

GrandyHouse

グランディハウス株式会社

東証プライム
証券コード 8999

決算説明会

2025年3月期



2025年5月29日

目 次

1. 2025年3月期 決算概要
2. 2026年3月期 通期業績予想と取り組み

* 表紙の写真 | ～翼 t s u b a s a～ 新所沢 C M 撮影物件



1. 2025年3月期 決算概要



* 写真 | L I G A R E つくば市万博記念公園内観写真

決算の概要

単位 百万円	2024.3期	2025.3期	前期比 増減率	2025.3期 計画	計画比 増減率
売上高	51,521	53,960	+4.7%	54,000	-0.1%
不動産販売	48,176	50,799	+5.4%		
建築材料販売	2,900	2,712	-6.5%		
不動産賃貸	444	447	+0.7%		
売上総利益	7,579	7,341	-3.1%		
営業利益	1,175	1,212	+3.2%	1,300	-6.8%
経常利益	877	918	+4.7%	1,000	-8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	416	486	+16.6%	600	-19.0%
1株当たり 当期純利益	14.54円	17.01円	+2.47円		
ROE (自己資本利益率)	1.6%	1.9%	+0.3pt		
PBR (倍)	0.70	0.62			
1株当たり 配当額	32円	32円	+0円		

増収・増益

<売上高>

24億円(4.7%) の増収

- 不動産販売及び不動産賃貸は増収
- 建築材料販売は減収

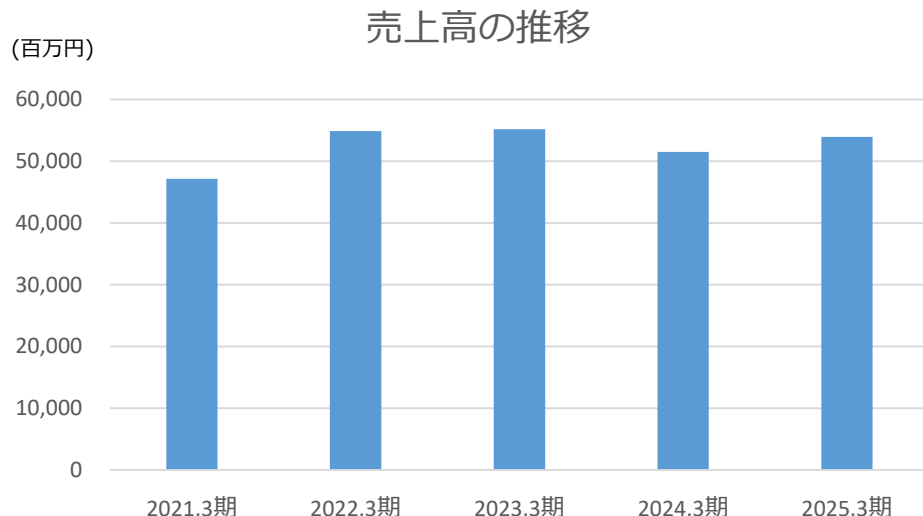
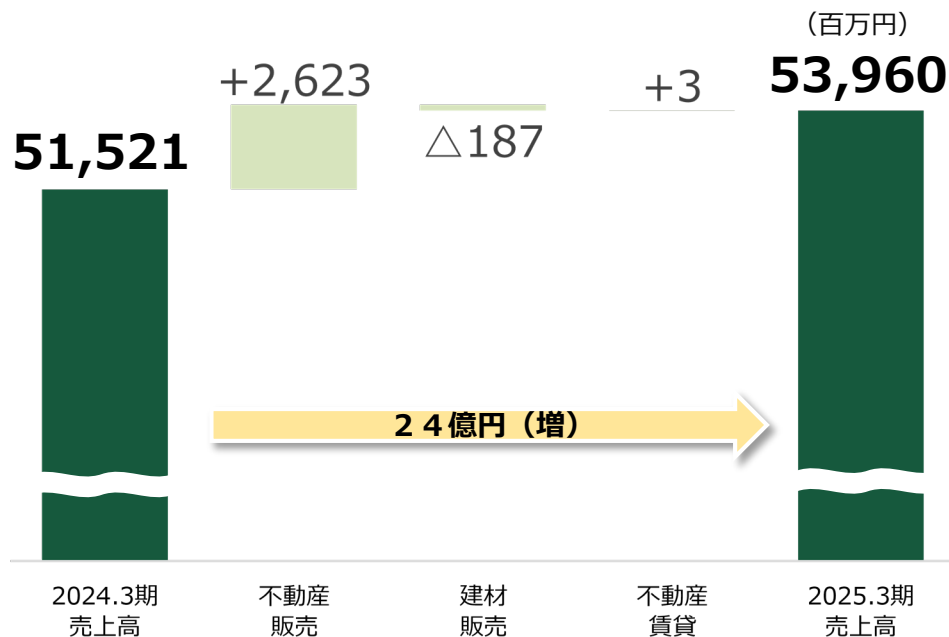
<営業利益/経常利益>

- 不動産販売の改善、全社的な経費削減により増益

<親会社株主に帰属する 当期純利益>

- 特別損失計上も税金費用減少により増益

売上高の増減要因



不動産販売の増収

＜不動産販売＞ 2,623百万円増収

- 新築販売棟数は減少（前期比 5棟減）
- 新築平均販売価格上昇
- 中古販売棟数は減少（前期比 2棟減）

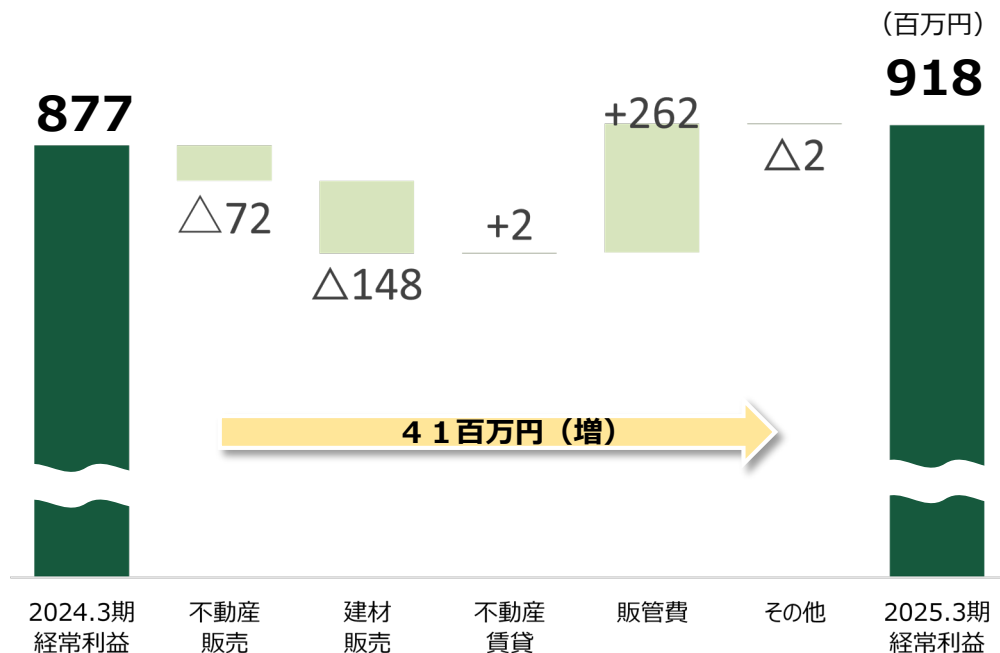
＜建築材料販売＞ 187百万円減収

- 住宅需要低迷により受注価格低下

＜不動産賃貸＞ 3百万円増収

- 既存物件の稼働が堅調に推移

経常利益の増減要因

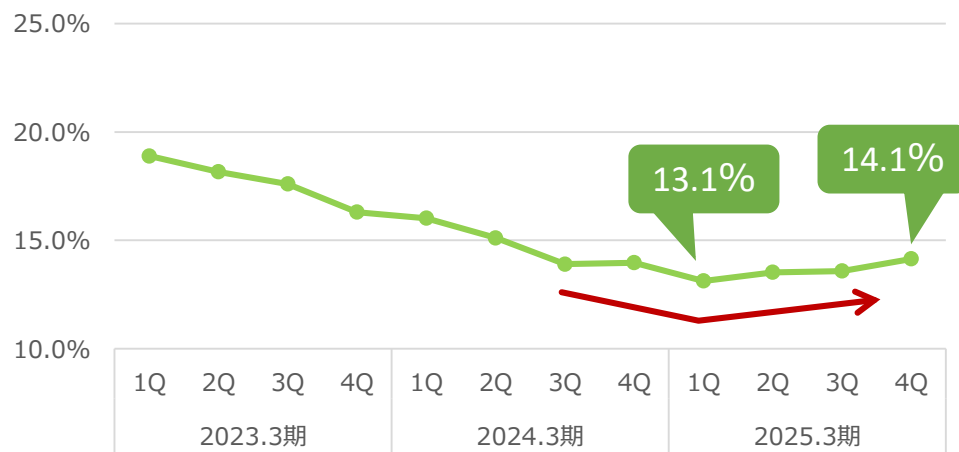


不動産販売の回復と経費削減の進展により増益

<売上総利益>

- 不動産販売 △72百万円
- 建築材料販売 △148百万円
- 不動産賃貸 +2百万円
- 売上総利益率は1Q以降上昇継続

売上総利益率の推移



<販売費及び一般管理費>

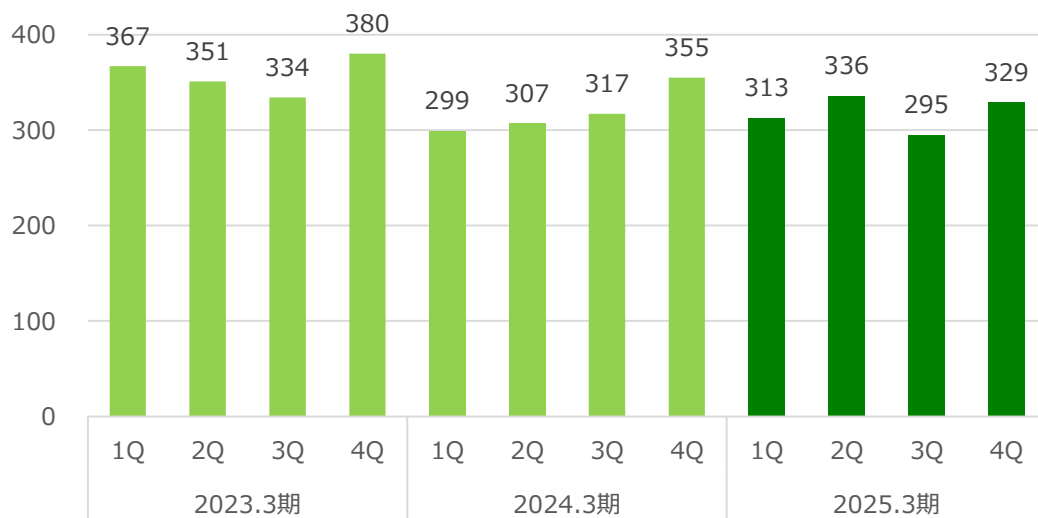
- 人件費、広告宣伝費を中心に減少

各セグメントの状況（不動産販売）

不動産販売

単位 百万円	2024.3期	2025.3期	前期比増減率
売上高	48,229	50,860	+5.5%
新築住宅販売	44,201	46,722	+5.7%
中古住宅販売	2,437	2,455	+0.7%
リフォーム	1,538	1,621	+5.4%
セグメント間	52	60	+15.4%
経常利益	337	583	+72.8%

新築住宅販売棟数推移



（１）不動産販売

①新築住宅販売

販売棟数内訳

	2024.3期 実績	2025.3期 実績	前期比 増減(率)
首都圏	298	313	+15 (+5.0%)
北関東	980	960	-20 (-2.0%)
合計	1,278	1,273	-5 (-0.3%)

- 首都圏販売棟数は増加も北関東で苦戦
- 1棟当たり販売価格上昇
- 新築1棟当たりの利益率は低下

②中古住宅販売

- 販売棟数は122棟（前期比2棟減）
- 住宅価格上昇により増収確保

③リフォーム

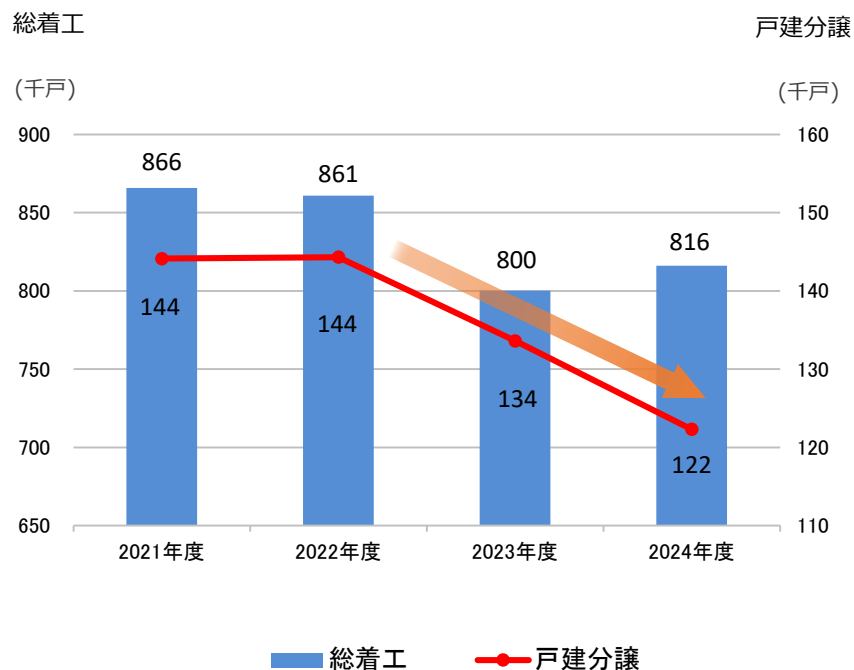
- 大型契約獲得が寄与し増収

不動産販売 | 新築住宅販売 [住宅着工統計]

住宅着工状況

全国住宅着工戸数は下げ止まるも
分譲戸建着工は減少継続

住宅着工数と戸建分譲戸数の推移

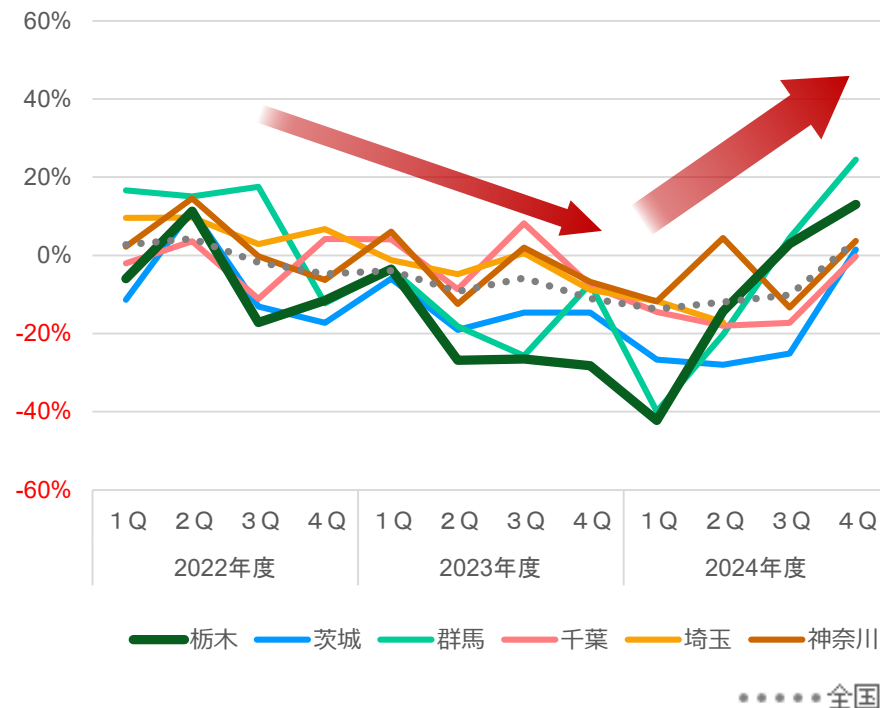


〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

当社エリアの分譲戸建着工状況

2024年度下期に持ち直しの動き

県別戸建分譲着工数(前年同期比)



〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

不動産販売 | 新築住宅販売 [金利・税制]

「フラット35」の金利は上昇基調が一服

※借入期間21年以上35年以下、融資率90%以下の金利



短期金利上昇により変動金利ローン上昇基調

※全銀協TIBORレート(1 month)の推移

年	レート	年	レート
2025年 (1月～3月)	0.41909～0.64636	2022年	0.05364～0.08727
2024年	0.05455～0.46182	2021年	0.07545～0.08545
2023年	0.04455～0.08182	2020年	0.04000～0.08818

住宅ローン減税

対象住宅	2024.1～2025.12居住		住宅ローン 控除額	所得上限
	住宅ローン 残高限度額	控除期間		
長期優良・ 低炭素住宅	最大5,000万円	13年間	住宅ローン残高 × 0.7%	2,000万円
ZEH水準 省エネ住宅	最大4,500万円			
省エネ基準 適合住宅	最大4,000万円			

贈与税の非課税枠

贈与年	省エネ性又は 耐震性を満たす住宅	左記以外の住宅
2024.1～2026.12	1,000万円	500万円

子育てグリーン住宅支援事業

対象住宅	補助額
GX志向型住宅	160万円/戸
長期優良住宅	80万円/戸
ZEH水準住宅	40万円/戸

各セグメントの状況（建築材料販売・不動産賃貸）

建築材料販売

単位 百万円			2024.3期	2025.3期	前期比増減率
売	上	高	6,641	5,947	-10.5%
外	部	顧 客	2,900	2,712	-6.5%
セ	グ	メ ン ト 間	3,740	3,234	-13.5%
経	常	利 益	257	62	-75.8%

（２） 建築材料販売：減収減益

- 新設木造住宅着工は下げ止まるも
受注環境は依然厳しい
- 平均受注価格も需要停滞により下落
- 設備更新時の工場稼働停止の影響で
利益減

不動産賃貸

単位 百万円			2024.3期	2025.3期	前期比増減率
売	上	高	527	537	+1.7%
外	部	顧 客	444	447	+0.7%
セ	グ	メ ン ト 間	83	89	+7.0%
経	常	利 益	240	237	-0.9%

（３） 不動産賃貸：前期並み

〔賃貸オフィス等〕

- 賃貸住宅（2物件合計12室）を売却
- 資産稼働率は良好に推移

〔賃貸駐車場〕

- 宇都宮市内に時間貸駐車場を新規取得
（30車室）
- 時間貸駐車場を販売用不動産に振替
（65車室）

（運用数量の推移）

	2024.3末	2025.3末
賃貸オフィス（坪数）	2,336	2,330
賃貸住宅（室数）	232	220
駐車場（車室数）	576	550

貸借対照表の概要

単位 百万円	2024.3期末	2025.3期末	前期末比増減額
流動資産	60,057	54,008	△6,049
現金及び預金	10,193	10,857	+664
棚卸資産	48,471	42,006	△6,465
その他	1,392	1,144	△248
固定資産・繰延資産	14,411	14,761	+350
有形固定資産	11,415	11,840	+425
のれん	754	617	△137
その他	2,241	2,304	+63
資産合計	74,468	68,770	△5,698
負債	49,415	43,904	△5,511
仕入債務	3,166	3,215	+49
有利子負債	43,473	36,621	△6,852
その他	2,774	4,067	+1,293
純資産	25,053	24,866	△187
負債純資産合計	74,468	68,770	△5,698

在庫販売の進捗により 棚卸資産が減少

<資産>

- 棚卸資産減少による
在庫回転期間短縮
2024.3期 11.0ヶ月
→2025.3期 10.1ヶ月

<負債>

- 在庫の減少により有利子負債が 減少

<純資産>

- 自己株式処分、当期純利益の計上により増加したものの配当金支払いにより減少

キャッシュ・フローの概要

単位 百万円	2024.3期	2025.3期	前期比増減額
営業活動による キャッシュフロー	△ 2,223	8,637	+10,860
税引前利益	869	765	△104
棚卸資産の増減	△ 2,550	6,464	+9,014
法人税等の支払	△ 753	△ 34	+719
その他	210	1,441	+1,231
投資活動による キャッシュフロー	△463	△ 316	+147
有形固定資産の取得	△562	△ 299	+263
その他	98	△ 16	△114
財務活動による キャッシュフロー	2,041	△ 7,657	△9,698
借入金・社債の増減	3,710	△ 6,855	△10,565
配当金の支払	△ 971	△ 930	+41
自己株式の取得	△ 915	—	+915
その他	217	129	△88
現金及び現金同等物 期末残高	10,179	10,843	+664

棚卸資産減少により営業C/Fは大きく改善

<営業C/F>

- 棚卸資産の減少により資金増加

<投資C/F>

- 賃貸事業用資産の取得等により支出超過

主な取得資産

- ・ 時間貸駐車場 119百万円

<フリーC/F>

2024.3	2025.3
△2,686百万円	8,321百万円

<財務C/F>

- 営業C/F改善により借入金の返済が進む



2. 2026年3月期 通期業績予想と 取り組み

2025年4月－2026年3月



* 写真 | 熊谷別府3丁目内観パース

業績見通し

単位 百万円	2024.3期 実績	2025.3期 実績	2026.3期 計画	前期比 増減率
売上高	51,521	53,960	57,000	+5.6%
不動産販売	48,176	50,799	53,750	+5.8%
販売棟数	1,278	1,273	1,350	+6.0%
建築材料販売	2,900	2,712	2,800	+3.2%
不動産賃貸	444	447	450	+0.7%
営業利益	1,175	1,212	1,600	+32.0%
経常利益	877	918	1,200	+30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	416	486	700	+44.0%
1株当たり 当期純利益	14.54円	17.01円	24.27円	
ROE (自己資本利益率)	1.6%	1.9%	2.8%	
1株当たり 配当額	32円	32円	32円	

売上高570億円,経常利益12億円を
見込む

【経営環境】

- 住宅価格は高止まり
- 金利上昇ペースは鈍化も上昇期待継続
- 顧客マインドは依然厳しい

- 首都圏エリアでは依然事業の拡大余地
- 北関東エリアも着工データは下げ止まり



販売棟数増、増収増益を計画

【新築販売計画】

	2024.3期 実績	2025.3期 実績	2026.3期 計画
首都圏	298	313	360
北関東	980	960	990
合計	1,278	1,273	1,350

不動産販売 | 新築住宅販売

単位 百万円	2026.3期 計画	前期比 増減率	2024.3期 実績	2025.3期 実績	前期比 増減率
新築住宅 売上高	49,100	+5.1%	44,201	46,722	+5.7%
販売棟数	1,350	+6.0%	1,278	1,273	△0.3%

主 な 取 り 組 み

マーケット特性に合わせた
開発・営業戦略
を展開する
.....

P15

首都圏での受注拡大
を図る
.....

P16

サステナブルな商品開発
で
顧客満足を向上する
.....

P17

注文住宅事業に進出し
新たな顧客層の取り込み
を図る
.....

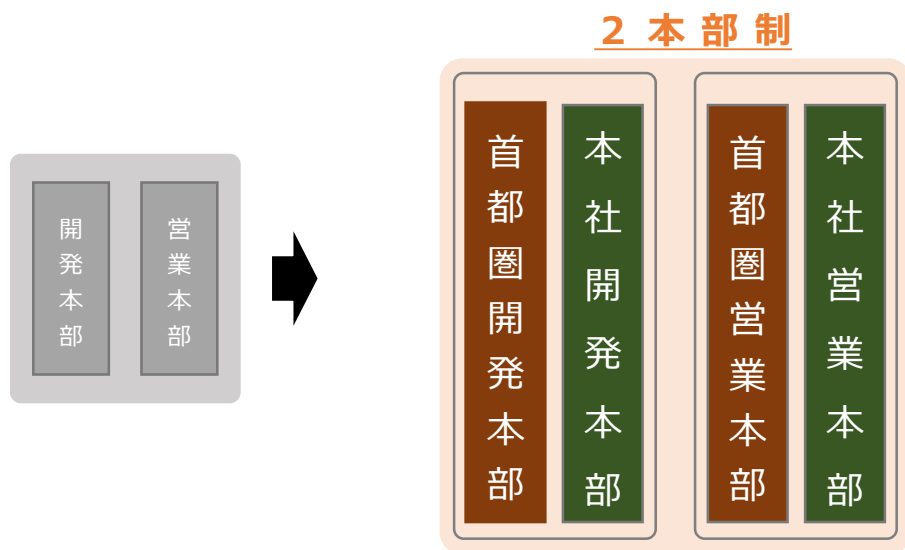
P18

在庫リスク管理強化
と
財務体質強化
.....

P19

不動産販売 | 新築住宅販売 [2本部制の採用]

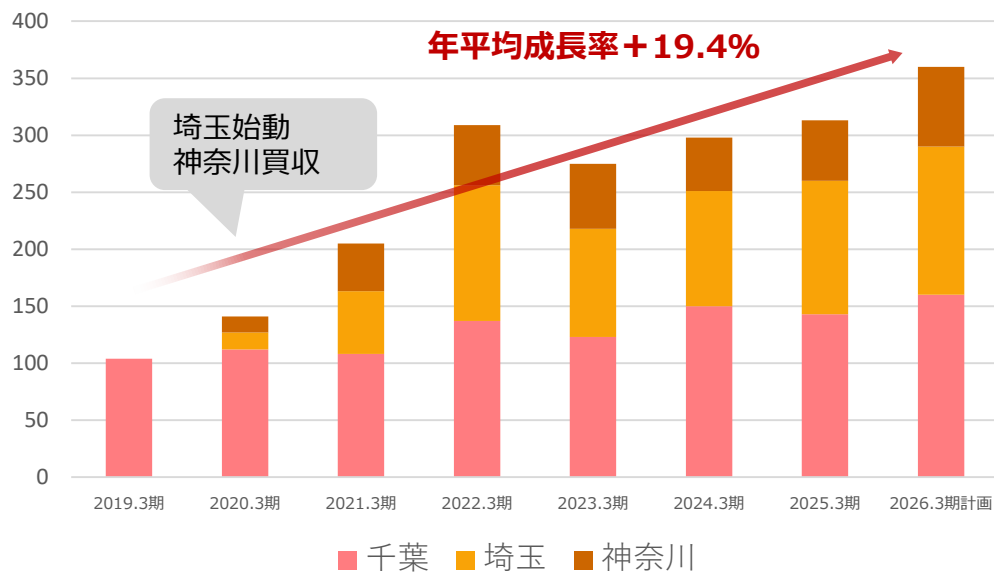
◆分譲宅地の企画・開発を担う開発部門と販売を担う営業部門の組織体制を
1本部制から**首都圏と北関東のエリア別の2本部制に変更**



- 地域に密着した商品開発と営業活動を基本戦略とし、マーケット特性に応じた施策を迅速に実行
- 2本部制の下、首都圏エリアの強化を推進

不動産販売 | 新築住宅販売 [首都圏事業強化]

● 首都圏販売棟数推移



<https://www.youtube.com/watch?v=uE45BRtts-4&t=1s>

● 首都圏事業強化の取り組み

CM	SNS	実績訴求	新支店
・新CMを首都圏キー局にて放映 ・首都圏顧客に訴求	・首都圏でのブランド浸透にSNS活用を強化 ・インスタグラムのフォロワー数 1 万人突破	・北関東での実績を首都圏顧客にもアピール 	・継続的に新拠点の立地を検討中 ・市場性、物件仕入状況を踏まえ決定

※2020～2025年 オリコン顧客満足度®ランキング
建売住宅 ビルダール 北関東 6年連続第1位

不動産販売 | 新築住宅販売 [商品開発]

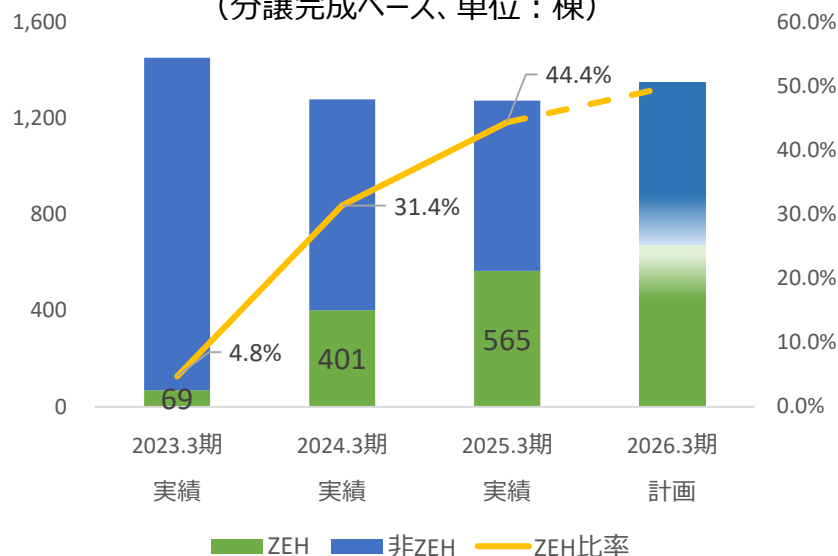
◆サステナブルな商品開発で顧客満足を向上する

● 全棟ZEH住宅「ソラタウン」プロジェクト



● ZEH住宅供給計画

(分譲完成ベース、単位：棟)



不動産販売 | 新築住宅販売 [新たな顧客層取り込み]

◆注文住宅事業強化 新たな顧客層の取り込みを図る

- カスタムオーダー住宅ブランド「ジータス」を発表（2024年8月）
- 2026年3月期は子会社においても本格展開



<4つの特徴>



CHOICE

ご希望の土地をチョイス

豊富な候補地からご希望に合う土地をお選びください。グランディハウスが自信を持ってお勧めできる土地を厳選。条件に合う暮らしの舞台がきっと見つかります。



FREE

自由に描ける理想のカケチ

こうしたい！これがいい！住まいへのわがままを思いつくままにお話してください。お選びになったプランをベースに、ご家族の希望を盛り込んだプランを創ります。



REASONABLE

ムリのないお手頃価格

ジータスならではのシンプルな工程により、余計なコストを掛けることなくお手頃な価格を実現。ムリのないお支払い計画で、予算の不安を解消します。



EASY

シンプル&スムーズ

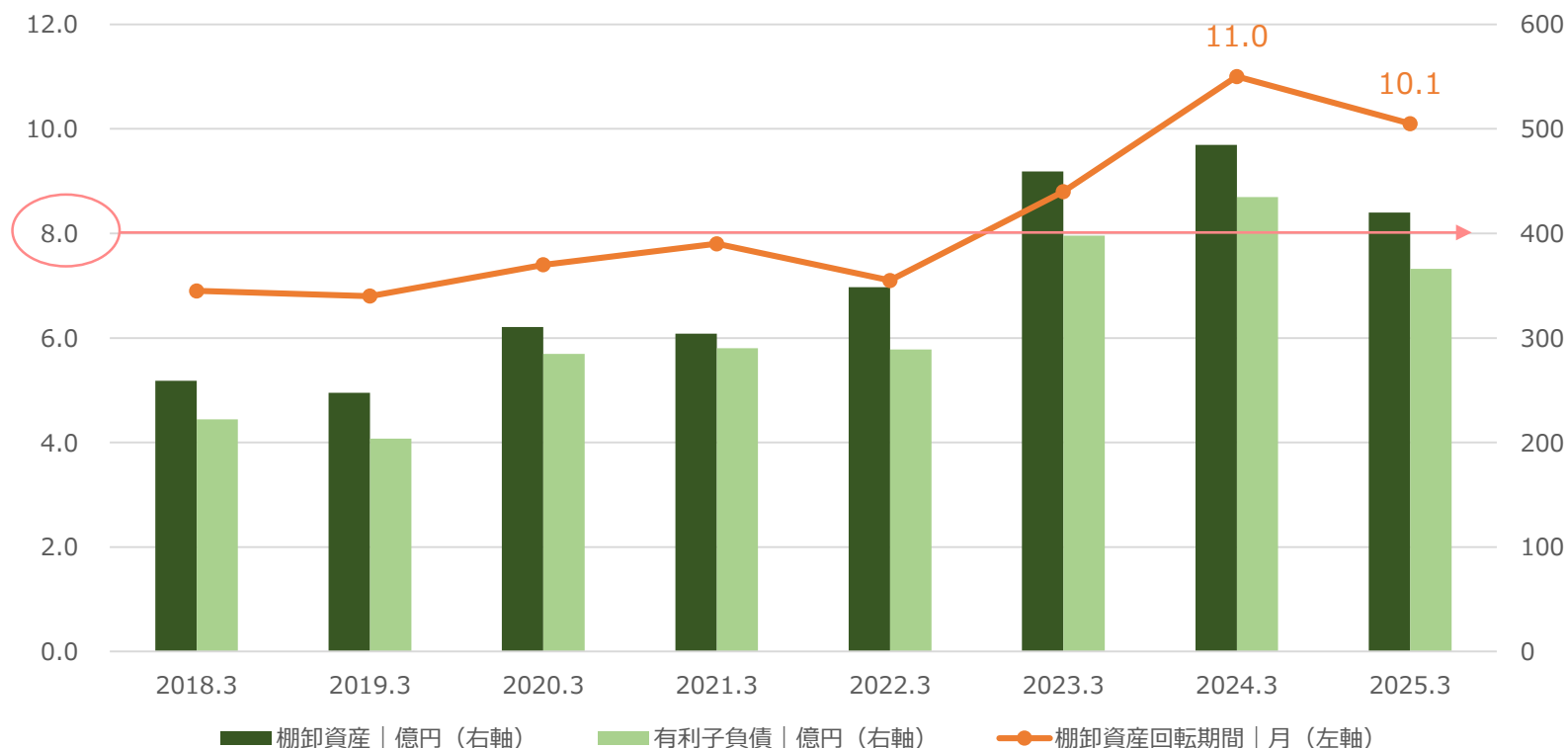
土地・外観デザイン・プラン・カラーを選ぶだけのシンプルシステム。豊富な建築実績を持つグランディハウスが、スムーズな住まいづくりを実現します。

《 注文住宅用モデルハウス 》



不動産販売 | 新築住宅販売 [在庫管理強化]

- ◆ 在庫販売の進捗により、棚卸資産が減少（回転期間11.0→10.1ヶ月）
- ◆ 借入金の返済により有利子負債も減少
- ◆ 純資産比率は33.6%→36.1%に上昇（財務体質改善）
- ◆ 引き続き在庫販売強化、適切な生産計画策定に注力（回転期間 8～9ヶ月を目安）



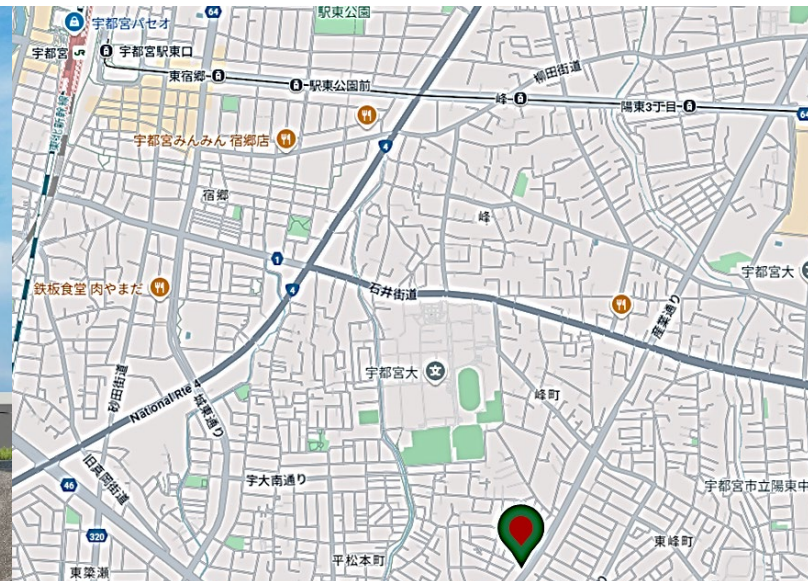
不動産販売 | 中古住宅販売・リフォーム [環境・取り組み]

単位 百万円	2026.3期 計画	前期比 増減率	2024.3期 実績	2025.3期 実績	前期比 増減率
中古住宅事業 売上高	2,750	+12.0%	2,437	2,455	+0.7%
リフォーム事業 売上高	1,900	+17.2%	1,538	1,621	+5.4%

	事業環境		主な取り組み
中古住宅 事業	● 政府の施策 「住生活基本計画」 （国土交通省、計画期間： 2021年度～2030年度） <u>脱炭素社会に向けた住宅循環 システムの構築と良質な住宅 ストックの形成</u>	● 物件の仕入価格の上昇 に伴い販売価格が高騰 ● 新築ローコスト住宅との 競争	● 当期目標 販売130棟(前期比+8棟) ● 優良物件を厳選した仕入 ● 組織強化による販売力向上 ● 顧客ニーズに合わせたリフォーム工事 ● Web広告の強化
リフォーム 事業	● 市場活性化への施策により既存 住宅流通及びリフォームの市場 規模を拡大させる計画	● 競合他社のリフォーム 事業強化 ● リフォーム減税制度や 各種補助金制度	● 高額契約（大規模増改築）受注を強化 ● 当社新築物件購入者以外からの受注増 ● 新営業拠点の開設により営業力強化 ● Webによる集客と各種補助金の活用

不動産販売 | 中古住宅販売・リフォーム [営業拠点新設]

新営業拠点 | 宇都宮市 幹線道路沿い 2025年8月竣工



開設目的

- GH物件未購入者のリフォーム需要を獲得
- 体感ショールームでの商談で成約率向上
- ブランド認知度アップ



建築材料販売 [環境・取り組み]

2026.3期
売上高計画

前期比増減率

28億円

+3.2%

単位 | 百万円

2024.3期

実績

2025.3期

実績

前期比

増減率

売上高

6,641

5,947

△10.5%

グループ(消去)

△3,740

△3,234

△13.5%

連結売上高

2,900

2,712

△6.5%

セグメント利益

257

62

△75.8%

事業環境

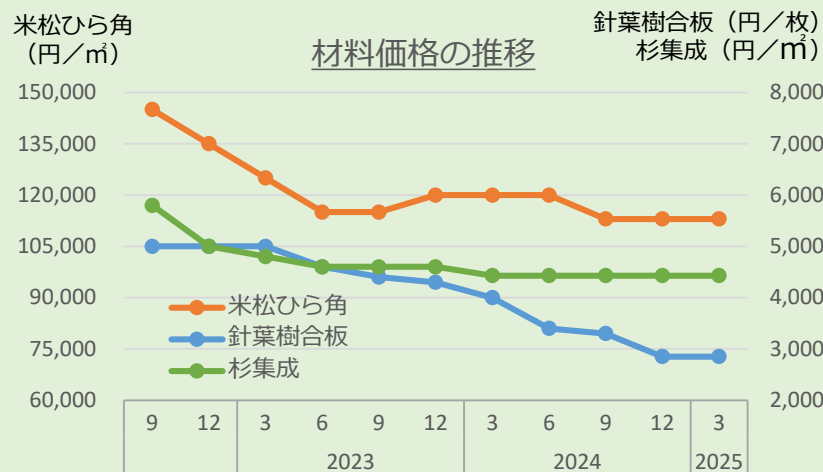
主な取り組み

需
要

- 新設木造住宅着工戸数は、下げ基調から下げ止まりの兆しが見られるものの、回復の勢いは鈍い
- プレカット材や建築材料等の受注環境は厳しい状況

木
材
価
格

- 木材流通価格は横ばいで推移
- 通商政策の影響を注視



[出所]「月次市場価格」(中部納材協同組合)

- 集合住宅等、戸建住宅以外の受注機会獲得を強化
- プレカット加工機更新投資、ライン立ち上げ完了
- 新設備の高稼働率維持に注力
- 既存優良顧客との関係強化

不動産賃貸 [環境・取り組み]

2026.3期 売上高計画	前期比増減率
450百万円	+0.7%

単位 百万円	2024.3期 実績	2025.3期 実績	前期比 増減率
売上高	527	537	+1.7%
グループ(消去)	△83	△89	+7.0%
連結売上高	444	447	+0.7%
セグメント利益	240	237	△0.9%

	事業環境	主な取り組み
賃貸オフィス および住宅	● 空室率が概ね5%未満の高稼働率で推移 ● 賃料相場は安定	● サービス向上・設備更新による物件価値向上 →照明設備、空調設備更新を計画的に進め、快適性向上と環境負荷軽減
賃貸駐車場	● 時間貸駐車場の設備更新投資により稼働率上昇傾向 ● 物件周辺環境に大きな変化なし	● 宇都宮市内に新規時間貸駐車場（30車室）を8月に取得し、供用開始 ● 提携先開拓、設備更新による稼働率向上

その他の取り組み

ESG・サステナブル経営推進

- 「プラチナくるみんプラス」 認定取得
- 第34回定時株主総会にて女性役員選任議案上程



資本コストや株価を意識した経営

- PBRは0.6～0.7倍水準で推移
- 引き続き中期経営課題に注力し、ROE向上に取り組む

株主還元

配当方針

**DOE
3.5%程度**

**配当性向
100%以下**

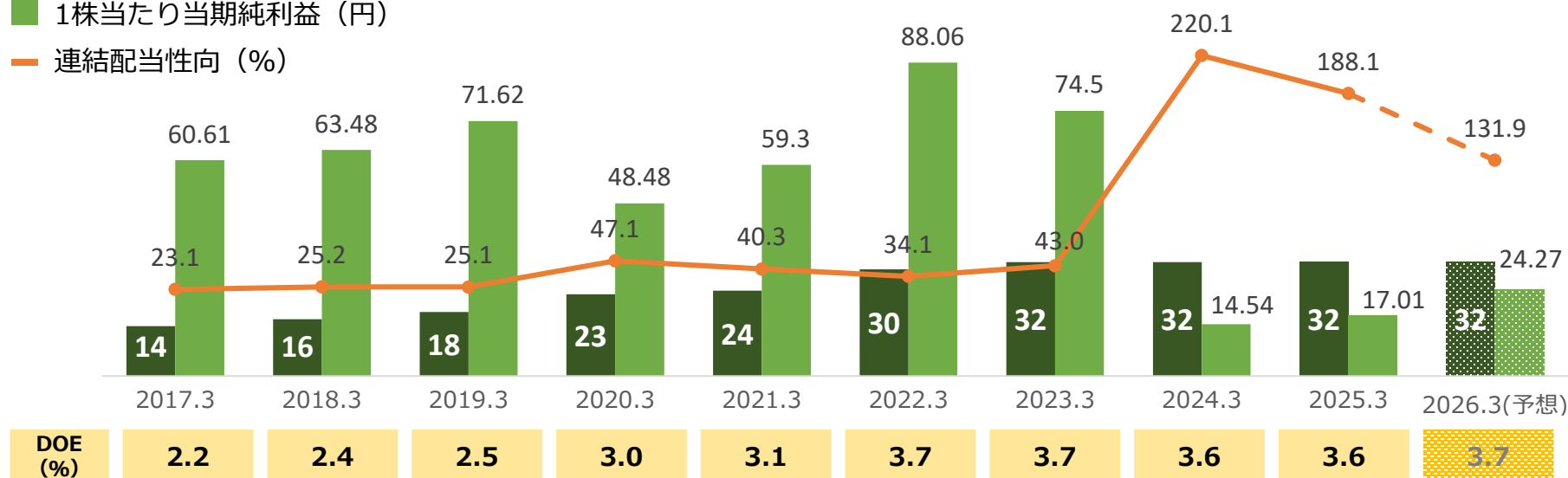
目安に安定配当

但し、1株あたり32円を下回る場合は32円を下限とする。
なお、2期連続で当期利益を生まなかった場合は、配当金の見直しを検討

■ 1株当たり年間配当金額（円）

■ 1株当たり当期純利益（円）

— 連結配当性向（%）



**企業価値の増大と
積極的な株主還元を両立**

- ・ 安定的に事業資金を確保
- ・ 適切な株主資本と負債のバランスを図る
- ・ 金融情勢による資金調達リスクを考慮

**資本政策及び
利益配分を決定**



お問い合わせ先

グランディハウス株式会社 管理部 I R 担当

T E L 028-650-7768 F A X 028-650-7782

【 注 意 事 項 】

本資料は、当社が信頼できると判断した情報に基づいて作成しておりますが、当社がその正確性を保証するものではありません。また、本資料中には、将来の予測に関する内容が含まれていますが、これらは現在入手可能な情報を基に、当社の判断および仮定を加えたものであり、その不確定性及び今後の事業環境の変化等、様々な要因によって実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があります。当社は、将来予測に関するいかなる内容についても、改訂する義務を負うものではありません。