

明和地所株式会社（8869）
2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年11月15日



明和地所株式会社 代表取締役社長の原田です。

本日は、お忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただき、
ありがとうございます。

■ 第2四半期連結決算の要旨	P.02
■ 連結業績	P.03
■ 分譲事業	P.08
■ 流通事業	P.20
■ マンション管理事業	P.25
■ 中期経営計画の進捗状況	P.32
■ 上場維持基準の適合状況	P.45
■ 配当金	P.56
■ Fact Sheet	P.59

本日は、前半に第2四半期の決算について、後半には中期経営計画の進捗についてご説明させていただきます。

- 第2四半期の連結業績は、前年同期比減収減益（今期計画は、新築分譲マンションの引渡しが第4四半期に集中しているため）
- 2023年3月期については、通期予想に変更はなく、増収増益の見込み
 - 配当予想に変更なし
 - 分譲事業の売上計上予定分は、第2四半期までに契約済
- 分譲事業は、仕入、供給、契約が前年同期を上回り好調に推移
- 流通事業は、二桁成長を継続
- マンション管理事業は、リプレースが好調。業績は堅調に推移

第2四半期の連結業績は、前年同期比減収減益となりましたが、これは、今期の計画は、新築分譲マンションの3分の2の引渡しが第4四半期に集中しているためです。

2023年3月期については、通期予想に変更はなく、増収増益の見込みです。したがって、配当予想にも変更はありません。

分譲事業の今期の売上計上予定分は、第2四半期までにすべて契約済となっております。

分譲事業における仕入については従来通り、一次情報を確実に入手することに加えて、プロポーザル方式への参加などの新しい取り組みを進めたことから、好調な推移となりました。また、お客様のニーズに合致した立地の良い物件の供給を行ったことから、契約が順調に進捗し、前年同期を上回る結果となっています。

流通事業は、経験者採用を含めた人員の強化と、ポイントを絞った店舗の増強に加え、AI査定などの利便性の高い、お客様に寄り添ったサービスの提供による業容の拡大を進め、二桁成長を継続しています。

マンション管理事業は、高い顧客満足度を背景に、リプレースの専門チームを組織し、お客様にメリットを享受していただける料金プランをご提案することで、リプレースが好調であり、業績は堅調に推移しています。

連結業績

■ 2023年3月期 第2四半期 決算（連結）

分譲マンションの引渡しが第4四半期に集中し、第2四半期は前年同期比で減収減益

売上高176億円（前年同期比△61億円） **営業利益0.7億円**（同△10億円）

経常損失5億円（同△12億円）

■ 2023年3月期 通期 連結業績予想

通期の業績予想は、前回公表から変更なし、**増収増益**となる見通し

売上高616億円（前期比7%増） **営業利益50億円**（同19%増） **経常利益37億円**（同17%増）

➤ 分譲マンションは通期売上計画に対し**101%契約済**（第2四半期末）

連結業績についてご説明します。

- 売上高は176億円（前年同期比△61億円）
- 営業利益0.7億円（同△10億円）、経常損失5億円（同△12億円）

(単位：百万円)

	22/3期2Q 実績 (連結)	23/3期2Q 実績 (連結)	増減	増減率		23/3期 通期計画 (2022/5/12公表)	進捗率
売上高	23,801	17,684	△6,116	△25.7%	分譲MS引渡戸数減少	61,600	28.7%
売上総利益	5,405	4,493	△911	△16.9%		15,000	30.0%
(売上総利益率)	(22.7%)	(25.4%)	(2.7P)	-		(24.4%)	-
販管費	4,296	4,422	126	2.9%	・新規物件の供給が順調なことから、広告宣伝費増 翌期以降売上計上物件の広告のため ・人件費増	10,000	44.2%
営業利益	1,109	71	△1,038	△93.6%		5,000	1.4%
(営業利益率)	(4.7%)	(0.4%)	(△4.3P)	-		(8.1%)	-
営業外収益	50	64	14	28.7%		-	-
営業外費用	441	662	220	50.0%		-	-
経常利益	717	△527	△1,244	△173.4%	仕入が好調に進捗したことにより、借入金利息増	3,700	-
(経常利益率)	(3.0%)	(△3.0%)	(△6.0P)	-		(6.0%)	-
特別利益	-	6	6	-		-	-
特別損失	19	2	△17	△89.3%		-	-
税引前利益	698	△522	△1,220	△174.9%		-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	563	△421	△985	△174.9%		3,100	-
(当期純利益率)	(2.4%)	(△2.4%)	(△4.8P)	-		(5.0%)	-

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

売上高は、分譲マンションの引渡し戸数が前年同期と比べ減少し、61億円減収の176億円となりました。

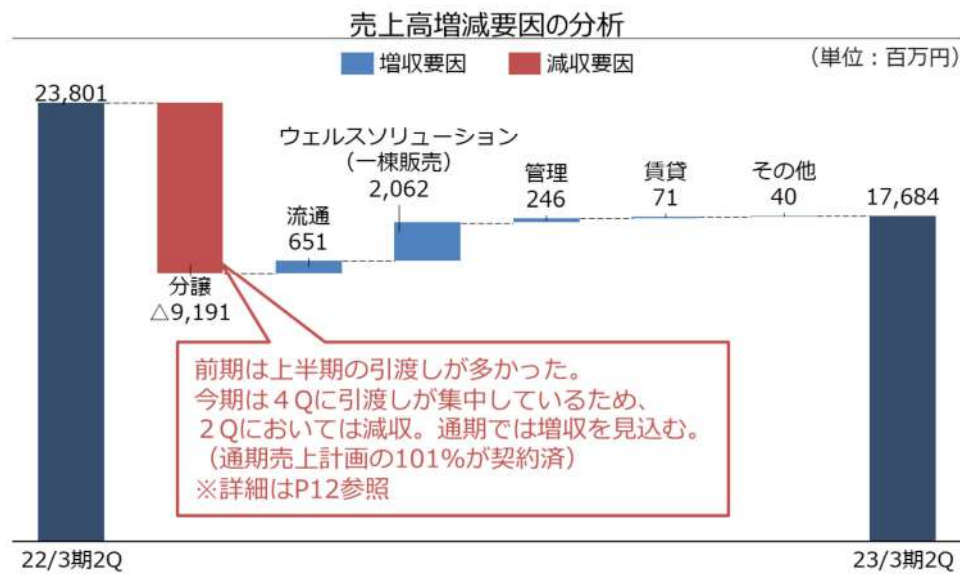
引渡しが少なかった一方で、来期以降に売上計上となる物件の新規供給ならびに販売活動が順調なことから、広告宣伝費が増加。

営業利益は10億円減益の7千万円となりました。

仕入の進捗に伴う借入金利息の増加により営業外費用が増加し、経常損失5億円、当期純損失4億円となりました。

通期計画に対する進捗率は売上高で28%、営業利益で1%となっていますが、通期計画は期初の公表から変更はありません。

- 今期は分譲マンションの竣工引渡しが第4四半期に集中しているため、第2四半期は前年同期比減収

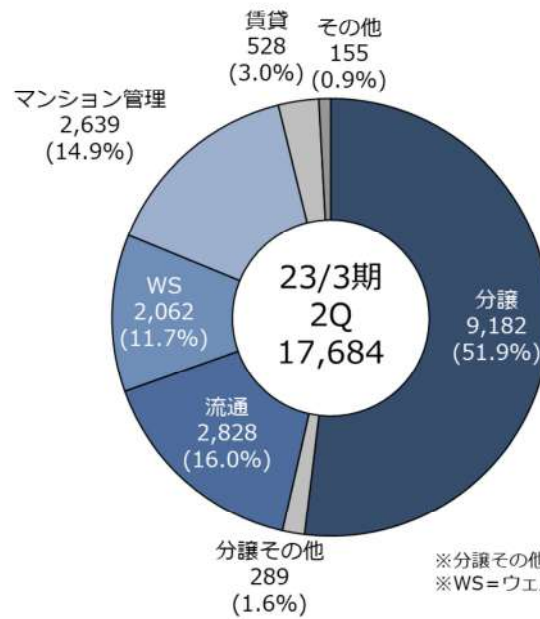


前第2四半期の売上高と当第2四半期の売上高の増減要因を事業別にみると、赤い部分の減収要因である分譲事業については、今期はマンションの竣工引渡しが第4四半期に集中しているため、第2四半期では前年同期比で91億円減収となりました。通期では着実に引渡しを行うことで、計画通り増収増益となる見込みであります。

青い部分の増収要因ですが、成長分野と位置付けている流通事業は6億円の増収、ウェルスソリューション事業は2棟の一棟賃貸マンションの引渡しを行い、20億円の増収、マンション管理事業はリプレースの強化により、2億円の増収となりました。

連結売上高の事業別構成

(単位：百万円)



※分譲その他=新築分譲マンション以外の土地・建物の販売
 ※WS=ウェルスソリューションの略。富裕層向けの一棟マンションの販売

連結売上高176億円の事業別構成は記載の通りです。

分譲事業が91億円、51%、
 買取再販や売買仲介を行う流通事業が28億円、16%、
 富裕層向けのウェルスソリューション事業が20億円、11%、
 マンション管理事業が26億円、14%となっています。

分譲事業

ここからは、常務取締役の義澤より、事業別の詳細をご説明いたします。

- **仕入高：415億円（前年同期比+37.7%）**
 - **第3四半期以降の売上材料1,800億円を確保**
- **供給高：304億円（前年同期比+40.8%）**
 - **翌期以降計上予定の物件を順調に供給開始**
- **契約高：269億円（前年同期比+32.7%）**
 - **底堅いニーズを背景に好調に推移**
- **契約が好調に推移し、2Q末時点の完成在庫は14戸**
- **通期売上計画に対する契約進捗率は101%**

常務取締役の義澤です。ここからは、私よりご説明いたします。

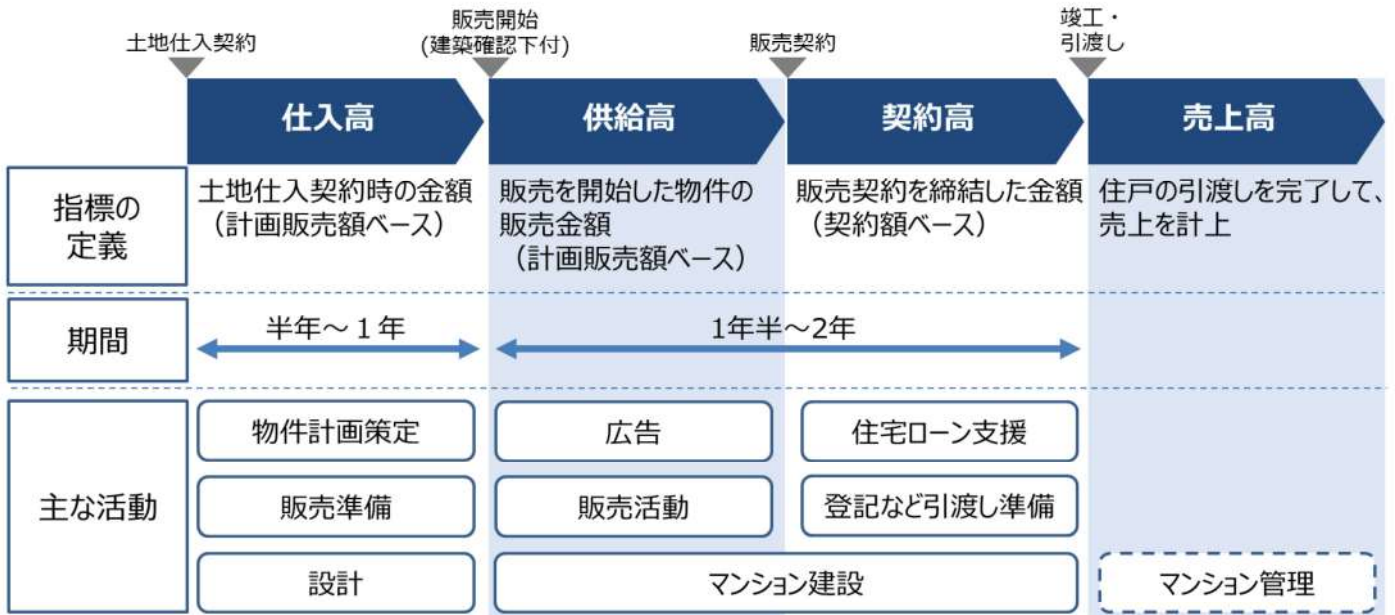
分譲事業のサマリーです。

第2四半期累計の仕入高は415億円、供給高は304億円、契約高は269億円で、いずれも前年同期を上回っています。

契約が好調に推移しており、第2四半期末での完成在庫は14戸と低水準となっています。

分譲マンションの通期売上計画450億円に対して101%の455億円が契約済です。

■ 分譲事業の売上先行指標を以下に定義した



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

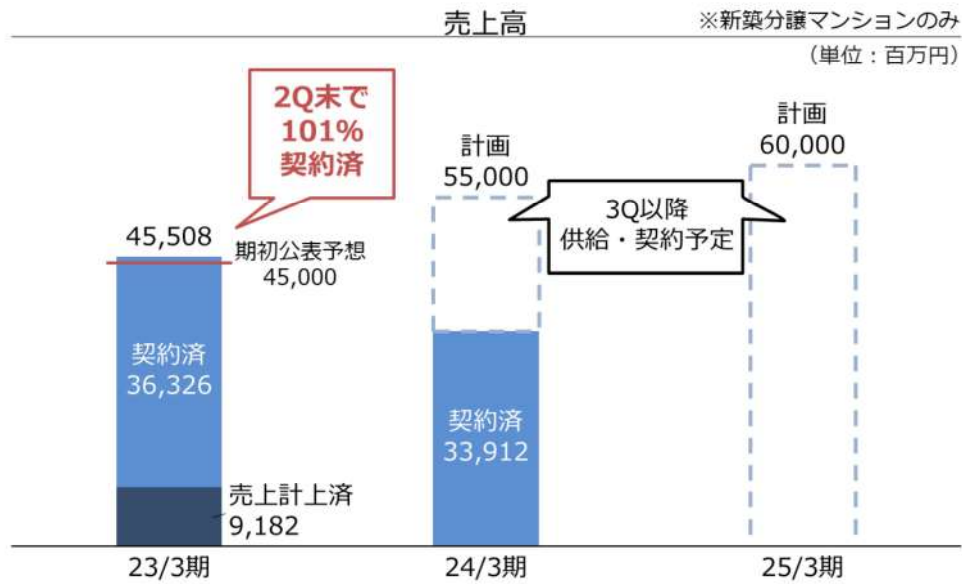
分譲事業の流れと各指標の定義を記載しています。

当社の主力である分譲マンションについては、竣工後、お客様への引渡し時に売り上げを計上しているため、用地の仕入を行ってから売上を計上するまで2年以上の期間を要します。

土地を仕入れて設計し、販売活動を行う。その後、マンション建設が完了して、引渡して売上になります。

そのため、記載の「仕入高」「供給高」「契約高」を分譲事業における売上の先行指標と位置付けて、進捗状況を重要視しています。

■ 第2四半期末時点で、今期の通期売上計画の101%が契約済



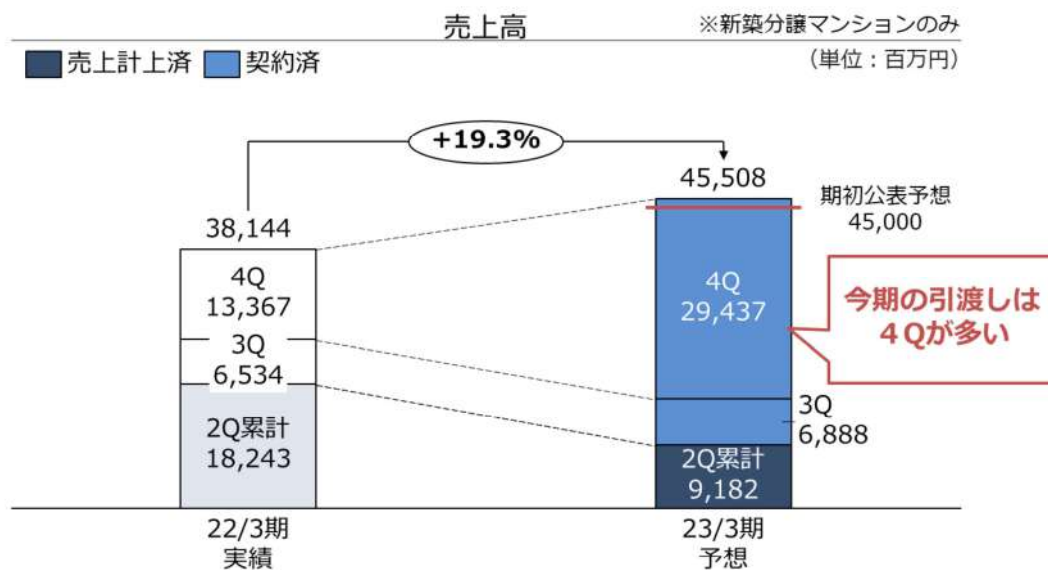
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved. ※契約済の数字については現時点での引渡し予定日を基準に期を振り分けております。

分譲事業の売上高の進捗をご説明いたします。

売上高は91億円と期初公表予想の450億円に対しては20%の進捗ですが、契約済の363億円を合わせますと、期初に公表した予想の450億円に対して、101%が確定しており、第3四半期以降に契約済分の引渡しを順次進めていきます。

現在は、来期に売上計上となる物件の契約を中心に営業活動を進めており、550億円の計画に対して339億円が契約済となっており、61%進捗しております。第2四半期末で、すでに700億円の契約残を有しておりますが、第3四半期以降も、来期や再来期の売上予定物件を中心に、積極的に供給、契約を進めていきます。

■ 通期売上高450億円（前期比19%増）と増収見込み



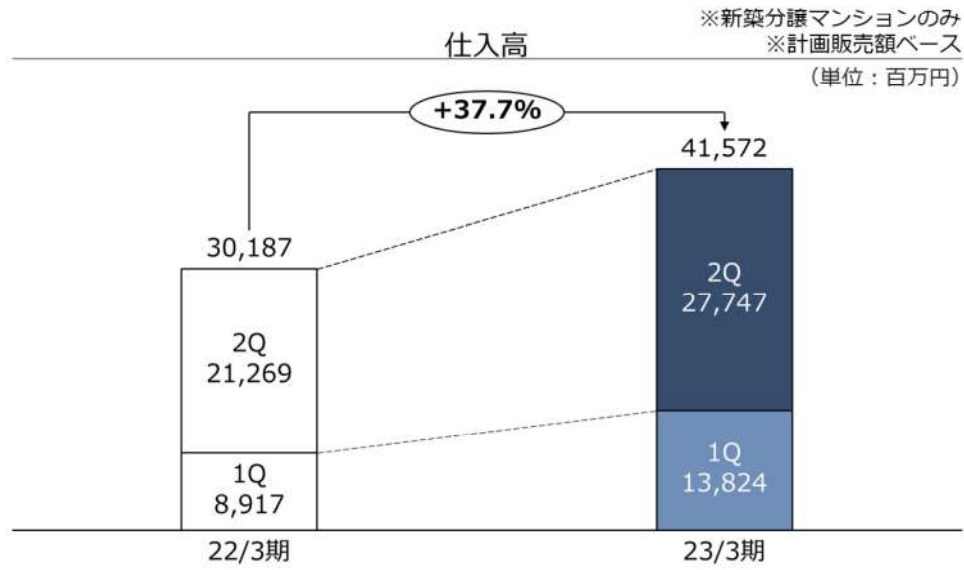
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved. ※契約済の数字については現時点での引渡し予定日を基準に期を振り分けております。

分譲事業における売上高を四半期ごとに表示しています。

今期については、第4四半期に竣工引渡しが特に集中しており、期初公表予想の売上高450億円のうち、2/3の294億円が第4四半期に売上を計上する予定となっています。

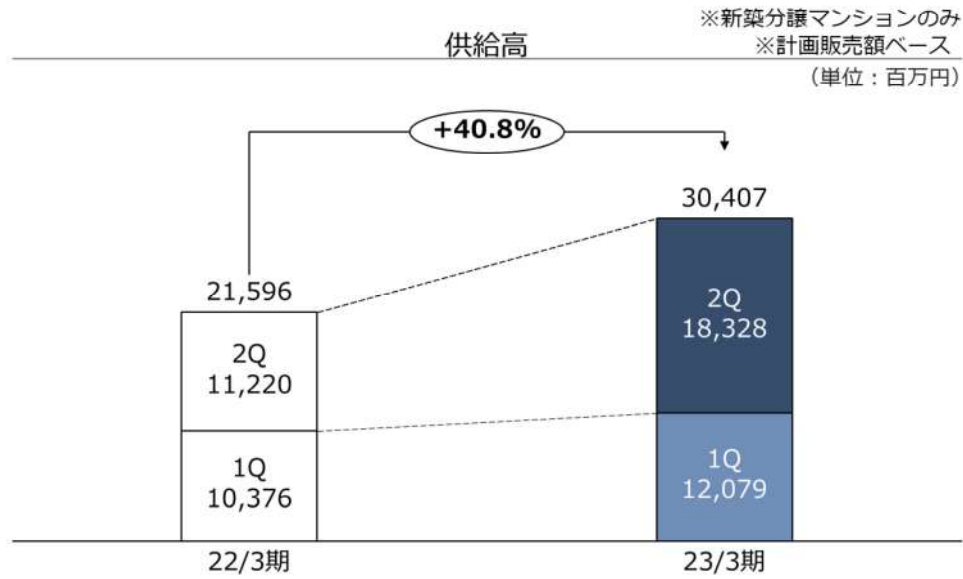
確実に引渡しを行うことで、通期の売上高は前年比19%増の455億円と、計画通りとなる見込みです。

■ 第2四半期の仕入高は、415億円（前年同期比37%増）と好調



仕入高ですが、前年同期比で37%増の415億円となりました。
引続き、将来の売上材料の確保に努めてまいります。

■ 第2四半期の供給高は、304億円（前年同期比40.8%増）と好調



供給高は、前年同期比で40%増の304億円となりました。

当社では、竣工前の青田売りを基本としており、来期以降に引渡し予定の物件の供給を開始しています。

CLiO クリオ レジダンス川崎南幸町
CLIO RESIDENCE KAWASAKI MINAMISAIWAICHO

神奈川県川崎市 総戸数95戸
2022年7月販売開始
2024年2月竣工予定

CLiO クリオ レジダンス川口幸町
CLIO RESIDENCE KAWAGUCHI SAIWAICHO

埼玉県川口市 総戸数91戸
2022年9月販売開始
2024年3月竣工予定

第2四半期に供給を開始した物件のラインナップをご紹介します。
首都圏を中心に、5物件の供給を開始しました。

7月に供給した「クリオ レジダンス川崎南幸町」は、
発展の著しい「川崎」駅西口エリアから、徒歩圏でありながら、落ち着いた住
環境に立地しています。敷地内は緑豊かで、全住戸にワイドスパンを備えた住
まい心地の良いマンションです。環境に配慮した低炭素建築物認定を取得して
おり、極めて好調に販売が進捗しています。

「クリオ レジダンス川口幸町」は、「川口」駅徒歩9分で、街のメインスト
リートの商店街を抜けた場所に位置した、利便性の高い立地です。
川口市の新築分譲マンションでは初となる、ゼッチ認定を取得しています。近
隣では競合となる再開発物件の発売もありますが、最上階にはパティオ付住戸
を計画するなど、多彩なプランバリエーションを用意しており、
適正な価格設定を行い、ご好評をいただいております。

CLiO クリオ横濱生麦アーバンマークス
CLIO YOKOHAMA NAMAMUGI URBAN MARKS

神奈川県横浜市 総戸数51戸
2022年9月販売開始
2024年3月竣工予定

CLiO クリオ横濱鶴見ミッドグレイス
CLIO YOKOHAMA TSURUMI MID GRACE

神奈川県横浜市 総戸数40戸
2022年9月販売開始
2024年1月竣工予定

首都圏では、9月にはさらに2物件の供給を開始しました。

「クリオ横濱生麦アーバンマークス」は、横浜や川崎、品川へのダイレクトアクセスが可能な生麦に、採光と通風に配慮した角住戸やワイドスパンなど開放感のある住まいを計画しました。環境に配慮した低炭素建築物認定を取得しております。市場にマッチした価格設定でありながら、街並みに存在感を放つ上質感とクラシカル モダンなデザインが好評です。

「クリオ横濱鶴見ミッドグレイス」は、都心への軽快なアクセスが可能な鶴見駅や区役所をはじめとする行政機関などに近い利便性の高い立地です。こちらでも低炭素建築物認定を取得するとともに、全戸に収納豊富な住戸プランをご用意するなど、住まい心地の良いゆとりある住空間を提案しています。

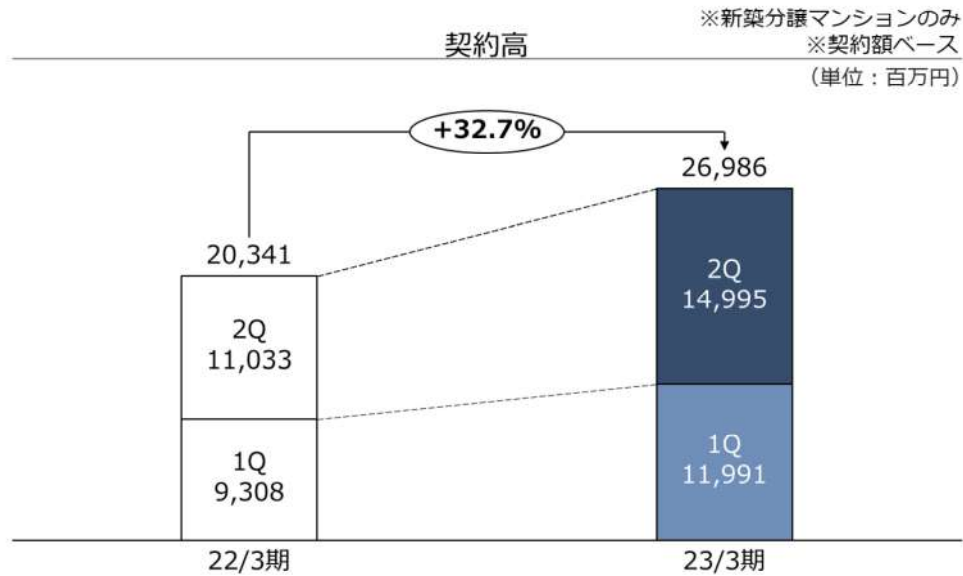
CLIO クリオ渡辺通サザンマークス
CLIO WATANABE-DORI SOUTHERN MARKS

福岡県福岡市 総戸数42戸
2022年9月販売開始
2024年3月竣工予定

福岡市においても9月に供給をしております。

福岡で12棟めとなる「クリオ渡辺通りサザンマークス」は、再開発が進む天神と、ビジネスや交通の拠点としてにぎわう博多の二大エリアに近接する利便性の高い立地です。全戸南向きで、和モダンなデザインとし、敷地内には地域の人が座って休めるベンチをしつらえ、交流の場を作るなど地域との共生にも配慮しました。また、当社の福岡の物件では初となる低炭素建築物認定を取得しています。販売は極めて好調に進捗しています。

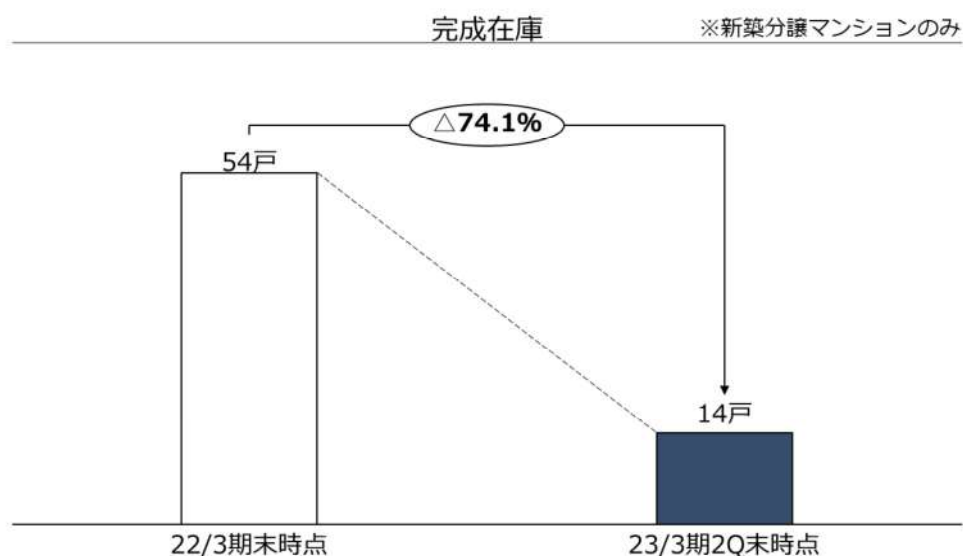
■ 第2四半期の契約高は、269億円（前年同期比32.7%増）と好調



契約高は、前年同期比32%増の269億円となりました。

低水準の住宅ローン金利を背景に、お客様の購入意欲は持続しており、立地の良い、お客様のニーズに合致した商品を供給したことにより、販売は好調に推移しています。

■ 第2四半期末時点の完成在庫は、14戸に減少



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

19

当期末の、未契約完成在庫の戸数は、2022年3月末時点の54戸から大きく減少し、14戸となっています。

契約が好調に推移していることから、きわめて低い水準になっています。

安定した事業運営を背景に、仕入が好調に推移し、総資産が増加しているため、自己資本比率は低下していますが、自己資本は積みあがっています。

金融機関からの資金調達も十分に確保でき、資金繰りは安定しています。

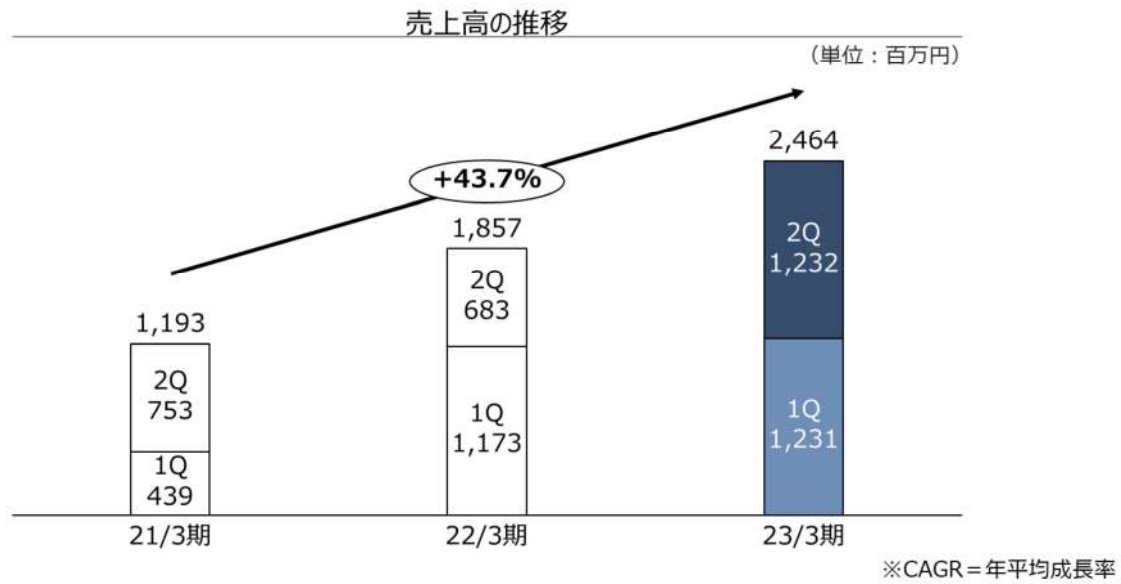
流通事業

流通事業についてご説明いたします。

- 買取再販は年平均成長率43%で成長を継続
 - 売上高：24億円（前年同期比+24%）
- 売買仲介は年平均成長率23%で成長を継続
 - 売上高：3.6億円（前年同期比+12%）
- 富裕層向けのウェルスソリューション事業は、一棟売り賃貸マンション2物件の売却を完了

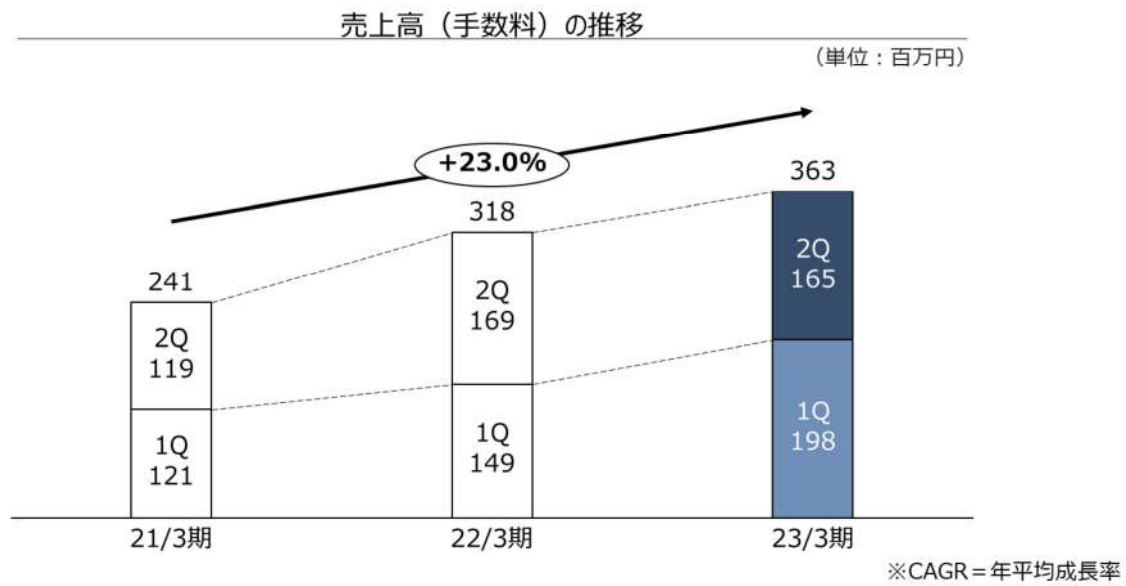
強化を図っている流通事業は、ご覧の通り二桁成長を続けています。

■ 第2四半期売上高は、24億円とCAGR43.7%の成長



中古マンションの買取再販事業は、当社が従来より強化を図っている分野であり、売上高は24億円、年平均43%の成長を続けています。

■ 第2四半期売上高は、3.63億円とCAGR23.0%の成長



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

売買仲介も同様に強化を図っている分野であり、売上高は3億6千万円と、年平均23%で成長しています。

中古マンションの買取再販と売買仲介については、引続き強化を図り、中計の最終年度である2027年3月期には今期の約2倍の水準を目指しています。

■ 第2四半期に2棟の決済・引渡しを完了



クリオ ラベルヴィ両国
総戸数35戸
東京都墨田区



クリオ ラベルヴィ花の木
総戸数28戸
愛知県名古屋市

富裕層向けのウェルスソリューション事業では、一棟売り賃貸マンション2物件の引渡しを完了しました。

クリオブランドで培った、高品質でデザイン性に優れた賃貸マンションがお客様のニーズにマッチしました。

2021年の事業開始以来、着実に顧客基盤を築き上げ、成果に結びついていますので、今後も強化を図ってまいります。

マンション管理事業

マンション管理事業についてです。

- 高い顧客満足度を得ている
- 他社管理物件のリプレイスが大きく増加（前年同期比+888%）
- 2Q末時点の管理戸数は43,963戸
- 売上高は堅調に推移

マンション管理事業については、お客様に寄り添った質の高いサービスの提供に努めており、高い顧客満足度を得ています。その結果他社管理物件のリプレイスが加速しております。

■ 明和管理は高い顧客満足度を得ている



SUUMO AWARD 2022優秀賞を受賞



オリコン顧客満足度ランキングにて 高評価

マンション管理を行う明和管理は、お客様のニーズに寄り添ったサービスの提供に努めており、2022年の第三者による顧客満足度調査においても引き続き高い顧客満足度を得ています。

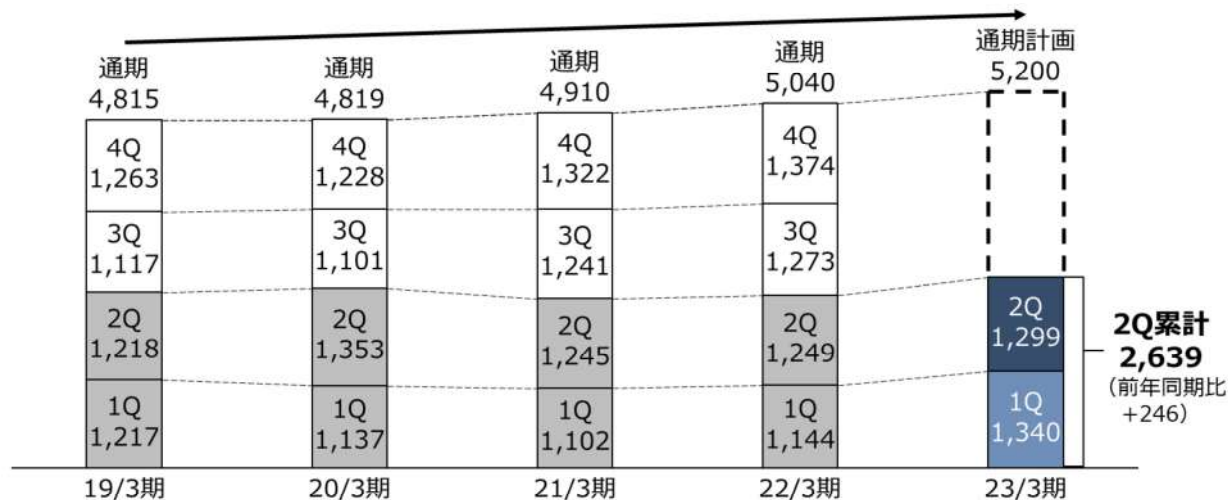
スーモアワード2022において優秀賞を受賞するとともに、オリコン顧客満足度調査においては、マンション管理の委託先としての継続意向が4年連続で90%を超えました。

本調査において継続意向が4年連続で90%を超えているマンション管理会社は、明和管理のみとなります。

■ 第2四半期売上高は、26億円

売上高の推移

(単位：百万円)

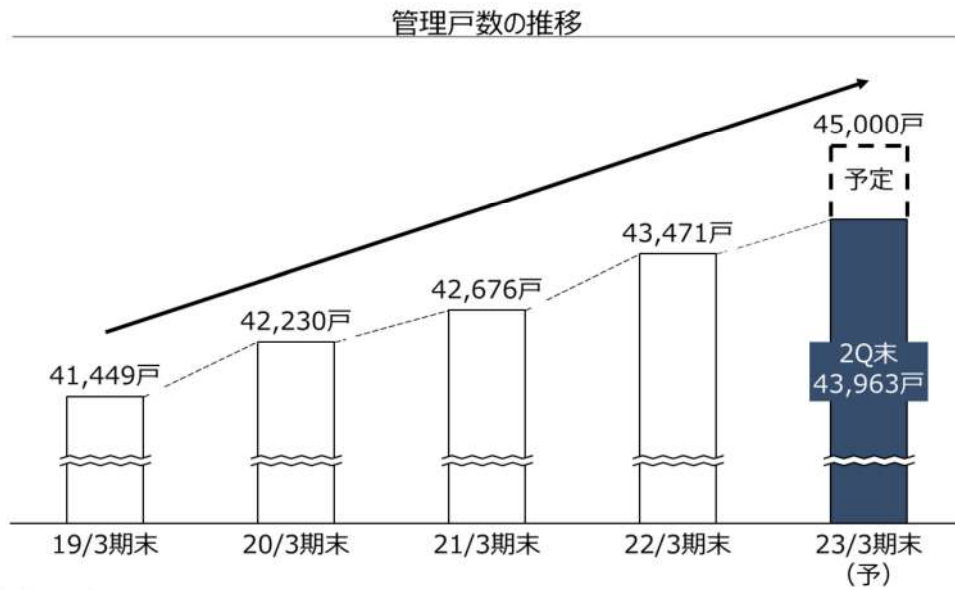


Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

マンション管理事業の第2四半期の売上高は、前年同期から2億円増収の26億円となりました。

通期計画の52億円に対して50%の進捗となっており、計画通りに進捗しています。

- 管理戸数は第2四半期末時点で、43,963戸まで伸長



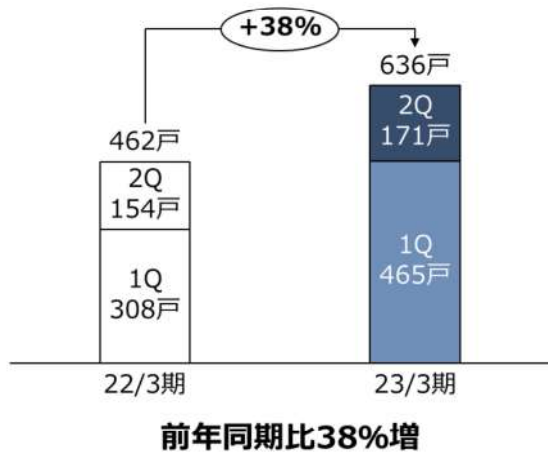
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

管理戸数は着実に伸長しており、第2四半期末時点で、4万3,963戸となりました。

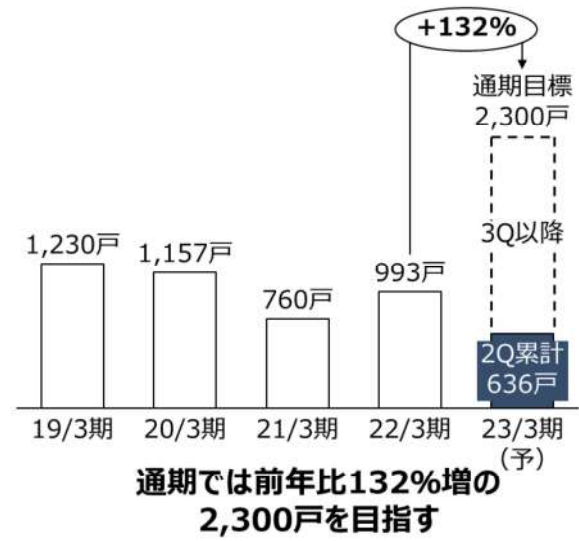
2023年3月末には、4万5,000戸まで積み上げる予定です。

■ 新規管理受託戸数が伸びている

新規管理受託戸数



新規管理受託戸数の推移

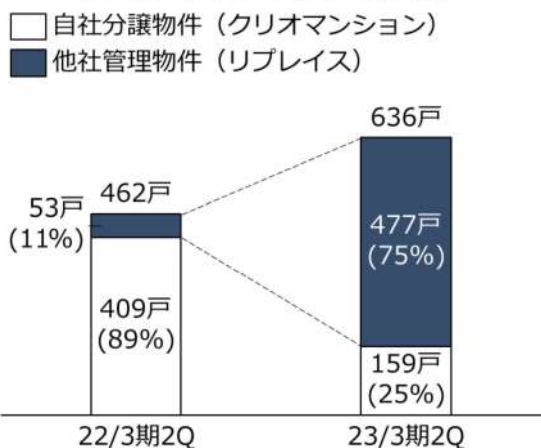


新規管理受託の戸数は、第2四半期累計では、前年同期比で38%増の636戸となりました。

通期では、前年の993戸から132%増の2,300戸の新規受託を目標としています。

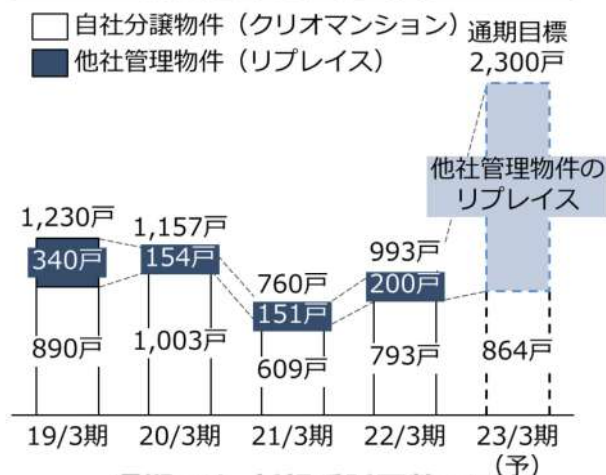
■ 他社管理物件のリプレースを強化（前年同期比9倍）

新規管理受託戸数（2Q累計）



他社管理物件のリプレースが
53戸から477戸に増加
(前年同期比9倍)

新規管理受託戸数の推移



通期では、新規受託戸数のうち
60%が他社物件のリプレースの計画

※管理開始ベース

新規管理受託戸数は、自社分譲物件であるクリオマンションの受託と、他社管理物件のリプレースによる受託で構成されています。

明和管理は、高い顧客満足度を背景に、リプレースの専門チームを組織し、お客様にメリットを享受していただける料金プランをご提案することで、リプレースの強化を図りました。

リプレースによる新規受託を強化したことで、第2四半期でのリプレースによる受託戸数は、前年同期の53戸から477戸と、9倍に大きく増やすことができました。

通期では、2,300戸の受託目標のうち60%を、リプレースによって達成する計画です。

中期経営計画の進捗状況

ここからは、2022年2月に公表した、中期経営計画の進捗状況について、ご説明をします。

- 中期経営計画の基本方針は下記の通り

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事業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

当社は、基本方針として、分譲・流通・管理のコア事業の増強と新事業領域への展開、株主還元強化、SDGsを意識した企業活動の推進の三つを掲げ、新中期経営計画を今年2月に公表しました。

- 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

連結業績目標として、最終年度である2027年3月期に、売上高1,000億円、経常利益60億円を目指しています。

なお今期は、その計画の初年度となります。

- 今期は計画達成見込み
- 来期に売上計上予定物件の販売が順調に進捗している

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高 (分譲)	450	550	600	630	660
	売上計上済 (①)	91	-	-	-	-
進捗	販売契約済 (②)	363	339	-	-	-
	売上計上見込み (①+②)	455	339	-	-	-
	通期目標に対する進捗率	101%	61%	-	-	-

事業別に中計の進捗をご説明させていただきます。

分譲事業については、第2四半期末時点で売上計上済みは91億円、販売契約済の363億円を合わせると、455億円となり、売上計画450億円に対する進捗率は101%となっています。

24年3月期に売上計上予定物件の契約も進めており、第2四半期末時点で、売上計画550億円に対して339億円と、61%の進捗となっています。

販売は、順調に進捗しております。

- 売上材料の確保（=仕入）が順調に進捗している
- 2025年3月期までの売上材料は確保した

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計 画	売上高（分譲）	450	550	600	630	660
	売上計上済（①）	91	-	-	-	-
進 捗	販売契約済（②）	363	339	-	-	-
	供給済 未契約（③）	17	141	-	-	-
	仕入済 未供給（④）	-	116	637	211	-
	売上及び売上材料 （①+②+③+④）	472	596	637	211	-
	通期目標に対する 進捗率	104%	108%	106%	33%	-

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

36

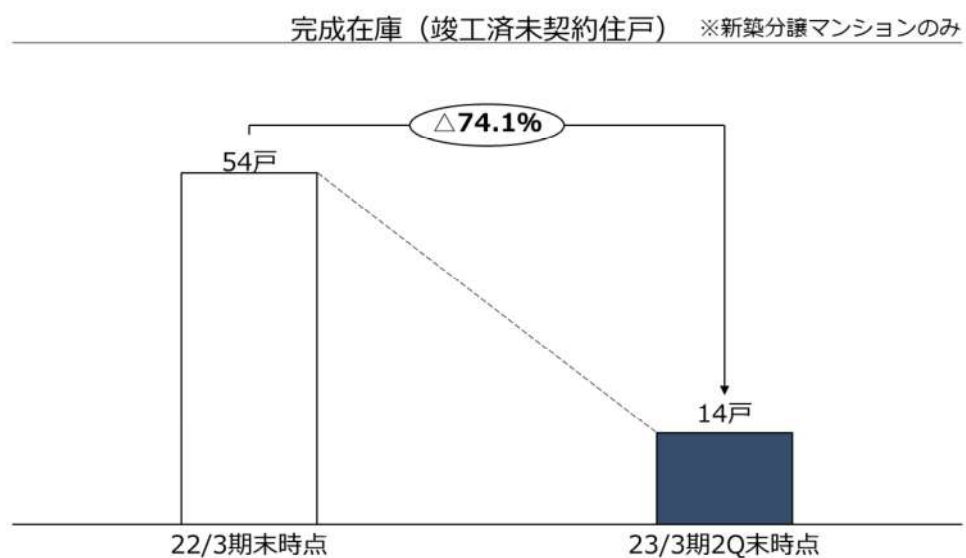
分譲事業の売上材料についてご説明をします。

売上計上済み・販売契約済に加え、「供給済 未契約」と「仕入済 未供給」を合わせた総売上材料については、
 今期は、472億円と売上計画の104%、
 24年3月期は、596億円と108%、
 25年3月期に、637億円と106%、
 26年3月期は、211億円と33%の進捗となっています。

25年3月期までは、計画を達成するための売上材料の確保が完了しているため、
 当面、マンションの仕入が中計達成のボトルネックになることはありません。

今後は、26年3月期以降の売上材料を確保すべく、仕入に注力するとともに、
 24年3月期以降の売上計上予定物件の供給、契約を順次進めてまいります。

■ 第2四半期末時点の完成在庫は、14戸と低水準



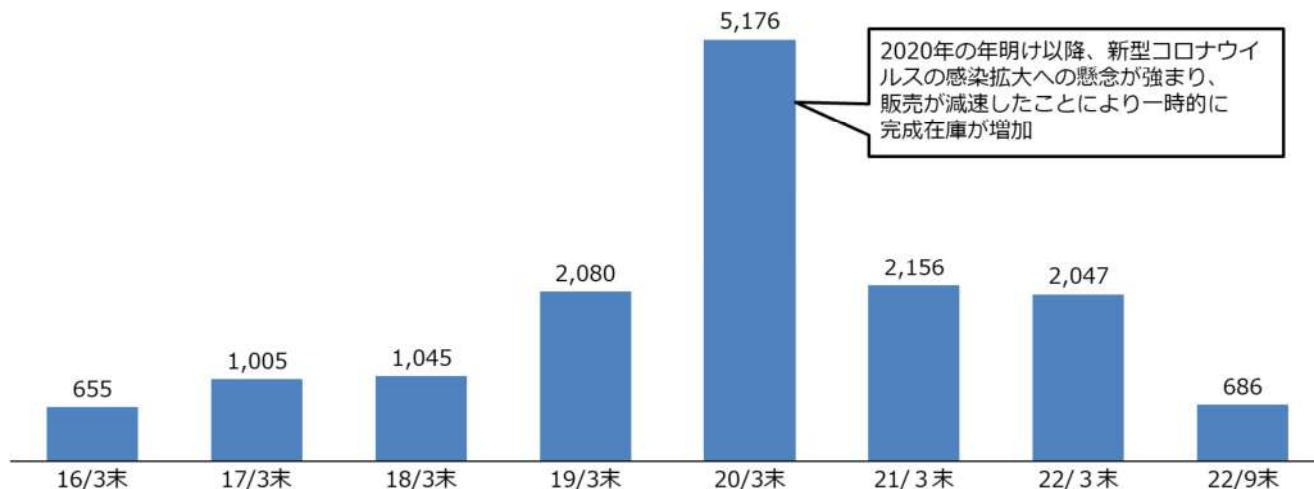
第2四半期末での完成在庫は、先に申し上げた通り、14戸と低い水準になっています。

- 常に早期完売を心がけており、完成在庫は少ない

完成在庫（竣工済未契約住戸）の推移

※計画販売額ベース

（単位：百万円）



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

過去の完成在庫の推移を見ても低水準を維持しております。

当社では、物件の竣工までの間に早期完売をすることを常に心がけております。

2020年の3月末時点については、2020年の年明け以降、新型コロナウイルスの感染拡大への懸念が強まり、お客様に外出自粛の動きが見られ、販売が減速したことにより一時的に完成在庫が増加しましたが、その後順調に販売が進捗しました。

- 買取再販の売上高は計画通りに進捗
- 2023年3月期第2四半期末時点で、契約済を含め51%の進捗

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計 画	売上高（流通）	80	100	120	150	180
	うち買取再販	64	83	105	130	158
進 捗	売上計上済（①）	24	-	-	-	-
	販売契約済（②）	9	-	-	-	-
	売上計上見込み （①+②）	33	-	-	-	-
	通期目標に対する 進捗率	51%	-	-	-	-
	（目標進捗率）	（50%）	-	-	-	-

流通事業についてご説明します。

買取再販については、売上計画64億円に対して、契約済を含め進捗率は51%となっています。

■ 2023年3月期は売上高計画を達成するために必要な売上材料は確保した

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	80	100	120	150	180
	うち買取再販	64	83	105	130	158
進捗	売上計上済①	24	-	-	-	-
	販売契約済②	9	-	-	-	-
	仕入済未契約③	35	15	-	-	-
	売上及び売上材料 （①+②+③）	68	15	-	-	-
	通期目標に対する 進捗率	106%	18%	-	-	-

仕入も順調で、23年3月期の売上計画を達成するための材料は確保しています。
販売に注力し、計画の達成を目指します。

- 2022年4月に、仕入の強化を目的に仕入専門チームを組成
- 2023年3月期第2四半期は、仕入戸数が増加 (+43.3%)

買取再販事業 仕入人員数

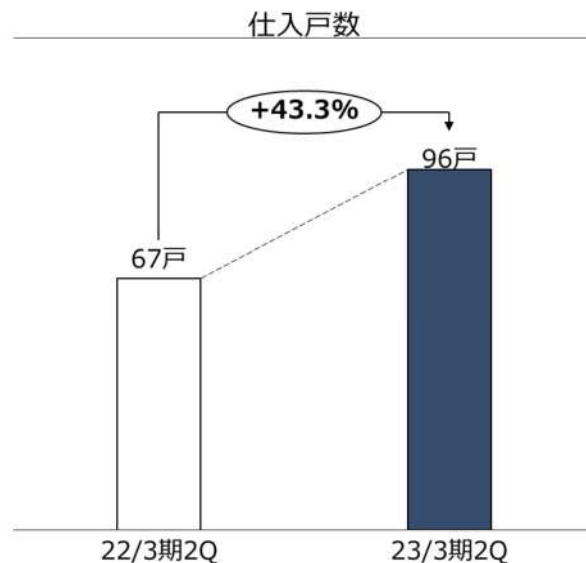
(2022年3月末日時点)

3人



(2022年9月末日時点)

13人



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

従来、仲介店舗経由の情報での買い取りがメインでしたが、買取再販の仕入強化のため、この4月に、分譲事業の仕入や営業の経験者で人員の増強を行い、仕入専門チームを組成しました。

人員を増加し、不動産仲介業者との関係を一層強化したことに加え、ITを活用し、仕入れスピードの向上を図っています。

その成果もあり、情報の取得件数が増加し、第2四半期での仕入戸数は、前年同期比で43%増の96戸となりました。

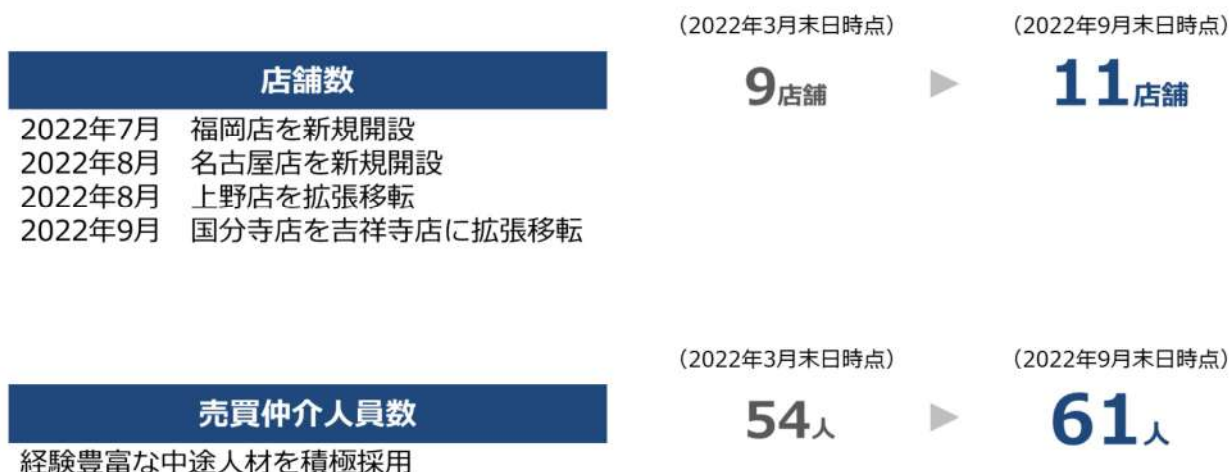
- 売上高は計画通り進捗している
- 2023年3月期は第2四半期末時点で通期目標に対して60%の進捗

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	80	100	120	150	180
	うち売買仲介	6	7	8	9	11
	店舗数	11店舗	13店舗	15店舗	15店舗	15店舗
進捗	売上高（2Q時点）	3.6	-	-	-	-
	通期目標に対する進捗率	60%	-	-	-	-
	（目標進捗率）	(50%)	-	-	-	-
	店舗数	11店舗	-	-	-	-

売買仲介の売上高は、第2四半期末で3.6億円と、通期計画の6億円に対して60%の進捗となっています。

■ 新規店舗の出店、人員の増強を進めている



売買仲介・買取再販の強化に向けて、新規店舗の出店、人員の増強を進めています。

7月に福岡店、8月に名古屋店を開設し、首都圏、札幌、福岡、名古屋をあわせて11店舗体制となりました。

加えて、8月には上野店を業容の拡大に伴い拡張移転し、

9月には国分寺店をより営業基盤の充実した吉祥寺店へと移転しました。

また、経験者採用を積極的に行い、人員の増強に努めるとともに、各店舗における収益向上を進めています。

- 売上高は計画通り進捗
- 2023年3月期は、第2四半期時点で50%の進捗

(単位：億円)

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高	52	53	55	56	58
	管理戸数(期末)	45,000戸	47,000戸	49,000戸	51,000戸	53,000戸
進捗	売上高(2Q時点)	26	-	-	-	-
	通期目標に対する進捗率	50%	-	-	-	-
	(目標進捗率)	(50%)	-	-	-	-
	管理戸数(2Q末時点)	43,963戸	-	-	-	-

マンション管理事業については、売上高の進捗率は50%と、計画通りとなっています。

リプレイス専門チームの強化を継続し、最終年度には5万3,000戸の管理戸数を目指します。

当社の管理する物件には、基本的にiPadと管理オンラインを導入しています。自社独自開発のITサービスである管理オンラインにより、各管理物件における不具合を素早く把握し、素早く対処することで顧客満足度の向上につなげています。

また、管理員の労務管理、報告などについての効率化につながっており、生産性の向上にも役立っております。

当社ではITサービスを通じて、お客様へのより素早い対応を追求し、顧客満足度の向上と高い生産性の両立を推進する方針です。

以上が、中期経営計画の進捗状況についてのご説明になります。

上場維持基準の適合状況

上場維持基準の適合状況について、わたくし義澤から、ご説明いたします。

■ 従来より取り組んできた環境共生型住宅・ZEHマンションの開発を今後も継続



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

当社は2010年より、環境負荷を低減しつつ、自然環境と調和し快適に生活できるように工夫された環境共生型住宅の開発に取り組んできました。

2013年に竣工した「クリオ平和台」はそのコンセプトが評価され、グッドデザイン賞を受賞しています。

また、本年竣工で環境共生型住宅としては5物件目となる「クリオレジダンス横濱綱島」は、当社初のZEHマンションで、地球にやさしいだけでなく、住む人にとってもやさしい住まいを開発しました。

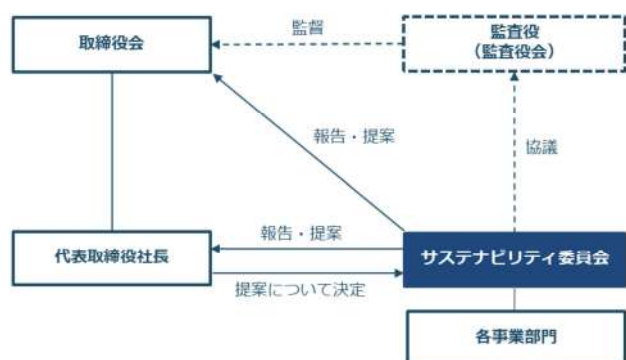
今期に供給を開始した物件においても、「クリオ横濱鶴見ミッドグレイス」や「クリオレジダンス川崎南幸町」では低炭素建築物認定を取得し、また「クリオレジダンス川口幸町」ではゼッチ認定を取得しています。

これからの住まいは、長く快適に暮らせることがスタンダードになりつつあります。暮らすことがエコにつながる住まいづくりを一層推進していきたいと考えております。

サステナビリティ

- 2022年4月にサステナビリティ委員会を設立
- サステナビリティの推進体制を整備

サステナビリティ委員会 体制図



サステナビリティ委員会 開催状況

開催回数 : 7回 (2022年4月1日~2022年10月31日)

主な議題 : サステナビリティ基本方針の策定について
マテリアリティの特定に関して
TCFDに準じた開示に向けた準備

TCFDワーキンググループ 実施状況

開催回数 : 5回 (2022年4月1日~2022年10月31日)

- ・2022年8月にTCFDに賛同
- ・2023年4月以降の開示に向けて、グループ横断型のワーキンググループを継続実施



サステナブルな事業をより一層推進していくため、本年4月に「サステナビリティ委員会」を設立し、6月には「サステナビリティ基本方針」の策定やマテリアリティの特定を行いました。

また、8月にはTCFDへの賛同を表明し、来年4月以降にTCFDに準じた開示をすべく、準備を進めています。

■ 2022年6月にサステナビリティ基本方針を策定

サステナビリティ基本方針

私たち明和地所グループは、企業理念の根幹である「信頼」「共創」「共感」に基づき、お客さま、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの対話と協働を通じて、自らの成長とともに、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

- 1** 暮らしを豊かにする住まいやサービスの提供により、社会の持続的発展に貢献します。
- 2** 社会や地域の活性化・環境保全を目的とした取り組みを継続します。
- 3** コーポレートガバナンス体制の強化やリスク管理を重視し、信頼される企業を目指します。

私ども明和地所グループの「サステナビリティ基本方針」では、企業理念の根幹である「信頼」「共創」「共感」に基づき、持続可能な社会の実現を目指し、3つの方針を掲げています。

1番目は、コア事業において、暮らしを豊かにする住まいやサービスを提供し、社会の持続的発展に貢献すること。

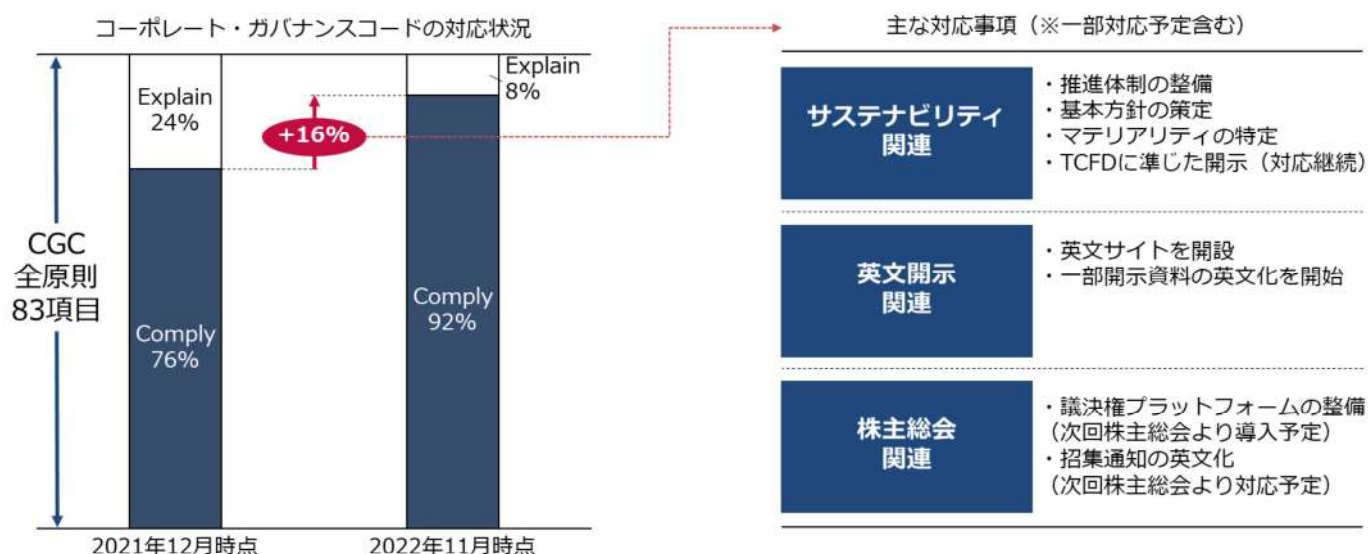
2番目は、社会や事業を展開する地域の活性化や、環境保全に積極的に取り組み、社会の持続的発展に貢献すること。

3番目は、コーポレートガバナンス体制を強化し、リスク管理を徹底することで、ステークホルダーのみなさまからの信頼を得、企業として持続的に発展をしていくこと。

この3つの方針のもと、自らの成長とともに、持続可能な社会の実現を目指していきたいと考えております。

コーポレート・ガバナンスコードの対応状況

- ガバナンス水準の向上に向けて対応を継続
- 現時点での対応状況は下記の通り



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

49

つぎに、コーポレートガバナンスについて開示状況をご説明いたします。

本年4月のプライム市場への移行にともない、当社ではガバナンス水準を引き上げるべく、体制を一層強化しました。

2021年12月時点では全原則83項目のうち、原則を順守している項目は76%でしたが、現時点では92%の項目について対応し、その内容を開示しております。

今期に実施を開始した主な内容は、サステナビリティ関連、英文開示関連、株主総会関連となっています。

- 2022年11月に英文サイトを開設
- 決算資料等の英文開示を開始



Latest IR News

2022.08.08 Financial Results for FY2022-1Q (2,469KB)

▼ Stock Price Information

Stock Quote Code: 8989



URL : https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/ir/index_en.html

英文開示関連では、11月より企業サイトの一部、主にIRサイトを、英語でお読みいただけるようになりました。

また、決算資料等の英文開示も開始しています。

引き続き海外の投資家層の拡大に向けて、英語でのコンテンツを順次拡大していく予定です。

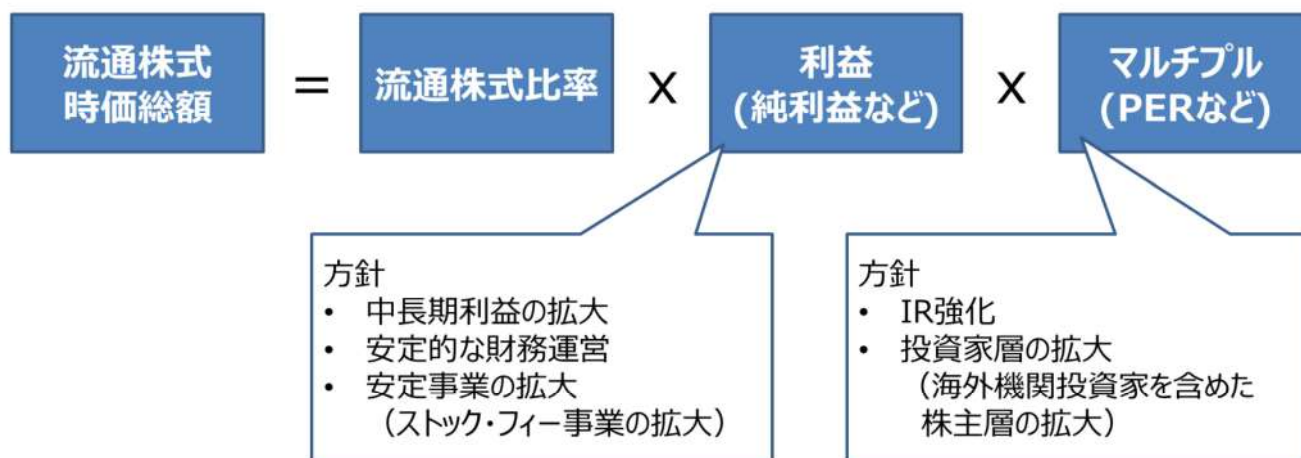
■ 2022年9月末日時点での適合状況は下記の通り

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
プライム上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
適合状況	○	○	×	○	○
2022年9月末時点	9,810人	105,755単位	65.2億円	42.5%	0.27億円
(参考) 移行基準日時点	8,757人	108,216単位	69.3億円	43.4%	0.5億円

※流通株式数及び流通株式比率は2022年9月末時点の株主名簿を基に当社算出
 ※流通株式時価総額は、上記流通株式数に2022年7月から2022年9月の3か月間の日々の最終価格の平均値を乗じて算出
 ※1日平均売買代金は2021年10月から2022年9月の1年間における日次平均の値

プライム上場維持基準への、2022年9月末時点での適合状況になります。
 表のとおり、流通株式時価総額について、現状では基準である100億円を充足していませんが、これからご説明する施策を着実に進めることで、早期に基準を達成いたします。

- 時価総額向上に向けて、中長期的な業績を高めるとともに、「IR強化」を通じ、海外機関投資家を含めた株主層の拡大を図る



当社は、流通株式時価総額を向上させるために、利益水準を向上させることと、PERなどのマルチプルを改善していくことが必要であると認識しています。そのために、中期経営計画の推進などによる業績の向上と、IR強化を通じた海外機関投資家を含めた株主層の拡大によるマルチプルの改善を図っていきます。

■ 海外機関投資家も含めた株主層拡大に向けた施策を進めている

		方針	施策
テクニカル	株式流動性の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 株式取引量の拡大し、機関投資家が投資検討しやすい環境を整備する 	<ul style="list-style-type: none"> (検討中)
ファンダメンタルズ	投下資本利益率の向上	<ul style="list-style-type: none"> 事業構成を常に見直す 投下資本利益率を意識した経営を行う 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画ローリングを通じ、事業構成を見直す
	成長性の説明	<ul style="list-style-type: none"> 成長戦略を明確に表す 投資家に成長性の説明を行う 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画の発表・ローリング 中期経営計画に対する進捗説明 (=本資料)
投資家への知名度拡大施策		<ul style="list-style-type: none"> 海外機関投資家も含め、明和地所 (TYO8869: Meiwa Estate)の知名度を上げ、露出を増やす 	<ul style="list-style-type: none"> IR資料の英語化 英文IRサイトのリリース 説明会の英語書き起こし 外部レポート (3Q予定) 1on1 の実施

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

53

投資家層の拡大に向けた施策について、ご説明します。

海外機関投資家を含め、投資家層を拡大する必要性を感じております。そのために、株式流動性を高める施策、投下資本利益率を向上させるような施策を打っていきます。

また、同時に、投資家への知名度拡大のために、IR資料の英語化、英文でのIRサイトのリリースを行いました。

加えて決算説明会の英文での記事配信や外部レポートの発行など、引き続きIRコンテンツの拡充を強力に進めていきます。

■ IR強化の内容は下記の通り

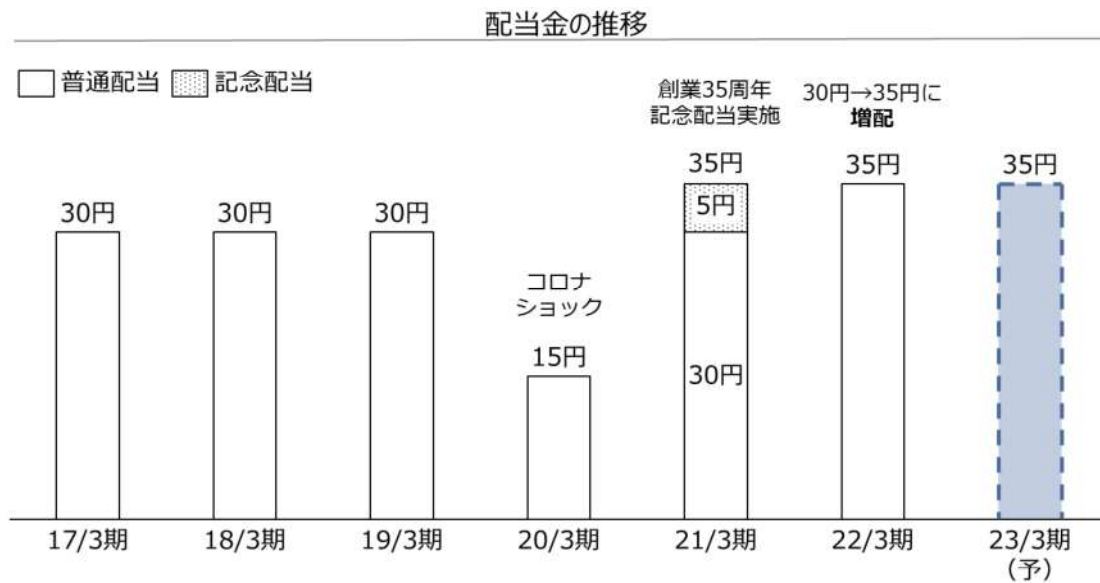
	2022年4月時点	2022年11月現在	今後の予定
中期経営計画	○：公表済	○： 進捗説明を実施	・中計ローリング予定(通期)
決算説明会	△：録画配信	○： ライブ配信	・半期・通期にて実施予定
決算説明会のQ&A提供	×：提供なし	○： ライブ+書き起こし	・半期・通期にて実施予定
四半期決算説明資料	△：半期・通期で提供	○： 1Qより提供	・四半期ごとに提供予定
IRサイト（日本語）	○：提供	○： リニューアル	
IRサイト（英語）	×：提供なし	○： 11月より提供中	
IR資料の英語化	×：提供なし	△： 決算資料など提供開始	・コンテンツを順次拡大予定
個人投資家向け説明会	△：ラジオ日経	-：1Q,2Qは実施なし	・ 4Qに実施予定
外部レポート（日本語・英語）	×：提供なし	×：提供なし	・ 4Qに公開予定

IR強化の進捗状況は、ご覧の表のとおりです。

配当金

続いて、配当金についてです。

- 現時点では、2023年3月期は1株当たり35円の配当を予定
(前回予想から変更なし)



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

配当金については、期初に公表した配当予想から変更はなく、期末に一株当たり35円を予定しています。

想いをかなえ、時をかなでる。



お問い合わせ先 明和地所株式会社 経営企画部 **TEL** 03-5489-2620 **E-mail** IR8869@meiwajisyo.co.jp

※ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

※ 本資料は公表日現在のデータに基づいて作成されています。

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

以上で、説明を終わります。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

【質疑応答】

※決算説明会当日に、時間の都合でご回答できなかった質問についても回答を追記しています。

Q. 経済情勢の変動している環境下、不動産市況は今後どうなっていくとみているのか。また、それに対してどのような対策を行っていくのか、伺いたい。

A. 用地費や建築費の上昇、高止まりといった要因や、コロナ禍におけるお客様の新たなニーズを背景に、ここ数年、新築のみならず中古を含めた分譲マンションの価格上昇が持続していますが、現在でもお客様の購入意欲には底堅いものがあります。

今後外部要因の変化が経済全般に影響を与えることは考えられますが、諸外国に比較して日本経済の落ち込みの程度は緩やかであると予想されていること、また経済界での賃上げ推奨の動きがみられる中、共働きの拡大による購買力を持った、いわゆるパワーカップル層の増加などから、実需用途の不動産に関しては、大きな影響は予想しておりません。

とは言いながらも、プロジェクトのコスト管理の徹底を図ることで、良質

な住まいをお客様に受け入れられる価格で提供できるように努めてまいります。また、環境変化への対応としての資金確保のため、今まで以上に金融機関との関係強化を図っております。

Q. 分譲マンションの引渡しが4Q に集中していることから減収減益とのことであるが、経費についてはどうなっているのか。

A. 経費予算については、通期計画 100 億円に対して 44 億円となり、進捗率では 44%。概ね予定通りの推移となっています。

Q. 販管費は進捗率で見ると 44%であるが、もともと下期偏重の計画なのか。

A. 期初計画の段階で、下期偏重の計画となっており、実績は概ね予定通りです。

Q. 買取再販について、今期(23/3 期)については材料が確保できているようだが、24 年 3 月期は売上計画 83 億円に対して 15 億円と 2 割弱の材料しか確保できていない。その後も、売上の増加を目指しておられるようだが、材料確保が自転車操業的に見え、果たして実現可能

なのか。あるいは、仕入れについて、何か特別なアイデアがあるのか。

- A. 買取再販は、仕入チームの組成など、仕入の強化により、材料の確保を十分に進めていけるものと考えています。そもそも、買取再販事業は、分譲事業と比べ、事業回転率が高く、少ない在庫で事業が成り立つ業態であると考えています。

Q. 売買仲介について、今後の店舗展開をどのように考えているのか。

- A. 主要ターミナルすべてに出店するといった事業展開は想定していません。当社分譲物件の蓄積のあるエリアなど、強みを発揮できるエリアに限定して展開していきます。

Q. マンション管理事業の新規受託については、他社管理物件を獲得するリプレースが大きく伸びているとのことだが、本来であればマンションデベとして自社物件での安定的な積み上げを主眼におくべきではないのか。

- A. 自社物件の安定的な積み上げは大事にしております。2Q で自社物件の比率が低いのは、今期の引渡しが4Q に偏っているからです。自社物件の管理は安定的な事業として捉えています。リプレースは、

ストックビジネスの成長ドライバーとして位置付け推進しています。

Q. ストックの増加のために、マンション管理会社の M&A 等は考えないのか。

A. 同業の M&A など常にも常に検討しているので、良い会社があれば、インオーガニックな成長も検討していきます。ただし、高値掴みはしないように、ケースバイケースで考えてまいります。kanri.online を初め、マンション管理事業の社内システムが整備できているので、事業承継の案件などもスムーズに受け入れられると考えています。

Q. マンション管理事業の新規管理受託の通期目標 2,300 戸に対して、2Q の実績が 636 戸と3割にも満たない数字である。目標を達成することが、本当にできるのか。

A. 資料にも記載しておりますように、数字は管理開始ベースでのものです。

新規受託について理事会決議済みのもの、管理組合の総会決議済みのものといった、いわば管理開始待ちの状況にあるものを加えると、管理を開始した 636 戸を含め、すでに 1,400 戸の他社受託が決まっ

ております。

これに自社分譲分を加えますと、2,300 戸は十分に達成できる目標
です。

Q. 中期経営計画で株主還元強化を掲げているが、今期の配当予想は
前期と同じ 35 円である。増配は検討しないのか。

A. 業績に応じて、増配は検討します。株主還元施策は決定したことがあ
れば公表します。

Q. 流通株式時価総額が 65 億円と緩和基準である 100 億円を 35% 下回
っており、移行基準日から大きく変わっていないが、基準の達成は可
能なのか。

A. 基準の達成に向けて、ご説明した施策を着実に進めてまいります。

Q. 一次情報の活用など仕入が好調なようですが、もう少し補足ください。

例えば、現状、建物が建っているような、開発に時間がかかる用地の
仕入などもありますか。仕入人員増強なども大きいのでしょうか。

A. 仕入は来期、再来期までほとんどめどが立っており、好調に推移して

います。一番の要因は、他社に先んじて情報入手し、いち早く判断していく、そのスピード感が当社の強みだと考えています。ご質問のとおり、近年では、更地の情報が減少しているため、既存建物のスクラップアンドビルドや、権利調整が複雑な案件など、仕入手法の多様化に取り組んでいます。さまざまな手法を用いて仕入を行っていますが、案件ごとのリスクを精査した上で、スピード感をもって判断するよう努めています。仕入の人員増強も行っていますが、当社では、経験者の中途人材を確保するのではなく、プロパーの人材を将来に向けて育成していくという観点から、仕入のノウハウなどの教育に注力し、強固な仕入れ体制の構築を目指しています。

Q. 流通事業でのマンションの再販事業は、御社が過去に分譲したマンションを取り扱っている形でしょうか。仕入競争が引き続き厳しい中で、御社の仕入時の強み、工夫はどのような点にありますでしょうか。

A. 43,000 戸を超える物件を管理している点が当社の強みです。過去に分譲したクリオマンションは基本的に子会社の明和管理が管理しており、入居者の売却やリノベーションといったニーズを確実に取り込む体制を整備しています。そのため、自社分譲したマンションの仕入

はもちろん行っています。加えて、他社物件の買取強化のため、4月に仕入人員を増強し、買取専門チームを組成する等の取り組みを行い、成果に繋がっています。

Q. 買取再販の仕入れについて。仕入れ環境が厳しいかと思うが、今後利益率の見通しはどのように見ているのでしょうか。また、オーナーチェンジの仕入れではなく、空室の仕入れがメインになるのでしょうか。

加えて展開エリアと競合環境についてご教示いただければ幸いです。

A. ご指摘のとおり、買取再販の仕入れに関する競合は厳しくなっております。自社分譲物件に加えて、商材確保のため、他社分譲物件を仲介業者経由で仕入れるケースが増えてきているため、粗利率は保守的な見積もりとしております。現状空室である物件や、空室となる予定である物件を主体に仕入れをしておりますが、賃料収入を確保できることもあり、オーナーチェンジ物件の仕入れも進めているところです。エリアは首都圏を中心に、札幌、福岡、名古屋においても展開しています。

以上