



2024年11月6日

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
(コード番号：3294 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役 管理部門担当 白惣考史
(TEL. 03-3518-9779)

(訂正)「2025年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

10月31日に公表いたしました「2025年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」の記載内容の一部に訂正すべき事項がございましたので、下記の通りお知らせいたします。なお、開示済みの決算短信等の数値に訂正はございません。

記

1. 訂正の理由

「2025年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料」におきまして、記載内容の一部に誤りがあることが判明したため、訂正を行うものであります。



2. 訂正の内容 (訂正箇所には下線__を付けております)

別紙の表をご参照ください。

以上

【修正箇所一覧】

頁	位置	誤	正
4	表 営業利益 経常利益 当期純利益	金額: <u>668</u> 構成比: <u>4.0%</u> 、進捗率: <u>36.8%</u> 進捗率: <u>36.8%</u>	金額: <u>667</u> 構成比: <u>4.1%</u> 、進捗率: <u>36.9%</u> 進捗率: <u>36.9%</u>
8	1行目	平均販売価格は2,528万円 (前年同期比▲3.6%)	平均販売価格は2,528万円 (前年同期比▲3.7%)
11	2行目 グラフ	(前年同期比▲36.0%)に減少 その他: ▲43 2025/3期 2Q: <u>668</u>	(前年同期比▲36.1%)に減少 その他: ▲44 2025/3期 2Q: <u>667</u>
12	グラフ 2025/3月期 2Q	資産の部 固定資産: <u>1,446</u> 負債・純資産の部 純資産: <u>11,244</u>	資産の部 固定資産: <u>1,447</u> 負債・純資産の部 純資産: <u>11,245</u>
13	グラフ 2025/3期 2Q 販売件数	<u>403</u> 件	<u>402</u> 件
15	表 営業利益 経常利益 当期純利益	実績: <u>668</u> 実績: <u>554</u> 進捗率: <u>36.8%</u>	実績: <u>667</u> 実績: <u>553</u> 進捗率: <u>36.9%</u>



2025年3月期
第2四半期
(中間期)
決算説明資料

(証券コード:3294)

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



1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

当社の状況

- 売上136.5億円(予算比95.6%)経常利益5.5億円(同92.1%)
- 平均販売単価2,528万円(前年同期比▲3.7%)
- 販売件数402件(同+3.1%)、仕入件数401件(同▲14.5%)
- 居住用物件の売上高は101.6億円(同▲0.6%)、収益用物件は1Q契約済み2棟含め6棟売却により32.3億円(同+20.5%)

首都圏中古マンション市場の動向

- 成約件数は7月以降減少傾向。東京の成約件数減少が影響
成約価格は全体的に上昇傾向にあるが、東京都区部の上昇が顕著
- 在庫件数は東京が大きく減少している一方で、他3県は増加傾向
在庫価格は都心3区で上昇が目立つ一方で、他3県は弱含み

2025/3月期 2Q決算の概要



- 売上高は136.5億円(前年同期比+3.5%)
- 売上総利益率は14.5%で前年同期を下回るが1Qからは+0.8p改善
- 経常利益は5.5億円(同▲41.2%)、各段階利益は1Qから大きく回復

(単位:百万円、%)

科目	2024/3期 2Q 実績		2025/3期 2Q 実績			2025/3期 通期予想	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	進捗率
売上高	13,194	—	13,650	—	+3.5%	30,000	45.5%
売上総利益	2,275	17.2%	1,982	14.5%	▲12.9%	4,608	43.0%
営業利益	1,045	7.9%	667	4.9%	▲36.1%	1,730	38.6%
経常利益	941	7.1%	553	4.1%	▲41.2%	1,500	36.9%
当期純利益	649	4.9%	381	2.8%	▲41.3%	1,035	36.9%

売上高構成

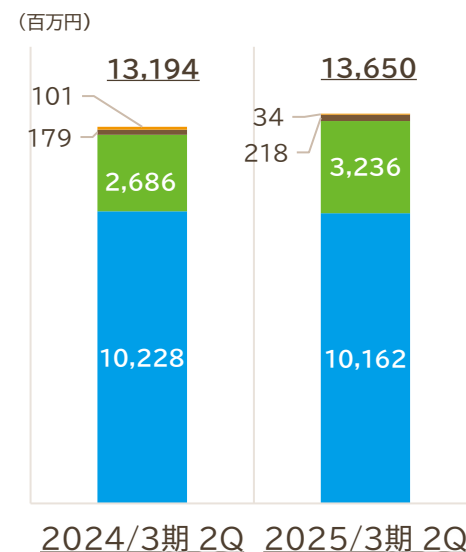


- 居住用物件の売上高は前期並の101.6億円(前年同期比▲0.6%)
- 販売件数402件(同+3.1%)、平均販売単価2,528万円(同▲3.7%)
- 収益用物件は一棟マンション6棟販売、売上高32.3億円(同+20.5%)

(単位:百万円、%)

	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	前期比
中古住宅事業 (居住用)	10,228	10,162	▲0.6%
中古住宅事業 (収益用)	2,686	3,236	+20.5%
賃貸等事業	179	218	+22.1%
その他不動産事業	101	34	▲66.3%
合計	13,194	13,650	+3.5%
販売件数	390件	402件	+3.1%
平均販売価格	2,622万円	2,528万円	▲3.7%

売上高(内訳)グラフ



※販売件数・平均販売価格は収益用物件を除く

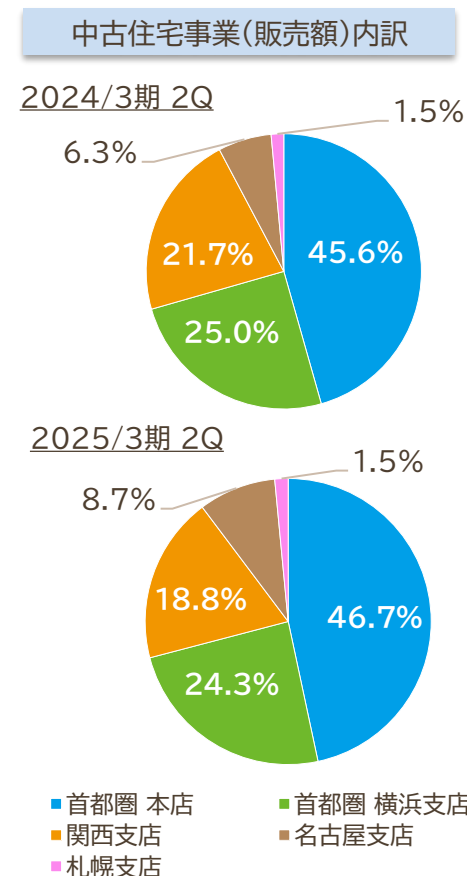
エリア別 販売状況



- 居住用物件の販売件数は首都圏および名古屋で増加、関西は減少
- 収益用物件は、一棟マンション6棟および区分3件を売却

(単位:百万円、%、件)

エリア		2024/3期 2Q		2025/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本社	169	4,664	177	4,741	+1.6%
	横浜支店	103	2,553	103	2,465	▲3.4%
	関西支店	85	2,218	75	1,913	▲13.7%
	名古屋支店	26	641	40	889	+38.7%
	札幌支店	7	150	7	153	+1.5%
合計		390	10,228	402	10,162	▲0.6%
収益用		5棟 (他1件)	2,686	6棟 (他3件)	3,236	+20.5%



エリア別 仕入状況

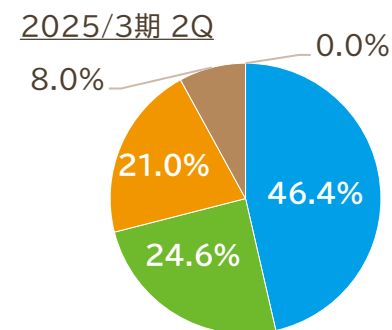
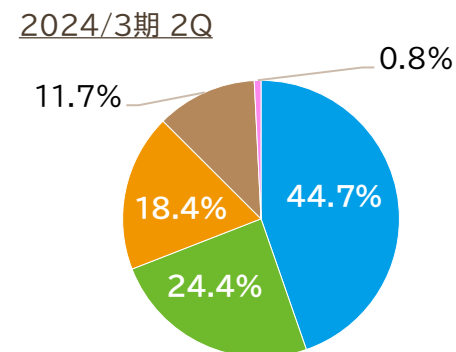


- 仕入件数は関西以外の各エリアで減少し401件(前年同期比▲14.5%)、単価上昇により仕入高は前年同期並みの77.5億円
- 収益用物件は一棟マンション3棟を取得(同+75.6%)

(単位:百万円、%、件)

エリア		2024/3期 2Q		2025/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	前期比%
首都圏	本店	203	3,493	148	3,598	+3.0%
	横浜支店	122	1,907	111	1,908	+0.0%
	関西支店	85	1,438	97	1,629	+13.3%
	名古屋支店	55	917	45	618	▲32.6%
	札幌支店	4	61	0	0	—
	合計	469	7,818	401	7,753	▲0.8%
	収益用 一棟	2棟 (他1件)	1,294	3棟	2,273	+75.6%

中古住宅事業(仕入額)内訳



■ 首都圏 本店
■ 首都圏 横浜支店
■ 関西支店
■ 名古屋支店
■ 札幌支店

※収益用は固定資産を含む

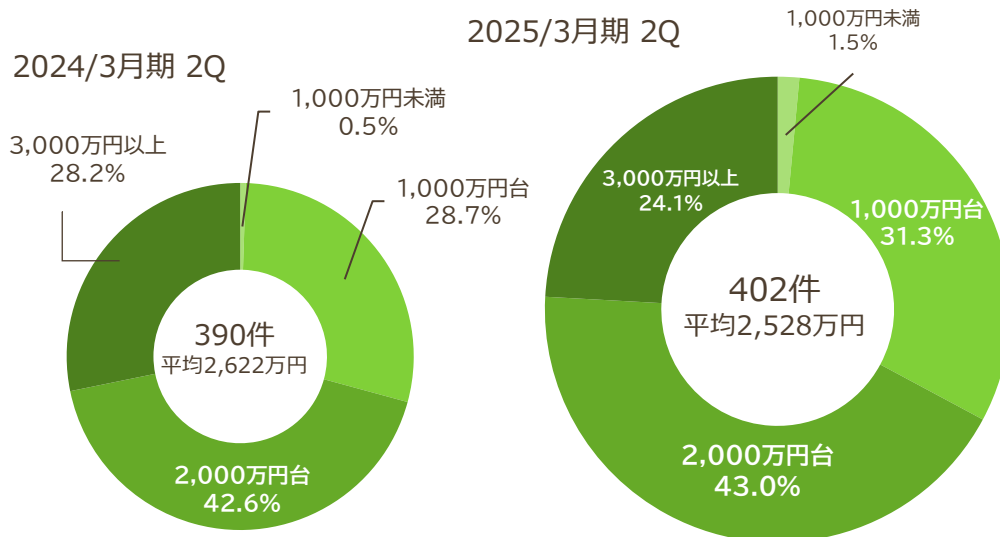
価格帯別・地域別販売実績(居住用物件)

- 平均販売価格は2,528万円(前年同期比▲3.7%)
- 地域別件数割合では神奈川県が30.1%で最多

取扱物件

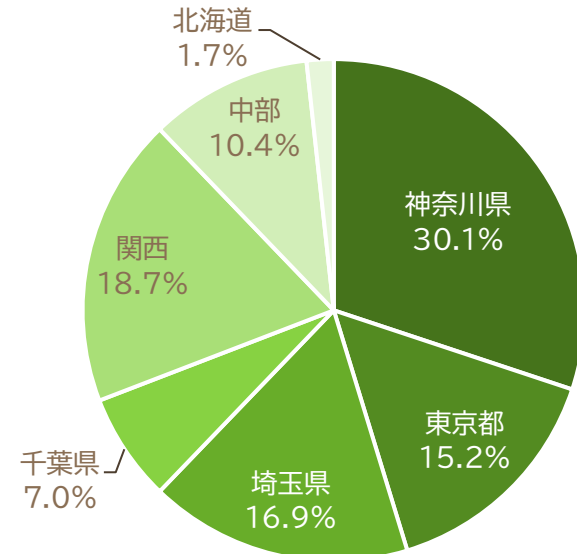
- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する低価格帯の居住用が中心
- ・ 多彩な住宅種類、エリア、立地(駅近・駅遠など)等のバリエーション

価格帯別販売実績



※収益用物件を除く

地域別販売件数実績

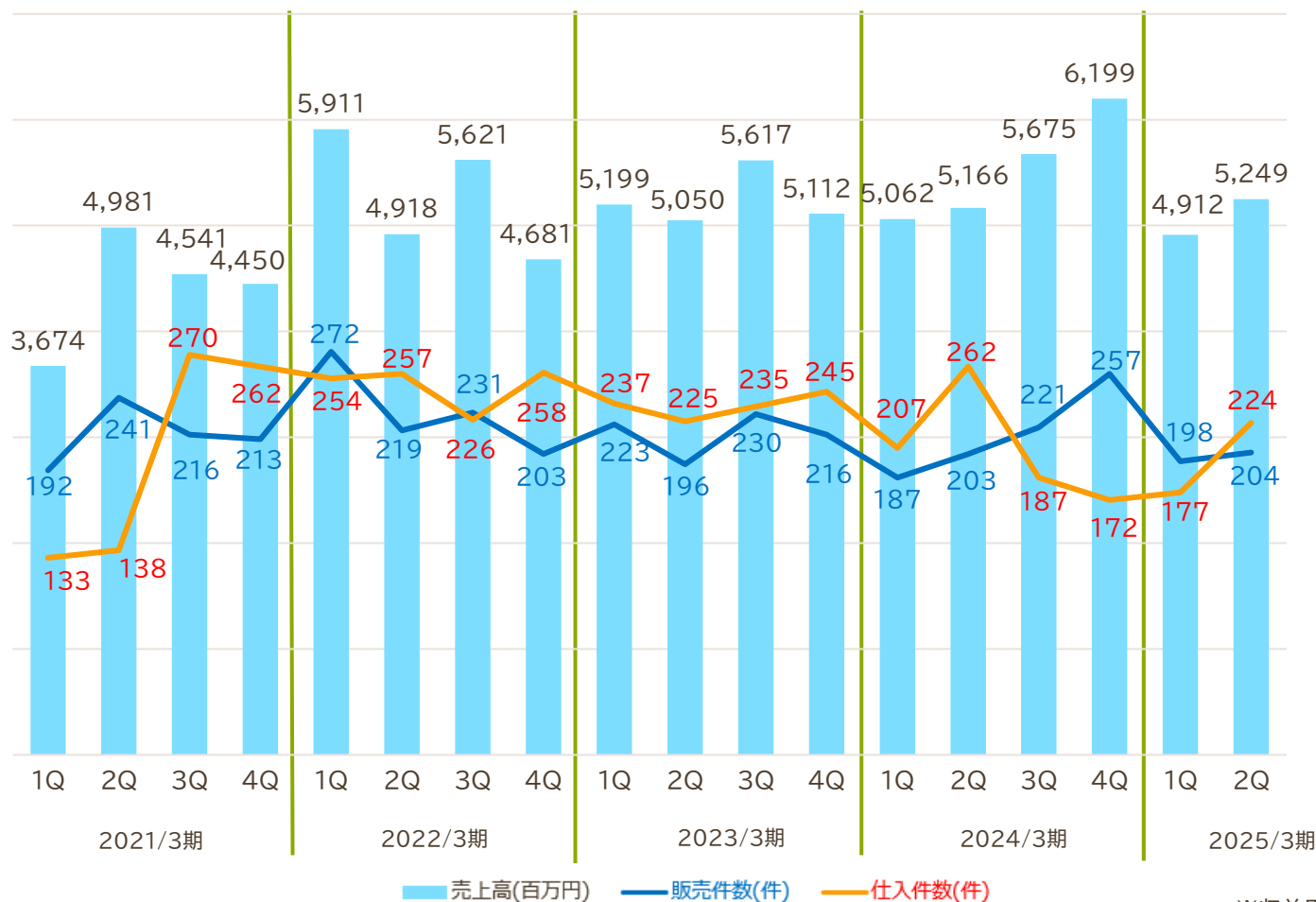


※収益用物件を除く

四半期実績推移(売上高・販売件数・仕入件数)



- 販売件数は204件(前年同期比+0.5%)、仕入は224件(同▲14.5%)
- 引き続き販促を強化、長期物件の売却を進めていく方針

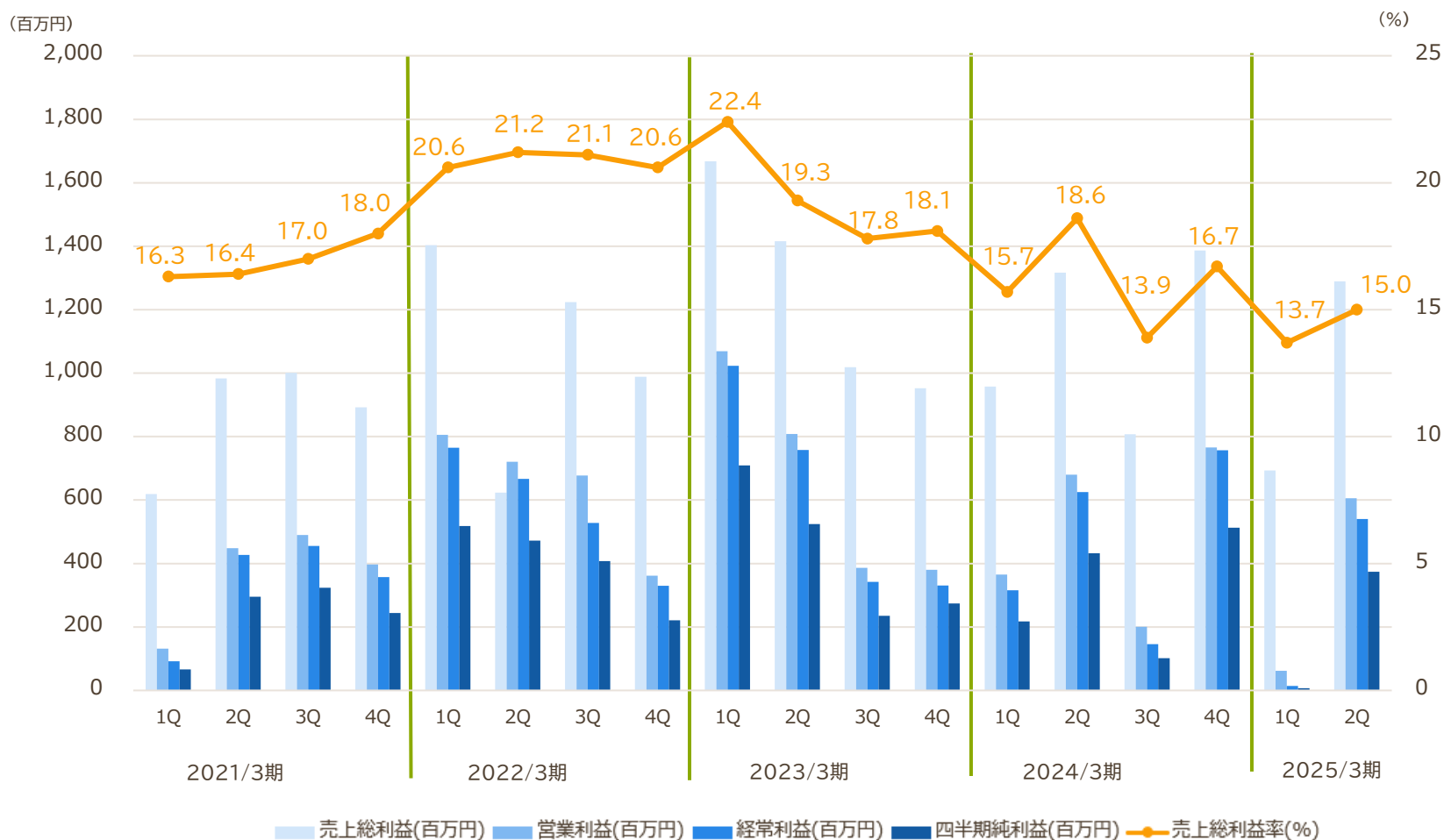


※収益用物件を除く

四半期実績推移(利益)



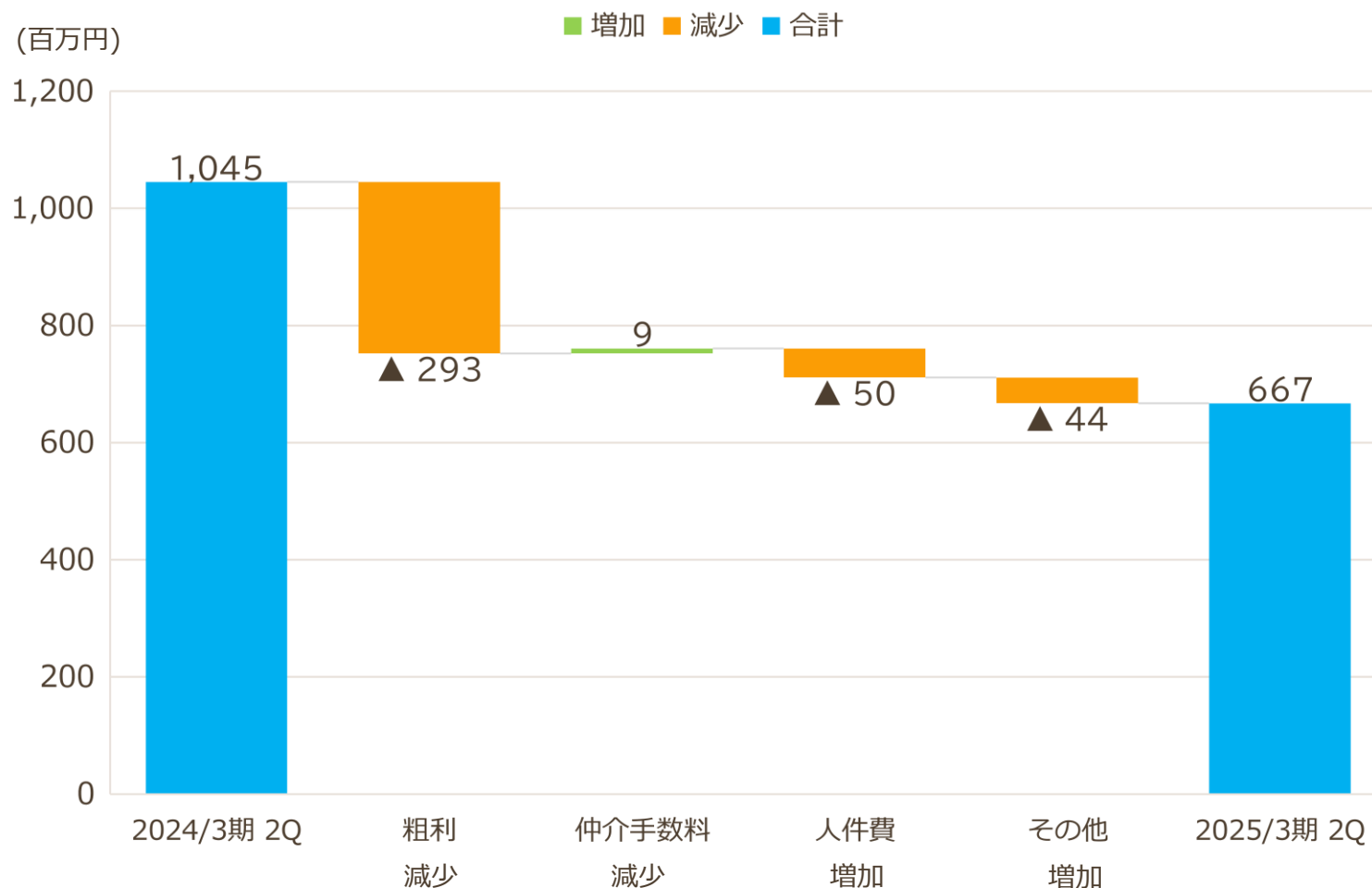
- 1Qから継続する長期物件の販促に伴う価格見直しにより、2Q累計の売上総利益率は対前年同期比減(17.2%→14.5%)



営業利益 増減要因



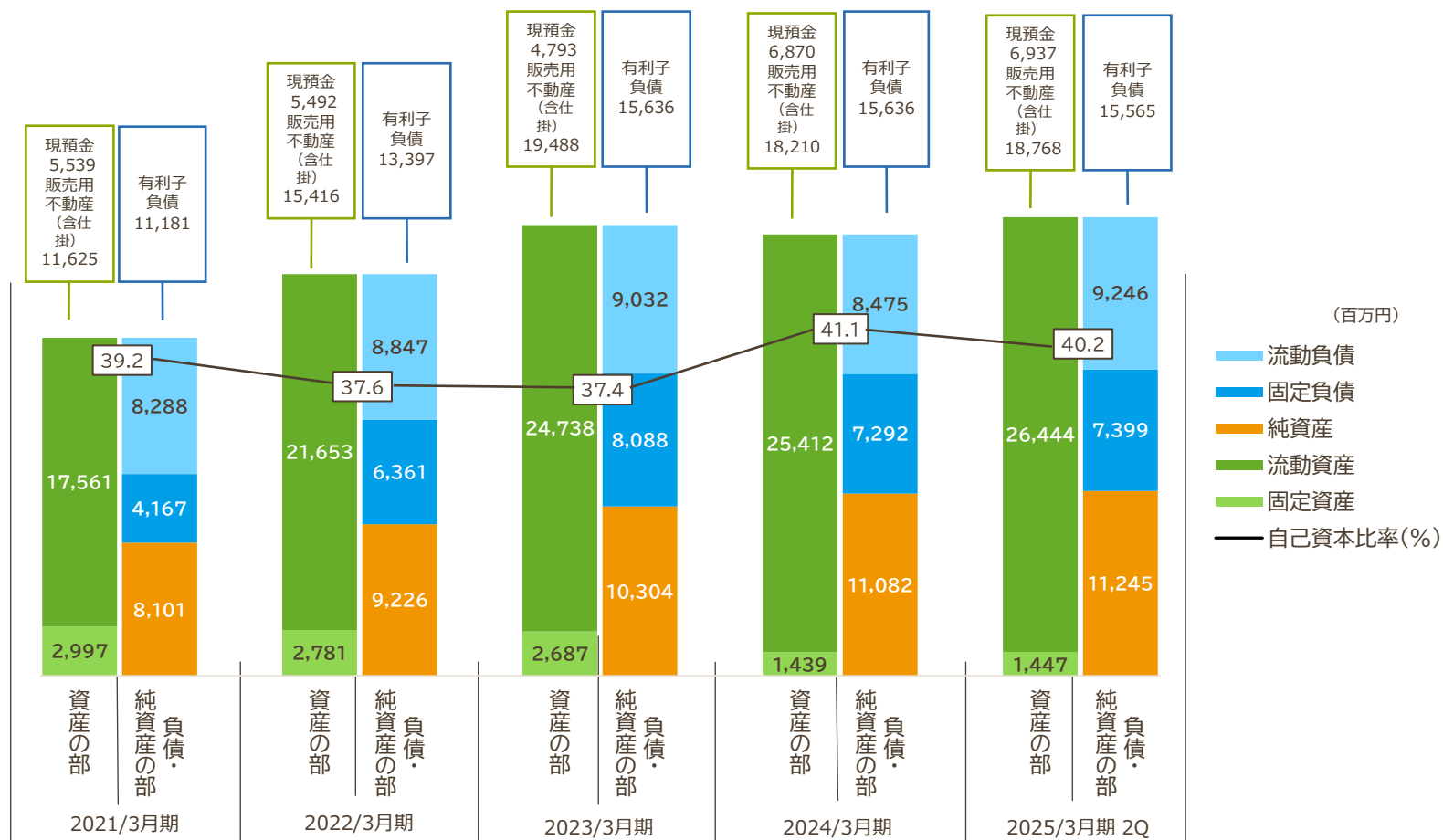
■ 営業利益は、前年同期10.4億円から粗利2.9億円減少、人件費0.5億円増加等により6.6億円(前年同期比▲36.1%)に減少



B/Sおよび自己資本比率の推移



- 2Q末の販売用不動産は、居住用が137.6億円(前期末比+7.2%)
収益用が49.9億円(同▲7.0%)



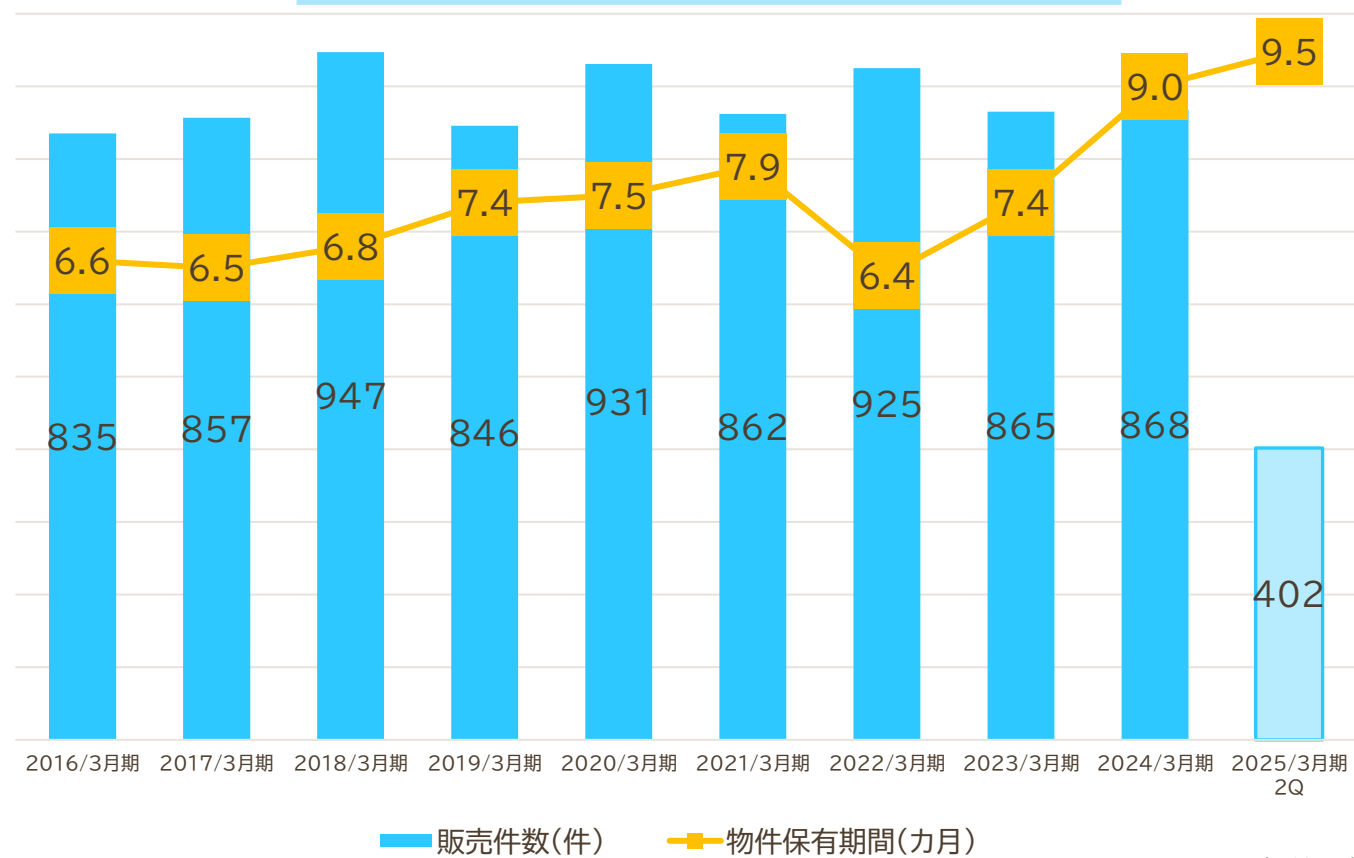
在庫保有期間(居住用物件)



物件仕入～売却の期間管理

長期物件の売却、工事期間の長期化が影響
平均保有期間9.5ヶ月

居住用物件販売件数と平均保有期間推移



※収益用物件を除く

1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

2025年3月期 業績予想



- 売上高300億円(前期比+9.8%)、経常利益15億円(同▲18.7%)の増収減益を予想
- 2Q迄の売上高は通期予想の45.5%、各段階利益は40%弱の進捗

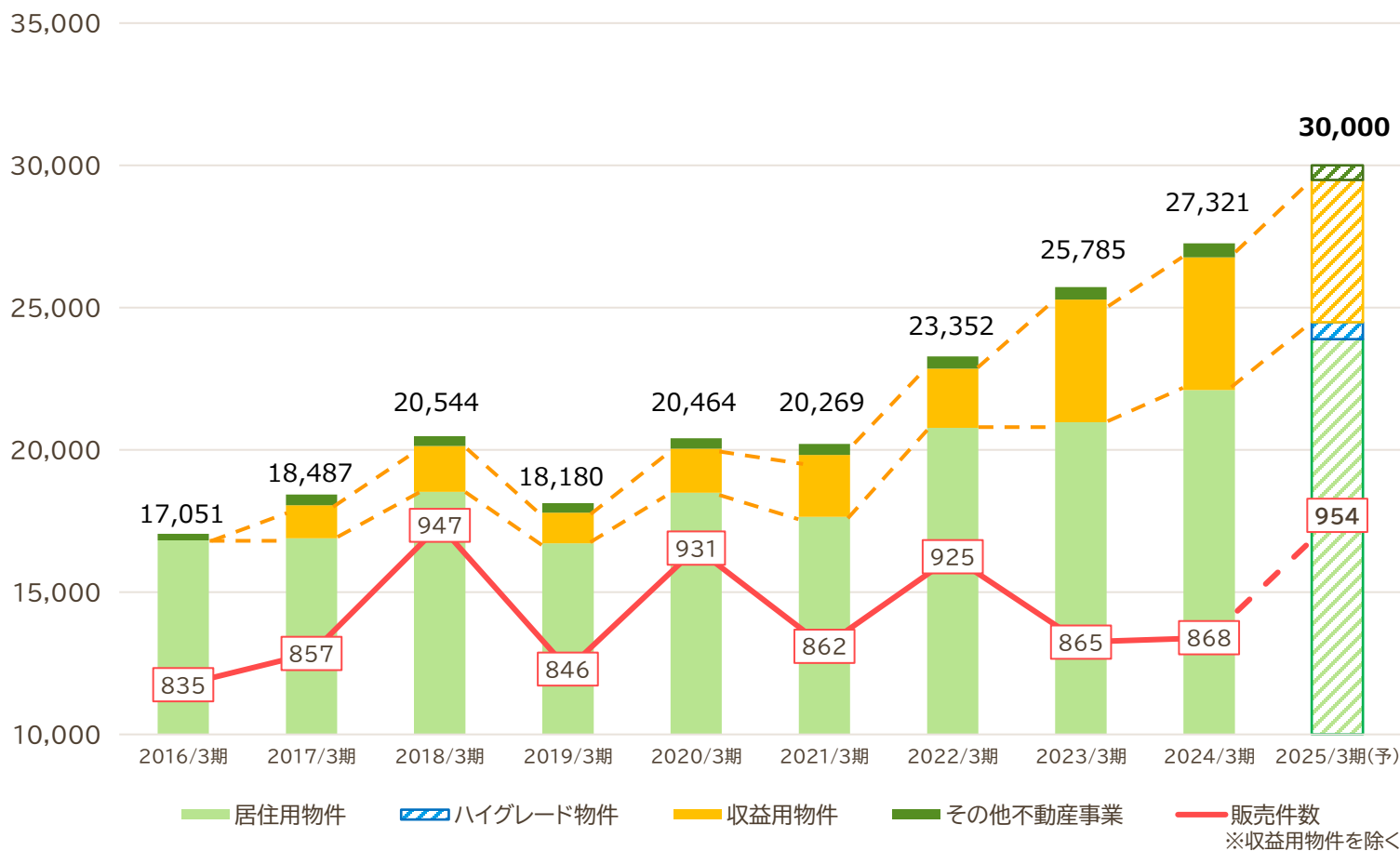
(単位:百万円、%)

科目	2025/3期 2Q 実績		2025/3期 通期業績予想		
	実績	構成比	業績予想	構成比	進捗率
売上高	13,650	—	30,000	—	45.5%
売上総利益	1,982	14.5%	4,608	15.4%	43.0%
営業利益	667	4.9%	1,730	5.8%	38.6%
経常利益	553	4.1%	1,500	5.0%	36.9%
当期純利益	381	2.8%	1,035	3.5%	36.9%

売上高・販売件数推移

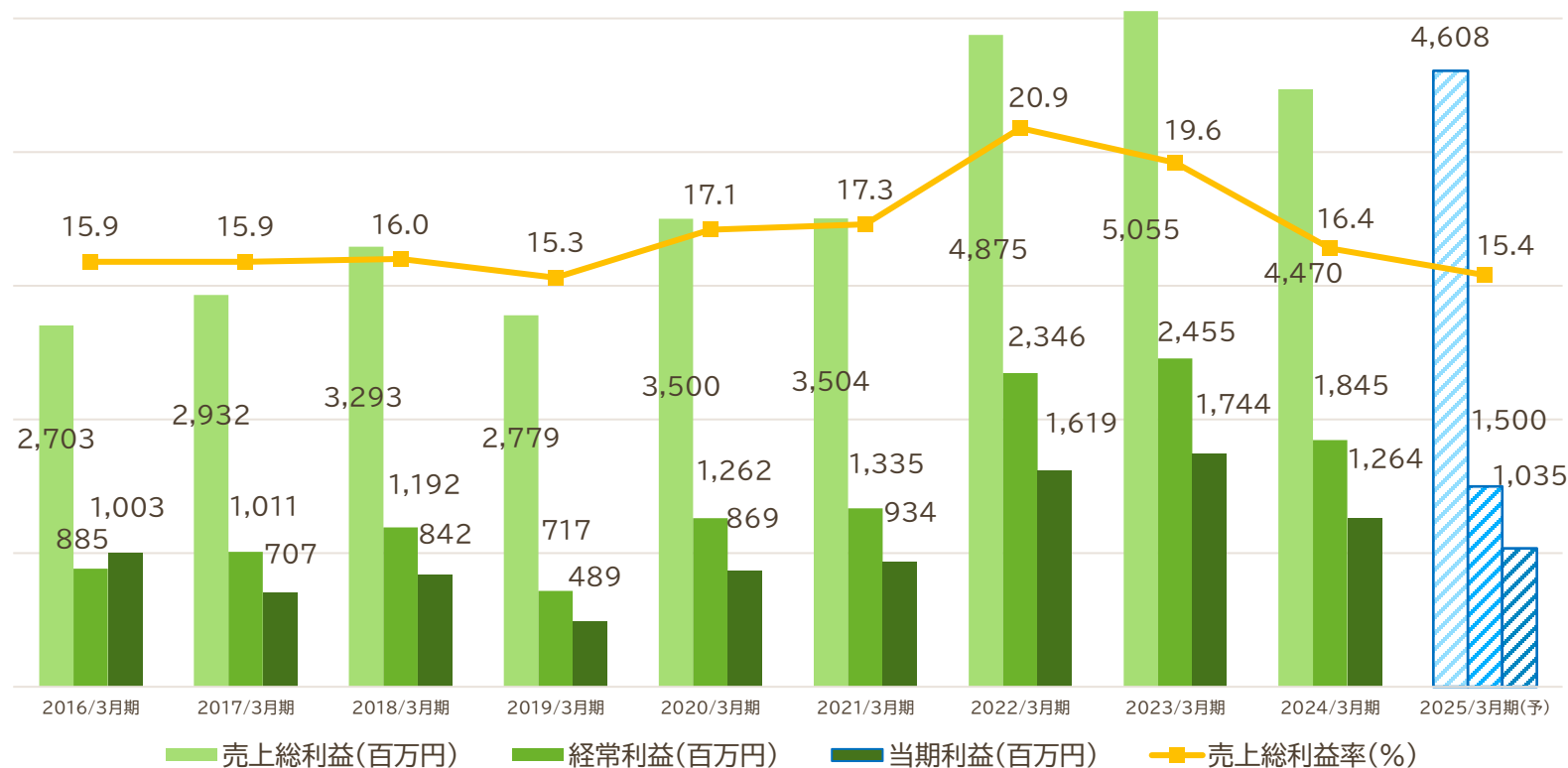


- 安定した居住用物件と成長性のある収益物件の販売により増収を見込む
- 今期より中古ハイグレード物件の取り扱い開始、初年度売上高6億円目標



各段階利益・利益率

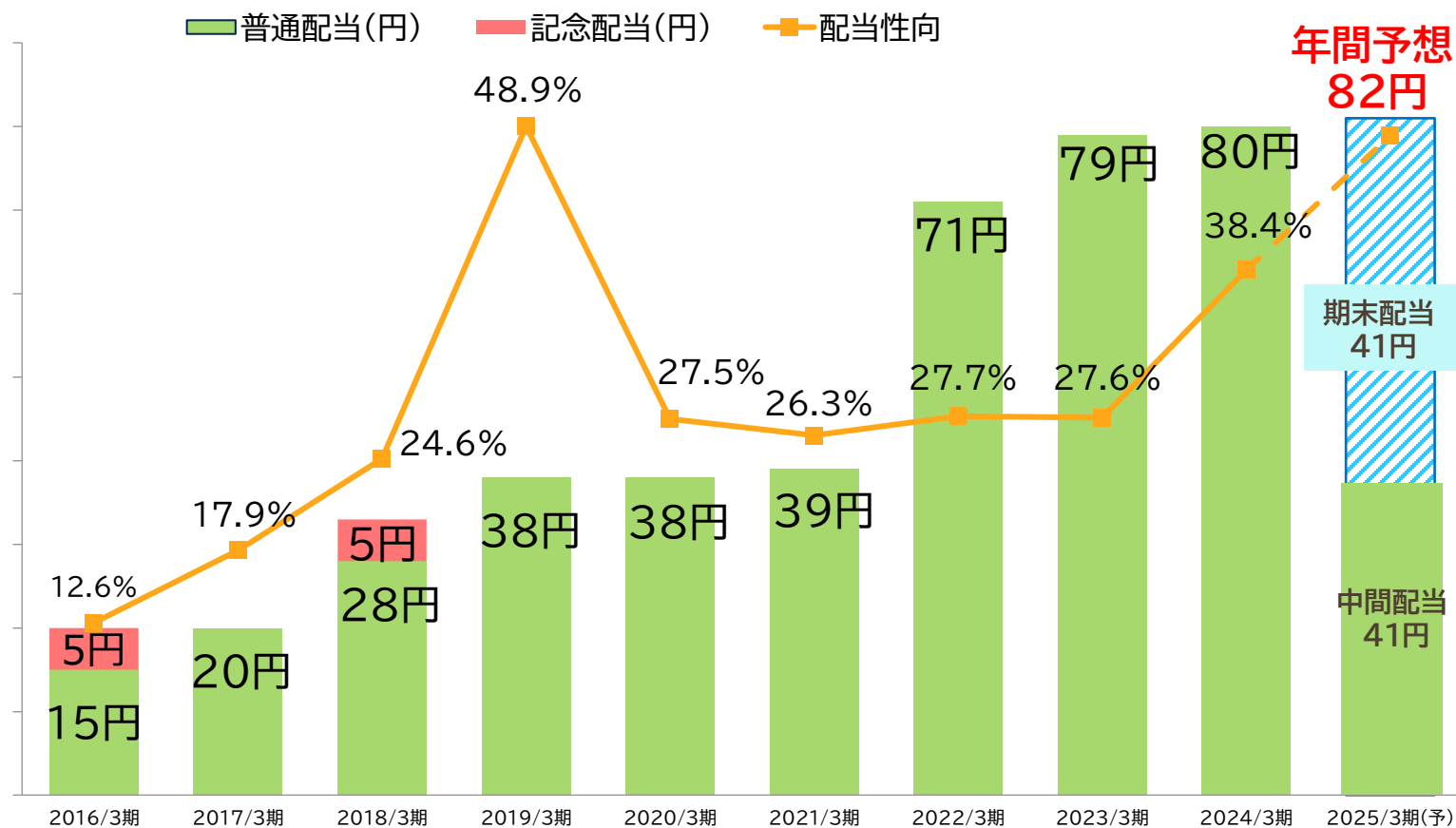
- 売上総利益率の低下は、前期に価格調整した物件の販売が影響
- 販管費は人件費等の増加を織り込み、営業利益以下で減益予想



配当方針(配当金額の推移)



- 2024年3月期 年間配当80円(配当性向38.4%、1円増配)
- 2025年3月期 年間配当予想 82円(配当性向48.2%、2円増配)



1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
- 3. 新中期経営計画**
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

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」

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期予想比

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期予想比

【財務指標】

自己資本比率

30%以上

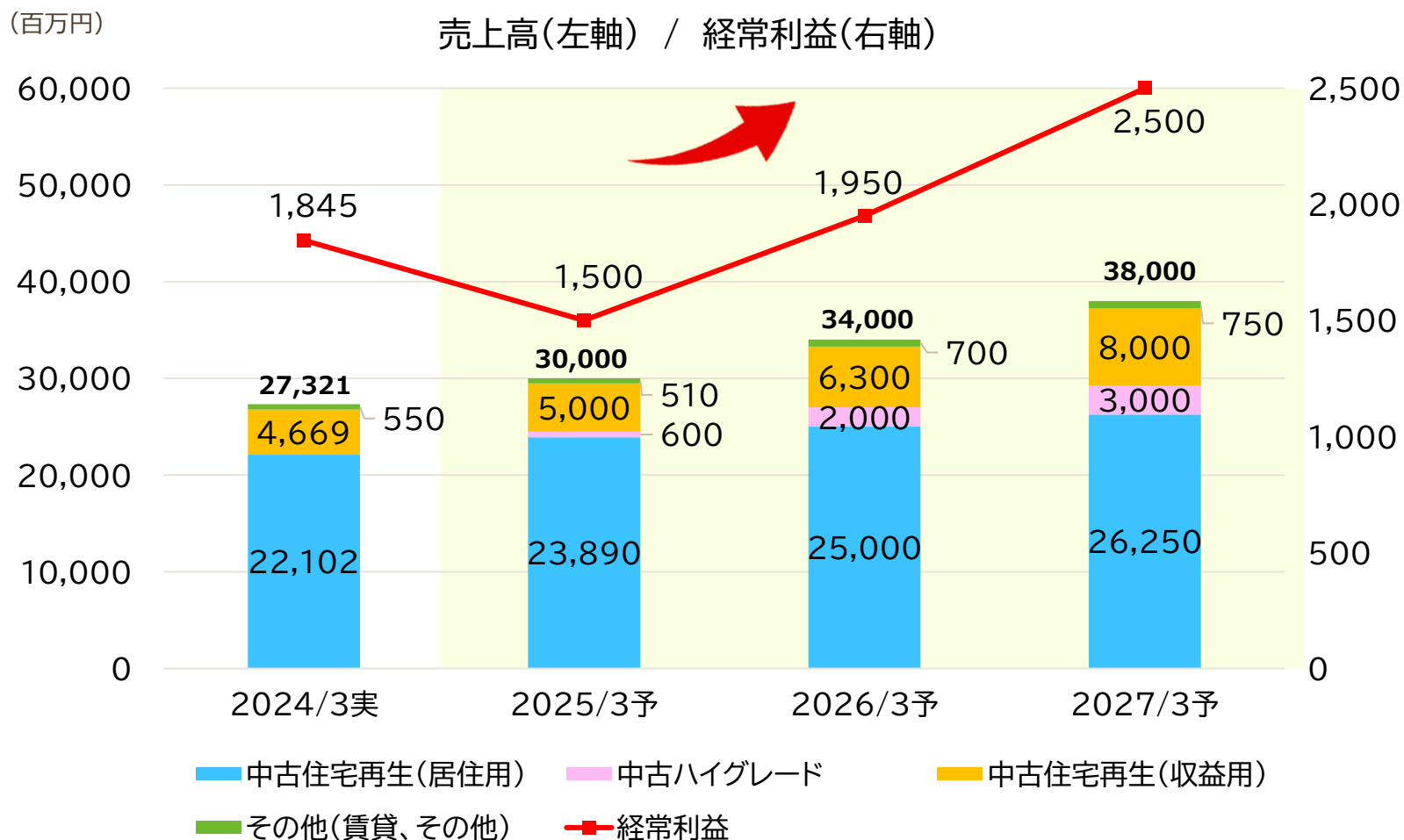
ROE

12%以上

新中期経営計画の収益計画



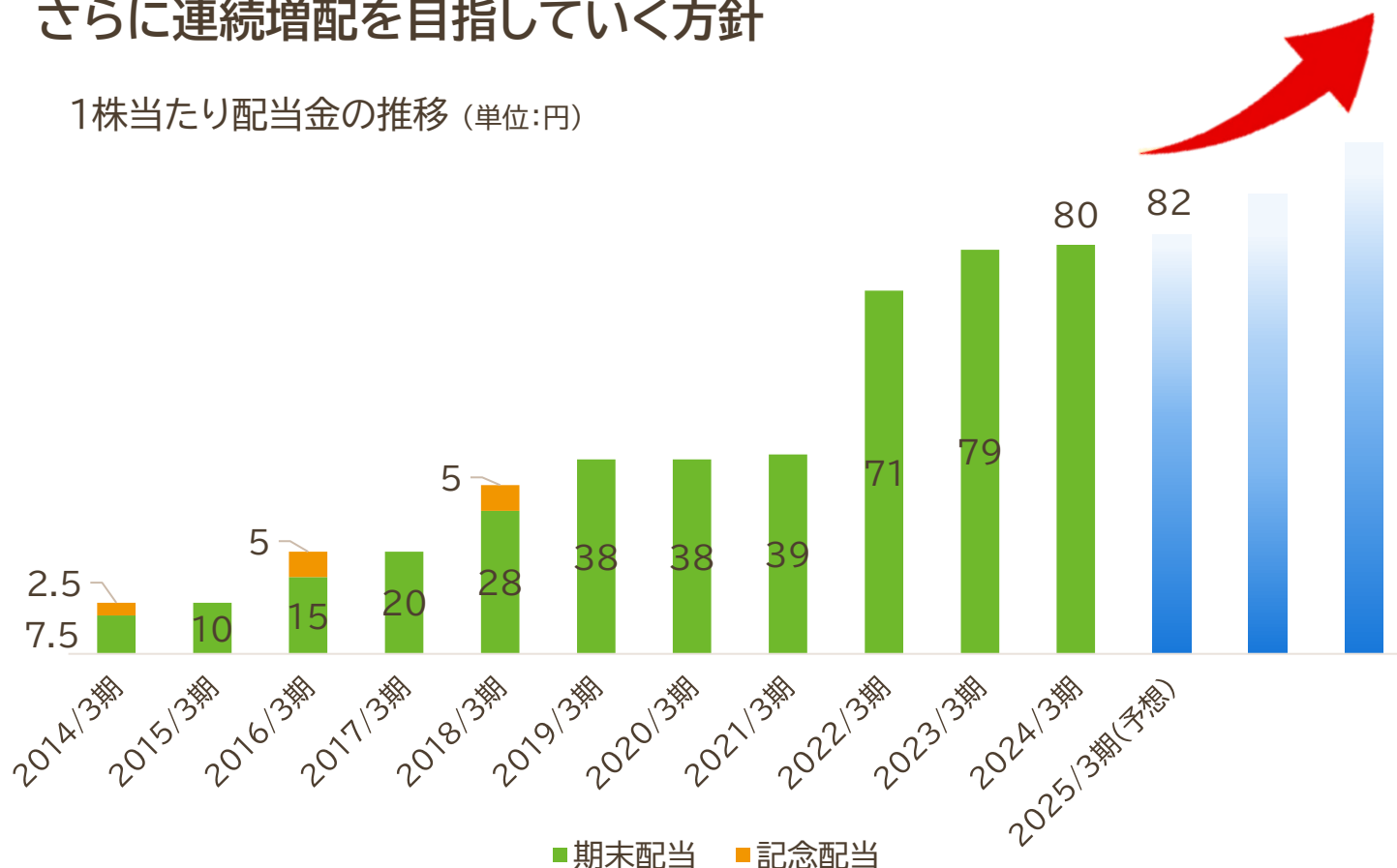
- 売上高成長率:CAGR **11.6%**(2024/3期-2027/3期予想比)
- 経常利益成長率:CAGR **10.6%** (2024/3期-2027/3期予想比)



業績に応じた配当から『累進配当』導入へ

- 2014/3月期の上場以来減配なし、2024/3期までに計7回の増配実施
- 2025/3期から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)



1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. **資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

現状認識

- 当社の株主資本コストは8~10%程度と推測(CAPM推計値)
- 20/3期以降、ROEは株主資本コストを上回るが、PBRは1倍を下回っている現状
直近のROEは22/3期18.7%、23/3期17.9%、24/3期11.8%と不安定
→ ROEは、安定的に12%以上を維持するとともに、更なる改善余地が存在すると認識
- PERは22/3期以降改善傾向にあるが、PBR1倍達成には更なる向上が必要
→ 当社の成長性について更に理解を得ることが課題



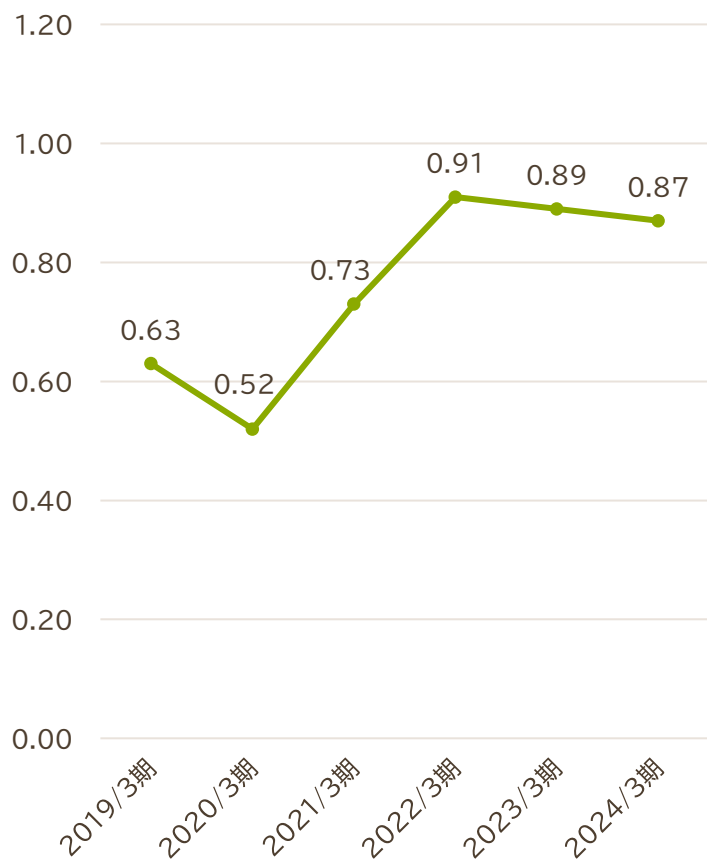
改善に向けた方針

- 第3次中期経営計画の目標に加えて+ α の取り組みを推進し、ROEの更なる改善および中長期の成長を目指す
→ + α の取り組みとして、自己資本比率30%を限度に財務レバレッジを積極的に活用した投資を行い、中長期の成長機会を確保
- ROEと連動した役員報酬制度の継続導入による経営陣のコミットメント強化
→ 27/3期ROE12%以上が解除要件の譲渡制限付株式報酬を導入
- IR/SR活動の更なる強化

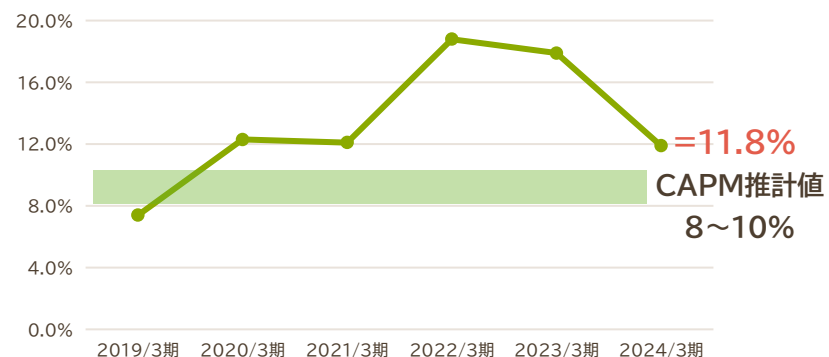
現状分析

- ROEは改善しているもののPBR1倍割れが継続
- ROE12%以上の実現とPERの向上が課題と認識

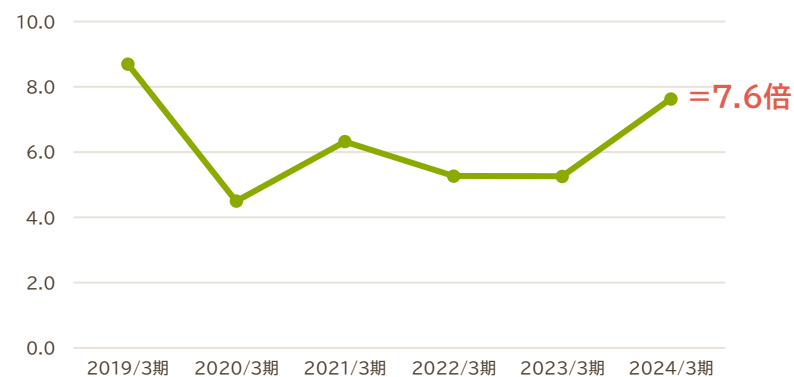
PBR推移



ROE推移



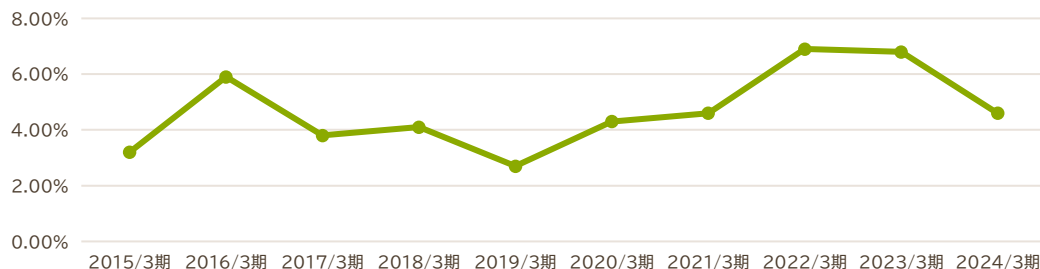
PER推移



ROEの改善に向けた取り組み

ROE12%は最低限実現すべき数値と位置付け、12%以上を目標に設定

当期純利益率

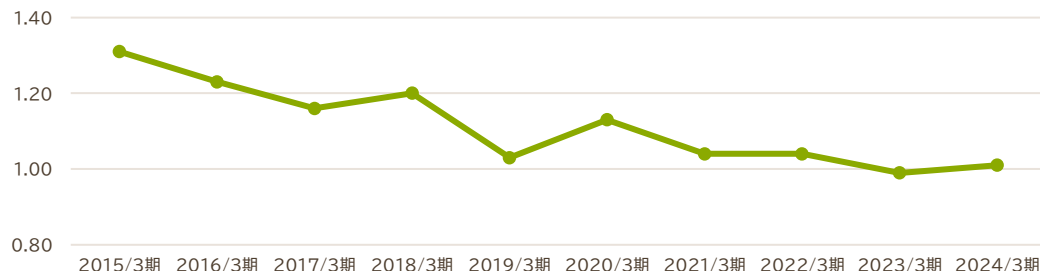


目標値:4.5%

主な取り組み内容

1. 中計の実行
 - 中古再販事業の既存エリア深耕
 - 収益再販事業の拡大 等

総資産回転率

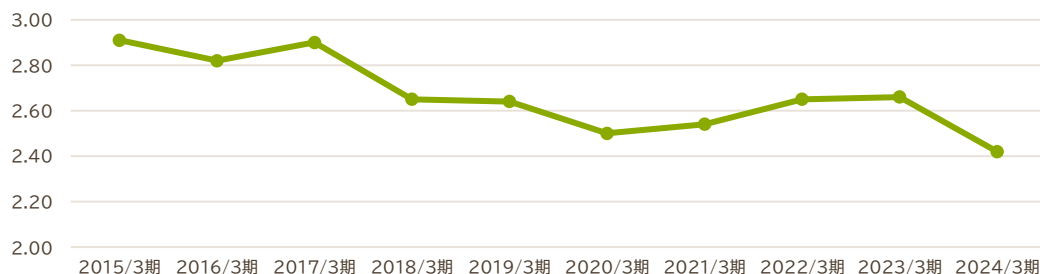


目標値:1.1

主な取り組み内容

1. 物件仕入～売却までの期間短縮
 - リフォーム内製化の推進
 - 販売ルールの再徹底

財務レバレッジ



目標値:2.6

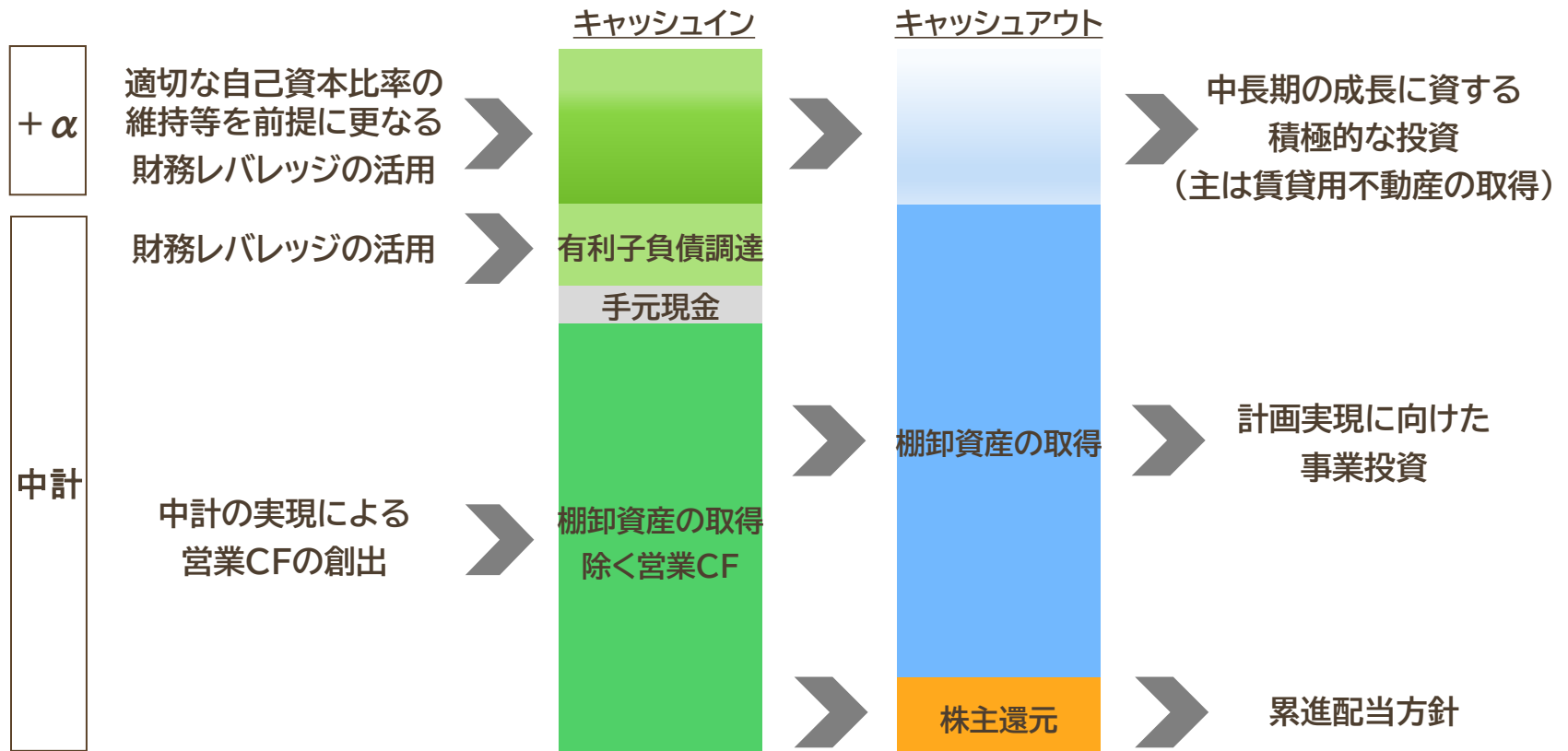
主な取り組み内容

1. 財務レバレッジの更なる活用
2. 財務規律を設計することによる財務健全性の維持

+αの取り組みイメージ

- 第3次中期経営計画の実現を目指すとともに、+αの取り組みとして、自己資本比率30%を限度に、財務レバレッジの更なる活用により積極的な投資を行い、中長期の成長機会を確保

第3次中期経営計画(3か年累計)および+αの取り組みに関するキャピタルアロケーションイメージ



IR/SR活動の更なる強化



- 検討中の内容含め、以下の取り組みを進めることで、IR/SR活動を強化し、PBRの改善を促進

	継続推進中の取り組み	今後実施予定の取り組み
体制の強化	<ul style="list-style-type: none">■ 管理部門担当取締役をIR担当責任者とした体制整備■ IR人員の増強	<ul style="list-style-type: none">■ 各部署との連携強化<ul style="list-style-type: none">- 更なる情報発信・共有の実施
開示資料の充実	<ul style="list-style-type: none">■ IR資料の新規開示<ul style="list-style-type: none">- 資本コストや株価を意識した経営に関する開示	<ul style="list-style-type: none">■ IR資料の強化<ul style="list-style-type: none">- サステナビリティ関連の取り組み強化および取り組みの開示■ Webサイトのリニューアル
株主との積極的な対話	<ul style="list-style-type: none">■ 機関投資家向け決算説明会 年2回の実施■ 個人投資家向け会社説明会 年1回の実施	<ul style="list-style-type: none">■ 1on1mtgの積極的な実施■ 株主アンケートの定期的な実施■ 株主・投資家からの質問およびアンケート結果の分析、取締役会への共有とフィードバック

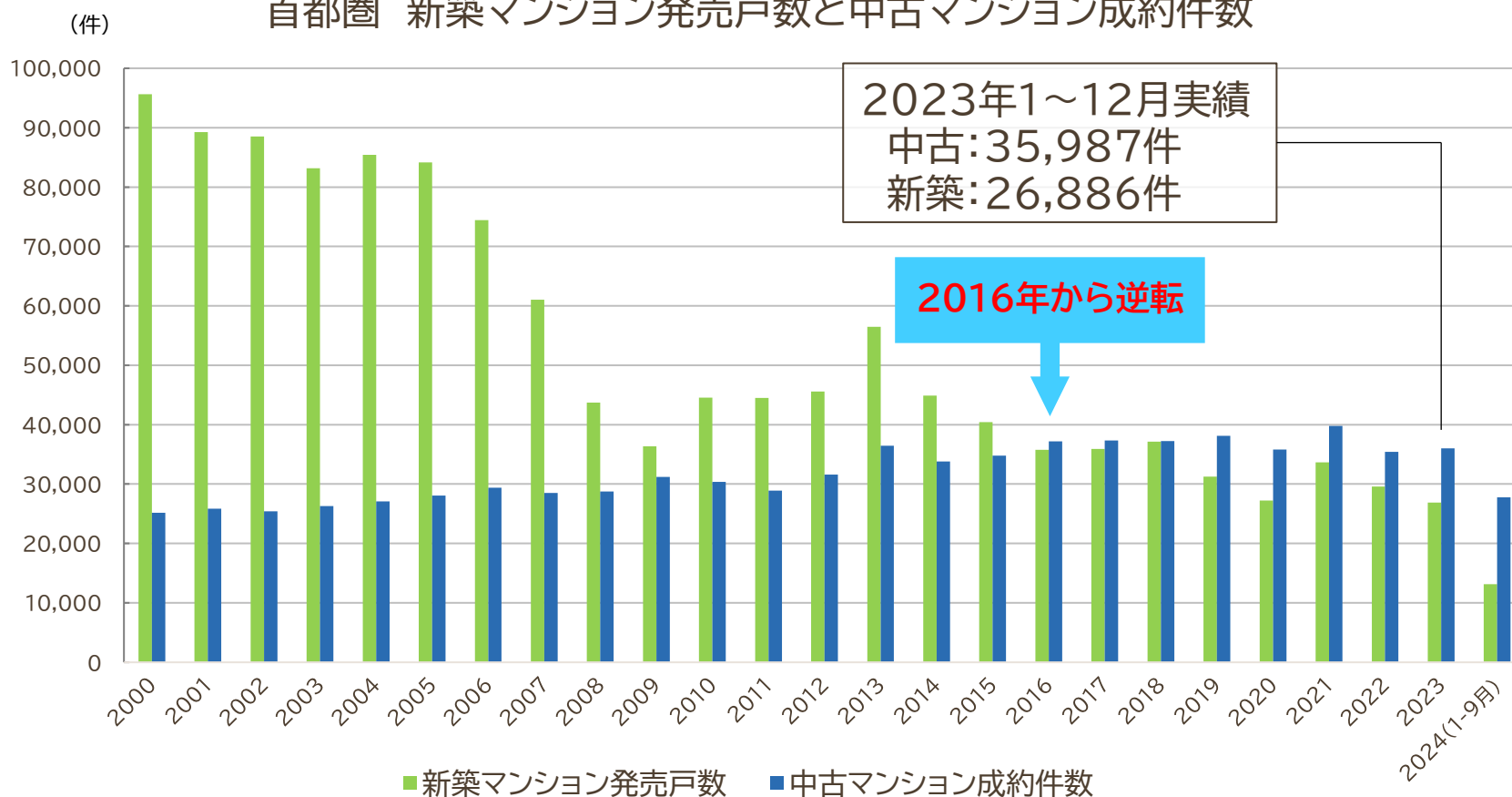
1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

(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、2024年現在は差が拡大

首都圏 新築マンション発売戸数と中古マンション成約件数



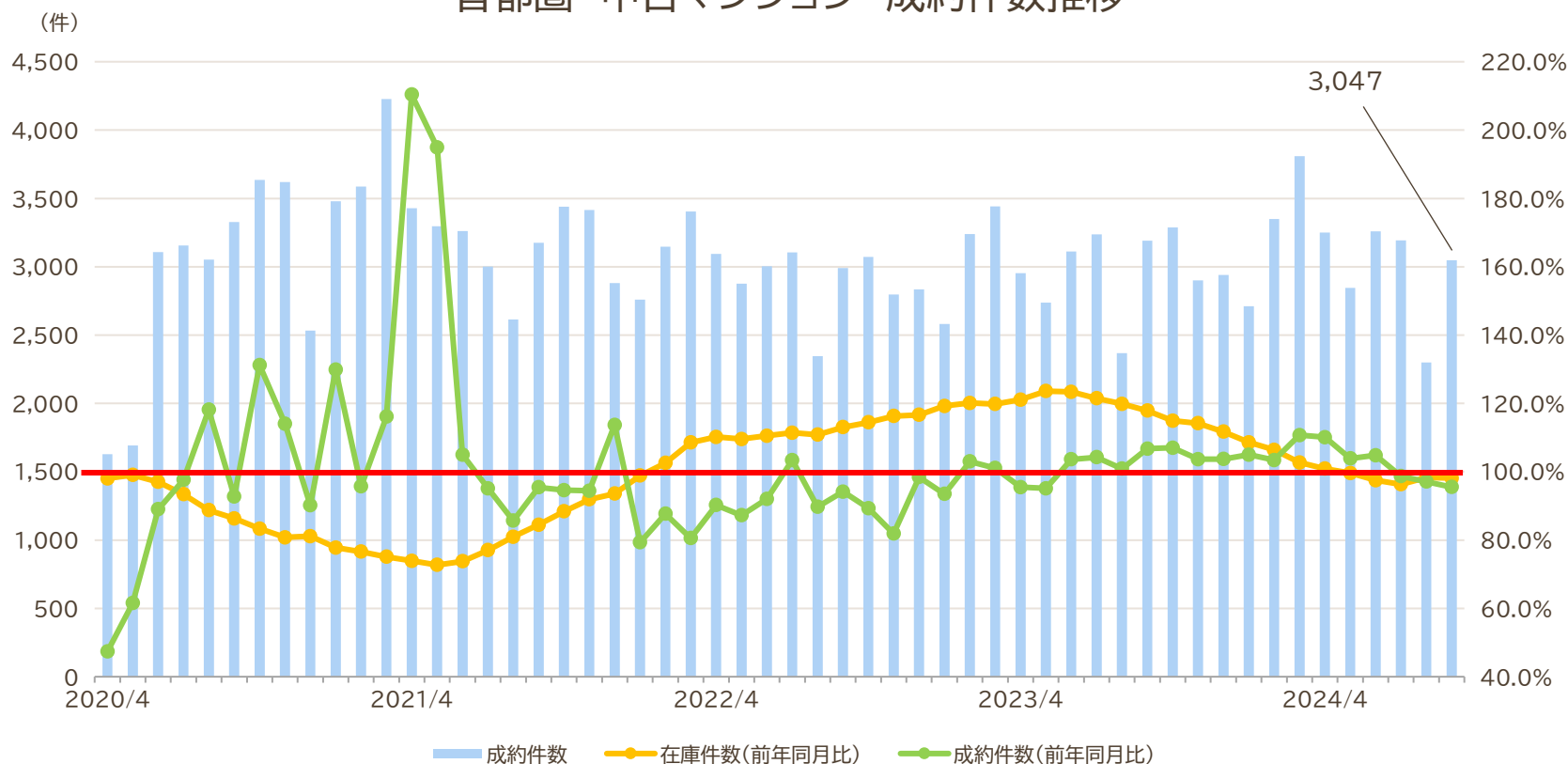
出所:不動産経済研究所、REINS Market Watch より作成

(首都圏)中古マンションの成約・在庫件数



- 成約件数は2023/6月より前年同月を上回って推移していたが、
2024/7月より前年同月割れ(9月成約件数 3,047件)
- 在庫件数は東京以外で前年同月を上回って推移するも、東京は減少傾向

首都圏 中古マンション 成約件数推移



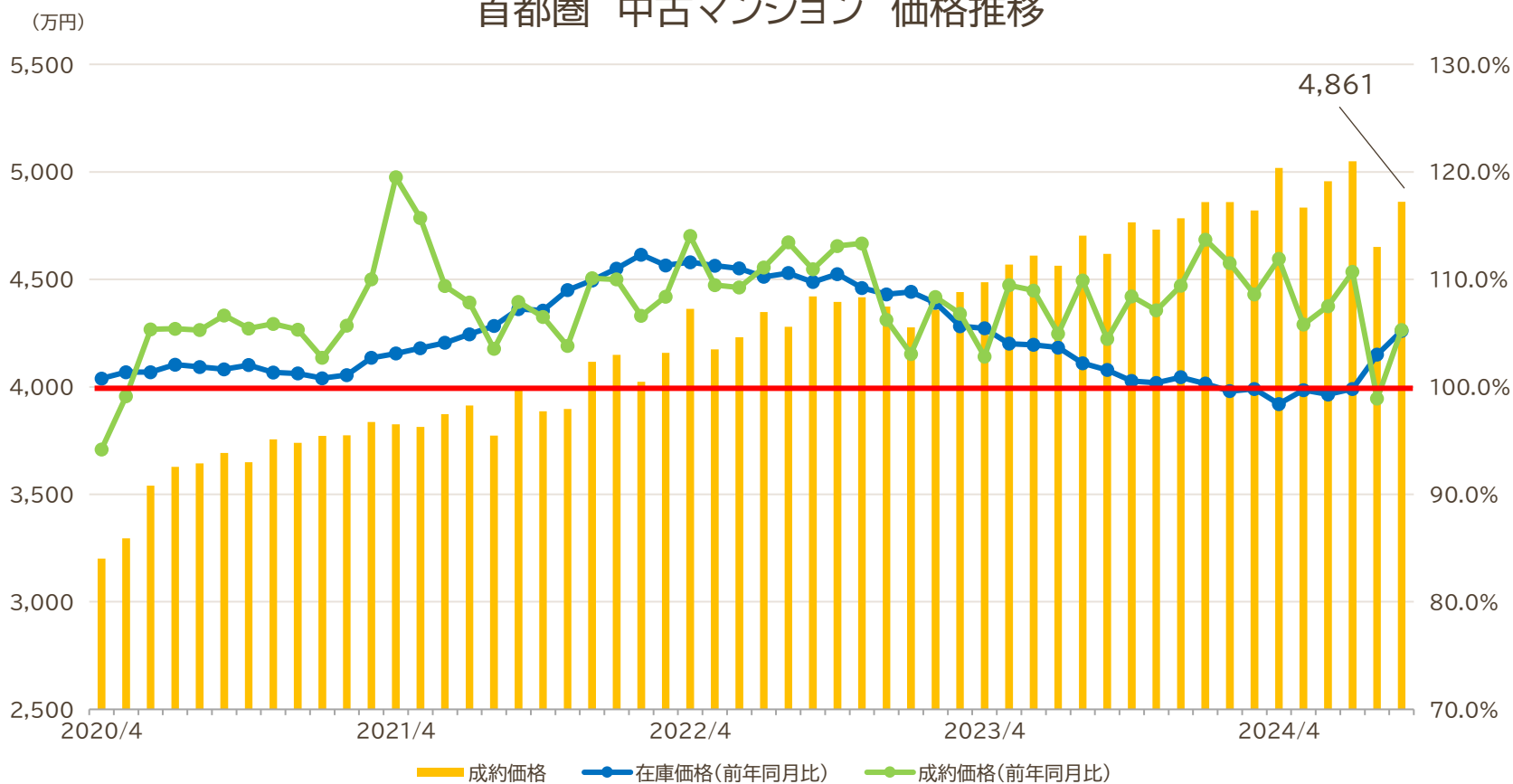
出所:REINS Market Watch より作成

(首都圏)中古マンションの成約・在庫価格



- 成約価格は全体的に上昇傾向、特に都心3区が大きく上昇
(9月成約価格 4,861万円)
- 在庫価格は都心3区で大幅に上昇する一方、他3県では弱含み

首都圏 中古マンション 価格推移



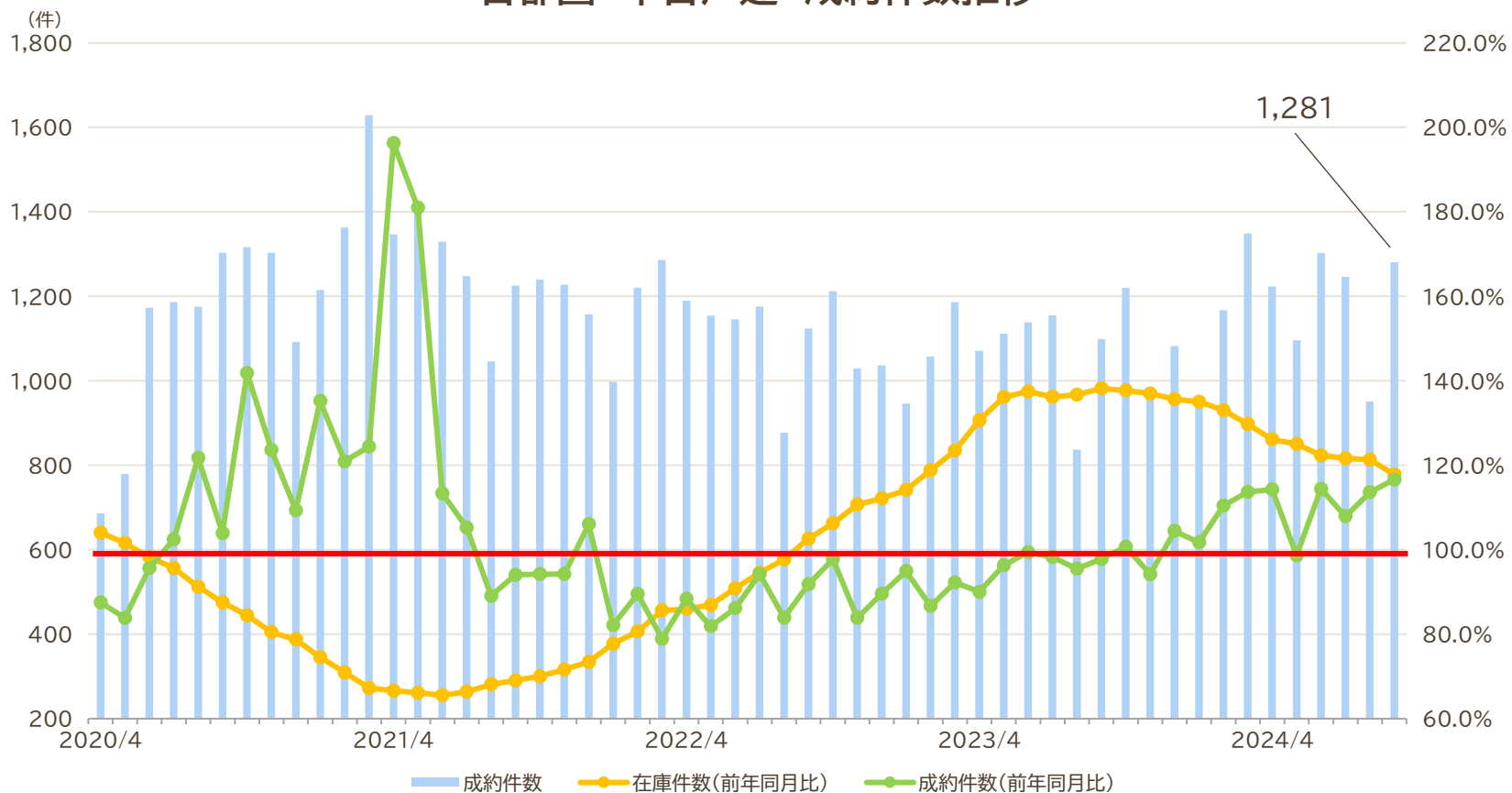
出所:REINS Market Watch より作成

(首都圏)中古戸建住宅の成約・在庫件数



- 成約件数、在庫件数ともに前年同月比を上回って推移
(9月成約件数 1,281件)

首都圏 中古戸建 成約件数推移

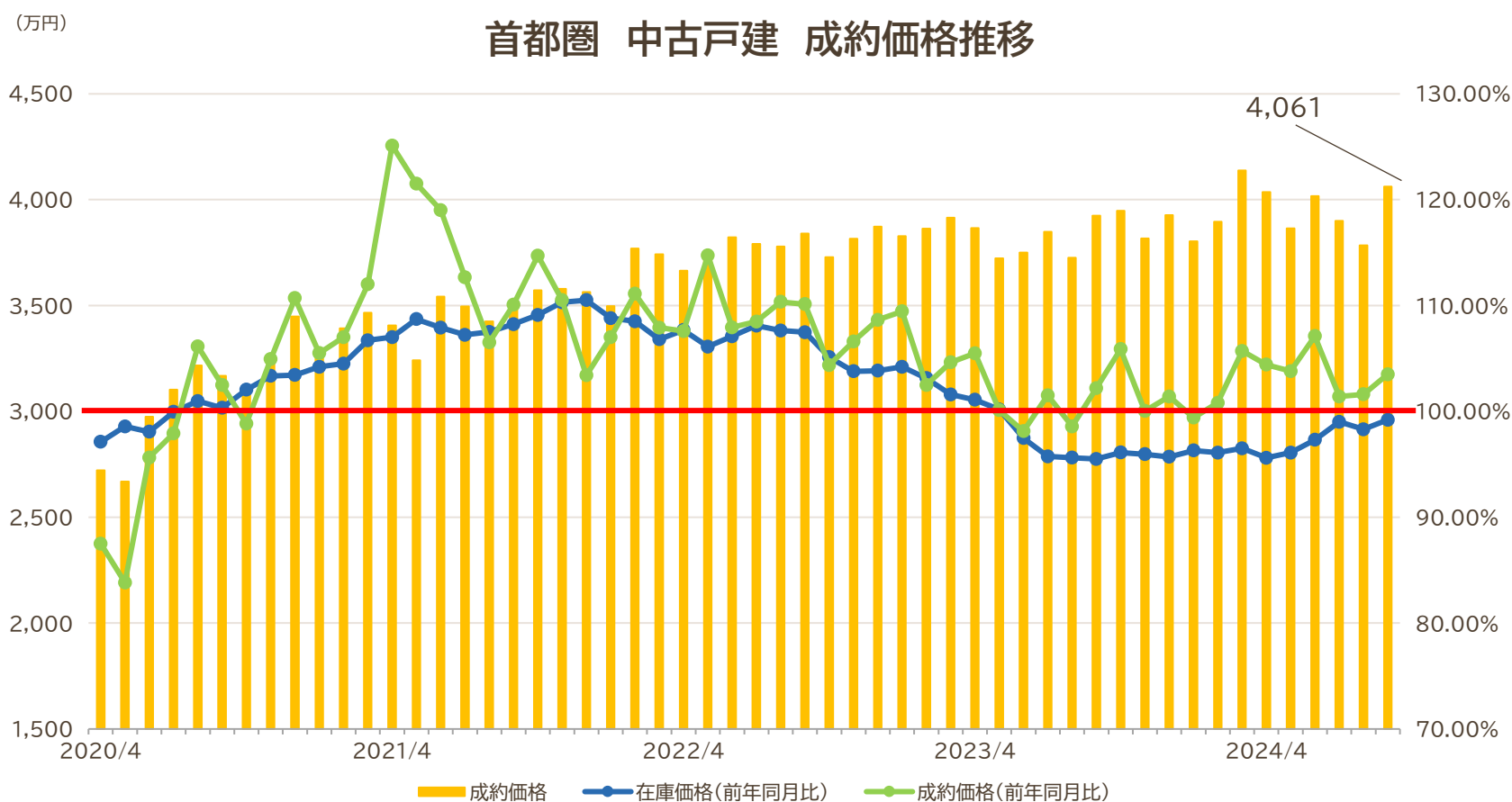


出所:REINS Market Watch より作成

(首都圏)中古戸建住宅の成約・在庫価格



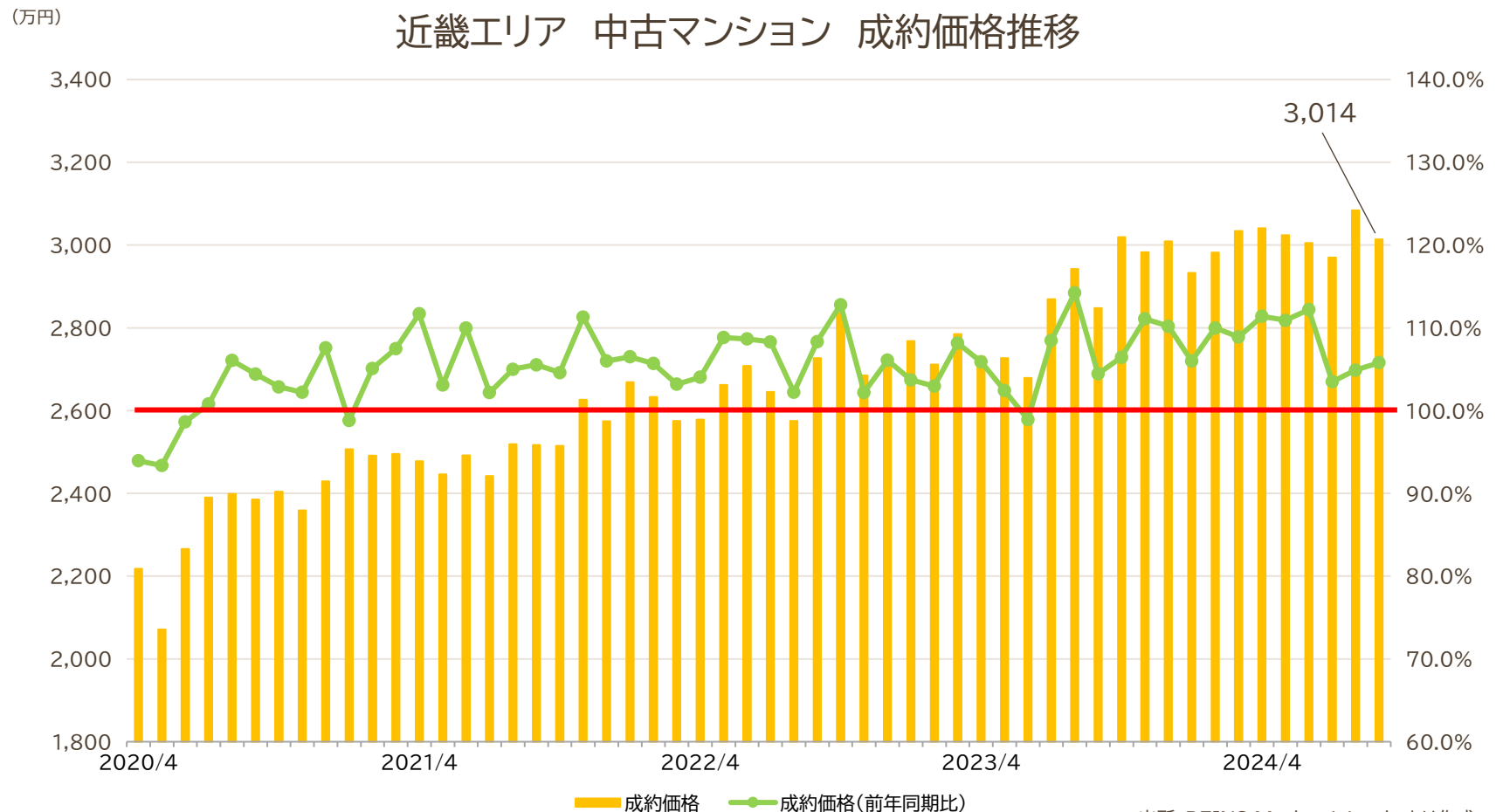
- 成約価格は前年同月比プラスで推移、在庫価格は前年割れが続く
(9月成約価格 4,061万円)



出所:REINS Market Watch より作成

(近畿圏)中古マンションの成約価格

- 成約価格は引き続き上昇傾向、前年同月比を上回って推移
(9月成約価格 3,014万円)



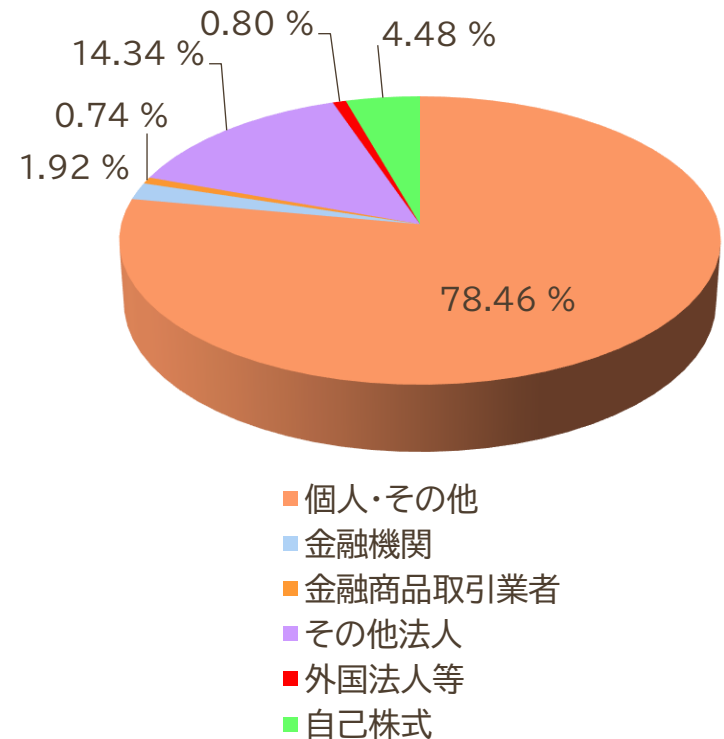
1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

e·grand 株式会社イーグランド

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 林田 光司
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	133名(2024年9月30日現在)
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:8,231名)

※2024年9月30日現在



長年の不動産競売で培った査定力と問題解決力

①商品バリエーション

- 居住用中古マンションだけでなく中古戸建ても販売
 - ハイグレード物件やリゾート物件の取扱開始
- 収益用物件の販売も拡大中

②良質廉価な物件の提供

- 一次取得者層(初めて住宅を購入する層)をメインターゲットとした安定した価格の居住用物件を提供
- 適材適所のリフォームによる付加価値向上と環境への配慮

③少人数で効率的な販売体制

- 直販部門を設けず、不動産仲介業者に幅広く依頼
 - 広いエリアで数多くの物件取扱可能

1. 2025年3月期 第2四半期決算概要
2. 2025年3月期 業績予想
3. 新中期経営計画
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考資料
 - 1. 市場動向
 - 2. 会社概要
 - 3. サステナビリティ

サステナビリティ方針



■快適で安心して暮らせる住まいのご提供を通じて豊かな社会の実現に貢献するため、ステークホルダーと共に、持続可能な社会の形成と持続的な企業価値の向上を目指します。

	マテリアリティ	具体的な内容	関連するSDGs
E 環境	中古住宅再生事業の促進による資源(既存住宅)の活用	<ul style="list-style-type: none"> 既存住宅の有効活用 新築ではなくリフォーム、木材使用量の抑制 	
S 社会	豊かな住空間の実現	<ul style="list-style-type: none"> 良質な住居の提供により、お客様の暮らしに貢献 	
	取引先との協業	<ul style="list-style-type: none"> パートナー工務店等との中古住宅業界の協業、企業成長 	
	ダイバーシティの推進と働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 女性の活躍推進 仕事と育児の両立支援 健康経営の推進 	
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 研修体系 資格取得の支援 	
	地域社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ、文化振興への協賛 	
G ガバナンス	誠実で公正な企業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス遵守 取締役会の実効性評価 ステークホルダーとの対話 財務の健全化、透明性の確保 	

E(環境) サステナビリティの推進



環境に配慮し、次世代まで長く快適に暮らせる住宅を提供していきます。



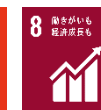
越前和紙との出会い(和紙クロス)

原料には楮(こうぞ)三桮(みつまた)雁皮(がんび)を使用し、燃やしても有害物質を出しません。本取組みが、伝統文化を守り、且つ環境問題改善の一助にも繋がればと願っています。



S(社会)

ダイバーシティの推進と働き方改革



残業時間 … 平均9.5h/月
有休取得 … 取得率90.1%
育児休暇 … 女性社員100%取得
男性社員も取得実績あり ※いずれも2024/3期実績

くるみん認定 … 3回連続取得 厚生労働大臣認定
健康経営優良法人 … 7年連続取得 経済産業省認定



具体的な取組

時短勤務対象を
小学校3年生終了
までに拡充



時差出勤制度
フレックスタイム制度
の導入



時間単位での
有給休暇取得制度の
導入



S(社会) スポーツ・文化振興への協賛



Jリーグの掲げる「百年構想:スポーツでもっと幸せな国へ」に共感し、地元・東京で活躍する東京ヴェルディと日テレ・ベレーザを応援しています。

TOKYO VERDY



テレベレザ



©TOKYO VERDY
写真提供:東京ヴェルディ株式会社

児童招待公演「こころの劇場」東京公演に協賛しました。



「こころの劇場」東京公演
・主催 一般財団法人舞台芸術センター / 劇団四季
・後援 文化庁
・公演演目 『ガンバの大冒険』
・公演期間 2024年5月14日
～2024年7月12日
・招待規模 8都市71回 約9万人
撮影:樋口隆宏

「こころの劇場」は、劇団四季ファミリーミュージカルを通じて、子どもたちの心に、生命の大切さ、人を思いやる心、信じあう喜びなど、人が生きていく上で大切なことを語りかけたいという願いをもとに誕生したプロジェクトです。

一般社団法人F-connect※が行う「エフコネファーム農業体験イベント」に協賛しました。
※東京ヴェルディの選手らが立ち上げた児童養護施設の子供たちの支援団体



今年度は宿泊施設「エフコネベース」のオープンに微力ながら弊社も参画いたしました！

■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 : <https://e-grand.co.jp>

