

平成30年3月期

# 決算説明会



# 本日の内容

- **決 算 概 要 (平成30年3月期) . . . . . P 1 ~ P 5**
- **業績見通しと取り組み (平成31年3月期) . . . . . P 6 ~ P 2 0**



# 決 算 概 要

平成30年3月期

# 決算概要

## 当期業績

|        | H29.3期 | H30.3期 | 前期比    | 期初計画   | 修正計画   |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高    | 43,962 | 44,726 | +1.7%  | 48,000 | 44,000 |
| 不動産販売  | 40,673 | 41,492 | +2.0%  | 44,640 | 40,640 |
| 建築材料販売 | 3,030  | 2,970  | -2.0%  | 3,100  | 3,100  |
| 不動産賃貸  | 258    | 262    | +1.6%  | 260    | 260    |
| 営業利益   | 2,715  | 2,695  | -0.7%  | 3,200  | 2,260  |
| 経常利益   | 2,805  | 2,796  | -0.3%  | 3,300  | 2,350  |
| 不動産販売  | 2,497  | 2,485  | -0.5%  | 2,985  | 2,035  |
| 建築材料販売 | 148    | 147    | -0.7%  | 155    | 155    |
| 不動産賃貸  | 155    | 172    | +11.0% | 160    | 160    |
| 当期純利益※ | 1,744  | 1,827  | +4.8%  | 2,100  | 1,520  |

※親会社株主に帰属する当期純利益

|      |        |        |        |        |        |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| EPS  | 60.61円 | 63.48円 | +2.87円 | 72.98円 | 52.79円 |
| ROE  | 10.1%  | 9.8%   | -0.3pt | 11.2%  | 8.2%   |
| 1株配当 | 14円    | 16円    | +2円    | 16円    | 16円    |
| 配当性向 | 23.1%  | 25.2%  | +2.1pt | 21.9%  | 30.3%  |

(百万円)

## ◎ 事業の基本方針

- ・コア事業(新築住宅)の強化
- ・ストックビジネス強化

## ハイライト

### ◆ 期初計画を下方修正

- ・売上高 ..... 10期連続増収
- ・営業利益・経常利益 .. 減益
- ・当期純利益 ..... 3期連続増益

### ◆ セグメント別

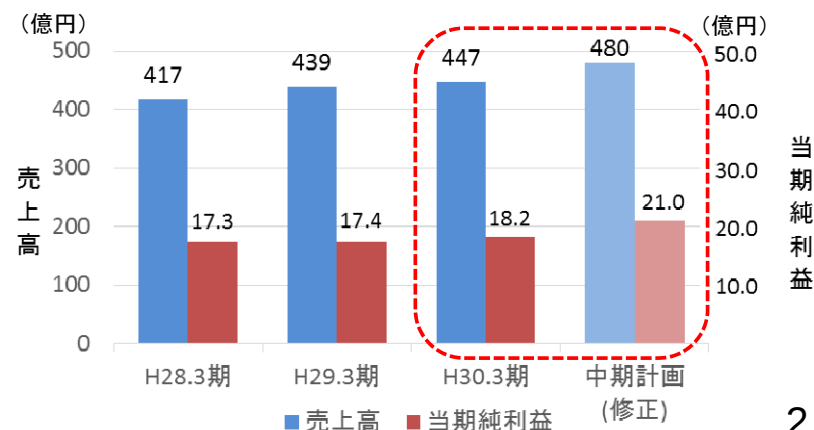
- ・新築住宅が群馬、千葉で苦戦、伸び悩む
- ・中古住宅は前年並み

## 販売棟数

|      | H29.3期 | H30.3期 | 増減 |
|------|--------|--------|----|
| 新築住宅 | 1,346  | 1,341  | -5 |
| 中古住宅 | 136    | 138    | 2  |

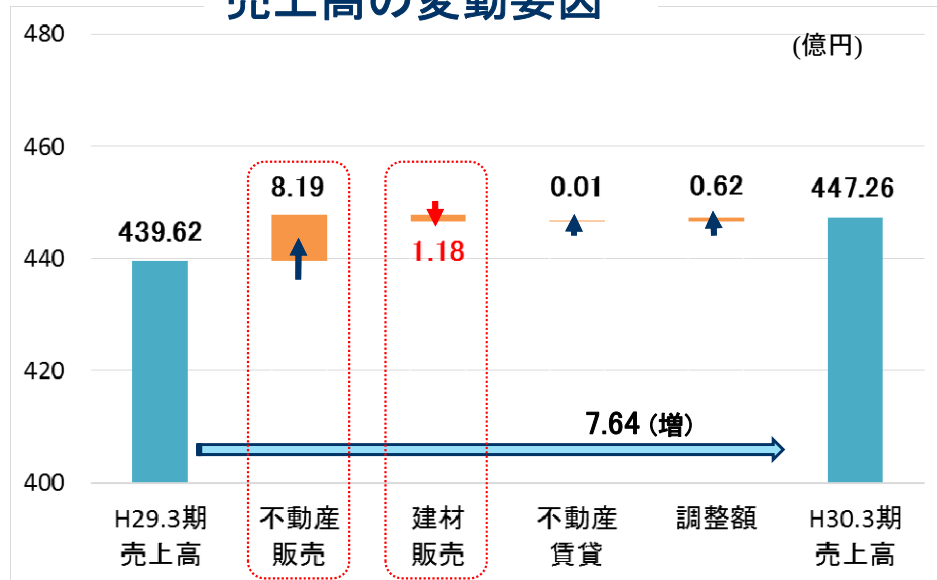
### ◆ 中期経営計画

- ・最終年度⇒未達



# 決算概要(売上高・利益の変動)

## 売上高の変動要因



## 〈売上高〉

### 7.6億円の増収

- ・主に不動産販売事業の増収が要因
- 販売棟数は減少するも、宅地販売がカバー

### 不動産販売事業の売上高及び販売棟数

(百万円)

|       | H29.3期            | H30.3期            | 増減            |
|-------|-------------------|-------------------|---------------|
| 新築住宅他 | 38,477<br>(1,346) | 38,733<br>(1,341) | +256<br>( -5) |
| 中古住宅  | 2,196<br>(136)    | 2,295<br>(138)    | +99<br>( +2)  |
| 宅地分譲  | -                 | 463               | +463          |
| 売上計   | 40,673            | 41,492            | +819          |

( )内は棟数

## 経常利益の変動要因



## 〈経常利益〉

### 前期並み(9百万円の減益)

- ・増益要因・・・不動産販売の増収
- ・減益要因・・・厳しい環境の中で粗利が低下  
・・・テレビCMなどで販管費が増加

# 決算概要(販売・管理費～特別損益)

(百万円)

| 科目     |       | H29.3期  | H30.3期 | 増減   |      |
|--------|-------|---------|--------|------|------|
| 販売・管理費 | 人件費   | 3,230   | 3,227  | -3   |      |
|        | 広告宣伝費 | 554     | 602    | +48  |      |
|        | 租税公課  | 266     | 314    | +48  |      |
|        | 減価償却費 | 121     | 133    | +12  |      |
|        | 求人採用費 | 52      | 58     | +6   |      |
|        | その他   | 603     | 614    | +11  |      |
|        | 計     | 4,826   | 4,948  | +122 |      |
| 営業外損益  | 収益    | 受取手数料   | 158    | 156  | -2   |
|        |       | 業務受託手数料 | 237    | 233  | -4   |
|        |       | その他     | 33     | 55   | +22  |
|        |       | 計       | 428    | 444  | +16  |
|        | 費用    | 支払利息    | 328    | 328  | 0    |
|        |       | その他     | 10     | 15   | +5   |
|        |       | 計       | 338    | 343  | +5   |
| 特別損益   | 利益    | 固定資産売却益 | 5      | -    | -5   |
|        |       | 計       | 5      | -    | -5   |
|        | 損失    | 固定資産除却損 | 30     | 15   | -15  |
|        |       | 減損損失    | 232    | 70   | -162 |
|        |       | その他     | 1      | -    | -1   |
|        |       | 計       | 263    | 86   | -177 |

## 販売・管理費

- ・人件費  
株式報酬費用(ストック・オプション)費用計上が終了
- ・広告宣伝費  
関東全域でテレビCMを放映
- ・租税公課  
前年、土地在庫を積増し⇒ 固定資産税が増加

## 営業外収益

- ・その他 主に中古物件の火災保険金収入

## 営業外費用

- ・前期並

## 特別損益

- ・減損損失が大幅減  
(計上資産)

栃木県小山市で 土地建物(事業用) 26 百万円  
 栃木県栃木市で 土地建物(賃貸用) 44 百万円

|             | H29.3期 | H30.3期 | 増減     |
|-------------|--------|--------|--------|
| 営業利益(百万円)   | 2,715  | 2,695  | -20    |
| 営業利益率(%)    | 6.2    | 6.0    | -0.2pt |
| 経常利益(百万円)   | 2,805  | 2,796  | -9     |
| 経常利益率(%)    | 6.4    | 6.3    | -0.1pt |
| 税引前利益(百万円)  | 2,548  | 2,709  | +161   |
| 当期純利益(百万円)※ | 1,744  | 1,827  | +83    |
| 当期純利益率(%)   | 4.0    | 4.1    | +0.1pt |

※親会社株主に帰属する当期純利益

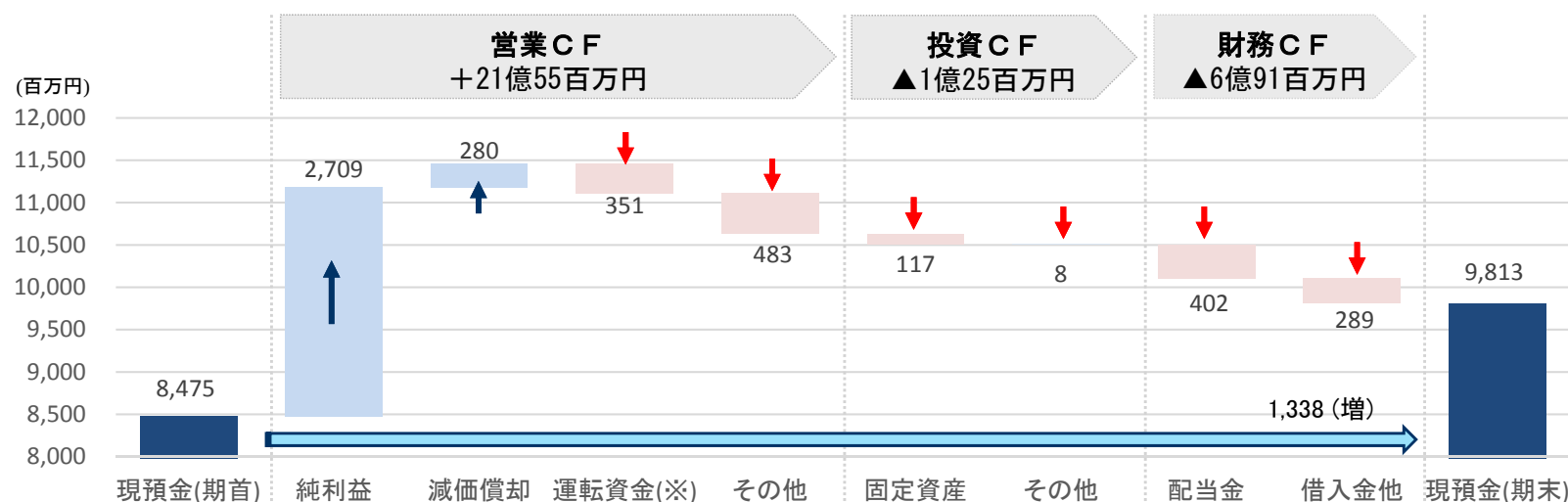


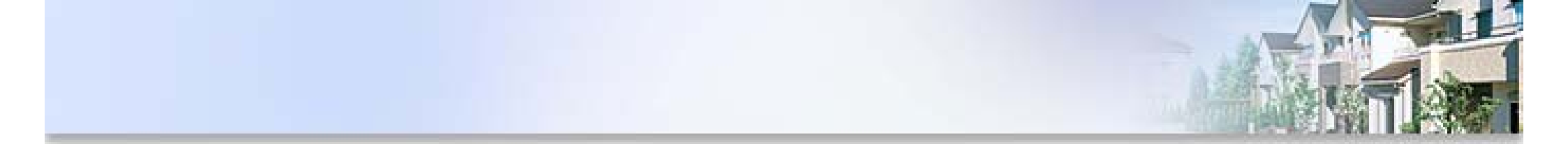
# 決算概要(貸借対照表 及び キャッシュ・フロー)

## (1)貸借対照表

|            |        |        |        |          |        |        |        | (百万円) |
|------------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|-------|
| 資産の部       | H29.3期 | H30.3期 | 増減     | 負債・純資産の部 | H29.3期 | H30.3期 | 増減     |       |
| 流動資産計      | 35,580 | 36,915 | +1,335 | 流動負債計    | 25,115 | 24,436 | -679   |       |
| 現金及び預金     | 8,475  | 9,813  | +1,338 | 仕入債務     | 3,246  | 3,426  | +180   |       |
| 売上債権       | 589    | 672    | +83    | 短期有利子負債  | 20,783 | 19,718 | -1,065 |       |
| 販売用不動産(新築) | 23,733 | 24,231 | +498   | その他流動負債  | 1,086  | 1,292  | +206   |       |
| 販売用不動産(中古) | 1,345  | 1,295  | -50    | 固定負債計    | 2,445  | 3,288  | +843   |       |
| その他流動資産    | 1,438  | 904    | -534   | 長期有利子負債  | 1,745  | 2,500  | +755   |       |
| 固定資産計      | 10,102 | 10,305 | +203   | その他固定負債  | 700    | 788    | +88    |       |
| 有形固定資産     | 8,993  | 8,714  | -279   | 負債合計     | 27,561 | 27,724 | +163   |       |
| その他固定資産    | 1,109  | 1,591  | +482   | 株主資本計    | 17,913 | 19,366 | +1,453 |       |
| 繰延資産計      | -      | 33     | +33    | 純資産合計    | 18,121 | 19,556 | +1,435 |       |
| 資産合計       | 45,682 | 47,281 | +1,599 | 負債・純資産合計 | 45,682 | 47,281 | +1,599 |       |

## (2)キャッシュ・フローの変動要因





# 業績見通しと取り組み

## 平成31年3月期

(注)以降、「前期」を平成30年3月期、「今期」を平成31年3月期、として使用しております。



# 中期経営計画(第二次) ①

## ◆第二次中期経営計画(H31. 3期～H33. 3期)

### 前中計 (H28. 3期～H30. 3期)

- ・経営目標未達
- ・大きな成長が期待されたエリアで苦戦  
特に、千葉県・群馬県



茨城県を含めシェア獲得余地の大きい  
エリアでの成長軌道への回復が課題

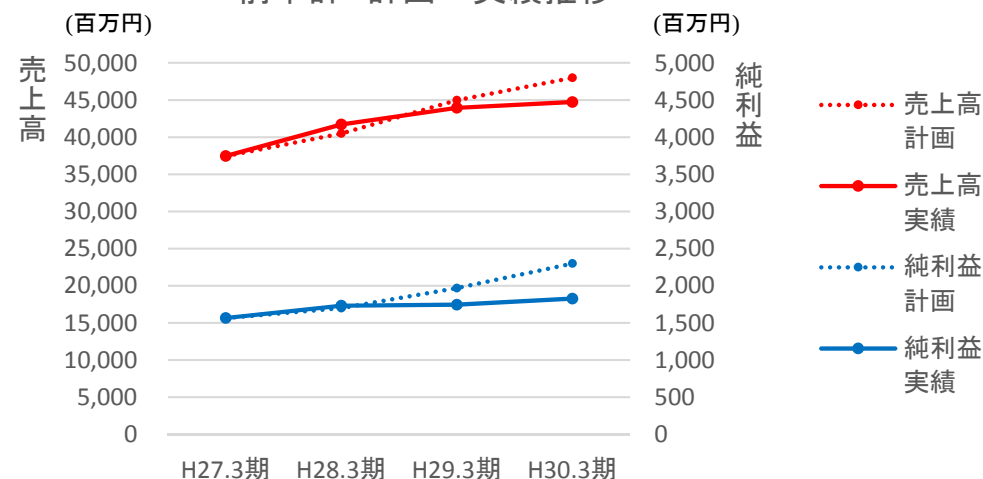
### 事業環境

住宅取得環境としては良好だが  
住宅の第一次取得者層の人口減

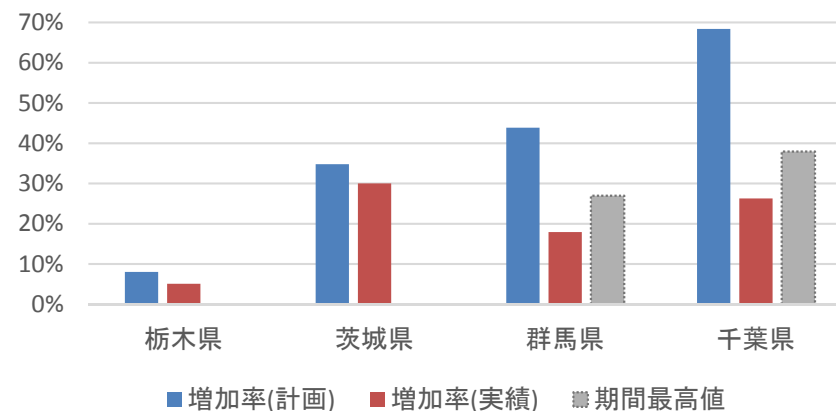


現エリアにおけるシェア向上と  
営業エリアの拡大加速が必須

前中計 計画－実績推移



販売棟数増加率 県別計画と実績



増加率(計画): H30.3期当初計画数/H27.3実績数－1

増加率(実績): H30.3期販売実績数/H27.3実績数－1

期間最高値: 期間中最高実績数(H30.3期除く)/H27.3実績数－1

# 中期経営計画(第二次) ②

## ◆連結経営目標

平成33年3月期（最終年度）

売上高 550億円、 経常利益 35億円、 純利益 22億円

### ＜基本方針・戦略＞

#### (1) コア事業(新築住宅販売)を強化し、持続的な成長を目指す

##### 強みとする基本戦略の一層の強化

- ・グループ一貫体制の「安心・安全」と高付加価値商品の提供
- ・直接販売体制の下での自己開拓営業によるエリア深耕
- ・地域密着営業で得た信頼をベースとした周辺エリアへの着実な事業拡大
- ・土地仕入におけるエリア専任体制拡大による優良宅地の早期確保

##### エリア戦略

- ・現エリア(栃木・茨城・群馬・千葉(柏)) → 改めて体制を整えシェア向上
- ・営業エリアの拡大 → 埼玉県への進出

##### 利益拡大に向けた諸施策の推進・強化

#### (2) スtockビジネス(中古住宅・リフォーム)強化による事業拡大

##### 中古住宅販売

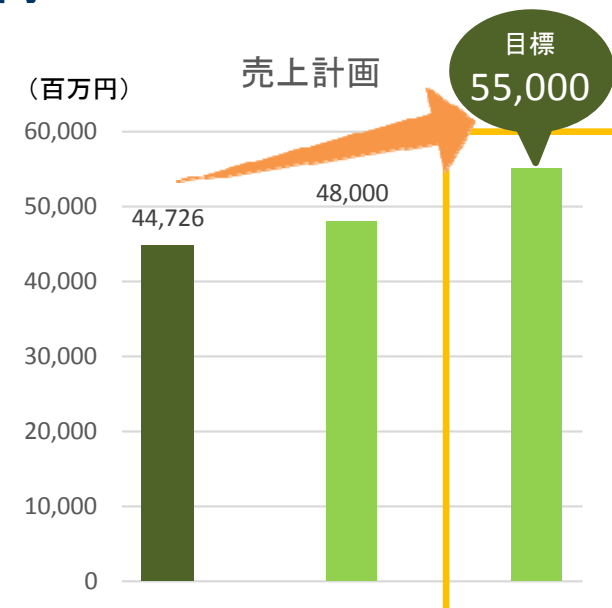
- ・優位な商品の提供、商品在庫充実、営業エリア拡大による販売拡大と安定化

##### リフォーム事業等

- ・新築住宅販売の旧顧客からの受注強化と一般顧客の開拓による事業拡大

#### (3) 事業拡大を支える強い組織・体制づくり、安定した経営基盤の構築

#### (4) コーポレートガバナンスの強化と企業価値の増大



第二次中期経営計画期間

|       | H30.3期<br>実績 | H31.3期<br>計画 | H33.3期<br>計画 |
|-------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高   | 44,726       | 48,000       | 55,000       |
| 営業利益  | 2,695        | 2,900        | 3,350        |
| 経常利益  | 2,796        | 3,000        | 3,500        |
| 当期純利益 | 1,827        | 1,680        | 2,290        |

# 業績見通し

(百万円)

|         | H30.3期<br>実績 | H31.3期<br>計画 | 増減     | 増減率   |
|---------|--------------|--------------|--------|-------|
| 売上高     | 44,726       | 48,000       | +3,274 | +7.3% |
| 不動産販売※1 | 41,492       | 44,645       | +3,153 | +7.6% |
| 建築材料販売  | 2,970        | 3,100        | +130   | +4.4% |
| 不動産賃貸   | 262          | 255          | -7     | -2.7% |
| 営業利益    | 2,695        | 2,900        | +205   | +7.6% |
| 経常利益    | 2,796        | 3,000        | +204   | +7.3% |
| 不動産販売   | 2,485        | 2,690        | +205   | +8.2% |
| 建築材料販売  | 147          | 150          | +3     | +2.0% |
| 不動産賃貸   | 172          | 160          | -12    | -7.0% |
| 当期純利益※2 | 1,827        | 1,680        | -147   | -8.0% |
| EPS     | 63.48円       | 58.26円       | -5.22円 | -     |
| ROE     | 9.8%         | 8.4%         | -1.4pt | -     |

※2 親会社株主に帰属する当期純利益

※1 不動産販売の売上内訳

(百万円)

|       | H30.3期<br>実績 | H31.3期<br>計画 | 増減     | 増減率    |
|-------|--------------|--------------|--------|--------|
| 新築住宅  | 37,746       | 40,315       | +2,569 | +6.8%  |
| 中古住宅  | 2,295        | 2,630        | +335   | +14.6% |
| リフォーム | 1,451        | 1,700        | +249   | +17.2% |
| 計     | 41,492       | 44,645       | +3,153 | +7.6%  |

## 売上高480億円、経常利益30億円

売上高は前中計目標値まで挽回

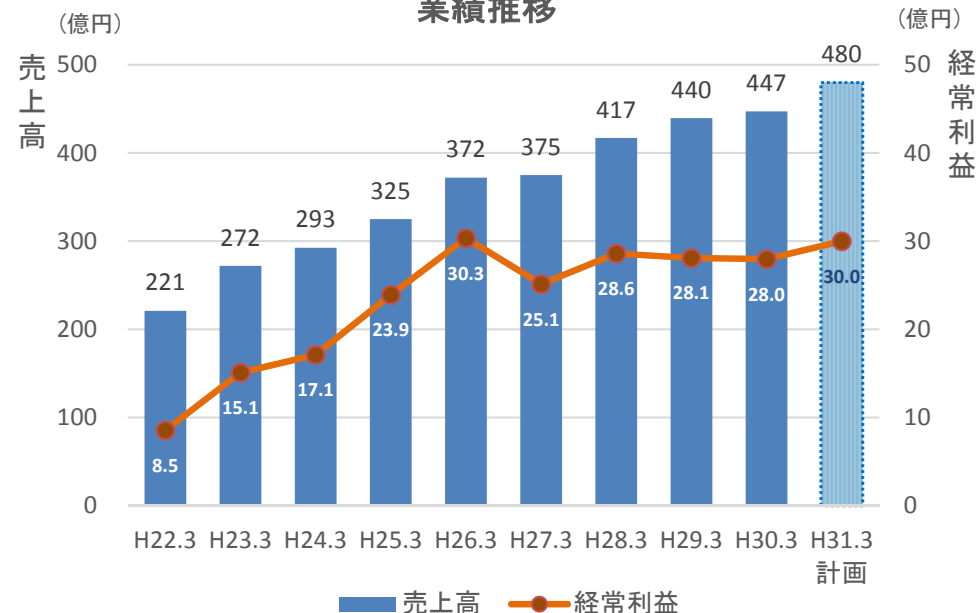
利益は、同目標をやや下回る見込み

目標棟数

新築住宅 1,440棟(前期比 +99棟)

中古住宅 160棟(前期比 +22棟)

### 業績推移



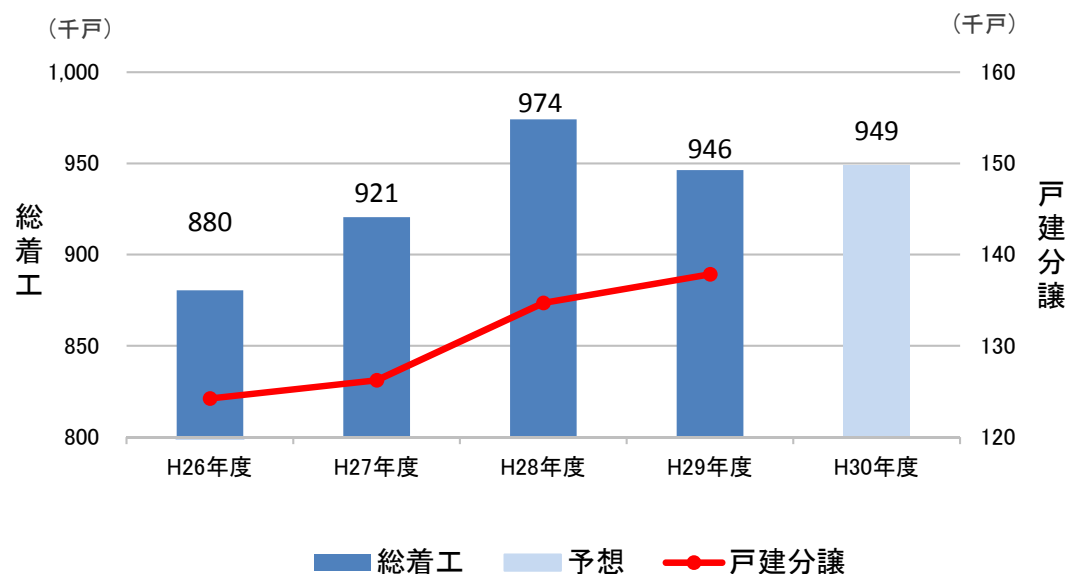
# 不動産販売(新築住宅・・・事業環境①)



## 住宅着工状況

**H29年度:住宅着工94万6千戸**  
前年度比2.8%減

住宅着工数と戸建分譲戸数の推移



**H30年度予測:94万9千戸**  
(住宅生産団体連合会 4月発表)

## 住宅税制等 ―取得支援策の継続―

(1) 住宅ローン減税 ⇒継続

| 適用期日         | 最大控除額 | 控除率・控除期間 |
|--------------|-------|----------|
| ～H26.3       | 200万円 | 1%、10年   |
| H26.4～H33.12 | 400万円 | 1%、10年   |

(2) すまい給付金制度 ⇒継続  
(～H33.12)

| 年収             | 給付基礎額 |
|----------------|-------|
| 425万円以下        | 30万円  |
| 425万円超～475万円以下 | 20万円  |
| 475万円超～510万円以下 | 10万円  |

(3) 贈与税の非課税枠 ⇒継続

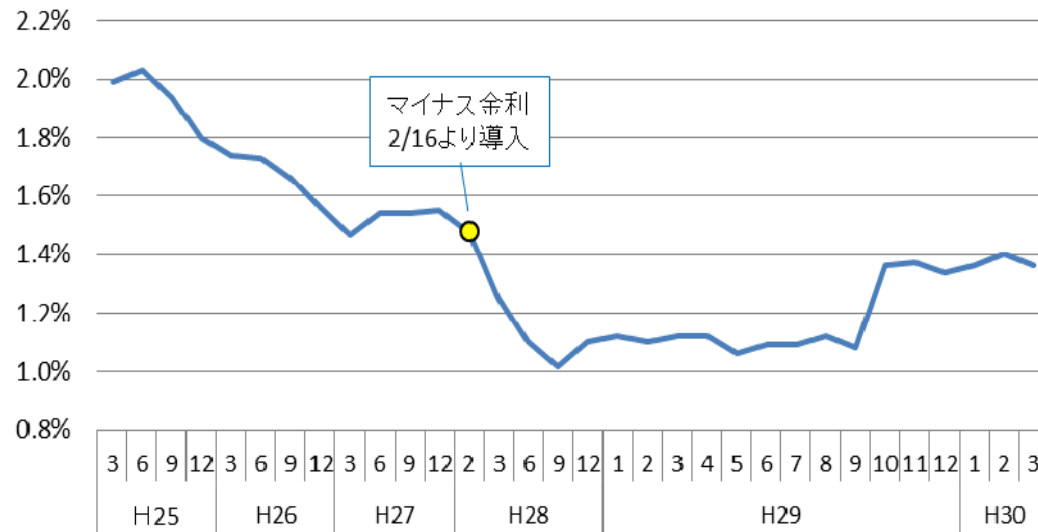
| 贈与年             | 省エネ性又は耐震性を満たす住宅 | 左記以外の住宅 |
|-----------------|-----------------|---------|
| H27. 1 ～ 12     | 1,500万円         | 1,000万円 |
| H28. 1 ～ H32. 3 | 1,200万円         | 700万円   |
| H32. 4 ～ H33. 3 | 1,000万円         | 500万円   |
| H33. 4 ～ 12     | 800万円           | 300万円   |

# 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」金利

マイナス金利導入以降、低金利で推移



※21年以上35年以下 融資率90%以下の場合

### <返済シミュレーション>

長期返済期間では家賃並みの水準（金利はH30.3時点）

| 条件                                   | 金利                        | 月々返済    |
|--------------------------------------|---------------------------|---------|
| 借入額 2,500万円<br>頭金・賞与返済なし<br>返済期間 35年 | 提携銀行特別金利<br>(変動金利) 0.725% | 67,413円 |
|                                      | フラット35 1.360%             | 74,843円 |

## ―参考― 北関東の状況

雇用:改善傾向

地価:下落率が縮小(千葉は上昇)

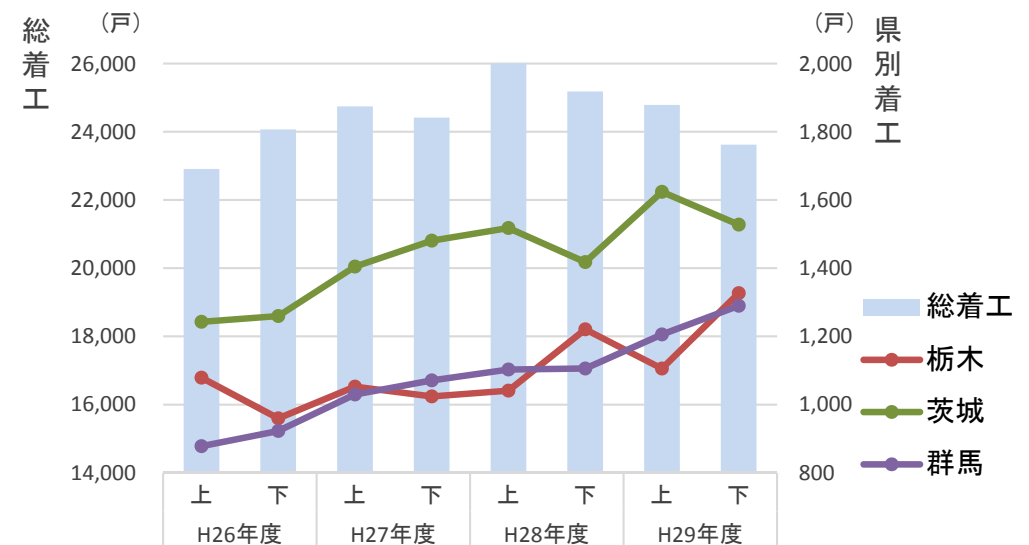
住宅:分譲戸建住宅の着工は増加基調

県勢および地価変動率(基準地価)

( )内は前年同期

|      | 人口(万) | 有効求人倍率(倍)  | 基準地価(H30.1) |            |
|------|-------|------------|-------------|------------|
|      |       |            | 住宅地         | 商業地        |
| 栃木   | 195.4 | 1.42(1.30) | ▲0.8(▲1.0)  | ▲0.6(▲0.9) |
| 茨城   | 288.6 | 1.59(1.37) | ▲0.7(▲0.9)  | ▲0.7(▲1.0) |
| 群馬   | 195.1 | 1.66(1.60) | ▲0.6(▲0.6)  | ▲0.4(▲0.7) |
| (千葉) | 625.6 | 1.33(1.21) | 0.4( 0.2)   | 1.7( 1.4)  |

### 北関東着工総数と県別分譲戸建着工数



# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み①)

## <新築住宅の計画>

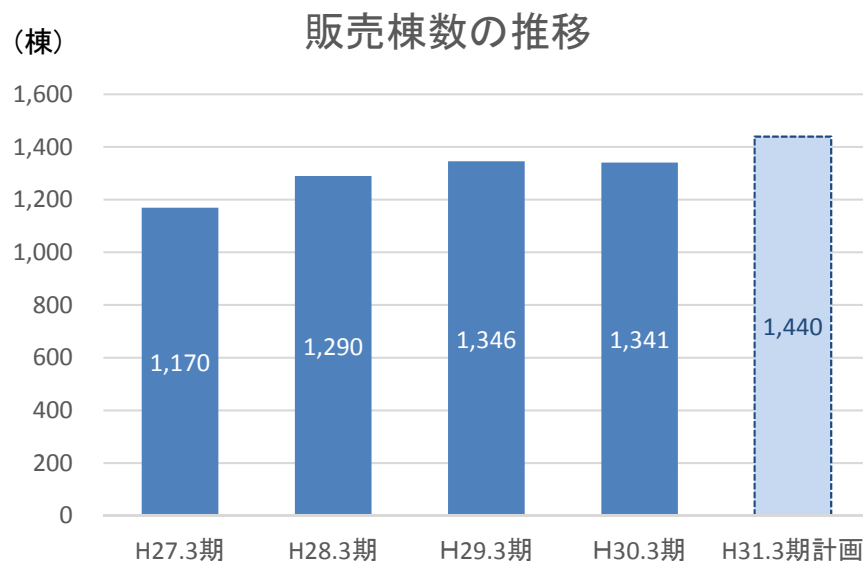
販売計画 販売棟数 1,440棟(前期比+99棟)

売上高 403億円(前期比+25億円)

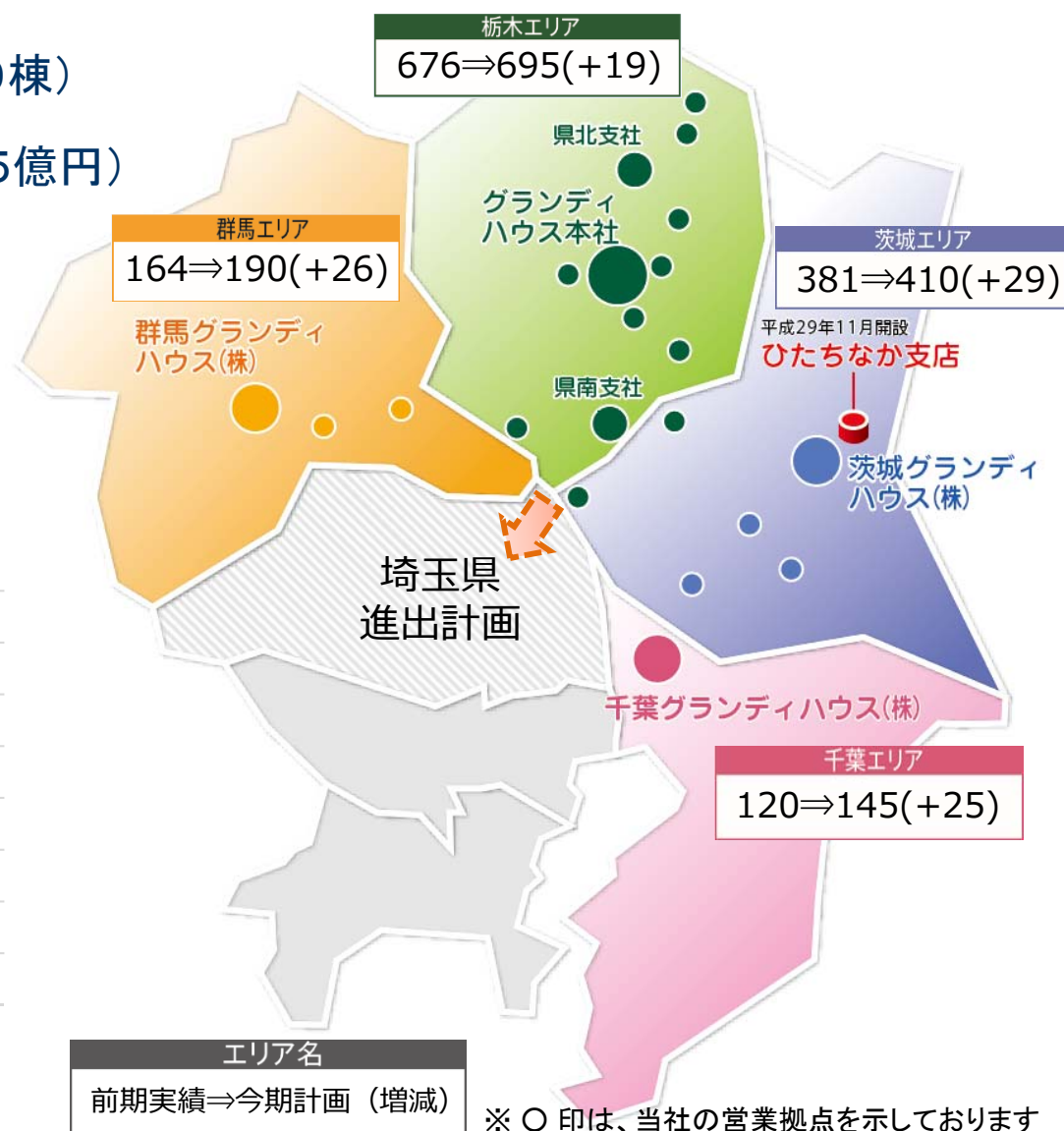
### ◆重点方針

(1)シェアの向上

(2)営業エリアの拡大



## <エリア別販売計画>





# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み②)

## (1)シェアの向上

### H28年度 着工棟数ランキング(最新)

北関東**1位**、栃木県**1位**の他、  
茨城・群馬・千葉(柏)もトップ10内

((株)住宅産業研究所調べ)

各県(商圈)の市場カバー率 概ね8割以上  
(～前期 茨城県南部の拠点展開)



販売棟数拡大に向けたエリア深耕

前期課題:急拡大エリアの人材・組織強化に不足

### <取り組み>

#### ・人材の確保と育成

営業人員 今期末275名目標

幹部人材の採用強化

拠点間ローテーション推進

#### ・組織・体制の強化

当社の「本部」主導による各社の組織・体制強化

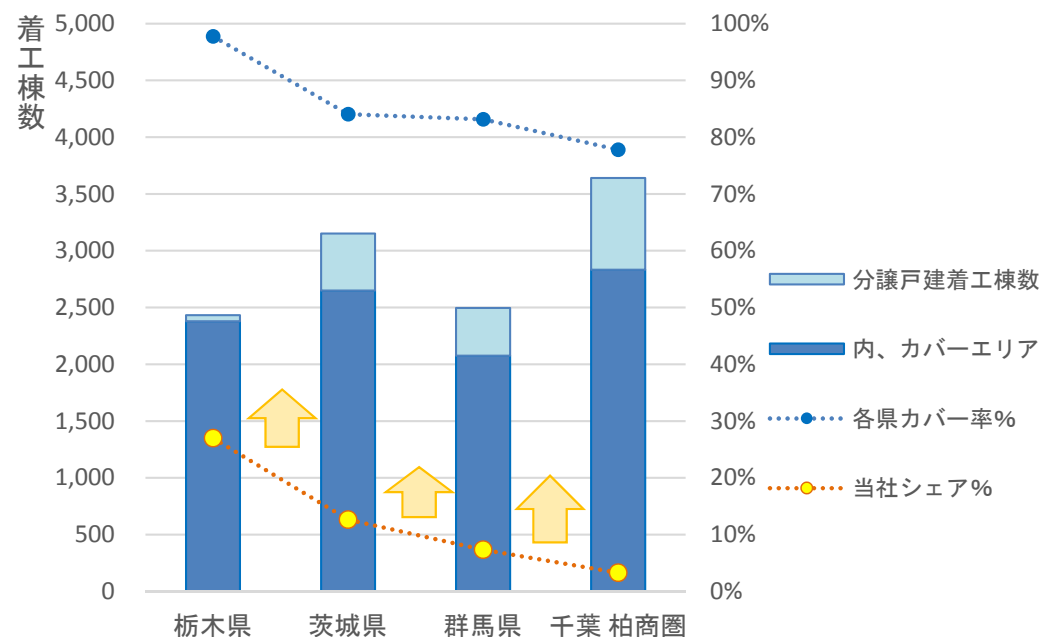
製販連携の一層の強化

#### ・戦略プロジェクトの推進

「よつばの杜」

「グランビートパーク上三川」

各県の当社拠点カバー率とシェア(H29.3期 着工ベース)



### ■ 戦略プロジェクト概要

| 分譲地                        | 所在          | 概要                                                                                                                                                |
|----------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| よつばの杜<br>全211区画            | 茨城県<br>つくば市 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売2年目(実質)</li> <li>・1年目の販売:計画通り(60棟)</li> <li>・先進モデルハウス等で一層の販売促進を図る</li> </ul>                            |
| グランビート<br>パーク上三川<br>全141区画 | 栃木県<br>上三川町 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・インターパーク(商業集積エリア)、日産栃木工場、至近</li> <li>・事業者向け土地区画販売は前期計上</li> <li>・当期～ 自社販売77区画</li> <li>・受注は出足好調</li> </ul> |



# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み③)

## (2) 営業エリアの拡大

### ◆ 埼玉県への進出を計画

早ければ今期中の出店に向け、開設準備室を設置し、準備中

業績への寄与は来期からを予定

### ◆ 埼玉県市場について

#### <市場規模>

分譲戸建住宅着工戸数は、1万5千戸(H29年度)  
(栃木県の約6倍)

#### <特徴>

- ・鉄道沿線型の商圈(←北関東は中核都市圏型)
- ・北関東の住宅仕様に近いエリア(北部)  
～狭小面積の物件がメインとなるエリア(南部)
- ・ビルダーのシェア高く、厳しい競争

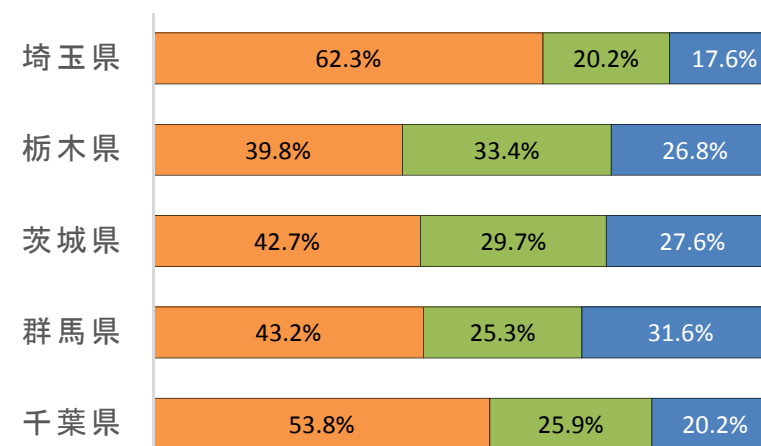
埼玉県市場の特性にマッチし、当社の強みも活かせるビジネスモデル(含、進出～展開のパターン)を決定し、早期進出を目指す

着工戸数・人口・世帯数の各県比較

|     | H29年度<br>分譲戸建住宅<br>着工戸数 | H30.3     |           |
|-----|-------------------------|-----------|-----------|
|     |                         | 人口総数      | 世帯数       |
| 埼玉県 | 15,342                  | 7,308,198 | 3,073,114 |
| 栃木県 | 2,433                   | 1,958,029 | 781,728   |
| 茨城県 | 3,152                   | 2,892,136 | 1,152,456 |
| 群馬県 | 2,496                   | 1,955,034 | 792,977   |
| 千葉県 | 10,973                  | 6,254,248 | 2,693,048 |

(国土交通省 住宅着工統計他)

低層住宅供給シェアの各県比較



■ビルダー ■住宅メーカー ■工務店

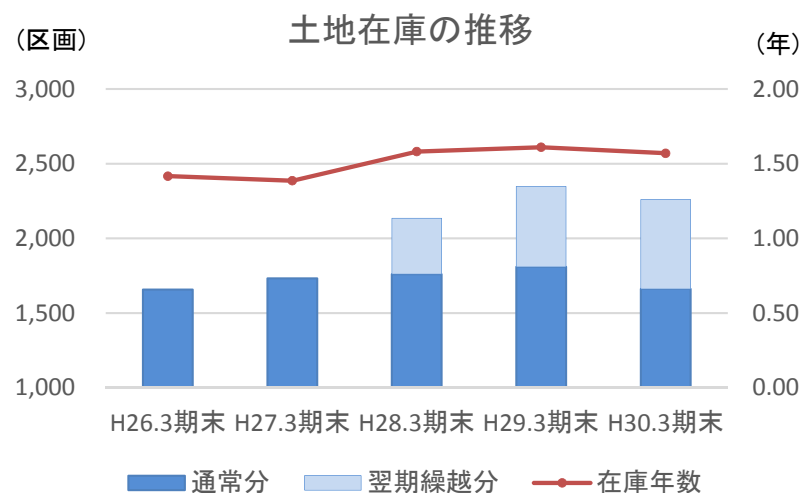
((株)住宅産業研究所調べ)

# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み④)

## (3) 宅地開発

### ① 今期の土地確保状況

年間販売棟数の約1.5年分



### ② 課題と取組

- ・エリア毎に、持続的な土地の供給  
⇒ 各エリアを熟知した専任者を配置
- ・エリア拡大(埼玉県)に向けた体制の構築  
⇒ 開設準備室を設置しリサーチを開始

平成33年3月期までに

年 2,000区画 の開発体制を構築する

## (4) 建築体制

### ① 今期の建築体制

年1,500棟の生産体制を構築済  
(今期の建築計画 1,450棟)

### ② 課題と取組

- ・エリア拡大(埼玉県)に向けた体制の構築  
⇒ 既存エリアの業者を中心に技能職を確保
- ・商品力の向上  
⇒ 街づくりをテーマに、マーケティングを強化

『街並み』づくり  
+  
デザイン性・機能性・省エネ性・安全性

- ・技能職の高齢化と減少  
⇒ 木工事の分業化(上棟と造作を分離)で  
生産性の向上



平成33年3月期までに  
年 1,800棟 の建築体制を構築する

# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み⑤)

## <商品面の取組例>

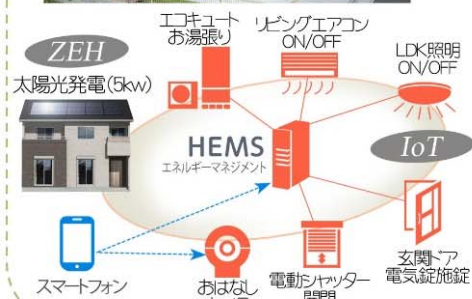
### グランビートパーク上三川 プロジェクト (栃木県上三川町 141区画)



－ ZEH + IoT 住宅 －



－ 土間を愉しむ家 －



### Landscape Design



蔵の街栃木市蘭部町1丁目 (栃木県栃木市6区画)



ソリスウィータ柏市中原3期 (千葉県柏市33区画)



グランエクセラ流山セントラルパーク2期 (千葉県流山市2区画)



グランプレミアム東城南東7期 (栃木県小山市10区画)

### Planning Design



－ mama アトリエ －



－ サンライトリビング －



－ スキップフロア －



－ エントランス 土間 －



# 不動産販売(ストック・ビジネス・・・取り組み)

## (1) 事業環境と販売計画

### 事業環境

- ・中古・リフォーム市場を重点分野とし、住宅政策等を展開  
(政府: 4兆円(H25年) ⇒ 8兆円に市場倍増(H37年))  
史上最低水準の金利が継続
- ・一方、新規参入者が増加、競合は厳しい  
中古は新築ローコスト住宅と価格差が縮小

### 販売計画

|         | H29.3期<br>(実績) | H30.3期<br>(実績) | H31.3期<br>(計画) | (百万円)<br>計画/前期<br>増減率 |
|---------|----------------|----------------|----------------|-----------------------|
| 中古住宅事業  | 2,196          | 2,295          | 2,630          | +14.6%                |
| リフォーム事業 | 1,443          | 1,451          | 1,700          | +17.2%                |
| 計       | 3,639          | 3,746          | 4,330          | +15.6%                |

## (2) リフォーム事業

子会社 グランディリフォーム(株) (メンテナンス、リフォーム)

ターゲット 新築住宅の旧顧客(15,000棟)が主体

- ・旧顧客売上の8割 ⇒ 7割 (他社顧客を開拓)
- ・太陽光発電が売上の5割弱・・・買取価格の引下げ  
電気料金 > 発電コスト > 買電価格 ⇒ 自家消費需要
- ・営業人員の増強とパッケージ商品の開発に取り組む

## (3) 中古住宅流通

引き続き、首都圏エリアを拡大し、成長を図る  
今期販売目標160棟(前期138棟)

### <仕入力の強化>

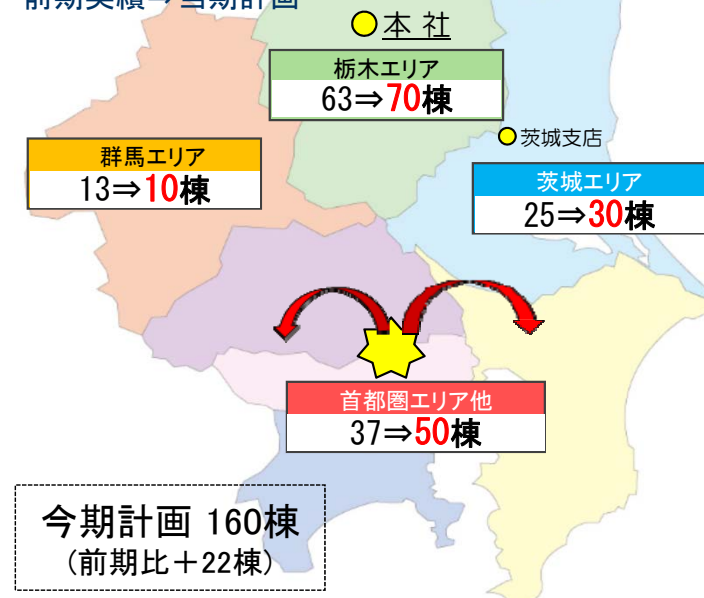
- ・ローコスト新築エリア・・・物件を選別(仕入抑制)
- ・仲介業者との連携拡大、首都圏での新規業者開拓
- ・新築と中古部材を共通化(コスト削減)

### <商品・販売力の強化>

- ・販売の効率化を推進  
IT広告等を活用・充実、販売業者を活用
- ・デザイン力(外観、内観、間取りetc)で差別化
- ・再生(リフォーム) + DIYなど、顧客の選択肢を拡大

### 販売計画

前期実績⇒当期計画



# 建築材料販売(取り組み)

## (1) 事業環境

### 【受注環境】

木造住宅着工は、9カ月連続で前年比マイナス(昨年7月から3月)

### 【材料価格】

木造住宅の着工減で、合板(床、下地用)、米松ひら角等(梁、柱用)とも、上昇基調であるが一服感

## (2) 計画と取り組み

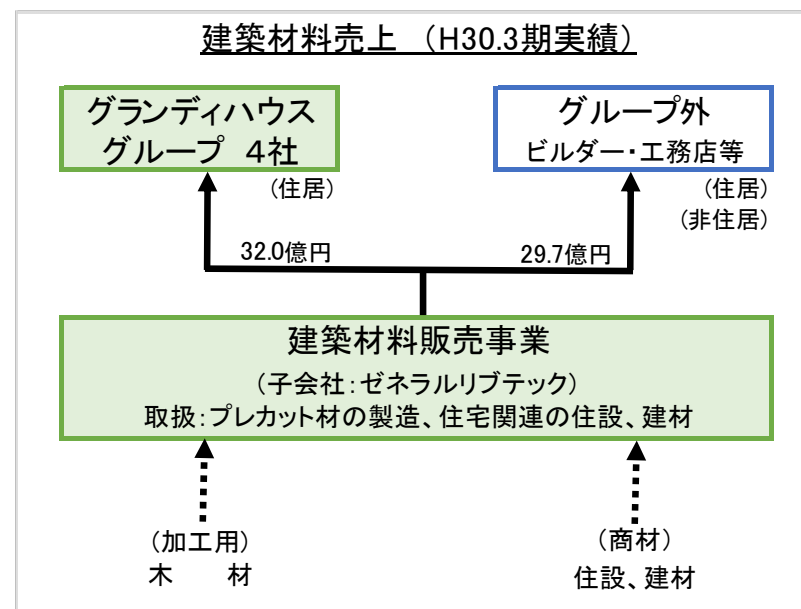
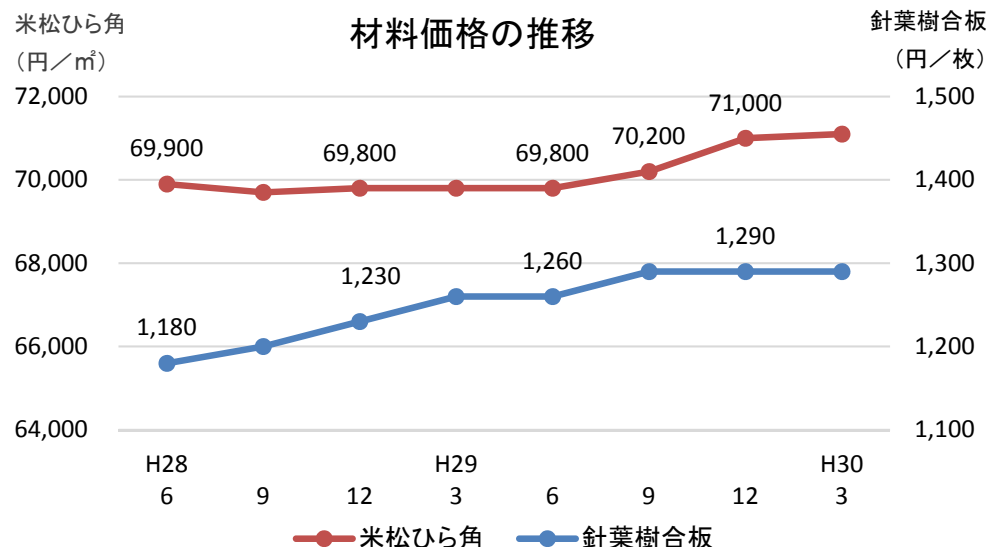
販売部門を強化し、増収・増益を見込む

|          | H29.3期<br>(実績) | H30.3期<br>(実績) | H31.3期<br>(計画) | 増減率   |
|----------|----------------|----------------|----------------|-------|
| 売上高      | 6,294          | 6,176          | 6,350          | +2.8% |
| グループ(消去) | -3,264         | -3,206         | -3,250         | +1.4% |
| 連結売上高    | 3,030          | 2,970          | 3,100          | +4.4% |
| セグメント利益  | 148            | 147            | 150            | +2.0% |
| 生産坪数     | 96,000         | 92,000         | 94,000         |       |
| 操業率      | 100%           | 96%            | 98%            |       |

### (取り組み)

- ・営業社員を増員、優良顧客の開拓推進
- ・受注増による操業度の改善
- ・販売価格の見直し交渉(材料価格の上昇)
- ・プレカット材と関連住設・資材のセット営業の推進
- ・集成材をホワイトウッドから割安な国産材に切替

(農林水産省「木材価格」による)



# 不動産賃貸(取り組み)

## (1) 事業環境

主たる営業エリア(宇都宮市)の状況

|        |                                      |
|--------|--------------------------------------|
| オフィス系  | 駅近を中心に新規や郊外からの移転など、小型物件に動き。大型物件に品薄感。 |
| 時間貸駐車場 | 老朽ビルの駐車場化など、時間貸駐車場は増加傾向。             |

## (2) 計画と取り組み

テナントの退店が影響し、減収・減益を見込む

(百万円)

|          | H29.3期<br>(実績) | H30.3期<br>(実績) | H31.3期<br>(計画) | 増減率   |
|----------|----------------|----------------|----------------|-------|
| 売上高      | 341            | 342            | 335            | -2.0% |
| グループ(消去) | -82            | -79            | -80            | +1.3% |
| 連結売上高    | 258            | 262            | 255            | -2.7% |
| セグメント利益  | 155            | 172            | 160            | -7.0% |

### 賃貸オフィス・住居の取組

- ・積極的な運用資産の取得予定は無いものの、賃貸面積は前期比180坪(+7.1%)増でスタート
- ・空室率が前年下期に悪化、今期は回復の取組  
積極的なテナント募集と退店防止策の継続

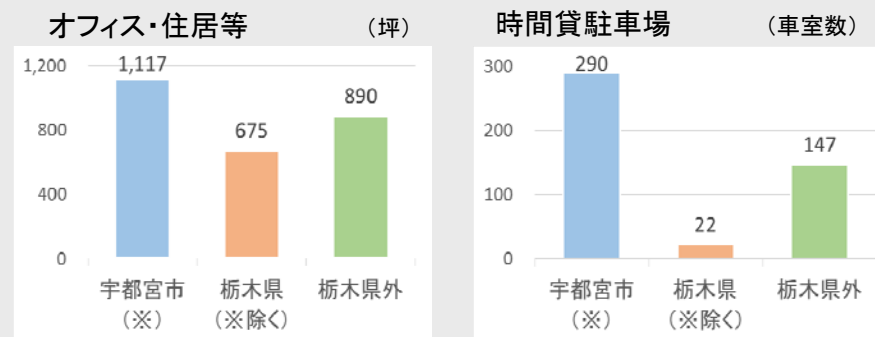
### 時間貸駐車場の取組

- ・競合が増しているものの増収基調  
引き続き、小まめな料金対応や提携先拡大の継続

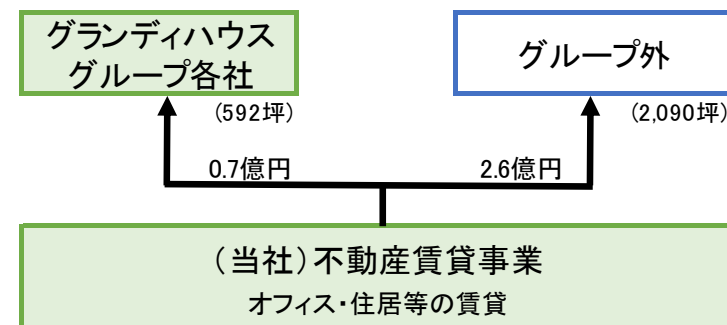
### 運用数量の推移

|                 | H28.3 | H29.3 | H29.9 | H30.3 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| 賃貸オフィス等<br>(坪数) | 2,502 | 2,502 | 2,594 | 2,682 |
| 駐車場<br>(車室数)    | 459   | 459   | 459   | 459   |

### エリア別の資産状況



### 賃貸売上 (H30.3期実績)



(坪)は賃貸面積

# 株主還元策

## 配当方針

業績に応じた配当を基本として、  
連結配当性向25%（前期20%から引き上げ）を目標とする。

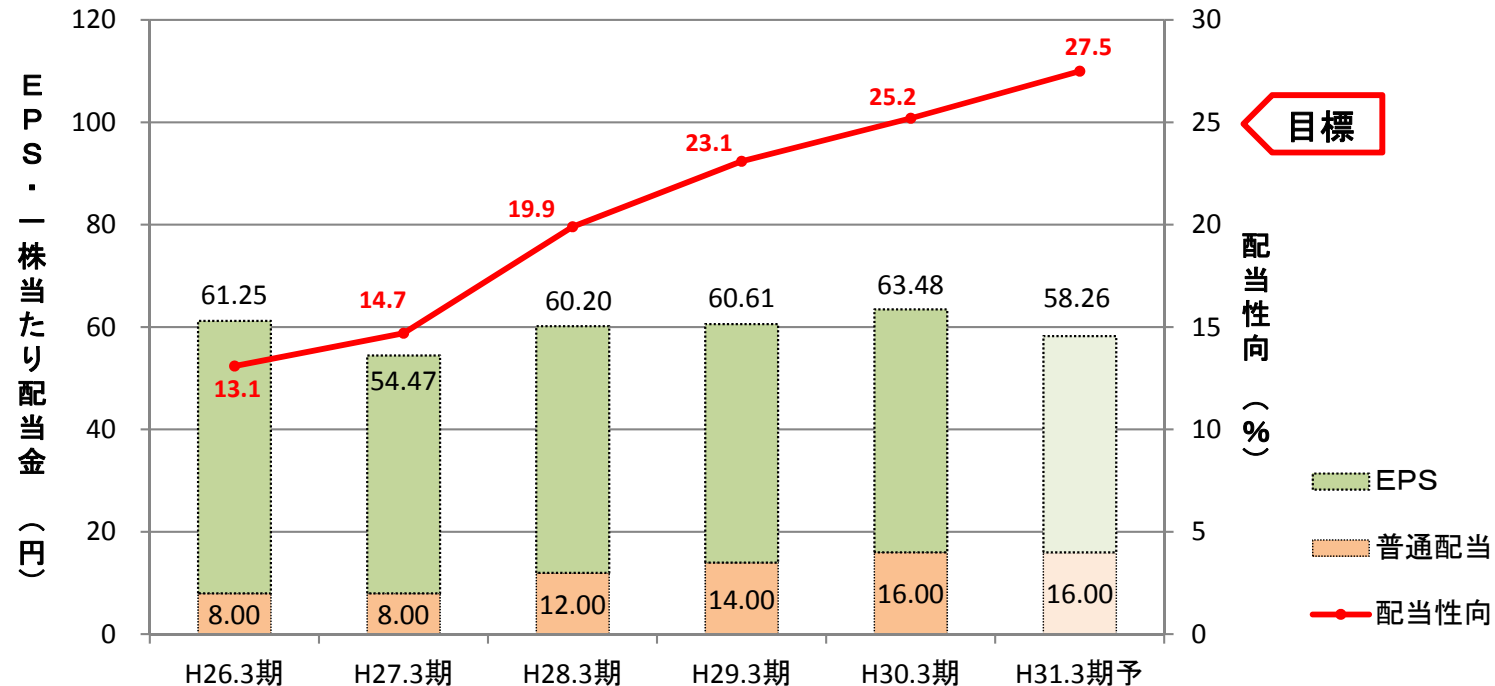


平成31年3月期は、1株あたり16円を予定

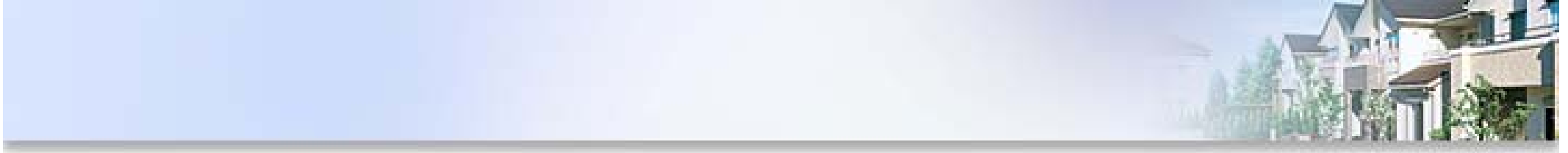
## 保有自己株式

平成26年7月14日発行のストックオプションの権利行使の際に充当

EPS・配当金と配当性向の推移







## 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)

本日のプレゼンテーションの中には、弊社の予想、確信、期待、意向および戦略など、将来の予測に関する内容が含まれています。これらは、弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や内外の状況変化による変動可能性など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。

弊社は、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。