

55期（2023年9月期） 決算説明



大英産業株式会社

（福証本則：2974）

1 当社の概要

2 55期（2023年9月期）決算報告

3 事業別業績報告

4 55期（2023年9月期）TOPICS

5 地域貢献活動

6 質疑応答

1. 当社の概要

商号	大英産業株式会社
会社設立	1968年11月28日
所在地	福岡県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	3億3,089万円
従業員数	436名（令和5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

② 現在の事業展開エリアと事業内容



55周年モデル グランアーキ



平屋住宅 hidamari



ユニテハウス



投資用戸建賃貸 サンラプロ永犬丸西

マンション事業

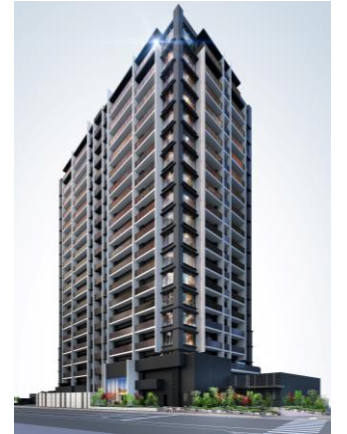
九州※・山口全域にて展開

※沖縄県を除く

- 分譲マンション
- マンション管理



サンパーク防府駅EXIA



ザ・サンパーク小倉駅タワーレジデンス

戸建事業

福岡県全域、熊本県、佐賀県、
山口県にて展開

- 新築分譲住宅
- 土地分譲
- リフォーム

不動産流通事業

福岡県・熊本県・大分県にて展開

- 中古物件の買取再販

街づくり事業

- 投資用戸建賃貸
- 街づくり



③ 大英グループ価値創造ストーリー

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. 55期（2023年9月期） 決算報告

① 第55期（2023年9月期）当社を取り巻く環境の変化

1. 物価高の継続

- ✓ 世界的な金融の引き締め。
- ✓ エネルギー・食料価格の高騰。
- ✓ 海外からの輸入資材等における円安による高騰。

2. 熊本における台湾企業TSMC等の進出

- ✓ TSMCのみならず、他台湾大手企業、日本企業の熊本進出が続々と決定。
- ✓ 周辺土地相場が急激に高騰。競合他社の進出も増加。

3. 新型コロナウイルス感染症「5類」へ移行

- ✓ 感染症による規制がなくなったことにより、インバウンド需要が増加
- ✓ 国内の消費動向も増加傾向

4. 長期金利が上昇

- ✓ 日銀総裁に植田氏が就任。
- ✓ 10年国債が上昇したことで長期金利の上昇。
- ✓ 住宅ローンにおいても全期間固定、10年固定金利が上昇。

5. 法・税制等の改定

- ✓ 働き方改革関連法の施行
→2024年4月適用猶予期間後の人件費高騰
- ✓ 相続土地国庫帰属制度の開始
- ✓ 相続時精算課税制度の見直し
- ✓ インボイス制度開始準備

6. その他

- ✓ 訪日外国人の増加
→インバウンド消費額の増加
- ✓ 一部大手企業においては賃上げの実施
- ✓ 都道府県が定める最低賃金の値上げ

〈当社事業における影響〉

- ✓ 建築資材の高騰は依然継続。燃料費や人件費等の経費の高騰も影響し、販売価格が高騰。新築価格の高騰に伴い、中古相場も上昇。利便性の高い新築分譲マンション等は、高価格帯でも堅調に販売は推移。中古物件においては価格の上昇に伴い、顧客の買い控えが起き、販売件数が減少（福岡県宅建協会市況レポート参照）
- ✓ 一般の生活消費分野においても円安等により生活費が圧迫。住まいの検討がより慎重になる傾向にある。
- ✓ TSMC等の熊本県進出により、熊本県下における住宅市況は活況。菊池郡菊陽町、熊本市の土地相場が大幅に値上がりし、高額での取引となっている。

② 第55期（2023年9月期）連結損益計算書

(単位：千円)

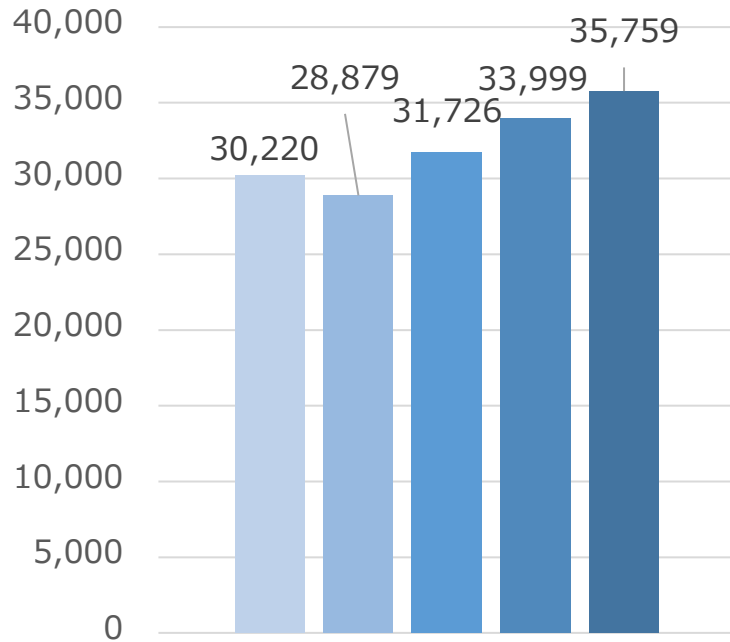
	2021年9月期 累計実績		2022年9月期 累計実績		2023年9月期 累計実績		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	31,726,126	100.0%	33,999,420	100.0%	35,759,058	100.0%	105.2%
売上総利益	5,661,033	17.8%	6,266,524	18.4%	6,651,600	18.6%	106.1%
営業利益	914,227	2.9%	1,149,590	3.4%	1,021,567	2.9%	88.9%
経常利益	783,847	2.5%	965,488	2.8%	808,857	2.3%	83.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	513,935	1.6%	698,109	2.1%	528,186	1.5%	75.7%

- 新築一戸建て、中古物件買取再販事業の売上高が増加。
- 当期に竣工した分譲マンションの利益率が高かったこと、大型の土地分譲において売上総利益が高かったことから、全体の売上総利益を押し上げるかたちとなった。
- 販売戸数の増加等から外部への販売委託割合が増加、また人員の増加、ベースアップなどによる人件費の高騰が要因となり、販売費及び一般管理費が増加し、営業利益以下の利益額・利益率が低下した。

③ 直近5ヶ年における連結業績推移

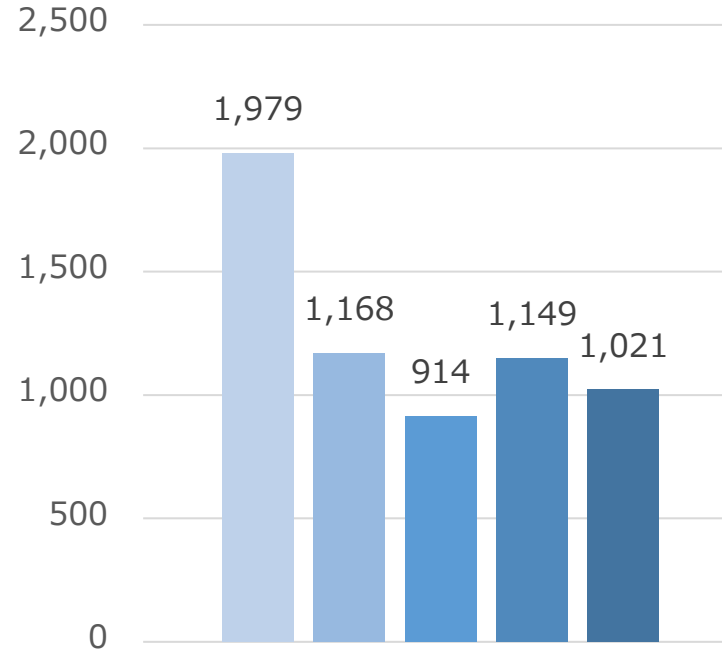
(単位：百万円)

売上高



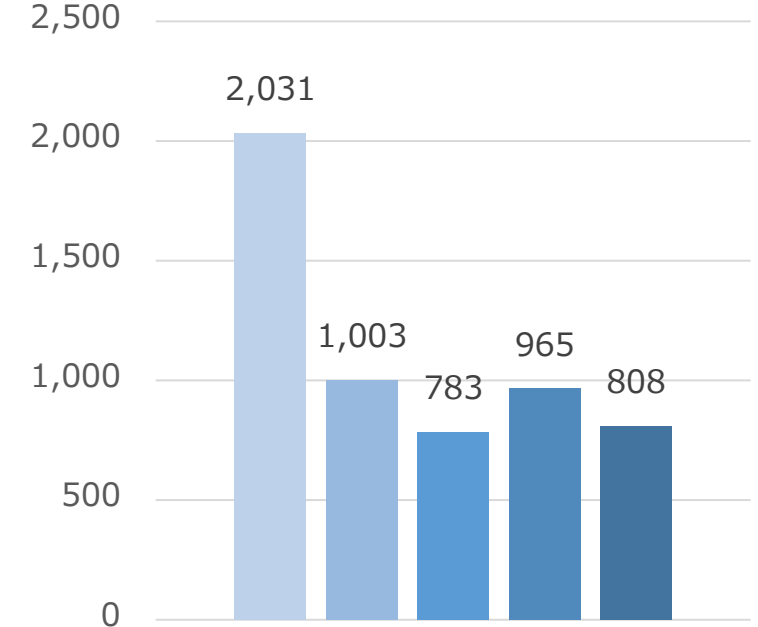
■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期 ■ 2021年9月期
■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期

営業利益



■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期 ■ 2021年9月期
■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期

経常利益



■ 2019年9月期 ■ 2020年9月期 ■ 2021年9月期
■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期

- 直近5年間に於いては、2020年から増収し続け、2023年9月期は過去最高の357億円の売上高。
- 2019年には大型マンションの計上があり、一時的な利益の増加となったが、2020年以降は利益率が低下。コロナ禍におけるウッドショックや半導体不足に続き、円安による資材の高騰、エネルギー価格の高騰、さらには人件費等の増加も重なり、利益率の改善が行えていない。

④ 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	54期 (2021.10~2022.9) 連結累計期間実績	55期 (2022.10~2023.9) 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	16,105,105	15,417,376	95.7%
	管理業 (大英リビングサポート)	355,808	398,146	↑ UP 104.5%
	その他	0	5	-%
	計	16,460,913	15,815,527	96.1%
住宅事業	戸建事業	13,594,299	15,837,369	↑ UP 116.5%
	不動産流通事業	3,132,202	3,282,369	↑ UP 104.8%
	街づくり事業	735,685	699,621	95.1%
	その他		50	-%
	計	17,473,187	19,870,008	↑ UP 113.7%
その他	温泉管理・賃貸管理	65,319	73,522	↑ UP 112.6%
	合計	33,999,420	35,759,058	↑ UP 105.2%

- ✓ マンション事業は竣工棟数の減少による売上の低下。
- ✓ 戸建事業において、販売戸数が昨年比で60戸増加。前年までに展開した熊本県や佐賀県での販売数が増加。
- ✓ 不動産流通事業においては、1件当たりの単価の上昇により売上は伸びたが、販売件数としては昨年と概ね横ばい。
- ✓ 販売単価の高騰
原価高騰に伴い、販売単価が上昇。総じて販売価格は上昇しているが、一部販売価格への転嫁が行えていない。

※千円以下切捨て、%小数点第2位四捨五入

⑤ 貸借対照表 (前連結会計年度末日と当期連結会計年度末日の比較)

	2022年9月30日	2023年9月30日	前年期末 対比	差異要因
資産の部	38,375百万	39,829百万	1,453百万	
流動資産	36,543百万	37,628百万	1,085百万	・販売用不動産が約30億円増加。新築一戸建て、中古買取再販物件、土地分譲の完成在庫の増加が要因。
固定資産	1,831百万	2,200百万	368百万	・熊本県のイワイホーム本社屋を購入
負債の部	30,902百万	31,919百万	1,017百万	
流動負債	21,800百万	23,892百万	2,091百万	・各事業におけるプロジェクト融資の増加
固定負債	9,102百万	8,027百万	-1,074百万	・マンション事業の長期借入金の減少 (短期借入金への移行)
純資産合計	7,473百万	7,909百万	436百万	・当期純利益の計上
負債純資産合計	38,375百万	39,829百万	1,453百万	

※ 100万円以下はすべて切り捨て

- 戸建事業における新築一戸建て住宅及び土地分譲の在庫の増加。建売用地の購入数の増加による仕掛販売用不動産が増加。

⑥ 2024年9月期通期連結業績の見通しと計画について

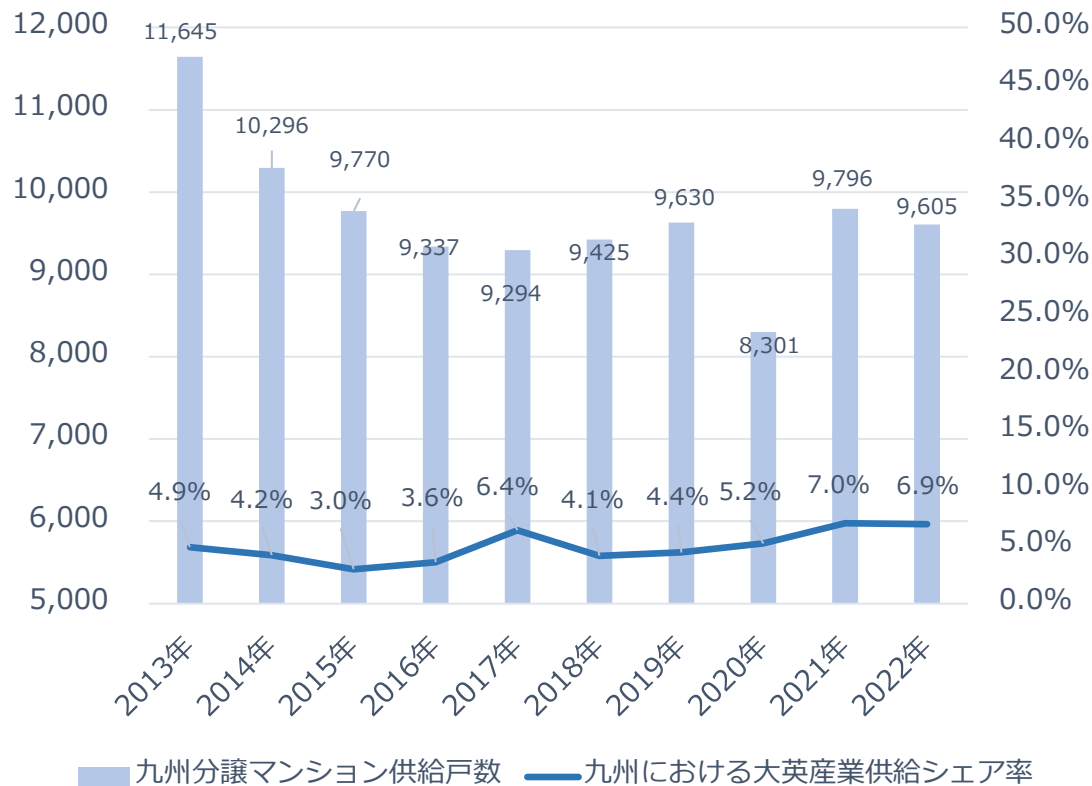
	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期予想	前期比
売上高	31,726百万	33,999百万	35,759百万	38,555百万	107.8%
営業利益	914百万	1,149百万	1,021百万	1,123百万	110.0%
経常利益	783百万	965百万	808百万	812百万	100.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	513百万	698百万	528百万	531百万	100.7%
1株当たり 当期純利益	156.82円	212.42円	160.5円	161.35円	-
自己資本率	22.6%	19.5%	19.9%		

- 56期（2024年9月期）においては、各事業における完成在庫の数を圧縮することを最優先課題とし、取り組むことにより、売上高は増加。市場の価格帯等を鑑み、値引等を行うことを想定し、利益率は低下する見通し。2025年9月期の販売体制を整えるための施策であり、2025年9月期より利益率の向上を目指す。
- 56期（2024年9月期）は、分譲マンションの完成が第4四半期に偏って竣工することから、売上の偏重を見込む。

3. 事業別業績報告

● 九州・山口における分譲マンション市況と競合状況

九州・山口における分譲マンション市況



- ✓ 九州・山口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。コロナ禍で一時8,300戸まで減少したが、その後は9,000戸台を推移。
- ✓ 分譲マンションの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、同5社にて九州・山口における供給数の約30%を占める。
- ✓ 大英産業の九州・山口におけるシェア率は2022年は6.9%。

※住宅流通新報社調べ

■ マンション事業

- 3~4LDKを中心とする「サンパーク」マンション

1~3LDKを中心とする「サンレリウス」コンパクトマンションを供給



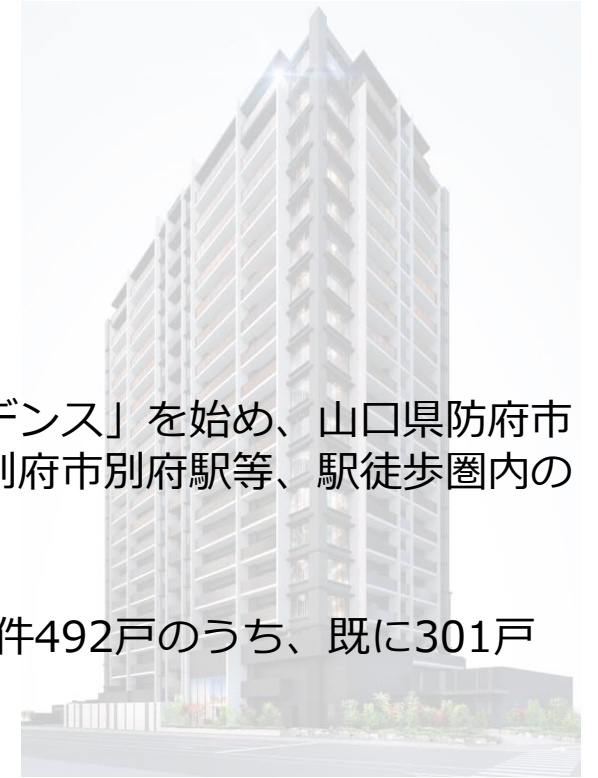
- 当期の取組み等

- ・ 当期期初時点の完成在庫 8棟74戸
当期（2023年9月期）竣工物件 9棟438戸
→13棟完売 9割を超えるお客様へのお引渡しが完了

- ・ 10棟593戸の新規分譲を開始

- ・ 北九州市小倉駅徒歩4分の「ザ・サンパーク小倉駅タワーレジデンス」を始め、山口県防府市防府駅、大分県佐伯市佐伯駅、同県別府市別府駅等、駅徒歩圏内の立地に複数等の供給が行えた。

- ・ 56期（2024年9月期）引渡し予定物件492戸のうち、既に301戸の契約が完了。



- 業績

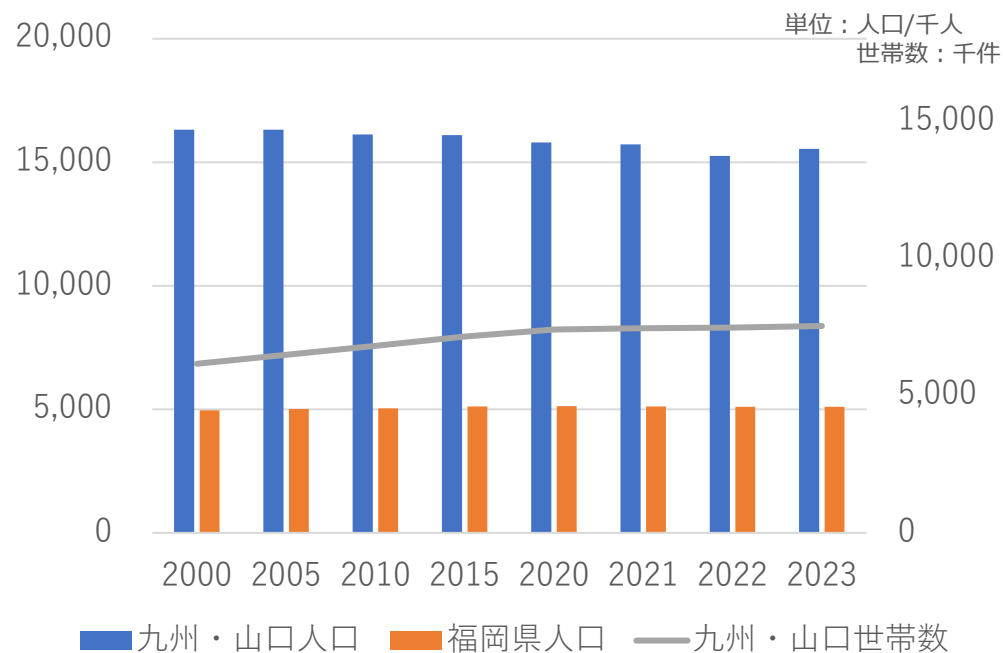
- ✓ 当期は竣工物件戸数が昨年比△104戸（前年比82.2%）と減少。ただし、平均販売単価が2,430千円増加したため、売上高は昨年比95.7%だった。
- ✓ 当期売上高には福岡市博多区の土地分譲売上高を含む。
- ✓ 当期竣工物件の平均売上総利益率が20.6%と昨年比2.8%高かったこと、また、土地分譲の高利益により、営業利益は昨年を11.1%上回った

（単位：百万円）

マンション事業本部	2022年9月期 (2021年10月~2022年9月)	2023年9月期 (2022年10月~2023年9月)	前年対比
売上計上戸数	584件	480件	82.2%
売上高	16,105	15,417	95.7%
営業利益	1,286	1,430	111.1%

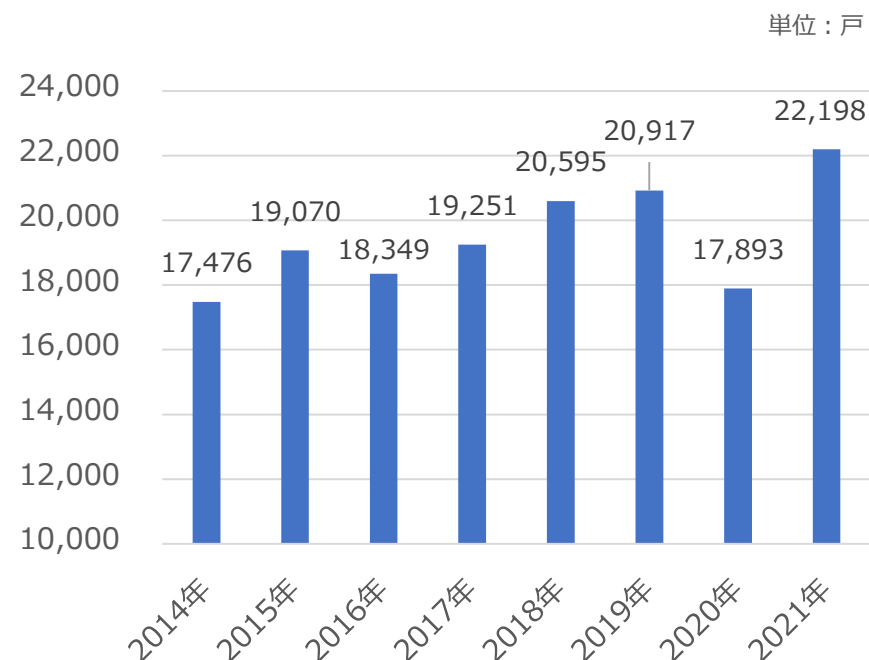
●九州・山口における市場

九州・山口における人口、世帯動向



※総務省ホームページより

福岡県分譲着工戸数



※福岡県ホームページより

当社が建売事業にて主に展開する九州・山口においては、人口は減少傾向、福岡県においては概ね横ばい、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が、増加幅は減少し、頭打ち感が出てきている。福岡県の方譲住宅の着工戸数は2020年はコロナ禍で一時減少したが、2021年にはリモートワークや家時間の見直しで戸建需要が増加。

● 戸建事業過去最高の売上・利益を獲得

北九州都市圏中心から、山口県、福岡・久留米都市圏にエリア展開し、当期は過去最高の売上・利益となった。
熊本県の事業譲受により、熊本での供給を増加させることができている。

● 商品展開の拡充

主力商品「サンコート」を中心に、コンセプトやデザインを変えた商品を展開。
当期は「ユニテハウス」のフランチャイズに加盟。また、55周年モデルとして、外部の設計会社とのコラボ商品も新たに発売。



● 業績

※ 戸建事業売上には、新築一戸建て住宅、土地分譲、新築オプション工事、リフォームの売上を含む。

2021年福岡県分譲住宅ビルダーランキング (分譲住宅部門)

※上位5社は2020年上位5社と同会社。

	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)	835戸
2	一建設 (飯田GHD(株)傘下)	550戸
3	オープンハウス ディベロップメント	470戸
4	大英産業	430戸
5	アーネストワン (飯田GHD(株)傘下)	415戸

※(株)住宅産業研究所調べ

(単位：百万円)

✓ 分譲住宅は前会計年度を60戸上回る495件、土地分譲においても14件上回った。

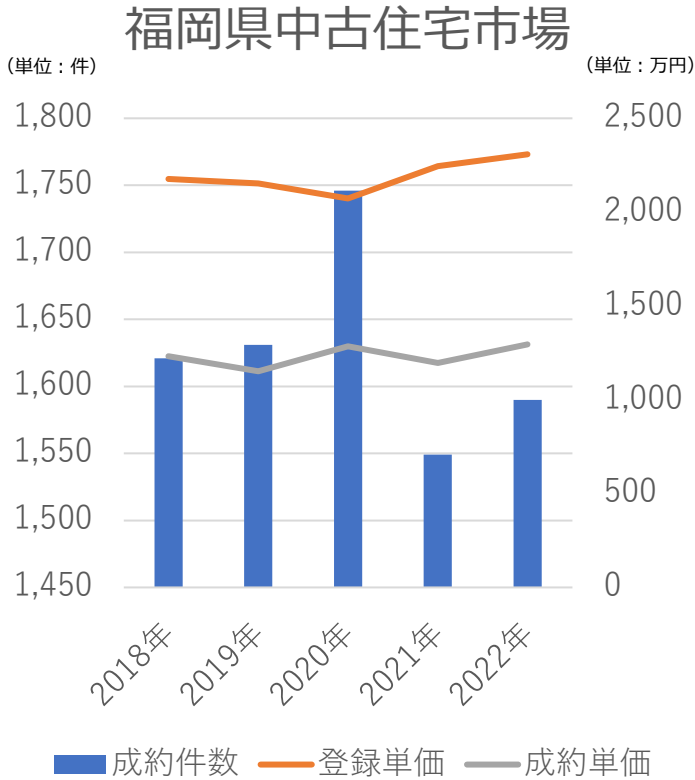
✓ 販売費の販売手数料において、新築仲介という販売手法が主流になりつつあり、外部への販売委託割合が増加したことから、手数料を増加せざるを得ない状況となり、約88百万円増加。

戸建事業本部	2022年9月期 (2021年10月～2022年9月)	2023年9月期 (2022年10月～2023年9月)	前年対比
分譲住宅売上戸数	435件	495件	113.8%
土地分譲件数	115件	129件	112.2%
売上高	13,594	15,837	116.5%
営業利益	822	1,062	129.2%

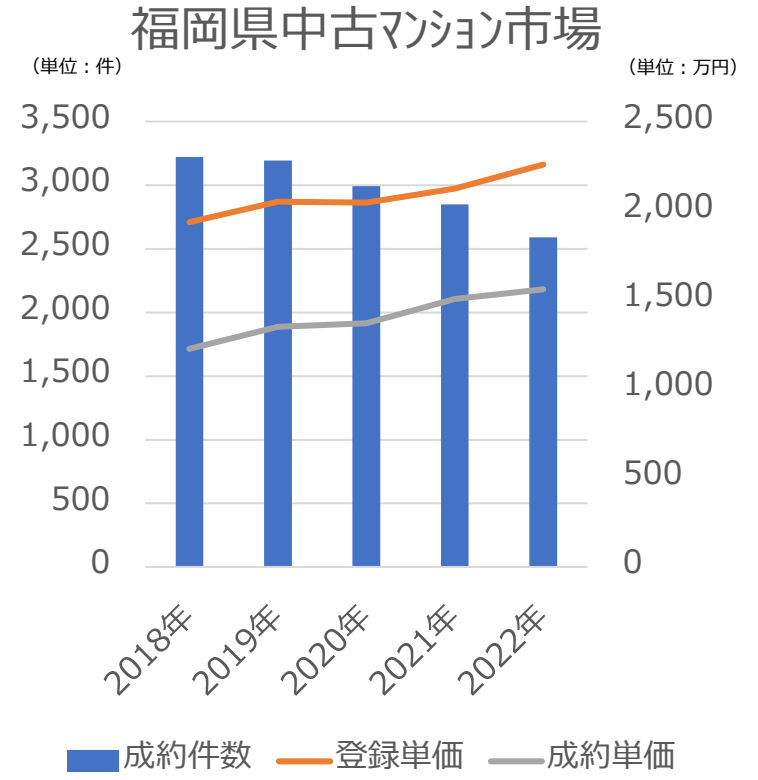
● 中古住宅市場

- 土地、建築原価の高騰による新築相場の上昇に伴い、売却希望の登録価格、成約価格が共に上昇。
(表1.2)
- コロナ禍で2020年に戸建需要が大幅に伸びたが、2021年以降は減少傾向 (表1)
- 登録価格の上昇に伴い、成約件数は減少。
(表1.2)
→中古物件を希望する顧客の希望価格との乖離が大きいことが要因と考えられる。
- 買取再販事業においては、登録単価上昇に伴い仕入価格が高騰
→①価格を下げた販売を余儀なくされる
②従来の中古物件を希望する顧客と商品 (金額) のミスマッチにより販売進捗に遅れ

(表1)



(表2)



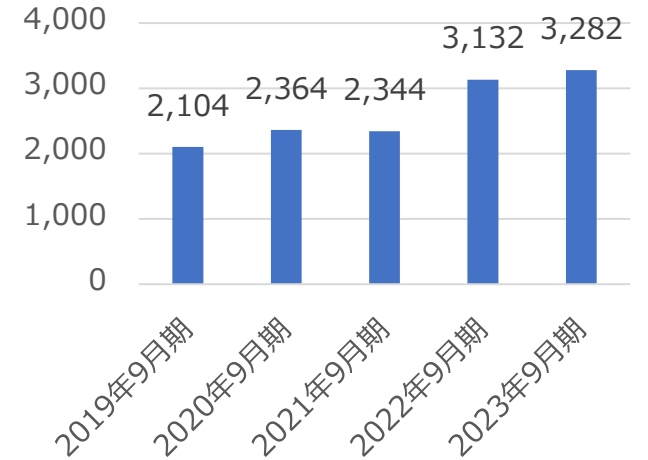
● 当社の不動産流通事業のビジネスモデル

中古物件（マンションや一戸建て）を買い取り、リフォームを施し再販するというスキーム

- リフォーム工事においては、現代の家族構成やライフスタイル、価値観に合わせた工事を実施。フルリノベーションではなく、必要最低限のリフォーム工事を行い、販売価格を抑制し転売
- 新築価格の高騰に伴い中古相場が高騰。新規参入等により、安価での仕入れが難しく、仕入れ価格が高騰。リフォーム工事代金の高騰も影響し、出口金額が大幅に上昇。



当社買取再販事業売上高
推移



● 業績

- ✓ 成約件数は△12件の下振れ
- ✓ 平均成約単価が前年比120万円増加し売上高が増加。
- ✓ 仕入れ価格の高騰、リフォーム工事金額の高騰分を販売価格に転嫁できず、価格を下げた販売となり、売上総利益率が低下。
- ✓ 外部への販売委託割合及び手数料金額の増加による経費の増額もあり、営業利益が大幅に減少。

(単位：百万円)

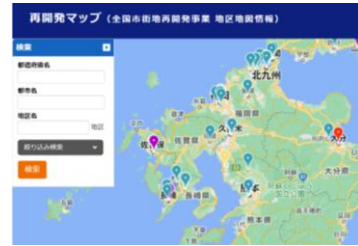
不動産流通事業部	2022年9月期 (2021年10月～2022年9月)	2023年9月期 (2022年10月～2023年9月)	前年対比
売上計上戸数	190件	178件 <small>(6件の土地分譲を含む)</small>	93.7%
売上高	3,132	3,282	104.8%
営業利益	131	14	10.7%

● 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」が出され、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

2022年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
サンヴェルシア高峯



「東折尾土地区画整理事業」



投資用
一戸建て賃貸

● 投資用戸建賃貸事業

- ✓ 投資用戸建賃貸売上件数は、昨年対比10件増加。当期期初予算からは5件下回った。
- ✓ 戸建賃貸への居住需要はあるものの、金融機関における融資の引き締め、金利上昇リスクにより、投資家の集客が苦戦しつつある。

● 業績

- ✓ 投資用戸建賃貸住宅の販売に加え、大型の土地分譲、収益物件の購入・売却による売上高を計上。
- ✓ 前年同期には「タウンハウス」の売上を計上していたが、当期にはタウンハウスの売上がなかったため、売上が減少。
- ✓ 中長期案件に対するコンサル費用、システム導入費用などにより経費が増加したことで、営業利益は下振れ。

● 山口県防府市防府駅北公有地の街づくり始動

- ✓ 防府駅前公有地には、分譲マンション、タウンハウス、商業施設のためのテナントビルを建築予定。現在先駆けてマンションの販売を開始。商業施設・タウンハウスは、当期着工予定。



※当社固定資産の賃貸売上を含む

(単位：百万円)

街づくり 事業部	2022年9月期 (2021年10月～2022年9月)	2023年9月期 (2021年10月～2023年9月)	前年 対比
投資用戸建賃貸 売上戸数	19戸	29戸	152.6%
売上高	755	728	96.4%
営業利益	19	5	29.1%

4. 55期（2023年9月期） TOPICS

TOPICS 1

熊本市で住宅販売事業を展開する株式会社イワイホーム、
有限会社小岩井ドリームの事業譲受に向けた「事業譲渡契約」を締結



目的 : 当社の経営理念である「地域愛着経営」の熊本県下における実現。
熊本県における住宅需要拡大に伴う、住まいシェアの獲得

① 本社屋の購入と 熊本店としての活用

本社屋を熊本の拠点として、
イワイホーム及び大英産業の
従業員にて始動。
熊本のワンストップ店舗
として活用していく。

② 従業員12名の 受け入れ

住宅営業、建築・施工管理、
リフォーム・アフターなど、経験値、
専門スキルの高い方々を採用。
住宅専門スキルの底上げに繋げる。

③ 株式会社イワイホームが 保有する、販売用物件及び 仕掛販売用不動産の購入

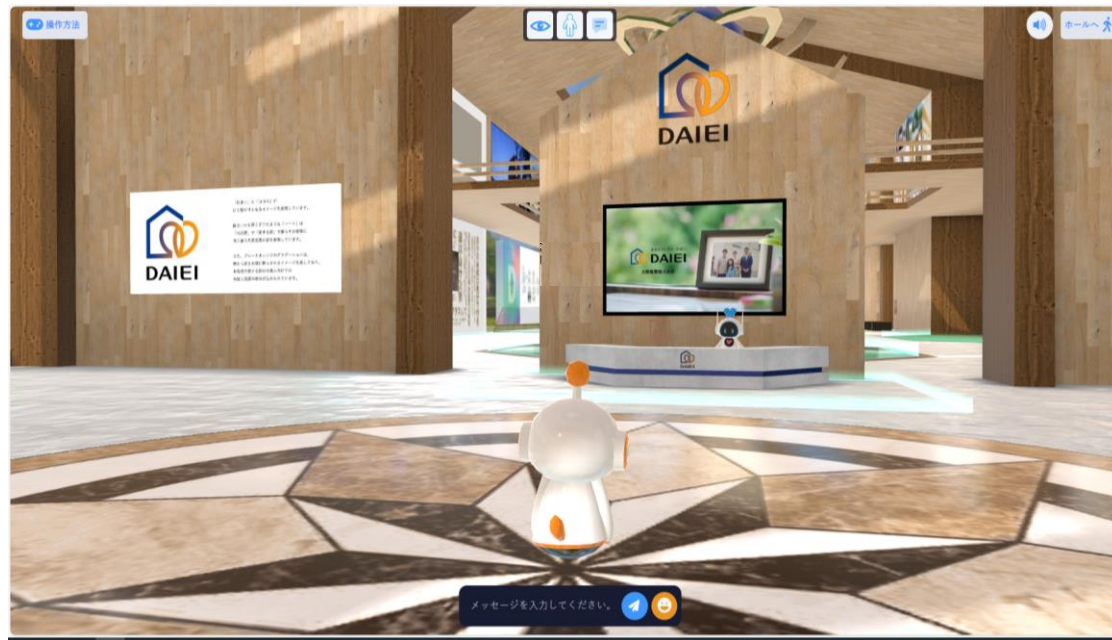
保有する建売住宅、土地、
仕掛注文住宅を購入し、
販売、引渡しを行う。
住宅需要が活況である熊本での
土地情報網を引き継ぐ狙い。

TOPICS 2

DXの推進 株式会社ピー・ビーシステムズ様との 業務提携によるメタバースの企画開発



目的 : DX推進による認知・集客手段の拡大、業務効率の拡大



- ✓ 55周年の社史をメタバース上で制作
- ✓ 社内外に向けたセミナーなどのイベントに活用。

・実施例

- 「若手社員向け社内キャリアセミナー」
- 「大学2.3年生向け不動産業界研究会inメタバース」
- 「相続セミナー」

等…

- ✓ 中長期的にはメタバースにおける、バーチャルモデルハウス等、様々な方面から活用方法を検討

TOPICS 3

ストック事業強化に伴うLTV獲得のため新たな事業に向けた取り組みを開始 全国相続サポートセンターへ加盟



目的 : お客様の暮らし・生涯に渡ったサポート事業による地域愛着経営の実現
中長期的な企業存続・強固な財務体質確立

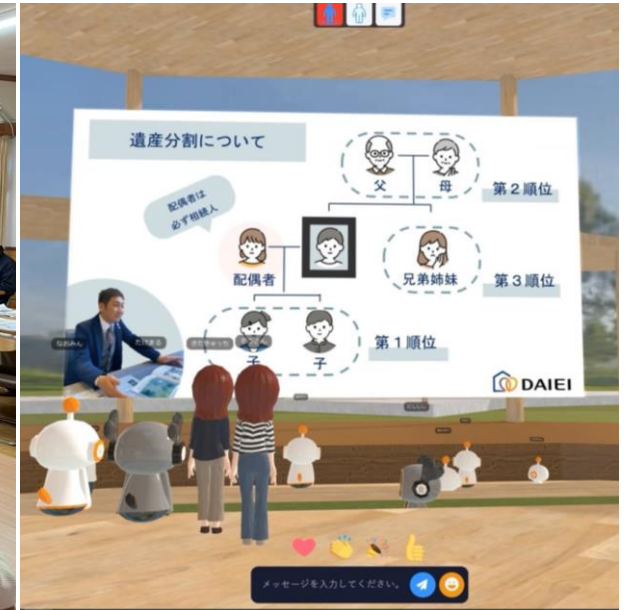
当期の活動

- 定期的なセミナーの開催
 - ✓ 地域の方々、当社マンション・一戸建てなどのお客様を対象として認知活動を行い開催
 - ✓ メタバースにおける開催にもチャレンジ
- ホームページのオーナーズサイトに相続コーナーを作成

※LTV (Life Time Value「顧客生涯価値」)
… 一人のお客様へ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



相続セミナー開催



メタバースでのセミナー開催

TOPICS 4

北九州市地域材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定締結 当社建売住宅に地域材が納品

12 つくる責任
つかう責任

15 緑の豊かさも
守ろう

17 パートナースHIPで
目標を達成しよう

目的： 「地域愛着経営」 実現のため地産地消の住まいづくりを行うため



2022年12月 ウイング(株)・伊万里木材市場・北九州市森林組合・北九州市と大英産業(株)の5者で「地域材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定」を締結。これは、林業・木材流通・建築事業者・市が、木の伐採から木材利用まで一貫して行う体制を構築し、木材利用の促進を図るために締結したものです。

これにより、北九州地域産木材の地産地消、林業・木材産業の活性化、カーボンニュートラルの実現、地産産木材のトレーサビリティの確保と炭素貯蔵量の見える化が期待されます。



炭素貯蔵量計算書

カーボンニュートラル
無垢材活用の会



平素は格別のご厚情を賜りありがとうございます。
下記物件の建築物に利用した木材に係る炭素貯蔵量について
林野庁の定めるガイドラインに基づき以下の通り表します

ウイング株式会社
福岡県糟屋郡新宮町野見
TEL 092(941)2424
FAX 092(941)2477

▼ 今回の物件では、縦枠材に使用

物件名 馬場山西 6号地 邸 様邸
納期 2023-09-19 至 2023-09-28
納入場所 福岡県北九州市八幡西区馬場山西13-12(東側)

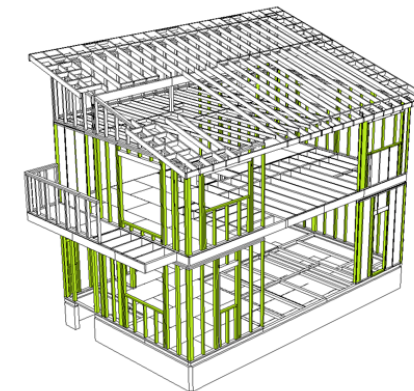
延床面積	国産材 利用量	国産材の 炭素貯蔵量 (CO ₂ 換算)	木材全体 利用量	木材全体の 炭素貯蔵量 (CO ₂ 換算)
109.29 ㎡	7.727 ㎡	4.7794 t-CO ₂	19.686 ㎡	15.1936 t-CO ₂
内北九州材		6.008 ㎡	3.6461 t-CO ₂	

算出の計算式

木材の材種 (㎡) × 密度 (t / ㎡) × 炭素含有率 × 44 / 12 = 炭素含有量 (CO₂換算) (t-CO₂)

※算出根拠・明細データについては別紙参照願います

※推定
スギ6本分(約1世帯) ※推定
スギ30本分(4世帯)



▼今後の予定

■北九州産材

12月より10㎡/月 ※2棟分

■国産材

11月 横架材210材 (九州産材)
12月 横架材204材・206材

▶ 2024年1月には
オール国産材へ

北九州産木材の カーボンニュートラルサイクル

Carbon neutral cycle
Kitakyushu City Wood

- 1 地域産木材の地産地消
- 2 林業・木材産業の活性化
- 3 カーボンニュートラルの実現
- 4 地域産木材のトレーサビリティと炭素貯蔵量の見える化



※北九州市資料 [001006303.pdf \(kitakyushu.lg.jp\)](http://001006303.pdf(kitakyushu.lg.jp))

※開示資料は以下よりご確認ください。
[00.pdf \(eir-parts.net\)](http://00.pdf(eir-parts.net))

5. 地域貢献活動



北九州マラソンへの協賛

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
(出張こども大工)

Daieiまるまるしえの開催

地域町内会清掃への参加

ご清聴ありがとうございました。

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。

大英産業株式会社

経営管理部

TEL : 093-613-5659

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

6. 質疑応答

● 株主様への還元について

ご質問① 株主優待制度は有りますか？

ご質問② 株主還元の方針について具体的に
教えてください

株主様への利益還元について①

- 2023年9月期においては、配当金1株当たり23円（中間配当11円、期末配当12円）とし、2024年9月期においても、1株当たり23円（中間配当11円、期末配当12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

54期（2022年9月期）	55期（2023年9月期）		56期（2024年9月期）	
配当金	中間配当金（実績）	期末配当金（予定）	中間配当金（予定）	期末配当金（予定）
1株当たり 20円	1株当たり 11円	1株当たり 12円	1株当たり 11円	1株当たり 12円

■ 株主優待

54期（2022年9月）期株主優待	55期（2023年9月期）株主優待	56期（2024年9月期）期株主優待（予定）
100株～400株 1,000円分クオ・カード	100株～400株 1,000円分クオ・カード	100株～400株 1,000円分クオ・カード
500株～ 2,000円分クオ・カード	500株～ 2,000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。

● PBR1倍を割っていることについて

ご質問③ 最近、PBRの1倍割れの是正が方々から言われていますが、御社はPBR1倍超えのための施策などお考えでしょうか。

●住宅・不動産の市況について

ご質問④ 北九州市が地盤と理解しておりますが、人口減少が続いている北九州市の今後の可能性について教えてください。

ご質問⑤ 中国の不動産大手のデフォルトなどで中国が景気後退に突入しているようですが、何か影響はありますか？

● 建築費の高騰等における問題について

ご質問⑥ 建設資材費、人件費の高騰に対しては、販売価格単価の増額で対処する計画ですか。

ご質問⑦ 金利が上昇、人件費、部材高と不動産業界にとってはあまり良くない状況ですが、御社に与える影響はどのような感じですか？

● 熊本の市場動向について

ご質問⑧ TSMCの熊本工場建設により、現地の地価がかなり上昇し、経済も活況との事をメディアで報じています。もちろん御社も注力されておられるかと思いますが、今後御社の経営にどんな影響を及ぼすと考えられているのでしょうか？

ご質問⑨ 熊本県へエリアの拡大して計画しているがその現状と今後の計画を知りたい。

ご質問⑩ TSMCの工場移転に伴う影響、どこまで業績予想に織り込んでますか？

ご質問⑪ 力を入られていると思われる熊本県について、今後の業績への貢献見通しについてお聞かせください。

2. 熊本における台湾企業TSMC等の進出

- ✓TSMCのみならず、他台湾大手企業、日本企業の熊本進出が続々と決定。
- ✓住宅・不動産の需要は大幅に高まっている
→台湾等海外企業が購入するケースが増加
- ✓周辺土地相場が急激に高騰。→異常な価格での取引が増加
- ✓競合他社の進出も増加。

(ご参考) 公示価格

菊陽町の土地公示価格

R2年	変動率1.6%上昇
R3年	変動率3.2%上昇
	住宅地 平均価格47,700円
R4年	変動率7.7%上昇
	住宅地 平均価格51,500円

住宅地の5万円台は、熊本市中央区116,400円、東区72,000円、西区56,300円について3番目

〈当社の状況と今後の計画〉

- 当社マンション・一戸建てにおいても海外のお客様の購入は増加
- ただし、土地価格の異常なほどの上昇と、競合他社の増加により土地購入が困難
- 地域の一般のお客様向けの土地としては仕入れが難しい
- 前提として、海外のお客様を対象とした仕入（高騰した土地の購入）は考えていない
- 当期の当社の熊本の業績

建売住宅：売上高は当期計画の158.7%、次期においては当期実績地の220%を計画に織り込み済み
熊本は進出が最近であり、まだ55期計画が少なかったこと
イワイホーム保有土地の販売等も含める

ご質問⑫ 5年後の事業セグメントにおいて変化は出てきますか。

ご質問⑬ 成長戦略への取組状況は如何でしょうか？

ご質問⑭ 貴社の将来性について

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

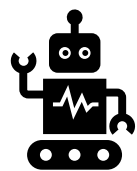


事業領域の拡大 － 新規事業・新サービスの事業化 －



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

- ✓ ワンストップ体制に向けた業務改善を行うため、業務改善委員会の立上げ・始動
- ✓ エリアの統廃合の検討・決定
→ 選択と集中で効率的な経営を行うため、今後エリアの
- ✓ 各事業における、エリア別管理を開始

次期の取組み

ワンストップ店舗のテスト運用開始(予定)
WEB上のワンストップ集客の開始



事業領域の拡大

－新規事業・新サービスの事業化－

- ✓ 既存事業(マンション・住宅等)と新規事業の組織を完全に分け、新規事業を経営直轄部門へと変更
- ✓ 新規事業開発本部を立ち上げ。
当期は新規事業開発の領域の検討や外部ネットワークの構築
- ✓ 新規事業提案制度である、「NEW BUSINESS CONTEST」開催

次期の取組み

新規事業・サービスの事業開始



組織風土・人材戦略

- ✓ 組織診断サーベイの実施。
各部門ごとにPDCAを回す。
- ✓ 新規事業開発本部を立ち上げ。
異なる組織目的に応じた、人事制度・評価制度の導入。
- ✓ チャレンジ制度の導入。
新規事業、販売子会社など、希望者募集型による部門異動。

次期の取組み

チャレンジ機会の創出・拡大

DXの推進

不動産テックの推進

- ▶ 土地情報の一元化「DAIEI BASE」の開発・運用開始
- ▶ 新たな顧客接点と価値創造を目的とした、「DAIEIメタバース」を開発
- ▶ 新たな会計システム等の導入



次期の取組み

メタバースの利用拡大
DX導入後の活用人材の育成

SDGs への取組み

- ▶ 「地域材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定」を北九州市等5社にて締結
- ▶ サステナビリティレポート作成
- ▶ 主力商品における、環境配慮型サービスを一部導入
- ▶ 住宅事業における端材の利活用



次期の取組み

マンション・戸建事業における環境配慮型の
商品開発

少子高齢化への取組み

- ▶ 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）に認定
- ▶ 相続に特化した部門の創設
全国相続サポートセンターへ加盟
- ▶ お客様の人生に寄り添う相談窓口
「家族の相談室」を開設



次期の取組み

お客様の生涯に渡るサービスの拡充

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

10ヶ年戦略（55～64期） 財務目標	55期 （2023年9月期）		57期 （2025年9月期）	64期 （2032年9月期）
	計画	実績	計画	計画
売上高	360億	357億	400億	700億
営業利益額	13億	10.2億	16億	50億
営業利益率	3.6%	2.9%	4%	7.1%
ROA	2.7%	2.0%	5%	-

※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。

- ・ 10ヶ年財務目標における、初年度の営業利益額目標に対し約2.8億円下回った。
57期においては、分譲マンションの土地仕入れが概ね完了しているため、これらの物件における販売を促進させること、また、戸建住宅及び中古物件の販売においては財務体質を改善させる一年とし、在庫の圧縮を図り、57期の利益率改善を目指す。