

2021年8月24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 取締役 執行役員 経営管理本部長 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29期（2022年6月期）～第31期（2024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、中期経営計画の目標数値および重要課題事項等を一年毎に更新する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、2021年6月期の業績及び2022年6月期の業績予想等につきましては、2021年8月10日公表の「2021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29期（2022年6月期）～第31期（2024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下さい。

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29期（2022年6月期）～第31期（2024年6月期）

『関西トップクラスの総合建設会社への飛躍』

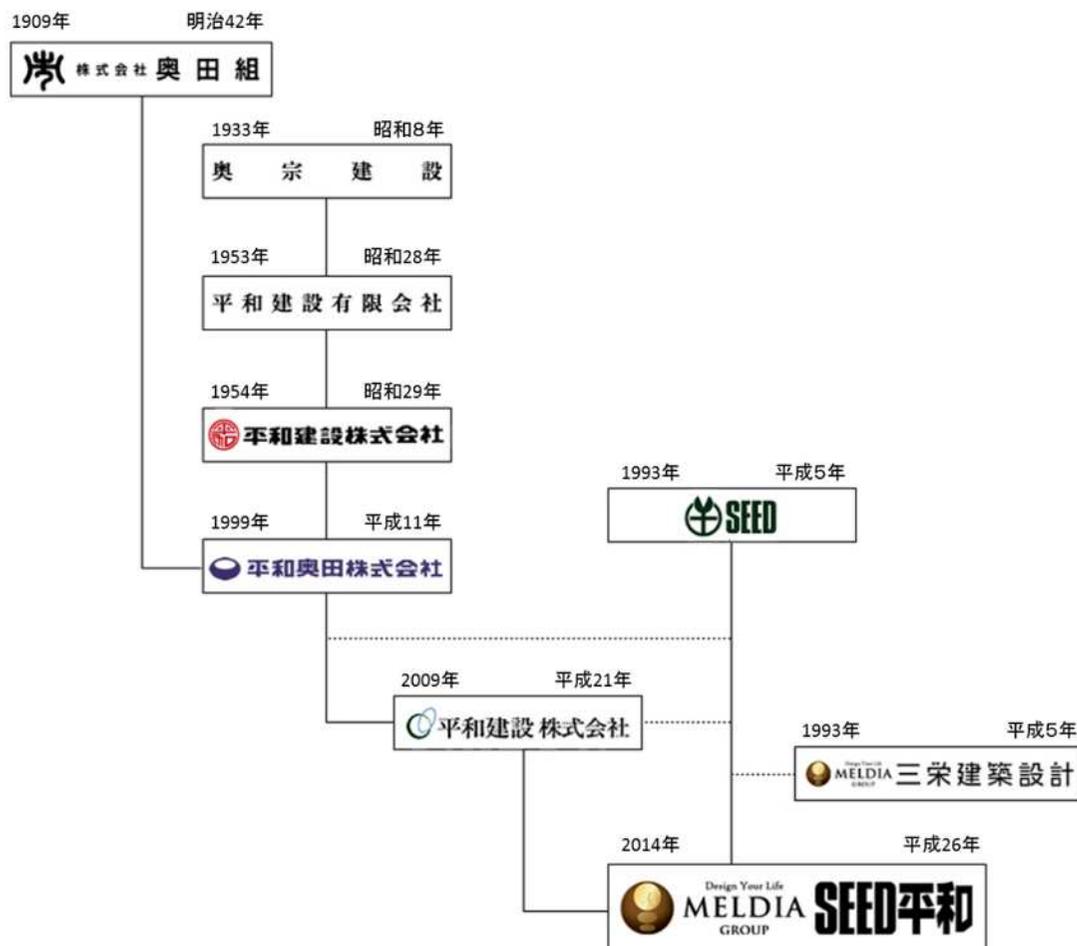


- 商号： シード平和株式会社 (SEEDHEIWA CO.,LTD.)
- 設立： 1993年10月1日
- 本店住所： 京都府京都市山科区栂辻中在家町8番地1
- 本社住所： 大阪府大阪市淀川区西宮原二丁目1番3号 SORA新大阪21 9階
- 資本金： 1億円（発行済株式数 6,454,400株（自己株式368,080株含む））
- 市場： 東証JASDAQグロース（コード：1739）
- 役員： 代表取締役社長：小池信三
他取締役3名、社外取締役1名、監査役3名
- 決算： 6月
- 従業員： 173名（2021年6月末現在）
- 親会社： 株式会社三栄建築設計（議決権比率：59.83%）

会社概要 シード平和の歴史



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、街づくりに貢献する企業です。



1909年 奥田組創業

1933年 奥宗建設(平和建設)創業

1993年 シード創業

1999年 平和建設が奥田組を吸収

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。

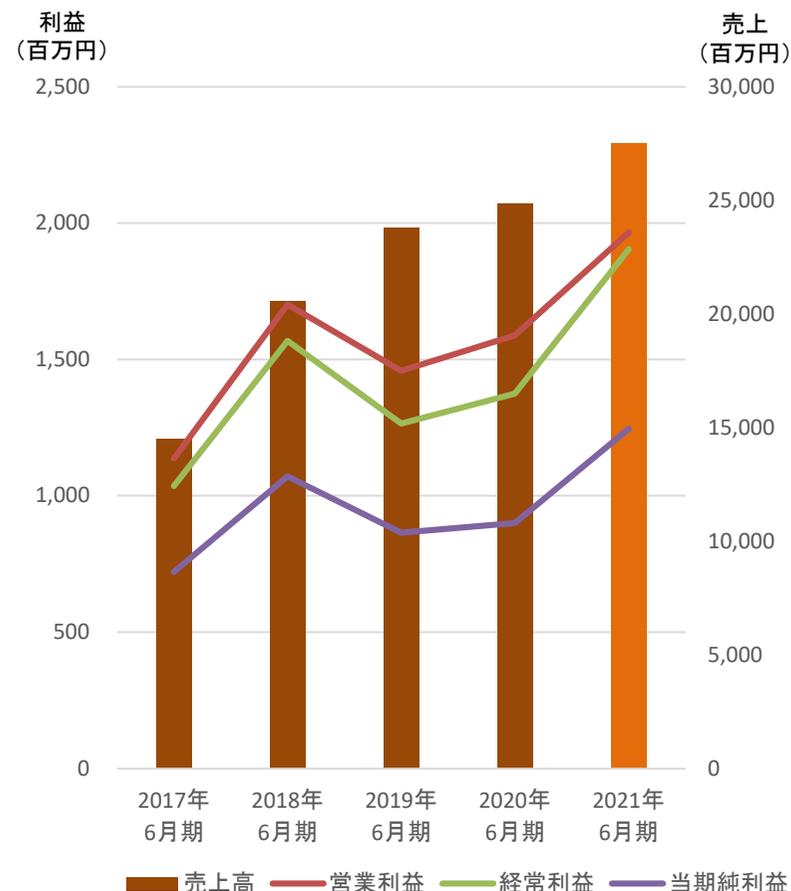
2015年 本社を新大阪に移転。
関西エリア事業拡大。

1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括	5
2. 前事業年度の業績ハイライト	10
3. 業績予想、業績目標及び策定の前提条件	14
4. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項	19

1.当中期経営計画提出時点における 前事業年度の総括

1.前事業年度の総括①：過去最高業績

(単位：百万円)	2020/6	2021/6	増減額	増減率
売上高	24,847	27,541	2,694	10.8%
営業利益	1,588 (6.4%)	1,967 (7.1%)	378	23.8%
経常利益	1,374 (5.5%)	1,905 (6.9%)	422	38.6%
当期純利益	900 (3.6%)	1,247 (4.5%)	347	38.7%



※()書きは、売上高に対する利益率

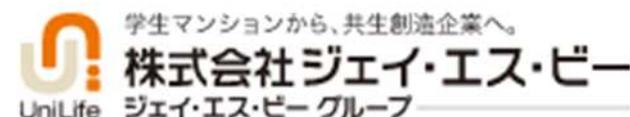
- ・コスト削減等により営業利益率改善
- ・消費税還付、助成金等の営業外収益計上

⇒経常利益・当期純利益が**大幅増**

**売上・利益ともに
過去最高業績**

既存取引先からのリピート受注、新規取引先の開拓 ⇒大手不動産開発企業 2社と取引開始

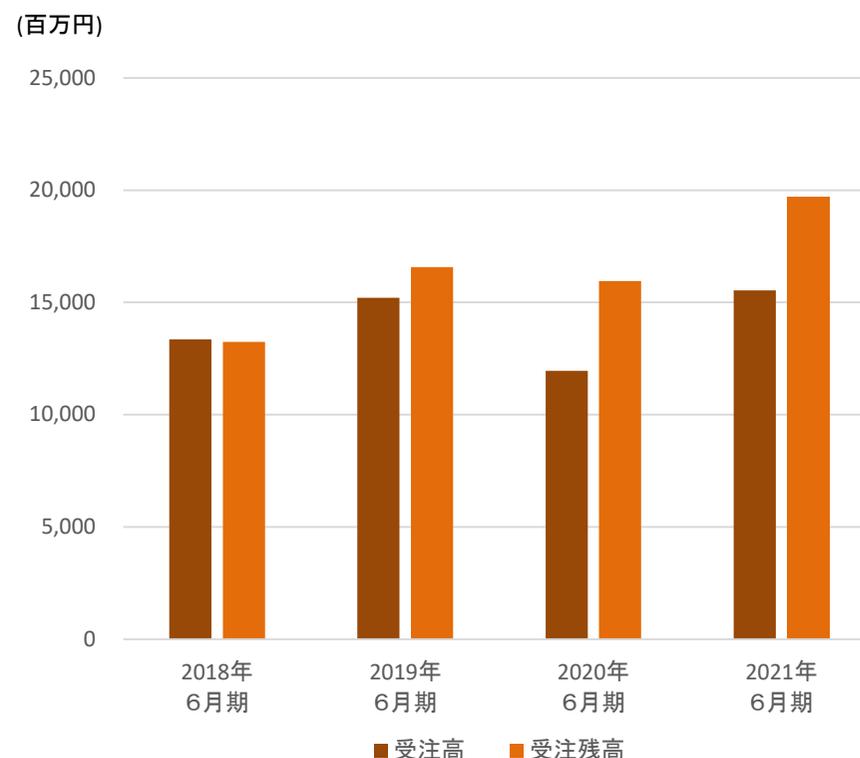
【新規取引先企業】



2021年6月期 年間受注高 **155億円**

2021年6月末時点 受注残高 **196億円**

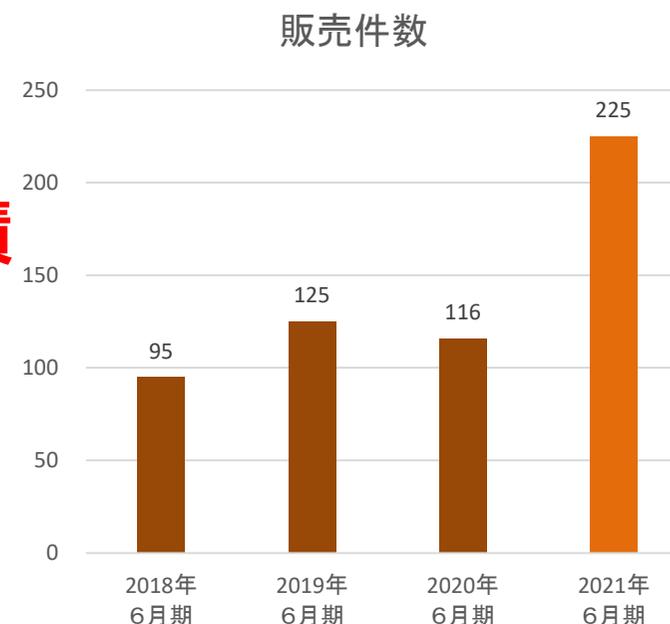
ともに**過去最高**を更新



- ・ コロナ禍において家で過ごす時間が増加
 - ・ 低金利住宅ローンや政府による住宅取得支援策の継続
- 戸建住宅**需要増加**

- ・ 「同じ家は、つukらない。」当社の家づくりにより
物件ごとにコンセプトを持つ分譲住宅を供給
- ・ **自社販売力強化**により直接お客様に商品の魅力を訴求

販売件数大幅増により**過去最高業績**
引渡件数 225件
売上高 8,572百万円
セグメント利益 651百万円



1.前事業年度の総括④：当初計画・前期実績との差異

(単位：百万円)	2020年6月期		2021年6月期		2021年6月期		前期比	計画比
	実績	売上比	当初業績予想	売上比	実績	売上比		
売上高	24,847	—	27,000	—	27,541	—	10.8%	2.0%
営業利益	1,588	6.4%	1,620	6.0%	1,967	7.1%	23.8%	21.4%
経常利益	1,374	5.5%	1,480	5.5%	1,905	6.9%	38.6%	28.8%
当期純利益	900	3.6%	970	3.6%	1,247	4.5%	38.7%	28.7%

・計画比

戸建分譲事業の好調が売上高の増加に貢献

各段階利益については、各セグメントの利益率改善や、コロナウイルスに関する政府からの助成金などにより、計画比を大きく上回る

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

(単位：百万円)	2020/6		2021/6		増減額		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
総合建設事業	17,062	1,180	16,411	1,332	▲650	151	▲3.8%	12.8%
不動産事業	1,822	288	1,834	92	12	▲196	0.7%	▲68.0%
不動産賃貸事業	602	113	723	209	120	95	20.1%	84.2%
戸建分譲事業	5,360	349	8,572	651	3,211	301	59.9%	86.3%
小計	24,847	1,933	27,541	2,285	2,694	352	10.8%	18.2%
全社費用	—	▲344	—	▲318	—	26	—	7.7%
合計	24,847	1,588	27,541	1,967	2,694	378	10.8%	23.8%

【増加要因】

戸建分譲事業が業績を牽引
引渡件数増加・利益率改善

【減少要因】 **総合建設事業**における

大型請負工事の施工高減少
不動産事業の利益減少

2.前事業年度の業績ハイライト（貸借対照表）

（単位：百万円）	2020/6 期末	2021/6 期末	増減額	増減率
現預金	2,743	957	▲ 1,786	▲ 65.1%
工事未収入金等	3,788	5,150	1,361	35.9%
たな卸し資産	15,765	16,002	237	1.5%
その他	424	442	18	4.4%
流動資産 計	22,722	22,554	▲ 168	▲ 0.7%
固定資産 計	1,805	2,026	221	12.2%
資産 合計	24,528	24,580	52	0.2%

借入金の返済等により、現預金**17億円減少**

大型請負工事の施工高の拡大により、工事未収入金等**13億円増加**

2.前事業年度の業績ハイライト（貸借対照表）

(単位：百万円)	2020/6 期末	2021/6 期末	増減額	増減率
短期借入金・社債等	11,501	10,026	▲ 1,475	▲ 12.8%
工事・不動産事業未払金	1,798	1,947	148	8.3%
その他	1,200	1,265	65	5.4%
流動負債 計	14,500	13,239	▲ 1,261	▲ 8.7%
長期借入金・社債等	4,494	4,616	121	2.7%
その他	402	396	▲ 6	▲ 0.1%
固定負債 計	4,897	5,012	114	2.3%
負債 合計	19,398	18,251	▲ 1,146	▲ 5.9%
純資産 合計	5,129	6,329	1,199	23.4%
負債および純資産 合計	24,528	24,580	52	0.2%

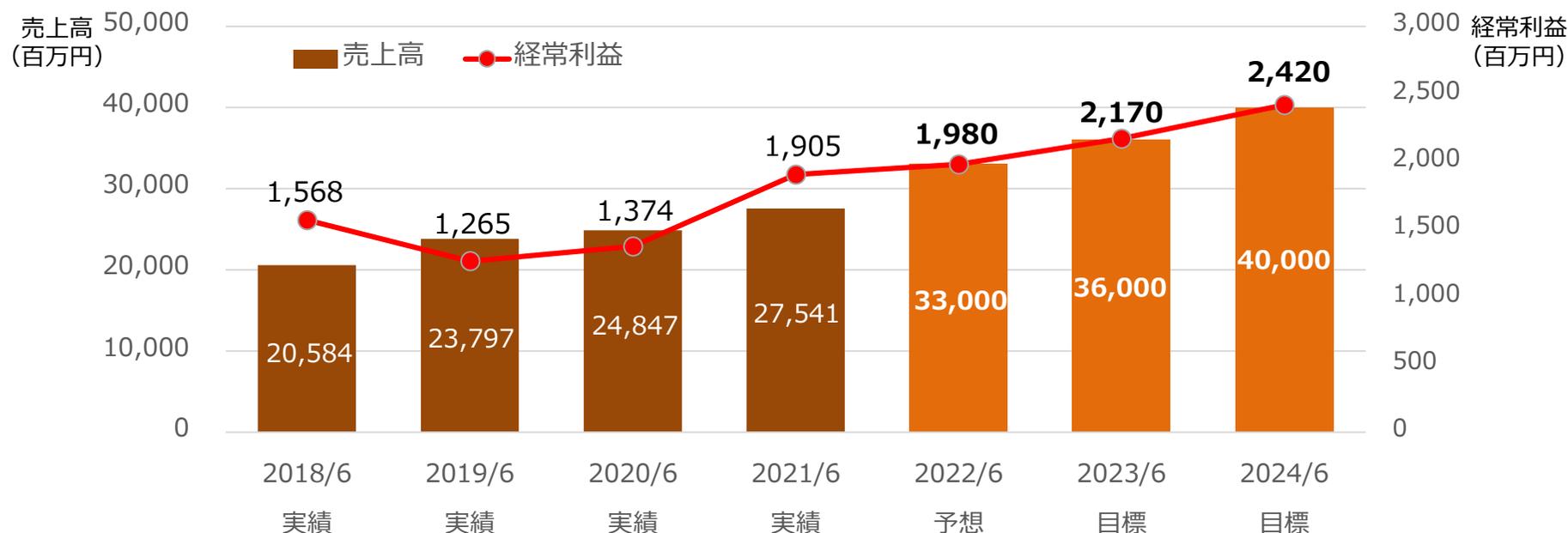
返済に伴い有利子負債13.5億円減少

→自己資本比率向上（前期20.9%→当期25.7%）

3.業績予想、業績目標及び策定の前提条件

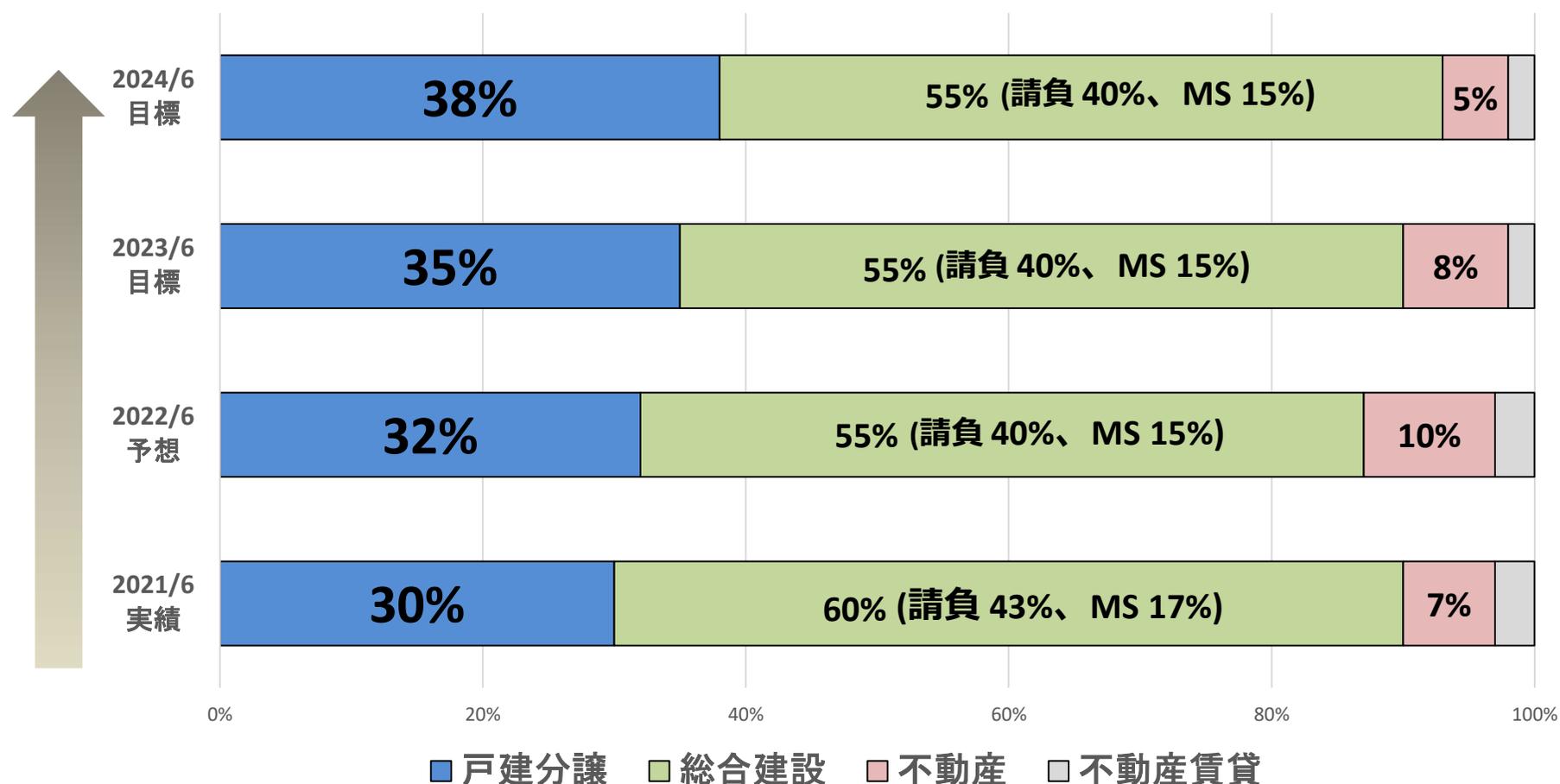
3.業績予想、業績目標及び策定の前提条件

(単位：百万円)	2018/6 実績	2019/6 実績	2020/6 実績	2021/6 実績	2022/6 予想	2023/6 目標	2024/6 目標
売上高	20,584	23,797	24,847	27,541	33,000	36,000	40,000
営業利益	1,702	1,458	1,588	1,967	2,145	2,390	2,670
経常利益	1,568	1,265	1,374	1,905	1,980	2,170	2,420
当期純利益	1,071	865	900	1,247	1,295	1,420	1,585



【セグメント別売上高比率】

- 主要事業である総合建設事業については、同水準を確保
- 戸建分譲事業を**成長ドライバー**と位置づけ、売上構成比率の約4割を目指す



	2019/6 実績	2020/6 実績	2021/6 予定	2022/6 予想
1株当たり当期純利益	142.15	147.87	205.05	212.77
1株当たり配当金	6.00	8.00	13.00	15.00
配当性向	4.2%	5.4%	6.3%	7.0%

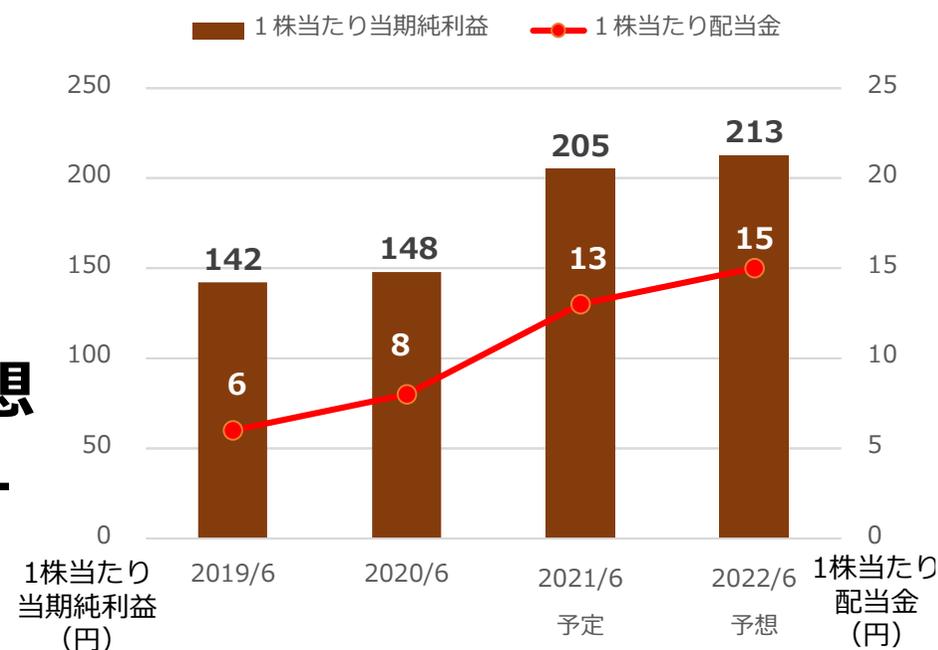
■ 28期 1株当たり配当金

当初10円予定から**13円**に増配

27期からは**5円**増配

■ 29期 1株当たり配当金**15円**予想

中長期的に**配当性向10%**目指す



3.業績予想、業績目標及び策定の前提条件

外部環境および取組事項を鑑み、下記前提条件にて業績目標を算定。

	外部環境	取組事項	業績想定
総合建設事業 (一般建築請負)	建築実需は底堅い 建築コストは高止まり 競合他社との競争激化	既存デベロッパー関係強化 新規取引先の開拓 目標受注額150～170億円	売上高アップ 利益率据置
総合建設事業 (マンション事業)	1Rマンションの需要は安定 販売会社の買いニーズも底堅い	29期 ・土地仕入完了 ・販売予定4件中3件契約済 30期以降の土地仕入は順調	売上高アップ 利益率ややアップ
不動産事業	収益不動産市況は大きな変化なし	市場動向を見極め 高収益が見込める物件を取得	売上高据置 利益率据置
不動産賃貸管理事業	住居系の実需は安定 事務所・テナント系は不透明	入居率の維持(95%以上)	売上高据置 利益率据置
戸建分譲事業	市況は好調 低金利や住宅取得支援策が後押し ウッドショックによる影響が不透明	新規店舗出店の計画 自社販売の強化 事業回転期間の短縮 ・目標棟数 29期 270棟、30期 330棟 31期 380棟	売上高アップ 利益率据置

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」

- ◆ セグメント別・部門別予算管理及び品質管理の徹底
- ◆ スケジュール管理の徹底による事業回転期間の短縮
- ◆ 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（S造受注）
- ◆ 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・自社販売の強化）
- ◆ 組織力強化のための人材の安定的な確保と育成

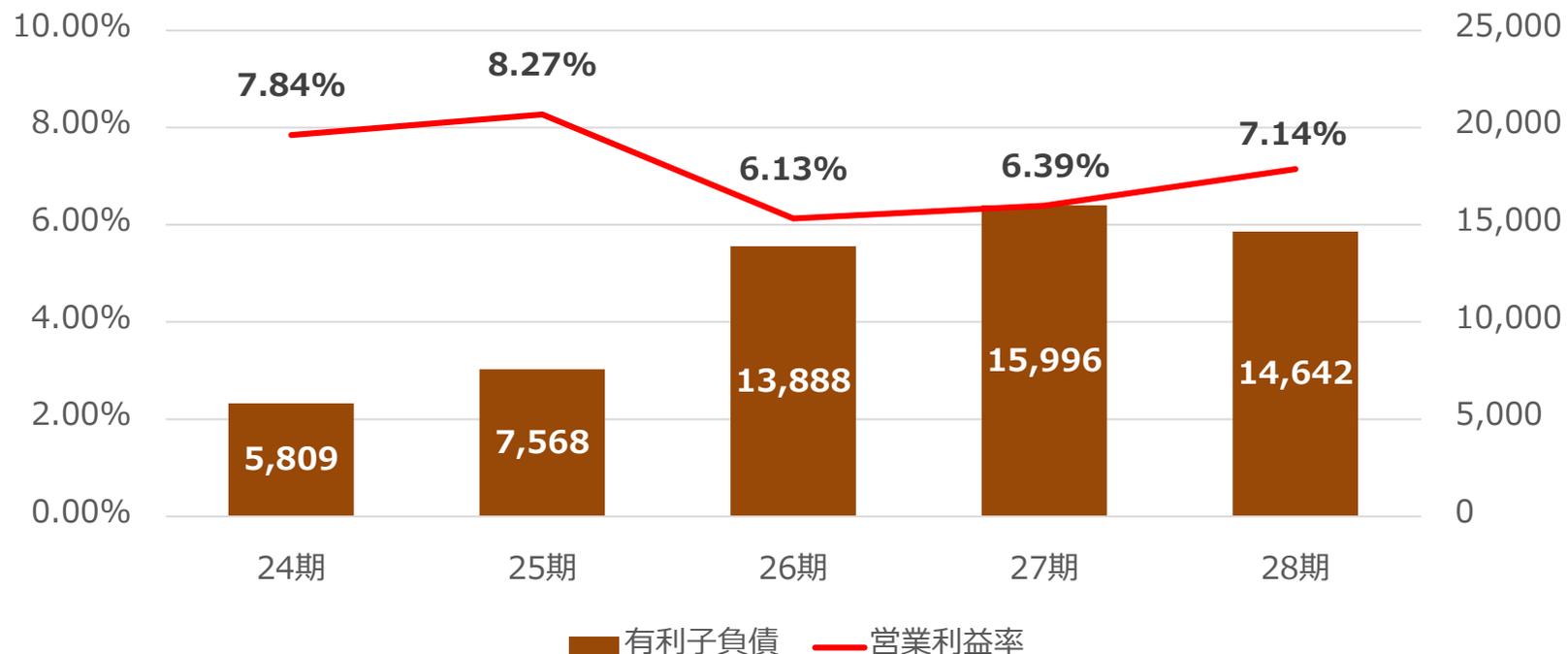


【低下傾向の営業利益率と有利子負債の増加への対応】

生産性向上、スケジュール管理、予算管理の徹底による収益構造のコントロール
将来の金融市況の変化に対応できる、財務戦略、投資意思決定が必要

- 案件ごとの収益性の向上と、全社的な収益性の評価と経営意思決定
 - 投下資本利益率を意識した意思決定へ
- ⇒ 28期、営業利益率改善及び有利子負債減少

有利子負債・営業利益率推移





「関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓」

【28期の進捗】

有力デベロッパーの新規開拓・安定受注は順調に進捗（P7参照）

【総合建設事業の受注状況】

マンション（RC造）受注が多く、S造の受注は少ない

⇒当社得意先は主にマンションデベロッパーとなっているため



【さらなる飛躍のための方針】

マンションデベロッパー以外の業種へ間口を広げ、受注拡大を図る

⇒流通店舗や商業施設等のS造の受注強化

S造は、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

「戸建分譲事業の拡大」

- ・ 自社販売力の強化：自社商品の魅力（P24参照）を顧客へ直接訴求
- ・ 新規店舗出店：神戸市内、京都市内へ新店舗出店※
- ・ ブランディング：戸建とマンションを統一ブランド化し、他社と差別化

グループ統一ブランド「メルディア」を関西エリアに浸透させ、戸建販売戸数の増加を目指す。

※現状、大阪本社を営業拠点として、京阪神エリアでの販売活動を行っている。
神戸、京都へ店舗を出店し、**販売エリア拡大・業務効率化**を図る。





「同じ家は、つukらない。」

規格のない1から創る分譲住宅



〈メルディアグループの家づくり〉

プロジェクトごとに営業・設計・工事でチームを組成し、毎回1からの家づくりを実施
分譲する地域の特色やニーズを捉え、ライフスタイルを想定したプロジェクトごとに
コンセプトを持つ分譲住宅を供給

**高い企画力・設計力・組織力(仕組み)
他社にはない当社グループの強み**

- ☑ 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） <https://www.seedheiwa.co.jp/>
取締役執行役員 経営管理本部長 榊原
経営管理本部 岸本・田中