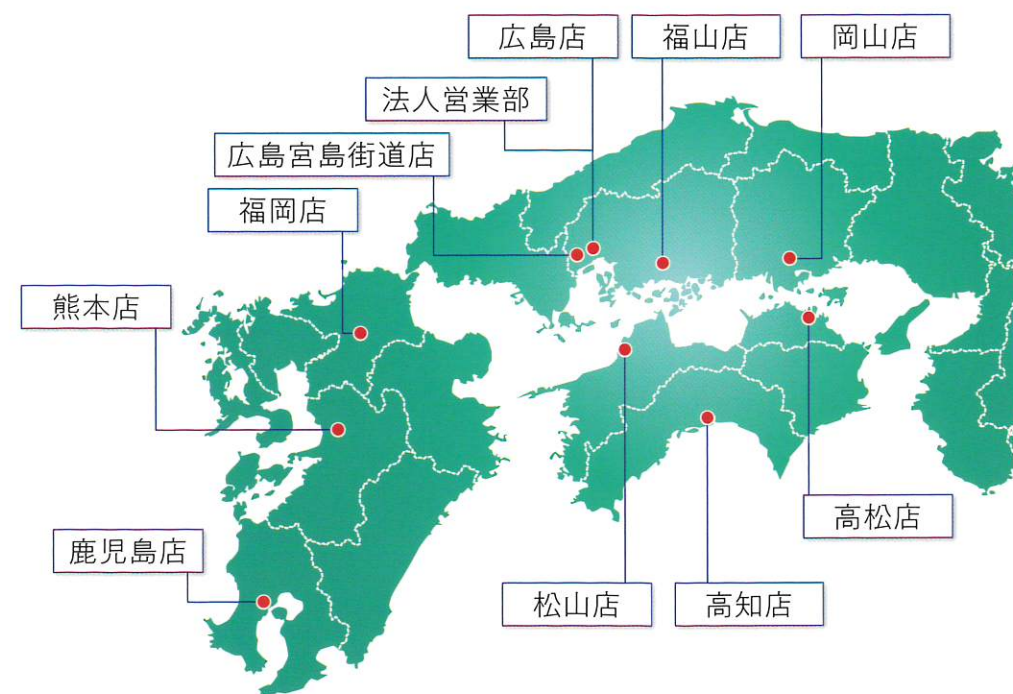




■高松店

高松市鍛冶屋町7-12-1F
TEL:087-825-0570
FAX:087-822-5665

■高知店

高知市本町三丁目4-22-2F
TEL:088-873-3100
FAX:088-873-3170

■松山店

松山市和泉南一丁目7-33-1F
TEL:089-986-8484
FAX:089-958-5095

■岡山店

岡山市北区西古松605-5
TEL:086-803-5567
FAX:086-803-5578

■福山店

福山市西町一丁目3-20-103
TEL:084-973-8770
FAX:084-973-8771

■広島店

広島市中区基町12-5-2F
TEL:082-536-0433
FAX:082-536-0435

■広島宮島街道店

広島市佐伯区旭園4-33-2F
TEL:082-961-6603
FAX:082-961-6604

■福岡店

福岡市博多区御供所町2-63-5F
TEL:092-292-0137
FAX:092-292-0138

■熊本店

熊本市中央区辛島町6-7-11F
TEL:096-247-8755
FAX:096-247-9755

■鹿児島店

鹿児島市加治屋町12-5
TEL:099-219-3716
FAX:099-219-3717

■法人営業部

広島市中区基町12-5-2F
TEL:082-536-0434
FAX:082-536-0435

<https://a-fudosan.jp>



一人ひとりの
「想い」を大切に。



ANABUKI COMPANY PROFILE

 あなぶき不動産流通

“お客様にとって”最適な選択肢をご提案させていただきます。
あなぶき不動産流通は“人にやさしい”不動産取引を通じて、地域に必要とされる企業でありたいと思います。

流通させるのは、「人の物語」です。

どれだけ素晴らしい物件があったとしても、
その不動産を必要とする人たちに活用されなければ意味がありません。
近年、所有者不明の土地を含む“空き家問題”は深刻化し、
また高齢化に伴う“相続問題”など、
不動産に関わる社会課題も大きく取り上げられています。
一方でライフスタイルや価値観の多様化が進み、
住まいは“一生に一度の大きな買い物”という時代から、
“各々のライフスタイルの変化に合わせて住みかえる”
という時代に変化しています。
私たちの使命は、土地や建物のカタチあるものを取り引するだけでなく、
その不動産に対する“想い”を自分事のように考え、悩み、そして
「お客様に寄り添った幅広い選択肢をご提案すること」にあります。
「人の物語を支える」、ということを社員全員が自覚し、
“人にやさしい”不動産取引を実現します。



ごあいさつ

弊社の経営理念は、あなぶきグループ全体の存在価値の指標である
『地域社会に生かされ、生きる』に基づく理念です。
今、多くの日本企業が海外に進出しています。
一方で、日本国内に目を向ければ地方都市の取り巻く環境は
少子高齢化、雇用不安等様々な問題を内包し、出口の見えない状況です。
2006年の会社創立時、私たちは、地域社会の役に立ちたいという
『使命感』と社員全員でこのことを大切にしてくるという
『価値観』のもとに、地域社会で生かされ生きることを選択しました。
「理念に恥じない仕事ができるだろうか?」「人と人のつながりを大切にできているだろうか?」
社員全員で自らに問いかけながら、これからも地域社会を走り続けていきたいと思っています。



代表取締役社長 近藤 敬治

経営理念

- あなぶき不動産流通は、不動産の流通・再生を通じて、限られた資源の有効活用を推進し、人に優しく、活力ある地域社会の実現に貢献します。
- 全てのものにそれぞれの価値があるように、土地や建物にも固有の価値があります。
私たちは、その固有の価値を発見・創造することで
地域に必要とされる企業でありたいと思います。



会社概要

■ 会 社 名	穴吹不動産流通株式会社
■ 代表取締役	近藤 敬治
■ 所 在 地	〒760-0028 香川県高松市鍛冶屋町7-12 穴吹五番町ビル1F
■ T E L	087-825-0595
■ F A X	087-825-0573
■ U R L	https://a-fudosan.jp
■ 設 立	2006年11月1日
■ 登 録	国土交通大臣(4)第7403号
■ 資 本 金	2,000万円
■ 拠 点	高松、高知、松山、岡山、福山、広島、福岡、熊本、鹿児島
■ 従 業 員 数	66名(2021年7月1日現在)

会社沿革

■ 1992年	穴吹興産株式会社 不動産流通事業部として 不動産売買仲介業務開始 (拠点：高松・高知・岡山・松山)
■ 2006年	穴吹興産株式会社から分社化 穴吹不動産流通株式会社を設立 (同時に広島店開設)
■ 2010年	九州エリア初出店 福岡店開設
■ 2013年	九州エリア 鹿児島店開設
■ 2014年	中国エリア 福山店開設
■ 2018年	法人営業部、中国エリア 広島宮島街道店開設
■ 2019年	九州エリア 熊本店開設 現在に至る

不動産の売却・購入に関するご相談をはじめ、税金や相続、不動産の有効活用に関するコンサルティングなど、お客様の立場に立って最適な選択肢をご提案させていただきます。

不動産売買仲介事業（一般仲介・法人事業用仲介）

お客様の「売りたい」と「買いたい」を豊富な知識と経験で、安心・安全な取引へと導きます。不動産を売りたいお客様は、転職・相続・離婚・換金・住替えなど様々な売却理由があり、同様に買いたいお客様も次の住まいに向けた様々な不安や期待があります。私たちは一人ひとりのお客様の背景を理解し、信頼関係を第一に、不動産取引を通じてお客様のご要望を全力でサポートいたします。



■ 仲介業務

- 売却・購入相談の受付
- 権利関係の確認 ●本人確認 ●告知事項の確認
- ライフライン及び法的調査（上下水道・ガス配管、建築基準法・都市計画の確認など）
- 現地調査（設備の稼働状況、越境、法令に基づく現場確認、維持管理状態の確認など）
- 法務局調査（登記事項の確認、公図、道路・隣接地の調査、建物図面の確認など）
- 価格査定（用途制限・周辺マーケットニーズの調査、物件及び周辺調査、不動産価格査定書の作成・説明など）
- 取引関係（重要事項説明書の作成・説明、売買契約書の作成・交付、残代金決済の手続きなど）
- 販売関係（販売スケジュールの作成、自社HP・ポータルサイト掲載（アットホーム・スーモなど）、チラシの作成・配布・折込、独自ネットワークへの紹介活動、DM送付など）
- 反響関係（物件案内・説明、重要事項説明書・売買契約書・告知事項等の説明、借入斡旋、資金計画、購入申込受領など）

■ 取扱い物件

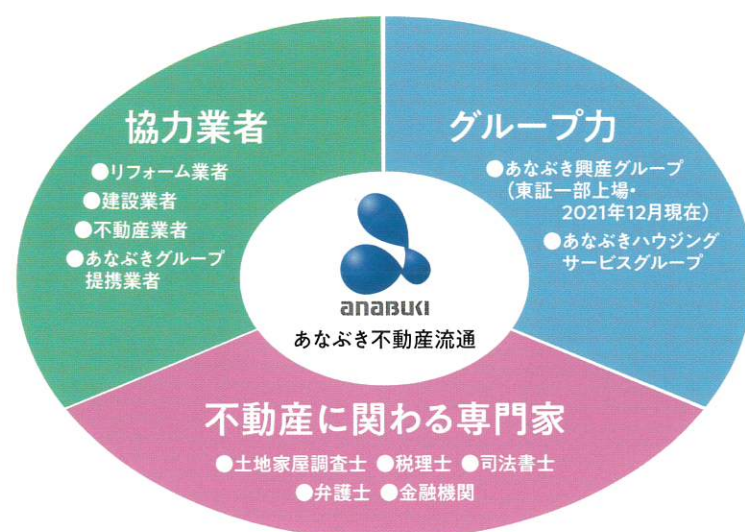
- 一戸建て ●土地 ●マンション ●事業用不動産（収益マンション・ビル等）

～お客様一人ひとりとのご縁を大切に～

1992年からあなぶき興産（東証一部上場・2021年12月現在）の不動産流通事業部として仲介業務を開始し、2006年に分社化。長きにわたり培った経験や知識、ネットワークなどを惜しみことなくご提供いたします。

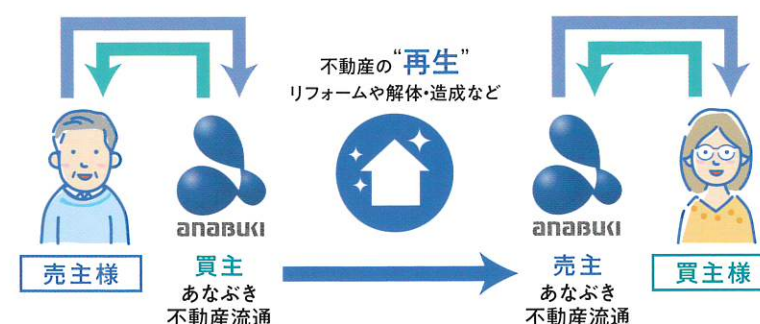


（詳細はP5をご確認ください）

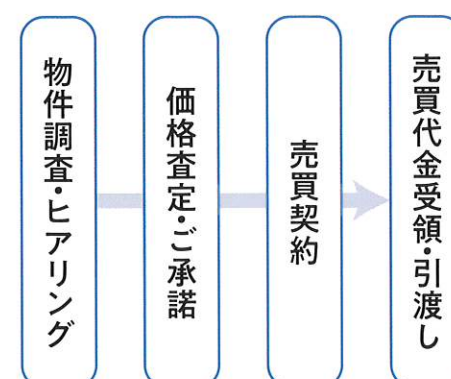


中古再生事業

それぞれの不動産が持つ「固有の価値」を発見・創造することが、当社の中古再生事業の使命です。お客様の思いが詰まった住宅（一戸建て、マンション）や土地など不動産を買い受け、次に住まれるお客様が永く安心して快適に暮らすことのできる住まいを創造し、市場に提供します。



●当社が購入させていただく流れ

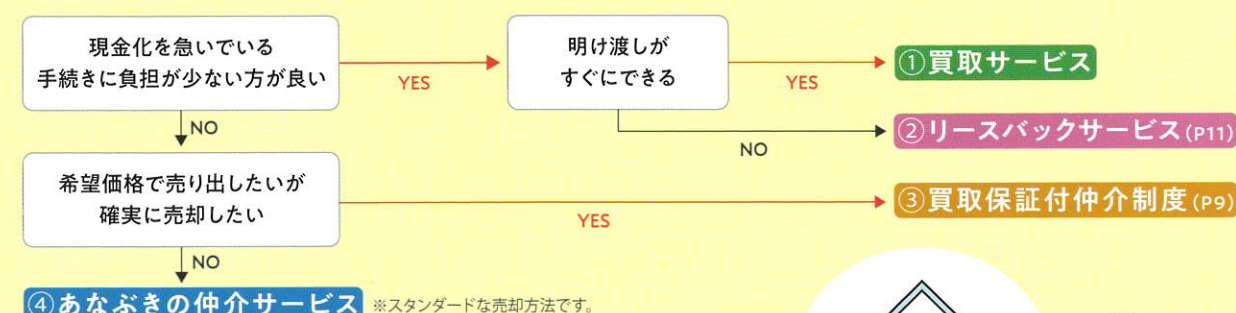


●当社の中古再生事例



【売却シミュレーション】

売却のタイミングやご事情に合わせて最適な売却方法をご提案（一例）



リフォームして売却したいが先行投資は不安という方に
リフォームサポートシステム (P10)
弊社がリフォーム代金を立て替えし、売却時（引渡し時）に精算するシステムです。



仲介及び買取のメリット・デメリットについては、当社HP (<https://a-fudosan.jp>) をご確認ください。

お客様の不動産取引を安心・安全にサポートする「プラスα」のご提案。

中古物件は使用感や汚れ、故障はつきもの。「それが当たり前ですから…」といえは、当たり前。でも、あなぶき不動産流通は考えます。

～お客様のために、また地域のためにできることを～

街にはいろいろな不動産会社があり、仲介業者としての考え方は色々あるものの、どれも正解であり、どれも正解ではありません。私たちはお客様にご満足いただけたときに初めて正解だったと振り返ることができます。ご売却されるお客様、ご購入されるお客様の理由は十人十色。私たちは様々なサービスを幅広く提供し、お客様を全力でサポートします。

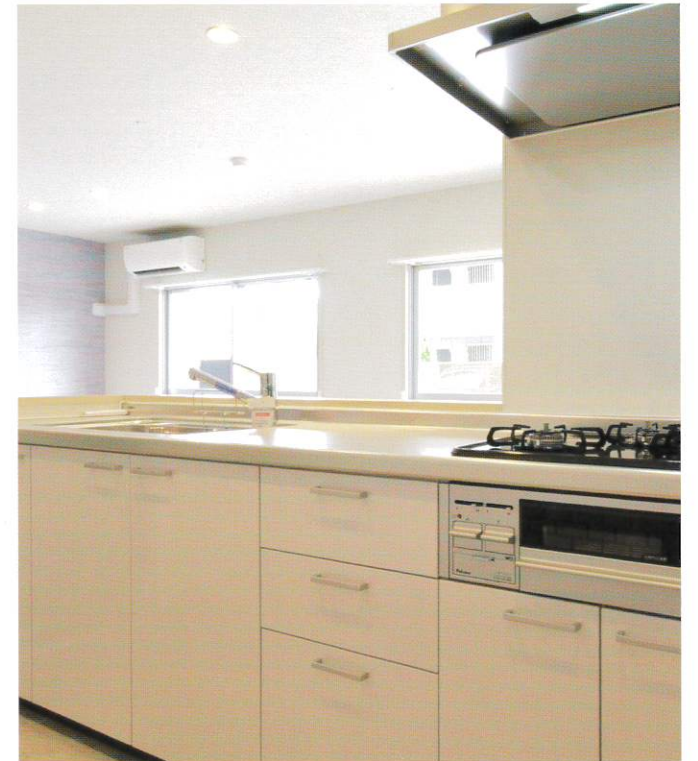
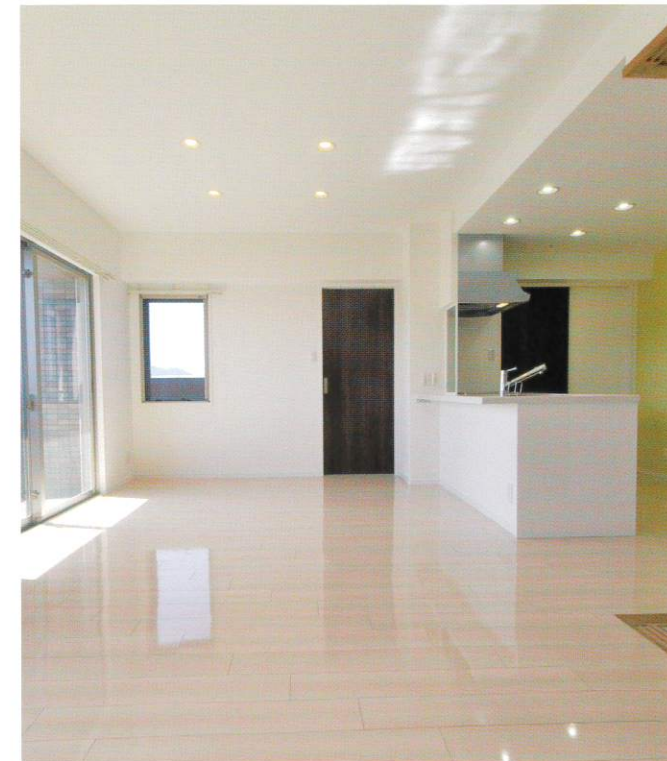


ハウスクリーニングサービス 無償

アムファ家サポート

『誰もが綺麗な家に住みたい。』

売主様にとって、その不動産は大切な「商品」である一方、買主様にとっては、これから保有されることになる大切な資産です。その大切な瞬間を“ハウスクリーニングサービス”でサポートいたします。



■ サービス概要 ※販売時・引渡し時どちらか1回の適用です。

- 対象物件：** マンション
- 作業依頼先：** 株式会社あなぶきクリーンサービス
- その他：** 規定の仲介手数料をお支払いいただけること
標準的なハウスクリーニングを実施します。
(お部屋の状態によっては別途費用が必要な場合があります。)
- 対象者：** 個人・法人(宅建業者を除く)

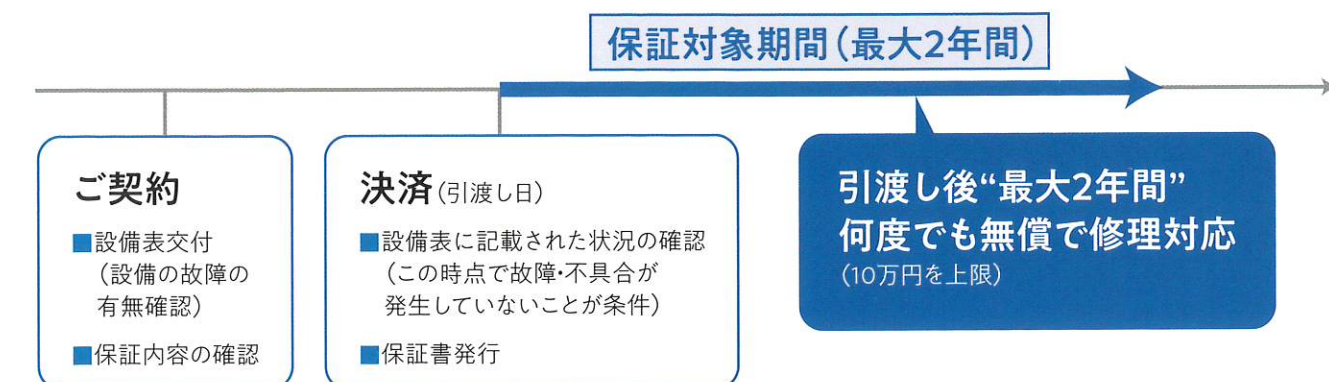
販売時適用(主に売主様が利用)

- 媒介価格：** 500万円以上かつ当社査定価格の110%以内
- 媒介種別：** 専任媒介・専属専任媒介
- 媒介期間：** 3ヶ月
- 室内状況：** 空室

引渡し時適用(主に買主様が利用)

- 購入価格：** 500万円以上
- その他：** リフォームせずに入居すること
(但しあなぶきグループでリフォームを依頼する場合は適用可)

設備故障の不安を“安心に変える”サービスです。お引渡しの日から“**最大2年間**”に発生した保証対象設備の故障や不具合を“**何度でも無償で**”修理対応させていただきます。



■ サービス概要

対象物件：マンション及び一戸建て

対象者：当社媒介で売買された売主様・買主様

保証期間：物件引渡し日から2年間(双方媒介の場合)または7日間(当社が売主様の媒介業者の場合)

修理対応会社：株式会社あなぶきクリーンサービス

対象メーカー：国内で流通する対象設備機器メーカーすべて

保証内容：対象製品の故障に対する修理

但し、修理が不可能であると当社が判断した場合は、当社が指定した同機種または同等品を代替品として提供します。なお、代替品が10万円を超える場合は、10万円を上限として代替品を当社にて負担。10万円を超える費用はお客様にご負担いただくことになります。

保証範囲：正常な使用状態で発生した自然故障(詳細は当社営業スタッフにご確認ください。)

免責期間：メーカー保証期間内であった場合はメーカー等が保証するため、対象期間内であっても免責となります。
※「設備表」の「設備の有無」欄に「有」と記載された主要設備(空調関係を除く)で、引渡しまでに故障・不具合が発生していないことが条件です。

保証対象：



※具体的な保証対象や保証対象外の事案例などについては、当社営業スタッフまでお問い合わせください。

故障・不具合の多い箇所ワースト3 (2020年度実績)

1

浴室

(水栓や浴室乾燥暖房機など)

2

システムキッチン

(レンジフードや食洗機など)

3

給湯器

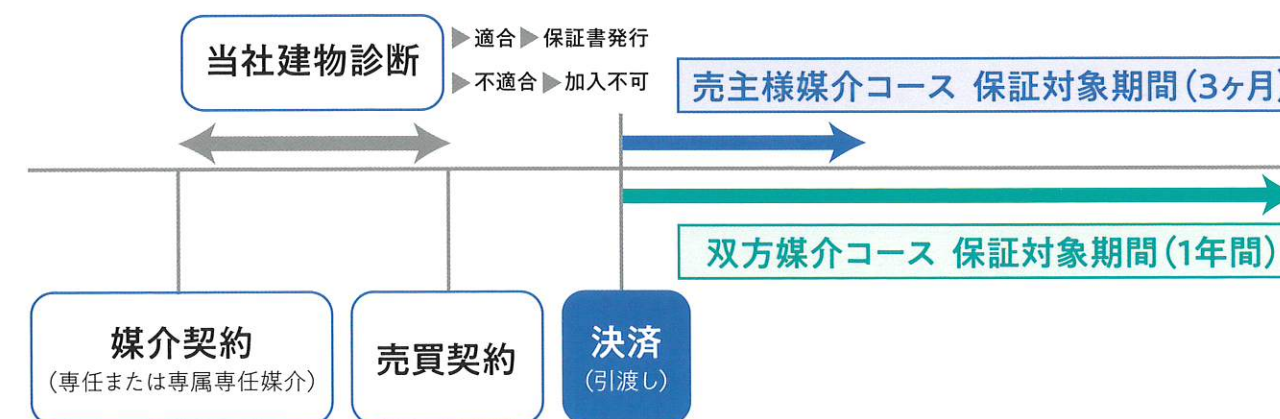
(基盤故障など)

お引渡しの日から3ヶ月または1年間、雨漏りや給排水管の故障、白蟻の発生まで、住んでみないとわからない不安を当社が保証させていただくサービスです。

《保証コース》		一戸建 売主様媒介コース	一戸建 双方媒介コース	マンション 売主様媒介コース	マンション 双方媒介コース
保証期間		3ヶ月	1年	3ヶ月	1年
保証金額	木部腐食	500万円限度		—	
	雨漏り・給排水管の故障	350万円限度		200万円限度 (給排水管の故障のみ)	
	白蟻駆除	150万円限度		150万円限度	

■売主様媒介コース……当社が売主様の媒介業者として取引を行う場合(買主様の媒介業者は他業者の場合)

■双方媒介コース……当社が売主様・買主様双方の媒介業者として取引を行う場合



■ サービス概要

物件所在地：当社営業エリア内

対象物件：築35年以内のマンション及び一戸建て

媒介条件：専任媒介、専属専任媒介

保証条件：当社建物診断により適合判定を受けること。

補修業者：株式会社あなぶきクリーンサービスもしくは当社が指定する業者

対象者：消費者契約法上の個人に該当する方

保証内容：補修工事費用、駆除作業費用の負担



雨漏り

白蟻木部腐食



給排水故障

当社の仲介で一定期間内に売却ができなかった場合、あらかじめお約束した買取保証額でその不動産を買い受けさせていただく制度です。

売主様のメリット

1. 買い替え先が決まっている場合、期限内に確実に売却できる。
2. 買取保証額をもとに資金計画を立てられるので、無理のない住み替えが可能。
3. 売れ残ることや価格下落のリスクを回避することができる。
4. 仲介期間及び買取保証額が決まっているので、その後のスケジュールを前もって確定できる。
5. 買取保証額で売却できるという安心を得たうえで、当社の仲介にて更に良い条件で売却できるチャンスがある。

■ サービス概要

物件所在地：当社各店舗が営業活動可能なエリア

対象物件：土地及び新耐震基準に適合したマンション・戸建て
※建物については建築確認及び検査済証を取得している物件に限る。
※一般的な住宅ローンの利用が可能な物件であること。

対象者：当社仲介により、自己所有の不動産を売却される方（法人含む）

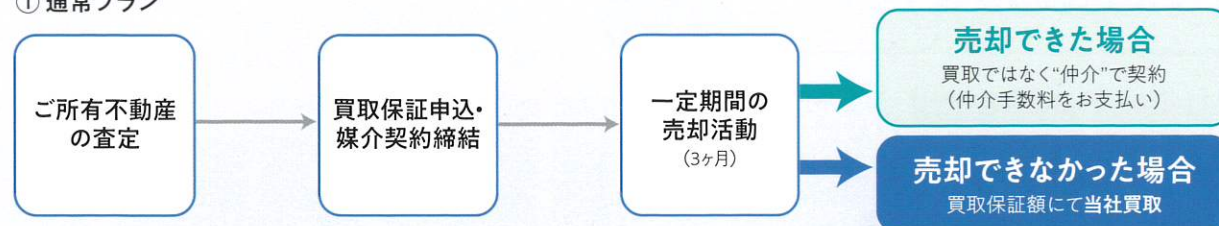
買取期日：仲介期間（3ヶ月）終了後
※ただし、3ヶ月経過時点において再査定を行い、新たに契約を締結することで、最長6ヶ月まで延長可能

買取保証額：3,000万円以下かつ当社査定価格の80%を上限とする。

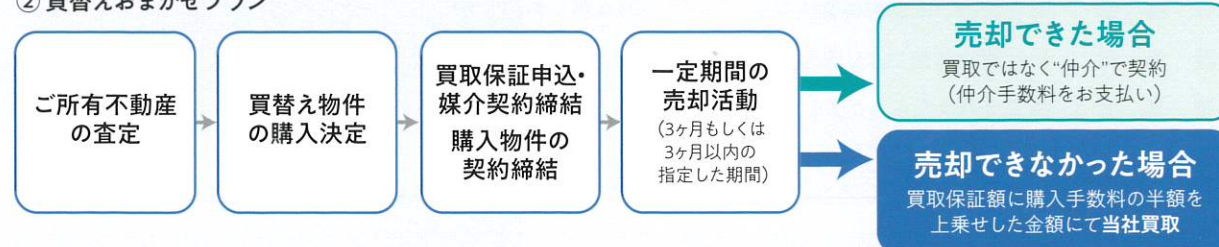
媒介条件：専任媒介・専属専任媒介

■ 買取保証付仲介制度の流れ

① 通常プラン



② 買替えおまかせプラン



※「買替えおまかせプラン」とは当社仲介にて買替物件を購入されたお客様に対する特典プランです。仲介で売却できなかった場合、当初予定していた買取保証額に買替物件購入時にお支払いいただく仲介手数料の半額を上乗せし、買取価格を実質値上げさせていただきます。

当社がリフォーム費用を立て替えし、売却時（引渡し時）にお支払いいただくサービスです。
「現状のままでは売りにくいけど、先行投資は避けたい」とお考えのお客様におすすめです。

■ サービス概要

対象物件：マンションの場合、築後45年以内
戸建ての場合、築後35年以内
但し本サービス適用時に過去5年以内にリフォーム履歴のある物件は、条件次第で取り扱いも可

物件所在地：当社及びあなぶきクリーンサービスの営業活動が可能なエリア

サポート価格上限：220万円（税込）

リフォーム業者：株式会社あなぶきクリーンサービス

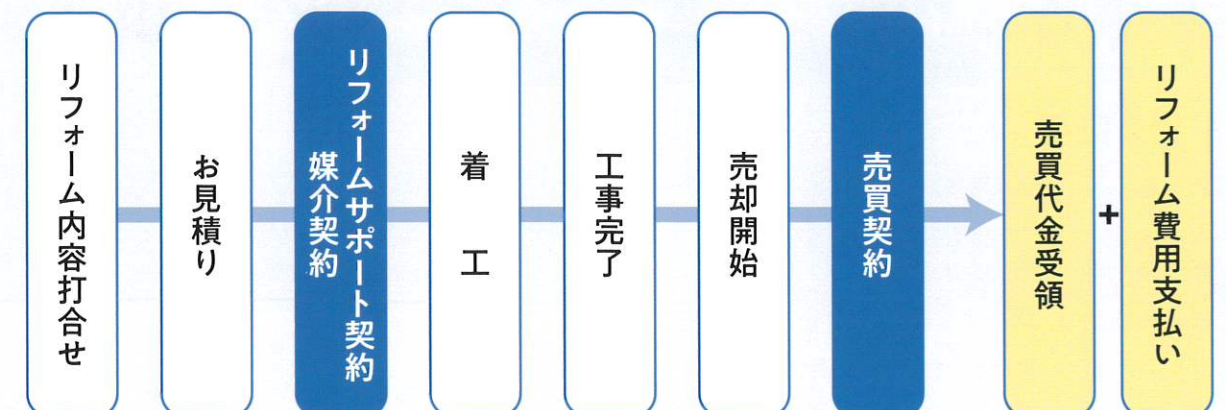
媒介条件：専任媒介・専属専任媒介

本サービスを利用：抵当権設定があり、借入残高が売却価格を超過している場合
できない場合（例）管理費・公租公課などの滞納がある場合
物件特性・近隣トラブルなど当社が販売に支障があると判断した場合

利用シーン例



■ リフォームサポートシステムの流れ



リースバックは、お客様のご自宅をご売却後、引っ越しすることなく自宅に継続して住むことができるシステムです。

お客様は、当社にご売却後、当社を貸主、お客様を借主とする定期建物賃貸借契約を締結し、資金の確保と居住の安定を実現します。

自宅売却

資金確保
● 住み替え資金
● 老後資金
● ローン返済
● 教育資金
● 事業資金

そのまま自宅に住み続ける

こんなことでお困りではありませんか？

住み替えのため、自宅の売却を計画的に進めたい 住み替えをする予定だが、自宅がいくらで売れるかわからない。先に売っても何回も引っ越しするのが面倒だし、	自宅を売却して、老後の資金を確保したい 年金では生活費が不足している。老後に備え、まとまった資金を確保しておきたい。家を相続する人がいない。
自宅を売却して、借入金を返済したい 昨今の情勢により収入が減少し住宅ローンの支払いに不安がある。カードローンやその他借入金を清算したい。	自宅を売却して、教育費・治療費を確保したい 子供の進学に備え、教育資金を確保しておきたい。ケガや病気のためにまとまった治療費が必要。

【利用シーン例】

☒ 住み替え	☒ 老後の生活資金確保	☒ 緊急の資金需要	☒ 資金調達
☒ 相続	☒ 資産整理	☒ 債務整理	など・・・

リースバックとは？

1 売買契約

お客様: 売主 当社: 買主

買い受け代金をお支払い

お客様 = 売主 当社 = 買主

不動産の売却 (所有権移転)
※ご要望により (買戻し特約可能)

メリット

- 買取代金は一括してお支払い
- 現金化まで時間がかからない
- ご近所に知られることなく住み続けられる
- 引っ越し費用や保証人が不要 (保証会社をご利用頂きます。)
- 毎月の管理費や修繕積立金、固定資産税がかからない
- 将来的に再購入が可能 (買戻し特約可能)
- 厳格な審査は不要

2 定期建物賃貸借契約

お客様: 借主 当社: 貸主

ご所有の不動産を賃貸

お客様 = 借主 当社 = 貸主

家賃を支払い
※途中購入 (買戻し) することが可能

デメリット

- ご自宅の所有権がなくなる (所有から賃貸へ)
- 毎月の支払いが増える可能性がある (ご所有時の毎月の支払額 < 売却後の家賃)
- 自由に内装変更ができなくなる。
- 通常の (空室時) の売却 (媒介) に比べて買取価格は低いケースが多い

■ サービス概要

- 対象物件** : 当社営業エリア内のマンション及び一戸建て
所有権移転時に抵当権の抹消ができること 旧耐震物件・既存不適格物件は対象外
- 対象顧客** : 個人・法人のお客様
- 賃貸借契約期間** : 1年・2年・3年の定期建物賃貸借契約
- 敷金** : 原則として家賃の3ヵ月分
- 賃料設定** : 近隣相場賃料を基に協議のうえ決定
- 賃料の支払い方法** : 月々の支払い (ただし70歳以上の場合は原則一括払い)
- 保険への加入** : 当社 火災保険、借主 (売主) 様 家財保険 (借家人賠償責任特約付)

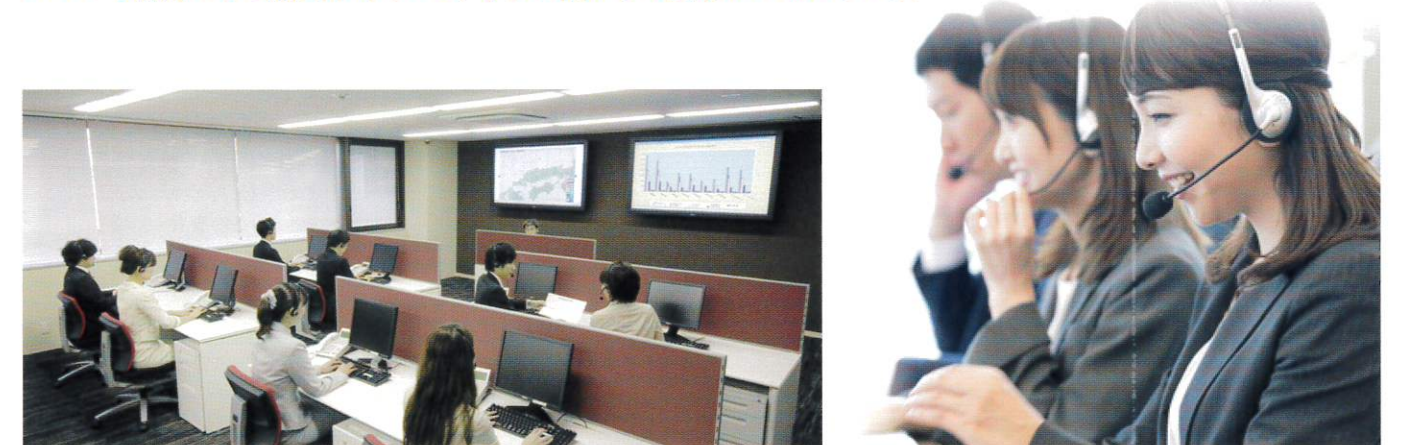
自社運営だからできる、情報のデータベース化と全社での情報共有。

24時間365日、あなぶきコールセンターが夜間・休日にも迅速な対応をさせていただきます。オペレーターは、現場のマンション管理などを経験したことがあるスタッフも在籍しており、お客様の様々な状況に迅速かつ的確に対応する体制を整えています。

自動応答システム (機械的) ではなく「経験豊富なスタッフ」が常駐しています。

取次業務だけではなく、お問い合わせの60%はお電話のやりとりで解決している実績があります。

いつ起きるかわからないトラブルやアクシデント、そのようなときに夜間休日を問わず、いつでも相談できる窓口があること、それは何よりの安心につながります。



あなぶきコールセンターのしくみ (分譲マンションの場合)

※戸建てをご購入のお客様もご利用いただけます。

お客さま受付システムの流れ

お客様

あなぶきコールセンター

フロント担当者
(支店長・部門長)

1. ご依頼

2. 連絡・相談

3. ご回答

3. ご回答

管理物件についてのお問合せの時は、オペレーターは物件毎に詳細情報が登録された画面を確認しながら、皆さまのご依頼やご質問にお答えいたします。

受付内容は独自のシステムで一元化されます。全ての受付内容は支店責任者や役員まで確認します。

お困りごと、ご相談、なんでもお聞きください。

24時間365日受付 (夜間休日を問わず、いつでも相談)
0800-500-5505

■ グループ力

あなぶきグループ各社のグループ力を活かし、地域に密着した事業展開で地域社会に貢献します。
地域のリーディングカンパニーとしての社会的使命を果たします。

あなぶき興産グループ

あなぶき興産〔総合不動産業〕 

あなぶき不動産流通〔不動産仲介事業〕

きなりの家〔戸建賃貸事業〕

クリエ・ロジプラス〔物流アウトソーシング事業〕

HR Anabuki Vietnam〔ベトナムにおけるBPOサービス事業〕

あなぶきエンタテインメント〔文化・芸術・イベント等推進事業〕

平井タクシー〔タクシー事業〕

あなぶきヘルスケア〔医療・介護・健康関連事業〕

あなぶきパートナー〔障がい者自立支援事業〕

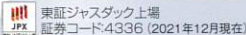
PT.ANABUKI PROPERTY INDONESIA〔インドネシアにおける戸建住宅事業〕

アルファデザインスタジオ〔建築企画・設計・監理〕

あなぶきホームライフ〔総合不動産業〕

あなぶきリアルエステート〔不動産販売事業〕

あなぶきホーム〔戸建事業〕

クリエアナブキ〔人材サービス事業〕 

採用工房〔採用支援サービス事業〕

あなぶきエンタープライズ〔ホテル経営等サービス業〕

あなぶきトラベル〔トラベル事業〕

あなぶきメディカルケア〔高齢者住宅介護関連サービス事業〕

日本電力〔電力供給事業〕

ジョイフルサンアルファ〔スーパーマーケット事業〕

ANABUKI THANASIRI(THAILAND)〔タイにおける戸建住宅事業〕

祖谷溪温泉観光〔ホテル経営等サービス業〕

あなぶきビジネスサービス〔シェアードサービス事業〕

あなぶきグループ

全44社

従業員数:約10,400人

(2021年12月1日現在)

あなぶきハウジンググループ

あなぶきハウジングサービス〔マンション管理・賃貸仲介・管理業〕

テクノ防災サービス〔ビルメンテナンス業〕

あなぶきデザイン&リフォーム〔リフォーム事業〕

ダイシン〔建設工事・リフォーム事業〕

あなぶきパートナー九州〔障がい者自立支援事業〕

あなぶき社宅サービス〔社宅・寮・運営管理業〕

One Note〔民泊運営代行業〕

穴吹東海保全(台湾)〔警備業〕

あなぶきクリーンサービス〔清掃・設備管理・内装工事業〕

あなぶき建設工業〔大規模修繕工事等建築工事業〕

ツツミワークス〔大規模修繕工事等建築工事業〕

あなぶきインシュアランス〔総合保険代理業〕

あなぶき会計事務センター〔会計業務〕

あなぶきスペースシェア〔シェアリング事業〕

穴吹公寓大廈管理維護(台湾)〔総合不動産管理業〕

ANABUKI NL VIETNAM(ベトナム)〔マンション管理業〕

ホームライフ管理〔マンション管理業〕



■ 社会貢献活動

創業以来、あなぶきグループの根底に流れるのは、「地域社会に生かされ、生きる」という思想です。
その実現のために、グループを上げて、CSR(企業の社会的責任)活動を積極的に行っています。
地域に暮らす人々の、健康で文化的な生活を支援し、「地域社会になくてはならない」企業を目指してまいります。

■ 障がい者自立支援



あなぶきグループのあなぶきパートナー株式会社。平成20年5月に障がい者の就業を目的として設立し、平成21年2月、厚生労働大臣より特例子会社の認定を受けました。
あなぶきパートナーとして会社を設立することで、各事業部から少しずつの仕事を請け負うことで、まとまった量の業務を確保できるようになりました。また障がい者が同じ事務所で一緒に仕事をすることで、お互いを助け合い、時には刺激となり、日々の業務に取り組んでいます。

あなぶきパートナーではあなぶき興産から社員が出向し、サポートスタッフとして仕事の指導等を行っています。障がい者に対する知識も経験もない、ゼロからのスタートでした。ですから、あなぶきパートナーで働く社員と出会う前は、「何もできないのではないか。」「本当に仕事を続けることができるのか。」など、イメージを作り上げ不安も感じていました。
それが今では、日々の業務のやり取りの中、元気が挨拶や仕事に取り組む姿勢、働くことができる喜びなど、あなぶきグループの全社員が教えてもらうことのほうが多くなっています。あなぶきパートナーの可能性は未知数。新しい業務開拓にもどんどん挑戦しています。これからも、あなぶきグループにとって、そして地域にとっても、なくてはならない企業として頑張っています。

■ 社会貢献活動



あなぶきエンタープライズでは、「TABLE FOR TWO」の趣旨に賛同し、ホテルだからこそできる取り組みを模索してまいりました。
そして平成21年11月。「ヘルシーなのに美味しい食事」を楽しんでいただきながら気軽に社会貢献」をテーマに高松国際ホテルレストラン「ぐりる屋島」にて「TABLE FOR TWO」対象メニューをスタートいたしました。以来、多くのお客様にご利用いただき、高松国際ホテルのみならず、あなぶきホテルズにて広く取り組んでおります。

「TABLE FOR TWO」

昨今、世界的な問題となっている食糧問題。アフリカ諸国を中心とした開発途上国では飢餓や栄養失調が深刻化する一方、日本をはじめとする先進国では食べ過ぎが原因の生活習慣病や「メタボ」が社会問題となっています。そのような「食の不均衡」を解消するために、平成19年より日本発の運動「TABLE FOR TWO」はスタートしました。
その仕組みは至ってシンプルです。カロリーを抑えたヘルシーフードをご購入いただくと、1食につき20円の寄付金が「TABLE FOR TWO」を通じて開発途上国の子どもたちの学校給食になります(※開発途上国の給食1食分の金額=20円)。つまり、先進国で1食とるごとに開発途上国に1食が贈られるという仕組みなのです。

■ 高松国際ホテル1階 ぐりる屋島ホームページ
<https://tkh.anabuki-enter.jp/restaurant/lunch.html>

■ 地域環境の保全

平成21年12月。あなぶき興産は松江市と協力し、樹齢300年とされるシダレザクラの大規模な移植工事を行いました。
高さ9m、幅は12mもある巨木の移植。きっかけは当該サクラが咲く用地をあなぶき興産が購入したことにあります。マンション建設を行うにあたり、地域の皆様からのご要望を受け、あなぶき興産山陰支店を中心に、地元・松江市と共にシダレザクラを残した計画について検討を重ねました。そして様々なハードルをクリアのうえ、シダレザクラと共存した建設計画が決定したのでした。



「住まい創りや不動産価値創造事業を通じて地域社会の文化と歴史の創造に貢献する」との経営理念のもと、「地域社会に生かされ生きる」企業としての考えに基づいたこのプロジェクトに、今後も地域の皆様にとってなくてはならない企業として、あなぶきグループはご期待に応えてまいりたいと考えております。



■ あなぶきキッズPROJECT

“子どもたちの元気は家族の元気に、家族の元気がまちが元気に”
私たちグループの各事業すべてに共通するのは、ひとの人生に寄り添い、ともにしあわせを共有し、こどもからおとなまでが健やかで元気になる、感動ある社会を築いていきたいという想いです。そのためにも、次世代を担う“宝”ともいえる子どもたちの成長をグループで応援すべく、当プロジェクトを実施しております。
平成26年6月のスタートより、キンボールスポーツ大会、子どもすもう教室、キッズクッキングイベント他を各地で実施し、保護者の方々を含む子どもたち総勢約6,000名を超える皆様にご参加いただきました。
保護者と共に楽しめる“新たなわくわく体験”をご提供し、様々な分野にチャレンジいただくことで、子どもたちの健やかな成長につながればと願っております。今後も、新たなわくわくプロジェクトを実施してまいります。

