



メルディアDC

Meldia Development & Construction

事業計画及び成長可能性に関する事項 証券コード：1739（東証JQ）



- 商号： 株式会社メルディアDC （旧 シード平和株式会社）
(英文表記：MELDIA Development & Construction CO.,LTD.)
- 設立： 1993年10月1日 （6月決算）
- 本店住所： 京都府京都市山科区榊辻中在家町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3名、社外取締役1名、監査役3名
- 従業員： 173名（2021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%）

メルディアDC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

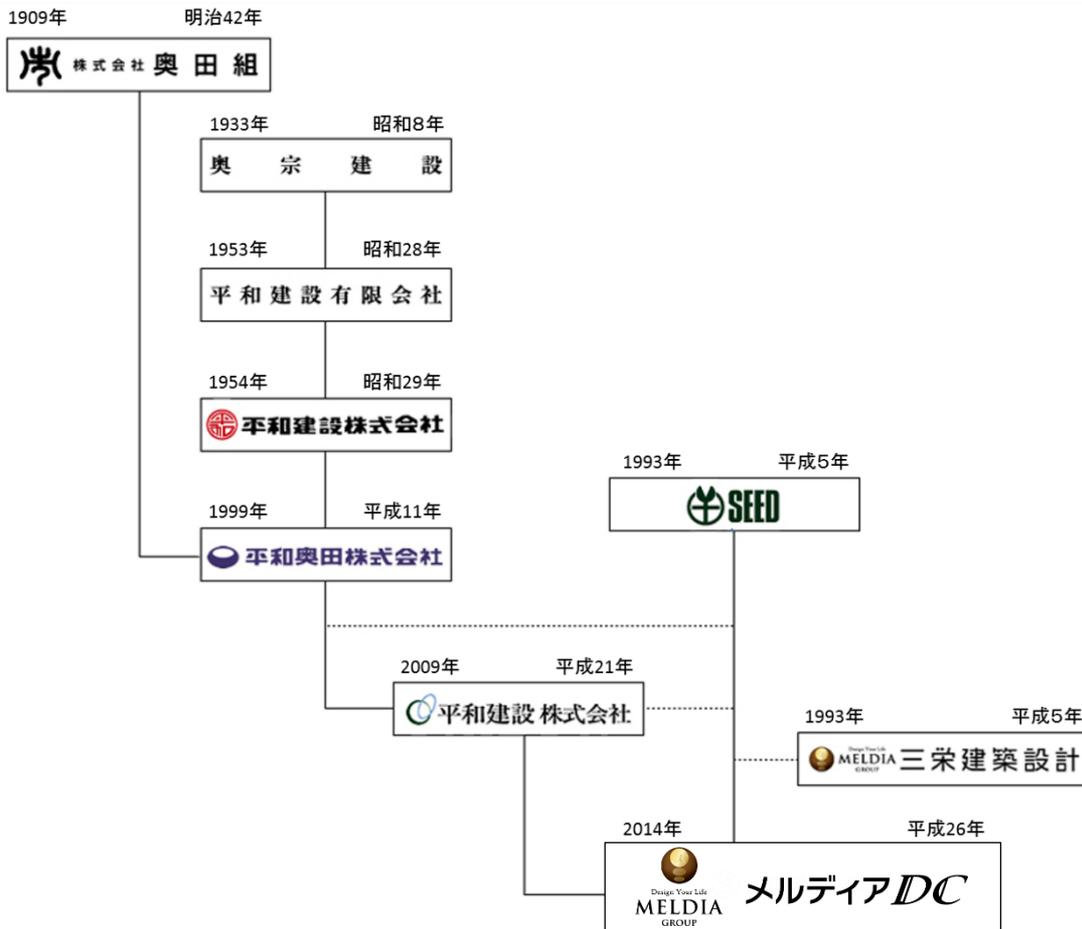
**2010年 シードが平和建設を
子会社化**

**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。**

2021年 メルディアDCに商号変更



1. 事業及び成長戦略	5
2. 事業計画（3カ年）	31
3. 事業のリスク及び対応策	35

1. 事業及び成長戦略

1-a. 総合建設事業

■ 当社の主力事業であり、以下で構成される

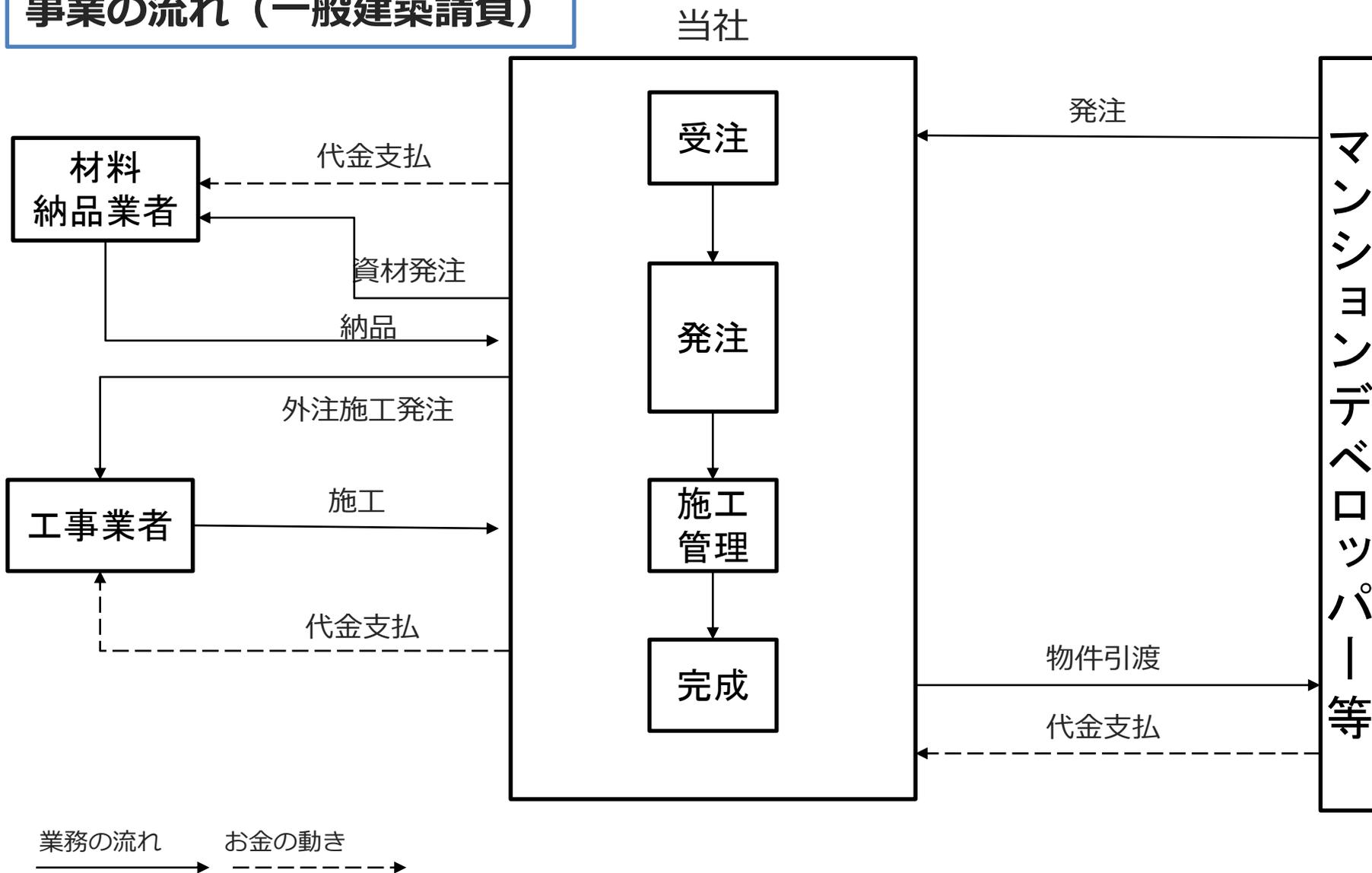
事業	事業内容
一般建築請負	主にマンション・ホテルなど建築請負 (マンションデベロッパーや不動産開発会社からの受注) リフォームや修繕工事(小規模営繕から企業営繕まで)
マンション分譲事業	土地仕入から企画・設計・施工まで自社で一貫して開発分譲 (主に1Rマンションを法人顧客に1棟卸販売) 1棟卸先の希望する仕様に合わせた設計・企画を行うこともあるため 請負事業との関連性が高い

■ その他特徴

項目	内容
エリア	大阪市内を中心に、京都市、兵庫県神戸市、滋賀県大津市など
顧客業種	<ul style="list-style-type: none"> ・一般建築請負 ⇒ マンションデベロッパー(1R・ファミリー) 不動産開発業者など ・マンション事業 ⇒ 1Rマンション販売業者、不動産投資法人など

1-a. 総合建設事業（一般建築請負）

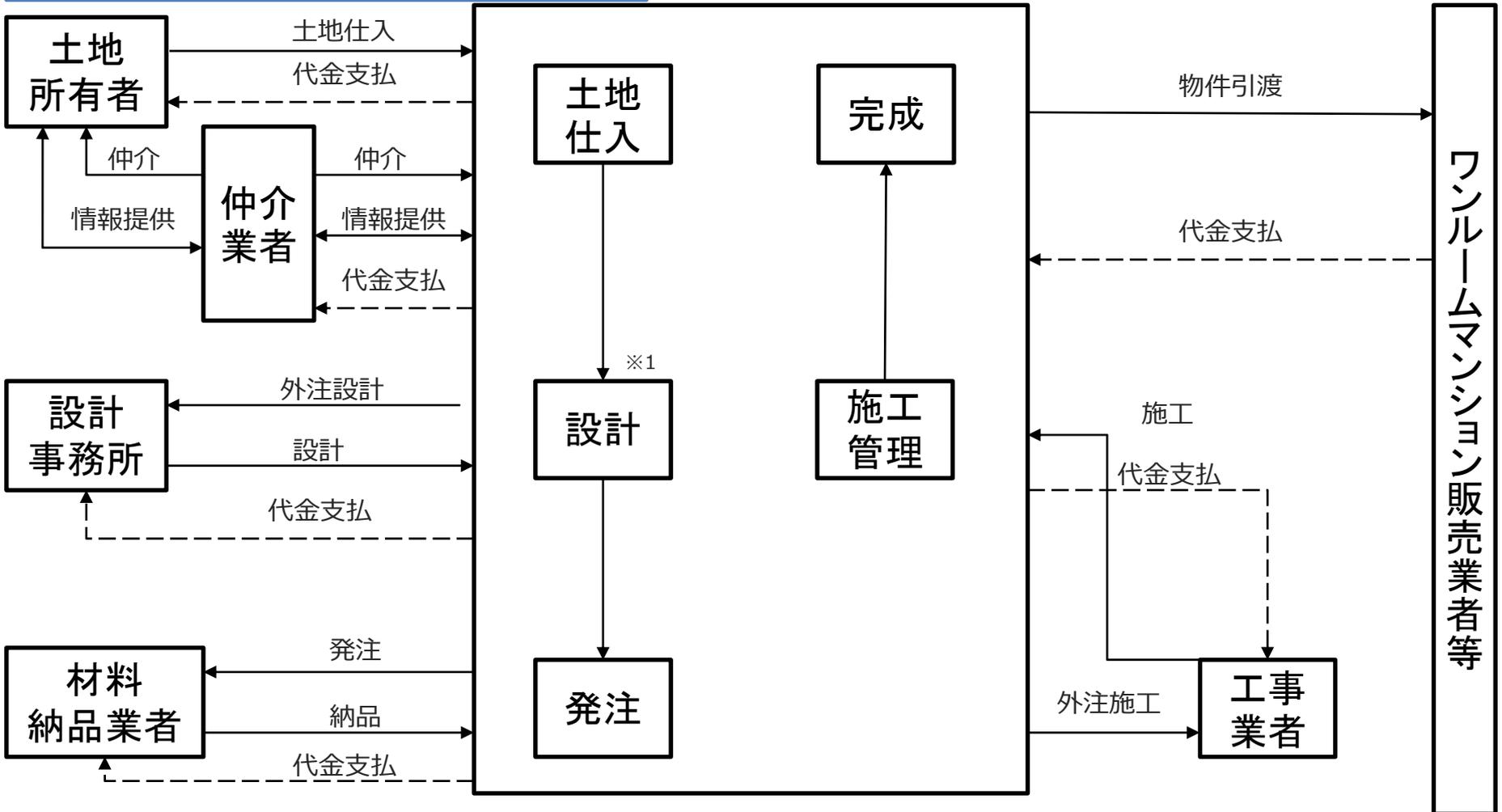
事業の流れ（一般建築請負）



1-a. 総合建設事業（マンション分譲事業）

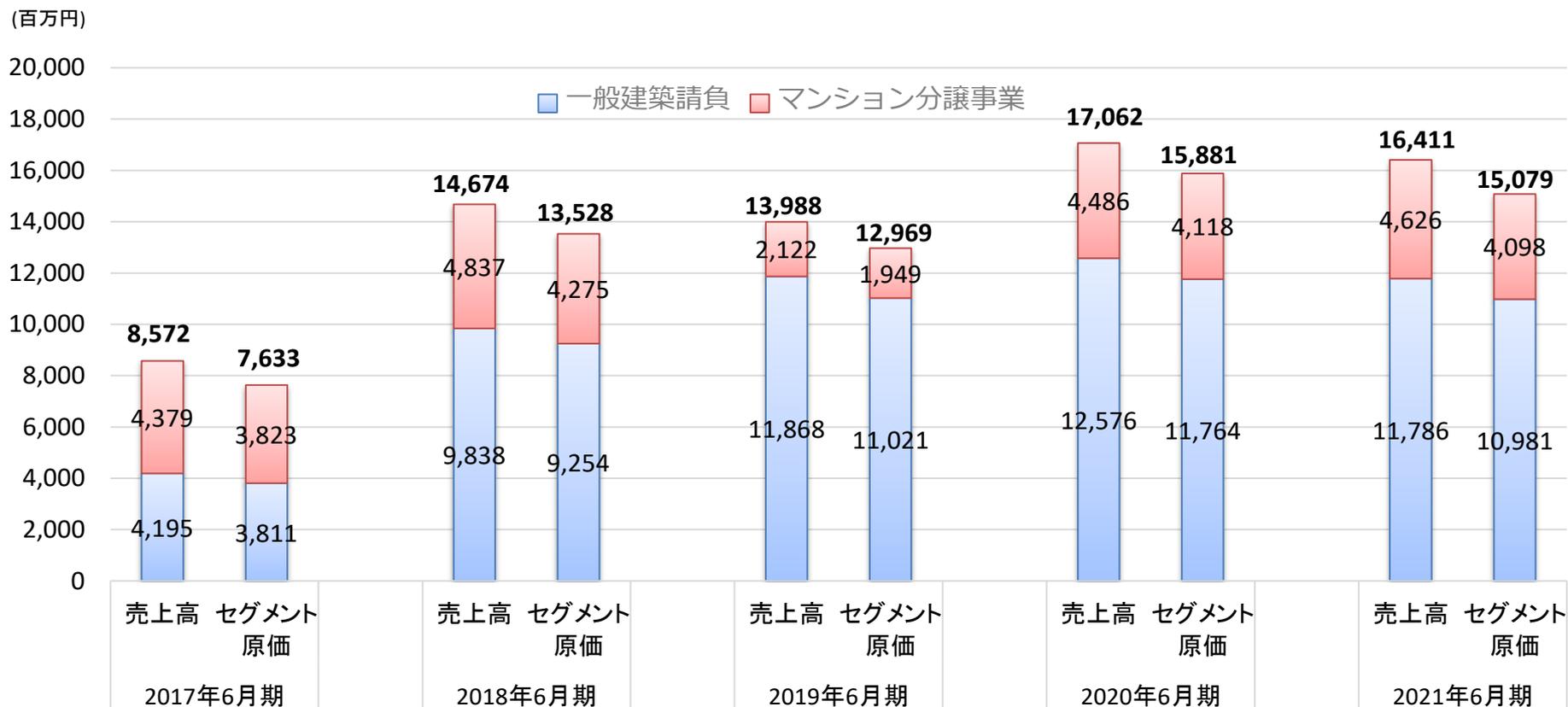
事業の流れ（マンション分譲）

当社



※1 自社設計の場合、設計事務所への支払発生なし

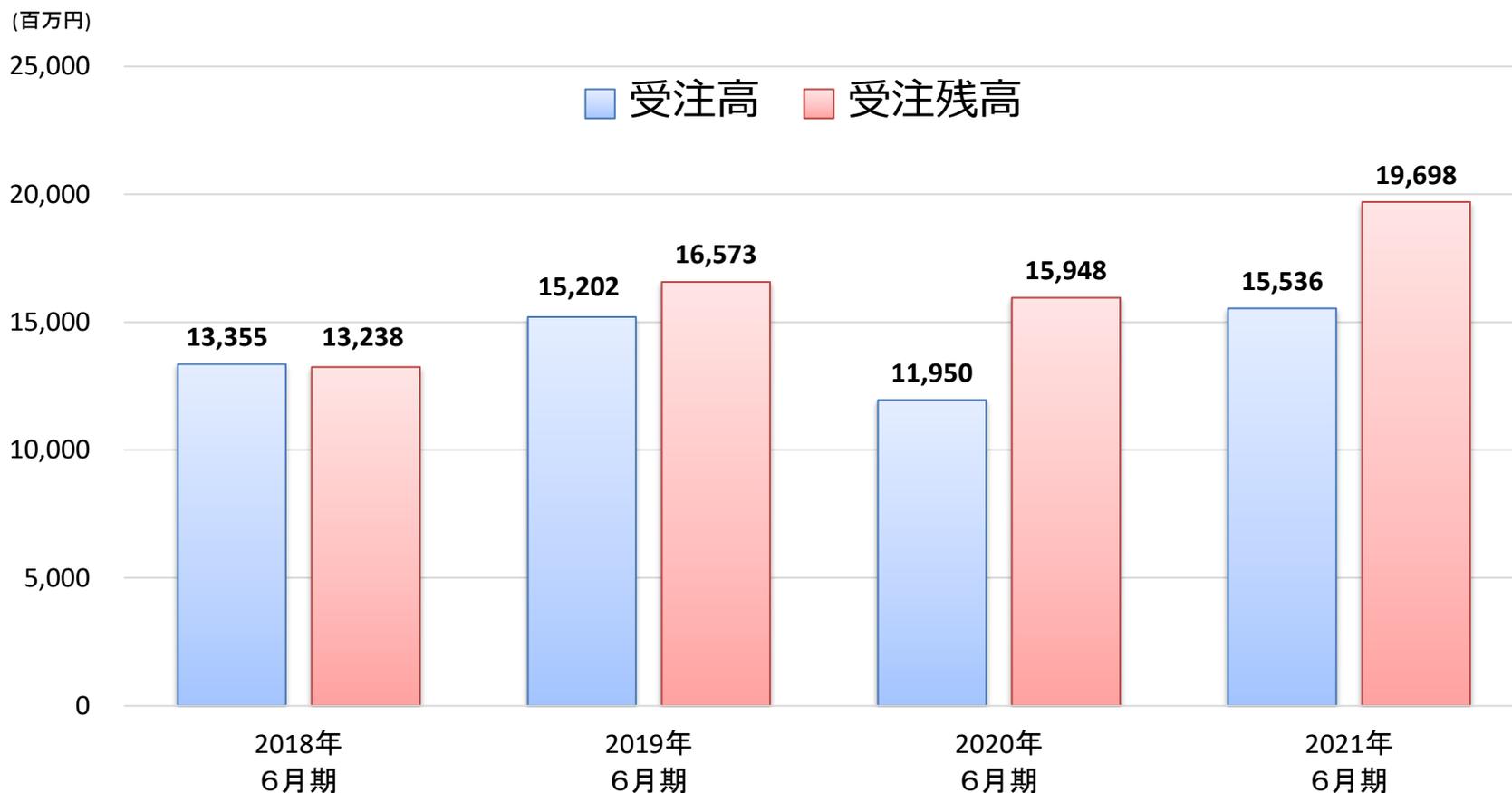
1-a. 総合建設事業 – 業績推移 –



セグメント原価については、概ね売上高の増減に比例し増減

**2021年6月期は、マンション分譲事業において、
コスト削減により案件ごとの原価率改善**

(営業エリア) 大阪市内、京都市、兵庫県神戸市、滋賀県大津市
 (受注活動) 既存取引先からのリピート受注獲得、新規取引先の開拓
 →2021年6月期は、受注高及び受注残高ともに**過去最高**



■ 100年以上受け継がれてきた**技術力**

■ 磨き上げてきた**デザイン力**



■ 長年の取引実績により**高い信頼を獲得**



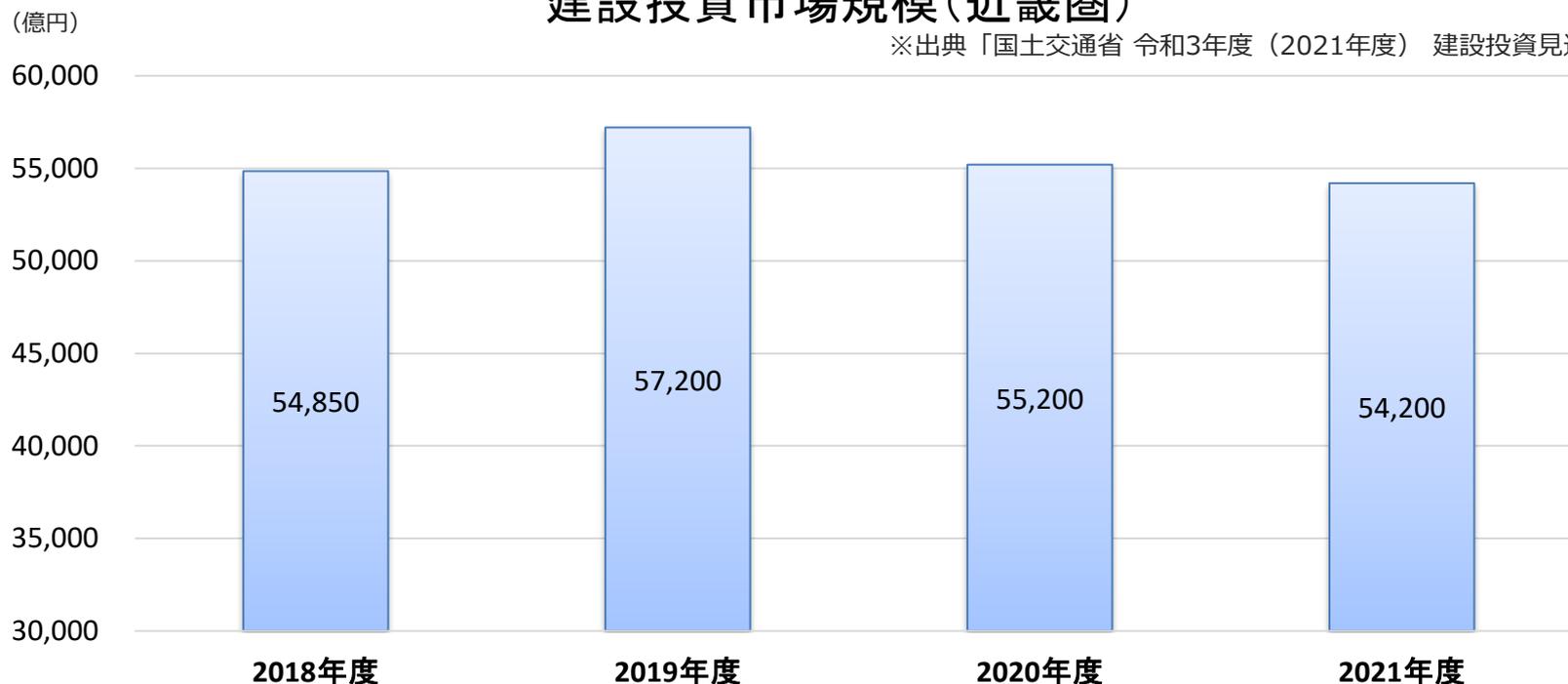
■ 既存顧客からの新規受注の**継続的獲得に貢献**

■ **新規顧客の開拓にも貢献**



建設投資市場規模(近畿圏)

※出典「国土交通省 令和3年度(2021年度) 建設投資見通し」

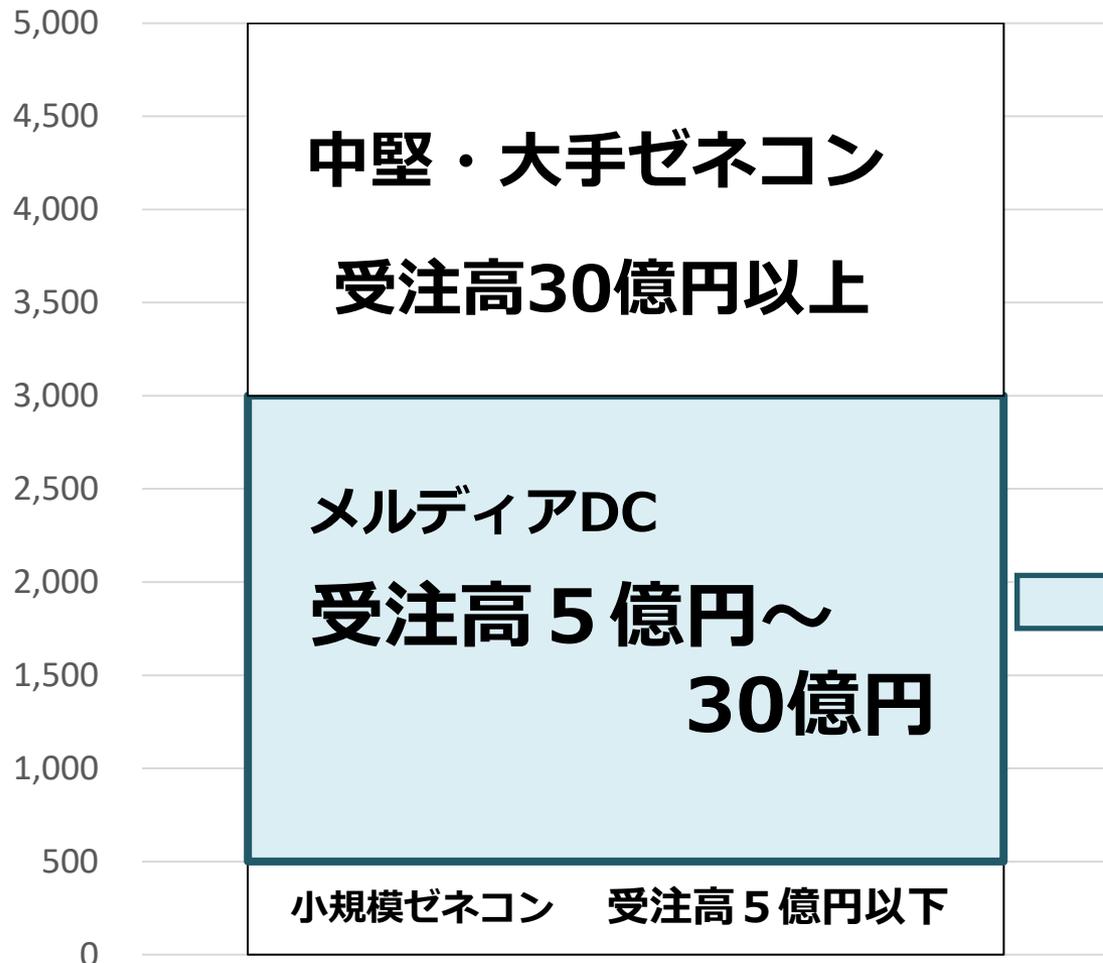


- 近畿圏での市場規模は、コロナ禍による工事の延期や中止により減少傾向
- 上記環境の中、2021年6月期の受注高は過去最高を記録
順調に規模拡大しており、今後の売上高に貢献 (P11参照)
- さらなる規模拡大に向けての施策については、P15、P16参照

当社のメイン受注額

1 案件当たり **5 億円～30億円**程度

(受注額：百万円)



近畿圏が主要エリアにおいて
同規模の受注をメインとする競合企業
5社程度

今後、現ポジションでのシェアを拡大するとともに、30億円以上の受注も可能な組織づくりを目指す
(P15,P16参照)

「関西有力デベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓」

【2021年6月期の進捗】

有力デベロッパーの新規開拓・安定受注は**順調**に進捗

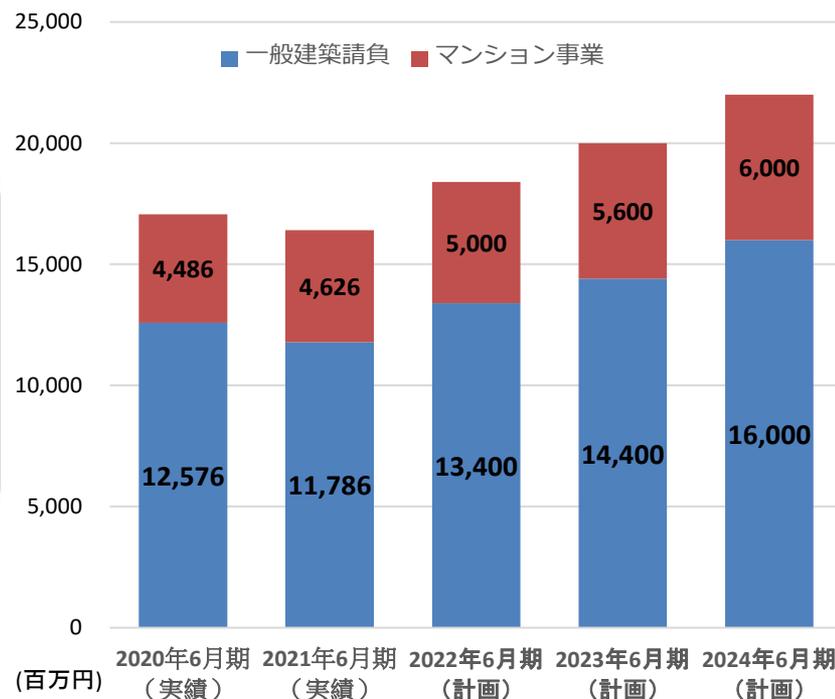
【総合建設事業の受注状況】

マンション（RC造）受注が多く、S造の受注は少ない
⇒当社得意先は主にマンションデベロッパーとなっているため



【さらなる飛躍のための方針】

マンションデベロッパー以外の業種へ間口を
を広げ、受注拡大を図る
⇒物量倉庫や商業施設等のS造の受注強化
S造は、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

「組織力強化のための人材の安定的な確保と育成」

「メルディアDCアカデミー」 （社内アカデミー）

選抜された先輩社員が講師となり、若手社員にスキル・ノウハウを次世代へ伝えていく新しい教育の仕組み

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

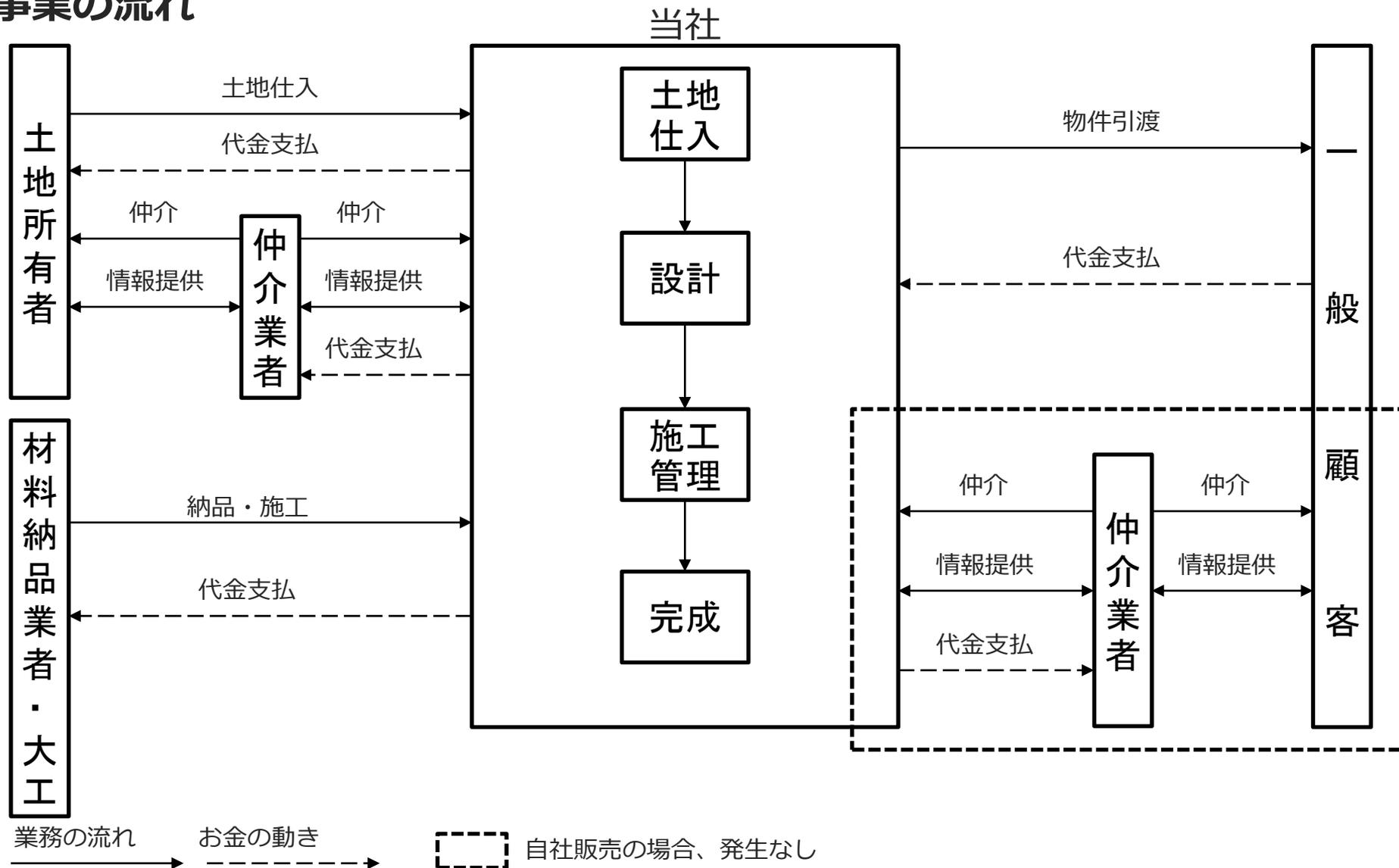
人材不足の解消、受注獲得可能件数増加を目指す

1-b. 戸建分譲事業

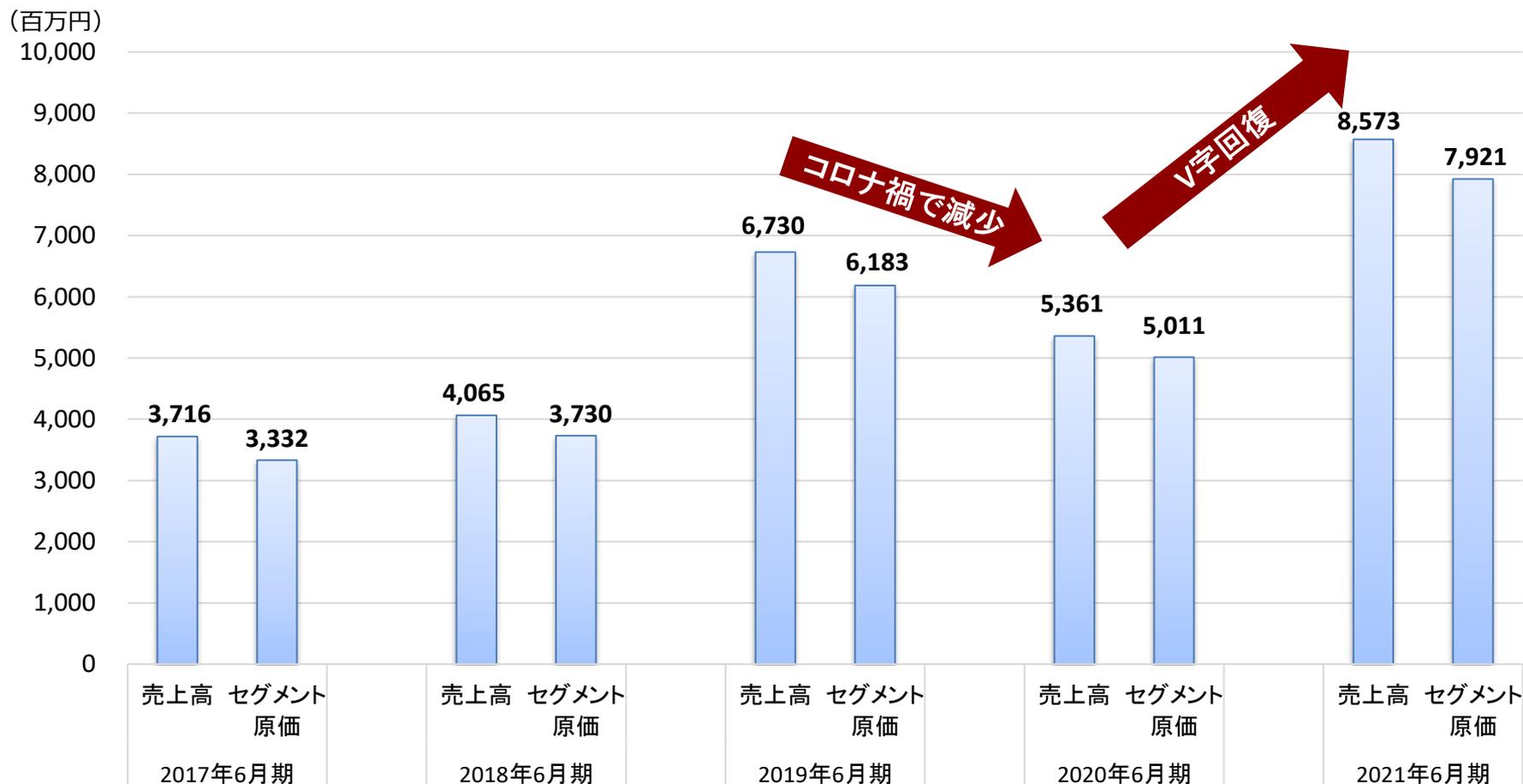
項目	内容
事業内容	新築戸建住宅の企画・開発・販売
販売エリア	北摂エリア中心、大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県
商品特徴	<p>「同じ家は、つくらない。」</p> <p>1棟1棟ゼロから企画し、規格化された一般的な分譲住宅にはない高品質・高デザインの住宅を適正な価格で提供</p>



事業の流れ



- 売上高は、2020年6月期は、コロナ禍で落ち込むも、順調に業績拡大
- セグメント原価は、建設資材高騰の影響や人件費増加の影響はあるものの、自社販売部門の販売力強化による仲介手数料の削減等により原価増加は抑制



「同じ家は、つくらない。」

規格のない1から創る分譲住宅



〈メルディアグループの家づくり〉

PJごとに営業・設計・工事でチームを組成し、毎回1からの家づくりを実施
分譲する地域の特色やニーズを捉え、ライフスタイルを想定した

PJごとにそれぞれ異なるコンセプトを持つ分譲住宅を供給

高い企画力・設計力・組織力(仕組み)
他社にはない当社グループの強み

■ 永住できる住まいを提供

「**三栄式羽子板ボルト**」を使用したグループ独自の
サンファースト工法で**高い耐震性と耐久性**を発揮

※三栄式羽子板ボルト

当社グループにて開発した梁の接合部の
「ゆるみ」を半永久的に防ぐことができ、
建物自体の「ゆがみ」を抑え、強固な構造を
持続できる



地震に強い金物

三栄式羽子板ボルト
ホールダウン金物

強度を保つ構造

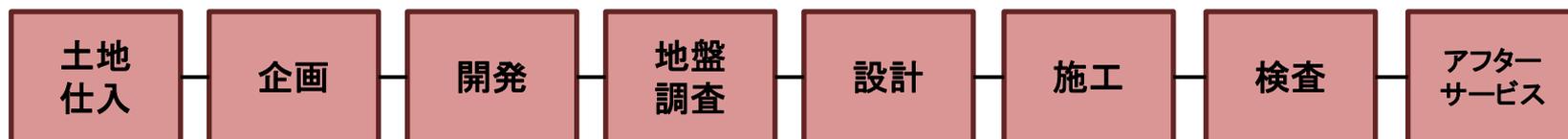
箱状躯体 集成材
剛床工法 ベタ基礎工法

安心・安全

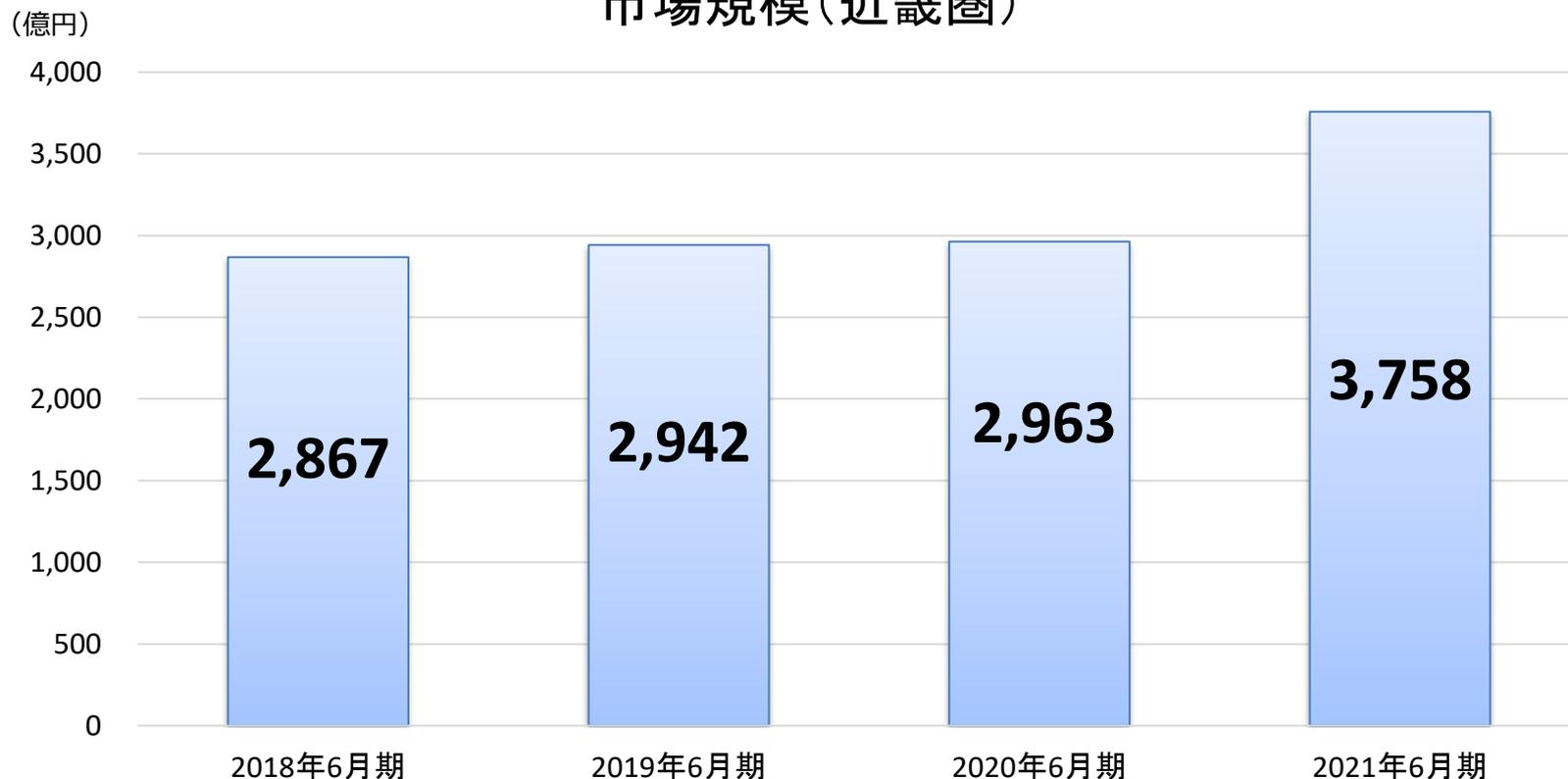
外壁通気工法 防蟻処理
床下全周換気システム 地盤調査

■ 自社一貫体制

全工程を自社で一貫してプロデュースすることで、
お客様に心から満足いただける家づくりを実現



市場規模(近畿圏)



※「不動産流通推進センター 不動産業統計表(2018年3月期改訂~2021年9月期改訂)」より当社にて集計

近畿圏の市場規模は**拡大傾向**

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響による
実需層の住宅取得意欲の向上
- ・ 低金利住宅ローンや政府各種住宅取得支援策

高いデザイン性及び大手ハウスメーカーでも採用される設備を 取り入れながらも、比較的抑えられた価格で商品を提供

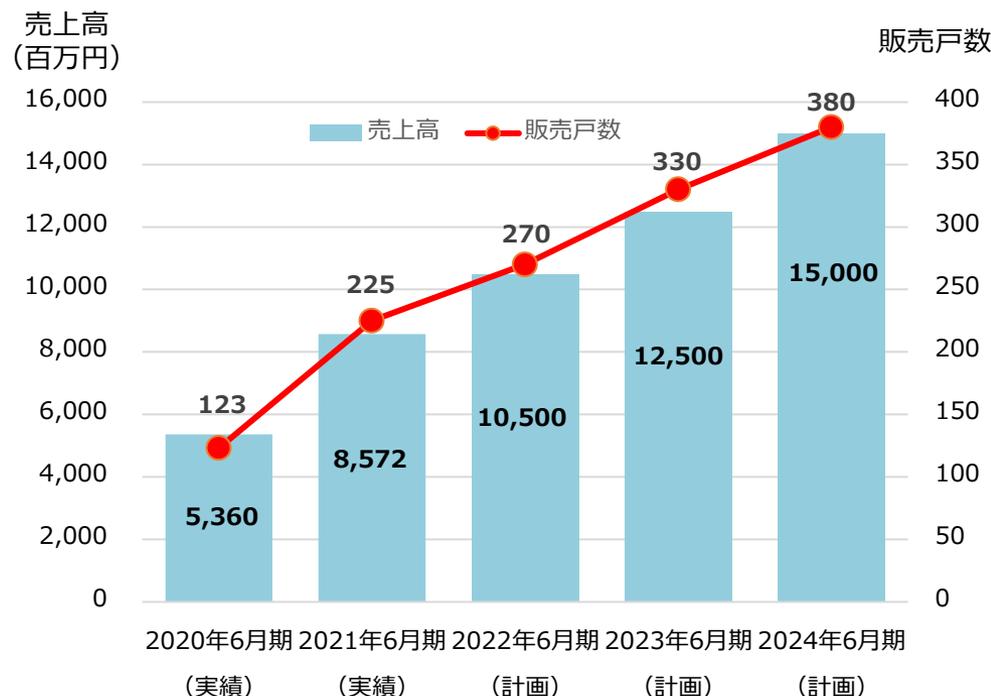
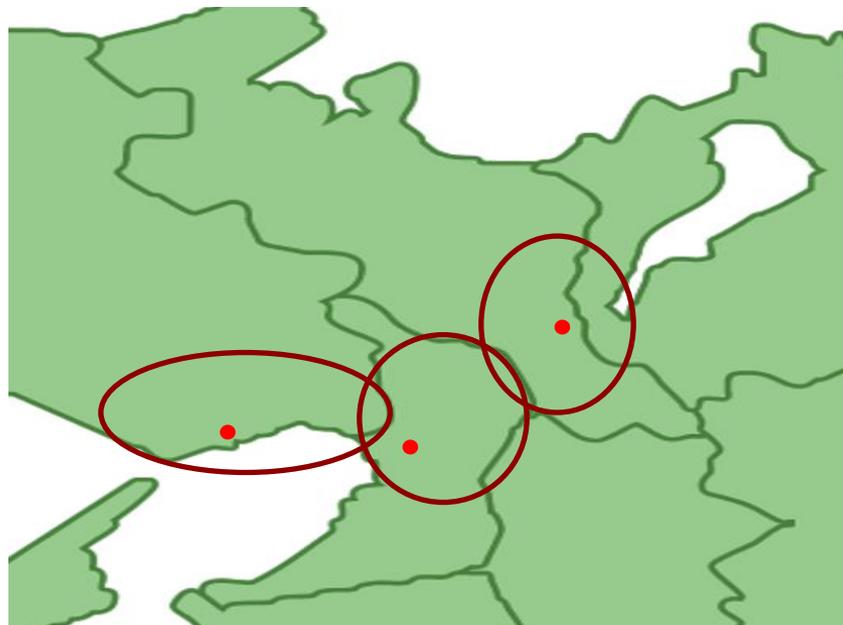
	メルディアDC	パワービルダー	大手ハウスメーカー
価格帯	3,500万円～ 4,500万円中心	2,000万円台前半～ 3,500万円中心	5,000万円～
商品特性① (デザイン面)	「同じ家は、つukらない」 地域のニーズを捉えた、 そこにしかないデザイン	規格化された外観・内装 画一的なデザイン	各ブランドごとにコンセプ トを持ったデザイン
商品特性② (機能)	大手ハウスメーカーや 注文住宅で採用される グレードの高い住宅設備	低コストに見合った 最低限の機能を備えた 住宅設備	注文住宅同様の ハイグレードな住宅設備

「戸建分譲事業の拡大」年間500棟の供給に向けて

- ・ 自社販売力の強化：自社商品の魅力を顧客へ直接訴求
- ・ 新規店舗出店：神戸市内、京都市内へ新店舗出店
- ・ ブランディング：戸建とマンションを統一ブランド化し、他社と差別化

グループ統一ブランド「メルディア」の関西エリアでの浸透を図り、供給棟数の**拡大増加**を目指す

主要販売エリア図



1-c. その他の事業

不動産事業

収益不動産の販売や、不動産販売の仲介など

収益不動産市場の動向を見極め、
収益性の高い収益物件の取得・販売

不動産賃貸管理事業

保有不動産の賃貸管理、不動産賃貸管理業務の受託など

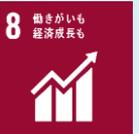
高い入居率を維持し、**安定収益**を確保

2021年6月期 平均入居率**96.2%**

1-d. その他の成長戦略

<基本方針>

建設事業・開発事業・住宅事業を通じて、世界が抱える、環境・社会・経済問題について、統合的解決の視点を持って取り組み、持続可能な開発目標の達成を目指す

カテゴリ	重要課題	主な取組み (取組しているもの、今後の取組・目標)		貢献するSDGs	
環境問題 	循環型経済への転換	【総合建設事業】 ・国産材の使用割合増加 ・建設重機の電動化	【戸建分譲事業】 ・国産材使用率100% (2025年までに) ・ZEH率100% (2030年までに)	   	
		【マンション開発事業】 ・ZEHマンションの企画開発	【全部署共通】 ・廃棄物の資源化 ・省エネ化、再エネ転換		
社会問題 	活躍できる職場づくり	【働き方改革の実施】 ・多様な働き方に対応する社内整備	【人材育成】 ・社内アカデミー ・資格取得支援制度の構築	  	
		【女性の活躍推進】 ・女性管理職の割合増加	【建設現場】 ・段階的に4週6閉所 4週8閉所の実行		
		【シニア社員の活躍】 ・スキル・ノウハウの伝承	【障害者雇用】 ・障害者雇用の環境整備		
持続可能な経済成長	社会に求められる企業であり続けるために	・責任あるサプライチェーンの構築 ・建設廃棄物の削減、再利用・再資源化 ・植林活動などの資源の持続的サイクルの実現		   	

「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

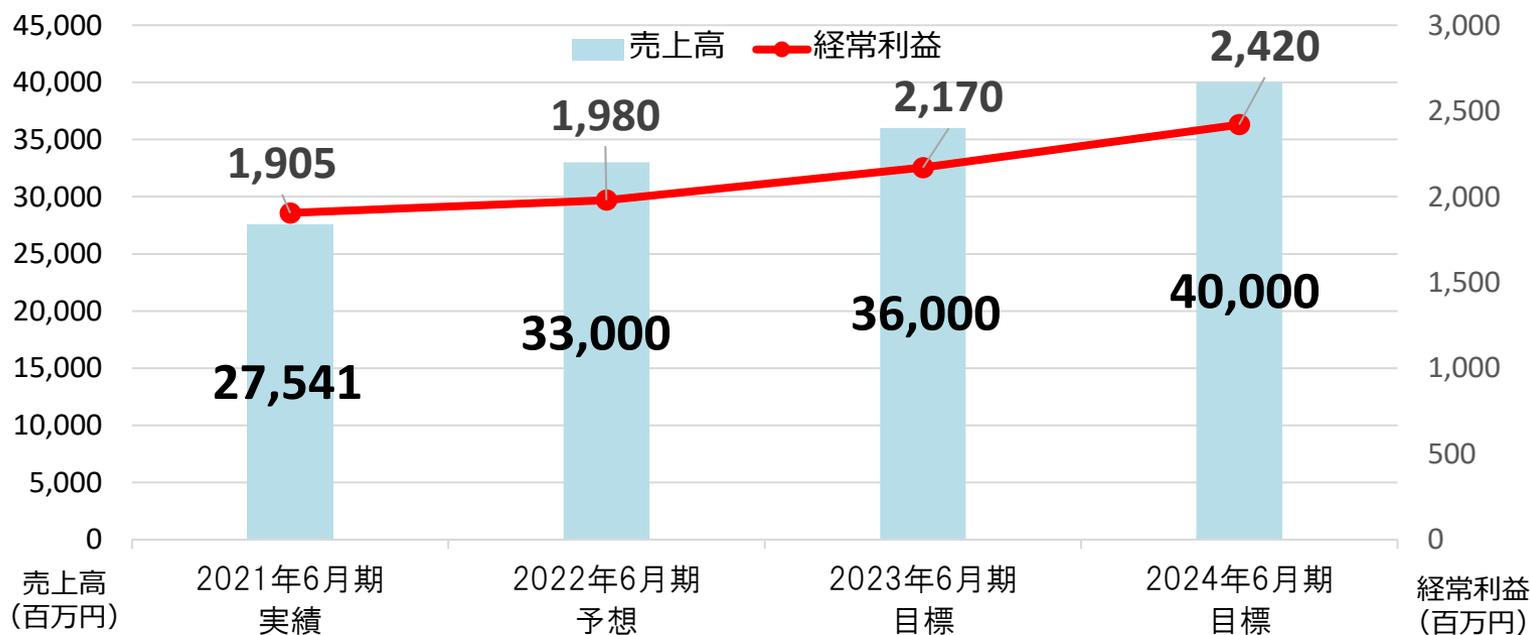
◆ ストックビジネスの強化(営繕工事の積極受注)

※中期経営計画より抜粋

2. 事業計画（3カ年）

2. 事業計画（3カ年）

(単位：百万円)	2021年6月期 実績	2022年6月期 予想	2023年6月期 目標	2024年6月期 目標
売上高	27,541	33,000	36,000	40,000
営業利益	1,967	2,145	2,390	2,670
経常利益	1,905	1,980	2,170	2,420
当期純利益	1,247	1,295	1,420	1,585



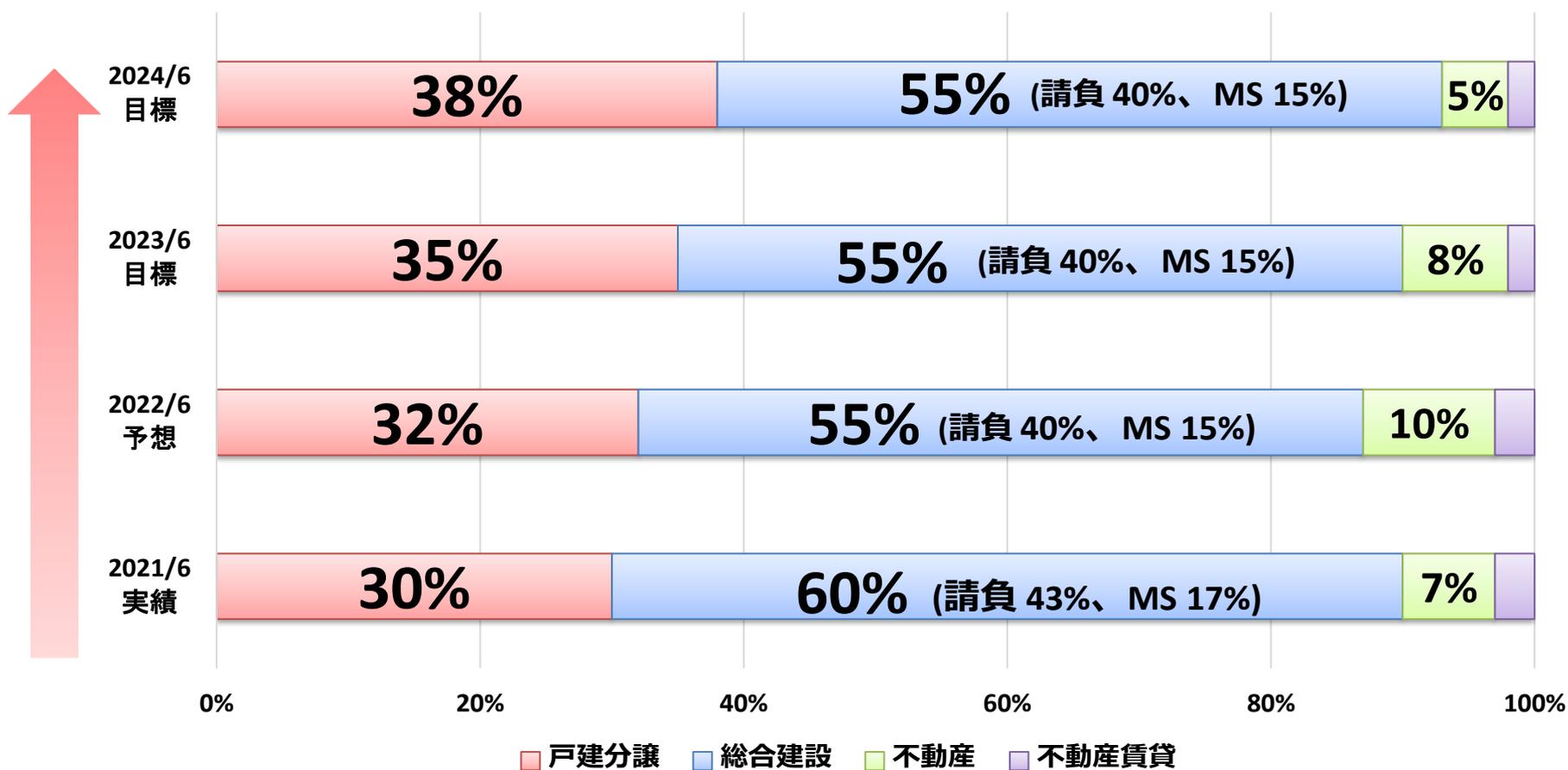
2. 事業計画（3カ年）

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

セグメント	外部環境	取組事項	業績想定
総合建設事業 （一般建築請負）	建築実需は底堅い 建築コストは高止まり 競合他社との競争激化	既存デベロッパー関係強化 新規取引先の開拓 毎期目標受注額 150億円 （2021年6月期実績 155億円）	売上高微増 利益率据置
総合建設事業 （マンション事業）	1Rマンションの需要は安定 販売会社の買いニーズも底堅い	2022年6月期 ・販売予定分4件 売買契約済 2023年6月期以降 ・土地仕入及び建築は順調	売上高アップ 利益率微増
不動産事業	収益不動産市況大きな変化なし	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	住居系の実需は安定 事務所・テナント系は不透明	入居率の維持（95%以上） 2021年6月期 96.2%	売上高据置 利益率据置
戸建分譲事業	市況は好調 低金利や住宅取得支援策が後押し 建築資材の不足・価格高騰懸念	新規店舗出店の計画 自社販売の強化 事業回転期間の短縮 （目標棟数） 2022年6月期 270棟 2023年6月期 330棟 2024年6月期 380棟	売上高アップ 利益率据置

【セグメント別売上高比率】

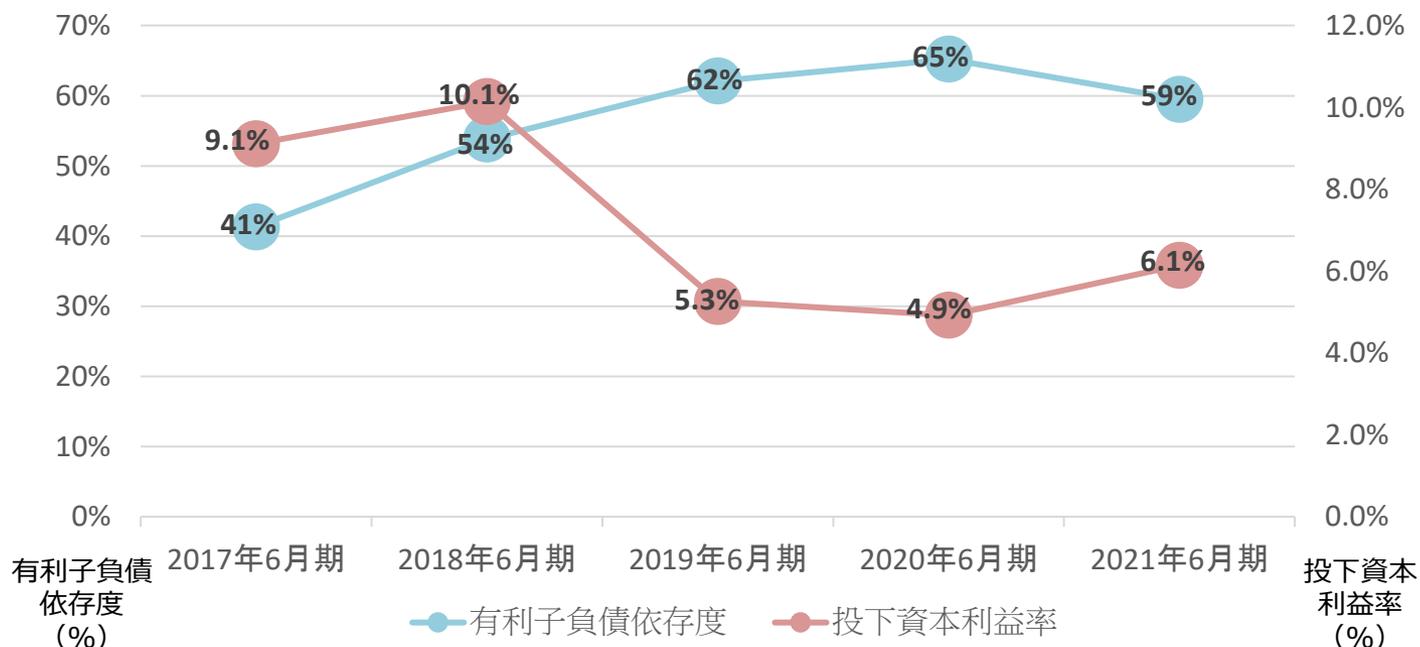
- 主要事業である総合建設事業については、同水準を確保
- 戸建分譲事業を**成長ドライバー**と位置づけ、売上構成比率の約4割を目指す



3. 事業のリスク及び対応策

3. 事業のリスク及び対応策

事業のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の重要度	対応策
【有利子負債依存度】 約60%と高水準で推移 財務信用力の低下により資金調達に制約を受けた場合、当社の業績に影響を与える可能性があります	中	中長期	大	生産性向上や投下資本利益率を意識した意思決定により、有利子負債依存度の引き下げに努める



3. 事業のリスク及び対応策

事業のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の重要度	対応策
<p>【必要な人材の確保】 建設現場に不可欠な人材（施工管理等に精通した人材）の確保及び育成ができない場合、当社の業績に影響を与える可能性があります</p>	<p>中</p>	<p>中長期</p>	<p>中</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材育成 「メルディアDCアカデミー」（社内アカデミー）での人材育成（P16参照） ・ 人材流出防止 建設現場の週休2日制の導入検討など働き方改革に注力

※詳細及びその他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください

- ☑ 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。

- ☑ 本資料の達成状況を反映した最新の内容につきましては、2022年9月頃の公表を予定しております。

本資料に関するお問合せ

株式会社メルディアDC
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://meldia-dc.co.jp>
取締役執行役員 経営管理本部長 榊原
経営管理本部 田中・三島