					
ROE (%)	18.6	18.0	22.9	19.7	13.3
ROA (%)	5.6	5.6	6.9	5.8	3.7
売上高営業利益率(%)	10.7	9.8	13.6	12.0	9.9
LTV (%)	46.1	46.8	39.4	48.0	54.3
D/Eレシオ(倍)	1.5	1.5	1.4	1.6	2.1
負債比率(倍)	2.3	2.1	2.5	2.3	2.9
流動比率(%)	136.3	192.7	192.3	193.4	176.7
たな卸資産回転率(回/年)	1.9	2.0	2.1	2.2	2.0
自己資本比率(%)	30.1	32.2	28.2	30.6	25.8
配当性向(%)	11.2	11.2	9.9	11.9	33.3

※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おります。2014年3月期及び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おります。

それにあわせ、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、全て分割後の金額で記載しております。

非財務情報

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
従業員数(名)	351	398	437	551	613
男性(名)	287	323	348	426	455
女性(名)	64	75	89	125	158
女性管理職比率(%)*	6.00	10.20	11.54	9.43	8.20
障がい者雇用率(%)*	0.46	0.44	0.41	0.34	0.94

※集計対象組織：タカラレーベン

(百万円)

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
¥103,599	¥110,851	¥132,005	¥168,493	¥148,397	¥162,744
21,869	25,779	26,886	30,516	29,928	33,117
10,349	12,597	10,046	11,901	10,789	11,877
9,496	11,792	9,027	11,201	9,933	10,258
6,107	7,367	6,426	5,361	4,693	6,215
22,644	9,869	22,428	47,708	26,330	23,189
△27,540	△34,463	△34,347	△32,136	△25,090	△27,871
6,129	24,012	3,427	△1,608	2,654	△1,132
20,814	30,302	29,902	28,841	25,666	25,400
2,397	1,943	2,447	2,031	1,803	2,838
139,874	177,588	184,893	195,448	204,315	223,473
86,585	102,931	98,512	115,314	125,686	142,625
53,237	74,618	86,286	79,874	78,531	80,792
36,792	42,907	47,734	51,139	54,632	59,601
79,864	106,663	111,821	114,036	118,570	127,969
56.14	68.12	59.33	49.45	43.22	57.10
339.29	394.90	436.68	467.05	498.78	542.04
15.0	16.0	16.0	19.0	14.0	18.0
17.4	18.6	14.3	10.9	9.0	11.0
4.5	4.6	3.5	2.8	2.3	2.9
10.0	11.4	7.6	7.1	7.3	7.3
57.1	60.1	60.5	58.3	58.0	57.3
2.2	2.5	2.3	2.2	2.2	2.1
2.8	3.1	2.9	2.8	2.7	2.7
171.5	182.0	168.3	175.7	225.9	190.1
2.3	1.9	1.9	2.4	2.1	2.0
26.2	24.1	25.6	25.9	26.5	26.5
26.7	23.5	27.0	38.4	32.4	31.5

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
690	789	892	973	1,061	1,200
496	547	618	675	739	815
194	242	274	298	322	385
9.23	8.10	9.46	8.33	7.34	7.34
1.20	1.09	2.19	2.06	1.98	2.70

会社概要 (2022年10月1日現在)

社 名：MIRARTHホールディングス株式会社

※2022年10月1日付で株式会社タカラレーベンより商号変更

代 表 者：代表取締役 島田 和一

設 立：1972年9月

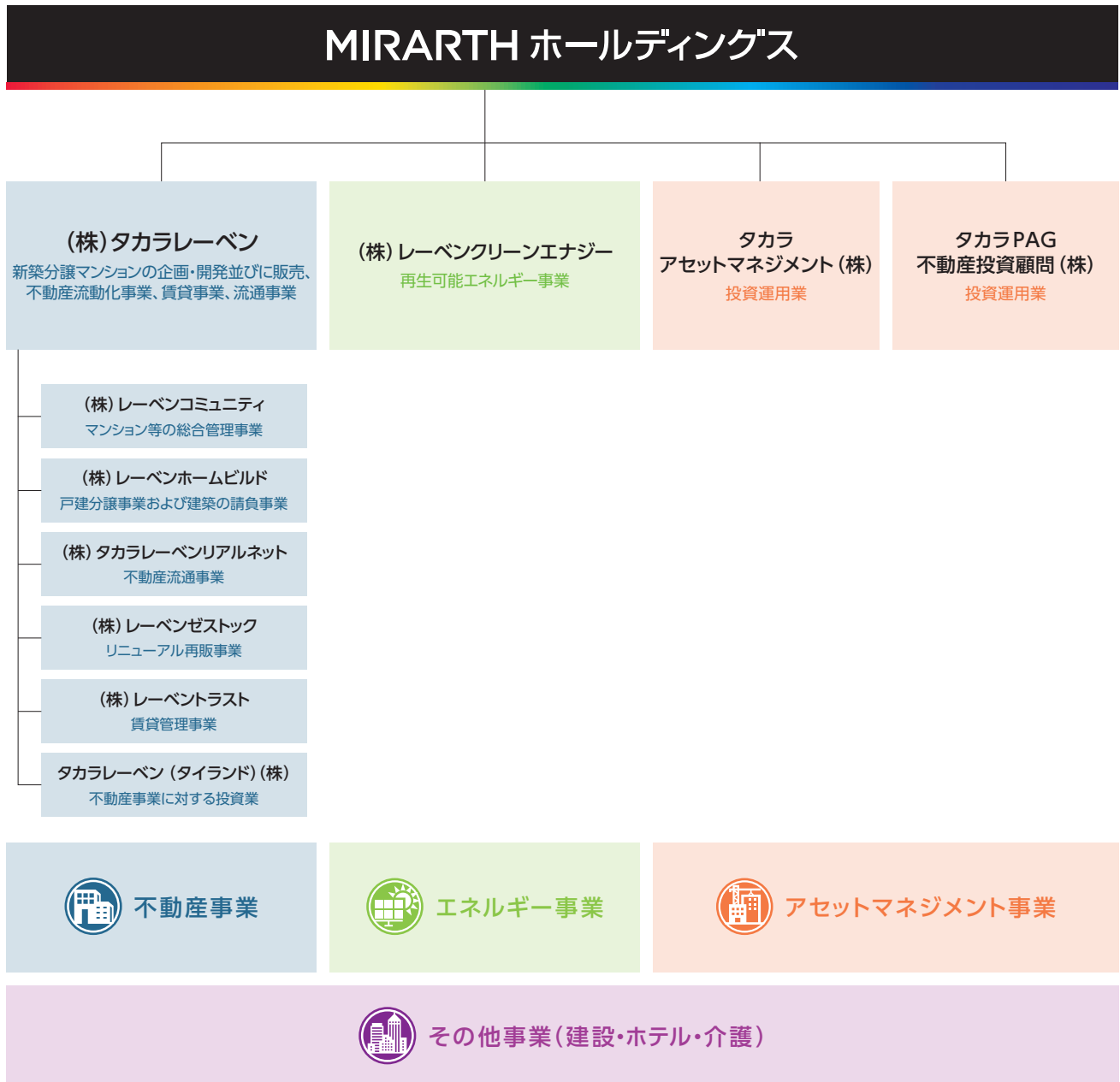
資 本 金：4,819百万円(2022年3月末時点)

売 上 高：162,744百万円(2022年3月期)

従 業 員 数：343名(男性:271名/女性:72名)
(2022年3月末時点)

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16階
03-6551-2125(代表)

主要事業会社



株式情報

証券コード: 8897

上場証券取引所: 東京証券取引所プライム市場

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

発行済株式総数: 121,000,000株(2022年3月末時点)

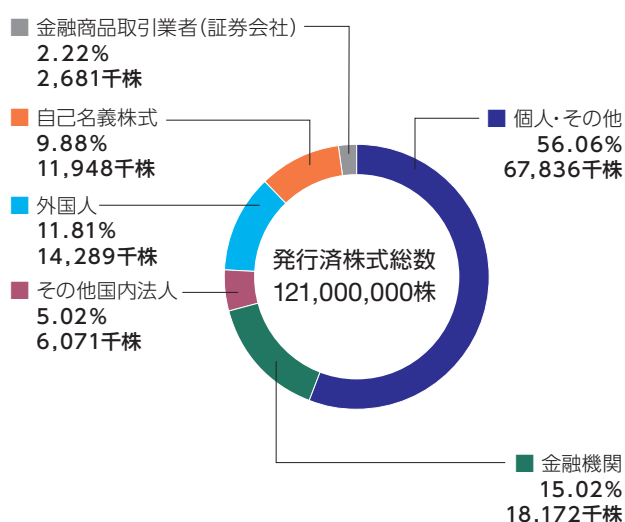
単元株式数: 100株

株主数: 60,364名(2022年3月末時点)

大株主の状況(上位10位) (2022年3月末時点)

株主名	持株数 (千株)	株式保有比率 (%)
村山 義男	25,633	21.18
株式会社タカラレーベン	11,948	9.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	11,365	9.39
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,874	2.38
有限会社村山企画	2,000	1.65
ルーデン・ホールディングス株式会社	1,600	1.32
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	1,495	1.24
タカラレーベン取引先持株会	1,309	1.08
株式会社三井住友銀行	1,184	0.98
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,091	0.90

所有者別株式分布状況 (2022年3月末時点)



真正性表明



IR室長
鈴木 健介

「MIRARTHホールディングス 統合報告書 2022」発行にあたって

2022年9月に50周年を迎えたタカラレーベンは、不動産総合デベロッパーの枠を超えて「人と地球の未来を幸せにする企業」へと進化していくため、10月から持株会社体制に移行するとともにMIRARTHホールディングスへと商号変更いたしました。本報告書は、持続的な企業価値創出に向けて変革を進める当社グループが発行する初めての統合報告書となります。

本報告書では、MIRARTHホールディングスとしてのパーパスや新セグメントの事業別戦略のほか、不動産、エネルギーおよびアセットマネジメント事業を擁する企業グループの使命として持続的な社会の実現に貢献するべく、サステナビリティ委員会の新設や、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) への賛同など、サステナビリティの取り組みについて情報開示を拡充しました。

私は本報告書の制作に関する総轄責任者として、その作成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、ここに表明いたします。

本報告書が、当社グループの価値創造ストーリーをご理解いただく一助となるとともに、ステークホルダーの皆さまとの価値を共創するきっかけとなれば幸いです。

MIRARTH
HOLDINGS, Inc.

MIRARTH ホールディングス株式会社

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング16階
IR室

TEL : 03-6551-2133 FAX : 03-6551-2126

<https://mirarth.co.jp>