

令和2年3月期 < 第2四半期 >

# 決算説明会



# 本日の内容

- **決算概要** (令和2年3月期第2四半期) . . . . . 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 8



# 決算概要

## 令和2年3月期第2四半期

# 決算概要

## 当期業績(4-9月)

			前年同期比	(百万円)	
	H30.9期	R1.9期		R2.3期 計画	R1.9時点 進捗率
売上高	21,268	22,769	+7.1%	48,500	46.9%
不動産販売	19,545	21,252	+8.7%	45,340	46.9%
建築材料販売	1,595	1,387	-13.0%	2,910	47.7%
不動産賃貸	127	129	+1.6%	250	51.6%
営業利益	1,464	1,254	-14.3%	3,200	39.2%
経常利益	1,532	1,341	-12.5%	3,400	39.4%
不動産販売	1,362	1,193	-12.4%	3,105	38.4%
建築材料販売	100	62	-38.0%	140	44.3%
不動産賃貸	84	89	+6.0%	155	57.4%
四半期純利益*	830	871	+4.9%	2,200	39.6%
EPS	28.79円	30.19円		76.24円	
ROE	8.5%	8.2%		10.4%	

※親会社株主に帰属する四半期純利益

## 増収 経常利益減益

### <売上高>

新築住宅・中古住宅 販売棟数 増

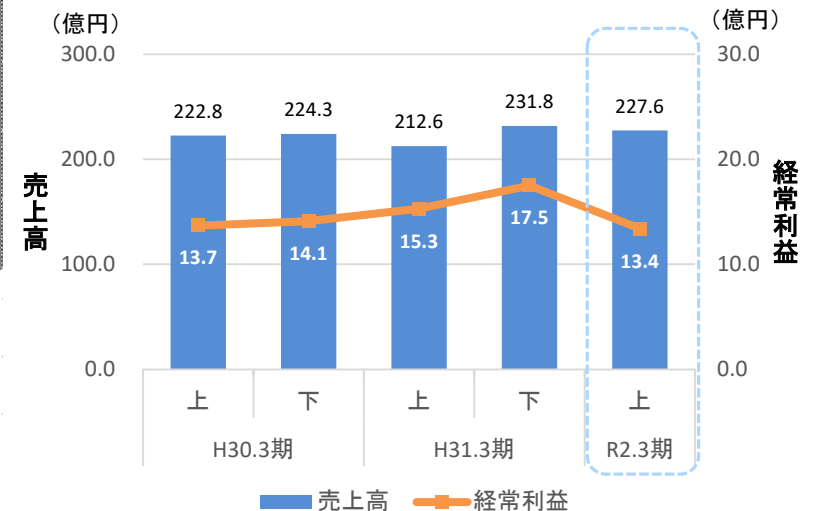
### <営業利益・経常利益>

人材投資やM&A費用等により減益

### <四半期純利益>

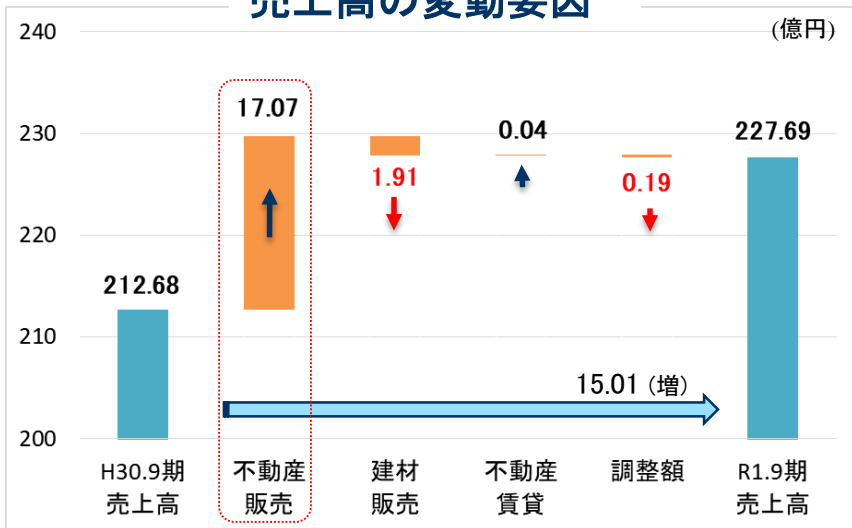
前期(特別功労金特損計上)比で増益

### 業績推移

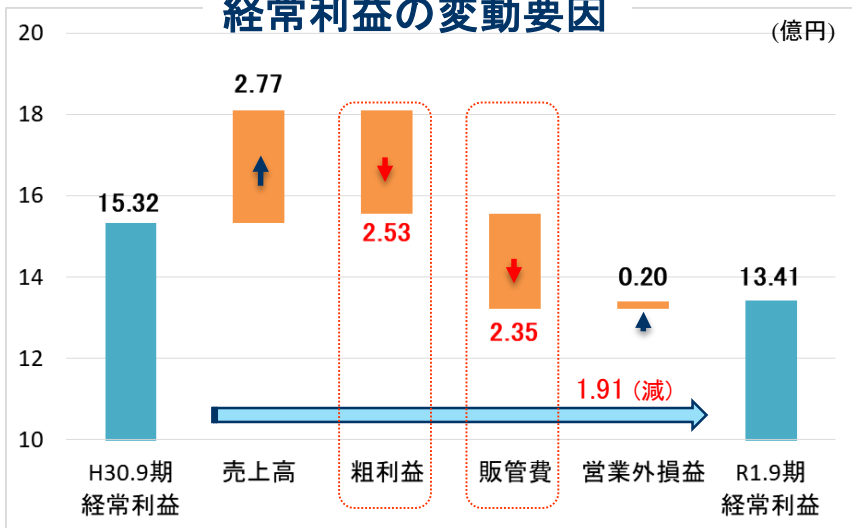


# 決算概要(売上高・利益の変動)

## 売上高の変動要因



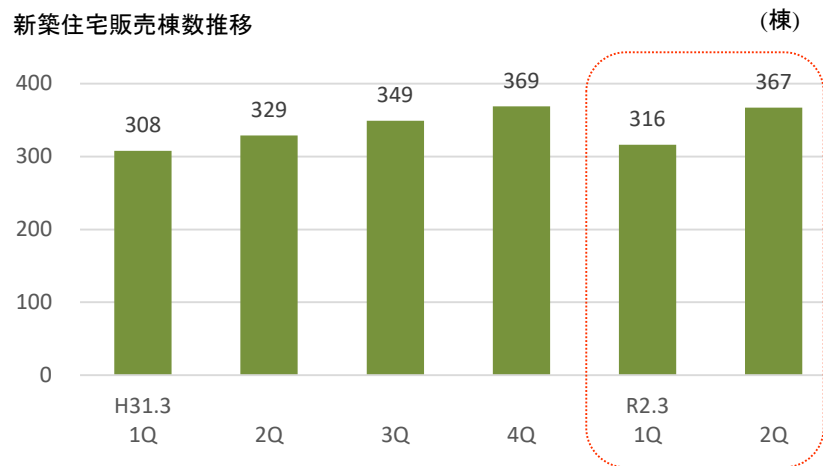
## 経常利益の変動要因



## 〈売上高〉

- ・新築・中古住宅販売棟数増で「不動産販売」が増収  
 新築: 683棟(46棟増)  
 子会社経営体制の強化(4/1社長・役員人事～)  
 戦略的大型分譲地の販売促進  
 中古: 80棟(8棟増)

## 新築住宅販売棟数推移



## 〈経常利益〉

- ・人員増強に伴い、製造経費・販管費増
- ・M&A関連の支払手数料増等により、販管費増

# 決算概要(販売・管理費～特別損益)

(百万円)

科目		H30.9期	R1.9期	増減	
販売・管理費	人件費	1,621	1,676	+55	
	広告宣伝費	259	292	+33	
	租税公課	150	143	-7	
	減価償却費	54	61	+7	
	地代家賃	31	35	+4	
	支払手数料	52	157	+105	
	その他	285	322	+37	
計		2,452	2,686	+234	
営業外損益	収益	受取手数料	75	81	+6
		業務受託手数料	113	116	+3
		その他	21	17	-4
	計		209	214	+5
	費用	支払利息	133	118	-15
		その他	8	9	+1
計		141	127	-14	
特別損益	利益	—	—	—	
		計	—	—	—
	損失	固定資産除却損	7	7	0
		役員退職慰労金	300	—	-300
		その他	2	11	+9
計		309	18	-291	

## 販売・管理費

- ・人件費  
(増) 事業拡大に向けた人員増強
- ・広告宣伝費  
(増) インターネット広告費増
- ・支払手数料  
(増) M&A関連費用

## 営業外費用

(減) 支払利息: 借入金利低減の取組

## 特別損失

(減) 前期: 創業者の役員退任に伴う特別功労金

	H30.9期	R1.9期	増減
営業利益(百万円)	1,464	1,254	-210
営業利益率(%)	6.9	5.5	-1.4pt
経常利益(百万円)	1,532	1,341	-191
経常利益率(%)	7.2	5.9	-1.3pt
税引前利益(百万円)	1,223	1,323	+100
四半期純利益(百万円) <sup>※</sup>	830	871	+41
四半期純利益率(%)	3.9	3.8	-0.1pt

※親会社株主に帰属する四半期純利益

# 決算概要（貸借対照表 及び キャッシュ・フロー）

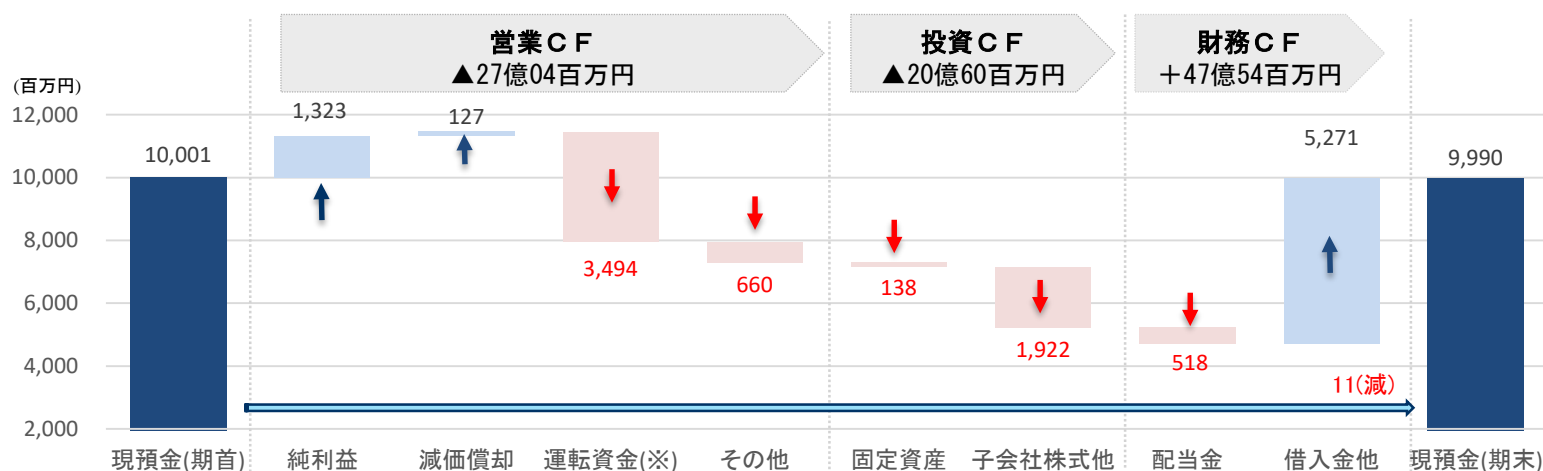
## 貸借対照表

※当第2四半期末で、(株)プラザハウス、(株)ウェルカムハウスの2社を、BS連結

(百万円)

資産の部	H31.3期	R1.9期	増減	負債・純資産の部	H31.3期	R1.9期	増減
流動資産計	36,127	41,987	+5,860	流動負債計	22,398	27,359	+4,961
現金及び預金	10,001	10,005	+4	仕入債務	3,132	3,400	+268
売上債権	547	553	+6	短期有利子負債	17,877	22,892	+5,015
販売用不動産(新築)	22,681	28,219	+5,538	その他流動負債	1,389	1,067	-322
販売用不動産(中古)	1,710	2,087	+377	固定負債計	3,341	5,792	+2,451
その他流動資産	1,188	1,123	-65	長期有利子負債	2,485	4,861	+2,376
固定資産計	10,699	12,612	+1,913	その他固定負債	856	931	+75
有形固定資産	8,932	9,318	+386	<b>負債合計</b>	<b>25,740</b>	<b>33,152</b>	<b>+7,412</b>
その他固定資産	1,767	3,293	+1,526	<b>株主資本計</b>	<b>20,979</b>	<b>21,355</b>	<b>+376</b>
繰延資産計	37	41	+4	<b>純資産合計</b>	<b>21,124</b>	<b>21,488</b>	<b>+364</b>
<b>資産合計</b>	<b>46,864</b>	<b>54,641</b>	<b>+7,777</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>46,864</b>	<b>54,641</b>	<b>+7,777</b>

## 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



# 業績見通し

	(百万円)		増減率
	H31.3期 実績	R2.3期 計画	
売上高	44,452	48,500	+9.1%
不動産販売※1	41,212	45,340	+10.0%
建築材料販売	2,992	2,910	-2.7%
不動産賃貸	248	250	+0.8%
営業利益	3,131	3,200	+2.2%
経常利益	3,288	3,400	+3.4%
不動産販売	2,976	3,105	+4.3%
建築材料販売	151	140	-7.3%
不動産賃貸	151	155	+2.6%
当期純利益※2	2,065	2,200	+6.5%
EPS	71.62円	76.24円	-
ROE	10.3%	10.4%	-

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

(百万円)	
R1.9時点進捗	
実績	進捗率
22,769	46.9%
21,252	46.9%
1,387	47.7%
129	51.6%
1,254	39.2%
1,341	39.4%
1,193	38.4%
62	44.3%
89	57.4%
871	39.6%
30.19円	-
8.2%	-

(百万円)	
R1.9時点進捗	
実績	進捗率
19,184	47.1%
1,298	47.7%
770	41.6%
21,252	46.9%

## 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

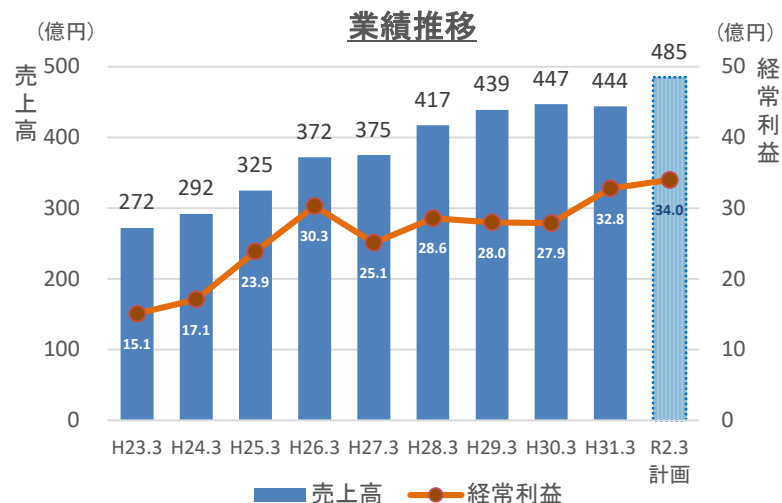
下期から埼玉県の販売本格化

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 1,490棟(前期比 +135棟)

中古住宅 170棟(前期比 +19棟)



# 不動産販売(新築住宅・・・事業環境①)

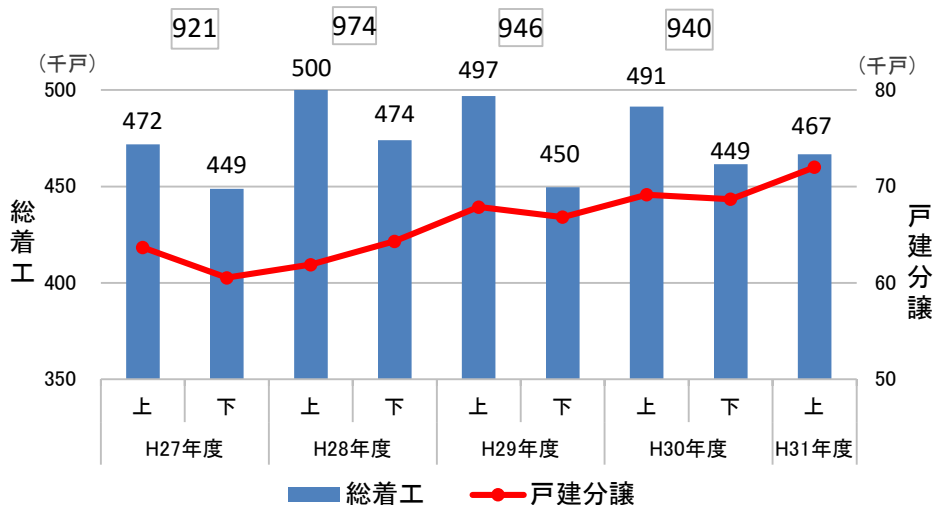
## 住宅着工状況

上期：住宅着工46万7千戸

<前年同月比>

- ・持家：8月から減少に転ずる
- ・戸建分譲：増税後の完成となる7-9月も増加
- ・貸家：大幅減少

住宅着工数と戸建分譲戸数の推移

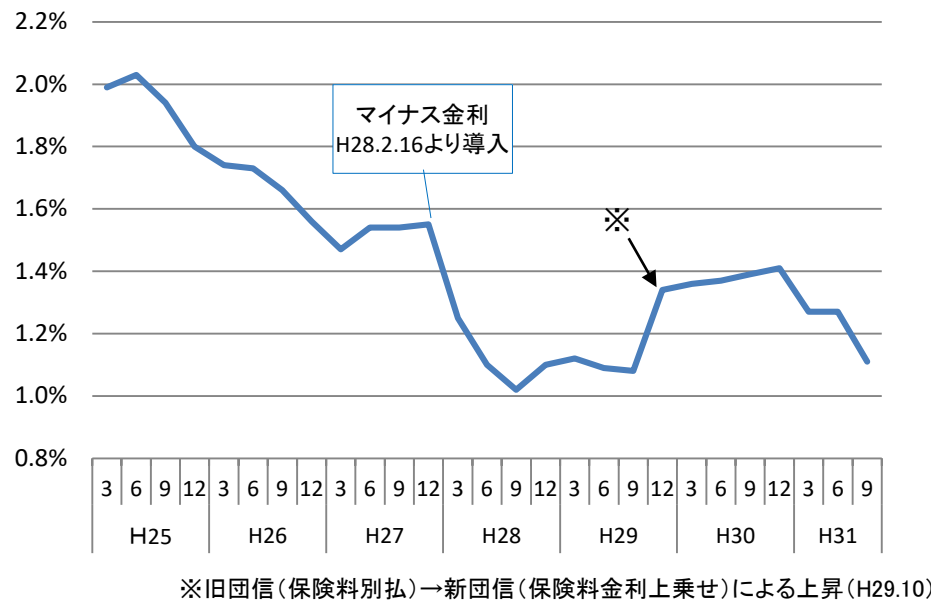


H31年度予測: 91万戸

(住宅生産団体連合会 10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)  
過去最低圏内の低金利で推移



<返済シミュレーション>

(金利はR1.9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 1.110%	71,860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 1,490棟 (前期比+135棟)

売上高 407億円 (前期比+35億円)

### ◆重点方針

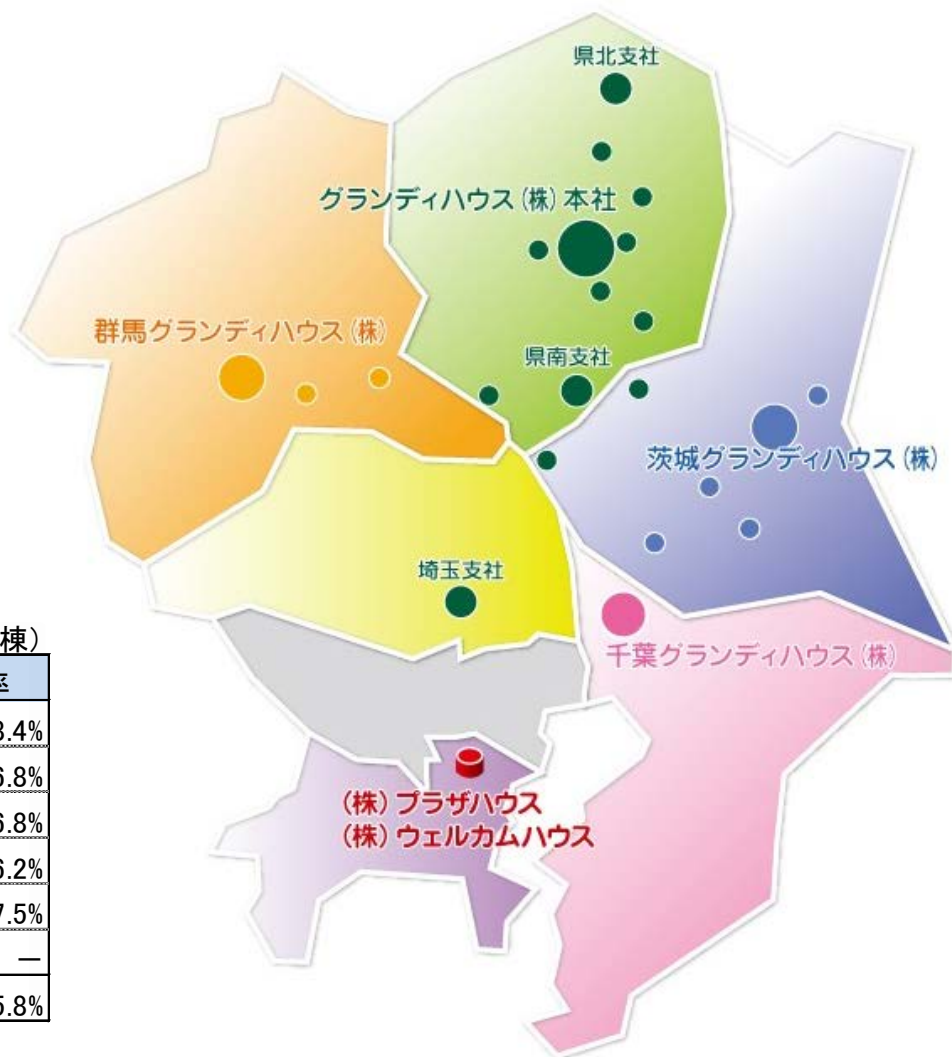
(1) 営業エリアの拡大

(2) シェアの向上

計画と進捗(エリア別)

(棟)

	前期実績	今期計画	上期実績	進捗率
栃木県	702	700	339	48.4%
茨城県	378	410	192	46.8%
群馬県	171	190	89	46.8%
千葉県	104	130	60	46.2%
埼玉県	—	40	3	7.5%
神奈川県	—	20	—	—
合計	1,355	1,490	683	45.8%



※ ○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

### < 埼玉県での販売開始 >

#### ① 上期の状況

- ・ 先行完成分（9月完成中心に10棟）の販売を開始
- ・ 上期受注5棟（内、販売3棟）
- ・ 現状、完成後内見しての回遊客が中心

#### ② 取組みと見通し

- ・ 下期から販売本格化（完成は2～3月中心）
- ・ 完成前受注比率の拡大が課題  
→ 広告宣伝の拡大と当社ブランドの浸透
- ・ 当期販売棟数40棟を目指す

### < 神奈川県への進出 >

本年7月に2社の株式取得・子会社化

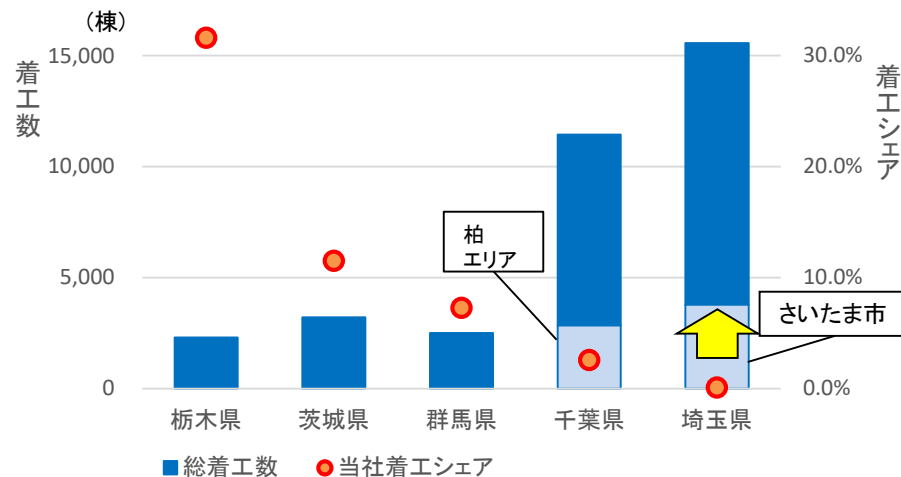
#### ① 取得会社の概要

- ・ 本店：神奈川県川崎市宮前区
- ・ 東急田園都市線沿線を中心に戸建分譲・宅地販売・仲介事業を展開

#### ② 取組みと見通し

- ・ 土地仕入力を活かして戸建分譲事業の拡大を目指す  
業者向宅地販売 → 戸建分譲  
建物 一括外注 → 自社施工へ転換
- ・ 来期目標 戸建住宅販売棟数50棟、宅地販売40区画  
戸建分譲に移行しつつ3期後に100棟/年の販売を目指す  
(当期連結業績寄与は下期のみ)

戸建分譲着工数および当社着工シェア



(国土交通省 住宅着工統計他)

注: 千葉県及び埼玉県の当社着工シェアは当社営業エリアにおけるシェアを表示

### 取得会社の概況

	プラザハウス	ウェルカムハウス
売上高	2,763百万円	87百万円
経常利益	70	1
当期純利益	39	1
純資産	1,013	30
総資産	2,864	269

注: プラザハウスはR1年2月期、ウェルカムハウスは平成30年10月期、の実績

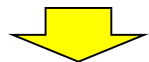
# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み③)

## (2)シェアの向上

H30年度 着エランキング(最新) 栃木県1位。北関東1位も奪還。(株)住宅産業研究所調べ)

### ①子会社の組織・体制の強化

(前期) 子会社管轄エリアで計画との乖離



- ・平成31年4月 子会社の役員体制を見直し  
組織・体制の強化  
→ 受注は回復傾向

### 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

当期 上期末残 34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

### 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



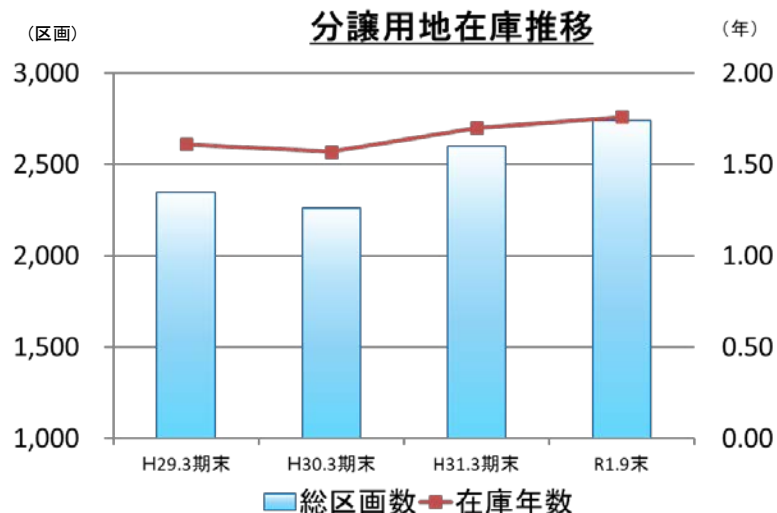
よつばの杜街並み

# 不動産販売(新築住宅・・・取り組み④)

## <宅地開発>

### ① 土地確保状況

来期上期販売分まで概ね確保済み



### ② 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強化によるスピーディーな情報収集とニーズの高い物件の掘起し
- ・エリア拡大(神奈川県)  
⇒販売棟数拡大に向けた土地仕入力の一層の強化

## <建築体制>

### ① 当期の建築計画の進捗

年間 1,550 棟の生産体制の構築  
→ 今期の建築計画 1,500 棟に対して、  
上期は、概ね計画通りに進捗

### ② 課題と取組

- ・エリア拡大(神奈川県)  
自社施工への転換に向けた建築体制の構築
- ・埼玉(棟数増加)及び茨城(大型分譲地)  
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  
→木工事の方業化(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>

### Landscape Design



カノンテラス草川  
(栃木県さくら市)



グラージュガーデン平松本町12期(栃木県宇都宮市)



アイルイン南柏11期(千葉県柏市)



響来の杜並木小学校南(茨城県つくば市)

### Planning Design



開放感とデザインの調和  
「吹抜リビング」



家族のコミュニケーションを深める  
「スキップフロア」



バルコニーでアウトドアを楽しむ  
「スカイデッキ」

### MORINONE西大宮プロジェクト(埼玉県さいたま市)

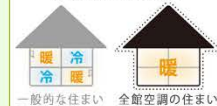
#### リフレス街区(4期分譲)



～全館空調システム採用～



温度ムラを解消



夏 ➡ 涼しく快適な  
温度を保ちます

冬 ➡ 温度ムラを抑え  
ヒートショックを緩和

一般的な住まい 全館空調の住まい  
エアコンの台数も 室外機も削減  
000 000 2台

#### ミラフォート浦和美園



#### グランエクセラ浦和





# 不動産販売(ストック・ビジネス・・・取り組み)

## (1) 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)と過去最低水準の金利
- ・新規参入などで競合激化

## (2) 実績と見通し(売上高)

(百万円)	上期			通期見通し		
	H30.9期 (実績)	R1.9期 (実績)	対前期 増減率	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
リフォーム事業	732	770	+5.2%	1,624	1,850	+13.9%
中古住宅事業	1,137	1,298	+14.2%	2,397	2,720	+13.5%
計	1,869	2,068	+10.6%	4,021	4,570	+13.7%

## (3) リフォーム事業(取り組み)

- ・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
- ・グランディスマイルクラブ  
OB客のサービス向上とリフォーム受注強化
- ・太陽光発電の10年固定買取制度終了への対策  
蓄電池設備とセットで、「売電」から「自家消費」需要の開拓

## (4) 中古住宅流通事業

当期販売目標 170棟(前期151棟)に向け  
完成在庫 常時 80棟 → 上期に目標水準を達成

- ・仕入力の強化

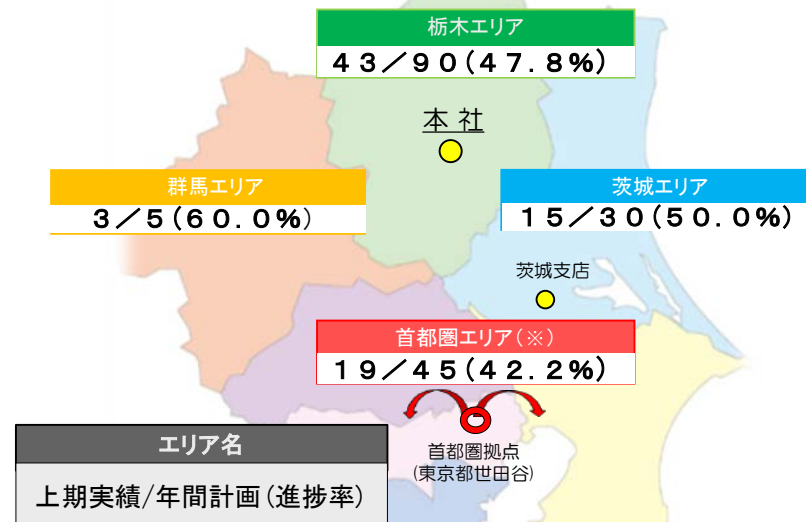
仕入目標 200棟 (上期実績96棟)  
新規エリアの開拓(山梨・福島・東海地区)

- ・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)

### <エリア別販売計画(棟数)>



(※)首都圏エリア 東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県

# 建築材料販売(取り組み)

(農林水産省「木材価格」)

## (1) 事業環境

### プレカット需要

- ・木造住宅着工は、4月から前年同月比での減少続く
- ・消費税増税後の着工減予想

### 材料価格

- ・需要減で、米松丸太の下落幅拡大  
⇒構造材(米松ひら角等)夏以降一段の下げへ

## (2) 実績と見通し

### 上期実績

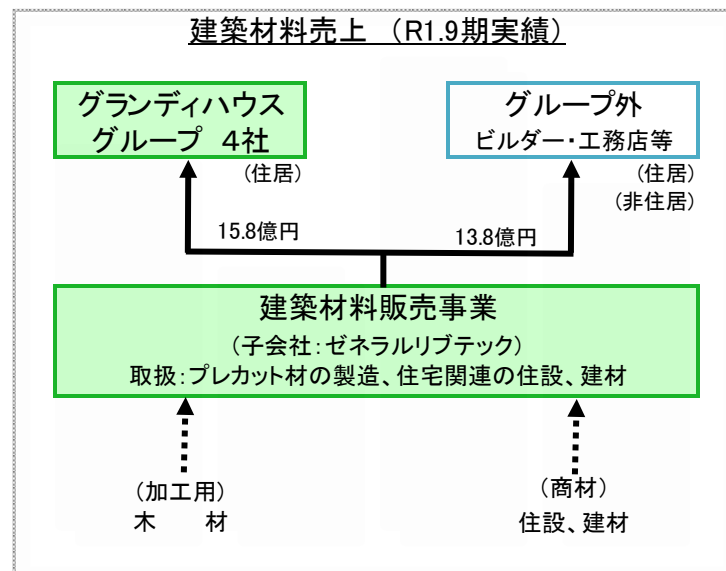
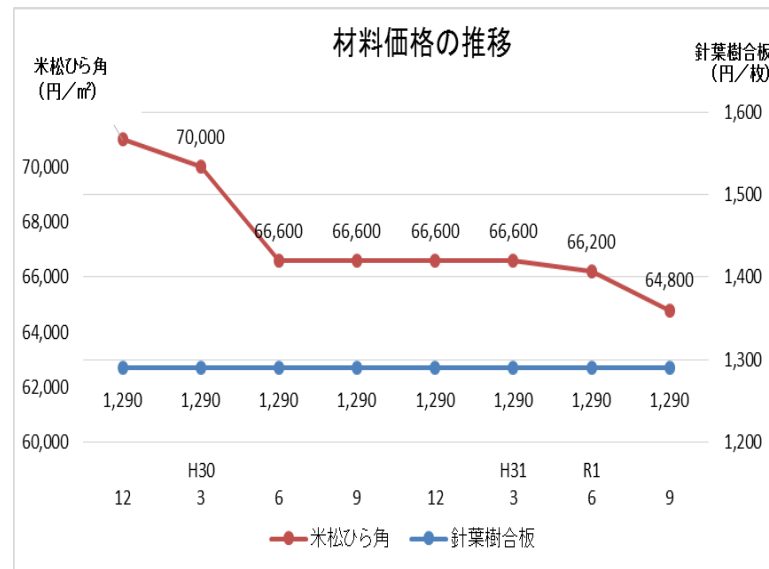
減収要因：内販拡大に伴い外販は利益率重視

減益要因：人件費増、回収不能債権の発生等

(百万円)	上期			通期見通し		
	H30.9期 (実績)	R1.9期 (実績)	対前期 増減率	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
売上高	3,161	2,970	-6.0%	6,115	6,170	+0.9%
グループ(消去)	-1,565	-1,582	1.1%	-3,123	-3,260	+4.4%
連結売上高	1,596	1,387	-13.1%	2,992	2,910	-2.7%
セグメント利益	100	62	-37.9%	151	140	-7.3%

### 取り組み

- ・優良顧客の開拓
- ・プレカット材と住設建材のセット営業、資材販売の推進
- ・与信管理の強化による債権回収の徹底



# 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概ね空室率改善の状況が続く
時間貸駐車場	時間貸駐車場は依然増加傾向で厳しい競合

## (2) 実績と見通し

### 上期実績

空室率改善・管理コスト低減により増収・増益

(百万円)	上期			通期見通し		
	H30.9期 (実績)	R1.9期 (実績)	対前期 増減率	H31.3期 (実績)	R2.3期 (計画)	増減率
売上高	168	172	+2.4%	332	335	+0.9%
グループ(消去)	-41	-42	+2.4%	-83	-85	+2.4%
連結売上高	127	129	+1.6%	248	250	+0.8%
セグメント利益	84	89	+6.0%	151	155	+2.6%

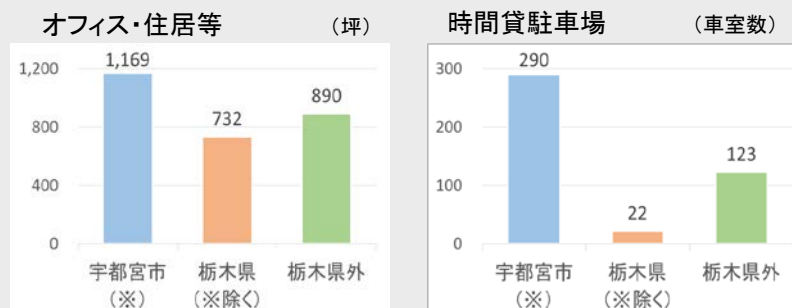
### 取り組み

- ・空室対策(近隣テナントへのアプローチ、仲介業者の営業強化)
- ・運営コストの継続的な見直し、サービス向上・設備更新など退店防止
- ・時間貸駐車場提携先の開拓、最適料金の調査・設定

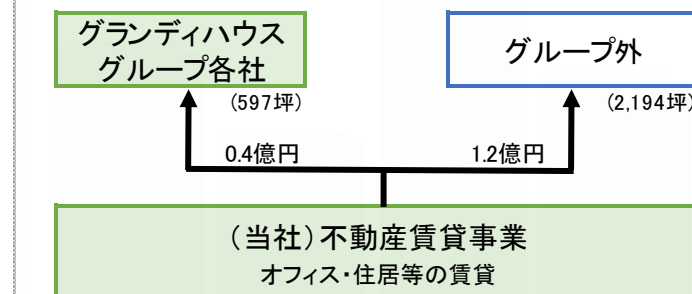
### 運用数量の推移

	H30.3	H30.9	H31.3	R1.9
賃貸オフィス等 (坪数)	2,682	2,682	2,627	2,791
駐車場 (車室数)	459	459	435	435

### エリア別の資産状況



### 賃貸売上 (R1.9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 **30%** を目標とする。

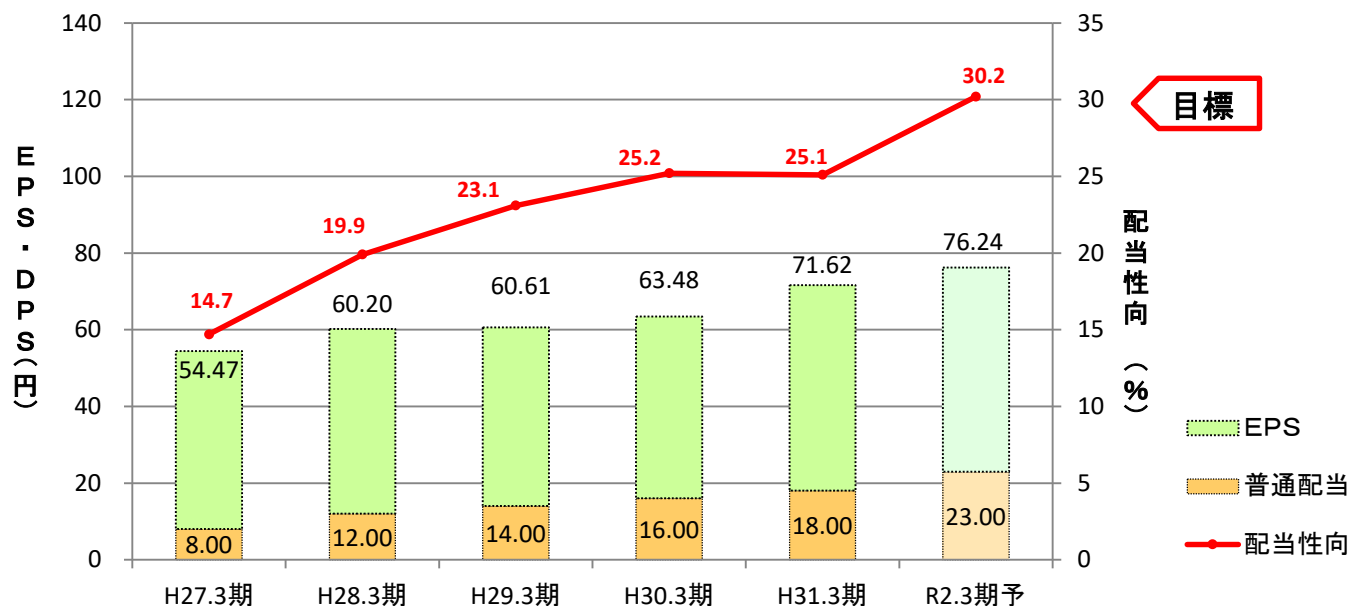
令和2年3月期配当から  
目標の水準を引上げ  
旧 25% → 新 30%

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。