



2022年12月20日

各位

会社名 大英産業株式会社
代表者名 代表取締役社長 一ノ瀬 謙二
(コード：2974 福証)
問合せ先 執行役員管理本部長 宇留嶋 栄治
(TEL. 093-613-5500)

当社中期戦略の策定に関するお知らせ

記

1. 中期戦略策定について

当社は、55年目を迎えたことを期に、これから先の10年を見据え、中期戦略を策定いたしました。第55期(2023年9月期)～第57期(2025年9月期)における中期的な当社の成長戦略を策定するうえで、第54期(2022年9月期)の振返りを行い決算説明資料として添付しております。経営方針である「地域愛着経営」を基に、お客様の動向や変化に適応した事業展開を行い、企業の成長と財務基盤の安定を図ってまいります。

2. 中長期業績目標

	第57期 (2025年9月期)	第64期 (2032年9月期)
売上高	400億円	700億円
営業利益	16億円	50億円
営業利益率	4%	7.1%

※ 本資料は、当社が現在入手している情報等に基づいており、実現をお約束する趣旨のものではございません。実際の業績等は経営環境の変化等により異なる可能性があります。

以上

中期戦略及び決算説明資料



大英産業株式会社

(福証本則：2974)

第1部

2022年9月期
決算報告

1

当社の概要

2

54期（2022年9月期）決算報告

3

セグメント別業績報告

4

株主様への還元について

第2部

当社ビジネスモデル
と
中長期戦略

1

当社のビジネスモデル

2

3ヶ年における事業戦略

3

中長期財務目標

4

地域貢献活動

第1部

2022年9月期 決算報告

1. 当社の概要

① 会社概要

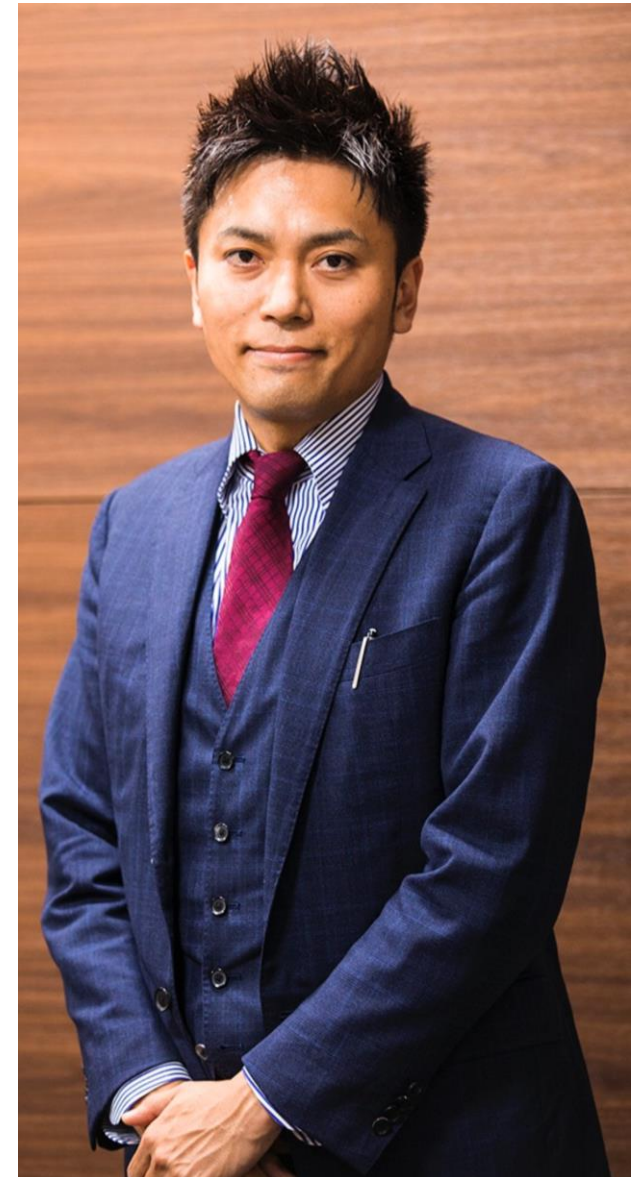
商号	大英産業株式会社
会社設立	1968年11月28日
所在地	北九州市八幡西区下上津役4丁目1番36号
代表者	一ノ瀬 謙二
資本金	3億2,756万円
従業員数	398名（令和4年9月30日現在）
取引所	福岡証券取引所本則（令和元年6月4日上場）
子会社	大英リビングサポート株式会社 株式会社大英工務店 株式会社大英エステート 株式会社大英不動産販売
事業エリア	九州（沖縄県を除く）、山口県
事業内容	1. 新築分譲マンションの企画・開発・販売 2. 分譲住宅の企画・開発・販売 3. 中古マンション・住宅の買取販売 4. その他不動産関連

代表取締役 就任ご挨拶

- 2003年 当社入社
- 2012年 不動産事業部部長
- 2013年 常務取締役兼管理本部本部長
- 2016年 不動産流通事業部事業部長
- 2017年 大英リビングサポート(株)取締役
- 2019年 マンション事業本部本部長
- 2021年 専務取締役兼管理本部担当役員
- 2022年 代表取締役社長 就任

代表取締役社長 一ノ瀬 謙二

生年月日 1980年生まれ 42歳
趣味 マラソン



② 現在の事業展開エリアと事業内容



住宅事業



福岡県北九州近郊、 熊本県、佐賀県にて展開

- 新築一戸建事業
- 土地分譲事業
- リフォーム事業

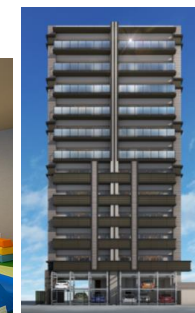


- タウンハウス事業
- 投資用戸建賃貸事業
- 街づくり事業

マンション事業

九州※・山口全域にて展開

- マンション分譲事業
- マンション管理事業



※沖縄県を除く

街づくり事業 不動産流通事業

福岡県・熊本県・大分県にて展開

- 買取再販事業



街づくり事業

土地活用事業

経営理念 「元気な街、心豊かな暮らし」

当社が捉える 住まいに関する 課題や変化

- 価値観や家族形態の多様化
- 少子高齢化や人口減少加速
- 自然環境への負担増



当社の強み

- 情報収集力
(土地情報や顧客集客力)
 - 商品企画力
(エリアや土地形状に合わせた商品展開力)
 - 大英バリュー
(採用や育成において最も大切にしていること)
- お一人おひとりを大切に
 - いつでも澁刺 (はつらつ) と
 - サービス・品質の向上のために

ミッション

ライフスタイルに合った良質な「すまい」を提供し、持続的に発展する「まち」をつくる

経営方針

“地域愛着経営”
～地域から愛され、必要とされる会社～

10ヶ年戦略目標

重点戦略・共通戦略

3ヶ年経営計画

重点戦略・共通戦略

ステークホルダーの 皆さまへのお約束

- 【お客様】満足度向上
- 【パートナー企業】継続取引維持
- 【従業員】ロイヤリティ向上
- 【株主・投資家】市場での期待値向上
- 【地域・行政】企業信頼度アップ

大英グループが 創造する社会

- 多様な住まい方の提供
- 多世代コミュニティの共創
- 資源の効果的活用

2. 54期（2022年9月期） 決算報告

第54期（2022年9月期）当社を取り巻く環境の変化

1. 感染症の長期化

- ✓ 新型コロナウイルス感染症による中国上海のロックダウン
⇒生産工場の稼働停止・生産量の減少
- ✓ 物流網の混乱
- ✓ お客様の価値観の変化

2. ロシアによる軍事侵攻

- ✓ ロシア、ウクライナの生産拠点の停止
⇒国内生産等に集中することによる
資材の高騰

3. 米国を始めとする諸外国の利上げ

- ✓ 円安による資材の高騰
- ✓ 日用品などを含めた物価上昇による、
お客様のマインドの低下
- ✓ お客様の価値観の変化

4. 情報量・入手手段の拡大

- ✓ 土地の取引価格の高騰
→情報社会の進行により相対取引が減少、
入札取引が増加したことにより高騰
- ✓ お客様の情報量の増加による接客スタイルの変化

5. DXの進行

- ✓ 不動産業界のみならず様々な業界でDXが進行
- ✓ 新たな開発等における、経費の増加

6. その他

- ✓ 世界的な半導体の不足
- ✓ 国内資材工場の火災
- ✓ 働き方の改善、同一労働同一賃金等、人件費の
値上げによるコスト増

〈当社事業における影響〉

- ✓ 建築資材の不足、高騰
⇒ 国内産等に発注が集中することにより、資材の不足や高騰に繋がる
⇒ 販売価格に転嫁した場合、市場の販売価格との差が大きく、利益率を下げざるをえない
- ✓ 他社競合や新規参入が増加
⇒ ビジネスモデルや商品開発など、他社との差別化が急務
⇒ お客様のニーズに合った商品展開を行い、原価の高騰に耐えられる商品構成を持つ

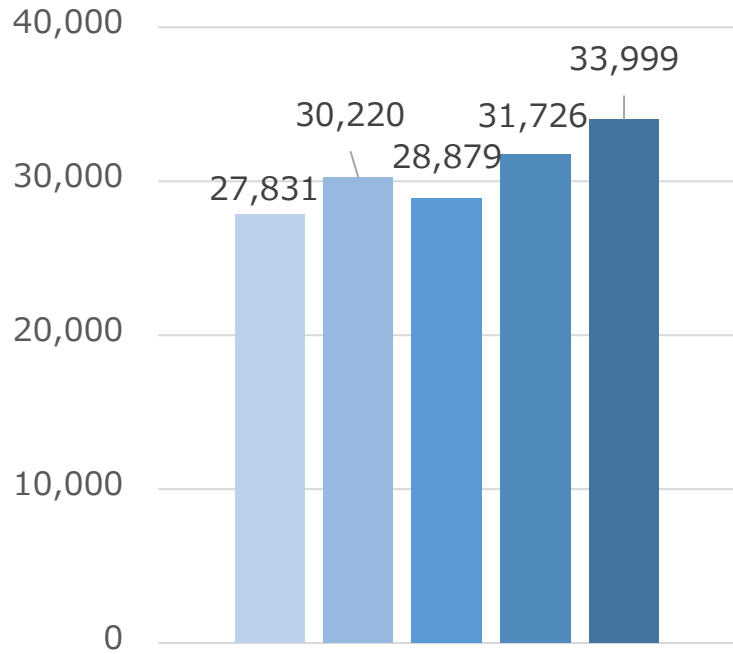
	2021年9月期 通期実績 ※	2022年9月期 通期期初予算 ※	2022年9月期 通期実績 ※	前期比
売上高	31,726百万	35,458百万	33,999百万	107.2%
売上総利益	5,661百万	6,501百万	6,266百万	110.7%
営業利益	914百万	1,071百万	1,149百万	125.7%
経常利益	783百万	882百万	965百万	123.2%
当期純利益	513百万	569百万	698百万	135.8%

- 売上高は感染症の収束を鑑み予算を策定しておりましたが、想定を超えた同感染症の長期化により、期初予算対比95.9%となったが、前年対比では107.2%と大きく上回った。
- 経費においてもイベント関係の中止や販促活動経費の圧縮を図ったことにより、前年対比にて営業利益が125.7%、経常利益が123.2%と大きく上回った。

直近5ヶ年における連結業績推移

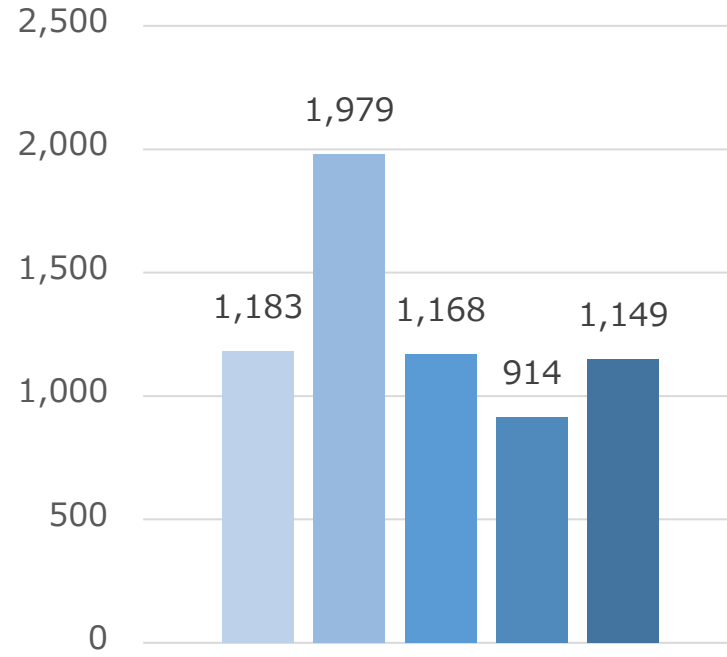
(単位：百万円)

売上高



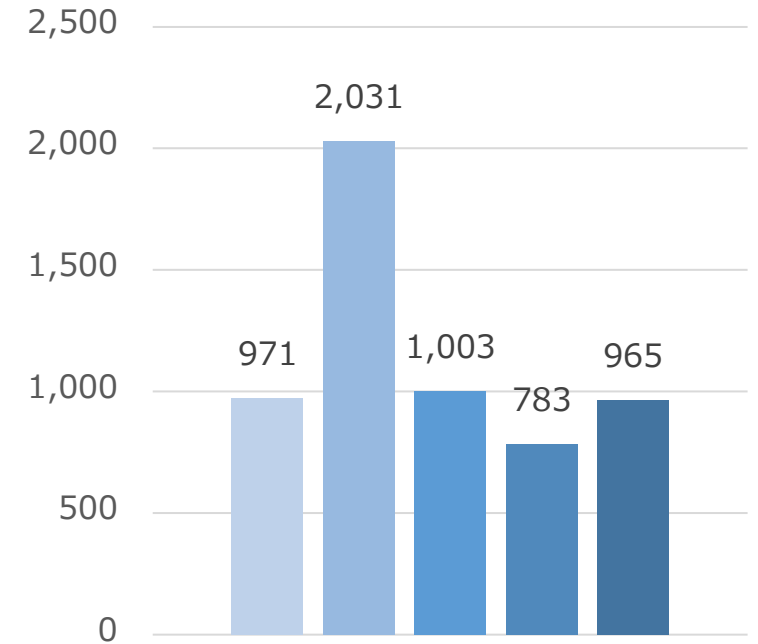
■ 2018年9月期 ■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期
■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期

営業利益



■ 2018年9月期 ■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期
■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期

経常利益



■ 2018年9月期 ■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期
■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期

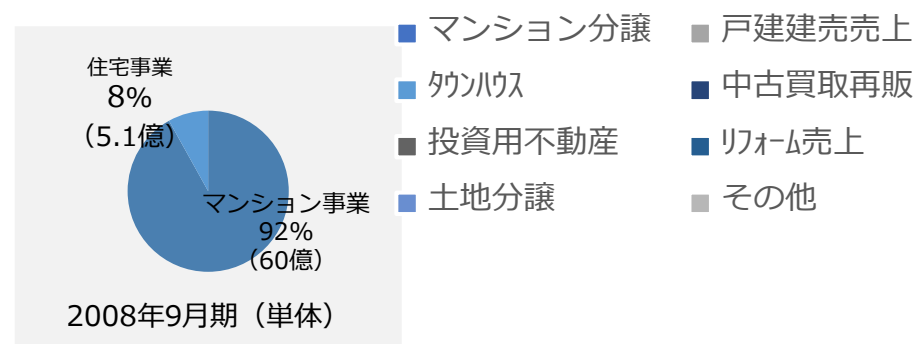
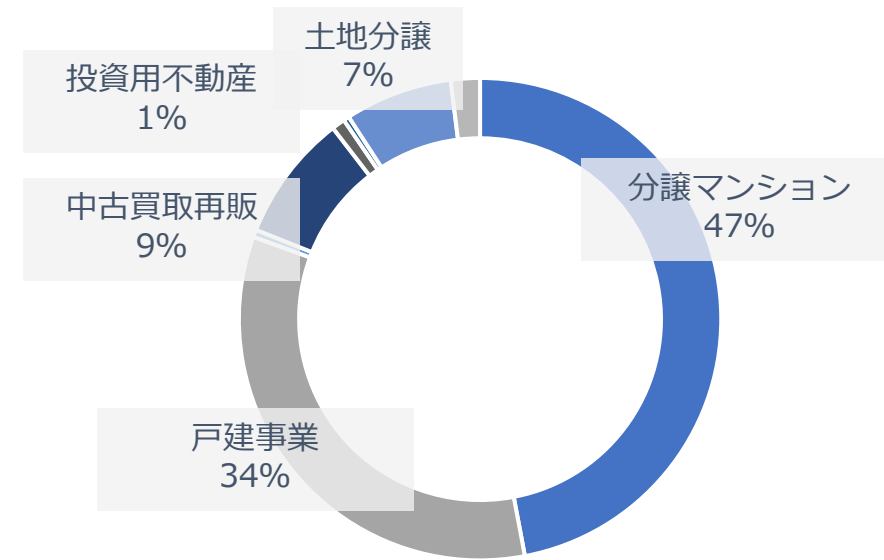
ウッドショックやコロナによる中国のロックダウン、半導体の不足により建築資材は高騰。
売上の増加に対し、利益率は低下したが、昨年を大きく上回った。

事業セグメント別連結売上高推移

(単位：千円)

セグメント	売上高	53期 (2020.10～2021.9) 連結累計期間実績	54期 (2021.10～2022.9) 連結累計期間実績	前年 同期比
マンション	分譲マンション	15,473,838	16,079,904	103.9%
	管理業 (大英リビングサポート)	316,420	381,008	120.4%
	計	15,790,259	16,460,913	104.2%
住宅事業	戸建事業	12,647,276	13,605,298	107.6%
	不動産流通事業	2,344,913	3,132,202	133.6%
	街づくり事業	884,949	735,685	83.1%
	計	15,877,147	17,473,187	110.1%
その他	温泉管理・賃貸管理	58,720	65,319	111.2%
	合計	31,726,126	UP 33,999,420	107.2%

各商材の売上ポートフォリオ



売上の柱である分譲マンション、戸建て住宅以外の事業である、マンション管理業や土地活用の幅を広げた街づくり事業を強化し、第3の事業の柱の確保・安全性を高めていくことが今後の課題である。

2023年9月期通期連結業績の見通しと計画について

	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期予想	前期比
売上高	28,879百万	31,726百万	33,999百万	36,084百万	106.1%
営業利益	1,168百万	914百万	1,149百万	1,297百万	112.8%
経常利益	1,003百万	783百万	965百万	1,040百万	107.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	626百万	513百万	698百万	704百万	100.9%
1株当たり 当期純利益	191.67円	156.82円	212.42円	214.32円	100.9%
自己資本率	19.7%	22.6%	19.5%		

● 2023年9月期通期予測においても増収増益を見込んでおり、現段階での変更はございません。

3. セグメント別業績報告

● マンション15棟の完売、在庫の大幅な圧縮

- ・サンパーク熊本駅南グラッセ
- ・サンパーク小郡駅前レジデンス
- ・サンパーク大分中央グラッセ
- ・サンパーク健軍レジデンス
- ・サンパーク水前寺公園レジデンス

等全15棟が完売、在庫の圧縮となった



● 新規分譲開始12棟 販売3ヶ月販売率約30%

- ・サンパーク学園大通りグラッセ
- ・サンパーク新山口駅南グラッセ
- ・サンパーク姪浜西グラッセ
- ・サンパーク浅川ザ・タワー

完売



等12棟の販売を開始

● 希少価値の高い駅前物件の土地仕入れが完了 →次期より販売開始

福岡県JR小倉駅、JR陣原駅、大分県JR別府駅、JR佐伯駅 等駅前物件の土地仕入れが次々と完了、販売開始は次期を予定

● 業績

- ✓ 完成在庫の販売が進んだこと、当期完成の物件の販売も好調であったことから売上が増加。
- ✓ 当期竣工した物件の粗利率が高く、また、想定以上の値引きを行わなかったことにより利益率も上昇した。

マンション事業本部	2021年9月期 (2020.10月~2021年9月)	2022年9月期 (2021.10月~2022年9月)	前年対比
売上計上戸数	547件	584件	+6.7%
売上高	15,473	16,079	+3.9%
営業利益	904	1,247	+37.9%

(単位：百万円)

● 建築資材の不足・原価の高騰

半導体の不足により、給湯器など住宅設備の納期遅れが発生
→メーカー変更等により対応

● 新商品の開発

光あふれる、癒いの家
hidamari

FREEDOM SERIES



当社初の平屋シリーズ



3~6坪の「離れ」

● 業績

- ✓ エリア展開の拡大、土地分譲の好調により売上は前年比1.3%と増加。
- ✓ しかしながら、木材をはじめとした資材の高騰により、粗利率が減少。
- ✓ 経費の圧縮に努めたが、売上総利益の影響が大きく、営業利益は前年を下回った。

● バーチャルタウンによる集客の開始



分譲住宅事業の集客において、ホームページ上にて「大英CODATE バーチャルタウン」を開設。紙媒体を抑制し、ホームページやSNSを活用した集客への意向により、ネット媒体での集客は増加傾向にあります。コストも抑制されており、新しい集客手段が確立されております。

戸建事業本部	2021年9月期 (2020.10月~2021年9月)	2022年9月期 (2021.10月~2022年9月)	前年対比	(単位：百万円)
分譲住宅売上戸数	429件	435件	+1.3%	
売上高	12,647	13,605	+7.5%	
営業利益	856	753	△12.0%	※売上以下には土地分譲・リフォームを含む

不動産流通事業

● 展開エリアを拡大

熊本県・大分へエリアを拡大



● 業績

- ✓ 新築物件価格の高騰により、中古物件の需要が高まっている。
- ✓ 中古物件の価格も高騰。
- ✓ エリア展開の拡大、土地分譲の好調により売上は前年比33.6%と増加。

不動産流通事業部	2021年9月期 (2020.10月~2021年9月)	2022年9月期 (2021.10月~2022年9月)	前年対比
売上計上戸数	149件	176件	+18.1%
売上高	2,344	3,132	+33.6%
営業利益	89	131	+47.1%

土地活用事業

● 投資用不動産の販売拡大

前会計年度から販売を開始した、「投資用戸建賃貸」の販売を17戸販売いたしました。(前年対比242%)



● 街づくり事業の真骨頂ともいえる 複合開発の土地を落札

● 業績

- ✓ 前会計年度は、タウンハウス事業の売上計上があったが、当期はタウンハウスの竣工がなかったため、売上が減少。
- ✓ 戸建賃貸、土地分譲の売上を計上。
- ✓ 当事業部は中長期的な街づくり、仕入活動へ人員を投下。

(単位：百万円)

街づくり事業部	2021年9月期 (2020.10月~2021年9月)	2022年9月期 (2021.10月~2022年9月)	前年対比
売上高	884	735	△16.8%
営業利益	-46	11	-

TOPICS 1

新しい商品、サービスを行うため、他業種との業務提携・団体へ加盟。
中長期VISIONの実現に向けて、今後も自社のみならず、他社と連携を推進。

- 3Dプリンター住宅の福岡県下における独占販売
 - セレンディクス株式会社様



- メタバースの企画開発
 - 株式会社ピー・ビーシステムズ様



- スtock事業強化に伴うLTV（Life Time Value「顧客生涯価値」）獲得のため、相続サービス事業にむけた取り組みを開始
 - 全国相続サポートセンターへ加盟

※LTV（Life Time Value「顧客生涯価値」）
…一人のお客様に生涯に渡り価値を提供することで、繰り返し取引が行われ利益を向上させること

TOPICS 2

街づくり事業推進のため、山口県防府市防府駅北側公有地を当社で大規模開発することが決定。

防府駅前の公有地を入札にて契約いたしました。当社の既存事業である分譲マンションやタウンハウスに加え、商業施設を誘致するテナントビルの開発など、まち全体が活性化するような街づくりを推進。

様式14 計画概要書

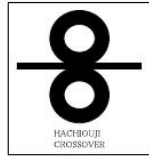
■事業コンセプト

人、モノ、コト、文化が集まり交流する拠点を整備します
『八王子クロスオーバー』
～持続的なつながりと交わりを～

■事業用地活用計画の全体イメージパース



▶ロゴマーク案



▼ロゴマークステートメント

- ・八王子の8
- ・持続的につながる共存関係
- ・商業施設と居住施設を結ぶ小路

居住施設と商業施設をつなげる小路を整備することで、街のにぎわいづくり、人が集まりたくなる仕掛けをつくります。

■事業用地活用計画の概要

『元気な街・心豊かな暮らし』を目指します

元気な街(機能的価値の提供)

▼駅前のシンボルとした商業施設と賑わい広場を計画

- ・飲食店、クリニック、多目的ホールを整備
- ・地域の人々が集まれる広場を整備(有事の際一時避難所としても)

心豊かな暮らし(情緒的価値の提供)

●居心地が良く誰もが歩きたくなるまちなかづくりを計画

- ・A～C街区までを貫通する小路を整備
- ・各街区に街路樹や、ベンチを設置

▼多様な住まい方ができる住宅を計画 (定住人口)

- ・総世帯数99戸の住宅を開発し約250名以上の定住者を想定
- ・様々なライフスタイルに対応した住宅を整備

●人が集まりたくなる施設運用を計画する (交流人口)

- ・市内法人①、②と連携しまちづくりに関心あるプレイヤーを誘致
- ・にぎわいイベントを定期開催

様式15 事業計画書

■事業用地全体の配置計画及びデザイン



4. 株主様への還元について

- 2022年9月期においては、配当金1株当たり20円とし、2023年9月においては、配当金を1株当たり3円増加し、23円を予定いたしております。株主優待につきましては変更ございません。

■ 配当金

2023年9月期配当金（予定）	1株当たり 23円
2022年9月期配当金	1株当たり 20円
2021年9月期配当金	1株当たり 20円

■ 株主優待

2023年9月期株主優待（予定）	100株～400株 1,000円分クオ・カード	500株～ 2,000円分クオ・カード
2022年9月期株主優待	100株～400株 1,000円分クオ・カード	500株～ 2,000円分クオ・カード
2021年9月期株主優待	100株～400株 1,000円分クオ・カード	500株～ 2,000円分クオ・カード

株主様への利益還元の長期目標

① 株主還元

当社は持続的な成長とともに、配当性向30%程度を利益還元目標とし、安定的かつ継続的な株主様への還元を行う。

② 資本効率の向上

当社は事業の特性から、事業回転率と利益率の向上が必要と考え、総資産利益率(ROA)5%を目標とし、収益性を高めてまいります。

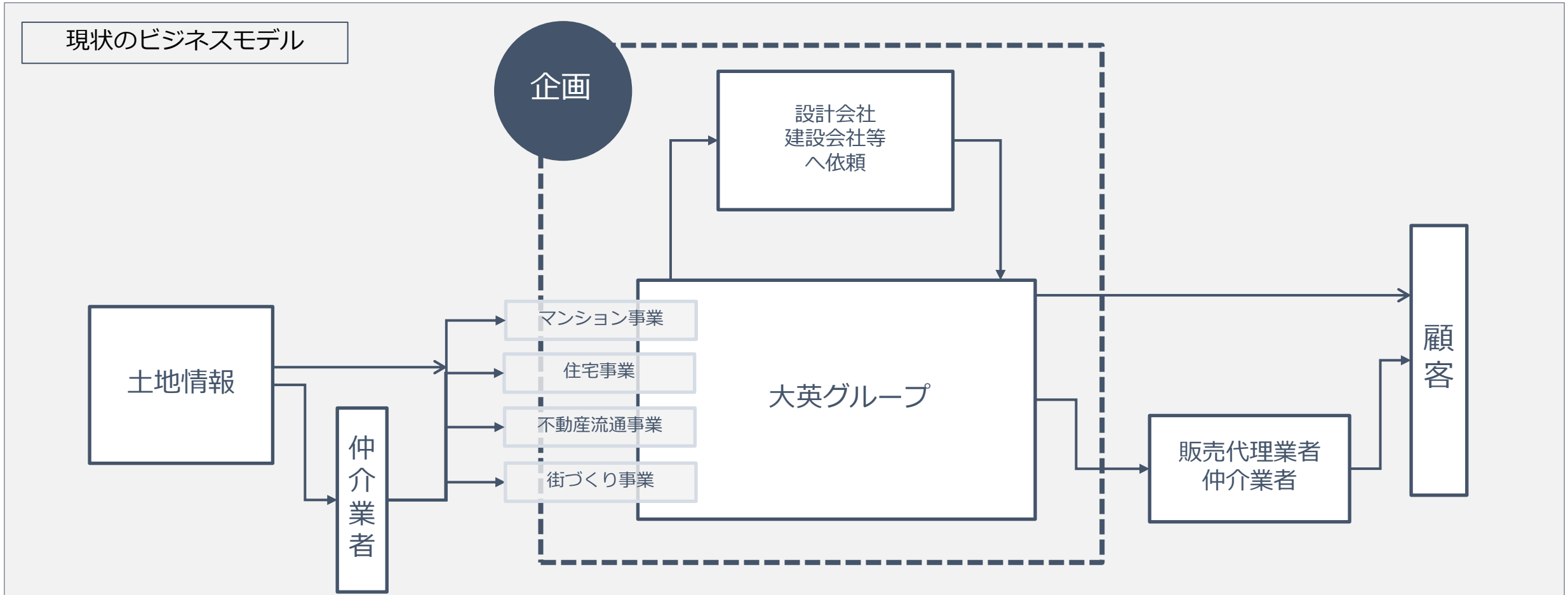
③ 成長戦略における資本投資

当社は10ヶ年戦略に伴い、利益還元目標とバランスの取れた事業投資を行ってまいります。

第2部

当社ビジネスモデル と 中長期戦略

1. 当社のビジネスモデル



— 当ビジネスモデルにおける強化ポイント —

①土地の仕入れ・企画力

②マーケット調査

③営業力

マンション事業

九州※・山口全域にて展開

- マンション分譲事業
- マンション管理事業



福岡・北九州近郊
エリアにて展開

- 新築一戸建事業
- 土地分譲事業
- リフォーム事業



住宅事業

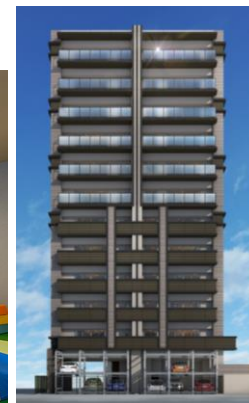


- タウンハウス事業
- 投資用戸建賃貸事業
- 街づくり事業

街づくり事業



不動産流通事業



※沖縄県を除く

福岡県・熊本県・大分県にて展開

- 買取再販事業

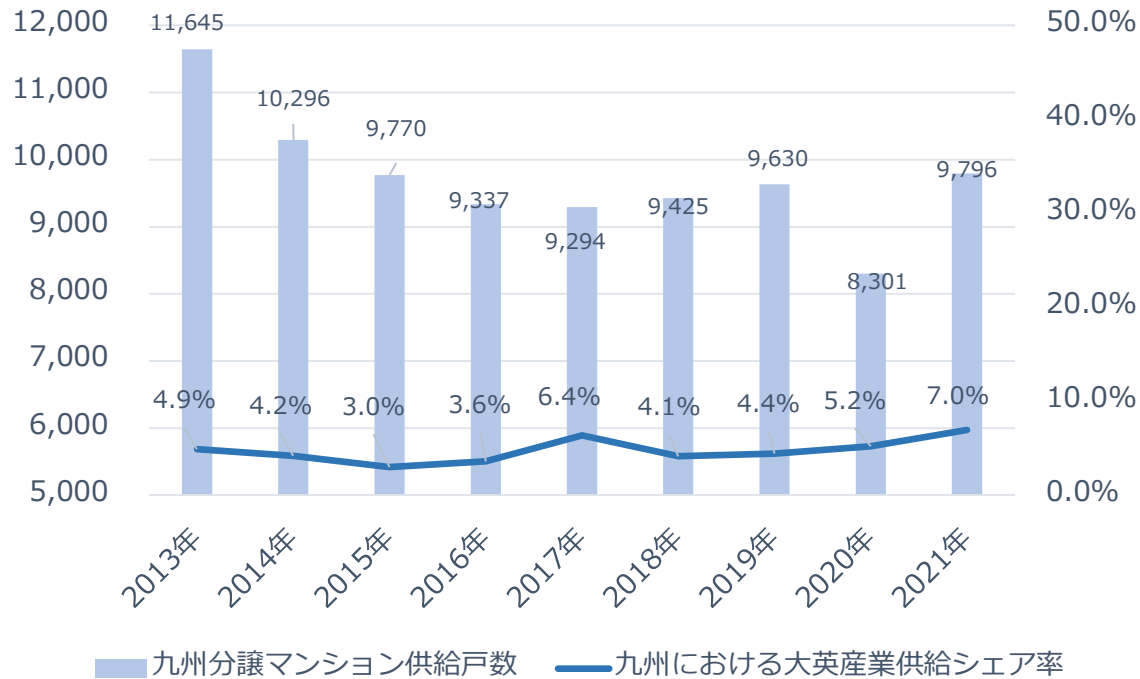


●九州における分譲マンション市況と競合状況

過去10年における九州・山口マンション分譲業者TOP5



九州・山口における分譲マンション市況



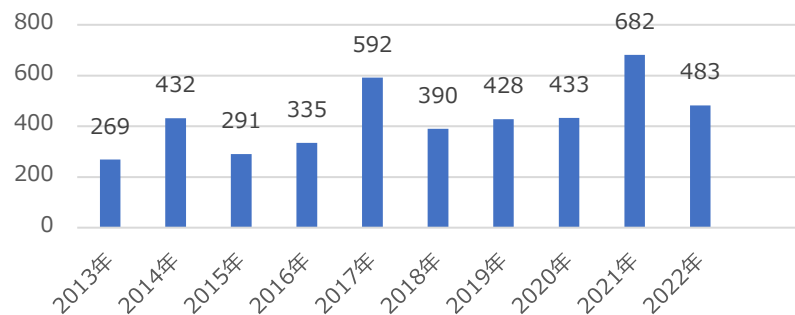
※住宅流通新報社調べ

	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022上期
1位	A社	K社	D社	K社	A社	A社	A社	A社	A社	大英	大英
2位	E社	A社	大英	D社	K社	大英	大英	E社	大英	E社	A社
3位	K社	大英	A社	E社	大英	E社	D社	D社	E社	A社	D社
4位	D社	D社	K社	大英	E社	SH社	K社	大英	K社	K社	T社
5位	大英	N社	E社	S社	D社	D社	E社	SH社	AR社	D社	N社 DH

※住宅流通新報社調べ

九州・山口県における分譲マンションの供給戸数は、年間1万戸を超えていた10年前から減少傾向にあるが、マンション供給会社においても減少傾向にあり、この10年間における供給数上位5社に入れ替わりが少なく、上位5社にて九州・山口における供給数の約30%を占めている。

当社分譲マンション供給戸数



●九州・山口における当社の分譲実績

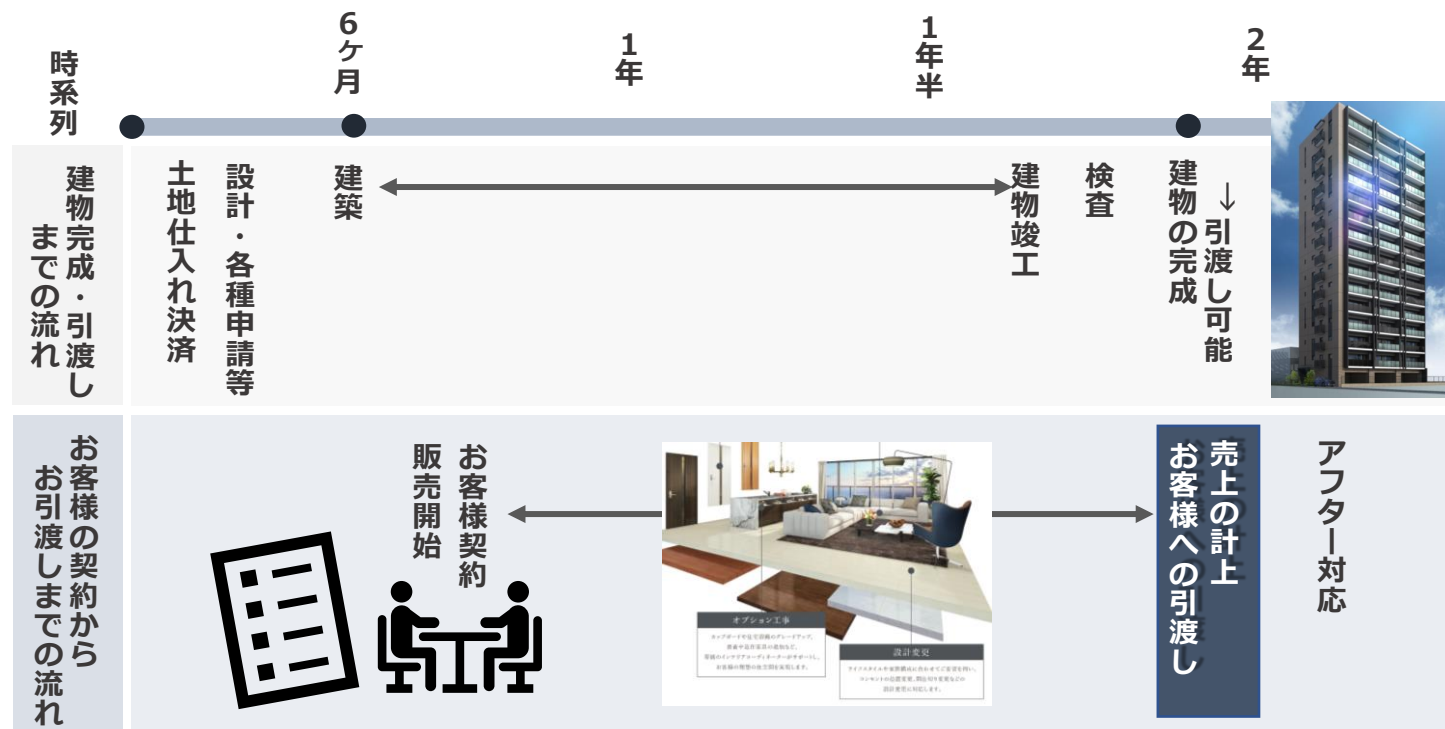
- 福岡 5,787戸
- 佐賀 279戸
- 長崎 254戸
- 大分 848戸
- 熊本 690戸
- 宮崎 642戸
- 鹿児島 728戸
- 山口 516戸

マンション供給累計
9,744戸

2022年9月末時点



マンション事業のビジネスモデル



－ マンション事業のビジネスモデルの特徴 －

当社の売上基準は、お客様への建物引渡しと同時に計上されます。分譲マンションは多数をお客様が一度に引渡しを受けるため、マンション竣工後に売上が偏る仕組みとなっております。複数のマンションの竣工が偏ることにより、大きな売上計上の偏りに繋がり、年間を通した安定的な売上計上が難しいということがマンション事業ビジネスモデルの特徴です。できるだけ建物完成時期を分散させることが今後の課題となっております。

SUN PARK



1~6LDKまでの間取りを導入した
「多世代共生型」マンション



マンション共用部へ
「スタディールーム」を設置



北九州市と共に開発を行った
「低炭素物件」

SUN RELIUSE



核家族化、単身世帯の増加、価値観の多様化により
1LDK~2LDKを中心とした
コンパクトマンションを開発
→九州では、福岡市以外での供給はほとんど行われていない。

当社マンション事業における商品企画は、
1. 市場や立地特性 2. お客様のニーズ を取り入れることにこだわり、
物件一棟ずつにコンセプトを持たせているため、外観や間取り等、ひとつとして同じマンションは存在しません。
サンパークシリーズではこれまでのお客様の声から「5つのおもてなし」を共通のサービスとして採用。



マンション事業

九州※・山口全域にて展開

- マンション分譲事業
- マンション管理事業



住宅事業

福岡・北九州近郊エリアにて展開

- 分譲住宅事業
- 土地分譲事業
- リフォーム事業



不動産流通事業

福岡県・熊本県・大分県にて展開

- 買取再販事業

※沖縄県を除く

- タウンハウス事業
- 投資用戸建賃貸事業
- 街づくり事業

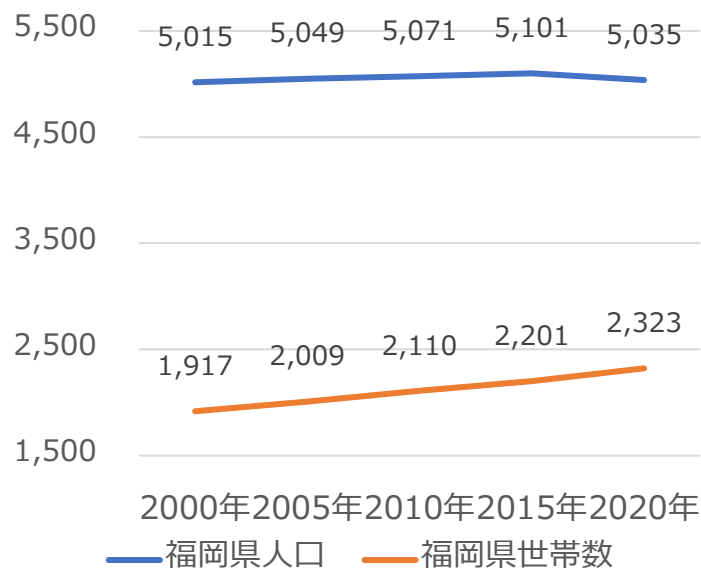
街づくり事業



● 福岡県の住宅市況

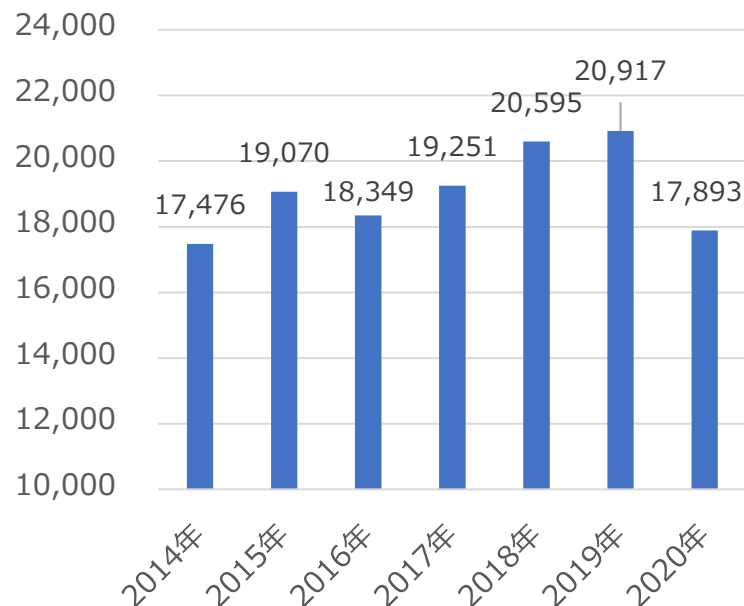
福岡県人口・世帯数

単位：人口/千人
世帯数：千件



福岡県分譲着工戸数

単位：戸



2020年福岡県分譲住宅ビルダーランキング (分譲住宅部門)

ビルダー	棟数
1 よかタウン (ケイアイスター不動産(株)傘下)	545戸
2 オープンハウス ディベロップメント	340戸
3 大英産業	335戸
4 アーネストワン (飯田GHD(株)傘下)	325戸
5 一建設 (飯田GHD(株)傘下)	320戸

※福岡県ホームページより

※(株)住宅産業研究所調べ

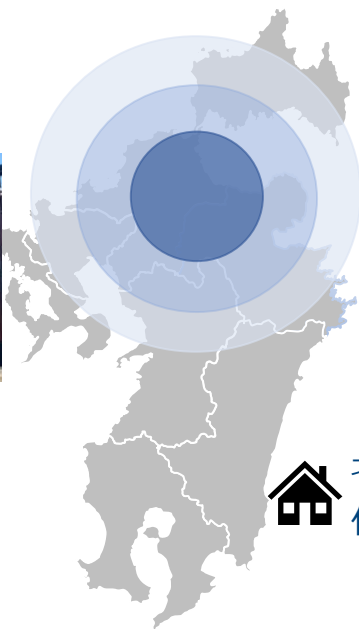
当社が建売事業にて主に展開する福岡県では、人口は概ね横ばい、世帯数においては核家族化、単身世帯の増加により増加している。分譲住宅の着工戸数はコロナ化で一時減少しつつも大幅な減少は見られない。

⇒ 地場の工務店を含め、新規参入が多く競合他社との差別化が必要。

● 住宅事業のエリア展開



サテライト店舗
「大英CODATE」
を8店舗展開

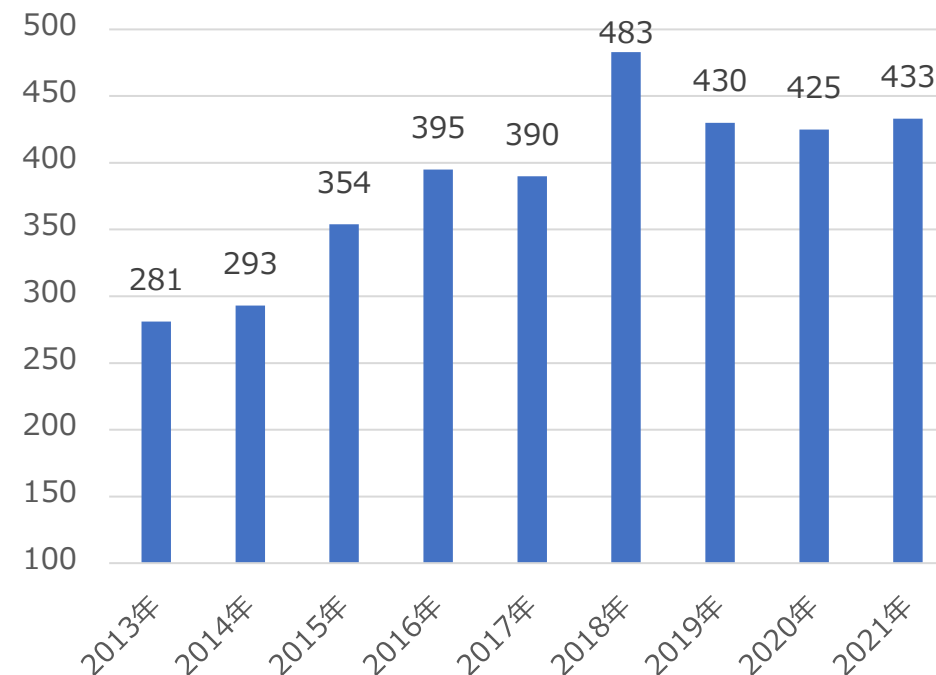


北九州都市圏を中心に新築一戸建て住宅
供給実績 **3,949戸** (累計)

2022年6月末時点

北九州都市圏を中心に販売していた10年前から、
福岡県久留米市・筑後、山口県、大分県北部、熊本県、佐賀県まで
エリアを拡大。

■ 大英産業分譲住宅供給戸数



● 住宅事業の商品展開

分譲住宅事業

新築の建売住宅を販売。現在は「サンコート」「EVOLVE」「ONEHOUSE」のシリーズを展開。

土地分譲

自社が入手する土地情報から、当社の規格に合わない土地等を造成等を行い販売。

新築オプション工事

分譲住宅をご購入いただいたお客様より、エクステリア工事や太陽光発電などのオプション工事を受注。

リフォーム

過去にご購入いただいたお客様、他社購入のお客様よりリフォーム工事を受注。



福岡・北九州近郊エリアにて展開

- 新築一戸建事業
- 土地分譲事業
- リフォーム事業

住宅事業



- タウンハウス事業
- 投資用戸建賃貸事業
- 街づくり事業

マンション事業

九州※・山口全域にて展開

- マンション分譲事業
- マンション管理事業



不動産流通事業

※沖縄県を除く

福岡県・熊本県・大分県にて展開

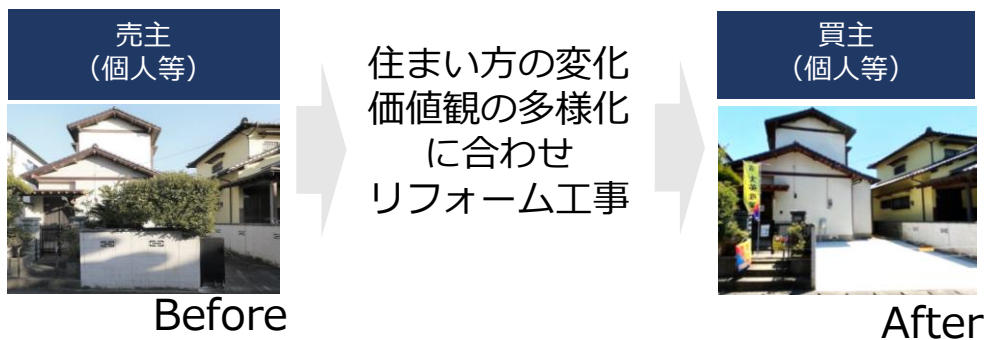
- 買取再販事業



街づくり事業

● 買取再販事業

買取再販事業の概要



今後の市場規模予測 (全国)

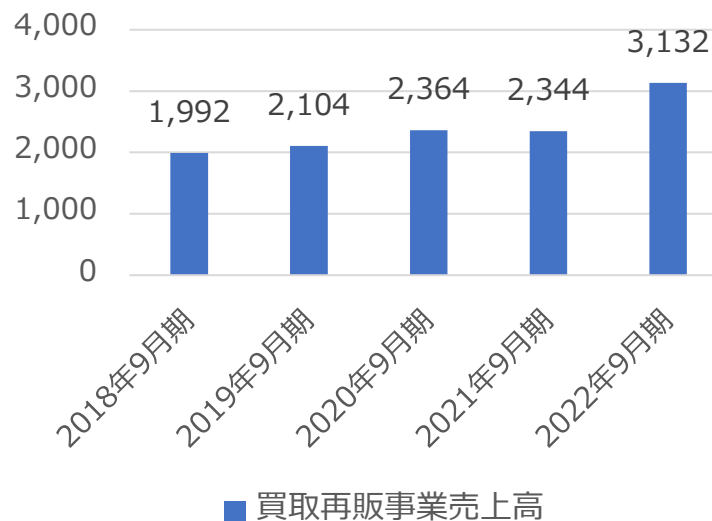
中古買取再販市場規模 **36,000戸** (2020年) → **50,000戸** (2025年)

リフォームの市場規模 **6.5兆円** (2022年) → **6.9兆円** (2030年)

矢野経済研究所調べ

⇒中古住宅事業の需要は増加

買取再販事業売上高



● 他社競合・新規参入に対する自社の優位性

1. マーケティングによる工事発注

当社では自社で供給したお客様へ定期的な「お客様の声」を頂くことにより、住まい方の変化、価値観の変化に合わせたリフォーム工事を実施。

2. 自社供給物件による顧客データの蓄積

過去に自社で供給した物件の顧客データを活かすこと、また、同工エリア内で分譲マンション、分譲住宅の実績があることも安心感につながり、集客の確保が可能。



マンション事業

福岡・北九州近郊エリアにて展開

- 新築一戸建事業
- 土地分譲事業
- リフォーム事業



住宅事業



街づくり事業

- タウンハウス事業
- 投資用戸建賃貸事業
- 街づくり事業



九州※・山口全域にて展開

- マンション分譲事業
- マンション管理事業



不動産流通事業

福岡県・熊本県・大分県にて展開

- 買取再販事業



※沖縄県を除く

●行政との連携や法令の改正をキャッチし事業を開拓

現在、市街地内の土地利用の細分化や老朽化した木造建築物の密集、十分な公共施設がないことなどの都市機能の低下がみられる土地について、土地の合理的かつ健全な高度利用が推進されており、行政による動きが活発化してきている。

・再開発MAP

全国市街地再開発協会により、全国の「再開発MAP」がだされ、民間の再開発事例などが併せて紹介されている。



・「所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法の一部を改正する法律」が施行

11月1日に上記法律が施行。「土地の合理的かつ健全な利用」を目的とし、相続等による所有者が不明な土地についても一部活用されるようになる。



このような地域の課題に取り組む行政とタッグを組むことで、当社が地域の課題を解決するとともに、地域の活性化を図れると考えております。



●様々な土地の形状を商品化

土地の大きさ	当社が行えること
小 ↓	分譲住宅
	投資用一戸建て
	タウンハウス
	賃貸マンション 分譲マンション
大	商業テナントビル
	異業種とのJVによる 街づくり事業

当社が入手する土地情報について、各事業にて事業化することに加え、当社複数事業による開発や、他業種との連携など、街のプランニングを行う。



タウンハウス
サンヴェルシア高峰



「東折尾土地区画整理事業」



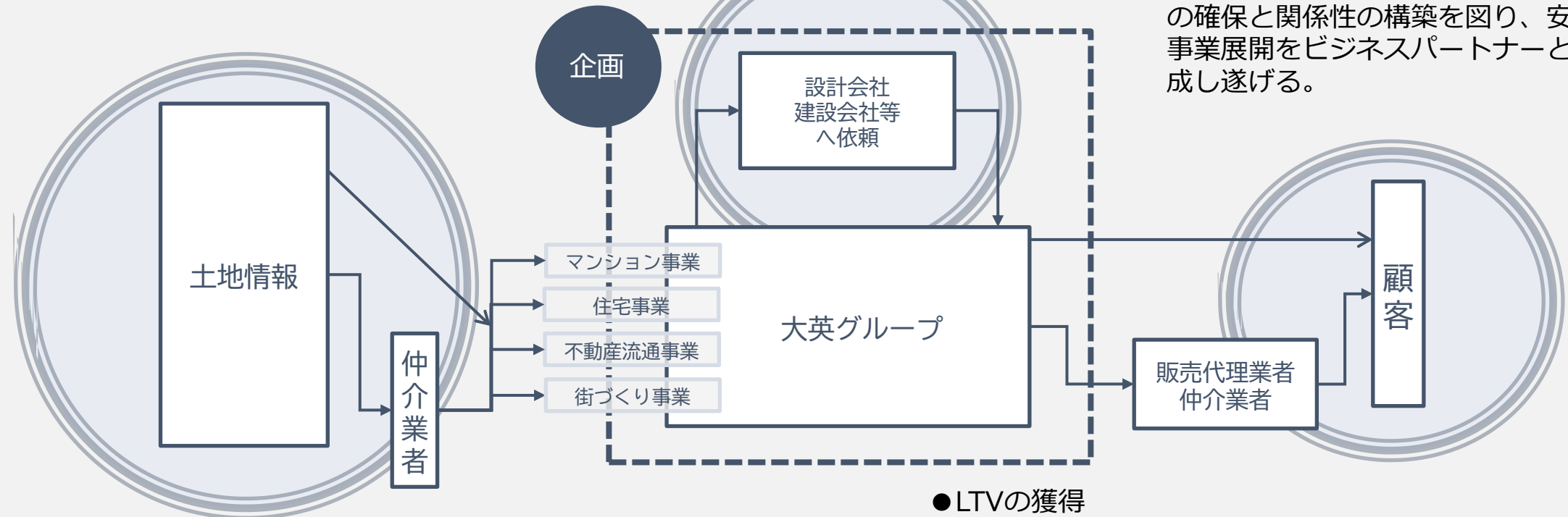
投資用
戸建賃貸

当社の強みを活かしたビジネスモデルの変革を行うことで、お客様の幅の拡大、経費削減を図り利益の最大化を図る。

●ビジネスパートナーとの関係性強化

当社は北九州都市圏を中心として、土地の仕入れや建築関連のビジネスパートナーと深い関係性を構築。

今後エリアを展開していく中で、展開エリア毎にビジネスパートナーの確保と関係性の構築を図り、安定した事業展開をビジネスパートナーとともに成し遂げる。



●土地情報の一元化

現在各事業にて土地の情報入手がされており、全社における完全な情報の一元化がなされていない。入手した土地情報をできるだけ商品化するため、全社的な土地一元化を図る。

●LTVの獲得

当社はこれまでの分譲実績からお客様の情報を保有。今後各事業で分散しているお客様情報を一元化し、アフターサービスに加え、ニーズに合わせた商品やサービスを提供することで、継続的な関係性の構築と当社の収益確保に繋がる。

2. 3ヶ年における成長戦略

経営方針

「地域愛着経営」
－ 地域の皆様より愛され、必要とされる会社になる －

重点戦略



住まいのワンストップ体制の構築

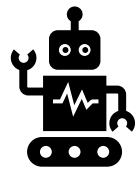


事業領域の拡大 － 新規事業・新サービスの事業化 －



組織風土・人材戦略

共通戦略



DXの推進

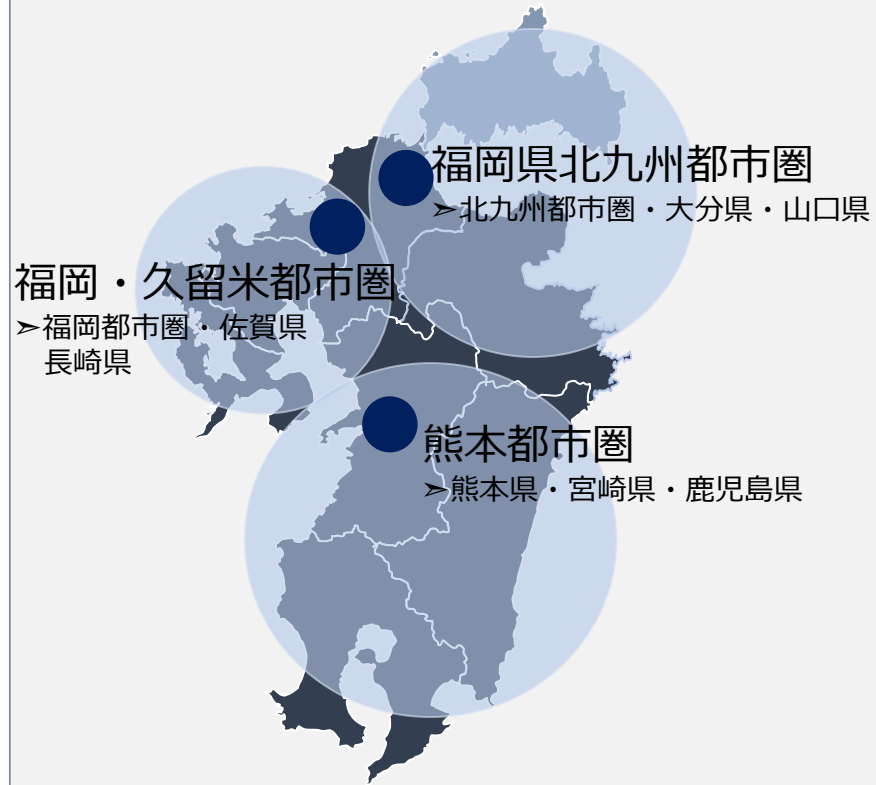


SDGsへの取り組み



少子高齢化への対応

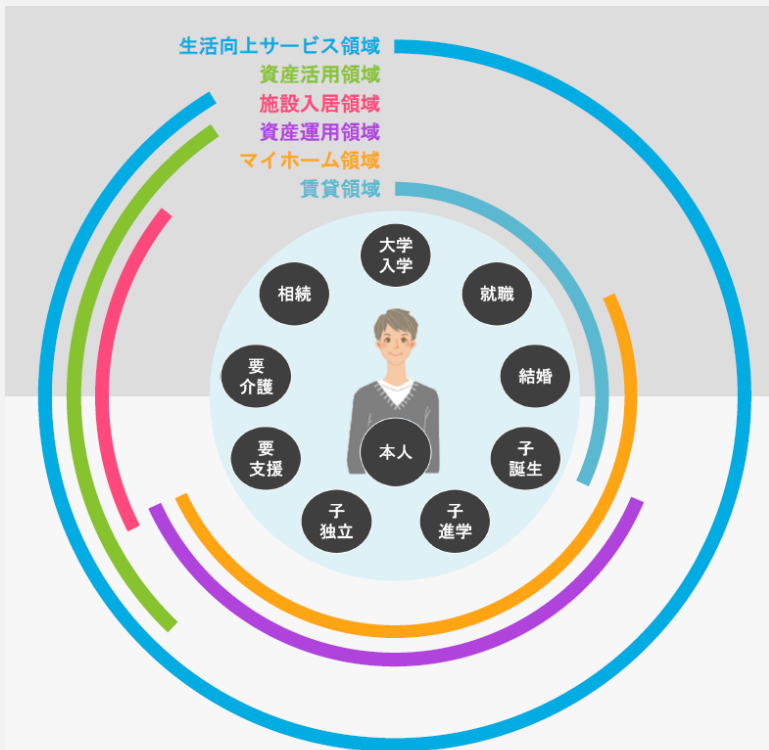
住まいのワンストップ体制の構築



- 戸建事業
 - マンション事業
 - 中古住宅 買取再販事業
 - 戸建賃貸
 - 土地分譲
- 等...

お客様のライフスタイル・価値観
に合わせた「住まい」が
ひとつの拠点で提供できる体制

タウンサイクルに寄り添った商品群の拡大



期待効果

- お客様の価値観やライフスタイルに合わせた住まいの提案が行える。
- 集客等を拠点毎に行うことにより、経費の削減が期待できる。
- 全ての商品が提供できる体制により、認知度が向上する。

事業領域の拡大 ～街・お客様生涯・暮らし事業への展開～

● 当社の強み

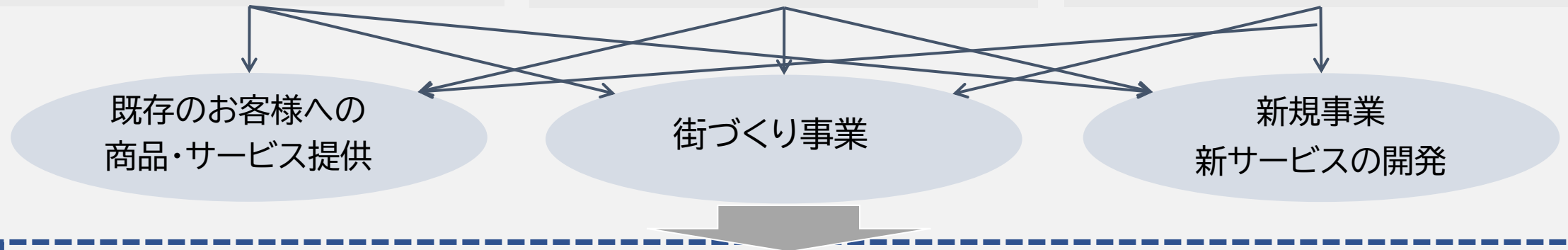
- ✓ 顧客情報数
- ✓ 土地情報の収集力
- ✓ 様々な土地に対する商品企画力

● 街の変化

- ✓ コンパクトシティ構想
- ✓ 空家空地の増加
- ✓ 相続土地・建物の増加
- ✓ 商店街の衰退

● 世の中の課題・変化

- ✓ 人口減少
- ✓ 少子高齢化
- ✓ 核家族・単身世帯の増加
- ✓ お客様のライフスタイル・価値観の変化



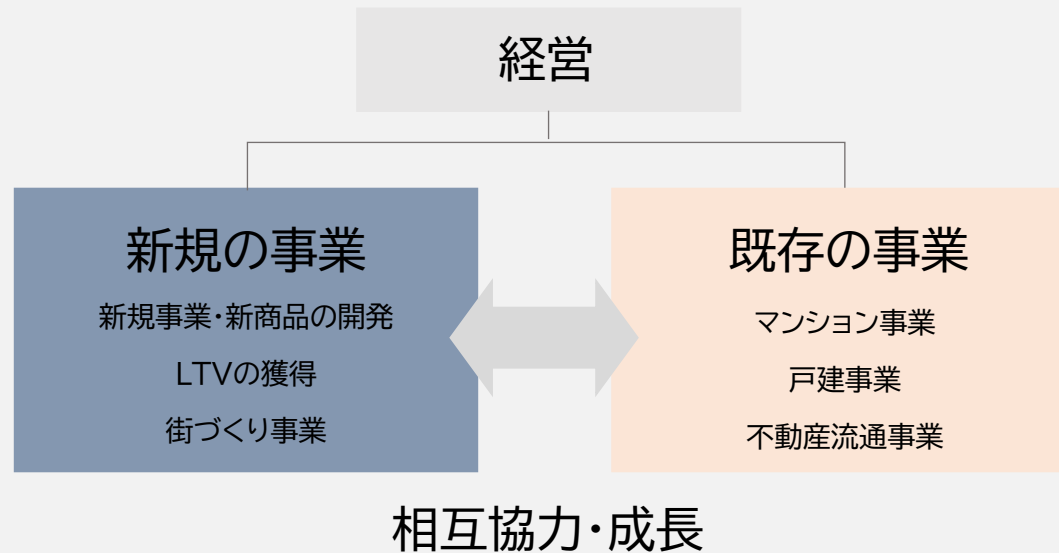
世の中の課題や変化に、自社の強みを活かした戦略とし、
世の中の課題を解決するとともに、当社の事業の成長、利益の安定の向上に努める。

期待効果

- 世の中の変化スピードに対応し、環境変化に影響を受けにくい商材を保有する。
- ストック事業の強化により、年間を通して安定的な利益の確保を図ることができる。
- 新規事業においては自社のみならず、他社との業務・資本等の提携を視野に入れ行う。

人財・組織開発

- これまでの「住まい」事業から新規事業開発を行っていくにあたり、組織の変革、異なる組織・その異なる組織が成長しあう組織風土の醸成や人事制度の確立を行う。



〈重点施策〉

- ・ 組織体制の変更
- ・ 異なる組織目的に応じた人事制度・評価制度
- ・ キャリアロードマップの作成
- ・ チャレンジ制度の導入

期待効果

- 異なるアライメントにおける、相互尊重・相互協力できる体制の構築。
- キャリアロードマップによる従業員一人一人の可能性の最大化。

DXの推進

不動産テックの推進

- 建築工事管理アプリの活用
- 土地情報の一元化
- 顧客情報の一元化
- ホームページにおける全社バーチャルタウンの作成
- メタバーズにおける55周年社史の作成



SDGs への取り組み



- 九州木材の活用
- 住宅事業における端材の利活用



- 本業における環境配慮型商品の開発
- 本社屋 太陽光設置
- 電気自動車への段階的な移行を検討

少子高齢化への取り組み

提供する商品・サービスの変化

- マンション事業・分譲住宅事業における高齢化に向けた商品開発
- 長寿化、健康志向における新商品・サービスの開発

社内体制の構築

- 従業員の高齢化に向けた環境整備やロードマップ整備
- 評価制度の変更

3. 中長期財務目標

10ヶ年財務目標

POINT

- 10ヶ年にて「住まい事業」以外の新規事業による売上比率を向上
- ストック事業比率を増加させ、利益の成長と安定を図る

55期

売上高 360億円
営業利益 13億円
営業利益率 3.6%
ROA 2.7%

57期

売上高 400億円
営業利益 16億円
営業利益率 4%
ROA 5%

64期

売上高 700億円
営業利益 50億円
営業利益率 7.1%

※当社はROAの計算式において、「(経常利益/総資産)×100」として算出しております。

4. 地域貢献活動



北九州マラソンへの協賛



Kitakyu Marche 開催
(弊社主催の地域イベント)



地域イベント
端材利用「リヤタイ」の提供等



北九州みらいキッズプロジェクト
(住宅端材を使った遊具などを提供)



地域イベントへの参加
(出張こども大工)



地域町内会清掃への参加

本資料について

本資料は、当社が現在入手している情報等に基づいており、
実現をお約束する趣旨のものではありません。
実際の業績等は経営環境の変化等により異なる可能性があります。

本資料に関するお問い合わせ先

大英産業株式会社

経営企画室

TEL : 093-613-5659

<https://www.daieisangyo.co.jp/ir/form>