



ミサワホーム
統合報告書 2025
MISAWA INTEGRATED REPORT



MISAWA



MISAWA PURPOSE

“HOME”に満ちあふれた
世界をデザインする

目次 ミサワホーム統合報告書 2025

Chapter 1 イントロダクション

理念体系…………… 03
トップメッセージ…………… 05

Chapter 2 価値創造ストーリー

価値創造の軌跡…………… 09
ミサワホームの価値創造プロセス…………… 11
価値創造プロセスのポイント…………… 13

Chapter 3 成長のための事業戦略

新築事業…………… 15
ストック事業…………… 19
まちづくり事業…………… 21
海外事業…………… 23
ウエルネス事業…………… 25
社員座談会…………… 27

Chapter 4 基盤強化の取り組み

人的資本経営…………… 31
お客さま満足向上への取り組み…………… 35
環境課題への貢献…………… 37
豊かな暮らしの創出…………… 39
デザイン思想と知的財産…………… 41
研究開発・先進的な取り組み…………… 43
DX 戦略…………… 45
PLTグループとの連携…………… 47

Chapter 5 コーポレートデータ

コーポレートガバナンス…………… 49
財務・非財務データ…………… 51
会社情報…………… 53

編集方針

ミサワホームの統合報告書は、ステークホルダーの皆さまに、当社グループのビジネスモデルへのご理解を深めていただくとともに、対話を通じ、さらなる企業価値の向上と共創への好循環につなげていくことを目的に制作しています。2025年版では、当社のパーパス「“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする」をベースに、ありたい姿の実現を目指す価値創造ストーリー、成長のための事業戦略および基盤強化の取り組みで構成し、これらについて要点を絞りご説明しています。

対象範囲

報告対象期間は2024年4月1日～2025年3月31日ですが、必要に応じて一部当該期間の前後の活動に関する記述も含まれます。報告対象範囲は原則ミサワホーム株式会社および連結子会社となりますが、ミサワホーム株式会社のみの記述なども一部含まれます。

参照ガイダンス

本報告書は、国際統合報告評議会（IIRC）の国際統合報告フレームワークおよび経済産業省「価値協創ガイダンス」を参考としています。また、SDGs達成に向けた活動については当社 Web サイトで報告しており、本報告書では価値創造の側面からハイライトを掲載しています。
ミサワホームのSDGs：<https://www.misawa.co.jp/corporate/sdgs/>

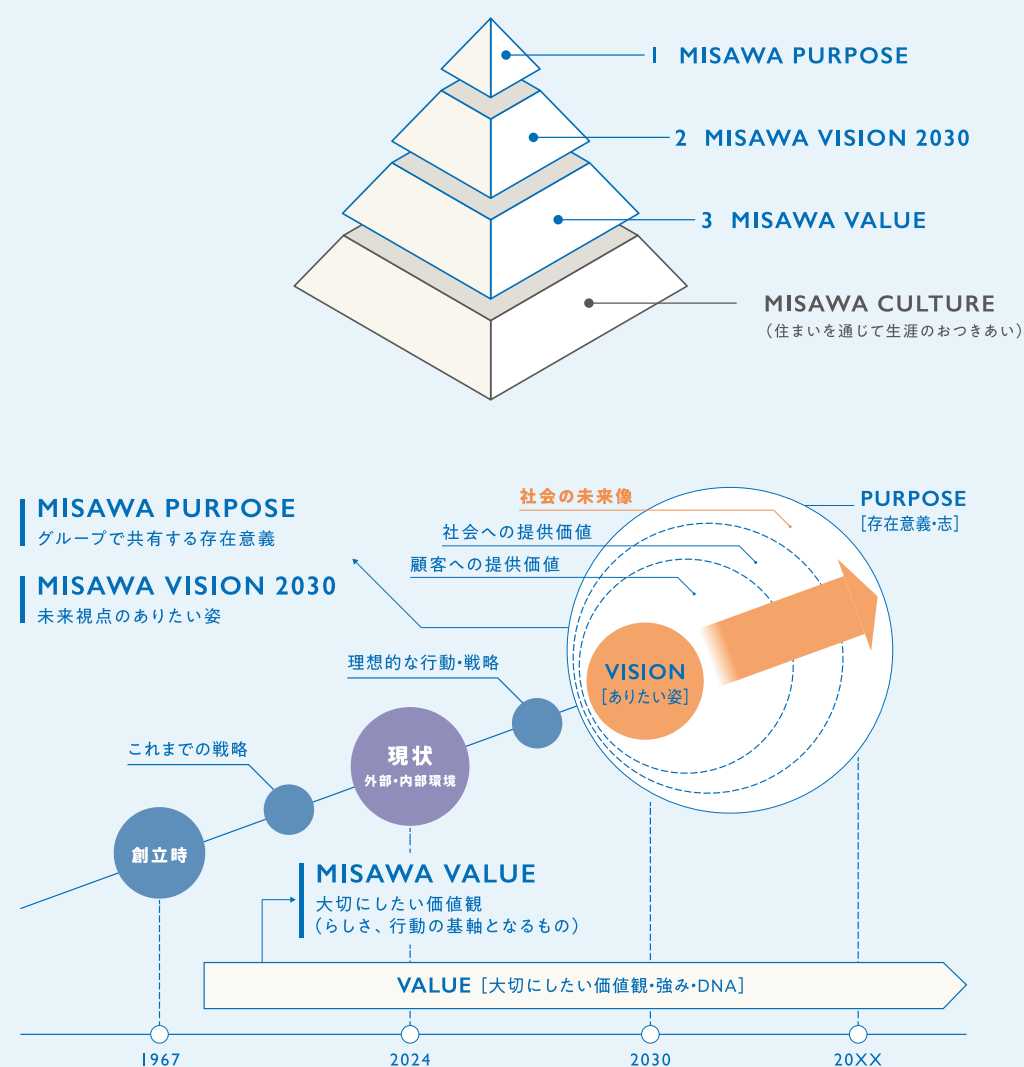
表紙写真：南極・昭和基地の建物群
ミサワホームは南極・昭和基地の建物 36 棟、延べ 5,900㎡の建設をお手伝いしてきました。この過酷な環境で得た知見を、住まいづくりや宇宙居住に向けた開発につなげています。
（画像提供：国立極地研究所）

理念体系

2024年、ミサワホームグループは“HOME”をコアとした新しい理念、「パーパス」「ビジョン2030」「バリュー」を策定しました。この新しい理念を軸として、私たちは人々にとって最も快適で安心できる場所、心の落ち着く環境を世の中に広げたいと考えています。

ミサワホームグループ社員一人ひとりが理念を実践することにより多種多様な価値を創り出し、事業活動を通じてステークホルダーの皆さまに当社グループならではの価値を提供します。

■ ミサワホームの理念体系



ミサワホームグループは、未来に向けた方向性として「ビジョン2030」を策定し、その先の「パーパス」の実現を目指します。

独自の視点で構築した「事業ビジョン」、さらに社員一人ひとりの「バリュー」の実践により、今までになかった新しい価値を生み出し、持続可能な社会の実現に貢献します。

MISAWA PURPOSE (存在意義)

“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする

より良い人生をおくりたいと願う気持ちを受け入れ、支えるのが“HOME”=「心の拠りどころ」です。住まい、社会、都市、そして世界中の人の夢と希望の数だけ、“HOME”はあります。この“HOME”に満ちあふれた世界をデザインすることが私たちの夢であり、願いです。

MISAWA VISION 2030

“HOME”の可能性を追求し、新しいロールモデルをつくり続ける

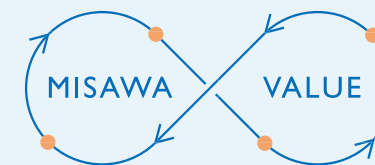
変わり続ける社会の中で、サステナブルな存在であるために、当社はこれまで培ってきた5つの事業、パートナーとの共創を通じて、「住まいを通じて生涯のおつきあい」という精神を進化させます。そして“HOME”の価値を高めて、次世代の新しい暮らしのロールモデルを提案していきます。

MISAWA VALUE

「MISAWA VALUE」はミサワホームグループ社員の行動軸です。「想う」「創る」「挑む」「育む」で構成され、それぞれに「Co-」(共に)の概念を組み合わせて循環させます。多様な価値観の社員が協働し、より質の高い仕事を創ることで、“HOME”は無限に広がります。「MISAWA VALUE」は、持続的成長に向けた私たちのモチベーションそのものです。



強い想いと既成概念にとらわれない
多様な視点、自由な発想から、
暮らしの理想や本質を想像しよう。



3 〈挑む〉 Co-Challenge

世の中にまだない価値を
追求し続け、これからの時代の
新たなスタンダードを提案しよう。

4 〈育む〉 Co-Grow

私たちの手で生み出した独自の
価値による社会貢献を通じて、
人の幸せを大きく育もう。

2 〈創る〉 Co-Create

想いがつなげる仲間やパートナーを
結集し、多様な発想と対話、
技術力で新たな可能性を創ろう。

トップメッセージ

社内外の「共創」力を強みに、 社会課題の解決を目指します

ミサワホーム株式会社
代表取締役社長執行役員

作尾 徹也



えた時に、「住まいを通じて生涯のおつきあい」の考えをさらに昇華させ、理念を再構築するタイミングだととらえ、2023年から当社のパーパス(存在意義)の策定に取り組みました。新たに策定したパーパスは「“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする」です。私たちが関わるすべての人にとって、心の拠りどころとなる“HOME”をお手伝いする企業でありたいとの想いを込めました。策定にあたっては、グループ会社も含めた約8,000名の社員と対話を重ね、1年をかけて入念に構築をしてきました。おかげさまで、全社員が納得し共感するパーパスができたと思っています。

大地震やゲリラ豪雨といった自然災害が発生し、住宅に被害が出たというニュースを目にするたびに、住まいの強さや安全性がいかに大切かを考えさせられます。住まいとは本来、そこに住まう方の「いのち」と「財産」を守るためのもの。これからのミサワホームは、住まいにとどまらず、さまざまな事業展開を通じて誰もが安全で快適に暮らせる心の拠りどころ＝“HOME”を提供し続けてまいります。それこそが、当社グループの普遍的な使命なのです。



▲パーパス策定には数多くの社員が携わった

社会課題に向き合い、 企業としての真価を発揮する

当社グループを取り巻く環境は、決して楽観視できるものではありません。新築住宅市場においては、人口減少や高齢化、単身世帯の増加などさまざまな影響によって、中長期的には市場が縮小していくと考えられています。また、直近のデータでは日本国内の世帯数が約5,600万世帯であることに對して、住宅ストック数は約6,500万戸となっており、この数字だけを見れば住宅の数は充足しているともいえます。しかし、

私はこの状況を別の視点からとらえています。というのも、現在の住宅ストックのうち、耐震性と省エネ性能の両方を満たしている住宅は全体のわずか4%にすぎず、逆に、どちらの性能も満たしていない住宅が実は約2,000万戸も存在しているのです。つまり日本においては、住宅の数は充足していても、質はまだ改善の必要がある。この課題に向き合い、高品質な住宅を供給したり、リフォームによって品質を高めたりすることこそ当社の社会的使命であり、住まいづくりを通じて人々の安心と持続可能な未来を支える本質的な提供価値だと考えています。

創立当初から厳しい競争環境の中で成長してきた当社にとって、このような住宅の課題、社会問題は決して目新しいものではありません。むしろ、こうした逆風の中でこそ、事業の真の価値が問われるものと考えています。長年にわたり住宅建築に携わる中で培ってきた当社の強みを、今こそ発揮すべき時が来ていると思います。

この使命を果たすために、私たちミサワホームグループでは、策定したパーパスのもと、5つの事業セグメントを通じて戦略的な取り組みを力強く推進しています。

お客さまニーズを起点に 事業の多様化・多層化を推進

いかにしてお客さまの暮らしを守りながら、多様な価値を創出していくか。そのひとつの回答が、私たちが現在手がけている5事業の展開と、ミサワホームらしさである「共創」力だと考えています。具体的には新築、ストック、まちづくり、海外、ウェルネスという各事業の有機的な連携と、社内外でのオープンイノベーションです。



▲2025年の年間標語「共創」

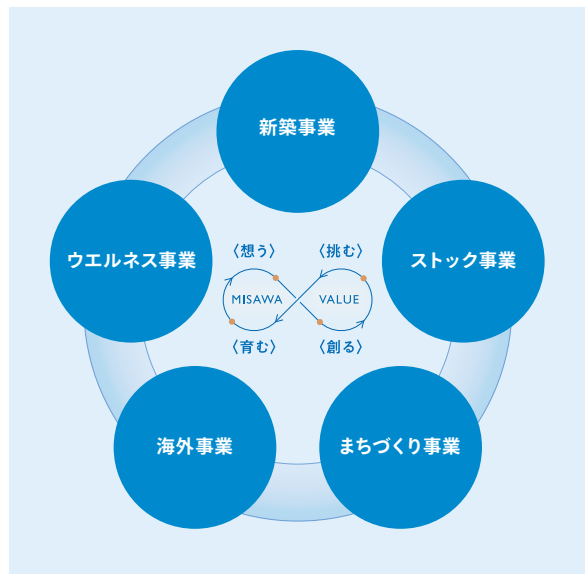
ミサワホームグループの 存在意義をあらためて問い直す

ミサワホームは創立以来、「住まいを通じて生涯のおつきあい」という言葉をコーポレートメッセージとして、事業展開をするうえで大切にしてきました。この言葉は私たちに根付

いた文化そのものであり、社員一人ひとりが仕事を通じて体现すべき思想でもあります。私自身も、社長に就任した当初、あらためてこの言葉の重要性を認識しました。一方で、現在のミサワホームグループは、戸建住宅・賃貸住宅の建築にとどまらず、リフォームや不動産流通、駅前再開発、マンション建設、介護施設運営、海外事業など幅広く事業展開しています。この現状とこれからの当社グループの一層の成長を考

社内の事業間連携では、事業の枠を超えた価値創出を目指しています。例えば、当社で戸建住宅を建築いただいたオーナーさまは、ご入居後にリフォームやメンテナンスを必要とされますし、家族構成やライフスタイルの変化によっては現居を売却し、新しいお住まいを検討されることもあります。年齢を重ね、高齢者向け施設への入居をお考えになることもあるでしょう。このようなお客さまのニーズに対して、住宅を建築する新築事業と、リフォームや不動産仲介を手がけるストック事業、さらに高齢者施設の運営を行うウエルネス事業が連携することによって、暮らしを多面的にサポートすることができます。また、新築事業でお付き合いがはじまったオーナーさまから土地活用のご相談をいただいた際に、まちづくり事業のひとつでもある分譲マンションの建築提案をさせていただいたという事業間連携の事例も増えてきています。

他にも、全国のグループ会社と本社が連携することで、大型まちづくり案件に対応するなど、会社の垣根を越えた協業体制の構築や人財交流を通じて、お客さまにより多くの価値を提供することができています。2018 年からは、経済成長、人口増に伴って住宅不足という共通の課題を抱えている米国と豪州を中心に海外事業を展開しています。現地ビルダーとの緊密な協業関係をベースに、個人向け住宅からマンション、事業用物件まで幅広い領域を手がけ、事業を拡大してきています。現地に精通した人財の確保と徹底したマーケティングが成長の基盤になっています。



▲5事業の展開と事業間連携を推進

非住宅分野の拡充、 社外との共創により 成長機会を創出

非住宅分野の展開にも新しい可能性が広がっています。まちづくり事業では、従来の商業施設を主体とした大規模開発とは一線を画し、医療や介護、行政、教育といった、地域に不可欠な機能を核とした開発を得意としています。持続可能な地域の賑わいを創出し、あらゆる世代がすこやかに暮らし続けられるコンパクトなまちづくりを目指しています。

ウエルネス事業は、30年を超える高齢者向け施設の運営により蓄積してきた介護・医療の知見を他の事業に還元するフェーズに入っています。介護を想定した早めのリフォーム提案や、医療・介護機能を持つコンパクトなまちづくりといった新たなサービスの開発につなげるなど、事業間連携の重要なドライバーと位置づけています。

社外との共創も強く意識しています。当社グループは地域密着のディーラー制度を採用しており、それぞれの地域で不動産会社や金融機関、行政の皆さまなどとの幅広いネットワークを構築しています。地域活性化に貢献するための共創は、私たちの強みです。また、当社は半世紀以上にわたって南極・昭和基地で建物建設をサポートしています。これまでに観測棟や観測隊員の居住棟など累計 36 棟をお手伝いしてきました。南極の昭和基地は最低気温マイナス 45℃、最大瞬間風速 60メートル/秒といった極限の環境です。そこで培ったノウハウや技術は、日本での住宅やサービスの開発にも生かされています。南極における私たちの長年の活動がきっかけとなり、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構 (JAXA) とともに月面での居住環境についての研究にも取り組みまし



▲当社が建設をサポートした、南極・昭和基地の管理棟

た。これからも多様なパートナーとの協業によって、新たな価値を創造し、社会に還元していきたいと考えています。

これまで申し上げてきたように、当社は事業間連携や社外との共創を通じて事業ポートフォリオの多様化・多層化を推進し、事業拡大とリスク分散を図っています。組織や役割の垣根にとらわれず、アイデアを積極的に発信し、仲間を増やしながら、期待を超える成果を生み出していく。このような「共創」文化の醸成こそが、社会課題解決につながり、当社の持続的成長の基盤を築くものと考えます。

社員の成長を促す 環境づくり

当社の祖業である新築事業は、戦後の住宅不足にはじまり、建物の長寿命化や環境配慮への要請、空き家問題への対応など、これまで多くの社会課題に直面してきました。このような課題のある中でこそ当社の真価が問われますし、強みを発揮できるチャンスととらえられるのではないかと考えています。変化の激しい時代の中で今、私たちミサワホームはすべての場所やライフシーンにおいて新しい“HOME”をデザインする[“HOME”デザインカンパニー]へと進化を続けています。この挑戦こそが、次世代に誇れる企業として成長し続けるための道だと考えています。そして、この挑戦を支える原動力は、社員一人ひとりの「想い」です。社員が大切にしたい価値観を言語化したミサワバリュー「想う・創る・挑む・育む」の中でも、これから新たに仲間になる方々に対しては、私は特に「想う」を持っていただきたいと考えています。誰かのことや社会を想い、より良い方向に進むための行動に移す。そうした積み重ねが人を成長させ、企業の持続的な成長を支えていくからです。「想い」を持つ仲間が思い切って活躍できるよう、「創る・挑む・育む」を醸成する環境は私たちミサワホームが用意していくつもりです。

また、当社には5つの事業セグメントがあり、日本全国、世界にも事業拠点が広がっています。こうした多彩なフィールドは、社員にとって貴重な学びと成長の場でもあり、事業間の人財交流を通じて幅広いスキルや視野を身につけることができます。

どのような職務でもプロフェッショナルとしての自覚と自信を持って誠実に向き合い、スキルを磨き、実績を上げること。その積み重ねが新たな挑戦を可能にし、やがて人としての見識を深めてくれると信じています。

このように、人財育成面で当社の強みのひとつは「共創の場」があることだと思います。これから新たに仲間になる方々には、ミサワホームの多様なフィールドで、自分らしいキャリアを築き、私たちとともに未来を創ってほしいと願っています。

強い組織風土をつくり、 持続的成長へつなげる

当社がパーパスの実現や持続的成長を目指すうえで特に重要だと考えているのは、今まで述べてきたように、5事業の連携、外部ステークホルダーとの共創、そして社員の想いと成長です。それぞれの事業が人や想いを介して有機的に連携し、新たな価値を創造していくことで、今後も変化する市場や社会のニーズに応えていきます。

「住まいを通じて生涯のおつきあい」というミサワホームのカルチャーは、住まう方の「いのち」と「財産」を守るという私たちの使命の根幹です。社員一人ひとりがこのカルチャーをベースに、パーパスの実現に向けて行動できる強い組織をつくるため、組織の風通しの良さや透明性の向上にも積極的に取り組んでいます。

私たちミサワホームグループは、常に変化を恐れず、新たな挑戦を続けることで、お客さま、そして社会にとって必要不可欠な存在であり続けるために、グループ一丸となって邁進していきます。



価値創造の軌跡

その時代の社会課題に向き合いながら、住まいを通じて、解決に貢献してきたミサワホーム。

創業以来、革新的な技術やデザイン、環境配慮、安全・安心な暮らしの提供など「住まいづくりのノウハウ」を生かして事業領域を拡大させてきました。これからも、社会ニーズを深くとらえ、未来を見据え、豊かな暮らしを育み続けます。

1960 年

「木質パネル接着工法」の誕生

木材を格子状に組み、その両面に合板を接着した「木質パネル」を独自開発。木質パネルを箱のように組み立てる「木質パネル接着工法」を生み出し、住宅の工業化を追求。



1975 年

「QUALITY21 計画」を発表

21世紀の社会と住まいの変化を予測し、対応策をまとめた。

1967 年

旧ミサワホーム株式会社設立

木質系新素材「M-Wood」を開発

木材をリサイクル化した環境配慮素材を開発し、住まいのインテリアに採用。



1993 年

「マザアス南柏」を開設

将来の高齢化に正面から取り組むべく、ケア付き高齢者住宅の直営を開始。



2010 年

ライフサイクルCO₂マイナス住宅完成

カーボンニュートラル社会の実現に寄与するべく、生産から建設、居住、解体に至るライフサイクル全般におけるCO₂収支をマイナスにする住宅「ECO Flagship Model」を建設。



1996 年

「GENIUS 蔵のある家」がグッドデザイン大賞（グランプリ）を受賞

独自の大収納空間「蔵」を採用した「蔵のある家」が応募総数2,433点の中からグランプリに選出。



2018 年

医療連携型の複合商業施設「ASMACHI浦安」が完成



海外住宅市場に進出

住宅不足という社会課題に対応し、米国・豪州での戸建住宅事業を展開。



2023 年

「ASMACHI 神戸新長田」が完成

地域の賑わい創出や健康・防災リテラシーの向上、地域医療を支える新たなランドマークとなる施設を建設。



■大都市圏への人口流入

■環境問題が顕在化

■生物多様性の保全に向けた機運の高まり
■コンパクトシティの推進

■超高齢社会
■労働人口減少

■東日本大震災
■カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組み

■生成 AI 技術の発展

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

■人口増加
■住宅不足

■高度経済成長

■オイルショック

■阪神・淡路大震災
■循環型社会への取り組み

■再生可能エネルギーの導入促進
■温室効果ガス排出削減等のための国際枠組み、パリ協定締結

■デジタル社会の進展
■リモート勤務等、新たなライフスタイルの定着

1966 年

業界初[※]の「完全保証制度」を導入

1976 年

企画住宅「ミサワホームO型」発売

「QUALITY21 計画」に基づき、技術力を結集した企画住宅「ミサワホームO型」を発売。市場ニーズに応えた同商品のヒットは国内の住宅不足解消に寄与。



1985 年

戸建住宅初の「CHS」認定取得

社会の良質な資産となる住まいの開発に向けて国が推進する「CHS（センチュリーハウジングシステム）」認定を戸建住宅で初めて取得。



2004 年

制震装置「MGEO」を開発



1998 年

世界初[※]の「ゼロ・エネルギー住宅」を発売



2012 年

地域特性と環境に配慮した「スマートタウン」を展開



2025 年

木質中層建築構法「CROSS MONOCOQUE」を開発

工業化住宅で培った技術を活用し、カーボンストック効果によりカーボンニュートラル社会の実現に寄与。



※当社調べ

ミサワホームの価値創造プロセス

ミサワホームグループは、「HOME」に満ちあふれた世界をデザインする」というパーパスのもと、社会課題や環境変化に真摯に向き合いながら、持続可能な社会の実現に取り組んでいます。

多様な資本を価値創造の源泉に、「MISAWA VALUE」を共通のドライバーとして5つの事業を有機的に連携させ、新しい商品やサービスを創造します。加えて、外部組織と共創することで、ステークホルダーの皆さま全体に行き渡るアウトカムを生み出し、社会課題の解決に貢献するとともに、新たな価値創造の源泉へと循環させています。

価値創造の源泉

人的資本

価値創造の最重要基盤となる人財、人財育成への投資、人員の最適配置

知的資本

創業から培ってきたデザインや技術、研究開発への投資、ブランド価値

社会関係資本

全国に広がる顧客基盤と、国内外の協力事業者／自治体との信頼関係

製造資本

資材仕入先、生産／輸送能力／生産技術開発力

自然資本

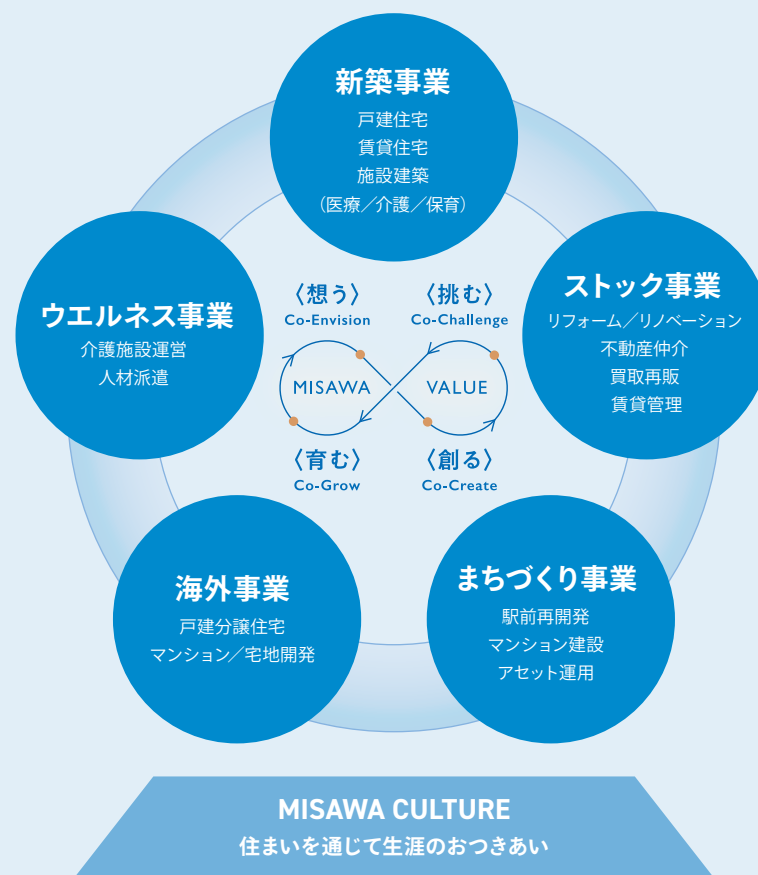
持続可能な資材調達と資源循環システム、カーボンニュートラルへの取り組み

財務資本

健全な財務基盤と、持続的成長のための適切な投資

事業を通じた価値創造

5事業の展開と事業間連携



MISAWA CULTURE
住まいを通じて生涯のおつきあい

社会に提供する価値

顧客

- ・多様なニーズに応える商品／サービスの創出
- ・顧客満足の上昇
- ・生涯にわたる豊かな暮らしの実現

取引先

- ・持続可能なサプライチェーンの実現
- ・多様な主体との取引機会の創出
- ・「共創」による新たな価値の創出

地域社会

- ・高品質な住宅の供給
- ・優良ストック循環
- ・未来志向のまちづくり、都市開発
- ・少子高齢化に関する課題解決

地球環境

- ・カーボンニュートラルへの貢献
- ・資源循環／再利用
- ・生物多様性の保全

従業員

- ・雇用の創出
- ・多様な人財の活躍と成長
- ・働きやすさ／エンゲージメントの向上

経済貢献

- ・安定した利益の創出
- ・持続的成長のための投資／資源配分
- ・ブランド価値の向上

目指す姿

MISAWA PURPOSE

“HOME”に満ちあふれた
世界をデザインする

MISAWA VISION 2030

“HOME”の可能性を追求し、
新しいロールモデルをつくり続ける

外部環境

社会課題

- ・少子高齢化
- ・気候変動
- ・自然災害の激甚化
- ・空き家の増加
- ・地方部の活性化
- ・インフラ老朽化
- ・在宅介護の需要増

環境変化

- ・住宅建設の担い手不足
- ・共働き世帯の増加
- ・DX推進ニーズの高まり
- ・住環境に対する価値観の多様化
- ・SDGs／サステナビリティへの期待
- ・木材利用促進政策

経営資本への再投資、社会課題解決への貢献

価値創造プロセスのポイント

ミサワホームは、長年にわたる住まいづくりを通じて、独自の資産と強みを培ってきました。人を中心に据えた設計思想、災害に強い住宅性能、環境との調和を図る技術力、多様なパートナーとの信頼関係、そして地域密着の実践力。事業を通してこれらの資本を適切に連動・循環させ、時代や外部環境の変化に対応するとともに、持続可能な社会の実現に貢献する企業価値を創出します。

価値創造の源泉

(数値は 2024 年度実績のみ掲載)



人的資本

人財を事業の原動力と位置づけ、戦略実行に不可欠な人的資本の強化に注力。多様な専門人財の育成・活用、事業間人財交流、異業種への人財派遣といった投資を実施。

従業員 国内 7,619 名／海外 343 名
建築士 (1 級・2 級) 1,636 名
宅地建物取引士 1,805 名
社内認定デザイナー 331 名
社員エンゲージメント(肯定 / 中立回答率) 84%



知的資本

知的財産の戦略的な活用や研究開発により、技術・デザイン面の競争優位を確立。新築分野の商品開発、デザインだけでなく、リフォーム、医療・介護分野でも研究開発を連携させるなど、知的資本を事業戦略に活用。

累積特許登録 4,215 件
Gマーク累積受賞 173 点(業界最多)
研究開発費 約19億円



社会関係資本

オーナーさまとの信頼関係や全国の提携不動産会社、指定工事店との連携を強みに、地域に根差した事業を展開。国内外の金融機関や自治体・共同事業者とも協働を促進。

累計オーナーさま 50 万件超
提携不動産会社 17,855 社
指定工事店 287 社



製造資本

各工場と物流拠点を基盤に、効率的かつ高品質な住宅生産体制を構築。計画的な設備投資や生産現場の環境整備により生産性と柔軟性を高め、事業戦略の基盤を強化。

生産拠点 国内7工場／海外1工場
サプライヤー(資材仕入先) 390 社
輸送会社(提携会社含む) 29 社



自然資本

森林認証材の活用や資源循環など、自然資本を守り、生かす取り組みを強化。持続可能な木材調達により、カーボンニュートラルを実現する循環型の住まいづくり・まちづくりを推進。

木材取扱量^{※1} 115,607 m³
森林認証材比率 78%
工場・現場廃棄物リサイクル率^{※2} 100%



財務資本

財務の健全性と財務規律を維持しつつ、安定した業績を確保。さらにガバナンス体制の強化を通じて経営の透明性と信頼性を高め、成長戦略の実行を支える基盤として財務資本を活用して、企業価値の持続的向上を実現。

ROE(自己資本利益率) 10.1%
事業投資額 1,415 億円

※1 木質系工業化住宅に用いる木質部材のみ ※2 新築現場のみ

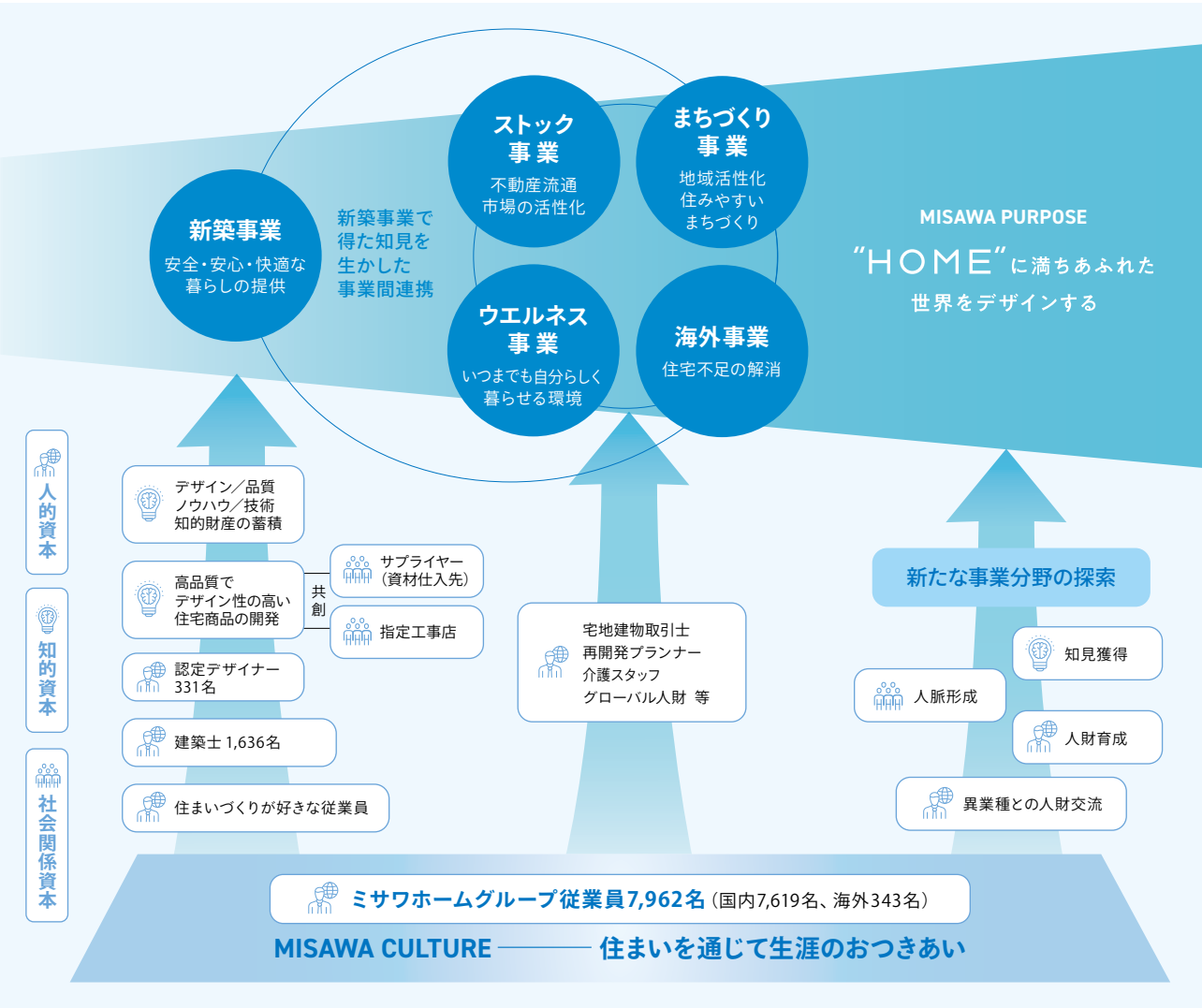
人的資本における「出向」の考え方について

当社では、人は企業の未来を担う大切な財産(＝人財)と考え、人財育成や活躍の場の提供に取り組んできました。社員の出向も「人的投資」のひとつとして従前より制度化。出向先は当社グループ内にとどまらず、グループ外の企業や業界関連団体にも広がっており、社員の貴重なチャレンジの場となっています。現在、当社社員の約 20%がグループ内外へ出向し、そこで得られた新たな知見や人脈、人財の成長は社内に還元され、既存事業の持続的な成長に貢献するとともに、新たな事業分野の探索にもつながっています。

事業を通じた価値創造

当社は、これまで数多くの“住まい”が好きな従業員と、全国の施工店、サプライヤーなど多様なステークホルダーとの共創によって、祖業である新築事業を成長させてきました。特に、豊かな暮らしを実現するため、品質やデザインを強く意識して開発してきた商品やサービスは、事業拡大の大きなドライバー(資本)となっています。

新築事業で培った人財や知見、ネットワークを生かし、現在はストック・まちづくり・海外・ウエルネスを加えた5つの事業を展開しています。各事業間の連携を通じて高付加価値の商品やサービスを創出することで、社会課題の解決と企業成長の両立を図ります。また、新しい事業領域へ社内人財を派遣するというチャレンジによって、外部のパートナーと新たな共創関係を構築し、従来にない価値を創造してまいります。これら事業間連携や共創のアプローチにより、多様な専門性を結集し、社会に提供する価値の最大化、バーパスの実現を目指します。



事業間連携の活動事例

新築事業×ストック事業

新築事業のデザイナーが、ストック事業である旅館の改修・リフォームを監修。工期が長くなりがちなりフォーム工事において、仕様や納まりの打ち合わせ、部材の先行製作で現場作業の工数を削減。これは工業化住宅の基本的な考えであり、非住宅分野においても、ミサワホームのデザインを取り入れた「リフォームの工業化」を進め、差別化を図っています。



▲嬉野温泉 割烹旅館「鯉登苑」

詳しくは 20 ページへ

まちづくり事業×ウエルネス事業

まちづくり事業の取り組みである『ASMACHI Medical (アスマチメディカル)』は、ウエルネス事業で培った医療ネットワークを生かした医療・子育て・健康・生活支援を一体化した複合施設です。日常生活に寄り添うテナント構成、地域ニーズに応じた診療科目の集積など、立地や特性に応じた柔軟な開発が特徴で、グループの総合力を生かし、複合施設への投資を加速しています。



▲「ASMACHI Medical」

詳しくは 22 ページへ



新築事業

戸建住宅

【事業ビジョン】

原点を大切にしながら変化を先取りし、
新しい住文化をつくる

事業の強みと特長

100年先の住まいを見据えた独自の技術、高品質な住まい

ミサワホームが提供する戸建住宅は、「木質パネル接着工法」と「MJ Wood」という、高品質で、永く安心して暮らせる住まいです。木質パネル接着工法は強度と耐震性にすぐれた「モノコック構造」を採用し、地震や台風といった自然災害への高い耐性を実現。さらに業界トップクラスの初期構造保証35年に加え、独自開発の制震装置『MGEO』を標準装備することで、より安全で安心な暮らしを提供しています。

断熱性能にもすぐれており、高性能断熱材をパネル内に充填して、工場で一貫生産することで施工による品質のバラつき

を抑制し、パネル内部の格子状に仕切られた枠組み材によって、経年によるずれなども防ぎます。これにより、快適な住環境を長年にわたって維持できます。また、木質パネル接着工法ならではの、階高の自由度を生かした高天井や大開口、蔵収納など、多彩な空間設計を可能にし、ライフスタイルに合わせた自由な住まいづくりを実現します。

当社は、100年先を見据え、技術力と先進デザインを融合し、住まいの資産価値と安全・安心な住まいづくりを追求し続けています。



▲木質パネル接着工法の構造体（イメージ）



▲制震装置『MGEO』

今後の成長戦略

住まいの提供を通じたソリューションを展開

世界初のゼロ・エネルギー住宅の発売や100%リサイクル住宅など、当社は常に時代を先取りし、多様化するお客さまのニーズや市場を取り巻く社会変化を的確にとらえ、安全で安心な良質の住まいを提供してまいりました。

近年、国内市場においては、テレワークの普及や共働き世帯の増加といったライフスタイルの変容に加え、少子高齢化の進展、感染症や自然災害への備えといった社会課題への対応が求められています。当社は、これらの社会的ニーズとお客さま一人ひとりのご要望に応じた住まいを実現するための商品開発を行っています。

当社の注文住宅の最上位ブランド『CENTURY』は、お客さまの一人ひとりの価値観やニーズにきめ細かく対応した、ワンランク上の上質な住まいです。120 mm厚の木質パネルを採用した「センチュリーモノコック構法」は、当社が創立期から取り組み続ける南極・昭和基地での建物建設サポートで培った技術を採用した事例のひとつです。

企画住宅ブランドである『SMART STYLE』シリーズでは、基本性能はそのままに当社がこれまで培ってきた技術やアイデアが詰まった間取りを提案。自然の力を生かして快適な室内環境を創り出す「微気候デザイン設計」、家事効率を考慮して行き

止まりをつくらない「サーキュレーション動線」、多目的に使える空間「マルチコモンズ」など、快適な暮らしをサポートする工夫が盛り込まれています。さらに、お客さまの好みの暮らしに合わせて、さまざまなカスタマイズが可能な企画住宅です。

ミサワホームは住まいの提供を通じて、新たなニーズへの対応や社会課題に向けたソリューションを展開することで次の成長を目指していきます。



▲センチュリーモノコック構法を採用したモデル住宅
「Green Infrastructure Model」

サステナブルな取り組み

断熱性、高効率設備導入で環境負荷を低減する高性能住宅

当社は、ZEH基準を戸建住宅の標準仕様とし、高気密・高断熱の住まいを提供しています。高い断熱性能や蓄電池、高効率設備等を導入した省エネルギー型住宅を展開し、普及を推進しています。これらの取り組みを通じて、2050年のカーボンニュートラル達成に向けて、サステナブルな社会の実現に貢献します。

SMART STYLE Roomie 大屋根タイプ

高い環境性能と豊かな暮らしをミニマルに実現する、企画住宅『SMART STYLE Roomie 大屋根タイプ』が、2024年度省エネ大賞において「省エネルギーセンター会長賞」を受賞しました。同住宅は、大屋根に大容量の太陽光パネルを搭載し、建設・居住・解体までのライフサイクル全体でCO₂排出量をマイナスにするLCCM^{※1}住宅を実現します。さらに、高天井による豊かな居住空間を提供し、「いつも」の暮らしと、「もしも」の生活を支えるレジリエンス性能にもすぐれた住まいです。同住宅は防災の考え方にに基づき、すぐれた事業やアイデアを表彰する「フェーズフリーアワード^{※2}」（主催：一般社団法人フェーズフリー協会）も受賞しています。

※1「LCCM[®]」は（一財）住宅・建築SDGs推進センター（IBECs）の登録商標。※2「いつも（日常時）」と「もしも（非常時）」の2つのフェーズをフリーにする安心して豊かに暮らせる社会（フェーズフリーな社会）の実現を目指すのにふさわしいモノ・サービスを表彰する賞



▲「SMART STYLE Roomie 大屋根タイプ」



新築事業

賃貸住宅・施設建築

事業の強みと特長

オーナーさまの資産価値を高める資産活用ソリューション

ミサワホームは、戸建住宅で長年培ってきた「住まいづくりのノウハウ」を活用し、土地の持つさまざまな可能性を見つけ最大限に生かす、賃貸住宅経営をサポートしています。「実績あるデザイン力」「暮らしのアイデアと先進性」「テクノロジー & クオリティ」は、当社が提供する賃貸住宅の大きな強みといえます。

木質パネル接着工法による高耐震・高耐久な構造体に加え、充実した収納スペースや高天井空間など、住まいの快適さや安全性を確保する空間設計が特徴です。近隣物件との

差別化を強化した「蔵のある賃貸住宅[※]」や、居住環境と環境性能を両立させる木質3階建賃貸マンション『Belle Lead MANSION（ベルリードマンション）』、木質施設建築『PRO MONOCOQUE（プロモノコック）』を販売し、「持続可能な事業経営」に貢献しています。

また、地域の不動産会社や金融機関、税理士などとの連携ネットワーク「MBP（Membership of Business Partner）」を構築し、オーナーさまの事業経営の支援と地域経済の成長を目指した活動を行っています。



▲蔵のある賃貸住宅[※]『Belle Lead SkipHigh』左：内観 右：外観



今後の成長戦略

高品質・高性能な木質パネルを活用した中層建築

『CROSS MONOCOQUE（クロスモノコック）』は、当社独自の木質接着複合パネルを応用し、最大で5階建の耐火建築を可能にした中層建築構法です。木材活用の拡大により、高いカーボンストック効果とエンボディドカーボン^{※3}の削減に貢献するとともに、長年培ってきた住宅分野のリソースと工業化技術を活用し、高品質で高性能な中層建築を実現します。

当社は今後『CROSS MONOCOQUE』の販売エリアの拡大を図り、コンパクトシティ+ネットワーク構築とカーボンニュートラルへ貢献していきます。

さらには中層建築技術を低層建築にも展開し、大空間設計やスケルトン・インフィル^{※4}による提案強化、耐火建築物への対応などを推進し、新築事業における商品ラインナップの拡充を図る計画です。

※3 建物の建設、修繕、廃棄など、運用以外の段階で排出される二酸化炭素などの温室効果ガスの量

※4 建物の構造躯体（スケルトン）と内装・設備（インフィル）を分離して設計・施工する工法



▲『CROSS MONOCOQUE』

サステナブルな取り組み

木質賃貸マンションの推進で脱炭素社会の実現に貢献

政府は2050年カーボンニュートラルの実現に向け、集合住宅においても省エネ性能の高いZEH-M^{※5}のさらなる普及促進を進めています。建築主への省エネ性能説明の義務化、賃貸募集サイトに省エネ性能ラベルを表示する制度の導入など、脱炭素社会の実現に向けた取り組みは、賃貸住宅市場にも大きな影響を与えています。当社でも、集合住宅におけるZEH-M普及に向けた取り組みを推進しています。賃貸住宅においては、

ZEH-M Orientedを標準とし、PV（太陽光発電）の設置推進により、Nearly ZEH-M^{※5}以上の比率が4割を超えています。また、次世代ZEH-M基準（GX志向型）に対応したモデルを展開し、高断熱・省エネ賃貸住宅の普及を推進していきます。

※5 建物の断熱を高め、省エネ性能の高い設備を導入することで、住棟の年間の一次エネルギー消費量を20%以上削減する集合住宅がZEH-M Oriented、さらに創エネ設備を導入し75%以上削減する集合住宅をNearly ZEH-Mという

CLOSE-UP

工業化住宅の技術を活用した「いつも」と「もしも」に備えた商品開発

2023年にMISAWA UNIT MOBILITY『MOVE CORE』（以下、「ムーブコア」）を発売しました。当社独自の木質パネル接着工法による住宅品質のすぐれた居住環境を備えるトレーラーハウスです。また、住宅メーカーの知見を生かした生活提案や、頻繁な用途の変更に対応する可変性・即応性にすぐれた乾式内装などの発想により、「いつも」は宿泊施設やカフェ、ワーケーション施設など多様なニーズに応える施設として使用し、「もしも」の際は速やかに応急仮設住宅などに転用されることで良質な住まいとして被災後の暮らしを支えることも可能です。これまで宿泊施設として、スキー場や遊休地などで活用されています。きっかけは、2019年の「ムーブコア」のベースとなった、「南極移動基地ユニット」の設計。2020年には国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）、大学共同利用機関法人情報・システム研究機構国立極地研究所とともに、南極・昭和基地で共同実験を実施しました。これらの取り組みに着想を得て、「ムーブコア」が開発されました。



▲MISAWA UNIT MOBILITY [MOVE CORE]



ストック事業

【事業ビジョン】

未来につながる選択肢をデザインして、
住まい・不動産の価値と暮らしの質を高める

事業の強みと特長

ライフステージの変化に最適なソリューションを提案

ミサワホームのストック事業は、「未来につながる選択肢をデザインする」をビジョンに掲げ、住まいや不動産の価値向上と暮らしの質の両立を目指しています。環境変化やライフステージの多様化に対応し、住み慣れた住まいをより快適に、安心して長く住み続けるよう提案。持続可能な社会の実現に貢献しています。

リフォーム分野では、新築で培った設計・施工技術と住宅業界唯一の「35年連続グッドデザイン賞」受賞に裏打ちされたデザイン力を強みに、単なる修繕にとどまらない提案型リフォーム

を実践。機能性と快適性を高め、より豊かな暮らしを創出します。

現在は戸建住宅だけでなく、マンション、医療・商業施設、オフィスなど多様な建物に対応し、多様化するニーズに応える体制を整えています。

不動産流通分野では、50万戸を超えるオーナーさまのご自宅売却（仲介・買取）・住み替え・賃貸管理・相続相談・空き家など不動産に関する悩みを幅広くサポート。全国に広がるネットワークを生かし、ご実家などミサワホーム以外の建物・マンション・土地のお悩みにも最適なお提案を行います。



▲戸建住宅リフォーム実例（ホテルライクなゆったりしたLDK空間）



▲レストランリフォーム実例（素材にこだわった高級感のあるレストラン）

Chapter 1
イントロダクション

Chapter 2
価値創造ストーリー

Chapter 3
成長のための事業戦略

Chapter 4
基盤強化の取り組み

Chapter 5
コーポレートデータ

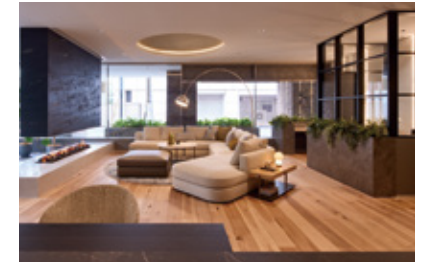
今後の成長戦略

ショールーム拠点拡大と不動産流通促進

リフォーム・不動産流通の両分野では、あらゆる建物のニーズに応える「対応力」、理想の暮らしをかなえる「プロの提案力」、そして「デザイン力」を成長の原動力とし、事業を深化・拡大していきます。

リフォーム分野では、快適な住空間を体感できる空間提案型ショールームを整備。知識と経験豊かなリフォームエンジニアが、建築士やインテリアコーディネーターと連携し、耐久性・断熱性などの性能向上とともに、理想のライフスタイルをかなえる高品質な空間づくりを提供します。

不動産流通分野では、今後ますます市場の拡大が見込まれる買取再販をさらに強化。築年数が経過した建物をミサワホームのデザイン力で一新、多彩な暮らし方の提案を盛り込み、次の世代に引き継ぎます。社会課題となっている空き家問題の解決にも貢献しています。



▲リフォームモデルルーム 目黒ショールーム

サステナブルな取り組み

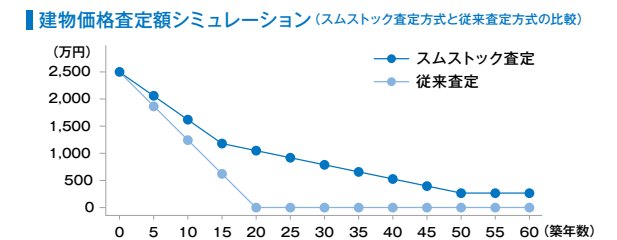
「リノベーション＋流通」シフトで循環型社会に貢献

少子高齢化や空き家問題、SDGsの推進などの社会課題の解決に向けた「既存住宅の再生」は、ストック事業の成長性にも直結する極めて重要な取り組みです。老朽化が進んだ住宅であっても、リフォーム技術や提案力を生かし、安全性・快適性・意匠性を備えた住まいへと再生。これまで市場流通が困難だった物件にも新たな価値を与え、流通促進と居住再活用を実現しています。また、住み替えや資産活用といった選択肢を提供することで、多様なライフスタイルに応じた豊かな暮らしを次世代へとつなげます。

不動産流通では、スムストック※1 査定で資産価値の高い建物を適正に評価。「不安・汚い・わからない」といったマイナスイメージを払拭した、信頼性の高い既存住宅の循環を促進しています。

今後、国内住宅事業の役割は新築とメンテナンス中心から「リノベーション＋流通」へとシフトしていくものと考えられます。ストック事業は循環型社会への転換を推進し、サステナブルな未来づくりに貢献してまいります。

※1 ハウスメーカー10社が提供する安心と信頼の既存住宅のブランド。厳しい認定条件を満たした良質な既存住宅にのみ認定される



CLOSE-UP

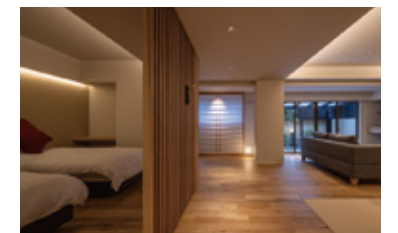
戸建デザインの視点でホテル改修に挑む



ミサワホーム九州株式会社
センチュリーデザイン室

石竹 勇一

私は普段、新築戸建のデザインを担当していますが、今回ご縁があり、嬉野温泉の割烹旅館「鯉登苑」さまの改修プロジェクトに携わりました。この取り組みは、ストック事業と新築事業が連携する好例であり、ミサワホームならではの強みを生かす機会でもありました。築50年の趣ある建物に対し、「和モダン」の演出を意識しながら、既存の開口部や庭との調和を図りました。今回は仕様や納まりを事前に綿密に打ち合わせ、部材の先行製作をすることで、現場工数を大幅に削減。これは私たちが長年培ってきた“工業化住宅”の発想を、非住宅分野にも応用した結果です。今後も、戸建で培った技術と美意識を、幅広い分野で生かしていきたいと思っています。



▲リフォーム後の嬉野温泉 割烹旅館「鯉登苑」



ASMACI 神戸新長田

まちづくり事業

【事業ビジョン】

継続的な投資や共創によって、
「住みたい」が循環する価値創造型のまちづくり

事業の強みと特長

■ 持続可能な“まち”を実現する「地域連携」

ミサワホームのまちづくり事業は、戸建住宅で培った住まいづくりのノウハウを生かし、人口減少や少子高齢化など、地域が抱える課題の解決に貢献する“未来志向”のまちづくり事業『ASMACI（アスマチ）』を展開しています。「明日を楽しく」「明日を元気に」の思いを込め、医療・介護、子育て、商業施設など多機能を集約し、多世代が共に暮らし、交流できる持続可能なまちの創造を目指します。

そのために私たちは、行政や民間企業、地域住民など、さまざまなプレイヤーとの対話を通じ、連携を深めることを強みとしています。

中でも「医療連携」は『ASMACI』の特長の一つです。例えば、神戸市新長田において2023年に完成した『ASMACI 神戸新長田』は、特定医療法人一輝会および神戸市と連携を図ったプロジェクトで、分譲マンションと病院の複合開発施設です。防災プログラムや健康増進イベントを提供し、住宅と医療が一体となった新たな住環境を実現しています。この取り組みは、安全・安心な暮らしを支え、地域に新たな活力をもたらします。

『ASMACI』を起点に、まち全体の価値向上を目指し、地域の方々にとって、「ここに住みたい」が循環する“未来志向”のまちづくりに向けた取り組みを今後も拡大していきます。



▲『門真古川橋プロジェクト』（イメージバース）



▲『ASMACI 藤沢』

今後の成長戦略

■ 地域医療と暮らしを支える複合拠点『ASMACI Medical』

当社は、地域の医療課題や生活ニーズに応える“未来志向”のまちづくり『ASMACI』の一環として、『ASMACI Medical（アスマチメディカル）』の展開を推進しています。これは、かかりつけ医を集積した“mini ホステル”として、医療・子育て・健康・生活支援を一体化した複合施設であり、安心と利便を兼ね備えた新しい拠点です。都市郊外では日常生活に寄り添うテナント構成、駅近都市部では地域ニーズに応じた診療科目の集積など、立地や特性に応じた柔軟な開発を進めています。

今後はグループの総合力を生かし、複合施設への投資を加速。地域に密着した持続可能なまちづくりをさらに広げてまいります。



▲『ASMACI Medical』都市郊外タイプ

サステナブルな取り組み

■ 三島市と目指す「スマートウェルネスシティ」の新しいまちづくり

当社は、静岡県三島市の JR 三島駅南口東街区における市街地再開発事業において、『ASMACI 三島』プロジェクトを推進しています。本プロジェクトは、三島市や地元組合と連携し、住宅・ホテル・商業施設に加え、健康増進や医療、子育て支援機能等を複合した三島駅前の新たな賑わいの創出を目指しています。首都圏へのアクセスの良さを生かし、シェアオフィスやコワーキングスペース、貸し会議室なども設け、ビジネス需要にも対応。また、三島の豊かな自然にも十分配慮し、景観にもこだわったまちづくりを推進します。三島のまち全体を健康と福祉の拠点とし、地域の皆さまが心身ともに健康で生き生きと暮らせる「“健幸”※都市みしま」の実現と、スマートウェルネスシティの新しいまちづくりに貢献していきます。

※健幸 個々人が健康かつ生きがいを持ち、安全安心で豊かな生活を営むこと



▲『ASMACI 三島』（イメージバース）

CLOSE-UP



特定医療法人一輝会

理事長 荻原 徹 様

地域のランドマークになり愛される病院を目指します

神戸市内で運営する2つの病院を再編・統合し、新しい病院に建替えました。場所は、神戸市が震災復興として再開発事業を進めてきたエリアの一角で、好立地でしたが、病院単独では建てられない条件のため、住宅との複合開発の必要があり、『ASMACI 浦安』での事例を拝見し、ミサワホームさんに相談しました。医療に詳しい専門チームの誠実な姿勢に信頼を感じました。

2023年に『ASMACI 神戸新長田』が完成し、病院と住宅の複合施設としては全国的にも珍しいモデルになりました。医療を起点に、震災復興の歩みを続け、まちの元気を取り戻したいと考えています。



ユタ州 Azalea分譲地

海外事業

【事業ビジョン】

海外における住まいの多様なニーズに合わせて、
パートナーとともに成長する

事業の強みと特長

■ 現地パートナーとの協業により持続的成長を追求

ミサワホームグループは、グローバルな成長戦略の一環として、海外住宅市場への展開を積極的に推進しています。2018年には豪州の Homecorp Constructions（以下、HCC 社）、2019年には米国テキサス州の Impression Homes（以下、IH 社）、2024年には米国ユタ州の Visionary Homes（以下、VH 社）をグループに迎え、米国および豪州における事業基盤を拡大してきました。

これらの国・地域は、持続的な人口増加と経済成長が見込まれ、住宅需要が堅調に推移するマーケットです。特に、郊外における住宅需要は根強く、今後もこの傾向は続く見込まれます。

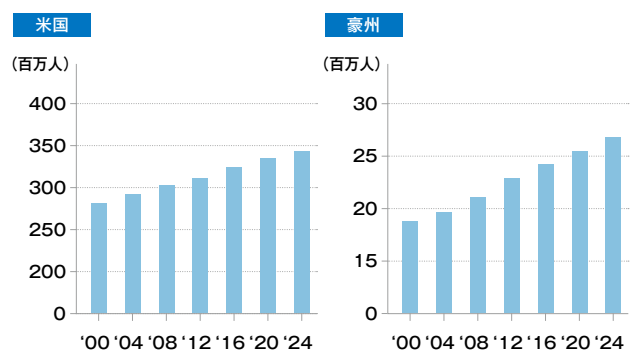
一方で、需要の増加に対して住宅供給が追いつかず、住宅不足や住宅価格の高騰が社会問題にもなっています。当社は、各地域の住宅事情や顧客ニーズに精通した現地パートナー企業との信頼関係を軸に、それぞれの知見と経験を生かした住宅供給により、こうした課題の解決に取り組んでいます。

今後は既存事業の深化に加え、戸建賃貸や中高層建物等、商品の多様化を展開。米国および豪州内の新たなエリアへの展開も視野に入れ、さらなる成長を目指してまいります。海外での住まいやまちづくりを通じて視野を広げ、変化し続けるミサワホームの成長を支えていきます。



▲ 2024年11月グローバル会議（カリフォルニア州ナバ）

■ 米国と豪州の人口成長（2000年～2024年）



今後の成長戦略

■ 北米事業：今後も人口増加が続く2州を中心に事業拡大へ

米国では、テキサス州ダラスの IH 社およびユタ州ローガンの VH 社の2社と連携し、分譲住宅事業を展開しています。両州は全米の中でも特に人口増加が顕著で、州外からの移住や若年層を中心とした住宅取得需要が高まっており、堅調な成長が続いています。

当社グループは、宅地開発から手がけることで多様なニーズに対応し、住宅価格が高騰する中での一次取得者向けの手ごろな価格帯の住宅から、買い替え層をターゲットとした中高価格帯の住宅商品まで、価格帯・住まい方の幅を広げ、競争力のあるポートフォリオを構築しています。今後は、既存州での事業拡充に加え、州外への展開も視野に入れながら、それぞれの地域社会に根差した住まいの提供を進めていきます。



▲テキサス州ダラスの分譲住宅

■ 豪州事業：事業多角化により住宅供給不足の解決に貢献

豪州では、クイーンズランド州ゴールドコーストを中心に分譲住宅事業を展開しており、戸建住宅の請負販売に加えて、中高層マンションの開発にも取り組んでいます。近年、同国では人口の増加や都市集中に伴い、住宅の供給不足が深刻な社会課題となっており、安定的な住宅供給が強く求められています。

当社グループは、有力な販売チャネルを生かし、需要の高まる地域での自社による宅地開発を強化するとともに、サウスオーストラリア州アデレードやビクトリア州メルボルンといった他州への事業展開も進めています。また、現地の暮らしやすさや投資需要にも配慮した開発を心がけています。今後も、多様な住まいのニーズに対応した開発を通じて、持続的な成長と社会課題の解決に貢献していきます。



▲クイーンズランド州ゴールドコーストの中高層住宅

CLOSE-UP



Visionary Homes
CEO Jeff Jackson

ミサワホームとの連携で、 さらなる成長と働きがい向上に期待

この度のパートナーシップを通じ、ミサワホームには日本の銀行との連携による財務支援と戦略的な成長への協力を期待しています。また、システムやプロセスを円滑に移行するためのリソース提供とサポートも不可欠です。ユタ州の土地市場における迅速な意思決定にも期待しており、両社の強みを生かし、さらなる成功とステークホルダーへの貢献を目指します。社員に対しては、明確なビジョンの提示による安心感の醸成、成長機会の提供、貢献に応じた報酬制度の確立、多様性と平等性を重視した働きがいのある環境整備を望んでいます。協働したい取り組みとしては、ミサワホームの革新的な建設技術の米国市場への活用、ユタ州周辺地域への進出における主導的な役割です。人財育成においては、ハイスکیل人財の雇用・能力開発における当社の経験を生かし、ミサワホームグループとのベストプラクティス共有を図りたいと考えています。



マザアス南柏

ウェルネス事業

【事業ビジョン】

長年のノウハウを活かし、
人生100年時代を支える住まいを提供する

事業の強みと特長

介護・福祉施設の直営実績で培った30年超のノウハウと知見

日本の高齢化は急速に進んでおり、2024年には高齢者（65歳以上）の人口が3,625万人、高齢化率 29.3%と過去最高を記録しました。高齢者がいる世帯数は 2,760 万世帯に達し、全世帯（5,482 万世帯）の約半数を占めています。高齢者の人口は 2040 年頃まで増加傾向が続くと見込まれ、より一層介護ニーズが高まるとされる一方、介護人材の確保と併せて、「高齢期に適した住まいの不足」が深刻化しています。こうした課題を背景に、当社はウェルネス事業を通じ、「人生100年時代における住まいの課題解決」に貢献してまいります。

当社は業界に先駆けて、介護保険制度施行前の1993年から

介護事業に参入しました。創立期のコーポレートスローガン「住まいを通じて生涯のおつきあい」の精神のもと、看取りに対応した介護付き有料老人ホーム『マザアス南柏』の運営を開始。その後も、グループホーム、小規模多機能型居宅介護、サービス付き高齢者向け住宅などを直営で展開し、30年以上にわたり高齢期の住まいや介護サービスを提供してきました。

長年の事業展開で培った豊富な実績とノウハウを活かし、他事業と連携して、自分らしく健康で豊かに暮らせる高付加価値な住まいの提供を目指しています。



▲『プレステージ滝ノ水緑地』（デイサービス）



▲『マザアス南柏』（介護付き有料老人ホーム）

ウェルネス事業の事業領域

施設運営を中心に、介護・福祉に関連する多様な事業を展開



サステナブルな取り組み

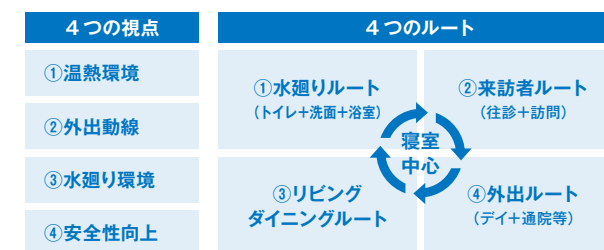
健康寿命を延伸するソリューション提案「ミサワウェルネスPLAN」を推進

日本における高齢者の割合は世界でも突出しており、高齢者の就業率の増加とともに健康寿命への関心が高まっています。こうした社会情勢を受け、当社は2024年10月に「介護事業」から「ウェルネス事業」へと事業名称を変更。これまで介護事業で培ってきた知見と技術を活用し、「ウェルビーイング」を軸としたソリューション提案を強化しています。

住まいを通じて持続可能な暮らしと地域づくりに貢献することを目指し、ストック事業との連携を深めながら、将来に備えるリフォーム「ミサワウェルネス PLAN」を推進しております。本提案は、セカンドライフ期を迎える50代以降のお客さまに向けた健康寿命延伸につながる将来対応型リフォームです。介護期を想定した設計により、ライフステージが変化しても最小限の対応で、いつまでも自分らしく健康に、自宅で暮らし続けるための

住まい方を提案します。住み慣れた自宅を終の棲家として希望されるニーズは高く、国が推進する地域包括ケアシステムの拡充にも寄与します。

当社は、これらの取り組みを通じて持続可能な社会の構築に貢献するウェルネス事業を今後も積極的に推進します。



▲「ミサワウェルネス PLAN」の4つの視点と4つのキーワード

CLOSE-UP



東京大学大学院工学系研究科
建築学専攻
教授 大月 敏雄 様

高齢期における住生活の充実のためには、 50代からの早めの備えが重要

住宅建設計画法が廃止になり、住生活基本法が成立して来年で 20 年になります。この間に、長期優良住宅制度や高齢者住まい法の改正、空家特措法など具体的な施策が進んできました。超高齢化や人口減少の局面においては、住宅そのものの性能向上に加え、住生活の質につながるコミュニティ形成を通じた「まちづくり／暮らしづくり」の視点が重要です。特に既存ストックの利活用、インスペクション（住宅診断）による住まいの価値の把握と向上を通じて「空き家の未然防止」といった課題を解決するためには、行政だけでなく民間の英知の活用が求められます。これらに貢献すべく、ミサワホームのウェルネス事業には、子育て卒業期の 50 ～ 60 代からの「早めの備え」に関する幅広い相談対応ができる担い手の養成を期待しております。

社員座談会

施設建築の未来を変える
「ウッドチェンジ」への挑戦

脱炭素社会の実現に向けて、「ウッドチェンジ」と呼ばれる木材利用の促進、建築物の木造化・木質化への取り組みが広がっています。特に施設建築・中高層建築物における木造化・木質化は、環境性やデザイン性の高さから建築業界の新しいチャレンジとして注目されています。創立以来、独自の木質パネル接着工法で培ってきた木質住宅のノウハウを施設建築・中層建築に応用する取り組みについて、社内横断的な視点でその現状や可能性、展望を語りました。

座談会参加者



営業企画部 資産活用企画課

高橋 元樹

2002年入社。戸建営業や施設建築営業に携わり、現在は営業企画部で賃貸住宅・施設建築の販売企画や営業支援を担当。木質パネル接着工法による非住宅展開のブランド推進を担う。



法人営業部 法人企画課

田口 美紗子

2013年入社。戸建営業を経て法人営業部に異動し、企業や自治体向けに営業企画や施設建築提案を担当。産休育休を経て復帰。MBP活動を通じてお客さまはもちろん社会や地域への貢献を目指している。



技術部 施設設計技術課

尾崎 瞳

2020年入社。現場管理担当者としての経験を経て技術部に所属し、木質パネル中層建築『CROSS MONOCOQUE』の設計開発を担当。品質向上や合理性を追求する技術者として、「木質パネル中層建築×工業化」という未踏のテーマに挑んでいる。



東京北支店 市場開発課

松橋 悟

2007年入社。戸建・賃貸住宅営業でキャリアを重ね、現在は市場開発課で非住宅の営業にも挑む。「木造施設で社会にインパクトを与える」ことに強い意欲を持ち、大手チェーンのロードサイド店舗などへの事例提案に力を注いでいる。

木質施設建築の可能性を
ブランド化した
『PRO MONOCOQUE』

高橋 これまで、主に鉄骨造やRC造で建てられてきた中層建築や施設建築は、カーボンニュートラルの達成や脱炭素社会への貢献を目的として、炭素の固定化につながる木造・木質建築でつくられることが増えてきました。国策としても、建築物の木造化・木質化を推進する「ウッドチェンジ」が推進されている中で、ミサワホームが住まいづくりで長年磨いてきた木質パネル接着工法の品質と技術は施設建築においても大きな優位性があると思います。

私たちの工法を施設建築に展開していくチャンスが到来していると言えますし、ミサワホームの施設建築商品『PRO MONOCOQUE（プロモノコック）』^{*1}は、まさに私たちの挑戦の象徴と言えるでしょう。皆さんはどう思われますか。



田口 私の部門では、MBP（Membership of Business Partner）という全社的な取り組みの一環として、法人さまや自治体関係者、その他さまざまなビジネスパートナーとお付き合いをさせていただいています。特にESGやSDGsといったテーマが注目される中で、「木造・木質建築で事業所や宿泊施設を建てたい」という相談が増えていきます。中には「木でできるの?」と聞かれることもありましたが、実際の建物を見学いただいたり、性能やメリットをしっかりと伝えたりすることで、「それなら“木”で検討してみよう」とご理解いただけるケースも増えました。

尾崎 設計の立場から見ても、木質建築の持つポテンシャルはとても大きいです。共同住宅などの中層建築まで木質パネルを生かせる『CROSS MONOCOQUE（クロスモノコック）』^{*2}の技術は、今まで鉄骨造やRC造でしかできないとされていた建物にも対応できます。木質建築の快適性や環境性能を生かしながら、工業化住宅の強みである品質のバラつきを抑える仕組みを設計に持ち込めるのは、本当にミサワホームらしいチャレンジだと思っています。

松橋 私は現場でお客さまと直接話す機会が多いのですが、木質建築に対して大空間の確保や耐火性を心配されることがあります。でもそこをきちんと説明し、木質建築で十分対応できることを伝えと、すごく響くんです。むしろ木の心地よさや断熱性の高さに共感していただけると一気に距離が縮まる。国の政策であるウッドチェンジの流れに乗り、さらにお客さまに寄り添った提案をしていきたいと思っています。

「施設建築の未来」を、
お客さまと社会の
視点からとらえる

高橋 松橋さんは「ホンダドリーム市川」さまの店舗に『PRO MONOCOQUE』を提案して、ご契約いただきましたね。

松橋 「ホンダドリーム市川」さまの案件は、自分にとっても非常に印象に残るプロジェクトでした。きっかけは、「環境に配慮したロードサイド店舗を建てたい」というお話をいただいたことです。木質建築は環境貢献度が高いというイメージをお持ちだったのですが、バイクの展示に適正な大空間設計が可能かどうか気がかりだったようです。また、従来の木造建築のイメージから耐久性についても不安をお持ちでしたので、長期保証体制が整っている『PRO MONOCOQUE』を提案させていただきました。

高橋 どんなことをアピールしたんですか？

松橋 木質パネル接着工法の優位性として、鉄骨造やRC造と同等以上の耐震性能を備えながら断熱性能が非常に高く、省エネ性にすぐれている点を丁寧に説明しました。また、スパンを広く取れる木質パネル接着工法の強みや、同工法ならではの耐火性能をクリアする仕様の一つひとつを説明し、ご理解いただきました。さらに『PRO MONOCOQUE』であれば、お客さまにとってやさしく快適な空間を演出できるという価値をお伝えしました。

結果的にブランド価値として「環境に配慮した店舗」というストーリーを発信できる点に共感いただけたと思います。実際にお引渡し後には「お客さまの滞在時間が長くなった」「冷暖房効率が上がった」といったありがたいコメントもいただいています。

ここでの経験は、ロードサイドにおける木質建築のひとつの成功例として、自分としても非常に誇らしく思っています。他の店舗検討者さまへウッドチェンジを提案する際の大きな自信にもつながっています。



▲ホンダドリーム市川で実現した大空間（建築中の様子）



▲ホンダドリーム市川で実現した大空間（完成後）



▲「ミサワパーク東京」にて。後ろにあるのは MISAWA UNIT MOBILITY『MOVE CORE』

高橋 田口さんは宿泊施設の建築サポートをされましたよね？

田口 はい。楽天ステイさまによる「Rakuten STAY VILLA 八ヶ岳」は、雄大な八ヶ岳の山々に囲まれ、四季折々の自然を感じながら心身ともにリフレッシュできる宿泊体験を企画・建築時から目指しておられ、その想いに木質パネル接着工法がぴったり合いました。厳しい冬にも耐える『PRO MONOCOQUE』の高い断熱性と省エネ性能を提案し、快適さと環境性能を両立できることを評価いただけたと思います。

早いもので、引渡しから2年以上経ちましたが、楽天ステイさまにもっとも評価いただいている点が、建物の省メンテナンス性です。打ち合わせ段階から説明していましたが、「おっしゃっていた通りですね」と実感され、喜んでいただいています。法人営業部としても、木質建築の社会的意義を再認識することができました。



高橋 木質パネル中層建築『CROSS MONOCOQUE』は2025年3月に登場したばかりの構法ですが、尾崎さんはこの設計担当としてどのような手応えを感じていますか？

尾崎 すごく大きな可能性を感じています。すでに東京都内でもお声がけをいただいている案件があり、現在、設計段階で防火対応や構造の最適化について検討している段階です。

そもそも木質中層建築を工業化住宅の技術で実現しようとするのは、世の中的に見てもまだ新しい試み。ミサワホームの強みである「木質パネル接着工法」をそのまま中層建築に応用して、最大で5階建の共同住宅や商業施設にまで展開できるのが『CROSS MONOCOQUE』です。木質中層建築は耐震性能が課題と思われがちですが、実際には木質パネルの構造強度は高く、かつ十分な耐火性能を確保できるので、安全性の高い建築が実現可能です。さらにミサワホームが従来から有する断熱性や耐久性なども生かすことができます。

松橋 『CROSS MONOCOQUE』は営業の立場からみても非常に魅力的です。防火地域の建て替えニーズが高い都内の地域では、テナントを誘致して上階を木質化する提案を、融資も絡めながら進めることがあります。周辺の土地をまとめて売却するような相談も多く、再開発や建て替えのスキームづくりに『CROSS MONOCOQUE』を活用できるのではないかと考えています。木質中層建築の提案を会社としてどう進めるかが大きな挑戦になると思います。

高橋 皆さんの話にもうひとつ付け加えると、木質パネル製のトレーラーハウス MISAWA UNIT MOBILITY『MOVE CORE』にも最近注目が集まっています。法規制等の関係で建物を建てられない場所に車両として持ち込める利便性や、平時は例えばグランピング施設やワークスペースとして利用し、災害時は避難所や医務室としてお役立ていただける。しかも住宅と同じ木質パネル製で常に快適性を確保できるので、平時も非常時も木の良さやぬくもりを感じていただけるのではないかと思います。

『PRO MONOCOQUE』も、2020年の販売開始以来、これまでに累積 260 棟のご注文をいただいています。施設建築・中層建築の実績が増え、経験値も上がってきたので、今後は建築の木造・木質化がいっそう求められる社会に向けて、さらに提案の幅を広げたいところですね。

ウッドチェンジは、次世代へのメッセージ

高橋 ウッドチェンジ推進に向けた課題と今後の展開について皆さんの意見を聞かせてください。

企画部門としては、現場の営業や設計の皆さんが提案しやすいように、さらにデータの蓄積やツール整備を行う必要性を感じています。特に法人さまが施主の場合には、ウッドチェンジによる脱炭素効果は ESG 経営の視点から、企業価値の向上や健全で持続可能な発展につながりますので、脱炭素効果の見える化に取り組んでいきたいと考えています。

田口 法人営業部門としては、法人さまの事業展開の中で施設の建て替えや新築をお手伝いすることが多いです。『PRO MONOCOQUE』は、施工品質・精度や省エネ性に強みがあり、お客さまからは「想像以上に快適な施設になった」という声を多くいただきました。

一方で、鉄骨造や RC 造と比べ、ミサワホームの木質建築がどの程度優位なのか、定量化してロジカルに提案できるよう、高橋さんや尾崎さんの部門とも連携して仕組み化を進めたいと思います。法人さまにとっても木質建築で社会的評価を得ることは大きな魅力ですし、私自身はその一步を後押しできるような存在でありたいです。

尾崎 『CROSS MONOCOQUE』を通して、木質建築の魅力をもっと利用者の方に身近に感じてほしいと思っています。

木の香りや温かさ、調湿性能の高さは、人の健康にとっても良い影響を与えると研究でも言われています。利用される方々に「ここにいると落ち着く」と感じてもらえる建物を、構造のみならず内装など肌が触れる部分も含めて、トータルで提案することができる。そこが一番ワクワクする部分ですね。

中層建築を木質で工業化するというのはまだまだ新しい取り組みですが、モジュール設計や工業化によって全国どこでも同じ品質を提供できるのは、ミサワホームならではの強みです。



モジュール化を前提とした設計は製造や施工の標準化が図れるため、すでに中大規模木造建築で先行しているゼネコンの方々からも「工業化はとても合理的」と評価していただいています。設計の立場でも引き続きノウハウを蓄積し、社内に広げたいと思います。

松橋 最近は「木質建築でロードサイド店舗を」という提案機会も多くなっています。例えば大手飲食店チェーンにも、カーボンニュートラルの取り組みとして木造・木質を採用したいという動きがあります。そのニーズにフィットする提案ができるのは、まさにウッドチェンジの醍醐味です。

木造・木質の建築には脱炭素だけでなく、人にやさしい空気感やあたたかみがあります。私たちの強みである意匠性を生かし、魅力をさらに高めていく。そして充実した保証体制や施工力を含めて「木造・木質建築ならミサワホーム」と言っていただけのブランドにしたいですね。



高橋 やはり木質パネル接着工法をベースにした私たちの施設建築は、他社にはない強みだと考えています。長年、戸建住宅で積み上げた品質管理や保証体制を、法人向け施設にそのまま展開できるのは非常に価値が高い。木質パネル接着工法の価値を次世代に伝えるためにも、さらに営業現場の支援を強化していき、年間 100 棟という目標を実績に変えていきたいです。

皆さん、今後も木質パネルを活用したウッドチェンジと一緒に推進していきましょう。

※1 PRO MONOCOQUE…プロモノコックは、高品質・高精度の木質パネル同士で形成されるモノコック構造により、柱のないフレキシブルな間仕切りを可能にする大空間を実現する、ミサワホーム木質パネル施設建築のブランド。

※2 CROSS MONOCOQUE…クロスモノコックは、新規高強度耐力壁と専用の柱脚接合構造により、高耐力設計を可能にする、ミサワホーム木質パネル中層建築構法の名称。

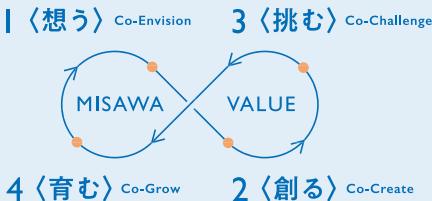
基盤強化の取り組み 1

人的資本経営

人材は「人財」。ミサワホームでは、人は単なる労働力ではなく企業の未来を担う大切な財産と考え、長期視点で人財育成や活躍の場の提供に取り組んでいます。「社員の成長と会社の成長がリンクして、自分の能力が伸びれば会社も大きくなり、活躍の場が広がる」との考えのもと、社員の成長と会社の成長をつなげています。

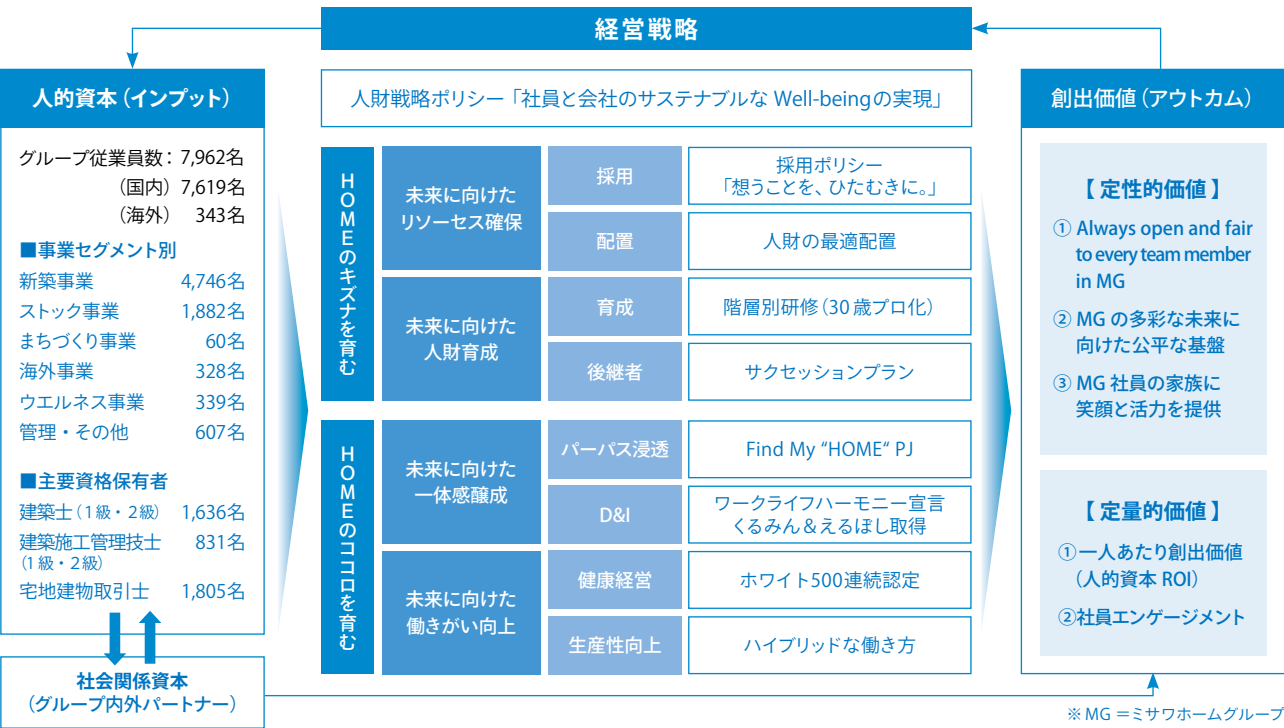
人財育成方針

ミサワホームの DNA を継承し、MISAWA VALUE を社員一人ひとりが実践すること、つまり、社会課題やお客さまの暮らしに「想い」を持ち、新しい価値を「創る」力を養い、変化や困難に「挑む」姿勢を持ち、仲間や次世代を「育む」ことを大切にしています。総合的かつ未来志向の人財を育成し、社員一人ひとりが自身の“HOME”（＝心の拠りどころ）となる領域や価値を高めていくことで、それぞれの“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする」を体現します。



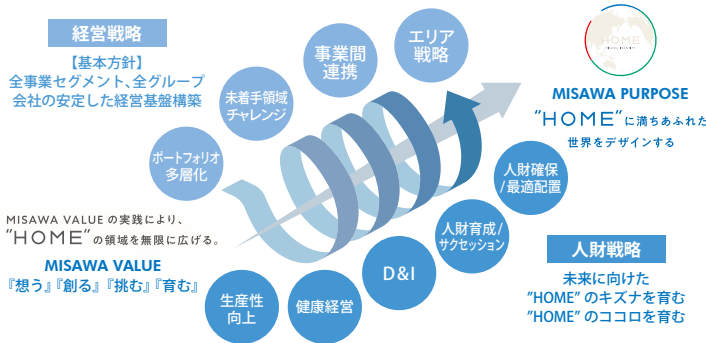
人的資本経営による持続的創出価値

「“HOME”のキズナを育む」「“HOME”のココロを育む」を柱とし、持続的な人的資本の最大化、企業価値の向上に取り組んでいます。



経営戦略と人財戦略の連動

中期経営計画の基本方針「全事業セグメント、全グループ会社の安定した経営基盤の構築」に向け、ポートフォリオの多層化、事業間連携、エリア戦略、未着手領域チャレンジに重点をおき、サステナブルな経営を進めています。そのために、①人財確保 / 最適配置②人財育成 / サクセション③ D&I④健康経営⑤生産性向上の5本柱からなる人財戦略のもと、多様な人事施策を展開しています。社員は MISAWA VALUE の実践により“HOME”＝心の拠りどころの領域を無限に広げ、MISAWA PURPOSE を体現していきます。



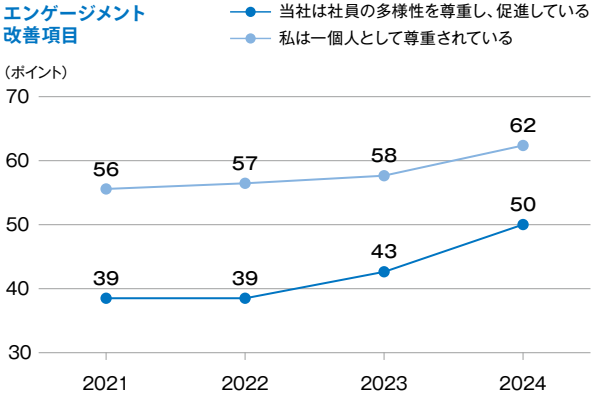
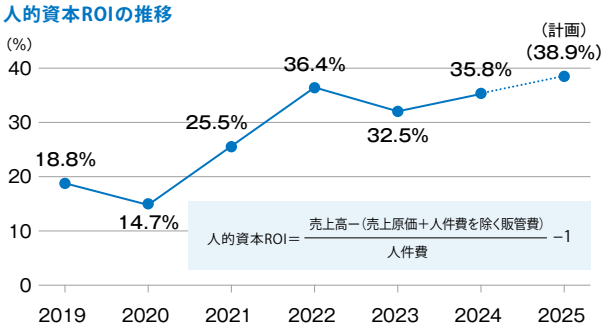
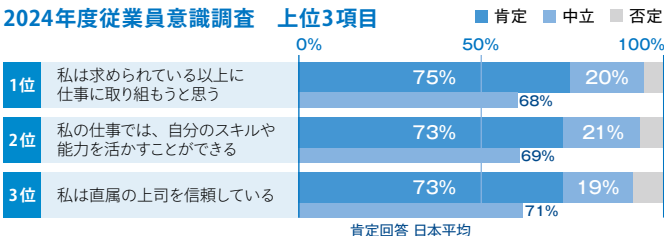
創出価値（アウトカム）

定性的な創出価値

- Always open and fair to every team member in MG
- ミサワホームグループの多彩な未来に公平な基盤を提供する
- ミサワホームグループ社員とその家族に笑顔と活力を提供する

定量的な創出価値

- 人的資本ROI[※]はコロナ前と比較し、18.8%→35.8%の向上（人的投資額は23%増、営業利益は約2.3倍）
※ ISO30414 で定めた人的資本への投資がどれだけ利益に貢献しているかを測る指標
- グループ社員エンゲージメントは「肯定」「中立」の回答率が84%。社員が職場を信頼し、社員の力を最大限に生かせる環境がグループ最大の強み（下図）。D&I活動、職場環境改善等の取り組みにより、個人や多様性の尊重に関する項目が大きく改善した（右グラフ）。



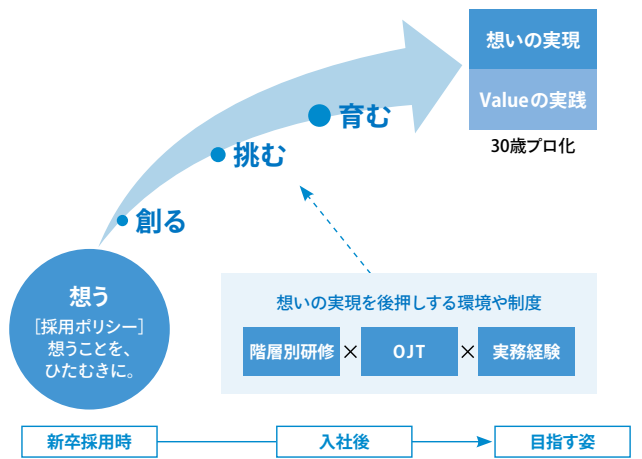
“HOME”のキズナを育む

人財確保

- 求める人財は、ミサワホームで実現したい熱い「想い」を持った人
採用ポリシー：「想うことを、ひたむきに。」
- 階層別研修 × OJT × 実務経験により、「創る」「挑む」「育む」を高め、30歳プロ化を目指す

2024年度 グループ新卒採用人数				ミサワホーム新卒採用人数内訳				
	営業/管理	技術	合計		営業/管理	技術	合計	割合
グループ会社	106	41	147	男性	31	12	43	57%
ミサワホーム	51	25	76	女性	20	13	33	43%
合計	157	66	223	合計	51	25	76	100%

※ 2024年度キャリア採用はグループ計184名



人財育成

社員の能力開発のため、会社は人財育成施策を、各部門は施策活用のうえ社員育成計画を実施しています。

会社	①各種教育や社員試験の企画・実施 ②自己啓発や公的資格取得の支援
部門	①業務に関する施問スキルの教育の企画・実施 ②各種研修・社員試験を受講促進 ③OJT・自己啓発支援や資格取得促進の実施

管理職層	グループ各社新任役員研修 ＜PLT 選抜＞エグゼクティブリーダーシッププログラム、 ビジネスマインドセットプログラム、次世代事業責任者研修 新任マネジメント研修
中堅層	M4（管理監督者層）昇格前研修 OJTリーダー研修
若手層	7年目研修、5年目研修、3年目研修 2年目フォロー研修
新入社員	新人導入研修【MISAWA Finding Program】 グループ合同導入研修【MG on Boarding Program】

サクセッションプラン

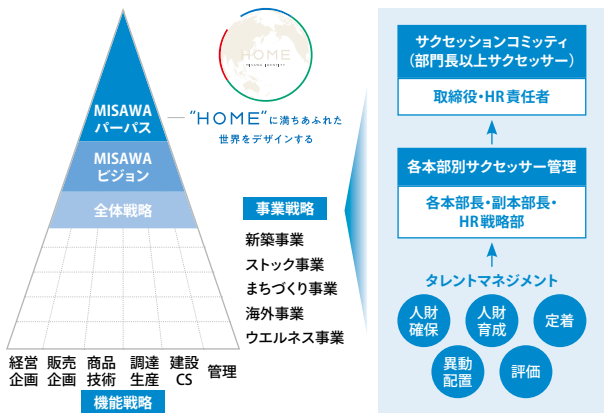
「サクセッションコミッティ」と「各本部別タレント管理」の二軸で経営人材の育成を推進しています。

サクセッションコミッティ

部門長以上のサクセッサ（次世代・次々世代）を管理・可視化し、経営層とHR戦略部が連携して育成を推進。社長を含む取締役と人事担当役員が年4回、本社部門長や各グループ会社社長のサクセッサの選出や育成に向けた情報共有・意見交換を実施しています。

各本部別タレント管理

部門長がピックアップしたサクセッサ候補者がタレントマネジメントシステムに登録され、それを各本部単位で管理しています。



“HOME”のココロを育む

職場環境整備方針

ミサワホームグループでは、「“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする」をMISAWA PURPOSEと定め、社員一人ひとりが挑戦を加速させることができる職場環境の整備に取り組んでいます。D&Iや多様な働き方の推進、社員の健康増進活動を通じ、公平で働きがいのある職場を実現することで、さまざまな価値観を持った社員が協働し、新しいロールモデルをつくり続ける職場風土を育みます。

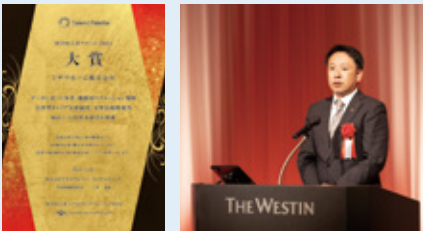
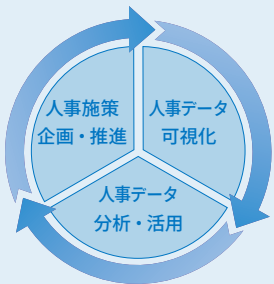
D&I 推進

- ・D&Iポリシー「一人ひとりの“彩り”を認めあう」を策定（2022年）。社長以下全社員が「ワークライフハーモニー宣言」のもと、ワークとライフ両方の充実を目指しています。
- ・結婚や出産の有無に関わらずいきいきと働き続けられるよう、意識改革、キャリアビジョンのプランニング、効率的な仕事の進め方など、計画的な女性管理職のキャリア形成を図っています。
- ・障がいをお持ちの方が自分らしく働ける環境整備の一環として「ミサワスキニングセンター」（書類を電子化し保存する業務等を行う施設）を複数拠点運営。センターでは、資格を有した専門家の面談等を通じて、より働きやすい環境整備をしています。
- ・男性育休取得促進や介護との両立支援など、誰もがいきいきと働ける企業を目指して、制度や施策を展開しています。



2024年度「科学的人事アワード」大賞受賞

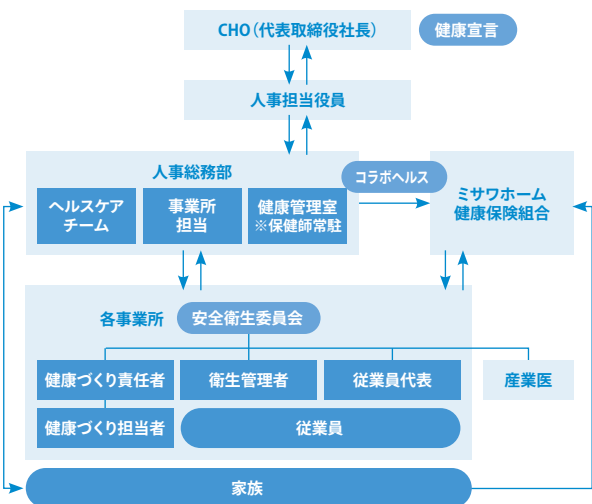
当社は、タレントマネジメントシステム「タレントパレット」導入企業約3,400社の中から、人財データを活用した先進的な人事戦略に取り組む企業として表彰されました。データに基づく「事業・機能を横断したサクセッサ管理」「教育・研修の展開」「D&I活動」等、経営戦略に連動した人事戦略が評価されています。



健康経営

心身ともに健康であることがすべての基盤であるとして、社長がCHO（最高健康責任者）となり、経営的視点からも社員の健康増進を図っています。「社員一人ひとりの健康は、会社にとっての資源であり財産です。心身が健康な状態ではじめて活気あふれる職場が生まれる」という社長の強い想いのもと、「健康宣言」を制定。環境整備や施策の実施を通して、社員が自発的に高い健康意識を持ち、自身と家族の健康管理・健康づくりに取り組む風土を醸成しています。

【健康宣言】
いつまでも社員がいきいきと働くことのできる、
活力あふれる職場を目指します



健康管理

- ・保健師常駐の「健康管理室」を設置。社員の健診結果をもとに面談を行い、健診結果の改善を支援
- ・生活習慣病健診を受診する35歳以上の社員全員が2年に1回、人間ドックを無料受診できるよう会社が費用補助

スポーツ支援

- ・支店・部門対抗の「ウォーキングイベント」は2018年より続く毎年の恒例行事。「新宿シティハーフマラソン」への協賛、社内サークル活動への費用補助等、各種施策を継続的に実施
- ・スポーツ庁が従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取組を行っている企業を認定する「スポーツエールカンパニー」に2年連続で認定

健康経営優良法人

- ・ヘルスリテラシーの向上と生活習慣病等の重症化予防のため、社内表彰イベント「HEALTHY TEAM OF THE YEAR 2024」を企画。社内の健康管理サイトへのログイン率、健診結果、ウォーキングイベントの平均歩数などですぐれたチームを表彰。これらの取り組みが評価され、「健康経営優良法人（ホワイト500）」に7年連続認定



生産性向上

当社は、「ワークライフバランスの実現」「仕事の生産性向上」「新たな付加価値の創造」に向けて『ミサワスマートワーキング』を推進しています。

スーパーフレックスタイム制度

従来のフレックスタイム制度からコアタイムを取り除くことで、自分のライフスタイルや業務に合わせて「働く時間」を選択可能

テレワーク

在宅勤務以外にも、各地の住宅展示場や各拠点オフィスに設置したサテライト勤務スペースなど、本来の勤務地以外での勤務が可能。一部オフィスではフリーアドレスを導入し、「働く場所」の自由度を向上

定休日振替制度

火・水曜定休日部門に所属する育児・介護中の社員は、火曜定休を日曜定休に変更可能とし、育児・介護と仕事の両立を支援



▲新宿オフィス

基盤強化の取り組み 2

お客さま満足向上への取り組み

ミサワホームでは、お客さまに安心して長くお住まいいただけるよう、充実した保証制度や定期的なメンテナンス、住まいに関する多彩なサポートをご用意しています。CS（お客さま満足）を通して大切なお住まいと暮らしをより豊かなものにし、お客さま一人ひとりの理想のライフスタイルを実現し続けています。

お客さま満足向上の基本方針

当社は、創立期から掲げ続けてきた「住まいを通じて生涯のおつきあい」という理念のもと、住んでからが本当のお付き合いの始まりという考えを大切に、ご入居後の安心と快適な生活を提供し続けてきました。

この「カスタマーズファースト」の精神は当社の企業文化に深く根付き、継承されています。「オーナーさまの暮らしにおいて生涯選ばれる存在であり続けること」を基本方針に、これからもお客さま一人ひとりのご要望やライフスタイルに寄り添い、長期的なサポートでお客さまの信頼に応え、より良い暮らしをサポートしてまいります。



基本方針

CS : Customer Satisfaction

CS Mission

お客さま満足を最大限に追求し、信頼されるブランドとしての地位を確立します

CS Vision

お客さま満足の向上により、ロイヤリティを高め、さらなる信頼とブランディングの拡大を図ります

CS Values

お客さまとの信頼関係を築き、生涯選ばれる存在になることを目指します

お客さま満足向上の取り組み

顧客満足度調査	お客さまの声を積極的に収集し、品質やサービス、製品の改善を行うとともに、定期的な顧客満足度調査を実施し、その結果を全社員で共有することで、組織全体で改善策を講じています。
ブランディングと営業貢献	お客さま満足の向上を通じてミサワホームの信頼性を高め、ブランド力の向上に貢献。関連部門と連携して新商品の開発や新しいサービスの提供につなげています。
高品質なサービス提供と生産性向上	お客さまに一貫して高品質なサービスを提供。問い合わせや補修依頼に迅速・丁寧に対応。またAI活用やDX化を通じて、問題解決プロセスの見直しと業務効率化を進めています。
オーナーマーケティング	お客さまの声やニーズを幅広く、または深く分析し、独自のオーナーマーケティングを展開。これまで多くのご紹介の輪を広げてきました。オーナーさまとの接点を強化し新築事業やストック事業などミサワホームグループの各事業への貢献につなげています。
社員教育と意識向上	社員一人ひとりがグローバルな視点と高いCS意識を持てるよう教育・研修を実施。CSや品質に関する知識・スキル、マナー向上を目的とした各種研修制度を整備しています。

オーナーサポート

オーナーさまのご家族の暮らしが安全・快適で笑顔あふれる日々であるよう、ミサワホームは生涯にわたるサポートを提供しています。

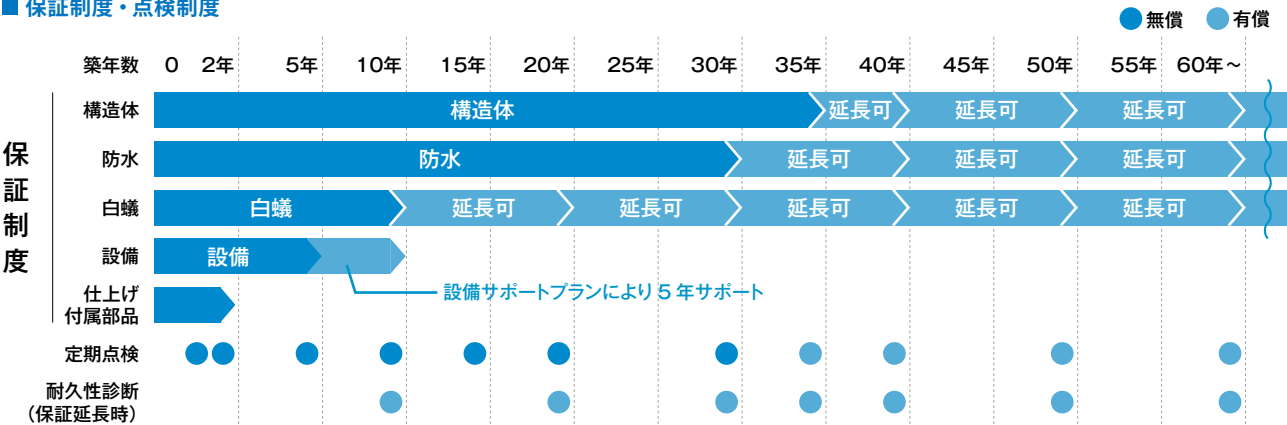
安心を支える品質保証とメンテナンス

当社では、構造体35年、防水30年の初期保証をはじめとする長期保証制度を整備し、住まいの「建てた後の安心」を提供しています。日本で初めて長期保証を導入した実績を持ち、その高い耐久性を生かした独自の保証体制を確立しています。

また、ご入居後のオーナーさまには、30年にわたる定期点検制度を提供し、適切な住まい方やメンテナンスの提案により、お客さまの大切な住まいを生涯見守り続けます。



保証制度・点検制度



※ 2021年4月以降 ご契約建物の初期保証と保証延長のイメージ（別荘・非住宅（MJ Wood）を除く）

新築住宅保証制度 （長期にわたる初期保証）	維持管理保証制度 （保証延長を利用したエンドレス保証）	既存住宅保証制度 （保証満了後も安心の再保証）
--------------------------	--------------------------------	----------------------------

オーナーさま向け各種サービス

24時間365日相談窓口と災害時待機体制

当社では、緊急時にもオーナーさまが安全・安心にお過ごしいただけるよう、「24 時間・365 日受付体制」を整備しています。夜間や休日も、修理や相談などのお困りごとを迅速に受け付けます。



▲コールセンター

Webサイトと情報誌

オーナーさま専用サイト『ミサワオーナーズクラブ』では、住まいのお手入れやリフォーム、売却・賃貸のサポート情報に加え、住宅履歴の管理機能や災害時連絡システムも備え、安心で快適な暮らしをサポートします。

限定優待やメンテナンス部品、日用品の販売、設備交換、ハウスクリーニングなどをご注文いただける公式通販「らいさほ Web」もご利用いただけます。また、ミサワポイントを貯めて各種サービスで使える特典もご用意しています。

年2回発行している情報誌『ミサワオーナーズマガジン／らいさほ（オーナーさま向け住まいや暮らしに役立つ情報誌）』では、住まいのメンテナンス情報やお得なキャンペーン、インテリアやガーデニング、レシピのご紹介、最新のリフォーム事例など、毎日の暮らしに役立つ内容をお届けしています。



▲ミサワオーナーズマガジン（年2回発行）

設備サポートプラン

設備の初期保証期間が満了する翌日から築 10 年まで、住まいの対象設備の故障など作動不良に対し、無償修理をサポートするサービスです。（但し、免責は除く）

住まいるりんぐ Desk

オーナーさまからの多様なニーズにお応えする窓口として「住まいるりんぐ Desk」を全国に設置しています。再建築・紹介、資産活用、住み替え・転売、空き家管理、ローン借り換え、高齢者住宅・相続問題などに対し、ワンランク上のサービスを提供します。



基盤強化の取り組み 3

環境課題への貢献

ミサワホームはこれまで先進的な技術開発に取り組み、さまざまな事業活動を通じて環境課題のソリューションとして展開。カーボンニュートラルや環境に配慮した暮らしの実現に貢献しています。

カーボンニュートラルへの取り組み

カーボンニュートラル推進体制

当社グループは、環境課題への取り組みとして 1997 年に「新・環境宣言」を公表。以降、その宣言に基づき、さまざまな環境活動を展開しています。その重要課題のひとつに、温室効果ガスの排出量と吸収量を均衡させるカーボンニュートラルの実現があります。

当社では、カーボンニュートラル推進体制を構築し、新築事業における ZEH^{※1}、LCCM[®] 住宅の普及や、ストック事業、まちづくり事業など、さまざまな事業活動を通じて CO₂ 排出量削減を推進。「2030 年 CO₂ 排出量 50%削減（2020 年度比）」を中間目標とし、さらに 2050 年にカーボンニュートラルの実現を目指しています。

※1 高い「断熱」性能をベースに、高効率機器や HEMS による「省エネ」、太陽光発電などによる「創エネ」を組み合わせることで、住宅の一次エネルギーの年間消費量が正味でおおむねゼロになる住まいのこと。

ZEH の推進と再生可能エネルギーの導入

カーボンニュートラルの実現に向けて、住宅のゼロ・エネルギー化が求められます。当社は、世界で初めて「ゼロ・エネルギー住宅」を販売した実績から、先進のテクノロジーと最新のノウハウを駆使し、「ZEH」基準に対応した住まいづくりに取り組んでいます。

当社の木質住宅は、基本構造＋高断熱サッシで、ZEH 基準の断熱性能を達成。標準仕様で ZEH 断熱基準に対応した住まいを提供しています。

RE100^{※2}への加盟

人々が生活を営む場である住まいや、一日中働くオフィスビルにおいて、使用するエネルギー量を減らすことは、CO₂ 削減に大きく貢献します。当社では、プライム ライフ テクノロジーズグループの「RE100」加盟の表明とともに、お客さまの余剰電力をグループの住宅展示場や事務所、工場などで活用し、再生可能エネルギーを循環させることでカーボンニュートラルの実現と脱炭素社会への貢献を目指します。

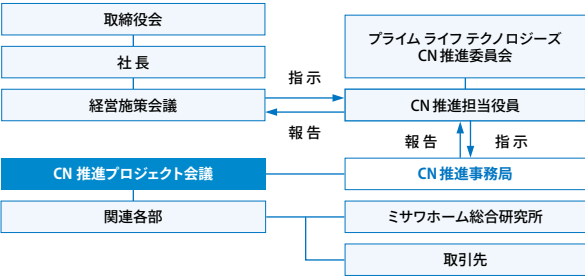


※2 Renewable Energy 100% の略。企業が自らの使用電力を 100% 再エネで賄うことを目指す国際的なイニシアティブ。

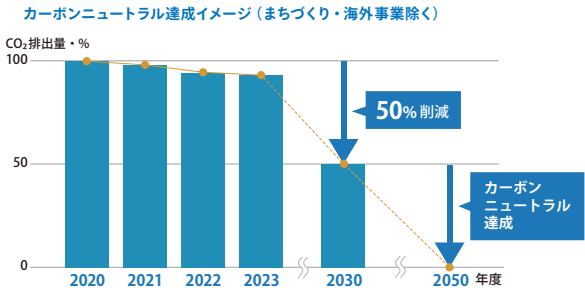
サステナビリティ重要課題から「脱炭素で循環型の住まいづくり」の重点指標と実績値

サステナビリティ重要課題	サステナビリティ重要指標	2022 年度	2023 年度	2024 年度
脱炭素で循環型の 住まいづくり	ZEH 供給率	77%	89%	93%
	長期優良住宅認定取得率	57.4%	57.6%	60.5%
	新築現場で発生する廃棄物量削減	20.5Kg/㎡	22.6Kg/㎡	19.8Kg/㎡

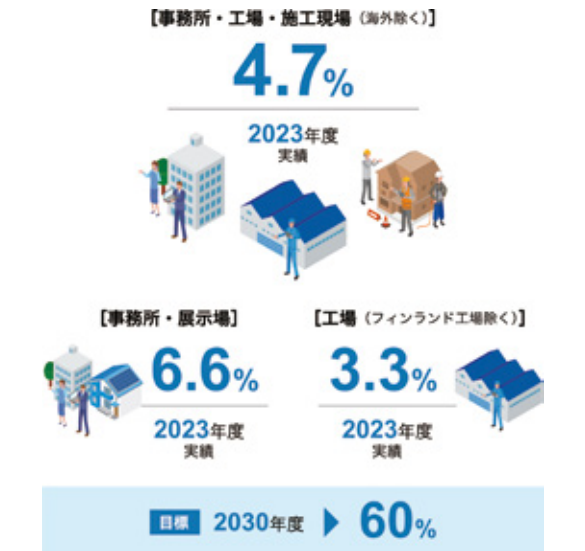
カーボンニュートラル（CN）推進体制図



CO₂ 排出量削減計画



再生可能エネルギー導入実績



生物多様性への取り組み

木材調達ガイドライン

当社は、住まいを提供する企業として、木材を調達し、自然の恵みを使用しています。この恵みを絶やさぬよう、「環境を育む」という考えのもとに、木材の責任ある調達を行うことが必要であると考え、生物多様性を保全するための木材調達ガイドラインをまとめました。

木材の調達方針（抜粋）

私たちは次のような木材を調達しません。

- (1) 生態系に悪影響を与える木材
生態系を破壊する伐採、保護価値の高い森林を破壊する伐採が行なわれている木材の使用を排除します。
- (2) 絶滅の恐れがある樹種（絶滅危惧種）を使用した木材
野生動植物保護のために制定されているワシントン条約に基づき絶滅危惧種の使用を排除します。

私たちは次のような木材を積極的に調達します。

- (1) 森林供給源が特定された木材
森林供給源まで遡った出所が特定できる木材を調達します。
- (2) 伐採権が確認された木材
森林供給源が明らかで、伐採権が確認された木材を調達します。
- (3) 森林認証を受けた木材
FSC、PEFC、SGEC、LEI または同等の森林認証製品を調達します。
上記森林認証を目指す過程にある仕入先から調達します。

資源採取から現場施工に至るすべての工程で品質管理ができるのは、工業化率の高い住宅メーカーであることのメリットです。当社は、初期工程である資源採取の段階におけるトレーサビリティ^{※3}を確保することにより、生物多様性の保全と資源の持続可能な利用を目指します。なお、原産地までのトレーサビリティと森林管理の適切性の確認については、WWF ジャパンが公開している「林産物調達チェックリスト」を使用しています。

※3 生産・加工・流通から最終消費段階まで、追跡確認ができる状態であること。

循環型社会の実現に向けて

M-Wood 2

当社オリジナル製品の『M-Wood 2』は、主原料の 100% がリサイクル素材の環境にやさしい商材です。新たな廃棄物を発生させず、『M-Wood 2』そのものを再びリサイクル処理を繰り返せるため、環境負荷低減に寄与できる素材として評価され、（一財）建材試験センターより木材・プラスチック再生複合材として業界初の JIS マークを取得しました。



▲主原料の 100% がリサイクル素材の『M-Wood 2』

資源循環センター

千葉県野田市に建設した産業廃棄物の中間処理施設「関東資源循環センター」を 2009 年に本格稼働させています。当センターを中心とする資源リサイクルシステムの構築により、関東エリアの 1 都 7 県を対象とした「広域認定制度」の認定を取得。ここでのノウハウを全国に展開することで、すべての新築施工現場のゼロ・エミッションを推進しています。



▲廃ダンボール圧縮設備

基盤強化の取り組み 4

豊かな暮らしの創出

安全・安心な住まいを基盤に、災害に強く回復力のあるレジリエンスにすぐれた住環境の構築、さらには医療・子育て支援など地域課題に応えるまちづくり、そして環境と調和する森づくりを通じた交流など、ミサワホームは心のゆとりが育まれる「豊かな暮らしの創出」を目指します。

安全・安心な住まいづくり『MISAWA-LCP』

国土交通省が公表した「国土のグランドデザイン 2050」では、「防災・減災対策の重点化」が目標として掲げられ、災害に強い社会を築くための重要な考え方としてレジリエンス（強靭さ・回復力）が注目されています。インフラやエネルギー、交通、医療、産業などはもとより、マンションや戸建住宅などの住戸においても生命と財産を守り、被害を最小化し、迅速な復旧を可能とする住まいづくりが求められています。

当社では、自然災害の頻発・激甚化を背景に、個別に対応し

ていた地震や浸水、風災、雪害、火災への対策を 2015 年に体系化し、防災・減災デザイン『MISAWA-LCP』として提案を開始しました。『MISAWA-LCP』は、いつもの快適に加え、もしもの安心について、「備える」・「守る」・「支える」の3つのフェーズに分類した建物と外構のソリューションを提案しています。レジリエンスにすぐれた設計基準により、災害発生時でも安心できる自宅生活の継続を目指します。

MISAWA-LCP 設計基準

躯体性能基準

- **耐震等級3**
震度7でも構造躯体が倒壊しない建物にする
- **耐風等級2（風38地域）**
最大瞬間風速 60m/s 相当でも倒壊しない建物にする
- **耐積雪等級2（多雪100）**
行政基準の 1.2 倍の雪の荷重に耐える建物にする
- **感知警報装置設置等級**
家のどこにいても火災に早く気付けるようにする

プランニング基準

- **備蓄収納（14 日分）**
飲食物・日用品 7～14 日分の備蓄スペースを確保する
- **多方向避難**
安全な複数経路、水平・垂直の避難経路を設ける
- **災害時の居住性（冬季室温安定化）**
避難生活の健康被害を軽減する冬季最低室温を確保する
- **近隣コミュニケーション**
日常から家族・近隣とコミュニケーションしやすい設計にする
- **浸水対応（～1m）**
ゲリラ豪雨、床下・床上浸水に耐える

仕様基準

- **熱源の確保**
- **食料の確保（家族人数×14日分）**
- **備蓄品以外での上水・中水の確保**

生活インフラやライフライン停止・停滞時の7日間+αに及ぶ自宅避難生活を想定した備え（停電・ガス遮断・断水・下水遮断・物流停滞）

〈平常時〉～〈災害時〉対応設計

「いつも」の快適性
「もしも」への備え

MISAWA-LCP
備える・守る・支える 防災・減災デザイン

※内閣府／中央防災会議「首都直下地震の被害想定と対策について」を参考に、ミサワホームが考える「ひとつ上の安心基準」を策定。



▲安心の自宅生活継続のために「蔵」での備蓄を提案

地域課題解決に向け、未来を見据えたまちづくり

当社は、医療・介護・子育て支援を中心に、地域や社会の抱える課題解決に向けた複合開発や地域の高齢化に対応したコンパクトシティ型の不動産開発など、未来を見据えたまちづくり事業ブランド『ASMACHI（アスマチ）』を展開しています。

『ASMACHI 浦安』：多世代の人々が集い賑わう未来型のまちづくりを目指して

『ASMACHI』ブランドの第1弾が、2018年3月に完成した『ASMACHI 浦安』です。浦安市および医療法人、地方銀行、当社の4者が、地域包括ケアシステムの構築を目指した複合施設です。医療・介護・子育て・商業・防災・住まいなどの機能を備え、地域住民が健康で豊かな生活をおくるためのスマートウエルネス拠点としてオープンしました。施設内には、高齢者が相談できる地域包括支援センターのほか、病児・病後児保育室、認可保育所なども設置して子育てしやすい環境を構築。さらにアクティブシニア向け分譲マンションも隣接開発し、病院・複合施設が隣接する安心で便利な住まいとなっています。

当社は病院併設の複合施設を保有・運営することで、追加コストをかけずに病院の周辺環境を整えることを実現し、地域が必要とする複数の機能を集約して整備・連携させることで多世代の人々が集い賑わう未来型のまちづくりを行っています。



▲『ASMACHI 浦安』

『ASMACHI 藤沢』：多世代が集うスマートウエルネスタウンを実現

2021年4月に開業した複合施設『ASMACHI 藤沢』（神奈川県藤沢市、施設名『藤 -teria（ふじてりあ）』）は、子育て支援、健康維持・介護予防・在宅生活支援、多世代交流の3つのテーマを実現した施設です。小児科・歯科クリニックや薬局、小規模多機能型居宅介護施設等、医療・介護を中心に施設を整備。公共施設には、病児保育室を持つ保育園をはじめ、子育て

や多世代交流、防災に関する施設を備えます。当社は民間施設『ASMACHI 藤沢』の運営にとどまらず、公共施設を含め施設全体で連携し、子育てや健康づくり、交流を育むイベント開催等を通じ、多世代が安心して健康に暮らせるスマートウエルネスを実現します。

地域社会への貢献と交流機会の創出

ミサワホームグループは、森林資源の恩恵を受けている企業として、この恵みを絶やさぬよう地球環境保全やカーボンニュートラルの達成に向けた取り組みを推進しています。

宮城県では東北ミサワホーム株式会社が、県有林約5ヘクタールを借り受け、ネーミングライツ契約により『MISAWA オーナーの森 宮城』と命名し、2006年1月に保全活動を開始。社員と地元団体とともに、間伐や下草刈り、遊歩道整備やベンチ設置を実施しています。

長野県松本市に2014年に開設した『ミサワホームの森 松本』では、地元在来種による森の再生を目指し、地域の皆さまとともに当社の社員のほかグループ会社、パートナー企業が協力して間伐による整備活動を行っています。

そのほか、フィンランドで木材加工を行う『ミサワホームズ オブ フィンランド株式会社』（以下、MHF）では、社員とパートナー企業が毎年、植樹を行っています。伐採された森林に苗木を植えることで持続可能な森林保全に寄与しています。

MHFは、適切に管理された現地の森林から品質の安定した木材を調達しています。原木はMHFで加工され、製材・乾燥後に日本へ輸出し、住宅の構造部材となります。木材加工の工程で発

生する木材チップはパルプの原料としてパルプ工場へ供給し、樹皮やおがくずは隣接する火力発電所に送られバイオマス燃料として活用されています。発電した電力は現地ミッケリ市内の家庭や施設へ供給され、ミッケリ市内の電力の約8～10%を賄うなど、地域社会を支えるインフラの一部になっています。



▲森林資源を無駄なく活用するフィンランド工場

■ 基盤強化の取り組み 5

デザイン思想と知的財産

ミサワホームの革新的な住まい。それは「シンプル・イズ・ベスト」の美しいデザインと、そのデザイン思想を形にする独自技術や知的財産によって成し遂げられます。

■ ミサワホームのデザイン

■ デザインの基本思想

「シンプル・イズ・ベスト」― 誠実で普遍的な美しさを追求する。これは当社の最も根源的なデザイン思想です。「シンプル・イズ・ベスト」とは、何も付け加えるものがなく、何も取り去るものがない状態で、余計な装飾を排し、必要な要素だけを残した状態。本質的な美しさを実現するとともに、多様な暮らし方や将来の変化やメンテナンスにも対応しやすく、いつまでも、誰もが住み続けられる持続可能な住まいを目指しています。

その源流にあるのがドイツの芸術学校「バウハウス」^{※1}の思想です。当社は、「社会と人々の暮らしをデザインで良くしよう」という強い意志に共感し、現代の住宅設計に生かしています。

※1 1919年に創設された、20世紀の建築とデザインの礎を築いた芸術学校。



▲ミサワバウハウスコレクション

■ 意匠・機能・提案力を支えるデザイン体制

当社は、社会の変化や課題をとらえ、性能・機能性・デザイン性の向上を追求し、独自技術やオリジナル部品の開発を通じて新たな暮らしの提案を続けています。例えば『CENTURY Primore』の特徴である深い軒と水平ラインが織りなす印象的な外観は、意匠と機能を備えたオリジナルの外装部品によって実現しています。

また、1994年に登場した『蔵のある家®』シリーズは、収納不足という日常の悩みに応え、『大収納空間「蔵」®』で住空間の自由度を飛躍的に向上。累計販売78,800棟（2024年度）の実績を誇ります。

当社では、すぐれた住まいづくりを実現するため、1997年に「MG デザイナー認定制度」を導入。敷地条件やお客様のニーズに応じた最適な提案ができるプロフェッショナルを育成しており、現在、全国に300名を超える認定デザイナーが在籍しています。

また、社内設計コンペを毎年開催。2024年度のコンペでは全国のデザイナーから多数の応募があり、新築部門25件、リフォーム部門9件を表彰しました。

■ 外部コンペへの挑戦

当社は、美しさだけでなく性能、コスト、社会や環境への貢献といった企業姿勢までがトータルに審査されるグッドデザイン賞を35年連続、累計173点で受賞。2019年には、エネルギーや水の自立性を高めることで、インフラ未整備の地でも生活を持続可能にするプロジェクト『蒸暑地サステナブルアーキテクチャー』が、グッドデザイン賞の上位賞であるグッドフォーカス賞[防災・復興デザイン]を受賞しました。さらに、子どもや子育てに関わる社会課題解決に取り組む優れた作品を顕彰するキッズデザイン賞も18年連続で受賞しています。



▲CENTURY Primore



▲社員設計コンペ新築部門 グランプリ作品

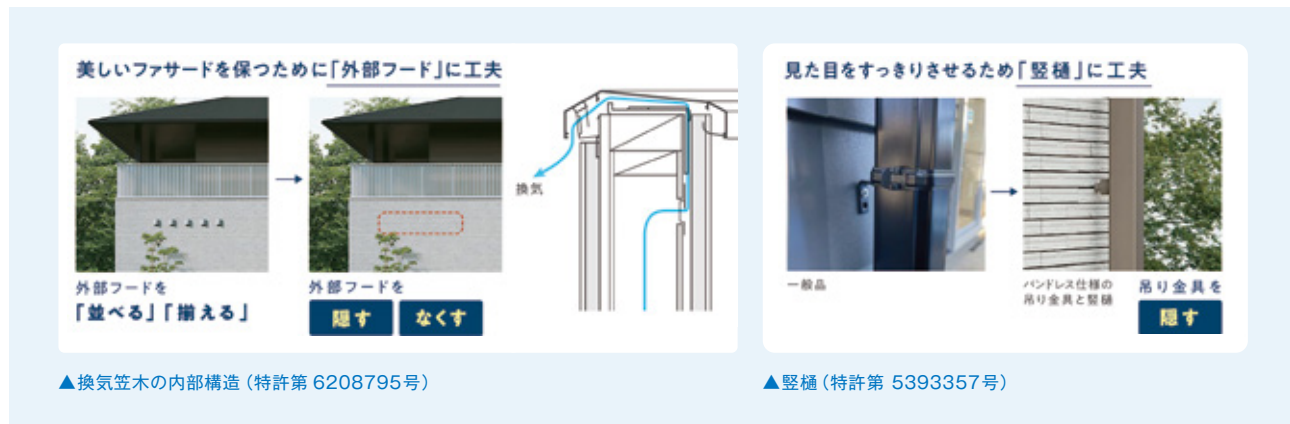


▲『蒸暑地サステナブルアーキテクチャー』
グッドデザインベスト100受賞（2019）

■ 知的財産活用の取り組みについて

■ デザインを実現するための特許技術

当社は独自の設計・デザイン思想を具現化するため、技術開発と知的財産戦略を密接に連携させています。美しいシンプルな外観を実現するうえで見た目に影響する要素を「隠す」「なくす」ため、機能を内包する高度な設計技術を開発しています。例えば、外壁に換気フードを設けず、笠木から十分な換気を行う独自技術を開発し特許を取得。余分な装飾を排除し、洗練されたファサードデザインを実現しています。また、バンドレス吊り金具の堅樋などグッドデザイン賞を受賞した特許技術も多数保有しています。



▲換気笠木の内部構造（特許第 6208795号）

▲堅樋（特許第 5393357号）

■ 業界トップクラスの特許出願件数

当社が保有する特許件数^{※2}は607件。内容は建築躯体（182件）、空間デザイン（100件）、外装関連（42件）、内装関連（63件）、DX関連（56件）、その他（164件）など多岐にわたります。特許取得は、お客様の暮らしを豊かにするため、さまざまな分野で技術を追求する姿勢の証と言えます。

他社の特許審査で拒絶理由として引用された特許件数「他社牽制力ランキング」^{※3}では2013年版から2023年版まで11年連続1位を獲得。特許出願の促進に向け、R&D部門との共創により2024年度以降は年間100件の出願を目標とし、業界トップクラスの特許出願件数維持を目指しています。

※2 2025年5月13日時点。

※3 パテントリザルド社が毎年発表。

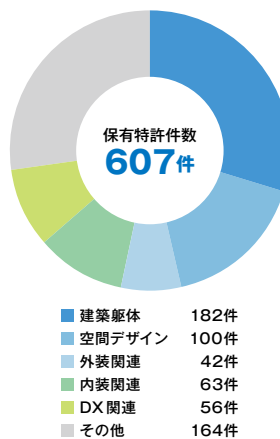
■ 「知財ミックス」によるブランド保護

特許技術だけでなく、意匠登録や商標登録も積極的に行い、デザインの思想から生まれた商品・サービスのブランドを多面的な知的財産として戦略的に保護・活用しています。

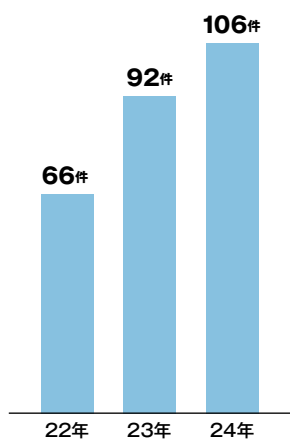
重要ブランドでもある『蔵のある家®』については、「蔵」関連の多くの表現についても商標登録をしているほか、代表的なものには発信媒体での「®」マーク表示も行っています。特許技術や意匠登録も「蔵」関連で複数保有しており、複数の知的財産権を組み合わせる、いわゆる「知財ミックス」により『蔵のある家®』ブランドを他社の模倣から保護する範囲を広げています。これにより、『蔵のある家®』が当社のブランドであるとの信用を守り続けています。

また、デザインを保護する意匠登録については、新しいデザインを常に創り続けた結果として、国内で初めてマンションや住宅内装の意匠登録を取得しました。お客様の心地よさに寄与する当社独自のデザインを、意匠登録によって守っています。

■ 保有特許の内訳



■ 年間の特許出願件数の推移



蔵のある家®

大収納空間「蔵」®

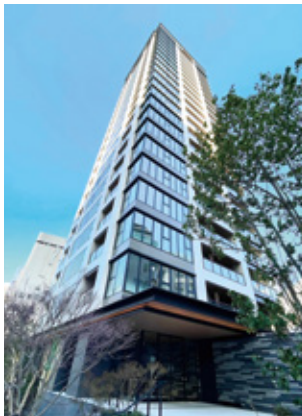
KURA®

▲「蔵」関連の代表的な商標登録



▲MJ FRAME AG
（意匠登録第1681118号）
※国内初の「住宅の内装」の意匠登録

アルピオ・ザ・タワー千代田飯田橋▶
（意匠登録第1673701号）
※国内初の「マンション」の意匠登録



基盤強化の取り組み 6

研究開発・先進的な取り組み

ミサワホームグループは、社会課題や環境変化に対応するため、研究開発と先進技術の導入に力を注ぎ、住まいの可能性を広げる挑戦を続けます。

■ 研究開発活動

| 研究開発の基本方針『think for future』

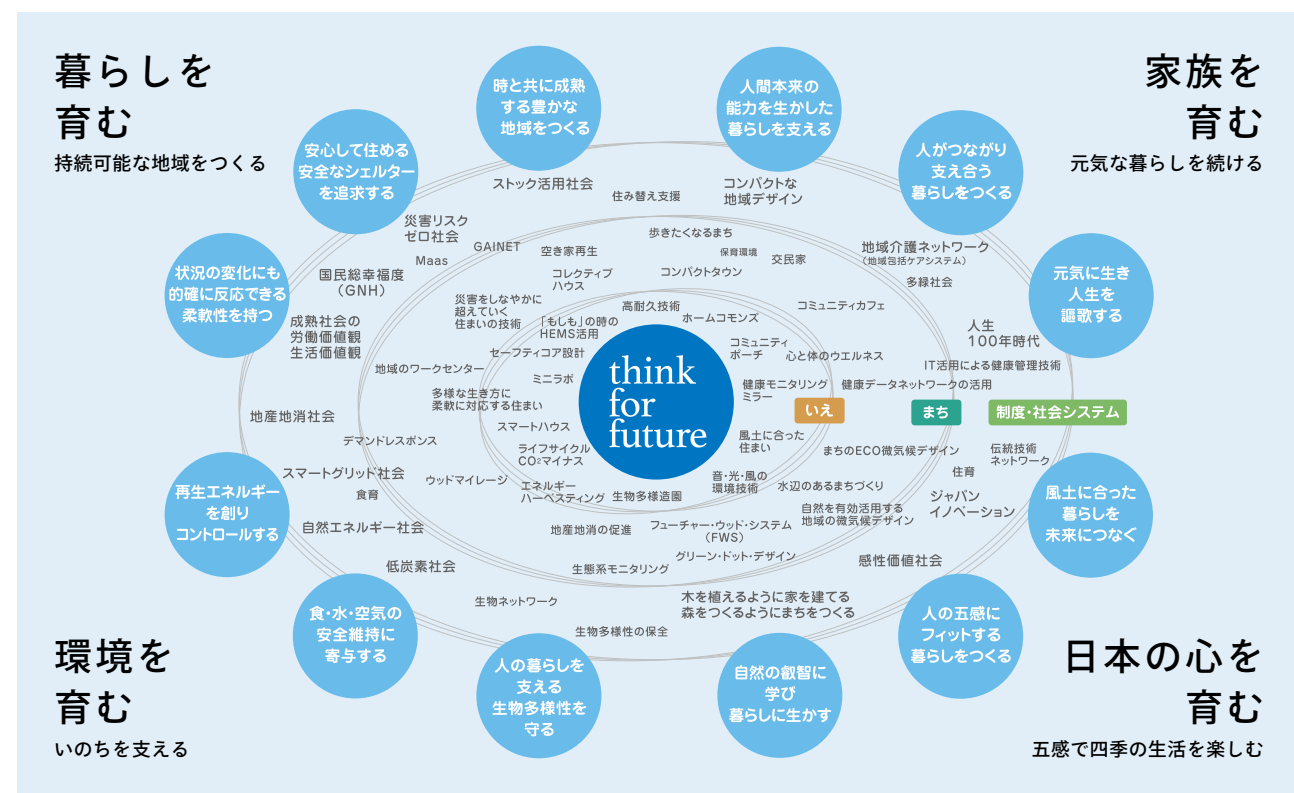
ミサワホームは、住宅業界初の「住生活」シンクタンクとして1973年にミサワホーム総合研究所を設立。以来、培ってきたリソースを最大限に生かし、未来を見据えた「暮らし」に関する先進テーマを、ハード（技術開発）とソフト（価値創造）の両面から探求しています。住まいの新たな価値と豊かな住環境の未来を目指すため、その担い手である子どもたちの未来を見据えた「4つの育む」を開発指針として活動しています。

■ 開発指針「4つの育む」とホリスティック・チャート



「環境を育む」は自然の快適さを生かし、環境への負荷ゼロを目指した先進の住まいづくり。「暮らしを育む」は、永く住み継がれる、価値の高い住まいづくり。「日本の心を育む」は、1000年の住文化を楽しみながら、伝え残す住まいづくり。「家族を育む」は、暮らす人が幸せになれる住まいづくりです。

未来の住まいを構想するうえでの12の視点と、暮らしをデザインするキーワードを体系的に整理した「ホリスティック・チャート」を策定し、研究開発における指針としています。



▲「住まいのミライ」を考えるホリスティック・チャート

先進的な取り組み ～技術開発・研究の成果を住まい・非住宅へ展開～

省CO₂やサステナブルな取り組みに貢献する大規模木造技術開発

当社は、これまで培った木造住宅の設計・施工技術を基盤に、環境配慮と災害対応力を両立する中層建築の技術開発・商品化を積極的に推進しています。木材の再評価が進む中、都市の脱炭素化や地域活性化に貢献する「都市木造」の普及を重要テーマととらえています。

その一環として、戸建住宅での品質管理や施工ノウハウを応用し、中層建築の性能と施工性向上を図っています。特に 2025 年 3 月に発表した『CROSS MONOCOQUE』は、設計自由度や施工効率にすぐれ、中層木造建築の普及を後押ししています。

さらに、内閣府の「官民研究開発投資拡大プログラム(PRISM)」
での中高層木造研究にも参画。木質接着複合パネルを活用した
最大10階建の住宅の実現が期待されています。



ウェルネスへの取り組みに貢献するバイオフィリックデザイン研究

ミサワホーム総合研究所では、人々の心身の健康と豊かな暮らしの実現に向け、自然とのつながりを重視した「バイオフィリックデザイン」の研究を推進しています。植物や自然光、音や空気といった自然要素を取り入れることで、快適で創造的な空間づくり

を目指します。具体的には、植物を活用してストレス軽減や集中力向上、部署間の交流促進の効果を検証。暮らす場と働く場の双方で心地よく、生産的な環境づくりに貢献します。



▲バイオフィリックデザインを採用したミサワホーム総合研究所のオフィス

次世代建築への取り組み

当社は1968年に南極・昭和基地の建設支援を行って以来、半世紀以上にわたり南極建築に携わり、累計36棟・延べ約5,900㎡を供給。2023年には昭和基地最大規模となる夏期隊員宿舎を納品し、現地で建設が進められています。

この極地建築の知見を生かし、2017年から宇宙航空研究開発機構（JAXA）と「未来の住宅技術」や「月面有人拠点構築」に向けた共同研究を開始。建築技術者の育成や環境問題への対応といった住宅業界における課題と、宇宙建築に求められる技術が共通する点に着目しています。

共同研究ではモジュール型ユニットを地上で製造・仮組み立てし遠隔地に設置する技術を追求。また、南極も極地という意味では宇宙空間と多くの共通点があることから、JAXAと開発した「南極移動基地ユニット」の実証を目指し、南極地域観測事業の公開利用研究に応募。2020年に南極での実証実験を実施しました。



▲南極移動基地ユニット

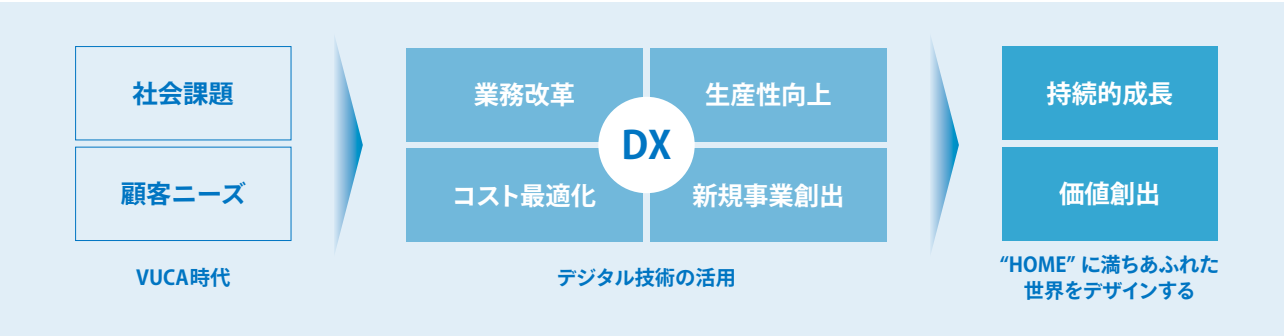
基盤強化の取り組み 7

DX戦略

ミサワホームは、DX（デジタルトランスフォーメーション）を経営戦略のひとつに据え、業務改革や情報セキュリティの基盤強化を推進。AI やクラウドを活用した、さまざまなデジタル施策を展開しています。

DX推進の基本方針

当社は「“HOME” に満ちあふれた世界をデザインする」というパーパスのもと、社会や顧客の変化に柔軟に対応し、デジタル技術を活用した持続的成長と新たな価値創出を目指しています。DXを経営の重要戦略と位置づけ、業務改革・生産性向上・コスト最適化・新規事業創出に取り組んでいます。



DX推進体制

ITソリューション部がDXの中核を担い、全社の安定したシステム運営と生産性向上を推進。部門横断の「イノベーションプロジェクト」を設置し、現場と連携した実効性の高いDX 施策を企画・実行しています。



DXの重点領域

事業構造変化への対応

事業ポートフォリオの多様化・多層化に合わせ、ITで業務最適化と新たな価値創出を推進

人財育成・DX文化醸成

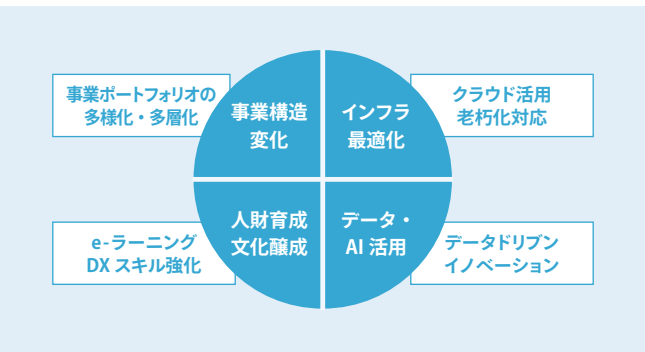
e-ラーニングや生成AIパスポート試験などでDX スキル・マインドを強化

ITインフラ最適化

クラウド活用や運用見直しでコスト削減と安定稼働を両立。老朽化リスクにも対応

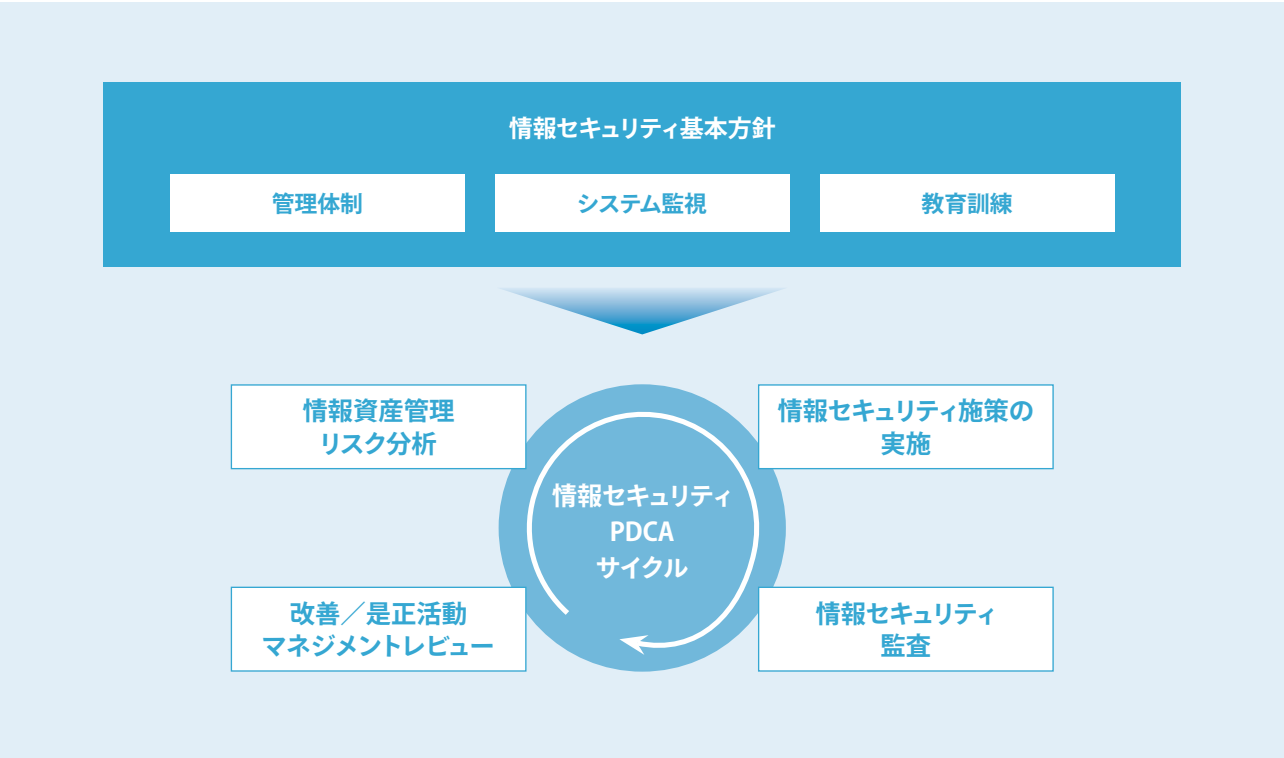
データ・AI活用

データ集約・標準化、AI 活用による意思決定の高度化と新ビジネス創出に貢献



情報セキュリティ

当社はDXを支える情報資産の保護・管理を重要な責務と位置づけ、情報セキュリティ基本方針に基づき、管理体制の構築や、システム監視・教育訓練など多面的な対策を実施。これらの取り組みを通じて、情報セキュリティを維持・向上するための活動を実践しています。



DXの取り組み事例

生成AIチャットボット

住宅を検討中のお客さまに向けて、当社ホームページ上の360°ウォークビューでご利用いただける「生成AIチャットボット」機能を導入。まるでモデルハウスを歩いているようなリアルな視点で住宅内を見学しながら、疑問に思ったことをその場で質問し、即座に回答を得られる新しい体験が可能です。

「この部屋は何畳?」「この床材の種類は?」といった、ご見学中に自然と湧いてくる疑問に、AIが24時間いつでもお応えします。人に直接聞くほどではないけれど気になることや、少しハードルの高い質問も、気軽にご相談いただけます。



※特許出願中

AIによるインテリアイメージ提案

「こんな空間にしたい」「雑誌で見たあの雰囲気が好き」——頭の中にある“理想の住まい”を、たった数分で目に見えるカタチに。

直感的に使える画像生成AI搭載アプリで、お客さまが選んだテキストをもとに、インテリアイメージをその場で生成します。

お打ち合わせ中、その場で生成されたイメージと一緒に見ながら、ご要望にぴったりのリフォームプランを練り上げていくことができます。「自分の言葉でうまく伝えられるか不安」「完成後の雰囲気をイメージしにくい」。そんなお客さまにも、安心してご相談いただける新しい提案ツールです。



※特許登録済

基盤強化の取り組み 8

PLT グループとの連携

ミサワホームが参画するプライム ライフ テクノロジーズグループ（以下、PLT グループ）は、「未来をまちづくりの PLT」をコーポレートメッセージに掲げ、まちと住まいの価値を再定義。顧客課題・社会課題の解決と持続可能な暮らしの実現を目指し、新たな挑戦を続けています。

ミサワホームと PLT グループ

PLT は、「くらしとテクノロジーの融合」による未来志向のまちづくりを目指して、2020 年1月にパナソニック（現パナソニックホールディングス）とトヨタ自動車が設立し、三井物産を加えた3社が株主となって誕生しました。ミサワホーム、パナソニックホームズ、トヨタホーム、パナソニック建設エンジニアリング、松村組の5社を事業会社とするホールディングス会社です。

パナソニックのくらしアップデート技術と、トヨタ自動車のモビリティ技術をバックボーンに、グループ5社が持つ住宅やまちづくり、建設技術などを融合し、まち全体でくらしの新たな価値やサービスを創出しています。



PLT グループの概要

創 立	2020年	国内外 グループ会社数	168社
従業員（連結）	約2万人	海外展開都市数	11都市 ^{※1}
売上高（連結）	約1兆1060億円	戸建住宅販売戸数（国内）	約1万300戸 ^{※2}

・国内外グループ会社数、従業員数、海外展開都市数：2025 年4月時点 ・売上高、戸建住宅販売戸数：2024 年度
※1 アメリカ、オーストラリア、台湾、インドネシア、マレーシア、フィンランドの世界6 か国・11 都市でグローバルネットワークを構築
※2 グループ3 社（ミサワホーム、パナソニック ホームズ、トヨタホーム）の戸建住宅販売戸数の合計値

PLT グループの課題解決型まちづくり事例

■羽田開発プロジェクト

東京都大田区の旧羽田旭小学校跡地に、公民連携で「つくと暮らしを一体に。」をコンセプトにした施設群を整備。製造業支援、防災機能強化、地域交流を融合し、国内外の先端人材が集う産業振興と暮らしの拠点を創出します。2026～27 年度竣工予定で、地域課題解決と持続的なまちづくりに貢献します。



▲完成イメージパース

■Up DATE City ふくしま

地元企業・住民が主体となり、福島県伊達市の遊休耕作地を再生したスマートシティ。タウンマネジメント会社や協議会の設立、地元工務店の参画により、地域内でのサービス提供と経済循環を実現。2023 年10月にまちびらきをし、地域への想いを持つ企業や人材の活躍フィールドになっています。

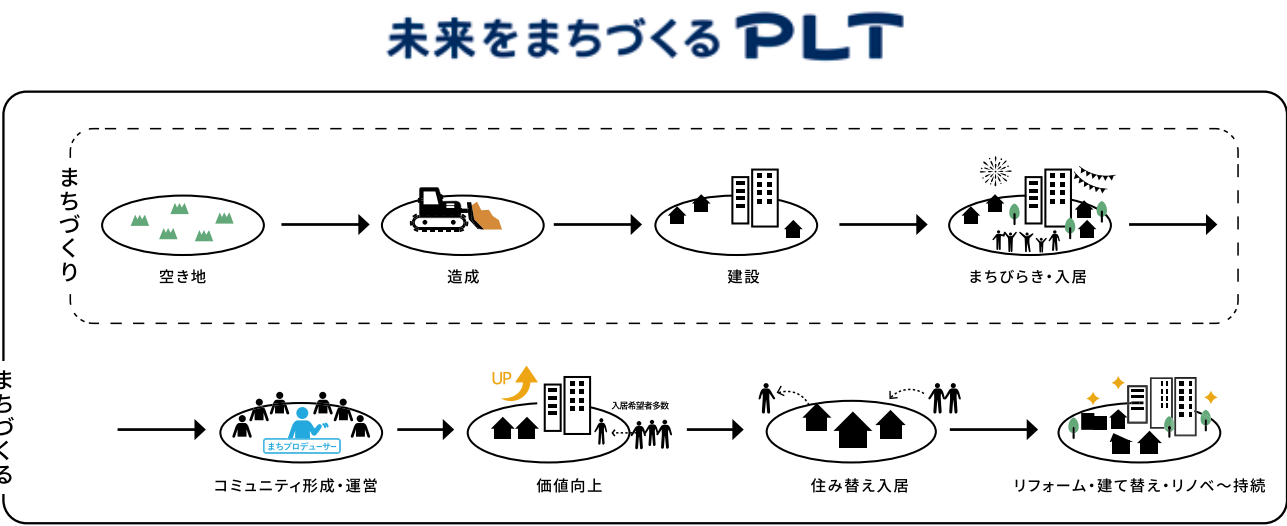


▲交流施設を中心にさまざまなイベントを開催

グループブランド「未来をまちづくりの PLT」を展開

PLT とグループ5社は、2024 年に新たなグループブランド「未来をまちづくりの PLT」を策定し、各社共通のブランド表示として展開しています。単にまちを開発するのではなく、継続的に育てていく「まちづくり」という視点から生まれたものであり、お客さま一人ひとりの「自分らしいくらし」を実現する企業姿勢を象徴しています。

PLT は、2023 年の中期経営計画で、メーカー・ビルダーから顧客課題・社会課題を解決するデベロッパー、さらに「くらしサポート事業者」への進化を掲げました。強力な顧客基盤を生かし、「まちと住まいをサービスとして提供する」循環型ビジネスを展開中です。



PLT とグループ各社の連携

グループ横断の連携を強化するため、PLT は「シナジー最大化」を掲げ、各社が連携しやすい環境づくりを推進。情報共有サイト「PLT Connect」を活用し、グループ内に最新情報を随時発信しています。

連携強化で注目されるのが「ONE heart チャレンジ制度」です。これは、グループ社員が PLT の一員としての意識を共有し、Our Value「ONE heart」を体感・実践するためのプログラムで、部門や会社の枠を超えて協働する文化の醸成を目指しています。

その中のひとつ、「メンバーボイス・チャレンジ」では、自社や業務の枠組みを超え、PLT グループの仲間と新たな企画に挑戦。社員自らがテーマを提案し、賛同メンバーとともにチームを組んで活動を進めることができます。このような社員主導型の取り組みは、ボトムアップでの価値創出を促進し、グループ全体の結束力と創造力を高めています。

PLT グループは、こうした制度と文化のもとで、まちづくりに貢献する強固な連携体制を築き、さらなる変革と価値創出に取り組んでいます。



CLOSE-UP

2024年度「メンバーボイス・チャレンジ」エントリー事例
「PLT グループ内転職支援ガイドライン」

PLT グループでは、ライフイベントにより就労継続が困難となった社員を支援する「グループ内転職支援ガイドライン」を展開しています。この制度では、「親の介護のため地元に戻りたい」「配偶者の転勤により勤務エリアを変えたい」といった個々の事情に寄り添い、現職での継続勤務が難しい社員に対し、PLT グループ内の他拠点や関連企業での新たな就労機会を提供。職域を超えた人材活用により、社員の働き続けたいという意志を尊重しながら、グループ内のシナジー強化にもつなげています。

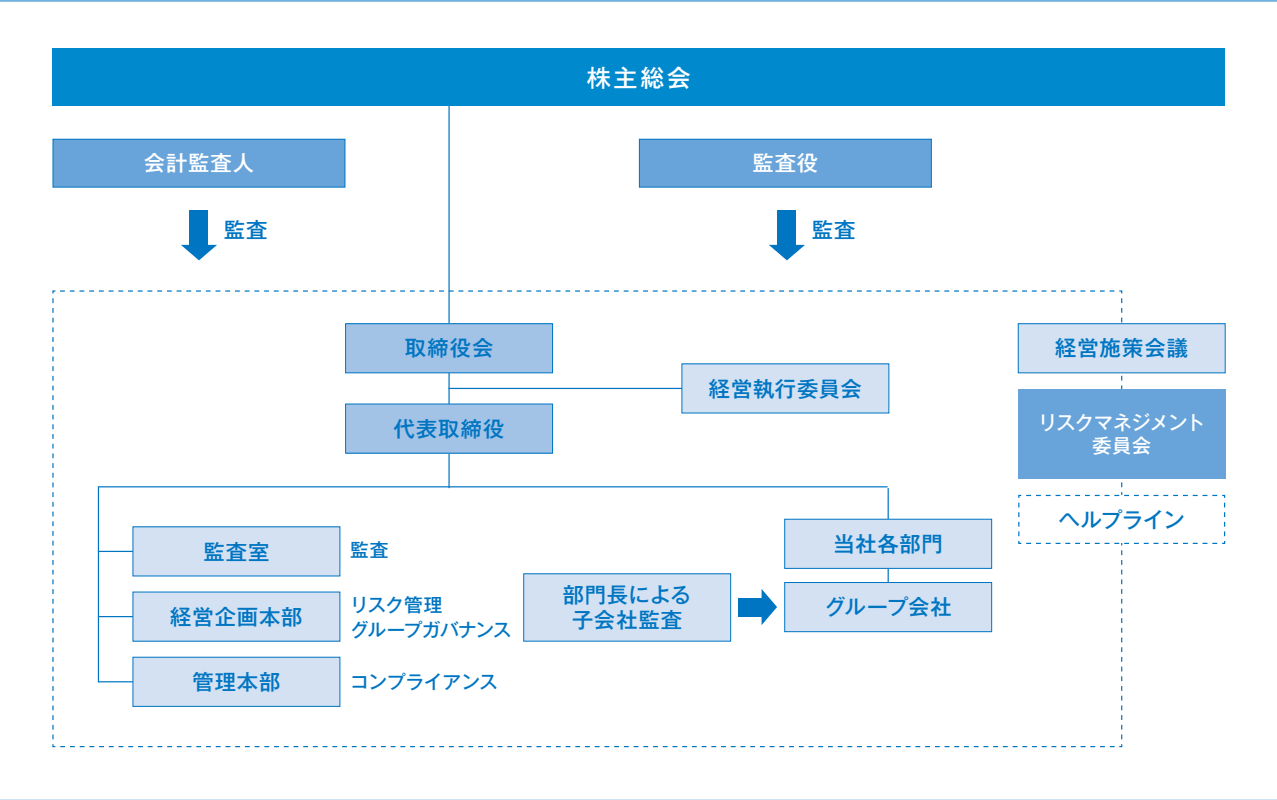
コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

ミサワホームグループでは、パーパス「“HOME”に満ちあふれた世界をデザインする」に則り、地域社会やお客さま、社員、取引先等のステークホルダーに対して「心の拠りどころ」となる“HOME”のお手伝いを目指しています。パーパスを体現し持続的な企業価値向上を図るためには、経営の透明性・健全性を高めるコーポレートガバナンス体制の構築が極めて重要であると位置づけています。

コーポレートガバナンス体制図



リスク管理体制について

毎月開催している「経営施策会議」において、必要に応じ、リスク管理事項（事業リスク、コンプライアンス、内部統制、CS・品質向上策など）についての協議・報告を行っています。

また、マネジメント体制強化を目的に、「リスクマネジメント委員会」を設置しています。経営に影響を与える事象を多角的に洗い出し、各部門におけるアセスメントを行ったうえで、より発生可能性が高く、かつ重大な影響を及ぼす可能性がある項目を「重要リスク」として選定しています。四半期毎に開催す

るリスクマネジメント委員会では、重要リスクへの対策状況のモニタリングおよび改善に取り組んでいます。

リスクマネジメント委員会の取り組み状況については、親会社であるプライム ライフ テクノロジーズに定期報告するほか、PLTグループ内に共通する重要リスクについては、協力して対策を検討するなど、会社の枠組みを超えた組織横断的な連携を進めています。

コンプライアンス

コンプライアンス宣言

当社グループは、コンプライアンスを実践しながら適正かつ健全に成長していくため、より楽しく、明るい、意欲あふれた、風通しの良い職場環境と組織風土を築くことを宣言しています。この実現に向けて、役員および管理職の率先垂範のもと、私たち一人ひとりが従来の価値観や慣習にとらわれず、「4つの誓い（思いやり、耳を傾ける、見て見ぬふりをしない、声がけ）」を実践して、日々誠実に一つひとつの行動を積み重ねていくことを目指しています。

ヘルプライン制度

当社グループは、不正行為等の予防、早期発見、拡大防止等を目的として、不正行為等に関する通報を受け付け、その通報に対して適正に対応する仕組みとして、ヘルプライン制度を運用しています。利用可能な対象者は、役員・社員等で、プライバシーの保護を徹底するため匿名での通報も可能です。また、通報者の保護や不利益取り扱いの禁止を規程に明記しています。根本解決に向けて、継続した教育や啓発活動に取り組んでいます。

区 分	指 標	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
コンプライアンス	ヘルプライン通報件数	41件	18件	19件	17件

コンプライアンス教育

法令順守の周知徹底に加えて、安心して働ける職場環境を推進するため、管理職向けの集合研修を実施するほか、e-ラーニングコンテンツを利用して、グループ各社の社員教育を実施しています。

2024年度公開コンテンツ【職場環境づくり】

テーマ	コンテンツ
コミュニケーション	アサーティブコミュニケーション
ハラスメント防止	【弁護士解説シリーズ】パワハラをしないために～すぐに取り入れられる具体的な方法～
職場づくり	風通しの良い職場づくり講座
部下コミュニケーション	褒め方、叱り方研修
自己啓発	レジリエンス強化

従業員意識調査におけるコンプライアンス設問の活用

毎年定期的に実施する従業員意識調査において、コンプライアンス独自設問を活用し、課題を抱えている部門や拠点の把握に努めています。低スコアの組織については要因分析を行い、課題解決に向けた対応を実施しています。毎年 PDCA を回すことで、より働きやすい職場環境の実現を推進しています。

財務・非財務データ

主な財務データ

損益計算書（連結）

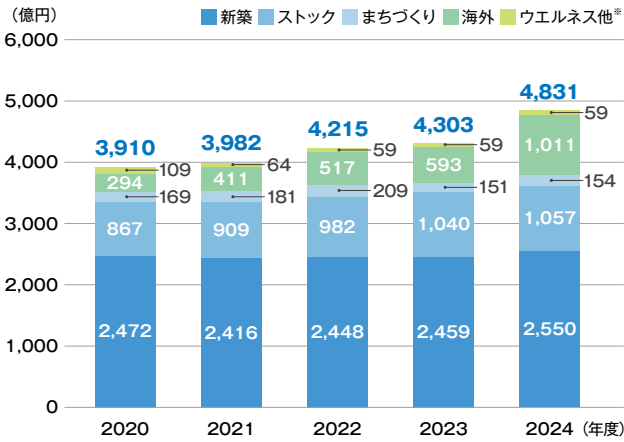
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	3,910億円	3,982億円	4,215億円	4,303億円	4,831億円
新築事業	2,472億円	2,416億円	2,448億円	2,459億円	2,550億円
ストック事業	867億円	909億円	982億円	1,040億円	1,057億円
まちづくり事業	169億円	181億円	209億円	151億円	154億円
海外事業	294億円	411億円	517億円	593億円	1,011億円
ウエルネス事業他*	109億円	64億円	59億円	59億円	59億円
営業利益	65億円	116億円	166億円	151億円	177億円
新築事業	39億円	39億円	40億円	30億円	42億円
ストック事業	8億円	28億円	49億円	51億円	55億円
まちづくり事業	2億円	13億円	23億円	24億円	19億円
海外事業	22億円	38億円	54億円	46億円	60億円
ウエルネス事業他*	△ 5億円	△ 1億円	△ 1億円	0億円	1億円
経常利益	68億円	120億円	165億円	149億円	162億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	22億円	51億円	114億円	87億円	91億円

※事業セグメント組み替えにより、ウエルネス事業には 2021年度まで事業外の損益を含む

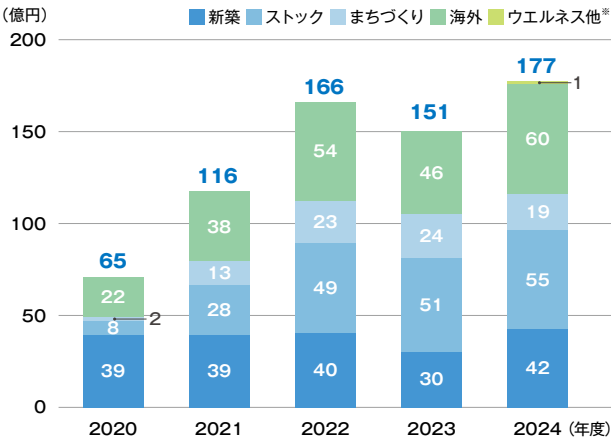
貸借対照表（連結）

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
総資産	2,617億円	2,617億円	2,757億円	3,381億円	4,088億円
純資産	685億円	673億円	793億円	833億円	1,022億円

連結売上高



連結営業利益



主な非財務データ

項 目			2024年度
従業員数	連結		7,962名
	単体		2,864名
女性従業員比率	連結		26.4%
	単体		22.3%
新卒採用数	連結		223名
	単体		76名
女性新卒採用比率	連結		46.2%
離職率	単体	(男性)	3.5%
		(女性)	2.0%
平均勤続年数	単体	(男性)	21.5年
		(女性)	15.6年
平均年齢	単体	(男性)	46.9歳
		(女性)	40.8歳
女性管理職比率	連結		5.6%
障がい者雇用率	単体		2.56%
男性育児休業取得率	連結		69.3%
	単体		100%
二次健診受診率			98.8%
森林認証を受けた木材調達率			78.0%
工場・現場廃棄物リサイクル率			100%
ZEH 供給率			93.0%
長期優良住宅認定取得率			60.5%
特許出願件数			106件
グッドデザイン賞累計受賞点数			173点
研究開発費			1,902百万円
ニュースリリース件数			55件
お客さま満足度(総合)			93.5%
お客さま満足度(建物)			96.0%
ミサワホームオーナーさま、ご入居者からのご紹介件数			2,601件
「南極クラス」開催校数／受講生徒(児童)数			215校／16,401名
業界関連団体への出向社員数			16名

会社情報

会社概要

社名	ミサワホーム株式会社 MISAWA HOMES CO., LTD.
本社所在地	〒163-0833 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号 新宿 NS ヒル
設立年月日	2003年8月1日 (旧ミサワホーム株式会社は1967年10月設立)
資本金	11,892,755,813 円
主な事業内容	・建物及び構築物の部材の製造及び販売 ・建築・土木・外構・造園その他工事の設計、請負、施工及び監理 ・土地の開発及び造成並びにそれらの請負 ・地域開発・都市開発・環境整備の企画、設計、監理及び請負 ・不動産の売買、交換、賃貸、仲介、管理及び鑑定 ・建設資材、建設設備機器、建設機械装置、家具、室内装飾品の設計、製造、施工、販売、賃貸及び輸出入 ・工業所有権・著作権・ノウハウ・システム技術・その他のソフトウェアの取得、開発、企画、保全、利用、販売及び仲介 ・情報処理及び情報提供業務 ・コンピューター・通信・映像・音響・医療等のシステム機器並びにソフトウェアの製造、制作、販売及び貸与 ・個人・法人の資産運用、資金調達に関する指導及び情報提供業務 ・損害保険の代理業、生命保険の募集業 ・出版物の制作及び販売 ・高齢者向集合住宅施設の経営並びにその利用権の販売及び仲介 ・介護保険による居宅介護業務等並びに要介護者及び要支援者に対する介護業務 ・車椅子等介護用具の製造、制作、販売及び貸与 ・上記事業に関する調査、研究、技術開発、教育及びコンサルタント業務
株主	ブライム ライフ テクノロジーズ株式会社 (100%)
許可	建設業許可 国土交通大臣許可 (特-4) 第22353号 [建築、土木] 宅地建物取引業免許 国土交通大臣 (4) 第7576号 一級建築士事務所登録 東京都知事登録第53910号 (本社) 他

主な外部評価



役員陣容

代表取締役 社長執行役員	作尾 徹也
取締役 専務執行役員	南谷 和秀
取締役 常務執行役員	堤内 真一
取締役 常務執行役員	五十嵐 茂
取締役 執行役員	中川 淳
取締役	道浦 正治
取締役	長田 准
常勤監査役	長谷 博友
監査役	広佐古 博之
常務執行役員	佐藤 徹
常務執行役員	在川 秀一
常務執行役員	桜沢 雅樹
常務執行役員	肥後 裕之
常務執行役員	野村 幸史
執行役員	高垣 隆好
執行役員	中庄谷 博規
執行役員	久保 建史
執行役員	本島 幹雄
執行役員	小辻 義仁
執行役員	橋本 雅史
執行役員	滑川 智之

ミサワホームグループ

