明和地所株式会社

2024 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 24 日

イベント概要

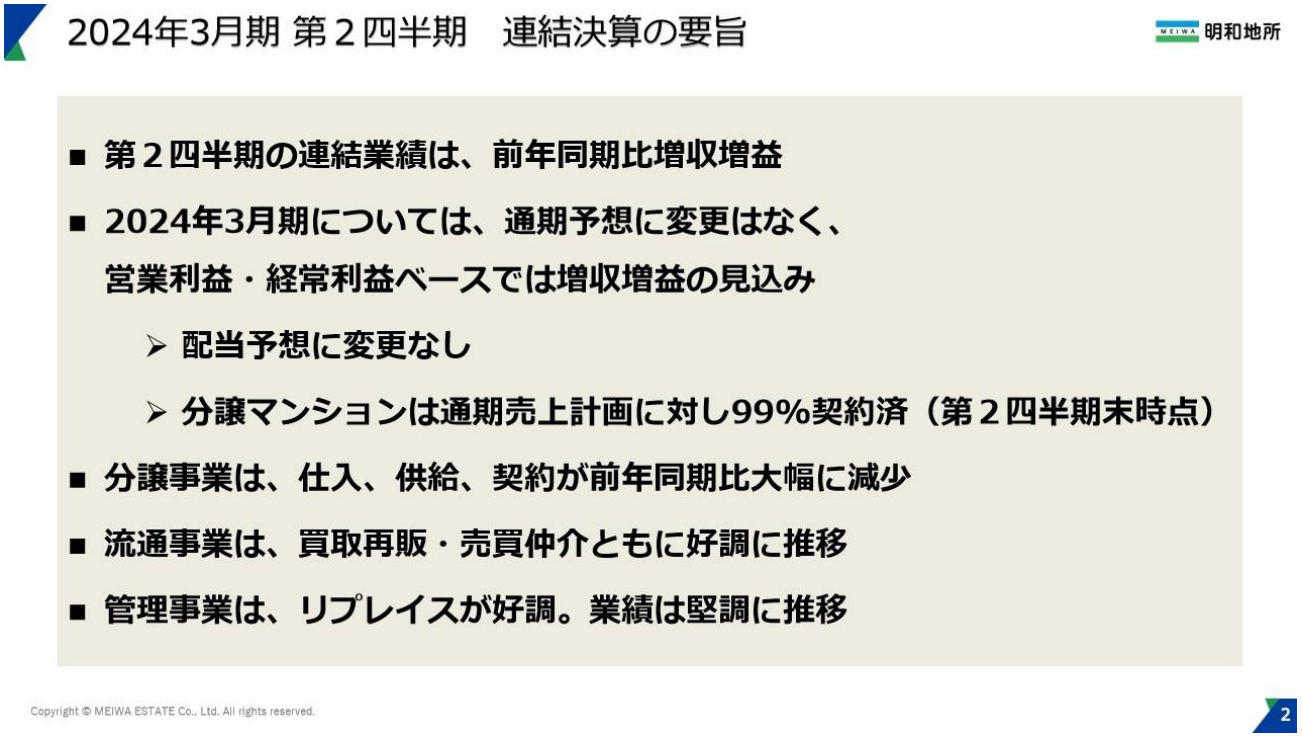
[企業名]	明和地所株式会社
[企業 ID]	8869
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度　第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 24 日
[ページ数]	44
[時間]	10:00 – 10:42 （合計：42 分、登壇：33 分、質疑応答：9 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役社長　原田　英明（以下、原田） 常務取締役 執行役員　柿﨑　宏治（以下、柿﨑） 執行役員　島津　基実（以下、島津）

登壇

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、前半に第 2 四半期の決算について、後半には中期経営計画の進捗について、11 月 13 日に公開いたしました決算説明資料に沿ってご説明させていただきます。

第 2 四半期の連結決算については、私、原田がご説明させていただき、19 ページからの事業別の詳細については、常務取締役の柿﨑がご説明いたします。58 ページからの中期経営計画の進捗状況については、再度私よりご説明させていただきます。



早速ですが、第 2 四半期の連結業績は、前年同期比増収増益となりました。

2024 年 3 月期については、通期予想に変更はなく、営業利益・経常利益ベースでは増収増益の見込みです。従いまして、配当予想にも変更はありません。分譲事業については、通期の売上計画 600 億円に対し、99%が第 2 四半期期末時点で契約済みとなっております。

分譲事業は、仕入、供給、契約について、前年同期を大きく下回る結果となっています。

流通事業は、買取再販・売買仲介がともに好調に推移しております。

管理事業は他社管理物件のリプレイスが好調で、業績は堅調に推移しています。

2024年3月期 第２四半期　業績サマリー

明和地所

■ **2024年3月期 第２四半期 決算（連結）**

分譲マンションの引渡しが前年同期比で増加し、増収増益

売上高300億円（前年同期比+123億円） **営業利益17億円**（同+16億円）

経常利益11億円（前年同期は経常損失5億円）

■ **2024年3月期 通期 連結業績予想**

通期の業績予想は、前回公表から変更なし、**営業利益・経常利益ベースでは増収増益**となる見通し

売上高830億円（前期比+33%） **営業利益63億円**（同+6%） **経常利益52億円**（同+4%）

- 分譲マンションは通期売上計画に対し**99%契約済**（第２四半期末時点）

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

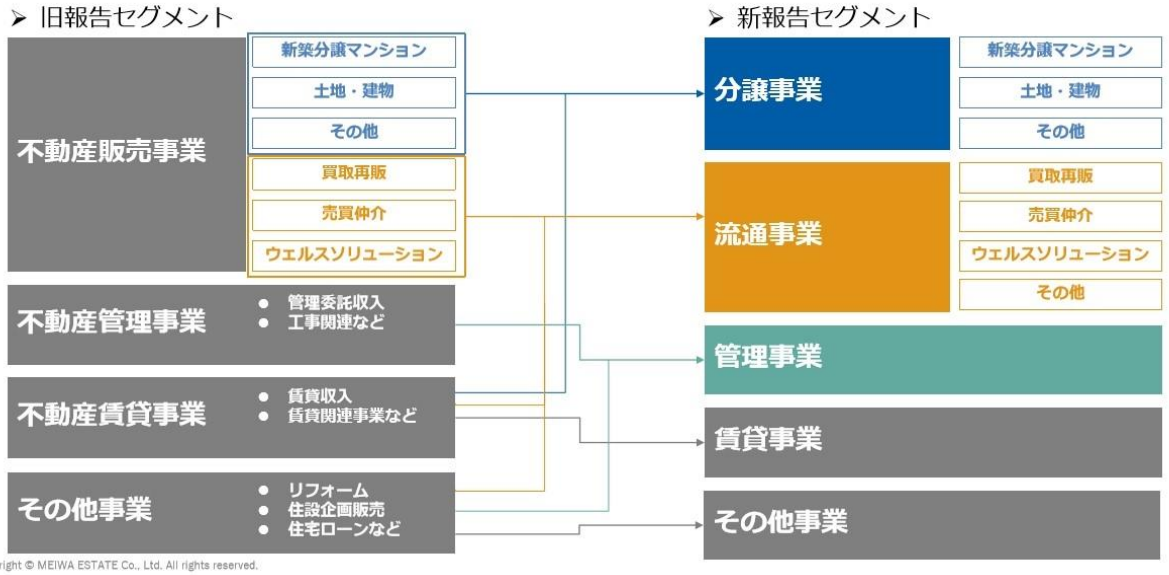
4

連結業績についての全体のサマリーです。詳細については、次からのスライドでご説明いたします。

報告セグメントの変更について

明和地所

■ 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



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

5

なお、今期 2024 年 3 月期から、現状の事業管理体制に合わせ、記載のとおり報告セグメントを変更しました。第 1 四半期の決算より、新報告セグメントにて公表しています。

2024年3月期 第２四半期　連結業績

明和地所

■ 売上高は300億円（前年同期比+123億円）
営業利益17億円（同+16億円）、経常利益11億円（前年同期は経常損失5億円）

（単位：百万円）

	23/３期2Q 実績	24/3期2Q 実績	増減	増減率	24/３期 通期計画 (2023/5/11公表)	進捗率
売上高	17,684	30,048	12,363	69.9%	83,000	36.2%
売上総利益	4,493	6,847	2,353	52.4%	17,500	39.1%
（売上総利益率）	(25.4%)	(22.8%)	(△2.6P)	–	(21.1%)	–
販管費	4,422	5,123	701	15.9%	11,200	45.7%
営業利益	71	1,723	1,652	2,320.1%	6,300	27.4%
（営業利益率）	(0.4%)	(5.7%)	(5.3P)	–	(7.6%)	–
営業外収益	64	71	6	10.5%	–	–
営業外費用	662	606	△56	△8.5%	–	–
経常利益	△527	1,188	1,715	–	5,200	22.9%
（経常利益率）	(△3.0%)	(4.0%)	(6.9P)	–	(6.3%)	–
特別利益	6	144	138	2,191.7%	–	–
特別損失	2	71	69	3,329.4%	–	–
税引前利益	△522	1,261	1,783	–	–	–
親会社株主に帰属する当期純利益	△421	1,110	1,532	–	3,800	29.2%
（当期純利益率）	(△2.4%)	(3.7%)	(6.1P)	–	(4.6%)	–

分譲MS引渡戸数増加
(169戸→282戸)

・人件費　+192M
・租税公課*　+260M
・支払手数料　+164M
・広宣費　+50M

・固定資産の売却（5物件）に伴う売却益
・株式需給緩衝信託®による株式売却益

不動産M&Aで取得した子会社の清算に伴う損失

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

*控除対象外消費税の表示の変更に伴う増加（+187M）

6

連結業績の概要です。売上高は、分譲マンションの引渡し戸数が前年同期と比べ増加し、123 億円増収の 300 億円となりました。販管費については、主に人件費、租税公課、支払手数料が増加しましたが、営業利益は 16 億円増益の 17 億円、経常利益は 11 億円となりました。

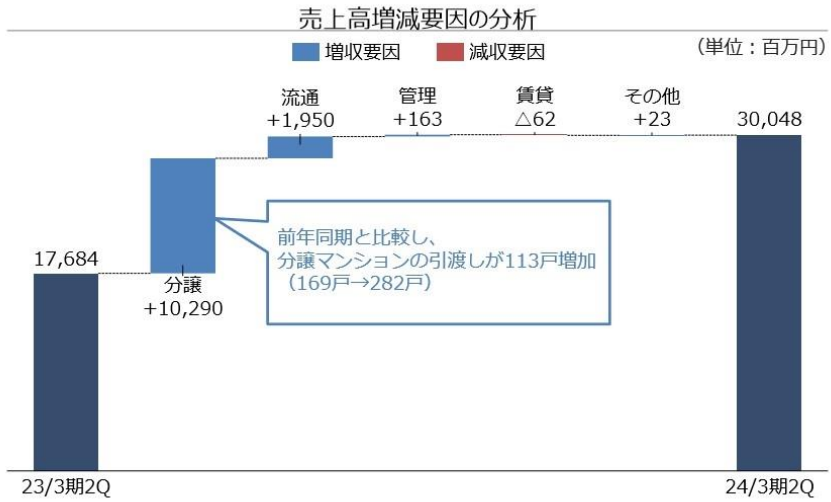
不動産 M&A で取得した子会社の清算に伴って特別損失が増加したものの、固定資産の売却益、株式需給緩衝信託による株式売却益が発生したことで、特別利益が上回り、当期純利益は 11 億円となりました。

通期計画に対する進捗率は、売上高で 36%、営業利益で 27%となっていますが、後ほどご説明いたしますように、分譲事業の売上計上が第 4 四半期に集中しているためであり、通期計画は期初の公表から変更はありません。

売上高の増減要因（セグメント別）

明和地所

■ 分譲マンションの竣工引渡しが増加したため、第２四半期は前年同期比増収



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

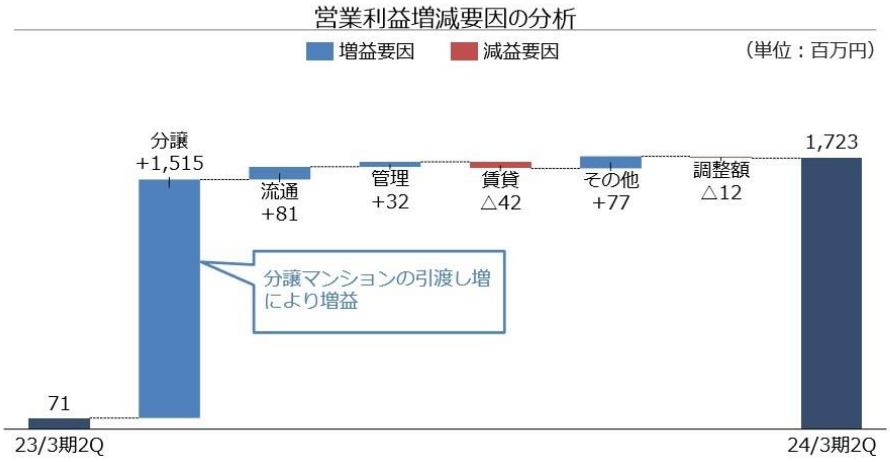
前第２四半期の売上高と、当第２四半期の売上高の増減要因をセグメント別に見ると、増収額が大きかった分譲事業については、分譲マンションの引渡しが前年同期から 113 戸増加したことで、102 億円の増収となりました。

減収要因となった賃貸事業では、固定資産５物件の売却を行ったことにより賃貸収入が減少し、6,000 万円の減収となりました。

営業利益の増減要因（セグメント別）

明和地所

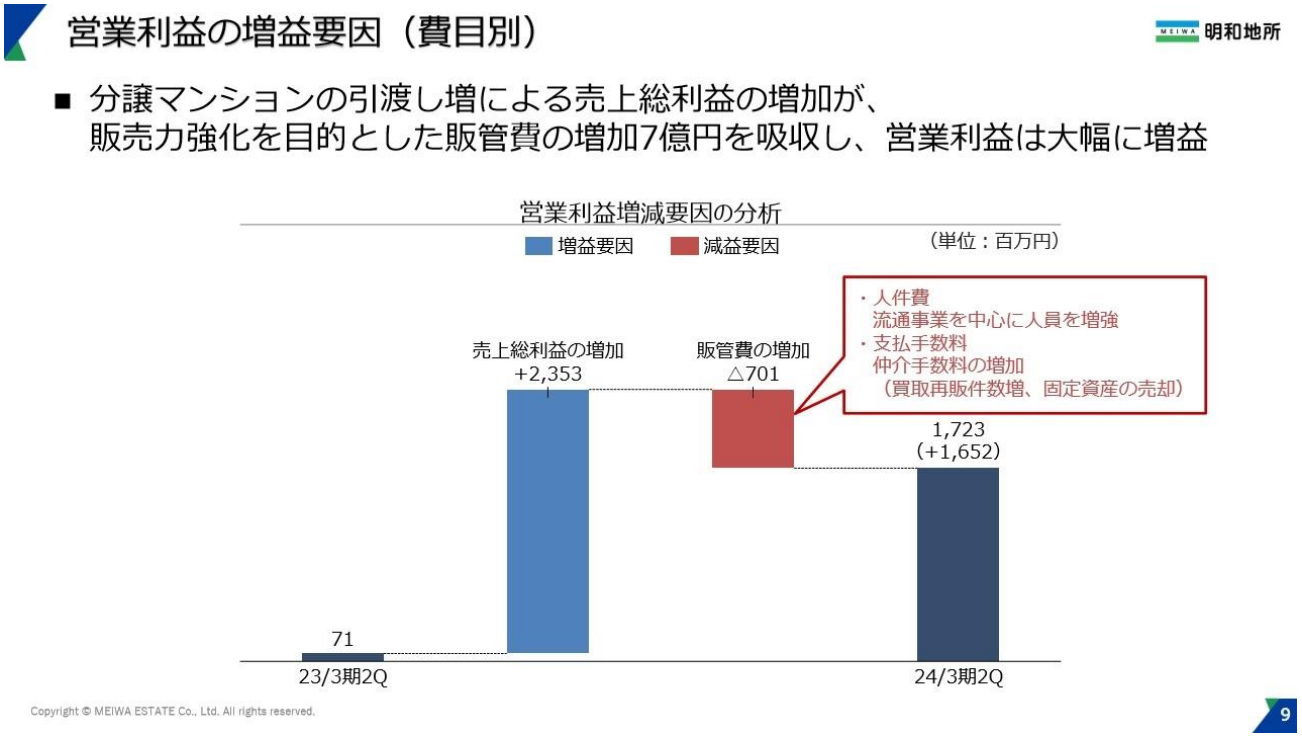
■ 主として分譲事業の営業利益が増加



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

サポート
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

次に、営業利益の増減要因についてです。セグメント別に見ると、主に分譲事業の増収効果により、前年同期比増益となりました。



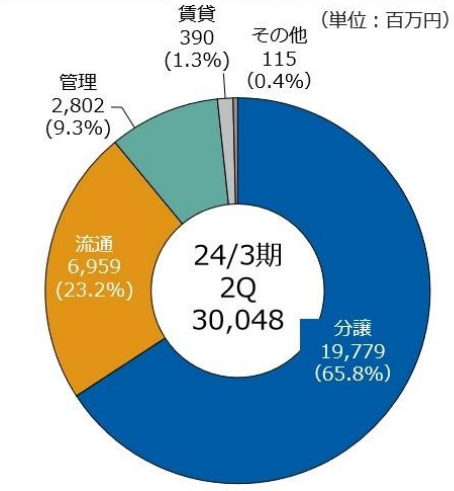
同じく営業利益の増減要因を費目別に見ますと、分譲マンションの引渡し増により、売上総利益が前年同期に比べ大幅に増加したため、販管費の増加分を吸収し、営業利益は前年同期比 16 億円の増益となりました。

なお、販管費の増加については、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他、買取再販の取り扱い件数の増加や固定資産の売却により、仲介手数料が増加しました。

売上高とセグメント利益の構成

明和地所

売上高の構成



（単位：百万円）

セグメント別売上高と利益

（単位：百万円）

セグメント	売上高 (構成比率)	セグメント利益 (構成比率)
分譲事業	19,779 (65.8%)	1,301 (63.9%)
流通事業	6,959 (23.2%)	347 (17.1%)
管理事業	2,802 (9.3%)	187 (9.2%)
賃貸事業	390 (1.3%)	151 (7.4%)
その他事業	115 (0.4%)	48 (2.4%)

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

10

2024 年 3 月期のセグメント別売上高と利益の構成は、ご覧のとおりです。

2024年3月期 第２四半期　竣工・引渡し物件①

明和地所

■ 4棟190戸を引渡し

CLIO クリオ学芸大学ザ・クラシック
CLIO GAKUGEI-DAIGAKU THE CLASSIC

東京都世田谷区　総戸数26戸
2023年8月竣工・引渡し

CLIO クリオ ラベルヴィ大崎グランクラス
CLIO la belle vie OSAKI GRAND CLASS

東京都品川区　総戸数30戸
2023年7月竣工・引渡し

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

11

第 2 四半期には 4 棟 190 戸の引渡しを行っております。

クリオ学芸大学ザ・クラシックは、学芸大学駅徒歩 9 分で、都心部へのアクセスの良さと穏やかな住環境を備えた立地です。全住戸南向き、建物の南側は第一種低層住居専用地域で、遮る建物のな

い街並みの開放的な景観が広がっております。新築分譲の供給が少ない希少なエリアで、販売は非常に好調に進捗いたしました。

クリオラベルヴィ大崎グランクラスは、大崎駅徒歩 3 分の利便性の高いロケーションにありながら、良好な住環境が守られた第一種住居地域に位置しています。大崎駅徒歩 3 分以内で第一種住居地域の新築分譲マンションは、本物件が初めてとなり、販売は非常に好調に進捗いたしました。

2024年3月期 第２四半期　竣工・引渡し物件②

明和地所

■ 4棟190戸を引渡し

CLIO クリオ茅ヶ崎中海岸グランヴィラ
CLIO CHIGASAKI NAKAKAIGAN GRAND VILLA

神奈川県茅ヶ崎市　総戸数88戸
2023年7月竣工・引渡し

CLIO クリオ川越大手町
CLIO KAWAGOE OTEMACHI

埼玉県川越市　総戸数50戸
2023年7月竣工・引渡し

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

12

クリオ茅ヶ崎中海岸グランヴィラは、茅ケ崎駅南口からサザン通り商店街を海に向かって進んだ、第一種低層住居専用地域に位置しています。良好な住環境が広がる中海岸アドレスにおいて、第一種低層住居専用地域内の新築分譲マンションは、本物件が初めてとなります。

専有部は、屋上テラス付きやインナーガレージ付きなど、全 38 バリエーションのプランとなっております。共用部にはオープンシェアラウンジ、ワークラウンジ、シーサイドラウンジと、それぞれに特徴のある三つのラウンジを設けました。ゆとりのある理想のライフスタイルをかなえられる住まいとしてご好評をいただき、販売は好調に進捗いたしました。

クリオ川越大手町は、閑静な住宅が広がる第一種住居地域に位置し、今も小江戸の風情を残す川越の街並みに調和するよう、和モダンをコンセプトとした外観となっております。全住戸の浴室にミストサウナを装備し、1 階住戸の専用庭には家庭菜園として利用できる専用畑を設けるなど、ご自宅での時間をより豊かに過ごしていただくための工夫を盛り込みました。

「クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック」グッドデザイン賞を受賞

明和地所

- 「クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック」が、公益財団法人日本デザイン振興会主催の2023年度グッドデザイン賞を受賞（2023年10月発表）

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

上段：外観完成写真（2023年8月撮影）　左下：中庭完成写真　右下：エントランスホール完成写真（2023年2月撮影）

GOOD DESIGN AWARD 2023

審査員による評価コメント

軒先が軽やかで実に印象がよい。1階住戸は外部に背を向けることなく、専用庭が外部に対して半開きになっている。さらにはこの庭から住戸へのアクセスも確保し、住宅の多様な使い方を可能にしている。景観面での配慮を含めて立地地域と積極的に関係を持とうとするこのようなデザインは評価された。 同時に、各住戸のフロンテージの広さは隠れた秩序として重要である。バルコニーや庭はある程度の幅があることで安定的な居場所としても機能し、室内と一緒に使うことによる居住者にとっての空間の有効活用が促される。そのバランスを追求して行くことも大事である。

物件概要：神奈川県茅ヶ崎市/総戸数23戸/2023年3月竣工

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

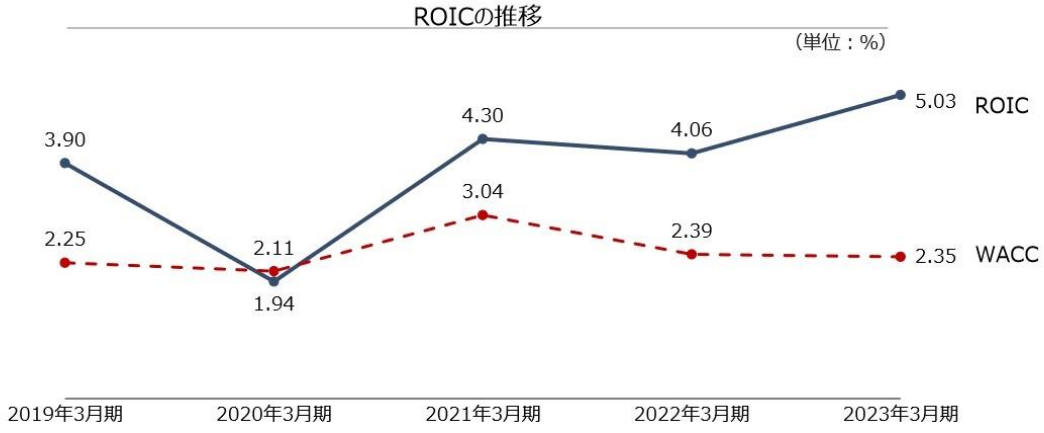
13

10 月に発表されましたが、3 月に竣工したクリオ茅ヶ崎中海岸グランシックは、2023 年度グッドデザイン賞を受賞させていただいております。本物件も第一種低層住居専用地域での開発でしたが、住まい心地の良さだけでなく、周辺環境との積極的な調和を追求した当社のものづくりが高く評価されたと思っております。引き続き付加価値の高い商品の開発に努めてまいります。

ROICについて

明和地所

- 2023年3月期のROICは5.03%
- WACCを2.68%上回り、株主価値を生み出していると認識している



*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

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

14

次に、ROIC についてです。2023 年 3 月期の ROIC は 5.03%と、WACC を 2.68%上回っており、株主価値を生み出していると認識しています。

市場区分の変更について

明和地所

- 10月20日より、スタンダード市場へ市場区分を変更
- 株主の皆様に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するとともに、成長投資に注力する

今後の取組について

- **新中期経営計画の推進**
- **株主還元の継続**
- **ガバナンス等の強化**

【参考】スタンダード市場の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	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	適合	適合	適合	適合	適合	適合

▶引き続き企業価値向上に向けて取り組んでまいります

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

15

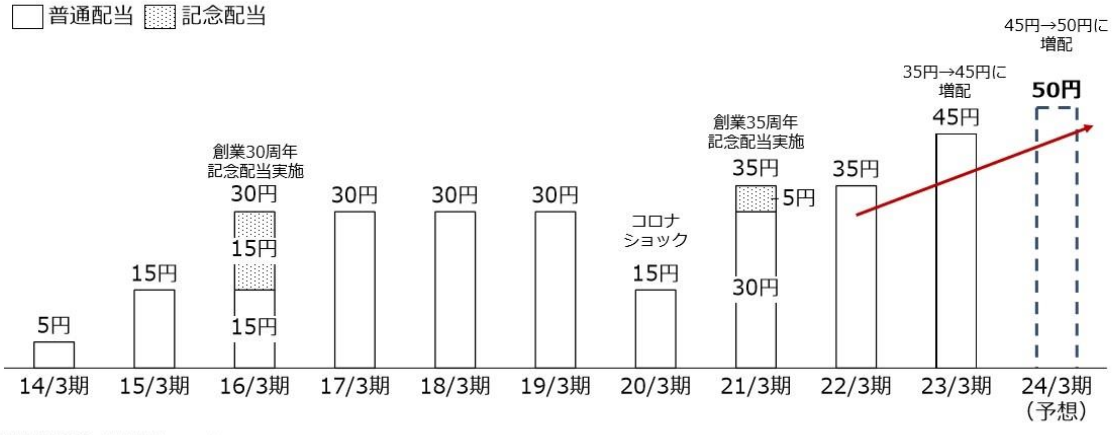
次に、市場区分の変更についてです。当社は 10 月 20 日付けでスタンダード市場へ移行いたしました。株主の皆様に、安心して中長期にわたり当社株式を保有していただくことのできる環境を確保するとともに、成長投資に注力することで、引き続き企業価値向上に努めてまいります。

配当金の推移

明和地所

- 2024年3月期の配当金は1株当たり50円を予定（前回予想から変更なし）
- 配当性向30%を目途に、安定配当を目指す

配当金の推移



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

17

続いて、株主還元についてです。配当金については、期初に公表した配当予想から変更はなく、期末に 1 株当たり 50 円を予定しています。配当性向 30%をめどとし、安定的な業績の拡大を通じ、継続的な株主還元強化を目指します。

株主優待

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.

18

株式流動性の向上を目的に株主優待制度を実施しており、株主の皆様からご好評をいただいております。

ここからは、常務取締役の柿﨑より事業別の詳細をご説明させていただきます。

柿﨑：常務取締役の柿﨑でございます。ここからは私よりご説明いたします。

分譲事業について

明和地所

- 仕入高：184億円（前年同期比△55.6%）
  - 第３四半期以降の売上材料1,600億円を確保済み
- 供給高：215億円（前年同期比△29.3%）
  - 翌期以降売上計上物件の供給を開始している
  - 一部物件の供給が遅れ、第３四半期以降へずれ込んだ
- 契約高：189億円（前年同期比△29.9%）
  - 供給スケジュール遅延により、販売材料が不足
- 2024年3月期通期売上計画に対する契約進捗率は99%

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

20

まずは分譲事業のサマリーとなります。第 2 四半期累計の仕入高は 184 億円、供給高は 215 億円、契約高は 189 億円で、いずれも前年同期を下回っています。分譲マンションの通期売上計画 600 億円に対しましては、99%の 597 億円が契約済みとなっております。

2024年3月期 第２四半期　分譲事業　業績

明和地所

- 第２四半期は前年同期比増収増益

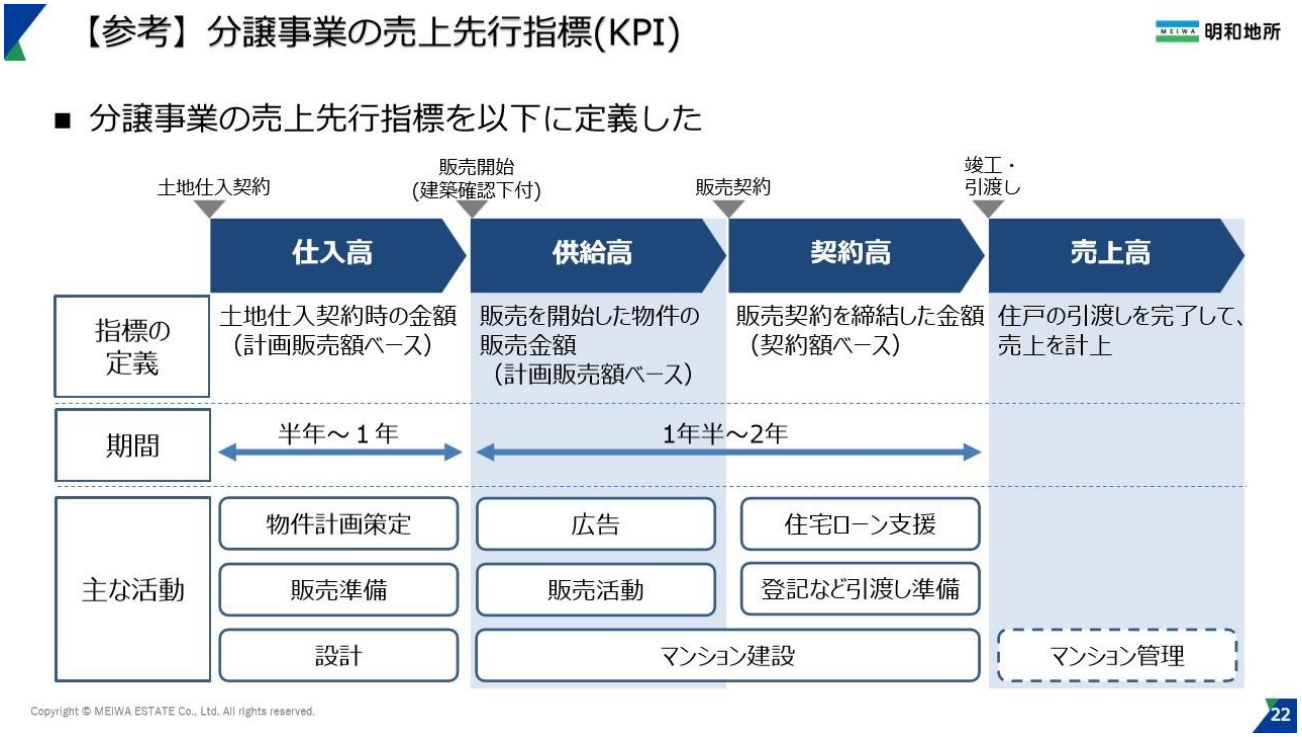
（単位：百万円）

	23/3期2Q 実績	24/3期2Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	9,489	19,779	10,290	108.4%
セグメント間の内部売上高又は振替高	7	–	△ 7	–
計	9,496	19,779	10,282	108.3%
セグメント利益	△ 214	1,301	1,515	–

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

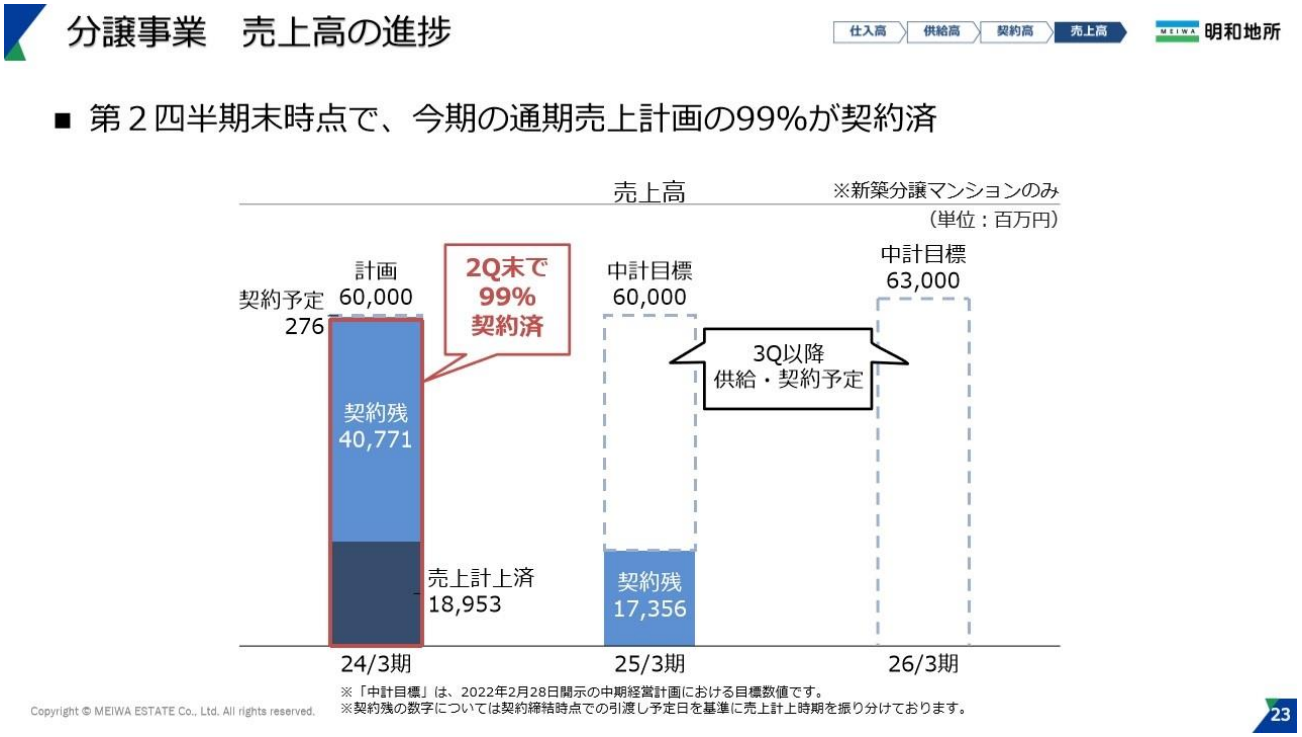
21

続きまして分譲事業の実績です。ご覧のとおり第 2 四半期は前年同期比増収増益となりました。



次は、分譲事業の売上先行指標のご説明をさせていただきます。当社の主力である分譲マンションにつきましては、竣工後、お客様へのお引渡し時に売上を計上しているため、用地の仕入れを行ってから売上計上するまで 2 年以上の期間を要します。

土地を仕入れて設計し販売活動を行う。その後、マンション建設が完了して引き渡して売上になります。そのため、記載の仕入高、供給高、契約高を、分譲事業における売上の先行指標と位置付けて進捗状況を重要視しています。



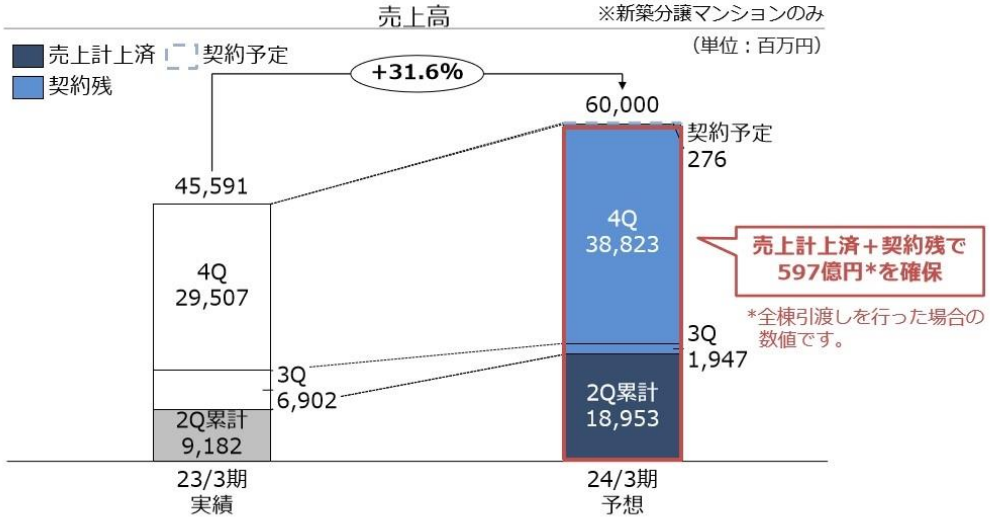
次は分譲事業の売上高の進捗をご説明いたします。売上高は 189 億円で、第 2 四半期末時点で契約済みの 407 億円を合わせますと、期初に公表した通期売上計画 600 億円に対しまして、99%が契約済みとなっています。

現在は、来期以降に売上計上となる物件を中心に営業活動を進めておりまして、第 2 四半期末時点で 173 億円が契約済みとなっておりますが、来期の中計売上目標 600 億円に対しましては、28%の進捗にとどまっております。

分譲事業　売上高の進捗

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

■ 通期売上高600億円（前期比31%増）と増収見込み



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

※契約残の数字については契約締結時点での引渡し予定日を基準に売上計上時期を振り分けております。

24

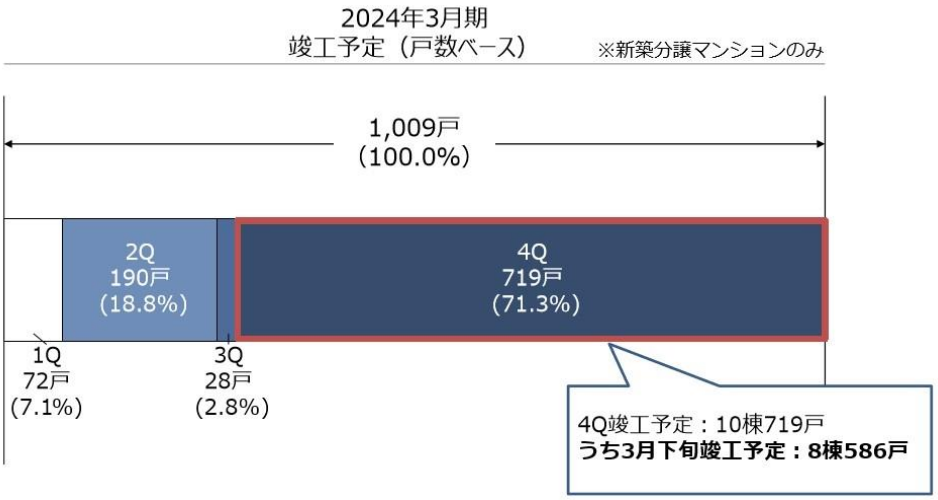
次に、こちらは分譲事業における売上高を四半期ごとに表示しています。今期については、第 4 四半期に竣工、引渡しが集中しておりまして、期初公表の通期売上計画 600 億円のうち、388 億円が第 4 四半期に売上を計上する予定となっております。

第 2 四半期末時点で契約済みとなっている物件については、全棟引渡しを行った場合、売上高は 597 億円となります。

2024年3月期　分譲事業　竣工予定

明和地所

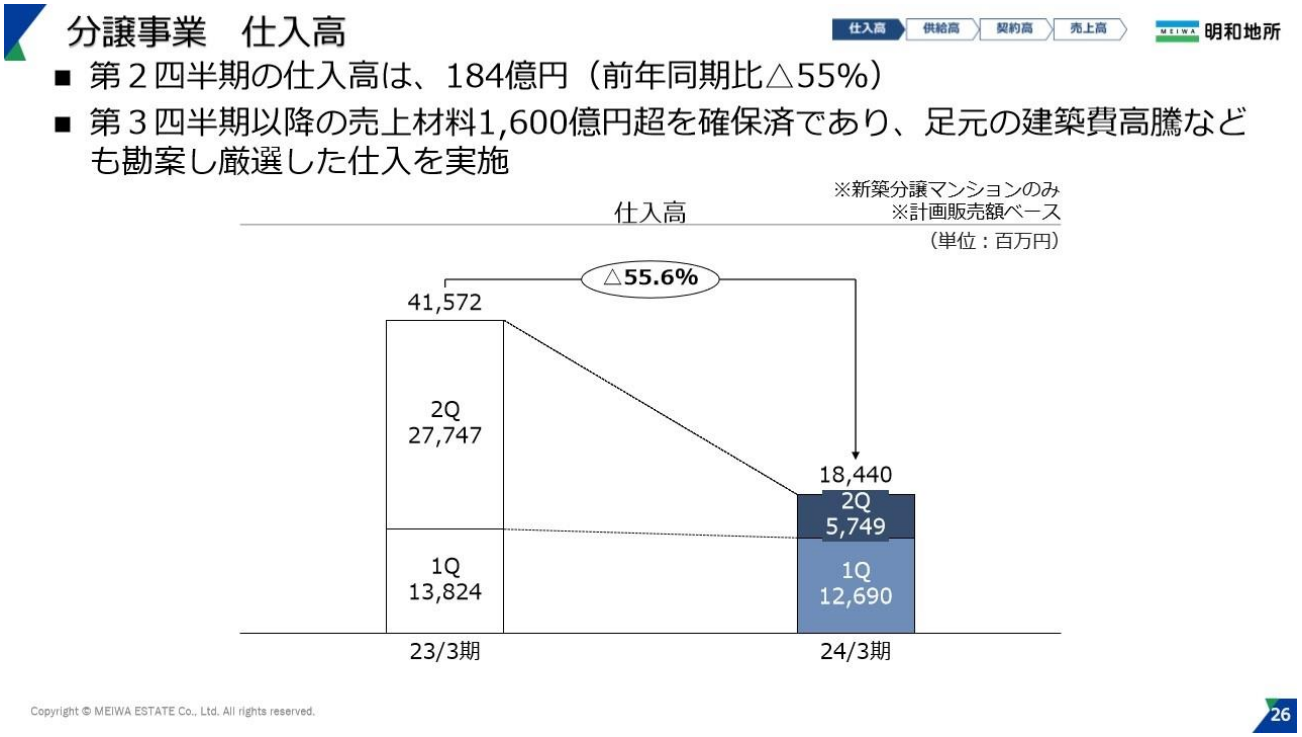
■ 物件の竣工が4Qに集中（竣工引渡し時に売上計上）
→売上高は4Qに偏重する計画



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

25

こちらもご覧のとおり今期は第 4 四半期に竣工予定が集中しており、売上高は第 4 四半期に偏る見込みです。また、第 4 四半期に竣工予定の 10 棟、719 戸のうち、8 棟、586 戸が 3 月下旬の竣工を予定しております。

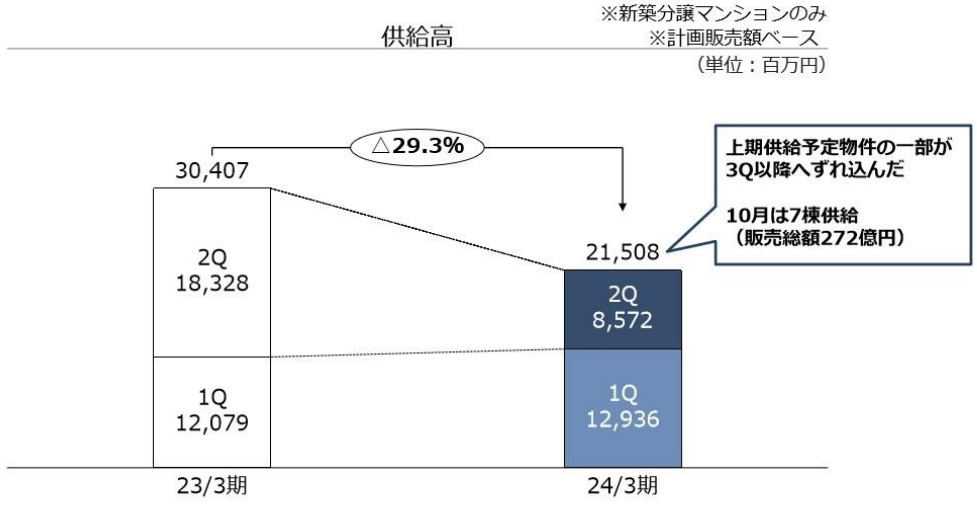


続きまして、分譲事業の仕入高についてご説明します。仕入高は前年同期比 55%減の 184 億円となりました。第 3 四半期以降の売上材料として 1,600 億円超を確保済みであるため、建築費の高騰なども勘案し厳選した仕入れを行っております。

分譲事業　供給高

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

■ 第２四半期の供給高は、215億円（前年同期比△29%）



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

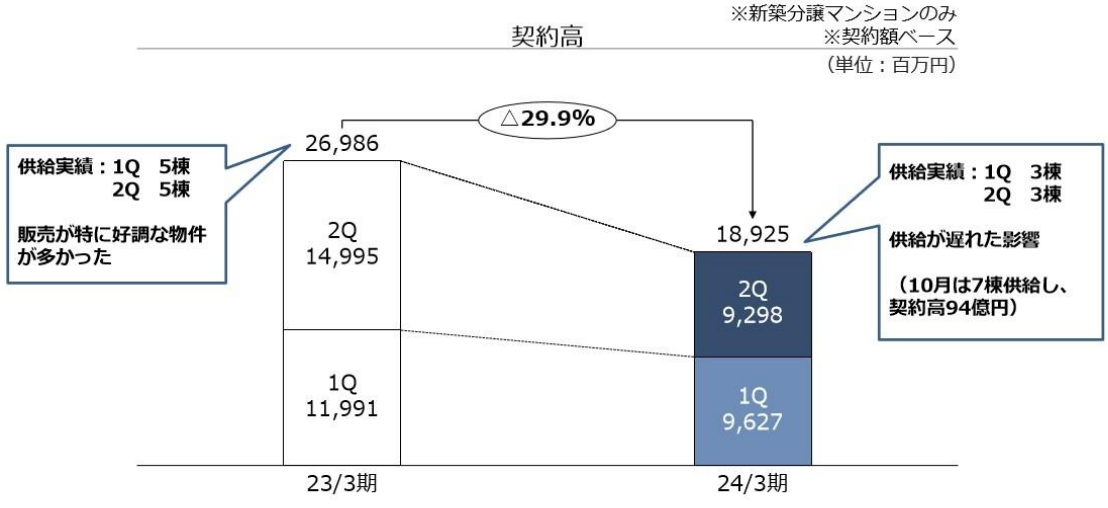
27

こちらは分譲事業の供給高になりますが、建築費高騰の影響がございまして、一部物件の供給予定が上半期から第３四半期以降へずれ込んだため、供給高につきましては、前年同期比 29%減の 215 億円となりました。なお、第３四半期になりますが、10 月に、販売総額 272 億円、7 棟を新規に供給しています。

分譲事業　契約高

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

■ 第２四半期の契約高は、189億円（前年同期比△29%）
■ 一部物件の供給スケジュール遅延により、販売時期に遅れが出た影響



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

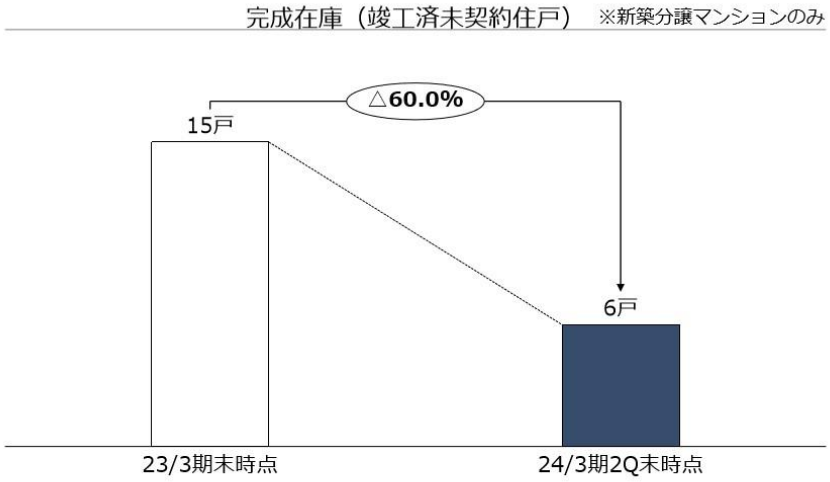
28

こちらは分譲事業の契約高です。契約高は、供給スケジュールの遅延によって販売材料が不足し、前年同期比 29%減の 189 億円となりました。なお、10 月は 7 棟を新規供給し、契約高は単月で 94 億円となっております。

分譲事業　完成在庫

明和地所

■ 第２四半期末時点の完成在庫は、6戸と低水準



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

29

次に分譲事業の完成在庫ですが、第 2 四半期末時点の未契約完成在庫の戸数は、2023 年 3 月末時点の 15 戸から大きく減少し、6 戸となっておりまして、こちら極めて低い水準になっております。

分譲事業　第２四半期の供給物件

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

CLIO クリオ鶴見花月総持寺
CLIO TSURUMI KAGETSU-SŌJIJI

神奈川県横浜市　総戸数54戸
2023年7月販売開始
2024年10月竣工予定

CLIO クリオ札幌北4条ミッドグレイス
CLIO SAPPORO KITA4JO MID GRACE

北海道札幌市　総戸数70戸
2023年7月販売開始
2025年3月竣工予定

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

30

分譲事業　第２四半期の供給物件

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

CLIO クリオ大野城駅前
CLIO ŌNOJŌEKIMAE

福岡県大野城市　総戸数40戸
2023年8月販売開始
2025年2月竣工予定

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

31

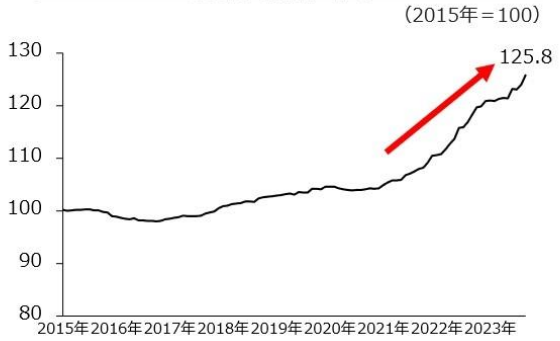
続いて、こちらは第２四半期に供給を開始した物件のラインナップとなっておりますのでご覧ください。

分譲事業トピックス：建築コストの動向

仕入高 供給高 契約高 売上高　明和地所

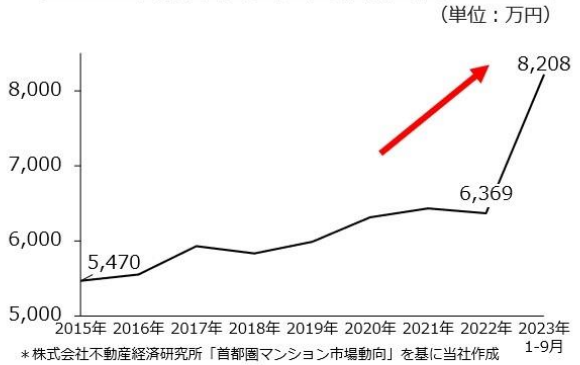
■ 建築コストは上昇を続け、販売価格も上昇している

建築費指数の推移



＊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

首都圏マンション平均価格の推移



＊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

▶ 上昇した建築コストに見合う物件を厳選して仕入を進めている

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

32

続きまして、分譲事業のトピックスでございます。建築コストの動向についてご説明します。近年では 2022 年、2023 年の 2 年間で 2 割程度と、建築費の高騰が続いておりまして、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を厳選して仕入れを行っております。

分譲事業トピックス：建築費上昇への対策

仕入高 供給高 契約高 売上高　明和地所

■ 建築費高騰への対策として、VE（バリューエンジニアリング*）を実施
■ 結果として、供給スケジュールの遅れが生じている

建築コスト上昇への対策

▶ バリューエンジニアリング*の実施
- 施工会社と協力しながら、バリューエンジニアリングを行う事でコストの圧縮を図っている
- 部材や設備機器などについて、低価格なものに変更しつつ、住まい心地を損なわない商品開発

*バリューエンジニアリングとは、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：公益社団法人 日本バリュー・エンジニアリング協会 HP）

2024年3月期　新規供給の状況

	2024/3期 通期予想	2024/3期 2Q末時点	進捗率
新規供給戸数	1,300戸	346戸	26.6%

✓ バリューエンジニアリングには相応の時間を要することから、供給スケジュールに影響
✓ 2Q末での新規供給の進捗率は26%に留まった
✓ 10月以降は、順調に供給を開始している

▶ 厳しい建設環境の中でも、設計にこだわり質感を伴った良質なマンションを提供していく

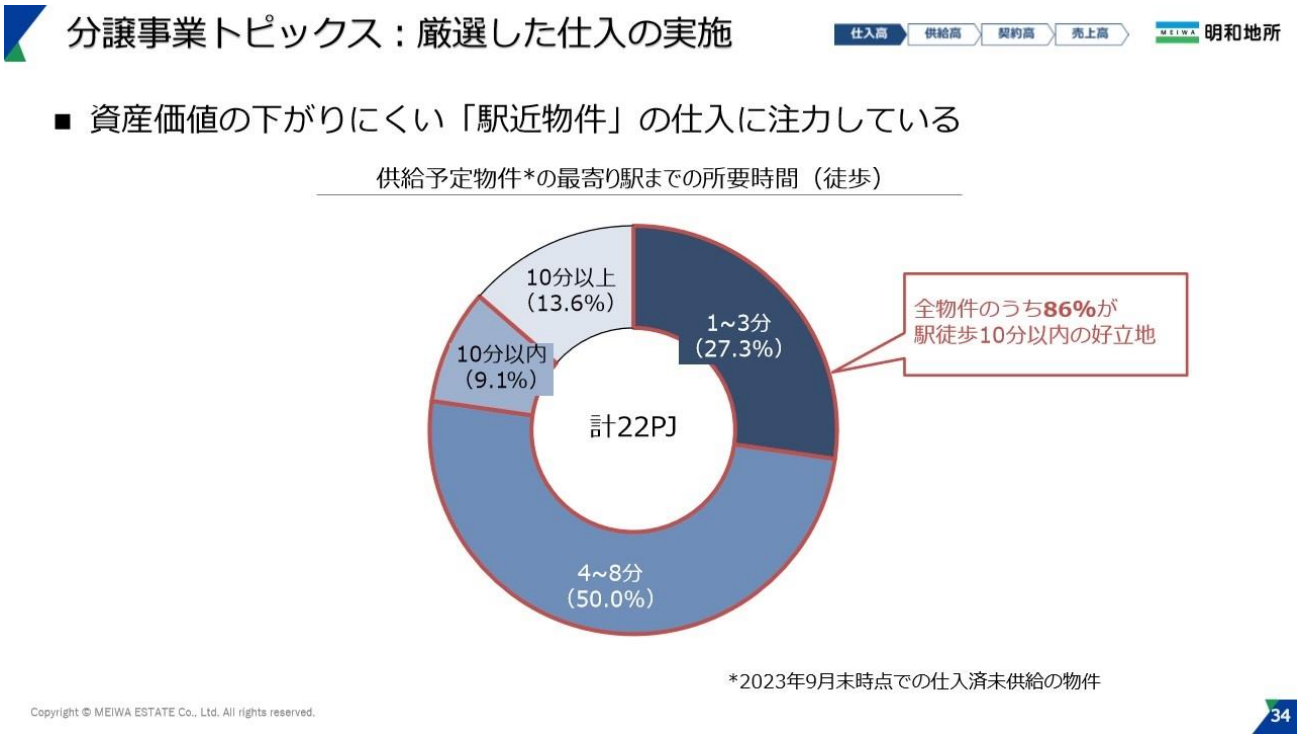
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

33

こちらで建築費上昇の対策をご説明いたします。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低価格なものに変更しつつ、住まい心地を損なわ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応の時間を要するため、供給スケジュールの遅れが生じることがあり、第 2 四半期末時点の新規供給の進捗率につきましては、通期計画に対しまして26%にとどまりました。

厳しい建設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良質なマンションを提供できるよう努めてまいります。



次に、分譲事業仕入れのトピックスでございます。厳選した仕入れの一例として、資産価値の下がりにくい駅近物件の仕入れに注力しております。2023 年 9 月末時点での仕入れ済み未供給物件のうち 86%が、最寄り駅まで徒歩 10 分以内の好立地となっております。

分譲事業　仕入トピックス１：不動産M＆A

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

- 不動産の取得を目的としたM＆A（不動産M＆A）を実施
- 競合が激化する中、多様な手法を用いて売上材料を確保していく

不動産M＆Aの実績

＜案件A概要＞	＜案件B概要＞
✓ 都内の駐車場運営会社 ✓ 後継者不在により廃業を前提とした株式譲渡を検討していた ✓ 都心の好立地に不動産（駐車場）を所有していた	✓ 都内の不動産賃貸業者 ✓ 後継者不在により廃業を前提とした株式譲渡を検討していた ✓ 都内に複数の不動産（区分所有マンション他）を所有していた
▶ 当社でM＆A後、**分譲マンションを開発中** ※売価換算35億円程度	▶ **買取再販事業の仕入**としてM＆Aを活用 ※売価換算22億円程度

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

35

次は、仕入れトピックスとして、不動産 M&A なども活用しております。仕入れにおける競争が激化する中で、仕入れ手法の多様化により売上材料の確保を図っております。その仕入れ手法の一つとして、不動産取得を目的とした M&A を実施しておりまして、分譲事業、買取再販事業ともに実績が上がっております。

分譲事業　仕入トピックス２：等価交換

仕入高　供給高　契約高　売上高　明和地所

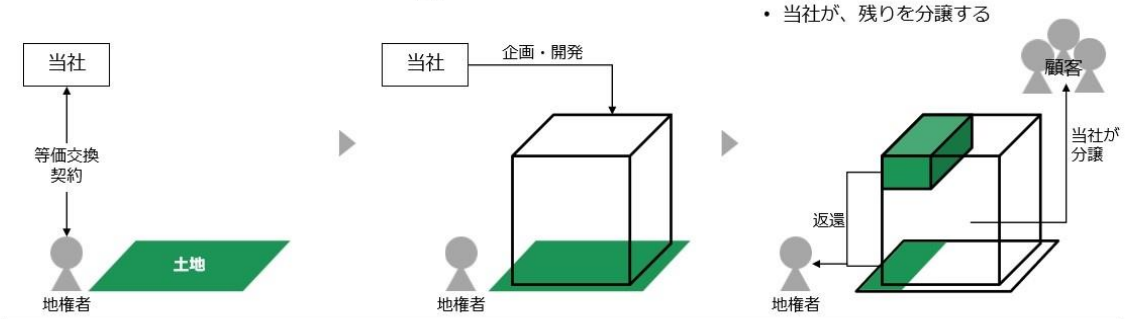
- 仕入手法の一つとして、等価交換事業にも従来より取り組んでいる

等価交換事業の流れ

契約
- 地権者と等価交換契約を締結する

建設
- 当社が分譲マンションを企画・開発する

返還・分譲
- 地権者に、土地建物（持分）を返還する
- 当社が、残りを分譲する



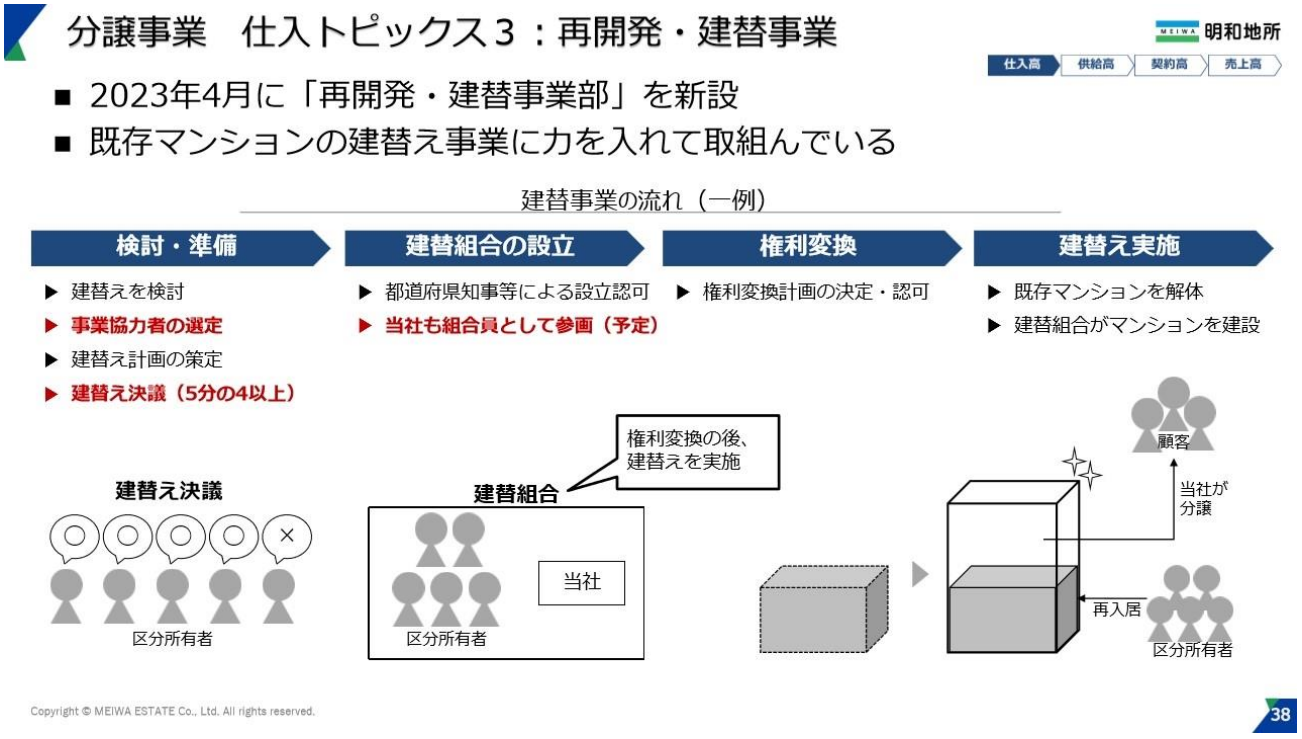
▶土地とマンションの交換による資産の有効活用を提案

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

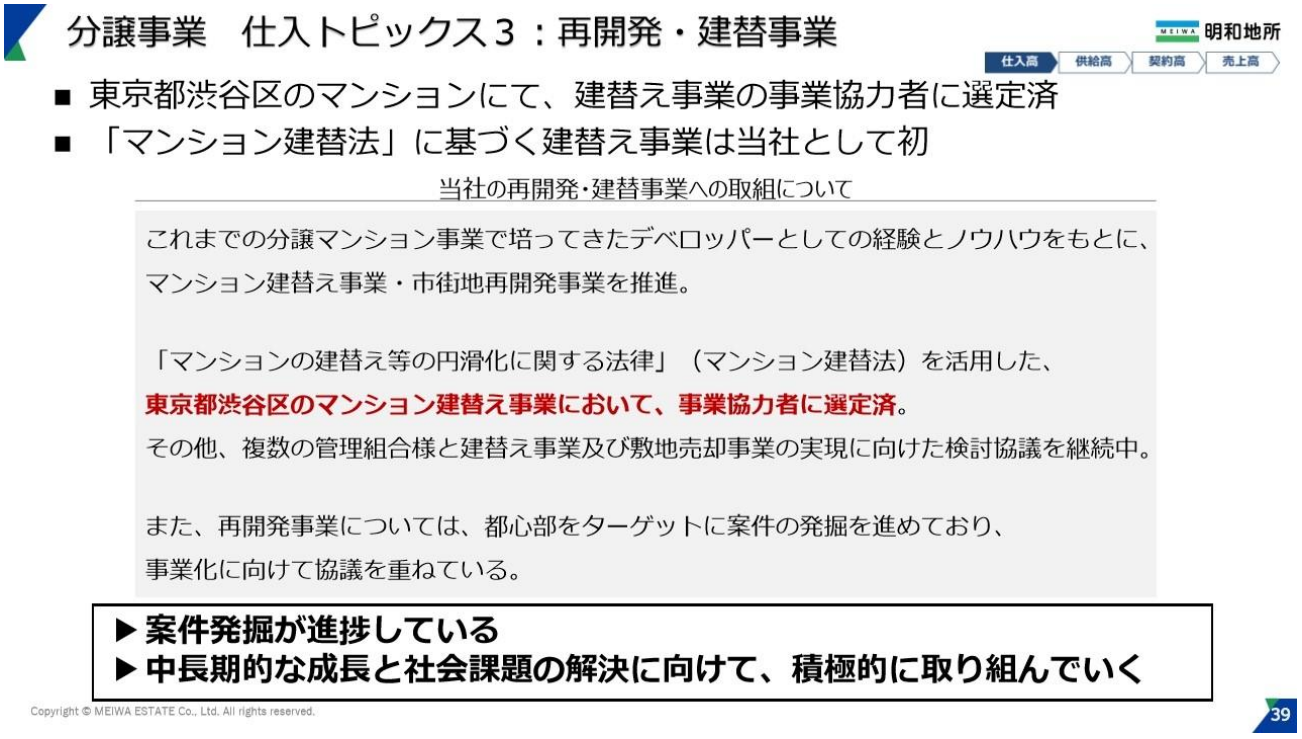
36

次は、M&A に加えまして、等価交換事業にも取り組んでおります。等価交換事業の一般的な流れはこちらのスライドのとおりとなっております。地権者様へ、土地とマンションの交換による資産の有効活用をご提案しています。

等価交換事業の主な実績につきましてはこちらのスライドのとおりとなっております。



次に、こちらは再開発・建替事業の説明です。2023 年 4 月には、再開発・建替事業部を新設いたしまして、既存マンションの建替事業に力を入れております。スライドでは、建替事業の流れとして一例をご紹介しております。



次にこちらで一つご紹介しますと、これまで分譲事業で培ってきたデベロッパーとしての経験・ノウハウを基に、再開発事業、建替事業を推進しておりまして、東京都渋谷区のマンション建替事業におきましては、事業協力者に選定されました。マンション建替法を活用した建替事業は、当社として初めての取り組みとなっております。

また再開発事業についても、都心部をターゲットに案件の発掘を進めており、事業化に向けた協議を重ねております。中長期的な成長と社会課題の解決に向けて、引き続き積極的に取り組んでまいります。

流通事業について

明和地所

- 買取再販は年平均成長率41%で成長を継続
  - 売上高：36億円
- 売買仲介は年平均成長率20%で成長を継続
  - 売上高：4.6億円
- 富裕層向けのウェルスソリューション事業は、第１四半期に一棟売り賃貸マンション２物件の売却を完了

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

41

続きまして、流通事業についてご説明いたします。流通事業は、こちらは重点強化事業と位置付けておりまして強化を図っております。ご覧のとおり買取再販、売買仲介ともに継続して成長しています。

2024年3月期 第２四半期　流通事業　業績

明和地所

- 買取再販・売買仲介が好調に推移し、前年同期比増収増益

（単位：百万円）

	23/3期2Q 実績	24/3期2Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	5,009	6,959	1,950	38.9%
セグメント間の内部売上高又は振替高	–	–	–	–
計	5,009	6,959	1,950	38.9%
セグメント利益	266	347	81	30.5%

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

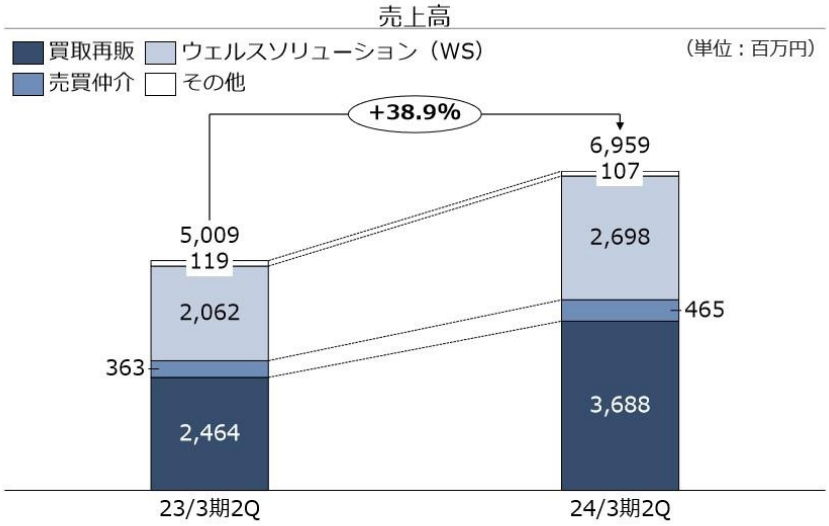
42

こちらは流通事業の実績です。第２四半期につきましては、前年同期比増収増益となりました。

流通事業　売上高

明和地所

■ 第２四半期売上高は、69億円



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

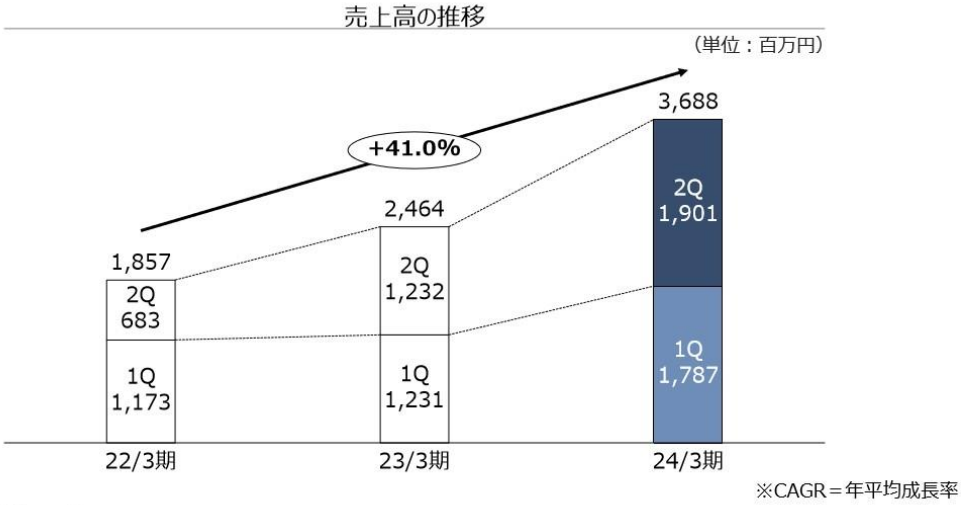
43

次に、流通事業の売上高は、買取再販、売買仲介がともに好調に推移しまして、前年同期比 38%増の 69 億円となりました。

流通事業　買取再販

明和地所

■ 第２四半期売上高は、36億円とCAGR41%の成長



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

44

こちらは買取再販事業についてです。中古マンションの買取再販は、売上高は 36 億円、年平均 41%の成長を続けております。

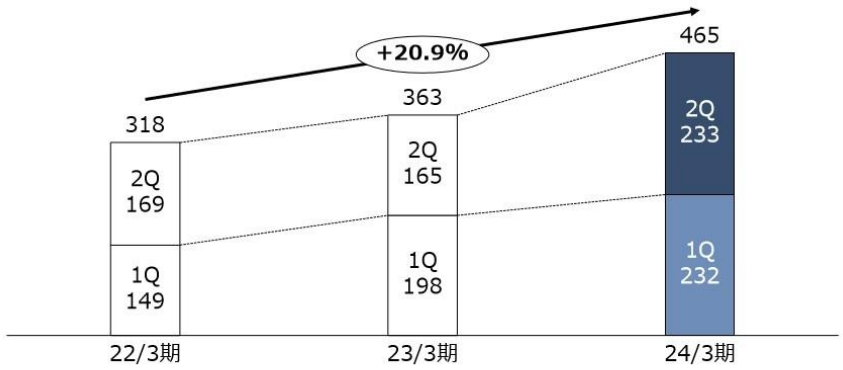
流通事業　売買仲介

明和地所

■ 第２四半期売上高は、4.6億円とCAGR20%の成長

売上高（手数料）の推移

（単位：百万円）



※CAGR＝年平均成長率

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

45

次に売買仲介についてです。売買仲介につきましては、売上高は 4 億 6,500 万円と、年平均 20%で成長しております。

流通事業　ウェルスソリューション

明和地所

■ 第１四半期に2棟を決済・引渡し済み

24/3期　売上物件

クリオ ラベルヴィ横濱桜木町スイート

総戸数32戸
神奈川県横浜市
2023年4月引渡し済

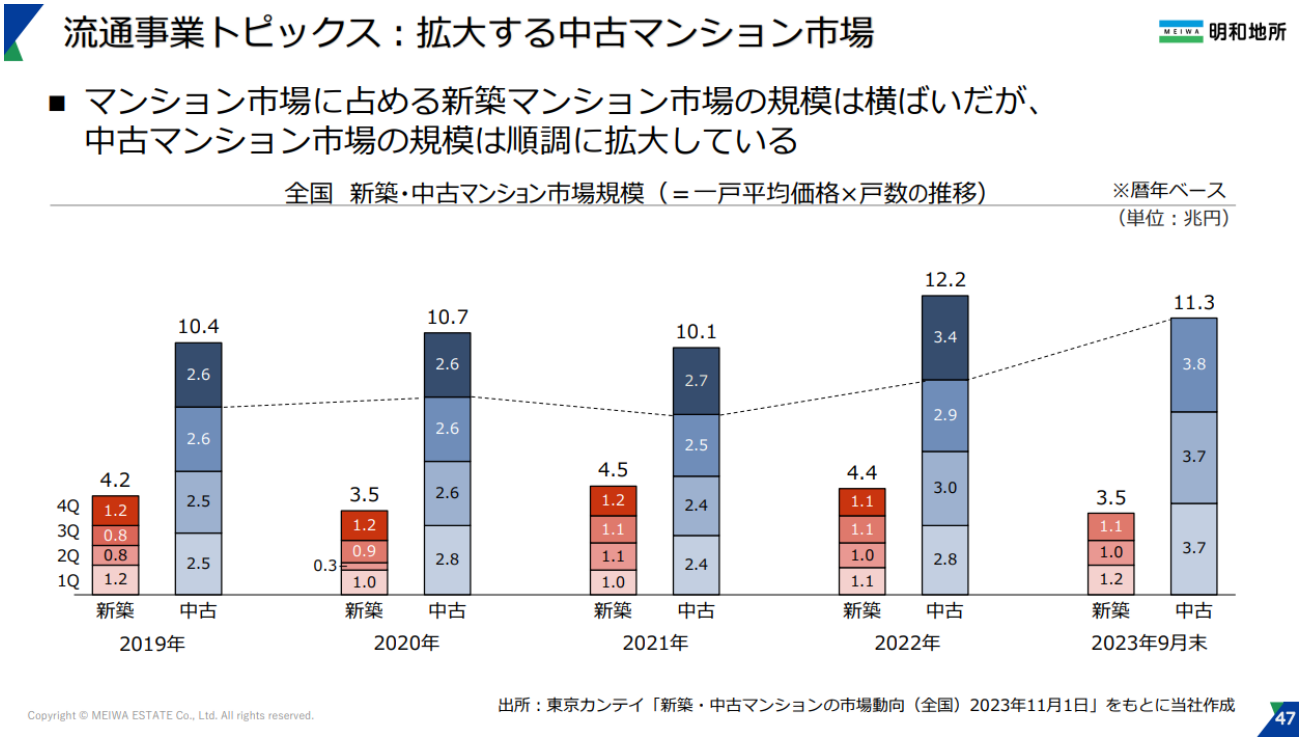
クリオ ラベルヴィ元浅草

総戸数37戸
東京都台東区
2023年4月引渡し済

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

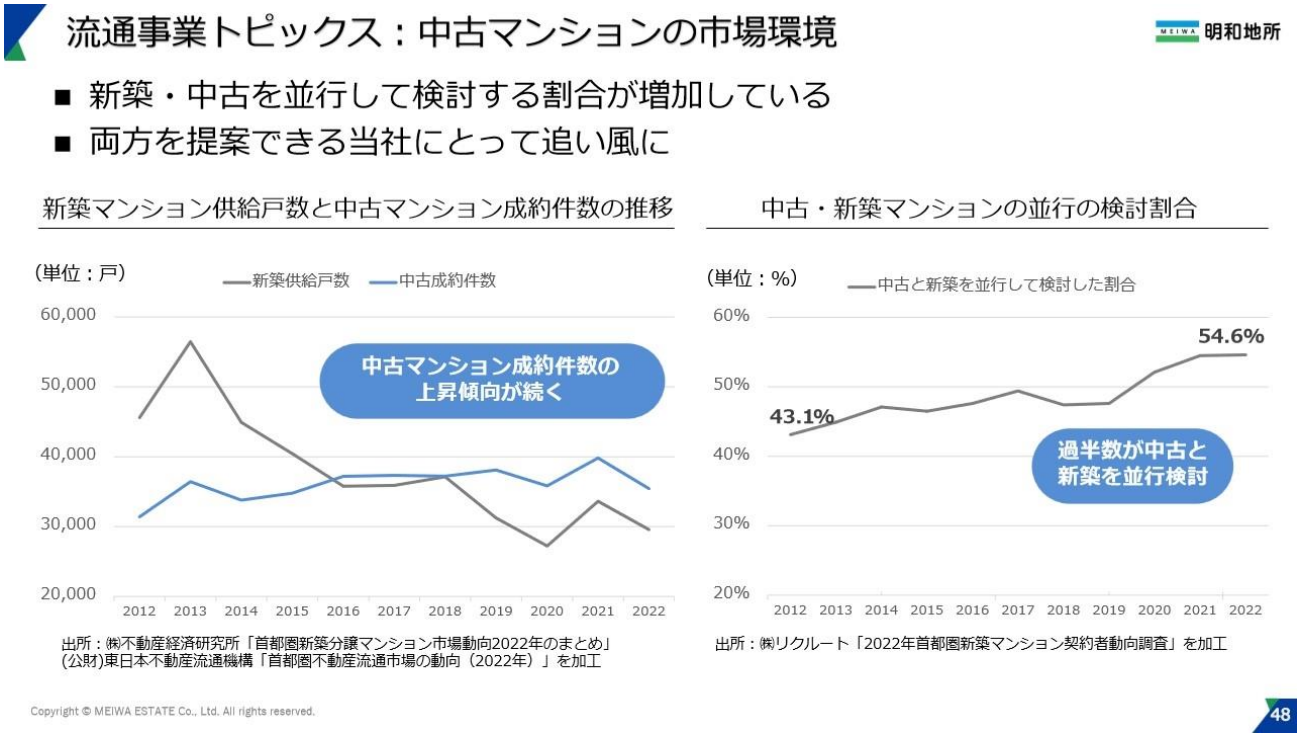
46

こちらはウェルスソリューション事業でございます。富裕層向けのウェルスソリューション事業では、第 1 四半期に 1 棟売り賃貸マンション 2 物件の引渡しを完了いたしました。クリオブランドで培った高品質でデザイン性に優れた賃貸マンションが、お客様のニーズにマッチしました。



続きまして、流通事業のトピックスです。中古マンション市場についてご説明いたします。こちらのグラフはマンション市場に占める新築マンション、中古マンションの市場規模を表しております。新築マンション市場の規模はほぼ横ばいで推移していますが、中古マンション市場の規模は順調に拡大を続けています。

こちらの一番右側のグラフになりますが、2023 年 9 月末時点で、昨年に迫る勢いになっておりますので、通年になりますとかなり増えるのではないかと予想しております。



続きまして、こちらは中古マンション市場の環境についてご説明します。左側のグラフにありますように、黒い線の新築マンションの供給戸数が年々減少している一方で、青い線の中古マンションの成約件数は上昇傾向が続いております。

また、右側のグラフにありますように、マンション購入の際に中古・新築を並行して検討する方の割合が増加しておりまして、5 割を超える水準となっております。

こうした中古マンション市場の環境の変化は、中古、新築どちらもご提案できる当社にとっては、追い風になると考えております。引き続き、流通事業を通じて、中古マンションの市場を取り込み、分譲事業と並ぶ当社事業の柱とすべく注力してまいります。

管理事業について

明和地所

- 高い顧客満足度を得ている
- 他社管理物件のリプレイスが大きく増加（前年同期比2.9倍）
- 第２四半期末時点の管理戸数は47,426戸
- 売上高は堅調に推移

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

50

続きまして、管理事業についてご説明いたします。管理事業については、お客様に寄り添った質の高いサービスの提供に努めています。その結果、高い顧客満足度を背景に、他社管理物件のリプレイスが大きく増加しております。

2024年3月期 第２四半期　管理事業　業績

明和地所

- 他社管理物件のリプレイスが好調に進捗し増収増益

（単位：百万円）

	23/3期2Q 実績	24/3期2Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	2,639	2,802	163	6.2%
セグメント間の内部売上高又は振替高	22	18	△ 3	△15.1%
計	2,662	2,821	159	6.0%
セグメント利益	154	187	32	21.3%

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

51

こちらは管理事業の実績です。第２四半期は前年同期比増収増益となりました。

管理事業

明和地所

■ 明和地所コミュニティは高い顧客満足度を得ている

オリコン顧客満足度ランキングにて高評価

SUUMO AWARD 2022 優秀賞を受賞

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

管理事業における顧客満足度等についてご説明いたします。マンション管理を行う明和地所コミュニティは、お客様のニーズに寄り添ったサービスの提供に努めております。第三者による顧客満足度調査においても、引き続き高い顧客満足度を得ており、SUUMO AWARD 2022 におきまして優秀賞を受賞するとともに、2023 年のオリコン顧客満足度ランキングにおいても高い評価をいただきました。

管理事業　顧客満足度

明和地所

■ 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」において継続して高評価を獲得している

管理会社担当者　満足度ランキング

順位	会社名	評点
1	三井不動産レジデンシャルサービス	72.2
2	**明和地所コミュニティ**	**72.0**
3	野村不動産パートナーズ	71.8

小規模*　満足度ランキング

順位	会社名	評点
1	三井不動産レジデンシャルサービス	71.9
2	東京建物アメニティサポート	71.6
3	**明和地所コミュニティ**	**71.3**
4	野村不動産パートナーズ	71.0
5	伊藤忠アーバンコミュニティ	70.8

＊「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。

出所：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」をもとに当社作成

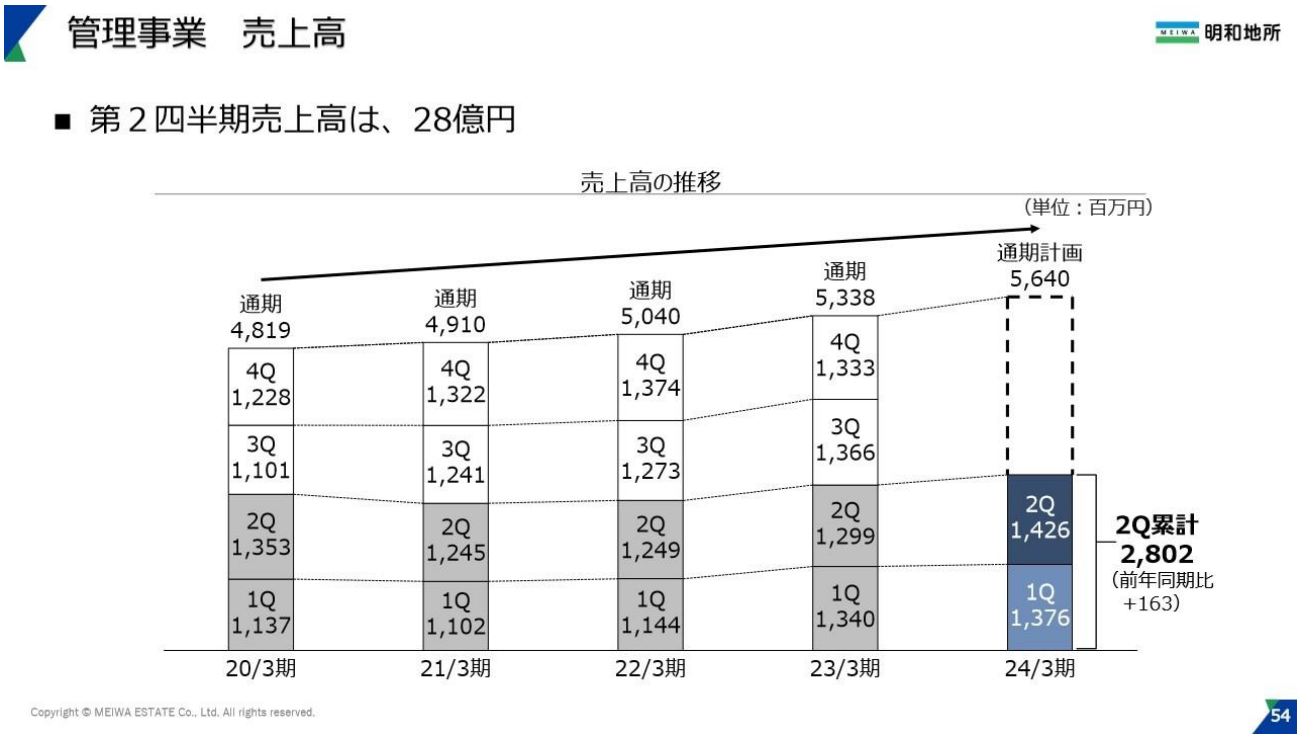
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

サポート
日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375
フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

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、管理会社担当者部門で第 2 位、それから世帯数 100 戸未満の小規模部門で第 3 位と、上位に迫る点数を獲得しておりまして高評価をいただいております。

左側の管理会社担当者部門のランキングでは、1 位の三井不動産レジデンシャルサービスさんと 0.2 ポイント差の第 2 位となっております。右側の 100 戸未満の小規模部門のランキングでは、1 位の同じく三井不動産レジデンシャルサービスさんと、0.6 ポイント差の第 3 位となっております。

引き続き、お客様に寄り添った質の高いサービスを提供いたしまして、より良い評価をいただけるよう努めてまいります。

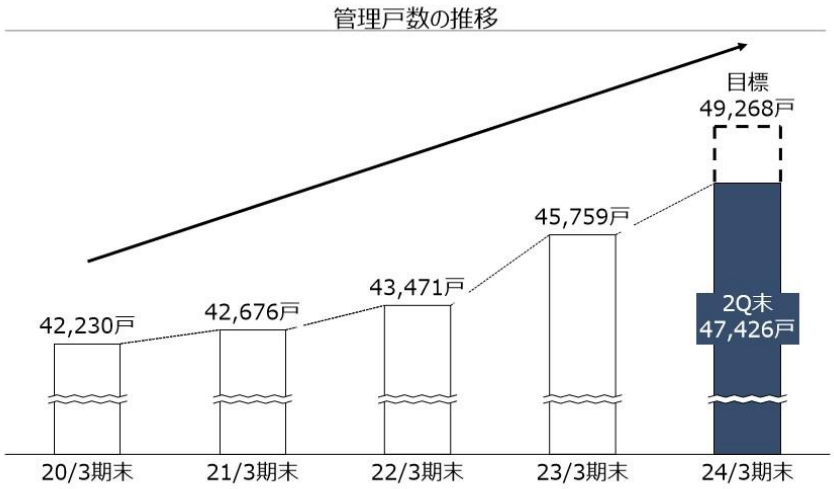


こちらは管理事業の売上高になります。管理事業の第 2 四半期累計の売上高は、前年同期から 1 億円増収の 28 億円となりました。通期計画の 56 億円に向け、順調に進捗しております。

管理事業　管理戸数の推移

明和地所

■ 管理戸数は第２四半期末時点で、47,426戸まで伸長



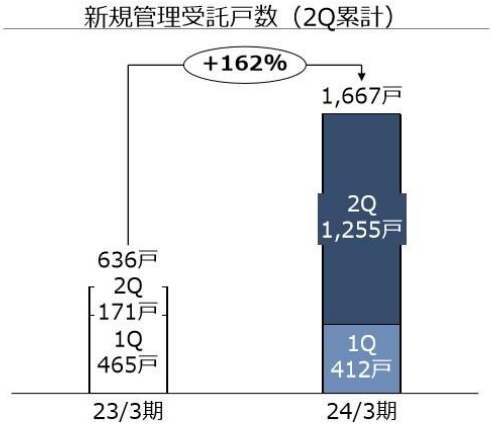
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次に管理戸数についてのご説明です。管理戸数は着実に伸びておりまして、第２四半期末時点で４万7,426戸となりました。2024年３月末には、目標の４万9,268戸まで積み上げる予定となっております。

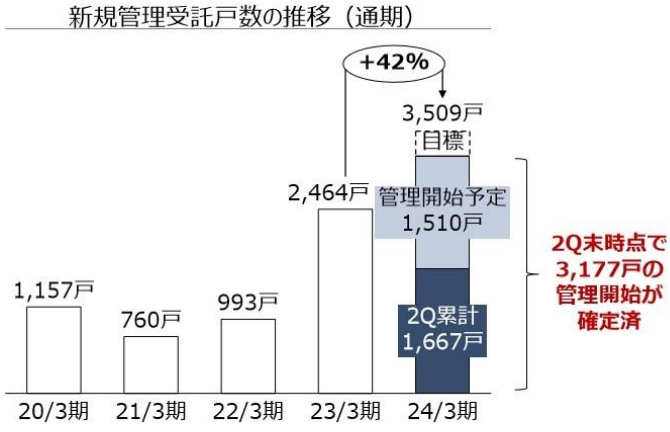
管理事業　新規管理受託の状況①

明和地所

■ 新規管理受託戸数が伸びている



前年同期比162%増



通期の新規受託戸数は
前年比42%増の3,509戸を目指す

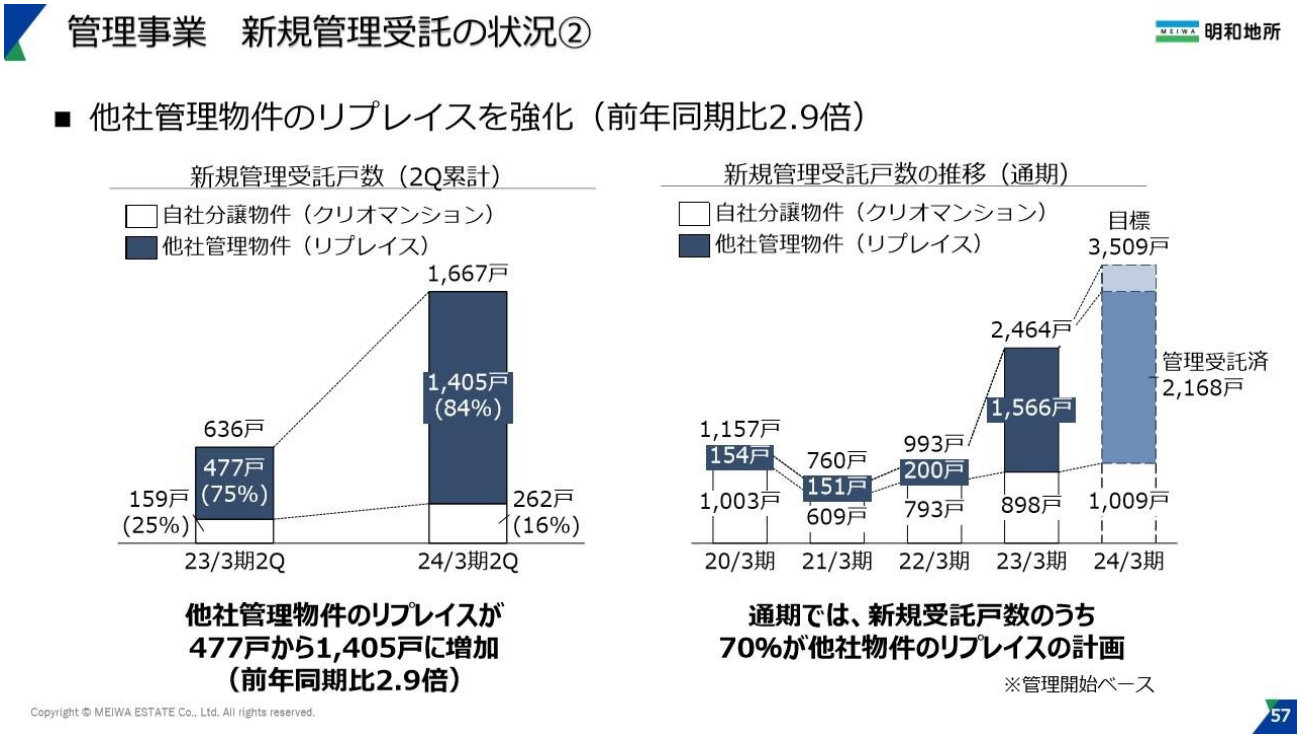
※管理開始ベース

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

サポート
日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375
フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

こちらは新規管理受託の状況でございます。新規管理受託の戸数につきましては、第 2 四半期累計で前年同期比 162%増と大幅に伸び、1,667 戸となりました。通期では 3,509 戸の新規受託を目標としております。

第 2 四半期末時点で 3,177 戸の管理開始が確定しておりまして、目標に対し、順調に進捗しております。



こちらは、自社物件と他社物件の割合についてになります。新規管理受託戸数は、自社分譲物件であるクリオマンションの受託と、他社管理物件のリプレイスによる受託で構成されております。

第 2 四半期累計のリプレイスによる受託戸数は、前年同期の 477 戸から 1,405 戸と、2.9 倍に増やすことができました。通期については、目標の 70%をリプレイスによって達成する計画となっております。以上でいったん私からの説明を終了いたします。

原田：ここからは 2022 年 2 月に公表した中期経営計画の進捗状況について、私、原田よりご説明させていただきます。

中期経営計画の進捗*

明和地所

- 分譲をはじめとして、**計画通りに進捗**
- 分譲事業は、2024年3月期については売上高目標値を上回る契約を確保済
- 分譲事業の売上材料は、2025年3月期の目標分までは確保済
- 流通事業 買取再販は、**足元では2024年3月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に進捗し、**管理戸数は2024年3月期末の目標を上回っている**

*中期経営計画の進捗については、2023年9月末時点での数値です

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

59

中期経営計画の進捗状況についてです。2023 年 9 月末時点で、分譲事業をはじめとして計画どおりに進捗しています。

分譲事業は、2024 年 3 月期については売上目標を上回る契約を確保しています。流通事業は、買取再販において、2024 年 3 月期の売上目標を上回る売上材料を確保できています。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 2024 年 3 月期末の目標を上回って進捗しています。

中期経営計画の進捗

明和地所

■ 中計の目標値は以下のとおり

（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

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

60

中期経営計画の目標値のスライドはこのとおりでございます。これまで計画を前倒しで進めておりましたが、第 2 四半期以降は建築費高騰などの影響を受けており、先行きについては慎重に考えております。

分譲事業　売上目標値に対する進捗状況

明和地所

■ 2024年3月期については中計売上目標を上回る契約を確保済

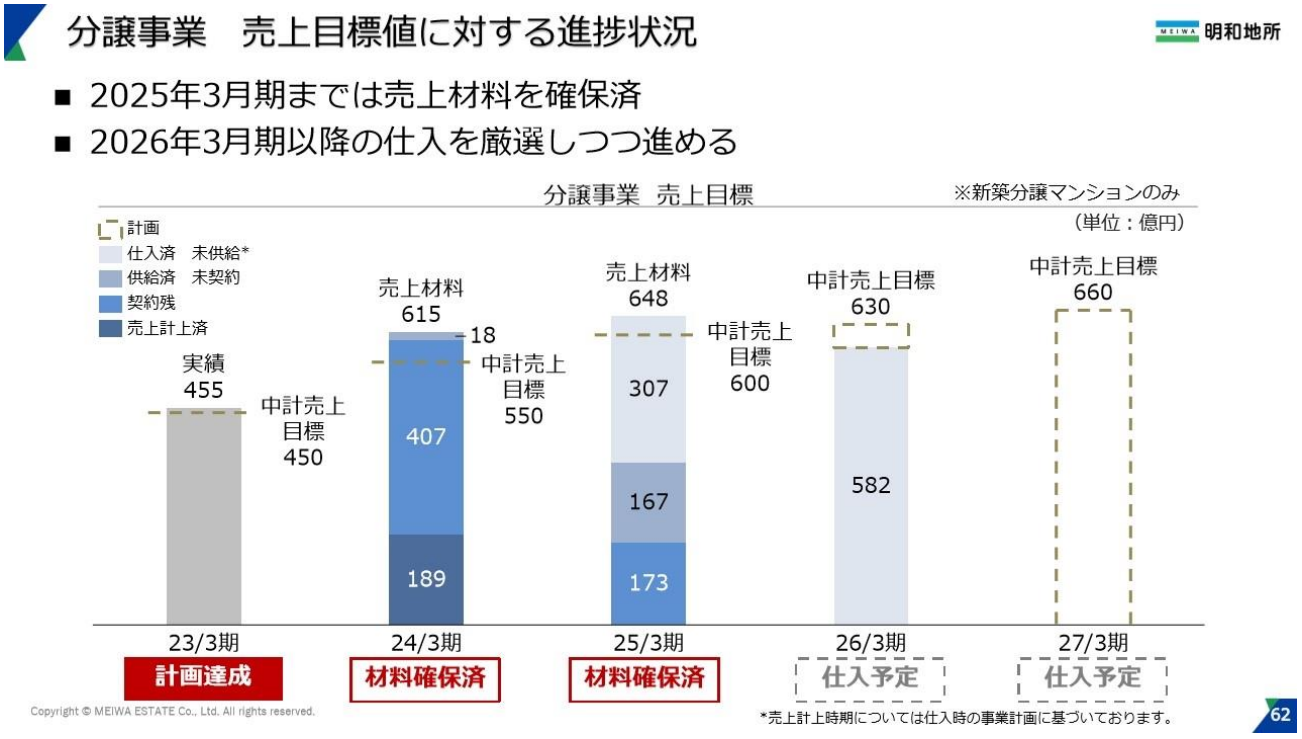
■ 2025年3月期の進捗は中計売上目標の約3割に留まる

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

61

次に事業別の中期経営計画の進捗についてご説明します。

分譲事業は、2024 年 3 月期は、中期経営計画売上目標を上回る契約を確保しておりますが、供給スケジュールの遅れなどが影響し、2025 年 3 月期の進捗は、中期経営計画売上目標の約 3 割にとどまっております。



次に、仕入れの進捗についてです。2025 年 3 月期までは、中期経営計画売上目標を上回る売上材料を確保しています。引き続き、2026 年 3 月期以降の売上材料確保のため、厳選しつつ仕入れを進めてまいります。なお、仕入れ済み未供給物件の売上計上時期については、物件仕入れ時の事業計画に基づいて振り分けています。

2025 年 3 月期には 307 億円、2026 年 3 月期には 582 億円の未供給売上材料がありますが、建築費の高騰および建設現場の働き方改革の影響により、建設スケジュールを交渉中であり、売上計上時期が確定していないものもあります。

63 ページ、64 ページについては、同様の内容ですので省略させていただきます。

流通事業 買取再販　売上目標値に対する進捗状況

明和地所

■ 2024年3月期に売上計上となる物件の販売は順調に進捗している

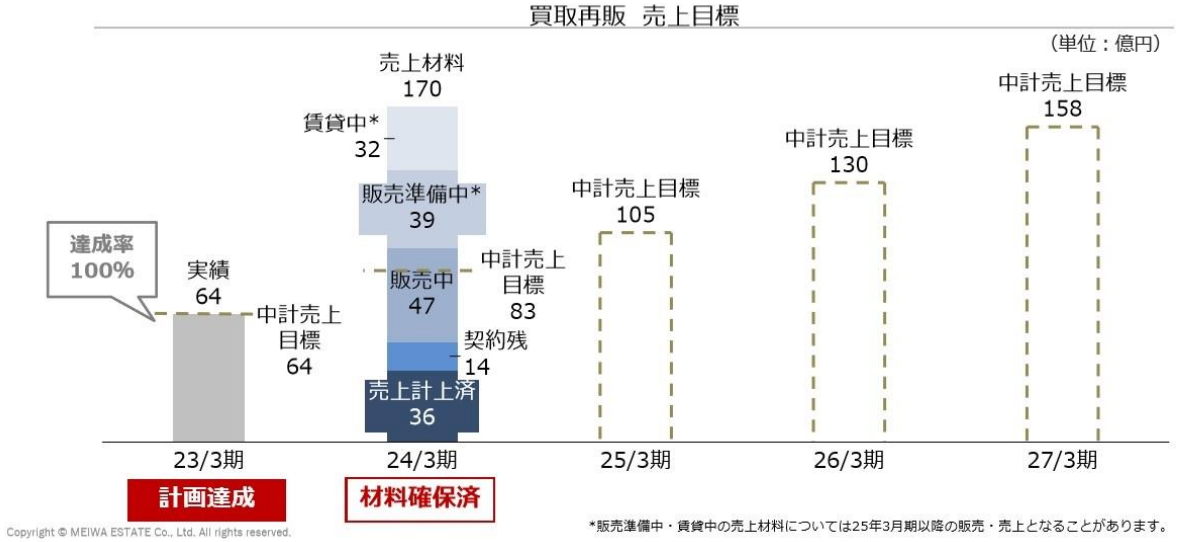
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

次に、流通事業の買取再販事業についてご説明させていただきます。2024 年 3 月期は、83 億円の中期経営計画売上目標に対して、第 2 四半期末時点で 36 億円が売上計上済み、14 億円が契約済みとなっております。進捗率は 60%と順調に進捗しています。

流通事業 買取再販　売上目標値に対する進捗状況

明和地所

■ 足元では2024年3月期の売上材料を十分に確保しており、
翌期以降の供給が可能



*販売準備中・賃貸中の売上材料については25年3月期以降の販売・売上となることがあります。

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

次に、流通事業、買取再販の売上目標値に対する進捗状況でございます。2024 年 3 月期の買取再販の売上材料は、第 2 四半期末時点で 170 億円分と、十分に確保できています。

サポート
日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375
フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

販売準備中、賃貸中の売上材料については、翌期以降の供給が可能であるため、2025 年 3 月期以降の目標達成に向けて、売上材料の確保を引き続き進めてまいります。

67 ページ、68 ページについては、同様の内容ですので省略させていただきます。

流通事業 売買仲介　売上目標値に対する進捗状況

明和地所

■ 2024年3月期の売上高は順調に進捗している

（単位：億円）

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	80	100	120	150	180
	うち売買仲介	**6**	**7**	**8**	**9**	**11**
	店舗数	11店舗	13店舗	15店舗	15店舗	15店舗
進捗	**売上高**	**8.2**	**4.6**	–	–	–
	通期目標に対する進捗率	**137%**	**66%**	–	–	–
	店舗数	**11店舗**	**11店舗**	–	–	–

計画達成

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

69

次に、流通事業、売買仲介の売上目標値に対する進捗状況でございます。売買仲介については、2024 年 3 月期の中期経営計画売上目標 7 億円に対して、第 2 四半期累計の売上高は 4.6 億円となりました。進捗率は 66%で順調に進捗しています。

管理事業　売上目標値に対する進捗状況

明和地所

- 2024年3月期の売上高は計画通りに進捗している
- 他社管理物件のリプレイスが好調で、管理戸数はすでに計画を上回っている

（単位：億円）

		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高	52	53	55	56	58
	管理戸数（期末）	45,000戸	47,000戸	49,000戸	51,000戸	53,000戸
進捗	売上高	53	28	–	–	–
	達成率（進捗率）	102%	(53%)	–	–	–
	管理戸数	45,759戸	47,426戸	–	–	–
	管理開始予定	–	1,510戸	–	–	–
	達成率（進捗率）	101%	(104%)	–	–	–

計画達成

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

70

続いて管理事業についてです。2024 年 3 月期は、中期経営計画売上目標 53 億円に対し、第 2 四半期累計の売上高は 28 億円となりました。進捗率は 53%で順調に進捗しています。また、他社管理物件のリプレイスが好調で、管理戸数は既に計画を上回っています。

分譲事業の市況は好不調の波があります。ご説明させていただきましたとおり、建築費の高騰や建設現場の働き方改革などの影響もあり、環境は厳しくなりつつありますが、新たな環境に対応して事業を進めてまいります。一方で、中古マンション市場は活況であると考えており、流通事業を通じて中古マンションの市場を取り込み、さらなる成長を目指してまいります。

以上で、2024 年 3 月期第 2 四半期の決算説明を終わります。ご清聴いただき、ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。これより質疑応答に入りたいと思います。ご質問の際は、会社名とお名前をおっしゃっていただきますようよろしくお願いいたします。

ライブ配信にてご参加の方は、ご視聴画面のコメント欄に質問内容をご記入の上、送信いただきますようお願いいたします。

それではまず、会場の皆様からのご質問をお受けしたいと存じます。ご質問のある方は手を上げてお知らせください。

質問者 [Q]：今後の金利動向と不動産市場への影響はどう考えていらっしゃいますか。こちらの回答をお願いいたします。

原田 [A]：今後の金利動向について、私のほうからご説明させていただきます。一般論として、金利についてはどこかの時点で、来年の春が有望ではないかと言われておりますけども、マイナス金利の解除などが行われてくるとは考えております。

ですが、米国のような大幅な利上げ、そこはなかなか難しいのかなと思っており、さらなる上昇はそこまでは想定しておらず、ある程度の上昇幅に収まるのではないかと思っておりまして、不動産市場への影響は当然出てくるとは思いますけれども、ある程度限定的なところで収まっていくのではないのかなと考えてはおります。

ですが、上がっていくことには、われわれとしてもいろんな対策をこれから検討して、講じていかなければいけないのかなと感じております。

質問者[Q]：お話ありがとうございました。二つございまして、建築費上昇の対策について、バリューエンジニアリングの他に粗利益を確保した対策があれば教えてほしいです。

柿﨑 [A]：今のご質問につきまして、私、柿﨑よりご回答申し上げます。まず、バリューエンジニアリングの他に粗利益を確保する方法でございますけども、基本的にはやはり第一義的にはバリューエンジニアリングが有効ではないかと考えております。

バリューエンジニアリングにつきましては、特徴的なものといたしまして、当社は積算部門もございますので、そこら辺の一般的なバリューエンジニアリングを、建設会社さんに一任するというよりは、こちら側から建設会社さんと一緒になって調整することが、当社ではできる状況となってお

りますので、そこの部分が大きく他社さんと違って、粗利益を確保する部分に寄与しているんではないかと考えております。

質問者 [Q]：もう一つが、働き方改革のところで、建築期間は今までとどのくらい伸びるのか、もし可能であれば教えてください。働き方改革で建築建設会社の方たちが、土日のお休みとかを必ず取らなければいけなくなっていると思うんですけれども、今までだと大体 1 年半とか 2 年くらいで建築竣工が終わるかと思うんですが、そちらの働き方改革の影響でどのくらい竣工までの期間が延びるのか、教えていただければと思います。

柿﨑 [A]：今ご質問いただきました働き方改革につきましては、われわれの今現在得ている情報にもよりますけども、比較的いろんな建設会社さんがまだいろんな形で調整なさっている段階で、明確に何カ月工期が延びるというのは、まだ決定していない状況でございます。

われわれといたしましては、お約束した工期を守ることは当然ですし、全体的に考えて工期が短くなるように、当社としてご協力できるところは協力するという段階に今はとどまっているかと思います。

質問者 [Q]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：英文開示を進めておられるようですが、具体的な効果はあったのでしょうか。回答お願いいたします。

島津 [A]：それでは、私、島津のほうからご回答を申し上げたいと思います。先期から IR の強化ということで英文の開示を進めております。この効果かどうかは検証が必要でございますが、2023 年 3 月期末時点で 2%強であった外国法人等の保有比率、こちらのほうが 9 月末には 10%弱へ上昇しております。昨年度から取り組んできた英文による情報開示のほうが、徐々に成果として表れているのではないかと考えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。終了のお時間までまだ少々時間がございますが、ご質問よろしいでしょうか。もしいらっしゃらないようでしたら、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。今後の問合せにつきましては、経営企画部までお願いいたします。

以上をもちまして、明和地所株式会社の 2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。最後までご参加いただき誠にありがとうございました。

［了］

脚注

1.　音声が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

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、当社との個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。