

中古マンション・戸建、リノベーション、住宅再生
株式会社イーグランド



(証券コード3294 東証二部)

会社説明会

2017年1月25日



1

当社の概要

2

当社事業の特徴

3

中古住宅の市場環境

4

今後の成長戦略

5

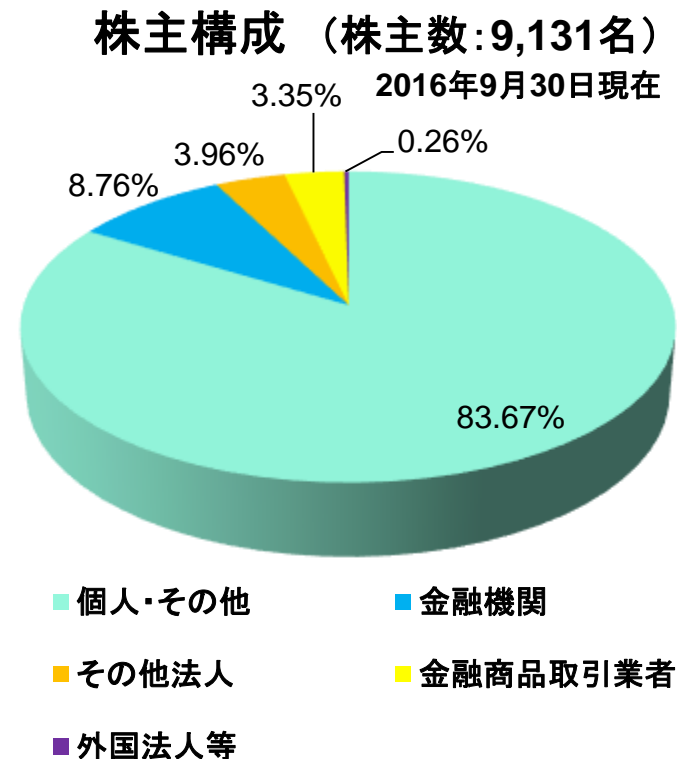
業績動向

6

株主還元方針

1. 当社の概要

商号	株式会社イーグランド(e'grand Co.,Ltd.)
本店所在地	東京都千代田区神田錦町一丁目2番地1 ヒューリック錦町ビル 7階
代表者	代表取締役社長 江口 久
設立年月日	1989年6月23日
資本金	8億3,114万円(2016年9月30日現在)
発行済株式数	6,350,000株(2016年9月30日現在)
決算期	3月31日
事業内容	中古住宅再生事業 その他不動産事業(不動産賃貸等)
従業員数	77名(2016年9月30日現在)
支店	関西支店 札幌支店 宇都宮支店





経営理念

中古住宅再生事業を通じて、良質廉価な住まいを幅広くお客様に提供することで社会に貢献していきます。
お客様の満足を得ることによって、社員一同の幸せを得ます。

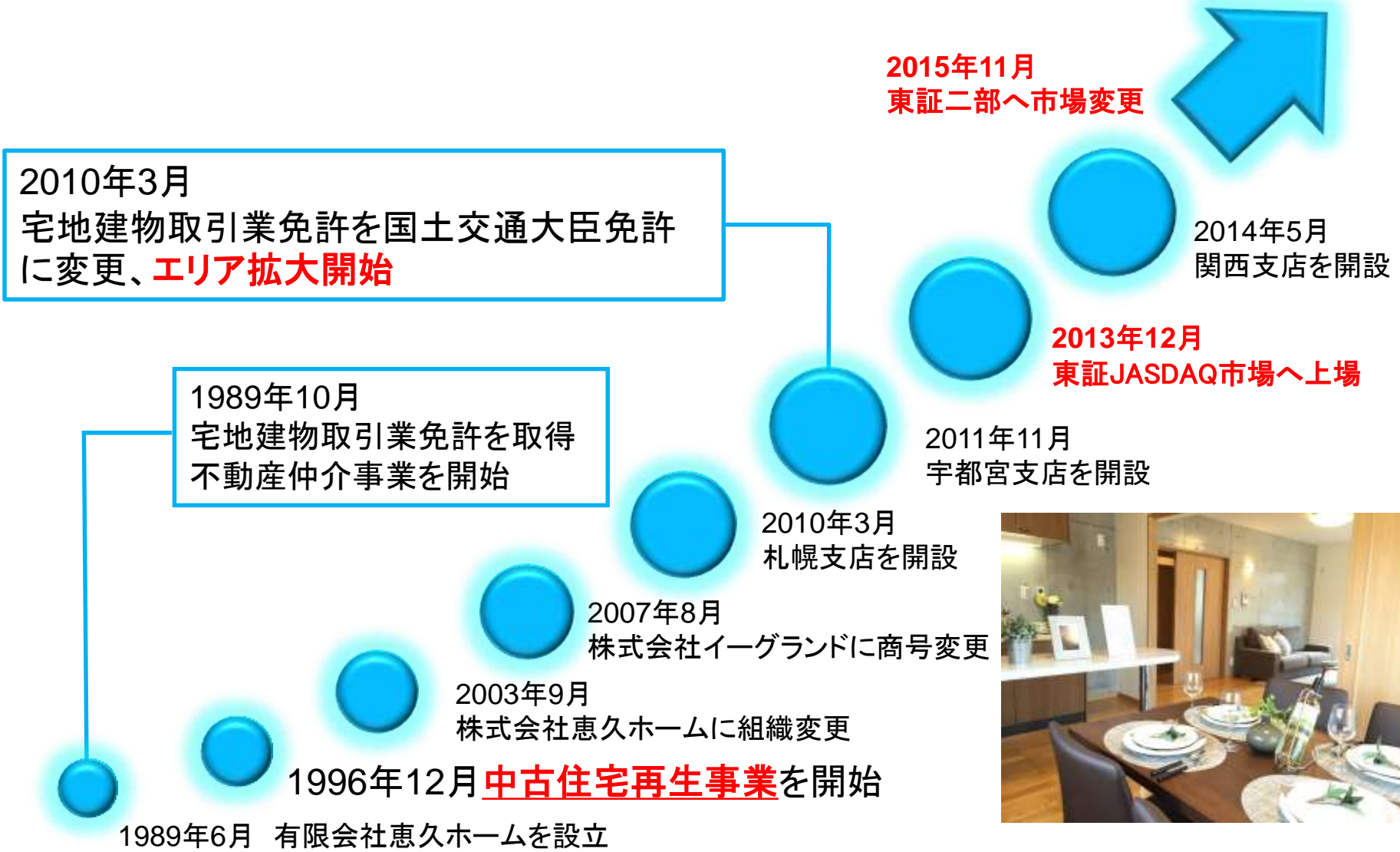
社会的意義

良質な住環境を再生創造し、お客様に安価で提供することによって、地域社会の活性化に貢献することです。

社名の由来

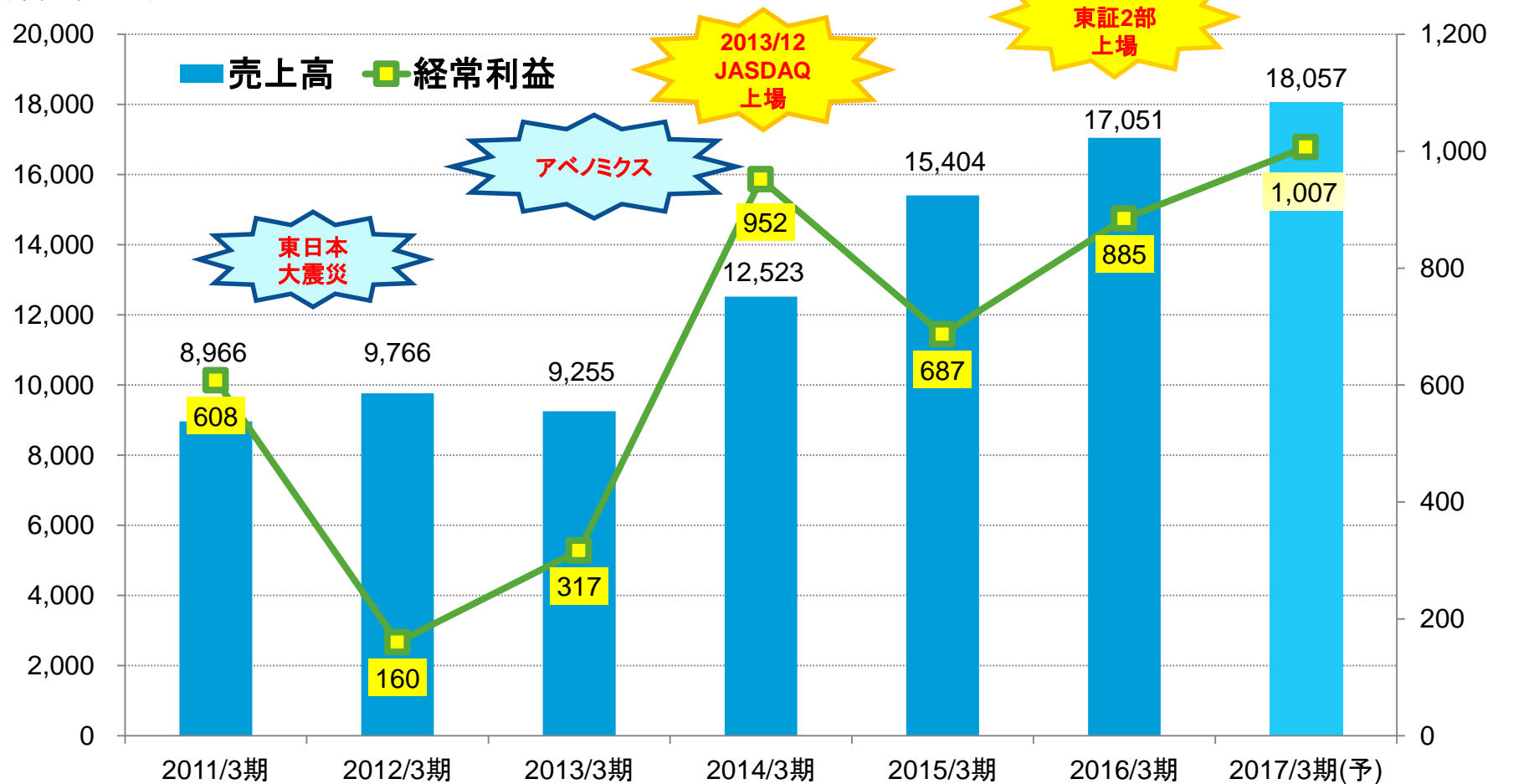


イーグランド(e·grand)の“e”は「earth=地球」、「grand」は「雄大な」という意を表したもので、弊社の一貫した理念を更にグローバル化したものです。



過去からの業績推移

(単位:百万円)

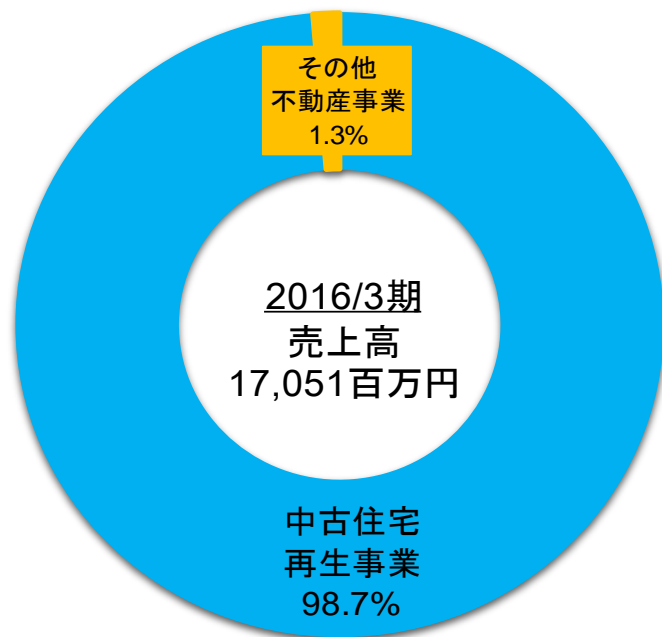


中古住宅再生事業

仕入れた中古住宅を、リフォーム(付加価値向上)後、中古再生住宅として販売

その他不動産事業

不動産賃貸、リフォーム工事請負等

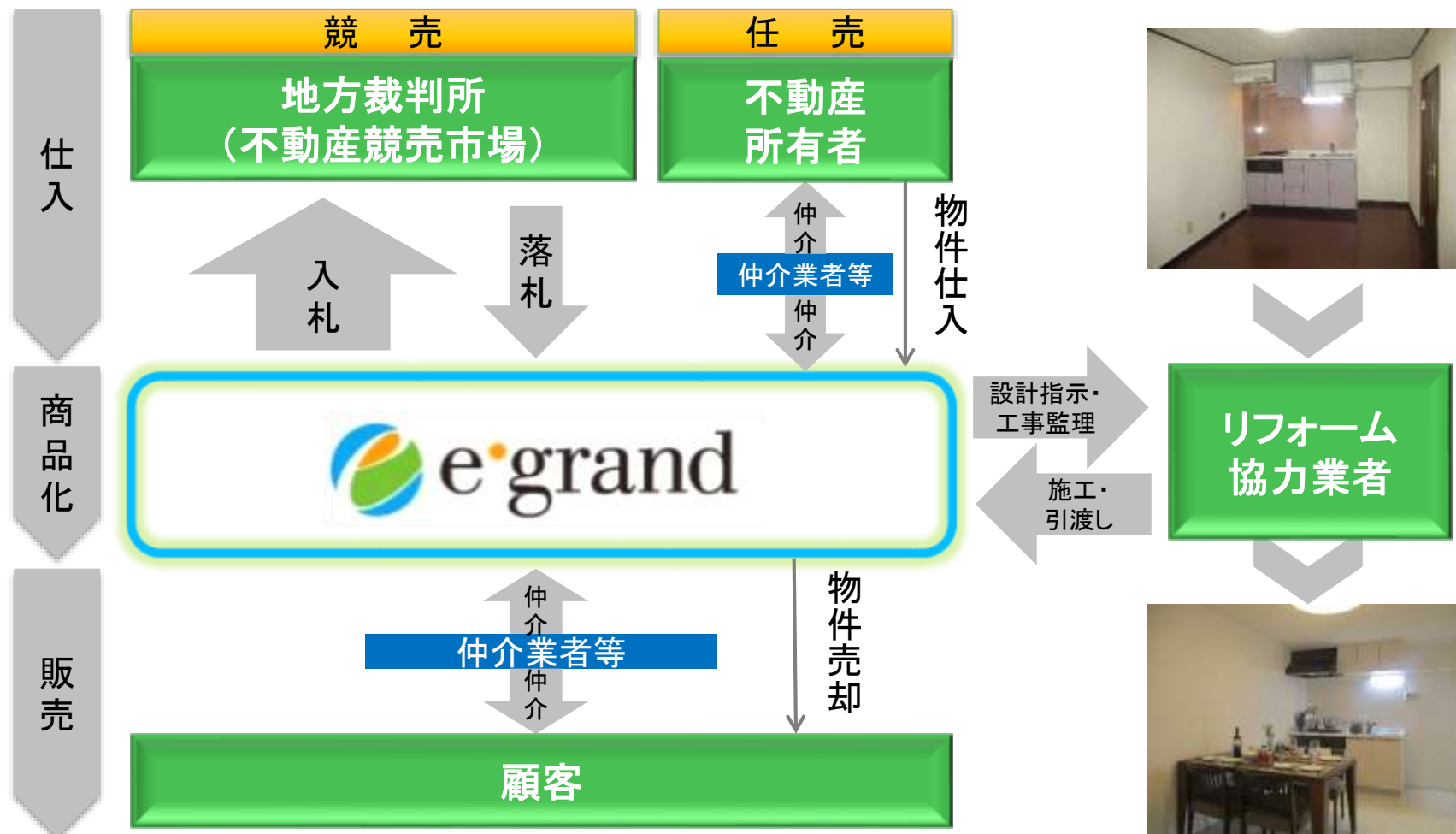


中古住宅買取再販ランキング

No.	会社名	年間販売戸数(戸)	平均販売価格(万円)	集合住宅比率	築年数(年)
1	K社	3,034	1,300	5%	32
2	F社	1,518	1,742	80%	20
3	I社	1,393	2,342	100%	23
4	D社	1,236	2,380	100%	26
5	T社	860	3,000	100%	27
6	イーグランド	850	1,965	70%	20
7	R社	726	1,630	70%	18
8	E社	702	-	100%	-
9	H社	586	2,200	100%	29
10	S社	540	2,500	100%	24

出所：2016.6.28発行リフォーム産業新聞より当社作成

- イーグランドは、市場成長に合わせ**中古住宅再生事業者(中古住宅メーカー)**として中古住宅市場の拡大を図ってまいります。



(けいばい)

競売とは

- 住宅ローンの延滞等により差し押さえられた担保不動産を、裁判所を通じ売却する制度
- 入札形式で最高額を入札した場合に落札できる
- 競売市場は縮小傾向であるが当社はトップシェアを維持

(にんばい)

任売とは

- 一般の中古住宅市場における買取
- 任意売却の略(※)
※狭義の任意売却は担保不動産を不動産仲介業者を通じ売却することを言いますが、当社は一般の中古住宅市場における買取をすべて「任売」と呼んでいます
- 主に不動産仲介業者からの情報を通じて購入
- 当社は任売仕入を拡大

2. 当社事業の特徴

競売による仕入に強み

長年の不動産競売取引で培った価格算定力、
権利調整ノウハウにもとづく問題解決力

→ 任売による仕入も強化中

近隣競合物件との差別化⇒良質で安価な物件の提供

低価格帯の取扱物件

2,000万円前後の低価格帯の居住用物件中心

適材適所のリフォーム

個々の物件の状況に応じた相応しいリフォームの実施

一層の付加価値向上

最長10年のアフターサービス保証

リスク低減の取り組み (2015年度に取扱開始の収益販売用不動産を除く)

在庫コントロール

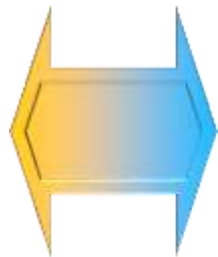
仕入から販売までの期間を適切に管理

仕入手法

原則1戸単位での仕入

メリット

- 物件を安価に取得(仕入)できる可能性



デメリット

- 事前に物件の内覧が不可
 - 物件に瑕疵があった場合、売主へ責任追及不可
 - 占有者がいた場合、明渡し業務が発生
- 複雑な権利調整を要するケース



不動産競売に係る専門知識・ノウハウの蓄積・社内共有

価格算定力(仕入可否判断)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 取引事例• リフォーム内容• 目標利益率• 明渡難易度 等 | <ul style="list-style-type: none">• 物件概要、条件• 占有状況• 権利関係• 周辺環境 等 |
|--|--|

権利調整ノウハウ

- 必要に応じ、明渡し交渉「明渡業務におけるガイドライン」
- 権利関係調整



適正価格でスムーズな仕入を実現

任売による仕入を強化(1)

①良い物件
仕入

②生活機能
を満たす
リフォーム

③売れ筋の
価格帯で
販売

中古マンション/戸建て売主

①仕入

仲介業者等



③販売

仲介業者等

エンドユーザー

②リフォーム

提携リフォーム業者

リフォーム設計後、
資材供給

大手メーカーより
資材一括仕入



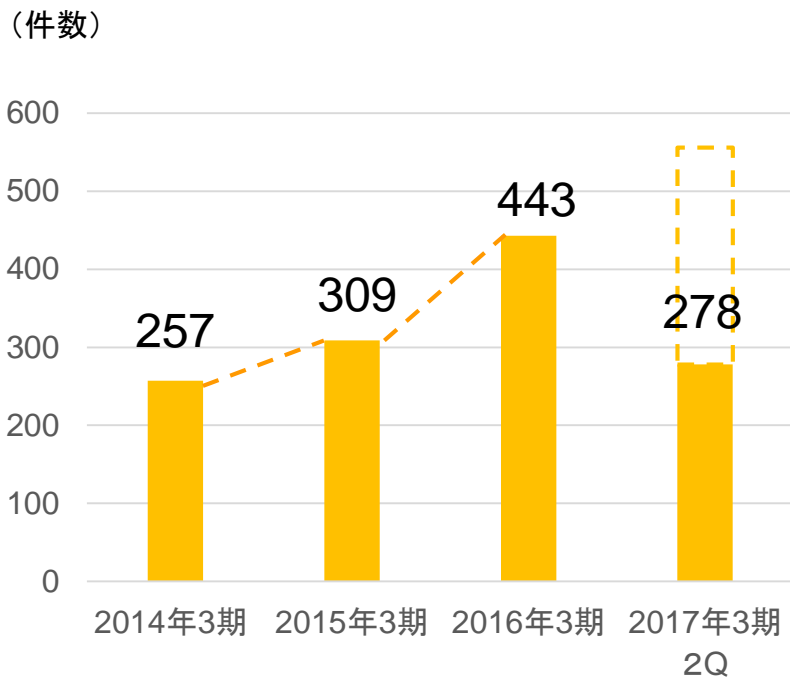
リフォーム工事

引渡

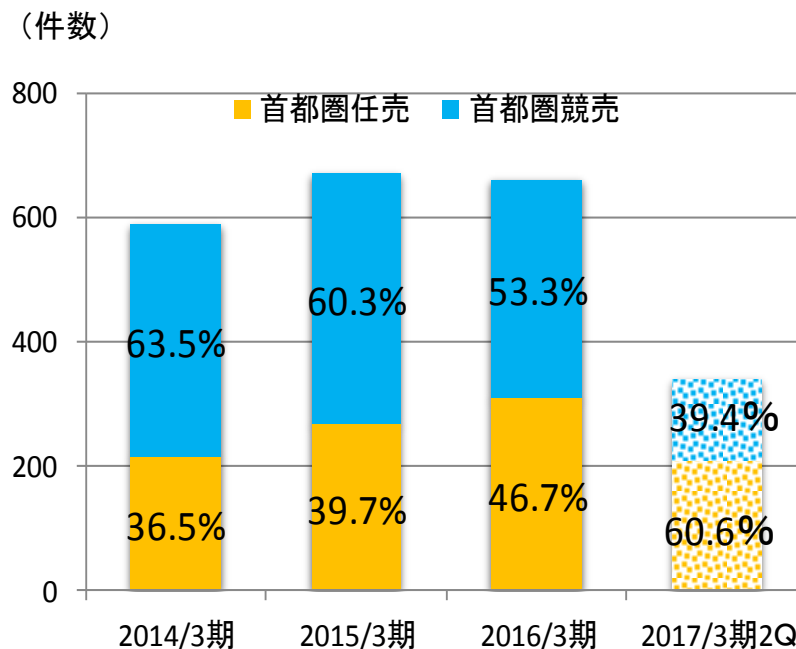


- ・任売仕入件数は2014年3月期より右肩上がりが続いている
- ・首都圏においては任売仕入比率が競売仕入比率を逆転

任売仕入件数の推移

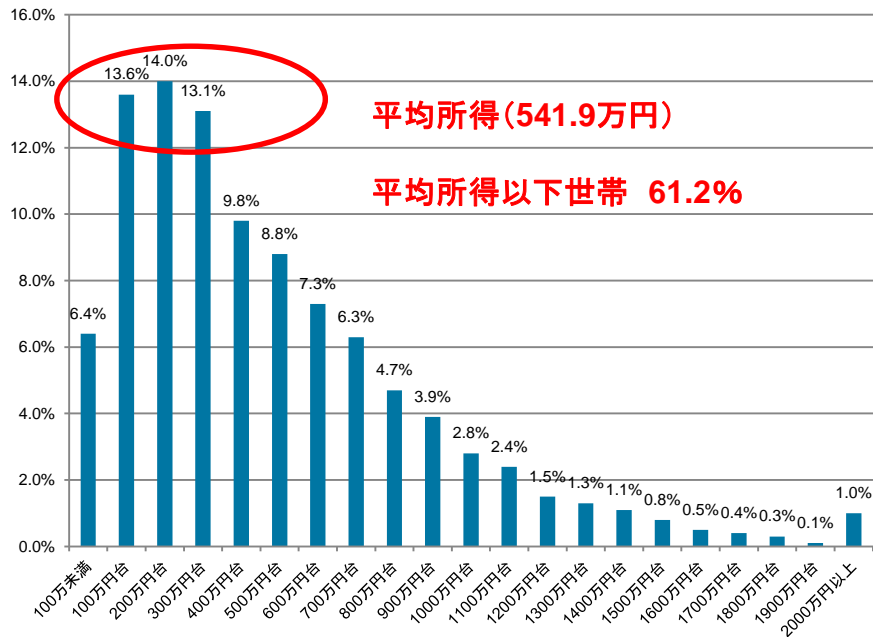


当社販売物件の仕入ルート割合(件数ベース)



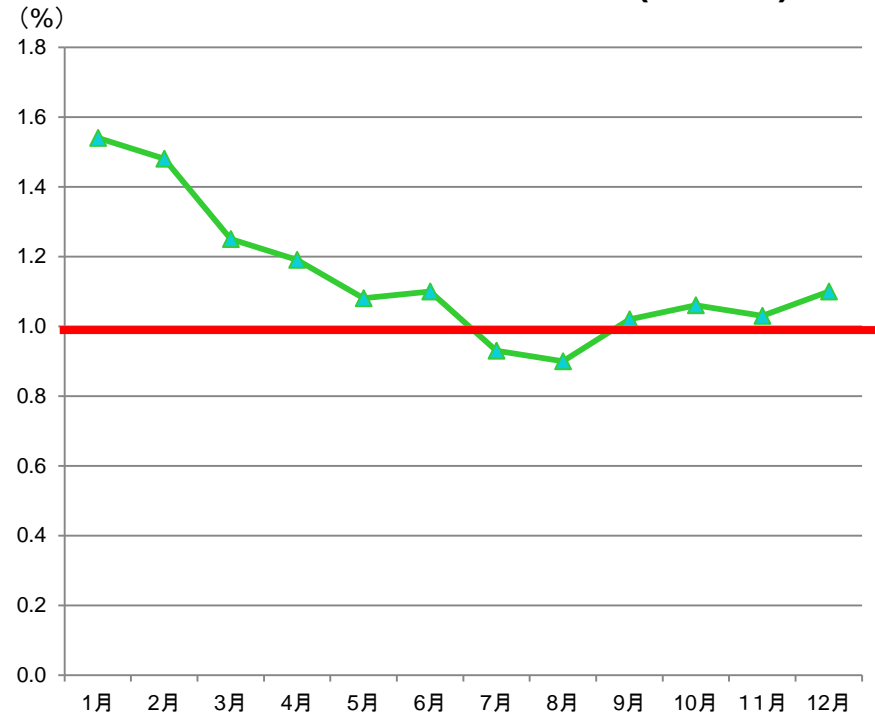
- 当社は、リフォーム済みの中古住宅価格を平均2,000万円前後に抑え、多くのユーザー(一次取得者からシニア住み替え)に提供し、売上規模の拡大を目指す。(低金利は、引き続き追い風)

所得金額階級別分布(2015年調査)



出所: 2015年厚労省調査より作成

住宅ローン(フラット35)金利推移(2016年)



出所: 住宅金融支援機構データより作成

2,000万円前後の中古住宅を多くの方々に提供(2)



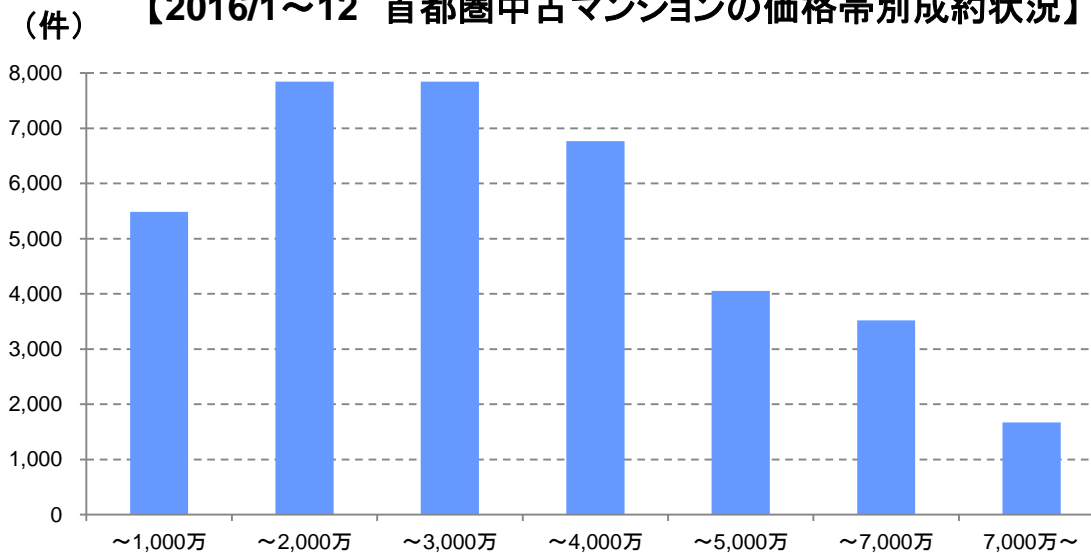
LDK



096

所在地: 東京都台東区
交通: つくばエクスプレス 浅草駅徒歩11分
価格: **2,480万円**
専有面積: 43.95平米
間取り: 1LDK+WIC
築年数: **35年**

【2016/1~12 首都圏中古マンションの価格帯別成約状況】



当社平均販売価格2,026万円

住宅ローン月額65,000円<家賃
(ボーナス返済ゼロ)で返済可能

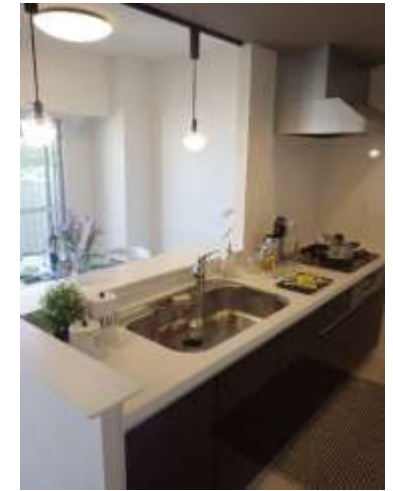
※借入2,100万円、金利1.5%、35年返済の場合
(月額返済額: 64,300円)

出所: REINS Market Watch より作成

Before



After



「購入者が買い易くなる、欲しくなる」仕掛け・工夫

最長10年のアフターサービス保証による顧客満足度向上



中古住宅の 購入検討時の不安

- 建物の構造劣化
- 建物の品質

当社の取り組み

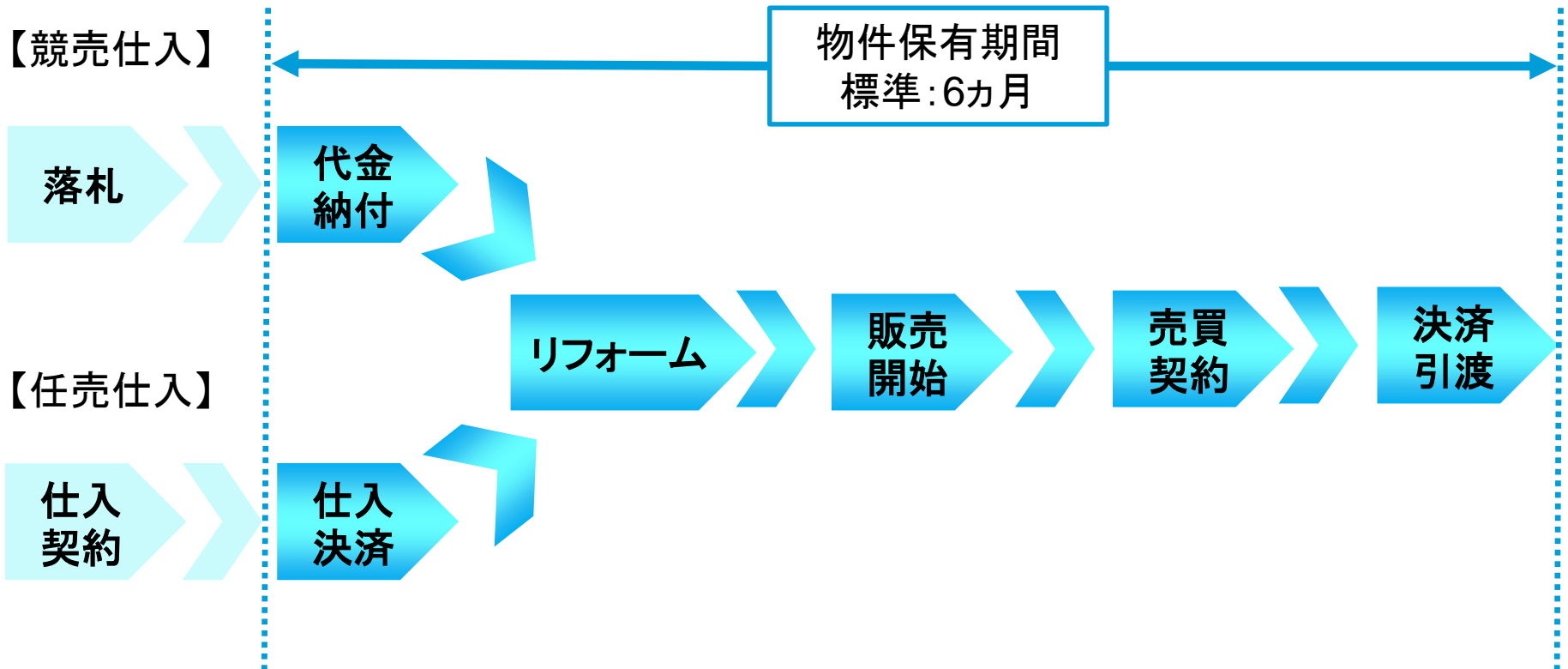
- 当社リフォーム物件全てに対して
部位別・工事内容に応じて
1年～最長10年間無償補修・交換
- 建物等の不具合、クレーム発生の際に、迅速に対応する体制を整備

不安
解消

※リクルート住宅総研調査によると、中古住宅と並行検討した新築購入者の75%が不安を感じるという回答

物件保有期間

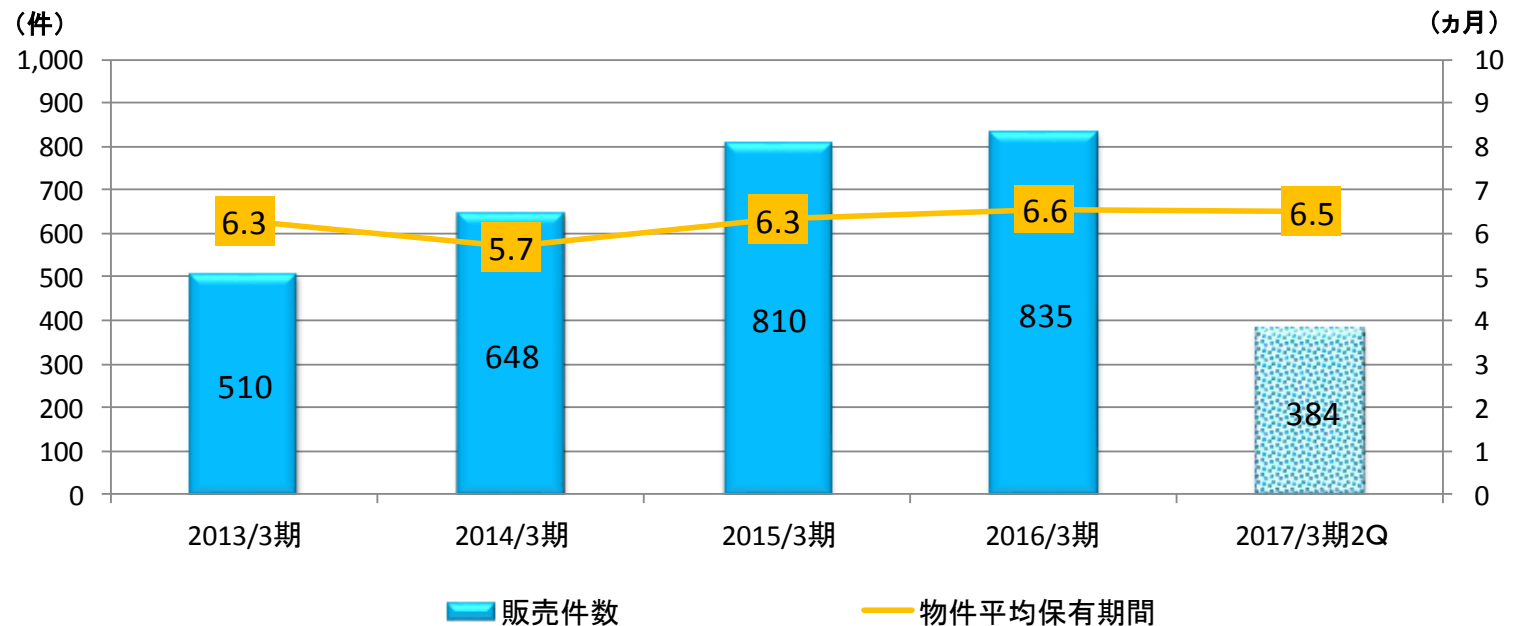
代金納付(競売の場合)、仕入決済(任売の場合)から
決済・引渡までの期間を長期化しないように管理



物件仕入～売却の期間管理

物件保有期間は2Qも概ね横ばい、適正な在庫コントロールを維持

販売件数と物件平均保有期間推移



※収益販売用不動産を除く

中古住宅(マンション)販売事例(1)



浴室



リビング



キッチン



所在地:千葉県佐倉市

交通:ユウカリが丘線 井野駅 徒歩1分

価格: **1,990万円**

専有面積 94.32平米 (3LDK)

築年数: **20年**

中古住宅(マンション)販売事例(2)



LDK



外観



キッチン



09



LDK



キッチン



浴室

所在地: 埼玉県飯能市
交通: 西武池袋線他 飯能駅 徒歩25分

価格: **1,280万円**

専有面積 88.85平米 (3LDK)

築年数: **17年**

所在地: 神奈川県茅ヶ崎市
交通: JR東海道本線 茅ヶ崎駅バス9分

価格: **1,790万円**

専有面積 77.21平米 (3LDK)

築年数: **27年**

中古住宅(戸建)販売事例



外観



キッチン



浴室



所在地: 東京都武蔵村山市
交通: JR八高線箱根ヶ崎駅 バス10分

価格: **1,890万円**

土地面積 140.07平米 建物延床面積 84.04平米

築年数: **14年**

所在地: 神奈川県横浜市
交通: JR京浜東北線他 港南台駅バス12分

価格: **2,680万円**

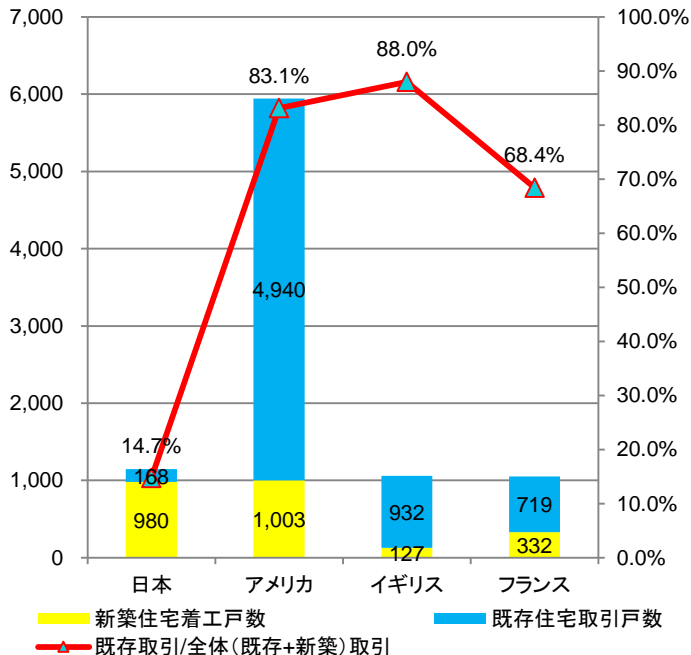
土地面積 100.01平米 建物延床面積 79.76平米

築年数: **29年**

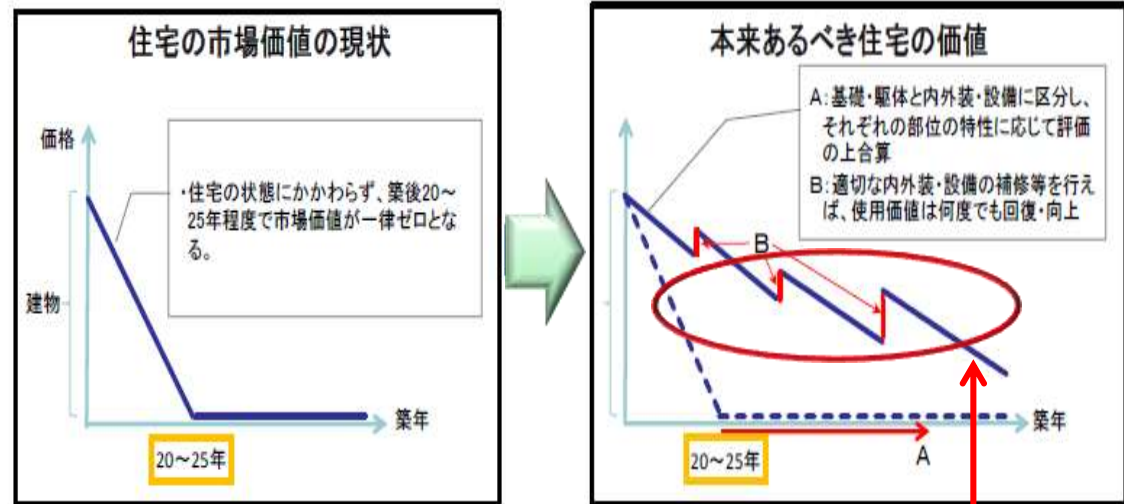
3. 中古住宅の市場環境

- 中古住宅市場のシェアは欧米に比べ14.7%と極めて低く、欧米主要国は80%を超える比率(図1)
- 木造一戸建は築後20年で建物価値ゼロという慣行を、住宅の使用価値を適切に評価する手法へ転換を促進(図2)

(図1)



(図2)



出所: 中古住宅市場活性化・空き家活用促進・住み替え円滑化に向けた取組について」資料より作成

リフォームによる使用価値UP

出所: 国土交通省「中古住宅市場活性化・空き家活用促進・住み替え円滑化に向けた取組について」資料より作成

※データは日本、フランス:2013年、アメリカ:2014年、イギリス:2012年

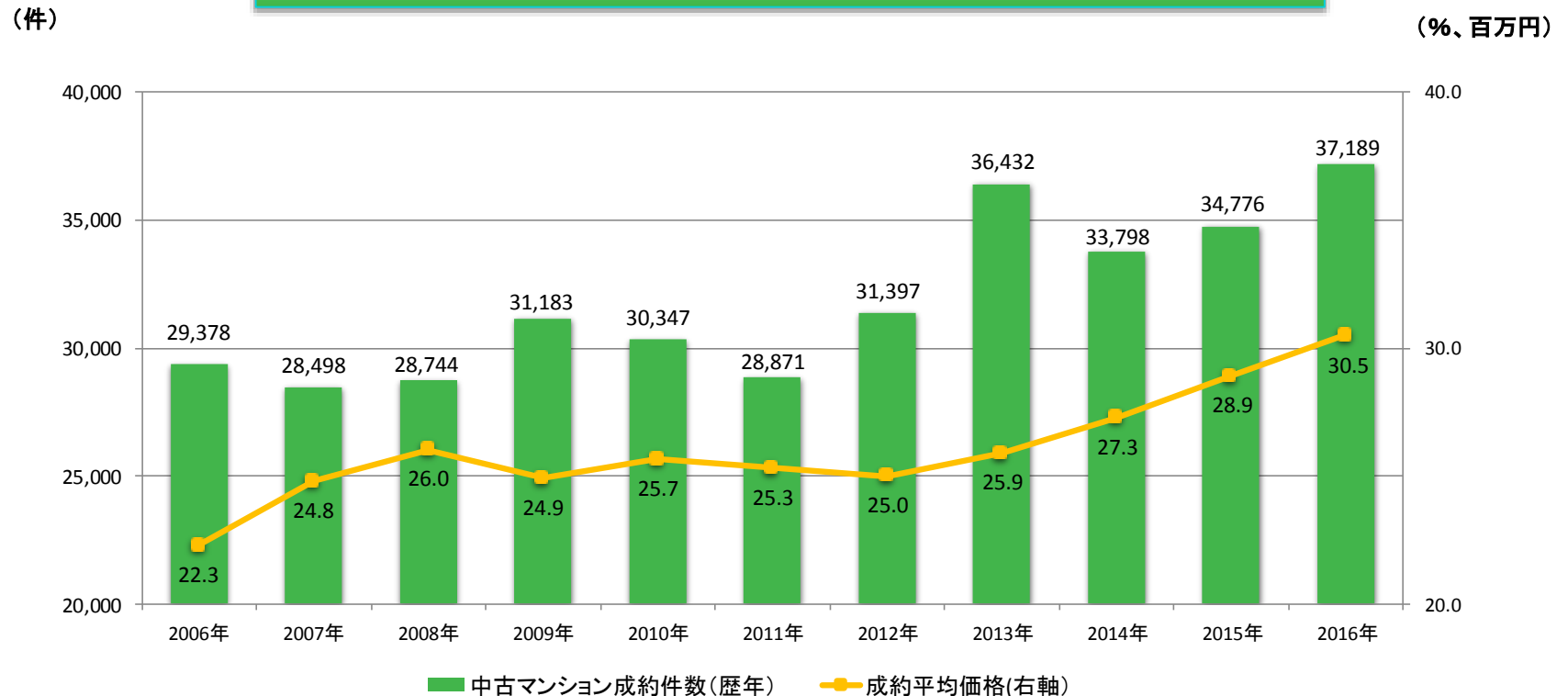
住生活基本法改正(2016年～2025年) 8つの目標

- ① 結婚・出産を希望する若年世帯・子育て世帯が安心して暮らせる住生活の実現
- ② 高齢者が自立して暮らすことができる住生活の実現
- ③ 住宅の確保に特に配慮を要する者の住居の安定の確保
- ④ 住宅すごろくを超える新たな住宅循環システムの構築
- ⑤ 建替えやリフォームによる安全で質の高い住宅ストックへの更新
- ⑥ 急増する空家の活用・除去の推進
- ⑦ 強い経済の実現に貢献する住生活産業の成長
- ⑧ 住宅地の魅力の維持・向上



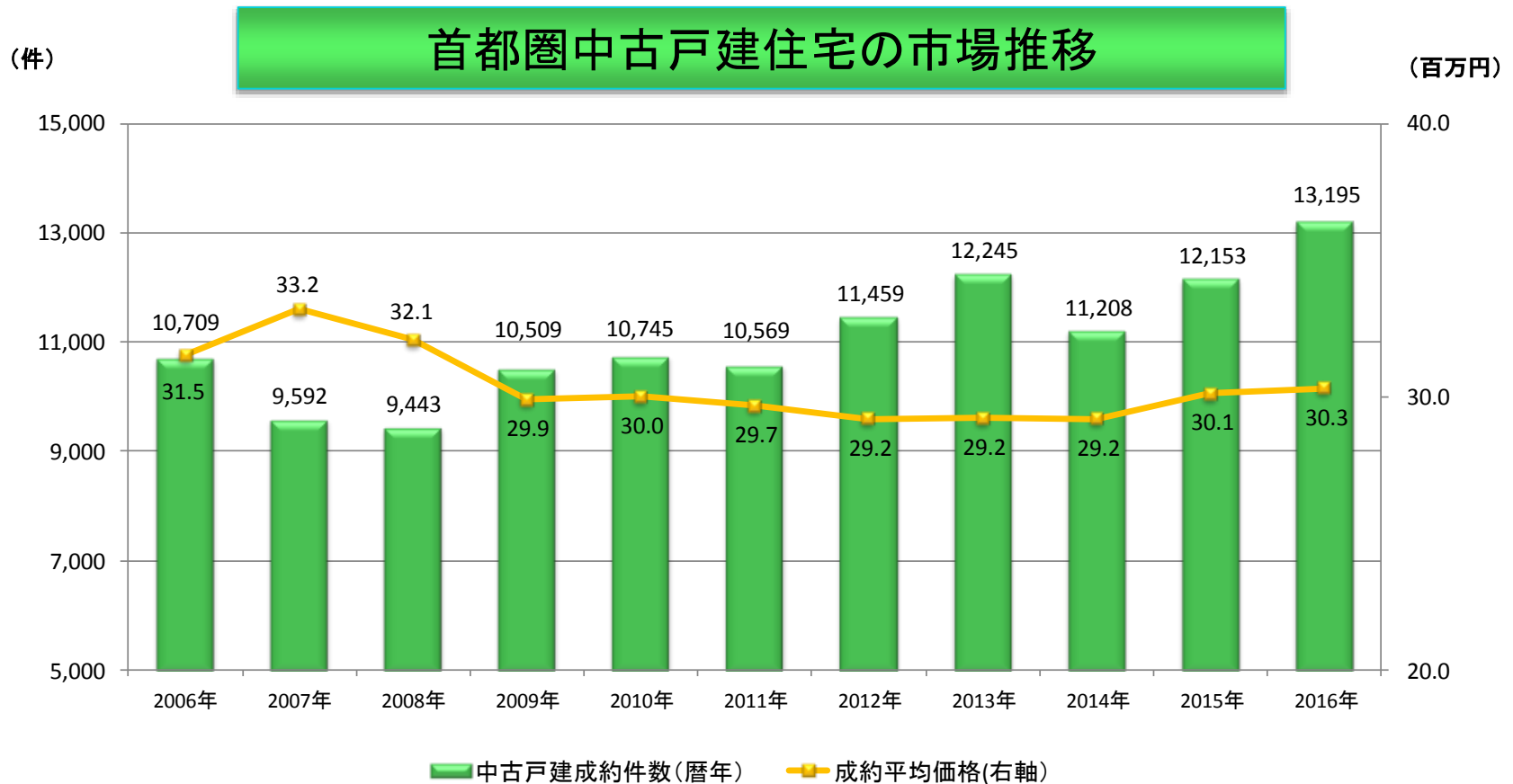
- ・首都圏中古マンション成約件数は10年間で25%以上増加
- ・成約平均価格は10年間で800万円以上上昇

首都圏中古マンションの市場推移



出所:財団法人東日本不動産流通機構の資料より当社作成

- ・首都圏中古戸建住宅成約件数は**10年間で20%以上増加**
- ・成約価格は2009年以降安定的に推移

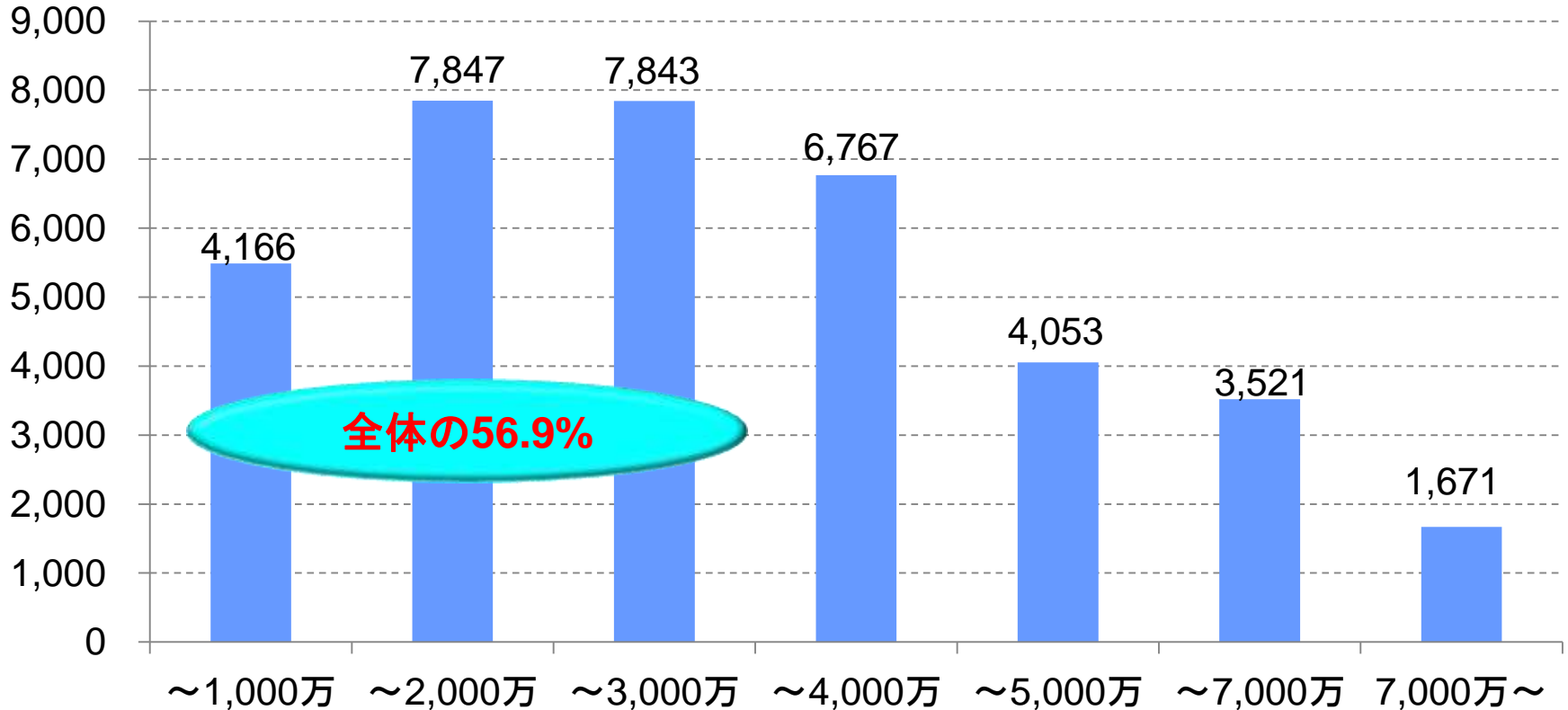


出所: 財団法人東日本不動産流通機構の資料より当社作成

■ 首都圏中古マンションの価格帯別成約状況においては、2,000万円台までの価格帯が圧倒的に多い（全体の56.9%）。この価格帯は中古戸建住宅も同様

2016年（12ヵ月累計成約数 37,189件）

（成約件数）



出所：REINS Market Watch より作成

中古住宅売主

- ・出来るだけ高く、早く売りたい
- ・リフォーム等の余計な出費はしたくない
- ・買取業者がたくさんあることを知らない



- ・中古マンション在庫件数: 約40,000件
- ・中古戸建在庫件数: 約17,000件
- ※2015.10~2016.9の月末在庫平均値

エンドユーザー（買主）

- ・新築より安い中古マンション
- ・綺麗で機能的
- ・物件数が少ない



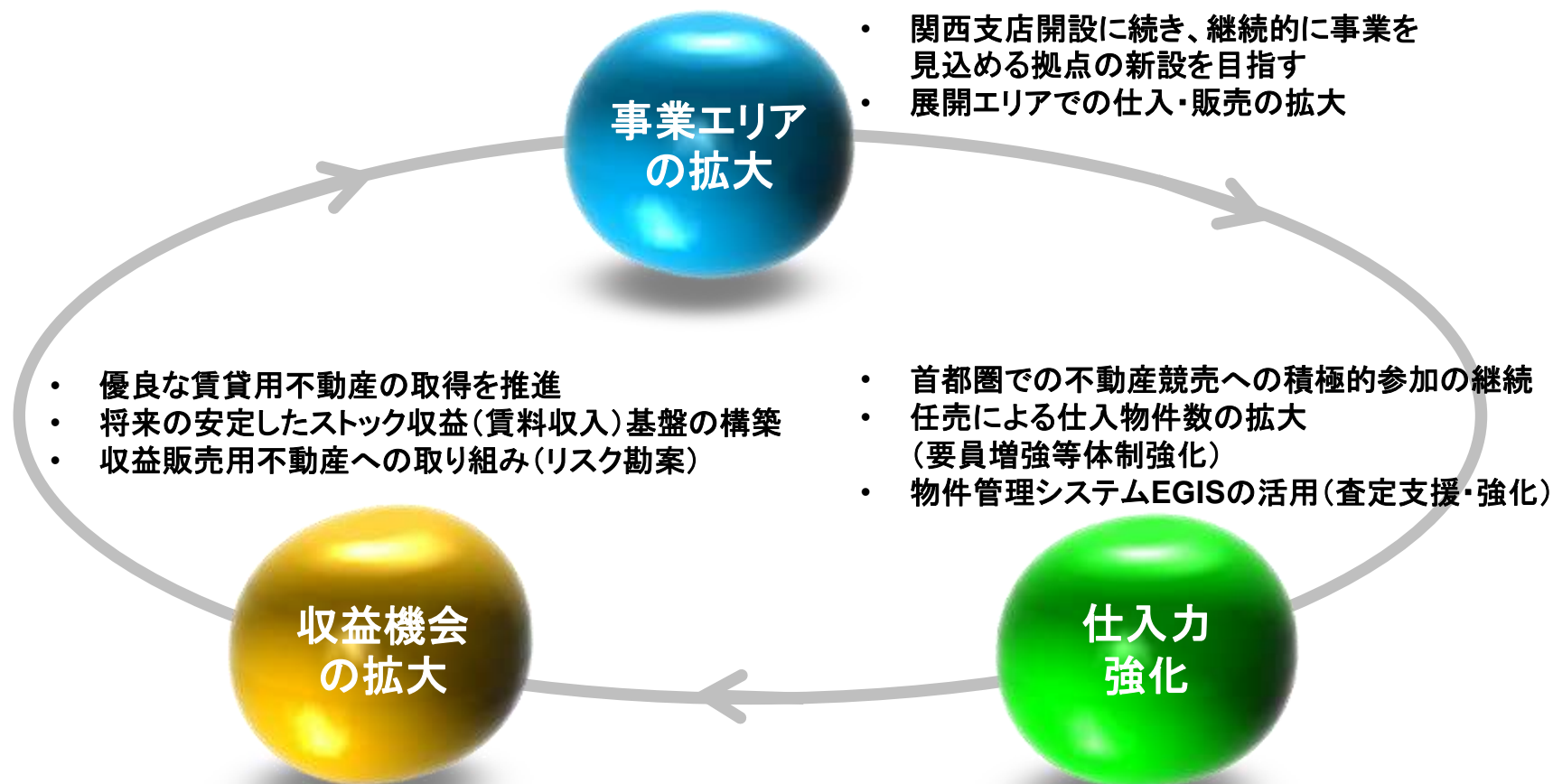
- ・中古マンション成約件数: 約3,000件/月
- ・中古戸建成約件数: 約1,100件/月
- ※2015.10~2016.9の月間成約件数平均値



**ビジネス
チャンス**

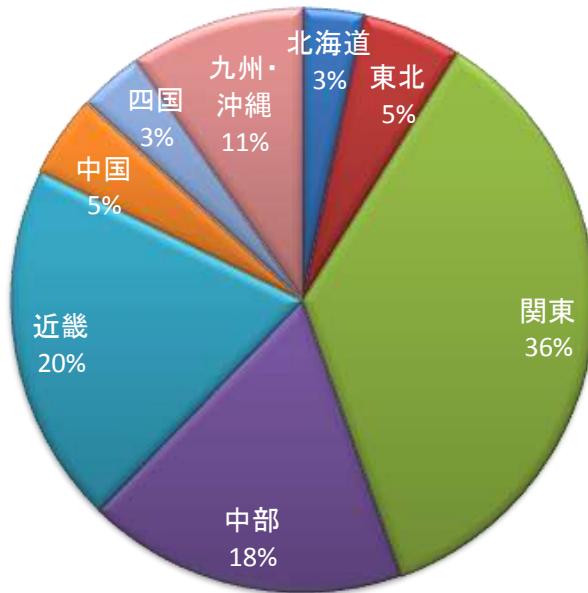
4. 今後の成長戦略

近隣他社物件との差別化を図る商品戦略の継続のもと、
主に以下の方向性を目指す



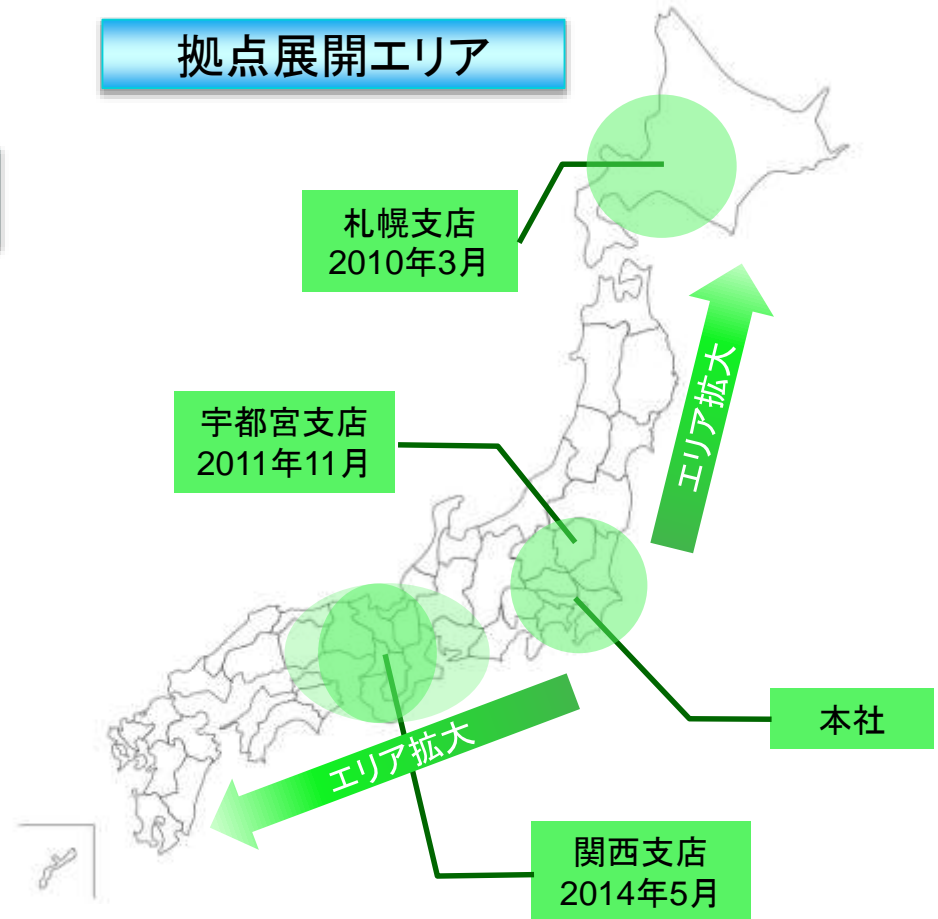
中古住宅再生事業が継続的に見込める 地方都市等への展開

競売におけるエリア別落札件数構成比
(2015年:マンション・戸建)



出所:不動産競売物件情報サイト「BIT」より当社作成

拠点展開エリア



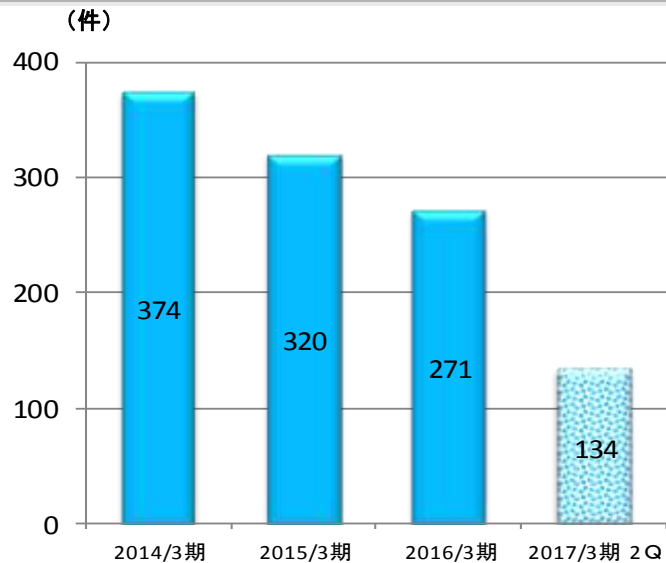
● 関西支店を拠点に中部エリアに展開

仕入の一層の安定化推進

首都圏での競売仕入は減少傾向

- 競売市場は縮小傾向
- 査定能力向上により、適正価格での落札を目指す

首都圏での当社の競売仕入件数推移

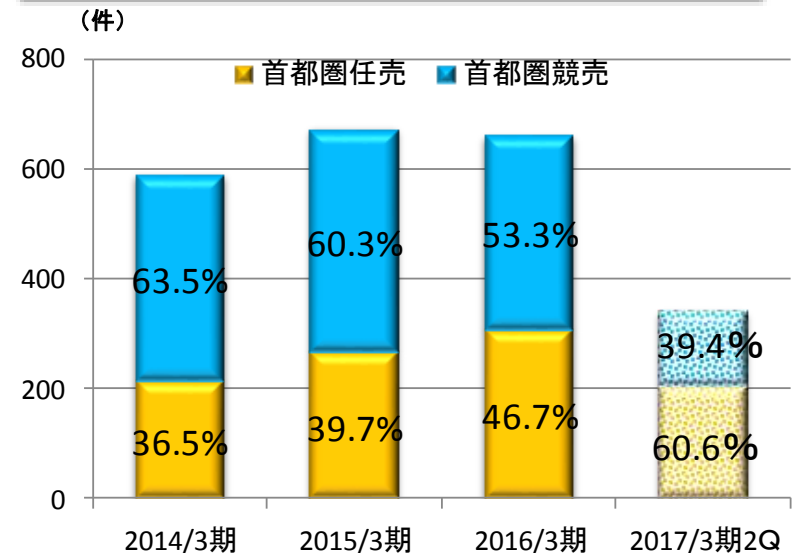


(注) 首都圏での競売仕入件数(当社取得日ベース)

任売仕入の強化

- 競売減少分を任売でカバー

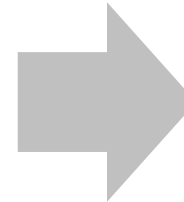
当社販売物件の仕入ルート割合(件数ベース)



※2017/4月の組織変更に伴い、宇都宮支店の件数・金額は「首都圏・競売」に含めて記載しております。

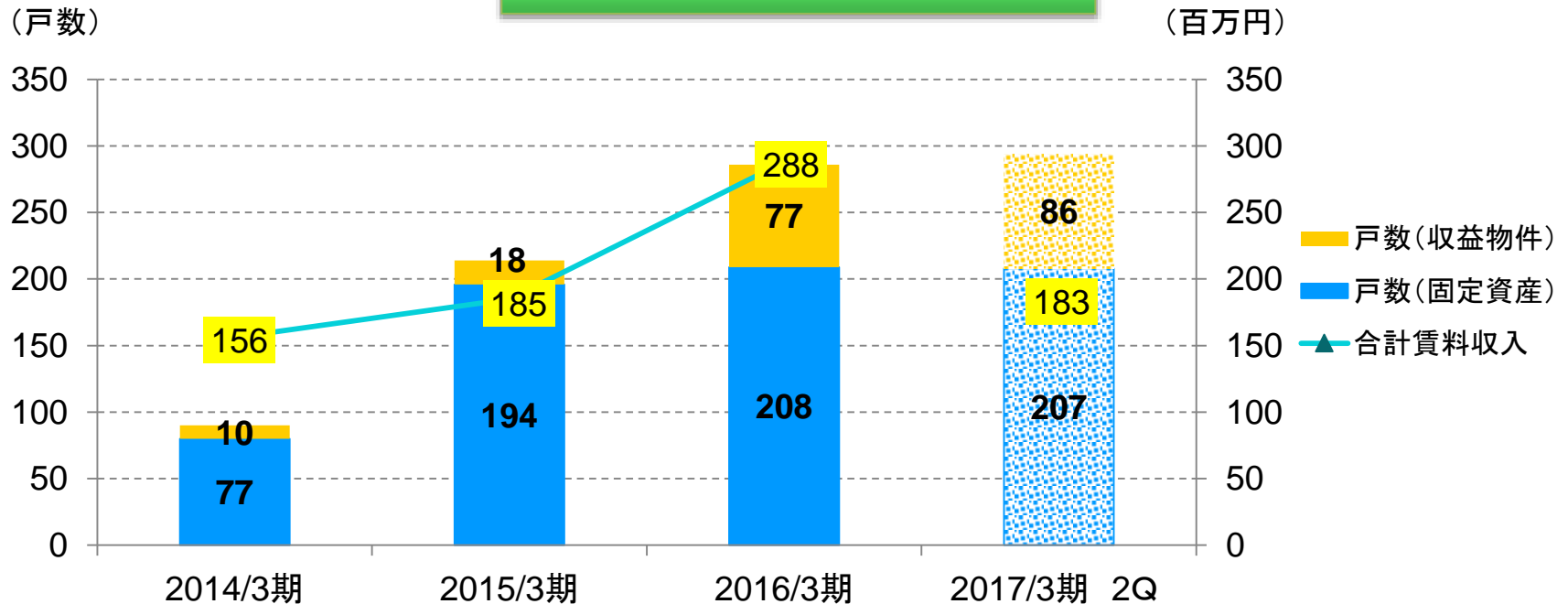
優良な賃貸用不動産への投資促進

資産効率の観点から、保有物件の入替も随時実施



将来の安定した
ストック収益
(賃料収入)
基盤の構築

賃貸用物件の保有推移



5. 業績動向

2017/3期2Q決算の概要

- 売上高、利益ともに増収増益、ほぼ計画通りの落着
- 粗利益率は計画を下回るも、前期と同水準を確保
- 販管費増加の抑制、支払利息の軽減等により、経常利益率が改善

(単位:百万円, %)

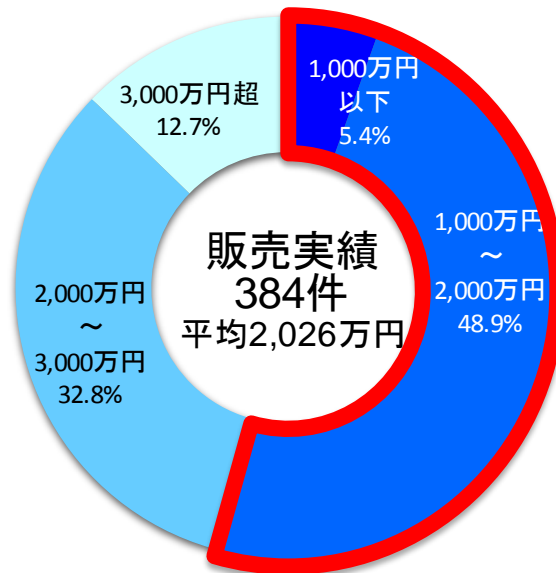
科目	2016/3期 2Q実績		2017/3期2Q				前期比 %	予想比 %
			当初予想		実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	7,717	100.0	8,655	100.0	8,483	100.0	+9.9	▲2.0
売上総利益	1,252	16.2	1,447	16.7	1,370	16.2	+9.4	▲5.3
営業利益	500	6.5	544	6.3	534	6.3	+6.9	▲1.7
経常利益	384	5.0	423	4.9	434	5.1	+12.9	+2.8
四半期純利益	249	3.2	283	3.3	294	3.5	+18.0	+3.9

- 平均販売価格は2,026万円、引き続き低価格帯を中心に販売
- 名古屋エリアを含む関西支店の販売シェアが拡大中

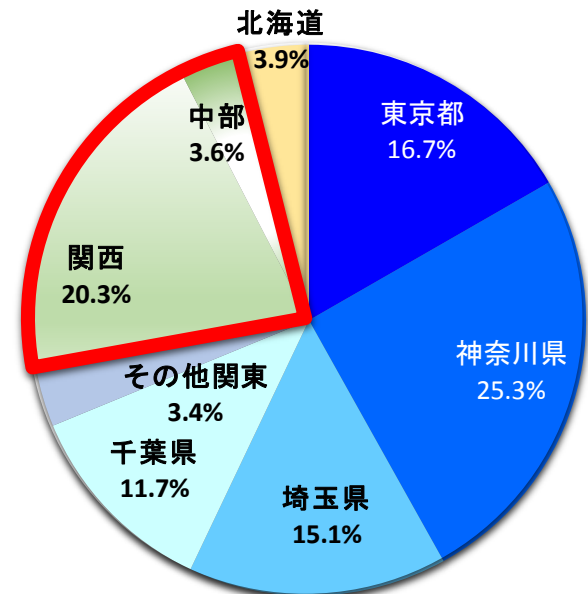
取扱物件

- ・ 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)等豊富なバリエーション

価格帯別販売実績 (2017/3期2Q)

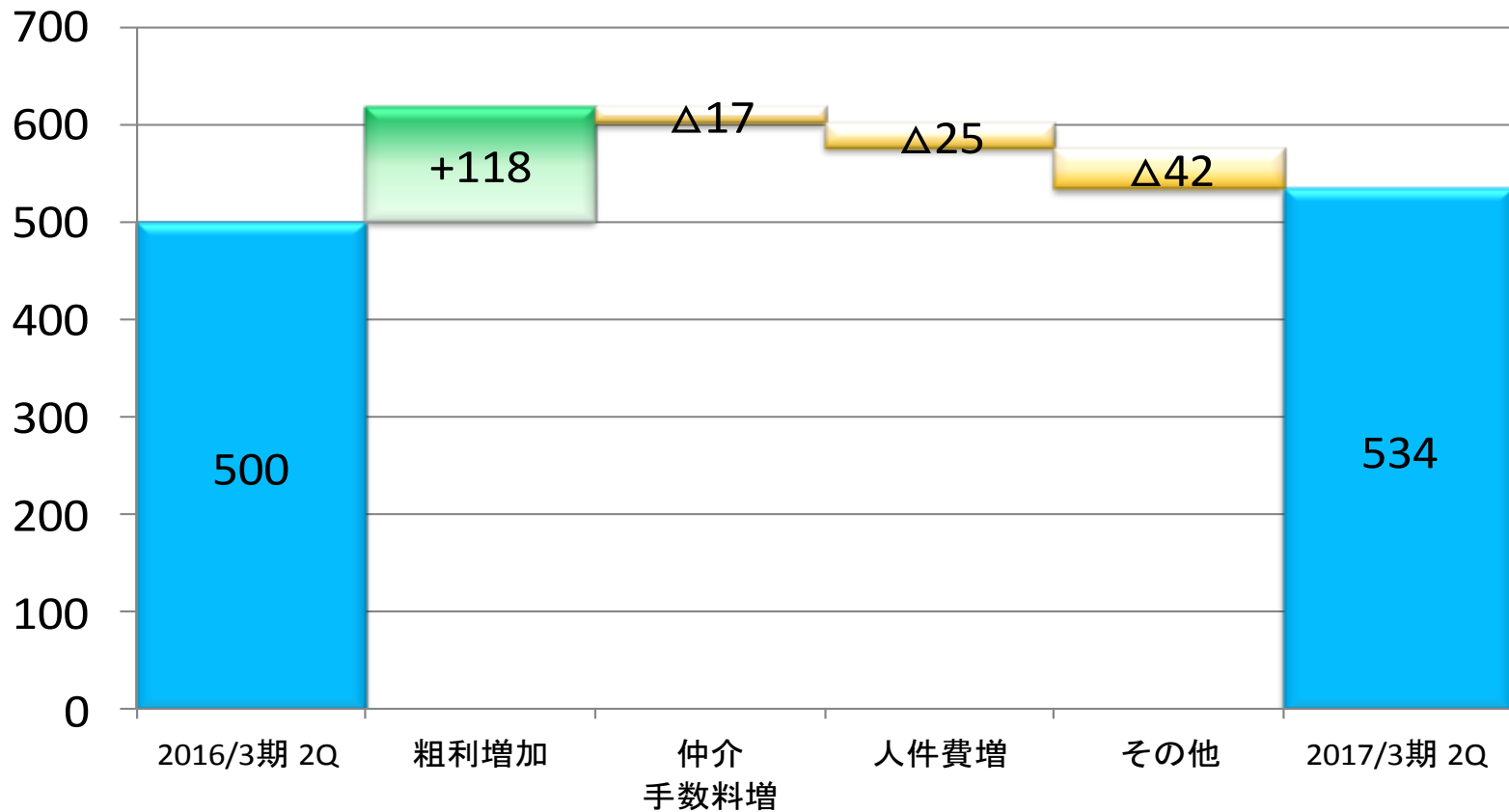


地域別販売実績 (2017/3期2Q)

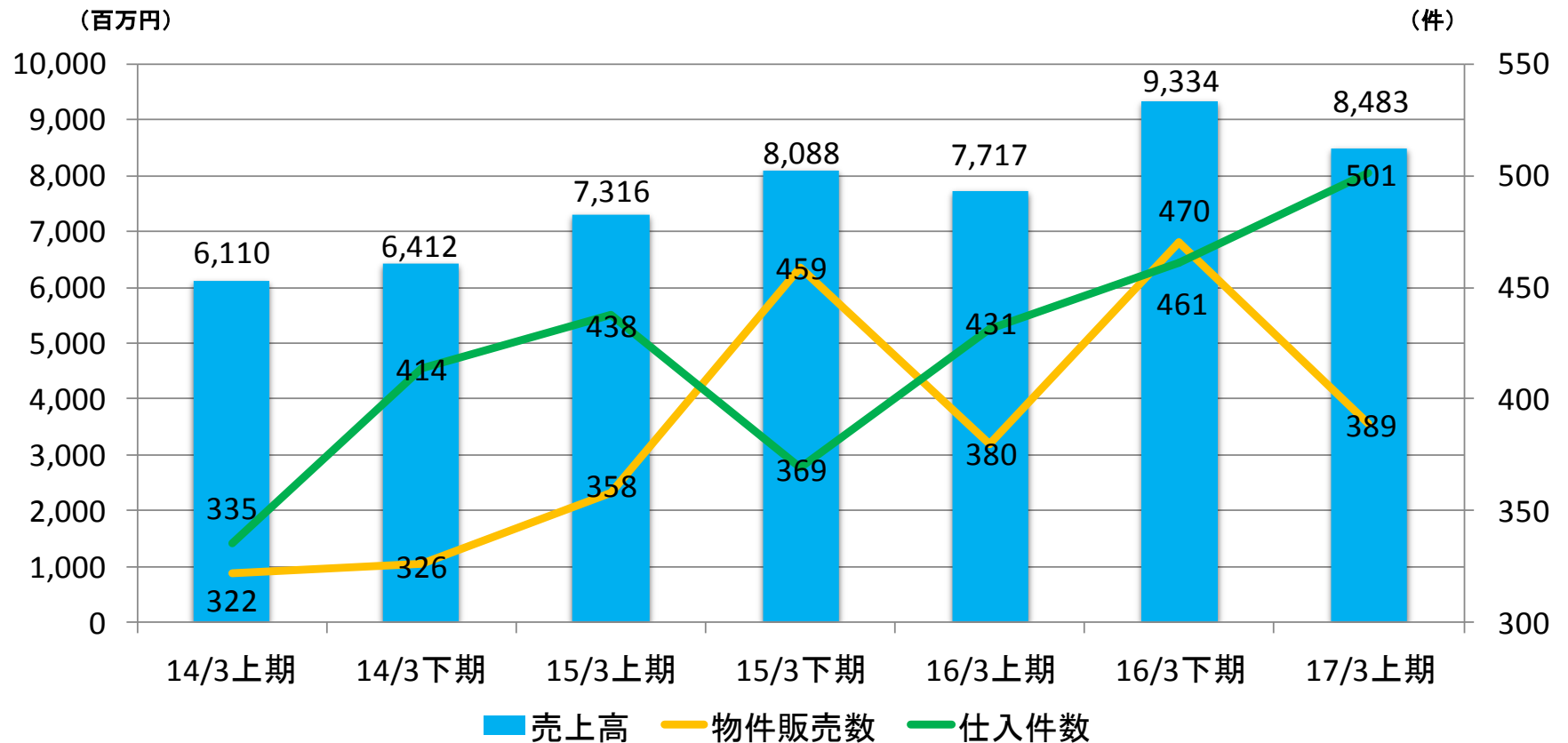


※収益販売用不動産を除く

(単位:百万円)

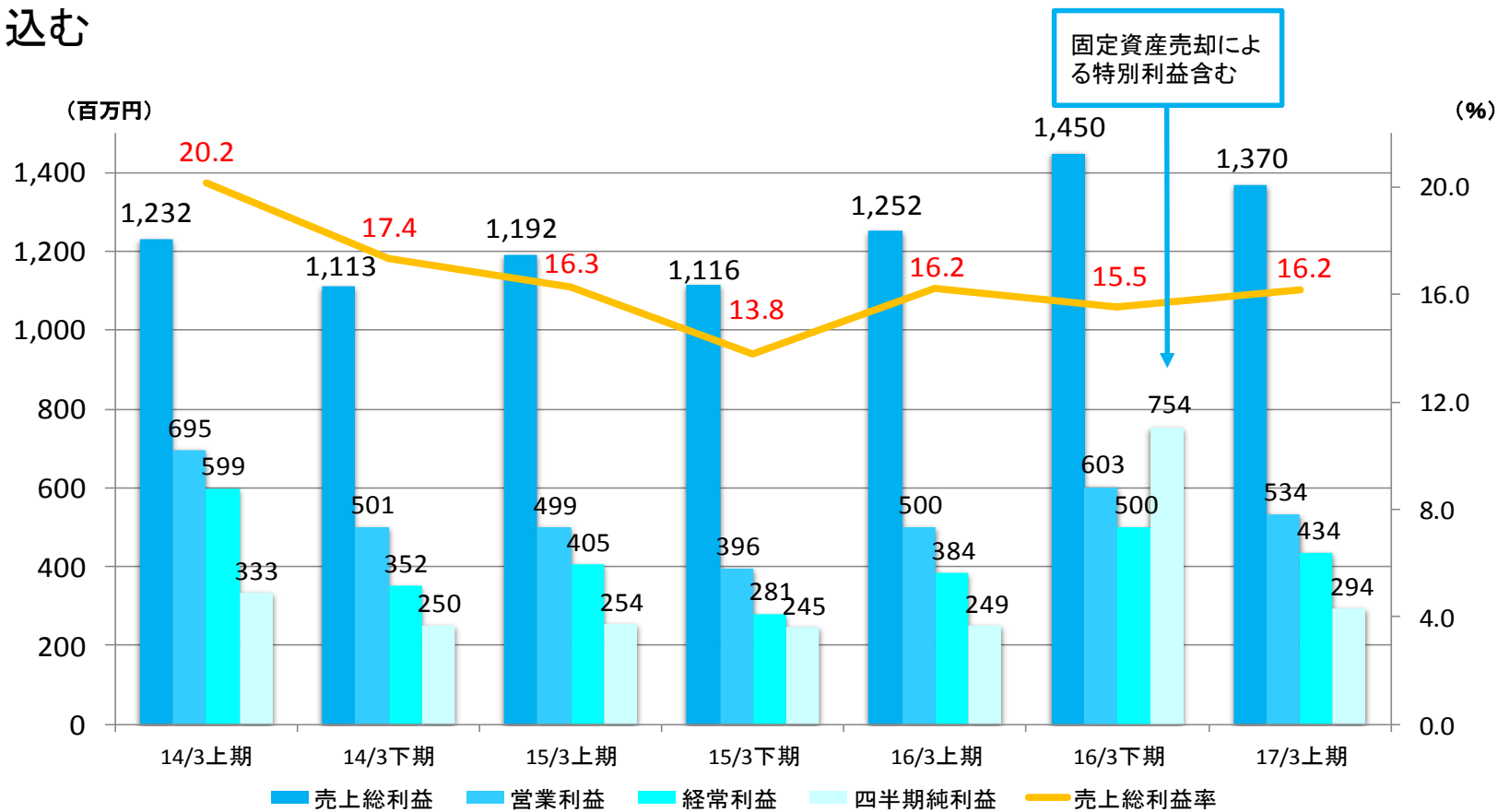


- 売上高は前年同期を上回って順調に推移
- 仕入、販売件数ともに増加傾向、販売件数は下期が多い傾向



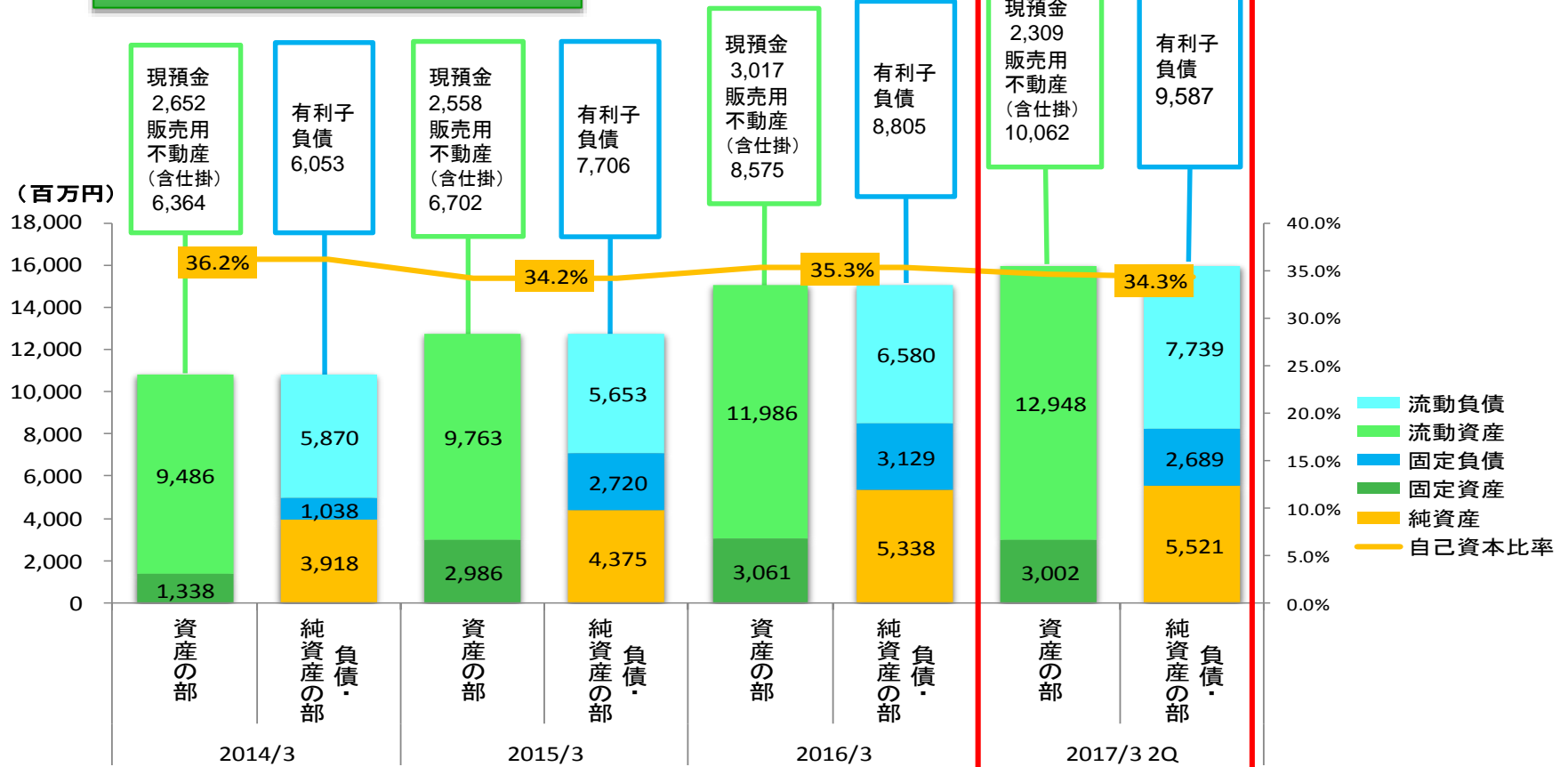
各利益の実績推移

- 売上総利益率は、2Qに販売促進策として一部物件で価格見直しを実施したものの累計16.2%と前期同様水準
- 利益率の確保に重点をおいて仕入物件を厳選、下期は売上総利益率の上昇を見込む



- 自己資本比率は目標水準である30%以上を維持
- 販売用不動産(収益物件含む)の積み増しによって流動資産増加

B/S推移・自己資本比率



2017/3期業績予想の概要

- 主に関西エリアの事業拡大、収益用不動産の取扱い促進等により、増収増益を予想(2016/3期は特別利益を計上)
- 利益率確保を重視して仕入物件を厳選、売上総利益率は対前期比+1.0ポイント向上を目指す。

(単位:百万円, %)

科 目	2016/3期		2017/3期業績予想					
	金額	構成比	上期	下期	通期予想	構成比	前年比	
売 上 高	17,051	-	8,655	9,402	18,057	—	+5.9	
売 上 総 利 益	2,703	15.9	1,447	1,608	3,055	16.9	+13.0	
営 業 利 益	1,103	6.5	544	707	1,251	6.9	+13.3	
経 常 利 益	885	5.2	423	584	1,007	5.6	+13.7	
当 期 純 利 益	1,003	5.9	283	392	675	3.7	▲32.7	

- 仕入物件を厳選して利益率の改善を優先する
- 首都圏では競売物件の減少を任売物件でカバー、関西支店の販売増を見込む

エリア別販売見通し

(単位: 件, 百万円, %)

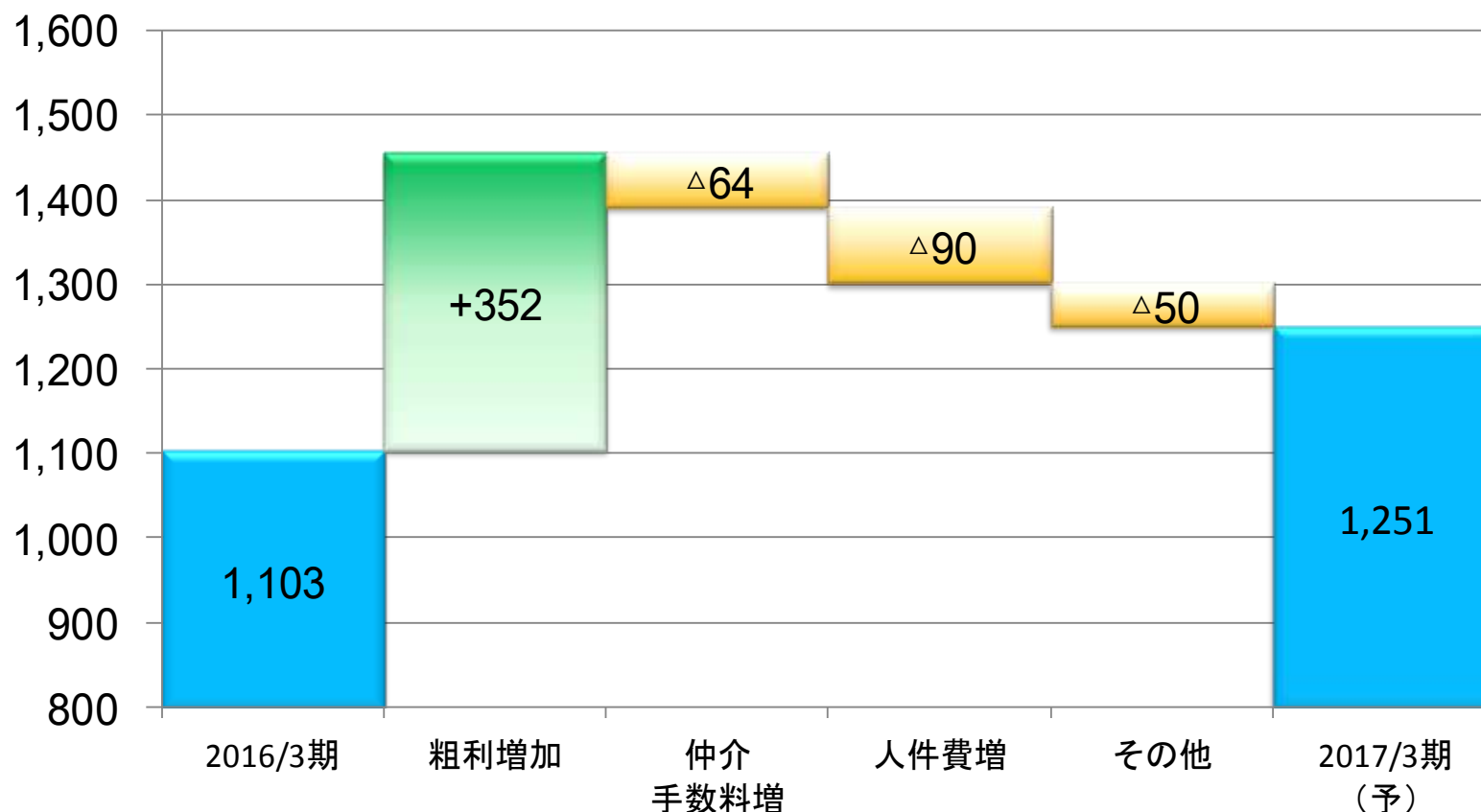
エリア		2016/3期実績			2017/3期見通し		
		件数	金額	前年比	件数	金額	前年比
首都圏	競売	352	6,962	▲14.2	304	6,274	▲9.9
	任売	308	5,640	+20.4	327	6,211	+10.1
関西支店		148	2,712	+60.7	189	3,558	+31.2
札幌支店		27	463	▲21.0	30	457	▲1.3
合計 (平均単価)		835	15,778 (18.9)	+4.7	850	16,501 (19.4)	+4.6
収益用		15 (5棟・区分10戸)	922	+927.4	—	1,140	+23.6

※2017/4月の組織変更に伴い、宇都宮支店の件数・金額は「首都圏・競売」に含めて記載しております。

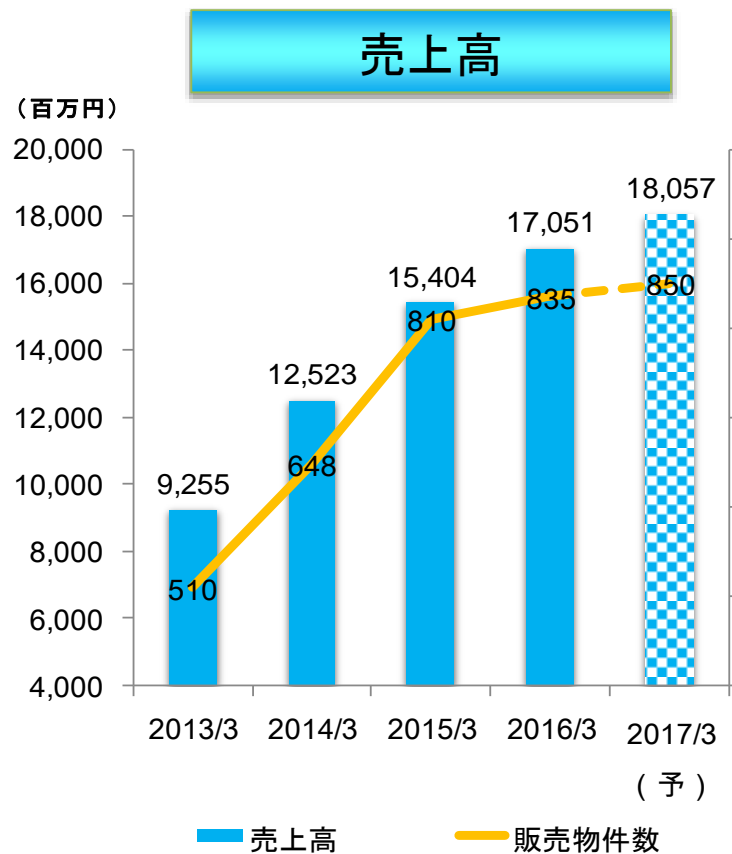
2017/3期業績予想の概要(営業利益増減要因)



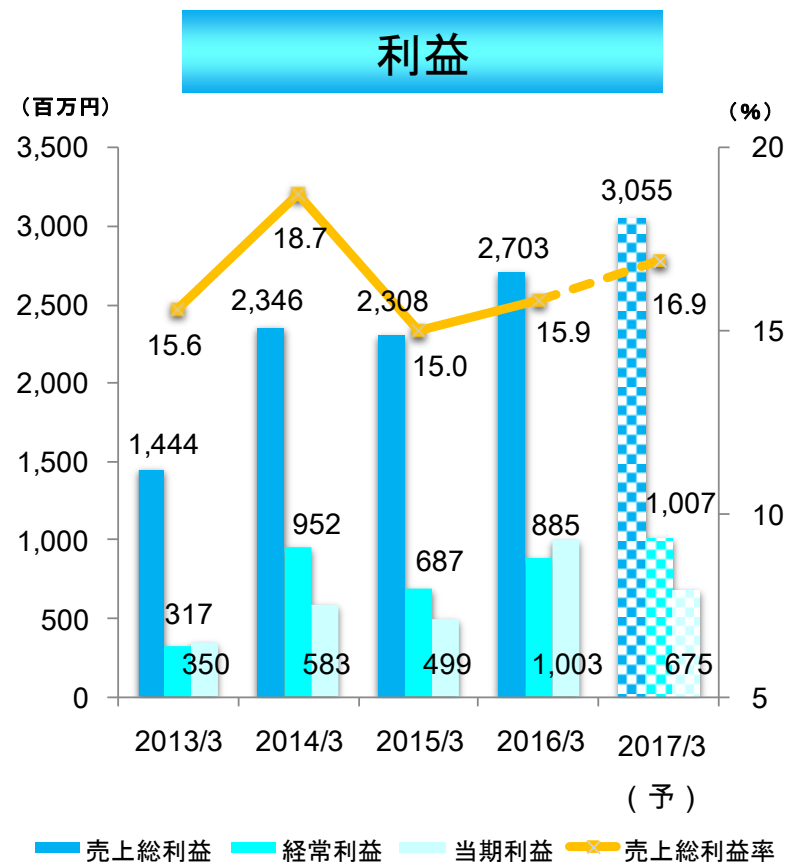
(単位:百万円)



- 売上高は、販売件数増加と賃料収入増加により、増収基調継続を予想
- 売上総利益率は、17%前後の水準での推移を目指す



※販売物件数に収益物件を含まない。



6. 株主還元方針

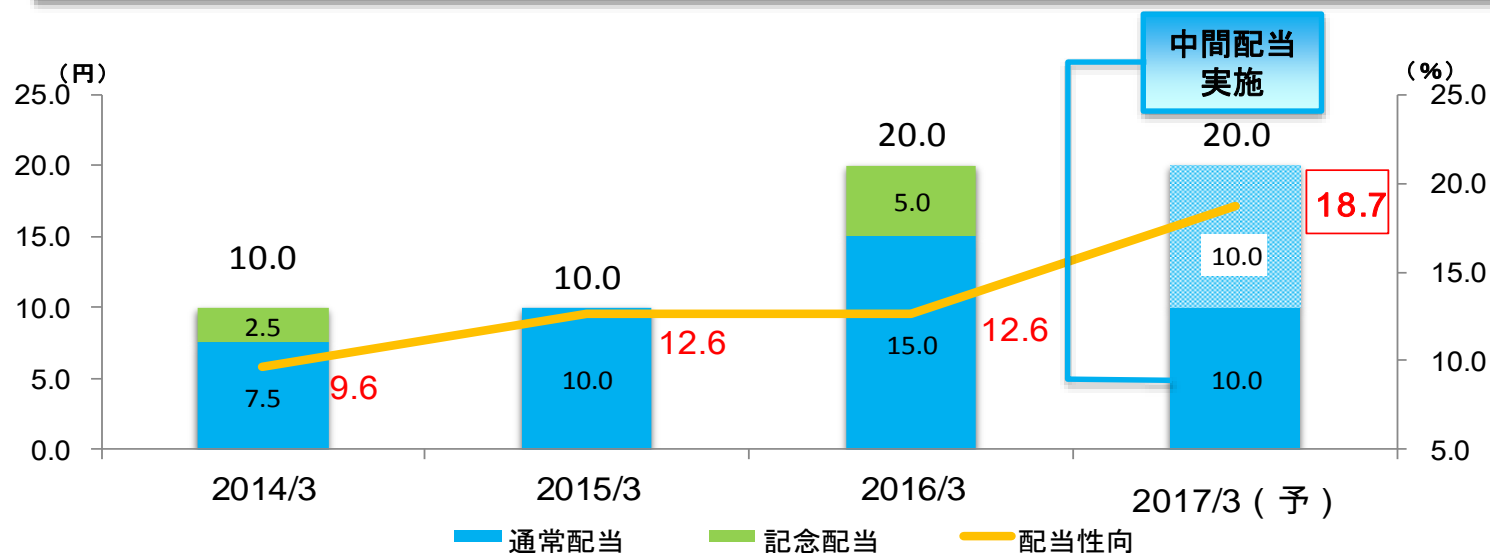
■ 成長投資に向けた内部留保と、株主還元のバランス重視



安定的かつ継続的な株主還元実施

配当金による利益還元充実(今期の配当予想:1株あたり合計20円)

利益還元機会の充実のため当期より中間配当を実施(1株あたり10円)



※2013年9月11日付の株式分割1:1,000および2014年10月1日付の株式分割1:4考慮後

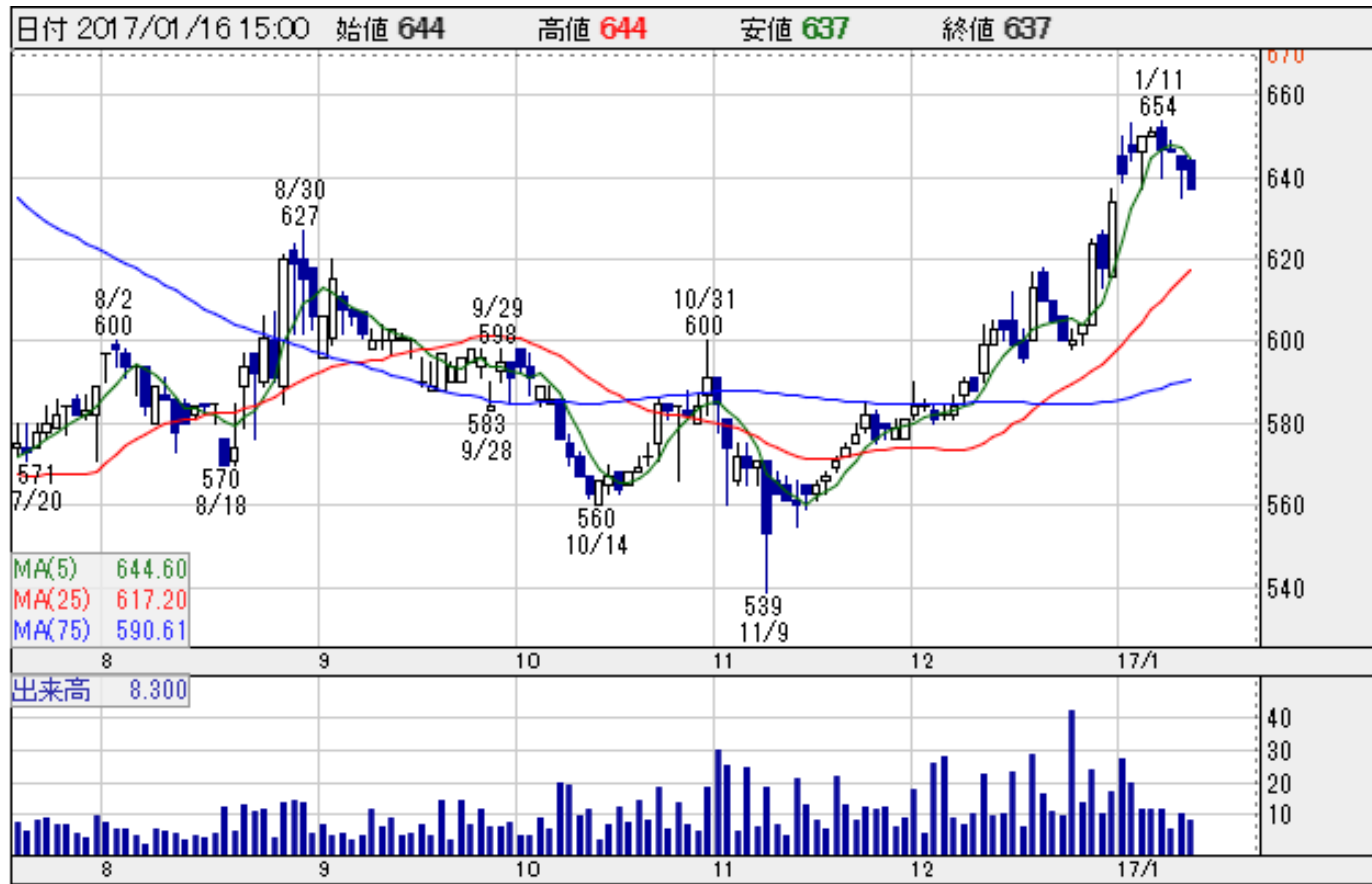
【参考資料】

当社は、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、東京で活躍する下記2チームを応援することで地域貢献を目指しております。



©TOKYO VERDY

株式会社イーグランド(証券コード:3294)



出所: Kabutanデータより

今後とも、イーグランドをよろしくお願い申し上げます。
本日は、ご清聴ありがとうございました。

【お問い合わせ先】

株式会社イーグランド 管理部

E-mail: ir@e-grand.co.jp

TEL: 03-3518-9779

ホームページ: <http://www.e-grand.co.jp>

■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、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は、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。