



明和地所株式会社

個人投資家向けセミナー 【書き起こし】

2023年2月17日



司会: それでは、ただ今より明和地所株式会社様の個人投資家向け IR セミナーを開催いたします。最初に会社からお迎えしている方をご紹介申し上げます。代表取締役社長の原田英明様です。

原田: 明和地所の原田と申します。本日はよろしくお願いいたします。

司会: よろしく申し上げます。本日は原田社長様からお話承りまして、お話の後、質疑応答のお時間をいただいております。それでは原田様、よろしくお願いいたします。

1 本日のプレゼンター



Profile

- 1993年 佐藤工業株式会社入社
- 1999年 当社入社・当社取締役
- 2000年 当社マンション事業部部長
- 2005年 当社代表取締役社長(現任)

生活の基盤となる「住まい」のあらゆるシーンに人や社会をつなぐサービスを提供し、豊かなライフスタイルや文化を創造します。「想いをかなえ、時をかなでる。」の理念のもと、快適で安心・安全な住まいの提供を目指しています。

プライベートでは、趣味は、スキー、ゴルフ。湘南・茅ヶ崎の海ではサーフィンを楽しんでいます。



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

原田: 本日は大変お忙しい中お集まりいただきまして、本当にありがとうございます。最初にちょっとした自己紹介をさせていただきたいと思います。

私どもはマンションブランドのクリオというブランドを展開しております、明和地所の代表取締役社長を務めております原田英明と申します。今日 40 分ほどお時間をいただき、当社についてお話をさせていただきたいと思っております。

今、私のプロフィール画面が出ておりますけれども、私は 36 歳で社長に就任しまして、今年で 18 年目になります。明和地所そのものは、私の父が創業しまして、私は 2 代目社長になりますけれども、2005 年、創業 19 年目のとき、社長職を私の父から引き継ぎ、以降、創業以来、主力のマンション開発、マンション分譲事業を中心に行ってまいりました。

この業界もいろいろな会社様がありますけれども、一貫してお客様のためになる商品をつくっていくことを念頭に置いて、お客様に選んでもらうことを中心に考えながらやってまいりました。

私のプライベートをちょっとだけ話をさせていただきますと、私は、大きい、大きいと言われるんですけども、身長 191 センチありまして、明和地所の社長は大きいと覚えていただければ分かりやすいかなと思います。

プライベートでは私、色黒なんですけど、スキー、ゴルフ、サーフィンをたしなんでいます。どれか一つに絞ったらもっとうまくなるんじゃないのと言われてるんですけども、この三つを満遍なくやっているということでもありますね。

あと右下にいますのは、私はキャバリアを飼っております、4 才のキャバリアでフクオという名前です。ネットで見て一目ぼれをしまして、山口県まで自分で迎えに行きまして、山口といえばやはり下関。フグのことをフクと言うということで、そんな由来もありまして、フクオと命名してかわいがっているところでございます。余談になりましたけれども。



CMはこちらから
ご覧いただけます。

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

今流れておりますのが当社の CM になります。ここ数年は、年一度になりますけれども、新年の箱根駅伝で流しておりますので、多少耳に、目にさせていただいた方もいらっしゃるのかなと思います。

この CM は、創業の頃からずっと使っておりまして、この曲もずっとこのままでやっております。やはりこの曲を聞いて、この曲を知っているとっていただくことも、20 年ぐらいたった頃から多くなりまして、それならばこれをずっと使い続けようと、この曲も当社で買い取ってずっと 36 年間使い続けている、そのような形の CM になります。

90 年代、ちょうど F1 がブームの頃もありまして、その頃 F1 でこの CM を流していたのもありまして、私は今 54(才)ですけれども、私ぐらいの世代の方は耳にして覚えていただいている方もいらっしゃるのかなと思います。

3 CLIOとは



そうした時期から供給させていただいているわれわれのマンションブランド、これはクリオという命名ですが、ギリシャ神話に登場する歴史をつかさどる女神の名前に由来しています。ブランドコンセプトは、そこに住む人の歴史が刻まれていく大切な場所を提供し続ける、ということでございます。

4 CLIOとは

MEIWA 明和地所

新築マンション累計供給実績

2022年9月末現在・当社調べ

962棟
(47,229戸)



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.



CLIO クリオ茜沼海岸グランロウ

CLIO KUGENOMI KAIKAWA GRAND ROY

所在地：神奈川県藤沢市
規模：地上5階建
総戸数：28戸
竣工：2023年6月（予定）



CLIO クリオレジデンス川崎南幸町

CLIO RESIDENCE KARUJARI MINAMISAKIJO

所在地：神奈川県川崎市
規模：地上13階建
総戸数：95戸
竣工：2024年2月（予定）



CLIO クリオ世田谷松原ザクラシック

CLIO SEITAMA MATSUBARA THE CLASSIC

所在地：東京都世田谷区
規模：地上3階、地下1階建
総戸数：46戸
竣工：2024年3月（予定）

クリオマンションは1986年の創業以来、東京、神奈川の首都圏を中心に、札幌、福岡、名古屋で962棟、4万7,000戸の供給を続けてまいりました。中でも創業の地でもある神奈川、横浜市では供給棟数ナンバー1という年も、何度かあったという実績を築いてまいりました。

今現在は札幌と、名古屋、福岡と事業展開していますが、このような豊富な実績がわれわれの強みであって、お客様から選んでいただけるゆえんであると考えております。

5 業績の推移

明和地所



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

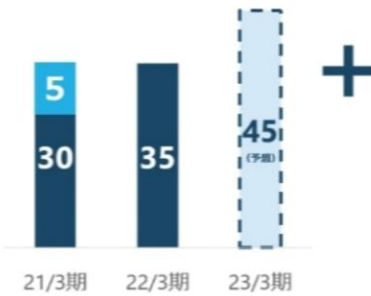
※2023年2月13日公表「業績予想の修正に関するお知らせ」にて上方修正

こちらのグラフは過去10年にわたる業績の推移です。2020年はコロナの影響でマンションの引渡しが遅れ、一時的に売上が減少しましたが、翌年からは順調に回復し、おおむね右肩上がりに推移しております。今期2023年3月期は、売上高、経常利益ともに過去10年で最高額となる予定でございます。

安定配当と高い株主優待利回り

配当金の推移 (円)

予想配当利回りは
高水準の**5.13%**※



※2023年1月31日現在 株価877円に対して

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

株主優待

保有株式数	進呈ポイント数	50,000 point ~ (3,000株~) の対象優待商品例
600株 ~ 699株	4,000 point	<p>とらふぐ料理 4種</p> <p>ロボット掃除機 ルンバ i3</p>
700株 ~ 799株	6,000 point	
800株 ~ 1,499株	12,000 point	
1,500株 ~ 1,999株	20,000 point	
2,000株 ~ 2,499株	25,000 point	
2,500株 ~ 2,999株	30,000 point	
3,000株以上	50,000 point	



ポイント制株主優待制度「明和地所プレミアム優待倶楽部」を導入
保有ポイントに応じて5,000種類以上の商品の中からお好みの商品と交換

株主還元についてですけれども、好調な業績を背景に、1月に10円の増配を発表しまして、2023年の3月期は45円の配当を予定しております。また、昨年の12月に発表しましたけれども、ポイント制株主優待制度、明和地所プレミアム優待倶楽部を導入しております。

この株主優待は、保有株数に応じてポイントが進呈されるのですが、800株と3,000株での利回りが一番高くなる設計になっております。

800株購入の場合イメージ



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これは 800 株購入いただいた場合の、配当と優待を合わせた還元イメージですが、予想配当金が 45 円、株主優待ポイントが 800 株で 1 万 2,000 ポイントなので、1 株換算でおよそ 15 円。従って、配当と優待の 1 株あたり合計は、60 円相当になります。800 株所有ですと 1 株あたり 60 円。800 株で 4 万 8,000 円という計算になると思います。

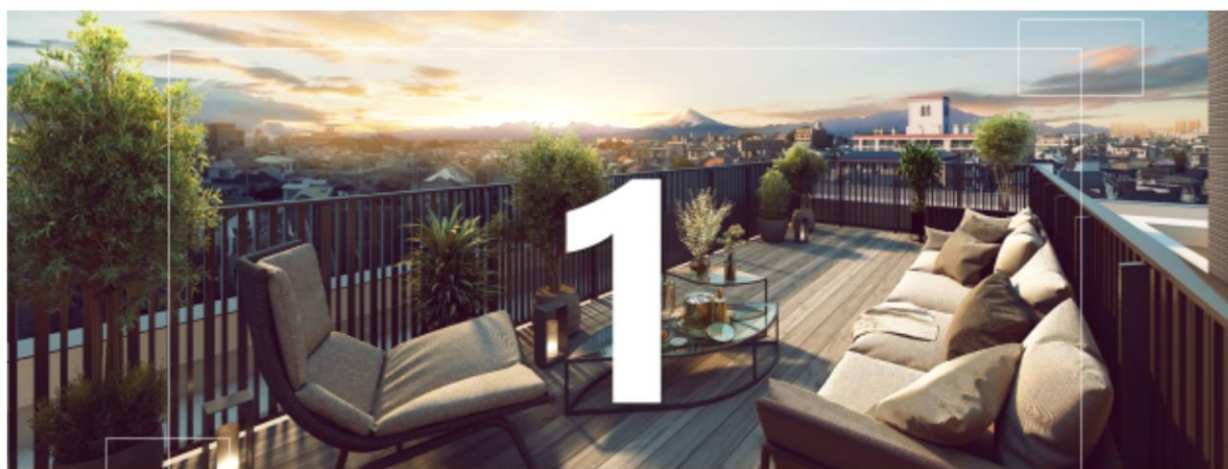
今後の株主還元につきましては、配当性向 30%をめどと考えていきたいと思っております。本日のプレゼンテーションで弊社のことを知っていただければと思っております。

目次

AGENDA

- 1 明和地所について
- 2 事業紹介
- 3 中期経営計画／業績
- 4 サステナビリティ
- 5 さいごに

参考資料



明和地所について

10 会社概要

社名	明和地所株式会社
本社	東京都渋谷区神泉町9-6 明和地所渋谷神泉ビル
代表者	代表取締役社長 原田 英明
設立	1986年4月24日(2026年創業40周年)
資金	35億3,750万円
株式	東京証券取引所 プライム市場 証券コード 8869
従業員数	423名 (2022年4月1日現在)
業務内容	マンション等の開発・分譲事業、不動産売買仲介事業、 リノベーション事業、不動産賃貸仲介・管理事業、ウェルスソリューション事業



次に明和地所についてですけれども、当社の概要を簡単にまとめてあります。社名である明和地所は、従業員一人一人が、自ら幸せのために明るく和をもって働ける家庭的な会社であってほしいと願い、付けた商号になります。

現在の本社は東京都渋谷区です。創業したのは横浜なんですけれども、その後に渋谷のほうに移転しまして、現在本社を構えております。

代表者は私、原田英明。設立が1986年で、今から3年後、2026年には、創業40周年を迎えます。資本金は35億3,750万。東証プライム市場に上場しており、証券コードは8869でございます。従業員は、昨年4月1日の時点で423名でございます。

事業内容は後ほど詳細にご紹介しますけれども、マンション開発分譲、これが創業時からの中心的な事業であります。それに伴って不動産仲介事業、マンション管理事業、これを今拡充しているということになります。



当社は 1986 年に横浜で創業以来、マンション開発分譲事業を、先ほどお話したとおり、軸に事業を展開してきました。創業 8 年で供給戸数 1 万戸を達成して、10 年目には東証一部上場、さらに 12 年目には東証一部へと指定替えをして、供給戸数については 2 万戸を達成しました。

当時のクリオマンションは、初めて自分の家を購入する一次所得者層、これがメインのお客様でした。そのニーズに合致したことで順調に供給数を伸ばして、私が社長に就任した 2005 年には、供給戸数で 3 万戸を超えるところまで伸びてまいりました。

就任後 2008 年にリーマンショックが起こりまして、不動産マーケットが大きく変わっています。そこから回復に向かおうとするさなかの 2011 年には、東日本大震災が発生し、工事費が急騰、土地の仕入も厳しく、他社との差別化を模索しながら、環境共生型のマンション開発などにも取り組んで、2013 年にはクリオ平和台でグッドデザイン賞も取得することができました。

駅近の好立地にハイグレードなマンションを開発することで、パワーカップルや富裕者層、戸建てからの買い替え需要を取り込んで、2014 年、供給戸数 4 万戸を達成しております。

この頃ブランディングを行って、明和地所とクリオのロゴマークを刷新しましたがけれども、このときに各部門から若手・中堅社員の代表が集まって、ワークショップを通して、明和地所は何を目指し、クリオブランドはどのようなブランドになるべきかを考えました。要はブランディングを再度やろうということです。

このブランディングそのものは、どちらかというとわれわれはトップダウンの組織だったんですね。私の父親、わが社の中ではやはりカリスマで創業者となりますけれども、その創業者がトップダウンで物事を決めていく形態の強い会社でした。

それをこのブランディングを通してボトムアップ、要はみんなが考えてみんなで会社をつくっていく形に変革していこうというのが、きっかけとしてありまして、そういうことをやったことによって、大きく会社が変わってきたなと思っています。

営業は営業担当者として、お客様のあらゆるニーズに応えられるよう、おのこの能力を高めて対応して、また仕入部門、建設部門も、お客様が何を望んでいるのか、どうしたらお客様に選ばれるのか、そんなことを社員みんなが考えることで商品企画を行うようになり、それがお客様に受け入れられ、現在があると思っています。

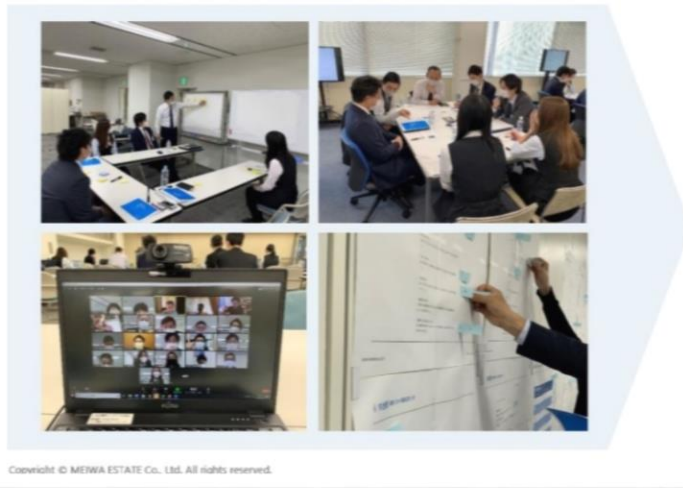
2016年、この年は新築マンションの供給戸数を、中古マンションの成約件数が上回った年でもあります。新築マンションの値段が上昇し続けたことや、環境に対するマインドの変化など、さまざまな要因から、住宅を探されている方のニーズが、新築と中古と、両方に向けられるようになってきました。

われわれも2017年10月に、中古市場への参入および既存ストックの有効活用を強化し収益拡大を図るために、子会社で行ってきた不動産流通事業を明和地所本体に移管しまして、現在は明和地所の仲介として中古マンションの仲介事業にも注力しています。

また、買取再販やツクリテというリノベーションブランドの立ち上げに加え、賃貸1棟のマンションの開発など、富裕者層の方々のニーズにお応えする専門部隊、ウェルスソリューション事業部も2021年に立ち上げました。この部門もその不動産流通事業の部門に属していることになります。

2020年のロックダウン以降、コロナの影響で日常が大きく変化しました。その中でも住宅への需要は減ることがなく、逆に在宅ワークをきっかけに再度住まいを見直したいと考えたお客様のニーズが底堅くて、供給戸数そのものは順調に伸びていき、現在4万6,000戸を超えて、5万戸の供給実績にまい進しているところでございます。

社員が主体となりワークショップ形式で 行動指針（アクションポリシー）を策定



行動指針

40 years **NEW!**

5ACTIONS

- 1 皆が主役になる
- 2 点ではなく線で見ると
- 3 常に省みる
- 4 情熱と誇りを持つ
- 5 感謝する人 される人になる

こちらは先ほどお話したワークショップ。先ほどお話したのは30周年のときにやったんですが、これは40周年に向けて、35周年のときにも、リブランディングしたほうがいいんじゃないかと、また社員みんなで考えて起こしていこうと決めた指針が、40years New。

われわれは2026年に40周年を迎えますが、そのときにどうなっていたいか。40years Oldではなく、Newになっていた、新しい自分たちになっていたという思いがこもった行動指針となっております。

先ほどもお話ししましたが、グループ横断型で選ばれた社員代表が主体となって策定したものであって、社員一人一人が日々の業務にどう向き合っていくべきか、五つのアクションで表現しています。

想いをかなえ、時をかなでる。

今日も、10年後も、その先も、
「ここに住んでよかった」と思えるマンションを。

価値ある住まい

安全安心な暮らし

豊かなライフスタイル

地域社会との共創



選ばれる企業へ

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これは、今日も、10年後も、その先も、ここに住んでよかったと思えるマンションをつくるのが、われわれの使命であると考えています。価値ある住まい、安全安心な暮らし、豊かなライフスタイル、地域社会との共創をご提供し続けることが、皆様に選んでいただける企業として持続的に成長できる源泉と考えております。

想いをかなえ、時をかなでる。このような行動指針を包括する企業理念として、これが存在していることとなります。



事業紹介



続いて事業紹介に移らせていただきたいと思います。

当社は三つの事業を展開しております。真ん中にありますのがマンションの開発分譲事業、先ほどから何度もお話しているように、これについてはわれわれの基幹事業、主力事業になります。

そして、中古市場をターゲットとした売買仲介や賃貸仲介を行う不動産流通事業。不動産流通事業では、分譲マンションの供給実績や37年の経験を強みに、富裕層向けのウェルスソリューション、中古を買い取ってリノベーションを施し再販売する買取再販や、お客様のニーズに合った提案をするリノベーション事業を推進しております。

そして、明和地所で販売したマンションを管理するマンション管理事業。安定的に管理戸数を積み上げていくことで、収益を伸ばしていったる最中であります。

創業37年の経験で培った「高クオリティ」で「高グレード」な
立地・デザイン・間取りを追求したCLiOブランド

特 徴

- 神奈川県・横浜市
新築マンション供給棟数No.1 ※
- お客様の声に寄り添った住まいづくり
- 徹底した品質管理体制
- グッドデザイン賞受賞

※2013年1月1日～2021年12月31日事業主別マンション供給棟数/MRC・MIDS調べ



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

マンションの開発分譲につきましては、創業 37 年の経験で培った高クオリティで高グレードなこだわりのある立地に、われわれの今まで培ってきた企画力を徹底して、お客様の声に寄り添った住まいづくりと、徹底した品質の管理をしっかりとやっていくことができます。

三つ目は、豊富な経験値。やはり 37 年という経験に基づく、われわれの今までの経験値の中で、他社にはない、よりよい住まいをつくっていくことを考えてやっております。



クリオ湘南江ノ島グランマーレ

所在地：神奈川県
藤沢市
総戸数：68戸
竣工：2023年3月
(予定)



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

続いて、竣工した物件、未竣工もありますけれども、具体的にイメージしていただきたいなと思います。

これはクリオ湘南江ノ島グランマーレという物件でありまして、今度の3月に竣工します。これは相模湾、反対側を見れば富士山を一望できる、非常にいい立地に建っておりまして、なかなか海岸線でこれだけの高さの建つ立地はないんですけれども、その土地を取得することができて、これも非常に好評のうちに販売が完了しました。



クリオ鶴沼海岸グランロワ

所在地：神奈川県藤沢市
総戸数：28戸
竣工：2023年6月（予定）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次の物件は鶴沼海岸グランロワ。これも完売していますけれども、皆さんご存じかどうか、三笠会館という、鶴沼の海岸線にレストランがあったんですけれども、その用地を取得させていただいて。ここは5階までしか建ちませんが、これも相模湾を上階は一望できる。なおかつ、皆100平米を超えていくような、非常に広さのある高グレードの商品になっております。これも好評のうちに完売しております。



クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック

所在地：神奈川県茅ヶ崎市
総戸数：23戸
竣工：2023年3月（予定）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック。これも茅ヶ崎。私、先ほどサーフィンという話をしましたが、茅ヶ崎がすごく好きで、よく茅ヶ崎には行くんですけども。これも茅ヶ崎の中ではピカイチの場所だったものですから、普通だったら小さめの商品をつくっていこうという発想が立つと思うんですけども、逆にこれはもう100平米を超えてつくったほうが絶対にニーズがあるだろうという判断の下に、これも全戸100平米でつくらせていただきました。

東京の経営者の方ですとか、セカンドハウスニーズ、もしくはリモートの中で2拠点生活をしたいというお客様が多数いまして、これも好評のうちに完売させていただいた物件になります。



壁心約 **7.5m** のワイドスパン



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これは間取りのこだわりについてですね。通常ですとバルコニーのところの開口部、これが大体6メートルスパンが一番コストのかからないスパンなんですね。それでやるのが一番効率的にはいいんですけども、やはり間口は広く取ったほうが、例えば南に面していれば、そこに居室が二つ取れるとか。われわれはワイドスパンに非常にこだわってつくっています。

ですからわれわれの商品は、方角よりもどっちかというとワイドスパンを重視しようと。間口を取った、よりよい間取りの中で暮らしていただきたいと。実際、お客さまにも営業担当者が言う話ですけども、半分は夜ですし、日の光が入るとはいっても日中部屋にいないこともある。それだったら方角よりも間取り。間取りも方角も両方良いのがベストだと思いますけれども、そんなことを思ってこだわりを持ちながら、ワイドスパンをつくっています。



クリオ茅ヶ崎中海岸グランヴィラ

所在地：神奈川県茅ヶ崎市
総戸数：88戸
竣工：2023年6月（予定）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これは茅ヶ崎のグランヴィラですね。これも茅ヶ崎、先ほどの物件と近いところにあるんですけども、最上階 100 平米、規模的にも 88 戸と大きいこともあって、非常に好調のうちに販売を完了しました。



クリオ横濱元町通り

所在地：神奈川県
横浜市
総戸数：43戸
竣工：2021年10月



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次が、クリオ横濱元町通りです。横浜の元町、これは皆さん誰しもお存じだと思いますけど、あそこは商業があって、なかなか住宅ができる場所ではないんですね。ですが、これは1階を店舗にして、上を住宅にという、本当に元町の中では初めてと言っていいような物件だと思うんですね。

元町でこれが出るんだということで、非常に引き合いの多い中で完売した物件になります。私も買ったほうがよかったかなと思うぐらいの物件ですけど。



クリオ新横浜マスタープレイス

所在地：神奈川県横浜市
総戸数：51戸
竣工：2022年6月



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

あと、新横浜マスタープレイス。今、新横浜はものすごく利便性がよくなってきて、東横線もつながっていることで、ポテンシャルが上がっている場所になると思います。

当時は、価格的には他社と見ても高いところだったんですけども、この立地とこれからのポテンシャルを考えれば、この価格でも十分いけるということで、今となったらもうこれ以上に相場が上がっていますから、値段的には高かったけれども、立地を評価して好調に販売が完了したということになります。



クリオ神田

所在地：東京都
千代田区
総戸数：52戸
竣工：2020年12月



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これは神田ですね。神田の駅前で、ちょうどマンション(の価格)がまだ全然上がる前のときの物件です。これもこの当時で値段的にはだいぶ上がってきたので変わりましたが、今でしたら半分ぐらいかもしれませんね。非常にこれも好調に売れた物件であります。



クリオ千代田御茶ノ水

所在地：東京都千代田区
総戸数：37戸
竣工：2022年9月



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

こちらは(クリオ千代田)御茶ノ水。これも都心にありまして早い段階で完売しました。



クリオ駒沢公園

所在地：東京都目黒区
総戸数：54戸
竣工：2016年11月



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

あとクリオ駒沢公園。これもちょうど先ほど言った、われわれがブランディングをやりながら始めた頃に上がってきた物件です。もともとはやはり駒沢公園という高級住宅地よりも、どちらかというと郊外のほうがわれわれは多かったんですけども、この駒沢公園というピカイチの立地で、ここを取得してマンションをつくっていくことにチャレンジして、非常にこれもお客様に評価していただいて、われわれが変わっていくきっかけになった物件ですね。



クリオ学芸大学ザ・クラシック

所在地：東京都世田谷区
総戸数：26戸
竣工：2023年8月（予定）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これはクリオ学芸大学ザ・クラシック。最近販売した物件です。なかなか今、都心の立地も希少なもんですから、これも非常に好評価をいただいて完売しております。



クリオ ラベルヴィ大崎グランクラス

所在地：東京都品川区
総戸数：30戸
竣工：2023年7月（予定）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次の大崎も同じですね。これも大崎の駅前で、なかなか出ない立地で、非常に好評価をいただいて完売いたしました。

ざっと一部ですが、このような物件がありまして、一つ一つにわれわれとしては非常に思いがあるんですけども。私は土地を全部自分で見るんですね。自分で見て、これだったらどういう企画でどういう判断ができるかということ、現場とまた打ち合わせながらつくっていくと。

だからこの物件がどういう経緯で買った、どのような販売状況だったか全部頭に入ってますんで、今のお話をさせていただいたんですけれども、これからもこういうお客様に評価していただけるような立地のものを取得しながら、お客様に供給していきたいなと思います。

「あなた以上に、あなたのために。」期待以上のサービスをご提供

明和地所の仲介

特 徴

- 新築分譲事業で37年にわたって培ってきた信頼
- 土地の仕入れで築いた情報ネットワーク、ものづくりのノウハウ
- グループの総合力による充実したサービス
- 多彩な売却方法
- 顧客満足度 **92.8%** ※



※自社調べ（価格帯利率2020年4月～2021年3月現在）



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次に不動産仲介事業、先ほど何度も申し上げますけれども、詳しくお話しさせていただきます。売買仲介においては、新築分譲で37年間培ってきた信頼と実績を基に、それによって築いてきた情報のネットワーク、ものづくりのノウハウ、高い専門性に基いた提案力、グループの総合力によって充実したサービスを提案できることが、仲介事業での強みになるのかなと思っております。

通常の売却方法に加えて、お客様の要望や都合に合わせて、当社が売却不動産を買い取らせていただくなど、多彩な売却方法を用意しております。早期の成約率を誇って、不動産の売却(によって)、顧客の満足度は、自社調べになりますけど92.8%いただいていると思っております。

富裕層を対象とした総合的な資産管理サービス

特 徴

- クリオ・クオリティ
「CLIO」で培ってきた**高品質なモノづくり**
- **ソリューションをワンストップで提供**



クリオ ラベルヴィ兩國

所在地：東京都墨田区
総戸数：35戸

クリオ ラベルヴィ
名古屋花の木

所在地：愛知県名古屋市
総戸数：28戸

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これも先ほどお話ししましたが、ウェルスソリューション事業。ウェルスソリューション事業は、富裕者層のお客様を対象にした、総合的なソリューションに特化してやっている部門であります。

資産形成のために1棟の賃貸マンションを取り扱って、事業承継や相続対策、または資産保全に有利な不動産の活用、そのようなものをご提案させていただいていることとなります。主力の商品は、大体5億から20億円ぐらいの1棟のマンションになります。

オーナー様をワンストップでサポートして、大事な資産の運用を安心してお任せいただけることが、当社の強みになると思っております。ご来場の皆様の不動産に関わるお悩みがありましたら、ウェルスソリューション、相談いただければ、多少なりともお力になれるかなと思います。

中古マンションを住戸単位で仕入れ、
所有者が退去した後に修繕やリノベーションを施して売却

特 徴

- スピード感を持った仕入れ力
- 自社ストック4万戸
- お客様の多様なニーズへの対応力
- 高品質で上質なデザイン



エリアは東京都と神奈川県、
埼玉県、千葉県、札幌市、
名古屋市

平均販売価格 4,900万円
平均面積 63㎡

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

買取再販事業ですね。買取再販事業では、お客様のお持ちの不動産を当社が直接買い取ります。買い取った後にそれをリフォームして、室内を新築と同等のものに仕上げ、お客様に中古の再生住宅として販売するという事業です。これもやはりわれわれが37年間培ってきたものを、中古のリフォームに反映させることができるのが強みだなと思っています。

BEFORE



AFTER



所在地：神奈川県横浜市
間取り / 広さ：3SLDK / 97.97 m²
施工時築年数：築20年
施工価格帯：1,000万円台



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次は買取再販事業のイメージというか、事例になると思うんですけども。前の、これはもともとは左ですけども、右側の20畳のLDKをリビングスペースと明確にゾーニングするために、キッチンダイニングスペースにはタイル調の床を使用したりとか、部屋全体から、開口部からも景色を見渡せるようなスポットになったということでもあります。

「CLIO」を分譲する明和地所が手掛ける高品質なリノベーション

特 徴

- 物件探しからリノベーションまで
ワンストップで対応
- 自由な発想と高い専門性から生みだされる提案力
- 「CLIO」で培った、
洗練された上質なデザインと施工品質



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

リノベーション事業は、お客様からご依頼を受けてリノベーションする部署ですけれども、こちらについてはツクリテというブランドを配して、デザインと品質にこだわり抜いた、世界に一つだけの住まいを提案させていただきます。

これも、クリオで培ってきた今までの経験値をリノベーションにも発揮して、お客様に満足していただきたいなど、そのような思いでやっております。



BEFORE



AFTER



所在地：神奈川県横浜市
間取り／広さ：2LDK／75.60㎡
施工時築年数：築22年
施工価格帯：600万円台



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.



BEFORE



AFTER



所在地：神奈川県横浜市
間取り／広さ：3LDK／69.77㎡
施工時築年数：築31年
施工価格帯：800万円台



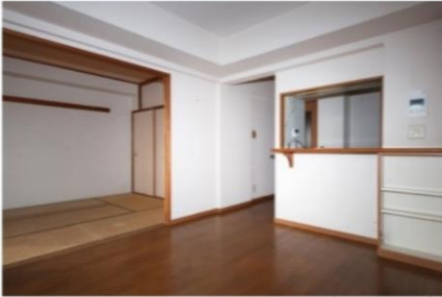
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.



BEFORE



AFTER



所在地：東京都世田谷区
間取り／広さ：3LDK → 1LDK+S / 57.10 m²
施工時築年数：築21年
施工価格帯：800万円台



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

これはリノベーションの実例になります。見ていただければ、イメージをつかめるかと思います。

マンションの日常管理から大規模修繕まで 快適な居住性と資産価値の維持をサポート

特 徴

- 2022年オリコン顧客満足度ランキング
「分譲マンション管理会社 首都圏」継続意向**90.6%**
- 「SUUMO AWARD 2022 首都圏
分譲マンション管理会社」100戸未満の部
総合評価 優秀賞
- 明和地所グループが開発した「kanri.online」の導入
- 明和管理ならではの**選べる管理プラン**

※2021年:92.5% 2020年:93.3% 2019年:91.3%

継続意向4年連続
90%以上は
明和管理のみ*



続いてマンション管理事業です。マンション管理事業は、マンション内の清掃などを行う管理員の派遣だけではなく、理事会の支援ですとか、給水ポンプやオートドアなどの設備点検と補修工事、大規模修繕工事などを行ってまいります。管理戸数が積み上がることで安定的な売上を確保できます。

また子会社である明和管理では、オリコンやSUUMOなどによる顧客満足度ランキングでも、高い評価を得ているということでもあります。特にオリコン顧客満足度ランキング、分譲マンション管理会社、首都圏においては、管理委託の継続意向が90.6%。4年連続の継続意向90%以上をいただいているのは、われわれ明和管理だけという評価であります。

以上が、明和地所のわれわれの三つの柱になります。

40周年、その先を見据え、中長期の成長、 企業価値の向上に向けた新たな計画を策定

コロナ禍での
生活様式の変容に
よる新たな価値観
の登場

ESGへの
関心の高まり、
企業に求められる
役割の変化

東証の市場改革

創業35周年
という節目

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

続いて中期経営計画に関してのご説明をさせていただきます。昨年4月の東証再編に際して、プライム市場を選択するにあたって、上場維持基準の中で流通株式時価総額100億円が未達成でありました。

当社は2021年12月に適合に向けた計画書を提出しておりまして、この新中期経営計画は、それをベースにさらに40周年を見据えて、中長期の成長、企業価値の向上に向けた5カ年の計画になっております。

基本方針

- 1 コア事業の増強と新事業領域への展開**
 - コア事業のさらなる増強により着実に業容を拡大
 - 新事業領域への展開によるポートフォリオの拡充
- 2 株主還元強化**
 - 増配と安定的継続を目指す
 - 業績に応じ、さらなる改善を検討
- 3 SDGsを意識した企業活動の推進**
 - 事業活動やCSR活動を通じ、SDGs達成に向けた取り組みを推進

配当性向

30%
目途

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画では三つの基本方針を定めました。第1にコア事業増強による業容拡大と新事業領域への展開、第2に株主還元強化、第3にSDGsを意識した企業活動の推進を目指すことの、3点を掲げております。

最終年度である2027年3月期に 売上高1,000億円、経常利益60億円を目指します

(単位：億円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
売上高	590	740	840	900	1,000
うち分譲事業	450	550	600	630	660
うち流通事業	80	100	120	150	180
うちウェルスソリューション事業	12	40	60	70	100
うち管理事業	52	53	55	56	58
経常利益	37	42	48	55	60
当期純利益	26	29	33	38	41

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

※2022年2月28日公表「新中期経営計画2022-2026」より

連結業績の目標として、最終年度である2027年3月期に売上高1,000億円、経常利益60億円を目指してまいりたいと思っております。売上目標の内訳は、コア事業である分譲事業で660億円、流通事業でこれを拡大して180億円、ウェルスソリューション事業で100億円、マンション管理事業で58億円を目指してまいります。

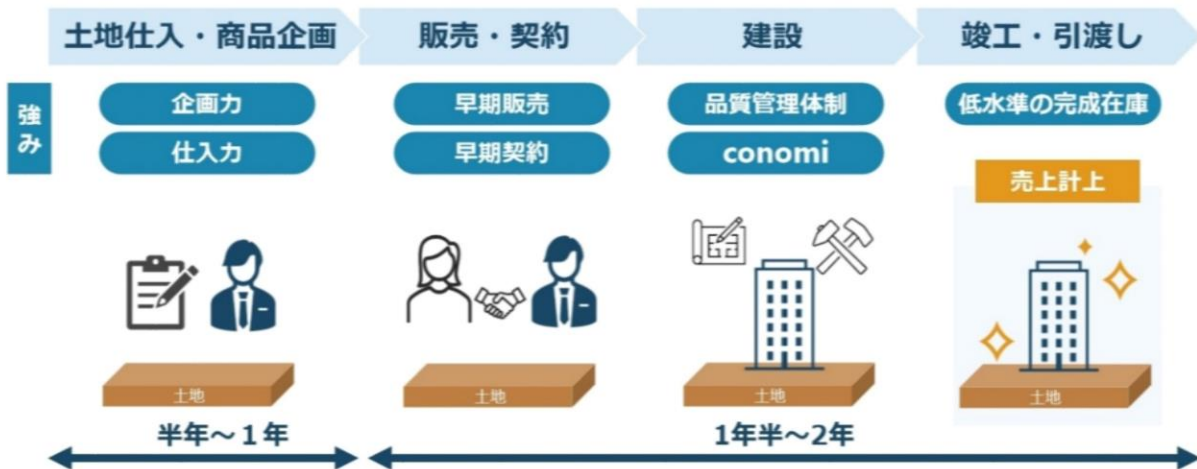
現在進行中の2023年3月期について、昨年2月28日の公表時点では、売上高590億円、経常利益37億円での着地を予想しておりましたが、先日発表した第3四半期の決算では、上方修正を公表させていただきまして、売上高では623億円、経常利益で46億円という形の予想をさせていただいております。

26 分譲事業

明和地所

事業構造

竣工前の青田売りで、住まいを好みに合わせてカスタマイズ
自社の徹底した品質管理体制により最短での引渡しを実現



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

業績の目標の中心となるマンション分譲事業についての事業構造を、簡単に説明させていただきたいと思
います。

まず土地仕入・商品企画ですけれども、土地の情報が入ると、同時にどのようなマンションが建てられるか
を社内でスタディーして、どのぐらいの価格であれば商品化が可能かを判断して、地主様と交渉して土地を
買わせていただくということになります。

ここでその土地を仕入れるというのを、仕入力とわれわれは称してはいますが、土地を買う力も非常に重要
な企業としての力になると思っています。

また土地の持つポテンシャルを、お客様のニーズを組み込みながら最大限に引き出す商品企画、だからよ
い土地を買って、そこにお客様の望むよりよいもの、よりよい企画でものを建てるのが、土地の仕入と商
品企画になります。

次に販売と契約。そちらのフェーズになりますと、確認申請、これが下りてから青田売り、要は物件が完成
する前に販売に入っていきます。当社には自社の営業部門があって、100名ほど営業担当者がおります。
これは完成前のお住まいを、モデルルーム、図面、パース、さまざまなものを使いながらお客様にご説明
申し上げて、そこでお客様に早期に契約をしていただくということになります。

ですから、基本的には建物が竣工する前にはお客様が皆さんご契約いただいて、ほぼほぼ販売が完了し
ているケースが今現在ですと大半ですね。これによってお客様のお好きな間取りへの設計変更(有償のセ
レクトプランなどで)や、また内装のセレクトなど、お客様のニーズにもお応えするというので、竣工前、な
るべく早い段階で販売を開始させていただいて、お客様にご契約のうえ、それぞれのお客様のニーズに対
応していくことをやっております。

建設のフェーズでは、社内の品質管理部門、われわれはしっかりと構築しております、ゼネコンの出身者
の方で、要は建設の現場でやってきたエキスパートの方々をそこに配置しております。

そこで当社は 400 を超える基準で品質確認を行っていきまして、場合によっては本当ゼネコンさんが、明和さんの品質管理部門に勉強させていただいていると言われるぐらい、そこでしっかりとした品質管理を行っております。ゼネコンのみなさまと品質に関して確認しながら進めていくイメージですね。

これによって、まず施工のミスとかそういうものがほとんどない状況を構築できていると思っています。

あと先ほどの設計変更の話もしましたが、conomi というオリジナルのセレクトシステムがありまして、これがキッチンの高さを変えられたり、壁の色を選べたり、先ほどお話ししたとおり有償ですけれども間取りの変更ができたりと、自分の住まいを自分でカスタマイズすることができることを、強みとして持っております。

このような事業の流れで、竣工・引渡しの時点ではほとんど完売の状況ですので、事業資金の回収の見通しは立てやすくなりますし、完成在庫そのものもない。完成在庫は資金が全部出た中で、在庫、商品が寝る、イコールお金が寝ることになります。資金繰りが売上拡大のボトルネックになることがないので、これもデベロッパーとしての強みになると考えております。

経営計画 創業以来の収益源として着実に拡大します

売上高 (目標)

(単位: 百万円)



- 都心、駅近、高級住宅地のような立地を中心に強化
- 自社販売という強みを活かし、顧客ニーズを迅速に商品に反映
お客様の声に寄り添った住まいづくり

conomi
make your own style

住まいを好みに合わせてカスタマイズ
セレクトシステム「conomi」



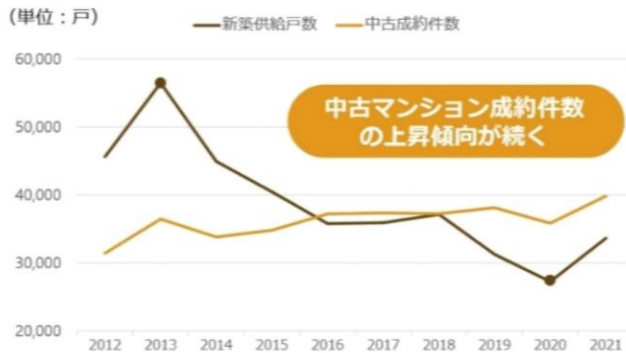
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次は分譲事業の経営計画です。創業以来の収益源として着実に拡大していく計画になっております。計画の最終年度の売上高は、2023年3月期に対して50%増の660億円、引渡し戸数としては1,200戸を目標としています。

市場環境

新築・中古を並行して検討する割合が増加 両方を提案できる当社にとって追い風に

新築マンション供給戸数と中古マンション成約件数の推移



出典：不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向2021年のまとめ」
(公財)東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向(2021年)」を加工

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

中古・新築マンションの並行の検討割合



出典：株式会社リクルート「2021年首都圏新築マンション契約者動向調査」を加工

次はコア事業の二つ目の柱ですね。流通事業の市場環境ですが、左のグラフを見ていただきたいんですが、首都圏における新築分譲マンションの供給戸数、直近10年間のピークである2013年の5万7,000戸から、21年は約半分程度、3万3,000戸へと大きく減少しています。

新築の分譲マンションにおけるお客様の選択肢が狭まっている状況です。新築のマンションは売れているけれども、供給戸数が伸びていかない状況ですね。

一方で、2016年に中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を逆転して、新築よりも中古に価格や立地の魅力を感じ、購入されるお客様が増加していることが見て取れると思います。

右側のグラフでは、マンションの購入に関して、新築、中古、その両方を検討する人の割合が、2012年の43%から直近では54%まで上昇しています。

今後もこうした傾向は続いていく。ということはイコール、中古マンションの市場そのものはこれからも伸びていく。分譲マンションの供給戸数が伸びないということは、その分先ほど申し上げたように中古にも移行していくと言えらると思いますので、この部分の中古マンション、中古市場をより強化していくことを掲げております。

経営計画

人員増強や店舗の拡張移転を行うことで、 既存店舗の収益向上を図ります

売上高 (目標)

(単位：百万円)



- 既存店舗の収益向上 + 新規店舗の展開により業容を拡大
- 仕入手法多様化による買取販売の強化
 - 他社物件の買取強化
 - 賃貸中物件の取得
- 首都圏での拡充 + 支店展開済エリアへ
- 富裕層向けビジネス
ウェルスソリューション事業の強化

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

流通事業の経営計画です。仲介と買取再販を主軸に据えており、人員の増強と1人当たりの生産性の改善による既存店舗の収益向上に加えて、店舗の新築や拡張移転を行うことで、本計画最終年度における売上高を今年度の2倍に成長させております。

経営計画

既存11店舗周辺には当社供給マンションが多数 今後は都内内側への出店を加速させます

既存店舗

東京都

渋谷、上野、池袋、
吉祥寺、町田

神奈川県

横浜、川崎、藤沢

北海道

札幌

福岡県

福岡

愛知県

名古屋



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次は売買仲介の出店計画。こちらについては当社が供給してきたクリオマンション、これが多くある立地の地域で出店してきました、今までは。当社とつながるお客様が多い、当然ながらわれわれを知ったお客様が多いので、そのような戦略を取ってきました。特に供給戸数ナンバー1の神奈川県では、496棟、2万3,000戸の供給実績がありますので、このエリアが流通事業の基盤となっています。

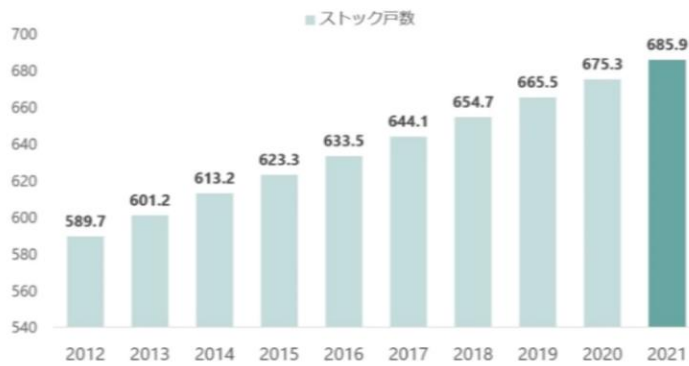
現在、都内5カ所に展開していますが、今後は山手線の内側をより強化して、この地域を中心に、都心地域を中心に店舗を増やしていきたいと考えております。

市場環境

マンションストック数の増加を背景に、 市場全体は中長期的に成長継続の見通し

マンションストック推移(竣工ベース)

(単位: 万戸)



出典: 国土交通省資料「マンションストック推移(竣工ベース)」を加工

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

- 分譲マンションのストック戸数は着実に増加
- マンション管理費の上昇傾向
- 大規模修繕工事の需要増加による安定収益源の確保

続きましてマンション管理事業です。グラフはマンションのストック戸数の推移です。またマンションの管理費は上昇傾向にあります。大規模修繕工事の需要増加によって、安定した収益を確保していきたいと思っています。

経営計画 ストック収益の安定的拡大を図ります



- 管理戸数増加 → 関連事業への展開
グループ内での管理受託に加え、外部受託を強化
- DX推進による業務効率化、収益向上
- 独自開発の「kanri.online」の導入
サービス品質、顧客満足度、収益性向上へ

購入者が選ぶ「SUUMO AWARD 2022」第1位
分譲マンション管理会社において (※1)

2022年オリコン顧客満足度ランキング
「分譲マンション管理会社 賃貸版」において (※2)

100戸未満の部
総合評価
優秀賞

継続意向
90.6%

4年の間
90%超を
継続 (※3)

※3 2021年:92.5% 2020年:93.3% 2019年:91.3%

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

※1 【分譲マンション管理会社の部 経営計画】 2020年以降に新築分譲マンションを輸入し、2024年～2026年に入居・稼働も同じマンションに入っている方を対象にインターネット調査が実施されました。
調査対象数は24,537人(有効回答数12,568名)。調査対象は、首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、茨城県)。

※2 公開のデータは、オリコン顧客満足度調査が2022年「分譲マンション管理会社 賃貸版」調査による「Q.どの程度その会社のサービスを継続したいか」の結果に基づき、その結果を「1」とても利用し続けたい、2まあ利用し続けたい、3まあ利用し続けたい、4利用し続けたい、5利用し続けたい、6利用し続けたい、7利用し続けたい、8利用し続けたい、9利用し続けたい、10利用し続けたい。

次はマンション管理事業の経営計画。管理戸数は最終年度で5万3,000戸を目標として、2023年の3月からは8,000戸増加させるということです。当然われわれの新築での新たな管理を請ける物件もありますけれども、それ以外にリプレース、他社の管理物件を当社に変えていただく活動も積極的に行っておりまして、そのようなことを推進しながら、ストックを増やしたいと思っております。



台風被害で手摺が破損
 ▶▶▶ 協力会社へ即日手配
手配が早い



エントランスの街灯が破損
 ▶▶▶ 修理の見積を依頼
依頼が早い

写真・動画で
 現場状況が良く分かる。



物損事故が発生
 ▶▶▶ 保険会社にすぐに保険申請
申請が早い



ごみ出しのルール違反
 ▶▶▶ 注意文を掲示して居住者に案内
対処が早い

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

この次が、当社が管理で独自開発した kanri.online というシステムになります。これはタブレット端末で、現場の管理員と物件の営業担当者(フロントマン)の、円滑なコミュニケーションを可能にするソリューションであります。

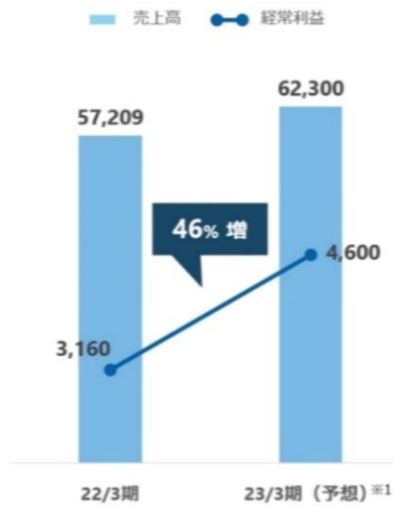
結局管理で一番なのは、すぐ対応する。ほったらかしが一番クレームになると思うんです。どうしても現場の管理員ですと、いろいろな手配を自分ではできませんから、本社にいる営業担当者が現場に出向いて確認して、その上で業者さんを手配して(という手順になり)、そうすると2日、3日すぐかかる。

それをわれわれのソリューションを使うことによって、管理員の方、年配の方でも画像は撮れますから、それを撮ったものをすぐ営業担当者に送る。その中で、急を要するものであればすぐに対応することが可能になるんで、そうすると、今まで3日かかってクレームになったものが、1日に対応すればクレームにならない。

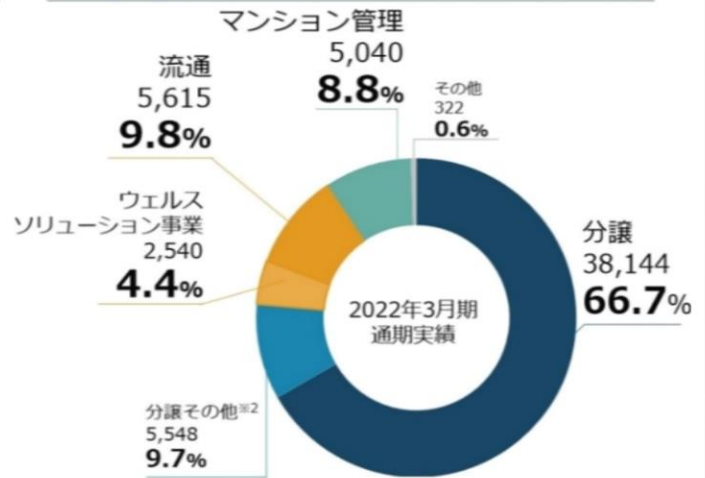
当然ながらお客様の満足度も上がるというようなことを迅速にできるシステムで、非常にこのシステムのおかげで好評価をいただいて、管理をわれわれに任せただけのことも増えております。

34 2023年3月期 業績予想

売上高／経常利益 (単位：百万円)



2022年3月期事業別構成 (単位：百万円)



Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

※1 2023年2月13日公表「業績予想の修正に関するお知らせ」にて上方修正 ※2 新築分譲マンション以外の土地・建物の販売

最後に、2023年3月期の業績予想です。売上高は前期比で9%増の623億円、経常利益は46%増の46億円になります。右側の円グラフは、前年度の事業別の売上比率です。これまで説明してきた事業の比率をイメージしていただければということで掲載しております。

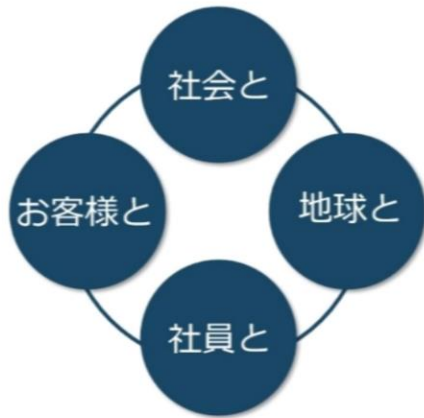
光、植栽、風、水などの自然エネルギーを生かし、
快適で心地よい住環境を構築するパッシブデザイン思想



最後にサステナビリティ。当社の環境共生住宅というマンションの設計の根底にある考え方を説明します。キーワードは、自然エネルギーと共存する心地よい住環境です。特徴は光、風、水、植栽など、自然のエネルギーを活用するパッシブデザインの思想に基づいて、植栽、水盤、建物の配置を企画している点です。

このパッシブデザインという思想を、古きよき日本の住まいにヒントを得て、緑によって太陽を遮り、住まいの中に風が流れる仕組みをつくり、自然の心地よさと伸びやかな開放感のある住空間を実現する設計思想になります。

当社のCSR活動は、企業理念「想いをかなえ、時をかなでる。」の根幹をなす「共感」「共創」「信頼」に基づく



CLIO CUP

小学生を対象としたサッカー大会「ジュニアフットボールフェスタ CLIO CUP」に特別協賛。夢に向かって挑戦を続ける子供たちをサポートしています。



ビーチクリーン活動

神奈川県茅ヶ崎市で毎年開催されるプロサーフィン大会に特別協賛し、大会中に行われるビーチクリーンに協力、参加しています。

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

CSR 活動についての取り組み。こちらも多々やってはおるんですけども、一つは今画像として出てました CLIO CUP。当社の冠の大会で 8 回目を迎えております。これはサッカーのジュニア大会です。

将来われわれの住宅を買う人たちも今は子どもで、こういう方たちをサポートしながら、将来的にわれわれのユーザーになっていただくことができればと思いつながりながらやっております。

2016年に締結した北海道との包括連携協定に基づき、 様々な取り組みをしています



ディスカバー北海道

WEBサイト
「DISCOVER HOKKAIDO」では、
恵まれた自然がもたらす食、観光、
ライフスタイルなど資源に溢れる北
海道の情報を発信しています。



未来づくり感響プロジェクト

旭川周辺地域の中高生を対象とした
「木のまち旭川エリア『未来づくり
感響プロジェクト』」にサポート企
業として参画しています。



木育（もくいく）

木のぬくもりを感じ、自然に親しむ
機会として「触れる」「創る」「知
る」をキーワードとし、北海道と協
力して木育ワークショップを開催し
ています。

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

また CSR 活動については、2016 年に北海道との包括連携協定も提携しております。

その他にも「人と地域と社会とつながりたい」を
キーワードとして取り組んでいます



建設現場見学会

北海道の建設・不動産に関わる人材育成を目的とし、学生を対象にクリオマンションの建設現場勉強会を開催しています。



湘南のライフセーバーの活動をサポート

事業エリアである湘南エリアのライフセーバーの活動をサポートしており、「水辺の安全教室」の開催など水辺の安全や生命を守る知識を高める活動にも寄与しています。



クリオ畑

地域の方々のコミュニケーションの場や食育の場として活用するため、当社が保有する遊休地を貸農園として利用しています。

Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

また、湘南ライフセーバーの活動をサポートしたり、このようなことをいろいろやりながら、人と地域と社会とつながる活動を継続していきたいと考えております。

41 IRサイトのご紹介

株主・投資家情報サイト

<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/ir/>

〈問い合わせ先〉

明和地所株式会社 経営企画本部 経営企画部

TEL : 03-5489-2620

E-mail : IR8869@meiwajisyo.co.jp



最後になります。当社企業のサイトの株主・投資家様向けのページを、昨年11月にリニューアルしております。本日お伝えできなかった内容もあるかと思っておりますので、ぜひお時間のあるときにご覧いただけたらと思います。以上で私からの説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]:ご説明どうもありがとうございました。それでは質疑応答のお時間に入ります。質問のある方、どうぞ。

質問者 [Q]:どうもありがとうございました。明和 CSR の 2022 年版の 5 ページを開いていただきたいんですが。

原田さんは、サステナビリティについてどう考えてるのか。このまとめ方、ここに書いてあるのは曖昧だと申し上げて。私は、サステナビリティについてはいろいろな定義があるけども、コーポレートガバナンスやステュワードシップ・コードの観点から見ると、ESG を中長期的に持続可能性を述べてくれたほうが。この文章にもあっちの文章にも ESG がないんですよ。

そういう意味で、今は SDGs はありますけども、それよりも ESG をもっと観点に出してほしいなと要望しておきます。

あと、せっかくサステナビリティ委員会という立派な委員会をつくっておられるんですから、そういう意味においても、CGC、ステュワードシップ・コードをしっかりと守っていくぞと。ESG は、E は環境だよとか述べて、あるいは社会だよとかいうことを述べてやってほしかったなと。これは非常に曖昧です。上の三つに分けてくれるのはいいんですけども、あんまりぴんとこない。そんなことで要望しておきます。

原田 [A]:ありがとうございます。これは、われわれの経営企画部門で担当していますんで、後でまたその辺、議論を重ねて改善していきたいと思います。よろしく願います。

司会 [M]:ありがとうございました。あとお時間 1 分ですので、お一人 1 問だけで恐縮です。お願いいたします。

質問者 [Q]:販売手法と物件のグレードについてお尋ねしますが、販売手法は、従来から黒い大きなトラックを持って、担当者のはんこを押したチラシを駅頭に立ってまく、悪い方法ではないと思うんですけど、そういうやり方をまだまだ続けるんでしょうかというのと。

物件グレードについて、マンションデベロッパーのT社は、一時期S社にグループインして、その間にS社のノウハウを得たのか、グレードがだいぶ上がってきたような気がしているんですが。

明和さん、物件の状況は、だいぶ前とは変わっているかもしれませんが、以前拝見したときには、N社のグレードにだいぶ近かったりとか、あるいは市場の状況として、建設単価も不動産単価も上がってきている中で、コンパクトマンションの市場は非常に競争が激しくなっていると、そういった変化もあろうかと思えますけれども、その辺に関しての見解をもし伺えればと思います。よろしく願います。

原田 [A]:売り方とグレードの問題は、おそらくイメージとしてあると思うんですけども、今おっしゃったとおり、われわれは創業したときはゼロのところからスタートしていますんで、営業力を武器に商品売っていくことをずっとやってまいりました。

その当時の商品グレードは、立地や仕様もとびぬけて良いというわけではなく標準的で、けれども値段は手ごろであるといったマンションでした。それを営業力で売っていくのが我々の強いビジネスモデルでした。こ

それはこれで、その時代は需要があり、リーズナブルに購入できるということでもお客様の評価も得られていました。

それが先ほど話しましたブランディングをやったときに、そこからの方向転換をしました。これは私が物件を見て、もうそのやり方では成り立たない。お客様自身で情報を集められるようなネット社会になって、お客様にどうやったら選んでもらえるか。われわれが売るのはなくてお客さんに選んでもらうような形に変わったと思うんですね。

そのときに商品を変えて、他社よりも高くてもいいからいい立地の土地を仕入れてきて、それをブランディングして、しっかりとお客様にその商品のよさを分かってもらって買っていただく。

ですから今のわれわれのお客様の層は、全く以前とは違います。商品も全く違います。営業担当者は100人います。先ほどお話がありました開拓していく力はまだ残していますが、その営業担当がやっていることは、10年前と今では全く違います。

これは私が言ってもなかなか分からないと思いますけれども、がりがりやっていく営業、多分そういうことをおっしゃっていると思うんです。そういうことではなくて、先ほど言ったように、どうやったらいい商品をお客様に選んでもらえるかという観点に立って考えたときに、全てのやり方が変わったということです。

ですから、不動産会社の名前が出ましたけれども、今現在は全くその会社さんとは一線を画していると考えていただきたいと思いますし、そういう目で見ただけならば、われわれは自信を持って評価いただけると思っていますので、よろしくお願ひしたいと。

司会 [M]:ありがとうございました。大変恐縮ですが時間になりましたので、以上をもちまして明和地所株式会社様の、個人投資家向け IR セミナーを終了といたします。原田社長様、本日はありがとうございました。

原田 [M]:ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
2. 質問の中で出た社名についてはアルファベットに置き換えています。

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。本書き起こしは、ご理解をいただきやすいよう、文脈は極力そのままに一部編集をしております。ご了承ください。

【免責事項】

●本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

●また、発表日現在の当社の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、本資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証、または約束するものではありません。

●記載されている計画・予想数値等は、また、予告なしに内容が変更、廃止されることがあります。

●当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。