



THE NEXT 100 YEARS

Contents

P.02 THINK

P.04 GREETING

P.06 VISION

P.08 ACTION

P.10 QUALITY

P.12 STRATEGY

P.14 DIVISION / 分譲マンション事業

P.16 DIVISION / 戸建事業

P.18 DIVISION / 賃貸事業

P.20 DIVISION / 不動産事業

P.22 DIVISION / ソリューション事業

P.23 HISTORY

P.25 SUSTAINABILITY

P.26 SUPPORT

P.27 CORPORATE GOVERNANCE

P.28 RESULTS

P.30 MESSAGE

住みたい街に住みたい家を。



THINK
for
THE NEXT 100 YEARS
01



「おかえり」。それは幸せへのプロローグ。

100年先の、住まいのために。

和田興産は、神戸を中心に

125年以上にわたり地域とともに歩んできた

総合不動産企業です。

創業以来、「共生ーともいきー」の理念を掲げ

みなさまと生きていく未来を描き続けています。

はるかに遠そうでいて、決して遠くはない100年後。

懐かしい人たちの笑顔が今日の幸せにつながっているように

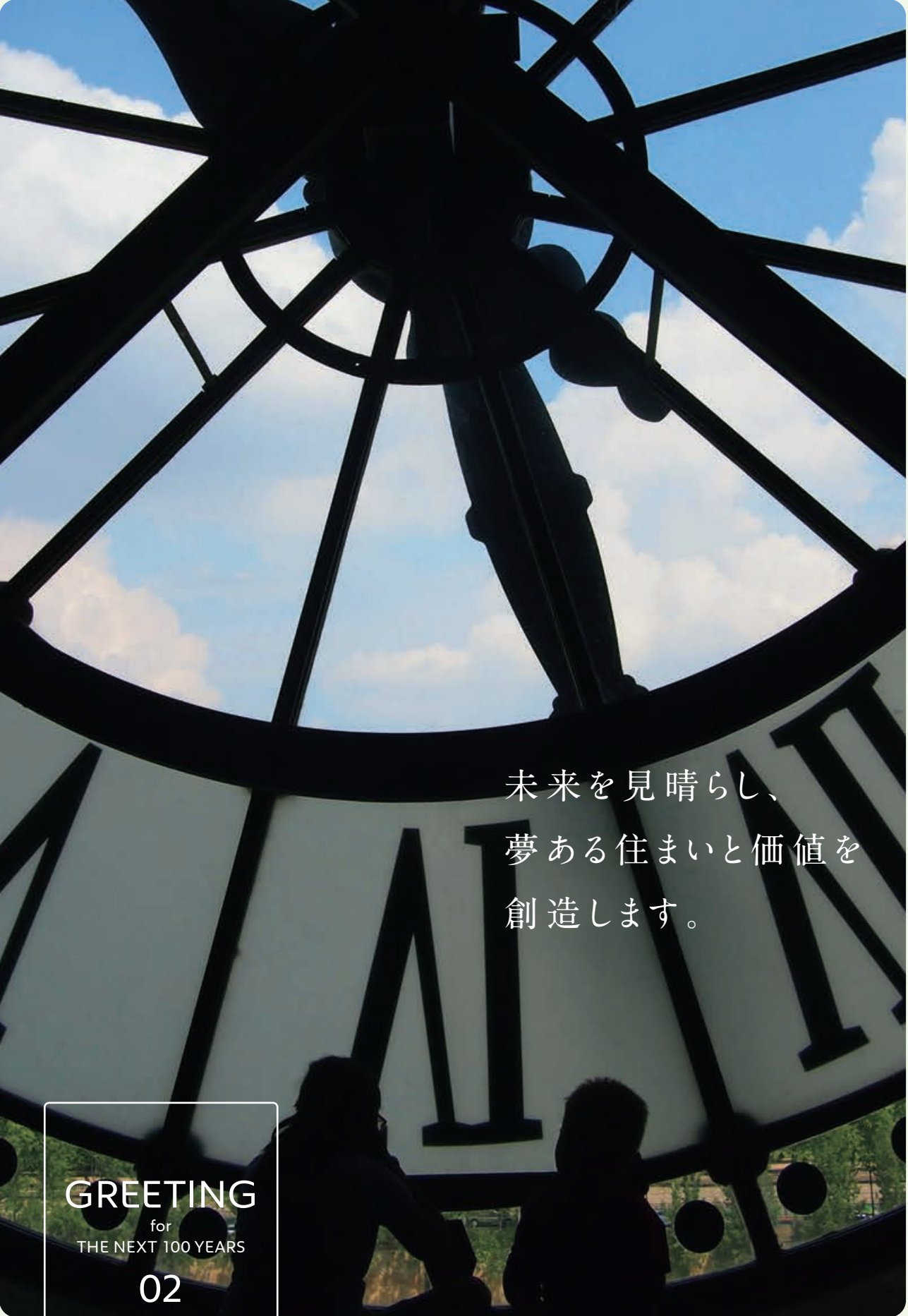
未来は私たちの先に続いています。

100年先につながる今を大切に。

これからも和田興産は

「住」を核としたヒューマンカンパニーとして

街に、住まいに、人生に寄り添っていきます。



未来を見晴らし、
夢ある住まいと価値を
創造します。

GREETING
for
THE NEXT 100 YEARS

02

1899年(明治32年)神戸市兵庫区にて創業した当社は、「共生 -ともいき-」の企業理念を礎に、今日に至るまで不動産業を通して、地域に根ざしたコミュニティづくりと、社会・地球環境への貢献を目指して、常に時代のニーズやライフスタイルに応える、住まいの創造を続けてまいりました。

おかげさまで、「ワコーレ」マンションブランドは、近畿圏において分譲マンション供給棟数第2位(2024年)・神戸市内における分譲マンション供給棟数27年連続第1位(1998年～2024年)と、多くのみなさまからご支持をいただきながら、成長を継続してきました。

「PREMIUM UNIQUE -プレミアムユニーク-」は、私たちが地域に根ざし、街に溶け込み、シンボルとなる物件を開発していくために掲げた商品づくりのコンセプトです。この言葉を胸に抱き、大切にして生み出す商品企画は、物件を購入したお客さまが「見て感動、(住まいに)入って感動、住んで感動」する住宅づくりへ、そして、資産として保有し続けられる商品づくりへと必ず結実する、と私たちは考えています。

常に、「住まう方を幸せにする住まいへ」との、原点に立ちながら、安全性や快適性、独創性を重視した、私たちの住まいに対するこだわりが、みなさまからのご支持に結びつき、神戸において当社が揺るぎない地位を築けたものと確信しております。

これからは「サステナビリティ」が大きなテーマとなります。当社を含めこの社会が100年先も持続するために、これまでの事業に加え、多様化・高度化する社会課題の解決に向けた新たなソリューションの提供が必要であると考えております。新築の住宅販売だけでなく、これまでに供給してきたワコーレにお住まいの方々が、末永く快適に暮らせるようなサービスの提供も通じて、永年にわたり住みたくなる街づくりに貢献してまいります。

125年以上の豊富な実績と、長年の経験やネットワークを結集し、豊かで夢のある暮らしの実現と、快適な都市環境への貢献、そして価値ある住まいづくりを志し、当社はこれからの100年を皆さまと共に歩んでまいります。

今後とも、皆さまのご支援ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長

和田剛直

代表取締役社長

溝本俊哉

VISION
for
THE NEXT 100 YEARS

03



私たちの原点は
「共生」という
強い想いです。



共生。

【トモイキ】

1899年の創業から、126年。

明治、大正、昭和、平成、令和と移りゆく時代のなかで、
いつも大切にしてきたのは、

「ありがとう」という感謝の気持ちと

自分の生き方が他の人の幸せにつながることを
喜びとする「共生 -ともいき-」の想いです。

ワコーブランドのマンション・一戸建てを通じて

私たちの仕事が、ご家族一人ひとりの

安心と幸せにつながるように。

街とともに、人々とともに、

暮らしやすい社会の実現に向けて取り組んでいきます。

企業理念

共生

TOMOIKI

自分の生き方が、他の人の幸せにつながる。

企画力と総合力で、 未来につながる多彩な価値を。

ACTION for THE NEXT 100 YEARS 04

土地の個性はそれぞれです。

そこに、どんな住まいができるか、

どんな人が集い、どんな街になっていくのか。

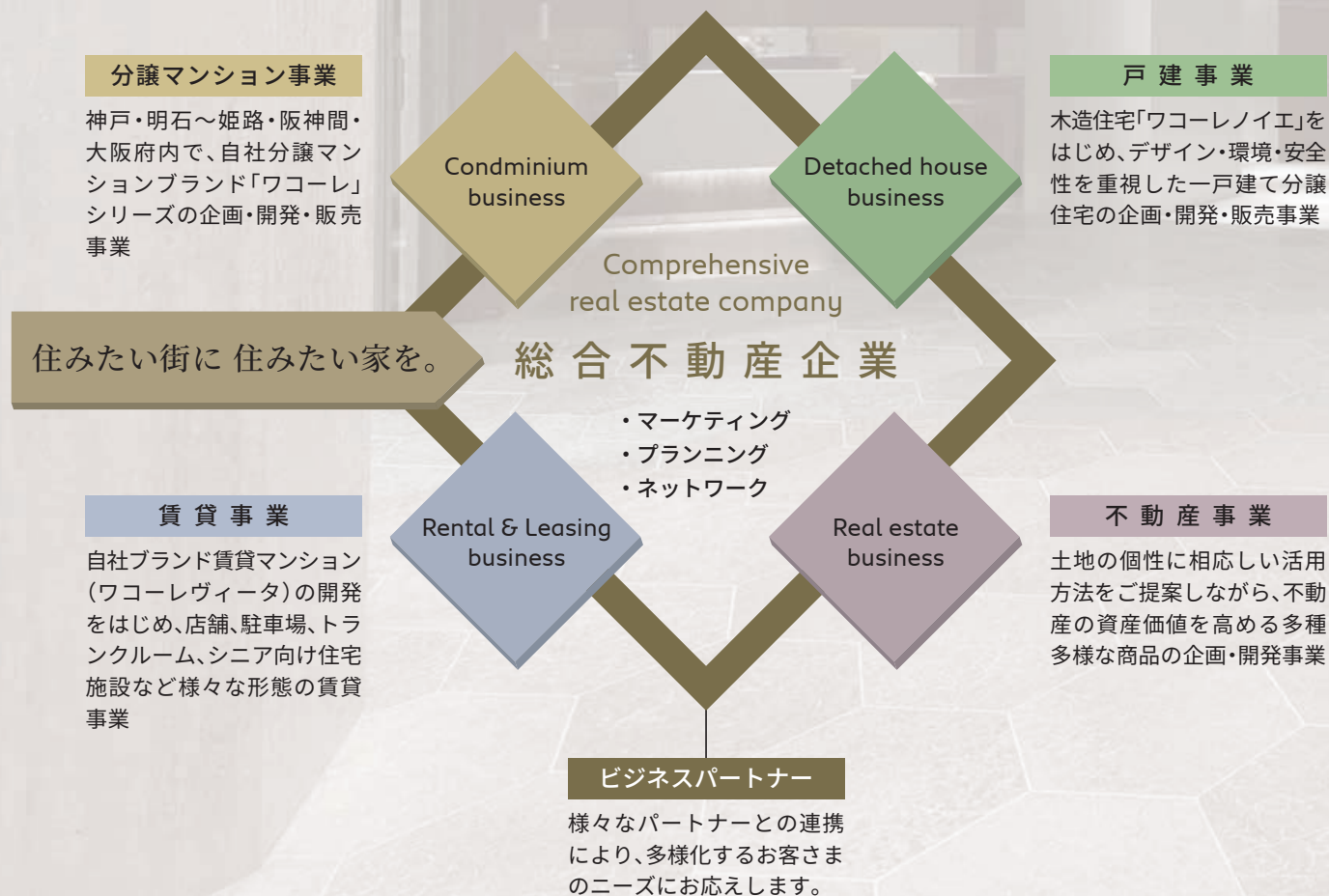
マンションがいいか、一戸建てが合うか、はたまた店舗なのか。

私たちは、あらゆる発想でその不動産が秘めている価値、

出来上がる“何か”が存在する未来を考えます。

和田興産の企画力と総合力を、人と街の幸せのために。

〔和田興産の役割と事業領域〕



選ばれる商品を生み出す企画力。

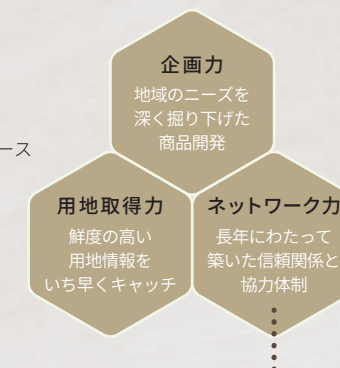
私たちは販売部門を持たないため、販売力依存の商品づくりは行いません。企画力を武器に、「売商品」ではなく「売れる商品」、「住もう方」に選ばれる商品を開発。用地取得から一貫してプロジェクトをマネジメントしていきます。プロジェクトを支えるのは、建築、企画宣伝、販売管理のエキスパートスタッフ陣。品質向上の観点から特に建築部門では、一級建築士・一級建築施工管理技士をはじめ有資格者を配置し、品質・デザイン・コスト・工程スケジュールなどをトータルに管理しています。

鋭く広く価値を見定める力。

地価や建築費の動向、税制や法規制の改定など、不動産を取り巻く環境が目まぐるしく変化する昨今。不動産をどう捉え、どのように価値を生み出していくべきか、戦略的なプランがますます必要です。今後さらに高度化する不動産ビジネスのなかで未来を見据え、個人、法人、一つひとつの不動産に、最適な企画をご提案していきます。

【ソリューション例】

- 等価交換によるケース
- 定期借地によるケース
- リノベーションによるケース



当社の主な業界加盟団体（五十音順）

- （一社）大阪府宅地建物取引業協会
- （一社）兵庫県宅地建物取引業協会
- ・関西不動産情報センター
- ・関西不動産三田会
- （公社）近畿地区不動産公正取引協議会
- （一社）不動産協会
- ・神戸リアルタースクラブ
- ・宅建情報クラブ
- （公社）日本賃貸住宅管理協会
- ・ネットワーク88
- ・不動産近代化グループ
- ・不動産三田会





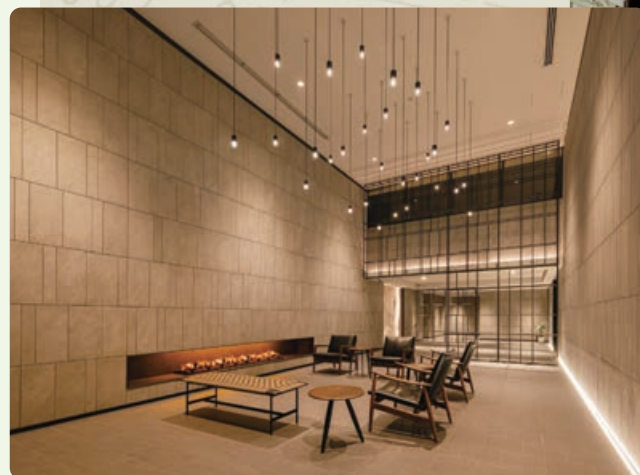
ワコーレ住吉サニースクエア



ワコーレ芦屋クラウンズ

住む人も道ゆく人も幸せに。
それが、プレミアムユニーク。

QUALITY
for
THE NEXT 100 YEARS
05



ワコーレシティ神戸元町



ワコーレ塚口駅前ファーストエンブレム

「共生 ーともいきー」という企業理念を形にするのが、

「プレミアムユニーク」というコンセプトであり、「ワコーレ」マンションシリーズです。

街に調和しながら個性的な表情にあふれる佇まい、住む人に喜びをもたらす住空間、

日々にゆとりと豊かさを届ける共用スペースやサービス。

これまでにない、ここにしかない空間、時間、暮らしの価値を創り出していきます。

「ワコーレ」で培った品質と信頼、プレミアムユニークの精神は、

和田興産の一戸建てや賃貸の商品企画にも受け継がれています。

優れたデザイン性とユニークな空間づくり。

美しいデザインやユニークな空間づくりで、多くの方に愛されている「ワコーレ」マンションシリーズ。和田興産では、早くから瀬戸本淳氏、大土呂巧氏、柳川賢次氏など、著名な建築デザイナーを積極的に起用し、集合住宅でありながら、気品と風格に満ちた住まいづくりを行ってきました。また、太陽光発電などの環境に配慮した設備や屋上菜園、家庭のライフスタイルの変化に合わせて間取りを変えられる可動式家具など、都市で暮らす人々のニーズを満たし、潤いや寛ぎを演出する多彩な企画やアイデアも提案しています。



ザ・神戸北野レジデンス

命と財産を守る住まいづくり。

近年、安全性・耐震性へのこだわりとともに住宅への要求はより高まっています。阪神・淡路大震災において当社物件の倒壊は無く、その実績は高い評価を受けました。「ワコーレ」の分譲マンションでは、社内資格者による徹底した品質管理で安全性の向上に努めています。



プレミアムユニーク PREMIUM UNIQUE [価値ある独創]

EXTERIOR FORM 外観コンセプト

住む人の表情を映し出すかのように、斬新で美しく周辺環境に調和する外観フォルム。それは暮らす人々の日常に心地良さを届け、街並みに活力を与えます。

斬新さ

美しさ

環境との調和

街を元気にする

PRIVATE SPACE 専有部コンセプト

住む人の感性や個性を尊重し、喜びや愉しさを感じさせる豊かな趣を具現化すること。これこそがマンションに住む人々の気分や心地良さを高めます。

自分らしさ

愉しさ

快適さ

人を元気にする

COMMON SPACE 共用部コンセプト

住まいの顔となるエントランスや、憩いのコミュニティスペースからソフトサービスまで、共用部においてもオリジナルの価値を創造し、さらなる豊かさを演出します。

エントランス

コミュニティスペース

ソフトサービス

暮らしを豊かにする

人と街を幸せにする「ワコーレ」品質

STRATEGY for THE NEXT 100 YEARS 06

培った信頼とアンテナで “住”の可能性を無限大に。

和田興産の戦略の中心には、いつも人がいます。

人に会い、街の歴史に触れ、土地の魅力を再発見していく。

地域のニーズを的確に捉えながら期待以上の価値をプラスする、

商品づくりの一つひとつが、未来の可能性を広げます。

長い歴史のなかで培った高い信頼と

広く深く情報をキャッチできるアンテナは、

かけがえない財産であり、次なる戦略への源です。

ブランド戦略

信頼と実績で愛され続ける「ワコーレ」。

主力となる分譲マンション事業では、1991年より「ワコーレ」ブランドを立ち上げ、神戸・明石・阪神間を主要エリアに力を注いできました。耐震性や強度への信頼感と優れたデザイン性が高い評価を得て、累計供給戸数は22,000戸を超えました。プロダクトコンセプト「プレミアムユニーク」を体現した「ワコーレ」を核に、さらにブランド力を高めていきます。

累計供給戸数
22,000戸超



様々なメディアを活用し、企業の魅力を幅広くアピール。

和田興産の企業イメージや「ワコーレ」ブランドのイメージを高めるために、テレビCM・ラジオ番組提供などを行っています。また、新築分譲マンションをはじめ、新鮮な物件情報を満載したホームページや、数々の特典が受けられるワコーレファーストクラブの会員募集など、幅広いプロモーション活動で和田興産の魅力を伝えています。



和田興産 広報誌
「sumai」(スマイスト)



FM802
EVERY Fri.10:00~10:30
ON AIR
DJ:JUNKO UCHIDA



ワコーレマンションシリーズTVCM

地域密着・エリア戦略

私たちの商品は地域との信頼関係の賜物。

私たちは神戸・明石～姫路・阪神間で、JR、阪急、阪神の主要鉄道沿線を中心としたエリアに開発を徹底深耕してきました。街のニーズをしっかりと捉えた商品づくりを重ねたことで、地域との信頼関係も強固となりました。不動産事業で最も重要な用地取得において、常に鮮度の高い情報が集まることは大きな強み。地域との絆をさらに深めています。



マンションギャラリー戦略

地域とのコミュニケーションを
活性化する場として常設。

マンションギャラリー（モデルルーム）は通常、販売に合わせて建設し、販売終了と同時に解体されますが、私たちは主要エリアに十数か所のマンションギャラリーを常設。単なる販売拠点ではなく、地域ニーズや用地情報をキャッチするマーケティングセンターかつ、お客さまとコミュニケーションを深める大切な場として、運営を続けていきます。



ワコーレトアロードマンションサロン



ワコーレ本山マンションギャラリー



ワコーレ武庫之荘マンションギャラリー



ワコーレ武庫之荘グレイスガーデン



ワコーレ神戸三宮トラッドタワー

DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS
07

分譲マンション事業



1991年、自社ブランド「ワコーレ」が本格始動して以来、日本有数の住宅地である神戸・明石～姫路・阪神間・大阪府内へ、22,000戸超の分譲マンションを供給してきた分譲マンション事業。住む人にとって真に価値ある住まいの創造を約束するプロダクトコンセプト「PREMIUM UNIQUE -プレミアムユニーク-」のもと、安心・安全と街並みへの調和を大切に、住む人にとっての機能性や快適性を重視しながら、高品質な商品を適正価格で提供し続けてきました。これからも企画力と総合力を活かし、一つの物件に想いを込めた住まいづくりを進めていきます。



ワコーレ ザ・トアロードレジデンス



ワコーレ舞子ザ・シーフロント

新築分譲マンションの業務フロー

情報収集・用地仕入れ

コンセプトの決定

企画・設計・プラン検証

プラン・デザイン・仕様の決定

マンションギャラリーオープン・販売開始

販売活動・ご契約

竣工・ご入居



一つとして、同じ物件はありません。

分譲マンション事業部 宮本 裕輔

場所ではなく、人と仕事をする。

土地の取得から企画、設計、施工、引渡しまで、一気通貫でプロジェクトを担当するのが和田興産の分譲マンション事業の仕事です。人とのつながりで始まる案件も多いため、担当エリアは決まっていません。私たちは場所ではなく、人と仕事をしています。だから、同じ「ワコーレ」ブランドでも、一つとして同じ物件はありません。

分譲マンションづくりは様々な問題にも直面します。どんな時も謙虚な姿勢を忘れないことが大切です。数多くの経験で得た問題解決力で困難を乗り越え、最高の価値を提供していきます。

街のランドマークをともにつくる。

とても単純な表現ですが、和田興産はいい会社です。社内の雰囲気もいいですし、男女も年齢も関係なく誰もがそれぞれの場所で活躍しています。何かトラブルが起これば担当者だけでなく役員も含めて社員一同が対策に当たる。そういう会社です。

私は近年、再開発やエリアリノベーション物件を多く手がけています。地権者がたくさんいる案件は、交渉に時間も手間もかかりますが、直接一人ひとりの地権者の方と話をしていると「役に立ちたい」という想いが湧いてきます。そうした想いが最終的にいい物件につながっているのだと思います。現場では常に2～3年先を見据えて仕事が進んでいきますが、もっと先の未来も見えています。これからもそれぞれの地で、ランドマークとして愛されるような物件をつくっていききたいです。



「ゼロからはじまる街づくり」に携わる。

分譲マンション事業部 荒井 春菜

幅広く学べる環境で、自分を高めていきたい。

入社前、先輩社員から「用地仕入から引渡まで一貫して関われる」と聞き、大きなやりがいを感じました。初めから終わりまで責任を持てる環境で、自分の力をしっかりと磨けると確信し、入社を決意。スキルを高め、成長したいという思いが強かった私にとって、幅広い業務を経験できる点は大きな魅力でした。入社前に出会った先輩の女性社員の姿に憧れを抱いたことも理由のひとつです。現在は用地仕入と企画推進に携わり、日々新しい学びを得ています。和田興産には、社員を温かく見守る「家族」のような風土があり、その安心感が日々の挑戦を支えてくれています。

自分の存在が出発点になる喜び。

用地仕入は「0」を「1」にするのが面白いと感じています。用地仕入では、情報を得るために他社と関わる機会が多く、信頼関係の構築が欠かせません。人と関わるのが好きな私は、業者さんとのつながりを大切にしながら、チームの成果に貢献できるよう努めています。何もない状態からプロジェクトが動き出す「始まるの部分」に関わるのが、この仕事の大きな魅力です。「自分がいなければ始まらなかった」と思える瞬間にやりがいを感じます。どんな状況でも他人や環境のせいせず、自分に何ができるかを考える「自責」の姿勢を意識して、信頼される存在を目指して一步一步成長していきたいと思っています。





DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS
08

ワコーレノイエ 神戸 鹿の子台

戸建事業

WAKOHRE
noie

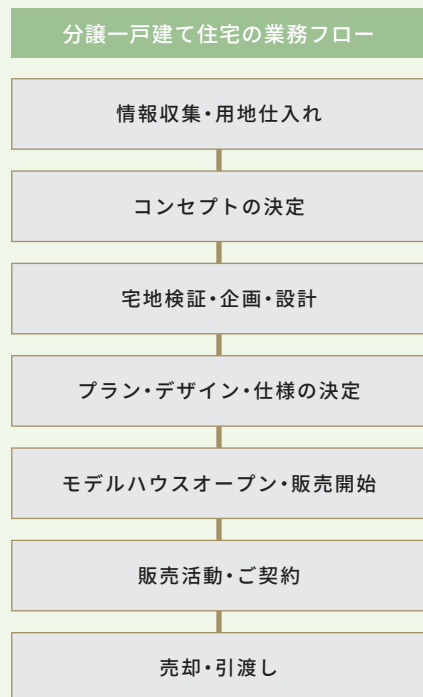
「ワコーレノイエ」ブランドのもと、神戸・明石・阪神間、北摂エリアを中心に一戸建て住宅の開発を行う戸建事業部。分譲マンション事業と同様、和田興産ならではのデザイン性と企画力、用地取得力を活かした付加価値の高い一戸建て住宅は、お住まいいただいた多くのお客さまにご好評をいただいています。5～10区画といった比較的小規模な都市型開発から、90区画の「ワコーレノイエ 神戸 鹿の子台」といった郊外型大規模開発まで、規模は異なっても大切なのは住む人一人ひとりへの想い。家族の物語のメインステージとなる住まいづくりに、明るい未来への夢を乗せて取り組んでいます。



ワコーレノイエ 雲雀丘花屋敷



ワコーレノイエ 明石大久保町福田1丁目



家族の時間も大切できるライフワークバランス。

戸建事業部 壺坂 真由美

やりがいがあるからこそ頑張れる。

高校時代、母とワコーレのマンションギャラリーを訪れたことがきっかけで住宅に興味を持ち、大学ではインテリアや住宅に関することを学びました。その経験が起点となり、卒業後、当社に入社。入社後は12年間、財務経理課でプロジェクトの資金調達などを担当し充実していましたが、宅建取得を機に新たな業務に挑戦したくなり、部署異動を希望しました。戸建事業部では、事務全般からマーケット調査、戸建リフォーム事業の立ち上げまで幅広く担当しています。初めての営業部署で実際に務まるのか不安もありましたが、部長から「戸建リフォーム事業を立ち上げるので一緒に頑張ってください」と声をかけられ、1年かけて社内外の調整に勤めました。お客様に案内DMを送付できた日は、今までの社会人生活で一番の達成感を味わいました。



育児と仕事の両立で充実した日々。

戸建事業部は他の部署と違いスピードが要求される部署です。少人数のため、部員同士の忙しさや体調の変化にも気づきやすく声を掛け合えるような、風通しの良い環境が整っています。仕事では「早く、正確に、綺麗に」を心掛け、やるべきこととやりたいことをリストアップし、効率的に進めることを心がけています。子供のお迎えや突発的な発熱などにも対応できるよう、日々の業務を迅速に処理する習慣が身につきました。和田興産はライフワークバランスが保てる会社なので産休育休や、子供が小さい頃は時短勤務、有給休暇も取得しやすく、プライベートの計画も立てやすいという働きやすさがあります。個性が尊重される会社で、自分の成長とともに会社の成長も実感できる環境が魅力です。



個人としての成長と、憧れの住宅ブランドの創造。

戸建事業部 高橋 健志

新たな学びと挑戦の連続。建てたい想いをカタチにする。

私は2013年に和田興産に入社し、分譲マンション事業部で8年間の経験を経て、現在は戸建事業部です。ブランドや家具、家電に興味があり、和田興産の個性的でおしゃれな住宅に一目惚れしました。自分の理想の住宅を創り、会社を憧れの住宅ブランドにすることを目標としています。戸建事業部では『ワコーレノイエ』ブランドの建売住宅に携わり、用地の仕入れから造成計画、企画、近隣対応、販売戦略まで幅広い業務を担当しています。戸建住宅の供給はスピーディーな回転率が求められます。坂の多い阪神間での効率的でコストを抑えた造成計画は毎回新たな挑戦と学びがあります。また、住設機器など自分なりのこだわりを予算ギリギリまで住まいに活かしながら、お客様に喜んでいただけるための家づくりをしています。

価値観の共有で信頼関係を築きながら、自分を高めていきたい。

仕事での私のモットーは「仲良くなる・友達になる」です。相手の趣味や仕事、考え方に興味を持ち、自分の価値観やコンセプトを共有することで、社内や協力業者、仲介業者との信頼関係を築いています。この関係性によって事業を円滑に進める基盤となり、全力で取り組むことができると感じています。和田興産は「共生」を大切にし、社員同士やステークホルダーとの良好な関係を築いていくことを重視しています。上司とも話しやすく、方向性を示してもらえる環境が整っており、専門分野の方々が入社しているため、いつでも相談できる体制があります。個性豊かな人々が集まる会社で、私もその中の一人として、自分の成長とともに会社の発展に貢献していきたいと思っています。





ワコーレヴィータ神戸住吉



ワコーレヴィータ明石相生



ワコーレヴィータ塚本通EX

賃貸事業



賃貸用不動産の管理・運営事業は、1899年（明治32年）の創業時から手がける、いわば和田興産を支える屋台骨の事業です。管理物件は100棟を超え、20～30年という長期にわたって管理運営を行う物件も数多くあります。また、交通利便性や住宅設備の機能性を重視しながら、企画力を活かした独自性のある賃貸マンションをはじめ、住居系を中心にシニア向け住宅施設、店舗、事務所、駐車場なども保有。賃貸マンションの90%を超える安定した稼働率の高さは、私たちの誇りでもあります。

賃貸事業実績

賃貸マンション事業

VITAシリーズ 400戸超

デザイン性・環境・機能性・居住快適度などを重視した賃貸マンション

エキサイドシリーズ 20戸超

交通アクセス（駅より半径500m以内）と機能性を重視した賃貸マンション

ワコーレシリーズ他 1,100戸超

交通アクセスや日常生活の利便性を重視した賃貸マンション

I.C(アイデアル・キューブ)シリーズ 35戸超

設備（ペット対応など）を重視した都市生活対応型賃貸マンション

ラ・ウェゾンシリーズ 400戸超

最新のデザイン・設備・仕様・セキュリティなどを採用した新ブランド賃貸マンション

非レジデンス賃貸事業

パーキングシリーズ 約350台

月極駐車場ならびに時間貸駐車場の賃貸事業

トランクルーム 約100ルーム

家財道具などの一時保管スペースの賃貸事業

店舗・事務所 100軒超

様々なニーズにお応えする店舗・事務所の賃貸事業

多目的ホール 1ホール

本社2階「WADAホール」の催事などへの賃貸事業



ワコーレヴィータ兵庫駅南通



ワコーレヴィータ神戸春日野

長くお客様に愛される物件を。

不動産事業部 新森 永二

徹底した市場調査が優良物件に繋がる。

不動産事業部では、賃貸物件の企画・開発を中心に、用地選定からデザイン、施工、契約、運営管理まで幅広い業務に携わります。特に用地情報取得から購入までスピード感を持って取り組むことや、売買を繰り返す実践経験は大きな成長につながります。

中でも賃貸物件を開発する場合、極力空室が出ないような工夫をする必要があります。その上で特に熟考すべきポイントが開発地の選定、適正な家賃設定です。家賃相場は年々上昇傾向にありますが、そのトレンドに合わせ、大胆な賃料設定を行うと、空室リスクを高めることになります。そうならない為に、関係者からのヒアリング調査、開発地周辺の物件調査を徹底して行います。そうして適正な家賃設定ができた物件は、長年良好な稼働率が維持できる優良物件へと繋がっていくのです。

裁量と自由が、個性ある企画を形にする。

和田興産では自由な発想が尊重され、自分の裁量で物件づくりに関われるのが魅力です。外観や設備、物件名に至るまで、アイデアを反映した個性的な物件が実現できます。また賃貸業は業務領域が広く、関わる人も多いため、初めは難しさを感じることもありますが、専門的な知識を持つ取引先とのやりとりを通じて、日々成長を実感できます。

様々な人からの知識を活用しつつ、自分の企画に反映し、作り上げた物件にお客様が住んで頂けるということは和田興産で働く上での大きなやりがいの一つです。

堅実なもののづくりと柔軟な発想で、街に新たな価値を。

私は入社4年目で不動産事業部に配属され、賃貸物件の企画・開発に携わってきました。街に長く残る物件をつくるという責任感とやりがいを日々実感しています。当社の物件はシンプルでスタイリッシュなデザインが多く、長く住んでいただくには飽きの来ない間取りや設計が重要です。

一方で、ユニークなアイデアにも挑戦しており、バスルームをベランダ側に配置した間取りや、ペット対応マンション、防音性に優れた音楽マンションなど、時代やニーズに応じた柔軟な発想で物件づくりを行っています。堅実で安定感を求めたプランニングは確かに重要ですが、昨今の賃貸物件が増えていく状況下で、他社との差別化を図るには、変化していく時代とニーズを汲み取った新たなプランの創出も考えていかなければなりません。

和田興産が長い歴史のなかで培ってきた信頼と実績。これをベースに「プレミアムユニーク価値ある独創」のコンセプトのもと、自由な発想と企画力で、これからの暮らしや未来のこの街について想いを馳せながら今後も仕事に取り組んでいきたいと思っています。



集合賃貸住宅[新築]の業務フロー

土地の情報収集

土地仕入れ

コンセプト・企画・設計

建築

管理・運営

一棟販売

売却・引渡し

集合賃貸住宅[中古・既築]の業務フロー

収益物件の仕入れ

コンセプト・企画・設計

バリューアップ工事[修繕・補修・リノベーション]

管理・運営

一棟販売

売却・引渡し



神戸・甲陽音楽＆ダンス専門学校



東横イン 神戸駅北口 (ホテル)

不動産事業

WAKOHRE
VIANO

総合不動産企業として、不動産価値を総合的に捉え、土地の有効活用により新たな付加価値をもたらしていく不動産事業部。長年にわたって培ってきた地域の情報網を活かして、様々な用地情報を入手し、分譲マンション、賃貸マンション、一戸建て住宅、ホテル、コンビニエンスストア、専門学校、駐車場など、その土地に相応しい活用方法を創造しています。各事業部との連携によって総合不動産企業としての責務を果たしていくとともに、新しいビジネス創出の可能性を探り続けています。

DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS

10



ワコーレヴィータ蓮池町 (賃貸マンション)



キリン堂
(ドラッグストア)

新築一棟収益マンションの業務フロー



不動産の有効活用ソリューション

みなさまからの「土地・建物」情報



培ってきた情報網を武器に、次の暮らしを創造する。

不動産事業部 高橋 新吾

その土地を活かし、新たな暮らしやニーズを創造する。

和田興産は総合不動産企業として土地の多様性に応じて幅広い事業展開を行っています。開発において、それぞれの土地の持つ環境性や法的条件や地域のニーズは異なります。住宅用地としての可能性だけでなく、他の事業としての活用を見出せる土地もあります。分譲マンションや一戸建ての用地は、それぞれの専門部署に情報を共有し託しています。また、社内の各部署へのサポートが大切な役割を果たします。用途が限定されるような土地について、どのような事業を展開できるかを考え事業化を推進します。例えば、分譲マンションや一戸建てには不向きだが、ホテルやコンビニエンスストア、あるいは小規模なアパートメントを企画し、新たなビジネスにつなげることもあります。私たちのモットーは「ビジネスは自分たちで見つけていくもの」であり、常に新たな可能性を模索し企画し続けることが不動産事業部の重要な役割です。

神戸で培ってきた情報網を武器に、新しい暮らしを描いていく。

私の場合、建売業に興味を持ち、注文住宅の受注営業等を他の不動産会社で行なっていました。10年ほど前に縁があって和田興産に入社し、現在は不動産事業部の予算管理や、若手の人材育成などを含めたマネージメント業務に加え、用地情報の入手や仕入れ、プロジェクトの企画、運営、販売までの一連の業務を担当しています。現在、不動産事業部では、賃貸の収益物件を売却する事業が主力です。それは、アパートやマンション等而建て、一定期間保有した後に売却するビジネスモデルです。神戸で培ってきた地域の情報網を最大限に活用し、他社よりも情報の入手が早いということを武器に、次の新しい暮らしを創造していきたいと思っています。

デベロッパーとしての役割を大切に、愛情と情熱を注ぐ。

デベロッパーの事業としては共通したことです。自分で仕入れた土地を自分で企画し建物を建て、今までなかった新しい街並みを実現することが、私として一番の生きがいです。それがデベロッパーとしての役割でもあり、醍醐味というかおもしろさでもあります。私の場合、賃貸物件を建てるのがメインとなりますので、常に市場の動向や時代のトレンドを見極め、他社との差別化を図ることを意識しています。和田興産は社員たちひとりひとりの働きやすさを重視した会社です。社内でのコミュニケーションやチームワークを大切にしながら、社内の雰囲気や文化を形成していくことが重要だと考えています。これからも和田興産での街づくりの仕事に愛情と情熱を注ぎながら、社内はもちろん、開発する地域の未来のために努めていきます。





フィオレ・ヴィータ枚方



フィオレ・ヴィータ枚方

ソリューション事業

私たち和田興産は「共生ーともいきー」を企業理念として、不動産業を通じた地域貢献に努めてまいりました。時代と社会の潮流が大きく変わろうとしている今、不動産にはこれまで以上に多角的なソリューションが求められています。長きに渡り培ってきたノウハウとネットワークで最適解を導くこと。2025年4月1日には大阪営業所内に「ソリューション事業室」を新設。兵庫県丹波篠山市における系統用蓄電施設「丹波篠山幡路蓄電所」の運用開始や、住宅型有料老人ホーム「フィオレ・ヴィータ枚方」の竣工など、人と地域の新たな「共生ーともいきー」の創造へ。私たちは総合不動産業としての新たな取り組みをさらに強化してまいります。



ソリューション事業室 小林室長



丹波篠山幡路蓄電所

個人様・企業様の資産が輝く
ソリューションを。



和田興産株式会社 大阪営業所

DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS
11

HISTORY
for
THE NEXT 100 YEARS
12

神戸とともに歩んだ 和田興産の126年。

世界への扉が開いた激動の時代にも、街中が悲しみにくれたあの時にも、この街の明るい未来を夢見て、歩みを止めない人たちがいました。私たちはその道の続きにいます。多くの人たちの想いを胸にこの場所で、次の100年へ。

WADAKOHSAN



メリケンパーク



東遊園地

分譲マンション累計供給戸数
20,000戸突破 **2022**

東証二部へ市場変更 **2020**

創業120周年 **2019**

大阪営業所を大阪市北区梅田一丁目に移転 **2018**

晴耕雨耕株式会社と資本業務提携締結 **2016**

大阪府下で分譲マンションの販売を開始 **2012**

大阪営業所開設 **2011**

自社ブランド「ワコーレノイエ」にて
戸建事業本格化 **2009**

分譲マンション累計
供給戸数 10,000戸突破 **2007**

ジャスダック証券取引所に株式上場 **2004**

バリューアップ方式による賃貸マンションの開発を開始 **2002**

賃貸マンションシリーズ「VITA」の営業開始
都市型賃貸マンション「アイデアル・キューブ」の営業開始 **2002**

震災復興のための優良建築物等整備事業に従事
神戸市特定優良賃貸住宅供給促進制度管理法人として登録 **1996**

阪神・淡路大震災 **1995**

自社ブランド「ワコーレ」にて分譲マンション事業本格化 **1991**

分譲マンション一棟販売開始 **1982**

和田興産株式会社に改組 **1979**

分譲マンション販売開始 **1974**

宅地建物取引業免許登録
宅地開発・分譲・木造戸建住宅の販売開始 **1968**

神戸市長田区に和田興産有限会社設立 **1966**

神戸市兵庫区にて不動産賃貸業創業 **1899**

KOBE

2025
大阪・関西万博開催

2021
東京オリンピック開催

2019
「令和」に改元

2019 市制130周年



神戸港

2017 神戸開港150年



神戸空港マリンエア

2006 神戸空港
マリンエア開港

1998 明石海峡大橋開通



明石海峡大橋

1995 オリックス・バリグ優勝
ルミナリエ開催
ヴィッセル神戸誕生

1989 市制100周年



ルミナリエ

1981 ポートピア81開催

1972 山陽新幹線「新神戸」駅開業

1970 神戸大橋完成
ポートターミナル完成



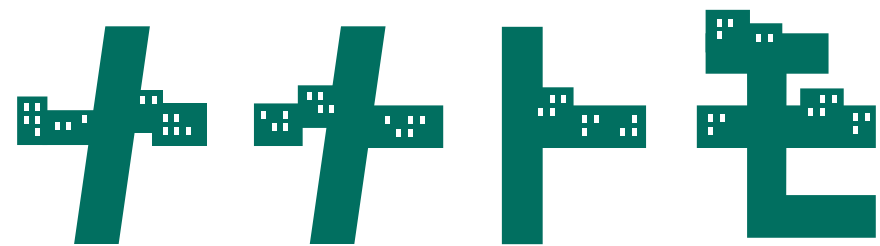
ポートライナー

1920 阪急電鉄十三～
神戸(上筒井)間開通

1905 阪神電鉄大阪～神戸間開通

1874 神戸～大阪間鉄道開通

1868 神戸開港・兵庫県置県



Sustainability

企業理念「共生」の想いを、7つの「共に」で伝えたい。

「共に」を積み重ねて、100年先の未来への挑戦。

人は、一人では生きていけません。誰にでも大切な人がいるように、あなたも、誰かにとっての大切な人。

みんなが人、街、未来とつながって、共に生きています。

時代やテクノロジーが変化しても、人々の価値観が多様化しても、どんな未来が訪れようとも、きっと人は、人と共に生きていく。

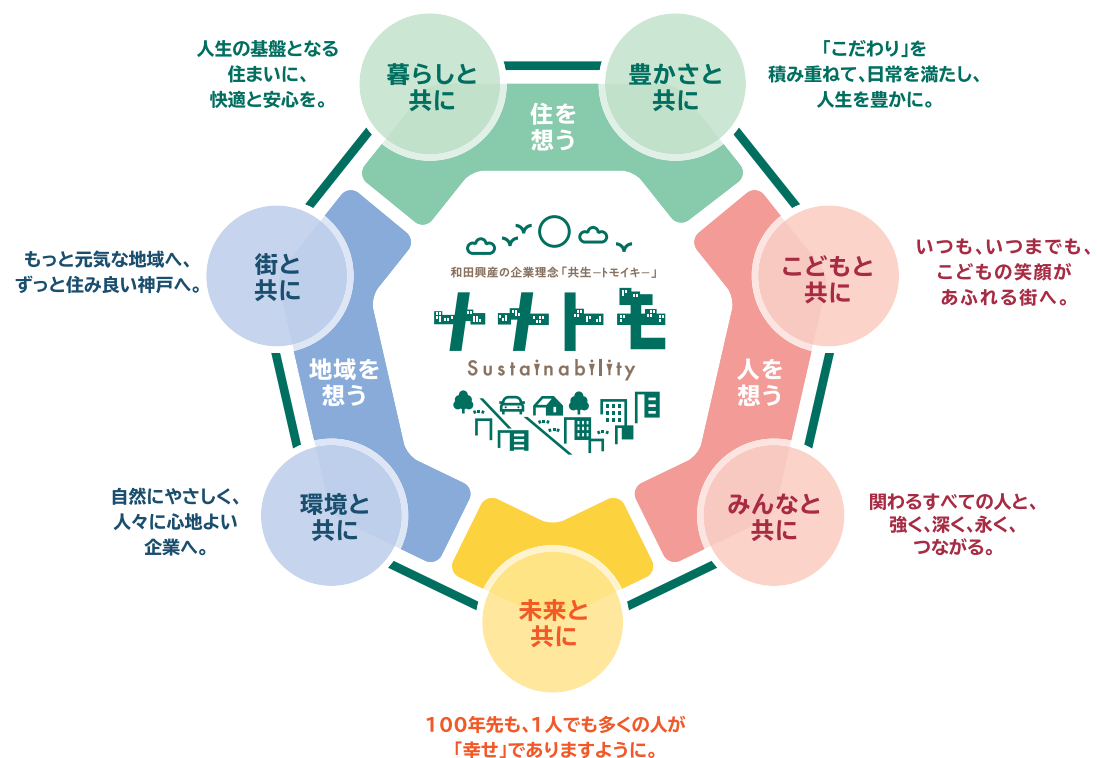
和田興産は、創業120年以上の歴史のなかで、自分の生き方が他の人の幸せにつながることを喜びとする「共生-トモイキ-」の想いを大切にしてきました。

これからも神戸を中心としたこの街に暮らす一人ひとりの豊かな人生によりそい、支え続けるために、

7つの観点で持続可能な社会づくりに貢献する **ナナトモ サステナビリティ** を宣言します。

現状に満足するのではなく、新しい挑戦を続けていくこと。一つ一つの取り組みが、今日を明るく、明日を元気にすること。

120年を越える想いをのせて、次の100年をみつめて、持続可能な地域と社会の発展に寄与して参ります。



人、街、未来とつながり、誰もが心地よく暮らせる社会をつくる。

SUSTAINABILITY

和田興産のサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

和田興産は、「共生(ともいき)」を企業理念とし、神戸を中心とした街に暮らす一人ひとりの豊かな人生に寄り添い、支え続けるために、地域に根差した住まいづくりや快適な街づくりを展開し、地域と社会の発展に寄与してまいりました。

この考え方に基づき、自らの中長期的な企業価値向上と持続可能な社会の実現を目指すべく、マテリアリティを特定し、積極的にサステナビリティ活動を推進してまいります。

マテリアリティ

マテリアリティとは、

和田興産がサステナビリティ基本方針に基づき特定した実現したい未来に向けて重点的に取り組む9つのテーマです。

これらのテーマは「企業価値の創出を支える基盤」、「価値を生み出す資本」、「創出を目指す価値」の3つの機能を担い、解決を通じて企業理念「共生」の実現を目指します。

機能区分	マテリアリティ	具体的な取り組み	達成により貢献するSDGs
価値を生み出す資本	人的資本の拡充	新しい価値を生み出せる人材育成に取り組む。 多様な人材が活躍できる組織風土を醸成し、従業員のパフォーマンスを促進する。	8, 17
	パートナーシップの深化	取引先とのパートナーシップを深化させ、「共生」を目指した新たな価値創出に挑戦する。	17
	地域社会との連携	地域社会の変化や課題をいち早く認識し、地域の活性化へ向けた取組を強化する。	9, 11, 17
企業価値創出を支える基盤	コンプライアンスの徹底	法令遵守を徹底し、公平・公正な取引を継続する。 適切に情報を開示し、コンプライアンス教育を拡充する。	3, 5, 8, 10, 12
	コーポレートガバナンスの高度化	健全かつ透明性が高く、効率の良い経営体制を確立する。	10, 12
	リスクマネジメントの促進	定期的に潜在リスクを洗い出し、低減化や未然防止に向けた対応を徹底する。 事業環境の悪化や急変に対して迅速かつ的確に対応できる体制を構築する。	7, 12, 13

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



機能区分	マテリアリティ	具体的な取り組み	達成により貢献するSDGs
価値を生み出す資本	人的資本の拡充	新しい価値を生み出せる人材育成に取り組む。 多様な人材が活躍できる組織風土を醸成し、従業員のパフォーマンスを促進する。	8, 17
	パートナーシップの深化	取引先とのパートナーシップを深化させ、「共生」を目指した新たな価値創出に挑戦する。	17
	地域社会との連携	地域社会の変化や課題をいち早く認識し、地域の活性化へ向けた取組を強化する。	9, 11, 17
企業価値創出を支える基盤	コンプライアンスの徹底	法令遵守を徹底し、公平・公正な取引を継続する。 適切に情報を開示し、コンプライアンス教育を拡充する。	3, 5, 8, 10, 12
	コーポレートガバナンスの高度化	健全かつ透明性が高く、効率の良い経営体制を確立する。	10, 12
	リスクマネジメントの促進	定期的に潜在リスクを洗い出し、低減化や未然防止に向けた対応を徹底する。 事業環境の悪化や急変に対して迅速かつ的確に対応できる体制を構築する。	7, 12, 13

■ZEH-Mについて

2030年までの中長期的なZEH-M(ゼッチ・マンション)取組計画

当社は人と人とのつながりを大切に、共に支え合い、自分の生き方が他の人の幸せにつながることを喜びとする「共生(ともいき)」の理念のもと事業を行っております。そして、住まう方一人ひとりの気持ちに応えながら、自身の生き方にフィットするオンリーワンの住まいづくりを常に心がけております。

ZEHに係る2030年の政策目標において集合住宅が位置づけられたことを受け、技術的な課題やコスト、顧客への訴求などの課題にも取組み、ZEH-Mの普及実現へ努めることと、さらなる環境に配慮したマンションづくりを進めてまいります。

ZEH-Mとは…
(ゼッチ・マンション)

外皮の断熱性能の大幅な向上と、高効率な設備・システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネを実現(省エネ基準比20%以上)。その上で、再エネを導入して、年間の一次エネルギーの収支をゼロとすることを旨とした住宅をZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)といいます。これを集合住宅においても導入することでCO₂排出量を削減し、地球環境にやさしい暮らしへの取組みを行っています。

■スマートゴミ容器(SmaGO)の設置について

神戸市の「ポイ捨て防止に向けた実証実験」に協賛

「住みたい街に 住みたい家を」をテーマに人・街・未来とつながり、誰もが心地よく暮らせる社会をつくることを使命としている当社は、神戸市の社会・行政課題の解決を目指す事業「Urban Innovation KOBE +P」の一環として行われる「ポイ捨て防止に向けた実証実験」に協賛しています。環境にやさしいスマートゴミ容器「SmaGO(スマゴ)」を三宮フラワーロード周辺に設置し、ポイ捨て防止と美化推進を目指します。

SmaGO(スマゴ)とは…

株式会社フォーステックが展開するスマートゴミ容器で、ソーラー発電で動くIoT機能や、投入されたごみを自動的に約1/5に圧縮する機能が付いています。

神戸の未来のために、
果たすべき役割を。

神戸の街と、人と、ともに生きる和田興産には
未来のために果たすべき社会的責任（CSR）があります。
なかでも子どもたちの健やかな成長を支える活動は、
私たちにとって大きな意義であり、歓びです。

地元神戸のアスリート支援

プロゴルファー古江彩佳選手とのスポンサー契約

当社は企業理念である「共生」の精神のもと、
地元神戸のアスリートの支援と地域活性化の一助となるべく、2020年9月1日より神戸市長田
区出身の女子プロゴルファー古江彩佳選手と
スポンサー契約を締結しております。2024年7月
にはアムンディ・エビアン選手権で優勝し、日本
人女性史上4人目となるメジャー制覇を成し遂
げるなど、世界を舞台に活躍を続けております。



春高・春中ゴルフ

ジュニアゴルファーの育成に特別協賛。

地元兵庫県の活性化と、ジュニアスポーツの振興および応援を目的とし、
全国高等学校・中学校ゴルフ選手権春季大会（春高・春中ゴルフ）に
特別協賛しております。

この「春高・春中ゴルフ」は、当社がサポートする古江彩佳選手も
出場経験がある大会であり、開催地である兵庫県三本市はゴルフ
場の数が25コースと西日本最多です。ゴルフを核としたまちの活性化
を実現するため、ゴルファー増加の促進イベント、小・中学生がゴルフ
に親しみきっかけづくりを行い、「春高・春中ゴルフ」を毎年三本市で
開催することでジュニアゴルファーの『聖地化』を図る考えに共感し、
特別協賛にいたしました。



ヴィッセル神戸サッカースクールパートナー

青少年のサッカー振興をいち早く支援。

2007年よりヴィッセル神戸の18歳以下の
チームを支援する「アカデミーパートナー」
第1号として、約10年にわたりプロ選手
育成を支援してきました。2016年からは
小学生以下を対象に、サッカースクールに
特化した「サッカースクールパートナー」
が新設され、第1号として活動を支援。
地元のサッカー振興を支えています。



神戸フィルハーモニック

クラシック音楽の魅力を身近に感じてもらえるよう協賛。

1979年の創立以降「音楽のまち・神戸」
のまちづくりの一端を担い、クラシック音楽
の魅力を気軽に楽しんでいただけるよう
音楽の提供活動を行う「神戸フィルハー
モニック」に共感し、協賛しております。



ワコーレ親子わくわくプログラム

地元紙主催の子育てプログラムに協賛。

核家族化が進み、共働き世帯が増え
たなか、子育てしやすい街づくりに貢献
したいという想いから、神戸新聞社が
展開する親子参加型イベント「ワコーレ
親子わくわくプログラム」に協賛してい
ます。食育を兼ねた料理教室など、親
子で楽しめるさまざまなイベントを開催
していきます。



フェニックス共済

兵庫県の住宅再建共済制度をいち早く採用。

兵庫県では、阪神・淡路大震災の教訓
を踏まえ、自然災害で被害を受け再建、
補修などを行う際の「フェニックス共済」
を、2005年9月より全国に先駆けて実施
しています。和田興産では県下で販売
する分譲マンションすべてにフェニックス
共済を採用。引渡しから1年間は当社
負担で当該制度に加入しています。

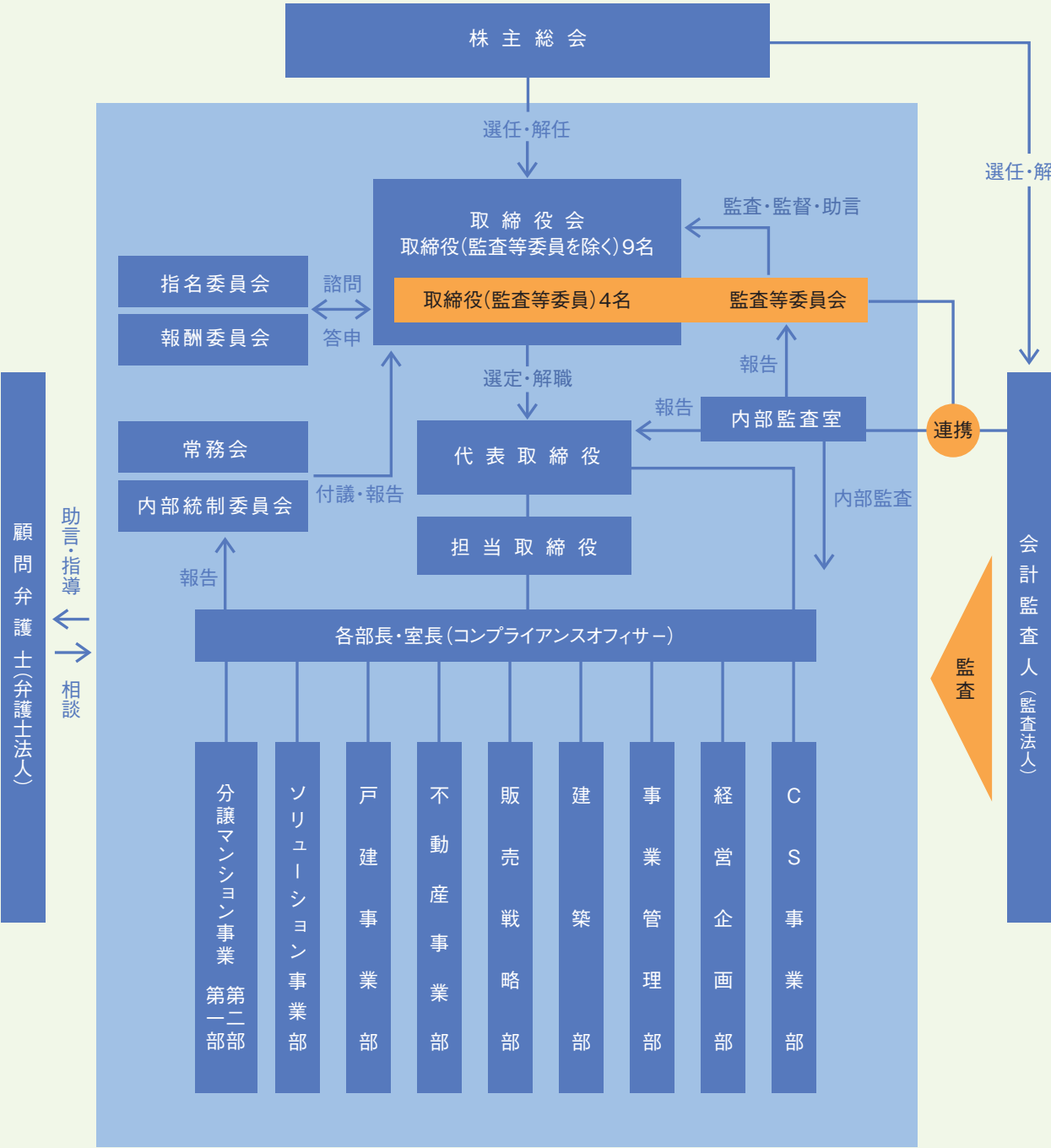


コーポレート・ガバナンスの基本方針

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方。

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、健全
かつ透明性が高く効率の良い経営体制の確立を最重要課題と
考え、その充実に取り組んでおります。また、当社は小規模な組織で
ありますが、相互牽制や独立性にも配慮したシンプルで効率的な組織
体系を構築しており、意思決定の迅速化と透明性の高い経営の
実現を一層強固なものとするため、右の6項目を重点にガバナンス
体制の整備に努めております。

- 1. 取締役会における実質的な議論に基づく監督機能の発揮
- 2. 常務会による経営の意思決定のための重要事項の適時適切な審議
- 3. 監査等委員会による実効性の高い監査の実施
- 4. 指名委員会、報酬委員会による透明性の高い指名、報酬手続きの実施
- 5. 内部監査室の設置、内部統制委員会の開催等による内部管理体制の整備
- 6. コンプライアンス体制の実現に向けた法律事務所等の外部機関との連携





ワコーレザ・神戸トアロード



ワコーレザ・神戸旧居留地レジデンスタワー



ワコーレ明石人丸



ワコーレ舞子オーナーズヴィラ



ワコーレ岡本ザ・レジデンス



ワコーレ大阪新町タワーレジデンス



ワコーレ西岡本グランプレイス



グランヴィー岡本



クレヴィアシティ西神中央



ワコーレ尼崎ディアステージ



ワコーレ明石大久保ステーションフィールド

※掲載は全て分譲済物件です。

いつもの「おかえり」が、
もっと幸せになる。

「ただいま」「おかえり」。

それは、日々数かぎりなく交わす会話のなかで

とびきり素敵な言葉のやりとり。

今日の幸せな「おかえり」は

明日の笑顔にあふれた「いってきます」への始まりです。

和田興産は、これからもこの街と人とともに生き

幸せな未来を描き続けます。

MESSAGE

for
THE NEXT 100 YEARS

13



本 社
〒650-0023 神戸市中央区栄町通四丁目2番13号
TEL 078-361-1100(代表) FAX 078-361-1101



大 阪 営 業 所
〒530-0001 大阪市北区梅田一丁目11番4-1800
大阪駅前第4ビル18階
TEL 06-6485-8816 FAX 06-6485-8817

www.wadakohsan.co.jp



この印刷物は植物性インキを使用しています。

会社概要

■ 会社名	和田興産株式会社
■ 本社所在地	神戸市中央区栄町通四丁目2番13号
■ 創業	1899年 (明治32年)
■ 設立	1966年 (昭和41年)
■ 資本金	14億309万1,000円
■ 発行済株式数	1,110万株
■ 社員数	123名 (出向、契約、派遣社員11名含む) 2025年2月末現在
■ 事業内容	不動産販売事業 (分譲マンション・戸建住宅及び宅地等の開発・販売) 賃貸その他事業 (賃貸マンション・店舗及び駐車場等の賃貸・管理)
■ 宅地建物取引業免許	国土交通大臣(4)第7158号
■ 一級建築士事務所登録	兵庫県知事登録 第01A02775号
■ 建設業許可	兵庫県知事許可(特-5)第111844号
■ URL	https://www.wadakohsan.co.jp/

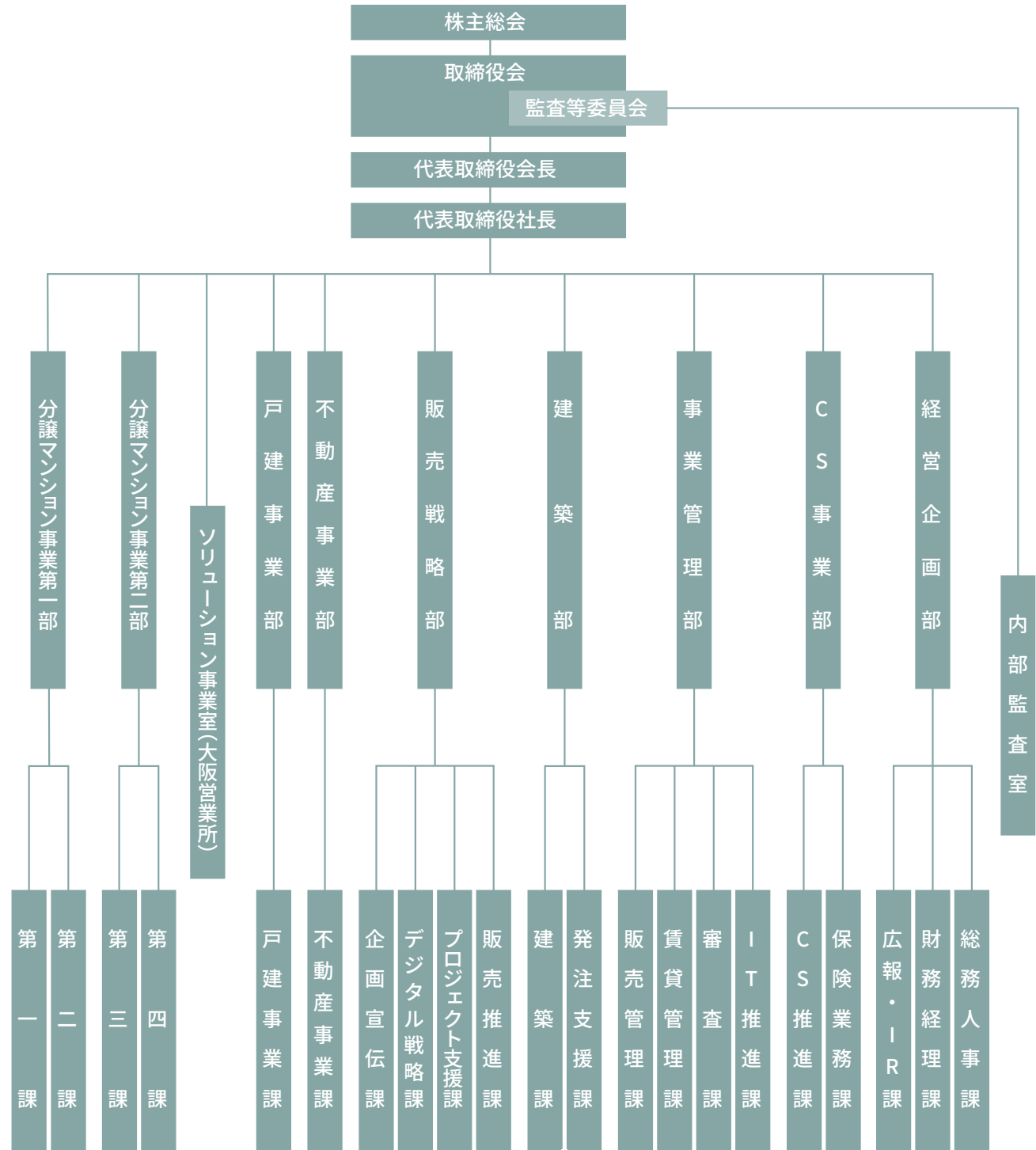
役員一覧 (2025年5月28日現在)

■ 代表取締役会長	和田 剛直
■ 代表取締役社長	溝本 俊哉
■ 専務取締役	濱本 聡
■ 取締役	黒川 宏行
■ 取締役	大槻 康成
■ 取締役	早野 勝久
■ 社外取締役	齋藤 富雄
■ 社外取締役	谷口 時寛
■ 社外取締役	大高 裕司
■ 取締役 (監査等委員・常勤)	三木 伸司
■ 社外取締役 (監査等委員)	角南 忠昭
■ 社外取締役 (監査等委員)	藺田 統
■ 社外取締役 (監査等委員)	中務 尚子



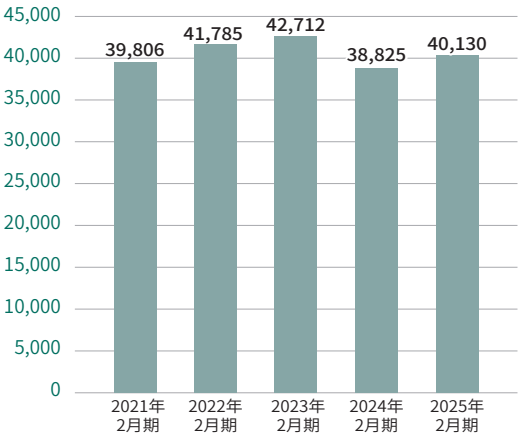
組織図

(2025年5月現在)

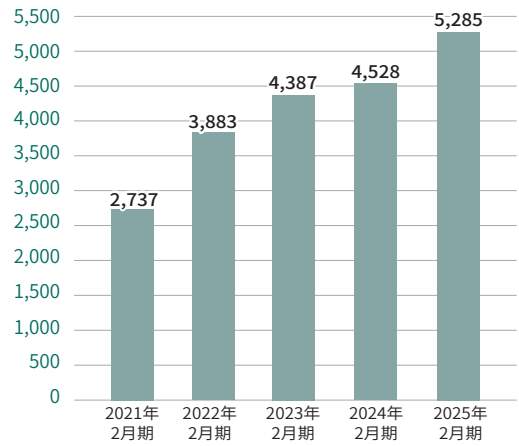


Financial Highlights 財務データ

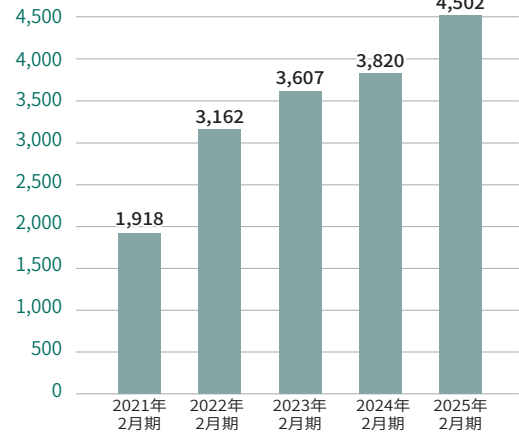
売上高 (単位：百万円)



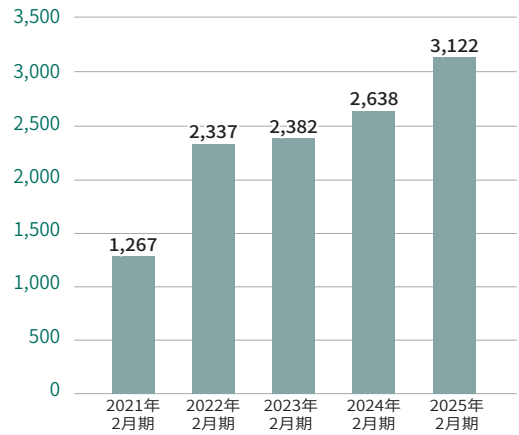
営業利益 (単位：百万円)



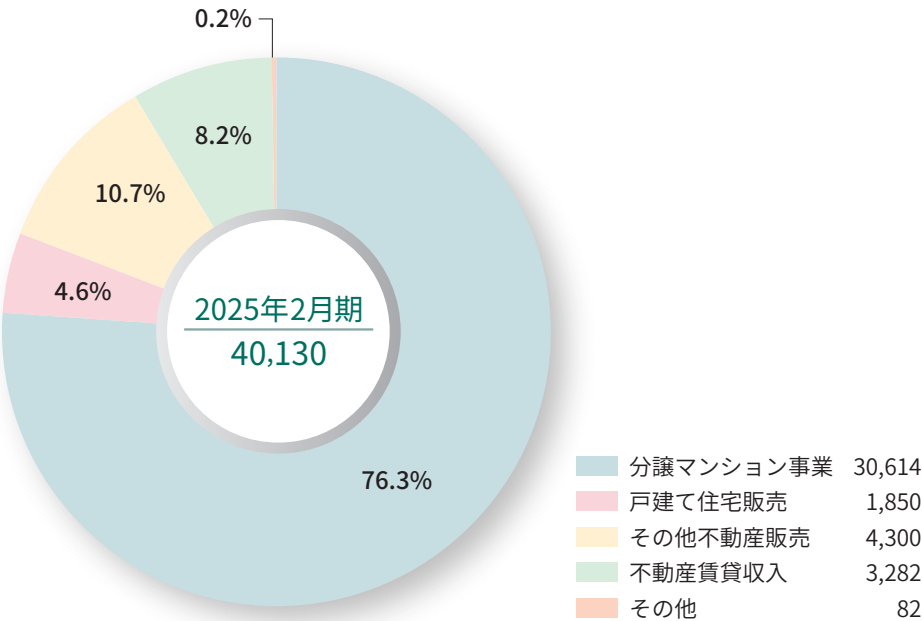
経常利益 (単位：百万円)



当期純利益 (単位：百万円)



売上高構成比 (2025年2月期) (単位：百万円)



※百万円以下は切り捨て

ワコーレの和田興産は2024年

近畿圏供給棟数ランキング**2位**神戸市供給棟数ランキング**27年連続1位**■ 近畿圏 分譲マンション事業主別供給**【棟数】**ランキング

※不動産経済研究所データに基づく当社調べ ※近畿圏供給棟数上位20社

2024年

順位	会社名	棟数
1	プレサンスコーポレーション	26
2	和田興産	16
3	TUKUYOMI HOLDINGS	13
4	エスリード	10
5	阪急阪神不動産	9
6	近鉄不動産	8
7	関電不動産開発	7
8	住友不動産	6
8	大林新星和不動産	6
10	野村不動産	5
10	総合地所	5
10	ホームズ	5
13	三井不動産レジデンシャル	4
13	日商エステム	4
13	エヌ・ティ・ティ都市開発	4
13	三菱地所レジデンス	4
13	日本エスコン	4
18	名鉄都市開発	3
19	フジ住宅	2
19	東急不動産	2

2023年

順位	会社名	棟数
1	プレサンスコーポレーション	26
2	阪急阪神不動産	15
3	和田興産	14
3	エスリード	14
5	関電不動産開発	9
5	TUKUYOMI HOLDINGS	9
7	日商エステム	8
7	積水ハウス	8
9	近鉄不動産	7
10	日本エスコン	6
11	タカラレーベン	5
11	東急不動産	5
13	三井不動産レジデンシャル	4
13	ホームズ	4
15	住友不動産	3
15	サンヨーホームズ	3
17	野村不動産	2
18	京阪電鉄不動産	1
18	フジ住宅	1
18	大和ハウス工業	1

■ 近畿圏 分譲マンション事業主別供給**【戸数】**ランキング

※不動産経済研究所データ調べ ※近畿圏供給戸数上位20社

2024年

順位	会社名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	2,012
2	阪急阪神不動産	1,089
3	エスリード	834
4	TUKUYOMI HOLDINGS	750
5	和田興産	621
6	近鉄不動産	598
7	関電不動産開発	593
8	野村不動産	552
9	三井不動産レジデンシャル	465
10	住友不動産	426
11	フジ住宅	409
12	日商エステム	385
13	エヌ・ティ・ティ都市開発	360
14	大林新星和不動産	305
15	三菱地所レジデンス	301
16	総合地所	286
17	ホームズ	284
18	東急不動産	268
19	日本エスコン	263
20	名鉄都市開発	260

2023年

順位	会社名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	1,761
2	関電不動産開発	1,141
3	エスリード	1,132
4	阪急阪神不動産	1,084
5	近鉄不動産	626
6	和田興産	597
7	住友不動産	522
7	TUKUYOMI HOLDINGS	522
9	日商エステム	503
10	積水ハウス	429
11	日本エスコン	362
12	タカラレーベン	330
13	三井不動産レジデンシャル	322
14	東急不動産	314
15	野村不動産	299
16	京阪電鉄不動産	292
17	ホームズ	291
18	サンヨーホームズ	282
19	フジ住宅	273
20	大和ハウス工業	241

■ 神戸市 分譲マンション事業主別供給**【棟数】**ランキング

※不動産経済研究所データに基づく当社調べ ※神戸市供給棟数上位10社

2024年

順位	会社名	棟数
1	和田興産	8
2	プレサンスコーポレーション	5
3	関電不動産開発	2
4	エスリード	1
4	野村不動産	1
4	日鉄興和不動産	1
4	ホームズ	1
4	住友不動産	1
4	TUKUYOMI HOLDINGS	1
4	旭化成不動産レジデンス	1

2023年

順位	会社名	棟数
1	和田興産	8
2	日商エステム	2
3	プレサンスコーポレーション	1
3	マスターズライフ	1
3	阪急阪神不動産	1
3	旭化成不動産レジデンス	1
3	マリモ	1
3	近鉄不動産	1
3	積水不動産	1

■ 神戸市 分譲マンション事業主別供給**【戸数】**ランキング

※不動産経済研究所データ調べ ※神戸市供給戸数上位10社

2024年

順位	会社名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	627
2	和田興産	384
3	エスリード	172
4	野村不動産	128
5	日鉄興和不動産	109
6	ホームズ	84
7	住友不動産	72
8	TUKUYOMI HOLDINGS	69
9	日商エステム	66
10	旭化成不動産レジデンス	64

2023年

順位	会社名	戸数
1	和田興産	281
2	プレサンスコーポレーション	168
3	マスターズライフ	136
4	日商エステム	96
5	阪急阪神不動産	80
6	旭化成不動産レジデンス	67
7	マリモ	27
8	大和ハウス工業	25
9	関電不動産開発	20
10	近鉄不動産	16

※供給棟数は事業主が1社以上の場合、各社1棟として集計
※供給棟数は物件の新規発売年にカウント(1期2次・2期等は除く)
※JV事業の供給戸数は端数切り上げ
※特定分譲、非分譲は供給戸数にカウントしない
※2021年より定期借地権物件を含む