



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5月27日



司会: それでは、お時間になりましたので、ご講演を開始いたします。本日の最後のご講演は、明和地所株式会社代表取締役社長原田英明様をお招きしております。明和地所グループは、1986年の創業以来、東京、神奈川を中心に札幌、福岡、名古屋でクリオブランドの新築分譲マンションを供給しています。製・販・管の一貫体制を整え、企業理念の根幹である、信頼・共創・共感に基づき、安心・安全な暮らしが続く住まいを提供します。なお、講演終了後、みなさまに質問票を回収し、質疑応答を行いますので、ご質問がございましたら、質問票にご記入ください。それでは、原田社長、よろしくお願いいたします。

原田: みなさま、こんにちは。今日は、当社、明和地所株式会社の個人投資家向け IR セミナーへお越しいただき、ありがとうございます。

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: 私が、明和地所株式会社の代表取締役社長を務めさせていただいております原田英明と申します。これから 40 分ほどお時間をいただき、当社についてお話しをさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

今、私のプロフィール画面が出ておりますが、私は 19 年前、36 歳で社長に就任いたしました。明和地所は、私の父が創業しましたが、2005 年、創業 19 年目に社長職を父から引継ぎ、以降、創業以来主力のマンション開発分譲事業を中心に、生活の基盤となる快適で、安心・安全な住まいを提供するということを目指してまいりました。

私は、趣味でサーフィンなんかもするのですが、週末には湘南茅ヶ崎の海などに通って、都心と違ったのんびりとした時間を過ごしたりしています。茅ヶ崎には、私どもの分譲したマンションも数多くありまして、そんなこともあって、非常に好きな街でもあります。

最近では、都心を離れた広めの郊外型の住宅に人気が高まっております。当社でも、今お話しをしたような湘南茅ヶ崎エリア、このエリアの特徴を活かした開発を数多く手掛けております。立地の特性を活かした企画開発は、当社の得意とするところでありまして、お客様からも高い評価をいただき、販売も非常に好調に進捗しているということでございます。



CMはこちらから
ご覧いただけます。

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

我々のCMを流させていただきたいと思いますが、今流れておりますのが当社のCMになります。ここ数年は、年一回お正月の時期に、テレビ放映させていただいております。箱根駅伝の時に、何度かで流れていたのですが、ご覧になった方も多いのではないかと思えます。

当社のCMはこの曲が特徴で、50代以上の方からは、この曲を知っています、聞いたことがあります、というようなことを、よく耳にします。

1990年に最初のCMを制作しましたが、その時にこのオリジナル曲も作られました。以来、動画のバージョンは時代と共に変わっているのですが、この楽曲はずっと使い続けています。

特にCMがスタートした90年代は、深夜のF1の番組で大量に放送されていたので、ちょうどF1ブームであった世代が、私もそうですけれども、50代以上の方はその記憶が耳に残っている方も多いようです。

3 CLIOとは

MEIWA 明和地所



そうした時期から供給させていただいている、わたくしどものマンションブランド「クリオ」は、ギリシャ神話に登場する歴史を司る女神の名前に由来します。

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」を提供し続けることです。

4 CLIOとは

MEIWA 明和地所

新築マンション累計供給実績

2023年3月末現在・当社調べ

971棟
(47,665戸)



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



CLIO クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック CLIO CHIGASAKI NAKAHARAN GRAND CHIC

所在地：神奈川県茅ヶ崎市
規模：地上3階建
総戸数：23戸
竣工：2023年3月



CLIO クリオ世田谷松原ザ・クラシック CLIO SETAGAYA MATUBARA 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）



CLIO クリオレジデンス川口幸町 CLIO RESIDENCY KAWAGUCHI SAKURICHO

所在地：埼玉県川口市
規模：地上10階建
総戸数：91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971棟、4万7,000戸を超える数を供給させていただいております。中でも神奈川県横浜市、こちらでは供給棟数ナンバー1という実績を築いております。

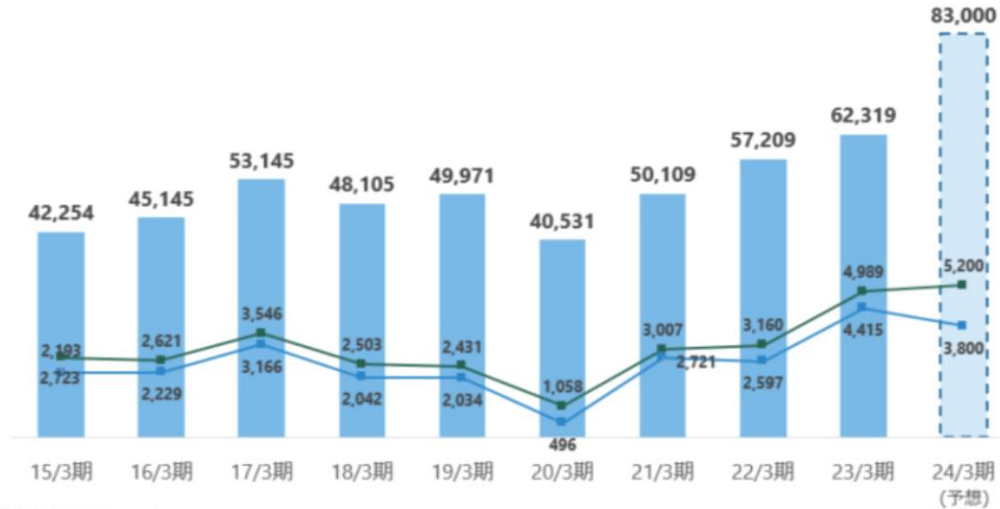
このような豊富な実績がわれわれの強みであって、お客様から選んでいただけるゆえんであると考えております。

5 業績の推移

MEIWA 明和地所

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益 ▲ 親会社株主に帰属する当期純利益



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

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き渡しが遅れ、一時的に売り上げが減少しましたが、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います。

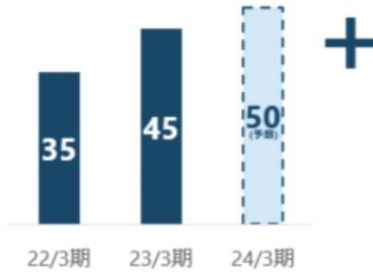
2023 年 3 月期は、売上高が増収、経常利益・当期純利益が前期比で増益となりました。

2024 年 3 月期の見通しは、売上高、経常利益ともに、過去 10 年で最高額となる予定ですが、当期純利益は税効果の影響のため減益見込みとなっております。

安定配当と高い株主優待利回り

配当金の推移 (円)

24/3期配当金は**5円増配**の
1株あたり**50円**※



※2023年5月11日公表「2023年3月期 決算説明会資料」より

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が、好調な業績を背景に、24年3月期の配当金は、5円増配の、1株あたり50円を予定しています。配当性向は、30.9%です。

また、昨年12月に発表しましたが、ポイント制株主優待制度「明和地所プレミアム優待クラブ」を導入しました。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3000株での利回りが一番高くなる設計です。

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。2024 年 3 月期の予想配当金が 50 円、株主優待ポイントが 800 株で、12,000 ポイントなので、1 株換算でおおよそ 15 円。従って、配当と優待の 1 株あたりの合計は 65 円相当の配当となります。800 株所有ですと、65 円 × 800 株で 52,000 円となります。

今後の株主還元に関しましては、配当性向 30%を目処とする方針で考えております。



目次

- 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

それでは、早速本題に入らせていただきます。本日は、この目次に沿って、お話しをさせていただきます。



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)
資本金	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	450名 (2023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



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

当社の概要を簡単にまとめております。

社名である「明和地所」は、「従業員一人ひとりが、自らの幸せのために、『明るく』『和をもって』働ける、家庭的な会社であってほしい」という願いを込めた商号です。

現在の本社は東京都渋谷区です。創業は横浜になります。

代表者はわたくし原田英明。

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。

東証プライム市場に上場。証券コードは8869です。

事業内容は、後ほど詳細にご紹介しますが、マンションの開発分譲を中心に不動産仲介事業、マンション管理事業を展開しております。



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、10 年目には東証 2 部上場、さらに 12 年目には東証 1 部へ指定替えをし、供給戸数 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取得者層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、わたくしが社長に就任した 2005 年には供給戸数 3 万戸を超えていました。

就任後、2008 年にリーマンショックが起これ、不動産マーケットが大きく変わっています。さらに、そこから回復に向かおうとするそのさなかの 2011 年、東日本大震災が発生しました。工事費が急騰し、土地の仕入れも厳しくなり始めます。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に取り組み、2013 年竣工の「クリオ平和台」では、グッドデザイン賞を受賞しました。

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層、戸建てからの買い替え需要を取り込み、2014 年、供給戸数 4 万戸を達成しました。

この頃、ブランディングを行い、明和地所とクリオのロゴマークを刷新しましたが、各部門から若手中堅社員の代表が集まり、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。これまで、どちらかと言えばトップダウンだった組織でしたが、このブランディングを通して、社員みんなが良く考える、ボトムアップの要素もかなり盛り込まれたような形の組織になってきたと思っております。

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、各々の能力を高めて対応し、仕入れ部門や建設部門もお客様のニーズをとらえた商品企画を行っています。

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様々な要因から、住宅を探されている方のニーズが新築と中古両方に向けられるようになってきました。

私どもも、2017年10月に中古市場への参入及び既存ストックの有効活用を強化し、収益の拡大をはかるために、子会社で行ってきた不動産流通事業を明和地所に移管し、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、「tukurite」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棟マンションの開発など、富裕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」を2021年に立ち上げました。

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。そのなか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は底堅く、供給戸数を増やし、現在47,000戸を超え、5万戸を目指しています。

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 点ではなく線で見える
- 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

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

「40 years NEW！」は私どもの行動指針です。

我々は、2026年に40周年を迎えますが、その時にどうなっていたいか。「40 years『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です。

グループ横断型で選ばれた社員の代表が主体となって策定したものです。社員一人一人が、日々の業務や自己研鑽にどう向き合うべきか、5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.

これらの行動指針を包括する明和地所グループの企業理念は、「想いをかなえ、時をかなでる。」。

今日も、10年後も、その先も「ここに住んで良かった」と思えるマンションを作ることが、私ども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。



続いて、各事業について、詳しくご説明させていただきます。



当社は三つの事業を展開しております。

まず、主力の「マンション開発分譲事業」。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38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、お客様のニーズに沿った提案をするリノベーション事業を推進しています。

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、収益も伸びています。

創業38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～2022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は、創業38年の経験で培った「高クオリティ」で「高グレード」、こだわりの立地に、企画力。お客様の声に寄り添った住まいづくりと、徹底した品質管理。そして、豊富な経験値です。

38年という経験に基づく設計、デザインは、最近今までに増して高く評価していただいていると思っております。

続いて、当社の物件を実際にご紹介しながら、具体的にイメージしていただきたいと思っております。



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



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

一つ目は、「クリオ湘南江ノ島グランマーレ」。江ノ島の駅近くにできたマンションです。

ご存知かと思いますが、湘南の134号線というのは、全部風致地区になっておりまして、高さ的には6階程度のものしか建たない。これは、ちょうど江ノ島の駅のちょっと入ったところなのですが、ここは商業エリアでして、高さ13階のマンションを建てることができます。

相模湾を一望でき、反対側からは富士山を一望できるという立地評価もあり、非常に高い評価をいただき、即日完売という案件であります。



クリオ鵜沼海岸グランロワ

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.

二つ目は、これも湘南エリアですけれども、「クリオ鵜沼海岸グランロワ」。

元々、海岸線の老舗のフランス料理屋があった立地ですけれども、フランス料理屋の社長も地上げてフランス料理屋を開いたという思い入れのある立地だったそうですけれども、そちらの方を取得させていただいて、我々の方で開発させていただきました。

これも、海の見えるところ見えないところありますけれど、海間近という立地と、非常に高グレードな、案件そのものは1億から最大3億5千万くらいのような案件になっています。

これも非常に好調に、皆さんのニーズを満たすことができ、即日完売しました。



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



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

あともう一つ、これも湘南エリアですが、こちらは「クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック」。

この土地は入札で、非常にいい立地ですから、どうしても取得したいということで、他社と競争しながら取得した立地です。当然ながら入札なので、安いということではなくて、それなりの価格を提示して取得したんですけども、非常にいい立地ということもありまして、茅ヶ崎で全戸 100 ㎡というようなものを作ったらどうかということもありまして、100 ㎡のマンションを作りました。

これはやはり非常に高評価を受け、東京のセカンドハウスとして使いたいという方ですとか、非常に富裕者層のニーズを掴み、こちらも非常に好調なうちに販売が推移しました。

壁心約 **7.5m** のワイドスパン



バルコニーなど開口部の間口は6m前後が一般的ですが、当社のクリオマンションは約8m前後のワイドスパンに加え、スクエア型の間取りを多く採用しているため、通風や採光に優れ、先程の案件でも採用されていますけれども、十分な居室空間が確保できるというのが特徴です。

それ以外の案件はありますが、資料に記載してありますので、後で見いただければと思います。

(次スライド・湾岸エリア 葛西「クリオ葛西シーズンテラス」、高級住宅エリア 世田谷「クリオ世田谷松原ザ・クラシック」については、お時間の都合上、説明を割愛いたしました。)

「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**38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 **97.7%** ※



※2021年4月～2022年3月に当社にてお取引いただき、アンケートにて「満足（上位2段階の評価）」と回答いただいた割合

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



次に、柱の二つ目、不動産流通事業です。

売買仲介においては、新築分譲事業で38年にわたって培ってきた信頼、実績があること、それによって、築いてきた情報ネットワーク、ものづくりのノウハウ、高い専門性に基づいた提案力、グループの総合力による充実したサービスを提案できることが強みです。

通常の売却方法に加え、お客様のご要望やご都合に合わせて、当社が売却不動産を買い取らせていただくなど、多彩な売却方法をご用意しています。

早期成約率を誇り、不動産売却の顧客満足度は、当社調べで97.7%です。

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.

※上記2物件は2023年3月期実績

次に、ウェルスソリューション事業は、富裕層のお客様を対象にした総合的なソリューション事業です。

資産形成のための1棟賃貸マンションを取り扱い、事業承継や相続対策などにおいて、資産保全に有利な不動産活用をご提案しています。主力商品は、5億円～20億円です。今期は4棟の引渡しを計画しており、そのうち2棟(元浅草、桜木町)は、既に4月に引渡しをしました。

オーナー様をワンストップでサポートし、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この事業の強みです。

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、
福岡市、名古屋市

平均販売価格※ 5,600万円
平均面積※ 67㎡

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。その後、リノベーションで不動産の付加価値を向上させ、中古再生住宅として販売します。

スピード感を持った仕入れとお客様の多様なニーズに応える、高品質で上質なデザインが特徴です。

「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では、「tukurite」ブランドとして、デザインと品質にこだわり抜いた、世界にひとつだけの住まいをご提案しています。CLIO で培った、洗練された上質なデザインと、施工品質の高さが特徴です。

BEFORE



AFTER



所在地：東京都世田谷区
間取り／広さ：2LDK / 120.14 m²
施工時築年数：築35年
施工価格帯：2,000万円台



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

「tukurite」でリノベーションした事例をご紹介します。

こちらの案件は、築35年、世田谷区のビンテージマンションのリノベーション事例です。オープンキッチンと造り付けのカウンターテーブルを導入した案件となっております。

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.

こちらは、約 20 畳の LDK は、リビングスペースと明確にゾーニングするため、キッチン・ダイニングスペースの床にはタイル調の床材を採用しました。部屋全体と開口部からの景色も見渡せる贅沢なスポットとなっておりますので、こちらも高い評価を受けております。

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
- 明和地所コミュニティ（旧：明和管理）ならではの
選べる管理プラン



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

最後に、3つめの柱である「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なく、理事会の支援、給水ポンプやオートドアなどの設備点検と保守工事、大規模修繕工事などを行います。行いながら、マンションの資産価値を継続的に高めていくということでもあります。

管理戸数が積み上がることで、安定的な売り上げを確保できます。

グループ会社である明和地所コミュニティでは、オリコンやスーモによる顧客満足度ランキングでも高い評価を得ています。特に、オリコンの「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は 90.6%となっており、4年連続継続意向が 90%以上は明和地所コミュニティだけです。

以上が、明和地所の 3 つの事業の柱です。



続きまして、2022年2月に発表させていただきました「新中期経営計画」の進捗に関して、ご説明させていただきます。

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、3つの基本方針を定めました。

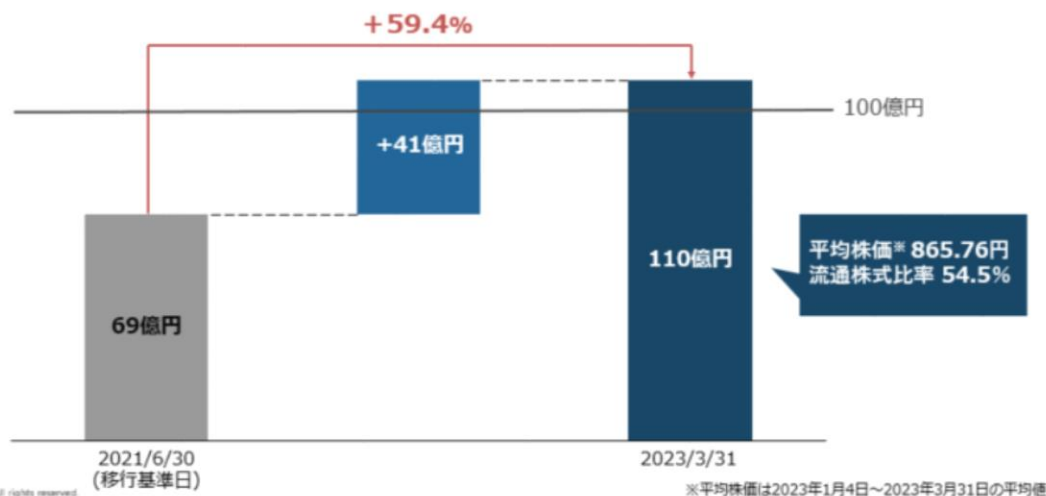
第1に、コア事業増強による業容拡大と新事業領域への展開です。

第2に、株主還元強化を掲げています。昨年12月に株主優待導入を決め、1月には増配を決めました。また今後の株主還元の方針を2月13日に公表しましたが、配当性向30%を目途としています。

第3には、ESGへの関心の高まりから、企業に求められる役割も変化するなか、プライム企業として、企業の成長とともにSDGsを意識した企業活動の推進を目指しております。昨年4月にはサステナビリティ基本方針を開示し、現在、今年度のTCFD開示に向けて、準備をしているところです。

この3つの方針に沿った企業活動を推進していくことにより、中期経営計画の達成、ひいては当社グループのビジョンである「より多くの人に選ばれる企業」へ繋がるものと考えます。

2023年3月末時点の流通株式時価総額は110億円 全ての項目においてプライム上場維持基準に適合



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り、移行基準日時点では、上場維持基準の中で流通株式時価総額の100億円が未達でしたが、移行基準日時点の69億円から向上し、今年3月末時点において、流通株式時価総額は110億円となり、全ての市場維持基準に適合しました。

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

計画達成

計画を超える予想

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

連結の業績目標として、最終年度である2027年3月期に売上高1,000億円、経常利益60億を目指しています。

売上目標の内訳は、コア事業である分譲事業で660億円、流通事業を拡大し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58億円を目指しています。

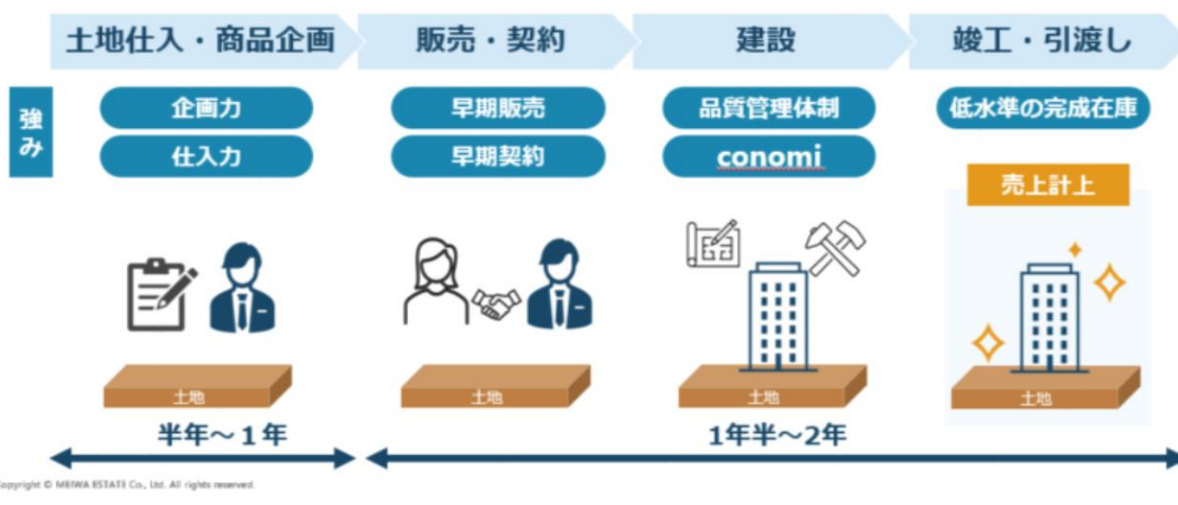
初年度の2023年3月期は、売上高・経常利益・当期純利益のすべてで計画を上回りました。分譲事業をはじめとして、計画は前倒しで進んでいます。分譲事業と流通事業の買取再販の仕入が好調で、売上材料の確保が順調に進んでいます。

なお、2022年度業績、2023年度業績予想については、IRサイトに決算説明会資料があり、詳しく説明しておりますので、ご参考にしてください。

26 分譲事業

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



業績目標の中心となるマンション分譲事業について、その事業構造をご説明いたします。

まず、土地仕入れ・商品企画ですが、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し、どのぐらいの価格であれば商品化が可能かを判断し、地主様と直接交渉して、土地を買わせていただきます。この「仕入れ力」が我々の強みとなります。また、その土地の持つポテンシャルをお客様ニーズに組み込みながら、最大限に引き出す「商品企画力」も当社の強みです。外部リサーチの結果でも立地、商品企画の評価は、非常に高くご評価いただいていると自負しております。

次に販売・契約フェーズですが、確認申請が下りると、青田売り(物件が完成する前に販売をすること)で販売を開始します。当社は自社に営業部門があり、100名ほどの営業担当者があります。完成前のお住まいを、モデルルームや図面・パースなどはもとより、類似物件の状況など、これまでの経験で得たさまざまな情報を駆使しながら、お客様の疑問に丁寧にお答えします。それによって「早期契約」が可能となります。これも当社の強みと言えます。

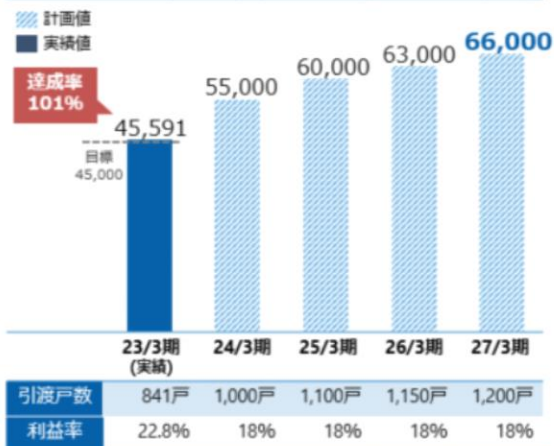
建設のフェーズでは、社内の品質管理部門が、建設の各フェーズごとに、現場での品質検査を実施しています。品質管理の担当者は、ゼネコン出身者がほとんどで、建設のエキスパートです。当社の400を超える基準に従って品質確認を行います。これによって、工期を守りながら高品質のマンションを建てるのが可能となっています。当たり前のことではありますが、これも当社の強みと言えます。

また、当社では「conomi」というオリジナルのセレクトシステムあり、無償でお客様の好みに合わせてキッチンの高さや、壁紙の色などがお選びいただけるほか、有償にはなりますが、間取りの変更も対応することができます。早期契約が可能で当社だからこそ、完成までにお時間に余裕があり、いろいろなカスタマイズをお選びいただき、マンションでありながら、まさに自分だけのオリジナルの家を持つことができる。自分の好みの形に変更して作り込むことができるということです。これも当社の強みです。

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が立てやすく、完成在庫のリスクというのも非常に少なくなります。資金繰りが売り上げ拡大のボトルネックになることがないので、これも当社の強みと言えるかと思います。

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.

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です。湘南エリア・都心・駅近・高級住宅地などの好立地を中心に強化します。また、自社販売という強みを活かし、顧客のニーズを迅速に反映した企画を強化し、お客様の声に寄り添った住まいづくりを推進してまいります。

初年度 2023 年 3 月期は、売上高の目標である 450 億円に対して、455 億円を達成しました。引渡し戸数も、目標 830 戸に対して 841 戸、利益率 22.8%となりました。

2023年3月に、神奈川県内での累計供給棟数500棟を達成



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

2023年3月に、おかげさまで、創業地である神奈川県内での累計供給棟数500棟を達成しました。

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

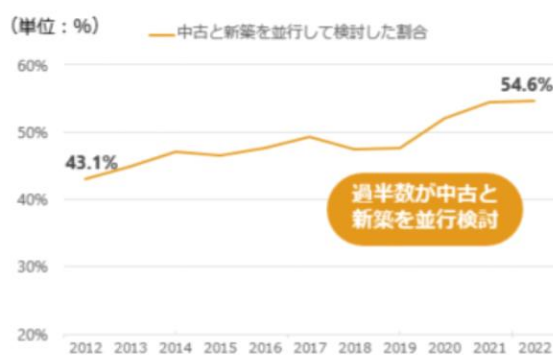
新築マンション供給戸数と中古マンション成約件数の推移



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2022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(2022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：㈱リクルート「2022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2つ目の柱、流通事業の市場環境です。

左のグラフをご覧ください。首都圏における新築分譲マンションの供給戸数は、直近10年間のピークである2013年の57,000戸から、2021年は約半分程度、33,000戸へと大きく減少しています。新築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。

一方で、2016年には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、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分かります。

右側のグラフでは、マンション購入に際して、新築と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%にまで上昇しています。

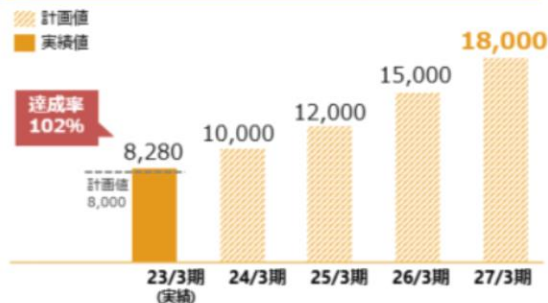
今後もこうした傾向は維持すると考えられ、中古マンションを扱う流通市場の拡大が予測されます。

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)



買取再販引渡戸数	114戸	180戸	230戸	290戸	350戸
買取再販利益率	13.8%	13%	12%	12%	12%
売買仲介取組件数	599件	600件	700件	800件	950件
店舗数	11店舗	13店舗	15店舗	15店舗	15店舗

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

- 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

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人当たり生産性の改善による既存店舗の収益向上に加え、店舗の新設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本年度の2倍に成長させていきます。

初年度 2023年3月期は、売上高の目標である80億円に対して、82億円を達成しました。併せて、富裕層向けビジネスであるウェルスソリューション事業の強化を図っていきます。

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.

売買仲介の出店計画についてですが、これまでは、当社が供給してきたクリオマンションが多く立地する地域で、出店してきました。当社とつながりのあるお客様が多い地域だから、この戦略をとっております。特に供給棟数No.1の神奈川県では、500棟、25,000戸以上の供給実績があり、このエリアが流通事業の基盤となっています。

現在、都内は5箇所を展開しており、2023年4月3日に、旗艦店となる渋谷店を路面店として移設オープンしました。今後は、山の手線の内側をより強化していきたいと思っております。

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.

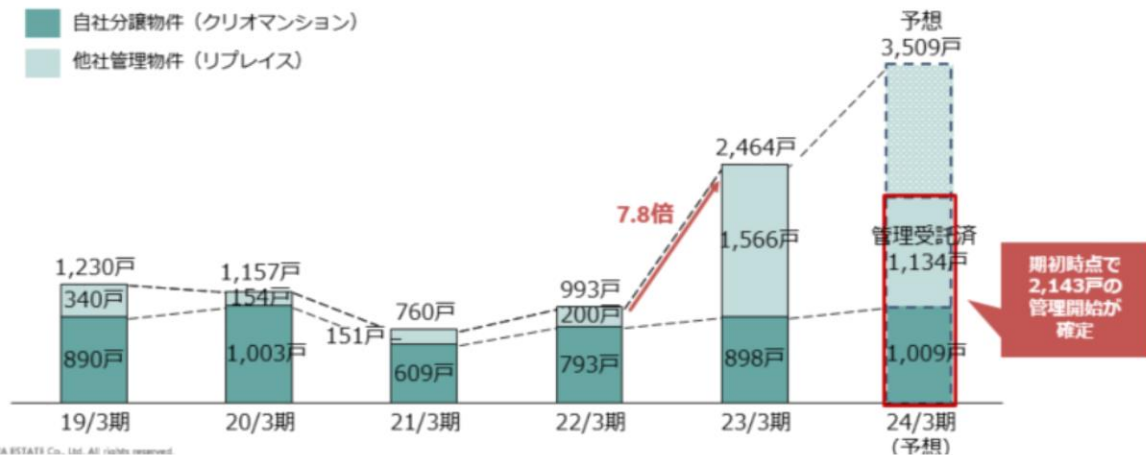
- 分譲マンションのストック戸数は着実に増加
- マンション管理費の上昇傾向
- 大規模修繕工事の需要増加による安定収益源の確保

マンション管理事業についてです。

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、大規模修繕工事の需要増加によって安定収益を確保しており、マンション管理市場全体は中長期的に成長すると考えております。

2023年3月期は他社管理物件のリプレースが大きく増加 引続き受託営業を強化します

新規管理受託戸数の内訳（管理開始ベース）



管理受託の状況です。

濃い緑色が、自社で分譲したクリオマンション、薄い緑色が、他社管理物件のリプレースによる受託です。2023年3月期は、2,464戸のマンションの管理を受託し、そのうち63%の1,566戸がリプレースによる受託でした。2022年3月期の200戸から、7.8倍に増えました。

今期は、3,500戸を超える受託数を予定しており、引き続き、受託営業を強化していきます。



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.

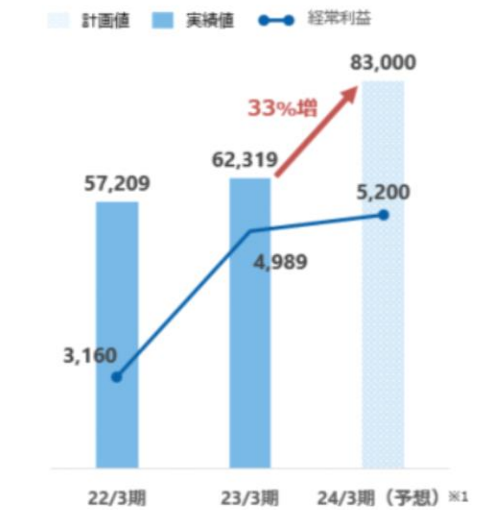
当社が独自開発した「kanri.online」をご紹介しますが、マンション管理業務においてDXを推進することで、業務の効率化を進めております。当社が独自開発した「kanri.online」というシステムは、タブレット端末により、現場の管理員と物件担当者の円滑なコミュニケーションを可能にするソリューションです。

例えば、台風被害で手すりが破損した場合、管理員が現場の写真や動画を撮影して、物件担当者にすぐに伝えることで、協力会社へ即日手配することができます。不具合やトラブル解決が早くなったことで、顧客満足度向上につながっています。

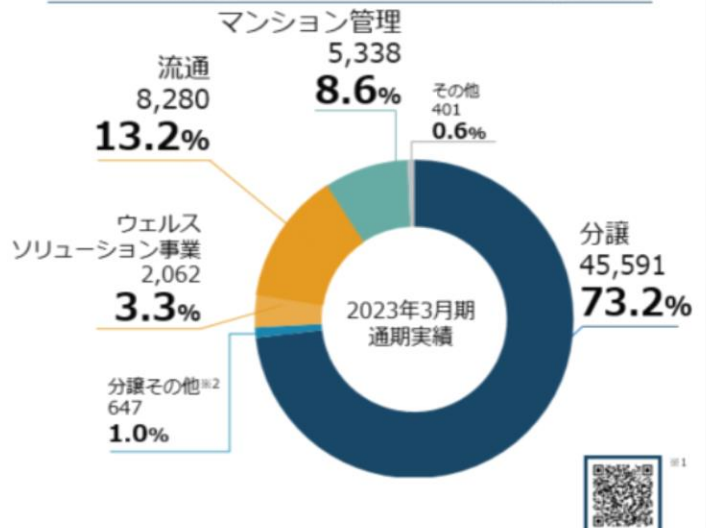
また、外部機関からの高い評価も獲得していて、リプレイス案件の拡充にもつながっています。

36 2024年3月期 業績予想

売上高／経常利益 (単位：百万円)



2023年3月期事業別構成 (単位：百万円)



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

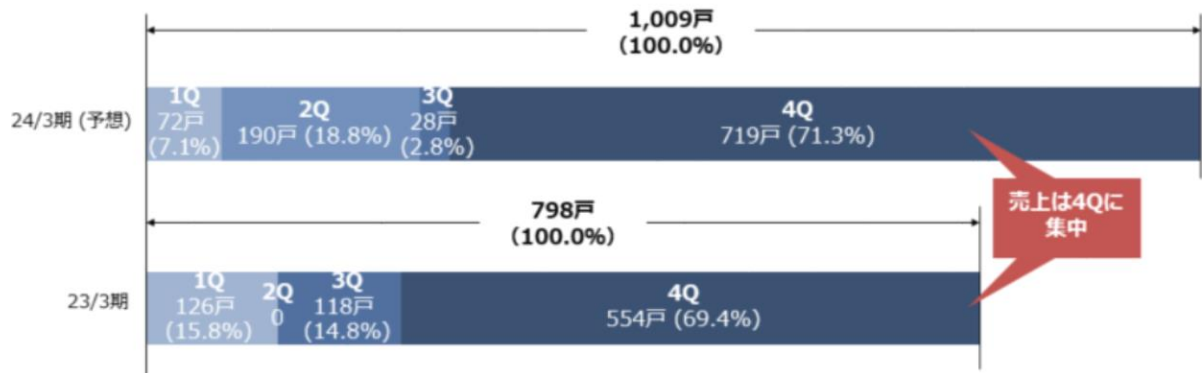
※1 2023年5月11日公表「2023年3月期決算説明資料」 ※2 新築分譲マンション以外の土地・建物の販売

最後に、2024年3月期の業績予想です。売上高は830億円、経常利益52億円を計画しています。売上高は33%の増収、経常利益も増益の見込みです。

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くために掲載しています。

2024年3月期は物件の竣工・引渡し (=売上計上) が第4四半期に集中することで、売上高も第4四半期に偏重

竣工予定 (戸数ベース) ※



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

※新築分譲マンションのみ

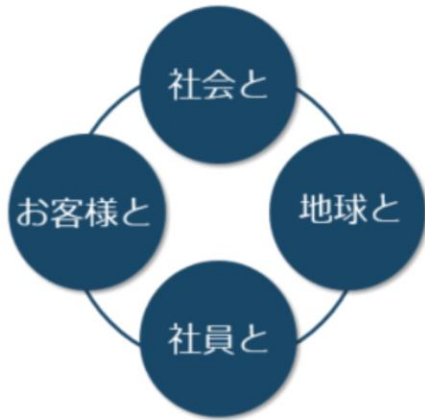
第1四半期から第3四半期にかけては、竣工予定の物件が少ないため、四半期毎の分譲マンション事業の売上・利益については、限定的な業績となる計画です。当社ホルダーの皆様には、四半期決算の利益の数字だけを見て株式を売却するというのではなく、通期の数字とその進捗を見て、検討していただければと思います。当社としては、あくまでも通期での売上・利益の計画達成を重視して、事業を進めてまいります。



続いて、当社のサステナビリティへの取り組みについてご紹介します。

(次スライド・39 サステナビリティについては、お時間の都合上、説明を割愛いたしました。)

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.

当社 CSR 活動の具体的な取り組みをご紹介します。

「CLIO CUP」は、当社の重要な大会の1つで、民間最大級のジュニアサッカー大会です。今年も7月に軽井沢での開催を予定しており、今年で9年目を迎えます。2月には、昨年のU12大会で選ばれた優秀選手たちが、1週間のスペイン・バルセロナ遠征へ出発しました。次世代の子供たちの育成を目指したスポーツ活動の支援をしています。

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.

2016年に北海道との包括連携協定を締結しております。それに基づき、北海道の情報発信をする「ディスカバー北海道」、旭川では中高生を対象とした「感響(かんきょう)プロジェクト」を4年間支援しているほか、ワークショップを通して「北海道の木育(もくいく)」を普及する活動も行っています。

(次スライド・CSR活動への取り組みについては、お時間の都合上、説明を割愛いたしました。)



42 IRサイトのご紹介

明和地所

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



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

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: 原田社長、ありがとうございました。これより、質疑応答に移ります。

それでは、最初のご質問です。株主優待の対象について、保有株 600 株以上なのはなぜでしょうか。

義澤: 義澤でございます。わたくしの方から、今のご質問についてお答えさせていただきます。わたくしども、株主優待を導入しました目的といたしましては、長期のファン株主を増やさせていただくことで、株式の流動性を高めたいということで、株主優待を導入いたしました。本来でございますと、100 株以上保有する株主の皆さまにも、対象としたかったのでございますけれども、いわゆる送料負けが発生してしまう、ということでございます。優待の商品をお届けする時に送料がかかります。優待の商品にかけるお金と送料のバランスが悪くなってしまう心配がございましたので、そのような形にしました。送料負けが発生することによりまして、株主様が、本来得ることができる価値が減ってまいりますので、600 株以上の株主様であれば、それが回避できると考えた次第です。以上でございます。

司会: それでは、続いてのご質問です。流通時価総額向上のために、株式需給緩衝信託[®](※)を設定されましたが、2023 年 3 月末で、プライムの基準を満たしたとありましたが、この信託はどうなったのでしょうか。教えてください。

義澤: 義澤の方からお答えをさせていただきます。今、ご質問がございました、導入をいたしました株式需給緩衝信託[®](※)、これについて、今後どのようになっていくかというところでありますが、(株式)需給(緩衝)信託につきましては、わたくしどもの流通株式比率を高める、ということで導入した次第でございます。その目的については、先ほど原田からご説明申し上げましたように、流通株式時価総額が 100 億円を突破したということで、その目的を一定程度達成したという風に思っております。現在は取得した当社株式を市場需給に与える影響を極力回避する形で、市場での売却を進めているところでございます。売却状況に関しましては、引き続き月に一度月初に公表させていただきます。

司会: それでは、続いての質問です。これからさらに進出を考えているエリア、強化したいエリアはございますでしょうか。また、5 年、10 年後の会社はどのように変わっていきますか。というご質問をいただいております。

原田: 私の方からお答えさせていただきます。5 年、10 年後、会社がどのように変わっていくかということですが、我々のコア事業はマンション分譲事業になります。今力を入れている富裕層向けのウェルソソリューション事業も投資用の賃貸マンションを扱っておりまして、全て取り扱っている商品はマンションに特化しています。

そういった事業を推進する中で重要になるのは、土地の仕入れです。マンションを建てられる用地、これが確保できるかどうか非常に重要な問題となってきます。

先ほどからお話している中で、現在のマンションの供給戸数は、市場全体で、首都圏では 3 万戸、3 万 5 千戸程度です。マンションが売れていた時代ですと、5 万戸 10 万戸と伸びてきた。それが今そこまで伸びてこないのは、土地が確保できないということで供給が追いついていないと考えています。

これから5年、10年後、その中で我々は不動産、マンション、どういう形で住宅を供給するのかというお話をしますけれども、これから市場の中で起きてくる建て替えの問題があります。非常に築年数が経った旧耐震のものが市場の中には数多く存在します。それらの建て替えをご提案できるように、再開発・建替事業部を新設いたしました。さらに、権利調整。小さい土地をまとめてマンションを建てられるようにする。マンションを建てられる土地を作り込んでいく、ということをしてしながら、お住まいをみなさまに届けたいと考えています。5年、10年後に、今以上になっていく、というようなことを将来の姿として見据えた中で、いろいろな仕入れ手法を取り入れていこうというところでございます。

あと、重点的なエリアということがありましたけれども、今、我々が展開している支店が札幌と福岡、名古屋がございまして。さらに大きな政令指定都市に支店を持つということは、今現在は考えておりませんが、地方都市でもいろいろとマンションのニーズというものはあると思っておりますので、より幅広いエリアでの事業展開、ということは考えてまいりたいと、そのように思っておりますのと、我々の展開する支店の北海道と福岡などは、東京からのニーズも非常に高くなってきています。北海道でマンションを1部屋持っておきたい、福岡の中でも1部屋持っておきたい。昔福岡で勤務していて、馴染みもあるので、福岡でオフィスや中古を持っておきたい、そのようなニーズが最近出てきています。このニーズはこれからも高まってくると思っていますので、そのエリアについては重点的に拡大していきたい、そのように思っております。以上になります。

司会: それでは、間もなくお時間となりますので、質疑応答は以上とさせていただきます。以上をもちまして、明和地所株式会社 原田社長によるご講演を終了とします。どうもありがとうございました。

[了]

※株式需給緩衝信託[®]は野村証券株式会社の登録商標です。

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。