



平成30年5月7日

各 位

会 社 名 グランディハウス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 林 裕朗  
(コード番号：8999 東証第一部)  
問合せ先 執行役員 管理本部管理部長  
武内 修康  
(TEL. 028-650-7777)

## 中期経営計画（第二次）の策定に関するお知らせ

当社グループは、平成33年3月期を最終年度とする第二次中期経営計画を策定いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 本中期経営計画について

当社グループは、平成30年3月期を最終年度とする中期経営計画（以下「前計画」）に基づき、事業の拡大と企業価値の向上を目指して取り組んでまいりました。

しかしながら、既に高シェアを獲得している栃木県で販売を拡大することができた一方で、他県においては、重点エリアと位置付けたつくばエリアを除いて、販売を計画通り拡大することができず、当初の経営目標を達成できない結果となりました。

平成33年3月期を最終年度とする本中期経営計画期間においては、前計画における厳しい結果をふまえ、その課題を克服して、改めて前計画の経営目標の早期達成に取り組むことはもちろん、事業の成長を加速し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。

#### 2. 事業環境

日本経済は、景気の緩やかな回復が継続し、雇用・所得環境も改善が続いております。また、住宅ローン金利も低い水準で推移しており、各種の住宅取得支援策と相まって、住宅の取得環境としては良好な状態が続いております。

しかしながら一方で、少子高齢化が進行する中で、住宅の第一次取得者層の人口は減少期に入っており、事業者間の競争が一層厳しさを増すことが予想されるとともに、事業拡大のために必要な人材の確保面においても厳しい環境が続くものと思われまます。また、不安定な国際情勢等が景気の潜在リスクとなっていることに加え、当計画期間中に予定される消費税の増税により大幅な需給の変動や景気の後退が生じる可能性があるなど、予断を許さない状況にあります。

#### 3. 基本方針

当社グループは、上記の課題及び環境をふまえ、引続き次の基本方針の下で、事業の拡大に取り組めます。

##### (1) コア事業（新築住宅販売）を強化して持続的な成長を目指します。

新築住宅の販売を中心とする不動産販売事業をコア事業として、経営資源を重点的に配分することで、事業の持続的な成長を目指してまいります。少子高齢化に伴う住宅購入層の人口減少の影響に対しては、営業エリア拡大の加速に取り組めます。

##### (2) ストックビジネス（中古住宅流通・リフォーム事業）の強化による事業拡大を目指します。

優良な住宅ストックの増加とこれらを活用したビジネスの拡大が見込まれることから、中古住宅やリフォーム需要などストックを重視した事業の拡大に取り組めます。

##### (3) 事業拡大を支える強い組織・体制づくりに取り組み、安定した経営基盤を構築します。

事業拡大に向けて人材の確保・育成と強い組織・体制の構築に取り組むとともに、資本の効率化や在庫管理の強化など財務体質の強化を図り、安定した経営基盤を構築します。

- (4) コーポレートガバナンスの強化に努め、企業価値の増大を目指します。  
 コーポレートガバナンスコードを尊重して、コーポレートガバナンスの一層の強化に努め、よき企業市民として、さらなる企業価値の増大を目指します。

#### 4. 経営目標

グループの成長指標としての「売上高」「営業利益」「経常利益」の目標は、次表の通りであります。また「ROE」については、8%以上の確保を目標といたします。

(百万円)

	平成30年3月期 実績	平成31年3月期 計画	平成33年3月期 計画
売上高	44,726	48,000	55,000
営業利益	2,695	2,900	3,350
経常利益	2,796	3,000	3,500
当期純利益	1,827	1,680	2,290

#### 5. 事業戦略

各事業の事業戦略の概要は次の通りです。

##### (1) 不動産販売事業（新築住宅販売）

- ①当社の強みを活かした基本戦略を引続き強化し、着実な成長を目指します。
- 1) 土地の仕入から宅地造成、建物の設計・施工、アフターメンテナンスに至るグループ一貫体制に裏付けられた「安心・安全」と高付加価値商品（街並み・住まい）の提供
  - 2) 直接販売体制の下での自己開拓営業によるエリア深耕
  - 3) 既存営業エリアでの地域密着営業によって得た信頼をベースとした周辺エリアへの着実な事業拡大
  - 4) 土地仕入におけるエリア専任体制拡大による優良宅地の早期確保
- ②本中期経営計画の対象期間においては、概ね各県の主要エリアに展開済みである栃木県・茨城県・群馬県においてはシェアの向上に、また千葉県においては前計画期間の課題となった柏エリアでの販売棟数拡大に改めて体制を整えて取り組みます。一方、新規エリアとしては新たに埼玉県への進出を計画しており、この中で首都圏におけるエリア拡大モデルを構築し営業エリア拡大の加速を目指します。
- ③前計画期間の課題となった利益面の改善に対しては、引続き原価低減を推進するほか、商品の競争力強化、商品在庫の管理強化、資金効率の向上等に取り組み、利益の改善を目指します。

##### (2) 不動産販売事業（ストックビジネス）

###### ①中古住宅販売

長期的に拡大が見込まれる中古住宅流通市場において、買取－再生－販売の事業モデルの優位性を活かした競争力ある商品（デザインリフォーム住宅）を提供するとともに、商品在庫の充実と営業エリアの拡大により、販売の安定化と拡大を目指します。

###### ②リフォーム事業

新築住宅販売において1万4千棟（累計販売棟数）を超えた旧顧客のストックを有効に活用するとともに、これ以外の一般顧客からの受注拡大に向けて営業力の強化を図り、リフォーム事業の拡大を目指します。

##### (3) 建築材料販売事業

主力のプレカット材はフル生産に近い状況が続いているため、外注加工の活用を進めるとともに、プレカット材に加えて住設建材の販売の拡大に向け営業体制を強化することで、収益の拡大に取り組みます。

##### (4) 不動産賃貸事業

新築住宅販売における宅地仕入の多様化（賃貸物件現存の土地仕入の拡大）に伴う短期的な賃貸資産の増減が見込まれますが、賃貸資産への新規投資は計画していないため、既存資産の稼働率を高めるとともに、ローコスト運営に取り組むことにより、収益の向上を目指します。

## 6. 資本政策及び利益配分の基本方針

当社は、当社グループの企業価値の継続的な向上をめざし、事業拡大のために必要な資金が効率的かつ安定的に確保されるよう、株主資本と負債のバランスを適切な水準に維持してまいります。その際、株主資本や手元流動性の水準については、金融情勢の悪化など資金調達上のリスクを勘案するとともに、資本の効率性（ROEとしては8%以上を目標）も十分に考慮して決定してまいります。

利益配分の方針と致しましては、当社は企業価値を増大させ株主の皆様への利益還元を積極的に行うことを経営上の重要課題の一つとして位置付けており、当計画期間においては、連結配当性向25%（前計画期間比+5%）を目標として業績に応じた配当政策を実施するとともに、その向上に努めてまいります。また、自己株式の取得については、株主還元や資本効率向上を図るため、時機及び財政状況に応じて実施いたします。

以 上