

令和3年3月期


30th
Anniversary
30年の感謝を、未来へ。



決算説明資料



目次

- **決算概要** P1
- **業績見通しと取り組み** P8



決算概要

令和3年3月期

(百万円)

	R2.3期	R3.3期	前期比	業績予想 11/9修正	業績 予想比
売上高	45,541	47,024	+3.3%	48,500	-3.0%
不動産販売	42,505	44,115	+3.8%		
建築材料販売	2,775	2,642	-4.8%		
不動産賃貸	261	266	+2.0%		
営業利益	2,142	1,958	-8.6%	1,700	+15.2%
経常利益	2,310	2,106	-8.8%	1,800	+7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,413	1,732	+22.6%	1,200	+44.3%
1株当たり 当期純利益	48.84円	59.57円	+10.73円	41.28円	+18.29円
ROE (自己資本利益率)	6.6%	7.7%	+1.1pt		
1株当たり 配当額	23円	24円	+1円		
連結配当性向	47.1%	40.3%	-6.8pt		

増収・増益

＜売上高＞

- 1Qは新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言発出等の影響を受けたが、感染防止対策やオンラインでの営業活動、新規エリアでの販売強化等により回復に転じ、過去最高の売上高を達成

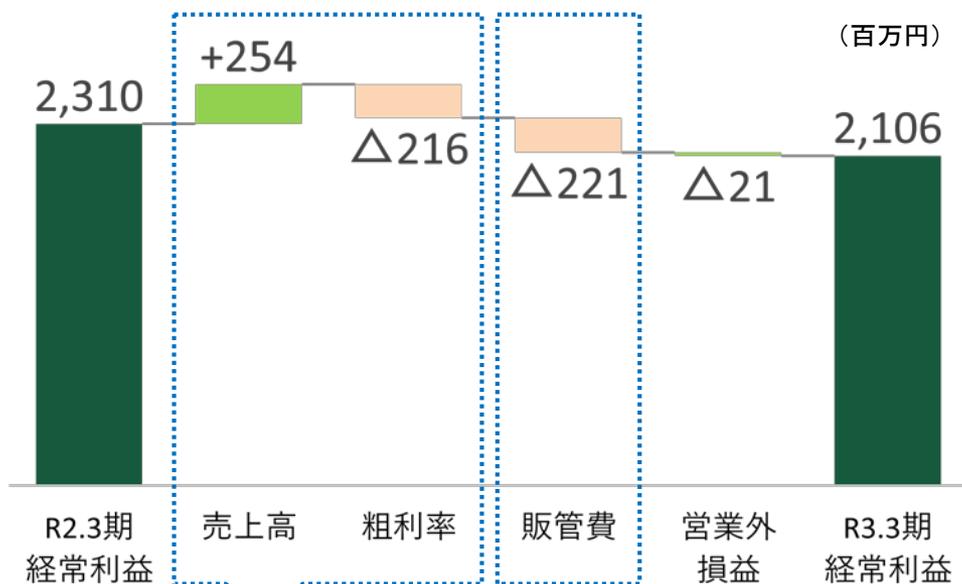
＜営業利益、経常利益＞

- 在庫管理強化に伴う粗利率の低下、事業拡大エリアへの投資費用増加により減益

＜当期純利益＞

- 特別利益(還付消費税等)の計上により増益

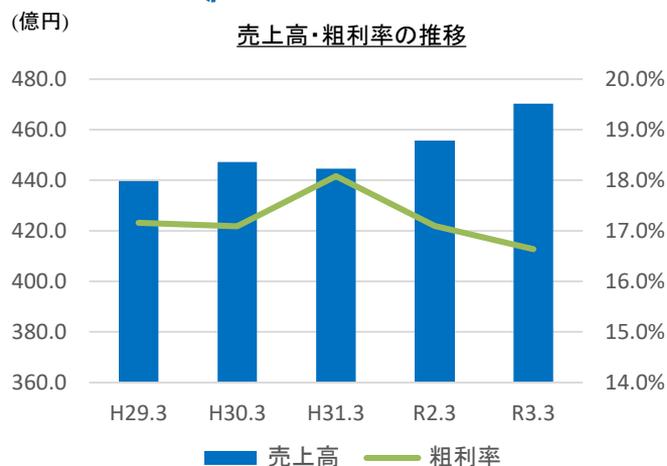
経常利益の増減要因



売上増も、1Qの不振と販管費の増加により経常利益は減少

<売上高、粗利率>

- 感染症の影響から1Qの売上高は大幅に落ち込んだが、2Q以降は回復し、年間では過去最高を達成
- 1Qは先行き不透明な状況下で在庫管理を強化し、粗利率が著しく低下。2Q以降は正常化に向かい、前年同期を超える水準にまで回復するも、通期の粗利率は前期を下回る結果



<販管費>

- 主な増加要因

	前期比
事業拡大に伴う人員増強	+109
のれん償却費	+68
事務所等設備工事	+62

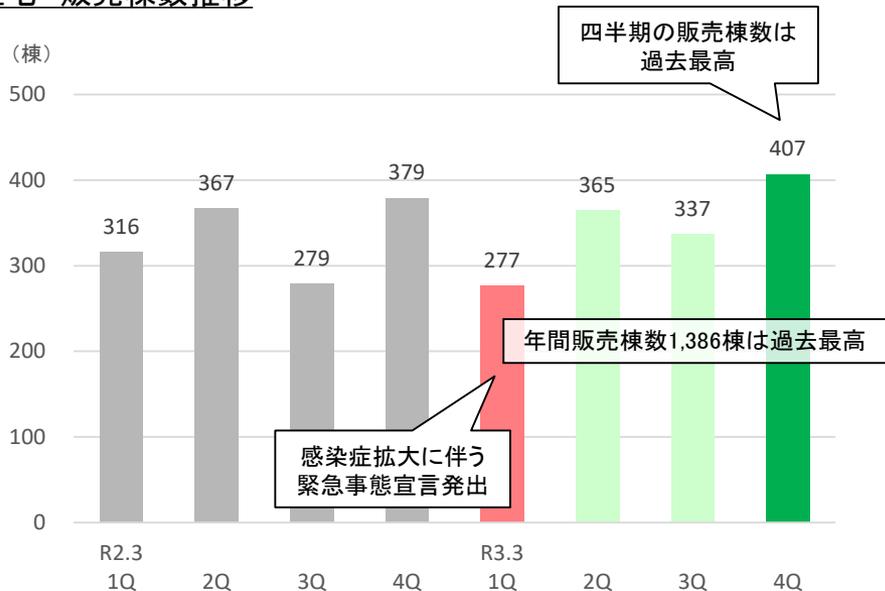
各セグメントの状況(不動産販売)

不動産販売

(百万円)

	R2.3期	R3.3期	前期比
売上高	42,505	44,115	+3.8%
新築住宅販売	38,517	40,449	+5.0%
中古住宅販売	2,535	2,444	-3.6%
リフォーム	1,453	1,221	-15.9%
経常利益	2,013	1,745	-13.3%

新築住宅 販売棟数推移



(1) 新築住宅販売

- 販売棟数は1,386棟(前期比45棟増)と過去最高を記録
1Qは感染拡大の影響から大きく落ち込んだものの、2Q以降は回復し、4Qの販売棟数は四半期で過去最高
- 新規エリア(埼玉、神奈川)での販売が順調に拡大、販売棟数・売上高に貢献

(2) 中古住宅販売

- 販売棟数は137棟(前期比14棟減)
- 感染症の影響で上期に競売の入札中止があり、仕入及び在庫が減少したことで、売上高が減少
- 下期は、仕入・販売ともに、前年同期の水準にまで回復

(3) リフォーム

- 上期は感染症の影響から、商談の減少や工期の先送り等があり、売上高が減少
- 下期も感染症の影響は残るも、前年同期の水準にまで回復

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

(百万円)

	R2.3期	R3.3期	前期比
売上高	5,894	5,591	-5.1%
外部顧客	2,775	2,642	-4.8%
グループ内部	3,118	2,948	-5.5%
経常利益	142	224	+57.6%

不動産賃貸

(百万円)

	R2.3期	R3.3期	前期比
売上高	346	347	+0.2%
外部顧客	261	266	+2.0%
グループ内部	85	80	-5.5%
経常利益	172	153	-10.7%
(運用数量の推移)			
賃貸オフィス等(坪数)	3,003	3,102	
駐車場(車室数)	435	578	

建築材料販売

- 新設木造住宅の着工戸数が減少したことで、外部売上高は減少
- 原材料価格の低下により粗利率が改善し、利益は大幅に増加

不動産賃貸

- 感染拡大に伴い駐車場等の稼働率が低下したが、賃貸物件の増加があり、外部売上高は前期比で若干の増加
- 賃貸オフィス等では賃料減免等の支援を行うことで稼働率の悪化を抑制するも、修繕費の増加により利益は減少

貸借対照表の概要

	(百万円)		
	R2.3期末	R3.3期末	前期末比
流動資産	43,050	45,475	+2,424
現金及び預金	10,351	13,363	+3,012
販売用不動産	30,705	30,142	-562
その他	1,993	1,969	-24
固定資産・繰延資産	12,935	12,638	-297
有形固定資産	9,635	9,632	-2
のれん	1,302	1,165	-137
その他	1,997	1,839	-157
総資産	55,986	58,113	+2,127
負債	33,842	34,820	+977
仕入債務	3,249	3,255	+5
有利子負債	28,472	29,020	+548
その他	2,121	2,544	+423
純資産	22,143	23,293	+1,150
負債・純資産	55,986	58,113	+2,127

手元流動性の確保に伴い、 資産・負債が増加

<現金及び預金>

- 感染拡大に伴う将来の不確実性に備え、手元流動性を確保したことにより増加

<販売用不動産>

- 営業エリアを拡大しているが、感染拡大による経営環境の変化に備え、在庫管理を強化していることから若干の減少

<有利子負債>

- 手元流動性を確保するため、借入金・社債は前年と同水準を維持

キャッシュ・フローの概要

	(百万円)		
	R2.3期	R3.3期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	△2,546	3,481	+6,027
税引前利益	2,159	2,668	+509
たな卸資産の増減	△3,955	562	+4,518
法人税等の支払	△960	△945	+15
その他	210	1,195	+985
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,520	△410	+2,110
有形固定資産の取得	△570	△365	+204
子会社株式の取得	△1,881	-	+1,881
その他	△68	△44	+23
財務活動による キャッシュ・フロー	5,402	△58	-5,461
借入金・社債の増減	5,877	581	-5,295
配当金の支払	△519	△668	-149
その他	44	28	-16
現金及び現金同等物の 期末残高	10,336	13,349	+3,012

<営業C/F>

- 営業エリアは拡大しているが、経営環境の変化に備えて在庫管理を強化しており、たな卸資産増加に伴う支出も抑制

<投資C/F>

- 支店の新設、賃貸用不動産の取得により有形固定資産が若干の増加

<財務C/F>

- 手元流動性を確保するため、借入金・社債は若干の増加
- 増配により、配当金の支払額が増加



業績見通しと取り組み

令和4年3月期

(注)以降、「前期」を令和3年3月期、「今期」を令和4年3月期、として使用しております。

(百万円)

	R2.3期 実績	R3.3期 実績	R4.3期 計画	前期比
売上高	45,541	47,024	52,400	－%
不動産販売	42,505	44,115	49,520	－%
建築材料販売	2,775	2,642	2,600	－%
不動産賃貸	261	266	280	－%
営業利益	2,142	1,958	2,600	－%
経常利益	2,310	2,106	2,400	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,413	1,732	1,600	－%
1株当たり 当期純利益	48.84円	59.57円	54.70円	－円
ROE (自己資本利益率)	6.6%	7.7%	6.8%	－pt

R4.3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、上記の計画は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、前期比増減率は記載していません。

売上高524億円、経常利益24億円

<販売目標棟数>

- 新築住宅 1,520棟 (前期比 +134棟)
- 中古住宅 140棟 (前期比 +3棟)

<売上高・販売棟数>

前期は新型コロナウイルス感染症の影響から、1Qの売上高・販売棟数は大きく落ち込んだが、2Q以降は感染拡大前の水準にまで回復。テレワーク需要や3密回避の影響から、戸建需要が増しており、引き続き増収を目指す

<利益>

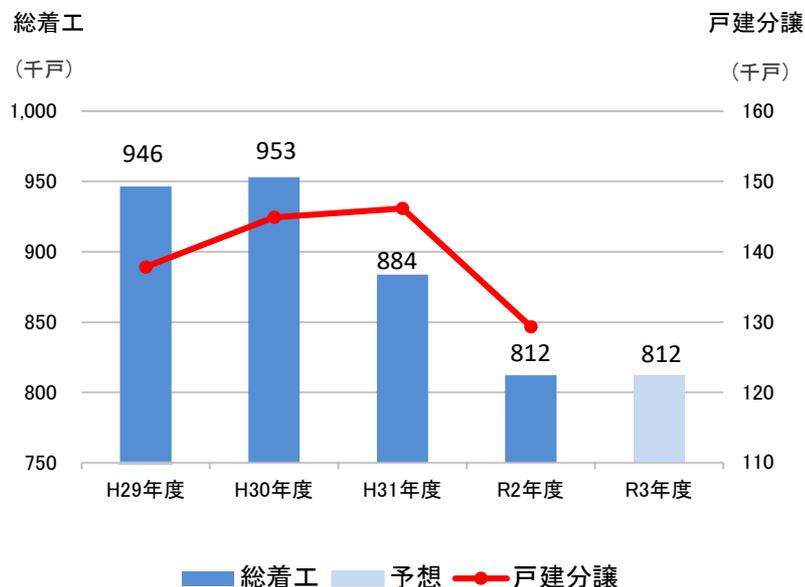
埼玉エリア・神奈川エリアの事業拡大に向けた経営基盤強化のため、引き続き投資は行うが、営業利益・経常利益は増益の見込み

不動産販売(新築住宅・事業環境①)

住宅着工状況

通期：住宅着工戸数 812千戸
前年比 8.1%減

住宅着工数と戸建分譲戸数の推移

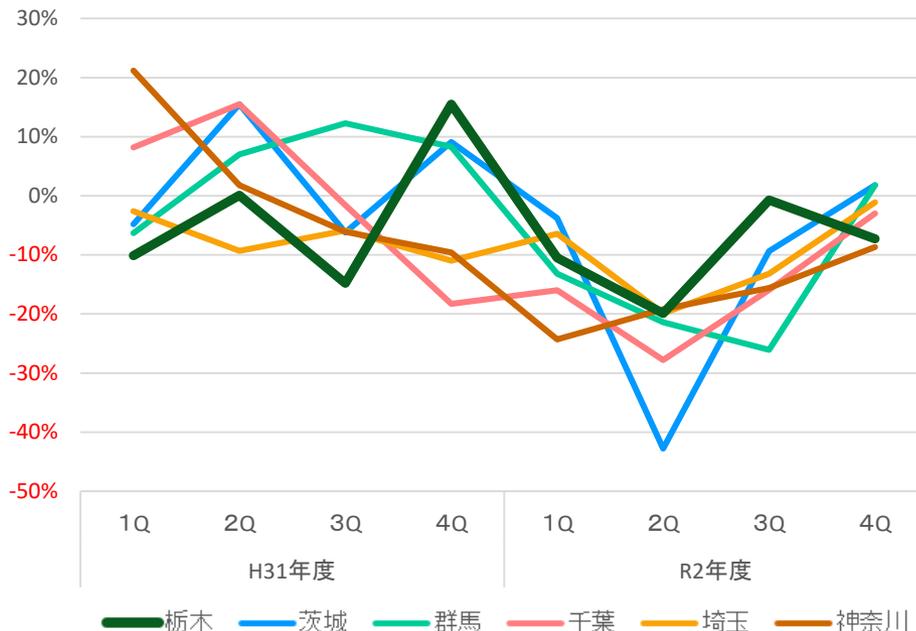


令和3年度の新設住宅着工戸数の予測は812千戸
(住宅生産団体連合会 5月発表)

当社エリアの戸建分譲着工状況

感染拡大の影響から前上期は大幅に減少したが、
前下期は持ち直しの動き

県別戸建分譲着工数(前年同期比)

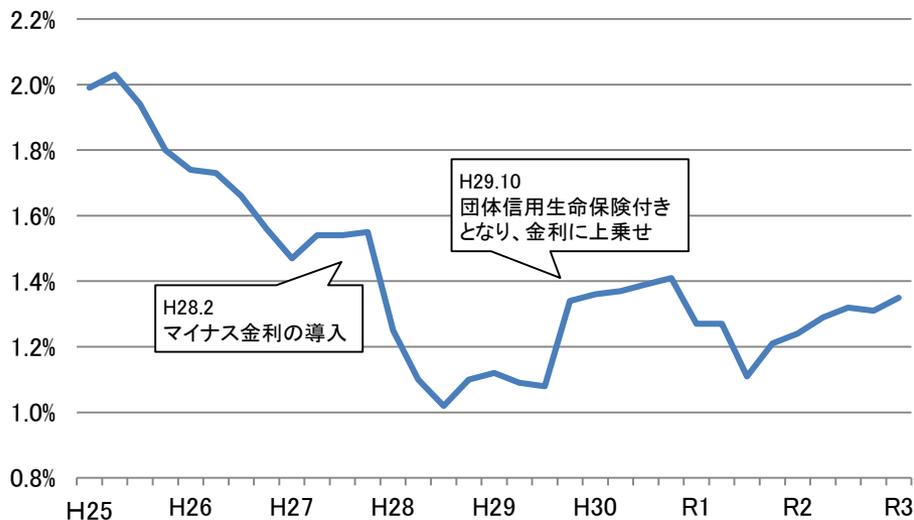


不動産販売(新築住宅・事業環境②)

ローン金利 - 過去最低圏内 -

「フラット35」の金利水準は、過去最低圏内で推移

※借入期間21年以上35年以下、融資率90%以下の金利



<返済シミュレーション>

(金利はR3.3時点)

条件	金利	月々返済
借入額 2,500万円 頭金・賞与返済なし 返済期間 35年	フラット35 1.350%	74,720円

住宅税制等 - 取得支援策の継続 -

(1) 住宅ローン減税

住宅ローン残高限度額	4,000万円	
控除期間	1~10年目	11~13年目
住宅ローン控除額	住宅ローン残高×1%	「住宅ローン残高×1%」または「建物価格×2%÷3」の低い方

(2) すまい給付金制度

年収	給付基礎額
450万円以下	50万円
450万円超~525万円以下	40万円
525万円超~600万円以下	30万円
600万円超~675万円以下	20万円
675万円超~775万円以下	10万円

(3) 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
R3.4 ~ R3.12	1,200万円	700万円

(4) グリーン住宅ポイント制度

高い省エネ性能を有する住宅の取得が対象となり、さまざまな商品や追加工事と交換可能なポイントが付与される(新築住宅の場合、要件により30~100万ポイント)

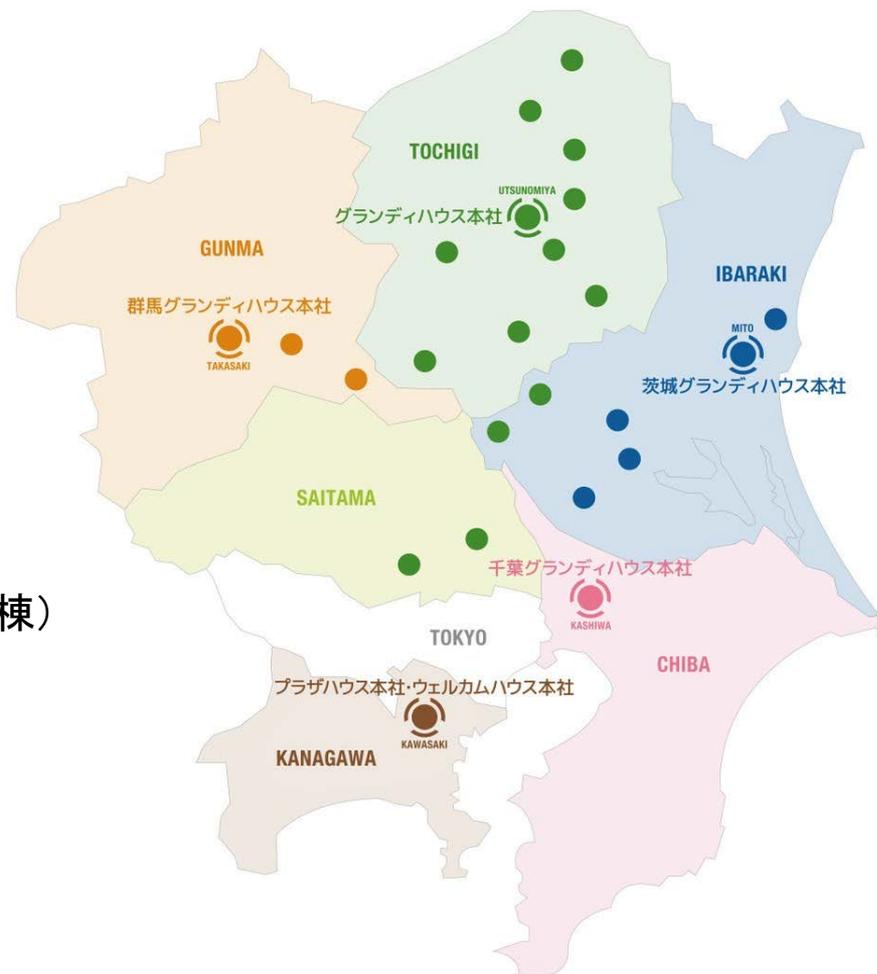
不動産販売（新築住宅・取り組み①）

◆重点方針◆

- （１）営業エリアの拡大
- （２）既存エリアのシェア向上
- （３）サステナビリティへの取り組み

<新築住宅の販売計画>

- 販売棟数 1,520棟（前期比+134棟）
- 売上高 455億円



○印は営業拠点を示しています

不動産販売(新築住宅・取り組み②)

(1) 営業エリアの拡大

<埼玉県>

グランディハウス(株) 埼玉支社

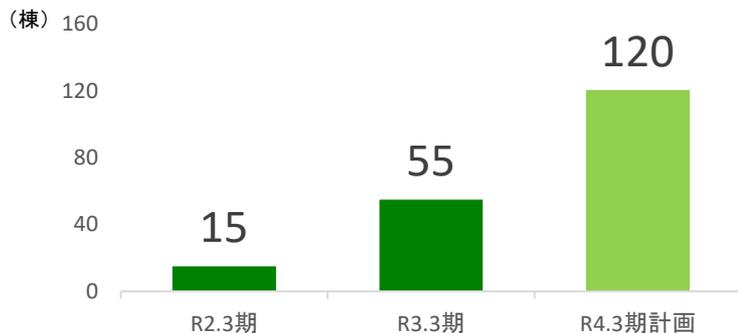
- ・平成30年11月 さいたま支店開設
- ・平成31年 4月 埼玉支社として営業活動開始
- ・令和 3年 4月 ふじみ野支店開設
- ・令和 3年 秋 埼玉支社新社屋完成予定

<神奈川県>

(株)プラザハウス及び(株)ウェルカムハウス

- ・東急田園都市線沿線を中心に戸建分譲・仲介事業展開
- ・令和元年7月 M&Aにより子会社化

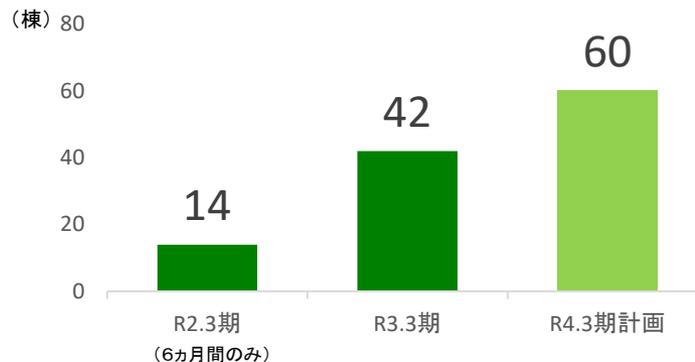
① 販売棟数推移



② 主な取り組み

- 当社ブランドの認知度向上に向け広告強化
- 営業人員の増員、スキル強化

① 販売棟数推移



② 主な取り組み

- 仕入対象エリア拡大、直接仕入強化
- グループ一貫体制に向けた自社施工化
- 開発・設計・現場管理の人材確保

不動産販売(新築住宅・取り組み③)

(2) 既存エリアのシェア向上

- 創立30周年記念キャンペーン
- 新CM放送(千葉、埼玉、群馬、栃木)



2年連続 オリコン顧客満足度 第1位 獲得

当社グループは、株式会社 oricon Meが令和3年2月1日に発表した「2021年 オリコン 顧客満足度®調査 建売住宅ビルダー 北関東」において、2年連続で**全ての評価項目で顧客満足度第1位**に選出されました。



(評価項目)

- | | |
|--------|-------------|
| ① 立地 | ⑥ 情報提供 |
| ② 周辺環境 | ⑦ 引渡し時の住宅確認 |
| ③ デザイン | ⑧ 住宅構造・設計 |
| ④ 住宅設備 | ⑨ 金額の納得感 |
| ⑤ 長期保証 | ⑩ アフターフォロー |

(3) サステナビリティへの取り組み

SDGs達成に向けた経営方針等

当社は、快適で住みやすく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していくことを経営基本方針の一つとして掲げております。

<主な取り組み>

- ① 安心と安全の家
 - 宅地開発から始める強固な家づくり
 - 災害に強い家
- ② 快適で健康な住まい
 - サプライチェーンの管理
 - 省エネで快適な生活提案
 - 防犯対策で安心な暮らし
- ③ 永く住み続ける家とサポート体制
 - 立地・環境に適した家づくり
 - 一貫施工とサポート体制

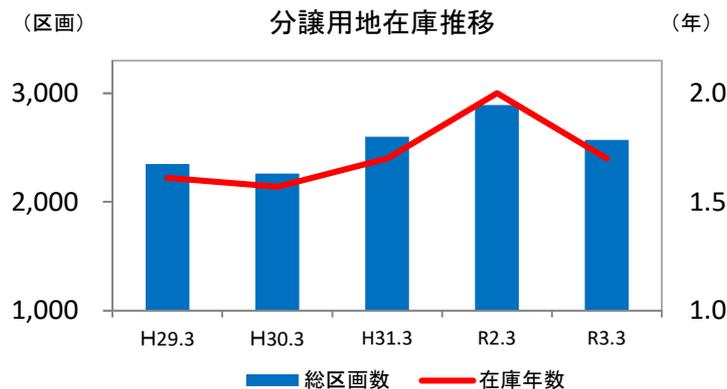


不動産販売（新築住宅・取り組み④）

宅地開発

(1) 土地在庫の状況

- 前期は感染拡大の影響から上期の仕入数を抑え、下期は販売好調により期末在庫は一時的に減少したが、販売計画に対して十分な在庫を確保済み



(2) 主な取り組み

- 首都圏エリア（神奈川・埼玉・千葉）の仕入拡大
- 各エリアでバランスのとれた分譲用地の確保
- 収益力（付加価値）の高い分譲地開発
- 仕入担当者の増強と育成

住宅建築

(1) 建築の状況

- 前期は感染拡大の影響があり、受注状況に合わせて生産調整（上期減・下期増）を実施
- 木材不足や鋼鉄・石油等の高騰も予想され、建物原価の上昇が懸念されるが、業績への影響は限定的

(2) 主な取り組み

<埼玉エリア>

- 認知度、商品ブランド力の向上
- ふじみ野エリアの生産体制構築

<神奈川エリア>

- GHグループとしての認知度、商品ブランド力の向上
- 自社施工管理への移行

<既存エリア>

- 「新生活様式」を重点テーマに加え、顧客満足度の高い商品を企画
- コロナ対策物件の採用、自然災害対策も継続
- 中堅社員補強のため、中途採用を強化

不動産販売(新築住宅・取り組み⑤)

<商品面の取組例>

Landscape Design



グランドステージ金井台5期(栃木県宇都宮市)



響来の杜見川三丁目(茨城県水戸市)



グランエクセラ高崎市飯塚町2期(群馬県高崎市)



響きの杜小山市大谷中南(栃木県小山市)



柏市富里2期(千葉県柏市)



流山セントラルパーク4期(千葉県流山市)



グランエクセラ那須塩原駅北10期(栃木県那須塩原市)



グランエクシール浦和3期(埼玉県さいたま市)



ハビネスフォレスト上尾市春日(埼玉県上尾市)

Interior Design

新生活対応商品



「ワークスペース」



「スキップフロア」



「ただいま玄関手洗い」

中古住宅事業・リフォーム事業

(1) 事業環境

<中古住宅事業>

- 住生活基本計画における市場規模の政府目標は、4兆円(H25)から、8兆円(R7)へ
- 市場最低水準の金利が継続
- 新型コロナウイルス感染症の影響は落ち着くも、他社競合の激化が継続

<リフォーム事業>

- 住生活基本計画における市場規模の政府目標は、7兆円(H25)から、12兆円(R7)へ
- 市場最低水準の金利のほか、リフォーム減税制度も充実

(2) 計画

(百万円)

	R2.3期 実績	R3.3期 実績	R4.3期 計画	前期比
中古住宅事業	2,535	2,444	2,520	+3.1%
リフォーム事業	1,453	1,221	1,500	+22.9%
計	3,988	3,665	4,020	+9.7%

(3) 主な取り組み

<中古住宅事業>

- 今期目標 販売140棟、仕入180棟
- WEB広告の拡充により、反響中心の少人数営業スタイルの確立
- 仲介業者との連携強化による顧客獲得
- 中期的に完成在庫水準130棟、年間仕入棟数200棟を目指す

<リフォーム事業>

- オーナー様向けWEBサイト「グランディスマイルクラブ」の運営強化によるアフターサービスと受注機会の拡充
- 営業増員、新設営業拠点(茨城エリア)の強化、千葉・群馬等の新規エリアへの営業拠点展開
- アフターサービス等の拡充のための人員増員、体制強化

建築材料販売事業

(農林水産省「木材価格」)

(1) 事業環境

<プレカット需要>

- 木造住宅着工数の前年同月比は、25ヵ月連続で減少
- 感染症の長期化により、今後も着工数の減少が予想される

<材料価格>

- 米国の旺盛な住宅需要や海上運賃の上昇等により、木材不足や木材価格の高騰が発生しているが、当社への影響は限定的

(2) 計画

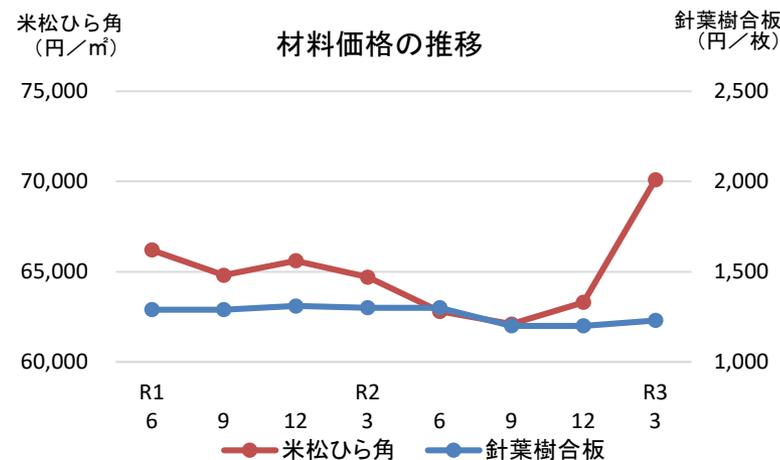
木材価格の上昇等により、外部売上は減収減益の見込み

(百万円)

	R2.3期 実績	R3.3期 実績	R4.3期 計画	前期比
売上高	5,894	5,591	5,600	+0.2%
グループ消去	△3,118	△2,948	△3,000	+1.8%
連結売上高	2,775	2,642	2,600	-1.6%
セグメント利益	142	224	175	-21.9%

(3) 主な取り組み

- 原材料の安定的な仕入体制の構築
- 与信管理を厳格化し、債権回収を徹底



不動産賃貸事業

(1) 事業環境

主たる営業エリア(宇都宮市)の状況

<賃貸オフィス等>

- 宇都宮駅周辺では新規出店や、移転の需要があるものの、撤退や減床等により空室率はやや上昇

<駐車場>

- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出自粛の影響で稼働率が低下も、現在は回復傾向

(2) 計画

物件数の増加等に伴い、増収・増益の見込み

(百万円)

	R2.3期 実績	R3.3期 実績	R4.3期 計画	前期比
売上高	346	347	360	+3.7%
グループ消去	△85	△80	△80	+0.0%
連結売上高	261	266	280	+5.3%
セグメント利益	172	153	165	+7.8%

(運用数量の推移)

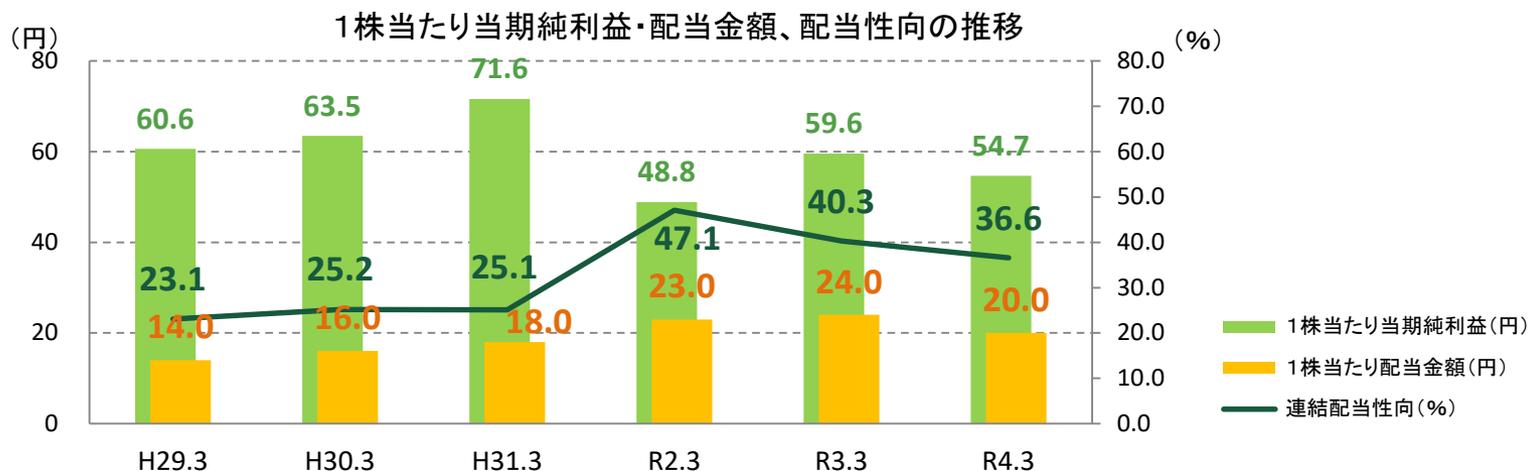
賃貸オフィス等(坪数)	3,003	3,102
駐車場(車室数)	435	578

(3) 主な取り組み

- 空室対策として、近隣テナントへのアプローチ、仲介業者への営業強化
- 退店防止として、困窮テナントへの賃料減免支援、運営コストの見直し、サービス向上・設備更新
- 駐車場の稼働率向上のため、提携先の開拓、最適料金の調査・設定

● 配当方針

業績に応じた配当を基本とし、**連結配当性向 30%** を目標とする
令和3年3月期は創業30年を記念して、1株当たり配当金額は令和2年11月9日に公表した当初の配当予想どおり、24円(普通配当14円、記念配当10円)を実施
令和4年3月期の配当金額は、1株当たり20円を予定



● 自己株式

株主還元策としての自己株式の取得は、時機及び財政状態に応じて実施
保有自己株式は、ストックオプション(平成26年7月14日発行)の権利行使に充当



お問い合わせ先

グランディハウス株式会社 管理部IR担当

TEL 028-650-7768 FAX 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。