

中古マンション・戸建、リノベーション、住宅再生

株式会社イーグランド 会社説明会



(証券コード3294 東証一部)

2018年1月



おかげさまで、2017年12月東証一部に指定替えとなりました。

1

当社の概要

2

当社事業の特徴

3

中古住宅の市場環境

4

2018/3期 第2四半期決算概要

5

2018/3期 業績予想

6

中期経営計画(2018/3期~2020/3期)

1. 当社の概要

商号 株式会社イーグランド(e'grand Co.,Ltd.)

〒101-0054

本店所在地 東京都千代田区神田錦町一丁目2番地1
ヒューリック錦町ビル 7階

代表者 代表取締役社長 江口 久

設立年月日 1989年6月23日

資本金 8億3,249万円(2017年9月30日現在)

発行済株式数 6,362,000株(2017年9月30日現在)

決算日 3月31日

事業内容 中古住宅再生事業、その他不動産事業
(不動産賃貸、リフォーム工事請負)

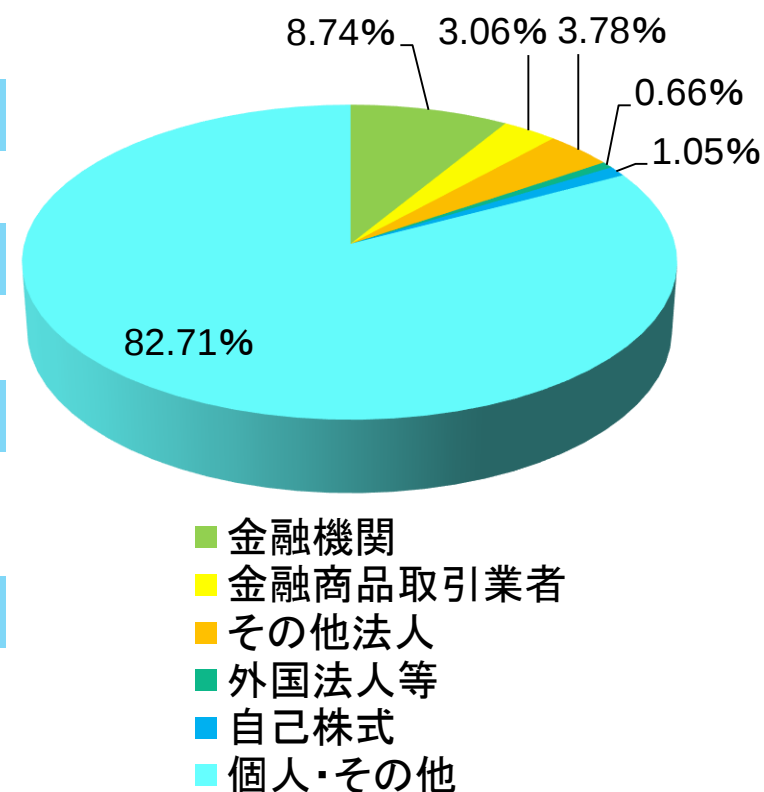
従業員数 88名(2017年9月30日現在)

支店 関西支店 横浜支店 札幌支店

※横浜支店は2017年3月設置、同4月に営業開始

株主構成 (株主数:5,784名)

2017年9月30日現在



首都圏の営業拠点見直し行い、機動的かつ効率的な営業体制へ

2017年4月	横浜支店営業開始
2017年5月	宇都宮支店を本社に統合



経営理念

中古住宅再生事業を通じて、良質廉価な住まいを幅広くお客様に提供することで社会に貢献していきます。
お客様の満足を得ることによって、社員一同の幸せを得ます。

社会的意義

良質な住環境を再生創造し、お客様に安価で提供することによって、地域社会の活性化に貢献することです。

社名の由来



イーグランド(e'grand)の“e”は「earth=地球」、「grand」は「雄大な」という意を表したもので、弊社の一貫した理念を更にグローバル化したものです。

創業～

1989年6月
有限会社恵久ホームを設立

1989年10月
宅地建物取引業免許を取得
不動産仲介事業を開始

1996年12月
中古住宅再生事業を開始

2003年9月
株式会社恵久ホームに組織変更

2007年8月
株式会社イーグランドに商号変更

2010年～

2010年3月
**宅地建物取引業免許を
国土交通大臣免許に変更、
エリア拡大開始**

札幌支店を開設

2011年11月
宇都宮支店を開設

2013年12月
東証JASDAQ市場へ上場

2014年5月
関西支店を開設

2015年～

2015年11月
東証二部へ市場変更

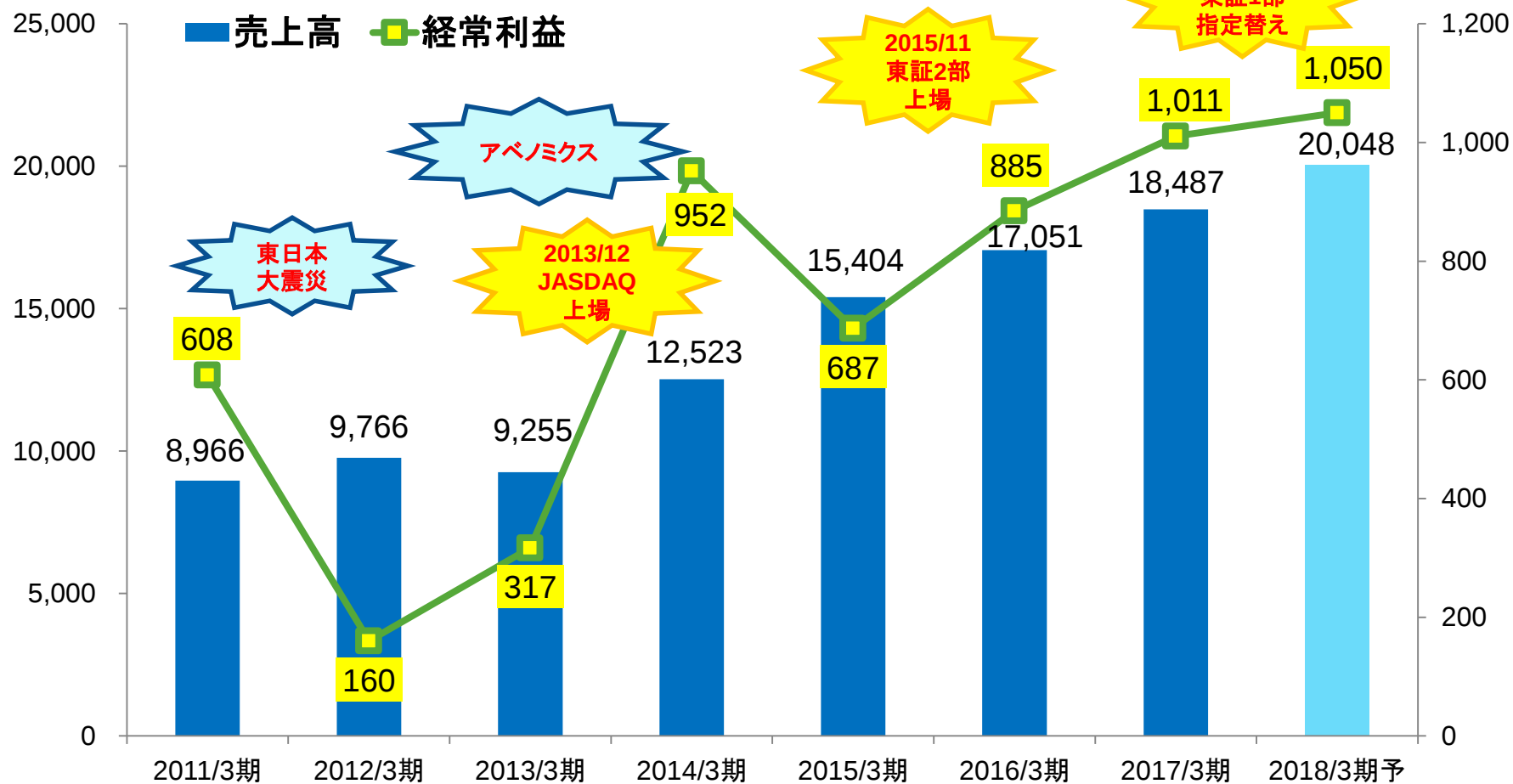
2017年3月
横浜支店を開設

2017年4月
3カ年中期経営計画
スタート

2017年12月
東証一部に指定替え

過去からの業績推移

(単位:百万円)



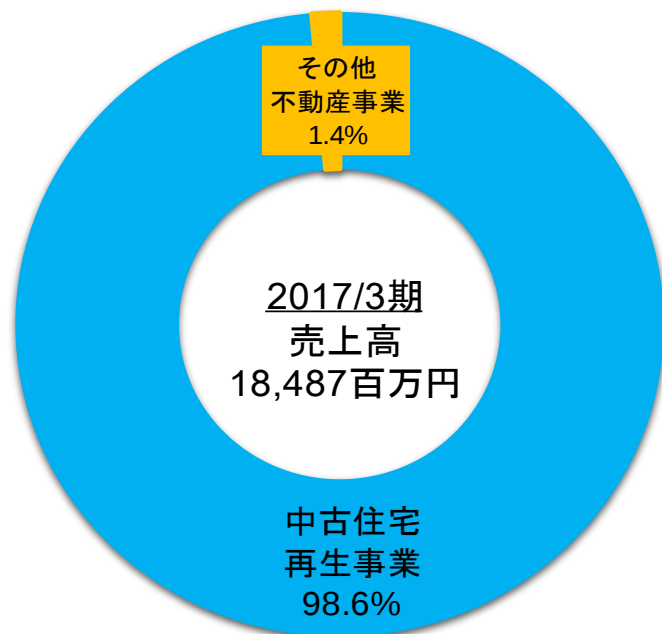
(単位:百万円)

中古住宅再生事業

仕入れた中古住宅を、リフォーム（付加価値向上）後、中古再生住宅として販売

その他不動産事業

不動産賃貸、リフォーム工事請負等

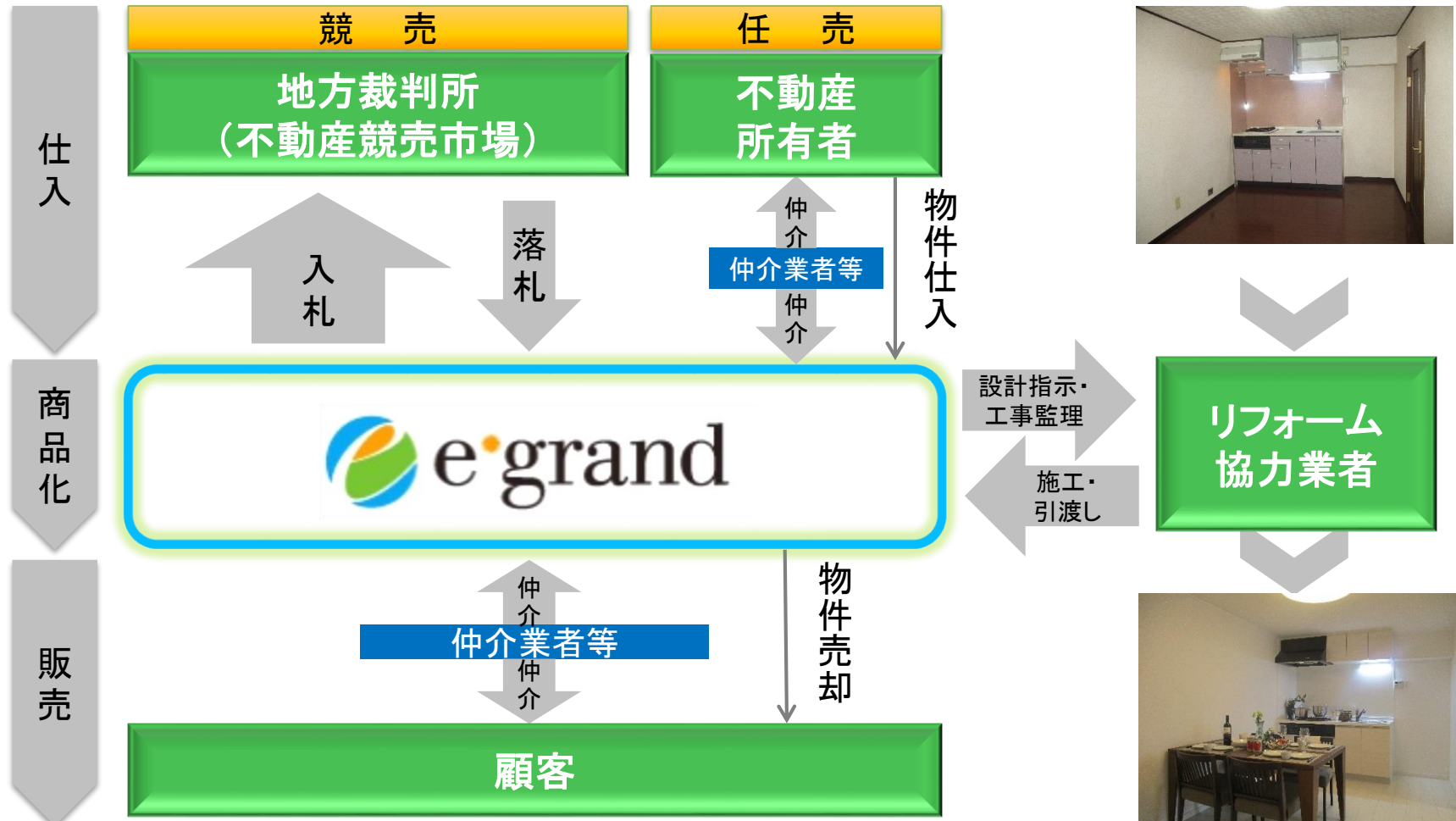


中古住宅買取再販ランキング

No.	会社名	年間販売戸数 (戸)	平均販売価格 (万円)	集合住宅比率	築年数 (年)
1	K社	3,451	1,300	7%	31年
2	B社	2,074	958	99%	29年
3	F社	1,516	2,010	77%	－(※)
4	D社	1,465	2,436	100%	25年
5	I社	1,446	2,389	99%	25年
6	R社	951	1,750	40%	19年
7	イーグランド	857	1,971	70%	22年
8	O社	750	2,700	100%	30年
9	T社	626	3,650	100%	29年
10	S社	530	3,000	100%	25年

※：非公表
出所：2017.7.25発行リフォーム産業新聞より当社作成

- イーグランドは、市場成長に合わせ**中古住宅再生事業者(中古住宅メーカー)**として中古住宅市場の拡大を図ってまいります。



(けいばい)

競売とは

- 住宅ローンの延滞等により差し押さえられた担保不動産を、裁判所を通じ売却する制度
- 入札形式で最高額を入札した場合に落札できる
- 競売市場は縮小傾向であるが当社はトップシェアを維持

(にんばい)

任売とは

- 一般の中古住宅市場における買取
 - 任意売却の略(※)
- ※狭義の任意売却は担保不動産を不動産仲介業者を通じ売却することを言いますが、当社は一般の中古住宅市場における買取をすべて「任売」と呼んでいます
- 主に不動産仲介業者からの情報を通じて購入
 - 当社は任売仕入を拡大

2. 当社事業の特徴

競売による仕入に強み

長年の不動産競売取引で培った価格算定力、
権利調整ノウハウにもとづく問題解決力

→ 任売による仕入も強化中

近隣競合物件との差別化⇒良質で安価な物件の提供

低価格帯の取扱物件

2,000万円前後の低価格帯の居住用物件中心

適材適所のリフォーム

個々の物件の状況に応じた相応しいリフォームの実施

一層の付加価値向上

最長10年のアフターサービス保証

リスク低減の取り組み (2015年度に取扱開始の収益販売用不動産を除く)

在庫コントロール

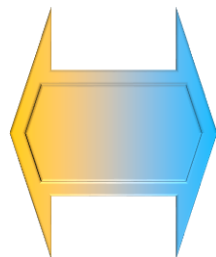
仕入から販売までの期間を適切に管理

仕入手法

原則1戸単位での仕入

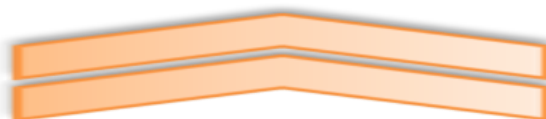
メリット

- 物件を安価に取得(仕入)できる可能性



デメリット

- 事前に物件の内覧が不可
 - 物件に瑕疵があった場合、売主へ責任追及不可
 - 占有者がいた場合、明渡し業務が発生
- 複雑な権利調整を要するケース



不動産競売に係る専門知識・ノウハウの蓄積・社内共有

価格算定力(仕入可否判断)

- | | |
|------------|-----------|
| • 取引事例 | • 物件概要、条件 |
| • リフォーム内容 | • 占有状況 |
| • 目標利益率 | • 権利関係 |
| • 明渡し難易度 等 | • 周辺環境 等 |

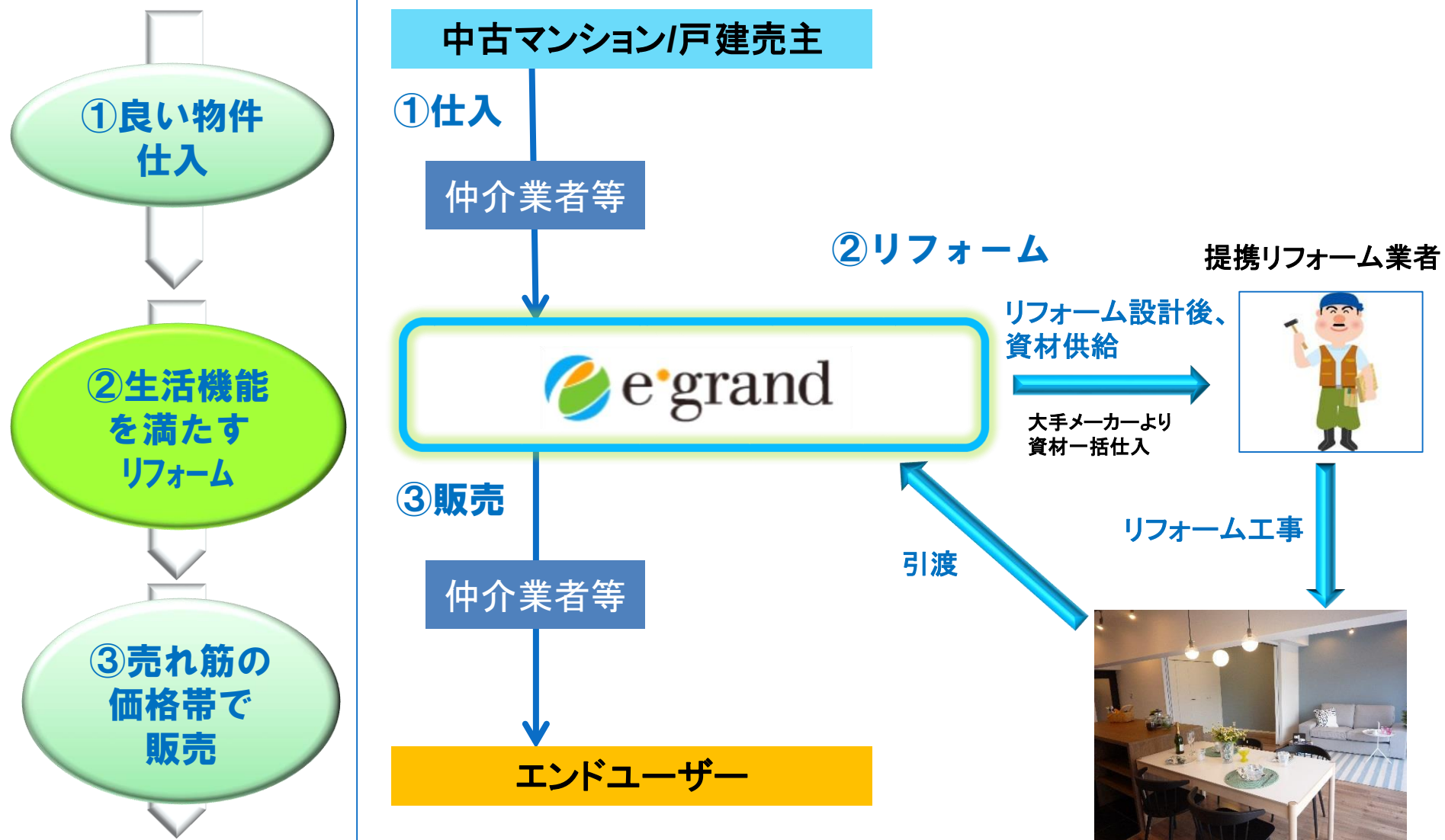
権利調整ノウハウ

- 必要に応じ、明渡し交渉「明渡し業務におけるガイドライン」
- 権利関係調整



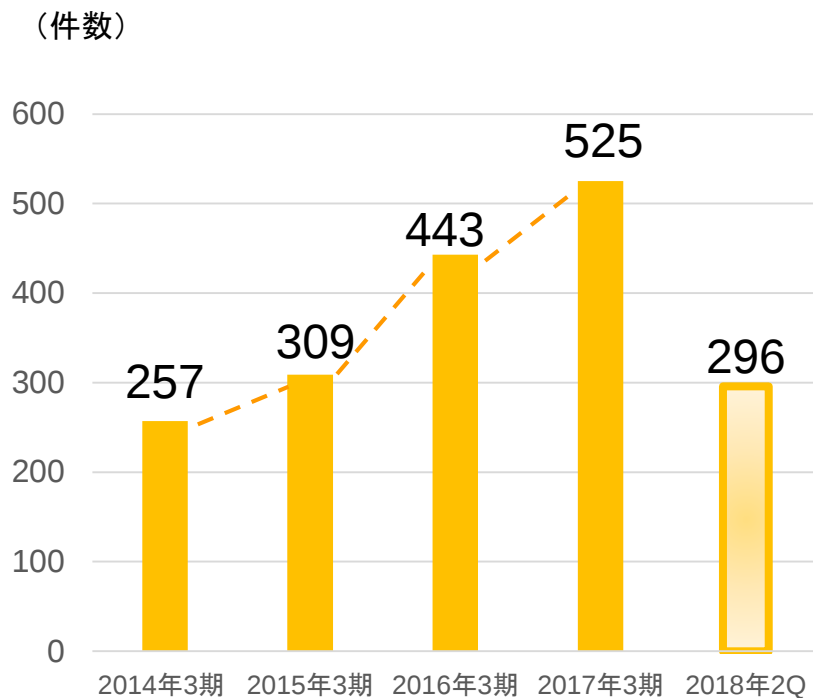
適正価格でスムーズな仕入を実現

任売による仕入を強化(1)

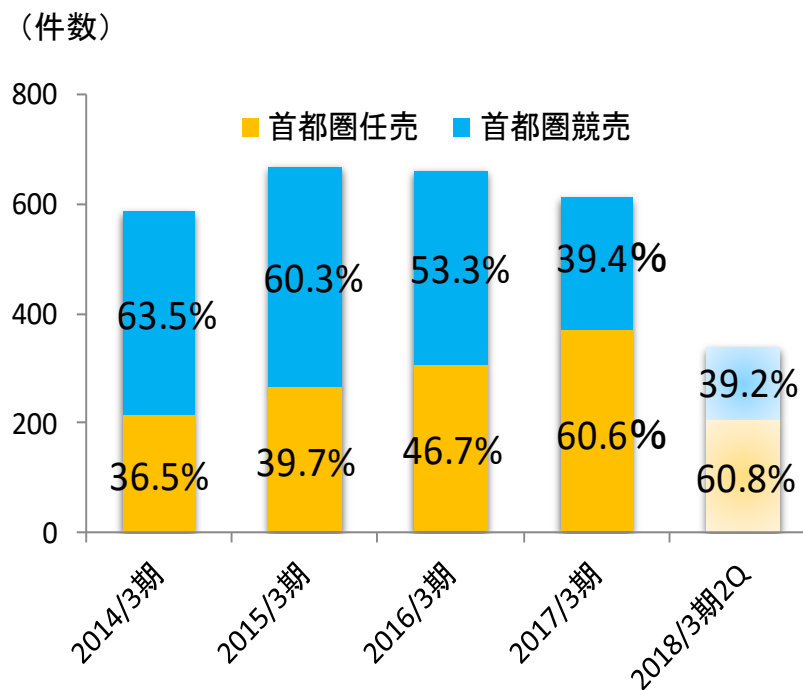


- ・任売仕入件数は2014年3月期より右肩上がりが続いている
- ・首都圏においては任売仕入比率が競売仕入比率を逆転

任売仕入件数の推移



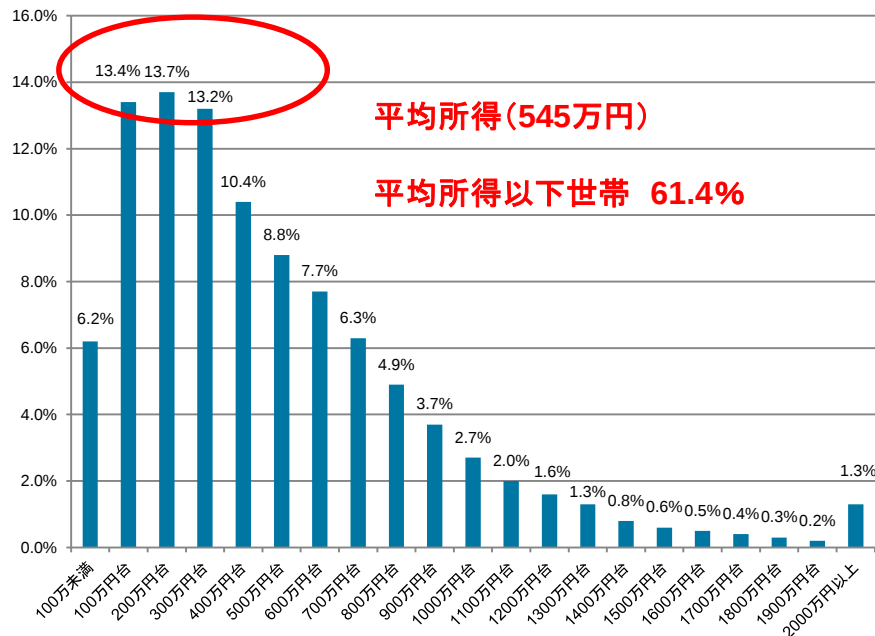
首都圏における当社販売物件の仕入ルート割合(件数ベース)



2,000万円前後の中古住宅を多くの方々に提供(1)

- 当社は、リフォーム済みの中古住宅価格を平均2,000万円前後に抑え、多くのユーザー(一次取得者からシニア住み替え)に提供し、売上規模の拡大を目指す。(低金利は、引き続き追い風)

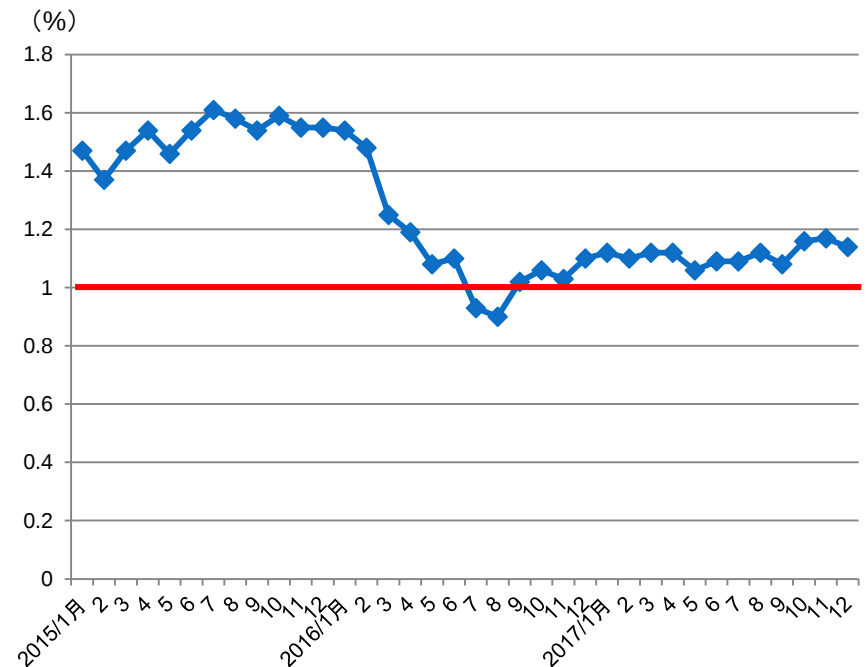
所得金額階級別分布(2016年調査)



出所: 2016年厚生労働省調査データより作成

住宅ローン(フラット35)金利推移

*借入期間21年~35年



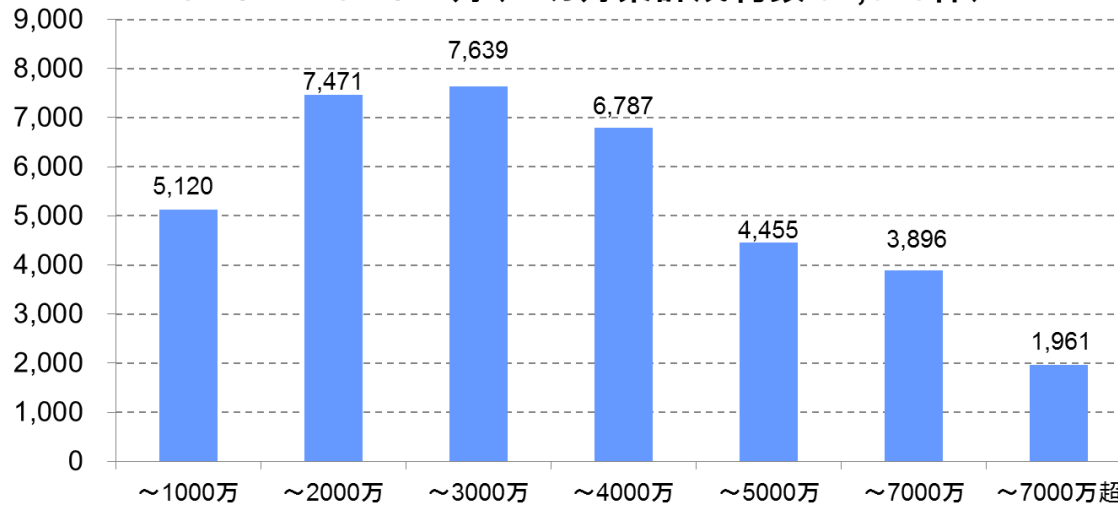
出所: 住宅金融支援機構データより作成

2,000万円前後の中古住宅を多くの方々に提供(2)



所在地: 東京都府中市
 交通: 京王線 武蔵野台駅 徒歩13分
 価格: **1,790万円**
 専有面積: 68.10平米
 間取り: 3LDK
 築年数: **32年**

2017/1～2017/12月(12ヵ月累計成約数 37,329件)



当社平均販売価格約1,900万円

住宅ローン月額55,000円<家賃
 (ボーナス返済ゼロ)で返済可能

※借入1,900万円、金利1.14%、35年返済の場合
 (月額返済額: 54,883円)

出所: REINS Market Watch より作成

中古マンション 販売事例



所在地: 千葉県市川市
交通: JR武蔵野線 東松戸駅
徒歩20分

価格: **2,280万円**
専有面積: 84.19平米(3SLDK)
築年数: **21年**

中古戸建住宅 販売事例

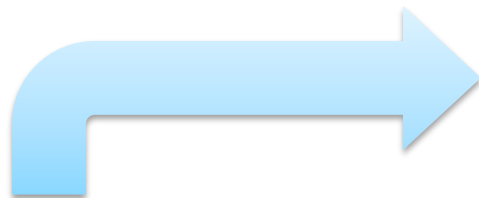


所在地:神奈川県横須賀市
交通:京急久里浜線 YRP野比駅
バス6分 徒歩3分

価格: **1,980万円**

専有面積: 73.53平米(2階建て)

築年数: **22年**



Before



After



「購入者が買い易くなる、欲しくなる」仕掛け・工夫

最長10年のアフターサービス保証による顧客満足度向上



中古住宅の 購入検討時の不安

- 建物の構造劣化
- 建物の品質

当社の取り組み

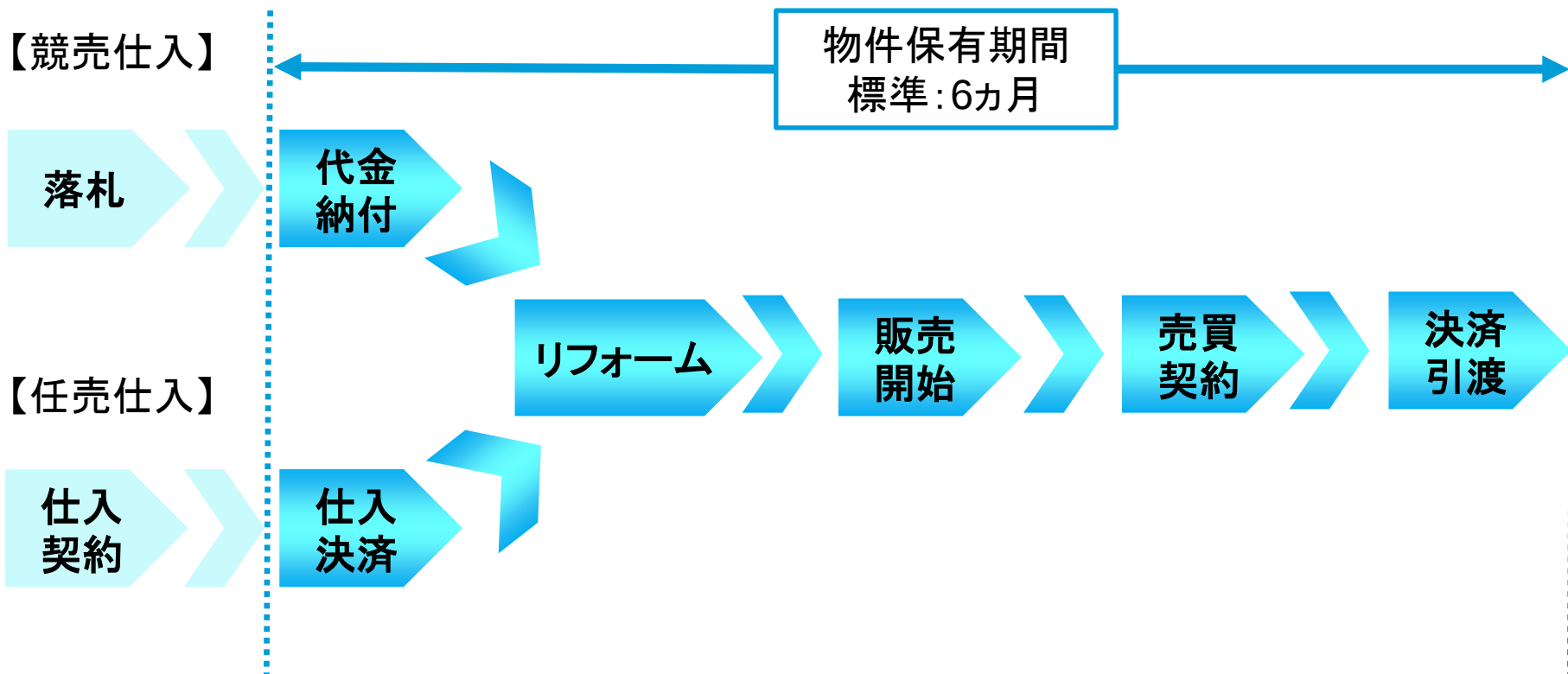
- 当社リフォーム物件全てに対して
部位別・工事内容に応じて
1年～最長10年間無償補修・交換
- 建物等の不具合、クレーム発生の際に、迅速に対応する体制を整備

不安
解消

※リクルート住宅総研調査(現:リクルート住まいカンパニー)によると、
中古住宅と並行検討した新築購入者の75%が不安を感じると回答

物件保有期間

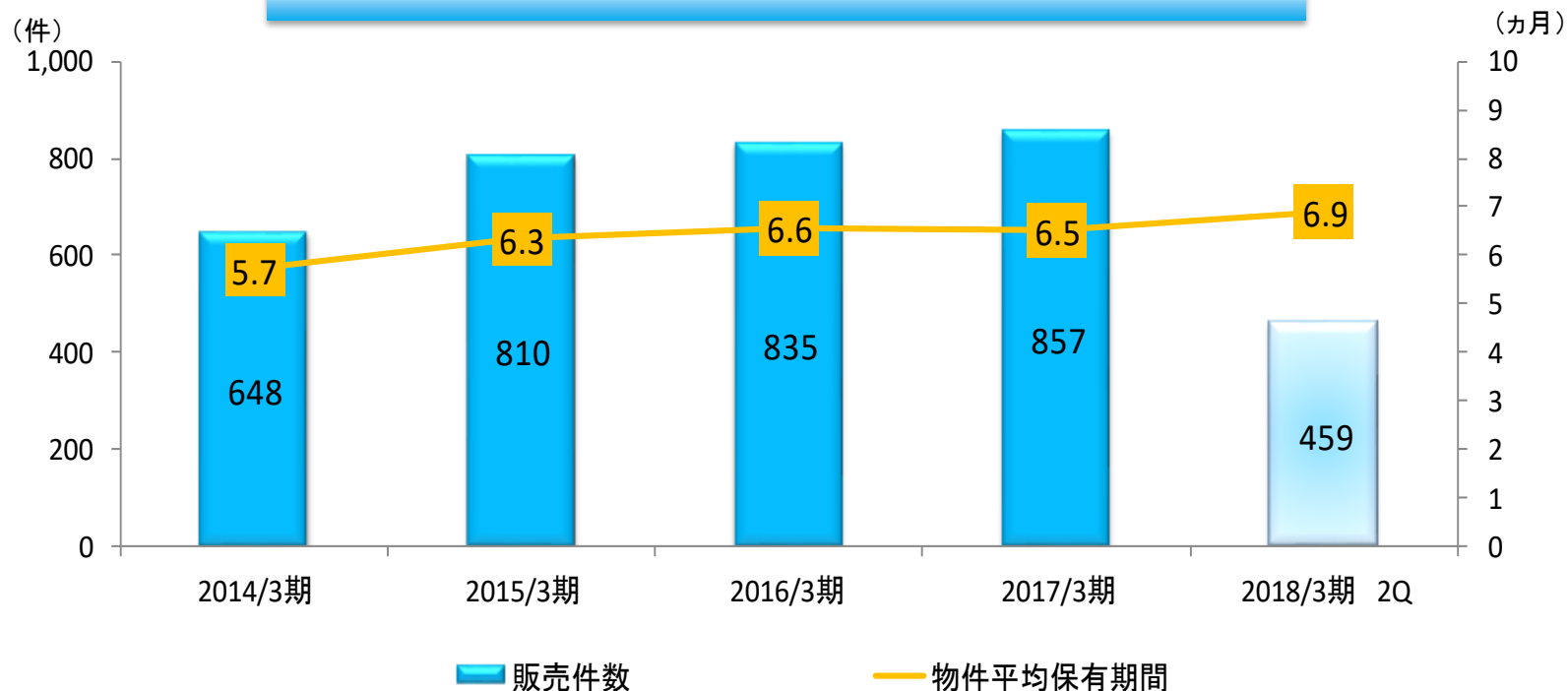
代金納付(競売の場合)、仕入決済(任売の場合)から
決済・引渡までの期間を長期化しないように管理



物件仕入～売却の期間管理

長期保有物件を多く販売したことにより居住用物件の平均保有期間は6.9ヶ月とやや長期化

居住用物件販売件数と平均保有期間推移

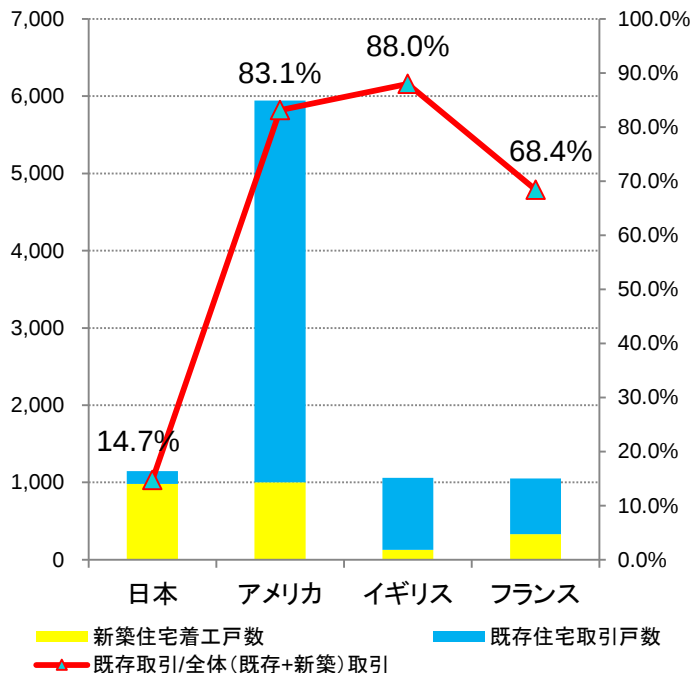


※収益販売用不動産を除く

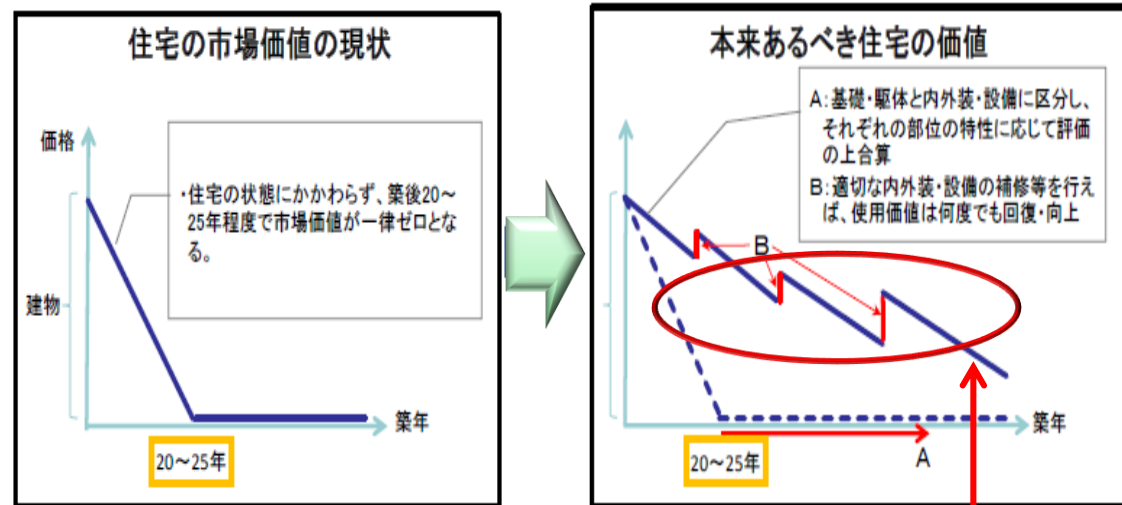
3. 中古住宅の市場環境

- 中古住宅市場のシェアは欧米に比べ14.7%と極めて低く、欧米主要国は80%を超える比率(図1)
- 木造一戸建は築後20年で建物価値ゼロという慣行を、住宅の使用価値を適切に評価する手法へ転換を促進(図2)

(図1)



(図2)



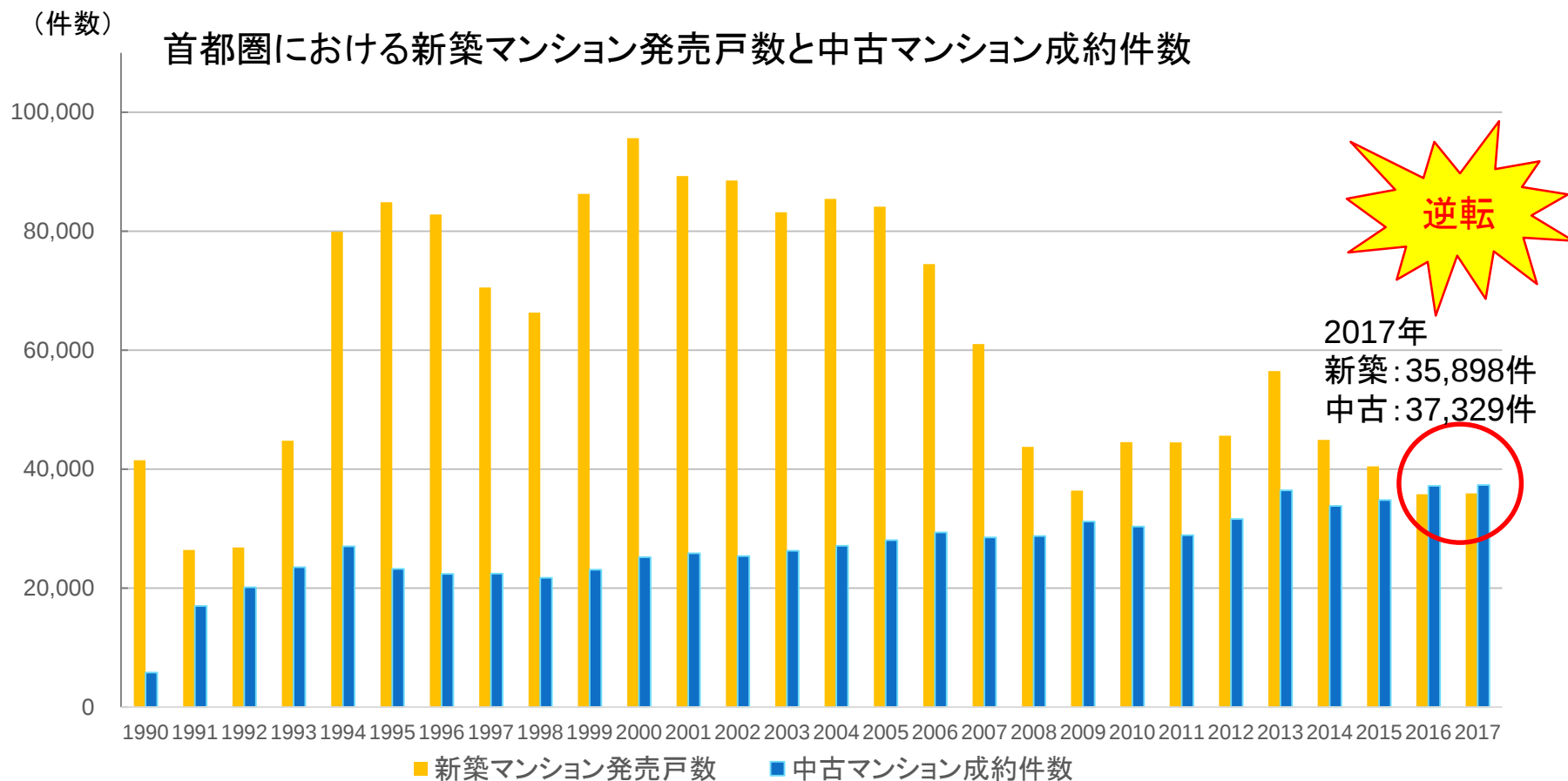
出所: 中古住宅市場活性化・空き家活用促進・住み替え円滑化に向けた取組について」資料より作成

リフォームによる使用価値UP

出所: 国土交通省「中古住宅市場活性化・空き家活用促進・住み替え円滑化に向けた取組について」資料より作成

※データは日本、フランス: 2013年、アメリカ: 2014年、イギリス: 2012年

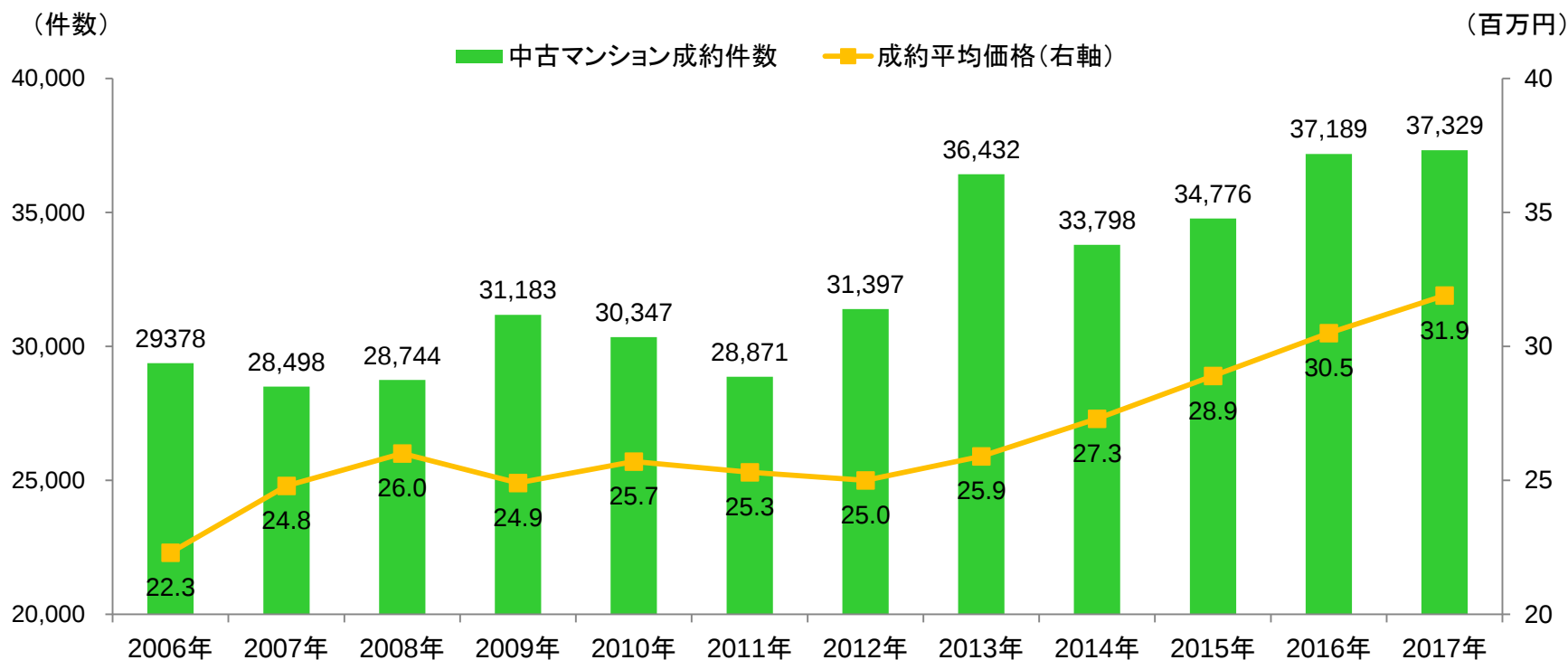
- 2016年は初めて首都圏中古マンション成約件数が新築マンション発売戸数を上回った。2017年も同様の傾向が継続



出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

- 首都圏中古マンションの成約件数および成約価格は、ほぼ右肩上がりで推移
(2017年成約件数37,329件、成約平均単価3,195万円)

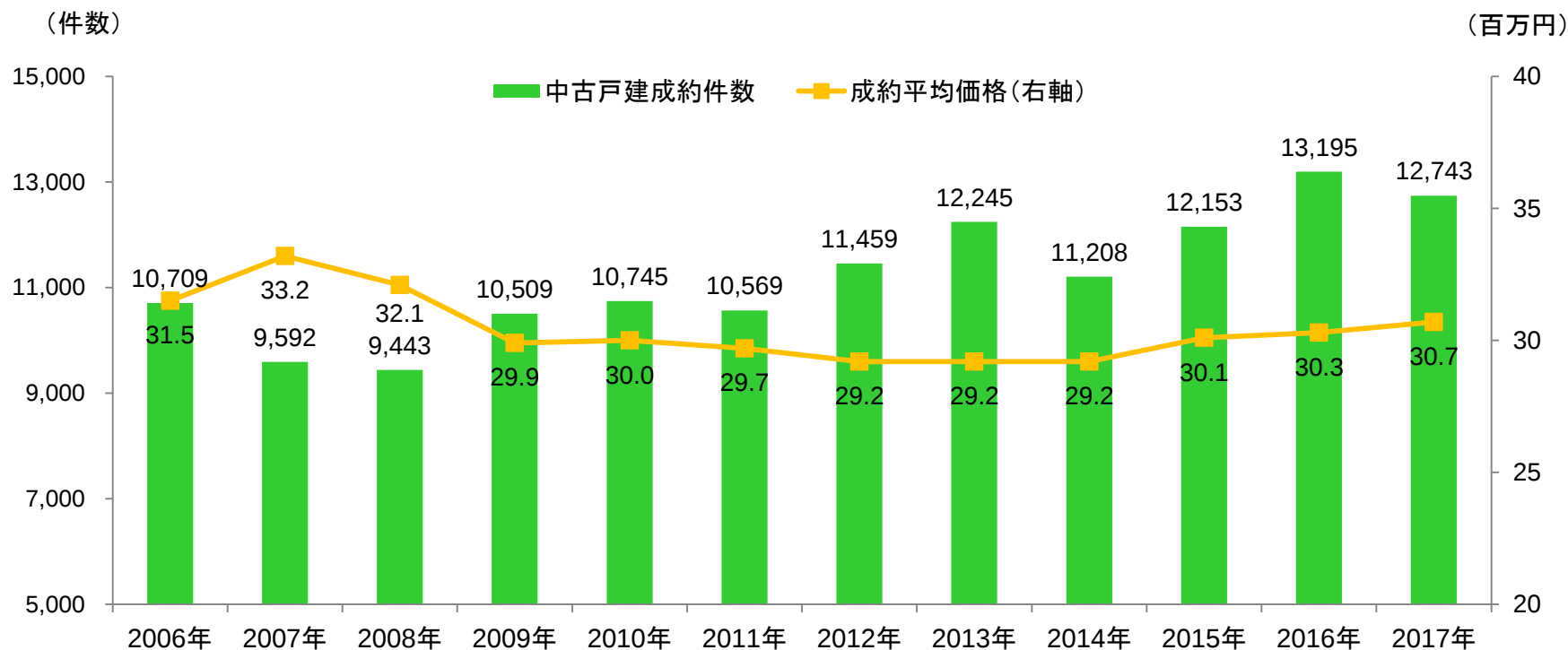
首都圏中古マンションの市場推移



出所: REINS Market Watch より作成

- 首都圏中古戸建住宅の成約件数はゆるやかに上昇、成約価格は安定的に推移
(2017年成約件数12,743件、成約平均価格3,071万円)

首都圏中古戸建住宅の市場推移

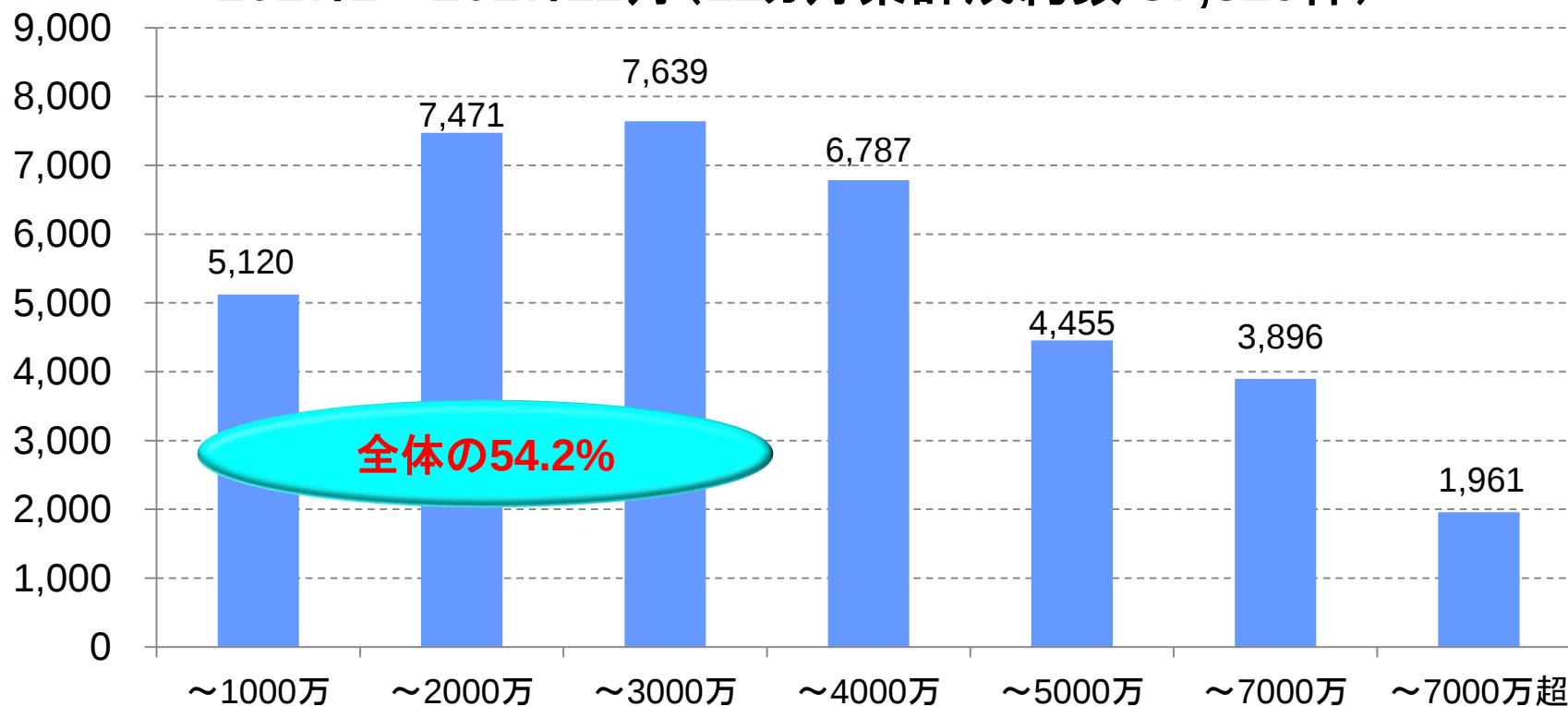


出所: REINS Market Watch より作成

■ 首都圏中古マンションの価格帯別成約状況においては、2,000万円台までの価格帯が半分以上を占める(全体の54.2%)。この価格帯は中古戸建住宅も同様

(成約件数)

2017/1~2017/12月(12ヵ月累計成約数 37,329件)



出所: REINS Market Watch より作成

4. 2018年3月期 第2四半期決算概要

2018/3期 第2四半期決算の概要

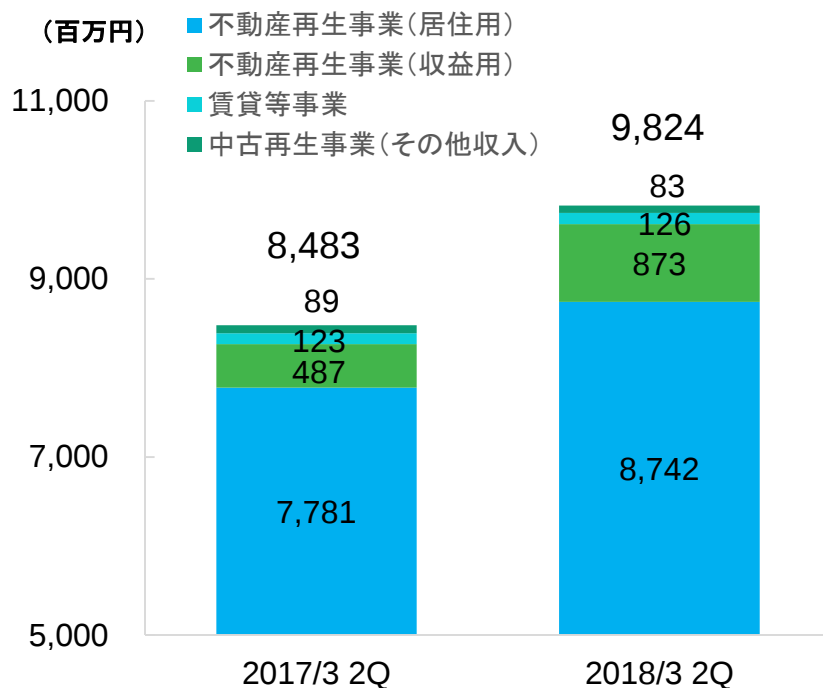
- 売上高は、居住用物件の単価が下がったものの、件数が大きく伸び、計画を上回った
- 利益面では売上総利益率が向上し、販管費、営業外費用の増加を抑制できたことから当初計画を大きく上回って着地

(単位: 百万円, %, 件)

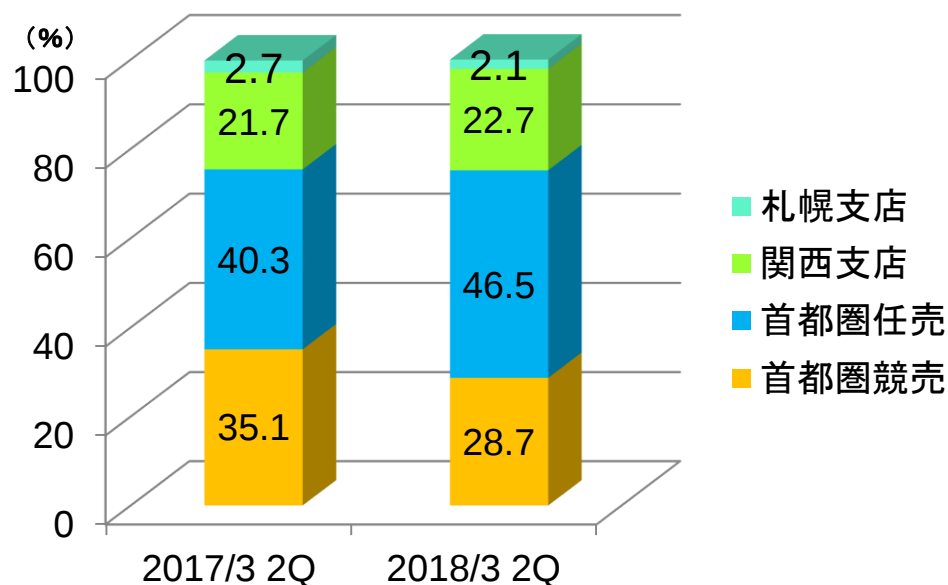
科目	2017/3期 2Q実績		2018/3期2Q				前期比 %	予想比 %
			当初予想		実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売 上 高	8,483	—	9,542	—	9,824	—	+15.8%	+3.0%
売上総利益	1,370	16.2	1,568	16.4	1,656	16.9	+20.8%	+5.6%
営業利益	534	6.3	575	6.0	740	7.5	+38.5%	+28.8%
経常利益	434	5.1	439	4.6	632	6.4	+45.5%	+43.7%
四半期純利益	294	3.5	301	3.2	433	4.4	+47.2%	+43.8%

- 居住用物件の販売件数が大幅増加、単価は若干下落
- 販売額の内訳は首都圏任売・関西支店それぞれの比率が上昇

売上高(内訳)



中古住宅事業(販売額)内訳



	2017/3期 2Q	2018/3期 2Q	前期比
販売物件数 (うち収益物件)	389件 (5件うち区分4件)	463件 (4件うち区分3件)	+19.0%
平均販売価格 (※収益物件除く)	2,026万円	1,904万円	▲6.0%

■首都圏の任売と関西支店が増加し、居住用合計売上高は前期比+12.3%

■居住用物件の単価は若干下落したものの、販売件数は前期比+75件

(単位:百万円、%、件)

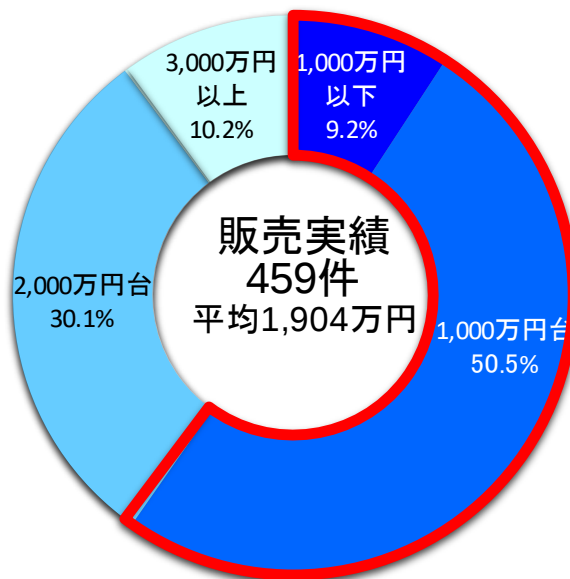
エリア		2017/3期2Q実績		2018/3期2Q実績		
		件数	金額	件数	金額	前年比%
首都圏	競売	135	2,909	132	2,507	▲13.8%
	任売	142	2,848	205	4,068	+42.8%
関西支店		92	1,797	110	1,985	+10.5%
札幌支店		15	227	12	180	▲20.7%
合計 (平均単価)		384	7,781 (20.2)	459	8,742 (19.0)	+12.3%
収益用		5 (1棟、区分4戸)	487	4 (1棟、区分3戸)	873	+79.0%

- 平均販売価格は1,904万円となり、2,000万円以下の物件が全体の約6割
- 関西支店(名古屋含む)の販売シェアは約4分の1を占める

取扱物件

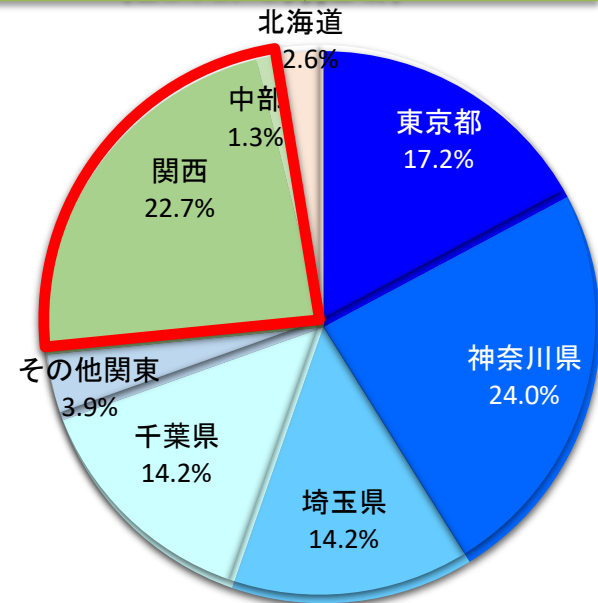
- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する低価格帯の居住用が中心
- ・ 多彩な住宅種類、エリア、立地(駅近・駅遠など)等豊富なバリエーション

価格帯別販売実績 (2018/3期2Q)



※収益販売用不動産を除く

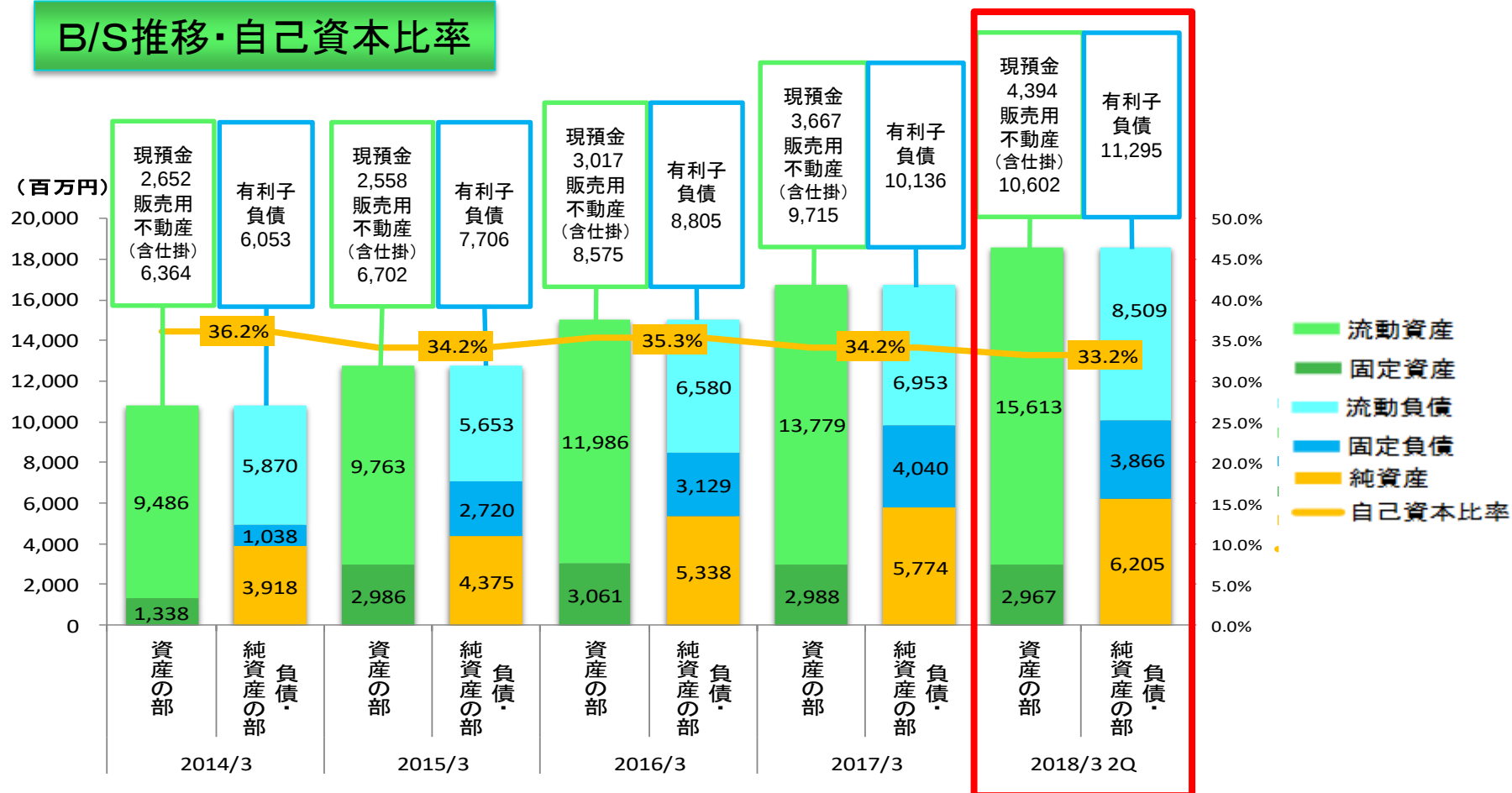
地域別販売実績 (2018/3期2Q)



※収益販売用不動産を除く

- 自己資本比率は目標水準である30%以上を維持
- 販売用不動産(収益物件含む)の増加によって流動資産増加

B/S推移・自己資本比率



5. 2018/3期 業績予想

2018/3期業績予想の概要

- 増収(過去最高)、各段階利益で増益を予想
- 利益率確保を重視して仕入物件を厳選、売上総利益率の向上を目指す。

(単位:百万円、%)

科 目	2017/3期		2018/3期業績予想					
	金額	構成比	上期	下期	通期予想	構成比	前年比	
売 上 高	18,487	-	9,542	10,506	20,048	—	+8.4%	
売 上 総 利 益	2,932	15.9%	1,568	1,744	3,312	16.5%	+13.0%	
営 業 利 益	1,233	6.7%	575	746	1,321	6.6%	+7.2%	
経 常 利 益	1,011	5.5%	439	610	1,050	5.2%	+3.8%	
当 期 純 利 益	707	3.8%	301	419	720	3.6%	+1.8%	

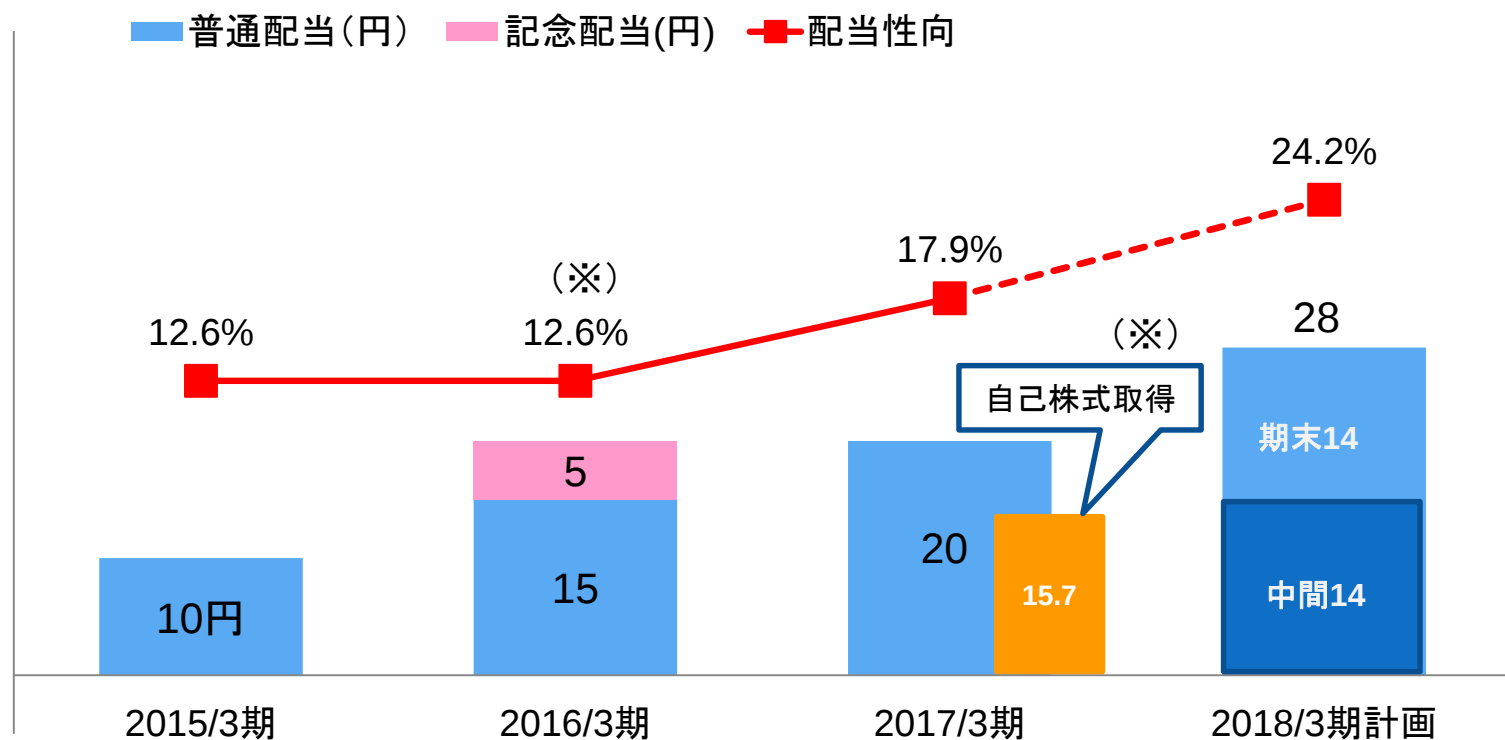
- 首都圏の営業拠点再編により機動的な仕入体制を構築し、任売仕入を強化
- 関西支店は、規模拡大より利益率向上を優先

エリア別販売見通し

(単位: 件、百万円、%)

エリア		2017/3期実績			2018/3期見通し		
		件数	金額	前年比	件数	金額	前年比
首都圏	競売	269	5,544	▲20.4%	280	5,700	+2.8%
	任売	344	6,695	+18.7%	375	7,350	+9.8%
関西支店		216	4,204	+55.0%	220	4,225	+0.5%
札幌支店		28	454	▲1.8%	20	365	▲19.7%
合計 (平均単価)		857	16,900 (19.7)	+7.1%	895	17,640	+4.4%
収益用		10 (4棟、区分6戸)	1,159	+25.7%	—	2,000	+72.4%

■ 継続的に増配を目指す(2018/3期配当予想28円)



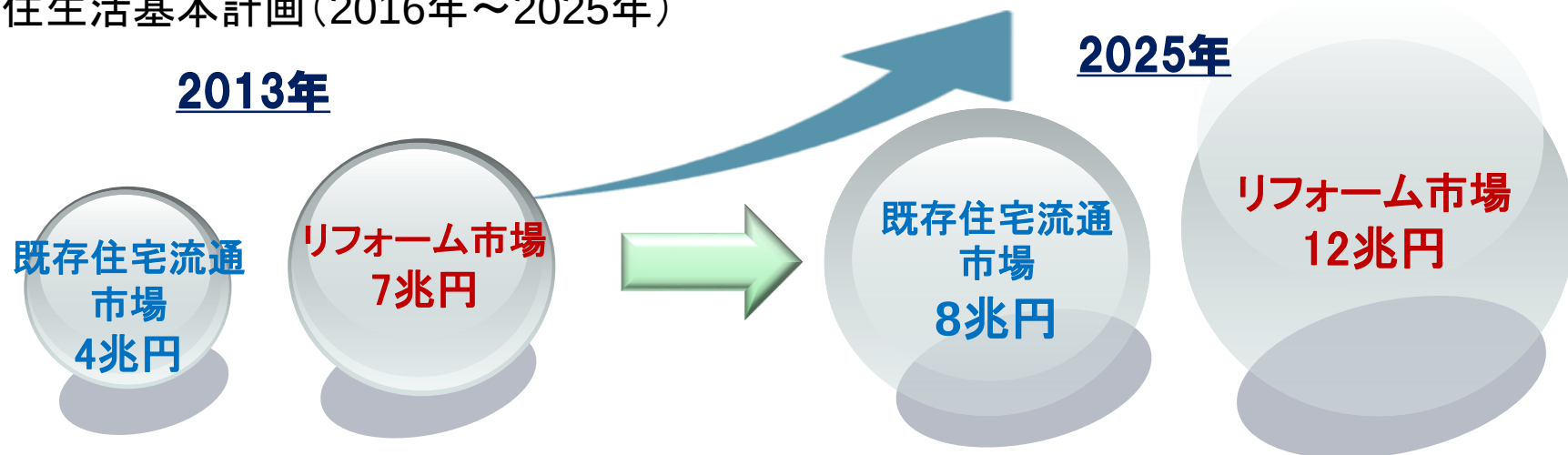
(※)・2016/3期には、固定資産売却により特別利益616百万円を計上しております。
 ・2017/3期の自己株式取得実施額は、一株当たりの自己株式取得金額です。

6. 中期経営計画(2018/3期~2020/3期)

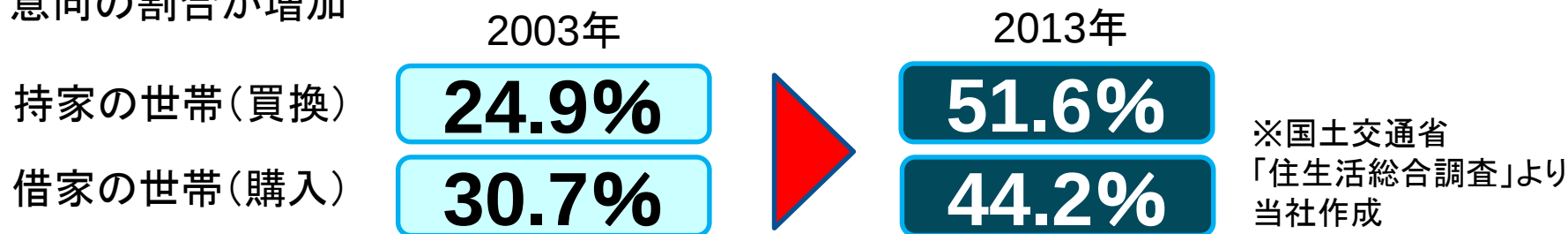
中古住宅市場の活性化、市場拡大が見込まれる

中古住宅再生事業が中古住宅市場拡大の起爆剤として期待

・住生活基本計画(2016年～2025年)



・今後住み替える住宅について、「中古住宅がよい」または「新築にこだわらない」という意向の割合が増加



1) 事業エリアの拡大

- ・現在の首都圏・札幌・関西圏に加え、名古屋エリアに展開

2) 仕入力の強化

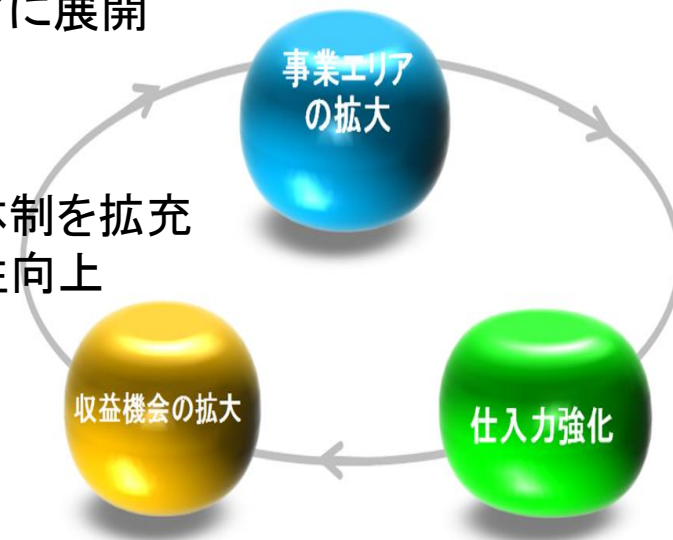
- ・首都圏の営業拠点再編、効率的・機動的な仕入体制を拡充
- ・人員体制の強化と業務のシステム化による生産性向上

3) 収益機会の拡大

- ・ストック収益である賃貸収益の拡大

4) 株主価値向上に向けた財務・資本政策

- ・財務健全性と資本効率の向上
- ・継続増配と自己株式取得による株主総還元性向の向上
- ・資金調達力等強化のため、東証一部への指定替えを目指す



【成長性】

2017/3期(実績)

2020/3期(目標)

売上高

184億円

250億円

経常利益

10億円

15億円

【財務指標/株主還元】

自己資本比率

34.2%

30%以上

ROE

12.8%

12%以上

配当性向

17.9%

30%以上

■ 中古住宅再生事業(居住用物件)

- ・本計画期間中に1,000戸販売体制を確立
- ・名古屋エリアの営業本格化、当社の次期成長エリアへ体制を構築
- ・首都圏の営業拠点再編、効率的かつ機動的な営業体制を構築
～横浜支店の開設、宇都宮支店の本社統合
- ・每期継続して増員を図り、仕入力を強化
- ・「働き方改革」促進、システム化により業務改善および生産性を向上

■ その他(収益用物件・賃貸収入等)

- ・収益用物件の再生・再販ノウハウを着実に積み上げる体制を構築、ストック収益である賃貸収入の拡充を目指す

【参考資料】

当社は、Jリーグの掲げる「百年構想:スポーツでもっと幸せな国へ」に共感し、東京で活躍する東京ヴェルディと日テレ・ベレーザを応援することで地域貢献を目指しております。



©TOKYO VERDY

今後とも、イーグランドをよろしくお願い申し上げます。
本日は、ご清聴ありがとうございました。

【お問い合わせ先】

株式会社イーグランド 管理部

E-mail: ir@e-grand.co.jp

TEL: 03-3518-9779

ホームページ: <http://www.e-grand.co.jp>

■本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。