



株式会社 レジデンシャル不動産 『しがぎん』サステナブル評価融資

発行日：2026 年 8 月 31 日

発行者：株式会社しがぎん経済文化センター
産業・市場調査部

本文書は、株式会社レジデンシャル不動産（以下、「レジデンシャル不動産」または「同社」という）が滋賀銀行から『しがぎん』サステナブル評価融資（以下、「本ローン」という）を受けるにあたり、株式会社しがぎん経済文化センター（KEIBUN）が発行するものである。なお、『しがぎん』サステナブル評価融資とは、お客さまのサステナビリティ経営と有意義な目標設定に対し、外部機関による評価やモニタリングを通じた伴走支援により、企業価値の向上を後押しする融資である。

1.会社概要

社名	株式会社レジデンシャル不動産
所在地	東京都足立区千住 1 丁目 18 番 1 号 レジデンシャルビル
設立	2012 年 2 月
資本金	3,000 万円
事業内容	・中古住宅再生事業 ・不動産売買、仲介事業 ・不動産コンサルティング事業 ・FC 事業(レジデンシャルネットワーク事業) ・ホームステージング事業 ¹ ・海外事業
従業員数	333 人（2026 年 8 月 17 日時点）

（１）事業概要

レジデンシャル不動産は、東京都足立区に本社を置く総合不動産企業である。同社は、中古マンションを一戸単位で取得し、リノベーションを施したうえで再販を行う中古住宅再生事業を中心に展開している。事業内容はその他に、不動産売買事業、不動産仲介事業、不動産コンサルティング事業、FC 事業、ホームステージング事業などを手掛けている。国内に 34 拠点を置き、海外においても台湾支店やタイ現地法人を設立し、中

¹ 売却予定の物件に家具や小物などを配置してモデルルームのように演出し、購入検討者に良い印象を与えて早期売却を促すサービス。

古住宅再生事業のモデルを持ち込むなど、国内外で事業基盤を広げている。

同社の沿革は、2012 年 2 月に東京都足立区栗原で現社名にて創業したことに始まる。以降、中古住宅再生事業を主軸に業容を拡大してきた。18 年にはさいたま市に自社ビル「レジデンシャルビル」を建設し、21 年には東京都足立区千住に新社屋を建設し本社を移転するなど、事業拡大に合わせて体制の整備を進めてきた。24 年には株式会社さくら不動産販売を M&A により子会社化するなど、事業規模とネットワークの拡大を続けている。26 年には中古マンション買取再販戸数ランキングで 5 年連続全国第 1 位を獲得している。

■ 中古住宅再生事業の流れ



〔出所：同社ウェブサイト〕

同社の強みは、地域特性を踏まえたマーケティング戦略と、それを支える地域密着型の営業体制および情報収集力にある。同社では、物件価格が高く同業他社と競合も激しい首都圏ではなく、一定の人口規模があり住宅取得ニーズが見込まれる郊外エリアや地方都市を主なターゲットとし、店舗展開を進めている。中古マンションの買取再販事業においては、地域ごとの住宅需要や物件特性を的確に把握することに加え、優良な物件情報を他社に先駆けて取得できる体制が重要となる。同社では、地元採用の営業担当者が各地域の不動産会社や関係者とのリレーションを構築することで、地域の実情に即したマンション情報を迅速に収集できる体制を整えている。またこうした地域密着の営業基盤を活かし、同社は FC 事業として、レジデンシャルネットワークを展開している。この事業では、各地域の不動産会社が物件情報を提供し、同社が物件取得、リノベーション、販売、アフターフォローを担う仕組みとなっている。これにより、パートナー企業は大きな資金負担や在庫リスクを負うことなく中古住宅再生事業に参画することができる。一方で、同社にとっても、各地域に根差した不動産会社との連携を通じて、質の高い物件情報を迅速に取得できるため、双方にとって有益な事業モデルとなっている。

同社のもう一つの強みは、中古マンションの仕入れから、リノベーションのプランニング、図面作成、内装工事、販売、アフターサービスに至るまでを自社で一貫して行う体制にある。中古マンションを単に取得・販売するのではなく、物件ごとの立地や状態、顧客ニーズを踏まえた内装設計や設備更新を行い、住みやすい住空間へと再生したうえで市場に供給している。リフォームにおいては、変化の著しい消費者ニーズに対応するため、テイストの異なる複数のスタイルプランを取り揃えながら、物件の立地やトレンド、外観や内観に応じたきめ細やかなプラン

ニングを実施している。これにより、画一的なリノベーションではなく、物件ごとの魅力を引き出す提案を可能としている。また、販売後にはアフターサービス保証書を発行し、相談窓口を含めたフォロー体制を整備するなど、購入者が安心・安全・快適に暮らせる体制を構築している。このような一貫体制を社内で管理することで、物件取得から販売までのスピードを高めるとともに、コストを抑えながら品質の安定化を図っている。これにより、良質なリノベーションマンションを比較的求めやすい価格で提供することが可能となっており、住宅取得ニーズのある幅広い顧客層に対して、手が届きやすい価格帯の住まいを供給できる点が、同社の競争力となっている。

■ 同社が提案する様々なリフォームスタイル



〔出所：同社ウェブサイト〕

(2) 企業理念

レジデンシャル不動産は、基本理念として「出会いに感謝®」を掲げている。同社はこの理念に、お客様、従業員とその家族、取引先との出会いなくして会社は成り立たないという考えを常に意識し、関わる人々から「買ってよかった」「働いてよかった」「取引してよかった」「出会えてよかった」と思ってもらえる会社づくりを大切にしたいとの想いを込めている。

また、同社はビジョンとして「不動産業界の新時代を創る」を掲げている。これは、同社が、既存の不動産流通のあり方にとらわれず、新たな価値づくりに挑戦し続ける姿勢を表している。企業の社会的責任を果たしつつも、これまで同社の成長の原動力であったチャレンジを止めることなく続けていくことを、対外的に宣言している。

さらに、同社はこれらの理念を実現するための行動指針として「12 の価値観」を定めている。そこでは、買取再販事業という軸を持ち、その強みを磨き続けること、笑顔で働ける人財を大切にすることなどが掲げられている。これらの価値観は、事業拡大の中においても、社員の成長、働きがい、コンプライアンス、挑戦する組織風土を重視する同社の経営姿勢を示している。

■ 12 の価値観

VALUE 01 買取再販事業という軸を持ち その強みを磨き続ける	VALUE 02 能力の高さより 笑顔で働ける人財を大切にする
VALUE 03 若手の成長を純粋に 受け入れる会社であり続ける	VALUE 04 社員は仲間であり 社員は家族である
VALUE 05 会社は社員のため 社員は家族のための会社を創る	VALUE 06 過去の自分にこだわることなく 未来の可能性にこだわる
VALUE 07 永きにわたり 働き続けられる環境を創る	VALUE 08 法令順守を徹底した モラルの高い会社を創る
VALUE 09 常に挑戦を続け 失敗を続けられる環境を創る	VALUE 10 失敗を成長ととらえ 挑戦を続けられる環境を創る
VALUE 11 「チーム・レジデンシャル」を忘れない	VALUE 12 それぞれが自分の仕事に 誇りを持ち続けられる会社を創る

〔出所：同社ウェブサイト〕

2. レジデンシャル不動産のサステナビリティ

レジデンシャル不動産は、前述の理念を実践することが、同社の持続的成長とステークホルダーのサステナビリティ向上につながると考えている。このような考えに基づき、特に地域のステークホルダーへの感謝の気持ちを形にするため、「地域活性化」をテーマとした社会貢献活動に注力している。その他にも、経済・社会・環境の各側面から様々なサステナビリティに関する取り組みを推進している。

カテゴリー	取り組み内容	関連するSDGsのゴール
社会	<地域社会> - 地域人材を軸とした雇用の拡大 - 企業版ふるさと納税による寄付活動 - 施設運営やイベント開催、スポーツチームへの協賛 - 子ども食堂への支援	    
	<従業員> - 資格取得へのサポート、各種研修制度の充実 - 女性管理職の増加、プラチナえるぼし認定の取得維持 - 健康経営優良法人の取得維持、有給休暇取得率の向上 - 社内部活動への支援、ワーケーションの推進	   
経済	- リノベーションマンション販売事業の拡大 - コア事業の周辺領域への事業多角化 - DXによる施工管理業務のリモート化の促進	    
環境	- 環境保全団体への寄付活動 - ホームステージング事業で使用する家具類のリユース - ハイブリッド車、電気自動車の導入	     

〔出所：同社提出資料をもとに KEIBUN にて作成〕

【経済】

中古マンションを一戸単位で取得し、物件特性に応じたリノベーションを施し、求めやすい価格で再販する同社の事業は、既存住宅ストックの有効活用と住宅取得ニーズへの対応を両立するものである。加えて、新築マンションの建設と比較して、既存の建物躯体を活用できるため、建設資材の新規投入や解体に伴う廃棄物発生抑制などにより、環境負荷の低減にも寄与している。また同社は総合的な不動産サービスの質向上を目指し、中古マンション買取再販事業を軸に、レジデンシャルネットワーク事業やホームステージング事業など、周辺領域への事業多角化にも取り組んでいる。施工管理部門では、施工監督のリモート化にも取り組んでおり、現場への往来回数を削減し、業務効率化や施工品質の安定化を図っている。

【社会】

同社は、全国各地で事業を展開する企業として、地域社会とのつながりを重視している。同社の事業は、地元採用の営業担当者による情報収集や、各地域の不動産会社・協力会社とのリレーションが不可欠であり、地域に根差した人材の活躍が成長基盤となっている。このため、各地域での採用による雇用創出や、宅地建物取引士、施工管理技士などの資格取得支援を実施している。そのほかにも、スキルアップ研修や階層別研修などの人材育成施策を推進し、従業員のキャリア形成を支援している。また同社は、女性管理職割合の向

上、残業時間の削減、有給休暇取得率の向上などを通じて、従業員エンゲージメントの向上を図っている。これらの取り組みにより、プラチナえるぼし認定や健康経営優良法人などの外部認証取得も継続している。さらに、社内の部活動支援やワーケーションの推進により、社内コミュニケーションの活性化と多様な働き方の実現にも取り組んでいる。地域社会への貢献としては、企業版ふるさと納税を活用した地方自治体への寄付、施設運営、地域イベントの開催、スポーツチームへの協賛など、各地域の活性化に資する取り組みを行っている。特に、全国の拠点網を活かした子ども食堂への支援活動を継続しており、食事提供にとどまらず、地域住民がつながる場づくりを支えるなど、地域に根ざした活動を進めている。

【環境】

同社は事業活動に伴う環境負荷の低減にも取り組んでいる。新規に導入する営業車両をすべてハイブリッド車または電気自動車とする方針を掲げ、移動に伴う CO₂排出量の抑制を図っている。さらに、ホームステージング事業で使用する家具類のリユースの仕組みづくりを進め、資源循環を進めている。また、事業を展開する地域社会への還元として、地域に根ざした生物保全活動や環境保全団体への寄付活動にも取り組んでいる。具体的には、認定 NPO 法人エバーラスティング・ネイチャーが主催する、小笠原諸島で生まれたアオウミガメの保全活動に参画しているほか、埼玉県豊かな自然環境の保全を推進する「さいたま緑のトラスト協会」への寄付を実施している。これらの活動を通じて、環境保全への貢献と企業の社会的責任の遂行に努めている。

■ 社内研修の様子



■ 子ども食堂の様子



■ 部活動の様子

レジデンシャルグループ

SPORTS CLUB



〔出所：同社ウェブサイト〕

3.サステナビリティ目標の設定

(1) サステナビリティ目標

テ	ー	マ	既存住宅ストックの有効活用と持続可能な人材戦略による組織力強化				
貢献する SDGs			8 働きがいも 経済成長も 11 住み続けられる まちづくりを 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 具体的な対策を				
K	P	I	KPI①：築 25 年以上のリノベーションマンション販売戸数 KPI②：従業員数				
目	標	KPI①					
		2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	
		実績	目標	目標	目標	目標	
		2,053 戸	2,200 戸	2,400 戸	2,600 戸	2,800 戸	
		KPI②					
		2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	
		実績	目標	目標	目標	目標	
		294 名	330 名	360 名	400 名	450 名	
内	容	【対象】 KPI①：当該年度に販売が完了した築 25 年以上のリノベーションマンション戸数 KPI②：毎年度の期末従業員数（パート・アルバイトは除く） 【期間】 事業年度（2 月 1 日～1 月 31 日）を基準とする 例）2026 年度（2026 年 2 月 1 日～2027 年 1 月 31 日）					

(2) サステナビリティ目標の有意義性

レジデンシャル不動産は本ローンの組成にあたり「築 25 年以上のリノベーションマンション販売戸数」と「従業員数」を KPI とし、目標を掲げている。以下、その有意義性について検証していく。

【築 25 年以上のリノベーションマンション販売戸数】

2026 年 3 月、今後 10 年の住宅政策の指針となる新たな「住生活基本計画（全国計画）」（計画期間：2026 年度～2035 年度）が閣議決定された。「住生活基本計画」は、単身世帯・相続住宅の増加や生産年齢人口の減少など 2050 年までの社会変化を見据え、既存住宅ストックの活用と持続可能な住宅市場の構築を目指している。政府はこの計画で、2050 年の住生活を見据え「単身世帯の増加＝住まうヒトの視点」、「相続住宅の増加＝住まうモノの視点」、「生産年齢人口の減少＝住まいを支えるプレイヤーの視点」の 3 つの視点からそれぞれに必要な基本的な施策を明示している。そして、「市場機能の進化を通じて住宅ストックの価値を最大限に活用」しつつ、「人生 100 年時代の住生活を支える基盤を再構築」していく方向性に即して、以下の 4 つに取り組むことを示している。

- 1) ニーズに応じた住宅を適時適切に確保できる循環市場の形成
- 2) インフラ・住環境の整った既存の住宅・住宅地の市場を通じた本格的な有効活用
- 3) 分野横断的な連携による「気づき」と「つながり」のある居住支援の充実
- 4) 既存住宅を最大限に活用する持続的な住宅市場を支えるあらゆる主体の連携・協業の推進

またその中で、「住まうモノ」の視点においては、「住宅ストックの性能向上」や「将来世代に継承する住宅ストックの供給・流通」、「リフォーム等による性能向上・利用価値が評価される仕組みの普及」、「空き家の発生予防、管理、活用、売却・除去等による空き家対策の推進」等を基本的な施策として掲げている。

■住生活基本計画（全国計画）概要

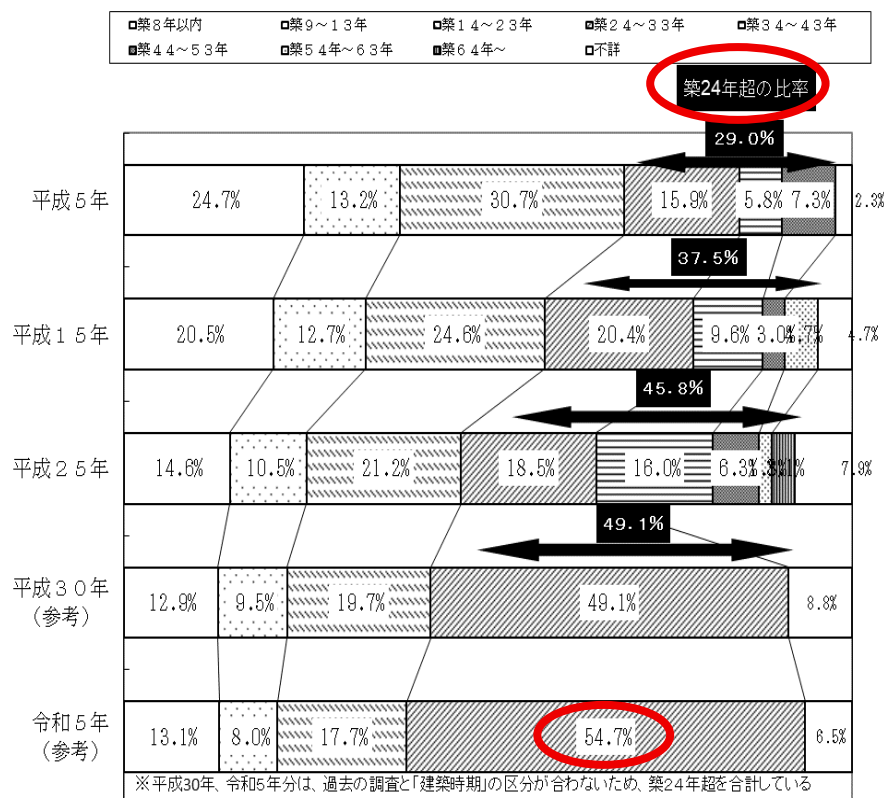


〔出所：国土交通省「新たな住生活基本計画（全国計画）概要」〕

環境面からの視点では、2024 年 5 月に第 6 次環境基本計画が閣議決定された。この計画では、従来の「大量生産・大量消費・大量廃棄」型から脱却し、地下資源依存から地上資源基調への転換と環境負荷の総量を削減する「循環共生型社会（環境収容力を守り環境の質を上げることによって成長・発展できる文明）」を目指すとしている。また、同年 8 月には第五次循環型社会形成推進基本計画が閣議決定された。資源の効率的利用と経済成長を両立させる「サーキュラーエコノミー（循環経済）」への本格的な移行を目指し、住宅インフラの長寿命化の推進を国の取り組みの 1 つとしている。

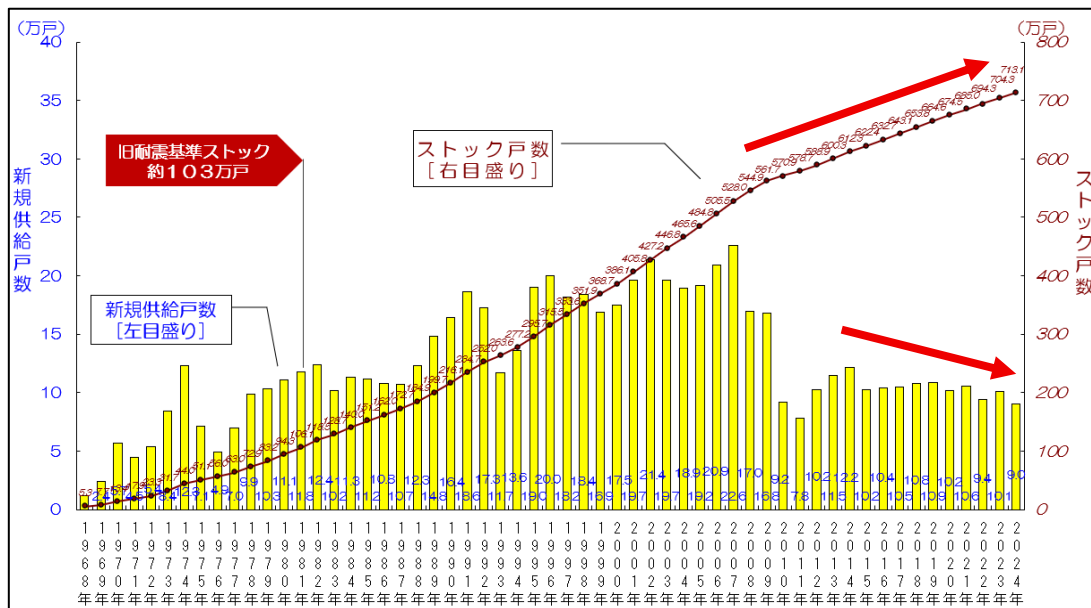
なお、国土交通省の 2025 年度（令和 7 年度）住宅経済関連データ「築後経過年数別ストック構成の推移」を見ると、築 24 年超の物件の構成比率は、1993 年（平成 5 年）は 29.0%であったが、直近の 2023 年（令和 5 年）は 54.7%と過去からの大量供給と新設着工の落ち着きを背景に、一貫して増加傾向にある。今後は、この既存住宅ストックの有効活用が重要であると言える。

■ 築後経過年数別ストック構成の推移



〔出所：国土交通省「令和 7 年度 住宅経済関連データ」〕

■ マンションの供給戸数推移（竣工ベース）



〔出所：国土交通省「令和7年度 住宅経済関連データ」〕

同社が築 25 年以上のリノベーションマンションの販売を促進することは、社会面、環境面および経済面において高い意義を有するものと評価できる。社会面では、開発が進んでいる駅近や利便性の高いエリアにおいて、新築では供給できない「好立地で良質な住宅」を供給できる。また、適切なリノベーションと専有部の更新により、住宅としての利用価値を高め、良質な住宅ストックとして長期的な活用につながる。加えて、放置されがちな高齢年住宅に新たな価値を与えて流通させることで、空き家問題の発生・増加の抑制につながる。環境面では、断熱改修や高効率設備への交換により、居住後のエネルギー消費量を抑え省エネ性能が向上し、カーボンニュートラルに寄与する。また、スクラップ・アンド・ビルド（建て替え）に比べ、解体や新築時に発生する CO₂排出量を大幅に削減できる。加えて、既存の構造体（骨組み）を再利用するため、建築廃材の大幅な削減と資源の有効活用につながる。経済面では、物価高騰などの影響により新築着工戸数やマンションの新規供給戸数が減る中、リノベーション需要の創出は、地域の工務店や建材メーカー、職人の新たな雇用の受け皿となりリフォーム市場の拡大につながる。

【従業員数】

2025 年 6 月 13 日に閣議決定された「地方創生 2.0 基本構想」は、想定を超える人口減少と東京一極集中を深刻な国家課題として正面から受け止め、地方における人手不足の解消と雇用創出を急務と位置づけた政策である。同構想は「稼げる」地方経済の実現と若者・女性にも選ばれる魅力ある地域づくりを目指し、民間企業による地域での雇用拡大を政策の根幹に据えている。また、2026 年 7 月に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針 2026（骨太方針 2026）」においても、人への投資、持続的賃上げ、人材確保が重要な政策課題として掲げられている。人口減少が進む中で、質の高い雇用機会の創出は日本経済全体の持続可能性においても不可欠であると言える。

■ 地方創生 2.0 基本構想（概要） 政策の 5 本柱

(1) 安心して働き、暮らせる地方の生活環境の創生

- ・日本中いかなる場所も、若者や女性が安心して働き、暮らせる地域とする。
- ・人口減少下でも、地域コミュニティや日常生活に不可欠なサービスを維持するための拠点づくりや、意欲と能力のある「民」の力を活かし人を惹きつける質の高いまちづくりを行うとともに、災害から地方を守るための防災力の強化を図る。

(2) 稼ぐ力を高め、付加価値創出型の新しい地方経済の創生～地方イノベーション創生構想～

- ・多様な食、農林水産物や文化芸術等の地域のポテンシャルを最大限に活かし、多様な「新結合」で付加価値を生み出す「地方イノベーション創生構想」を推進する。
- ・構想の実現に向けて、異なる分野の施策、人材、技術の「新結合」を図る取組を重点的に推進する。

(3) 人や企業の地方分散～産官学の地方移転、都市と地方の交流等による創生～

- ・過度な東京一極集中の課題（地方は過疎、東京は過密）に対応した人や企業の地方分散を図る。
- ・政府関係機関の地方移転に取り組むとともに、関係人口を活かして都市と地方の人材交流を進め、地方への新たな人の流れを創出する。

(4) 新時代のインフラ整備とAI・デジタルなどの新技術の徹底活用

- ・GX・DXを活用した産業構造に向け、ワット・ビット連携などによる新時代のインフラ整備を面的に展開していく。
- ・AI・デジタルなどの新技術を活用し、ドローン配送などにより地方における社会課題の解決等を図り、誰もが豊かに暮らせる社会を実現する。

(5) 広域リージョン連携

- ・都道府県域や市町村域を超えて、地方公共団体と企業や大学、研究機関などの多様な主体が広域的に連携し、地域経済の成長につながる施策を面的に展開する。

〔出所：全国都道府県議会議長会ウェブサイト〕

同社が主業とするリノベーションマンション再販事業は、仕入・設計・施工管理・販売・アフターサービスなど多様な専門人材を必要とする労働集約型ビジネスであり、人材確保は企業競争力の源泉である。

雇用の拡大は事業成長とサービス品質の向上を支える事業基盤の強化につながるものであり、全国展開を進める同社の持続的な成長を支える基盤強化であると同時に、地域社会に対する社会的価値の創出にもつながる。特に、同社は北海道から沖縄まで国内主要都市をはじめ地方都市に拠点を積極的に展開しており、地元採用・地域密着型の雇用に継続的に拡大している。地方拠点における採用は地域の若年・女性雇用の受け皿となり、地域工務店や協力業者との連携を通じた経済的波及効果も大きく、地域経済の活性化にも寄与するものと評価できる。

また、同社は女性活躍推進法に基づくプラチナえるぼし認定を 2026 年に取得し、直近事業年度（2025 年度）における正社員に占める女性比率は 37.4%、2026 年度の新入社員に占める女性比率は 34%となっており、男性中心のイメージが強い不動産業界においても多様な人材が活躍できる職場環境の整備に先進的に取り組んでいる。その他では、育児休業制度など多様な働き方制度の構築や、人材育成、健康経営への取り組みも積極的に行い、従業員エンゲージメントの向上に努めている。従業員の拡大は単なる事業成長の量的側面にとどまらず、人材育成・健康経営・ダイバーシティ推進・地域雇用創出という多面的な効果や影響に加え、人的資本の蓄積や社員の成長機会創出にも連動させることで自社の持続的成長を図る方針である。

このように、同社がこれらの KPI に取り組むことは、自社の持続的成長のみならず、住宅ストックの有効活用を通じた地域経済の活性化や環境問題への貢献、雇用創出など多岐にわたる効果があり、有意義であると評価できる。

以上

しがぎん経済文化センター 会社概要

社名 株式会社しがぎん経済文化センター

代表者 取締役社長 波田晋一

所在地 〒520-0041
滋賀県大津市浜町 1 番 38 号

設立 1984 年 3 月 21 日

資本金 1,000 万円

株主 株式会社滋賀銀行

TEL 077-526-0005

FAX 077-526-3838

留意事項

1. KEIBUN の第三者意見について

- 本文書については滋賀銀行が、借入人に対して実施する『しがぎん』サステナブル評価融資について、借入人のサステナビリティ経営と設定する目標の有意義性に対する第三者意見を述べたものです。KEIBUN は第三者意見にかかる業務を行う際、常に誠実に行動します。
- その内容は現時点で入手可能な公開情報、借入人から提供された情報や借入人へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況を評価したものであり、当該情報の正確性、実現可能性、将来における状況への評価を保証するものではありません。また、当該情報が重要な虚偽または誤解を招く陳述が含まれる場合や、業務上必要とされる注意を怠って作成された陳述または情報が含まれる場合、必要な情報を省略するまたはあいまいにすることにより誤解を生じさせるような場合に、それを認識しながら評価は行いません。適切に第三者意見にかかる業務を行うため、その職務遂行能力を必要とされる水準を維持します。
- KEIBUN は当文書のあらゆる使用から生じる直接的、間接的損失や派生的損害については、一切責任は負いません。

2. 滋賀銀行との関係、独立性

- KEIBUN は滋賀銀行グループに属しており、滋賀銀行および滋賀銀行グループ企業との間および滋賀銀行グループのお客さま相互の間における利益相反のおそれのある取引等に関して、法令等に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないように、適切に業務を遂行いたします。
- また、本文書にかかる調査、分析、コンサルティング業務は滋賀銀行とは独立して行われるものであり、滋賀銀行からの融資に関する助言を構成するものでも、資金調達を保証するものでもありません。

3. KEIBUN の第三者性

- 借入人と KEIBUN との間に利益相反が生じるような、資本関係、人的関係などの特別な利害関係はございません。

4. 本文書の著作権

- 本文書に関する一切の権利は KEIBUN が保有しています。本文書の全部または一部を自己使用の目的を超えて、複製、改変、翻案、頒布等を行うことは禁止されています。