



2018年10月26日

各位

東京都杉並区西荻北二丁目1番11号  
株式会社三栄建築設計  
代表取締役専務 小池 学  
(コード番号:3228 東証・名証 第一部)  
問合せ先: 取締役管理本部長 吉川 和男  
電話番号: 03-5381-3228(代表)

## 中期経営計画(2019年8月期-2021年8月期)策定に関するお知らせ

当社グループは、2019年8月期を初年度とする2021年8月期までの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

#### 1. 中期経営計画の目的

当社グループは、2017年8月期に売上高1000億円を達成し、2018年9月に設立25年を迎え、今後さらなる継続的な成長を目指してまいります。

そこで2019年8月期を初年度とする中期経営計画『MELDIA ACTION PLAN 2021』(以下、「MAP 2021」という。)を策定いたしました。

MAP 2021は、「同じ家は、つぐらない。」のコーポレートメッセージのもと、主力事業である戸建分譲事業の拡大を軸に、周辺事業及びび子会社を含めたグループ全体の拡大を目指す計画となっております。

#### 2. 3ヶ年の経営目標

(単位:百万円)

	2018年8月期	2019年8月期		2020年9月期		2021年9月期	
	第25期	第26期	成長率	第27期	成長率	第27期	成長率
売上高	100,642	120,000	19.2%	130,000	8.3%	150,000	15.4%
経常利益	7,755	10,000	28.9%	10,800	8.0%	12,500	15.7%
経常利益率	7.7%	8.3%	-	8.3%	-	8.3%	-

### 3. 3ヶ年の経営戦略

当社グループの主力事業である戸建分譲事業において、三大都市圏(首都圏・中京圏・関西圏)でのシェア拡大を経営戦略の主軸とし、各子会社の拡大及び2019年8月期から業績に寄与する海外事業を含めてグループ全体で拡大を図る。

### 4. 各事業・子会社の戦略

#### ■ 戸建分譲事業

・三大都市圏(首都圏・中京圏・関西圏)に「MELDIA(メルディア)」ブランドを浸透させ、長期計画5000棟へ向けて供給棟数の拡大を図る。

※関西圏は子会社シード平和株式会社による供給。

・グループ全体で「同じ家は、つぐらない。」のさらなる追求。

戸建分譲にも拘らず2017年、2018年と2年連続グッドデザイン賞を受賞しているが、今後も継続的に受賞を続ける。

#### ■ シード平和株式会社(東証JQ上場)

・中期経営計画に掲げる「関西トップクラスの総合建設会社」を目指し、建設請負事業の拡大を主軸に、戸建分譲事業、ホテル事業の拡大を図る。

※2018年8月24日公表の「中期経営計画」参照。

#### ■ 不動産仲介事業(株式会社メルディアリアルティ:連結)

・100%子会社である不動産仲介事業を行う株式会社メルディアリアルティの出店加速。

現在、東京都杉並区、神奈川県横浜市の店舗に加えて、年間3店舗のスピードで出店する。

・メルディアブランドの自社グループ販売強化。

供給エリアの不動産仲介会社に依存していたメルディアブランドの戸建分譲住宅を計画的に自社グループ販売へシフトし、長期的に100%を目指す。

#### ■ 国内投資事業(株式会社MAI:連結)

・100%子会社である不動産投資事業を行う株式会社MAI(Meldia Asset Investment Co.,Ltd.)による、国内優良不動産の確保と迅速な販売網の確立。

・不動産私募ファンドの組成運営など新規事業への参入。

#### ■ 海外不動産事業

・現在当社グループで参画している進行中プロジェクトの確実な回収。

・引き続き、ベトナムを中心としたASEAN圏でのプロジェクトへの積極参画。

ASEAN圏における優良現地法人を見極め、強固なパートナーシップを構築し、エリアニーズの高いプロジェクトへの積極的な参画を行う。

・アメリカにおける自社グループ開発の拡大

中古住宅市場が旺盛なアメリカにおける、自社グループ開発の拡大を図る。

日本の富裕層向けアメリカ不動産投資サービスを開始する。

■ ホテル事業の拡大

- ・旺盛なインバウンド需要に対応すべく、ホテル取得・運営の強化。

■ 積極的な人材採用

- ・継続的に新卒 100 名以上を採用する。  
積極的な中途採用に加え、每期新卒 100 名以上を採用する。
- ・経営人材の育成  
経営マネジメント層への教育を強化し、積極的な人材登用を実施。
- ・ダイバーシティの促進  
従業員の子育て支援や、障がい者雇用の促進を実施。

5. 資本政策

■ 売上高経常利益率

- ・売上高経常利益率を 8.0%以上とし、利益の拡大を目指す。

■ 総資産利益率

- ・資産の健全な経営を目指し、ROA10%以上の維持・向上を目指す。

本中期経営計画の詳細につきましては、本日公表の「中期経営計画 2019-2021」をご参照ください。

以上



中期経営計画2018-2021（2019年8月期-2021年8月期）

# **MELDIA ACTION PLAN 2021**

メルディアグループ株式会社 三栄建築設計（証券コード:3228）



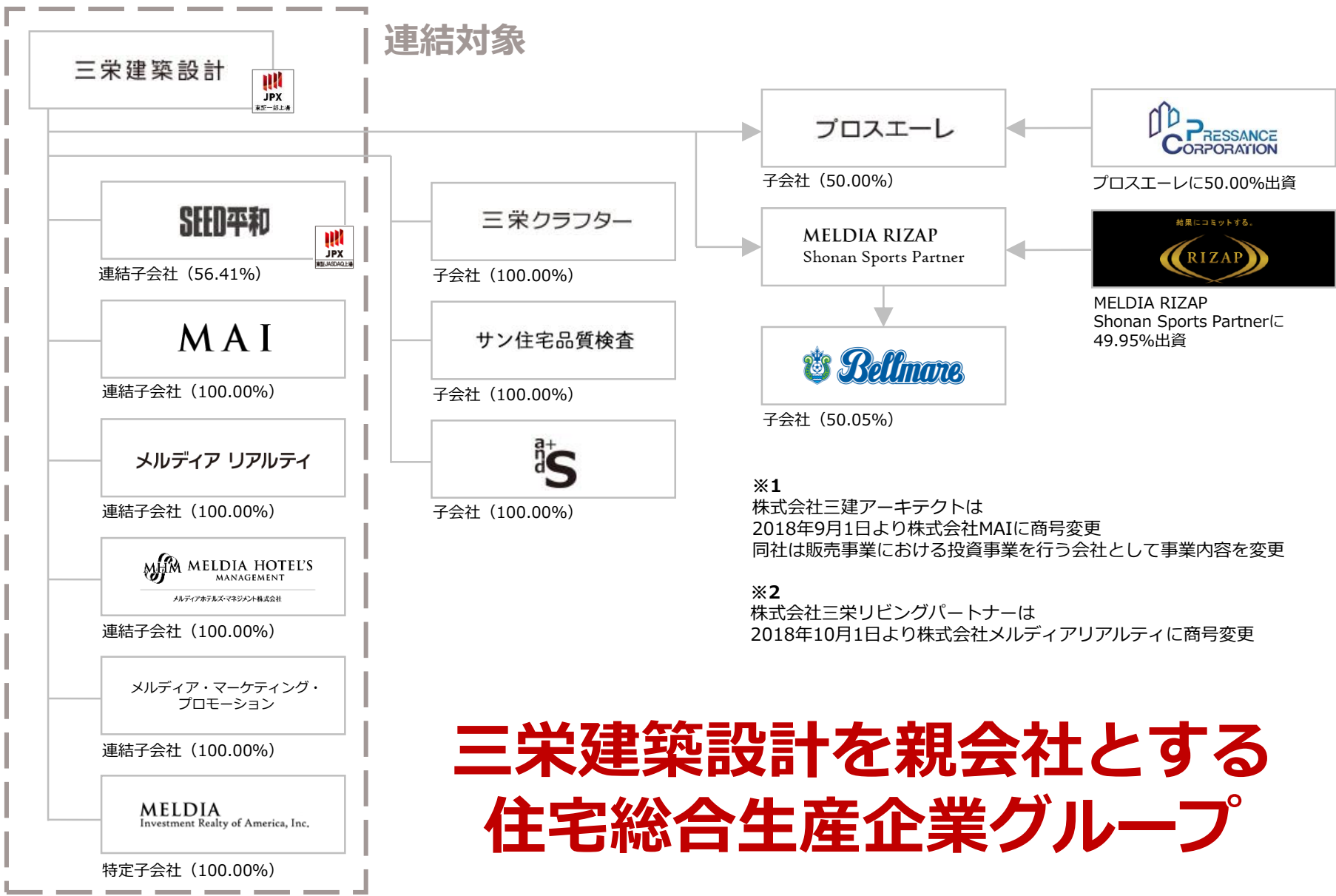
Design Your Life  
**MELDIA**  
GROUP

**MELDIA（メルディア） = メダル（勲章）**

栄光に輝く、メダルを手入れるような喜びを。

MELDIA GROUP（メルディアグループ）は、  
デザインを通じて“豊かな暮らし”と人々の幸せ“を  
創造することで、社会に貢献してまいります。

## 連結対象



※1  
株式会社三建アーキテクトは  
2018年9月1日より株式会社MAIに商号変更  
同社は販売事業における投資事業を行う会社として事業内容を変更

※2  
株式会社三栄リビングパートナーは  
2018年10月1日より株式会社メルディアリアルティに商号変更

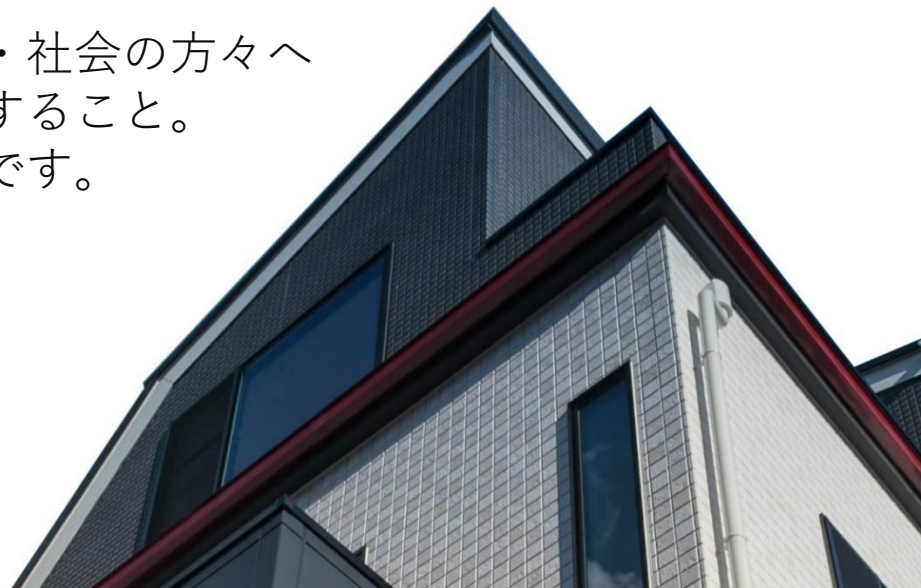
# 三栄建築設計を親会社とする 住宅総合生産企業グループ

## メルディアグループの 創業理念／戸建事業理念

**私たちは“公共の芸術とお客様の夢の両立”を目指します。**

住宅とは公共における最大の“芸術”であり、  
そこに住まう人の人生における最大の“夢”の一つであります。  
私たちは、この社会的芸術性と、個人的生活空間を  
プロデュースするという大きな社会的使命を果たすため、  
住宅をつくり続けてまいります。

お客様の想いを実現し、お客様と共に地域・社会の方々へ  
心の安らぎを与えられるような住宅を追求すること。  
これがメルディアグループの永遠のテーマです。





## MELDIA ACTION PLAN 2021



Design Your Life  
**MELDIA**  
GROUP

三大都市圏戸建分譲住宅供給を  
長期計画で5000棟



主力事業である**戸建分譲事業の拡大**を軸に、  
周辺事業及び子会社を含めた**グループ全体の拡大**を目指す。



## 三大都市圏でメルディアブランドの分譲住宅供給拡大

### 用地仕入

- 人員増加やエリア仲介会社との関係強化による情報総数を向上させ、ニーズの高いエリアの土地確保を実現する。
- エリア拡大による、大型プロジェクトを増加させる。

### 販売戦略

- 自社グループ販売と他社販売のプロジェクトを棲み分けし、効率的な販売実施。
- メルディアリアルティの人員増加及び出店加速により、自社グループ販売割合を増加させる。

### 生産

- エリア制を導入し、効率的な組織運営を図ることで生産効率を向上させる。
- 人員ランクに合わせた生産工程の割当による生産数の向上を目指す。
- メルディアブランド力向上のため、2017年2018年に引き続き、毎年グッドデザイン賞を受賞する。

### 広告戦略

- 子会社メルディア・マーケティング・プロモーションによる、全社的な広告品質の統一化。
- グループ内製化による販管費の削減。
- メディア戦略の統一による三大都市圏への広告投下を強化。

## グッドデザイン賞 2年連続受賞

**グッドデザイン賞2017受賞**  
**まちなみ共生型分譲住宅 表情を愉しむ**

**グッドデザイン賞2018受賞**  
**固有の個性を持った小空間が集まって  
形成された小さな町**



## キッズデザイン賞 2018 受賞



**キッズデザイン協議会主催**  
**「キッズデザイン賞2018」で**  
**『共働き世帯のための子育て支援住宅』**  
**その住宅内に設けた『お母さんポスト』**  
**がキッズデザイン賞を受賞**



共働き世帯のための子育て支援住宅



お母さんポスト

 二子八株式会社



**NICHIHA SIDING AWARD2016**  
入賞  
浦和区岸町6丁目

 二子八株式会社



**NICHIHA SIDING AWARD2016**  
二子八賞受賞  
稲城市押立No.4

 二子八株式会社



**NICHIHA SIDING AWARD2016**  
二子八賞受賞  
練馬区三原台1丁目

 二子八株式会社



**NICHIHA SIDING AWARD2017**  
二子八賞受賞  
習志野市K様邸

**KMEW**



**ケイミュー施工事例コンテスト2017**  
首都圏エリア賞受賞  
市川市若宮3丁目

**'TORAY'**



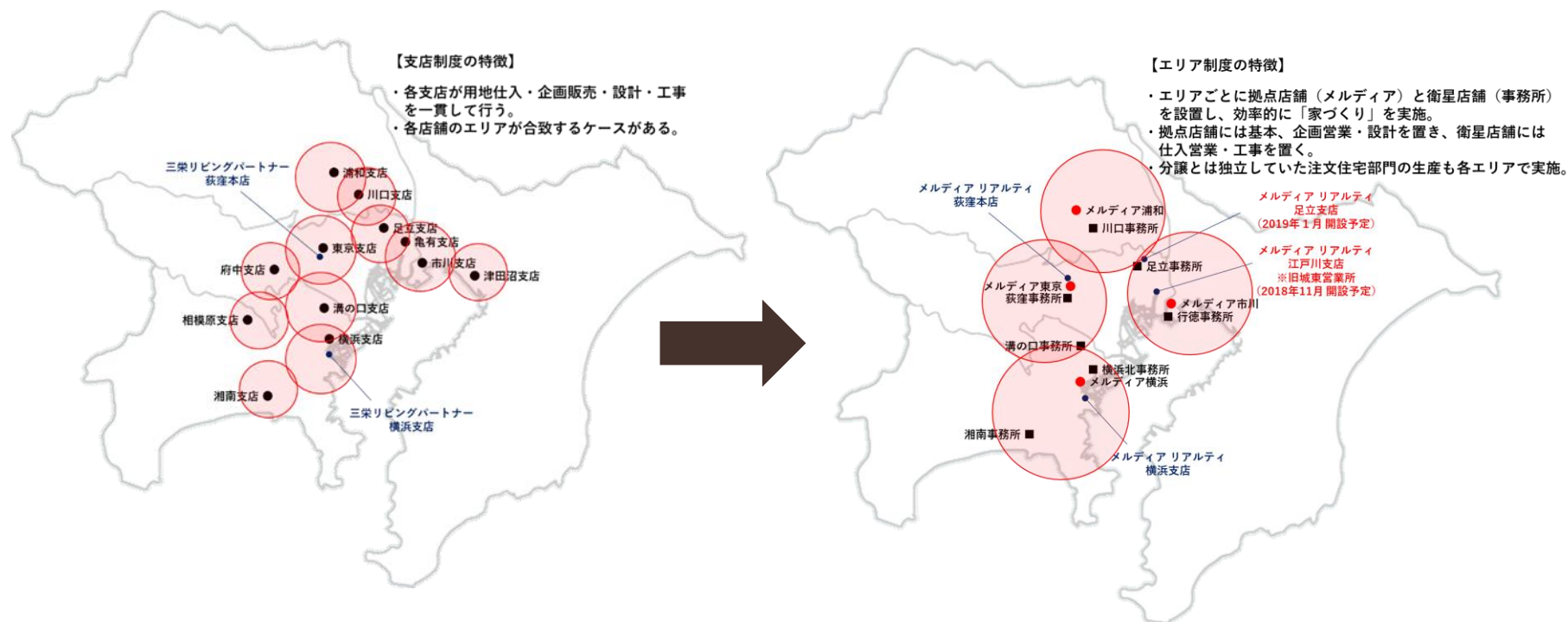
**東レACEラップサイディング**  
フォトコンテスト佳作受賞  
四街道市F様邸



## 今までの「支店で200棟 (100棟)」ではなく、 事業エリアによる組織を組成

- ・ 供給エリアの支店間での合致を解消。
- ・ 用地仕入営業、企画販売営業を分けることによる責任の明確化。

## 組織変更による、生産効率の向上を図る

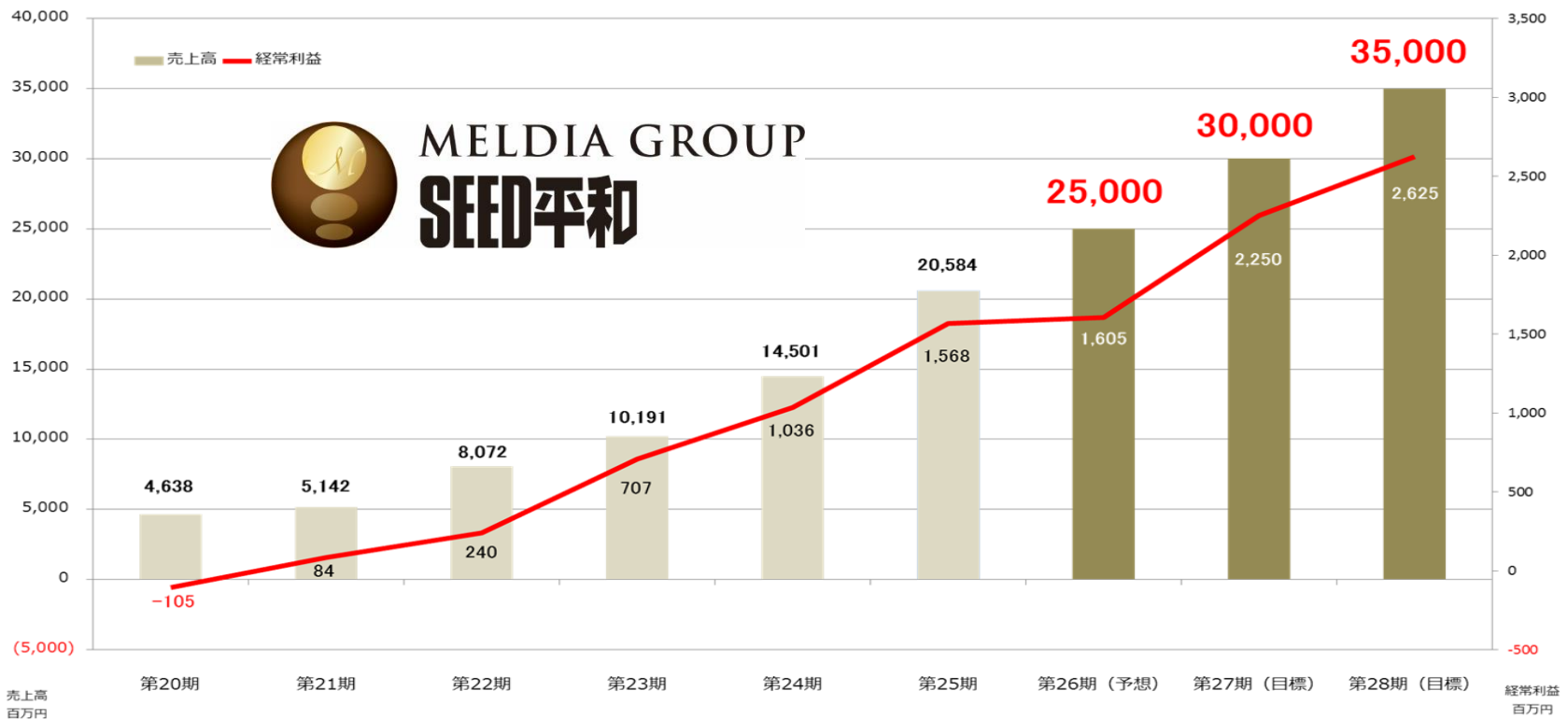


## 経営目標

「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」

- ◆ 関西有力デベロッパーとの更なる関係強化
- ◆ マンション、戸建用地など安定した開発用地仕入れ
- ◆ **積極的なホテル建設受注**と自社ホテル事業の拡大
- ◆ ストックビジネスの強化（営繕工事の積極受注）
- ◆ 商業施設、店舗などの鉄骨造の建築受注強化
- ◆ 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
- ◆ **戸建分譲事業の拡大**（新規店舗出店・事業回転期間の短縮）
- ◆ 知名度、ブランド力向上のためのP R ・ I R活動
- ◆ **組織力強化のための人材の安定的な確保と、育成**

	2016年6月期 (実績)	2017年6月期 (実績)	2018年6月期 (実績)	2019年6月期 (予想)	2020年6月期 (目標)	2021年6月期 (目標)
	第23期	第24期	第25期	第26期	第27期	第28期
売上高	10,191	14,501	20,584	25,000	30,000	35,000
営業利益	805	1,137	1,702	1,735	2,400	2,800
経常利益	707	1,036	1,568	1,605	2,250	2,625
当期純利益	578	721	1,071	1,071	1,462	1,706



# SPUR

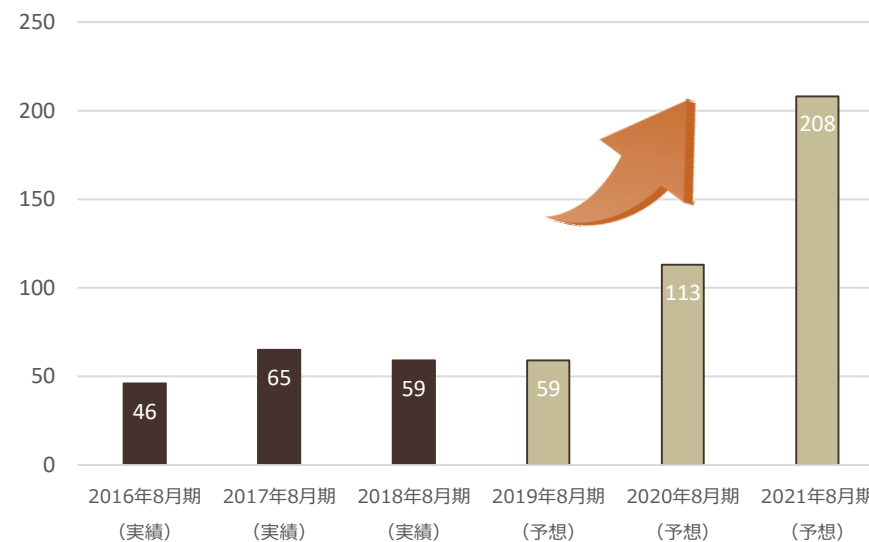
注文住宅ブランド「SPUR（シュプール）」の浸透  
業者請負受注からエンド請負受注（注文住宅）へシフト

## 「信頼 × 自由度 = Just Fit」お客様から選ばれる注文住宅

- ① 商品モデルチェンジと販売手法の徹底
- ② 集客ソースの拡大
- ③ 面展開（都内中心から近接エリアへ）



注文住宅引渡棟数



※現在受注している同業者からの請負件数の引渡は2020年8月期まで計上されますがグラフには掲載されておりません。



三大都市圏でMELDIA（メルディア）ブランドの分譲住宅供給拡大。

→ 不動産仲介事業「メルディア リアルティ」の店舗出店を加速。  
（エリア仲介会社から自社グループ販売へ段階的にシフト）

## メルディア リアルティ

「同じ家は、つukらない。」 = 毎回セールスポイントが異なる

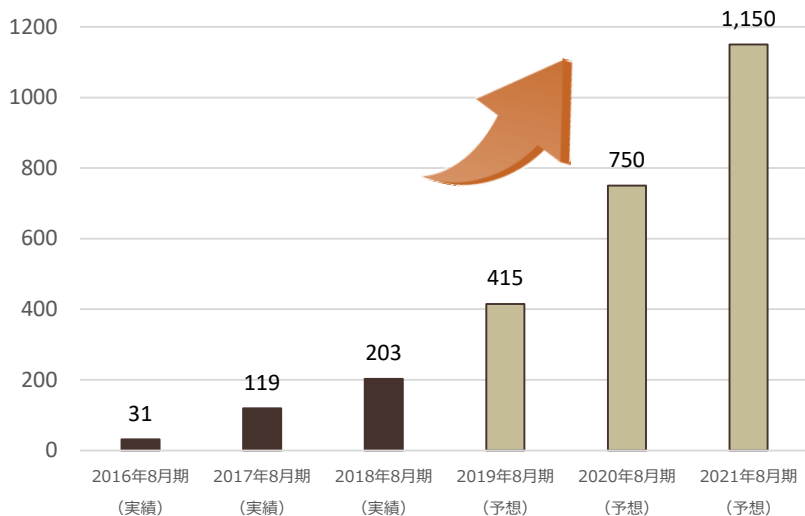
自社グループの商品性を理解した営業がお客様へ直接訴求

MELDIA（メルディア）ブランドの“良さ”が「直接伝わる」

**成約スピード・成約率の向上**

## メルディア リアルティ

仲介件数



## メルディア販売網を拡大

～分譲住宅供給エリアへ出店加速～

東京都杉並区  
メルディア リアルティ 荻窪本店

神奈川県横浜市中区  
メルディア リアルティ 横浜支店

### 【出店検討エリア】 ※年間3店舗のスピードで出店

- 東京都江戸川区 (2018年11月予定)
- 東京都足立区 (2019年1月予定)
- 東京都立川市
- 東京都町田市
- 神奈川県藤沢市
- 神奈川県川崎市
- 千葉県浦安市
- 埼玉県さいたま市
- 埼玉県川口市
- 愛知県名古屋市
- 大阪府大阪市 (シード平和の商品販売)

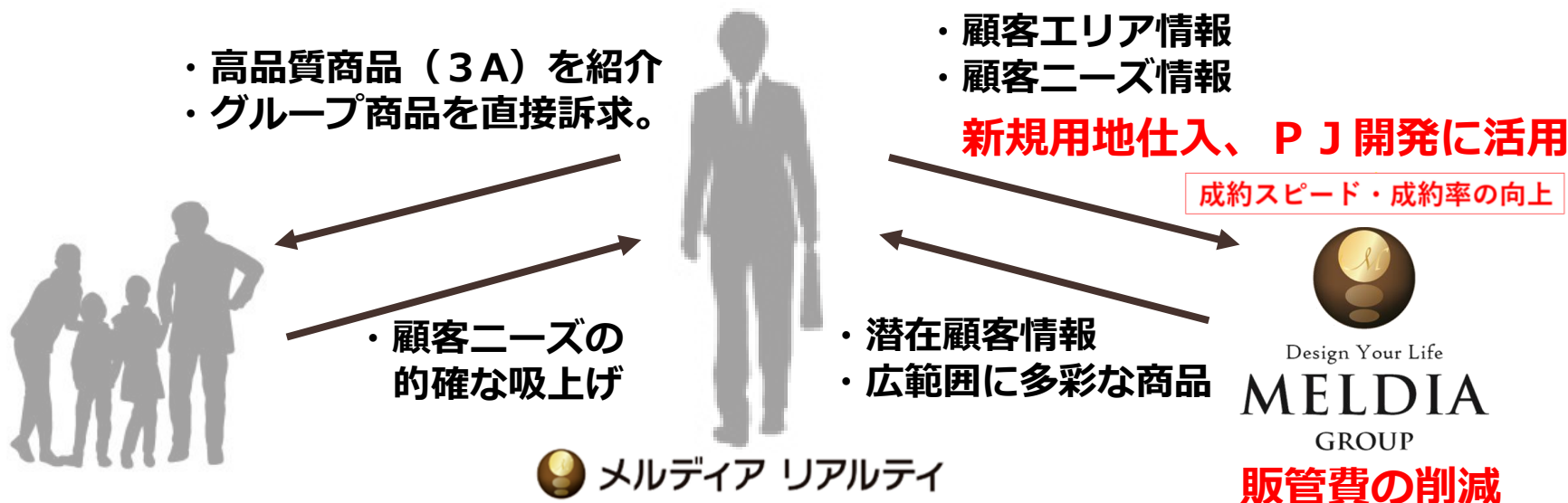
## 出店加速し、メルディア商品をお客様に直接訴求する

### 【メルディア リアルティ拡大のメリット】

- ・ 当社の多彩な商品を**的確にお客様に訴求**できる。
- ・ 直接お客様から吸上げた情報を、**新規用地仕入・プロジェクト開発に活用**できる。
- ・ グループ内取引のため、連結の**販管費が大幅に削減**できる。

### 安心・安全・安定 (3A) の商品を紹介

自社グループ以外の商品を取扱う場合 (買換えなど)  
グループの検査会社で3Aを担保。



## ■ メルディアリアルティのグループ販売件数計画における「販管費削減額」

### ・ 通常の外部仲介会社に依頼した場合

販売価格 4 2 0 0 万円 × 3% = 1 2 6 万円 を支払う（販管費）

### ・ メルディアリアルティ拡大に伴う自社販売件数増加の販管費削減額

（2019年8月期） 1 2 6 万円 × 4 1 5 件 = 5 億 2 2 9 0 万円

（2020年8月期） 1 2 6 万円 × 7 5 0 件 = 9 億 4 5 0 0 万円

（2021年8月期） 1 2 6 万円 × 1, 1 5 0 件 = 1 4 億 4 9 0 0 万円

**メルディアリアルティ広告宣伝費（販管費）を考慮しても、  
グループ全体で販管費削減が可能**



※ホーチミン大型分譲M PJ (504戸)  
(2022年8月期業績寄与)



ニャチャン大型分譲M PJ (1324戸)  
(2020年8月期業績寄与)



※ホーチミン大型分譲M PJ (351戸)  
(2021年8月期業績寄与)



ハノイ オフィスタワーPJ  
(当社保有/販売 未定)  
2019年8月期から業績寄与



ホーチミン  
LCKホテルPJ  
(当社保有/販売 未定)  
2019年8月期から業績寄与

※印はプレサンスコーポレーションと  
設立したプロスエーレでのPJ

## 信頼できる現地法人との関係構築で、開発PJへ積極参画を継続



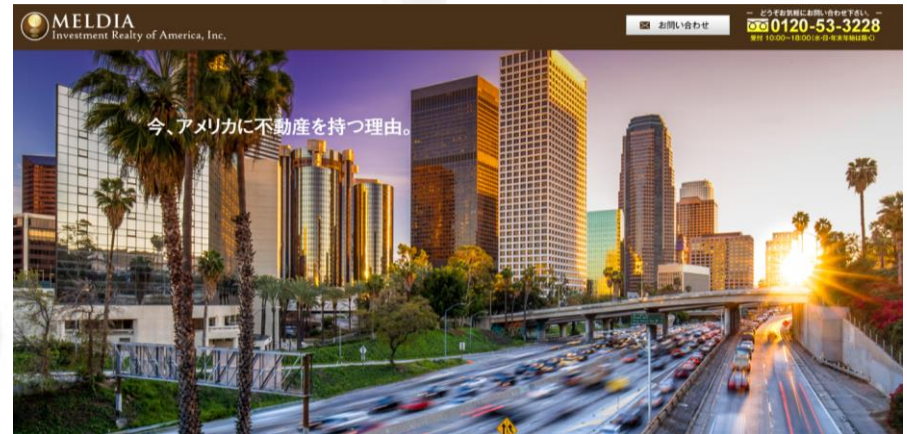


（上）イングルウッドAP PJプレゼンス  
コーポレーションと共に、総戸数116戸の大型  
アパートメントを開発。

（2021年8月期業績寄与）

（右上）当社グループが開発する分譲住宅。  
中古住宅需要が旺盛のアメリカで戸建分譲を  
積極開発。

（右下）日本の富裕層向けにアメリカ不動産  
案件を紹介するビジネスを本格開始。



## アメリカでも「同じ家は、つukらない。」 自社グループによる住宅開発を拡大。

## ■ 国内投資事業（株式会社MAI：連結）

- ・ 100%子会社である不動産投資事業を行う株式会社MAI（Meldia Asset Investment Co.,Ltd.）による、国内優良不動産の確保と迅速な販売網の確立。
- ・ 不動産私募ファンドの組成を開始。

## ■ ホテル事業の拡大

- ・ 旺盛なインバウンド需要に対応すべく、ホテル取得・運営の強化。





## ■ 積極的な人材採用

- ・ 継続的に新卒100名以上を採用する。  
積極的な中途採用に加え、毎年新卒100名以上を採用する。
- ・ 経営人材の育成  
経営マネジメント層への教育を強化し、積極的な人材登用を実施。
- ・ ダイバーシティの促進  
従業員の子育支援や、障がい者雇用の促進を実施。

## 資本政策

- 売上高経常利益率
  - ・ 売上高経常利益率を8.0%以上とし、利益の拡大を目指す。
- 総資産利益率（ROA）
  - ・ 資産の健全な経営を目指し、ROA10%以上の維持・向上を目指す。

## ■ 2019年8月期の連結業績予想（2018年9月1日～2019年8月31日）

（％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期（累計）	48,500	25.9	4,300	76.6	3,800	68.5	2,419	67.9	114.00
通 期	120,000	19.2	10,800	32.0	10,000	28.9	6,571	26.8	309.70

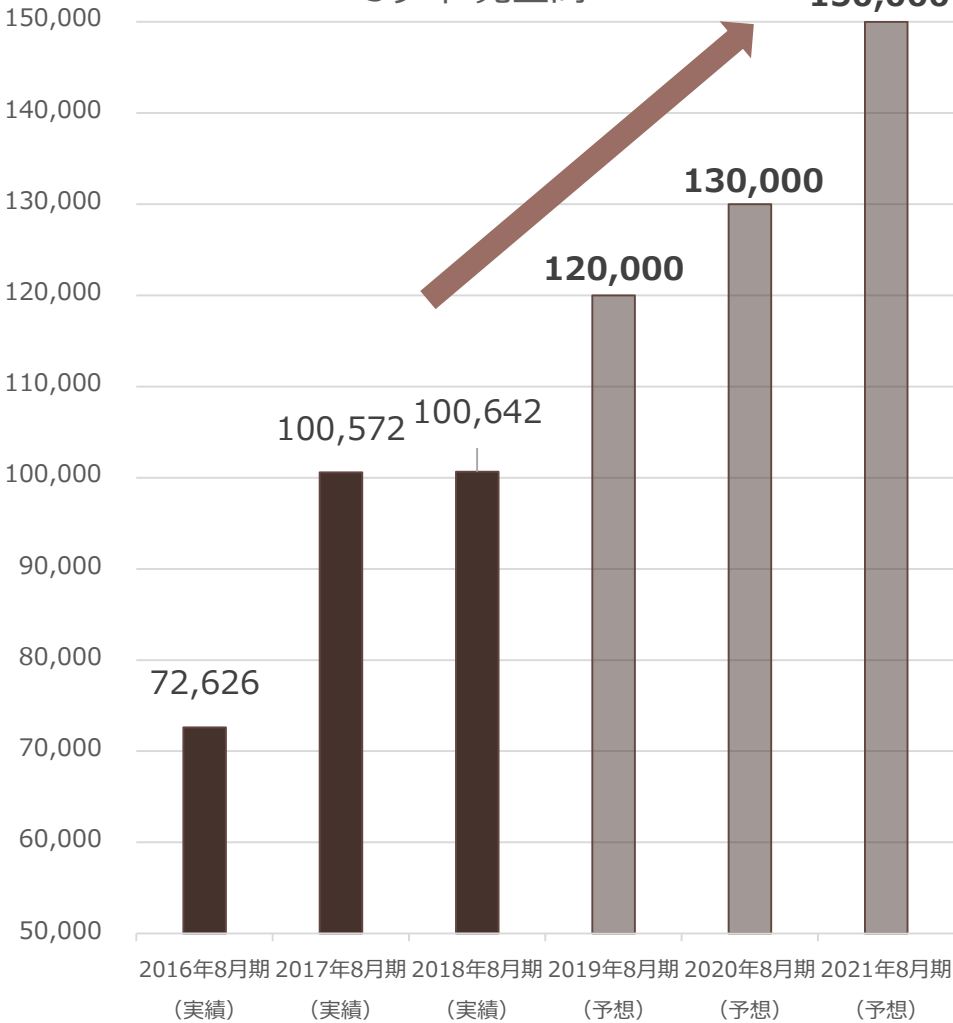
## ■ 2019年8月期-2021年8月期 中期経営計画

	2018年8月期	2019年8月期		2020年9月期		2021年9月期	
	第25期	第26期	成長率	第27期	成長率	第27期	成長率
売上高	100,642	120,000	19.2%	130,000	8.3%	150,000	15.4%
経常利益	7,755	10,000	28.9%	10,800	8.0%	12,500	15.7%
経常利益率	7.7%	8.3%	-	8.3%	-	8.3%	-

# 3ヶ年売上及び経常利益計画

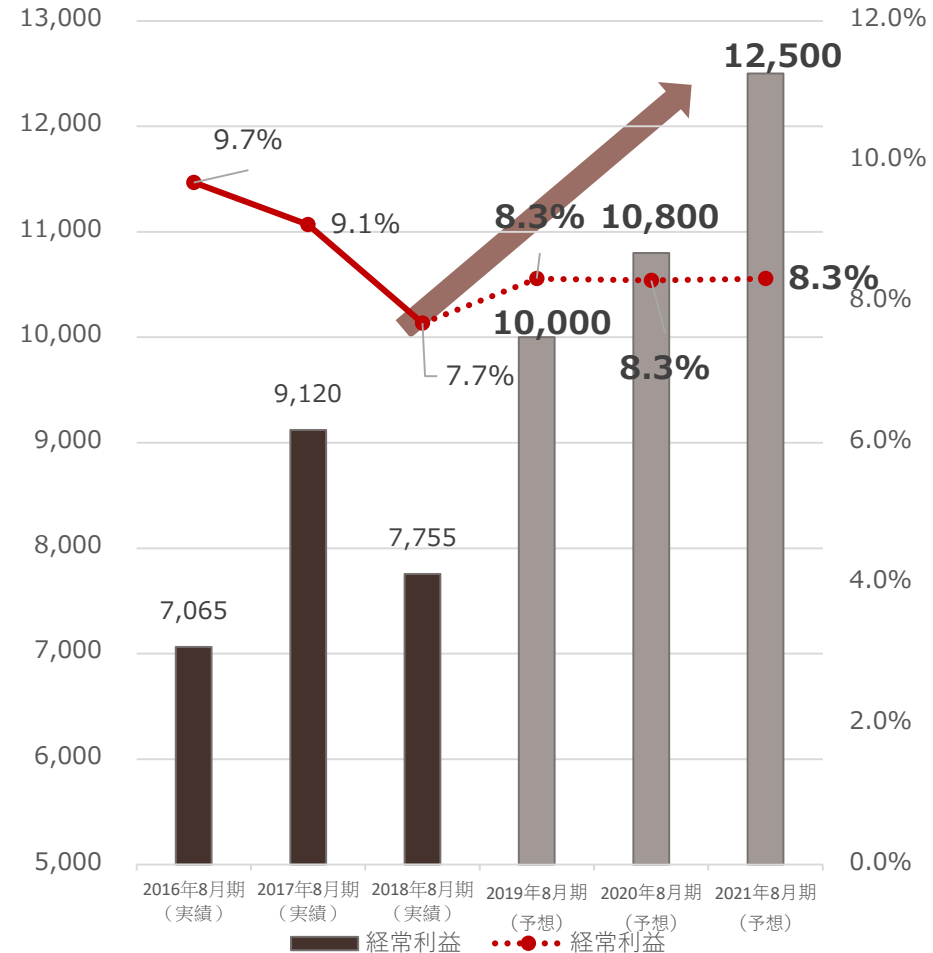
単位：百万円

### 3ヶ年 売上高



単位：百万円

### 3ヶ年 経常利益及び経常利益率



- 本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
  
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

● 本資料に対するお問合せ

メルディアグループ

株式会社 三栄建築設計（証券コード：3228）

<https://san-a.com/>

〒163-0632

東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル32階

03-5381-3212（直通）

経営企画部長 榎本 喜明



Design Your Life

**MELDIA**  
GROUP