



明和地所株式会社

2024 年 3 月期 決算説明会

2024 年 5 月 21 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]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 4 四半期
[日程]	2024 年 5 月 21 日
[ページ数]	48
[時間]	10:00 – 10:44 (合計：44 分、登壇：32 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	100-6307 東京都千代田区丸の内 2-4-1 丸ビル 8 階 丸ビルカンファレンススクエア Room4
[会場面積]	200 m ²
[出席人数]	30 名
[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 柿崎 宏治（以下、柿崎）

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

執行役員

多呂 裕之（以下、多呂）

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



要旨

MEIWA 明和地所

- 24/3期の業績については、前期比で増収減益となった
 - 分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、分譲事業で減益
 - 2月に公表した通期修正予想を上回って着地
 - 24/3期の期末配当金は、1株当たり40円を予定
- 中期経営計画2027を公表
 - 市場環境の変化を受け、25/3期から27/3期までの計画を見直し
 - 分譲事業の売上材料は、計画期間中の目標分までは確保済み
- 25/3期の業績見通しは、前期比で増収減益となる見込み
 - 分譲マンションは通期売上高計画500億円に対し8割が契約済
 - 25/3期の配当金は、1株当たり40円を予想

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

2

原田：明和地所株式会社代表取締役社長の原田でございます。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。

本日は、5月13日に公表した決算説明資料に沿ってご説明します。また、同日に公表した中期経営計画2027についても、計画の概要と進捗状況についてご説明します。

24年3月期は、前期比で増収減益となりました。分譲マンションの粗利率が好調であった前期に比べ低下したことで、分譲事業で減益となったことが主な要因です。2月に公表した修正予想を上回って着地し、24年3月期の期末配当金は、修正予想の通り40円の予定です。

先ほど申し上げた通り、5月13日に中期経営計画2027を公表しました。市場環境の変化を受けて、25年3月期から27年3月期までの3カ年を対象として、計画を見直しました。分譲事業については、計画期間中の目標に対する売上材料を確保済みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

なお、中計初年度となる 25 年 3 月期の業績見通しは、増収減益となる見込みです。分譲マンションについては、通期の売上計画 500 億円のうち、既に 8 割が契約済です。25 年 3 月期の配当金は、40 円の予想です。

2024年3月期 連結業績について

MEIWA 明和地所

■ 24/3期 通期 連結業績

- **売上高712億円（前期比14.3%増）営業利益49億円（同16.3%減）**
経常利益39億円（同20.0%減）当期純利益27億円（同37.0%減）と、
前期比で増収減益
EPS 118.62円（同△69.70円）
- 分譲事業は、分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、利益段階では減益
他社との差別化を図り、高付加価値物件の開発に努め、販売は好調に推移
- 流通事業は、買取再販・売買仲介ともに好調に推移し、**二桁成長を継続**
富裕層向けのウェルスソリューション事業は、賃貸マンション2棟の引渡しを完了
- 管理事業は、**他社管理物件のリプレイスが前期比1.5倍**と好調
- 2月に公表した通期修正予想に対しては、営業利益で10%、経常利益で14%、
当期純利益で15%上振れて着地

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

4

それでは、順に詳細をご説明させていただきます。

まず、24 年 3 月期の連結業績についてご説明します。売上高は 712 億円、前期比 14%増、営業利益は 49 億円、前期比 16%減、経常利益は 39 億円、前期比 20%減、当期純利益は 27 億円、前期比 37%減と、増収減益となりました。

分譲事業は、分譲マンションの粗利率が前期比で低下したことで、利益段階では減益となりました。販売については、他社との差別化を図り、高付加価値物件の開発に努め、好調に推移しております。

流通事業は、買取再販・売買仲介ともに好調で、二桁成長を継続しております。また、ウェルスソリューション事業では、賃貸マンション 2 棟の引渡しを行いました。

管理事業は、他社管理物件のリプレイスが好調で、前期比 1.5 倍と増加しております。

なお、2 月に公表した修正予想に対しては、営業利益で 10%、経常利益で 14%、当期純利益で 15%上振れて着地しております。主に、買取再販の上振れが要因となっております。

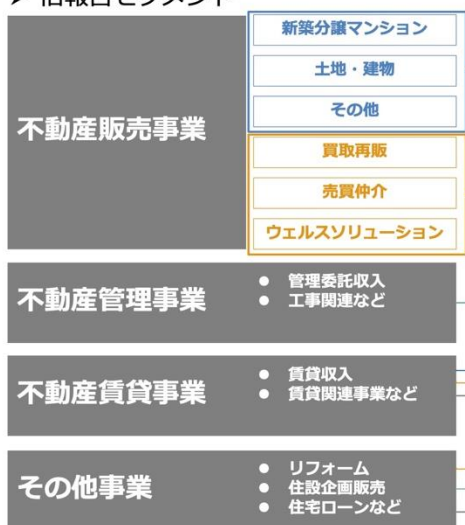
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

■ 2023年5月に公表の通り、現状の管理体制に合わせ、報告セグメントを変更

▶ 旧報告セグメント



▶ 新報告セグメント



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

5

24年3月期から、現状の事業管理体制に合わせ、記載の通り、報告セグメントを変更しております。

2024年3月期 連結業績

- 売上高は712億円（前期比+89億円）
- 営業利益49億円（同△9億円）、経常利益39億円（同△9億円）

（単位：百万円）

	23/3期 実績（連結）	24/3期 実績（連結）	増減	増減率	24/3期 修正予想 (2024/2/13公表)	達成率
売上高	62,319	71,250	8,931	14.3%	70,000	101.8%
売上総利益	15,656	15,532	△123	△0.8%	15,100	102.9%
（売上総利益率）	(25.1%)	(21.8%)	(△3.3P)	—	(21.6%)	—
販管費	9,714	10,559	845	8.7%	10,600	99.6%
営業利益	5,941	4,973	△968	△16.3%	4,500	110.5%
（営業利益率）	(9.5%)	(7.0%)	(△2.6P)	—	(6.4%)	—
営業外収益	132	180	48	36.5%	—	—
営業外費用	1,083	1,162	78	7.3%	—	—
経常利益	4,989	3,990	△998	△20.0%	3,500	114.0%
（経常利益率）	(8.0%)	(5.6%)	(△2.4P)	—	(5.0%)	—
特別利益	6	144	138	2,191.7%	—	—
特別損失	145	249	104	71.6%	—	—
税引前利益	4,850	3,885	△965	△19.9%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,415	2,781	△1,634	△37.0%	2,400	115.9%
（当期純利益率）	(7.1%)	(3.9%)	(△3.2P)	—	(3.4%)	—

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

6

連結業績の概要です。先ほど申し上げた通り、増収減益となりました。

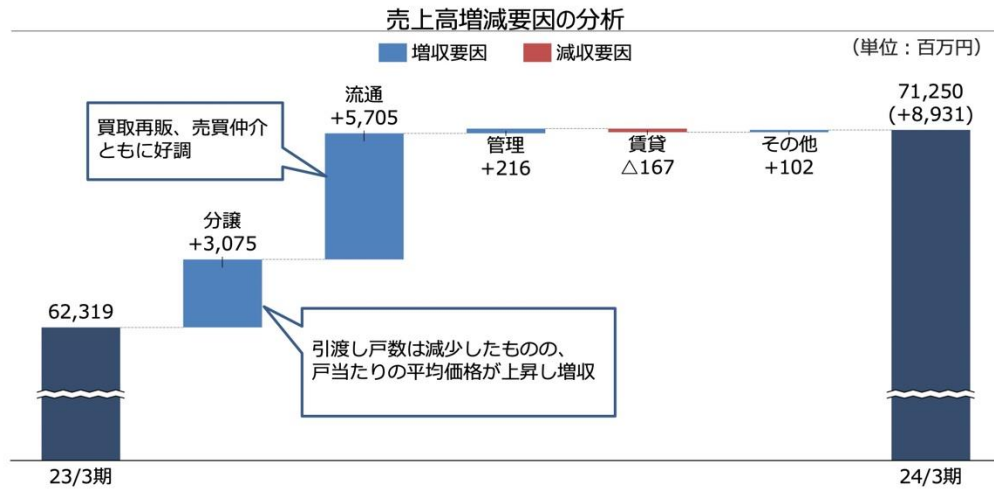
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高の増減要因（セグメント別）

MEIWA 明和地所

- 分譲マンションの平均価格が上昇したこと、流通事業が好調に推移したことにより前期比増収



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

7

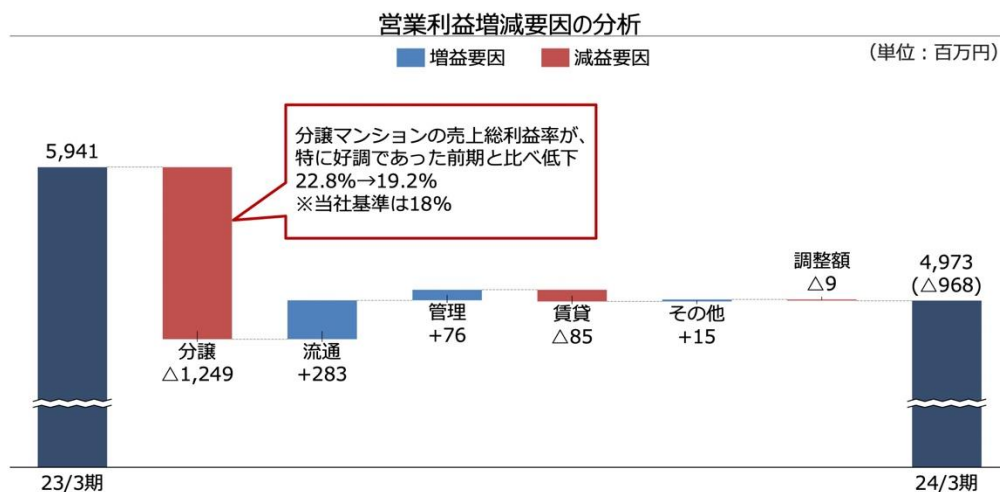
売上高の前期比増減要因をセグメント別に見ると、分譲事業は、分譲マンションの引渡し戸数は減少したものの、1戸当たりの平均価格が上昇したことで、30億円の増収となりました。

成長分野と位置付けている流通事業は、買取再販・売買仲介がともに好調で、57億円の増収となりました。

営業利益の増減要因（セグメント別）

MEIWA 明和地所

- 分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、分譲事業の営業利益が減少



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

8

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

営業利益の前期比増減要因です。分譲事業は、12 億円の減益となりました。減益要因としては、分譲マンションの粗利率が低下したことです。

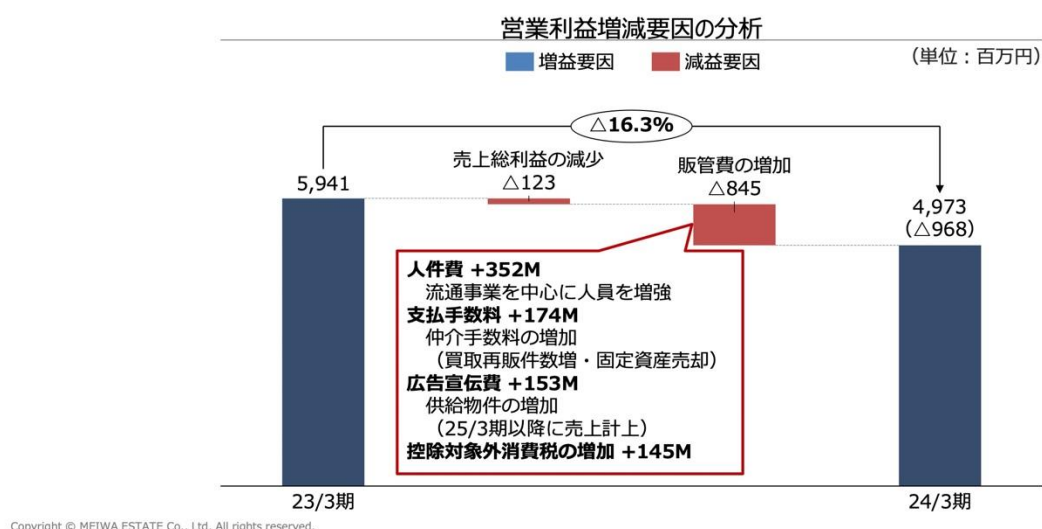
これは、23 年 3 月期の粗利率が通常よりも高かったことによるものであり、24 年 3 月期の粗利率が低いということではございません。当社では、土地の購入基準を粗利率 18%としており、24 年 3 月期の粗利率は 19.2%と、基準を上回っております。

流通事業は、約 3 億円の増益となりました。売上増による粗利の増加が、販管費の増加を上回ったことによるものです。

営業利益の増減要因（費目別）

MEIWA 明和地所

- 売上総利益の減少、販売力強化を目的とした販管費の増加8億円により、営業利益は減益となった



同じく、営業利益の増減要因を費目別に見ると、売上総利益の減少に加え、積極的な販売活動により、販管費が増加したことで、営業利益は 9 億円の減益となっています。

販管費は、流通事業を中心に人員を増強したことにより、人件費が増加したほか、買取再販の取扱い件数が増加したことや、賃貸事業における資産の入れ替えに伴い、仲介手数料が増加しました。

その他、分譲事業での供給が増えたことによる広告宣伝費の増加や、控除対象外消費税の増加などもあり、販管費全体では 8 億円増加しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2024年3月期 主な竣工・引渡し物件

MEIWA 明和地所

■ 高付加価値の物件を開発した

CLIO クリオ世田谷松原ザ・クラシック
CLIO SETAGAYA MATSUBARA THE CLASSIC



東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工・引渡し

CLIO クリオ横浜桜木町ミッドグレイス
CLIO YOKOHAMA SAKURAGICHO MID GRACE



神奈川県横浜市 総戸数42戸
2024年3月竣工・引渡し

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

10

24年3月期は、804戸の引渡しを行いました。主な竣工・引渡し物件はこちらです。

左は3月に竣工した、クリオ世田谷松原ザ・クラシックです。穏やかな住環境が守られる第一種低層住居専用地域に建てられ、1LDKから3LDKの多彩な間取り、ルーフテラス付きやメゾネットタイプの100平米超えのプレミアムプランなどを非常にお客様に支持いただき、好調に販売が推移した物件です。

2024年3月期 主な竣工・引渡し物件

MEIWA 明和地所

■ 高付加価値の物件を開発した

CLIO クリオレジデンス札幌大通イースト
CLIO RESIDENCE SAPPORO ODORI EAST



北海道札幌市 総戸数134戸
2024年3月竣工・引渡し

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
2024年3月竣工・引渡し

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

11

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

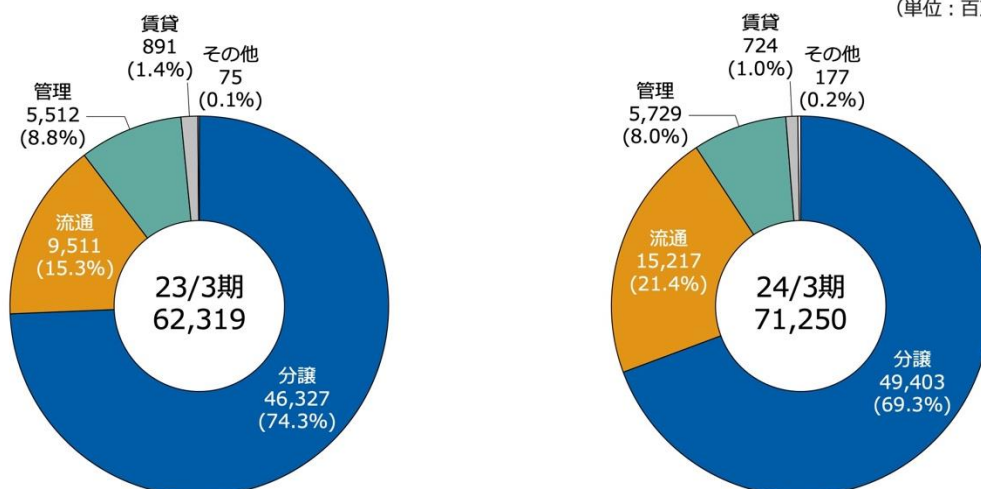
支店においても、ご覧のような物件の引渡しを終えております。

売上高の構成

MEIWA 明和地所

セグメント別売上高の構成

(単位：百万円)



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

12

23年3月期、24年3月期のセグメント別売上高の構成はご覧の通りです。流通事業の構成比率は、21.4%まで向上しました。

セグメント利益の構成

MEIWA 明和地所

セグメント利益の構成

(単位：百万円)

セグメント	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率
分譲事業	5,511	4,262	△ 1,249	△22.7%
流通事業	229	512	283	123.7%
管理事業	406	483	76	19.0%
賃貸事業	378	293	△ 85	△22.5%
その他事業	89	104	15	16.8%
調整額	△673	△683	△9	—

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

13

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

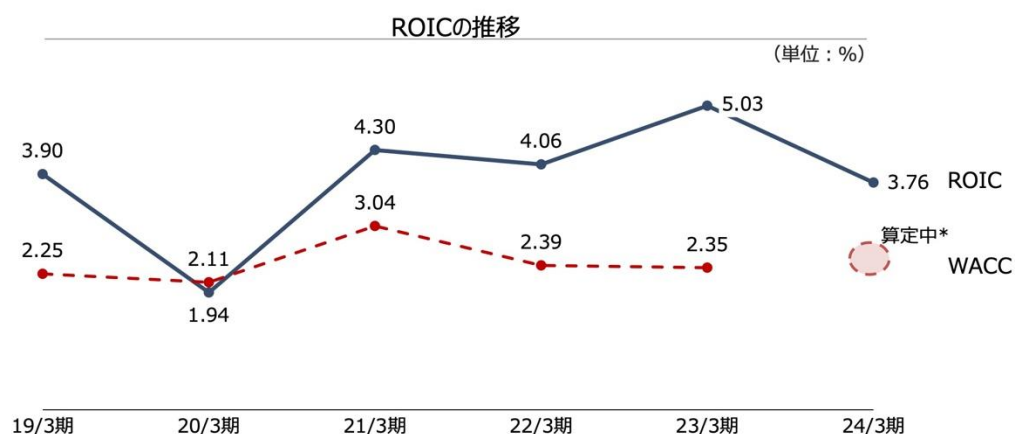
SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

23 年 3 月期、24 年 3 月期のセグメント利益の構成はご覧の通りです。流通事業は、前期比 123.7%と大きく利益を伸ばしました。

ROICについて

MEIWA 明和地所

■ 24/3期のROICは3.76%



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

*連結ベースにて算出。ROICとWACCの計算式についてはファクトシート参照
なお、直近期のWACCについては算定中であり、第1四半期の決算発表を目標に開示予定

14

次に、ROIC についてです。24 年 3 月期の ROIC は、3.7%となっております。

WACC は、通期の値を算定中であり、25 年 3 月期の第 1 四半期の決算をめぐりに公表しますが、WACC の値に大きな変化はなく、ROIC が WACC を上回り、引き続き株主価値を生み出していると認識しております。

事業別の詳細については、時間の関係上、本日は説明を割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中期経営計画2027の要旨(1/2)

MEIWA 明和地所

- 建設業における人手不足を主因とした建築費高騰及び工期調整などをきっかけに、現行の中期経営計画*を見直し、25/3期～27/3期の3年間の中期経営計画を再策定した
- 連結業績：27/3期に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円を目指す
- 分譲事業：
 - ・ 27/3期に売上高470億円を目指す
 - ・ ターゲット顧客は、主に首都圏の世帯年収1,000万円以上の共働き世帯と富裕層。当該顧客は、世帯数が5年で1.4倍に伸びており、世帯年収も伸びている
 - ・ 当該顧客層に受け入れられる好立地に厳選した仕入れを行う。そのために仕入れ手法の多様化に取り組んでいる。その1つとして、今後、需要が急拡大するマンション建替えへの取組みを強化している
 - ・ 近年デザイン力や物件の環境性能を高めており、引き続き、当該顧客層に選ばれる住まいここの良い上質な住まいを提供する
- 流通事業：
 - ・ 27/3期に売上高337億円を目指す
 - ・ 中古マンション市場規模は、新築マンションを大きく超える15兆円ほどで、年率23%で伸びている。この中古市場を売買仲介事業・買取再販事業によって取り込む
 - ・ 買取再販事業において、分譲事業と同様に好立地の仕入れに注力し、上質なリノベーションを行い、パワーフAMILY・富裕層向け販売を強化する。取扱量拡大のため、仕入れ人員を強化している

*2022年2月28日発表の「新中期経営計画」

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

41

中期経営計画2027の要旨(2/2)

MEIWA 明和地所

- 流通事業（続）：
 - ・ 売買仲介事業では、店舗網は整備済みのため、強靱な店舗フォーマットを確立し、利益率を改善する
 - ・ 東京23区の賃貸住宅の賃料は、物価より上昇率が高い。特に、当社が得意とするファミリー物件・コンパクト物件において、その上昇率が高い
 - ・ ウェルスソリューション事業において、上質な賃貸物件を開発し、富裕層に向けて販売する
- 管理事業：
 - ・ 27/3期に売上高62億円を目指す
 - ・ マンションストック数、管理費はいずれも増加しており、マンション管理市場は安定拡大を続けている
 - ・ 管理事業においては、高い顧客満足度をベースに、他社管理物件の獲得を通じた成長を目指す。その際、一定の利益率を確保できる案件のみを獲得していく。利益率を確保するために、以下の方針を維持する
 - ①首都圏・札幌を中心とした案件の地域的集中を維持する
 - ②一定の利益率を確保した新規案件獲得を行う
 - ③ITを活用した顧客満足度と業務効率の両立を図る
- 賃貸事業：27/3期に売上高10億円を目指す。保有物件の入れ替えを行う
- 株主還元の強化方針は継続する。配当性向30%を目処とし、利益成長を伴った配当金の成長を目指す。また、株式の流動性確保のため導入している株主優待制度についても、継続して提供する予定

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

42

続きまして、中計の説明に移ります。ここからは、今回見直しを行いました中計 2027 について、内容を抜粋してご説明します。

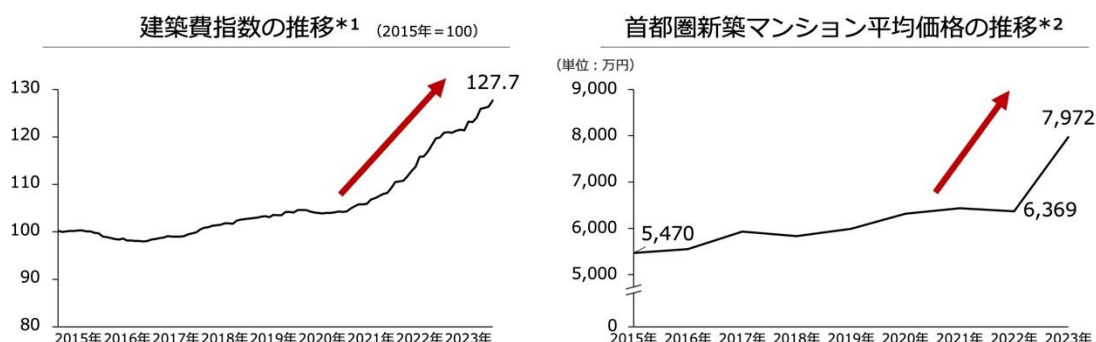
41 ページ、42 ページはサマリーになりますので、ご説明を割愛します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

■ 新築分譲マンション事業における建設コストが増加し、販売価格が上昇している



事業環境の変化に対応し、中期経営計画を見直す

*1 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）」を基に当社作成
*2 株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」を基に当社作成

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

43

まず、中期経営計画の再策定の背景についてご説明します。

グラフは、建築費指数の推移と首都圏新築マンションの平均価格の推移です。左のグラフのように、建築コストは上昇を続けており、右のグラフのように、首都圏における新築マンションの価格も顕著に上昇しています。

このような急速な事業環境の変化が当社の分譲マンション事業に与える影響は大きく、計画を見直すこととしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

再策定の背景：現中期経営計画*と今後の見通し

MEIWA 明和地所

- 事業環境の変化により、分譲事業の仕入れ環境が厳しく、25/3期以降、分譲事業のボリュームの拡大が想定しにくい状況

現中期経営計画* 基本方針			23/3期 評価	24/3期 評価	25/3期、26/3期、27/3期 今後の事業業績の見通し
1	コア事業の増強と 新事業領域への展開	分譲事業 新規供給の増加	○	△	△ 建築費高騰などにより、仕入れ環境が厳しく、拡大が想定しにくい
		流通事業 人的投資を主にした積極投資	○	○	◎ 中古物件に対する需要の増加により、市場の成長が続く
		ウェルスソリューション事業 ワンストップサービス	○	○	◎ 国内外の多様な投資需要により、市場の成長が続く
		管理事業 スtock拡大	○	○	◎ マンションストックの積み上がりにより、市場規模が拡大
2	株主還元強化		○	○	○ 投資家からの還元強化の要請に応える
3	SDGsを意識した企業活動の推進		○	○	○ 環境意識の高まりと2030年目標の存在

* 2022年2月28日発表の「新中期経営計画」

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

44

こちらは、前中計の評価と今後の見通しです。特に強化を図ってきた流通事業や、安定的な拡大を目指してきた管理事業については業績が順調で、今後についても好調に推移することが見込まれます。

しかしながら、先ほどのスライドの通り、分譲事業については、事業環境の変化を受けて、ボリュームの拡大を想定しにくい状況であると判断しております。

建築費の上昇に対しては、いわゆるバリューエンジニアリング等で対策をとっており、相対的なコスト競争力は維持できていると考えておりますが、建設業界の働き方改革等により、工期への影響が出ております。

また、上昇した建築費に見合う付加価値の高いマンションに適した用地は限られていることから、分譲事業におけるボリューム拡大戦略を見直すこととしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

■ 下記の5つを基本方針とする

基本方針		関連セグメント
1	パワーファミリー・富裕層をターゲットとする商品・サービスを販売	分譲事業 流通事業
2	好立地・住まいここの良い上質な商品を提供	分譲事業 流通事業
3	成長が続く中古市場への取り組みを強化	流通事業
4	富裕層に好立地・高品質な賃貸マンションを販売	流通事業
5	利益の安定したマンション管理、賃貸事業を拡大	管理事業 賃貸事業

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

45

中計 2027 における基本方針は、以下の 5 つです。

1、パワーファミリー・富裕層をターゲットとする商品・サービスを販売、2、好立地・住まいここの良い上質な商品を提供、3、成長が続く中古市場への取り組みを強化、4、富裕層に好立地・高品質な賃貸マンションを販売、5、利益の安定したマンション管理、賃貸事業を拡大。

後ほど順次、事業ごとの詳細をご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 流通事業の成長を加速させ、
最終年度に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円とする計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	71,250	79,000	80,000	88,000
分譲事業	49,403	50,000	45,000	47,000
流通事業	15,217	22,100	28,000	33,750
管理事業	5,729	6,100	6,150	6,250
賃貸事業	724	800	850	1,000
営業利益	4,973	4,700	5,100	5,500
(営業利益率)	(7.0%)	(5.9%)	(6.4%)	(6.3%)
経常利益	3,990	3,600	3,800	4,100
(経常利益率)	(5.6%)	(4.6%)	(4.8%)	(4.7%)
当期純利益	2,781	2,500	2,650	2,900
(当期純利益率)	(3.9%)	(3.2%)	(3.3%)	(3.3%)

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

46

中計 2027 における連結業績目標です。買取再販・売買仲介、富裕層向けのウェルスソリューション事業を含む、流通事業の成長を加速させます。

売上高は、今期 25 年 3 月期に 790 億円、来期に 800 億円、最終年度である 27 年 3 月期に 880 億円を計画しています。営業利益は、同じく 47 億円、51 億円、55 億円、経常利益は 36 億円、38 億円、41 億円を計画しています。

コア事業である分譲事業を補完する事業を強化してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 配当性向30%を目処とし、安定的な利益成長とともに、持続的な配当拡大を目指す

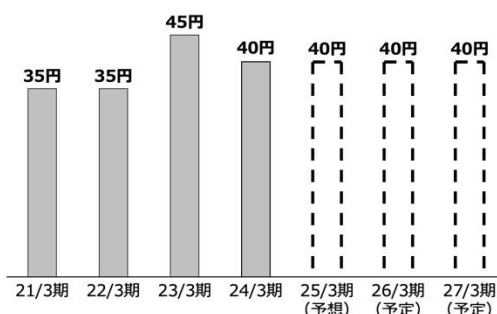
配当の基本的な考え方

引続き株主価値の向上に努め、財務体質強化のための内部留保充実と両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。

本中期経営計画期間中については、配当性向30%を目処とした株主還元を目指します。

配当金の推移

■ 一株当たりの配当金実績 (円)
□ 一株当たりの配当金予定 (円)



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

47

続きまして、株主還元についてです。当社は、財務体質強化のため、内部留保充実を両立させており、安定した配当等を継続的に実施することを基本としています。中計期間中については、配当性向30%をめどに、安定的な配当を実施してまいります。

中計期間中の配当金は、先ほどの計画通りに進んだ場合、40円を予定しております。また、利益が計画を超過して進捗した場合には、配当性向30%をめどとした配当を実施する方針です。

株主還元：株主優待

- 株式の流動性を確保するため、株主優待制度を継続する予定

保有株式数に応じた株主優待ポイントを贈呈

保有株式数	優待ポイント数
600株～699株	4,000ポイント
700株～799株	6,000ポイント
800株～1,499株	12,000ポイント
1,500株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,499株	25,000ポイント
2,500株～2,999株	30,000ポイント
3,000株以上	50,000ポイント

➤ 「明和地所プレミアム優待倶楽部」詳細はこちら
<https://meiwajisyo.premium-yutaiclub.jp/>



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

48

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また、流動性確保のために導入している株主優待制度についても、継続する予定です。



市場環境：利便性の高い立地でのマンション需要の拡大

分譲事業

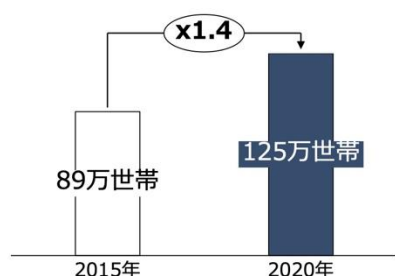


明和地所

- 当社のターゲット層である、首都圏における世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数は、5年間で89万世帯から125万世帯に拡大

首都圏*1の30代~50代の
世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数 (推計*2)

共働き世帯の住宅ニーズ



- ✓ 時間短縮ニーズ
 - 利便性の高い、駅近物件
 - スーパーやコンビニエンスストアの近さ
- ✓ ライフスタイルの変化に合わせた住み替えニーズ

➡ 首都圏において、パワーファミリーや富裕層は拡大しており、マンション販売のターゲット層は拡大している

*1 首都圏=東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

*2 総務省「国勢調査2015・2020年調査」「就業構造基本調査 2017年・2022年」を基に当社作成

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

49

ここからは、事業別の市場環境と具体的な施策についてご説明します。

まずは、分譲事業の市場環境についてです。左のグラフは、当社のメインターゲット層である首都圏の30代から50代、かつ世帯年収が1000万円以上の共働き世帯の数を試算したものです。

2015年の89万世帯から2020年は125万世帯に、5年間で1.4倍に増えています。

こうした共働き世帯は、通勤の便利さと生活・教育のしやすさの両立を図ることが多く、そういった好立地においては、戸建てに比べ、経済合理性の高いマンションを選ぶ方が増えております。また、ライフスタイルの変化に合わせて住み替えが容易なことから、比較的流動性の高いマンションへのニーズは高まっていると考えています。

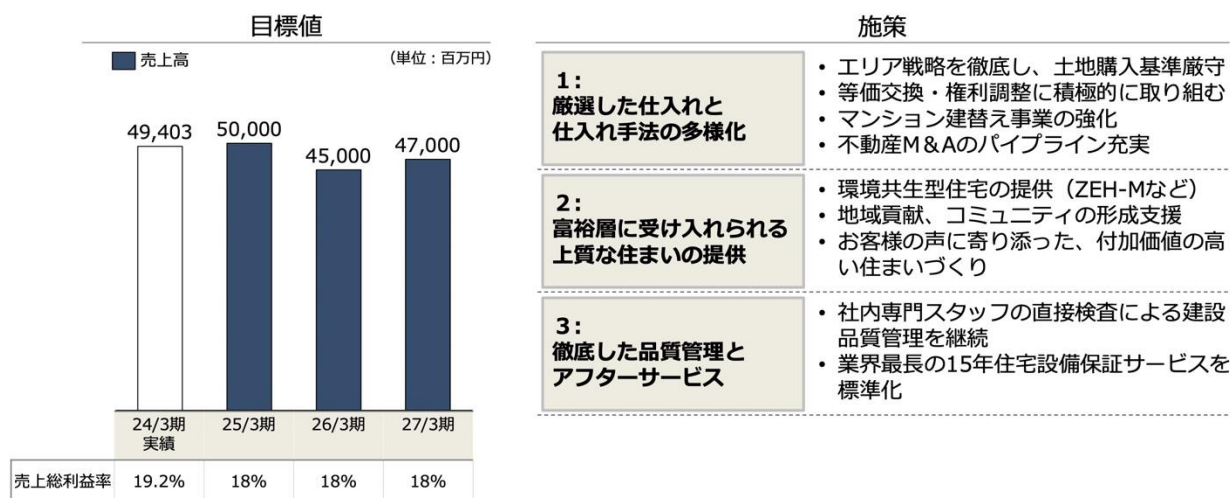
首都圏においてパワーファミリーや富裕層は増加しており、こうしたマンション販売のターゲット層は拡大しているという認識です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ 27/3期に売上高470億円を確保する



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

50

続いて、分譲事業における目標値と施策についてです。売上高については、今期 25 年 3 月期に 500 億円、来期に 450 億円、最終年度に 470 億円としています。粗利率は、18%を基準として用地仕入れを行っております。

施策としては、厳選した仕入れと仕入れ手法の多様化、富裕層に受け入れられる上質な住まいの提供、徹底した品質管理とアフターサービス、こちらの 3 つを実施してまいります。

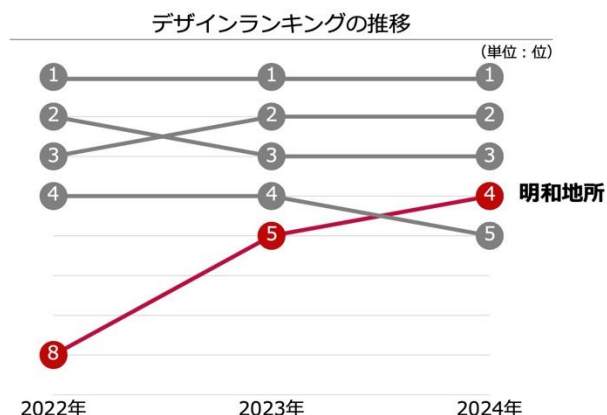
特に、立地については、パワーファミリーや富裕層に選んでいただける好立地を厳選して、用地を仕入れていくためにまい進しております。また、そうした層に選んでいただける上質な住まいづくりを行っていく所存です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- オリコン顧客満足度ランキングでの評価が上昇中。特に「デザイン」の評価が高い

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



➡ デザイン力を高め、パワーファミリー・富裕層に選ばれる商品を作る

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

51

こちらは、2月に発表された、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、62社中、当社は4位にランクインしました。

実際に、クリオ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、8位、5位、4位と、年々満足度の順位が上がってきております。

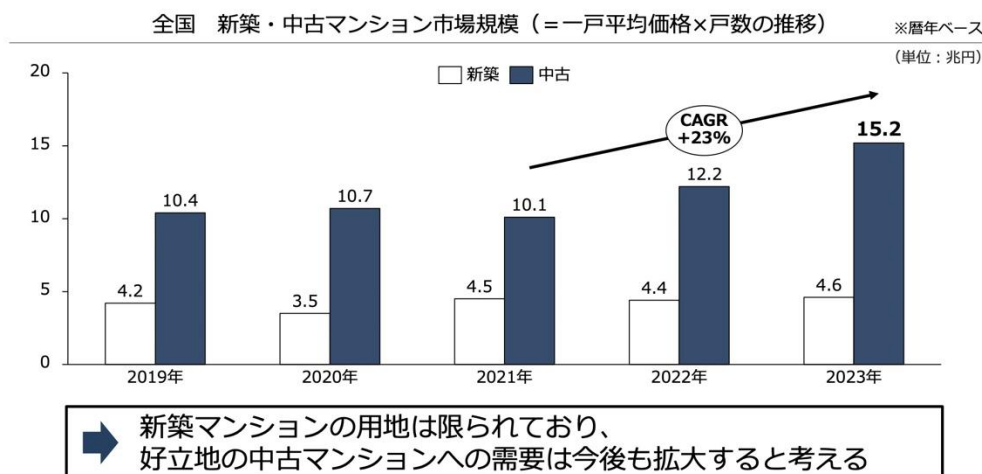
今後も、デザイン力を一層高め、パワーファミリーや富裕層に選ばれる住まいづくりを継続してまいります。

市場環境：中古マンション市場の拡大

流通事業

MEIWA 明和地所

- 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15兆円にまで拡大
- 直近3年は、年率23%で成長を続けている



出所：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」を基に当社作成
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

52

流通事業における市場規模についてです。紺色のグラフが、中古マンション市場規模の推移です。中古マンションの市場規模は、足元の3年間、平均23%で成長を続けており、2023年の市場規模は15兆円を超えています。

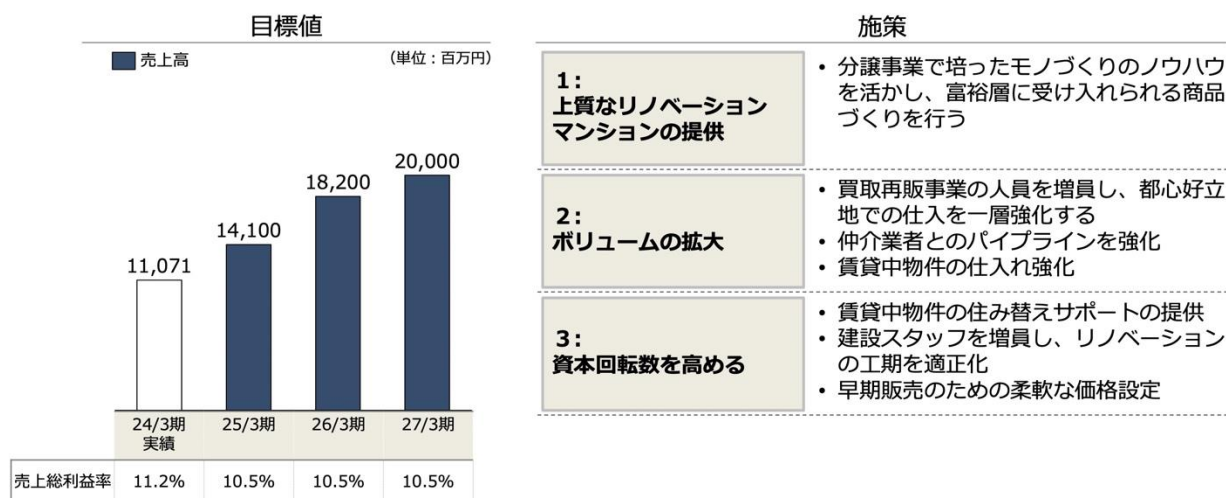
新築マンションの供給が限られる中、好立地の中古マンションへの需要は今後も拡大していくものと考えており、当社としては、買取再販事業・売買仲介事業を通じて、中古市場を取り込んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

■ 27/3期に売上高200億円を目指す



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

53

買取再販の目標値と施策についてです。買取再販の前期の売上高は、110 億円でした。今後、今期 25 年 3 月期に 141 億円、来期に 182 億円、最終年度に 200 億円を目指します。

粗利率は、10.5%を基準とします。分譲事業より低い粗利率ですが、売上回転は倍ですので、資本効率は高くなります。より、資本回転を意識し、事業を推進してまいります。

施策としては、上質なリノベーションマンションの提供、ポリュームの拡大、資本回転数を高める、この3つを掲げ、さらなる事業拡大を目指します。

サポート

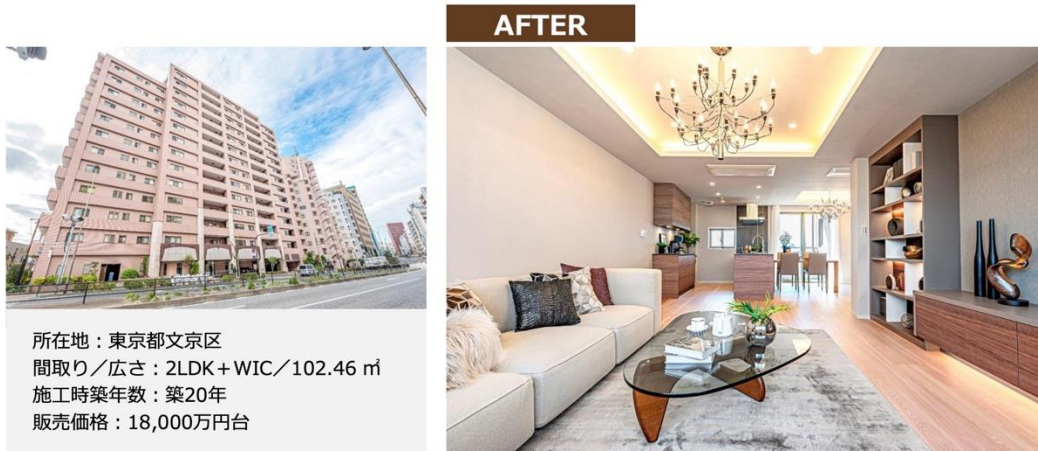
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

買取再販：上質なリノベーションマンションの提供

流通事業

MEIWA 明和地所

- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、リノベーションを行っている



所在地：東京都文京区
間取り／広さ：2LDK＋WIC／102.46㎡
施工時築年数：築20年
販売価格：18,000万円台



買取再販でも、上質な商品をお客様に提供する

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

54

続いて、買取再販の事例をご紹介します。こちらは、当社が2003年に分譲した、クリオレミントハウス文京播磨坂です。お客様がお持ちのお部屋を当社が買い取らせていただき、リノベーションを施して再度販売しております。販売価格は、1億8,000万円です。

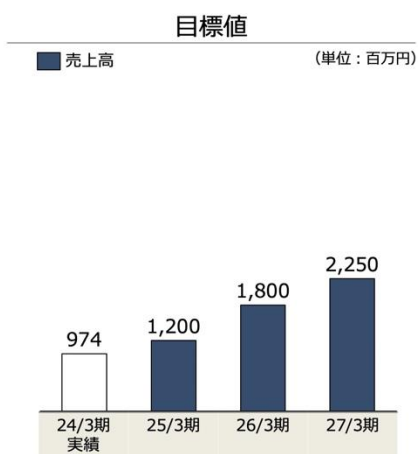
このような高価格帯の物件の取扱いを増やしており、買取再販事業は、分譲事業を補完する事業として好調に推移しております。

流通事業 売買仲介

流通事業

MEIWA 明和地所

- 27/3期に売上高22億円を目指す



施策

1: 収益力強化

- 人員を増員し、1店舗あたりの人員数を適正にする
- 住宅中心から、土地・オフィス・商業施設などの取扱いアセットを拡大し、媒介金額の増加を図る

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

55

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売買仲介についてです。売買仲介は、最終年度に売上高 22 億円を目標とします。人員の増員と取扱いアセットの拡大により、収益力強化を図ってまいります。

売買仲介：収益力強化

流通事業

MEIWA 明和地所

- 1店舗当たりの人員を増加させることで、店舗の収益力向上を図る

現在の店舗マップ*



1店舗あたりの人員数の計画

	24/3期 実績	27/3期 計画
人員数	75人	114人
店舗数	11店舗	11店舗
1店舗あたりの 人員数	7人	10人

➡ 店舗網は整備済。計画期間中に店舗フォーマットの強靱化を行い、店舗の収益性を高める

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

56

こちらは、2024 年 3 月末現在の売買仲介の店舗マップです。前中計期間中に店舗の新設や拡張・移転を通じて、店舗網を整備してまいりました。店舗網の整備はひとまず終了し、店舗立地の最適化を図れたと考えております。

今後は、1 店舗当たりの人員数を適正化することで、店舗フォーマットの強靱化を図り、店舗の収益性を高めてまいります。

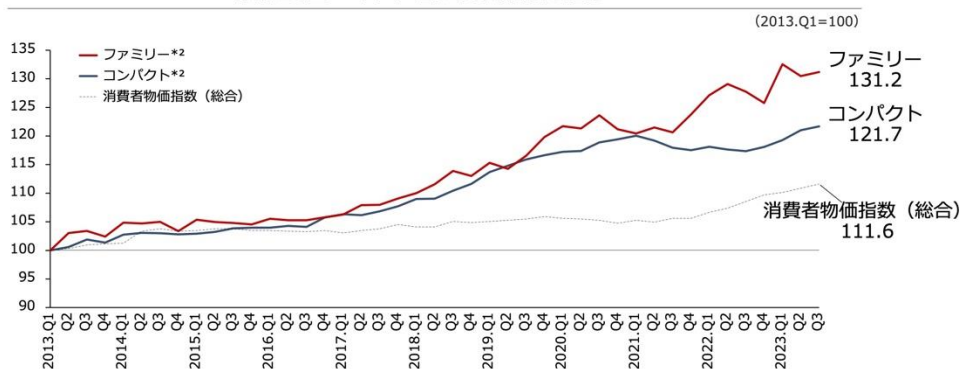
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- 東京23区の賃貸住宅の賃料の上昇率は、物価の上昇率より高い
- 特に、ファミリー・コンパクトタイプが顕著に上昇している

東京23区 マンション賃料指数の推移*1



➡ 当社が主に手がけるファミリー、コンパクトマンションへの賃貸需要は
今後も旺盛に推移すると考える

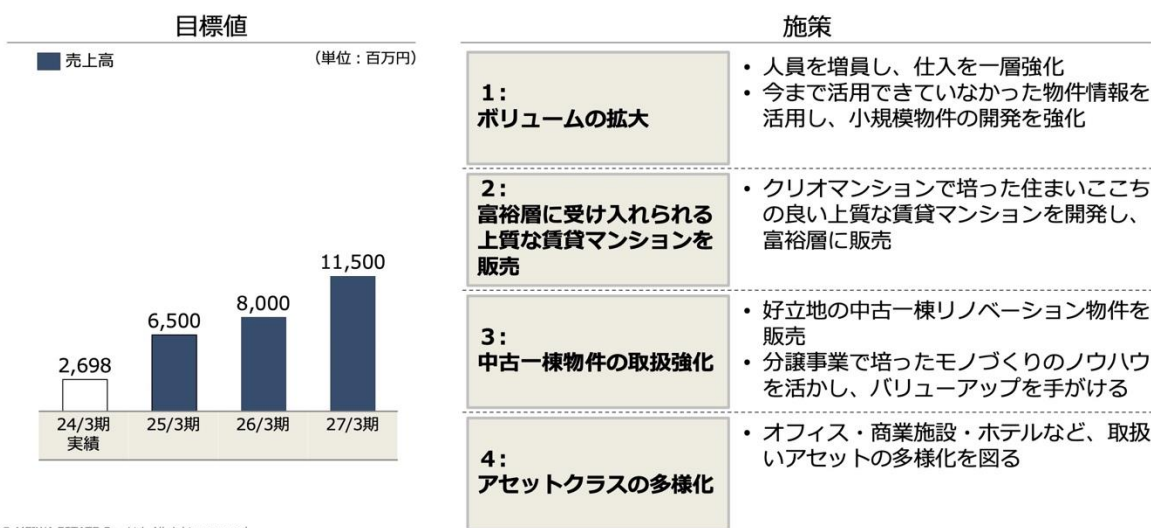
*1 出所：『アットホーム：マンション賃料インデックス 2023年12月』と『総務省：2020年基準 消費者物価指数 全国2024年』を基に当社作成
*2ファミリータイプ 60㎡以上100㎡未満、コンパクトタイプ 30㎡以上60㎡未満
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

賃貸住宅の市場環境についてご説明します。グラフは、東京23区におけるマンション賃料指数を示したものです。

東京23区における賃貸住宅の賃料指数は、物価指数の上昇を上回っております。特に、ファミリータイプやコンパクトタイプの上昇が顕著で、ファミリータイプでは3割、コンパクトタイプでは2割の上昇となっております。

当社が、主に手掛けているファミリータイプ、コンパクトタイプのマンションの賃貸需要は、今後も旺盛に推移するものと考えております。従って、一棟ものの賃貸物件への投資需要は引き続き堅調に推移すると予測しております。

■ 27/3期に売上高115億円を目指す



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

58

次に、ウェルスソリューション事業についてです。ウェルスソリューション事業では、一棟ものの賃貸物件を富裕層へ販売しております。最終年度に売上高 115 億円を目標とします。

施策としては、ボリュームの拡大、富裕層に受け入れられる上質な賃貸マンションを販売、中古一棟物件の取扱強化、アセットクラスの多様化、これらの 4 つを掲げ、事業を推進してまいります。

先ほどご説明したように、賃貸住宅に対する需要は堅調であると考えており、富裕層向けに賃貸マンションを一棟販売しているウェルスソリューション事業の強化を進めてまいります。

なお、クリオマンションで培った住まいここの良い上質な賃貸物件は、富裕層の方々に大変ご好評をいただいております。

サポート

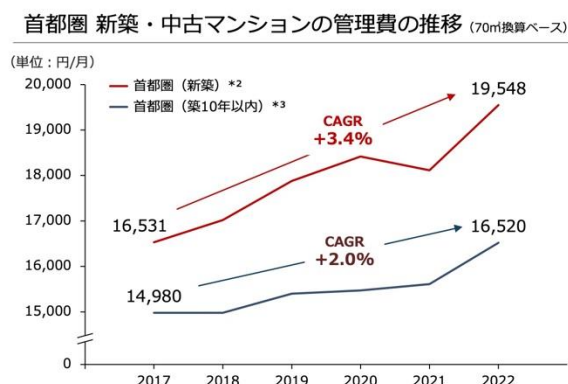
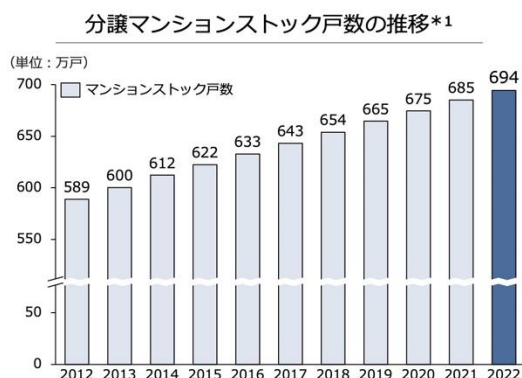
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

市場環境：マンション管理市場の安定した拡大

管理事業

MEIWA 明和地所

- マンションストックは着実に拡大し、約700万戸になった
- 首都圏のマンション管理費もここ5年、年率換算2%以上の上昇を続けている



➡ マンション管理市場は安定して拡大を続けると考える

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

*1 出所：国土交通省『マンション長寿命化・再生円滑化について』を加工
*2 東京カンテイ『三大都市圏 新築マンションのランニングコスト』2023年7月を基に当社作成
*3 出典：東日本不動産流通機構『首都圏中古マンションの管理費・修繕積立金 2017年度～2022年度』を基に当社作成

59

マンション管理事業の市場環境についてです。左側のグラフは、分譲マンションストック戸数の推移です。着実に増加しており、2022年には700万戸弱となっています。

右側のグラフは、首都圏におけるマンション管理費の推移です。マンションの管理費は上昇傾向にあり、ここ5年間は、築10年以内の物件については平均2%、新築については平均3%を超える上昇を続けています。

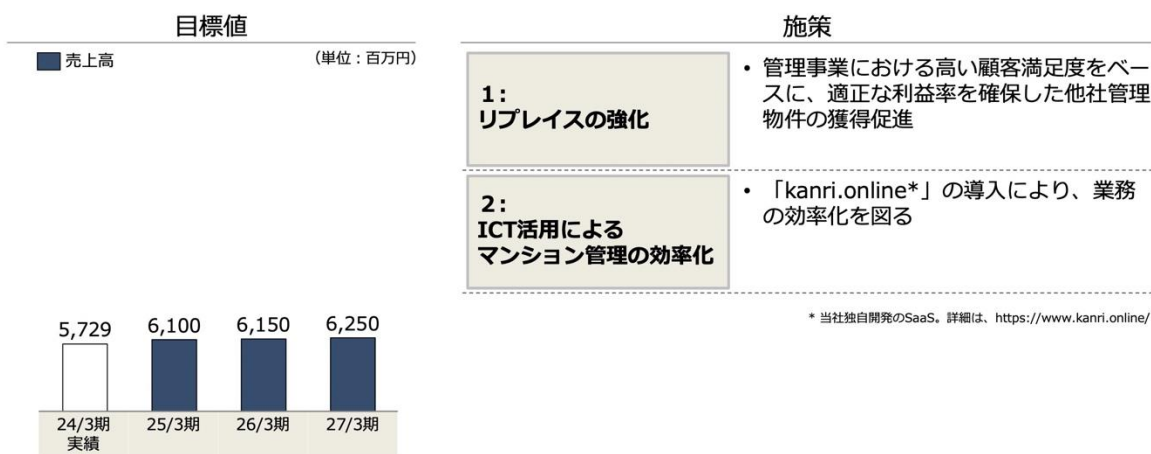
マンション管理市場については、今後も安定して拡大を続けると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

■ 27/3期に売上高62億円を目指す



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

60

管理事業の目標と施策についてです。管理事業は、最終年度に売上高 62 億円を目指します。施策としては、リプレイスの強化、ICT 活用によるマンション管理の効率化の 2 つを掲げ、事業を推進してまいります。

管理事業：リプレイスの強化

■ 管理事業において、高い顧客満足度を維持している

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」

管理担当者	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	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	2位 東京建物アメニティサポート
3位 野村不動産パートナーズ	3位 明和地所コミュニティ



顧客満足度を高め、適正な利益率を確保する

* 「小規模」とは、「回答者」が居住しているマンションの世帯数が100戸未満の規模のマンションを指し、このマンションに居住、もしくは所有している人を対象とする。

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

61

こちらは、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 首都圏のランキングです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。

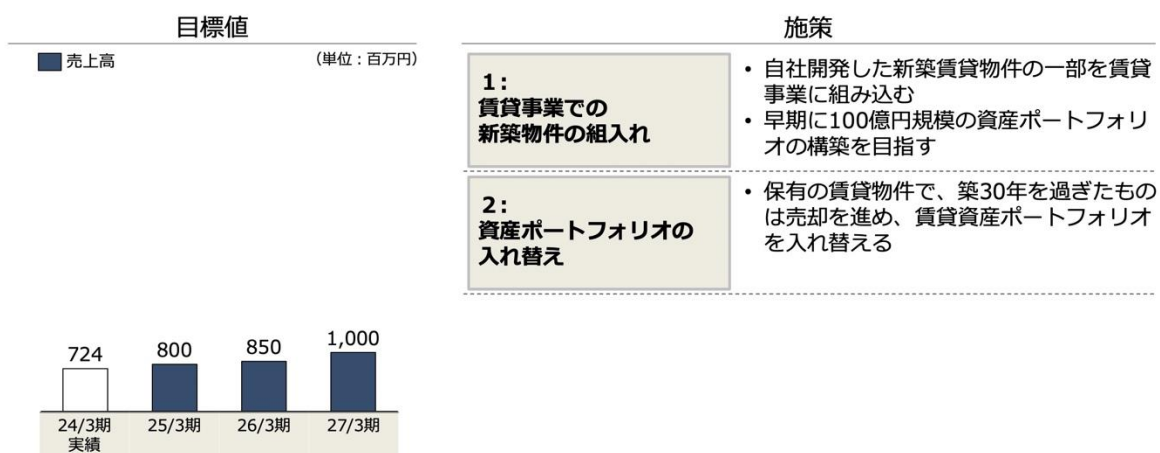
今後も、顧客満足度を高め、適正な利益率を確保しながら、リプレイスを進めてまいります。

賃貸事業

賃貸事業

MEIWA 明和地所

■ 27/3期に売上高10億円を目指す



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

62

最後に、賃貸事業の目標と施策です。賃貸事業では、自社開発した新築物件の組入れと資産ポートフォリオの入れ替えを行い、最終年度に売上高10億円を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結業績目標（再掲）

MEIWA 明和地所

- 流通事業の成長を加速させ、
最終年度に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円とする計画

（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	71,250	79,000	80,000	88,000
分譲事業	49,403	50,000	45,000	47,000
流通事業	15,217	22,100	28,000	33,750
管理事業	5,729	6,100	6,150	6,250
賃貸事業	724	800	850	1,000
営業利益	4,973	4,700	5,100	5,500
（営業利益率）	（7.0%）	（5.9%）	（6.4%）	（6.3%）
経常利益	3,990	3,600	3,800	4,100
（経常利益率）	（5.6%）	（4.6%）	（4.8%）	（4.7%）
当期純利益	2,781	2,500	2,650	2,900
（当期純利益率）	（3.9%）	（3.2%）	（3.3%）	（3.3%）

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

63

再掲ですが、こうした各事業の施策を推進し、最終年度である 27 年 3 月期は売上高 880 億円、営業利益 55 億円、経常利益 41 億円を目指します。

中期経営計画2027の概要

MEIWA 明和地所

- 「中期経営計画2027」の詳細につきましては、説明資料をご参照ください



▶コーポレートサイト 中期経営計画ページ
<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/ir/plan/>



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

64

なお、中計 2027 の詳細は、当社コーポレートサイトにて資料を公開しておりますので、後ほどご参照いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

ここからは、常務取締役の柿崎より、中計 2027 の進捗状況についてご説明させていただきます。



中期経営計画2027の進捗*

MEIWA 明和地所

- 分譲事業は、**25/3期については売上目標の8割の契約を確保済**
- 分譲事業の売上材料は、計画期間中の目標分までは確保済
- 流通事業 買取再販は、**足元では25/3期の売上目標を上回る材料を確保済**
- 管理事業は、他社管理物件のリプレイスが好調で、管理戸数は順調に推移

***中期経営計画2027の進捗については、2024年3月末時点での数値**

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

66

柿崎：常務取締役の柿崎でございます。私からは、中計 2027 の進捗状況についてご説明申し上げます。なお、中計の進捗については従来通り、半期ごとにご報告します。

まず、分譲事業では、中計初年度となる今期 25 年 3 月期の売上目標に対して、既に 8 割の契約を確保しております。また、27 年 3 月期までの計画期間中については、既に各事業年度の売上目標を上回る売上材料を確保できています。

流通事業の買取再販におきましては、仕入れが非常に好調で、足元では 25 年 3 月期の売上目標を上回る売上材料を確保しています。管理事業は、他社管理物件のリプレイスが非常に好調で、管理戸数は順調に推移しております。

なお、中計の進捗状況については、2024 年 3 月末時点の数値となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

分譲事業 売上目標値に対する進捗状況①

MEIWA 明和地所

- 25/3期については中計売上目標の8割が契約済
- 26/3期の進捗は中計売上目標の約5割



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

67

事業別に中計の進捗をご説明します。

分譲事業の販売状況です。足元、販売が非常に好調に推移しており、今期は中計の売上目標に対して8割が契約済となっております。

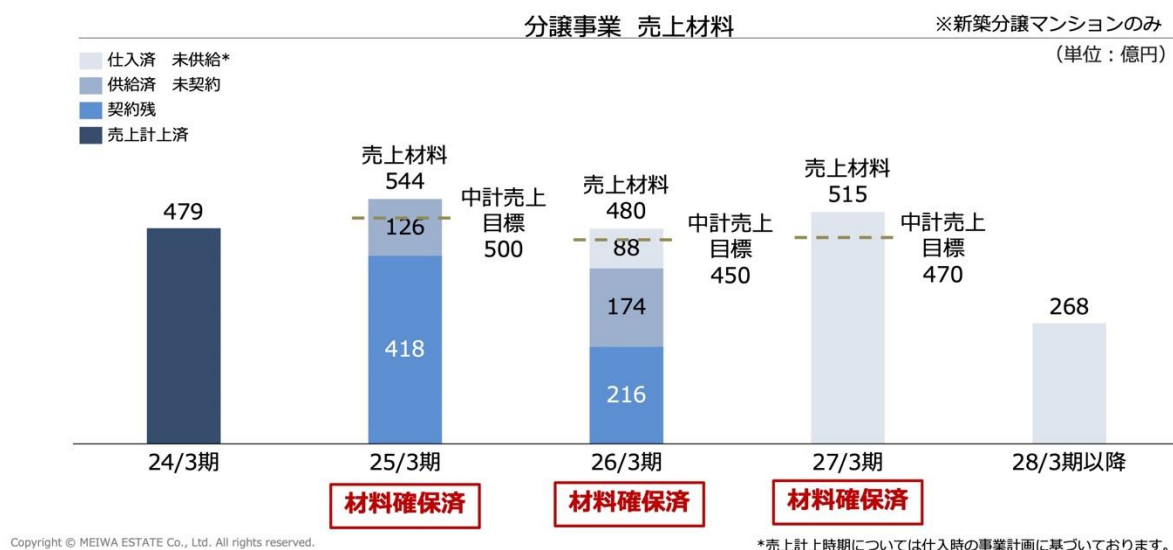
来期につきましても、既に約5割が契約済となっており、目標達成に向けて販売活動を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

■ 計画期間中の売上材料を確保済



分譲事業の売上材料についてご説明します。中計 2027 における売上目標に対して、売上材料を確保済です。

今期は中計の売上目標 500 億に対して 544 億円、来期は売上目標 450 億円に対して 480 億円、27 年 3 月期は売上目標 470 億円に対して 515 億円の売上材料を確保しております。

引き続き仕入れに注力するとともに、物件の供給、そして販売を着実に進めてまいります。

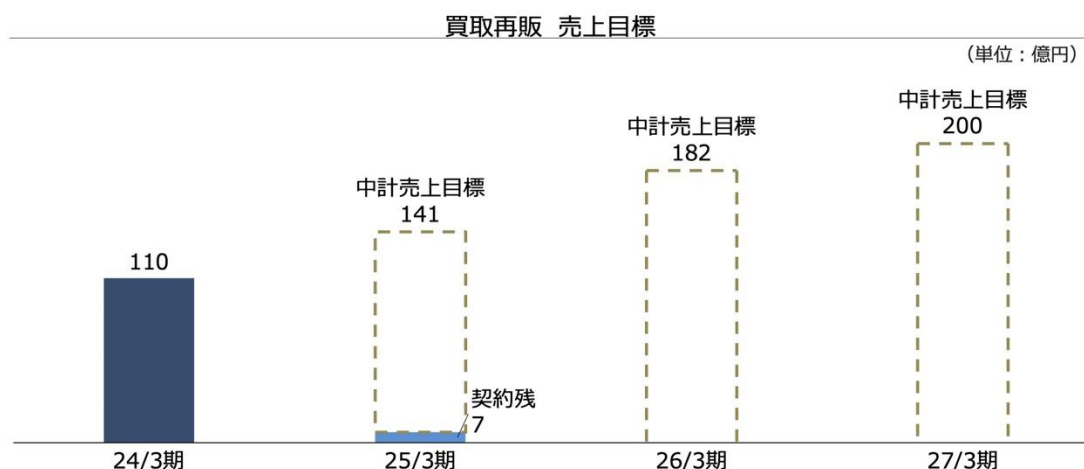
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況①

MEIWA 明和地所

■ 25/3期の売上となる買取再販の契約を進めている



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

69

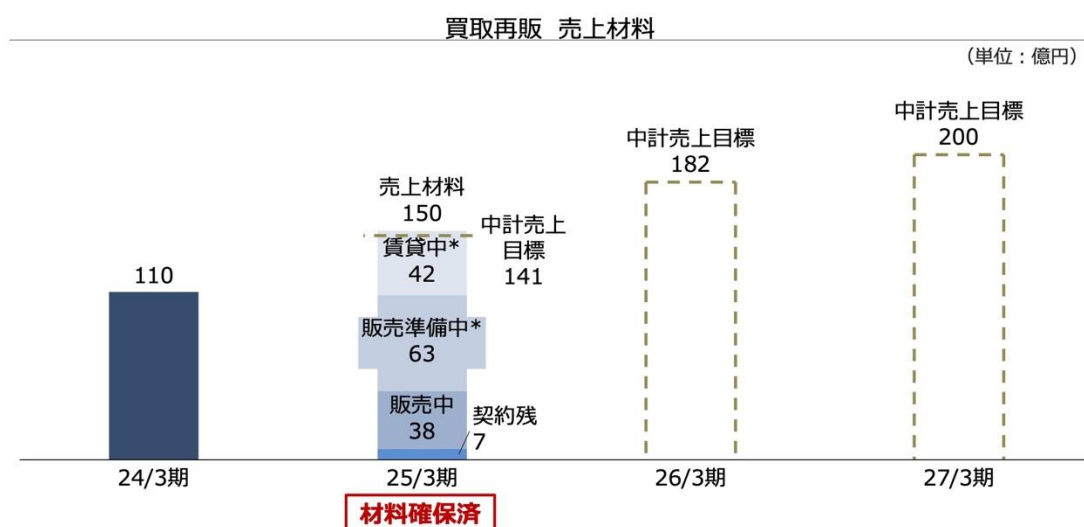
流通事業についてです。買取再販は、今期中計売上目標 141 億円に対して 7 億円が、期初時点で契約済となっております。

買取再販については、販売から引渡しまでの期間が短く、回転率の高い事業であることから、契約残は分譲事業に比べて少額となっております。

流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況②

MEIWA 明和地所

■ 足元では25/3期の売上材料を確保している



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

*販売準備中・賃貸中の売上材料については26年3月期以降の販売・売上となることがあります。

70

サポート

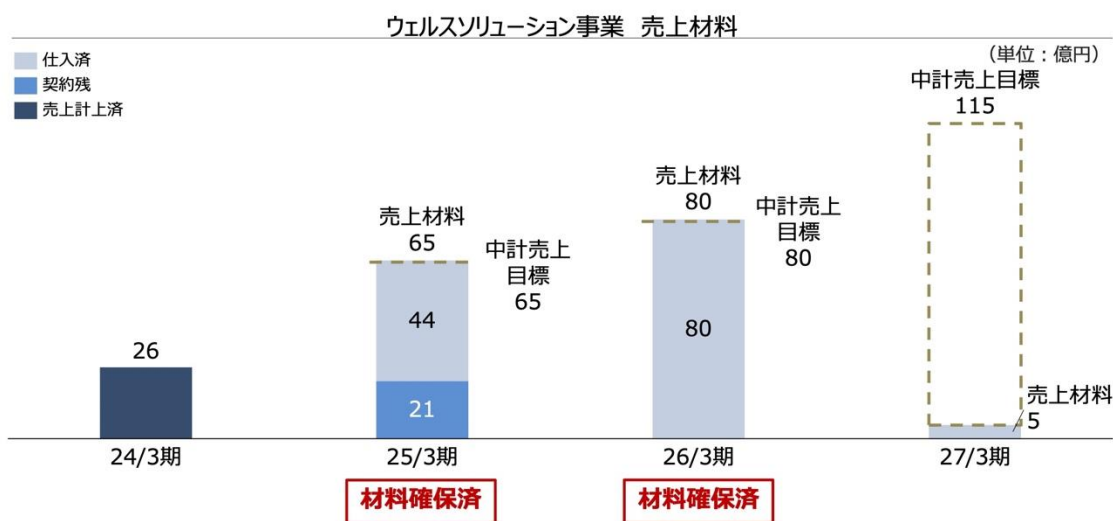
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

買取再販の売上材料についてです。こちらは、今期中計売上目標 141 億円を上回る 150 億円分を確保しております。今後、販売を積極的に進めていくことで、目標の達成を目指します。

流通事業 ウェルスソリューション 売上目標値に対する進捗状況 MEIWA 明和地所

■ 計画期間中の売上材料確保を順調に進めている



ウェルスソリューションの売上材料についてです。今期、来期ともに、それぞれの中計売上目標である 65 億円、80 億円分の売上材料を既に確保しております。

販売を進めるとともに、27 年 3 月期の売上材料の確保を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



【参考】分譲事業 売上目標値に対する進捗状況①

MEIWA 明和地所

- 25/3期は、中計売上目標の8割まで進捗

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（分譲）	500	450	470
進捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	418	216	—
	売上計上見込み （①+②）	418	216	—
	通期目標に対する 進捗率	83%	48%	—

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

72



【参考】分譲事業 売上目標値に対する進捗状況②

MEIWA 明和地所

- 計画期間中の売上材料を確保済

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期以降
計画	売上高（分譲）	500	450	470
進捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	418	216	—
	供給済 未契約（③）	126	174	—
	仕入済 未供給（④）	—	88	515
	売上及び売上材料 （①+②+③+④）	544	480	515
	通期目標に対する 進捗率	108%	106%	109%

材料確保済

材料確保済

材料確保済

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

73

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

【参考】流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況①

MEIWA 明和地所

- 25/3期の売上となる買取再販の契約を進めている

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	221	280	337
	うち買取再販	141	182	200
進捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	7	—	—
	売上計上見込み（①+②）	7	—	—
	通期目標に対する進捗率	5%	—	—

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

74

【参考】流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況②

MEIWA 明和地所

- 足元では25/3期の売上材料を十分に確保している

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	221	280	337
	うち買取再販	141	182	200
進捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	7	—	—
	販売中（③）	38	—	—
	販売準備中（④）	63	—	—
	賃貸中（⑤）	42	—	—
	売上及び売上材料（①～⑤合計）	150	—	—
	通期目標に対する進捗率	106%	—	—

材料確保済

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

75

72 ページから 75 ページまでは、同様の内容となりますので、説明は割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

■ 売上高790億円、営業利益47億円、経常利益36億円、当期純利益25億円を計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 通期予想 (2024/5/13公表)	増減	増減率
売上高	71,250	79,000	7,749	10.9%
売上総利益	15,532	16,400	867	5.6%
(売上総利益率)	(21.8%)	(20.8%)	(△1.0P)	—
販管費	10,559	11,700	1,140	10.8%
営業利益	4,973	4,700	△273	△5.5%
(営業利益率)	(7.0%)	(5.9%)	(△1.0P)	—
経常利益	3,990	3,600	△390	△9.8%
(経常利益率)	(5.6%)	(4.6%)	(△1.0P)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,781	2,500	△281	△10.1%
(当期純利益率)	(3.9%)	(3.2%)	(△0.7P)	—

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

77

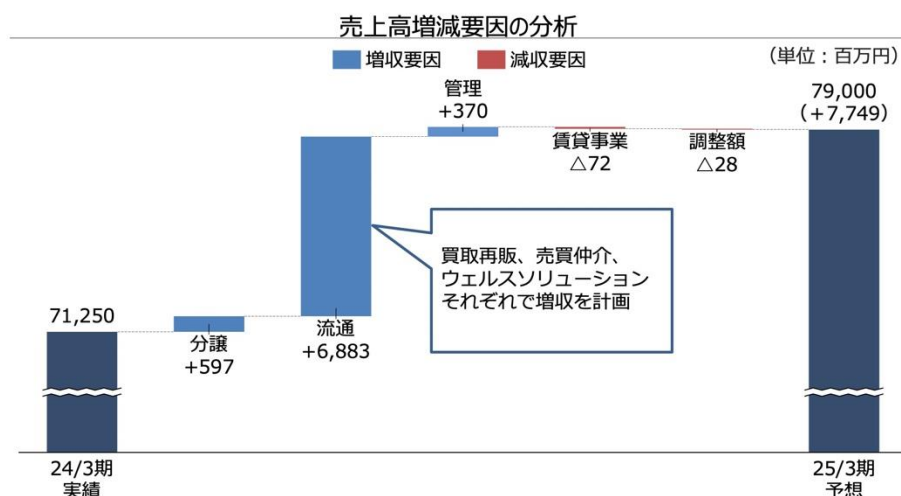
続きまして、25年3月期の連結業績予想についてご説明します。既にご説明した中計初年度と、数字は同じとなっております。

今期25年3月期に売上高790億円、営業利益47億円、経常利益36億円、当期純利益25億円を予想しており、増収減益の計画となっております。

売上高の増減要因（セグメント別）

MEIWA 明和地所

■ 流通事業を中心に増収を計画



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

78

サポート

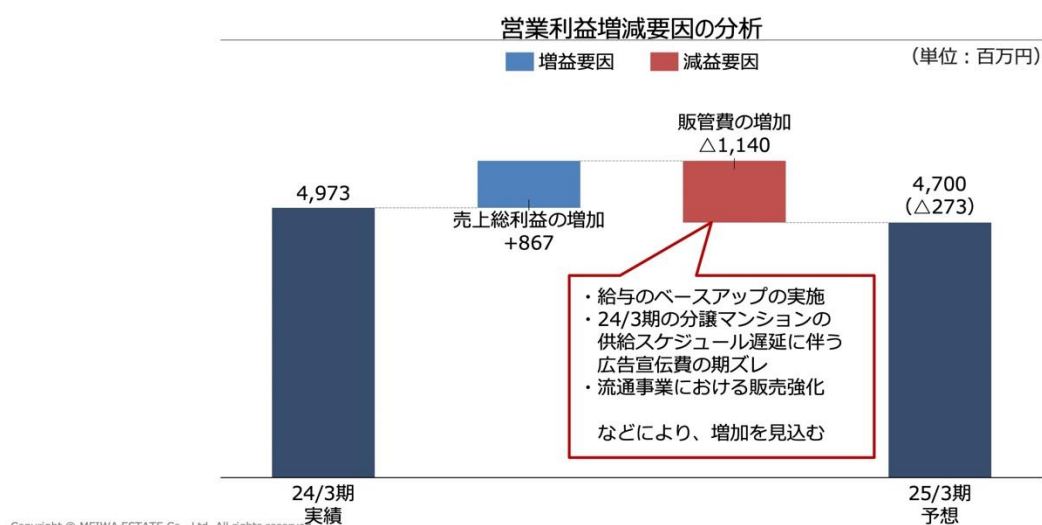
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高は、712 億円から 790 億円に、77 億円の増収となる見込みです。増減要因をセグメント別に見ますと、成長分野と位置付けている流通事業において、買取再販、売買仲介、ウェルスソリューション、それぞれで増収を見込んでおります。

営業利益の増減要因（費目別）

MEIWA 明和地所

- 売上の増加に伴い売上総利益は増加するものの、従業員給与のベースアップの実施、広告宣伝費の期ズレなどにより販管費が増加し、営業利益は47億円と減益を見込む



営業利益については、減益となる見込みです。売上の増加に伴い粗利は増加するものの、2024 年 4 月に従業員給与のベースアップを実施したことや、分譲事業において広告宣伝費の期ズレが発生し、販管費は増加する見込みとなっております。

その結果、営業利益は前期から 2 億円減益の 47 億円の予想となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

分譲事業 主な竣工予定物件

MEIWA 明和地所

■ 主な竣工予定物件は下記の通り

CLiO クリオ ラベルヴィ中央湊
CLIO la belle vie CHUO MINATO



東京都中央区 総戸数28戸
2025年1月竣工予定

全戸完売*

CLiO クリオ横濱保土ヶ谷ブライトマークス
CLIO YOKOHAMA HODOGAYA BRIGHT MARKS



神奈川県横浜市 総戸数53戸
2025年1月竣工予定

全戸完売*

CLiO クリオ福岡博多ミッドグレイス
CLIO FUKUOKA HAKATA MID GRACE



福岡県福岡市 総戸数66戸
2024年8月竣工予定

全戸完売*

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

*2024/3/31時点

80

分譲事業 主な竣工予定物件

MEIWA 明和地所

■ 主な竣工予定物件は下記の通り

CLiO クリオ氷川台シーズンテラス
CLIO HIKAWADAI SEASON TERRACE



東京都練馬区 総戸数55戸
2024年12月竣工予定

CLiO クリオ横濱センター北グランシック
CLIO YOKOHAMA CENTER KITA GRAND CHIC



神奈川県横浜市 総戸数26戸
2025年2月竣工予定

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

81

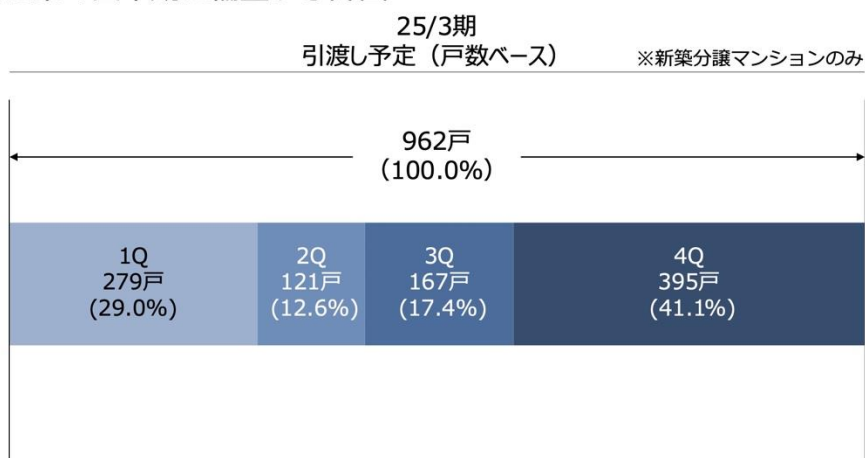
今期の主な竣工物件をいくつか掲載しております。ご覧のように、既に完売している物件もいくつかございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- 25/3期は物件の竣工が第4四半期に集中（竣工引渡し時に売上計上）
→売上高は第4四半期に偏重する計画



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

82

分譲事業の引渡し予定です。今期は、竣工物件のうち4割が第4四半期に竣工予定となっております。そのため、前期ほどの偏りはないものの、売上高は第4四半期に集中する見込みとなっております。

当社としては、あくまでも通期での売上、それから利益の計画達成を重視して事業を進めてまいります。

株主還元：配当

- 25/3期の配当金は、1株当たり40円を予想

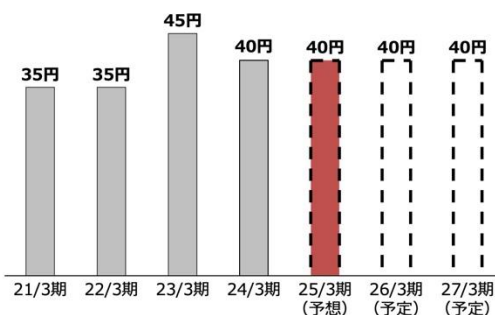
配当の基本的な考え方

引続き株主価値の向上に努め、財務体質強化のための内部留保充実と両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。

本中期経営計画期間中については、配当性向30%を目処とした株主還元を目指します。

配当金の推移

■ 一株当たりの配当金実績（円）
□ 一株当たりの配当金予定（円）



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

84

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

最後になりますが、株主還元についてご説明します。今期 25 年 3 月期の配当金は、40 円を予想しております。

株主優待

MEIWA 明和地所

- 株式流動性の向上を目的に、株主優待制度を実施している
- 毎年3月31日時点の保有株式数に応じ、株主優待ポイントを贈呈

保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を贈呈

保有株式数	優待ポイント数
600株～699株	4,000ポイント
700株～799株	6,000ポイント
800株～1,499株	12,000ポイント
1,500株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,499株	25,000ポイント
2,500株～2,999株	30,000ポイント
3,000株以上	50,000ポイント



➤ 「明和地所プレミアム優待倶楽部」詳細はこちら
<https://meiwajisyo.premium-yutaiclub.jp/>



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

85

また、こちらの株主優待制度についても継続予定です。

以上をもちまして、24 年 3 月期の決算と、中期経営計画 2027 の説明を終わります。

ご清聴いただきまして、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：これより、質疑応答に移らせていただきます。

質問者 [Q]：

御社の今後の成長戦略について、1点お聞かせ願えればと思います。今後、日本は少しずつ人口が減少していく中で、新築の分譲マンションの需要も少しずつ減少していくのではないかと想定しております。そんな中で、御社の既存のビジネスを継続していくことで、御社の継続的な成長が可能なかをお聞かせ願えればと思います。

原田 [A]：人口減少に対してのマンションのニーズ、住宅のニーズということですが、

マンションの供給戸数は、リーマン・ショックの後から、首都圏で大体3万5,000戸ぐらいをずっと推移している状況で、ずっと供給過多になっていないです。また、東京に人口が集中して流入していることも考えますと、まだまだ根強いニーズがあるのではないかと考えています。

バブル崩壊後でいうと、最大の供給は、年間10万戸とかそんな時代もありましたが、実際、今はそこまで伸びてない、そのニーズに対応しきれてないのが実情としてあると思います。また、逆に、供給できるだけの用地の仕入れが進んでいない、これは業界全体の問題だと思うのですが、こうしたことも、一方においてあると思います。

ですから、ニーズはまだまだあるけれども、供給できる戸数が、新築としてそこまでの供給をできるものが少なくなってきました。そうなってくると、必然的に中古市場、そのようなものも見ながら、供給を増やししながら収益を上げていく、その道筋はまだまだ立てられるのではないかと考えています。

質問者 [Q]：

1点うかがいたいことがございます。オリコン顧客満足度ランキングで、デザインの評価が年々上がっていると思うのですが、これは何か改革やテコ入れなど、特別なことをやられたのでしょうか。

柿崎 [A]：デザイン項目について、高評価をいただいている件についてご質問いただきました。

当社においては、3つほどキーワードを設けており、それが環境共生、地域貢献、それからコミュニティ形成です。この3つがつながるデザインに従来から取り組んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こういったことを取り組んできた 2015 年のクリオ平和台という物件をはじめとして、これまで 4 物件でグッドデザイン賞を受賞しておりますので、その辺の、当社が策定したキーワードをしっかりと商品に反映できていることが、このような高評価をいただいている要因だと思います。

質問者 [Q] : 2 点うかがいたいです。

1 点は、先ほどご説明のありました、49 ページのパワーファミリーの位置付けは、パワーカップルとどのように違うと捉えればよろしいのでしょうか。

もう 1 点は、中古物件に対する電子契約は、どのように今後進めていくお考えでしょうか。

柿崎 [A] : まず 1 番目につきまして、パワーカップルとパワーファミリーの違いは、最初に出てきたのがパワーカップルというワードです。近年におきましては、住宅で、もともとパワーカップルはもちろんお 2 人様を指しているのですが、本当にご家族様全体で、いわゆる世帯年収が非常に高い方がいらっしゃいます。

つまり、お子さんいらっしゃる中で、当然働き方の改革などいろいろあり、ある一定の収入を持っている方がいらっしゃるの、そちらに流れつつあるかなというのがあり、こういう表現を使わせていただきました。

2 番目にご質問いただいた、中古物件の電子契約については、中古契約ということもあり、仲介会社様の意向も一部ありますが、当社におきましては現在、その数字は私、すみません、覚えておりませんが、進んでおる状況です。今後、仲介会社さんのご了解を得ながら、ほぼ全てで電子契約を進めていきたいとは思っております。

質問者 [Q] : 追加で、パワーファミリーの中には、夫婦だけでなく、例えばお子さんや親御さんとの同居というか、収入も合算と捉えたらいいのでしょうか。

柿崎 [A] : そうですね。その件に関しては、皆さん本当にそれぞれで違うのですが、親御様が例えば資金をご提供される、そういったケースは引き続きある一定層いらっしゃいますので、いろいろな形での収入合算を含めた、全体的なご家族の世帯年収が高くなっているとご理解いただいてもよろしいかと思います。

司会 [M] : ご質問ありがとうございました。事前にいただいているご質問がいくつかありますので、ここでご紹介します。

質問者 [Q] : 買取再販の粗利益率が低下を続けていますが、今後の見通しはどうでしょうかというご質問をいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



柿崎 [A]：買取再販の事業については、非常にボリュームが拡大しており、そのボリュームが拡大した分、粗利率の低下は現在起きておりますが、あくまで当社の想定範囲内となっております。特に前期については、市況自体が非常に良かったことがありますので、対前期比という意味で見ても、ちょっと低下している形です。

ただ、27年3月期までの計画期間中の粗利率については、当社で今10.5%と想定しておりますので、この部分はしっかりと堅持しながら、回転率をさらに注視して進めていきたいと思っております。

司会 [M]：もう一つ、事前に頂いております。

質問者 [Q]：マスコミの報道によれば、住宅ローン利用者の7割が変動金利を利用しているとのこと。日銀のゼロ金利解除後も、短期プライムレートの据置きで、住宅ローンの変動金利は上昇していないようですが、今後、日銀のさらなる金利上げが行われた場合、住宅ローン金利の変動を通じた事業への影響をどのように捉えているのでしょうかというご質問です。

多呂 [A]：金融機関関係の方も多数ご参加されているところで、こういうお話をするのも何ですが、金利の動向は非常に不透明な部分もあります。外部的な要因、海外を含めてそういったことがありますので、何とも申し上げにくいですが、金利が引き上げられたとしても、住宅ローン金利に対する影響は、現時点では限定的ではないかと考えております。

ですので、そちらの住宅ローンの金利水準は今でも低いので、業績への影響は非常に少ないものと考えております。

司会 [M]：ここで、質疑応答を終了とさせていただきます。

なお、今後のIR関係のご質問やお問い合わせについては、資料記載のお問い合わせ先までお願いします。1on1ミーティングを実施しておりますので、ご希望がございましたら、お問い合わせ先までご連絡いただけますと幸いです。

これをもちまして、明和地所株式会社2024年3月期決算、および中期経営計画2027の説明会を終了とさせていただきます。皆様、本日はお忙しい中、ご出席いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 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

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasiasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との戸別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com