

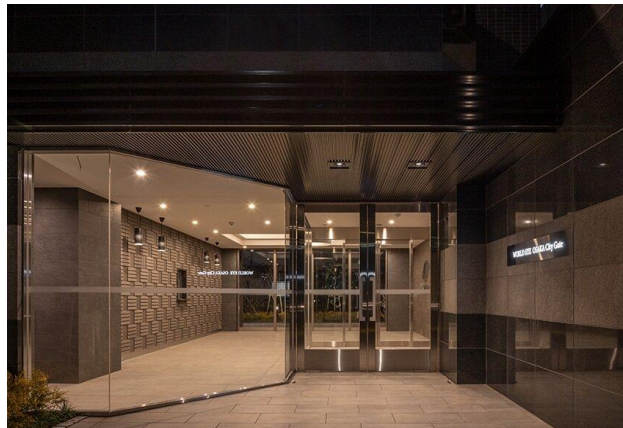


# メルディアDC

Meldia Development & Construction

## 2023年6月期 (30期) 通期 決算説明資料

証券コード：1739 (東証グロース)





## すべてのステークホルダーの皆様へ

当社の親会社である株式会社三栄建築設計において、2023年6月20日に東京都公安委員会から東京都暴力団排除条例第27条の規定による勧告を受けました。原因については、2021年3月25日当時の親会社及び当社の代表取締役であった小池信三氏が親会社において第三者を介すなどして反社会的勢力に対して利益供与をしたというものであります。継続企業の前提については次ページをご参照ください。株主をはじめステークホルダーの皆様には、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、改めて心より深くお詫び申し上げます。



## 【親会社への勧告に伴う当社への影響】

### ◆金融機関との取引

- ・新規融資が困難な状況（重要な疑義に該当、次ページ参照）

### ◆金融機関以外との取引

- ・現時点では、以下の当社事業について大きな影響はなく、営業活動への影響は軽微

建設請負事業：受注状況、下請業者との取引

不動産販売事業：購入者に対するローン審査

戸建分譲事業：下請業者との取引及び販売活動住宅ローン審査など

## 【第三者委員会による調査の結果について】

- ・当社においては、反社会的勢力に対する不適切な支出は指摘されておりません。



## 【現在の状況】

- ・取引金融機関からの新規融資が困難
  - ・金融債務以外の債務（仕入代金や工事代金など）の支払いは実施
- これらにより継続企業の前提に重要な疑義が生じている

## 【対応策】

当社のみならず、三栄建築設計主導のもと、**グループ全体で実施**

### ①小池信三氏に対し親会社株式の売却を交渉

- ・三栄建築設計の株主から小池信三氏を排除することで、関係を完全に断ち切る
- ・グループの健全経営を証明し、金融機関からの融資再開を目指す
- ・【決算発表後に追加開示】株式会社オープンハウスグループによる**公開買付け開始**  
(2023年8月16日付で開示「親会社株式に対する公開買付けに関するお知らせ」参照)

### ②手元資金の安定化

- ・**保有不動産の資金化**により、財務状況の安定化
- ・用地仕入れを厳選することで支出を抑制

### ③バンクミーティングの開催

- ・取引金融機関からの信頼回復を目指し、本件事象の進捗状況及び資金繰り状況をご説明  
(9月4日時点 3回開催)
- ・公開買付け完了をもってグループの健全化を説明、融資再開を依頼中

以上により、当面資金繰りについて問題がなく、**継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断**しております。

1. 2023年6月期 事業TOPICS

2. 2023年6月期 業績ハイライト

3. セグメント別報告

4. 貸借対照表・キャッシュフロー

5. 2024年6月期 業績予想





# 1. 2023年6月期 事業TOPICS



グループ全体  
TOPICS

◆代表者変更

2022年7月1日付で田中一也が**代表取締役**に就任

◆株式取得による完全子会社化 連結へ移行

2022年9月30日 建都住宅販売株式会社

2022年10月31日 大祥建設株式会社

◆セグメント変更

2023年6月期より報告セグメント変更



セグメント別  
TOPICS◆建設請負事業 業績・受注残高 **過去最高**を達成

受注残高	23,604百万円	(前期末比： 3.5%増)
売上高	15,068百万円	(前期比： 15.5%増)
セグメント利益	773百万円	(前期比： 50.0%増)

◆不動産販売事業 不動産事業の収益不動産の販売計画は未達なもの  
マンション事業の業績が好調

売上高	9,642百万円	(前期比： 17.5%増)
セグメント利益	1,147百万円	(前期比： 22.4%増)

◆戸建分譲事業 販売件数は減少するも、大型土地売り案件が売上高に**寄与**  
建築コストの高騰、市況の低迷による値下げにより  
セグメント利益は**減少**

販売件数		
前期	232件	(うち土地売り7件)
今期	227件	(うち土地売り9件)
売上高	11,033百万円	(前期比： 7.9%増)
セグメント利益	469百万円	(前期比： 50.1%減)



## 2022年7月1日付で、取締役 執行役員 営業本部長であった 田中一也が代表取締役に就任

### 【人物像・経歴】



氏名 生年月日	略歴
田中 一也 1962年12月6日生	2002年 5月 平和奥田 株式会社 入社 2007年10月 同社 東京支店長 2009年 7月 同社 建築営業部長 2010年 4月 平和建設株式会社 建築営業部長 (現 株式会社メルディアDC) 2014年 7月 当社 営業本部建築営業部長 2015年 8月 当社 営業本部不動産建築営業部長 2015年 9月 当社 取締役営業本部不動産建築営業部長 2017年 8月 当社 取締役営業本部京都 大阪不動産 建築営業部長 2018年 7月 当社 取締役営業本部 大阪不動産建築営業部長 京都不動産建築営業部長 開発管理部長 賃貸管理部長 2019年 8月 当社 取締役執行役員 営業本部長 2022年 7月 当社 代表取締役社長執行役員 不動産事業本部長 (現任) 2022年10月 大祥建設株式会社 取締役 (現任)

2022年9月30日

建都住宅販売(株)の発行済全株式を取得 **完全子会社化**



## 建都住宅販売

1986年の設立

**不動産売買仲介**・自社設計施工での**戸建住宅分譲**・注文住宅の建築  
など様々な事業を展開している

地域密着型不動産会社

京都市内における豊富な情報と強固な営業基盤

**住宅事業本部**の管轄として

京都エリアでのグループの商品供給量アップを図る

なお、同社の各事業の属する当社事業セグメントは以下となります。

- ・不動産販売仲介：不動産販売事業（不動産事業）
- ・戸建住宅分譲：戸建分譲事業

2022年10月31日

大祥建設(株)の発行済全株式を取得 **完全子会社化**



大祥建設株式会社  
Taisyo Construction Co., Ltd.

## 1947年の設立

福岡市博多区に本社を置き、福岡市内を中心に、主に九州エリアにおいてビル・住宅・店舗から公共施設までを対象とした新築・改修・リフォームなどの建築工事全般を手掛けている建設会社

**建設事業本部**の管轄として、双方事業の更なる市場深耕と成長を図る将来的には、開発から販売までを総合的に行う事業拠点の確立を目指す

なお、同社の営んでいる建設業は、当社の建設請負事業セグメントに属しております。



2022年7月1日付の組織変更に対応し、経営管理手法の見直し及び今後の事業展開を踏まえて、2023年6月期より報告セグメント変更(セグメント名称及びその事業内容を変更)

旧セグメント	事業内容及びその概要	
総合建設事業	建設請負工事	主に集合住宅、商業施設、店舗等の建設請負工事
	マンション分譲	マンションの建設・販売とそれに付随する開発事業
不動産事業	不動産の買付及び販売、不動産売買の仲介事業	
不動産賃貸管理事業	保有不動産等の賃貸物件の管理業務	
戸建分譲事業	戸建住宅の建設・販売とそれに付随する開発事業	
新セグメント	事業内容及びその概要	
建設請負事業	建設請負工事	主に集合住宅、商業施設、店舗等の建設請負工事
不動産販売事業	マンション事業	マンションの建設・販売とそれに付随する開発事業
	不動産事業	不動産の買付及び販売、不動産売買の仲介事業
	賃貸管理事業	保有不動産等の賃貸物件の管理業務
戸建分譲事業	戸建住宅の建設・販売とそれに付随する開発事業	



■当社グループは今期より連結財務諸表を作成

■比較情報について

前期比較はメルディアDCの**単体決算数値**

今期についてはメルディアDCグループの**連結決算数値**にて表記

■セグメント数値について

前年同期数値を変更後の

セグメント区分に組替えて比較

■子会社数値については

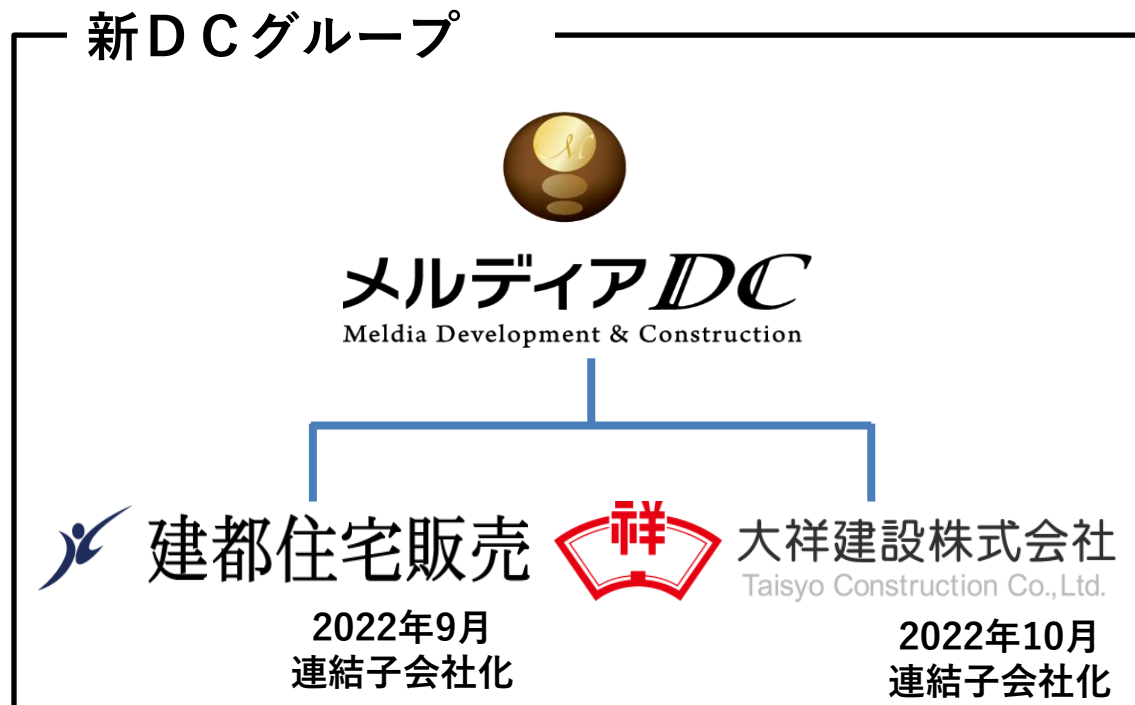
以下セグメントに振替

・建都住宅販売

→戸建分譲事業、不動産販売事業

・大祥建設

→建設請負事業





## 2. 2023年6月期 業績ハイライト



(単位：百万円)

	2023年6月期		2023年6月期		計画比	
	当初予想	利益率	実績	利益率	増減額	増減額
売上高	36,000	—	35,745	—	▲255	▲0.7%
営業利益	2,390	6.6%	1,989	5.5%	▲401	▲16.7%
経常利益	2,170	6.0%	1,786	4.9%	▲384	▲17.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,420	3.9%	1,103	3.0%	▲317	▲22.3%

当初業績予想に対して売上高・利益ともに未達

## 【売上高・利益 未達要因】

- ・戸建分譲事業において、販売価格の高騰に伴う購買意欲の低下により販売計画未達  
建築資材価格高騰に加え、市況の低迷に伴い値下げを行ったため売上高・利益ともに未達
- ・不動産価格の高騰や金利上昇への懸念などによる購買意欲の低下により、不動産販売事業の収益不動産の販売計画未達のため売上高・利益ともに未達





(単位：百万円)

	2022年6月期		2023年6月期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	31,482	—	35,745	—	4,263	13.5%
営業利益	2,051	6.5%	1,989	5.5%	▲62	▲3.0%
経常利益	1,942	6.2%	1,786	4.9%	▲156	▲8.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,271	4.0%	1,103	3.0%	▲167	▲13.2%

売上高が前期比**増収**、通期業績としては**最高売上高**を更新、一方で利益面は**前期比減益**

## 【売上高 増加要因】

- ・ 建設請負事業の売上高が**過去最高**の実績
- ・ 不動産販売事業のマンション事業で販売戸数**過去最多** (5物件 464戸)  
需要高により、**高価格で売却**

## 【利益 減少要因】

- ・ 不動産価格の高騰や金利上昇への懸念などによる購買意欲の低下により収益不動産の販売計画**未達**
- ・ 戸建分譲事業において、建築資材価格の高騰や市況の低迷などによる値下げにより利益率**減少**
- ・ 販売価格高騰などによる購買意欲の低下などにより販売件数**減少**

# セグメント別 売上高 実績



(単位：百万円)

2022年6月期

2023年6月期

増減額

増減率

建設請負事業

13,046

15,068

2,021

15.5%

不動産販売事業

8,207

9,642

1,435

17.5%

マンション事業

5,091

7,083

1,991

39.1%

不動産事業

2,527

1,826

▲701

▲27.7%

賃貸管理事業

588

733

144

24.6%

戸建分譲事業

10,227

11,033

805

7.8%

合計

31,482

35,745

4,263

13.5%

## 【増加要因】

- ・建設請負事業：過去最高業績（P20参照）
- ・不動産販売事業【マンション事業】：過去最高の引渡戸数  
販売計画よりも高い販売価格での売却（P22参照）
- ・戸建分譲事業：大型土地売り案件が業績に寄与（P25参照）

## 【減少要因】

- ・不動産販売事業【不動産事業】：収益不動産の販売計画未達による減少（P23参照）

# セグメント別 セグメント利益 実績



メルディアDC  
Meldia Development & Construction

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期	増減額	増減率	
建設請負事業	515	773	257	50.0%	
不動産販売事業	937	1,147	210	22.4%	
内訳	マンション事業	614	954	340	55.3%
	不動産事業	266	66	▲200	▲75.1%
	賃貸管理事業	57	127	70	122.8%
	戸建分譲事業	939	469	▲470	▲50.1%
	小計	2,393	2,389	▲3	▲0.1%
全社費用	▲342	▲400	※ ▲58	16.9%	
合計	2,051	1,989	▲61	▲3.0%	

※全社費用の増減のマイナスは、増加であります。

## 【増加要因】

- 建設請負事業 : 過去最高売上高が利益増加に寄与・徹底した原価管理によるコスト削減 (P20参照)
- 不動産販売事業【マンション事業】 : 過去最高引渡戸数及び利益率向上 (P22参照)

## 【減少要因】

- 不動産販売事業【不動産事業】 : 不動産事業の収益不動産の販売計画未達・市況不振な中での販売活動により利益率も悪化 (P23参照)
- 戸建分譲事業 : 市況の低迷による値下げなどにより利益率低下、及び計画未達 (P25参照)



### 3. セグメント別報告



(単位: 百万円)	2022年6月期		2023年6月期		増減額		増減率	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
建設請負事業	13,046	515	15,068	773	1,199	257	15.5%	50.0%

## 〈施工状況〉

### ■過去最高実績を更新

・大型請負

前期: 12,134百万円 今期: **13,455百万円**

・営繕工事

前期: 912百万円 今期: **1,613百万円**

→ともに**過去最高売上高**を更新

■原価管理徹底によるコスト削減などにより  
セグメント利益は前期比**50%**の増加率

## 〈受注状況〉

・受注高 **156億円** (前期比: 3.2%減)

・受注残高 **過去最高の236億円** (前期比: 3.5%増)

■受注残高のうち約146億円が31期中の売上計上見込み(売上高の通期計画**90%**確保)

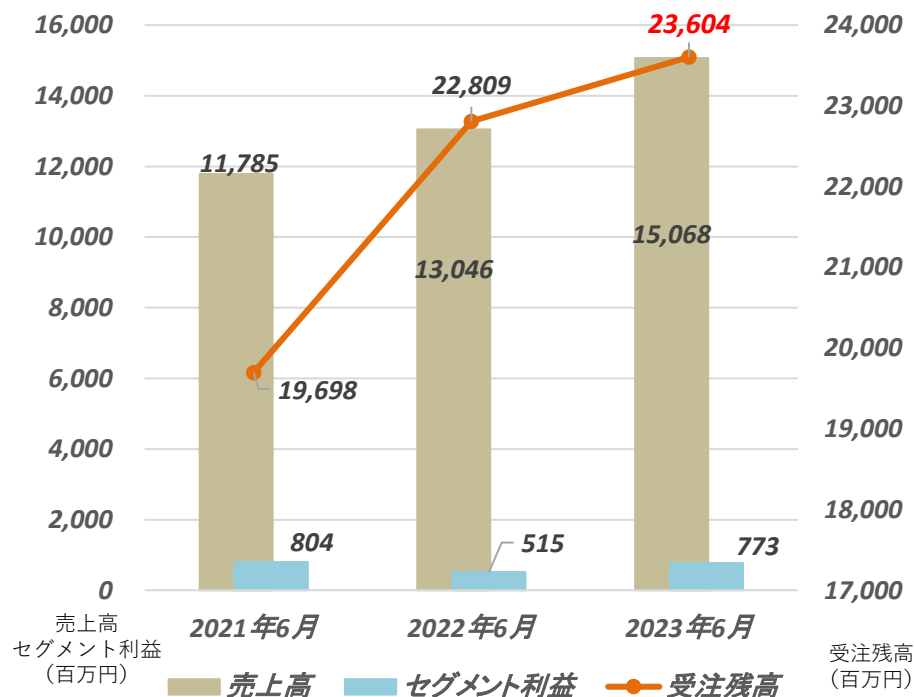
■集合住宅請負特化からの脱却に向けても進行中  
→工場案件の受注を獲得

■新規取引先の開拓も好調

主な新規取引先

- ・株式会社フジヒサハウジング
- ・日鉄興和不動産株式会社

## 建設請負事業実績

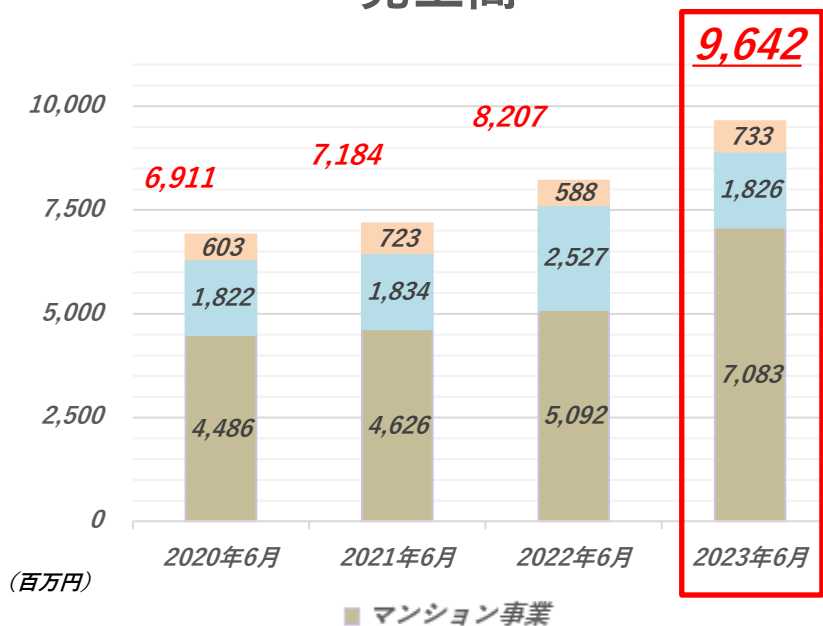




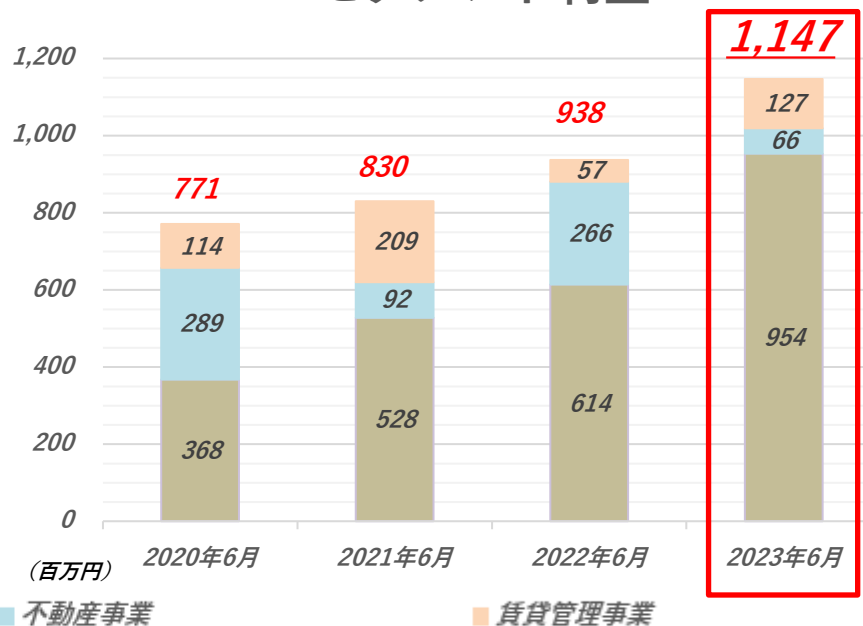
売上高 **9,642百万円** セグメント利益 **1,147百万円**

過去最高売上高を達成（前期比：売上高 17.4%増 セグメント利益 22.2%増）

売上高



セグメント利益



## 【事業内容ごとの状況】

- マンション事業 → 過去最高業績達成(P22参照)
- 不動産事業 → 収益不動産の販売計画未達(P23参照)
- 賃貸管理事業 → 入居率は高水準で推移(P24参照)



(単位：百万円)	2022年6月期		2023年6月期		増減額		増減率	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
マンション事業	5,091	614	7,083	954	1,991	340	39.1%	55.3%

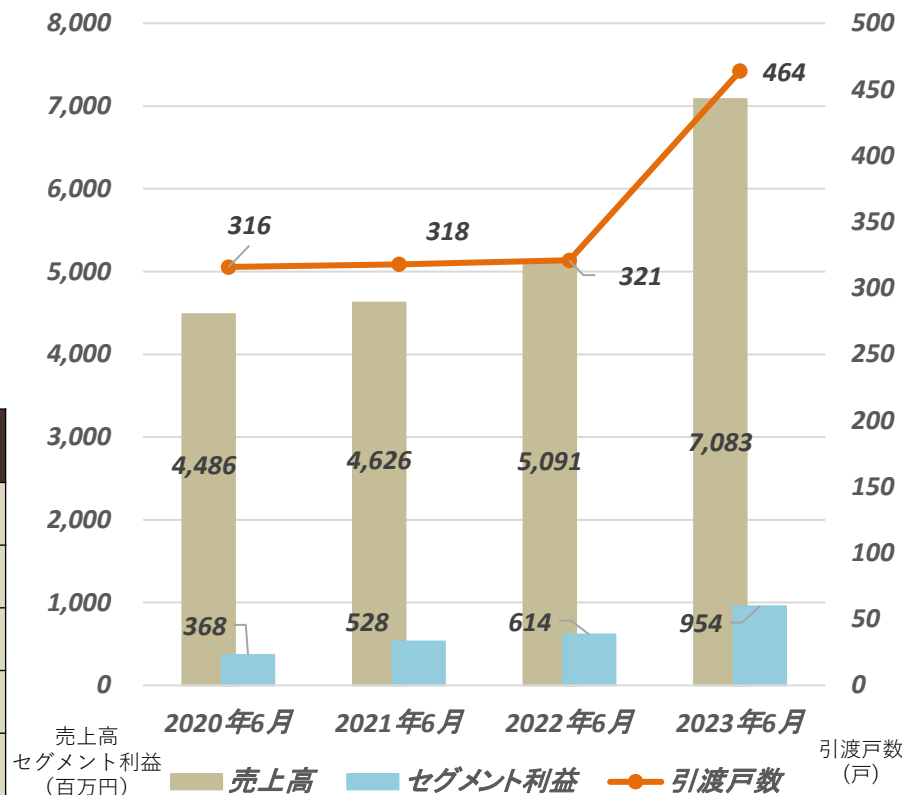
今期販売予定物件 **5物件 464戸**

マンション事業実績

## ■過去最高業績達成

過去最大戸数 (**266戸**) の浪速区浪速東1計画が  
予定通り引渡完了⇒通期引渡実績 **過去最多**

上記に加え当初計画よりも高い販売価格での売却  
セグメント利益**大幅増加**



今期引渡プロジェクト名	物件種別	戸数
東成区中本1計画	ワンルーム	65
西淀川区野里1計画	ワンルーム	36
上京区北伊勢殿構町計画	ワンルーム	43
西淀川区歌島2計画	ワンルーム	54
浪速区浪速東1計画	ワンルーム	<b>266</b>





(単位：百万円)	2022年6月期		2023年6月期		増減額		増減率	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
不動産事業	2,527	266	1,826	66	▲701	▲200	▲27.7%	▲75.1%

## ■収益不動産販売 今期4件（前期3件）

⇒不動産価格の高騰や金利上昇への懸念などによる購買意欲の低下により販売計画未達  
市況不振な中での販売活動により利益率も悪化

在庫状況 5件

内、今期取得収益不動産 4件（前期3件）

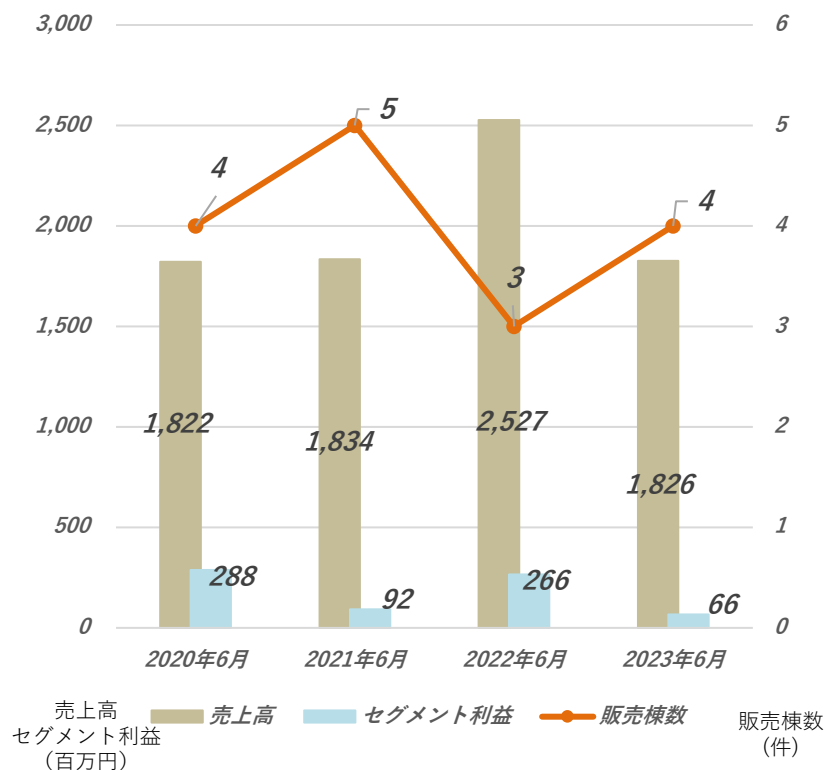
⇒市況を判断しながら販売活動を継続

⇒資金確保優先のため厳選した仕入活動を実施

## ■仲介売上 今期50件（前期3件）

建都住宅販売の業績が寄与

不動産事業実績





(単位：百万円)	2022年6月期		2023年6月期		増減額		増減率	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
賃貸管理事業	588	57	733	127	144	70	24.6%	122.8%

## ■所有不動産増加及び子会社物件の賃貸管理

管理物件数増加により売上高・セグメント利益**増加**

## ■短期保有目的の新規物件が高い利益率で稼働した

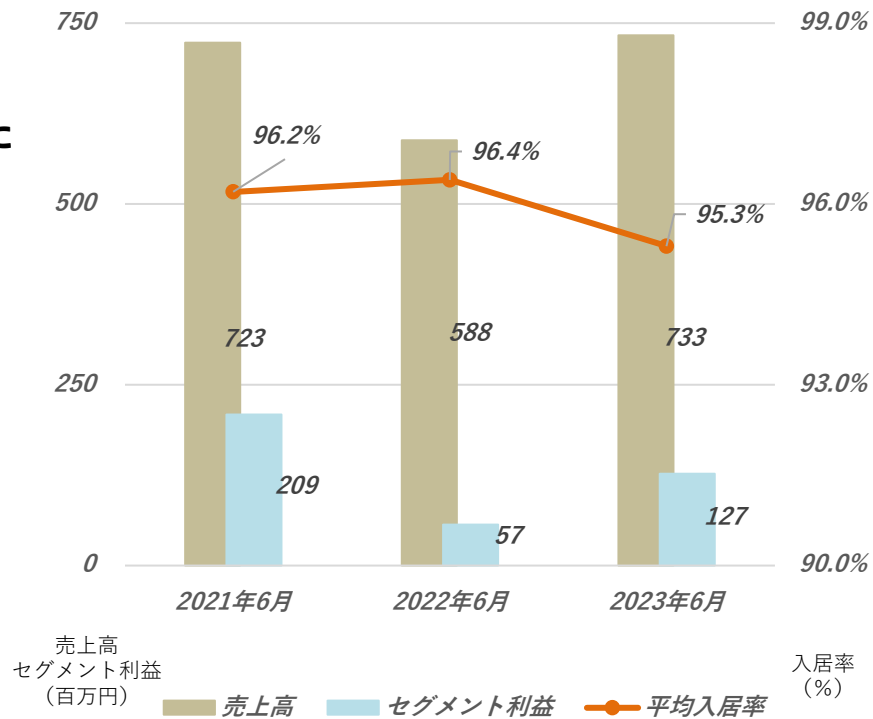
ことでセグメント利益は前期比**大幅増加**

前期に引続き入居率は高水準で推移

⇒安定した収益を確保

平均入居率 **95.3%**

賃貸管理実績





(単位：百万円)	2022年6月期		2023年6月期		増減額		増減率	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
戸建分譲事業	10,227	939	11,033	469	805	▲470	7.8%	▲50.1%

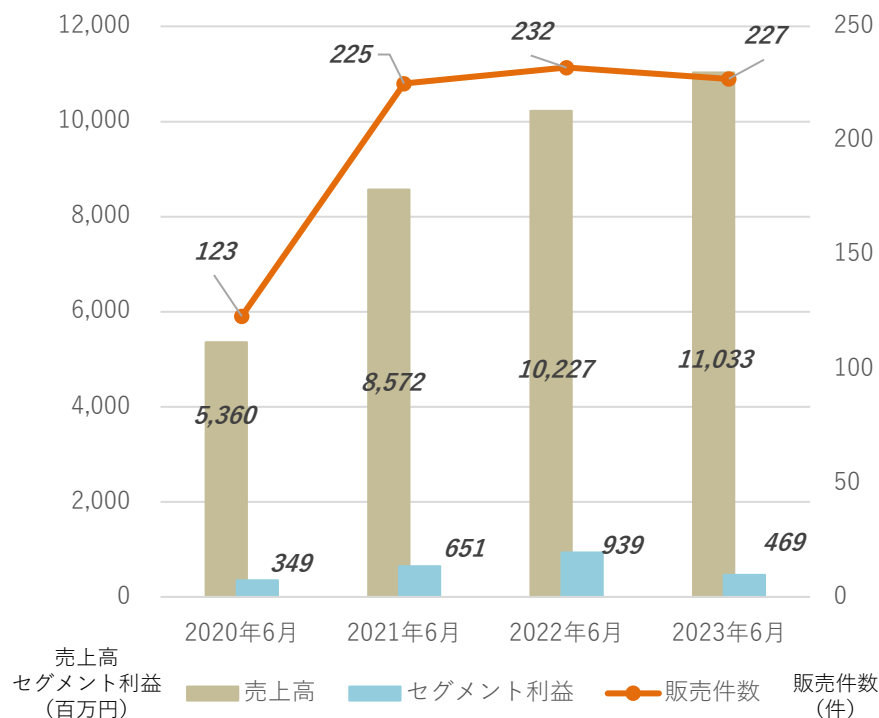
前期232件（うち土地売り7件）  
 今期227件（うち土地売り9件）

■土地価格や、建築コスト増加による住宅価格の高騰による購買意欲の低下  
 ⇒販売戸数の**減少** 販売計画**未達**

■販売件数は減少したものの、一部の土地売り案件が売上高を底支え  
 ⇒売上高は前期比**増加**

■建築コスト増加・市況の低迷による値下げが利益率を圧迫⇒セグメント利益**減少**

戸建分譲事業実績





## 4. 貸借対照表・キャッシュフロー



2023年6月期末

(単位：百万円)

流動資産	26,774	流動負債	12,096
現金及び預金	3,179	短期借入金・社債等	7,115
工事未収入金等	5,159	工事・不動産事業未払金	3,194
販売用不動産	5,593	その他	1,786
仕掛販売用不動産	12,170	固定負債	8,424
その他	671	長期借入金・社債等	8,003
固定資産	2,280	退職給付引当金	161
有形固定資産	1,435	その他	259
無形固定資産	491	負債合計	20,520
その他	353	純資産合計	8,534
資産合計	29,055	負債・純資産合計	29,055

無形固定資産には、子会社2社の買収時に発生したのれん482百万円が含まれております。  
 なお、貸借対照表については、当社の営業活動以外に今期子会社2社の買収による増加も  
 含まれており、比較可能性は低いため前期比較は省略しております。

# キャッシュフロー計算書



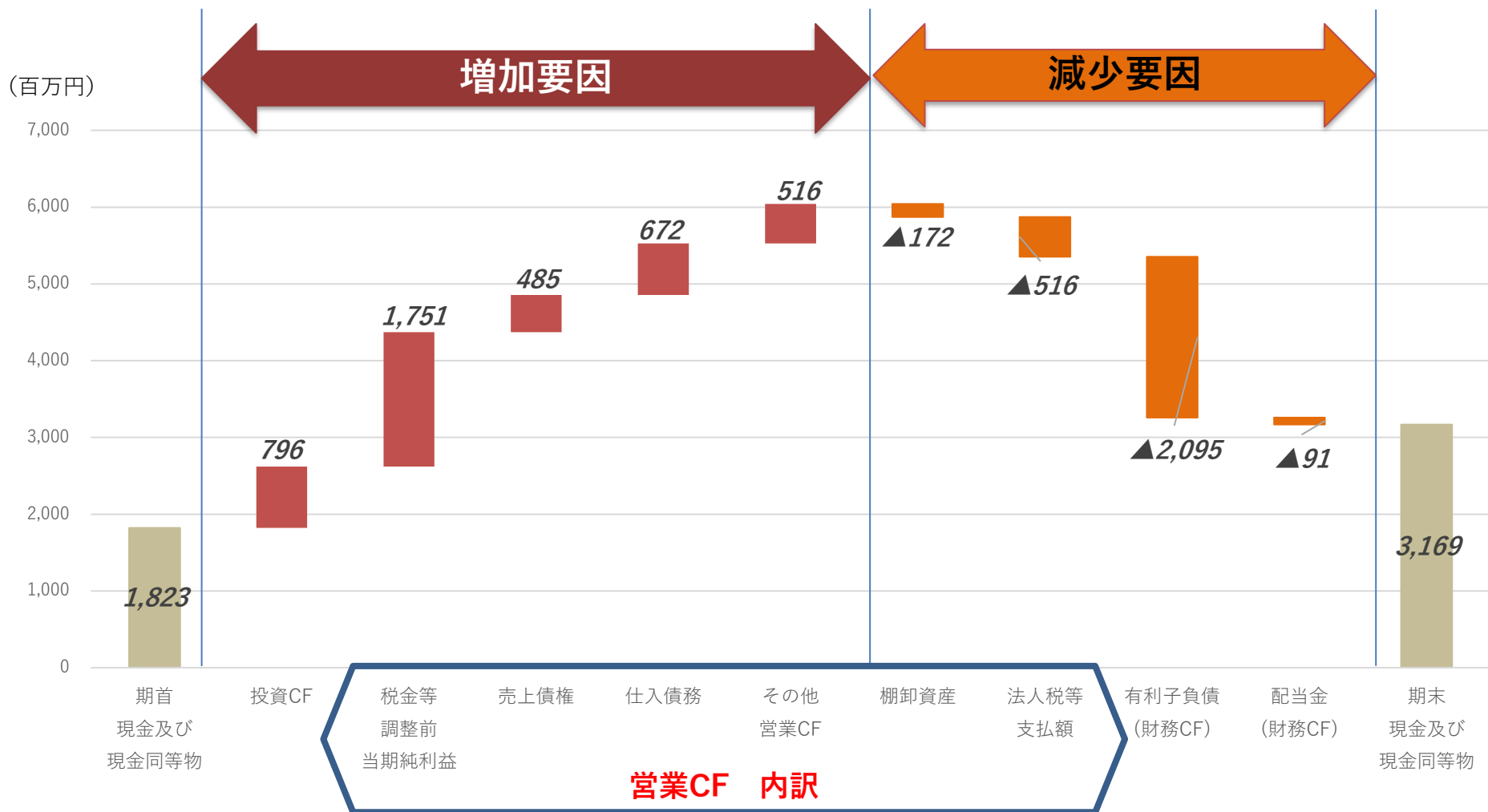
(単位：百万円)

	2022年6月期末	2023年6月期末	増減額
税金等調整前当期純利益	1,942	1,751	▲191
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲466	485	952
棚卸資産の増減額 (▲は増加)	▲49	▲172	▲122
仕入債務の増減額 (▲は減少)	501	672	171
その他	126	717	590
小計	2,054	3,454	1,400
法人税等の支払額	▲749	▲516	233
その他	▲154	▲202	▲48
<b>【営業活動キャッシュ・フロー】</b>	<b>1,150</b>	<b>2,736</b>	<b>1,585</b>
長期貸付金の回収による収入	▲300	520	820
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—	164	164
その他	14	112	98
<b>【投資活動キャッシュ・フロー】</b>	<b>▲285</b>	<b>796</b>	<b>1,081</b>
借入金の純増減	315	▲1,753	▲2,068
その他	▲305	▲432	▲127
<b>【財務活動キャッシュ・フロー】</b>	<b>9</b>	<b>▲2,186</b>	<b>▲2,195</b>
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>1,823</b>	<b>3,169</b>	<b>1,346</b>

売上債権の減少及び仕入債務の増加により営業CFが**大幅改善**

長期貸付金の回収及び子会社株式取得による収入により投資CFが**大幅改善**

運転資金等の借入金返済により財務CFが**悪化**



当期純利益及び仕入債務の増加、売上債権の減少による営業CFの改善が資金増に寄与



# 配当について



	2020年6月 実績	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 予定
1株当たり当期純利益 (円)	147.87	205.05	208.98	181.39
1株当たり配当金 (円)	8.00	13.00	15.00	17.00
配当性向	5.4%	6.3%	7.2%	9.4%



前回発表時より変更なし  
前期に続き **2円増配**



## 5. 2024年6月期 業績予想

# 2024年6月期 業績予想



(単位：百万円)

2023年6月  
実績

2024年6月  
予想

増減額

増減率

売上高

35,745

34,000

▲1,745

▲4.8%

営業利益

1,989

1,700

▲289

▲14.5%

経常利益

1,786

1,500

▲286

▲16.0%

当期純利益

1,103

1,000

▲103

▲9.4%

2022年6月  
実績

2023年6月  
予定

2024年6月  
予想

1株当たり当期純利益  
(円)

208.98

181.39

164.30

1株当たり配当金 (円)

15.00

17.00

17.00

配当性向

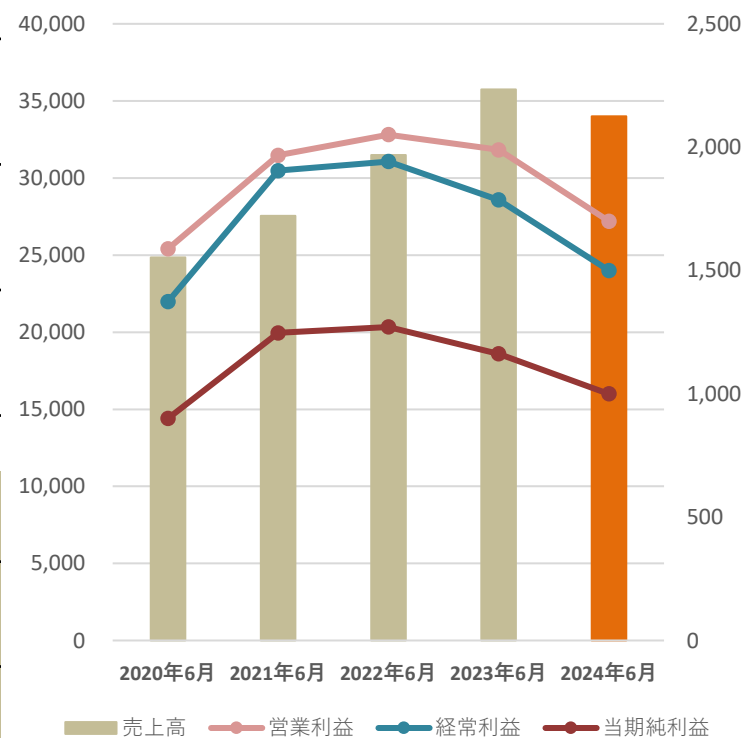
7.2%

9.4%

10.3%

## 売上利益推移

(百万円)



# 業績予想前提条件



セグメント	市況・外部環境	現況と見込み	業績想定
建設請負事業	建築実需は底堅い 人手不足による人件費高騰 建築資材価格は高止まり	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客との関係強化・新規開拓</li> <li>大祥建設との連携による市場深耕</li> <li>受注残高236億円のうち<b>31期寄与分約146億円</b> 徹底した原価管理により原価高騰の影響を最小化を図る</li> </ul>	売上高アップ 利益率据置
不動産販売事業	マンション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客との関係強化・新規開拓</li> <li>31期竣工予定の4棟のうち<b>3棟が売買契約済</b>、残り1棟は交渉中</li> <li>前期比 販売戸数減 ⇒前期は大型案件が販売戸数に寄与 需要高による高い販売価格での売却</li> </ul>	売上高ダウン 利益率アップ
	不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産価格の高騰や金利上昇への懸念による購買意欲の減退</li> <li>繰越在庫5件中3件についてはP4記載の「保有不動産の資金化」のため、値下げでの販売を実施</li> <li>残在庫2件および新規仕入分は、市況が不透明・資金確保優先による仕入厳選で計画を立てるのが困難なため31期販売計画には見込まず</li> </ul>	売上高ダウン 利益率ダウン
	賃貸管理事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>住居系の実需は安定</li> <li>オフィス系の空室率も改善の兆し</li> </ul>	高い入居率（95%以上）で安定的な収益確保
戸建分譲事業	戸建用地の仕入競争激化 低金利や住宅取得支援策の継続 住宅価格高騰による購買意欲減退 土地価格や建設資材の高騰	<ul style="list-style-type: none"> <li>31期販売予定分 <b>210棟</b>（30期218棟）</li> <li>コロナ需要の収束・原価上昇による業績ダウン 建都住宅販売との連携強化や徹底した原価管理による市況低迷の影響の最小化を図る</li> </ul>	売上高ダウン 利益率ダウン



31期業績予想 売上高 **160億円** (30期 150.6億円)  
セグメント利益 **8.0億円** (30期 7.7億円)

売上高について、**過去最高**での着地を見込み

(受注活動) 既存取引先からのリピート受注、新規取引先の開拓

■売上高**過去最高**を計画

⇒大型請負の受注残高**236億円**のうち、  
**約146億円**が工事進行基準により  
31期計上予定

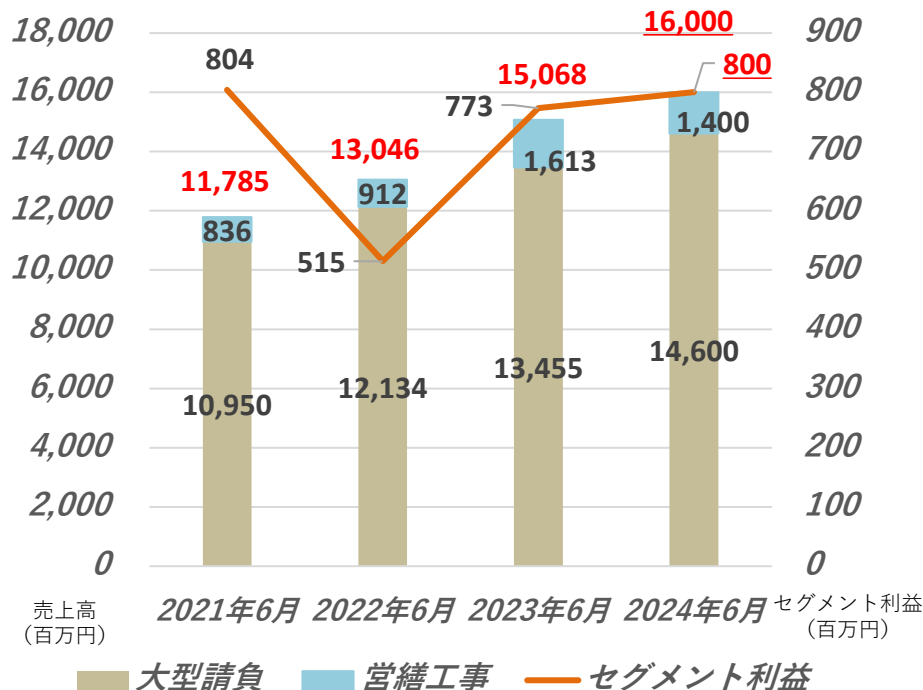
■利益率は据置予定

⇒徹底した原価管理で人件費・建築資材  
高騰の影響の**最小化**を図る

■大祥建設との連携による事業規模の拡大

⇒福岡エリアでの市場深耕を図る  
⇒新規取引先の更なる開拓

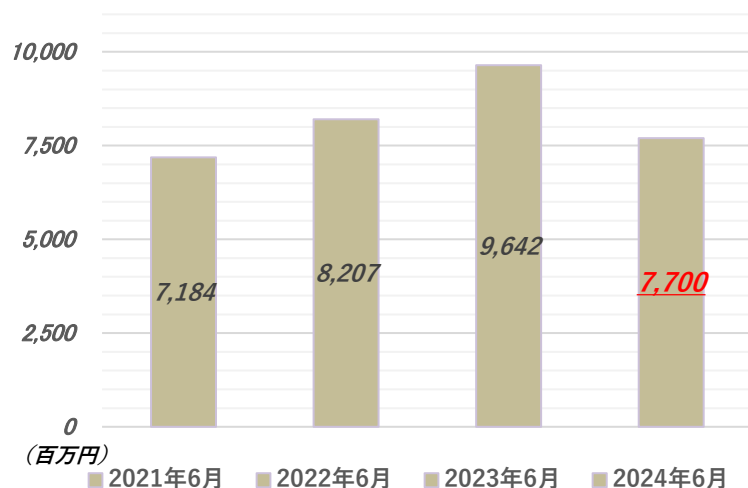
業績推移



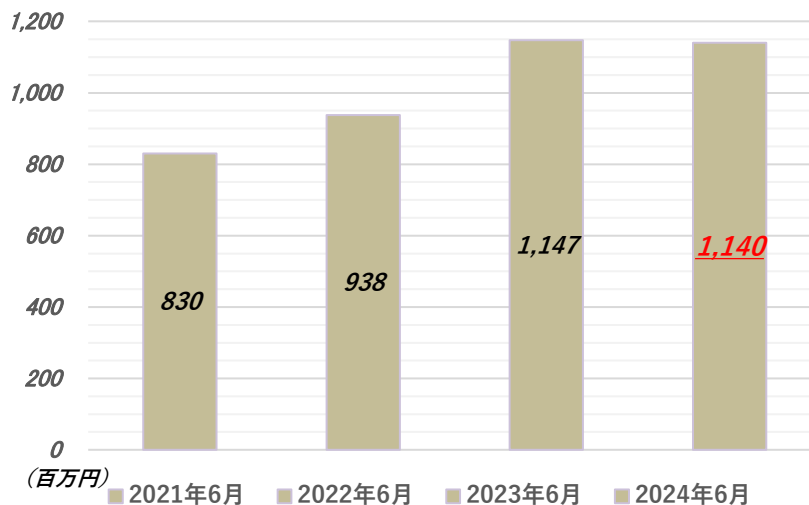


31期業績予想 売上高 **77億円** (30期 96.4億円)  
セグメント利益 **11.4億円** (30期 11.4億円)

売上高



セグメント利益



## 【事業内容ごとの状況】

- マンション事業→引渡戸数 318戸 (前期：464戸) (P36参照)
- 不動産事業→2棟交渉中(P37参照)
- 賃貸管理事業→平均入居率**95%以上**を維持し、安定的な収入の確保に努める(P37参照)

業績予想において、事業内容ごとに利益を公表しておりませんので次ページの詳細については、売上高のみの表示としております。



## 31期業績予想 売上高 **53億円**（30期 70.8億円）

### 31期販売予定物件一覧

プロジェクト名	区分	戸数	完成時期	売買契約
浪速区幸町3計画	ワンルーム	180	2023/8	済
東成区東中本1計画	ワンルーム	56	2023/8	済
左京区一乗寺大新開町計画	ワンルーム	42	2024/2	済
港区八幡屋1計画	ワンルーム	40	2024/2	交渉中

■31期**4棟（318戸）**販売予定（30期 5棟 464戸）

31期販売戸数及び売上高は減少見込み

⇒過去最大戸数の浪速東1計画の前期業績寄与の影響  
需要高により当初計画より高い販売価格での売却

■31期販売予定の4棟のうち、**3棟売買契約締結済み**

1棟も売却に向けて交渉中

■工事は予定通り進捗中

引き続き原価管理による利益率向上を図る







## 不動産事業

売上高 **17億円** (30期 18.3億円)

(収益不動産)

繰越在庫のうち、2件 **交渉中**

繰越在庫の2件のうち31期販売予定の3件についてはP4記載の「保有不動産の資金化」のため値下げでの販売活動を実施

## 繰越在庫一覧

プロジェクト	区分	契約状況	販売計画
大阪市内	テナントビル		
大阪府内	マンション	<b>交渉中</b>	<b>31期</b>
大阪府内	マンション		
滋賀県内	マンション		<b>31期</b>
福岡県内	住居・事務所	<b>交渉中</b>	<b>31期</b>

以下、2点については合理的な計画策定が困難のため、保守的観点から31期業績予想には見込まず

- ・繰越在庫の他2件について、市況が不透明のため
- ・新規仕入については、市況が不透明+資金確保優先で厳選した仕入による支出抑制方針のため

(不動産仲介)

建都住宅販売にて、大阪店開設によりエリア拡大

また**DC物件**を集中的に販売

⇒31期 **88件** (30期 50件) 件数増加を見込む (うち約半数はDC物件)

## 賃貸管理事業

売上高 **6.7億円** (30期 7.3億円)

⇒収益不動産3件売却+新規仕入厳選による影響で31期売上高減少見込み

⇒平均入居率**95%以上**を維持し、安定的な収入の確保に努める







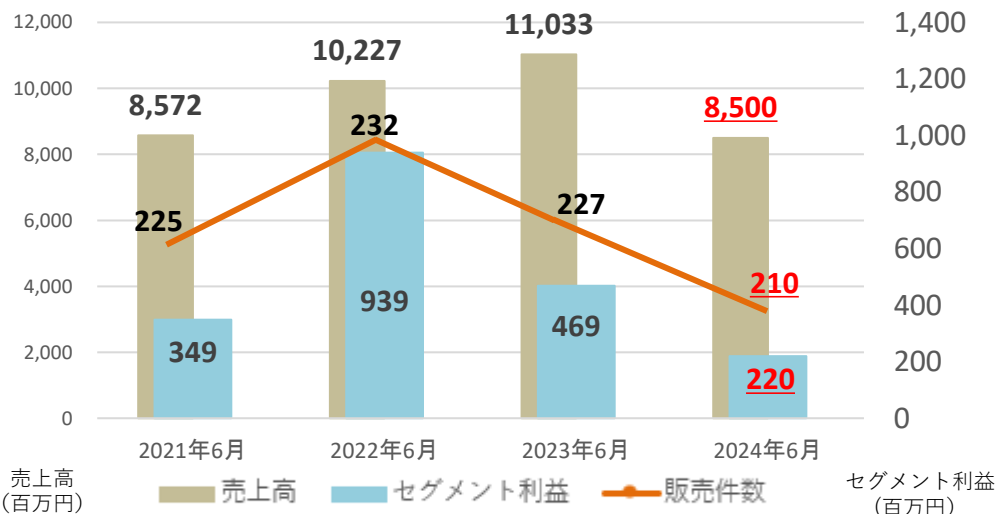
## ■ 31期販売件数及び業績は減少見込み

⇒ 土地価格の上昇や建築資材価格の高騰に伴う  
販売価格高騰などによる購買意欲の減退、  
新規用地仕入については資金確保優先により  
抑制する計画のため

31期計画                    **210件** (30期227件)  
売上高                      **85億円** (30期110億円)  
セグメント利益 **2.2億円** (30期4.6億円)



業績推移



■ 31期販売予定の**約90%**の用地在庫確保済

■ 建都住宅販売との連携による販売力の強化

⇒ 大阪店開設により**DC物件**を集中的に販売

■ 土地価格の上昇・建築コスト増加により、  
利益率はダウン見込み

⇒ 徹底した原価管理で建築資材高騰の影響  
の**最小化**を図る



- 商号： 株式会社メルディアDC (MELDIA Development & Construction CO.,LTD.)
- 設立： 1993年10月1日
- 本店住所： 京都府京都市山科区柳辻中在家町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： 東証グロース（コード：1739）
- 役員： 代表取締役社長：田中一也  
他取締役2名、社外取締役2名、監査役3名
- 決算： 6月
- 従業員： 219名（2023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%）
- 子会社： 建都住宅販売株式会社 大祥建設株式会社(いずれも議決権比率：100%)

【会社HP】





メルディアDC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

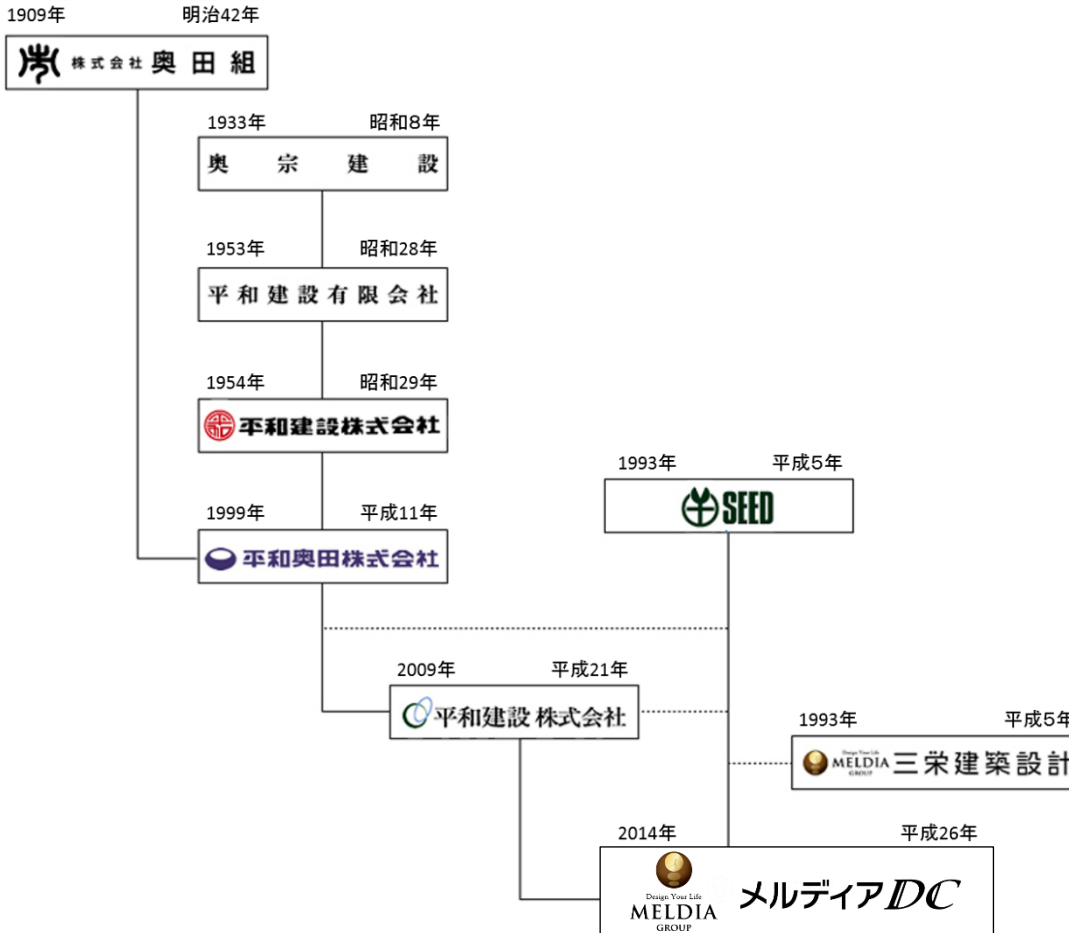
2010年 シードが平和建設を  
子会社化

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。

2021年 メルディアDCに商号変更





- ☑ 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

株式会社 メルディアDC  
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://meldia-dc.co.jp/>  
取締役執行役員 経営管理本部長 榊原  
経営管理本部 福井・田中