

決算説明会

令和6年3月期 第2四半期



目 次

1. 令和6年3月期 第2四半期 決算概要
2. 令和6年3月期 決算業績予想と取り組み

* 表紙の写真 | ソラタウンつくば松代



1. 令和6年3月期 第2四半期 決算概要

令和5年4月－令和5年9月

決算の概要

単位 百万円	R4.9期	R5.9期	前年同期比 増減率
売上高	27,632	24,726	-10.5%
不動産販売	25,431	22,964	-9.7%
建築材料販売	2,054	1,540	-25.0%
不動産賃貸	146	221	+50.9%
営業利益	1,882	583	-69.0%
経常利益	1,785	470	-73.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,245	251	-79.8%
1株当たり 四半期純利益	42.93円	8.65円	-34.28円
ROE (自己資本利益率)	10.0%	2.0%	-8.0pt
P E R (倍)	6.3	36.9	
P B R (倍)	0.6	0.7	

大幅な減収減益

<売上高>

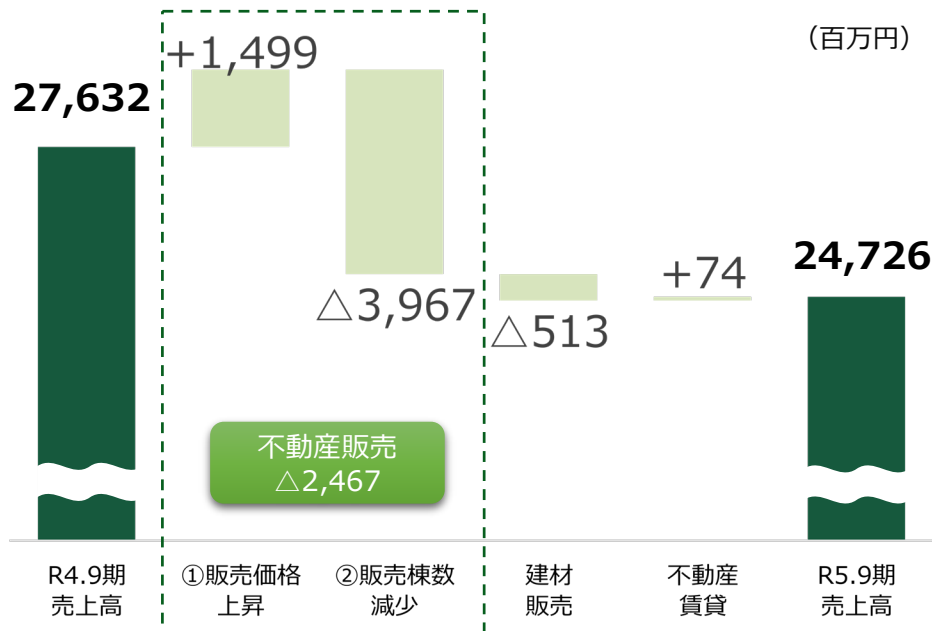
連結売上高 29 億円(10.5%) の減収

- 不動産販売が大幅減収
- 建築材料は減収
- 不動産賃貸は増収

<営業利益、経常利益>

- 主に、不動産販売における減益

売上高の増減要因



不動産販売大幅減収

＜不動産販売＞ 2,467百万円減収

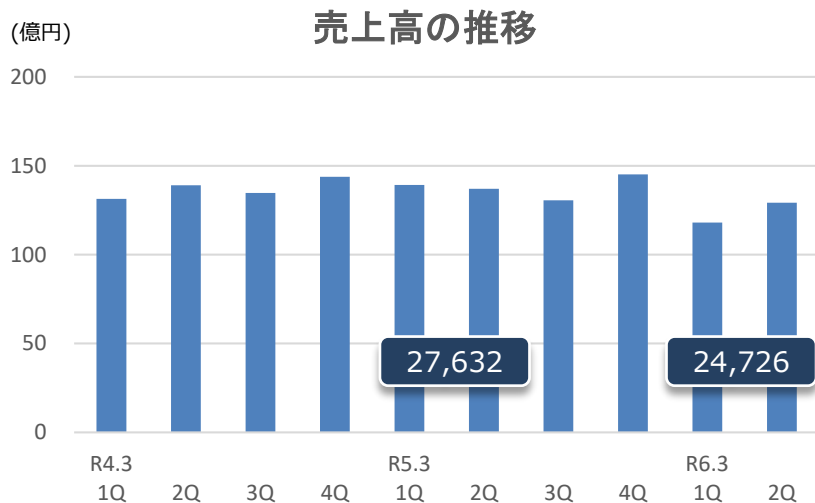
- 販売価格上昇による増収1,499百万円
 - 建材価格上昇に伴い販売価格上昇
- 販売棟数減少による減収3,967百万円
 - 販売棟数は前年同期に対し112棟減

＜建築資材販売＞ 513百万円減収

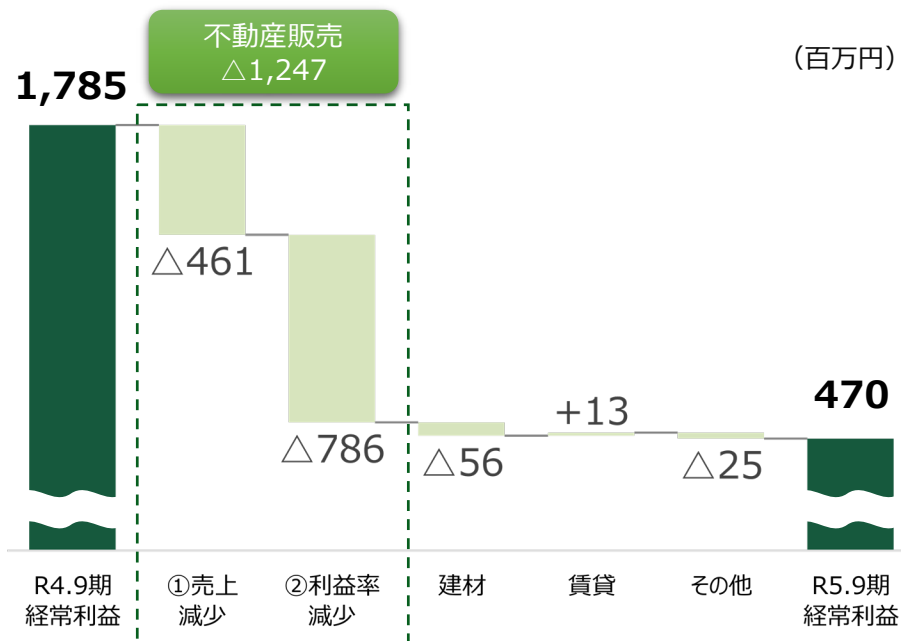
- 住宅需要減、木材価格下落により減収

＜不動産賃貸＞ 74百万円増収

- 運用物件増加に伴い増収

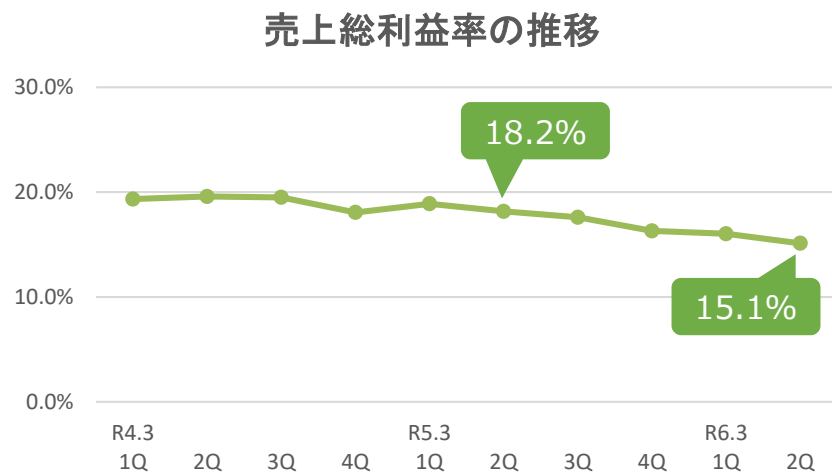


経常利益の増減要因



新築販売棟数減少と利益率悪化により減益

- 不動産販売 △1,247百万円
売上減少及び売上総利益率の低下により利益減少
- 建築材料販売 △56百万円
利益率は前年並み維持するも売上減の影響により減益
- 不動産賃貸 +13百万円
収益物件の増加により増益
- その他
販管費、営業外等

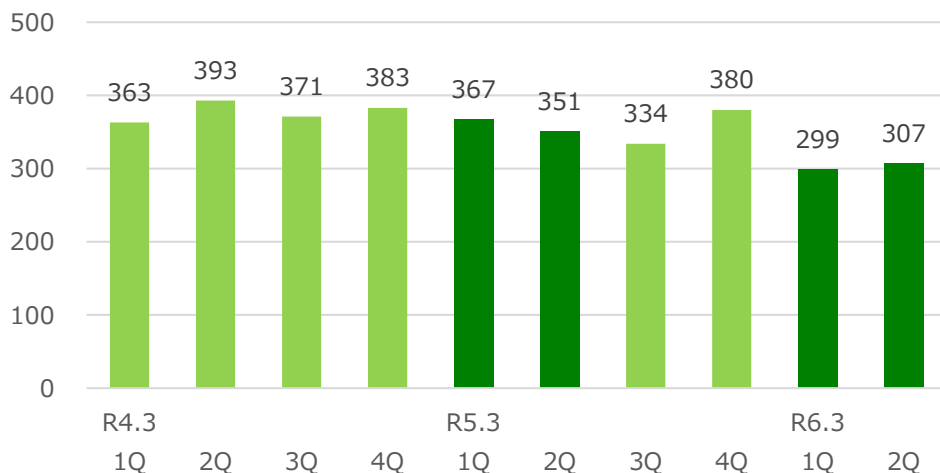


各セグメントの状況（不動産販売）

不動産販売

単位 百万円	R 4.9期	R 5.9期	前年同期比増減率
売上高	25,458	22,990	-9.7%
新築住宅販売	23,466	21,000	-10.5%
中古住宅販売	1,153	1,147	-0.5%
リフォーム	812	816	+0.6%
グループ内部	26	26	-1.6%
経常利益	1,480	182	-87.6%

新築住宅販売棟数推移



（１）不動産販売

①新築住宅販売

販売棟数内訳

	R4.9実績	R5.9実績	前年同期比増減率
首都圏	139	141	+1.4%
北関東	579	465	-19.6%
合計	718	606	-15.5%

- 上期販売棟数は606棟（前年同期比112棟減）
- 首都圏販売棟数は前年同期を上回るが北関東は大幅減
- 建築コスト上昇に伴い平均販売価格上昇（平均販売価格32百万円→34百万円）

②中古住宅販売

- 販売棟数は57棟（前年同期比9棟減）
- 新築同様販売環境は厳しい

③リフォーム

- 受注件数は堅調に推移

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 4.9期	R 5.9期	前年同期比増減率
売上高	4,476	3,557	-20.5%
外部顧客	2,054	1,540	-25.0%
グループ内部	2,421	2,016	-16.7%
経常利益	232	176	-24.0%

不動産賃貸

単位 百万円	R 4.9期	R 5.9期	前年同期比増減率
売上高	187	263	+40.3%
外部顧客	146	221	+50.9%
グループ内部	40	41	+2.5%
経常利益	90	103	+13.8%

（運用数量の推移）	R4.9末	R5.9末
賃貸オフィス（坪数）	2,384	2,384
賃貸住宅（室数）	62	235
駐車場（車室数）	540	590

（2）建築材料販売

- 新設木造住宅着工統計は、令和5年9月まで18か月連続で前年割れが続く
- 住宅需要の低迷に伴い販売数量は外販、内販ともに減少
- 木材価格の低下に伴い販売価格も下落
- 販売粗利率は前期並みを維持

（3）不動産賃貸

〔賃貸オフィス等〕

- サンビレッジ沼南(173室)が前Q4から稼働
- 既存資産も高稼働率を維持

〔賃貸駐車場〕

- 栃木県小金井駅前に時間貸駐車場(63台)を新規取得し増収

貸借対照表の概要

単位 百万円	R5.3期末	R5.9期末	前期末比増減額
流 動 資 産	58,324	59,309	+985
現金及び預金	10,839	8,179	△2,660
販売用不動産	45,367	49,008	+3,640
その他	2,116	2,121	+4
固定資産・繰延資産	14,320	14,415	+94
有形固定資産	11,248	11,303	+54
のれん	891	822	△68
その他	2,180	2,289	+108
資 産 合 計	72,645	73,724	+1,079
負 債	46,449	48,991	+2,542
仕入債務	3,668	3,520	△147
有利子負債	39,782	42,511	+2,729
その他	2,998	2,959	△38
純 資 産	26,196	24,732	-1,463
負債純資産合計	72,645	73,724	+1,079

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>

- エリア拡大、販売ペース鈍化により
販売用不動産増加
在庫回転期間8.8か月→11.6か月に悪化

<負債>

- 在庫増加に伴う有利子負債の増加

<純資産>

- 自己株式立会外買付取引による自己株式
取得と配当金支払いにより減少

キャッシュ・フローの概要

単位 百万円	R4.9期	R5.9期	前期比増減額
営業活動による キャッシュフロー	△1,697	△3,425	△1,727
税 引 前 利 益	1,866	463	△1,403
棚 卸 資 産 の 増 減	△2,192	△3,578	△1,386
法 人 税 等 の 支 払	△1,066	△425	+640
そ の 他	△305	116	+421
投資活動による キャッシュフロー	△154	△208	△53
有形固定資産の取得	△337	△207	+129
そ の 他	183	0	△183
財務活動による キャッシュフロー	935	972	+37
借入金・社債の増減	1,733	2,747	+1,013
配 当 金 の 支 払	△900	△971	△71
自 己 株 式 の 取 得	-	△915	△915
そ の 他	102	112	+10
現金及び現金同等物 期 末 残 高	10,167	8,165	△2,002

事業拡大に伴う支出が増加

<営業C/F>

- 棚卸資産の増加により支出超過

<投資C/F>

- 賃貸事業用資産の取得等により支出超過

主な取得資産：

小金井駅前駐車場 152百万円

<財務C/F>

- 棚卸資産の取得等に伴う借入、社債発行による収入
- 自己株式取得による支出 915百万円



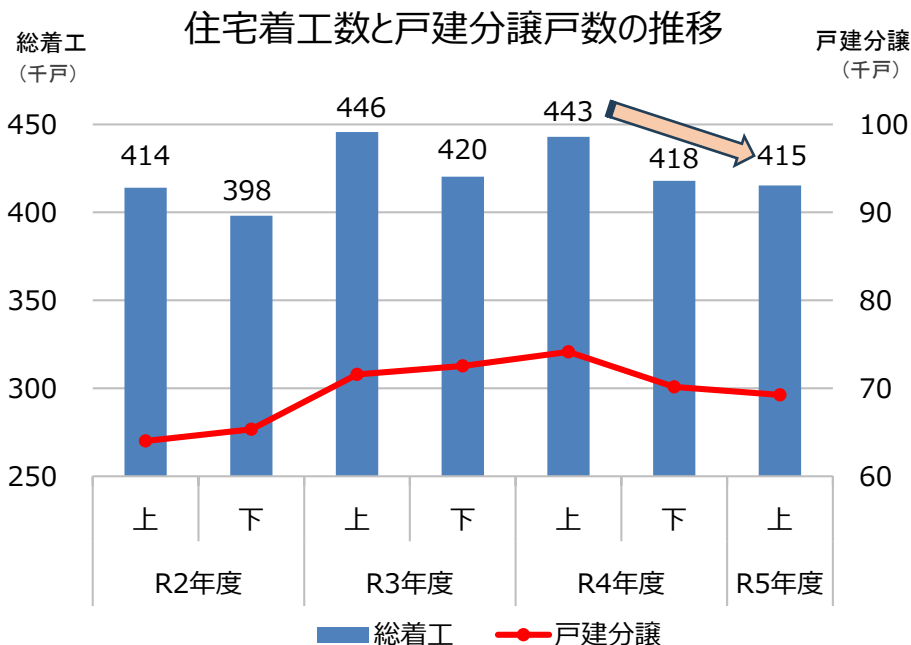
2. 令和6年3月期 決算業績予想と取り組み

令和5年4月－令和6年3月

不動産販売 | 新築住宅販売 [事業環境] 1/2

住宅着工状況

上期：住宅着工戸数 415千戸
前年同期比 6.3%減

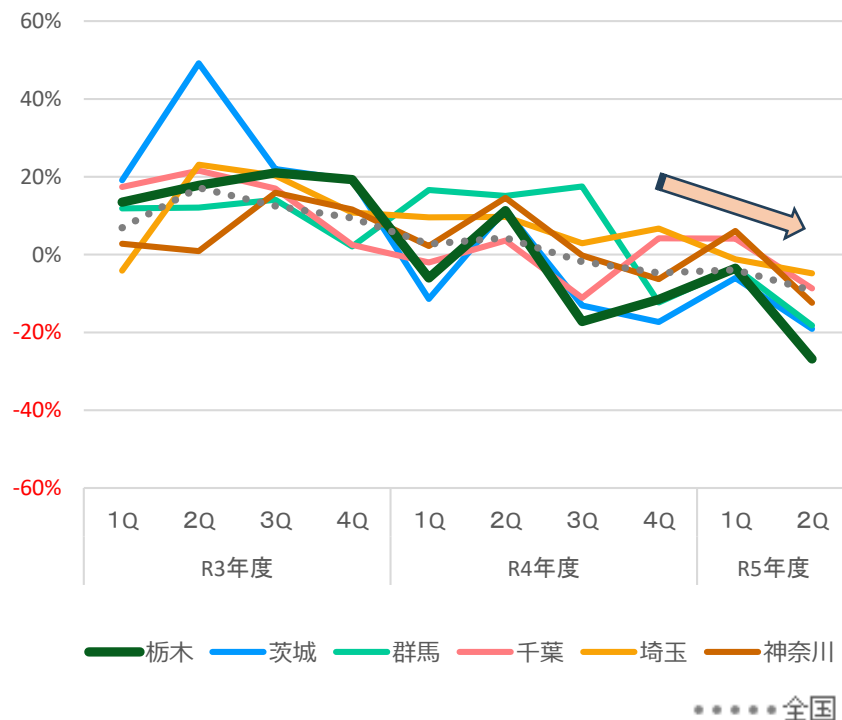


〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

当社エリアの分譲戸建着工状況

特に北関東で悪化傾向

県別戸建分譲着工数 (前年同期比)



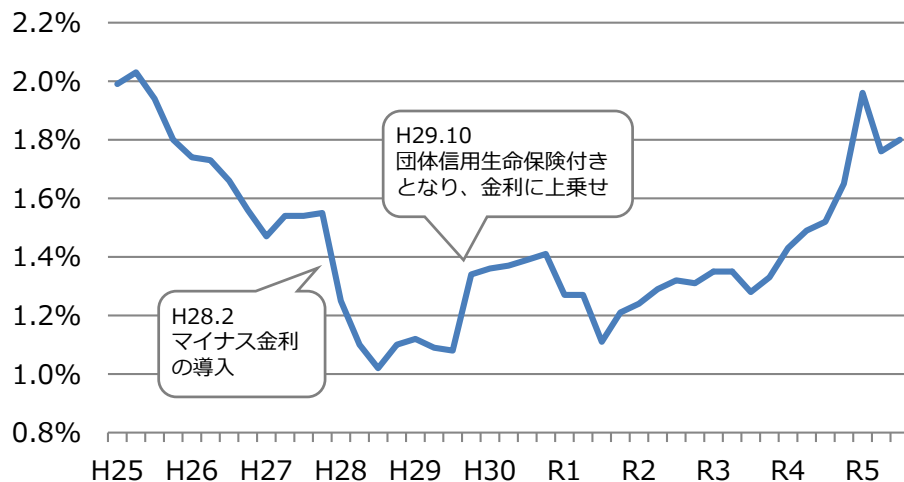
〔出所〕「建築着工統計調査」(国土交通省)

不動産販売 | 新築住宅販売 [事業環境] 2/2

ローン金利

「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



短期金利は低金利が継続

※全銀協TIBORレート(1 month)の推移

年	レート	年	レート
2023年 (1月～10月)	0.04455～ 0.08182	2020年	0.04000～ 0.08818
2022年	0.05364～ 0.08727	2019年	0.05818～ 0.07727
2021年	0.07545～ 0.08545	2018年	0.04545～ 0.06455

住宅税制等

住宅ローン減税

対象住宅	～R5.12居住		R6.1～R7.12居住		住宅ローン 控除額	所得上限
	住宅ローン 残高限度額	控除期間	住宅ローン 残高限度額	控除期間		
長期優良・ 低炭素住宅	5,000万円	13年間	4,500万円	13年間	住宅ローン 残高 ×0.7%	2,000万 円
ZEH水準 省エネ住宅	4,500万円		3,500万円			
省エネ基準 適合住宅	4,000万円		3,000万円			
その他の 住宅	3,000万円		2,000万円 (※)	10年間 (※)		

※2023年12月31日までに建築確認を受けた場合

子育てエコホーム支援事業

(R5.11閣議決定、国会での補正予算成立が前提)

【制度の目的】

エネルギー価格高騰の影響を受けやすい**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**に対して支援することにより、子育て世帯・若者夫婦世帯等による省エネ投資の下支えを行い、2050年カーボンニュートラルの実現を図る

子育て世帯：18歳未満の子を有する世帯

若者夫婦世帯：夫婦いずれかが39歳以下の世帯

対象住宅	補助額
長期優良住宅	100万円/戸
ZEH住宅	80万円/戸

業績見通し

単位 百万円	R5.3期 実績	R6.3期 当初計画	R6.3期 修正後計画	計画増減額	計画増減率
売上高	55,205	60,000	54,000	△ 6,000	△10.0%
不動産販売	50,925	55,600	50,350	△ 5,250	△9.4%
販売棟数	1,432	1,500	1,340	△ 160	△10.7%
建築材料販売	3,946	3,950	3,200	△ 750	△19.0%
不動産賃貸	333	450	450	0	0.0%
営業利益	3,329	3,500	1,900	△ 1,600	△45.7%
経常利益	3,103	3,200	1,620	△ 1,580	△49.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,168	2,200	1,000	△ 1,200	△54.5%
1株当たり 当期純利益	74.50円	74.78円	34.95円	△39.83円	
ROE (自己資本利益率)	8.5%	8.1%	3.9%	△4.2pt	
1株当たり 配当額	32円	32円	32円	0円	
連結配当性向	43.0%	42.8%	91.6%	+48.8pt	

売上高540億円,経常利益16億円に 下方修正

<下期の経営環境>

- 下期も住宅価格の高止まりが続く
- 販売棟数、売上総利益率ともに厳しい状況が続く

<新築住宅販売見込棟数>

- 1,500棟 → 1,340棟 (△160棟)

	当初計画	修正計画	上期実績
首都圏	330	330	141
北関東	1,170	1,010	465
合計	1,500	1,340	606

<売上高>

- 新築販売棟数減を踏まえ見通し引き下げ
- 建築材料販売も需要減に伴い引き下げ

<利益>

- 新築販売棟数減少により利益減
- 新築売上総利益率は上期実績並みに止まる

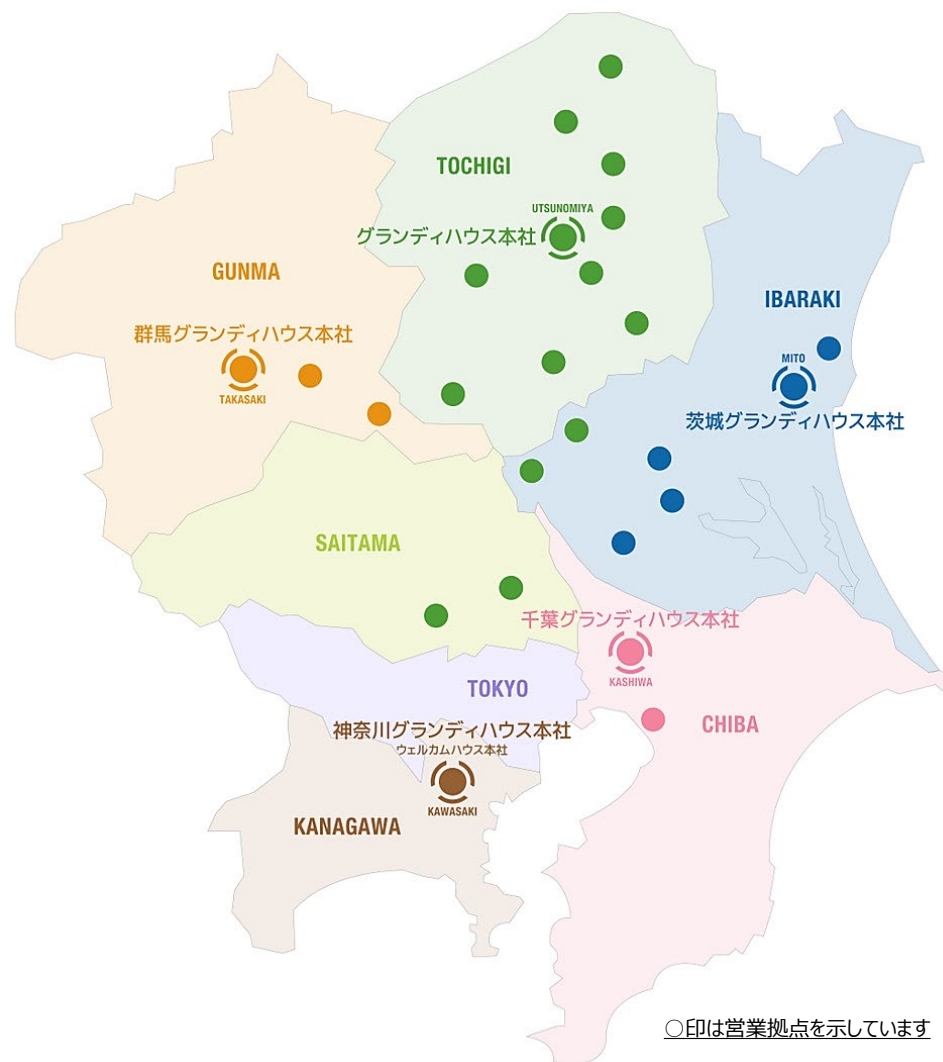
不動産販売 | 新築住宅販売 [重点方針]

◆ 重点方針 ◆

- 営業エリアの拡大
- 販売シェアの向上
- サステナビリティへの取り組み

< 新築住宅の通期販売計画 >

● 販売棟数	1, 3 4 0 棟
● 売上高	4 6 2 億円

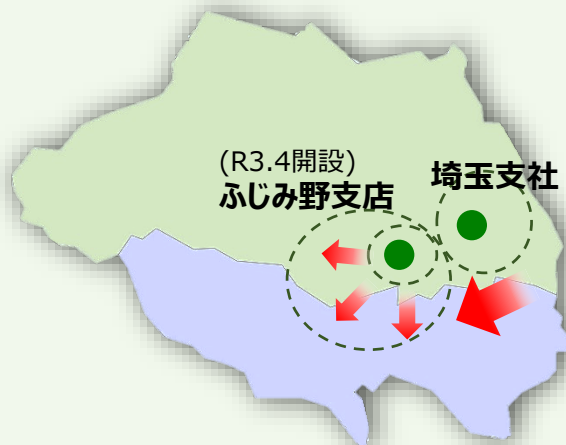


不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 1/4

営業エリアの拡大

- 拡大が続く首都圏での販売は当初計画通りの330棟を見込む
(前期実績276棟)

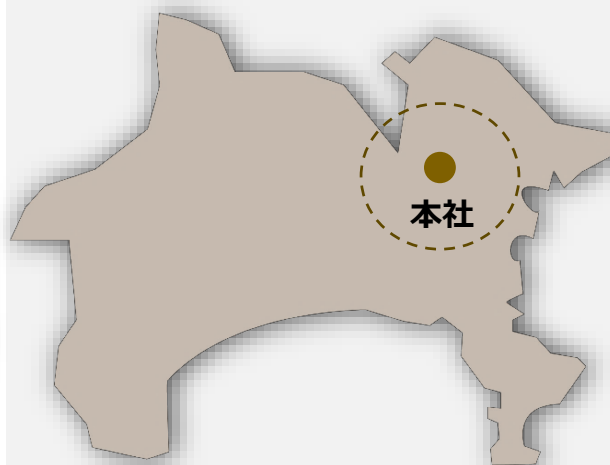
埼玉県・東京都



埼玉支社（さいたま市緑区）、
ふじみ野支店（富士見市）から

埼玉県西部、東京都西部へ拡大し
120棟の販売を見込む

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

仕入販売強化し
59棟の販売を見込む

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

京葉エリアへ拡大し
151棟の販売を見込む

不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 2/4

販売シェアの向上

● ブランド力の維持・強化



2023年 オリコン 顧客満足度®調査
建売住宅 ビルダー 北関東
4年連続全評価項目顧客満足度
第1位

(株)住宅産業研究所 2021年度ホームビルダーランキング
北関東第1位 (2年連続)

評価項目	ポイント	順位	評価項目	ポイント	順位
・ 立地	71.3	1位	・ 住宅構造・設計	70.7	1位
・ 情報提供	66.9	1位	・ 住宅設備	66.9	1位
・ 周辺環境	71.6	1位	・ 金額の納得感	65.6	1位
・ 引渡し時の住宅確認	68.2	1位	・ 長期保証	63.4	1位
・ デザイン	68.8	1位	・ アフターフォロー	61.4	1位

重点施策

● ZEH* + 「おひさまエコキュート」採用商品の供給強化

*「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」

- ・光熱費削減とCO2排出削減ニーズに対応

● 長期優良住宅認定取得強化

- ・商品差別化し顧客満足度向上
- ・税制優遇、各種補助金制度の活用

● 商品ラインナップの拡充

- ・プランニング、商品コンセプトのバリエーション強化
- ・エリア特性や価格帯に応じた商品プラン
- ・注文志向顧客向けモデルハウス設置

不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 3/4

商品力の強化（サステナビリティへの取り組み）

- 全棟ZEH住宅「ソラタウン」プロジェクト 当期200棟の供給を計画



- ZEH住宅供給計画（分譲完成ベース、単位：棟）

	R5.3期実績	ZEH比率	R6.3期計画	ZEH比率
ZEH	69	4.8%	274	19.9%
うち栃木、茨城、千葉	69	6.1%	261	24.5%
非ZEH	1,382		1,104	
計	1,451		1,378	

- ソラタウンシリーズ以外にも需要動向に応じて順次供給拡大
- ZEH供給が先行した栃木、茨城、千葉エリアでは、ほぼ4棟に1棟までZEH拡大

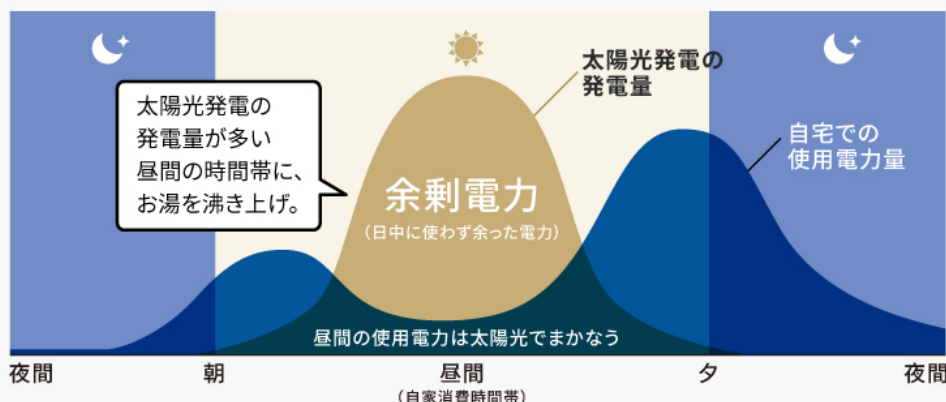
不動産販売 | 新築住宅販売 [取り組み] 4/4

おひさまエコキュート

● 太陽光発電にプラスしてエネルギーを効率的に利用する給湯設備

光熱費削減のヒミツは太陽光発電でお湯をつくる「おひさまエコキュート」

昼間、太陽光発電の余剰電力でお湯を沸き上げ、しかも外気温の高い昼間だから効率的。エネルギーを無駄なく利用できます。



「おひさまエコキュート」は、太陽光発電の発電量が多い時間帯にお湯を沸かす新しいエコキュート。昼間の余剰電力でお湯を沸かすので光熱費を削減できます。また、夜間よりも温かい昼間の空気の熱を使うため効率的です。沸き上げからお湯を使用するまでの時間も短くなり、貯湯タンクの放熱ロスが少なくなります。

● ヒートポンプ・蓄熱月間感謝状贈呈

「おひさまエコキュート」を主力商品である戸建分譲ZEH住宅（千葉県柏市40棟）に標準採用し、ヒートポンプの普及に功績があったとして表彰されました

*当期設置予定棟数203棟(建売完成ベース、当社建売住宅供給数の14.7%)



東京電力エナジーパートナー長崎社長(右)と当社社長(左)

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	● 政府の施策 「住生活基本計画」 (国土交通省、計画期間： 令和3年度～令和12年度) <u>脱炭素社会に向けた住宅</u> <u>循環システムの構築と良質</u> <u>な住宅ストックの形成【目標</u> <u>6】</u>	● 仕入価格の上昇と 建築資材高騰により 販売価格が上昇 ● 新築ローコスト住宅と の競合	● 当期修正目標 販売127棟(前期比+1棟) ● 販売目標に見合う在庫仕入 ● 競売の落札率向上、自力買いの強化 ● 顧客ニーズに合わせたリフォーム工事 ● Web広告の強化
リフォーム事業	・市場活性化への施策により既存住宅流通及びリフォームの市場規模を拡大させる計画	● 競合他社の参入増加 ● リフォーム減税制度や各種補助金制度	● 専門部署を設置、新築OB客以外の比率を高める (15%→30%) ● Webによる集客と各種補助金の活用 ● DX化による業務効率向上

実績と見通し（売上高）

	上期			通期見通し		
単位 百万円	R4.9期 実績	R5.9期 実績	前年同期比 増減率	R5.3期 実績	R6.3期 修正後計画	増減率
中古住宅事業	1,153	1,147	-0.5%	2,268	2,370	+4.5%
リフォーム事業	812	816	+0.6%	1,613	1,730	+7.3%
計	1,965	1,963	-0.1%	3,881	4,100	+5.6%

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	● 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比べ、本年9月まで18か月連続で減少	● 優良顧客の囲い込みと新規顧客の獲得に注力 ● 市場規模が大きい埼玉県エリアに営業力を集中 ● 木材価格の下落局面における適正価格の維持・確保 ● サプライチェーン強化による原材料の安定的な仕入れ体制の構築
木材価格	● 住宅需要の鈍化に伴い、木材流通価格は今年の夏場をピークに下げ基調で推移 材料価格の推移 米松ひら角 (円/㎡) 針葉樹合板 (円/枚) 杉集成 (円/㎡) ○ 米松ひら角 ● 針葉樹合板 ● 杉集成 【出所】「月次市場価格」(中部納材協同組合)	

実績と見通し

上期				通期見通し		
単位 百万円	R4.9期 実績	R5.9期 実績	前年同期比 増減率	R5.3期 実績	R6.3期 修正後計画	増減率
売上高	4,476	3,557	-20.5%	8,806	7,800	-11.4%
グループ(消去)	△2,421	△2,016	-16.7%	△4,860	△4,600	-5.3%
連結売上高	2,054	1,540	-25.0%	3,946	3,200	-18.9%
セグメント利益	232	176	-24.0%	481	315	-34.5%

不動産賃貸 [環境・取り組み]

事業環境		主な取り組み
賃貸オフィス および住宅	● 空室率が概ね5%未満の高稼働率で推移 ● 賃料相場は安定 ● 一部資産で大規模修繕を実施	● 前期4Qに、千葉県柏市に全173室の賃貸住宅を取得、今期業績に通期貢献 ● 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
賃貸駐車場	● 社会経済活動の活発化により稼働率は上昇傾向	● 当1Qに、栃木県下野市小金井駅前の時間貸駐車場（63台）を取得、下期業績押上 ● 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	R4.9期 実績	R5.9期 実績	前年同期比 増減率	R5.3期 実績	R6.3期 計画	増減率
売上高	187	263	+40.3%	415	532	+28.1%
グループ(消去)	△40	△41	-2.5%	△81	△82	-1.2%
連結売上高	146	221	+50.9%	333	450	+35.1%
セグメント利益	90	103	+13.8%	158	222	+40.5%

サステナビリティ課題への取り組み

サステナビリティへの取り組み

● CO2削減の取り組み

- ・ZEHやおひさまエコキュートなど、創エネ・省エネ設備を搭載した住まいの提供による **環境志向への対応**
- ・グループ全体のGHG（温室効果ガス）排出量「令和12年度までに令和2年度比25%削減」の目標を掲げ、環境効率の改善に取り組む

● ダイバーシティの推進

・女性の活躍推進

- ・全分野で女性が活躍できる環境づくり
- ・社員に占める女性比率の向上
- ・女性設計士のみで構成する「ハウスソムリエールプロジェクト」による商品開発

令和元年7月 厚生労働大臣から
「えるぼし」の認定を受けました



・障がい者雇用の推進

・シニア人材（高齢者）の活躍推進

● サステナブルな木材の調達

・国産材の使用割合の向上（70%以上）

当社の 国産材の 使用割合	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	71.1%	72.0%	76.7%

・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

・端材等を全量リサイクルなど、廃棄物の削減

● 働き方改革

・仕事と育児の両立支援

- ・法定を超える各種両立支援制度導入
- ・男性社員の育児休業取得の推進

令和2年5月「子育てサポート企業」に認定され
次世代認定マーク「くるみん」を取得

令和5年7月に「プラチナくるみん」の認定取得



・健康経営の促進

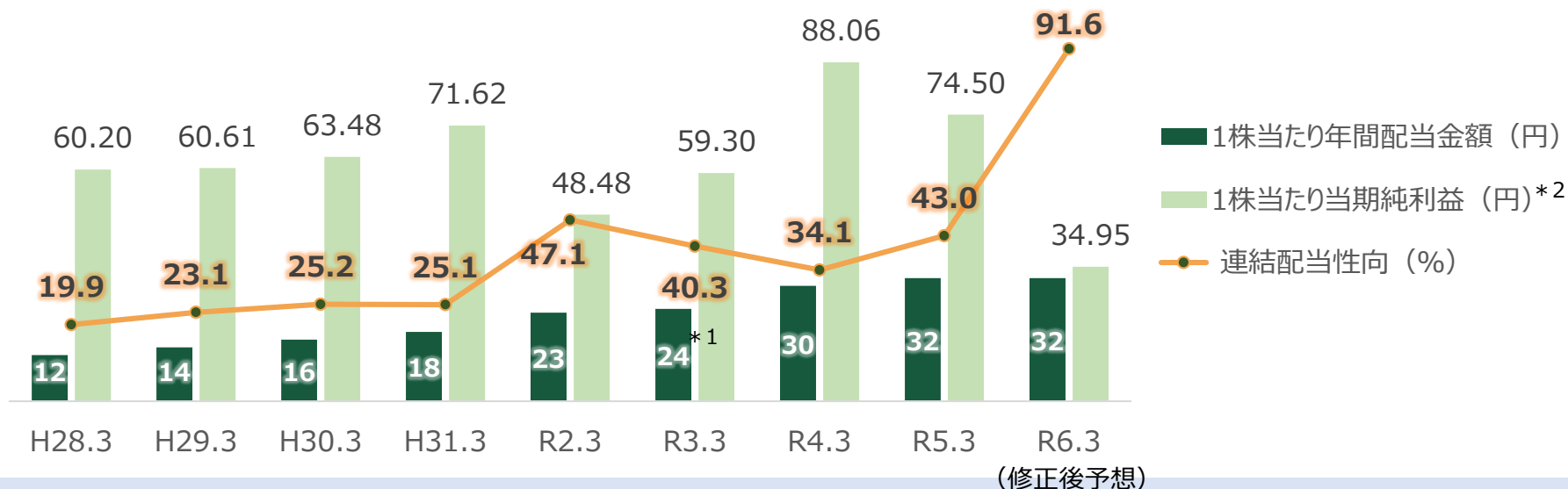
- ・健康診断実施率100%の継続
- ・ストレスチェックの実施

株主還元策

配当金額の考え方

業績に応じた配当を基本とし**連結配当性向 35%**を目安とする一方、配当の安定性を考慮し、前年度と同程度の配当を維持する考え方により年間配当金額を決定しています。但し、複数年度連続して配当性向が目安から大きく乖離する状況が生じた場合には、配当金額を見直す可能性があります。

令和6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（R4.3末1,194千株、R5.3末959千株）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。
- 令和5年8月 自己株式立会外買付取引により自己株式を1,600千株取得しました。



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。