明和地所株式会社

2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

2024 年 11 月 26 日

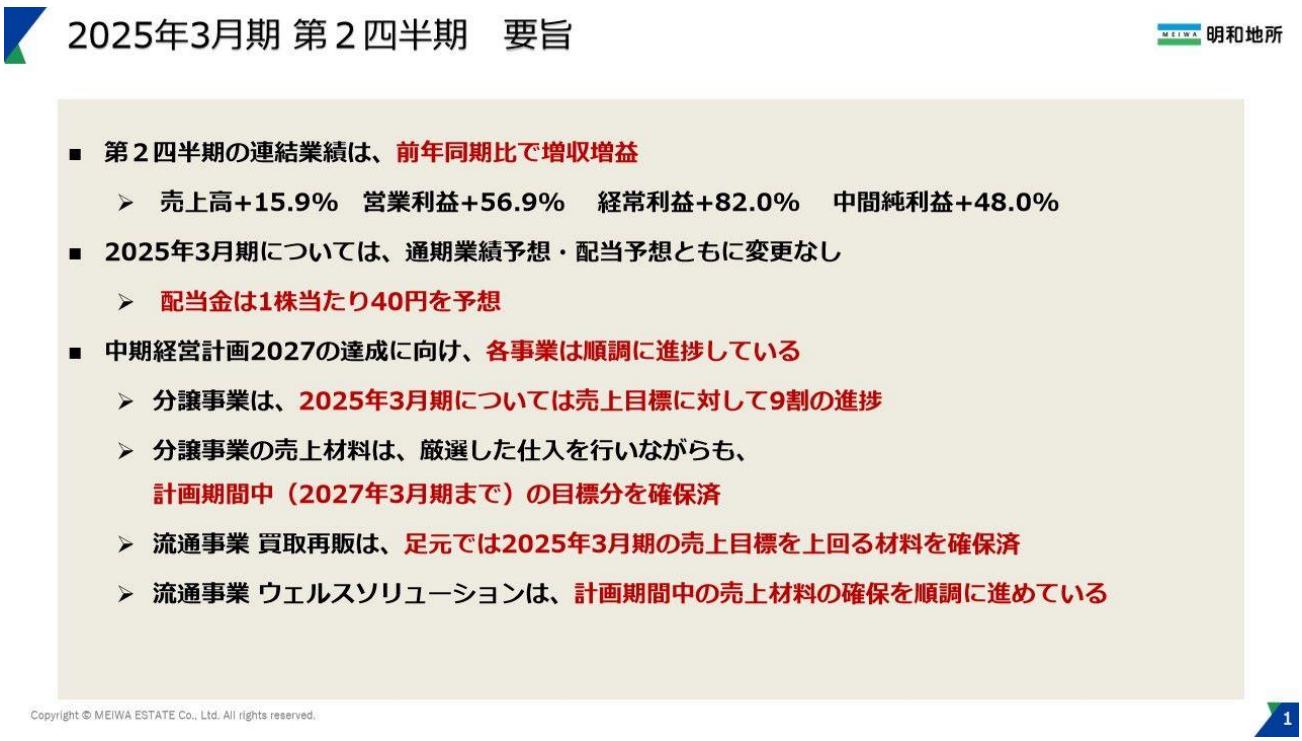
イベント概要

[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]	2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2025 年度　第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 26 日
[ページ数]	47
[時間]	10:00 – 10:52 （合計：52 分、登壇：36 分、質疑応答：16 分）
[開催場所]	丸ビルカンファレンススクエア Room4、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	多呂　裕之（以下、多呂）

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、11 月 11 日に公表しました決算説明資料に沿ってご説明いたします。

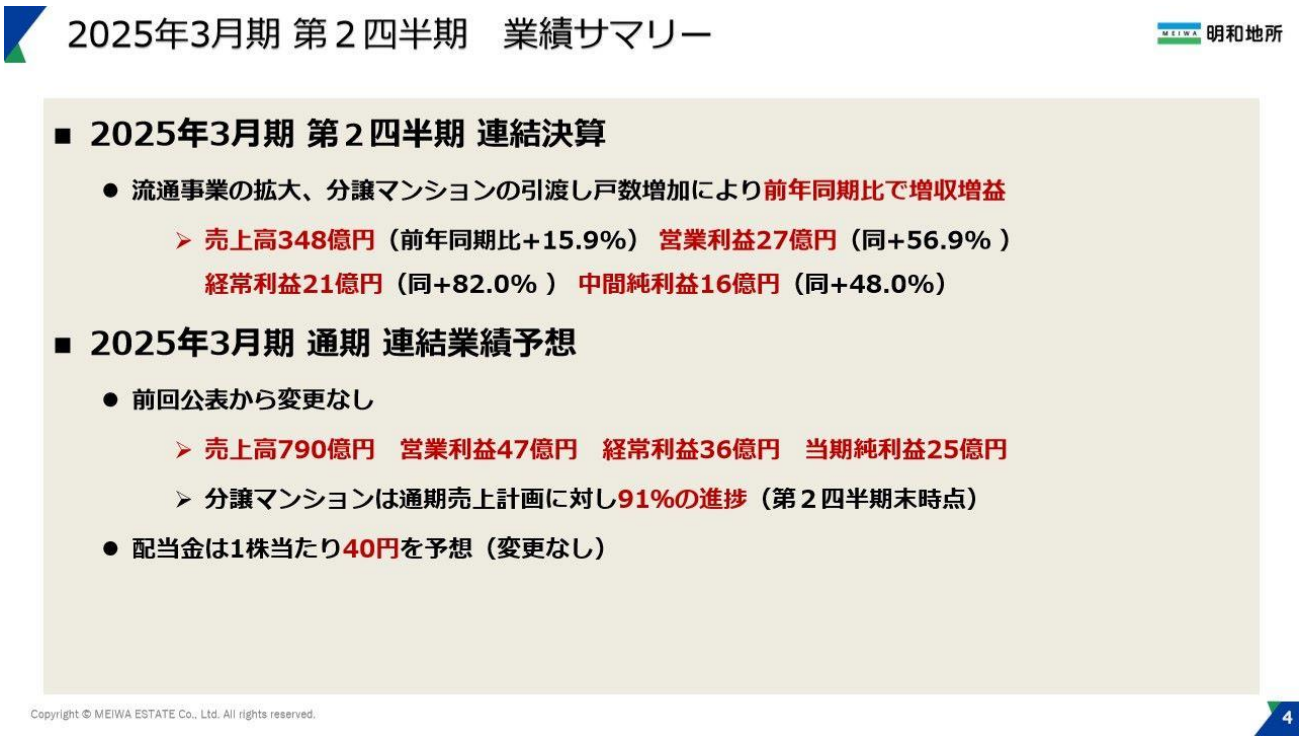


まず、全体の要旨です。第 2 四半期の連結業績は、前年同期比で増収増益となりました。2025 年 3 月期については、通期業績予想に変更はなく、配当予想にも変更はありません。

今期 2025 年 3 月期から 2027 年 3 月期までを計画期間としている、中期経営計画 2027 については、計画の達成に向け各事業は順調に進捗しています。

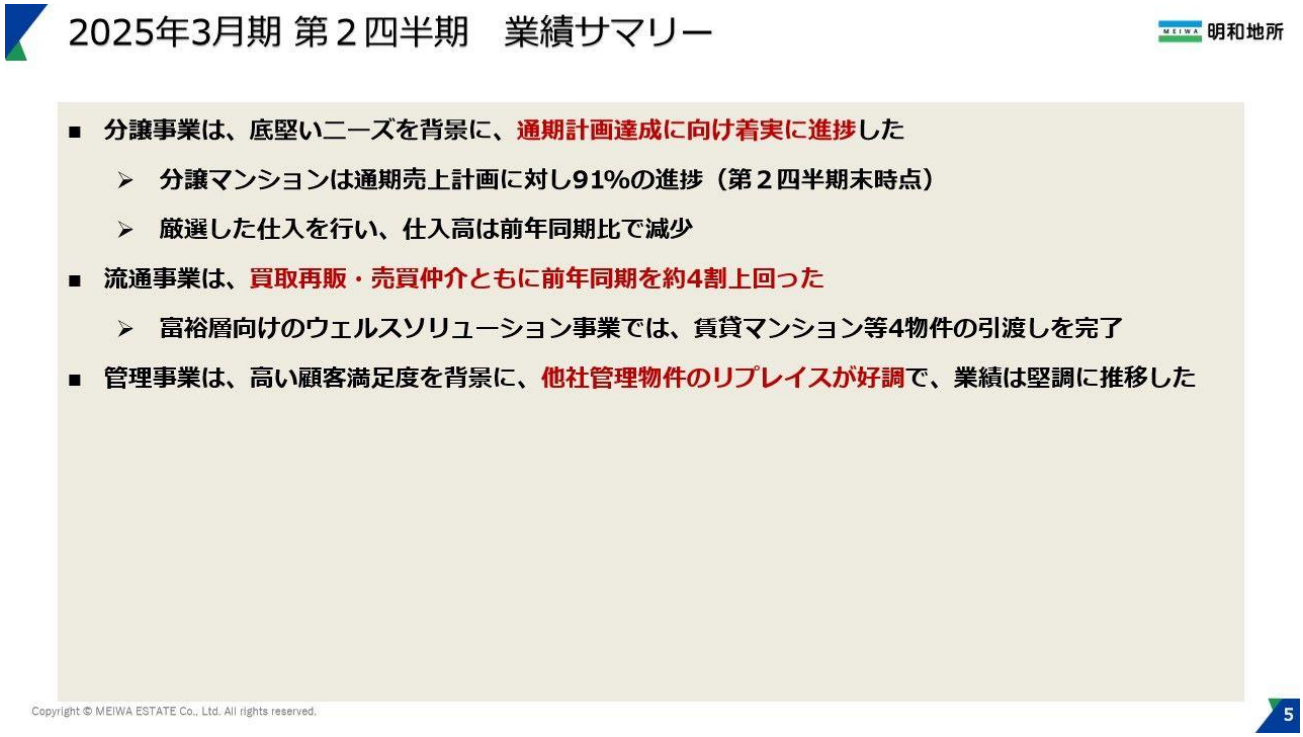
分譲事業は、25 年 3 月期については売上目標に対して 9 割の進捗となっています。また分譲事業の売上材料は厳選した仕入れを行いながらも、既に計画期間中の目標分を確保しています。流通事業は買取再販において、足元では 25 年 3 月期の売上目標を上回る材料を確保しております。ウェルスソリューション事業においては、計画期間中の売上材料の確保を順調に進めております。

ここから第 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、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。中期経営計画 2027 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。



第 2 四半期の連結業績です。売上高は 348 億円、前年同期比 15%増収。営業利益は 27 億円、56%増益。経常利益は 21 億円、82%増益。中間純利益は 16 億円、48%増益と、増収増益となりました。

25 年 3 月期については、通期予想に変更はなく、配当予想にも変更はありません。分譲マンションについては、通期の売上高計画 500 億円に対し、第 2 四半期末時点では 91%の進捗となっております。



事業別サマリーです。分譲事業は通期計画達成に向けて、着実に進捗しています。分譲事業の仕入高については、建築費高騰などを勘案して厳選した仕入れを行っているため、前年同期比で減少しています。

流通事業は買取再販、売買仲介がともに好調で、売上高は前年同期を約 4 割上回りました。ウェルスソリューション事業では、賃貸マンション等の投資用不動産 4 物件の引渡しを完了しました。

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おります。

2025年3月期 第２四半期　連結業績

明和地所

- 売上高は348億円（前年同期比+47億円）
- 営業利益27億円（同+9億円）、経常利益21億円（同+9億円）

（単位：百万円）

	24/3期2Q 実績（連結）	25/3期2Q 実績（連結）	増減	増減率	25/3期 通期予想 (2024/5/13公表)	進捗率
売上高	30,048	34,825	4,776	15.9%	79,000	44.1%
売上総利益	6,847	8,135	1,288	18.8%	16,400	49.6%
（売上総利益率）	(22.8%)	(23.4%)	(0.6P)	–	(20.8%)	–
販管費	5,123	5,431	307	6.0%	11,700	46.4%
営業利益	1,723	2,704	980	56.9%	4,700	57.5%
（営業利益率）	(5.7%)	(7.8%)	(2.0P)	–	(5.9%)	–
営業外収益	71	99	28	39.5%	–	–
営業外費用	606	640	34	5.6%	–	–
経常利益	1,188	2,162	974	82.0%	3,600	60.1%
（経常利益率）	(4.0%)	(6.2%)	(2.3P)	–	(4.6%)	–
特別利益	144	162	18	12.8%	–	–
特別損失	71	0	△71	△100.0%	–	–
税引前利益	1,261	2,325	1,064	84.4%	–	–
親会社株主に帰属する中間純利益	1,110	1,644	533	48.0%	2,500	65.8%
（中間純利益率）	(3.7%)	(4.7%)	(1.0P)	–	(3.2%)	–

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

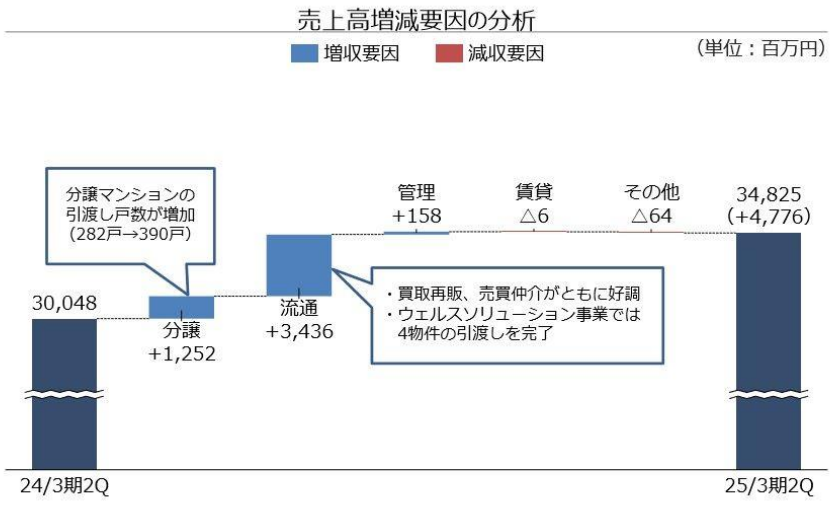
6

連結業績の概要です。先ほど申し上げたとおり、増収増益となっております。

売上高の増減要因（セグメント別）

明和地所

- 強化している流通事業での大幅な増収
- 分譲マンションの引渡し戸数が前年同期比で増加したことにより増収



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

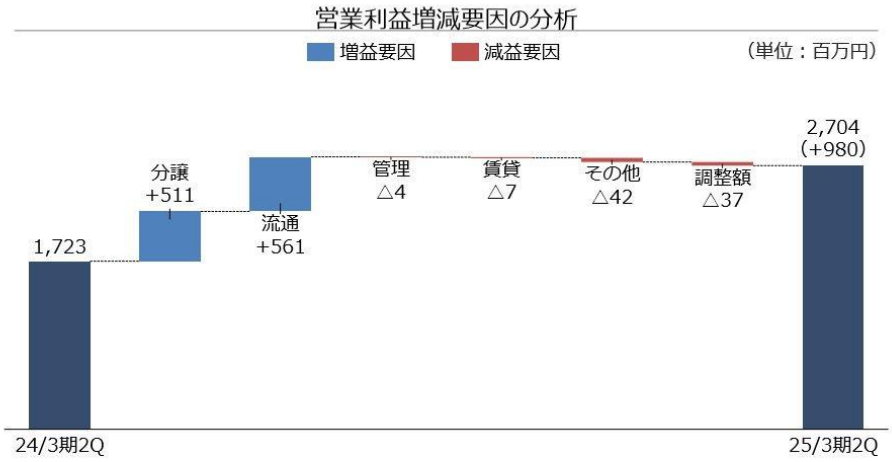
7

売上高の前年同期比の増減要因をセグメント別に見ると、強化を図っている流通事業で 34 億円の大幅な増収となりました。また分譲事業では、分譲マンションの引渡し戸数が増加したことにより、12 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）

明和地所

- 強化している流通事業において増益
- 分譲マンションの引渡し戸数が前年同期比で増加したことにより増益



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

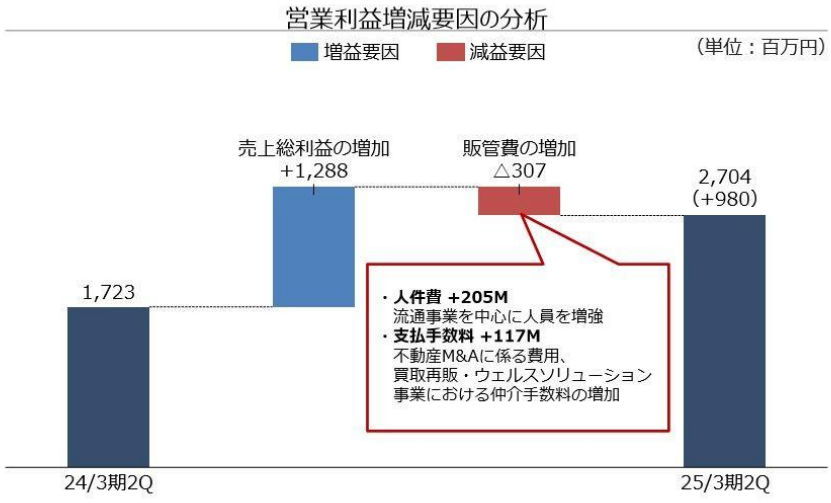
8

次に、営業利益の増減要因です。先ほど申し上げた増収要因により、分譲事業で 5 億円、流通事業で 5 億円の増益となりました。

営業利益の増益要因（費目別）

明和地所

- 売上総利益の増加が、販売力強化を目的とした販管費の増加分をカバーし、営業利益は増益となった



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

9

同じく営業利益の増減要因を費目別に見ると、先ほどまでにご説明した理由により売上総利益が増加したことで、販売力強化を目的とした販管費の増加分をカバーし、営業利益は 9 億円の増益となりました。

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

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、人件費が増加したほか、不動産 M&A にかかわる費用の発生や買取再販、ウェルスソリューション事業における仲介手数料の増加により、支払手数料が増加しました。

株主還元：配当

明和地所

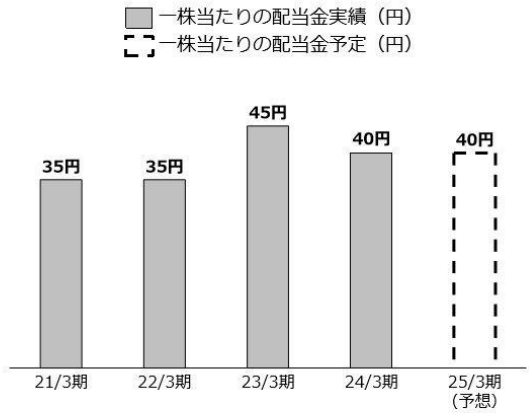
■ 2025年3月期の配当金は、1株当たり40円を予想（期初予想から変更なし）

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。

中期経営計画2027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



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

2025 年 3 月期の配当金については期初から変更なく、40 円を予想しております。

株主還元：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.

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

また、株主優待制度についても継続する予定でございます。

【参考】当社事業セグメントと事業内容について

明和地所

■ 分譲事業、流通事業、管理事業、賃貸事業、その他事業の5セグメント

事業セグメント	事業内容
分譲事業	マンション等の開発・分譲
流通事業	不動産売買仲介、買取再販、リノベーション事業、ウェルスソリューション事業
管理事業	マンション等の総合管理、マンション等の管理員・清掃業務、リフォーム事業
賃貸事業	マンション等の賃貸、賃貸管理
その他事業	インテリア用品及び住設機器の企画・販売住宅ローン、広告代理業務

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

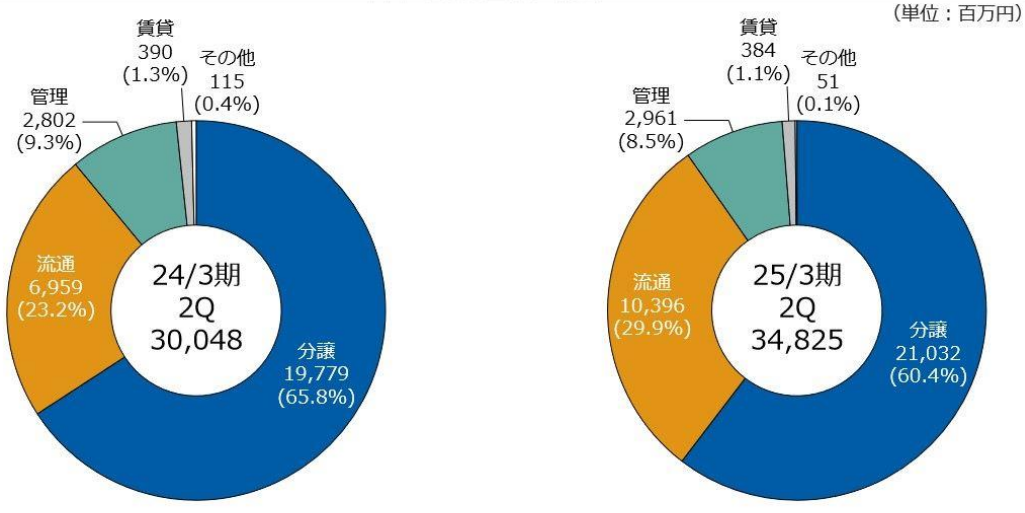
当社事業セグメントと事業内容については、ご覧のとおりです。

【参考】売上高の構成

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.

2024 年 3 月期第 2 四半期と 2025 年 3 月期第 2 四半期の、セグメント別売上高の構成はご覧のとおりです。

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

【参考】セグメント利益の構成

明和地所

セグメント利益の構成

（単位：百万円）

セグメント	24/3期2Q 実績	25/3期2Q 実績	増減	増減率
分譲事業	1,301	1,812	511	39.3%
流通事業	347	909	561	161.5%
管理事業	187	182	△ 4	△2.4%
賃貸事業	151	143	△ 7	△5.1%
その他事業	48	5	△ 42	△87.9%
調整額	△312	△350	△37	―
営業利益	1,723	2,704	980	56.9%

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

14

24 年 3 月期第 2 四半期と 25 年 3 月期第 2 四半期の、セグメント別利益の構成はご覧のとおりです。流通事業は前年同期比 161%増と、大きく利益を伸ばしました。

ここからは、常務の柿﨑より事業別詳細をご説明いたします。

柿﨑：常務取締役の柿﨑でございます。私からは、事業別の詳細についてご説明申し上げます。

分譲事業について

明和地所

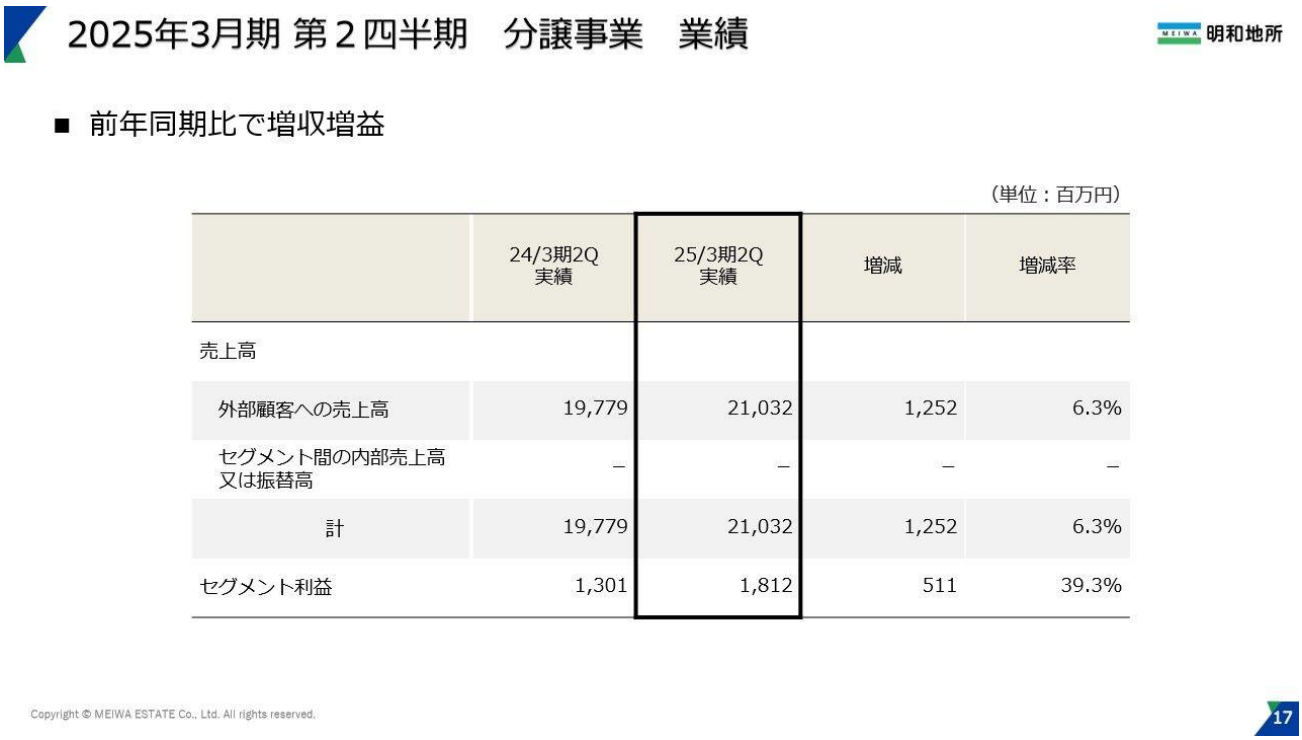
- **業績：売上高210億円（前年同期比+6.3%）、セグメント利益18億円（同+39.3%）**
  - **分譲マンションの引渡し戸数が前年同期比で増加（282戸→390戸）**
- **仕入高：101億円（前年同期比△44.2%）**
  - **好立地に厳選した仕入を行った**
  - **上記以外に、土地・建物及びウェルスソリューション事業向けの仕入226億円を実施**
- **供給高：183億円（前年同期比△14.8%）**
  - **翌期以降の売上計上物件の供給を行っている**
  - **一部物件の供給が遅れ、第３四半期以降へずれ込み**
- **契約高：267億円（前年同期比+41.3%）**
  - **底堅いニーズを背景に、新規供給物件の販売が好調に進捗した**

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

16

まずは、分譲事業のサマリーでございます。分譲事業につきましては、売上高 210 億円、セグメント利益 18 億円と、前年同期比で増収増益となりました。

第 2 四半期の仕入高は 101 億円、供給高は 183 億円、契約高は 267 億円となりました。仕入高と供給高は前年同期を下回っているものの、新規供給物件の販売が好調に進捗したことから、契約高が前年同期を上回りました。

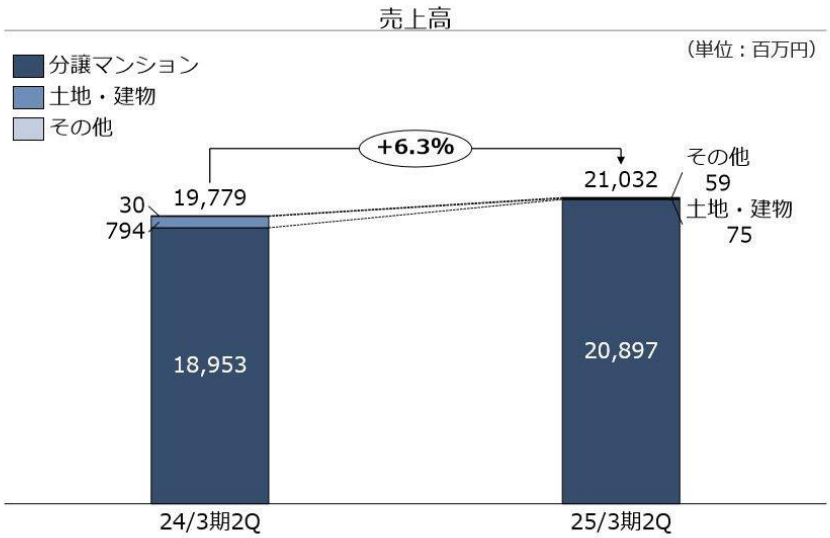


続きまして、分譲事業の実績となります。先ほど申し上げたとおり、前年同期比で増収増益となりました。

分譲事業　売上高

明和地所

■ 第２四半期売上高は210億円（前年同期比+6.3%）



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

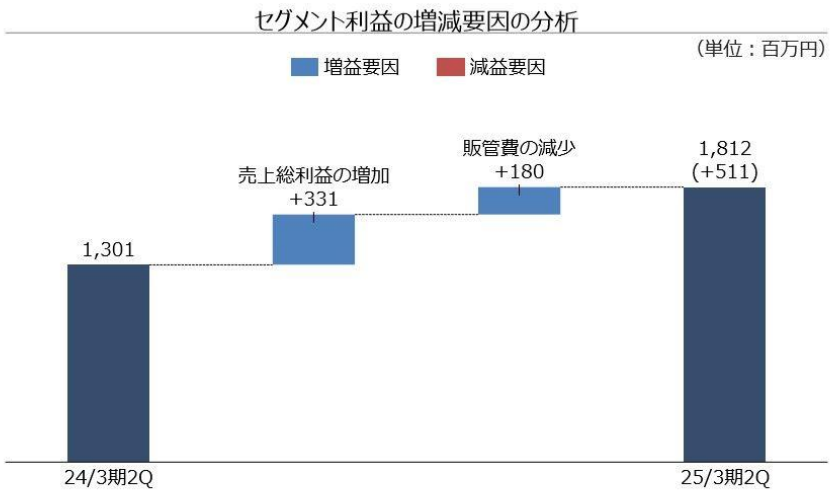
18

続きまして、売上高の内訳となります。分譲マンションの引渡し戸数が前年同期から増加したことで、前年同期比で増収となりました。

分譲事業　セグメント利益

明和地所

■ 分譲マンションの引渡し戸数の増加による売上総利益の増加と、
販管費の圧縮により前年同期比で増益



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

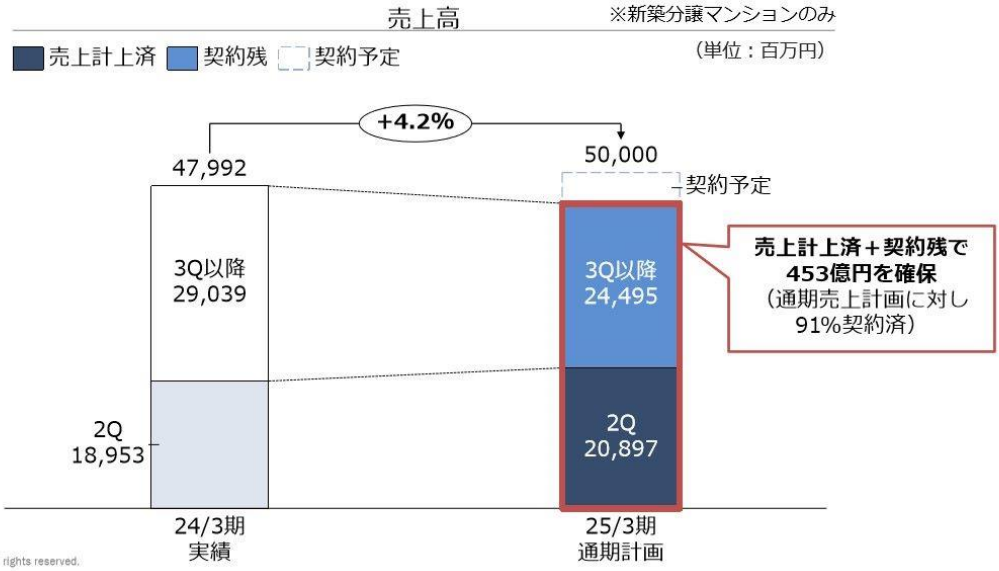
19

続きまして、セグメント利益の増減要因となります。分譲マンションの引渡し戸数増加に伴う売上総利益の増加と、広告宣伝費をはじめとした販管費の圧縮により、前年同期比で増益となりました。

分譲事業　売上高の進捗

明和地所

■ 通期売上高500億円（前期比+4.2%）と増収見込み



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

続きまして、売上高の進捗となります。売上高は 208 億円で、第 2 四半期末時点で契約済みの 244 億円を合わせますと、期初に公表した通期売上計画 500 億円に対しまして、91%が確保済みとなっております。

トピックス：第２四半期　引渡し物件

明和地所

■ 高付加価値の物件を開発し、引渡した

CLIO クリオ藤沢善行グランヒルコート
CLIO FUJISAWA ZENGYO GRAND HILL COURT

低炭素建築物

神奈川県藤沢市　総戸数58戸
2024年9月引渡し

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月引渡し

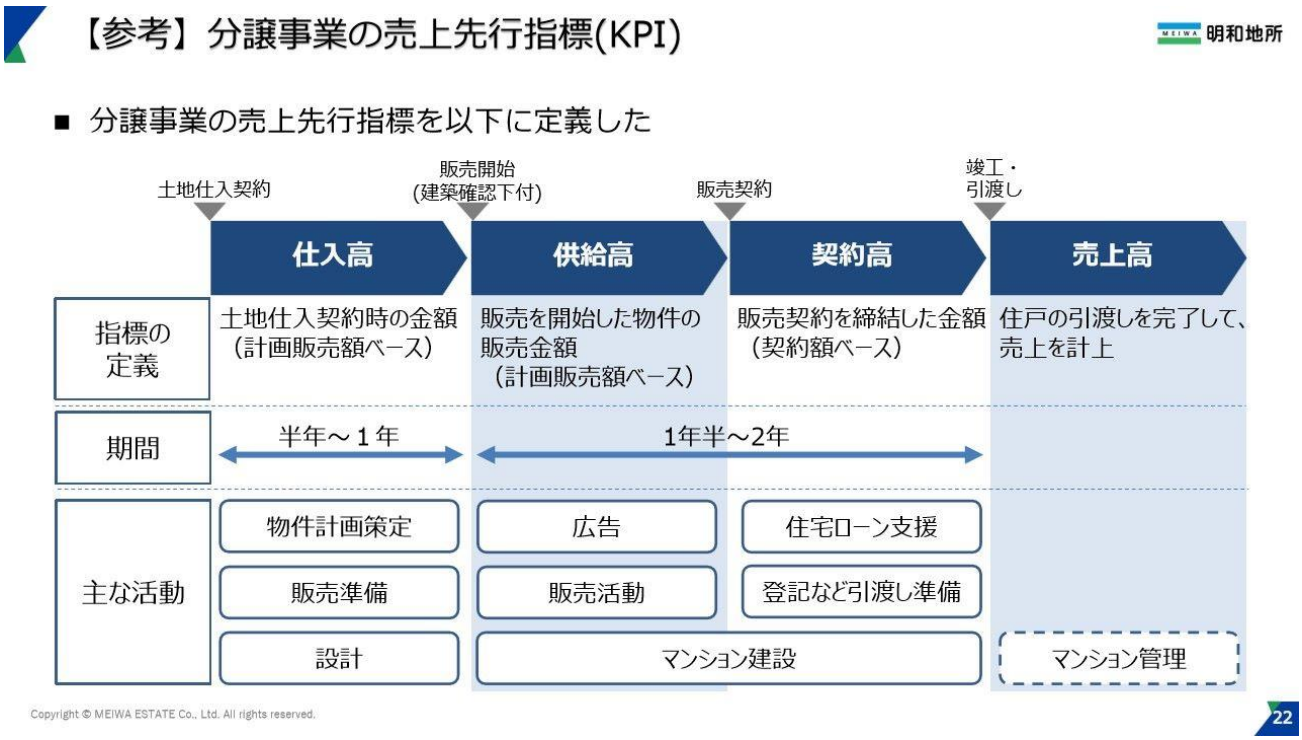
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

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

続きましてトピックスとなりますが、第２四半期にはこちらの２物件の引渡しを行いました。一つがこちら、藤沢善行グランヒルコート。それからもう一つは福岡の物件になりますが、福岡博多ミッドグレイスという物件になります。



では続きまして、ご参考として分譲事業の流れと、それから各指標の定義を記載しております。

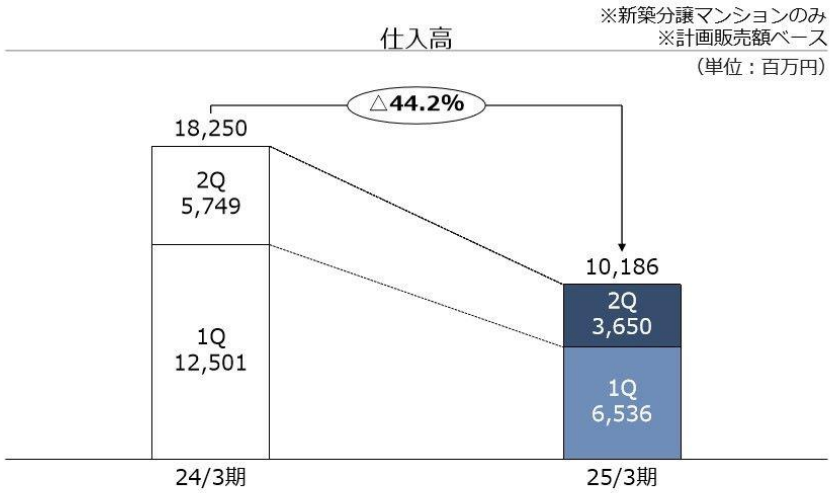
当社の主力である分譲マンションについては竣工後、お客様への引渡しの際に売上を計上しているため、用地の仕入れを行ってから売上を計上するまでに、約２年以上の期間を要します。土地を仕入れて設計し、販売活動を行う。その後、マンション建設が完了して引き渡して売上になります。

そのため記載の仕入高、供給高、それから契約高を分譲事業における売上の先行指標と位置づけて、進捗状況を重要視しております。

分譲事業　仕入高

仕入高 供給高 契約高 売上高　明和地所

- 第２四半期の仕入高は、101億円（前年同期比△44.2%）
- 足元の建築費高騰などを勘案し、厳選した仕入を実施



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

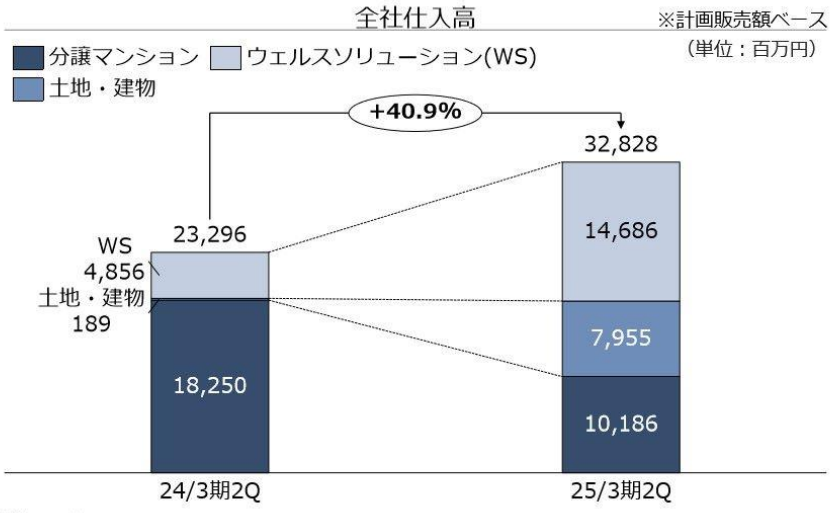
23

続きまして、仕入高でございます。仕入高につきましては建築費高騰などを勘案いたしまして、厳選した仕入れ活動を行っていることから、前年同期比 44%減の 101 億円となりました。

【参考】アセットクラスの多様化

仕入高 供給高 契約高 売上高　明和地所

- 全社での仕入高は、328億円（前年同期比+40.9%）
- 分譲マンションに限らず、用地情報を多角的に検討し、アセットの多様化を図っている



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

24

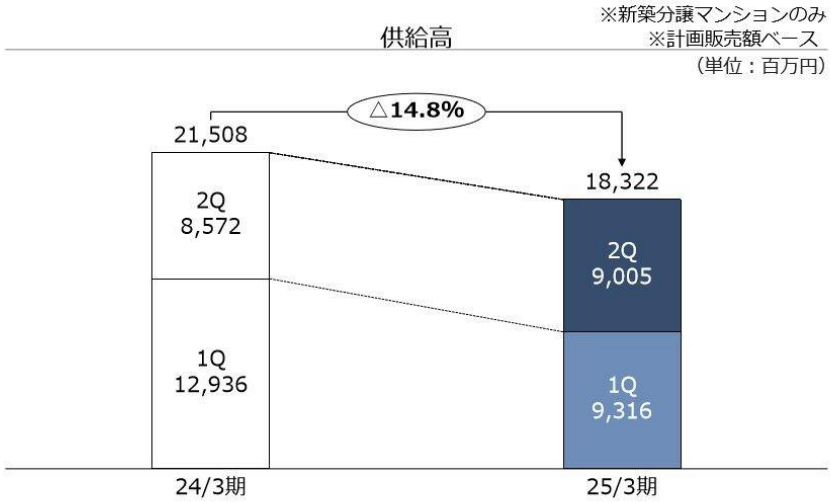
用地仕入れを取り巻く厳しい環境は続いておりますが、当社では用地情報を多角的に検討し、アセットクラスの多様化を図っております。分譲マンションに限らず、土地・建物や、ウェルスソリュ

ーション事業の商品としての用地活用を積極的に検討し、全社での仕入高につきましては 40%増の 328 億円となりました。

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、183億円（前年同期比△14.8%）



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

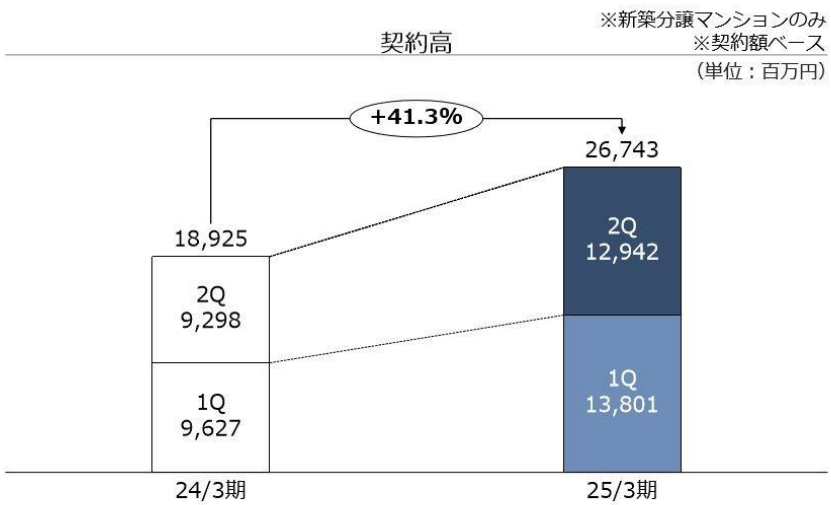
25

続きまして、供給高でございます。供給高につきましては一部物件の供給が遅れ、第 3 四半期以降へずれ込んだことによりまして、14%減の 183 億円となりました。

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、267億円（前年同期比+41.3%）



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

26

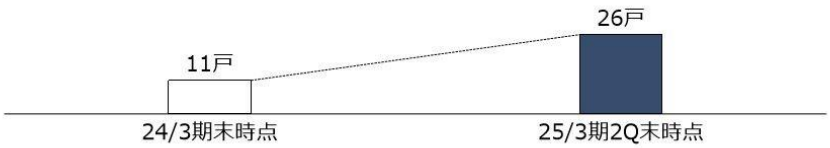
続きまして、契約高です。契約高につきましては 41%増の 267 億円となりました。立地の良い、お客様のニーズに合致した商品づくりによりまして、新規供給物件の販売が好調に推移いたしました。

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26戸
- 完成在庫の早期完売を目指す

完成在庫（竣工済未契約住戸）　※新築分譲マンションのみ



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

続きまして、第 2 四半期末時点の完成在庫でございますが、完成在庫は 26 戸となりました。完成在庫の早期完売を目指しまして、引き続き販売活動を行ってまいります。

流通事業について

明和地所

- **業績：売上高103億円（前年同期比+49.4%）、セグメント利益9億円（同+161.5%）**
- **買取再販は、人員の増強により業容を順調に拡大中**
  - **売上高：51億円（前年同期比＋39.7%）**
- **売買仲介は、店舗あたりの人員増強を行い前年同期比で増収**
  - **売上高：6億円（前年同期比＋41.7%）**
- **富裕層向けのウェルスソリューション事業は、第２四半期までに4物件の決済・引渡しを完了**
  - **売上高：44億円（前年同期比+63.9%）**
  - **仕入高：146億円（同+202.4%）**

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

では続きまして、流通事業についてのご説明を申し上げたいと思います。こちらは流通事業のサマリーでございます。流通事業につきましては売上高 103 億円、セグメント利益 9 億円と、前年同期比で増収増益となりました。

買取再販、それから売買仲介ともに、人員の増強により順調に業容の拡大を図っており、売上高は前年同期を約 4 割上回ることができました。

続きまして、ウェルスソリューション事業におきましては、第 2 四半期までに 4 物件の決済・引渡しを完了いたしまして、売上高は前年同期比 63%増の 44 億円となりました。第 2 四半期の仕入高は 146 億円と、前年同期を大きく上回っております。

2025年3月期 第２四半期　流通事業　業績

明和地所

■ 前年同期比で増収増益

（単位：百万円）

	24/3期2Q 実績	25/3期2Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	6,959	10,396	3,436	49.4%
セグメント間の内部売上高又は振替高	–	0	0	–
計	6,959	10,396	3,436	49.4%
セグメント利益	347	909	561	161.5%

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

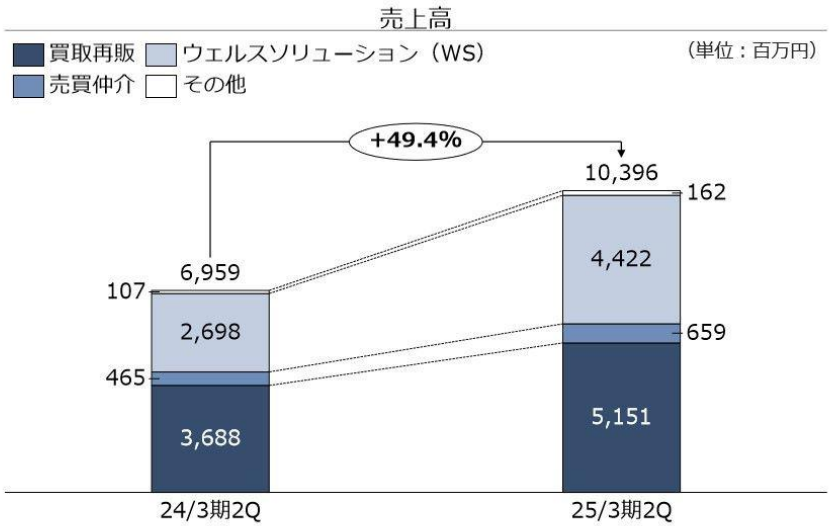
30

流通事業の実績でございます。先ほど申し上げましたとおり増収増益となっておりまして、セグメント利益は前年同期比で約 2.6 倍となりました。

流通事業　売上高

明和地所

■ 第２四半期売上高は103億円（前年同期比+49.4%）



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

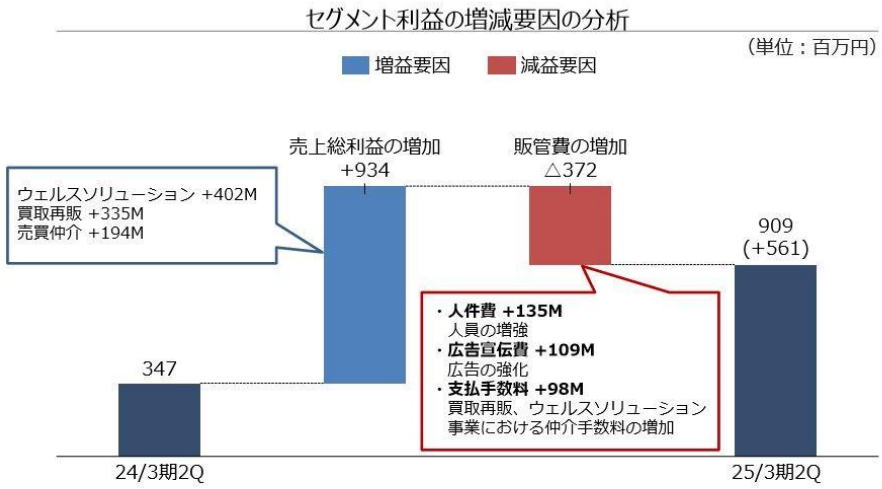
31

続きまして、売上高の内訳となります。買取再販、それから売買仲介ともに好調に進捗いたしまして、ウェルスソリューション事業においても決済・引渡しが進捗したことで、前年同期比で約５割の増収となりました。

流通事業　セグメント利益

明和地所

■ 売上総利益が大幅に増加したことで、人件費を中心とした販管費の増加をカバーし、前年同期比で増益



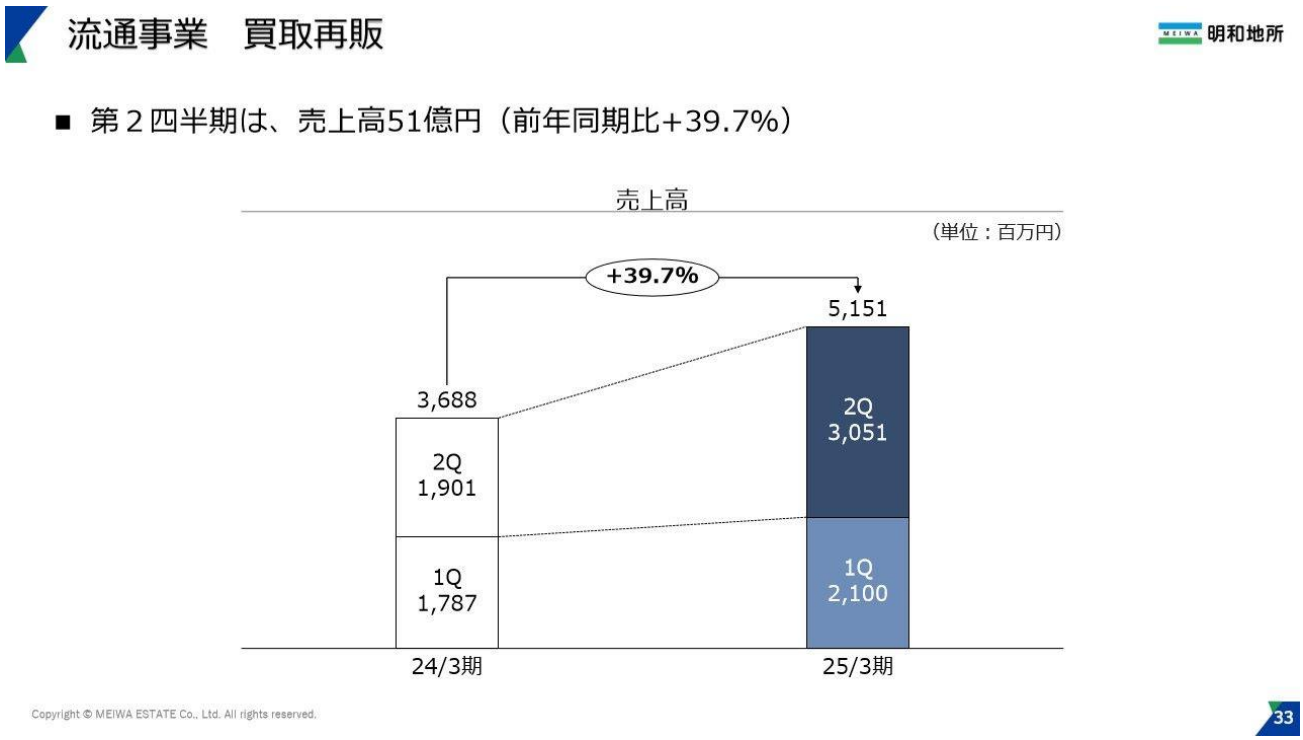
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

32

続きまして、流通事業のセグメント利益の増減要因となります。先ほど申し上げた売上高の増加によりまして、ウェルスソリューション事業で４億円、買取再販で３億円、売買仲介で１億円と、

売上総利益がそれぞれ大幅に増加いたしました。売上総利益の増加が販管費の増加分をカバーいたしまして、前年同期比で増益となりました。

なお販管費の増加につきましては、人員増強により人件費が増加したこと、広告強化により広告宣伝費が増加したこと、それから買取再販とウェルスソリューション事業の拡大により仲介手数料が増加したことによるものとなっております。

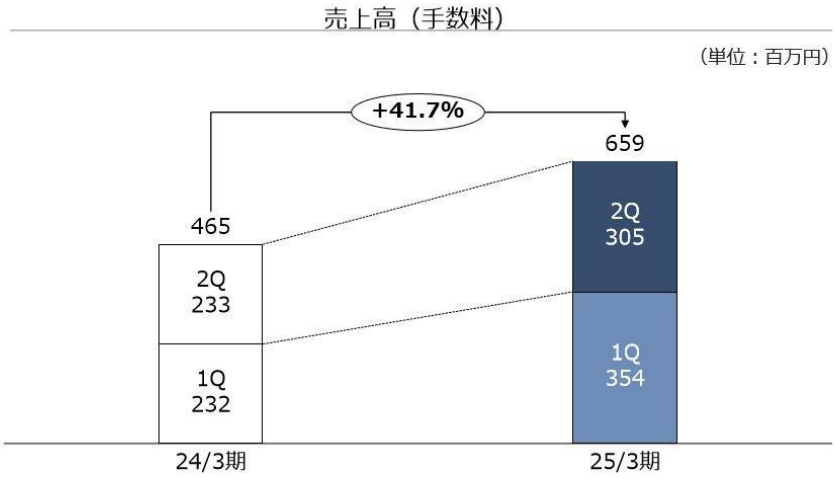


買取再販の売上高につきましては、前年同期比 39%増の 51 億円となりました。近年の仕入れ人員の増強が功を奏しまして、売上高を大きく伸ばすことができました。

流通事業　売買仲介

明和地所

■ 第２四半期は、売上高6億円（前年同期比+41.7%）



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

34

続きまして売買仲介の売上高でございますが、こちらにつきましては 41%増の 6 億円となりました。1 店舗当たりの人員を増加したことによりまして、店舗フォーマットの効率が上がりましたことで、売上高が伸びています。

流通事業　ウェルスソリューション

明和地所

■ 第２四半期までに4物件の決済・引渡しを完了

25/3期　主な売上物件

クリオ ラベルヴィ新富町

総戸数29戸
東京都中央区
2024年5月引渡し済

大久保レジデンス

総戸数16戸
東京都新宿区
2024年6月引渡し済

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

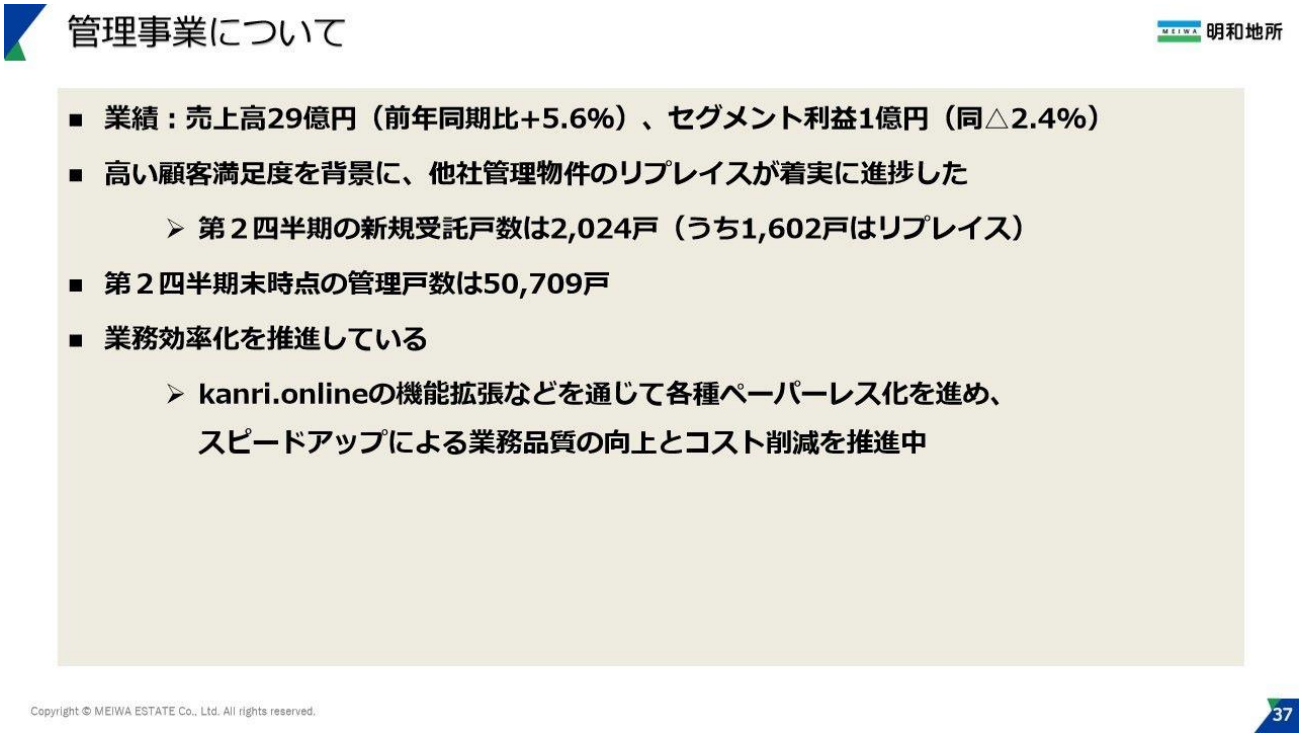
35

富裕層向けのウェルスソリューション事業におきましては、第 2 四半期までに賃貸マンション等の投資用不動産 4 物件の決済、そして引渡しを完了いたしました。

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



では続きまして、管理事業についてご説明申し上げます。まずは管理事業のサマリーでございます。管理事業につきましては売上高 29 億円、セグメント利益 1 億円と、前年同期比で増収減益となりました。

注力している他社管理物件のリプレイスにつきましては、高い顧客満足度を背景に着実に進捗しておりまして、管理戸数の積上げに寄与しております。第 2 四半期末時点で管理戸数は 5 万戸を超えております。

ボリューム拡大と管理サービスのさらなる品質向上の両立を図るため、kanri.online を中心とした IT を活用した業務効率を推進しております。kanri.online の機能拡張などを通じまして、ペーパーレス化を進めております。コスト削減を図りながらも、業務のスピードアップによる品質向上を推進しております。

2025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前年同期比で増収となったものの、原価と販管費の増加により利益は微減

（単位：百万円）

	24/3期2Q 実績	25/3期2Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	2,802	2,961	158	5.6%
セグメント間の内部売上高又は振替高	18	16	△ 2	△15.2%
計	2,821	2,977	155	5.5%
セグメント利益	187	182	△ 4	△2.4%

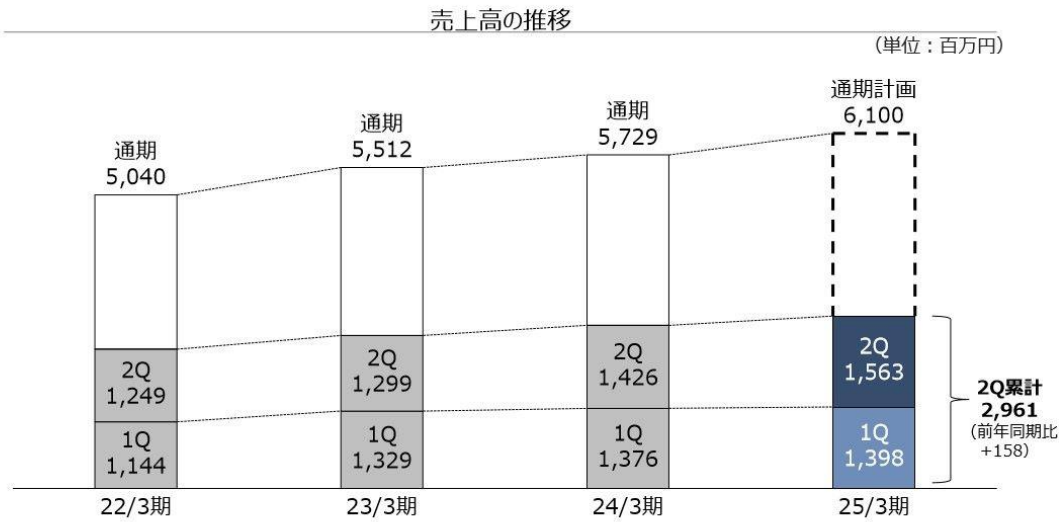
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

管理事業の実績でございます。他社管理物件のリプレイスが好調に推移したことから、前年同期比で増収となったものの、原価と販管費が増加したことによりまして、利益は微減となりました。

管理事業　売上高

明和地所

■ 第２四半期売上高は29億円（前年同期比+5.6%）



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

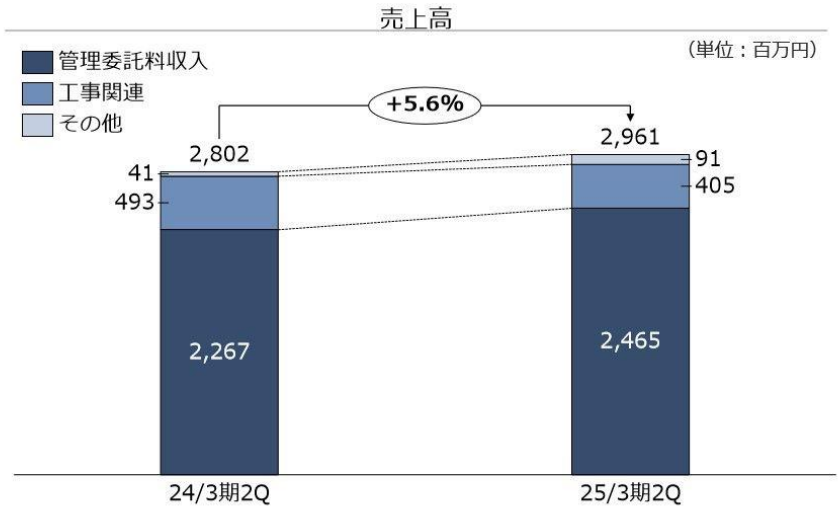
売上高につきましては前年同期から 1 億円増収の 29 億円となりました。通期計画の 61 億円に向けまして、堅調に推移しております。

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

管理事業　売上高

明和地所

■ リプレイス獲得の推進により、管理委託料収入が増加している



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

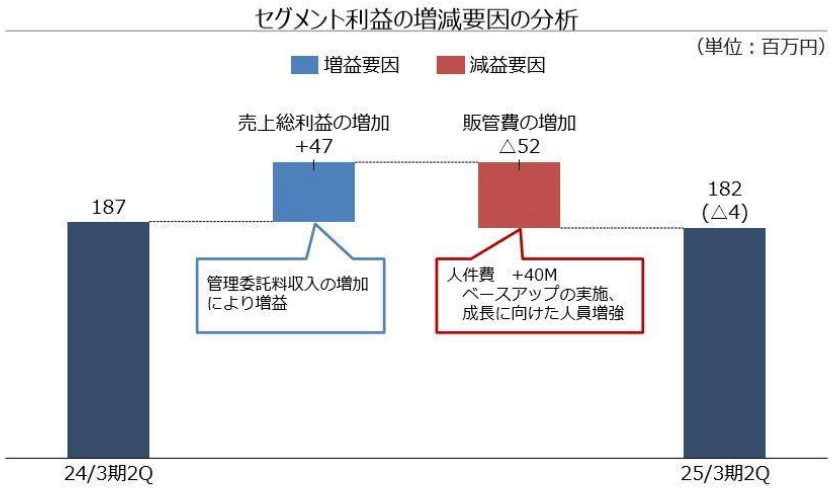
40

続きまして管理事業、売上高の内訳でございます。他社管理物件のリプレイスの推進によりまして、管理委託料収入が増加し、前年同期比で増収となりました。

管理事業　セグメント利益

明和地所

■ 管理委託料収入の増加により売上総利益は増加となったものの、
人件費を中心とした販管費の増加により前年同期比で減益



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

41

続きまして、セグメント利益の増減要因となります。管理委託料収入の増加によりまして、売上総利益が増加したものの、人件費を中心とした販管費の増加によりまして、前年同期比でわずかに減益となりました。

なお人件費の増加につきましては、今期からのベースアップの実施と人員の増強によるものとなっております。

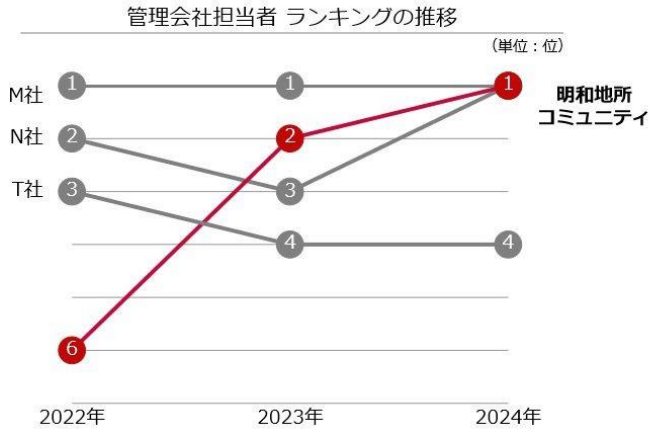
マンション管理を行う明和地所コミュニティにつきましては、お客様のニーズに寄り添ったサービスの提供に努めておりまして、第三者による顧客満足度調査において、高い評価をいただいております。

SUUMO AWARD2024 では、首都圏管理会社 100 戸未満の部の修繕対応部門におきまして最優秀賞を受賞いたしました。また 2024 年オリコン顧客満足度調査におきましては、分譲マンション管理会社首都圏、管理担当者部門で第 1 位を獲得いたしました。

トピックス：顧客満足度調査において高評価を獲得

明和地所

■ オリコン顧客満足度ランキング「管理会社担当者」の評価が上昇している



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

43

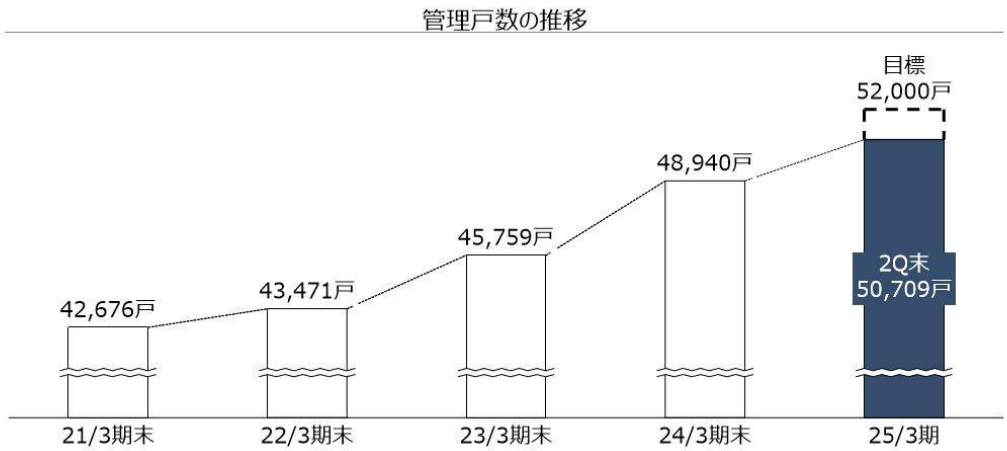
オリコン顧客満足度調査における管理会社担当者のランキングですが、2022 年に 6 位、そして 2023 年に 2 位、今回 2024 年 1 位と、年々順位が上がってきております。

マンション管理業においては、お客様の接点となる営業担当者である、いわゆるフロントが重要であると認識しておりまして、戦略的にその満足度を高めてまいりました。引き続きご評価いただけるよう、今後も管理サービスの品質の向上に努めてまいります。

管理事業　管理戸数の推移

明和地所

■ 第２四半期末時点で、管理戸数は50,709戸まで伸長した

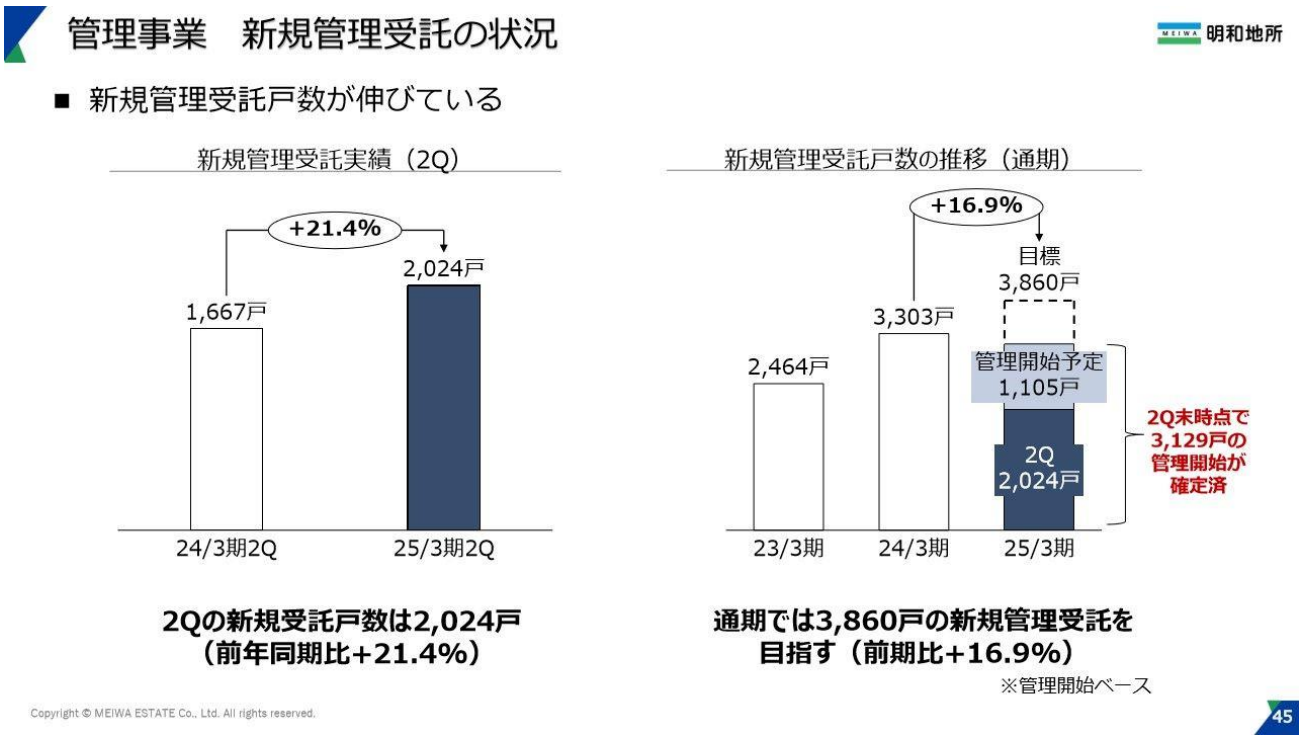


Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

44

続きまして、管理戸数の推移でございます。先ほどの外部調査における高評価をきっかけといたしまして、他社管理物件の管理組合のほうからリプレイスのご相談をいただく機会も増えておりまして、管理戸数は着実に伸びております。

第 2 四半期末時点の管理戸数は約 5 万戸を突破しておりまして、5 万 709 戸となりました。

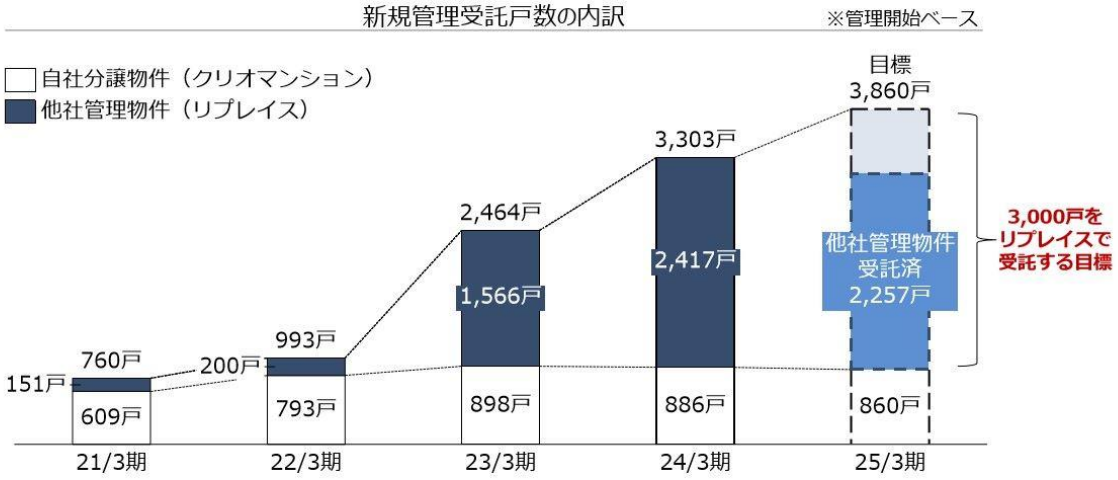


続きまして、新規管理受託の状況でございます。新規管理受託の戸数につきましては、第 2 四半期で前年同期比 21%増の 2,024 戸となりました。通期では 3,860 戸の新規受託を目標としておりまして、第 2 四半期末時点で 3,129 戸の管理開始が確定しております。

管理事業　新規管理受託の状況

明和地所

- 他社管理物件のリプレイスが着実に進捗した
- 引き続き受託営業を強化する



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

新規管理受託の状況でございますが、自社物件の分譲によりますクリオマンションの受託と、他社の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。

通期で見ますと目標の 3,860 戸のうち、3,000 戸をリプレイスによって達成する計画となっております。第 2 四半期のリプレイス受託は、2,257 戸まで進捗しております。

続きまして、ここからは 2024 年 5 月に公表いたしました中期経営計画 2027 の進捗状況につきまして、社長の原田よりご説明申し上げます。

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

中期経営計画2027の進捗*

明和地所

- 計画達成に向け、**各事業は順調に進捗している**
- 分譲事業は、**2025年3月期については売上目標に対して9割の進捗**
- 分譲事業の売上材料は、厳選した仕入を行いながらも、
  計画期間中（2027年3月期まで）の目標分を確保済
- 流通事業 買取再販は、足元では**2025年3月期の売上目標を上回る材料を確保済**
- 流通事業 ウェルスソリューションは、**計画期間中の売上材料の確保を順調に進めている**

***中期経営計画2027の進捗については、2024年9月末時点での数値です**

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

原田：中計 2027 の進捗について、ご説明いたします。2024 年 9 月末時点で、計画達成に向けて各事業は順調に進捗しています。

分譲事業は、2025 年 3 月期については売上目標に対して 9 割の進捗となっています。また分譲事業の売上材料は、厳選した仕入れを行いながらも、既に計画期間中の目標分を確保しております。

流通事業は買取再販において、足元では 25 年 3 月期の売上目標を上回る材料を確保しております。ウェルスソリューション事業においては、計画期間中の売上材料の確保を順調に進めています。

中期経営計画2027の進捗

明和地所

■ 中計の目標値は以下のとおり

（単位：億円）

	25/3期	26/3期	27/3期
売上高	**790**	**800**	**880**
分譲事業	500	450	470
流通事業	221	280	337
管理事業	61	61	62
賃貸事業	8	8	10
営業利益	**47**	**51**	**55**
経常利益	**36**	**38**	**41**
当期純利益	**25**	**26**	**29**

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

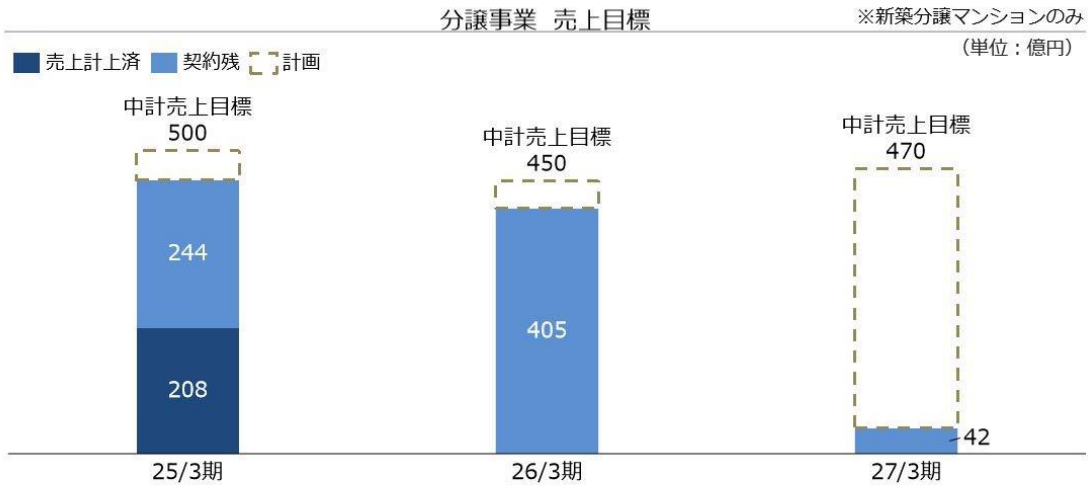
今後 3 年間の目標値はご覧のとおりです。最終年度である 2027 年 3 月期では、売上高 880 億円、営業利益 55 億円、経常利益 41 億円を目指します。

成長市場である中古市場を取り込むべく、流通事業を中心に成長を計画しております。

分譲事業　売上目標値に対する進捗状況①

明和地所

■ 25/3期については、中計売上目標に対して9割が契約済
■ 26/3期についても、中計売上目標に対し9割まで契約が進捗

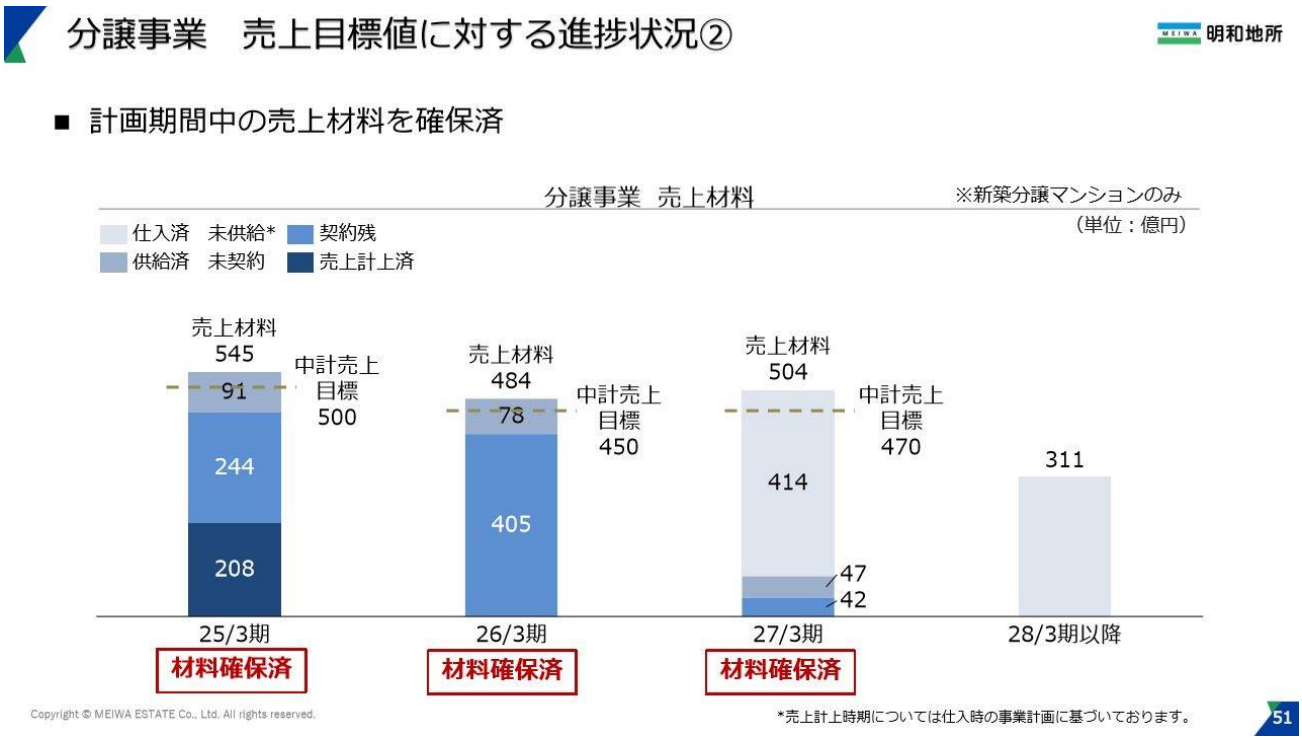


Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

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

ここからは、事業別の進捗をご説明します。分譲事業は 2025 年 3 月期の売上中計目標に対して、9 割が契約済みとなっています。また足元で販売が好調に推移しており、2026 年 3 月期についても中計売上目標に対して 9 割が契約済みとなっています。

2027 年 3 月期については、今後供給を進めていき、目標達成に向けた販売活動に努めてまいります。



次に、分譲事業の仕入れの進捗についてご説明いたします。中計 2027 の期間中については、売上目標を上回る売上材料を確保済みです。25 年 3 月期は中計売上目標 500 億円に対して 545 億円、26 年 3 月期は中計売上目標 450 億円に対して 484 億円、27 年 3 月期は中計売上目標 470 億円に対して 504 億円の材料を確保しております。

今後は仕入れ済みの物件の供給、販売を着実に進めるとともに、28 年 3 月期以降の売上材料の確保に努めてまいります。

分譲事業のトピックスとして、第 2 四半期に供給を開始した 2 物件をご紹介いたします。

トピックス：第２四半期　供給物件

明和地所

CLIO クリオ ラベルヴィ不動前グランクラス
CLIO la belle vie FUDŌ-MAE GRAND CLASS

ZEH-M Oriented

東京都品川区　総戸数45戸
2024年9月販売開始
2026年3月竣工予定

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

こちらは９月に供給したクリオラベルヴィ不動前グランクラスです。こちらの物件は目黒駅、五反田駅の徒歩圏内にあり、一番最寄りの不動前駅から徒歩２分、大型のスーパーや商店街が近く、利便性の高い立地となっております。また桜の名所として知られるかむろ坂や目黒川沿いの桜並木、林試の森公園など、自然を楽しめるスポットが身近にある物件になります。

トピックス：第２四半期　供給物件

明和地所

CLIO クリオ浅草橋ザ・グラン
CLIO ASAKUSABASHI THE GRAND

ZEH-M Oriented

東京都台東区　総戸数38戸
2024年9月販売開始
2026年7月竣工予定

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

こちらも 9 月に供給した、クリオ浅草橋ザ・グランです。こちらの案件は希少な隅田川沿いの開放感のあるリバービュー、最寄りの駅は浅草橋。こちらから徒歩 4 分となり、6 駅 4 路線が利用できます。住戸は室内に柱型の出ないアウトフレームを採用し、隅田川に面した住戸プランのリビングの窓は、足元から天井までをガラスで囲むデザインとなっており、非常に好評です。

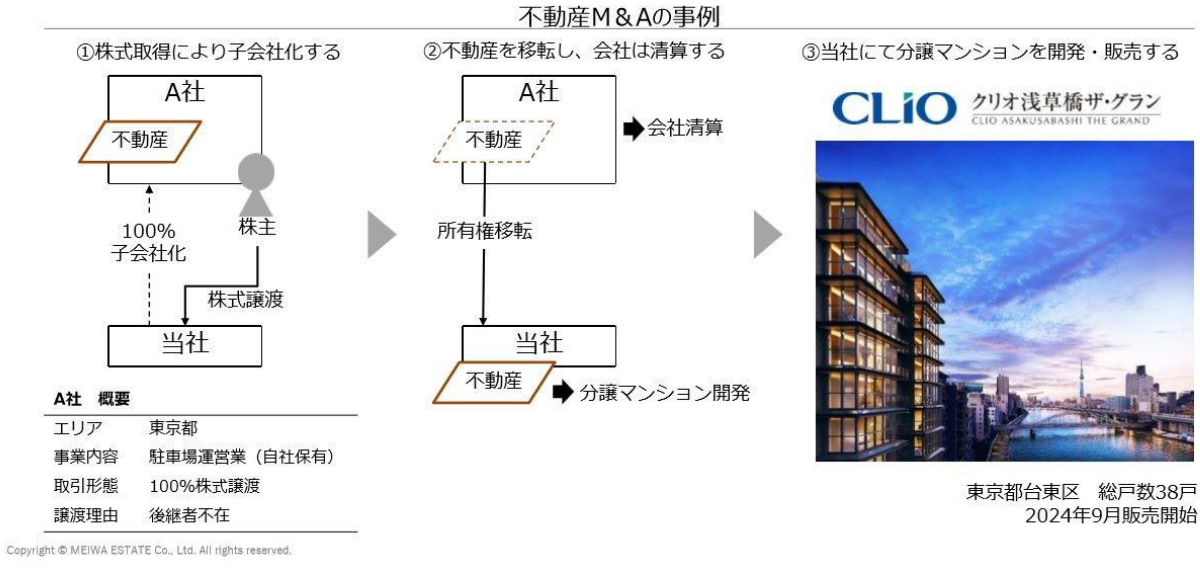
用地仕入れを取り巻く厳しい環境が続いておりますが、こうした状況下においてもお客様のニーズに合致する物件を供給するため、好立地に厳選した仕入れを行っております。

先ほどご紹介しましたクリオラベルヴィ不動前グランクラス、クリオ浅草橋ザ・グランは、駅近で利便性が高い立地となります。特に浅草橋においてはリバービューの希少な立地で、お客様に大変ご好評をいただいており、販売は好調に進捗しております。

トピックス：不動産M＆Aを通じた仕入

明和地所

■ 競合が激化する中、M＆Aを通じた用地の取得（不動産M＆A）を推進している



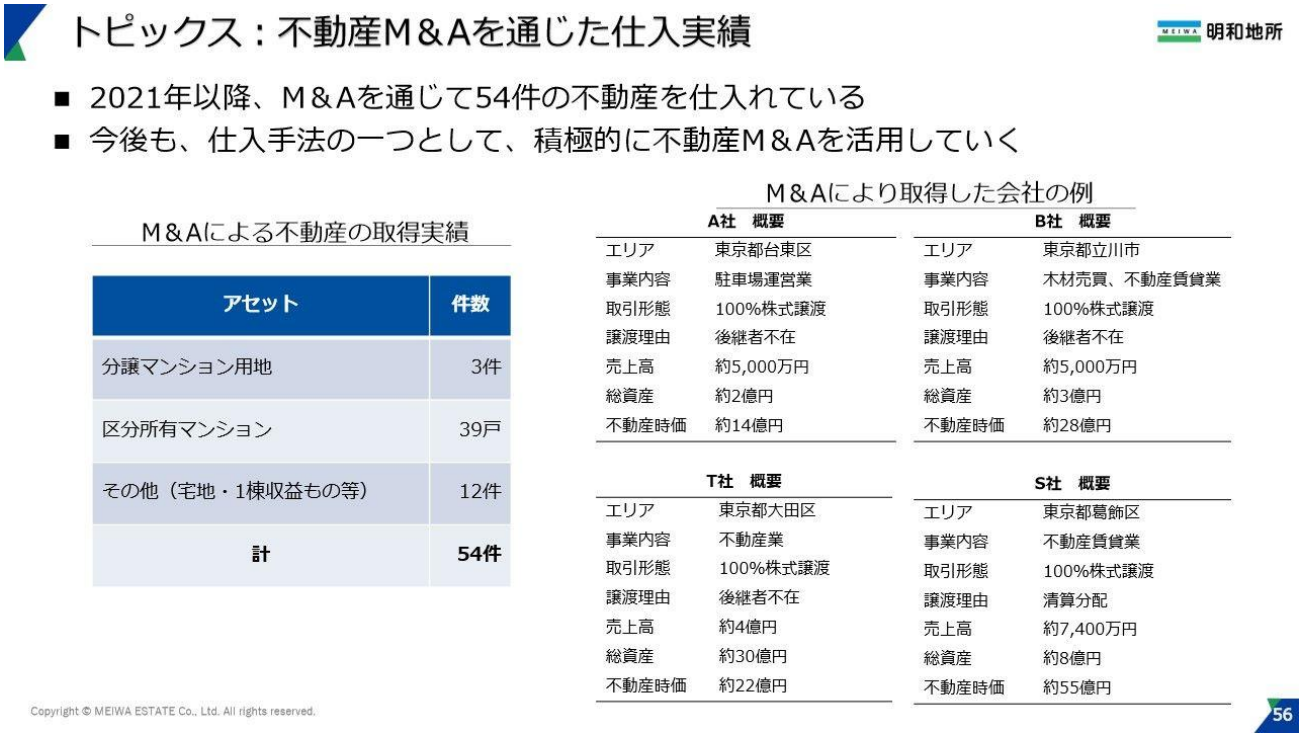
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

55

用地仕入れの競争が激化する中、仕入れ手法を多様化するため、M&A を通じた不動産の取得、いわゆる不動産 M&A を積極的に活用しています。

先ほどご紹介しましたクリオ浅草橋ザ・グランは、不動産 M&A で用地を取得した事例となります。こちらの事例では駐車場を経営していた会社のオーナー様が、既存建物、施設の老朽化が進む中での後継者不在という、事業承継に関する課題を持っておられました。

当社はその会社をお譲りいただくことで保有資産の活用を図り、地域に溶け込むマンションを開発いたしました。希少なリバービューの物件として販売しており、お客様にも大変ご好評をいただいております。



2021 年以降、M&A を通じて合計 54 件の不動産の取得を行ってきました。取得後は分譲マンション用地に転用したり、区分所有のマンションの場合は買取再販の物件としてリノベーションを施して再販するなど、商材として生かし、仕入れ手法の多様化として取り組んでおります。

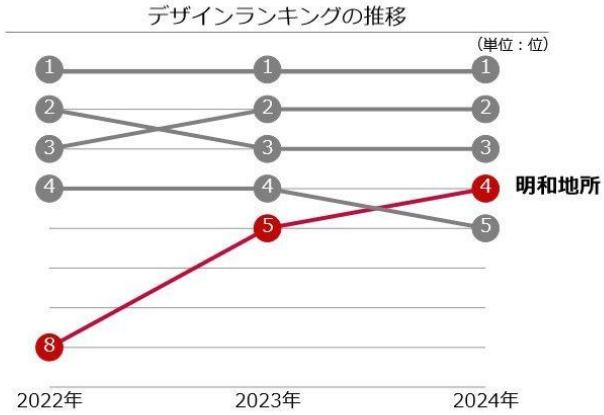
後継者不在による事業承継を課題として抱えている企業に、不動産 M&A という出口の提案をさせていただくことによって、当社の事業機会の創出につなげていきたいと考えております。通常の不動産売買による仕入れとは異なり、市場に出回らない、希少性の高い物件を取得する機会としても有益と考えております。今後も当社の仕入れ手法の一つとして、不動産 M&A を積極的に活用していく方針でございます。

トピックス：オリコン顧客満足度ランキングで高評価

明和地所

- 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
- デザイン力を高め、選ばれる住まいづくりを継続していく

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



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

当社のデザイン力ですが、近年評価が高まり、高い評価をいただいております。デザインに関しては 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のデザイン部門で 62 社中 4 位にランクインさせていただきました。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になります。

今後もデザイン性に優れた付加価値の高いマンションの開発を進め、お客様に喜ばれ、選ばれる住まいづくりに努めてまいります。

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

10 月に公表されました 2024 年度グッドデザイン賞を、クリオ鵠沼海岸グランロワ、クリオ世田谷松原ザ・クラシックの 2 物件が受賞させていただいております。2 物件同時の受賞は、当社として初めてのこととなります。

クリオ鵠沼海岸グランロワですが、こちらは鵠沼海岸から徒歩 5 分の立地となりまして、皆様もご存じかもしれませんが、元は三笠会館というフレンチのレストランのあった土地でございます。

こちらの土地に海岸方面にはビーチエントランスをもうけて、サーフボード置き場やシャワースペースを設置。また最大奥行 3 メートルのアウトドアリビングとしても利用できるバルコニー、最上階には屋上のテラスを備えた 100 平米超えのプレミアプラン。

こちらはかなり高単価、物件の総額もかなり高いものとなりましたが、非常に好評のうちに完売いたしました。

またクリオ世田谷松原ザ・クラシック。こちらは北側の沿道を中心に、建物全体が緑に包まれるよう植栽を配置し、ベンチを備え、地域住民の休憩スペースを提供し、また住民の交流を視野に入れたサイクルポートなどの共用施設を充実させ、非常に高い評価をいただいております。

トピックス：SUUMO AWARD 2024　受賞

明和地所

- SUUMO AWARD 2024 首都圏において、
  【分譲マンションデベロッパー・販売会社の部】省エネ部門で優秀賞を受賞した
- 今後も「想いをかなえ、時をかなでる。」住まいづくりを追求していく

明和地所株式会社

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

また SUUMO AWARD2024 においては、分譲マンションデベロッパー・販売会社の部、省エネ部門で優秀賞を受賞しました。当社はかねてより ZEH やパッシブデザインなど、環境に配慮した付加価値の高いマンションの開発を進めております。

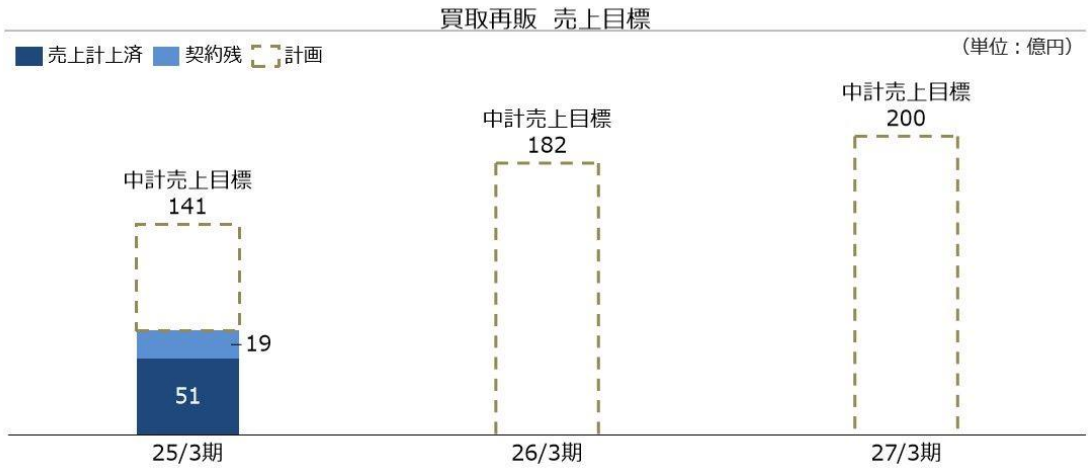
ZEH の高い断熱性をはじめとした環境性能は、光熱費の削減や住まい心地の良さにも直結し、特に当社のターゲット顧客であるパワーファミリー、富裕層の方々に高く評価していただいております。今後も企業理念である「想いをかなえ、時をかなでる。」を実現できる、持続可能な住まいづくりを進めてまいります。

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

流通事業 買取再販　売上目標値に対する進捗状況①

明和地所

■ 25/3期の売上となる買取再販の契約を順調に進めている



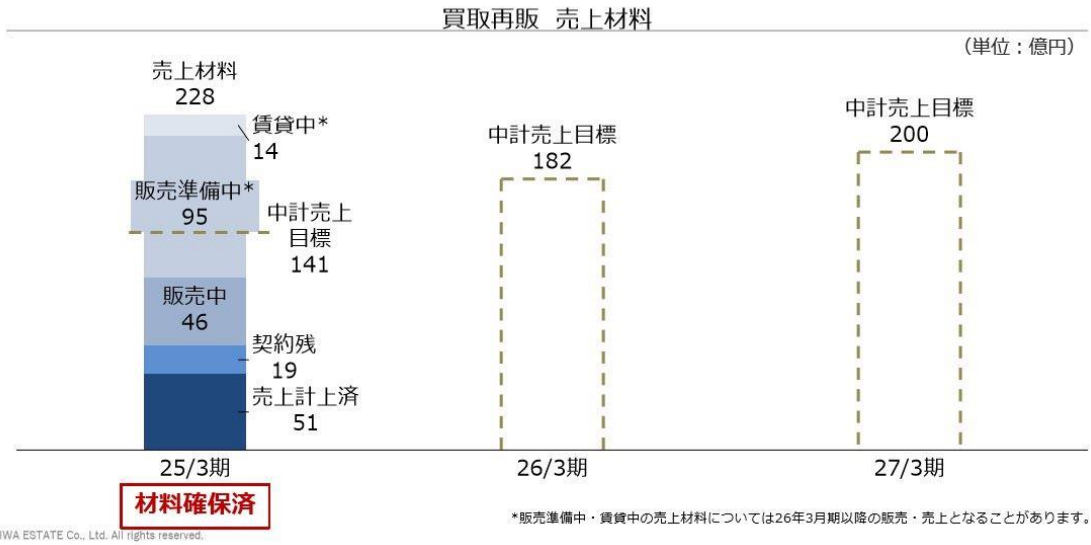
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

続いて、流通事業の買取再販についてです。25 年 3 月期は中計売上目標 141 億円に対して、51 億円が売上計上済み、19 億円が契約済みとなっております。目標に対する進捗率は 51%と、順調に進捗しています。なお買取再販は販売から引渡しまでの期間が短く、契約残が少なくなる事業構造になっております。

流通事業 買取再販　売上目標値に対する進捗状況②

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



*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。

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

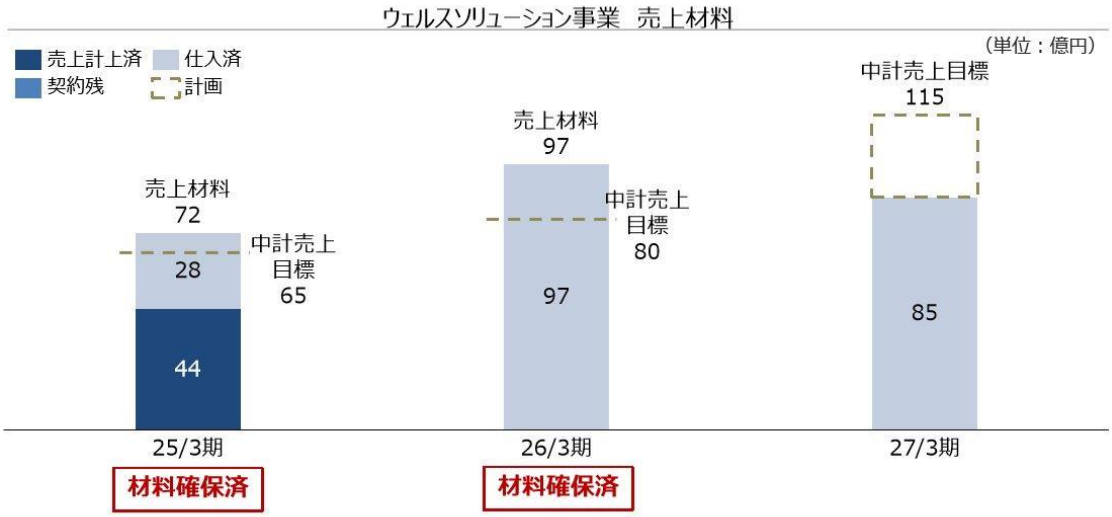
買取再販の売上材料については、25 年 3 月期の中計売上目標 141 億円を上回る 228 億円分を確保しています。今後、販売を積極的に進めていくことで、目標の達成を目指してまいります。

来期以降の目標達成に向けた売上材料の確保についても、引き続き進めてまいります。なお今期の売上材料における販売準備中、賃貸中の一部については、来期以降に供給することになります。

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

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



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

*売上計上時期については仕入時の事業計画に基づいております。

次に流通事業、ウェルスソリューションの売上材料についてです。25 年 3 月期は中計売上目標 65 億円に対して 72 億円、26 年 3 月期は中計売上目標 80 億円に対して 97 億円と、いずれも目標を上回る売上材料を確保しております。

今期は売上目標を達成すべく、販売を進めるとともに、27 年 3 月期以降の売上材料の確保を進めてまいります。

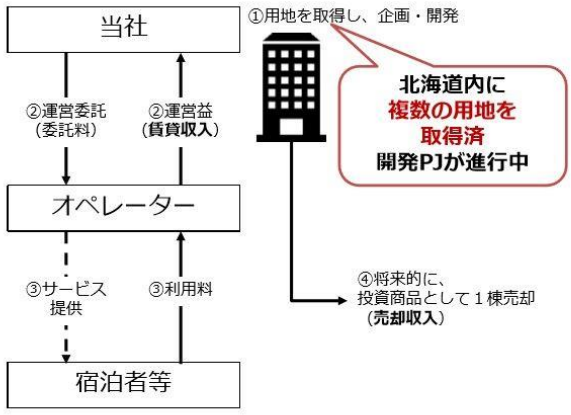
サポート
日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375
フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

トピックス：ホテル開発事業

明和地所

- 中長期での成長を見据え、2024年2月にホテル開発事業部を新設
- ホテル用地を取得済であり、2028年3月期以降の収益化に向けてプロジェクトを推進中

想定事業スキーム



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

当社の強み

- 独自の仕入ネットワークによる多様な用地情報
- 分譲マンション事業で培った居住空間づくりのノウハウ

札幌市内ホテルプロジェクト　完成イメージ*

*現時点でのイメージ画像のため、仕様等が変更となる場合がございます。

63

最後に中計 2027 の先の成長を見据えた施策になる、ホテル開発事業についてご紹介させていただきます。2 月にホテル開発事業部を新設し、当社の新規事業として育成を進めています。想定する事業スキームは記載のとおり、当社で用地を取得し開発を行い、一定の期間保有した後、売却する想定です。

インバウンド観光の増加により、ホテル需要は相応にあると見込んでおり、既に北海道内にて複数の開発用地を取得し、28 年 3 月期以降の収益化に向けてプロジェクトを推進しています。

【参考】中期経営計画2027

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 の詳細につきましては、当社 IR サイトにて資料を公開していますのでご参照ください。

以下のページにつきましては参考資料、およびファクトシートになりますので、説明は割愛させていただきます。後ほどご参照いただけますと幸いです。

最後にもう一度まとめさせていただきますと、第 2 四半期の連結業績は前年同期比で増収増益となっております。25 年 3 月期については通期業績、配当ともに予想に変更はありません。

中計 2027 については計画の達成に向け、各事業は順調に進捗しています。分譲事業の売上材料は厳選した仕入れを行いながらも、既に計画期間中の目標分を確保しております。流通事業についても順調に推移しています。引き続き、企業のさらなる成長に向けて、グループ一丸となって取り組んでまいります。

以上で、2025 年 3 月期第 2 四半期の決算説明を終わらせていただきます。ご清聴いただきありがとうございました。

質疑応答

質問者[Q]：

中計に対して非常に順調に進捗している一方で、分譲事業の仕入れの環境が、非常に厳しくなってきているかなと思っており、中計期間以降の 28 年 3 月期以降の材料について、ご見解等をいただければと思っています。

不動産 M&A など多様化しながらやっていくというご方針かと思いましたが、やはりそうはいっても仕入れの環境が厳しくなっていくなかで、分譲のボリューム自体はさらに低下する可能性もあるんじゃないかなと思っていまして、その辺のご見解をいただけるとありがたいです。

原田 [M]：今ご質問いただいた仕入れの 28 年以降の環境については、柿﨑のほうからご説明させていただきます。

柿﨑 [A]：私のほうから説明をさせていただきます。仕入れ環境につきましては、継続して厳しい状況が続いております。ただ当社といたしましては、仕入れ手法の多様化ですとか、それからアセットクラスの多様化を図っておりまして、取得した情報の中から有用なものを全て収益として活用する方法をとっております。

併せまして、建築費の増加も昨今大変話題になっておりますけれども、建築費の対応につきましても当社で、今までも取り組んできた VE といいまして、同等の価値のもので代替の素材をそろえるですとか、そういったことをゼネコンさんと当初からタッグを組みまして、早め早めの動きをすることによりまして対応しております。

質問者[Q]：

ホテル開発事業の件なのですが、開発事業部を立ち上げられて、土地も取得済みということですけれども、実際に収益化されるのは 28 年 3 月期以降ということなので、少し先の話かもしれませんが。

足元の状況としては、大体この事業部が何名ほどの規模かというのが一つ。それから開発用地なのですが、北海道で複数取得済みということですけれども、これは北海道での事業として考えている

のですか。それともほかのエリアも検討していらっしゃるのかといったエリア戦略についてが二つ目。あとどのぐらいのグレードのホテルとして開発されていくのか、主にこの 3 点を教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

原田 [M]：ホテル開発事業についても、柿﨑のほうから説明させていただきます

柿﨑 [A]：私のほうから、ご説明させていただきます。まずホテル開発事業部の人員構成につきましては、現在専任の担当としては 4 名で行っておりますが、ホテル事業といいましても当然、建築物でございますので、当社の建設部門ですとか、それから仕入れ部門と連携して事業を行っております。

続きまして、エリア戦略につきましては、当社、本社が渋谷にございまして、首都圏をカバーしております。それから支店といたしまして北海道札幌、それから東海圏の名古屋、それから九州の福岡で事業を行っておりますので、本社、それから支店を中心に、仕入れ情報の中からホテル用地に適したものを検討しております。

それがベースとはなっておりますが、当然昨今のインバウンドの増加に伴いまして、ホテルにつきましては個別に、本支店以外の各エリアからの情報が入ってきますので別途検討して、可能性のあるものにつきましては推進していきたいと考えております。

続きましてホテルの種類につきましては、基本的に首都圏ないしはいわゆる都市圏でやるものにつきましては、インバウンド向けとなりますが、分譲マンションの居住空間に近しい、プライベートな空間を提供できるようなホテルとなっております。

ただ一方で当然、地方のリゾート地もございますので、それに見合ったリゾート型のホテルですとか、旅館ですとか、そういったものの検討も進めております。現時点では都市部はインバウンド向け、その他は地域に合わせたリゾート型というかたちで考えております

質問者 [Q]：共用のブランド名を付けたりはされないですか。

柿﨑 [A]：共用のブランド名につきましては、ある程度の数が進捗した時点で当然、考えなければいけないと思っておるのですが、現時点ではまず第 1 棟、第 2 棟というかたちで進めているところです。今後必要になってくることだろうとは考えております。

原田 [A]：先ほどの質問もホテルの事業も、多分 28 年以降の材料に絡んだご質問だと思うのですけれども、正直、分譲の仕入れ環境は、他社も一緒だと思いますが、非常に厳しい環境です。これ

は皆様周知の事実だと思うのですね。用地も少なくなっているし、当然建築費も上がっているところで、事業化できる案件そのものが非常に減ってきている。

当社は今までは分譲マンションに絞り込んで、そこに特化してやってきました。これはやってきた意味があると思っていて、われわれも、一次取得者向けの商品をメインに分譲していた時代もありましたが、その時代から、今であれば先ほどの鵠沼海岸グランロワなど、2 億円、3 億円、そういう商品も売れるようなノウハウを培うことができたと思っています。

だけれども、今後については分譲だけではなくて、それ以外にポートフォリオを広げて、事業の組立てをしなくてはいけないとも考えています。それが先ほどご質問のあったホテル事業であるとか、分譲マンションにはできない土地でも、それを活用すればホテルとして十分収益を上げていくことができる。そんなような土地も中にはあるものですから、そういうことをもってポートフォリオを広げていくということです。

とはいっても、われわれの本丸はやっぱり分譲事業なものですから、この分譲マンションを縮小させてほかに広げていく考えは持っておりません。あくまでも分譲マンションをしっかりとキープしながら、次の新しい土地の活用、事業を構築していくことを今、考えています。

司会 [M]：以上、ご回答申し上げました。ほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。会場の方、大丈夫そうでしょうか。それでは続いて、Zoom でご参加の方からのご質問にお答えさせていただきます。

質問者 [Q]：買取再販に占める他社分譲、自社分譲の構成比はどの程度ですか。また、再販時のリフォームの度合いはどの程度でしょうか。以前、国立の物件を売却したスター・マイカとのように、入居中の賃貸物件の比率はどの程度ですか。

柿﨑[A]：ご質問につきましては、私のほうからご回答申し上げます。

まず買取再販に占める自社分譲、それから他社分譲の割合でございますが、事業当初は当然、当社の主力であるクリオマンションのものが多かったのですが、現在におきましては大体の数字で申し上げますと自社が 3、それから他社が 7。3 対 7 ぐらいの割合となっております。

続きまして再販時のリフォームの度合いということですが、ご質問の度合いがどういうかたちの意味でおっしゃっているのかがあれですけれども、リフォームの種類ということで申し上げますと、一つが表層のリフォームと申しまして、簡易的なリフォームを施して販売すると。こちらにつきましては大体、築年数の浅いものがそれに対応するかたちとなっております。

一方、フルリフォームの物件もございまして、こちらのほうは主に築年数が大体 15 年ぐらい経過したものに関しましては、フルリフォームというかたちで、完全に内部をリフォームいたしまして販売しております。

それから入居中の賃貸物件の比率でございますが、こちらにつきましても大変近年力を入れておりまして、現在ですと当社で買い取っている物件のうちの、約 3 割程度は賃貸中の物件となっております。以上、ご回答申し上げました。

質問者 [Q]：中計期間分の仕入れ材料確保とありますが、建築費高騰の影響で粗利益率低下はありますか。また足元の発注事例では、建築費はさらに上昇していますか。

柿﨑 [A]：こちらのほうも、私のほうから回答申し上げます。中計分の仕入れ材料確保ということですけれども、建築費高騰の影響で粗利率の低下ということでございますが、現在のところ当社の計画といたしまして、粗利率の低下は考えておりません。

また足元の発注の事例でございますけれども、建築費のほうは今現在も上昇しているということでございます。近年ですと約 1 年で 10%ほどの上昇が見られました。こちらは完全に需給のバランスの問題だと思いますので、今後につきましては需給バランスの変化によって、多少抑えられることもあるかもしれませんけれども、今現在の足元で申し上げますと、上昇はさらに続いているということでございます。以上でございます。

質問者 [Q]：供給高が減少している一方で、契約高はプラス 41.3%と大きな伸びとなっている。この背景は何か。

柿﨑 [A]：では、こちらも私のほうからご回答申し上げます。今期に入りまして供給高は減少しておりますが、昨年の 10 月に供給しました、こちら大型の物件になりますけれども、八王子という物件がございます。それから最終月である 3 月に供給いたしました、こちらも大型の物件になりますが、大船という物件がございます。さらに西横浜という物件もございまして、これらの物件の告知が浸透してきたことで、今期の契約が進んだことになっております。

またそれに加えまして、今期供給したプロジェクトが川越ですとか、先ほど出てきました浅草橋ですとか、それから不動前ですね。それからさらに加えますと、支店の物件であります福岡、こちらは西新という物件がございますが、今申し上げたような物件の販売が進捗したことによっての背景となります。以上でございます。

司会 [M]：以上、ご回答申し上げました。皆様、多数のご質問をいただきありがとうございます。それではほかにご質問がないようでございますので、質疑応答を終了させていただきます。

なお今後のお問合せにつきましては、資料記載のお問合せ先までお願いいたします。1on1 ミーティングも行っておりますので、ご希望がございましたらお問合せ先までご連絡いただけますと幸いです。

最後に、アンケートへのご協力をお願い申し上げます。今後の IR 滑動の参考とさせていただきます。会場の皆様は、ご記入いただきましたアンケートはお席に置いたままご退席ください。また名刺交換をご希望の方は終了後、どうぞ前方へとお進みください。

それでは以上をもちまして、明和地所株式会社、2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご多用の中ご参加賜りまして、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。