

50th

 marimo

私たちは行く
どんなに遠くても

私たちは超える
どんなに険しくても

私たちは信じている
あの厚い雲の向こうに
太陽が輝いていることを

私たちは挑む
蒼天を目指して

trying never stop



2020060750K

K

沿革

1970年 9月	株式会社アイ建築設計事務所を広島市に設立
1971年 2月	一級建築設計事務所登録
1971年 12月	宅地建物取引業法による宅地建物取引業者として免許を取得 (不動産仲介事業を開始)
1981年 4月	株式会社現代総合管理計画研究所を設立(建物管理事業を開始)
1988年 10月	株式会社ゼットプランニング設立(不動産開発事業を開始)
1990年 10月	自社分譲マンション1棟目「グランドール鳥栖」(佐賀県鳥栖市)竣工
1994年 8月	株式会社アイ建築設計事務所が、株式会社コトブキ石材、 株式会社現代総合管理計画研究所、 株式会社モリシタ(ゼットプランニングより商号変更)を吸収合併し、 株式会社マリモに商号変更
2000年 9月	自社分譲マンション ポレスターシリーズ1棟目となる 「ポレスター松江学園通り」(島根県松江市)分譲開始
2004年 11月	中部支店開設
2007年 3月	代表取締役社長に深川真就任
2007年 7月	愛媛県松山市の自社所有地に商業施設の誘致決定を発表 「ザ・タワー新潟」の隣地に商業施設の誘致決定を発表
2009年 1月	再生マンションプロジェクト(買取再販事業)開始
2009年 8月	中国上海市に現地法人摩麗茂建筑设计咨询(上海)有限公司設立
2010年 4月	市街地再開発事業 第1号となる「けやき大通り第一種市街地再開発事業」 (和歌山県和歌山市)参画
2011年 10月	東京支店開設
2011年 12月	中国江蘇省蘇州市 蘇州工業園区におけるマンション開発事業決定
2012年 2月	中国江蘇省蘇州市に建屋摩麗茂置業(苏州)有限公司設立
2012年 5月	マレーシア クアラルンプールに現地法人Marimo Land Sdn.Bhd.設立
2012年 10月	横浜支店開設
2013年 9月	中国江蘇省蘇州市において、 分譲マンション「北極星花園(ポレスターガーデン)」分譲開始
2013年 11月	九州営業所開設(2015年2月九州支店に昇格)
2014年 1月	収益不動産プロデュース事業本格化
2014年 3月	国内賃貸マンション事業開始
2014年 7月	自社分譲マンション グラデイスブランド1棟目となる 「グラデイス東京イースト(東京都中央区)」分譲開始
2014年 10月	フィリピンにMarimo Real Estate Philippines Inc設立
2015年 6月	マリモ・アセットマネジメント株式会社設立 株式会社GMアソシエ設立
2015年 8月	フィリピンにてサービスオフィス事業営業開始 M&Aにより株式会社プレック(現 株式会社マリモハウス)を子会社化 株式会社マリモホールディングス設立 ホールディング経営への準備開始
2015年 9月	関西支店開設
2015年 10月	株式会社マリモコンサルティング設立 M&Aにより株式会社ユーリックホーム(香川県高松市)を子会社化 中国江蘇省蘇州市において、 分譲マンション「北極星花園(ポレスターガーデン)」12棟853戸 完売
2016年 7月	スポンサーを務めるマリモ地方創生リート投資法人が、 株式会社東京証券取引所 不動産投資信託証券市場に上場
2016年 11月	新体制スタート。株式会社マリモホールディングスが持株会社として グループ経営を担い、株式会社マリモは事業会社となって 不動産事業の執行に特化する、持株会社制へ移行
2017年 1月	自社分譲マンション350棟目となる「ポレスター東高須ザ・レジデンス」 (広島県広島市西区)分譲開始 甲信越支店開設
2017年 5月	中国江蘇省蘇州市において、分譲マンション第2プロジェクト「尚雅苑」 18棟1,260戸のうち第1期532戸の販売を開始(即月完売)
2017年 11月	自社コンパクトマンション ソルティアブランド1棟目となる 「ソルティア宮崎」(宮崎県宮崎市)分譲開始
2018年 1月	スポンサーを務めるマリモ地方創生リート投資法人が公募増資(PO)を実施
2018年 6月	中国江蘇省蘇州市において、分譲マンション「尚雅苑」第2期728戸の販売を開始(即日完売) 温浴施設「悠然の湯」開業
2019年 7月	自社リノベーションマンション レスティスブランド1棟目となる 「レスティス西宮北口」(兵庫県西宮市)分譲開始
2019年 8月	マリモ10年ビジョン発表
2019年 9月	創立50周年を迎える
2020年 2月	自社分譲マンション400棟目となる 「ソルティア新川崎」(神奈川県川崎市幸区)分譲開始

概要

社名	株式会社マリモホールディングス
代表者	代表取締役社長 深川 真
設立	2015年8月3日
本店所在地	〒733-0821 広島県広島市西区庚午北1丁目17-23
事業内容	グループ会社の経営管理
事業会社	株式会社マリモ 分譲住宅の企画・開発・設計・監理・販売業務、 不動産流動化事業、環境衛生事業、 海外マンション分譲事業
	マリモ・アセットマネジメント株式会社 投資運用事業
	株式会社GMアソシエ 分譲マンション建物管理事業、保険代理事業
	株式会社マリモハウス 注文戸建・リフォーム事業・特建事業・アパート請負事業
	株式会社マリモコンサルティング 投資用アパート・マンション開発事業 不動産コンサルティング事業
	株式会社ユーリックホーム 注文住宅事業、分譲売住宅事業、 不動産賃貸・仲介・売買
	株式会社マリモ・グローバル・テクノロジー アプリケーション受託開発・ ITシステム設計・開発・保守
	株式会社マリモ本草薬膳 薬膳教室の運営

2020年は弊社マリモグループにとりまして50周年の節目の年となります。弊社は、1970年の創業から20年間は設計会社として、その後の20年間はマンションデベロッパーとして、そしてここ10年においては、海外マンション事業及び国内収益不動産開発も行う不動産総合デベロッパーへと変化、進化して参りました。50年の節目となる本年7月の第50期決算におきましては、おかげさまで過去最高の売上、利益を計上する見込みとなっており、ひとえに支えてくださってきたお客様、お取引先様、そして共に頑張る社員たちのおかげと深く感謝申し上げます。

節目の50年を迎え、これからのことを考えるにあたり、私は以下3点のことを今後のマリモグループの方針とするべく社内外に発信しつつ、一部事業も開始しています。

1点目は、従来の不動産事業は規模の拡大を無理に行わず、今まで以上に厳選した事業を推進していくということです。例えば、国内においては空き家問題が叫ばれている中、新築マンションをどんどん作るべきかという議論も有りますが、一方で住まい方の変化、高齢化が進む中において、私たちが提供する立地が良く、住みやすいマンションを求める声も根強くあります。私たちはこれからも、そういったニーズをしっかりとつかんだ上で、厳選した不動産開発を行って参ります。

2点目は、50年間の不動産会社の枠を越えて、不動産以外の新たな事業の柱を複数作るべく努力していくことです。国際人材紹介事業や環境衛生事業、教育関連事業や薬膳教室事業など既に走り出している新規事業もあり、今後もM&Aや他社とのアライアンスも取り入れながら、時代のニーズに合致した事業を創出して参ります。

3点目は、最も重要なことと考えていますが、私たちマリモグループは、ソーシャルビジネスカンパニーを目指そうというものです。具体的には、10年後の事業ポートフォリオをビジネス50%、ソーシャルビジネス48%、慈善や寄付など2%というようなものになりたいというものです。要はグループとしての事業展開のうち半分は社会課題の解決や、よりよい社会への貢献を目的とした事業、及び慈善や寄付にするというものです。

これら3つの方針は、どれも難易度の高いチャレンジであります。しかし、確実にこれからの時代に合致した方針であると確信しています。これからも社員と共に未来に向けて着実に歩を進めて参りたいと考えております。どうぞよろしく願いいたします。



株式会社マリモホールディングス
代表取締役社長

深川 真

環境衛生事業

省エネ・衛生管理の頼れるパートナーに。

マリモは日本初の太陽熱給湯システムを分譲マンションへ導入するなど、積極的に省エネルギーに取り組んできました。環境問題が一層深刻化する中、多用途で環境にやさしいオゾンの活用や、施設全体の消費電力を削減するESCO事業を推進。令和2年度エネルギー使用合理化等事業者支援事業に係るエネマネ事業者にも登録されています。さらには、除菌・消臭用の微酸性次亜塩素酸水の製造・販売、新電力切り替えなど、社会のニーズに即した安全・安心な商品・サービスを提供しております。



衛生事業

微酸性次亜塩素酸水
「キエルクリン」製造・販売



衛生管理意識が高まる中、マリモでは環境衛生事業の一環として、除菌・消臭用の微酸性次亜塩素酸水の製造・販売を始めました。「キエルクリン」は、次亜塩素酸を主成分とする電解水で、経済産業省から要請を受けた独立行政法人『NITE』により、新型コロナウイルスに対して有効である可能性がある消毒方法として選定された電解水です。厚生労働省の定めた基準・製法により自社で製造した製品を、お求めやすい価格で定期的にご提供することによって、皆様の穏やかな毎日に少しでもお役に立てれば幸いです。

※独立行政法人「NITE」の情報は、2020年5月31日時点の情報となります。

オゾンシステム導入

オゾンの強い殺菌力は、殺菌・脱臭・漂白など、さまざまなシステムとして利用されています。残留物がなく環境に優しいことに加え、二次処理に必要な経費の削減も可能となります。マリモでは、既に導入したオゾンシステムの綿密な現地調査や新たなシステムのテスト導入による効果検証を経て、適切なアフターメンテナンスを含めたオゾンシステムのご提案を行っています。

省エネ事業

空調

空調機1台ごとの適正制御を行い、設定温度に対する温度変化量を減少させることにより、快適性を損うことなく、省エネを同時に実現します。

照明

照明器具の使用状況を個別に把握し、省エネ効果の高い機器を選定します。使用場所に適した照明器具などを選定することにより、コストパフォーマンスを高めます。

給排水

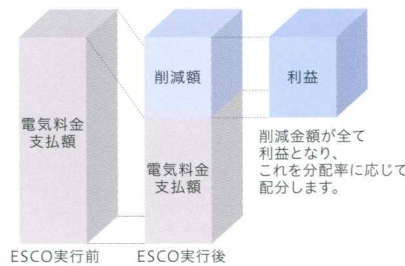
給水・給湯の快適さを損なうことなく、流量を軽減する機器を設置することにより、お客様などへのサービスを低下させることなく環境負荷を軽減することが可能となります。

冷蔵

365日24時間稼働状況にある冷凍・冷蔵設備の効率的な運用を提案します。

ESCO(エスコ)提案

ESCOとは、Energy Services Companyの略称で、省エネルギーによる光熱水費の削減をお客様に保証し、削減方策の設計、施工、機器の保守・管理、施工後の効果の検証までのすべてを提供する事業です。導入企業様等は、設備導入前に省エネルギーが保証される、省エネ改修に関わる費用はエネルギー削減により得られた利益で賄われるなど、新たに投資することなく省エネ効果を得ることができます。



- ⇒ 初期費用0円、保守費用もなし。
- ⇒ 報酬分は電気料金として経費処理。
- ⇒ 完全成果報酬のため、お客様負担なし。

空調監視システム・LED導入

空調について、従来の制御時間や制御タイミングを操作する手法でなく、空調機の運転そのものをコントロールします。「必要な時に必要なだけ」に適正化を行うことで、無理や無駄のない制御でエネルギー消費の大幅抑制が可能となります。また、国際標準の安心・安全な高効率LED照明の導入により、コストダウンと空間環境の快適性を実現します。

新電力切り替え

電気料金を見直して経費を削減します。

Point 1 電気料金の削減

単価の安い電力に切り替えることで、毎月の電気料金を削減できます。

Point 2 安定した電力供給

地域電力会社の送配電網を利用して供給するため、品質は変わりません。

Point 3 切替の費用負担なし

切替に関わる事務費用などは不要です。原則として初期投資はありません。

海外事業

日本の「安全・安心・快適を」アジアへ。

マリモは、半世紀にわたって培った安心・安全・快適な分譲マンションづくりを中国や東南アジアでも実践しています。中国では国有企業との合弁会社により当社主導で内装付き分譲マンションを開発。第1プロジェクト、第2プロジェクトとも、高い評価を得ています。



中国『北極星花園』プロジェクト(全12棟853戸)
江蘇省蘇州市の複合開発都市「蘇州工業園」で開発した第1弾プロジェクト。
引渡し前に全戸完売、引渡し拒否0件



中国『尚雅苑』プロジェクト(全18棟1,260戸)
江蘇省蘇州市のハイクラスな文教エリア、吳江區で進行中の第2弾プロジェクト。
第1期即日完売、第2期即日完売

国内賃貸マンション事業

都市部にこだわりのレジデンスを。

長年、分譲マンション事業で蓄積してきた経験を糧に、都市部を中心に賃貸マンション事業を本格始動しました。その象徴となるブランドは「アルティザ」。都市で快適に暮らすためのレジデンスをテーマに、建築デザインや機能性などにこだわって、積極的に開発を進めています。



アルティザ東銀座
(東京都中央区)



アルティザ池尻
(東京都世田谷区)



アルティザ千代田
(名古屋市中区)

MARIMO GROUP

マリモグループ

新規事業への取り組み

マリモグループは、人口減少や超高齢化社会、地球温暖化など、社会の様々な課題を乗り越えるためにも、日本市場、不動産業界といった枠にとらわれることなく事業領域を拡大し、企業価値の向上に努めてまいります。



海外人材紹介事業
(マリモホールディングス)



薬膳教室事業
(マリモ本草薬膳)

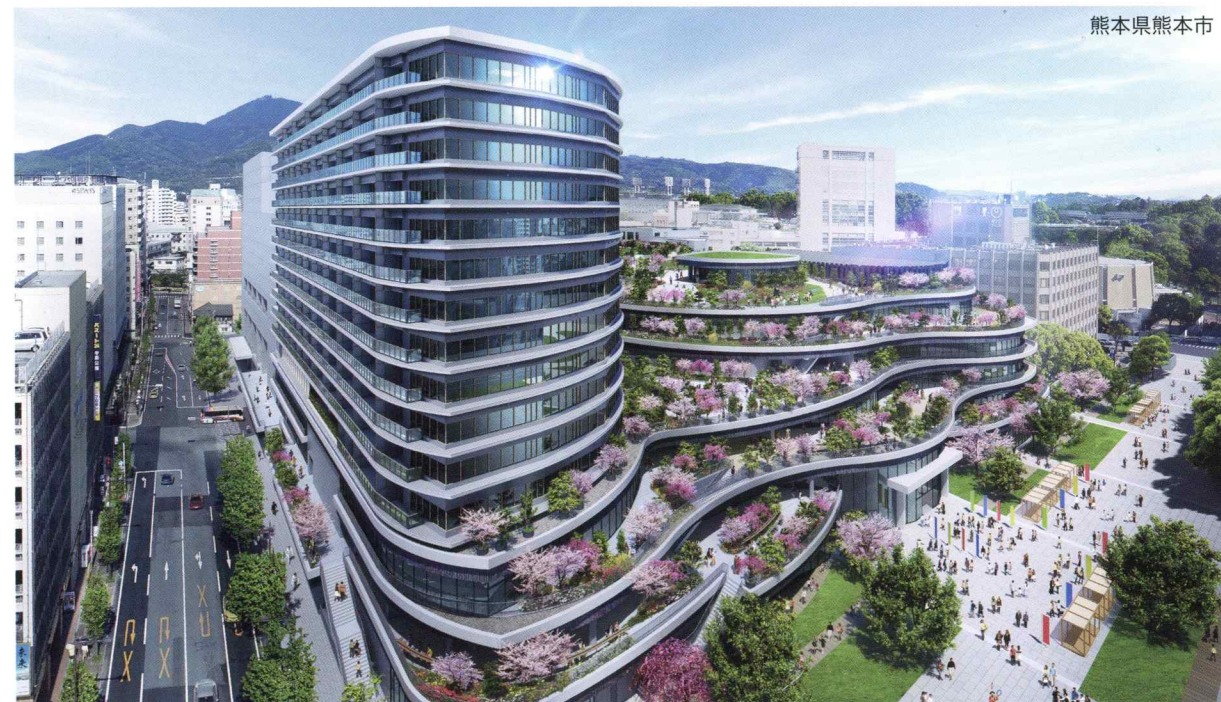


教育関連事業
(マリモ)

市街地再開発事業

地方に元気を。「持続可能な」都市の未来をプロデュース。

全国で機運が高まっている市街地再開発事業。マリモは他社に先駆けて2008年から取り組みを開始しました。多彩なライフスタイルに応える都市機能、豊かな自然、交流が盛んなコミュニティなど、都市の未来を描くことが市街地再開発事業の一つの到達点だと考えています。そして、その先に見つめるのは「持続可能な未来」。街が継続的に発展を続け、人と環境が調和する暮らしが永く続いていく。“Sustainable Basic”を合言葉に「地方に元気を」という熱意と、分譲マンション事業で培ってきたノウハウを発揮し、多くの地方都市で中心市街地の活性化に貢献しています。



ザ・熊本ガーデンズ 熊本市計画桜町地区第一種市街地再開発事業



ポレスター鴻巣駅前ガーデンズ
鴻巣駅東口駅通り地区第一種市街地再開発事業



ポレスター長野大通り
権堂B-1地区第一種市街地再開発事業
「権堂イーストプラザ」



ポレスター小山タワーレジデンス
城山町三丁目第一地区第一種市街地再開発事業
「城山・サクラ・コモン」



ポレスタータワー高田
本町五丁目地区第一種市街地再開発事業
「あすとびあ高田」



ポレスター太田駅前サウスレジデンス
太田駅南口第二地区第一種市街地再開発事業



ポレスター栄タワーレジデンス
ポレスター常盤タワーレジデンス
栄・常盤地区第一種市街地再開発事業「サンクル」

収益不動産プロデュース事業

商業店舗、オフィス、住宅などの不動産価値をよみがえらせる企画力。



時代に、新に、豊かに応えて、マキジメイト
マリモエクスステイト

遊休不動産や空き家の問題はこれからますます深刻化します。マリモは不動産を収益物件として企画プロデュースする事業も多数手がけています。自ら店舗、住宅、オフィスのリノベーションやリーシングを行い、収益力、持続性を向上させているほか、ホテル等の収益不動産の開発も手がけています。首都圏においては、2016年3月に複数の投資家から出資を受け入れて商業店舗特化型私募ファンド第1号を組成。引き続き不動産総合デベロッパーとしての強みを活かし、収益不動産プロデュース事業により、国内外の多様な投資家様のニーズにお応えしていきます。またJ-REITに上場した総合型不動産投資信託「マリモ地方創生リート投資法人」のスポンサーとして、本事業を通じて首都圏のみならず、地方創生に寄与する物件を供給していきます。



西池袋1丁目店舗ビル



船橋駅前店舗ビル



ホテルリソル京都 河原町三条



秋葉原カプセルホテル



神宮前6丁目ビル



MRRくまもと



恵比寿西1丁目ビル

ホテルピスタ広島

日本の住まいの理想形へ。丁寧に、丹念に。

マリモのルーツは設計事務所です。

設計図の線1本1本と向き合い、丁寧に丹念に

1棟1棟のマンションをつくりあげてきました。

日本の住まいの理想形を、マリモは目指し続けます。

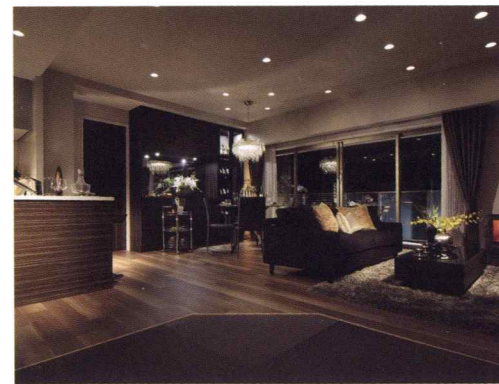
国内分譲マンション事業



POLE
STAR

“Beautiful Basic”を追求する、信頼のマンションブランド。

「永く愛せるマンションを、正しい価値と価格で提供する」「立地、意匠、構造、仕様の美しいバランスを追求する」それがポレスターが志すマンション像。北極星の名を冠した、永住仕様の分譲マンションは、全国のお客様にお選びいただいています。



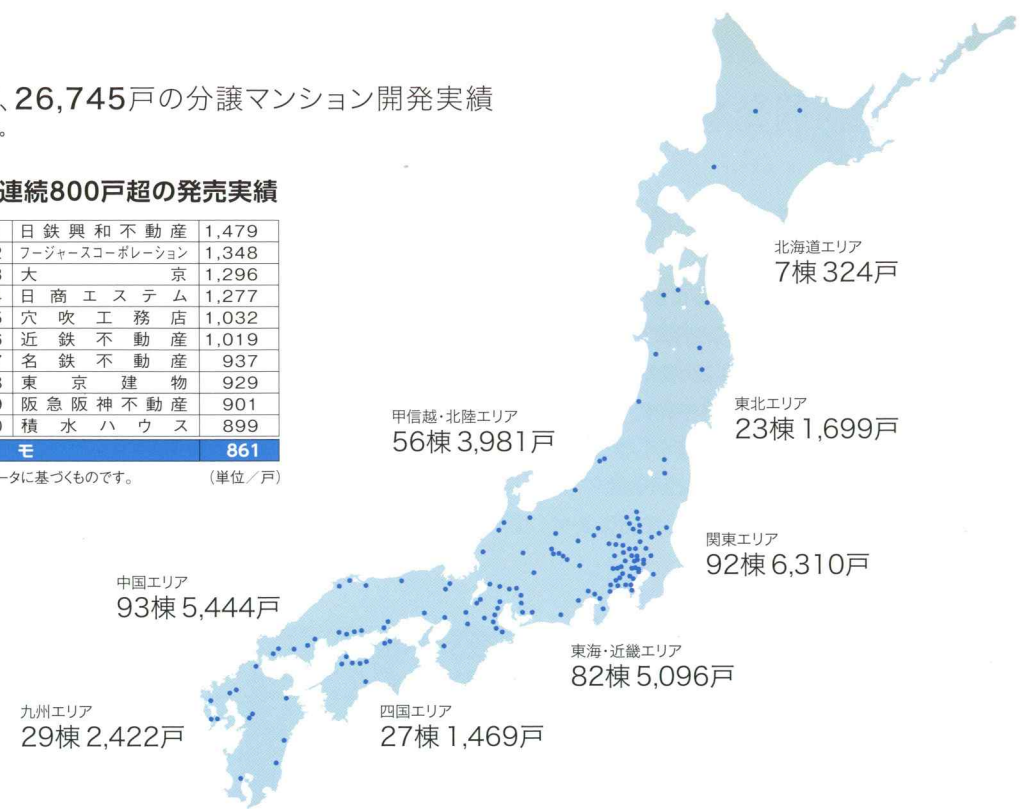
全国44都道府県に409棟、26,745戸の分譲マンション開発実績

※掲載の数値は2020年5月末現在のものです。

2019年事業主別発売戸数 3年連続800戸超の発売実績

1	住友不動産	5,690	11	日鉄興和不動産	1,479
2	プレサンスコーポレーション	5,305	12	フージャースコーポレーション	1,348
3	野村不動産	3,941	13	大京	1,296
4	三菱地所レジデンス	3,365	14	日商エステム	1,277
5	三井不動産レジデンシャル	2,365	15	穴吹工務店	1,032
6	エスリード	2,121	16	近鉄不動産	1,019
7	東急不動産	1,812	17	名鉄不動産	937
8	タカラレーベン	1,765	18	東京建物	929
9	大和ハウス工業	1,702	19	阪急阪神不動産	901
10	あなぶき興産	1,599	20	積水ハウス	899
21	マリモ	861			

マンション発売戸数は2019年不動産経済研究所のデータに基づくものです。(単位/戸)



GLADIS

住まうことは輝くこと。
上質な住まいに、
確かな価値を。

希少性の高い立地、厳選された物件コンセプトに基づく意匠を凝らしたデザイン、この場所だからこそ実現したプランニング…。1棟1棟にダイヤモンドのような「唯一無二の確かな価値」を創造することで、住まう方のさらなる満足度を追求する、こだわりのマンションブランドです。



SOLTIA

あなたらしくて、あたらしい。
一人ひとりの人生が
いちばん輝く住まいへ。

宝石を1粒だけはめた指輪、という意味の“solitaire”から生まれたブランド名「SOLTIA」。コンパクトながら住み良い間取り、多彩なオプション、好立地を兼ね備え、住まう人に“他の誰とも似ていない人生の輝き”を提供します。



RESTYS

そこにある価値を。
そこにあるべき
スタイルを。

建物の魅力や本質を知り、時代との接点を探りながら、正しいコンセプトと新たな命を吹き込んでゆきます。価値は多様。スタイルは多彩。一棟一棟のポテンシャルを丁寧に引き出しながら、建物を再定義し、再生する。これが、唯一無二のリノベーションスタイル『レスティス』です。



時代を読む。変化を捉える。

変わることを恐れず、大胆に挑戦を重ねてきた私たちマリモグループは

2020年、創立50周年を迎えました。

これからも、フロンティアスピリッツを胸に不動産事業の枠を越えて、さまざまな事業に挑戦し続けます。



株式会社マリモホールディングス

持株会社として、マリモグループの経営基盤を担うことで環境変化に迅速に対応し、企業価値の向上を図ります。コンパクトな体制の下で内部管理体制を整備・強化し、「グループ全体の経営戦略 立案・推進」「経営資源の最適配分」「グループシナジー機会の創出と連携支援」を推進するとともに、新たなビジネスに挑戦していきます。



株式会社マリモ

分譲住宅の企画・開発・設計・
監理・販売業務、
不動産流動化事業、環境衛生事業、
海外マンション分譲事業

設計事務所として誕生し、分譲マンションデベロッパーとして発展。近年は不動産総合デベロッパーへと成長し、海外でのマンション開発や不動産分野外の新たな事業にも取り組んでいます。自社分譲マンションは全国各地の主要地方都市を中心に展開。顧客満足を追求した住まいづくりを行い、累計販売戸数は2万6千戸を突破しています。

〒733-0821
広島県広島市西区庚午北1丁目17-23



マリモ・アセットマネジメント株式会社

投資運用事業
J-REITに上場している総合型の不動産投資信託「マリモ地方創生リート投資法人」の資産運用会社です。

マリモ地方創生リート投資法人
(証券コード3470)
東京証券取引所不動産投資信託証券市場上場

レジデンス・商業施設・ホテル・オフィスからなる多種多様なアセットを保有する総合型REIT。スポンサーである株式会社マリモの地方での不動産開発や市街地再開発事業の実績等を活かして、主として地方の不動産に投資します。取得物件:31物件、取得価格:299.55億円(2020年1月21日現在)

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目1-21
新虎ノ門実業会館5階



株式会社GMアソシエ

分譲マンション建物管理事業
保険代理事業

複数の不動産開発会社が参画する、独立系の建物管理会社となるべく、管理会社を保有していない中小デベロッパーからの出資を募り、全国規模の分譲マンション専門の建物管理会社を目指しています。

〒733-0821
広島県広島市西区庚午北1丁目17-23



株式会社マリモハウス

注文戸建・リフォーム事業
特建事業
アパート請負事業

広島県を地盤とした老舗ハウスメーカーで、注文住宅事業やリフォーム事業を手掛けています。新コーポレートフレーズ「ずっと、想いの、そばに。」のとおり、お客様に寄り添い、多様化するニーズに対応した住まいづくりを目指しています。

〒733-0821
広島市西区庚午北2丁目16番4号
シャムロックビル3階



株式会社マリモコンサルティング

投資用アパート・マンション
開発事業
不動産コンサルティング事業

投資家向けアパートの企画・開発・設計・監理・販売業務、および不動産コンサルティング事業を展開しています。マリモグループが手掛ける不動産事業全般において、さまざまなシナジー効果を見込んでいます。

〒460-0003
愛知県名古屋市中区錦3丁目2番7号
錦センタービル5階
(総合受付8階)



YURICK HOME

株式会社ユーリックホーム

注文住宅事業、分譲建売住宅事業、
不動産賃貸・仲介・売買

分譲開発をする住宅会社には、家だけではなく街全体をグランドデザインする責務があります。ユーリックホームは「いい家といい街の共存」をコンセプトにもつハウスメーカー。「香川県を、四国を、瀬戸内を日本一住みやすい街にする」という大志を抱き、事業を展開していきます。

〒760-0080
香川県高松市木太町3841-5



marimo
Global Technology Co., Ltd.

株式会社マリモ・グローバル・テクノロジー

アプリケーション受託開発・
ITシステム設計・開発・保守

ITエンジニアのダイバーシティ化は、人材不足が深刻な日本の重要テーマ。マリモ・グローバル・テクノロジーは、ITソリューション企業であるとともにIT人材養成企業をめざします。コンピュータ言語に国境はありません。多様な国々からIT人材を発掘・育成し、日本経済に貢献していきます。

〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町22-6
東京セントラルプレイス2階



marimo
kuzao yakuzen Co., Ltd.

株式会社マリモ本草薬膳

薬膳教室の運営

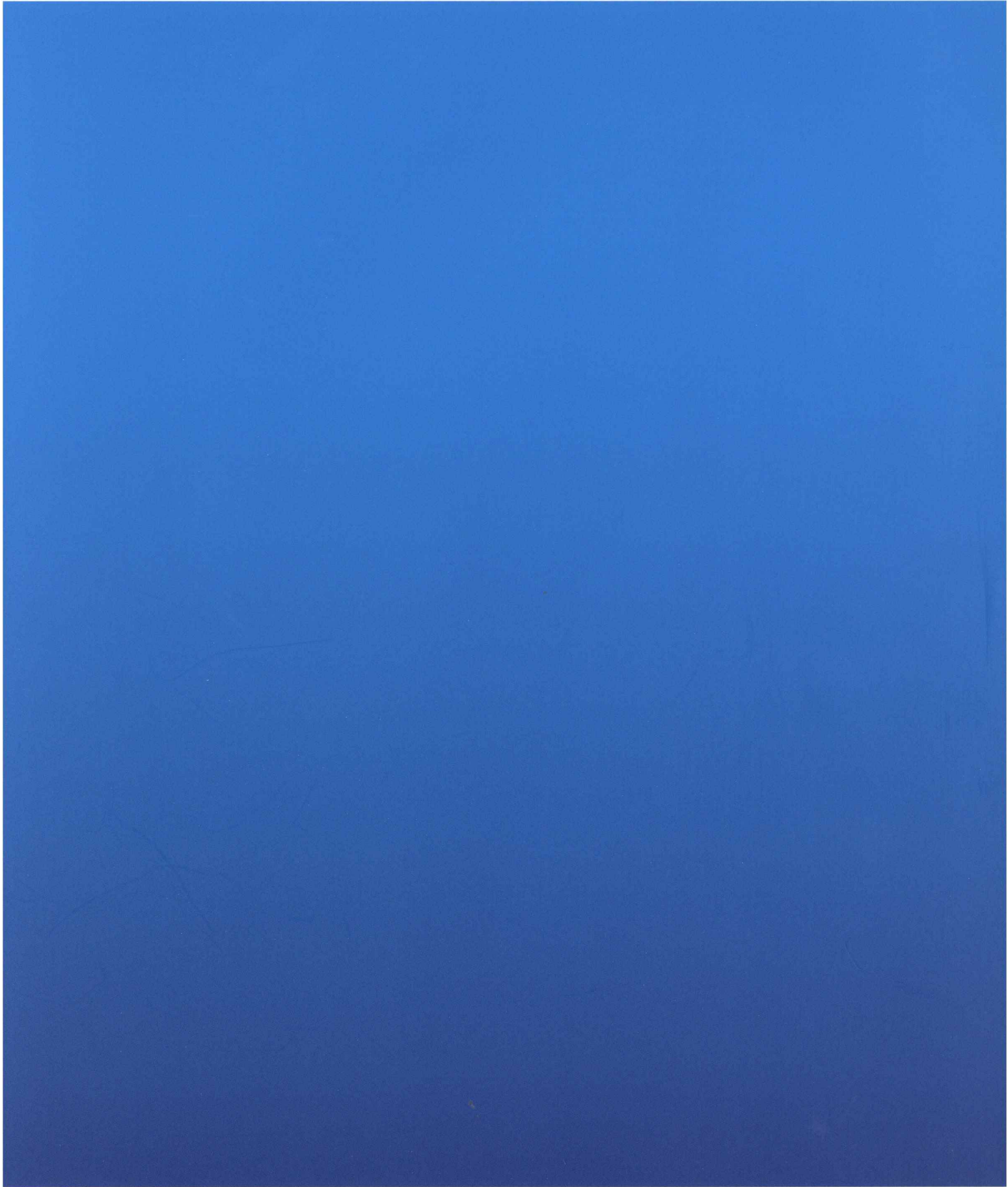
「医食同源」の思想を全国に発信し、人びとの健康と長寿を叶える。その使命を抱えて中国伝統医学にもとづく薬膳教育を進めます。教育の舞台は本草薬膳学院。学院長は薬膳界の第一人者である辰巳洋。マリモ本草薬膳は人生100年時代を支える企業として多彩な事業に挑みます。


〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町22-6
東京セントラルプレイス2階



あたらしい、あたりまえを。

marimo holdings





街の未来を創り
人を幸せにする仕事。

あたらしい、あたりまえを。

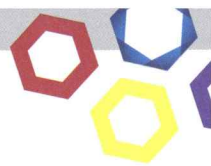


marimo

受付

20.7.15


キャリアセンター



企業のカラーに合わせなくていい。
なぜなら、会社はひとつの箱だから。
いろんなカラーの学生と会いたい。
私たちは、そう思っています。

会社を告知する資料だからといって、自社の魅力を声高に語ろうとは思いません。美辞麗句を並べることもしません。入社を考えてくれている皆さんに失礼だと思うからです。事実だけを、飾らずに。マリモが大事にしていることをありのままにお伝えしたい。例えば、マリモは何者か。ひとこと言えば、“社員の生きがいを創出する箱でありたい” そう思っています。企業にカラーはないのかもしれませんが。100人いれば、100のカラーがある。人格がある。感情がある。色鉛筆を想像してみてください。いろんな色が1つの箱に入っています。どんな色でもいい。長くても、短くてもいい。尖っていても、丸くてもいい。会社とはいろんな人間の集合体です。会社の正体は「人」以外の何者でもありません。企業の本質というのはそこにあると思います。マリモがつくっているのはマンションだけではありません。わたしたちは、社員ひとりひとりの個性を、生きがいを、人生のステージをつくる企業になりたいと考えています。

株式会社 マリモホールディングス
人事部 新卒採用チーム



ひとりひとりの
仕事は、

街のかたちを
創る。



株式会社 マリモ



marimo

分譲住宅の企画・開発・設計・監理・販売業務
不動産流動化事業、環境衛生事業
海外マンション分譲事業、中国温浴事業

マリモ・アセットマネジメント株式会社

marimo Asset
Management Co., Ltd.

投資運用事業

株式会社 GM アソシエ



GM ASSOCIE CO., LTD.

分譲マンション建物管理事業
保険代行業

株式会社 マリモハウス

MARIMO
HOUSE

注文戸建・リフォーム事業
特建事業

株式会社 マリモコンサルティング

marimo
Consulting

投資用アパート事業
不動産コンサルティング事業

株式会社 ユーリックホーム



YURICK HOME

注文住宅、分譲建売事業、建築・販売等

株式会社 マリモ・グローバル・テクノロジー



marimo

Global Technology Co., Ltd.

アプリケーション受託開発
IT システム設計・開発・保守

株式会社 マリモ本草薬膳



marimo

honzou yakuzen Co., Ltd.

薬膳教室の運営

「マリモ」の由来



マリモという社名は「北海道阿寒湖に生息する特別天然記念物の毬藻（まりも）」に由来します。毬藻は球状体で一個体ではありません。球状体を構成する1本1本の細い繊維が一個体です。わたしたちマリモも、同じ志をもったたくさんの仲間が集まって体をなしています。まさに毬藻のように、わたしたち社員ひとりひとりがマリモであり、それぞれの力を結集することで企業を構成しています。企業成長のあり方もまた毬藻がお手本です。太陽の光を浴びながら長い歳月をかけてじっくりと育つ毬藻のように、拙速に過ぎず、ゆっくりと着実なものでありたい。そんな思いが「マリモ」という社名にこめられています。

「不動産総合デベロッパー」として、 進化を続けるマリモ

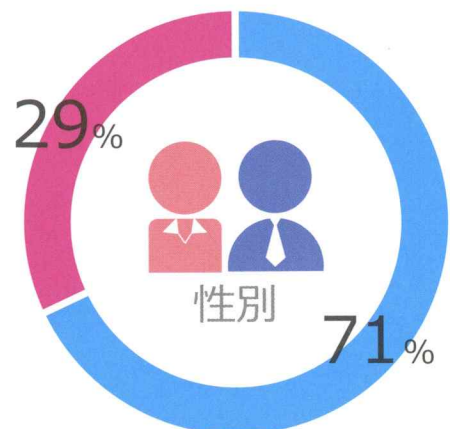
私たちマリモは、マンションデベロッパーとして、全国各地に、400棟、26,000戸以上のマンションを分譲してきました。そしてこれまでの実績や経験を活かし、成功や失敗を繰り返しながら、分譲マンション事業に並ぶ新機軸の確立を進めてきた結果、不動産投資信託（J-REIT）に上場する投資法人「マリモ地方創生リート」のスポンサーとしての不動産流動化事業や、すでに大きな飛躍を果たしている中国プロジェクト、ホテル事業など事業の多角化を果たしました。

時代は刻々と変化し、社会は日々進化していきますが、私たちマリモグループはその波に呑まれることなく今後も着実に前へ進み続けます。

全国各地 **47** 都道府県のうち

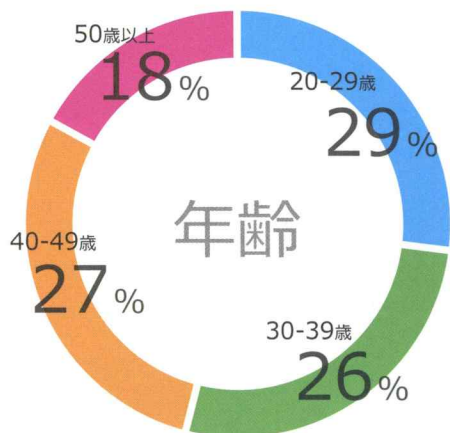
44 都道府県で実績あり

- 本社 広島本社
- 支店 東京支店
甲信越支店
中部支店
関西支店
九州支店



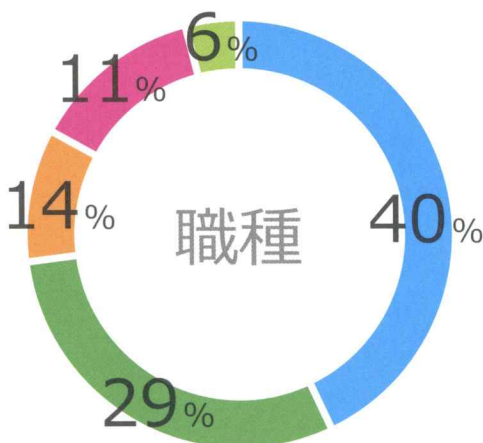
男女比は、おおよそ 7:3。

マリモの特徴としては、離職率が低いこと。長く働く社員が多く、産休育休制度を利用し、復帰する社員も多い。男性社員はもちろん、女性社員が働きやすい環境が整っています。女性の管理職も複数名おり、性別関係なく、やりがいのある仕事が可能となっています。

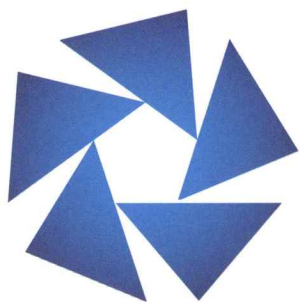


近年、新卒入社 of 若手社員が活躍傾向。

20代が最も多く在籍しておりますが、数値的には各年代がバランスよく在籍していることから、全体的な組織構成としては、非常に良い状況です。特に20代の社員の活躍が目立っており、積極的に新卒採用を行なっています。



- 営業
- 開発
- 技術（設計・建築）
- その他
- 海外



POLE
STAR

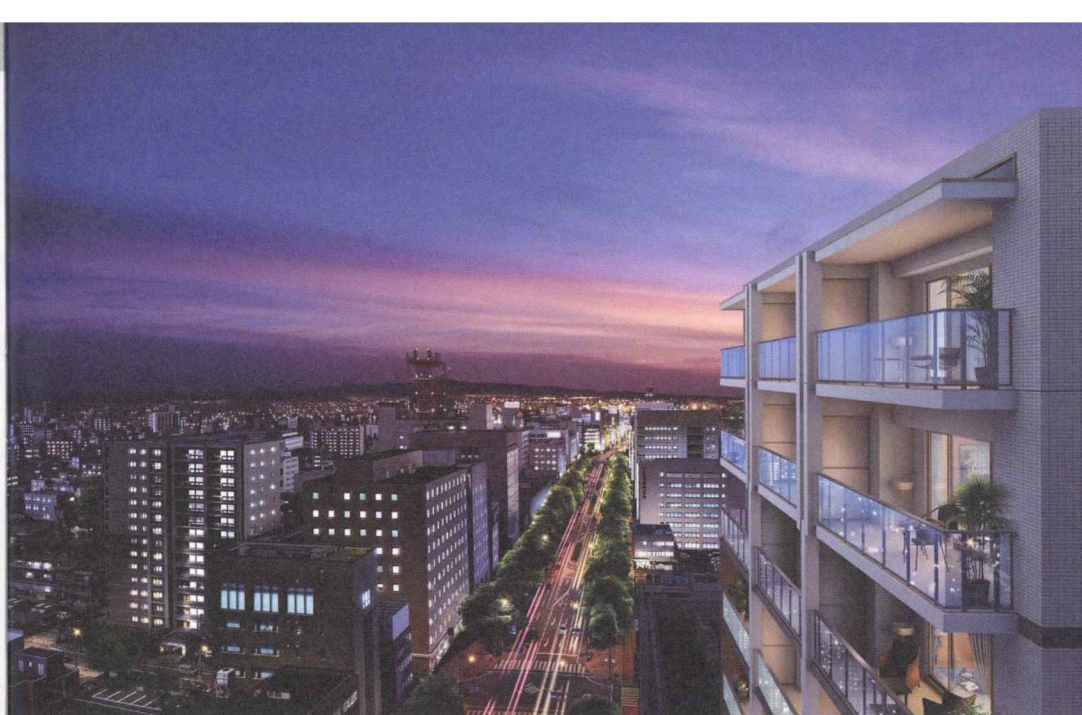
Beautiful Basic

日本の住まいの理想形へ。

永く、正しく、美しく。

ポレスターの思想は“Beautiful Basic”

こだわり続けたスタンダードブランド。



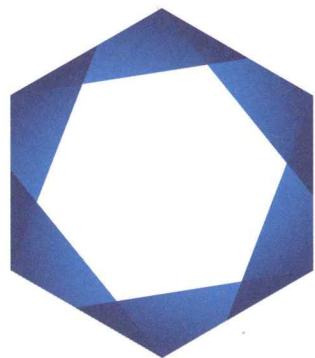


GLADIS

グラディス

ひとつ上のステージへ。
上質で豊かな住まいを目指す
ハイグレードブランド。





SOLTIA

ソルティア

あなたらしくて、あたらしい。
一人ひとりの人生が、
いちばん輝く住まいへ。



熊本都市計画桜町地区第一種市街地再開発事業

ザ・熊本ガーデンズ

日本全国で展開中。
マリモが参画する、再開発プロジェクト。



総事業費

755 億円

プロジェクト全体の総事業費は、755 億円。民間企業、熊本県、熊本市が一体となり、構想 12 年を経て動き出した、桜町再開発プロジェクト。日本を代表するシンボルタワー、「東京スカイツリー」の総事業費 650 億円を大きく上回ります。熊本はもちろん、九州を代表する複合施設となることが期待されています。

再開発敷地面積

30,266.83 m²

まさに、ひとつの「街」をつくる。広大な開発規模に、マンションやホテル、商業施設、バスターミナル、熊本城ホール、事務所、駐車場など、かつてないスケールのビッグ P。

延床面積

160,330 m²

緑化総面積

約 6,000 m²



バスターミナル発着台数

約 4,300 台/日

(仮称) 熊本城ホール最大収容人数

約 3,000 人

マンション総販売戸数

156 戸

マンション販売日数

1 日

約 1,800 件のお問合せ、670 組のご来場、396 組のお客様にご購入の登録申込をいただき、即日完売。最高倍率 15 倍。最高販売価格 1 億 6,200 万円。



マンション事業において培ったノウハウが、いま、日本全国に展開する再開発プロジェクトで活かされています。



買取からバリューアップ・売却まで、 ワンストップソリューションの信頼と安心。

遊休不動産や空き家物件の問題はこれからますます深刻化。マリモは不動産を収益物件として企画プロデュースする事業も多数手掛けている。商業店舗、住宅、オフィスなど生活者マインドや流行の移り変わりとともに、収益不動産にも進化が求められている。



Before



After

アパレルブランドが集積する神宮前のキャットストリート沿いに面した個人宅を取得。

解体後、店舗ビルを建設し、新テナントとしてアパレルブランドを誘致しました。

営業



2018年入社 立命館大学卒業 坂井 厚太

住宅購入という、 人生で大きな決断だからこそ、 大きなやりがいがある。

私が担当させていただいたあるお客様は、当初、ポレスターマンション以外のマンション、一戸建て、中古、賃貸、今のまま実家で暮らすなど様々な選択肢で悩まれていましたが、最終的にポレスターマンションを選んでいただきました。その際に、「坂井さんのおかげで正しい判断ができました」というお言葉をいただいたときは、とても嬉しかったです。

マンションは買って終わりではなく、そこから10年、20年と生活が続きます。ですからお客様の未来を創るのも私のお仕事です。より良い提案をするためには、お客様のことを深く知る必要がありますが、これが営業として一番難しいところで一番差が出るところ。お客様に素敵な生活を送ってほしい、どうしたらご不安な点を解決できるだろう、と商談が終わってもずっとお客様のことを考えちゃいます(笑) そのように向き合った結果、お客様に選んでいただけたのだと思います。私たちは、「おもてなし課」として、お客様へマンションを販売することを第一目的とするのではなく、「お客様の良き相談相手」になることを使命としています。ご契約後・お引渡し後も様々な相談を受けることがあり、頼っていただけることは信頼されている証だと嬉しく思います。

会社と自身の成長可能性。



収益不動産やホテル、海外など新たなことに挑戦している転換期で、地方の設計事務所をルーツにもつマンションデベロッパーが事業拡大で成長していく過程を体感できるといったこと、また、創立50周年としっかりとした基盤をもちながらも、現状に満足することなく変化を求めている点に魅力を感じました。財源も豊富で総合デベロッパーとして完成されている大手ではなく、マリモであれば拡大に伴った新事業の立ち上げや様々な不動産関連事業に携わることができ、かつそれが会社に与える影響も大きいのではないかという点に自身の成長可能性や、やりがいを見いだせると感じ、入社を決めました。

知見が広がり生活が豊かに。

入社1年目で横浜市、滋賀県長浜市、山梨県甲府市と異動しています。いずれも魅力のある街ですが、地縁もなく、仕事でなければ観光で訪れる機会もなかったらう街です。私はもともと出不精な人間だったのですが、マリモに入社して沢山の街に住み、文化に触れる機会が増え、貴重な経験をさせていただいています。住宅事情や地域の特色、有力企業などの市場情報、特産品、方言等、自分の知らないものばかりでとても刺激的です。マリモの営業は短期での転勤もあり、長期出張のような感覚で、旅行のようにこの生活を楽しています。接客中に住まいのお話絡んで様々な地域の話が出ますが、共通点があれば打ち解けるのも早まり、転勤の話がその可能性を広げてくれるのも転勤のメリットです。



生活の充実＝仕事の充実。

ライフワークバランスとは「生活の充実によって仕事がかどり、仕事がうまくいくことで私生活も潤う」ということですが、マリモの営業にはびつたりな言葉です。家具家電付住宅の家賃、水道光熱費を会社が負担、車の維持に必要な車検費用・メンテナンス代・ガソリン代・駐車料金を全部会社負担です。給与も同世代に比べて高いにも関わらず、手当が手厚いため金銭的な余裕が生まれやすく、GW・夏季休暇もあり、年末年始には10連休程度休暇があり時間的余裕もあります。先輩や同期を見ているとプライベートが充実しているように見えます。他にも月一回の帰省費用も出ますので、初めて一人暮らしをされる方でも安心です。これもマリモが私達を人財と捉えていただいているからだと思っています。



企画 開発



2016年入社 横浜市立大学卒業 馬場 貴洋

しんどい時もある。簡単なことじゃない。 だからこそワクワクする。

企画開発のお仕事は、マリモの事業の起点となる不動産用地仕入れのお仕事です。

不動産業者やゼネコン、設計事務所などから土地情報を取得します。営業職と聞くと、「買って下さい」というイメージが強いと思いますが、企画開発は「売って下さい」の営業です。いい土地情報をどれだけ集められるかがポイントですが、その情報も鮮度が大事です！ネットや本の情報もちろん参考にしますが、私からしたらその情報はもう古いんです。まだ市場に出していない情報をどれだけ取得できるか、そういった情報をいち早く集めるためにも業者訪問を繰り返し、関係を構築していきます。

1年目は、とにかく多くの業者さんとお会いして情報を取得しながら学ばせていただき、2年目になると業者さんから新たな業者さんを紹介していただくことも増えました。そして、4年目になる今では、自分で仕入れた情報から複数物件の開発を行なっています。初めて用地を取得したときは、すごくドキドキしました。数億、数十億の高額な取引ですし、ここで開発ができたとしても売れるかどうかは正直わからない。でも、その用地を取得するまでに緻密な調査、分析をしたので、迷いはありませんでした。建設がスタートし、何もなかった土地から少しずつ出来上がっていく過程を見ると、こうやって自分もこの街を創っているのだなぁと感動しちゃいます。

市場価値の高い人材になる。

就活の際、デベロッパー志望だったので、沢山のデベロッパーを見ていました。その中でなぜマリモだったのかというと、兵隊になりたくなかったから（笑）自分で仕入れた情報から用地を取得して、企画にも携わり、最後まで担当したかった。マリモの企画開発職は、珍しく全て経験ができます。これは大手企業との違いの一つ。実際に今、5つの物件を同時並行しているの、めっちゃくちゃ忙しいです。ただ誰もがができることじゃないと思いますし、入社して4年目で、数十社、数十人の方を巻き込みながら1つのもを創り上げていく経験は貴重だと思います。大変なことが沢山あるから、毎日成長しているという実感ができています。せっかく働いたら、成長を実感したいじゃないですか！



幅広い知識がつく。

建物の所有者様と、借りているテナント様の間に立つお仕事をしています。建物に関することからお金、契約に関することまで幅広く行なっています。直接現場に行くこともよくあり、毎日2、3時間は外に出ています。建物の構造についてや、法律、各テナント様の業界用語やトレンドなど、不動産業界以外についても日々新しい知識が増え、毎日楽しく働いています。今は基礎知識をつける段階ですが、その知識次に活かしたり、応用できたりすることで繋がる瞬間がすごく嬉しいです。前述のように幅広い業務を行なっているの、一見関係ないこと同士を繋げられるところがこの仕事のおもしろさです。

(2019年入社 学習院大学卒業 山崎紗英)



マリモの社風。

不動産会社といういわゆる"体育会"のイメージで、飲み会が多かったりするのではと思います、入社前まではついていけない心配でした。実際は、マリモには熱いパッションを持っているけれど落ち着いている人が多く、とても安心しました。また、上司と近い距離で仕事できる場所もマリモの良さだと思います。マネージャーや執行役員も同じ空間で働いており、なにかあるごとに相談ができます。「仕事はできる人の近くで働け」とよく言われていますが、物理的にも心理的にも、マリモはそれを実現できています。人数が多すぎない会社の良さだと思います。



技術



2019年入社 福山市立大学卒業 小野 薫

この環境を最大限に活かし、
日々、成長していきたい。

設計職としてまずは、専門的な知識を蓄えることが今は第一です。技術者は経験がものをいう世界とも言われますが、マリモには、大ベテランの方がたくさんいるので、先輩社員から毎日多くのことを学ばせていただいています。みなさん本当に気さくな方ばかりなので、わからないことは質問しやすく、小さいことから大きなことまで毎日新しい発見が必ずあります。

今は開発職の方が物件検討をしている土地での企画設計として、マンションやビル、ホテル、学生寮などのボリューム図を作成すること、また事業化が決まったマンションの外観やエントランスのスタディパース作成の2つが主な業務となっています。ボリューム図の作成は事業化できるかできないかを判断するための重要な業務です。いくら立地の良い用地を検討していたとしても、採算が合わなければ用地購入には至りません。ですから、私たちは容積率や条例などを確認しながら、どうしたら事業化できるように考え、設計していきます。そして、マリモの設計としての最大の強みは自分が創りたいものを創れることです。企画段階で開発と協力して「こんなものを創りたい」「こんなものがあったら面白い」とディスカッションできるのはデベロッパーの設計ならではありません。設計事務所をルーツに持つマリモだからこそ、設計職としては、とてもやりやすい環境があります。

入社決め手は、人！

最大の決め手となったのは、やはり一緒に働きたいと思える人の存在です。社員の皆さんが気さくな方で仕事内容や会社についてたくさん教えて下さいました。企業によっては、良い面しか話さない企業もあったのですが、マリモの社員は、飾らず皆さんが自分自身の言葉でお話して下さいました。だからこそ、私も緊張することなく本心でお話することができ、マリモに入社するにあたって不安がなくなり、直感的にここで働きたいと思いました。実際に、入社してからもうすぐ1年が経ちますが、マイナスなギャップは特にありません！



変化し続けるから楽しい。

常に変化していこうとする瞬発力と柔軟性を兼ね備えている会社だと思います。自分の信念や熱意、目標を持って仕事をしている方が多く働いていて、何より一度マリモを辞めてもまた戻ってくるというような方が何人もいらっしゃることを入社してから知り、衝撃的でした。働きやすい環境、一緒に働きたいと思えるような社員がたくさんいる会社で働けていることが私の誇りです！



大きな渦の中心になる。

マリモの考え方の一つに、「渦の中心になれ」という言葉があります。自ら仕事を求めて働きかけ、周りがそれに自然と協力してくれるような状態を創り出すことが渦の中心で仕事をするという意味です。将来的には自分が街づくりプロジェクトの中心として、大きな渦をつくりあげるような人間になりたいです。そして、同期で1つのプロジェクトをしたいという夢もあります。同期が用地を仕入れ、私が設計し、同期が販売する！これは絶対に実現します！



お金 ¥

に関すること。

賞与
年 2 回

昇給
年 2 回

インセンティブ
年 2 回
営業・開発

退職金制度

決算賞与制度

出産祝金制度

従業員のご家庭にお子様が生れた際に、会社から出産祝金が支給されます。
1人目 5万円、2人目 10万円、3人目 20万円、4人目 40万円。

確定拠出年金制度

定年積立金補助制度

月額最高 15,000 円まで会社が補助。

子育て手当

扶養者の0歳～中学生までの子ども1人に対して、月5,000円支給。従業員のご家族に対しても手厚くサポート。

環境

に関すること。



社会保険完備

階層別研修制度

時差勤務制度

時間単位有給制度

人間ドック補助制度

資格取得支援制度

社費語学留学制度

MAREC

外国人講師による、無料英会話レッスン

ベネフィットステーション

映画、旅行、食事、ショッピング、フィットネスなど、全国約140万件のサービスを優待価格で利用可能。

催事



に関すること。

社員旅行

※不定期

2019年は、50周年を記念して、「ハワイ旅行4泊6日」。

年間表彰制度

全国各地から全社員が集まる「経営方針発表会」。会社の事業方針の発表や、活躍社員の表彰があります。「新人賞」「ベストチーム賞」「貢献賞」「年間 MVP」など、たくさんの賞が用意されており、受賞者には副賞として、海外研修旅行があります。

※営業のみ

転勤



に関すること。

家賃負担、ゼロ。

毎月帰省費用、ゼロ。

転勤先住宅貸与

どこに転勤になっても、住宅に困ることはない。全額会社負担で、1Kのアパートに住むことが可能。家具家電付、水道光熱費もコミコミなので費用負担はなし。荷物も少ないため、引越しも大変ではない。

月イチ帰省制度

自宅や地元から離れて働く従業員を、マリモは最大限サポート。毎月1回、転勤先からの帰省費用（往復）を全額会社が負担。飛行機、新幹線、自動車等、移動手段は、何でもOK！

※営業のみ

車両



に関すること。

借上車両手当

国産車：9,000円/月
外車：20,000円/月

ガソリン代支給

全額、会社負担。
給油カードを貸与。

車両メンテナンス

借上車両のメンテナンス費用は、原則全額会社が負担。オイル交換やバッテリー交換など、主に消耗品について指定工場にてメンテナンスを受けることができます。

営業本部 おもてなし課

営業職 30万円

勤務地 : 全国各地の販売事務所 (マンションギャラリー)
 勤務時間 : 10:00 ~ 19:00 (休憩 60 分)
 休日 : 完全週休 2 日 (水曜日・木曜日)
 応募資格 : 全学部全学科 OK
 普通自動車運転免許 (AT 限定可)

不動産開発本部

企画開発職 27万円

勤務地 : 広島、東京、大阪
 勤務時間 : 08:45 ~ 17:45 (休憩 60 分)
 休日 : 完全週休 2 日 (土曜日・日曜日・祝日)
 応募資格 : 全学部全学科 OK
 普通自動車運転免許 (AT 限定可)

技術本部

(設計・施工監理)

技術職 22万円

勤務地 : 広島、東京
 勤務時間 : 08:45 ~ 17:45 (休憩 60 分)
 休日 : 完全週休 2 日 (土曜日・日曜日・祝日)
 応募資格 : 建築系の学部・学科

会社説明会～内定までの流れ

STEP
1

グループワーク選考

会社説明会終了後、そのまま実施いたします。

STEP
2

個人面接

人事担当者による面接。可能な限り、皆さんの居住地の近くで実施。

STEP
3

適性検査 (SPI 3)

Web による適性検査を実施いたします。(自宅で受験可能)

STEP
4

最終面接

経営陣による面接。(遠方の場合、交通費は全額当社が負担いたします)

STEP
5

内定

一緒に働くのを楽しみにしています！

あたらしい、あたりまえを。



頑張れっ
就活生!

株式会社 マリモ

〒733-0821 広島県 広島市 西区 庚午北 1丁目 17番 23号

www.marimo-ai.co.jp