

平成31年3月期

決算説明会



本日の内容

- **決算概要（平成31年3月期）** P 1 ~ P 5
- **業績見通しと取り組み（令和2年3月期）** P 6 ~ P 1 9



決算概要

平成31年3月期

決算概要

当期業績

	H30.3期	H31.3期	前期比	(百万円)
売上高	44,726	44,452	-0.6%	48,000
不動産販売	41,492	41,212	-0.7%	44,645
建築材料販売	2,970	2,992	+0.7%	3,100
不動産賃貸	262	248	-5.3%	255
営業利益	2,695	3,131	+16.2%	2,900
経常利益	2,796	3,288	+17.6%	3,000
不動産販売	2,485	2,976	+19.8%	2,690
建築材料販売	147	151	+2.7%	150
不動産賃貸	172	151	-12.2%	160
当期純利益*	1,827	2,065	+13.0%	1,680

※親会社株主に帰属する当期純利益

EPS	63.48円	71.62円	+8.14円	58.26円
ROE	9.8%	10.3%	+0.5pt	8.4%
1株配当	16円	18円	+2円	16円
配当性向	25.2%	25.1%	-0.1pt	27.5%

減収・増益

<売上高>

新築住宅販売棟数は1,355棟(前期比+14棟)で過去最高。

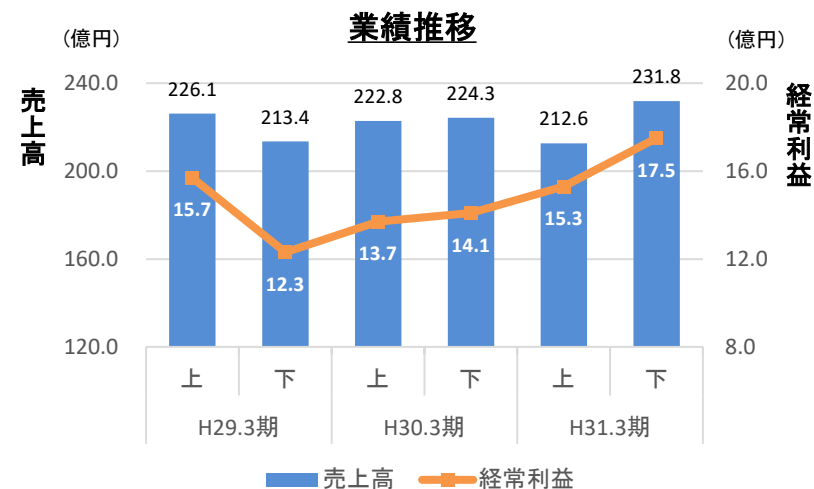
栃木県で順調。前期・期初計画とも上回る。他県、特に千葉で苦戦。

<営業利益・経常利益>

原価低減等の改善取り組みにより増益

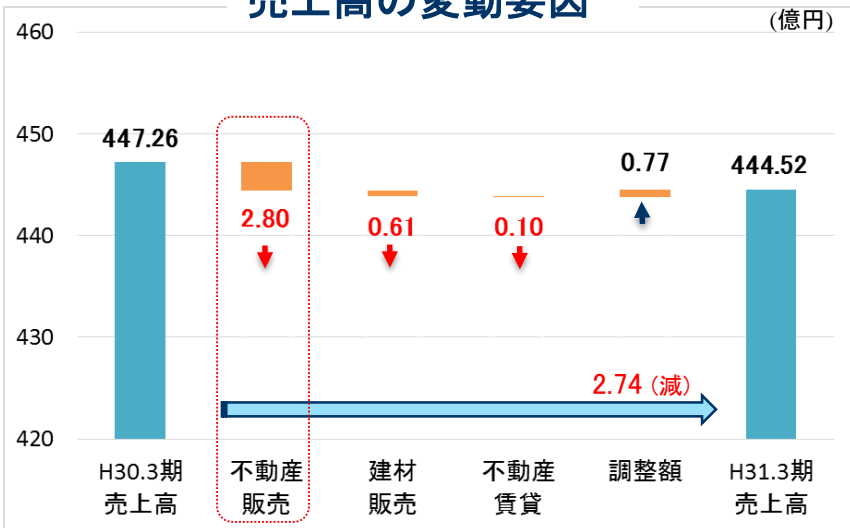
<当期純利益>

特損計上による減益予想から、4期連続増益に(経常利益・当期純利益は過去最高)



決算概要(売上高・利益の変動)

売上高の変動要因



〈売上高〉

- ・不動産販売の減収
新築住宅・中古住宅とも、販売棟数は前期比で増

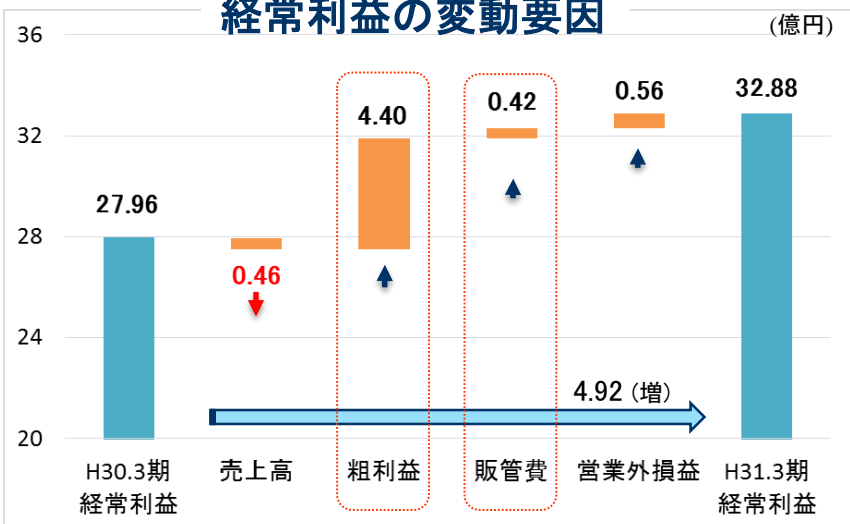
前期：事業者向け土地販売(非定型取引)で4億6千万円を計上

→ 当期減収要因に

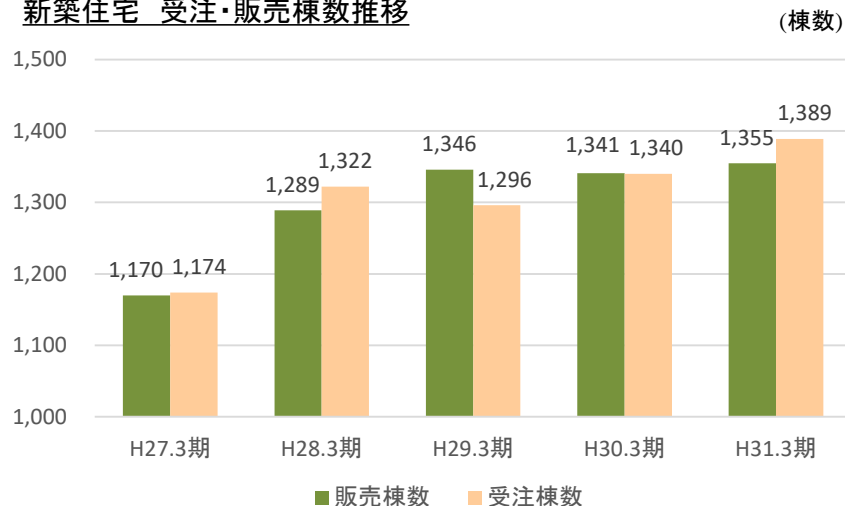
〈経常利益〉

- ・原価低減効果等で粗利益改善
- ・広告宣伝費等の販管費減

経常利益の変動要因



新築住宅 受注・販売棟数推移



決算概要(販売・管理費～特別損益)

(百万円)

科目		H30.3期	H31.3期	増減	
販売・管理費	人件費	3,227	3,208	-19	
	広告宣伝費	602	536	-66	
	租税公課	314	318	+4	
	減価償却費	133	116	-17	
	求人採用費	58	65	+7	
	その他	614	663	+49	
計		4,948	4,906	-42	
営業外損益	収益	受取手数料	156	161	+5
		業務受託手数料	233	224	-9
		その他	55	38	-17
	計		444	423	-21
	費用	支払利息	328	248	-80
		その他	15	18	+3
計		343	266	-77	
特別損益	利益	—	—	—	
		計	—	—	—
	損失	固定資産除却損	15	16	+1
		減損損失	70	—	-70
		役員退職慰労金	—	300	+300
		その他	—	2	+2
計		86	318	+232	

販売・管理費

- ・人件費
(減) 役職員の構成変化等に伴う減少
- ・広告宣伝費
(減) 前期: テレビCM(関東全域)の放映料
- ・求人採用費
(増) 幹部人材の採用、新卒の採用強化

営業外収益

(減) その他 前期: 中古物件の火災保険金収入

営業外費用

(減) 支払利息: 棚卸資産減に伴う借入減
借入金利低減の取組

特別損失

(増) 創業者の役員退任に伴う特別功労金等

	H30.3期	H31.3期	増減
営業利益(百万円)	2,695	3,131	+436
営業利益率(%)	6.0	7.0	+1.0pt
経常利益(百万円)	2,796	3,288	+492
経常利益率(%)	6.3	7.4	+1.1pt
税引前利益(百万円)	2,709	2,969	+260
当期純利益(百万円) [※]	1,827	2,065	+238
当期純利益率(%)	4.1	4.6	+0.5pt

※親会社株主に帰属する当期純利益

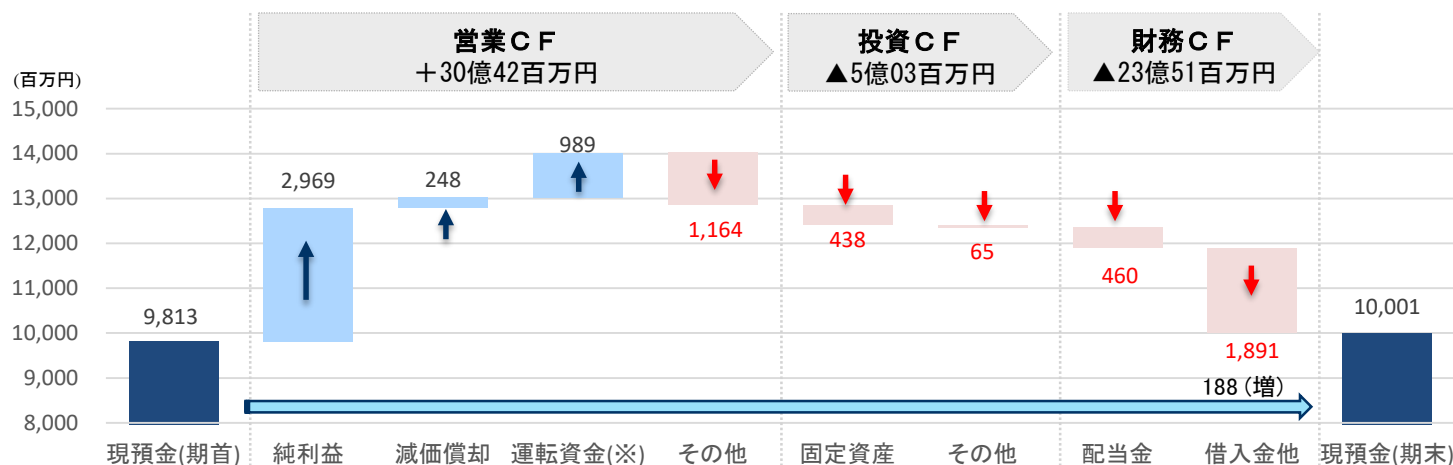
決算概要（貸借対照表 及び キャッシュ・フロー）

(1) 貸借対照表

(百万円)

資産の部	H30.3期	H31.3期	増減	負債・純資産の部	H30.3期	H31.3期	増減
流動資産計	36,800	36,127	-673	流動負債計	24,436	22,398	-2,038
現金及び預金	9,813	10,001	+188	仕入債務	3,426	3,170	-256
売上債権	672	547	-125	短期有利子負債	19,718	17,877	-1,841
販売用不動産(新築)	24,231	22,681	-1,550	その他流動負債	1,292	1,351	+59
販売用不動産(中古)	1,295	1,710	+415	固定負債計	3,288	3,341	+53
その他流動資産	789	1,188	+399	長期有利子負債	2,500	2,485	-15
固定資産計	10,447	10,699	+252	その他固定負債	788	856	+68
有形固定資産	8,714	8,932	+218	負債合計	27,724	25,740	-1,984
その他固定資産	1,733	1,767	+34	株主資本計	19,366	20,979	+1,613
繰延資産計	33	37	+4	純資産合計	19,556	21,124	+1,568
資産合計	47,281	46,864	-417	負債・純資産合計	47,281	46,864	-417

(2) キャッシュ・フローの変動要因



(※)運転資金 = 売上債権及びたな卸資産の増減額 + 仕入債務の増減額



業績見通しと取り組み

令和2年3月期

(注)以降、「前期」を平成31年3月期、「今期」を令和2年3月期、として使用しております。

業績見通し

(百万円)

	H31.3期 実績	R2.3期 計画	増減	増減率
売上高	44,452	48,500	+4,048	+9.1%
不動産販売※1	41,212	45,340	+4,128	+10.0%
建築材料販売	2,992	2,910	-82	-2.7%
不動産賃貸	248	250	+2	+0.8%
営業利益	3,131	3,200	+69	+2.2%
経常利益	3,288	3,400	+112	+3.4%
不動産販売	2,976	3,105	+129	+4.3%
建築材料販売	151	140	-11	-7.3%
不動産賃貸	151	155	+4	+2.6%
当期純利益※2	2,065	2,200	+135	+6.5%
EPS	71.62円	76.24円	+4.62円	-
ROE	10.3%	10.4%	+0.1pt	-

※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)

	H31.3期 実績	R2.3期 計画	増減	増減率
新築住宅	37,191	40,770	+3,579	+9.6%
中古住宅	2,397	2,720	+323	+13.5%
リフォーム	1,624	1,850	+226	+13.9%
計	41,212	45,340	+4,128	+10.0%

売上高485億円、経常利益34億円

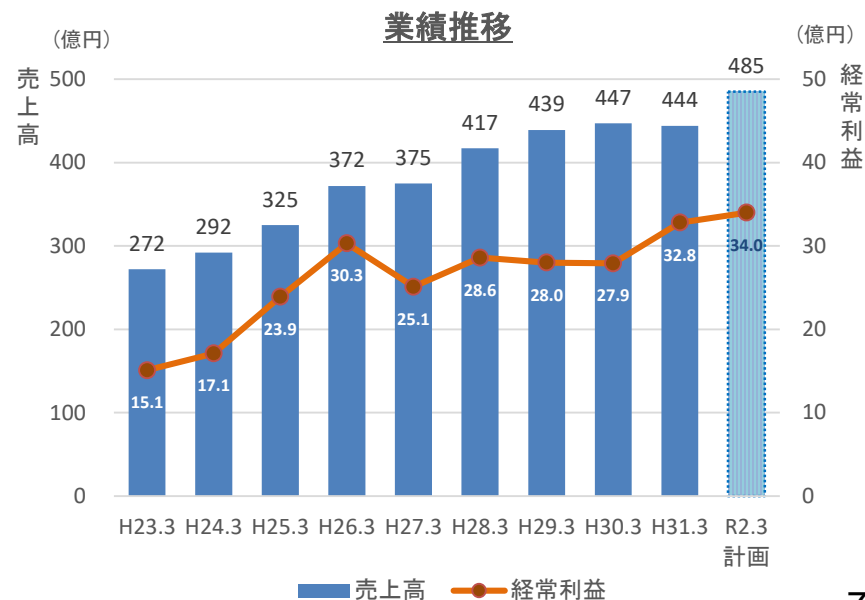
売上高：前期未達の計画に上積みを目指す

利益：市場環境の他、人材投資や、広告宣伝強化等により、伸びは減少

販売目標棟数

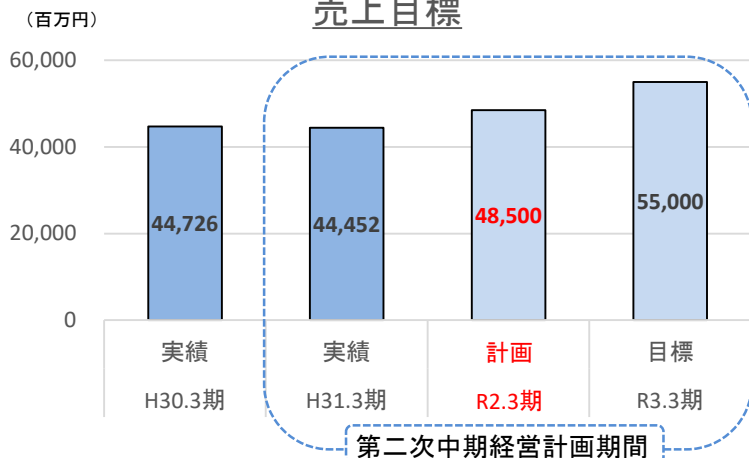
新築住宅 1,480棟(前期比 +125棟)

中古住宅 170棟(前期比 +19棟)

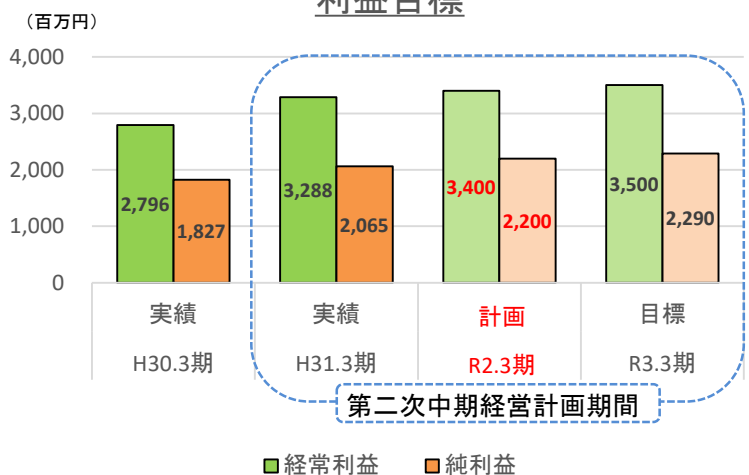


中期経営計画の概要と進捗

売上目標



利益目標



<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. ストックビジネス(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

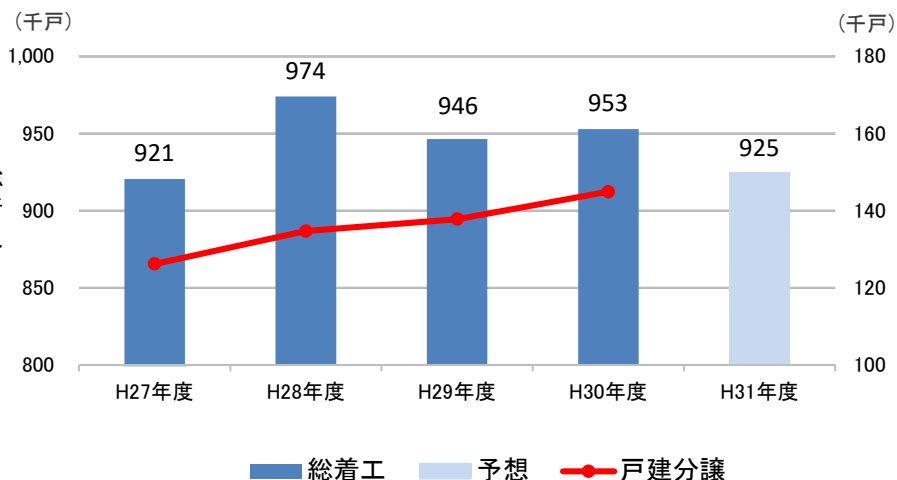
4. コーポレートガバナンスの強化と企業価値の増大

不動産販売(新築住宅・・・事業環境①)

住宅着工状況

H30年度:住宅着工95万3千戸
前年度比0.7%増

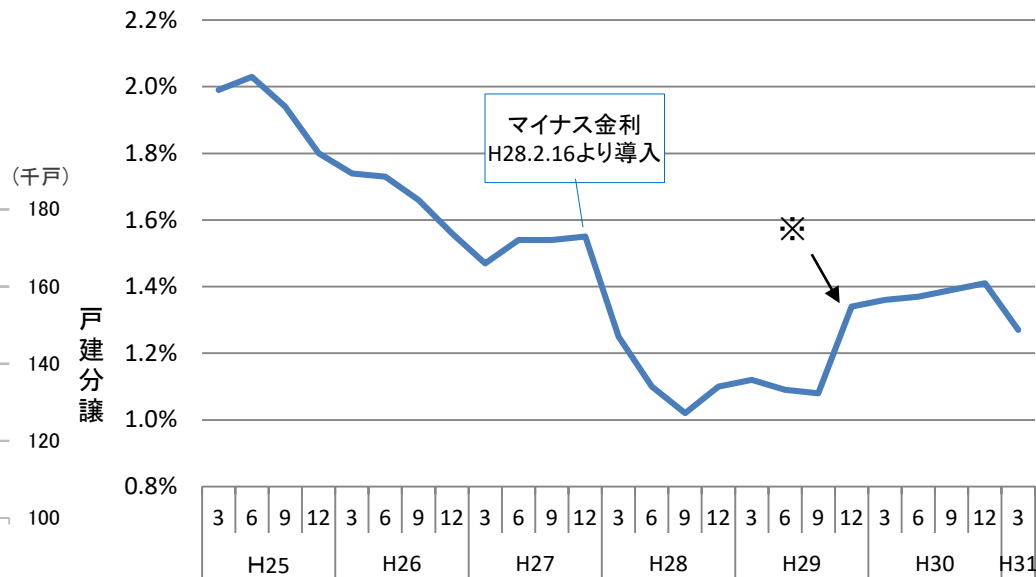
住宅着工数と戸建分譲戸数の推移



H31年度予測:92万5千戸
(住宅生産団体連合会 4月発表)

ローン金利 -過去最低圏内-

「フラット35」金利 (21年以上35年以下融資率90%以下)
マイナス金利導入以降、低金利で推移



※旧団信(保険料別払)→新団信(保険料金利上乘せ)による上昇(H29.10)

<返済シミュレーション>

(金利はH31.3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 1.270%	73,760円

不動産販売(新築住宅・・・事業環境②)

住宅税制等

(1) 住宅ローン減税 ⇒ 拡充

消費税率8%	
控除期間	1～10年目
住宅ローン 残高限度額	4,000万円
住宅ローン 控除額	住宅ローン残高×1%



消費税率10%		
控除期間	1～10年目	11～13年目
住宅ローン 残高限度額	4,000万円	
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) 贈与税の非課税枠 ⇒ 拡充

消費税率8%		
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
H28. 1～H31. 3	1,200万円	700万円
H31. 4～R02. 3		
R02. 4～R03. 3	1,000万円	500万円
R03. 4～ 12	800万円	300万円



消費税率10%		
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
H28. 1～H31. 3	—	—
H31. 4～R02. 3	3,000万円	2,500万円
R02. 4～R03. 3	1,500万円	1,000万円
R03. 4～ 12	1,200万円	700万円

(3) すまい給付金制度 ⇒ 拡充

消費税率8%	
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



消費税率10%	
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

(4) 次世代住宅ポイント制度の新設

エコ住宅や耐震住宅など一定機能を備えた住宅の新築・リフォームが対象となり、さまざまな商品と交換可能なポイントが付与される(新築住宅:最大35万ポイント)

不動産販売(新築住宅・・・取り組み①)

<新築住宅の販売計画>

販売棟数 1,480棟 (前期比+125棟)

売上高 407億円 (前期比+35億円)

実績と計画(エリア別)

(棟)

	前期実績	今期計画	増減
栃木県	702	710	+8
茨城県	378	410	+32
群馬県	171	180	+9
千葉県	104	130	+26
埼玉県	-	50	+50
合計	1,355	1,480	+125

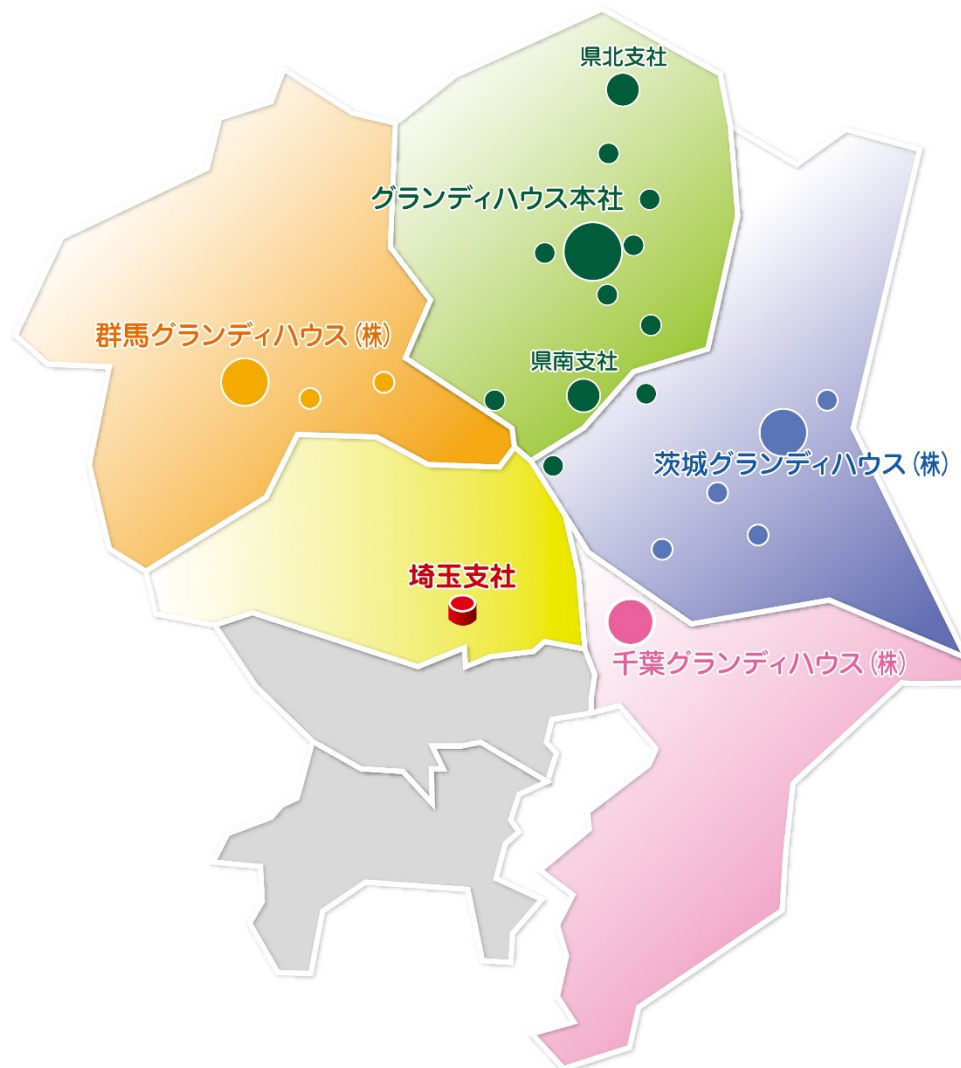
茨城県・千葉県の早期回復

埼玉県での販売開始

◆重点方針

(1) 営業エリアの拡大

(2) シェアの向上



※ ○印は、当社の営業拠点を示しております

不動産販売(新築住宅・・・取り組み②)

(1) 営業エリアの拡大

< 埼玉県への進出 >

① 市場

- ・さいたま市：北関東の各県と同等以上の市場規模
- ・ビルダーのシェアが高く、競争が激しい市場

② 経過

- | | |
|----------|-----------------------|
| 平成30年 4月 | 開設準備室設置 |
| 平成30年11月 | さいたま支店開設(用地仕入拠点) |
| 平成31年 4月 | 埼玉支社とし、営業部門設置
営業開始 |

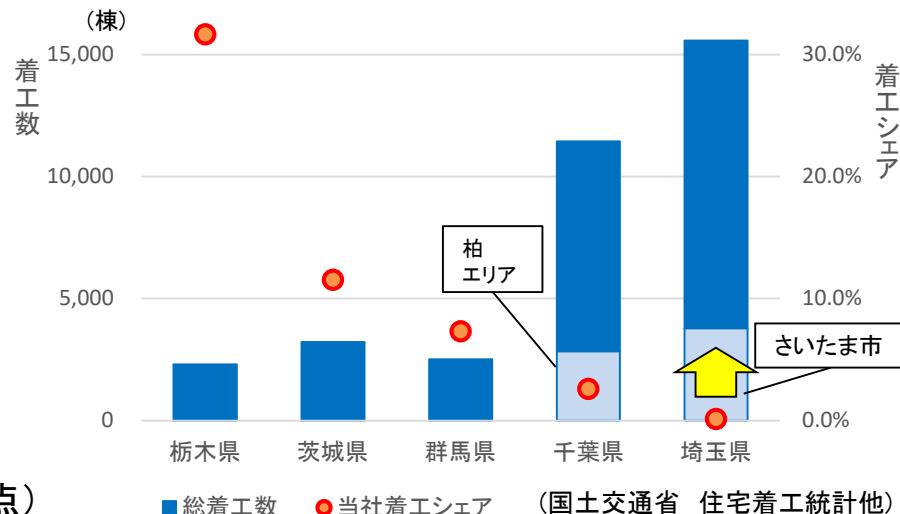
③ 見通しと取組

販売物件：6月末以降順次完成
→ 下期以降、業績寄与本格化

販売棟数：今期 50棟 を見込む

販売の早期立ち上げ・当社ブランドの浸透

戸建分譲着工数および当社着工シェア



MORINONE西大宮完成予想図

不動産販売(新築住宅・・・取り組み③)



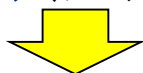
(2)シェアの向上

H29年度 着エランキング(最新) 栃木県1位^他、茨城・群馬・千葉(柏)もトップ10内 (株)住宅産業研究所調べ)

①子会社の組織・体制の強化

(前期)

茨城・群馬・千葉エリア(シェア拡大余地大)で計画未達



- ・平成31年4月 子会社の役員体制を見直し
- ・事業拡大に向けた人材の確保と育成

③ネット戦略の強化

- ・新ホームページの機能を活用したアクセス解析と対策の強化
- ・反響数向上に向けたコンテンツの充実

②戦略的大型分譲地の早期完売

「よつばの杜」(211区画 茨城県つくば市)

実際の街並みと立地の良さが再認識され、販売が加速

前期 計画 5棟/月 ⇒ 前期下半期 約7棟/月

今期 期初残 77区画 ⇒ 期中完売を目指す

「グランビートパーク上三川」(141区画 栃木県上三川町)

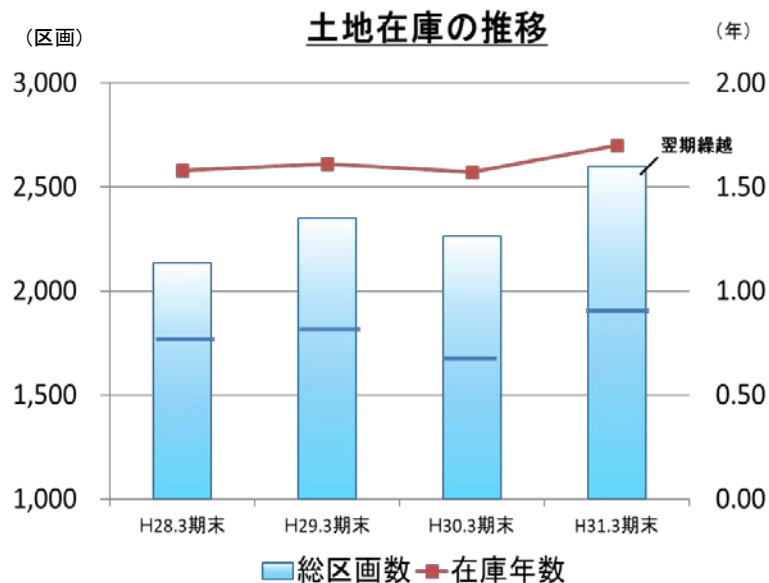
概ね計画通り進捗、早期完売を目指す



よつばの杜街並み

不動産販売(新築住宅・・・取り組み④)

<宅地開発>



課題と取組

- ・各エリアでバランスの取れた分譲用地の安定供給
⇒ エリア専任担当者の配置とスピーディーな企画検討
- ・埼玉・千葉県内での新たなエリアの拡大
⇒ 人員の強化(人員増)

<建築体制>

① 今期の建築体制

- ・年間 1,550棟の生産体制の構築
⇒ 今期の建築計画 1,500棟

② 課題と取組

- ・エリア拡大に対応した建築体制の構築
⇒ 埼玉及び既存エリアの技能職の確保
- ・商品力の向上

『街並み』づくり
+
デザイン性・機能性・省エネ性・安全性
オンリーワンの外観デザインとプランニング

- ・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)による
工期短縮、生産性の向上
- ・品質管理の強化、施工管理の効率化

令和3年3月期までに、年間2,000区画の開発体制と、年間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>

MORINONE西大宮 プロジェクト (埼玉県さいたま市)



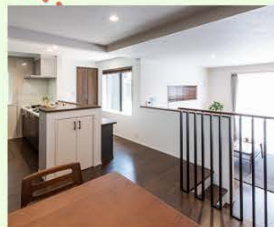
天井高2.7mの開放感あふれるリビング空間

グランソムリエール中久喜7期 プロジェクト (栃木県小山市)

女性設計士が考えた住まいづくり



スキップリビング ～ 家族を感じるリビング空間 ～



Landscape Design



グランドステージ駒生町7期 (栃木県宇都宮市)



ヒカリノマチ南柏9期 (千葉県柏市)



グランドステージ西三島1丁目2期 (栃木県那須塩原市)



ソラリスヴィータ青葉台 (千葉県柏市)

Planning Design



家族とのコミュニケーション「吹抜リビング」



LDKと庭をつなぐ「インドアガーデン」

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(R7年))
- ・リフォーム減税制度(バリアフリー、耐震、省エネ等)
- ・融資制度の充実(フラット35等)と市場最低水準の金利
- ・新規参入などで競合激化

販売計画

(百万円)

	H30.3期 (実績)	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
リフォーム事業	1,451	1,624	1,850	+13.9%
中古住宅事業	2,295	2,397	2,720	+13.5%
計	3,746	4,021	4,570	+13.7%

(2) リフォーム事業

- ・非OB客の受注増
新築OB客(約16,000棟)の比率が7割
→ 営業力強化により、非OB客の比率を 3割から 4割へ
- ・太陽光発電の10年固定買取制度終了(今年度)への対策
蓄電池設備とセットで、「売電」から「自家消費」需要の開拓
- ・パッケージ商品の強化 ~ 価格の安心感を訴求
水回り4点セット、マンション・フルリフォームプラン

(3) 中古住宅事業

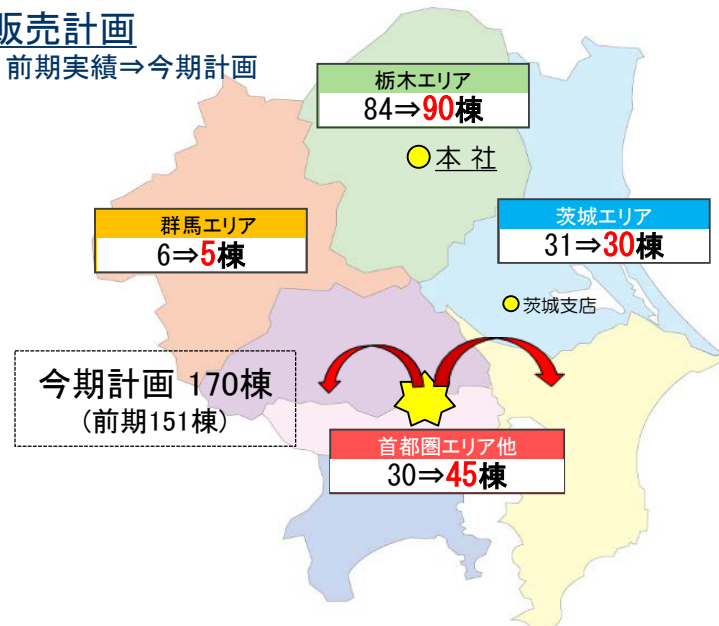
販売棟数 170棟 (前期比19棟増)

完成在庫 常時80棟
首都圏エリアを中心に拡大を図る

- ・仕入力の強化
仕入目標 200棟 (前期比24棟増)
新規エリアの開拓(山梨・福島・東海地区)
- ・反響数増加に向けたネット対策の強化
ネット広告の拡充
ホームページのリニューアル(スマホ対応強化等)

販売計画

前期実績⇒今期計画



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、全体として下げ止まり傾向
今秋の消費増税が懸念

【材料価格】

前年度初頭の値下りから弱含み保合いで推移

(2) 計画と取り組み

グループ内販売の拡大により、外部販売は減収、
販売部門・設計部門の強化による経費増等により減益

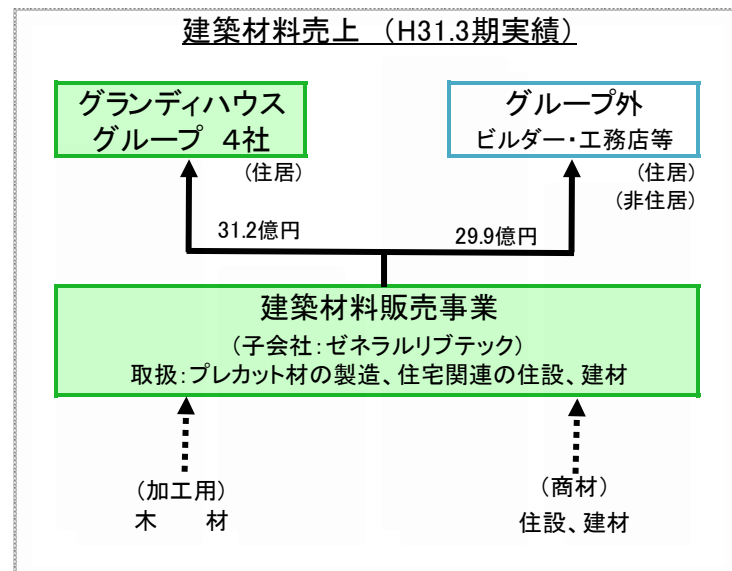
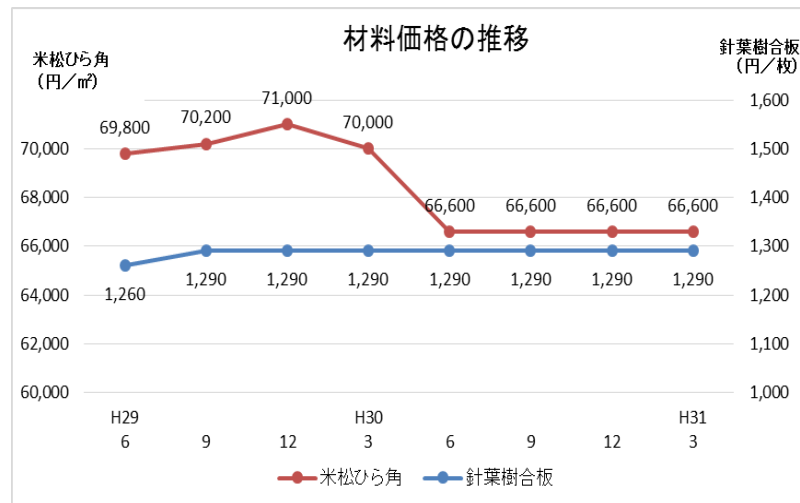
(百万円)

	H30.3期 (実績)	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
売上高	6,176	6,115	6,170	+0.9%
グループ(消去)	-3,206	-3,123	-3,260	+4.4%
連結売上高	2,970	2,992	2,910	-2.7%
セグメント利益	147	151	140	-7.3%

(取り組み)

- ・優良顧客の開拓推進
- ・プレカット材と住設建材のセット営業、資材販売の推進
- ・CAD設計の内製率向上による操業率の改善
- ・輸入材と国産材のバランス運用

(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	市内中心部への新規出店や移転の動きの一方、一部に空室増加も動きも。
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、近隣駐車場間の競合。

(2) 計画と取り組み

運用資産の減少、前期並みを見込む

	H30.3期 (実績)	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
売上高	342	332	335	+0.9%
グループ(消去)	-79	-83	-85	+2.4%
連結売上高	262	248	250	+0.8%
セグメント利益	172	151	155	+2.6%

(百万円)

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く、賃貸面積は前期比55坪(△2%)減でスタート
- ・空室率の回復の取組
積極的なテナント募集と退店防止策の継続

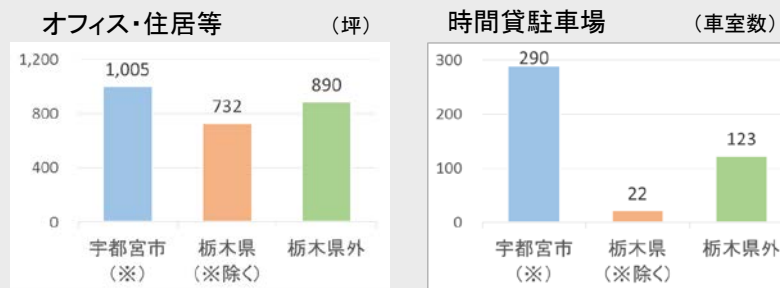
時間貸駐車場の取組

- ・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

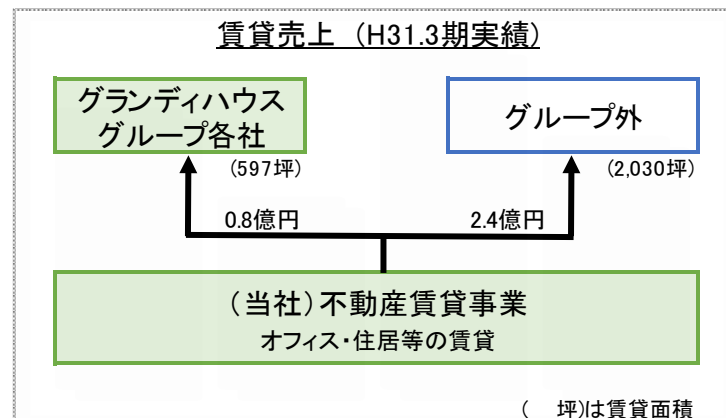
運用数量の推移

	H28.3	H29.3	H30.3	H31.3
賃貸オフィス等 (坪数)	2,502	2,502	2,682	2,627
駐車場 (車室数)	459	459	459	435

エリア別の資産状況



賃貸売上 (H31.3期実績)



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 **30%** を目標とする。

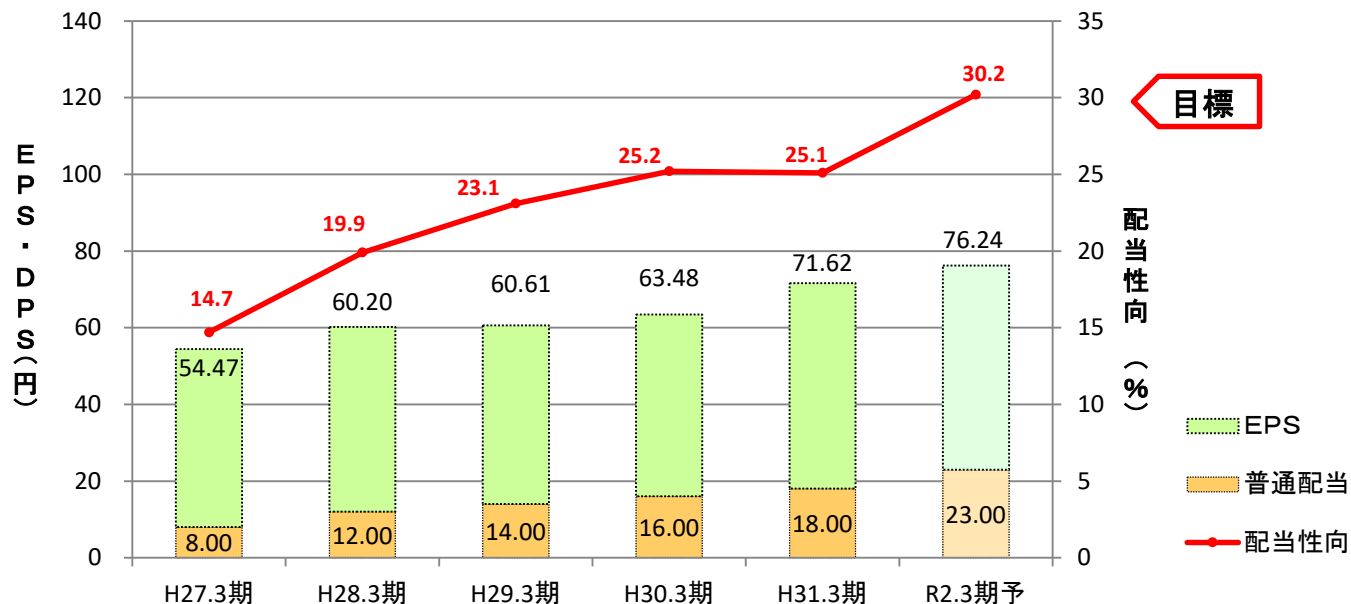
令和2年3月期配当から
目標の水準を引上げ
旧 25% → 新 30%

令和2年3月期は、1株あたり**23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

1株当たり利益・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。