

2025年3月期 決算補足資料

2025年 5月12日



株式会社イーグランド

証券コード：3294



1. 2025年3月期 決算概要

2. 2026年3月期 業績予想

3. 中期経営計画 進捗状況

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

当社の状況

- ◆ 売上305.0億円（前期比+11.6%）経常利益12.3億円（同▲32.9%）
平均販売単価2,645万円（同+3.9%）
- ◆ 長期保有物件の販売を強化した結果、物件の入替が大きく進捗

首都圏中古マンション市場の動向

- ◆ 成約件数は昨年より増加傾向、5ヶ月連続で前年同月比増
成約価格は平均4,945万円で上昇傾向、特に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県は前年と同等の水準
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 決算の概要



- 売上高は305.0億円（前期比+11.6%）
- 売上総利益率は14.0%で、長期保有物件の販売価格見直しの影響により前期の16.4%より低下
- 経常利益は12.3億円（同▲32.9%）、当期純利益は8.8億円（同▲30.4%）

（単位：百万円）

	2024/3期 実績		2025/3期 実績			2025/3期 通期予想 (2024/5/10 開示)	
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	達成率
売上高	27,321	-	30,502	-	+11.6%	30,000	101.7%
売上総利益	4,470	16.4%	4,263	14.0%	▲4.6%	4,608	92.5%
営業利益	2,013	7.4%	1,487	4.9%	▲26.1%	1,730	86.0%
経常利益	1,845	6.8%	1,239	4.1%	▲32.9%	1,500	82.6%
当期純利益	1,264	4.6%	880	2.9%	▲30.4%	1,035	85.0%

売上構成比

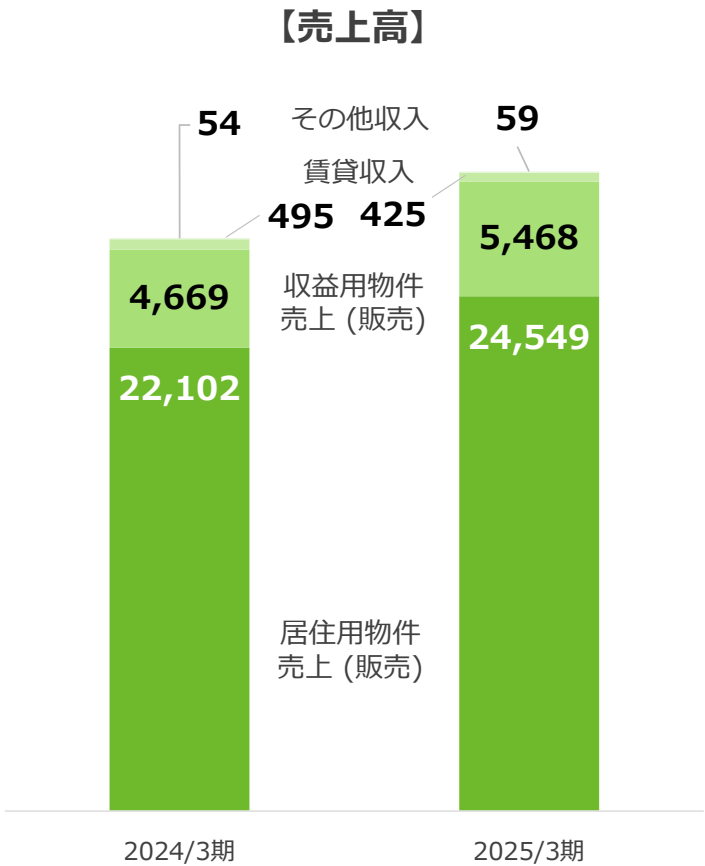


- 居住用物件の売上高は245.4億円（前期比+11.1%）
- 販売件数928件、平均販売単価2,645万円（同+3.9%）
- 収益用物件は売上高54.6億円（同+17.1%）

（単位：百万円）

	2024/3期	2025/3期	前期比
居住用物件売上（販売）	22,102	24,549	+11.1%
収益用物件売上（販売）	4,669	5,468	+17.1%
賃貸収入	495	425	▲14.3%
その他収入	54	59	+8.8%
合計	27,321	30,502	+11.6%

居住用販売件数	868件	928件	+6.9%
平均販売価格	2,546万円	2,645万円	+3.9%



エリア別 販売状況

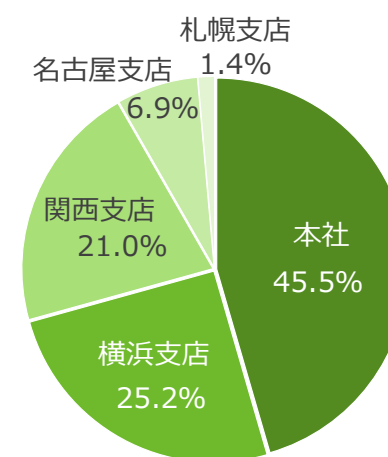
- 居住用物件の販売件数は928件（前期比+6.9%）
- 収益用物件は順調に売り上げを伸ばし、一棟マンション10棟を売却

（単位：百万円）

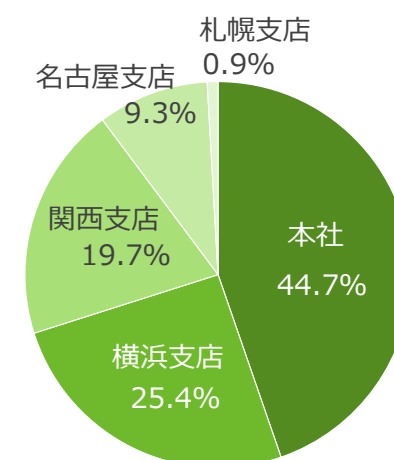
	2024/3期		2025/3期		
	件数	金額	件数	金額	前期比
本社	376	10,063	380	10,970	+9.0%
横浜支店	230	5,570	248	6,229	+11.8%
関西支店	181	4,633	191	4,837	+4.4%
名古屋支店	64	1,517	98	2,294	+51.2%
札幌支店	17	318	11	217	▲31.6%
合計	868	22,102	928	24,549	+11.1%
収益用	一棟 6 区分所有 2	4,669	一棟 10 区分所有 4	5,468	+17.1%

【中古住宅事業（販売）内訳】

【2024/3期】



【2025/3期】



エリア別 仕入状況

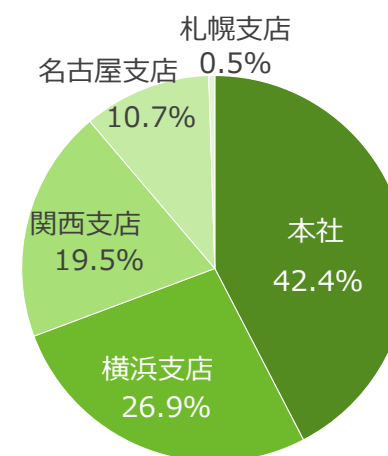
- 居住用物件の仕入件数は896件（前期比+8.2%）、需要が高いエリアに集中して仕入を進め、2Qから件数が増加。仕入高は 175.2億円（同+29.4%）
- 収益用物件は一棟マンション8棟と区分所有19件を取得

（単位：百万円）

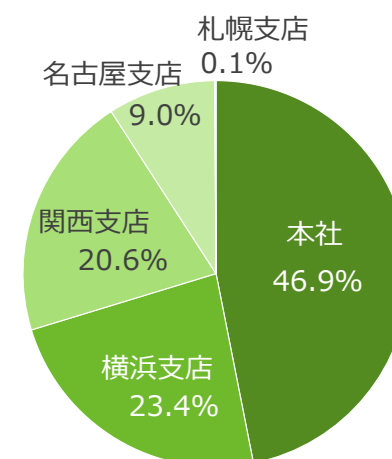
	2024/3期		2025/3期		
	件数	金額	件数	金額	前期比
本社	349	5,740	332	8,216	+43.1%
横浜支店	230	3,639	228	4,102	+12.7%
関西支店	159	2,649	219	3,605	+36.1%
名古屋支店	84	1,447	116	1,578	+9.1%
札幌支店	6	69	1	21	▲69.6%
合計	828	13,545	896	17,523	+29.4%
収益用	一棟 2 区分所有 4	1,446	一棟 8 区分所有 19	7,085	+390.0%

【中古住宅事業（仕入）内訳】

【2024/3期】



【2025/3期】



※ 固定資産を含む

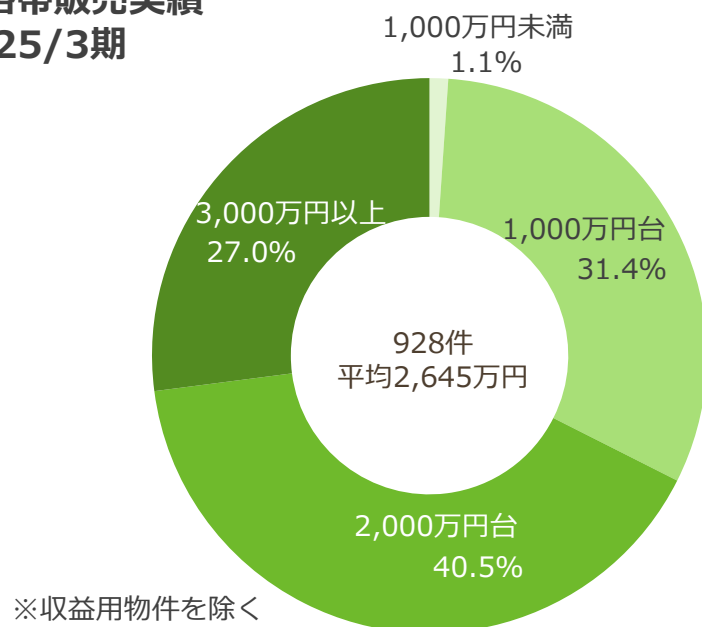
価格帯別・地域別販売実績（居住用物件）

- 販売価格が平均2,546万円から2,645万円に上昇。2,000万円台までの物件が約7割を占める
- 地域別件数割合では神奈川県が29.7%で最多

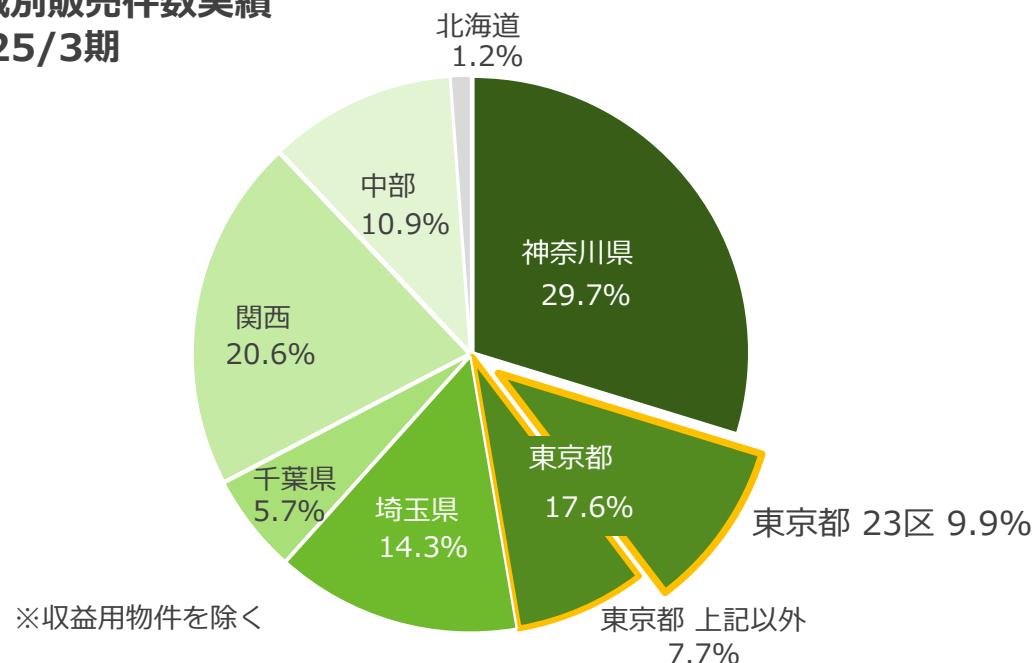
取扱物件

- ・ 若年ファミリー等、一次取得層に訴求する居住用物件が中心
- ・ 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

価格帯販売実績
2025/3期



地域別販売件数実績
2025/3期



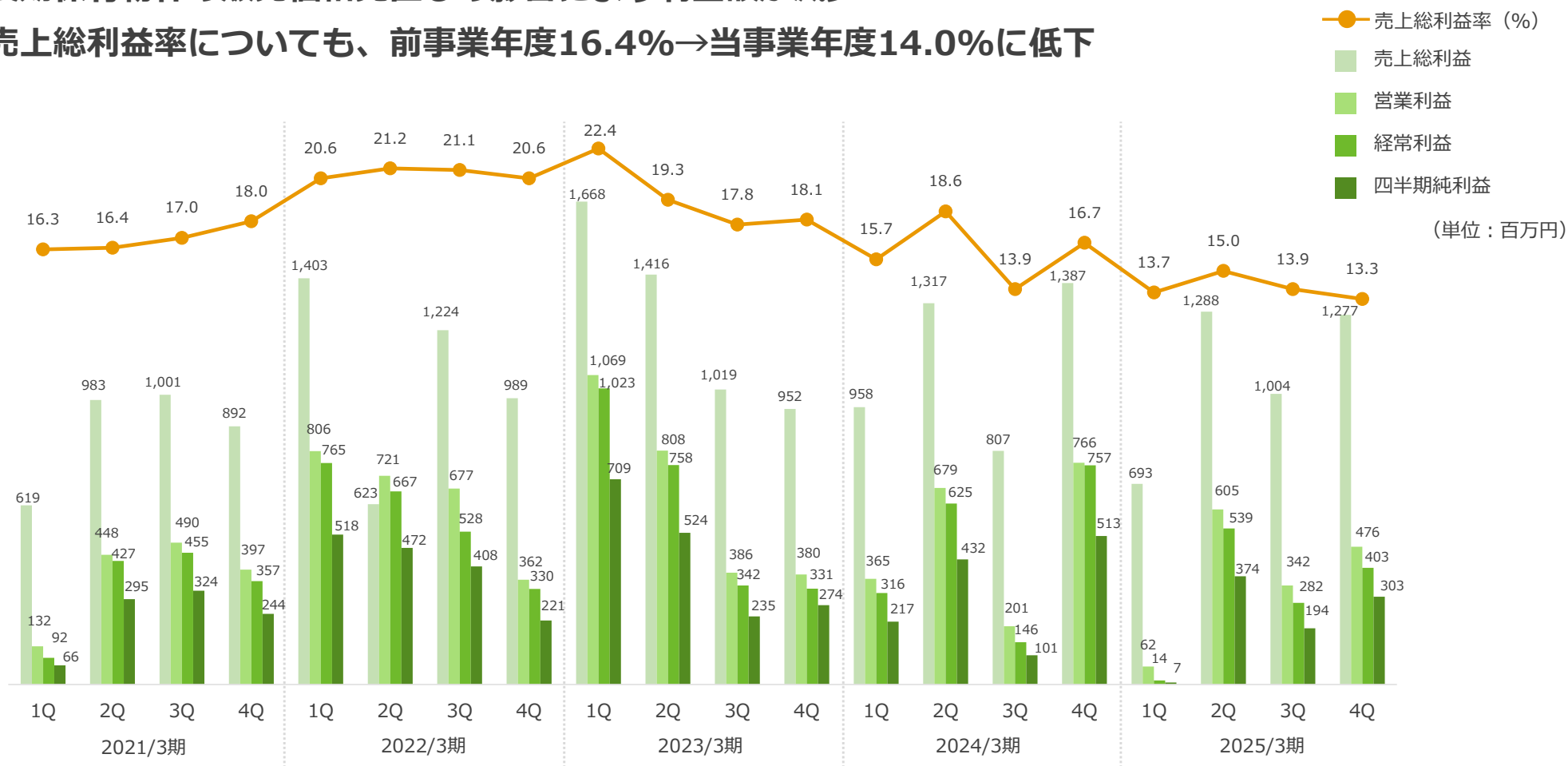
四半期実績推移（売上高・販売件数・仕入件数）

- 販売件数は、長期保有物件の販促が奏功し、4Q単体で306件と過去最高（前年同期比+19.1%）
- 仕入件数は、2Q以降収益性を重視した仕入強化により回復し、通期で896件（前期比+8.2%）



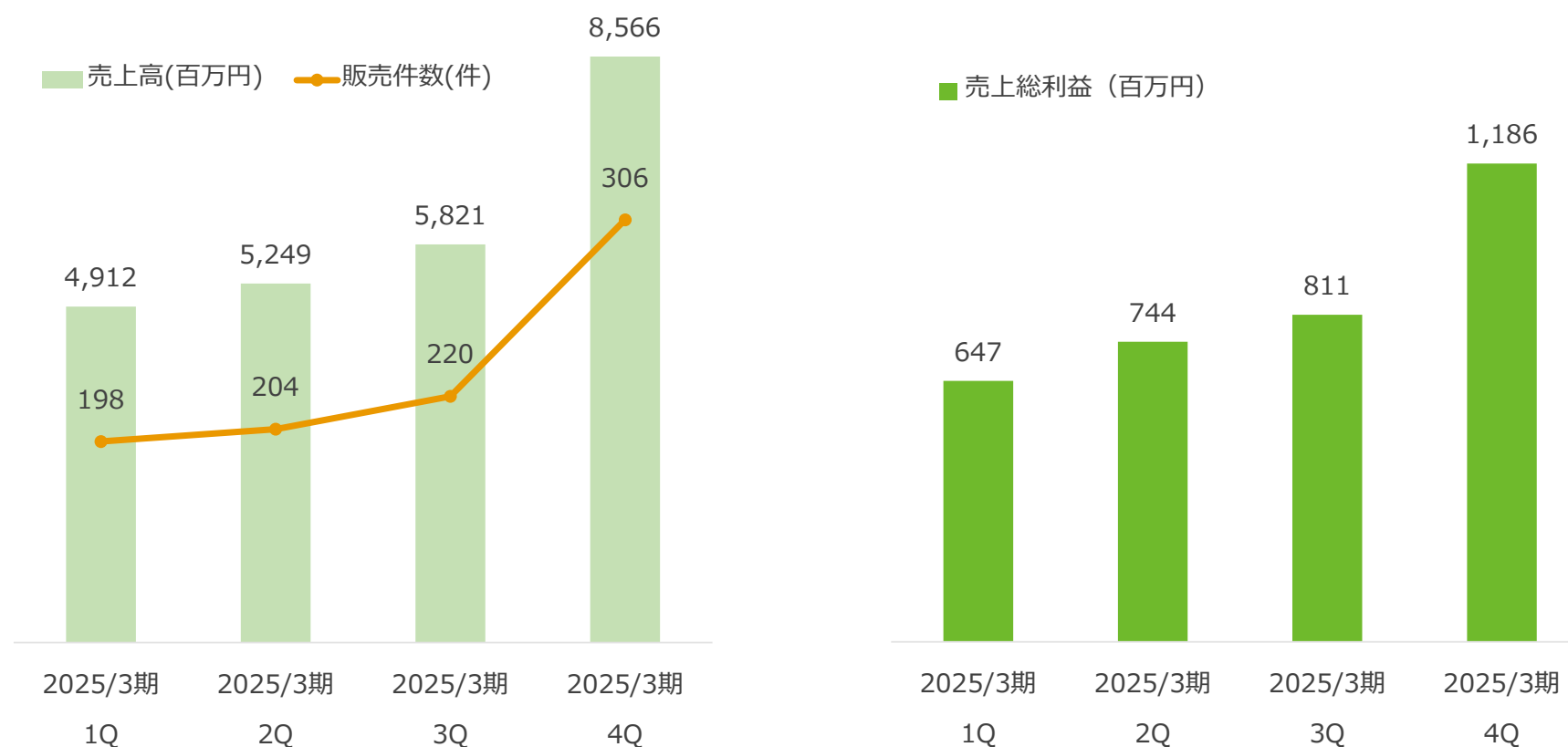
四半期実績推移（利益）

- 長期保有物件の販売価格見直しの影響により利益額が減少
- 売上総利益率についても、前事業年度16.4%→当事業年度14.0%に低下



居住用物件 四半期実績推移

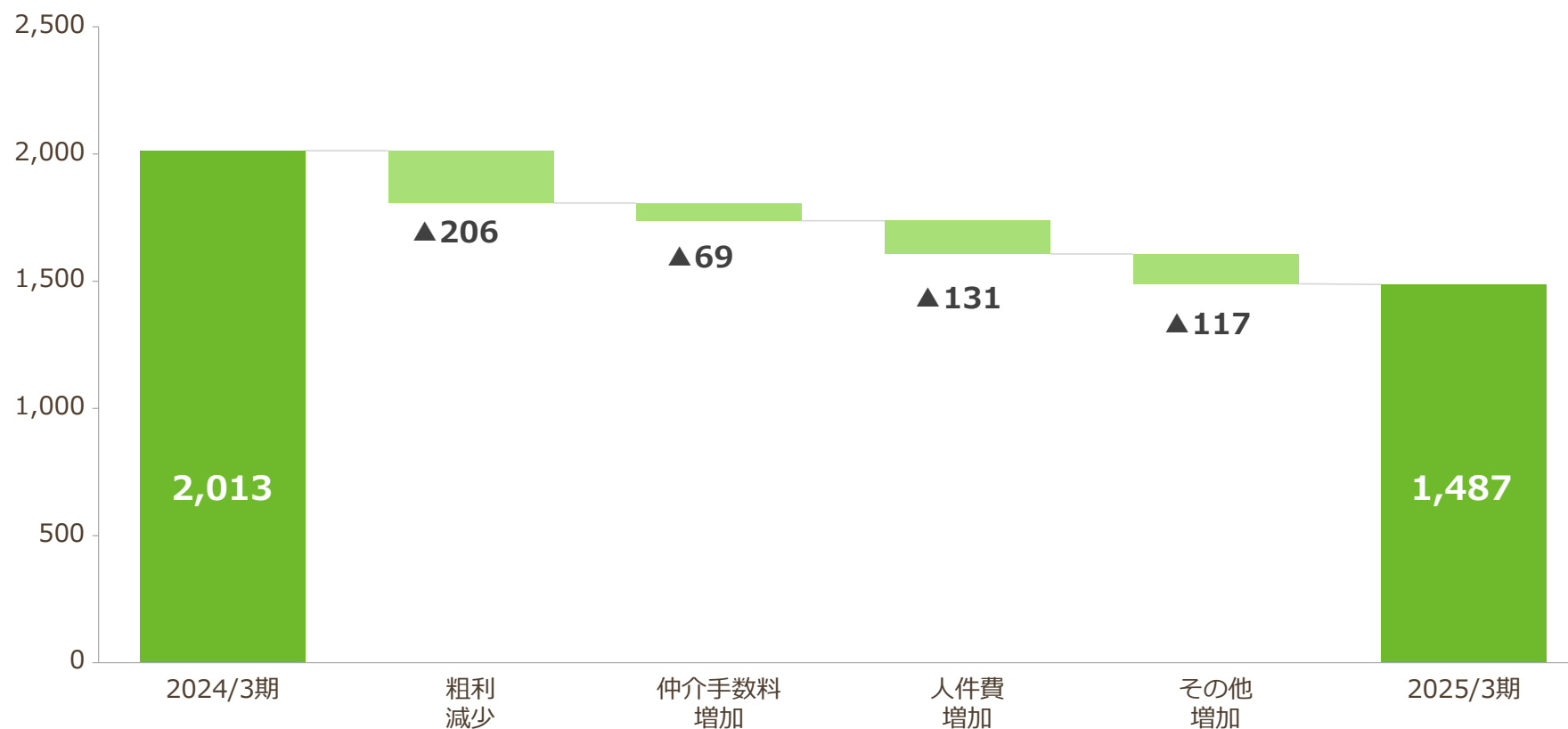
- 主力の居住用物件は、2025/3期の1Q以降、回復トレンドが継続中
- 価格見直しを伴う長期保有物件の販売、保有物件の入れ替えが2025/3期中に進捗
2026/3期は、居住用物件の利益拡大を見込む



営業利益 増減要因

- 営業利益は、長期物件の販売に伴う利益の減少と人件費の増加の影響により、前期の20.1億円から14.8億円（▲26.1%）に減少

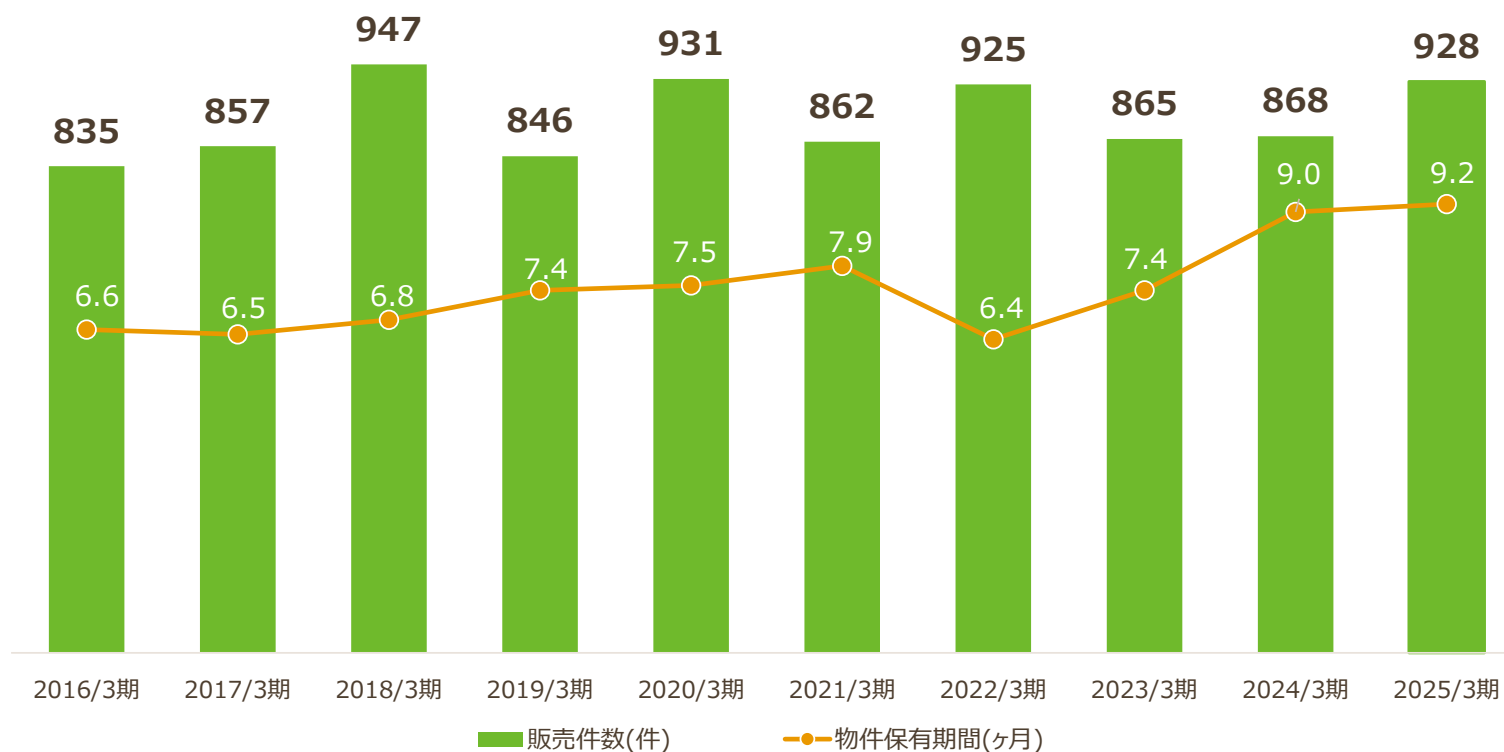
(単位：百万円)



販売物件の保有期間（居住用物件）

- 長期保有物件の売却が進んだ影響により、販売物件の保有期間は9.2ヶ月となった

【居住用物件販売件数と平均保有期間推移】





1. 2025年3月期 決算概要

2. 2026年3月期 業績予想

3. 中期経営計画 進捗状況

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

2026年3月期 業績予想



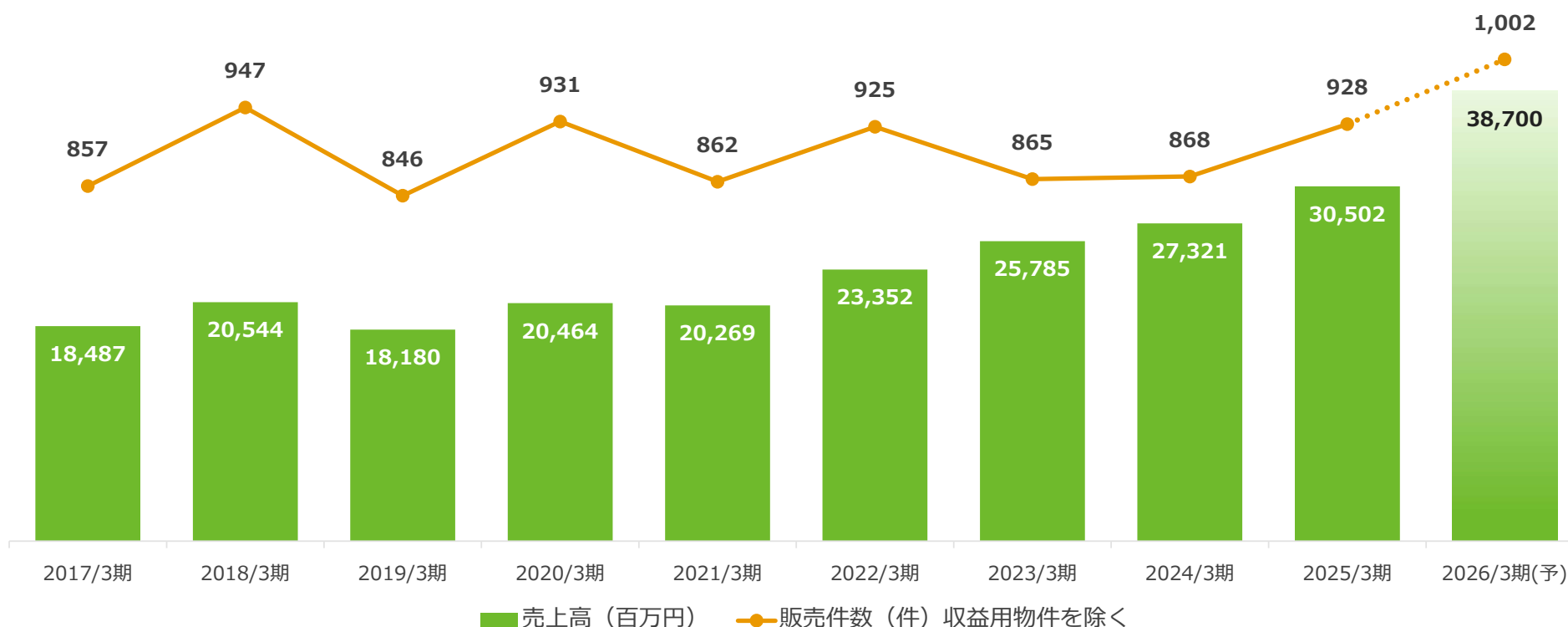
- 売上高 387億円（前期比+26.9%）、経常利益19.5億円（同+57.4%）、増収増益を予想
- これまでボリュームゾーンだった郊外の物件に加えて、当社にとって伸びシロの大きな東京23区内の物件の取扱いを拡大
- 人材育成による生産性の向上と、幅広い顧客層に訴求する商品ラインナップの拡充を通じて収益力強化を図る

（単位：百万円）

	2025/3期 実績		2026/3期 通期事業予想		
	実績	売上比	業績予想	売上比	前期比
売上高	30,502	-	38,700	-	26.9%
売上総利益	4,263	14.0%	5,700	14.7%	33.7%
営業利益	1,487	4.9%	2,300	5.9%	54.6%
経常利益	1,239	4.1%	1,950	5.0%	57.4%
当期純利益	880	2.9%	1,350	3.5%	53.4%

2026年3月期 売上高・販売件数 見込み

- 売上高は、直近10年で堅調に推移しており、2026/3月期は前期比+26.9%予想
- 販売件数は、900件前後で安定的に推移していたが、2026/3月期は年間1,000件以上の販売を目指す





1. 2025年3月期 決算概要

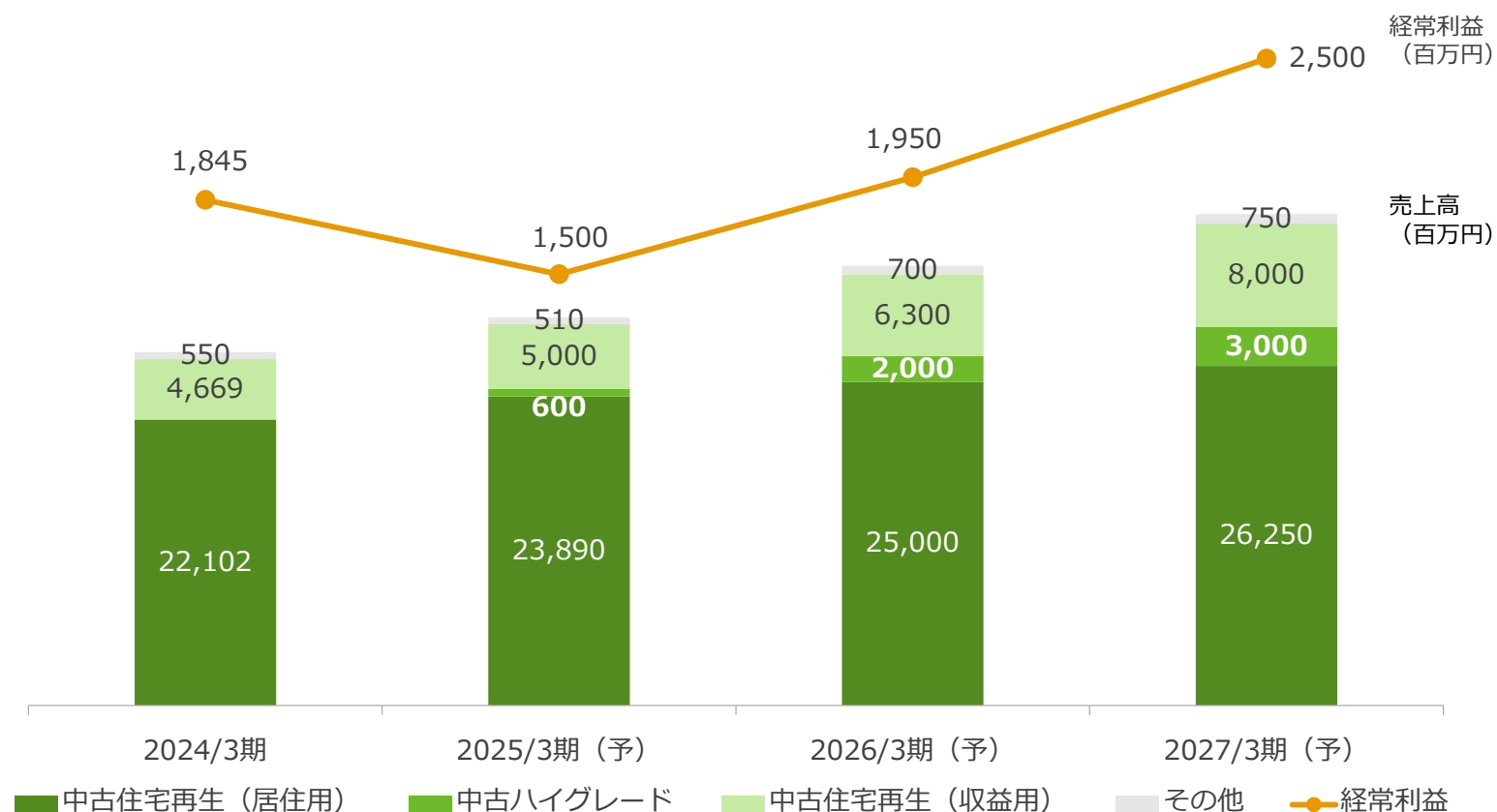
2. 2026年3月期 業績予想

3. 中期経営計画 進捗状況

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

中期経営計画の当初収益計画

- 居住用の中古住宅再生事業の安定成長と富裕層向けハイグレード市場進出
- 収益用一棟マンションの取引規模拡大



中期経営方針「良質な住まいを提供し続けることで社会に貢献」

2027/3期 目標

2025/3期 進捗・トピックス

中古住宅再生事業

- 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



- 居住用物件の販売件数
前期868件 → 今期928件に増加
- ハイグレード物件は想定通り順調に推移

収益再販事業

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



- 前期比+17.1%の増収
一棟物件の平均販売単価は5.4億円

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



- 2024年12月より貸別荘運営開始
- ハイグレード物件や収益用一棟マンションのリフォームに活用



1. 2025年3月期 決算概要

2. 2026年3月期 業績予想

3. 中期経営計画 進捗状況

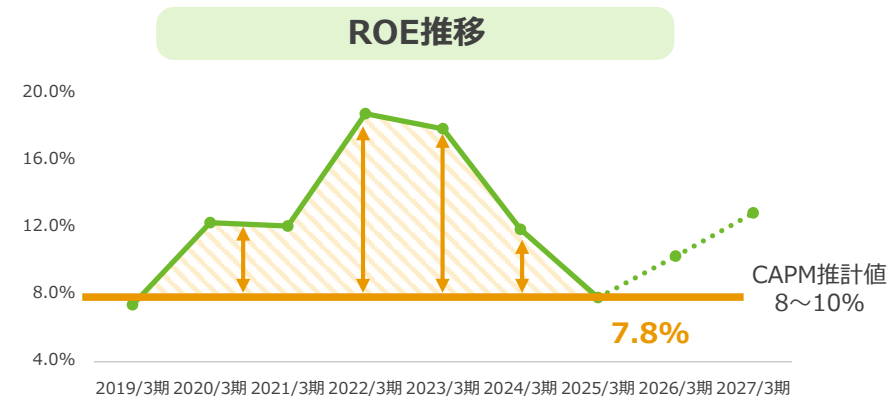
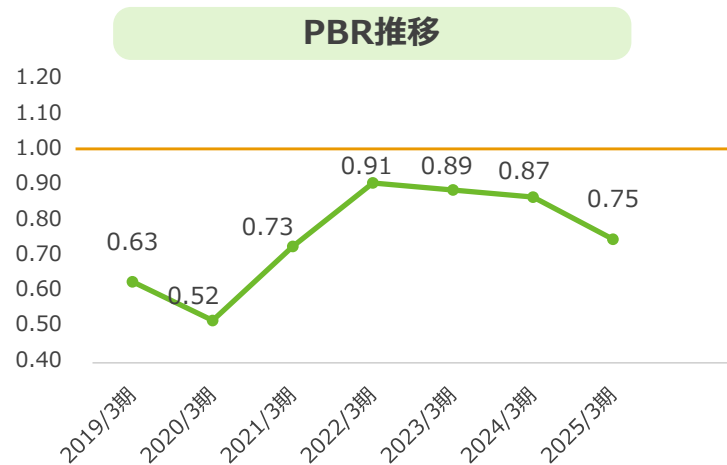
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状認識 - ROE改善が急務

- 現状認識・・・ROEの推移が不安定であり、PBRも1倍割れが継続している

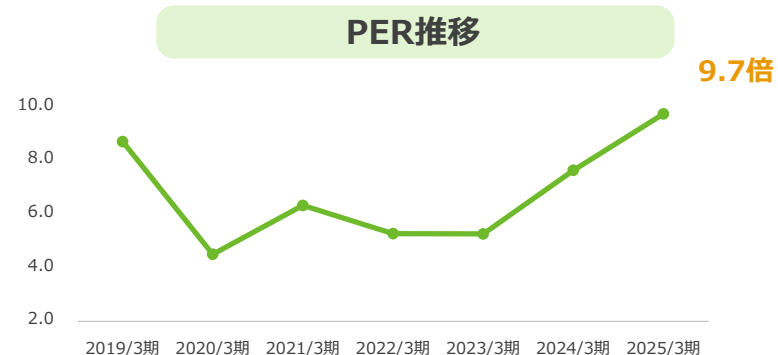
- 対応策・・・①ROEの更なる改善活動
②財務レバレッジを活用した投資

中長期の成長機会を確保して
ROEと資本コストのスプレッドを拡大



ご参考：2024/3期 株主資本コスト（当社試算、CAPM方式で計算）

リスクフリー レート	+	ベータ値	×	リスク プレミアム	=	株式資本 コスト
0.7		0.7		10.3		7.8%

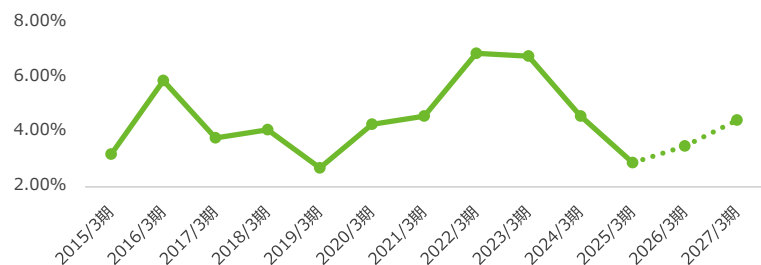


対応策 - ROEの更なる改善活動 / 財務レバレッジを活用した投資

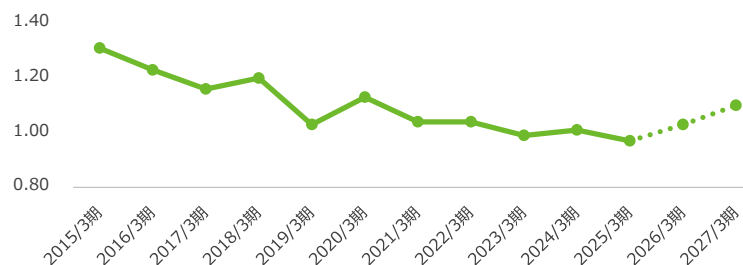


● ROE12%は最低限実現すべき数値と位置付け、12%以上を目標に設定

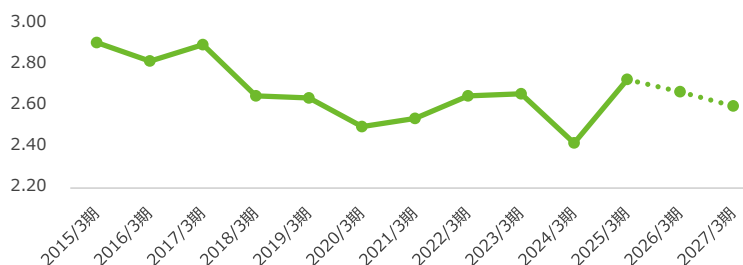
当期純利益率



総資産回転率



財務レバレッジ



2025/3期 実績

2027/3期 予想

2.9%

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

1.0

1.1

主な取り組み内容

1. 物件仕入～売却までの期間短縮
 - 工期を短縮させることで早期の商品化の推進
 - 販売開始時期の前倒し（リフォーム中の先行販売）
 - 適正価格の設定・見直し等の販促

2.7

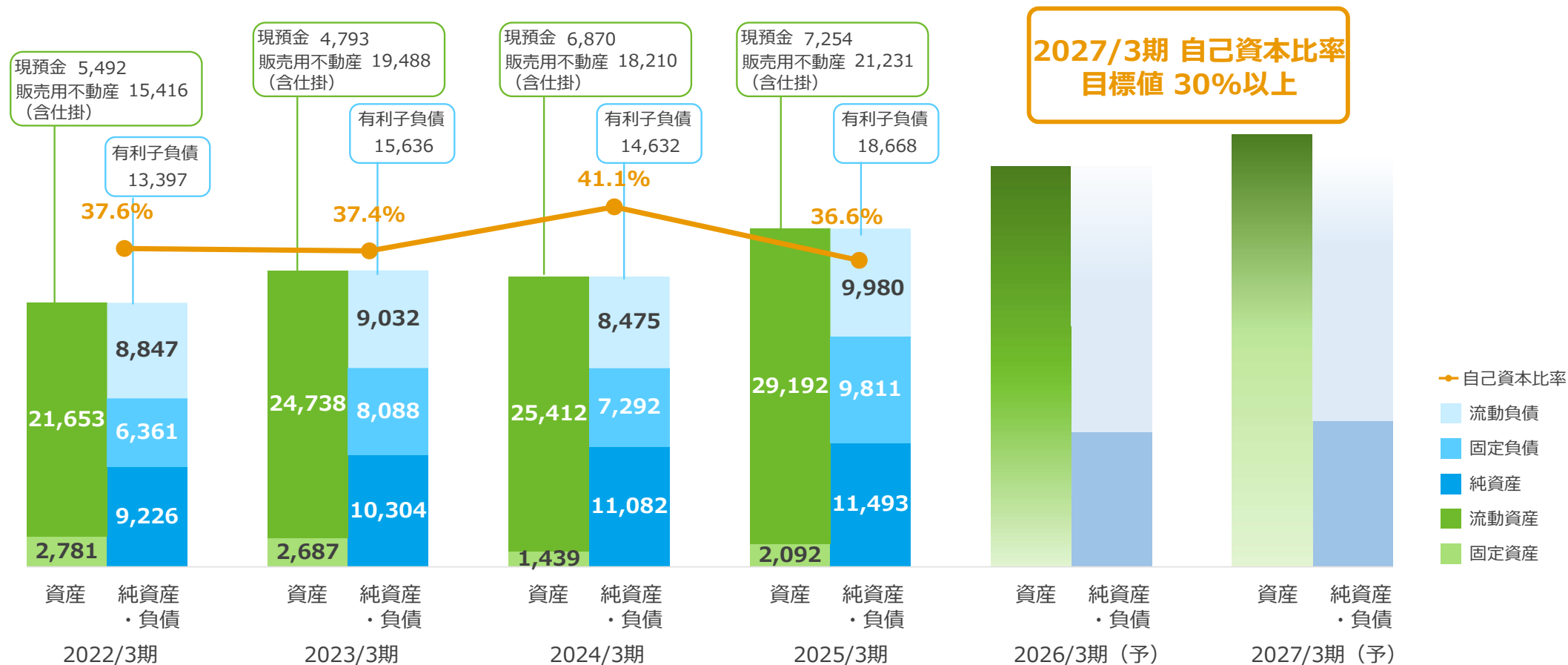
2.6

主な取り組み内容

1. 財務レバレッジの更なる活用
2. **自己資本比率30%を下限としつつ、**財務健全性を維持

B/Sおよび自己資本比率の推移

- 自己資本比率30%を下限として、財務レバレッジを拡大
- 中長期の成長に資する積極的な投資を実施



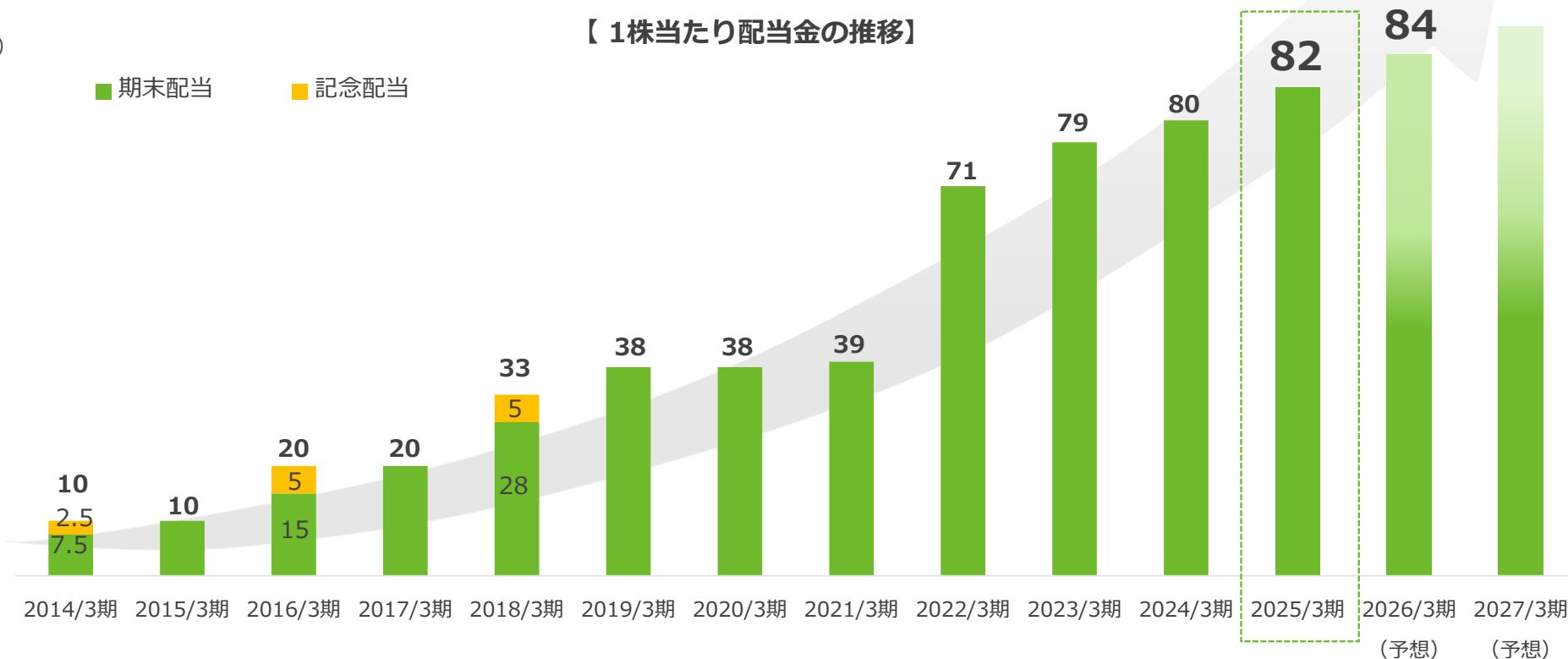
累進配当の導入

- 業績に応じた配当から「累進配当」導入へ
- 上場以来、増配を継続中、さらなる連続増配を目指す

(単位：円)

【1株当たり配当金の推移】

■ 期末配当 ■ 記念配当



- 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>