



2020年10月27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（2021年8月期 - 2023年8月期）策定に関するお知らせ

当社グループは、2021年8月期を初年度とする2023年8月期までの中期経営計画（「MELDIA ACTION PLAN 2023」（以下、「MAP2023」という。））を策定致しましたので、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、2018年10月に2021年8月期までの中期経営計画（MELDIA ACTION PLAN 2021）を開示しておりますが、新型コロナウイルスの影響等により実績及び業績予想に乖離が生じたため、新たにMAP2023を策定致しました。

MAP2023は、前回の中期経営計画同様に、「同じ家は、つくりたい。」のコーポレートメッセージのもと、「芸術性の高いデザイナーズ住宅 No.1」（※）企業として、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持続的成長を目指す計画となっております。

※）当社はインターネット調査による、以下の項目において「No.1」に選ばれました。

- ・芸術性の高いデザイナーズ住宅 No.1
- ・芸術性の高い住宅をつくる会社 No.1
- ・設計デザイン力が高い会社 No.1

詳細は、本日のプレスリリースをご確認ください。

## 2. 前回公表の中期経営計画との乖離要因

前回の中期経営計画においては、初年度（2019年8月期）、利益において若干の減少が生じたものの概ね計画を達成することができましたが、2020年8月期においては、新型コロナウイルスの影響により、計画していた大型投資用不動産及び海外事業における販売用不動産の売買において契約解除や商談中止などが生じ、また、子会社の建設請負事業において、一部工程遅延が発生するなどし、計画との乖離が生じております。

2021年8月期においても投資不動産売買事業及び海外事業、ホテル事業などにおいて新型コロナウイルスの影響が残っていることを鑑みた業績予想としたことで計画との乖離が生じております。

	2019年8月期実績		2020年8月期実績		2021年8月期業績予想	
	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)
2018年10月開示 中期経営計画	120,000	10,000	130,000	10,800	150,000	12,500
実績/業績予想	121,017	9,431	114,938	7,191	140,000	10,054
達成率	100.8%	94.3%	88.4%	66.6%	93.3%	80.4%

## 3. 3ヶ年の経営目標

MAP2023は、2023年8月期（最終年度）で売上高1,800億円、経常利益126億円の達成を目指してまいります。

	2020年8月期 実績		2021年8月期 業績予想		2022年8月期 計画		2023年8月期 計画	
		成長率		成長率		成長率		成長率
売上高 (百万円)	114,938	—	140,000	21.8%	160,000	14.3%	180,000	12.5%
経常利益 (百万円)	7,191	—	10,054	39.8%	11,200	11.4%	12,600	12.5%
経常利益率	6.3%	—	7.2%	—	7.0%	—	7.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	4,076	—	6,400	57.0%	7,200	12.5%	8,000	11.1%

## 4. 3ヶ年の経営戦略（基本方針）

- ・主力事業である戸建分譲事業を軸に、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。
- ・「デザイン性」、「居住性」の高い住宅を追求することで顧客満足を獲得し、企業価値向上を実現する。

## 5. 実現するためのアクション

### 1) 戸建事業（分譲・注文）の拡大

- ・三大都市圏 都市部エリアの供給強化
- ・建築コスト及び製造間接費削減による利益率向上
- ・業務効率化、システム構築による生産性向上・事業回転期間の改善
- ・積極的な展示場展開によるメルディア注文住宅ブランド浸透と供給拡大
- ・メルディアリアルティの拡大による自社グループ販売割合向上

### 2) 子会社・周辺事業の拡大

- ・外部環境の変化に応じた投資事業の多角化戦略構築（ファンド組成・リスク管理・ストック事業創造）
- ・海外事業におけるリスク管理体制の構築
- ・シード平和の経営管理体制強化と建設請負における新規顧客獲得による持続成長
- ・グループシナジーを生み出す子会社戦略の実行

### 3) 持続成長を実現する『自走』人財の創造

- ・新卒採用の拡大と、自走する社員をつくるための研修制度の拡充
- ・経営マネジメント人財の育成
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進

### 4) 資本政策

- ・事業回転を高め、借入期間短縮を実現する
- ・投資事業における在庫管理の徹底
- ・事業ポートフォリオ全体を見直し、自己資本比率 40%以上、ROE25%以上を目標とする
- ・資本コストを意識した経営で企業価値向上を目指す

### 5) 株主還元

- ・配当性向 30%を目標とし、継続成長とともに安定した配当を実施する

### 6) その他のアクション

- ・IT 戦略の強化  
システム強化による「お客様へのトータルサポート」、「事業効率化」、「グループシナジー」を創造する
- ・M&A による成長  
首都圏・中京圏・関西圏における当社供給エリアで事業シナジーが望める企業を検討する  
戸建分譲会社、注文住宅会社、不動産仲介会社、不動産投資会社、造成・開発会社など、直接・間接問わず、グループ関連事業を含めて検討する

以上

GOOD DESIGN AWARD  
2019年度受賞



Design Your Life

**MELDIA**  
GROUP

中期経営計画

**MELDIA ACTION PLAN 2023**  
-戸建住宅供給5,000棟を目指して-

株式会社 三栄建築設計  
(証券コード：3228)

## 【創業理念】

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。

## 【メルディアグループ理念】

栄光に輝く、メダルを手に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。

当社は、インターネット調査において以下の項目で「No.1」に選ばれました。  
※本日、別途プレスリリースをしております。

芸術性の高いデザイナーズ住宅No.1

芸術性の高い住宅をつくる会社No.1

設計デザイン力が高い会社No.1



調査方法：インターネット調査／調査概要：2020年10月 サイトのイメージ調査／調査提供先：日本トレンドリサーチ

**メルディアグループは、これからも理念に基づき  
「公共の芸術」と「お客様の夢」の両立を続けてまいります。**

## 拡大を続けるメルディアグループ

2020年4月に東武東上線沿線で戸建て分譲住宅を供給するマックホーム(株)及びその子会社の(株)田村工務店をグループに加え、9月には子会社メルディアホテルズマネジメントがホテル再生・コンサル会社である日本ベストサポート(株)を買収し、さらにグループが拡大している。また三栄建築設計、MAIにおいて、グループ初のアセットマネジメント会社「メルディア・アセットマネジメント(株)」を9月に設立している。



ベトナムの図面製作会社

**三栄クラフター**

若手大工・職人育成

**サン住宅品質検査**

中古住宅インスペクション

**FAWDO**

アトリエ系設計事務所

**ブrosエーレ**

ASEAN大型開発・投資

**MELDIA RIZAP**  
Shonan Sports Partner

湘南ベルマーレ運営会社



プロサッカーチーム (1部)



Design Your Life  
**MELDIA**  
GROUP



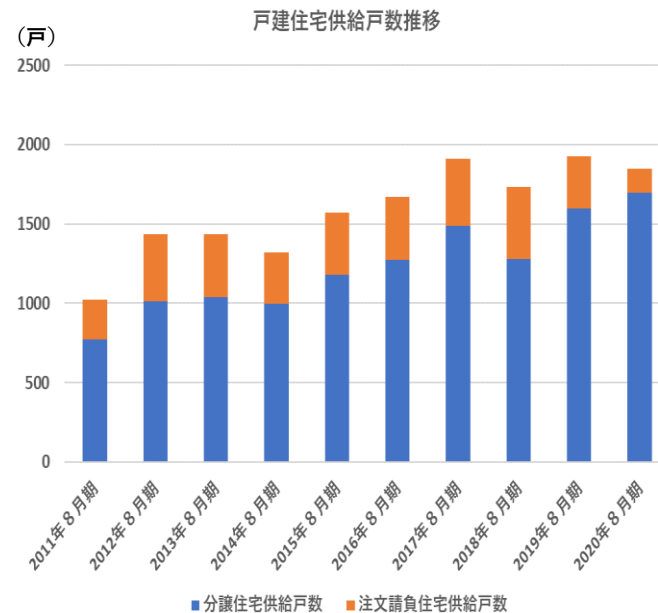
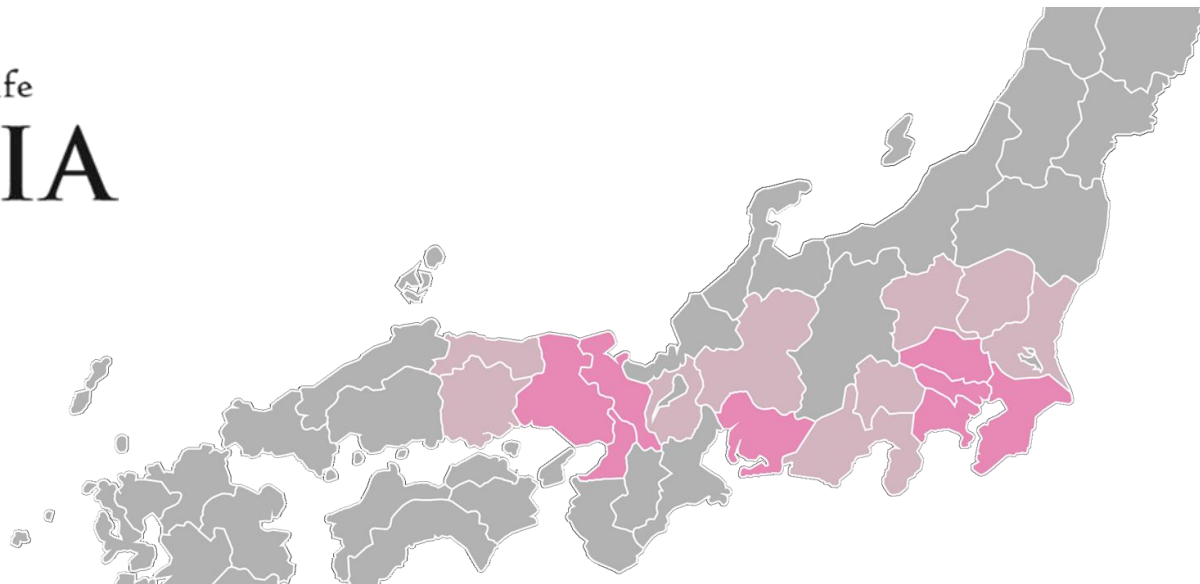


## VISION (長期計画)

三大都市圏に、デザイン性・居住性の高い戸建分譲住宅を年間5,000棟供給します。

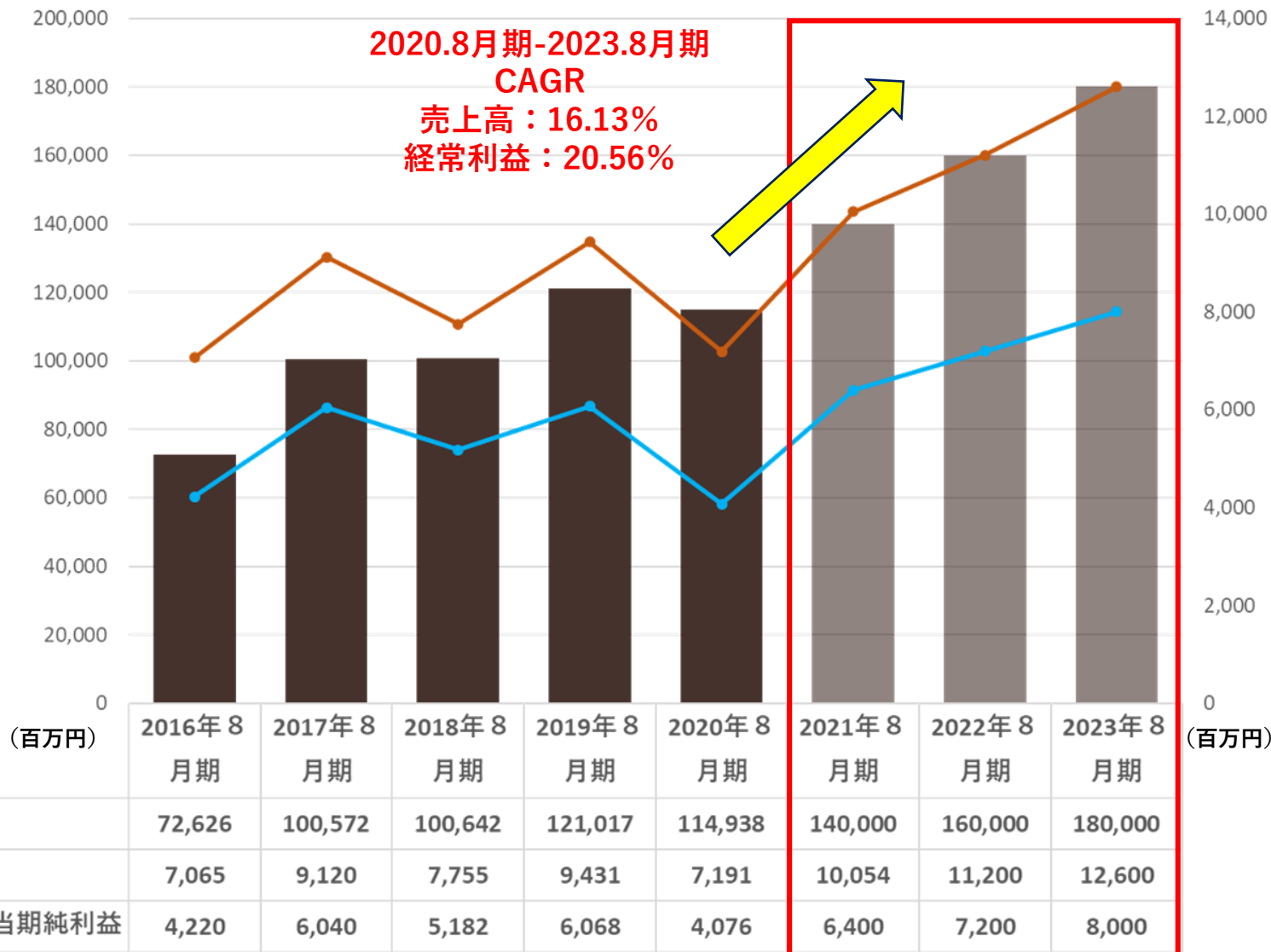


Design Your Life  
**MELDIA**  
GROUP



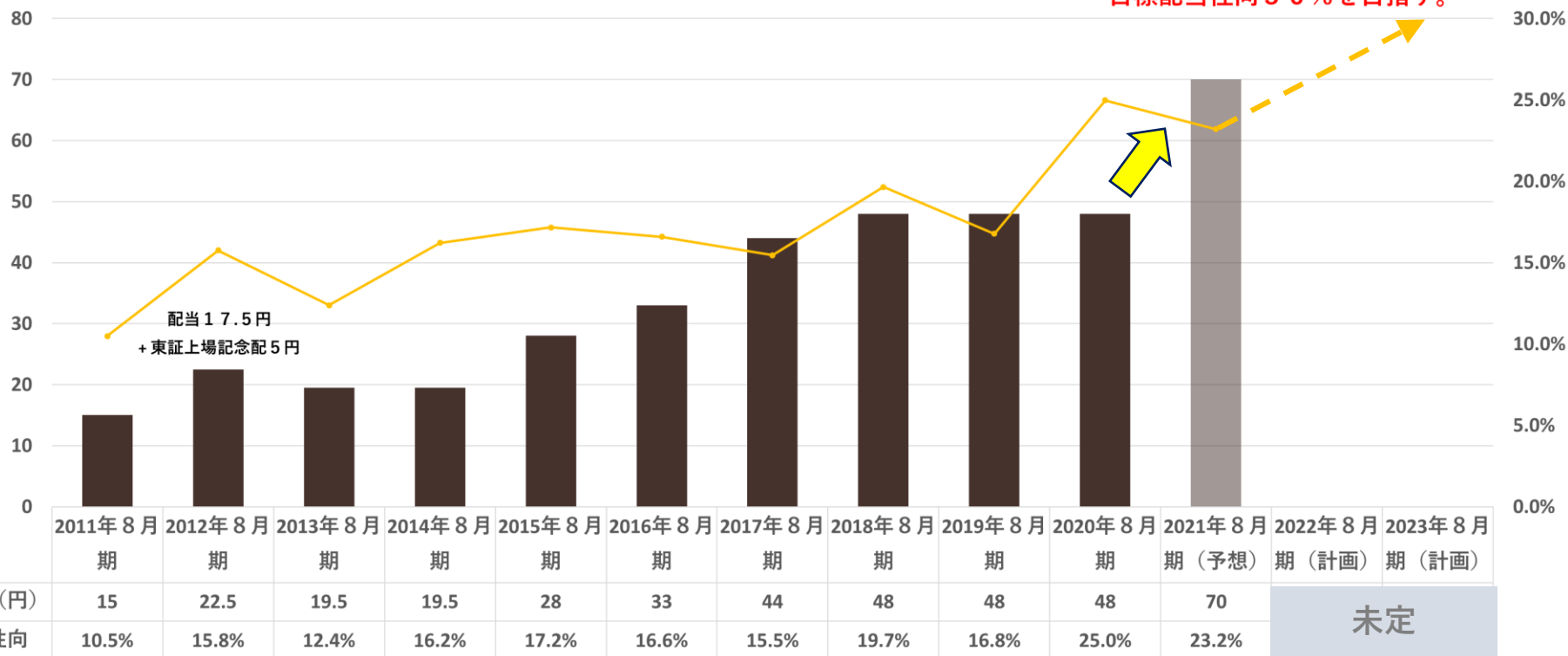
# 3ヶ年の売上・利益計画

売上高・経常利益・当期純利益計画



**2023年8月期（中期経営計画最終年度）売上高1,800億円、経常利益126億円を見込む。**

配当／配当性向の推移



- 2020年10月15日に、目標配当性向を「15%から20%」から「目標30%」へと引上げ。
- 2021年8月期予想にて、2020年8月期の48円から、配当性向23.2%となる一株当たり70円の配当を予想している。

# 2018年開示の中期経営計画との差異要因

(単位：百万円)

	2019年8月期実績		2020年8月期実績		2021年8月期業績予想	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
2018年10月開示 中期経営計画	120,000	10,000	130,000	10,800	150,000	12,500
実績／業績予想	121,017	9,431	114,938	7,191	140,000	10,054
達成率	100.8%	94.3%	88.4%	66.6%	93.3%	80.4%

## (2019年8月期)

- 売上高は達成、経常利益においては、6億円のマイナスとなった。主な要因として、同期間の首都圏の戸建分譲在庫が高水準であったため、当社物件においても一部値引販売を実施した結果、不動産分譲事業の粗利益率が減少した。

## (2020年8月期)

- 売上高、経常利益ともにマイナスとなった。主な要因として、新型コロナウイルスの影響により見込んでいた大型投資用不動産及び海外事業における販売不動産において契約解除や商談中止となるなどの影響による。またシード平和においても同影響により資材搬入などが滞り、工程に遅延が生じるなどの影響があった。

## (2021年8月期:業績予想)

- 上記の通り、2020年8月期の業績を受け、不動産投資事業及び海外、ホテル事業等において新型コロナウイルスの影響が残っていることを鑑みた業績予想とし、同時に中期経営計画の見直しを実施した。

## ■ 基本方針

- 主力事業である戸建分譲事業拡大を軸に、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。
- デザイン性・居住性の高い住宅を追求することで顧客満足を獲得し、企業価値向上を実現する。

## ■ 実現するためのアクション

### ① 戸建事業（分譲・注文）の拡大

- ・ 三大都市圏 都市部エリアの供給強化
- ・ 建築コスト及び製造間接費削減による利益率向上
- ・ 業務効率化、システム構築による生産性向上・事業回転期間の改善
- ・ 積極的な展示場展開によるメルディア注文住宅ブランド浸透と供給拡大
- ・ メルディアリアルティの拡大による自社グループ販売割合向上

### ② 子会社・周辺事業の成長

- ・ 外部環境の変化に応じた投資事業の多角化戦略構築（ファンド組成・リスク管理・ストック事業創造）
- ・ 海外事業におけるリスク管理体制の構築
- ・ シード平和の経営管理体制強化と建設請負における新規顧客獲得による持続成長
- ・ グループシナジーを生み出す子会社戦略の実行

### ③ 持続成長を実現する『自走』人財の創造

- ・ 新卒採用の拡大と、自走する社員をつくるための研修制度の拡充
- ・ 経営マネジメント人財の育成
- ・ 働き方改革、ダイバーシティの推進



## ■ 資本政策

### 財務体質の改善

- ・ 事業回転を高め、借入期間短縮を実現する
- ・ 投資事業に係る在庫管理の徹底
- ・ 事業ポートフォリオ全体を見直し、自己資本比率40%以上、ROE25%以上を目標とする
- ・ 資本コストを意識した経営で企業価値向上を目指す

### 株主還元・配当政策

- ・ 配当性向30%を目標とし、継続成長とともに安定した配当を実施する

## ■ その他

### I T 戦略強化

- ・ システム強化による「お客様へのトータルサポート」・「事業効率化」・「グループシナジー」を創造する

### M & A 戦略による成長

- ・ 首都圏・中京圏・関西圏における当社供給エリアで事業シナジーが望める企業を検討
- ・ 戸建分譲会社、注文住宅会社、不動産仲介会社、不動産投資会社、造成・開発会社など、直接・間接問わず、グループ関連事業を含めて検討

## 同じ家は、つくらない。

規格のない1から創る分譲住宅



- プロジェクトごとに営業・設計・工事でチームを組成。顧客のニーズを話し合い、毎回1からの家づくりを実施する。
  - コロナ禍においても、需要を的確に捉え、プロジェクトに反映。家族で過ごせる空間の工夫や、テレワークなど分譲住宅にはない企画を生み出すことで、緊急事態宣言後の販売契約数は好調に推移。
  - 分譲住宅にも拘らず3年連続で「グッドデザイン賞」を受賞。2020年はマックホーム含め2社で「キッズデザイン賞」を受賞（三栄建築設計は2年連続受賞）。
- 東武東上線沿線で高い実績を持つマックホームを子会社化したことで、新たなエリアの開拓及び2021年8月期よりグループの売上・利益・供給棟数に寄与（2020年8月期は4～6月の3ヶ月分）。グッドデザイン賞やキッズデザイン賞を受賞するなど、当社と「家づくり」の方向性は合致。

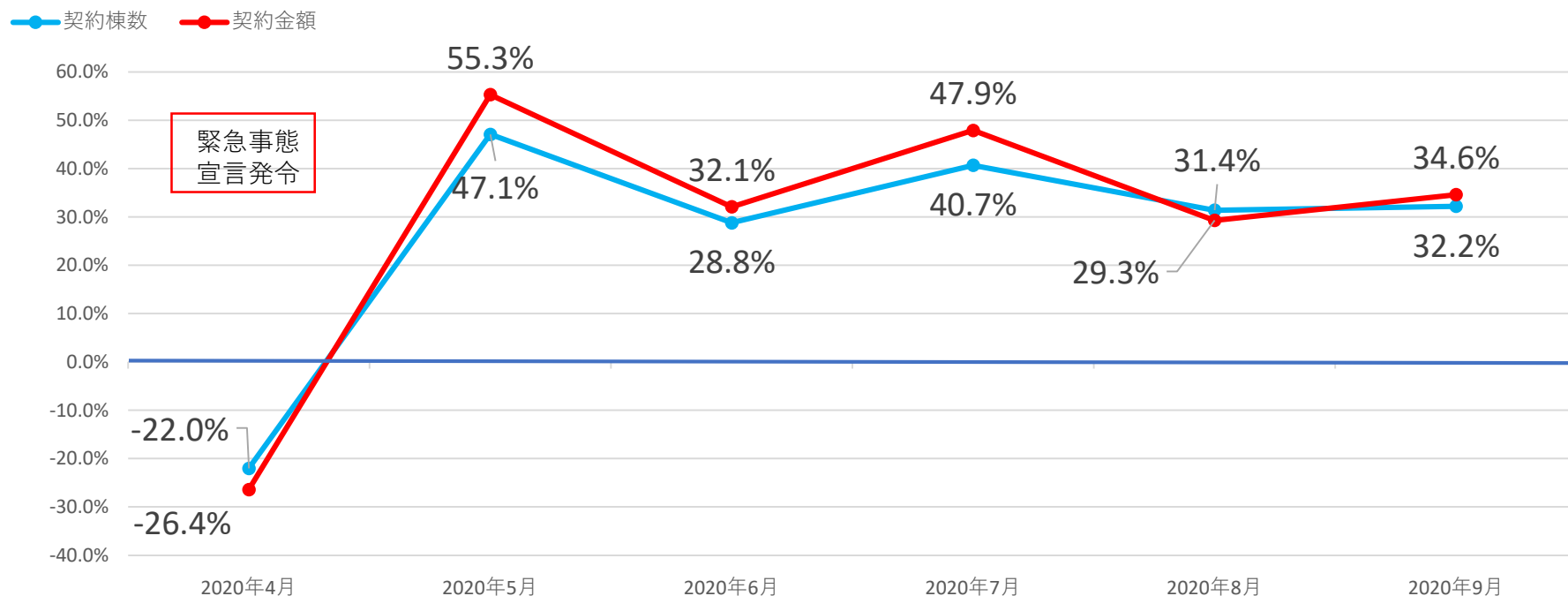
**顧客のニーズを捉え、ライフスタイルを想定して創られる分譲住宅**

**→高い企画力・設計力・組織力（仕組み）により他社には真似できない当社の強み。**

# 戸建分譲住宅における前年同期間との比較

■ 4月~9月における契約棟数は前年同期間と比較して26.4%増、契約金額は前年同期間と比較して28.8%増加と好調。

戸建分譲住宅事業における契約棟数・契約金額の前年同期比



## <戸建需要の背景>

- ・在宅ワークの浸透、会社への通勤頻度の減少により通勤時間が必ずしも優先されず、都心部のマンションより、環境の良い戸建のニーズが増え需要が伸びた。
- ・家族と過ごす時間が増え、住宅について真剣に考えるようになり、生活面を考慮して戸建を選択する人が増加した。
- ・生活スタイルの変化に伴い、部屋数が多く、レイアウトの自由度が高い戸建のニーズが高まった。



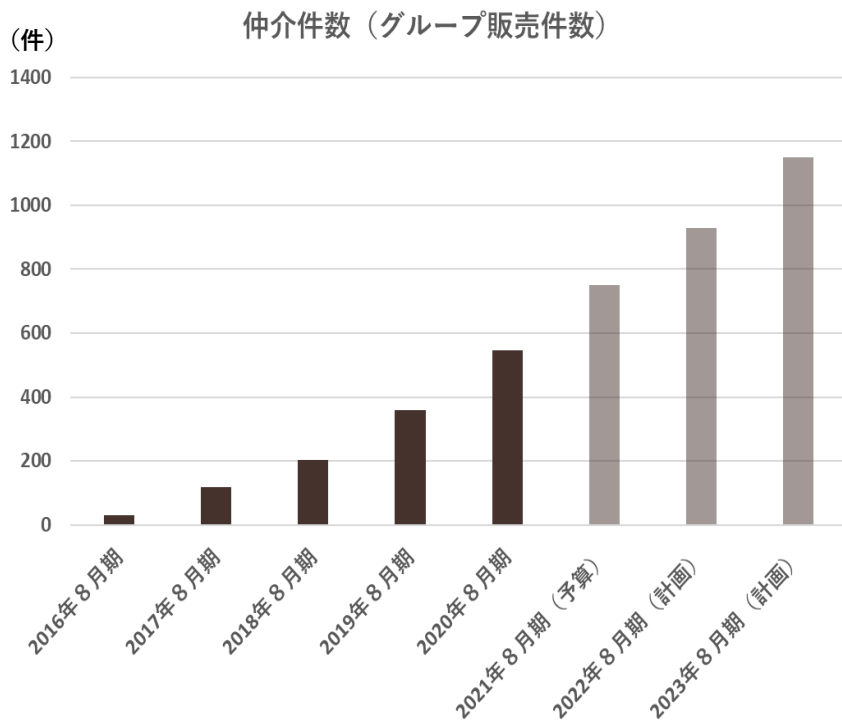
## 同じ家は、つくらない。 規格のない1から創る自由設計注文住宅



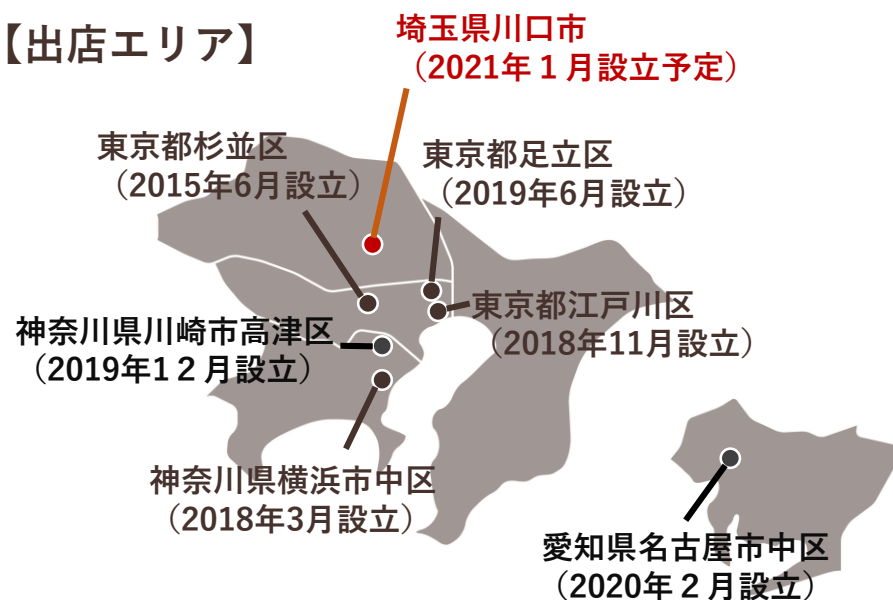
- 2年前から同業者の請負受注からエンド注文受注に本格的にシフト（開示上棟数減少要因）。
- 2020年に新たに3カ所の展示場（立川・横浜・草加）をオープンし、受注拡大。  
（現在、瀬田・駒沢・オークラランド・浜田山・立川・横浜・草加の7カ所で展開）
- 2019年にハイクラス注文住宅を扱う株式会社ウィズ・ワンから事業譲受により商品幅拡大。
- 2020年8月期の受注好調。2021年8月期は200棟超の引渡を予定。

## 同じ家は、つくらない。

だからこそ、100%物件を理解して販売する。



### 【出店エリア】



首都圏エリア

中京エリア

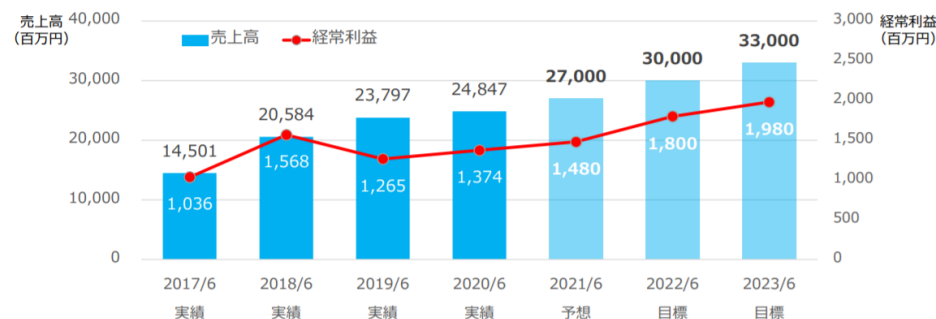
- 2015年設立以来、自社グループ商品を販売。物件ごとにコンセプトを持つ当社グループ分譲住宅を、「魅力を的確にお客様に伝える」ことで販売件数を大きく伸ばしている。
- 外部仲介会社から自社販売への切替を加速することで、販管費（仲介手数料）を大幅に削減。

## 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
- ◆ 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・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

(単位：百万円)	2017/6 実績	2018/6 実績	2019/6 実績	2020/6 実績	2021/6 予想	2022/6 目標	2023/6 目標
売上高	14,501	20,584	23,797	24,847	27,000	30,000	33,000
営業利益	1,137	1,702	1,458	1,588	1,620	1,950	2,150
経常利益	1,036	1,568	1,265	1,374	1,480	1,800	1,980
当期純利益	721	1,071	865	900	970	1,170	1,280



## (建設事業)

- 関西デベロッパーとの関係強化、新規受注先獲得強化により主力の建設請負事業の成長加速。

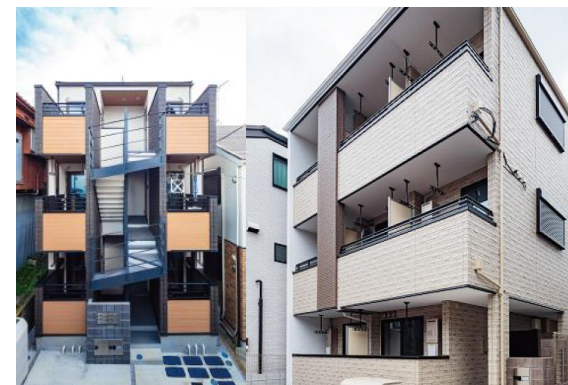
## (戸建事業)

- 「同じ家は、つukらない。」を関西エリアで浸透させ、供給戸数を拡大。  
2021年6月期：210棟  
2022年6月期：250棟  
2023年6月期：300棟



## ■ MAI（投資・アパート分譲・その他）

- ・ 棚卸在庫の早期回転を目指し、市況を鑑みながら厳選した仕入を行う。
- ・ アパート分譲事業においては、契約好調。金融機関の融資もついてきており、年間100棟超の販売を目指す。
- ・ グループ初のアセットマネジメント会社を三栄建築設計とともに設立。ファンドの組織運営などグループ新規事業の開始を目指す。



## ■ メルディア・ホテルズマネジメント（ホテル運営）

- ・ 新型コロナウイルスの影響で、自社ブランドホテルの稼働率は減少しているが、規模が小さいため全体への影響はほぼない。
- ・ 今後はホテル運営管理受託を強化。現在、大手総合不動産会社より複数のホテル運営管理を新規に獲得。
- ・ ホテルコンサル・再建に定評のある日本ベストサポートを買収し、経営資源を共有することで、中期的に稼働率改善の立て直しを図る。



## ■ 海外事業（ロサンゼルス・ベトナム）

- ・ メルディア・インベストメントリアルティオブアメリカにおいては、2020年8月期、新型コロナウイルスの影響で売却の決まっていた案件の契約解除等があった。現在もロサンゼルスはロックダウンとなっているが、大型アパートメント開発等、現場は動いており、業績回復のめどは立っている状況。
- ・ ベトナムにおいては、新型コロナウイルスの影響等により許認可関係や工事に遅れが生じているものの、現地パートナー法人とは連携が取れており、回収に向けて引き続きプロジェクトの進捗管理を実施する。



- 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