明和地所株式会社

個人投資家向けセミナー　【書き起こし】

2024 年 3 月 5 日

イベント概要

[企業名]	明和地所株式会社
[企業 ID]	8869
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	投資家カンファレンス
[イベント名]	個人投資家セミナー
[決算期]	
[日程]	2024 年 3 月 5 日
[ページ数]	41
[時間]	14:00 – 14:50 （合計：50 分、登壇：36 分、質疑応答：14 分）
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 1-5-8　東京証券会館 8 階ホール
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	３名 代表取締役社長　原田　英明（以下、原田） 常務取締役 執行役員　柿﨑　宏治（以下、柿﨑） 執行役員　島津　基実（以下、島津）

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

登壇

司会：それではお時間になりましたので、第 2 部、明和地所の会社説明に入らせていただきます。

明和地所、証券コードは 8869、東証スタンダード市場に上場しております。CLIO マンションの明和地所としてもおなじみ、CLIO ブランドのマンションを展開する企業であります。基幹事業であるマンションの開発、分譲事業をはじめ、不動産売買、賃貸仲介、リノベーション事業、ウェルスソリューション事業、不動産管理業など、多岐にわたる領域で実績を積み上げております。

それでは、会社側のご出席者様をご紹介させていただきます。明和地所株式会社、代表取締役社長、原田英明様。常務取締役執行役員、柿﨑宏治様。執行役員、島津基実様でございます。皆様、どうぞ盛大な拍手でお迎えください。

それでは、本日は原田社長よりご説明を頂戴したいと思います。それでは原田社長、よろしくお願いいたします。

原田：皆様、こんにちは。本日は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まして、誠にありがとうございます。

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

私たちはマンションブランド、CLIO を展開している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。これから 40 分ほどのお時間をいただいて、当社についてお話をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

今、プロフィールの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いたしましたが、2005 年、創業 19 年目に社長職を父から引き継ぎ、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、安全な住まいの提供を目指してまいりました。

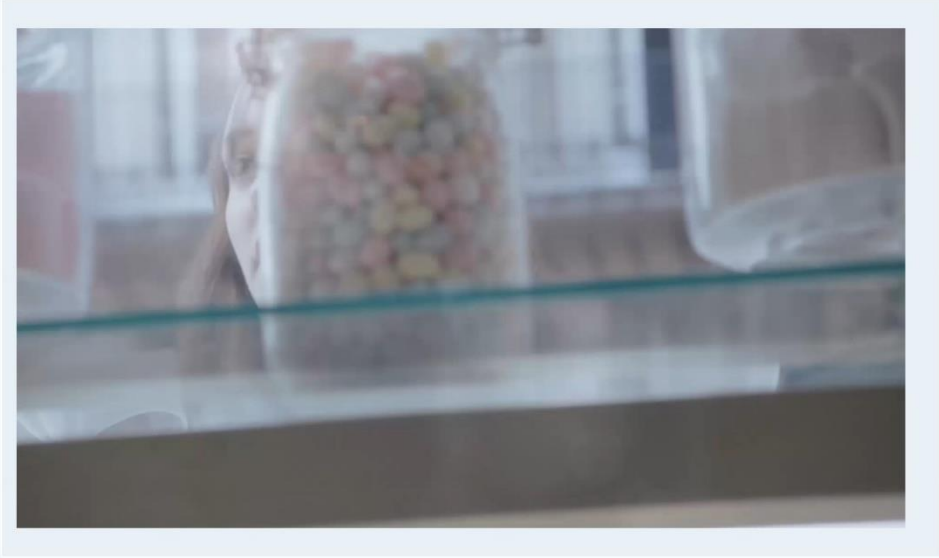
私も自社のマンションを初めて住宅を取得するときには買いましたし、今でも私の知り合いなどにもマンションを取得していただくこともございますが、やはり初めてのマンションを取得したときの喜び、そんなものを直に感じることができ、そのようなことを喜びとしてこの仕事に取り組んでいるということでございます。

私は身長が非常に高くて 191 センチありまして、色も黒いのですが、プライベートではスキーとかサーフィンとか、ゴルフとかスポーツが好きで、そんなものによく取り組んでいます。色が黒いので、怖いなんて言われることはありますが、決してそんなことはありませんので、今日はわれわれの会社の説明を聞いていただければと思います。

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

2 CM紹介

明和地所



CMはこちらから
ご覧いただけます。

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

本日お越しの皆様は、明和地所、あるいは CLIO をご存じでしょうか。今流れているのが、当社の CM です。ここ数年は年 1 回、お正月の時期にテレビ放映をさせていただいております。

映像：クリオマンション、明和地所。

原田：今年も箱根駅伝のときに何度か流れていたので、ご覧になった方はいらっしゃるのではないかと思います。当社の CM はこの曲が特徴で、50 代以上の方からはこの曲知ってる、聞いたことありますと、よく言われております。1990 年に最初の CM を製作しましたが、そのときにオリジナル曲もつくられました。以来、動画のバージョンは時代とともに変わっているのですが、この楽曲はずっと使い続けております。

特にこの CM がスタートした 90 年代、この時代は深夜に F1 の番組で大量に放映されておりました。私も 50 代で、学生のときに F1 ブームってありましたが、今 50 代以上の方はその曲が耳に残っている方も多いという話をよく聞いております。

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

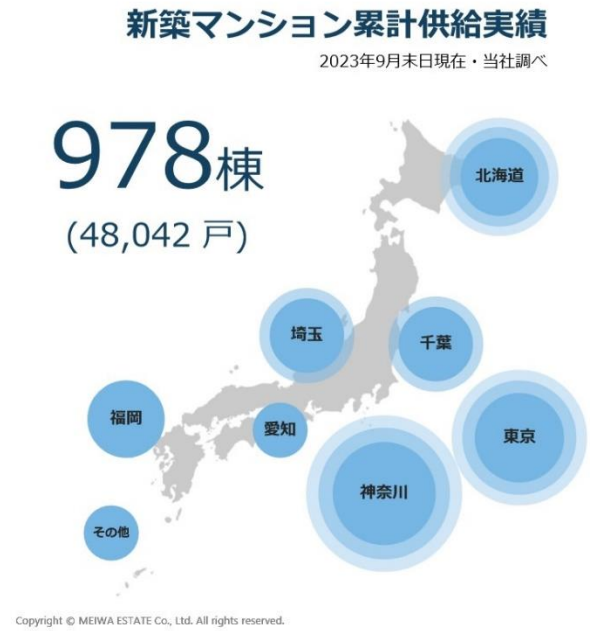
3 CLIOとは

明和地所

創業以来、私どもは CLIO というブランドでマンションを供給しております。この CLIO 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ております。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

明和地所



CLIO クリオ レジダンス大船シーズンテラス
CLIO RESIDENCE OFUNA SEASON TERRACE

所在地：神奈川県横浜市
規模：地上7階建
総戸数：138戸
竣工：2025年6月（予定）

CLIO クリオ葛西シーズンテラス
CLIO KASAI SEASON TERRACE

所在地：東京都江戸川区
規模：地上8階建
総戸数：70戸
竣工：2024年3月（予定）

CLIO クリオ レジダンス八王子セントラルマークス
CLIO RESIDENCE HACHIOJI CENTRAL MARKS

所在地：東京都八王子市
規模：地上15階建
総戸数：132戸
竣工：2026年3月（予定）

CLIO マンションは東京、神奈川の首都圏を中心に、札幌、福岡、名古屋でも供給しております。現在は 978 棟、4 万 8,000 戸を超えております。中でも神奈川県と横浜市では、供給棟数ナンバー

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

ワンの実績を誇っております。こうした豊富な実績はわれわれの強みであり、お客様から選んでいただけるゆえんでも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.

※ 2024年2月13日公表「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」より

2020 年はコロナの影響で引渡しが遅れ、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、売上はおおむね右肩上がりに推移しております。今期については、後ほど詳しくご説明申し上げます。

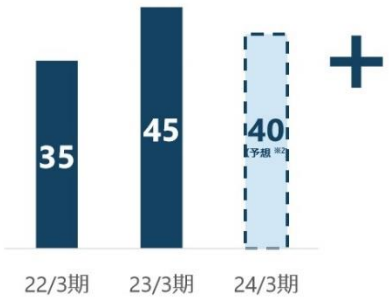
6 配当・株主優待

明和地所

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
3.7% ※1



株主優待

保有株式数	進呈ポイント数
600 株 ～ 699 株	4,000 point
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**

50,000 point ～（3,000株～）の対象優待商品例

とらふぐ料理　4種

ロボット掃除機
ルンバ i3

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

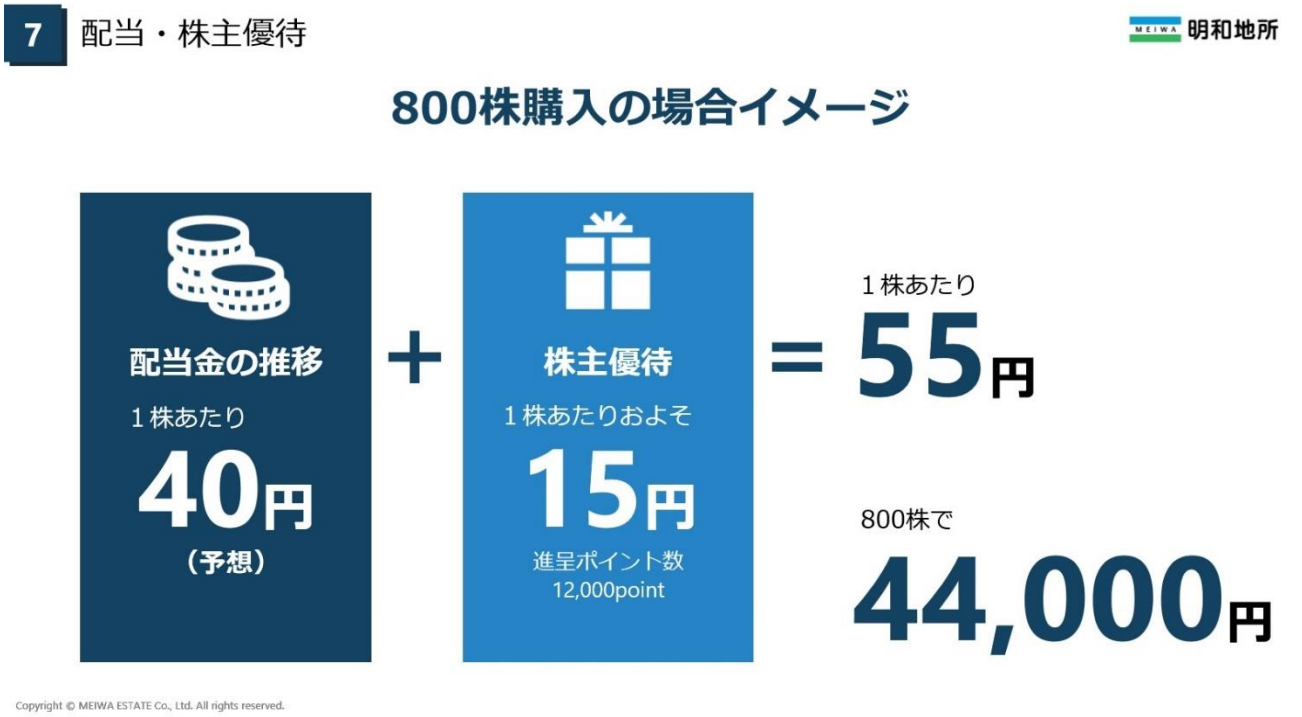
※1　2024年2月22日現在 株価1,071円に対して
※2　2024年2月13日公表「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」より

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

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

株主還元についてです。今期の配当金は 2 月 13 日に修正を発表いたしましたとおり、40 円の予定となります。これは今期の業績の見通しを踏まえ、株主還元強化と財務体質強化のための内部留保充実のバランスを勘案し、このようにいたしました。現在の水準ですと予想配当利回りは 3.7%、2 月 22 日時点ですがこのようになります。

また当社は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。



こちらは 800 株ご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。今期の予想配当金が 40 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。したがって配当と優待の 1 株当たりの合計は 55 円相当となります。800 株所有ですと 55 円かける 800 株で 4 万 4,000 円、総合利回りは 5.1%となります。

なお株主還元に関しましては、今後も引き続き配当性向 30%を目途とする方針で、株主優待も継続してまいります。

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

8 上場維持基準の適合状況

明和地所

中長期にわたり当社株式を保有していただける環境を確保し、成長投資に注力。引き続き企業価値向上に努めます。

スタンダード市場における上場維持基準への適合状況

	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（%）	月平均売買高（単位）	純資産額（億円）
当社の状況※（2023年3月31日時点）	10,199	127,967	110.7	54.5	31,559	299
スタンダード市場上場維持基準	400	2,000	10	25	10	正
適合状況	◎	◎	◎	◎	◎	◎

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

※2023年9月25日公表「スタンダード市場への選択申請に関するお知らせ」より

こちらのスライドは、私どもが上場しているスタンダード市場の適合基準と当社の状況です。2023 年 3 月末日時点において、全ての維持基準を大きく上回って適合しております。株主の皆様には、安心して中長期にわたり当社株式を保有していただくことのできる環境を確保し、成長投資に注力することで、引き続き企業価値の向上に努めてまいります。

9 上場維持基準の適合状況

明和地所

プライム市場の上場維持基準にも適合 TOPIXに組み込まれています※1

プライム市場における上場維持基準への適合状況

	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）	純資産額（億円）
当社の状況	10,199 ※2	127,967 ※2	162.9 ※3	54.5 ※2	1.4 ※4	294 ※5
プライム市場上場維持基準	800	20,000	100	35	0.2	正
適合状況	◎	◎	◎	◎	◎	◎

※1　2023年10月6日公表・(株)東京証券取引所「TOPIXニューインデックスシリーズ」の定期選定結果及び構成銘柄一覧（10月31日実施）より
※2　2023年3月末時点
※3　2024年1月～2月22日（34日間）の平均株価により当社算出
※4　2023年1月～12月の売買代金により当社算出
※5　2023年12月末時点

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

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

ちなみにご覧のとおり、プライム基準におきましても現在も当社は適合状況にあり、TOPIX にも組み込まれております。流通株式時価総額は今年の 1 月から直近の 2 月 22 日までの算出ではありますが 162 億円と、プライム市場の上場維持基準を満たしております。

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、お話しさせていただきます。

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

12 会社概要

明和地所

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 スタンダード市場 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

本社ビル

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 1 人 1 人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が込められた商号となります。

本社は東京都渋谷区です。創業は横浜になります。代表者は私、原田英明。設立が 1986 年で、今から 2 年後、2026 年には創業 40 周年を迎えます。証券コードは 8869 になります。

13 あゆみ

明和地所

1986
横浜で創業

1996
東証二部上場

1998
東証一部上場
レジダンス第一号物件
一部上場記念物件
「クリオ レジダンス東京」

2013
環境共生型住宅第一号物件
「クリオ平和台」竣工
「グッドデザイン賞」受賞

2015
ブランディング
ブランドロゴ改変
CLiO

2016
常設ギャラリー
「クリオ ライフスタイルサロン」
を銀座にオープン

2017
明和地所の仲介
「明和地所の仲介」
子会社より不動産流通事業移管

2019
tukurite
CLiO STYLE RENOVATION
リノベーションブランド
「tukurite（ツクリテ）」スタート

2021
ウェルス
ソリューション事業参入

2021
ZEH-M第一号物件
「クリオ レジダンス横濱綱島」

2023
神奈川県での供給棟数
500棟達成

1980年代	1990年代		2000年代	2010年代		2020年代		2030年～
供給戸数	1994 10,000戸		1998 20,000戸	2005 30,000戸	2014 40,000戸		2020 45,000戸	2023 48,000戸

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

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

次に、当社の歩みです。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 年目には東証二部上場、さらに 12 年目には東証一部へ指定替えをし、供給戸数 2 万戸を達成しました。

当時の CLIO 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、私が社長に就任した 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り、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、土地の仕入れも難しくなり始めます。

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いたしました。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者層、戸建からの買換え需要を取り込み、2014 年、供給戸数は 4 万戸を突破しました。

この頃ブランディングを行い、明和地所と CLIO 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、CLIO 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い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、社員みんながよく考えるようになっ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、おのおのの能力を高めて対応し、仕入部門や建設部門も、お客様のニーズを捉えた商品企画を行っております。

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、さまざまな要因から、住宅を探され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まいりました。

私どもも 2017 年 10 月に中古市場への参入、および既存ストック有効活用を強化し、収益の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おります。また買取再販や tukurite というリノベーションのブランドも立ち上げて、賃貸 1 棟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を 2021 年に立ち上げております。

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

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いたしました。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は底堅く、供給戸数を増やし、現在 4 万 8,000 戸を超え、5 万戸を目指している状況でございます。昨年には創業の礎を築いた神奈川県で、供給棟数 500 棟を達成いたしました。

「40years NEW！」、こちらは私どもの行動指針になります。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 になっていたい。新しい自分たちになっていたい。そのような思いがこもった行動指針となります。グループ横断型で選ばれた社員が、代表となって主体的に策定したものであります。

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

15 ビジョン

明和地所

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、ここに住んでよかったと思えるマンションをつくることが、私どもの使命であると考えております。

価値ある住まい、安心安全な暮らし、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。

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

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て、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、収益を伸ばしてきております。

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

18 マンションの開発分譲事業

明和地所

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

- 神奈川県と横浜市
  新築マンション**供給棟数No. 1** ※
  神奈川県で供給棟数500棟を達成
- **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～2023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.

まず、マンションの開発分譲についてです。昨年は神奈川県で累計供給棟数 500 棟を達成いたしました。また神奈川県と横浜市では、供給棟数ナンバーワンとなっております。私たちの強みは、お客様の声に寄り添った住まいづくりと、徹底した品質管理による企画力です。こうした住まいづくりは高い評価をいただいております。

湘南エリア　茅ヶ崎

明和地所

GOOD DESIGN AWARD 2023

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.

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

当社の CLIO マンションをいくつかご紹介いたします。こちらは昨年 3 月に竣工した、クリオ茅ヶ崎中海岸グランシックです。昨年度のグッドデザイン賞を受賞させていただきました。

こちらは茅ヶ崎の閑静な住宅街にあるのですが、こちら入札といって、競争の中で土地を取得しております。普通の企画をしたのではこの入札に勝てないこともあって、特別際立った企画、全戸 100 平米という企画を立てまして、地域にそのようなものがなかなかなかったこともあり、富裕者層の方を中心に、非常に好調に販売が進捗した物件になります。その上で、グッドデザイン賞も取得させていただいたかたちです。

クリオ茅ケ崎中海岸グランシックもそうですが、こちらのスライドは当社のマンションで採用しているワイドスパンの間取りの図でございます。一般的にはバルコニー側の開口部は 6 メーター前後が一番多いんですが、当社は約 8 メーター前後のワイドスパンにこだわってつくっております。

向きとかいろんなものがそのマンションの要素としてあると思いますが、確かに日当たりが良いほうがいい。だがこのワイドスパン、短い時間でもより多くの光を採り込めるプランが、お客様のニーズに合致しているんじゃないかという思いもありまして、マンションは 24 時間いますので、昼だけいるわけじゃないと。夜いる時間も長い。それであればスパンの広い、より住みやすい間取りを提案していきたいことから、このような間取りのこだわりを持っております。

さらに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、十分な居室空間を確保することができるところが特徴となっております。

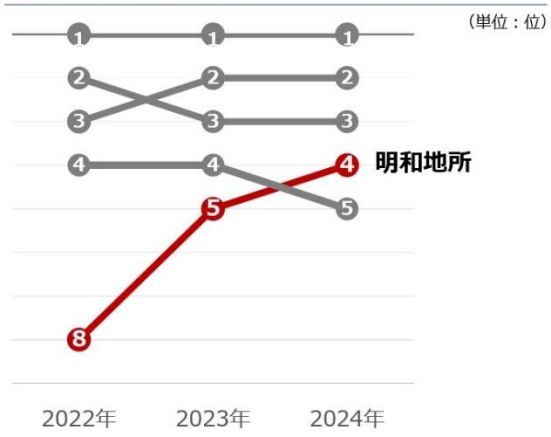
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

19 マンションの開発分譲事業

明和地所

オリコン顧客満足度ランキング 新築分譲マンション 首都圏の評価項目「デザイン」でも評価が向上

オリコン顧客満足度ランキング 新築分譲マンション 首都圏
デザインランキングの推移※



	2024年 オリコン顧客満足度ランキング 新築分譲マンション 首都圏 デザインランキング
1位	住友不動産
2位	三井不動産レジデンシャル
3位	野村不動産
4位	**明和地所**
5位	東京建物

※2022年～2024年 オリコン顧客満足度ランキング 新築分譲マンション 首都圏 デザインランキングを加工

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

こちらは先月発表されました、2024 年オリコン顧客満足度ランキングです。新築分譲マンション、首都圏の評価項目のデザインで 4 位にランクインさせていただきました。実際に CLIO マンションに住んでいる方々の満足度をランキングしたものですが、年々満足度が上がってきております。

都心エリア　八丁堀

明和地所

「ZEH-M Oriented」認定マンション

クリオ ラベルヴィ中央湊

所在地：東京都
中央区
総戸数：28戸
竣工：2025年1月
（予定）

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

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

こちらのクリオラベルヴィ中央湊は、来年１月に竣工予定ですが、高断熱で高効率な省エネ性能に優れたマンションで、ZEH マンション Oriented 認定を取得しております。規模は小さいのですが、立地と価格帯のバランスが優れていることで、早期に完売した物件でございます。

こちらはクリオ市谷薬王寺。これは今販売している物件ですが、ほぼ完売という状況まで進んでおります。

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

こちらがクリオ横浜ザ・グラン。こちらは横浜の駅から徒歩 5 分という立地環境もあって、こちらも現在販売中ではありますが、半分以上成約いただいている物件になります。

次に二つ目の柱である、不動産流通事業についてお話しします。繰り返しになりますが、新築分譲事業で 38 年にわたって培ってきた信頼と実績があること、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となっております。

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自社調べとはなりますが、98.3%となっております。

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

21 不動産流通事業　ウェルスソリューション事業

明和地所

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 横濱桜木町スイート

所在地：神奈川県横浜市
総戸数：32戸

クリオ ラベルヴィ 元浅草

所在地：東京都台東区
総戸数：37戸

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

※上記2物件は2024年3月期実績

不動産流通事業では、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を提供する、ウェルスソリューション事業も行っております。資産形成のための 1 棟賃貸マンションの取扱い、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。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、当社の強みです。

主力商品は 5 億円から 20 億円、今期は 2 棟の引渡しを行いました。さらに今期は仕入れに注力し、第 3 四半期累計で仕入高 98 億円の商材を確保しており、事業拡大のための分譲事業だけではない、多角的な仕入れを推進しております。

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

22 不動産流通事業　買取再販事業

明和地所

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**

訪問査定
買取
再販

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㎡

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

※2023年3月期実績ベース

買取再販事業では、お客様がお持ちの不動産を当社が直接買い取っております。その後、リノベーションで不動産の価値を向上させ、中古再生住宅として販売いたします。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を特徴としております。

23 不動産流通事業　リノベーション事業

明和地所

「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**

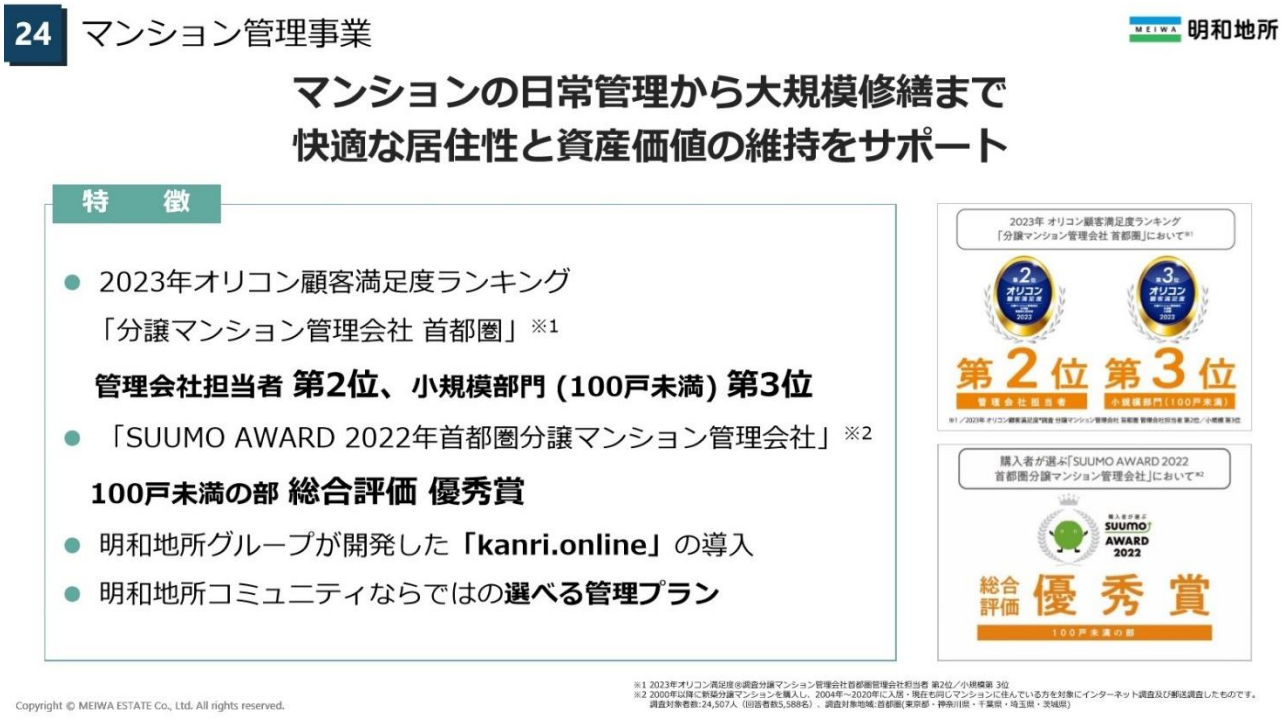
tukurite
CLiO STYLE RENOVATION

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

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、世界に一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。

（次のスライド、買取再販事業・リノベーション事業の事例 2 枚については、お時間の都合上、説明を割愛いたしました。）



最後に三つ目の柱である、マンション管理事業になります。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、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。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。グループ会社である明和地所コミュニティは、オリコンや SUUMO による顧客満足度ランキングでも、高い評価を得ております。

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

25 マンション管理事業

明和地所

「お客様の声を聴く」ことを大切にしたマンション管理が第三者による顧客満足度調査においても高く評価

2023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」

	管理会社担当者
1位	三井不動産レジデンシャルサービス
2位	**明和地所コミュニティ**
3位	野村不動産パートナーズ

	小規模（100戸未満）
1位	三井不動産レジデンシャルサービス
2位	東京建物アメニティサポート
3位	**明和地所コミュニティ**

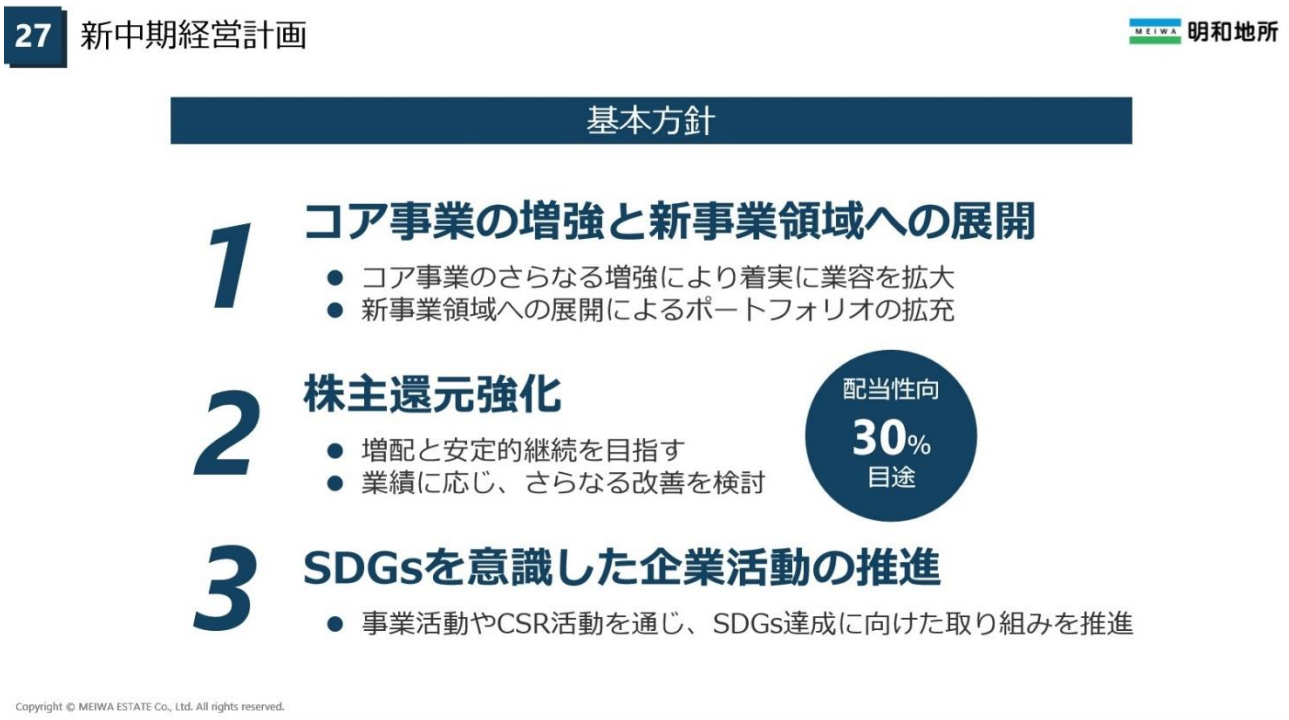
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

こちらは 2023 年オリコン顧客満足度ランキングになります。管理会社担当者部門で第 2 位、世帯数 100 戸未満の小規模部門で第 3 位と、お客様の声を聞くことを大切にしたマンション管理が、高い評価をいただいております。

以上が、明和地所の柱となる三つの事業となります。

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

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。



新中期経営計画では、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、業容拡大の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。株主還元の方針を、配当性向 30%を目途といたしました。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中、企業の成長と SDGs を意識した企業活動の推進を目指しております。一昨年には、サステナビリティ基本方針を開示しました。

この三つの方針に沿った企業活動を推進していくことにより、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つながるものと考えます。

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

28 分譲事業

明和地所

経営計画 創業以来の収益源。コア事業として取り組む

売上高（目標） （単位：百万円）

	23/3期 (実績)	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
引渡戸数	841戸	802戸	1,100戸	1,150戸	1,200戸
利益率	22.8%	18%	18%	18%	18%

- 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.

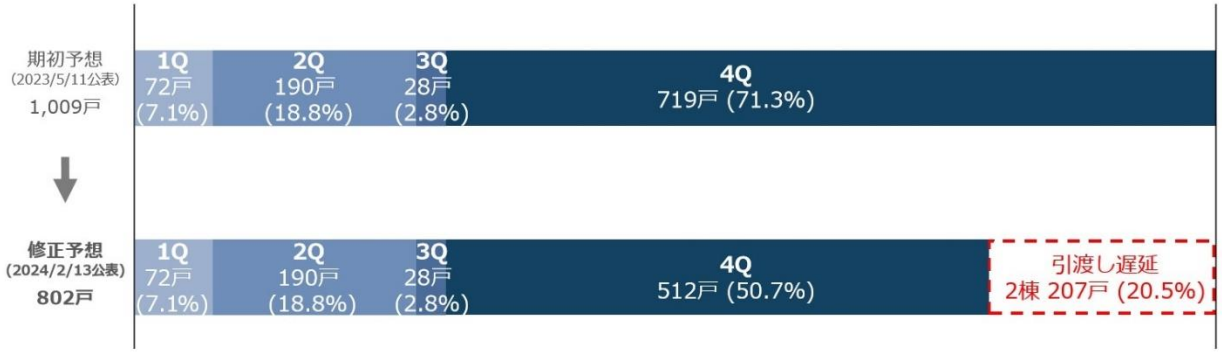
分譲事業の経営計画です。創業以来の収益源として、コア事業として取り組んでおります。都心、駅近、高級住宅地などの好立地を中心に強化します。また自社販売という強みを生かし、顧客のニーズを迅速に反映した商品企画を強化し、お客様の声に寄り添った住まいづくりを推進してまいります。今期の業績については、2 月 13 日に通期業績予想の修正を公表しております。第 3 四半期には前年同期比で増収増益でしたが、期初通期予想に対しては減収減益の予想となっております。

29 分譲事業

明和地所

第4四半期に竣工・引渡しを予定していた新築分譲マンション2棟の引渡しが来期へずれ込む予定

2024年3月期 竣工予定（戸数ベース※）

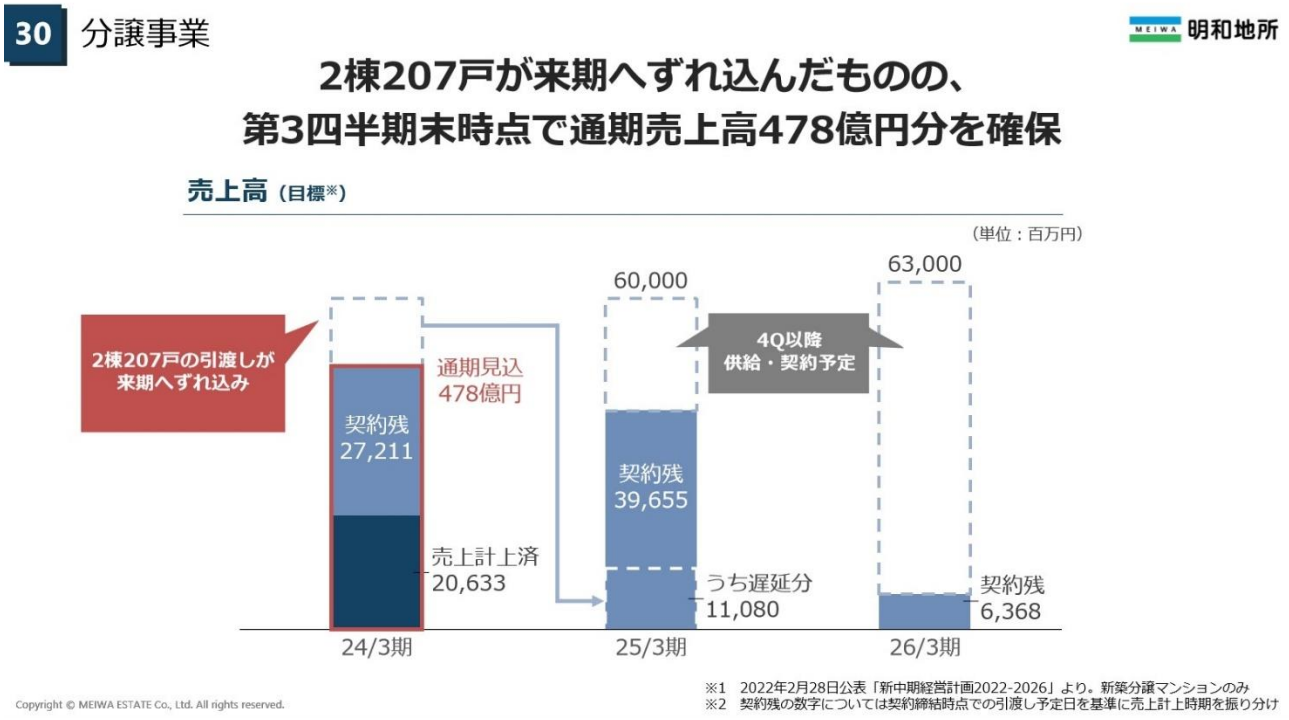


Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

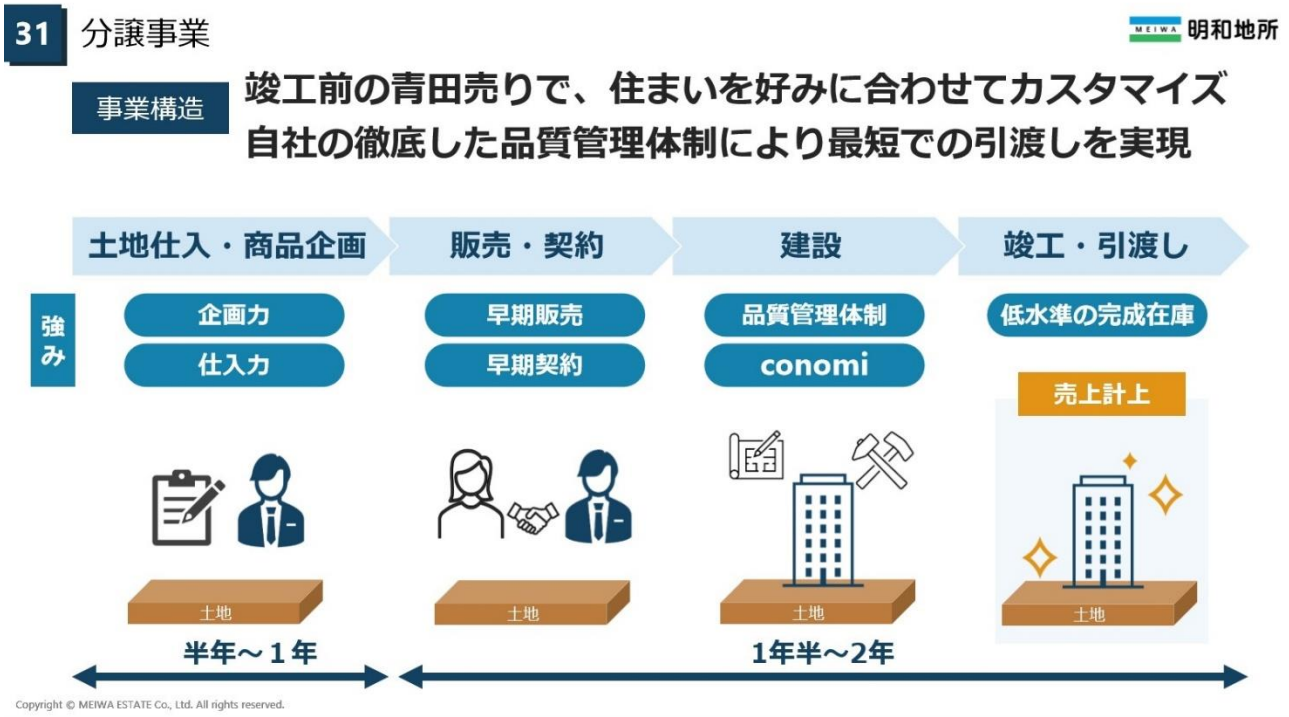
※新築分譲マンションのみ

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

理由としては、第 4 四半期に竣工引渡しを予定していた新築分譲マンション、2 棟 207 戸の引渡しが来期へずれ込んだことによります。なお、この 2 棟 207 戸については全て完売しております。



こちらは売上ベースでの、今期以降の売上計上予定のイメージです。今期は第 3 四半期末時点で、通期売上高 478 億円分を確保しています。来期は遅延分の 110 億円を含んで、396 億円分を確保しております。引き続き販売を強化しながら、契約を積み増してまいります。



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

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、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、われわれの強みとなります。また、その土地の持つポテンシャルとお客様ニーズを組み込みながら、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、商品企画の評価は高いです。

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することですが、こちらで販売を開始いたします。当社は自社に営業部門があり、100 名ほどの営業担当者がおります。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っております。これも当社の強みといえると思います。

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管理を行い、高品質なマンションを建てることが可能となっております。当たり前のことではありますが、これも当社の強みといえます。

また当社では conomi というオリジナルのセレクトシステムがあり、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。

早期契約が可能な当社だからこそ、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。これも当社の強みとなっています。

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、完成在庫は非常に少なくなります。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、これも当社の強みといえるかと思います。

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

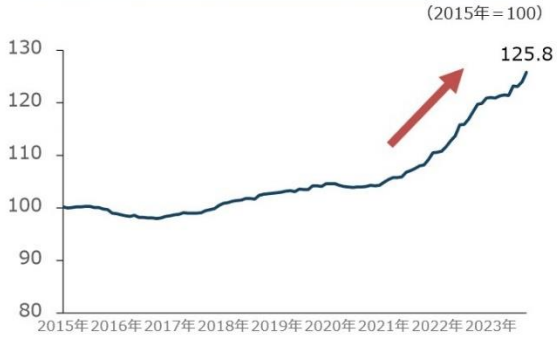
32 分譲事業

明和地所

市場環境

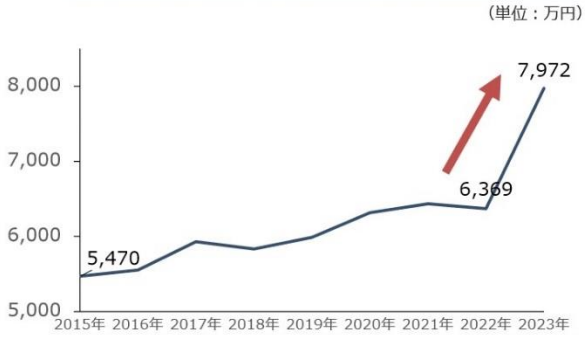
建築コストは上昇を続け、販売価格も上昇
資産価値の下がりにくい駅近物件など厳選した仕入れに注力

建築費指数の推移



出典：一般社団法人建設物価調査会
「建築費指数（2015年基準 工事原価（東京）・RC集合住宅」を加工

首都圏マンション平均価格の推移



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 2015年のまとめ～2023年のまとめ」を加工

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

こちらは分譲事業の市場環境です。左のグラフのように、ここ 2 年間で 2 割程度と建築費の高騰が続いており、マンションの販売価格も大幅に上昇しています。こうした厳しい環境下においても、お客様に選んでいただける商品を提供できるよう、上昇した建築コストでも商品化できる物件（土地）を厳選し、仕入れを行っております。

33 分譲事業 － 建築費上昇への対策 －

明和地所

VE（バリューエンジニアリング ※）を実施
施工会社と協力しながらコスト圧縮を図り、安心・安全なマンションを提供

	VE（バリューエンジニアリング ※）			
	同じ機能で コスト削減	同じコストで 機能を向上	低コストで 機能を向上	コストを上げて 機能をさらに向上
価値	↑	↑	↑	↑
機能	→	↑	↑	↑
コスト	↓	→	↓	↑

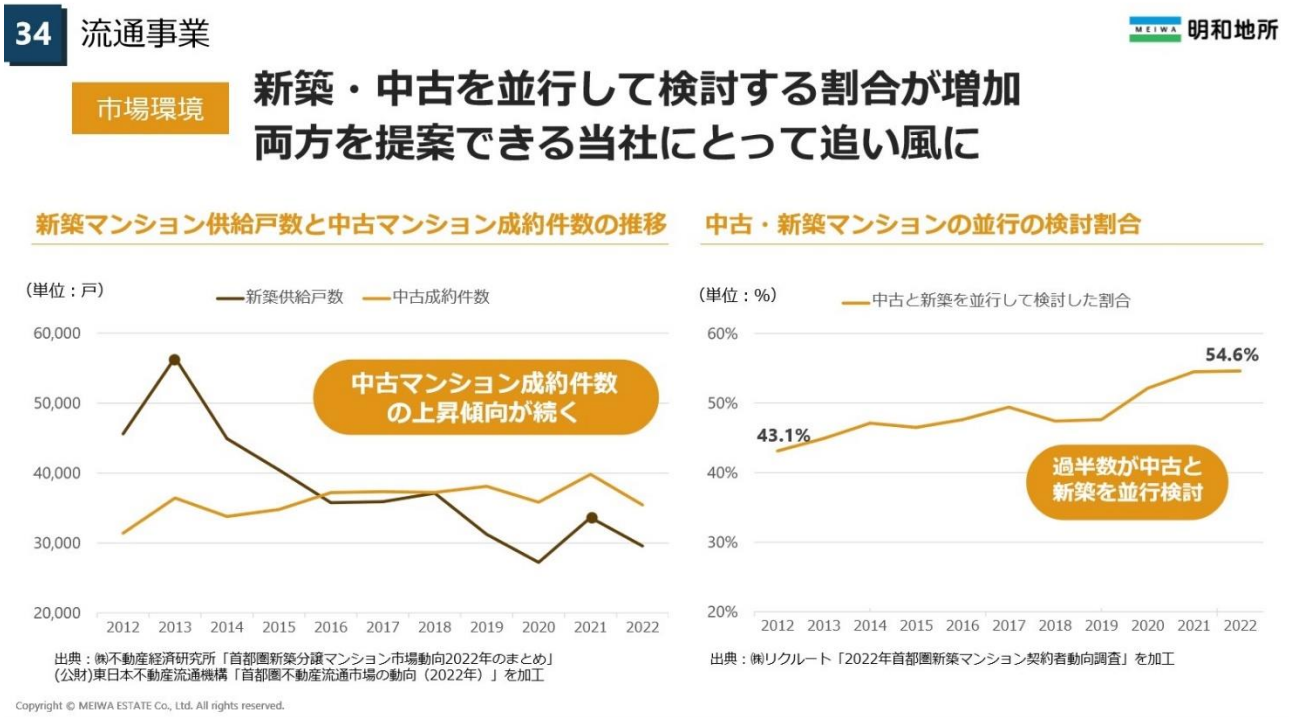
※製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上をはかる手法
（引用元：（公社）日本バリュー・エンジニアリング協会 ホームページより）

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

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

また建築費高騰への具体的な対策として、バリューエンジニアリングを実施しています。当社では社内に設計や積算の部門があり、専任の担当者が施工会社と協力しながらコストの圧縮を図り、部材や設備機器などについて、機能は維持したまま低価格なものに変更しつつも、住まい心地を損なわせない商品開発を行っております。

こうしたバリューエンジニアリングには、相当の時間を要します。厳しい建築環境は今後も続くと考えられますが、コスト削減を図りながらも工夫を凝らして価値を保ち、引き続き安心安全で、上質なマンションを提供できるよう努めてまいります。



次は二つ目の柱、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 5 万 7,000 戸から、2021 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。

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

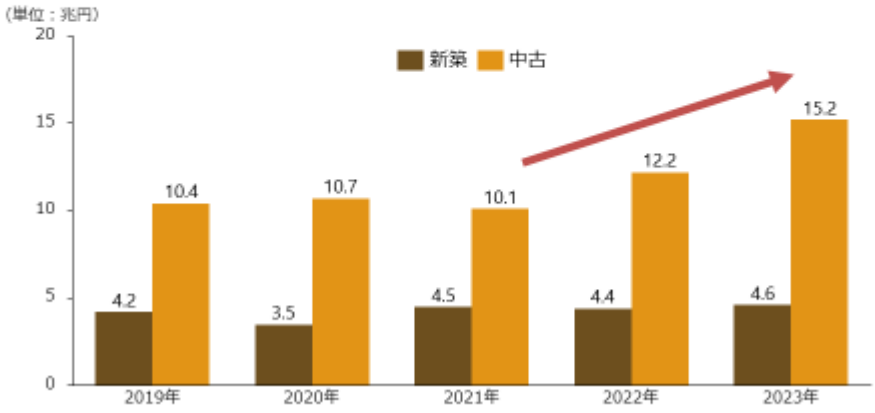
35 流通事業

明和地所

市場環境

新築マンションの供給が限られる中、中古マンション市場規模は15兆円市場まで拡大

全国　新築・中古マンション市場規模（＝一戸平均価格×戸数の推移）



出典：(株)東京カンテイ「新築・中古マンションの市場動向（全国）2024年2月1日」を加工

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

また、新築と中古マンションの市場規模についてです。濃い目の新築マンションの市場が 4.6 兆円程度で推移しているのに対して、薄い色の中古マンションの市場は 2021 年頃から増えており、新築マンションの 3 倍まで拡大しております。

今後もこうした傾向は維持されると考え、当社としても流通事業を通して中古市場の取込みを強化してまいります。

36 流通事業

明和地所

経営計画

既存店舗の収益向上を図る

売上高（目標）　（単位：百万円）

	23/3期 (実績)	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
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%
売買仲介取扱件数	599件	600件	700件	800件	950件

- 既存店舗の収益向上により業容を拡大
- 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

- 首都圏と支店展開済エリアでの拡充
- 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.

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

これは流通事業の経営計画です。売買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を行います。

また今期について、売買仲介、買取再販ともに好調に推移しており、富裕者層向けビジネスであるウェルスソリューション事業も、第 3 四半期累計で仕入高 98 億円の商材を確保しておりますので、引き続き強化を図ってまいります。

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 CLIO マンションが多く立地する地域で出店してまいりました。当社とつながりのあるお客様が多いエリアだからです。特に供給棟数ナンバーワンの神奈川県では 500 棟、2 万 5,000 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おります。

現在、都内は 5 カ所に店舗を展開しております。昨年 4 月には旗艦店となる渋谷店を路面店として移設オープンし、山手線の内側をより強化していきたいと思っております。

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

38 管理事業

明和地所

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)

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

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

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

これはマンション管理事業の市場環境についてです。グラフはマンションのストック戸数の推移です。着実に増加しており、2022 年には 694 万戸になっています。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。

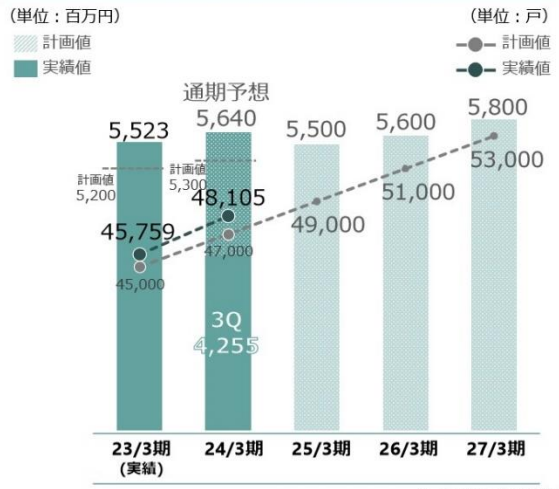
39 管理事業

明和地所

経営計画

ストック収益の安定的拡大を図ります

売上高（目標）　管理戸数（目標）



- 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首都圏 分譲マンション管理会社」において（※1）

100戸未満の部 総合評価 優秀賞

2023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」において（※2）

管理会社担当者 第2位　小規模部門（100戸未満） 第3位

※1 【分譲マンション管理会社の部 調査概要】2000年以降に新築分譲マンションを購入し、2004年～2020年に入居・現在も同じマンションに住んでいる方を対象にインターネット調査及び郵送調査したものです。調査対象者数:24,507人(回答者数5,588名)、調査対象地域:首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、茨城県)

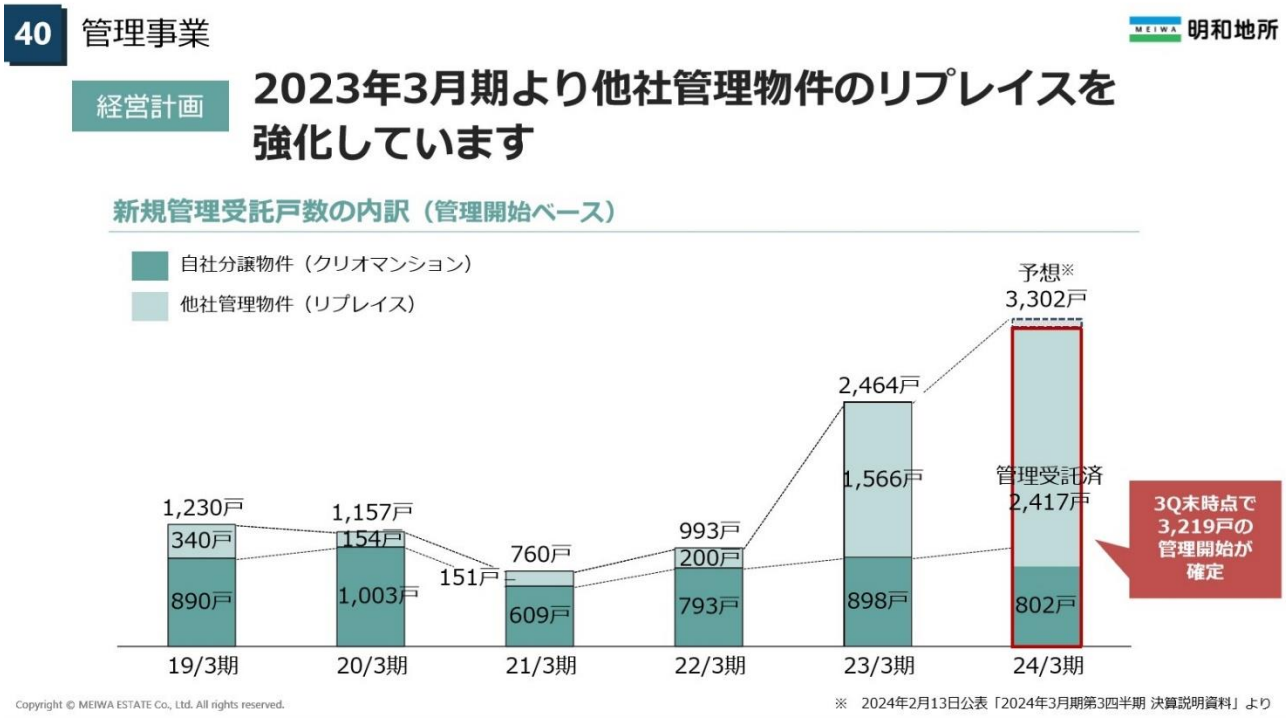
※2 2023年オリコン顧客満足度®調査 分譲マンション管理会社 首都圏 管理会社担当者 第2位／小規模 第3位。この認定ラベルはオリコン顧客満足度®調査が公式表示したことを承認しています。

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

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

マンション管理事業の経営計画です。管理戸数は最終年度に 5 万 3,000 戸を目標とし、2023 年 3 月期から 8,000 戸増加させる計画です。

初年度に引き続き、今期も目標の 4 万 7,000 戸、53 億円を上回り、4 万 8,000 戸、56 億円で通期を達成予定です。その半数は他社管理物件の受託、いわゆるリプレース獲得で積み上げています。



こちらは管理受託の状況です。濃い緑色が自社で分譲した CLIO 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。ここ数年リプレースを強化しており、今期は 2,500 戸程度の他社管理物件の獲得ができております。

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

次に、当社が開発した kanri.online を紹介しますが、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。

当社が独自に開発した 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。不具合やトラブルの解決にいち早く対応できることで、顧客満足度の向上につながっております。

また、オリコンなど第三者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つながっております。

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

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いたします。

当社は 2013 年に竣工したクリオ平和台以降、CO2 削減や省エネ対策を施した環境共生型マンションや、ZEH マンションの開発に注力しております。

これからも暮らすことがエコになる、地球の未来を考える住まいを提案し、事業の成長とともに、環境負荷の低減と脱炭素社会に向けた取り組みを推進してまいりたいと思っております。

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

（次のスライド、44 CSR 活動への取り組み、CSR 活動への取り組み事例 2 枚については、お時間の都合上、説明を割愛いたしました。）

46 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.

最後になりますが、本日お伝えできなかった内容もあるかと思いますので、ぜひお時間のあるときに当社企業サイト、株主、投資家様向けのページをご覧いただけたらと思います。

以上で、私からのご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。

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

質疑応答

司会 [M]：原田社長、詳しいご説明ありがとうございました。

それでは、会場の皆様からのご質問を受けたいと思います。では、ご質問のある方。

質問者 [Q]：最初にご説明くださいました、オリコン顧客満足度ランキングで、2022 年の 8 位からたった 2 年間で 4 位に上昇しているんですが、この 8 位から 4 位という急激なランクアップには、どういった要因が考えられるのでしょうか。

柿﨑 [A]：では、私から回答させていただきます。オリコンランキングにつきましては、当社の中でいろんな顧客満足度の施策をやっておりまして、それを具体的にご紹介いたしますと、

まず商品企画についての企画会議につきましては、以前やっていたものよりかなり高い頻度でやっておりまして、その商品自体のグレードアップが図れているのが一つ、あると思います。

もう一つに関しましては、いわゆる顧客満足度を商品企画だけではなくて、営業の現場ですとか、それからアフターサービスも含めた売却後の満足度を上げるところまで、一気通貫するという見直しをしましたので、その部分が非常にうまく反映されているのではないかと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続きまして、ご質問がある方。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。昨今の、ご説明にもあったんですが資材高騰、人件費高騰で、マンションの販売価格が例えば首都圏だと 1 億円超えるとか、そういう話も聞きますが、今後の展望です。

これだけマンションの新築価格が上がって、当然買える方は例えば若い人であればダブルインカムで、共稼ぎで、しかもある程度の収入がないと、なかなか難しいような感じもします。それで一方で、これから金利も上がろうという動きも、近い将来なっていくんじゃないかと思うんですが。

それでも例えば御社の今後、中計、2〜3 年後でもいいですが、期近でも。この不動産の販売は非常に厳しいようにも思うんですが、その中でも御社は発展していくと思われますかと。その対応策というか、見通しをお聞かせください。

それで一方で、新築は今申し上げたとおりなんですが、ご説明にもあったリノベーション。これは例えば築 20 年とか 30 年の例がパンフレットには書かれていますが、この中古リノベーションは

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

築何年ぐらいのものをターゲットにして、今後のマーケットの予想は非常に期待できるものなのかどうか。その辺の見通し、あるいはご意見、ぜひお伺いしたいです。以上です。よろしくお願いします。

原田[A]：新築のマンションの今後の見通しについては、私から説明させていただいて、リノベーションについては担当している柿﨑から説明させていただきます。

おっしゃるとおりで資材は高騰、非常に上がっています。確かに億超え、億半ばとか 2 億とか、そのような案件も増えてきているのが事実です。ですから当社の戦略とすると、資材がこれだけ高騰している。高騰しているから外のエリア、今まで低価格だったエリアで値段が上がってもいけるんじゃないかという判断は、正直あまりそこは持っていません。それよりも、やはり都心の中心部で、本当に面で見るのではなくて点でその土地を見ていく。富裕者層の方々に評価いただけるような、そのような土地を厳選して仕入れていくことに注力しております。

正直マンションが高嶺の花になって、一般の所得の方では買えないことも確かに事実としてありますが、そうはいっても富裕者層の方、先ほどご指摘のあったダブルインカム、もしくはそのダブルインカムももう一段上の所得層の方。そのに方々ついては、まだまだ買いたい意欲は旺盛にある。

それと何よりも供給戸数が、これだけ売れているにもかかわらず、年間首都圏でも 3 万戸台から動いていないんですね。それに伴って中古の市場が上がってきている。そうすると都心にまだまだ住宅を持ちたいニーズは強くあると見ているところであります。

今後の市況がどうなるかは誰にも分からないところがありますが、今のこの旺盛なニーズを見ていくと、本当に評価される、本当に良いものを供給できれば、まだまだそのニーズは底堅いんだろうなと判断しているところでございます。

リノベーションにつきましては、柿﨑から説明させていただきます。

柿﨑 [A]：リノベーションについては、私から回答させていただきます。まずご質問いただきました、リノベーションするマンションの購入基準についてでございますが、複数購入基準はあるのですが、一つ大きなところで申し上げますと、確か昭和 56 年だったかと記憶しているのですが、耐震基準が変わりまして、新耐震基準に変わりました。ですので一義的にはこの新耐震基準以降のマンションを買うのが、一つ大きな基準となっております。

あとは基本的には不動産ですので、それ以外のことといたしましては不動産が持つポテンシャルです。立地条件ですとかを加味して、購入しております。

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

ただし皆さんご承知のとおり、特に都心部に関しましては、なかなか良い場所に新築マンションを建設する土地が非常に少なくなっていることでいきますと、中古マンションをリノベーションして高付加価値にしたものにつきましては、非常に高い値段で売れている事実もございますので、より良い場所につきましてはその耐震基準如何にかかわらず、当然法的なものを確保しながらですが、購入を決めております。

今後につきましてもこのリノベーション市況は今申し上げたとおり、新築マンション供給数が少なくなっている。本当に良い立地ではなかなか出せないことを鑑みますと、市場としてはさらに伸びると感じておりますので、当社といたしましては良い立地の場所のリノベーション事業、買取事業であれば、より積極的にこれからも行っていきたいと考えております。

質問者 [Q]：すみません、一つだけ。リノベーションは、耐震基準のマンションって大体何年ぐらい経ったものはリノベーションしたほうがいいとか、そういうガイドラインみたいなものはあるんでしょうか。

柿﨑 [A]：ガイドラインというか当社に関して申し上げますと、当社は全ての買取物件、リノベーション物件につきまして、購入する前に中の現地を見させていただいています。その見させていただいた中での判断が一番大きいんですが、基本的には 10 年を超える、ないしは 15 年を超えるものですとフルリノベーションと申しまして、床材、それから壁紙、あと水回り一式等を含めまして全て交換して、フルリノベーションマンションとして売ることが多いですね。

逆に例えば築 5 年ぐらいしか経過していないものですとか、10 年以下であっても非常にきれいなものにつきましては壁紙ですとか、あと一部水回りですとかだけを交換して、販売することもございます。

司会 [M]：よろしいですか。ありがとうございました。続きまして、ご質問。

質問者 [Q]：すみません、質問じゃないのですが。このパンフレットにあるクリオライフスタイルサロン銀座の件なのですが、東京スター銀行の隣で図面が出ているんですが、私、一応東京スター銀行が取引先なのですが、この銀座支店は本店の溜池山王と統廃合されて、今はないはずじゃないかなと思うんですが。その点、いかがなんでしょうか。

柿﨑[A]：すみません、多分地図のことをご質問いただいていらっしゃるんですよね。

質問者 [Q]：はい。目印として隣に東京スター銀行があって、今は多分看板もなくなっているはずだと思うんです。

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

柿﨑 [A]：そうですか、すみません。今すぐの確認がなかなか難しいことでございますが、もしご指摘のとおり間違っていましたら、速やかに訂正させていただきます。

質問者 [Q]：オレンジ色の看板がもうなくなっていると、多分気がつかないと思うんですよ、訪れる方、おそらく。目印として。

柿﨑[A]：ご指摘、ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続きまして、ご質問は。よろしいですか。では、まだ質問時間が若干あるようですが、事前にこちらにいただいております質問が何点かございますので、こちらからご質問をさせていただきたいと思います。

質問者 [Q]：スタンダード市場を選択したようでございますが、今は上場基準を大きくクリアしているようです。流動性を高めるために株主優待を導入したと聞いておりますが、今後株主優待の方向性はどうなるのでしょうか。

島津[A]：それでは、私、島津からご回答申し上げたいと思います。当社は株主優待を、流動性の確保で行っております。株主優待につきましては、株主様に非常に好評であると聞いております。新規の株主の方の流入など、流動性の確保に役立っていると考えております。

海外機関投資家の流入など、既存の株主の方にも良い影響を与えると認識しておりますので、したがって今後も現時点での変更は考えておらず、継続してまいりたいと思っております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。では株主優待制度は継続で、頂戴してまいります。

質問者 [Q]：最後、こちらから。これまでにない新たな事業として、ホテル開発事業部に関するリリースが出ておりましたが、具体的にはどのような構想なのでしょうか。

原田 [A]：私どものホテル事業は、まだ経験値がありません。これまでの用地の仕入れ、建設、デザインの知見を生かして、事業ポートフォリオの多角化の一つの可能性を検討していく部署として発足させました。

今後さまざまな調査を行いながら、具体的な案件につなげていきたいと思っておりますし、今現在、札幌でも一つ土地は取得しておりますが、他に検討しているものもあるところであります。土地はマンションだけではなくて、やはり市場に出てくればさまざまなものに活用されていくので、そのようなことをわれわれも今後の事業の中に入れていくことで、会社そのものの成長を促していきたいと考えております。

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

司会 [M]：詳しいお話を聞けてよかったと思います。ありがとうございます。なお明和地所、本日前引け時点での株価でございますが、1,083 円となっております。本日の説明を踏まえまして、皆様のポートフォリオの一環としてご検討いただけましたら幸いでございます。

以上をもちまして、第 2 部明和地所の会社説明会を終了いたします。原田様、柿﨑様、島津様、重ねて本日は誠にありがとうございました。皆様、改めて盛大な拍手でお送りくださいませ。

ありがとうございました。

［了］

事前の承諾なしに本資料に掲載されている内容の複製・転用等を行うことを禁止します。

【免責事項】
●本資料の作成に当たり、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、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、大きく差異が生じる可能性があります。

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