



2024 ESG REPORT

エンデバー・ユナイテッド株式会社

2025.8

Table of contents

1		4		6	
Message from CEO	02	投資活動を通じたESGの取組		Special Contents	
		1. 2つの重点課題へのコミットメント	08	～ロゴスHDへのインタビュー～	25
		2. ESGに焦点をあてたソーシング活動	12		
		3. Case Study 1			
		「スマイルナーシング株式会社への投資実行」	13		
		4. Case Study 2			
		「株式会社WAKAMATSU」	15		
		5. Case Study 3			
		「タカコーホールディングス株式会社」	19		
		6. EU独自の取組	22		
2				7	
EU×ESG Highlights	03			会社概要	30
3		5		8	
EUのESGアプローチ		社会貢献活動	23	投資先一覧	31
1. これまでの歩み	04				
2. ESG実践プロセス	05				
3. ESG推進体制	06				
4. 2024年PRIレポート評価結果	07				

－ 1 － Message from CEO

ESGを起点に、価値創造の環が 広がりとつあると感じています

■ ESG活動の更なる発展を目指して

エンデバー・ユナイテッド(EU)は、「につぼんのための投資ファンド」として、全国の投資先の皆様とともに汗をかき、同じ目線で、同じ情熱を持ちながら、事業活動を行うことを掲げています。この理念はESGの推進においても変わることなく、我々EUのみならず投資先の皆様と共に、ESGを経営の中核に据えた取り組みを深化させてまいりました。

2022年にESG推進体制を構築して以来、私たちの活動は着実に進化を遂げております。3度目となる本レポートの発行にあたり、皆様のご支援に改めて深く感謝申し上げます。2024年に受領したPRI(責任投資原則)の評価では、評価対象の3つのモジュール全てでスコアが向上し、うち2つで最高評価である5つ星を獲得することができました。これもひとえに、私たちの活動を温かく見守り、支えてくださる投資家の皆様、そしてESGの重要性を自社の課題として捉え、真摯に取り組んでこられた投資先の皆様のご支援の賜物であり、私たちの歩みが確かな進化につながっていることの証左であると受け止めております。

■ ESGを起点に広がる価値創造の環

私たちが大切にしてきたのは、「投資先の課題解決」にESGの視点を組み込むことです。この一年、その取り組みを深める中で、私たちは新たな気づきを得ました。

代表取締役
三村 智彦



それは、一つの価値創造への挑戦が、また次の挑戦へとつながり、その輪が自然と広がっていくという実感です。

投資先の皆様が知見を共有し合い、互いを高め合う交流は、グループ全体の取り組みを深化させます。そして、そこで得られた深い洞察は、私たちが次に貢献すべき社会課題や、共に歩むべき新たなパートナーを指し示してくれるようにもなりました。ESGへの取り組みが、私たちの活動の視野を広げ、新たな出会いへと導いてくれるのです。本報告書では、こうした私たちのESGへのアプローチから生まれた成果や、年々進化する各社の取り組みをご紹介します。

私たちはこれからも、ESGを起点とした挑戦を続けることで、投資家の皆様、投資先の皆様、そして社会全体への貢献の環を広げてまいります。本報告書に関し、皆様からの忌憚のないご意見やご感想を頂戴できましたら幸いです。

－ 2 － EU×ESG Highlights

責任投資方針策定年

2016年

ESG推進メンバー※1

13名

投資先GHG排出総量
前年比率※2

▲14%

投資先従業員数
前年比率

+7%

PRIレポーティング評価で
最高評価(★5)を獲得した項目

2/3

グループ運用実績

22年

平均勤続年数

7年超

2024年採用人数

6名

女子学生向け
奨学金給付累計

35名

2024年12月末時点

※1: ESGスクリーニング・コミッティー(ESG SC)及びESGチームに所属するメンバー数の合計です

※2: 省エネ法における特定事業者(3,000t-CO₂相当以上)に該当する投資先についてGHG排出総量を算出しています。

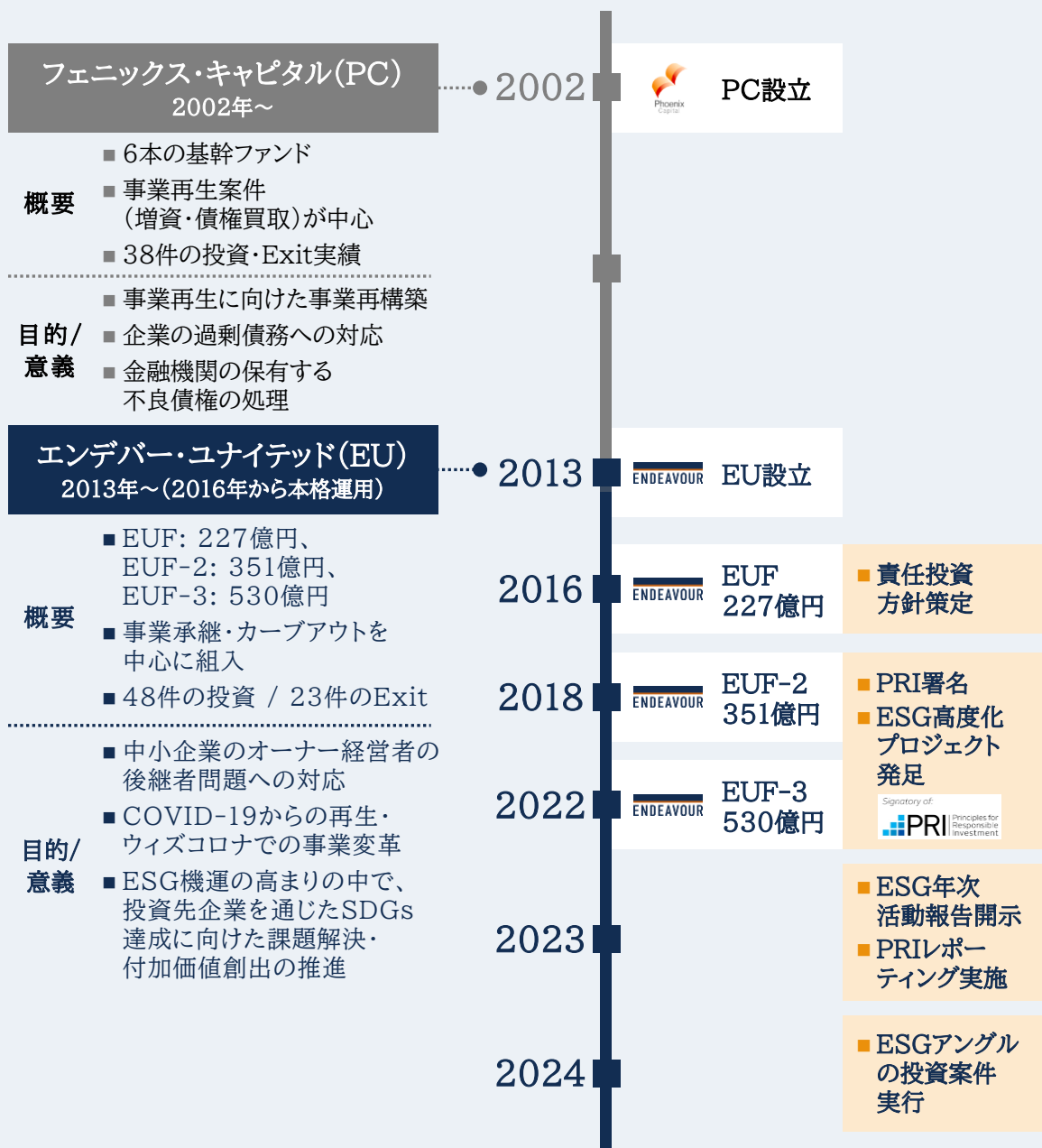
なお、2023年度のEUのScope1,2のGHG排出量はゼロ、Scope3のGHG排出量は「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算出のための排出原単位ベース(Ver.3.3)」により算出し80,692t-CO₂となっています。また、Scope3のうち「カテゴリ15: 投資」に該当する投資先排出量は、温対法に基づく「温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度」により算出された投資先のScope1,2を集計し79,360t-CO₂となっています

3

EUのESGアプローチ

これまでの歩み

- 弊社グループ設立当初から、社会課題の解決に資する投資に取り組んでいます

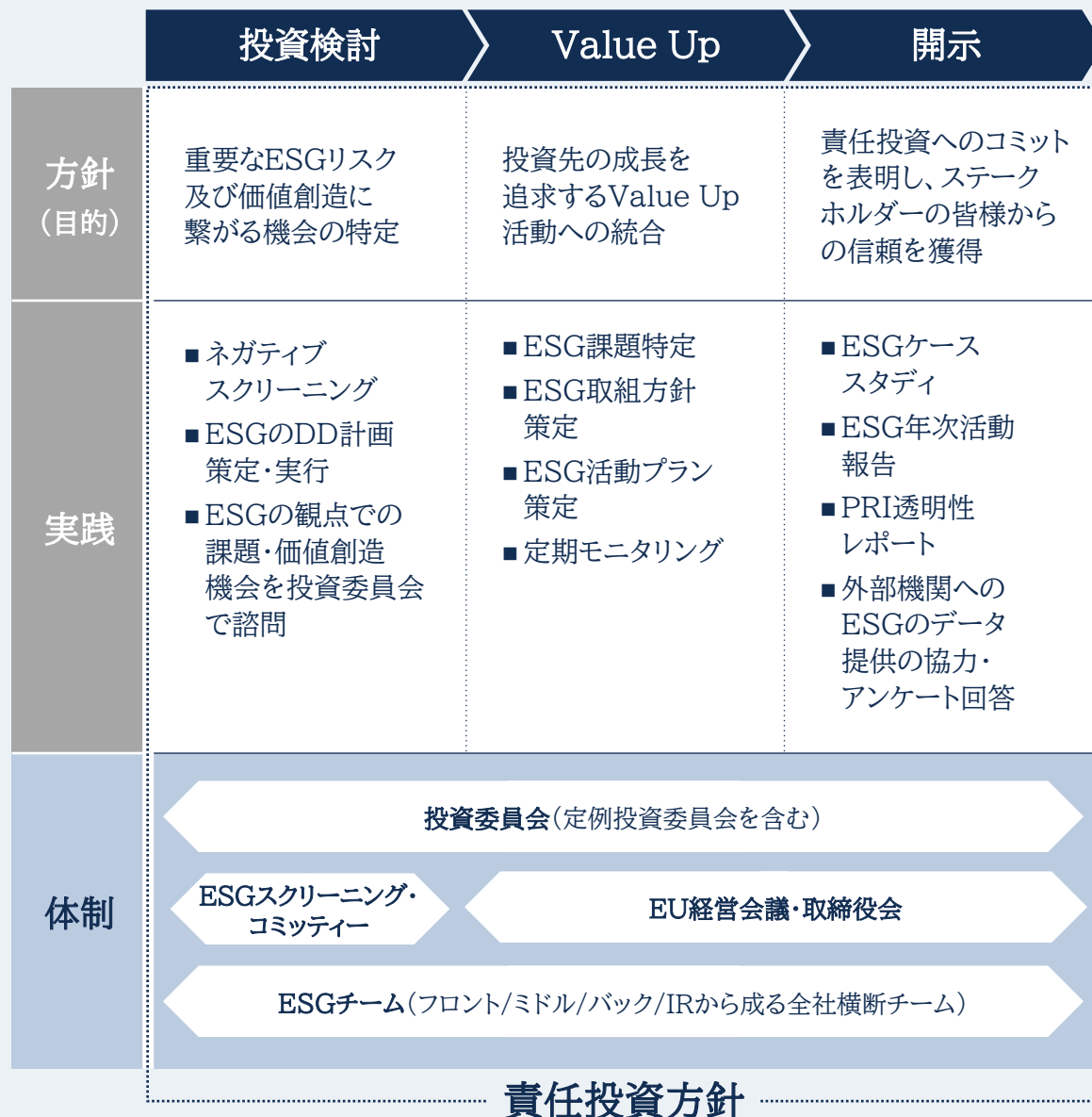


3

EUのESGアプローチ

ESG実践プロセス

- 投資検討～Value Up～開示に至るまで、投資活動の各プロセスの中にESGの視点を組み込み、方針（目的）を定めた上で、実践的な取り組みに落とし込んでいます
- 投資先のESG取り組みの有効性・実効性を高める多層的な体制を整備しています



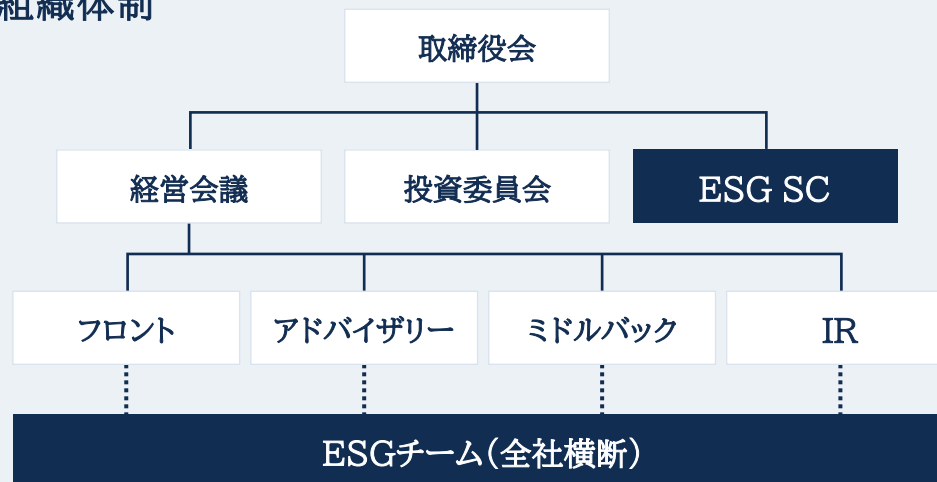
3

EUのESGアプローチ

ESG推進体制

- ESGスクリーニング・コミッティー (ESG SC) 及び ESG チームを組成し、ESGの高度化を推進しています
- ESG SCは、ESGの観点から投資案件の分析・評価を行い、投資判断に関わる重大なESG要因を確認しています。ESGチームは、同じくESGの観点から、フロント・オフィスのサポートを行うと同時に、ESG活動の取りまとめや各種レポーティングなどを担当しています

EU組織体制



ESG SCメンバーご紹介



珍部 千裕
2005年5月参画
ESG SC委員長

弊社グループの
リスクマネジメント・
IR業務の統括を
経て、ESG SC
委員長に就任



山下 裕子
2021年6月参画
社外取締役

一橋大学大学院
教授。海外大学の
フェローを歴任



原田 靖博
2010年7月参画
エグゼクティブ
アドバイザー

日本銀行業務局長
やフューチャー
取締役等を歴任



金子 尽久
2019年3月参画
顧問

KPMG税理士法
人パートナー等
を歴任



清水 啓子
2022年4月参画
顧問

長島・大野・常松
法律事務所
パートナー

3

EUのESGアプローチ

2024年 PRIレポート評価結果

- 2022年のPRI署名後、2023年に初めてPRI透明性レポートを提出し、PRIによる評価※1の結果として、今回の評価対象である3つのモジュールのうち全ての項目で得点向上、内2項目にて評価が向上しました
- EUでは、投資先企業の価値向上を前提として、次回以降も本評価水準の維持・向上に努めます

モジュール	日本語訳	得点	評価	中央値※2	備考
Policy, Governance and Strategy	政策、ガバナンス、戦略	85	★★★★☆	51	上位25%
Private Equity	プライベート・エクイティの投資活動	95	★★★★☆	65	上位25%
Confidence Building	信頼性醸成措置	100	★★★★☆	80	上位25%

※1:評価は1～5の5段階で、数値が大きいほど高評価となります

※2:透明性レポートを提出したPRI署名機関のうち、署名機関タイプ「投資マネジャー」、地域タイプ「アジア」、AUMバンド「USD 0～0.99bil」が母集団です

－ 4 － 投資活動を通じたESGの取組 2つの重点課題へのコミットメント 1/4

■ ESGの推進にあたり、

- ①国際社会の重要課題である気候変動問題へのアプローチとしての「温室効果ガス(GHG)排出量削減」、
- ②投資先役職員及びその関係者とともに中長期的な企業価値向上を目指していくというEUの投資哲学に基づいた「付加価値創出」の2点を重要課題に選定しています

設定背景

- 国際社会の重要課題である気候変動問題へのアプローチとして、GHG排出削減を重点課題の一つに設定
-
- また、投資先の役職員・関係者の方々とともに汗を流して企業価値の向上を目指すというEUの投資哲学の具現化、投資家の皆様への利益の最大化を目指し、投資先の事業活動を通じた社会への付加価値創出をもう一つの重点課題として設定
 - とりわけ、投資先の魅力を磨き込むことで、従業員の方々への還元増大や雇用創出を実現し、更なる事業価値向上に繋げる好循環を生み出すことを企図

重点課題

GHG 排出削減

- 省エネ・再生エネの利用等を通じた、投資先からの温室効果ガス(GHG)排出削減

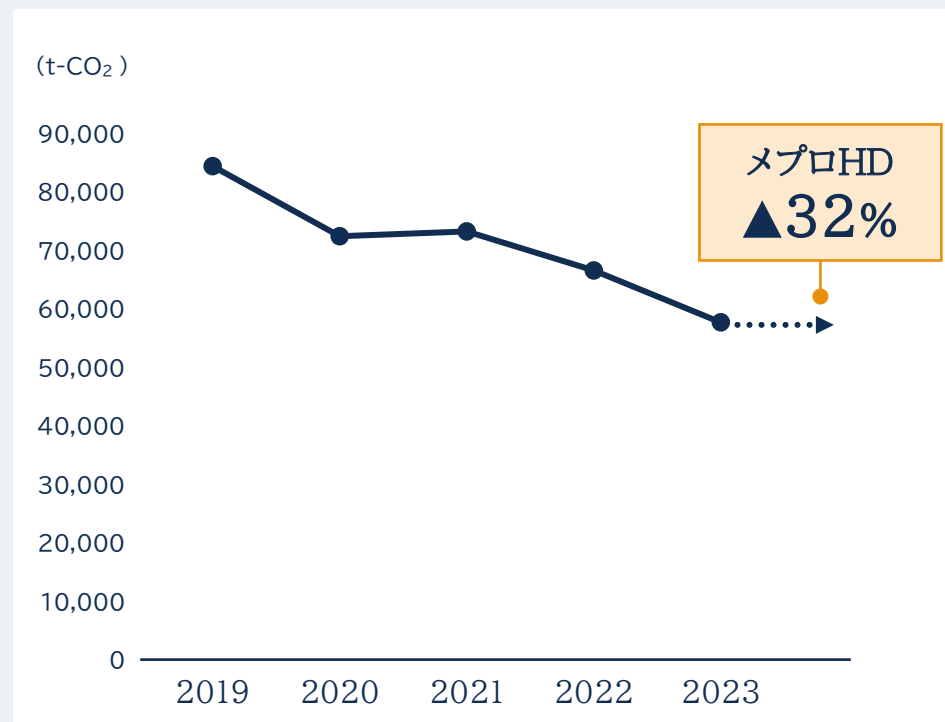
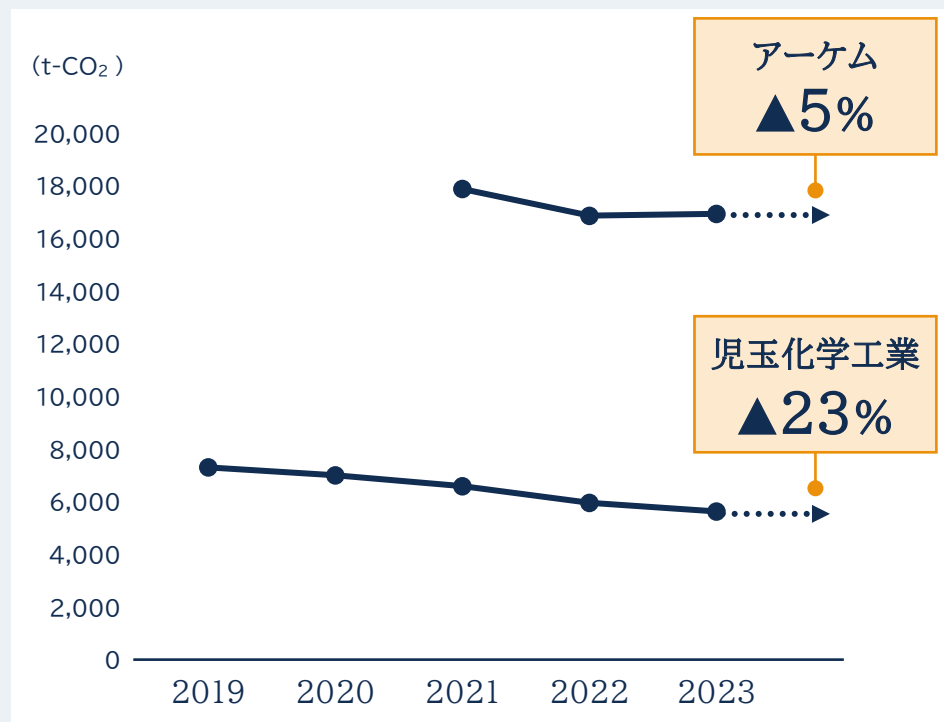
付加価値 創出

- 投資先の事業活動を通じた、社会への付加価値創出
 - － 付加価値・従業員当たり付加価値
 - － 雇用維持・創出

－ 4 － 投資活動を通じたESGの取組 2つの重点課題へのコミットメント 2/4

- 投資先におけるGHG排出量は、減少傾向にあることが確認されています

■ GHG排出総量(t-CO₂)※¹の推移と投資前後※²の削減率



※1: 省エネ法における特定事業者(3,000t-CO₂相当以上)に該当する投資先について算出しています

※2: 2019年度分より測定開始。ダイヤメット及び柳河精機の統合(メプログループとしての運営開始)は2023年11月ですが、測定にあたり、両社を合算して算出しています。また、GHG排出総量は、Scope1・Scope2を合わせた排出量に相当します

－ 4 － 投資活動を通じたESGの取組 2つの重点課題へのコミットメント 3/4

- 欧州を中心にカーボンプライシングの普及が進む中、日本においても導入の方向性が示されており、EUでは投資先におけるカーボンプライシングのシミュレーションを行っています

■ ケース1:t-CO₂当たり5,000円の場合

投資先名	炭素価格 / EBITDA※1
メプロホールディングス※2	8.31%
児玉化学工業	3.23%
ジャパン・イーエム・ソリューションズ	3.48%

■ ケース2:t-CO₂当たり15,000円の場合

投資先名	炭素価格 / EBITDA※1
メプロホールディングス※2	24.92%
児玉化学工業	9.70%
ジャパン・イーエム・ソリューションズ	10.44%

- 本シミュレーションにあたっては、2021年から2024年のEU域内排出量取引制度(EU-ETS)における価格動向(およそ50ユーロ/t-CO₂から100ユーロ/t-CO₂の間で推移)を参考に、5,000円及び15,000円の場合で試算しています
- カーボンプライシングが導入された場合、特定事業者を中心とした投資先各社への収益インパクトは大きなものであることが見て取れるため、引き続き、排出量削減に向けた中長期的な取り組みをサポートして参ります

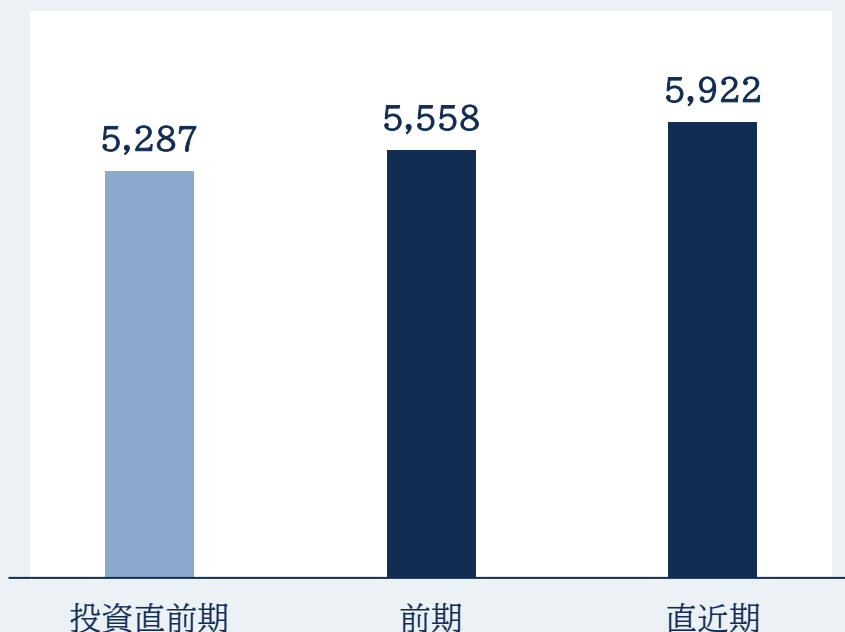
※1: GHG排出量の測定時期と揃え、EBITDAは2023年度の数値を使用して算出しています

※2: (株)ダイヤメット及び柳河精機(株)の統合(メプロHD設立)は2023年11月ですが、測定にあたり、両社を合算して算出しています

－ 4 － 投資活動を通じたESGの取組 2つの重点課題へのコミットメント 4/4

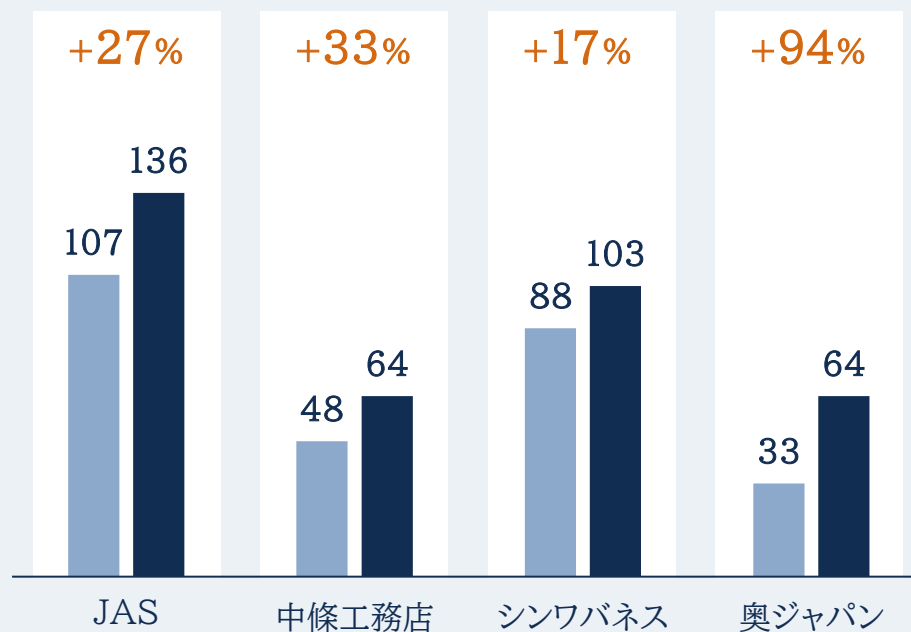
- EUは現在、投資先役職員の皆様と共に、更なる成長に向けて取り組みを続けています
- また、2024年に株式譲渡を行った6案件中5件において、投資前後での雇用者数が増加しています

■ 投資先総雇用者数※1の推移



■ 2024年Exit案件※2における投資前後の雇用者数

■ 投資直前期 ■ 直近期

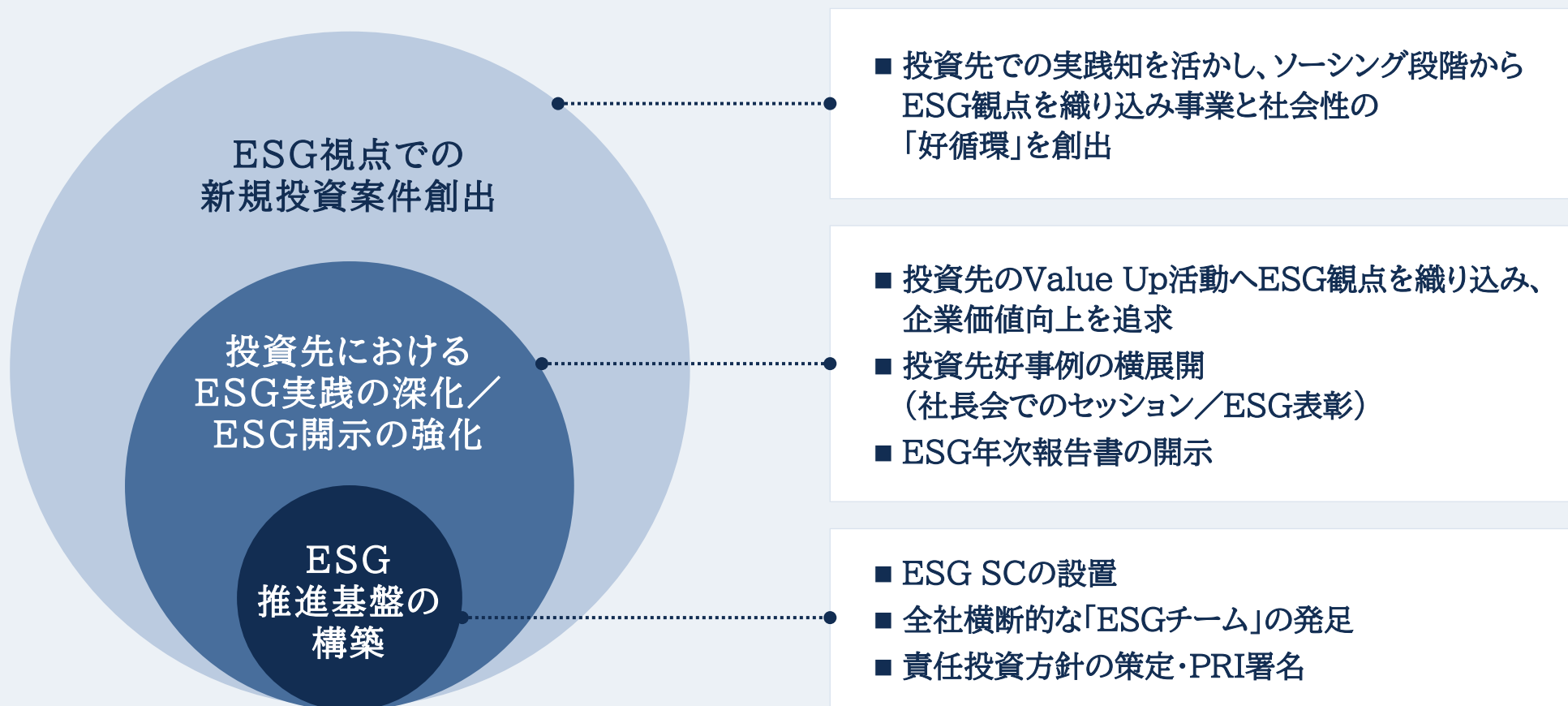


※1: 案件の性質上、事業再生・カーブアウトに区分される投資先を除外して算出しています

※2: 一部案件を抜粋

－ 4 － ESGに焦点をあてたソーシング活動

- ESG推進組織・基盤を構築し、投資先におけるESG活動の実践及び開示強化に努めてきました
- 得られた知見を活かした新規投資案件を創出する等、投資活動に紐づいたESG活動を推進しています



－ 4 － Case Study 1 スマイルナーシング株式会社への投資実行 1/2

- 要介護者の生活支援という社会的意義および「人材定着化」「IT・DX化」「中小事業者の分散」等の業界課題解決に向けた弊社の貢献余地という切り口で、介護領域をテーマ選定しました

社会的意義		■ 「地域包括ケア」の担い手として高齢者や難病患者、障がい者等の要介護者の生活を支え、持続可能な福祉社会の実現に寄与
(業界課題に対する) 弊社の貢献余地	人材 定着化	■ 人手不足の課題に対し、採用増・離職率低減を通じた施設運営安定化 ■ 就労環境や待遇面の改善、ブランディング強化、採用チャネルの拡充等の他投資先での成功事例を横展開
	IT・DX化	■ 社内のITエキスパートおよび社外のITパートナー企業との連携を通じて、スタッフ管理・入居者管理等でのデジタルツール活用を支援 ■ デジタルツールの導入による生産性向上・業務負荷軽減
	中小事業者の 分散	■ 成長市場×中小事業者乱立の中、各企業の統廃合が進む ■ 弊社が旗振り役となることでの、他業界同様ロールアップ※を通じた経営効率化・事業規模拡大の取り組み

※ロールアップ:連続的に新たな買収を通じて、市場シェア拡大や統合による効率化を実現

－ 4 － Case Study 1 スマイルナーシング株式会社への投資実行 2/2

- 多数の企業へのアプローチ・提案を行い、24年12月にスマイルナーシング株式会社への投資を実行しました。今後もロールアップ含む投資活動を引き続き行っていく予定です



※ 会社情報は2024年末時点

- 4 - Case Study 2 株式会社WAKAMATSU 1/4

WAKAMATSU

■ 従業員満足度の追求や働きやすい企業風土構築を通じた人材確保がESG注力課題です

	主な課題	目標	主な取組	貢献するSDGs
E	GHG排出量の削減	電気使用量の削減	- 店舗・オフィス空調温度の適温調整 - 電気機器の早期消灯 - 機器の定期清掃・入替(省エネ機器導入)	 
	環境負荷低減	カラー剤の適正使用、環境配慮・リサイクル推進	- 店舗啓蒙活動を通じたカラー剤の使い残し抑制 - 環境に優しい薬剤の利用推進 - 資材(ボトル等)リサイクルの推進	 
S	注力 従業員満足度の追求	従業員の待遇改善	- 賃上げ、福利厚生の改善 - 人事制度見直しによる適正評価の仕組み構築	   
	注力 働きやすい 企業風土の構築	- システム導入を通じた業務効率化・残業時間の削減 - 有給取得率向上 - 柔軟な働き方の制度構築	- 各種システム(会計/勤怠/給与/人事システム)導入 - 店舗オペレーションのDX化 - 就業規則の周知徹底による有休使用の適正化 - 新店拡大や業態拡大によるライフステージに合わせた就業機会の確保	
	顧客満足度の追求	- 顧客クレームの低減 - 重大事故ゼロ	研修制度(店長・新人)・トレーナー制度導入	
G	ガバナンス体制の整備	適切なガバナンス体制の整備	- 稟議規程等の社内規程の整備 - ガバナンス・コンプラ体制強化に向けた人材の登用 - 従業員向けの通報窓口の周知	-
	情報セキュリティ 管理体制の強化	重大な情報セキュリティ事故(データ流出、消失、改ざん)ゼロ	- 規定・マニュアルの整備 - ワークフローの整備	

- 4 - Case Study 2 株式会社WAKAMATSU 2/4

WAKAMATSU

- 24/5期は給与上限引き上げや休暇日数増、評価制度の透明化や退職防止コミュニケーション強化等の基盤構築により、離職率を20.8%→16.3%に改善。25/5期以降、離職率10%を目指しております

	主な課題	24/5期目標	24/5期実績	25/5期以降の活動内容	次頁参照
S	従業員満足度の追求	■ 待遇改善を通じた離職率の改善 (離職率 20.8%→15.0%)	■ 待遇改善を通じた離職率の改善 (24/5期末実績:離職率16.3%) - 給与上限引き上げ、美容師の休日数増加(公休7→8日) - 評価制度の透明化・教育機会提供 - 退職防止コミュニケーション強化 (マネージャーの交際費枠設定)	■ 待遇改善を通じた離職率の改善 (25/5期以降目標:離職率10.0%) - 給与改定 - 福利厚生生の改善 - 人事制度見直しによる適正評価の仕組み構築 - 営業時間短縮(理容で1時間)	
	働きやすい企業風土の構築	■ システム導入を通じた業務効率化・残業時間の削減 ■ 柔軟な働き方の制度構築	■ システム導入を通じた業務効率化・残業時間の削減 - LINEによるCRM管理、順番待ちシステムmatoca、新POS導入 - 会計システムの入替え - Slack、Google Workspace、ワークフロー導入	■ システム導入を通じた業務効率化・残業時間の削減 - 店舗オペレーションDX化 - 非美容業務の効率化 ■ 有給取得率向上 - 就業規則の周知徹底による有休使用の適正化 ■ 柔軟な働き方の制度構築 - ライフステージに合わせた就業機会の確保	次頁参照

- 4 - Case Study 2 株式会社WAKAMATSU 3/4

WAKAMATSU

- 競争力のある待遇改善、グループ内キャリアパスの構築等を通じて、業界課題である離職率の低減に取り組んでおります

離職率

>20% ← → <10%

① 基盤構築・短期施策の実行

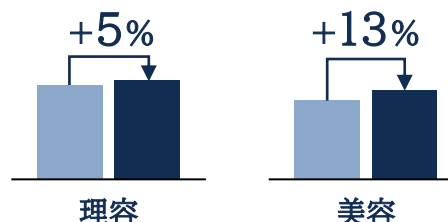
- 即効性のある待遇改善施策実施
 - 理容スタイリストの給与上限引き上げ
 - 美容師の休日数増加(公休7→8日)
- 評価制度の透明化・教育機会提供
- 退職防止コミュニケーション強化
 - エリアマネージャーへの交際費割当
- 店舗オペレーションのデジタル化による業務効率改善

② 本格的な待遇改善の推進

- 競争力のある給与・待遇改善
 - 給与改定、福利厚生の改善、営業時間短縮(理容で1時間)
- 人事制度見直しによる適正評価の仕組み構築
 - 店舗オペレーション・技術・マインド面でのガイドライン再構築 等

参考 店長給与水準※1

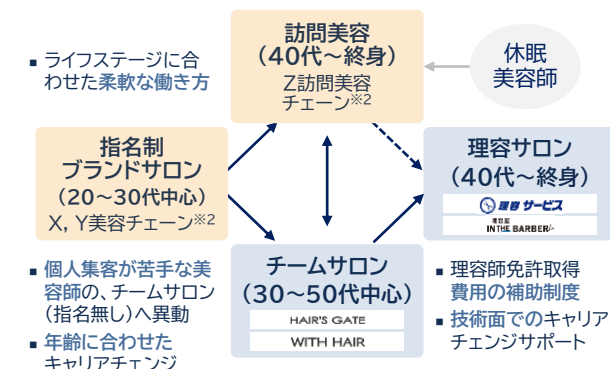
■ 改定前 ■ 改定後



③ トップランナーの地位確立

- 業界最高水準の給与・福利厚生パッケージの提供
- 従業員の多様なライフステージに合わせた就業機会の確保
 - グループ内キャリアパスの創出

参考 グループ内キャリアパス



※1:歩合除く ※2:ロールアップによるグループ化を検討中

－ 4 － Case Study 2 株式会社WAKAMATSU 4/4

WAKAMATSU

エンデバー・ユナイテッド株式会社
シニアヴァイスプレジデント
高橋 深



PMより

ワカマツが属する理美容業界は、年間2兆円超の市場規模がある一方、小規模個人店が大半を占め、大手チェーンの市場規模は数%に留まる非常にプレイヤーが分散した市場となっています。その中で、当業界は「人材確保難」「後継者不足」といったESG課題を抱えていますが、ワカマツは数少ない大手理美容チェーンの一角として、この業界課題に挑戦しています。

EUが資本参画してから2年が経過しましたが、若松社長の旗振りのもと、競争力ある給与・待遇の改善や、人事評価制度の再構築へ取り組み、大きく離職率の低減を図るなど、「人材確保難」の課題に対応して参りました（まだまだ道半ばですが）。

次のステージとして、グループ内でのキャリアパスの構築や「後継者不足」で悩まれている同業チェーンの事業承継の受け皿としてロールアップ投資も検討しております。グループの拡大と共に、従業員の方々の多様なライフステージに合わせた就業機会・更なるキャリアパスを提供できる環境を整えてまいりたいと考えています。

株式会社WAKAMATSU
代表取締役
若松 東克



会社コメント

当社は、「すべての理美容師の社会的地位を、お客様の『ありがとう』とともに向上させる。」を社会的使命としています。理美容業界では、離職率の高さやキャリアパスの不透明さが長年の課題とされています。当社は、業界の持続的な発展のため、これらの課題に真正面から取り組んでいます。

具体的には、競争力のある給与・待遇の改善や、人事・評価制度の再構築、グループ内でのキャリアパスの構築を進め、理美容師が生涯にわたって誇りを持って働ける環境づくりを推進しています。

また、社員一人ひとりの成長が会社の成長につながるの考えのもと、教育・研修制度の充実を図り、技術力と接客力の向上に努めています。これにより、お客様に「気持ちまで整う」「自信が生まれる」「明日が楽しみになる」といった体験を提供し、地域社会に貢献していくことを目指しております。

私たちは、社員とお客様のライフステージを豊かにすることを目指し、理美容師が「あこがれの職業」として確立される未来の実現に向けて、挑戦を続けてまいります。

- 4 - Case Study 3 タカコーホールディングス株式会社 1/3

- 多様な国籍の人材を対象とした人材派遣サービスを提供する当社は、多様性を尊重した雇用機会の提供をESG課題且つ主業として推進しています

	主な課題	目標	主な取組	貢献するSDGs
E	事業活動に伴う環境負荷	ペーパーレス化の推進	勤怠管理システムの導入及び給与明細のデジタル化による紙使用量の削減	 
S	多様性を尊重した雇用機会の提供	外国人を始めとする多様な方への雇用機会提供に向けた体制整備・構築	- 多様なバックグラウンドを有する人材の積極的な活用・登用 - 多言語対応 - 就業の基礎となる生活サポート体制の構築・維持	  
	従業員満足度の追求	従業員の待遇改善	- 賃上げ、福利厚生の改善 - 人事制度見直しを通じた透明性の高い評価制度の構築	
	地域社会との共生と貢献	地域住民との相互理解促進	- 地域活性化イベントの開催や文化紹介等の交流活動 - 子ども食堂への支援	 
G	ガバナンス体制の整備	適切なガバナンス体制の整備	- 社内規程の整備・運用 - ハラスメント研修の実施 - 人権方針の制定	 

- 4 - Case Study 3 タカコーホールディングス株式会社 2/3

- 人材不足という社会的課題に対して、言語面・生活面を始めとするサポートを行うことで、多様な人材の活用と就業機会の創出を行っています。

多様な国籍の人材

言語の障壁、通勤の問題等により就業機会が限定されていた方への
新たな就労機会の提供

総合人材サービス

タカコー

ホールディングス
株式会社



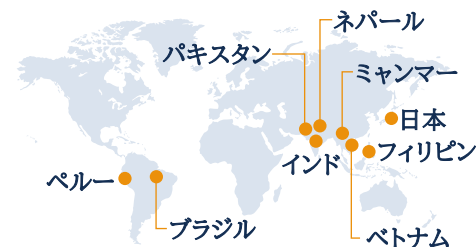
就業者の生活基盤支援

- 自動車通勤が難しいスタッフへの送迎サービス／社宅の提供
- ビザや行政手続のサポート



多言語サポート体制

- 多言語対応が可能なスタッフが多数在籍し、就業・生活上の相談を母国語でサポート



企業

人材不足の課題を抱える企業様へ多様な人材を提供

－ 4 － Case Study 3 タカコーホールディングス株式会社 3/3

エンデバー・ユナイテッド株式会社
ディレクター
近藤和樹



PMより

人材業に対する需要は、人口減少や少子高齢化による労働力不足という社会課題を背景として、引き続き高まっています。特に外国人派遣は、国内労働力不足の深刻化に伴いニーズが高まっている一方、言語や文化の違い、生活基盤構築等が課題となり、企業・外国人スタッフ双方にとって一定のハードルが存在する状況です。

タカコーは、就労希望者と企業をマッチングするだけでなく、送迎サービスや社員寮の提供、多言語対応が可能なスタッフによる言語・文化の壁の解消等を通じて、生活基盤の構築を支援しています。こうした取り組みにより、多様なバックグラウンドを持つ方々に就業機会を提供しており、同社は重要な社会的インフラの一つであると捉えています。

山本社長をはじめ、タカコーの方々には、お取引先様、就業されるスタッフの皆様への真摯なサービス提供を通じ、社会課題への解決に向けた取り組みを推進いただいています。

タカコーホールディングス株式会社
代表取締役
山本嘉央



会社コメント

当社は、栃木県小山市に本社を構え、北関東エリアを中心に外国人スタッフの派遣や請負業務、エンジニア派遣を展開しています。慢性的な人材不足が懸念されている中で、国籍・年齢・性別に関わらず、働く意欲をお持ちの方々が輝ける環境づくりに全力を尽くしています。

当社のルーツは「移民ボランティア」にあり、当時から「働く人」を大切にしまいりました。この精神は、現在も「現場で働く方達」を大切にする」という経営理念の核として、私たちの事業活動すべてに息づいています。働く方に寄り添う手厚いサポートで信頼を築き上げてきたことで、口コミをきっかけに多くの方が当社に派遣スタッフとして登録をいただいています。

更に、当社の社員有志で地域ボランティアへの参加や子ども食堂の支援、地域イベントでの文化交流を通じて、地域共生にも積極的に取り組んでいます。

私たちは、「お取引先企業様」と「現場で働く方達」の二つのお客様を大切にしながら、人材不足という社会課題の解決と地域社会への貢献に尽力してまいります。

－ 4 － 投資活動を通じたESGの取組 EU独自の取組

- ESGに対する更なる意識の浸透、好事例の横展開や行動促進などをねらいとし、投資先マネジメントが一堂に会する「社長会」において、ESG表彰及び受賞企業のプレゼンを実施

■ 社長会におけるESG表彰



- 20社を超える全投資先企業の社長・経営陣の皆様との出会い・繋がりを大切にし、親睦をさらに深める機会として年に一度社長会を開催しています



- 2024年度は、社長会のプログラムの中にESG表彰及び受賞企業であるUNICONホールディングス及びダイヤモンドのプレゼンを実施し、投資先企業の皆様にも、好事例の共有をいたしました

社会貢献活動 1/2

- EUでは国際連合が策定したSDGsの達成の重要性を理解し、投資先のESG推進に加え、地域の社会・経済に貢献する活動を行っています
- 2024年2月には能登半島地震の緊急災害支援を行いました
- 教育およびジェンダーに関連する課題への取り組みとして女子学生向け奨学金助成事業を継続して行っております

■ ジャパンハート(能登半島地震支援)



概要

2024年1月1日に石川県能登半島で発生した地震により被災した地域への医療者派遣・物資支援を実施

SDGs Goals



■ 女子学生向け奨学金助成事業



概要

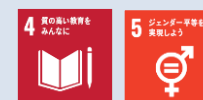
一般財団法人を設立し、国内の大学院に在籍する女子学生への奨学金(返済不要)を助成。2024年は希望者を対象にプライベートエクイティ業界の理解促進を目的とした奨学生向けセミナーを開催

東京大学大学院

一橋大学大学院

慶應義塾大学
大学院

SDGs Goals



社会貢献活動 2/2

- 国外はアジアを中心に、特に貧困、教育、ジェンダーに関するプロジェクトを中心に支援しています
- 持続可能な社会の実現に向けて、課題解決へ取り組んでまいります

■ 学校の衛生環境を整えるプロジェクト (バングラデシュ)



©プラン・インターナショナル

概要

衛生設備の建設と修繕を中心に学校の衛生環境を整備。また水と衛生、思春期の健康、ジェンダー平等に関する理解を深め、子どもたちの健やかな成長に貢献

SDGs Goals



■ 地域主導型の小学校給食プロジェクト (カンボジア)



©プラン・インターナショナル

概要

空腹で勉強が身に付かない子どもたちの学習効率を上げ、初等教育の修了率を向上させるため、学校に給食や菜園を導入

SDGs Goals



6

Special Contents

ロゴスHDへの インタビュー 1/5



左から、ロゴスHD 岩倉氏、岩永氏、池田社長、EU成田、大塚、角山PM

第3回目となるESG対談では、 2024年に東証グロース市場への上場を果たしたロゴスホールディングスの 池田社長、岩永氏、岩倉氏と角山PMにESGチームの成田・大塚がお話を伺いました

成田：池田社長が、ロゴスホールディングス(HD)が経営を進める上で特に大切にされている理念や価値観について教えていただけますか。

池田社長：私たちロゴスHDの経営理念は「日本の家づくりをつくる。」です。一般的に、大手ハウスメーカーが日本の住宅市場を席巻しているように感じる方も多いかもしれませんが、実際には地域に根付いた地方の工務店が住宅供給の大半を担っています。そうした地方の工務店は、その地域の風土や気候を熟知し、地域にあった住宅を生み出すとともに住宅文化の守り手となり、暮らしを支えてきました。

しかし、昨今は人手不足や後継者問題、法律改正への対応など多くの課題が山積

している状況です。地域の工務店は比較的小規模であるところが多く、度重なる経営環境の変化に単独で対応することにも限界があり、このままでは地方工務店が存続できず、日本の豊かな住宅文化自体が失われかねない危機に直面しています。

当社は、そうした日本の住宅産業における課題に対して、地域の工務店とアライアンスを組みながら、当社が持つ技術やノウハウを提供しつつ、グループとして共に成長することで、この社会的課題を解決していこうと考えています。

成田：地域社会の課題を直接的に解決することが、まさに事業そのものになっているのですね。具体的にどのような取り組みを行っているのか、詳しく教えていただけますか。

－ 6 － Special Contents

～ロゴスHDへのインタビュー～ 2/5

池田社長：まず特徴的な点は、集客手法です。住宅会社は一般的に、多数の住宅会社が集まる総合展示場等にモデルハウスを建築し、多くの方を集客、その内の一部の方が住宅を購入するという集客構造となっています。つまりは、多数の方を集客するためのコストを、住宅を購入いただける一部の方が負担するようなイメージです。

当社は、デジタルマーケティングやSNSを活用し、当社の住宅展示場やショールームに直接お越し頂けるような集客手法を取り入れています。住宅購入を検討されているお客様に、よりピンポイントにアプローチすることができるため、効率的な集客手法であると考えています。

加えて、職人不足解消のために開発した「MCB工法」も当社の特徴的な取り組みの一つです。従来の家づくりは、必要な資材を様々な場所から運搬し、現場で組み立てて、現地で廃材を廃棄するといった仕組みとなっていました。

対して、「MCB工法」とはManufacturing、Carry、Buildの頭文字の略ですが、工場に各種資材を納入の上、住宅のモジュールを作り、それをトラックで運び、現場で組み立てるものです。これにより専門的な技術を持った職人が少なくても、高品質で効率的な住宅建設を実現できることが特徴であり、職人不足に対する有効

な解決策となりえます。また、工場内で天候に左右されることなく効率的に施工可能であるため、品質の安定や工期の短縮は勿論、木材などのロス削減にもつながるエコな工法とも言えます。

成田：木造住宅に特化したMCB工法は業界でも珍しい取り組みですね。

池田社長：大手ハウスメーカーの中には、鉄骨でのモジュール化住宅を展開する会社もありますが、木造住宅のモジュール化を大規模に展開している企業はほとんどありません。一方で、日本の住宅業界を支える地方工務店の多くは木造住宅が主ですので、木造住宅に特化した当社のMCB工法は、地域の工務店に広がるポテンシャルを有するとともに、木造住宅の持つ温かみや、日本人の生活文化に根ざした住宅提供が可能であると考えています。

また、M&Aを通じた仲間づくりと連携強化も当社の取り組みの特徴です。私たちは自社が持つ強みである、MCB工法やデジタルマーケティング、DXオペレーションなどのノウハウをM&Aで加わった全国の工務店に提供し、彼らの強みである地域密着の家づくりを残したまま生産性を向上させ、日本の家づくりにイノベーションを起こそうとしています。これらの取り組みは、業界全体の持続可能な発展と地域社会への貢献に繋がると確信しています。



－ 6 － Special Contents

～ロゴスHDへのインタビュー～ 3/5

大塚:そうした課題解決型の事業展開を推進する中で、私どもエンデバー(EU)の支援を受けられたわけですが、その成果や感想を伺えますか。

池田社長:もともと当社は自力でのIPOを目指していましたが、北海道という立地もあり、特に管理系人材の確保が難しく、管理体制の整備に課題がありました。その折にEUの紹介を受けました。当社がパートナーに求めていたのは、「現場で一緒に考え、手を動かしてくれるか」という点でしたが、EUの「ハンズオンアプローチ」として現場に密着し、自ら手を動かして支援してくれる姿勢と合致していました。結果として、IPOに必要な管理体制・ガバナンスの整備が進んだだけでなく、新規店舗の展開やM&Aの推進・グループ化を推進できたことも、EUの知見・支援によるところも大きく、成長に繋がったと考えています。

大塚:2024年の東証グロース市場への上場後、様々なステークホルダーとの関わりが増えていると思いますが、社内外での変化や反響などについてはいかがでしょうか。

池田社長:最大の変化は人材採用の面です。上場を機に企業としての認知度が高まり、新卒・中途ともに優秀な人材が多く応募してくるようになりました。業界内で明確に成長している企業が少ない中、当社が注目されることで、人材獲得力が飛躍的に向上しました。また、社内の士気向上やコミュニケーションの活性化といった効果も感じています。

岩永様:資本市場の観点では、機関投資家の皆様と定期的にコミュニケーションをさせていただく中で、当社の事業・ESGの取り組みを知っていただく機会が増えたように思います。今後も機関投資家の皆様との直接的な接点は増えていくと思いますが、ESGに対する関心も増していくものと考えています。ESGの観点では、サステナビリティページの開設やプレスリリース等で積極的に情報発信をしていますが、足許では統合報告書の作成も検討しており、当社の取り組みをより一層社外に発信していきたいと考えています。

成田:ロゴスHDはハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2024「省エネ住宅優良企



業賞」・「特別優秀賞」を受賞されていましたが、環境面でもお客様を含めた方の要望やニーズがあるのでしょうか。

池田社長:お住まいになられる方にとって重要なポイントは、環境に配慮していることももちろんそうですが、その結果光熱費が下がる等、お客様の生活の質が実際に向上するか、というところにあるように思います。多くのお客様は、そうした生活の質の向上という観点で、環境面に配慮した住宅か、という点に興味・関心をお持ちであるように感じています。

成田:お客様の利便性や価値、ロゴスHDの住宅を選んでいただくための取り組みが、結果として、環境配慮に繋がっているように感じており、ESGの推進の仕方を考えるうえでも重要なポイントであるように思います。

広報を始め、岩倉様が多くの役割を担われている部分もあろうかと思いますが、事業とESGとの関係性という観点で、お感じになられる点等ございますでしょうか。

－ 6 － Special Contents

～ロゴスHDへのインタビュー～ 4/5

岩倉様：取り組みを推進し始めたところですが、各種取り組みがESGと事業とで直接的に関連するものか、そうではなく間接的・付随的なものであるかによって、社内の取り組み姿勢や温度感に差が生まれることもあります。ESGを全社的に浸透させ、事業活動と効果的に結び付け、推進をしていくかという点は常に試行錯誤をしています。やはり、事業とESGを如何に結び付けていくかが鍵であると痛感しています。

大塚：これまでのお話の通り、業界課題の解決を起点にロゴスHDは様々な取り組みを推進されていますが、ロゴスHDのESGの取り組みに対する姿勢について、担当の角山さんは、どのようにお感じでしょうか。

角山：ロゴスHDはもともとESGに関する意識が高かったというのはもちろんですが、会社として取り組んでいることが自然とESGに繋がっているという側面も大いにあるように思います。家づくり自体が、人の生活や地

域のコミュニティ、環境性能等と密接に関連していることから、良い家づくりをすることがESGに直結するものであり、ESGに対する感度や取り組みが自然に醸成されていたと思います。まさに事業とESGが直接的に関連していたということです。

そうした中で、EUでは、ロゴスHDで自然に行われている取り組みに着目をして、ESGに対する取り組みとして対外的に打ち出しをするべく、伴走・支援を行ってきました。

また、政府などを始めとしてESGに対する時代的な後押しがあったとともに、ロゴスHDとしてIPOを通じて上場会社となる中で、ESGの推進・発信の強化に取り組んでいくことで、ESGの取り組みに対する気運が高まっていったと感じています。

成田：今伺った以外にも、ロゴスHDは新たな取り組みや打ち手を積極的に行っているんじゃないかと思いますが、当然社内リソース等の観点から数々の取り組みを推進することはそう簡単ではないと推察します。これらの取り組みを推進、支援していくうえで、重要なことはどのような点にあるのでしょうか。

角山：ロゴスHDはここ数年、新型コロナ、ウッドショックや資材高騰等の様々な角度での急激な経営環境の変化に対応しつつ、新規出店やM&Aにより毎年成長を続けてきています。そこに昨年までの上場準備も加わり、社内リソースの観点では非常に厳しい環境にあったと思います。

そのような状況下でも、ここまで高いレベルでESGに取り組むことができたのは、まず、経営トップである池田社長によるコミットメントが重要であったと思います。経営トップがどのようにESGを位置付け、旗振りをしていくか、ということです。ロゴスHDではサステナビリティ委員会を立ち上げ、ESGの推進に努めていますが、池田社長自身が委員長に就任し、自ら旗振り役を担われています。

また、事業とESGの関係性も非常に重要だと思います。ESGの取り組みが会社の利益に繋がるという考え方の浸透があってこそ、会社の皆様のコミットメントも醸成されるものと考えています。

成田：まさに、事業とESGの関連性を意識しつつ、経営トップが確りとコミットメントを示すことで、全社的な動きに繋がるということですね。

社内での様々な取り組みを推進するにあたり、池田社長が心掛けていらっしゃることや工夫されていること等があれば教えてください。



－ 6 － Special Contents

～ロゴスHDへのインタビュー～ 5/5



池田社長:社員から意見が発信され、相互に傾聴できるような組織にしたいと考えています。取り組みの一例として、社員同士ニックネームで呼び合う形を取っています。役職名を付けて呼ぶ会社も一定あるかと思いますが、ニックネームで呼び合うことで、社員同士が役職に関わらずフラットに話がしやすい雰囲気が醸成されていると思います。また、意見が発信され、相互に傾聴する雰囲気ができることで、社員の主体性がより生まれてくることも期待をしています。

更に、グループという観点では、複数の会社をロゴスHDに迎え入れています。良いカルチャーはグループ内で会社を跨いで広められればと考えています。勿論、各社長年の事業運営の中で醸成された企業文化が存在するため、それらを一朝一夕で変えていくことは中々簡単ではありませんが、グループ内での交流や人材の行き来を通じて、成長を実現していく、より良い組織にしていきたいと考えています。

成田:今日は、ロゴスHD様の理念から具体的な取り組み、そしてESGへの深いコミットメントに至るまで、大変示唆に富むお話をありがとうございました。まさに「日本の家づくりをつくる。」という挑戦の最前線で、業界課題の解決と持続可能な成長を両立されていることに感銘を受けました。最後に、池田社長が描く今後の展望と、その先に見据える未来についてお聞かせいただけますでしょうか。

池田社長:当社の今後の成長のカギは「出店拡大」と「M&A」です。

まず「出店拡大」については、当社のコンパクトかつスピーディーな出店モデルを活かし、全国へエリアを拡大していく計画です。これにより、より多くのお客様に適正価格で高品質な住宅をお届けできる体制を構築してまいります。

そして、もう一つの重要なカギである「M&A」においては、私たちの新しい「日本の家づくり」に賛同してくださる地方の有力な工務店様とアライアンスを組み、その成長を力強く後押ししていきます。私たちが大切にしているのは、M&Aでグループに加わっていただいた会社の長年培ってきた商品名やブランド名、そして社名を尊重し、変えることはしない、ということです。あくまで私たちが提供するの、デジタルマーケティングやDX、採用といった経営ノウハウです。地域に深く根差し、お客様に愛されている商品や社名はそのままに、生産性を向上させることで、共に成長していく。私たちが目指すのは、まさしく「地域固有のブランド・ノウハウを活かす、日本一のアライアンス企業」です。

これらの取り組みを通じて、日本の住宅産業が抱える社会課題を解決し、産業全体の持続的な発展に貢献していきたいと強く考えております。

成田:池田社長、力強いご展望と、日本の家づくりへの熱い想いを語っていただき、誠にありがとうございました。ロゴスHD様の今後の更なるご活躍を心より祈念しております。

－ 7 － 会社概要

名 称	エンデバー・ユナイテッド株式会社
所 在 地	東京都千代田区丸の内二丁目5番1号 丸の内二丁目ビル6階
設 立	2013年4月24日
株 主	エンデバー・ユナイテッド・ホールディングス株式会社
代表取締役	三村 智彦
取 締 役	飯塚 敏裕 平尾 覚(西村あさひ法律事務所 弁護士) 鈴木 洋之(公認会計士) 山下 裕子(一橋大学大学院経営管理研究科教授)
監 査 役	平岡 繁(公認会計士)

2025年7月時点



この国の“挑戦”のそばに。

－ 8 － 投資先一覧 (EUF/EUF-2/EUF-3) 1/3

製造業

児玉化学工業グループ



児玉化学工業(株)
プラスチック製品の製造・販売

東京都 東証スタンダード



(株)メプロホールディングス
(株)ダイヤモンドと柳河精機(株)の持株会社

東京都 非上場



(株)ダイヤモンド
粉末冶金製品の製造・研究開発及び販売

新潟県 非上場



柳河精機(株)
自動車用アルミダイカスト部品・鉄系鍛造
部品の製造

埼玉県 非上場

富士工業株式会社

富士工業(株)
自動車向け精密ゴム部品の開発・製造・販売

愛知県 非上場



ジャパン・イーエム・ソリューションズ(株)
電子機器製造受託

兵庫県 非上場



(株)アーケム
ウレタンフォーム製品他の開発・製造・販売

東京都 非上場



(株)シンワバネス
工業用ヒーター等加熱機器及び部品の
設計・開発・製造

東京都 非上場



(株) NES
各種産業機械の設計・生産・据付

愛知県 非上場



(株)クレファクト
自動車用排気系・燃料系部品製造

岡山県 非上場



JAS (株) (旧:NPW横浜(株))
トラック用シート製造

神奈川県 非上場



日本カタン(株)
送電線用架線金具製造

大阪府 非上場



甲斐食産(株)
鶏肉処理加工

山梨県 非上場



(株)松原テクノ
建機用カウンターウエイト製造

兵庫県 非上場

卸売業



サンライズ(株)
食品包装資材卸

千葉県 非上場

法人サービス業



タカコーホールディングス(株)
人材派遣

栃木県 非上場



(株)クリアライズ
受託分析サービス

茨城県 非上場



(株)トータルメンテナンスジャパン
総合ビルメンテナンス業
(ゴルフ場・ホテル・商業施設)

東京都 非上場

現投資先

Exit済

－ 8 － 投資先一覧 (EUF/EUF-2/EUF-3) 2/3

建設・不動産業

イエリスタグループ



(株)イエリスタホールディングス
総合不動産グループの統括会社

神奈川県 非上場



ウスイホームホールディングス(株)
総合不動産

神奈川県 非上場



(株)ハートグループホールディングス
総合不動産

神奈川県 非上場

UNICONホールディングスグループ



(株) UNICONホールディングス
地域連合型ゼネコンの持株会社

宮城県 非上場



山和建設(株)
総合建設

山形県 非上場



(株)小野中村
総合建設

福島県 非上場



(株)南会西部建設コーポレーション
総合建設

福島県 非上場



南総建(株)
総合建設

福島県 非上場

ログスホールディングスグループ



(株)ログスホールディングス
地域ビルダーアライアンスの統括会社

北海道 投資時:非上場

2024年6月:東証グロースでIPO



(株)ログスホーム
住宅の設計・施工・販売

北海道 非上場



豊栄建設(株)
住宅の設計・施工・販売

北海道 非上場



(株)GALLERY HOUSE
住宅の設計・施工・販売

栃木県 非上場



坂井建設(株)
住宅の設計・施工・販売

新潟県 非上場



(株)ヘルシーホーム
住宅の設計・施工・販売

岡山県 非上場



(株)コラボハウス
住宅の設計・施工・販売

愛媛県 非上場



ホームテック(株)
住宅リフォーム・修繕

東京都 非上場



(株)中條工務店
型枠工事

福岡県 非上場



今田建設(株)
地下鉄関連工事

大阪府 非上場

現投資先

Exit済

－ 8 － 投資先一覧 (EUF/EUF-2/EUF-3) 3/3

飲食・小売・サービス業



スマイルナーシング(株)

介護施設運営・訪問介護・訪問看護・障がい福祉サービス

愛知県 非上場



(株)WAKAMATSU

理容・美容室経営

大阪府 非上場



(株)バサラダイニング

飲食店の運営

大阪府 非上場



(株)リンクスホールディングス

メンズ脱毛サロン運営

大阪府 非上場



ポケットフーズ(株)

デリバリー・テイクアウトピザチェーン経営

奈良県 非上場



奥ジャパン(株)

訪日外国人向け旅行ツアー企画・運営

京都府 非上場



(株)ジャヴァホールディングス

アパレル製造・小売

兵庫県 非上場



日本ピザハット・コーポレーション(株)

デリバリー・テイクアウトピザチェーン経営

神奈川県 非上場



(株)パレモ・ホールディングス

アパレル小売

愛知県 東証二部、名証二部

マーケティング・テクノロジー

多角形グループ



(株)多角形

広告・クリエイティブ企業グループの統括会社

東京都 非上場



(株)キラメキ

広告・映像の企画・制作

東京都 非上場



(株)GOLD CAST

タレントキャスティング

東京都 非上場



ロックンロール・ジャパン(株)

広告・映像の企画・制作

東京都 非上場



(株)ホワイトブリーフ

広告プロデュース

東京都 非上場



(株)オールブルー

マーケティング・テクノロジー

東京都 非上場

JOETSUグループ



(株)JOETSU

販促企画・各種コンテンツ制作・印刷

群馬県 非上場



マルキンアド(株)

WEB・グラフィック・イベントの企画デザイン

群馬県 非上場



(株)BoostDraft

ソフトウェアの開発販売

東京都 非上場



(株) ENJIN

広告・IMC(統合型マーケティング・コミュニケーション)の企画・提案

東京都 非上場



(株)ジェイトップ

フリーペーパー流通

愛知県 非上場

ADDIXグループ



(株)ADDIX

DX実行支援

東京都 非上場



ピークス(株)

メディア運営及びマーケティング企画・制作
*ADDIXに吸収合併済

東京都 非上場

現投資先

Exit済

エンデバー・ユナイテッド株式会社

📍 | Marunouchi 2-chome Building 2-5-1
Marunouchi Chiyoda-ku Tokyo

☎ | 03-6880-3341

🌐 | <http://www.endeavourunited.co.jp/>



ENDEAVOUR

