



# 2023年3月期 第2四半期決算 説明資料

2022年11月

(証券コード : 3294)

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



- 1. 2023年3月期 第2四半期決算概要**
2. 2023年3月期 業績予想
3. Topics
4. 【参考】市場動向
5. 【参考】会社概要
6. 【参考】中期経営計画の進捗

## 当社の状況

- 売上148.0億円・経常利益17.8億円 2Q上方修正値を達成
- 2022/3期2Qから平均販売単価+10.9%（2,205万円→2,446万円）
- 強い需要のもと収益用不動産販売が好調、売上・利益を押し上げる
- 販売件数419件（前年同四半期比-14.7%）・仕入件数463件（同-9.4%）

## 中古住宅市場の動向

- 首都圏中古マンション市場は、9月成約件数が前年同月を下回るが、成約m<sup>2</sup>単価は29ヶ月連続、成約価格は28ヶ月連続で前年同月を超える
- 2022年（1～9月）の首都圏中古マンション成約件数は新築マンション発売戸数の約1.5倍

# 2023/3月期 2Q決算の概要 (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

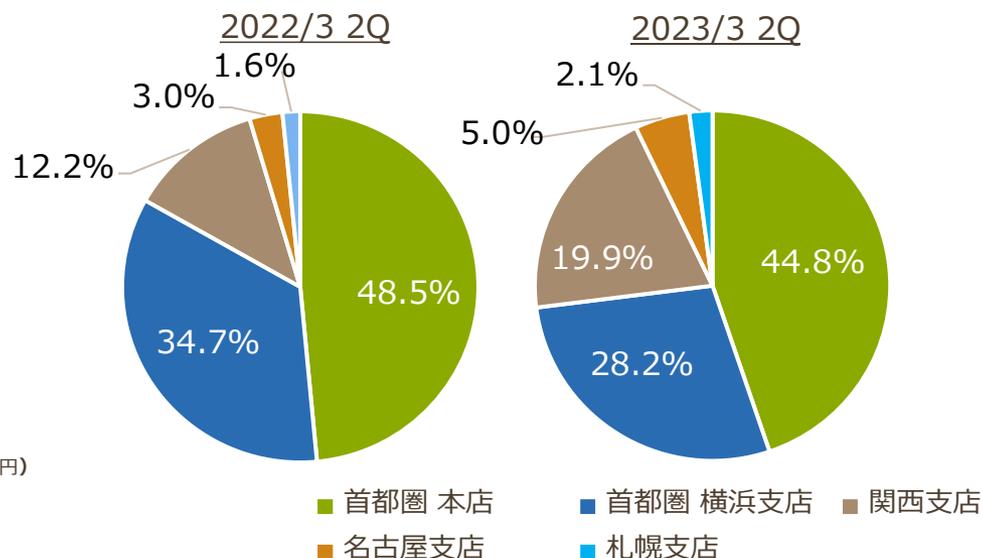
- 居住用物件の売上高は、10,250百万円（前期比-5.4%）
- 平均販売単価は、2,446万円に上昇（前期比+10.9%）
- 収益再販物件の売上高が大幅伸長4,305百万円（前期比+159.1%）

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）

# エリア別販売状況【中古再生事業（売買）】



- 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
- 収益用物件は一棟マンション5件を含む10件を売却、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%

# 価格帯別・地域別販売実績（居住用物件）

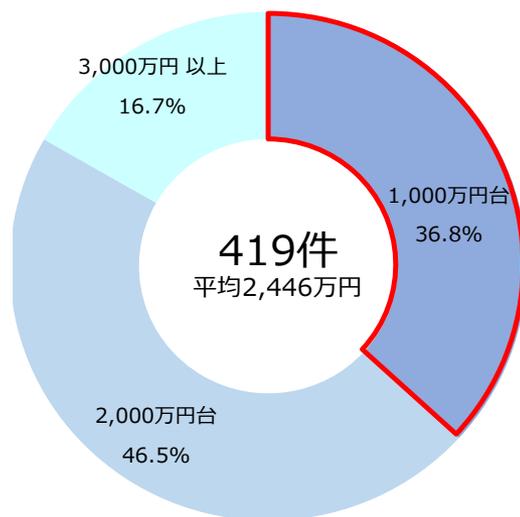
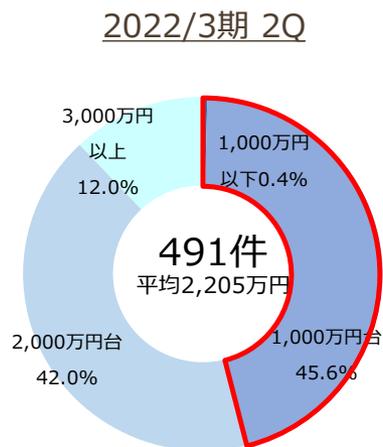


- 販売価格が上昇し、1,000万円台の物件が減少（45.6%→36.8%）
- 件数ベース割合では、神奈川の物件が32.7%で最多

## 取扱物件

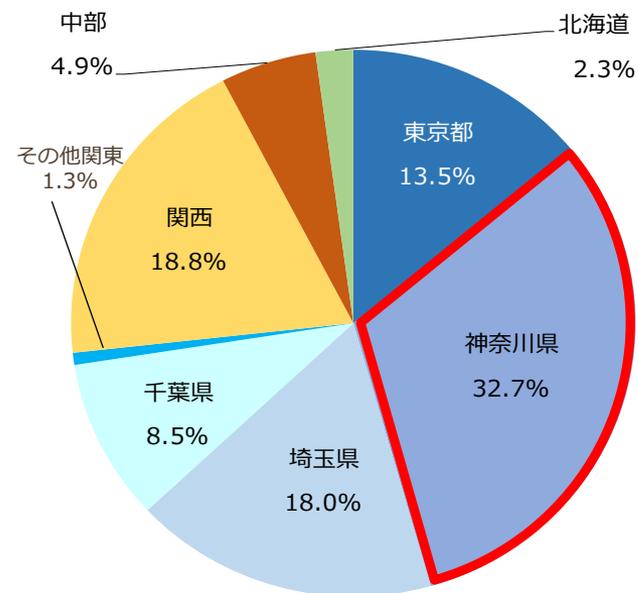
- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する低価格帯の居住用が中心
- ・ 多彩な住宅種類、エリア、立地（駅近・駅遠など）等のバリエーション

### 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)

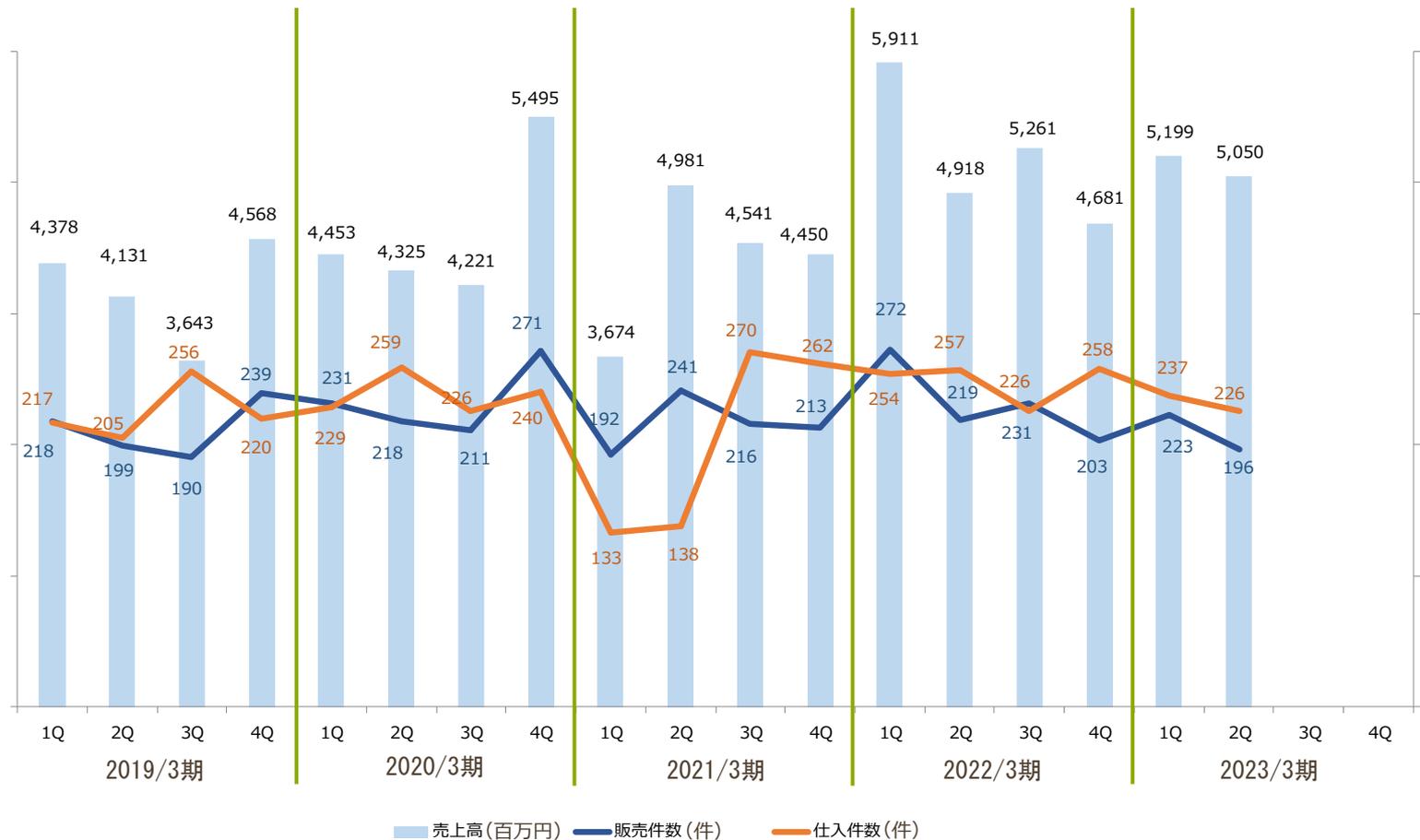


※収益用物件を除く

# 四半期実績推移（売上高・販売件数・仕入件数）



## ■ 販売単価の上昇により、売上高は引き続き堅調

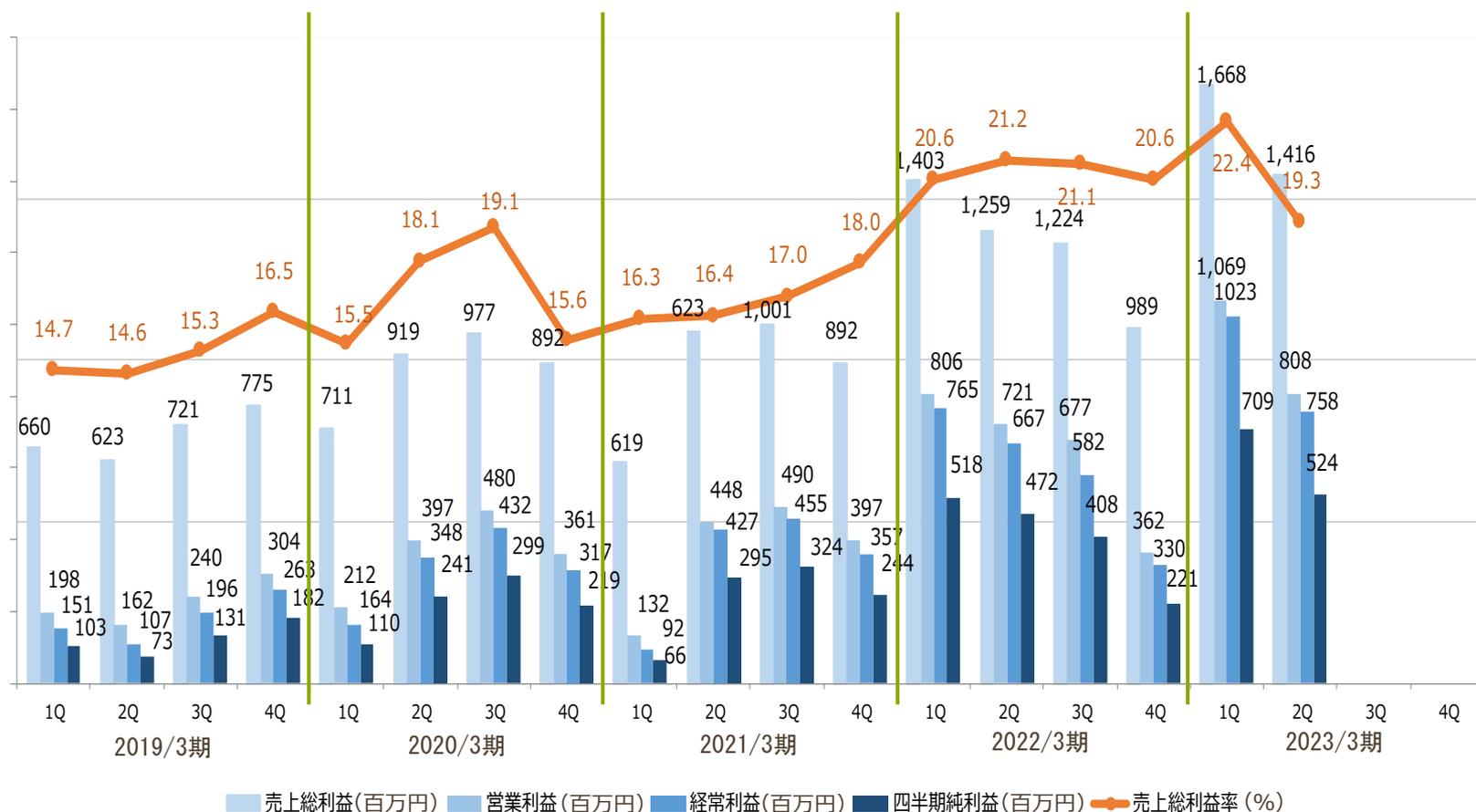


※収益用物件を除く（売上高、販売件数、仕入件数ともに）

# 四半期実績推移（利益）



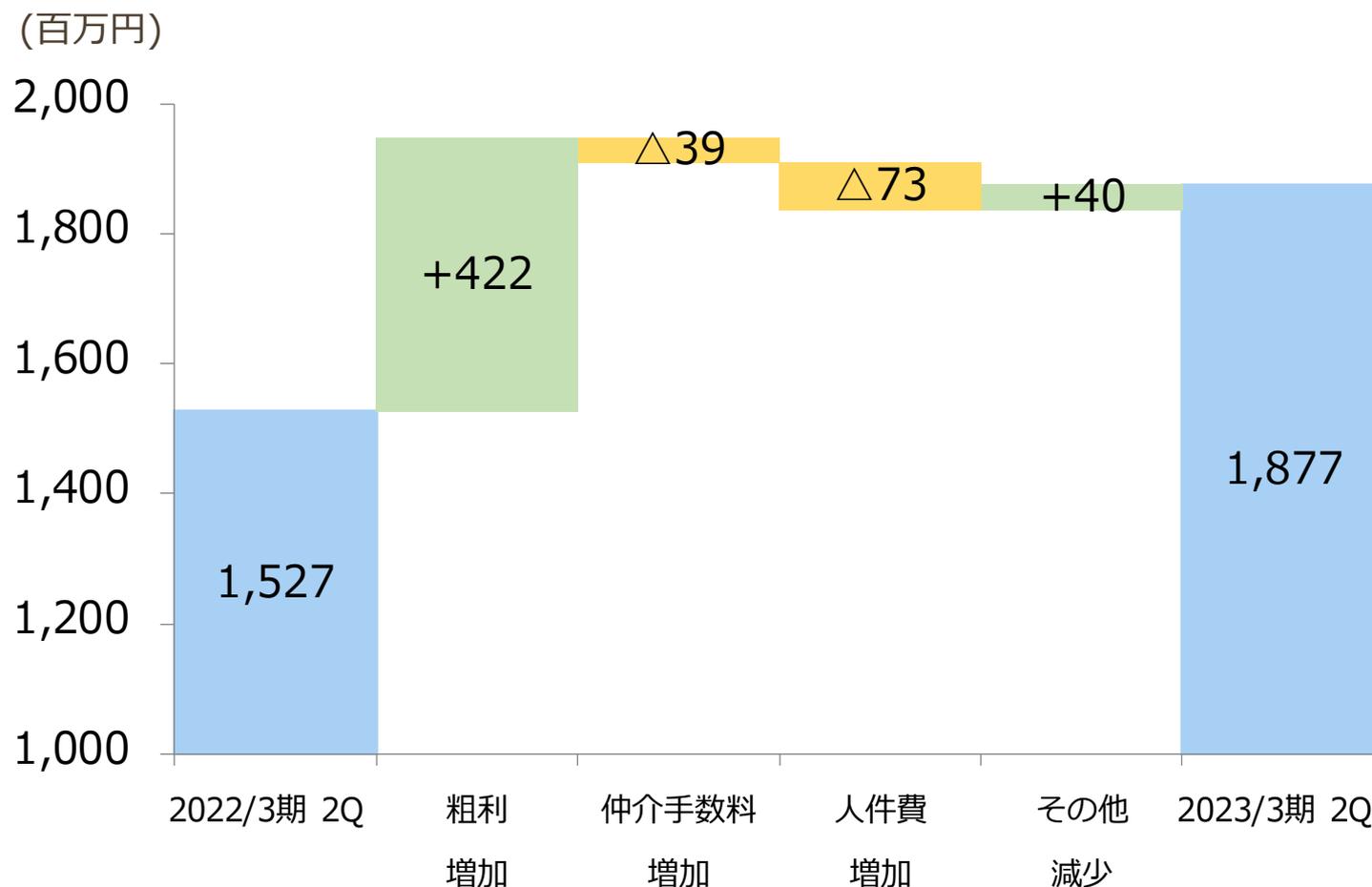
- 1Qは利益率の高い収益物件の売却が寄与
- 不動産仕入価格・リフォーム費用等が上昇するも、2Q利益率19.3%



# 営業利益 増減要因



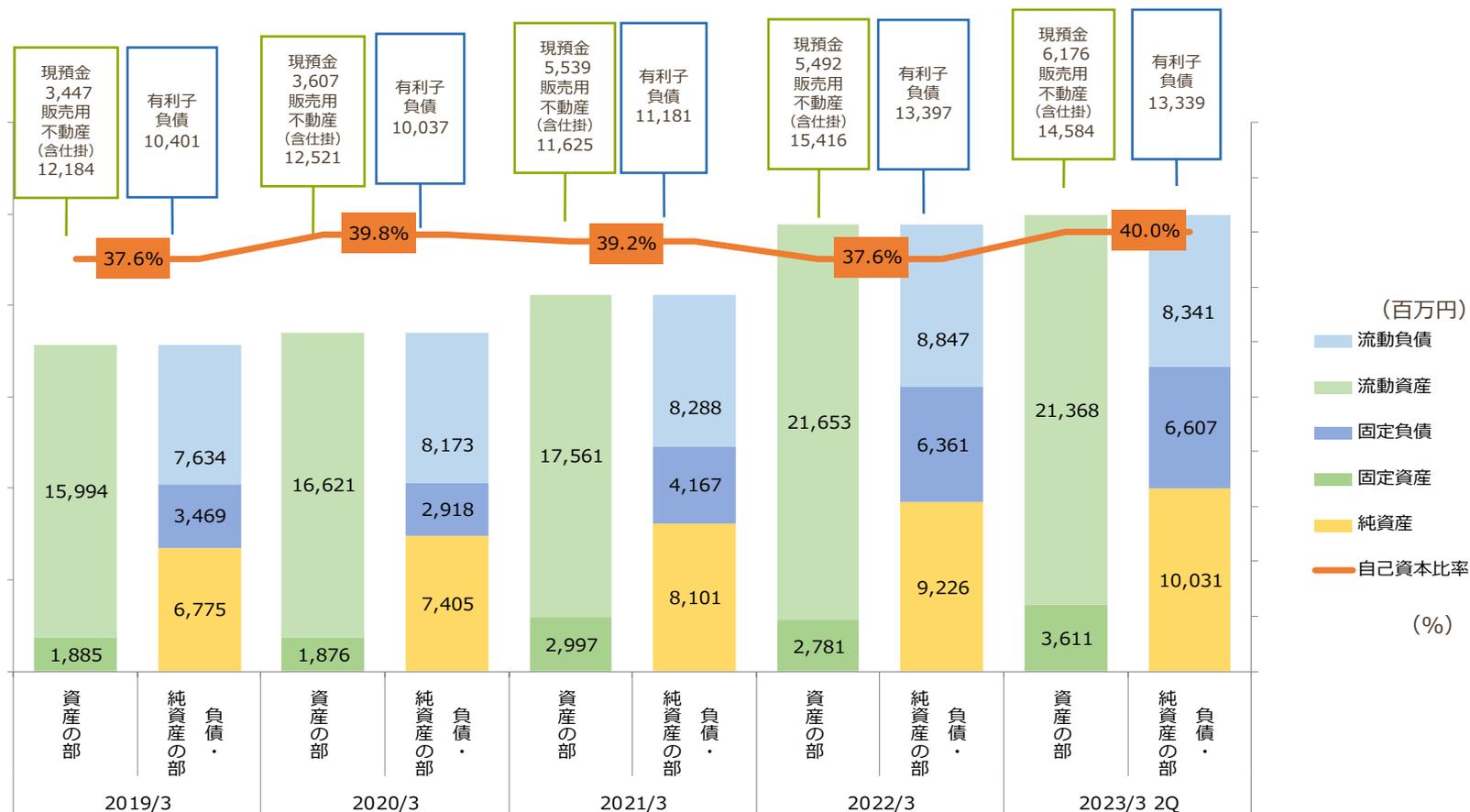
- 販売単価の上昇・収益用物件の売却により、粗利が増加
- 積極的な採用活動により、人件費が増加（前期末から9名純増）



# B/Sおよび自己資本比率の推移



- 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



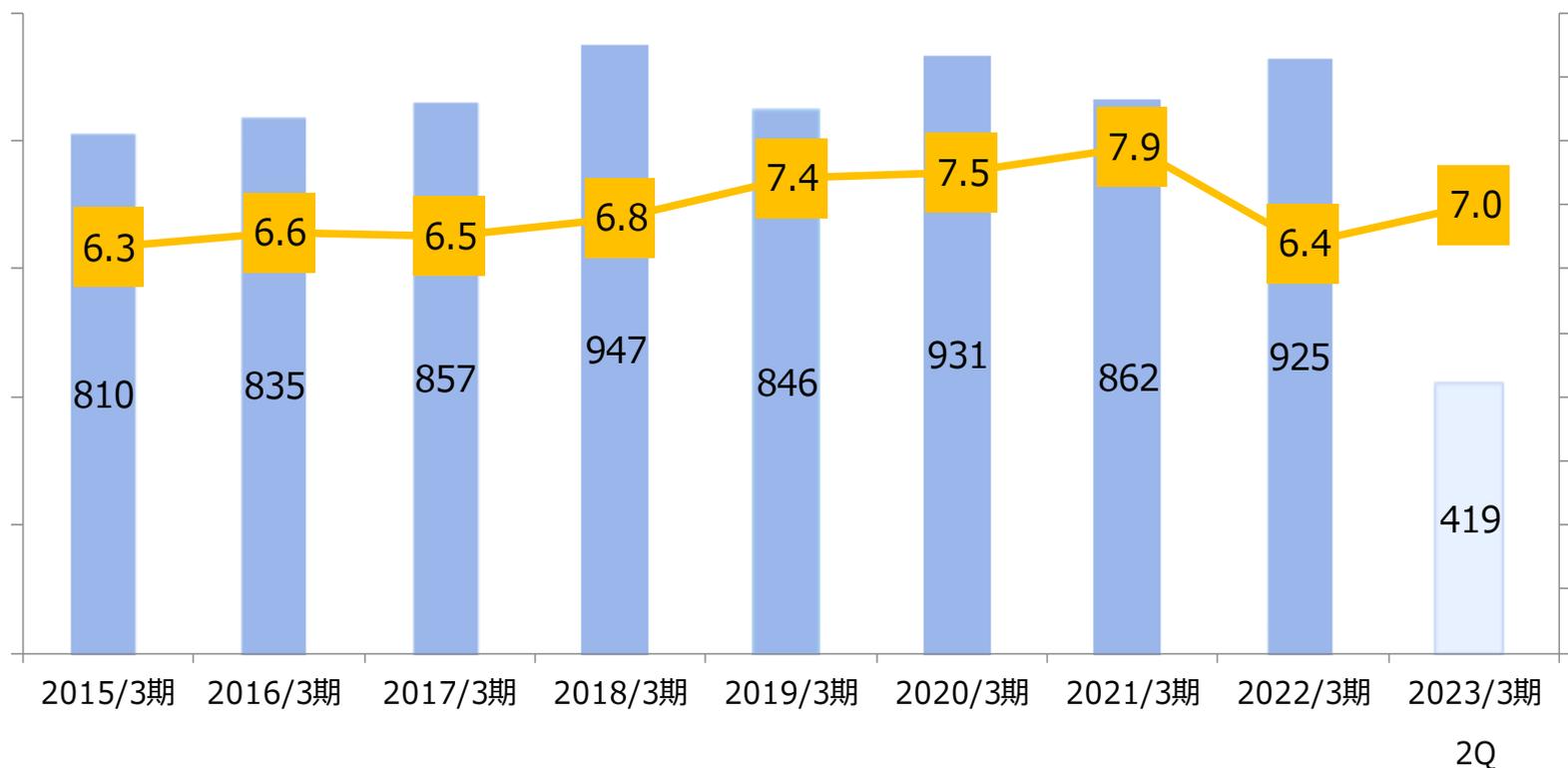
# 在庫コントロール状況（居住用物件）



## 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



販売件数(件)

物件平均保有期間(ヵ月) ※収益用物件を除く

1. 2023年3月期 第2四半期決算概要
2. **2023年3月期 業績予想**
3. Topics
4. 【参考】市場動向
5. 【参考】会社概要
6. 【参考】中期経営計画の進捗

# 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。

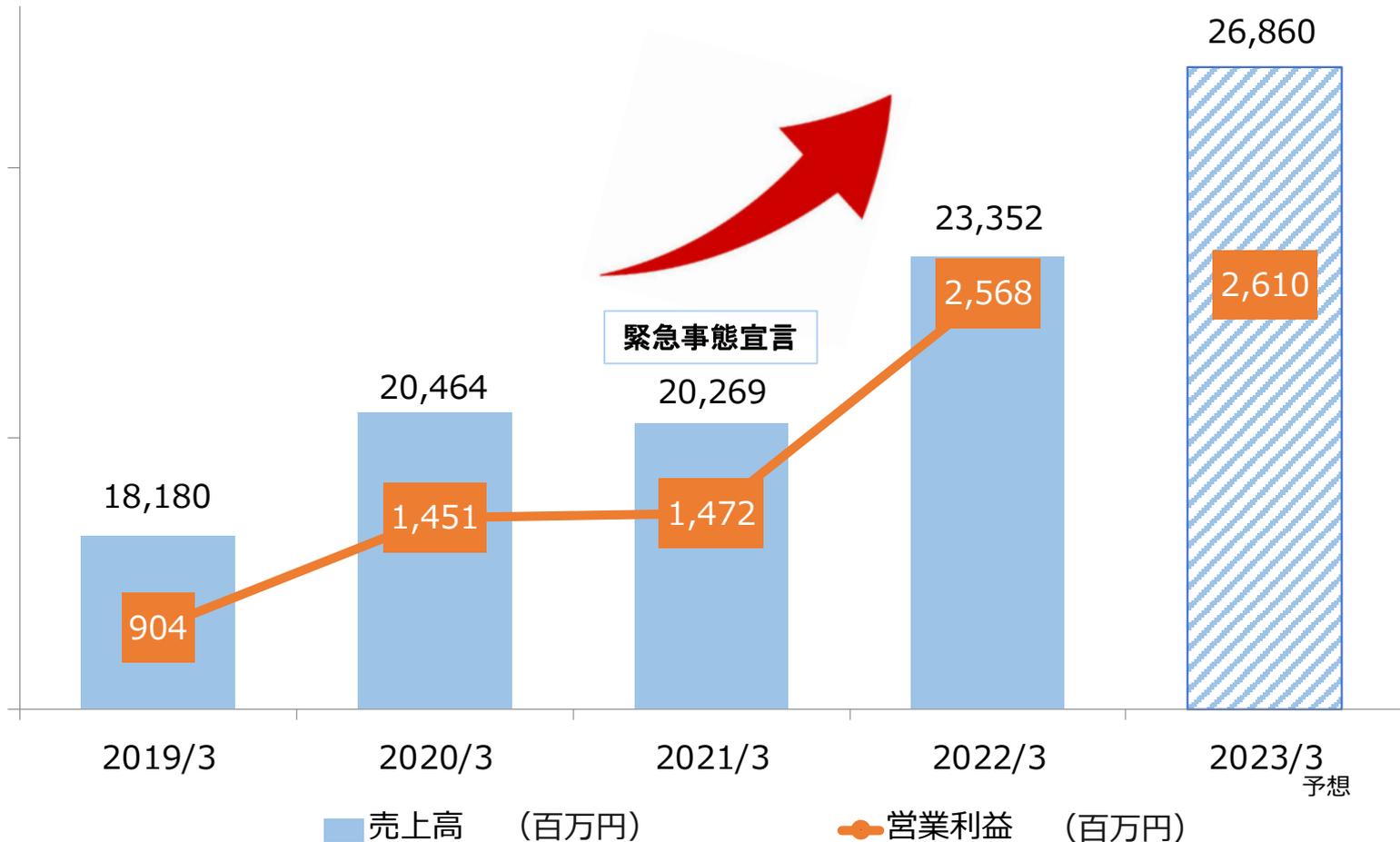
(単位：百万円、%)

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%	26,860	-	<b>55.1%</b>
売 上 総 利 益	3,084	20.8%	3,050	101.1%	5,150	19.1%	<b>59.9%</b>
営 業 利 益	1,877	12.7%	1,830	102.6%	2,610	9.7%	<b>71.9%</b>
経 常 利 益	1,781	12.0%	1,720	103.5%	2,380	8.8%	<b>74.8%</b>
当 期 純 利 益	1,233	8.3%	1,190	103.6%	1,640	6.1%	<b>75.2%</b>

# 成長率（売上高・営業利益）



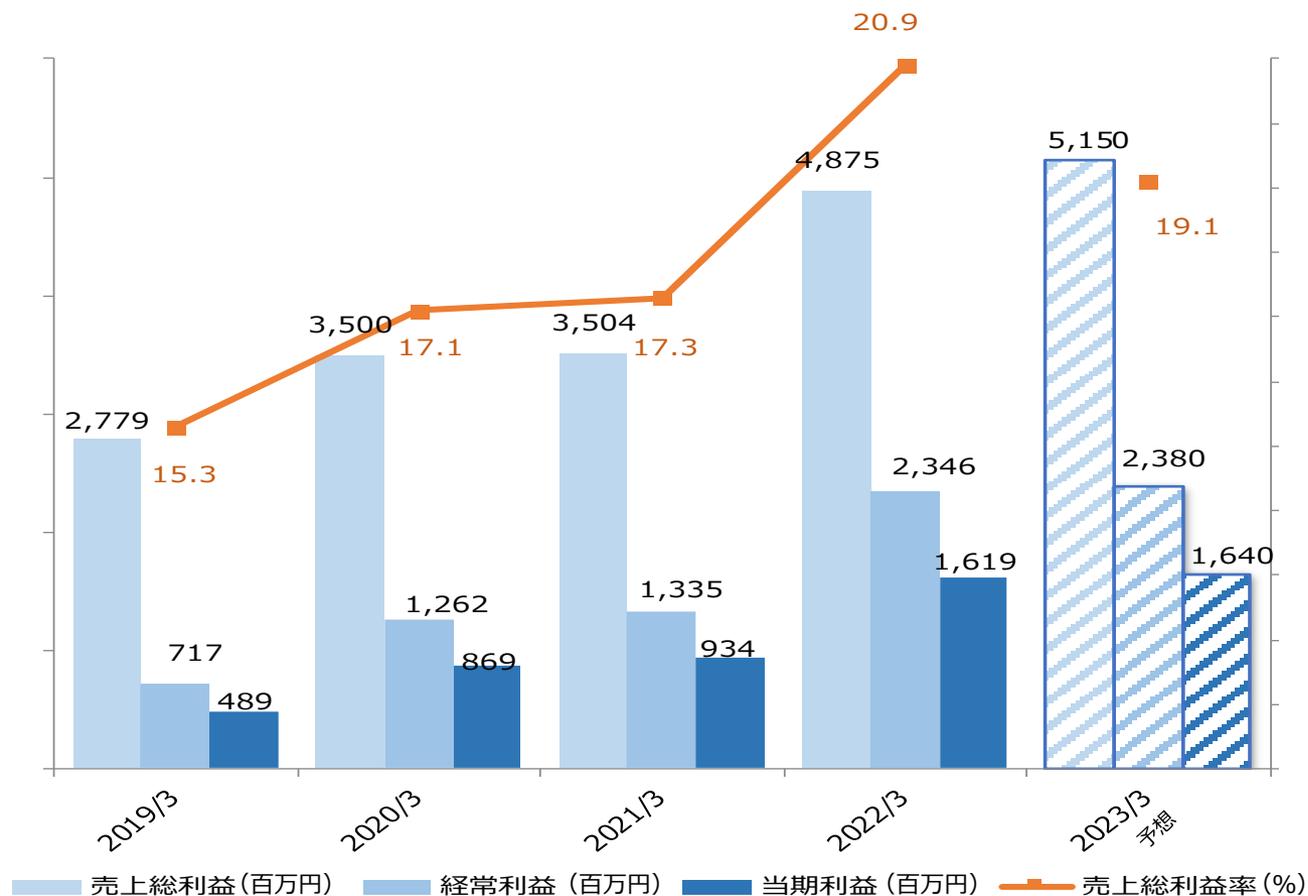
- 売上高成長率 147.7% (2019/3-2023/3予想対比)
- 営業利益成長率 288.7% (2019/3-2023/3予想対比)



# 各段階利益・利益率



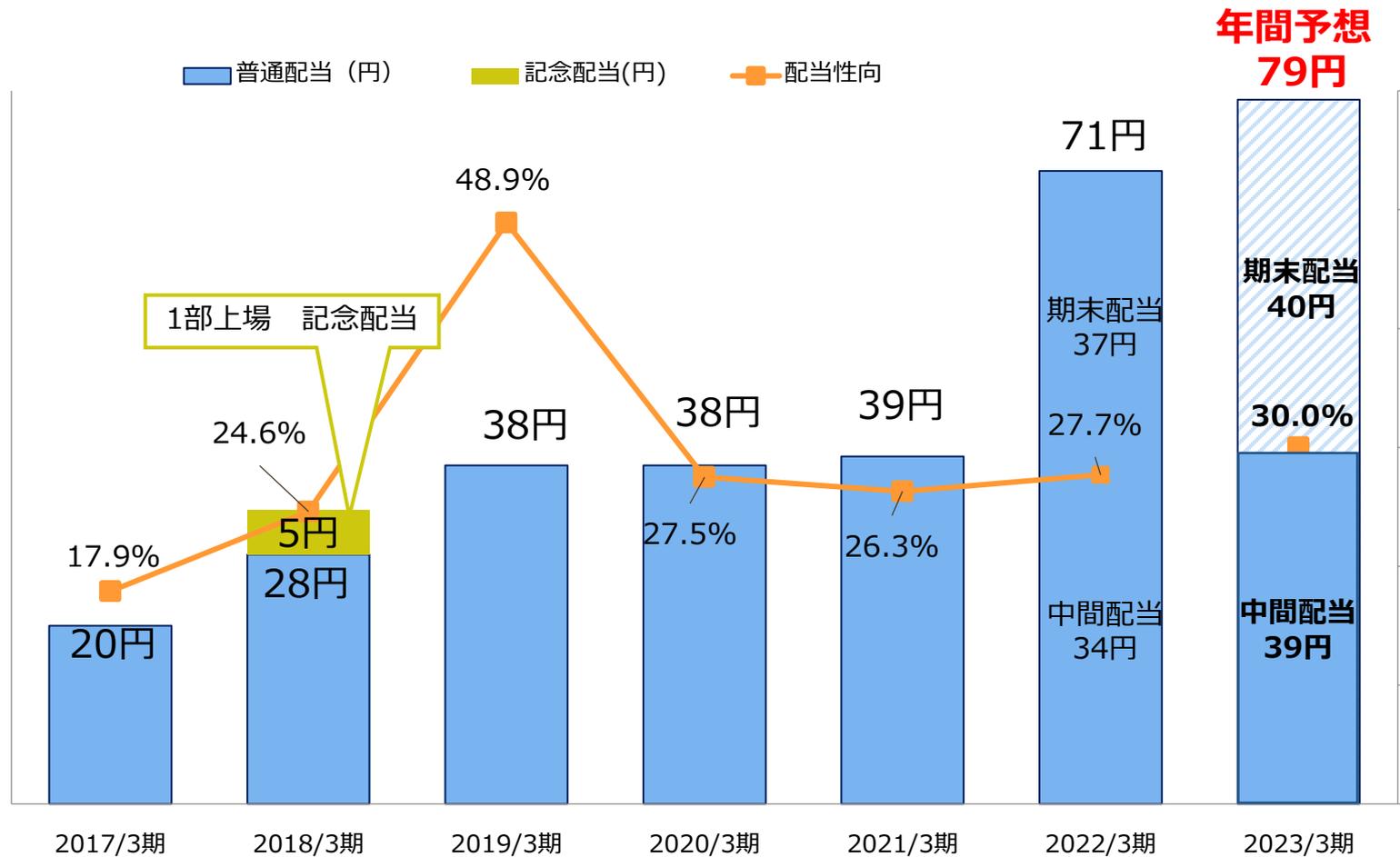
■不動産仕入価格・リフォーム費用等の上昇に伴い、売上総利益率は2022/3期を下回るが、各段階利益は過去最高額を見込む



# 配当方針（配当金額の推移）



- 2023年3月期 中間配当39円
- 年間配当予想 79円（配当性向30.0%、前期から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. 2023年3月期 第2四半期決算概要
2. 2023年3月期 業績予想
3. **Topics**
4. 【参考】市場動向
5. 【参考】会社概要
6. 【参考】中期経営計画の進捗

# Topics-環境への配慮 自然素材の取組み



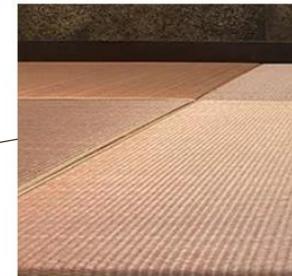
サステナブルな社会実現のため、地球環境に配慮した  
「自然素材を取り入れるリフォーム」に取り組んでいます。



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）三桠（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

# Topics-地域社会への貢献 劇団四季への協賛



## 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。

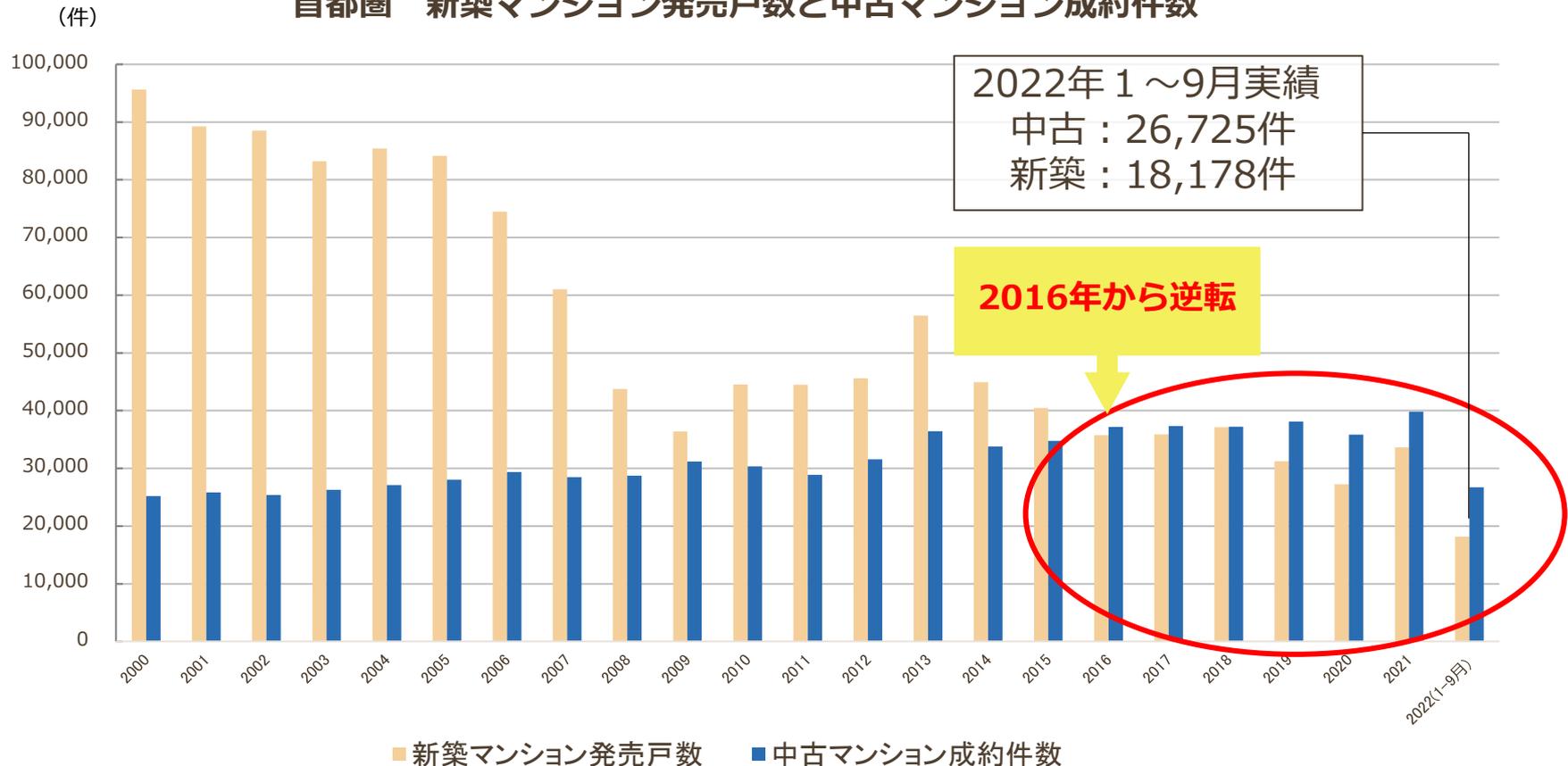
1. 2023年3月期 第2四半期決算概要
2. 2023年3月期 業績予想
3. Topics
4. **【参考】市場動向**
5. **【参考】会社概要**
6. **【参考】中期経営計画の進捗**

# (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



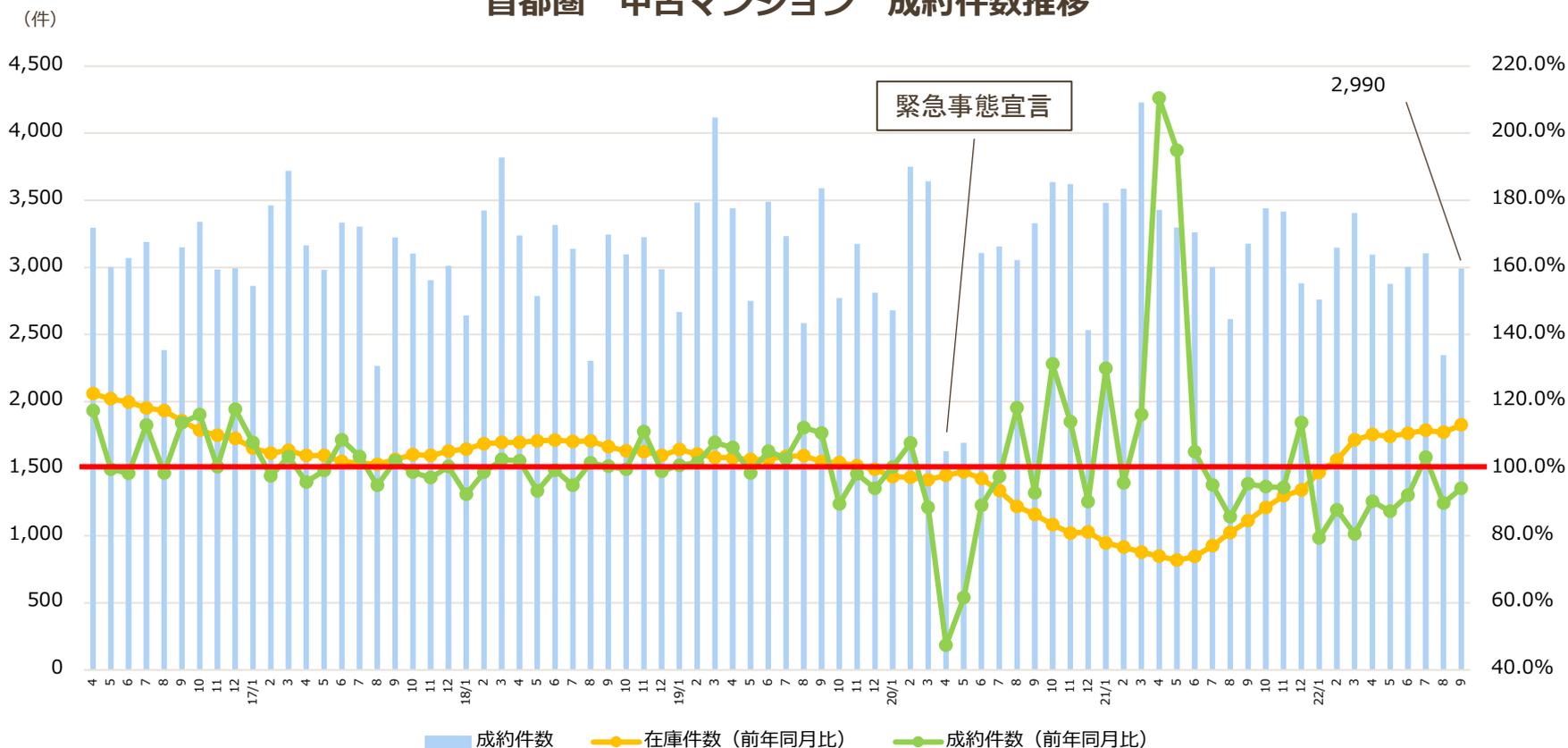
出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

# (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



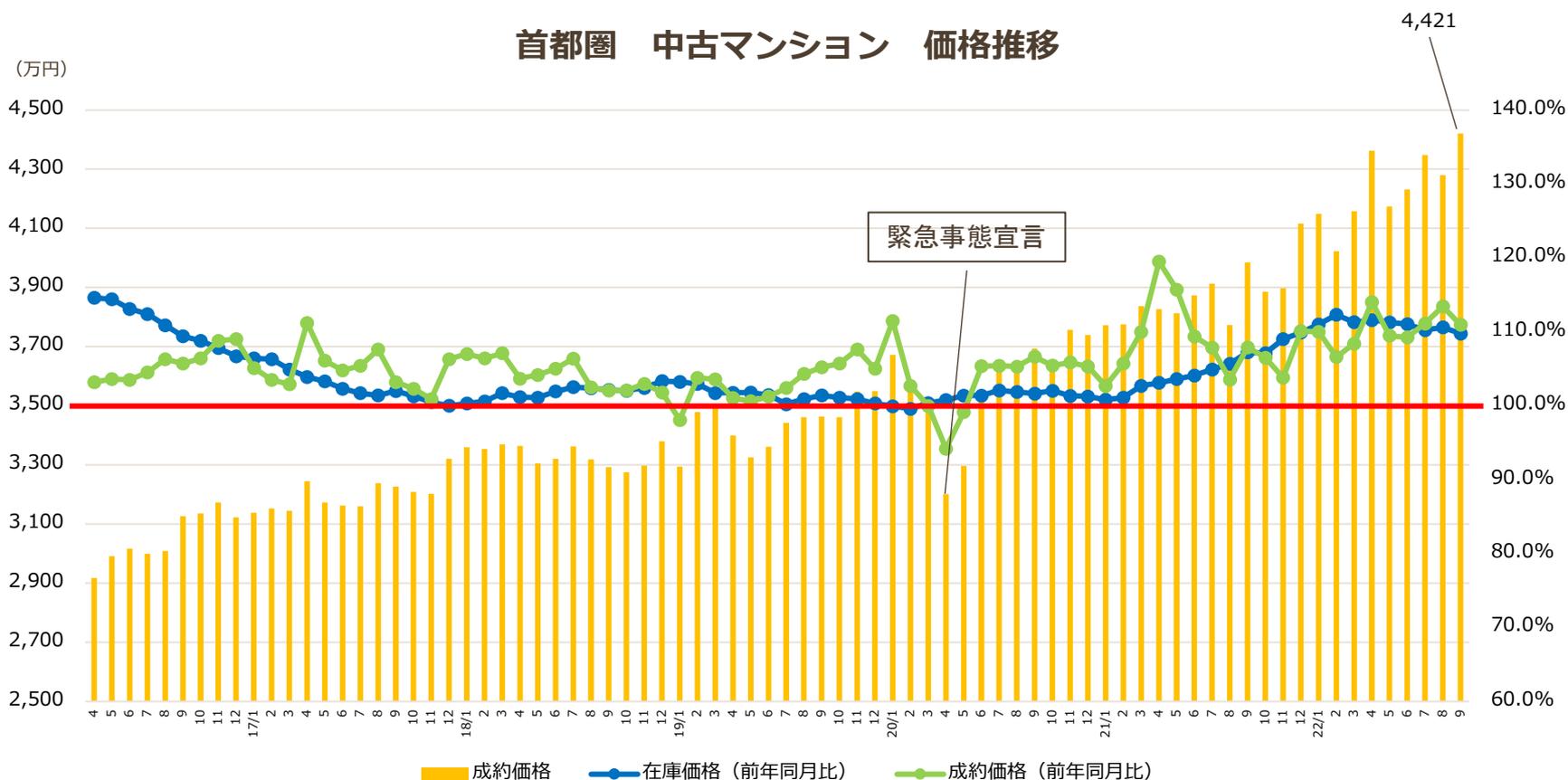
出所: REINS Market Watch より作成

# (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

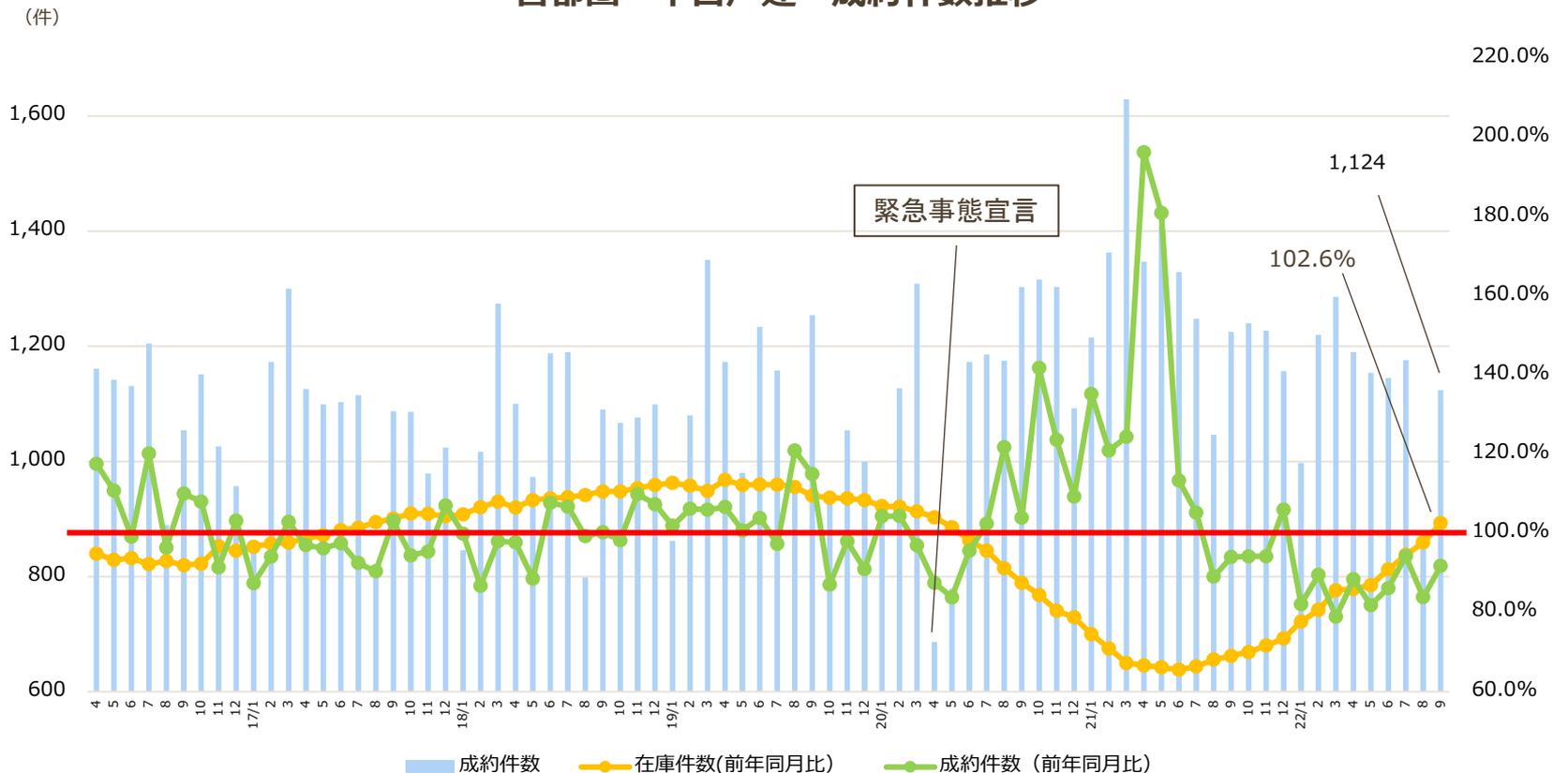
# (首都圏) 中古戸建住宅の成約件数



■ 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

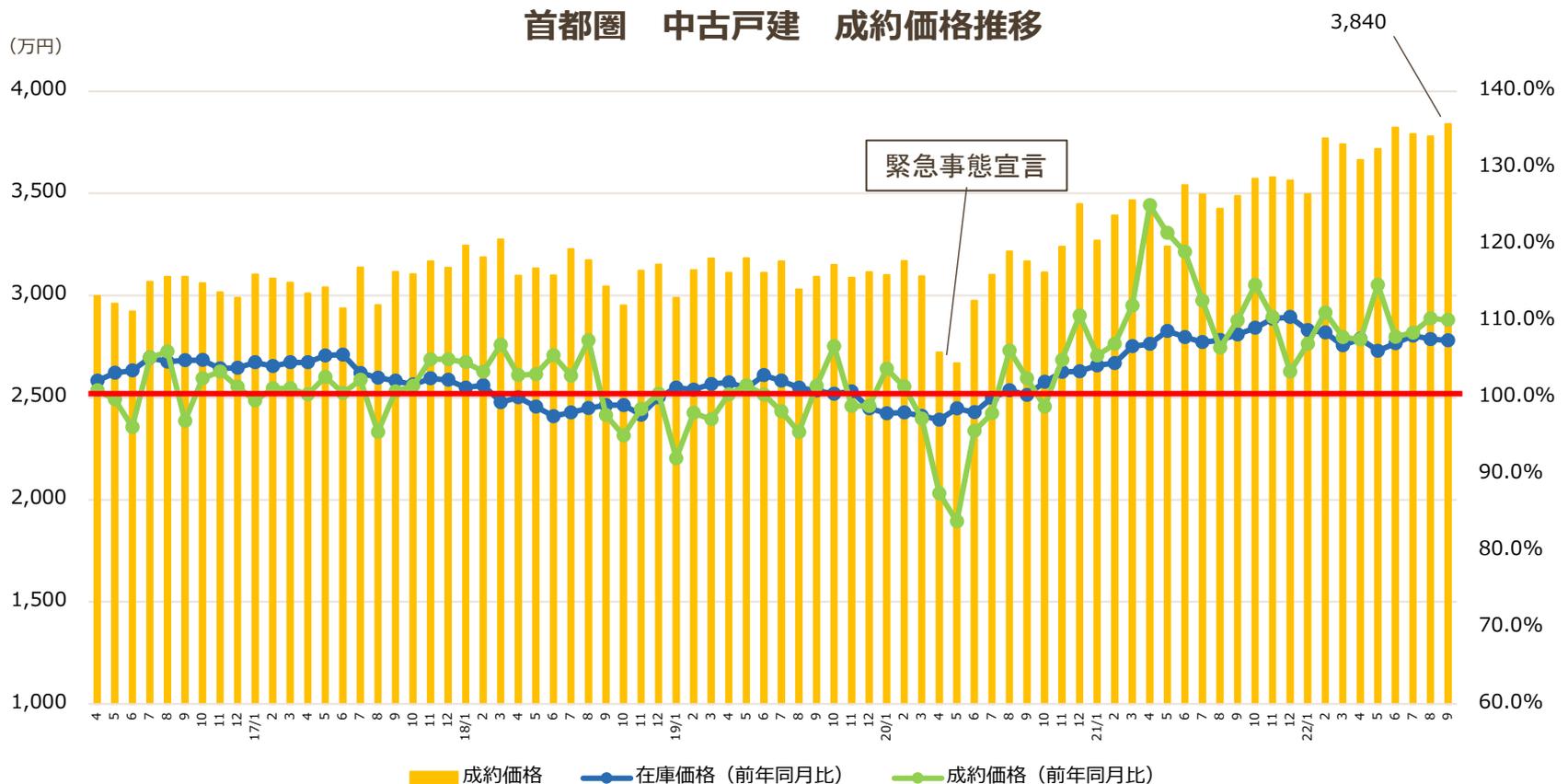


出所: REINS Market Watch より作成

# (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)

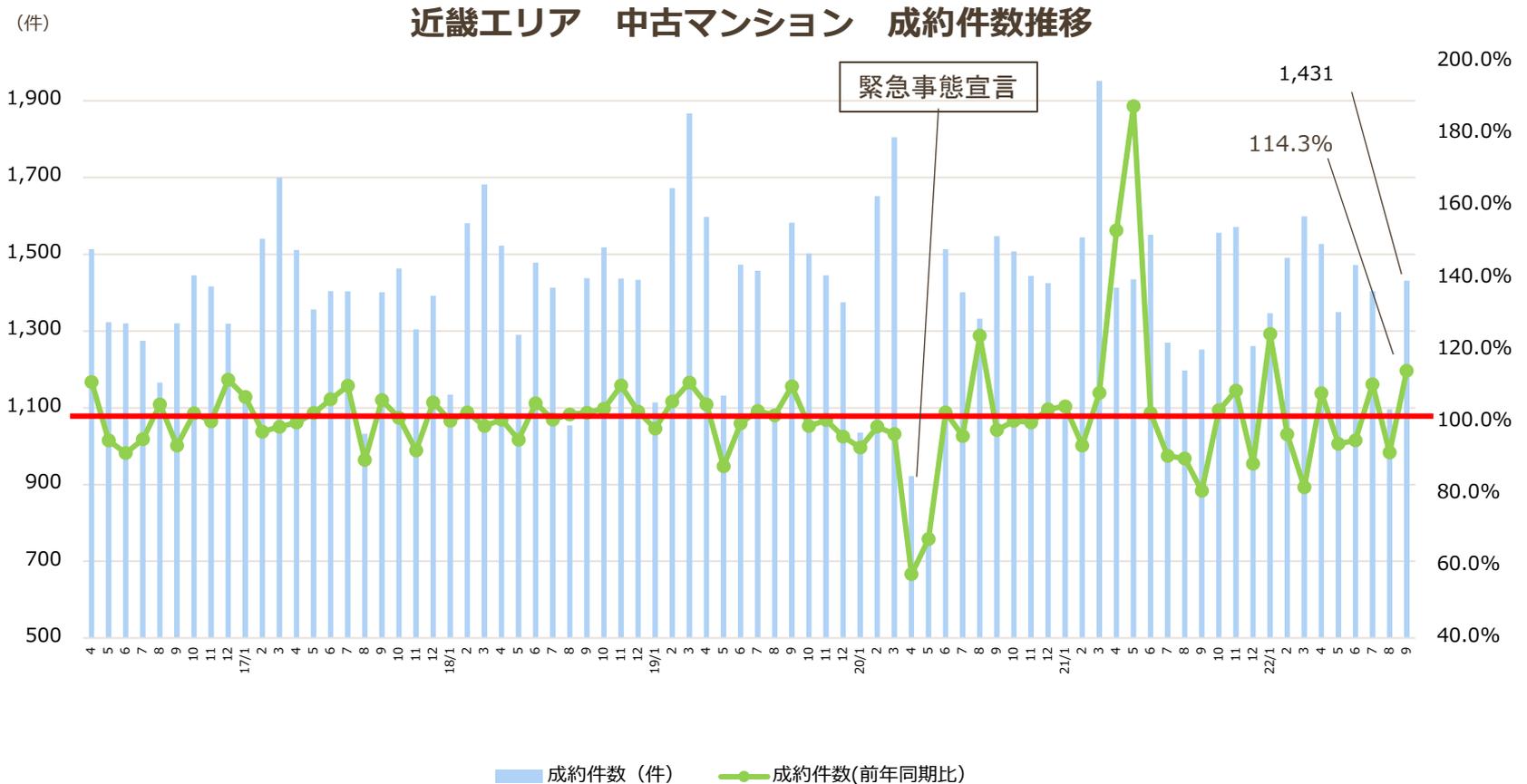


出所: REINS Market Watch より作成

# (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)

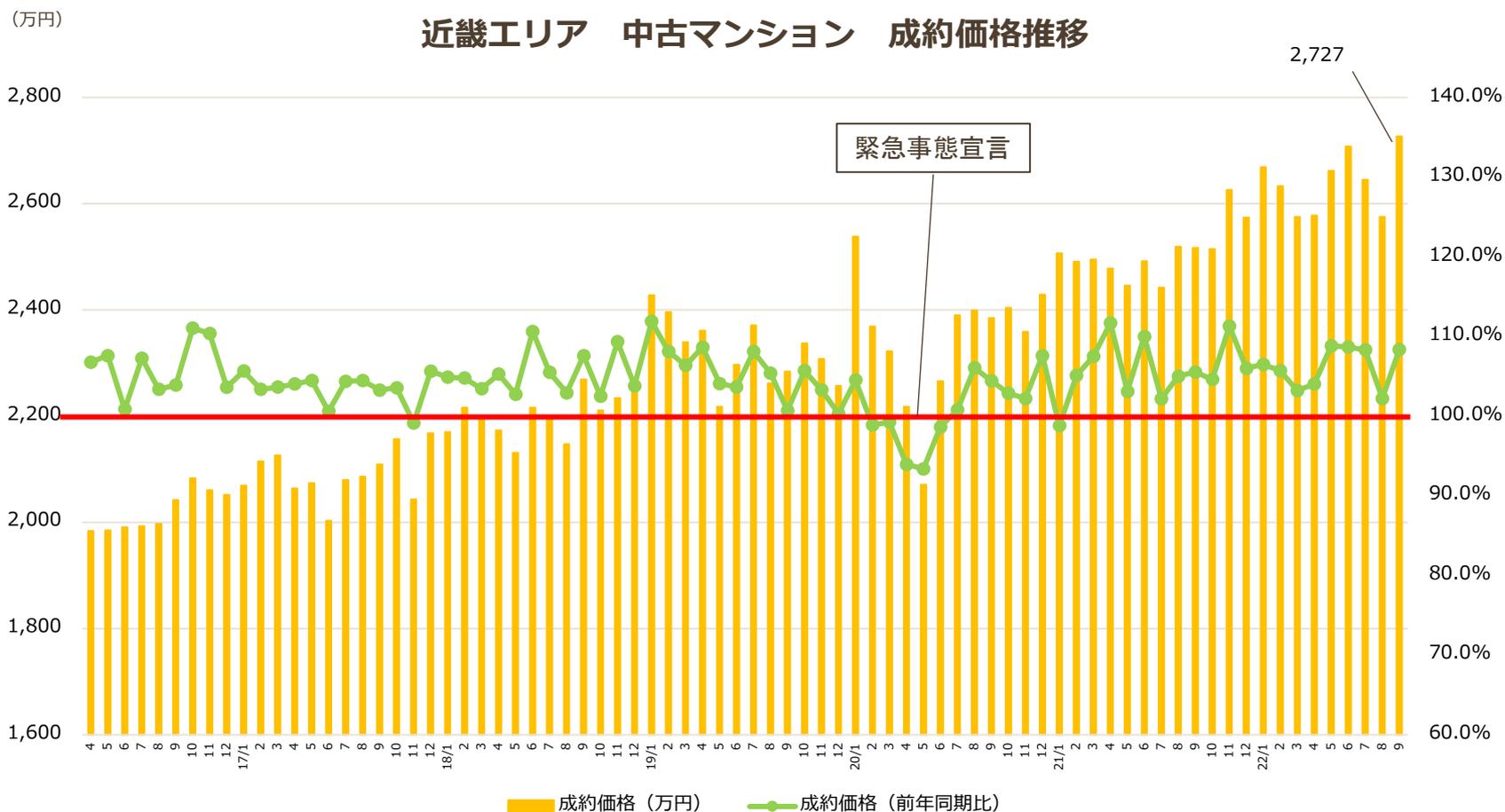


出所: REINS Market Watch より作成

# (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

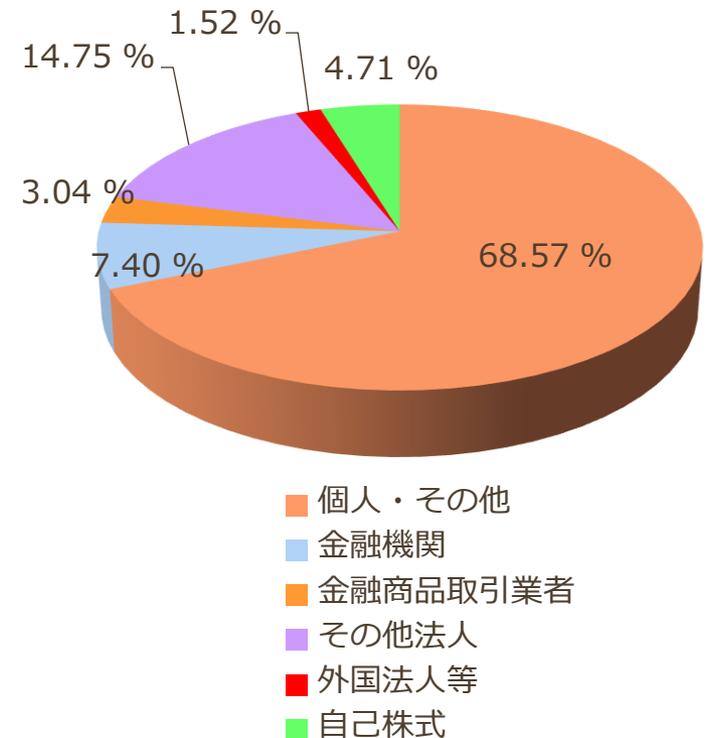
1. 2023年3月期 第2四半期決算概要
2. 2023年3月期 業績予想
3. Topics
4. 【参考】市場動向
5. 【参考】会社概要
6. 【参考】中期経営計画の進捗

# 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
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> ）

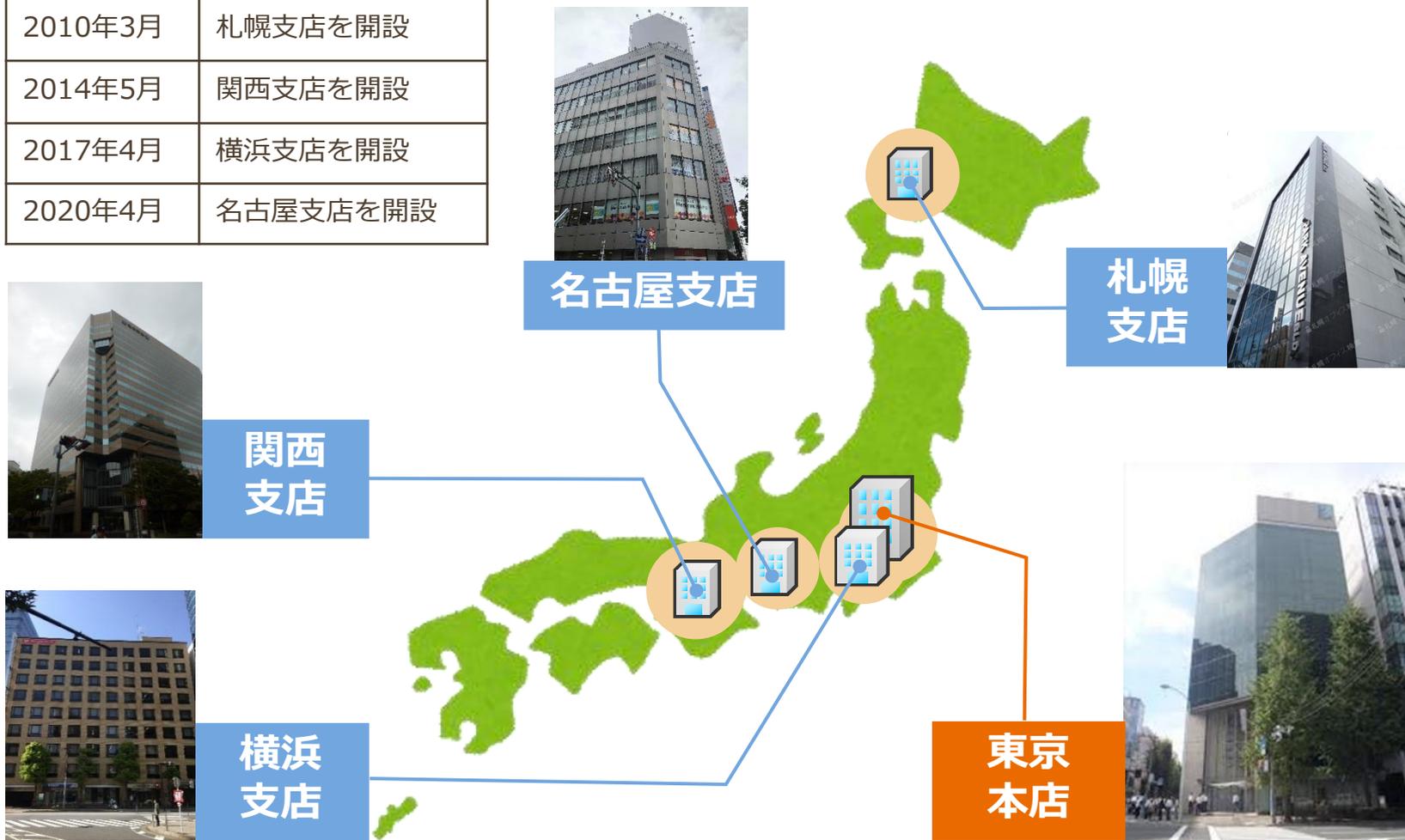
## 株主構成（株主数：5,699名）



# 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



## 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と問題解決力

- ・ 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：仕入から販売までの期間を適切に管理

# 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)

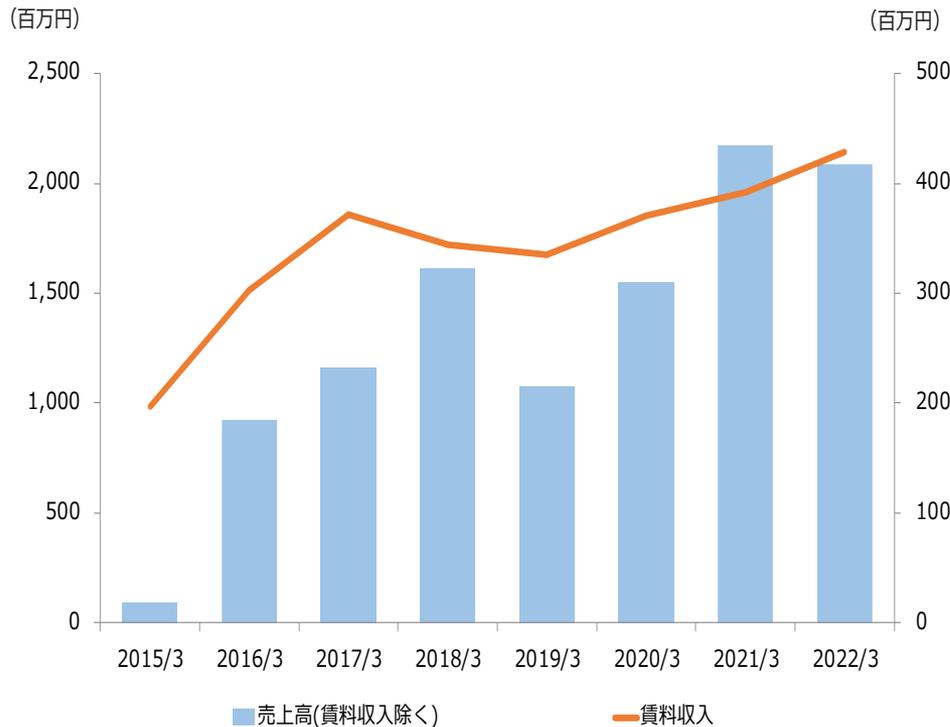


## ■ 収益用物件の取扱い

- ・ 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

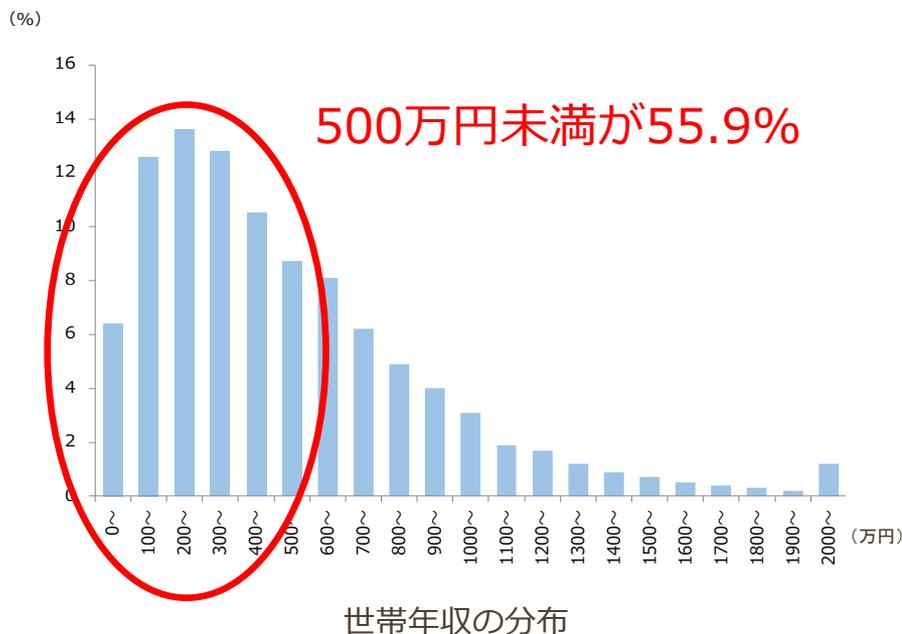


# 当社の強み② 良質で安価な物件（1）



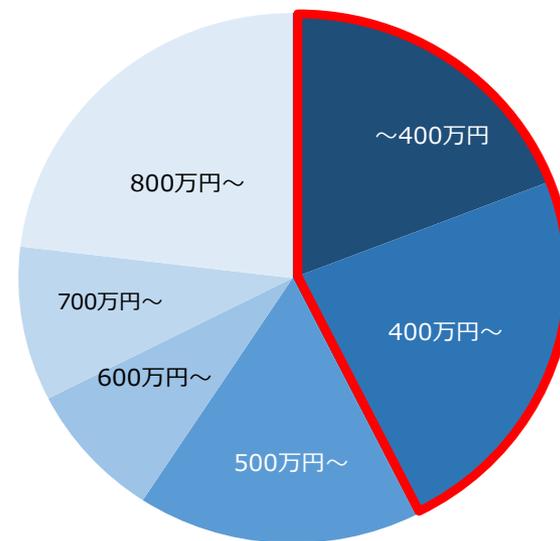
## ■ 低価格帯

- 2,000万円前後の居住用物件を中心に扱う  
→景気に左右されにくい価格帯とエリア（首都圏郊外が中心）
- 世帯年収500万円未満のボリュームゾーンがターゲット  
→初めて住宅を購入する1次取得層（30代～40代）



出所：国民生活基礎調査の概況（2019年）厚生労働省

当社顧客  
500万円未満が約4割



当社顧客の世帯年収の分布

出所：購入者アンケート（当社実施2021/10～2022/3）

# 当社の強み② 良質で安価な物件 (2)

## ■ 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 (3)

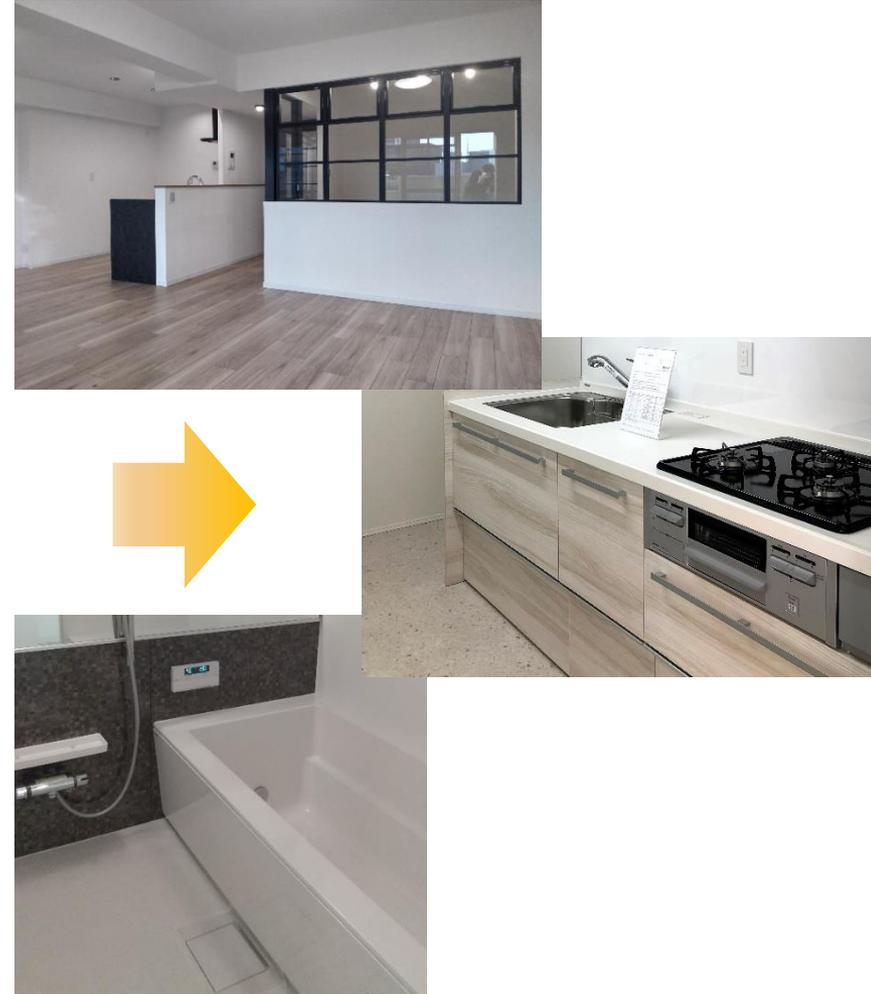
## ■ 適材適所のリフォームで付加価値



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)



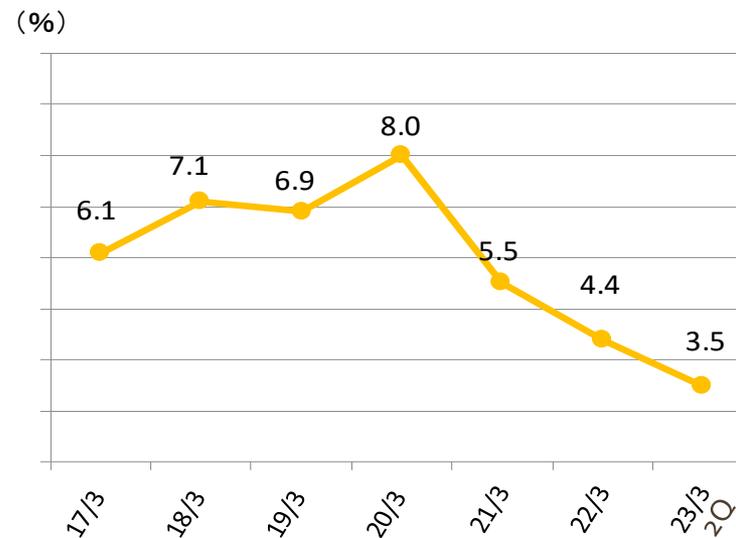
## ■仕入手法

- ・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)

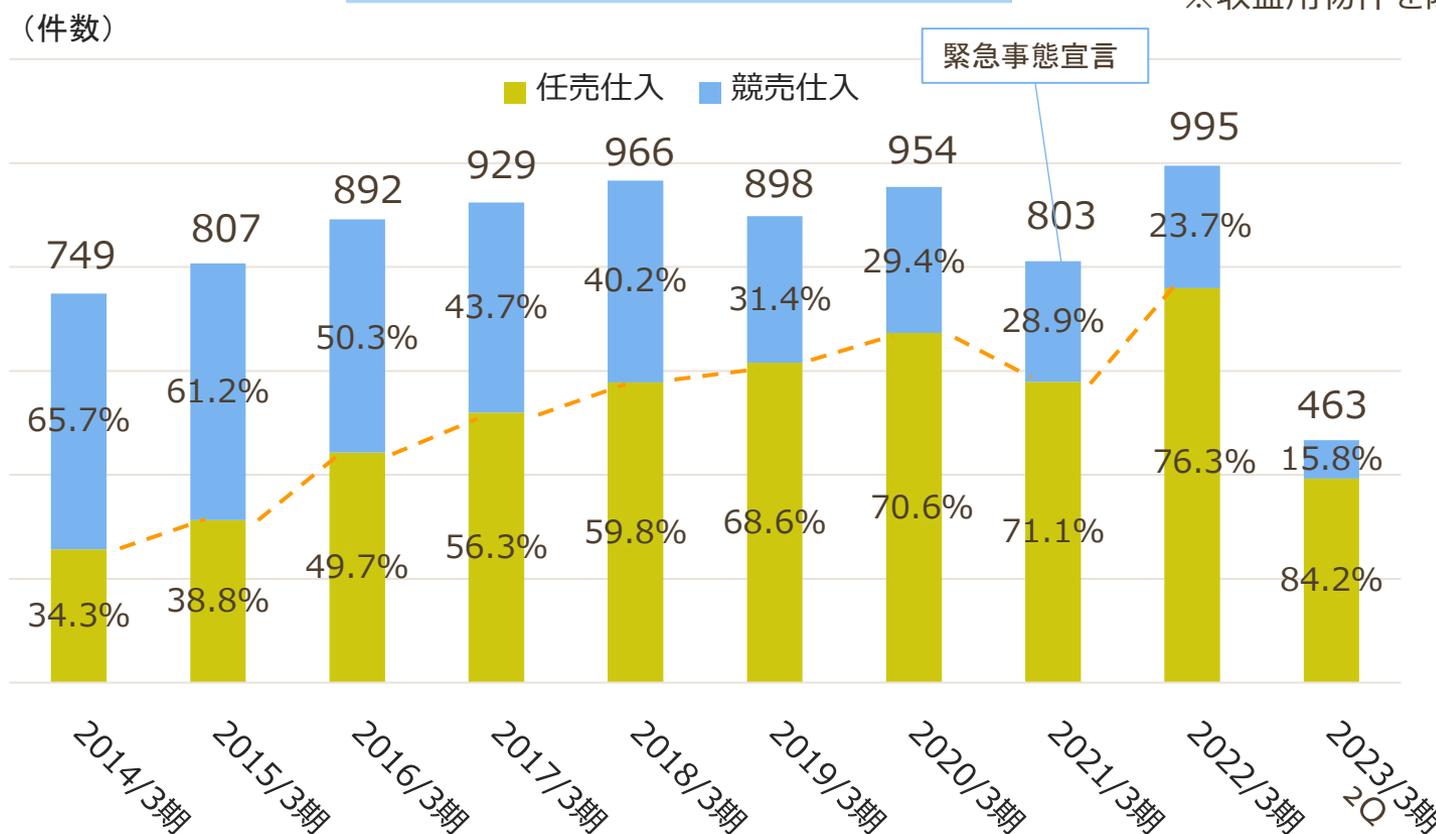


## ■仕入手法

- ・ 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

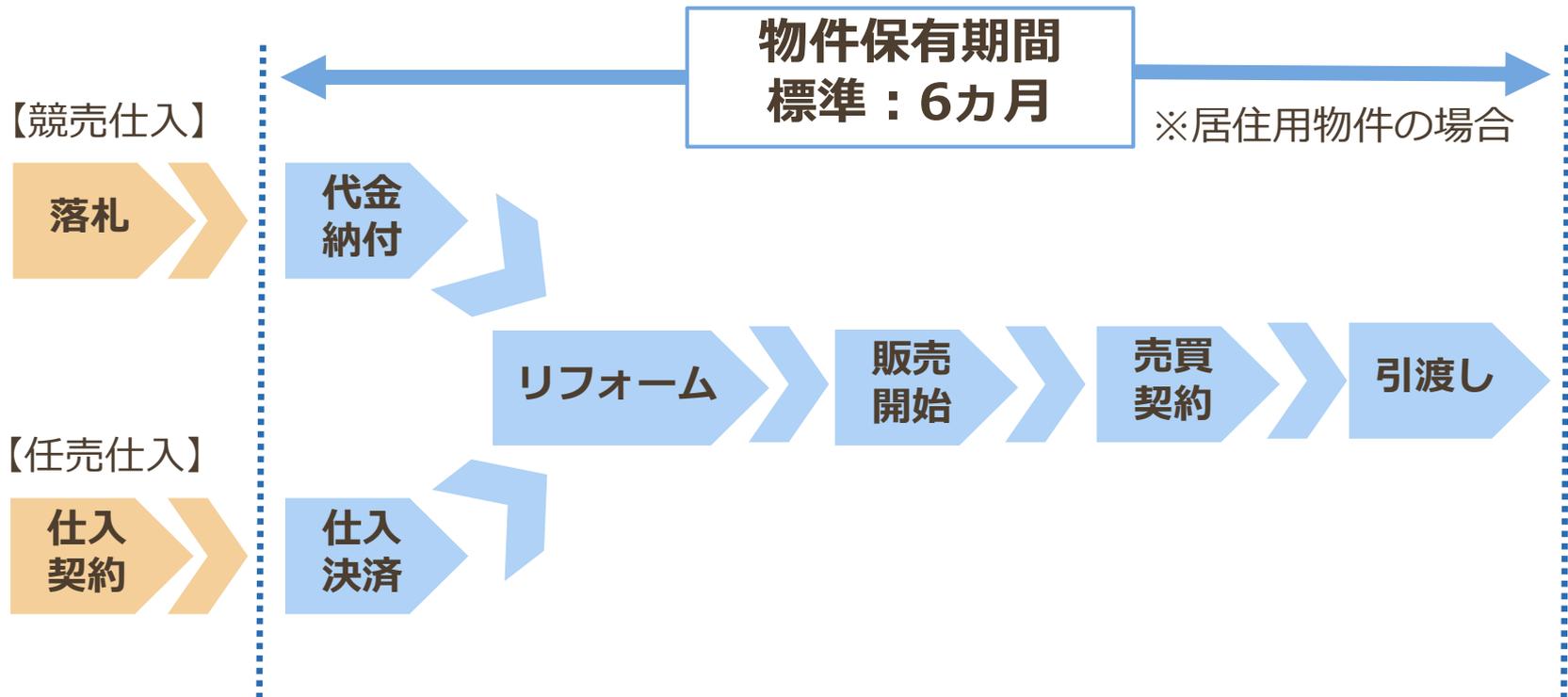


# 当社の強み③ リスク低減の取り組み（4）



## ■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



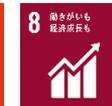
# サステナビリティ方針（2021/12/10策定）



■ 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>	

# 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）： 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

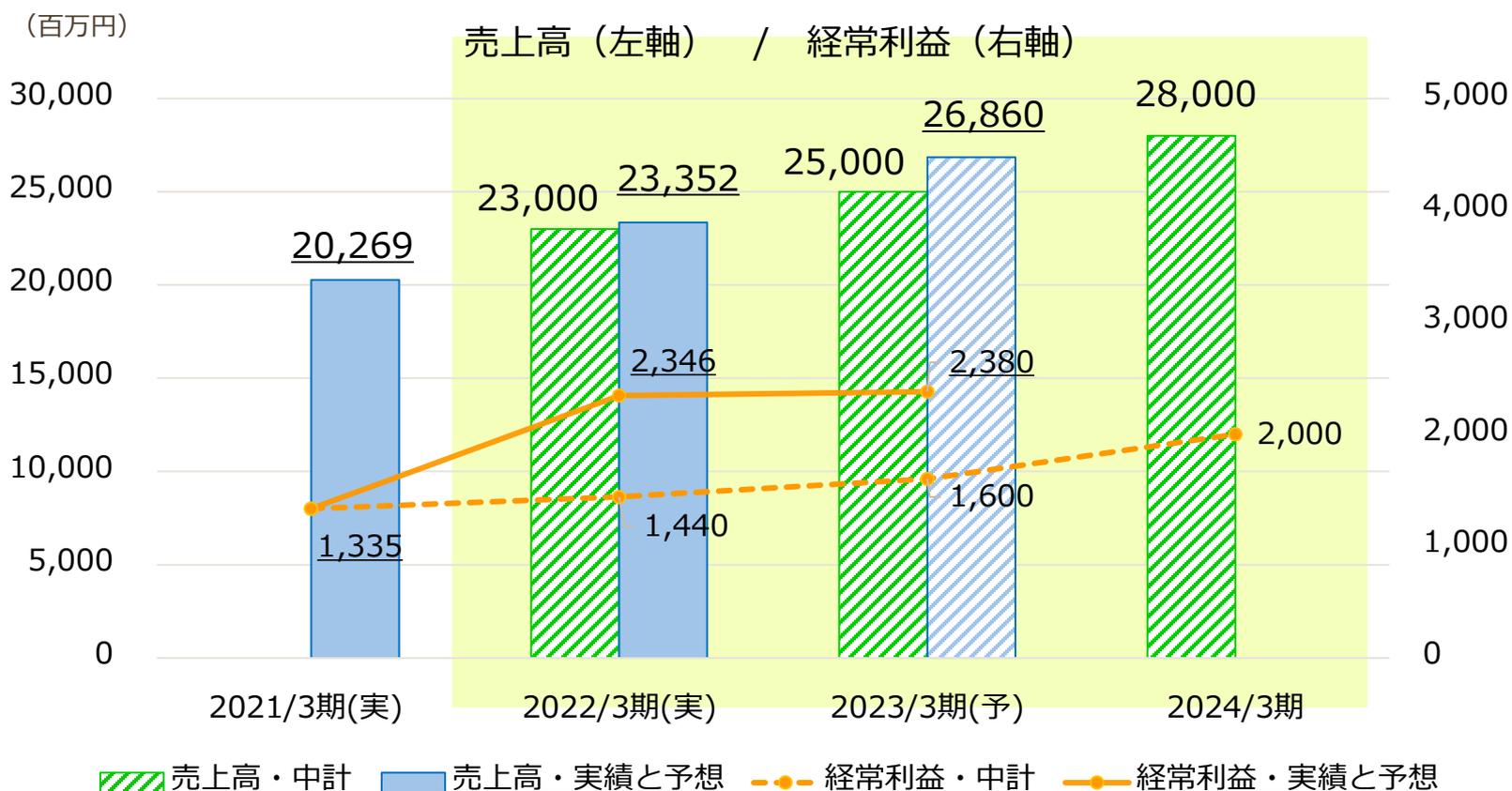
写真提供：東京ヴェルディ株式会社

1. 2023年3月期 第2四半期決算概要
2. 2023年3月期 業績予想
3. Topics
4. 【参考】市場動向
5. 【参考】会社概要
6. 【参考】中期経営計画の進捗

# 中期経営計画の進捗

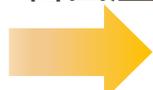


■ 利益目標を早期に達成するも、不安定な国際情勢、原油等の資源高、流通の滞り、利上げ懸念等の外的要素が多いため、状況をみながら次期計画に着手。



## 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

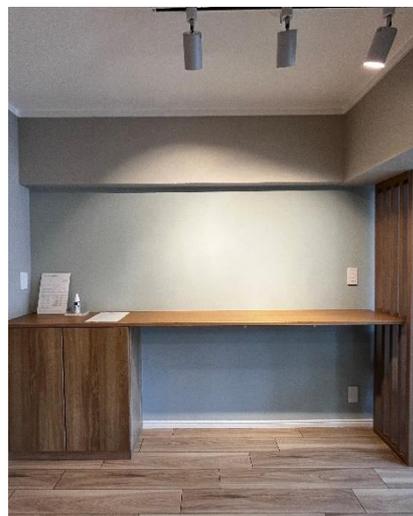


**名古屋支店2期目\_販売件数10→40件 売上高2.5→8億円に成長**

- ・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



**営業開発グループ設置、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



**取り組みを継続**

## 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**



## 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%**

## ■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>

