

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

2026年3月期



2026年5月27日

目次

1. 2026年3月期 決算概要
2. 2027年3月期 通期業績予想と当期の取り組み

* 表紙の写真 | 星ふる郷流山おおたかの森 街並み・中庭パース

1. 2026年3月期 決算概要



* 写真 | ソラタウン峰小学校北Ⅱ 街並みパース

決算の概要

単位 百万円	2025.3期	2026.3期	前期比 増減率	2026.3期 計画	計画比 増減率
売上高	53,960	52,980	△1.8%	57,000	△7.1%
不動産販売	50,799	49,735	△2.1%		
建築材料販売	2,712	2,783	+2.6%		
不動産賃貸	447	461	+3.2%		
売上総利益	7,341	7,845	+6.9%		
営業利益	1,212	1,892	+56.1%	1,600	+18.3%
経常利益	918	1,485	+61.7%	1,200	+23.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	486	916	+88.6%	700	+31.0%
1株当たり 当期純利益	17.01円	31.74円	+14.73円	24.27円	

減収も利益は前期・計画を上回り増益

- 新築住宅販売棟数の減少により売上は減収
- 新築1棟あたりの販売利益の改善と在庫・経費管理により、大幅増益

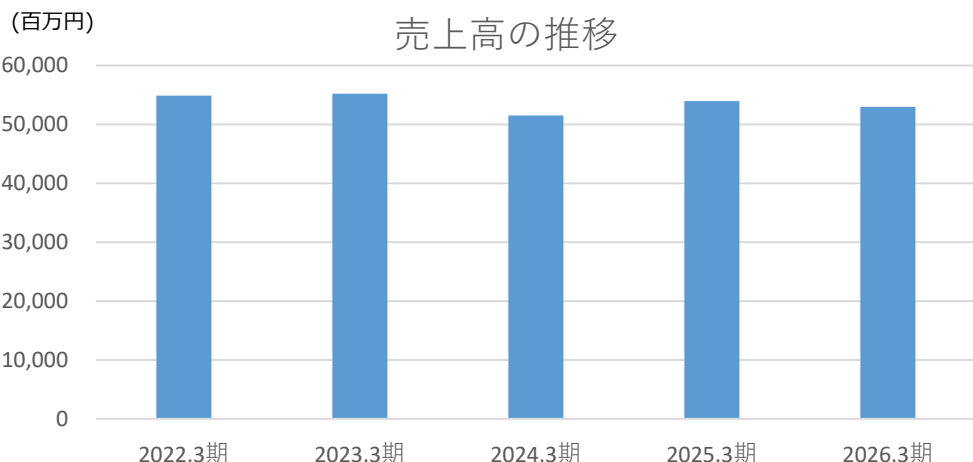
<売上高>

9億円(1.8%)の減収

<営業利益/経常利益/純利益>

それぞれ6.8億円、5.6億円、4.3億円の増益

売上高の増減要因



新築・中古住宅の販売棟数減少により不動産販売は減収

<不動産販売> 1,064百万円減収

- 新築販売棟数の減少（前期比54棟減）
- 新築平均販売価格は上昇
- 中古販売棟数の減少（前期比18棟減）

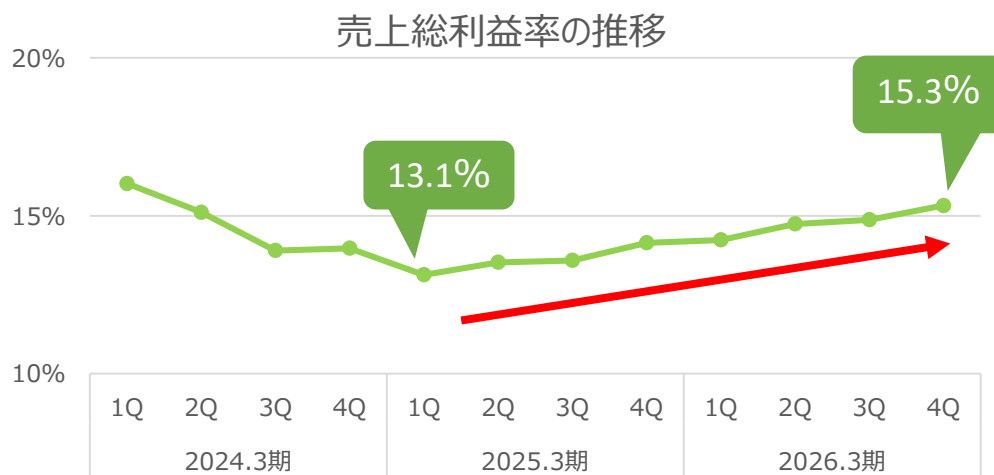
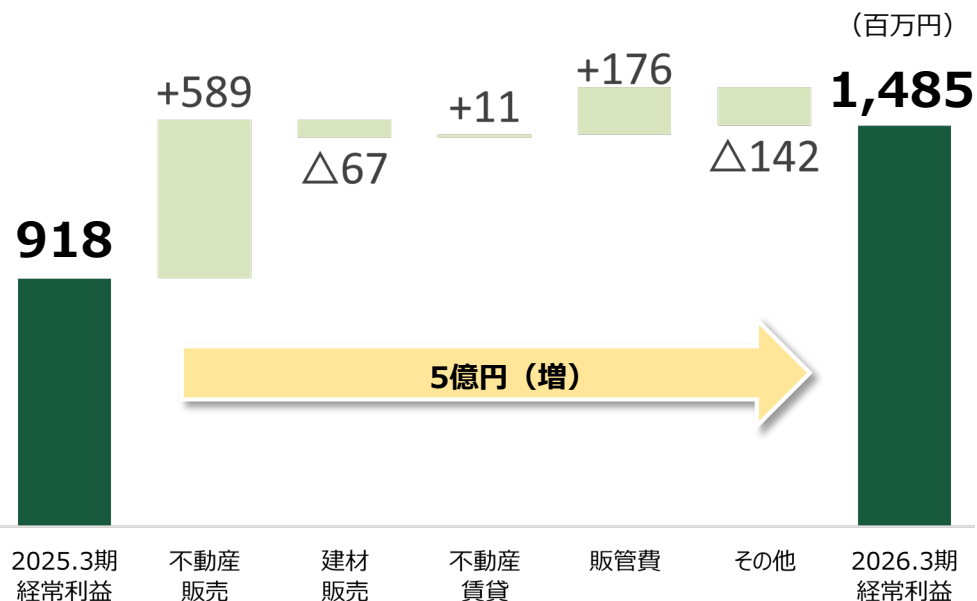
<建築材料販売> 71百万円増収

- 住宅需要低迷の中、戸建以外の受注やプレカット材以外の受注強化
- 外部顧客に対する売上が増加

<不動産賃貸> 14百万円増収

- 既存物件の稼働が堅調に推移

経常利益の増減要因



不動産販売の粗利改善と販管費抑制により増益

<売上総利益：増加>

- 不動産販売 +589百万円
売上総利益率は前期1Qを底に改善継続
完成在庫数量適正化が寄与

- 建築材料販売 △67百万円
減価償却負担増

- 不動産賃貸 +11百万円

<販売費及び一般管理費：減少>

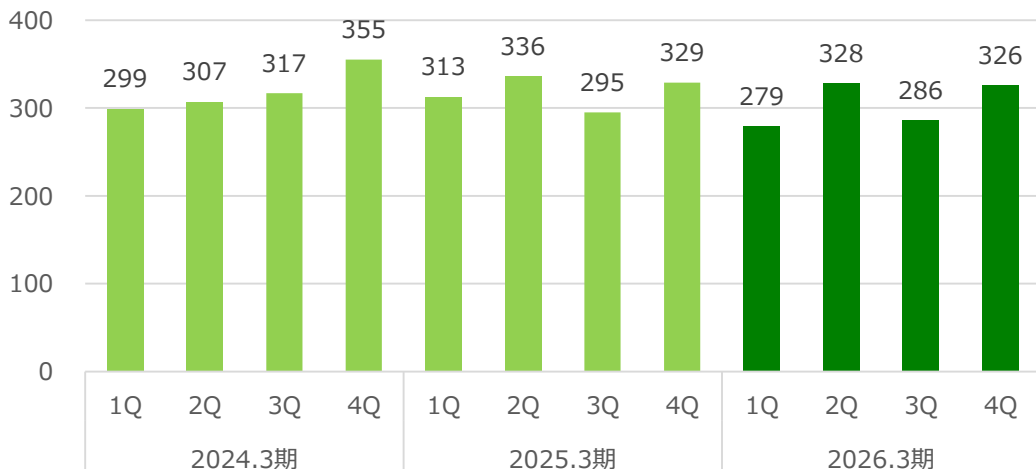
- 主に人件費減（業務見直しによる
人員配置の最適化）

各セグメントの状況（不動産販売）

不動産販売

単位 百万円	2025.3期	2026.3期	前期比 増減率
売上高	50,860	49,804	△2.1%
新築住宅販売	46,722	46,394	△0.7%
中古住宅販売	2,455	1,921	△21.8%
リフォーム	1,621	1,418	△12.5%
セグメント間	60	69	+15.2%
経常利益	583	1,231	+111.3%

新築住宅販売棟数推移



(1) 不動産販売：減収増益

①新築住宅販売

販売棟数内訳

	2025.3期 実績	2026.3期 実績	前期比 増減(率)
首都圏	313	316	+3 (+0.9%)
北関東	960	903	△57 (△5.9%)
合計	1,273	1,219	△54 (△4.2%)

- 販売棟数は減少
- 1棟あたり販売価格上昇
- 新築住宅販売の利益率改善

②中古住宅販売

- 販売棟数は104棟（前期比18棟減）
- 新築ローコスト住宅との競合

③リフォーム

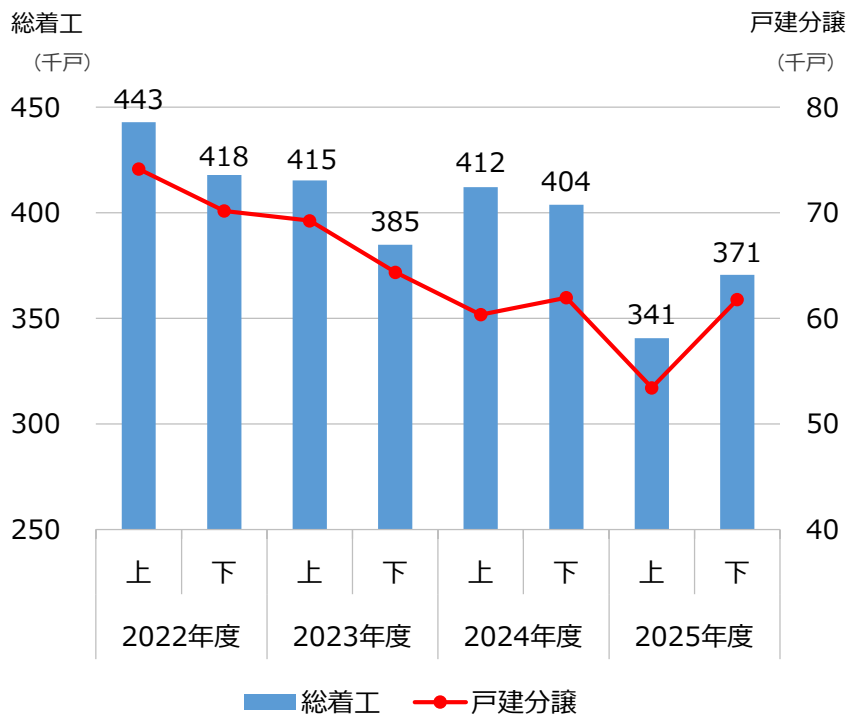
- 受注件数減少

不動産販売 | 新築住宅販売 [住宅着工統計]

住宅着工状況

2025年度上期は建築基準法改正の反動による大幅減少から持ち直し

住宅着工数と戸建分譲着工数の推移

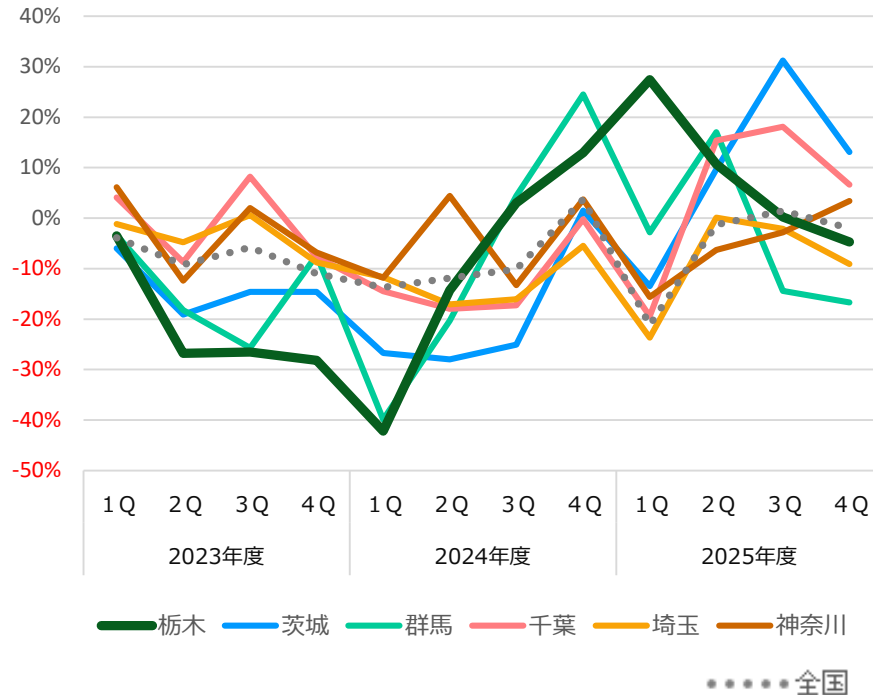


〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

当社エリアの分譲戸建着工状況

悪化から下げ止まるも反発は弱い

県別戸建分譲着工数(前年同期比)

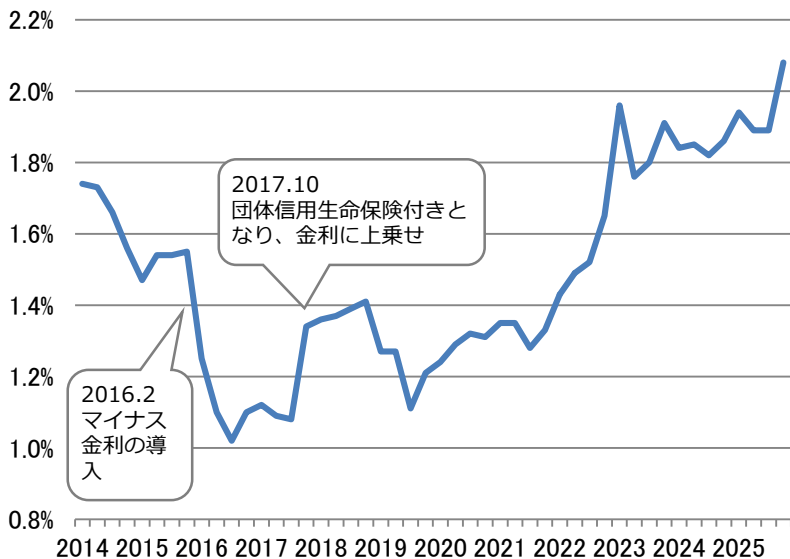


〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

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

※借入期間21年以上35年以下、融資率90%以下の金利



短期金利も上昇基調 変動金利ローン上昇圧力

※全銀協TIBORレート(1 month)の推移

年	レート	年	レート
2026年 (1月~3月)	0.85727~ 0.98727	2023年	0.04455~ 0.08182
2025年	0.41909~ 0.87273	2022年	0.05364~ 0.08727
2024年	0.05455~ 0.46182	2021年	0.07545~ 0.08545

住宅ローン減税

対象住宅	2026.1~2027.12	2028.1~2030.12	控除期間	住宅ローン控除額	所得上限
	住宅ローン残高限度額				
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3,000万円	-	10年間		
	-	2,000万円(※)			

※2027年12月31日までに建築確認を受けた場合

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

みらいエコ住宅2026事業

対象住宅	補助額	
	区分1~4地域 高い断熱性能が求められる寒冷地	区分5~8地域 左記以外の地域
GX志向型住宅	125万円/戸	110万円/戸
長期優良住宅	80万円/戸	75万円/戸
ZEH水準住宅	40万円/戸	35万円/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	2025.3期	2026.3期	前年比 増減率
売上高	5,947	5,962	+0.3%
外部顧客	2,712	2,783	+2.6%
セグメント間	3,234	3,178	△1.7%
経常利益	62	△4	△107.6%

不動産賃貸

単位 百万円	2025.3期	2026.3期	前年比 増減率
売上高	537	547	+1.9%
外部顧客	447	461	+3.2%
セグメント間	89	85	△4.4%
経常利益	237	248	+4.4%

（運用数量の推移）

	2025.3末	2026.3末
賃貸オフィス（坪数）	2,330	2,336
賃貸住宅（室数）	220	245
駐車場（車室数）	550	565

（2）建築材料販売：増収減益

- 新設木造住宅着工は4月以降減少し
厳しい受注環境
- 集合住宅等の受注やプレカット材以外の
販売拡大などにより増収
- 減価償却費の負担増加で利益減

（3）不動産賃貸：増収増益

〔賃貸オフィス・住宅〕

- 資産稼働率は良好に推移
- 賃貸住宅（2物件25室）を購入

〔賃貸駐車場〕

- 宇都宮市内に駐車場用地取得
（15車室増）

貸借対照表の概要

単位 百万円	2025.3期末	2026.3期末	前期末比増減額
流動資産	54,008	53,049	△959
現金及び預金	10,857	9,937	△920
棚卸資産	42,006	41,743	△263
その他	1,144	1,368	+224
固定資産・繰延資産	14,761	15,894	+1,132
有形固定資産	11,840	11,939	+98
のれん	617	479	△137
投資有価証券	377	1,636	+1,258
その他	1,926	1,838	△87
資産合計	68,770	68,943	+172
負債	43,904	43,768	△135
仕入債務	3,215	3,158	△56
有利子負債	36,621	36,781	+159
その他	4,067	3,829	△238
純資産	24,866	25,174	+308
負債純資産合計	68,770	68,943	+172

在庫管理強化により 棚卸資産が減少

<資産>

- 設備代金支払いなどにより現金及び預金が減少
- 棚卸資産は微減、在庫回転期間は短縮

2025/3期	2026/3期
10.1ヶ月	9.5ヶ月 △0.6ヶ月(短縮)

- 国債(10.2億円)を取得
(住宅瑕疵担保履行法に基づく供託対応)

<負債>

- 有利子負債は微増
- 設備未払金の支払などでその他負債減少

<純資産>

- 利益計上・自己株式処分により増加、利益配当による減少を上回る

キャッシュ・フローの概要

単位 百万円	2025.3期	2026.3期	前年比 増減額
営業活動による キャッシュフロー	8,637	1,812	△6,824
税引前利益	765	1,469	+704
棚卸資産の増減	6,464	263	△6,200
法人税等の支払	△34	△278	△244
その他	1,441	357	△1,084
投資活動による キャッシュフロー	△316	△2,041	△1,725
有形固定資産の取得	△299	△1,008	△709
投資有価証券の取得	-	△1,025	△1,025
その他	△16	△7	+9
財務活動による キャッシュフロー	△7,657	△691	+6,965
借入金・社債の増減	△6,855	137	+6,992
配当金の支払	△930	△933	△3
その他	129	105	△23
現金及び現金同等物 中間期末残高	10,843	9,922	△920

営業C/Fは黒字確保、投資支出は制度対応・成長基盤整備

<営業C/F>

- 税引前利益の獲得による増加

<投資C/F>

- 有形固定資産の取得等により支出超過

(主な支出)

- ・ リフォームショールーム取得 1.2億円
- ・ 前期稼働した設備未払金の支払 6億円


- 投資有価証券(国債)取得により支出超過

<フリーC/F>

2025.3	2026.3
8,320百万円	△229百万円

<財務C/F>

- 配当金支払いにより減少
- 投資活動の資金需要は、営業活動CFで賄い、有利子負債の増加は小幅にとどめる



2. 2027年3月期 通期業績予想と 取り組み 2026年4月－2027年3月



* 写真 | ソレイユグランデ天川大島町3期 内観パース

業績見通し

単位 百万円	2025.3期 実績	2026.3期 実績	2027.3期 計画	前期比 増減率
売上高	53,960	52,980	58,000	+9.5%
不動産販売	50,799	49,735	54,645	+9.9%
販売棟数	1,273	1,219	1,310	+7.5%
建築材料販売	2,712	2,783	2,890	+3.8%
不動産賃貸	447	461	465	+0.9%
営業利益	1,212	1,892	2,000	+5.7%
経常利益	918	1,485	1,650	+11.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	486	916	1,100	+20.0%
1株当たり 当期純利益	17.01円	31.74円	37.88円	
ROE (自己資本利益率)	1.9%	3.7%	4.4%	
1株当たり 配当額	32円	32円	32円	

北関東回復と首都圏拡大で 増収増益を計画 粗利確保と棟数拡大の両立

【新築販売計画】

販売棟数増加の中心は北関東の回復。首都圏は三鷹支店を起点に段階的拡大

単位 棟	2025.3期 実績	2026.3期 実績	2027.3期 計画	増加数
首都圏	313	316	340	+24
北関東	960	903	970	+67
合計	1,273	1,219	1,310	+91

外部環境

- ・ 着工件数低調
- ・ 住宅価格高止まり
- ・ 物価・金利上昇基調
- ・ 中東問題への懸念

販売・ 体制前提

- ・ 北関東の販売回復
- ・ 三鷹支店を起点とした首都圏拡大
- ・ キー人材採用による組織強化

利益・ リスク前提

- ・ 1棟当たり販売利益の改善維持
- ・ 組織強化に伴う人件費増を織り込み
- ・ 資材供給・価格上昇リスクを注視

不動産販売 | 新築住宅販売

販売棟数1,310棟の達成に向け、首都圏拡大・品質強化・在庫管理・顧客接点拡大を一体で推進

単位 百万円	2027.3期 計画	前期比 増減率	2025.3期 実績	2026.3期 実績	前期比 増減率
新築住宅 売上高	50,200	+8.2%	46,722	46,394	△0.7%
販売棟数	1,310	+7.5%	1,273	1,219	△4.2%

主な取り組み

首都圏事業の拡大

.....

P15~16

品質向上 サポート・保証システム刷新

.....

P17

在庫管理強化

.....

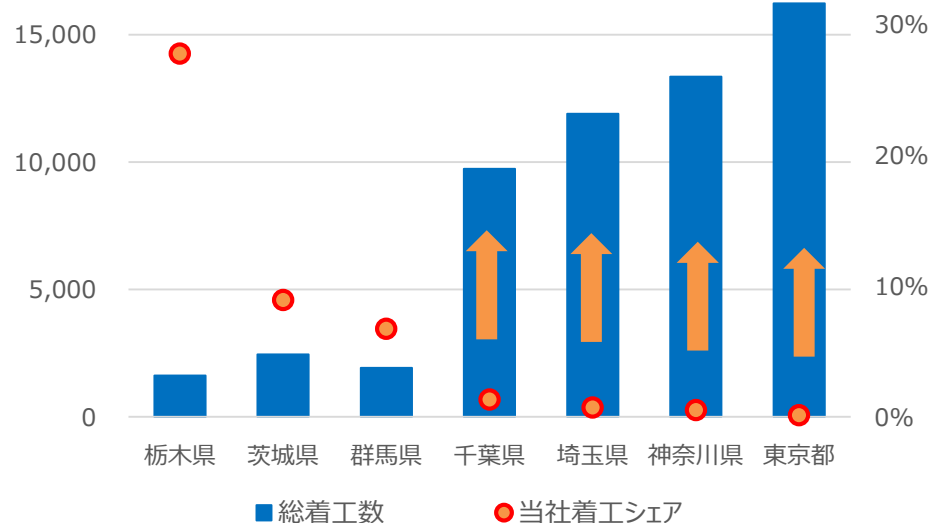
P18

首都圏は市場規模が大きく、当社シェアは低水準。体制強化により事業拡大を加速

市場規模と当社シェア

首都圏は戸建分譲市場が大きい一方、当社シェアは低水準で、拡大余地が大きい

戸建分譲着工数および当社着工シェア

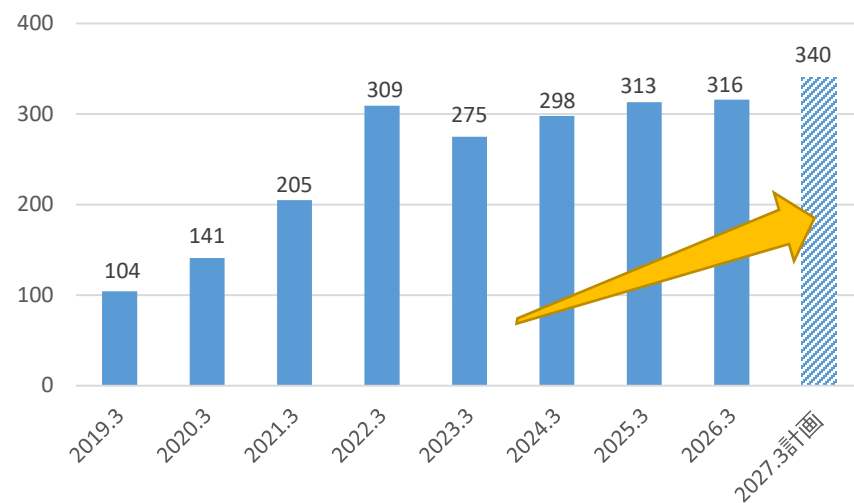


〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

首都圏販売棟数推移

2027.3期は340棟を計画
販売棟数は足元で伸び悩むも、三鷹支店開設を起点に段階的拡大を図る

首都圏エリア販売棟数推移



三鷹支店を起点に、営業・人材・商品・生産体制を強化し、首都圏事業を拡大



首都圏事業拡大への5つの取り組み

三鷹支店開設	2026年2月開設 東京エリアの初の営業拠点として、 首都圏展開を加速
営業推進部設置	2026年4月設置 市場分析、集客戦略、反響データ 分析により、営業戦略を高度化
キー人材採用	外部コンサルタントも活用し、首 都圏事業の中核人材を確保
商品開発強化	狭小地・高低差など、首都圏特有 の土地条件に対応
生産体制強化	分譲用地仕入・施工管理部門人材 と、施工業者ネットワークを拡充

三鷹支店 | 武蔵野ニッセイビル5F / JR三鷹駅より徒歩3分

制震・保証体制の強化により、価格競争に依存しない商品力と長期顧客接点を拡充

高性能制震ダンパー「K3」標準採用
(2025年5月以降着工分譲地より)

- ▶ 最高等級の耐震・耐風性能に加え制震工法導入
- ▶ 地震の揺れによる建物のダメージを軽減し耐久性を向上



「安心・安全」な住まいづくり

「家族の未来と資産を守る家」
として永く愛される住宅の提供

建物引渡し後のサポートおよび
保証システムを刷新

- ▶ 顧客との長期に渡る信頼関係を構築
- ▶ スtockビジネスへの波及も期待

～従来～

30年サポート

20年保証
(最長30年)

2025年11月～

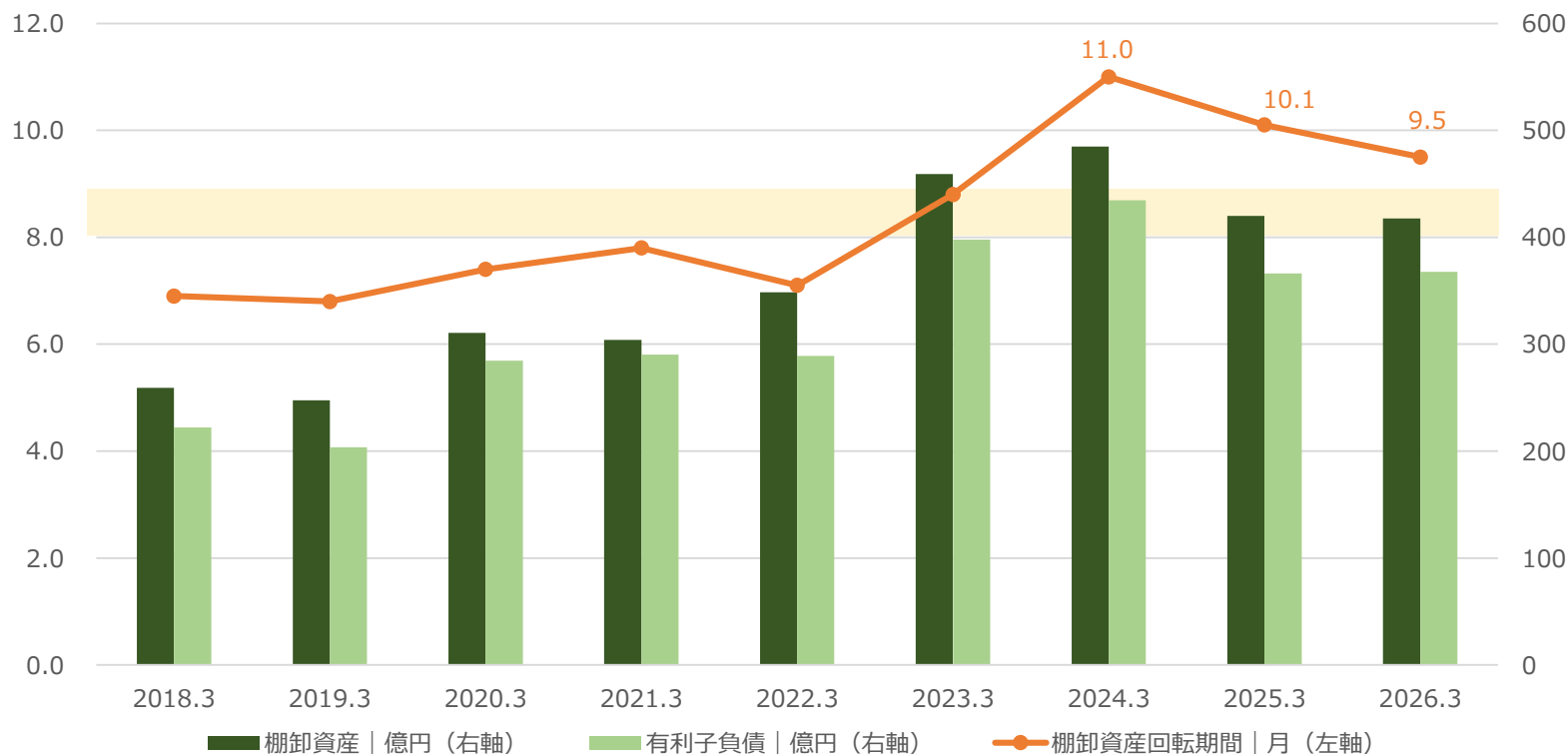
60年サポート
システム

引渡し後の初期段階から
最長60年にわたって
定期点検を実施

60年保証

5年ごとの定期点検と
有償メンテナンスを前提に
最長60年保証

在庫回転期間は9.5か月へ短縮。資本効率を意識した在庫管理を継続



首都圏事業拡大に伴う仕入・仕掛在庫を適切に管理し、販売計画と連動した在庫回転の維持により、成長投資と資本効率の両立を図る。なお、在庫回転期間8~9ヶ月を目安に管理する。

中古住宅・リフォームは前期減収から反転を計画。仕入強化・営業拠点・WEB集客により再拡大を目指す

単位 百万円	2027.3期 計画	前期比 増減率	2025.3期 実績	2026.3期 実績	前期比 増減率
中古住宅事業 売上高	2,645	+37.7%	2,455	1,921	△21.8%
リフォーム事業 売上高	1,800	+26.9%	1,621	1,418	△12.5%

	中古住宅事業	リフォーム事業
環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 中古住宅需要は底堅い一方、仕入価格は上昇 ● 新築ローコスト住宅との競合が継続 	<ul style="list-style-type: none"> ● リフォーム減税・補助金制度が需要を下支え ● 競合他社もリフォーム事業を強化
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ● 優良物件を厳選して仕入 ● 組織強化により仕入力を向上 ● Web広告を強化し、販売機会を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新営業拠点を活用し営業力を強化 ● 高額契約・大規模増改築の受注を強化 ● Web集客・オーナー専用サイトを活用

新営業拠点とスマイルクラブアプリにより、顧客との接点を拡大し、 リフォーム収益機会を創出

新営業拠点2025年9月営業開始



グランディリフォーム（株）ショールーム

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

スマイルクラブアプリ運用開始



オーナー様専用会員クラブ

【アプリ機能】

- リフォームメニュー
- 定期点検の予約
- 見積もり請求
- 建物AI査定 etc.

目的

- 点検・修繕接点の強化
- 見積・リフォーム提案
- 顧客データ活用

建築材料販売 | 環境・取り組み

受注環境は厳しいが、非戸建受注・建材販売を強化し、新設備の稼働率向上により収益改善を図る

2027.3期
売上高計画

前期比増減率

2,890百万円

+3.8%

単位 | 百万円

2025.3期

2026.3期

前期比

実績

実績

増減率

売上高	5,947	5,962	+0.3%
グループ(消去)	△3,234	△3,178	△1.7%
連結売上高	2,712	2,783	+2.6%
セグメント利益	62	△4	△107.6%

需要環境

価格環境

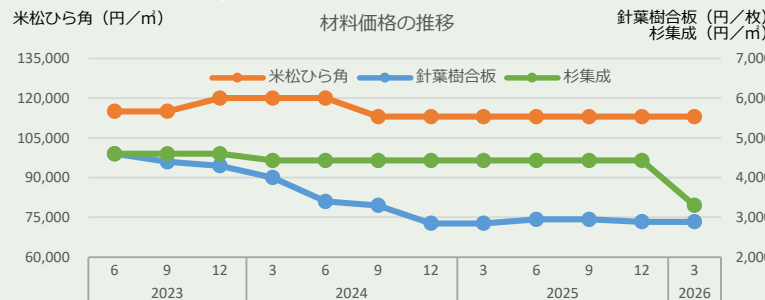
主な取り組み

- 木造住宅着工は低調
- プレカット材・建築材料の受注環境は厳しい

- 木材価格は概ね横ばい
- 通商政策・中東情勢の影響を注視

- 集合住宅等、非戸建受注を強化
- プレカット材以外の建材販売を強化

- 既存優良顧客との関係を深耕
- 新設備の高稼働率維持に注力



不動産賃貸 | 環境・取り組み

オフィス・住宅は高稼働を維持。駐車場の設備更新・稼働率向上により安定収益を確保

2027.3期 売上高計画	前期比増減率
465百万円	+0.9%

単位 百万円	2025.3期 実績	2026.3期 実績	前期比 増減率
売上高	537	547	+1.9%
グループ(消去)	△89	△85	△4.4%
連結売上高	447	461	+3.2%
セグメント利益	237	248	+4.4%

	賃料オフィスおよび住宅	賃貸駐車場
環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 空室率が概ね5%未満の高稼働率で推移 ● 賃料相場は安定 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益性向上のためにレイアウト変更等工事をし、前期下期より稼働したJR宇都宮駅近くのコインP → 今期期初より業績に寄与 ● 提携先開拓、設備更新による稼働率向上

資本コスト経営(1/2)

ROEは改善途上、PBR1倍割れの解消に向け収益性・資本効率・成長期待の向上が課題

現状分析：ROE・PBRの推移

中計策定時
(2024年5月)

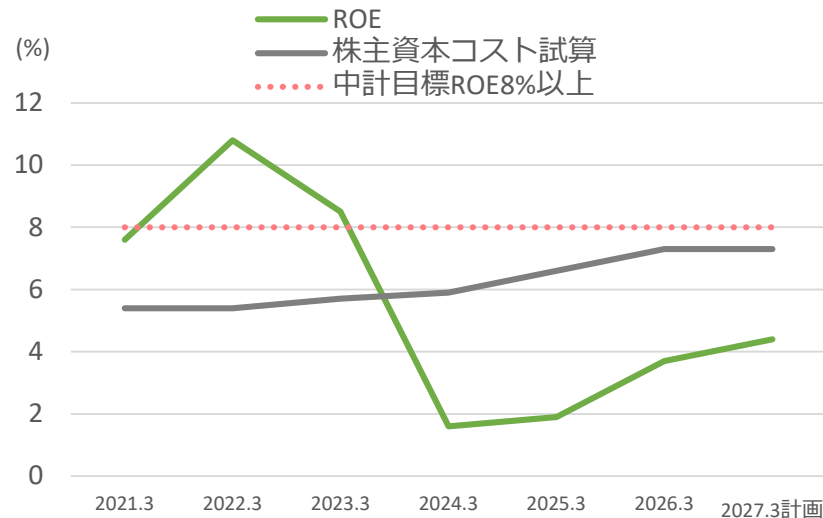
(2024年3月期)
ROE 1.6% × PER 42.78倍 = PBR 0.68倍

- ROEは大きく低下し、PBRは1倍割れが継続

アップデート

(2026年3月期)
ROE 3.7% × PER 17.30倍 = PBR 0.64倍

- 増益基調への転換によりROEは改善。一方、PBR1倍割れは継続



* 株主資本コストはCAPM等に基づく参考試算であり、算定前提により変動

PBR改善に向けた重点課題

収益性



粗利率改善・販売棟数回復により利益水準を引き上げ

資本効率



在庫回転期間8~9ヶ月を目安に管理

成長期待



首都圏事業・ストックビジネスの成長ストーリーを具体化

資本コスト経営(2/2)

PBR改善に向け、ROE改善と成長期待の向上、ステークホルダーエンゲージメントを強化

$$PBR = ROE \times PER$$

ROE：資本収益性 PER：成長期待・資本コストへの信頼

ROE改善

- これまでの取り組み
在庫管理の徹底により利益率は改善。ROEは上昇基調に転じるも、もう一段の改善が必要。
- 今後の取り組み方針
首都圏事業強化を中心とした施策により利益拡大を推進。粗利率改善、販売棟数回復、在庫回転改善により資本効率を高める。
- 管理指標
ROE／営業利益率／販売棟数／在庫回転期間

PER改善・成長期待向上

- これまでの取り組み
首都圏エリアでの事業拡大に向け、仕入・販売体制を強化。商品力・保証体制の強化により付加価値向上を推進。
- 今後の取り組み方針
三鷹支店を起点に首都圏事業の拡大を加速。60年保証・60年サポート、中古住宅・リフォーム等を通じ、ストックビジネスを強化。
- 管理指標
首都圏販売棟数／中古住宅売上／リフォーム売上／受注・仕入状況

ステークホルダーエンゲージメント強化

- これまでの取り組み
外部リサーチレポートを機関投資家・個人投資家へ広く配信。機関投資家との対話機会を拡充。
- 今後の取り組み方針
機関投資家との対話を継続し、投資家視点を経営に還元。個人投資家向けセミナー参加等により、個人株主との接点も強化。
- 管理指標
投資家対話機会／外部レポート活用／個人投資家接点／開示改善への反映

中東問題による影響と対応

中東問題に伴う影響：

中東問題に起因し、塩ビパイプ、雨樋など、ナフサ由来の幅広い建築資材の受注制限、納期遅延、価格改定が生じる可能性あり（調達リスク・価格上昇リスク）

2027年3月期においては、これらのリスクが業績へ及ぼす影響を最小限に止めるため、リスクを注視つつ、供給者との緊密な協議を行う

リスク	現 状	対 応
調達リスク	<ul style="list-style-type: none">・ユニットバスの受注停止、納期回答停止・その他建築資材の供給リスク	<ul style="list-style-type: none">・当面の工事分については手配済み・メーカー・商社などと優先割当交渉・優先度の高い物件に計画的に割当て
価格上昇リスク	<ul style="list-style-type: none">・複数の納入業者から価格改定要望を受領	<ul style="list-style-type: none">・価格改定要望には真摯に対応・現時点では、販売価格に転嫁できないほどの影響は生じていない・今後の価格動向を注視

27/3期
計画前提

状況が不透明で影響が見通せないため、工期の遅延を前提に若干の販売棟数を織り込んだが、平均粗利にはリスク要素は反映していない

その他の取り組み（ESG・IR等）

ESG・サステナブル経営推進

- 第34回定時株主総会にて女性役員選任
- カスタマーハラスメントに対する基本方針の策定・公表
- リサイクル建材の使用拡大

IR

- QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチによる弊社レポート公表を開始

公開日： 2025年10月31日

公開URL： https://www.nomura-ir.co.jp/ja/qnresearch/report_8999.html

株主還元

配当方針

DOE
3.5%程度

配当性向
100%以下

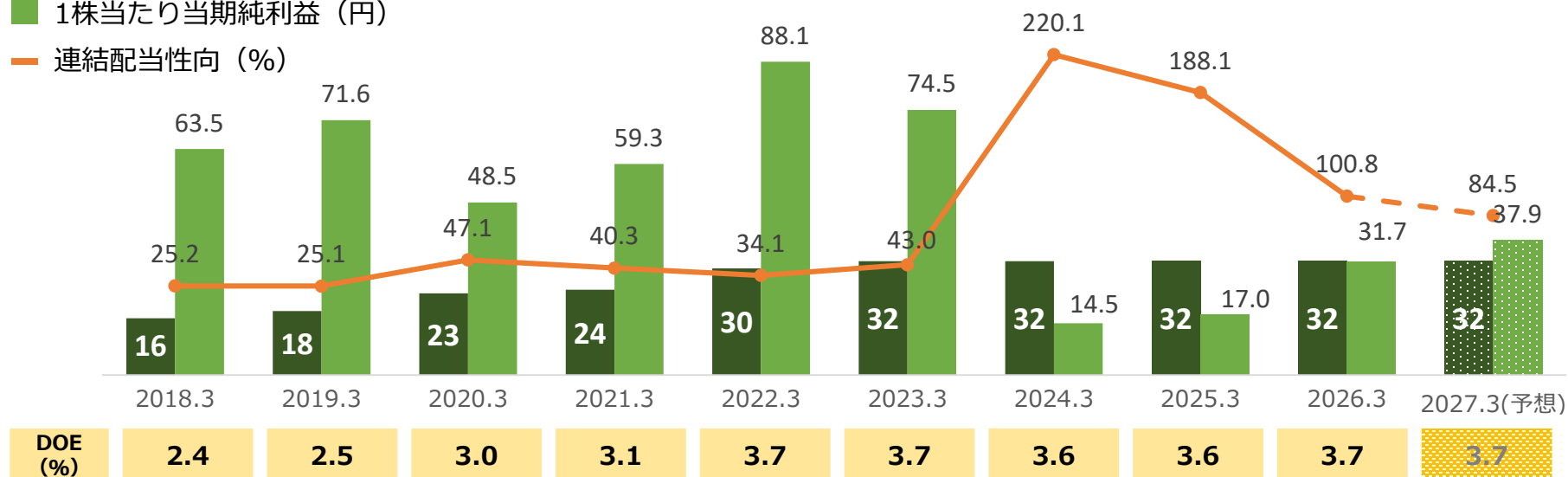
目安に安定配当

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のリスクを考慮

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。