



明和地所株式会社

個人投資家向け IR セミナー 質疑応答【書き起こし】

2023年7月11日

質疑応答

質問者: 本日はありがとうございます。3点ほどお願いいたします。

37頁の四半期決算のところで、第4四半期に売り上げが集中するということだと思わすけれども、四半期ごとに、基本、その期毎に売り上げ、利益を見て売買することが多いと思うのですが、1Q、2Q、3Qは厳しいのかなってすごく気になっていまして、こちら辺も事業上しようがないのは分かるんですけども、見せ方を工夫して、今期、来期とも状況は悪くないということを説明していただければなと思っています。

質問ですが、タワマン節税が最近話題になっていると思いますが、御社への影響がどうなのか気になっています。たぶん影響はないと思うのですが、御社としてどう考えているかを教えてください。

2点目ですが、ウェルスソリューションのところで、中計では結構成長性が高いのではと思ったんですよ。ウェルスソリューションを伸ばしていくためにはどんなことが必要なのか。例えば、営業員を増やすとか、営業所を増やすとか、何らかの課題があると思うんですけど、この辺の課題と蓋然性みたいなものですかね。結構な成長が気になるので、この辺のところが聞ければなと思っています。

最後が、34頁のリプレースの部分が急に増えたじゃないですか。そんなに他社の案件ってもらえるものなのかってゆう、何故前期これだけ伸びたのか、それで今期も結構伸びそうなのかってところの理由があるのかなって思ったんですけど、その辺のところを聞かせていただければと思います。以上です。

原田: 今、ご質問いただいた、引渡しが第4クォーターに集中しているということですが、これは引渡し、どうしても3月末に集中しているところもありますので売上の計上がこういう形になっているだけであって、契約済みの数字もあるんですけども、契約は基本的に、今期の売上になるものは全て済んでいます。全部が解約になれば話は別ですけども、そうならない限り、きちっとそれは決算上積み上がるという風に捉えていただければと、そのように思います。

2番目のタワマン節税ですけども、国税の方で実態に基づいて課税するという判断があったかと思わすんですけども、我々は基本的には実需のお客様がほとんどですので、ここで節税の目的で売り上げが急激に落ちるとか、そういったことは全くの心配は無用かと、そのように思っています。

それと、ウェルスソリューション。ウェルスソリューションは何が重要かという、店舗を設けるとかそういうことではなくて、ネットワークが一番重要かと思っています。ウェルスソリューションは、富裕者層の方々を顧客としているので、その富裕者層の方々のお眼鏡に叶うような案件を、土地から取得して我々で開発する、もしくは既存の開発されているような案件も取得してお客様にご紹介する、そのような案件を取得していくというネットワーク。それと、富裕者層の方々へ販売する先としてのネットワーク。その双方を築くのが一番の強みになるのじゃないかと、そのように思わす、我々その部分を非常に強化しています。

最後にリプレースですけども、こちらについては、今まではリプレースというよりは、自社の販売した物件の管理をすることが我々の管理事業だったのですけれども、我々も他社の管理物件を取っていくということを明確に始めた、その結果がここに表れていると、そのように捉えていただければと思います。

先ほどのカンリオンラインというものは、こちらを現場の管理員さんと我々のフロント、営業担当者、こちらを繋いであってですね、一番のクレームって何かって言うと、やはりスピードなんですね。例えば、「ちょっと

植木が枯れ始めているよ」といったことは、その程度のものであれば、1週間経って通知をすれば、たぶんお客様は満足していただけると思うのですけれども、「門扉が開かない、壊れて開かない」と、これは急を要しますよね。その時に、現場の我々のフロントが現場にわざわざ見に行くと、見に行くのに1日かかる。それで判断をして持って帰ってきて、今度業者を手配して、また1日かかると。そうするとすぐ2日3日とかかってくる。それがお客様の一番の不満になる。その部分を、カンリオンラインで対応することで、早い対応が可能になる。非常にお客様の満足度を上げることができている。そのようなものを活用しながら、リプレイスを強化しています。

司会: それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者: 聞き洩らしたかもしれませんが、ブランド名の「クリオ」というのはどういう意味なのか、どういう想いを込めてそういう名前にしたのか。あるいは企業理念との関係とか、その辺を教えていただけたらと思います。

原田: 最初の部分でお話しをさせていただいたんですが、マンションブランド「CLIO」というのはですね、ギリシャ神話に登場する、歴史を司る女神の名前というものに由来しています。

我々のブランドコンセプトが『そこに住む人の歴史が刻まれていく大切な場所』を提供し続ける」と、良いものをお客様に提供して、ご満足・ご納得いただいて長く住んでいただけると、というようなことを目指しているということが我々のコンセプトになるかと思います。

司会: それでは他にご質問のある方、いらっしゃいますか。

質問者: 本日はご説明ありがとうございました。仕入れに強みということでご説明いただいたんですけども、具体的にどのような形で強みがあるのか、聞かせていただきたいと思っています。私の居住する鶴見中央で、建設されている物件があるのも承知しているんですけども、例えばFJネクストという会社はもう直近で3棟目になるような建設もされてまして、各業者で、住宅用不動産用の途以外も含めて、土地ってというのは結構取り合いだったりするような形かと思うんですね。具体的にどのような強みをお持ちでいらっしゃるのかを聞かせていただけないでしょうか。情報の収集の手段とか、どのような形で強くて、他社に先駆けて情報がくる仕入れに繋がるとか、その辺をお願いいたします。

柿崎: 私の方からご説明させていただきます。確かにご指摘の通りですね、土地の仕入れ環境というのは非常に厳しくなっておる状況でございます。当社といたしましては、どのような強みでやっているかということ、まず、従来通り大手の不動産流通会社さんとか信託銀行さん等とお付き合いを非常に密にしているというのが一つ。それに加えて我々独自としては、やはり地場の不動産業者さんに足を使って訪問させていただきまして、川で言えば本当に川上の情報をなるべく取るということを心がけております。そういたしますと、他社に先駆けて新しい情報を取得できますので、その辺が当社の強みになっているかと思います。

司会: それでは、以上をもちまして明和地所株式会社様の個人投資家向けIRセミナーを終了いたします。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。本書き起こしは、ご理解をいただきやすいよう、文脈は極力そのままに一部編集をしております。ご了承ください。

【免責事項】

●本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

●また、発表日現在の当社の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、本資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証、または約束するものではありません。

●記載されている計画・予想数値等は、また、予告なしに内容が変更、廃止されることがあります。

●当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。