



2025年9月11日

各 位

上場会社名 株式会社明豊エンタープライズ
代表者名 代表取締役会長 矢吹 満
(コード番号:8927 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役専務執行役員管理担当 安田 俊治
(電話番号 03-5434-7653)

中期経営計画（2026年7月期～2028年7月期）の策定に関するお知らせ

当社は、2026年7月期から2028年7月期の3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

当該計画の内容につきましては、添付資料をご参照ください。

記

【添付資料】

中期経営計画（2026年7月期～2028年7月期）

【本件に関する問合せ】 管理部 IR担当 電話 03-5434-7653

以 上

2025年9月11日

中期経営計画（2026年7月期～2028年7月期）



 株式会社 明豊エンタープライズ

東証スタンダード 証券コード：8927

1. 会社概要

- 2. 実績
- 3. 中期ビジョン
- 4. 中期事業戦略
- 5. ESG
- 6. Appendix





会社名	株式会社明豊エンタープライズ
代表者	代表取締役会長兼社長 矢吹 満
設立	1968年9月9日
所在地	東京本社 〒153-0063 東京都目黒区目黒2-10-11 目黒山手プレイス4F 関西支店 〒602-0842 京都市上京区河原町通今出川下2丁目栄町364 ハウスセゾンビル 大阪営業所 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島3-9-12 空研ビル1F
資本金	614,403,750円 (2025年7月31日現在)
事業内容	不動産開発事業 / 不動産賃貸事業 / 不動産仲介事業
免許等	宅地建物取引業 国土交通大臣免許 (5) 第6134号 不動産特定共同事業 東京都知事第101号
株式上場	東証スタンダード 証券コード 8927
上場年月日	2004年6月9日
発行済株式	30,539,900株 (2025年7月31日現在)
従業員数	151名 (2025年7月31日現在 連結) 49名 (2025年7月31日現在 単体)





不動産開発事業バリューチェーン

単体収益事業

		不動産開発事業バリューチェーン						単体収益事業		
		土地取得	設計建築	販売	海外販売	管理修繕	賃貸管理	設計建築	管理修繕	賃貸管理
株式会社 明豊エンタープライズ 1969年設立。投資用マンションを中心に、不動産の企画・開発・販売を行うデベロッパー 事業内容 …… 不動産開発事業										
株式会社 明豊プロパティーズ 1986年設立。首都圏で約3500戸の不動産管理・サブリース・資産運用支援を行うグループ中核のPM会社 事業内容 …… 不動産賃貸事業										
株式会社 ハウスセゾンエンタープライズ 2014年設立。京都・滋賀を中心に、約2500戸の不動産管理・サブリース・資産運用支援を行うPM会社 事業内容 …… 不動産賃貸事業										
KYOEI GUMI 株式会社 協栄組 1952年設立。マンションから公共施設まで、鉄筋コンクリート建築の施工精度の高さが特徴の総合建設会社 事業内容 …… 建設業										
株式会社 明豊エンジニアリング 2022年設立。自社開発物件の企画・設計から施工までを担う、グループの技術集団 事業内容 …… 企画・設計・建設業										
東京明豊開発股份有限公司 2024年設立。明豊グループが開発する投資用不動産を販売から賃貸管理まで対応する海外法人 事業内容 …… 不動産仲介事業及びコンサルティング										





1. 会社概要

2. 実績

3. 中期ビジョン

4. 中期事業戦略

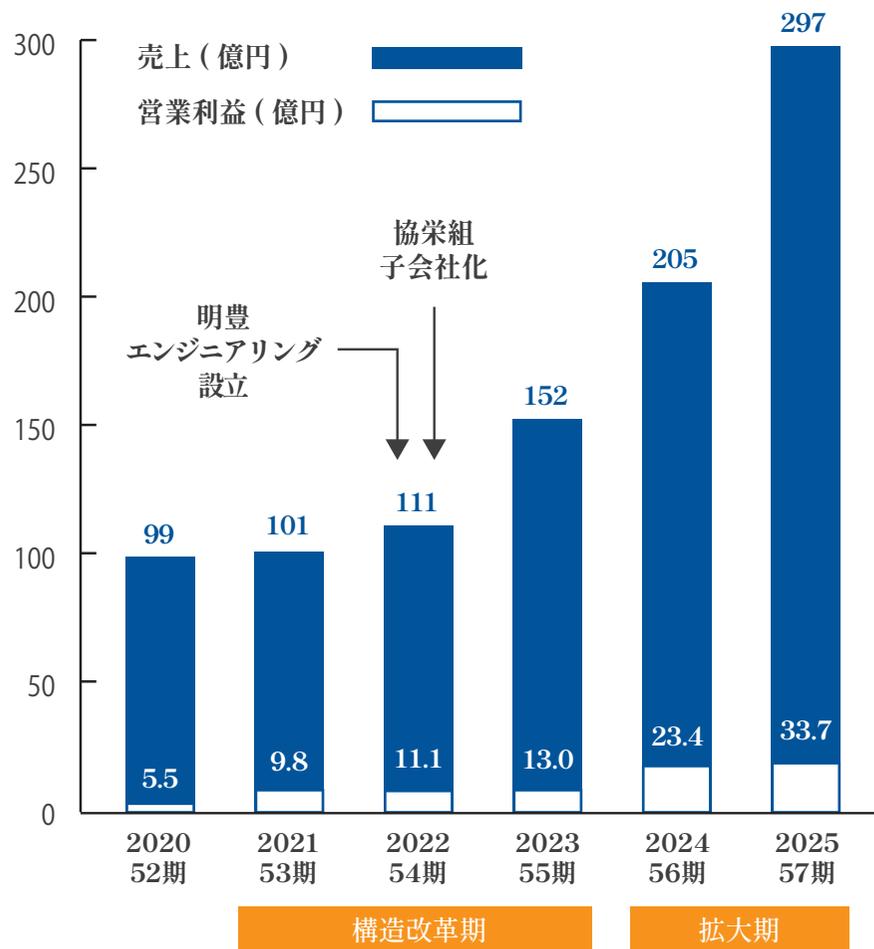
5. ESG

6. Appendix





構造改革期を通じて垂直統合モデルを確立。直近5年で、売上約3倍、営業利益約6倍の成長達成。
建設会社2社の加わりで拡大期を牽引。



	2020年 52期	2021年 53期	2022年 54期	2023年 55期	2024年 56期	2025年 57期	
売上高(億円)	99.0	101.8	111.6	152.4	205.6	297.9	3倍
営業利益(億円)	5.5	9.8	11.1	13.0	23.4	33.7	6倍
営業利益率(%)	5.5	9.6	10.0	8.5	11.3	11.3	2倍
販売件数	23	22	21	24	26	43	1.8倍
従業員数	75	71	88	133	154	151	2倍

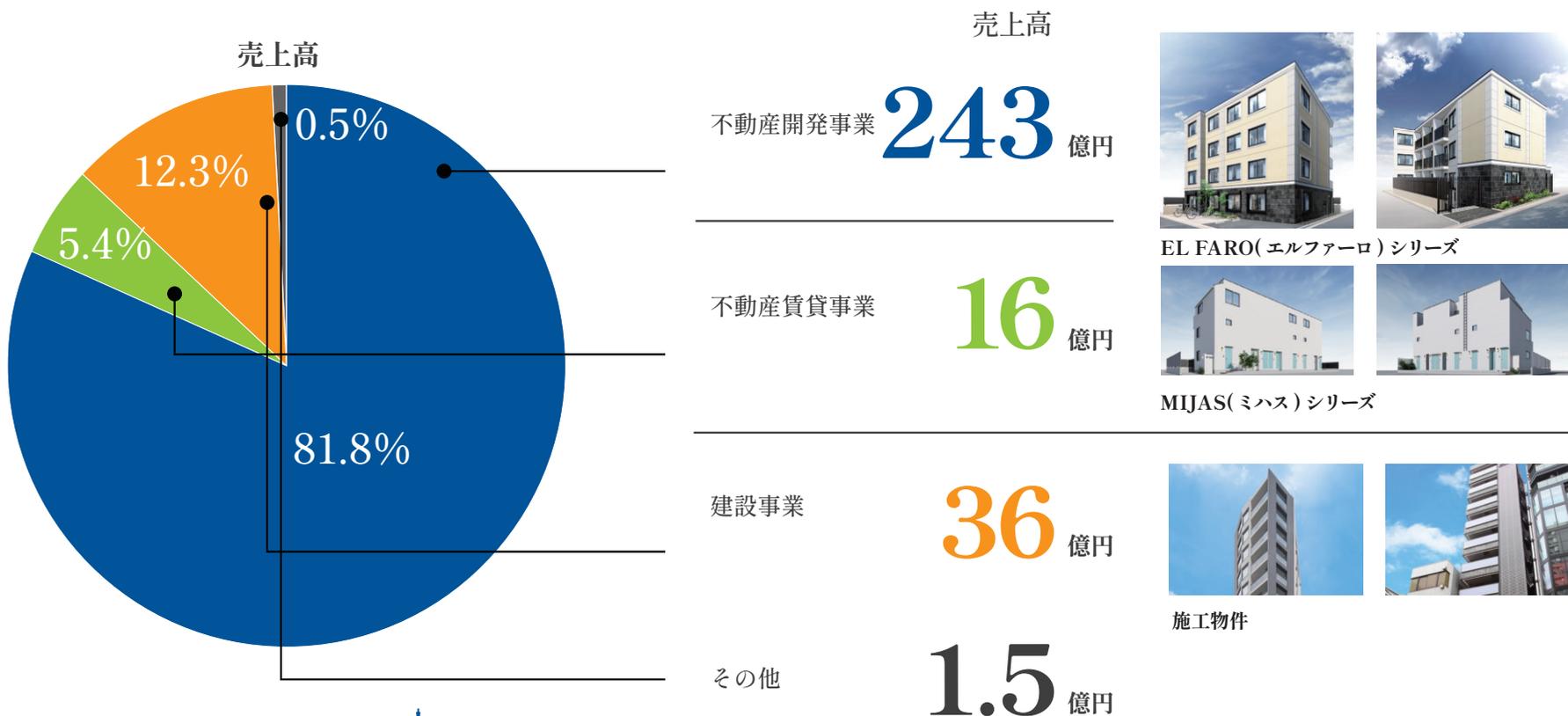




主力の不動産開発事業を中心に、土地取得から企画・設計、建築、販売、管理、修繕まで一貫する垂直統合モデルを展開。建設・賃貸事業との連携により、高収益と成長を支える強いシナジーを創出。

2025年7月期
決算トピック

連結売上高 **297** 億円 前期比 **+44.9%**



EL FARO(エルファアロ)シリーズ



MIJAS(ミハス)シリーズ



施工物件



1. 会社概要

2. 実績

3. 中期ビジョン

4. 中期事業戦略

5. ESG

6. Appendix





資産価値を創り、育て、 未来へつなぐ不動産メーカーに

垂直統合で築いた収益基盤をもとに持続的な成長を実現し、

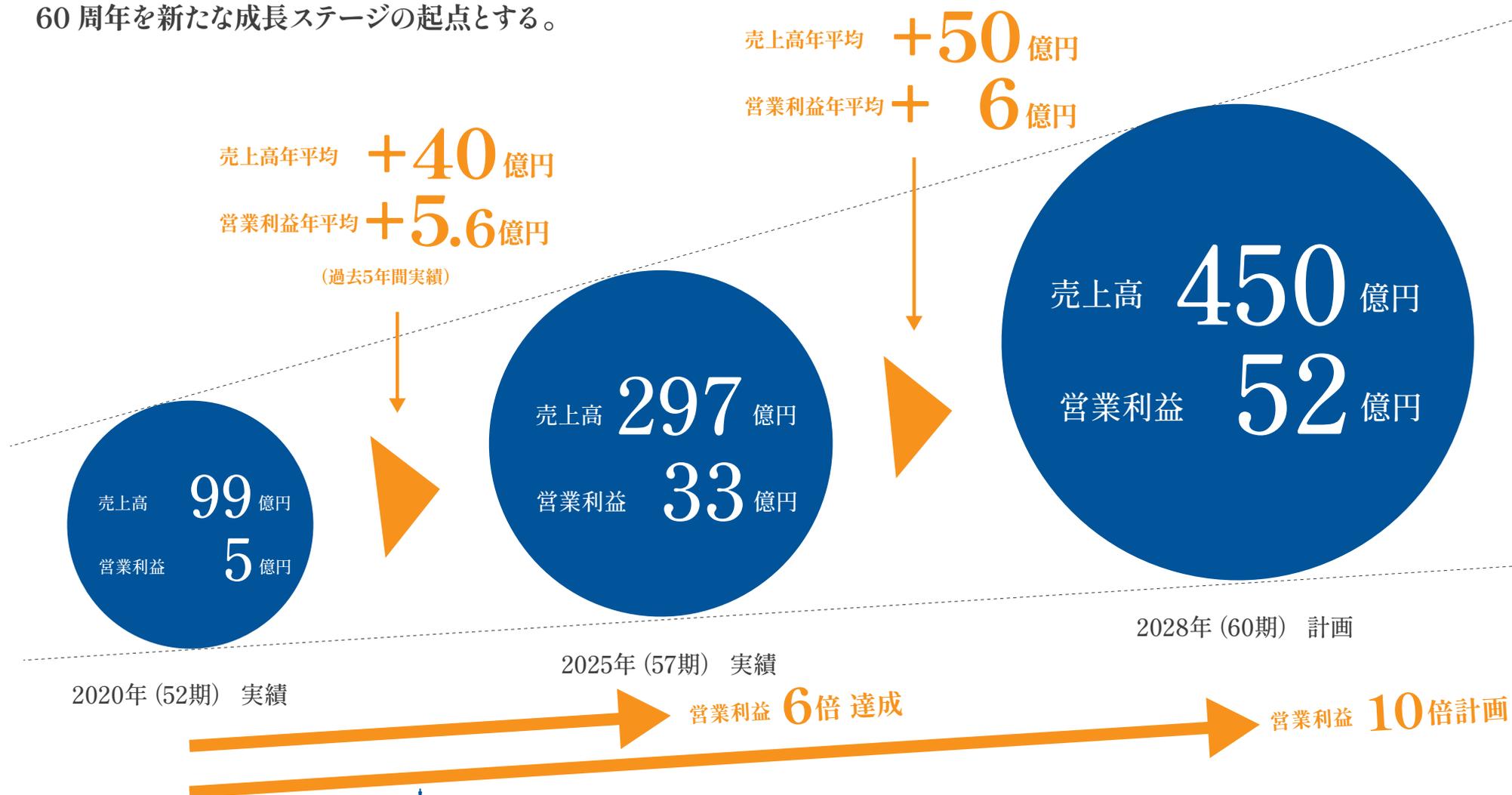
ステークホルダーと共に次の成長を築く





2020年の構造改革から8年間で、営業利益10倍を計画。

60周年を新たな成長ステージの起点とする。



1. 会社概要

2. 実績

3. 中期ビジョン

4. 中期事業戦略

5. ESG

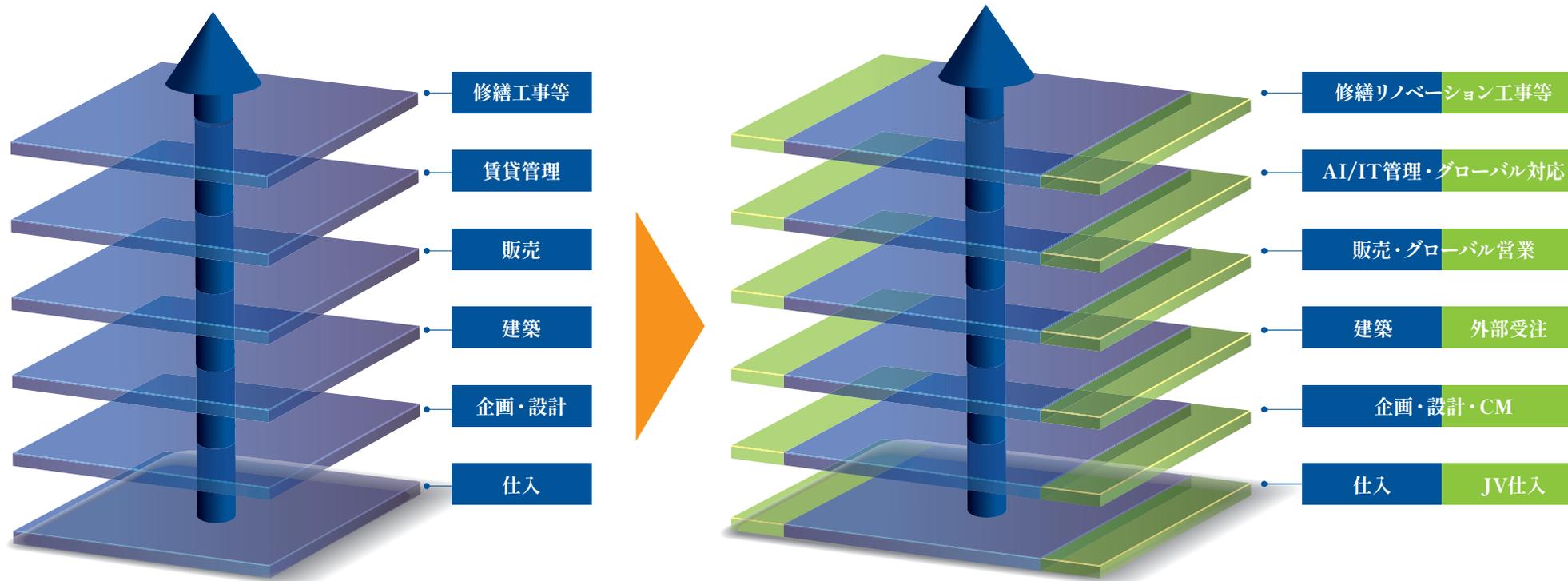
6. Appendix



垂直統合戦略から垂直統合・水平展開戦略へ

垂直統合モデルは、土地取得から企画・設計、建築、販売、管理・修繕までを自社内で一貫して行い、高品質と高収益を両立する仕組みです。これに加えて水平展開を取り入れることで、確立した事業モデルを他地域や他分野へ横に広げ、成長機会を拡大します。

垂直統合で築いた強みを、水平展開によって複数市場に適用することで、収益の安定化と企業価値の最大化を図ります。



垂直統合戦略モデル

垂直統合・水平展開戦略モデル



不動産開発事業

これまで築いた首都圏の実績を基盤に、国内外の幅広い投資家層とのネットワークを広げ、多様な販路と資金調達機会を拡大します。

グローバル営業の推進

国内にとどまらず、海外の投資家や富裕層を取り込み、販売ルートを広げます

販路の海外拡大と資金力強化

海外機関投資家開拓

大口投資家と連携し、長期安定の資金を確保する

長期安定資金で持続成長

フィービジネスの導入

プロジェクト管理や販売サポートなどで役務収入を得て、自己資金を使わずに利益につなげる

役務収益で安定的に成長





不動産賃貸事業

AI・IT を活用した管理サービスを国内外オーナーに展開し、管理戸数と収益源を拡大します。

先端技術活用

AI・ITによるスマート管理サービスを導入し効率化と入居者満足度を両立

DX化による管理効率の向上

グローバル拡大

海外オーナーの獲得を強化し、国際的な管理資産を拡充

海外投資家の獲得による収益基盤の多様化

M&A 戦略

国内外でのM&Aにより、技術導入と管理戸数の拡大を加速

規模拡大による安定成長と競争優位の確立





建設事業

住宅施工に加え、非住宅(オフィス・ホテル等)、リニューアル案件の受注を拡大します。

外部受注の強化

自社の建設ノウハウを外部案件へ展開し、受注拡大で収益基盤を強化

収益多角化と安定成長を実現

リニューアル事業の体制強化

新築工事に加え、リニューアル工事を展開

開発に加えリニューアルを展開し、事業領域を広げて収益機会を拡大

非住宅工事への取り組み

豊富なRC工事の経験と実績、資格技術者の知見を活かし積極的に取り組む

多様な工事実績を重ね、安定利益を確保



成長と安定を両立する財務基本戦略

成長
レバレッジ

成長レバレッジと財務健全性の
バランスを取りながら、
成長投資を行っていく

財務
健全性

小さく速く回してリスクを減らす

- 大規模物件ではなく、小ロット・短期間で開発・販売
- 在庫や資金の負担を抑え、販売遅れや市況変動の影響を小さくする

海外市場も視野に販路を広げる

- 国内に加え、海外富裕層や投資家にも販売
- 複数市場に販路を持つことで、国内景気に左右されにくくする

外部案件やストック収益を拡大

- 自社販売物件だけでなく、外部の受注（販売・工事・賃貸管理）等からも収益を獲得
- 賃貸管理などのストック収益を増やし、恒常的な営業CFマイナスのリスクを緩和



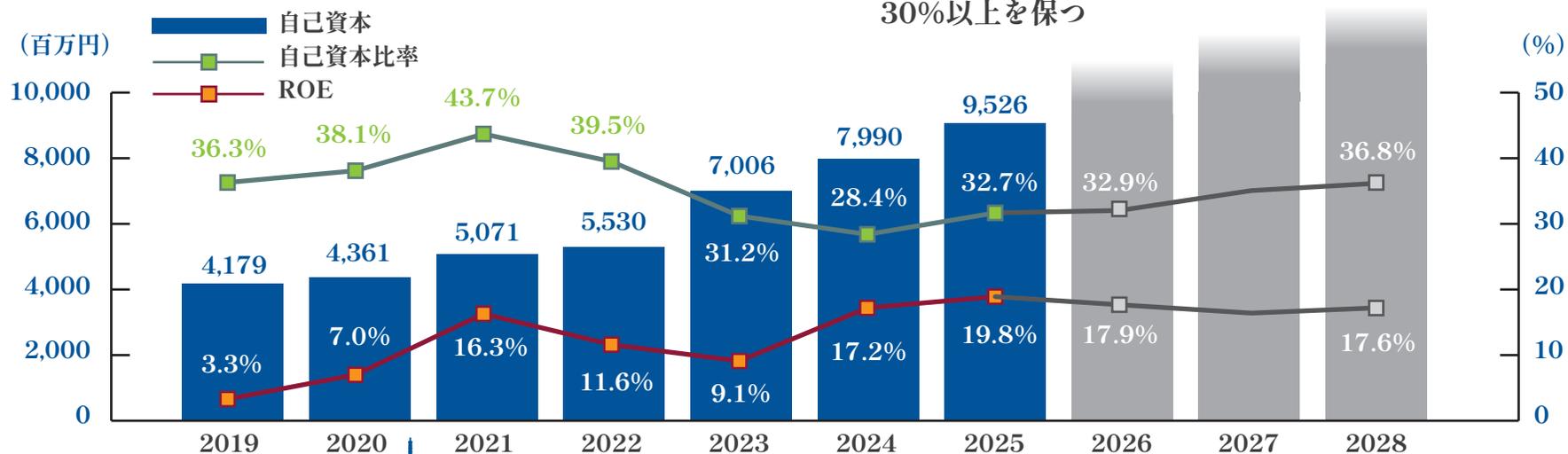
項目	指標	2025年7月期 (実績)	2026年7月期 (予想)	2027年7月期	2028年7月期 (計画)
業績	連結売上高	297 億円	376 億円	→	450 億円
	営業利益	33 億円	38 億円	→	52 億円
資本収益性	ROE	19.8%	17.9%	→	17.6%
株主還元	配当政策	累進配当を維持			

■ 資本効率・財務健全性

高い資本効率 ROE 15%以上 ▶ 高回転及びレバレッジ経営を継続

自己資本比率 30%以上

▶ 事業ポートフォリオの構築及び内部留保を意識しつつ、30%以上を保つ





収益源である投資用賃貸住宅事業への重点投資と 更なる成長に向けた海外・人財への投資加速

原資

配分

有利子負債

不動産販売事業の収益拡大に向けた積極的なレバレッジ活用

CCC改善

垂直統合強化により CCC2.5 ヶ月短縮し、資本効率を高める

キャッシュフロー

独自のビジネスモデルを活かした収益体質の強化。既存 2 ブランドに加え、新ブランド投入による顧客層の拡大



株主還元

- 累進配当導入（安定成長を背景に、配当の維持、段階的な増配を実施）

戦略投資

- 既存事業の収益拡大に向け積極的資本投下
- 新規事業としてリニューアル事業を強化
- 人財への投資を持続的に行い、自社独自のビジネスモデルを支える「人財」を強化





ビジョン実現に向けた組織人事戦略の展開

■ 人財ビジョン

成長志向を持つ

何事も考え抜く

チームワークを重視する



事業戦略推進人財の採用強化

積極的採用戦略の推進

ビジネスモデルを支える評価制度

人事ポリシー3つの柱「抜擢人事」「成長支援」「公正評価」

グローバル人財の育成

言語・高度営業スキル研修の導入

テーマ	KPI	2025年7月期	2028年7月期	施策・狙い・背景
生産性の向上	一人あたり粗利益額	37 百万円 / 人	44 百万円 / 人	事業戦略推進による収益性の向上と生産性の改善
海外戦略の強化	グローバル人財数	3 人	10 人	バイリンガルのグローバル人財を育成、大幅増加

人こそ最大の資本 育成×文化で生産性を押し上げる

若手の活躍が組織の成長スピードを高める

若手活躍の仕組み

- ・ 研修制度の充実
- ・ 早期抜擢
- ・ 成長支援の仕組み
- ・ 平均年齢 **33.4**歳
(明豊エンタープライズ単体)

若手が主体となる「PJチーム制」
グループ全社で協力しあう文化の構築



職種別キャリア設計、入社2年目が
新卒教育を行う循環型成長システム



チーム意識と発信力を高める
実践トレーニング
YouTube活動「MU-3」入社1～3年目
新卒採用にも寄与



成長スピードの促進

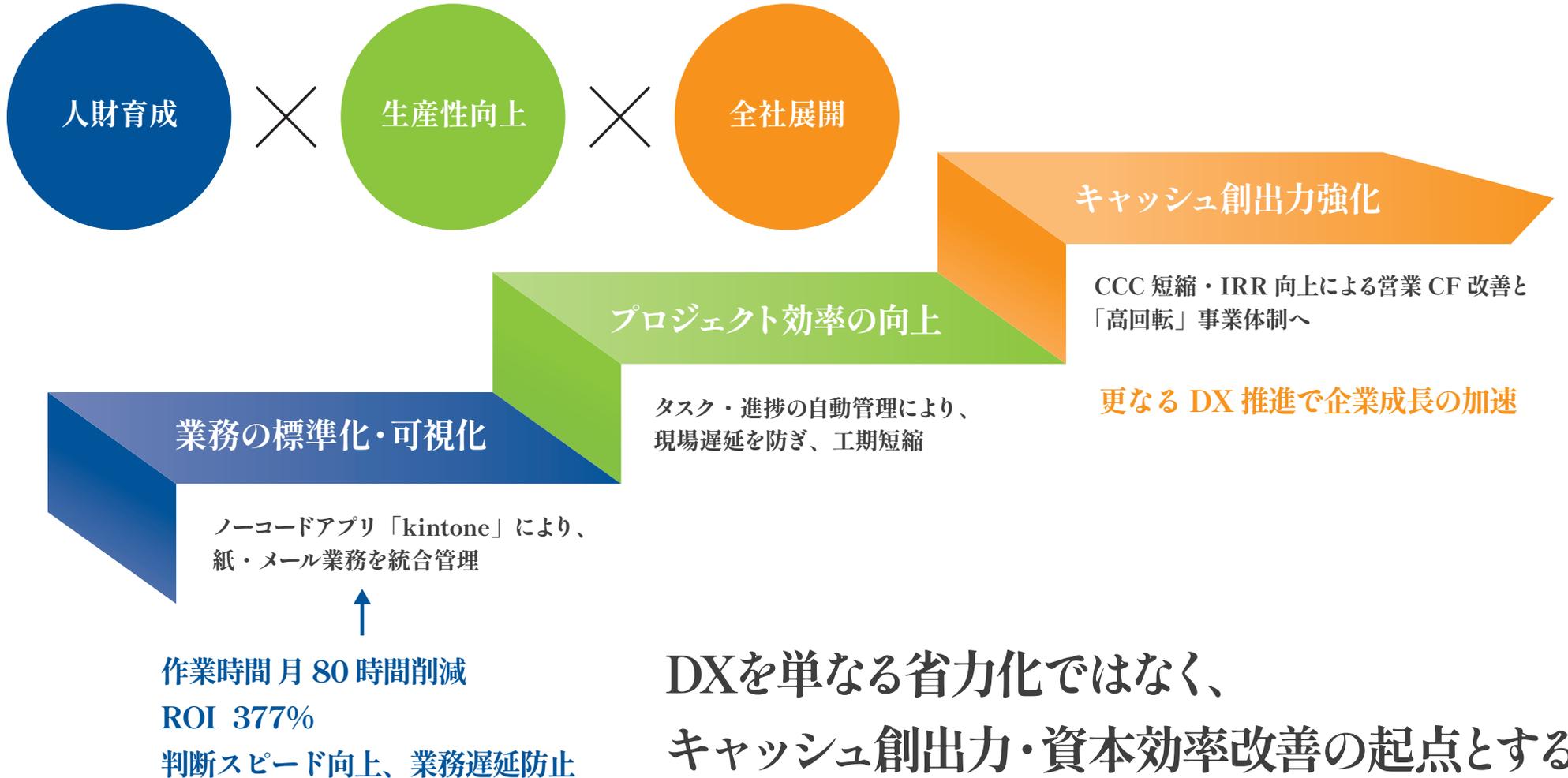
リーダーシップ育成
人財循環

グループの垣根
を超えた繋がり





DX が支える効率化と飛躍の地ならし



1. 会社概要

2. 実績

3. 中期ビジョン

4. 中期事業戦略

5. ESG

6. Appendix



人と地球にやさしい未来を見据え、持続可能な働き方・暮らし・街づくりを実現する総合的なESG経営

ESG	関連するSDGs	具体的施策
職場環境	   	<ul style="list-style-type: none"> 充実した研修制度とPJリーダー制度の導入による若手人財の育成、生産性の向上 服装の自由化や時短勤務制度、育休取得推進など柔軟な働き方の推進と多様性を重視したシニア人財・グローバル人財の積極的採用
住まい	  	<ul style="list-style-type: none"> 新築1棟投資用賃貸アパートシリーズ「MIJAS (ミハス)」 →従来活用が難しかった旗竿地の価値を引き上げ、有効活用。 新築1棟投資用賃貸マンションシリーズ「EL FARO (エルファーロ)」 →明豊オリジナルプランで間取りロス削減を実現。 2023年2月「ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)デベロッパーに登録認定 フルリノベーションにおける既存建築物の資源有効活用で資産価値の最大化
社会・環境	  	<ul style="list-style-type: none"> 早稲田大学高口研究室との産学共同研究 ライフスタイルの変化に合わせた住環境の提供 グループ会社を通じた社会課題解決に向けた取り組み グローバル経済成長の推進

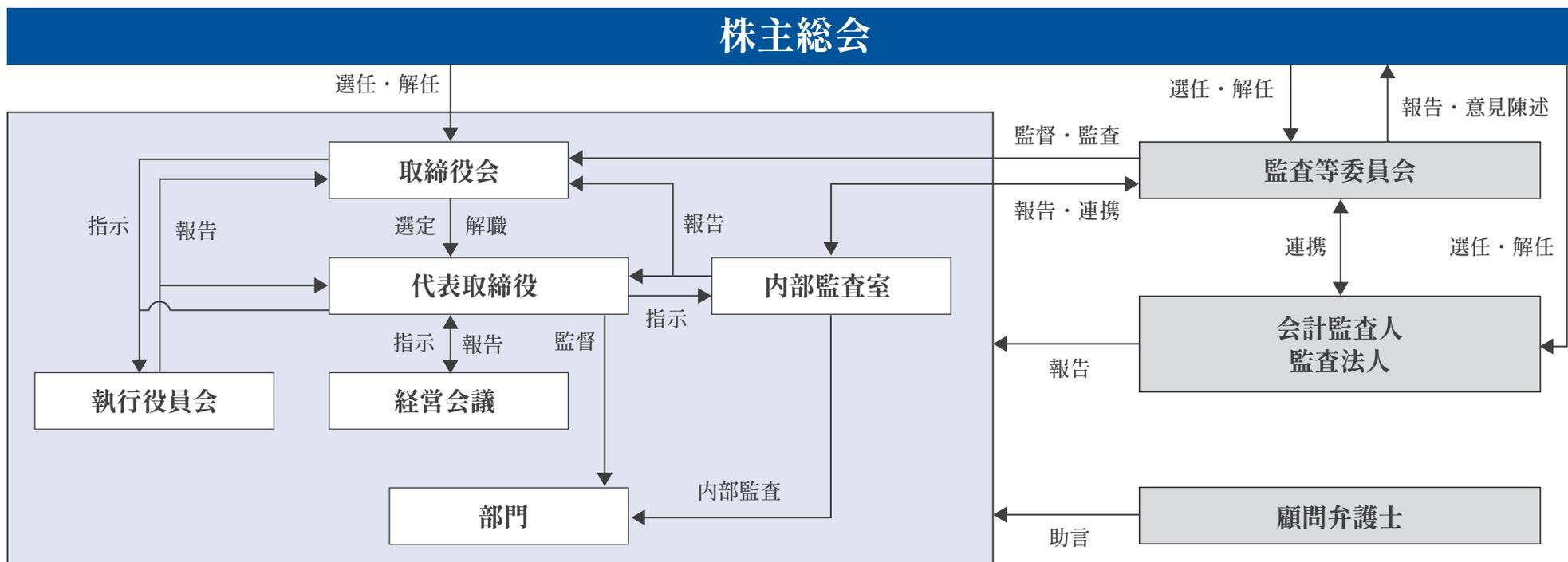




経営上の重要な課題の一つであるコーポレート・ガバナンスの充実とともに経営の健全性・透明性・効率性の確保に努め、的確な経営の意思決定とそれに基づく迅速な業務執行及び適正な監督・監視・牽制機能の強化・充実に努めてまいります。

当社は、企業を通じてより良い社会を建設することともに、株主・顧客・従業員など様々なステークホルダーの皆様から信頼される企業として継続的に企業価値を高めていくことを目指しております。

このような認識のもと、当社は経営上の重要な課題の一つであるコーポレート・ガバナンスの充実とともに経営の健全性・透明性・効率性の確保に努め、的確な経営の意思決定とそれに基づく迅速な業務執行及び適正な監督・監視・牽制機能の強化・充実に努めてまいります。



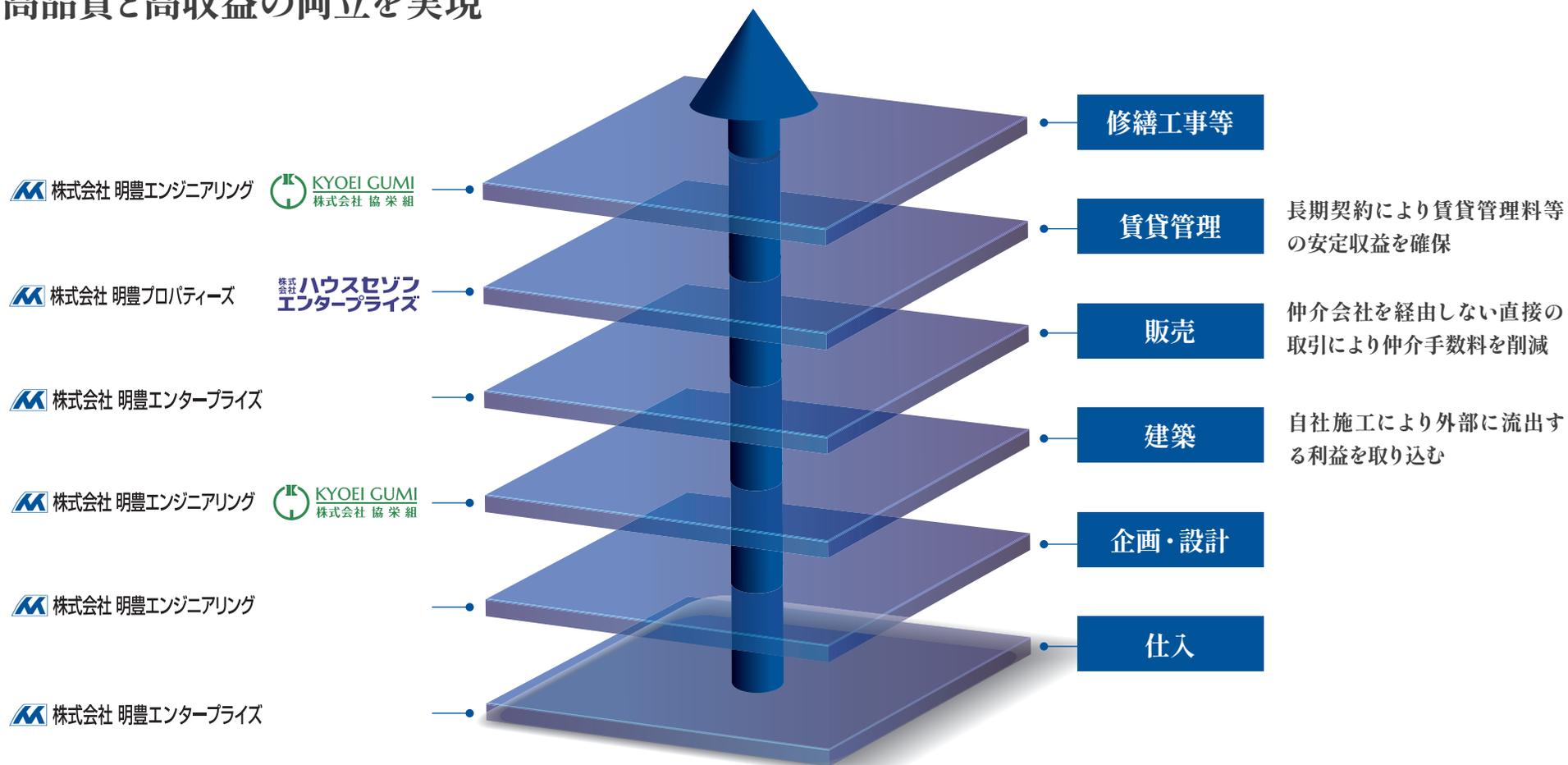
1. 会社概要
2. 実績
3. 中期ビジョン
4. 中期事業戦略
5. ESG

6. Appendix





垂直統合戦略で、土地取得から企画・設計、建築、販売、管理、修繕までを自社内で一貫して行い、高品質と高収益の両立を実現



商品を規格化することで安定して供給できる仕組みを築き
効率と品質を両立しながらブランド力の向上を実現

EL FARO エルファーロ 鉄筋コンクリート造の賃貸マンションブランド



MIJAS ミハス 鉄骨造の賃貸アパートブランド



商品の拡充 | 新ブランド LOS ARCOS（ロスアルコス）が誕生

海外販路による顧客の多様化に備え、**超富裕層・機関投資家向け**に、
資産価値を持続的に高める新たな選択肢を提供します。



LOS
ARCOS
ロスアルコス



構造	RC造、4階以上、共同住宅
立地	東京都23区の最寄り駅徒歩10分以内
価格	10～15億円
設備	エレベーター、バルコニー完備

東京23区でも特に立地の良い城西・城南地区を中心に物件を提供
地勢を含め、高い稼働率と収益の実現が見込める不動産投資戦略をプランニング

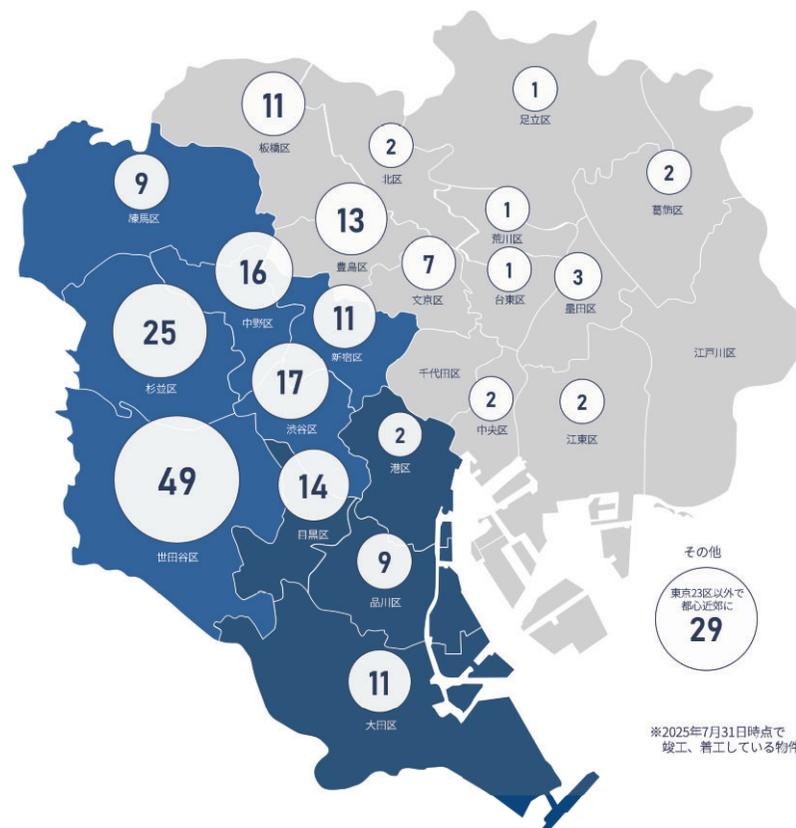
城西・城南地区の強み

高需要に選択と集中

都心の安定した高需要に応える事業構造を確立。国内富裕層だけでなく、海外の個人投資家や機関投資家からも評価が高い。

強い土地の仕入力

エリアに特化しているために、地主やデベロッパーとの繋がりが強く、好立地を仕入れる環境ができている。



EL FARO 117 棟

MIJAS 120 棟

合計 237 棟

※2025年7月31日時点で
竣工、着工している物件棟数



1 外部環境の変化による影響

リスク 景気動向や金利、地価、建築費などの変動により、収益性が左右される可能性があります。

対応策 短期間で資金を回収できるビジネスモデルにより、環境変化への柔軟な対応力を確保しています。

2 土地取得の進捗リスク

リスク 競合の増加や人員負荷により、予定通りに土地取得が進まず、成長に影響が出る可能性があります。

対応策 重点エリアにおける情報収集力の強化と、社内業務の効率化によって取得スピードの維持を図っています。

3 業績の年度間変動

リスク 物件販売のタイミングによっては、売上計上が年度をまたぎ、一時的な業績変動が生じる可能性があります。

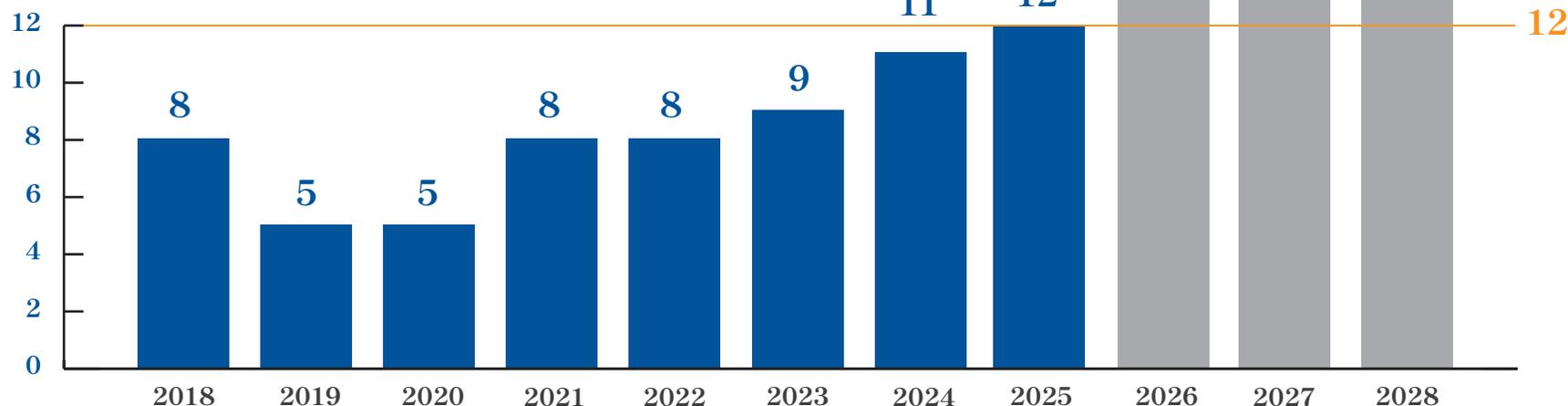
対応策 単年度での変動はあるものの、販売物件は翌期以降に反映されるため、中期的な成長には大きな影響はありません。



■ 株主還元

累進配当の方針に基づき、配当の維持もしくは増配を実施

配当金額（円）



(1) 配当基準日 毎年7月末日、1月末日時点の株主名簿に記録された株主様を対象といたします。

※2025.8.26 累進配当公表

■ 株主優待制度の内容

基準日	保有株式数	優待内容
10月末日	1,000株以上	デジタルギフト 8,000円分
4月末日	1,000株以上	デジタルギフト 8,000円分

- (1) 対象となる株主様 2025年以降毎年10月末日、4月末日時点の株主名簿に記録された株主様のうち、1,000株（10単位）以上保有されている株主様を対象といたします。
- (2) ご優待内容 対象の株主様に対して、各8,000円分（年間合計16,000円）のデジタルギフトを進呈いたします。
- (3) 進呈時期 10月末日および4月末日を基準日として、各基準日から3ヶ月以内を目途に発送いたします。



新株予約権の行使により総額 20 億円の資金調達を予定 (具体的な資金使途：開発費約 17 億円、開発用地取得費約 3 億円)

目的：当社グループの強固な財務体質の構築と流動性の確保及び
不動産分譲事業における用地取得費及び開発費の調達

	第 3 回新株予約権	第 4 回新株予約権	第 5 回新株予約権
行使による調達金額	約 6 億円	約 4 億円	約 10 億円
行使価格	450 円	650 円	900 円
株式数	1,333,300 株	615,400 株	1,111,100 株

行使期間：2024年7月17日から2027年7月16日まで

※詳細は、2024年7月16日付公表の「第三者割当による第3回～第5回新株予約権(行使価額固定型)の発行に係る払込完了に関するお知らせ」をご確認ください。