



2021年12月13日

各 位

会 社 名 明 和 地 所 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 原 田 英 明  
コ ー ド 番 号 8 8 6 9 東 証 第 1 部  
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 義 澤 俊 介  
(TEL 03-5489-0111)

新市場区分「プライム市場」選択申請  
及び上場維持基準の適合に向けた計画書の提出について

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会においてプライム市場を選択することを決議し、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、提出いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており「流通株式時価総額」については、69.3億円と基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関し、2027年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	—	108,216 単位	69.3 億円	43.4%	0.5 億円	—
上場維持基準	—	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円	—
計画書に 記載の項目	—		○			—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

### (1) 基本方針

上場維持基準の未達項目である「流通株式時価総額」の改善に取り組んでまいります。流通株式時価総額の改善については、時価総額および流通株式数の増加が必要であり、(2)に記載の対処により上場維持基準への適合を目指します。

### (2) 課題及び取り組み内容

プライム市場の上場維持基準に関して、当社は「流通株式時価総額」が基準を充たしていない状況にあります。

#### I. 「時価総額」

「流通株式時価総額」の改善に向けては「時価総額」の上昇、すなわち「株価」水準の上昇が必須となります。そのためには当社の持続的な成長と企業価値の向上が必要であり、分譲事業を始めとする既存事業の拡大と新規事業の育成による業績の確実な向上、それに伴う増配などの株主還元を着実に実施していくことで株価水準の引上げにつなげることにより、時価総額の改善を図ってまいります。

なお、2023年3月期より2027年3月期の5ヶ年を計画期間とする新中期経営計画を現在策定中であります。計画最終年度である2027年3月期においては、連結売上高1,000億円、連結経常利益60億円を目途とする計画を想定しております。当該計画については、2022年2月末までに公表する予定であります。

時価総額改善に対する具体的な取り組みは下記のとおりであります。

#### 【既存事業の拡大】

##### 1. 分譲事業

###### ①仕入れの強化

仕入れ人員の増強に加え、DXの活用による情報収集能力の向上を目指します。なお、首都圏における強化策の一つとして2021年4月に開設した仕入れ拠点である「さいたま事業所」に加えて、複数の拠点の開設を検討いたします。また、JVや大規模物件、再開発案件といった従来取り組みが不足していた事業手法の多様化を推進します。

###### ②商品企画の向上

顧客ニーズに直接触れることができる自社販売の強みを生かした商品企画を引き続き推進します。コロナ禍の初期段階においても、生活様式の変化に素早く対応し、非接触などの先進設備を備えた「アタラシエ」を迅速に提供いたしました。今後もこうした動きを進化させていくことにより、より多くの顧客に選ばれる商品を企画・開発いたします。

###### ③販売の強化

当社の強みである対面営業に加えて、コロナ禍を受け、2020年5月より非対面営業「リモートクリオ」のサービスを開始いたしました。社会的なニーズから徐々に実績が増加しており、今後さらなる強化を図ってまいります。また、DXを活用したオンラインによる重要事項説明(IT重説)や電子契約の導入による顧客利便性の向上を図るべく、検討を進めています。

##### 2. 流通事業

###### ①店舗の増設

2017年に子会社から事業を移管し、本格的な取り組みを開始した流通事業については、仲介および買取再販を事業の柱として、現在9店舗での営業展開を行っています。人員の強化により、既存店舗の収益向上を図るとともに、首都圏を始めとして、名古屋・福岡といった支店所在地において新店舗の出店を進めることで、カバーする市場の拡大と商機の確保を進めてまいります。

## ②仕入れ手法の多様化

従来買取再販事業における仕入れについては、自社分譲物件の直接買取りに重点を置いて取り組んでまいりましたが、今後他社物件の買取強化や不動産 M&A の活用による物件取得など仕入手法を多様化し、業績の向上につなげていきます。

## 3. 管理事業

### ①サービス品質の維持・向上

子会社である明和管理株式会社が行っている管理事業につきましては、そのサービス品質により、外部機関による調査において、顧客の高い評価を獲得しており、安定したストック収益につながっています。また、DX を利用したマンション管理のソリューションシステムである「kanri.online」の導入による業務の効率化が顧客満足度の向上にとどまらず、収益性改善につながっており、今後ともその導入推進に取り組んでいきます。

### ②他社受託物件の獲得

サービス品質の高さから管理会社の変更候補として指名を受ける件数も増えてきており、その際に上記の「kanri.online」が有力な材料となっています。自社開発物件の受託のみならず、こうした他社受託物件の獲得を強化していくことで、収益基盤の拡充につなげていきます。

## 【新規事業の育成】

### 1. 富裕層向けビジネス

2021 年 1 月より、資産運用ニーズや相続対策ニーズなど富裕層が抱える様々な課題に対して、不動産を通じたソリューション・サービスを提供する事業を開始しました。金融機関や税理士法人等への営業活動を推進し、強固な関係性を構築することで、潜在顧客の紹介を受けることに加え、独自にウェビナーを通じた顧客発掘を進めています。こうした活動により、既に資産運用ニーズに応える成約事例につながっており、今後とも十分に拡大が見込まれる事業領域であると考えております。

また、顧客の資産処分ニーズは、分譲・流通事業を問わず、仕入れにつながる情報となり得ることや、資産を保有する富裕層については物件管理、賃貸管理の受託候補先であることから、富裕層向けビジネスは他事業への波及効果が相当程度期待され、新規育成事業として強化を図ってまいります。

### 2. 法人市場など新規事業領域への参入

従来当社の流通事業は、売買仲介、買取再販、賃貸仲介のどの事業領域においても個人の居住用物件の取扱いに注力してまいりました。上記記載の富裕層向けビジネスにおいては、会社経営者である富裕層や富裕層の資産管理会社等へのアプローチが可能となることから、法人向けあるいはオフィス等の非居住用物件の取扱いに参入することを目指します。また、取扱い商品の幅を拡大し、流通市場における既存の居住用一棟物件や非居住用物件等の取扱いを進めていきます。このように、従来取り組んでいなかった対象顧客や取扱い商品の拡充により、流通事業の収益性の向上につなげてまいります。

## II. 「流通株式比率」

「流通株式比率」については維持基準を充足していますが、株主還元の一環としての自己株式取得に加え、当社の財務状況を勘案のうえ、取得した自己株式の消却の実施についての検討を行ってまいります。また、投資家の裾野拡大を図るべく IR 活動の強化に取り組んでまいります。コロナ禍を受け、既に具体的な取り組みとして年 2 回の決算説明動画配信と当社ホームページへの掲載を実施しておりますが、引き続き情報開示の拡充や投資家との対話に向けて、内容や手法の多様化に取り組めます。

以上