

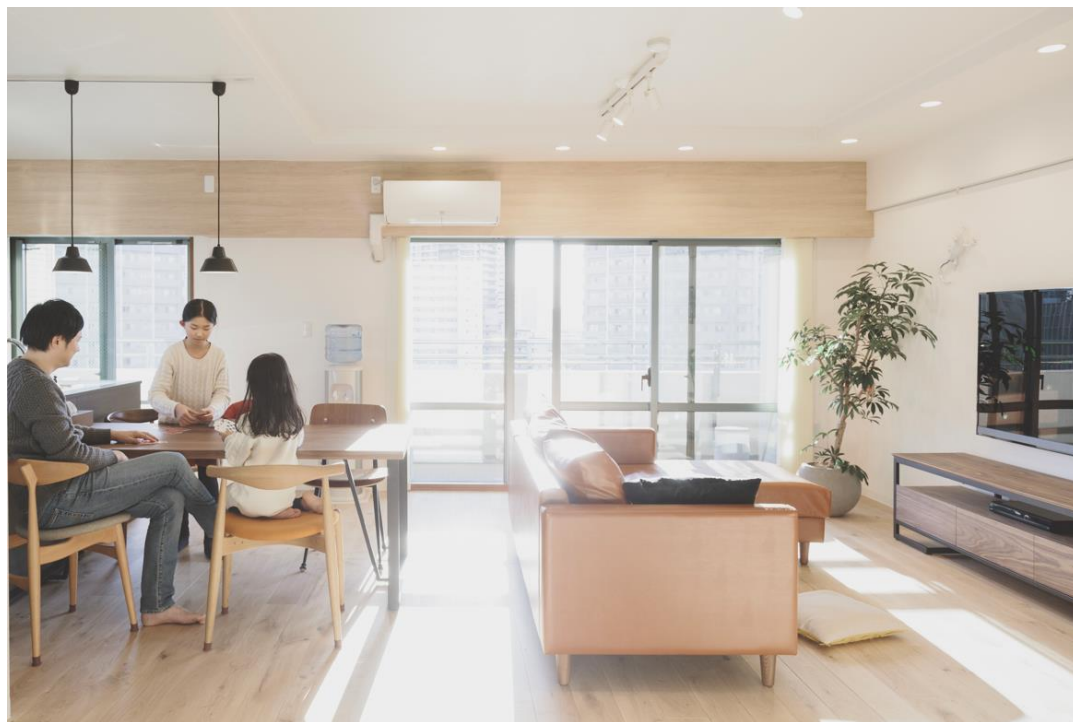
イーグランド 会社説明会

個人投資家向け
オンラインセミナー資料

2023年12月16日

証券コード：3294（東証スタンダード市場）

<https://e-grand.co.jp>



- 1. 会社概要**
2. 業績推移
3. 市場環境
4. 直近の業績
5. 中期経営計画の進捗と今後
6. 【参考】サステナビリティ

会社概要（2023年9月30日現在）

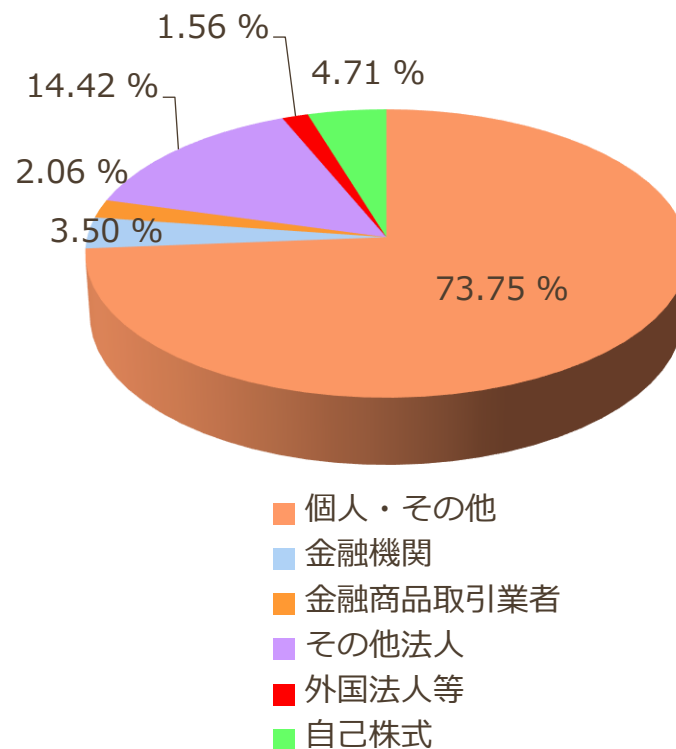


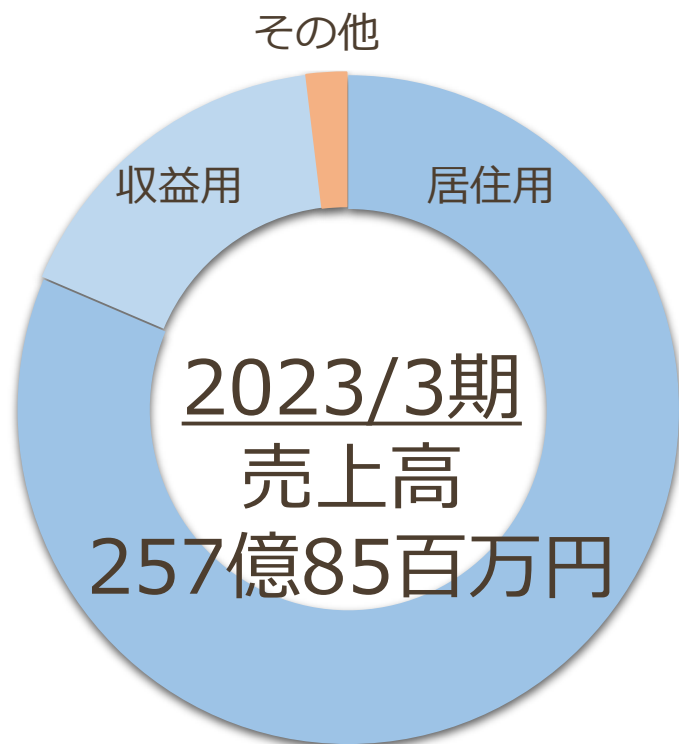
■ 経営理念

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して社会に貢献します。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。

商号	株式会社イーグランド
本店所在地	東京都千代田区神田錦町1丁目2番地1 NEWNO神田錦町7階
代表者	代表取締役社長 江口 久
設立年	1989年（平成元年）
資本金	8億3,652万円
上場市場	東証スタンダード市場
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	126名
支店	札幌・関西・横浜・名古屋
子会社	株式会社イードア（ https://www.edoor.co.jp/ ）

株主構成（株主数：7,076名）





中古住宅再生事業

中古住宅（マンション、戸建）
を仕入れ、リフォームした後に販売

居住用：約80%

…マンション1戸単位、戸建

収益用：約20%

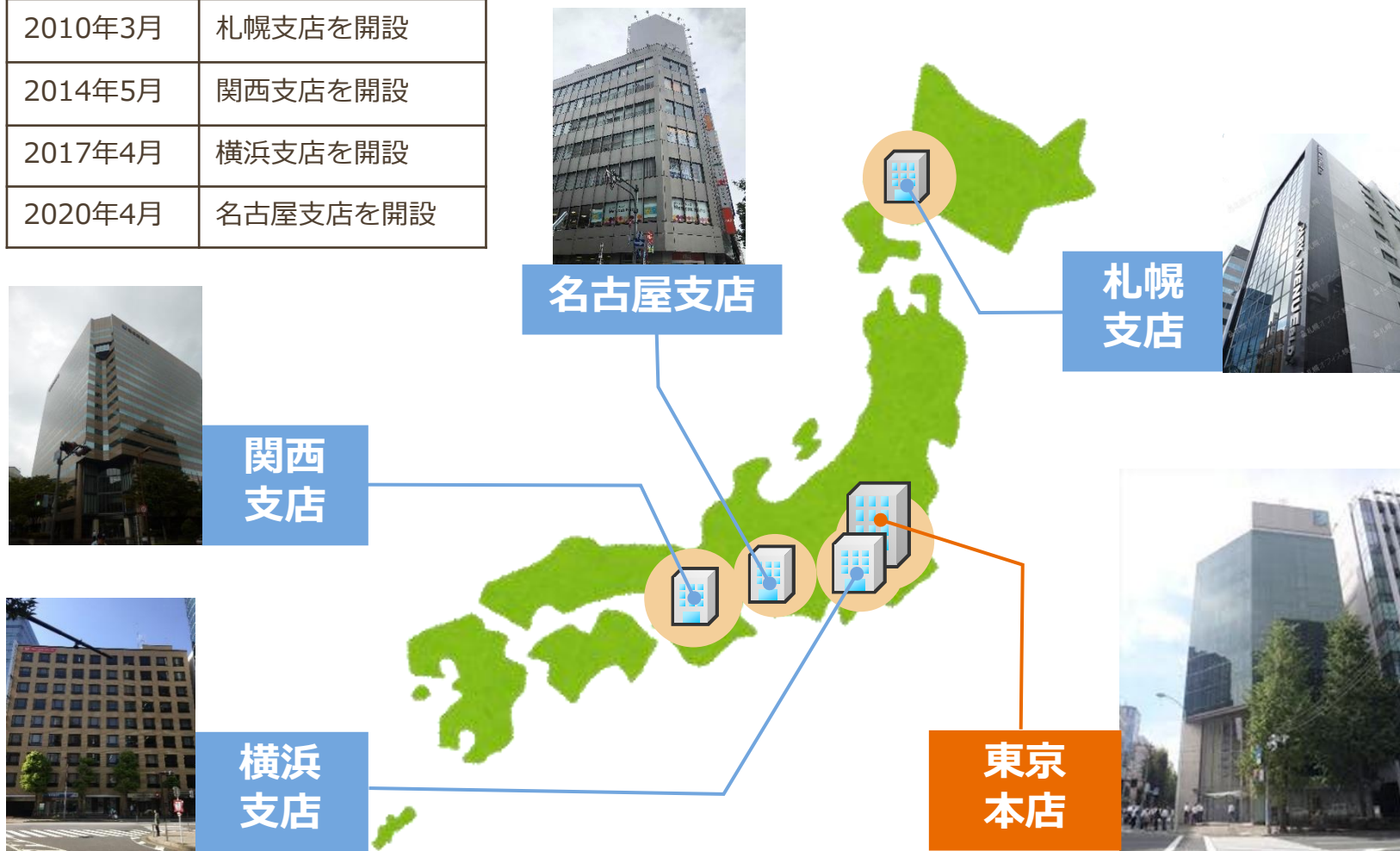
…1棟、マンションオーナーチェンジ

その他不動産事業(不動産賃貸)

事業エリア

■ 全国 5 拠点にて事業を展開

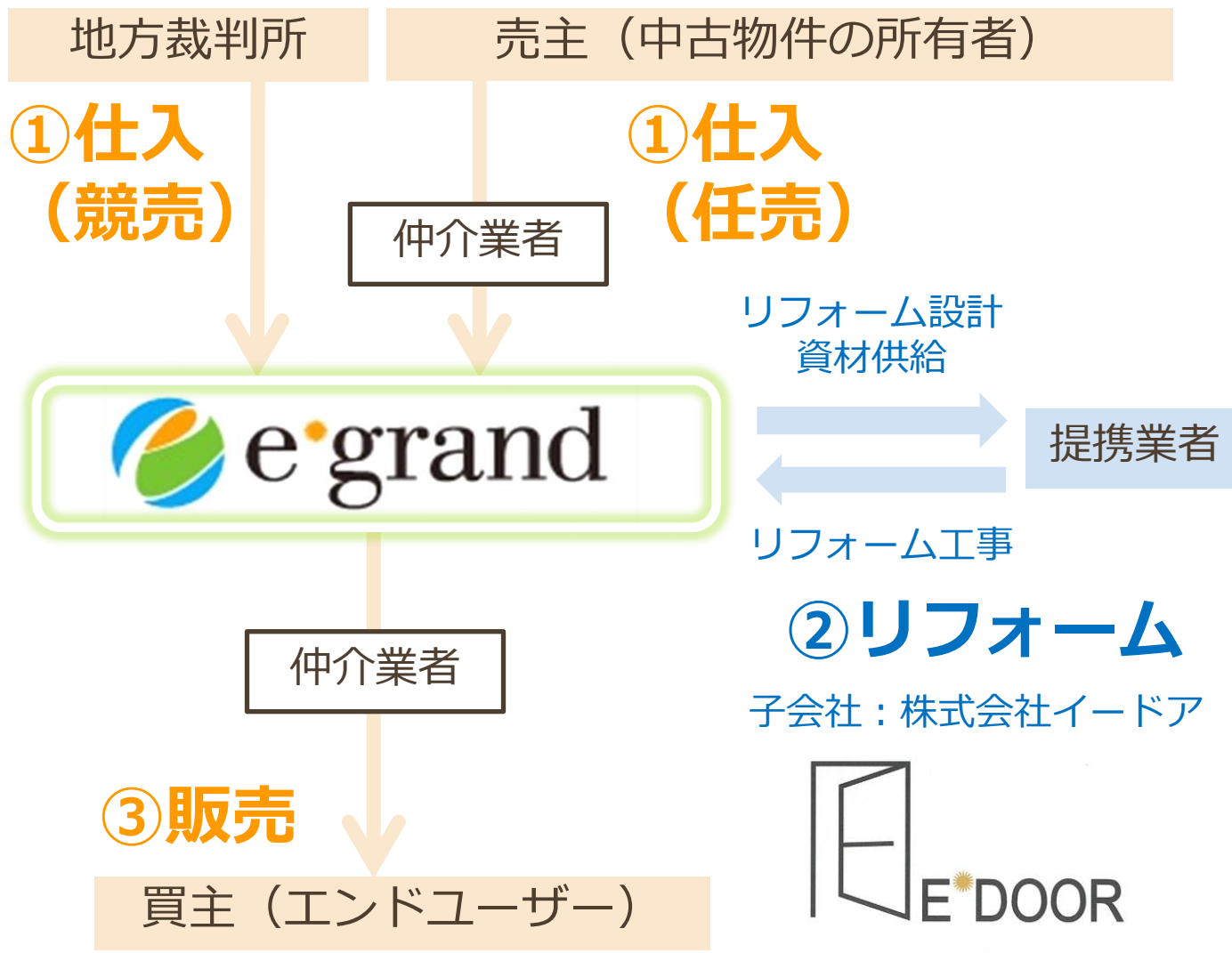
2010年3月	札幌支店を開設
2014年5月	関西支店を開設
2017年4月	横浜支店を開設
2020年4月	名古屋支店を開設



事業内容（中古住宅再生事業）



- 良い物件の情報を入手
安く仕入
- 生活機能を満たす
リフォーム
- 売れ筋の価格帯で
販売



①商品バリエーション（マンション・戸建・収益用）

長年の不動産競売で培った査定力（データベース）と問題解決能力

- ・競合の少ない中古戸建の取扱い
- ・収益用不動産の再生販売ノウハウを蓄積

②良質で安価な物件

低価格帯：景気に左右されにくい価格帯とエリア
適材適所のリフォームで付加価値：個々の物件に相応しい企画力

③リスク低減の取り組み

仕入手法：競売・任売の2つのルートによる仕入
仕入手法：1戸単位での仕入によりエリア分散・災害リスク軽減
在庫コントロール：景気動向の変化に対応できる事業期間

当社の強み① 商品バリエーション (1)



■ 競合の少ない戸建の取扱い

- ・ マンション専門の買取再販業者が増加する中、首都圏を中心に中古戸建の再生販売を手掛ける

中古戸建の販売件数ランキング

	社名	件数	主要エリア
1位	K社	4,843	地方郊外
2位	R社	1,248	地方都市
3位	T社	377	山口
4位	イーグランド	158	首都圏他
4位	S社	158	千葉
6位	S社	146	新潟
7位	C社	121	栃木
8位	C社	117	埼玉
9位	F社	114	関西圏
10位	F社	93	愛知

参考：販売戸数ランキング (マンション、戸建)

	社名	件数
1位	K社	5,209
2位	R社	1,718
3位	R社	1,673
4位	S社	1,395
5位	D社	1,235
6位	I社	1,161
7位	F社	1,077
8位	H社	1,076
9位	H社	888
10位	イーグランド	865

出所：買取再販年間販売戸数ランキング リフォーム産業新聞（当社件数は2023/3期実績）

- ・ 中古戸建の販売実績（上場以降で2,000件以上）

	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	計
売却件数	635	810	835	857	947	846	931	862	925	865	8,513
内：戸建	136	281	282	266	304	246	218	182	198	158	2,271
戸建割合	21.4%	34.7%	33.8%	31.0%	32.1%	29.1%	23.4%	21.1%	21.4%	18.3%	26.7%

当社の強み① 商品バリエーション (2)

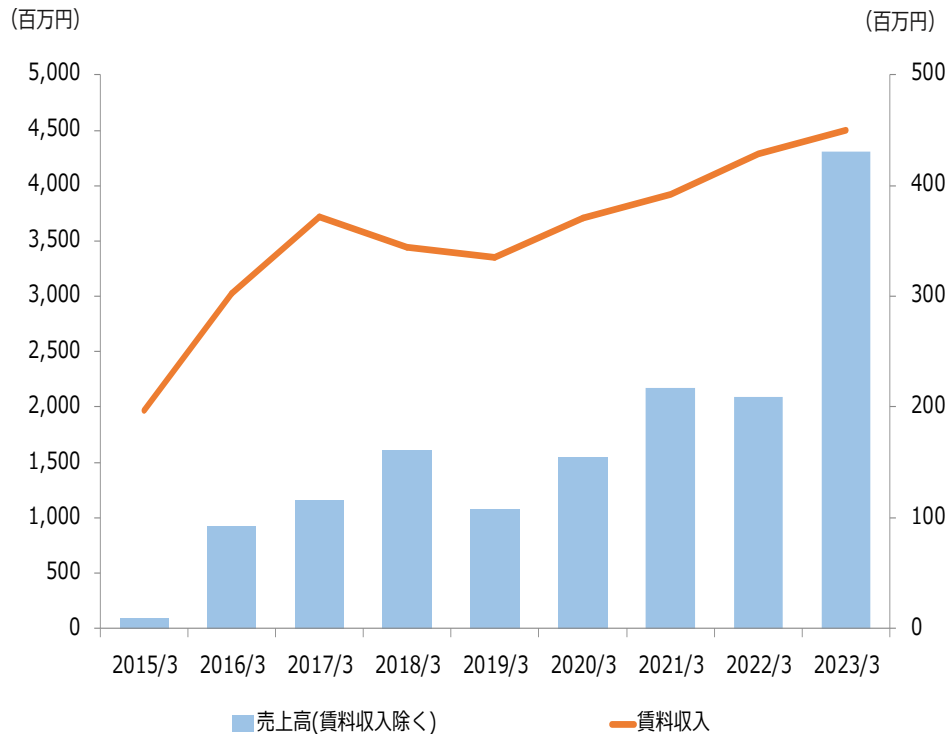


■ 収益用物件の取扱い

- ・ 収益用不動産の再生販売ノウハウを蓄積 (一棟、区分)
- ・ 売却益を得ながらも、賃料収入を積み上げる (フロー+ストック)

※当社保有物件

売上高 (左軸) と賃料収入 (右軸) の推移



当社の強み② 良質で安価な物件 (1)

■ 低価格帯



販売価格2,540万円の物件なら…

住宅ローン月額60,000円 < 家賃

※借入2,300万円（頭金約1割）、元利均等、変動金利0.475%、
35年返済、ボーナス返済ゼロの場合 ⇒ 月額返済額：59,450円



所在地：埼玉県久喜市
交通：「久喜」駅 徒歩7分
価格：**2,540万円** 税込
専有面積：73.8㎡ (3LDK)
築年数：20年

当社の強み② 良質で安価な物件 (2)

■ 適材適所のリフォームで付加価値



Before



After



当社の強み③ リスク低減の取り組み（1）

■仕入手法

- ・競売、任売の2つのルートによる仕入



競売

住宅ローン等の債権者が滞納となった債権を回収するため、民事執行法に基づいて裁判所に申し立てを行うことで、裁判所が入札方式により担保不動産を売却する制度



任売

不動産仲介会社等からの情報に基づき、一般の中古住宅流通市場における個人や法人からの一般買取りによる仕入形態

当社の強み③ リスク低減の取り組み（2）



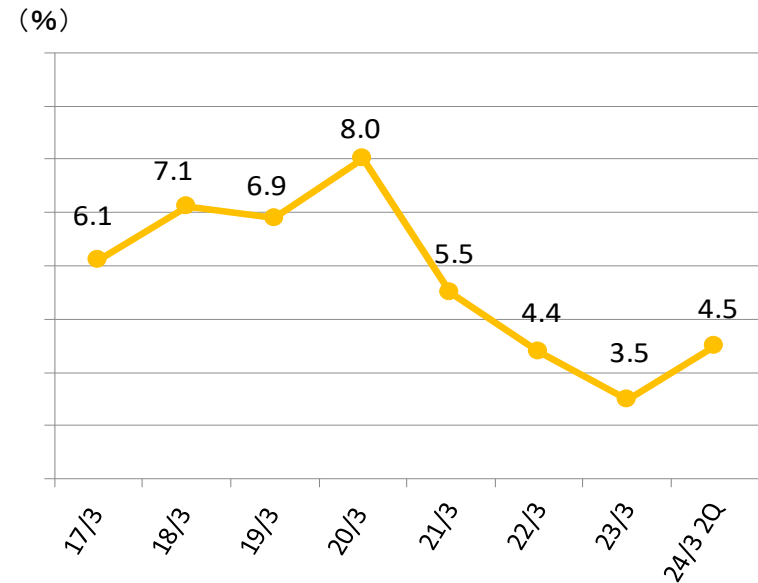
■仕入手法

- ・競売は競争が激化し分散するも、トップの落札件数とシェア

首都圏の競売落札件数・シェア

順位	企業	2024/3期 2 Qの落札内容		
		件数	シェア	平均乖離率
1位	当社	70	4.5%	190.5%
2位	A社	21	1.4%	180.6%
2位	B社	21	1.4%	192.1%
4位	C社	20	1.3%	212.8%
5位	D社	17	1.1%	239.3%

首都圏の当社落札シェアの推移



(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」より作成

平均乖離率：落札価格を買受可能額で除した値

当社の強み③ リスク低減の取り組み (3)

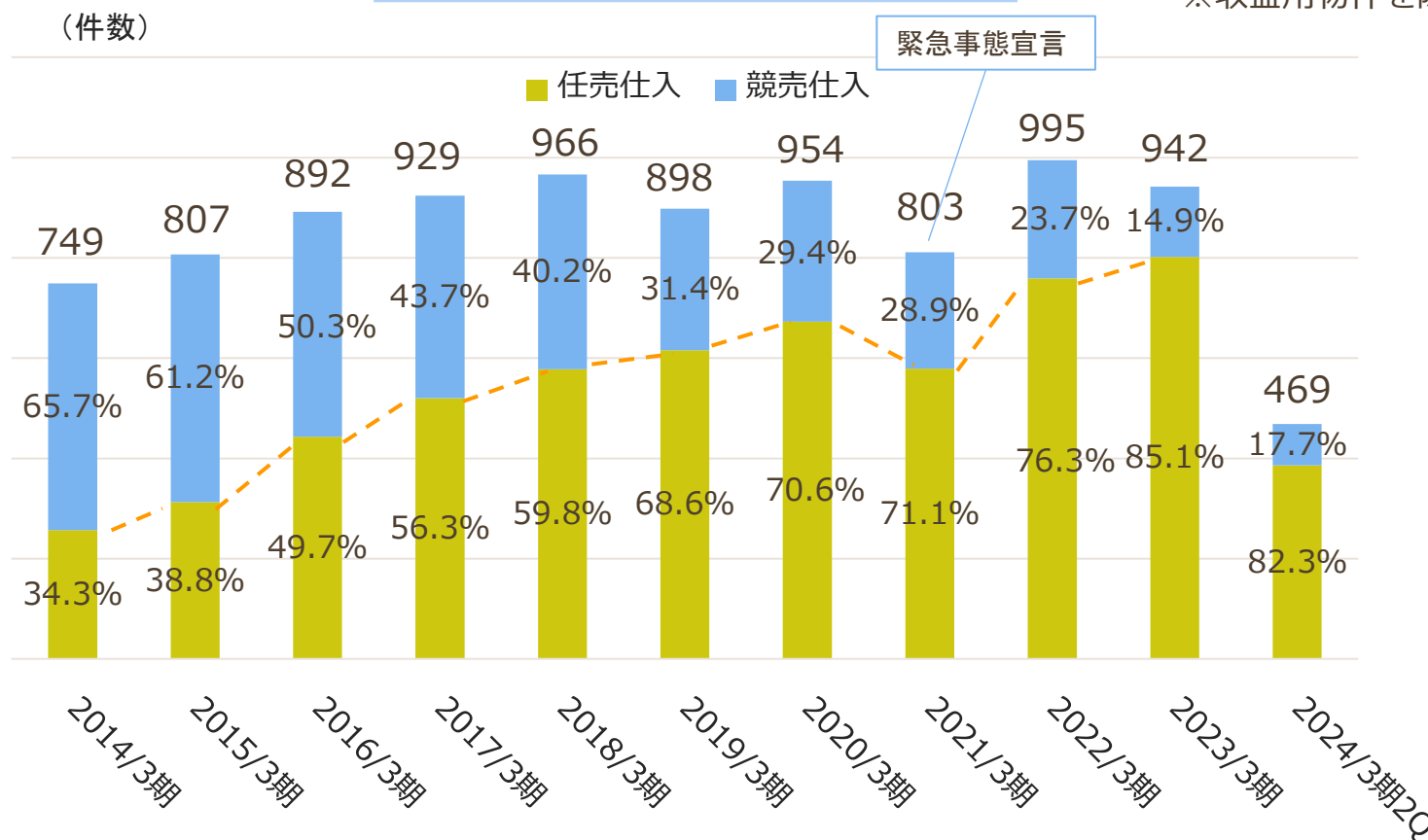


■仕入手法

- ・ 任売仕入が柱として成長
- ・ 2017/3期より、任売仕入が競売仕入を上回る

仕入件数と仕入ルートとの比率

※収益用物件を除く

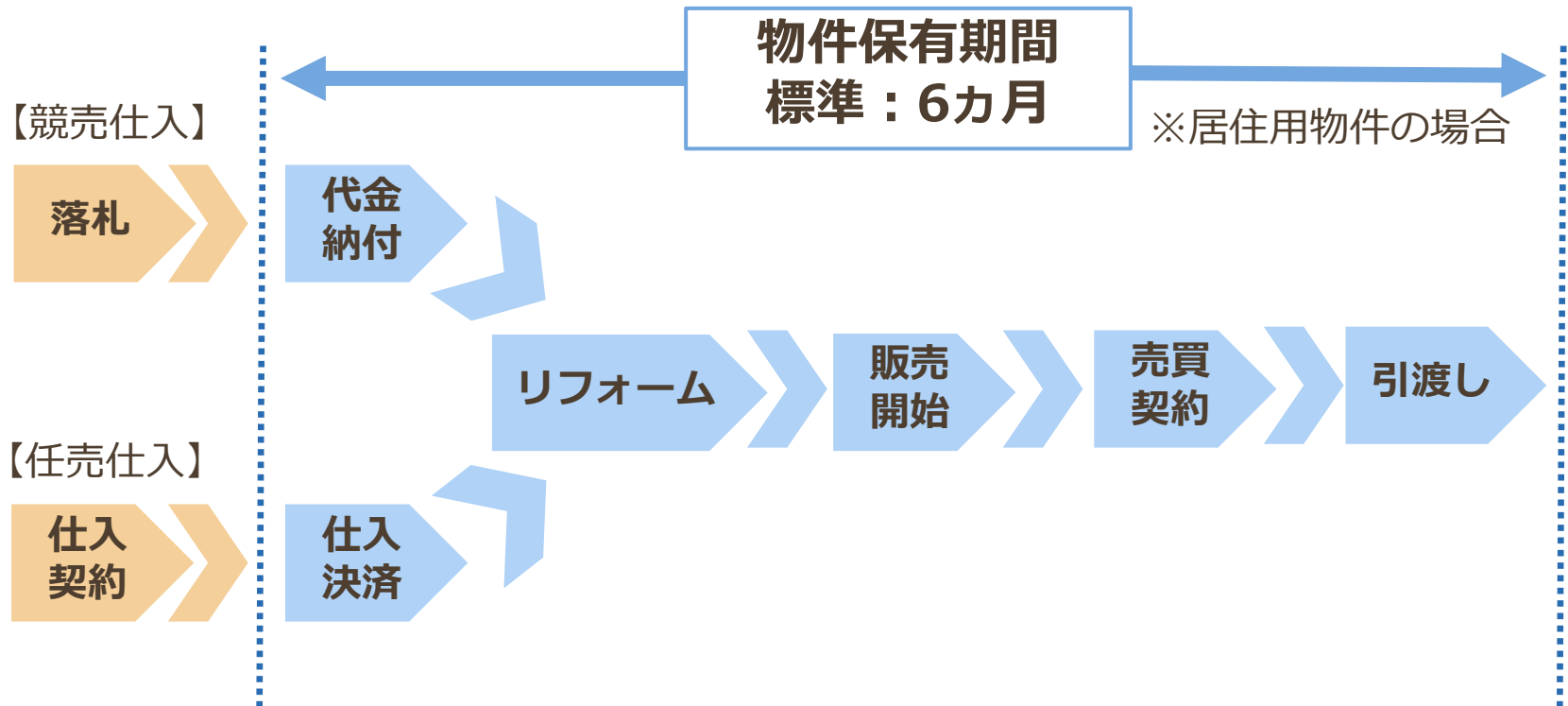


当社の強み③ リスク低減の取り組み（4）



■在庫コントロール

- ・ 景気動向の変化に対応できる事業期間
- ・ 代金納付（競売）や仕入決済（任売）から引渡しまでの期間を適切に管理し、長期化を抑制

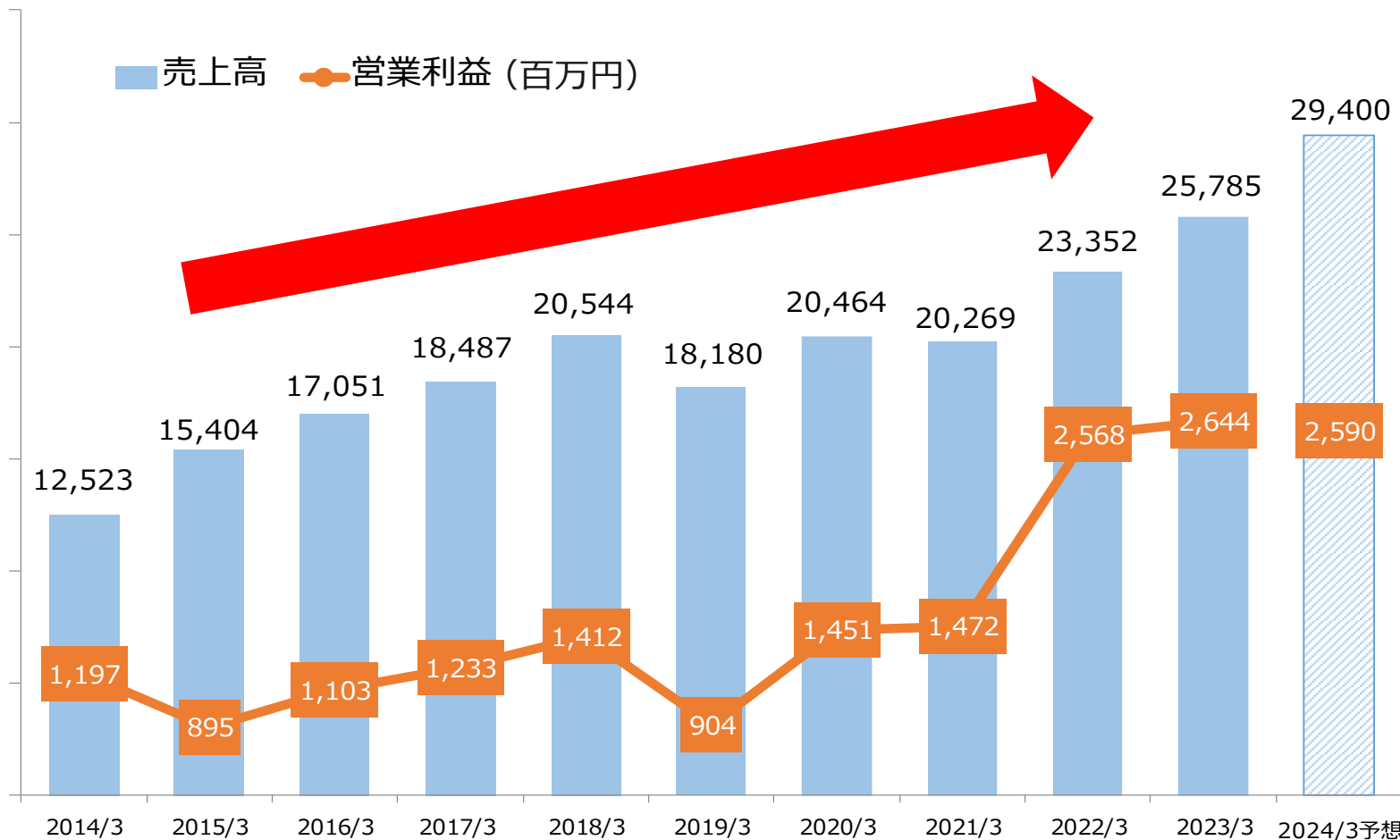


1. 会社概要
2. **業績推移**
3. 市場環境
4. 直近の業績
5. 中期経営計画の進捗と今後
6. 【参考】サステナビリティ

業績推移（上場後 売上高・営業利益）



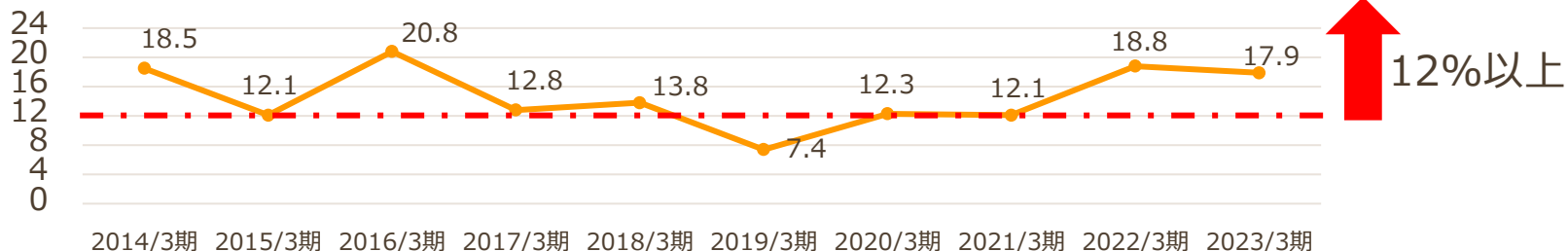
- 売上高成長率 205.9% (2014/3期-2023/3期 対比)
- 営業利益成長率 220.9% (2014/3期-2023/3期 対比)



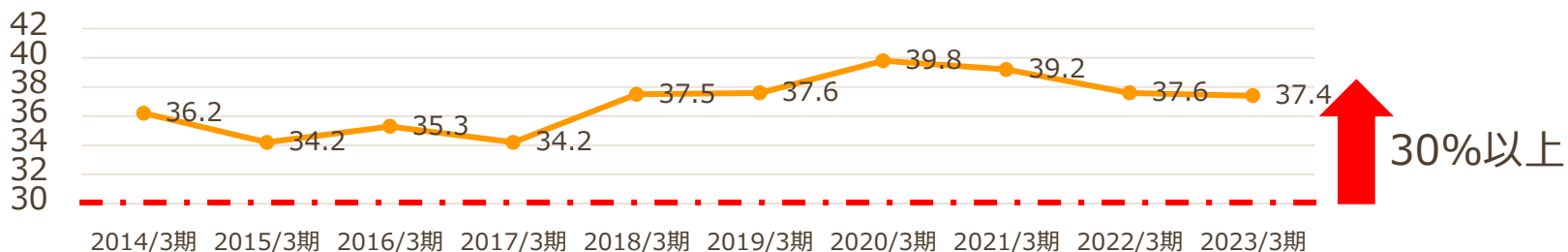
経営指標（上場後 ROE・自己資本比率・人員）



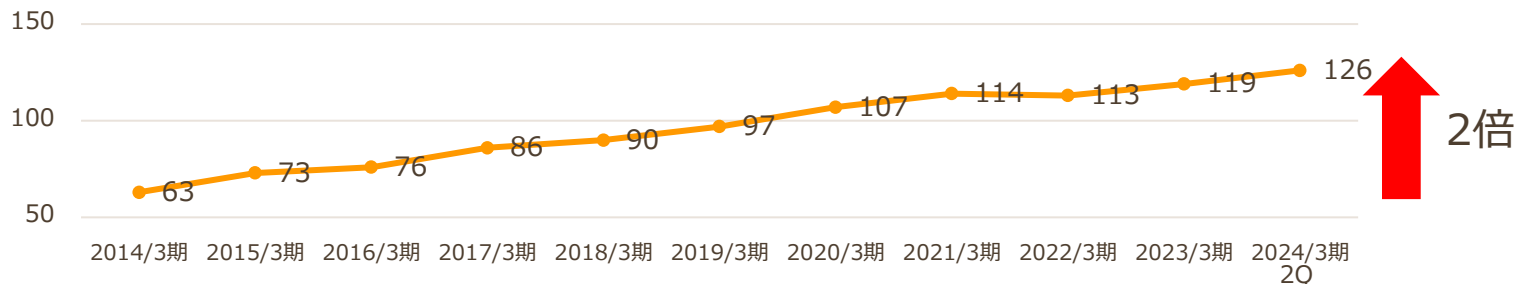
■ ROE (%) 当社目標12%以上（東証要請8%以上）



■ 自己資本比率 (%) 当社目標30%以上



■ 人員 (名) ※正社員のみ、2024/3期2Qまで



キャッシュフロー推移（上場後）



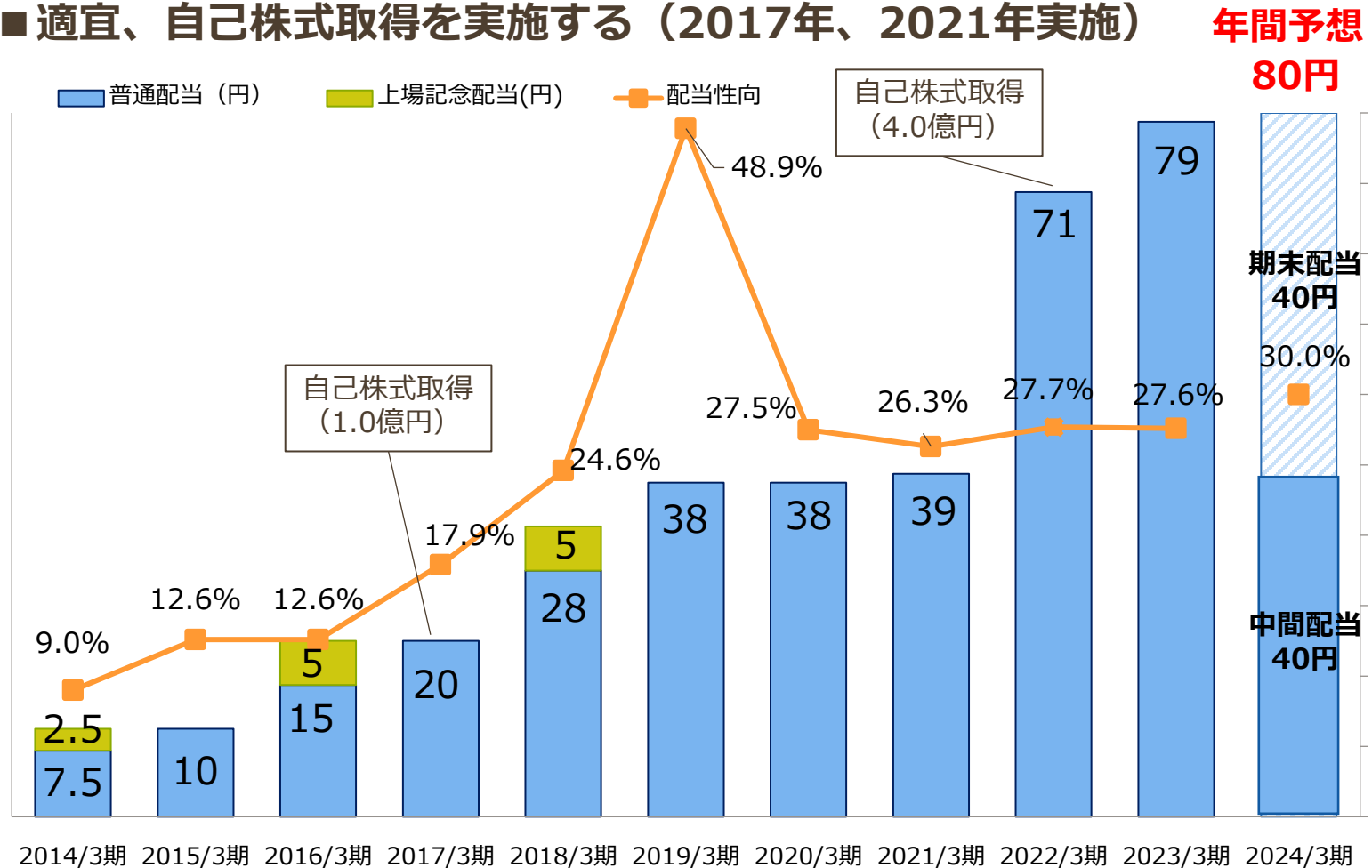
■ 棚卸資産（売上原資）が増加するため、営業CFが△になる傾向がある

(単位：百万円)	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
税引前 当期純利益	949	782	1,502	1,016	1,195	715	1,263	1,351	2,344	2,456
～										
棚卸資産の増減 (△は増加)	△1,672	△411	△1,873	△1,140	48	△1,584	170	1,499	△3,234	△2,402
～										
営業活動によるCF	△1,036	△159	△1,017	△466	1,260	△1,188	1,298	2,750	△1,285	△707
投資活動によるCF	△198	△1,563	472	59	△13	△39	△532	△1,747	△435	△1,549
財務活動によるCF	2,025	1,596	1,043	1,146	△553	312	△603	906	1,675	1,576
増減額	791	△125	498	739	693	△915	163	1,909	△44	△680
期末残高	2,101	1,977	2,475	3,214	3,908	2,993	3,156	5,065	5,021	4,341

株主還元（上場後 配当と自己株式取得）



- 配当方針 配当性向30%以上を目標とする
- 上場以来減配することなく、当期で4期連続増配予定
- 適宜、自己株式取得を実施する（2017年、2021年実施）



株価推移（株価、PER・PBR）



■ 株価1,464円、PER5.49倍・PBR0.83倍、配当利回り5.46%



※Yahoo!ファイナンス時系列データより作成 PER=株価/EPS、PBR=株価/BPS

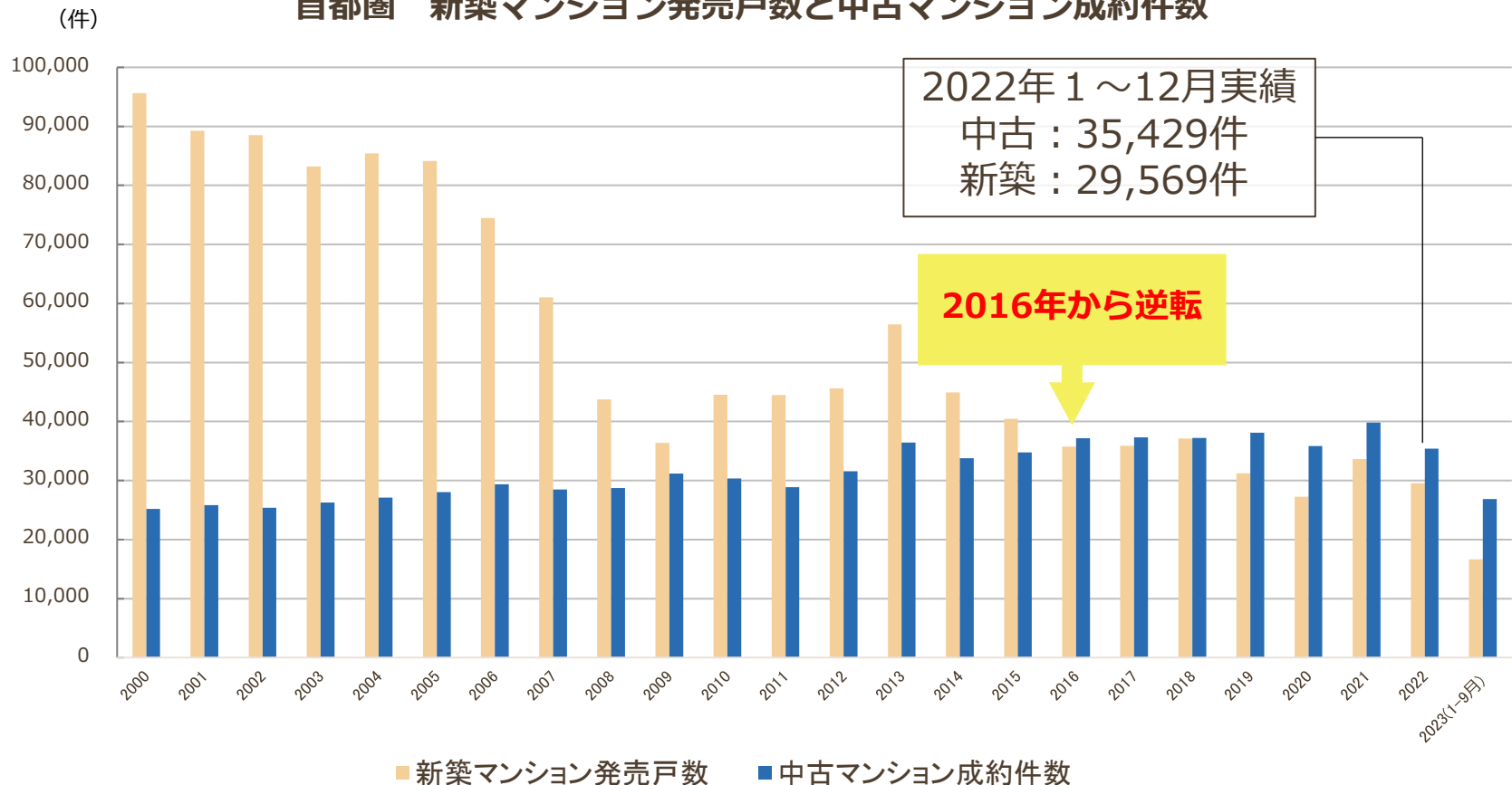
1. 会社概要
2. 業績推移
- 3. 市場環境**
4. 直近の業績
5. 中期経営計画の進捗と今後
6. 【参考】サステナビリティ

(首都圏) 新築・中古マンションの流通量推移



- 2016年に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る。2019年以降その傾向はさらに顕著。

首都圏 新築マンション発売戸数と中古マンション成約件数



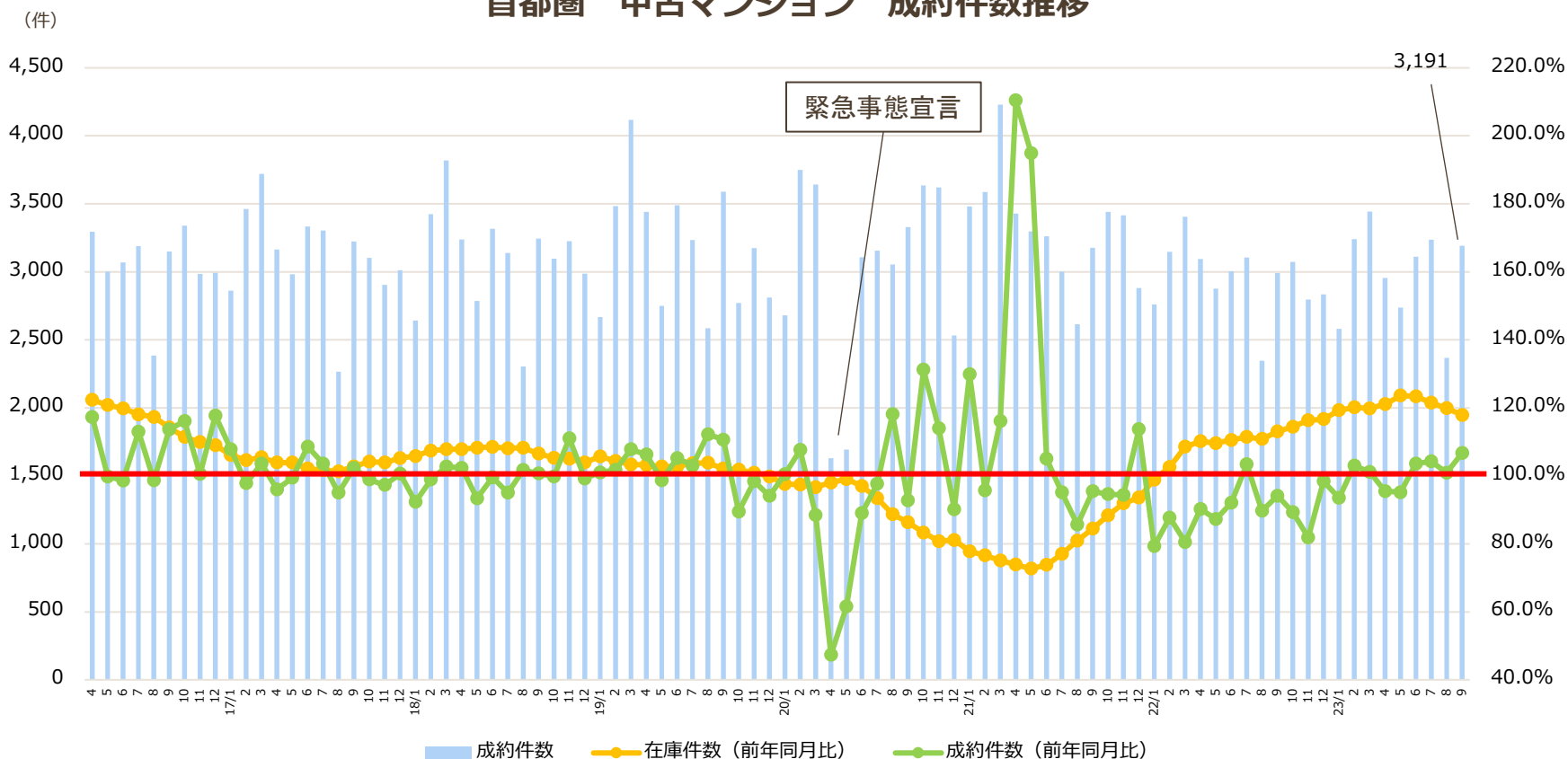
出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

(首都圏) 中古マンションの成約件数



- 成約件数は4ヶ月連続で前年同月を上回った。
在庫件数の前年同月比は5月をピークに減少傾向に転じている。
(9月成約件数 3,191件)

首都圏 中古マンション 成約件数推移

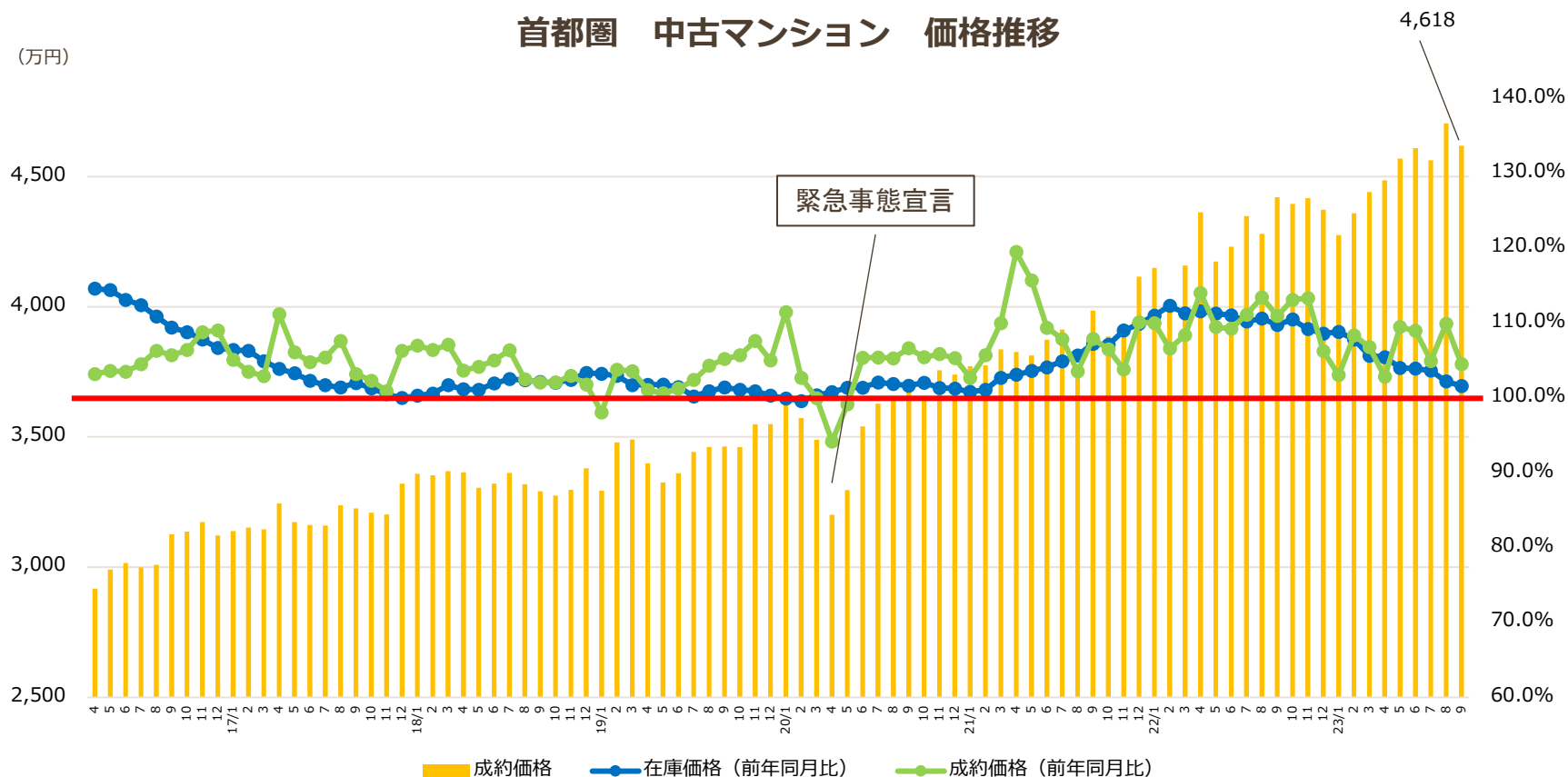


出所: REINS Market Watch より作成

(首都圏) 中古マンションの成約価格



■ 成約価格は上昇傾向、40ヶ月連続で前年同月比を上回る。
 (9月成約価格 4,618万円)



出所: REINS Market Watch より作成

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
- 4. 直近の業績**
5. 中期経営計画の進捗と今後
6. 【参考】サステナビリティ

2024/3月期 2Q決算の概要



- 収益用物件の販売が進んだ前期と比較して売上、利益は減少
- 物件仕入価格、リフォーム費用上昇の影響により売上総利益率17.2%

(単位：百万円、%)

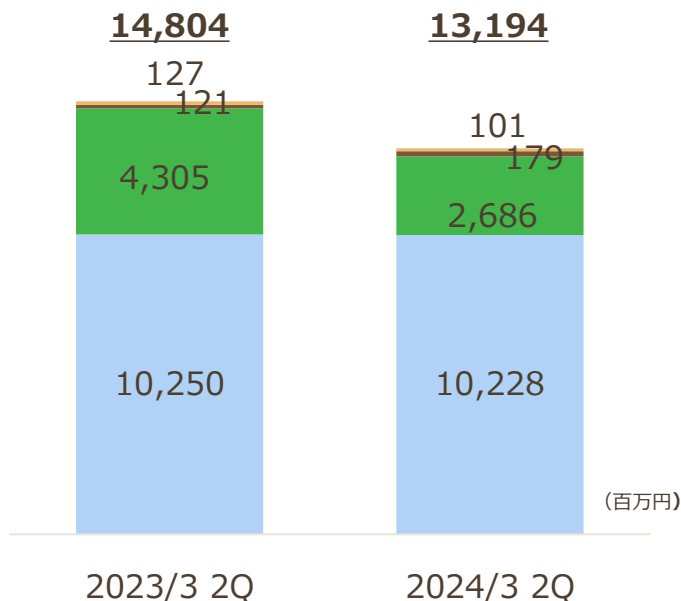
科目	2023/3期 2Q 実績		2024/3期 2Q 実績			2024/3期 通期予想	進捗率 %
	金額	構成比	金額	構成比	前期比		
売上高	14,804	—	13,194	—	▲10.9%	29,400	44.9%
売上総利益	3,084	20.8%	2,275	17.2%	▲26.2%	5,350	42.5%
営業利益	1,877	12.7%	1,045	7.9%	▲44.3%	2,590	40.3%
経常利益	1,781	12.0%	941	7.1%	▲47.2%	2,390	39.4%
当期純利益	1,233	8.3%	649	4.9%	▲47.3%	1,620	40.1%

売上高構成



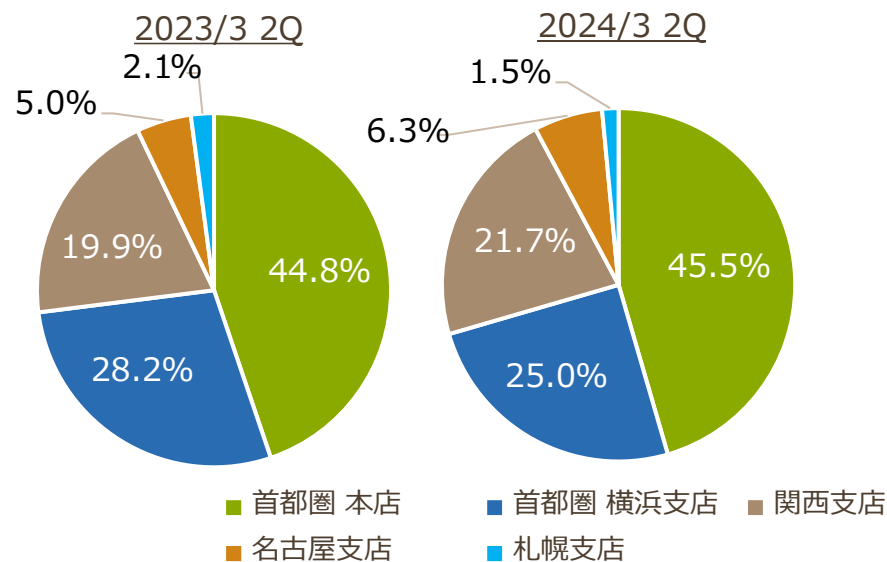
- 居住用物件の売上高は前期並み、102.2億円（前期比▲0.2%）
- 平均販売単価は2,622万円（同+7.2%）に上昇
- 収益用物件は1棟マンション5棟販売、売上高26.8億円（同▲37.6%）

売上高（内訳）



- 中古住宅事業（居住用）
- 中古住宅事業（収益用）
- 賃貸等事業
- その他不動産事業

中古住宅事業（販売額）内訳



	2023/3期 2Q	2024/3期 2Q	前期比
販売件数	419件	390件	-6.9%
平均販売価格	2,446万円	2,622万円	+7.2%

※収益用物件を除く（販売件数、価格ともに）

価格帯別・地域別販売実績（居住用物件）



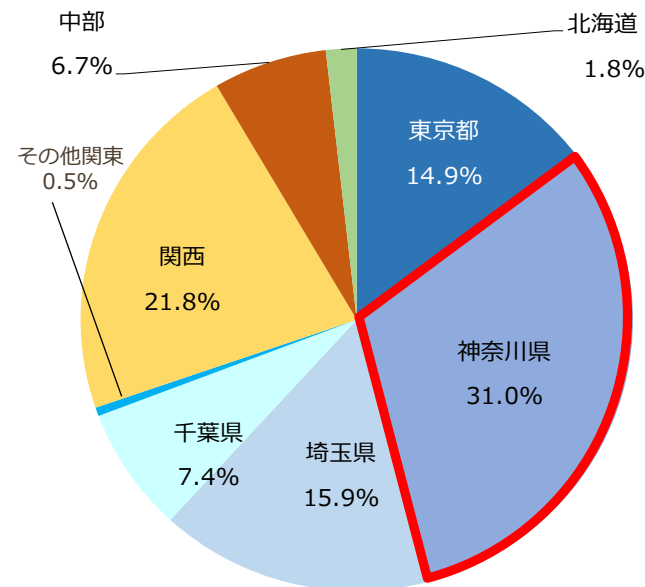
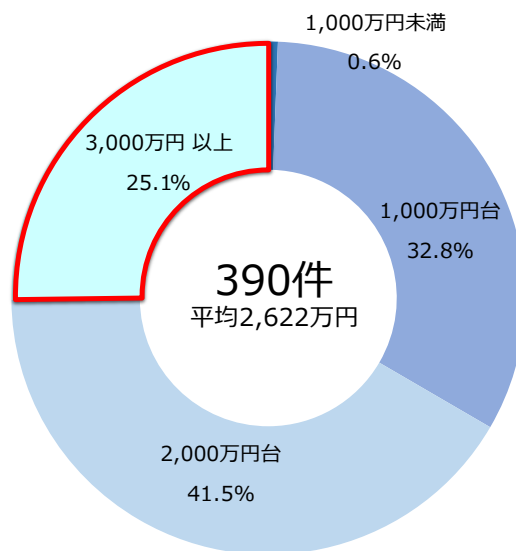
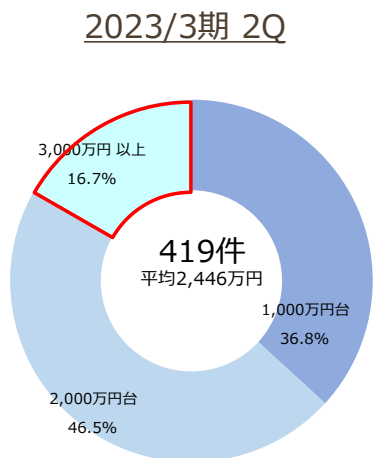
- 販売価格が上昇し、3,000万円以上の物件が増加(16.7%→25.1%)
- 件数割合では、神奈川の物件が31.0%で最多

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）等のバリエーション

価格帯別販売実績
(2024/3期 2Q)

地域別販売件数実績
(2024/3期 2Q)



※収益用物件を除く

※収益用物件を除く

エリア別 販売状況



- 関西支店・名古屋支店は増収、横浜支店・札幌支店は減収
- 収益用物件は前期比▲37.6%だが、計画通りの進捗

(単位：百万円、%、件)

エリア		2023/3期 2Q		2024/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本店	181	4,582	169	4,644	+1.8%
	横浜支店	126	2,894	103	2,553	▲11.8%
	関西支店	80	2,041	85	2,218	+8.7%
	名古屋支店	23	514	26	641	+24.6%
	札幌支店	9	217	7	150	▲30.7%
	合計	419	10,250	390	10,228	▲0.2%
	収益用	10 (一棟 5件)	4,305	6 (一棟 5件)	2,686	▲37.6%

エリア別 仕入状況



- 居住用物件は名古屋支店が大幅増、仕入額78.1億円（前期比+0.9%）
- 収益用物件は一棟マンション2棟仕入、仕入額12.9億円（同▲25.9%）

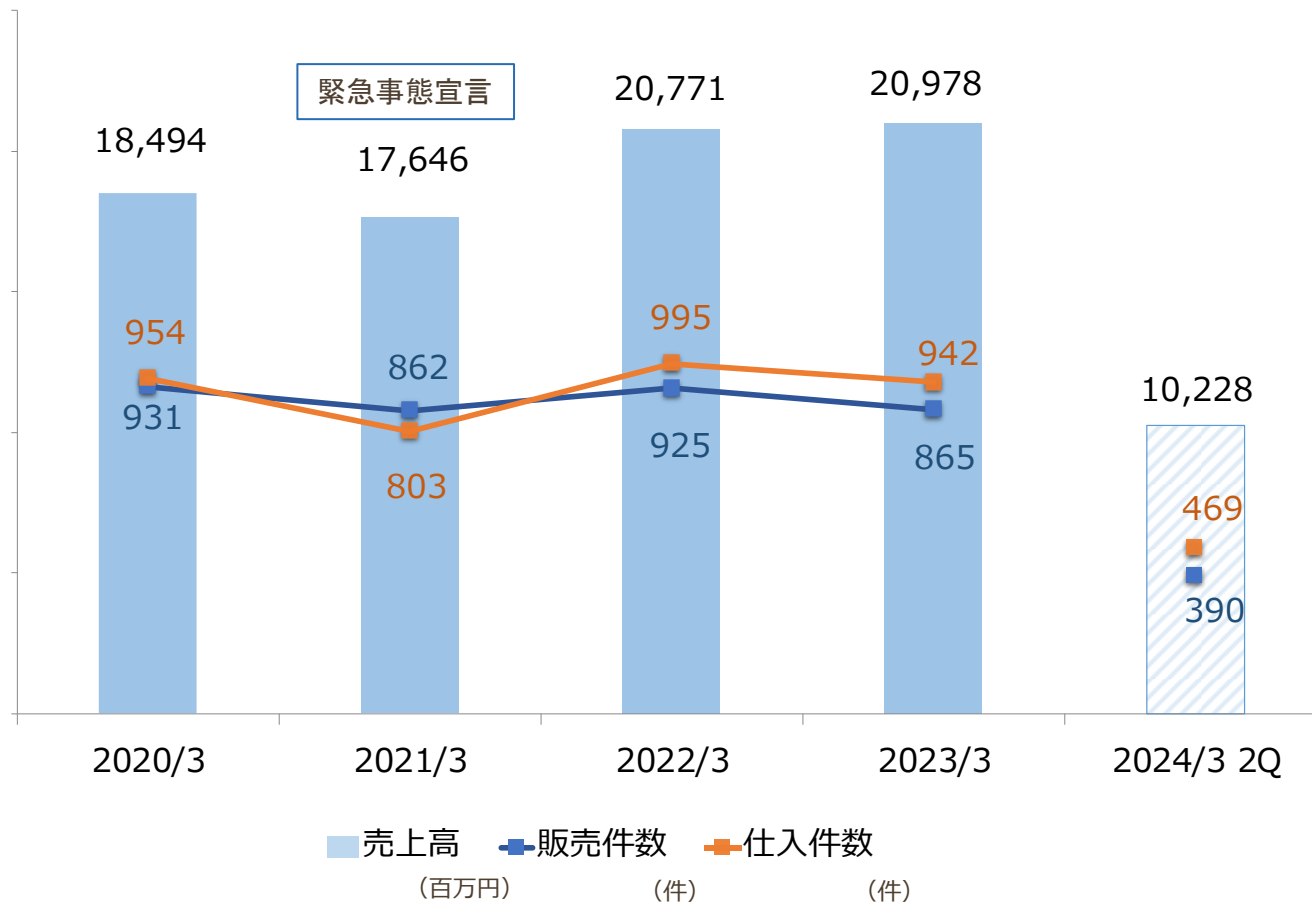
(単位：百万円、%、件)

エリア		2023/3期 2Q		2024/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本店	198	3,666	203	3,493	▲4.7%
	横浜支店	147	2,221	122	1,907	▲14.1%
	関西支店	84	1,396	85	1,438	+3.0%
	名古屋支店	22	315	55	917	+191.1%
	札幌支店	12	148	4	61	▲58.8%
	合計	463	7,749	469	7,818	+0.9%
	収益用	5 (一棟 4件)	1,747	3 (一棟 2件)	1,294	▲25.9%

※収益用は固定資産を含む

居住用物件 推移（売上高・販売件数・仕入件数）

- 販売件数は減少したが単価上昇により売上高は前期並み
- 慎重な仕入活動を進めながらも、例年並みの仕入件数を確保

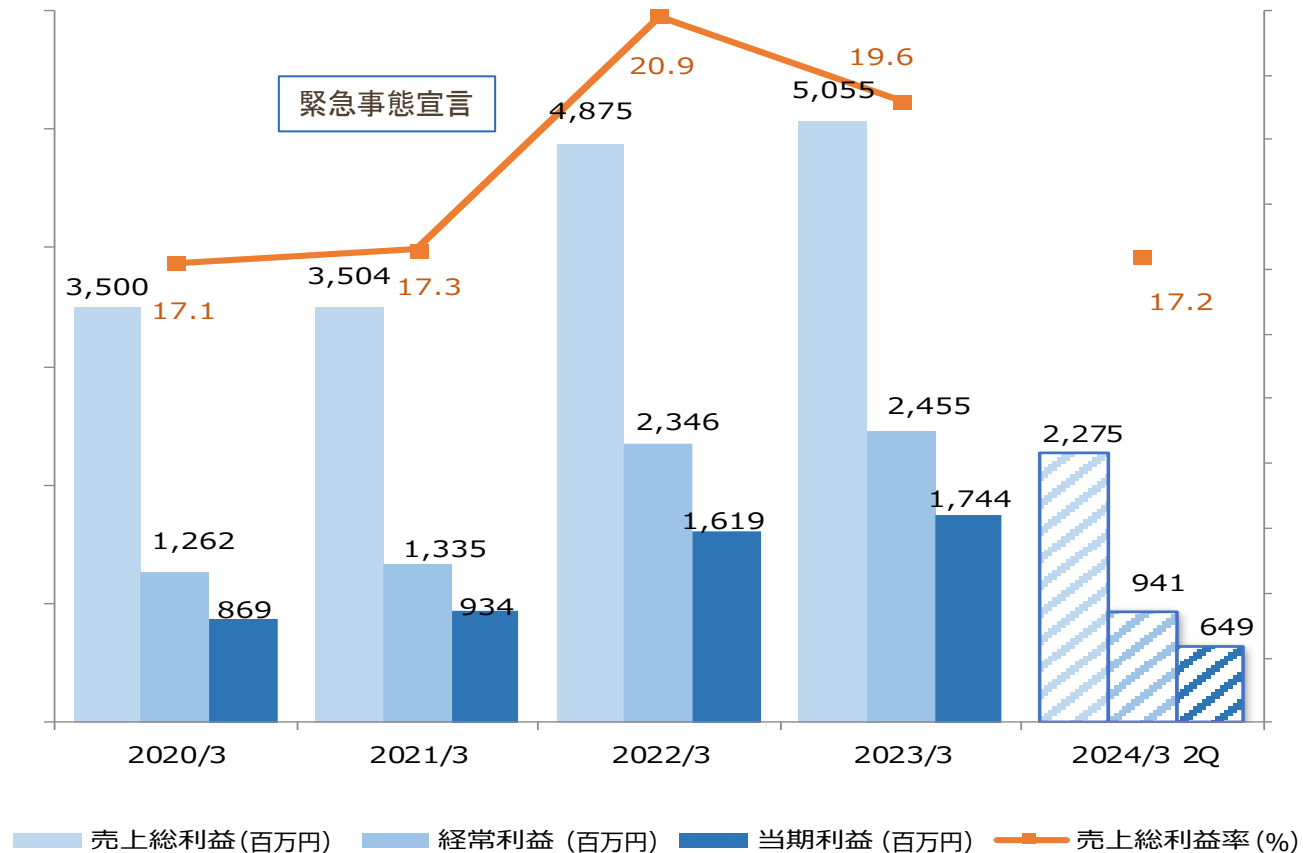


※収益用物件を除く（売上高、販売件数、仕入件数ともに）

各段階利益・利益率 推移



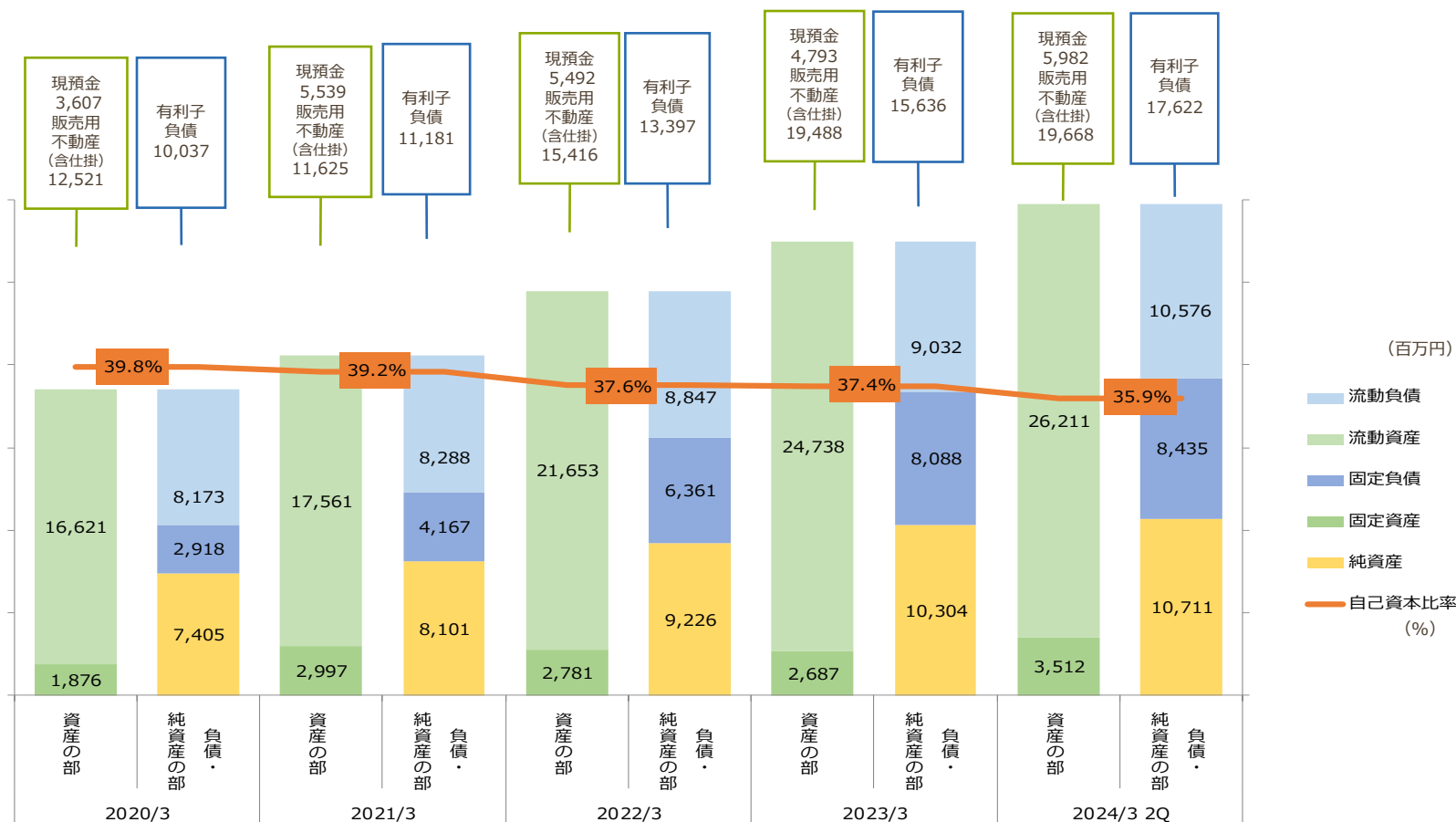
■ 不動産仕入価格・リフォーム費用の影響により利益率低下、
収益用物件の販売が利益を牽引



B/Sおよび自己資本比率の推移



- 販売用不動産は、居住用が前期末137.2億円から152.6億円（+11.2%）、収益用が前期末57.6億円から44.0億円（▲23.5%）
- 自己資本比率は35.9%



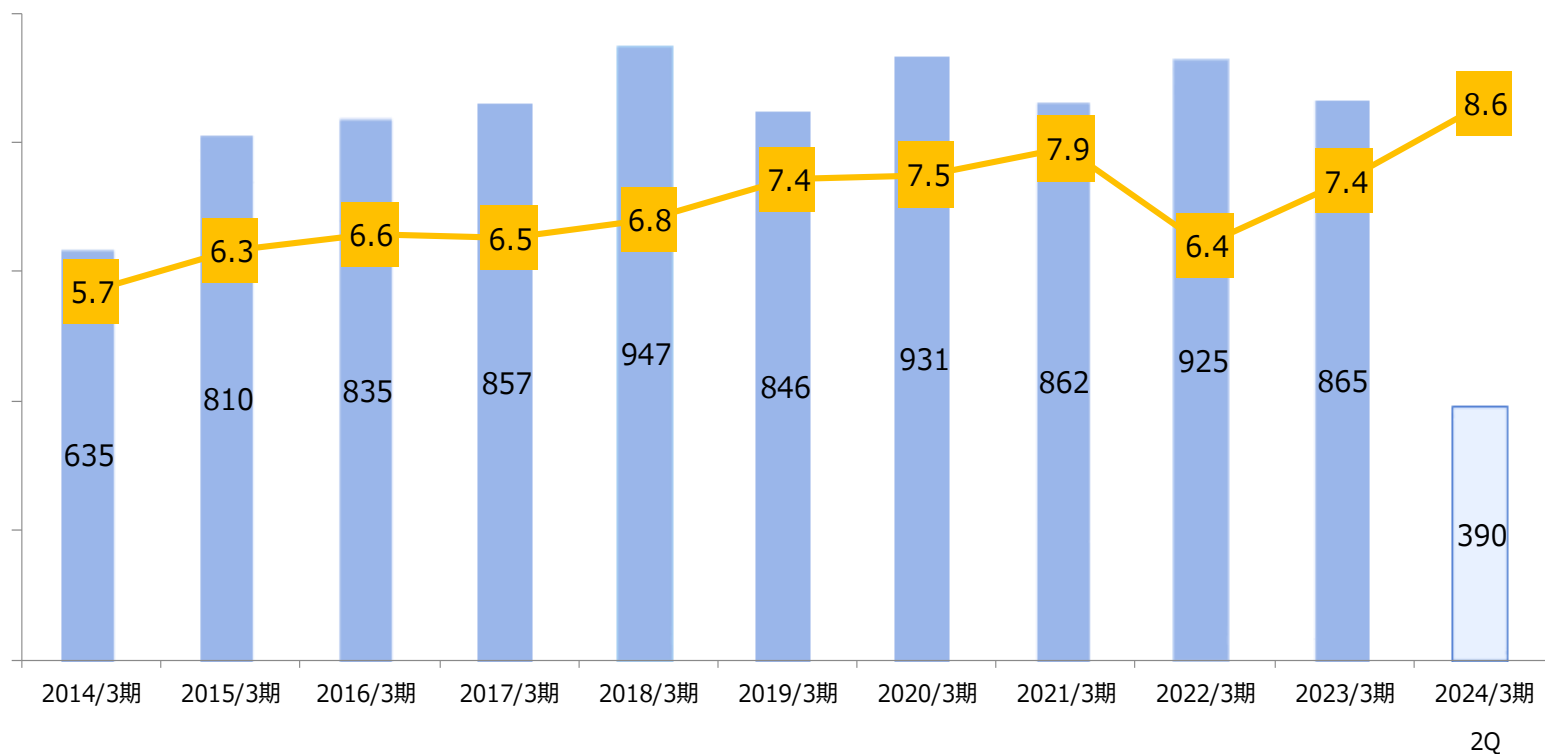
在庫コントロール状況（居住用物件）



物件仕入～売却の期間管理

長期物件の売却、工事期間の長期化が影響
平均保有期間**8.6ヶ月**

居住用物件販売件数と平均保有期間推移



■ 販売件数 (件)

— 物件平均保有期間 (ヵ月)

※収益用物件を除く

2024年3月期 業績予想



- 上期は居住用物件の販売件数が伸びず、売上・利益ともに予想を下回る（上期業績予想を下方修正）
- 足元の仕入は順調であり、下期に販売が復調すると見込むため、通期業績見通しは据え置き（中期経営計画も達成見込み）

(単位：百万円、%)

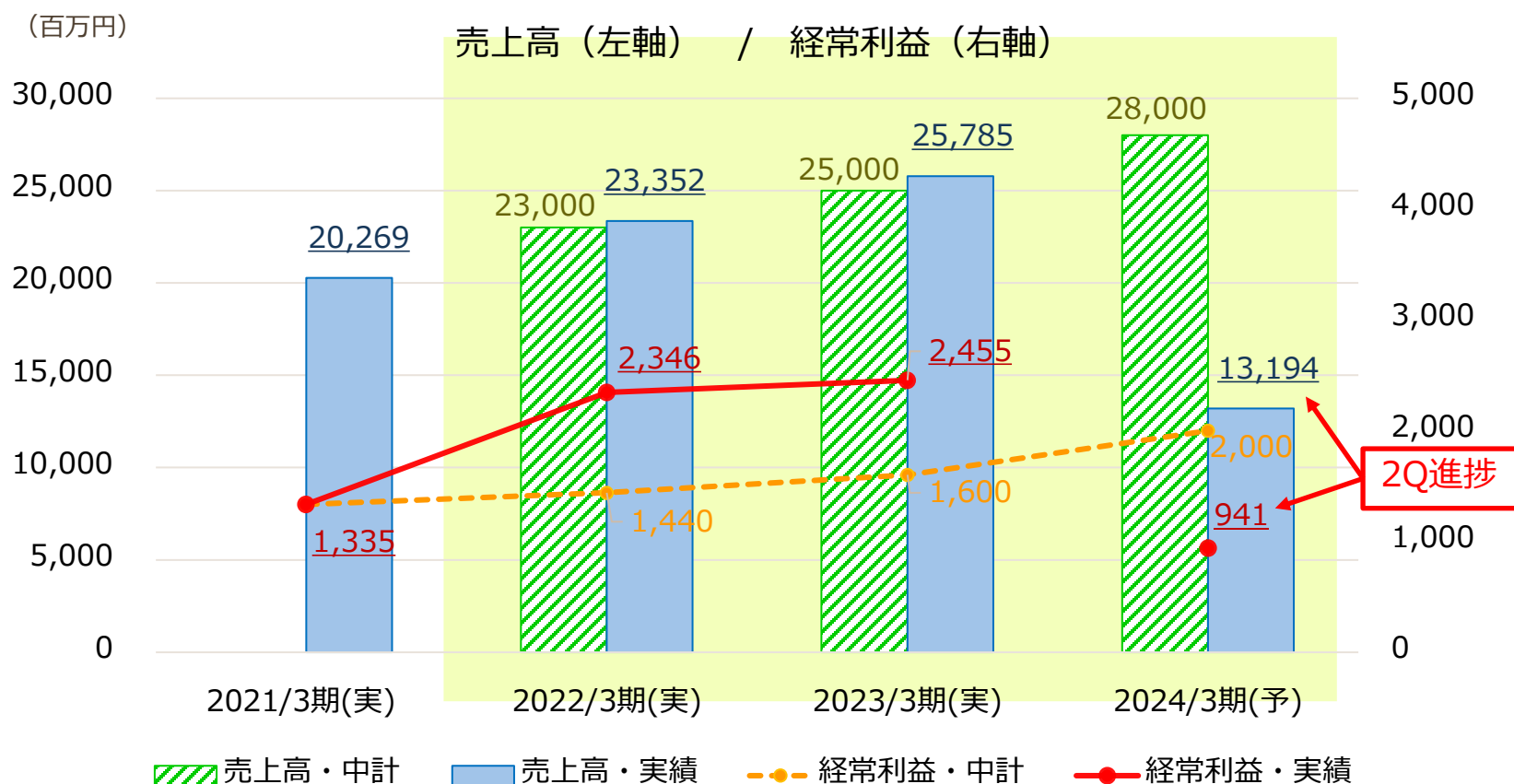
科目	2023/3期		2024/3期			(参考) 中計2024/3期	
	通期実績	構成比	業績予想	構成比	前期比	当初計画	計画比
売上高	25,785	-	29,400	-	+14.0%	28,000	+5.0%
売上総利益	5,055	19.6%	5,350	18.2%	+5.8%	5,000	+7.0%
営業利益	2,644	10.2%	2,590	8.8%	▲2.1%	2,300	+12.6%
経常利益	2,455	9.5%	2,390	8.1%	▲2.7%	2,000	+19.5%
当期純利益	1,744	6.8%	1,620	5.5%	▲7.1%	1,370	+18.2%

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. 直近の業績
5. **中期経営計画の進捗と今後**
6. 【参考】サステナビリティ

中期経営計画の進捗



■ 中期経営計画最終期の2Q進捗率 売上高47.1%・経常利益47.1%



1) 中古住宅再生事業

- ・名古屋支店を成長させ、新拠点開設も視野

➡ **名古屋支店売上高** (計画前) 21/3期2.5億 ⇒ (計画最終期) 23/3期10.8億 24/3期13.1億

- ・品質向上と商品企画の強化により、競合他社物件との差別化

➡ **多様なニーズに応える商品の企画・カスタマーサービス室設置**



※ペット対応物件（キャットステップ設置）



※モダンな和室を創出

2) 収益再販事業

- ・収益物件の仕入れを強化し、売却益+賃料収入を増加

➡ **売却益+賃料収入** (計画前) 21/3期25.7億 ⇒ (計画最終期) 23/3期47.5億 24/3期60.0億

3) その他事業

- ・ M&Aも活用しストック収入の基盤となる周辺事業の強化、新規事業の創出



子会社イードア・当社物件の施工によるシナジー創出

リゾート物件の取組み



※伊豆高原プールハウス（外観）



※伊豆高原プールハウス（リビング・ダイニング）



4) 財務・資本政策

- ・ 自己資本比率30%以上、ROE12%以上
- ・ 配当性向30%以上を目標に、業績に応じた配当を実施



2023/3期実績：自己資本比率37.4%、ROE17.9%、配当性向27.6%

今後の取組みについて

新たな取組み案：高価格帯（販売価格1億円以上）の取り扱い

➡ 取り扱い物件のバリエーションを増やし、幅広い顧客に訴求



販売実績：渋谷区代官山町



販売実績：横浜市中区山下町

新たな取組み案：リゾート物件の貸別荘運営

➡ リゾート物件を貸別荘として運営することで、新たな収益源に









1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. 直近の業績
5. 中期経営計画の進捗と今後
6. **【参考】サステナビリティ**

サステナビリティ方針（2021/12/10策定）



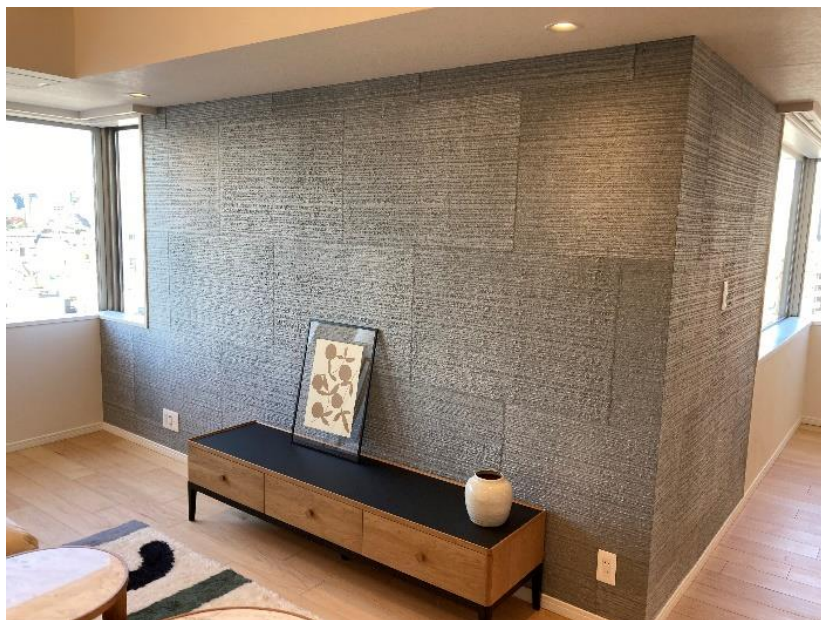
■ 快適で安心して暮らせる住まいのご提供を通じて豊かな社会の実現に貢献するため、ステークホルダーと共に、持続可能な社会の形成と持続的な企業価値の向上を目指します。

	マテリアリティ	具体的な内容	関連するSDGs
E 環境	中古住宅再生事業の促進による資源（既存住宅）の活用	<ul style="list-style-type: none"> 既存住宅の有効活用 新築ではなくリフォーム、木材使用量の抑制 	  
S 社会	豊かな住空間の実現	<ul style="list-style-type: none"> 良質廉価な住居の提供により、お客様の暮らしに貢献 	 
	取引先との協業	<ul style="list-style-type: none"> パートナー工務店等との中古住宅業界の協業、企業成長 	 
	ダイバーシティの推進と働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 女性の活躍推進 仕事と育児の両立支援 健康経営の推進 	  
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 研修体系 資格取得の支援 	 
	地域社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ、文化振興への協賛 	  
G ガバナンス	誠実で公正な企業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス遵守 取締役会の実効性評価 ステークホルダーとの対話 財務の健全化、透明性の確保 	  

E（環境） サステナビリティの推進



環境に配慮し、次世代まで長く快適に暮らせる住宅を提供していきます。



越前和紙との出会い（和紙クロス）

原料には楮（こうぞ）三桮（みつまた）雁皮（がんび）を使用し、燃やしても有害物質を出しません。本取組みが、伝統文化を守る一助にも繋がればと願っています。



S (社会)

ダイバーシティの推進と働き方改革



年間休日	… 123日 (土日祝休)
残業時間	… 平均13.5h/月
有休取得	… 取得率96.2% ※いずれも2023/3期実績
育児休暇	… 女性社員100%取得、男性社員も取得
くるみん認定	… 2回連続取得 厚生労働大臣認定
健康経営優良法人	… 6年連続取得 経済産業省認定



具体的な取組み

- …管理職の中途採用・新卒採用の強化
- …時短勤務対象を子が3歳になる迄→小学校3年生終了迄に拡充
- …育休復帰支援プランを策定
- …時差出勤制度の導入
- …時間単位での有給休暇取得制度の導入
- …こども家庭庁ベビーシッター券承認事業主登録 ← NEW
- …インフルエンザ予防接種費用会社負担 ← NEW
- …フレックスタイム制度導入 ← NEW

S (社会)

スポーツ・文化振興への協賛



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、
地元・東京で活躍する東京ヴェルディと
日テレ・ベレーザを応援しています。

TOKYO VERDY



日テレ BELEZA



©TOKYO VERDY

写真提供：東京ヴェルディ株式会社

児童招待公演「こころの劇場」に協賛しております。



- 「こころの劇場」東京公演
- ・主催 一般財団法人舞台芸術センター / 劇団四季
 - ・後援 文化庁
 - ・公演演目 『ジョン万次郎の夢』
 - ・公演期間 2023年5月16日
～7月14日
 - ・招待規模 8都市69回 約9万人
- 撮影：阿部章仁

「こころの劇場」は、劇団四季ファミリーミュージカルを通じて、子どもたちの心に、生命の大切さ、人を思いやる心、信じあう喜びなど、人が生きていく上で最も大切なものを語りかけたいという願いのもとに誕生したプロジェクトです。

一般社団法人F-connect※が行う

「エフコネファーム農業体験イベント」に協賛しました。
※東京ヴェルディの選手らが立ち上げた児童養護施設の子供たちの支援団体



2023.8.13-14

エフコネファーム農業体験イベント

supported by



- ・開催 2023年8月13日、14日
- ・場所 長野県飯綱町
(エフコネファーム)
- ・招待 心泉学園 (神奈川)

活動ブログ 前編 <https://f-connect.org/works/2569/>
後編 <https://f-connect.org/works/2578/>

■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、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 経営企画室
E-mail : ir@e-grand.co.jp
TEL: 03-3518-9779
ホームページ : <https://e-grand.co.jp>

