



明和地所株式会社

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 月 20 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 月期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 5 月 20 日		
[ページ数]	38		
[時間]	10:00 – 10:41 (合計：41 分、登壇：28 分、質疑応答：13 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	柿崎	宏治（以下、柿崎）
	執行役員	義澤	俊介（以下、義澤）

サポート

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

要旨

MEIWA 明和地所

- 2025年3月期の連結業績は、**通期予想を上回って着地**
 - 売上高799億円（通期予想比+9億円） 営業利益52億円（同+5億円）
経常利益37億円（同+1億円） 当期純利益28億円（同+3億円）
 - 2025年3月期の期末配当金は、1株あたり**40円**を予定
- 2026年3月期の業績予想は、前期比で**増収増益**となる見込み
 - 売上高840億円 営業利益63億円 経常利益43億円 当期純利益29億円
 - 2026年4月に創業40周年を迎えるにあたり、**5円の記念配当**を実施予定
 - 2026年3月期の配当金は、1株あたり**45円**を予定（普通配当40円、記念配当5円）
- 中期経営計画2027の初年度である2025年3月期は、**目標を超過して着地**
- 中計2年目である今期（2026年3月期）については、**中計目標を超える業績予想としている**
 - 分譲事業とウェルスソリューション（WS）の合計では、今期、来期とも中計目標を上回る売上材料を確保
 - 今期の買取再販の売上材料も確保済み

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

1

原田：明和地所株式会社、代表取締役社長の原田です。本日はお忙しい中、当社の決算説明会をご視聴いただき、ありがとうございます。本日は5月12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。

最初に、全体の要旨についてお話いたします。

25年3月期の連結業績は、売上高、各利益ともに、通期予想を上回って着地いたしました。期末配当金は予想通り、1株あたり40円を予定しております。

26年3月期の業績予想は、前期比で増収増益となる見込みです。2026年4月に、当社は創業40周年を迎えることから、記念配当5円の実施を予定しています。これにより、26年3月期の期末配当金は、普通配当40円、記念配当5円の、1株当たり45円を予定しております。

25年3月期から27年3月期までを計画期間としている、中期経営計画2027につきまして、中計初年度である25年3月期は、計画した目標を上回る着地となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
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

中計 2 年目である今期、26 年 3 月期についても、中計目標を超える業績予想としています。分譲事業とウェルスソリューション事業の合計では、今期、来期ともに、中計目標を上回る売上材料を確保しており、買取再販においても、すでに今期の売上材料は確保しています。

目次

 明和地所

- 2025年3月期 連結業績
- 2026年3月期 連結業績予想
- 株主還元
- 中期経営計画2027の進捗状況
- 2025年3月期 分譲事業 業績
- 2025年3月期 流通事業 業績
- 2025年3月期 管理事業 業績
- Fact Sheet

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

 2

本日は、こちらの目次に沿ってご説明してまいります。

25 年 3 月期の連結業績から株主還元については、常務取締役の柿崎が、中計 2027 の進捗状況については、私、原田がご説明させていただきます。なお、時間の都合上、25 年 3 月期のセグメント別の業績については割愛させていただきます。ご質問がございましたら、のちほど Q&A でお受けいたします。

それでは常務取締役の柿崎よりご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790
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

- 売上高799億円（前期比+86億円）、営業利益52億円（同+2億円）、経常利益37億円（同△2億円）、当期純利益28億円（同+1億円）
- 期初公表の通期予想を上回って着地

（単位：百万円）

	24/3期 実績（連結）	25/3期 実績（連結）	増減	増減率	25/3期 通期予想 (2024/5/13公表)	達成率
売上高	71,250	79,902	8,651	12.1%	79,000	101.1%
売上総利益	15,532	16,569	1,036	6.7%	16,400	101.0%
（売上総利益率）	(21.8%)	(20.7%)	(△1.1P)	—	(20.8%)	—
販管費	10,559	11,328	769	7.3%	11,700	96.8%
営業利益	4,973	5,240	267	5.4%	4,700	111.5%
（営業利益率）	(7.0%)	(6.6%)	(△0.4P)	—	(5.9%)	—
営業外収益	180	156	△23	△13.1%	—	—
営業外費用	1,162	1,627	464	40.0%	—	—
経常利益	3,990	3,769	△221	△5.5%	3,600	104.7%
（経常利益率）	(5.6%)	(4.7%)	(△0.9P)	—	(4.6%)	—
特別利益	144	229	84	58.8%	—	—
特別損失	249	7	△242	△97.0%	—	—
税引前利益	3,885	3,991	105	2.7%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,781	2,897	116	4.2%	2,500	115.9%
（当期純利益率）	(3.9%)	(3.6%)	(△0.3P)	—	(3.2%)	—

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

4

柿崎：常務取締役の柿崎です。私からは、まず25年3月期の連結業績についてご説明をいたします。

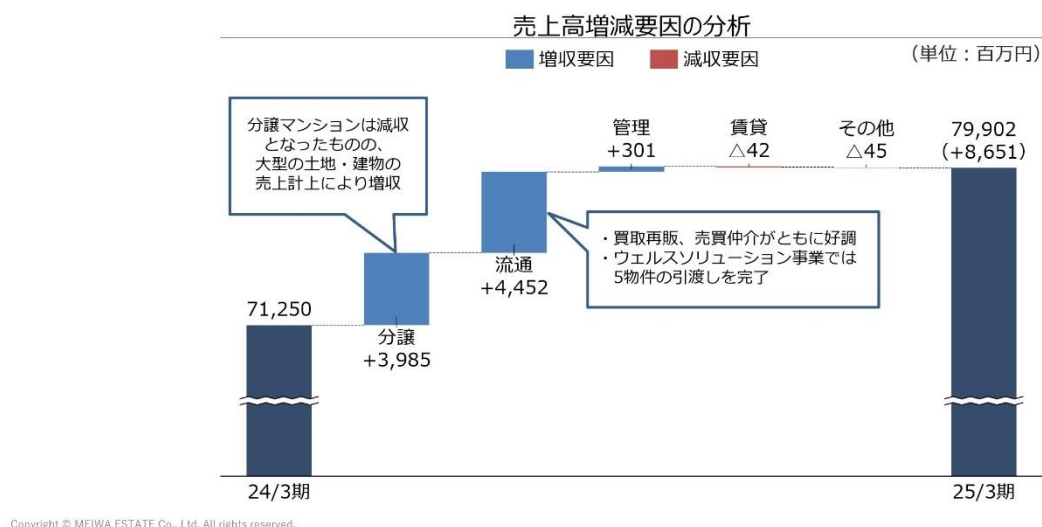
連結業績の概要です。

売上高は799億円、営業利益は52億円、経常利益は37億円、当期純利益は28億円と、通期予想を上回って着地いたしました。

売上高の増減要因（セグメント別）

MEIWA 明和地所

- 強化している流通事業において増収
- 分譲事業では、大型の土地・建物の売上計上により増収



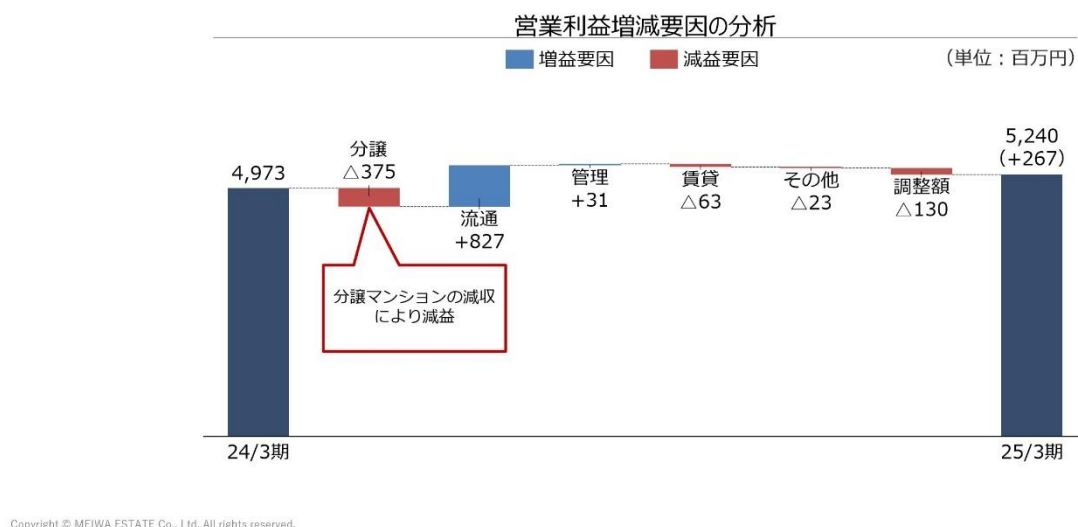
続きまして、売上高は、前期比 86 億円の増収となりました。売上高の前期比増減要因を、セグメント別に見てみます。

分譲事業では、大型の土地・建物の売上計上により、39 億円の増収となりました。また、強化を図っております流通事業では、買取再販と売買仲介がともに好調であったことと、ウェルスソリューション事業において、5 物件の引渡しを行ったことから、44 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

- 分譲事業の減益分を、強化している流通事業の増益分でカバーした



サポート

日本 050-5212-7790
 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

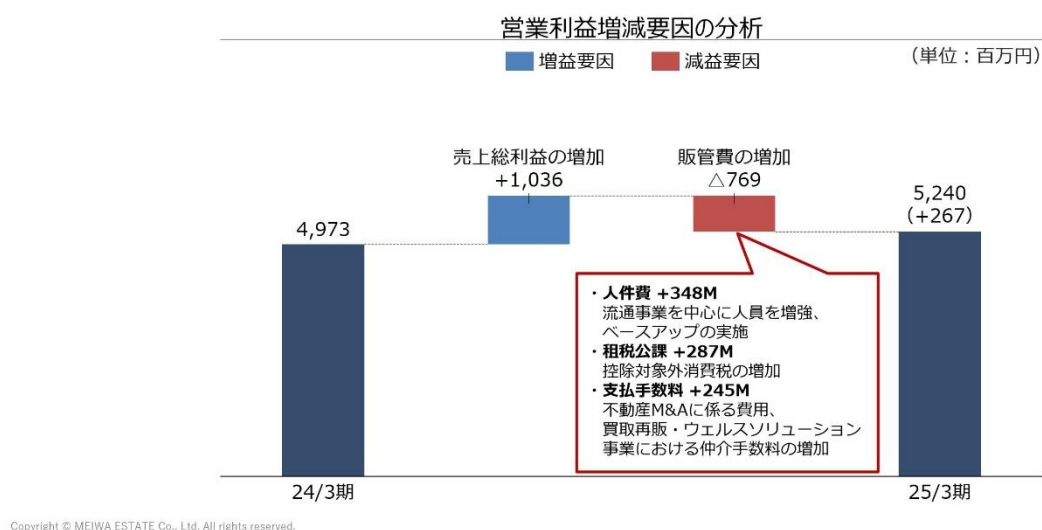
続きまして、営業利益の前期比増減要因です。

分譲事業においては、分譲事業の減収により、3 億円の減益となったものの、流通事業では、先ほど申し上げた増収要因により、8 億円の増益となり、営業利益は 2 億円増益の 52 億円となりました。

営業利益の増益要因（費目別）

MEIWA 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た



7

続きまして、同じく営業利益の前期比増減要因を、費目別に見てみます。

売上総利益が 10 億円増加いたしまして、販管費 7 億円の増加をカバーしたところで、営業利益は 2 億円の増益となりました。

販管費につきましては、主に販売強化に伴うもので、流通事業を中心に人員を増強したことや、従業員給与のベースアップにより、人件費が増加しております。その他、不動産 M&A に関わる費用の発生や買取再販、それからウェルスソリューション事業の拡大に伴う、仲介手数料の増加による支払手数料の増加など、売上増加に伴う費用の拡大でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
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】当社事業セグメントと事業内容について

MEIWA 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.

8

続きまして、当社の事業セグメントと事業内容については、ご覧のとおりとなっております。

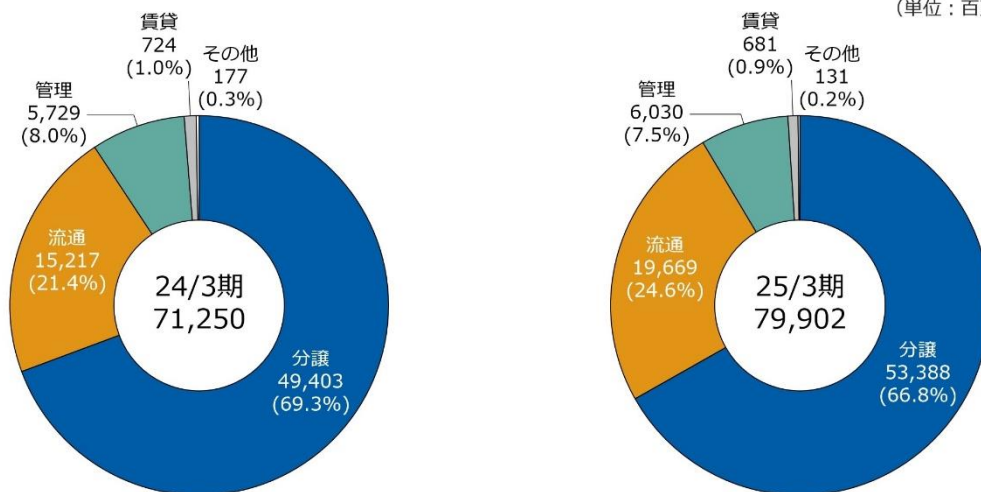


売上高の構成

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.

9

次は、24年3月期と25年3月期のセグメント別売上高の構成は、ご覧のとおりとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

セグメント利益の構成

(単位：百万円)

セグメント	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率
分譲事業	4,262	3,886	△ 375	△8.8%
流通事業	512	1,340	827	161.4%
管理事業	483	515	31	6.6%
賃貸事業	293	230	△ 63	△21.5%
その他事業	104	81	△ 23	△22.4%
調整額	△683	△813	△130	—
営業利益	4,973	5,240	267	5.4%

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

10

続きまして、24年3月期と25年3月期のセグメント別利益の構成は、ご覧のとおりとなっております。

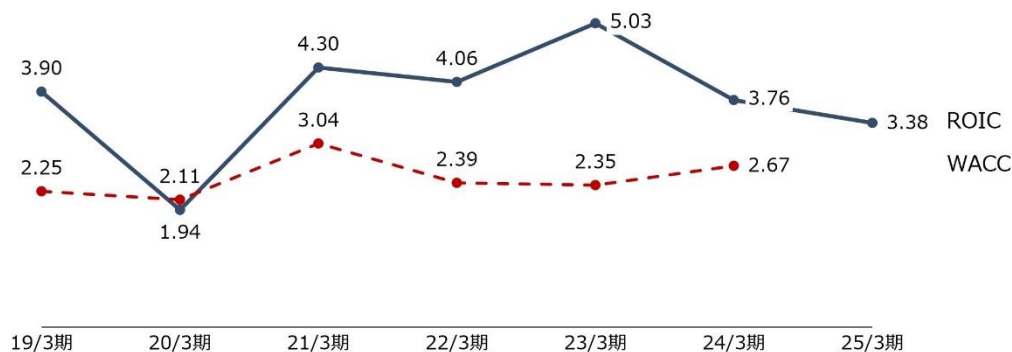
流通事業は、前期比161%増と、大きく利益を伸ばしました。

投下資本利益率と資本コスト

- 25/3期のROICは3.38%

ROICの推移

(単位：%)



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1四半期決算発表を目的に開示予定

11

続きまして、ROIC についてです。

サポート

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

25 年 3 月期の ROIC は、3.38%となっています。WACC については、25 年 3 月期の値を算定中で、26 年 3 月期の第 1 四半期の決算発表をめぐりに公表いたします。

2026年3月期 連結業績予想

MEIWA 明和地所

- 売上高840億円、営業利益63億円、経常利益43億円、当期純利益29億円を計画

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 通期予想 (2025/5/12公表)	増減	増減率
売上高	79,902	84,000	4,097	5.1%
売上総利益	16,569	18,400	1,830	11.0%
(売上総利益率)	(20.7%)	(21.9%)	(1.2P)	—
販管費	11,328	12,100	771	6.8%
営業利益	5,240	6,300	1,059	20.2%
(営業利益率)	(6.6%)	(7.5%)	(0.9P)	—
経常利益	3,769	4,300	530	14.1%
(経常利益率)	(4.7%)	(5.1%)	(0.4P)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,897	2,900	2	0.1%
(当期純利益率)	(3.6%)	(3.5%)	(△0.2P)	—

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

13

続いて、26 年 3 月期の連結業績予想についてご説明します。

今期、26 年 3 月期につきましては、売上高 840 億円、営業利益 63 億円、経常利益 43 億円、当期純利益 29 億円と、前期比で増収増益の計画をしております。順次、グラフを交えてご説明いたします。

サポート

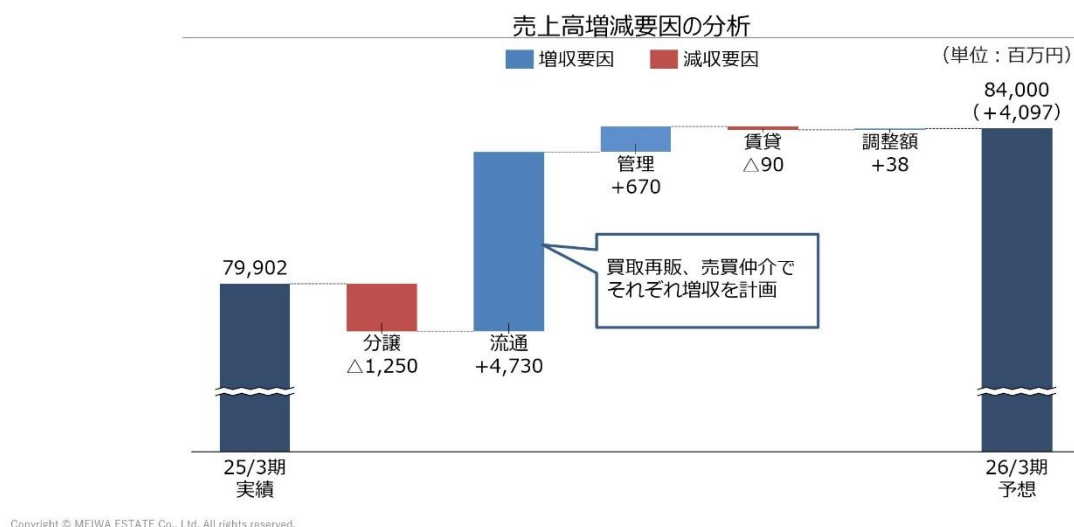
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



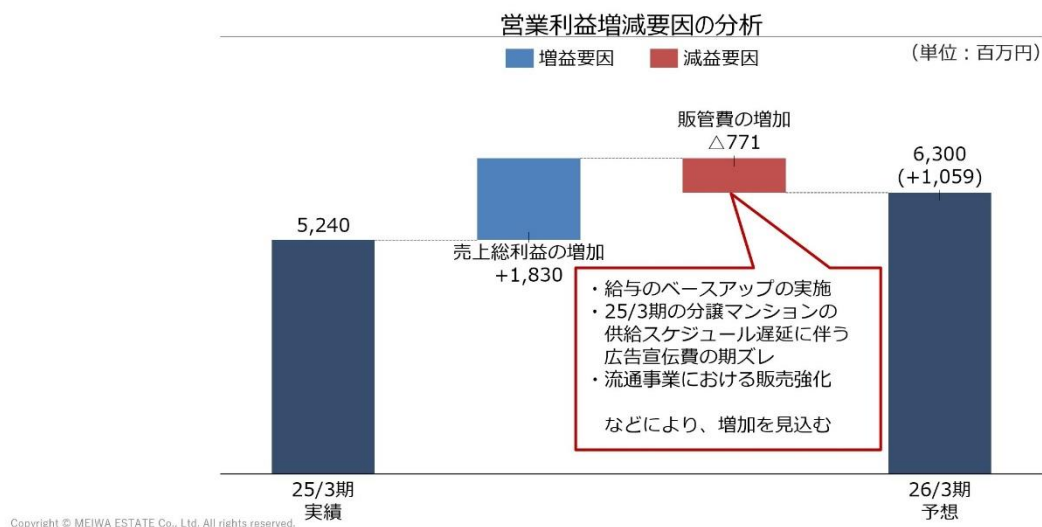
売上高につきましては、前期から 40 億円増えまして、840 億円を見込んでおります。

増減要因をセグメント別に見ますと、成長強化分野と位置付けております流通事業において、買取再販、それから売買仲介、それぞれで増収を計画しております。

営業利益の増減要因（費目別）

MEIWA 明和地所

- 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するものの、売上の増加に伴う売上総利益の増加分がカバーし、営業利益は63億円と増益を見込む



営業利益については、増益を見込んでおります。

サポート

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

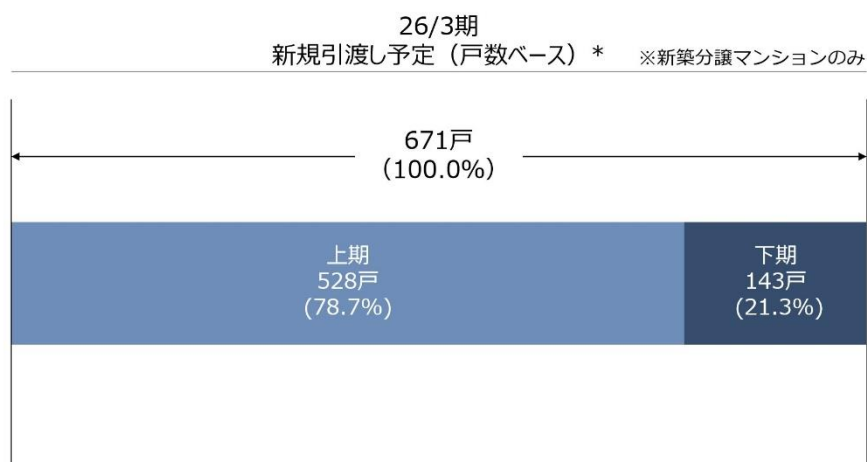
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

増減要因を費目別に見ると、2025 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ずれが発生したこと等によりまして、販管費の増加が見込まれるものの、売上の増加に伴う売上総利益の増加分がカバーいたしまして、営業利益は、前期に比べて 10 億円増加の、63 億円を見込んでおります。

分譲事業 引渡し予定

MEIWA 明和地所

- 2026年3月期は、新規物件の引渡しが上半期に集中（竣工引渡し時に売上計上）



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

*完成在庫を含まない

16

続きまして、26 年 3 月期の新築分譲マンションの竣工物件は、約 8 割が上半期に竣工予定で、売上高は上半期に集中する見込みです。

当社といたしましては、あくまでも通期での売上及び利益の計画達成を重視して、事業を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

2026年3月期 主な竣工予定物件

MEIWA 明和地所

- 販売は好調に推移し、すでに完売



CLiO クリオ市谷薬王寺
CLiO ICHIGAYA YAKUJI

ZEH-M Oriented

東京都新宿区 総戸数54戸
2025年9月竣工予定

全戸完売*



CLiO クリオ横浜鶴見セントラルマークス
CLiO YOKOHAMA TSURUMI CENTRAL MARKS

ZEH-M Oriented

神奈川県横浜市 総戸数41戸
2025年4月竣工・引渡し済

全戸完売



CLiO クリオ ラベルヴィ西新グランクラス
CLiO la belle vie NISHIJIN GRAND CLASS

ZEH-M Oriented

福岡県福岡市 総戸数45戸
2025年9月竣工予定

全戸完売*

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

*2025/3/31時点

17

今期の、主な竣工予定物件をいくつかご紹介いたします。

ご覧になっていますこちらの3物件につきましては、販売が好調に推移いたしまして、すでに完売となっております。真ん中にございますクリオ横浜鶴見セントラルマークスについては、4月に引渡しを完了しております。

株主還元：配当

MEIWA 明和地所

- 2026年4月に創業40周年を迎えるにあたり、5円の記念配当を実施予定
- 2026年3月期の配当金は、1株当たり45円を予想

配当の基本的な考え方

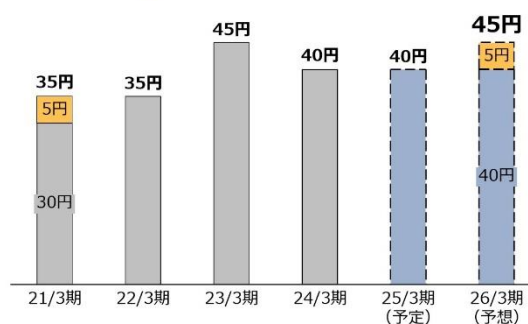
引続き株主価値の向上に努め、財務体質強化のための内部留保充実と両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。

中期経営計画2027期間中については、配当性向30%を目標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)
■ うち記念配当 (円)

40th anniversary



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

18

サポート

日本 050-5212-7790
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

次に、株主還元についてです。

当社は 2026 年 4 月 24 日をもって、創業 40 周年を迎えるにあたり、株主の皆さまへの感謝の意を表するため、2026 年 3 月期の配当につきましては、普通配当の 40 円に加えまして、1 株当たり 5 円の記念配当を実施する予定でございます。

これによりまして、26 年 3 月期の期末配当金につきましては、1 株あたり 45 円を予定しております。

株主還元：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
明和地所プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

「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.

19

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。

私からは以上となります。続きまして、中計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
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

中期経営計画2027の進捗（定量面）

MEIWA 明和地所

- 中計初年度である2025年3月期は、**中計目標を達成した**
- 中計2年目である今期（2026年3月期）については、**中計目標を超える業績予想としている**
- 分譲事業とウェルスソリューション（WS）の合計では、今期、来期とも中計目標を上回る売上材料を確保している。ただし、今期と来期で、目標値の事業間調整を行う
 - 今期（2026年3月期）は、分譲事業を中計目標を超えて進捗させる
 - WSは、好調な賃貸市場を踏まえ、リーシングを行ったのち、来期（2027年3月期）に、より高値で売却することで利益の最大化を図る
- **分譲・WS事業について、中計目標を超過するペースで仕入れが完了している**
- 分譲事業は、本中計後の2028年3月期についても売上材料を確保している
- 買取再販は、今期（2026年3月期）の売上材料を十分に確保しており、**中計目標を超える業績予想としている**

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

21

原田：それでは私より、中期経営計画 2027 の進捗状況についてご説明いたします。

21 ページは要旨になります。

スライドを用いて順次ご説明いたします。

中期経営計画2027の進捗

MEIWA 明和地所

- 計画初年度の25/3期は計画を超過して着地
- 2年目である26/3期についても計画を上回る見込み

（単位：億円）

	25/3期			26/3期			27/3期
	計画	実績	差異	計画	予想	差異	計画
売上高	790	799	+9	800	840	+40	880
営業利益	47	52	+5	51	63	+12	55
経常利益	36	37	+1	38	43	+5	41
当期純利益	25	28	+3	26	29	+3	29

目標達成

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

22

サポート

日本 050-5212-7790
 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

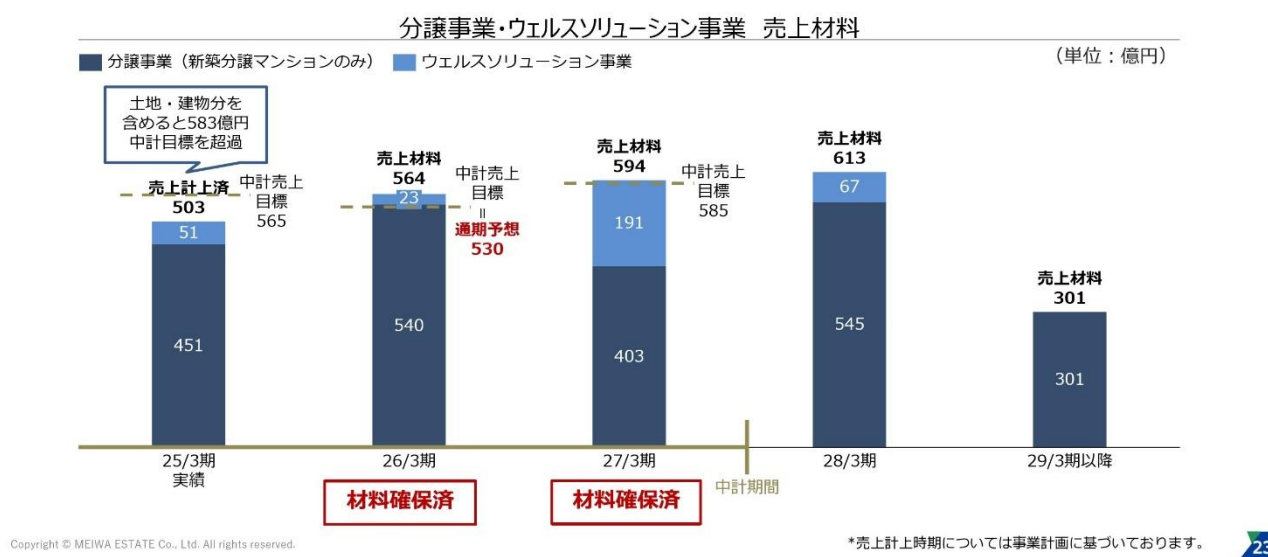
中計初年度である 25 年 3 月期は、中計目標を達成しました。売上ではプラス 9 億円、営業利益はプラス 5 億円、経常利益はプラス 1 億円、目標を超えることができました。

中計 2 年目である今期、26 年 3 月期については、中計目標を超える業績予想としており、売上高 840 億円、営業利益 63 億円、経常利益 43 億円を予想しています。

分譲・ウェルスソリューション合計の売上材料

MEIWA 明和地所

- 分譲とウェルスソリューションの合計では、中計目標を超えた売上材料を確保
- 26/3期は中計目標と同じ530億円の売上を予想



こちらは分譲事業と、ウェルスソリューション事業を合計した売上材料です。

中計期間中は、目標を上回る材料を確保できております。

今期、26 年 3 月期の中計目標は、分譲事業 450 億円、ウェルスソリューション事業 80 億円の、合計 530 億円となっており、売上予想についても両事業合算で 530 億円としています。

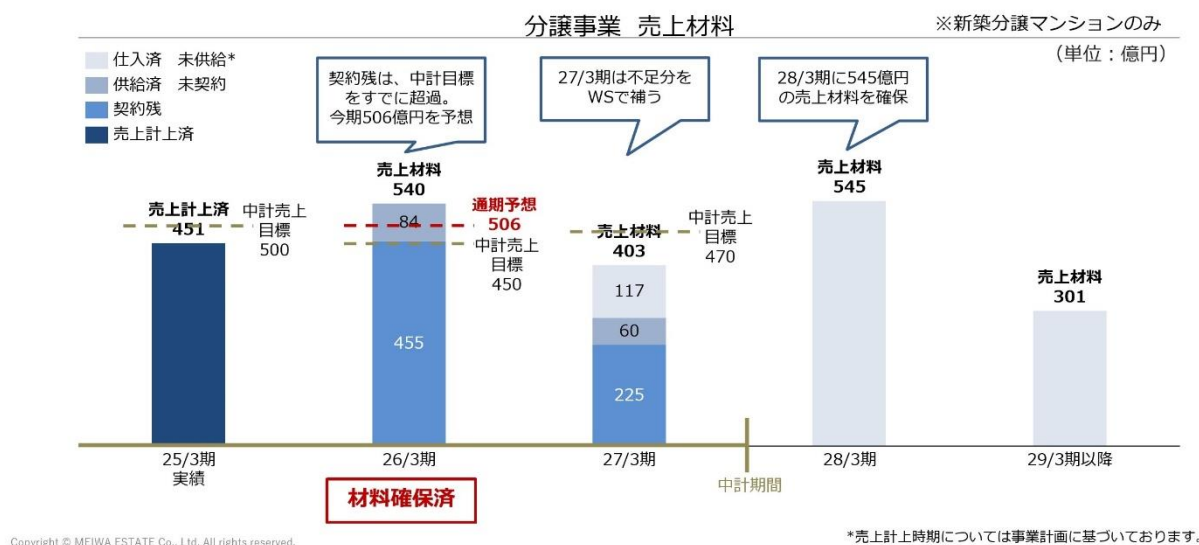
来期、27 年 3 月期についても材料を確保しており、中計期間の先の 28 年 3 月期についても、613 億円の売上材料を確保しています。

サポート

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

分譲事業 売上目標値に対する進捗状況

- 26/3期は、中計目標を超える506億円の売上を予想している
- 28/3期までの売上材料を確保している



分譲事業の売上材料について抜き出したものです。

今期、26年3月期は、売上材料540億円を確保しており、中計目標450億円を超える506億円の売上を予想しております。足元、首都圏物件の販売が好調に推移しており、すでに中計目標450億円を上回る455億円分が契約済みとなっております。今期は中計目標を超えて進捗させる予定です。

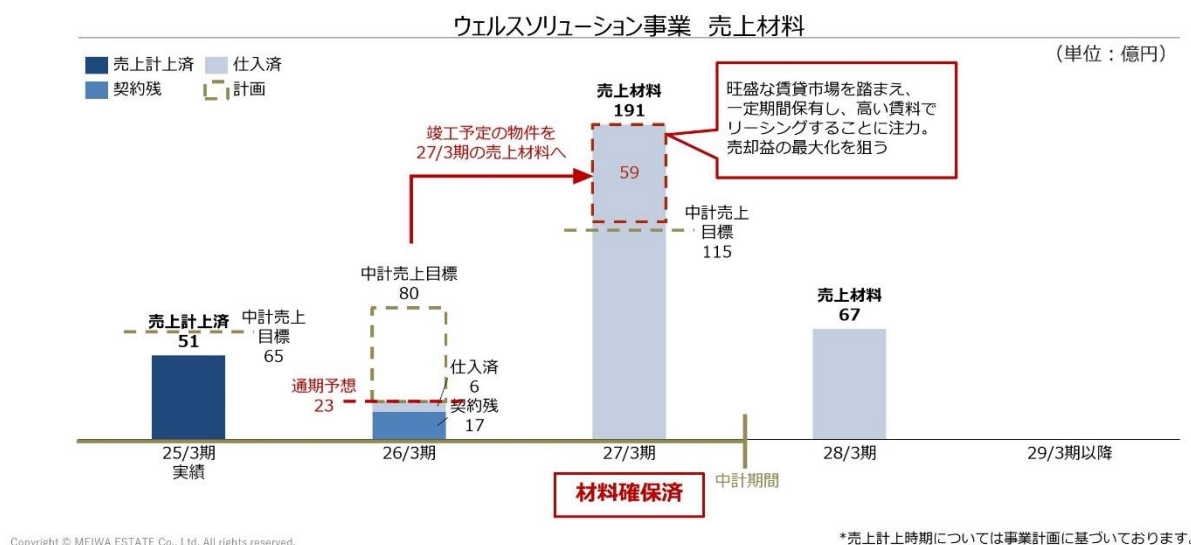
来期、27年3月期は、中計目標470億円に対して、売上材料が403億円となっておりますが、不足分をウェルスソリューション事業で補う計画としております。

また、分譲事業では、本中計後の28年3月期についても、545億円の売上材料を確保しております。今後は、29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
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 26/3期の販売可能物件について、賃貸付けを行ったのち27/3期に売却予定



次に、ウェルスソリューション事業の売上材料についてです。

好調な賃貸市場をふまえ、竣工物件について高い賃料でリーシングすることに注力するため、一定の期間保有し、売却益の最大化を図ります。そのため今期、26年3月期までに竣工する物件については、賃貸付けを行った後、来期、27年3月期での売却を予定しています。

中計目標に対する売上材料としては、今期は不足し、来期は上回ることとなりますが、先ほどご説明いたしました分譲事業と補い合う形で、分譲・ウェルスソリューション事業を合計した売上材料は、中計目標を上回っています。

今期は、来期物件売却に向けたリーシングや販売準備を行うとともに、28年3月期以降の売上材料の確保を進めてまいります。

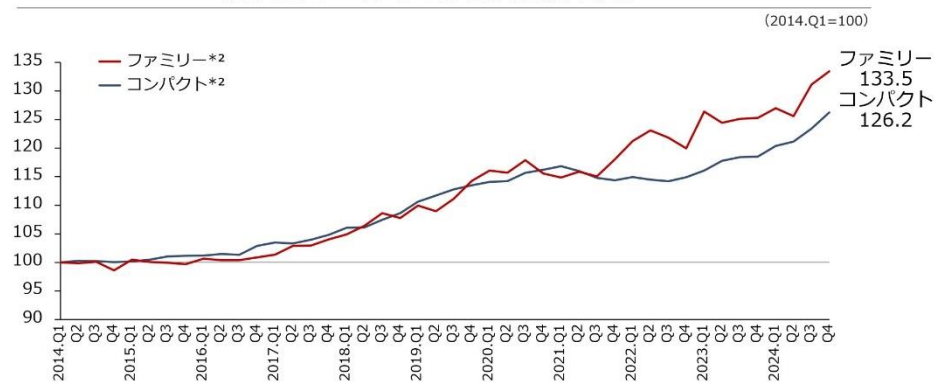


【参考】賃貸住宅需要の拡大

MEIWA 明和地所

- 一定期間保有し、高い賃料でリーシングすることに注力。売却益最大化を狙う

東京23区 マンション賃料指数の推移*1



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

*1 出所：『アットホーム：マンション賃料インデックス 2025年3月』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

26

こちらのグラフは、東京 23 区におけるマンション賃料の指数を示したものです。

東京 23 区における賃貸マンションの賃料は、当社が主に手がけているファミリー、コンパクトタイプともに上昇が続いています。こうした旺盛な賃貸需要をふまえ、高い賃料でリーシングすることに注力するため、一定の期間保有し、売却益の最大化を図ります。



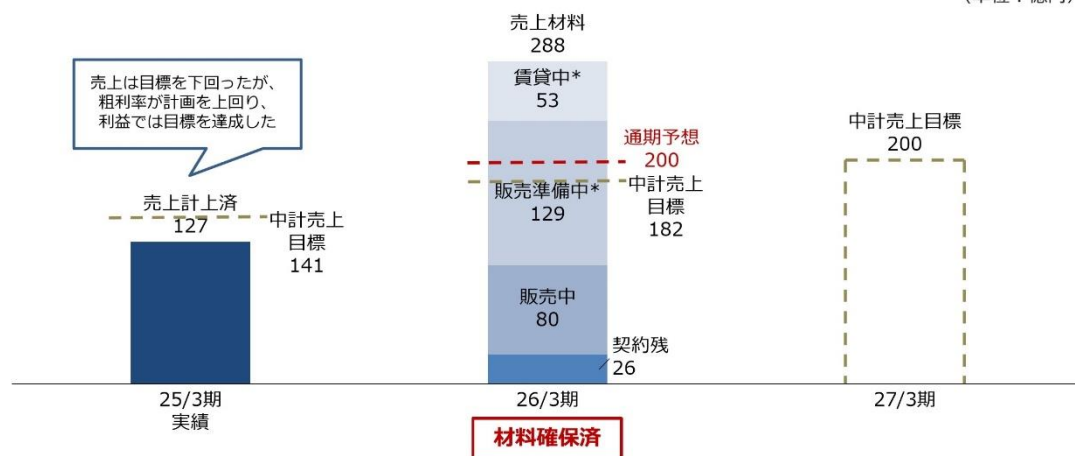
流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況

MEIWA 明和地所

- 26/3期分の売上材料を十分に確保済み
- 中計目標を超える200億円の売上を予想している

買取再販 売上材料

(単位：億円)



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2027年3月期以降の販売・売上とすることがあります。

27

サポート

日本

050-5212-7790

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

買取再販については、今期、26年3月期の売上材料288億円を確保しており、中計目標を上回る200億円の売上を予想しています。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を、引き続き進めてまいります。

なお、今期売上材料の販売準備中・賃貸中の一部については、来期以降に販売、売上計上となる見込みです。

■ 中期経営計画2027の進捗（定性面）

MEIWA 明和地所

■ ポイント①：上質な住まいづくりを追求し、お客様に選ばれる企業に

分譲事業においては、上質な住まいづくりを追求している。製販管の全てを持つビジネスモデルにおいて、デザイン力を高め、ZEHをはじめとした環境性能を整え、アフターサービスも強化している。引渡し後のマンション管理の顧客満足度も高めている。製販管の全てにおいて、品質と顧客満足度を高める活動の結果、高価格帯物件においてもお客様に選ばれる企業となり、1億円-5億円台の物件の販売も順調に増えている

■ ポイント②：資本回転を意識した事業運営

分譲事業と比較し資本回転数の大きい管理事業・売買仲介事業・買取再販事業の強化を進め、各事業の売上は順調に拡大してきた。今後は各事業のアセットライト化を進める。買取再販では、OC物件*の在庫の販売を進め、更なる回転数の向上を図る

■ ポイント③：分譲事業における安定した案件パイプラインの整備

建設業界の働き方改革の影響、不動産M&Aの実施、再開発案件の進捗により、分譲事業のプロジェクト期間は長期化している。高回転事業により生み出した資金を、優良物件確保に振り向け、好立地の案件パイプラインの整備を進めている

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

*OC（オーナーチェンジ）物件：賃貸入居者がいる状態のまま売買される物件

28

ここからは、中計2027の進捗について3つのポイントに注目して、これまでの取り組みや今後の展開といった定性的なお話をさせていただきます。

ポイント1、上質な住まいづくりを追求し、お客さまに選ばれる企業に。ポイント2、資本回転を意識した事業運営。ポイント3、分譲事業における安定した案件パイプラインの整備。以上の3つです。

サポート

日本 050-5212-7790

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

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

MEIWA 明和地所

- パワーファミリー・富裕層に訴求できるデザイン力を強化し、商品力を高めている



CLiO クリオ鵜沼海岸グランロワ
CLIO KUGENUMAKAIGAN GRAND ROY



低炭素建築物

神奈川県藤沢市 総戸数28戸
2023年6月竣工

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



低炭素建築物

東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工

- 「クリオ鵜沼海岸グランロワ」、「クリオ世田谷松原ザ・クラシック」が、公益財団法人日本デザイン振興会主催の2024年度グッドデザイン賞をダブル受賞

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

29

まず、ポイント1の上質な住まいづくりの追求について、具体的な取り組みをお話させていただきます。

当社では、デザイン力を強化し、高付加価値の物件の開発に努めています。

2024年度グッドデザイン賞では、クリオ鵜沼海岸グランロワ、クリオ世田谷松原ザ・クラシックの2物件が受賞しました。2物件同時の受賞は、当社として初めてとなります。こうした優れた物件によって、商品力を高め、お客さまに選んでいただける住まいづくりを推進してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

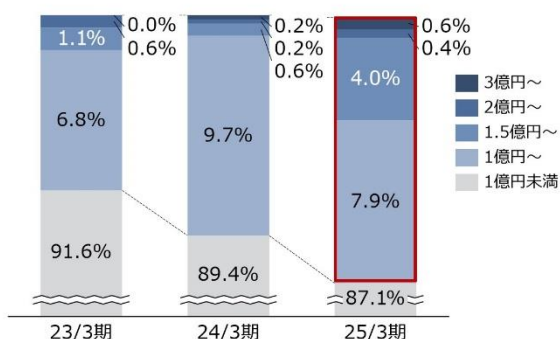


ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- 1億円-5億円台物件の販売比率が増加している

当社 首都圏新築分譲マンションの価格帯の推移

※販売価格ベース



- 高価格帯の物件の比率が上昇している



▲隅田川に面した希少な立地（クリオ浅草橋ザ・グラン）



▲独立したプライベート空間「PRIVATE HANARE」
（クリオ横浜センター北グランシック）

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

30

当社の首都圏分譲マンションにおいては、1億円から5億円台までの、高価格帯物件の販売比率が上昇しています。

希少な立地や多彩な間取りなど、他社との差別化を図ることで、高価格帯の物件においてもお客さまに選ばれています。

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- パワーファミリー・富裕層に受け入れられる、厳選した立地の物件開発を進めている

CLIO クリオ横浜元町通りザ・グラン
CLIO YOKOHAMA MOTOMACHI-DORI THE GRAND



神奈川県横浜市 総戸数33戸
2026年8月竣工予定

- 「元町通り」沿いでの他社を含めた分譲マンションの供給は、「クリオ横浜元町通り（2020年6月発売）」に続き3物件目*

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

*出典：MRC・2024年11月号（1995年以降のデータに基づく）

31

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

こちらは、2025 年 2 月に販売を開始した、クリオ横濱元町通りザ・グランです。

大変希少な元町通り沿いの物件で、1995 年以降、元町通り沿いでの他社を含めた分譲マンションの供給は、当社が 2020 年に供給したクリオ横濱元町通りに続いて 3 物件目となります。こうした厳選した立地での物件開発を行い、高い評価をいただいております。

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

MEIWA 明和地所

- 1,000棟記念物件の開発においても、パワーファミリー・富裕層から好評を得ている

CLIO クリオ桜新町ザ・クラシック
CLIO SAKURA-SHIMMACHI THE CLASSIC



➤ クリオマンション1,000棟記念物件となる「クリオ桜新町ザ・クラシック」を2025年4月に販売開始

東京都世田谷区 総戸数31戸
2026年11月竣工予定

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

32

こちらは、クリオマンション 1,000 棟記念物件となる、クリオ桜新町ザ・クラシックです。

2025 年 4 月に販売を開始し、立地のよさや優れたデザイン性で、お客さまからご好評をいただいております。

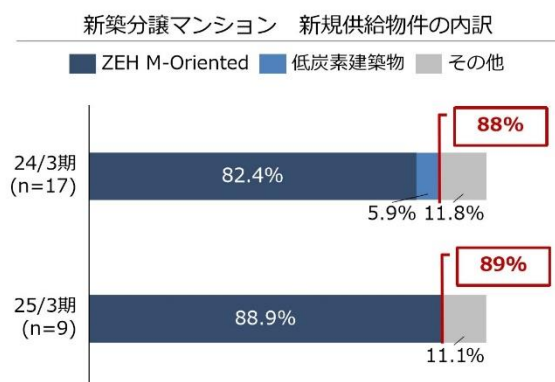
サポート

日本 050-5212-7790
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

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

■ 高い環境性能を有した住宅を開発している



➢ 新規供給物件の約9割が環境共生住宅



SUUMO AWARD 2024
首都圏 分譲会社デベロッパー・販売会社の部
省エネ部門 優秀賞

➢ 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

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

33

ZEH やパッシブデザインを始めとした環境性能は、光熱費の削減などを通じた資産性だけでなく、住まい心地のよさにも直結し、お客さまに高く評価していただいております。

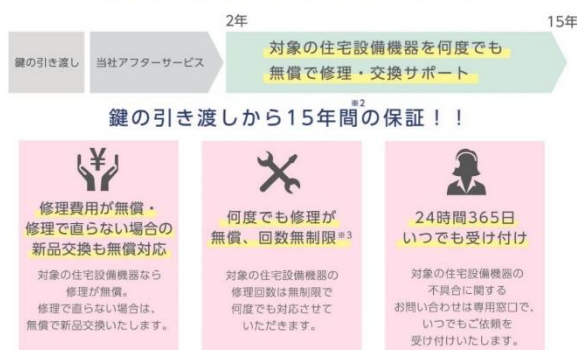
24 年 3 月期、25 年 3 月期ともに、新規供給物件の約 9 割が環境共生住宅となっています。

また SUUMO AWARD 2024 においては、省エネ部門で優秀賞を受賞いたしました。

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

■ 販売後も、良質なアフターサービスを提供

15 年の変わらぬ安心を。
CLIO SUPPORT 15



住宅設備保証サービスの比較（当社調べ）

	開始	期間	無償
当社	2021年	15年	◎
大手A社	2013年	10年or 最長15年	×
大手B社	2019年	10年or 12年	×
大手C社	2022年	12年	×
大手D社	2013年	10年	◎

➢ 入居後も安心してお住まいいただくため、業界最長^{*1}となる15年^{*2}の設備保証サービスを標準化

^{*1} 2025年1月末時点 株式会社日本経済広告社調べ

^{*2} サービス対象期間は鍵の引き渡しから15年間、当社アフターサービス期間を含む

^{*3} サービス期間の15年間、対象の住宅設備機器に限ります。無償修理・無償交換の対象は、取扱説明書や注意書に従って正しく使用したものの、電氣的・機械的故障
目次サービス対象の住宅設備機器の製造メーカーの保証規定にて保証対象となる故障となります。詳しくは「CLIO SUPPORT 15」サービス利用規約をご確認ください。

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

34

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

お客さまに入居後も安心してお住まいいただくため、15 年の設備保証サービス、CLIO SUPPORT 15 を提供しています。

2021 年のサービス開始から現在まで、15 年の無償サービスは業界最長となっています。良質なアフターサービスにより、お客さまにここに住んでよかったと思っていただけるような、住まいづくりに努めています。

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

MEIWA 明和地所

- 引き渡し後のマンション管理においても、明和地所コミュニティが高い顧客満足度を獲得している

購入者が選ぶSUUMO AWARD首都圏
「管理会社の部」において

2024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



修繕対応部門
最優秀賞

管理会社100戸未満の部



第1位

管理会社担当者

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

35

マンション管理を行うグループ会社の明和地所コミュニティは、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。マンション引渡し後についても、安心して住んでいただける環境づくりを心がけています。

SUUMO AWARD 2024 では、首都圏、管理会社 100 戸未満の部、修繕対応部門におい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いては、分譲マンション管理会社、首都圏、管理担当者部門で第 1 位を獲得しました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

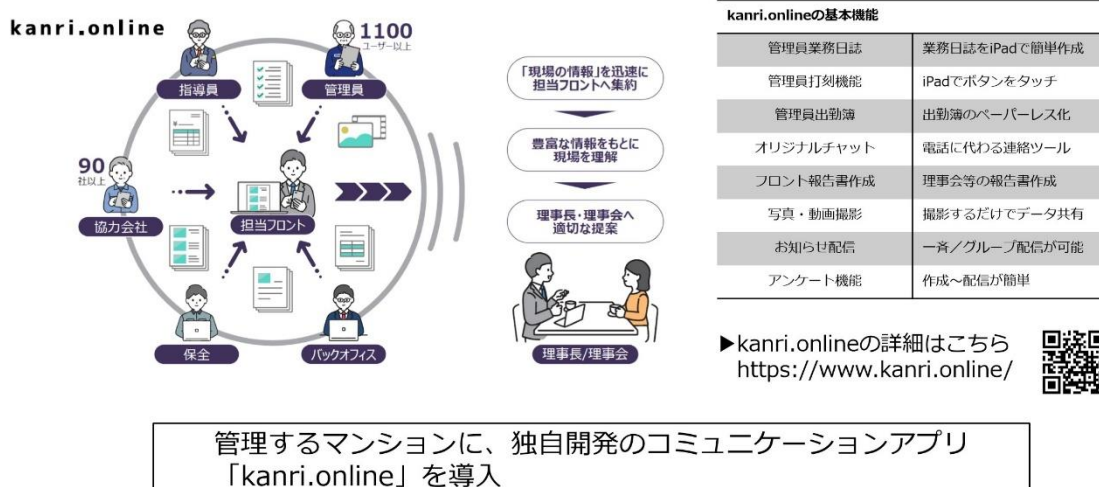
メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

MEIWA 明和地所

- マンション管理の現場や協力会社と連携し、情報通信技術を活用した先進的なマンション管理を行い、管理品質を向上させている



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

36

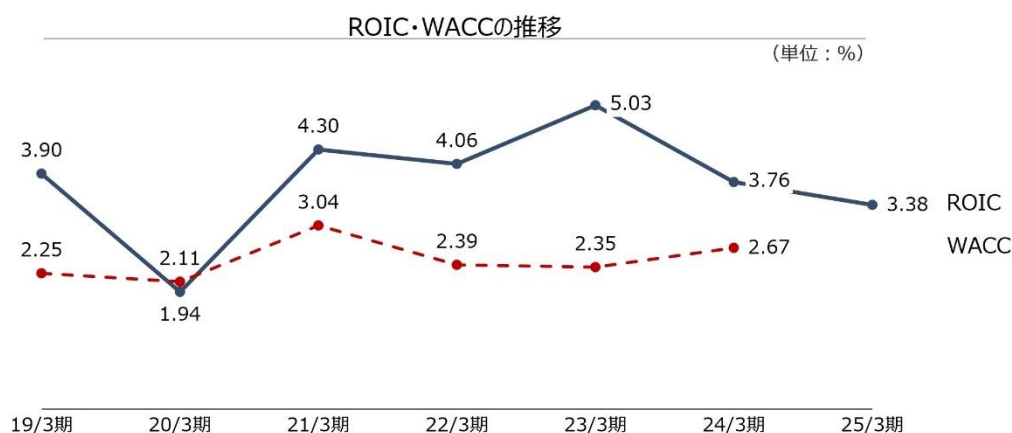
明和地所コミュニティの管理するマンションに、独自開発のコミュニケーションアプリ kanri.online を導入し、マンション管理の現場や協力会社との連携を密にしています。

IT を活用した先進的なマンション管理を進め、管理業務の品質向上に努めてまいります。入居者さまへの細かい気遣いを満載しております。詳細は、QR コードからウェブサイトをご確認いただけますと幸いです。

ポイント②：資本回転を意識した事業運営

MEIWA 明和地所

- ROIC・WACCを意識した経営を進めている



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1四半期決算発表表を別途に開示予定

37

サポート

日本 050-5212-7790
 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

次に、ポイント2の資本回転を意識した事業運営についてです。

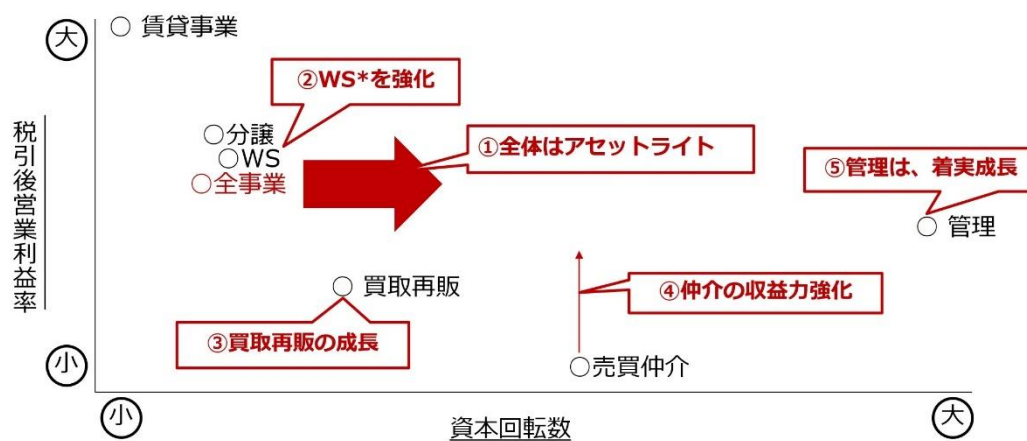
当社は ROIC と WACC を意識した経営を進めています。

ポイント②：資本回転を意識した事業運営

- ROIC向上のため、資本回転を意識した経営を行なっている。
本中計では、全体としてアセットライトを目指す。

MEIWA 明和地所

中計2027より
再掲



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

* ウェルスソリューション事業

38

こちらは中計 2027 の再掲です。

ROIC は、利益率と資本回転数に分解されますが、当社では ROIC 向上のため、資本回転を意識した経営を行っています。

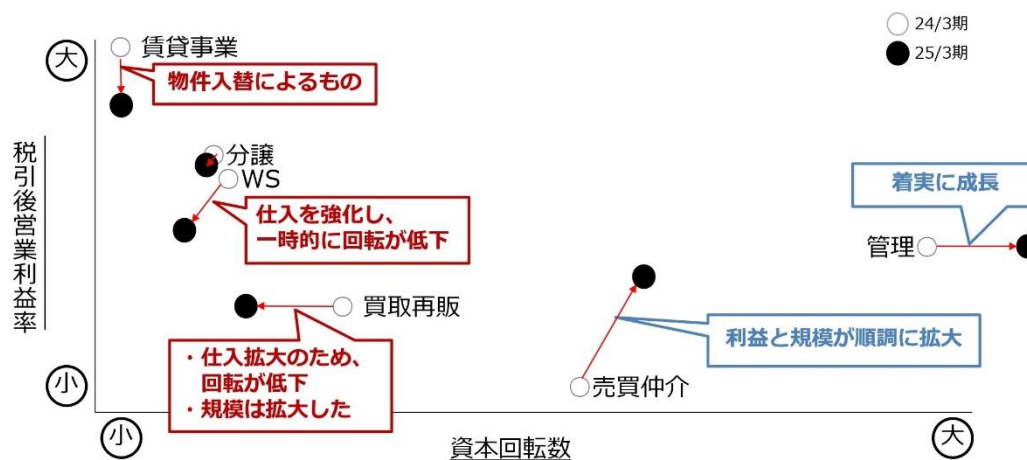
サポート

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



ポイント②：資本回転を意識した事業運営

- WS、買取再販は、強化のため仕入を拡大し、一時的に回転が低下している
- 仲介、管理は着実に成長している



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

* ウェルスソリューション事業

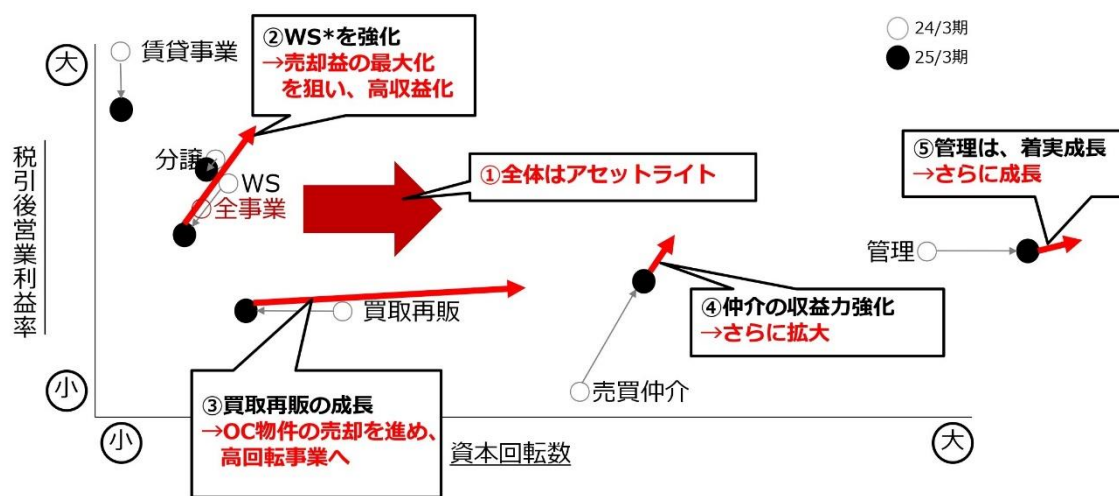
39

25年3月期については、資本回転の大きい売買仲介事業と管理事業は、着実に成長いたしました。また資本回転が分譲事業より大きい、買取再販事業を拡大させました。

課題としては、ウェルスソリューション事業と買取再販事業において、事業強化のため仕入れを拡大した影響で、一時的に回転が低下していることが挙げられます。

ポイント②：資本回転を意識した事業運営

- 仲介、管理はさらなる成長を目指す
- 買取再販の高効率化、WSの高収益化により、全体としてアセットライトを目指す



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

* ウェルスソリューション事業

40

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

そこで今期からは、資本回転の大きい売買仲介事業、管理事業を引き続き拡大させていくことに加え、仕入れが進んだ買取再販事業およびウェルスソリューション事業においては、回転を高める方向に舵を切ります。

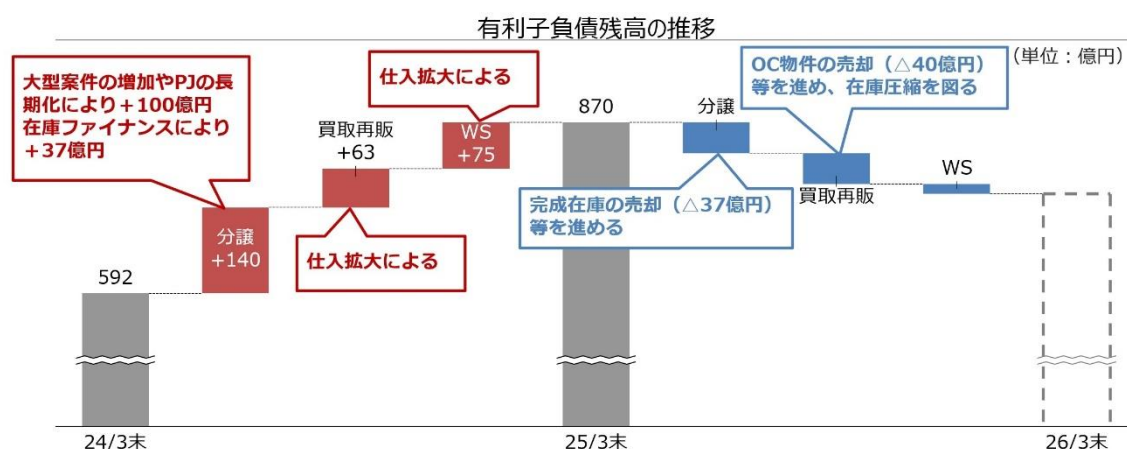
具体的には、買取再販事業におけるオーナーチェンジ物件の在庫削減などに取組み、資本効率を高めます。



【参考】有利子負債残高の推移

MEIWA 明和地所

- 2025年3月末時点では、流通事業強化のための仕入拡大に伴い、借入金が一時的に増加
- 今期は、資本回転を高め、負債額を圧縮する



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

41

関連して、有利子負債についてです。

分譲事業における大型物件の仕入れや、買取再販事業、ウェルスソリューション事業の仕入れが進んだことから、25年3月期時点の借入金は一時的に増加しています。

今期は、分譲事業における完成在庫の売却や、買取再販事業におけるオーナーチェンジ物件の売却などを進め、負債額の圧縮を図り、資本回転率を高めてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

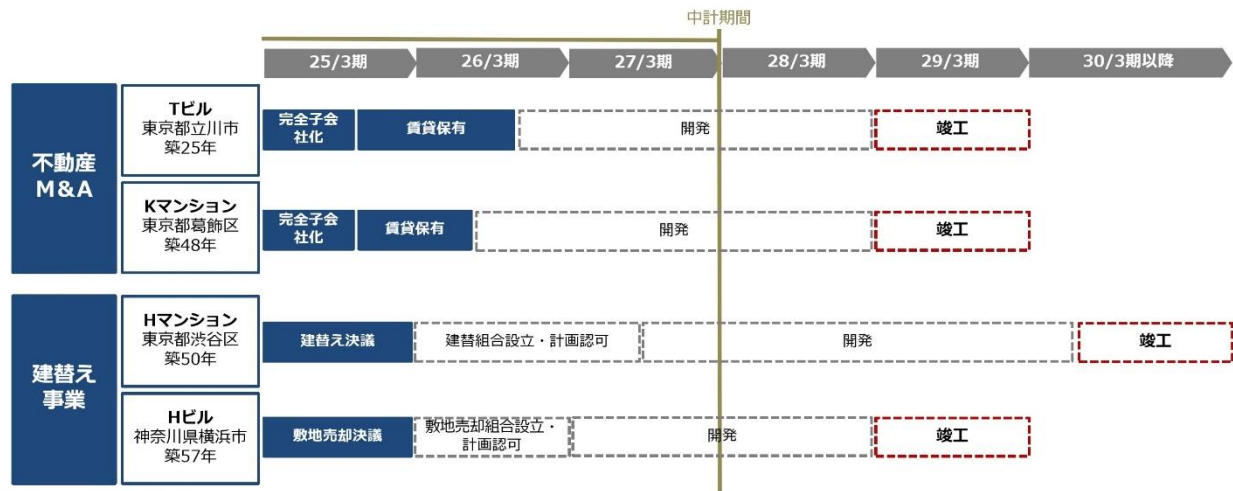
メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ポイント③：案件パイプラインの整備

MEIWA 明和地所

- 中計2027の先を見据えて、不動産M&Aや建替え事業に取り組み、パイプラインの整備を進めている



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

※スケジュールは計画段階での想定であり、今後変更となる可能性があります。

42

最後に、3つ目のポイントである案件パイプラインの整備についてです。

当社では、好立地の分譲物件の仕入れに注力しています。当然、競争は激しいので、仕入れ手法の多様化をして、不動産 M&A や建替え案件も駆使して、好立地の物件の獲得を目指しています。

一部分譲物件では、プロジェクト期間が長期化するものもありますが、好立地の分譲物件を獲得するために、中長期的な視点でプロジェクトパイプラインを整備しています。なお、売上の貢献は、本中計期間の先になります。

サポート

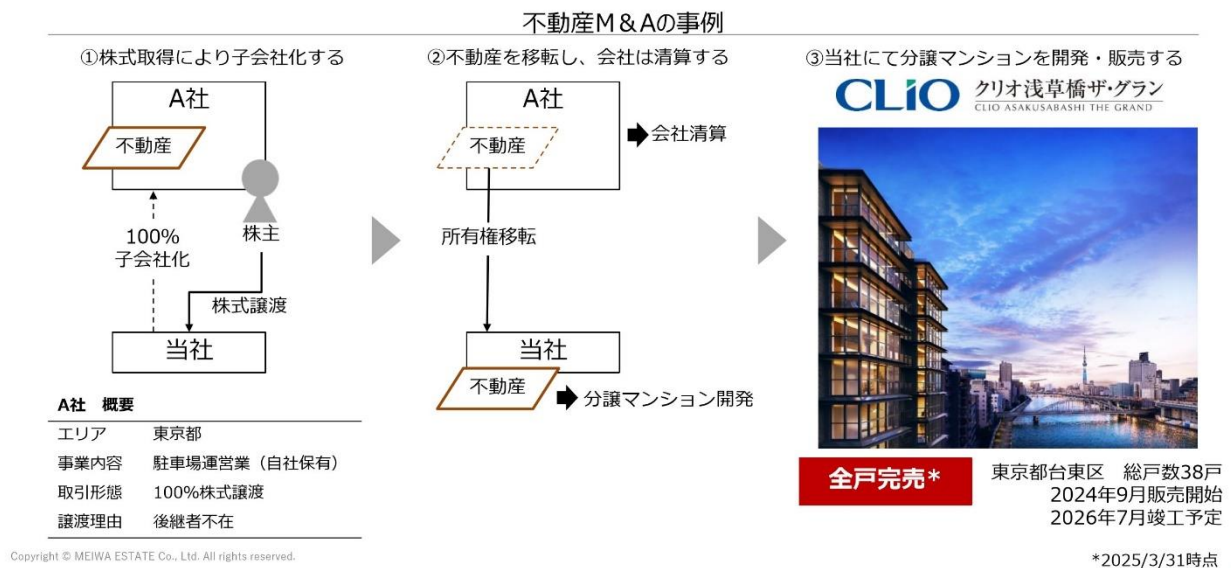
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ポイント③：案件パイプラインの整備

MEIWA 明和地所

- 競合の少ないM&Aを通じた用地取得を推進し、好立地の物件を獲得している。



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。

こちらは一例として、クリオ浅草橋ザ・グランの取得事例を記載しています。

こちらの事例では、駐車場を経営していた会社さまが、既存建物の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に悩んでおられました。

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、お客さまに大変ご好評いただき、すでに完売しております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

ポイント③：案件パイプラインの整備

- 2021年以降、M&Aを通じて54件の不動産を仕入れている
- 今後も、仕入手法の一つとして、積極的に不動産M&Aを活用していく

M&Aによる不動産の取得実績		M&Aにより取得した会社の例			
アセット		A社 概要		B社 概要	
分譲マンション用地	3件	エリア	東京都台東区	エリア	東京都立川市
区分所有マンション	39戸	事業内容	駐車場運営業	事業内容	木材売買、不動産賃貸業
その他（宅地・1棟収益もの等）	12件	取引形態	100%株式譲渡	取引形態	100%株式譲渡
計	54件	譲渡理由	後継者不在	譲渡理由	後継者不在
		売上高	約5,000万円	売上高	約5,000万円
		総資産	約2億円	総資産	約3億円
		不動産時価	約14億円	不動産時価	約28億円
		T社 概要		S社 概要	
		エリア	東京都大田区	エリア	東京都葛飾区
		事業内容	不動産業	事業内容	不動産賃貸業
		取引形態	100%株式譲渡	取引形態	100%株式譲渡
		譲渡理由	後継者不在	譲渡理由	清算分配
		売上高	約4億円	売上高	約7,400万円
		総資産	約30億円	総資産	約8億円
		不動産時価	約22億円	不動産時価	約55億円

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

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供したり、区分所有マンションの場合は、買取再販用の物件としてリノベーションを施して再販するなど、当社の商材として活かしております。通常の不動産売買による取得とは異なり、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、有益と考えております。

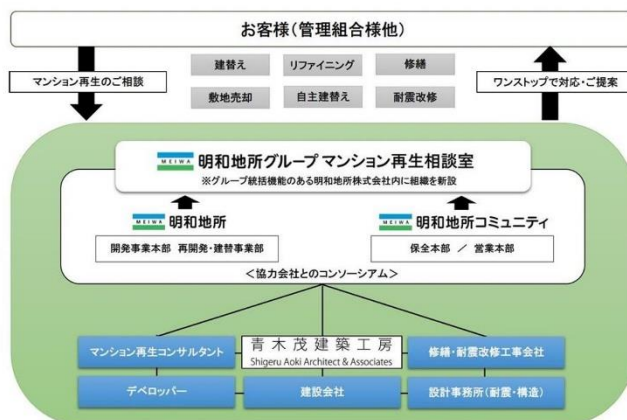
今後も、当社の仕入れ手法の一つとして、不動産 M&A を積極的に活用していく方針です。

サポート

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

ポイント③：案件パイプラインの整備

- 2025年3月、「明和地所グループマンション再生相談室」を開設
- 中長期的な収益確保と社会的課題の解決に向け、グループとして積極的に取り組む



▶明和地所グループマンション再生相談室
マンション再生を検討している管理組合様へ、ワンストップでご対応いたします
<https://www.meiwajisyo.co.jp/youchi/tatekae/counseling/>



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

45

2025年3月、明和地所グループマンション再生相談室を開設いたしました。

マンション再生を検討している管理組合さまのご相談に、ワンストップでご対応いたします。中長期的な収益確保と社会課題の解決に向け、グループとして建替事業に積極的に取り組んでまいります。

以上が、3つのポイントごとの取り組み状況と今後の展開になります。

サポート

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

【参考】中期経営計画2027

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.

46

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おりますので、ご参照ください。47 ページ以降につきましては、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。

以上で、2025 年 3 月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。

なお、Q&A に関しては、本日はご説明していない個別事業の詳細を含む、決算発表資料全般を対象にお受けいたします。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
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

質疑応答

質問者 [Q] : 地政学的リスクやトランプ関税など、経済を取り巻く環境は不透明感が強いと言われていると思いますが、景気動向や不動産市況についてはどのように考えていらっしゃいますか。

原田 [A] : ただいまのご質問につきましては、私からお答えをさせていただきます。

トランプ関税については各国間の交渉も続いており、景気動向を含めた日本への影響については、現時点で判断できる状況にはないと考えております。足元、お客さまに買い控え等の動きが出ているわけでありませんので、当社としては粛々と事業を推進していく、そのような方針であります。

また、先行きについては、不透明な状況が続いておりますけれども、4月より社内の会議体運営を改善し、環境の変化に対して機動的な対応ができるような体制としました。

質問者 [Q] : 金利のある世界に入り、すでに住宅ローン金利が上昇しており、今後もさらに上げが見込まれると思われますが、住宅ローン金利の変化が販売に与える影響を教えてください。

義澤 [A] : 義澤からご説明をさせていただきます。

現時点で、住宅ローン金利の上昇により買い控え等の動きは見られておりません。今後も、金利の引上げについては限定的であると考えておりますので、当社の販売に対して影響はさほど大きいものではないのではないかなと考えております。

質問者 [Q] : 買取再販について。25年3月期は、売上高141億円の目標に対して、127億円と未達となっていますが、26年3月期の売上高は、前期比56%増の200億円と、かなり高い目標設定となっており、確かに材料としては確保されているのかもしれませんが、目標の実現の可能性は高いと言えるのでしょうか。また、その背景を教えてください。

柿崎 [A] : 常務取締役の柿崎です。ただいまの質問につきまして、私からご回答申し上げます。

まず売上高の未達でございますが、当社においては、売上高は公表しておりますけれども、内部では粗利率と粗利の額を重視しておりまして、その指標で見ますと、達成をしている状況です。

またその先、26年3月期の売上高ですが、ご指摘のとおり材料は確保しておりまして、その中身につきましては、非常に都心部に集中して、厳選して仕入れております。市況を考えますと、都心部につきましては、まだまだ活況な状況だと思いますので、達成できると見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q]：建築費上昇を価格に転嫁できる、首都圏好立地のマンション用地の取得競争は厳しいと伺っておりますが、今後の分譲マンションの仕入れ戦略についてご教示ください。また、すでに仕入れ済みで、来期以降竣工する物件群の利益率は、足元と同水準の見込みでしょうか。

柿崎 [A]：ただいまのご質問につきまして、常務取締役の柿崎からご説明申し上げます。

まず、建築費等が高騰している状況の中で、どのような対応ということですが、これにつきましては、第一に建築費が高くなったものを吸収できるような立地に厳選するといった、いわゆるエリア戦略を取ることが大事だと思っております。

あともう一つは、当社の全体のことになりますけれども、事業ポートフォリオを拡大しております、分譲事業一本ではなく、その周りの補完するような事業、具体的に申し上げますと、仲介、買取再販、それからウェルスソリューション事業、そういったものを周りで補完しながらやっていくというようなことを考えております。

仕入れ済みの、来期以降に竣工する物件の利益率に関しましては、当社内で一定の基準を設けており、それに従ってやっておりますので、変更することはございません。

質問者 [Q]：買取再販は比較的参入が容易なビジネスで、市況の変化に左右されやすいという印象ですが、一定数以上のマージンを安定的に確保することは可能ですか。

柿崎 [A]：確かにご指摘のとおり今、買取再販につきましては、非常に活況なビジネスになっているということで、市場への参入も非常に多くなっておりまして、仕入の競合は非常に激しくなっております。

そのような中、マージンを安定的に確保していくため、当社におきましては、まず、先ほどの分譲マンションと同様の戦略になるのですけれども、いわゆる価格の伸びるような都心部に集中すること。それから当然、仕入値が上がってきたりもしますので、今まではフルリフォームが中心でしたが、場合によっては表層リフォームをしながらコストを抑制する。こうした対応をしていく方針ですので、マージンにつきましては安定的に確保できると考えております。

質問者 [Q]：43 ページの M&A による物件取得について、競合はどうなっていますでしょうか。収益不動産では、トーセイなど積極的な印象ですが、教えてください。

柿崎 [A]：ただいまのご質問につきましても、常務取締役の柿崎からご回答申し上げます。

まず、M&A の物件取得について、確かに競合は、非常に多くっておるのは事実です。ご指摘のとおり、トーセイさんなんかも積極的なことを行っているということは聞いております。とはい

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



え、いろんなかたちの M&A がございますので、それぞれの会社さんによって、いわゆる向き不向きもあると、私は承知しております。

当社の場合は、不動産転用を含めまして事業の買収ですとか、それから事業継承ですとか、あと不動産のいわゆる M&A 含めまして、当社に合ったものを随時、判断するということで、進めさせていただければと思っております。

質問者 [Q] : 元町の案件など、希少な用地を仕入れられる背景、仕入れの強みについてご教示いただけますでしょうか。

柿崎 [A] : 当社の元町についてご質問いただきましたが、ただいまの質問につきまして、常務取締役の柿崎よりお答えをさせていただきます。

確かに、元町を始め非常に好立地な物件を、仕入れさせていただいているというような背景がございますが、当社に関しましては、まず仕入れの手法というのが、一般的な競争入札だけに頼らず、仕入れの社員を一定数、歴史的に抱えておりまして、足を使ったいわゆる地場の営業活動による情報収集をまめに行っている状況ですので、それが一つ当社の強みになるのかなと思っております。

また、当社におきましては、情報をいただいてから業者さんに回答するまでの期間も、非常に速い状態でご回答申し上げることができるような体制を整えております。そういったところも、仕入れを順調に進められる、いい場所が買える一つの背景になるのではないかと考えております。

質問者 [Q] : 25 年 3 月期の法人税率が低かったのはなぜでしょうか。

義澤 [A] : 義澤からお答えさせていただきます。

当社が不動産 M & A で買収した子会社の清算を行ったことに伴う税負担の減少が、法人税等の負担率が法定実効税率を下回った主たる要因です。

※注 決算説明会 Q & A セッションにて回答申し上げた内容に誤りがございましたため、訂正させていただきます。

質問者 [Q] : 首都圏、特に都心におけるファミリー世帯向けの物件数が少ない中、ファミリータイプに注力している御社の取り組みと今後の事業内容についてお聞かせ下さい。床面積を広くしていく予定など。

回答 [A] : 今後も分譲事業においては、お客様に受け入れられるような、好立地で上質な分譲マンションの開発に努めてまいります。床面積を含めた商品設計につきましては、立地、お客様のニー

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ズ、物件特性等を勘案し、あくまでも個別に具体化してまいりますので、例えば床面積といった、とある要素について一方向に傾けていくということではございません。

[了]

脚注

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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。

サポート

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