

証券コード：8869

明和地所株式会社

40 years **NEW!**

オンラインIRセミナー

2022年
3月19日



明和地所株式会社

MEIWA ESTATE Co., Ltd.

証券コード：8869

設立：1986年4月24日

代表者

代表取締役社長 原田英明

所在地

本社 東京都渋谷区神泉町9-6
明和地所渋谷神泉ビル

札幌支店
福岡支店
名古屋支店

従業員数

339名（連結526名）

※2021年12月末時点

株式

東京証券取引所市場第1部
(東証プライム市場上場予定)

グループ事業概要



変化への対応力、価値創出のDNA

40周年 その先へ

2021年累計供給戸数

46,316戸

1990年代 2000年代 2010年代

2016年
30周年

声紋認証システムを
備えた物件開発

- 業界初となる全住戸100㎡以上の「クリオ レミントンハウス武蔵野」全100戸を発売
- 東証第一部上場

企業運営

- ブランドの再定義
- 地方展開（福岡支店、名古屋支店開設）
- 流通事業に本格参入
- 常設マンションギャラリー「クリオ ライフスタイルサロン」開設

商品開発

- 都市型コンパクトマンション「クリオ ラベルヴィシリーズ」
- 環境共生型住宅 / ZEH-M（ゼッチマンション）
- セレクトシステム「conomi」
- コロナ禍への対応 先進機能の「アタラシエ」

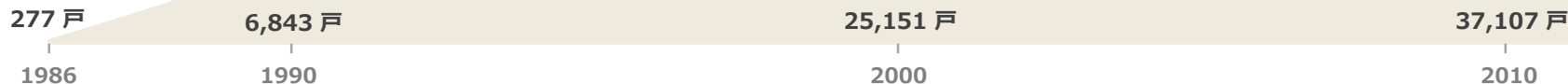
顧客サービス

- 非対面（Web）接客「リモート クリオ」
- 業界最長の15年にわたる安心の設備保証「CLIO SUPPORT 15」
- 様々なサービスを受けることのできる会員組織「クリオ ライフスタイルクラブ」

CSR活動

- 小学生を対象にしたサッカー大会「CLIO CUP」開催
- 湘南エリアでの「ビーチクリーン活動」
- 北海道との包括連携協定
- 産学連携による共同研究の実施

● 供給戸数推移（累計）



想いをかなえ、時をかなでる。

今日も、10年後も、その先も、「ここに住んでよかった」と思えるマンションを。

価値ある
住まい

安全安心な
暮らし

豊かな
ライフスタイル

地域社会との
共創

選ばれる企業へ

ACTION POLICY

40周年を見据えた行動指針

40 years **NEW!**

ハタチの人は20 years old。30歳になれば30 years old。
でも、40周年を迎えるとき、私たち明和地所グループは
“old”ではなく“new”になりたい。

積み重ねてきた伝統を守り、信念は変えない、曲げない。

その一方で社会の変化も、

それに対応して自らが変わることも恐れない。

基幹事業であるマンションの開発・分譲・管理、

不動産流通事業のさらなる深化と革新に挑んでいく。

2026年、私たちはどれくらい

「新しい私たち」になれるだろうか。

明日をつくる挑戦は、今日からもう始まっています。

分譲事業

新築マンションの開発・分譲

CLiO



流通事業

不動産の売買仲介・リノベーション

明和地所の仲介

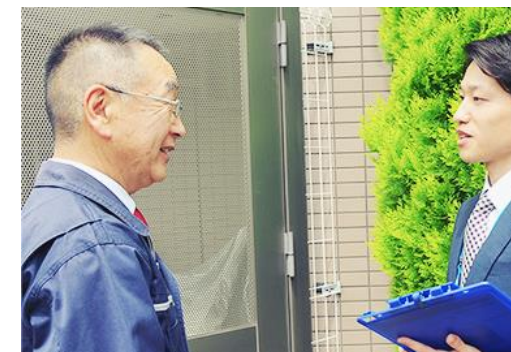
tukurite

CLiO STYLE RENOVATION



管理事業

マンションの総合管理



新中期経営計画

23年/3月期

27年/3月期

分譲事業

450億円

新規供給の増加による
収益基盤の強化



660億円

流通事業

92億円

人的投資を主とする
積極投資により成長を加速



280億円

管理事業

52億円

管理戸数の増加による
ストック収益の安定的拡大



58億円

売上高

590億円

1,000億円

経常利益

37億円

60億円

当期純利益

26億円

41億円



CLIO

- 所在地 東京都千代田区
- 総戸数 52戸
- 階層 地上14階建
- 築年月 2020年11月



CLiO

- 所在地 神奈川県横浜市神奈川区
- 総戸数 166戸
- 階層 地上11階建
- 築年月 2020年3月



CLiO

- 所在地 神奈川県藤沢市
- 総戸数 61戸
- 階層 地上13階建
- 築年月 2020年12月



CLiO

- 所在地 神奈川県川崎市中原区
- 総戸数 42戸
- 階層 地上5階建
- 築年月 2020年7月

2020年5月にインターネットを利用した非対面での商談ツール「リモートクリオ」をいち早く導入



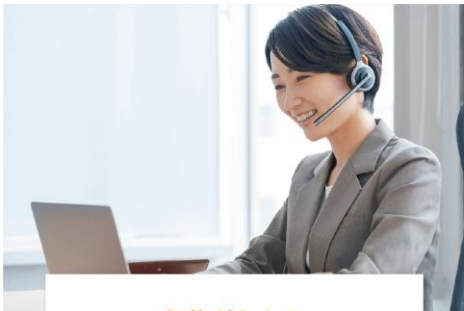
どなたでも簡単

わずらわしい
手続きなし

顔は映りません

資料を共有

外出を控えたい方
におススメ



価格がわかる

ご自宅にいながら検討いただけます。
※発売中の物件に限ります



オンライン現地見学ができる

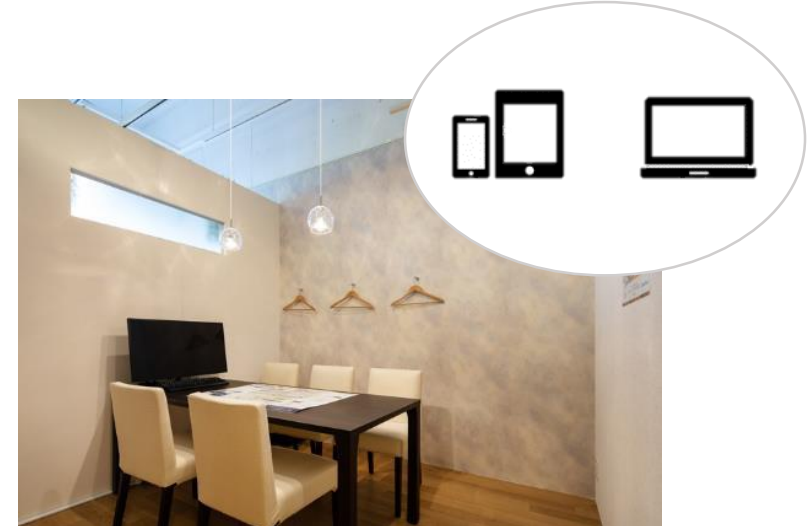
撮影した現地の画像や映像をお見せし、
実際の雰囲気をご確認いただけます。
※一部物件は除きます



オンラインモデルルーム見学ができる

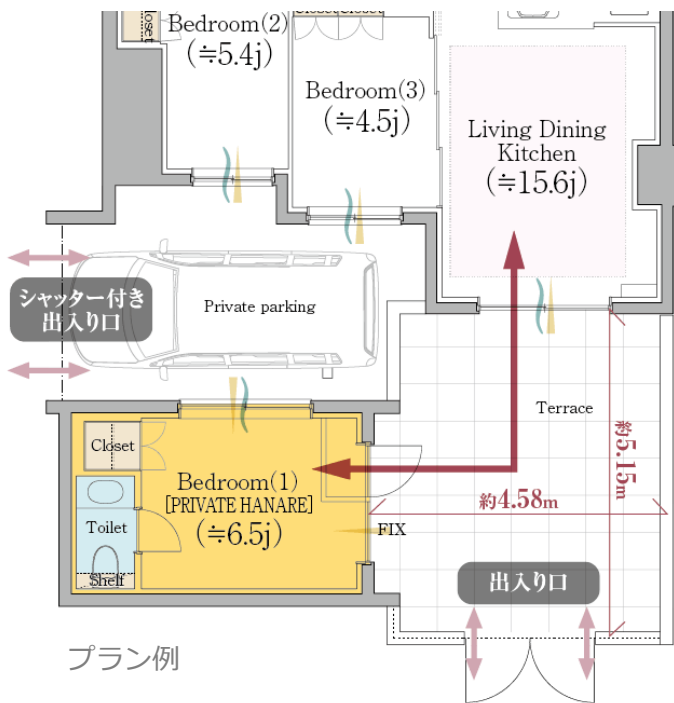
撮影した動画でお部屋の設備・仕様などを
ご確認いただけます。
※一部物件は除きます

デジタルツールを活用したより質の高い提案営業



タブレット端末・ディスプレイを用いて、いつでも、どこでも、どの物件でも、お客様のご要望にお応えできる情報のご提供が可能です。

新たなニーズへの対応

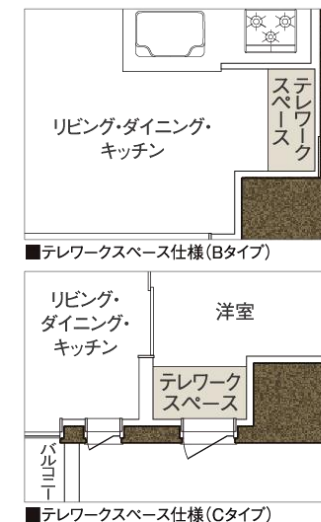


atarashie

アタラシエ

[アタラシイ+イエ]

社会の変容に対応した設備やシステムを導入
時代に求められる新しい住まいのカタチを提案



テレワークスペースの確保

プラン例

PRIVATE HANAREの使い方



テレワーク用の空間

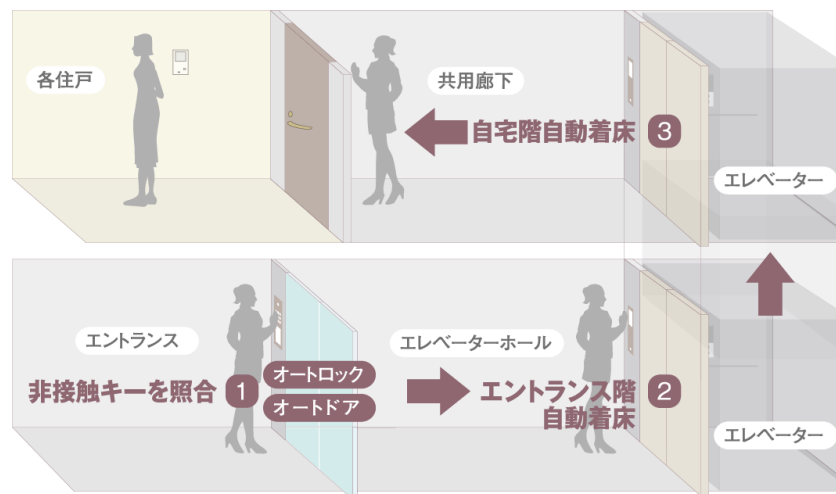


お子様用のスタディールーム



シアタールーム

自動着床エレベーター



お客様に寄り添った商品づくり



クリオ ライフスタイルサロン銀座 conomiコーナー



お客様ご自身の好みに合わせてカスタマイズ
理想の住まいをオーダーメイド



“設計変更”

リビング・ダイニング
を拡張



自由に選べる無償セレクト
組み合わせは100万通り以上



コンロ前壁設置スタイル



コンロ前壁 + 手元隠し設置スタイル



“建築オプション”

キッチン設備の
グレードアップ

湘南エリアでの実績

新たな生活様式への対応
リゾートライクな湘南ライフを提案

湘南エリアにおいて
5年間で6物件309戸を供給

湘南エリアでの
ビーチクリーン活動 (2015年~)
ライフセーバーの活動へのサポート (2018年~)



©日本ライフセービング協会



クリオ鵠沼海岸
(2018年供給)



クリオ片瀬江ノ島
(2018年供給)



クリオ茅ヶ崎中海岸グランヴィラ
(2021年供給)



クリオ藤沢セントラルマークス
(2019年供給)

持続可能な社会へ向けて

環境共生型住宅への取り組み

自然環境との調和

2015年度
グッドデザイン賞受賞

2013年竣工
「クリオ平和台」



2016年竣工
「クリオ横濱三ツ沢」



ZEHマンションの開発

脱炭素社会の実現

ZEH-M oriented マンション
「クリオレジダンス横濱綱島」

2022年3月竣工
総戸数100戸

ZEH (ゼロエネルギー住宅)

使うエネルギー

エネルギーを減らす・創る

1年間の消費エネルギー



断
高断熱でエネルギーを
極力必要としない。

省
高性能の設備で
エネルギーを上手に使う。

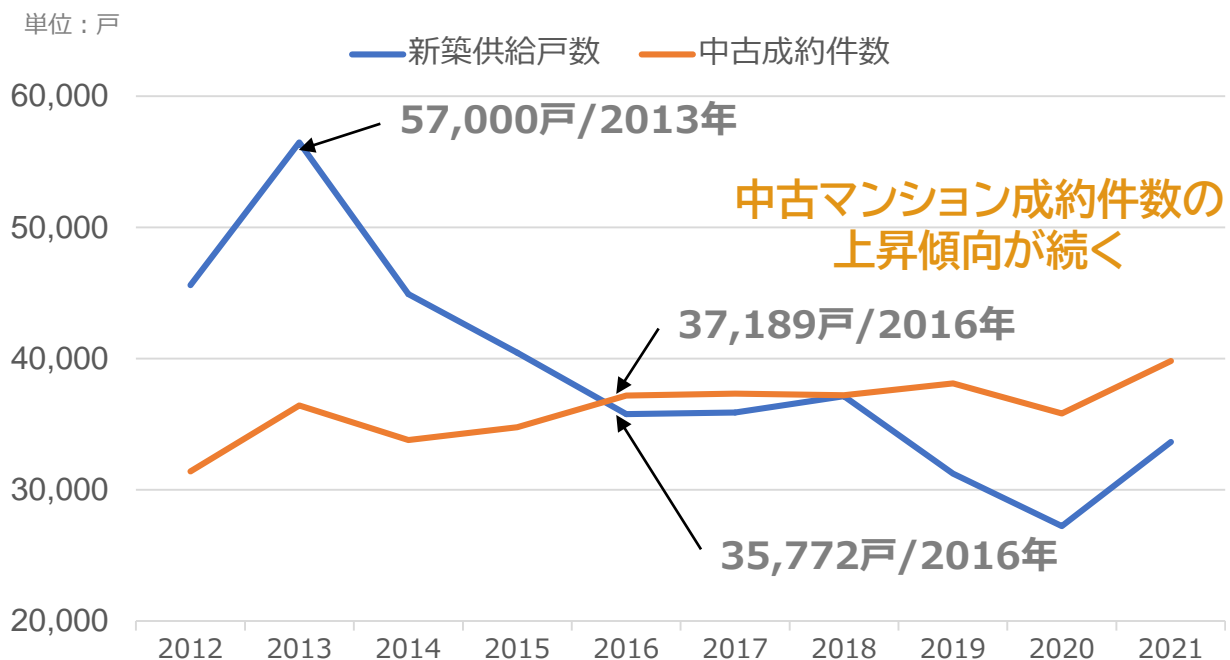
創
太陽光発電などで
新たなエネルギーを創り出す。



この住棟のエネルギー消費量 **33%**削減
2020年11月30日交付 国土交通省告示に基づく第三者認証

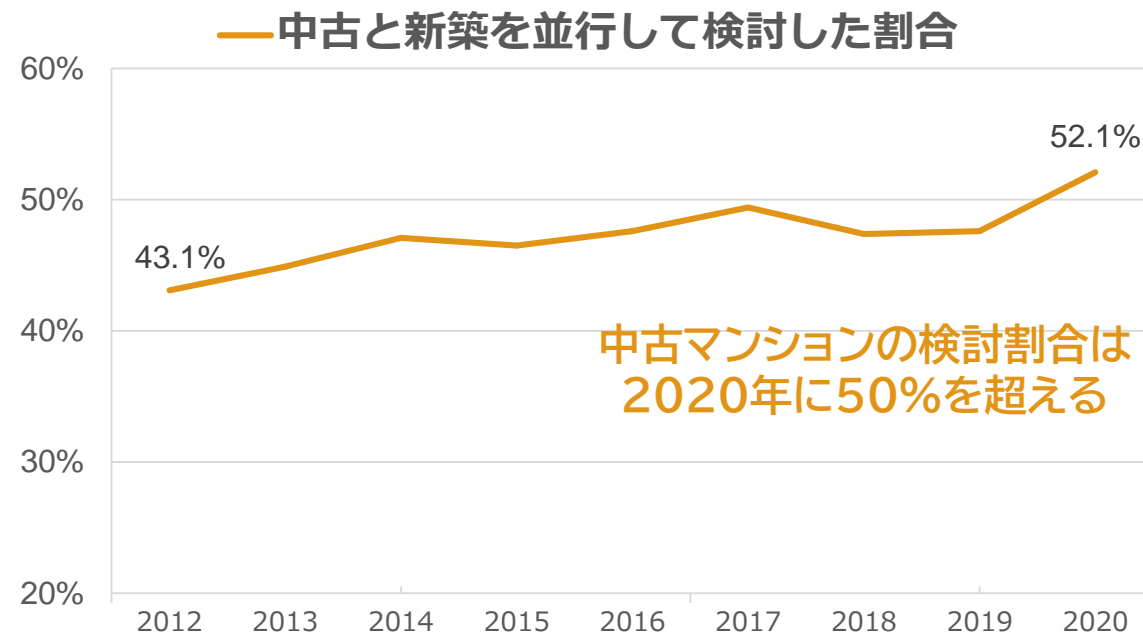
成長する首都圏中古マンション市場

新築マンション供給戸数と中古マンション成約件数の推移



出典：(株)不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向2021年のまとめ」
(公財)東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2021年）」を加工

中古マンションの検討割合



出典：(株)リクルート「2020年首都圏新築マンション契約者動向調査」を加工

あなた以上に、あなたのために。

明和地所の仲介

CLiO
累計供給戸数
944棟
46,316戸



※ 2021年12月末時点

首都圏での拡充 + 各支店エリアでの出店

積極的に新規出店

9店舗 ▶ 15店舗



明和地所の仲介 藤沢店

想いをカタチにする“こだわり”

常に期待以上で、お客様の人生に大きな喜びを与えるリノベーションを実現

こだわりの、ツクリテ。

tukurite

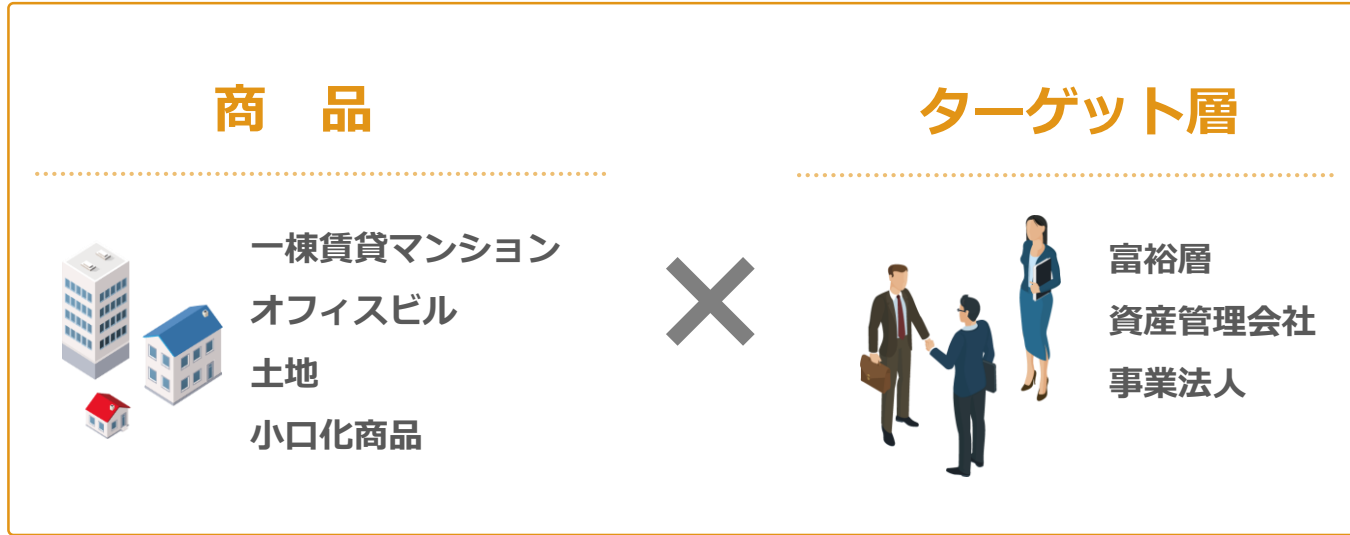
CLIO STYLE RENOVATION

お住まいのお部屋をリノベーション

住まい探し+リノベーション

リノベーション済マンションの販売（買取再販）





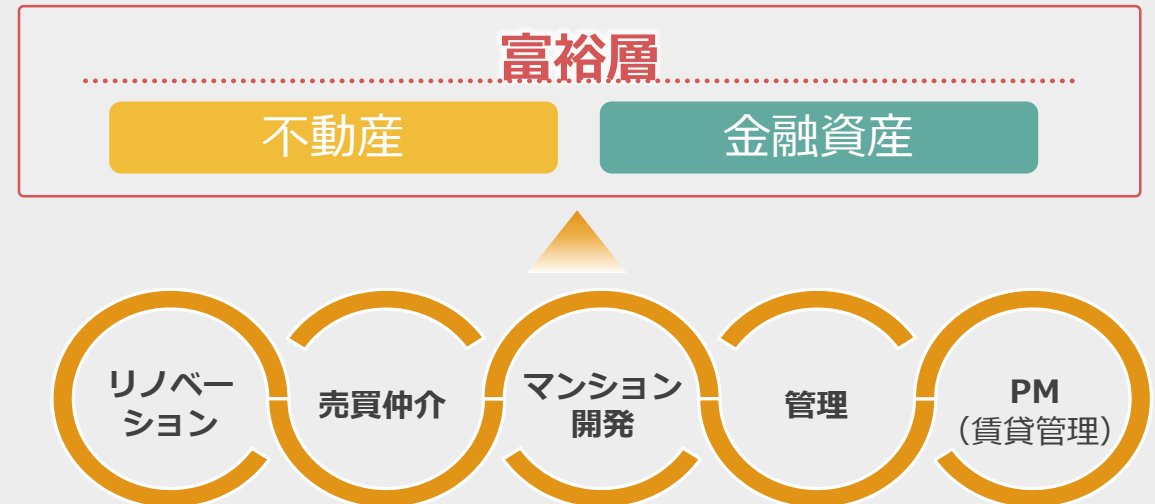
商品・ターゲット層の拡充により、
新事業領域へ展開

富裕層向けビジネスを強化

2021年1月からスタート

ウェルスソリューション事業

相続対策、資産運用などの様々な課題やニーズに対して、不動産を通じたソリューションでトータルサポート。グループで連携し、ワンストップでサービスを提供



サービス品質、顧客満足度、収益性のさらなる向上へ 独自開発の「kanri.online」を800棟超に導入済

2021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2位
オリコン
顧客満足度
分譲マンション管理会社
首都圏
小規模
2021

小規模部門
(100戸未満)

第2位



継続意向

92.5%

3年の間
90%超を
継続※

※2020年：93.3% ※2019年：91.3%

記載のデータは、オリコン顧客満足度®調査が2021年「分譲マンション管理会社 首都圏」調査による「Q.どの程度その企業のサービスを継続したいか」の設問に対し、その結果を「①とても利用し続けたい、②まあ利用し続けたい、③あまり利用し続けたくない、④全く利用し続けたくない」の4段階にまとめ、「 $(①+②) \div (①+②+③+④)$ 」から算出したデータです。この認定ラベルはオリコン顧客満足度®調査が公式表示したことを承認しています。

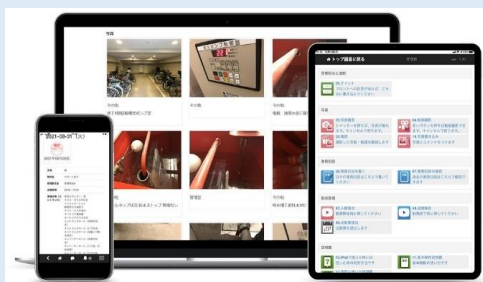


各事業におけるDXを推進し、業務効率化に加え、イノベーション創出へ

これまでの事例



デジタルツールを活用した質の高い提案営業



kanri.online

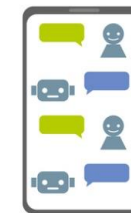
自社独自のシステムソリューションを開発

今後の取り組み

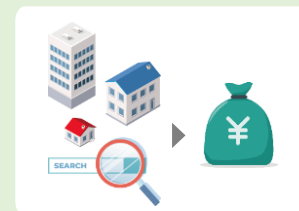


VR等を活用した新たな顧客体験を創造

チャットボット



ITを通じ顧客コミュニケーション向上



AI査定等の業務効率化システムの導入

ご清聴ありがとうございました。

想いをかなえ、時をかなでる。



※ 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2022年2月末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。