

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

令和5年3月期第2四半期



令和4年11月29日

目次

1. 令和5年3月期第2四半期 決算概要
2. 令和5年3月期決算業績予想と取り組み
3. 第三次中期経営計画の進捗
令和4年3月期－令和6年3月期
4. Appendix

* 表紙の写真 | 東峰テラス



1. 令和5年3月期第2四半期決算概要

令和4年4月－9月

当期業績

単位 百万円	R3.9期	R4.9期	前年同期比 増減率	R5.3期計画	R4.9時点 進捗率
売上高	27,037	27,632	+2.2%	58,000	47.6%
不動産販売	25,302	25,431	+0.5%		
建築材料販売	1,598	2,054	+28.5%		
不動産賃貸	136	146	+7.4%		
営業利益	2,063	1,882	-8.8%	4,070	46.2%
経常利益	1,964	1,785	-9.1%	3,820	46.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,335	1,245	-6.7%	2,600	47.9%
¹ 株当たり 四半期純利益	45.56円	42.93円	-2.63円	89.95円	
R O E (自己資本利益率)	11.4%	10.0%	-1.4pt		

増収・減益

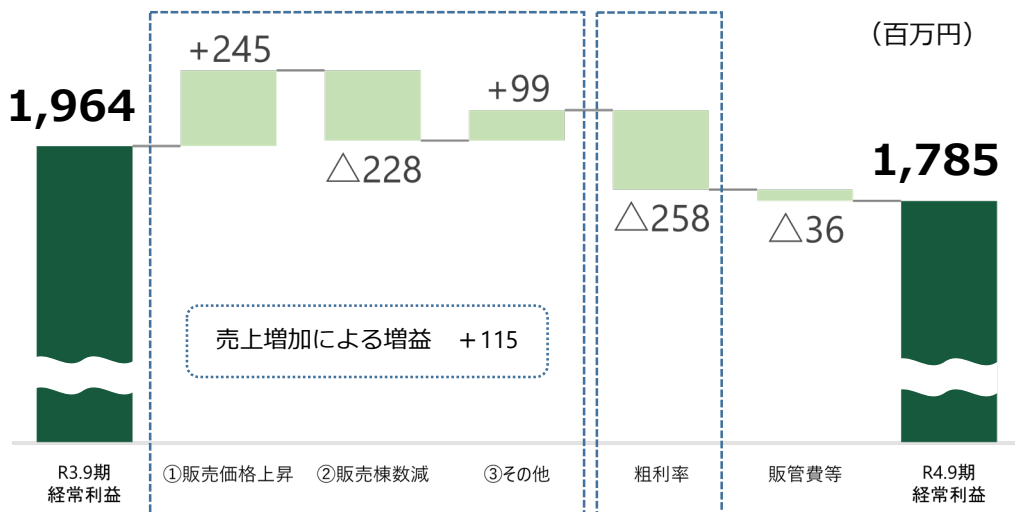
<売上高>

- 不動産販売は、原価上昇に伴う販売単価見直しにより増加も、棟数伸び悩みにより業績好調だった前年同期と比較し微増に留まる
- 建築材料販売は、新設木造住宅着工戸数が前年同期比減も、販売価格への転嫁が順調に進み増収
- 不動産賃貸は、空室の消化と時間貸駐車場が経済活動の回復で稼働が高まり増収

<営業利益、経常利益>

- 新築・中古住宅の販売棟数減と利益率の低下などで減益
- 広告宣伝費など販管費が増加

経常利益の増減要因



<売上高>

- 売上増加による増益 +115
- ① 販売価格上昇・・原価上昇に応じた新築販売価格見直しによる売上増
 - ② 販売棟数減・・新築棟数減による売上減
 - ③ その他・・上記以外の要因による売上増 (主に建材売上)

<粗利率>

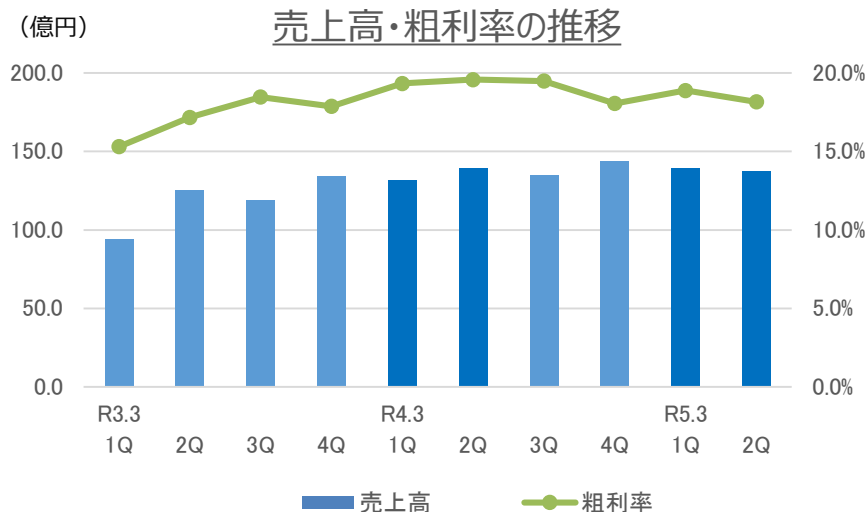
- 粗利率低下による減益 Δ 258

主に新築販売における利益率低下

1棟当りの利益額を維持する方針により

原価上昇額に対応した価格転嫁を行うことで

粗利率が低下

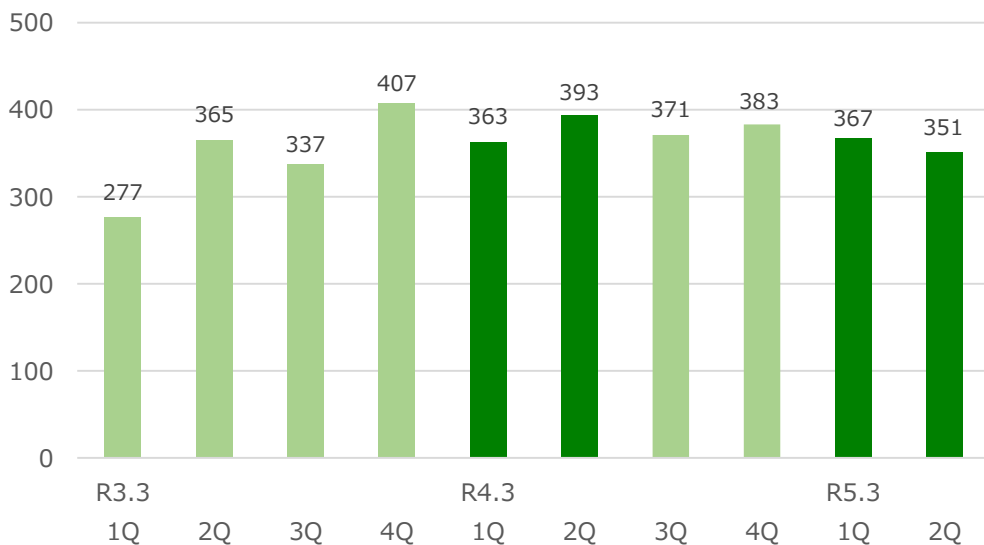


各セグメントの状況（不動産販売）

不動産販売

単位 百万円	R3.9期	R4.9期	前年同期比増減率
売上高	25,327	25,458	+0.5%
新築住宅販売	23,386	23,466	+0.3%
中古住宅販売	1,208	1,153	-4.6%
リフォーム	706	812	+15.0%
グループ内部	25	26	+7.0%
経常利益	1,700	1,480	-12.9%

新築住宅販売棟数推移



（1）不動産販売

①新築住宅販売

- 販売棟数は718棟（前年同期比 -38棟）
- 首都圏は順調に商圏拡大も、一部エリアで完成在庫不足が生じ、前年比販売棟数減少
→下期供給増によりキャッチアップ
- 販売価格の上昇に、顧客マインドは慎重・様子見の傾向

②中古住宅販売

- 販売棟数は66棟（前年同期比 -9棟）
- 中古住宅需要は、コロナ禍において高く、販売価格は上昇傾向
- 仕入環境は、競合激化により依然厳しいものの、仲介業者との連携強化等に注力

③リフォーム

- 感染症拡大中に、接触回避のため先送りされていた需要が戻る
- 受注は感染症拡大前の水準にまで回復

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

単位 百万円	R 3.9期	R 4.9期	前年同期比増減率
売上高	3,330	4,476	+34.4%
外部顧客	1,598	2,054	+28.5%
グループ内部	1,732	2,421	+39.8%
経常利益	174	232	+33.2%

不動産賃貸

単位 百万円	R 3.9期	R 4.9期	前年同期比増減率
売上高	177	187	+5.8%
外部顧客	136	146	+7.4%
グループ内部	40	40	+0.7%
経常利益	63	90	+42.8%

（運用数量の推移）

賃貸オフィス等（坪数）	3,628	3,477
駐車場（車室数）	554	540

（2）建築材料販売

- 新設木造住宅の着工は、好調だった前年同期比減少も、需要は依然底堅く推移
- 木材価格は、調達の逼迫感は緩和されるも高値圏で推移
- 木材・建材価格の上昇分は、受注価格の適正化を進め、増収・増益

（3）不動産賃貸

- 賃貸資産の増加と既存資産の稼働率向上
- 時間貸駐車場は、社会・経済活動の活性化で稼働率が回復
- 管理経費は、大規模修繕があった前期に比べ減少

貸借対照表の概要

単位 百万円	R4.3期末	R4.9期末	前期末比増減額
流動資産	47,754	49,362	+1,607
現金及び預金	11,098	10,182	△915
販売用不動産	34,227	36,382	+2,154
その他	2,429	2,797	+368
固定資産・繰延資産	13,147	13,072	△74
有形固定資産	10,041	10,089	+47
のれん	1,028	959	△68
その他	2,077	2,023	△53
資産合計	60,901	62,434	+1,532
負債	36,241	37,301	+1,059
仕入債務	3,870	3,705	△164
有利子負債	28,909	30,672	+1,763
その他	3,462	2,923	△538
純資産	24,660	25,133	+473
負債純資産合計	60,901	62,434	+1,532

エリア拡大に伴う分譲用地の取得等により資産・負債が増加

<資産>

現金及び預金

- 小規模物件の一部で、借入に頼らず分譲用地の取得を行ったことにより減少

販売用不動産

- 事業エリア拡大に伴い、首都圏エリアなど高価格帯の分譲用地取得等により増加

<負債>

- 事業拡大に伴う分譲プロジェクト資金の調達により、有利子負債が増加

キャッシュ・フローの概要

単位 百万円	R3.9期	R4.9期	前期比増減額
営業活動による キャッシュフロー	791	△1,697	△2,489
税引前利益	1,976	1,866	△109
棚卸資産の増減	△964	△2,192	△1,227
法人税等の支払	△530	△1,066	△535
その他	310	△305	△616
投資活動による キャッシュフロー	△247	△154	+93
有形固定資産の取得	△331	△337	△6
その他	83	183	+99
財務活動による キャッシュフロー	△2,306	935	+3,242
借入金・社債の増減	△1,664	1,733	+3,398
配当金の支払	△700	△900	△199
その他	59	102	+43
現金及び現金同等物 期末残高	11,587	10,167	△1,419

事業拡大に伴う支出が増加

<営業C/F>

- 税金等調整前四半期純利益の獲得の一方でエリア拡大に伴う棚卸資産の取得による支出増によりマイナス

<投資C/F>

- 賃貸事業用資産の取得等によりマイナス

<財務C/F>

- 借入の返済を行った一方、棚卸資産の取得に伴う長期借入金の増加によりプラス



2. 令和5年3月期決算業績予想と取り組み

令和4年4月－令和5年3月

業績見通し

単位 百万円	R4.3期 実績	R5.3期 計画	前期比 増減率	R4.9時点 実績	進捗率
売上高	54,884	58,000	+5.7%	27,632	47.6%
不動産販売	51,024	54,110	+6.0%		
建築材料販売	3,577	3,600	+0.6%		
不動産賃貸	282	290	+2.8%		
営業利益	4,022	4,070	+1.2%	1,882	46.2%
経常利益	3,810	3,820	+0.3%	1,785	46.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,583	2,600	+0.6%	1,245	47.9%
1株当たり 当期純利益	88.06円	89.95円	+1.89円		
ROE (自己資本利益率)	10.9%	11.0%	+0.1pt		
1株当たり 配当額	30円	32円	+2円		
連結配当性向	34.1%	35.6%	+1.5pt		

**売上高580億円、
経常利益38億円**

<販売目標棟数>

- 新築住宅 1,610棟
(前期比 +100棟)
- 中古住宅 158棟
(前期比 +10棟)

<売上高>

- 感染症の収束や景気の先行など不確定要素が多いものの、首都圏を中心とした戸建住宅の需要は底堅く、販売価格上昇の影響もあり、通期見通しを維持

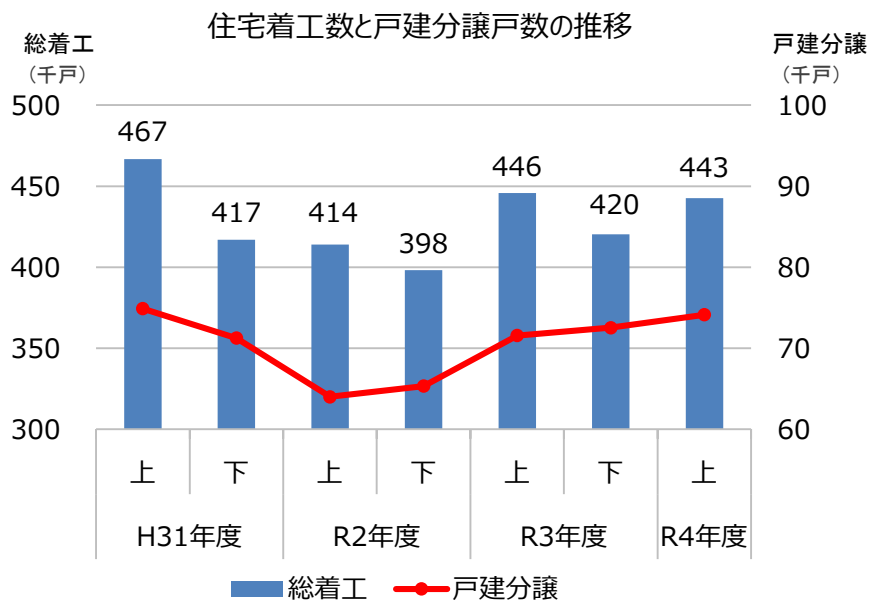
<利益>

- 原価上昇により収益率は悪化するも、原価管理の強化を図り、通期見通し達成を目指す

不動産販売 | 新築住宅販売 [事業環境] 1/3

住宅着工状況

上期：住宅着工戸数 443千戸
前年同期比0.7%減

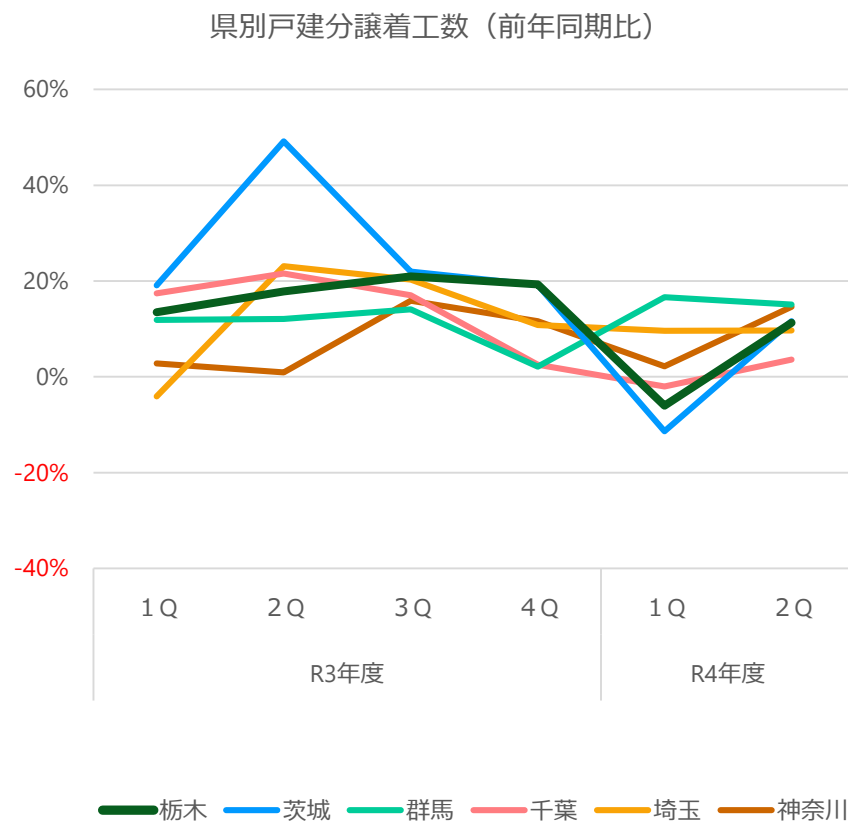


令和4年度の新設住宅着工戸数の予測は
850千戸

(住宅生産団体連合会 11月発表)

当社エリアの分譲戸建着工状況

感染症拡大前の水準に向けて
緩やかな回復を維持



不動産販売 | 新築住宅販売 [事業環境] 2/3

ローン金利

「フラット35」の金利は上昇の兆しも低水準を維持

※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R4.9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 1.520%	76,790円

住宅税制等

住宅ローン減税 (優良住宅等は別途優遇措置あり)

居住年	R4.1~R5.12	R6.1~R7.12
住宅ローン残高限度額	3,000万円	2,000万円
控除期間	13年間	10年間
住宅ローン控除額	住宅ローン残高×0.7%	
所得上限	2,000万円	

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
R4.1 ~R5.12	1,000万円	500万円

こどもみらい住宅支援事業

子育て世帯や若者夫婦世帯による高い省エネ性能を有する新築住宅の取得や住宅の省エネ改修等をする場合、住宅の省エネ性能やリフォーム箇所に応じた金額を補助します。

子育て世帯 : H15.4.2日以降に出生した子を有する世帯
若者夫婦世帯 : 夫婦いずれかがS56.4.2以降に生まれた世帯

新築住宅の場合

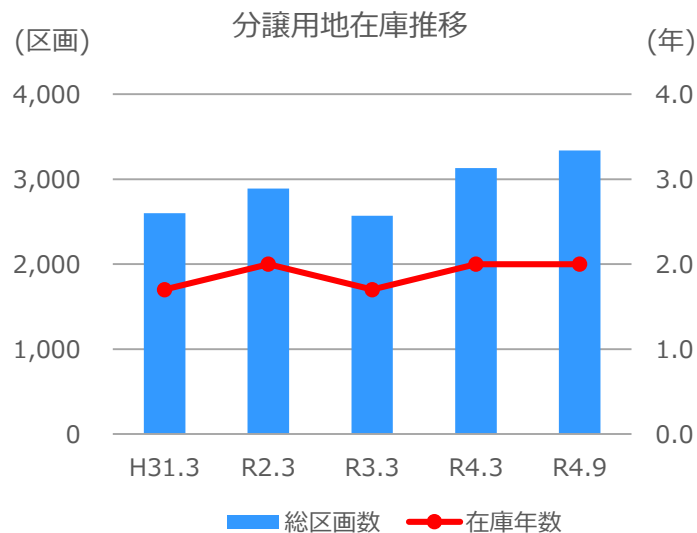
対象住宅	補助額
①ZEH、NearlyZEH、ZEHReady、ZEHOriented	100万円/戸
②高い省エネ性能等を有する住宅	80万円/戸
③省エネ基準に適合する住宅	60万円/戸

契約期限 : ①②R5.3.31③R4.6.30
交付申請期限 : R5.3.31

不動産販売 | 新築住宅販売 [事業環境] 3/3

宅地開発

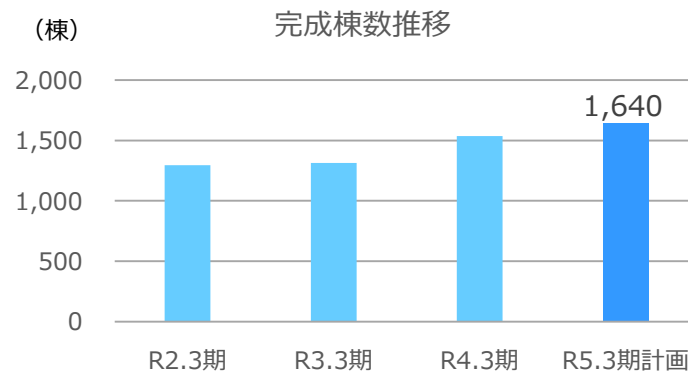
- 全エリアで仕入れ競争激化
- 特に首都圏エリアにおいて土地仕入れ値が高騰



販売計画に対して十分な用地を確保済み

住宅建築

- 資材価格は高騰前のR3.3期末以降大きく上昇
- 但し、高止まりだった木材価格は下落傾向
- 住設機器の供給は一部納期遅れがあるものの回復傾向



コスト管理強化と資材の安定確保に取り組む

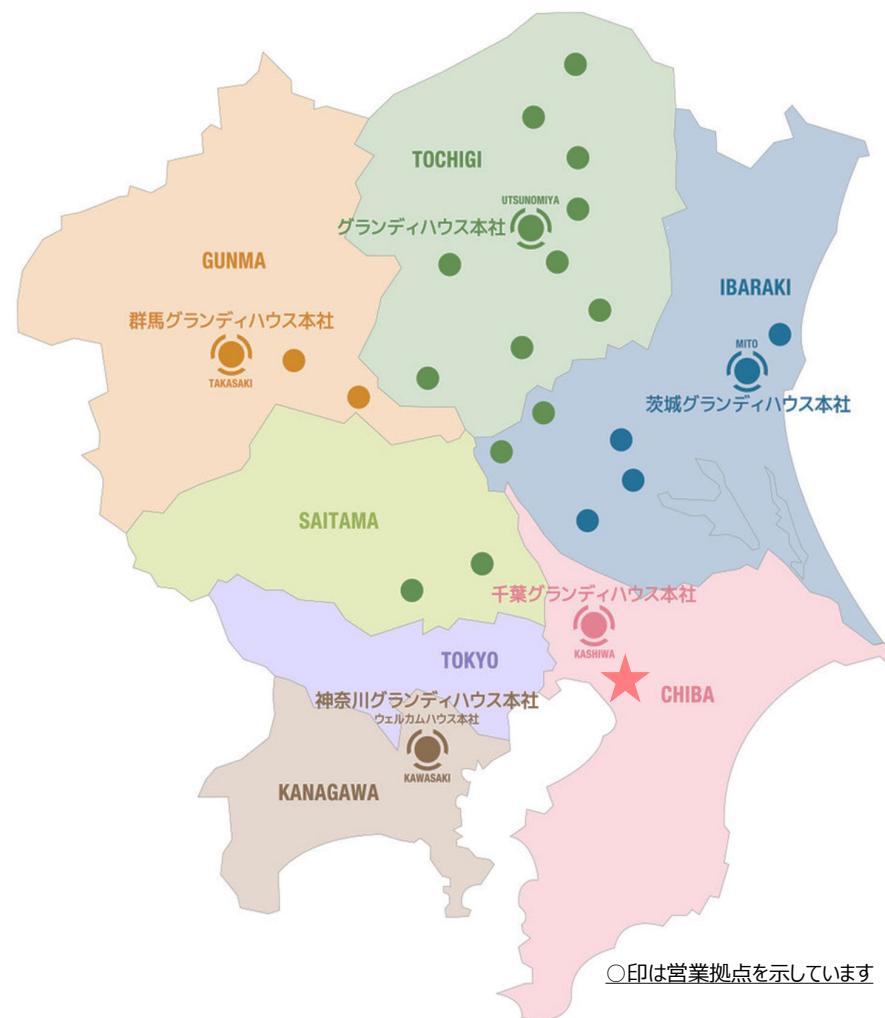
不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 1/5

◆ 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	1,610棟 (前期比+100棟)
● 売上高	541億円



★ 令和5年 総武本線幕張駅前に
千葉グランディハウス(株)幕張支店開設予定

不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 2/5

(1) 営業エリアの拡大

- 首都圏エリアにおける販売棟数拡大のための慎重かつ積極的な在庫仕入実施

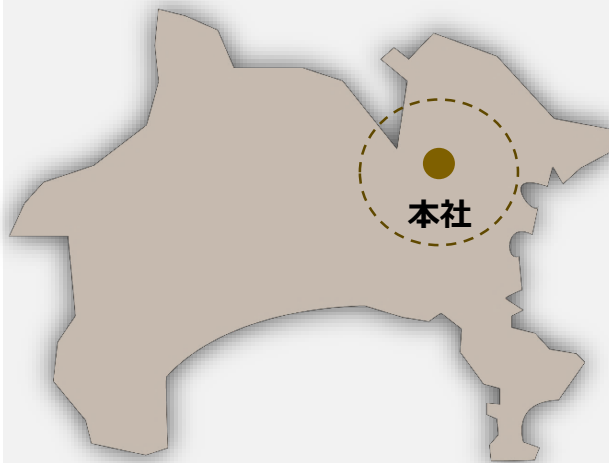
埼玉県・東京都



グランディハウス埼玉支社
(さいたま市緑区)
を中心としたエリアから

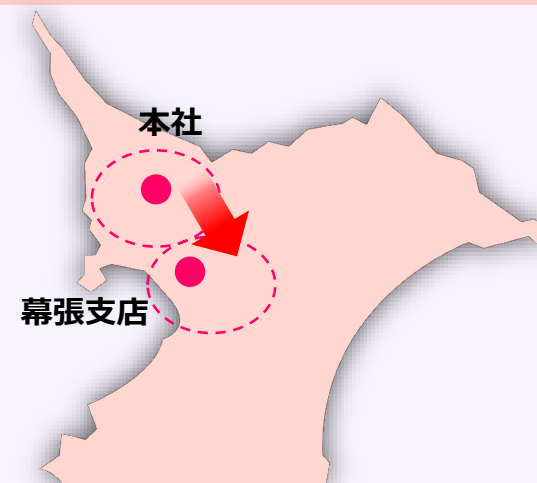
ふじみ野支店 (富士見市) 方面
埼玉県西部、東京都西部へ拡大

神奈川県



神奈川グランディハウス本社
(川崎市宮前区)
を中心に仕入販売強化

千葉県



千葉グランディハウス本社 (柏市)
を中心とした東葛エリアから

京葉エリアへ拡大

不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 3/5

(2) 既存エリアのシェア向上

● ブランド力の維持・強化

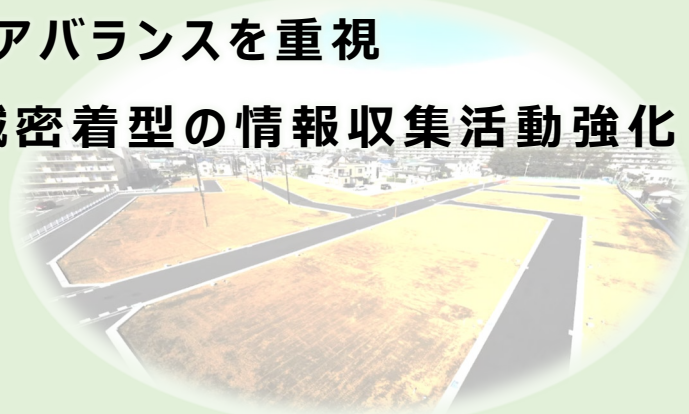


2022年 オリコン 顧客満足度®調査
建売住宅ビルダー 北関東
3年連続、
全評価項目
顧客満足度第1位

評価項目	ポイント	順位	評価項目	ポイント	順位
・ 立地	69.5	1位	・ 住宅構造・設計	70.3	1位
・ 情報提供	67.3	1位	・ 住宅設備	66.9	1位
・ 周辺環境	71.8	1位	・ 金額の納得感	65.1	1位
・ 引渡し時の住宅確認	68.3	1位	・ 長期保証	62.7	1位
・ デザイン	68.9	1位	・ アフターフォロー	61.1	1位

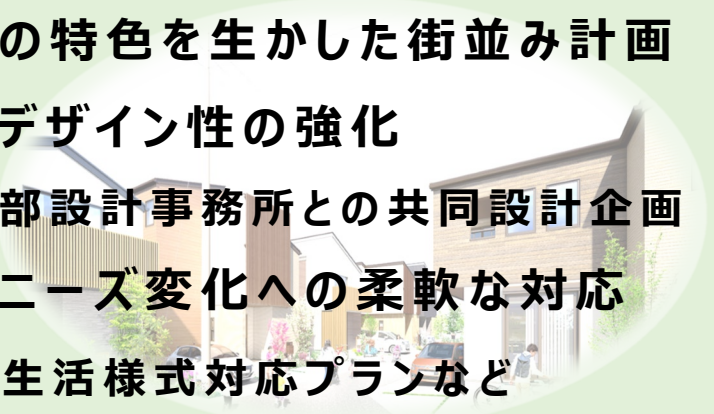
● 分譲用地仕入の強化

- ・ エリアバランスを重視
- ・ 地域密着型の情報収集活動強化



● 商品力の強化

- ・ 地域の特色を生かした街並み計画
- ・ 住宅デザイン性の強化
～外部設計事務所との共同設計企画
- ・ 顧客ニーズ変化への柔軟な対応
～新生活様式対応プランなど



不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 4/5

商品開発と(3)サステナビリティへの取り組み

● 顧客ニーズ×社会課題対応商品の開発

◎ ZEH*や創エネ・省エネなど、環境志向への対応

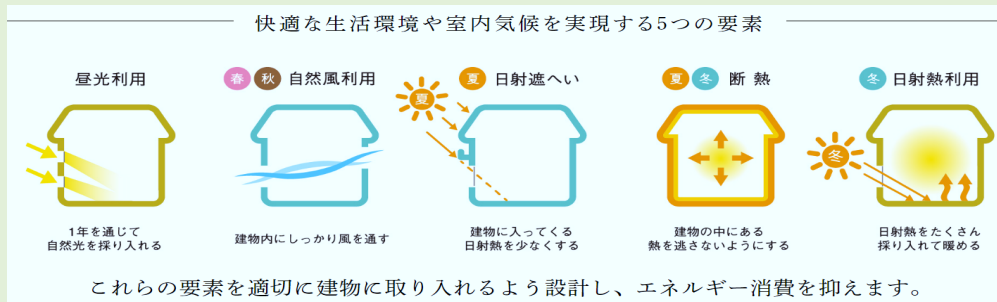
*「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略。高い「断熱」性能の住宅と「省エネ」「創エネ」で、一次エネルギーの消費量をゼロ以下にする住宅

＜販売中の大型分譲地＞

全96邸 ZEH採用
創立30周年記念モデル「ソラタウンつくば松代」

全87邸 サステナブルな家と街並み「東峰テラス」

- ・断熱性能：今期5月着工物件よりZEH基準の断熱基準を標準採用
- ・自然エネルギーを最大限に利活用「パッシブデザイン」の採用



● 持続可能な木材の調達

- ・国産材の使用割合の向上（70%以上）

	2019年度	2020年度	2021年度
当社の国産材の使用割合	68.8%	71.1%	72.0%

- ・森林認証木材*の全量使用

*適正に管理された森林から産出した木材などを認証、流通させることで、資源循環型の社会の実現を目指す制度

- ・木材の全量リサイクルなど建材廃棄物の削減

● 安心と安全の災害対策

- ・自社一貫体制で地盤からコミットする家づくり
～ハザードマップの確認、造成による地盤強化、建物施工時の強化杭
- ・水害被害に備えた住宅建設
～地盤高、基礎高の嵩上げによる浸水予防
～環境、地形等を考慮した雨水排水計画

不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 5/5

<商品面の取組例>

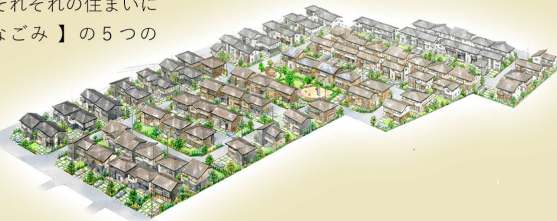


東峰テラス プロジェクト (栃木県宇都宮市 87区画)



「テラス」に降り注ぐ陽光が、家族の幸せな未来を照らす街。

「快適に暮らせて、永く住みつづけられるサステナブルな家と街を実現する」という理想のもと、それぞれの住まいに【パティオ・空・土間・陽だまり・なごみ】の5つのテラスをプランニングし、街全体が屋外空間を楽しめる設計になっています。明るい陽光に照らされ、日々の暮らしに豊かさをもたらす外部環境と一体になった住まいと街が誕生しました。



Landscape Design



ハビネスフォレスト大谷口(埼玉県さいたま市)



趣omomuki 川越 (埼玉県川越市)



BLANCERE 松戸 (千葉県松戸市)



TROVE 柏 (千葉県柏市)



大泉学園 2期 (東京都練馬区)



グランエクセラ溝の口 (神奈川県川崎市)

不動産販売 | 中古住宅販売・リフォーム [環境・取り組み]

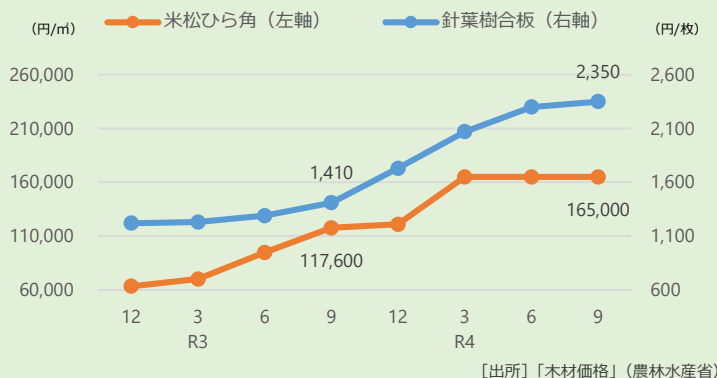
	事業環境	主な取り組み
中古住宅事業	<p>● 既存住宅流通及び リフォームの市場規模 (兆円)</p> <p>● 低金利政策の継続 ● 流通促進制度</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 今期目標 販売158棟(前期比+10棟)、仕入180棟(前期比+30棟)、完成在庫は常時90棟、中長期的には100棟を目標とし、事業拡大を目指す ● 競売の落札率向上、自力買いの強化 ● インターネットでの広告強化
リフォーム事業	<p>● リフォーム減税制度や 各種補助金制度</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● オーナー様向け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 ● 新規顧客からの増改築受注の強化 ● 塗装・水廻り改修等の商品メニュー強化

実績と見通し (売上高)

	上期			通期見通し		
単位 百万円	R 3.9期 実績	R 4.9期 実績	前年同期比 増減率	R 4.3期 実績	R 5.3期 計画	増減率
中古住宅事業	1,208	1,153	-4.6%	2,465	2,680	+8.7%
リフォーム事業	706	812	+15.0%	1,521	1,940	+27.5%
計	1,915	1,965	+2.6%	3,986	4,620	+15.9%

建築材料販売 [環境・取り組み]

事業環境		主な取り組み
プレカット需要	<ul style="list-style-type: none"> ● 当期における新設木造住宅着工戸数は、コロナ禍で需要が高まった前年同月との比較では、本年9月まで6か月連続で減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● サプライチェーンの強化による原材料の安定的な仕入れ体制構築 ● 受注価格の適正化と優良顧客の確保
木材価格	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国市場における住宅需要の鈍化で、木材需給の逼迫感は解消されつつも、記録的な円安進行もあり、なおも高値圏での推移 	



実績と見通し

単位 百万円	上期			通期見通し		
	R 3.9期 実績	R 4.9期 実績	前年同期比 増減率	R 4.3期 実績	R 5.3期 計画	増減率
売上高	3,330	4,476	+34.4%	7,675	8,904	+16.0%
グループ(消去)	△1,732	△2,421	+39.8%	△4,097	△5,304	+29.5%
連結売上高	1,598	2,054	+28.5%	3,577	3,600	+0.6%
セグメント利益	174	232	+33.2%	405	420	+3.7%

不動産賃貸 [環境・取り組み]

事業環境

主な取り組み

主たる営業エリア（宇都宮市）の状況

賃貸オフィス等

- 小規模物件（30坪前後）の消化が進む一方、中規模以上の物件の空室が長期化するなど二極化が進む

駐車場

- コロナ禍における活動自粛で低迷していた稼働率が社会経済活動の活発化により回復

- 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
- 運営コストの見直し、サービス向上・設備更新による顧客維持
- 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

実績と見通し

上期

通期見通し

単位 百万円	R3.9期 実績	R4.9期 実績	前年同期比 増減率
売上高	177	187	+5.8%
グループ(消去)	△40	△40	+0.7%
連結売上高	136	146	+7.4%
セグメント利益	63	90	+42.8%

R4.3期 実績	R5.3期 計画	増減率
363	370	+1.9%
△81	△80	-1.2%
282	290	+2.8%
118	155	+31.4%

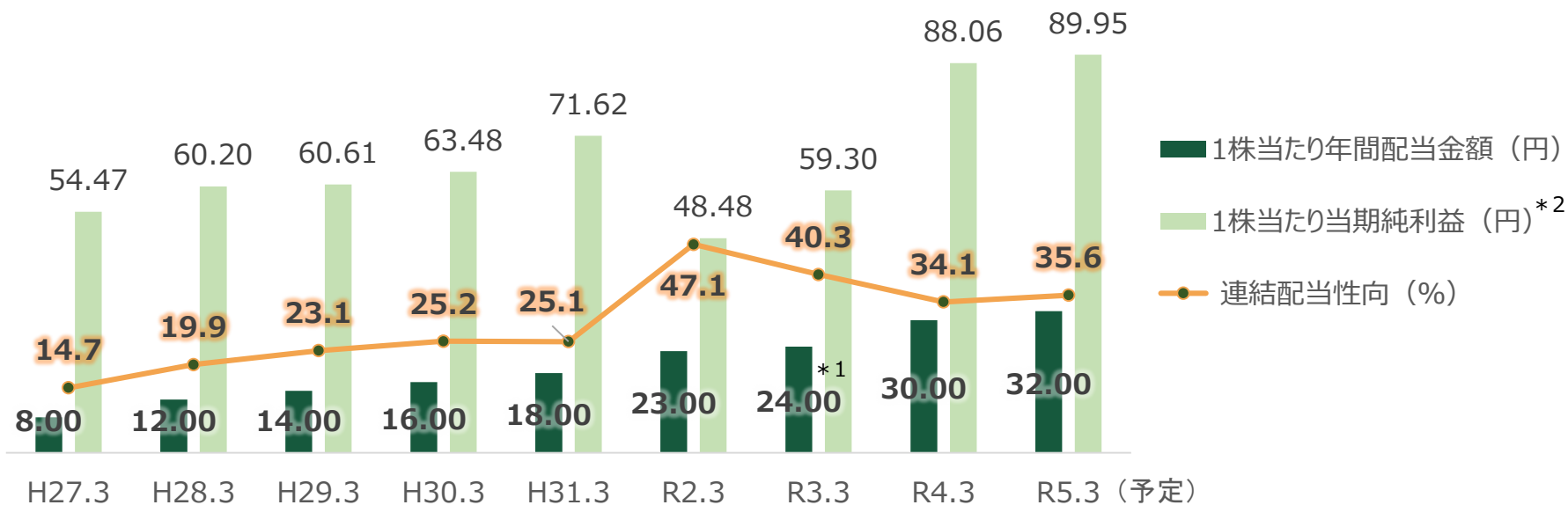
(運用数量の推移)	R3.9末	R4.9末
賃貸オフィス等(坪数)	3,628	3,477
駐車場(車室数)	554	540

株主還元策

配当方針

業績に応じた配当を基本とし**連結配当性向 35%** を目標とする

令和5年3月期の配当金額は、1株当たり32円を予定



*1 令和3年3月期1株当たり年間配当金額24円 | 普通配当14円、記念配当10円

*2 1株当たり当期純利益の算定上、普通株式の期中平均株式数については、グランディハウス社員持株会専用信託口が保有する当社株式を控除対象の自己株式に含めて算定しております。

自己株式の取得

時機及び財政状態に応じて実施

- 保有自己株式には、「信託型従業員持株インセンティブ・プラン」の導入（令和4年2月）により信託が取得した当社株式（1,194,000株）が含まれており、当該株式は社員持株会に継続的に売却されます。
- その他の自己株式は、ストックオプション（平成26年7月14日発行）の権利行使に充当されます。



3. 第三次中期経営計画の進捗

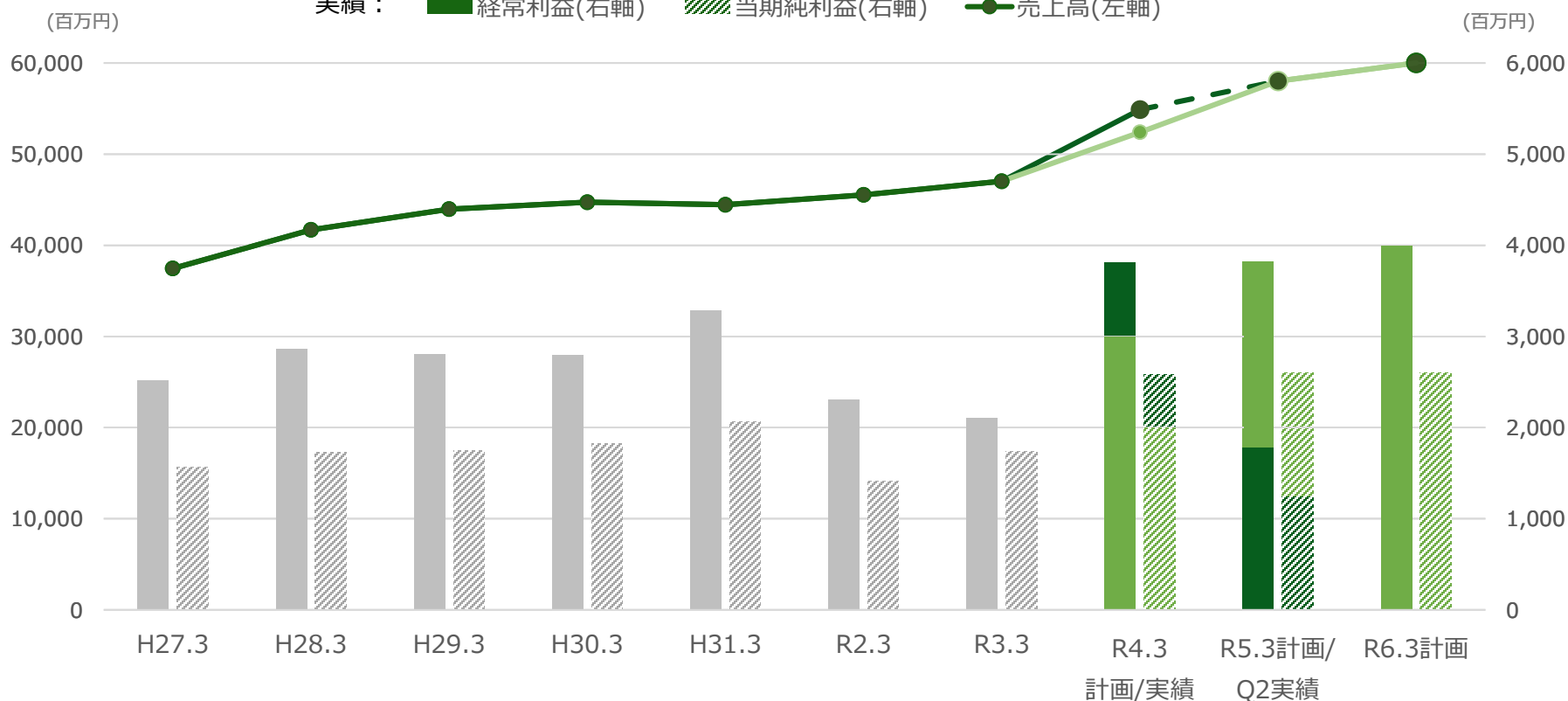
令和4年3月期－令和6年3月期

第三次中期経営計画の進捗

令和5年3月期の経常利益計画進捗率は46.7%

第三次中期計画最終年度（令和6年3月期）経常利益目標40億円は維持

計画： 経常利益(右軸) 当期純利益(右軸) 売上高(左軸)
 実績： 経常利益(右軸) 当期純利益(右軸) 売上高(左軸)





Appendix

その他の経営課題の進捗

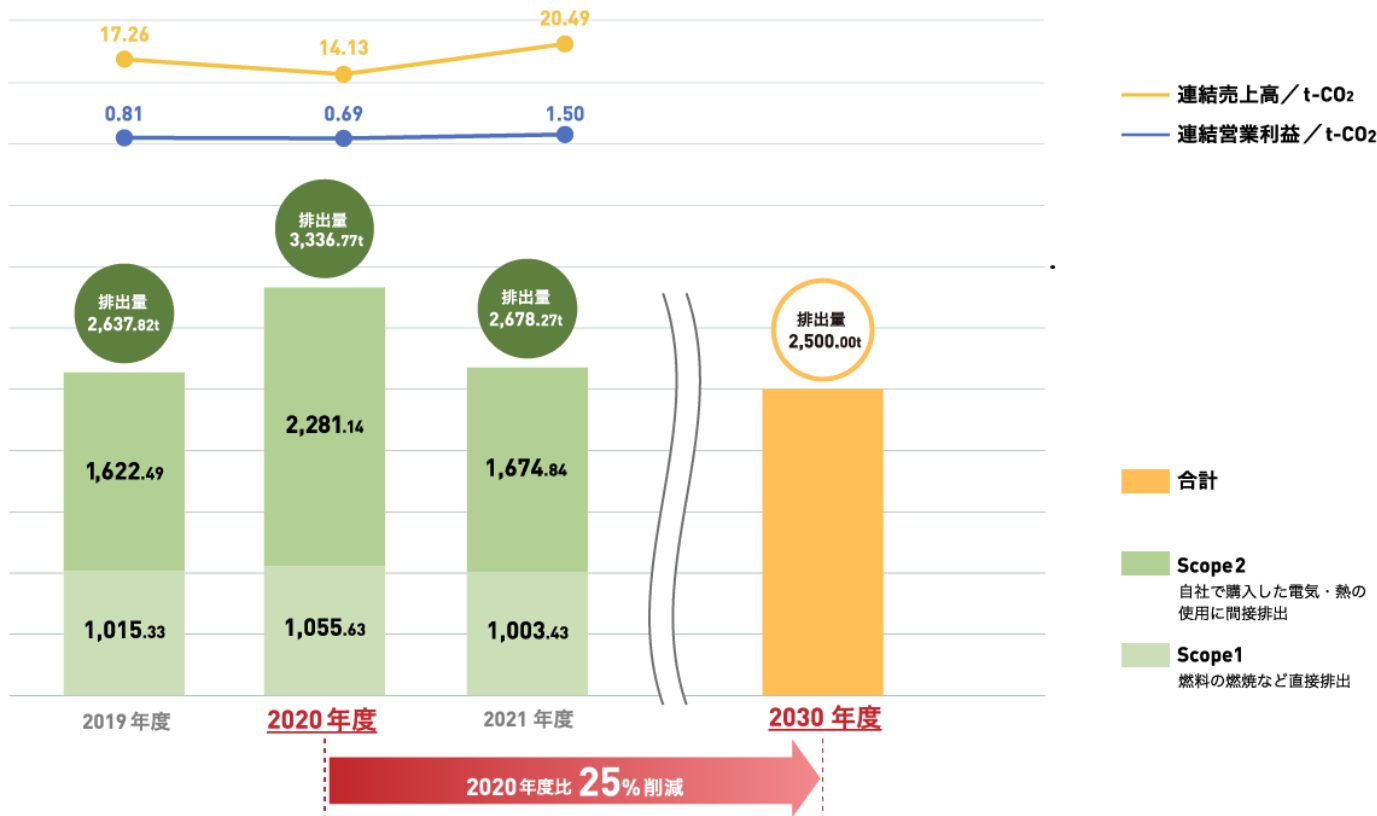
GHG削減目標

経営戦略 [3] 中長期的な企業価値向上のためのサステナビリティ（ESG）課題への対応強化

気候関連問題を経営上の重大なリスクとして位置付け

グループ全体のGHG（温室効果ガス）排出量（Scope 1 + Scope 2）の削減について
「2030年までに2020年3月比で25%削減」を目標とする

■ GHG 排出量の推移 (t-CO₂) と環境効率の推移 (百万円)



資本政策及び利益配分の基本方針

事業拡大のために必要な資金が効率的かつ安定的に確保されるよう、適切な水準に維持

金融情勢の悪化など資金調達上のリスクを勘案するとともに、資本の効率性も十分に考慮して決定

株主資本と負債のバランス

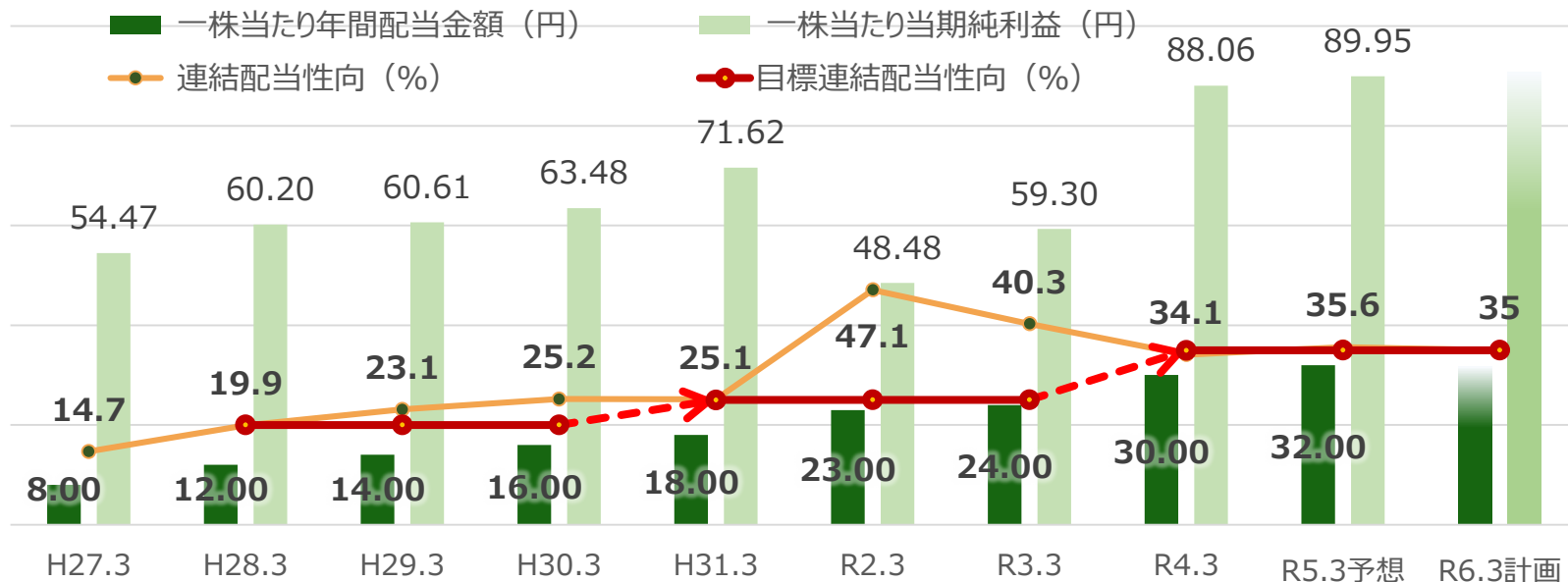
企業価値の継続的な向上を目指す

株主資本や手元流動性の水準

配当政策

利益還元を積極的に行うことを経営上の重要課題の一つとして位置付け

連結配当性向35% を目標として業績に応じた配当政策を実施するとともに、その向上に努める



プライム市場基準充足への取り組みの進捗1/2

(1) 適合状況

移行基準日（令和3年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況* 移行基準日時点	163,904単位	72億円	53.1%	0.25億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
上場維持基準未充足の項目		✓		

※「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」（東証より、令和3年7月9日付受領）

※当社の適合状況は、東証が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出



【 R4.3末時点 】	163,904単位*2	96億円*1	58.1%	0.36億円*3
【 R4.9末時点 】	180,503単位	98億円*1	58.6%	未算出

* 1 基準日前3か月間の平均株価にて算出しております。

* 2 詳細計算前のため、移行基準日時点の数値を記載しております。

* 3 R3.1～R3.12の平均の数値を記載しております。



(2) 計画期間

第三次中期経営計画、その後の成長を想定し
令和8年3月期までにプライム市場の全基準の充足を目指し、
流通株式時価総額向上に向けた施策を推進

プライム市場基準充足への取り組みの進捗2/2

(3) 財務見通しと適合計画

令和4年5月公表
決算説明資料より抜粋

PER、PBRアプローチによる「流通株式時価総額」の試算

項目	R3.3期	R4.3期	R4.3期	R5.3期	R6.3期	R7.3期	R8.3期
	前期	※ 第3次中期経営計画をもとに作成				※ 当社想定 of 成長イメージをもとに作成	
		申請	実績	1	2	3	4
売上高 (百万円)	47,024	52,400	54,884	56,000	60,000	63,500	67,000
経常利益 (百万円)	2,106	3,000	3,810	3,500	4,000	4,300	4,600
当期純利益 (百万円) …①	1,732	2,000	2,583	2,250	2,600	2,800	3,000
純資産 (百万円) …②	23,140	24,577	24,660	26,351	28,325	30,364	32,379
流通株式割合 (%) …③	50.8	54.0	58.0	60.0	61.0	62.0	63.0

▼ PERアプローチによる「流通株式時価総額」の試算

時価総額 (億円) (①×PER)	PER 6.00 ~8.00	149	120~ 160	154~ 206	135~ 180	156~ 208	168~ 224	180~ 240
流通株式時価総額 (億円) (①×③×PER)	PER 6.00 ~8.00	76	65~ 86	89~ 119	81~ 108	95~ 127	104~ 139	113~ 151

▼ PBRアプローチによる「流通株式時価総額」の試算

時価総額 (億円) (②×PBR)	PBR 0.50 ~0.70	149	123~ 172	123~ 172	132~ 184	142~ 198	152~ 213	162~ 227
流通株式時価総額 (億円) (②×③×PER)	PBR 0.50 ~0.70	76	66~ 93	71~ 100	79~ 111	86~ 121	94~ 132	102~ 143

※ R4.3期~R6.3期の財務見通しは「第三次中期経営計画」をもとに作成、R7.3期~R8.3期は「第三次中期経営計画」期間以降の成長を想定し作成

※ PER、PBRの想定値は直近数値と過去数値の変動状況を勘案しレンジ表示 | PER 6.00~8.00、PBR 0.50~0.70

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。