

2018年3月期 第2四半期決算 説明資料



1

2018年3月期 第2四半期決算概要

2

2018年3月期 業績見通し

3

市場動向

4

中期経営計画(2018/3期～2020/3期)

5

【参考資料】会社概要

1. 2018年3月期 第2四半期決算概要

当社の状況

- 過去最高の売上高、営業利益、経常利益を達成
- 第2四半期累計期間の業績見通しを上方修正(2017年10月10日公表)
- 首都圏は任売物件の販売件数、金額ともに大幅増加。関西は堅調に推移
- 販売単価は1,904万円(前年同期2,026万円)と6.0%下落
- 売上総利益率は16.9%と前年同期比0.7ポイント改善

中古住宅市場の動向

- 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(1~9月)も、同様の傾向が継続
- 首都圏中古マンションの平均成約価格は2013年1月から57ヶ月連続上昇



**中古住宅市場でのリーディングカンパニーに向けた
3カ年(2018/3期~2020/3期)の中期経営計画を発表**

2018/3期 第2四半期決算の概要



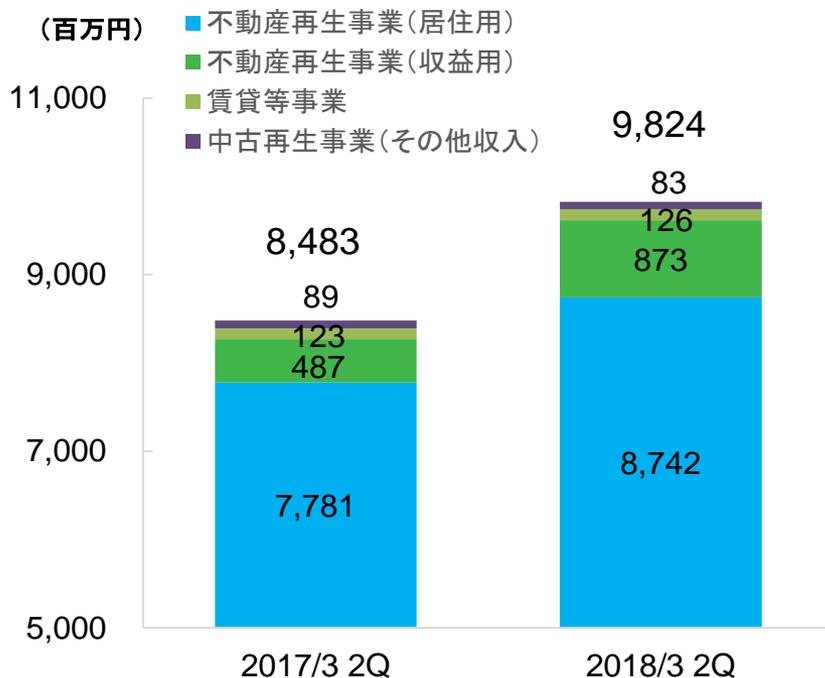
- 売上高は、居住用物件の単価が下がったものの、件数が大きく伸び、計画を上回った
- 利益面では売上総利益率が向上し、販管費、営業外費用の増加を抑制できたことから当初計画を大きく上回って着地

(単位: 百万円, %, 件)

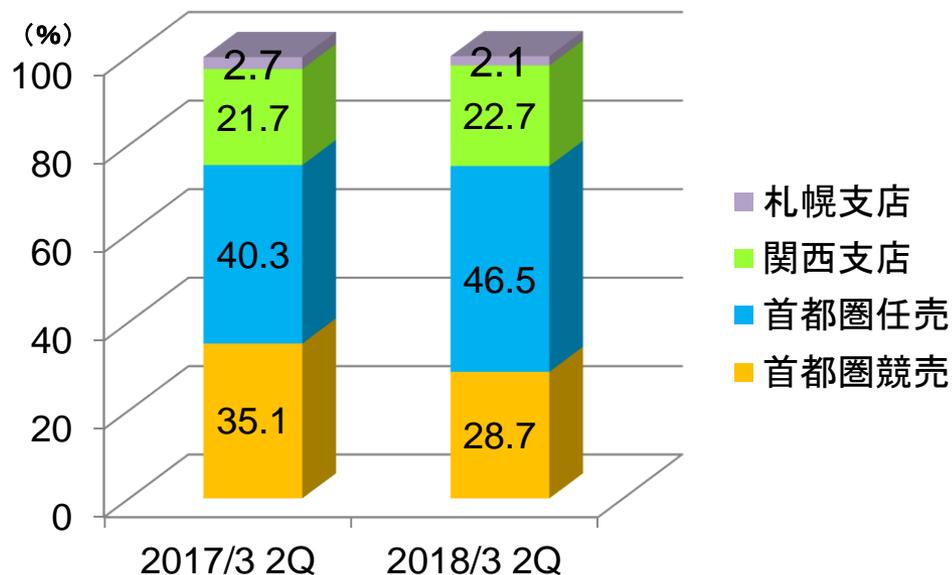
科目	2017/3期 2Q実績		2018/3期2Q				前期比 %	予想比 %
			当初予想		実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	8,483	—	9,542	—	9,824	—	+15.8%	+3.0%
売上総利益	1,370	16.2	1,568	16.4	1,656	16.9	+20.8%	+5.6%
営業利益	534	6.3	575	6.0	740	7.5	+38.5%	+28.8%
経常利益	434	5.1	439	4.6	632	6.4	+45.5%	+43.7%
四半期純利益	294	3.5	301	3.2	433	4.4	+47.2%	+43.8%

- 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



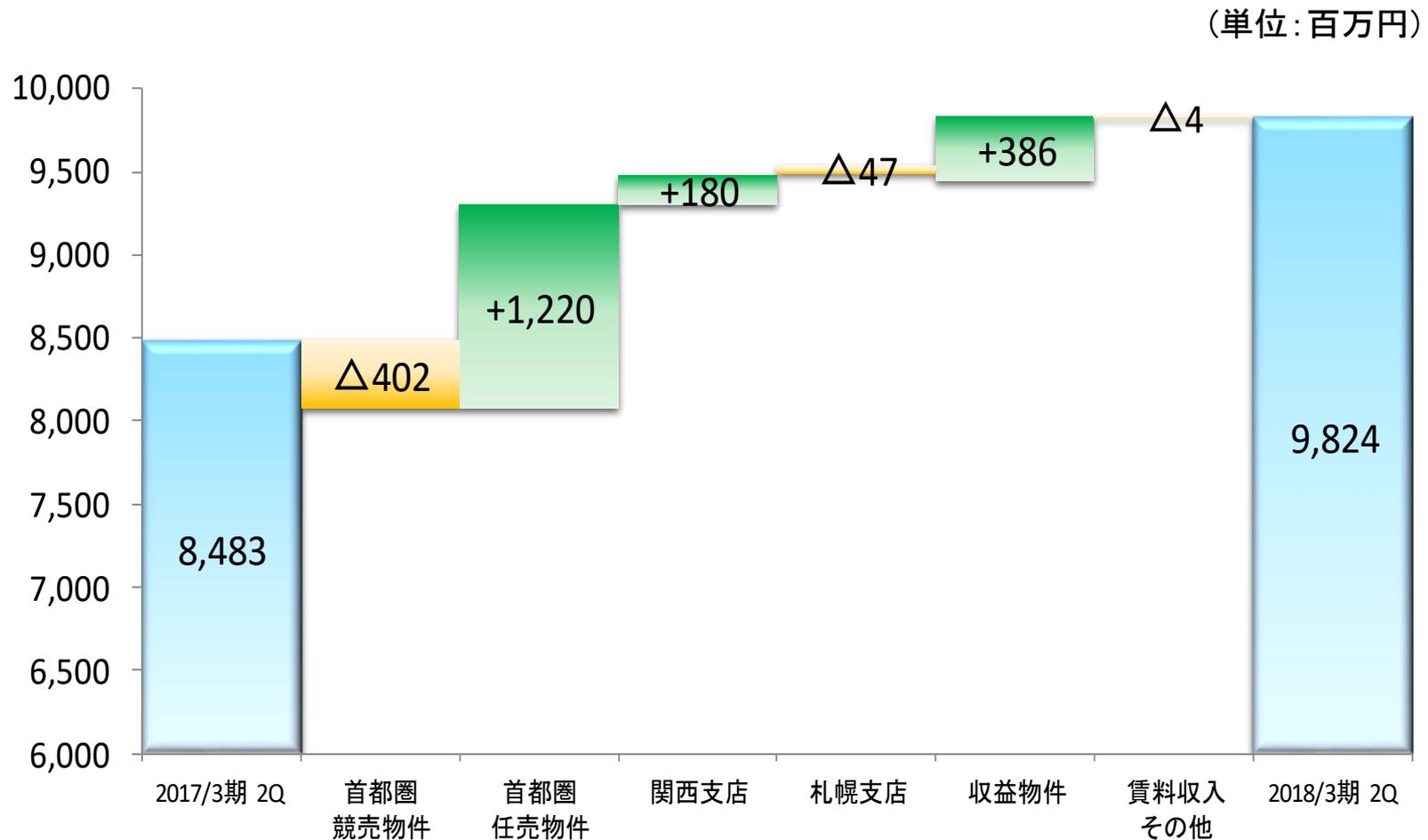
	2017/3期 2Q	2018/3期 2Q	前期比
販売物件数 (うち収益物件)	389件 (5件うち区分4件)	463件 (4件うち区分3件)	+19.0%
平均販売価格 (※収益物件除く)	2,026万円	1,904万円	▲6.0%

■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%

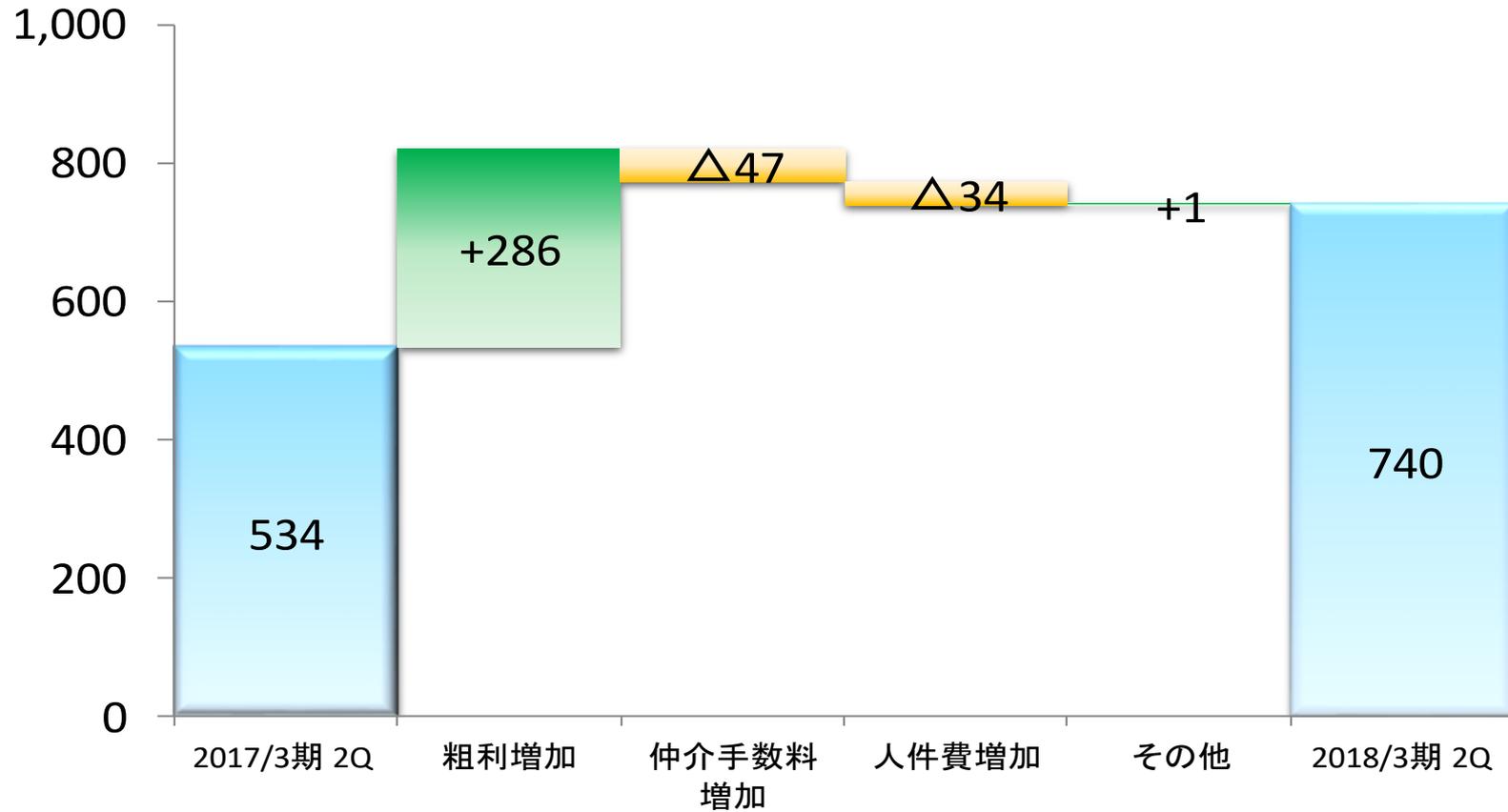
■居住用物件の単価は若干下落したものの、販売件数は前期比+75件

(単位:百万円、%、件)

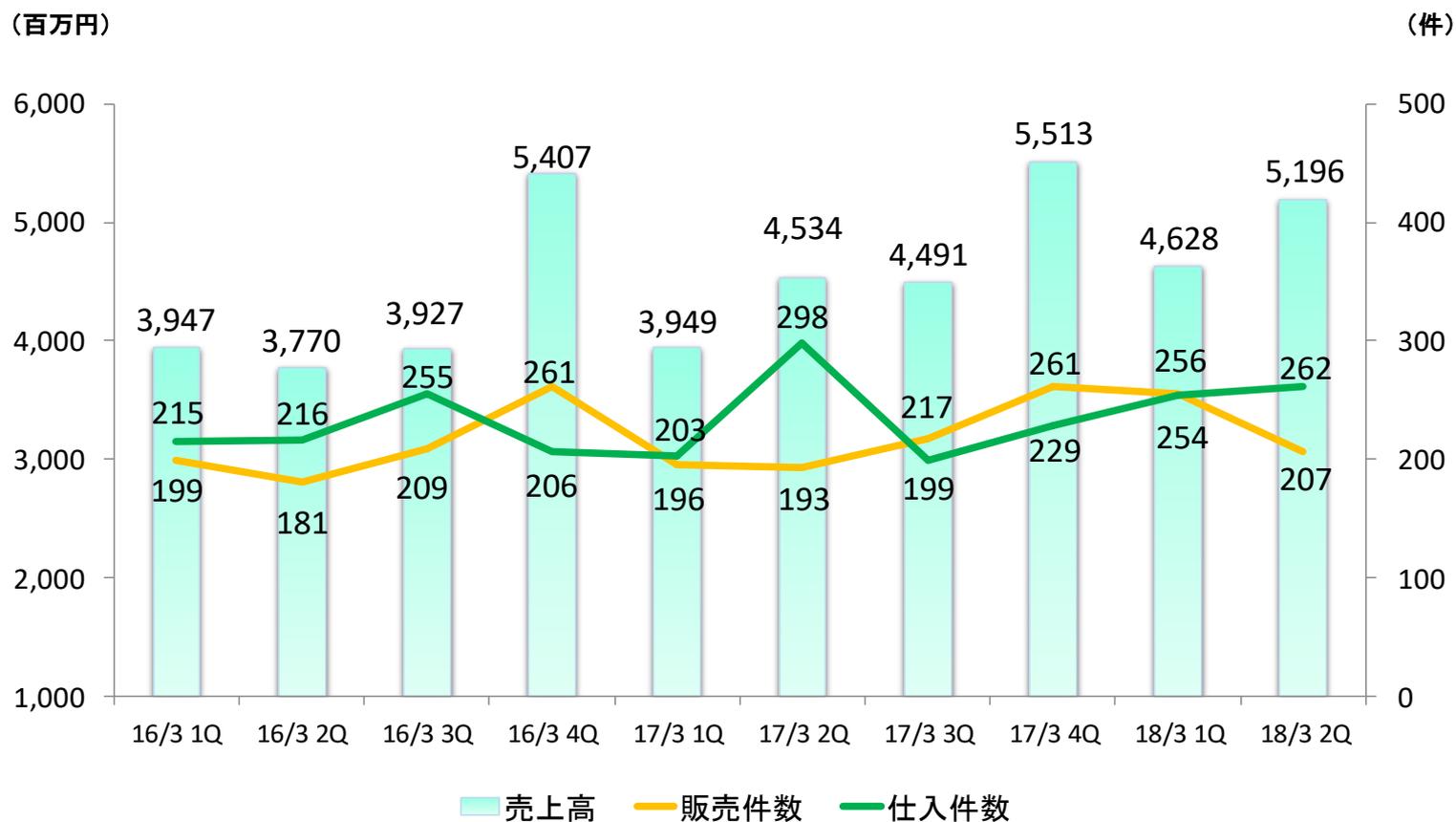
エリア		2017/3期2Q実績		2018/3期2Q実績		
		件数	金額	件数	金額	前年比%
首都圏	競売	135	2,909	132	2,507	▲13.8%
	任売	142	2,848	205	4,068	+42.8%
関西支店		92	1,797	110	1,985	+10.5%
札幌支店		15	227	12	180	▲20.7%
合計 (平均単価)		384	7,781 (20.2)	459	8,742 (19.0)	+12.3%
収益用		5 (1棟、区分4戸)	487	4 (1棟、区分3戸)	873	+79.0%



(単位:百万円)

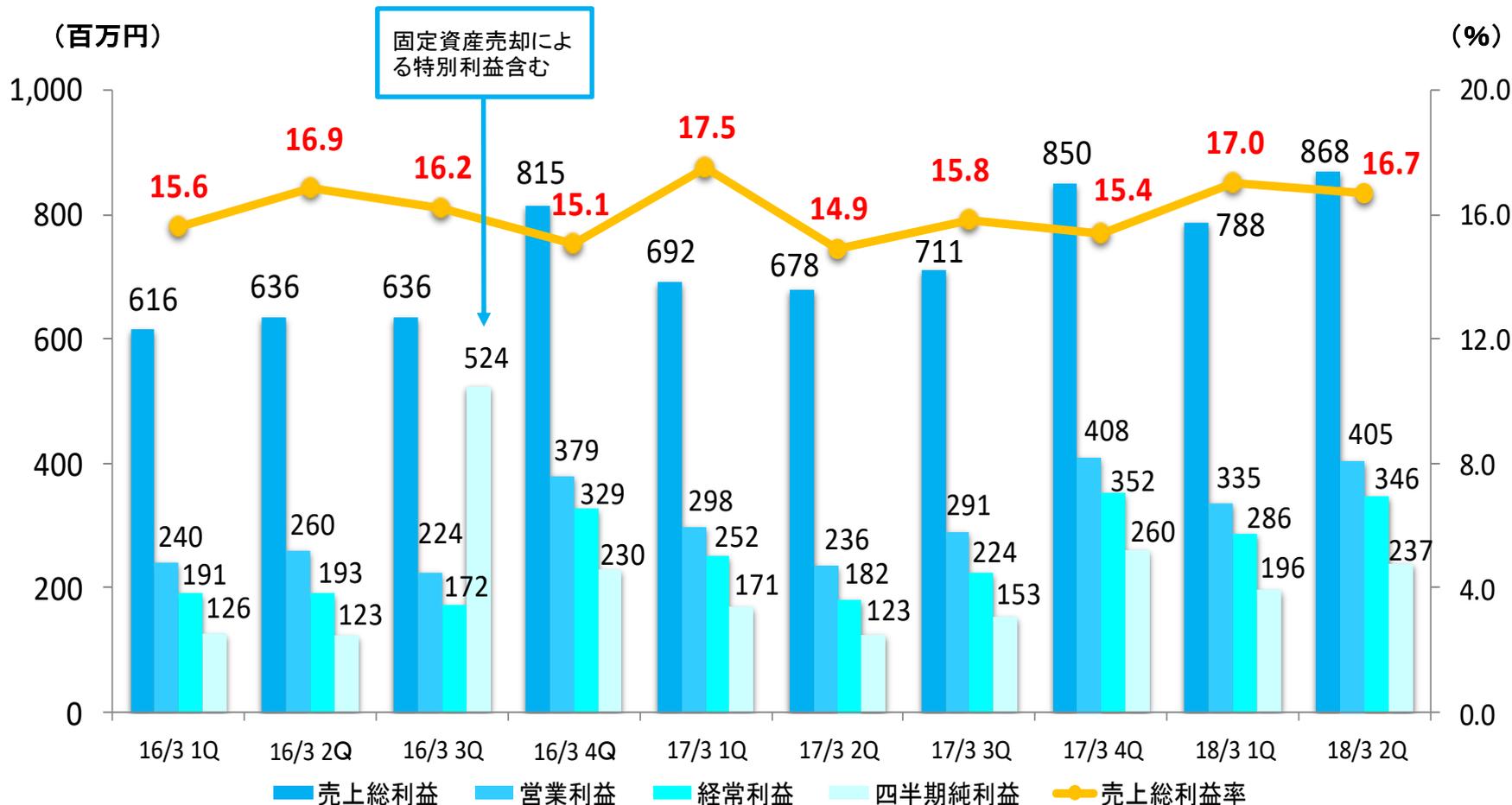


■売上高及び販売件数は前年同期を上回って推移



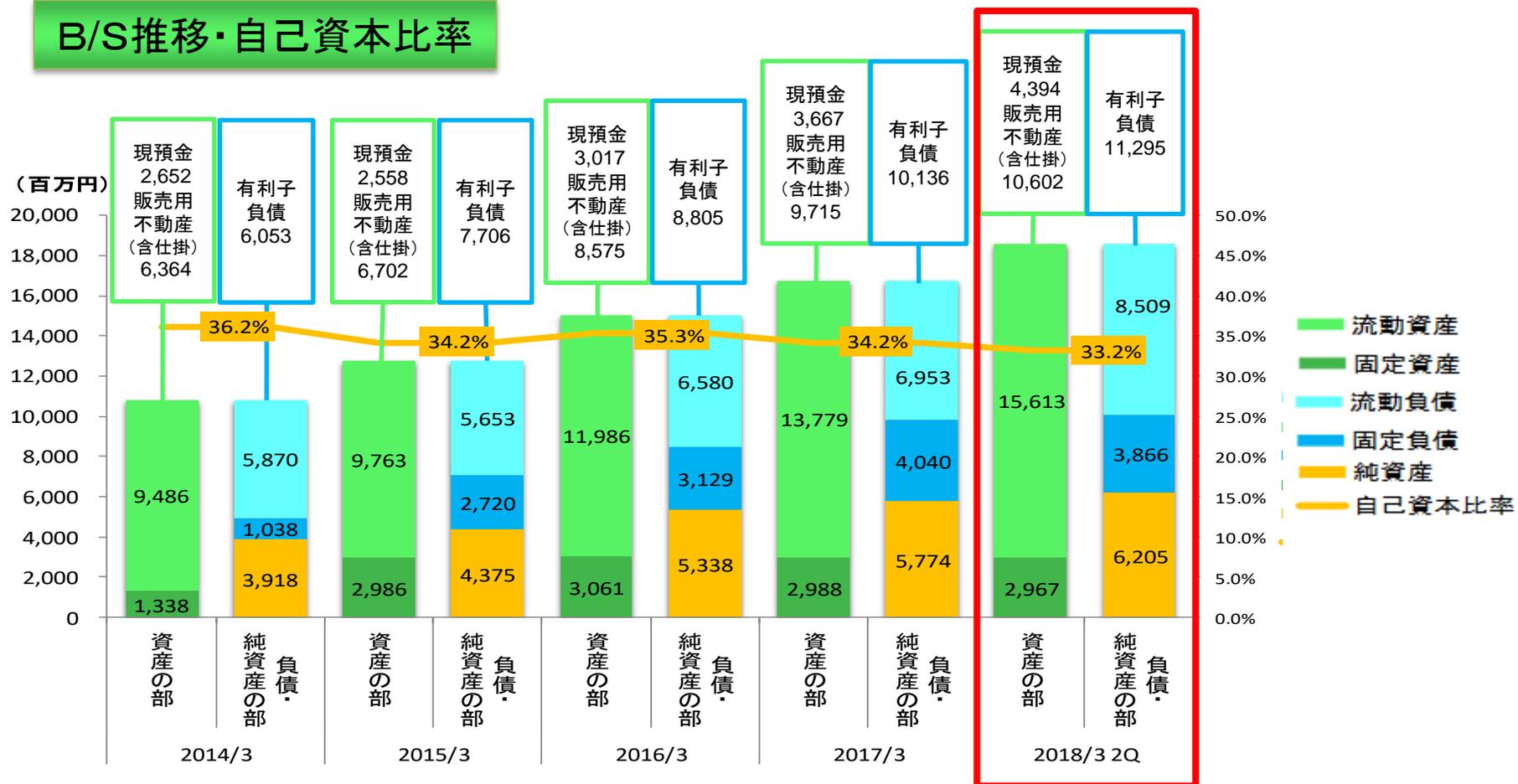
四半期実績推移(利益)

- 売上総利益、営業利益、経常利益、四半期純利益はすべて増益で着地
- 第2四半期累計期間の売上総利益率は16.9%と計画16.4%を上回った



- 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

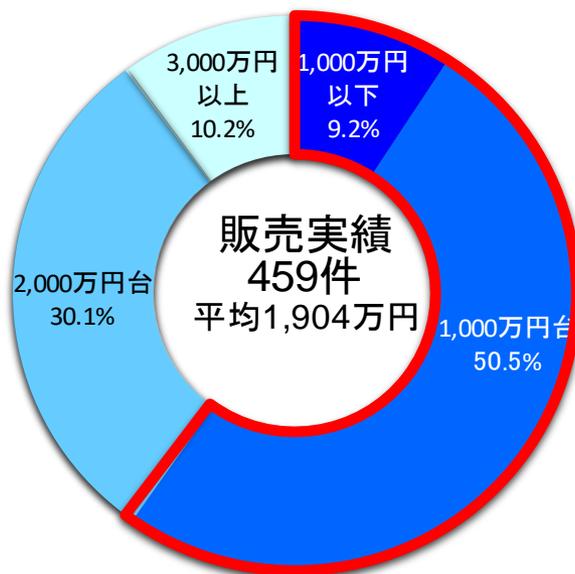


- 平均販売価格は1,904万円となり、2,000万円以下の物件が全体の約6割
- 関西支店(名古屋含む)の販売シェアは約4分の1を占める

取扱物件

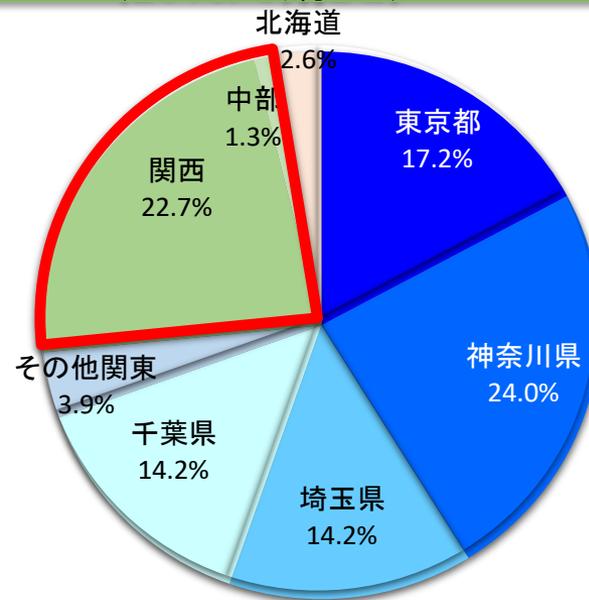
- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する低価格帯の居住用が中心
- ・ 多彩な住宅種類、エリア、立地(駅近・駅遠など)等豊富なバリエーション

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

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

2. 2018年3月期 業績見通し

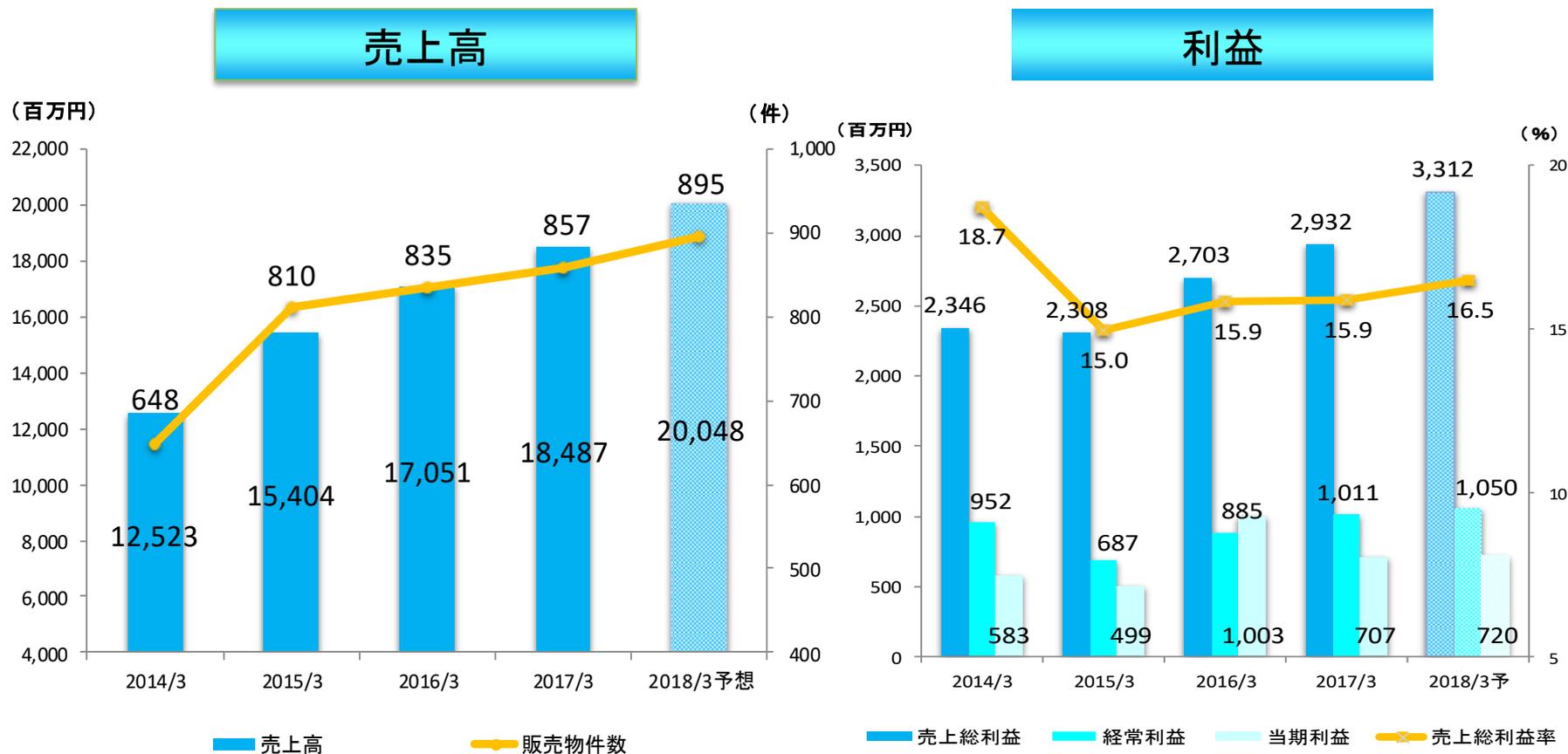
2018/3期業績予想の概要

- 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%

■売上高は、販売件数増加により、増収基調継続を予想



※販売物件数には収益物件を含まない。

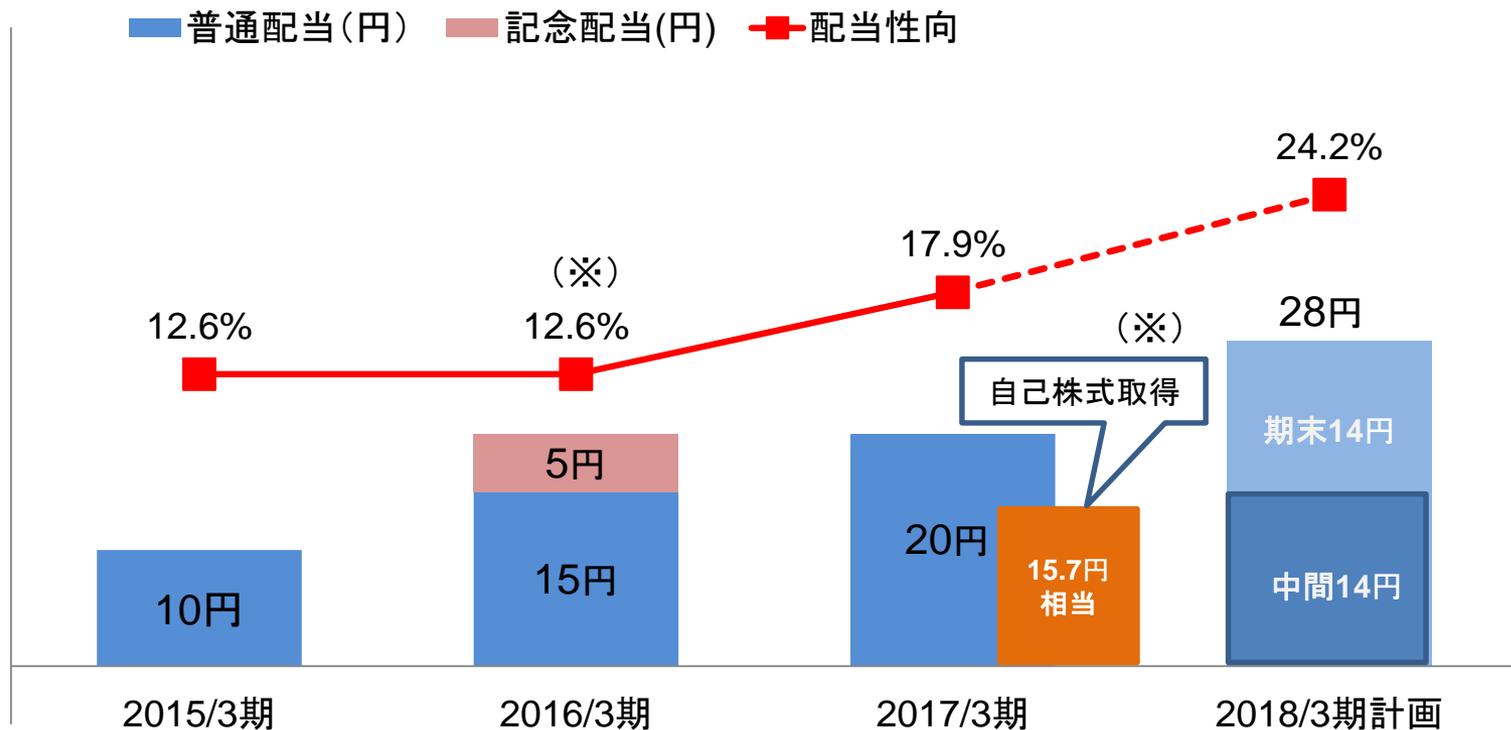
- 首都圏の営業拠点再編により機動的な体制を構築し、引き続き任売仕入を強化
- 関西支店は、規模拡大より利益率改善を優先

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%

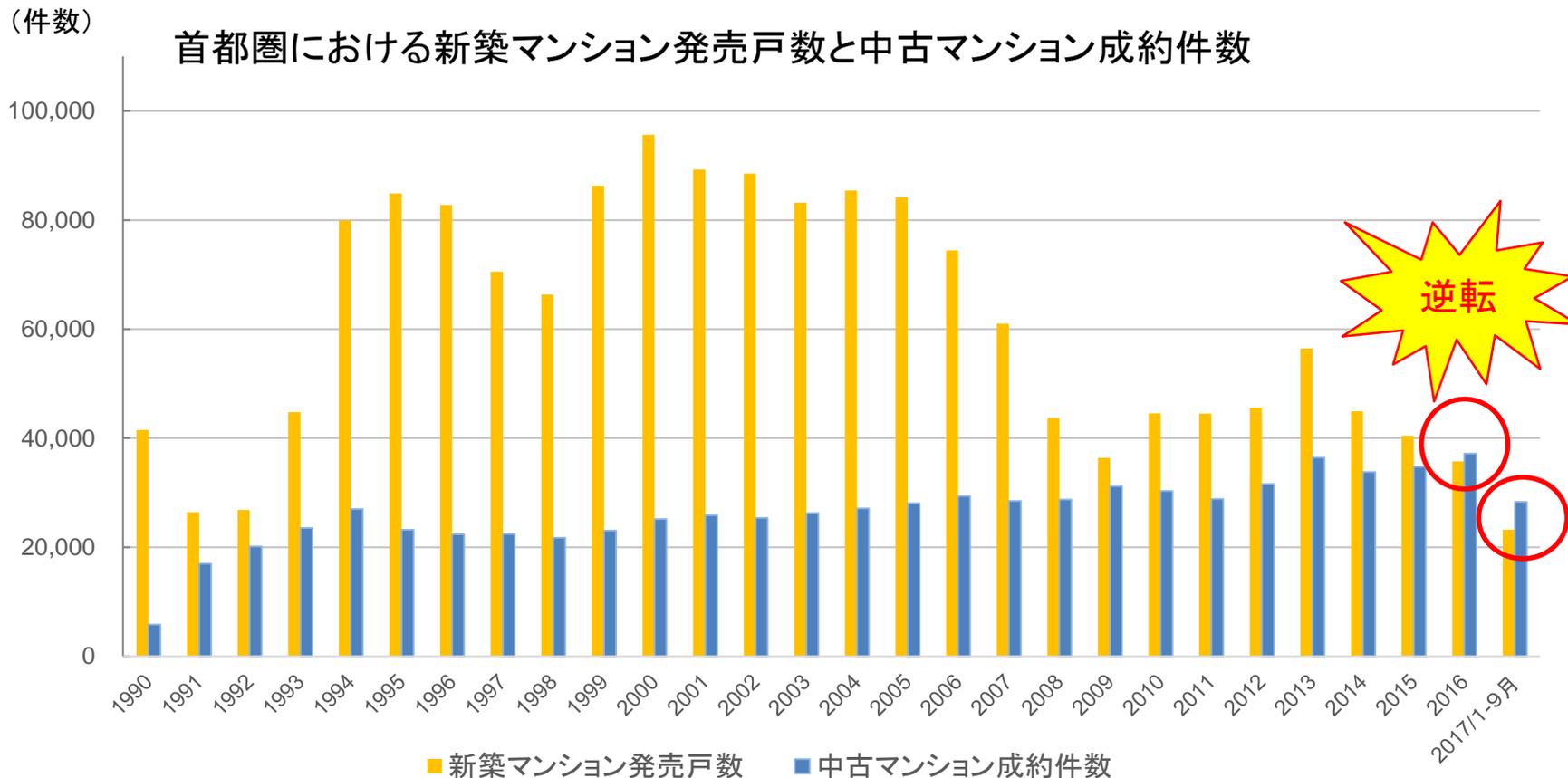
■ 継続的に増配を目指す(2018/3期配当予想28円)



(※)・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。

3. 市場動向

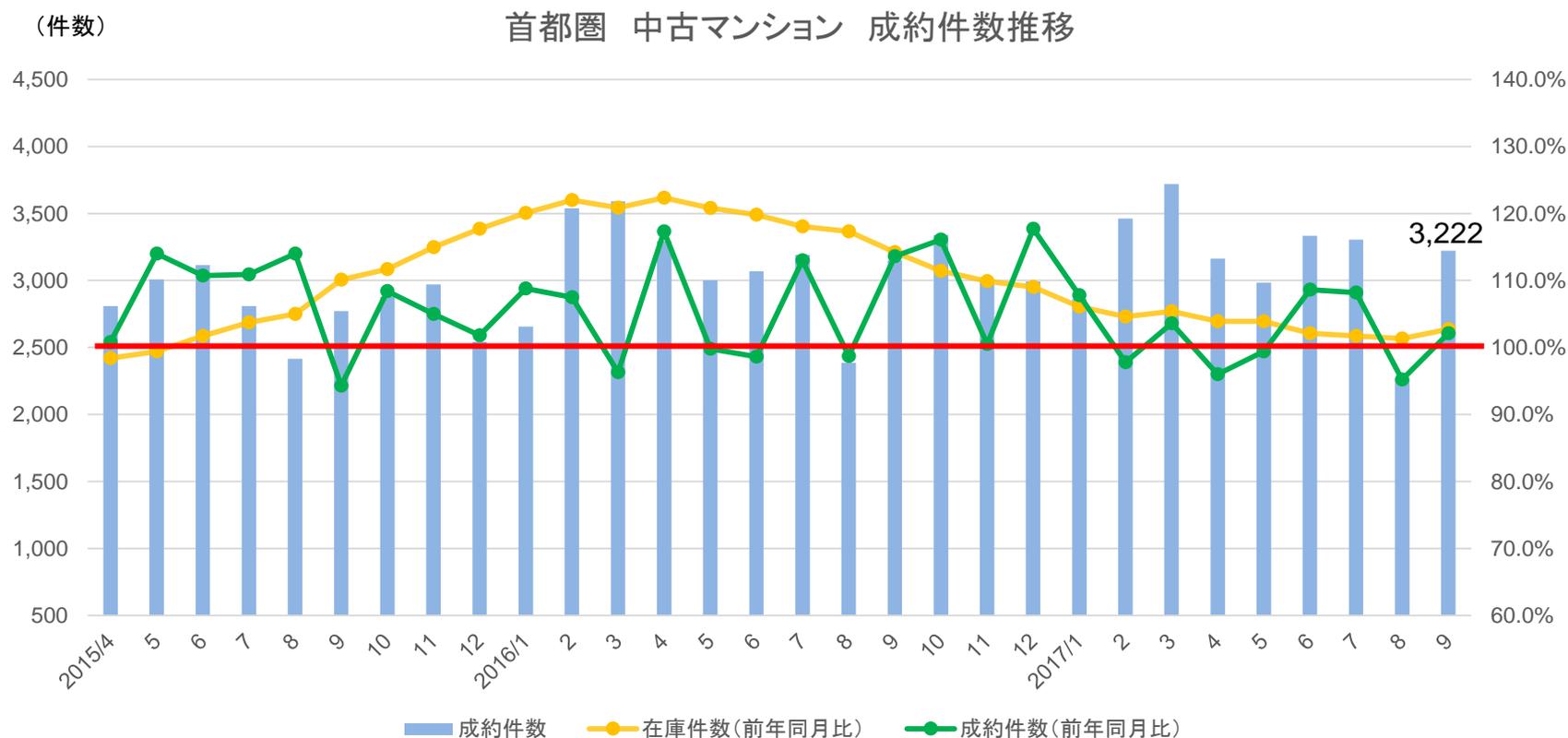
■ 2016年は初めて首都圏中古マンション成約件数が新築マンション発売戸数を上回った。
2017年（1～9月）も、同様の傾向が継続



※年度単位ではなく、年単位となっております。

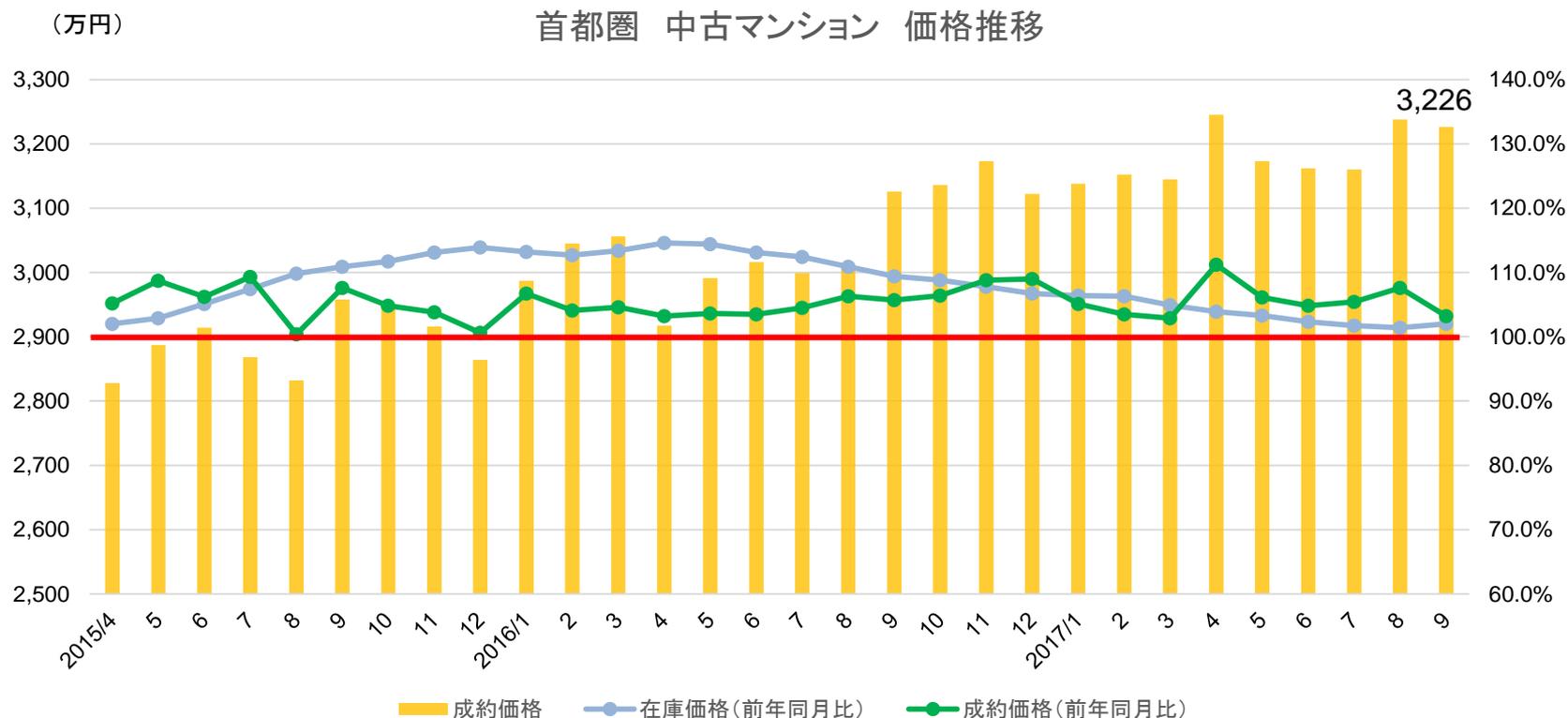
出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

■首都圏中古マンションの成約件数および在庫件数は、概ね安定して推移 (9月成約件数3,222件)



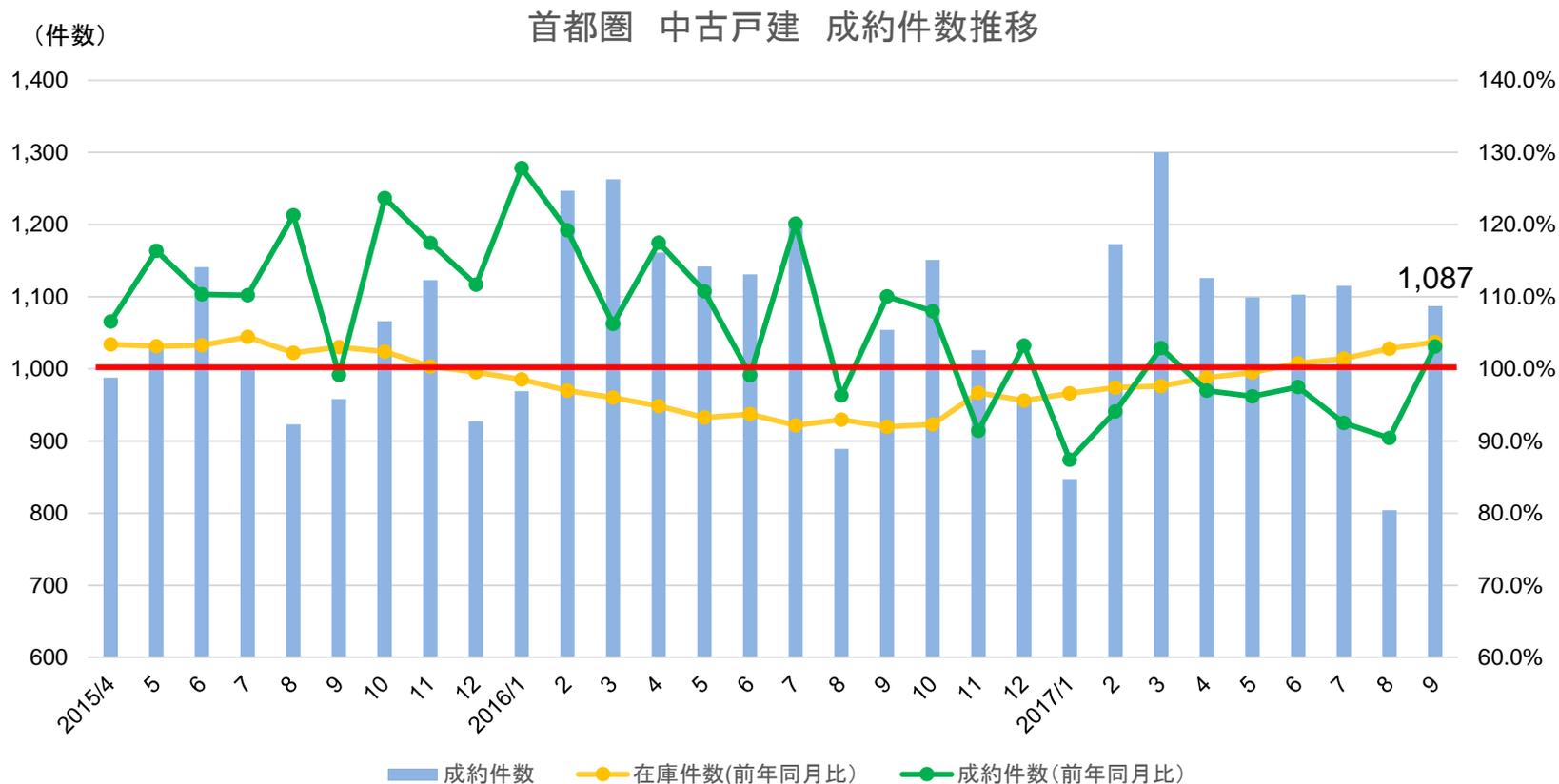
出所: REINS Market Watch より作成

■ 首都圏中古マンションの成約価格は、2013年1月以降57ヶ月連続で前年同月比を上回って推移（9月成約価格3,226万円）



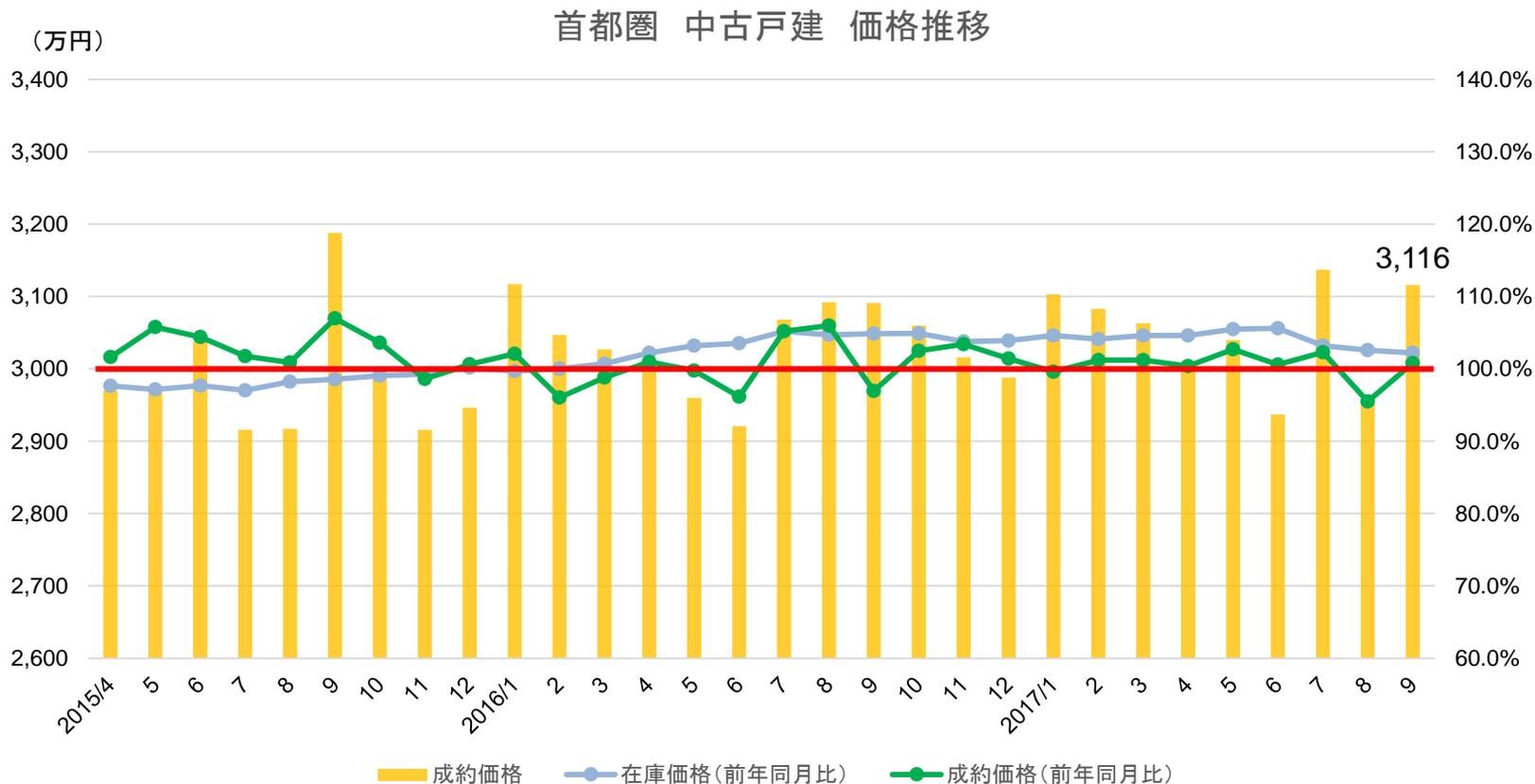
出所：REINS Market Watch より作成

■ 首都圏中古戸建住宅の成約件数は弱含み、前年同月比を下回って推移
 （9月成約件数1,087件）



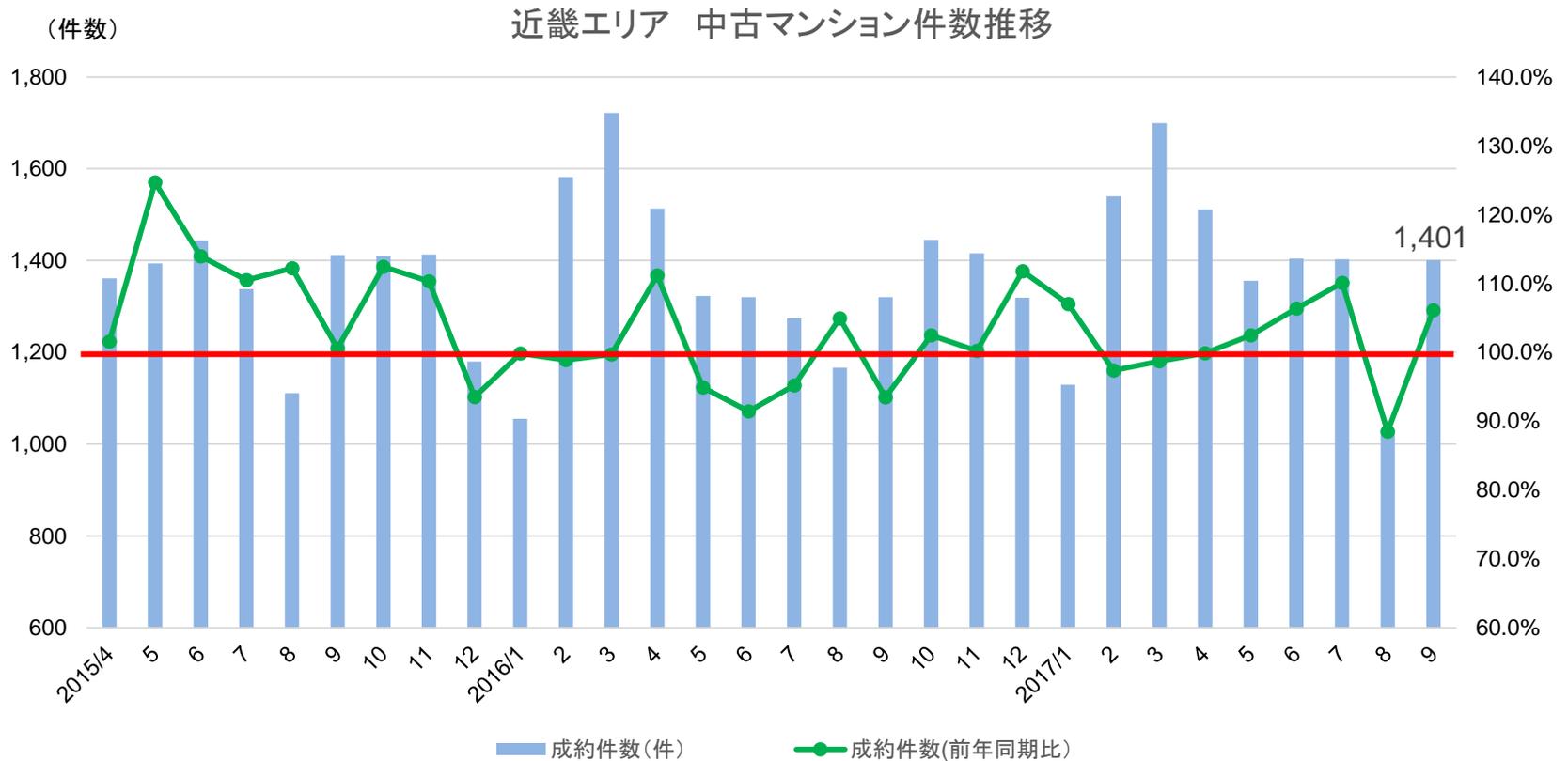
出所：REINS Market Watch より作成

■ 首都圏中古戸建住宅の成約価格は前年同月並みで推移、在庫価格は安定的に推移（9月成約価格3,116万円）



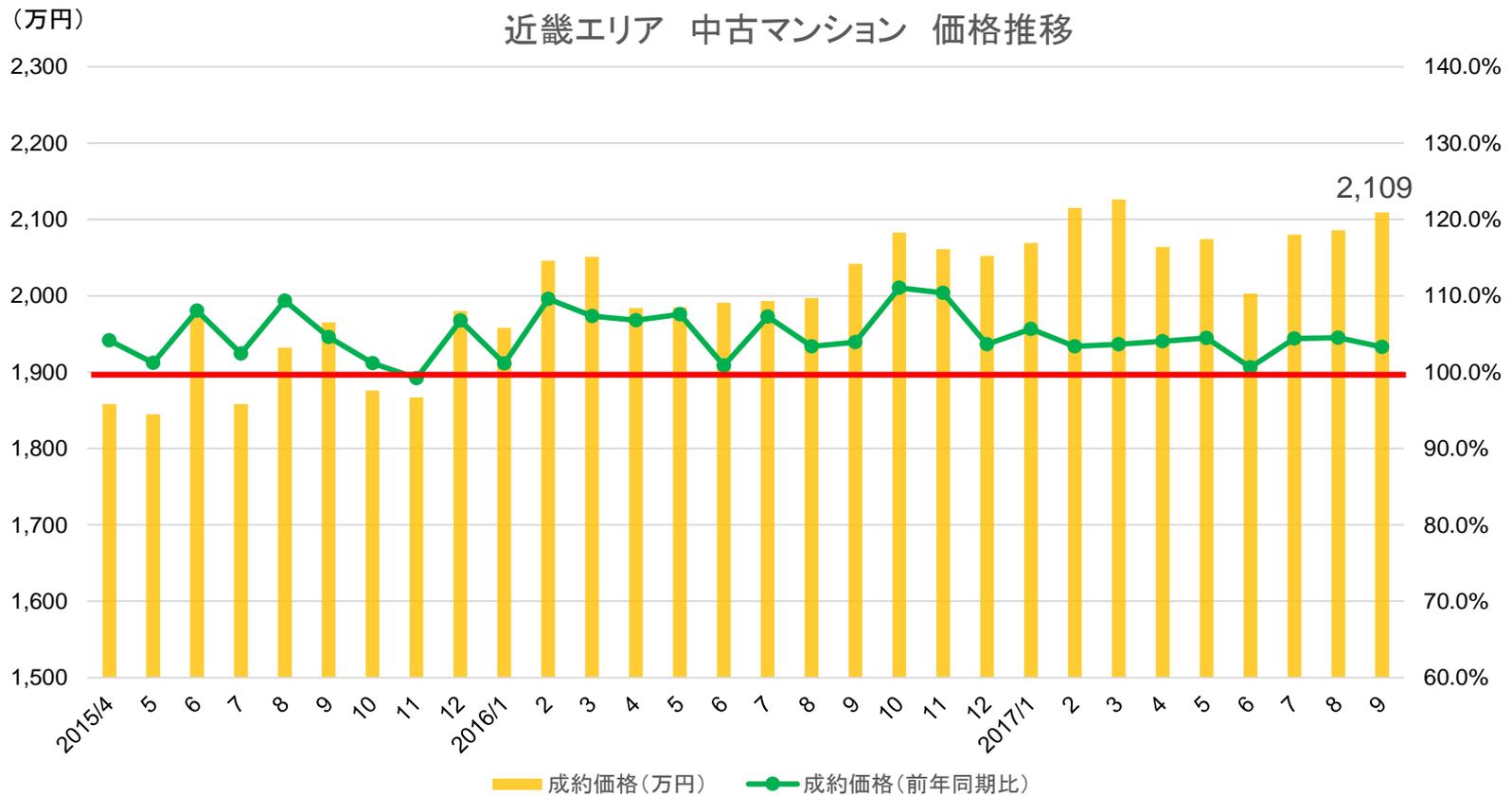
出所：REINS Market Watch より作成

■ 近畿圏中古マンション成約件数は、月次でバラつきはあるが概ね安定して推移
 （9月成約件数1,401戸）



出所：REINS Market Watch より作成

■ 近畿圏中古マンション成約価格は、首都圏中古マンション成約価格と同様に上昇基調が継続（9月成約価格2,109万円）

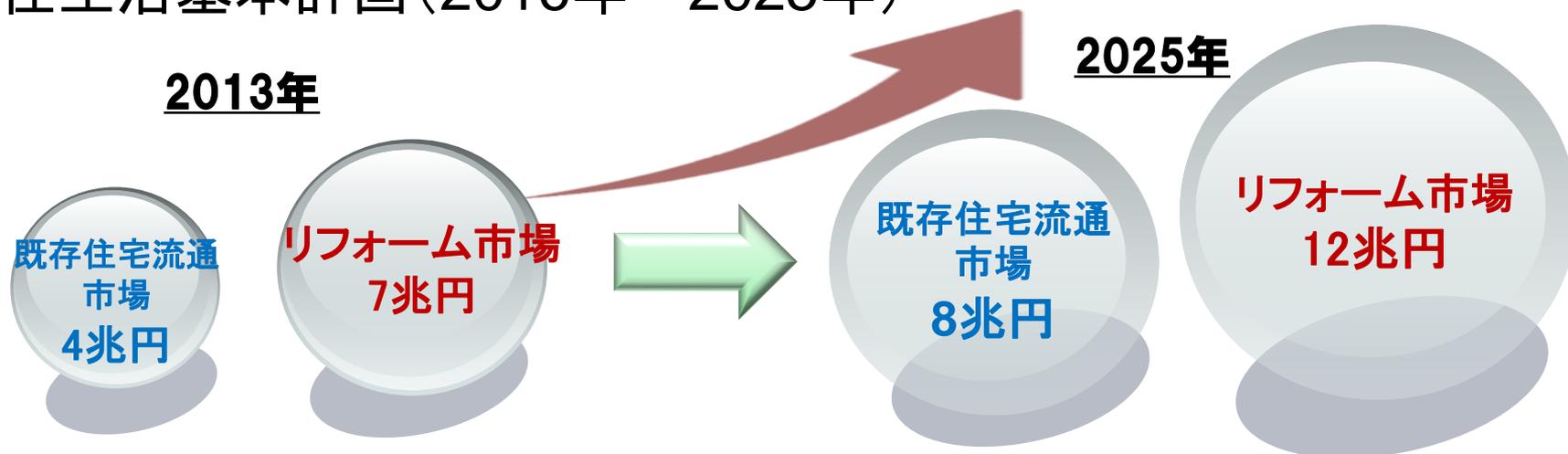


出所：REINS Market Watch より作成

4. 中期經營戰略

中古住宅市場の活性化、市場拡大が見込まれる

・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



国土交通省「住生活総合調査」より当社作成

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

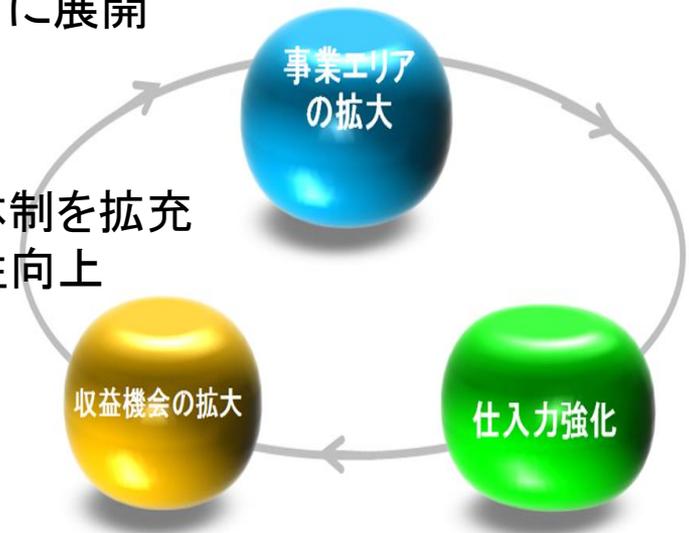
- ・首都圏の営業拠点再編、効率的・機動的な仕入体制を拡充
- ・人員体制の強化と業務のシステム化による生産性向上

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
- ・継続増配と自社株買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

5. 【参考資料】会社概要

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)

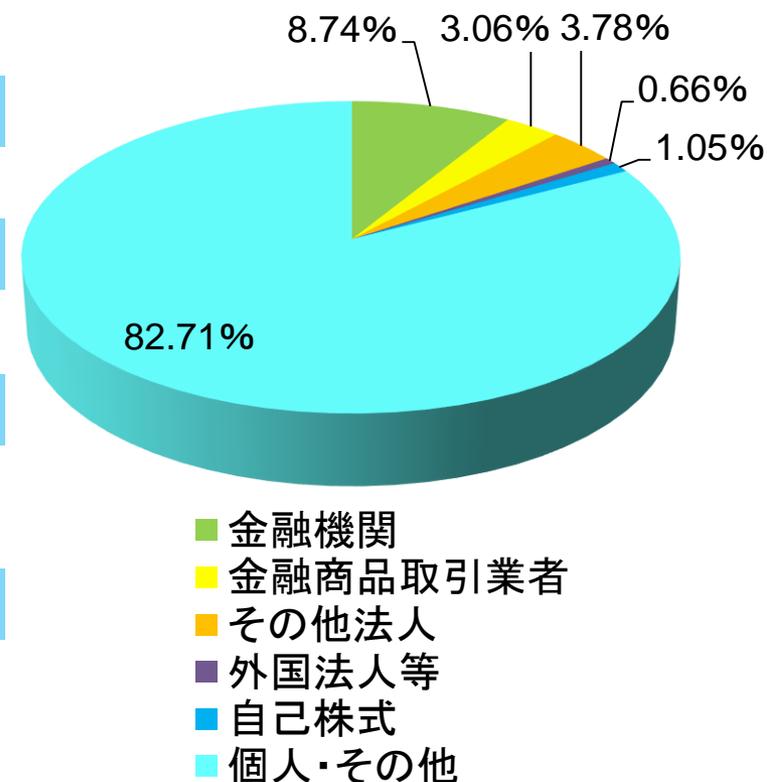
従業員数 88名(2017年9月30日現在)

支店 関西支店 横浜支店 札幌支店

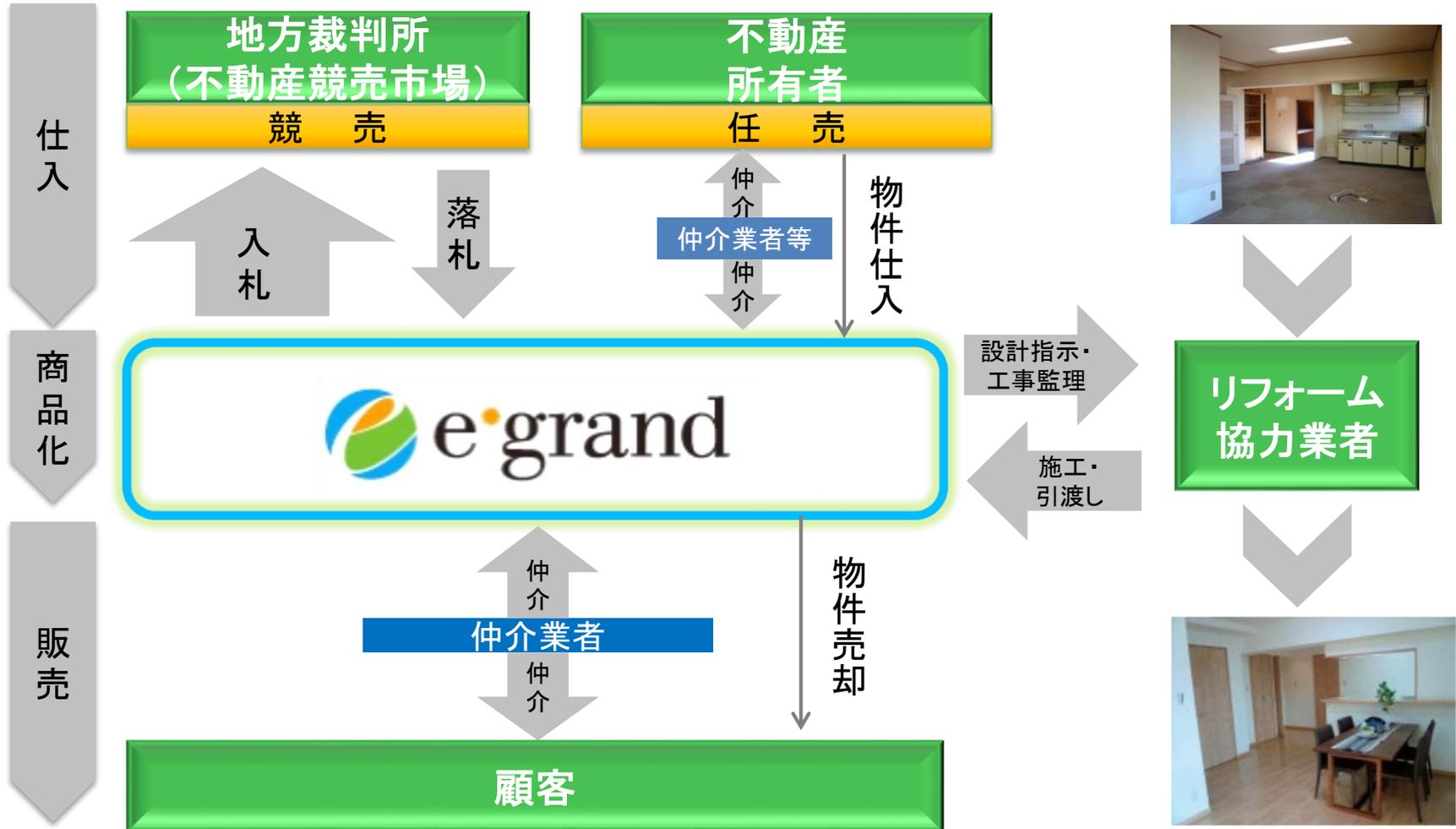
※横浜支店は2017年3月設置、同4月に営業開始

株主構成 (株主数:5,784名)

2017年9月30日現在



- 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

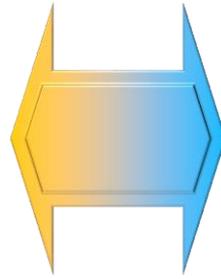


不動産競売による仕入実績

2017/3期 仕入件数における競売比率: 43.5%【404件／929件】
2018/3期 2Q 仕入件数における競売比率: 42.6%【220件／516件】

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)

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 取引事例• リフォーム内容• 目標利益率• 明渡し難易度 等 | <ul style="list-style-type: none">• 物件概要、条件• 占有状況• 権利関係• 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

- 競売物件は減少傾向、当社の落札件数も減少するもののトップシェアを維持
- 査定能力の向上により適正価格での落札を継続

首都圏の競売落札件数比較

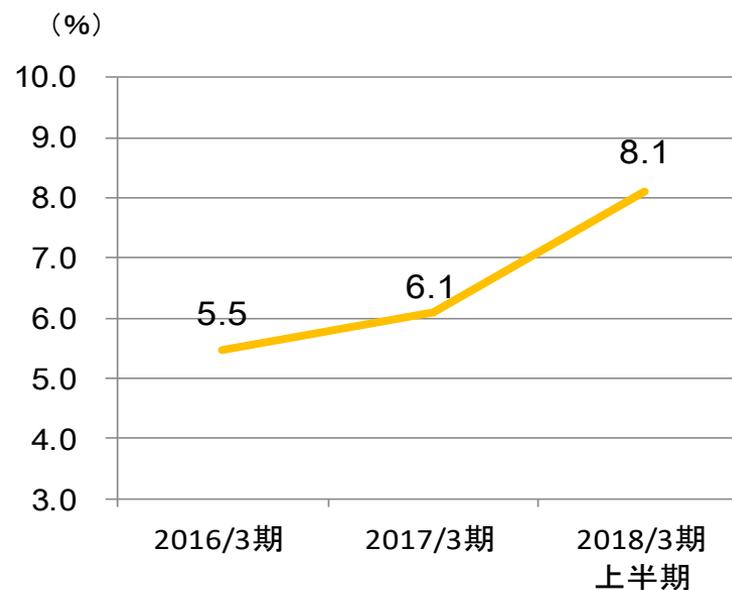
順位	企業	2018/3期上半期	
		落札件数割合	平均乖離率
1	当社	8.1%	179.9%
2	A社	2.4%	188.6%
3	B社	1.4%	189.1%
4	C社	1.4%	193.3%
5	D社	1.3%	169.1%
全体平均			204.8%

(注) 首都圏(一都三県)での落札件数

出所: 裁判所 不動産競売物件情報サイト「BIT」より当社作成

平均乖離率: 落札価格を買受可能額で除した値

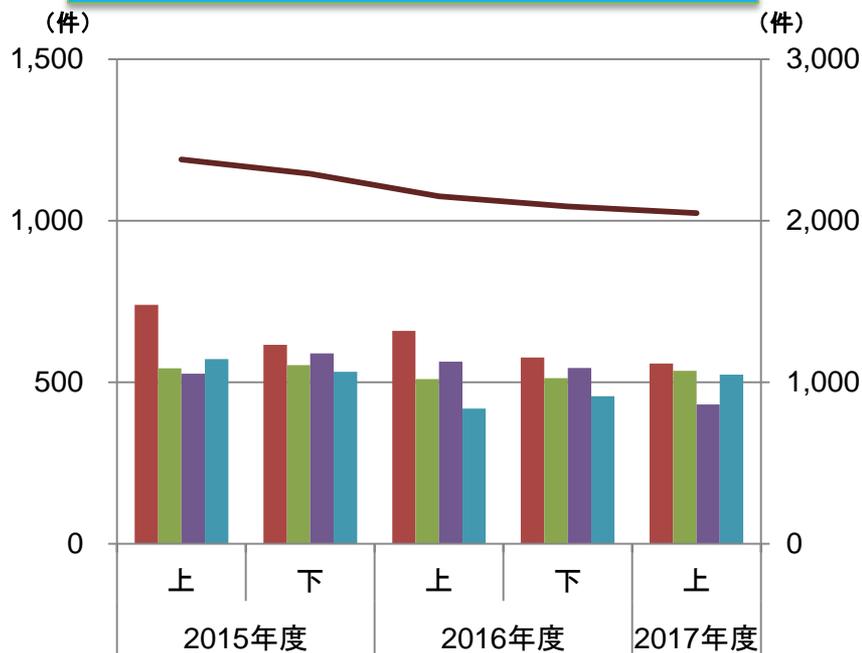
首都圏の当社落札件数割合推移



- 競売開札件数は、一部エリアで前期比を上回るが1都3県合計では若干減少
- 先行指標である配当要求終期公告件数は、前期比減少したが減少幅は縮小傾向

(※) 配当要求終期公告とは、裁判所が競売の申立受理・競売決定・差押登記を行った後、競売申立者以外の債権者に対して債権を届ける旨を催告する制度。配当要求終期公告後、競売(期間入札)までは概ね4～6か月後となることが多い

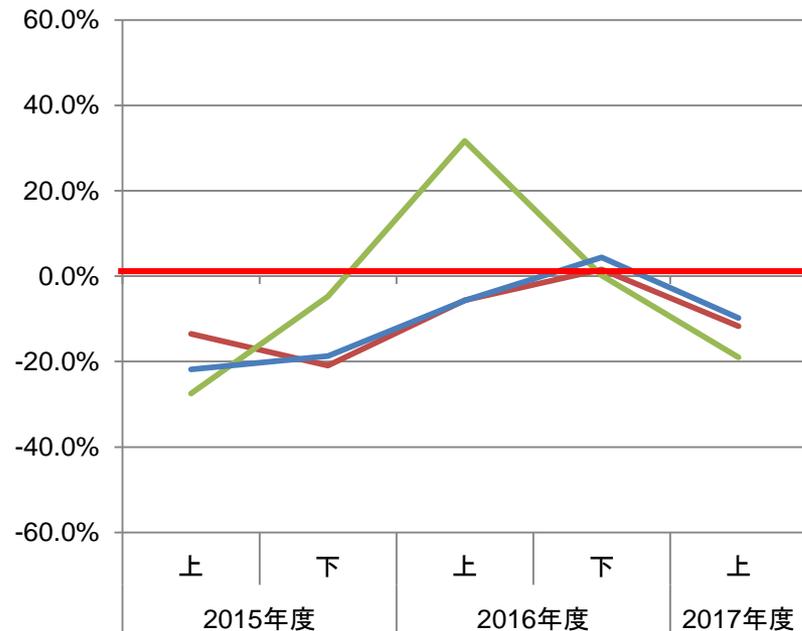
首都圏(1都3県)競売市場 開札件数推移



東京 神奈川 埼玉 千葉 合計(右軸)

出所: 裁判所 不動産競売物件情報サイト「BIT」を基に当社作成

配当要求終期公告件数 前年同期比推移



東京 横浜 千葉

出所: 各地方裁判所のデータを基に当社作成

(参考)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**

(参考)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**

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

■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中期計画、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。

【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/>