



 CORPORATE PROFILE
WADAKOHSAN

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 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

120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-ともいき-」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3位(2022年)・神戸市内における分譲マンション供給棟数25年連続第1位(1988年～2022年)と、多く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。

そして今、時代はまさに大きな変革期にあります。

ますます多様化・高度化する社会のニーズ、ウォンツを的確に受け止めながら、私たち和田興産も未来に向け、最適な不動産の活用方法を提供していかなければなりません。私たちは、不動産業を通し、人々の夢と憧れを叶える企業として、さらなる進化を目指して、不動産(土地・建物)を多面的に捉え、その価値を高めるという原点を決して忘れることなく、「住」を核とした総合不動産事業の展開を推進してまいります。

120年にわたる豊富な経験と、長年蓄積したノウハウ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て、みなさまの信頼と期待に応えるよう努めてまいります。

和田興産は、これからも住まう方にとってかけがえのない「オンリーワン」な住まいを目指し、高品位で安心して暮らせる住環境を、みなさまにご提供してまいります。

今後とも、みな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、120年あまり。

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

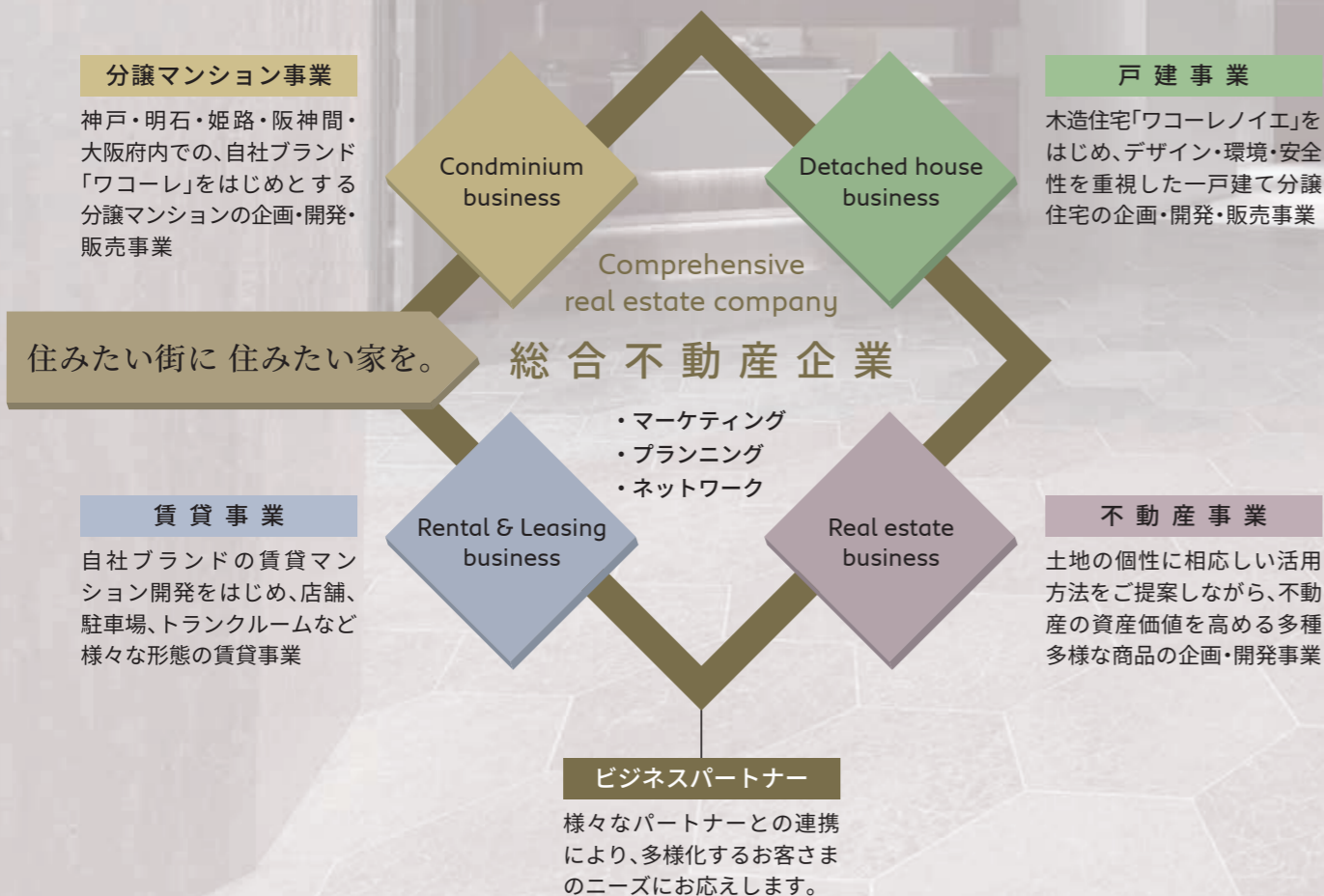
自分の生き方が、他の人の幸せにつながる。

企画力と総合力で、 未来につながる多彩な価値を。

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。

ACTION for THE NEXT 100 YEARS 04

[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。

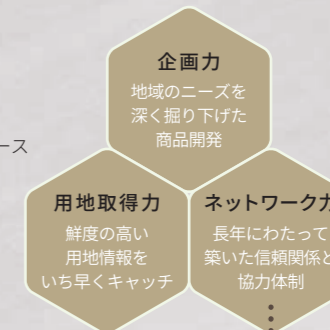
私たちは販売部門を持たないため、販売力依存の商品づくりは行いません。企画力を武器に、「売れる商品」ではなく「売れる商品」、「住みたい方」に選ばれる商品を開発。用地取得から一貫してプロジェクトをマネジメントしていきます。プロジェクトを支えるのは、建築、企画宣伝、販売管理のエキスパートスタッフ陣。品質向上の観点から特に建築部門では、一級建築士・一級建築施工管理技士をはじめ有資格者を配置し、品質・デザイン・コスト・工程スケジュールなどをトータルに管理しています。

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





ワコーレ芦屋パークピスタ



ワコーレ甲南山手エヴァージュ

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



ワコーレザ・神戸アロード



ワコーレ塚口駅前ファーストエンブレム

「共生 -ともいき-」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	PRIVATE SPACE 専有部コンセプト	COMMON SPACE 共用部コンセプト
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。	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。	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。
斬新さ	自分らしさ	エントランス
美しさ	愉しさ	コミュニティスペース
環境との調和	快適さ	ソフトサービス
街を元気にする	人を元気にする	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20,000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
20,000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、新鮮な物件情報を掲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 情報誌「sumaiist (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・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



ワコーレザ・トアロードレジデンス

DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS
07



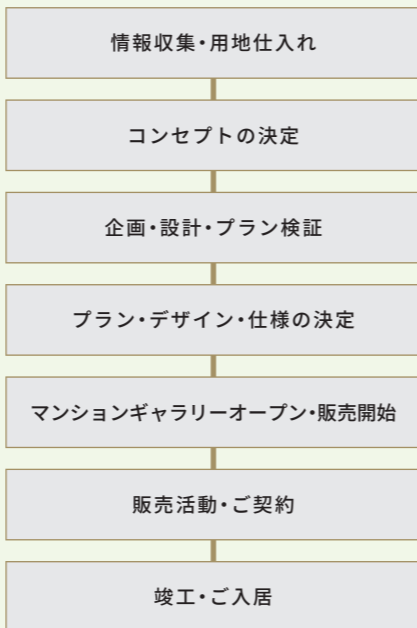
ワコーレ神戸三宮トラッドタワー

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、20,000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、一つひと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。

新築分譲マンションの業務フロー



ワコーレ千里津雲台



ワコーレ舞子ザ・シーフロント



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まいります。



分譲マンションづくりは、信頼づくり。

分譲マンション事業部 藤谷 有紗

若くても、女性でも、のびのび働けます。

「神戸の街に一つの風景をつくる」という和田興産の分譲マンションづくり、ものづくりに惹かれています。私は分譲マンション事業部で、新卒で配属された初めての女性営業社員です。営業職ですが競い合うのではなく助け合う社風があり、全員が一丸となって取り組む連帯感が大好きです。

設計、施工、販売、広告など、日々の現場では社内外の専門家と仕事をする事が多く、ほとんどが年上の男性です。そのような方々とのなかでプロジェクトの推進役を担わなければならない、到底経験では敵いません。でも、住む人には女性も若い方もいるので、私らしい視点も分譲マンションづくりにきつと役立つと信じています。幸いプロジェクトと一緒に取り組みみなさんが温かく受け止めてくれるので、のびのびと仕事ができ、充実した毎日を送っています。

人として好きになってもらう。

分譲マンションづくりは土地がなければ始まりません。土地と出会うには様々な方法がありますが、幅広い人脈と信頼関係が欠かせません。とあるプロジェクトでは、先輩たちが5年以上かけ50回にも及ぶ交渉を重ねて準備できた土地もありました。

仕事のスキルはもちろん大事ですが、まずは人として好きになってもらえること、人間関係をしっかり築くことの重要さを感じています。「藤谷に任せれば大丈夫」「そうだ、あの土地のことは彼女に相談してみよう」と信頼される人間になれるよう、一歩ずつ成長していきたいです。





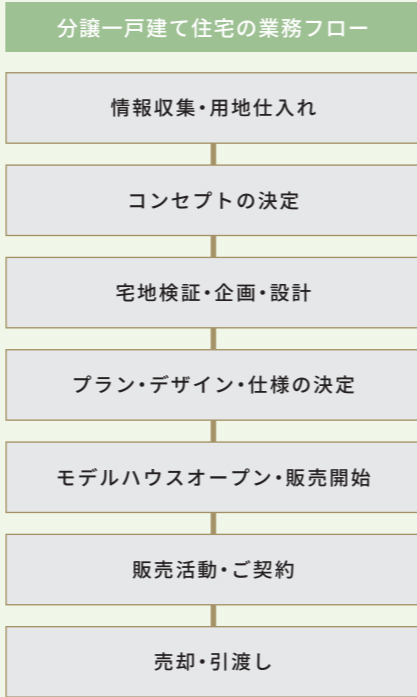
DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS
08

ワコーレノイエ 神戸 鹿の子台

戸建事業



「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戸建て住宅は、お住まいいただいた多くみな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 明石大久保Ⅲ



ワコーレノイエ 池田渋谷一丁目

未来に向けて、新しい街をつくっていく。

戸建事業部 井上 洋

その土地に、家、暮らし、文化をつくる。

大学時代に行政学を学んでいた私は「街づくり」の仕事がしたくて、不動産業界に入り、今、和田興産で戸建て住宅をつくる仕事をしています。戸建て住宅はマンションとは違い、戸ごとの家が建つ土地が必要になります。たくさんの戸建て住宅が並ぶ広い土地を取得できる機会は多くはありませんが、「ワコーレノイエ 神戸 鹿の子台」プロジェクトのように大きな区画を手がけるのは、まさに一つの街をつくる仕事と言えます。

家が建ち、街ができると人が住み始めます。そこには日々の暮らしがあり、やがて文化が生まれていきます。まだ誰もいない広い土地の前に、これからできる街のコンセプトを自分なりに考え、ここに暮らす人たちの素敵な毎日を願いながら、想いを込めて街をつくっていくのは、ダイナミックで素晴らしい仕事です。

任せてもらえるから、仕事に愛情が湧く。

土地を探し、家を見て、販売していくなかで、多くの協力会社の方との協業があります。和田興産で最初に学んだことは人との付き合い方でした。仕事を通じて、周りの人がいてくれる自分がいることを痛感し、感謝と謙虚さを学びました。ここでは若くても、仕事を任せてもらえるチャンスが多くあります。私のような若手が挑戦していけるのは、上司や先輩に見守られている安心感があるからです。これからも仕事に愛情と感謝の心をもって、未来のための街づくり、家づくりを続けていきます。



自分らしく、自由な環境で描く、空間創造。

戸建事業部 海田 尚美



思考錯誤を重ねた空間に、お客様を招く楽しみ。

大学では住居学を学び、前職も住宅関連会社に勤め、結婚後数年は専業主婦として過ごしていました。その間インテリアの勉強をしたり、自分や両親の家の建替時に工務店と直接やり取りするなど、貴重な経験をしてきました。2013年に入社し、住宅の設備・クロス等のセレクトやモデルハウスの家具の発注からコーディネートまでを担当しています。モデルハウスは「住むイメージができる空間」が求められるため、日常生活で培った「ちよつといいかも」を散りばめます。完成した時のお客様の反応や、設計事務所や販売会社の方からこだわりに気づいていただけた時はとても嬉しく思います。

自分らしく、充実した毎日がモチベーションを育む。

当社は性別や年齢に関係なく、自分の努力次第でスキルアップしていきます。自分の子どもに近い若い世代が一生懸命仕事に取り組む姿を見ると、伸び伸びと力を発揮できる環境を整えたいと思います。子育てと同様、大きな包容力の中で培われた創造力はすごいものになると期待しています。産休・育休もしっかり取ることができ、みんな休日にリフレッシュして蓄えた力を仕事に活かしています。また、会長や社長との距離も近く、創業当時の話などを直接聞けることもあり、貴重でありたい環境ですね。私たちの会社は、「自分を出しやすく、信頼のもと仕事を任せられ、社員のみんなが優しい。」とても働きやすい、素敵な会社だと思います。



DIVISION
for
THE NEXT 100 YEARS

09



ワコーレVITA神戸住吉



ワコーレVITA塚本通EX



ワコーレVITA王子公園

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、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。



ワコーレVITA兵庫駅南通



ワコーレVITA神戸春日野

賃貸事業実績

賃貸マンション事業

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

VITAシリーズ
250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

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

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

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

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

自由な発想で、ユニークな物件を。

賃貸事業部 石原 浩司

お客様のリアルな声に、次へのヒントがある。

賃貸業は不動産の基本だと思っています。賃貸業が理解できれば不動産のすべてがわかる、とも言われるほど学ぶ領域が広い仕事です。物件を建設する用地の選定から、外観デザイン、空間設計、施工、借り方を探す賃貸業務、契約などの事務手続き、物件の運営管理といった不動産業に関わるあらゆることを担います。

他の事業部と異なり、実際に物件に住む方々と接する機会が多いのも特徴です。お客様が暮らしのなかで感じている困りごとや悩みをお聞きすることも多いのですが、その言葉のなかにも、お客様が求める理想の住まいが見えてくることがあります。なかにはクレーム対応もあり、決して楽しいことばかりではありませんが、そうしたリアルな声に、次の物件づくりや望まれている企画につながるヒントが隠れているのです。

社員でありながら、一個人として個性を発揮できる。

和田興産はどの事業部でも、型にはまらず、それぞれの裁量で柔軟に仕事を進めることができるので、自分のやり方次第で、どんどん仕事を楽しめます。賃貸事業部は業務領域が幅広いだけに、やりがいも感じます。初めはわからないことだらけでも、仕事に慣れるとともに面白さがわかってきます。また仕事を通じて出会う社外の関係者の方たちも、みなさん個性豊かでいい刺激をもらえます。社員でありながら、一個人としても個性を発揮して活躍できることが、この会社の良さの一つだと思います。

堅実なものづくりと企画力で、これからも。

自由な社風、誰でも発言しやすい環境のなかからは、多彩な企画が生まれます。これまでも、バスルームをベランダ側に設置したりするユニークな賃貸物件が誕生しました。ペット向け賃貸マンションの企画なども進行中です。キャリアを重ねてわかってきたことは、長くお客様に住んでいただけの物件は、オーソドックスな間取りであることが多い、ということです。堅実で安定感を求めたプランニングは確かに重要です。しかし同時に、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大切だと感じています。すでにIoT時代を迎えていますが、家電だけでなく物件そのものがIoTに対応したものなどが今後増えてくるかもしれません。個人的には、一般的な賃貸マンションだけではなく、シェアハウスや民泊物件も手がけてみたいと思っています。

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、さらに上をいく自由な発想と企画力で、これからの暮らし、未来のこの街について想いを馳せながら仕事を続けて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

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

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



キリン堂
(ドラッグストア)



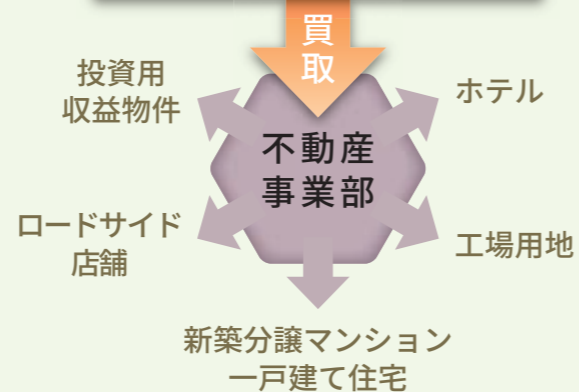
ワコーレヴィアーン神戸梅元町(賃貸マンション)

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



人と出会い、土地と巡り会い、価値を創造する。

不動産事業部 眞崎 勝就

住宅ではなく、ホテルやコンビニで生きる土地もある。

和田興産は総合不動産企業です。土地にはそれぞれの環境や法的条件、社会的ニーズなどがあり、住宅に適した土地もあれば、それ以外で活用できる土地もあります。分譲マンションや一戸建ての用地になるものは、分譲マンション事業部や戸建事業部と情報を共有し、託します。社内各部署へのサポート業務は不動産事業部の大切な役割です。そして、分譲マンションや一戸建てに向かない土地について、何を企画すれば事業化できるのかを考えることが私たちの存在意義です。例えば、分譲マンションには狭すぎるけれど一戸建てには向かない。そのような場合でも、ホテルを企画し、ホテルチェーンと長期賃貸借契約を結びビジネスへとつなげたり、また、コンビニエンスストアなどに活用することもあります。他の事業部が手がけない小規模アパートなどに展開するケースもあります。「ビジネスは自分たちで見つけていくもの」というポリシーで、多様な可能性を探っていくのが不動産事業部の腕の見せどころです。

不動産業を通して社会に貢献する。

1世紀以上にわたる歴史のなかで様々な事業を展開してきた和田興産ですが、変わらないのは、人と出会い、情報を得て、土地と巡り会い、企画してビジネスにする、ということ。不動産業を通して社会に貢献する、というのが和田興産のビジネスです。決まった業務をこなす仕事ではありません。本人次第でチャンスはいくらでもあるので、やりがいも夢もふくらみます。もちろん会社も仲間もバックアップしてくれます。

街で、ポツンと空いている土地に出会うと「なぜこんないい場所に?」と、私のアンテナは反応します。地権者を辿っていくと、権利問題など複雑な背景を抱えていることもあります。一つずつ壁を乗り越え、眠っていた土地を活かしていくのはとても楽しいプロセスです。人とのお会いが土地との出会いにつながり、思いがけない大きなビジネスに発展することもあります。

同業他社からも一目置かれる存在。

私は中途採用で入社した転職組です。元々はゼネコンで働いていたのですが同業他社から見た和田興産は、物件のデザインが洗練されていて、販売スピードが早い、とても良いイメージでした。以前、和田興産のマンションの施工を請け負ったこともあります。ゼネコンマンの立場から言うと「同じような大きさの柱や梁ならば、鉄筋の本数は全部同じでいいじゃないか」と思うようなところでも一つずつ鉄筋の本数が違うこだわりのある現場であり、出来上がるマンションはとても素敵でした。時間をかけてでもみんなの良いものをつくる、お客さまの立場に立って良いものを企画し、ご提案する、それが和田興産のものづくりなのです。



HISTORY
for
THE NEXT 100 YEARS

11

神戸とともに歩んだ
和田興産の120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

1899 神戸市兵庫区にて
不動産賃貸業創業

1874 神戸開港

1868

1966 神戸市長田区
に和田興産有
限会社設立

1968 宅地建物取引
業免許登録

1968 宅地開発・分
譲・木造戸建住
宅の販売開始

1974 分譲マンション
販売開始

1979 和田興産株
式会社に改組

1982 分譲マンション
一棟販売開始

1985 賃貸マンション
事業を本格的
に開始

1991 自社ブランド
「ワコーレ」にて
分譲マンション
事業本格化

1995 阪神・淡路
大震災

1996 震災復興の
ための優良建
築物等整備
事業に従事

2002 賃貸マンション
シリーズ
「VITA」の
営業開始

2002 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 神戸市特定
優良賃貸住
宅供給促進
制度管理人
として登録

2002 パリユーアップ
方式による
賃貸マンション
の開発を開始

2004 ジャスダック
証券取引所
に株式上場

2007 分譲マンション
累計供給戸数
10,000戸突破

2009 自社ブランド
「ワコーレノイエ」
にて戸建事業
本格化

2011 大阪営業所
開設

2012 大阪府下で
分譲マンション
の販売を開始

2016 晴耕雨耕株式
会社と資本金
務提携締結

2018 大阪営業所を
大阪市北区
梅田一丁目
に移転

2019 創業120周年

2020 東証二部へ
市場変更

2022 分譲マンション
累計供給戸数
20,000戸突破

1964 東京オリンピック開催

1970 日本万国博覧会開催

1978 新東京国際空港開港

1989 「平成」に改元

1995 Windows95発売

1998 長野オリンピック開催

2002 日韓ワールドカップ開催

2008 日本iPhone発売開始

2012 東京スカイツリー開業

2019 「令和」に改元

2021 東京オリンピック開催

2023 ワールド・ベースボール・
クラシック (WBC)
日本優勝

1970 日本万国博覧会開催

1978 新東京国際空港開港

1978 新東京国際空港開港

1989 「平成」に改元

1989 「平成」に改元

1995 Windows95発売

1995 Windows95発売

1998 長野オリンピック開催

1998 長野オリンピック開催

2002 日韓ワールドカップ開催

2002 日韓ワールドカップ開催

2008 日本iPhone発売開始

2008 日本iPhone発売開始

2012 東京スカイツリー開業

2012 東京スカイツリー開業

2019 「令和」に改元

2019 「令和」に改元

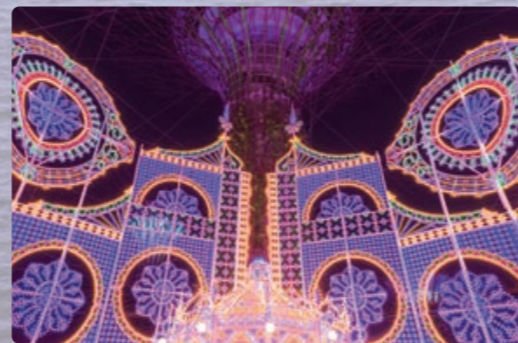
2021 東京オリンピック開催

2021 東京オリンピック開催

2023 ワールド・ベースボール・
クラシック (WBC)
日本優勝

2023 ワールド・ベースボール・
クラシック (WBC)
日本優勝

2023 ワールド・ベースボール・
クラシック (WBC)
日本優勝



ルミナリエ



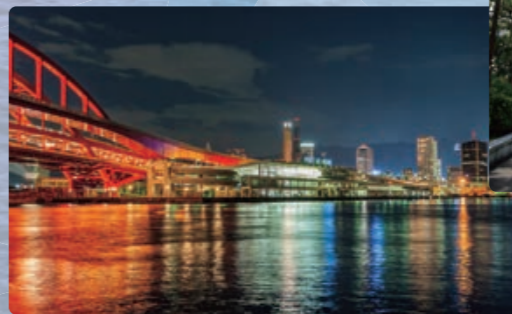
明石海峡大橋



ポートライナー



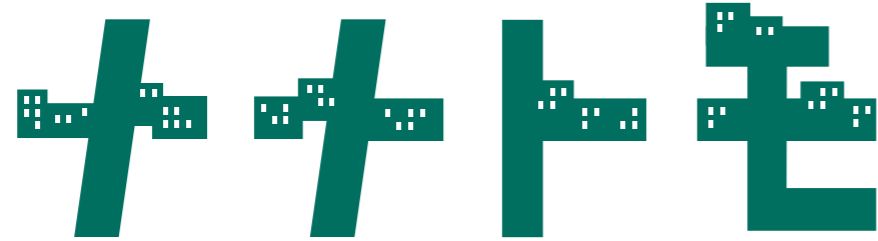
神戸空港マリンエア



神戸港



東遊園地



Sustainability

トモイキ
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。

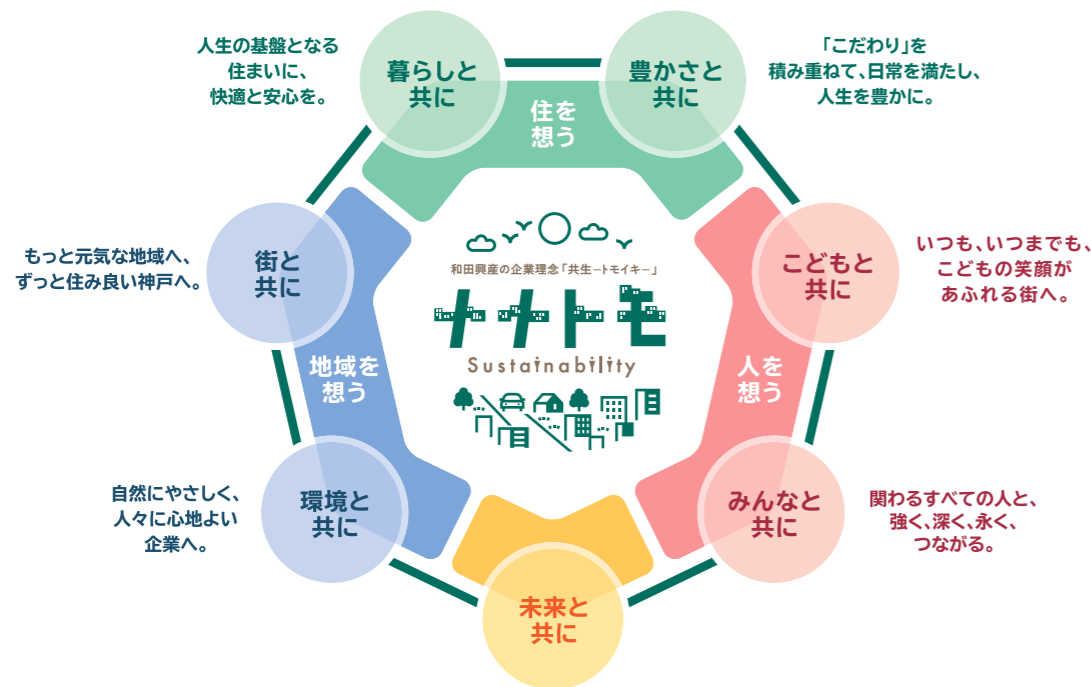
人は、一人では生きていけません。誰にでも大切な人がいるように、あなたも、誰かにとっての大切な人。
みんなが人、街、未来とつながって、共に生きています。

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。



100年先も、1人でも多くの人が「幸せ」でありますように。

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。

2030年のSDGs達成に貢献すべく
様々な取り組みを行い、誰もが暮らしやすい
持続可能な社会の実現を目指します。

2015年に「持続可能な開発目標 (SDGs)」が採択され、持続可能な社会の実現に向けて
企業の積極的な取り組みが期待されるなか、私たち和田興産も、2030年の国際社会共通のゴールを見据え
私たちが手掛ける住まいづくり・街づくりが常に地球とともにあることを認識し、
社会・経済の発展と地球環境の保全に貢献していきます。

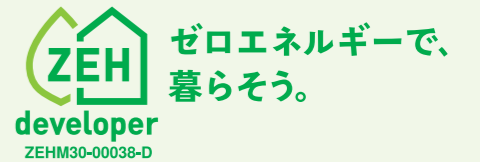
人・街・未来とつながり、誰もが心地よく暮らせる社会をつくる。

和田興産はSDGsに取り組み、持続可能な社会の実現を目指します。

■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目標とした住宅を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、投入されたゴミを自動的に約1/5に圧縮する機能が付いています。



SmaGO設置セレモニーの様子

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、喜びです。

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。その直後にプロ初優勝、同年11月には国内ツアー2週連続優勝を飾るなど、今後の更なる活躍が期待されます。



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木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」を毎年三木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。



神戸新聞子育てクラブ「すきっぷ」

地元紙主催の子育てプログラムに協賛。

核家族化が進み、共働き世帯が増えるなか、子育てしやすい環境づくりに貢献したいという思いから、神戸新聞社が展開する親子参加型のイベント「すきっぷサロン」に協賛しています。毎月1回、多彩な講師を招いて、伝統玩具づくりや野遊び体験教室などを行っています。



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。

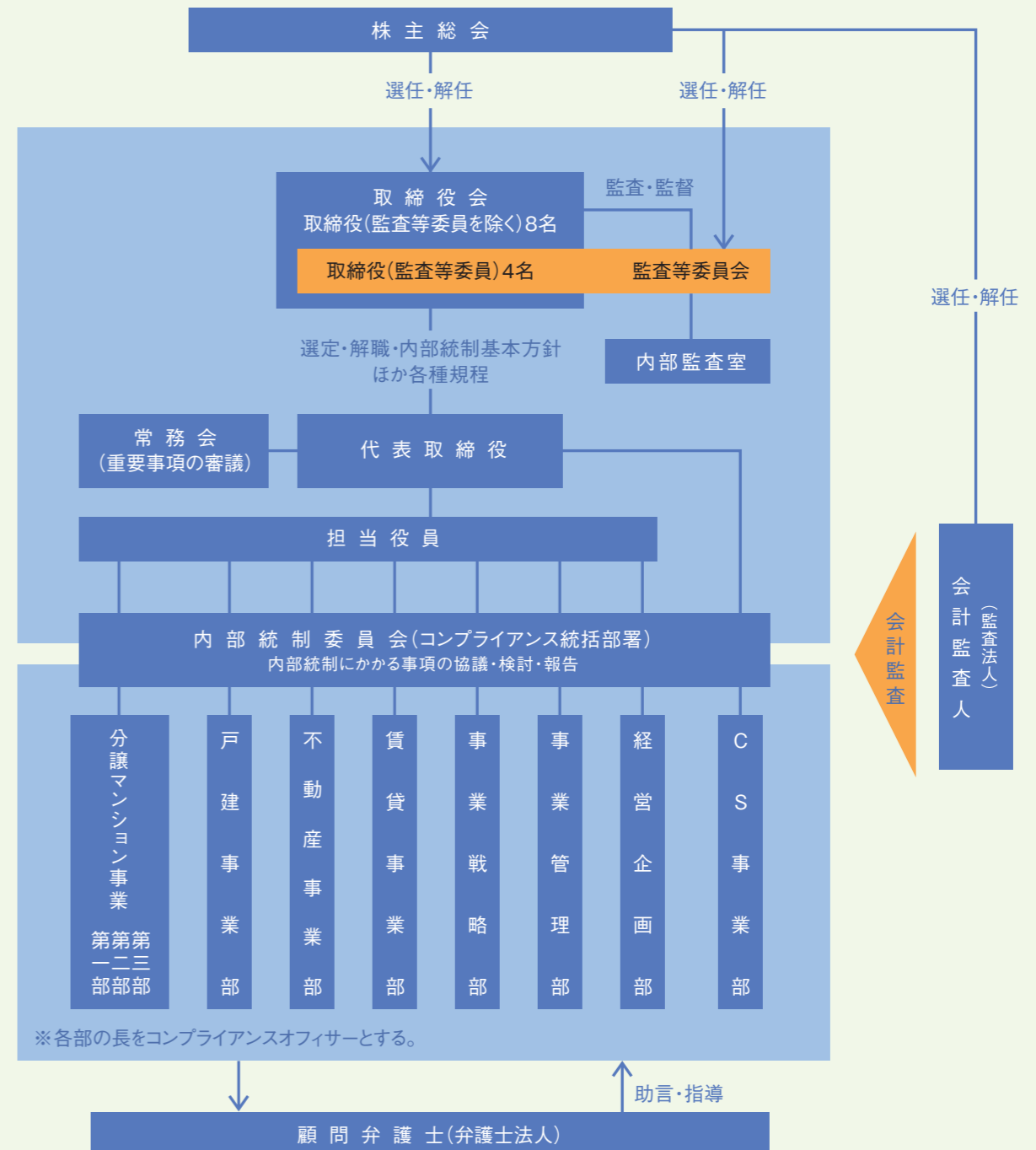


コーポレート・ガバナンスの基本方針

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はありますが、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5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. 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
5. 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・神戸アロード



ワコーレザ・神戸旧居留地レジデンスタワー



クレヴィアシティ西神中央



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



ワコーレ神戸山本通ベルヴェツィオ



ワコーレ尼崎ディアステージ



ワコーレ夙川羽衣町



グランヴィ岡本



ワコーレ神戸三宮G.C.

※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

12



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	124名(内正社員109名)2023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-30)第111844号
■ URL	https://www.wadakohsan.co.jp/

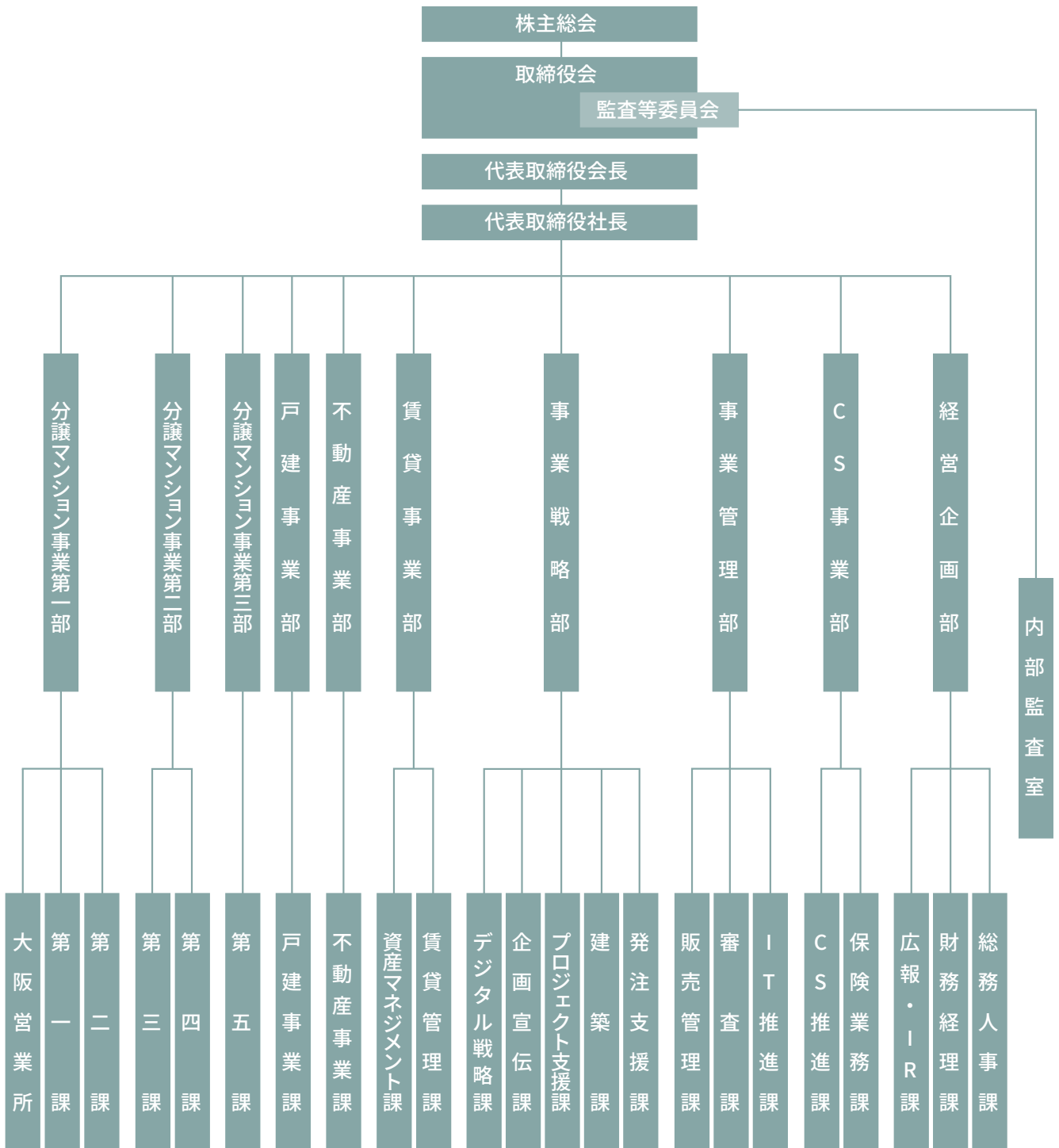
■ 役員一覧 (2023年5月26日現在)

■ 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
■ 常務取締役	三木 健司
■ 取締役	黒川 宏行
■ 取締役	大槻 康成
■ 社外取締役	齋藤 富雄
■ 社外取締役	谷口 時寛
■ 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)	藪田 統
■ 社外取締役(監査等委員)	中務 尚子



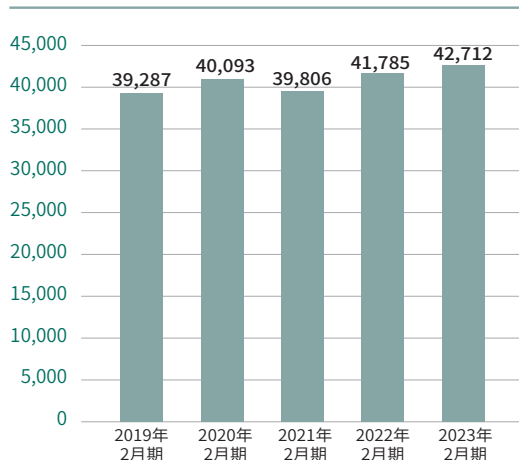
■ 組織図

(2023年5月現在)

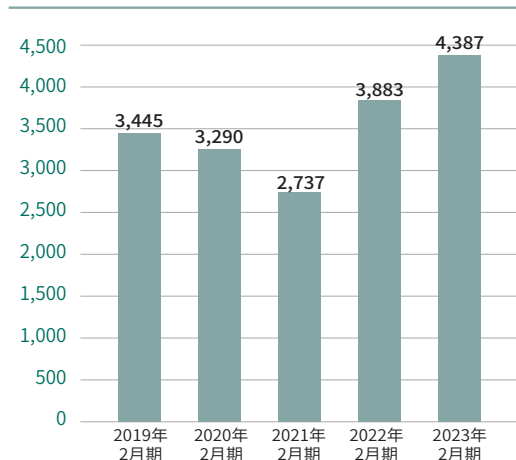


Financial Highlights 財務データ

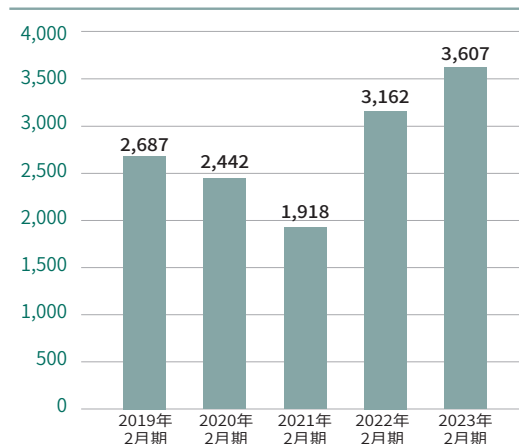
売上高 (単位: 百万円)



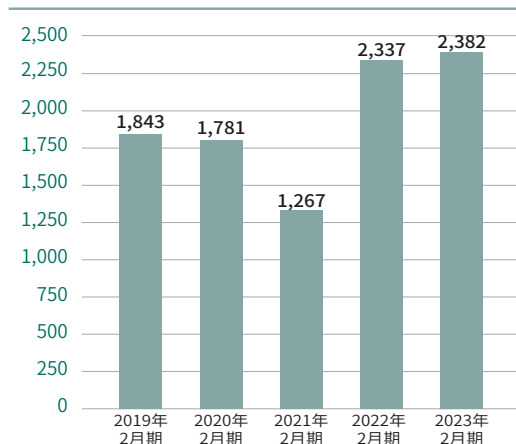
営業利益 (単位: 百万円)



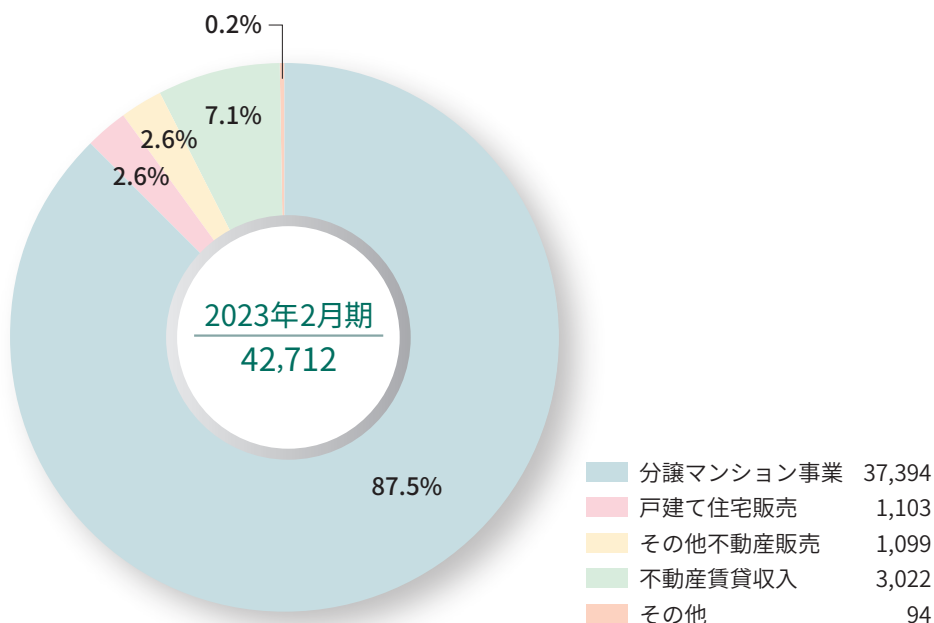
経常利益 (単位: 百万円)



当期純利益 (単位: 百万円)



売上高構成比 (2023年2月期)



※百万円以下は切り捨て

ワコーレの和田興産は2022年

近畿圏供給棟数ランキング**3位**

神戸市供給棟数ランキング**25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

2022年		2021年			
順位	会社名	棟数	順位	会社名	棟数
1	プレサンスコーポレーション	28	1	プレサンスコーポレーション	31
2	阪急阪神不動産	16	2	和田興産	15
3	和田興産	13	3	関電不動産開発	14
3	エスリード	13	4	日商エステム	12
5	関電不動産開発	11	5	エスリード	11
6	日商エステム	10	6	日本エスコン	10
7	ホームズ	7	7	阪急阪神不動産	8
7	日本エスコン	7	8	野村不動産	7
9	野村不動産	6	8	日本ホールディングス	7
9	近鉄不動産	6	10	住友不動産	6
11	東京建物	5	10	大和ハウス工業	6
12	京阪電鉄不動産	4	10	近鉄不動産	6
12	大和ハウス工業	4	10	京阪電鉄不動産	6
12	第一交通産業	4	10	ホームズ	6
15	三井不動産レジデンシャル	3	15	日鉄興和不動産	5
15	住友不動産	3	15	三井不動産レジデンシャル	5
15	東急不動産	3	17	住友商事	3
18	リバー産業	2	18	東急不動産	2
18	住友商事	2	18	パナソニックホームズ	2
18	名鉄都市開発	2	20	東京建物	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

2022年		2021年			
順位	会社名	戸数	順位	会社名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	2,049	1	プレサンスコーポレーション	2,453
2	エスリード	1,177	2	関電不動産開発	1,145
3	関電不動産開発	1,141	3	日商エステム	1,073
4	阪急阪神不動産	976	4	エスリード	1,004
5	和田興産	750	5	住友不動産	825
6	日商エステム	688	6	阪急阪神不動産	773
7	野村不動産	678	7	大和ハウス工業	744
8	近鉄不動産	586	8	日本エスコン	734
9	大和ハウス工業	569	9	和田興産	729
10	日本エスコン	568	10	近鉄不動産	654
11	京阪電鉄不動産	526	11	東急不動産	542
12	住友不動産	522	12	日鉄興和不動産	489
13	ホームズ	455	13	野村不動産	473
14	東急不動産	406	14	京阪電鉄不動産	408
15	名鉄都市開発	350	15	ホームズ	382
16	第一交通産業	338	16	住友商事	350
17	東京建物	335	17	日本ホールディングス	333
18	住友商事	296	18	三井不動産レジデンシャル	305
19	三井不動産レジデンシャル	245	19	パナソニックホームズ	292
20	リバー産業	240	20	東京建物	264

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

2022年		2021年			
順位	会社名	棟数	順位	会社名	棟数
1	和田興産	6	1	和田興産	8
2	日商エステム	3	2	日商エステム	4
3	スナダプロパティ	2	3	エスリード	3
4	ホームズ	1	4	プレサンスコーポレーション	2
4	エスリード	1	4	関電不動産開発	2
4	関電不動産開発	1	4	旭化成不動産レジデンス	2
4	第一交通産業	1	4	伊藤忠都市開発	2
4	東急不動産	1	8	住友不動産	1
4	プレサンスコーポレーション	1	8	ホームズ	1
			8	サンヨーホームズ	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

2022年		2021年			
順位	会社名	戸数	順位	会社名	戸数
1	和田興産	237	1	日商エステム	450
2	日商エステム	199	2	和田興産	377
3	ホームズ	156	3	エスリード	330
4	エスリード	138	4	住友不動産	311
5	スナダプロパティ	107	5	ホームズ	126
6	関電不動産開発	102	6	プレサンスコーポレーション	119
7	大和ハウス工業	97	7	関電不動産開発	94
8	第一交通産業	74	8	旭化成不動産レジデンス	93
9	東急不動産	65	9	サンヨーホームズ	91
10	プレサンスコーポレーション	52	10	伊藤忠都市開発	81

※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