



2019年8月23日

各 位

会社名 シード平和株式会社
代表者名 代表取締役 小池 信三
(JASDAQ・コード 1739)
問合せ先 執行役員管理本部長兼経営企画部長 榊原 拓也
(TEL: 06-4866-5388)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、第27期（2020年6月期）～第29期（2022年6月期）に係る中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

今回の中期経営計画の策定は、経営環境の変化に迅速に対応するため、3年間の中期経営計画を一年毎に更新を行うローリング方式を採用していることによるものです。

詳細につきましては、添付資料をご参照下さい。

なお、2019年6月期の業績及び2020年6月期の業績予想等につきましては、2019年8月9日公表の「2019年6月期 決算短信」をご参照ください。

【添付資料】

- ・中期経営計画 第27期（2020年6月期）～第29期（2022年6月期）

（注意事項）

添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は大きく異なる場合があることを予めご了承ください。

以上



Design Your Life

MELDIA

SEED平和

シード平和株式会社 中期経営計画

証券コード：1739（東証JQ）

第27期（2020年6月期）～第29期（2022年6月期）

『関西トップクラスの総合建設会社への飛躍』



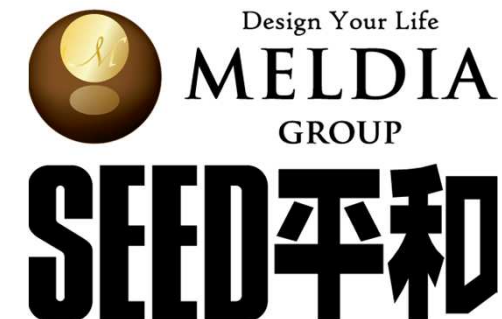
『関西トップクラスの総合建設会社への飛躍』 重点施策

- ◆ **総合建設会社として、マンション・ホテル、商業施設・店舗等を積極受注（特に鉄骨造）**
- ◆ **スケジュール管理、予算管理及び品質管理の徹底**
- ◆ **投下資本利益率を意識し、収益性の向上を図る**
- ◆ **関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓**
- ◆ **組織力強化のための人材の安定的な確保と育成**

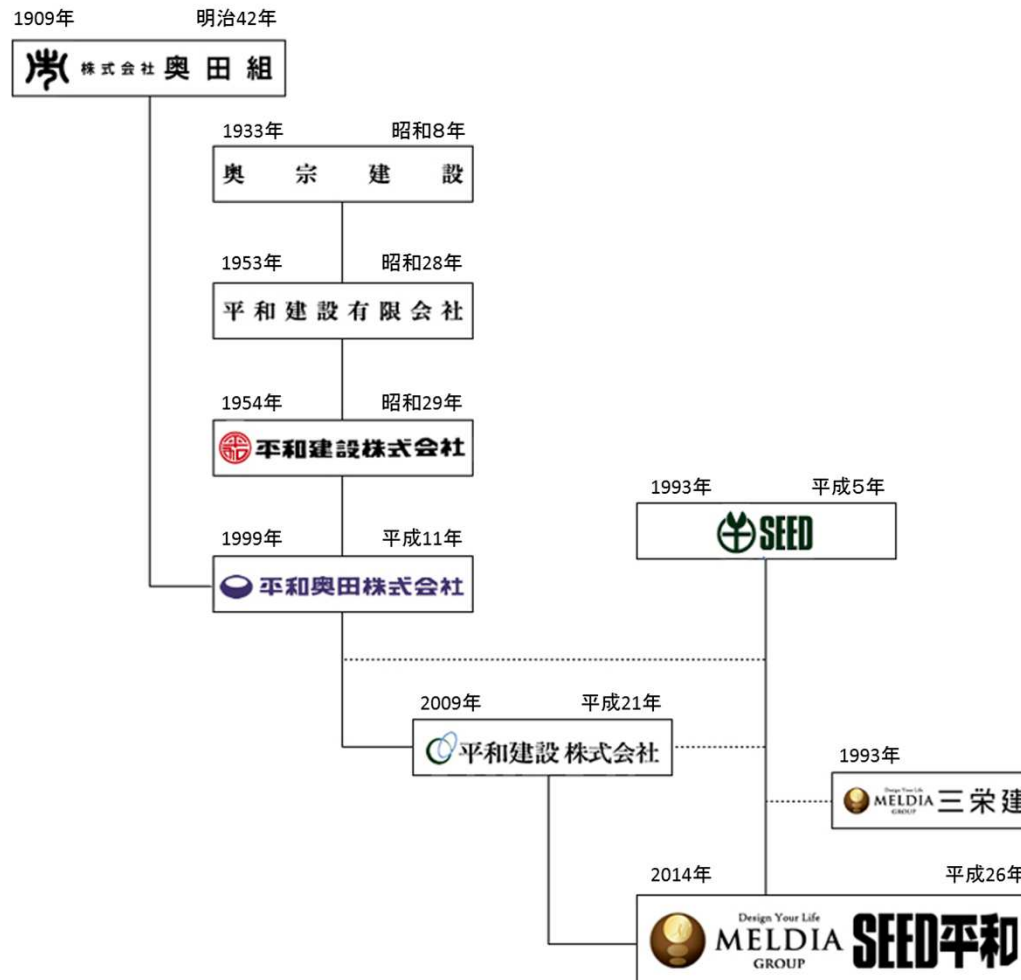
会社概要



- 商号： シード平和株式会社 (SEEDHEIWA CO.,LTD.)
- 設立： 1993年10月1日
- 本店住所： 京都府京都市山科区柳辻中在家町8番地1
- 本社住所： 大阪府大阪市淀川区西宮原二丁目1番3号 SORA新大阪21 9階
- 資本金： 1億円（発行済株式数 6,454,400株（自己株式368,080株含む））
- 市場： 東証JASDAQ部（コード：1739）
- 役員： 代表取締役社長：小池信三
他取締役5名、社外取締役1名、監査役3名、執行役員1名
- 決算： 6月
- 従業員： 135名（2019年6月末現在）
- 親会社： 株式会社三栄建築設計（持株比率：56.41%）

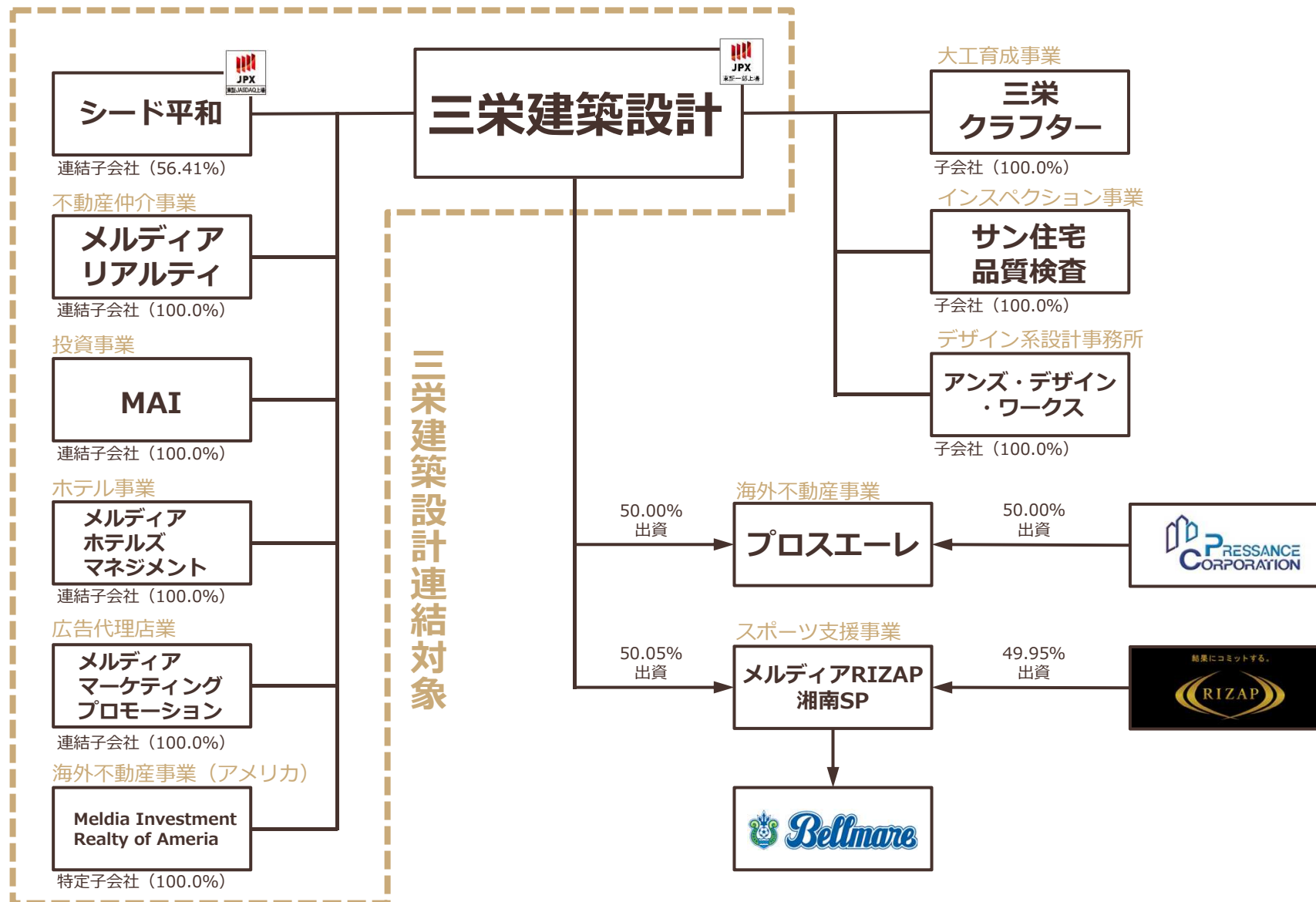


**シード平和は100年の歴史で培われた「技術」と「伝統」を継承し、
更に切磋琢磨し、街づくりに貢献できる企業です。**



- 1909年 奥田組創業**
- 1933年 奥宗建設(平和建設)創業**
- 1999年 平和建設が奥田組を吸収**
- 1993年 シード創業**
- 2010年 シードが平和建設を子会社化**
- 2013年 三栄建築設計がシードを子会社化**
- 2014年 シードとその子会社の平和建設が合併シード平和となる**
- 2015年 本社を新大阪に移転関西エリア事業拡大**

三栄建築設計を親会社とする住宅総合生産企業グループ





Design Your Life
MELDIA
GROUP

MELDIA(メルディア)＝メダル(勲章)

終の棲家を手に入れる喜び。栄光に輝くメダルを手に入れるような喜び。

真の喜びを手に入れていただきたいという気持ちを、このグループ名で表現しました。

メルディアグループでは、お客様にとって輝かしい人生を手に入れて頂くために、
高いデザイン性と高い居住性を兼ね備えた住宅を提供してまいります。

1993年より、高いデザイン性と高い居住性を持った都市型住宅を提供し続けてきた三栄建築設計。
「同じ家は、つくりたくない。」家づくりを続けてきた結果、今では日本でも有数の住宅供給会社へと成長し、
各グループで様々な住宅を供給しております。

このロゴは、そんな三栄建築設計の原点である、3つの夢「お客様の夢、会社の夢、社員の夢」を表現した、
三栄建築設計のイズムをグループに継承したものとなっています。

三栄建築設計のロゴをベースに「MEDAL」(メダル)をイメージさせるデザインへと変更し、
ベース色をゴールドに合わせたブラウンカラーで高級感を演出しています。

1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括	8
2. 前事業年度の業績ハイライト	15
3. 当中期経営計画の概要及び策定の背景	18
4. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項	20
5. 今期の業績予想及び今後の業績目標	26

1.当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

6期連続増収を達成（過去最高）

売上高15.6%増（特殊要因により高水準であった前期利益には届かず）

建設請負受注高 152億円（過去最高）

受注残高は前期比25.2%増の165億円。過去最高を更新

ホテルメルディア大阪肥後橋開業

2019年5月グランドオープン

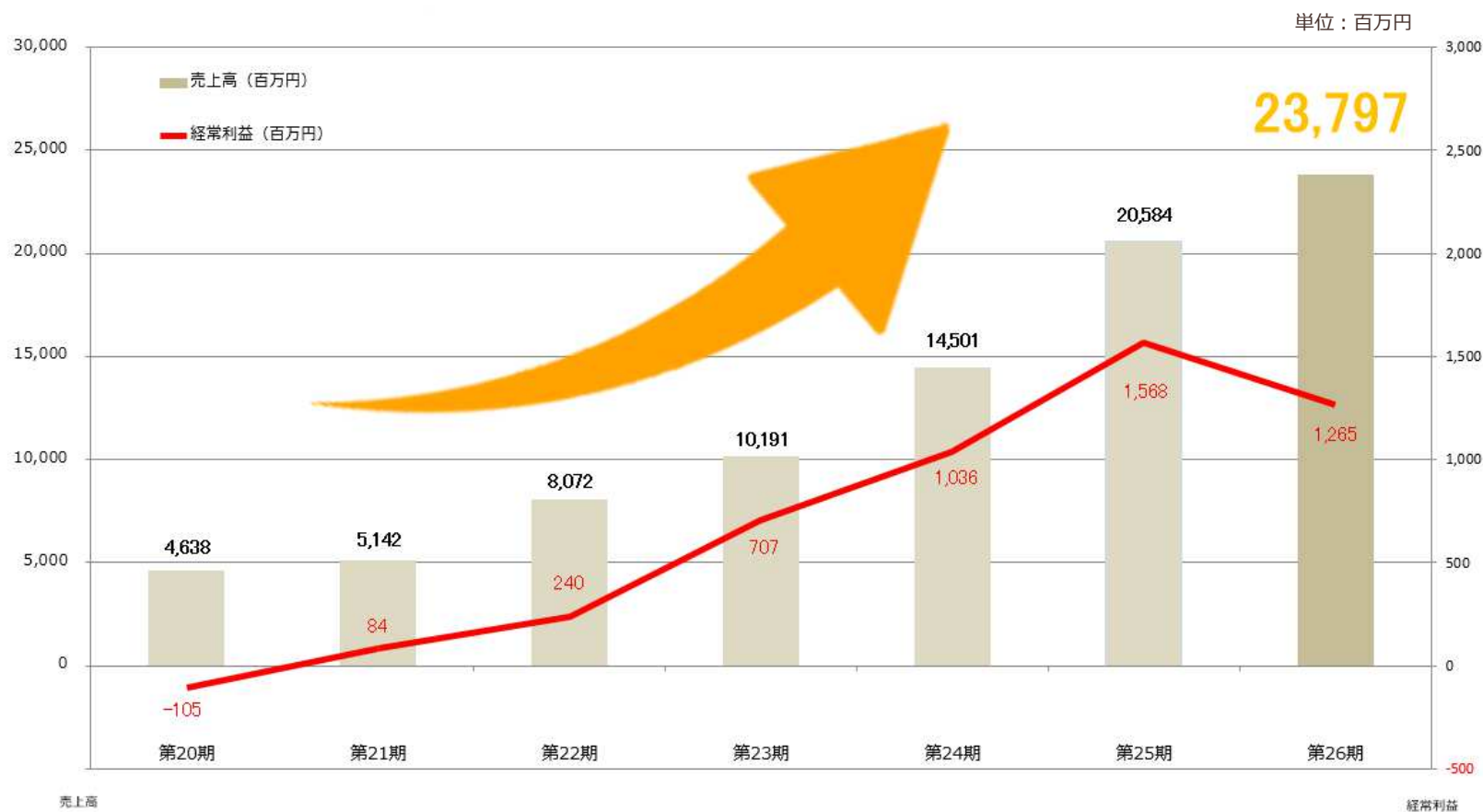
マンション・戸建ともに在庫の確保進む

棚卸在庫が前期比約1.5倍の123億円（販売用不動産・仕掛販売用不動産）

1.前事業年度の総括 6期連続増収を達成（過去最高）

■ 6期連続の増収 過去最高の売上高を更新

■ 売上高前期比 15.6%増 経常利益 19.3%減 (特殊要因により高水準であった前期利益には届かず)



1.前事業年度の総括 建設請負受注高 152億円（過去最高）

- 関西の優良企業との関係強化 ⇒リピート受注
- 大手デベロッパーとの新規取引の開始
- 2019年6月期の受注高、**152億円**（前期比**13.8%増**）
- 2019年6月末時点の受注残高、**165億円**（前期比**25.2%増**）
⇒受注高・受注残高ともに過去最高を更新



【参考】 前期首受注残高132億円 + 当期受注高152億円 - 当期請負売上118億円 = 当期受注残高165億円

1.前事業年度の総括 建設請負受注高 152億円（過去最高）

■ 当期受注のうち、

受注額 5 億円超が11件（前期7件） ⇒1案件当たり受注金額が上昇

受注額10億円超が6件（同3件）、うち20億円超の案件1件（同1件）
⇒大規模工事の増加

26期末受注残高 内訳

※営繕工事は件数に含めておりません。

当初契約金額	件数	受注金額 (百万円)	受注残高 (百万円)	受注残高合計 に対する割合
1億円未満	3件	289	202	1.2%
1～5億円	12件	4,017	2,820	17.0%
5～10億円	6件	4,126	3,221	19.4%
10～15億円	5件	5,798	4,520	27.3%
15～20億円	2件	3,273	2,148	13.0%
20億円以上	2件	5,100	3,662	22.1%
合計	30件	22,603	16,573	100.0%

62.3%

【参考】25期末受注残高 内訳

当初契約金額	件数	受注金額 (百万円)	受注残高 (百万円)	受注残高合計 に対する割合
1億円未満	3件	249	231	1.7%
1～5億円	13件	4,255	3,792	28.6%
5～10億円	7件	5,515	3,576	27.0%
10～15億円	1件	1,040	1,040	7.9%
15～20億円	2件	3,432	1,997	15.1%
20億円以上	1件	2,600	2,600	19.6%
合計	27件	17,092	13,238	100.0%

42.6%

■2019年5月 ホテルメルディア大阪肥後橋 開業 メルディアホテル京都二条に続き、シード平和2件目となるホテル



概要

- ホテル名：ホテルメルディア大阪肥後橋
- 住所：大阪府大阪市西区江戸堀1-16-28
- アクセス：大阪メトロ四つ橋線「肥後橋駅」徒歩3分、
京阪本線、大阪メトロ御堂筋線「淀屋橋駅」徒歩9分、
京阪中之島線「渡辺橋駅」徒歩8分
- 運営：メルディアホテルズ・マネジメント株式会社
- 規模：鉄骨造9階建て
- 敷地面積：292.64㎡ ■建築面積：153.03㎡ ■延床面積：1135.96㎡
- 客室数：43室 ■屋外施設：駐車場1台

特徴

- 大阪のキタとミナミをつなぐ大阪メトロ四つ橋線「肥後橋駅」から徒歩3分の好立地。オフィス街や観光地へもアクセスが良く、ビジネス・レジャーの拠点にぴったり。
- 自室・友人宅で寛いでいるような安らぎを提供することがコンセプトとなっており、バス・トイレ・洗面を分離し、靴を脱いでゆったり足を伸ばせる空間を提供。
- 3人部屋も多く設け、女子旅やグループ旅行を応援。



- マンション、戸建の事業拡大により、在庫の確保が順調に進む

棚卸資産が **44.5** 億円増加し、 **123** 億円

マンション等 前期比約1.8倍 20プロジェクトが進行中

2018年度大阪市中高層建築物・建築主の届け出件数が11件で第**3**位

戸建 前期比約1.2倍 195戸分確保（仕入決済完了分のみ）

（単位：百万円）

	ワンルームマンション等		戸建分譲		収益物件他		合計
	仕掛販売用	販売用	仕掛販売用	販売用	仕掛販売用	販売用	
2018年6月期	3,809	0	2,002	1,376	-	714	7,902
2019年6月期	6,739	0	3,234	963	-	1,418	12,358
増減	2,930	0	1,232	-413	-	704	4,456

2.前事業年度の業績ハイライト

2.前事業年度の業績ハイライト①（損益計算書）

■ 売上高前期比**15.6%増**、経常利益同**19.3%減**

（特殊要因により高水準であった前期利益には届かず）

■ ワンルームマンション（業者への1棟卸） 152戸（前期433戸） ※計画通り

■ 戸建分譲住宅など 140戸（前期112戸）

戸建分譲事業は、売上高前期比**65.6%増**

（単位：百万円）

	2018年6月期		2019年6月期		対前期比
	実績	売上比 (利益率)	実績	売上比 (利益率)	
売上高	20,584	—	23,797	—	15.6%
総合建設事業	14,674	71.3%	13,989	58.8%	-4.7%
不動産事業	1,190	5.8%	2,436	10.2%	104.7%
不動産賃貸管理事業	653	3.2%	641	2.7%	-1.8%
戸建分譲事業	4,065	19.7%	6,729	28.3%	65.5%
売上総利益	2,612	12.7%	2,344	9.8%	-10.3%
販売費および一般管理費	909	4.4%	886	3.7%	-2.5%
営業利益	1,702	8.3%	1,458	6.1%	-14.3%
総合建設事業	1,146	7.8%	1,019	7.3%	-11.1%
不動産事業	442	37.1%	194	8.0%	-56.1%
不動産賃貸管理事業	149	22.8%	120	18.7%	-19.5%
戸建分譲事業	335	8.2%	546	8.1%	63.0%
全社費用	(371)	—	(423)	—	—
経常利益	1,568	7.6%	1,265	5.3%	-19.3%
当期純利益	1,071	5.2%	865	3.6%	-19.2%

■ 総合建設事業

売上高139億円のうち、
請負事業118億円、
マンション事業21億円

26期はマンション販売件数が
一時的に減少。期初計画通り。

■ 不動産事業

売上高は前期横ばいであるが、
利益額は大幅減少。
⇒これは、前期に利益額の大きい
不動産の販売があったため。
また、期初計画において販売予定
であった利益率の高い不動産が
販売に至らなかったため。

■ 戸建分譲事業

事業拡大により、
売上・利益ともに大幅増

2.前事業年度の業績ハイライト②（貸借対照表）

- 事業規模拡大による棚卸資産の増加と、これに伴う、資金調達の拡大
⇒翌期以降も更なる事業規模拡大を見込む

（単位：百万円）

	2018年6月期	2019年6月	増減額	増減率
流動資産	12,927	20,558	7,631	59.0%
現預金	2,047	3,554	1,507	73.6%
受手・完成工事未収入金等	2,785	3,616	831	29.8%
販売用・仕掛販売用不動産等	7,975	12,453	4,478	56.2%
その他	118	933	815	690.7%
固定資産	1,133	1,791	658	58.1%
有形・無形固定資産	873	1,572	699	80.1%
投資その他の資産	260	219	-41	-15.8%
資産合計	14,061	22,349	8,288	58.9%
流動負債	6,979	13,455	6,476	92.8%
借入金・社債	4,297	9,625	5,328	124.0%
工事、不動産事業未払金	1,303	2,439	1,136	87.2%
未成工事受入金	278	727	449	161.5%
不動産事業受入金	25	86	61	244.0%
未払法人税等	456	88	-368	-80.7%
その他	618	488	-130	-21.0%
固定負債	3,650	4,627	977	26.8%
借入金・社債	3,271	4,263	992	30.3%
その他	379	364	-15	-4.0%
負債合計	10,629	18,083	7,454	70.1%
資本金	100	100	0	0.0%
資本準備金	360	360	0	0.0%
その他資本剰余金	295	295	0	-
利益準備金	13	13	0	0.0%
繰越利益剰余金	2,697	3,532	835	31.0%
自己株式	-34	-34	0	0.0%
純資産合計	3,431	4,266	835	24.3%
負債および純資産合計	14,061	22,349	8,288	58.9%

- 販売用・仕掛販売用不動産 44億円増
棚卸資産の増加
（完成・未完成のマンション・戸建住宅など）
⇒事業規模拡大による活発な用地仕入と建設

⇒販売用不動産を固定資産に振替（▲約7.3億円）

※流動資産（その他）の増加額は、
請負工事共同事業の立替金の増加額5.8億円によるもの

- 借入金・社債 63億円増
請負工事の大型化による資金負担の増加、
マンション・戸建住宅等の事業規模拡大に
伴う、用地仕入と建設など資金需要の増加

- 工事、不動産事業未払金 11.3億円増
大型請負工事、マンション・戸建住宅等、
事業規模が拡大したことにより、
施工高が増加し、協力業者への支払増加

- 未成工事受入金 4.4億円増
大型請負工事の受注増加による前受金

3.当中期経営計画の概要及び策定の背景

3.当中期経営計画の概要及び策定の背景

◆外部環境

公共投資は底堅く推移し、民間設備投資は企業収益の改善等を背景に好調を維持、2025年に大阪・関西万博が開催されることなどから、関西圏での良好な受注環境は続くものと思われる。

しかし、依然として深刻な人手不足が続いており、これを原因とした人件費の高騰、建設資材価格の高止まりなど、厳しい経営環境が続くものと思われる。

◆売上規模拡大のみならず、案件ごとの収益性の向上が急務

- ⇒ 中期的な成長に関する戦略・企画立案の強化、収益構造のコントロール
- ⇒ 原価意識の向上に努め、更なるコストダウンを図る
- ⇒ スケジュール管理、予算管理及び品質管理の徹底

◆企業規模拡大に対応できる組織体制の確立

- ⇒ 人材の安定的な確保と育成
- ⇒ 経営の意思決定の強化及び業務執行の迅速化
- ⇒ キャリア支援体制の構築

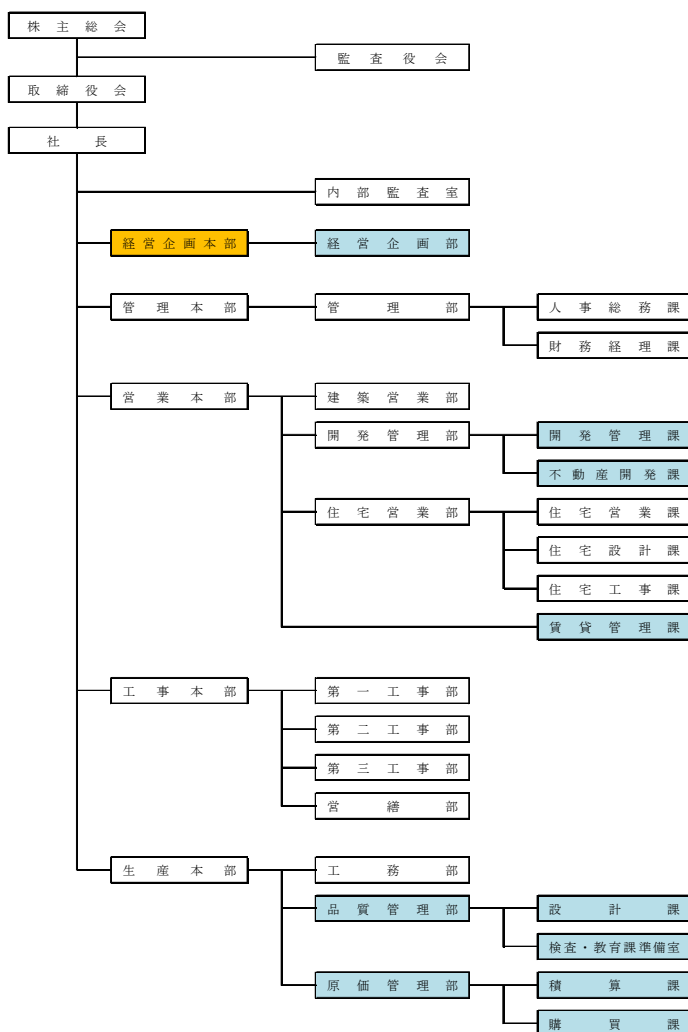
4.中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項

経営目標

「関西トップクラスの総合建設会社への飛躍」 「売上高500億円を視野に入れたビジネスモデルの確立」

- ◆ スケジュール管理、予算管理及び品質管理の徹底
- ◆ 投下資本利益率を意識し、収益性の向上を図る
- ◆ 建築技術の更なる強化、生産性の追求と更なるコストダウン
- ◆ 関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓
- ◆ ホテル、商業施設、店舗などの鉄骨造の建設受注強化
- ◆ マンション、戸建用地など安定した開発用地仕入れ
- ◆ ストックビジネスの強化（営繕工事の積極受注）
- ◆ 戸建分譲事業の拡大（新規店舗出店・事業回転期間の短縮）
- ◆ 組織力強化のための人材の安定的な確保と育成

「スケジュール管理の徹底、予算管理及び品質管理の徹底」 「投下資本利益率を意識し、収益性の向上を図る」



【2019年8月1日付組織変更】

【新たに設けられた経営企画本部】

中長期的な成長に関する戦略、企画立案の強化を図る

- ・ スケジュール一括管理と各事業部門間の調整による、事業回転率、業効率の改善
- ・ 収益構造のコントロールによる利益率の改善
- ・ 最適な意思決定のためのリスクマネジメント
- ・ 社内アカデミー設立によるキャリア支援体制の構築

【執行役員制度の導入】

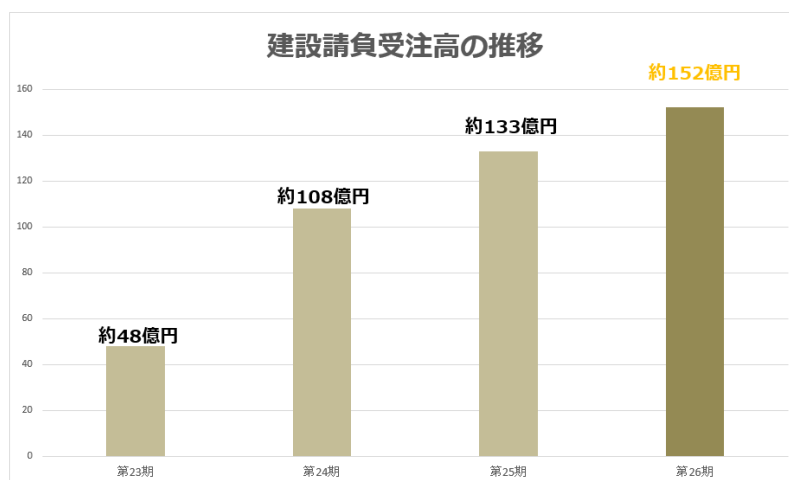
業務に精通した人材を執行役員に登用し、経営と業務執行を分離することにより、経営の意思決定の強化及び業務執行の迅速化を図るとともに、企業価値の向上を図る



経営体制の一層の充実と強化を図り
事業の拡大と企業価値の向上を目指す

「関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓」

- 26期受注高 **152億円**（前期比**13.8%**増）
- 26期受注残高 **165億円**（前期比**25.2%**増）
⇒受注高・受注残高ともに過去最高を更新

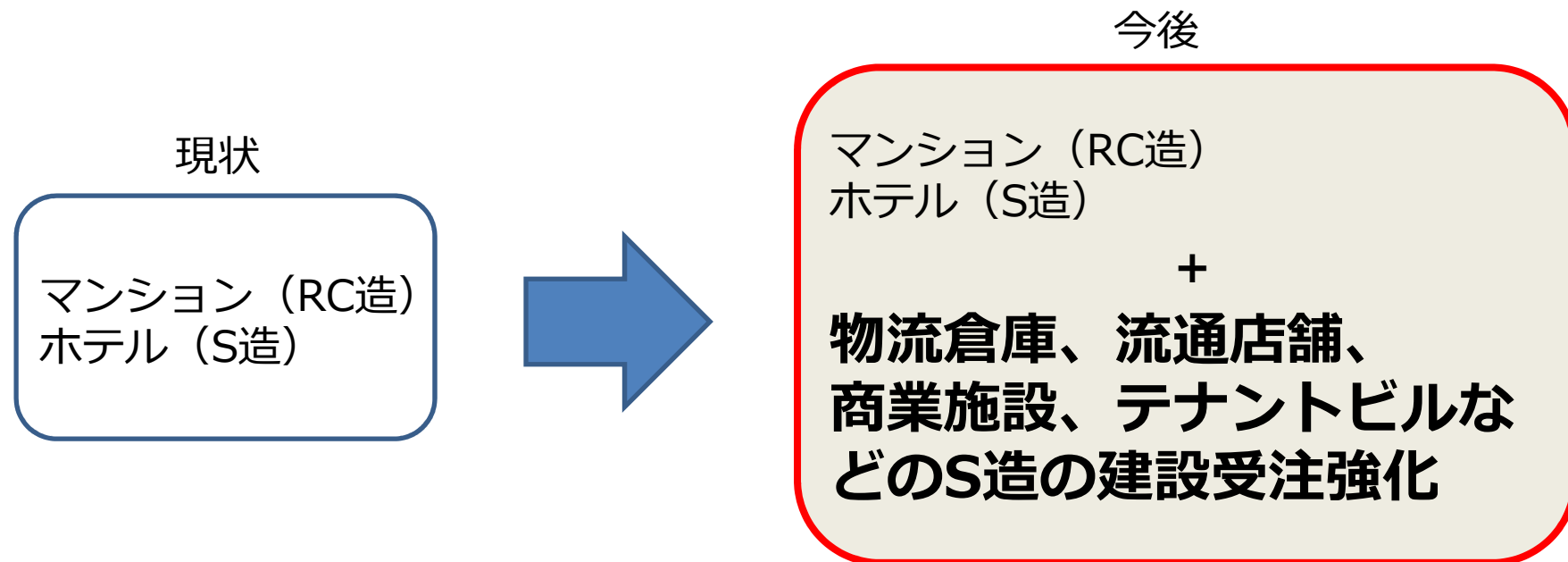


- マンションデベロッパー3社との
新規取引開始

⇒ **リピート受注のみならず、
新規顧客を積極的に開拓し、
大型工事の安定受注を図る。**



「ホテル、商業施設、店舗などの鉄骨造の建設受注強化」



【鉄骨造の建設受注促進】

- ◆ 受注の間口を広げ、更なる受注拡大
- ◆ RC造に比べ、工期が短いため、事業回転率が高く生産性向上に寄与

※RC造：鉄筋コンクリート構造

※S造：鉄骨構造

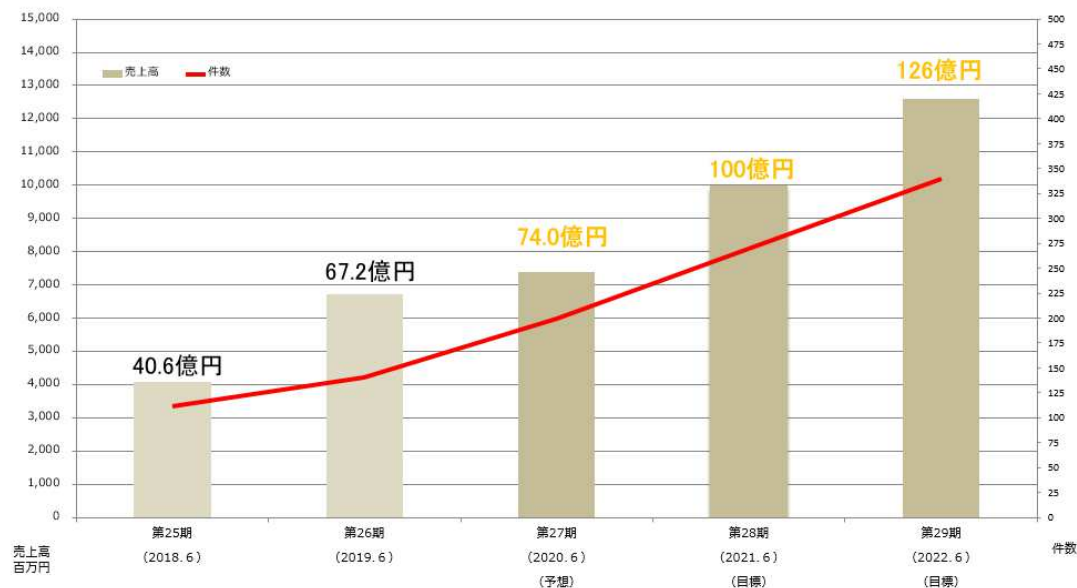
4. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項

「戸建分譲事業の拡大」

大阪府・京都府・兵庫県において、
2000万円後半から4000万円前半で
都市型3階建て及び2階建てを供給

関西エリアでの戸建の供給を増やし、
更なる成長を図る

自社商品の魅力を顧客へ直接訴求できる、
自社販売を強化



『同じ家は、つukらない。』
メルディアブランドの関西エリア浸透を目指す。

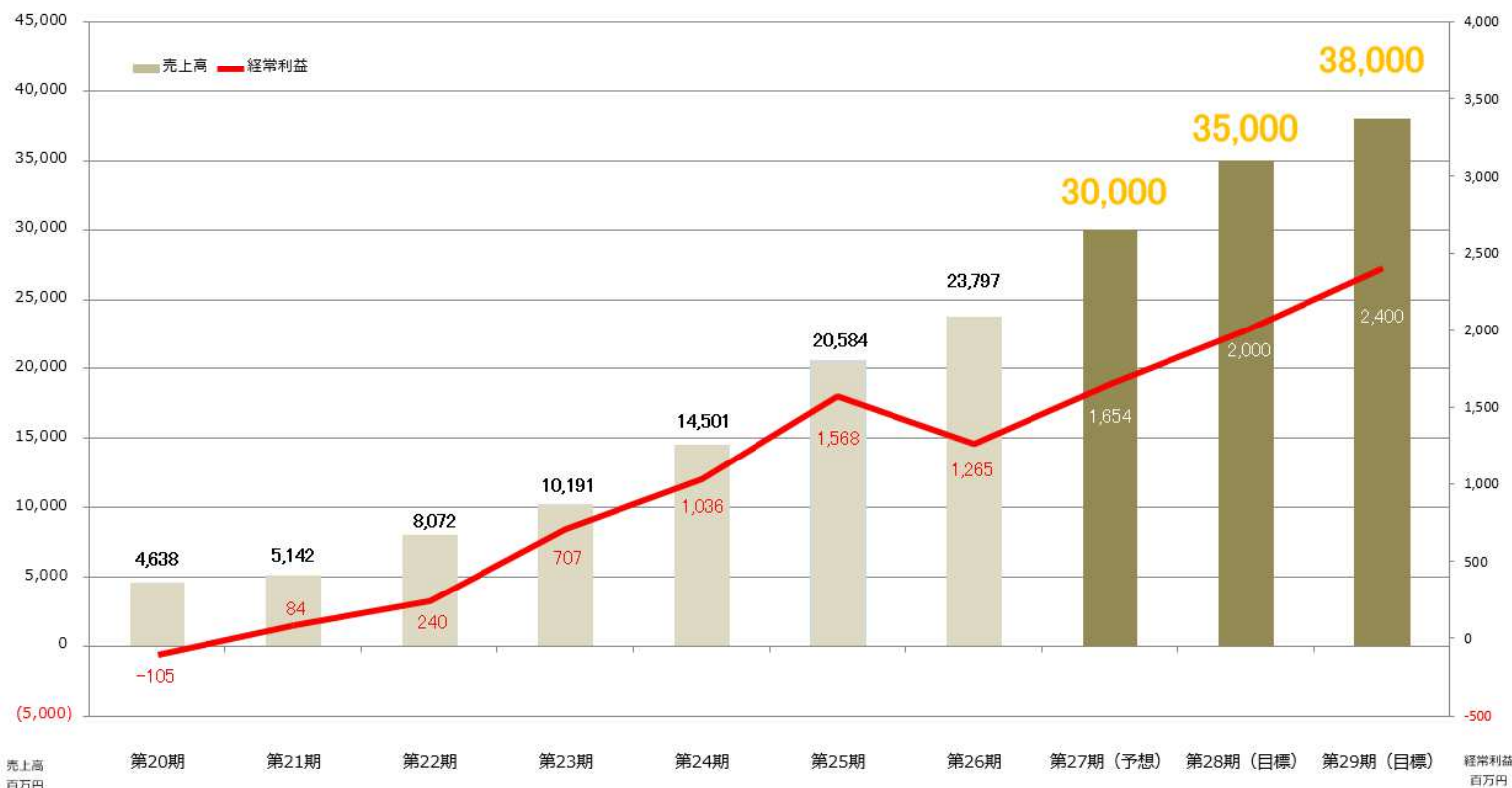


5. 今期の業績予想及び今後の業績目標

5. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	2017年6月期 (実績)	2018年6月期 (実績)	2019年6月期 (実績)	2020年6月期 (予想)	2021年6月期 (目標)	2022年6月期 (目標)
	第24期	第25期	第26期	第27期	第28期	第29期
売上高	14,501	20,584	23,797	30,000	35,000	38,000
営業利益	1,137	1,702	1,458	1,888	2,300	2,750
経常利益	1,036	1,568	1,265	1,654	2,000	2,400
当期純利益	721	1,071	865	1,085	1,300	1,560



- ☑ 提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。
資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は
多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知ください。
- ☑ 本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を
提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。
- ☑ 掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容について
いかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を使用したことによって
生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

□本資料に関するお問合せ

シード平和 株式会社
大阪府大阪市淀川区西宮原二丁目1番3号 SORA新大阪21 9階
電話 06-4866-5388 (代表) <http://www.seedheiwa.co.jp/>
執行役員 管理本部長 兼 経営企画部長 榊原