



ヤマト住建株式会社様に対する

『114 ポジティブ・インパクト・ファイナンス』第一回モニタリングの実施について

百十四銀行（頭取 森 匡史）は、2023年6月30日（金）に実行した神戸支店取引先 ヤマト住建株式会社（兵庫県神戸市中央区 代表取締役 中川 泰）向け『114 ポジティブ・インパクト・ファイナンス^{（※1）}』に対し、第一回目のモニタリングを実施しましたのでお知らせします。

ポジティブ・インパクト・ファイナンスにおけるモニタリングでは、融資実行時に発行したポジティブ・インパクト・ファイナンス評価書に掲げる、お客さまのマテリアリティ（重要課題）を解決するための取組方針と、その達成度合いを測定する KPI（重要目標達成指標）に対し、進捗状況の確認と、KPI 達成に向けた各種支援を実施します。本件モニタリングを通じて、お客さまのサステナブル経営を一層推進します。

当行は、今後も地域金融機関として、お客さまの SDGs や ESG への取組みを支援してまいります。

（※1）お客さまの企業活動が経済・社会・環境にもたらすインパクトを包括的に評価し、ポジティブインパクトの拡大とネガティブインパクトの緩和に向けた取組みを支援する融資。当行のポジティブ・インパクト・ファイナンス実施体制については、株式会社格付投資情報センターより、国連環境計画・金融イニシアティブ『UNEP FI』が制定したポジティブ・インパクト・ファイナンス原則に適合している旨のセカンドオピニオンを取得している。

記

■企業の概要

会 社 名 ヤマト住建株式会社

所 在 地 兵庫県神戸市中央区浜辺通5丁目1-14 神戸商工貿易センタービル 18階

業 種 木造建築工事業

【サステナブルな取組み】

全ての人の健康と幸せ、平和で豊かな未来のために、SDGs（持続可能な開発目標）に取り組んでいます。

- ・気候変動を抑え、未来の子どもたちのために地球環境を守る家づくりを行います。
- ・高気密・高断熱住宅で、健康・快適、安心・安全な家づくりを行います。
- ・長寿命な住宅で、人にも地球にもやさしい家づくりを行います。
- ・すべての人と共に、より良い社会を目指す家づくりを行います。

※ヤマト住建株式会社の「ポジティブ・インパクト・ファイナンス第一回モニタリング報告書」については、別紙をご参照ください。

以 上

ヤマト住建株式会社

ポジティブインパクトファイナンス

第1回モニタリング報告書



2024年9月30日



いい出会い ふくらむ未来

百十四銀行

目次

1. ヤマト住建株式会社の企業概要.....	1
2. 目標達成に向けた進捗状況	2
3. 総評.....	4

1. ヤマト住建株式会社の企業概要

企業名	ヤマト住建株式会社
創業	昭和62年11月
設立	平成2 年1 月4 日
代表者名	代表取締役社長 中川 泰
資本金	3億1,900万円
従業員	567人（令和6年3 月末）
売上高	327億円（令和5年度12月期）
事業拠点	本社 〒651-0083 神戸市中央区浜辺通5丁目1番14号 神戸商工貿易センタービル18階 アフターメンテナンス事業部 〒650-0046 神戸市中央区港島中町2丁目2番1 神戸船用品センター内3号棟-2 用地開発部 〒651-0084 神戸市中央区磯辺通 3 丁目1-2 大和地所三宮ビル809 東京支店 〒110-0015 東京都台東区東上野3丁目37番9号 かみちビル7階 神奈川支店 〒242-0023 神奈川県大和市渋谷7丁目11番6号 その他、国内37拠点
事業内容	戸建て注文住宅建設業

2. 目標達成に向けた進捗状況

項目	内容
インパクト	ZEH・LCCM・再生可能エネルギーの普及
内容・対応方針	ZEH・LCCMの受注率を向上 LCCMモデルハウスの増強 モデルハウス宿泊体験の強化 店舗電力での再生可能エネルギー活用
KPI	2030年までにLCCM受注率50%以上 (2023年4月現在：受注率11% (132 棟/ 1196棟)) 2030年までにLCCMモデルハウスを120棟開設 (2023年4月現在:0棟) 2030年までに再生可能エネルギー由来の電力を購入する営業所を30箇所 (2023年4月現在：4箇所 (枚方店・堺店・南大阪店・神奈川支店))
KPIの進捗状況	LCCM受注率：5.6% (2023/12期) LCCMモデルハウス：9棟 (2024/5月時点) 再エネ由来電力購入営業所：13箇所 (2024/5末時点) LCCMは、物価高による顧客の太陽光パネル設置忌避傾向が強まり、受注が減少し、伸び悩んでいる。LCCMのメリットを営業人員に再度周知し、メリットを顧客へ浸透させていく。 モデルハウスは順調に増加しており、出店エリアの増加に合わせて施工予定数も増えている。 新店舗については再エネ由来電力を極力使用。

項目	内容
インパクト	技術革新のプラットフォーム
内容・対応方針	各種メーカーと環境性能向上設備・技術の開発 モデルハウスを用いた新設備・技術の実証実験
KPI	2023年～2030年までにメーカーとの新製品・新技術開発5件
KPIの進捗状況	各メーカーへユーザーの声を伝え、新技術開発を進めている。また、実証実験も積極的に行い、メーカーの技術開発に協力している。

項目	内容
インパクト	再生建材の使用
内容・対応方針	強度や品質に優れる再生建材を積極的に採用
KPI	2030年までに再生建材の使用住宅率50% (2023年4月現在:約25%)
KPIの進捗状況	再生建材使用住宅率：100% (2024年12月期より全棟標準化) 再生建材「ノボパン」を大地震を想定した耐力壁試験を12回試行した結果、想定以上の成績が出たため、全棟標準化を決定。

項目	内容
インパクト	住宅のレジリエンス向上
内容・対応方針	電力の自給自活ができる住まいの普及促進 大規模災害時に、県内で応急仮設住宅を提供
KPI	2030年までに全国のLCCM施工パートナー400社（2023年4月現在：約180社）
KPIの進捗状況	LCCM施工パートナー：208社（2024/5末時点） 新規出店先にてパートナーを増やしており、今後も出店先にてパートナーを探索していく。

項目	内容
インパクト	「温度差の無い家」の普及
内容・対応方針	全館空調、「高気密・高断熱の家」の普及
KPI	2030年までに「温度差の無い家」の受注率70% （2023年4月現在：26%（310棟/ 1196棟））
KPIの進捗状況	温度差の無い住宅：30.6%（2023/12期） 温度差の無い家は、全館空調設備の低価格化、省スペース化により施工数も増えている。

項目	内容
インパクト	技術者の自社育成と定着
内容・対応方針	社員大工の雇用と育成 その他の技術者の雇用促進
KPI	2030年までに大工の正社員比率5%以上 （2023年4月現在：1%）
KPIの進捗状況	正社員大工：1%（2024/5末時点） 新卒・中途採用双方を積極的に行い、採用広告も適宜活用することで技術系人材を確保しているが、前年より社員の中での割合は変化しておらず、当社の高い技術力を維持していくためにも、さらなる技術系人材確保への取組みが求められる。

項目	内容
インパクト	ディーセントワークの深化
内容・対応方針	リモートワーク、時差出勤を継続 育休明け社員の時短勤務、男性社員の育休取得推進 女性目線のカatalogとオリジナル商品開発 各店キッズコーナーを社員保育スペースに活用 再雇用制度で最大70歳まで就労可能 離職者のリターン制度の活用 ブラザー制度で若手とベテラン社員と一緒に営業活動 業務、組織改善を提案できる「目安箱」を設け、施策へつなげる
KPI	2030年までに リターン制度利用者30人（2023年4月より開始）
KPIの進捗状況	リターン制度：6名（2024/5末時点） 新規出店時に元社員へ積極的に電話をかけ、リターン制度を周知している。

項目	内容
インパクト	パートナー企業・職人との共栄
内容・対応方針	技術研修の定期開催 パートナー企業、職人間の気密性能評価競技会を開催 パートナー企業へ施主の声を伝え、モチベーション向上
KPI	2023年～2030年までに受賞パートナー企業・職人200社
KPIの進捗状況	受賞パートナー：36社（2023/12期） コロナ禍にてできなかった協力会でのイベントを増やし、協力会内での親睦・情報交換を図り、全体のモチベーションを上げている。

3. 総評

早期達成が見込まれる目標もあり、インパクトへの取組みは全体的に活発である。店舗で使用する電力は再生可能エネルギー由来のものに切り替えが加速しており、LCCMモデルハウスの棟数も順調に増加している。LCCMの受注に関しては、費用が未だに割高なことや浸透が進んでないことから伸び悩んでいるが、営業人員による推進やモデルハウスへの宿泊体験を通じてユーザーに魅力を伝え、巻き返しを図っていく予定である。

再生建材「ノボパン」の有用性が実証実験で検証されたことから標準建材になったように、メーカーとの共同開発・企画により今後も環境性能と耐震・耐久性能が高い建材・装備の開発に取り組んでいく。このことから環境関連のNI低減と住居・エネルギー効率のPI拡大が実態として進んでいる。

働き方や人材確保についても、正社員大工の積極採用やリターン制度の浸透により、技術系、営業系双方の人材が集まってきており、技術の内製化や営業体制の強化と一人当たりの業務負荷軽減が図れている。このことから、雇用のPI拡大とNI縮小が実現できている。

今後はLCCMのさらなる普及と正社員大工をはじめとする技術系人材の確保、新規出店に合わせた施工パートナーの確保を行い、施工体制の強化と人材の層の厚みを増していく。

百十四銀行も、人材紹介や新規出店に係る土地情報と建築会社の紹介を行い、当社の取組みを支援していく。