



2021年4月1日

各 位

会 社 名 株式会社日神グループホールディングス
代表者の氏名 代表取締役社長 堤 幸 芳
(コード番号：8881 東証第一部)
問い合わせ先 代表取締役専務 黒 岩 英 樹
電 話 番 号 0 3 - 5 3 6 0 - 2 0 1 6

長期ビジョン・中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこの度2021年度から2023年度を計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画の詳細につきましては、「2021年3月期決算および長期ビジョン・中期経営計画説明会」においてご説明する予定です。なお、当説明会は新型コロナウイルス感染拡大防止の観点より、動画配信（録画）にて実施いたします。何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

説明会の詳細につきましては決定次第お知らせいたします。

〈本件に関するお問い合わせ〉

当中期経営計画に関するご質問等は以下のメールアドレスまでお願いいたします。

いただいたご質問は「2021年3月期決算および長期ビジョン・中期経営計画説明会」の動画内で回答申し上げます。

なお、収録時間の関係上すべてのご質問に回答しかねる場合がございますので予めご了承ください。

株式会社日神グループホールディングス 企画管理部

E-MAIL : nsinfo@nisshin-group.co.jp

以 上

日神グループ

長期ビジョン・中期経営計画

(2021~2023)

株式会社日神グループホールディングス

2021年4月1日

目次

1 長期ビジョン

- コロナ後の環境変化とグループ経営方針
- 日神グループの目指す姿
- 長期ビジョンと中期経営計画の位置づけ
- 提供価値
- 事業のポテンシャル
- SDGsへの取り組み

2 中期経営計画（2021～2023）

- 中期経営計画の基本方針
- 数値目標
- 配当政策
- 重点戦略

3 前回中期経営計画・2021年3月期の振り返り

- 経営環境
- 数値目標
- 取り組み実績と課題





1 長期ビジョン



Residential Innovation

環境変化

- ワークスタイルや旅行、購買といった人々の行動がコロナショックを経て変容することにより、不動産の在り方に変化が生じている
- リモートワークをはじめとして従来とは違った自宅の活用方法が定着していくことで「住宅」の概念が変わる
- 住宅における「機能性」「快適性」「利便性」に加え「資産性」が重視されていくことが予想される

グループ経営方針

- ニューノーマルにおける「新しい住宅と不動産の在り方」を創造する
- 住宅を「固定資産」から「金融資産」と捉え、ライフステージを通してお客様の資産価値の向上に貢献する

1 長期ビジョン <日神グループの目指す姿>

[長期ビジョンで目指す姿]

グループ各社が独自かつ連携しながら、“住みやすさ”に加え、居住者の資産形成や投資家向けの安定的な投資対象の創出などの複合的な価値提供を行う「総合不動産・建設業」として、グループの発展を図る



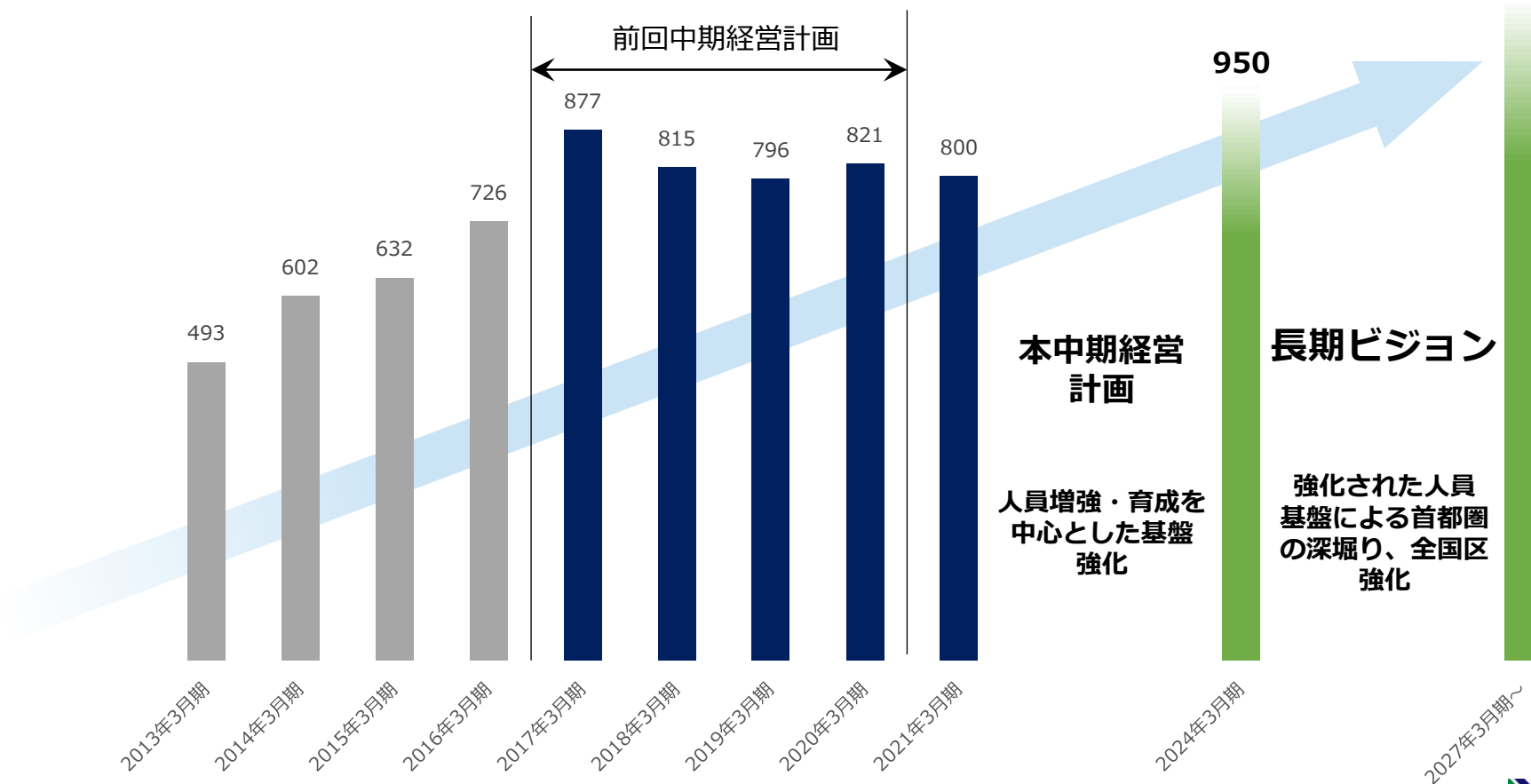
1 長期ビジョン <長期ビジョンと中期経営計画の位置づけ>

- ▶ 長期ビジョンでは、安定的に1,000億円超の売上を生み出す企業体となることを目指す。
- ▶ 中期経営計画は、長期ビジョンを見据えて人材面を中心とした基盤作りのフェーズに位置付ける。

連結売上推移

(単位：億円)

1,000～



本中期経営
計画

人員増強・育成を
中心とした基盤
強化

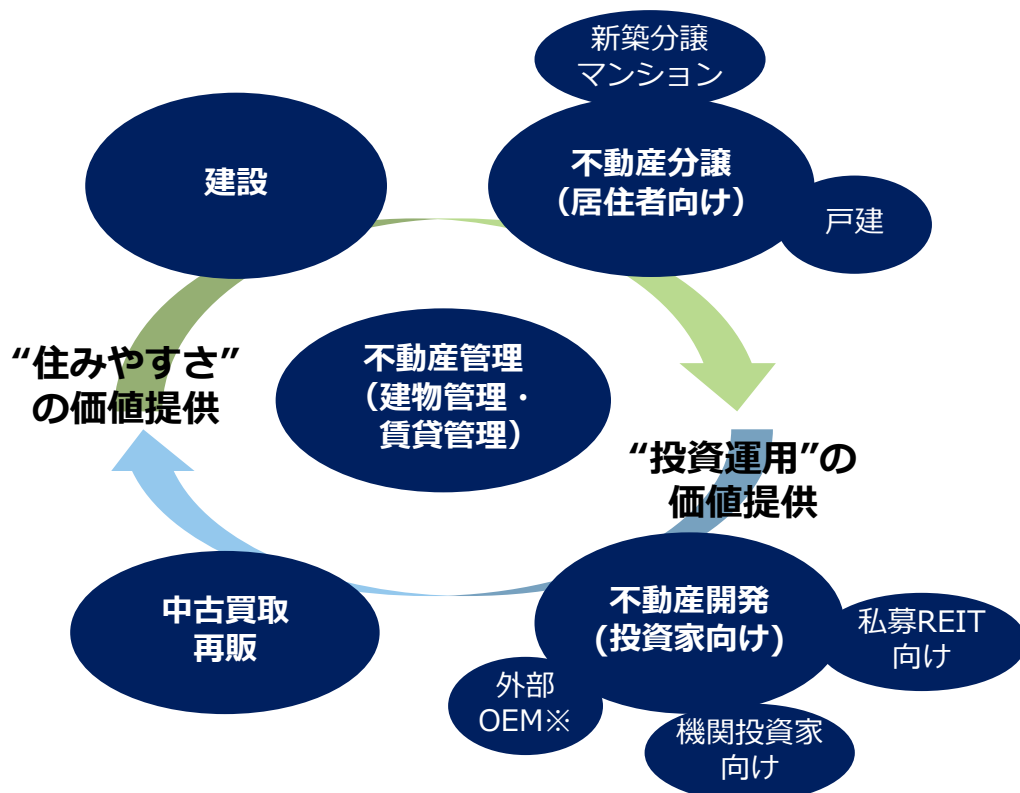
長期ビジョン

強化された人員
基盤による首都圏
の深堀り、全国区
強化

1 長期ビジョン <提供価値>

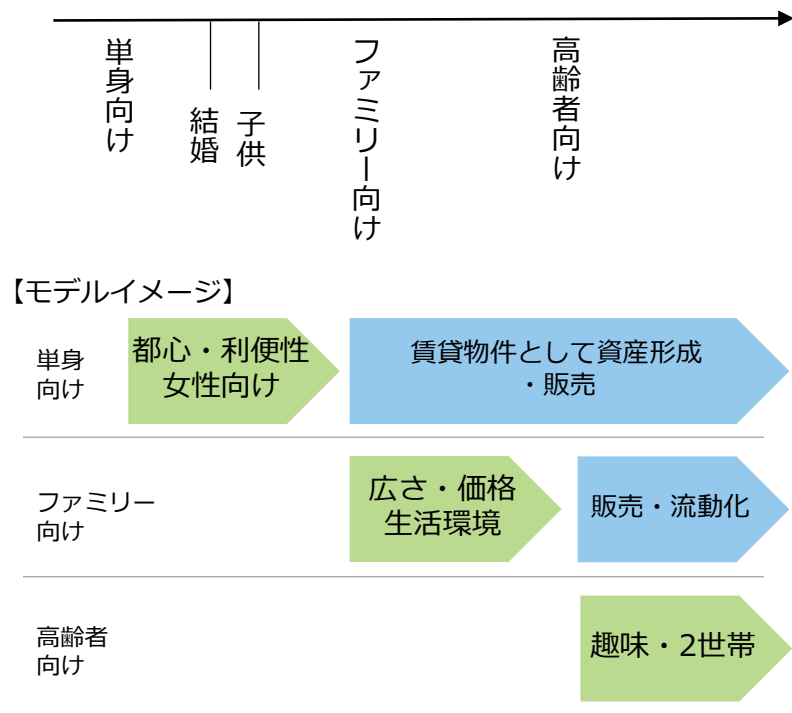
- ▶ 日神グループは居住者向けのマンション開発・販売のみならず、投資家向けの不動産開発に強みを持つ。これを居住者向けマンション開発に応用し、“住みやすさ”だけでなく、居住者の資産形成にも寄与する物件の開発と適切な管理を組み合わせた資産価値の向上に取り組んでいる。
- ▶ また、日神グループで手掛ける物件のブランド価値を向上させることで、より一層、居住者の資産形成に寄与することに繋げる。

日神グループの事業領域と提供価値



※不動産管理事業向け開発

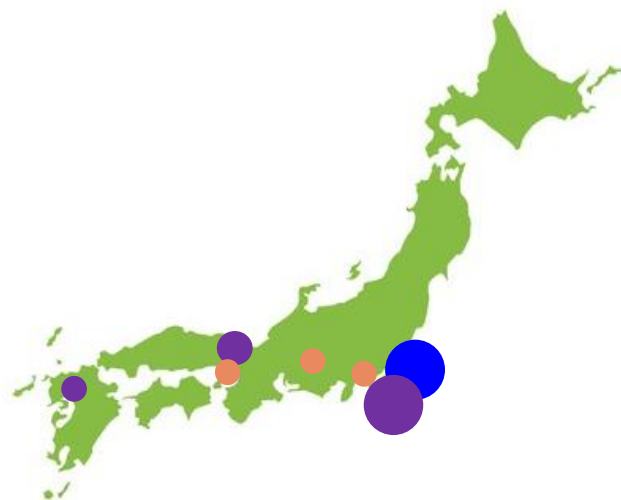
居住者のライフステージと提供価値



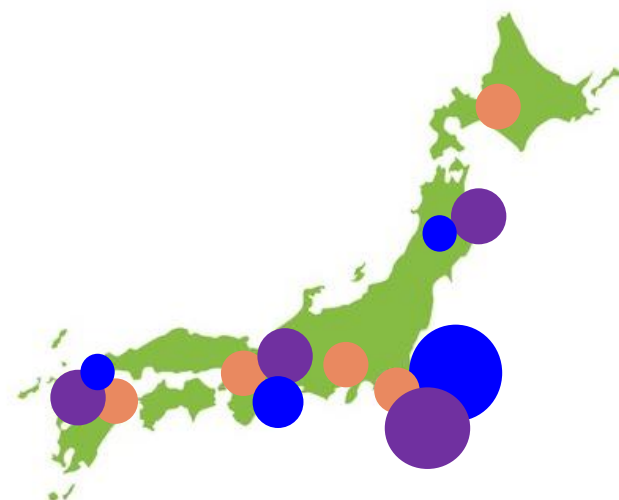
1 長期ビジョン <事業のポテンシャル>

- ▶ 現在の不動産事業の活動エリアは首都圏を中心としているが、建設事業や中古買取再販事業は他エリアへの展開を推進している。
- ▶ 本中期経営計画では、首都圏エリアに不動産開発のリソースを集中投下するが、長期的には建設事業や中古買取再販事業の拠点を足掛かりに、他エリアへ拡大していく余地がある。

現在の事業エリア



2030年で想定される
事業エリア



(■: 不動産開発、■: 建設、■: 中古買取再販)

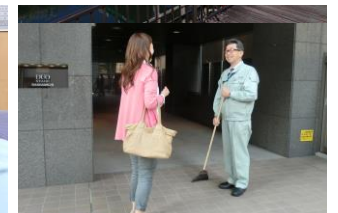
1 長期ビジョン <SDGsへの取り組み>

- ▶ 「住み続けられるまちづくり」を中心として、直接的な事業活動のみならず住宅の付加価値を高めることで社会の持続的な発展に貢献し、当社グループの企業価値を向上させていく。





2 中期経営計画 (2021~2023)



2 中期経営計画 <中期経営計画の基本方針>

【日神グループ中期経営計画の基本方針】

1. マンション分譲事業・不動産開発事業の首都圏エリアでの深堀り

- ▶ 開発・営業現場での人員拡充・育成と案件ネットワーク・ノウハウの次世代への承継
- ▶ 人材面での組織の抜本的強化が最優先事項

2. 建設事業・中古買取再販事業の全国展開強化

- ▶ 建設事業は、全国での新卒採用確保・人材育成の促進による更なる全国展開を強化
- ▶ 中古買取再販事業を、拡大する市場の中で新たな事業の柱へと育成し、“中古不動産のリーディングカンパニー”を目指す

3. グループ連携とバリューチェーンの強化

- ▶ グループの不動産管理事業を担う日神管財での情報ストックを強化
- ▶ 同社の顧客との長期リレーション・情報力を核に、日神グループの他事業へ顧客を繋ぐ機能を強化

【基本方針を実現するための基盤】

- 1 最も重要な経営資源である“人材”の確保・育成強化、持続的な満足度・エンゲージメントの向上・挑戦意欲を醸成するための人事制度改革
- 2 新たな社会ニーズ・DX含む新技術を踏まえた居住者への提案能力の強化
- 3 リースバック、クラウドファンディング含む多種の投資ニーズに対応したサービスの開発能力強化

2 中期経営計画 <数値目標>

- ▶ 長期ビジョンで掲げる「安定的に1,000億円超の売上を生み出す企業体」となるための基盤固めとして、本中期経営計画は位置づけ、2024年3月期までに、上記目標を射程圏内に入れる水準まで事業を強化する。

(単位：億円)

	2021年 3月期見込	2024年3月期 中期経営目標	概要
連結売上高	800	950	—
不動産事業	302	400	—
マンション分譲事業	190	220	日神不動産のマンション分譲事業
不動産開発事業	87	100	日神不動産の機関投資家向け開発事業
中古買取再販事業	17	50	日神住宅流通の中古買取再販事業
戸建事業	8	30	リコルドの戸建事業
建設事業	385	455	多田建設の建設事業
不動産管理事業	147	146	日神管財の不動産管理・OEM開発事業
連結相殺	▲34	▲51	—
経常利益	45	60	—

2 中期経営計画 <配当政策>

- ▶ 配当による株主還元を重視する。
- ▶ 業績に応じた適正配当、長期的な安定配当の維持を念頭におく。
(参考) 連結・配当性向 2021年3月期予想: 30.2%、2020年3月期実績: 21.4%
- ▶ 株主優待では、幅広い株主の方々が利用可能な優待ギフト券（プレミアム優待倶楽部）にて還元する。

1株当たり配当金・配当性向推移



2 中期経営計画 <重点戦略① 不動産分譲事業>

数値目標・重要KPI



<マンション分譲事業>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	190億円	220億円	300億円

<戸建事業>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	8億円	30億円	50億円



パレストージ江北III東館



デュオステージ大山

重点施策

[都心部周辺におけるコンパクトマンション分譲の拡大]

- ▶ 首都圏の都心部周辺の利便性と経済価値の両方に強みがある单身・DINKS向けの開発に注力し、一次取得者向けに丁寧な営業活動を実施する
- ▶ 特に女性視点による使いやすさと、デザインや品質の高さを訴求し、女性購入者の割合を増やす
- ▶ 分譲不動産の投資需要を取り込むための専門部門を設立する

[神奈川・埼玉・千葉エリアにおけるファミリーマンション分譲の拡大]

- ▶ 効率的な空間設計や、柔軟な間取りの変更等、コンパクトながら利便性の高い住環境を提案することで他社との差別化を図り、リモートワークスペースの設置等、コンセプトを明確にした物件を開発していく

[戸建事業の推進]

- ▶ リコルド単独での多棟現場及び開発案件を増やす他、同社と他社とのJVも視野に入れ、コンパクト住宅の3階建・庭付き2階建住宅まで、地域性を生かした独創性ある戸建ブランドで他社と差別化する

2 中期経営計画 <重点戦略② 不動産開発事業（機関投資家向け）>

数値目標・重要KPI



<機関投資家向け不動産開発事業>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	87億円	100億円	150億円

<私募REIT・開発ブリッジファンド・外部ファンド>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
預り資産 残高	450億円 (38物件)	730億円 (64物件)	1,100億円 (96物件)



N-stage Chofu kokuryo



N-stage Hachioji II

重点施策

[私募REIT・開発ブリッジファンド・外部ファンドの預かり資産残高の拡大]

- ▶ 私募REIT向け等の開発を推進し、物件引渡し後の投資顧問業での預かり資産残高1,000億円台の大きさに乗せる方向で、物件収集力・取得力を増強する
- ▶ 私募REITにおいては投資家の認知度及び信用度を向上させ、投資需要の厚みを増加させる

[マンション一棟売却等の投資物件開発事業の拡充と拡大]

- ▶ 上記のファンド向けその他、海外をはじめとした機関投資家向けの不動産開発案件を拡大する
- ▶ 人事制度改革により、不動産開発専門人材の確保と育成を強化する
- ▶ 長期的には、既存の住宅不動産開発事業で得られた情報・案件ネットワークを用い、需要が高まる物流関連施設の開発案件にも参画する

2 中期経営計画 <重点戦略③ 中古買取再販事業>

数値目標・重要KPI

<中古買取再販事業>

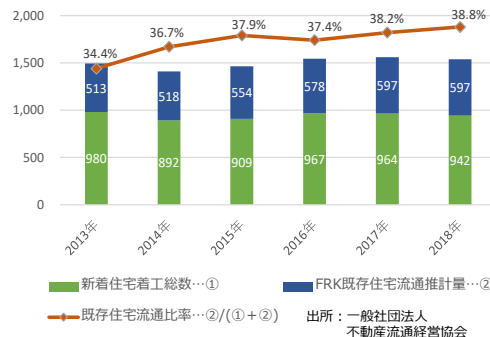
	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	17億円	50億円	80億円

<専門人員>

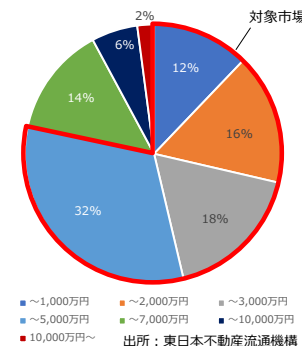
	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
営業人員	18人	35人	48人
支店数	2	5	7



中古住宅流通量・流通シェア
(FRK既存住宅流通量推計値)



2020年 首都圏中古マンション
価格帯別成約件数割合



重点施策

[量・スピードへの拘りの徹底]

- ▶ 堅調推移が見込まれる中古市場の中で、東京・名古屋・大阪から札幌・福岡へと順次支店を拡大する

[アンダーコントロールできる体制の構築]

- ▶ 年3回を目標とした資金回転を目標に、物件を長期化しないオペレーションモデルを構築し、必要最小限のバックオフィス体制を構築する

[ボリュームゾーンの低価格帯市場での競争優位の確立]

- ▶ 大手他社にはないスピード感・行動量・レスポンス速度を武器に豊富な情報量・物件仕入れ力を確立する
- ▶ リフォーム管理体制の強化による販売スピードの向上、アフター体制完備等により、BtoBから、CtoCビジネスへの効率的融合を図る



2 中期経営計画 <重点戦略④ 建設事業>

数値目標・重要KPI

<建設事業>

	2021年3月期見込	～2024年3月期	～2027年3月期
売上	385億円	455億円	490億円

<専門人員>

	2021年3月期見込	～2024年3月期	～2027年3月期
一級建築士及び 一級施工管理技士	183人	190人	195人

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



若手と女性社員の活躍

重点施策

[首都圏、近畿圏に加えて、**九州営業所・東北営業所**での営業展開の強化]

- ▶ 従来顧客に加え新規営業先を取り込み、既存協力業者との関係性強化と共に新規協力業者の開拓を強化する

[大規模、中堅、新興の各デベロッパーからの継続受注と施工]

- ▶ 大規模工事を核にバランス良く受注し、培った技術を生かした学校・老健施設等の**非住宅事業へ拡大**する

[技術開発、技術革新の志向]

- ▶ 部材のPca工法化※1など生産性の向上への取り組みを推進し、高炉セメント※2等を使用した環境保全、ZEB※3、SDGsへの対応を促進する

※1:プレキャストコンクリート、※2:CO2排出量を約40%削減できるセメント、

※3:ネット・ゼロ・エネルギー・ビル(建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物)

[顧客に信頼される人財育成の強化と働き方改革への取り組み・健康快適職場の醸成]

- ▶ 資格取得促進の会社支援策・各種研修制度等を強化拡充し、戦力となる人材を全社一丸となって輩出する

2 中期経営計画 <重点戦略⑤ 不動産管理事業>

数値目標・重要KPI

<不動産管理事業>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	62億円	69億円	81億円

<外部OEM開発（不動産管理向け）事業>

	2021年3月期見込	~2024年3月期	~2027年3月期
売上	85億円	77億円	74億円



重点施策

[不動産管理事業]

- ▶ メイン事業である賃貸管理・建物管理において、顧客との長期にわたる取引から得た大量データ・情報のストックをシステムの向上とAI技術により業務の省力化を進める
- ▶ CRM機能含むシステム・データ管理を一元管理し、リーシング事業のDX推進を目的に、(株)いい生活の「ESいい物件One」を中心としたクラウド・SaaSを導入済み(2020年11月24日)
- ▶ 建物管理工事では、理事会への積極的な提案により大規模工事の拡大を図り、競争の優位性を確保する

[外部OEM開発（不動産管理向け開発）事業]

- ▶ 不動産管理事業へ組み込むことを主眼に、他社が開発を行わない場所等での開発を特定の投資家を顧客としてOEM開発を行う



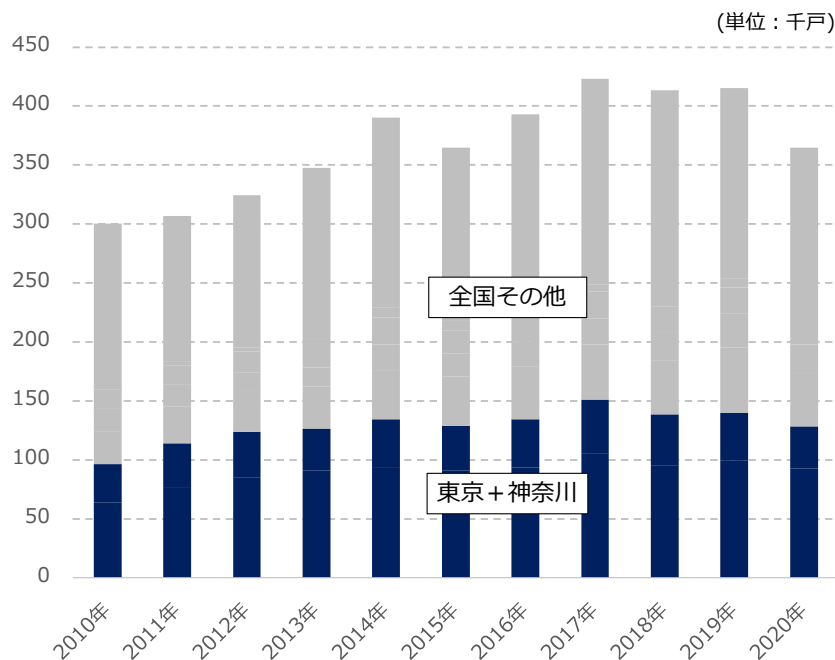
3 前回中期経営計画・ 2021年3月期の振り返り



3 前回中期経営計画・2021年3月期の振り返り <経営環境>

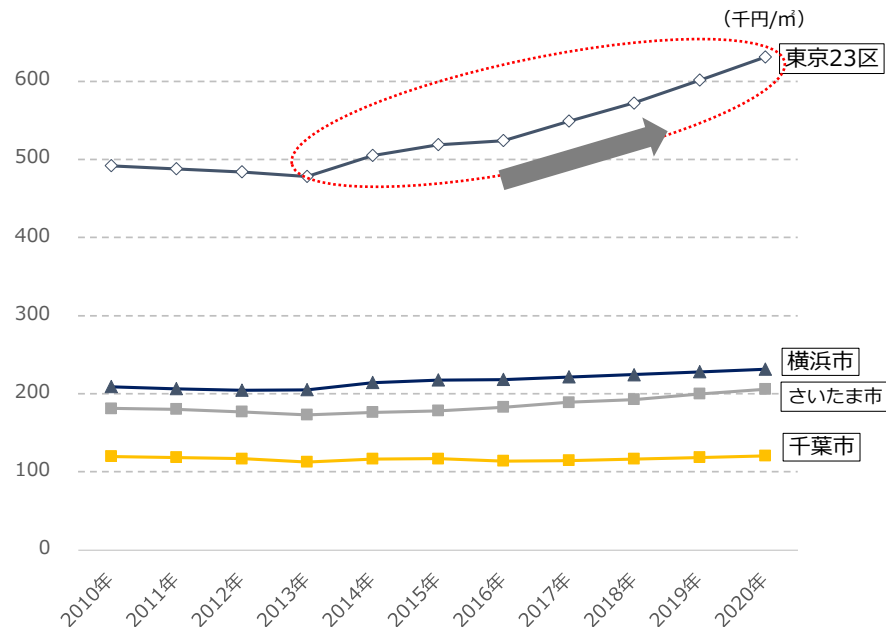
- ▶ マンション開発を含む共同住宅の着工戸数は、2017年以降伸び悩む状況が続いている。
(当社グループが主軸としている東京・神奈川エリアも同様)
- ▶ 住宅地の平均価格においては、東京23区を中心とした首都圏を中心に著しく上昇した。
- ▶ コロナ禍にあった2020年においても地価は高止まり、共同住宅着工戸数は落ち込む状況。

全国 共同住宅・着工戸数



出所：国土交通省「建築着工統計調査報告」

主要都市における住宅地の平均価格



出所：国土交通省「地価公示」

3 前回中期経営計画・2021年3月期の振り返り <数値目標>

- ▶ 前回中期経営計画の最終年度は地価が高騰する中、首都圏でのマンション開発が予定通り進まず、予想値に対して未達での着地となった。

前回中計経営計画、実績値比較

(単位：億円)

	前回中期経営計画 (2020年3月期)			2021年 3月期見込	事業動向
	予想	実績	差分		
連結売上高	1,000	821	▲179	800	・首都圏の地価及び建築費の高騰
不動産事業	420	240	▲180	302	・首都圏での地価の高騰及び建築費が高騰し、物件開発が予定通り進まず ・日神住宅流通、リコルドが加入
マンション分譲	240	188	▲52	190	
不動産証券化事業	150	30	▲120	87	
その他	30	22	▲8	25	
建設事業	420	482	+62	385	・グループ外向け中心に拡大
不動産管理事業	150	134	▲16	147	・顧客情報システム等の基盤整備を推進
その他	10	3	▲7	—	
連結相殺	—	▲38	—	▲34	
経常利益	60	47	▲13	45	・採算性、リスク管理重視で案件を選定

3 前回中期経営計画・2021年3月期の振り返り <取り組み実績と課題>

[主な取り組み実績]

- ①首都圏でのマンション開発の実績積み上げ
 - 単身・2人世代向けデュオステージの拡大、私募REITの本格立ち上げ
- ②建設事業の全国でのマンション建設拡大
 - 建設規模の大型化
- ③日神管財の機能統合（建物管理・賃貸管理の統合）
- ④新たな事業領域（中古買取再販・戸建）への参入
 - 日神住宅流通、リコルドのグループ加入

[課題]

- ①首都圏を中心とした地価高騰の中の優良物件の獲得
- ②コロナ禍における社会の変化と新たなニーズの見極め
- ③グループとしての優秀な人材の確保・育成



日神不動産

デュオステージ 販売戸数
2016年3月期 26戸 ⇒ 2021年3月期見込 352戸

TADA CORPORATION

2016年3月末時点 社員数264名
⇒ 2021年3月末時点見込み 社員数306名
(内 一級建築士・一級施工管理技士数 156名→183名)

日神管財

2016年4月 日神管理・日神住宅サポート 統合

日神不動産投資顧問

2018年3月 日神プライベートレジリート
投資法人(私募REIT) 運用開始

日神住宅流通

2020年4月 中古買取再販事業の本格始動

株式会社 リコルド

2019年4月 日神グループへの加入により
戸建事業へ参入

本資料に関する注意事項・お問い合わせ



本資料に関してご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

株式会社日神グループホールディングス
MAIL : nsinfo@nisshin-group.co.jp
TEL : 03-5360-2016

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2021年3月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。