



明和地所株式会社

2023年3月期 決算説明会

2023年5月16日

イベント概要

[イベント名] 2023年3月期 決算説明会

[日程] 2023年5月16日

[時間] 10:00 – 10:41
(合計：41分、登壇：30分、質疑応答：11分)

[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)
常務取締役 執行役員	義澤 俊介 (以下、義澤)

要旨

- 2023年3月期の業績については、前期比で増収増益、通期予想を上回った
 - 期末配当金は、前期比10円増配の45円を予定
- 2024年3月期の業績見通しは、営業利益・経常利益ベースでは増収増益となる見込み
 - 分譲マンションは通期売上高計画600億円のうち89%が契約済
 - 年間配当金は、当期比5円増配の50円を予定
 - 当期純利益は、税効果の影響により減益
- 2023年3月末時点で、プライム市場の上場維持基準に全て適合
 - 流通株式時価総額は、基準の100億円を超えて、110億円
- 中期経営計画は順調にスタート
 - 初年度の2023年3月期は売上高、利益とも計画を達成
 - 計画を前倒しで進めている

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

2

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、当社の決算説明会にご参加いただきまして、本当にありがとうございます。本日は、5月11日に公開しました、決算説明資料に沿ってご説明いたします。

まず、全体のサマリーです。

2023年3月期は、前期比で増収増益。また、2月に公表した修正予想を上回る業績となりました。期末配当金は、前期から10円増配し、45円の予定です。今期2024年3月期の見通しは、売上高、経常利益までは増収増益となる見込みです。

分譲マンションについては、通期の売上計画600億円のうち89%が契約済みです。配当金はさらに5円増配し、50円の予定とさせていただきます。2023年3月末時点で、プライム上場維持基準に全て適合いたしました。

唯一、不適合だった流通株式時価総額は、上場維持基準である100億円を超えて、110億円となりました。中期経営計画は順調にスタートしております。中計初年度の2023年3月期は、売上高、利益ともに計画を上回っており、前倒しで進めています。

では、順に詳細を説明していきます。

■ 2023年3月期 通期 連結業績

- 売上高623億円（前期比8.9%増） 経常利益49億円（同57.9%増） 当期純利益44億円（同70.0%増）と、前期比で増収増益。EPS188.32円（同+78.28円）
- 期末配当金は、前期から10円増配の45円を予定
- 分譲事業は、他社との差別化を図り、高付加価値物件の開発に努め、販売は好調に推移
- 分譲マンションの売上総利益率が向上（20.1%→22.8%）
- 流通事業は、人員増強、店舗の新設・拡張を行い、業容が拡大。二桁成長を継続
- 富裕層向けのウェルスソリューション事業は、賃貸マンション2棟の引渡しを完了
- マンション管理事業は、他社管理物件のリプレイスが前期比7.8倍と好調

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

4

まず、2023年3月期の連結業績についてご説明いたします。

売上高は623億円、前期比8%増収。当期純利益は44億円、前期比70%と大幅な増益となりました。期末配当金は、前期から10円増配の45円を予定しています。

ウェルスソリューション事業では、収益賃貸マンション2棟の引渡しを行いました。マンション管理事業は、他社管理物件のリプレイスが好調で、管理受託戸数が1,560戸と、好調に推移しております。

- 売上高は623億円（前期比+51億円）
- 営業利益59億円（同+17億円）、経常利益49億円（同+18億円）

（単位：百万円）

	22/3期 実績（連結）	23/3期 実績（連結）	増減	増減率	23/3期 修正予想 (2023/2/13公表)	達成率
売上高	57,209	62,319	5,110	8.9%	62,300	100.0%
売上総利益	12,932	15,656	2,723	21.1%	15,200	103.0%
（売上総利益率）	(22.6%)	(25.1%)	(2.5P)	-	(24.4%)	-
販管費	8,762	9,714	951	10.9%	9,300	104.5%
営業利益	4,169	5,941	1,771	42.5%	5,900	100.7%
（営業利益率）	(7.3%)	(9.5%)	(2.2P)	-	(9.5%)	-
営業外収益	129	132	2	1.7%	-	-
営業外費用	1,139	1,083	△55	△4.9%	-	-
経常利益	3,160	4,989	1,829	57.9%	4,600	108.5%
（経常利益率）	(5.5%)	(8.0%)	(2.5P)	-	(7.4%)	-
特別利益	6	6	0	0.0%	-	-
特別損失	24	145	121	499.3%	-	-
税引前利益	3,142	4,850	1,708	54.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,597	4,415	1,818	70.0%	3,800	116.2%
（当期純利益率）	(4.5%)	(7.1%)	(2.5P)	-	(6.1%)	-

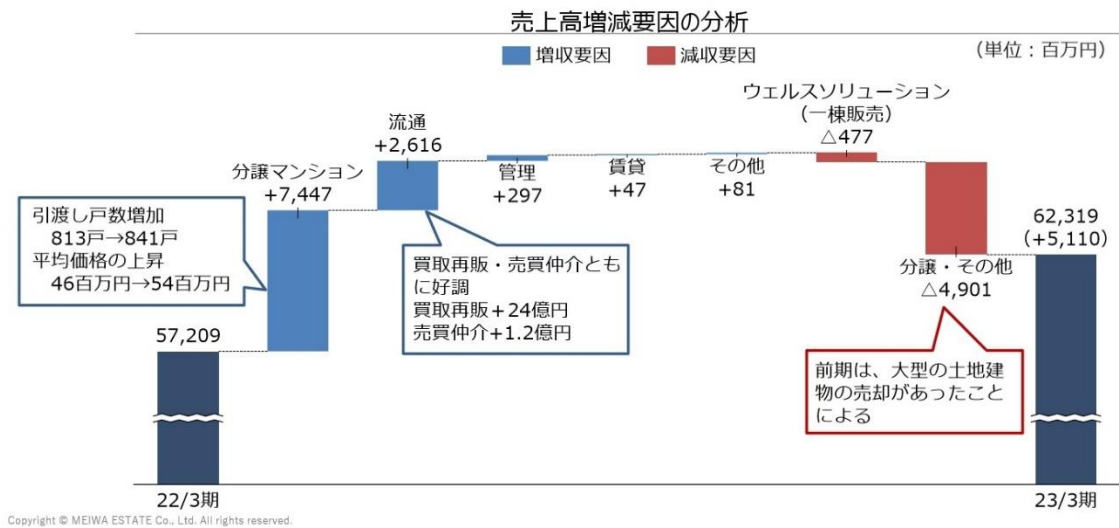
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

5

連結 PL の概要は、記載の通りです。

先ほど申し上げた通り、前期比で大幅な増収増益を達成し、通期の修正予想も上回る着地となりました。

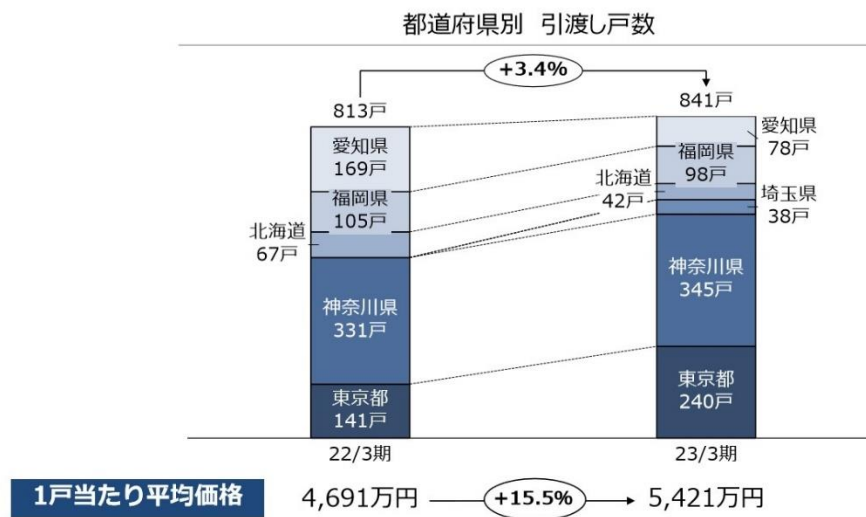
■ 分譲事業、流通事業が好調に推移し、前期比増収



次に、増収の要因ですが、分譲マンションの引渡し戸数が増加し、1戸当たりの平均価格が上昇したことで、74億円の増収となっております。

また、力を入れている流通事業においても、買取再販が24億円、売買仲介が1億2,000万円、それぞれ増収となりました。

- 戸数は微増だが、平均価格が上昇したことにより、増収につながった



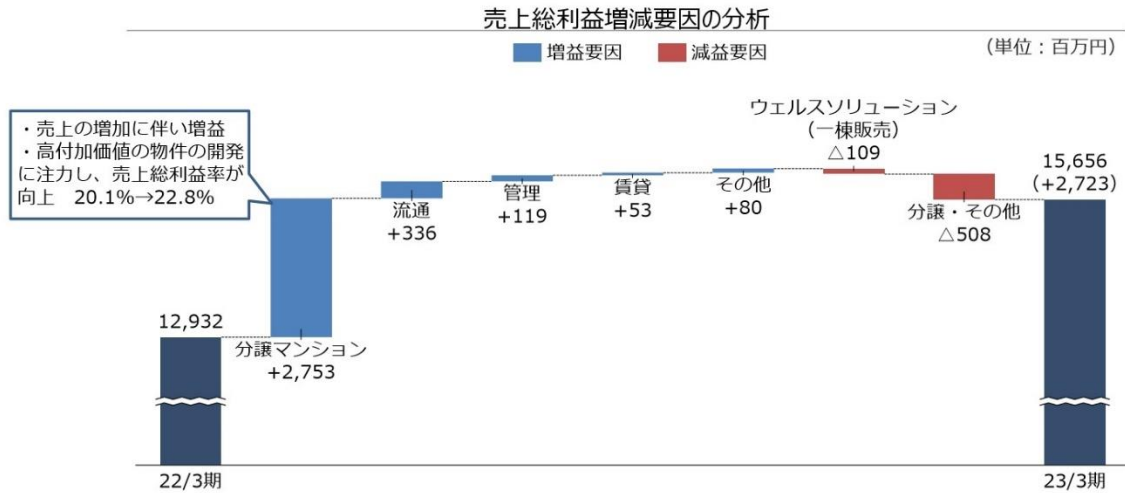
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

7

分譲マンションについては、引渡しの戸数は3%の増加ですが、平均価格が15%と大きく上昇したことによって、増収につながっております。

平均価格が大きく上昇した要因は、前期に比べ、当期は、東京、神奈川の比率が高く、神奈川県の湘南エリアにおいては、1戸1億円を超えるような物件もあったことなどによるものであります。

- 増収・利益率向上の双方の効果により、分譲事業の売上総利益が増えた



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

8

次に、売上総利益の増益ですが、分譲マンションの増収効果と、粗利益が20.1%から22.8%に向上したことが主な要因となります。

首都圏のマンション価格は上昇傾向が続いています。当社の販売するマンションも例外ではありませんが、立地、間取り、商品企画には特にこだわりを持った物作りを目指しております。

高付加価値の商品がお客様のニーズに合致し、販売が順調に進捗したことが、利益率の向上へとつながりました。

■ 高付加価値の物件を開発した



神奈川県横浜市 総戸数49戸
2023年3月竣工・引渡し



神奈川県藤沢市 総戸数68戸
2023年3月竣工・引渡し



神奈川県横浜市 総戸数64戸
2023年3月竣工・引渡し

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

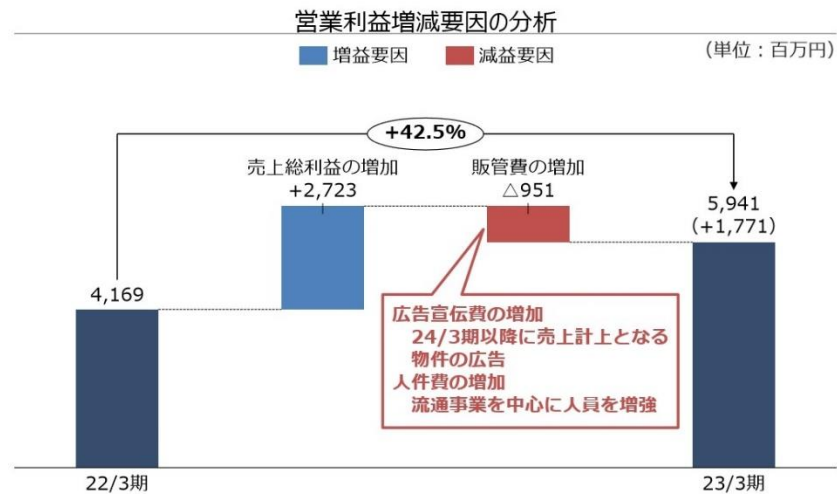
9

こちらのスライドにあるのが、当期引渡しをした物件の一部です。

スライド中央の「クリオ湘南江ノ島グランマーレ」、これも非常に好調に販売推移しておりますけれども、江ノ島周辺では、大体、風致地区がかかっておりまして、6階ぐらいまでしか建たないところ、江ノ島のこの一部のエリアだけ、こちらは13階ですが、高い建物が建つゾーンがあります。それを建てられることによって、富士山と相模湾が見える、非常に眺望の良い物件となりました。販売のほうも好調に推移したということでもあります。

営業利益の増益要因（費目別）

- 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9.5億円を吸収し、営業利益は増益となった



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

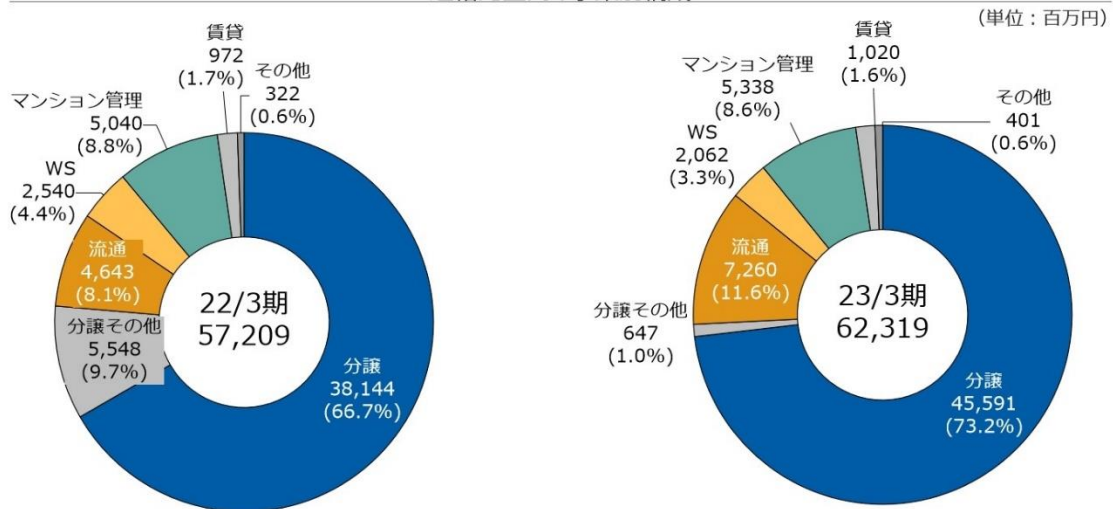
次に、営業利益についてです。

先ほどまでご説明したような理由で売上総利益が増加しておりますが、積極的な販売活動により販管費が増え、営業利益は前期比 17 億円の増益となりました。

販管費の増加ですが、これは 24 年 3 月期以降に売上計上となる物件の広告宣伝費が一つの要因となります。当社は、竣工前の青田売りを基本としているため、売上に先行して広告宣伝費が計上されており、ビジネスモデル上、翌期以降の成長のための先行投資となります。

また、流通事業を中心に人員を増強したことから、人件費が増加しております。

連結売上高の事業別構成



※分譲その他=新築分譲マンション以外の土地・建物の販売
 ※WS=ウェルズソリューションの略。富裕層向けの一棟マンションの販売
 ※端数処理の関係で比率の合計は100%にならない。

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

2023年3月期の事業別の売上高構成は、ご覧の通りです。

- 2023年3月に、神奈川県内での累計供給棟数500棟を達成した



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

12

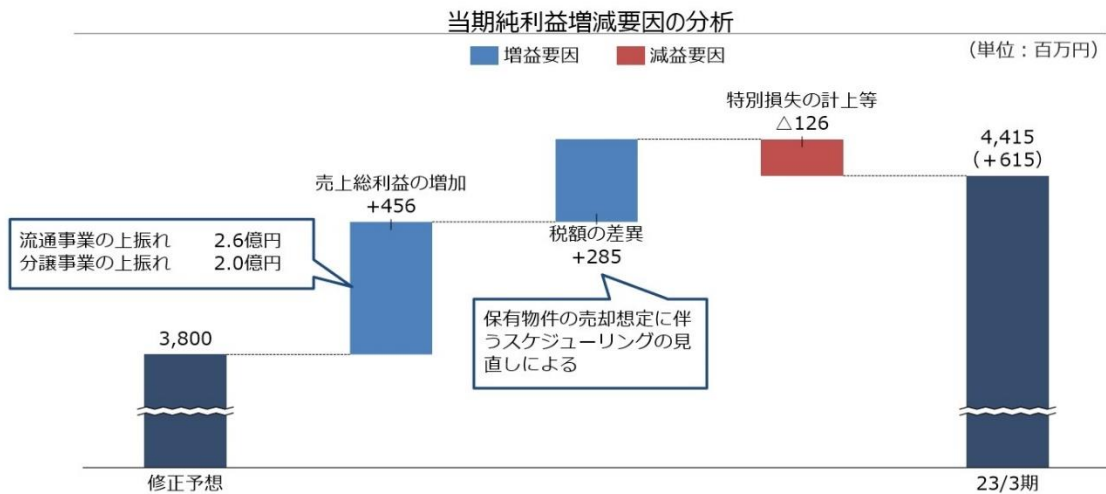
当期のトピックスです。

2023年3月に神奈川県内での累計供給棟数が500棟を突破しました。

神奈川県内にお住まいの方であれば、ご近所でもクリオマンションを見かけた方も多いのではないかと思います。

当期純利益に関する修正予想と実績の差異について

- 売上総利益の上振れと税額の差異等により、当期純利益において、修正予想と実績に6億円の差異が発生した



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

当期純利益は、2月に公表した修正予想を6億円上回りました。売上総利益の増加でプラス4億円、分譲、流通ともに好調だったことから、それぞれ2億円ずつ予想を上回りました。

その他、税額の差異で2億円のプラスが発生しました。これらの要因により、44億円の着地となっております。

2024年3月期 連結業績予想

- 売上高830億円、営業利益63億円、当期純利益38億円を計画
- 売上高・営業利益・経常利益で、増収増益予想

	23/3期 実績	24/3期 通期予想 (2023/5/11公表)	増減	増減率
売上高	62,319	83,000	20,680	33.2%
売上総利益 (売上総利益率)	15,656 (25.1%)	17,500 (21.1%)	1,843 (△4.0P)	11.8% -
販管費	9,714	11,200	1,485	15.3%
営業利益 (営業利益率)	5,941 (9.5%)	6,300 (7.6%)	358 (△1.9P)	6.0% -
経常利益 (経常利益率)	4,989 (8.0%)	5,200 (6.3%)	210 (△1.7P)	4.2% -
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	4,415 (7.1%)	3,800 (4.6%)	△615 (△2.5P)	△13.9% -

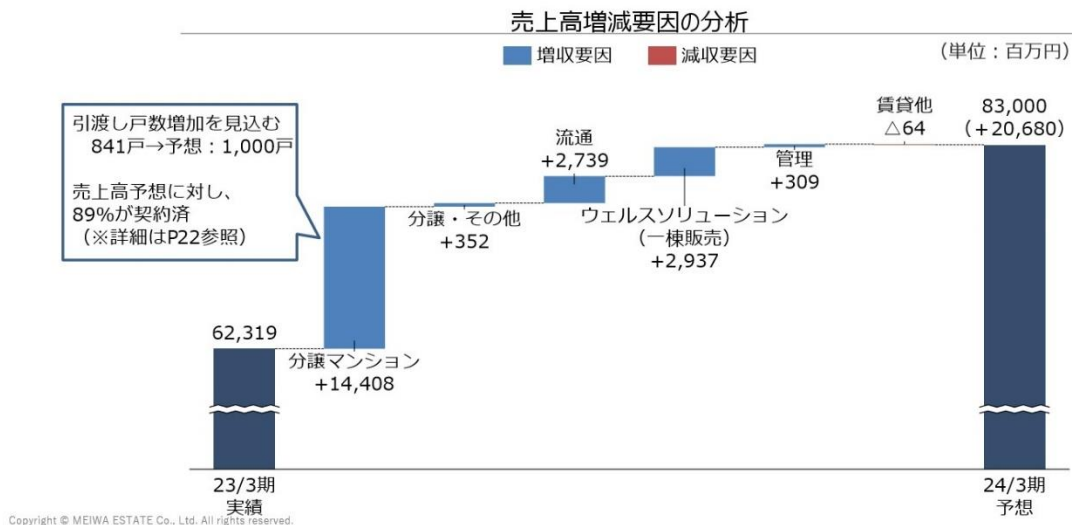
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

15

続いて、2024年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

今期は、売上高830億円、営業利益63億円、経常利益52億円、当期純利益38億円を予想しております。売上高、営業利益、経常利益で、増収増益とする計画です。売上高は33%増、営業利益は6%増、経常利益は4.2%増となります。なお、当期純利益については、税額の影響により減益を予想しております。

■ 分譲事業、流通事業、WS事業を中心に増収を計画

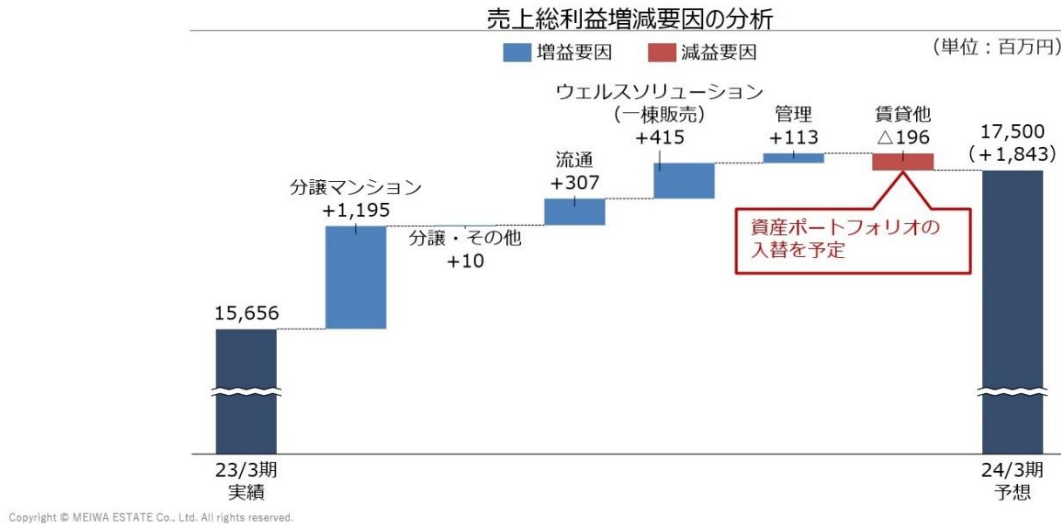


売上高については、623億円から830億円に、200億円を超える増収となる見込みです。分譲マンションの引渡しが841戸から1,000戸に増加することが主な要因です。

なお、分譲マンションの売上高予想600億円のうち、9割の534億円が期初の時点で契約済みです。引渡し時に売上が計上されることとなります。また、流通事業、ウエルスソリューション事業についても、それぞれ増収となる見込みでございます。

ウエルスソリューション事業は、4棟の売上を計画していますが、うち2棟は既に4月に引渡し済み、売上計上となっております。

- 賃貸事業以外の全事業で、売上総利益は増益を見込む



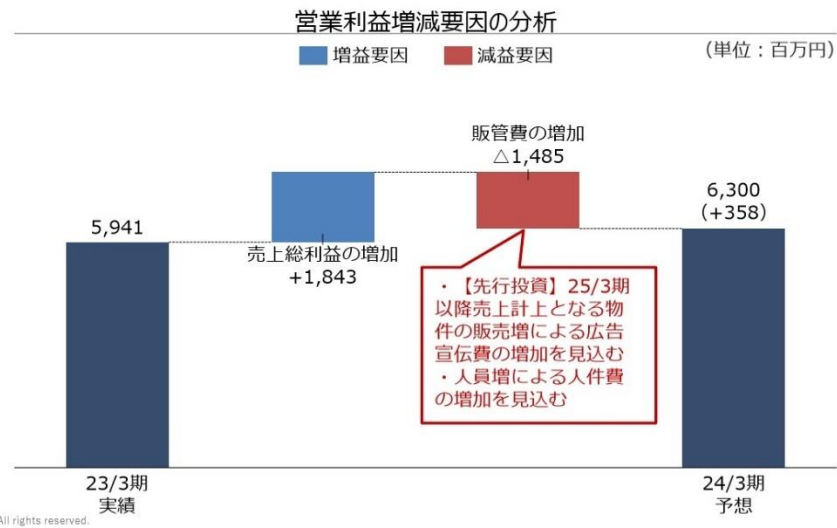
売上総利益は 156 億円から 175 億円に、18 億円の増益となる見込みです。資産ポートフォリオの入れ替えを行う予定の賃貸事業以外は、全事業で増益を見込んでいます。

なお売上総利益率は低下する見込みです。

分譲マンションについては、当期 2023 年 3 月期において、特に付加価値の高い物件があったことの影響で低下する見込みです。買取再販においては、資本回転率を重視する方針をとり、利益率については、保守的な計画にしています。

営業利益の増減要因（費目別）

- 供給増（2025年3月期以降の売上計上物件の販売）による販管費増加を売上総利益の増加でカバーし、営業利益は63億円と増益を見込む



営業利益は 59 億円から 63 億円に、3.5 億円の増益の見込みです。

25 年 3 月期に売上計上となる物件の販売を積極的に進めていく計画であるため、販管費が広告宣伝費などを中心に 14 億円増加する見込みですが、売上総利益の増加が上回り、増益の計画です。

2024年3月期 供給予定物件

- 首都圏を中心に、1,300戸供給予定
- 2025年3月期以降に売上計上となる物件を順次供給

▶ 主な供給予定PJ

所在	戸数
東京都中央区	27戸
東京都台東区	44戸
東京都新宿区	53戸
神奈川県横浜市	26戸
神奈川県横浜市	72戸
神奈川県横浜市	57戸
千葉県船橋市	60戸
埼玉県川越市	99戸
北海道札幌市	73戸
福岡県大野城市	36戸
愛知県名古屋市	91戸

CLIO クリオ ラベルヴィ船橋
CLIO la belle vie FUNABASHI

千葉県船橋市 総戸数60戸
2023年4月販売開始
2024年10月竣工予定

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

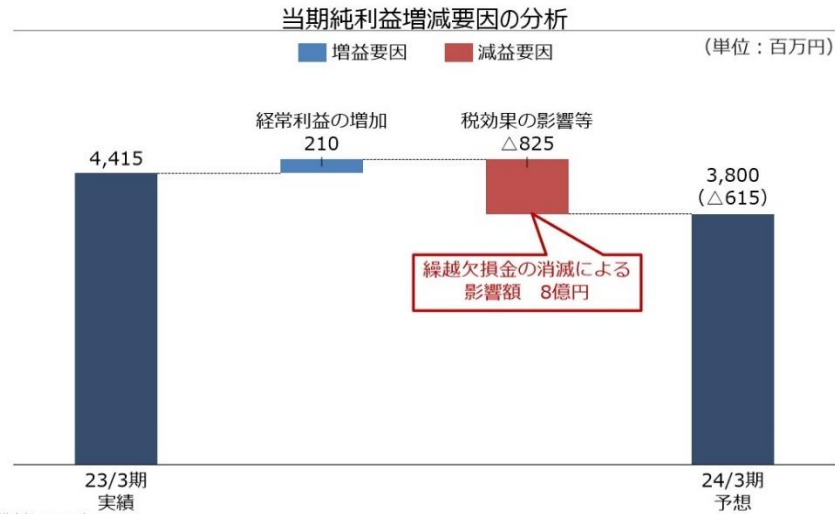
19

ご覧のスライドは、今期の主な供給予定物件です。

前期の供給戸数は865戸でしたが、今期は首都圏を中心に1,300戸を供給する予定であり、1.5倍に増加します。そのため、広告宣伝費が増加する計画となります。来期以降に売上計上となる物件の販売を積極的に進めていきます。

連結当期純利益予想値について

- 経常利益は増益になるが、税効果の影響△8億円が大きく、当期純利益は減益を予想する

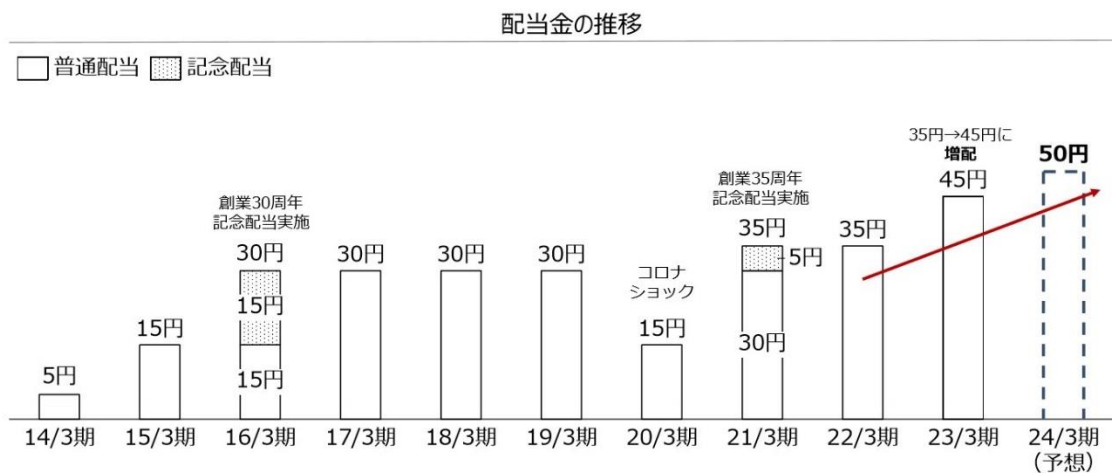


Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益、経常利益までは増益見込みですが、当期純利益は、繰越欠損金の消滅による影響のため、減益見込みとなります。

配当金の推移

- 2023年3月期の配当金は、1株当たり45円を予定
- 2024年3月期の配当金は、5円増配の1株当たり50円を予定
- 配当性向30%を目途に、安定配当を目指す



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

なお、2024年3月期の配当金については、5円増配の、1株当たり50円を予定しております。

配当性向は30.9%となります。

■ 期初時点で、分譲事業の売上高予想の89%が契約済



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

※「中計目標」は、2022年2月28日開示の中期経営計画における目標数値です。
※契約済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。

売上の構成比が大きい分譲事業についてご説明いたします。

こちらのスライドは、分譲マンションの契約状況です。分譲マンションについては、引渡しを行った時点で売上計上となります。2023年3月期にも販売を順調に進めてきましたので、今期売上計画の600億円のうち89%の534億円が期初時点で契約済みで、今期2024年3月期に売上計上が予定されています。

残りの11%を早期に販売することで、売上計画の達成を着実なものにしていきます。併せて、来期2025年3月期以降の物件の販売を積極的に進めていきます。なお契約状況については、四半期ごとの決算補足説明資料で進捗を説明していきます。

売上の先行指標として注目していただければと思います。

分譲事業 主な竣工予定物件

- 主な竣工予定物件は下記の通り
- すでに完売している物件が多い

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月竣工予定

全戸完売*

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



東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工予定

全戸完売*

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月竣工予定

全戸完売*

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

*2023/3/31時点

23

今期の主な竣工予定物件をいくつかご紹介します。既に完売している物件となります。

スライド中央の、「クリオ世田谷松原ザ・クラシック」、こちらの物件につきましては、閑静な世田谷区の中において、総戸数は46戸と、ある程度規模のある物件であり、バリエーションに富んだプラン、メゾネットのプランですとか、100平米のプランですとか、多彩なバリエーションによって、非常に販売が好調に推移した物件になります。

分譲事業 主な竣工予定物件

- 主な竣工予定物件は下記の通り
- すでに完売している物件が多い



神奈川県藤沢市 総戸数28戸
2023年6月竣工予定

全戸完売*



神奈川県茅ヶ崎市 総戸数88戸
2023年6月竣工予定

全戸完売*



神奈川県横浜市 総戸数46戸
2023年6月竣工予定

全戸完売*

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

*2023/3/31時点

24

左側の「クリオ鶴沼海岸グランロワ」、こちらは湘南の鶴沼の、皆さんご存じかと思えますけれども、三笠会館という昔からあるフレンチのレストランの跡地を取得させていただきまして、そこに建てたマンションになります。

こちら富裕層のお客様をターゲットにして、100平米、一番大きい住戸ですと170平米あるようなプランも中には入っております。こちらも、東京に家を持ちながら2拠点生活をという方々のニーズを捉えて、非常に好調に販売が推移しました。

分譲事業 主な竣工予定物件

- 主な竣工予定物件は下記の通り
- すでに完売している物件が多い



神奈川県川崎市 総戸数95戸
2024年2月竣工予定

全戸完売*



北海道札幌市 総戸数118戸
2024年3月竣工予定

全戸完売*



福岡県福岡市 総戸数42戸
2024年3月竣工予定

全戸完売*

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

*2023/3/31時点

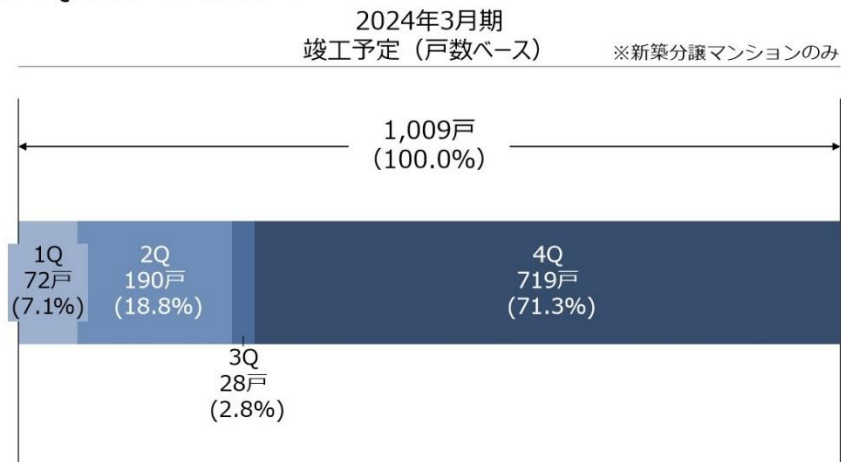
25

中央の「クリオレジダンス新札幌駅前」、こちらは新札幌にあり、ちょうど千歳からも近いですし、札幌中心部からも近いということもありまして、札幌に住まわれている方々、東京からのお客様など、非常に幅広いニーズを持って、販売が好調に推移しました。

やはり空港に近いという利便性と札幌に近いという利便性、あと立地も駅前ということもあって、非常に高いニーズがありまして、好調に販売が推移したということになります。

分譲事業 竣工予定

- 2024年3月期は物件の竣工が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



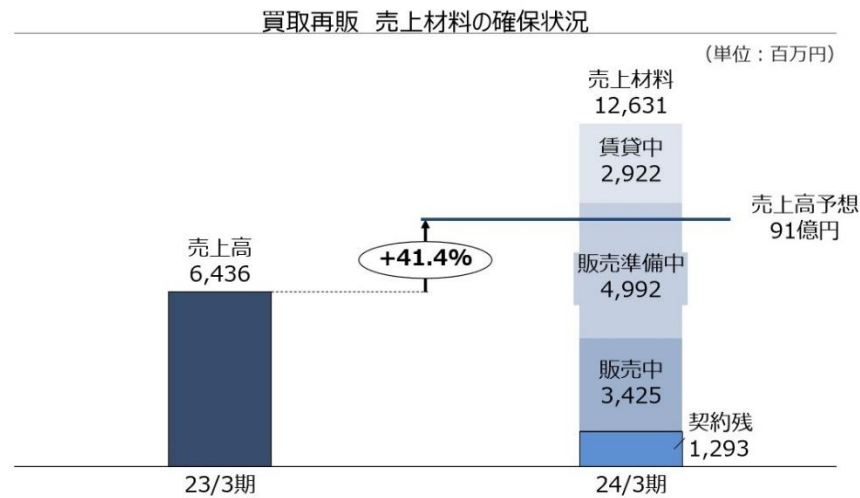
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

26

なお、今期は、7割が第4四半期に竣工予定です。

そのため売上高は、第4四半期に集中する見込みです。第1四半期から第3四半期にかけては、竣工予定の物件が少ないため、四半期毎の分譲マンション事業の売上、利益については、限定的な業績となる計画であります。当社としては、あくまでも通期での売上、利益の計画達成を重視して事業を進めてまいります。

- 買取再販の売上高は、当期比+41.4%の91億円を目指す
- 期初時点で、売上材料は十分に確保した



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

27

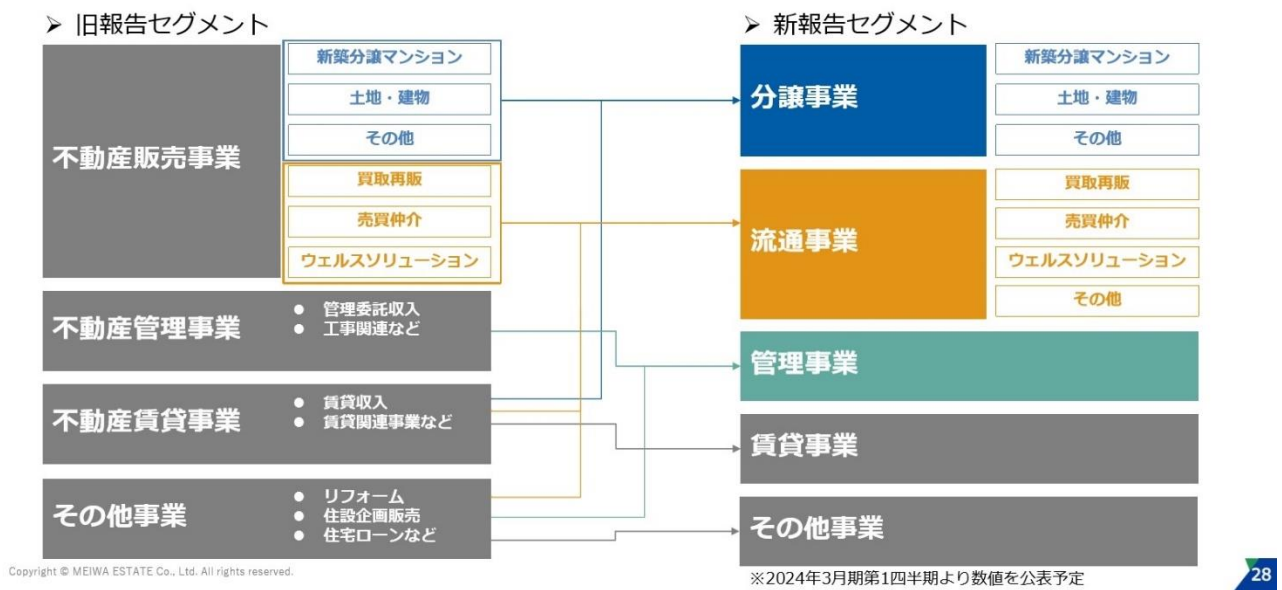
続いて、力を入れている買取再販事業の売上高予想についてご説明いたします。

今期は、前期から41%増収の91億円としていますが、既に期初時点で126億円分の売上材料を確保しています。その内訳としては、契約済みが12億円、既に販売中の物件が34億円あります。

また、販売に向けたリノベーションを行っている物件などが49億円あります。販売準備期間は半年未満であるため、今期の売上材料となります。

引き続き、仕入れに注力し、更なる売上材料の確保に努め、販売も積極的に進めていくことで、売上計画の達成を着実なものにしていきます。

■ 現状の管理体制に合わせ、報告セグメントを変更（2023年4月より適用）



今期 2024 年 3 月期から、現状の事業管理体制に合わせ、記載の通り、報告セグメントを変更する予定です。第 1 四半期の決算から新報告セグメントにて公表します。

- 計画初年度の**2023年3月期は、売上高、利益とも計画を上回った**
- 分譲をはじめとして、**計画は前倒しで進んでいる**
- 分譲事業は2024年3月期の売上高目標値に対して**97%が期初時点で契約済**
- 分譲事業の**売上材料は、2025年3月期の目標分までを確保済**
- 流通事業の買取再販は、**2024年3月期の売上目標を上回る材料を期初時点で確保済**
- 管理事業は、管理受託が好調に進捗し、**2024年3月期末の管理戸数目標を上回る契約を獲得済**

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

30

ここからは、2022年2月に公表した新中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

中計初年度の2023年3月期は、売上高、経常利益、当期純利益の全てで計画を上回りました。分譲事業をはじめとして、計画は前倒しで進んでいます。分譲事業と流通事業の買取再販の仕入れが好調で、売上材料の確保が順調です。

マンション管理事業は、他社管理物件のリプレースが好調で、管理戸数は計画を上回り、進捗しております。

中期経営計画の進捗

- 計画は前倒して進んでいる
- 2024年3月期の当期純利益予想は、2026年3月期の計画値の水準

(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
▲ 24/3期 予想額

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

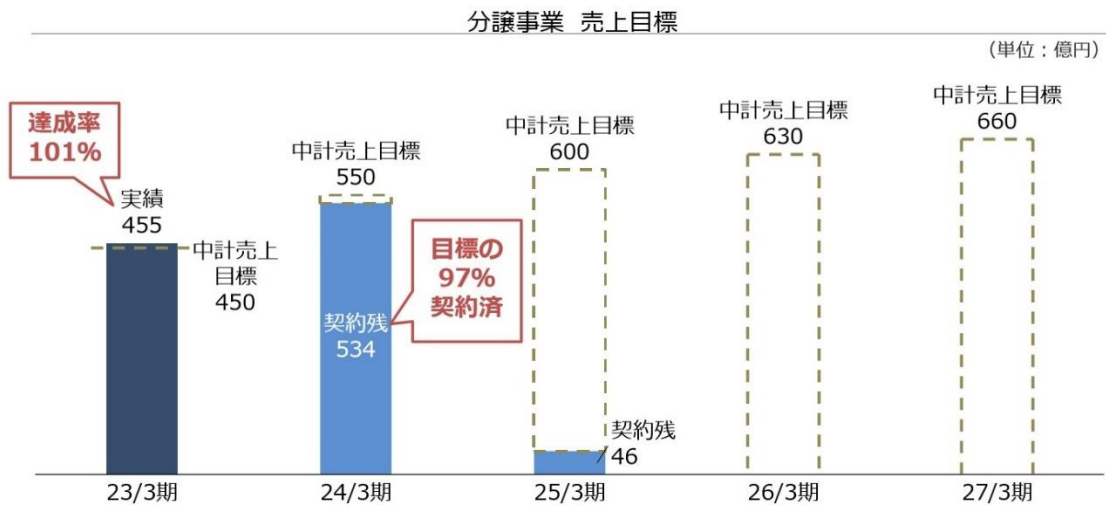
31

初年度の2023年3月期は、売上高、経常利益、当期純利益の全てで計画を上回りました。右側の赤い線が今期2024年3月期の予想です。

当期純利益の予想は2026年3月期の計画値の水準となっており、2年ほど前倒して進んでいます。

分譲事業 売上目標値に対する進捗状況

- 販売が順調に進捗している（2024年3月期は計画比97%が契約済）
- 2025年3月期以降に売上計上となる物件の販売を進める



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

32

事業別に中計の進捗をご説明いたします。分譲事業は販売が好調に推移しており、当期 2024 年 3 月期は、中計の売上目標に対して 97%が契約済みとなっています。

分譲事業 売上目標値に対する進捗状況

- 2025年3月期までの売上材料を確保済
- 2026年3月期、2027年3月期の仕入を進める

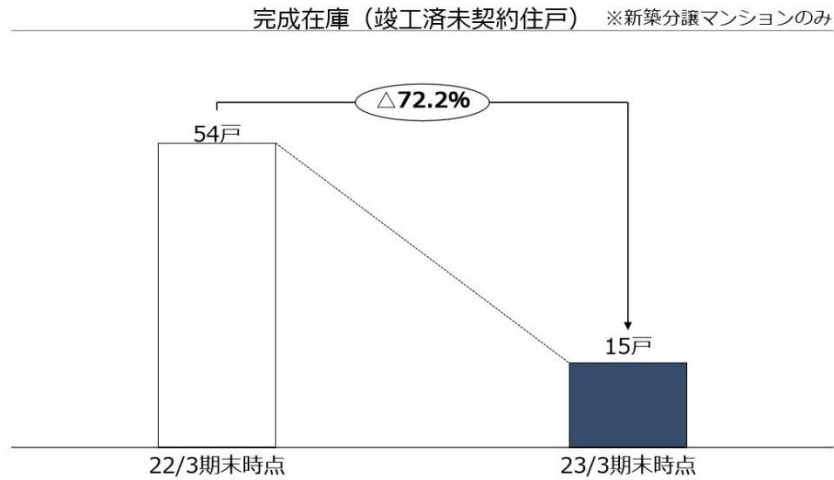


分譲事業は、仕入れも順調に進んでいます。中計2年目の今期2024年3月期は、中計の売上目標550億円に対し、615億円の売上材料を確保しています。来期の2025年3月期も目標600億円に対し、641億円の材料を確保しています。

再来期の2026年3月期についても、目標630億円のうち64%の409億円の材料を確保しています。当面、マンション用地の仕入れが中計達成のボトルネックになることはありません。今期は、再来期、2026年3月期以降の売上材料の確保を進めるとともに、来期2025年3月期以降の売上計上予定物件の供給、契約を着実に進めてまいります。

34ページと35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。

- 2023年3月期末時点の完成在庫は、15戸と低水準



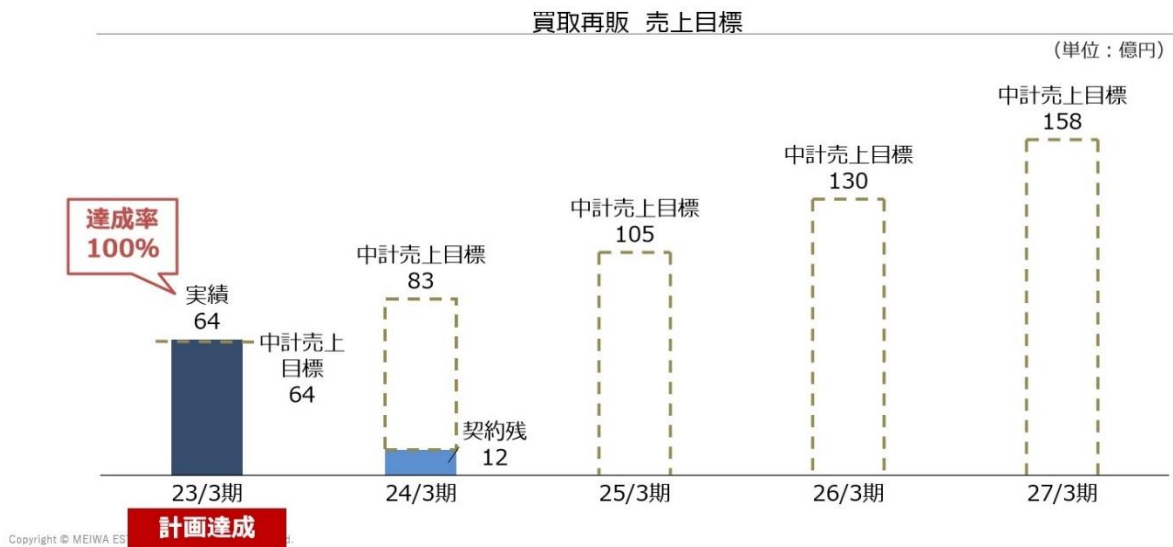
Copyright © MEIWA ESTATE Co., Ltd. All rights reserved.

36

なお、2023年3月末の完成在庫は15戸と、大変低い水準になっております。

流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況

- 初年度は計画を達成
- 2024年3月期に売上計上となる物件の販売を進める



Copyright © MEIWA ES

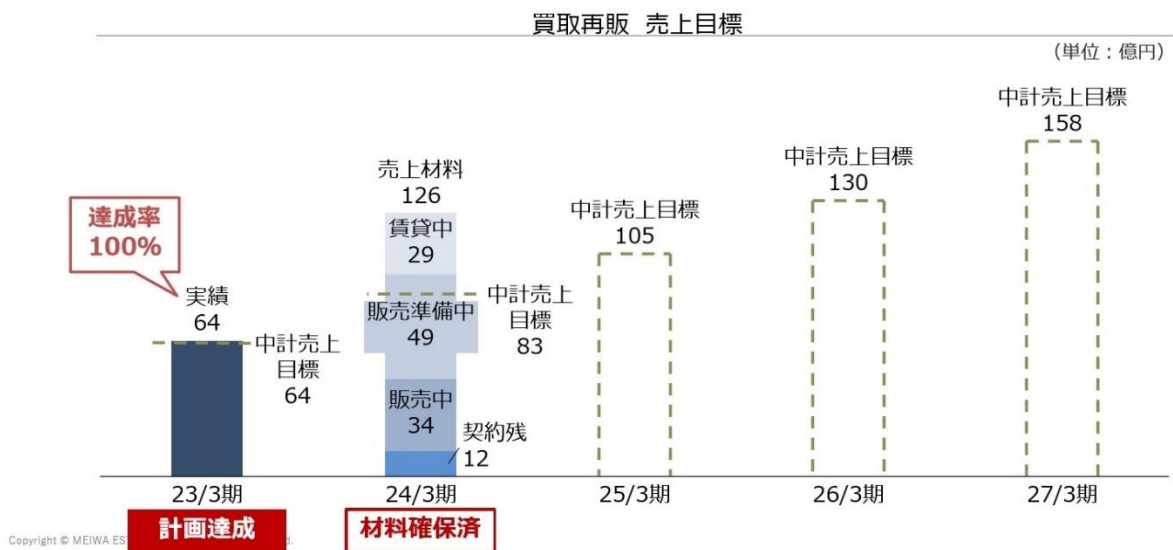
37

続いて、流通事業についてです。

買取再販は、中計初年度の売上目標を達成しました。

今期2024年3月期は83億円の売上目標に対して、12億円が期初時点で契約済みであります。

■ 2024年3月期の売上材料は十分に確保済

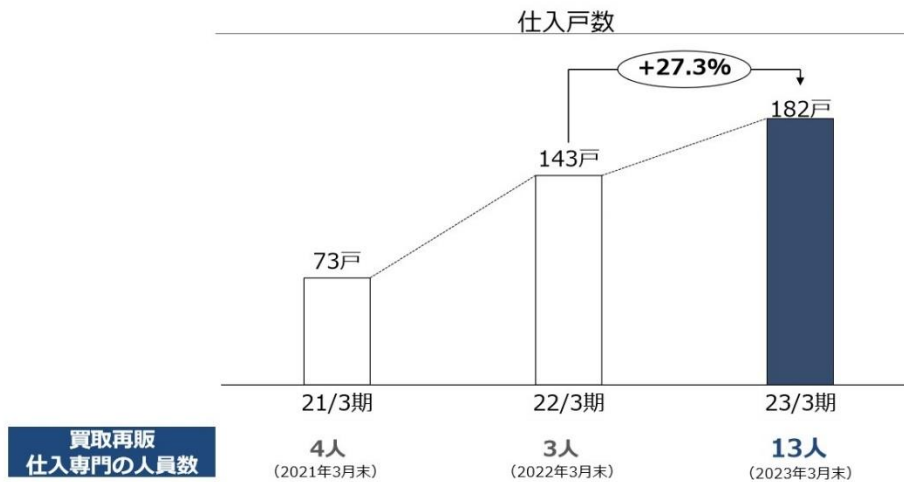


先ほどご説明しましたが、今期の売上材料は126億円分を確保していますので、今後販売を積極的に進めていくことで、目標の達成を目指します。

39ページ、40ページについては、同様の内容ですので、省略いたします。

流通事業の進捗 買取再販

- 2022年4月に、仕入の強化を目的に仕入専門チームを設置
- 2023年3月期は、仕入戸数が増加（+27.3%）



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

41

注力している流通事業に関する体制強化についてご説明します。

従来、仲介店舗経由の情報での買い取りがメインでしたが、買取再販の仕入れ強化のために、2022年4月に仕入れ専門チームを設置しました。人員を増強し、不動産仲介業者様との関係を一層強化したことで、情報の取得件数が増加し、中計初年度である2023年3月期の仕入れ戸数は、前期比で27%増の182戸となっております。

■ 2023年3月期の売上高は計画を上回った

(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	-	-	-	-
	通期目標に対する進捗率	137%	-	-	-	-
	店舗数	11店舗	-	-	-	-

計画達成

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

42

売買仲介は、中計初年度である2023年3月期の売上高目標6億円を上回り、売上高は8.2億円と、137%の達成率となりました。

■ 新規店舗の出店、人員の増強を進めている



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

43

流通事業の強化に向けて、中計初年度の2023年3月期は、店舗の新設や拡張移転、人員増強を進めました。2022年7月に福岡店、8月に名古屋店を開設し、首都圏、札幌、福岡、名古屋を合わせて11店舗体制となりました。

加えて、8月には上野店を業容の拡大に伴い、拡張移転し、9月には国分寺店を、より営業基盤の充実した吉祥寺店へと移転しました。

2023年4月には、渋谷店と川崎店の拡張移転を実施しました。

また、経験者採用を積極的に行い、人員の増強に努めるとともに、各店舗の収益向上に努めてまいります。

マンション管理事業 売上目標値に対する進捗状況

- 初年度の2023年3月期は、売上高・管理戸数ともに計画を上回った
- 2024年3月期は、期初時点の管理開始予定を含めると管理戸数の計画を達成

(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	—	—	—	—
	達成率	102%	—	—	—	—
	管理戸数 (期末)	45,759戸	47,902戸 ^{*1}	—	—	—
	管理開始予定 (期初時点)	—	2,143戸 ^{*2}			
	達成率	101%	102%			

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

計画達成

*1 23/3期の期末管理戸数に、24/3期の管理開始予定戸数（期初時点）を合算した値です。
*2 自社物件の竣工予定1,009戸と期初時点で管理受託済の他社物件1,134戸の合算値です。

44

続いて、マンション管理事業についてご説明いたします。

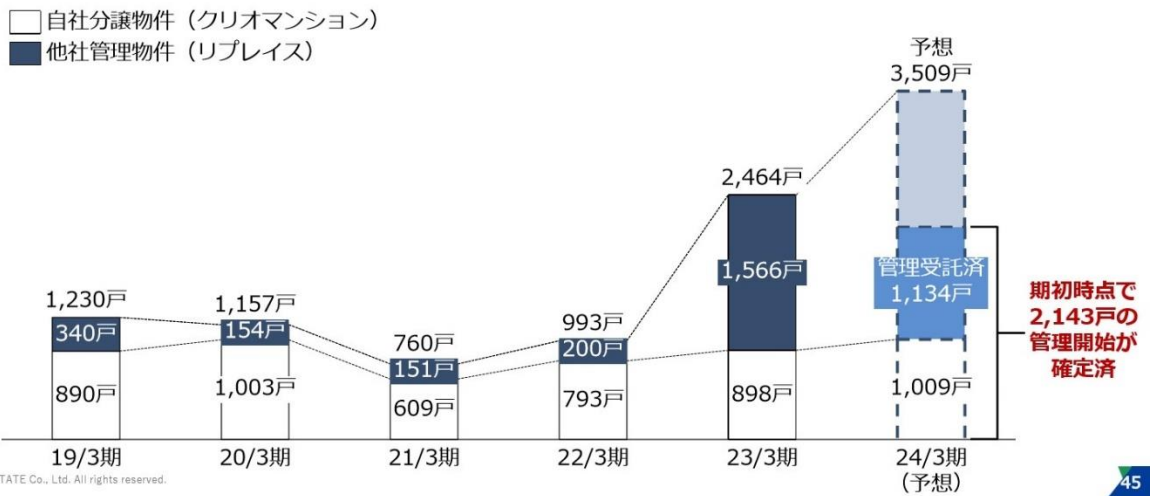
中計初年度の2023年3月期は、売上高・管理戸数ともに目標を上回りました。ストック収益の拡大に向けて、他社管理物件のリプレイス営業に注力してきたことで、管理受託が好調に推移しています。

今期2024年3月期は、期初時点での契約ベースでの管理戸数は、既に目標を達成しています。引き続き、リプレイス営業に注力してまいります。

- 2023年3月期は他社管理物件のリプレイスが大きく増加（前期比7.8倍）
- 引続き受託営業を強化する

新規管理受託戸数の内訳

※管理開始ベース



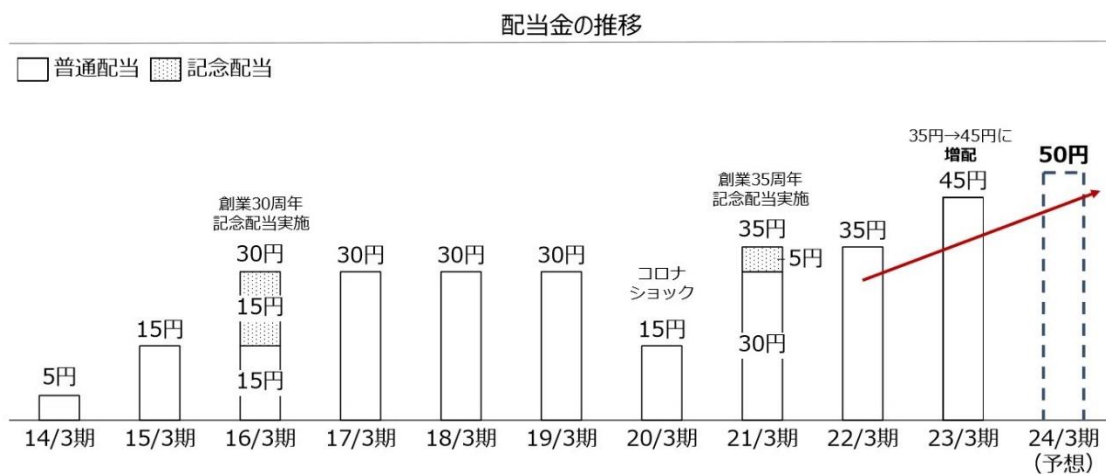
新規管理受託の状況です。紺色が、他社管理物件のリプレイスによる受託。白色が、自社で分譲したクリオマンションの受託です。

2023年3月期は、2,464戸のマンションの管理を受託し、そのうち63%の1,566戸がリプレイスによる受託でした。2022年3月期の200戸から、7.8倍になりました。引き続き、受託営業を強化し、ストック収益を増強していきます。

中期経営計画のご説明は以上となります。

配当金の推移

- 2023年3月期の配当金は、1株当たり45円を予定
- 2024年3月期の配当金は、5円増配の1株当たり50円を予定
- 配当性向30%を目途に、安定配当を目指す



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

47

続いて、株主還元についてです。

配当金につきましては、先ほど申し上げましたが、今期は5円増配し、50円を予定しております。配当性向30%を目途とし、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てまいります。

株主優待

- 株式流動性の向上を目的に、2022年12月に株主優待制度の導入を公表
- 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	贈呈時期
600株～699株	4,000ポイント	2023年 5月上旬
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	

MEIWA 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.

48

株式流動性の向上を目的に、2022年12月に発表の通り、株主優待制度を導入しています。

上場維持基準の適合状況

- 2023年3月末時点の適合状況は下記の通り
- 全ての項目について、プライム上場維持基準に適合

	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 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
プライム上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
適合状況	○	○	○	○	○
2023年3月末時点 ^{※1}	10,199人	127,967単位	110.7億円	54.5%	0.35億円
2021年6月末時点 ^{※2} (移行基準日時点)	8,757人	108,216単位	69.3億円	43.4%	0.5億円

※1 2023年3月末時点の適合状況は、1日平均売買代金については2022年1月1日～2022年12月31日の日々の売買代金の平均値を記載しており、2023年1月11日付で東京証券取引所より通知を受けたものです。その他の項目については、東京証券取引所より受領した「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を基に記載を行ったものです。

※2 2021年6月末時点の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

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

50

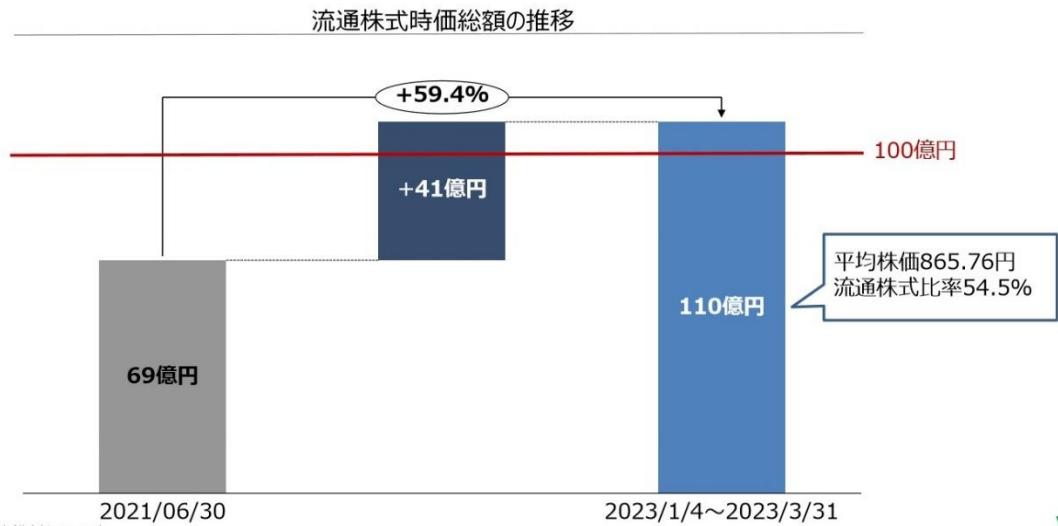
続いて、上場維持基準の適合状況についてご説明申し上げます。

こちらが、2023年3月末時点の上場維持基準への適合状況です。

移行基準日時点では、流通株式時価総額が基準を満たしていませんでしたが、3月末時点では110億円に向上させ、全ての基準に適合したことを確認しております。

流通株式時価総額の推移

- 2023年3月末時点の流通株式時価総額は、110億円
- プライム上場維持基準に適合

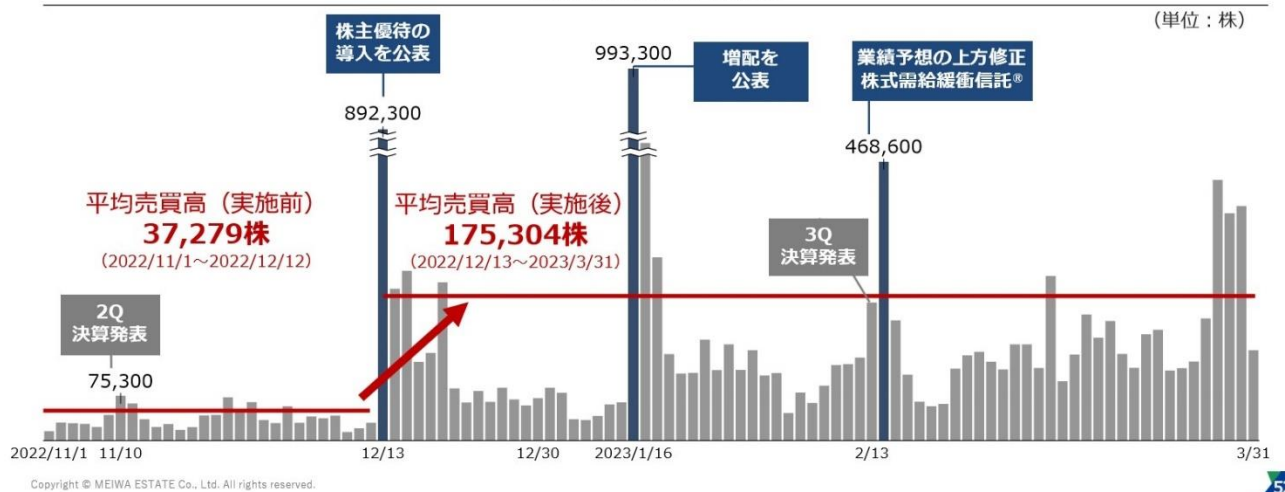


流通株式時価総額は、移行基準日時点を 69 億円から、3 月末時点では 60% 向上し、110 億円となりました。

- 株主優待の導入を契機に、株式の流動性が4.7倍になった

当社株式の売買高の推移

(単位：株)



2023年3月期は、株式流動性の拡大を目的とした施策を実施しました。12月の株主優待の導入を契機に、1月には増配を公表、2月には業績予想の上方修正などの施策を実施し、平均売買高は4.7倍になりました。

流動性の拡大より、機関投資家の皆様にも投資をしていただきやすくなったと考えております。

■ 2023年3月期は、下記取り組みを進めた

		方針	取組状況・結果
株価向上	業績向上	<ul style="list-style-type: none"> 中長期の利益拡大 安定的な財務運営 安定事業の拡大 (ストック・フィー事業の拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画は順調に進捗 初年度の23/3期は、計画を上回る利益を達成
	マルチプル向上 (PERなど)	<ul style="list-style-type: none"> 流動性向上、株主層の拡大 株主還元強化 IR強化 成長戦略の精査と公表 	<ul style="list-style-type: none"> 増配を公表(2023年1月) 配当方針の再定義(2023年1月) 株主優待制度の導入 IR強化を実施
流通株式比率向上		<ul style="list-style-type: none"> 株主構成の最適化 自己株式の消却 	<ul style="list-style-type: none"> 株式需給緩衝信託®を設定(2023年2月) 自己株式の消却を実施(2023年2月)

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

53

2023年3月期は、株価の向上と流通株式比率の向上に向けて、スライドに記載のような、さまざまな取り組みを実施しました。

IR強化

■ IR強化の内容は下記の通り

	2022年4月時点	2023年5月16日現在	今後の予定
○ 実施済 △ 一部実施済 × 未実施			
中期経営計画	○：公表済	○：2Q、4Qに進捗説明	・中計ローリング予定(通期)
決算説明会	△：録画配信	○：2Qライブ配信実施 4Qリアル+ライブ	・半期・通期にて実施予定
決算説明会のQ&A提供	×：提供なし	○：2Q、4Q提供中	・半期・通期にて実施予定
四半期決算補足説明資料	△：半期・通期で提供	○：提供中	・四半期ごとに提供予定
IRサイト(日本語)	○：提供	○：リニューアル済	
IRサイト(英語)	×：提供なし	○：提供中	
IR資料の英語化	×：提供なし	○：提供中	・コンテンツを順次拡大予定
個人投資家向け説明会	△：ラジオ日経	○：1回開催	・5月27日、7月11日開催予定
外部レポート(日本語・英語)	×：提供なし	○：公開済	・四半期ごとに更新
1on1ミーティングの実施	×：なし	○：5件実施	・四半期決算ごとに受付、実施予定

54

IR強化の内容は、ご覧の表の通りです。

■ 2023年3月期は、決算説明会、個人投資家向けイベントなどに登壇

➤ 2023年3月期の登壇実績

イベント名	日付	機関投資家・アナリスト向け	個人投資家向け	内容等
2022年3月期 決算説明会	2022年5月26日	○		<ul style="list-style-type: none"> 22/3期決算概要、23/3期業績予想について説明動画を公開
2023年3月期 第2四半期決算説明会	2022年11月15日	○		<ul style="list-style-type: none"> 23/3期2Q決算概要、中計の進捗等についてライブ配信
個人投資家向けIRセミナー	2023年2月17日		○	<ul style="list-style-type: none"> 当社概要、株主還元などについて会場開催+ライブ配信


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

55

2023年3月期については、決算説明会を2回、個人投資家向けのイベントに1回、私が参加をし、お話をさせていただいております。

■ 2024年3月期も複数のイベントに登壇予定

▶ 2024年3月期の登壇予定

イベント名	日付	機関投資家・アナリスト向け	個人投資家向け	内容等
2023年3月期 決算説明会	2023年5月16日	○		<ul style="list-style-type: none"> 23/3期決算概要、24/3期業績予想、中計の進捗等について 会場開催+ライブ配信
個人投資家向けIRセミナー	2023年5月27日		○	<p>説明者</p>  <p>President and CEO Hideaki HARADA 代表取締役社長 原田 英明 (はらだ ひであき)</p>
個人投資家向けIRセミナー	2023年7月11日		○	
2024年3月期 第2四半期決算説明会	2023年11月中旬	○		

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

56

今期 2024 年 3 月期にも複数のイベントに参加予定です。

5 月、7 月には個人向けに説明会を開催する予定です。また、半期の業績が出る 11 月には、本説明会と同様に、機関投資家、アナリスト向けに決算説明会を開催する予定ですので、ぜひご参加いただければと思います。

IR強化：1on1 Meetingの実施

- 2023年2月～3月に、5件の1on1ミーティングを実施
- 2023年5月～6月について受付中

▶ 1on1ミーティングの開催状況

面談先	面談日	当社参加者		
		常務取締役執行役員 柿崎 宏治	常務取締役執行役員 義澤 俊介	執行役員 経営企画本部長 茨木 敏
証券会社A	2023年2月	○	○	○
証券会社B	2023年3月	○	○	○
証券会社C	2023年3月	—	—	○
証券会社D	2023年3月	—	—	○
レポート提供会社	2023年3月	○	—	○

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

57

また、当社への理解をより深めていただくため、2023年3月期は1on1ミーティングを5回実施しました。今期についても積極的に開催していきますので、ご要望があれば、ぜひともお声掛けください。

当社のご説明やご意見交換の場として、ぜひミーティングの機会をいただければと思います。

ご説明は以上となります。各施策の詳細については、次ページ以降に参考として掲載していますので、ぜひご覧ください。また、65ページ以降に、各セグメントの状況についての資料がありますので、ご一読いただければ幸いです。

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]：それではこれより質疑応答に入りたいと思います。係の者がマイクをお持ちしますので、マイクを使って、会社名、お名前をおっしゃってからご質問をお願いいたします。

また、本日はライブ配信にてご視聴の参加者の方からもご質問をお受けいたしますので、ご視聴画面のチャットボックスに質問内容をご記入の上、ご返送いただきたいと思います。

それでは質問のある方、どうぞ挙手のほうをお願いいたします。

質問者 [Q]：ご説明いただきありがとうございますございました。

先ほどのご説明の中ですと、かなり既に契約も9割がた今期に関しては進んでおり、来年度以降の引渡しの物件に照準が当たっているのかなと感じるんですけど、このあたり、足元のこのマンション市況のところ、販売環境などで、変化などはあるのでしょうかというところを教えてください。

併せて、ある程度もう材料は確保されているところではあるのですが、改めて建築費ですとか、用地代の高騰、原価が高騰しているところ、この辺りどうご覧になってるのかということと、対策、想定されているものがあれば教えてください。1点目です。

原田 [A]：今の全体の経済情勢についてですけれども、そちらは私からお答えさせていただきますが、用地費、建築費の上昇もあり、コロナ禍によってお客様のニーズもだいぶ変わってきたこともあって、非常にここ数年、新築だけじゃなくて、中古のほうも価格上昇が顕著に起こっていると思います。

これからどうなるかというのは非常に読みづらい部分がありますけれども、昨今の用地が非常にもう限られてきていることもありますし、今、主に購入されてるお客様というのは、パワーカップルと称される世帯年収で約1,500万、2,000万、ある程度の富裕者層が購入取得に前向きに動いている。そういうことを考えますと、そんなに大きく情勢調整が変わるような状況ではないのかなと捉えています。

今はアメリカで金融危機などいろいろ騒がれていますが、そんなものが起こればやはりこの市場というのは分かりませんが、今現在のニーズ、その価格のところについては、底堅く推移していくのかなと捉えております。

建築費等につきましては、常務の柿崎から説明させていただきます。

柿崎 [A]：はい。では、私のほうからご説明申し上げます。建築費につきましてはご指摘の通り、上昇傾向といたしますか、ほぼほぼ高止まりの状況が続いている状況でございます。

その中におきまして当社は、施工の業者様との強力な関係を築いておりまして、具体的に申し上げますと、設備仕様に関しましても、価格が安く、同等の機能を持ったものに変更したりですとか、さまざまな施策をとっておりまして、発注に関しましても、できる限り当社のほうでイニシアチブを持ちまして、一部分離発注をさせていただく等、コストダウンに努めております。

ですので、こういった環境下におきましても、当社におきましては、ある一定程度の建築コストの抑えが効いているのではないかと考えております。以上でございます。

質問者 [Q]：ありがとうございます。2点目が、足元のPBRについてです。東証のほうでも勧告はありましたが、御社としても海外投資家ですとか個人投資家へのアピール強化などは進めていらっしゃるんですが、足元のPBRを見ておりましても大体0.7倍ぐらいと1倍を下回っているのですが、この辺り、御社としての課題、こういったところにあるのかということと、改善策として想定されているものや、より一層対策として進めていきたいようなもの、取り組みがあれば教えてください。

原田 [M]：PBRにつきましては、義澤のほうから説明させていただきます。

義澤 [A]：はい。私のほうから説明させていただきます。今お話がありましたように、私どものPBRは今0.6という数字になっております。東証のほうから、あるいは日本経済新聞等でも、1倍に満たない企業はこれからどういう対策をとるんだというお話は非常に出ているところでございます。われわれもそこを真摯に受け止めて、PBRの改善に向けて進めていきたいと思っております。

まずは、業容のところはもちろんでございますけれども、資産の回転性ですとか、あるいは収益性、あるいはお客様のニーズに応えてのその販売状況の進め方とか、あらゆることを常にやりながらPBRの向上に努めていきたいと考えてございます。以上でございます。

質問者 [Q]：ありがとうございます。ちなみに足元、そういった資産の回転性ですとか、収益性を高めるような施策というのは、例えばこういったものをされていたり、これからされる計画なのでしょうか。

義澤 [A]：今、私どもで、固定資産といたしますか、持っておるもの、あるいは棚卸資産に持っている、ちょっと長期化しているようなもの、それについても早く改善をする。ですので、今回減損等

もしております、早めに売却をすることでのその回転を高めることを進めているところでございます。以上でございます。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [Q]：ありがとうございます。それでは、こちらのライブでご参加されてる方のご質問を読み上げます。

買取再販が伸びておりますが、現状の利益率、他社、具体的な社名で A 社、B 社、C 社などとの差別化について教えてください。

以上、質問が来ております。よろしくお願いいたします。

原田 [M]：ただ今の質問は、柿崎のほうからご説明させていただきます。

柿崎 [A]：はい。では私のほうからご説明させていただきます。買取再販の差別化ということでございますけれども、当社の買取再販につきましては、当社、もともとのデベロッパー出身であるというところもございますので、「ツクリテ」というブランドを作って、そのコンセプトに則ってやっております。今の買取再販というのは本当にいろんな会社様がやっちらっしゃるんですが、当社に関しましては、新築分譲マンションで培ったノウハウをその買取再販に活かすということで、買取再販でありながらもブランド化しようというかたちでやっております。

当然、買取再販におきましても、昨今、建築費の上昇というのは新築分譲マンションと同じ状況ではございますけれども、その部分につきましても、当社につきましては一部分離発注をしたりですとか、リフォーム施工業者様との密接な関係を築きながら、当社独自の形でやらせていただいているということでございます。

ですので、一言で申し上げますと、なかなか買取再販でブランド化というのはあんまり他社様はやっちらっしゃるところはそんなに多くはないとは思いますが、当社といたしましては、「ツクリテ」というブランドのもとに、差別化を図ろうと思っております。以上でございます。

司会 [Q]：ありがとうございます。それではもう 1 件、チャットボックスに質問が入っていますので、読み上げたいと思います。経済情勢の変動している環境下、不動産市況は今後どうなっていくと見ているのか。また、それに対してどのような対策を行っていくのか。以上、質問が来ております。よろしくお願いいたします。

原田 [A]：先ほどご質問いただいた内容とかぶってしまうとは思いますが、不動産市況は底堅く推移しているというところと、先ほど申し上げた、都心部に新しく建てられる用地が非常に減ってきている、要は、ニーズのほう为上回ってる状況が続いてるものですから、当然ながら、中

古マンションの非常に立地の良いものも自然と値が上がってきている。やはりこの用地の問題が解消されていかないと、この今の不動産情勢っていうのはなかなか変わっていかないんじゃないのかなというのが基本的にはあると思います。

この不動産市況、今までもバブル崩壊ですとか、リーマンショックですとか、そういうことがあって、崩れるということは今までも何度もありましたんで、これは全く分からないということをつもりありません。情勢によっては、そういうことが起こる可能性も中にはあるということでございます。

ここの対策については、それを想定して材料を仕入れないということもできませんし、われわれは今の販売できる水準でしっかりと材料は揃えていくということをやりながら、その情勢についてはわれわれの今までの経験値と、そのようなものを使いながらウォッチしていく、リサーチしていくことで、もし情勢が変わるのであれば、いち早くその対応をする。

やはり何かあったときには、いかに早くその物事を進めていくかというのが生死を分けるということにつながってくるんでしょうし、そのようなことは頭の中に置きながら、今の情勢をしっかりと見定めながら事業展開していくということに注力しているということでございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それではご質問のほうございましたら、挙手のほう、またライブでご参加の方は、チャットボックスにご質問内容のほう、ご記入をいただけますでしょうか。よろしいでしょうか。特に、会社側、補足のご説明、ございますか。

原田 [M]：大丈夫です。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは以上をもちまして、質疑応答を終了とさせていただきます。今後のお問い合わせにつきましては、経営企画部までお願いいたします。また、本日はせっかくの機会でございますので、名刺交換ご希望の方は、どうぞ前のほうへお進みください。

それでは以上をもちまして、明和地所株式会社、決算説明会を終了させていただきます。

本日は誠にありがとうございました。

[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

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】

本資料の作成にあたり、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、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。