

平成 29 年 5 月 10 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 江 口 久
(コード番号：3294 東証第二部)
問 い 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 白 惣 考 史
(TEL. 03-3518-9779)

中期経営計画策定のお知らせ

～ 中古住宅市場でのリーディングカンパニーに向けた中期 3 ヶ年計画 (2018/3 期～2020/3 期) ～

当社グループは、市場が拡大する中古住宅市場においてリーディングカンパニーの一社となるべく、3 年の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：当社の属する中古住宅市場は、住宅ストック市場の充実の中で、国の進める不動産流通市場の活性化策により、2025 年までに既存住宅流通・リフォーム市場 20 兆円という計画目標に沿って、市場が拡大するものと想定しております。この成長市場の中あって、当社は経営理念である「中古住宅市場を通じて、良質廉価な住まいを幅広くお客様に提供して社会に貢献する。お客様の満足を得ることで社員一同の幸せを得る。」を掲げ、それを実現する基盤作りとなる中期経営計画を策定いたしました。当社のコア事業は中古住宅（マンション・戸建）の再生事業であり、首都圏を中心に競売・任売を通じ物件を仕入れ、リフォーム・再生し市場に流通しております。当社では取り扱う物件の平均販売単価を約 2,000 万円に抑え、若年・子育て世帯を中心とした一次取得者からシニア層の住み替えにいたる需要に応じております。今後も引き続き良質廉価な住宅を提供し続け、本計画期間中に販売 1,000 戸体制を実現し、企業価値の向上と市場拡大に貢献していきます。当社が策定した中期経営計画の骨子は次のとおりであります。

<中期経営計画の基本方針> 1,000 戸体制の実現に向けて！

1) 事業エリアの拡大

- ・現在の首都圏・札幌・関西圏に加え、名古屋エリアへ展開

2) 仕入れの強化

- ・首都圏の営業拠点を再編、効率的かつ機動的な仕入れ体制を整備
- ・人員増強による体制強化と業務のシステム化による生産性向上

3) 収益機会の拡大

- ・ストック収益である賃貸収益の拡大

4) 株主価値向上に向けた財務・資本政策

- ・自己資本比率 30%以上、ROE12%以上を目標、財務健全性と資本効率の向上
- ・中期の配当性向 30%以上を目標、継続増配と自社株買による株主総還元性向の向上
- ・資金調達力等強化のため、東証一部への指定替えを目指す

2. 経営数値目標：	<u>2017年3期（実績）</u>	→	<u>2020年3期（目標）</u>
〔成長性〕・売上高	18,487百万円	→	25,000百万円
・経常利益	1,011百万円	→	1,500百万円
〔財務健全性〕・自己資本比率 %	34.2%	→	30%以上
〔資本効率〕・ROE %	12.8%	→	12%以上
〔株主還元〕・配当性向 %	17.9%	→	30%以上

■ 中古住宅再生事業（居住用物件）：本計画期間中に1,000戸販売体制を確立。その実現のために毎期継続して増員を図るとともに、「働き方改革」を進めて良好な職場環境の下、システム化促進（査定支援、業務管理）等による一人当たり生産性の向上を追求していく。また、名古屋エリアにおける営業活動を本格化し、関西エリアに続く当社の成長エリアへと体制基盤を構築。

■ その他（収益用物件・賃貸収入等）：収益用物件の再生・再販ノウハウを着実に積み上げる体制をこの3ヶ年で構築。ストック収益である賃貸収入の充実を目指す。

*注記：上記の事業区分は、コア事業とその他事業を明確にする区分けで、有価証券報告書の事業区分と相違がありますので注意ください。

■ 業績目標

（単位：百万円）

	2017/3期 実績	2018/3期 計画	2019/3期 目標	2020/3期 目標
売上高	18,487	20,050	22,000	25,000
中古住宅再生(居住用物件) (件数)	16,900 (857)	17,640 (895)	19,100 (1,000)	21,500 (1,150)
その他(収益用,賃貸収入等)	1,587	2,410	2,900	3,500
営業利益	1,233	1,320	1,500	1,850
経常利益	1,011	1,050	1,200	1,500
経常利益率 %	5.5	5.2	5.5	6.0
当期純利益	707	720	820	1,020

以 上

中期経営計画(2018/3期～2020/3期)



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

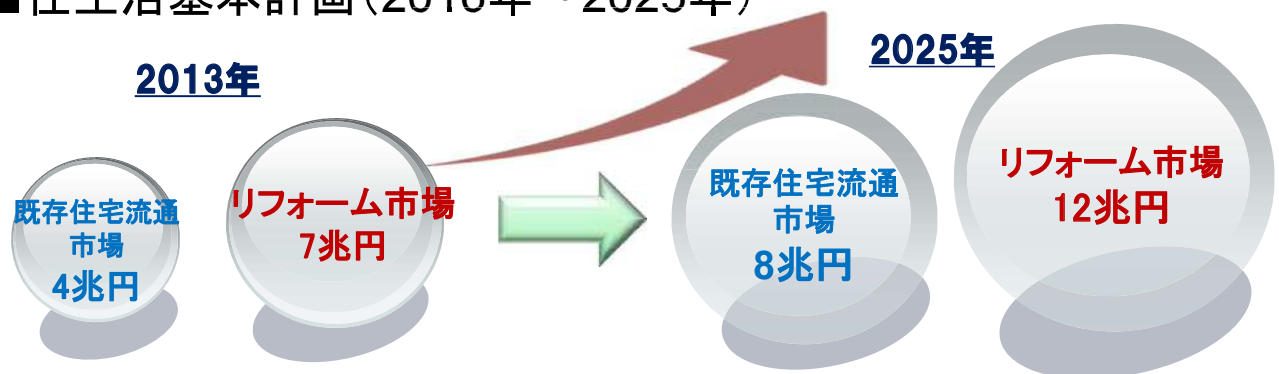
Copyright (C) 2017 e·grand Co.,Ltd. All Rights Reserved.

市場環境

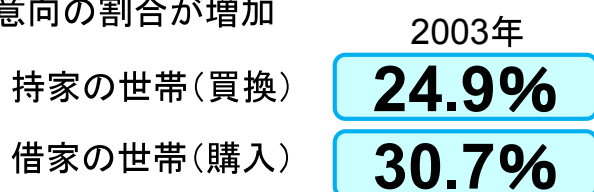


中古住宅市場の活性化、市場拡大が見込まれる

■住生活基本計画(2016年～2025年)



・今後住み替える住宅について、「中古住宅がよい」または「新築にこだわらない」という意向の割合が増加



国土交通省「住生活総合調査」より当社作成

1) 事業エリアの拡大

- ・現在の首都圏・札幌・関西圏に加え、名古屋エリアに展開

2) 仕入力の強化

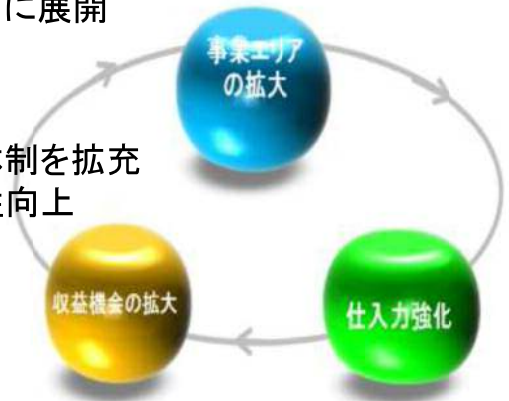
- ・首都圏の営業拠点再編、効率的・機動的な仕入体制を拡充
- ・人員体制の強化と業務のシステム化による生産性向上

3) 収益機会の拡大

- ・ストック収益である賃貸収益の拡大

4) 株主価値向上に向けた財務・資本政策

- ・財務健全性と資本効率の向上
- ・継続増配と自社株買による株主総還元性向の向上
- ・資金調達力等強化のため、東証一部への指定替えを目指す



経営数値目標

【成長性】

2017/3期(実績)

2020/3期(目標)

売上高

184億円

250億円

経常利益

10億円

15億円

【財務指標/株主還元】

自己資本比率

34.2%

30%以上

ROE

12.8%

12%以上

配当性向

17.9%

30%以上

■ 中古住宅再生事業(居住用物件)

- ・本計画期間中に1,000戸販売体制を確立
- ・名古屋エリアの営業本格化、当社の次期成長エリアへ体制を構築
- ・首都圏の営業拠点再編、効率的かつ機動的な営業体制を構築
～横浜支店の開設、宇都宮支店の本社統合
- ・每期継続して増員を図り、仕入力を強化
- ・「働き方改革」促進、システム化により業務改善および生産性を向上

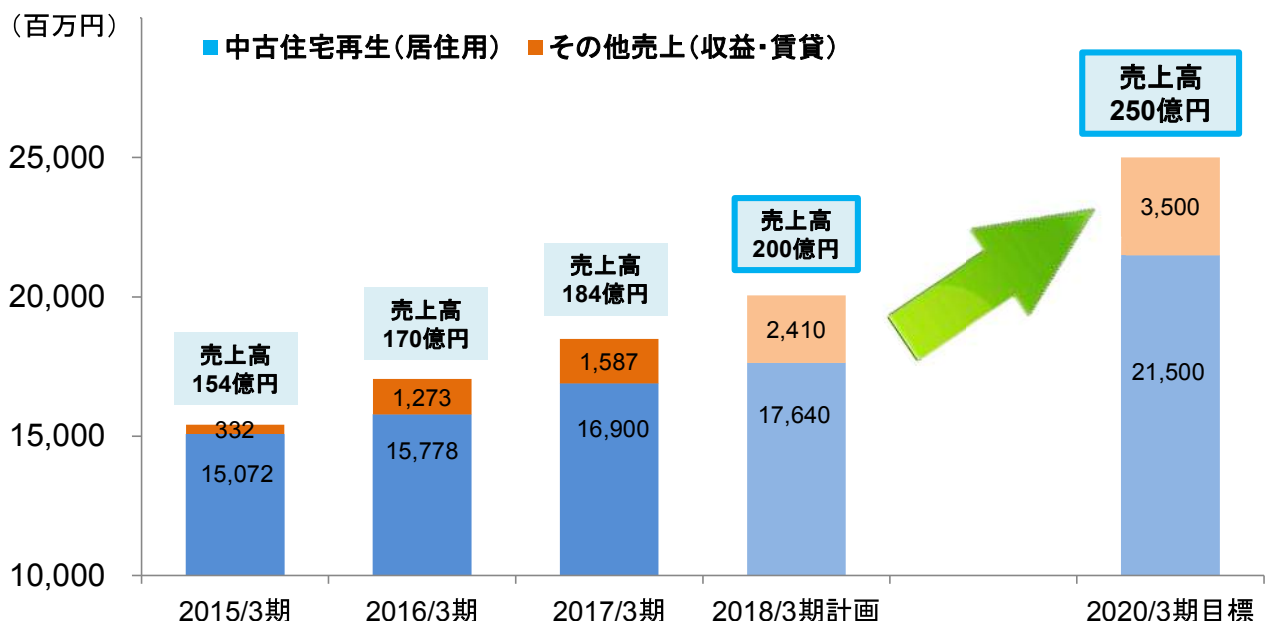
■ その他(収益用物件・賃貸収入等)

- ・収益用物件の再生・再販ノウハウを着実に積み上げる体制を構築、ストック収益である賃貸収入の拡充を目指す

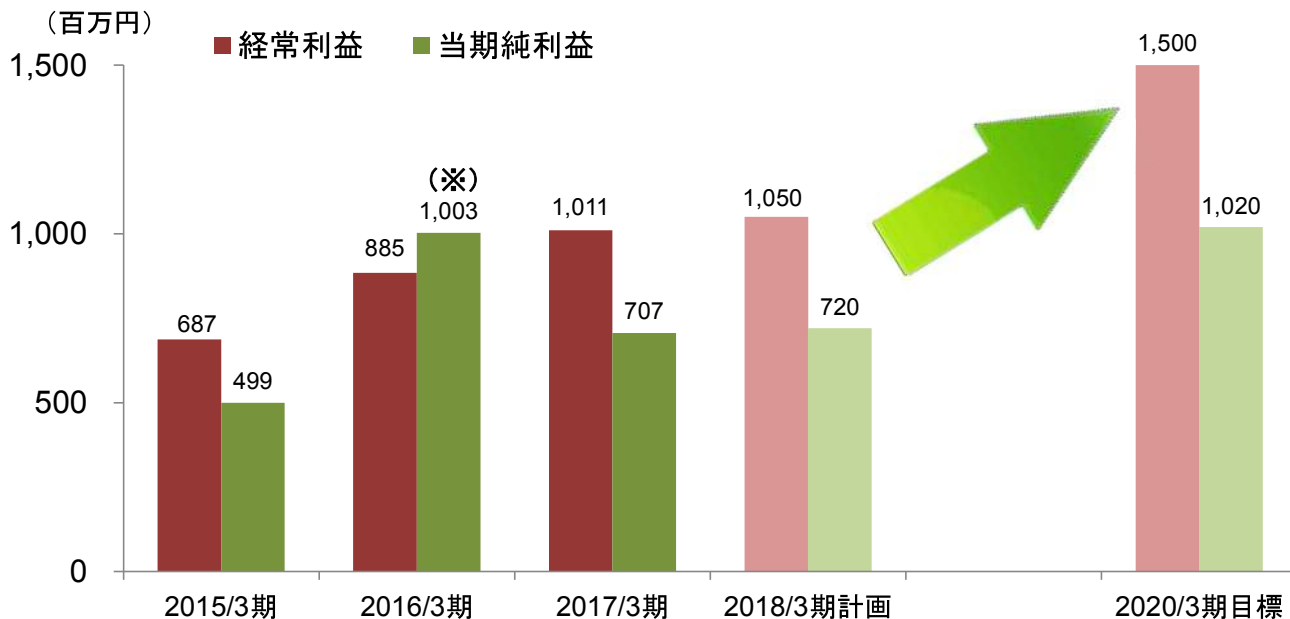
中期経営計画(売上高)

■ 2020年3月期: **売上高250億円**を計画

■ 1,000戸販売体制を早期に実現、業界トップリーグ入りを目指す



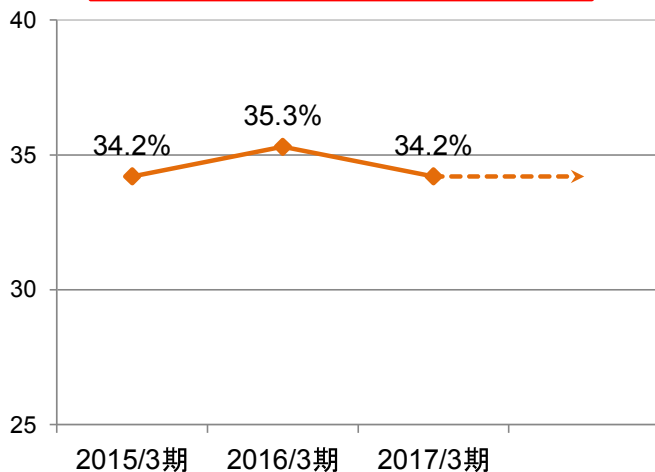
■ 2020年3月期: 経常利益15億円、当期純利益10億円を目指す



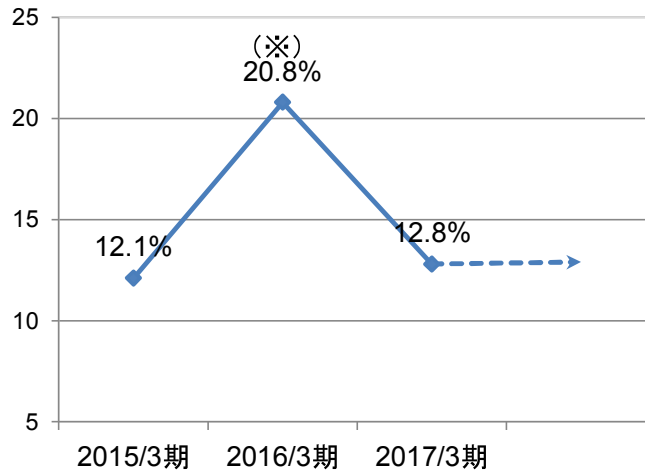
(※)2016/3期は、固定資産売却により特別利益616百万円を計上しております。

■ 自己資本比率30%以上、ROE12%以上を目標
財務健全性と資本効率性の維持・向上を目指す

自己資本比率 30%以上

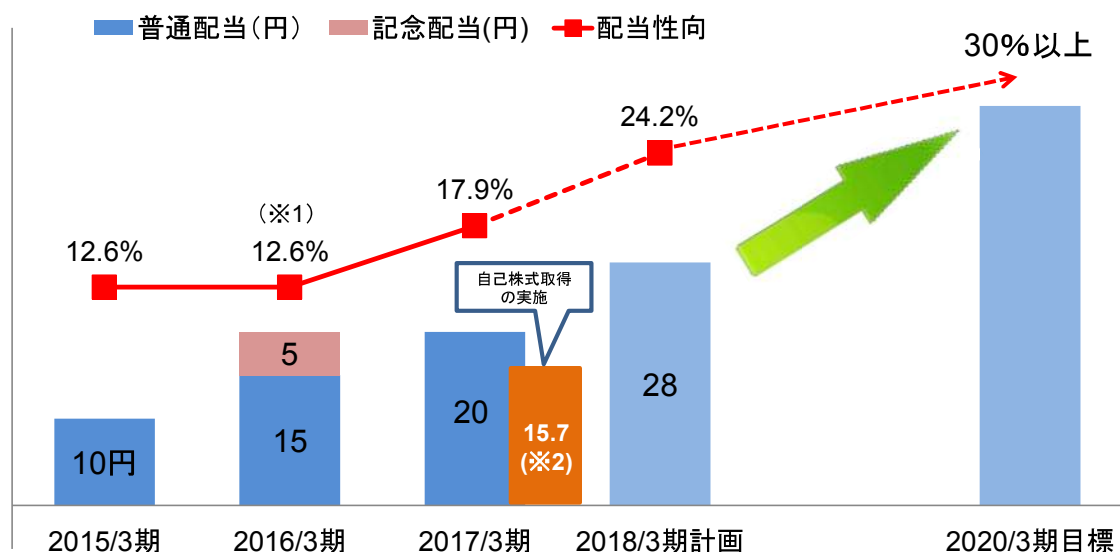


ROE 12%以上



(※)2016/3期は、固定資産売却により特別利益616百万円を計上しております。

■ 中期の配当性向30%以上を目標に、継続的に増配を目指す また自己株式取得を併せた株主総還元性向の向上に努める



(※1) 2016/3期には、固定資産売却により特別利益616百万円を計上しております。
 (※2) 2017/3期の自己株式取得実施額は、一株当たりの自己株式取得金額(円)です。

■ 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。

【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/>