

各位

会社名 株式会社イーグランド
代表者名 代表取締役社長 林田光司
(東証スタンダード・コード3294)
問い合わせ先 取締役管理部門担当 白惣考史
電話番号 03-3518-9779

第3次中期経営計画策定のお知らせ (2025年3月期～2027年3月期) ～ 良質な住まいを提供し続けることで社会に貢献 ～

当社は、地球にやさしい循環社会の創生に向け、中古住宅再生事業を通じ良質な住まいを提供するとともに、持続的な成長と企業価値の拡大を目指す目的で3カ年(2025年3月期～2027年3月期)の第3次中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の戦略ポイント：

市場環境認識と戦略：環境問題、少子高齢化、循環型社会形成という流れの中で、住宅流通市場においては、全世帯数を大きく上回る住宅ストックを抱え、建物老朽化、空き家問題等が社会問題となっております。そうした中で、当社はこれまで培った中古住宅再生事業をコア事業として、時代の要請に応えた良質な住まいを提供し続けることで社会的意義を果たしてまいります。

その基盤作りのため、今般、第3次中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)を策定いたしました。当社のコア事業である1次取得者向けの中古住宅(マンション・戸建)を扱う中古住宅再生事業の強化に加え、都心部を中心とした高額居住物件の企画販売にも本格的に参入してまいります。また、レジデンシャルを中心とした一棟収益物件の販売も引き続き強化してまいります。同時に、新たな事業として、日本の風光明媚なリゾート物件の企画販売や貸別荘の運営も計画しております。第3次中期経営計画では、幅広い層のお客様への良質な住まいの提供を推進してまいります。

<第3次中期経営計画の基本方針>

1) 中古住宅再生事業

- ・既存事業エリアの深掘りを行い、販売件数1,000戸体制の構築を目指す
- ・都心部を中心に富裕層向けのハイグレードマンションの再販に本格参入する

2) 収益再販事業

- ・1件当たりの取り扱い単価を拡大し、5億円～10億円の物件をターゲットにする
- ・2027年3月期までに80億円の売上を目指す

3) その他事業

- ・リゾート事業推進室を開設し、リゾート物件の企画販売から貸別荘運営まで行う
- ・子会社イードアとの連携強化によりリフォーム事業を推進させる

4) 人的投資の強化、財務・資本政策

- ・サステナビリティ経営に向け、働きやすさ+働きがいのある職場形成を行う
- ・自己資本比率 30%以上を基本に、ROE12%以上を維持する

5) 株主還元

- ・累進配当制度を導入して安定的な配当を実施することを基本方針として、更なる株主還元として連続増配を目指す

2. 業績目標：

[成長性]	2024年3月期 (実績)	→	2027年3月期 (目標)
・ 売上高	27,321 百万円	→	38,000 百万円
・ 経常利益	1,845 百万円	→	2,500 百万円

[財務指標]

2027年3月期 (目標)

- ・ 自己資本比率 30.0%以上
- ・ ROE 12.0%以上

■ 経営数値目標

(単位：百万円)

	2024/3 期 実績	2025/3 期 計画	2026/3 期 計画	2027/3 期 計画
売上高	27,321	30,000	34,000	38,000
中古住宅再生 (通常)	22,102	23,890	25,000	26,250
(ハイグレード)	—	600	2,000	3,000
収益再販	4,669	5,000	6,300	8,000
その他	550	510	700	750
営業利益	2,013	1,730	2,150	2,700
経常利益	1,845	1,500	1,950	2,500
当期純利益	1,264	1,035	1,350	1,700

以 上



第3次中期経営計画 (2025/3期～2027/3期)

2024年5月

(証券コード : 3294)

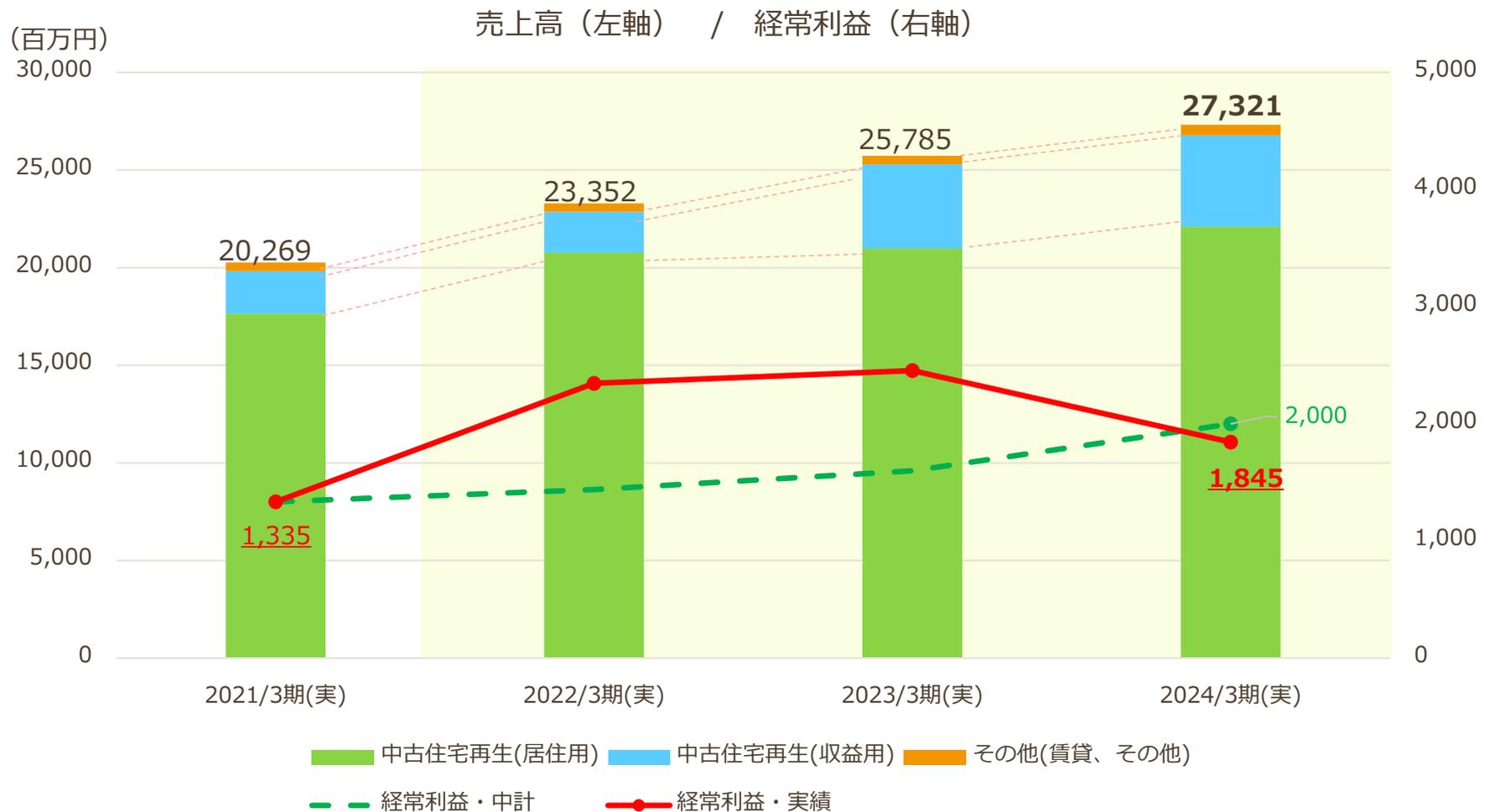
<http://e-grand.co.jp>



前回計画（22/3期～24/3期）の振り返り①



- 中古住宅再生事業は居住用、収益用ともに当初売上計画を達成
- その他、新規事業等への取組みについては次期計画に持ち越し



前回計画（22/3期～24/3期）の振り返り②



1) 中古住宅再生事業

- ・名古屋支店を成長させ、新拠点開設の検討

➡ 名古屋支店売上高 (計画前)21/3期 2.5億 ⇒ (計画最終期)24/3期 15.1億

- ・品質向上と商品企画の強化により、競合他社物件との差別化

➡ カスタマーサービス室を設置 ⇒ アフターサービス強化

2) 収益再販事業

- ・収益物件の仕入れを強化し、売却益を増加

➡ 売上高 21/3期 21.7億 ⇒ 24/3期 46.6億

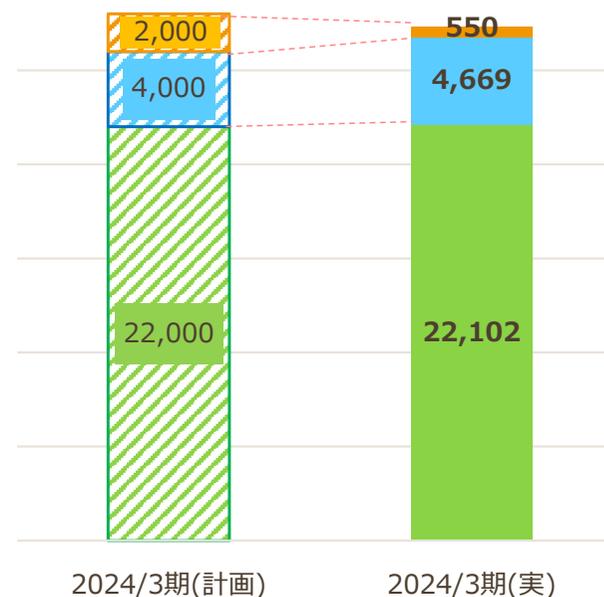


※ペット対応物件(キャットステップ設置)



※モダンな和室を創出

(単位：百万円)
(計画最終期)24/3期の売上高予実



■ 中古住宅再生(居住用) ■ 中古住宅再生(収益用)
■ その他(賃貸、その他)

前回計画（22/3期～24/3期）の振り返り③



3) その他事業

- ・ M&Aも活用しストック収入の基盤となる周辺事業の強化、新規事業の創出

➡ リフォーム子会社「イードア」を設立

➡ リゾート物件の企画～販売を開始



※伊豆高原プールハウス（外観）



※伊豆高原プールハウス（リビング・ダイニング）



4) 財務・資本政策

- ・ 自己資本比率30%以上、ROE12%以上
- ・ 配当性向30%以上を目標に、業績に応じた配当を実施

➡ 2024/3期実績：
自己資本比率 41.1%、ROE 11.9%、配当性向 38.4%

事業環境認識：住生活基本法の方向性



新たな住生活基本計画（全国計画） 計画期間（令和3年～令和12年）

～3つの視点から8つの目標を設定～

I 「社会環境変化」の視点

（建築技術・安全対策等メーカー主導）

- 目標1 新たな日常、DXの推進等
- 目標2 安全な住宅・住宅地の形成等

II 「居住者・コミュニティ」の視点

（デベロッパー、建築業者主導）

- 目標3 子供を産み育てやすい住まい
- 目標4 高齢者等が安心して暮らせるコミュニティ等
- 目標5 セーフティネット機能の整備

III 「住宅ストック・産業」の視点

（中古住宅流通・再生・リノベ業者主導）

- 目標6 住宅循環システムの構築等
- 目標7 空き家の管理・除去・利活用
- 目標8 住生活産業の発展

当社の新中期経営方針
「中古住宅再生事業を通じ
良質な住まいを提供」

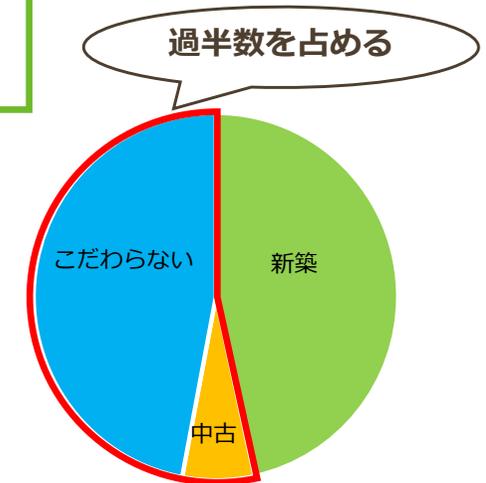
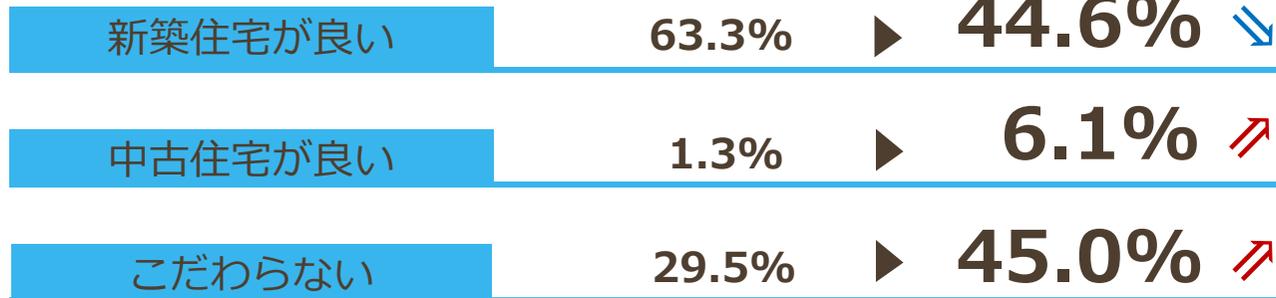
事業環境 (1) : 2030年に向けた住生活基本法の目標指標



■ 『住生活基本計画』 (数値目標 令和12年 = 2030年) 中古住宅市場の活性化・拡大が続く

賃貸住宅に住む人たちが購入を希望する「今後の住まい」に変化
土地問題に関する国民の意識調査※2021年

2011年 ▶ 2021年



中古住宅の流通&リフォーム市場規模

住生活基本計画 ※2021年

2018年

既存住宅流通 &
リフォーム市場
12兆円

2030年

既存住宅流通
&
リフォーム市場
14兆円

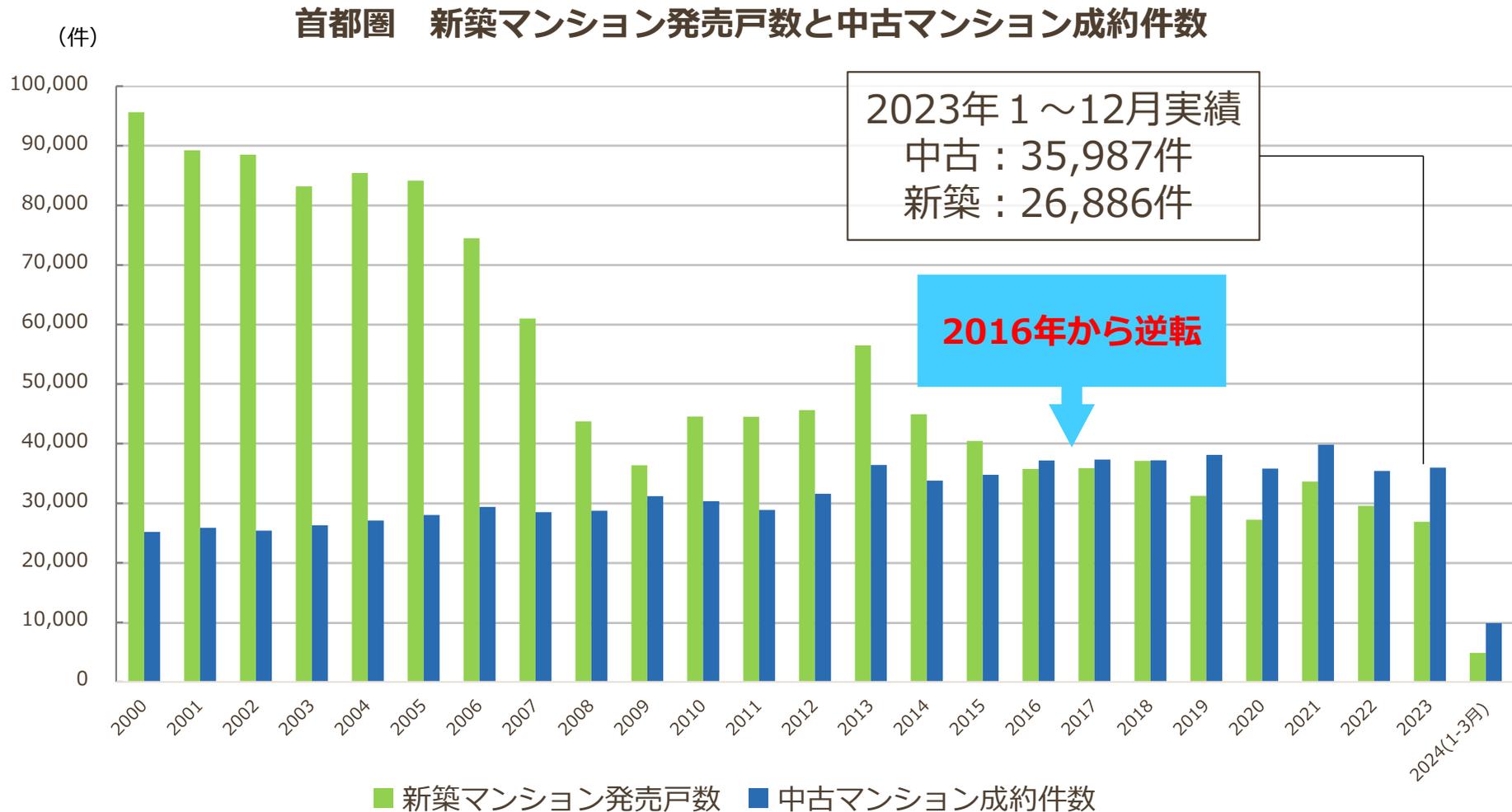
長期的目標

既存住宅流通
&
リフォーム市場
20兆円

ご参考：首都圏新築・中古マンションの流通量推移



- 2016年に中古マンション成約件数が新築マンション発売戸数を上回る
2019年以降その傾向はさらに顕著で、2023年は差が拡大



出所：不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

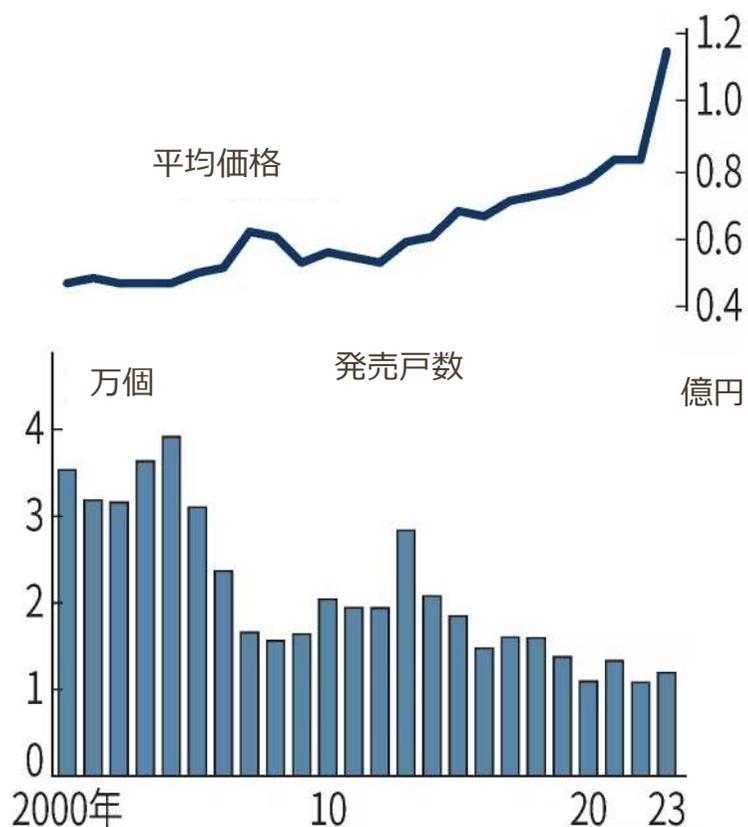
事業環境 (2)

需要の高い都心部マンション市場の高騰



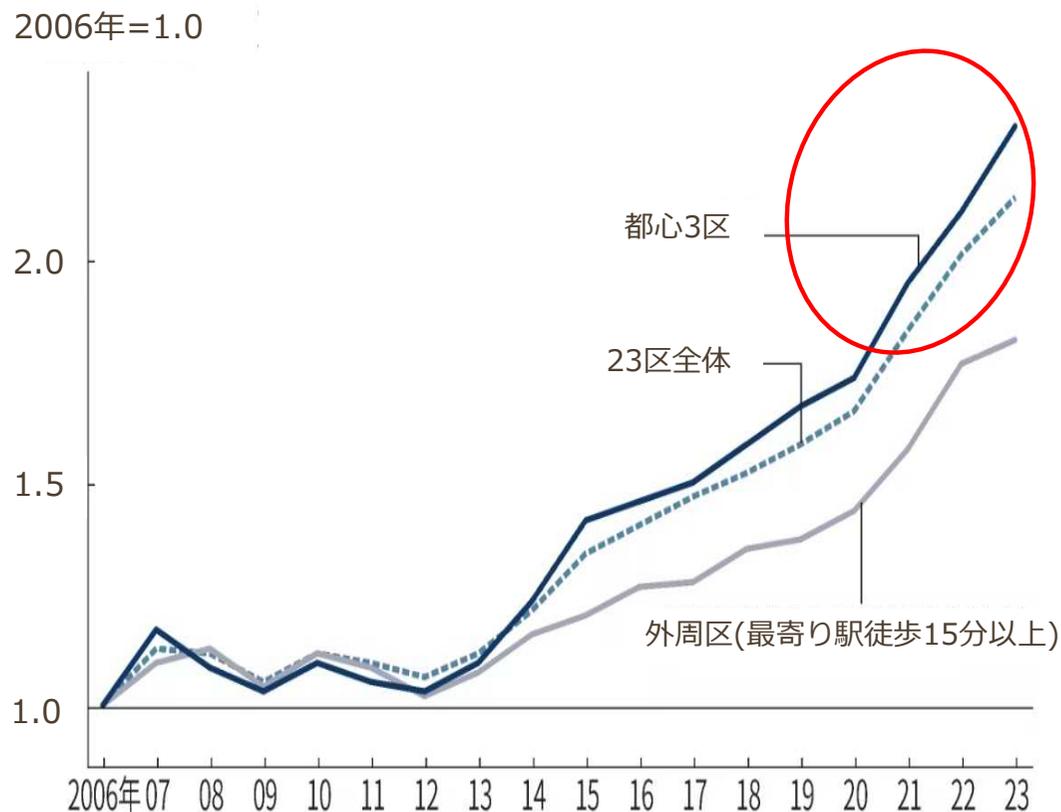
- 都心部（特に都心3区）は用地不足から新築マンションの供給が不足し、今後は中古マンションの需要が拡大すると想定

東京23区の新築マンション発売戸数 及び平均価格推移



(出所) 不動産経済研究所

東京都区部の中古マンション価格指数



(注) 東日本不動産流通機構の成約データを基に筆者が品質調整し指数化

新中期経営計画の事業方針



中古住宅再生事業

- ・一次取得者層をメインターゲットに良質な住宅の供給
既存事業エリアの深耕 ⇒ 1,000戸体制の早期構築
- ・富裕層向けハイグレード市場進出⇒27/3期売上目標30億円

収益再販事業

- ・ターゲット単価を拡大 5億円～10億円/1物件
⇒27/3期売上目標 80億円

その他事業

- ・リゾート事業推進室を新設
⇒リゾート物件の企画販売から貸別荘運営
- ・リフォーム子会社イードアとの連携強化

人的投資の強化、 財務・資本政策

- ・働きやすさ + 働きがいのある職場形成
- ・自己資本比率30%以上、ROE12%以上

株主還元

- ・累進配当を導入⇒安定した配当を継続的に実施

経営数値目標/財務指標



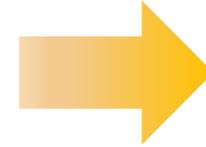
【成長性】

2024/3期(実績)

2027/3期(目標)

売上高

273億円

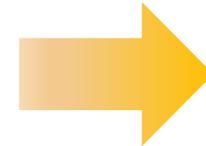


380億円

売上高成長率(CAGR) : 11.6% ※2024/3期-2027/3期比

経常利益

18億円



25億円

経常利益成長率(CAGR) : 10.6% ※2024/3期-2027/3期比

【財務指標】

自己資本比率

30%以上

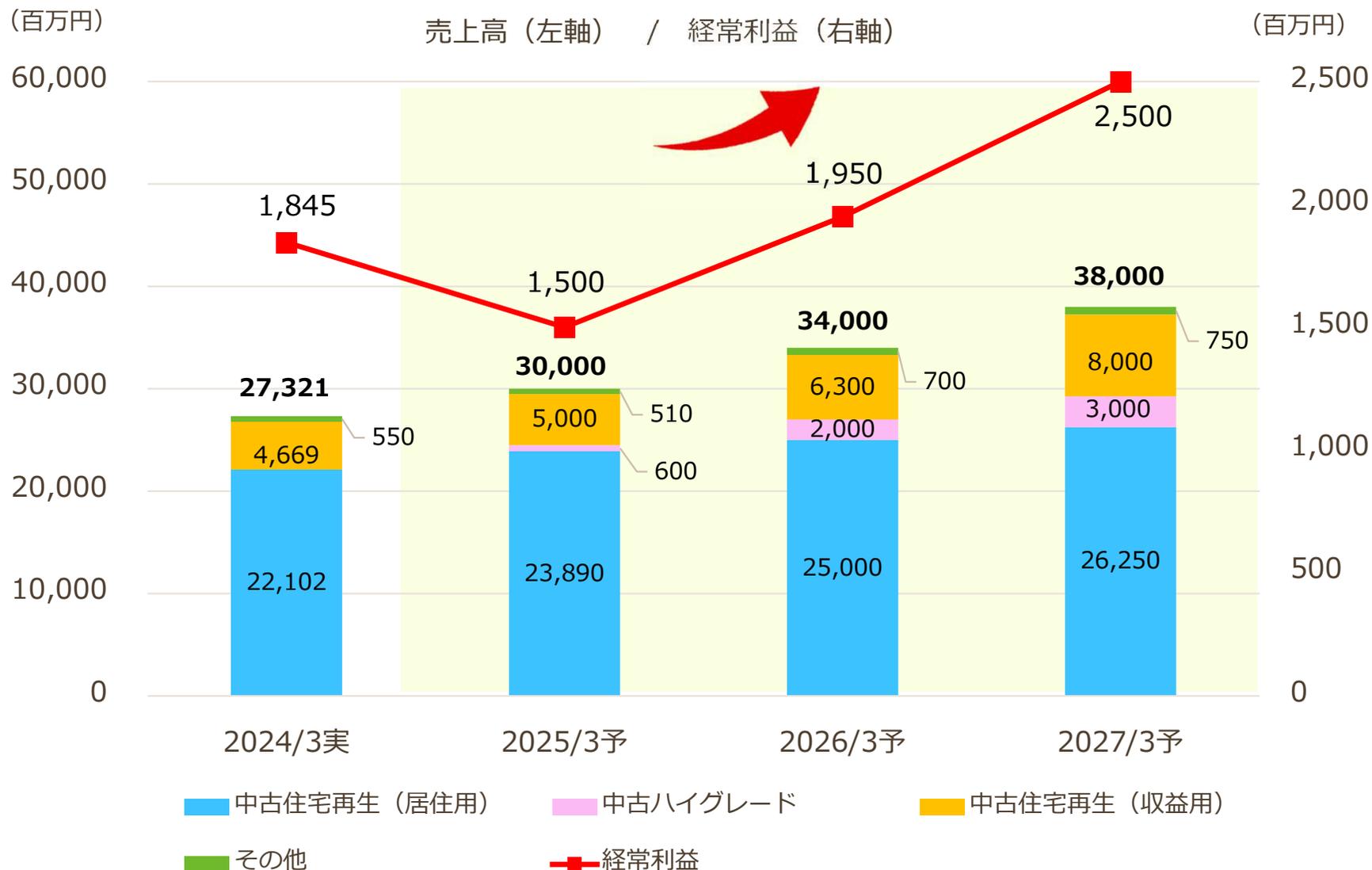
ROE

12%以上

新中期経営計画の収益計画



- 売上高成長率：CAGR **11.6%**（2024/3期-2027/3期予想比）
- 経常利益成長率：CAGR **10.6%**（2024/3期-2027/3期予想比）



戦略（1）中古住宅再生事業

既存エリアの深耕・強化とハイグレード物件販売



既存エリアの深耕・強化

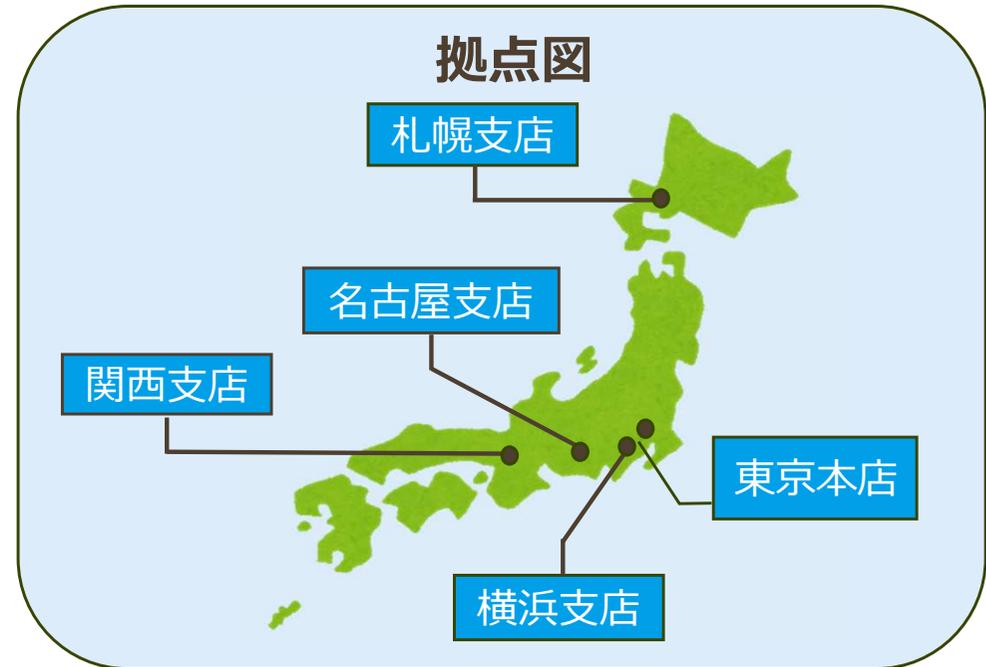
■ 現在ある事業エリアの深耕

900戸 ⇒ **1,000戸**体制の構築

■ 在庫の正常化と品質管理徹底

… 長期在庫のコントロール

… リフォーム統括部による管理

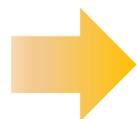


販売ターゲット層の拡大

■ 都心部は資産性の高い物件の需要が強くなり値上がり基調が続く

⇒1件あたり **2億円超**のハイグレードマンションに特化して、

専門チームによる仕入・販売を実施



2027/3月期売上 **30億円**を計画

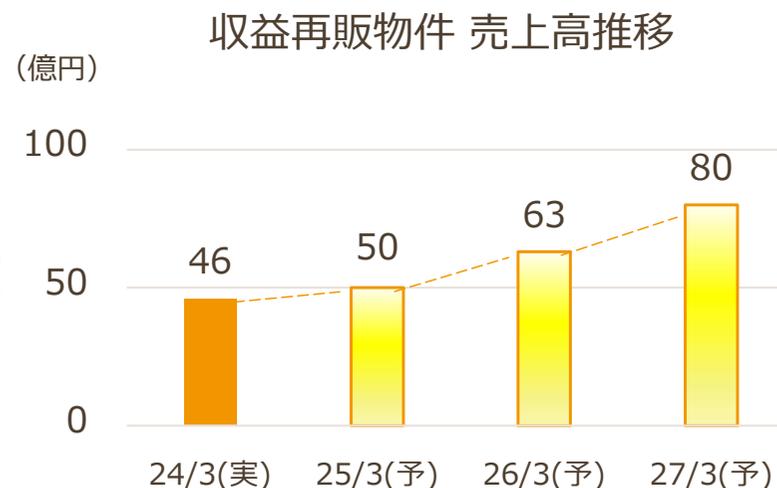
戦略（2） 収益再販事業 / その他事業



投資用収益物件の再販売上を拡大

- 1件当たりの取り扱い単価を拡大
5～10億円/件をターゲット

➡ 2027/3月期売上 80億円を目標



『リゾート事業推進室』を新設

- リゾート物件の企画～再販
- 貸別荘運営の実施

リフォーム子会社「イードア」 との連携

- イーグランドのリフォーム内製化



組織体制の強化

人財力の向上と、サステナビリティ経営を目指す
働きやすさ + 『**働きがいのある**』職場づくりを

働きやすさ

- 次世代育成支援対策推進法 / 女性活躍推進法に基づく
一般事業主行動計画の策定・実行

➡ 仕事と育児の両立支援、健康経営の推進
…育休復帰支援プラン、フレックスタイム制度等



働きがい

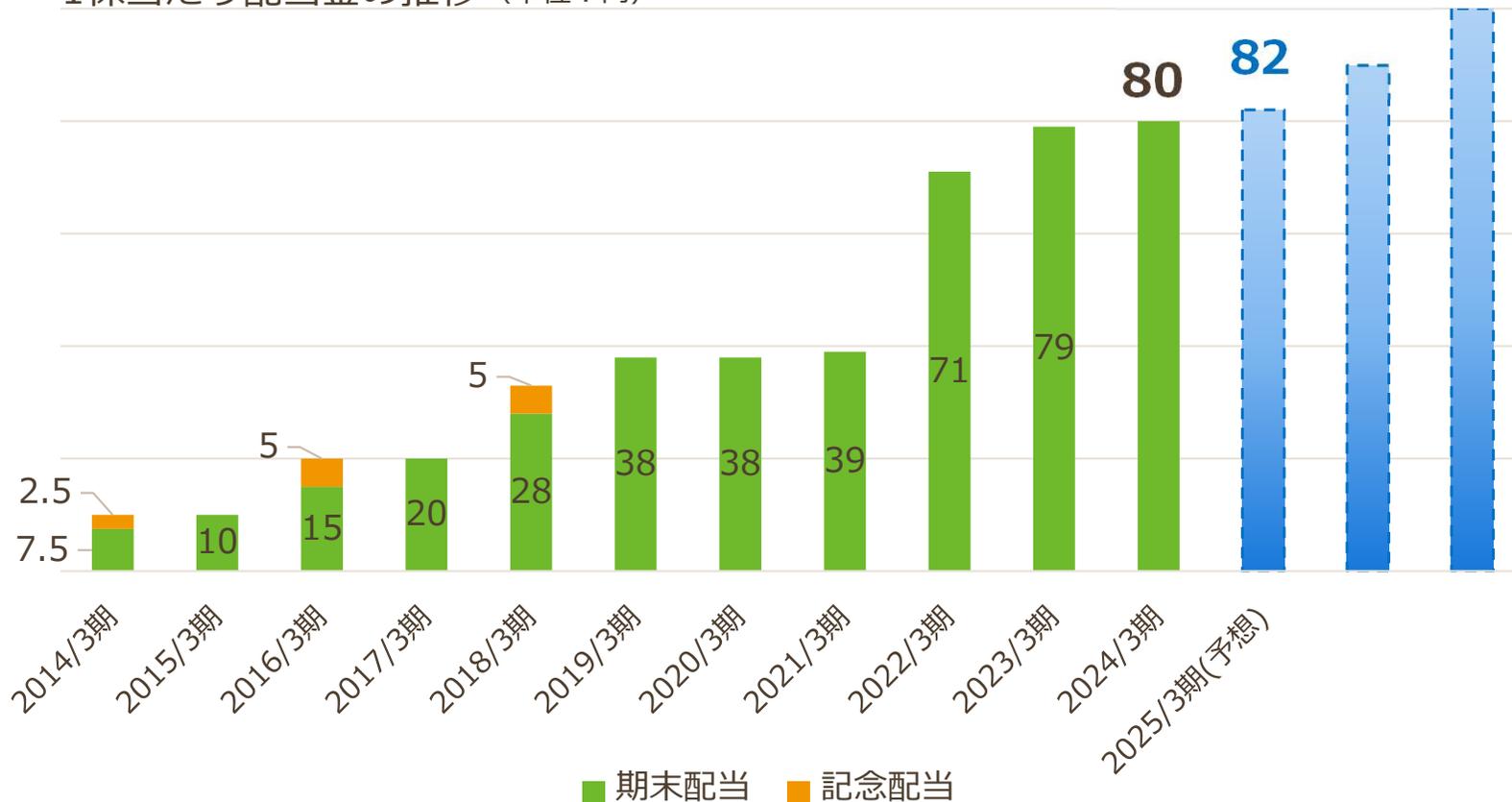
- 人事評価制度の再構築、人財能力アップの推進

➡ 生産性向上や人材定着率の向上を促す
…人事考課制度及び評価基準の見直し、資格取得支援手当等

業績に応じた配当から『**累進配当**』導入へ

- 2014/3期の上場以来減配なし、2024/3期までに合計7回の増配実施
- 2025/3期以降は**累進配当**による安定的な配当実施を明確にし、さらに**連続増配**を目指していく方針

1株当たり配当金の推移 (単位:円)

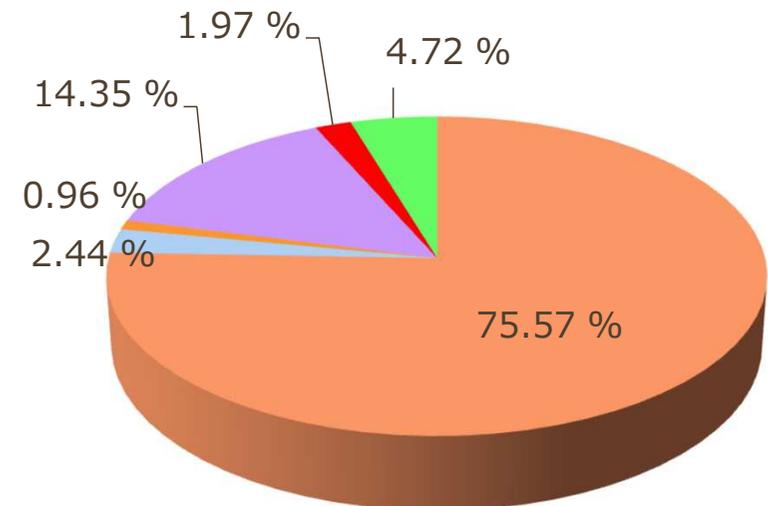


会社概要 (2024年3月31日現在)



商号	株式会社イーグランド
本店所在地	東京都 千代田区 神田美土代町1番地 WORK VILLA MITOSHIRO 4階
代表者	代表取締役社長 江口 久
設立年	1989年 (平成元年)
資本金	8億3,652万円
上場市場	東証 スタンダード市場
決算日	3月31日
事業内容	中古住宅再生事業 その他不動産事業 (不動産賃貸、リフォーム工事請負)
従業員数	126名
支店	札幌・関西・横浜・名古屋
子会社	株式会社イードア (https://www.edoor.co.jp/)

株主構成 (株主数 : 7,917名)



- 個人・その他
- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他法人
- 外国法人等
- 自己株式

■本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、中期計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害について、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。



【お問い合わせ先】
株式会社イーグランド 経営企画室
E-mail : ir@e-grand.co.jp
TEL: 03-3518-9779
ホームページ : <http://e-grand.co.jp>

