

証券コード：8869

明和地所株式会社

40 years **NEW!**

中期経営計画 2027

2024年
5月13日

1986

横浜で創業



1996

東証二部上場



1998

東証一部上場

レジダンス第一号物件
一部上場記念物件
「クリオ レジダンス東京」



2013

環境共生型住宅第一号物件
「クリオ平和台」竣工
「グッドデザイン賞」受賞



2015

ブランディング
ブランドロゴ改変



2016

常設ギャラリー
「クリオ ライフスタイルサロン」
を銀座にオープン



2017

明和地所の仲介

「明和地所の仲介」
子会社より不動産流通事業移管

2019

tukurite

CLIO STYLE RENOVATION

リノベーションブランド
「tukurite (ツクリテ)」スタート

2021

ウェルス
ソリューション事業参入

2022

ZEH-M第一号物件竣工
「クリオ レジダンス横濱綱島」



2023

神奈川県での供給棟数
500棟達成



1980年代

1990年代

2000年代

2010年代

2020年代

2030年～

供給戸数

1994 1998 2005
10,000戸 20,000戸 30,000戸

2014
40,000戸

2020 2023
45,000戸 48,000戸

想いをかなえ、時をかなでる。

今日も、10年後も、その先も、
「ここに住んでよかった」と思えるマンションを。

価値ある住まい

安全安心な暮らし

豊かなライフスタイル

地域社会との共創



選ばれる企業へ

1. 中期経営計画の概要
2. 事業別戦略
3. 参考資料

1. 中期経営計画の概要

- 中期経営計画2027の要旨
- 再策定の背景
- 基本方針
- 連結業績目標
- ROIC計画
- 人員計画
- 株主還元

- 建設業における人手不足を主因とした建築費高騰及び工期調整などをきっかけに、現行の中期経営計画*を見直し、25/3期～27/3期の3年間の中期経営計画を再策定した。
- 連結業績：27/3期に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円を目指す。
- 分譲事業：
 - 27/3期に売上高470億円を目指す。
 - ターゲット顧客は、主に首都圏の世帯年収1,000万円以上の共働き世帯と富裕層。当該顧客は、世帯数が5年で1.4倍に伸びており、世帯年収も伸びている。
 - 当該顧客層に受け入れられる好立地に厳選した仕入れを行う。そのために仕入れ手法の多様化に取り組んでいる。その1つとして、今後、需要が急拡大するマンション建替えへの取組みを強化している。
 - 近年デザイン力や物件の環境性能を高めており、引き続き、当該顧客層に選ばれる住まいここの良い上質な住まいを提供する。
- 流通事業：
 - 27/3期に売上高337億円を目指す。
 - 中古マンション市場規模は、新築マンションを大きく超える15兆円ほどで、年率23%で伸びている。この中古市場を売買仲介事業・買取再販事業によって取り込む。
 - 買取再販事業において、分譲事業と同様に好立地の仕入れに注力し、上質なりノベーションを行い、パワーファミリー・富裕層向け販売を強化する。取扱量拡大のため、仕入れ人員を強化している。

*2022年2月28日発表の「新中期経営計画」

■ 流通事業（続）：

- 売買仲介事業では、店舗網は整備済みのため、強靱な店舗フォーマットを確立し、利益率を改善する。
- 東京23区の賃貸住宅の賃料は、物価より上昇率が高い。特に、当社が得意とするファミリー物件・コンパクト物件において、その上昇率が高い。
- ウェルスソリューション事業において、上質な賃貸物件を開発し、富裕層に向けて販売する。

■ 管理事業：

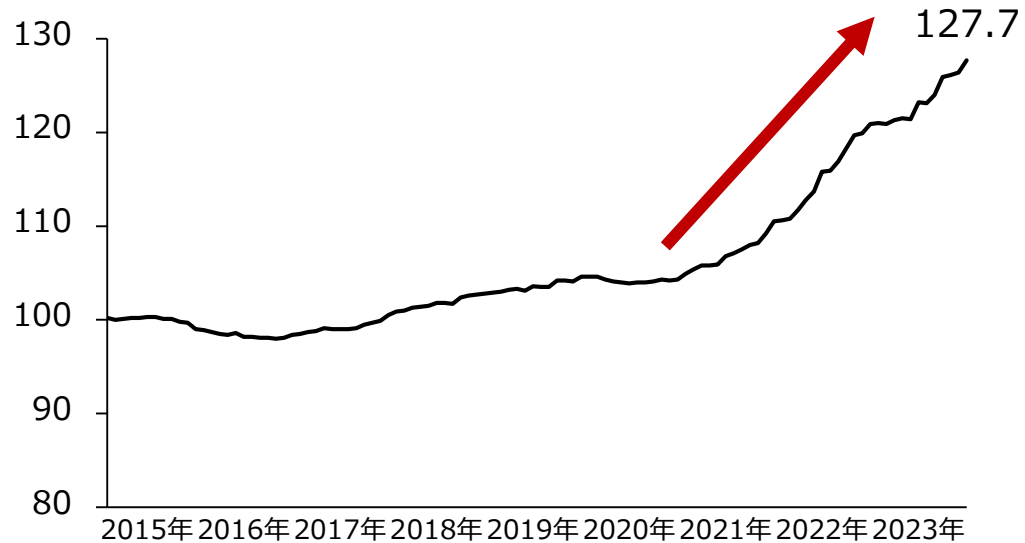
- 27/3期に売上高62億円を目指す。
- マンションストック数、管理費はいずれも増加し、マンション管理市場は安定拡大を続けている。
- 管理事業においては、高い顧客満足度をベースに、他社管理物件の獲得を通じた成長を目指す。その際、一定の利益率を確保できる案件のみを獲得していく。利益率を確保するために、以下の方針を維持する。
 - ①首都圏・札幌を中心とした案件の地域的集中を維持する
 - ②一定の利益率を確保した新規案件獲得を行う
 - ③ITを活用した顧客満足度と業務効率の両立を図る

■ 賃貸事業：27/3期に売上高10億円を目指す。保有物件の入れ替えを行う。

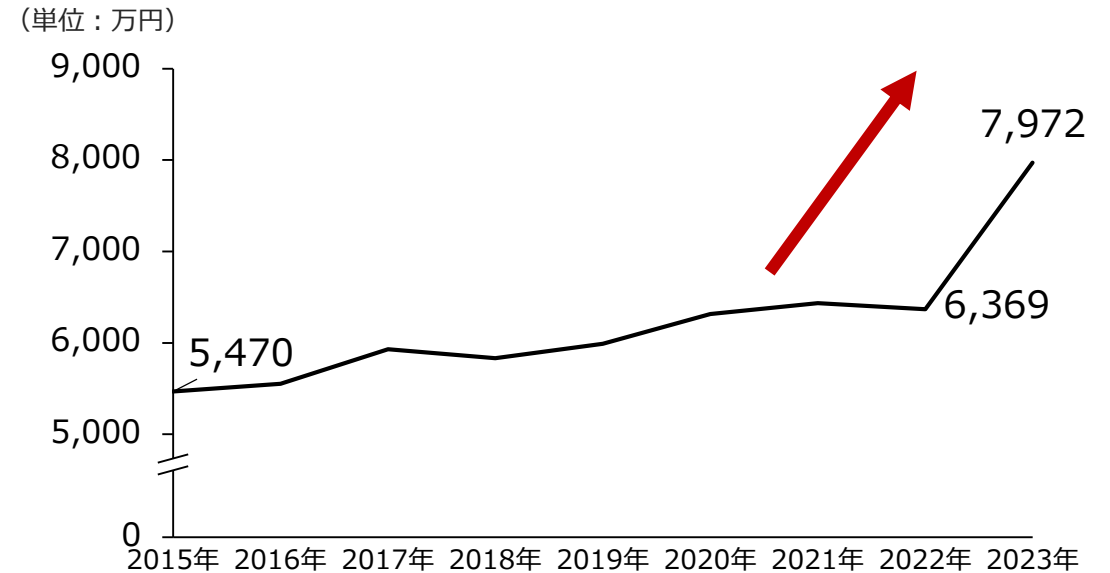
- 株主還元の強化方針は継続する。配当性向30%を目処とし、利益成長を伴った配当金の成長を目指す。また、株式の流動性確保のため導入している株主優待制度についても、継続して提供する予定。

- 新築分譲マンション事業における建設コストが増加し、販売価格が上昇している。

建築費指数の推移*1 (2015年=100)



首都圏新築マンション平均価格の推移*2



事業環境の変化に対応し、中期経営計画を見直す

*1 一般社団法人建設物価調査会「建築費指数（2015年基準 工事原価（東京）・RC集合住宅）」を基に当社作成

*2 株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」を基に当社作成

- 事業環境の変化により、分譲事業の仕入れ環境が厳しく、25/3期以降、分譲事業のボリュームの拡大が想定しにくい状況。

現中期経営計画* 基本方針			23/3期 評価	24/3期 評価	25/3期、26/3期、27/3期 今後の事業業績の見通し	
1	コア事業の増強と 新事業領域への展開	分譲事業	新規供給の増加	○	△	△ 建築費高騰などにより、仕入れ環境が厳しく、拡大が想定しにくい
		流通事業	人的投資を主にした積極投資	○	○	◎ 中古物件に対する需要の増加により、市場の成長が続く
		ウェルスソリューション事業	ワンストップサービス	○	○	◎ 国内外の多様な投資需要により、市場の成長が続く
		管理事業	ストック拡大	○	○	◎ マンションストックの積み上がりにより、市場規模が拡大
2	株主還元強化		○	○	○ 投資家からの還元強化の要請に応える	
3	SDGsを意識した企業活動の推進		○	○	○ 環境意識の高まりと2030年目標の存在	

- 下記の5つを基本方針とする。

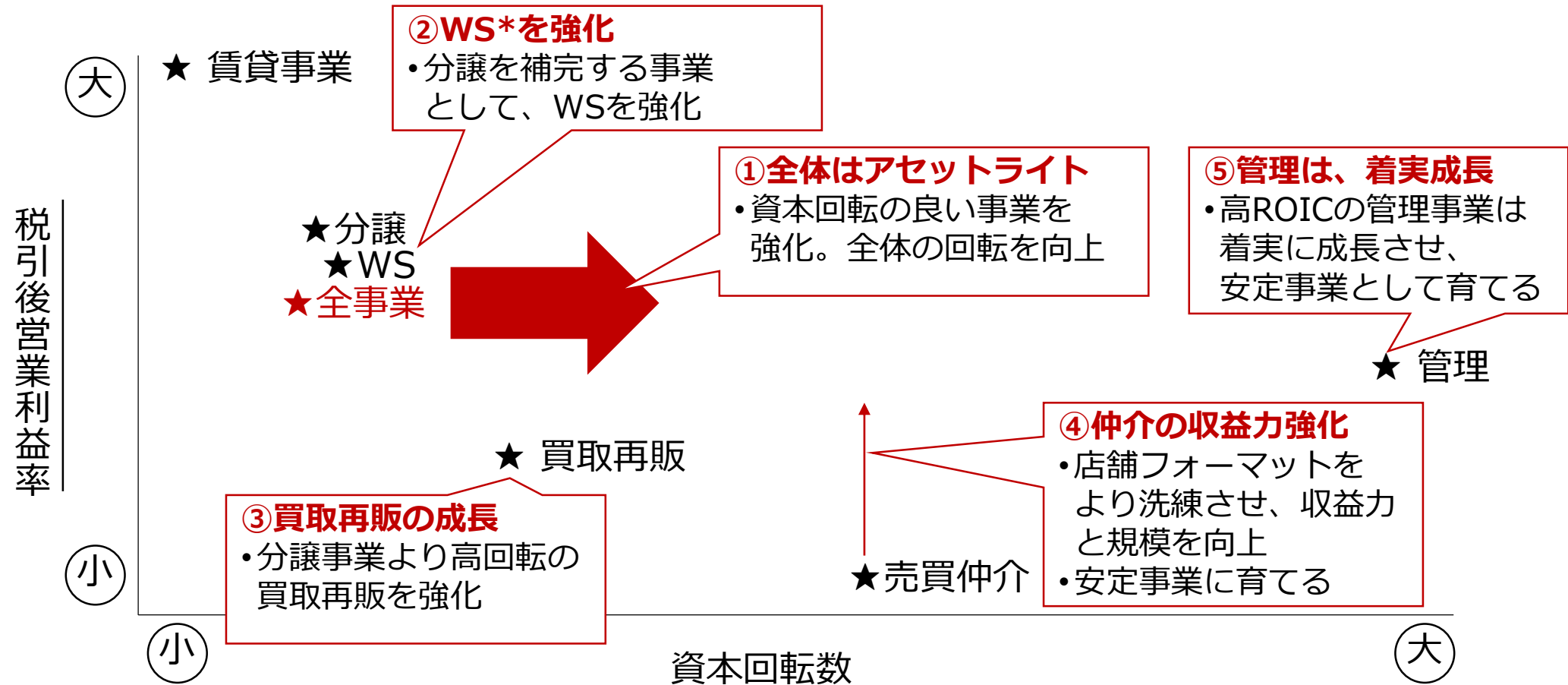
	基本方針	関連セグメント
1	パワーファミリー・富裕層をターゲットとする商品・サービスを販売	分譲事業 流通事業
2	好立地・住まいここちの良い上質な商品を提供	分譲事業 流通事業
3	成長が続く中古市場への取り組みを強化	流通事業
4	富裕層に好立地・高品質な賃貸マンションを販売	流通事業
5	利益の安定したマンション管理、賃貸事業を拡大	管理事業 賃貸事業

- 流通事業の成長を加速させ、最終年度に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円とする計画。

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	71,250	79,000	80,000	88,000
分譲事業	49,403	50,000	45,000	47,000
流通事業	15,217	22,100	28,000	33,750
管理事業	5,729	6,100	6,150	6,250
賃貸事業	724	800	850	1,000
営業利益	4,973	4,700	5,100	5,500
(営業利益率)	(7.0%)	(5.9%)	(6.4%)	(6.3%)
経常利益	3,990	3,600	3,800	4,100
(経常利益率)	(5.6%)	(4.6%)	(4.8%)	(4.7%)
当期純利益	2,781	2,500	2,650	2,900
(当期純利益率)	(3.9%)	(3.2%)	(3.3%)	(3.3%)

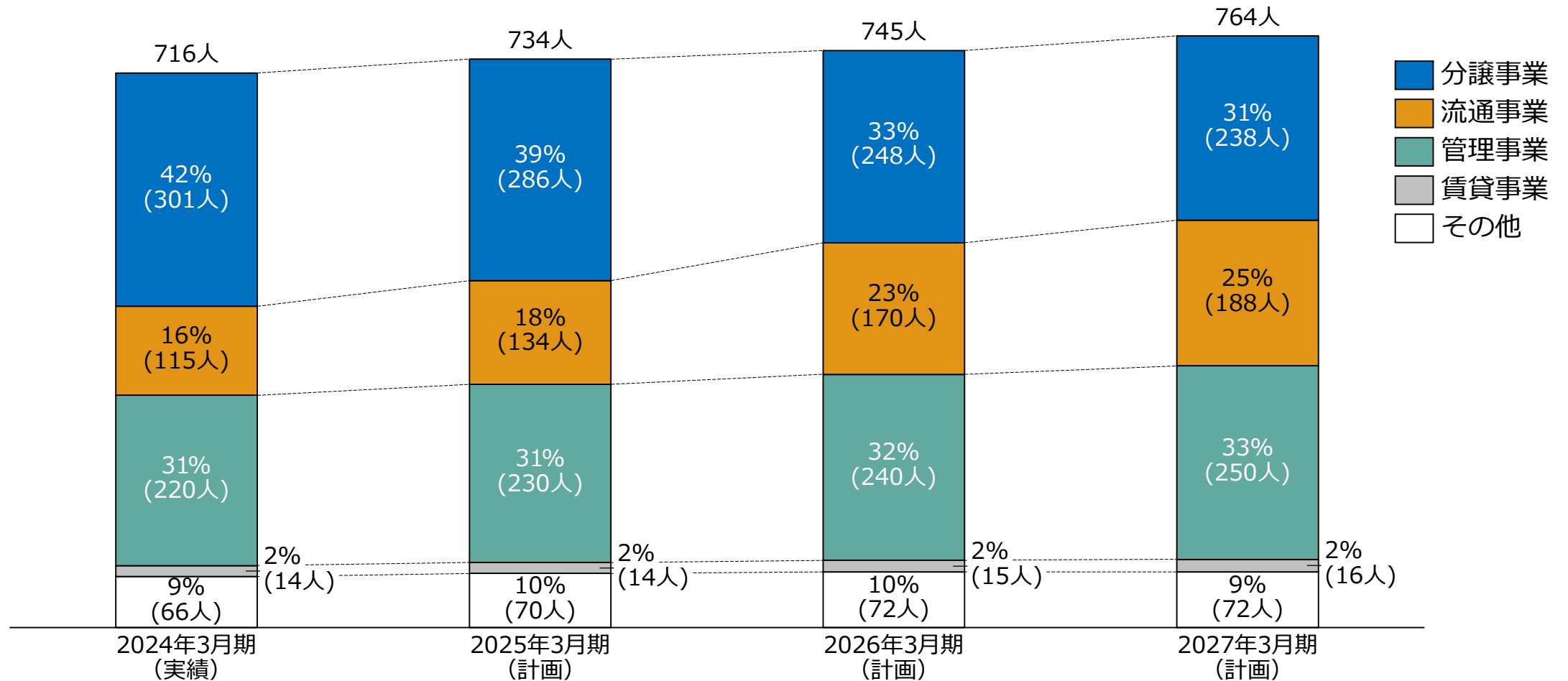
- コア事業である分譲事業の周辺のWS*、買取再販、売買仲介の各事業を強化する。管理事業は着実な成長を目指す。全体ポートフォリオは、アセットライトを目指す。



* ウェルスソリューション事業

- 流通事業および管理事業の人員を増強する。

人員数の実績と計画（期初時点）



- 配当性向30%を目処とし、安定的な利益成長とともに、持続的な配当拡大を目指す。

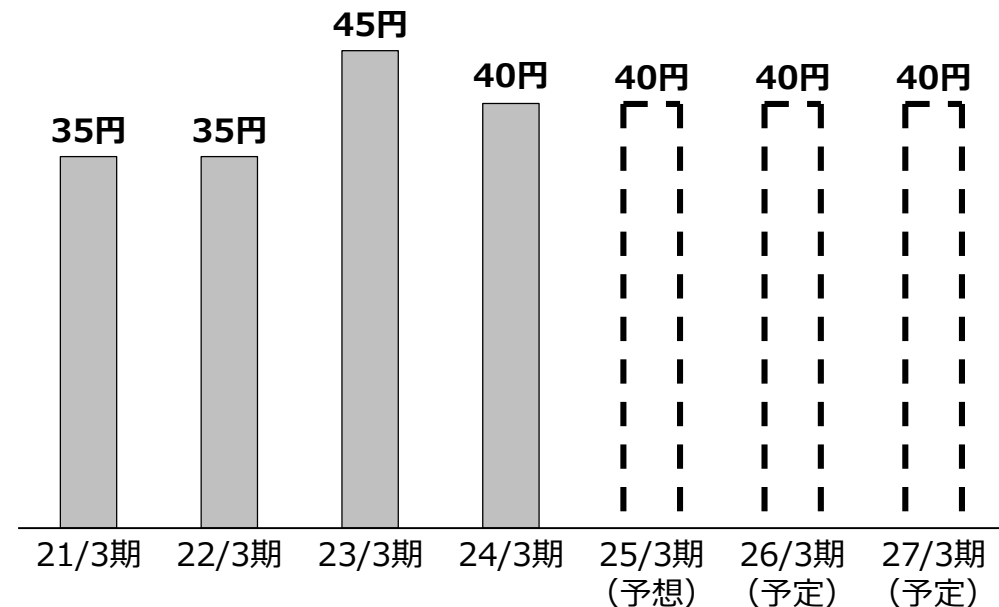
配当の基本的な考え方

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。

本中期経営計画期間中については、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

■ 一株当たりの配当金実績 (円)
□ 一株当たりの配当金予定 (円)



- 株式の流動性の確保するため、株主優待制度を継続する予定。

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

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/>

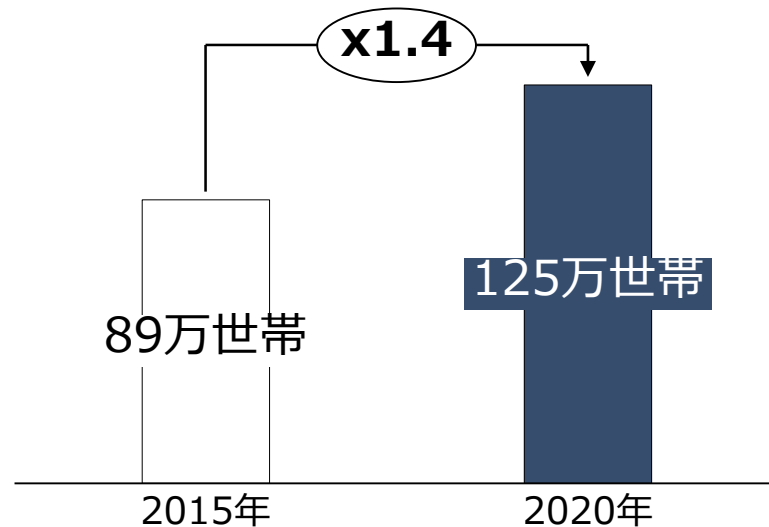


2.事業別戦略

- 分譲事業
- 流通事業
- 管理事業
- 賃貸事業

- 当社のターゲット層である、首都圏における世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数は、5年間で89万世帯から125万世帯に拡大。

首都圏*1の30代~50代の
世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数 (推計*2)



共働き世帯の住宅ニーズ

- ✓ 時間短縮ニーズ
 - 利便性の高い、駅近物件
 - スーパーやコンビニエンスストアの近さ
- ✓ ライフスタイルの変化に合わせた住み替えニーズ

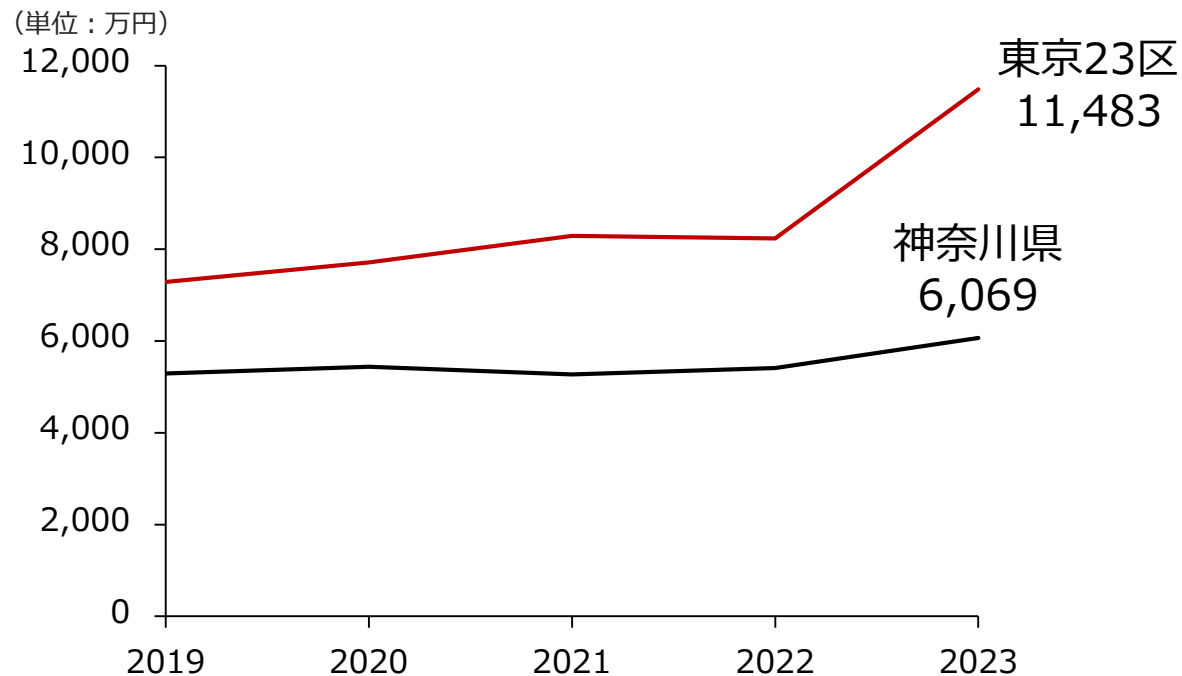
➡ 首都圏において、パワーファミリーや富裕層は拡大しており、マンション販売のターゲット層は拡大している

*1 首都圏=東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

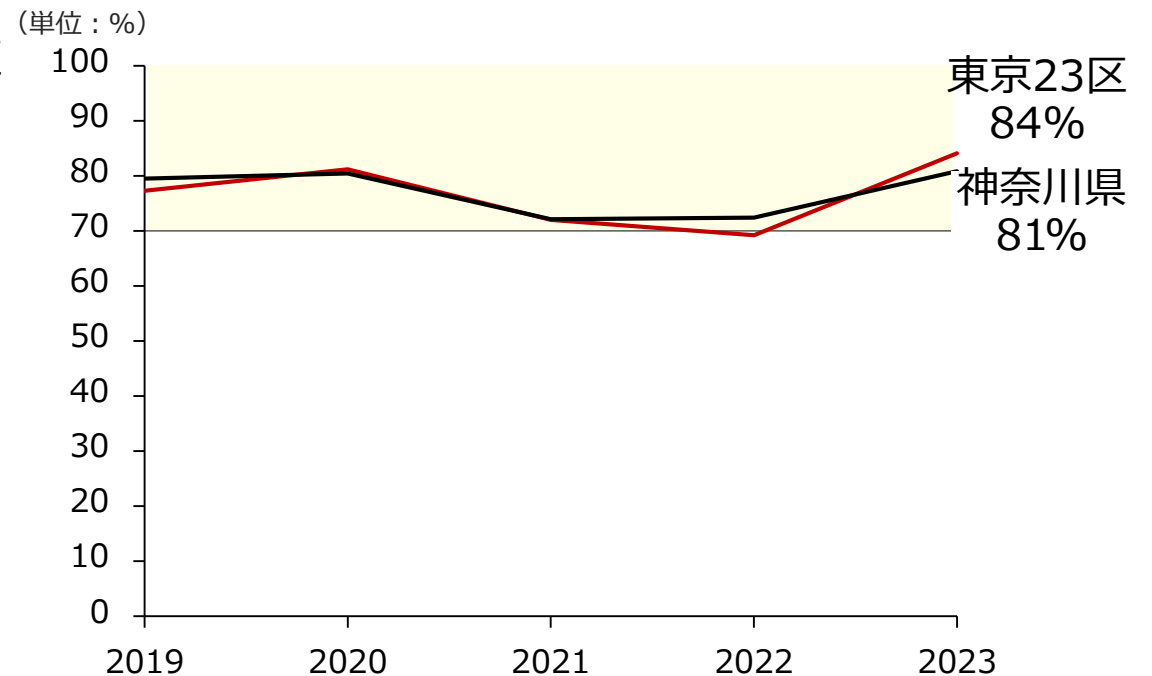
*2 総務省「国勢調査2015・2020年調査」「就業構造基本調査 2017年・2022年」を基に当社作成

- 東京23区の平均価格が顕著に上昇。契約率も改善傾向にある。

首都圏新築分譲マンション平均価格の推移



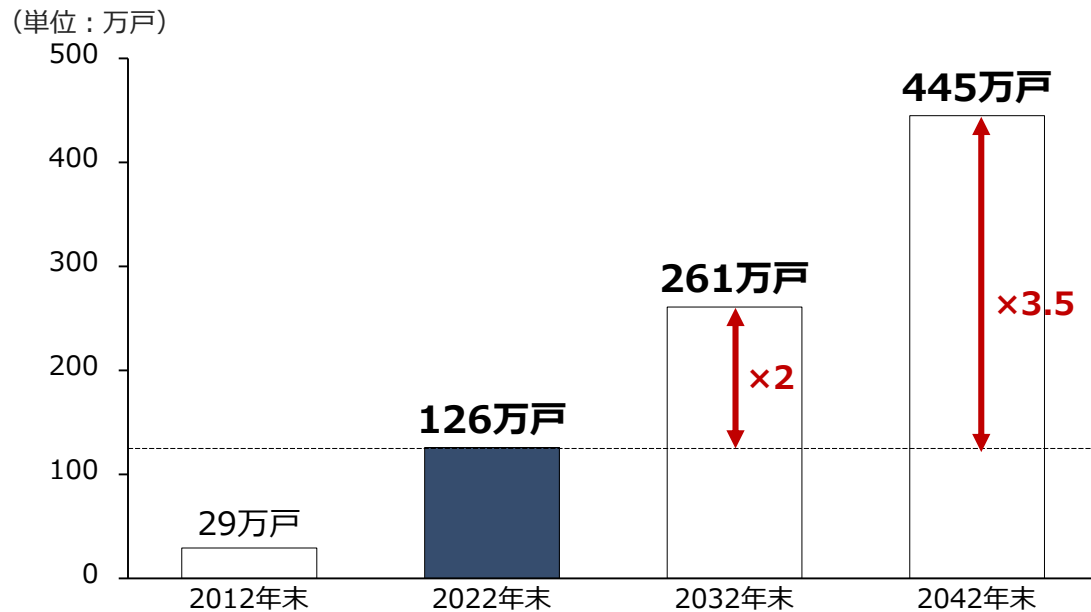
首都圏新築分譲マンションの累積契約率*



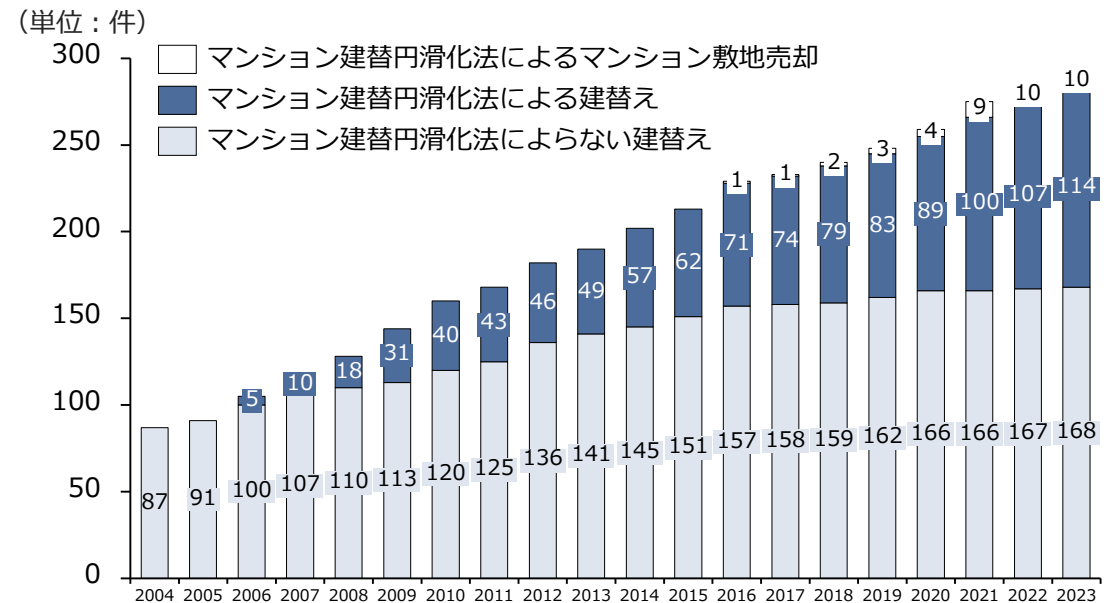
東京23区、横浜市などの好立地におけるマンション需要は好調が続くと考える

- 築40年以上のマンションは20年後には3.5倍の445万戸に増加する見込み。

築40年以上のマンションストック数の推移



マンション建替え等の実施状況（累計）

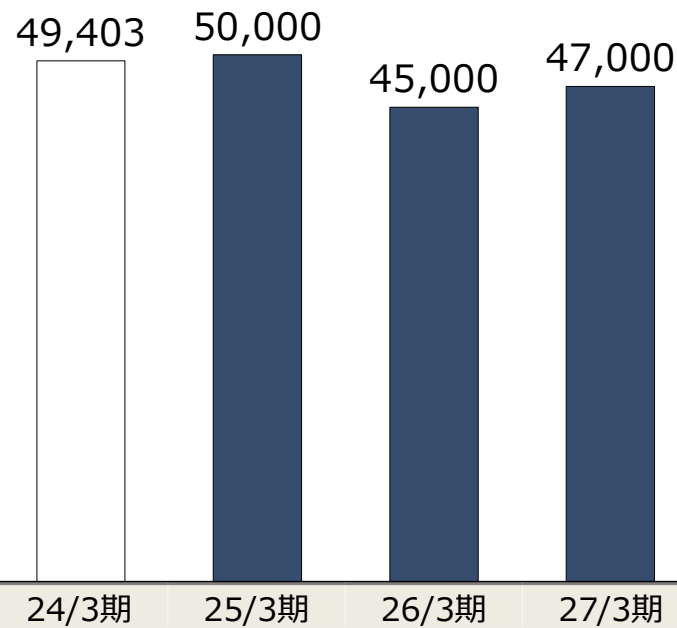


➡ マンション建替え市場は急拡大を続けており、参入余地が大きいと考える

- 27/3期に売上高470億円を確保する。

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



売上総利益率	19.2%	18%	18%	18%
--------	-------	-----	-----	-----

施策

1:
厳選した仕入れと
仕入れ手法の多様化

- エリア戦略を徹底し、土地購入基準厳守
- 等価交換・権利調整に積極的に取り組む
- マンション建替え事業の強化
- 不動産M&Aのパイプライン充実

2:
富裕層に受け入れられる
上質な住まいの提供

- 環境共生型住宅の提供 (ZEH-Mなど)
- 地域貢献、コミュニティの形成支援
- お客様の声に寄り添った、付加価値の高い住まいづくり

3:
徹底した品質管理と
アフターサービス

- 社内専門スタッフの直接検査による建設品質管理を継続
- 業界最長の15年住宅設備保証サービスを標準化

- 厳選した仕入による、資産価値の下がりにくい好立地物件を供給している。

供給実績（一例）

プロジェクト名	所在地	交通
クリオ神田	東京都千代田区	JR 山手線、JR 京浜東北線、JR 中央本線「神田」駅徒歩 2 分
クリオ千代田御茶ノ水	東京都千代田区	JR 中央線・総武線「御茶ノ水」駅徒歩 8 分
クリオ東日本橋	東京都中央区	都営浅草線「東日本橋」駅徒歩 1 分
クリオ ラベルヴィ大崎グランクラス	東京都品川区	JR 山手線・埼京線・湘南新宿ライン「大崎」駅徒歩 3 分
クリオ学芸大学ザ・クラシック	東京都世田谷区	東急東横線「学芸大学」駅徒歩 9 分
クリオ横濱元町通り	神奈川県横浜市	みなとみらい線「元町・中華街」駅徒歩 6 分
クリオ横濱桜木町ミッドグレイス	神奈川県横浜市	JR 京浜東北線・根岸線「桜木町」駅徒歩 7 分
クリオ湘南江ノ島グランマーレ	神奈川県藤沢市	小田急江ノ島線「片瀬江ノ島」駅徒歩 4 分
クリオ レジダンス新札幌駅前	北海道札幌市	JR 千歳線「新札幌」駅徒歩 3 分
クリオ名古屋城西	愛知県名古屋市	名古屋市営地下鉄鶴舞線「浅間町」駅徒歩 5 分
クリオ福岡博多ミッドグレイス	福岡県福岡市	福岡市地下鉄空港線「天神」駅徒歩 10 分



*1

- 引続き、多様な手法を駆使し、好立地の用地仕入れを推進する。

等価交換の主な実績

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
「学芸大学」駅 徒歩9分
2023年8月竣工

CLIO クリオレジデンス川崎南幸町
CLIO RESIDENCE KAWASAKI MINAMISAIWAICHO



神奈川県川崎市 総戸数95戸
「川崎」駅 徒歩11分
2024年2月竣工

マンション建替え事業 推進中案件

物件名	住所
Hマンション	東京都渋谷区
Hビル	神奈川県横浜市

- ✓ 2023年4月に「再開発・建替事業部」を新設
- ✓ 上記以外にも複数の管理組合と建替え事業及び敷地売却事業の実現に向けた検討協議を継続中



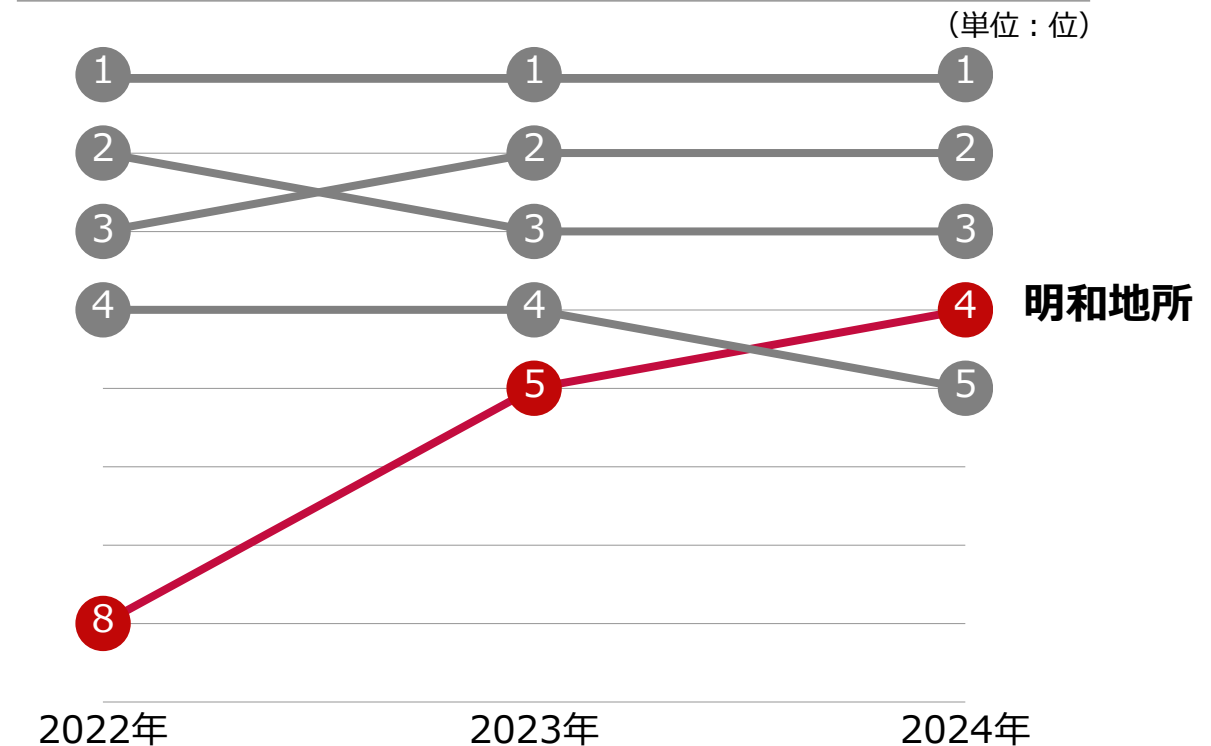
引き続き、等価交換・マンション建替え事業を推進していく

- 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。

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

デザインランキングの推移



デザイン力を高め、パワーファミリー・富裕層に選ばれる商品を作る

- 「クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック」が、公益財団法人日本デザイン振興会主催の2023年度グッドデザイン賞を受賞（2023年10月発表）。

CLIO クリオ茅ヶ崎中海岸グランシック
CLIO CHIGASAKI NAKAKAIGAN GRAND CHIC



上段：外観完成写真（2023年8月撮影） 左下：中庭完成写真 右下：エントランスホール完成写真（2023年2月撮影）



GOOD DESIGN AWARD 2023

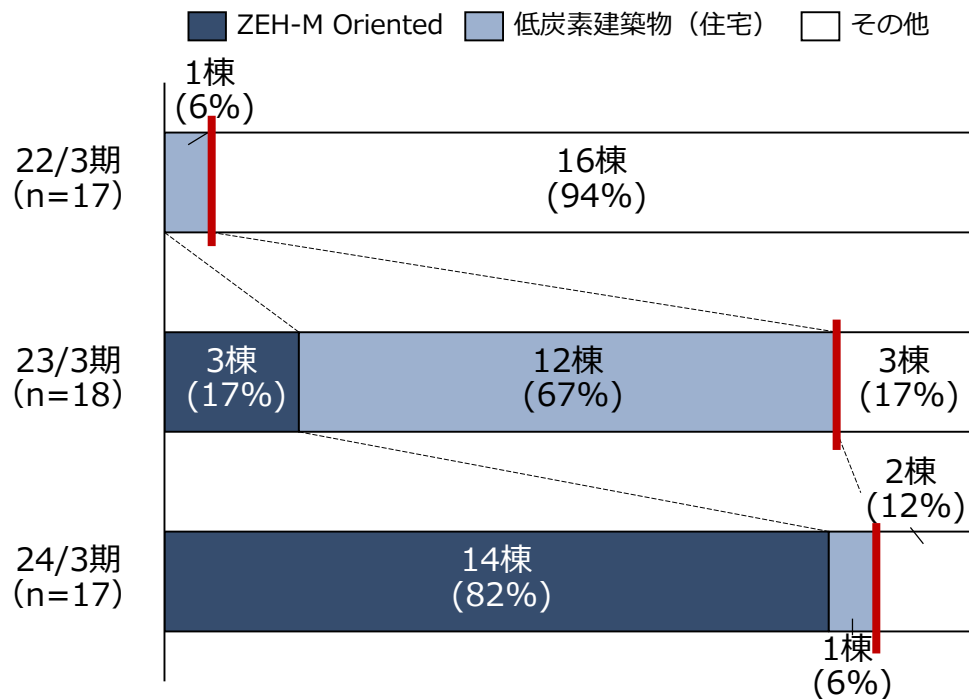
審査員による評価コメント

軒先が軽やかで実に印象がよい。1階住戸は外部に背を向けることなく、専用庭が外部に対して半開きになっている。さらにはこの庭から住戸へのアクセスも確保し、住宅の多様な使い方を可能にしている。景観面での配慮を含めて立地地域と積極的に関係を持つとすることこのようなデザインは評価された。同時に、各住戸のフロンテージの広さは隠れた秩序として重要である。バルコニーや庭はある程度の幅があることで安定的な居場所としても機能し、室内と一緒に使うことによる居住者にとっての空間の有効活用が促される。そのバランスを追求して行くことも大事である。

物件概要：神奈川県茅ヶ崎市/総戸数23戸/2023年3月竣工

- 2030年度までに、新規供給物件は全て ZEH-M Oriented 以上とすることを旨とする。

新築分譲マンションの供給内訳



24/3期竣工 環境共生型住宅

CLiO クリオ レジダンス川崎南幸町
CLIO RESIDENCE KAWASAKI MINAMISAIWAICHO



低炭素建築物

CLiO クリオ レジダンス川口幸町
CLIO RESIDENCE KAWAGUCHI SAIWAICHO



ZEHマンション

➡ 環境性能が高い分譲マンションは、
パワーファミリー・富裕層からの評価が高い

- お客様の好みに合った住まいを作り、安心して暮らせるアフターサービスを標準化。

セレクトシステム「conomi」



住まいの好みに合わせてカスタマイズ

業界最長*の15年住宅設備保証

15年の変わらぬ安心を。
CLIO SUPPORT 15



修理費用が無償・
修理で直らない場合の
新品交換も無償対応

対象の住宅設備機器なら
修理が無償。
修理で直らない場合は、
無償で新品交換いたします。



何度でも修理が
無償、回数無制限

対象の住宅設備機器の
修理回数は無制限で
何度でも対応させて
いただきます。



24時間365日
いつでも受け付け

対象の住宅設備機器の
不具合に関する
お問い合わせは専用窓口で、
いつでもご依頼を
受け付けいたします。



ご入居前・ご入居後も、お客様に寄り添う
「想いをかなえ、時をかなでる。」住まいを作る

2.事業別戦略

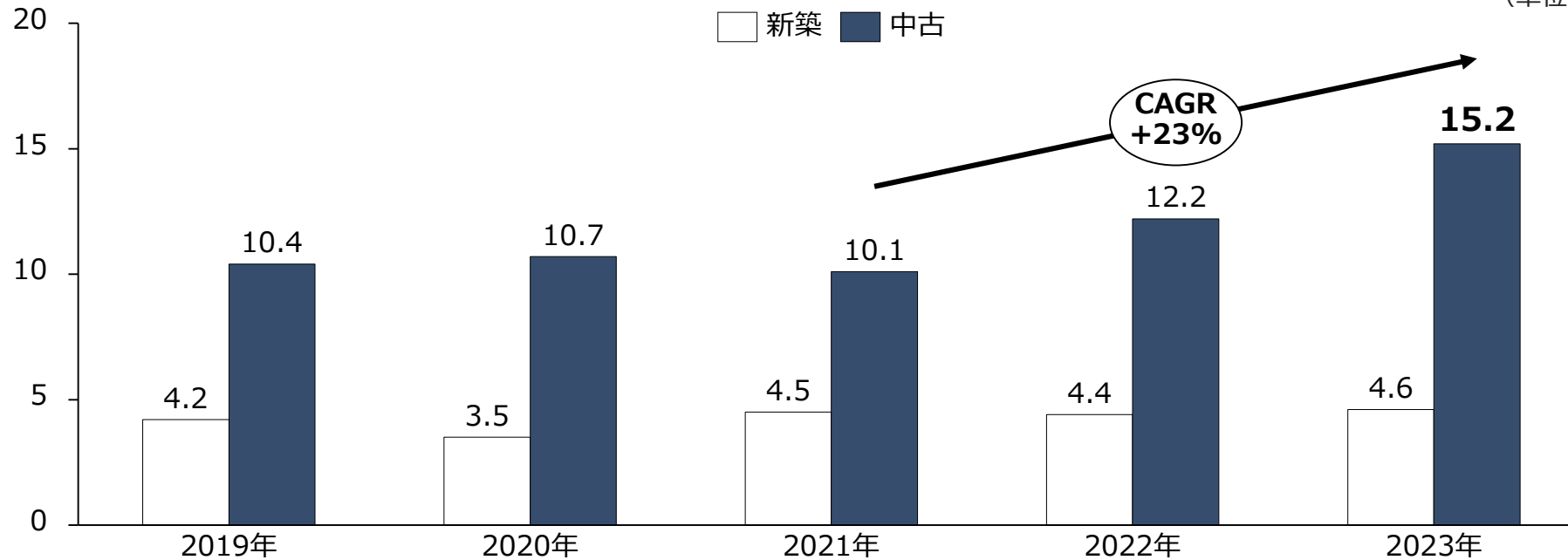
- 分譲事業
- 流通事業
- 管理事業
- 賃貸事業

- 新築マンションの供給が限られる中、中古マンション市場規模は15兆円にまで拡大。直近3年は、年率23%で成長を続けている。

全国 新築・中古マンション市場規模（＝一戸平均価格×戸数の推移）

※暦年ベース

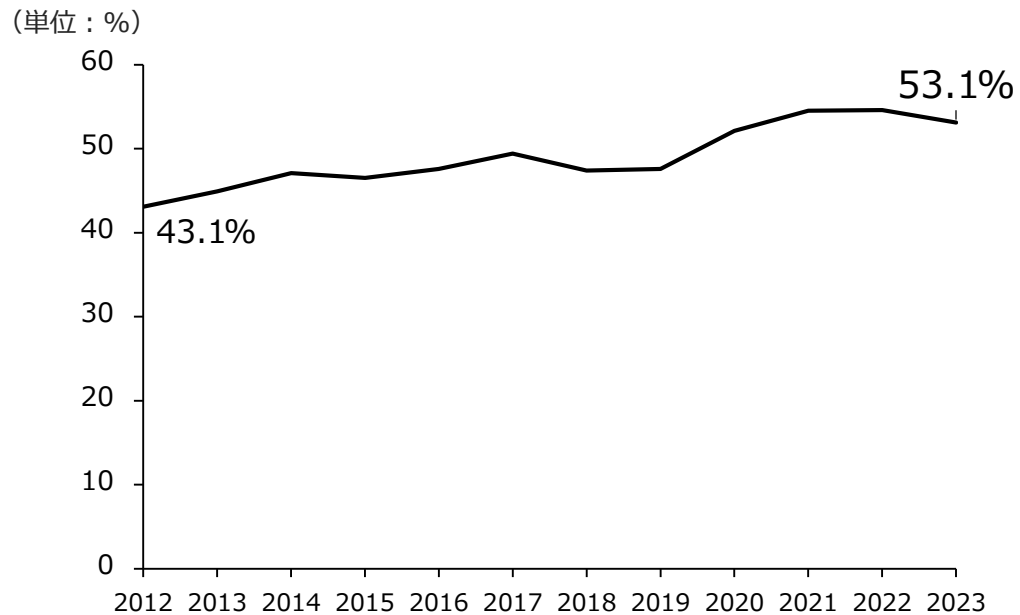
（単位：兆円）



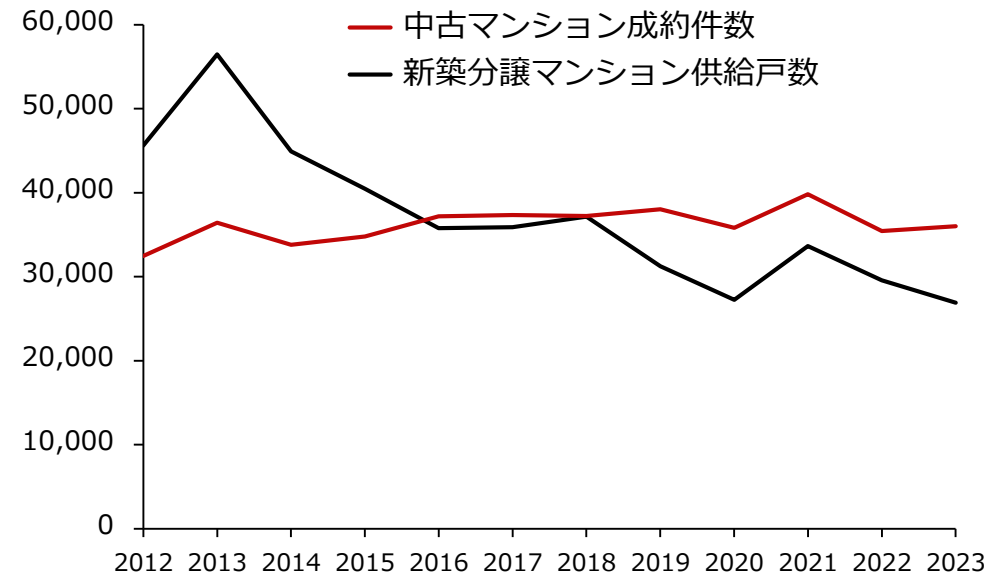
新築マンションの用地は限られており、
好立地の中古マンションへの需要は今後も拡大すると考える

- 新築・中古を並行して検討する割合が増加しており、中古マンションの成約件数も増加している。

中古・新築マンションの並行検討割合*1



新築マンション供給戸数と中古マンション成約件数の推移*2



➡ 新築マンションと中古マンションの選択肢を持つことが、顧客ニーズを捉える上で重要と考える

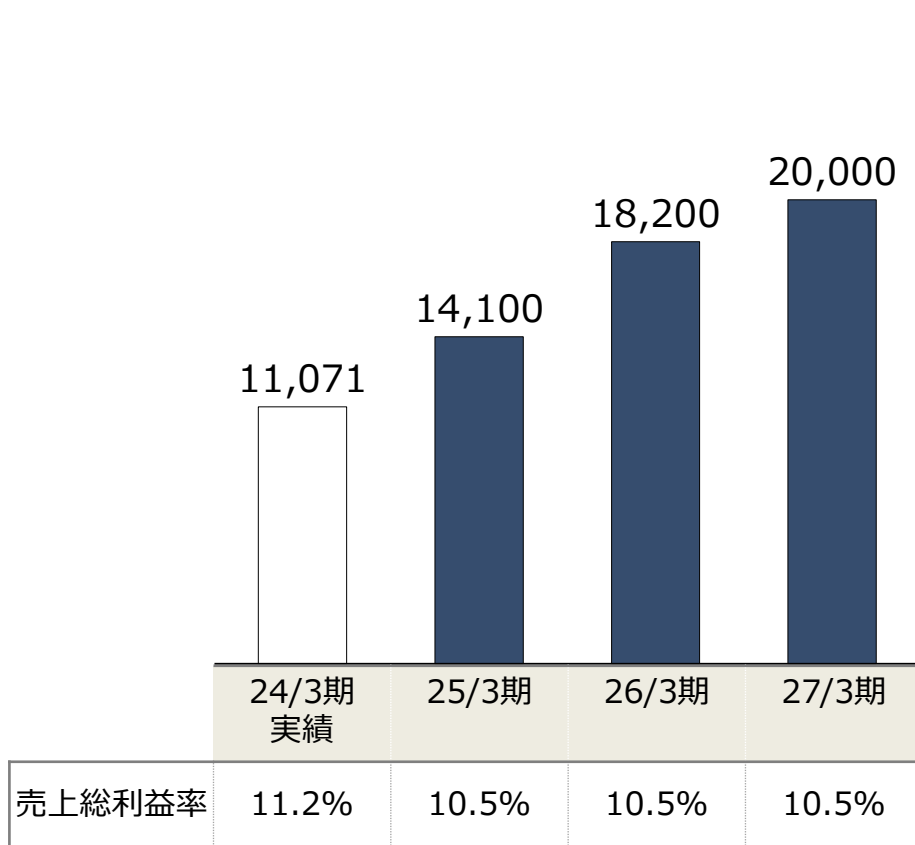
*1 出所：リクルート「2023年首都圏新築マンション契約者動向調査」を加工

*2 出所：不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向2023年のまとめ」。東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向2023年」を加工

- 27/3期に売上高200億円を目指す。

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



施策

**1:
上質なリノベーション
マンションの提供**

- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、富裕層に受け入れられる商品づくりを行う

**2:
ボリュームの拡大**

- 買取再販事業の人員を増員し、都心好立地での仕入を一層強化する
- 仲介業者とのパイプラインを強化
- 賃貸中物件の仕入れ強化

**3:
資本回転数を高める**

- 賃貸中物件の住み替えサポートの提供
- 建設スタッフを増員し、リノベーションの工期を適正化
- 早期販売のための柔軟な価格設定

- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、リノベーションを行っている。



所在地：東京都文京区
間取り／広さ：2LDK+WIC／102.46 m²
施工時築年数：築20年
販売価格：18,000万円台

AFTER



買取再販でも、上質な商品をお客様に提供する

- 買取再販事業の人員を増員し、都心好立地での仕入を一層強化する。

買取再販の仕入実績*



*2022年4月～2024年3月末時点の仕入実績

仕入の人員数の計画

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
人員数	24人	35人	39人	40人

- ✓ 25/3期で人員を大きく増やし、以降は1人あたりの生産性を高めていく

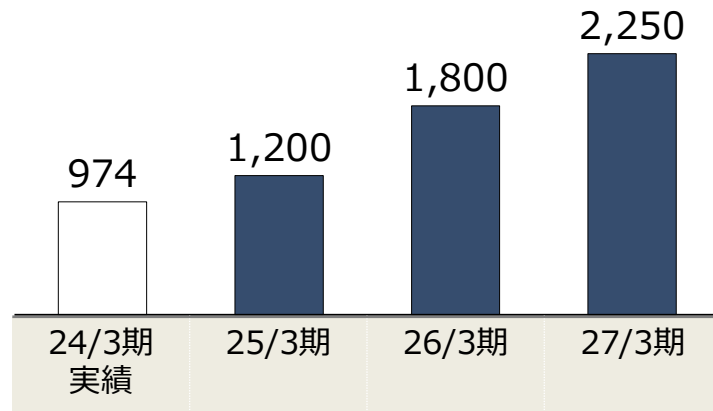


人員を強化し、好立地の物件の仕入れに継続して取り組む

- 27/3期に売上高22億円を目指す。

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



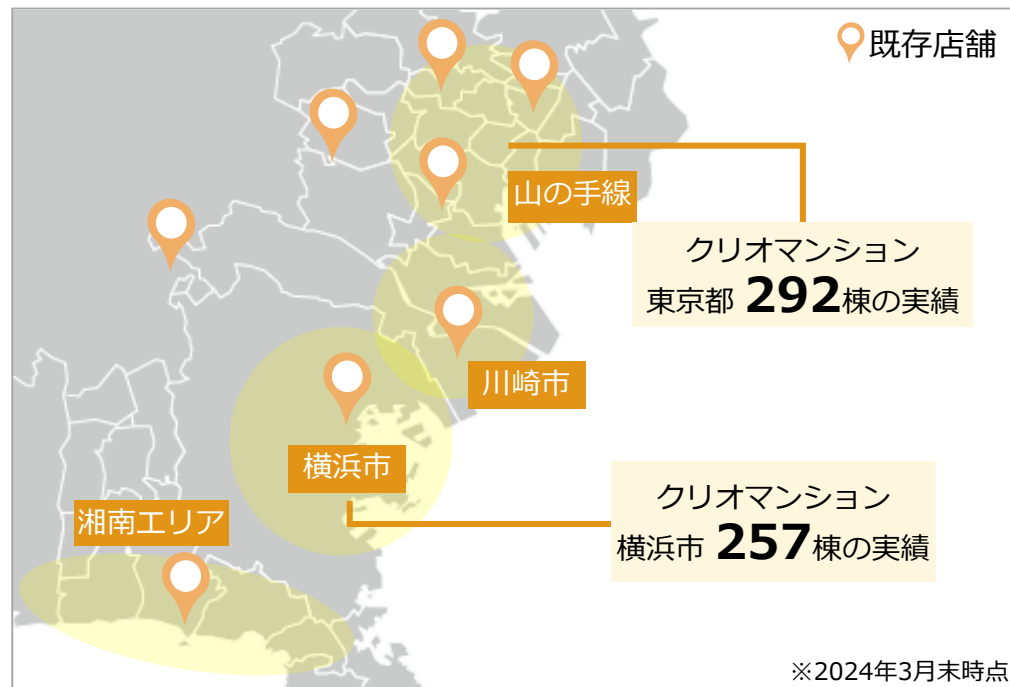
施策

1: 収益力強化

- 人員を増員し、1店舗あたりの人員数を適正にする
- 住宅中心から、土地・オフィス・商業施設などの取扱いアセットを拡大し、媒介金額の増加を図る

- 1店舗当たりの人員を増加させることで、店舗の収益力向上を図る。

現在の店舗マップ*



*店舗数：計11店舗（東京都5店舗、神奈川県3店舗、札幌・福岡・名古屋に各1店舗）

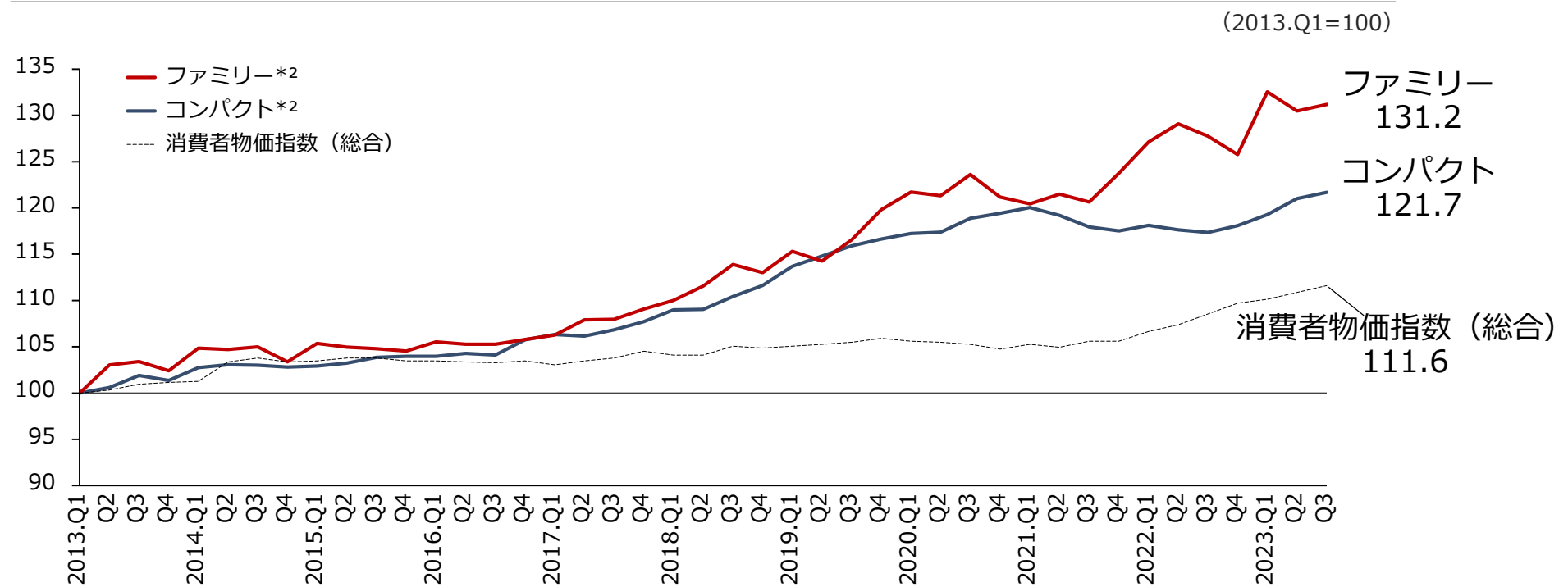
1店舗あたりの人員数の計画

	24/3期 実績	27/3期 計画
人員数	75人	114人
店舗数	11店舗	11店舗
1店舗あたりの 人員数	7人	10人

➡ 店舗網は整備済。計画期間中に店舗フォーマットの強靱化を行い、
店舗の収益性を高める

- 東京23区の賃貸住宅の賃料の上昇率は、物価の上昇率より高い。
特に、ファミリー・コンパクトタイプが顕著に上昇している。

東京23区 マンション賃料指数の推移*1



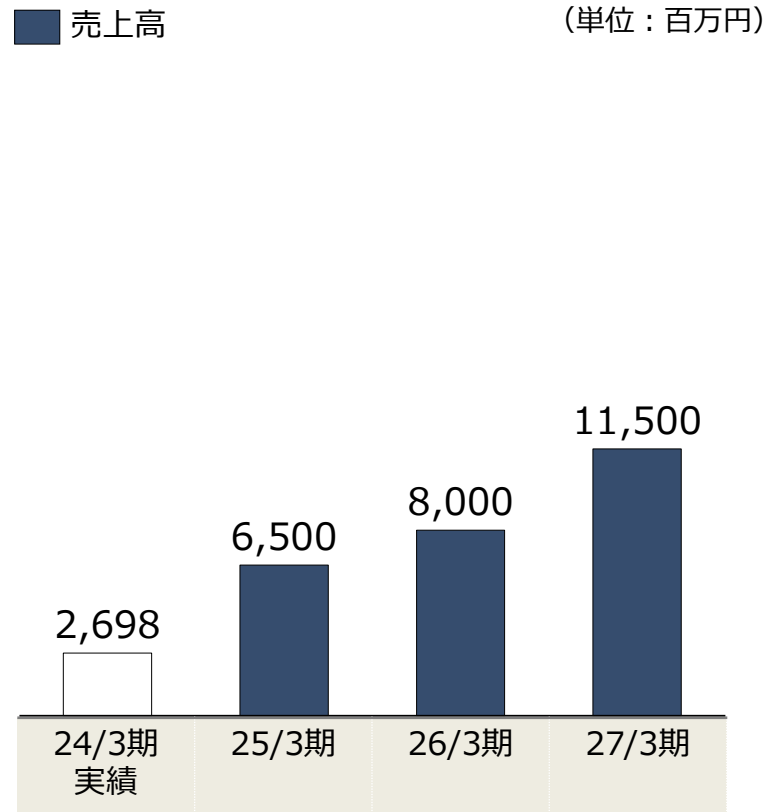
当社が主に手がけるファミリー、コンパクトマンションへの賃貸需要は今後も旺盛に推移すると考える

*1 出所：『アットホーム：マンション賃料インデックス 2023年12月』と『総務省：2020年基準 消費者物価指数 全国2024年』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

- 27/3期に売上高115億円を目指す。

目標値



施策

1: ボリュームの拡大

- 人員を増員し、仕入を一層強化
- 今まで活用できていなかった物件情報を活用し、小規模物件の開発を強化

2: 富裕層に受け入れられる上質な賃貸マンションを販売

- クリオマンションで培った住まいここの良い上質な賃貸マンションを開発し、富裕層に販売

3: 中古一棟物件の取扱強化

- 好立地の中古一棟リノベーション物件を販売
- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、バリューアップを手がける

4: アセットクラスの多様化

- オフィス・商業施設・ホテルなど、取扱いアセットの多様化を図る

- クリオマンションで培った住まいここの良い上質な賃貸物件を開発し、富裕層に販売する。

実績

クリオ ラベルヴィ両国



総戸数35戸
東京都墨田区
2022年7月引渡し済

クリオ ラベルヴィ名古屋花の木



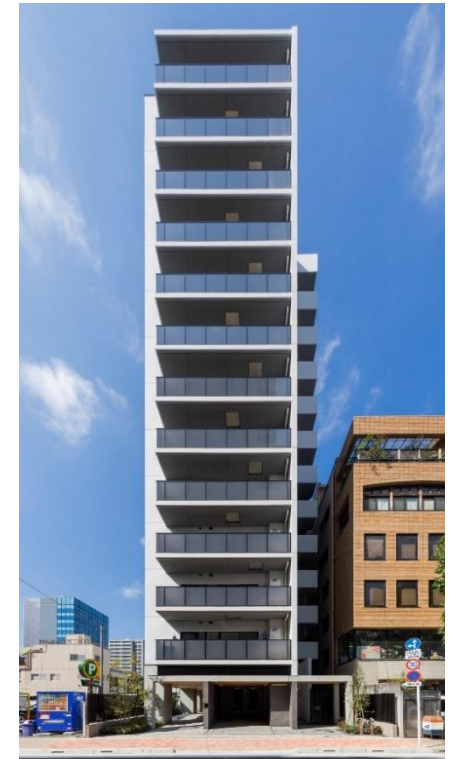
総戸数28戸
愛知県名古屋市
2022年9月引渡し済

クリオ ラベルヴィ横濱桜木町スイート



総戸数32戸
神奈川県横浜市
2023年4月引渡し済

クリオ ラベルヴィ元浅草



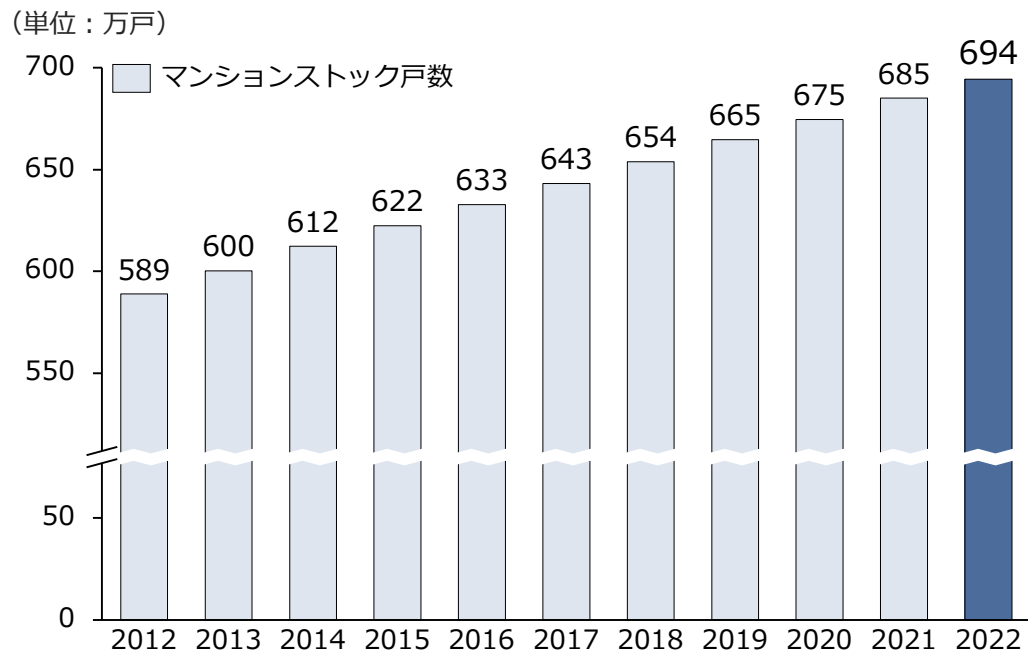
総戸数37戸
東京都台東区
2023年4月引渡し済

2.事業別戦略

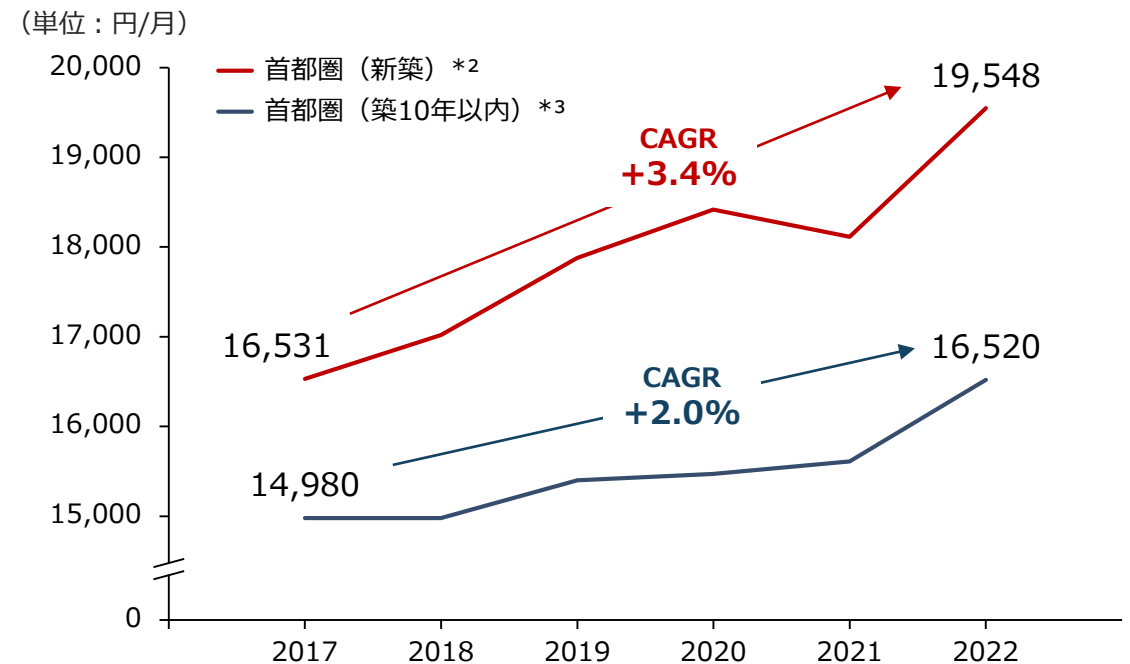
- 分譲事業
- 流通事業
- 管理事業
- 賃貸事業

- マンションストックは着実に拡大し、約700万戸になった。
- 首都圏のマンション管理費もここ5年、年率換算2%以上の上昇を続けている。

分譲マンションストック戸数の推移*1



首都圏 新築・中古マンションの管理費の推移 (70㎡換算ベース)



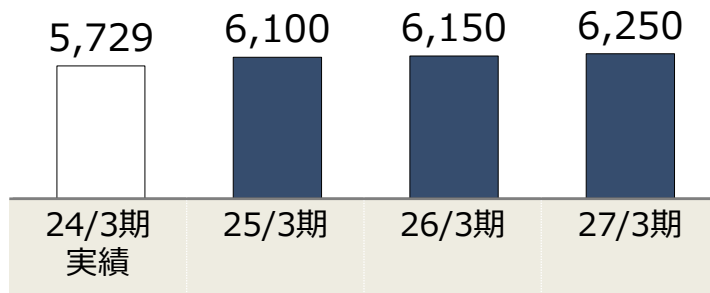
➡ マンション管理市場は安定して拡大を続けると考える

*1 出所：国土交通省『マンション長寿命化・再生円滑化について』を加工
*2 東京カンテイ『三大都市圏 新築マンションのランニングコスト』2023年7月を基に当社作成
*3 出典：東日本不動産流通機構『首都圏中古マンションの管理費・修繕積立金 2017年度~2022年度』を基に当社作成

- 27/3期に売上高62億円を目指す。

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



施策

1:
リプレースの強化

- 管理事業における高い顧客満足度をベースに、適正な利益率を確保した他社管理物件の獲得促進

2:
ICT活用による
マンション管理の効率化

- 「kanri.online*」の導入により、業務の効率化を図る

- 管理事業において、高い顧客満足度を維持している。

2023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」*1

管理担当者	小規模*2（100戸未満）
1位 三井不動産レジデンシャルサービス	1位 三井不動産レジデンシャルサービス
2位 明和地所コミュニティ	2位 東京建物アメニティサポート
3位 野村不動産パートナーズ	3位 明和地所コミュニティ

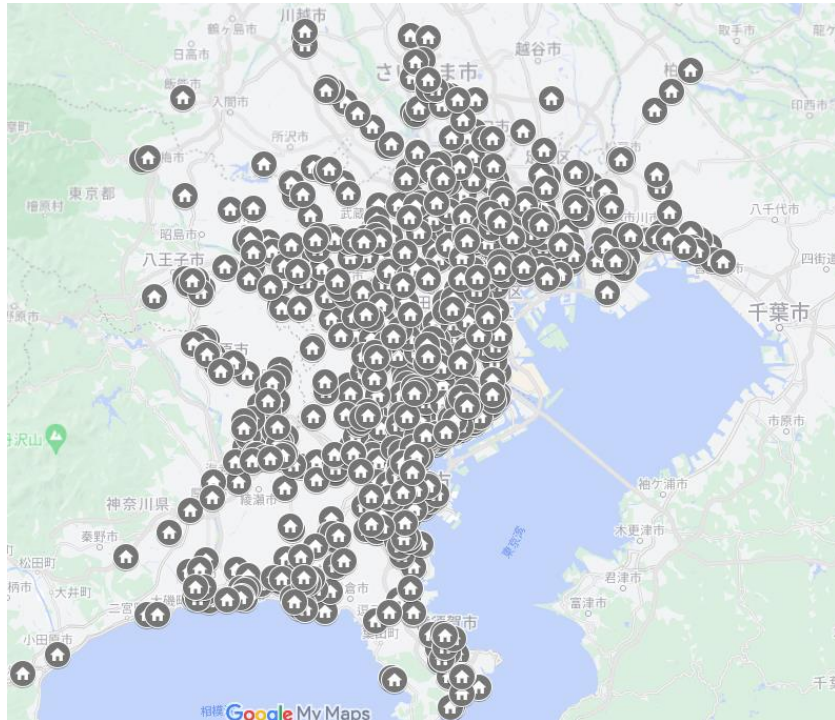


顧客満足度を高め、適正な利益率を確保する

*1 出所：2023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」をもとに当社作成
*2 「小規模」とは、「回答者」が居住しているマンションの世帯数が100戸未満の規模のマンションを指し、このマンションに居住、もしくは所有している人を対象とする。

- 管理物件は、首都圏・札幌に集中しており、効率の良い事業運営が可能。

首都圏の管理物件*



札幌の管理物件*



➡ 首都圏・札幌を中心に、他社管理物件の獲得を進めている

*2024年3月末時点の管理物件

2.事業別戦略

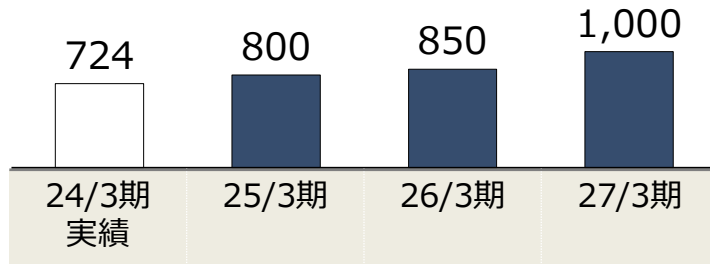
- 分譲事業
- 流通事業
- 管理事業
- 賃貸事業

- 27/3期に売上高10億円を目指す。

目標値

■ 売上高

(単位：百万円)



施策

1:
賃貸事業での
新築物件の組入れ

- 自社開発した新築賃貸物件の一部を賃貸事業に組み込む
- 早期に100億円規模の資産ポートフォリオの構築を目指す

2:
資産ポートフォリオの
入れ替え

- 保有の賃貸物件で、築30年を過ぎたものは売却を進め、賃貸資産ポートフォリオを入れ替える

3.参考資料

- SDGs達成へ向けた取り組み
- 補足説明資料

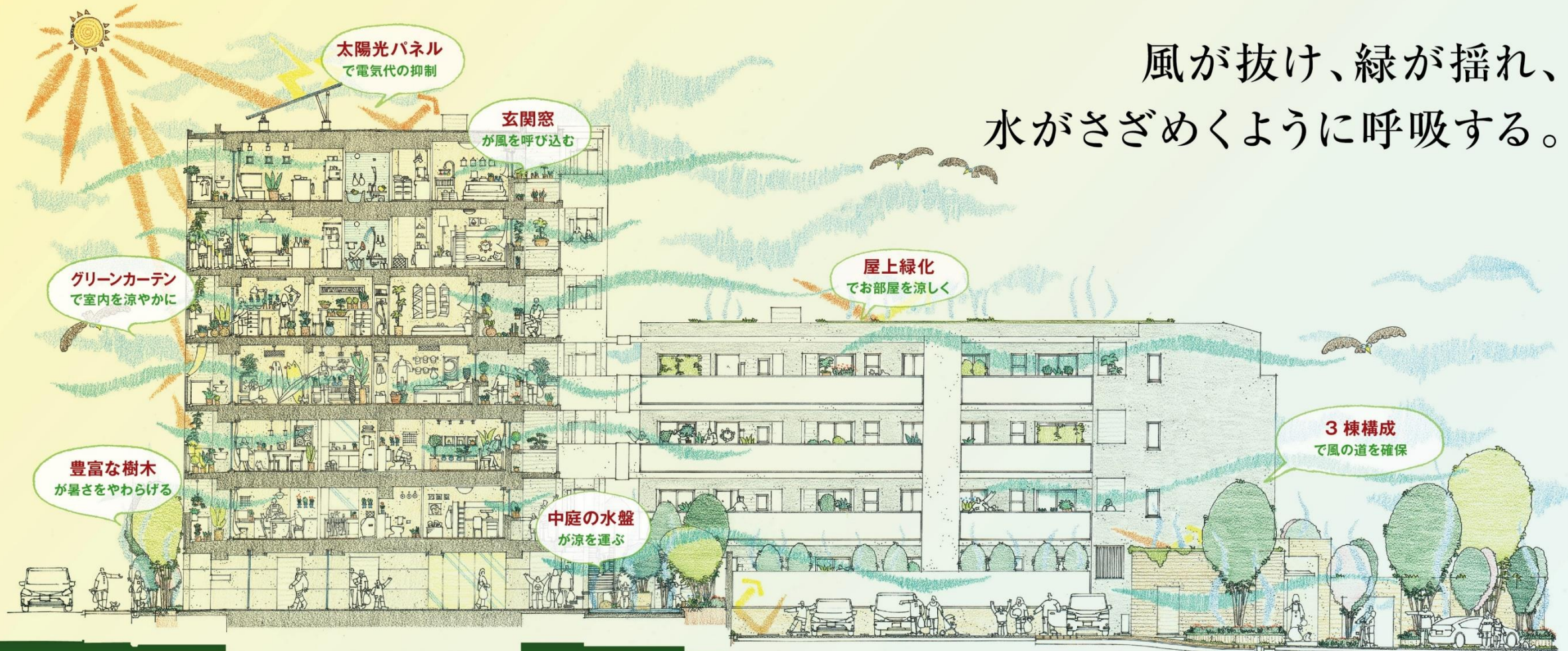
- 明和地所グループが目指すサステナビリティ。

サステナビリティ 基本方針



- 1** 暮らしを豊かにする住まいやサービスの提供により、社会の持続的発展に貢献します。
- 2** 社会や地域の活性化・環境保全を目的とした取り組みを継続します。
- 3** コーポレートガバナンス体制の強化やリスク管理を重視し、信頼される企業を目指します。

- 光、植栽、風、水などの自然エネルギーを生かし、快適で心地よい住環境を構築するパッシブデザイン思想。



SDGs達成へ向けた取り組み：環境共生型住宅の実績

環境共生型住宅



クリオ平和台
(2013年竣工)

環境共生型住宅



クリオ横濱三ツ沢
(2016年竣工)

環境共生型住宅

低炭素建築物



クリオ横濱綱島
(2018年竣工)

環境共生型住宅

低炭素建築物



クリオ横濱綱島ガーデンマークス
(2019年竣工)

環境共生型住宅

低炭素建築物

ZEHマンション



クリオレジダンス横濱綱島
(2022年竣工)

低炭素建築物



クリオ横濱鶴見ミッドグレイス
(2024年竣工)

低炭素建築物



クリオレジダンス川崎南幸町
(2024年竣工)

ZEHマンション



クリオレジダンス川口幸町
(2024年竣工)

- 地域貢献や環境保護、人材育成などのCSR活動を継続して積極的に推進していく。

CLIO CUP



小学生を対象としたサッカー大会「ジュニアフットボールフェスタ CLIO CUP」に特別協賛。夢に向かって挑戦を続ける子供たちをサポートしています。

ビーチクリーン活動



神奈川県茅ヶ崎市で毎年開催されるプロサーフィン大会に特別協賛し、大会中に行われるビーチクリーンに協力、参加しています。

木育（もくいく）



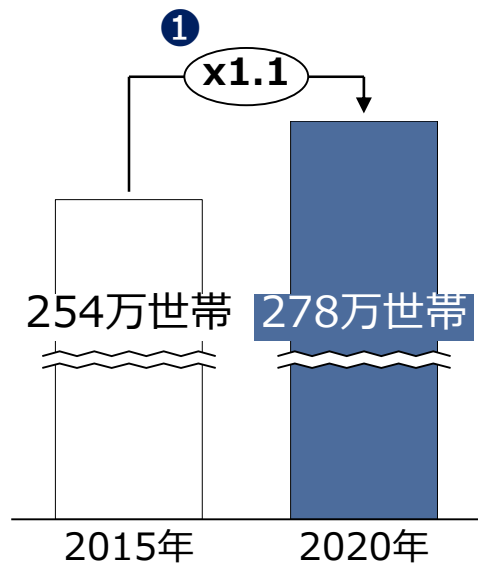
木のぬくもりを感じ、自然に親しむ機会として「触れる」「創る」「知る」をキーワードとし、北海道と協力して木育ワークショップを開催しています。

3. 参考資料

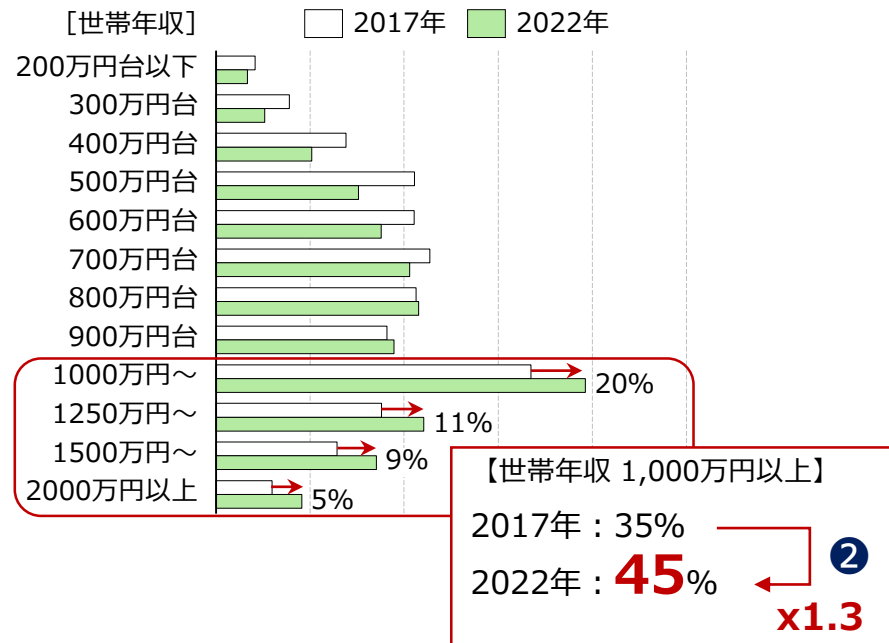
- SDGs達成へ向けた取り組み
- 補足説明資料

当社のターゲット層である30代~50代の共働き世帯（首都圏*1）

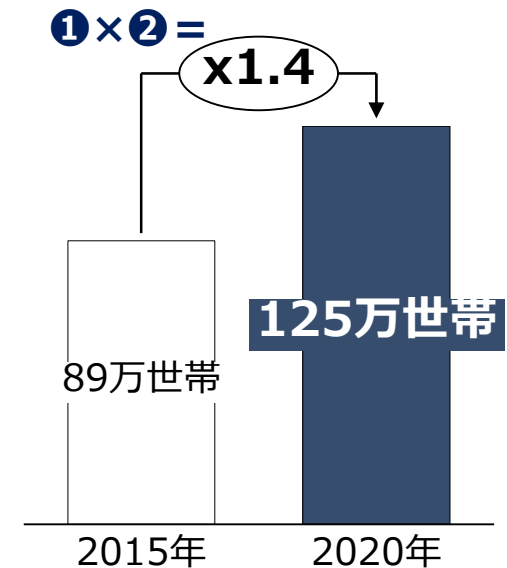
30代~50代の共働き世帯数*2



30代~50代の共働き世帯の世帯年収分布*3



首都圏の30代~50代の世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数（推計）



*1 首都圏 = 東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県
*2 総務省「国勢調査2015・2020年調査」を加工
*3 総務省「就業構造基本調査」2017年・2022年を加工

【参考】分譲事業：仕入れ手法の多様化

- 引続き、多様な手法を駆使し、好立地な物件の仕入れを促進する。

不動産M&Aの実績

<案件A概要>

- ✓ 都内の駐車場運営会社
- ✓ 後継者不在により廃業を前提とした株式譲渡を検討していた
- ✓ 都心の好立地に不動産（駐車場）を所有していた

▶ 当社でM&A後、
分譲マンションを開発中
※売価換算35億円程度

<案件B概要>

- ✓ 都内の木材売買会社
- ✓ 後継者不在により廃業を前提とした株式譲渡を検討していた
- ✓ 都内に複数の不動産（土地・賃貸不動産）を所有していた

▶ 当社でM&A後、
分譲マンションを開発予定
※売価換算86億円程度

<案件C概要>

- ✓ 都内の不動産賃貸業者
- ✓ 後継者不在により廃業を前提とした株式譲渡を検討していた
- ✓ 都内に複数の不動産（区分所有マンション他）を所有していた

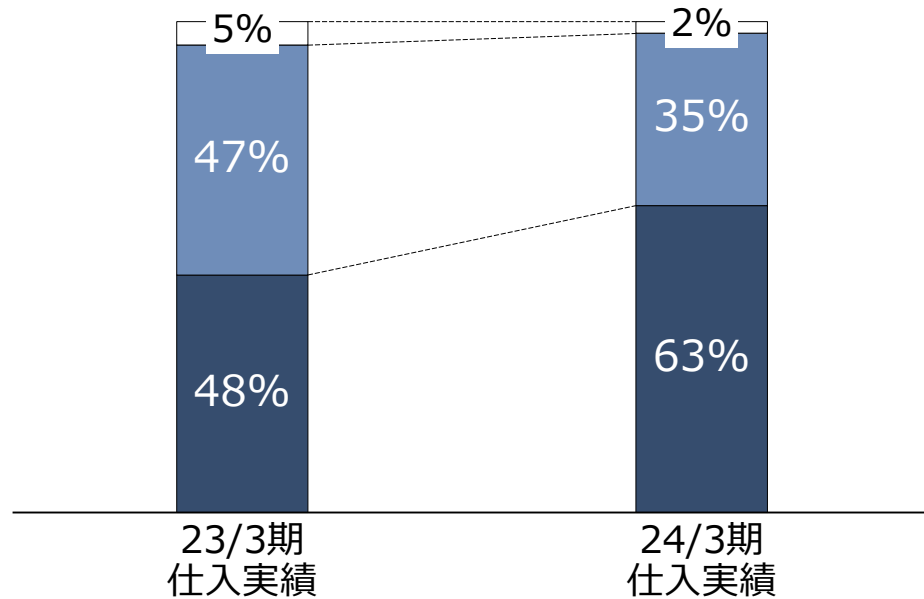
▶ **買取再販事業の仕入**として
M&Aを活用
※売価換算22億円程度

【参考】買取再販：ボリュームの拡大

- コンパクト・ファミリータイプの仕入れが多く、売却価格8,000万円以上の物件が売却総額の約半数を占めている。

タイプ別*構成比

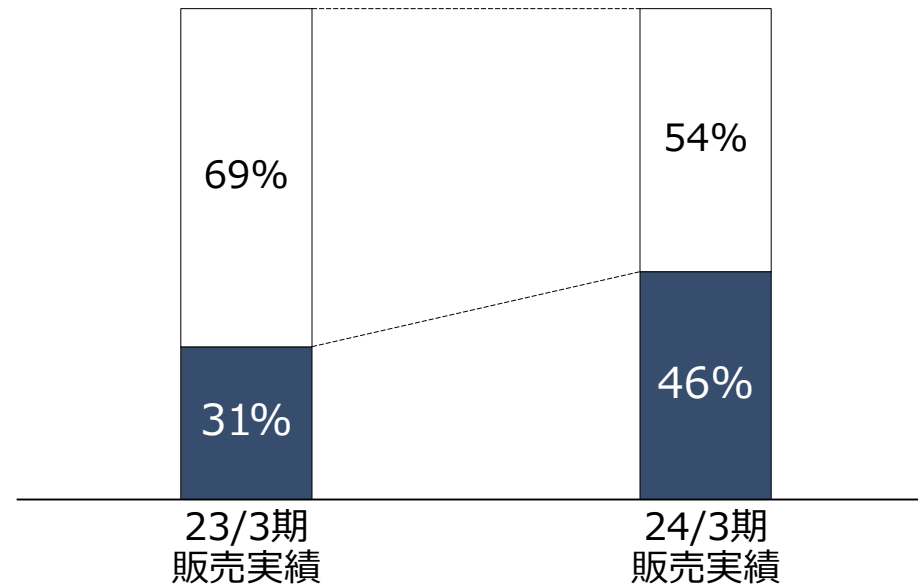
□ シングル ■ コンパクト ■ ファミリー



売却価格の構成比

※売却価格ベース

□ 8,000万円未満 ■ 8,000万円以上



*シングル=35㎡未満、コンパクト=35㎡以上60㎡未満、ファミリー=60㎡以上

- 明和地所コミュニティは高い顧客満足度を得ている。

明和地所グループの明和地所コミュニティは

2023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※1



第2位 **第3位**

管理会社担当者 小規模部門(100戸未満)

※1 / 2023年 オリコン顧客満足度*調査 分譲マンション管理会社 首都圏 管理会社担当者 第2位/小規模 第3位

オリコン顧客満足度ランキングにて
高評価

明和地所グループの明和地所コミュニティは

購入者が選ぶ「SUUMO AWARD 2022
首都圏分譲マンション管理会社」において



購入者が選ぶ
SUUMO
AWARD
2022

総合評価 **優秀賞**

100戸未満の部

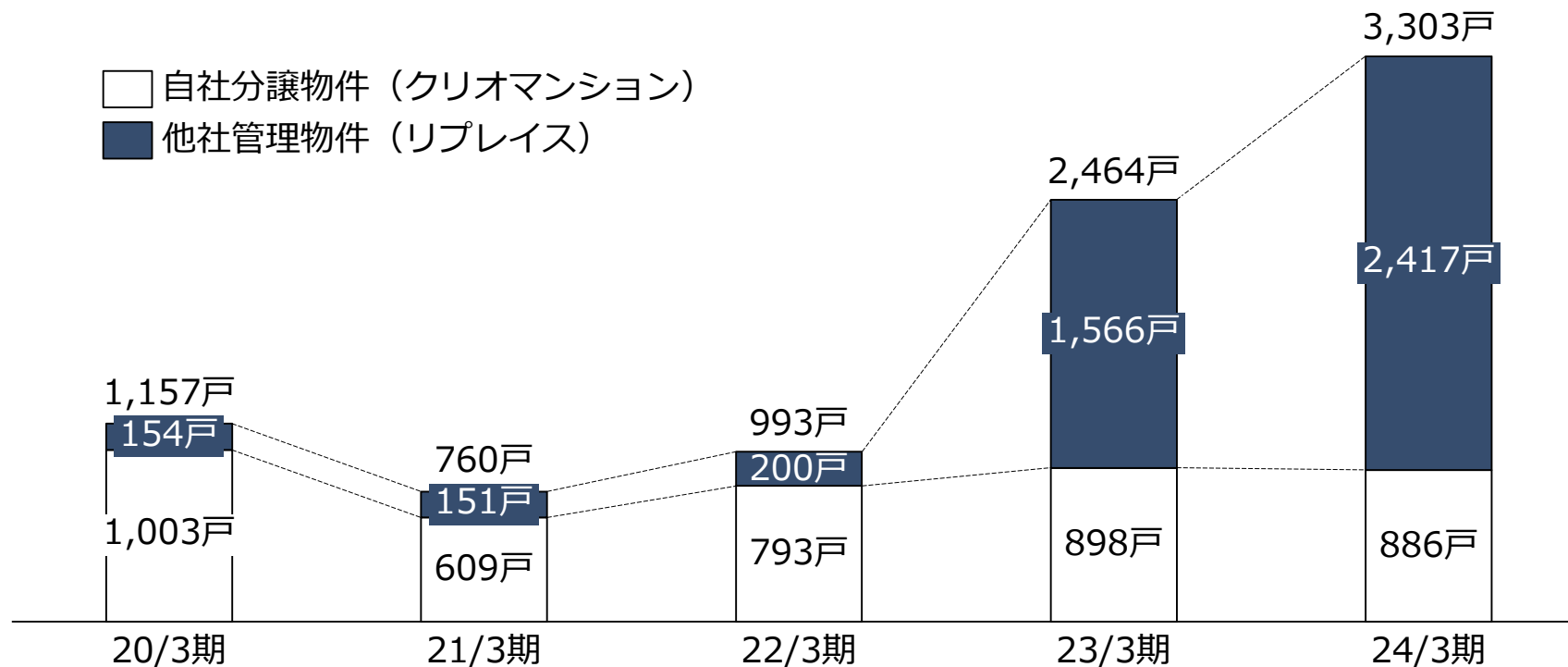
SUUMO AWARD 2022
優秀賞を受賞

【参考】 管理事業：リプレイスの強化

- リプレイスを増やしている。

新規管理受託戸数の内訳

※管理開始ベース



- 独自開発SaaSである「kanri.online*」を全物件に導入し、業務の高効率と高品質を両立している。



台風被害で手摺が破損

▶▶▶ 協力会社へ即日手配

手配が早い



エントランスの街灯が破損

▶▶▶ 修理の見積を依頼

依頼が早い

写真・動画で
現場状況が良く分かる。



物損事故が発生

▶▶▶ 保険会社にすぐに保険申請

申請が早い



ごみ出しのルール違反

▶▶▶ 注意文を掲示して居住者に案内

対処が早い

公式HP「kanri.online*」



* 当社独自開発のSaaS。詳細は、<https://www.kanri.online/>

想いをかなえ、時をかなでる。



明和地所

当社IRサイト



お問い合わせ先 明和地所株式会社 経営企画部 **TEL** 03-5489-2620 **E-mail** IR8869@meiwajisyo.co.jp

※ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

※ 本資料は公表日現在のデータに基づいて作成されています。

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