

株式会社不動産 SHOP ナカジツ

ポジティブインパクトファイナンス評価書

2026年9月30日



大垣共立銀行とOKB総研は、株式会社不動産SHOPナカジツ（以下、「同社」）に対してポジティブインパクトファイナンス（以下、「PIF」）を実施するにあたって、同社の事業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブインパクト/ネガティブインパクト）を分析・評価した。

この分析・評価は、国連環境計画金融イニシアチブ（UNEP FI）が提唱した PIF 原則および PIF 実施ガイド（モデル・フレームワーク）、ESG 金融ハイレベル・パネルにおいてポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」に則ったうえで、大垣共立銀行とOKB総研が開発した評価体系に基づいている。

目次

1. 企業概要と経営理念、サステナビリティ.....	1
(1) 株式会社不動産 SHOP ナカジツの企業概要	1
(2) 株式会社不動産 SHOP ナカジツの事業概要	3
(3) 経営理念	9
(4) サステナビリティ.....	10
2. インパクトの特定	14
(1) バリューチェーン分析.....	14
(2) インパクトマッピング	14
(3) インパクトレーダーによるマッピング	15
(4) 特定したインパクト.....	17
(5) インパクトニーズの確認、大垣共立銀行との方向性の確認	20
3. インパクトの評価	22
4. モニタリング.....	24
(1) 株式会社不動産 SHOP ナカジツにおけるインパクトの管理体制.....	24
(2) 大垣共立銀行によるモニタリング	24

1. 企業概要と経営理念、サステナビリティ

(1) 株式会社不動産 SHOP ナカジツの企業概要

企業名	株式会社不動産 SHOP ナカジツ
創業	1987 年 4 月
設立	2006 年 6 月
代表者名	代表取締役会長 鳥居 守
資本金	7,000 万円
従業員	710 名 (2026 年 4 月時点)
売上高	469 億円 (2026 年 4 月期)
事業拠点	本社 岡崎市羽根東町三丁目 3 番地 9 名古屋支社 名古屋市中村区名駅一丁目 1 番 1 号 JP タワー名古屋 26F 岡崎工事オフィス 岡崎市羽根北町六丁目 1 番地 4 名古屋南工事オフィス 大府市東新町一丁目 160 番地
事業内容	不動産仲介事業、新築住宅販売事業、中古住宅買取再販事業 収益不動産販売事業、リフォーム・リノベーション事業
関連会社	株式会社 MUSUBU (人材紹介業/人事コンサルティング業) ベトナム法人 Naka JP Co., Ltd. (建築確認申請図面等の各種図面作成補助) 株式会社ナカジツコミュニティリンク (不動産賃貸管理事業、民泊/旅館運営事業、特定建設事業) 株式会社ナカジツあんしん保証 (家賃債務保証事業) 株式会社高橋コーポレーション (不動産売買、賃貸、管理)

<本社>



<沿革>

1987 年 4 月	岡崎市にて中島実業有限会社を設立し不動産事業を開始
1992 年 8 月	岡崎市羽根町に事務所移転
1996 年 4 月	株式会社ナカジツに組織・商号変更
2006 年 6 月	株式会社不動産ショップナカジツ設立(不動産仲介事業を事業継承)
2009 年 3 月	現代表者（鳥居 守）が元親会社より株式を 100%取得
2010 年 11 月	アールアンドリュクス株式会社設立、アールアンドリュクスグループとして新体制 株式会社不動産ショップナカジツから株式会社不動産 SHOP ナカジツに商号変更
2012 年 1 月	仲介店舗である不動産 SHOP ナカジツの名称をおうち探し館に全館リニューアル
2016 年 7 月	名古屋支社開設
2018 年 6 月	福岡県に出店し県外展開を開始
2018 年 9 月	ベトナム現地法人として有限会社 TUNAGU を設立
2019 年 5 月	アールアンドリュクスグループからナカジツグループにグループ体制変更
2020 年 4 月	鳥居 守 代表取締役会長（CEO）就任 樗澤 和樹 取締役社長（COO）就任
2020 年 7 月	アールアンドリュクス株式会社から株式会社 MUSUBU へ商号変更
2020 年 11 月	千葉県に出店し関東地区に進出
2024 年 4 月	株式会社ステータスおよび株式会社ワズスタンドの全株式を取得し、グループ 会社化
2024 年 9 月	有限会社 TUNAGU から Naka JP Co., Ltd.へ商号変更
2026 年 5 月	株式会社ステータスから株式会社ナカジツコミュニティリンクへ商号変更 株式会社ワズスタンドから株式会社ナカジツあんしん保証へ商号変更



(2) 株式会社不動産 SHOP ナカジツの事業概要

同社は愛知県岡崎市に本社を構え、地域密着、顧客のライフパートナーとして、不動産仲介事業「おうち探し館！」、新築住宅販売事業「Asobi-創家（アソビスマカ）」、リフォーム・リノベーション事業「Asobi-リノベ」、中古住宅買取再販事業「Asobi+（アソビプラス）」、収益不動産販売事業「Hugkum（ハグクム）」など幅広い事業を展開している。



・ 不動産仲介事業

「おうち探し館！」ブランドで展開する来店型店舗網を基盤とし、リフォーム・リノベーション事業や新築住宅販売事業へと繋がる顧客接点を創出する起点となっている。

➤ 地域密着型事業

多くの人が一生涯に一度の不動産取引であり、引き渡しで終わりではなく、引き渡しが始まりと考え、地域に寄り添い共に歩む地域密着型の経営を行っている。長く快適に暮らすことができるよう、アフターサービス・メンテナンス、中古住宅の瑕疵保険、住宅の健康診断など、買主・売主ともにより安心できる取り組みを行っている。

➤ 来店型の直営店舗

単に不動産情報を提供するだけでなく、不動産選びの楽しさを感じリラックスして物件を選べる店舗づくりをしている。カフェのような明るい商談スペース・キッズスペースを備え、入りやすく商談がしやすい環境にしている。また、直営店のため店舗間のつながりを使って、顧客により豊富な情報を提供することが可能。

➤ 自社アプリで安心できる取引を実現

来店する時間がない忙しい顧客のために、いつでもどこでも相談できる「オンライン住宅相談」を設置している。また、インターネットでの物件検索も可能。

・ リフォーム・リノベーション事業

同社の中核事業。社会的課題である空き家問題に対し、リフォーム・リノベーションを通じて新たな価値を付与し、市場に再流通させている。

➤ 同社ですべて完結

同社は、不動産仲介とリフォームの両方を一貫して提供している。通常、仲介会社とリフォーム会社それぞれに相談することが多いが、同社ではその手間を省き、顧客のニーズに合わせて、仲介からリフォームまで全てを窓口一つでスムーズにサポートしている。



• 新築住宅販売事業

品質、性能、プラン、デザイン、メンテナンスを不動産のプロが厳選した最適なバランスで、顧客が満足できる暮らしを提供している。

➤ 最高品質

同社では、第三者の検査機関に依頼して、通常の 4.5 倍の時間をかけてチェックし、次の工事に進んでいるため、質の高い住宅が安定して供給できる。

➤ 最適性能

オーバースペックによる費用の無駄をなくし、ランニングコストを下げた最適な性能を提供している。

① 高断熱サッシ

アルミ樹脂複合サッシ採用で断熱性・防露性に優れている。

② 熱交換気システム

綺麗な空気を循環しつつ、エアコンなどの室内温度を有効活用する。

③ 給湯設備

効率の良い給湯器（エコキュート）、お湯を節約できる水栓などがある。

④ 太陽光

AIを活用したクラウド HEMS で、エネルギーを賢くコントロールする。

⑤ 硬質ウレタンフォーム吹付断熱

隙間なく断熱材を施工でき、断熱効果と共に気密効果も高めることができる。

⑥ ミューダム

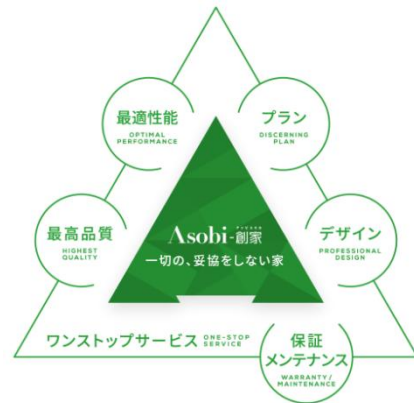
震度 7 の地震が 48 回くり返し起こっても性能を落とすことなく、揺れを低減させる制震ダンパー。

➤ 使い手目線の間取りづくり

累計 5,000 棟以上のプランを作成してきたノウハウをもとに、使い手目線の間取りづくりで、本当の意味で暮らしやすく、自由でスマートな設計を行っている。

➤ デザイン

機能性だけでなく、デザインにもこだわり抜いて、洗練された空間を届けている。



- 中古住宅再販事業
不動産仲介業をメインとする同社が、物件の立地や状態を確認し、価値を認めた物件だけを購入しリフォーム・リノベーションで価値を向上させた後に販売している。
- ニーズに合わせたリノベーション
一般的な買取再販に多いリフォーム済みの物件とは異なり、購入する顧客のライフスタイルや好みに合わせたリノベーションを提案している。
- 収益不動産販売事業
目先の価格や利回りだけにとらわれず、将来の資産価値や出口戦略までを描いたうえで、顧客の視点に立った提案を行っている。
- 顧客の資産をともに育む
入居者の需要が確実に見込める駅から徒歩 10 分以内の「立地」、売却時の最終的な資産価値に直結する「土地」の広さや形状。入居者の長期居住に大きく影響するスタンダードなフラットフロアの「間取り」、そして長年建築事業で培った施工技術と第三者機関に委ねられた検査によって実現する「建物・施工」の品質の高さ。同社は、これらすべてを備えた物件だけを顧客のパートナーとして提案している。



【同社の強み】

- 不動産のワンストップサービス

同社は、不動産仲介だけでなく、新築住宅、リノベーション、中古住宅再販、投資用不動産までを自社で一貫して提供することができる。不動産のプロと建築のプロが連携し、土地探しから設計・施工、リフォームまでトータル提案が可能。また、税務や保険に加え、相続・遺産分割・立ち退きなど不動産に関する様々な相談業務も行っている。

- 高収益を生む独自のビジネスモデル

不動産仲介を入口として様々な情報を入手することができ、新築、リノベーション、中古再販などのサービスを組み合わせる「エリア深耕型バリューアップモデル」※を構築している。この仕組みにより、高い付加価値を提供しながら継続的な成長を実現している。

- ※ エリア深耕型モデル

特定の地域に集中した店舗展開により経営効率を高めることで、地域内でのシェアを拡大し、競争優位を確立するモデル。同社は地域に根ざした不動産売買仲介事業を起点として、事業展開をしているため、豊富な地域情報を保有している。

- ※ バリューアップモデル

リフォームや新築といった複数のサービスを組み合わせ、不動産の付加価値を向上させて販売するモデル。土地や中古住宅をそのまま販売するのではなく、新築住宅を建てて販売したり、中古住宅をリフォームして販売したりすることで、付加価値の高い物件を提供する。

- 購入しやすい価格での建売販売

PJ 土地、建売販売については低中所得層をターゲットとし、購入しやすい価格での建築販売を得意としている。その為仕入する土地は安価で小口な物件が多く、大きいても2〜3区画に分筆して販売する程度の大きさのことが多い。不良在庫として滞留せず、早期売却に繋がっている。

- 中古住宅×リノベーション提案力

中古住宅購入とリノベーションを組み合わせた「Asobi-リノベ」を展開しており、予算を抑えながら理想の住宅を実現できる提案ができる。単に物件を仲介するだけでなく、購入後の暮らしまで見据えたコンサルティングを行っている。

- 工務店グランプリ※における評価

同社は、住宅品質評価機関「ホームリサーチ」が実施する工務店グランプリにおいて、全国トップクラスの評価を継続して獲得している。直近の「第14回工務店グランプリ」において、同社の注文住宅ブランド「Asobi-創家」が品質性能評価で初の全国1位を獲得している。

- ※ 評価対象は単なるデザインではなく、施工品質、現場管理力、技術力、品質管理体制、顧客満足度、情報管理能力など住宅づくりの総合力となる。

- 顧客満足を重視した営業姿勢

同社は「お客様以上にお客様のことを考える」を経営理念として掲げている。専門用語を分かりやすく説明する動画活用や、売却・施工状況の見える化など、不動産業界の透明性向上に積極的に取り組んでいる。

- 急成長企業としての実績

1987 年の創業以来、愛知県を中心に店舗網を拡大し、東海地方（愛知県・岐阜県・静岡県）・関東地方（東京都・千葉県・埼玉県）・九州地方（福岡県・熊本県）へ進出している。売上・従業員数ともに大きく成長しており、全国有数の総合不動産会社へ発展している。

【今後の展開】

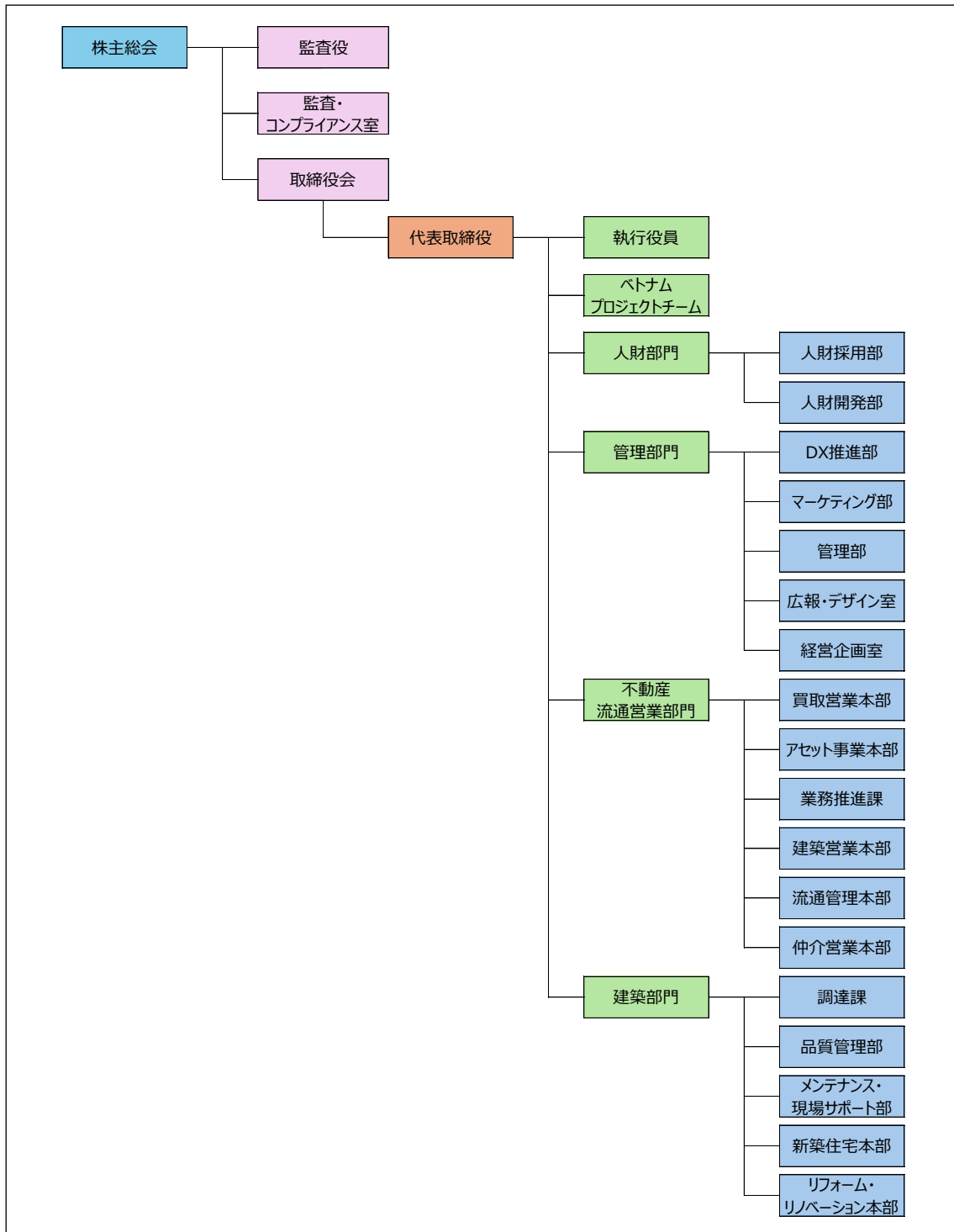
- 全国展開の加速

2028/4 期（第 23 期）までに新エリアを含む地域に 19 店舗を展開する。特に、関東圏の出店強化および関西圏への参入を計画している。都市部への出店を見据え、狭小地住宅・3 階建て物件・2 階リビング物件の提供体制を構築する。

- 中古住宅＋リノベーション市場の強化

人口減少や空き家増加を背景に、中古住宅流通の促進、リノベーション提案の強化、既存住宅の資産価値向上を重点戦略とする。

【組織体制】



(3) 経営理念

同社は以下の理念を掲げて、事業活動に取り組んでいる。

【Mission】

業界の常識を打ち破る チェンジ・エージェント(改革の推進者)であれ

【Vision】

どんな時代も 大切な仲間を Happy にする
強くてやさしい世界一の“カイシャ”を創ります

【Commitment】

常にお客様以上にお客様のことを考え プロとしてのクオリティとスピードで「笑顔」と「ありがとう」が
あふれるサービスを提供し続けます

【Value】

世のため 人のため 己のために ファーストコールカンパニーを志し
一つ、人を財として重んじ
一つ、知識は実践があつてこそと捉え
一つ、大事を為さむと求め小事を重ね
一つ、凡なる事を徹底してやり切り
一つ、日々実践を旨とし反省と改善を怠らず
常に自らを律し 前向きに楽しく 額に汗し 靴底を減らして日々精進します

【代表者メッセージ】

今までどんなに時代が変化しても、不動産が淘汰されることはありませんでした。
それは不動産が人々にとって絶対的な価値を持つ、大切なものだからに他なりません。
ご存知のように、不動産を売ったり買ったりする際には、人生を左右するほどの大きなお金が動きます。そのため、
こうした取引の間には必ず専門知識を携えたプロが介在します。また、あつてはならない話ですが、双方の損得が、
そのプロの知識と良識によって明暗を分ける現実もあります。ここに複雑で奥が深いゆえにつきまとう、不動産の
不透明さがあり、多くの人の誤解や不信を招く理由にもつながっています。
そこで私たち不動産 SHOP ナカジツは、そんな不動産の不透明感と敷居の高さを無くしすべてのお客様に、
わかりやすさと選びやすさ、満足を提供できる独自サービスを展開しています。さらに全スタッフの接遇マナーや
知識レベル、モチベーションを向上させるための研修も徹底。お客様に「相談してよかった」「任せてよかった」と
言ってもらえるよう、また「不動産選びは楽しい」と思ってもらえるよう、つねに最善を尽くしています。
一人ひとりのお客様にとってかけがえの無い大切な不動産を曖昧な知識や力で行き届けてはいけません。
嘘やごまかしがあつてはいけません。慎重でなければいけません。謙虚でなければいけません。責任ある行動をとらなければ
いけません。
仲介のプロに課せられた使命は、実はとても重いものです。
ただ重いからこそ、お客様へ幸せをもたらした時の喜びも大きくなります。
私たちは、不動産仲介業がサービス業であるとの観点からお客様が思う以上にお客様の立場を考え行動できる
不動産ショップの新しいスタイルを、これからも追求していく覚悟です。

(4) サステナビリティ

同社は SDGs への取り組みとして、重点領域として「人財の質を高める」「働きがい追求する」「サービス事業を強化する」「未来へ投資する」の 4 つを設定し、あらゆる場面・あらゆるサービスでの品質向上をミッションに掲げ、同社にかかわるすべての人の幸せと、社会に対して良い影響を与える企業を目指している。

【SDGs 宣言】

<社会>

I. 安心安全な不動産取引の実現

- ・ 透明性のある取引の実現
- ・ 業界全体のコンプライアンス向上
- ・ 個人情報の保護

II. すべての人が安心して暮らせる社会の実現

- ・ 高品質・高性能な住宅の追求
- ・ 高齢者・外国人、子育て世代等に対応した暮らし
- ・ 災害発生時における暮らしの立てなおし

III. 「ストック型社会」の実現

- ・ 不動産の再利用
- ・ 資源の有効活用
- ・ 空き家問題対策



愛知県 SDGs 登録制度 あいち SDGs パートナース 登録証

株式会社不動産SHOPナカジツ 様

愛知県 SDGs 登録制度「あいち SDGs パートナース」
に登録されたことを証します。

<事業を支えてくれる人たち>

I. 地域経済

- ・ あらゆる人の雇用の創出
- ・ 安定的な住居供給
- ・ 建設中などの廃棄ロス削減
- ・ 地域産業やスポーツ選手育成への貢献

II. サプライチェーン

- ・ 透明性のある建材調達
- ・ 労働環境のマネジメント
- ・ 技術・技能継承の支援



＜顧客＞

- ・ オーダーメイドによる顧客価値の最大化
- ・ 資産価値の復元
- ・ 適正価格による提供
- ・ 理想のあそびどころある家の実現
- ・ 安心して住み続けられる家の提供
- ・ 環境に配慮した住宅の推進



＜ナカジツの仲間＞

- ・ 笑顔になる成長機会・自己実現の場の提供
- ・ ライフステージに合わせた労働環境の提供
- ・ IT 活用による働きかた改革



【その他】

＜企業版ふるさと納税を活用した寄付＞

2026 年度は7つの市町（名古屋市、安城市、草加市、刈谷市、熊本市、岐阜市、愛知県東浦町）に寄付を実施

安城市



愛知県東浦町



<義援金支援>

令和8年熊本地震における義援金として100万円を寄付

<特別支援学校への寄付>

愛知県立みあい特別支援学校にプリンタ、ラミネートフィルムなどを寄付



<スポーツ振興を通じた地域活性化>

ナゴヤランナーズカップ※に第1回より協賛

※ランニングマナーの向上や周囲を思いやる「思いやりラン」の考え方を大切にしており、家族や仲間と気軽に参加できるランニングイベント



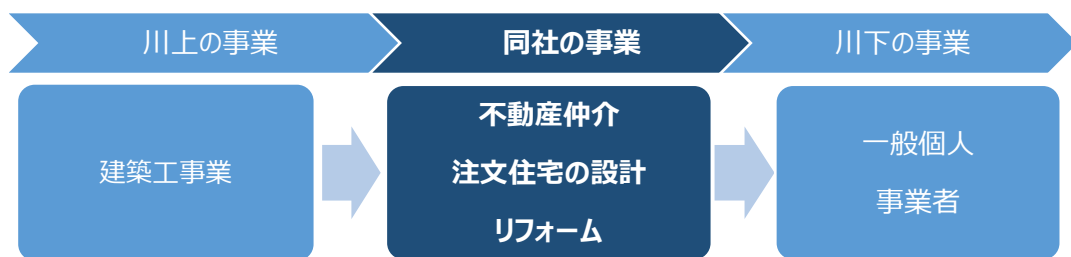
＜働きがいのある労働環境の整備＞

- 研修制度
新入社員の初期研修、配属後1年間のフォロー研修を実施
- 社内人財公募制度
社員の挑戦機会創出のため、人材を必要とする部署が社内で募集をかけ、社員が自分の意思で応募する制度
- 社内ベンチャー制度
新規事業、新サービスの提案制度。誰でも事業責任者になれるチャンスを提供している
- 全社表彰式
半期に1度社員総会を実施し、MVPや新人賞など成績優秀者を表彰
表彰者には特別賞与を支給
- 休暇
年間休日120日に加え、ハネムーン休暇やバースデー休暇、リフレッシュ休暇等の特別休暇制度を整備
- 資格取得奨励金制度
会社が推奨する資格に対して、報奨金や受験料補助などが受けられる制度を整備
- 大手資格学校の受講サービス
資格取得のための講座が割安で受講できるサービスを提供
- 時差勤務
出社時間を30分～1時間ずらすことが可能（子どもが小学校3年生になるまで利用可）
- 時短勤務
勤務時間を6時間もしくは7時間に変更することが可能（子どもが小学校3年生になるまで利用可）

2. インパクトの特定

(1) バリューチェーン分析

- 同社は、愛知県岡崎市に本社を置く総合不動産会社であり、不動産売買仲介を起点として、新築住宅、リフォーム・リノベーション、中古住宅買取再販、投資用不動産、人材紹介までをワンストップで提供している。
- 同社の中核事業は不動産仲介事業であり、「おうち探し館！」を展開しながら、住宅の購入・売却に関する支援を行っている。一方で、単なる仲介にとどまらず、土地探しから設計・施工、リフォーム、資金計画までを一体的に提案できる体制を構築している。不動産の専門家と建築の専門家が連携し、顧客一人ひとりのライフスタイルや将来設計に合わせた住まいづくりを実現している。
- 新築住宅事業では「Asobi-創家（アソビスミカ）」ブランドを展開し、デザイン性と機能性を兼ね備えた住宅を提供している。また、リフォーム・リノベーション事業「Asobi-リノベ」では、中古住宅購入とリノベーションを組み合わせることで、顧客の予算や希望に応じた住まいづくりを支援している。さらに、中古住宅買取再販事業「Asobi+（アソビプラス）」では、既存住宅に付加価値を加えて再生・販売し、住宅ストックの有効活用にも貢献している。



(2) インパクトマッピング

- 大垣共立銀行は、先述のバリューチェーン分析の結果をもとに、インパクトマッピングを実施する。
- 同社の事業を、「建築工事業（国際産業標準分類：4100）」、「自己所有物件または賃借物件による不動産業（同：6810）」、「料金制または契約制による不動産業（同：6820）」とする。
- 川上の事業を、「建築工事業（国際産業標準分類：4100）」とする。
- 川下の事業を、一般個人や不特定の事業者であるためインパクトの特定は行わない。
- 以上の事業について、UNEP FI が提供するインパクトレーダーを用いて「ポジティブインパクト（以下 PI）」と「ネガティブインパクト（以下 NI）」を想定する。

(3) インパクトレーダーによるマッピング

バリューチェーン			川上の事業		同社の事業					
業種 (国際標準産業分類コード)			建築工事業 (4100)		建築工事業 (4100)		自己所有物件または賃借物件 による不動産業 (6810)		料金制または契約制による 不動産業 (6820)	
大分類	インパクトエリア	インパクト	Positive	Negative	Positive	Negative	Positive	Negative	Positive	Negative
社会	人格と人の安全保障	紛争								
		現代の奴隷制度		●●		●●				
		児童労働								
		データのプライバシー								
		自然災害		●●		●●				
	健康と安全	健康と安全		●●		●●	●	●	●	●
		水								
		食糧								
		エネルギー	●	●	●	●				
		住居	●●		●●		●●	●	●●	●
		健康と衛生					●		●	
		教育					●●		●●	
		移動手段						●		●
		情報								
		コネクティビティ								
		文化と伝統		●		●		●		●
		ファイナンス								
	生活	雇用	●		●		●		●	
		賃金	●	●●	●	●●	●	●	●	●
		社会的保護		●		●	●	●	●	●
	平等と正義	ジェンダー平等								
		民族/人種の平等		●●		●●				
		年齢差別								
		その他の社会的弱者		●●		●●				
社会 経済	強力な制度、平和、安定	法の支配						●●		●●
		市民的自由								
	健全な経済	セクターの多様性								
		零細・中小企業の繁栄	●		●		●		●	
	インフラ	インフラ	●●		●●					
	経済収束	経済収束								
自然 環境	気候の安定性	気候の安定性		●●		●●		●●		●●
		水域		●		●		●		●
		大気		●		●		●		●
		土壌		●●		●●		●		●
		生物種		●●		●●		●		●
		生態地		●●		●●		●●		●●
	サーキュラリティ	資源強度		●●		●●		●●		●●
		廃棄物		●●		●●		●		●

「●●」は重要な影響があるカテゴリを示す

「●」は影響があるカテゴリを示す

川上・同社の事業において発現したインパクトについて、カテゴリ毎の対応する SDGs ターゲットを整理する。

川上の事業は、同社が与える影響が小さいため、省略する

	大分類	インパクトエリア	インパクト		取組内容	対応するSDGs
			PI	NI		
同社	社会	健康と安全	健康と安全		取引先に対しては、調達方針により、労働法令遵守や人権尊重、安全衛生の確保を取引条件として求めることで、サプライチェーン全体の健全な事業運営を促進している。 従業員に対しては、プライベートでケガや病気を患った場合でも必要な医療を受けられる体制を整えるほか、高度不妊治療の専門機関と連携し、AMH検査を無料で受診できる機会を提供している。コンビニの入会金無料などの優待サービスを用意し、従業員の健康維持・増進を支援している。	8.8
		資源とサービスの入手可能性、アクセス可能性、手頃さ、品質	住居		新築住宅、リノベーション、中古住宅再販までを一貫して提供する「エリア深耕型バリューアップモデル」を展開し、地域住民に質の高い住居を提供している。中古住宅のリノベーション提案や手頃な価格の新築住宅供給により、多様な世帯の住まい取得を支援するとともに、住宅ストックの有効活用にも貢献している。また、建築・不動産の専門人材が連携し、購入後の暮らしまで見据えた提案を行うことで、居住者の満足度向上と持続可能な住環境の実現に寄与している。 コンプライアンスポリシーに基づき、透明性のある取引実現、業界全体のコンプライアンス向上等に取り組んでいる。	11.1
		生活	雇用賃金		成果主義に基づく公正な評価制度を導入し、営業成績や目標達成度に応じた昇格・昇給により、従業員の意欲向上と賃金水準の向上に貢献している。 新入社員から管理職までの階層別研修や資格取得支援、社内公募制度を通じて主体的なキャリア形成を後押ししている。 事業拡大に伴い従業員採用を強化し、将来的に従業員800名以上を目指している。	8.5 8.6
		平等と正義	ジェンダー平等		育休期間の延長や時短勤務制度の活用、出産祝い金の支給等、女性が働きやすい職場環境を構築している。	8.8
	社会経済	健全な経済	零細・中小企業の繁栄		取引先の品質・安全性・施工能力・経営状況などを総合的に評価し、安定した取引機会を提供することで、地域経済の活性化に貢献している。	9.1
	自然環境	気候の安定性	気候の安定性		調達方針に基づき環境負荷の少ない資材や製品の選定を進めるとともに、自然環境に配慮した住宅の提供を推進している。 ZEHの供給を通じて、住宅利用時のエネルギー消費量やCO ₂ 排出量の削減に貢献している。また、販売する新築住宅におけるZEH基準認定率を高める目標を掲げている。	7.2 11.1 13.2
		サークュラリティ	資源強度		リフォーム・リノベーションを通じて、中古物件の利活用に取り組むことで、廃棄物の排出の抑制、中古不動産の流通に貢献している。	12.5
			廃棄物		専門機関と連携しながら、取組の実効性を高め、建築資材の有効活用や廃棄物発生抑制を推進している。 新築住宅事業やリノベーション事業を展開する中で、資源の循環利用や施工現場の効率化を進めることで、廃棄物の発生量削減に貢献している。	12.5

※同社の「ジェンダー平等」のPIは、同社固有のインパクトとして追加する。

※インパクトリーダーで発現したインパクトのうち、上記表に不記載のインパクトは、同社の事業と関連性が低いと判断し、評価対象外とした。

(4) 特定したインパクト

以上を踏まえて、同社のインパクトをE S G（環境・社会・ガバナンス）毎に特定した。

環境（Environment）

環境に配慮した経営の推進

- 同社は、事業活動を通じた環境負荷低減に取り組んでいる。同社は調達方針を策定し、サプライチェーン全体で持続可能な調達活動を推進しており、環境負荷の少ない資材や製品の選定、自然環境に配慮した住宅の普及を目指している。加えて、取引先に対しても環境配慮を求めることで、事業活動全体の環境性能向上に努めている。
- 住宅分野では、省エネルギー性能の高い ZEH の供給を積極的に推進している。ZEH 住宅は、高断熱化や高効率設備、再生可能エネルギーの活用により、住宅のエネルギー消費量を大幅に削減できることから、居住時の CO₂排出量抑制に貢献する。同社は、販売する新築住宅における ZEH 基準認定率を高める目標を掲げており、脱炭素社会の実現に向けた取組を強化している。
- また、中古住宅購入とリノベーションを組み合わせた「Asobi-リノベ」や中古住宅買取再販事業「Asobi+」を展開することで、既存住宅ストックの有効活用を推進している。新たな住宅建設に伴う資源消費を抑えながら、既存住宅に新たな価値を付与することで、循環型社会の形成にも貢献している。さらに、地域に密着した「エリア深耕型バリューアップモデル」により、不動産の再生・活用を進め、空き家や遊休不動産の有効利用にもつなげている。
- 加えて、同社は 2021 年に「産廃プロジェクト」を発足し、武蔵野大学などの専門家と連携しながら、建築現場で発生する建築ロスや産業廃棄物の削減に取り組んでいる。資材の有効利用や施工工程の見直しを進めることで、廃棄物発生量の抑制と資源循環の促進を図っている。
- このインパクトは「気候の安定性」、「廃棄物」のカテゴリに該当し、自然環境面の NI を縮小すると考えられる。
- SDGs では、以下のターゲットに該当すると考えられる。
 - 7.2：2030 年までに、世界のエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーの割合を大幅に拡大させる。
 - 11.1：2030 年までに、全ての人々の、適切、安全かつ安価な住宅及び基本的サービスへのアクセスを確保し、スラムを改善する。
 - 12.5：2030 年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。
 - 13.2：気候変動対策を国別の政策、戦略及び計画に盛り込む。

社会（Social）

地域に貢献する不動産サービスの推進

- 同社は、不動産流通を起点として、宅地開発、分譲住宅、注文住宅、中古住宅買取再販、リノベーション・リフォーム、物件管理まで幅広い事業を展開し、地域住民の住まいに関する多様なニーズに応える総合不動産サービスを提供している。単なる不動産仲介にとどまらず、土地探しから住宅の設計・施工、購入後のアフターフォローまでをワンストップで提供できる体制を構築しており、地域住民が安心して住まいを取得・維持できる環境づくりに貢献している。
- 同社の特徴である「エリア深耕型バリューアップモデル」は、特定エリアに集中して店舗を展開し、地域に密着した情報収集とサービス提供を行うことで、高品質な住まいの供給と地域活性化を実現するものである。地域特性や住宅需要を深く理解したうえで、新築住宅の供給や中古住宅の再生・活用を進めることで、良質な住宅ストックの形成と地域の住環境向上に寄与している。特に、中古住宅購入とリノベーションを組み合わせた提案は、住まい取得の選択肢を広げるとともに、既存住宅の有効活用による地域資源の循環にもつながっている。
- また、同社は自社ホームページやアプリの開発、システムの内製化を推進するなど、DX を活用した顧客サービス向上にも積極的に取り組んでいる。物件情報や取引状況を分かりやすく提供することで、不動産取引の透明性を高めている。
- さらに、愛知県を中心に東海、関東、九州へと店舗網を拡大し、今後も新たなエリアへの出店を進めることで、より多くの地域住民へ質の高い住まいサービスを提供することを目指している。
- このインパクトは「住居」、「零細・中小企業の繁栄」のカテゴリに該当し、社会面の PI を拡大すると考えられる。
- SDGs では、以下のターゲットに該当すると考えられる。
 - 9.1：全ての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。
 - 11.1：2030 年までに、全ての人々の、適切、安全かつ安価な住宅及び基本的サービスへのアクセスを確保し、スラムを改善する。

働きがいのある労働環境の整備と新たな雇用の創出

- 同社は、「人は財なり」という理念のもと、従業員が働きがいを感じながら成長できる職場環境の整備と、事業拡大を通じた雇用創出に積極的に取り組んでいる。
- 労働環境の面では、年間休日 120 日に加え、ハネムーン休暇やバースデー休暇などの特別休暇制度を導入しているほか、有給休暇を 1 時間単位で取得できる柔軟な制度を整備している。これにより、従業員が仕事と家庭生活を両立しやすい環境を実現し、多様なライフステージに応じた働き方を支援している。また、プライベートでケガや病気を患った場合でも必要な医療を受けられる体制を整えるほか、高度不妊治療の専門機関と連携し、AMH 検査を無料で受診できる機会を提供している。さらに、コンビニエンスストアの入会金無料などの優待サービスを用意し、従業員の健康維持・増進を支援している。

- ・ 従業員の成長に関しては、半期ごとに実施される 100%実力主義の評価制度により、年齢や勤続年数にとらわれず成果や挑戦が適正に評価される仕組みを構築し、従業員のモチベーション向上と自己成長を促進している。さらに、半期に 1 度開催される社員総会では、経営方針や将来ビジョンの共有に加え、優秀な成果を上げた従業員の表彰を行うことで、組織全体の一体感やエンゲージメント向上を図っている。資格取得手当や受験支援制度、提携資格学校の受講補助などを通じて専門知識の習得を後押ししているほか、「社内ベンチャー制度」により新規事業への挑戦機会を提供し、従業員の主体的なキャリア形成を支援している。
- ・ また、同社は愛知県を中心に東海・関東・九州へと事業領域の拡充を進めることで事業成長を加速させる方針である。その中で、従業員数 800 名以上を目指す目標を掲げている。
- ・ このインパクトは「健康と安全」、「雇用」、「賃金」、「ジェンダー平等」のカテゴリに該当し、社会面の PI を拡大、NI を縮小すると考えられる。
- ・ SDGs では、以下のターゲットに該当すると考えられる。
 - 8.5：2030 年までに、若者や障がい者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。
 - 8.6：就労、就学及び職業訓練のいずれも行っていない若者の割合を大幅に減らす。
 - 8.8：移住労働者、特に女性の移住労働者や不安定な雇用状態にある労働者など、全ての労働者の権利を保護し、安全・安心な労働環境を促進する。

企業統治（Governance）

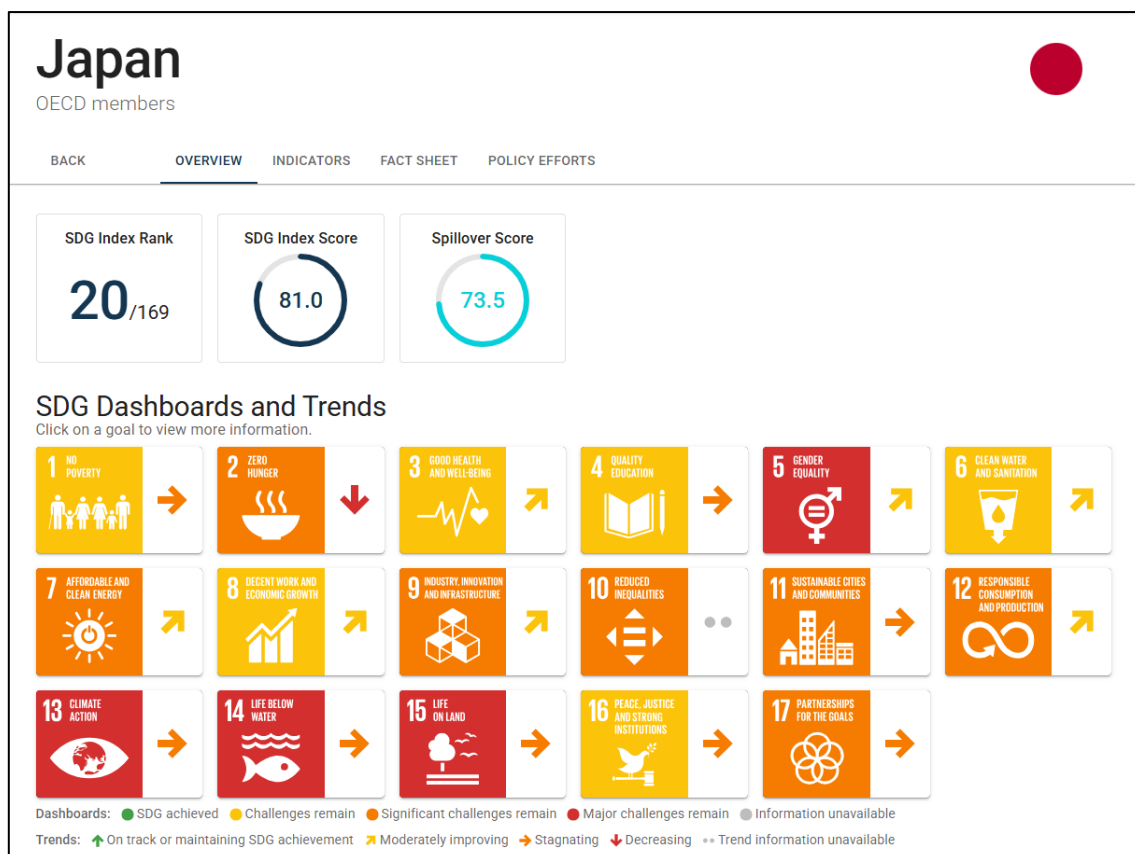
安心・安全な不動産取引の実現

- ・ 同社は、安心・安全な不動産取引を実現するため、各事業において、関係法令や業界ルールを遵守した適正な取引を徹底している。
- ・ また、同社は顧客との信頼関係を重視し、不動産業界における情報の不透明性の解消に取り組んでいる。専門用語を分かりやすく解説する動画の活用や、売却・施工状況の見える化を行うことで、顧客が十分な情報に基づいて意思決定できる環境を整備している。こうした取組は、重要事項の理解促進や取引トラブルの未然防止につながり、公正で透明性の高い不動産取引の実現に寄与している。
- ・ さらに、同社は調達方針において「社会のルールを守る」「公正な取引を第一に考える」ことを明確に掲げている。取引先の選定にあたっては、安全性、品質、価格、施工能力、経営状況などを総合的に評価し、不適切な利益供与や受領を行わないことを方針としている。
- ・ 加えて、個人情報や顧客情報を取り扱う企業として情報管理体制の強化にも取り組んでおり、プライバシーマークの認定を取得するなど、情報漏えいリスクの低減と顧客情報保護に努めている。
- ・ このインパクトは「住居」のカテゴリに該当し、社会面の NI を縮小すると考えられる。
- ・ SDGs では、以下のターゲットに該当すると考えられる。
 - 11.1：2030 年までに、全ての人の、適切、安全かつ安価な住宅及び基本的サービスへのアクセスを確保し、スラムを改善する。

(5) インパクトニーズの確認、大垣共立銀行との方向性の確認

① 国内におけるインパクトニーズ

- 国内における「SDGs インデックス & ダッシュボード」を参照し、国内のインパクトニーズと同社のインパクトを確認する。
- 上記工程を経て特定した、同社のインパクトに対する SDGs は、「7. すべての人々の、安価かつ信頼できる持続可能な近代的エネルギーへのアクセスを確保する」、「8. 包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用を促進する」、「9. 強靱（レジリエント）なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る」、「11. 包摂的で安全かつ強靱（レジリエント）で持続可能な都市及び人間居住を実現する」、「12. 持続可能な生産消費形態を確保する」、「13. 気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる」に対して、国内における SDGs ダッシュボードでは、「13」において大きな課題が残る、「7、8、9、11、12」において課題が残るまたは重要な課題が残っており、国内のインパクトニーズと同社のインパクトが一定の関係性があることを確認した。



② 愛知県におけるインパクトニーズ

- 愛知県における「SDGs 未来都市計画」を参照し、愛知県における SDGs 達成に向けての課題を確認した。



③ 大垣共立銀行が認識する社会課題との整合性

- 大垣共立銀行は、「サステナビリティ基本方針」において「地域経済の持続的成長」「地域のイノベーション支援」「多様な人材の活躍推進」「気候変動対応、環境保全」「地域資源の活用」「コーポレートガバナンスの高度化」の6つを重点課題（マテリアリティ）としている。
- 同社の特定したインパクトは以下の通り、大垣共立銀行の重点課題（マテリアリティ）と方向性が一致する。

同社の特定したインパクト	大垣共立銀行の重点課題（マテリアリティ）
環境に配慮した経営の推進	気候変動対応、環境保全
地域に貢献する不動産事業の推進 安心・安全な不動産取引の実現	地域経済の持続的成長
働きがいのある労働環境の整備と新たな雇用の創出	多様な人材の活躍推進

以上のように、大垣共立銀行は本件の取組みが、SDGs の達成および貢献に向けた資金需要と資金供給とのギャップを埋めることにつながることを目指している。

3. インパクトの評価

ここでは、特定したインパクトの発現状況を今後も測定可能なものにするため、PI の拡大、NI の緩和・管理が適切になされるかを評価し、特定したインパクトに対し、それぞれに KPI を設定する

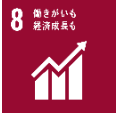
環境に配慮した経営の推進

項目	内容
インパクトの種類	・自然環境的側面において NI を縮小
カテゴリ	「気候の安定性」
関連する SDGs	 
内容・対応方針	・環境に配慮した気密断熱性に優れた住宅の提供に取り組む
KPI	・販売する新築住宅のうち、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）による ZEH 基準認定率を 2030 年 4 月期に年間 90%以上とする （2026 年 4 月期実績：85%） ※以降の目標は改めて設定する

地域に貢献する不動産事業の推進

項目	内容
インパクトの種類	・社会的側面において PI を拡大
カテゴリ	「住居」
関連する SDGs	
内容・対応方針	・愛知県内にとどまらず関東圏・九州圏店舗網を拡大し、独自の強みを広範囲に展開することで、地域の顧客ニーズに応える多様な不動産サービスの提供を増加させる
KPI	・2030 年 4 月期までに毎期 4 拠点以上を新たに出店する （2026 年 4 月期実績：44 拠点） ・2030 年 4 月期まで毎年売上高の 7%成長を継続のうえ、売上高 57,893 百万円以上とする （2026 年 4 月期実績：46,957 百万円）

働きがいのある労働環境の整備と新たな雇用の創出

項目	内容
インパクトの種類	・社会的側面において PI を拡大
カテゴリ	「雇用」
関連する SDGs	
内容・対応方針	・休暇制度の整備や公正かつやりがいのある評価制度の運用を通じて、従業員のワーク・ライフ・バランスと働きがいを両立させ、低離職率の維持と新たな雇用の創出につなげる
KPI	・2030 年 4 月期までに社員人数を 800 名以上とする (2026 年 4 月期実績 : 710 名) ・2030 年 4 月期まで新卒採用を毎年 80 名以上採用する (2026 年 4 月期実績 : 80 名)

4. モニタリング

(1) 株式会社不動産 SHOP ナカジツにおけるインパクトの管理体制

- 同社では、石黒課長を中心に、本 PIF におけるインパクトの特定ならびに KPI の策定を行った。
- 今後については、本件にかかる責任者を石黒課長とし、SDGs の推進、ならびに、本 PIF で策定した KPI の管理を行っていく方針である。

(2) 大垣共立銀行によるモニタリング

- 本 PIF で設定した KPI および進捗状況については、同社と大垣共立銀行の担当者が定期的な場を設けて情報共有する。少なくとも年に 1 回実施するほか、日々の情報交換や営業活動を通じて実施する。

【留意事項】

1. 本評価書の内容は、大垣共立銀行とOKB総研が現時点で入手可能な公開情報、同社から提供された情報や同社へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況进行评估したものであり、将来における実現可能性、ポジティブな成果等を保証するものではありません。
2. 大垣共立銀行、およびOKB総研が本評価に際して用いた情報は、大垣共立銀行およびOKB総研がその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。これらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、および特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何ら表明または保証をするものではありません。
3. 本評価書に関する一切の権利はOKB総研に帰属します。評価書の全部または一部を自己使用の目的を超えての使用（複製、改変、送信、頒布、譲渡、貸与、翻訳および翻案等を含みます）、または使用する目的で保管することは禁止されています。