

明和地所株式会社 (8869)
2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2月10日

- 2025年3月期 第3四半期 連結決算の要旨
- 2025年3月期 第3四半期 連結業績
- 2025年3月期 通期着地見通しについて
- 株主還元
- 分譲事業
- 流通事業
- 管理事業
- Fact Sheet

- **第3四半期の連結業績は、前年同期比で増収増益**
 - 売上高+207億円 営業利益+30億円 経常利益+27億円 四半期純利益+19億円
- **分譲事業は、分譲マンションの引渡し戸数増加、大型の土地・建物の売上計上により増収増益**
 - 第3四半期までの分譲マンションの引渡し戸数は566戸（前年同期比+255戸）
 - 分譲マンションは通期売上計画に対し93%の進捗（第3四半期末時点）
- **流通事業は、買取再販・売買仲介ともに前年同期を上回って推移し、増収増益**
 - 富裕層向けのウェルスソリューション事業では、賃貸マンション等4物件の引渡しを完了し、1月には1物件の売却契約を行った
- **管理事業は、高い顧客満足度を背景に、他社管理物件のリプレイスを進め、業績は堅調に推移した**
- **2025年3月期については、通期業績予想・配当予想ともに変更なし**
 - **配当金は1株当たり40円を予想**

2025年3月期 第3四半期 連結業績

■ 2025年3月期 第3四半期 連結決算

- 分譲マンションの引渡し戸数増加、流通事業の拡大等により**前年同期比で増収増益**
 - **売上高582億円**（前年同期比+55%） **営業利益40億円**（同+321%）
経常利益29億円（同+1513%） **四半期純利益22億円**（同+953%）

■ 2025年3月期 通期 連結業績予想

- 前回公表から変更なし
 - **売上高790億円** **営業利益47億円** **経常利益36億円** **当期純利益25億円**
 - 分譲マンションは通期売上計画に対し**93%の進捗**（第3四半期末時点）
- 配当金は1株当たり**40円**を予想（変更なし）

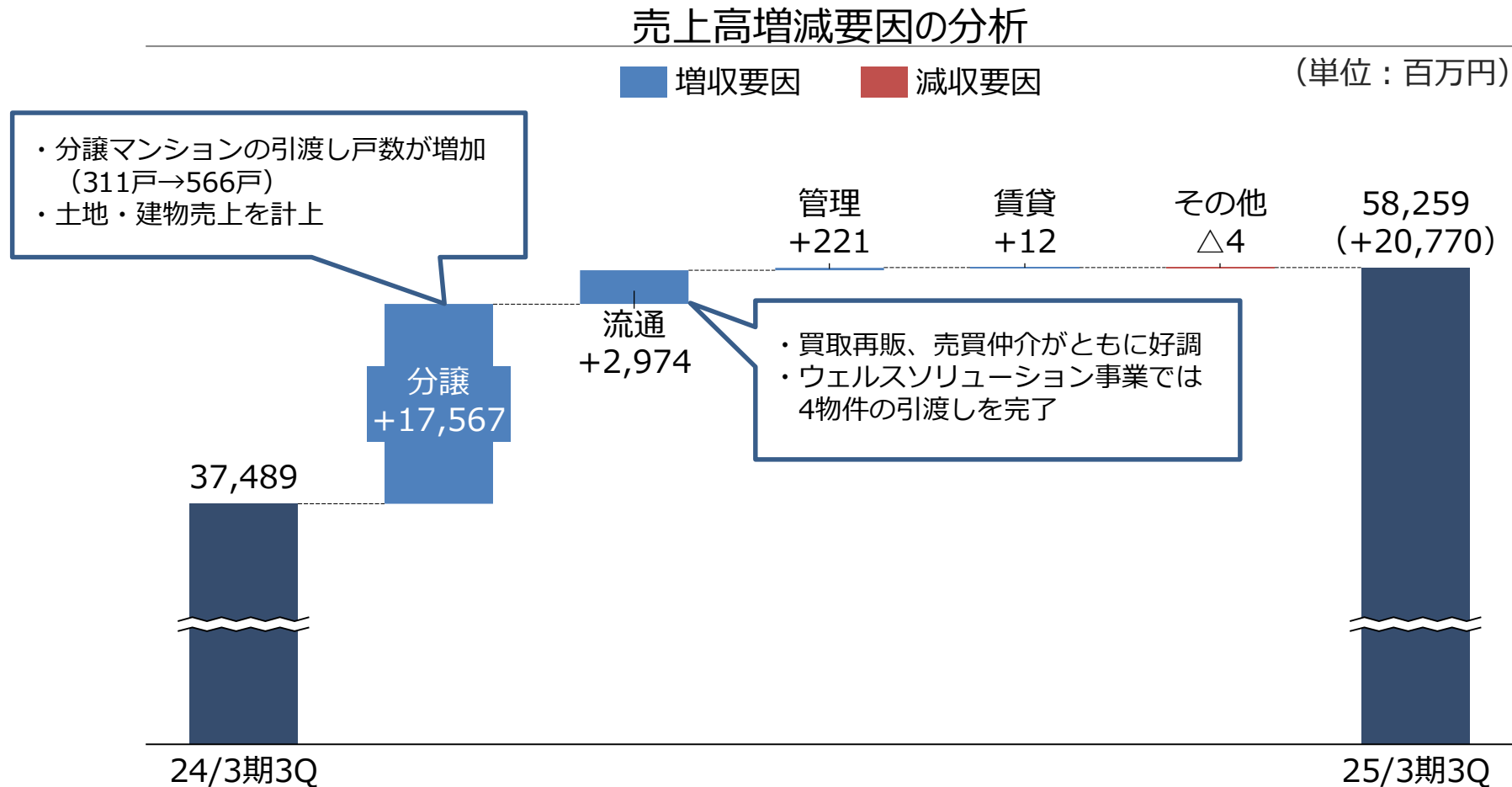
- 売上高は582億円（前年同期比+207億円）
- 営業利益40億円（同+30億円）、経常利益29億円（同+27億円）

（単位：百万円）

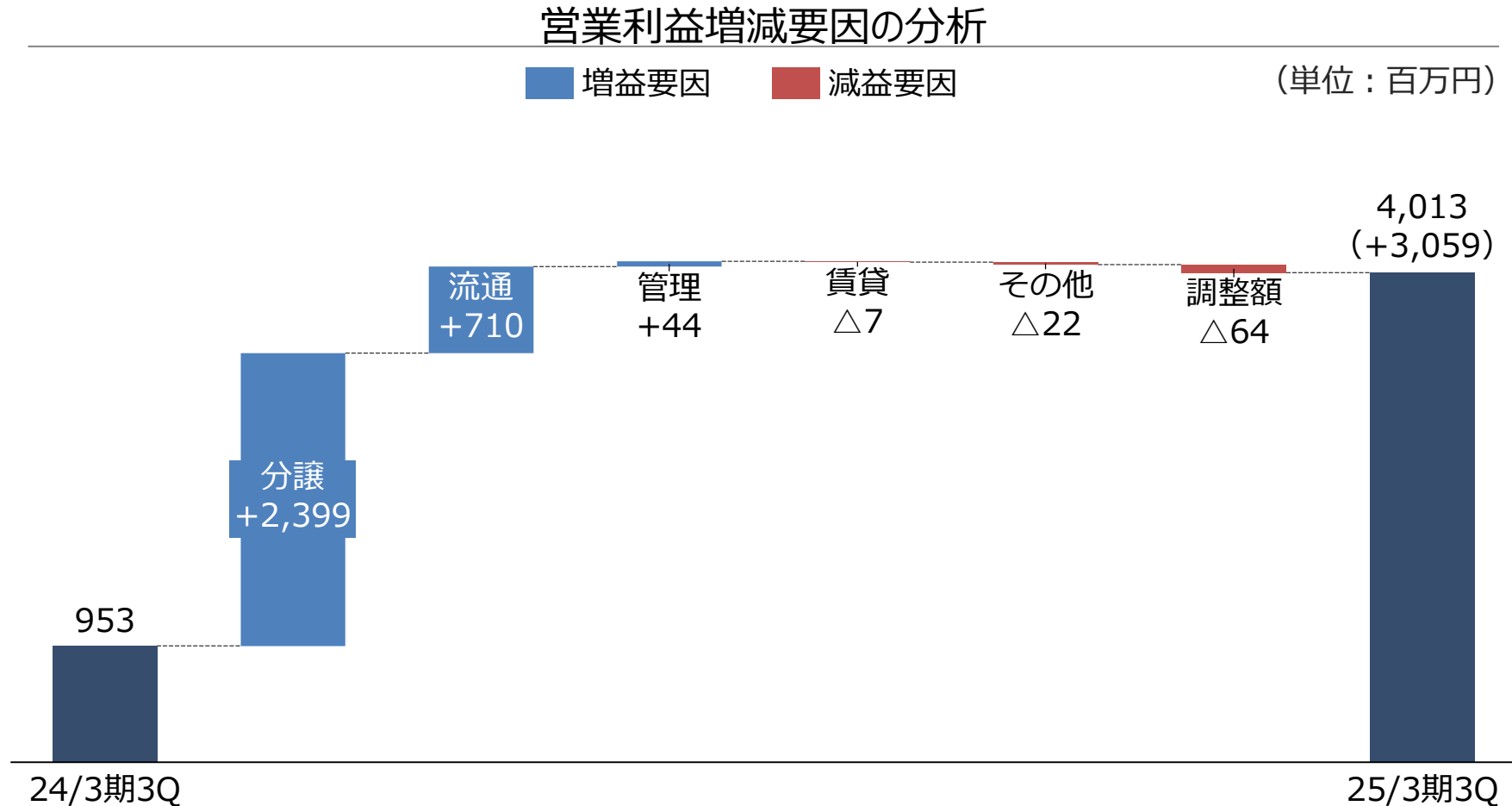
	24/3期3Q 実績（連結）	25/3期3Q 実績（連結）	増減	増減率	25/3期 通期予想 (2024/5/13公表)	進捗率
売上高	37,489	58,259	20,770	55.4%	79,000	73.7%
売上総利益 (売上総利益率)	8,727 (23.3%)	12,332 (21.2%)	3,604 (△2.1P)	41.3% -	16,400 (20.8%)	75.2% -
販管費	7,774	8,318	544	7.0%	11,700	71.1%
営業利益 (営業利益率)	953 (2.5%)	4,013 (6.9%)	3,059 (4.3P)	321.0% -	4,700 (5.9%)	85.4% -
営業外収益	112	131	18	16.7%	-	-
営業外費用	884	1,212	328	37.2%	-	-
経常利益 (経常利益率)	181 (0.5%)	2,931 (5.0%)	2,750 (4.5P)	1,513.1% -	3,600 (4.6%)	81.4% -
特別利益	144	214	69	48.4%	-	-
特別損失	82	0	△82	△100.0%	-	-
税引前利益	244	3,146	2,902	1,188.8%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	208 (0.6%)	2,202 (3.8%)	1,993 (3.2P)	953.9% -	2,500 (3.2%)	88.1% -

売上高の増減要因（セグメント別）

- 第3四半期までの分譲マンションの引渡し戸数が前年同期比で増加したこと、土地・建物の売上を計上したことにより分譲事業で増収
- 強化している流通事業での増収



- 前頁の増収要因により分譲事業、流通事業で増益



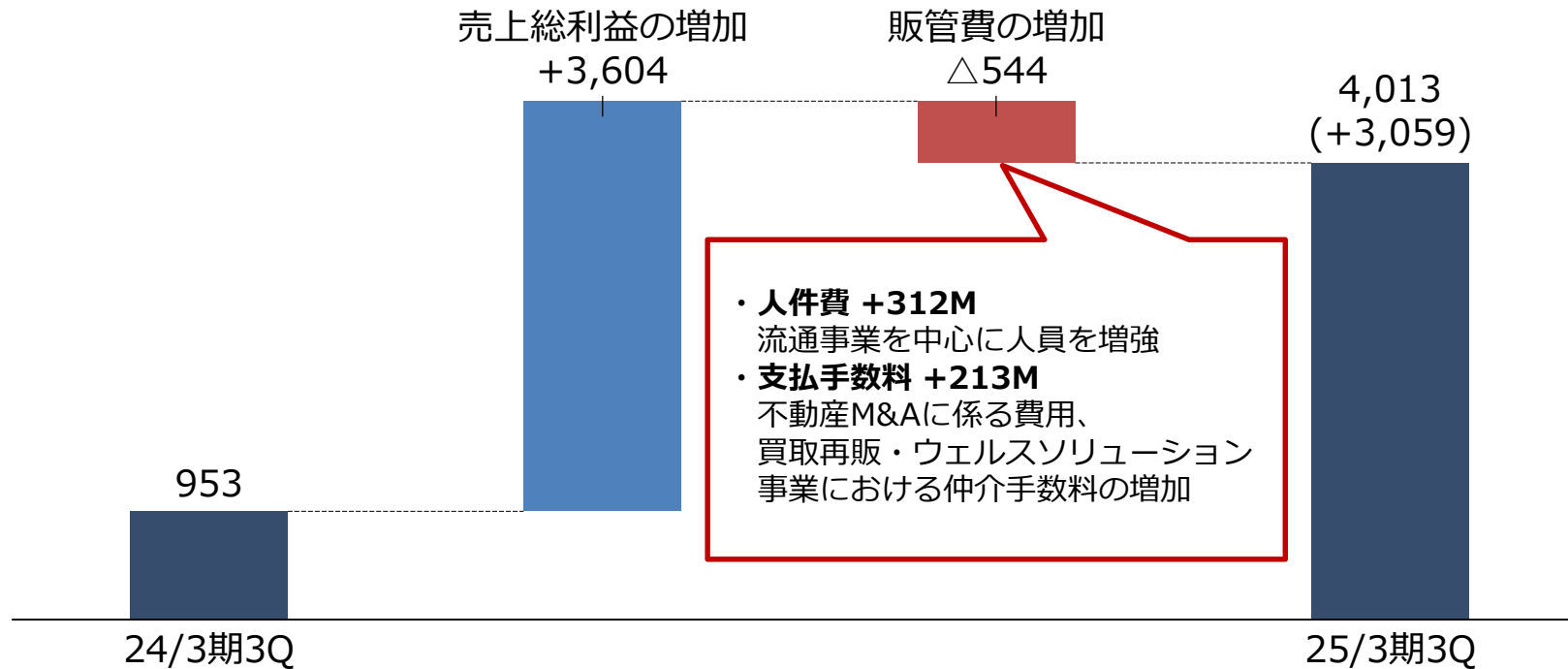
- 売上総利益の増加が、販売力強化を目的とした販管費の増加分をカバーし、営業利益は増益となった

営業利益増減要因の分析

■ 増益要因

■ 減益要因

(単位：百万円)



■ 通期業績予想は期初予想通りとみている

● 分譲事業は、売上高では上振れを見込むも、**利益は計画比やや弱含みの着地見込み**

- 分譲マンションの売上高は、3Q末時点で契約残を含めると93%の進捗率となっている
- 首都圏については好調であるが、支店の一部物件については竣工後の販売を計画しており、4Qの引渡しはやや弱含み
- 一方で、3Qに大型の土地・建物の売上を計上し、分譲事業全体での売上高は上振れ見込み。ただし、土地・建物の利益率は分譲マンション程高くないため、利益は計画に比して若干下振れるリスクあり

● 流通事業は、売上高は下振れを見込むも、**利益は上振れ見込み**

- 買取再販事業は通期売上予想141億円に対し進捗率59%とやや弱い。ただし粗利率は計画の10.5%を上回り、足元で15.2%となっており、粗利額は計画をやや上回って推移している
- 売買仲介は、計画をやや上回って推移
- ウェルスソリューション事業は、計画通りに25年1月に1物件の売却契約が完了、期末に引渡し予定

● 管理事業、賃貸事業については**概ね計画通りに推移**

➡以上を踏まえ、連結業績予想については、変更なしと判断している

- 2025年3月期の配当金は、1株当たり40円を予想（期初予想から変更なし）

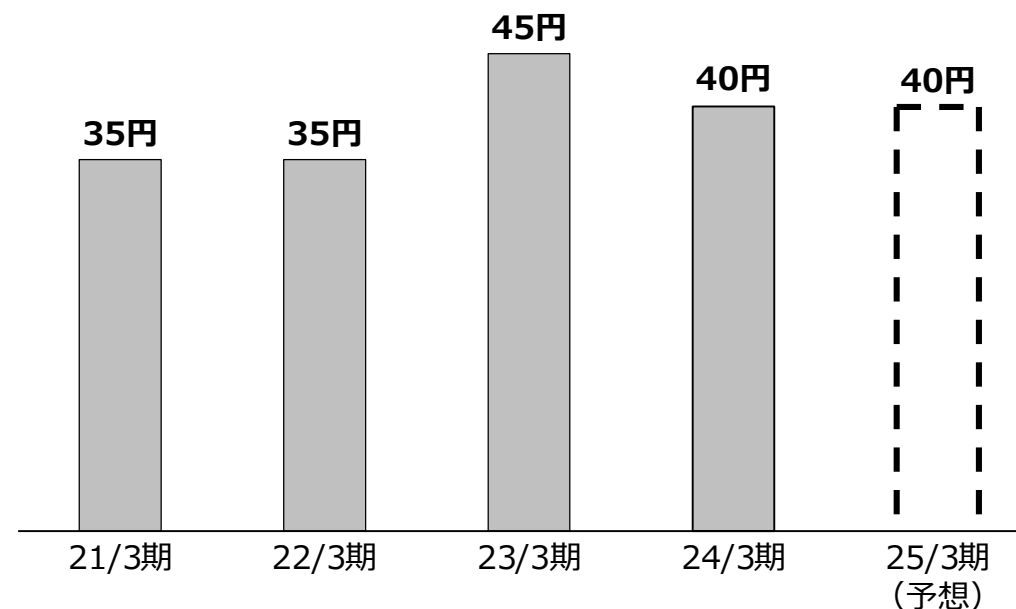
配当の基本的な考え方

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）



- 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



5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

- 「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/>

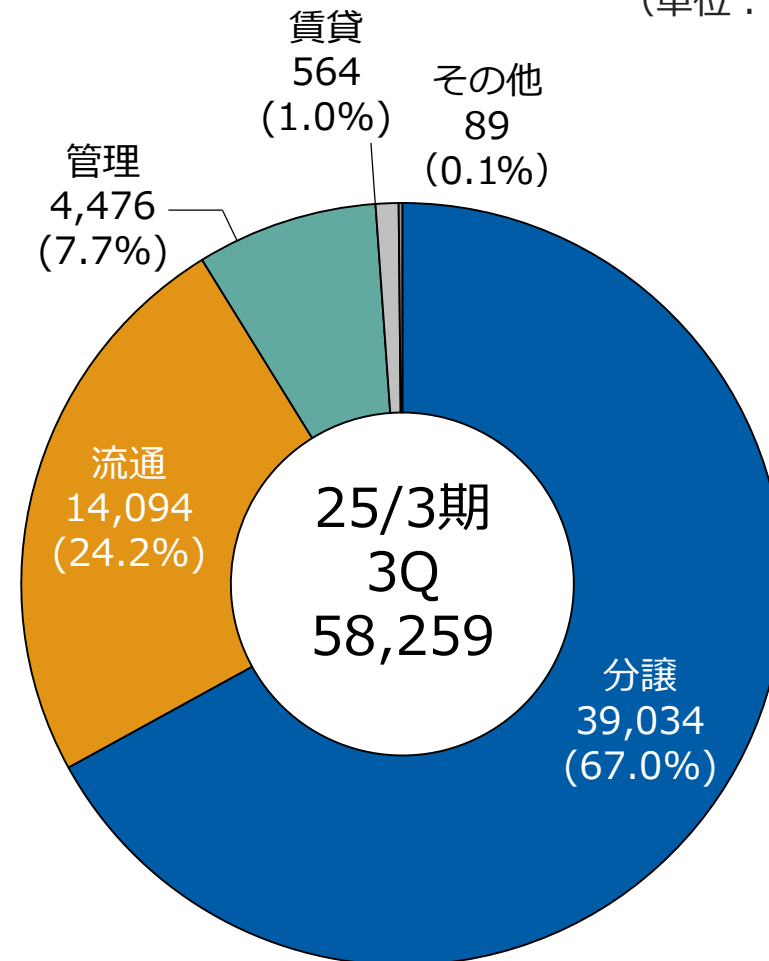
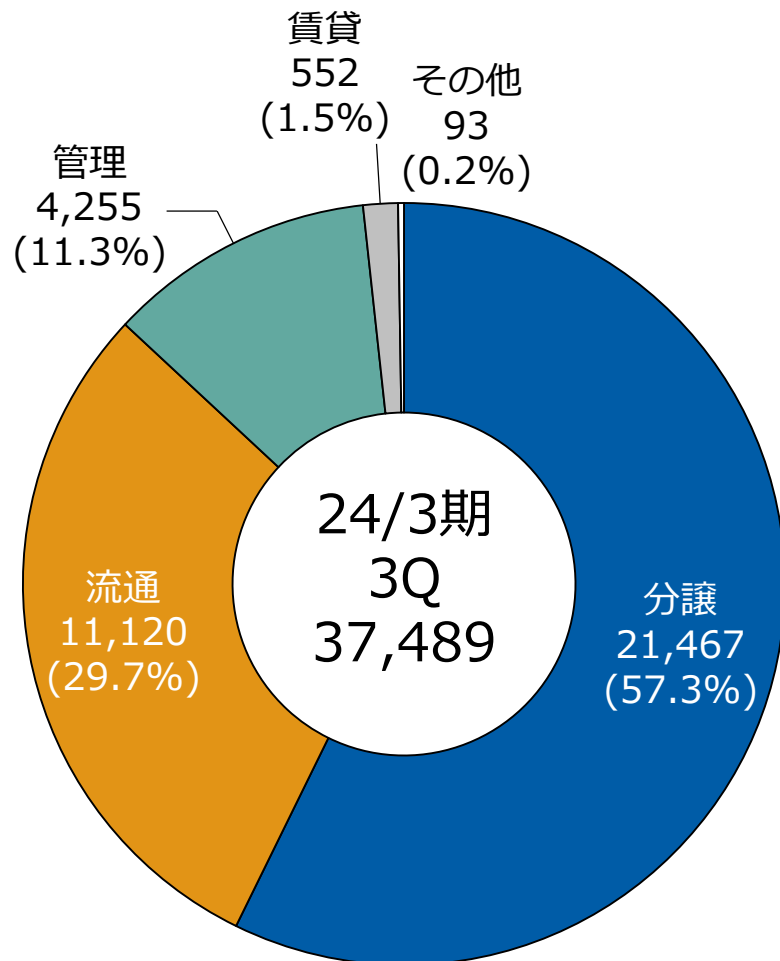


■ 分譲事業、流通事業、管理事業、賃貸事業、その他事業の5セグメント

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)



【参考】セグメント利益の構成

セグメント利益の構成

(単位：百万円)

セグメント	24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率
分譲事業	532	2,931	2,399	450.8%
流通事業	380	1,090	710	187.0%
管理事業	261	306	44	16.9%
賃貸事業	215	208	△7	△3.3%
その他事業	47	24	△22	△48.0%
調整額	△484	△548	△64	—
営業利益	953	4,013	3,059	321.0%

分讓事業

- **業績：売上高390億円（前年同期比+81.8%）、セグメント利益29億円（同+450.8%）**
 - 第3四半期までの分譲マンションの引渡し戸数が前年同期比で増加（311戸→566戸）
 - 計画外の大型の土地・建物の売上を計上した
- **仕入高：308億円（前年同期比+51.1%）**
 - 不動産M&Aなどの仕入手法の多様化を進め、前年同期比で増加
- **供給高：232億円（前年同期比△54.8%）**
 - 翌期以降の売上計上物件について、VE^{*1}/CD^{*2}をしながら、慎重に値付けを行った上で供給。物件を厳選しながら、利益確保に重点を置いている
- **契約高：369億円（前年同期比+3.4%）**
 - 底堅いニーズを背景に、首都圏の物件を中心に販売が好調に進捗した

*1VE=バリューエンジニアリング：製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上をはかる手法（引用元：公益社団法人日本バリュー・エンジニアリング協会HP）

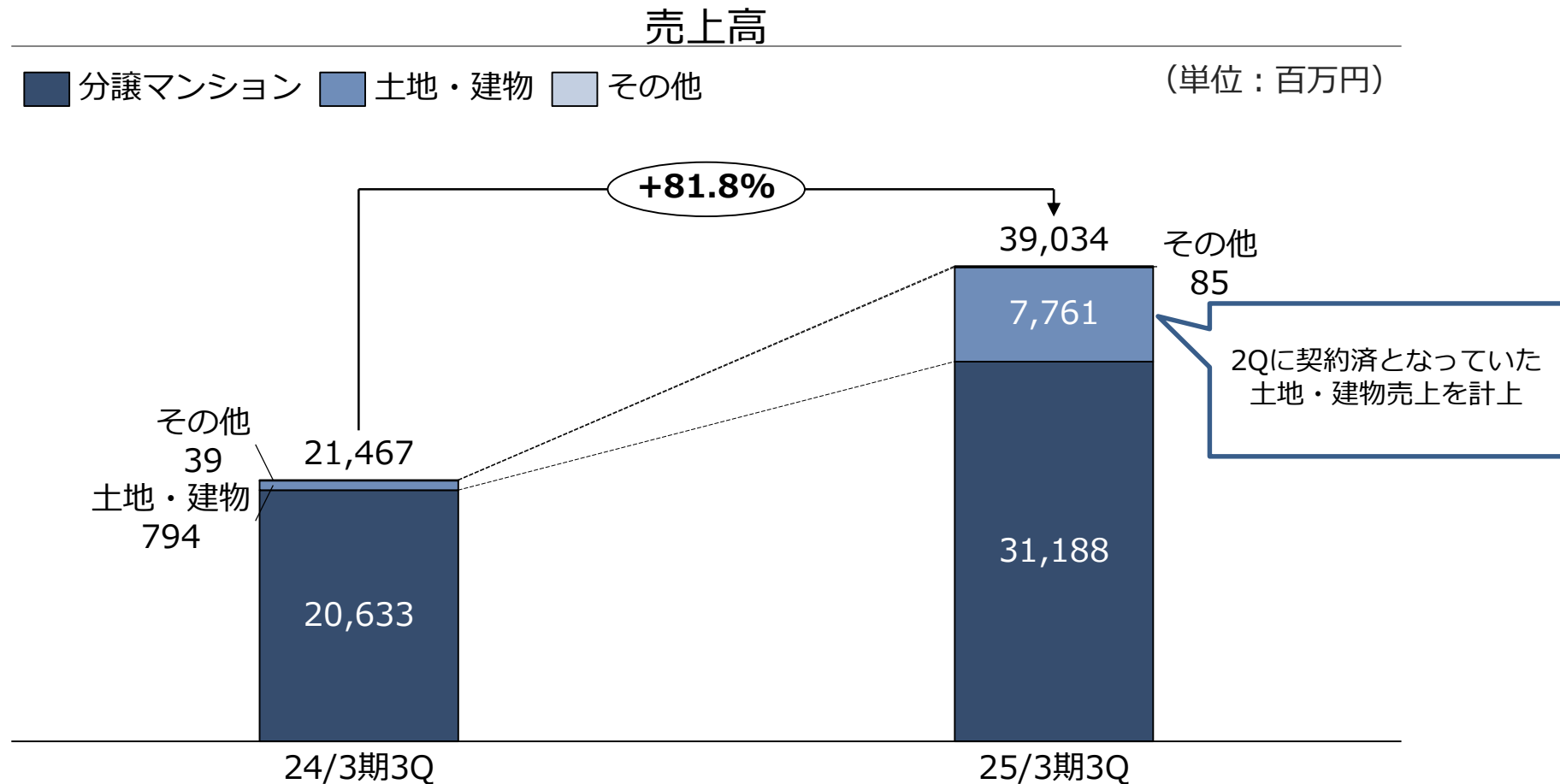
*2CD=コストダウン

■ 第3四半期は前年同期比で増収増益

(単位：百万円)

	24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	21,467	39,034	17,567	81.8%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—
計	21,467	39,034	17,567	81.8%
セグメント利益	532	2,931	2,399	450.8%

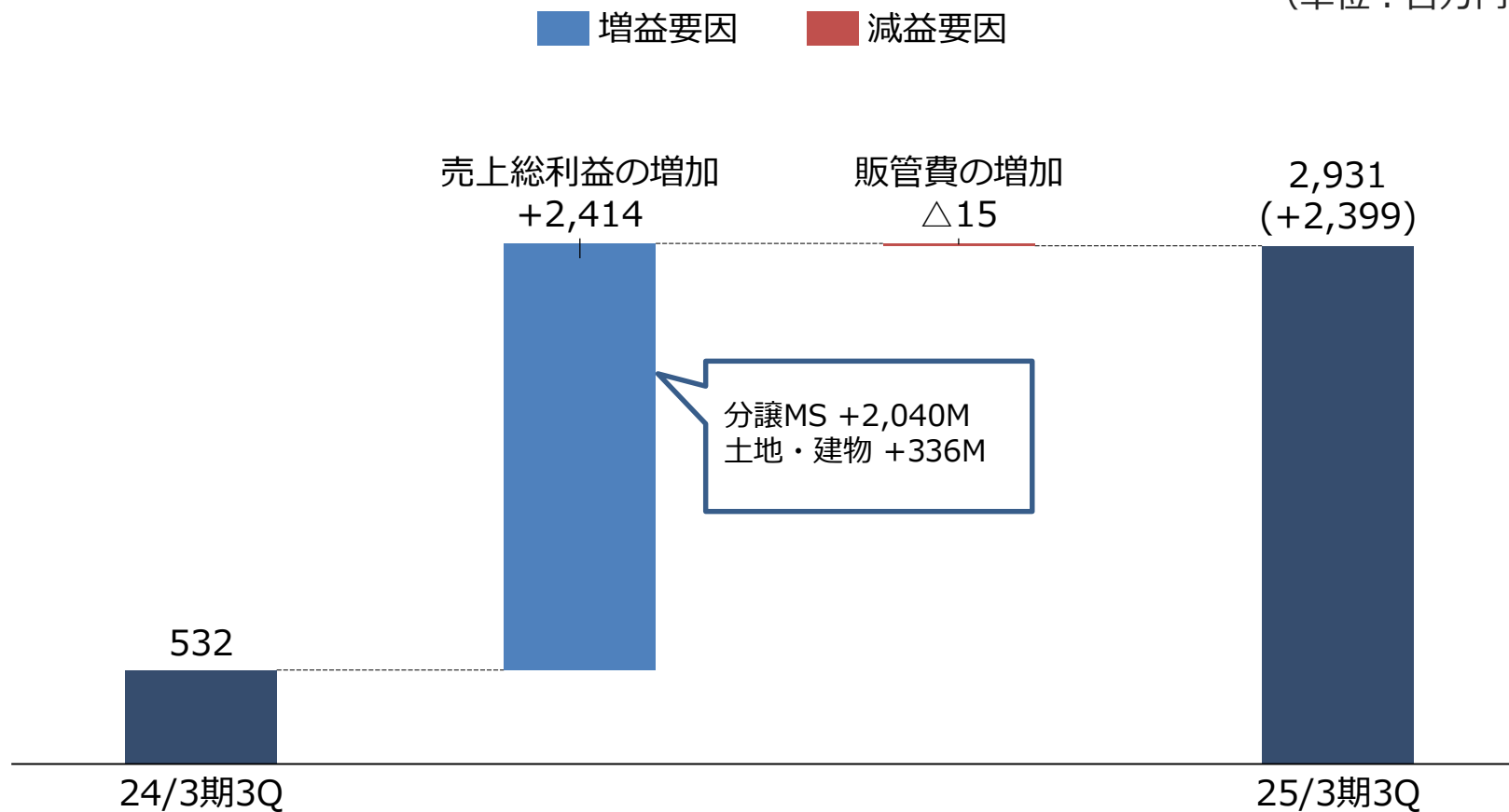
- 第3四半期売上高は390億円（前年同期比+81.8%）
- 分譲マンションの引渡し戸数増加、大型の土地・建物の売上計上により大きく増収



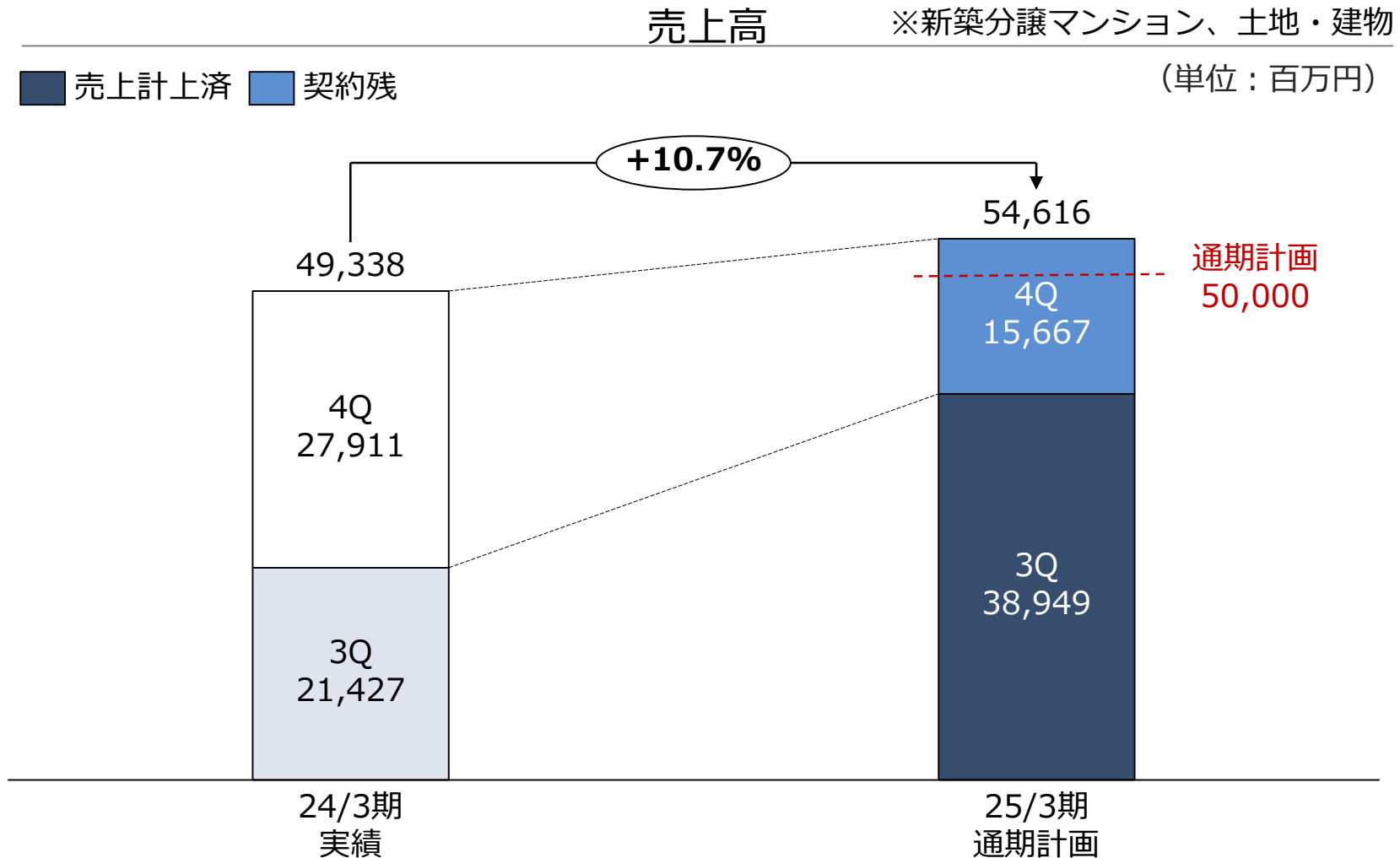
- 前頁の増収要因により売上総利益が増加し、前年同期比で増益

セグメント利益の増減要因の分析

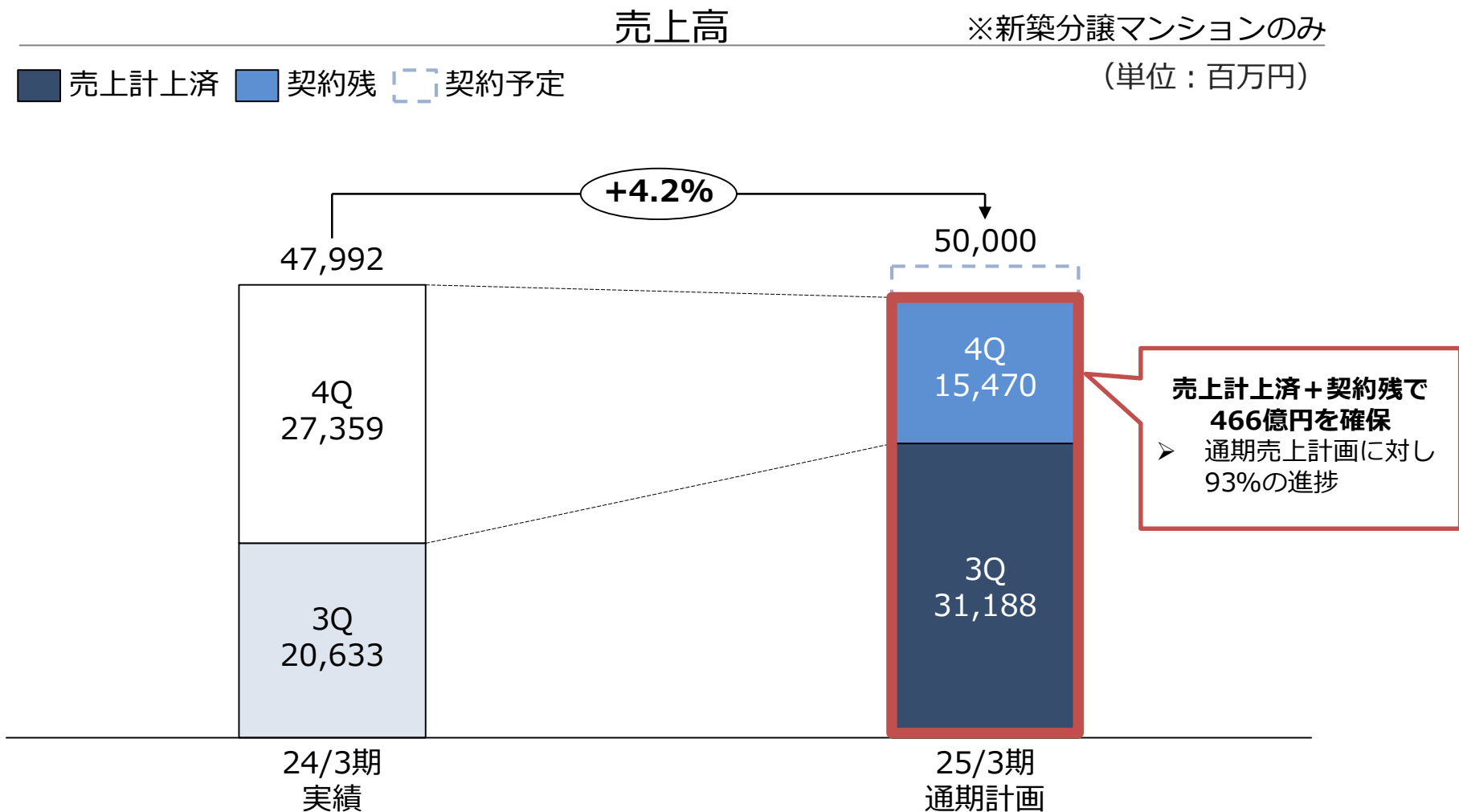
(単位：百万円)



- 土地・建物分を含めた売上高では、契約残を含め、通期計画500億円を上回る見込み



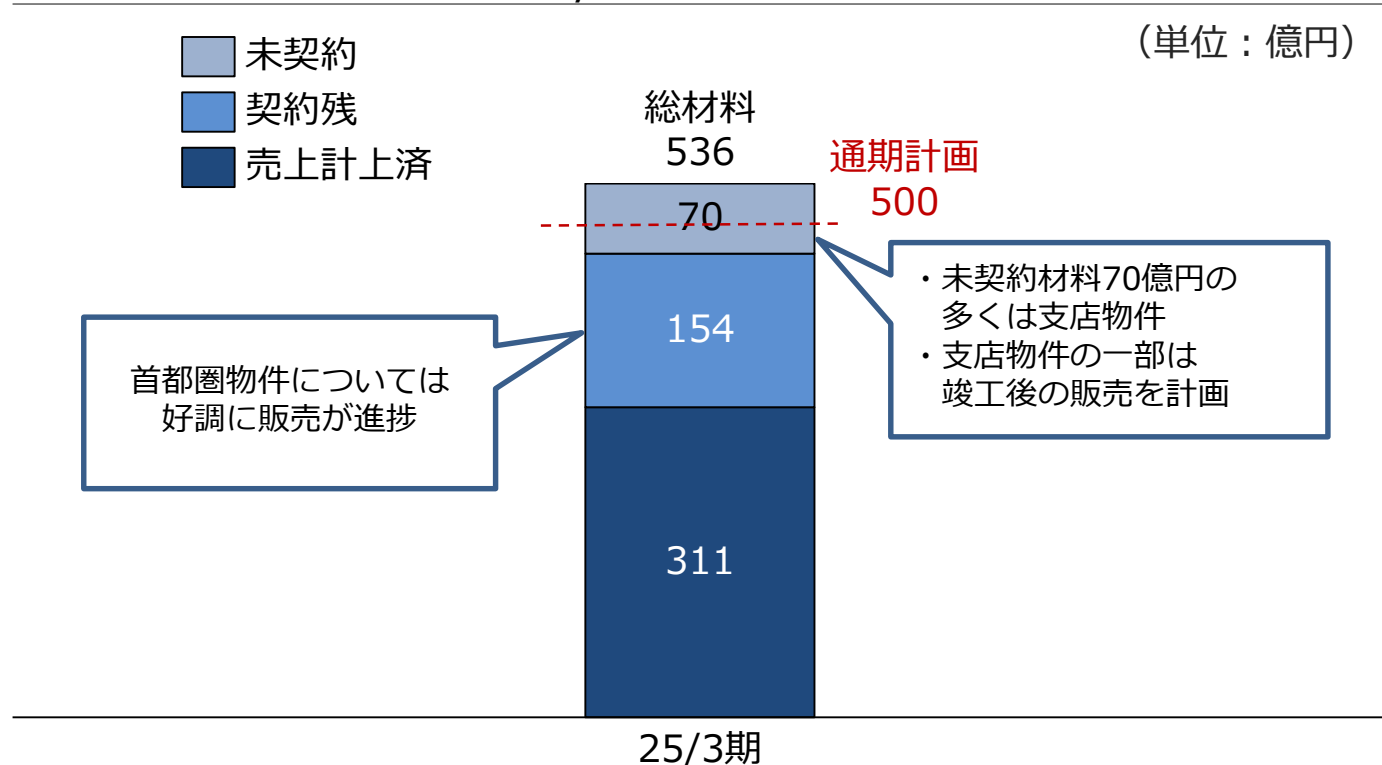
- 分譲マンションのみの売上高は、契約残を含め、計画に対し93%の進捗



分譲事業 分譲マンションの売上材料

- 今期引渡し of 首都圏物件は好調に販売が進捗し、未契約材料は残りわずか
- 今期引渡し of 支店物件の販売を進める

25/3期 売上材料 ※新築分譲マンションのみ



首都圏物件については好調に販売が進捗

・未契約材料70億円の多くは支店物件
 ・支店物件の一部は竣工後の販売を計画

今期引渡し of 未契約材料は70億円
うち要契約分は33億円

- 高付加価値の物件を開発し、引渡した

CLiO クリオ氷川台シーズンテラス
CLIO HIKAWADAI SEASON TERRACE

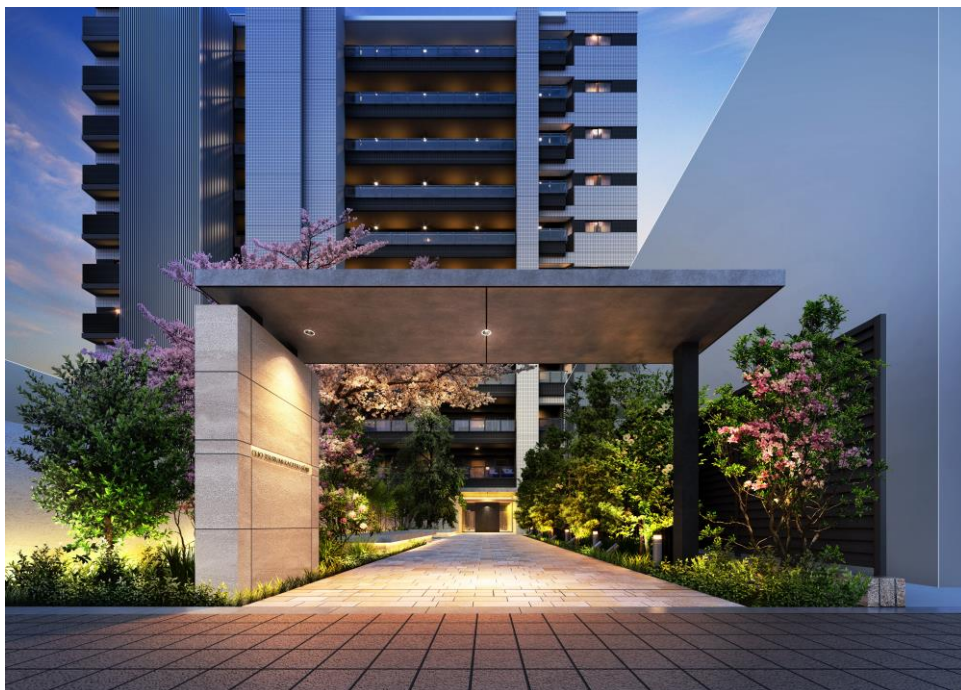


ZEH M-Oriented

東京都練馬区 総戸数55戸
2024年12月引渡し

- 高付加価値の物件を開発し、引渡した

CLiO クリオ鶴見花月総持寺
CLIO TSURUMI KAGETSU-SŌJIJI



ZEH M-Oriented

神奈川県横浜市 総戸数54戸
2024年10月引渡し

CLiO クリオ ラベルヴィ船橋
CLIO la belle vie FUNABASHI



千葉県船橋市 総戸数61戸
2024年10月引渡し

トピックス：2024年度グッドデザイン賞を受賞

- 「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受賞
- 2物件同時受賞は当社として初めて



GOOD DESIGN AWARD 2024

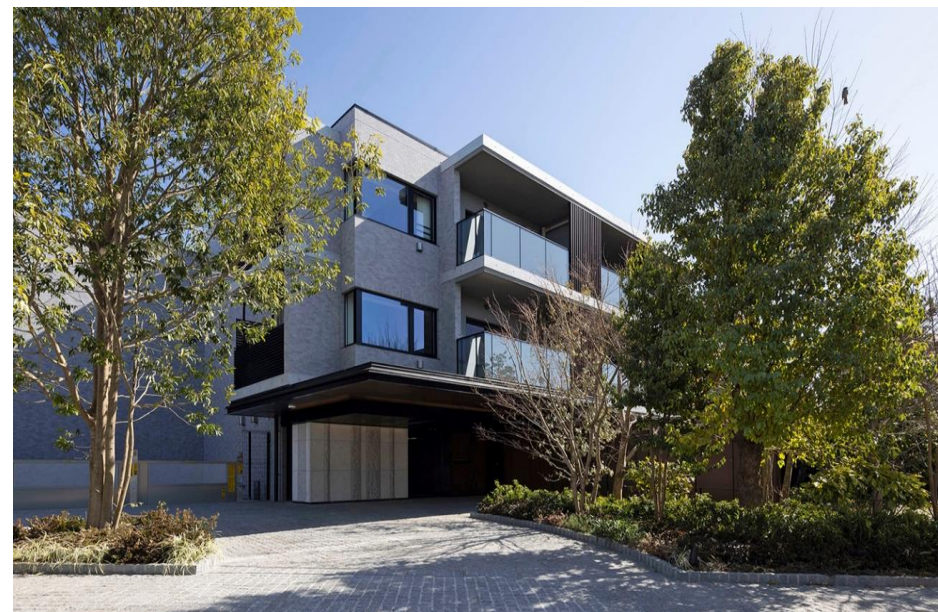
CLIO クリオ鵜沼海岸グランロワ
CLIO KUGENUMAKAIGAN GRAND ROI



低炭素建築物

神奈川県藤沢市 総戸数28戸
2023年6月竣工

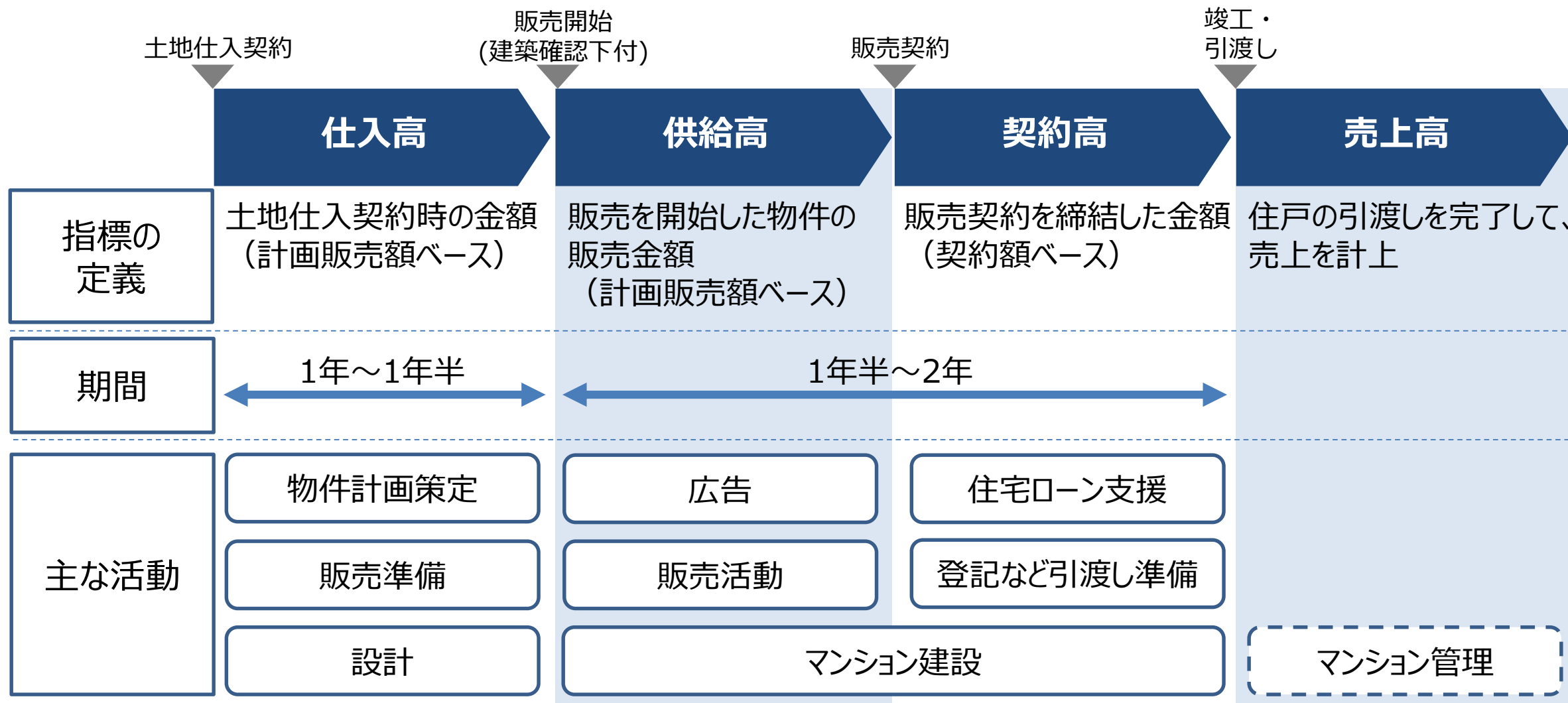
CLIO クリオ世田谷松原ザ・クラシック
CLIO SETAGAYA MATSUBARA THE CLASSIC



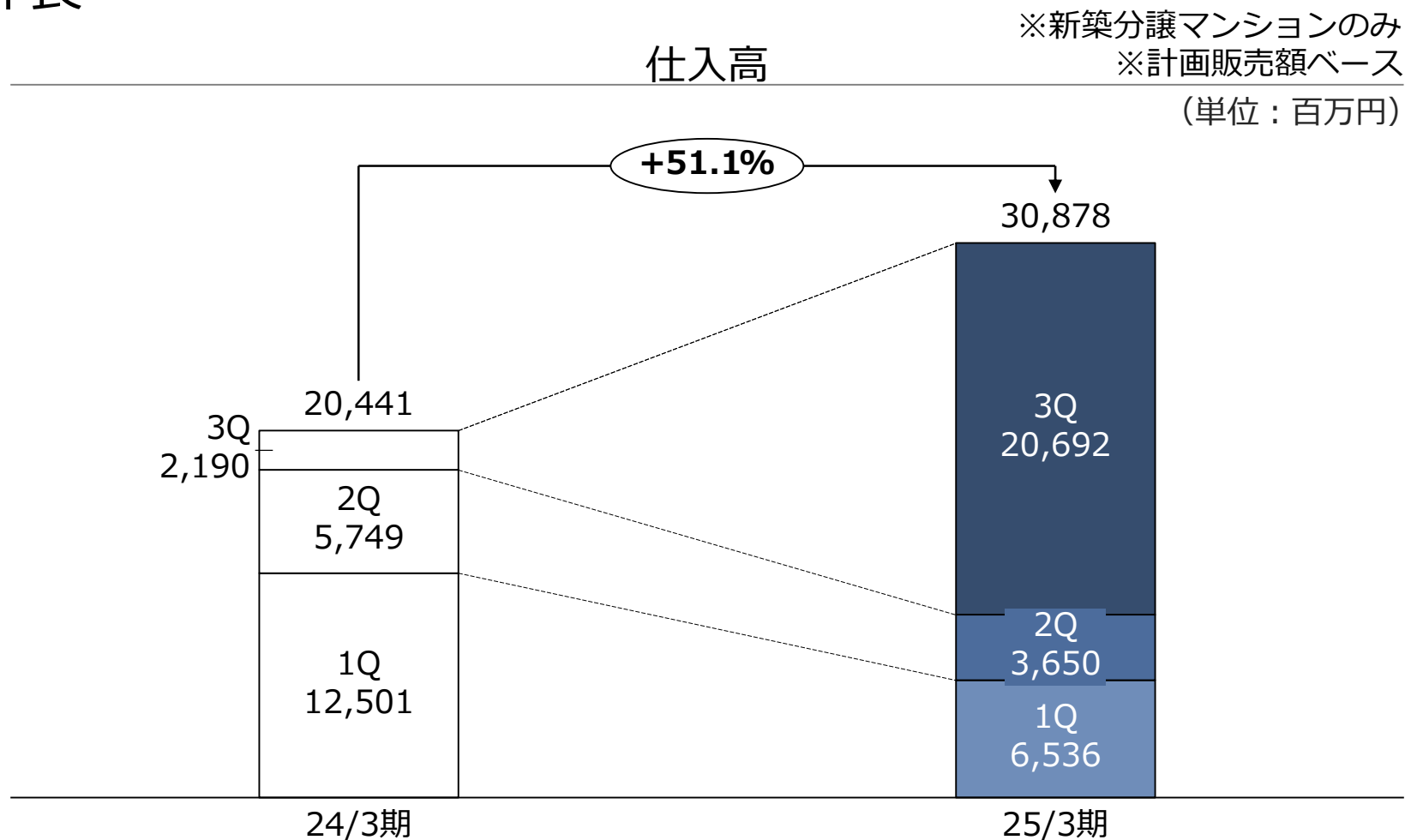
低炭素建築物

東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工

■ 分譲事業の売上先行指標を以下に定義した



- 第3四半期累計の仕入高は、308億円（前年同期比+51.1%）
- 物件を厳選しつつも、不動産M&Aなどの仕入手法の多様化を進め、第3四半期は大きく伸長

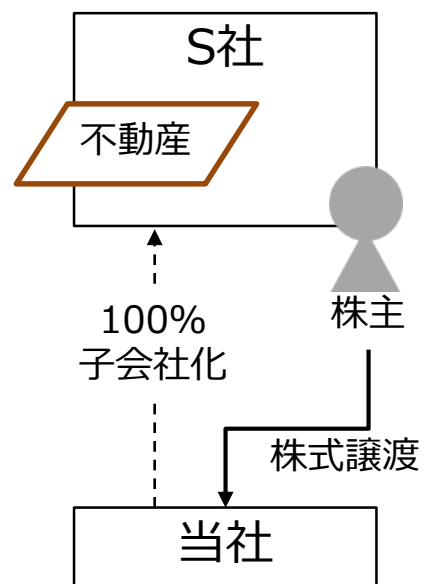


トピックス：不動産M&Aを通じて6物件を取得

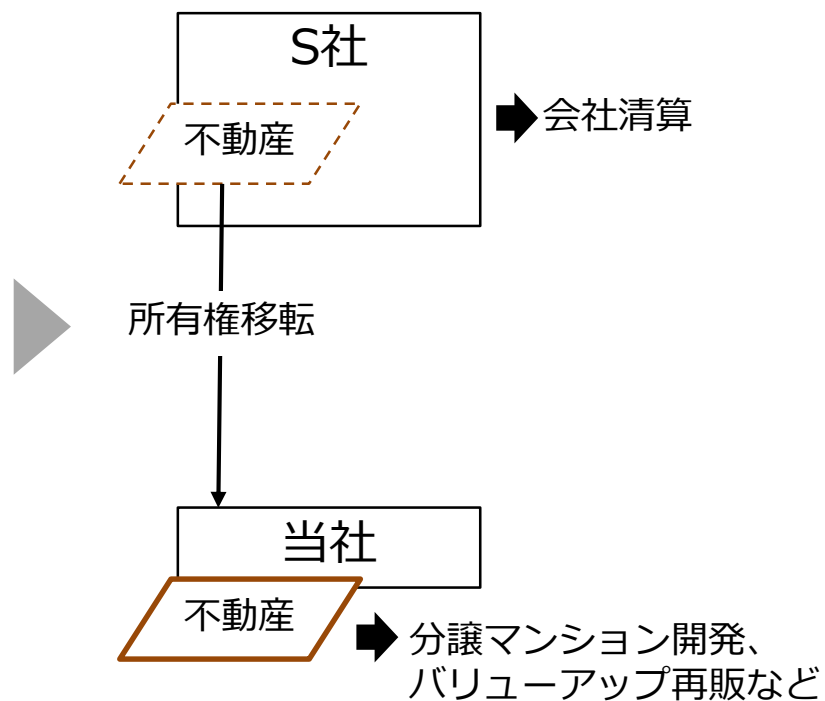
- 11月に、都内の資産管理会社をM&Aで取得し、同社が保有していた不動産の取得が完了
- 当社にて分譲マンション開発やバリューアップ再販などを進めていく

取引スキーム

①株式取得により子会社化する



②不動産を移転し、会社は清算する



取得不動産の概要

No.	所在	現況	面積
1	東京都葛飾区	賃貸マンション	約1,200坪
2	東京都葛飾区	駐車場	約310坪
3	東京都葛飾区	駐車場	約100坪
4	東京都葛飾区	駐車場	約130坪
5	東京都葛飾区	駐車場	約210坪
6	東京都葛飾区	区分所有マンション	約57㎡ (専有部)

➡ **各プロジェクトが進行中
(想定売上総額140億円程度)**

トピックス：不動産M&Aを通じた仕入実績

- 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

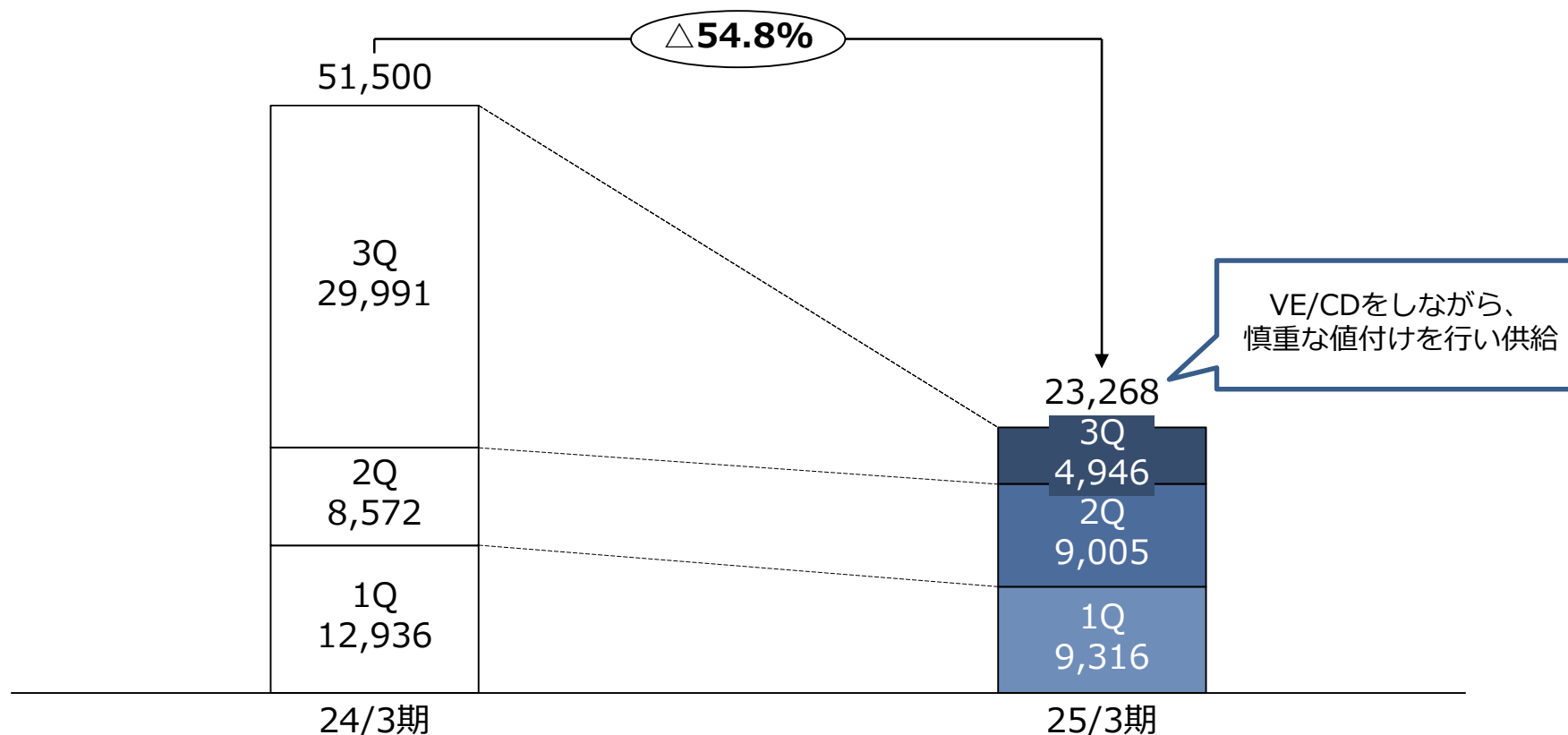
- 第3四半期累計の供給高は、232億円（前年同期比△54.8%）
- VE*¹/CD*²をしながら、慎重に値付けを行った上で供給している。物件を厳選しながら、利益確保に重点を置いている

供給高

※新築分譲マンションのみ

※計画販売額ベース

(単位：百万円)



*¹VE=バリューエンジニアリング：製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上をはかる手法（引用元：公益社団法人日本バリュー・エンジニアリング協会HP）

*²CD=コストダウン

CLIO クリオ北浦和グレイスコート

CLIO KITA-URAWA GRACE COURT

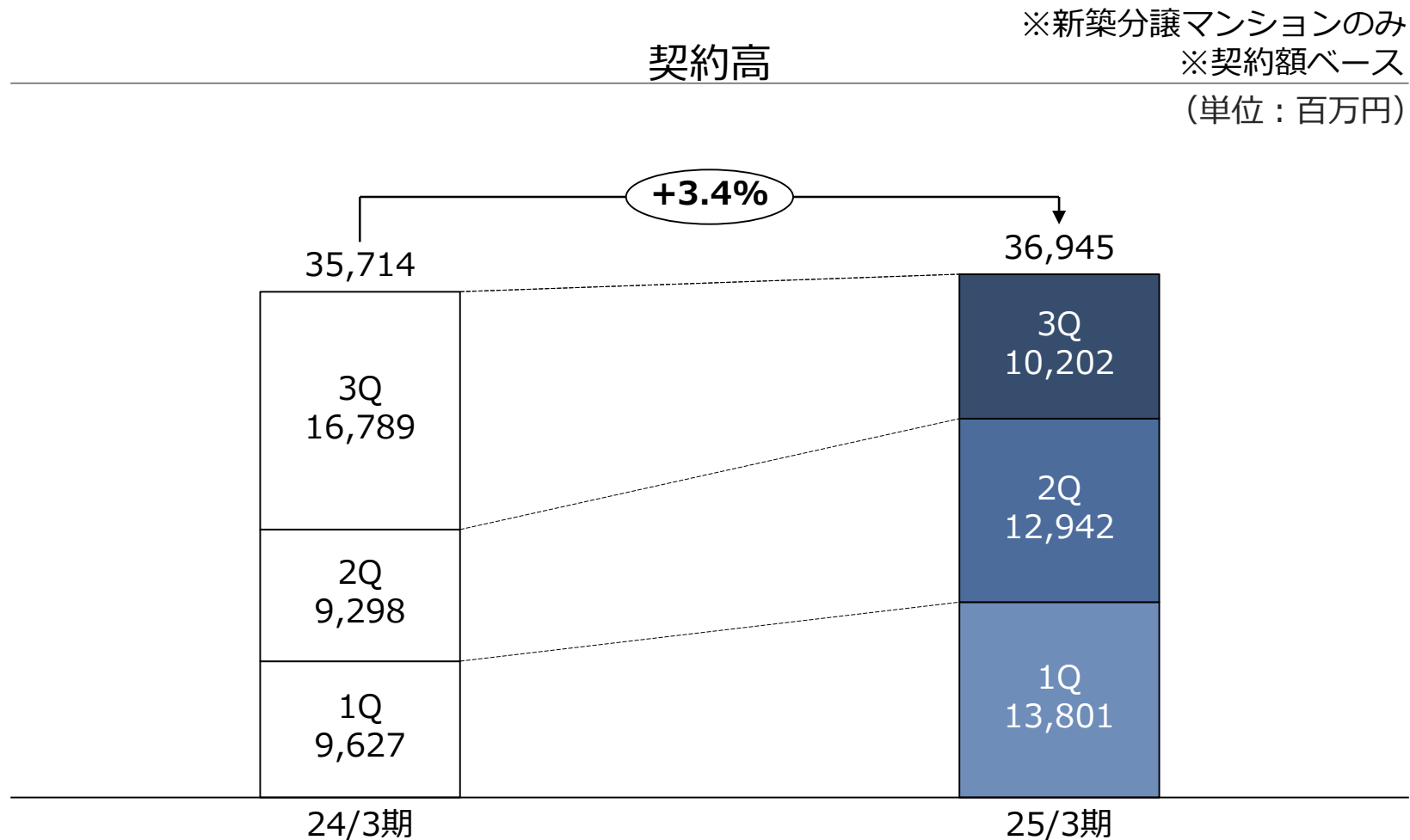


ZEH M-Oriented



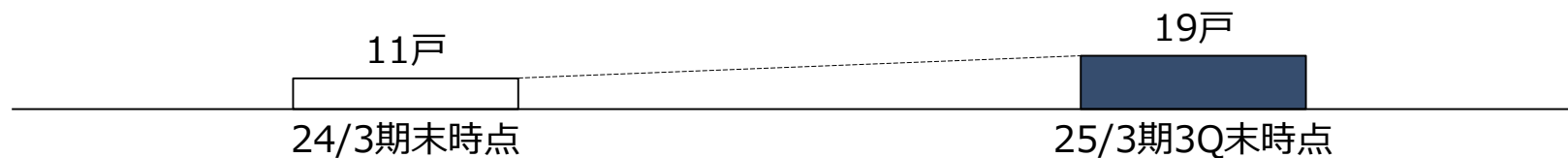
埼玉県さいたま市 総戸数66戸
2024年11月販売開始
2026年3月竣工予定

- 第3四半期累計の契約高は、369億円（前年同期比+3.4%）



■ 第3四半期末時点の完成在庫は19戸

完成在庫（竣工済未契約住戸） ※新築分譲マンションのみ



流通事業

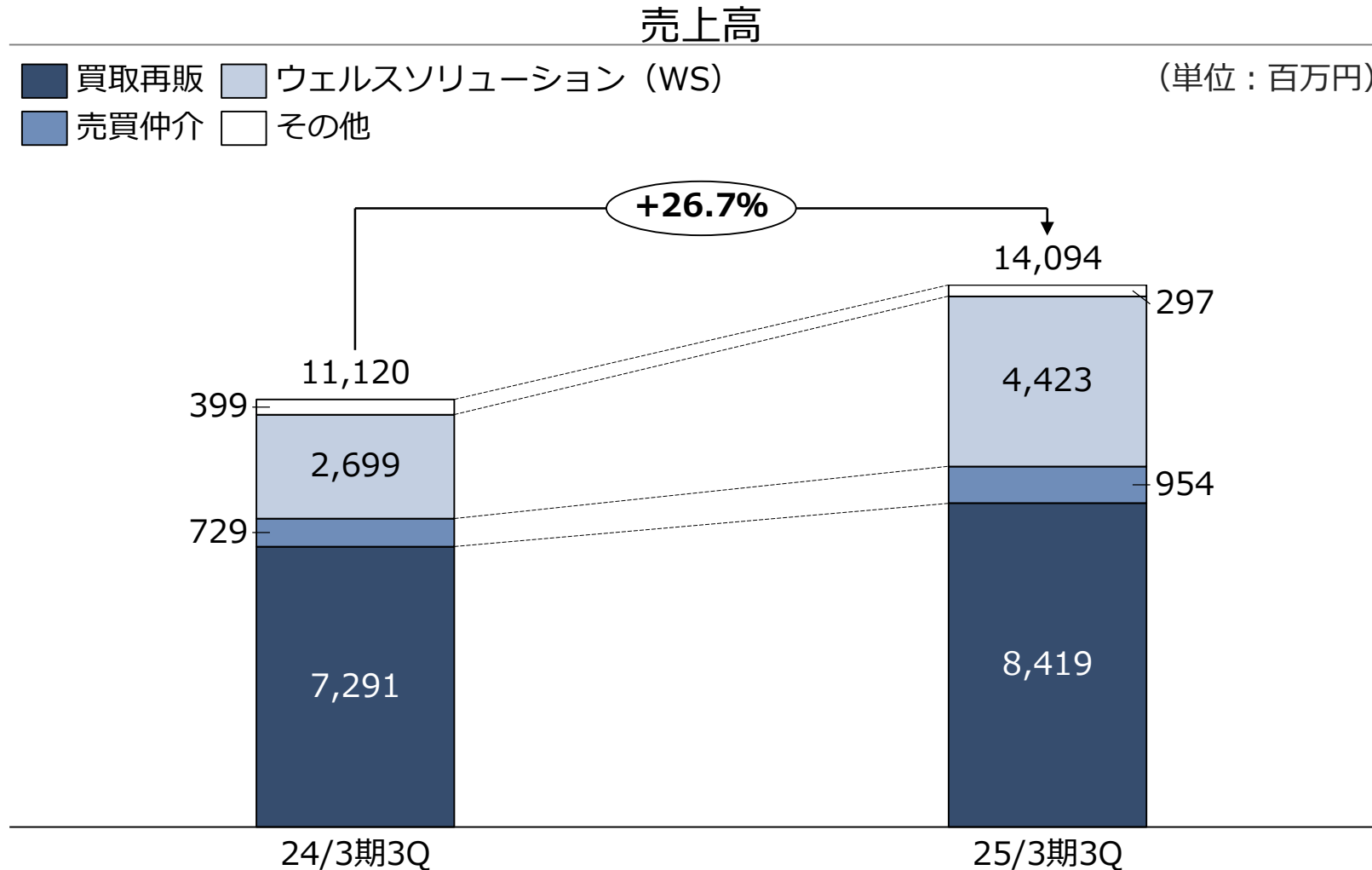
- **業績：売上高140億円（前年同期比+26.7%）、セグメント利益10億円（同+187.0%）**
- **買取再販は、人員の増強により業容を順調に拡大中**
 - **売上高：84億円（前年同期比+15.5%）**
- **売買仲介は、店舗あたりの人員増強を行い前年同期比で増収**
 - **売上高：9億円（前年同期比+30.8%）**
- **富裕層向けのウェルスソリューション事業は、第3四半期までに4物件の決済・引渡しを完了**
 - **売上高：44億円（前年同期比+63.9%）**
 - **仕入高：219億円（同+186.4%）**
 - **1月には1物件の売却契約を行った**

■ 買取再販・売買仲介が好調に推移し、前年同期比で増収増益

(単位：百万円)

	24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	11,120	14,094	2,974	26.7%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	0	0	—
計	11,120	14,094	2,974	26.7%
セグメント利益	380	1,090	710	187.0%

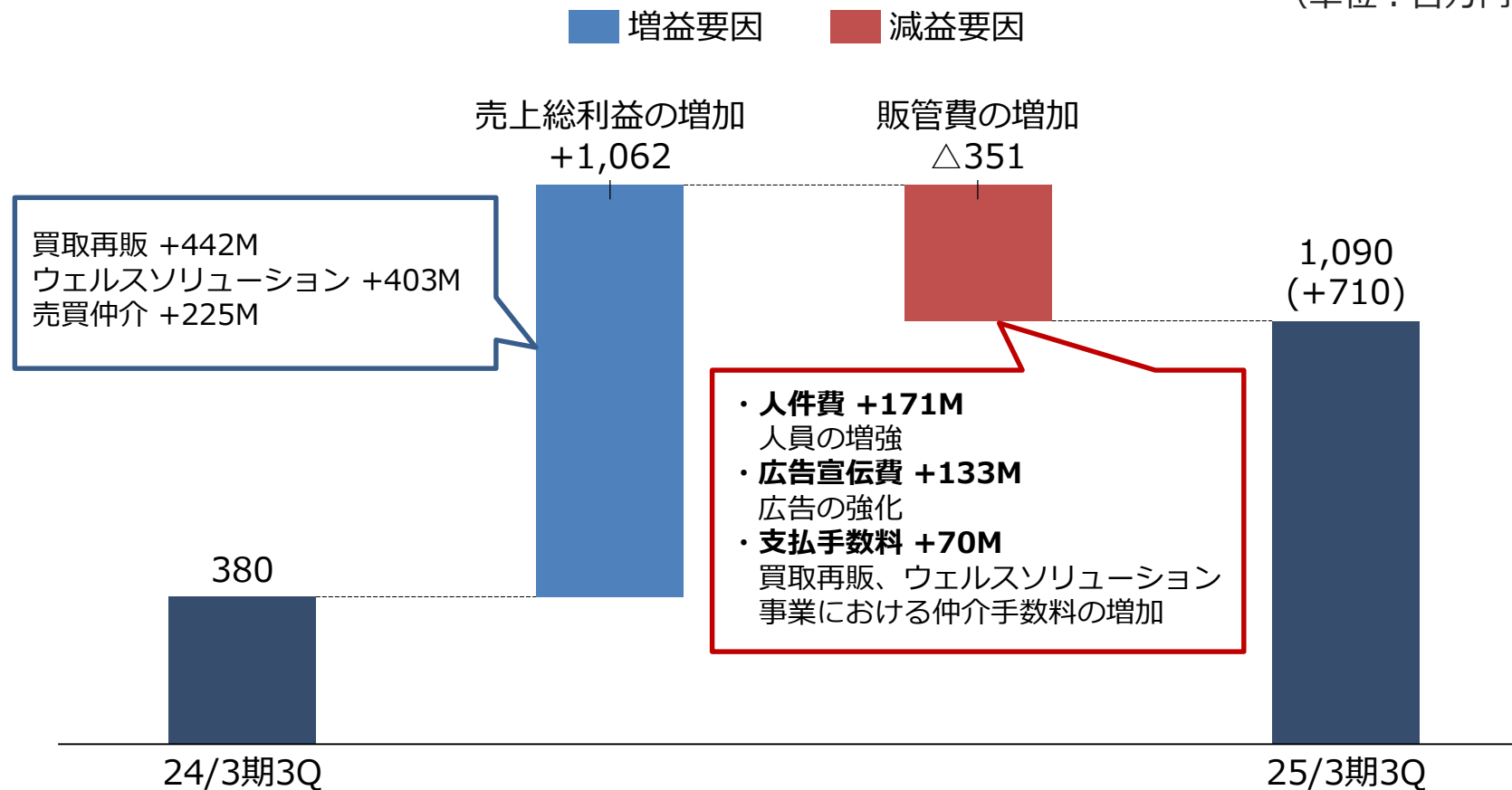
■ 第3四半期売上高は140億円（前年同期比+26.7%）



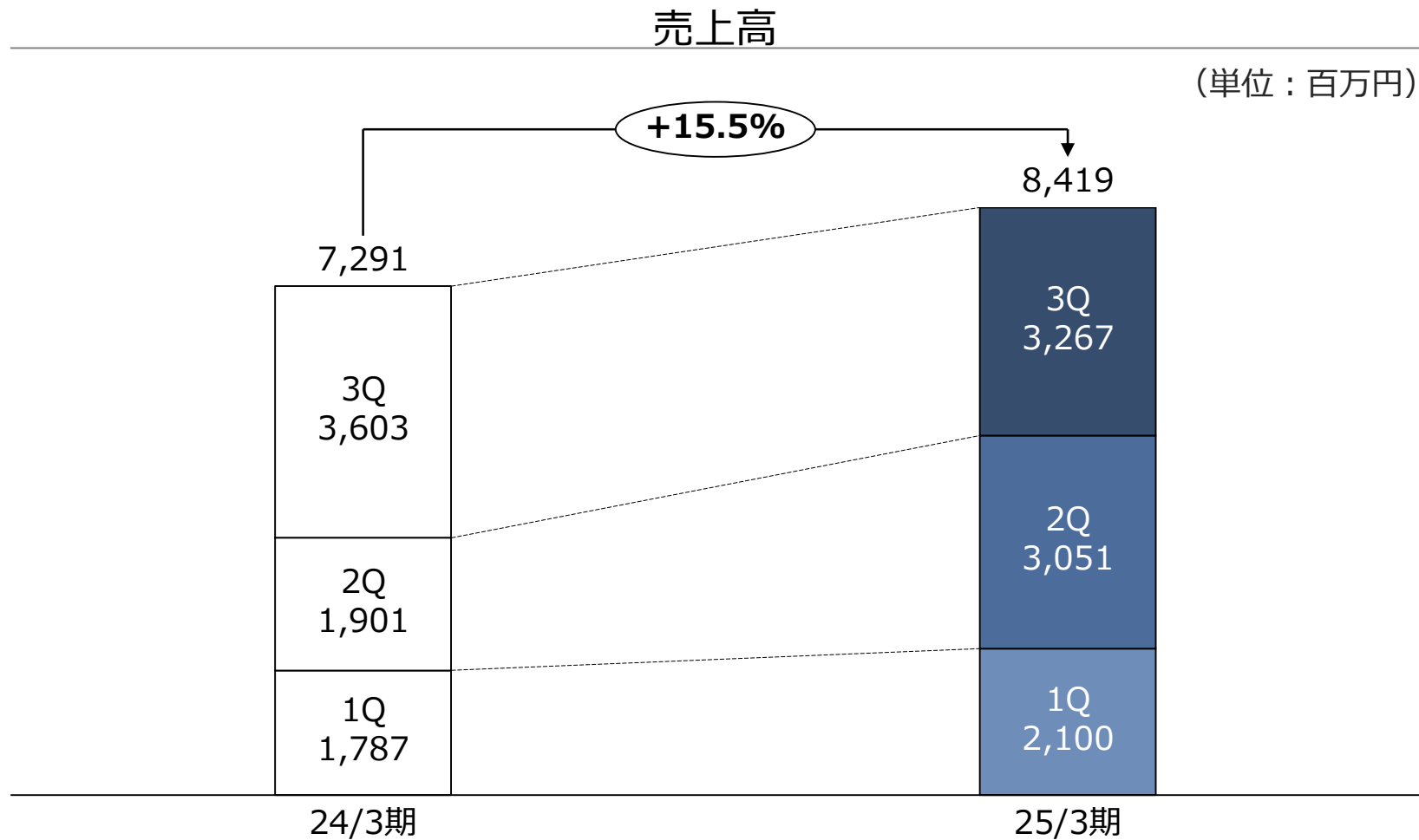
- 売上総利益が大幅に増加したことで、人件費を中心とした販管費の増加分をカバーし、前年同期比で増益

セグメント利益の増減要因の分析

(単位：百万円)



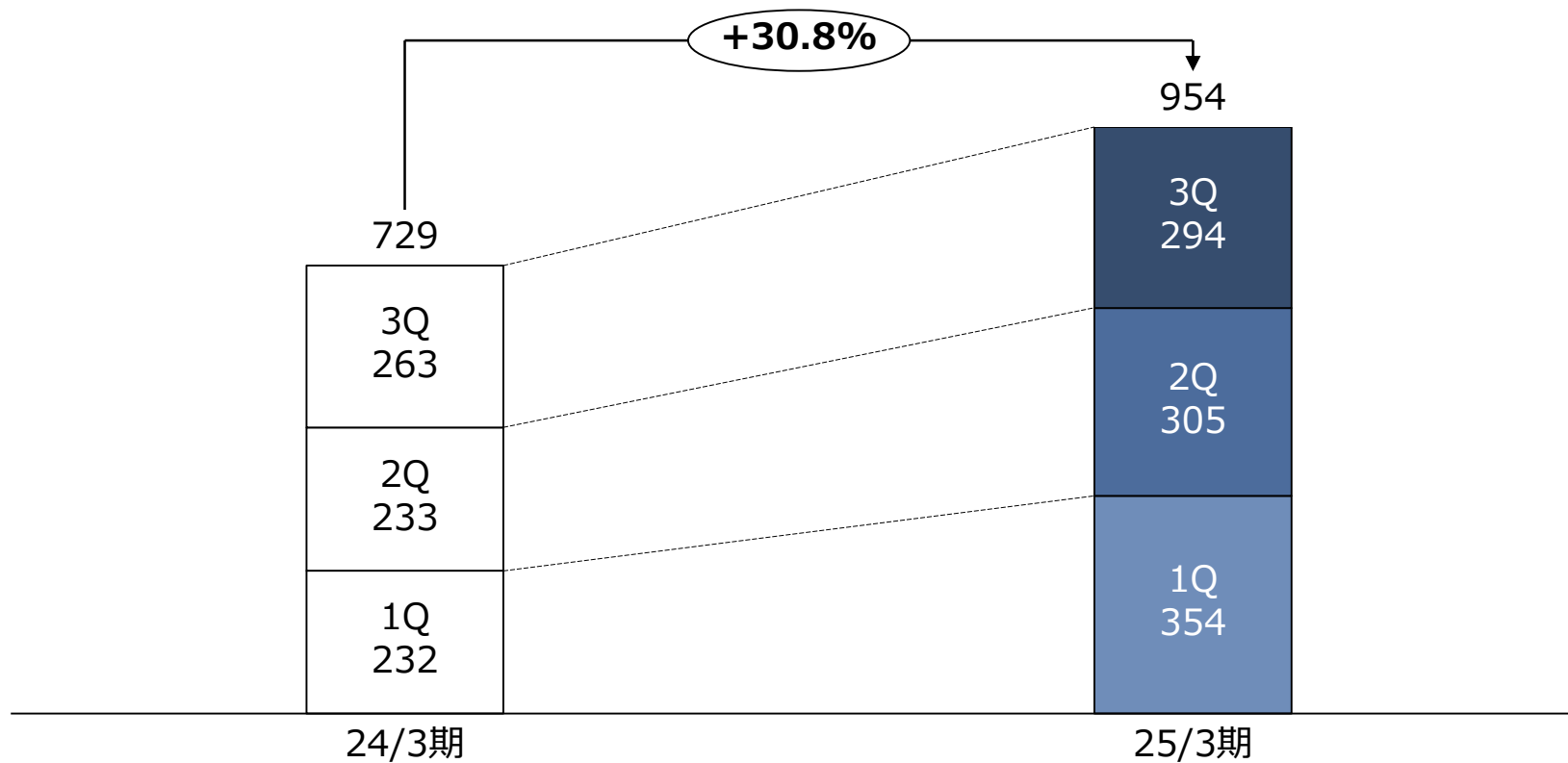
- 第3四半期は、売上高84億円（前年同期比+15.5%）



- 第3四半期は、売上高9億円（前年同期比+30.8%）

売上高（手数料）

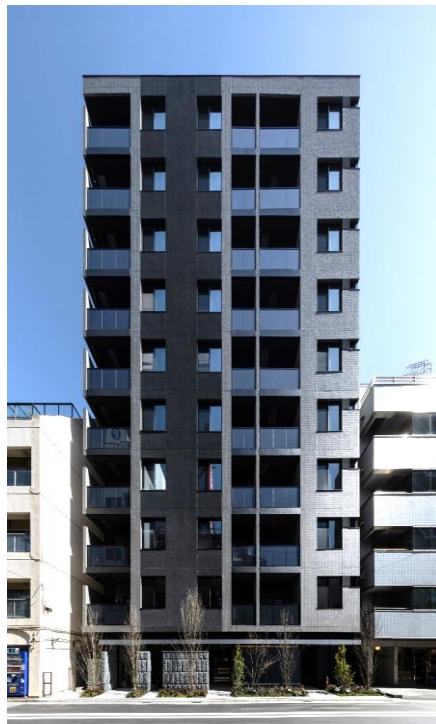
（単位：百万円）



- 第3四半期までに4物件の決済・引渡しを完了

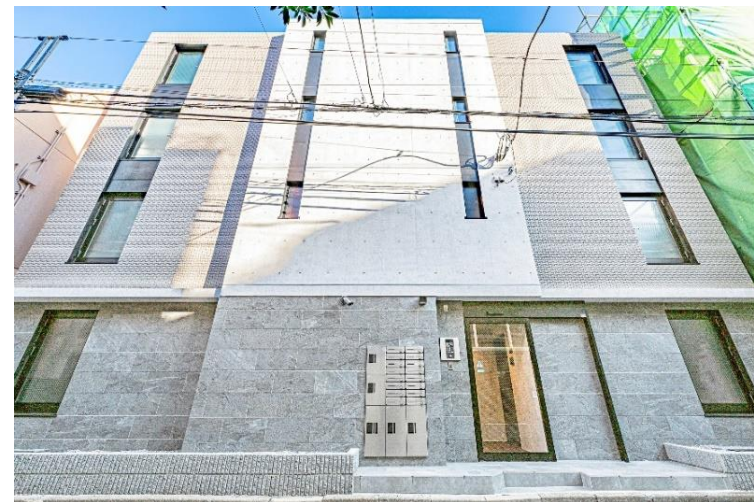
25/3期 主な売上物件

クリオ ラベルヴィ新富町



総戸数29戸
東京都中央区
2024年5月引渡し済

大久保レジデンス



総戸数16戸
東京都新宿区
2024年6月引渡し済

- 1月には1物件の売却契約を行った

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1月売却契約済

管理事業

- **業績：売上高44億円（前年同期比+5.2%）、セグメント利益3億円（同+16.9%）**
- **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**
 - **第3四半期の新規受託戸数は2,917戸（うち2,213戸はリプレイス）**
- **第3四半期末時点の管理戸数は51,602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**

■ 他社管理物件のリプレイスが進捗し、前年同期比で増収増益

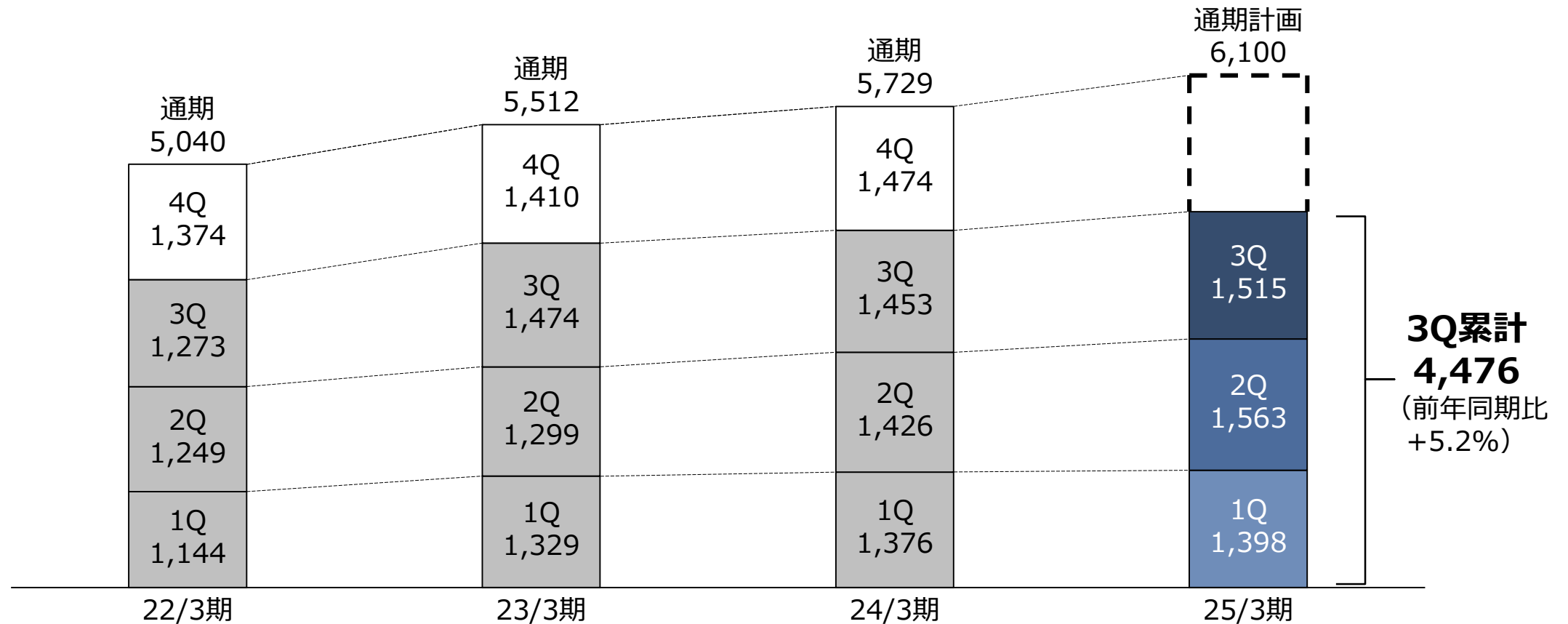
(単位：百万円)

	24/3期3Q 実績	24/3期3Q 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	4,255	4,476	221	5.2%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	26	23	△ 2	△ 11.2%
計	4,281	4,500	218	5.1%
セグメント利益	261	306	44	16.9%

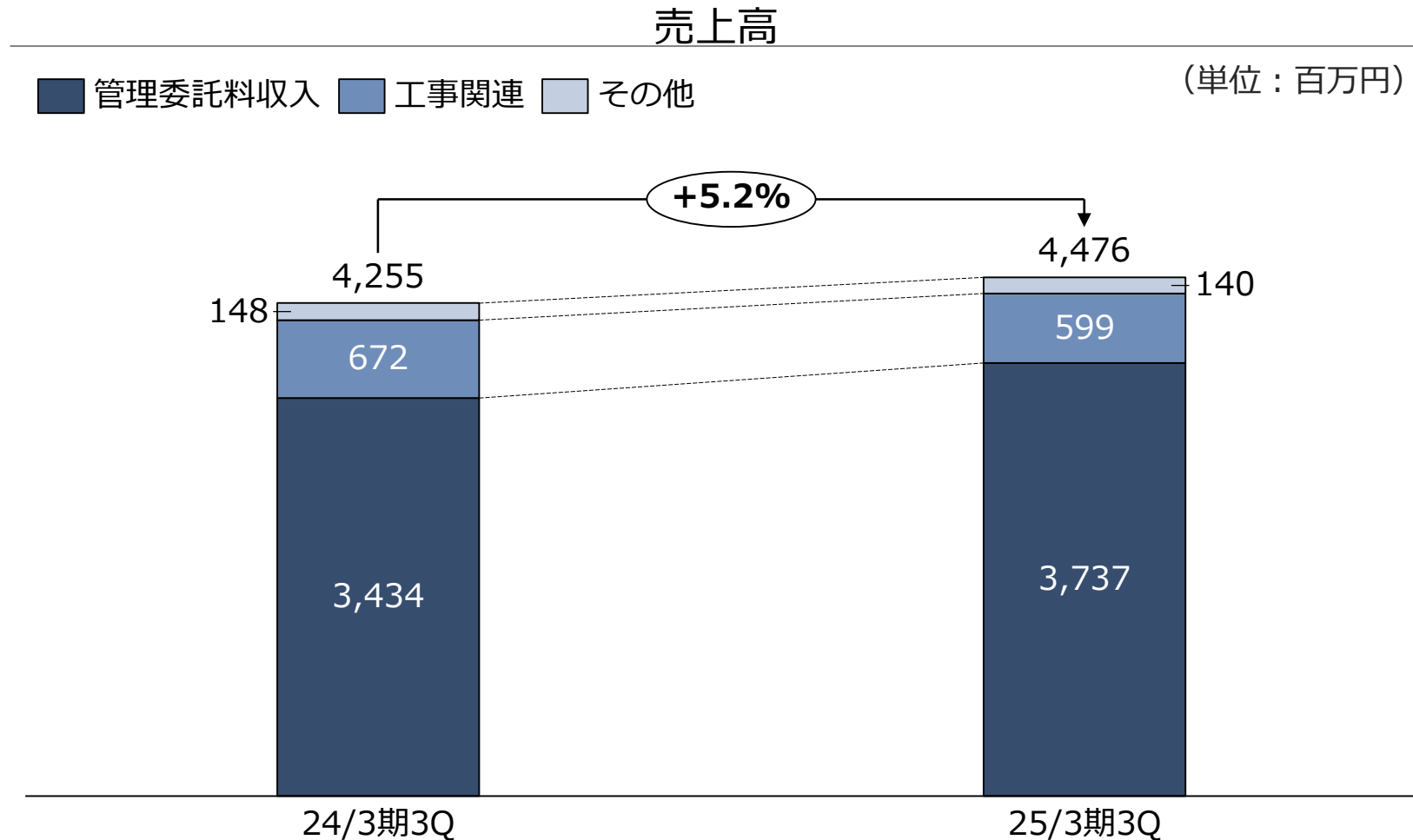
■ 第3四半期売上高は44億円（前年同期比+5.2%）

売上高の推移

（単位：百万円）



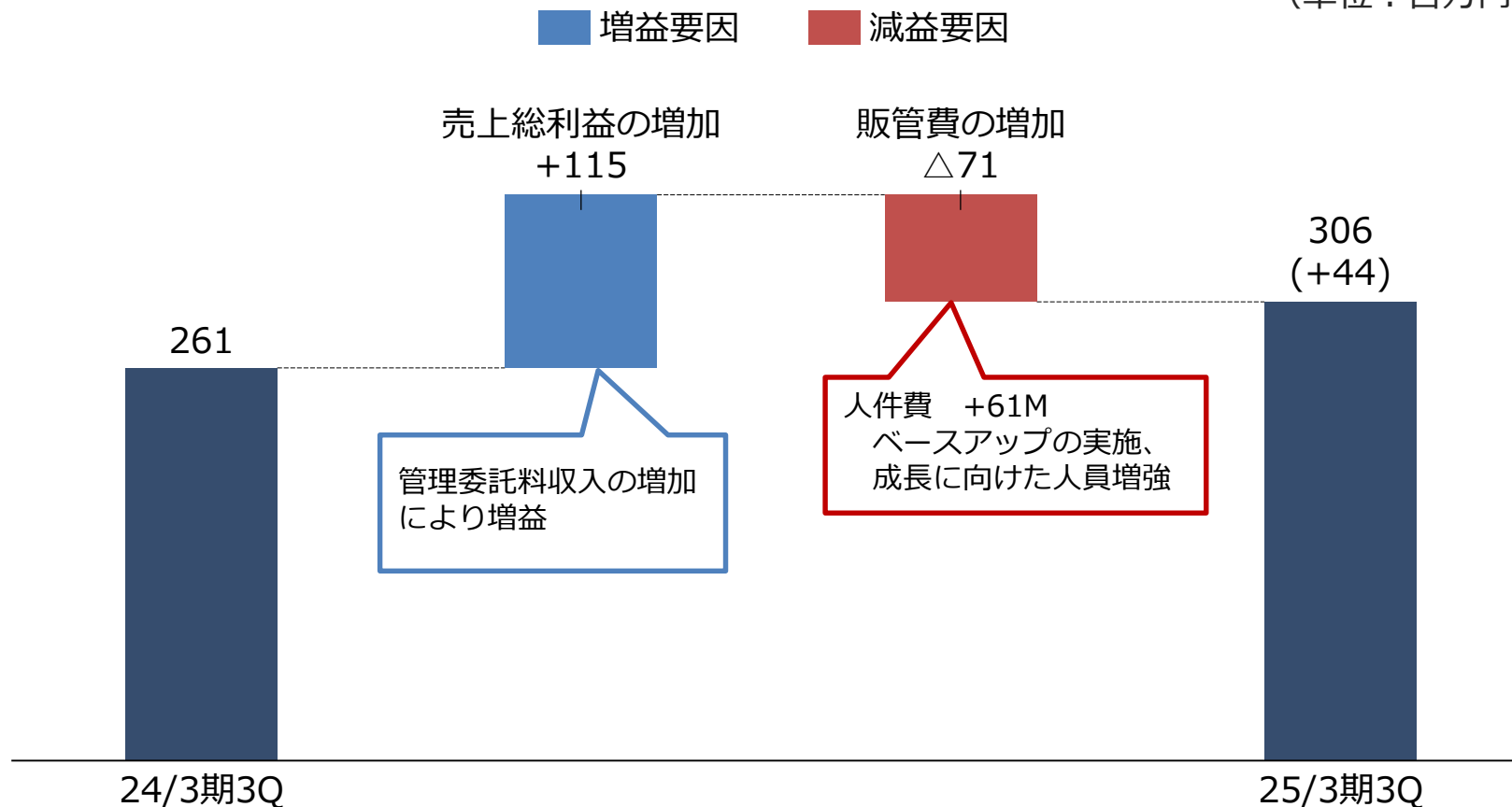
■ リプレイス獲得の推進により、管理委託料収入が増加している



- 管理委託料収入の増加によって売上総利益が増益となり、人件費を中心とした販管費の増加分をカバーした

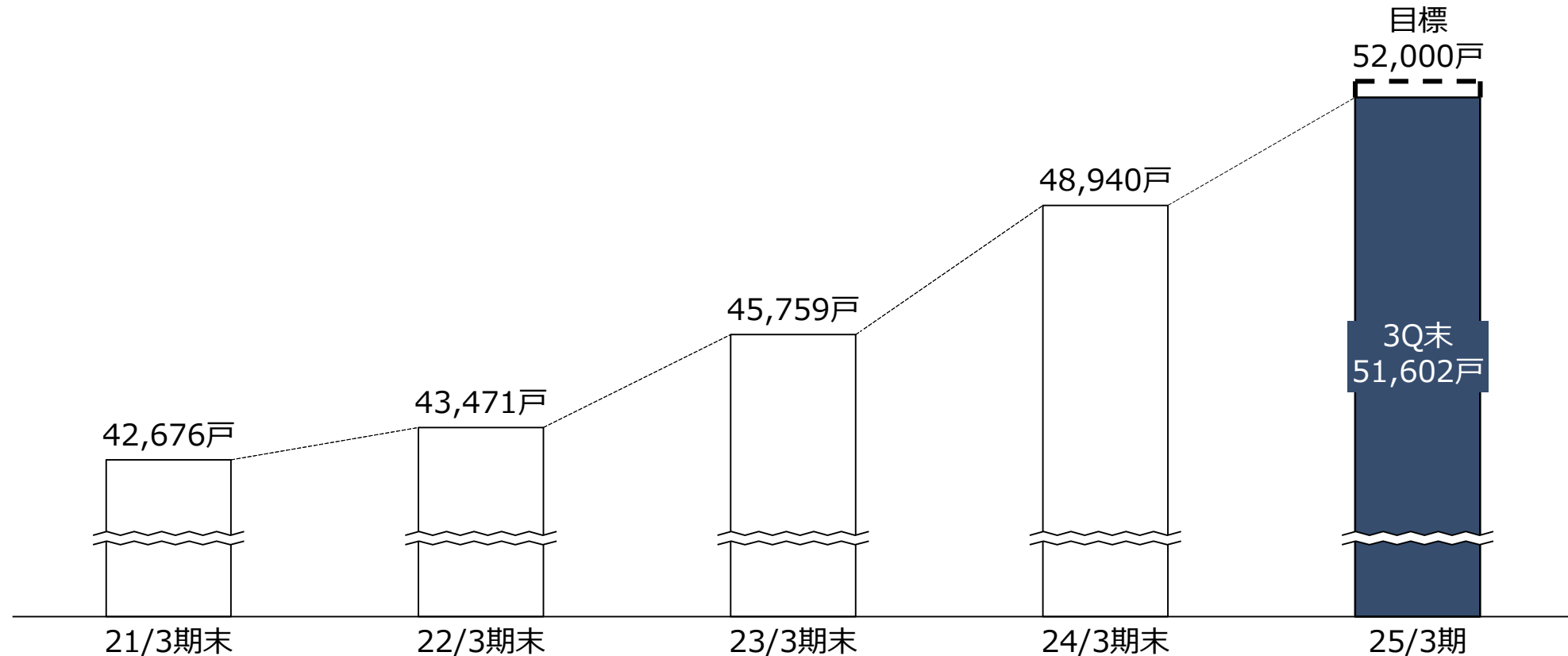
セグメント利益の増減要因の分析

(単位：百万円)



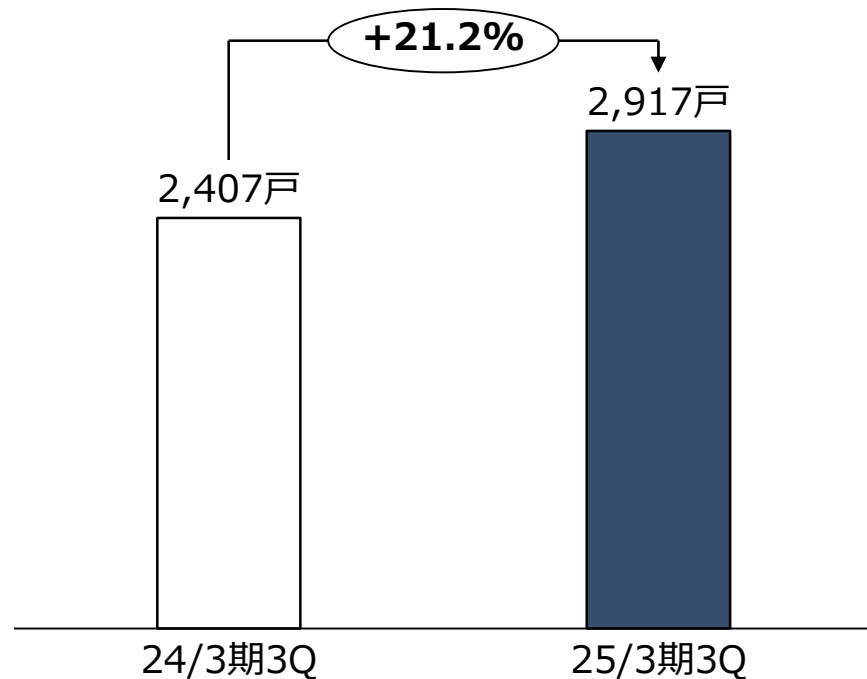
- 第3四半期末時点で、管理戸数は51,602戸まで伸長した

管理戸数の推移



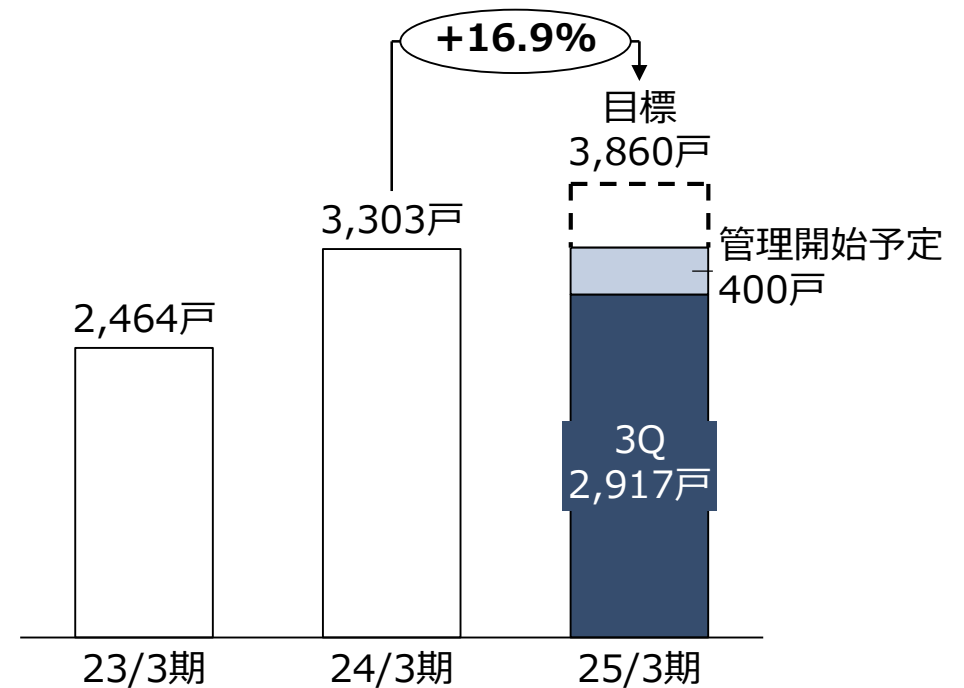
■ 新規管理受託戸数が伸びている

新規管理受託実績 (3Q)



**3Qの新規受託戸数は2,917戸
(前年同期比+21.2%)**

新規管理受託戸数の推移 (通期)



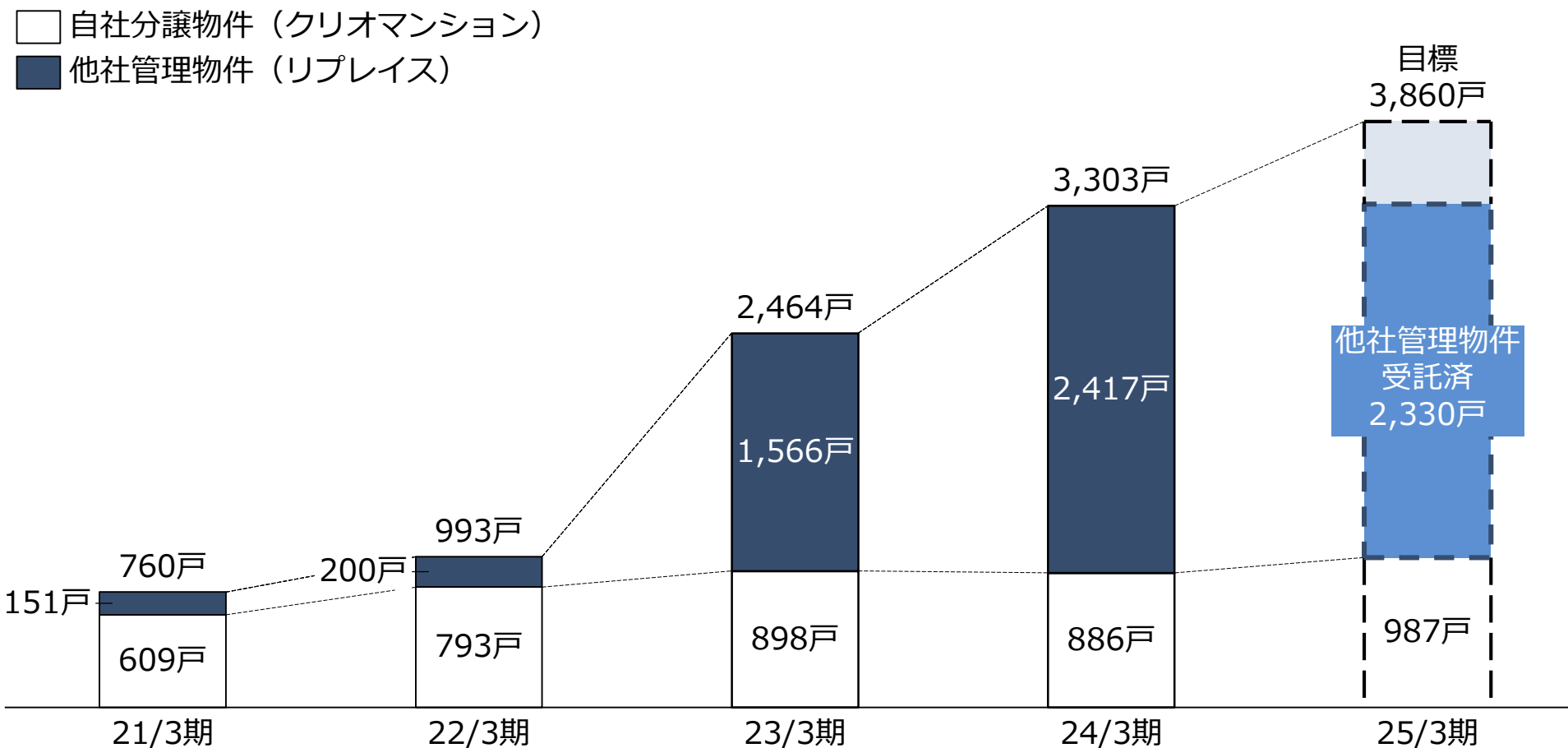
**通期では3,860戸の新規管理受託を
目指す (前期比+16.9%)**

※管理開始ベース

- 他社管理物件のリプレイスは、収益性と人員の確保を十分に勘案しながら進めている

新規管理受託戸数の内訳

※管理開始ベース



■ 明和地所コミュニティは高い顧客満足度を得ている

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

■ 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

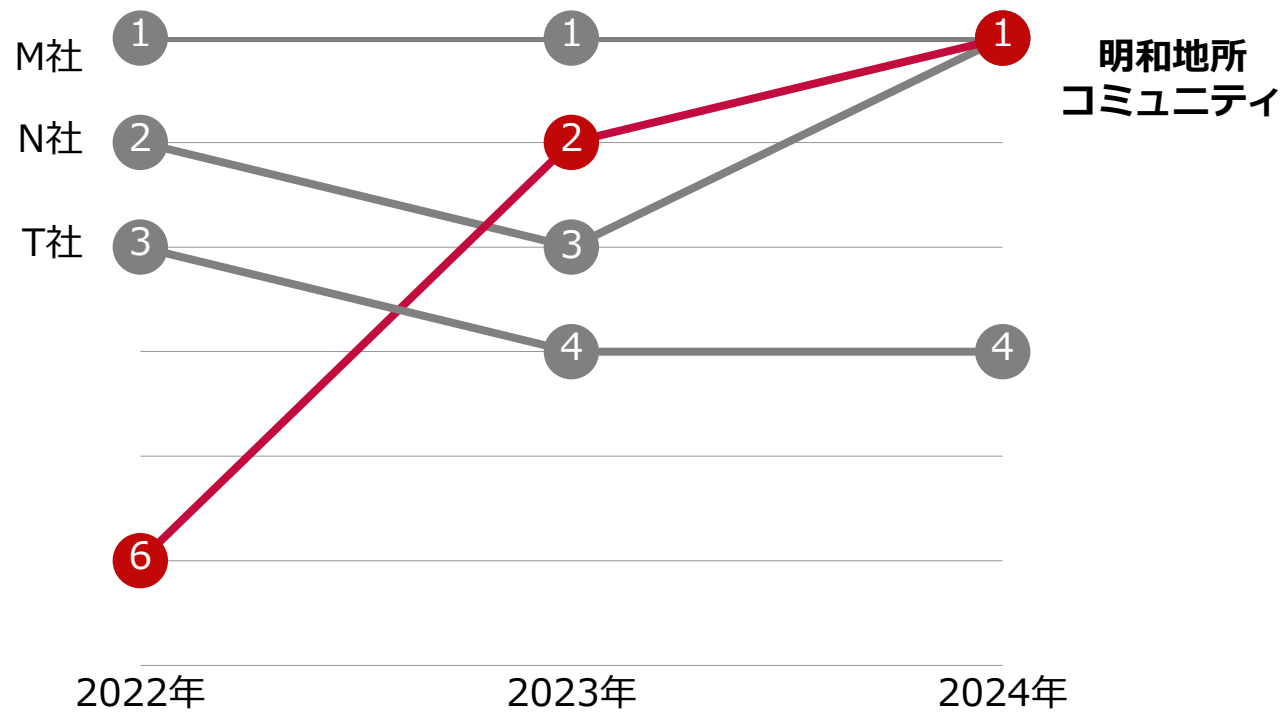


第1位

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 第3四半期末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3期 期末	25/3期 3Q末	増減	増減率
総資産	124,151	132,525	8,373	6.7%
流動資産	115,071	120,362	5,290	4.6%
現預金	34,902	17,303	△ 17,599	△50.4%
販売用不動産	16,433	11,232	△ 5,201	△31.7%
仕掛販売用不動産	62,257	90,143	27,885	44.8%
固定資産	9,079	12,163	3,083	34.0%
有形固定資産	6,724	9,813	3,088	45.9%
無形固定資産	239	240	0	0.2%
投資その他の資産	2,115	2,109	△ 5	△0.3%
総負債	92,178	99,285	7,107	7.7%
有利子負債	59,289	76,194	16,905	28.5%
その他負債	32,888	23,090	△ 9,798	△29.8%
純資産	31,973	33,239	1,266	4.0%
自己資本比率	25.8%	25.1%	△0.7P	-

分譲事業 売上高内訳・売上先行指標

(単位：百万円)

	24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	進捗率
売上高	21,467	39,034	17,567	81.8%	50,000	78.1%
分譲マンション	20,633	31,188	10,554	51.2%	—	—
引渡戸数	311戸	566戸	255戸	82.0%	—	—
売上総利益率	20.0%	19.8%	△0.2P	—	—	—
土地・建物	794	7,761	6,966	876.3%	—	—
その他	39	85	46	117.0%	—	—
仕入高	20,849	41,041	20,191	96.8%	—	—
分譲マンション	20,441	30,878	10,437	51.1%	—	—
土地・建物	408	10,162	9,754	2,389.5%	—	—
供給高	51,610	31,906	△ 19,703	△ 38.2%	—	—
分譲マンション	51,500	23,268	△ 28,231	△ 54.8%	—	—
戸数	864戸	290戸	△ 574戸	△ 66.4%	—	—
土地・建物	109	8,637	8,527	7,760.0%	—	—
契約高	35,824	45,583	9,759	27.2%	—	—
分譲マンション	35,714	36,945	1,231	3.4%	—	—
戸数	582戸	565戸	△ 17戸	△ 2.9%	—	—
土地・建物	109	8,637	8,527	7,760.0%	—	—

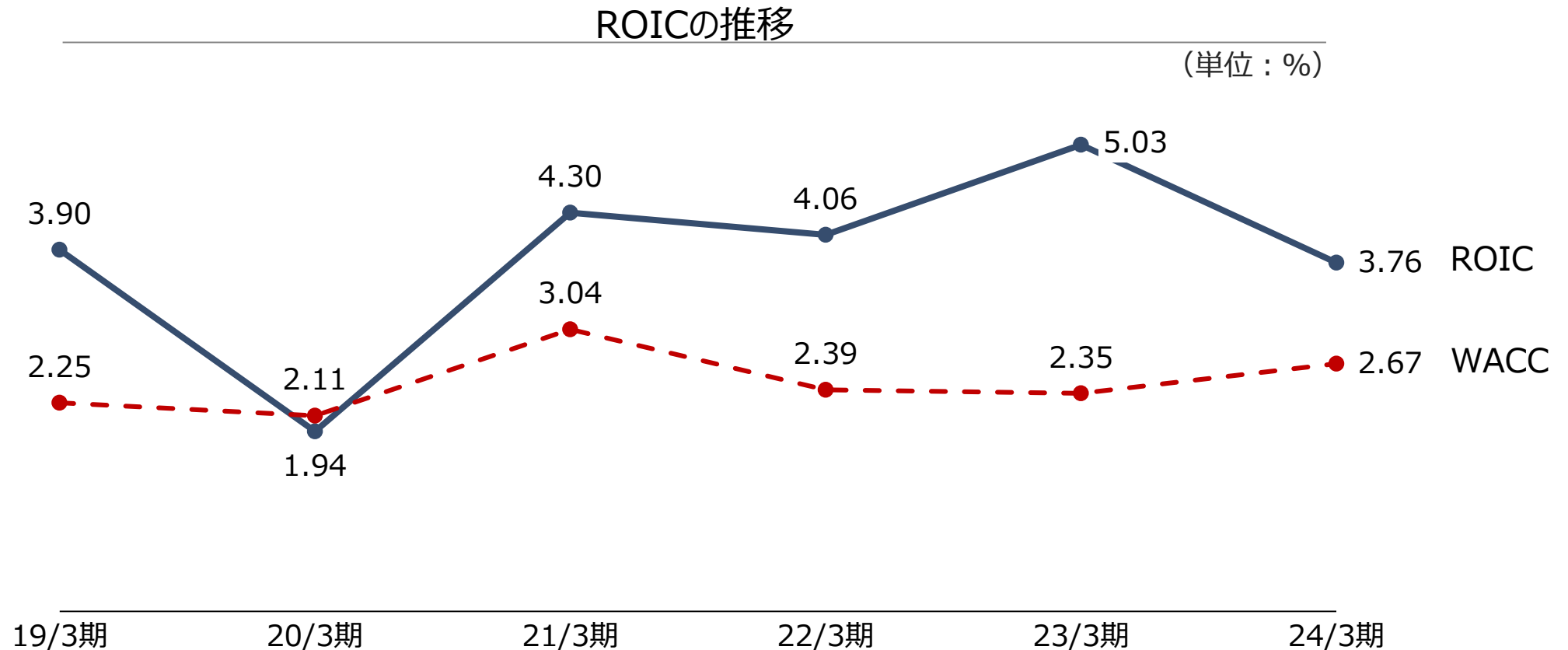
(単位：百万円)

		24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	進捗率
売上高		11,120	14,094	2,974	26.7%	22,100	63.8%
買取再販		7,291	8,419	1,127	15.5%	14,100	59.7%
引渡戸数		121戸	109戸	△ 12戸	△ 9.9%	—	—
売上総利益率		11.4%	15.2%	3.7P	—	—	—
売買仲介手数料		729	954	225	30.8%	1,200	79.6%
取扱件数		470件	558件	88件	18.7%	—	—
ウェルスソリューション		2,699	4,423	1,723	63.9%	6,500	68.0%
その他		399	297	△ 102	△ 25.6%	—	—
買取再販	仕入戸数	120戸	178戸	58戸	48.3%	—	—
	契約高	7,810	10,519	2,708	34.7%	—	—
	戸数	123戸	128戸	5戸	4.1%	—	—
仲売買	売買仲介手数料	729	954	225	30.8%	—	—
	取扱件数	470件	558件	88件	18.7%	—	—
WS	仕入高	7,680	21,996	14,316	186.4%	—	—
	契約高	698	2,319	1,621	232.2%	—	—

(単位：百万円)

	24/3期3Q 実績	25/3期3Q 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	進捗率
売上高	4,255	4,476	221	5.2%	6,100	73.4%
管理委託料収入	3,434	3,737	303	8.8%	—	—
工事関連	672	599	△ 73	△10.9%	—	—
その他	148	140	△ 7	△5.4%	—	—
新規管理受託戸数	2,407戸	2,917戸	510戸	21.2%	—	—
管理戸数	48,105戸	51,602戸	3,497戸	7.3%	—	—

- 24/3期のROICは3.76%、WACCの2.67%を上回り、株主価値を生み出している認識



- 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	
		} 投下資本
固定資産	固定負債	
	純資産の部	
総資産	負債・純資産合計	

■ 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。