

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

明豊エンタープライズ

8927 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 20 日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 7 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 7 月期の業績見通し	02
3. 強み	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. 不動産分譲事業	05
2. 不動産賃貸事業	06
3. 建設事業	07
4. 不動産仲介事業・その他	07
5. 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2025 年 7 月期中間期の業績概要	09
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	14
● 2025 年 7 月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 成長戦略	15
2. 重点施策	15
■ 株主還元策	16

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

■ 要約

2025 年 7 月期中間期は増収ながら減益。 通期予想達成に向け不動産分譲事業が順調に進捗

明豊エンタープライズ <8927> は、投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパーであり、東京 23 区を中心に、200 棟を超える新築 1 棟投資用賃貸住宅を供給している。賃貸マンション「EL FARO（エルファーロ）」、賃貸アパートメント「MIJAS（ミハス）」の投資用不動産開発を主力に、開発用事業用地の販売などを手掛ける。不動産分譲事業については、資産価値の下がりにくい城南・城西地区を中心に、駅から徒歩 10 分以内と利便性に優れた立地条件で展開している。スペインの地中海をコンセプトとした魅力的なデザインのほか、最新のトレンドを押さえた上質な設備・仕様が高稼働・長期間稼働で、両シリーズとも平均稼働率約 97%（2025 年 1 月時点）を実現しており、資産防衛や相続税対策に有効な安定的投資用商品として支持されている。不動産賃貸事業では、販売した賃貸マンションの建物管理やサブリースなどを手掛ける。建設事業では、自社の投資用不動産物件のほかグループ外物件の工事請負・リフォーム工事などを行う。

1. 2025 年 7 月期中間期の業績概要

2025 年 7 月期中間期の連結業績は、売上高 11,752 百万円（前年同期比 8.1% 増）、営業利益 1,051 百万円（同 23.5% 減）、経常利益 720 百万円（同 39.6% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 460 百万円（同 44.9% 減）となった。中間期業績予想比では、売上高は 3.7% 未達、営業利益は 14.3% 超、経常利益は 18.1% 超、親会社株主に帰属する中間純利益は 7.1% 超と、売上げ面はわずかに未達ながら利益面は予想を達成と順調に進捗している。2025 年 7 月期中間期は前年同期の一時的要因の反動を見込み、段階利益は前年同期比で減益予想であったが、いずれも大きく上回った。売上げ面では不動産分譲事業において、主要ブランド「EL FARO」や「MIJAS」の販売が好調で前年同期比 3.4% 増収と、全体の業績をけん引した。建設事業は子会社である（株）協栄組が手掛けたグループ外物件の施工数が増加して前年同期比 80.2% 増と大きく伸びた。利益面では、不動産分譲事業の増収効果のほか、建設事業で増収によりセグメント損失幅が前年同期比 101 百万円改善したことが大きい。なお、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益の減益幅が大きいが、これは前年同期にあった損害賠償収入（18 百万円）、営業補償金収入（40 百万円）がなくなったことの反動及び支払利息の増加（73 百万円）に伴うものである。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

要約

2. 2025 年 7 月期の業績見通し

2025 年 7 月期の通期連結業績予想は、売上高 29,000 百万円（前期比 41.0% 増）、営業利益 2,600 百万円（同 11.0% 増）、経常利益 2,000 百万円（同 5.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 1.8% 増）を見込んでいる。中間期時点の達成率は 40% 程度となるが、同社の業績は下期偏重の傾向があり、2025 年 7 月期も売上高の 6 割程度を下期が占める見通しで、通期業績予想を変更していない。主力の不動産分譲事業においては下期竣工予定の物件のほとんどが販売契約済で、計画どおりの工事及び引き渡しにより予想達成が見えているようだ。さらに物件販売時の利益率も上振れが見込まれ、利益面での達成確度もかなり高いと弊社では見ている。なお、通期では「EL FARO」31 棟、「MIJAS」2 棟等の引き渡しを予定している。メインターゲットである都内城南・城西地区において引き続き事業化に適した用地を積極的に仕入れる活動を展開しており、用地を仕入れた後は早期の施工と販売活動を進めることで業績の上積みを狙う考えである。

3. 強み

同社は東京 23 区内でも特に立地の良い城南・城西地区を中心に不動産投資戦略をプランニングしている。同社にて土地取得から開発と販売を担当し、グループ会社において、(株) 明豊エンジニアリングと協栄組が設計企画、建設を、(株) 明豊プロパティーズが入居者管理、建物管理、アフターサービス、マーケティングに基づく入居者入れ替え時の募集条件提案を担うことで、資産価値が高く安心できるアパートメント・マンション経営をワンストップでフルサポートできる点が強みとなる。円安傾向の継続を背景にアジア圏の投資家の安全・安心な東京の不動産に対する投資への関心は引き続き高い状態が続いており、2024 年 12 月には台湾に現地法人を設立し、海外投資家との強固なパイプづくりに注力している。ほかにも、1 棟投資用賃貸マンションの新シリーズとして、新ブランド「LOS ARCOS(ロスアルコス)」を 2026 年 3 月に竣工する計画で、投資家の多様なニーズに対応する。強みである土地取得から開発・販売・設計企画・施工・管理までをグループ会社で担う一貫体制によって、これら海外投資家や国内富裕層のニーズに合った商品の安定した供給を可能としている。

Key Points

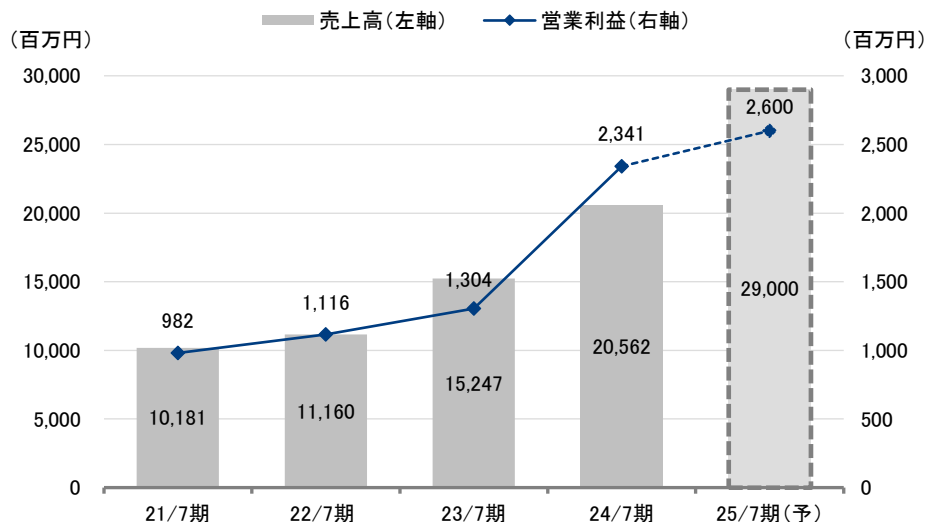
- ・ 2025 年 7 月期中間期は増収となるも前年同期の営業外収益の反動で減益。堅調な不動産投資需要に応え、多数の物件供給を実施
- ・ 2025 年 7 月期も堅調な需要を背景に順調な業況を見込み、業績予想の上積みを目指す
- ・ 台湾に現地法人を設立。海外投資家への販売強化に向けて、アジア圏での拠点拡大を実施中

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパー

同社は投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパーであり、東京 23 区を中心に、200 棟を超える新築 1 棟投資用賃貸住宅を供給している。賃貸マンション「EL FARO」、賃貸アパートメント「MIJAS」の投資用不動産開発を主力に、開発用事業用地の販売などを手掛ける。不動産分譲事業については、資産価値の下がりにくい城南・城西地区を中心に、駅から徒歩 10 分以内と利便性に優れた立地条件で展開している。スペインの地中海をコンセプトとした魅力的なデザインのほか、最新のトレンドをおさえた上質な設備・仕様で高稼働・長期間稼働で、両シリーズとも平均稼働率約 97%（2025 年 1 月時点）を実現しており、資産防衛や相続税対策に有効な安定的投資用商品として支持されている。不動産賃貸事業では、自社保有のマンション・ビルなどの賃貸、販売した賃貸マンションの建物管理やサブリースなどを手掛ける。建設事業では、主に自社の投資用不動産物件の工事請負、リフォーム工事などのほか、子会社の協栄組ではグループ外施工も行う。

同社は 1968 年に創業し、物造りにこだわったデベロッパーとして物件を提供してきた。2012 年以降は、賃貸住宅開発をコア事業とし、2014 年から賃貸アパートメントブランド「MIJAS」シリーズ、2019 年から新築 1 棟投資用賃貸住宅シリーズ「EL FARO」シリーズの物件を、地盤が強く資産価値の下がりにくい城南・城西地区を中心に供給、顧客のニーズに合った物件を提供している。2022 年には東京都世田谷区に本店を置く総合建設会社の協栄組を子会社化し、建設事業の拡大及び垂直統合戦略を推進している。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1968年 9月	長栄不動産（株）として設立
2003年 1月	一級建築士事務所登録
2003年 2月	「サンフル高井戸プロセンチュリー」において、「強硬度コンクリート」・水回りの設備変更を容易にする「二重床」を採用し、「100 年住宅」を目指した同社初の外断熱工法賃貸マンションに進出
2003年 3月	賃貸代理・仲介及びサブリースを主な業務とする関連会社の（株）東京テナントセンター（現（株）明豊プロパティーズ）を 100% 出資子会社とする
2003年 7月	（株）メイホーリアルエステートと東京テナントセンターを合併し、賃貸代理・仲介及びサブリースを主な業務とする 100% 出資子会社の（株）東京テナントセンターとする
2004年 6月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック市場に株式を上場
2005年12月	外断熱分譲マンション第 1 号「サンフル池上シェルゼ」の竣工
2006年 5月	「目黒シェルゼバビリオン」オープン
2006年 6月	不動産分譲事業のうち共同分譲事業及び不動産流動化を目的とした開発事業と不動産仲介事業を担う 100% 出資子会社として（株）明豊コーポレーションを設立
2006年10月	「シェルゼ木場公園」において東京都環境局マンション環境性能表示オール三ツ星（満点）取得
2007年 7月	早稲田大学との産学協同研究の開始
2009年 5月	明豊コーポレーションを吸収合併
2014年 2月	賃貸アパートメントブランド「MIJAS」第 1 号物件「MIJAS 池上」竣工
2015年10月	関西地区にて賃貸代理・仲介を主な業務とする、（株）ハウスセゾンエンタープライズに出資し、子会社化
2017年 8月	不動産特定共同事業許可を取得
2019年 6月	新築 1 棟投資用賃貸住宅シリーズ「EL FARO」第 1 号物件「EL FARO 練馬」竣工
2020年 9月	賃貸アパートメントブランド「MIJAS」第 100 号物件「MIJAS 池袋」竣工
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編によりスタンダード市場に上場
2022年 8月	総合建設会社である（株）協栄組を子会社とする
2022年10月	建設会社である（株）明豊エンジニアリングを設立
2023年11月	ハウスセゾンエンタープライズ、Terra Motors（株）と EV 充電事業で業務提携
2024年12月	台湾に現地法人 東京明豊開発股份有限公司を設立

出所：有価証券報告書、ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

「EL FARO」「MIJAS」の開発から売却まで行う不動産分譲事業が主軸

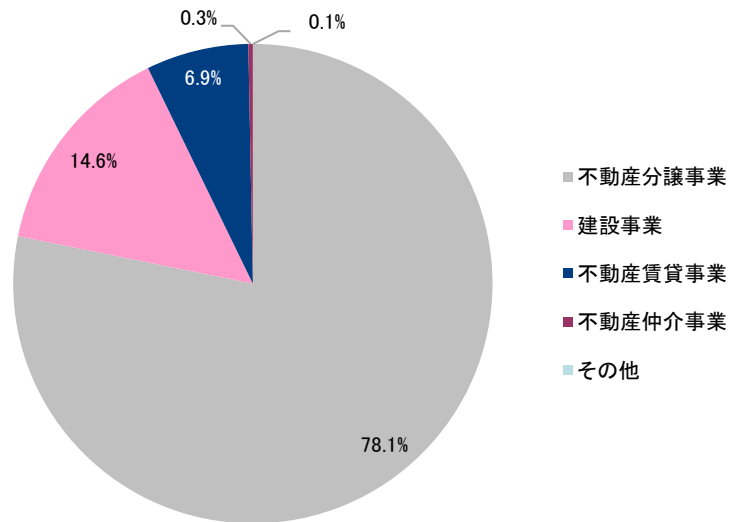
不動産分譲事業を主軸に、不動産賃貸事業、不動産仲介事業、建設事業を展開している。主要ブランド「EL FARO」「MIJAS」の開発から売却まで行う不動産分譲事業が、2025 年 7 月期中間期売上高の 78.1% を占める収益の柱であり、そのほか不動産賃貸事業は同 6.9%、建設事業が同 14.6%、不動産仲介事業とその他は合わせて同 0.3% となる。集合住宅・共同住宅の開発を通じ、それを売却することで個人投資家あるいは機関投資家と同社の双方でシナジーを得られる事業を展開している。投資用不動産については、継続する低金利環境や円安等を背景に、海外投資家の国内不動産に対する注目度は高く、供給・需要とも堅調に推移している。でき上がりが「EL FARO」の場合は 3 億円から 10 億円前後の規模、「MIJAS」については 2 億円から 5 億円程度までのレンジとなる。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

事業概要

事業別売上構成比(2025年7月期中間期)



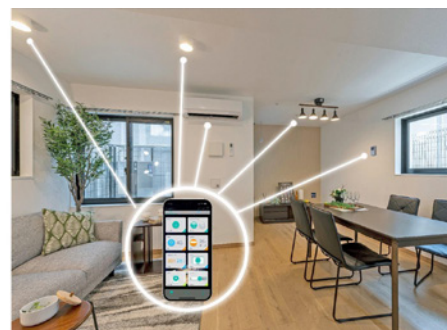
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 不動産分譲事業

(1) 「EL FARO」事業

40 坪～ 80 坪程度の土地を取得し、そこに柱や梁を設けず、基本的に壁だけで荷重を支えるような鉄筋コンクリート構造「壁式 RC 造」の賃貸マンションを開発する。柱・梁がないため、建物の内部空間が広く使用できるというメリットがある。スペイン建築の街並みと、重厚な外壁と華やかな色使い、ロートアイアン調（錬鉄風の飾り）をはじめとする素材により、スペイン建築の風格を演出する。また、標準設備として各戸別 Wi-Fi をマルチメディアコンセントに内蔵するなど、数多くのマンションプロデュース実績に基づく上質な仕様・設備を採用することで、分譲マンションレベルの設備・仕様による差別化を図っている。これらのコンセプトで開発した賃貸マンションをリーシング（賃貸物件の借主募集から契約・入居までのサポート業務）したうえで、収益物件として投資家に販売する。2025 年 4 月には同シリーズ通算 70 棟目となる「EL FARO 南麻布」を竣工した。「EL FARO 南麻布」には全戸にホーム IoT を導入し、入居時からエアコンの自動起動のほか、アプリを通じた給湯器や照明の操作等を可能とし、利便性向上を図っている。

「EL FARO」シリーズ（右側は IoT の利用イメージ）



出所：同社ニュースリリースより掲載

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

事業概要

(2) 「MIJAS」事業

梁や柱などの骨組みに鉄骨を用いた「S造：鉄骨造」の建物を展開する。スペインの観光地ミハスに由来した、新築1棟投資用賃貸住宅のアパートメントで、建物の漆喰の白と青い海と空が美しいコントラストを織りなすミハスの景色をイメージしている。共用部の照明にもスペインのデザインを取り入れて空気感を統一しているほか、カラフルな配色のなか明度は統一性を持たせることで、落ち着いた雰囲気を出している。鉄骨造による2～3階建の低層タウンハウスであるため、住戸構成はシングル向けタイプ（1K）～ファミリー向けタイプ（1LDK～2LDK）となり、標準設備として各戸別Wi-Fiをマルチメディアコンセントに内蔵しているほか、メゾネット空間により差別化を図っている。用地として路地状敷地・不整形地・袋小路敷地・敷地延長などに対応し、デザイン性を強く意識したアパートの開発であるため、リーシングしたうえで投資家などに販売する。

MIJAS 中野新井薬師 III



MIJAS 三軒茶屋 III



出所：同社ホームページより掲載

2. 不動産賃貸事業

既存オーナーの利益を最大化するため、エリアマーケティングに加え、AI査定システム及び成約事例に基づいたベストな賃料設定、首都圏仲介会社とのネットワークを生かしたリーシング戦略の提案によって空室解消に注力し、同社グループの管理物件における高稼働率を実現している。利回りは開発したロケーションにより変わるが、開発エリアやその沿線・駅により狙える賃料や募集期間に関するデータについては、入居者募集から申込、賃貸借の契約手続き、入居者対応、解約清算、原状回復工事の手配まで、一気通貫で賃貸経営のサポートを行う明豊プロパティーズが蓄積しているため、賃料の出し値を間違えることなく、計画の立案が可能となっている。

またオーナーとの情報交換アプリを導入し、CS（顧客満足）アンケートを実施するなど継続的な情報共有・情報交換を図っている。主要ブランドである「EL FARO」「MIJAS」シリーズについては、商品創りから管理まで同社グループにてワンストップで提供することにより高品質・高稼働率を維持し、収益性の高い投資用不動産商品として評価を得ている。これにより、1棟投資用不動産シリーズのリピート購入につながるなど、グループ内の相乗効果を発揮している。また、子会社（株）ハウスセゾンエンタープライズは、京都や滋賀の地域に密着し、賃貸マンション探しの相談、内見、契約、入居、解約までワンストップで提供する。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

事業概要

3. 建設事業

明豊プロパティーズの建築工事請負部門を分割承継し、明豊エンタープライズの建築設計部門が合流して誕生した総合建設会社である明豊エンジニアリングにおいて、同社グループの主力商品である投資用賃貸マンション「EL FARO」や投資用賃貸アパート「MIJAS」の設計企画・施工工事を行うほか、グループ工事外も担当する。また、2022 年 8 月に子会社化した協栄組は、高い技術力が求められる特殊型枠を使った工事を得意とし、マンションから公共施設まで、鉄筋コンクリート（RC）造建築に関する企画・提案・設計・施工をトータルで行う。

4. 不動産仲介事業・その他

不動産分譲事業など他事業を含めた独自の情報網を活用し、顧客ニーズに合わせて物件紹介を行う。

特に立地の良い城南・城西地区を中心に 海外投資家のニーズに合わせた安定供給が可能

5. 強み

同社は東京 23 区内でも特に立地の良い城南地区（港区、品川区、目黒区、大田区）と城西地区（新宿区、世田谷区、渋谷区、中野区、杉並区、練馬区）を中心に不動産投資戦略をプランニングしている。同社にて土地取得から開発と販売を担当し、グループ会社の明豊エンジニアリングと協栄組が設計・建設を、明豊プロパティーズが入居者管理、建物管理、アフターサービス、マーケティングに基づく入居者入れ替え時の募集条件提案を責任もって担うことで、資産価値が高く安心できるアパートメント・マンション経営をワンストップでフルサポートできる点が強みとなる。

相続税額算出において、賃貸用不動産は、現金や株式（有価証券）などより相続税評価を圧縮できるため、大幅削減が期待できる。含み益のある事業用不動産を売却し、賃貸事業用不動産を購入する顧客に対しては、一部課税の繰り延べ対象となる物件（敷地規模 300m² 以上）を用意している。マンション・アパートメント経営だけでなく相続税対策をはじめとした節税対策についても有益な提案を行っている。

不動産分譲事業においては、「土地取得」「商品企画」「建設」「賃貸管理」ないし「販売」といったステップを踏むが、同社はそれぞれのステップにおいて付加価値を生み出すポイントを有している。例えば「土地取得」では、過去 200 棟以上の土地購入実績から、マンション・アパート用地の情報を同業他社よりも早く入手できるため、業界内では「1 棟収益レジデンスと言えば明豊」と認知・評価されている。

「商品企画」についても、一般的に敬遠されることが多い用地、具体的には袋小路用地、不整形地、路地状敷地など、建設コストが上昇しやすく、建築基準法上の制限が生じる可能性が高い取り扱いの難しい用地でも適正価格で仕入れ、地形の個性を生かして巧みに商品企画をすることで、資産価値・収益性を高めて販売できている。

明豊エンタープライズ | 2025 年 5 月 20 日 (火)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

事業概要

「建設」面では、協栄組と明豊エンジニアリングという 2 つの施工会社をグループに持ち、商品企画チームとの連携が非常にスムーズであるため、綿密かつスピード感を持った施工計画の立案が可能である。これにより、例えば前面道路が細く、工事車両が進入できないような土地でも商品化できる体制を構築している。

竣工後の建物を「リーシング」する場合でも、東京 23 区内かつ駅徒歩 10 分以内と賃貸需要の旺盛な好立地を仕入れる方針のため、竣工後、平均 3.4 ヶ月という短期間で満室稼働になる。一方、「販売」する場合についても、開発用地購入から売却まで、約 12 ～ 18 ヶ月という短いサイクルでの資金回収を可能としている※。

※ 一般的な分譲マンション開発の場合、資金回収まで 3 年程度を要する。

不動産分譲事業のビジネス構造



出所：決算説明資料より掲載

都内の城南・城西地区が用地取り扱いの中心となるため、一般的には同業者間の用地獲得競争が厳しいものと考えられる。しかし同社はこれらの地域において競合他社を圧倒する競争力を有している。その源泉となる 1 点目は地域における情報収集力である。当該地域においてはこれまで 200 棟以上の事業用地購入の実績を誇ることで、「1 棟収益レジデンスと言えば明豊」といったステイタスを築いている。そのため、地場の不動産業者からの情報も他社より早く入手できる。2 点目は事業化に向けた組織的な取り組みである。事業用地の情報が入手できた後は、建物の企画設計を担当する技術者、事業推進の担当者、及び販売担当者がチームを形成して事業化の検討を行う。その結果事業化の可能性が確認できた場合はいち早く購入の意思表示を行い、事業化を進めるといった形でプロジェクトを進めるため、地場の業者からの信頼も厚く、また同社で蓄積した商品企画力をこのような事業推進方法のなかで十分生かせる体制が確立されている点が強みとなっている。さらに事業用地の情報収集においては人財育成の一環として若手社員を活用している。具体的には、新卒の社員については、おおむね 3 ～ 4 ヶ月間、集中的に研修したうえで 7 月、8 月頃からは実際に先輩社員について仕入れ活動を始めるが、早ければ 1 年目でプロジェクト進行の中心的存在として活躍する。積極的に新卒を採用し始めたのは 2021 年 4 月以降入社した社員からであるが、退職者はゼロである（2023 年 7 月時点）。仕入れに対してのインセンティブ制度等も充実させているが、早い段階でプロジェクトを任せられ、成長を非常に強く感じられるという点が、若手社員のモチベーションアップにつながっていると同社では考えている。こうした若手人財の早期活躍による会社全体としての活動量増加も効果を発揮し、最近では同業他社よりも仕入れ力がより高まっている。

明豊エンタープライズ | 2025 年 5 月 20 日 (火)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

事業概要

本社を構える目黒区は城南地区であるため、城南・城西地区を中心として実績を積み上げ、ノウハウを蓄積してきたことで、情報分析力・事業企画力なども培われた。不動産ビジネスを一気通貫で行う「明豊」であれば早期に判断・対応してくれるといった、同業他社からの信頼感はこれまでも増して高まっているだろう。

加えて、昨今の円安傾向を背景にアジア圏の投資家の安全・安心な東京の不動産に対する投資への関心が高まるなか、同社は 2023 年 3 月より、海外投資家への積極販売を始めた。2016 年より、出張ベースによる台湾・現地不動産会社と連携した「不動産投資共同セミナー」を継続開催し、台北市での商品資料展示や日本投資用不動産 Web サイトへの商品掲載サービスを積極活用し、「台湾富裕層向け、日本不動産投資セミナー」を 2023 年 3 月に実施した。台湾をはじめとする中華圏の投資家ニーズに応えるため、ホームページの中国語対応を行うとともに、協業会社を通じ、海外在住の顧客に対して、一部商品を国内販売に先駆けて早期提供している。さらに 2024 年 12 月には台湾に現地法人である東京明豊開発股份有限公司を設立し、台湾を中心とした中華圏投資家とのパイプをさらに強化する計画である。

2024 年 3 月にはシンガポールにて個別商談会を実施した。台湾をはじめとするアジア圏での販売ルートを順次拡大するなか、インバウンド需要の回復や円安加速の影響により日本の不動産投資に対する需要が増加傾向にあるシンガポールに初進出した。同社の海外販売戦略において同国は重要な国の 1 つになるだろう。

なお、日本国内における金利動向は 2024 年以降利上げ基調にあり、「金利のある世界」が戻ってきている。しかしながら 2025 年に入ってからの世界経済の不透明感もあり、今後についての予想は困難な状況にある。同社としては不動産・金融マーケットの状況や、投資家の動向に目を配りつつ、適切な対応を採ることで強みを生かした事業運営をしていくことになるだろう。

業績動向

2025 年 7 月期中間期は増収ながら前年同期の反動で減益。 主力の不動産分譲事業が引き続き順調に進捗

1. 2025 年 7 月期中間期の業績概要

2025 年 7 月期中間期の連結業績は、売上高 11,752 百万円（前年同期比 8.1% 増）、営業利益 1,051 百万円（同 23.5% 減）、経常利益 720 百万円（同 39.6% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 460 百万円（同 44.9% 減）となった。中間期業績予想比では、売上高は 3.7% 未達、営業利益は 14.3% 超、経常利益は 18.1% 超、親会社株主に帰属する中間純利益は 7.1% 超と、売上げ面はわずかに未達ながら利益面は予想達成と順調に進捗している。2025 年 7 月期中間期は、前年同期における物件の繰り上げ販売や、物件販売時の高利益率確保の推進といった一時的要因の反動を見込み、利益面は前年同期比で減益予想であったが、いずれも大きく上回った。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

業績動向

不動産市場においては、国内の低金利環境や円安傾向を背景として、特に住居系不動産を中心とする投資用不動産への海外投資家の投資意欲が引き続き旺盛で、同社は 2024 年 12 月に台湾に現地法人である東京明豊開発股份有限公司を設立するなど、アジア圏（台湾・香港・シンガポール等）の投資家の日本国内不動産に対する投資需要の取り込みに注力している。売上げ面では、主力である不動産分譲事業においては、主要ブランドの「EL FARO」や「MIJAS」が前年同期を上回る販売実績を上げるなどにより前年同期比 3.4% 増収と、全体の業績を大きくけん引した。不動産賃貸事業は減収ながらオーナーの利益最大化を目指した賃料設定や不動産仲介会社とのネットワークを活用したリーシング戦略の提案を行い、引き続き高い稼働率を維持した。建設事業は「EL FARO」シリーズの施工に加え、子会社である協栄組が手掛けたグループ外物件の施工数が増加して前年同期比 80.2% 増と大きく伸びた。

利益面では、不動産分譲事業の増収効果のほか、建設事業で増収によりセグメント損失幅が前年同期比 101 百万円改善したことが大きく寄与した。建設事業では不動産分譲事業で販売する物件の施工が大半で、連結決算ベースでは建設事業の売上げと不動産分譲事業の原価が相殺されてしまうため、建設事業の売上高が過少となりセグメント損失が膨らむ。しかし、協栄組の M&A によりグループ外取引が売上高に加わり、セグメント損失の幅が縮小したことなどにより全体利益の押し上げが進んだ。なお経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益の減益幅が営業利益に比較して大きいのが、これは前年同期にあった損害賠償収入（18 百万円）、営業補償金収入（40 百万円）がなくなったことの反動及び支払利息の増加（73 百万円）に伴うものである。

2025 年 7 月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	24/7 期中間期		25/7 期中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	10,868	100.0%	11,752	100.0%	8.1%
営業利益	1,374	12.6%	1,051	8.9%	-23.5%
経常利益	1,192	11.0%	720	6.1%	-39.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	835	7.7%	460	3.9%	-44.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 不動産分譲事業

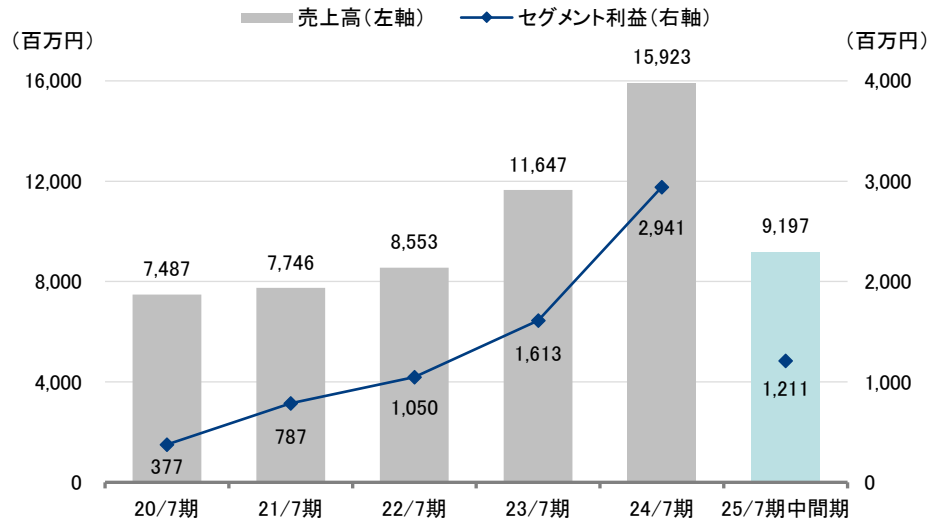
2025 年 7 月期中間期は、売上高 9,197 百万円（前年同期比 3.4% 増）、セグメント利益は 1,211 百万円（同 25.3% 減）と増収ながら減益となった。中間期累計では、主要ブランドである「EL FARO」及び「MIJAS」シリーズで合計 15 棟（前年同期比 2 棟増）の引き渡しを完了したほか、開発用事業用地 3 件（同 1 物件増）を売却した。従来方針に従い、東京都内の城南・城西地区をターゲットに好立地エリアで用地を取得し、計画どおり引き渡しを完了した。これら地域での不動産流通は活況で、開発業者間の競争は厳しいが、同社は東京 23 区を中心に過去 200 棟以上の収益物件用地の取得実績があり、地場業者からの情報入手においても優位性を保っている。強固な地盤で高い稼働率と収益が見込める物件を常にウォッチし、相応しい物件が見つかった際は迅速に事業化可能性を分析のうえ、早期に良質な物件を低コストで調達している。また、建物の設計・施工から物件管理等のアフターサービスまで一気通貫で顧客に提供できることが同社の強みで、関連する収益を独占できる。販売面では、アジア圏の不動産投資家向けの現地商談会の実施や、国内の富裕層を顧客として抱えるファイナンシャルアドバイザー、税理士、アート事業者、弁護士等の開拓を進めている。物件調達から販売に至るまでルートを確立し、安定した事業運営を実現している。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

業績動向

不動産分譲事業 業績推移

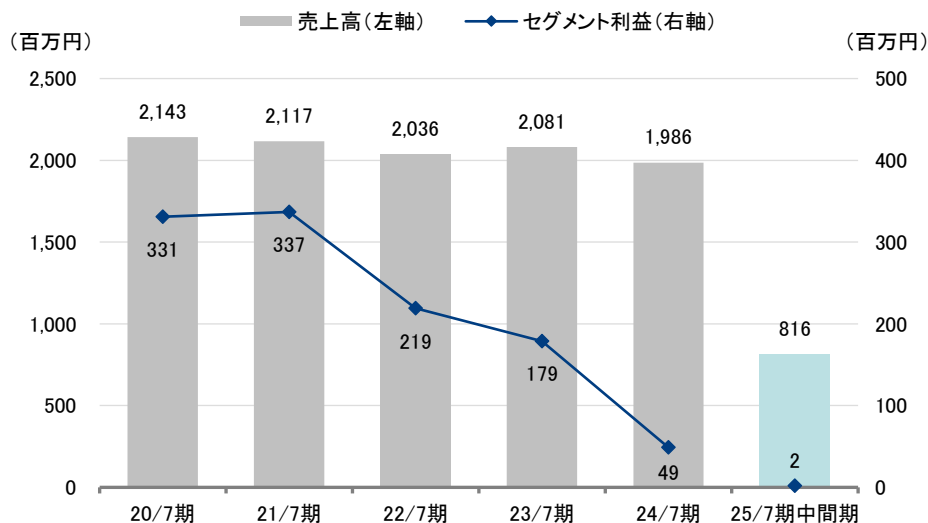


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 不動産賃貸事業

2025 年 7 月期中間期は、売上高 816 百万円（前年同期比 18.3% 減）、セグメント利益は 2 百万円（同 85.8% 減）と減収減益となった。主な収入源は、不動産分譲事業において投資家等に売却した物件の管理を中心としたプロパティマネジメントからの報酬である。2025 年 7 月中間期の物件稼働率は、明豊プロパティーズ管理分、ハウスセゾンエンタープライズ管理分ともに約 97% と引き続き高い水準を維持している。一方、管理戸数は2024 年 7 月期の 5,910 戸から 2025 年 7 月期中間期は 5,841 戸と減少傾向にある。要因はオーナー都合による物件売却や管理契約の解約で、新たな契約で補いきれなかった。従来のオーナーや入居者毎の顧客対応から、物件毎に担当者がワンストップ対応する体制に変更し、顧客利便性を高める等の改善策を進めている。

不動産賃貸事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

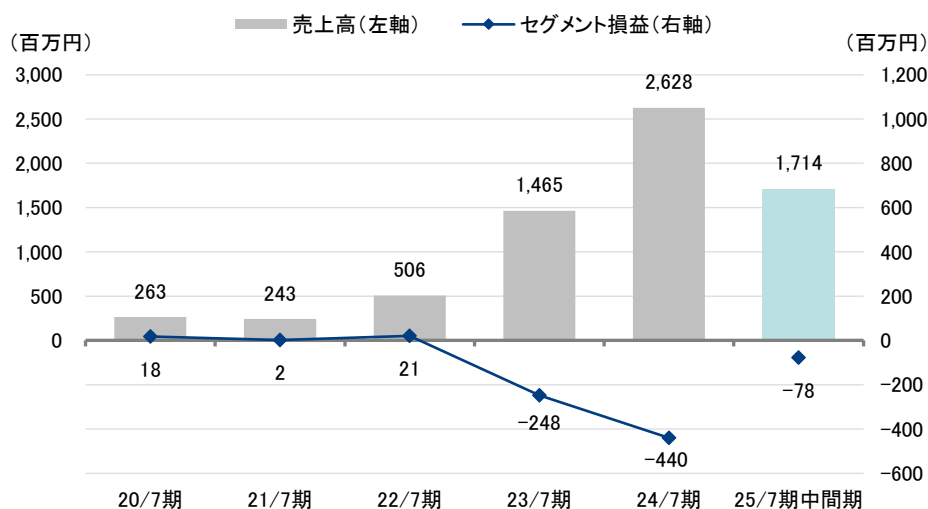
2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

業績動向

(3) 建設事業

2025 年 7 月期中間期は、売上高が 1,714 百万円（前年同期比 80.2% 増）、セグメント損失は 78 百万円（前年同期は 180 百万円の損失）と増収ながら損失となった。同セグメントでは、主にグループ会社である明豊エンジニアリング及び協栄組が受け持つ建築・施工の実績が計上され、不動産分譲事業で販売する「EL FARO」及び「MIJAS」シリーズに関する新築請負工事や、協栄組によるグループ外物件に関する建設請負工事が対象となる。2025 年 7 月期中間期において前者は 8 棟、後者は 2 棟の竣工・引き渡し完了した。セグメント損益については、グループ外物件の建設請負増加により損失幅が縮小した。協栄組は都内城南・城西地区の地場の建設会社で、同社グループとの技術提携や設計支援のほか、「EL FARO」シリーズの安定受注に向けた営業先の紹介等での協業が進んでいる。協業関係がさらに進むことでセグメント損失の減少が期待される。

建設事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 不動産仲介事業・その他

2025 年 7 月期中間期は、不動産仲介事業では不動産媒介報酬等を計上し、売上高 35 百万円、セグメント利益 35 百万円（前年同期は売上高・利益ともに未計上）となった。その他のセグメントは、主に保険代理業等により、売上高 4 百万円（前年同期比 85.2% 減）、セグメント利益 4 百万円（同 85.7% 減）となった。

2. 財務状況

(1) 財政状態

2025 年 7 月期中間期末における資産合計は 27,991 百万円となり、前期末比 113 百万円減少した。主な要因は、現金及び預金が 1,140 百万円減少したほか、新規開発事業用地の取得や建築中の投資用不動産等により棚卸資産（仕掛含む販売用不動産）が 1,323 百万円増加したことである。一方、負債合計は 19,734 百万円となり、前期末比 379 百万円減少した。主な要因は、未払法人税が 316 百万円減少したほか、新規開発事業用地等の取得のための長期借入金（1 年内返済予定の長期借入金を含む）が 107 百万円減少したこと等によるものである。純資産は 8,257 百万円となり、前期末比 266 百万円増加した。親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加 268 百万円によるものである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

明豊エンタープライズ | 2025 年 5 月 20 日 (火)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

業績動向

2025 年 7 月期中間期末の自己資本比率は 29.5%（前期末比 1.1pp 増）と大手同業他社と同水準にあり、妥当なものと考えられる。流動比率は 249.0%（同 11.1pp 増）となり、開発用事業用地取得のための必要資金を主に長期借入金により調達している状況で、総じて資金繰り面は安定していると見受けられる。

簡易貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	24/7 期末	25/7 期 中間期末	増減額
流動資産	25,301	25,073	-227
現金及び預金	3,109	1,969	-1,140
売掛金及び契約資産	881	652	-229
販売用不動産（仕掛含む）	20,863	22,186	1,323
固定資産	2,803	2,917	114
有形固定資産	2,288	2,458	170
無形固定資産	20	19	-0
投資その他の資産	494	439	-54
資産合計	28,104	27,991	-113
流動負債	10,633	10,070	-562
支払手形及び買掛金	1,071	861	-210
短期借入金	2,013	2,302	289
1 年内返済予定の長期借入金	5,736	5,409	-327
固定負債	9,480	9,664	183
長期借入金	9,148	9,369	220
負債合計	20,114	19,734	-379
純資産合計	7,990	8,257	266
負債純資産合計	28,104	27,991	-113

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー

2025 年 7 月期中間期末の現金及び現金同等物（資金）は 1,720 百万円となり、前年同期末比 1,232 百万円減少した。

営業活動によるキャッシュ・フローについては 1,078 百万円の支出（前年同期は 783 百万円の支出）となった。主に税金等調整前中間純利益 719 百万円、棚卸資産の増加 1,492 百万円、仕入債務の減少 210 百万円等によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローについては 142 百万円の支出（前年同期は 173 百万円の収入）となった。主に預金の預入・払い戻しによる支出 92 百万円、投資有価証券の取得による支出 14 百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローについては 10 百万円の支出（前年同期は 519 百万円の収入）となった。主に短期借入金の増加額 289 百万円、長期借入れによる収入 4,401 百万円、長期借入金の返済による支出 4,508 百万円、配当金の支払額 191 百万円によるものである。

業容拡大のために積極的に開発事業用地を取得していることから棚卸資産の増加によるキャッシュ流出が大きく、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナス傾向にあり、不足する資金を主に長期借入金により調達している。ビジネスモデルが投資物件の 1 棟売りという性格から資金回収も他の分譲形態に比較して早いほうではあるが、今後も同社の営業活動状況を注視しつつ、キャッシュ・フローの動向、並びに棚卸資産や借入金の動向には留意すべきと考えられる。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/7 期中間期	25/7 期中間期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-783	-1,078	-295
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	173	-142	-316
財務活動によるキャッシュ・フロー	519	-10	-530
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-609	-1,221	-612
現金及び現金同等物の中間期末残高	3,347	1,720	-1,627

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

国内不動産への旺盛な投資意欲を背景に業績予想の上積みを目指す

● 2025 年 7 月期の業績見通し

2025 年 7 月期の通期連結業績予想は、売上高 29,000 百万円（前期比 41.0% 増）、営業利益 2,600 百万円（同 11.0% 増）、経常利益 2,000 百万円（同 5.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 1.8% 増）を見込んでいる。中間期時点の達成率は 40% 程度となるが、同社の業績は下期偏重の傾向があり、2025 年 7 月期も売上高の 6 割程度を下期が占める見通しで、通期業績予想を変更していない。主力の不動産分譲事業においては下期竣工予定の物件のほとんどが販売契約済で、計画どおりの工事及び引き渡しにより予想達成が見えているようだ。さらに物件販売時の利益率も上振れが見込まれ、利益面での達成確度もかなり高いと弊社では見ている。なお通期では「EL FARO」31 棟、「MIJAS」2 棟等の引き渡しを予定している。メインターゲットである都内城南・城西地区において引き続き事業化に適した用地を積極的に仕入れる活動を展開しており、用地を仕入れた後は早期の施工と販売活動を進めることで業績の上積みを狙う考えである。

2025 年 7 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/7 期		25/7 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	20,562	100.0%	29,000	100.0%	41.0%
営業利益	2,341	11.4%	2,600	9.0%	11.0%
経常利益	1,895	9.2%	2,000	6.9%	5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,375	6.7%	1,400	4.8%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

成長戦略

中期計画を検討中、2025 年 7 月期は 3 つの重点施策を展開

1. 成長戦略

現時点では具体的な中長期の経営計画を策定していないが、社内的には今後数年間を見据えた中期的な経営方針を掲げており、時機を見て公表することも検討中である。骨子は、機動力のある経営戦略、個別案件の事業期間の短縮、個別案件の利益率向上である。機動力のある経営戦略では、事業運営上の機会やリスクを機敏に察知し、機動的に方針変更が可能な経営体制を確立する。不動産や金融等のマーケットの変動を素早く察知し、機会を事業推進に役立て、リスクを事前に回避することで、安定的に成長できる事業運営を目指す。個別案件の事業期間の短縮では、事業用地の仕入れから物件販売までのキャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）を短縮する。具体的には従来比 2 ～ 3 ヶ月の短縮を図ることにより、資金の回転期間を早めて売上げ規模の拡大を図る。個別案件の利益率向上では、物件販売時に得る利益だけでなく、IRR（内部収益率）等により目標利益をどれだけ短期間で計上できるかといった指標を各案件に組み込むことで、資金の時間的な価値を考慮した投資判断を下し、全体的な利益率向上につなげる。これらの方針により、每期 10 ～ 15% 程度の安定した成長を目指す。

2. 重点施策

2025 年 7 月期については、特に以下の点を重点施策として推進している。

(1) 物件仕入れの強化

引き続き都内城南・城西地区を中心とした良好なロケーションのエリアでの事業用地仕入れに注力する。2025 年 7 月期の用地仕入れ目標は 41 物件で、うち 16 物件を上期に仕入れ済である。同地域は人気エリアのため開発業者間で競争が激しいが、同社は、強みとする地場における情報収集力で事業用地を他に先んじて取得し、物件分譲に関する商品企画力や施工力の高さを武器に円滑な物件供給につなげる。なお、上記エリア以外でも、投資家にとって魅力的な、観光客に人気のエリアも今後は積極的に用地仕入れを行う方針である。

(2) 販売チャネルの拡大

海外投資家需要獲得と国内富裕層へのアプローチに向け、販売チャネルを拡大し、2025 年 7 月期は 36 物件の供給を目標に掲げる（うち 17 物件を上期で供給済）。海外投資家に関しては、アジア圏を中心に需要を取り込むため、台湾での海外投資家セミナーの開催や、台湾・香港・シンガポールでの個別商談会を開催し、同社のブランドのアピールと投資家とのパイプづくりに注力してきた。これまでは現地の仲介業者を挟んだ契約形態であったが、2024 年に台湾に現地法人を設立し優秀な現地スタッフを複数名雇用したことで、台湾投資家との直接取引が可能となった。中間マージンを省けるため利益率が向上し、今後の成長に期待がかかる。また海外投資家の多様なニーズに応え、新ブランド「LOS ARCOS」を 2026 年 3 月に竣工する。10 億円超クラスの高価格帯 1 棟投資用マンションとして東京都内に展開予定で、投資家ニーズに個別対応する。国内富裕層層については、現在、富裕層顧客を抱える複数の税理士や弁護士等との間で、送客手数料支払いによる紹介制度の実施や各種セミナーへの参加により、結び付きを強めている。

明豊エンタープライズ
8927 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 20 日 (火)
<https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

成長戦略

(3) 人財採用と育成

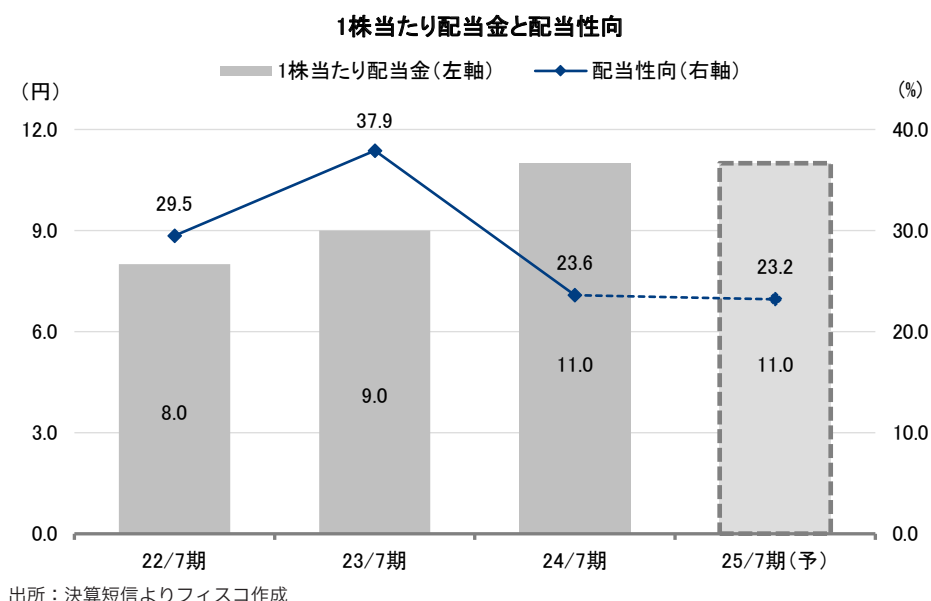
2025 年 7 月期も引き続き積極的な採用活動を実施する。採用 22 名（うち新卒 5 名）を目標に、上期までに 7 名（うち新卒 5 名）を採用済である。育成では、業務内容をマニュアル化した 3～4 ヶ月間の新卒研修により、先輩社員と同レベルまで育成する方針である。実際、2024 年入社の新卒者それぞれが 1 件以上の物件用地仕入れの実務を情報収集から契約までこなすなど、早期に実戦投入され、かつ成果を上げている。さらに実戦経験の結果をマニュアルに反映することで今後の育成内容もレベルアップして人財育成が高度化され、業績寄与が進むと考えられる。

株主還元策

**2025 年 7 月期は年間配当 11.0 円を予想。
引き続き企業価値向上と安定配当の両立を目指す**

同社は配当方針として、企業価値の向上と株主に対する利益還元を経営上の最重要課題と位置付け、配当政策は株主に対する利益還元と継続的な成長に必要な内部留保の充実を考慮しつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。この方針に基づき、2024 年 7 月期から中間配当を実施しており、2024 年 7 月期の年間配当額は 1 株当たり 11.0 円（中間：4.5 円、期末 6.5 円）となった。

2025 年 7 月期は中間配当として 1 株当たり 5.5 円を計画し、年間配当額は 1 株当たり 11.0 円を予想している。



重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp