

明和地所株式会社（8869）
2025年3月期 決算説明資料

2025年5月12日

- 2025年3月期の連結業績は、**通期予想を上回って着地**
 - 売上高799億円（通期予想比+9億円） 営業利益52億円（同+5億円）
経常利益37億円（同+1億円） 当期純利益28億円（同+3億円）
 - 2025年3月期の期末配当金は、1株あたり**40円**を予定
- 2026年3月期の業績予想は、前期比で**増収増益**となる見込み
 - 売上高840億円 営業利益63億円 経常利益43億円 当期純利益29億円
 - 2026年4月に創業40周年を迎えるにあたり、**5円の記念配当**を実施予定
 - 2026年3月期の配当金は、1株あたり**45円**を予定（普通配当40円、記念配当5円）
- 中期経営計画2027の初年度である2025年3月期は、**目標を超過して着地**
- 中計2年目である今期（2026年3月期）については、**中計目標を超える業績予想としている**
 - 分譲事業とウェルスソリューション（WS）の合計では、今期、来期とも中計目標を上回る
売上材料を確保
 - 今期の買取再販の売上材料も確保済み

- 2025年3月期 連結業績
- 2026年3月期 連結業績予想
- 株主還元
- 中期経営計画2027の進捗状況
- 2025年3月期 分譲事業 業績
- 2025年3月期 流通事業 業績
- 2025年3月期 管理事業 業績
- Fact Sheet

2025年3月期 連結業績

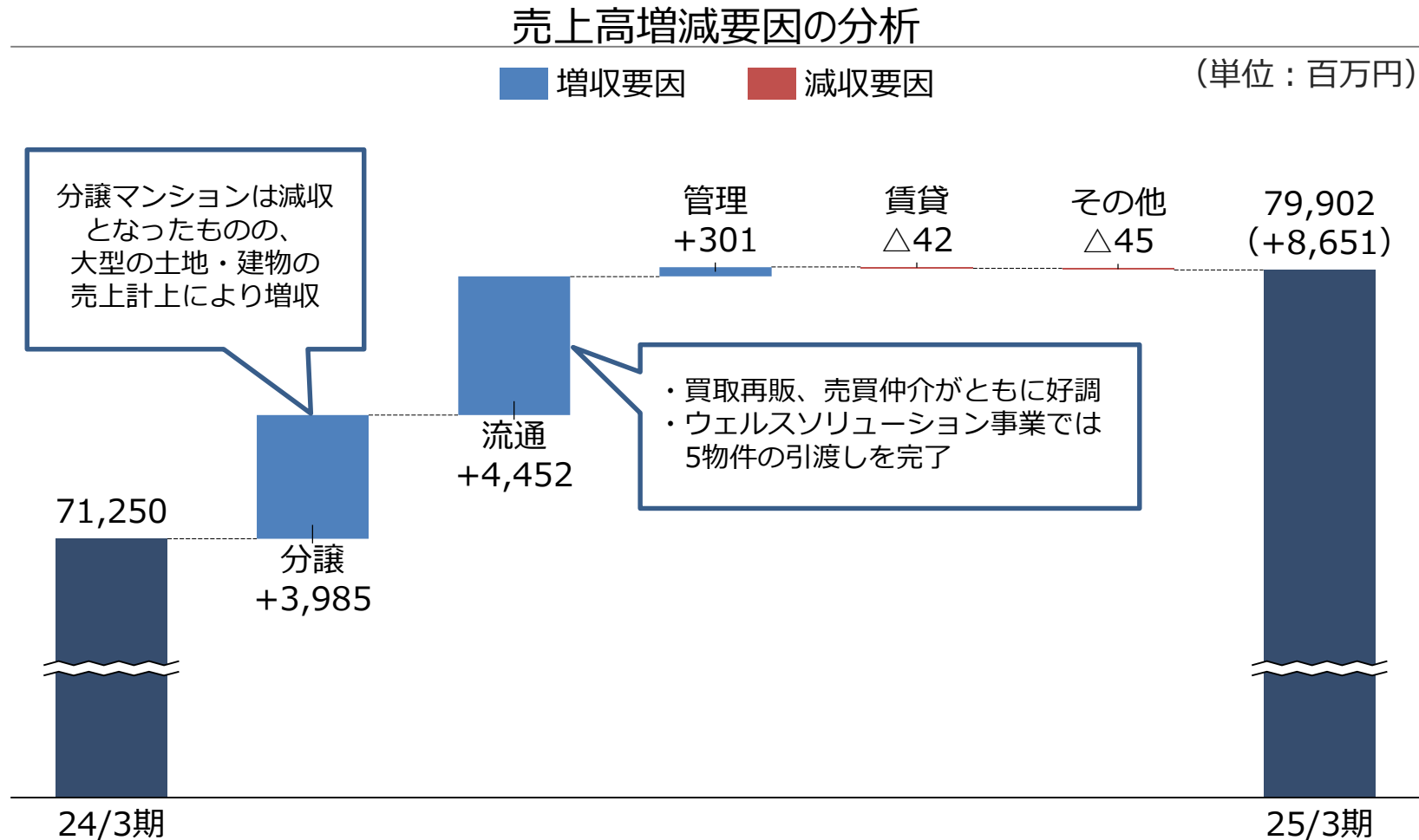
- 売上高799億円（前期比+86億円）、営業利益52億円（同+2億円）、
経常利益37億円（同△2億円）、当期純利益28億円（同+1億円）
- 期初公表の通期予想を上回って着地

（単位：百万円）

	24/3期 実績（連結）	25/3期 実績（連結）	増減	増減率	25/3期 通期予想 （2024/5/13公表）	達成率
売上高	71,250	79,902	8,651	12.1%	79,000	101.1%
売上総利益 （売上総利益率）	15,532 (21.8%)	16,569 (20.7%)	1,036 (△1.1P)	6.7% —	16,400 (20.8%)	101.0% —
販管費	10,559	11,328	769	7.3%	11,700	96.8%
営業利益 （営業利益率）	4,973 (7.0%)	5,240 (6.6%)	267 (△0.4P)	5.4% —	4,700 (5.9%)	111.5% —
営業外収益	180	156	△23	△13.1%	—	—
営業外費用	1,162	1,627	464	40.0%	—	—
経常利益 （経常利益率）	3,990 (5.6%)	3,769 (4.7%)	△221 (△0.9P)	△5.5% —	3,600 (4.6%)	104.7% —
特別利益	144	229	84	58.8%	—	—
特別損失	249	7	△242	△97.0%	—	—
税引前利益	3,885	3,991	105	2.7%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 （当期純利益率）	2,781 (3.9%)	2,897 (3.6%)	116 (△0.3P)	4.2% —	2,500 (3.2%)	115.9% —

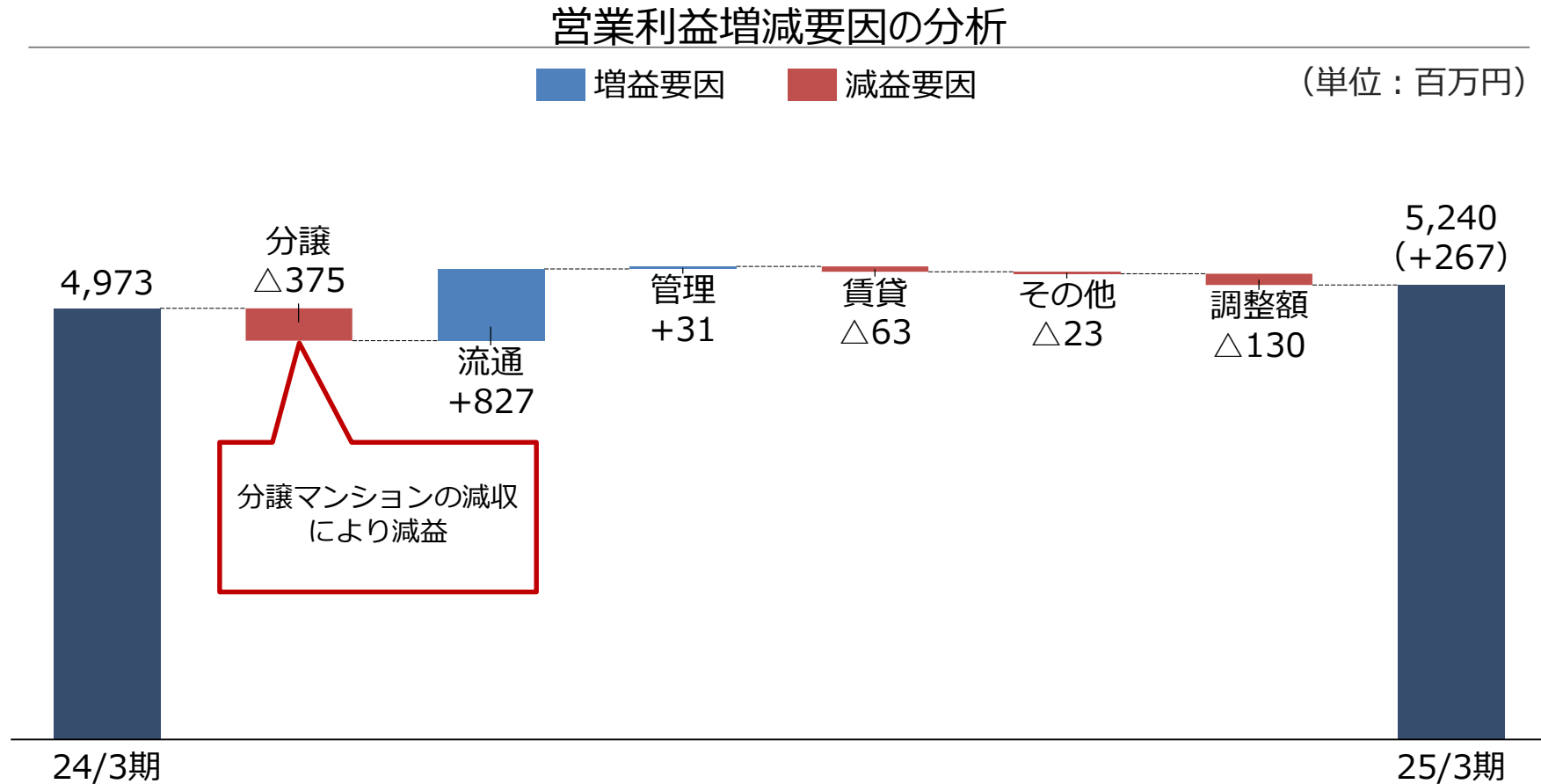
売上高の増減要因（セグメント別）

- 強化している流通事業において増収
- 分譲事業では、大型の土地・建物の売上計上により増収



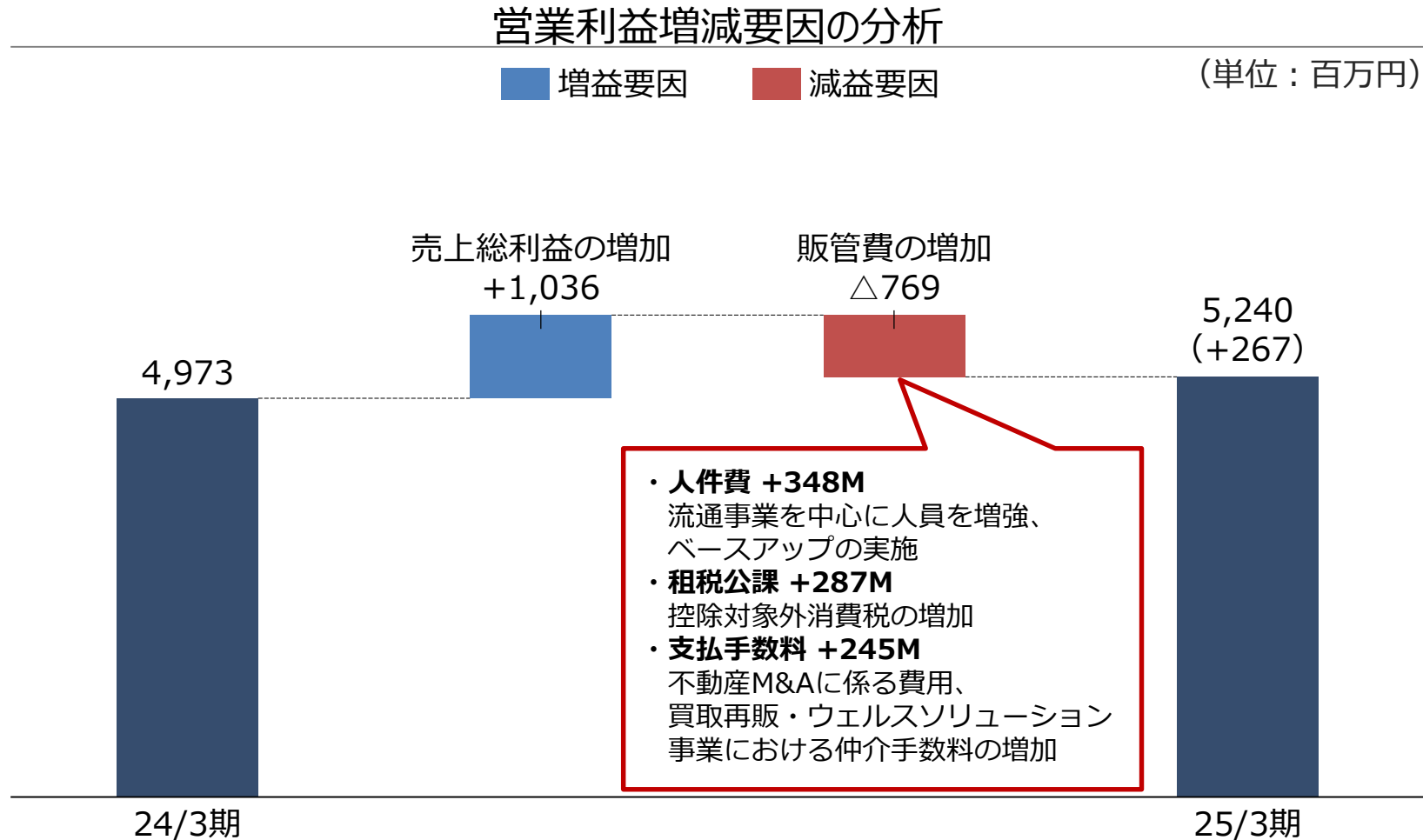
営業利益の増減要因（セグメント別）

- 分譲事業の減益分を、強化している流通事業の増益分でカバーした



営業利益の増益要因（費目別）

- 売上総利益の増加が、販売力強化を目的とした販管費の増加分をカバーした



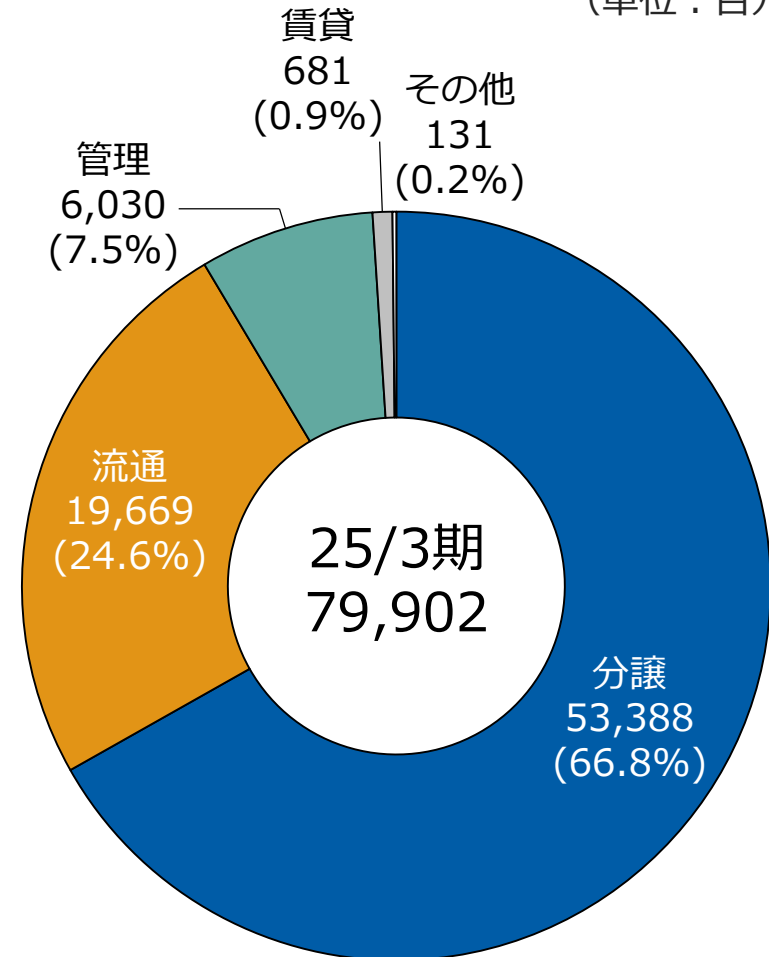
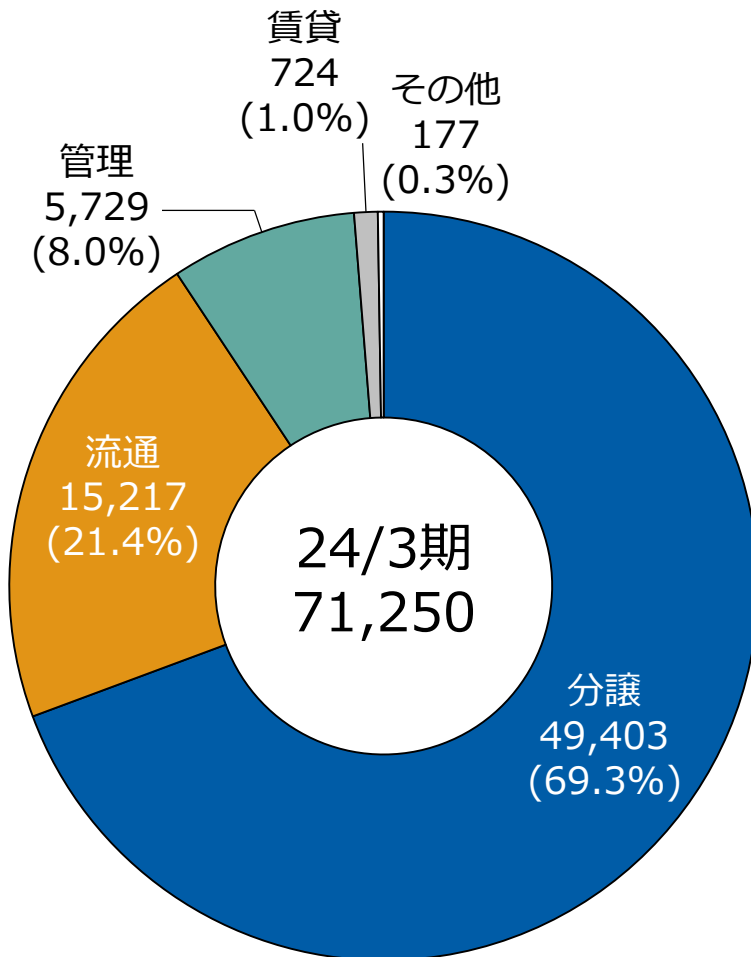
【参考】当社事業セグメントと事業内容について

■ 分譲事業、流通事業、管理事業、賃貸事業、その他事業の5セグメント

事業セグメント	事業内容
分譲事業	マンション等の開発・分譲
流通事業	不動産売買仲介、買取再販、リノベーション事業、ウェルスソリューション事業
管理事業	マンション等の総合管理、マンション等の管理員・清掃業務、リフォーム事業
賃貸事業	マンション等の賃貸、賃貸管理
その他事業	インテリア用品及び住設機器の企画・販売住宅ローン、広告代理業務

セグメント別売上高の構成

(単位：百万円)

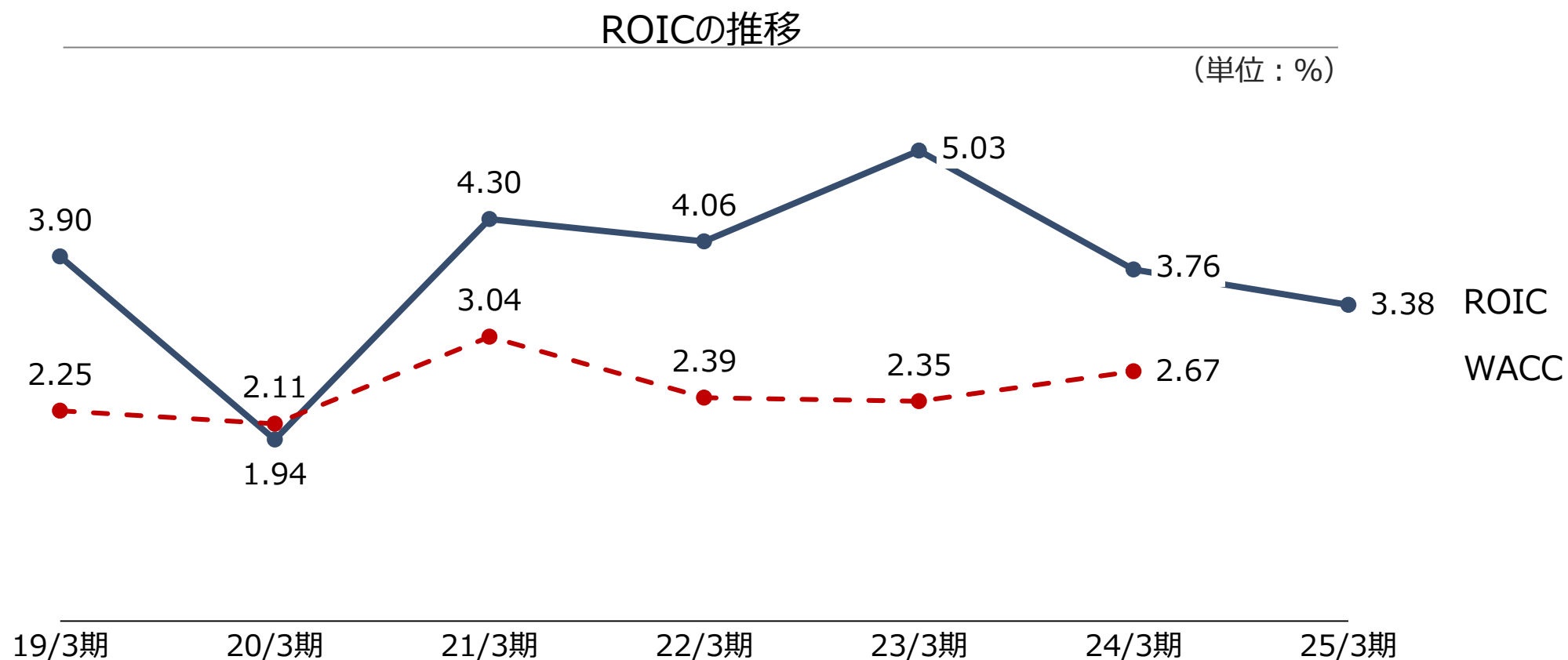


セグメント利益の構成

(単位：百万円)

セグメント	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率
分譲事業	4,262	3,886	△ 375	△8.8%
流通事業	512	1,340	827	161.4%
管理事業	483	515	31	6.6%
賃貸事業	293	230	△ 63	△21.5%
その他事業	104	81	△ 23	△22.4%
調整額	△683	△813	△130	—
営業利益	4,973	5,240	267	5.4%

■ 25/3期のROICは3.38%



*連結ベースにて算出。ROICとWACCの計算式についてはファクトシート参照
なお、直近期のWACCについては算定中であり、第1四半期決算発表を目的に開示予定

2026年3月期 連結業績予想

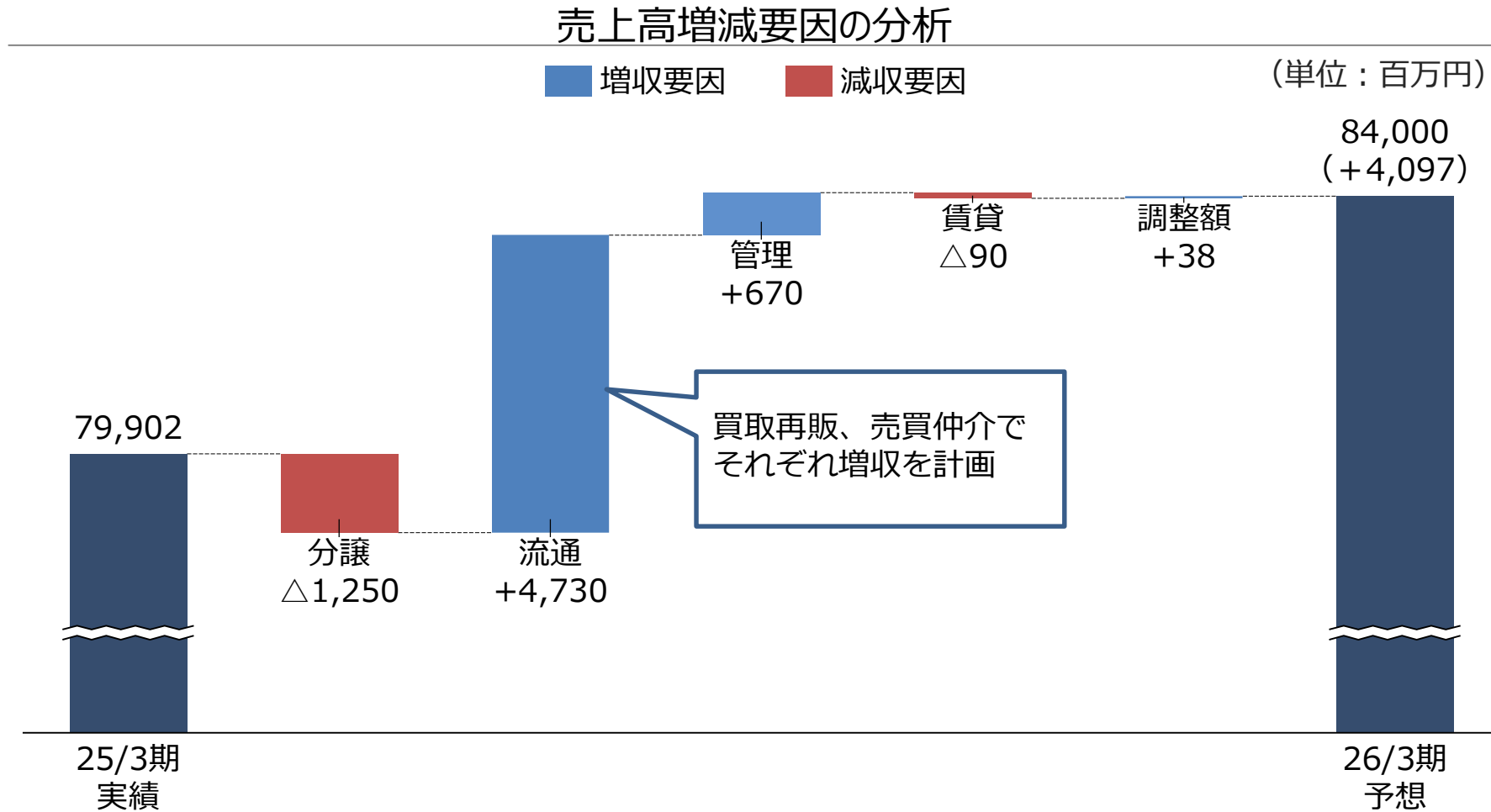
- 売上高840億円、営業利益63億円、経常利益43億円、当期純利益29億円を計画

(単位：百万円)

	25/ 3 期 実績	26/ 3 期 通期予想 (2025/5/12公表)	増減	増減率
売上高	79,902	84,000	4,097	5.1%
売上総利益	16,569	18,400	1,830	11.0%
(売上総利益率)	(20.7%)	(21.9%)	(1.2P)	—
販管費	11,328	12,100	771	6.8%
営業利益	5,240	6,300	1,059	20.2%
(営業利益率)	(6.6%)	(7.5%)	(0.9P)	—
経常利益	3,769	4,300	530	14.1%
(経常利益率)	(4.7%)	(5.1%)	(0.4P)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,897	2,900	2	0.1%
(当期純利益率)	(3.6%)	(3.5%)	(△0.2P)	—

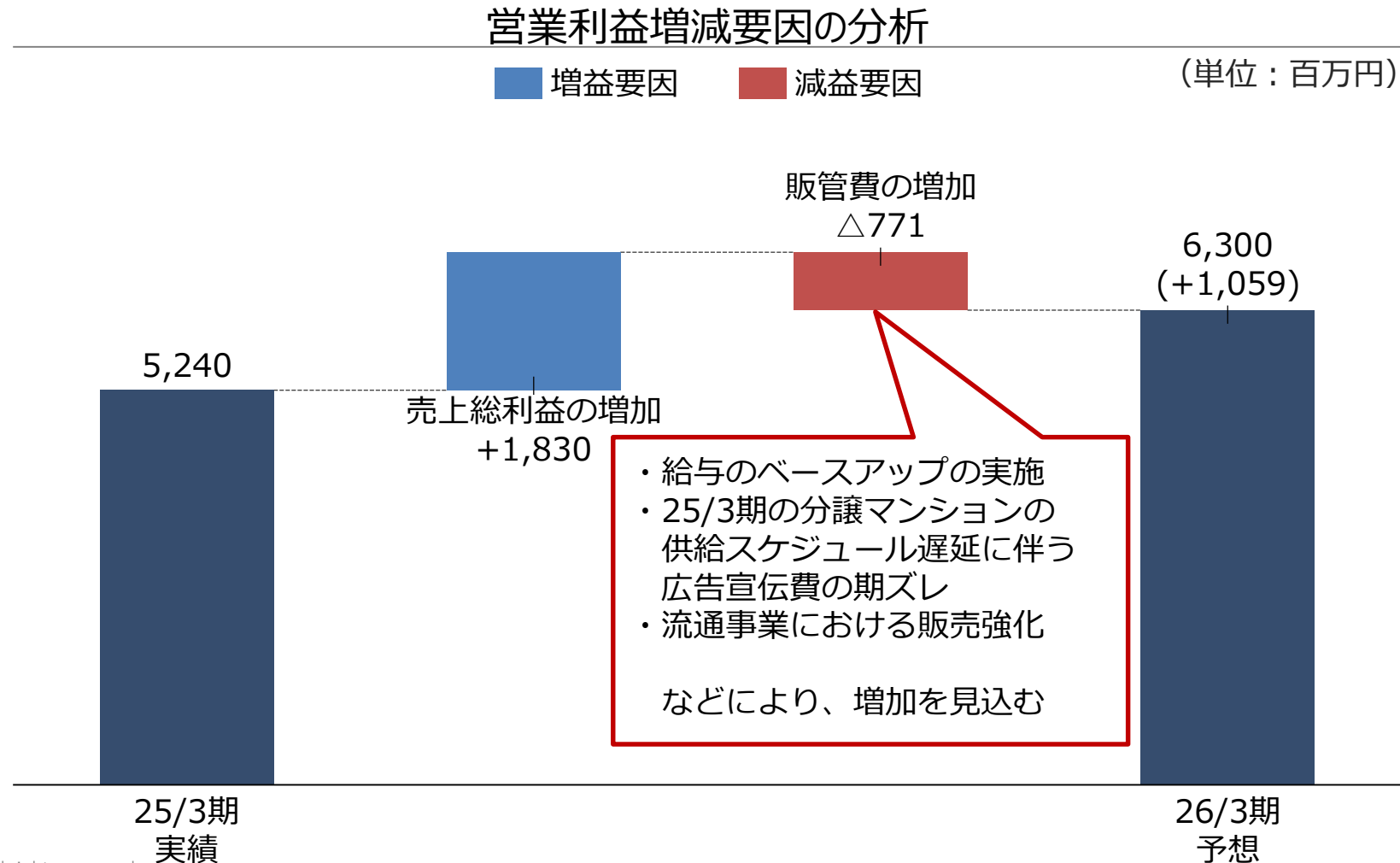
売上高の増減要因（セグメント別）

■ 流通事業を中心に増収を計画

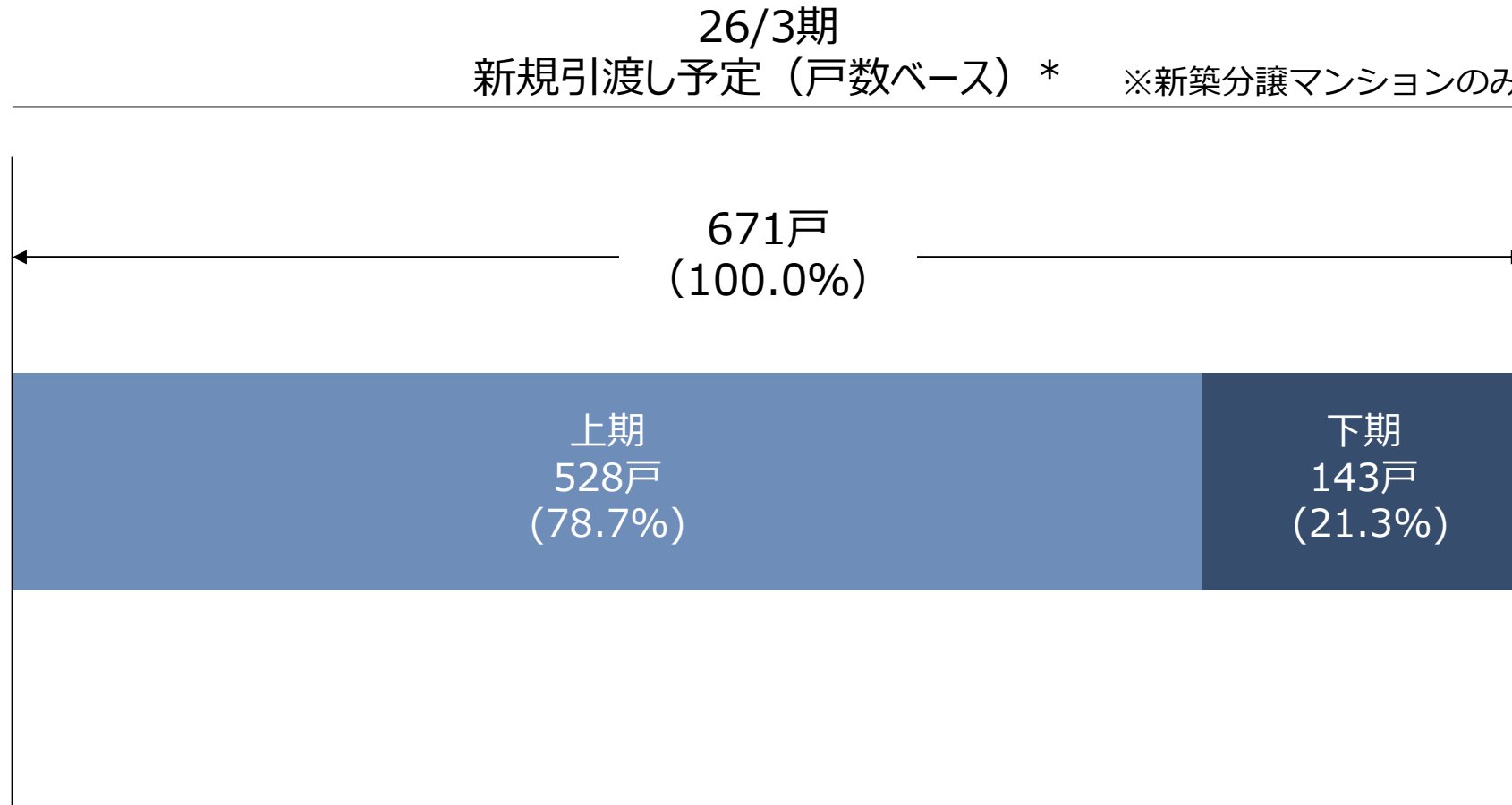


営業利益の増減要因（費目別）

- 従業員給与のベースアップの実施、広告宣伝費の期ズレなどにより販管費が増加するものの、売上の増加に伴う売上総利益の増加分がカバーし、営業利益は63億円と増益を見込む



- 2026年3月期は、新規物件の引渡しが上半期に集中（竣工引渡し時に売上計上）

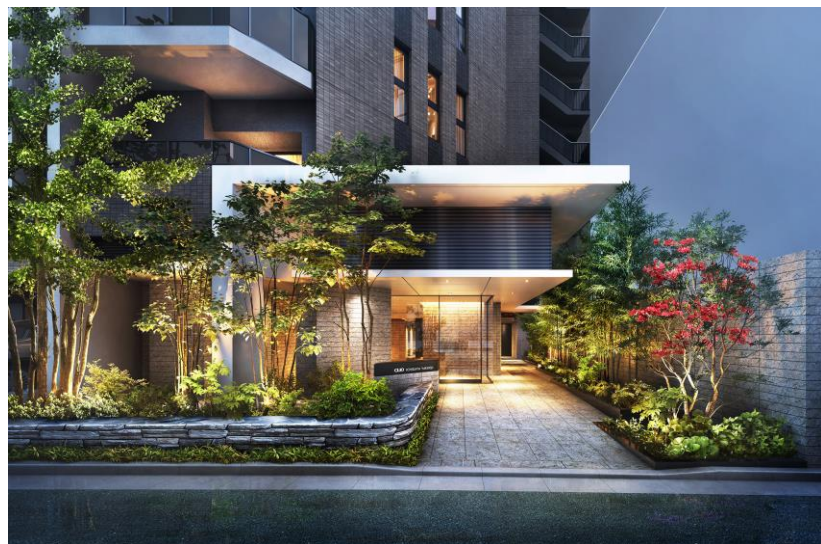


*完成在庫を含まない

2026年3月期 主な竣工予定物件

- 販売は好調に推移し、すでに完売

CLiO クリオ市谷薬王寺 CLIO ICHIGAYA YAKUOJI



ZEH-M Oriented

東京都新宿区 総戸数54戸
2025年9月竣工予定

全戸完売*

CLiO クリオ横濱鶴見セントラルマークス CLIO YOKOHAMA TSURUMI CENTRAL MARKS



ZEH-M Oriented

神奈川県横浜市 総戸数41戸
2025年4月竣工・引渡し済

全戸完売

CLiO クリオ ラベルヴィ西新グランクラス CLIO la belle vie NISHIJIN GRAND CLASS



ZEH-M Oriented

福岡県福岡市 総戸数45戸
2025年9月竣工予定

全戸完売*

- 2026年4月に創業40周年を迎えるにあたり、5円の記念配当を実施予定
- 2026年3月期の配当金は、1株当たり45円を予想

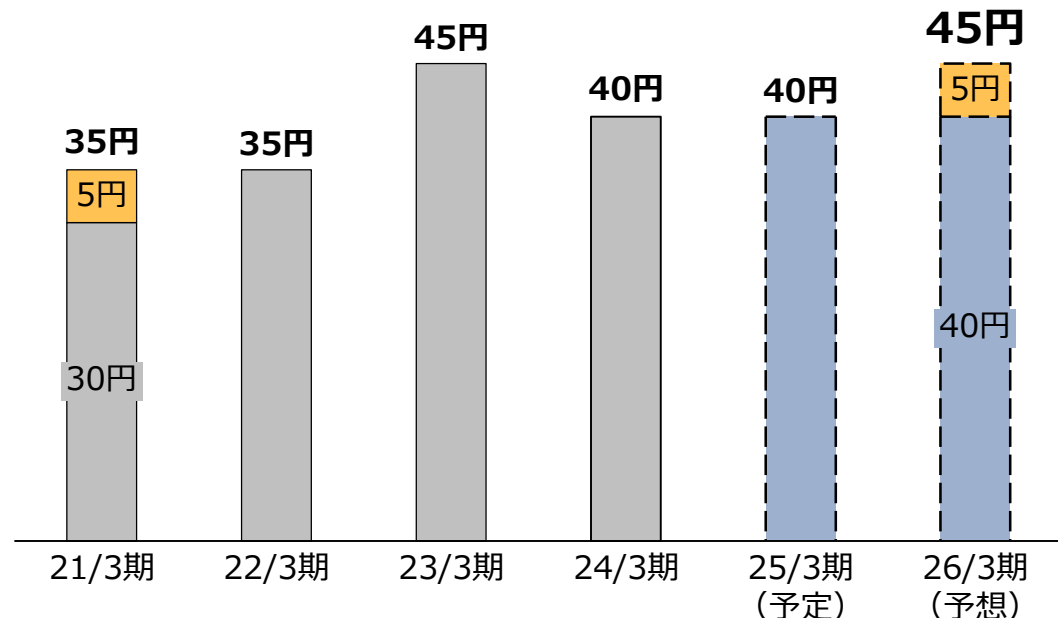
配当の基本的な考え方

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。

中期経営計画2027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）
- うち記念配当（円）



株主還元：株主優待

- 株式流動性の向上を目的に、株主優待制度を実施している
- 毎年3月31日時点の保有株式数に応じ、株主優待ポイントを贈呈

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

- 「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/>



中期経営計画2027の進捗状況

- 中計初年度である2025年3月期は、**中計目標を達成した**
- 中計2年目である今期（2026年3月期）については、**中計目標を超える業績予想としている**
- 分譲事業とウェルスソリューション（WS）の合計では、今期、来期とも中計目標を上回る売上材料を確保している。ただし、今期と来期で、目標値の事業間調整を行う
 - 今期（2026年3月期）は、分譲事業を中計目標を超えて進捗させる
 - WSは、好調な賃貸市場を踏まえ、リーシングを行ったのち、
来期（2027年3月期）に、より高値で売却することで利益の最大化を図る
- **分譲・WS事業について、中計目標を超過するペースで仕入れが完了している**
- 分譲事業は、本中計後の2028年3月期についても売上材料を確保している
- 買取再販は、今期（2026年3月期）の売上材料を十分に確保しており、**中計目標を超える業績予想としている**

中期経営計画2027の進捗

- 計画初年度の25/3期は計画を超過して着地
- 2年目である26/3期についても計画を上回る見込み

(単位：億円)

	25/3期			26/3期			27/3期
	計画	実績	差異	計画	予想	差異	計画
売上高	790	799	+9	800	840	+40	880
営業利益	47	52	+5	51	63	+12	55
経常利益	36	37	+1	38	43	+5	41
当期純利益	25	28	+3	26	29	+3	29

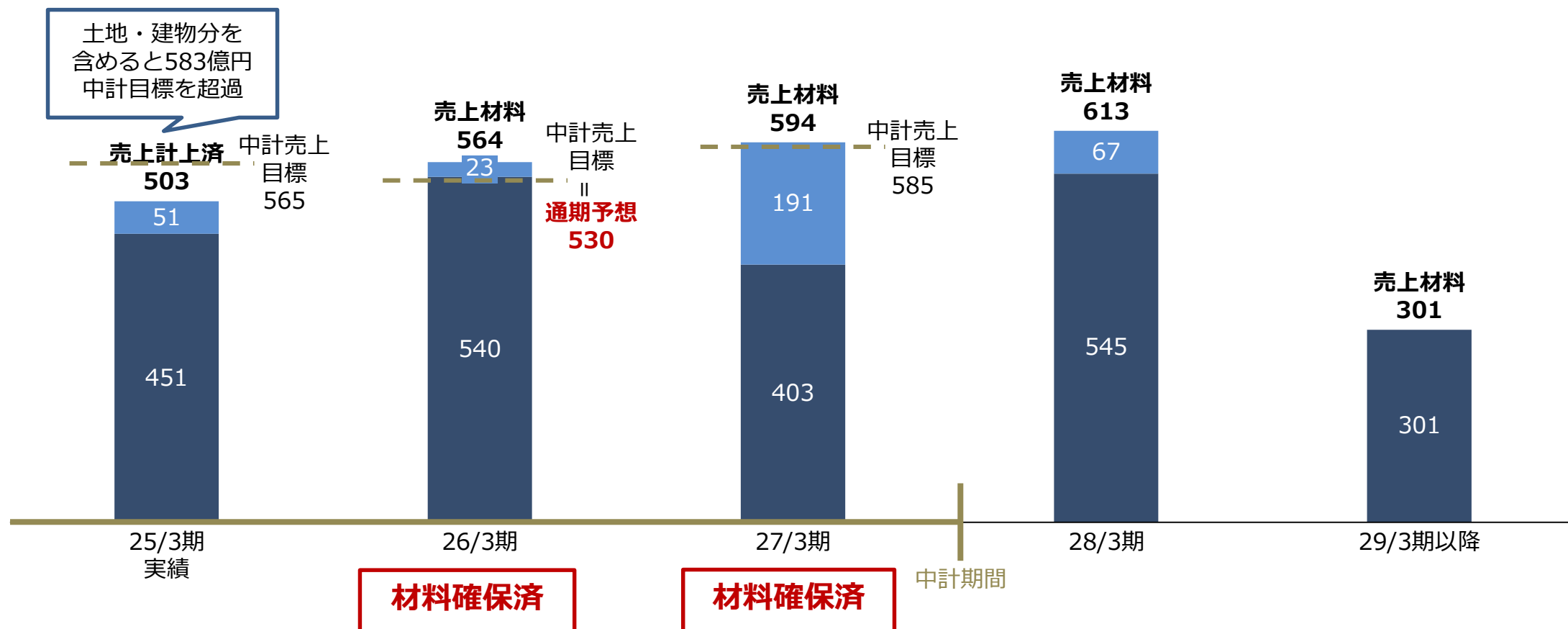
目標達成

分譲・ウェルスソリューション合計の売上材料

- 分譲とウェルスソリューションの合計では、中計目標を超えた売上材料を確保
- 26/3期は中計目標と同じ530億円の売上を予想

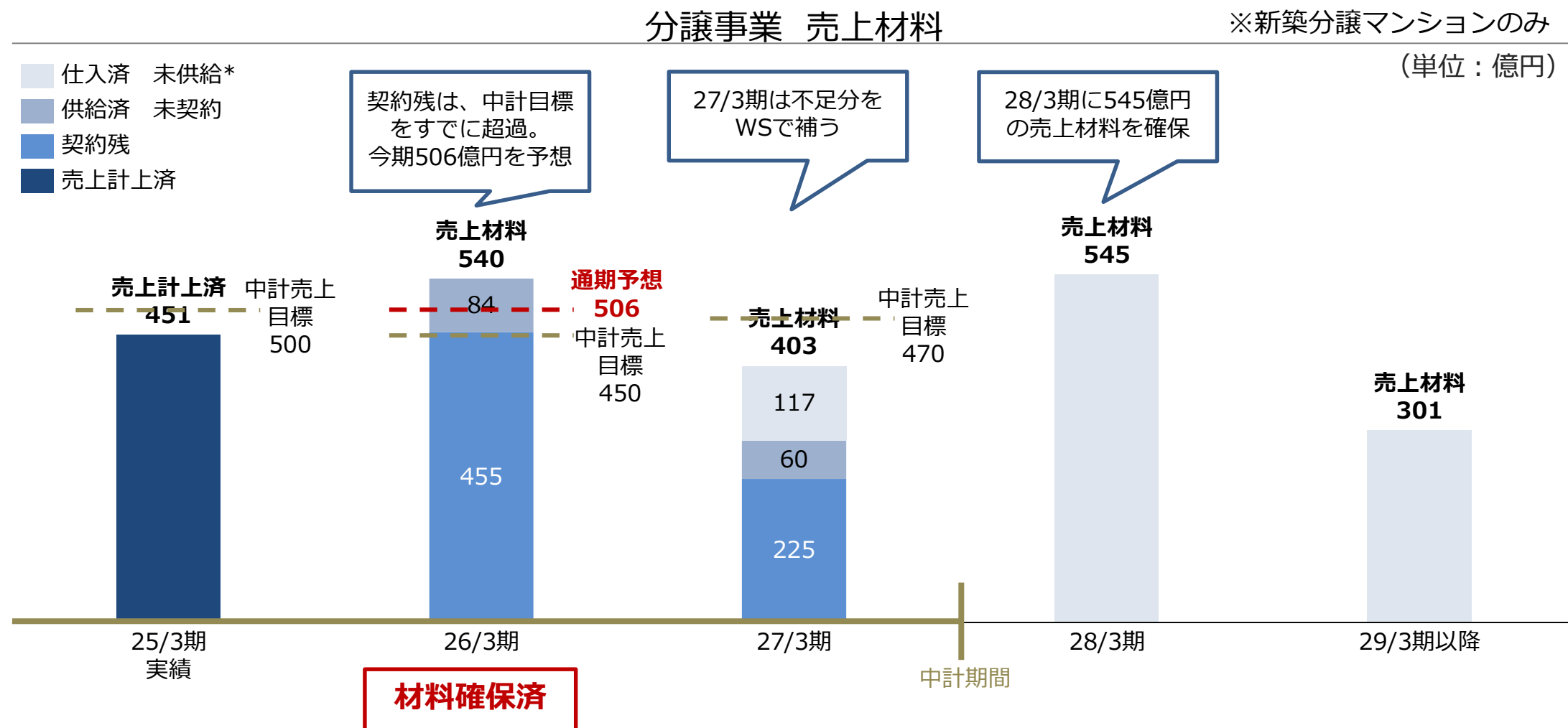
分譲事業・ウェルスソリューション事業 売上材料

■ 分譲事業（新築分譲マンションのみ） ■ ウェルスソリューション事業 (単位：億円)



分譲事業 売上目標値に対する進捗状況

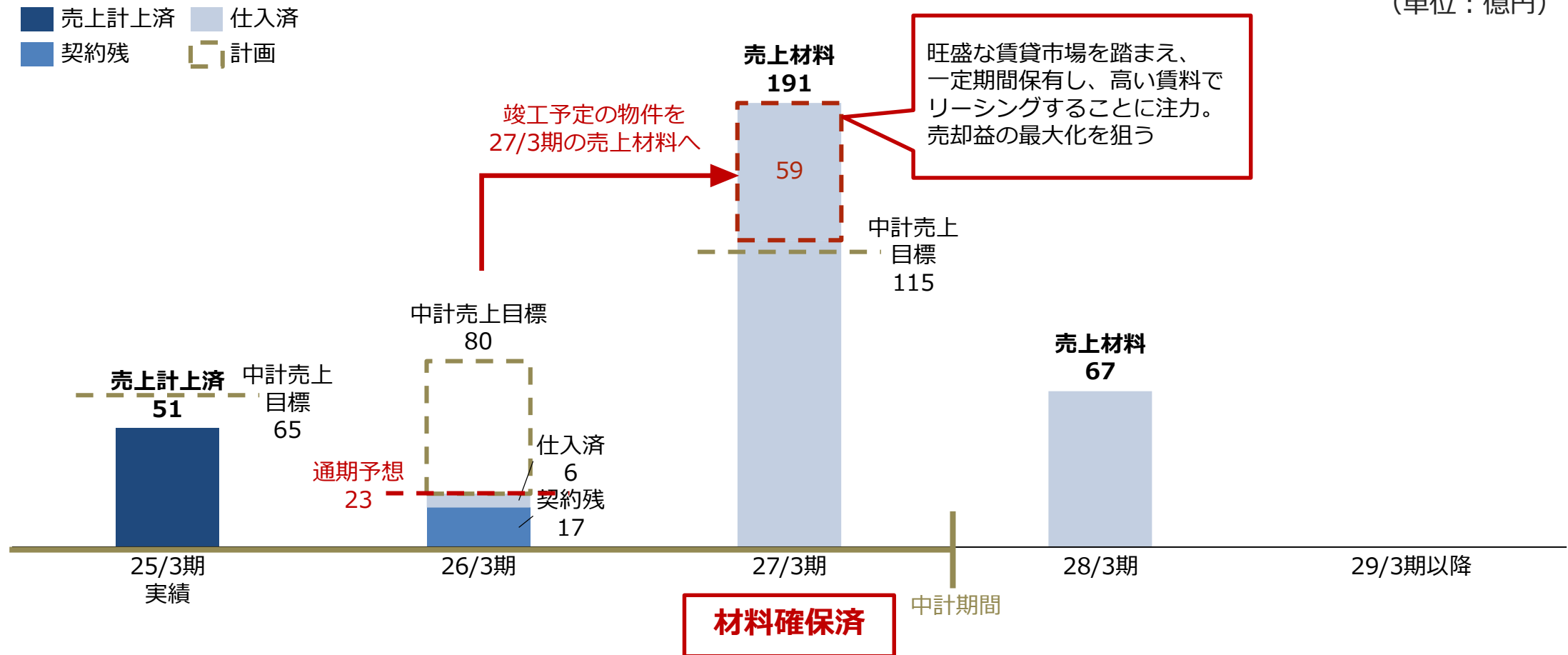
- 26/3期は、中計目標を超える506億円の売上を予想している
- 28/3期までの売上材料を確保している



- 26/3期の販売可能物件について、賃貸付けを行ったのち27/3期に売却予定

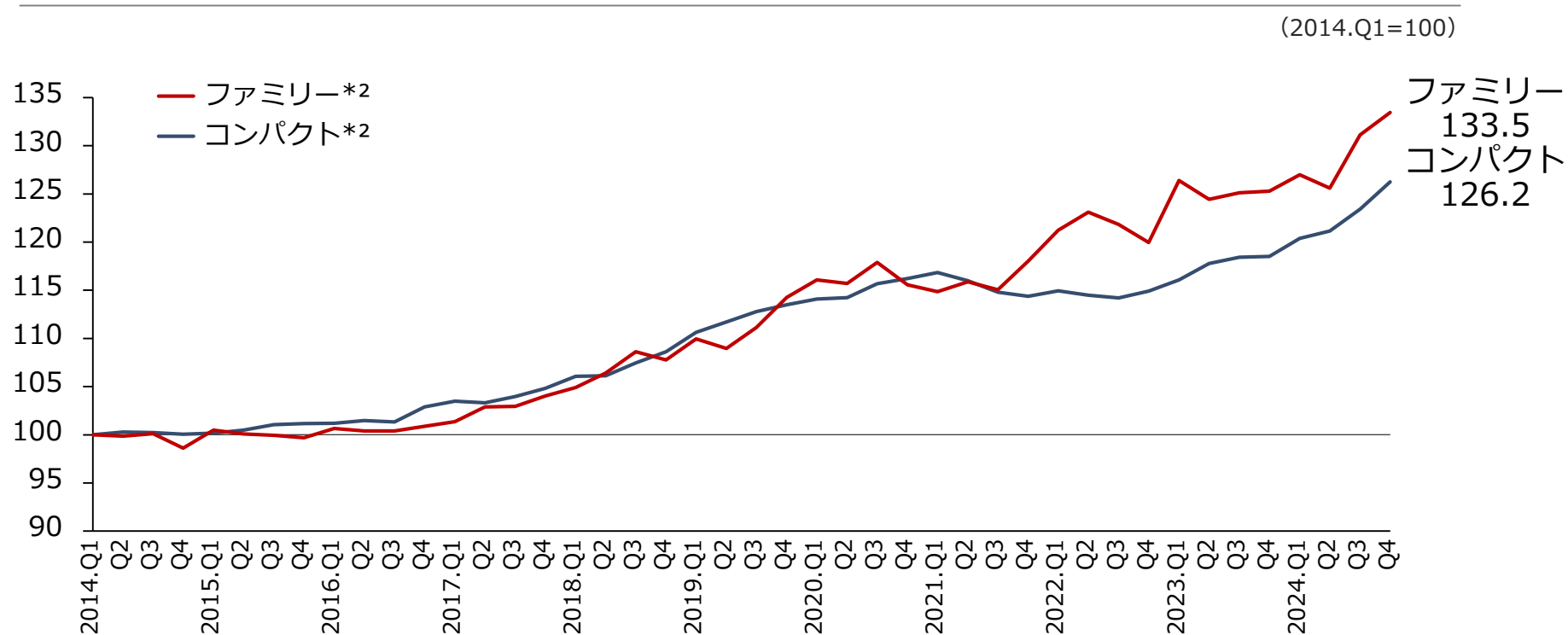
ウェルスソリューション事業 売上材料

(単位：億円)



- 一定期間保有し、高い賃料でリーシングすることに注力。売却益最大化を狙う

東京23区 マンション賃料指数の推移*1



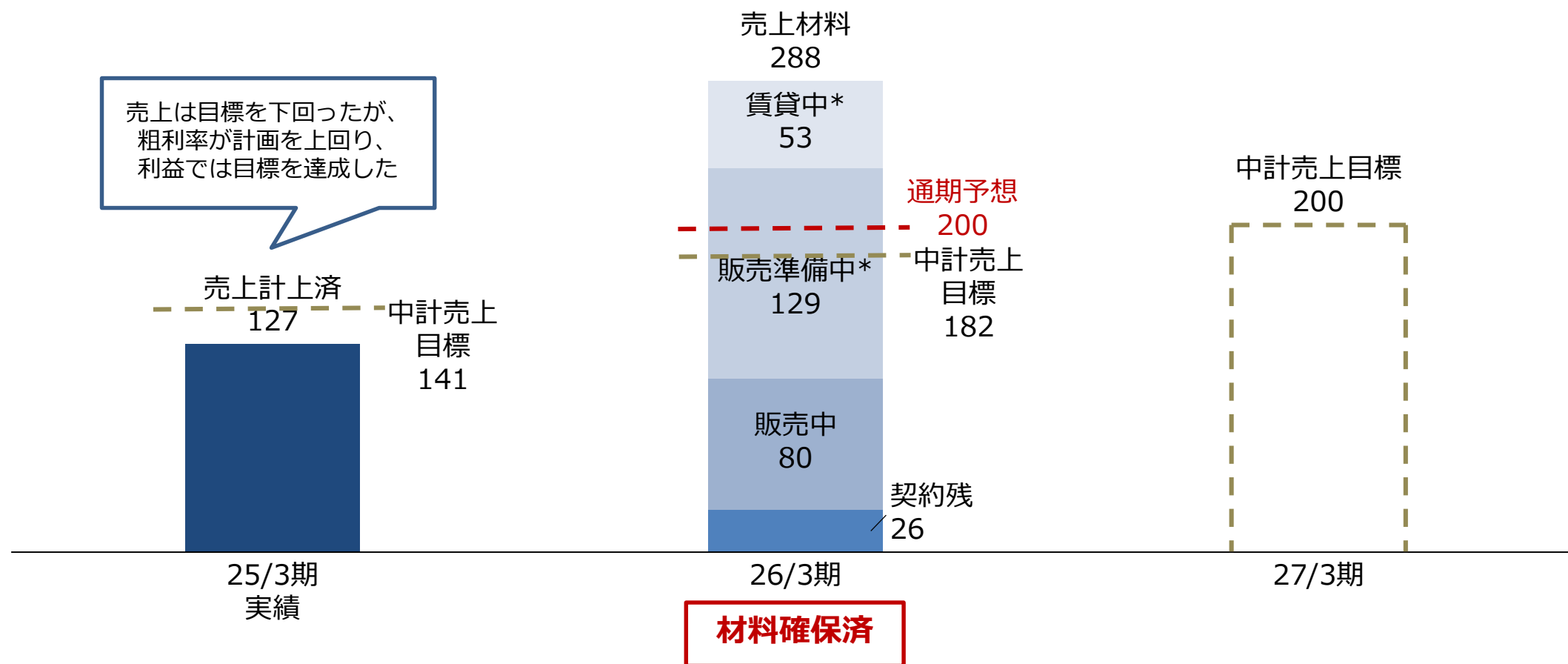
*1 出所：『アットホーム：マンション賃料インデックス 2025年3月』を基に当社作成

*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

- 26/3期分の売上材料を十分に確保済み
- 中計目標を超える200億円の売上を予想している

買取再販 売上材料

(単位：億円)



■ ポイント①：上質な住まいづくりを追求し、お客様に選ばれる企業に

分譲事業においては、上質な住まいづくりを追求している。製販管の全てを持つビジネスモデルにおいて、デザイン力を高め、ZEHをはじめとした環境性能を整え、アフターサービスも強化している。引渡し後のマンション管理の顧客満足度も高めている。製販管の全てにおいて、品質と顧客満足度を高める活動の結果、高価格帯物件においてもお客様に選ばれる企業となり、1億円-5億円台の物件の販売も順調に増えている

■ ポイント②：資本回転を意識した事業運営

分譲事業と比較し資本回転数の大きい管理事業・売買仲介事業・買取再販事業の強化を進め、各事業の売上は順調に拡大してきた。今後は各事業のアセットライト化を進める。買取再販では、OC物件*の在庫の販売を進め、更なる回転数の向上を図る

■ ポイント③：分譲事業における安定した案件パイプラインの整備

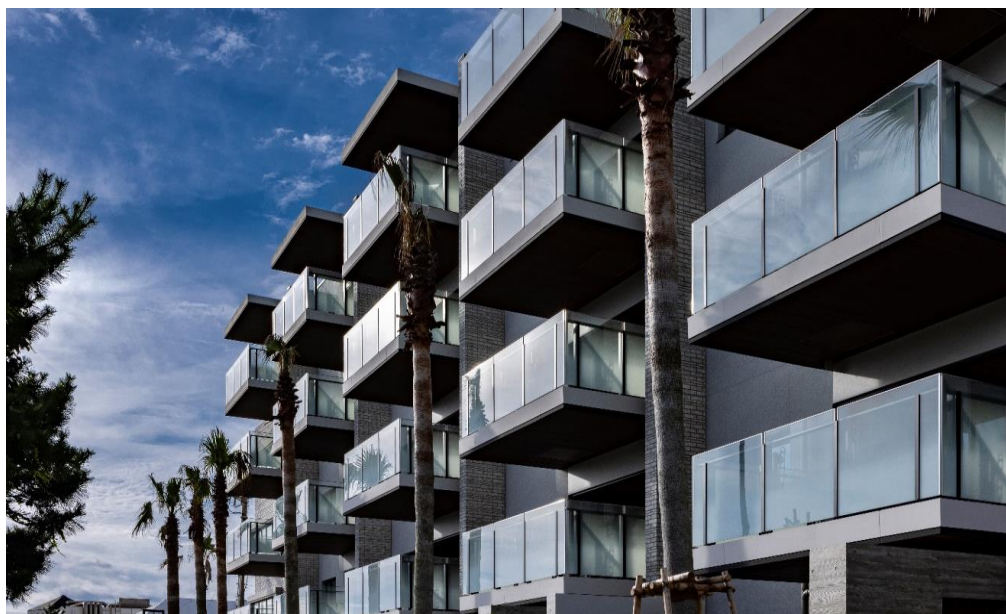
建設業界の働き方改革の影響、不動産M&Aの実施、再開発案件の進捗により、分譲事業のプロジェクト期間は長期化している。高回転事業により生み出した資金を、優良物件確保に振り向け、好立地の案件パイプラインの整備を進めている

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- パワーファミリー・富裕層に訴求できるデザイン力を強化し、商品力を高めている



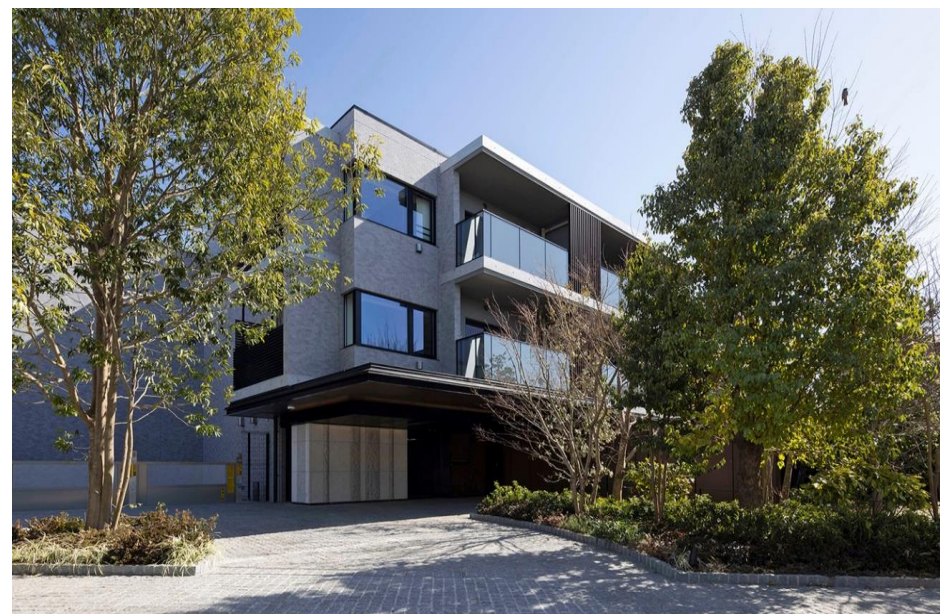
CLIO クリオ鵜沼海岸グランロワ
CLIO KUGENUMAKAIGAN GRAND ROI



低炭素建築物

神奈川県藤沢市 総戸数28戸
2023年6月竣工

CLIO クリオ世田谷松原ザ・クラシック
CLIO SETAGAYA MATSUBARA THE CLASSIC



低炭素建築物

東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工

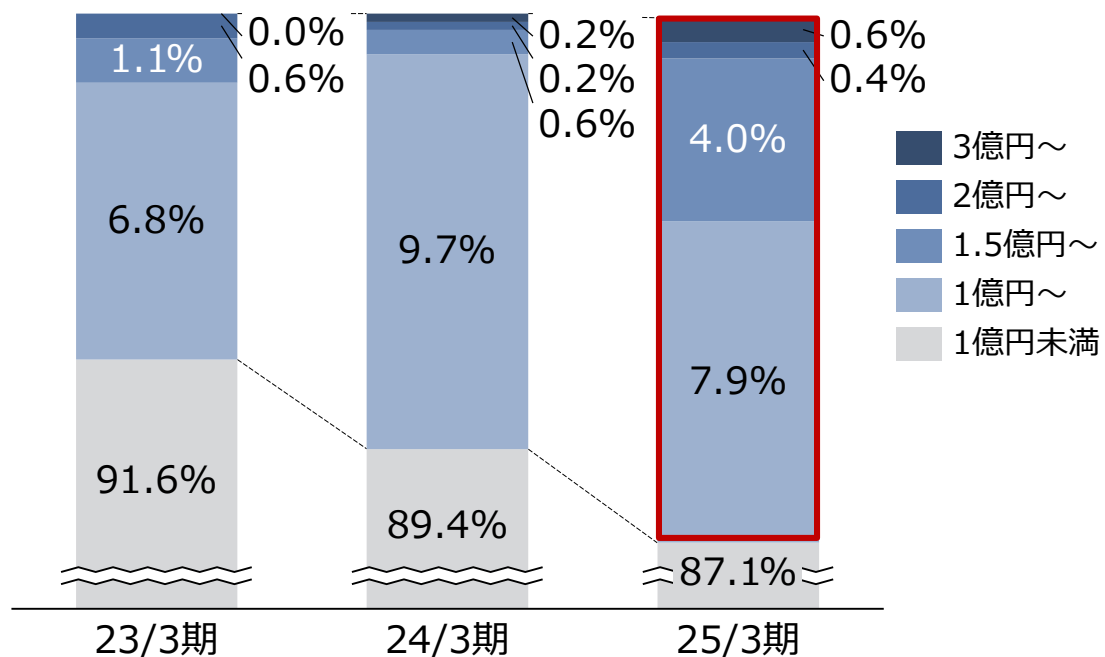
- 「クリオ鵜沼海岸グランロワ」、「クリオ世田谷松原ザ・クラシック」が、公益財団法人日本デザイン振興会主催の2024年度グッドデザイン賞をダブル受賞

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

■ 1億円-5億円台物件の販売比率が増加している

当社 首都圏新築分譲マンションの価格帯の推移

※販売価格ベース



➤ 高価格帯の物件の比率が上昇している



▲隅田川に面した希少な立地（クリオ浅草橋ザ・グラン）



▲独立したプライベート空間「PRIVATE HANARE」
（クリオ横濱センター北グランシック）

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- パワーファミリー・富裕層に受け入れられる、厳選した立地の物件開発を進めている

CLIO クリオ横濱元町通りザ・グラン CLIO YOKOHAMA MOTOMACHI-DORI THE GRAND



神奈川県横浜市 総戸数33戸
2026年8月竣工予定

- 「元町通り」沿いでの他社を含めた分譲マンションの供給は、「クリオ横濱元町通り（2020年6月発売）」に続き3物件目*

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- 1,000棟記念物件の開発においても、パワーファミリー・富裕層から好評を得ている

CLIO クリオ桜新町ザ・クラシック
CLIO SAKURA-SHIMMACHI THE CLASSIC

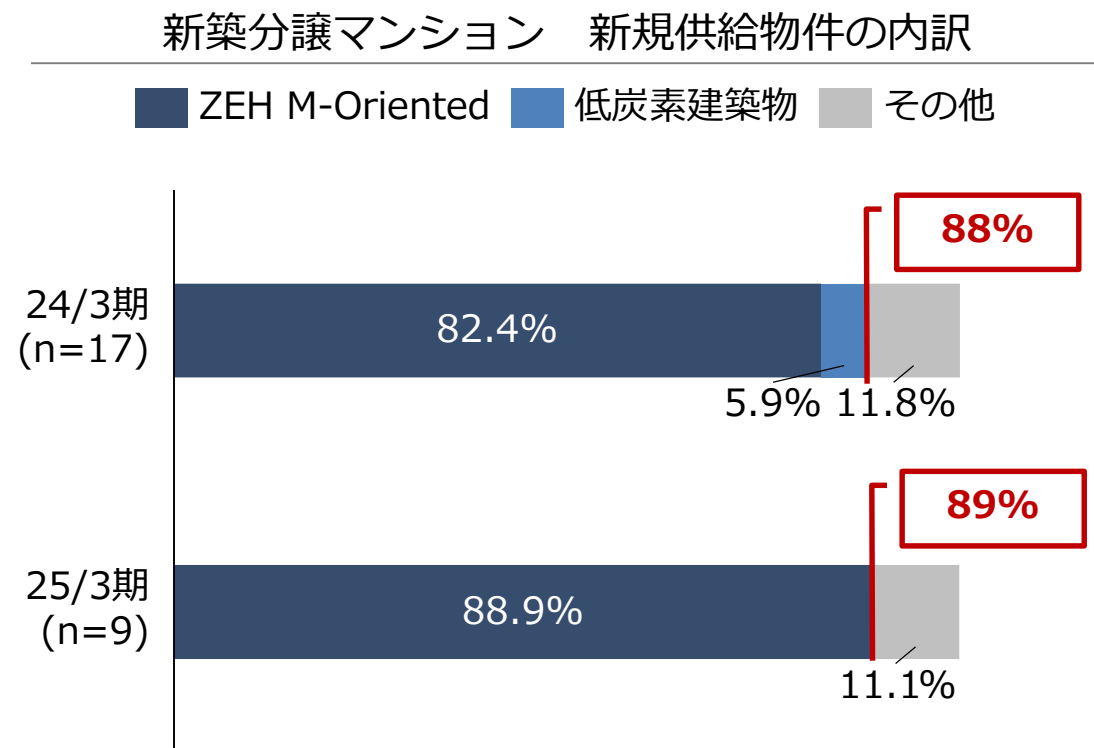


- クリオマンション1,000棟記念物件となる「クリオ桜新町ザ・クラシック」を2025年4月に販売開始

東京都世田谷区 総戸数31戸
2026年11月竣工予定

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

■ 高い環境性能を有した住宅を開発している



➤ 新規供給物件の約9割が環境共生住宅



SUUMO AWARD 2024
首都圏 分譲会社デベロッパー・販売会社の部

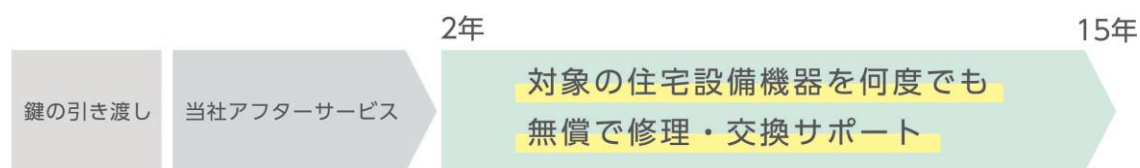
省エネ部門 優秀賞

➤ SUUMO AWARD 2024 首都圏において、
【分譲マンションデベロッパー・販売会社の部】
省エネ部門で優秀賞を受賞

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

■ 販売後も、良質なアフターサービスを提供

15年の変わらぬ安心を。
CLIO SUPPORT 15



※2
鍵の引き渡しから15年間の保証！！

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※3

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。

住宅設備保証サービスの比較（当社調べ）

	開始	期間	無償
当社	2021年	15年	◎
大手A社	2013年	10年or 最長15年	×
大手B社	2019年	10年or 12年	×
大手C社	2022年	12年	×
大手D社	2013年	10年	◎

➤ 入居後も安心してお住まいいただくため、業界最長*1となる15年*2の設備保証サービスを標準化

*1 2025年1月末時点 株式会社日本経済広告社調べ

*2 サービス対象期間は鍵の引き渡しから15年間、当社アフターサービス期間を含む

*3 サービス期間の15年間、対象の住宅設備機器に限ります。無償修理・無償交換の対象は、取扱い説明書や注意書に従って正しく使用したものの、電氣的・機械的故障
且つサービス対象の住宅設備機器の製造メーカーの保証規定にて保証対象となる故障となります。詳しくは「CLIO SUPPORT 15」サービス利用規約をご確認ください。

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- 引き渡し後のマンション管理においても、明和地所コミュニティが高い顧客満足度を獲得している

購入者が選ぶSUUMO AWARD首都圏
「管理会社の部」において



修繕対応部門
最優秀賞

管理会社100戸未満の部

2024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



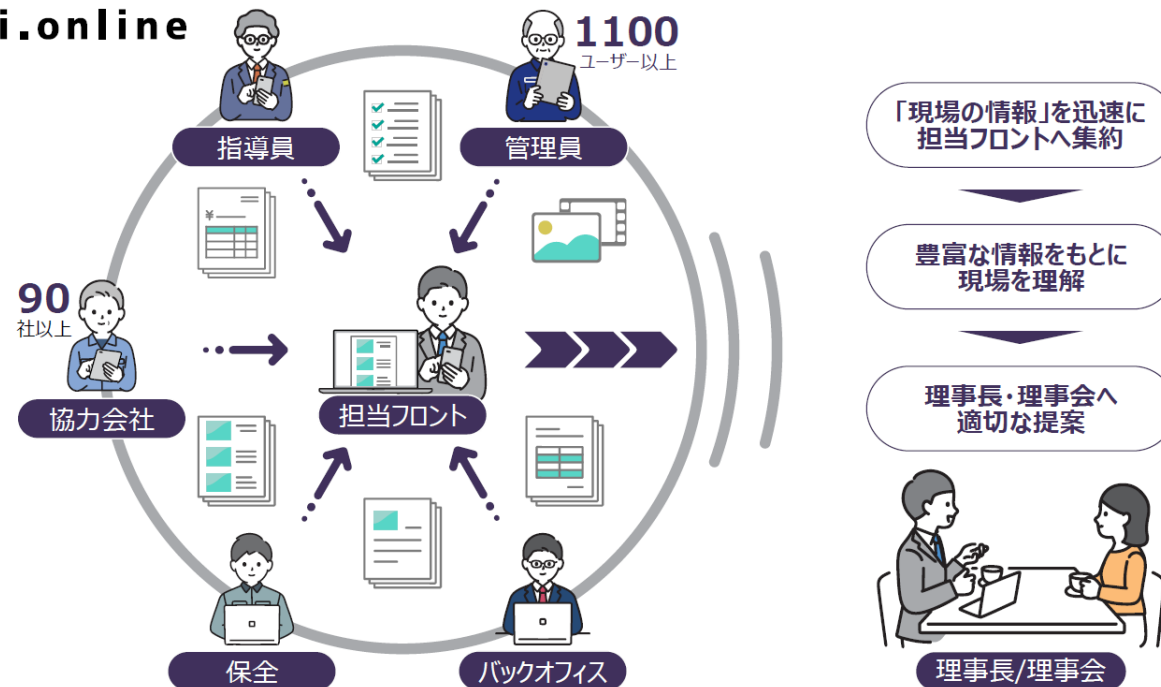
第1位

管理会社担当者

ポイント①：上質な住まいづくりの追求

- マンション管理の現場や協力会社と連携し、情報通信技術を活用した先進的なマンション管理を行い、管理品質を向上させている

kanri.online



kanri.onlineの基本機能

管理員業務日誌	業務日誌をiPadで簡単作成
管理員打刻機能	iPadでボタンをタッチ
管理員出勤簿	出勤簿のペーパーレス化
オリジナルチャット	電話に代わる連絡ツール
フロント報告書作成	理事会等の報告書作成
写真・動画撮影	撮影するだけでデータ共有
お知らせ配信	一斉／グループ配信が可能
アンケート機能	作成～配信が簡単

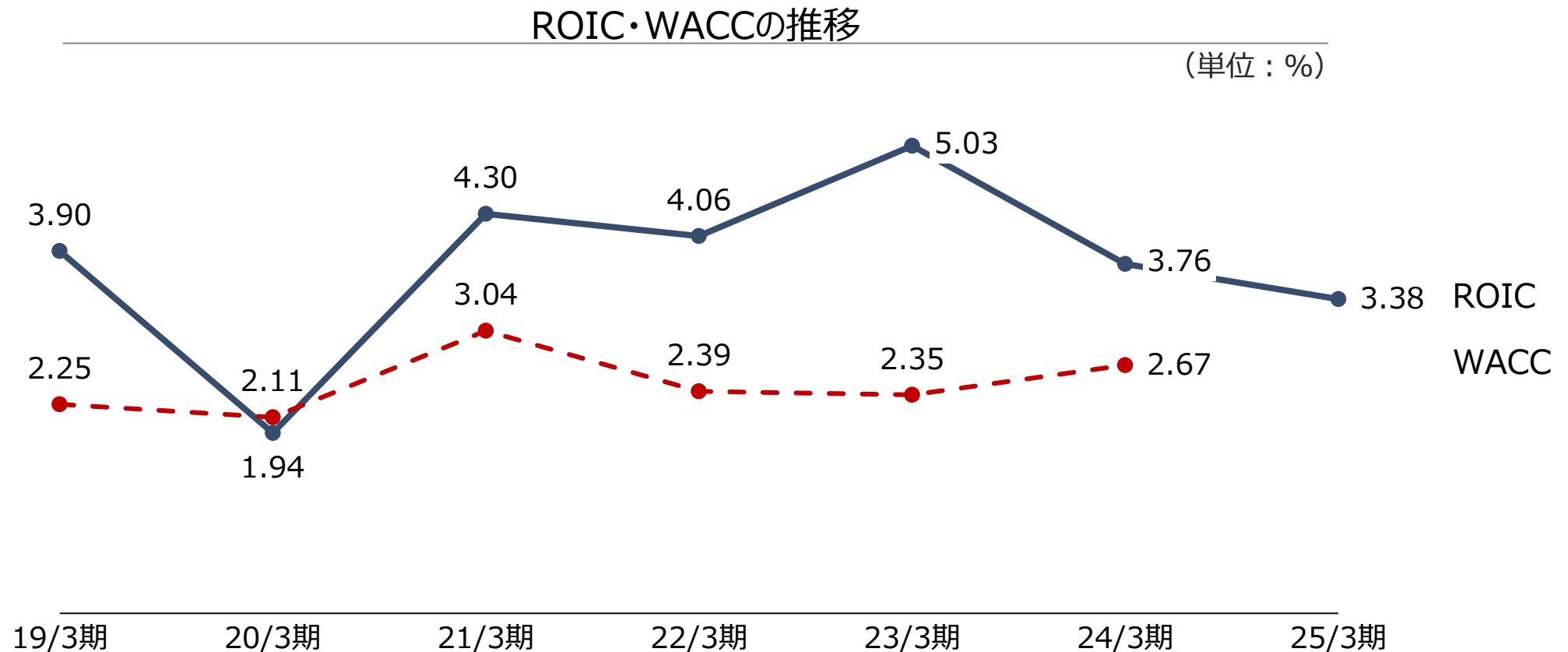
▶ kanri.onlineの詳細はこちら
<https://www.kanri.online/>



管理するマンションに、独自開発のコミュニケーションアプリ
「kanri.online」を導入

ポイント②：資本回転を意識した事業運営

■ ROIC・WACCを意識した経営を進めている

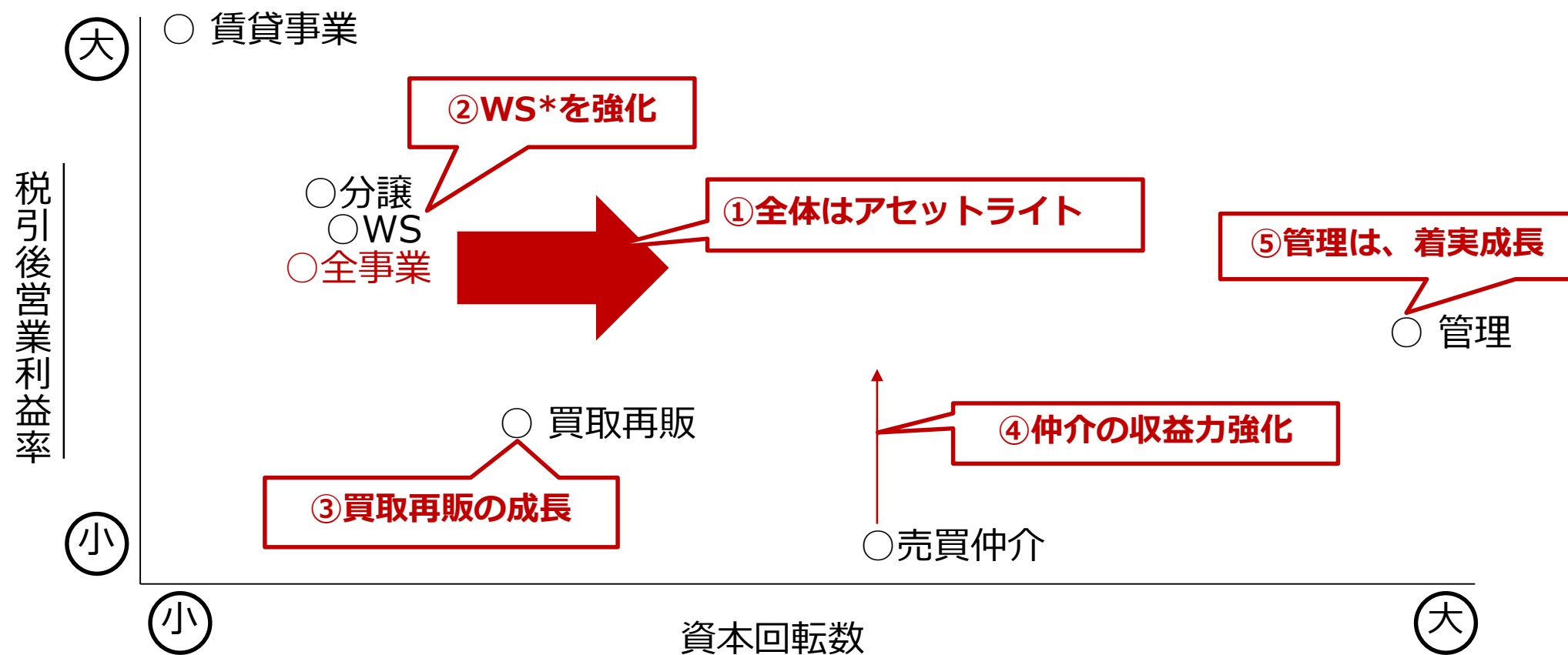


*連結ベースにて算出。ROICとWACCの計算式についてはファクトシート参照
なお、直近期のWACCについては算定中であり、第1四半期決算発表を目途に開示予定

ポイント②：資本回転を意識した事業運営

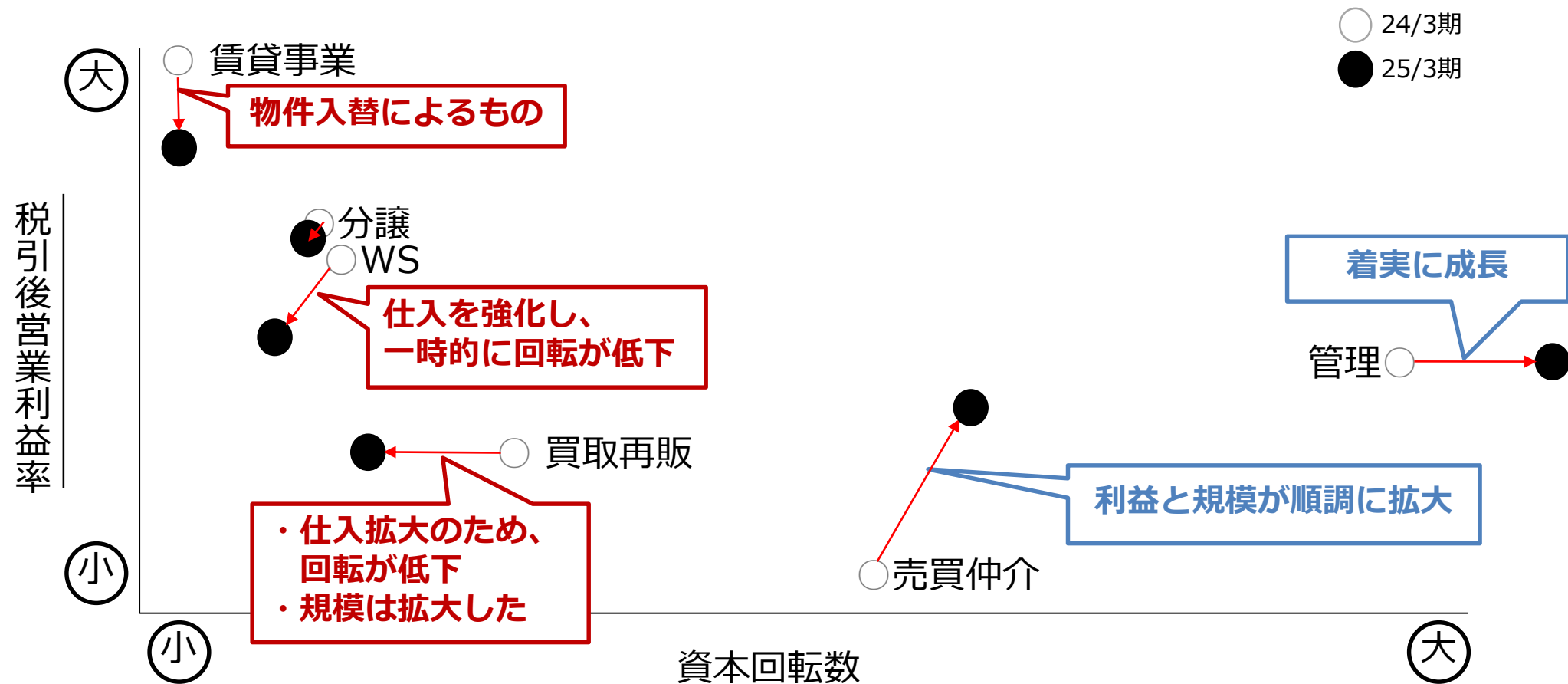
- ROIC向上のため、資本回転を意識した経営を行なっている。
本中計では、全体としてアセットライトを目指す。

中計2027より
再掲



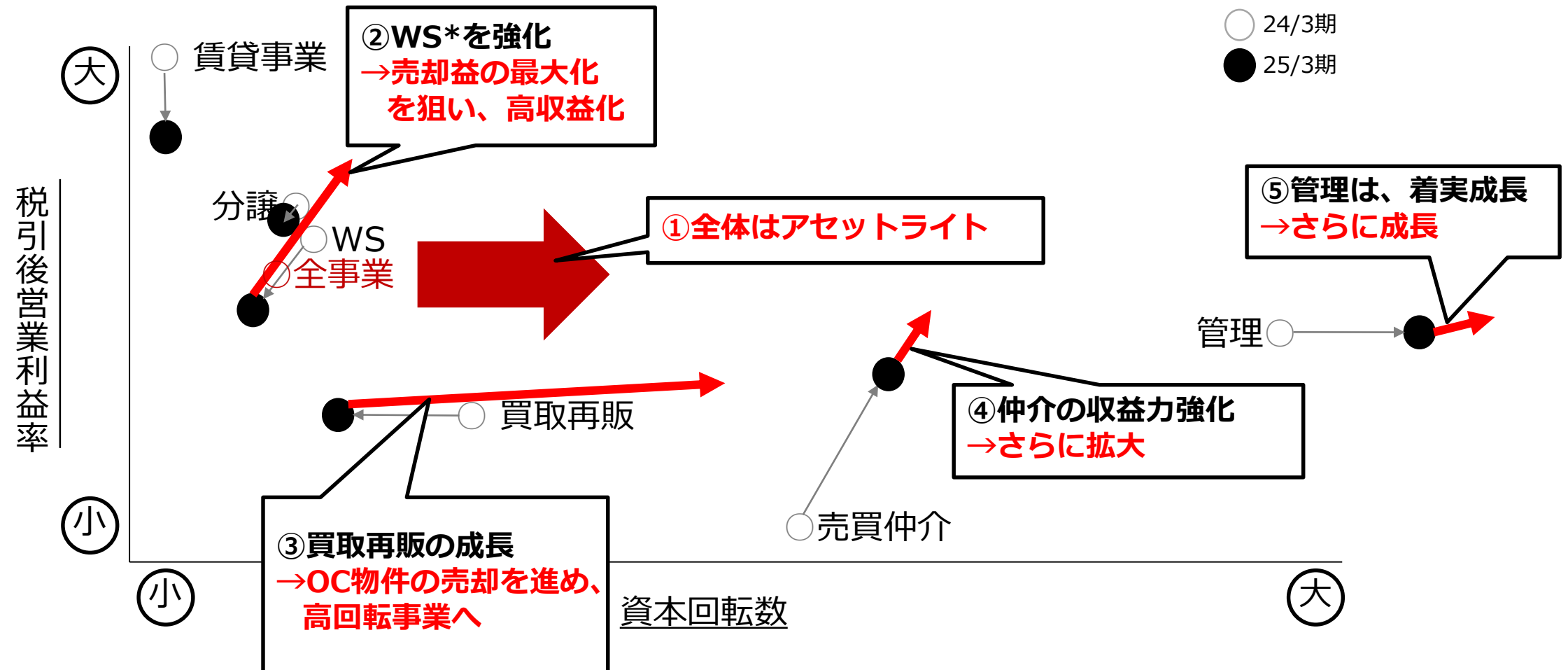
ポイント②：資本回転を意識した事業運営

- WS、買取再販は、強化のため仕入を拡大し、一時的に回転が低下している
- 仲介、管理は着実に成長している



ポイント②：資本回転を意識した事業運営

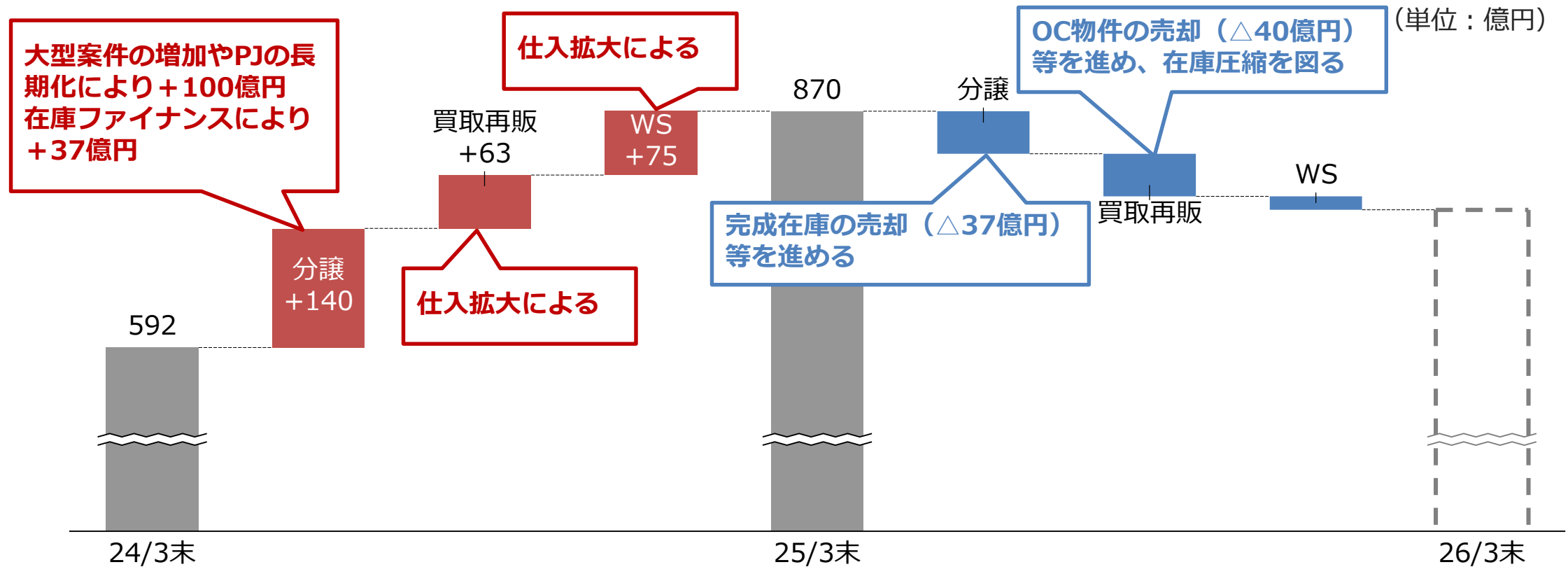
- 仲介、管理はさらなる成長を目指す
- 買取再販の効率化、WSの高収益化により、全体としてアセットライトを目指す



【参考】有利子負債残高の推移

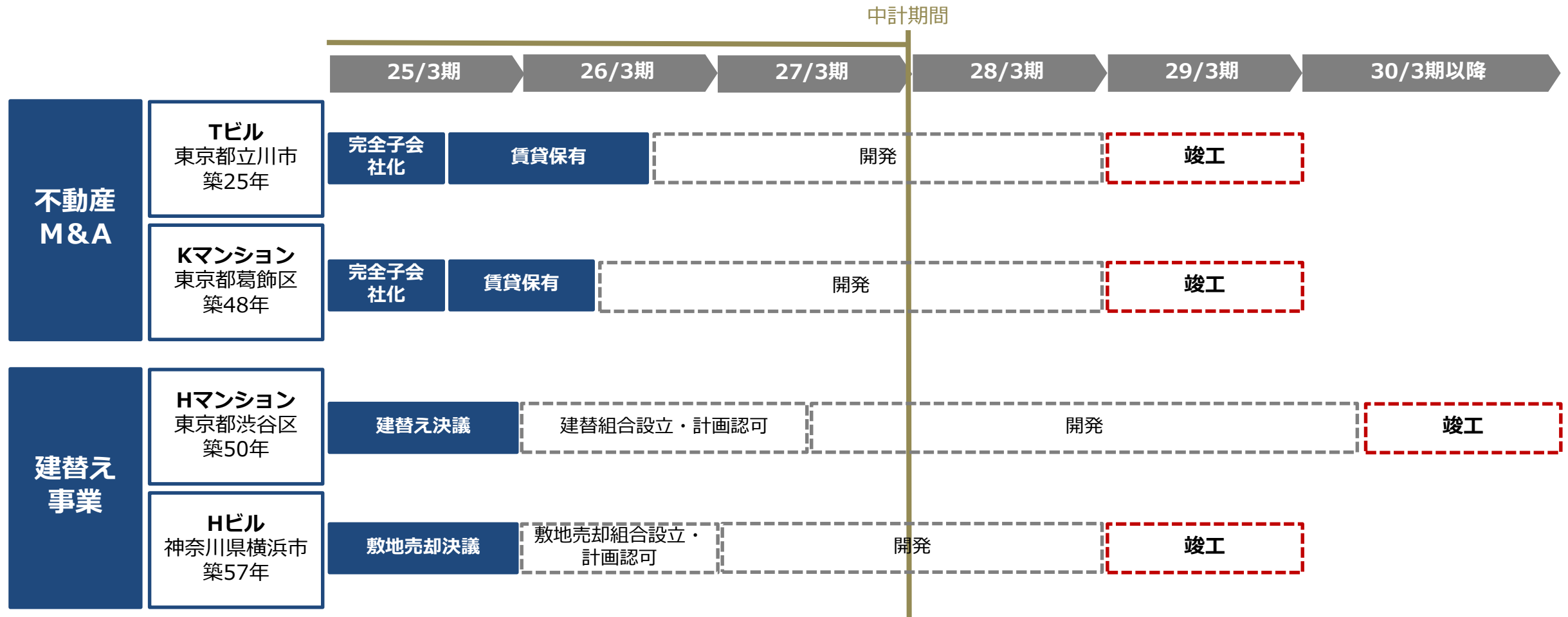
- 2025年3月末時点では、流通事業強化のための仕入拡大に伴い、借入金が一時的に増加
- 今期は、資本回転を高め、負債額を圧縮する

有利子負債残高の推移



ポイント③：案件パイプラインの整備

- 中計2027の先を見据えて、不動産M&Aや建替え事業に取り組み、パイプラインの整備を進めている



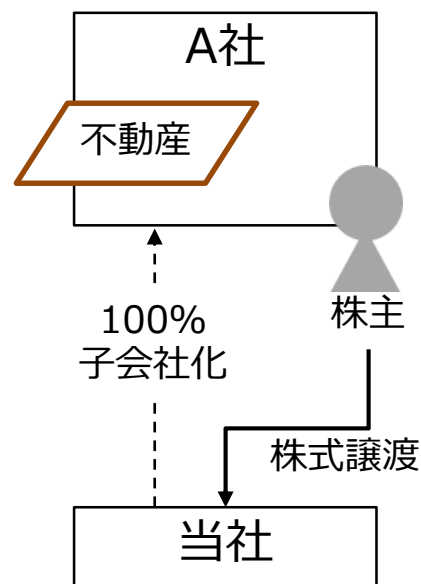
※スケジュールは計画段階での想定であり、今後変更となる可能性があります。

ポイント③：案件パイプラインの整備

- 競合の少ないM&Aを通じた用地取得を推進し、好立地の物件を獲得している。

不動産M&Aの事例

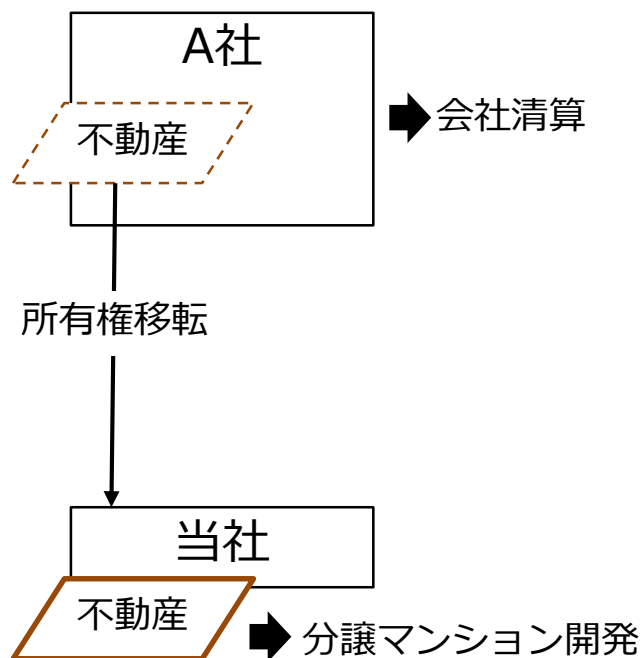
①株式取得により子会社化する



A社 概要

エリア	東京都
事業内容	駐車場運営業（自社保有）
取引形態	100%株式譲渡
譲渡理由	後継者不在

②不動産を移転し、会社は清算する



③当社にて分譲マンションを開発・販売する

CLiO クリオ浅草橋ザ・グラン
CLIO ASAKUSABASHI THE GRAND



全戸完売*

東京都台東区 総戸数38戸
2024年9月販売開始
2026年7月竣工予定

ポイント③：案件パイプラインの整備

- 2021年以降、M&Aを通じて54件の不動産を仕入れている
- 今後も、仕入手法の一つとして、積極的に不動産M&Aを活用していく

M&Aによる不動産の取得実績

アセット	件数
分譲マンション用地	3件
区分所有マンション	39戸
その他（宅地・1棟収益もの等）	12件
計	54件

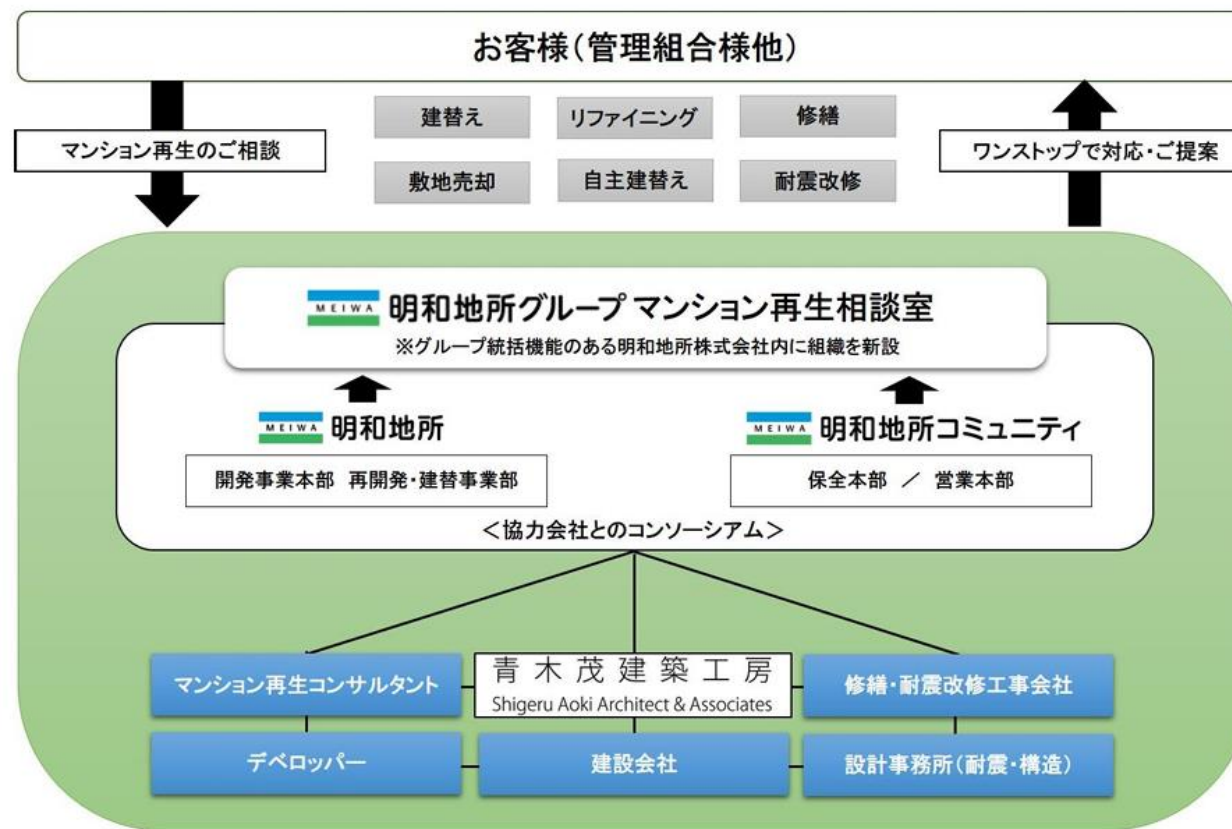
M&Aにより取得した会社の例

A社 概要		B社 概要	
エリア	東京都台東区	エリア	東京都立川市
事業内容	駐車場運営業	事業内容	木材売買、不動産賃貸業
取引形態	100%株式譲渡	取引形態	100%株式譲渡
譲渡理由	後継者不在	譲渡理由	後継者不在
売上高	約5,000万円	売上高	約5,000万円
総資産	約2億円	総資産	約3億円
不動産時価	約14億円	不動産時価	約28億円

T社 概要		S社 概要	
エリア	東京都大田区	エリア	東京都葛飾区
事業内容	不動産業	事業内容	不動産賃貸業
取引形態	100%株式譲渡	取引形態	100%株式譲渡
譲渡理由	後継者不在	譲渡理由	清算分配
売上高	約4億円	売上高	約7,400万円
総資産	約30億円	総資産	約8億円
不動産時価	約22億円	不動産時価	約55億円

ポイント③：案件パイプラインの整備

- 2025年3月、「明和地所グループマンション再生相談室」を開設
- 中長期的な収益確保と社会的課題の解決に向け、グループとして積極的に取り組む



▶ 明和地所グループマンション再生相談室

マンション再生を検討している管理組合様へ、ワンストップでご対応します
<https://www.meiwajisyo.co.jp/youchi/tatekae/counseling/>

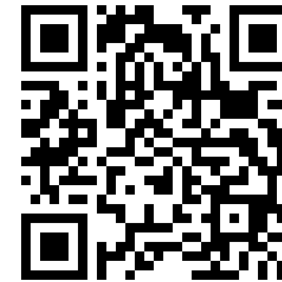


【参考】中期経営計画2027

- 「中期経営計画2027」の詳細につきましては、説明資料をご参照ください



▶コーポレートサイト 中期経営計画ページ
<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/ir/plan/>



2025年3月期 分譲事業 業績

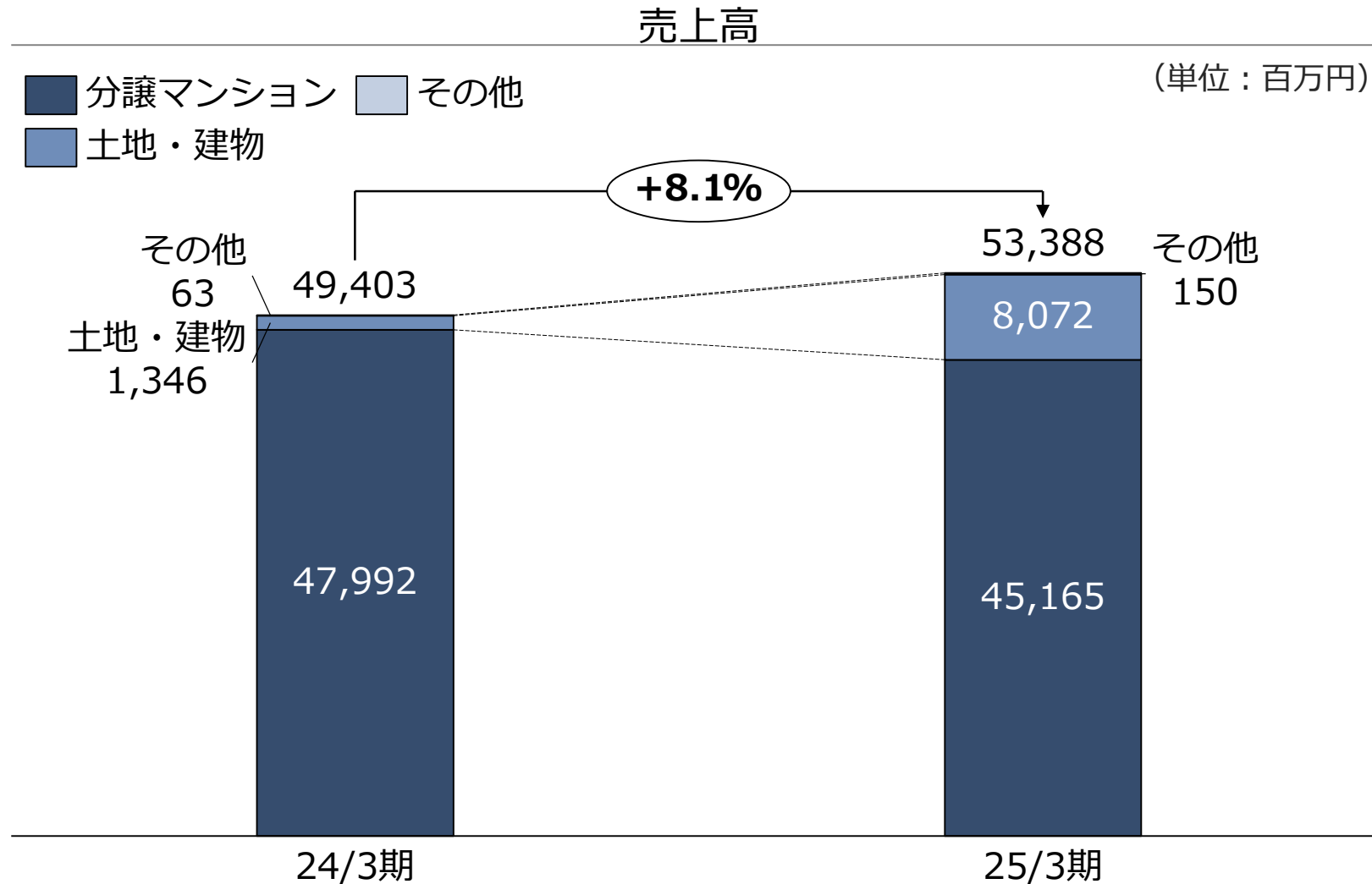
- 業績：売上高533億円（前年同期比+8.1%）、セグメント利益38億円（同△8.8%）
- 仕入高：460億円（前年同期比△11.9%）
 - 好立地に厳選した仕入を行った
 - 上記以外に、土地・建物及びウェルスソリューション事業向けの仕入282億円を実施した
- 供給高：348億円（前年同期比△48.3%）
 - 翌期以降の売上計上物件の供給を行っている
 - 一部物件の供給が遅れ、翌期へずれ込んだ
- 契約高：497億円（前年同期比△6.8%）
 - 新規供給物件は減少したが、底堅いニーズを背景に販売は堅調に推移した

■ 前年同期比で増収減益

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	49,403	53,388	3,985	8.1%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—
計	49,403	53,388	3,985	8.1%
セグメント利益	4,262	3,886	△ 375	△8.8%

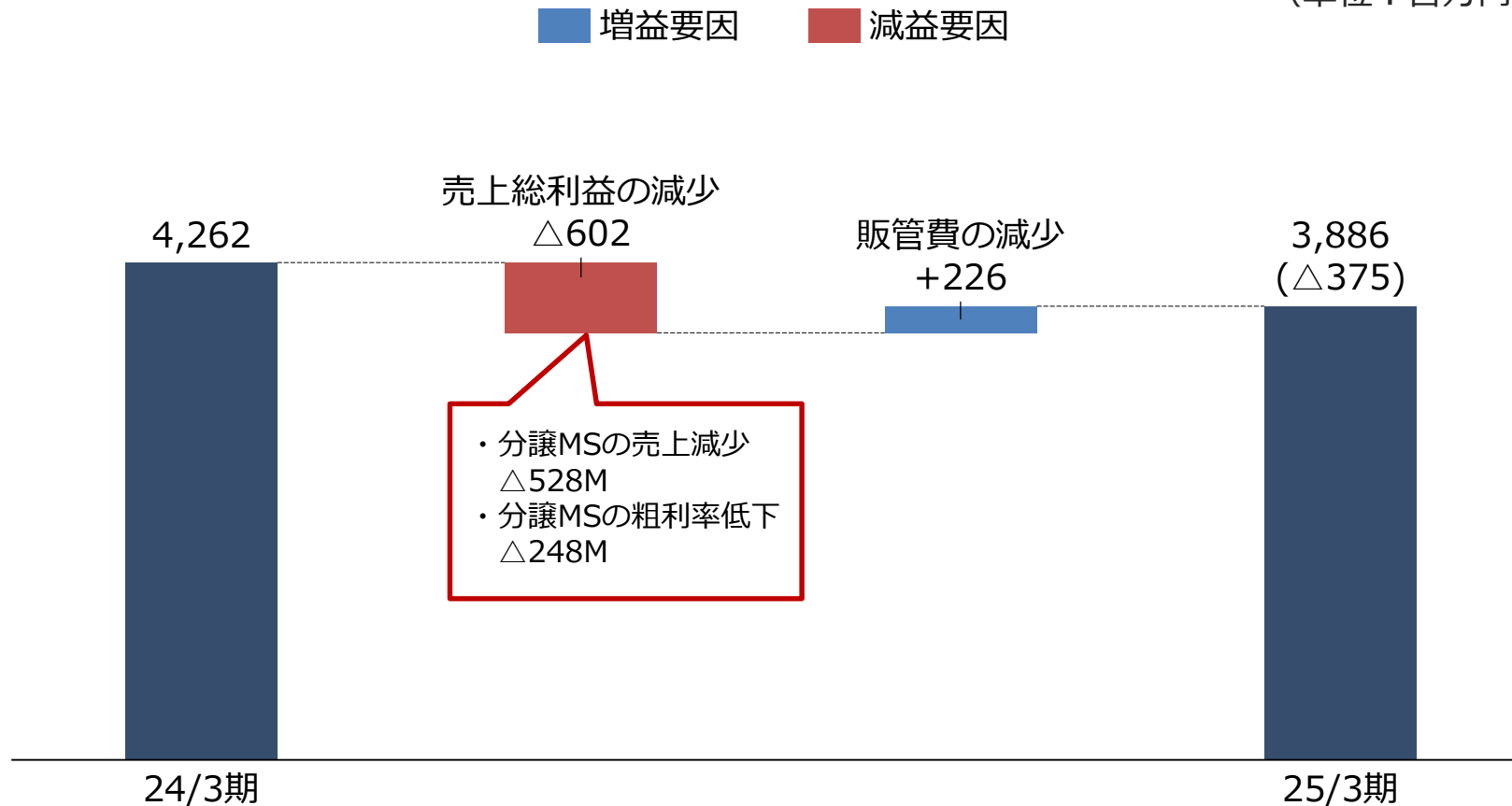
- 2025年3月期の売上高は533億円（前年同期比+8.1%）



■ 売上総利益が減少し、前期比で減益

セグメント利益の増減要因の分析

(単位：百万円)



■ 高付加価値の物件を開発した

CLIO クリオ横濱センター北グランシック CLIO YOKOHAMA CENTER KITA GRAND CHIC



ZEH-M Oriented

神奈川県横浜市 総戸数26戸
2025年2月引渡し

CLIO クリオ ラベルヴィ中央湊 CLIO la belle vie CHUO MINATO



ZEH-M Oriented

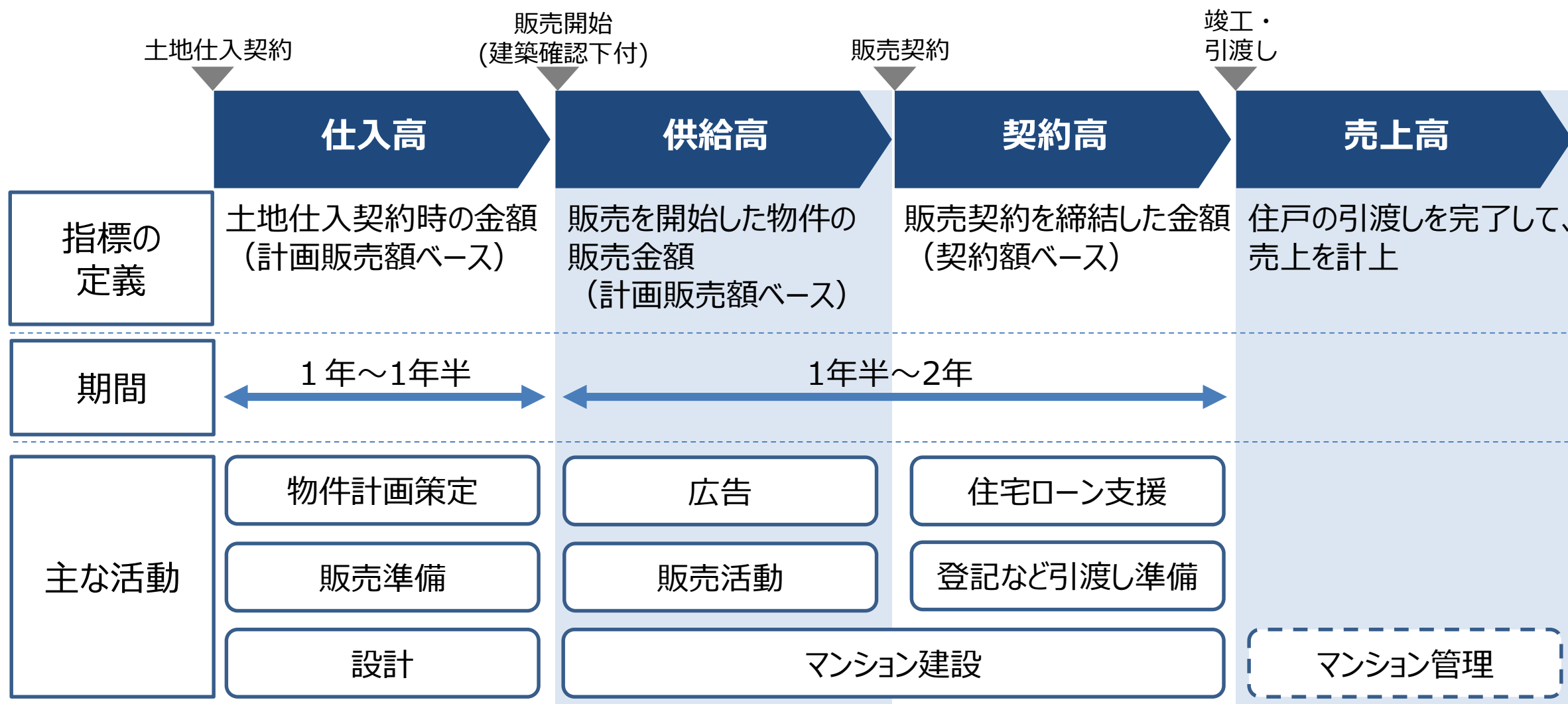
東京都中央区 総戸数28戸
2025年1月引渡し

▶クリオギャラリー（竣工物件ギャラリー）
数あるクリオマンションから厳選した竣工物件をご紹介します
<https://www.meiwajisyo.co.jp/special/gallery/>

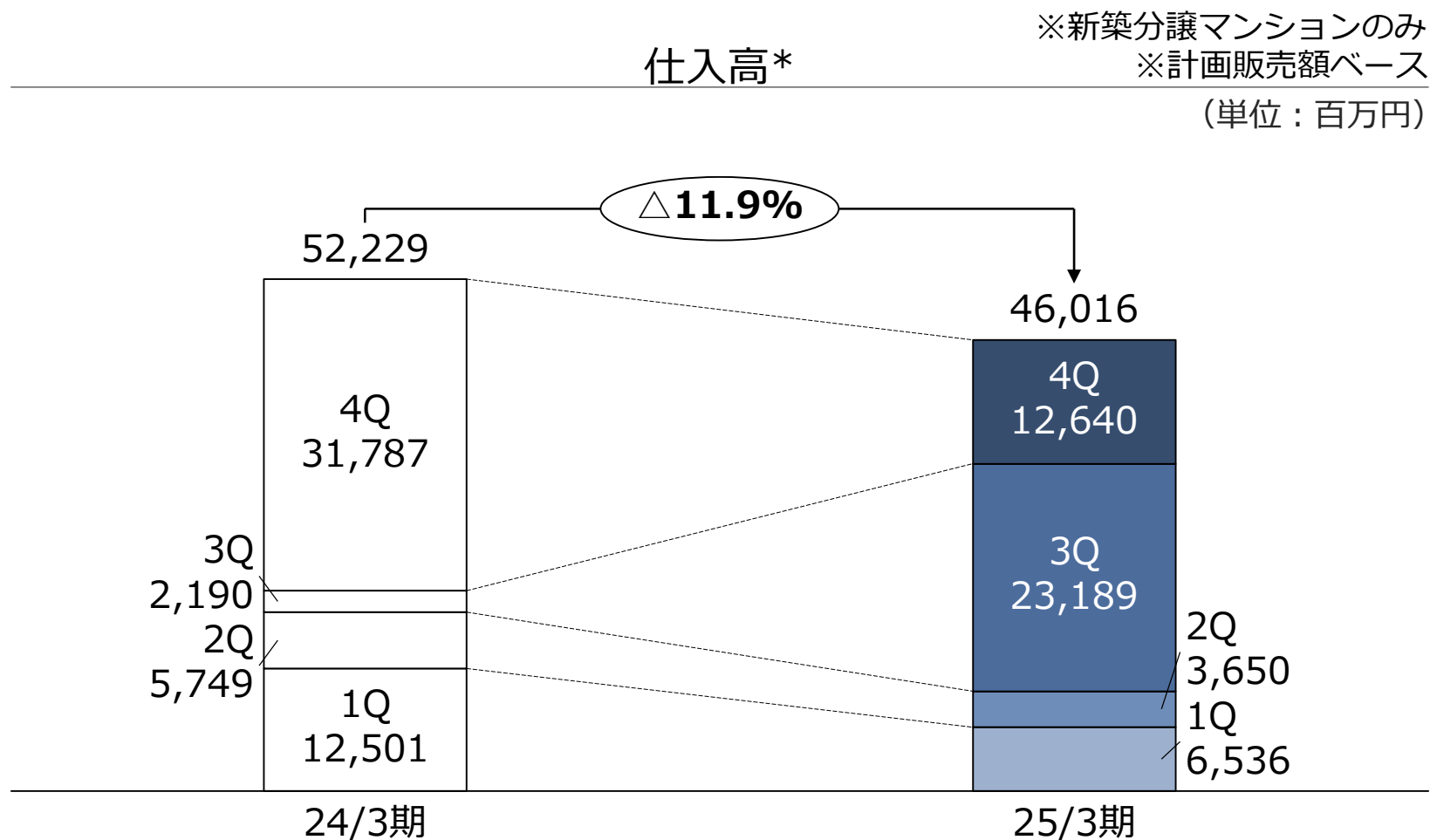


【参考】分譲事業の売上先行指標(KPI)

- 分譲事業の売上先行指標を以下に定義した



- 2025年3月期の仕入高は、460億円（前年同期比△11.9%）
- 足元の建築費高騰などを勘案し、厳選した仕入を実施



【参考】アセットクラスの多様化

仕入高

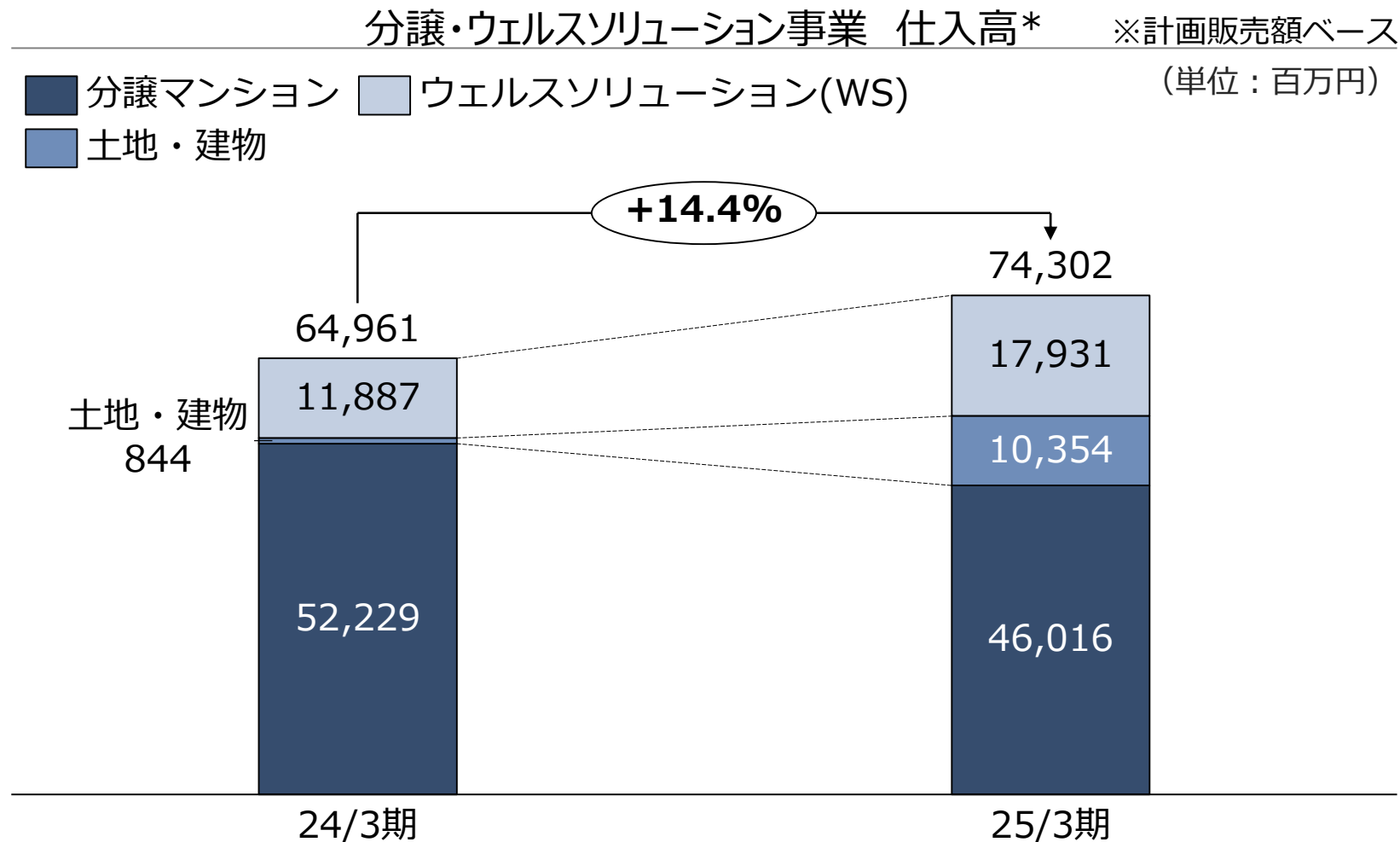
供給高

契約高

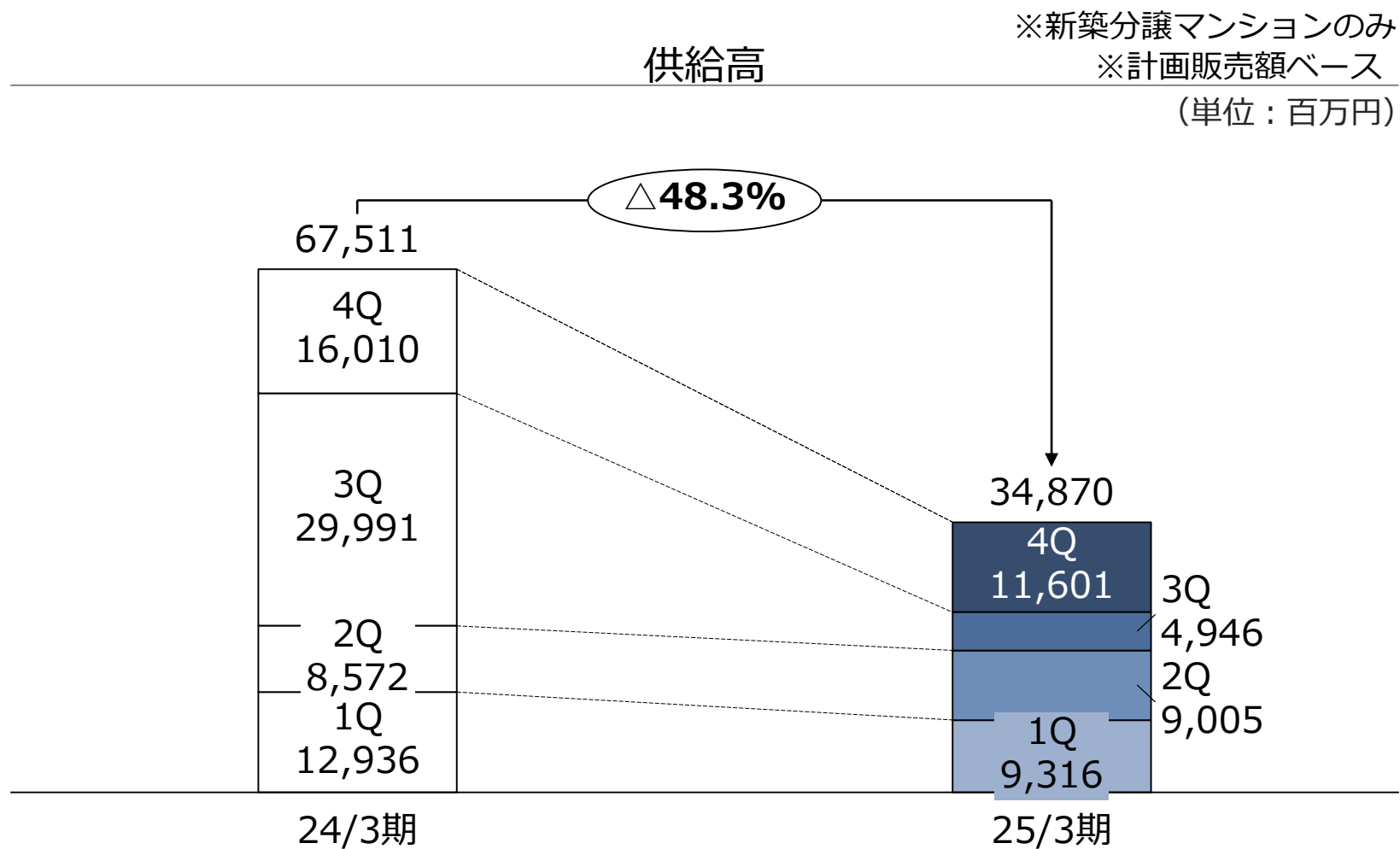
売上高

MEIWA 明和地所

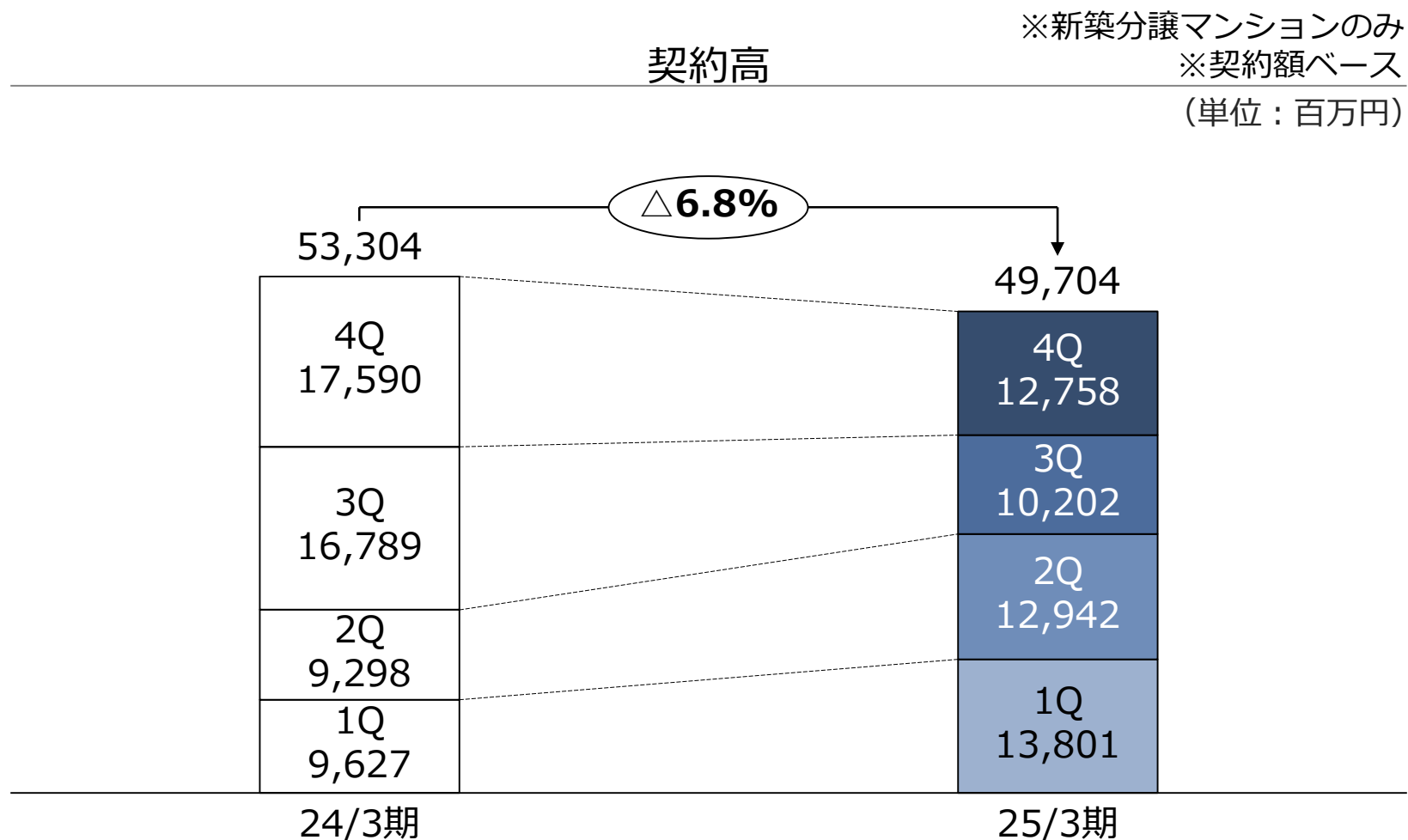
- 分譲・ウェルスソリューション事業合計の仕入高は、743億円（前年同期比+14.4%）
- 用地情報を多角的に検討し、アセットの多様化を図っている



- 2025年3月期の供給高は、348億円（前年同期比△48.3%）

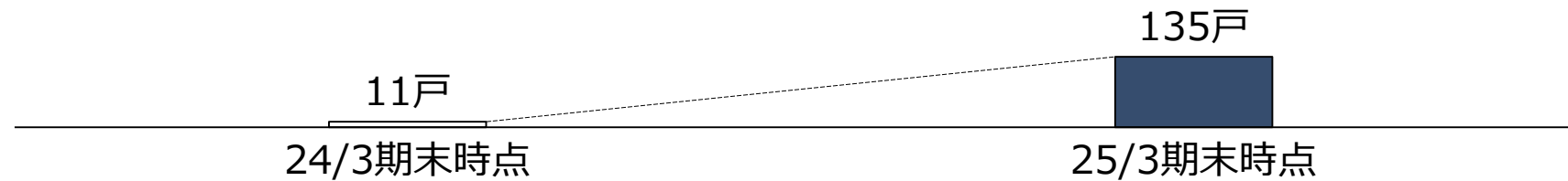


- 2025年3月期の契約高は、497億円（前年同期比△6.8%）



- 2025年3月期期末時点の完成在庫は135戸

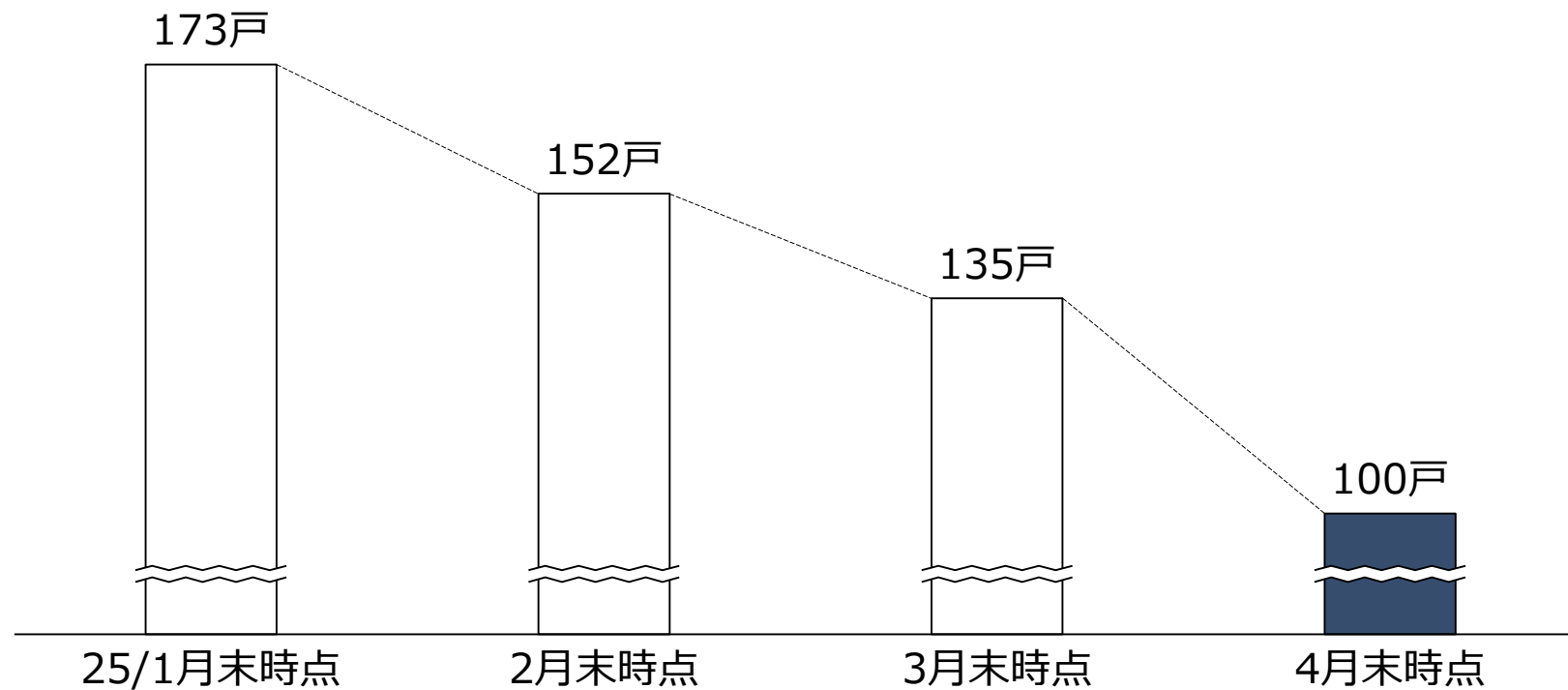
完成在庫（一斉引渡し済 未契約住戸）※新築分譲マンションのみ



- 建築費高騰の影響を受けたことで、支店物件の一部については竣工後の販売を行った
- 販売は着実に進んでおり、2026年3月期中の完売を目指す

25/3期一斉引渡し物件 未契約住戸の推移

※新築分譲マンションのみ



2025年3月期 流通事業 業績

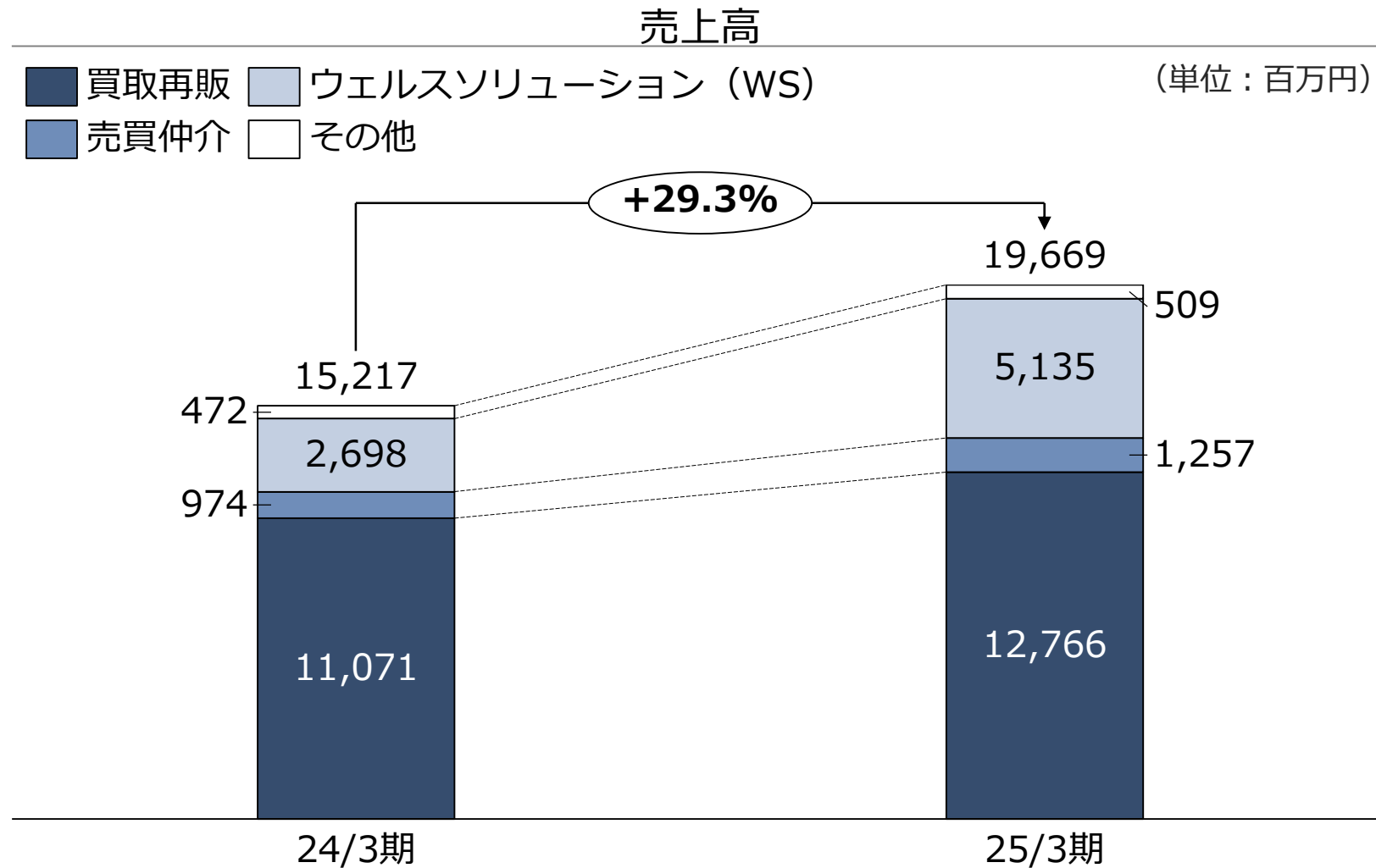
- 業績：売上高196億円（前年同期比+29.3%）、セグメント利益13億円（同+161.4%）
- 買取再販は、人員の増強により業容を順調に拡大中
 - 売上高：127億円（前年同期比+15.3%）
- 売買仲介は、店舗あたりの人員増強を行い前期比で増収
 - 売上高：12億円（前年同期比+29.1%）
- 富裕層向けのウェルスソリューション事業は、5物件の決済・引渡しを完了
 - 売上高：51億円（前年同期比+90.3%）
 - 仕入高：179億円（同+50.8%）

■ 前期比で増収増益

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	15,217	19,669	4,452	29.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	－	184	184	－
計	15,217	19,854	4,637	30.5%
セグメント利益	512	1,340	827	161.4%

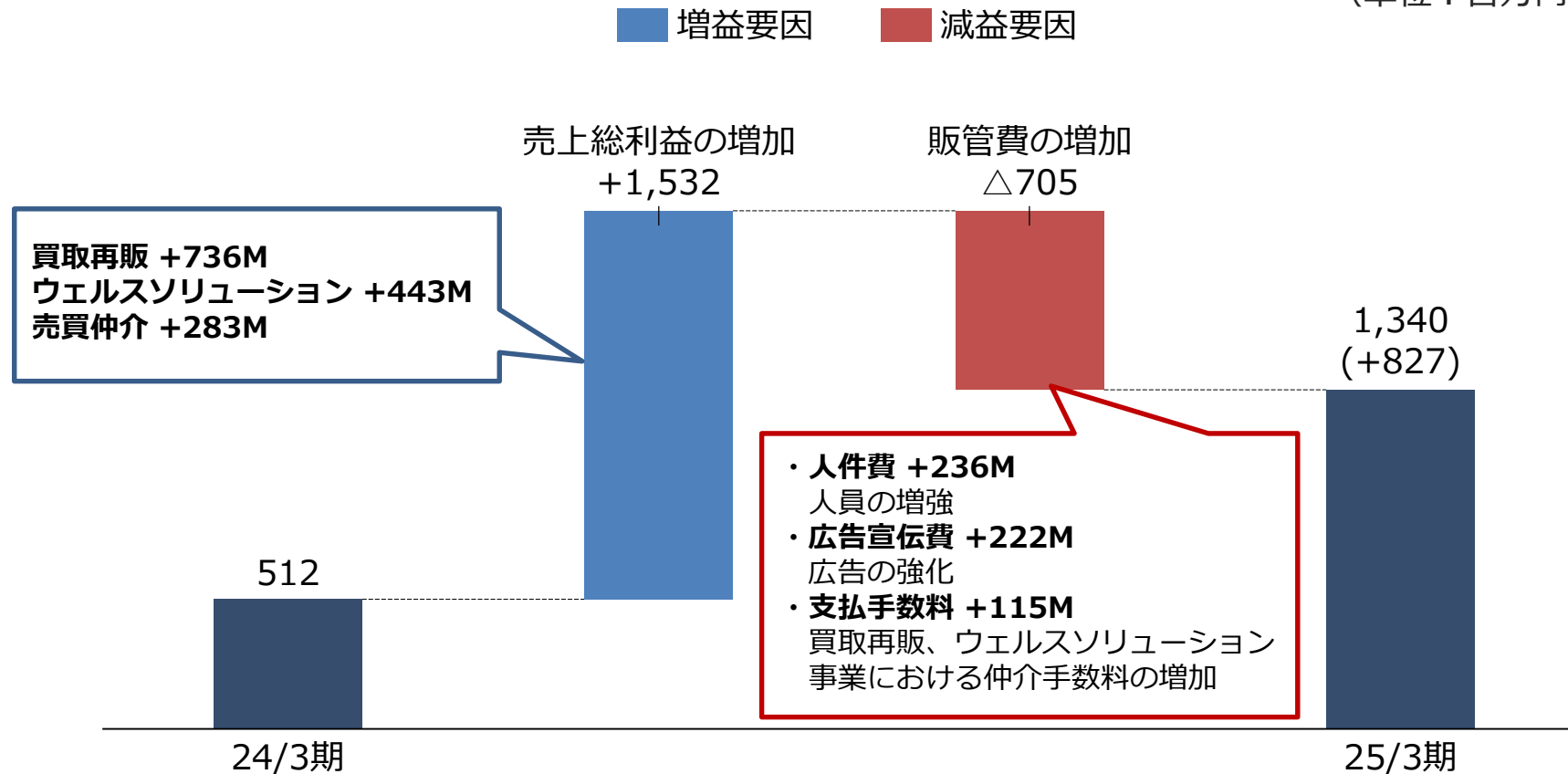
- 2025年3月期の売上高は196億円（前年同期比+29.3%）



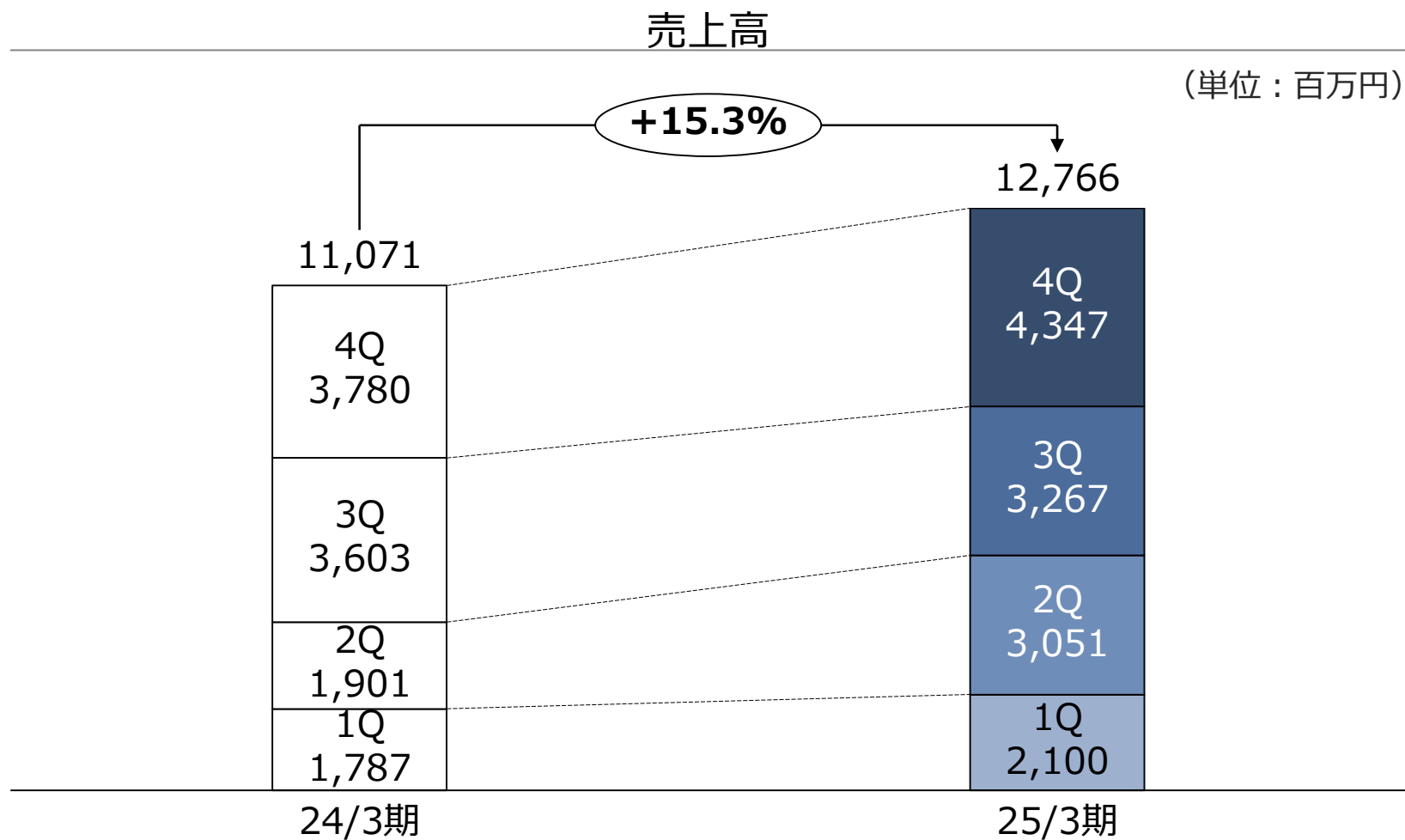
- 売上総利益が大幅に増加したことで、人件費を中心とした販管費の増加をカバーし、前期比で増益

セグメント利益の増減要因の分析

(単位：百万円)



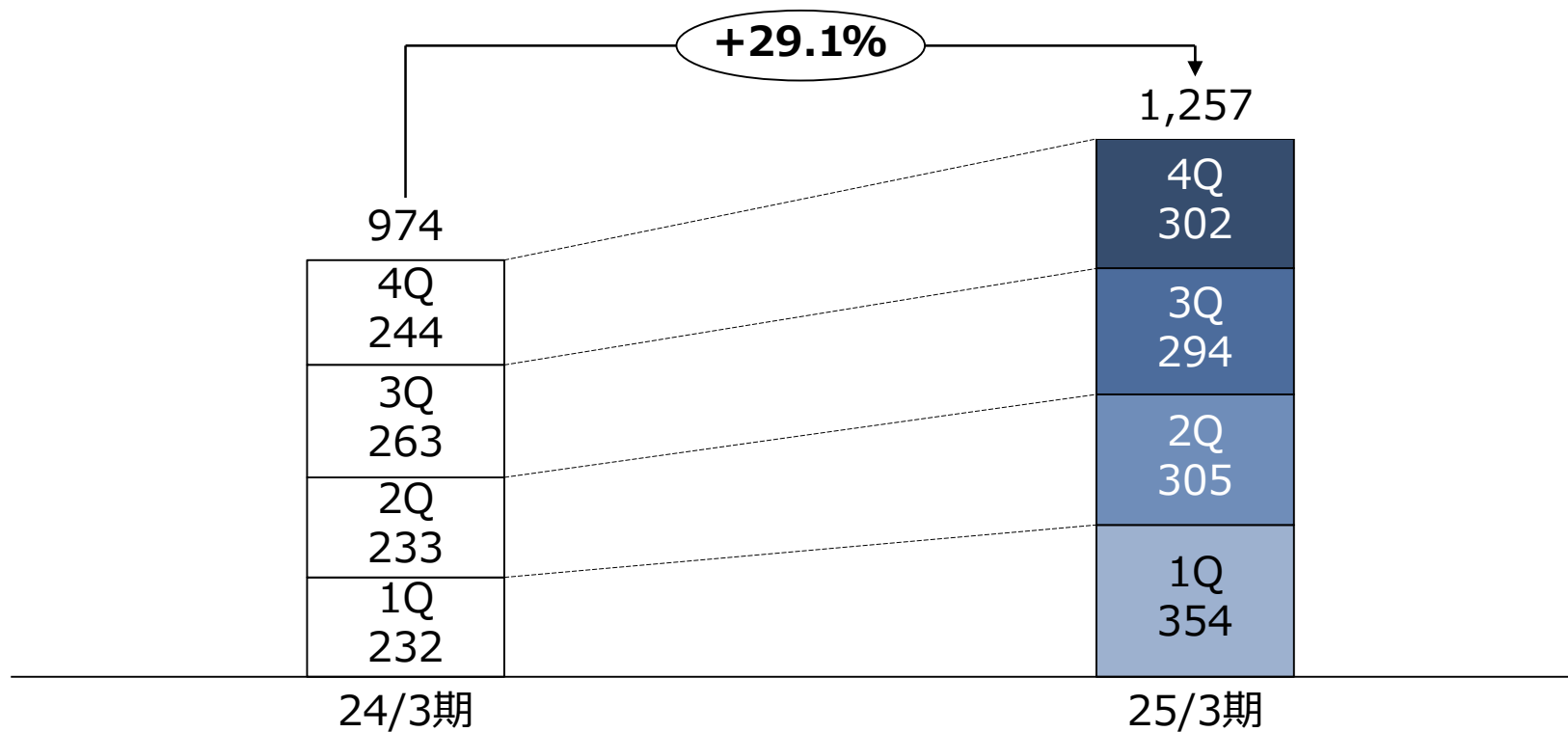
- 2025年3月期は、売上高127億円（前年同期比+15.3%）



- 2025年3月期は、売上高12億円（前年同期比+29.1%）

売上高（手数料）

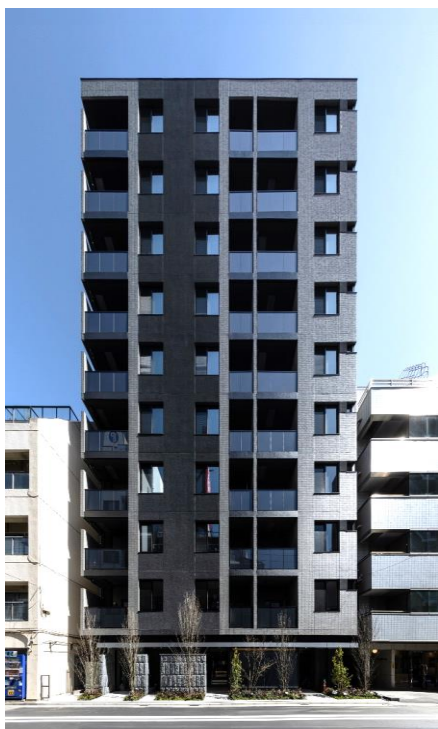
（単位：百万円）



- 25/3期は5物件の決済・引渡しを完了
- 2025年3月末時点で3物件の売却契約が完了しており、26/3期に決済・引渡しを予定

25/3期 主な売上物件

クリオ ラベルヴィ新富町



東京都中央区
2024年5月引渡し済

unito Residence OTSUKA*



*株式会社Unitoがサービスアパートメントとして運営

東京都豊島区
2025年2月引渡し済

2025年3月期 管理事業 業績

- 業績：売上高60億円（前年同期比+5.3%）、セグメント利益5億円（同+6.6%）
- 高い顧客満足度を背景に、他社管理物件のリプレイスが着実に進捗した
 - 25/3期の新規受託戸数は3,310戸（うち2,330戸はリプレイス）
- 2025年3月末時点の管理戸数は51,982戸
- 業務効率化を推進している
 - kanri.onlineの機能拡張などを通じて各種ペーパーレス化を進め、スピードアップによる業務品質の向上とコスト削減を推進中

■ 前期比で増収増益

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	5,729	6,030	301	5.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	33	33	0	△0.4%
計	5,762	6,064	301	5.2%
セグメント利益	483	515	31	6.6%

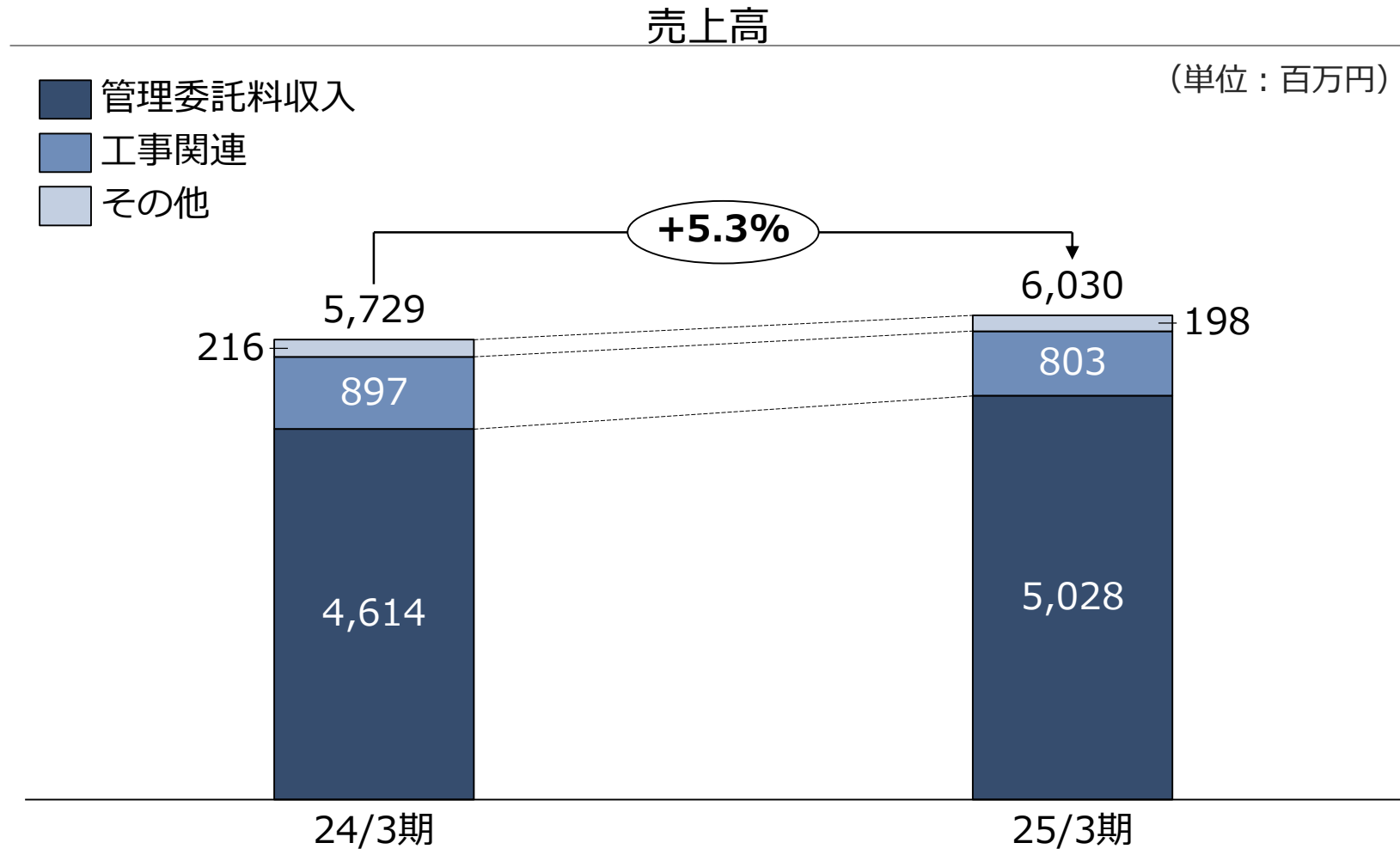
- 2025年3月期の売上高は60億円（前年同期比+5.3%）

売上高の推移

（単位：百万円）

	通期 5,040	通期 5,512	通期 5,729	通期 6,030
	4Q 1,374	4Q 1,410	4Q 1,474	4Q 1,554
	3Q 1,273	3Q 1,474	3Q 1,453	3Q 1,515
	2Q 1,249	2Q 1,299	2Q 1,426	2Q 1,563
	1Q 1,144	1Q 1,329	1Q 1,376	1Q 1,398
	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期

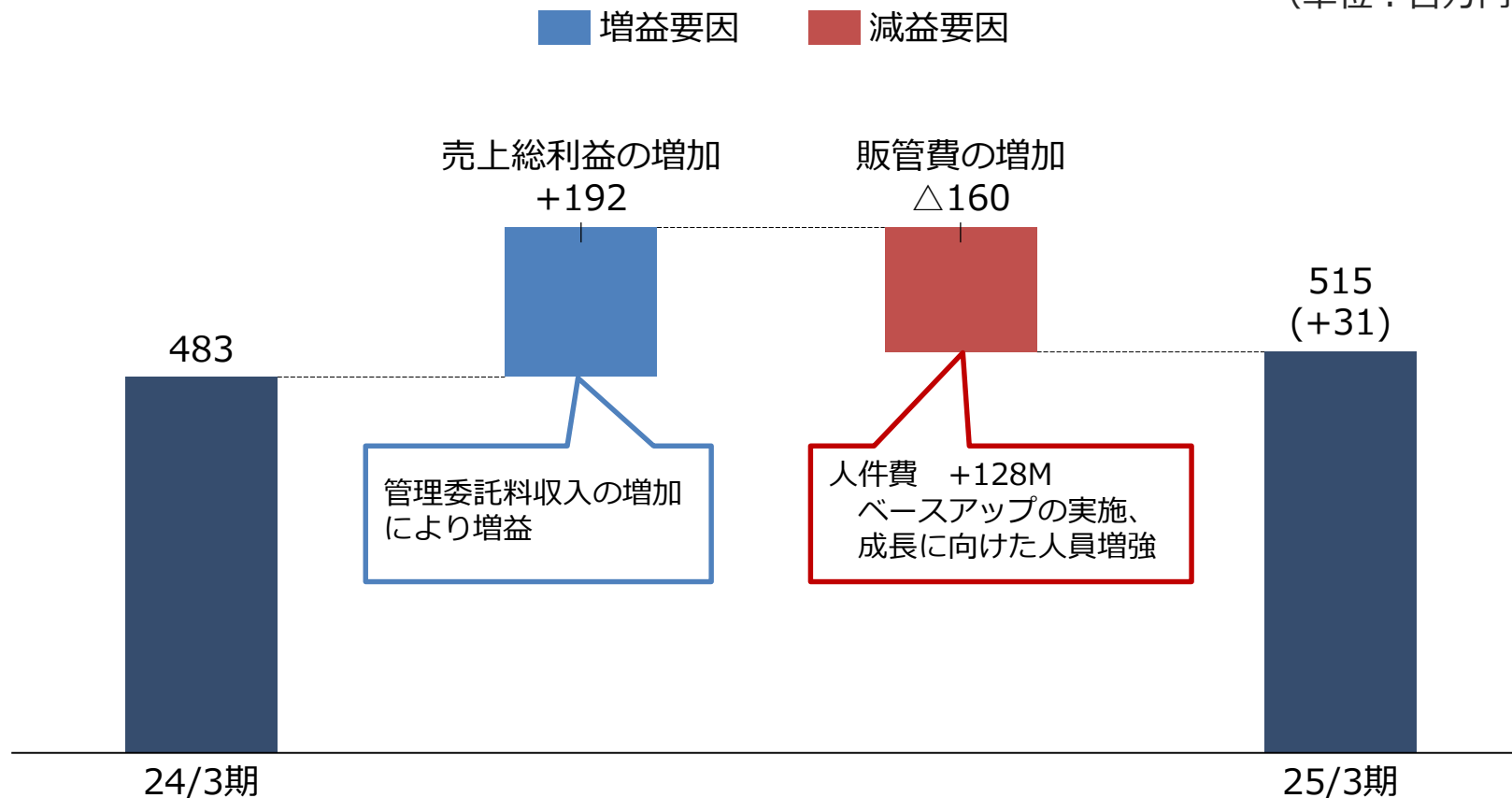
- リプレイス獲得の推進により、管理委託料収入が増加している



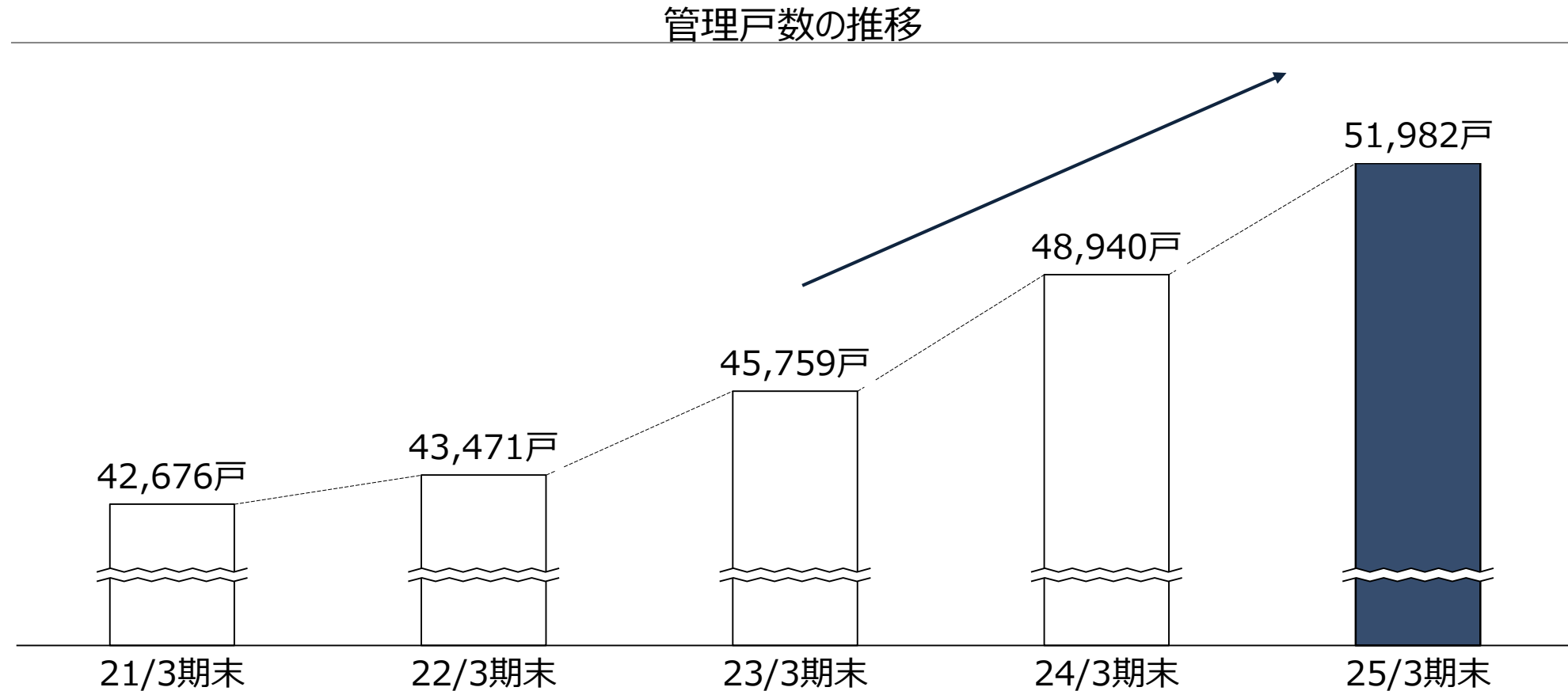
- 管理委託料収入の増加による売上総利益の増加分が、人件費を中心とした販管費の増加分をカバーし、前期比で増益

セグメント利益の増減要因の分析

(単位：百万円)



- 2025年3月末時点で、管理戸数は51,982戸まで伸長した

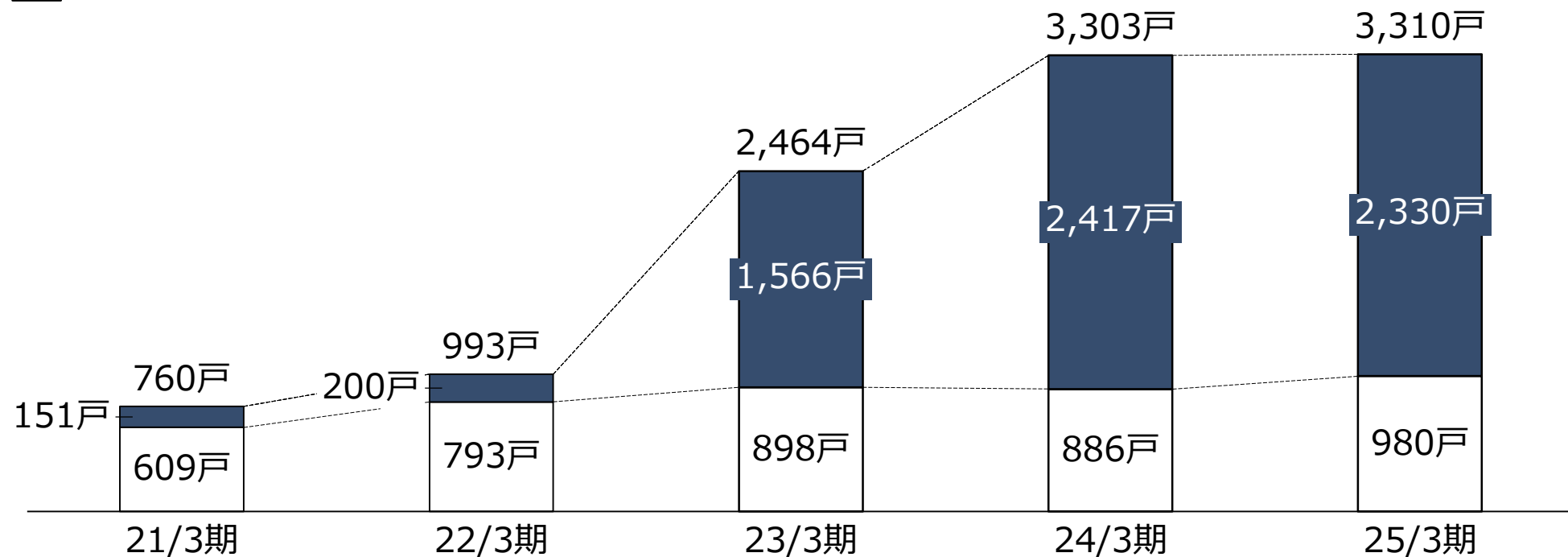


- 他社管理物件のリプレイスが着実に進捗した
- 引き続き受託営業を進める

新規管理受託戸数の内訳

※管理開始ベース

- 自社分譲物件（クリオマンション）
- 他社管理物件（リプレイス）



トピックス：顧客満足度調査において高評価を獲得

- オリコン顧客満足度ランキング「管理会社担当者」の評価が上昇している

2024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

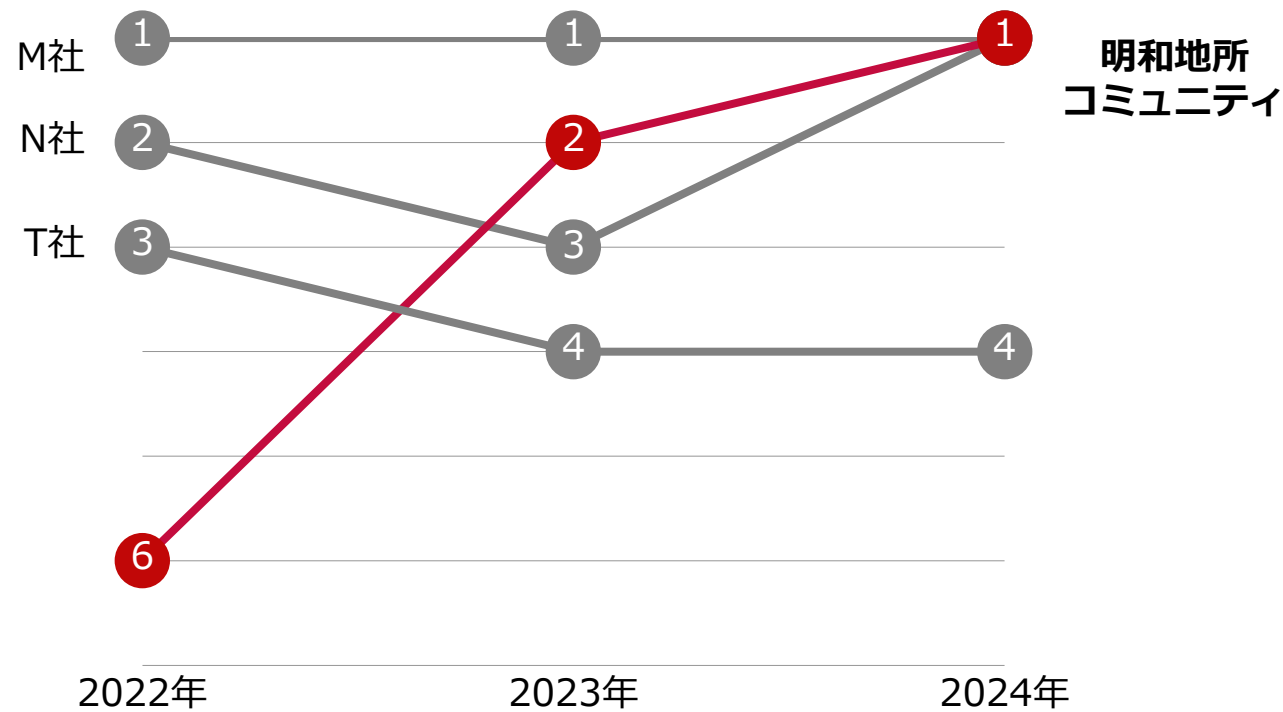


第1位

管理会社担当者

管理会社担当者 ランキングの推移

(単位：位)



Fact Sheet

2025年3月期末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3期 期末	25/3期 期末	増減	増減率
総資産	124,151	152,097	27,945	22.5%
流動資産	115,071	140,112	25,040	21.8%
現預金	34,902	22,472	△ 12,430	△35.6%
販売用不動産	16,433	26,974	10,541	64.1%
仕掛販売用不動産	62,257	87,859	25,601	41.1%
固定資産	9,079	11,985	2,905	32.0%
有形固定資産	6,724	9,847	3,122	46.4%
無形固定資産	239	232	△ 7	△3.2%
投資その他の資産	2,115	1,906	△ 209	△9.9%
総負債	92,178	118,118	25,939	28.1%
有利子負債	59,289	87,077	27,787	46.9%
その他負債	32,888	31,040	△ 1,847	△5.6%
純資産	31,973	33,979	2,005	6.3%
自己資本比率	25.8%	22.3%	△3.4P	—

分譲事業 売上高内訳・売上先行指標

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率	26/3期 通期予想	増減
売上高	49,403	53,388	3,985	8.1%	—	—
分譲マンション	47,992	45,165	△ 2,827	△ 5.9%	50,600	12.0%
引渡戸数	804戸	816戸	12戸	1.5%	—	—
売上総利益率	19.2%	18.7%	△0.5P	—	—	—
土地・建物	1,346	8,072	6,726	499.6%	—	—
その他	63	150	86	136.3%	—	—
仕入高	53,073	56,371	3,297	6.2%	—	—
分譲マンション	52,229	46,016	△ 6,212	△ 11.9%	—	—
土地・建物	844	10,354	9,509	1,125.9%	—	—
供給高	67,621	44,252	△ 23,369	△34.6%	—	—
分譲マンション	67,511	34,870	△ 32,641	△48.3%	—	—
戸数	1,098戸	456戸	△642戸	△58.5%	—	—
土地・建物	110	9,382	9,271	8,421.7%	—	—
契約高	53,964	59,086	5,121	9.5%	—	—
分譲マンション	53,304	49,704	△ 3,600	△6.8%	—	—
戸数	859戸	734戸	△125戸	△14.6%	—	—
土地・建物	660	9,382	8,721	1,321.3%	—	—

(単位：百万円)

		24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率	26/3期 通期予想	増減
売上高		15,217	19,669	4,452	29.3%	24,400	24.0%
買取再販		11,071	12,766	1,694	15.3%	20,000	56.7%
引渡戸数		173戸	162戸	△11戸	△6.4%	—	—
売上総利益率		11.2%	15.5%	4.3P	—	—	—
売買仲介手数料		974	1,257	283	29.1%	1,600	27.2%
取扱件数		633件	725件	92件	14.5%	—	—
ウェルスソリューション		2,698	5,135	2,437	90.3%	2,380	△53.7%
その他		472	509	37	7.9%	—	—
買取再販	仕入戸数	174戸	216戸	42戸	24.1%	—	—
	契約高	10,495	14,784	4,289	40.9%	—	—
	戸数	161戸	185戸	24戸	14.9%	—	—
仲売 介買	売買仲介手数料	974	1,257	283	29.1%	—	—
	取扱件数	633件	725件	92件	14.5%	—	—
WS	仕入高	11,887	17,931	6,043	50.8%	—	—
	契約高	2,798	4,749	1,951	69.7%	—	—

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	増減	増減率	26/3期 通期予想	増減
売上高	5,729	6,030	301	5.3%	6,700	11.1%
管理委託料収入	4,614	5,028	413	9.0%	—	—
工事関連	897	803	△ 94	△10.5%	—	—
その他	216	198	△ 17	△8.2%	—	—
新規管理受託戸数	3,303戸	3,310戸	7戸	0.2%	—	—
管理戸数	48,940戸	51,982戸	3,042戸	6.2%	—	—

【参考】分譲事業* 売上目標値に対する進捗状況

■ 26/3期の売上材料を確保済

(単位：億円)

計画		25/3期 実績	26/3期	27/3期
	売上高（分譲）	500	450	470
進捗	売上計上済（①）	451	—	—
	契約残（②）	—	455	225
	供給済 未契約（③）	—	84	60
	仕入済 未供給（④）	—	—	117
	売上及び売上材料 （①＋②＋③＋④）	451	540	403
	通期目標に対する 進捗率	90%	120%	86%

材料確保済

【参考】流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況

■ 26/3期の売上材料を十分に確保している

(単位：億円)

		25/3期 実績	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	221	280	337
	うち買取再販	141	182	200
進捗	売上計上済（①）	127	—	—
	契約残（②）	—	26	—
	販売中（③）	—	80	—
	販売準備中*（④）	—	129	—
	賃貸中*（⑤）	—	53	—
	売上及び売上材料 （①～⑤合計）	127	288	—
	通期目標に対する 進捗率	90%	158%	—

材料確保済

【参考】ROIC計算式

- ROICの計算式は下記のとおり。

$$\text{ROIC} = \frac{\text{連結営業利益} \times (1 - \text{実効税率})}{\text{投下資本}^*}$$

* 投下資本は、有利子負債+純資産として、各期の期中平均の値を用いて算出しています。

(イメージ) 連結貸借対照表

資産の部	負債の部
流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	
	純資産の部
総資産	負債・純資産合計

投下資本

【参考】WACC（加重平均資本コスト）計算式

■ WACCの算出は下記のとおり

$$\text{WACC} = (\text{負債コスト} \times \text{負債比率}) + (\text{株主資本コスト} \times \text{株主資本比率})$$

負債コスト	有利子負債利率×（1-実効税率）
負債比率	有利子負債額/（時価総額+有利子負債額）
株主資本コスト	CAPMを用い当社算出*
株主資本比率	時価総額/（時価総額+有利子負債額）

*リスクフリーレートは新発国債10年利回り、ベータ値は5年週次、リスクプレミアムはTOPIX変化率をそれぞれ用いています。

想いをかなえ、時をかなでる。



明和地所

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。