



MELDIA GROUP  
SEED平和



2020年8月21日

各 位

会社名 シード平和株式会社  
代表者名 代表取締役 小池 信三  
(JASDAQ・コード 1739)  
問合せ先 執行役員経営管理本部長 榊原 拓也  
(TEL: 06-4866-5388)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、第28期（2021年6月期）～第30期（2023年6月期）に係る中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

今回の中期経営計画の策定は、経営環境の変化に迅速に対応するため、中期経営計画の目標数値および重要課題事項等を一年毎に更新するローリング方式を採用していることによるものです。

詳細につきましては、添付資料をご参照下さい。

なお、2020年6月期の業績及び2021年6月期の業績予想等につきましては、2020年8月7日公表の「2020年6月期 決算短信」をご参照ください。

### 【添付資料】

- ・中期経営計画 第28期（2021年6月期）～第30期（2023年6月期）

### （注意事項）

添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は大きく異なる場合があることを予めご了承ください。

以 上



Design Your Life

MELDIA  
SEED平和

# シード平和株式会社 中期経営計画

証券コード：1739（東証JQ）

第28期（2021年6月期）～第30期（2023年6月期）

『関西トップクラスの総合建設会社への飛躍』





# 『関西トップクラスの総合建設会社への飛躍』 重点施策

- ◆ **総合建設会社として、マンション・ホテル、商業施設・店舗等を積極受注（特に鉄骨造）**
- ◆ **セグメント別・部門別予算管理及び品質管理の徹底**
- ◆ **投下資本利益率を意識し、収益性の向上を図る**
- ◆ **関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓**
- ◆ **組織力強化のための人材の安定的な確保と育成**



- 商号： シード平和株式会社 (SEEDHEIWA CO.,LTD.)
- 設立： 1993年10月1日
- 本店住所： 京都府京都市山科区榎辻中在家町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JASDAQグロース（コード：1739）
- 役員： 代表取締役社長：小池信三  
他取締役5名、社外取締役1名、監査役3名、執行役員2名
- 決算： 6月
- 従業員： 154名（2020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%）

シード平和は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**

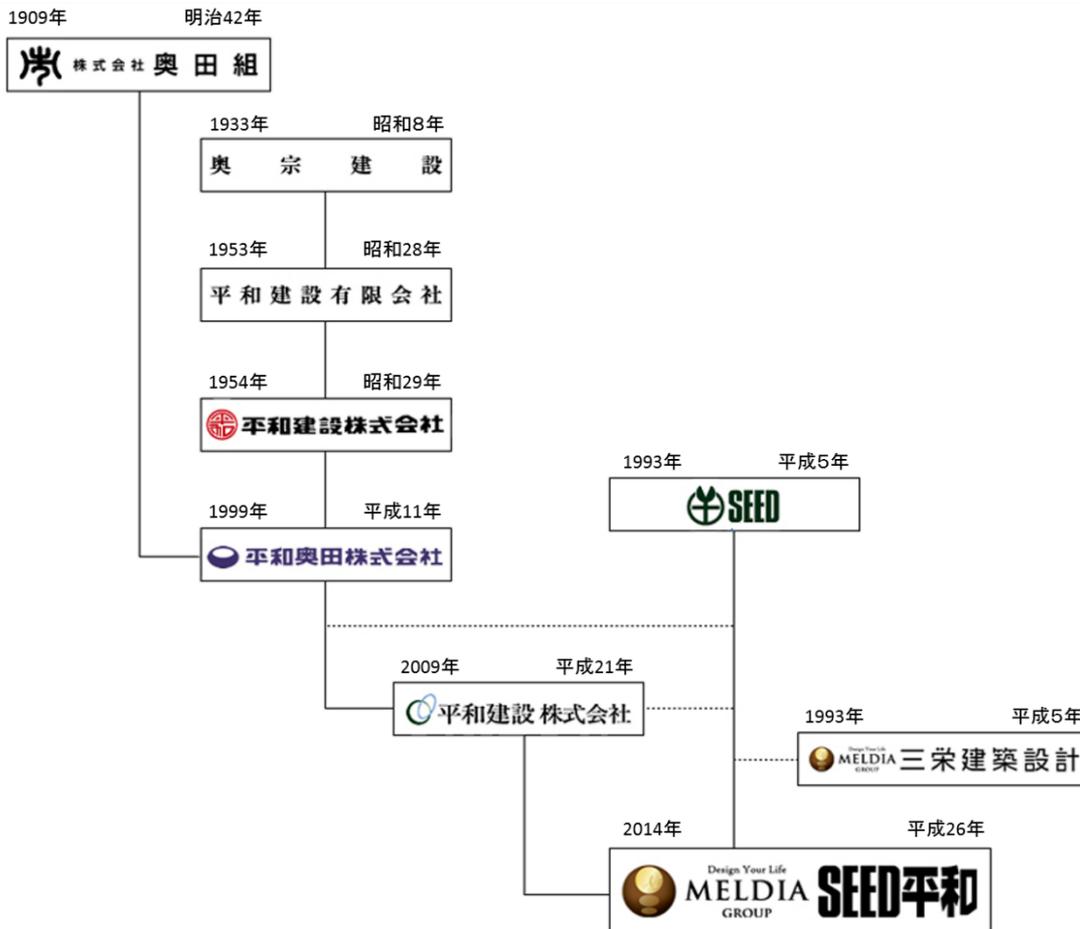
**1999年 平和建設が奥田組を吸収**

**2009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。**



<b>1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括</b> . . . . .	<b>6</b>
<b>2. 前事業年度の業績ハイライト</b> . . . . .	<b>14</b>
<b>3. 当中期経営計画の概要及び策定の背景</b> . . . . .	<b>18</b>
<b>4. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項</b> . . . . .	<b>22</b>
<b>5. 今期の業績予想及び今後の業績目標</b> . . . . .	<b>29</b>



# 1.当中期経営計画提出時点における 前事業年度の総括

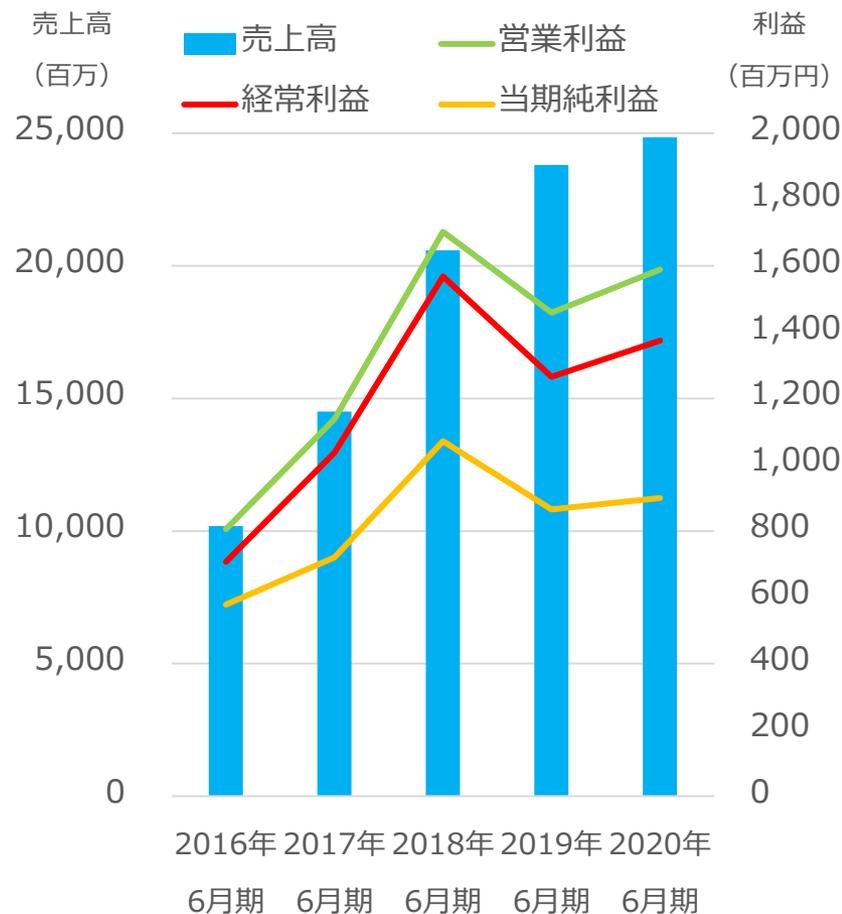
---

# 1.前事業年度の総括①：7期連続の増収

■ コロナ影響等を大きく受けたものの、増収増益。過去最高売上高を更新

■ 前期比 売上高4.4%増 営業利益8.9%増

(単位：百万円)	2019/6	2020/6	増減額	増減率
売上高	23,797	24,847	1,049	4.4%
営業利益	1,458	1,588	130	8.9%
経常利益	1,265	1,374	109	8.6%
当期純利益	865	900	34	4.0%



## ■大手デベロッパー 4社と新規取引開始

東急不動産株式会社、他大手デベロッパー 3社

⇒ リピート受注のみならず、新規顧客を積極的に開拓

特定デベロッパーに依存しない体制を確保

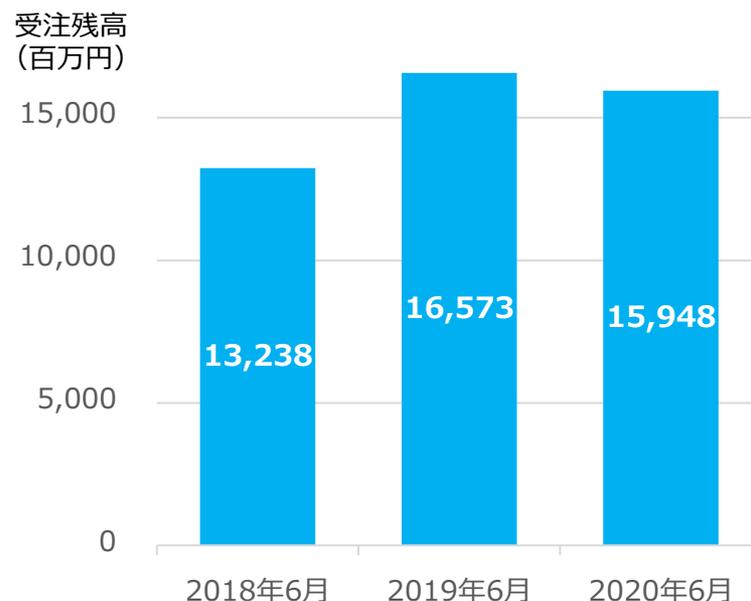
大型工事の安定的な受注体制を構築

■ 2020年6月期の受注高119億円

■ 2020年6月期の受注残高159億円

⇒ 翌期売上予定の請負工事のうち

約9割の受注完了



# 1.前事業年度の総括③：棚卸在庫状況

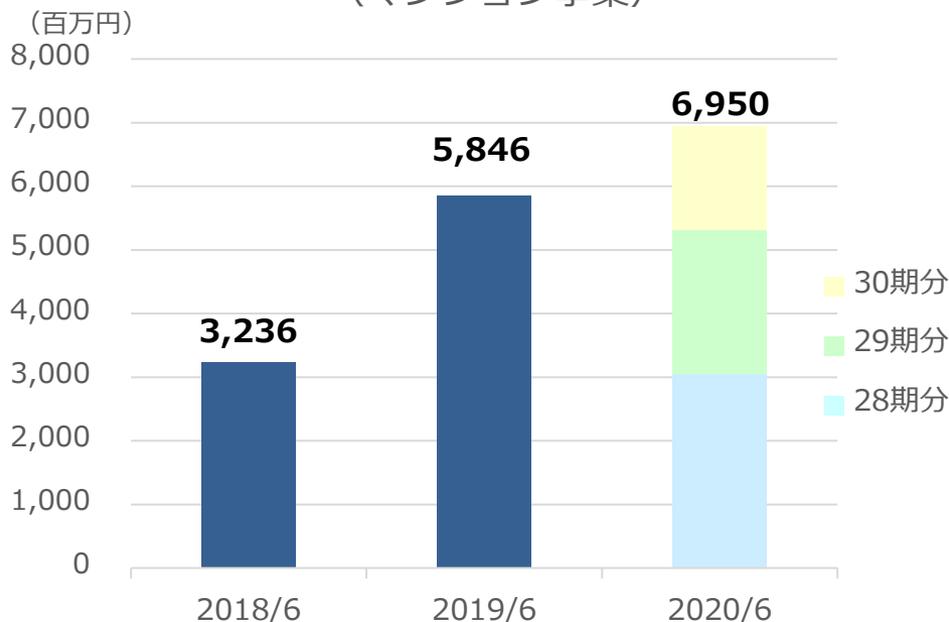
■ マンション事業 期末棚卸残高**69.5億円**

28期売上予定分はすべて**売買契約締結済**

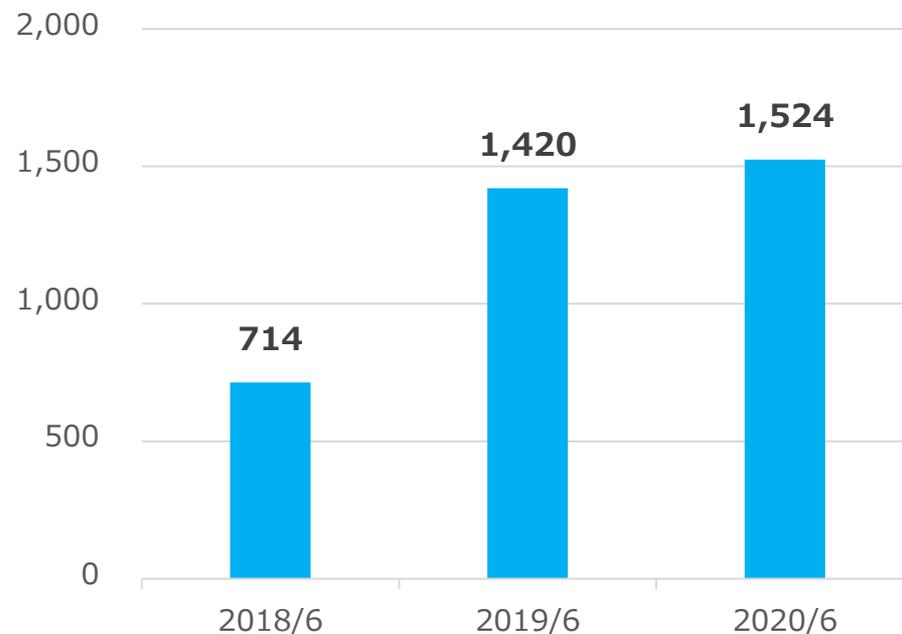
■ 不動産事業 27期4件仕入済、1件契約済 (28期決済予定)

期末棚卸残高**15.2億円**

販売用・仕掛販売用不動産残高  
(マンション事業)

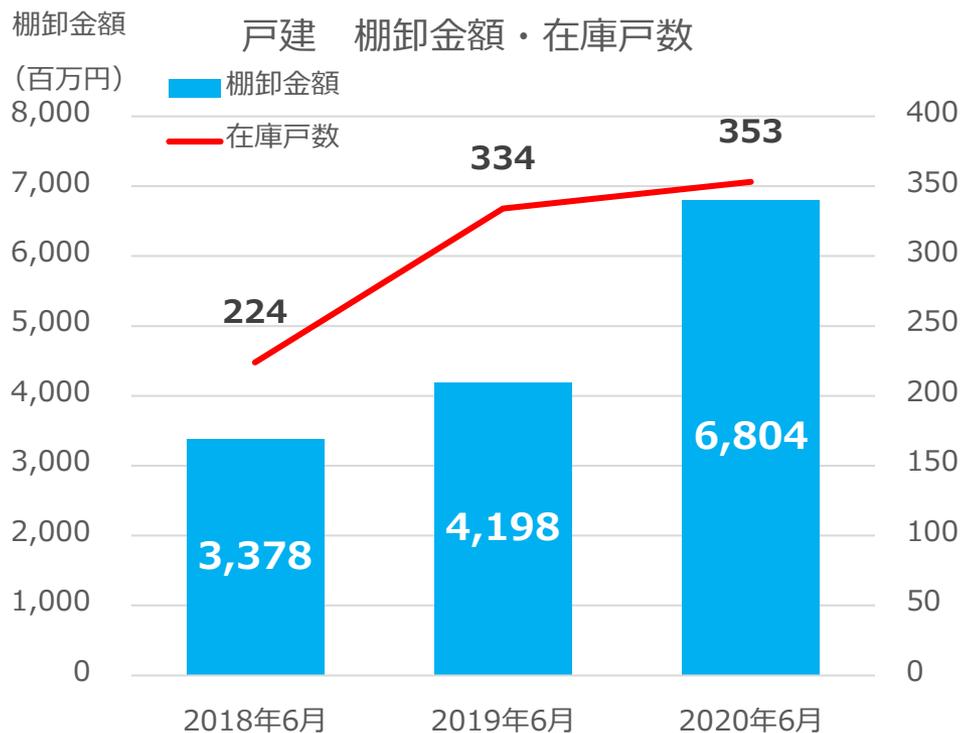


販売用不動産残高 (収益物件)



## ■ 戸建分譲事業棚卸資産26.0億円増

## ■ 28期販売予定分の用地仕入完了済



順調な受注状況・在庫確保状況を鑑み  
28期は**増収増益予想**としております。



## 「組織力強化のための人材の安定的な確保と育成」

### ■ 「シード平和アカデミー」設立

新卒社員を5年で現場所長に育成し、人材不足解消

本アカデミーは、選抜された先輩社員が講師となり、若手社員（新入社員および入社2～5年目の社員）にスキル・ノウハウを次世代へ伝えていく新しい教育の仕組みです。

1年後  
一連の工事の  
流れを理解

3年後  
安全管理・  
工程管理を理解

5年後  
後輩指導ができる  
現場所長に

## 当初計画との差異発生要因

### ①新型コロナウイルス感染症の影響

#### ■総合建設事業

<一般建築請負> 一部の請負工事にて着工遅延、工期遅延

#### ■不動産事業

一時的な投資用不動産市場の減速

#### ■戸建分譲事業

住宅設備機器の納品遅延、建築確認申請の審査遅延による生産遅延、外出自粛、不動産仲介業者の営業自粛による販売活動の停滞

※ 現在は市況は回復傾向、納品遅延・審査遅延も解消

### ②その他の影響

#### ■総合建設事業

<マンション事業> 顧客都合による引き渡し時期の翌期延期1件発生



新型コロナウイルス感染症の影響等により、  
**増収増益を確保**したものの、当初計画に届かず

※詳細は2020年7月17日付「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(単位：百万円)	当初計画	実績	増減率
売上高	30,000	24,847	▲ 17.2%
営業利益	1,888	1,588	▲ 15.9%
経常利益	1,654	1,374	▲ 16.9%
当期純利益	1,085	900	▲ 17.1%

例年期末付近に販売が集中する、「不動産事業」「戸建分譲事業」において、  
 新型コロナウイルス感染症による影響が顕著となりました。



## 2.前事業年度の業績ハイライト

---

### ■ 総合建設事業が業績を牽引

建設請負事業 大型工事の施工高の増加により売上**7.0億円増**

マンション事業 **316戸**引渡により売上**23.6億円増**（前期152戸）

### ■ 不動産事業利益増（一部物件が、長期保有により簿価と時価の乖離があったため）

(単位：百万円)	2019年 6月期		2020年 6月期		増減額		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
総合建設事業	13,989	1,019	17,062	1,180	3,072	161	22.0%	15.8%
不動産事業	2,436	194	1,822	288	▲ 614	94	▲ 25.2%	48.3%
不動産賃貸事業	641	120	602	113	▲ 39	▲ 6	▲ 6.1%	▲ 5.4%
戸建分譲事業	6,729	546	5,360	349	▲ 1,369	▲ 197	▲ 20.3%	▲ 36.1%



### ■ 棚卸資産**34.0億円増**、うち戸建分譲事業**26.0億円増**

※28期売上に貢献

(単位：百万円)	26期 期末	27期 期末	増減額	増減率
現預金	3,554	2,743	▲ 811	▲ 22.8%
工事未収入金等	3,616	3,788	172	4.8%
販売用・仕掛販売用不動産等	12,358	15,765	<b>3,406</b>	<b>27.6%</b>
その他	1,027	424	▲ 603	▲ 58.7%
流動資産 計	20,558	22,722	2,164	10.5%
固定資産 計	1,791	1,805	14	0.8%
資産 合計	22,349	24,528	2,178	9.7%

## 2.前事業年度の業績ハイライト（貸借対照表）



Design Your Life  
MELDIA  
GROUP

SEED平和

■ 棚卸資産増加に伴い有利子負債**21億円増**

■ 期末付近の施工高が減少したことにより未払金**6.4億円減**

(単位：百万円)	26期 期末	27期 期末	増減額	増減率
短期借入金・社債等	9,625	11,501	1,875	19.5%
工事・不動産事業未払金	2,439	1,798	▲ 641	▲ 26.3%
その他	1,390	1,200	▲ 189	▲ 13.6%
<b>流動負債 計</b>	<b>13,455</b>	<b>14,500</b>	<b>1,045</b>	<b>7.8%</b>
長期借入金・社債等	4,263	4,494	231	5.4%
その他	364	402	38	10.5%
<b>固定負債 計</b>	<b>4,627</b>	<b>4,897</b>	<b>269</b>	<b>5.8%</b>
<b>負債 合計</b>	<b>18,083</b>	<b>19,398</b>	<b>1,314</b>	<b>7.3%</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>4,266</b>	<b>5,129</b>	<b>863</b>	<b>20.2%</b>
<b>負債および純資産 合計</b>	<b>22,349</b>	<b>24,528</b>	<b>2,178</b>	<b>9.7%</b>

## 3.当中期経営計画の概要及び策定の背景

---



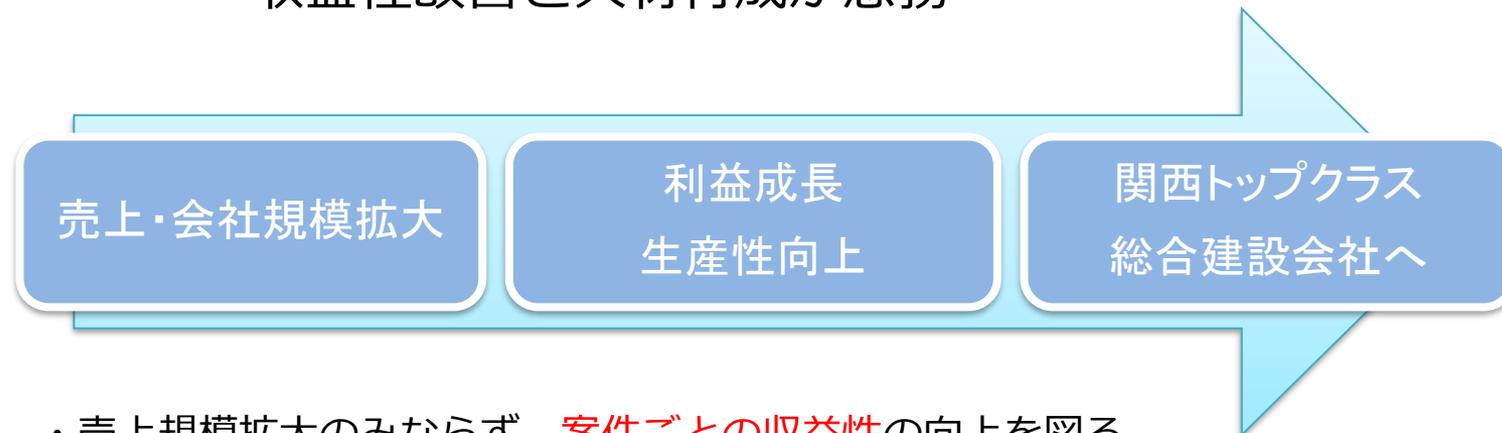
#### ◆外部環境の変化

- 新型コロナウイルス感染症の影響により事業環境は変化途上
- 事業環境の変化に伴い、計画数値を見直し

総合建設事業 (一般建築請負)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ファミリーマンションなどの実需は堅調に推移</li><li>・ 大手デベロッパーからの大型工事受注は安定的</li><li>・ デベロッパーからの新規施工業者の開拓を進める動きは強まる</li></ul>
総合建設事業 (マンション事業)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 利便性の高いエリアにおけるワンルームマンション賃貸の需要は安定</li><li>・ 既存取引先マンション販売業者からのニーズは拡大基調</li></ul>
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 収益性が高く、収入が安定した不動産のニーズに変化なし</li><li>・ 収益物件の低コストでの取得機会増加</li></ul>
不動産賃貸管理事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 固定賃料が中心であり、当社の事業には大きな影響なし</li></ul>
戸建分譲事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 緊急事態宣言の解除後は問い合わせ増加</li><li>・ 「新しい生活様式」「テレワーク」により戸建住宅需要高まる</li><li>・ 建築部材納品遅延、審査遅延は解消</li></ul>



#### ◆内部環境：事業環境の変化へ柔軟に対応する必要性 収益性改善と人材育成が急務

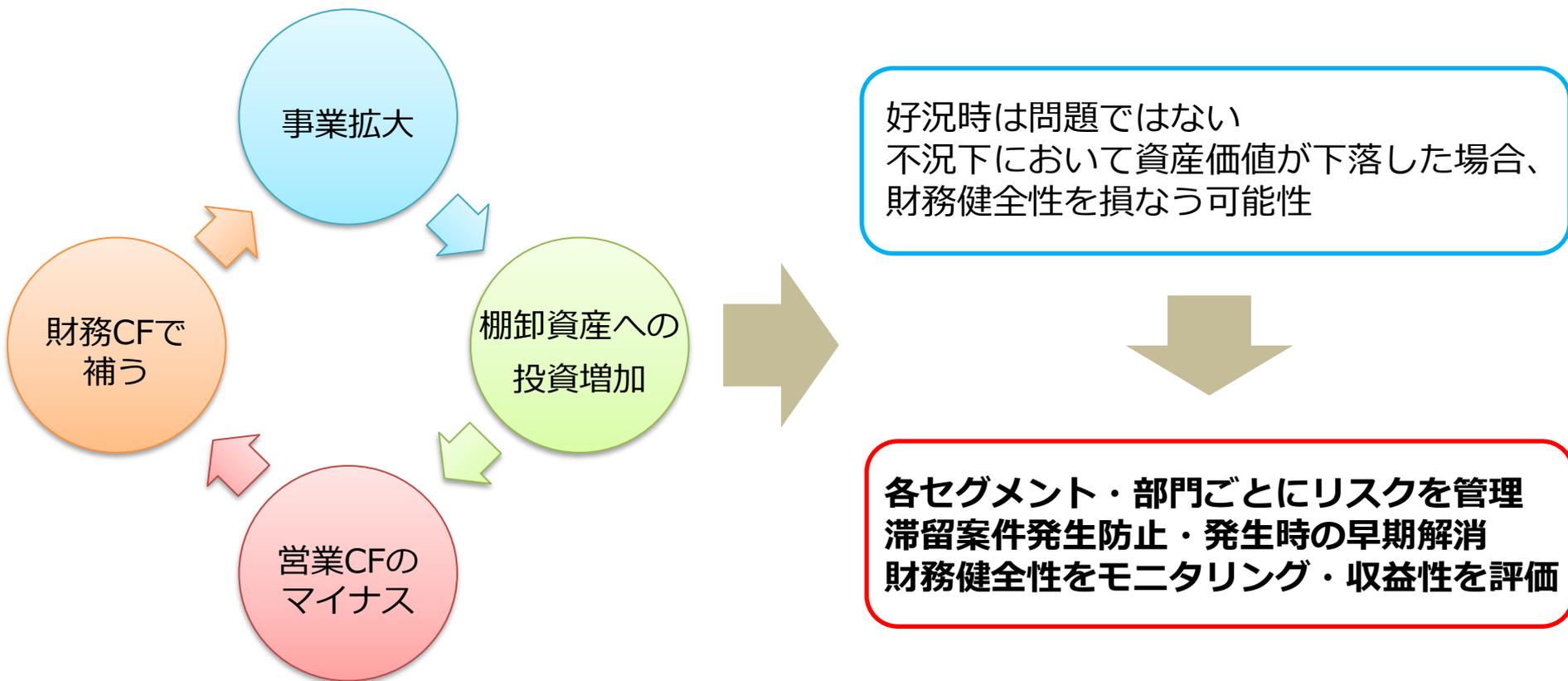


- ・売上規模拡大のみならず、**案件ごとの収益性**の向上を図る
  - ⇒ 中期的な成長に関する戦略・企画立案の強化、収益構造のコントロール
  - ⇒ 原価意識の向上に努め、更なるコストダウンを図る
  - ⇒ スケジュール管理、滞留案件管理、予算管理及び品質管理の徹底
- ・企業規模拡大に対応できる**組織体制の確立**
  - ⇒ 人材の安定的な確保と育成
  - ⇒ 経営の意思決定の強化及び業務執行の迅速化
  - ⇒ キャリア支援体制の構築

#### ◆内部環境：コロナ禍におけるリスク管理と、健全性確保

今後の新型コロナウイルス感染症の拡大、長期化、金融不況に備え、

資金管理の徹底と、各セグメント・部門別の投下資本に対するモニタリング強化





## 4.中期経営目標及び目標達成のための 重要課題事項

---



## 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



「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」

**【経営管理本部の新設】**

経営企画本部と管理本部の統合により、  
中長期的な成長に関する戦略、企画立案の強化を図る

**【住宅事業本部の昇格】**

住宅事業部の住宅事業本部への昇格により、  
意思決定の迅速化、業務効率化を図る

**【予算購買課・コスト戦略課の新設】**

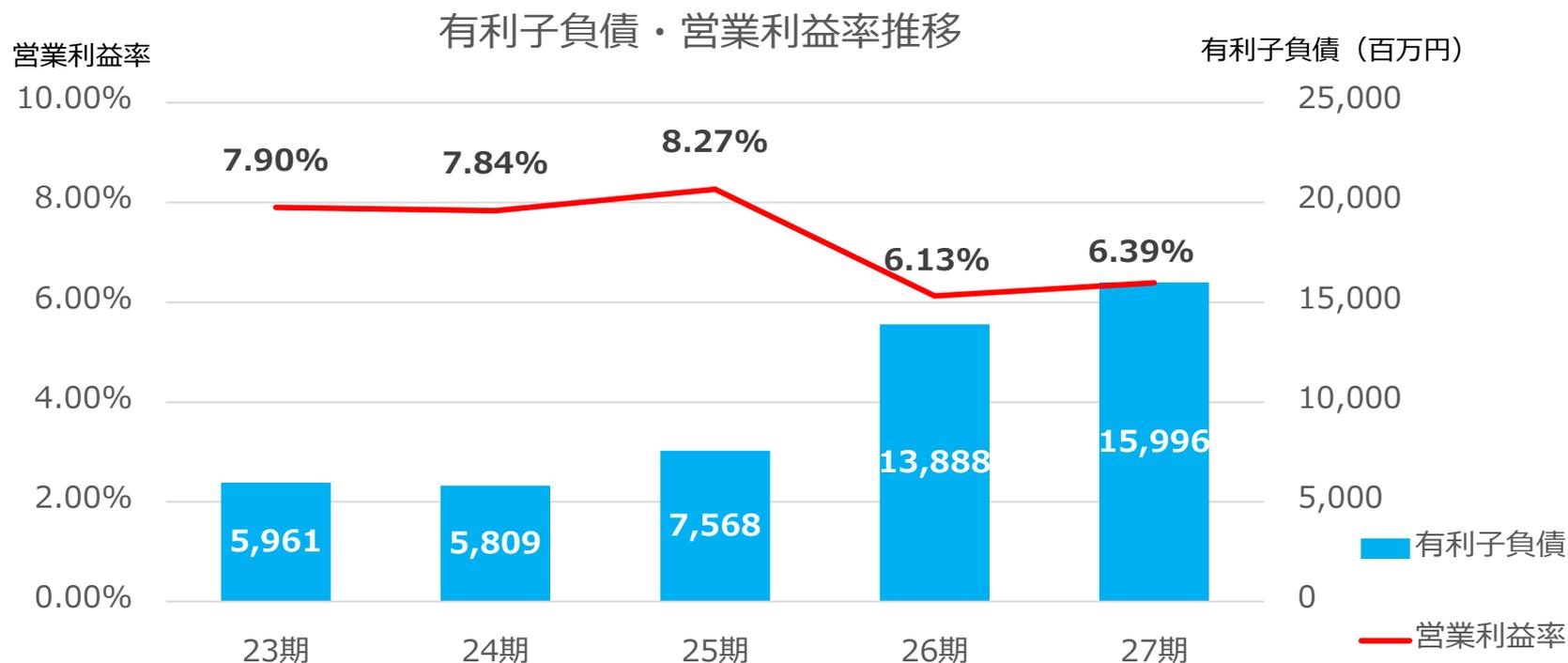
予算管理を強化し、収益性向上を図る

**部門別予算管理を強化・徹底し、  
収益性・生産性を向上させることで、  
収益構造の再構築を図る**



## 【低下傾向の営業利益率と有利子負債の増加への対応】

生産性向上、スケジュール管理、予算管理の徹底による収益構造のコントロール  
 将来の金融市況の変化に対応できる、財務戦略、投資意思決定が必要



- 案件ごとの収益性の向上と、全社的な収益性の評価と経営意思決定
- 投下資本利益率を意識した意思決定へ



## 「関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓」

### ■ 大手デベロッパー **4社** との新規取引開始

⇒ リピート受注のみならず、新規顧客を積極的に開拓し、大型工事の安定受注を図る。

### ■ 27期受注高 **119** 億円

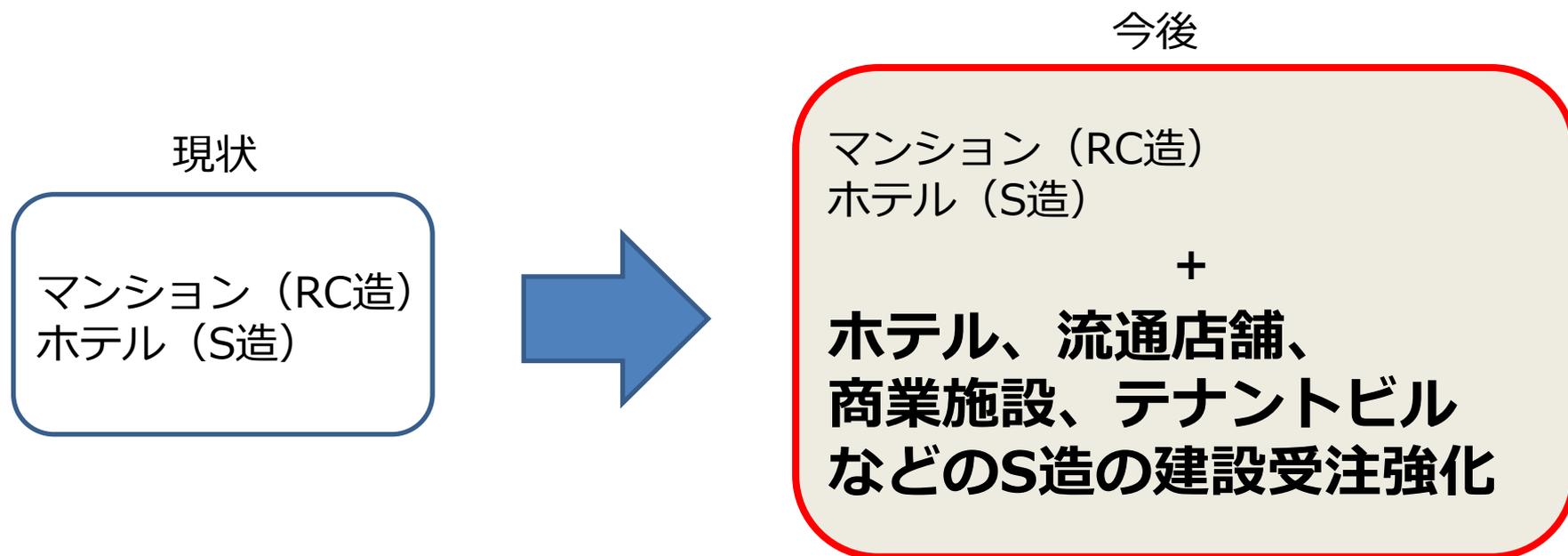
### ■ 27期受注残高 **159** 億円

⇒ 安定的・継続的に受注獲得





## 「ホテル、商業施設、店舗などの鉄骨造の建設受注強化」



### 【鉄骨造の建設受注促進】

- ◆ 受注の間口を広げ、更なる受注拡大
- ◆ RC造に比べ、工期が短いため、事業回転率が高く生産性向上に寄与

※RC造：鉄筋コンクリート構造

※S造：鉄骨構造



## 「戸建分譲事業の拡大」

大阪府・京都府・兵庫県において、  
2000万円後半から4000万円前半で  
都市型3階建て及び2階建てを供給

関西エリアでの戸建の供給を増やし、  
更なる成長を図る

自社商品の魅力を顧客へ直接訴求できる、  
自社販売を強化



## 『同じ家は、つukらない。』

## メルディアブランドの関西エリア浸透を目指す。





## 5. 今期の業績予想及び今後の業績目標

---

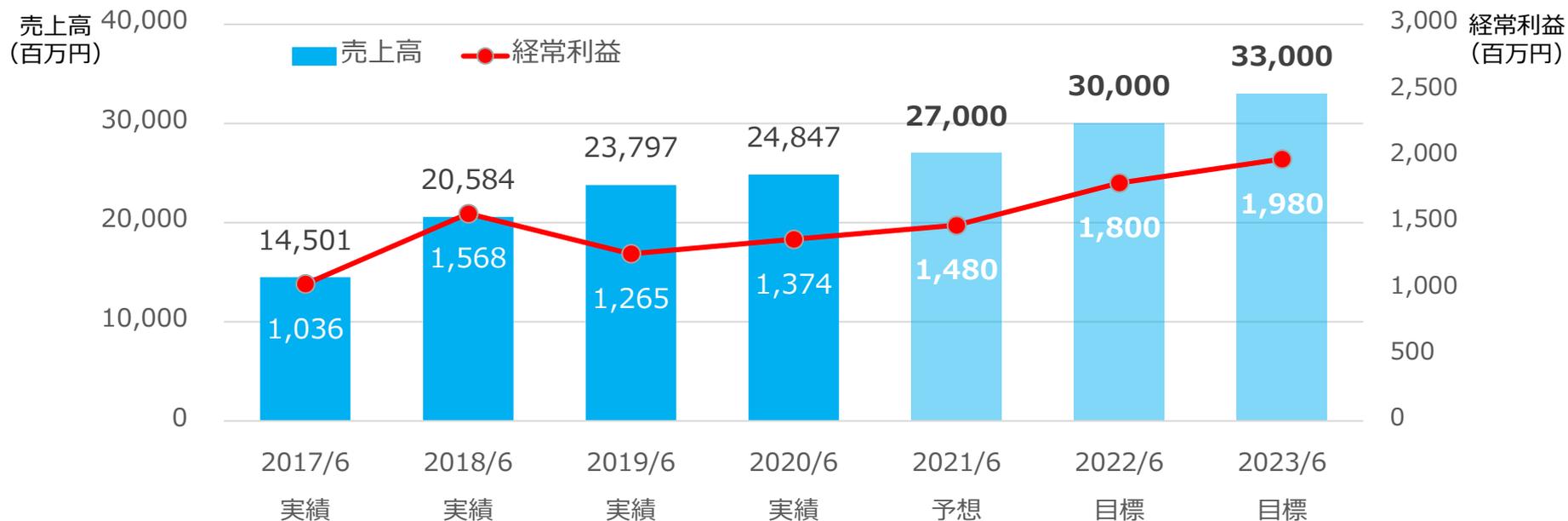
## 5. 今期の業績予想及び今後の業績目標



Design Your Life  
MELDIA  
GROUP

SEED平和

(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



## 5. 今後の業績目標の前提条件



外部環境および取組事項を鑑み、下記前提条件にて業績目標を算定。

	外部環境 (新型コロナウイルスの影響)	取組事項	業績想定
総合建設事業 (一般建築請負)	ファミリーマンションなどの建築実需は底堅い 既存顧客からの受注は安定的 デベロッパーからの新規施工業者の開拓を進める動きは強まる	既存デベロッパー関係強化 新規デベロッパーの開拓 生産性向上・予算管理の徹底	売上高アップ 利益率アップ
総合建設事業 (マンション事業)	利便性の高いエリアでのワンルームマンション需要は安定 既存顧客からのニーズは拡大基調	29期までの土地仕入完了 30期案件の土地仕入拡大	売上高アップ 利益率据置
不動産事業	高収益物件のニーズに変化なし 仕入コストダウンを見込む	市場動向を見極め 高収益が見込める物件を取得	売上高据置 利益率据置
不動産賃貸管理事業	実需は安定している	入居率の維持	売上高据置 利益率据置
戸建分譲事業	市況は回復傾向 「新しい生活様式」の普及による戸建住宅需要の高まり 納品遅延・審査遅延解消	新規店舗出店の計画 自社販売の強化 生産性向上・予算管理の徹底 事業回転期間の短縮	売上高アップ 利益率アップ (P28グラフ参照)

- ☑ 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

シード平和 株式会社  
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://www.seedheiwa.co.jp/>  
執行役員 経営管理本部長 榊原  
経営管理本部 松尾・三島