

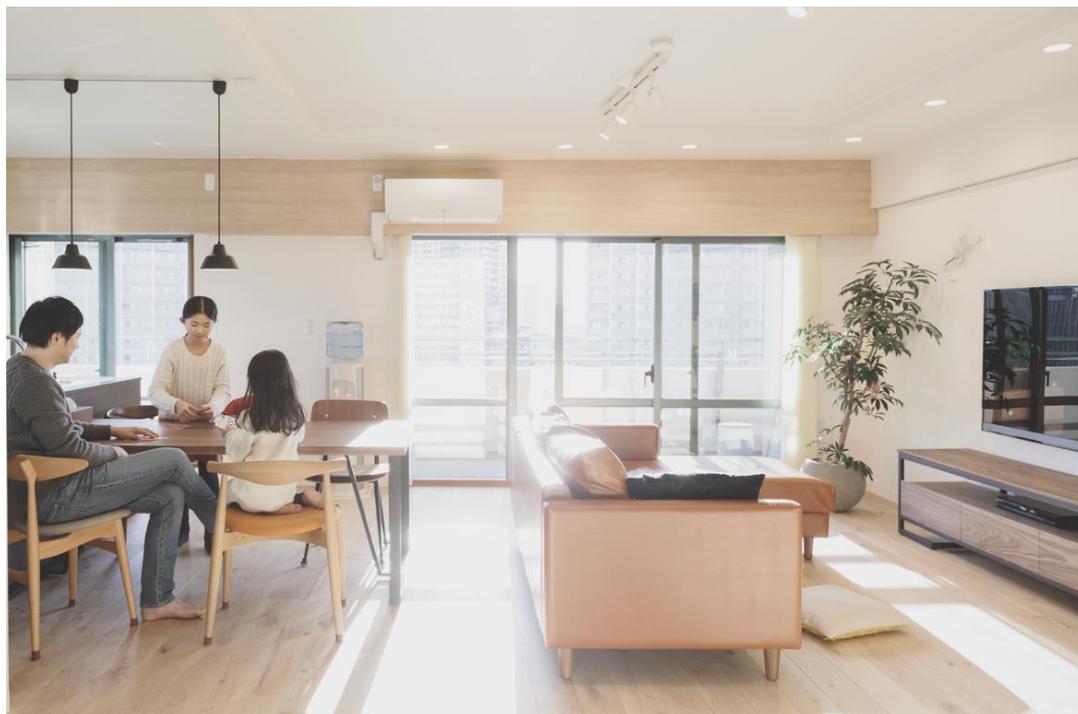
# イーグランド 会社説明会

個人投資家向け  
オンラインセミナー資料

2022年12月10日

証券コード：3294（東証スタンダード市場）

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



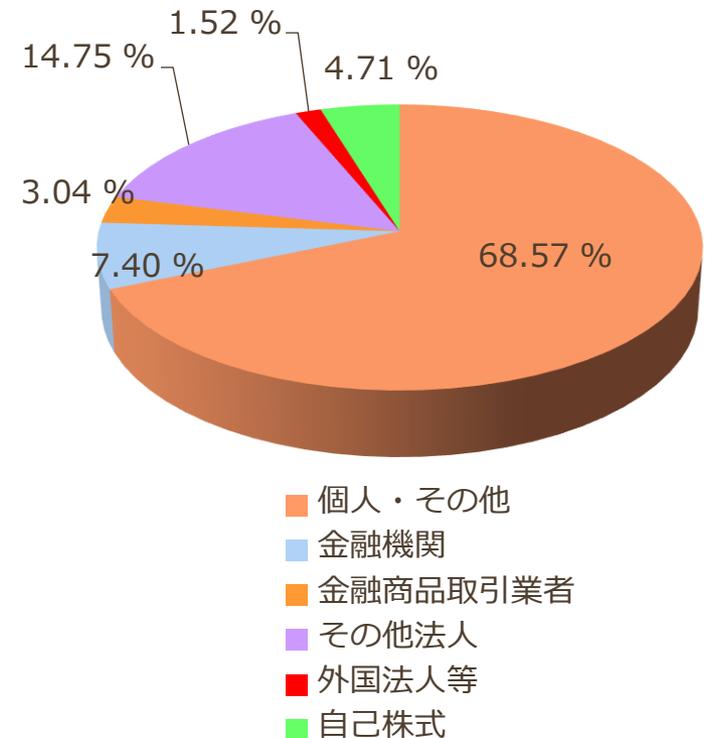
1. **当社の概要**
2. 中古住宅の市場環境
3. 直近の業績
4. 資本政策・株主還元
5. 【参考】中期経営計画の進捗
6. 【参考】サステナビリティ・その他資料

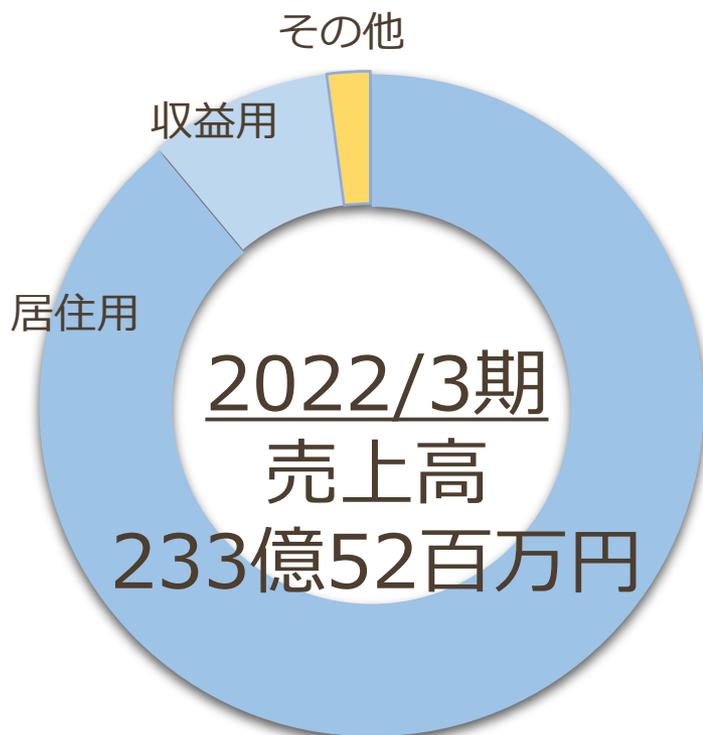
# 会社概要 (2022年9月30日現在)



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	122名 (前期末より9名増)
支店	札幌・関西・横浜・名古屋
子会社	株式会社イードア ( <a href="https://www.edoor.co.jp/">https://www.edoor.co.jp/</a> )

## 株主構成 (株主数 : 5,699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

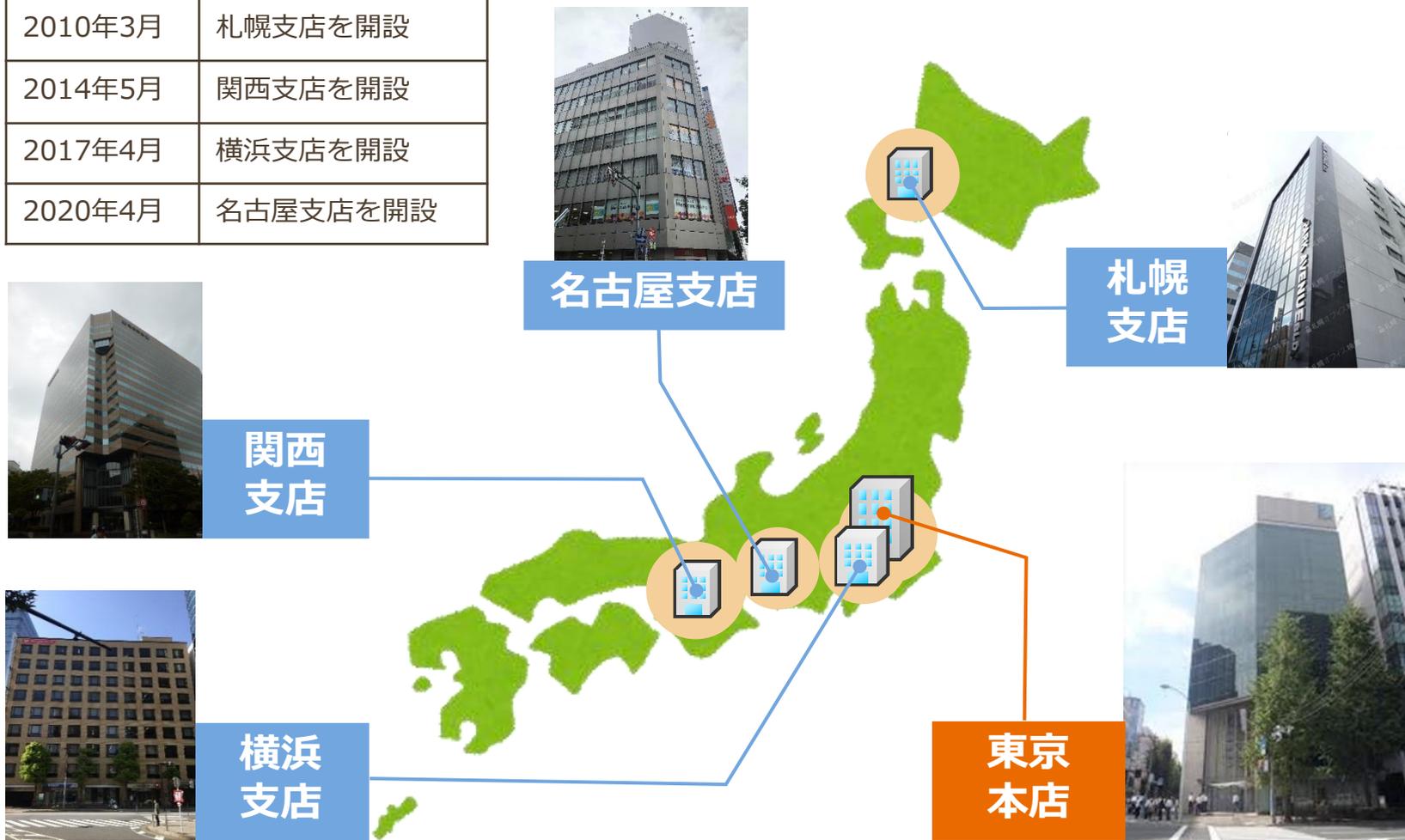
居住用：90%  
…戸建、区分1戸単位  
収益用：10%  
…1棟、オーナーチェンジ

その他不動産事業(不動産賃貸)

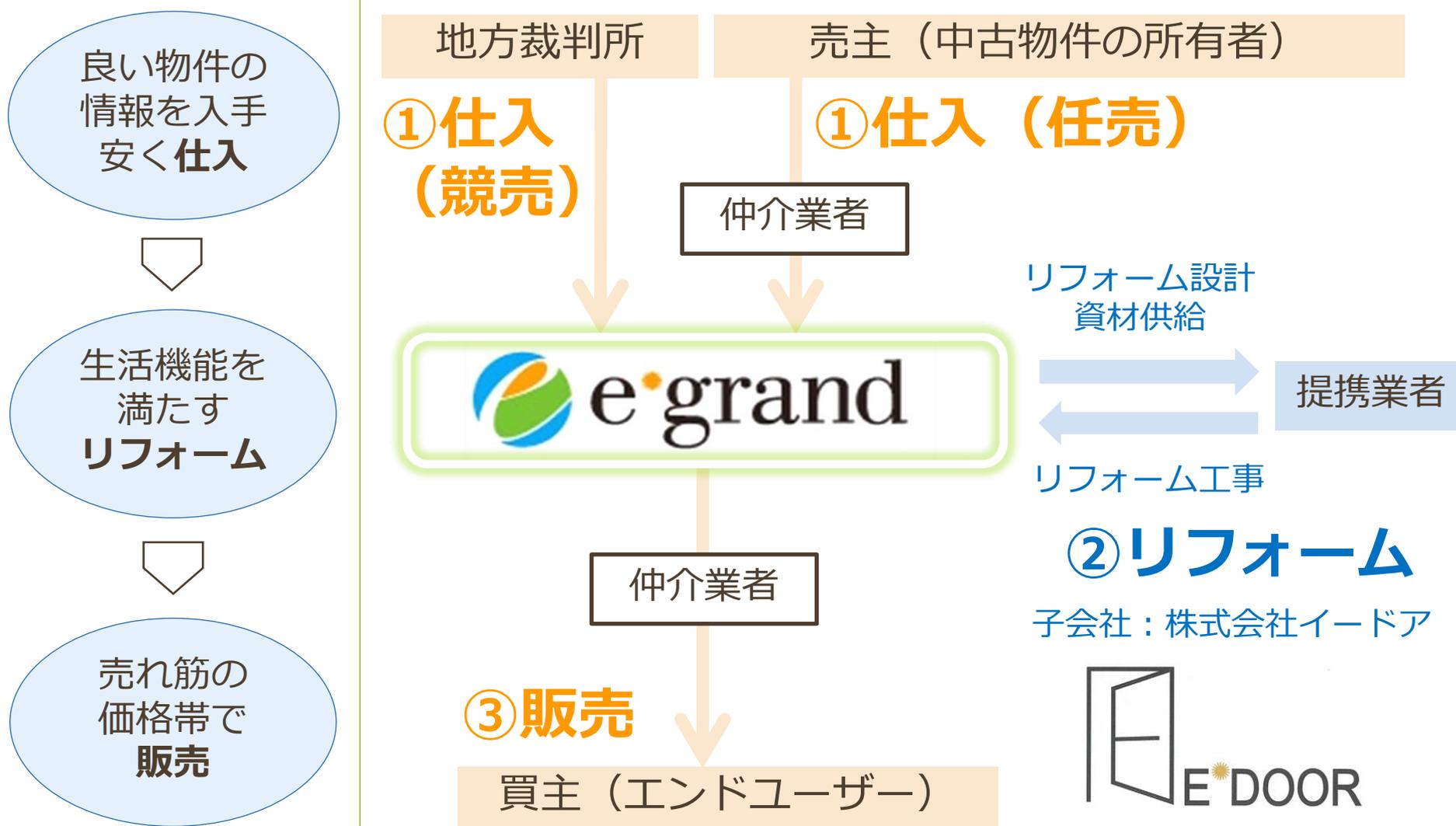
# 事業エリア

## ■ 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



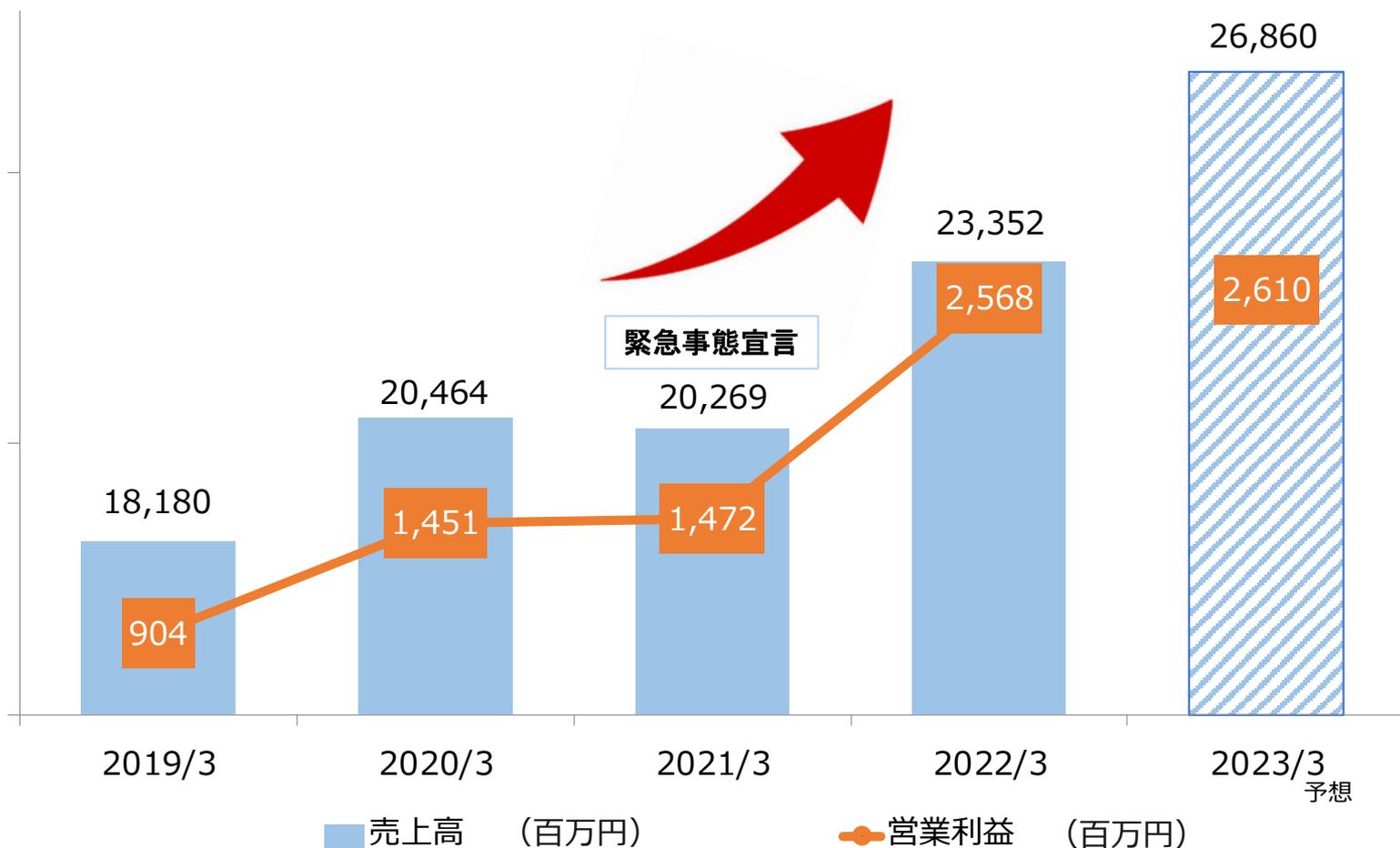
# 事業内容（中古住宅再生事業）



# 業績の推移（売上高・営業利益）



- 売上高成長率 **147.7% (2019/3-2023/3予想対比)**
- 営業利益成長率 **288.7% (2019/3-2023/3予想対比)**



## 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	4,276	地方郊外
2位	R社	1,067	地方都市
3位	T社	367	山口
4位	イーグランド	198	首都圏他
5位	C社	142	栃木
6位	S社	139	新潟
7位	F社	117	関西圏
8位	M社	100	神奈川
9位	D社	67	大阪
10位	F社	52	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	4,627
2位	R社	1,493
3位	R社	1,352
4位	D社	1,152
5位	I社	1,144
6位	S社	1,100
7位	F社	1,039
8位	イーグランド	925
9位	H社	872
10位	O社	704

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

- ・ 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	計
売却件数	635	810	835	857	947	846	931	862	925	7,648
内：戸建	136	281	282	266	304	246	218	182	198	2,113
戸建割合	21.4%	34.7%	33.8%	31.0%	32.1%	29.1%	23.4%	21.1%	21.4%	27.6%

# 当社の強み① 商品バリエーション (2)

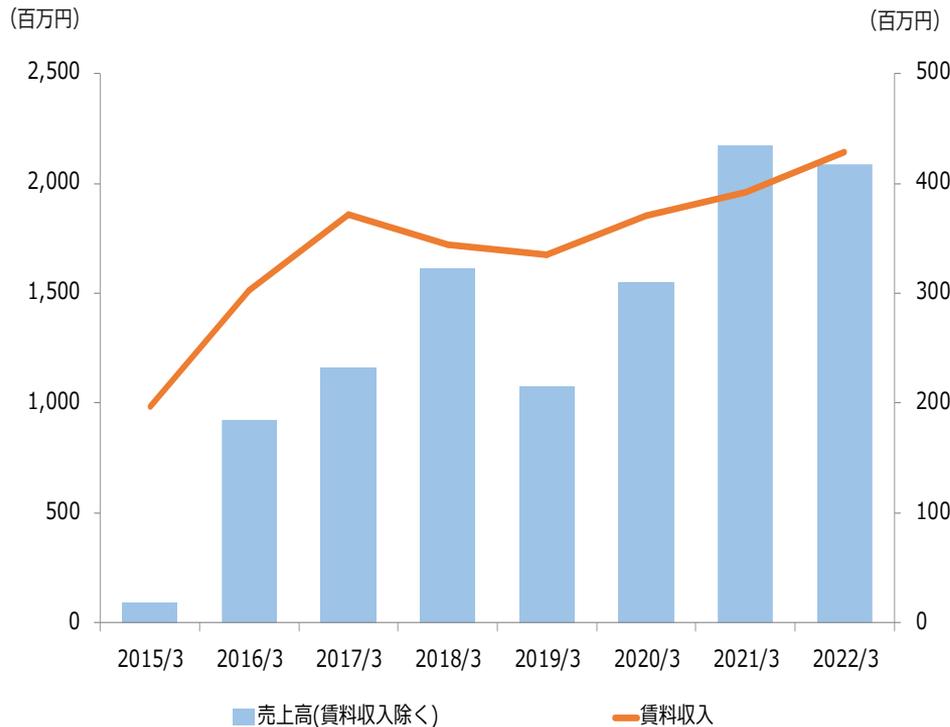


## ■ 収益用物件の取扱い

- ・ 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

### 収益用物件売上高と賃料収入の推移



# 当社の強み② 良質で安価な物件 (1)

## ■ 低価格帯



販売価格2,200万円の物件なら…

**住宅ローン月額52,000円 < 家賃**

※借入2,000万円（頭金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：51,696円



所在地：川崎市麻生区  
交通：「百合ヶ丘」駅 徒歩6分  
価格：**2,199万円** 税込  
専有面積：78.97㎡ (3LDK)  
築年数：42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）



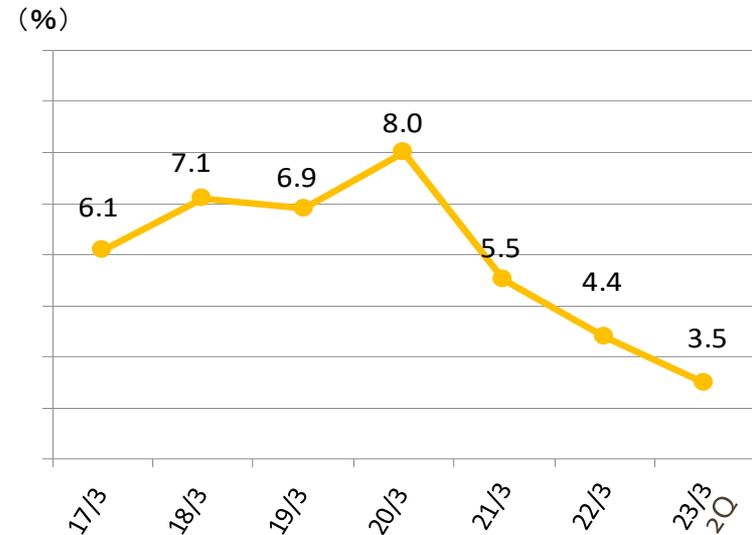
## ■仕入手法

- ・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	2023/3期2Qの落札内容		
		件数	シェア	平均乖離率
1位	当社	59	3.5%	207.1%
2位	A社	32	1.9%	203.6%
3位	B社	31	1.8%	220.9%
4位	C社	25	1.5%	201.7%
5位	D社	22	1.3%	180.6%

### 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)

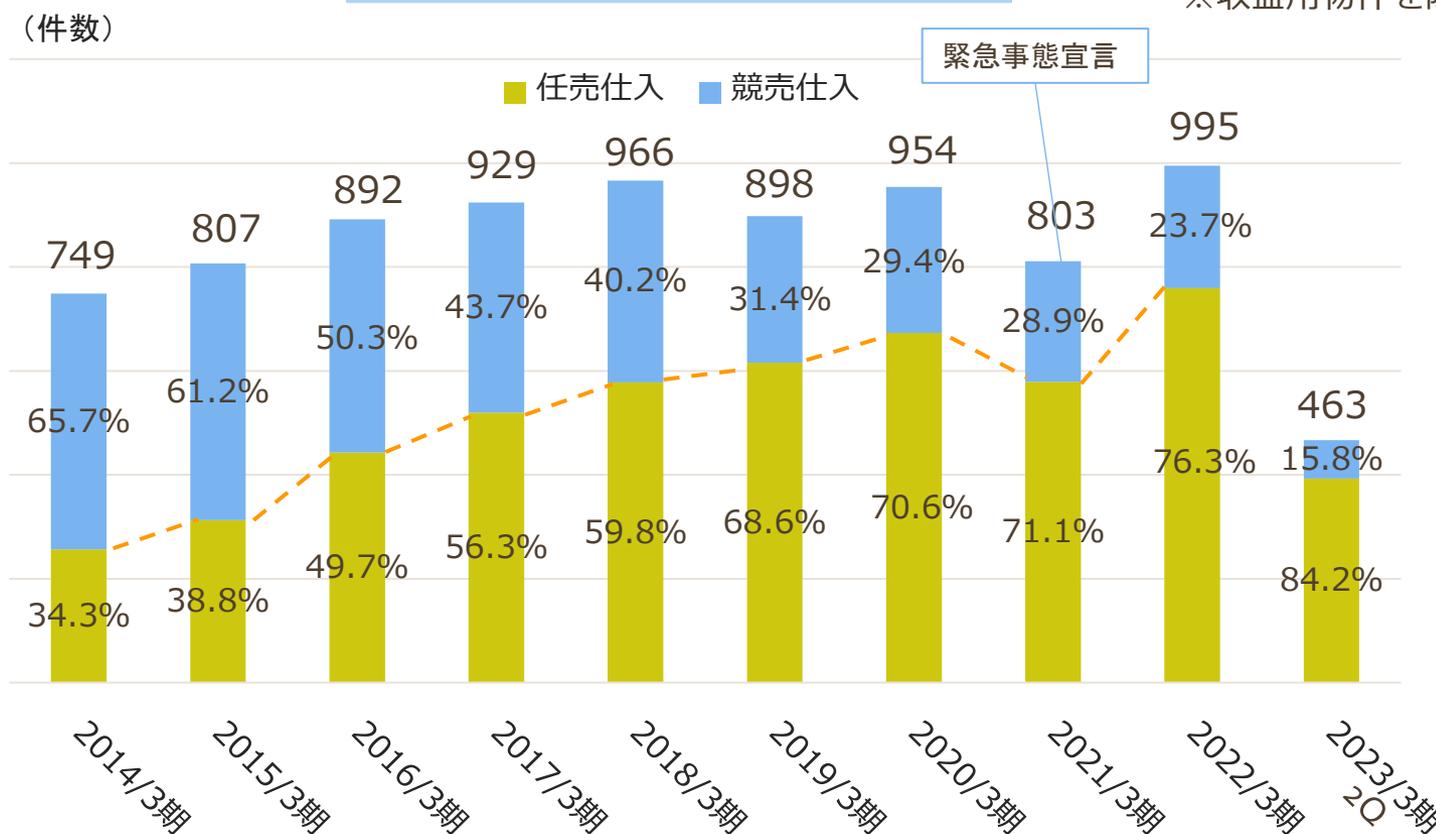


## ■仕入手法

- ・ 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

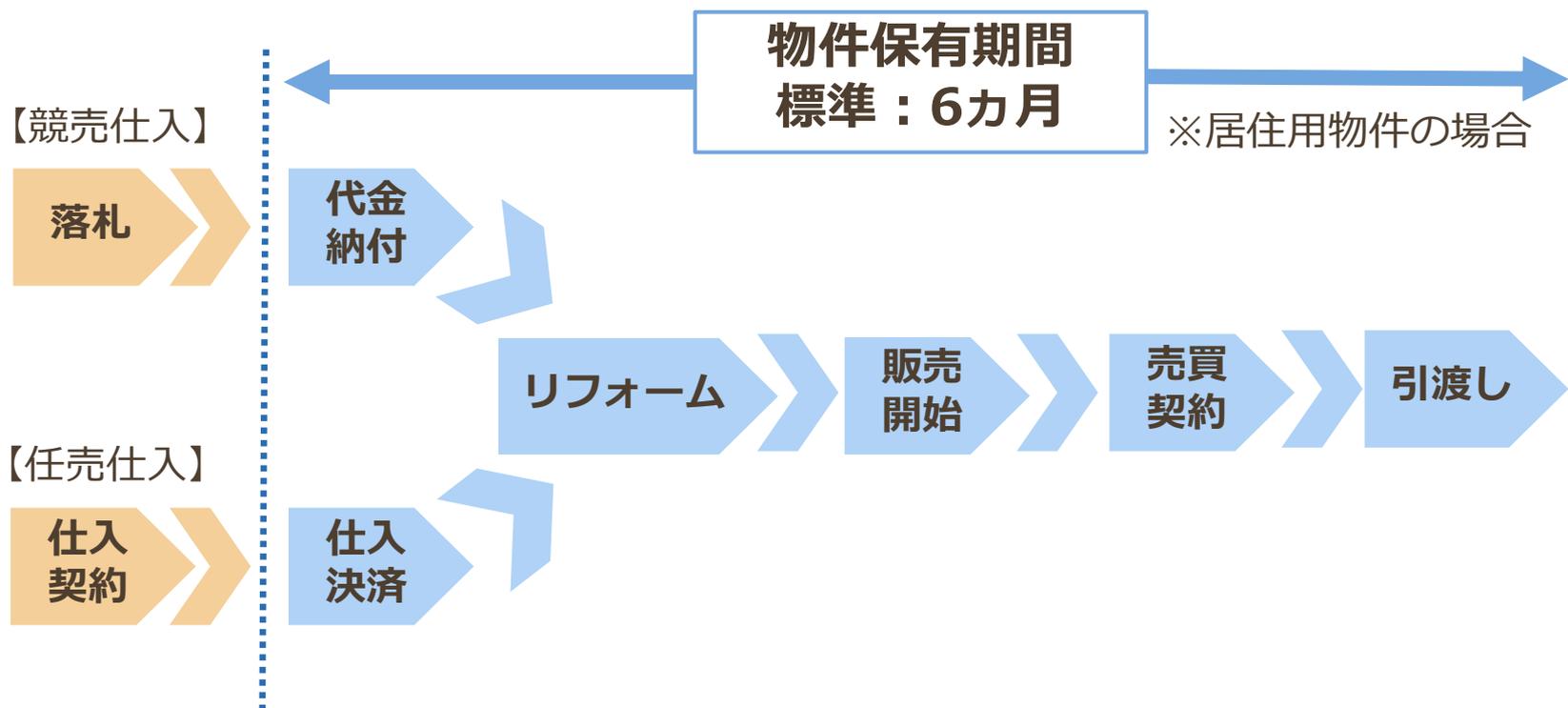


# 当社の強み③ リスク低減の取り組み（4）



## ■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



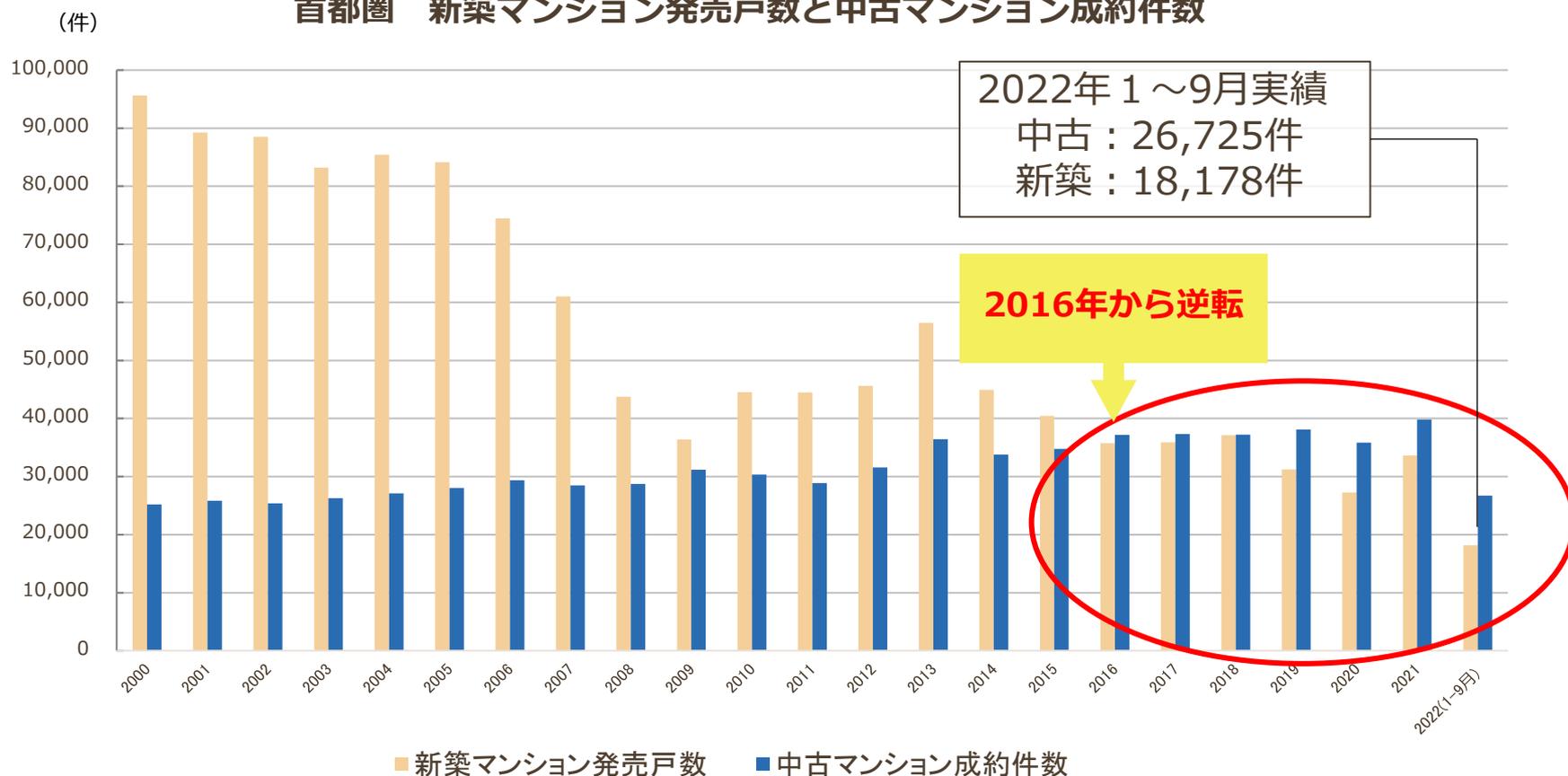
1. 当社の概要
2. 中古住宅の市場環境
3. 直近の業績
4. 資本政策・株主還元
5. 【参考】中期経営計画の進捗
6. 【参考】サステナビリティ・その他資料

# (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



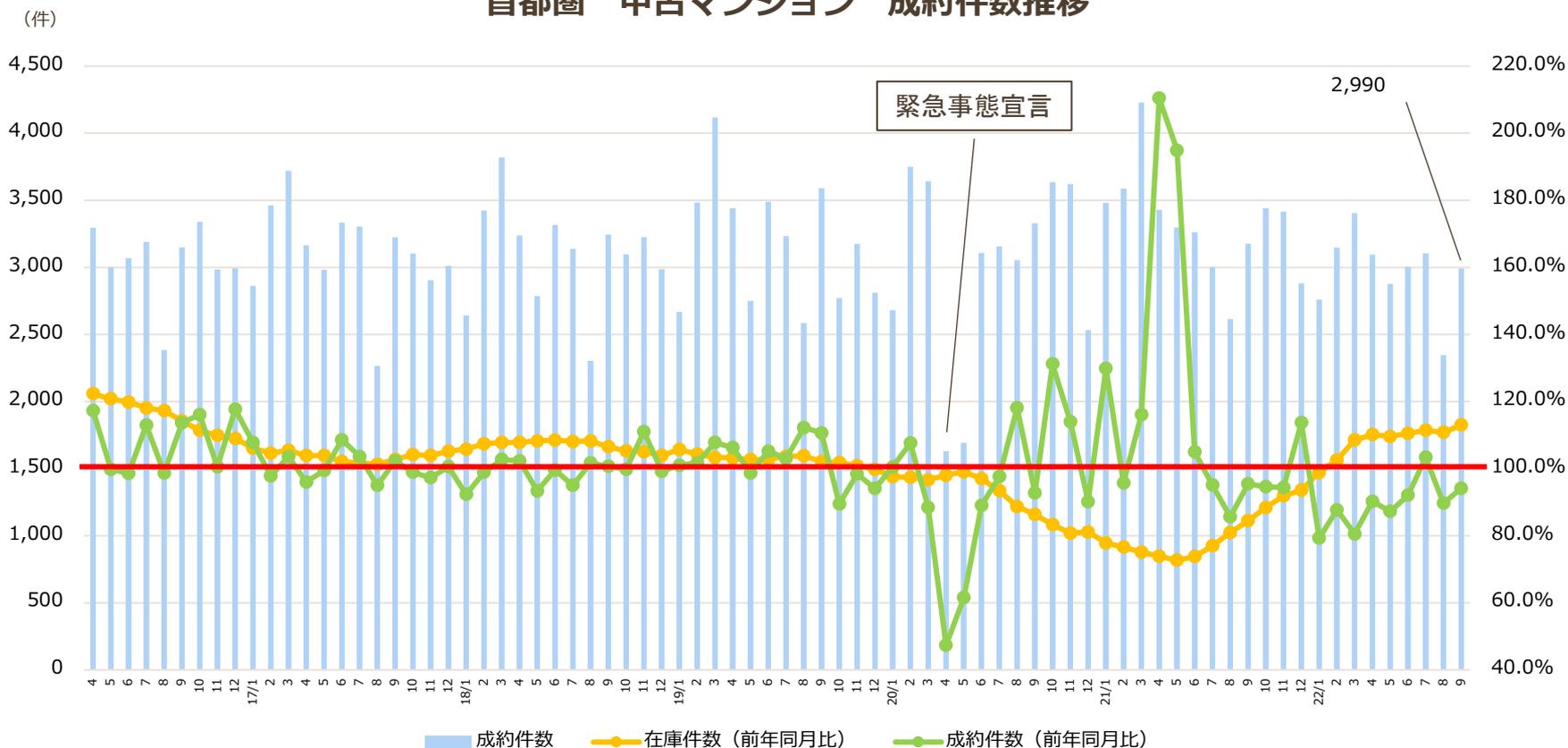
出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

# (首都圏) 中古マンションの成約件数



- 成約件数は8月に減少したが、概ね3,000件前後の取引が続く。  
在庫件数は緩やかに回復傾向。  
(9月成約件数 2,990件)

首都圏 中古マンション 成約件数推移



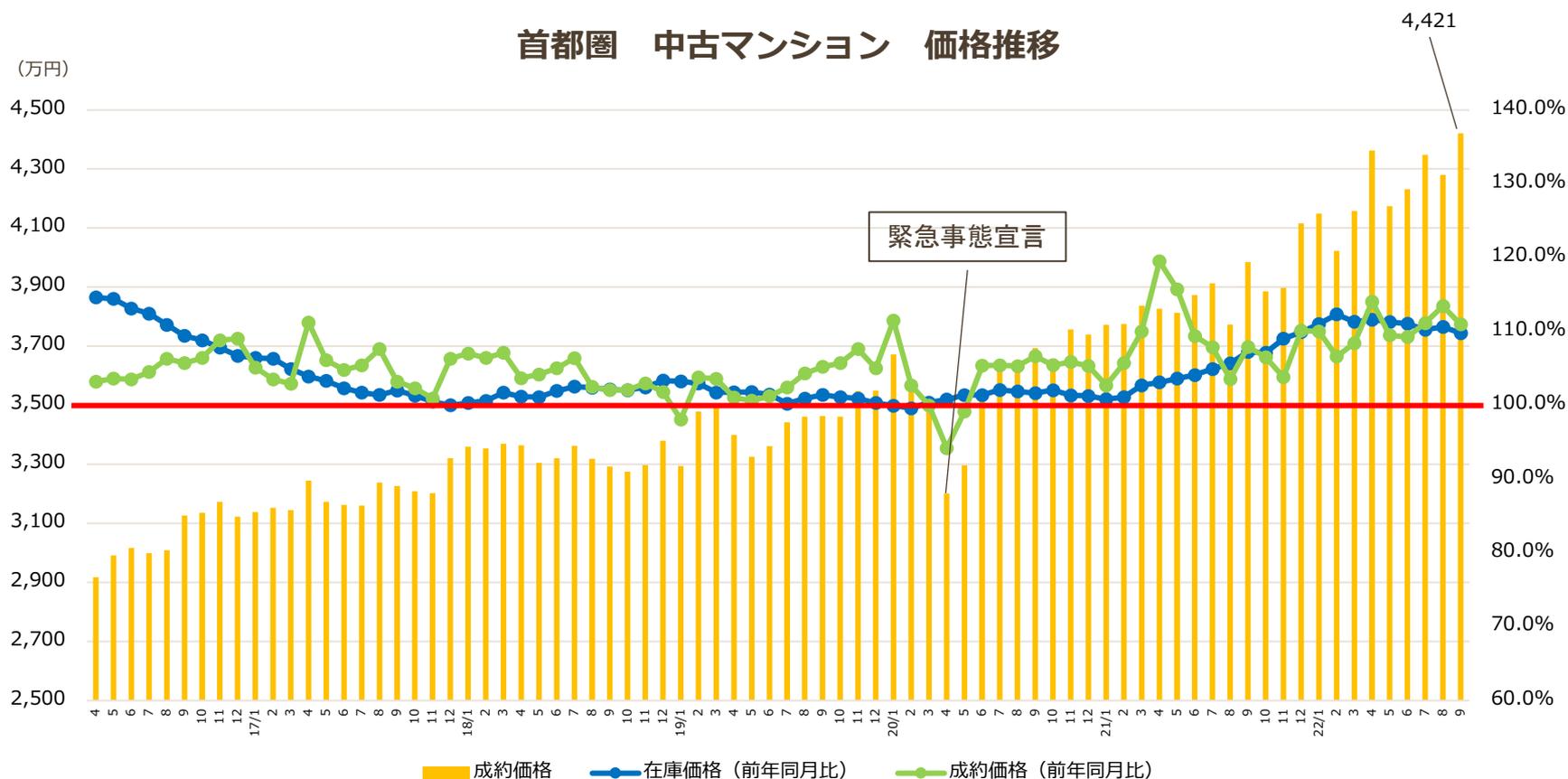
出所: REINS Market Watch より作成

# (首都圏) 中古マンションの成約価格



- 2020年4,5月は大きく落ち込むが、6月以降成約価格は上昇傾向。  
2022年9月には最高値を更新。  
(9月成約価格 4,421万円)

首都圏 中古マンション 価格推移



出所: REINS Market Watch より作成

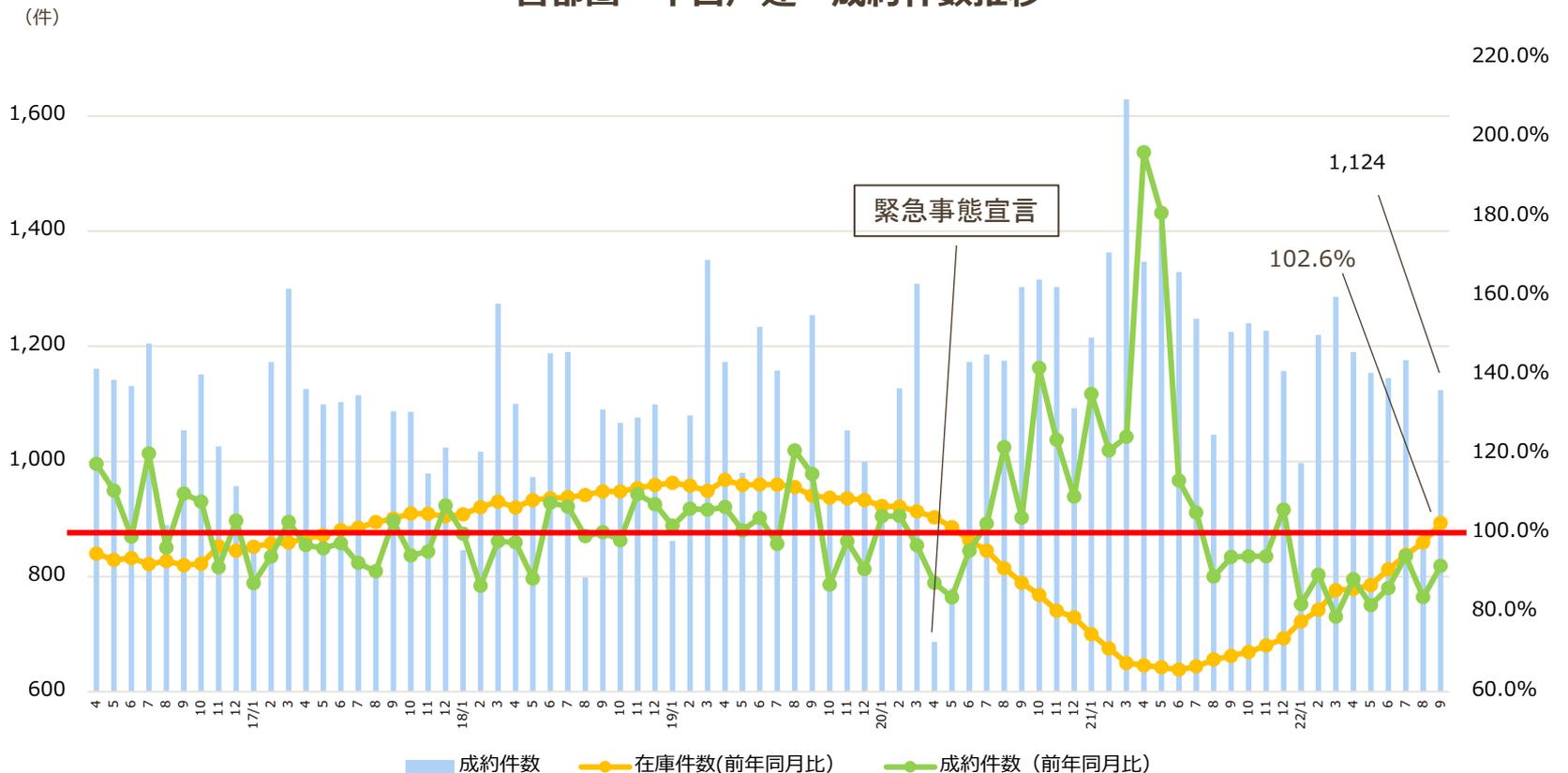
# (首都圏) 中古戸建住宅の成約件数



■ 成約件数は8月に減少したが、1,100~1,200件の取引が続く。  
 (9月成約件数 1,124件)

9月在庫件数は2020年5月ぶりに前年同月比100%を超えた。(102.6%)

首都圏 中古戸建 成約件数推移

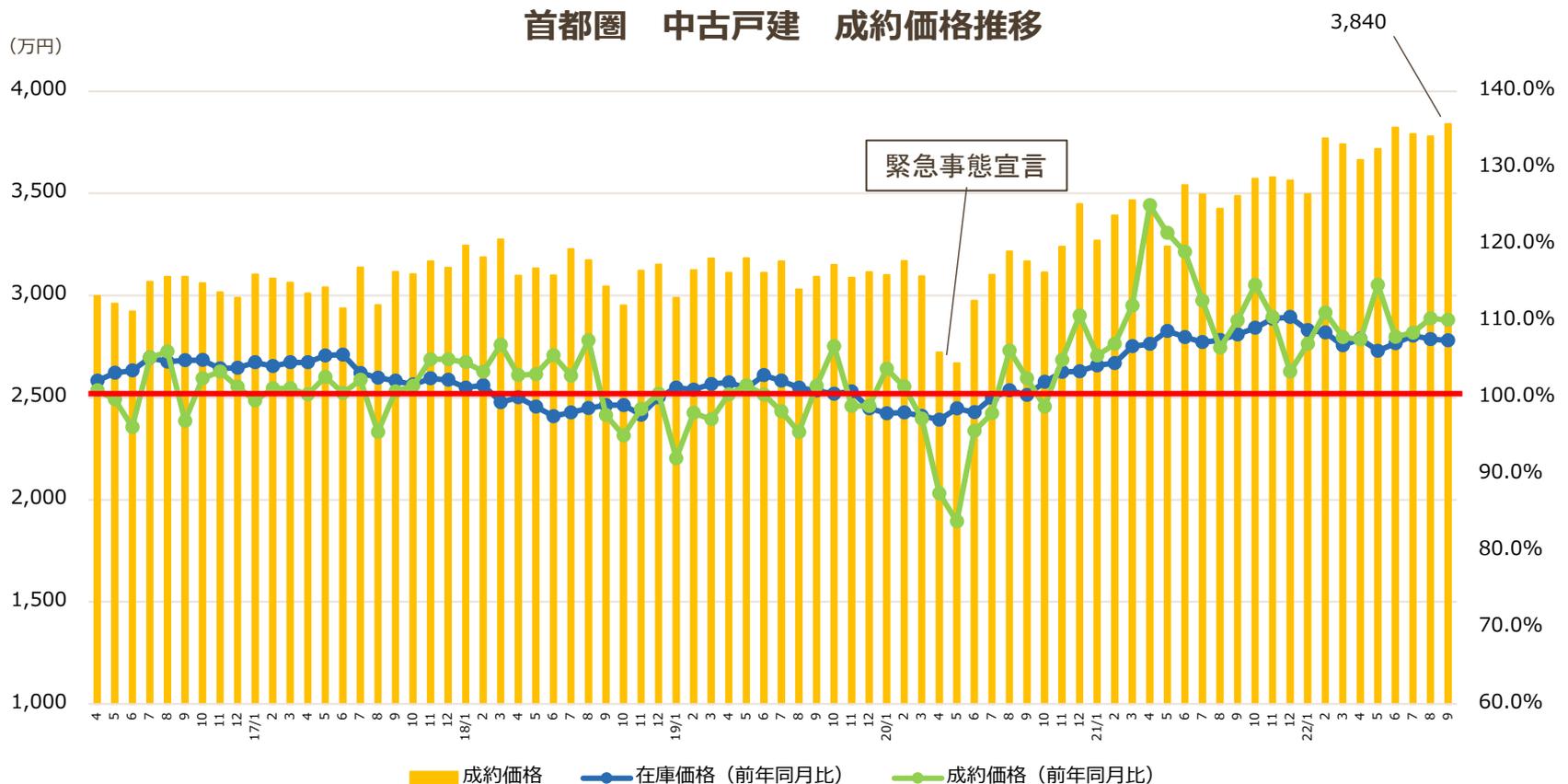


出所: REINS Market Watch より作成

# (首都圏) 中古戸建住宅の成約価格



- 2020年4,5月は大きく落ち込むが、6月以降成約価格は上昇傾向。  
9月には最高値を更新。  
(9月成約平均価格 3,840万円)

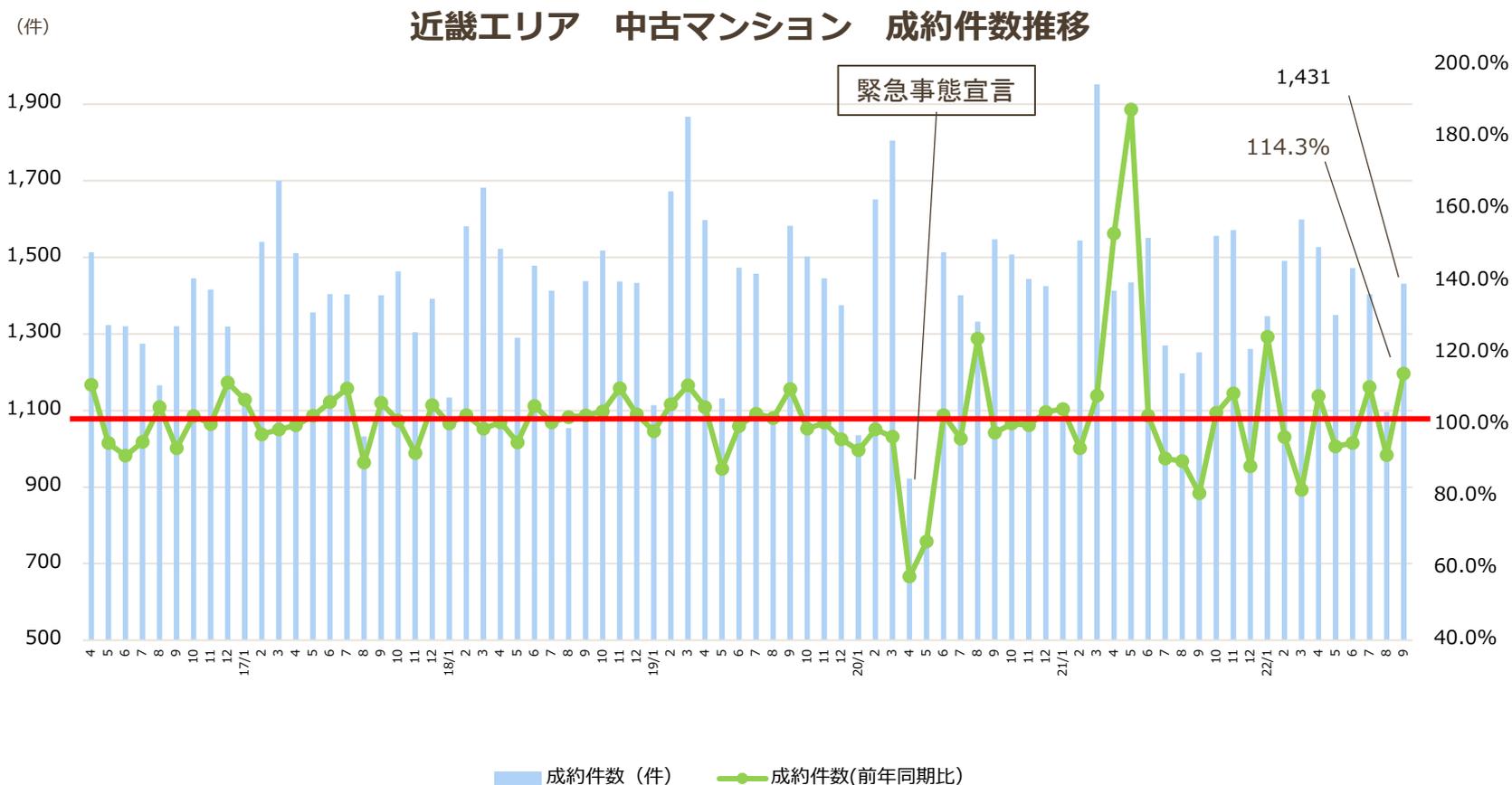


出所: REINS Market Watch より作成

# (近畿圏) 中古マンションの成約件数



■ 9月成約件数は前年同月比114.3%。  
 (9月成約件数 1,431件)

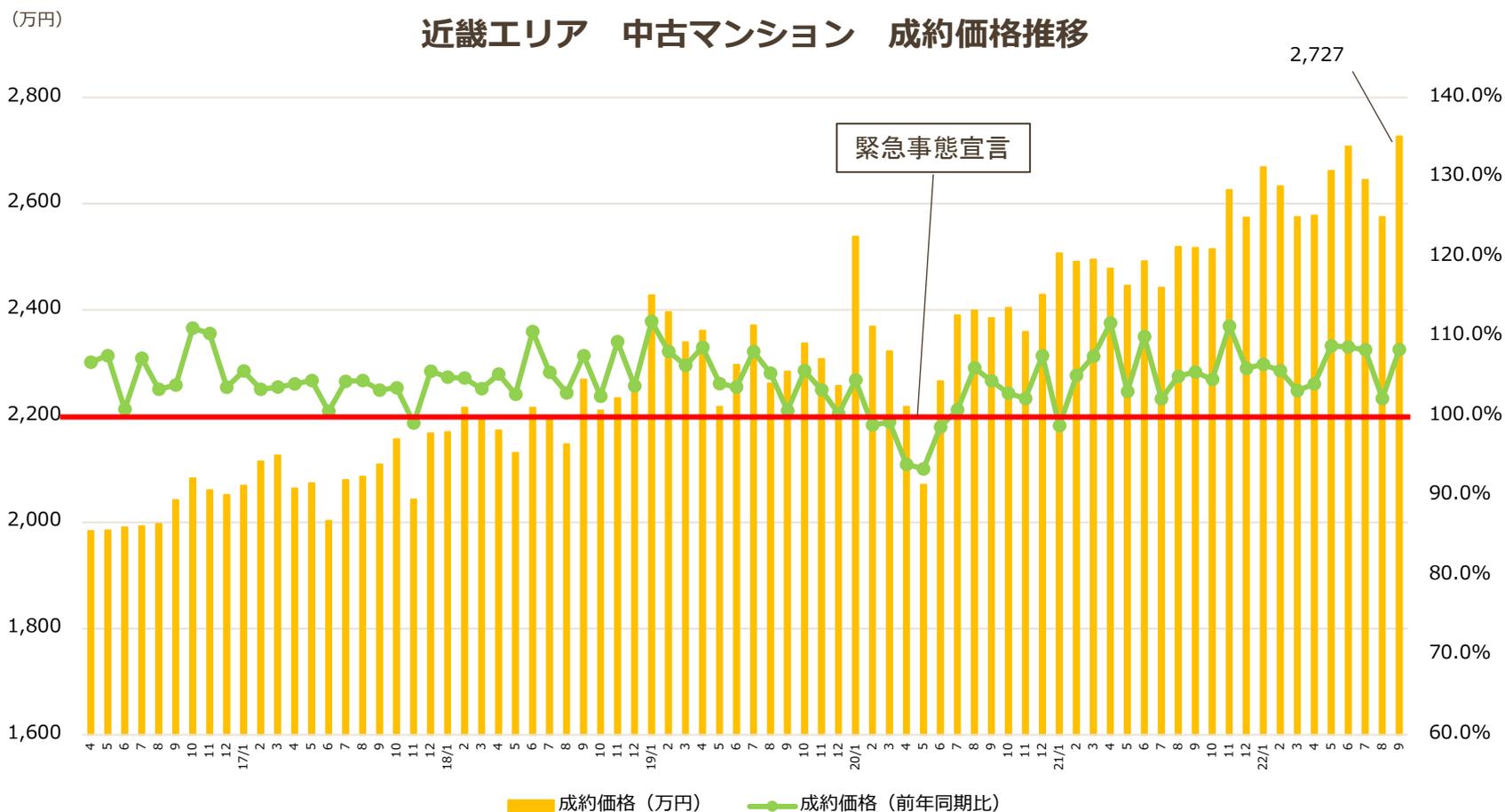


出所: REINS Market Watch より作成

# (近畿圏) 中古マンションの成約価格



- 2020年4,5月は大きく落ち込むが、6月以降成約価格は上昇傾向。  
2022年9月に最高値を更新。  
(9月成約平均価格 2,727万円)



出所: REINS Market Watch より作成

1. 当社の概要
2. 中古住宅の市場環境
- 3. 直近の業績**
4. 資本政策・株主還元
5. 【参考】中期経営計画の進捗
6. 【参考】サステナビリティ・その他資料

## 2023/3月期 2Q決算の概要 (増収・増益)



- 2022/8/30 公表 期首2Q予想から上方修正、増収増益
- 売上高・各段階利益は前期2Qを上回り、過去最高を更新
- 販売単価上昇・利益率の高い収益用物件売却により、売上総利益率20.8%

(単位：百万円、%)

科目	2022/3期 2Q 実績		2023/3期 2Q 実績			2023/3期 通期予想	進捗率 %
	金額	構成比	金額	構成比	前期比		
売上高	12,740	—	<b>14,804</b>	—	<b>+16.2%</b>	26,860	55.1%
売上総利益	2,662	20.9%	<b>3,084</b>	<b>20.8%</b>	<b>+15.8%</b>	5,150	59.9%
営業利益	1,527	12.0%	<b>1,877</b>	<b>12.7%</b>	<b>+22.9%</b>	2,610	71.9%
経常利益	1,432	11.2%	<b>1,781</b>	<b>12.0%</b>	<b>+24.3%</b>	2,380	74.8%
当期純利益	990	7.8%	<b>1,233</b>	<b>8.3%</b>	<b>+24.6%</b>	1,640	75.2%

# 売上高構成

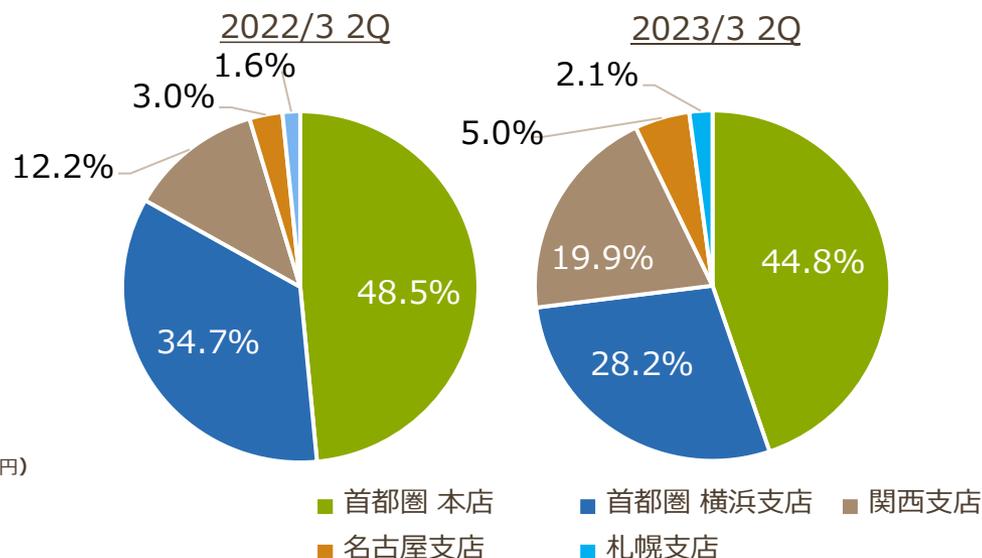
- 居住用物件の売上高は、102億5,000万円（前期比-5.4%）
- 平均販売単価は、2,446万円に上昇（前期比+10.9%）
- 収益再販物件の売上高が大幅伸長43億500万円（前期比+159.1%）

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



	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q	前期比
販売件数	491件	419件	-14.7%
平均販売価格	2,205万円	2,446万円	+10.9%

※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）

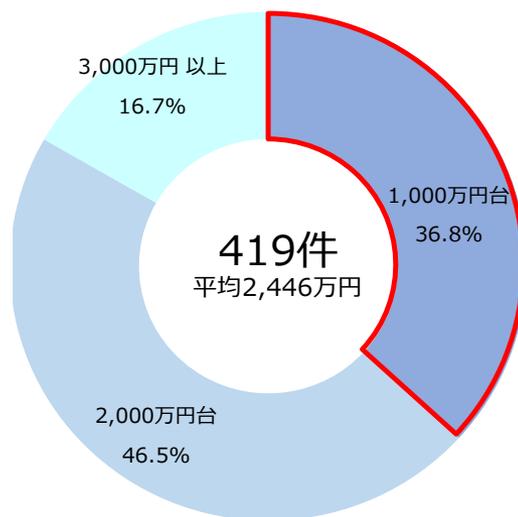
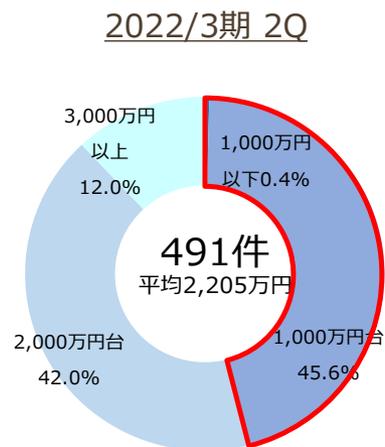


- 販売価格が上昇し、1,000万円台の物件が減少（45.6%→36.8%）
- 件数ベース割合では、神奈川の物件が32.7%で最多

## 取扱物件

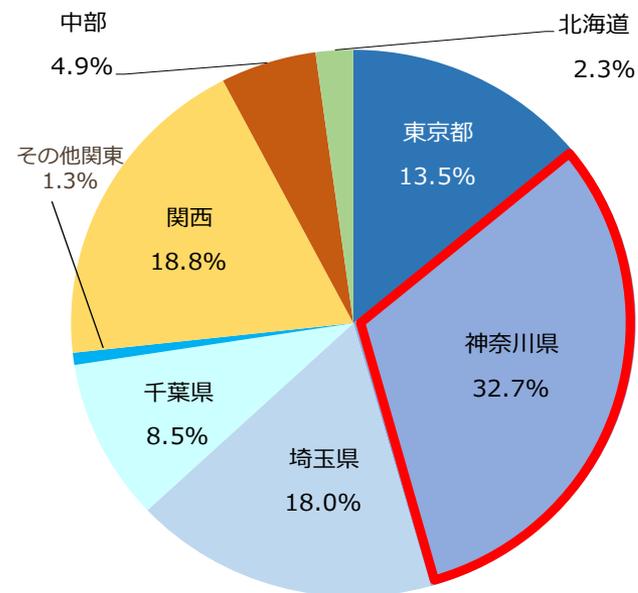
- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する低価格帯の居住用が中心
- ・ 多彩な住宅種類、エリア、立地（駅近・駅遠など）等のバリエーション

### 価格帯別販売実績 (2023/3期 2Q)



※収益用物件を除く

### 地域別販売件数実績 (2023/3期 2Q)



※収益用物件を除く

# エリア別 販売状況



- コロナ渦による住宅需要の過熱感は落ち着き、首都圏で販売減
- 関西・名古屋・札幌の各支店は増収
- 収益用物件は大型一棟マンション5件の売却により、大幅増収

(単位：百万円、%、件)

エリア		2022/3期 2Q		2023/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本店	237	5,257	181	4,582	▲12.8%
	横浜支店	167	3,754	126	2,894	▲22.9%
	関西支店	63	1,319	80	2,041	+54.7%
	名古屋支店	16	321	23	514	+59.8%
	札幌支店	8	176	9	217	+23.4%
	合計	491	10,829	419	10,250	▲5.4%
	収益用	11 (一棟 5件)	1,662	10 (一棟 5件)	4,305	+159.1%

# エリア別 仕入状況



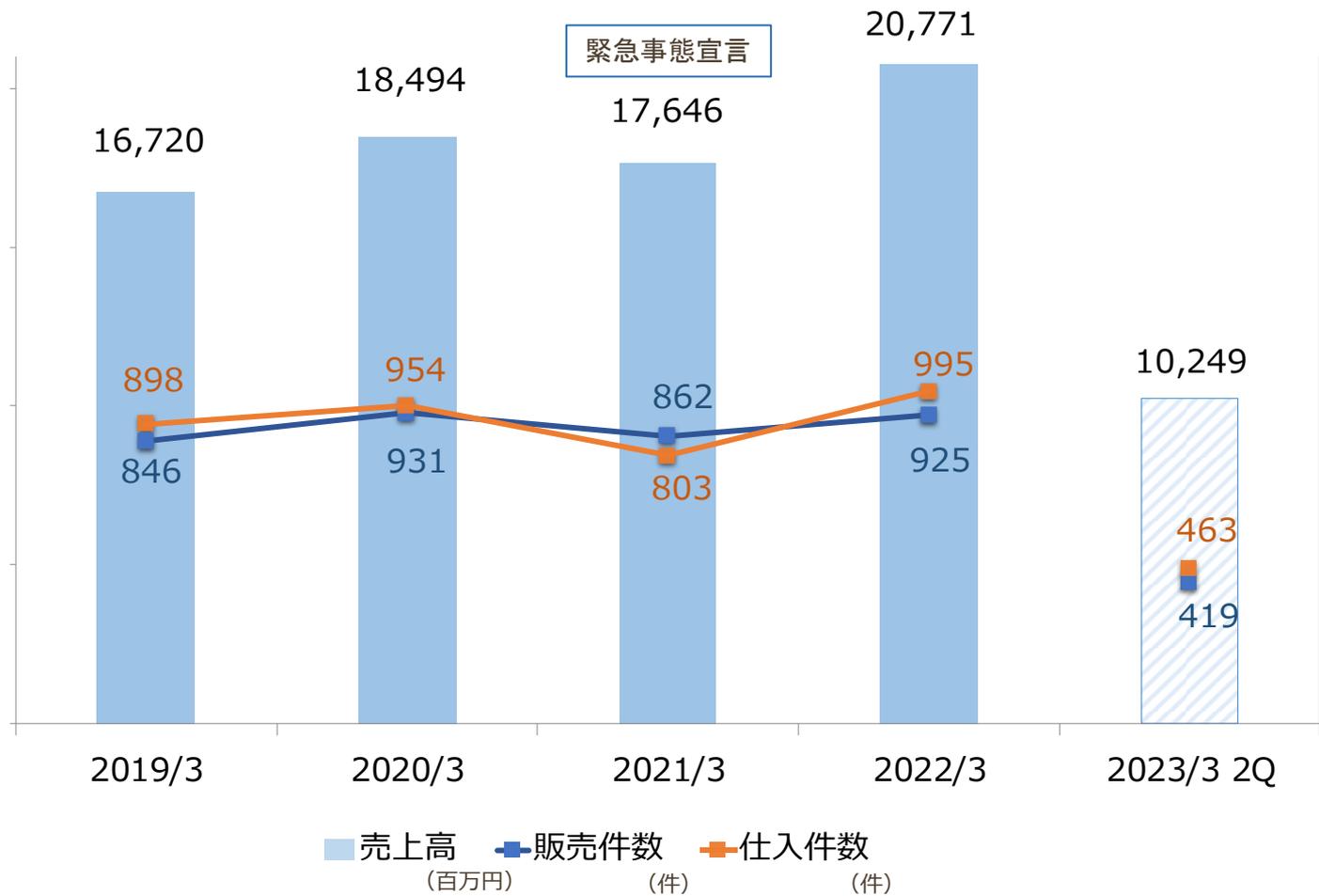
- 仕入単価上昇に伴い、居住用物件仕入金額77.4億円（前期比+6.8%）
- 収益用物件は仕入も順調、仕入金額17.4億円（前期比+21.1%）

（単位：百万円、%、件）

エリア		2022/3期 2Q		2023/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本店	224	3,299	197	3,648	+10.6%
	横浜支店	156	2,082	148	2,238	+7.5%
	関西支店	93	1,419	84	1,396	▲1.6%
	名古屋支店	27	336	22	315	▲6.3%
	札幌支店	11	122	12	148	+21.3%
	合計	511	7,259	463	7,749	+6.8%
	収益用	4 (一棟 2件)	1,443	5 (一棟 4件)	1,747	+21.1%

# 居住用物件 推移（売上高・販売件数・仕入件数）

## ■ 販売単価の上昇により、売上高は堅調に推移

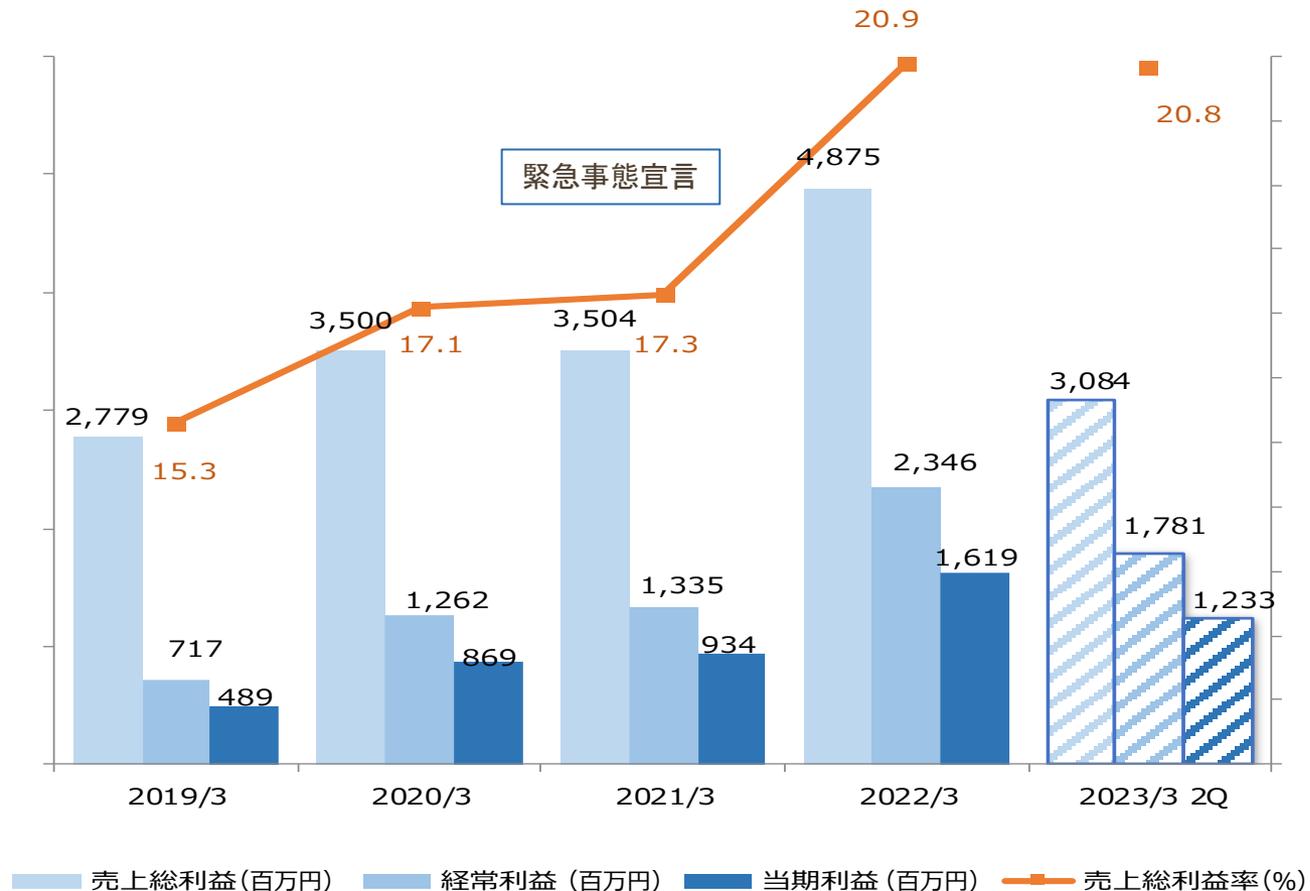


※収益用物件を除く（売上高、販売件数、仕入件数ともに）

# 各段階利益・利益率 推移



■不動産仕入価格・リフォーム費用の上昇が進む中、  
売上総利益率は2022/3期累計期間と同等の20.8%。



# B/Sおよび自己資本比率 推移



- 販売用不動産は大型収益物件を前倒しで売却したものの、145億円を確保
- 自己資本比率は40.0%、目標30%を大きく上回る



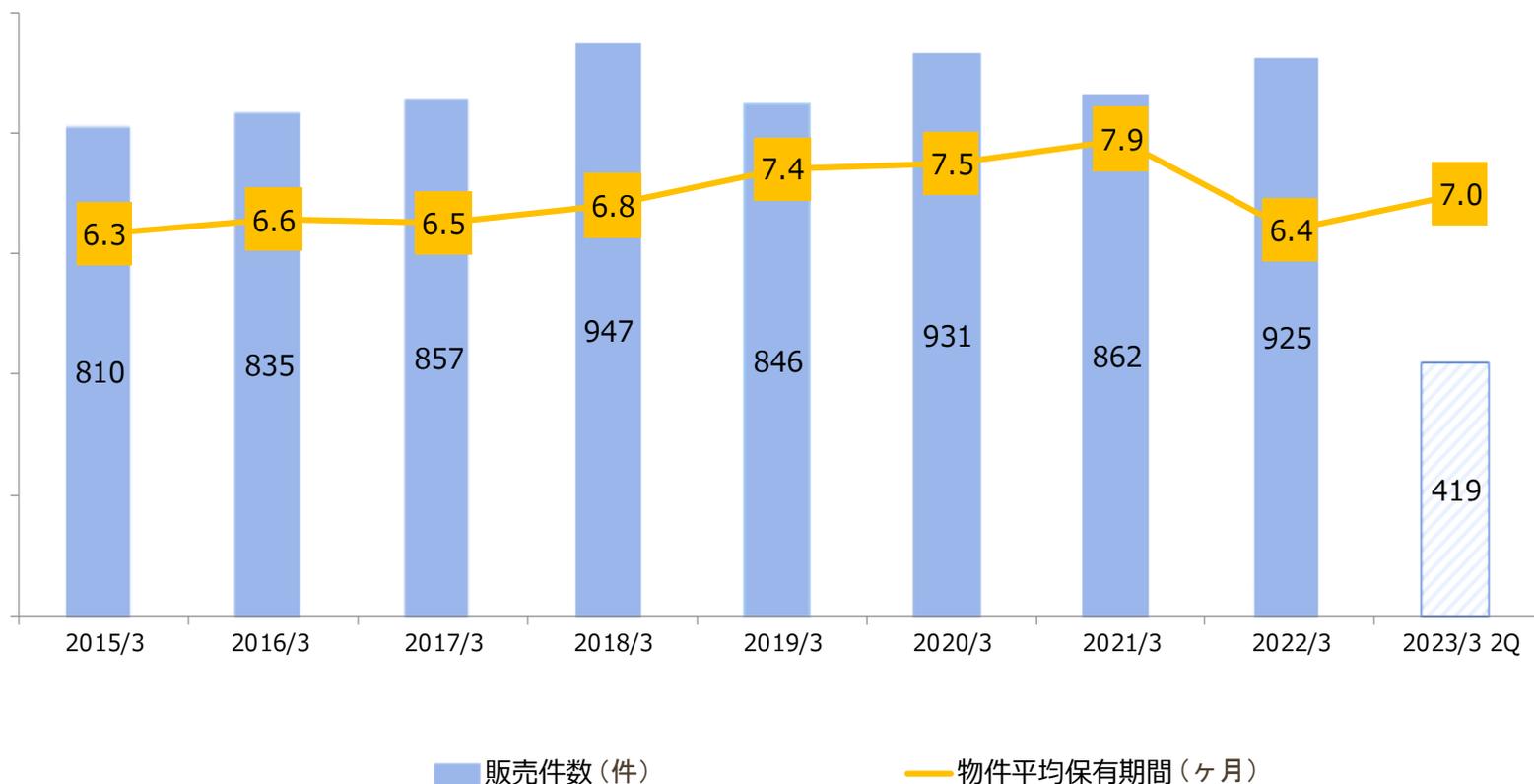
# 在庫コントロール状況（居住用物件）



## 物件仕入～売却の期間管理

資材不足・納入遅れ等により工期遅延  
平均保有期間**7.0ヶ月**

### 居住用物件販売件数と平均保有期間推移



※収益用物件を除く

# 2023年3月期 業績予想



- 2022/8/30公表の2Q上方修正値を達成
- 金融引き締めを背景とした海外経済の下振れリスク、原材料費及びエネルギー価格の高騰等注視される状況が続く

(単位：百万円、%)

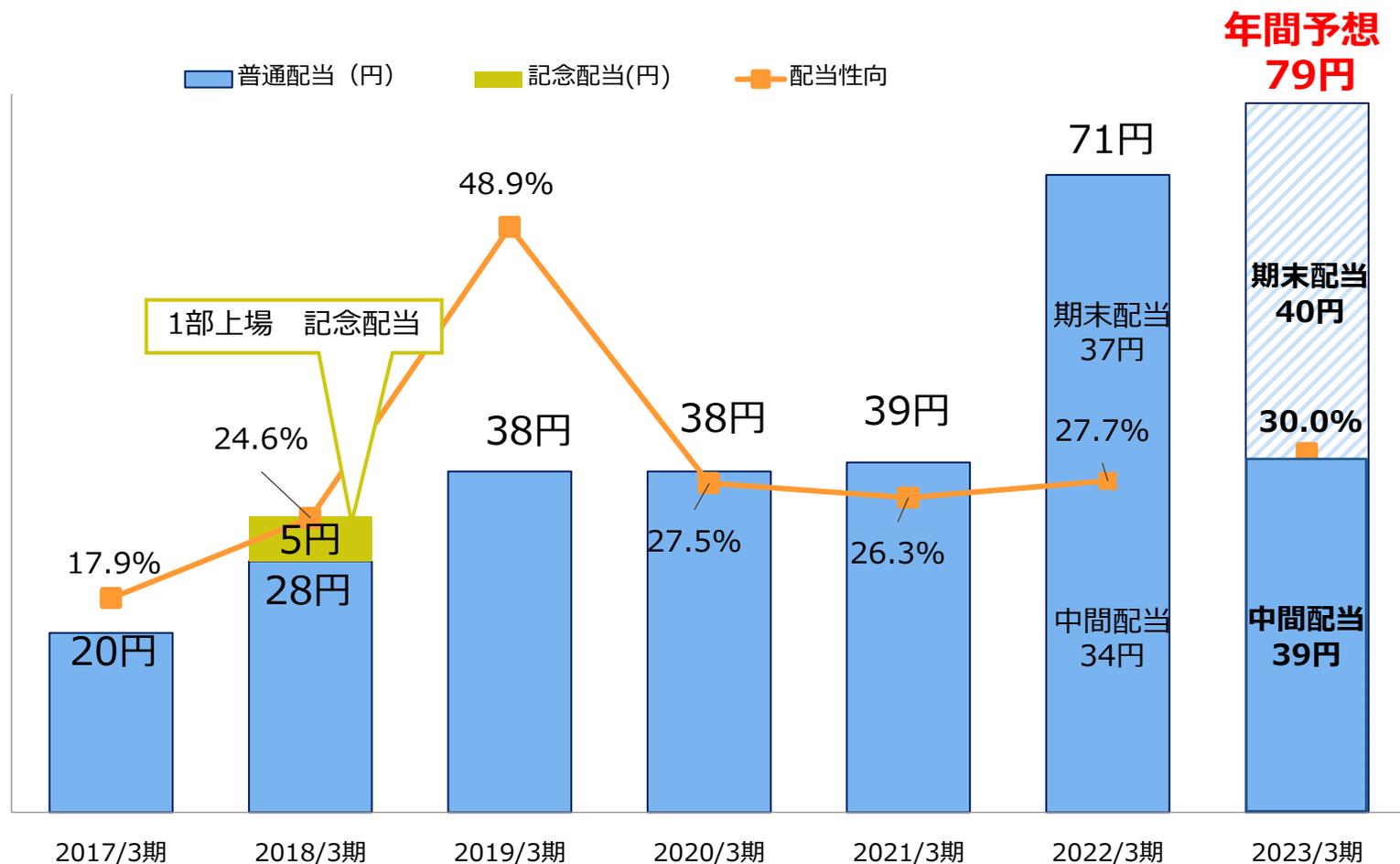
科 目	2023/3期 2Q 実績		2023/3期 業績予想				
	金額	構成比	2Q 上方修正	達成率	通期	構成比	進捗率
売 上 高	14,804	-	14,540	101.8%	<b>26,860</b>	-	<b><u>55.1%</u></b>
売 上 総 利 益	3,084	20.8%	3,050	101.1%	<b>5,150</b>	19.1%	<b><u>59.9%</u></b>
営 業 利 益	1,877	12.7%	1,830	102.6%	<b>2,610</b>	9.7%	<b><u>71.9%</u></b>
経 常 利 益	1,781	12.0%	1,720	103.5%	<b>2,380</b>	8.8%	<b><u>74.8%</u></b>
当 期 純 利 益	1,233	8.3%	1,190	103.6%	<b>1,640</b>	6.1%	<b><u>75.2%</u></b>

1. 当社の概要
2. 中古住宅の市場環境
3. 直近の業績
4. **資本政策・株主還元**
5. 【参考】中期経営計画の進捗
6. 【参考】サステナビリティ・その他資料

# 配当方針（配当金額の推移）



- 2023年3月期 中間配当39円（前期中間配当から5円増）
- 年間配当予想 79円（配当性向30.0%、前期年間配当から8円増）



【目的】

- 株主還元の充実および機動的な資本政策の遂行

【取得結果】

- 取得株式の総数

281,900株

（発行済み株式総数に対する割合4.4%）

- 取得価額の総額

399,944,300円

【取得期間】

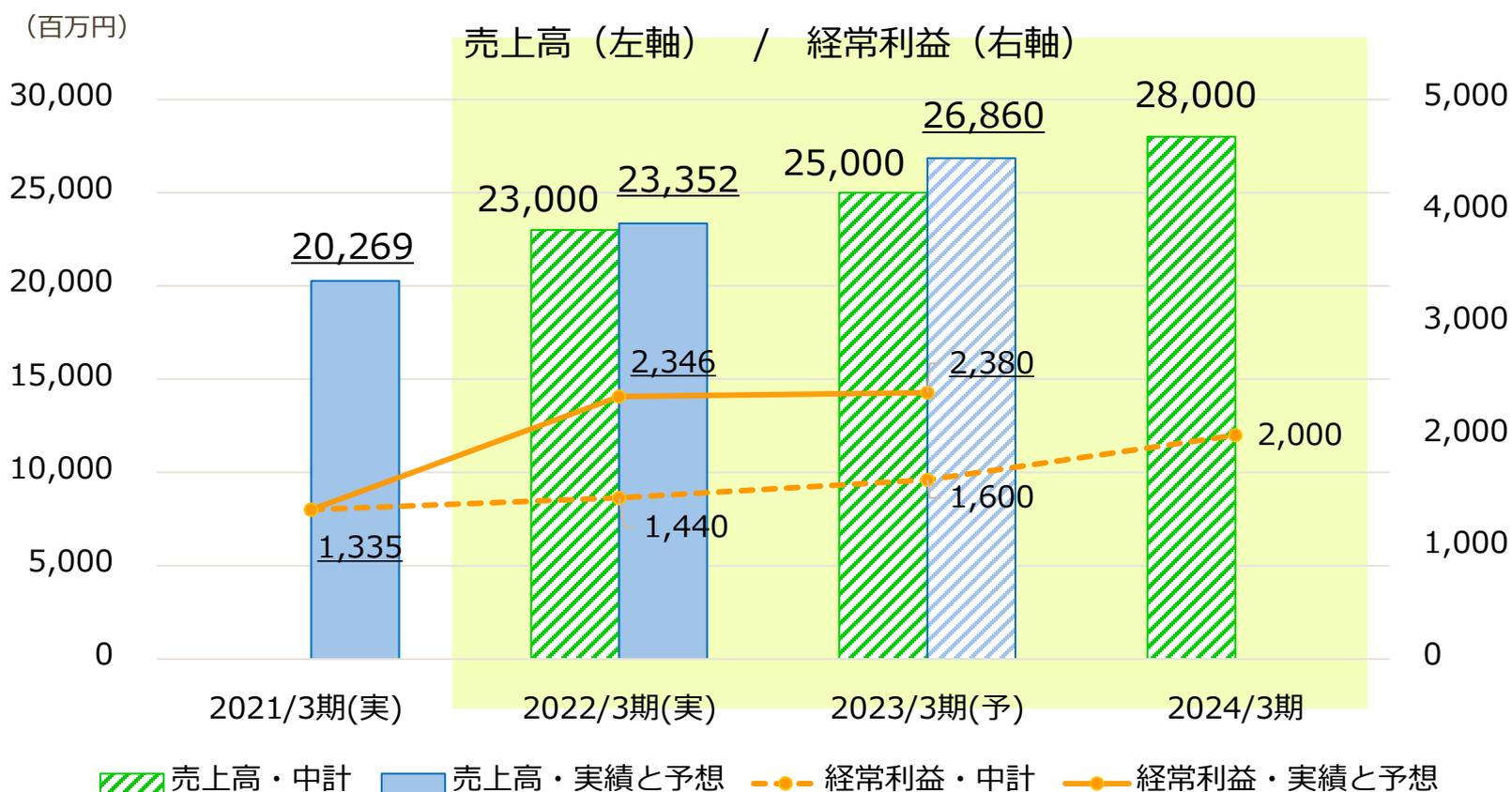
2021年8月2日～2022年7月29日

1. 当社の概要
2. 中古住宅の市場環境
3. 直近の業績
4. 資本政策・株主還元
5. **【参考】中期経営計画の進捗**
6. **【参考】サステナビリティ・その他資料**

# 中期経営計画の進捗



■ 利益目標を早期に達成するも、不安定な国際情勢、原油等の資源高、流通の滞り、利上げ懸念等の外的要素が多いため、状況をみながら次期計画に着手。



## 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3期目 売上高+59.8%(2Q前年同期比)**

- ・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

➡ **自然素材の取組み、プールハウス・ワークスペース物件の企画**



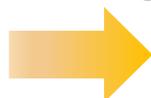
## 2) 収益再販事業

- ・収益物件の仕入れを強化し、売却益 + 賃料収入を増加

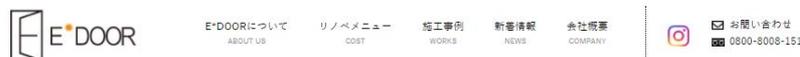
➡ **取組みを継続**

## 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



**子会社イードア取得・シナジー創出、新たなアライアンス検討**



家には必ずドアがある  
その入口のドアを素敵に設えれば、毎日の生活が豊かになる。  
お客様の未来のドアをデザインし、新しいドアを開けるのは"EDOOR"

## 株式会社イードア

- 所 在 埼玉県川口市
- 事業内容 リフォーム事業
- ホームページ <https://www.edoor.co.jp/>
- Instagram @edoor\_design

## 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



**2022/3期実績：自己資本比率37.6%、ROE18.8%、配当性向27.7%**

1. 当社の概要
2. 中古住宅の市場環境
3. 直近の業績
4. 資本政策・株主還元
5. 【参考】中期経営計画の進捗
6. 【参考】サステナビリティ・その他資料

# サステナビリティ方針（2021/12/10策定）



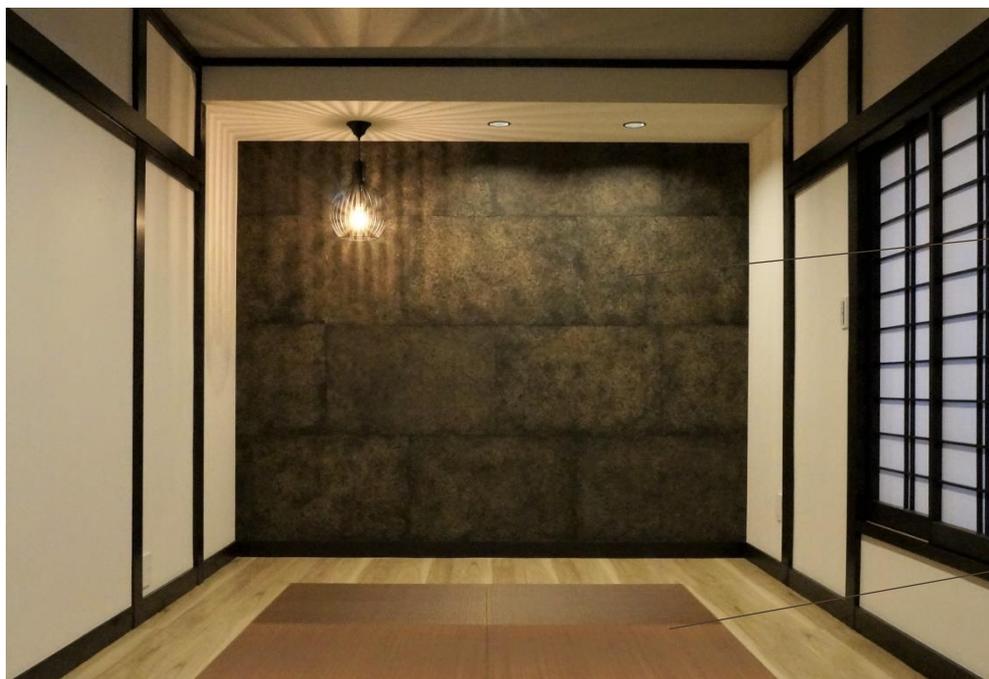
■ 快適で安心して暮らせる住まいのご提供を通じて豊かな社会の実現に貢献するため、ステークホルダーと共に、持続可能な社会の形成と持続的な企業価値の向上を目指します。

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

## E (環境) 自然素材の取組み



サステナブルな社会実現のため、地球環境に配慮した  
「自然素材を取り入れるリフォーム」に取り組んでいます。



和紙クロス



い草の置き畳



### 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。

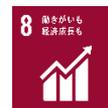


和紙屋

越前杉原商店  
SUGIHARA WASHIPAPER, INC.  
和紙

# S (社会)

## ダイバーシティの推進と働き方改革



残業時間	…	平均13.2h/月
有休取得	…	取得率88.3% ※いずれも2022/3期実績
育児休暇	…	女性社員100%取得 男性社員も取得実績あり
くるみん認定	…	「子育てサポート企業」厚生労働大臣認定
健康経営優良法人	…	5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



## S (社会)

### 「こころの劇場」への協賛



## 劇団四季が企画するファミリーミュージカル

『人間になりたがった猫』(東京公演・全国公演)及び  
「こころの劇場」(主催：劇団四季・一般財団法人舞台芸術センター、後援：文化庁)に協賛しております。

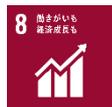


### 「こころの劇場」動画配信版

- ・ 配信期間 2022年11月～2023年2月
- ・ 配信演目 『人間になりたがった猫』
- ・ 主催 劇団四季/一般財団法人舞台芸術センター
- ・ 後援 文化庁

「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をもとに誕生したプロジェクトです。

# 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



©TOKYO VERDY

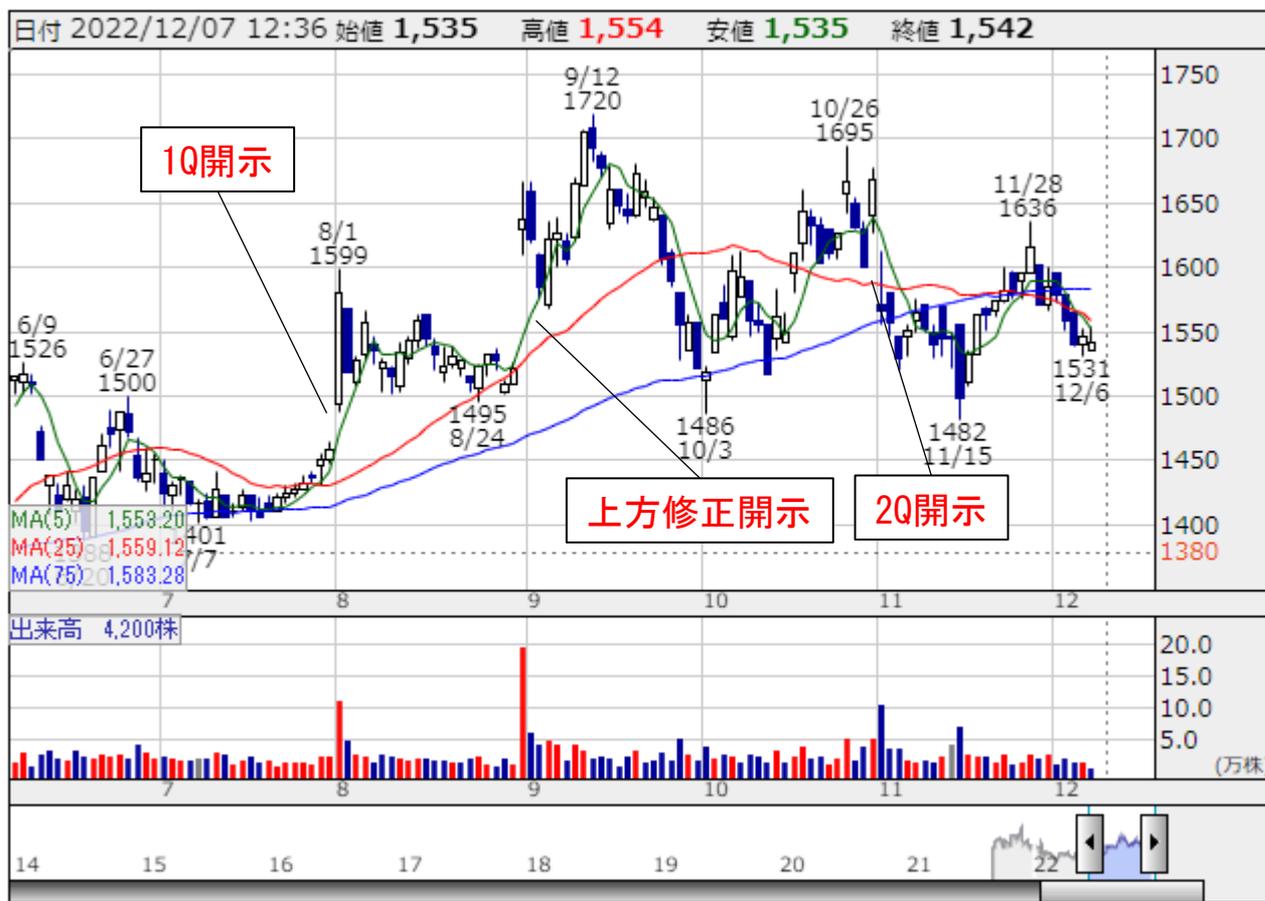


©TOKYO VERDY

# TOKYO VERDY 日テレ BELEZA

写真提供：東京ヴェルディ株式会社

## 株式会社イーグランド（証券コード：3294）



出所：Kabutanデータより

## ■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 管理部  
E-mail : [ir@e-grand.co.jp](mailto:ir@e-grand.co.jp)  
TEL: 03-3518-9779  
ホームページ : <https://e-grand.co.jp>

