

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年10月31日



株式会社イーグランド

証券コード：3294



1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

(1) 市場動向

(2) 会社概要

(3) サステナビリティ

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

当社の状況

- ◆ 売上178.9億円（前年同期比+31.1%） 経常利益11.6億円（同+110.7%）
平均販売単価3,078万円（同+21.8%）
- ◆ 居住用物件の在庫入替が進んだことにより、各段階利益が大幅に改善し、
通期業績予想の上方修正および予想配当の増配修正を実施
- ◆ 東京都区部に重点を置いた戦略が奏功し、在庫の積み上げも順調に推移

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が続いており、11ヶ月連続で前年同月比増
成約価格は平均5,352万円で引き続き上昇、特に東京都区部の上昇が顕著
- ◆ 在庫件数は前年同月割れで推移、都心3区は昨年から増加傾向
在庫価格は都心3区で上昇が目立つ一方で、他3県は横ばいで推移

2026/3月期 2Q 決算の概要



- 売上高は178.9億円（前年同期比+31.1%）と、居住用物件の件数・単価とも上昇
- 売上総利益率は16.1%で、在庫入替が進んだことにより前年同期の14.5%より大きく改善
- 経常利益は11.6億円（同+110.7%）、中間純利益は8.0億円（同+111.3%）

（単位：百万円）

	2025/3期 2Q 実績		2026/3期 2Q 実績			2026/3期 通期予想 (2025/10/10 上方修正)	
	金額	売上比	金額	売上比	増減率	金額	進捗率
売上高	13,650	-	17,895	-	+31.1%	40,567	44.1%
売上総利益	1,982	14.5%	2,883	16.1%	+45.4%	6,286	45.9%
営業利益	667	4.9%	1,323	7.4%	+98.1%	2,956	44.8%
経常利益	553	4.1%	1,166	6.5%	+110.7%	2,604	44.8%
中間純利益	381	2.8%	806	4.5%	+111.3%	1,834	44.0%

売上構成比

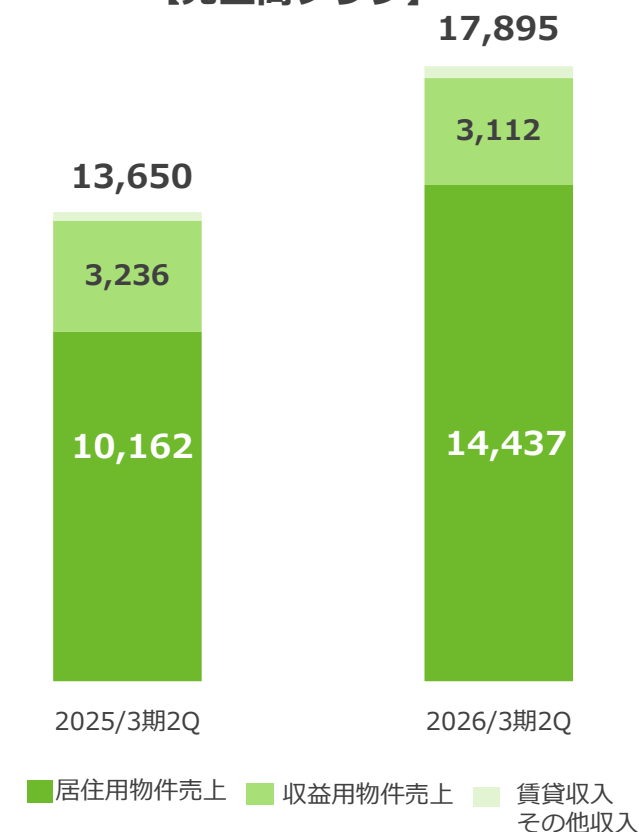
- 居住用物件の売上高は144.3億円（前年同期比+42.1%）
- 販売件数469件（同+16.7%）、平均販売単価3,078万円（同+21.8%）
- 収益用物件は売上高31.1億円（同▲3.8%）

【売上高グラフ】

（単位：百万円）

	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	増減率
居住用物件売上（販売）	10,162	14,437	+42.1%
収益用物件売上（販売）	3,236	3,112	▲3.8%
賃貸収入	228	317	+39.1%
その他収入	23	27	+16.2%
合計	13,650	17,895	+31.1%

居住用販売件数	402件	469件	+16.7%
平均販売単価	2,528万円	3,078万円	+21.8%



エリア別 販売状況

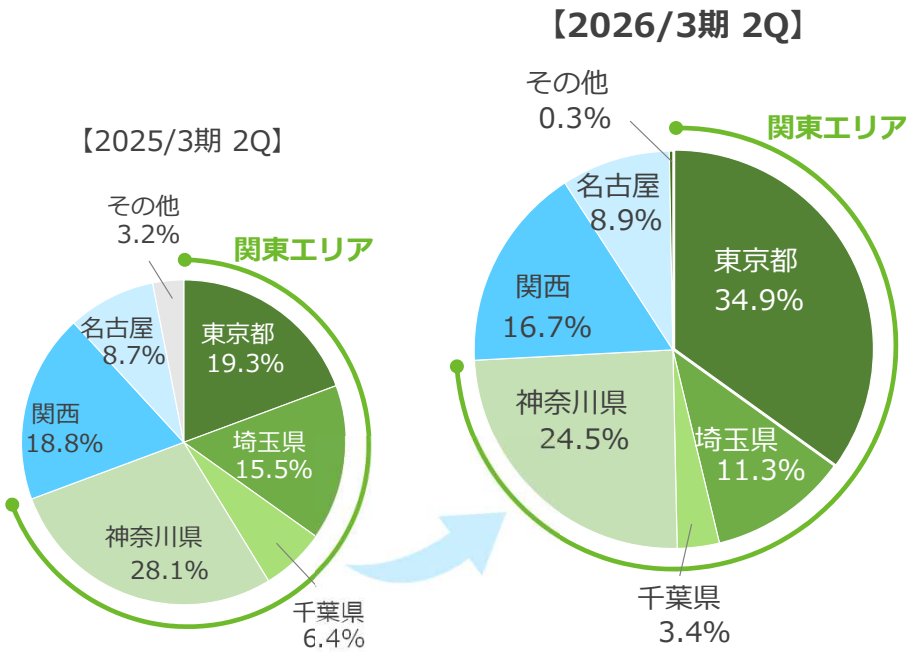


- 居住用物件の販売件数は469件（前年同期比+16.7%）、販売高は144.3億円（同+42.1%）
- 東京都の物件が件数・金額とも大幅増、販売金額が全体の3分の1超となった

（単位：百万円）

		2025/3期 2Q		2026/3期 2Q		
		件数	金額	件数	金額	増減率(金額)
東京都		61	1,964	106	5,043	+156.8%
埼玉県		68	1,576	66	1,632	+3.5%
千葉県		28	652	18	493	▲24.4%
神奈川県		121	2,852	126	3,537	+24.0%
関西		75	1,913	90	2,411	+26.0%
名古屋		40	889	61	1,279	+43.9%
その他		9	313	2	40	▲87.0%
合計		402	10,162	469	14,437	+42.1%
収益用	一棟	6		4		
	区分所有	3	3,236	1	3,112	▲3.8%

【中古住宅事業（販売金額）内訳】



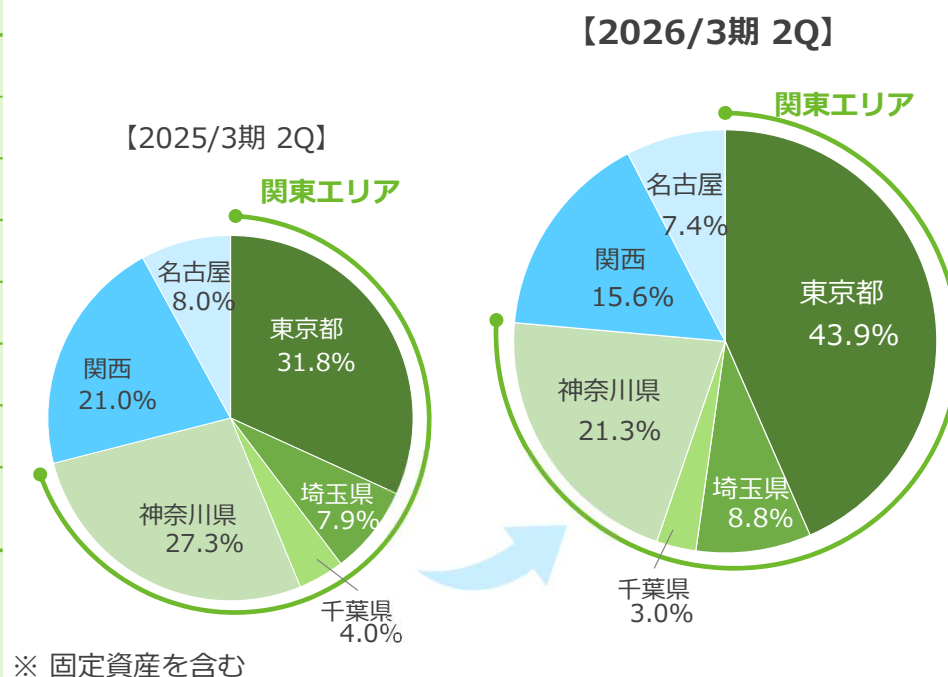
エリア別 仕入状況

- 居住用物件の仕入件数は557件（前年同期比+38.9%）、仕入高は139.9億円（同+80.5%）
東京都の物件は23区内の仕入強化方針により件数・金額とも大幅増、金額ベースで全体の43.9%
- 収益用物件は一棟マンション5棟を取得

（単位：百万円）

2025/3期 2Q			2026/3期 2Q		
	件数	金額	件数	金額	増減率
東京都	79	2,465	139	6,140	+149.0%
埼玉県	43	610	57	1,228	+101.2%
千葉県	20	316	17	426	+34.8%
神奈川県	117	2,113	142	2,978	+41.0%
関西	97	1,629	125	2,183	+34.0%
名古屋	45	618	77	1,040	+68.3%
その他	0	0	0	0	- %
合計	401	7,753	557	13,999	+80.5%
収益用	1棟		5		
区分所有	0	2,273	0	3,591	+58.0%

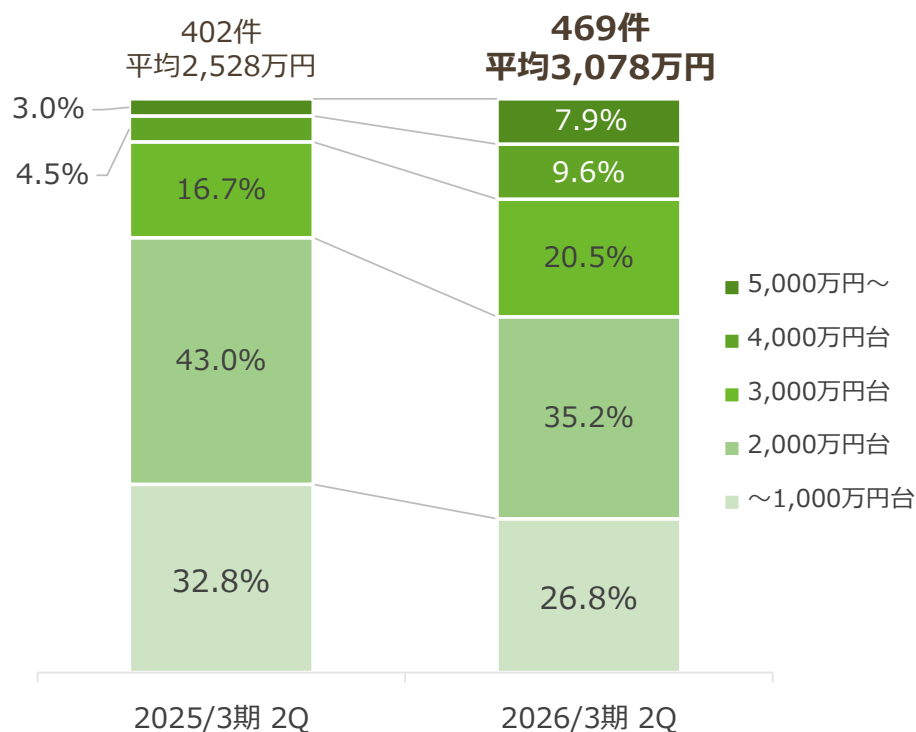
【中古住宅事業（仕入金額）内訳】



価格帯別・地域別販売実績（居住用物件）

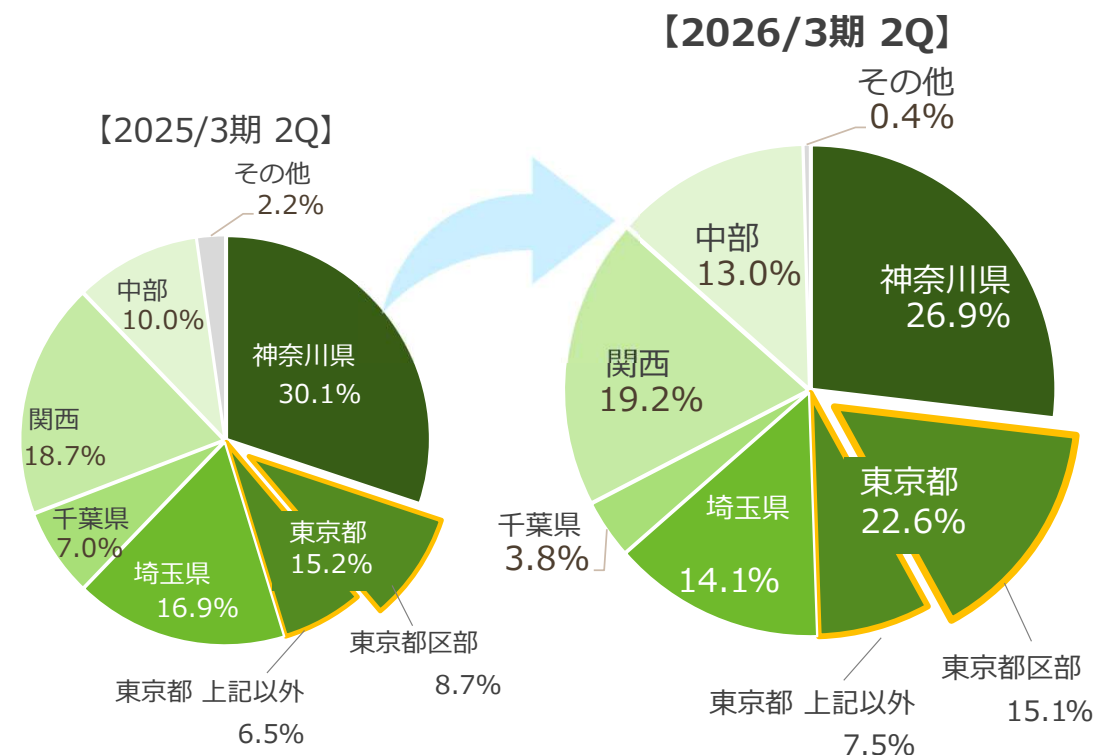
- 平均販売単価は3,078万円（前年同期比+21.8%）。東京23区内を中心とした高単価物件の販売増加による。
- 地域別販売実績では東京都区部の販売件数割合が、前年同期8.7%から今期 2 Q 15.1%に増加

【価格帯販売実績】



※収益用物件を除く

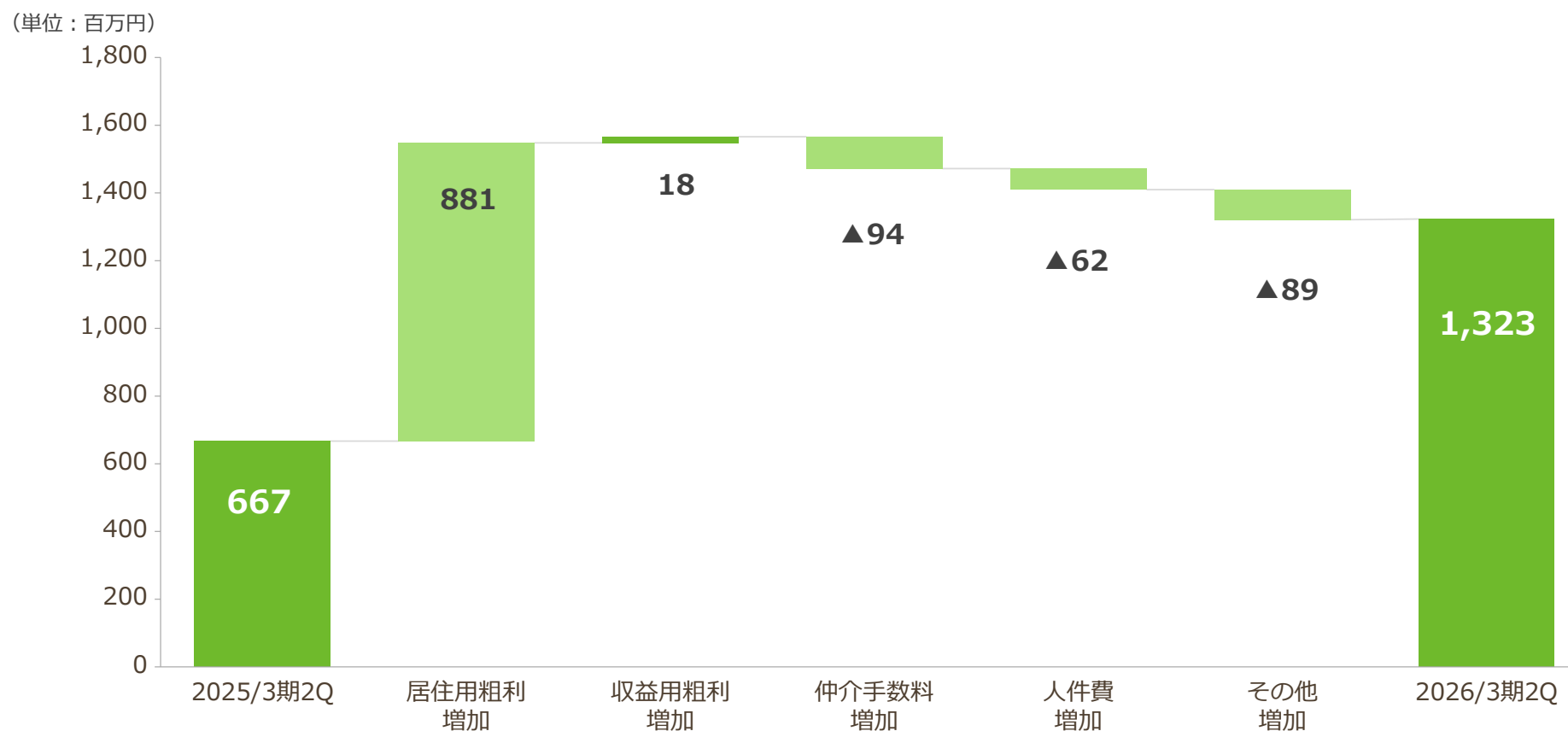
【地域別販売実績】



※収益用物件を除く

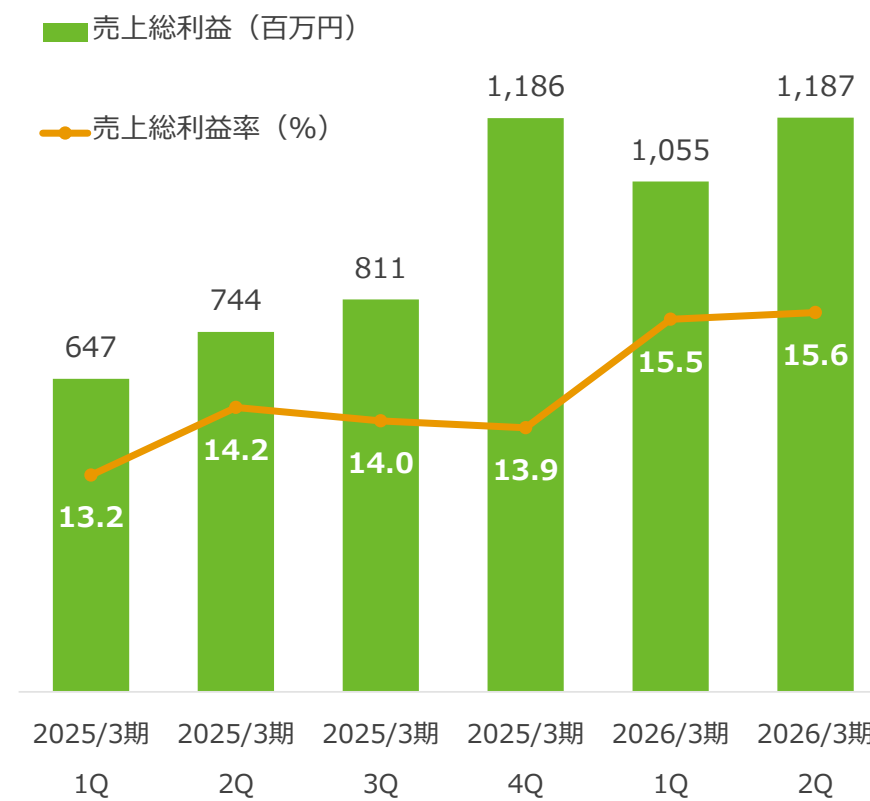
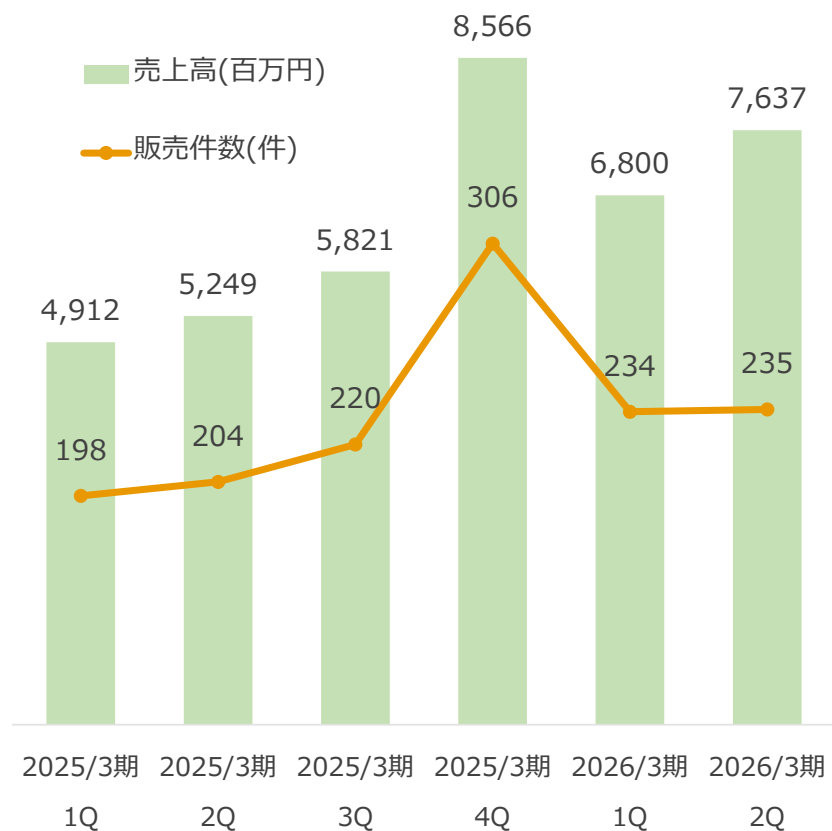
営業利益 増減要因

- 居住用物件の販売増加と売上総利益率の上昇による売上総利益が増加、
営業利益は前期の6.6億円から13.2億円（+98.1%）へと大幅に増加



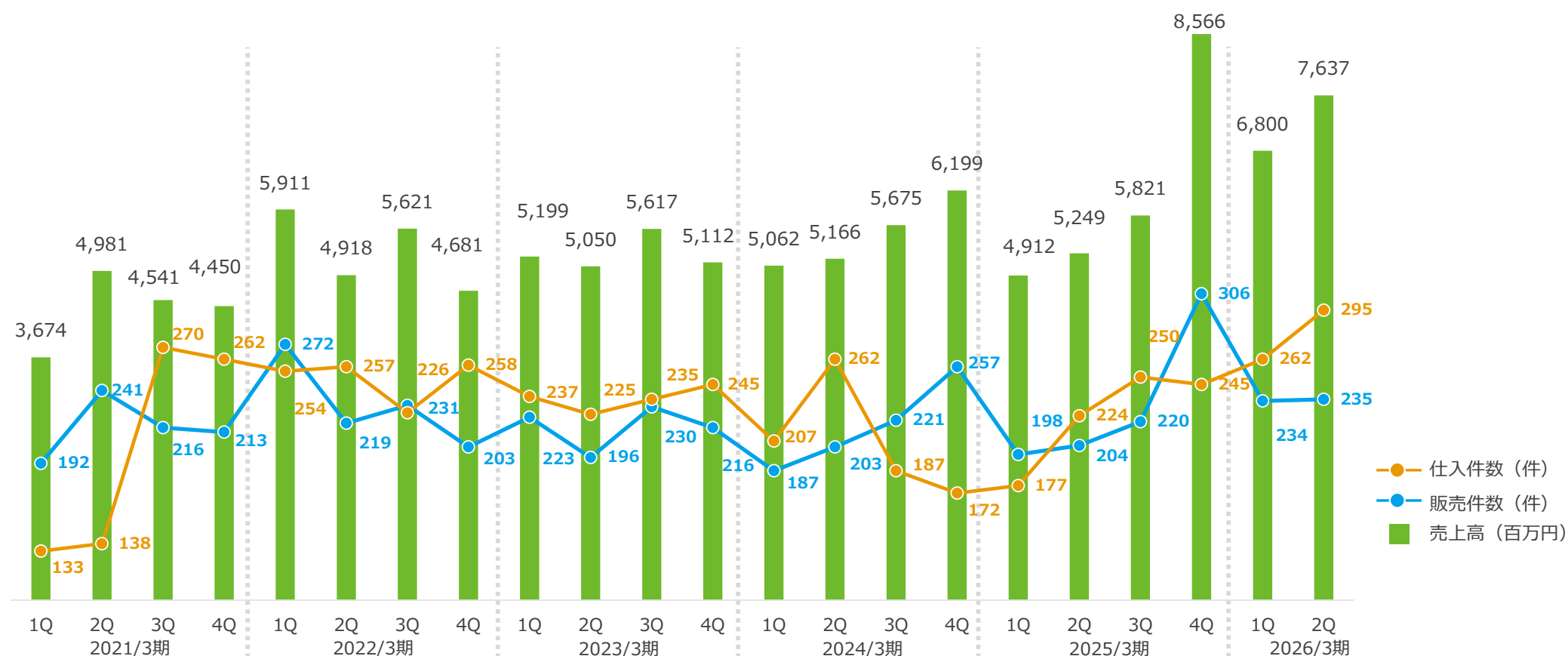
四半期実績推移（居住用物件）

- 主力である居住用物件の売上高は、前期 2 Q以降前年同期比を上回る水準で堅調に推移
- 売上総利益は、2025/ 3 期 4 Qで在庫の入れ替えが進み、今期 1 Qから利益率が改善傾向



四半期実績推移（売上高・販売件数・仕入件数）

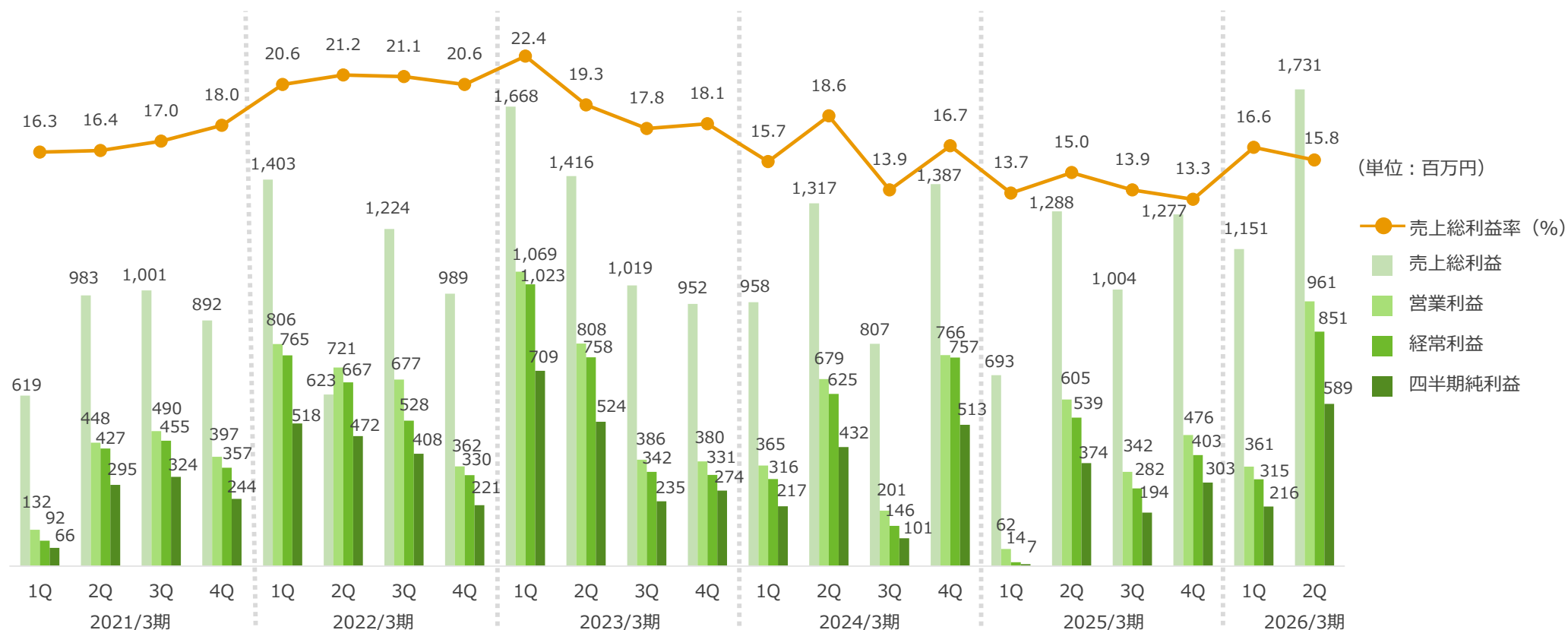
- 東京エリアの販売が大きく増加し、販売件数は2Q累計469件（前年同期比+16.7%）
- 東京23区内の比較的高単価な物件の仕入を強化し、仕入件数は2Q累計557件（同+38.9%）



※収益用物件を除く（売上高、販売件数、仕入件数ともに）

四半期実績推移（利益）

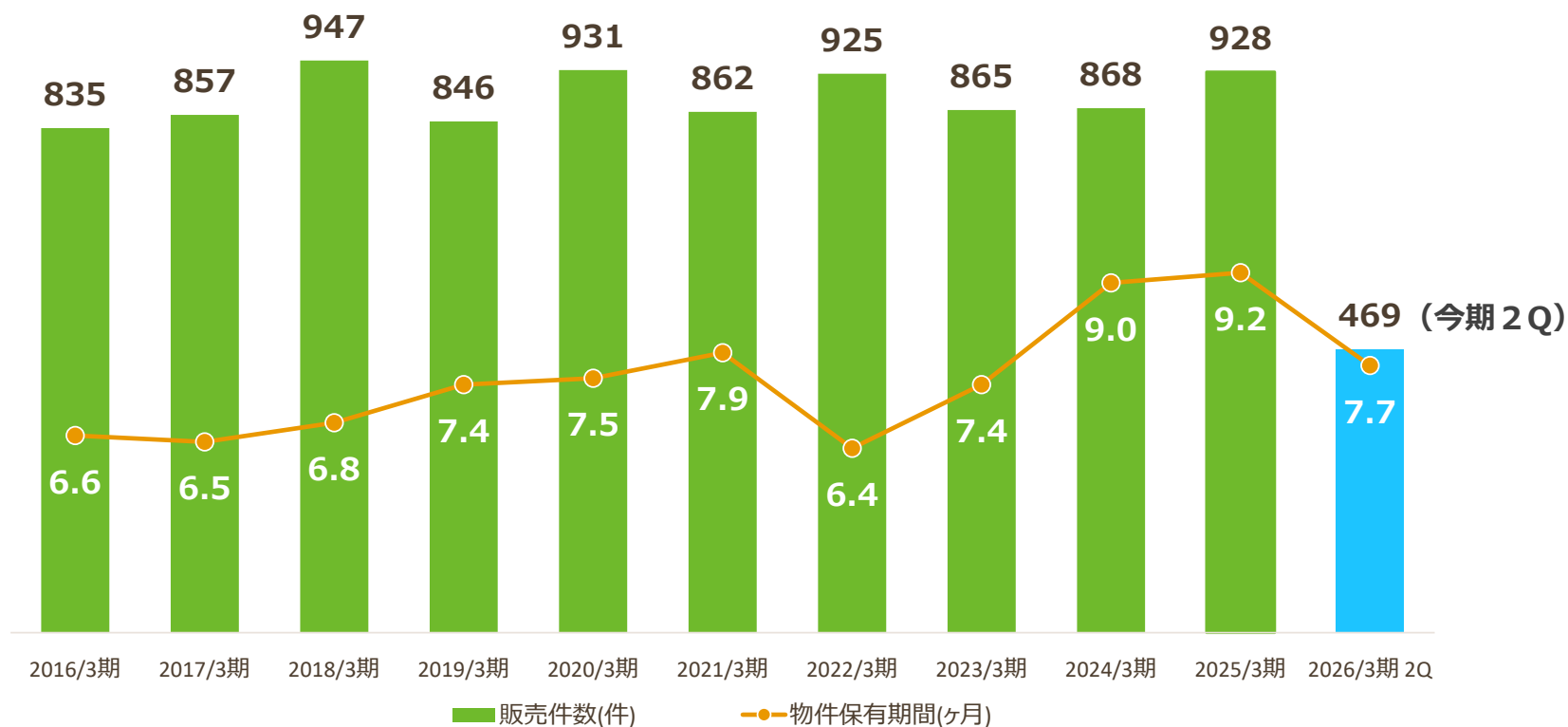
- 今期 2 Qは販売件数及び販売単価の上昇により、各段階利益が大幅に増加
- 居住用物件の在庫入替が進んだ結果、売上総利益率は、前期 2 Q 15.0% → 今期 2 Q 15.8%と改善



販売物件の保有期間（居住用物件）

- 在庫の入れ替えが一巡し、長期保有物件の割合は減少傾向

【居住用物件販売件数と平均保有期間推移】





1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....

(1) 市場動向

.....

(2) 会社概要

.....

(3) サステナビリティ

.....

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

2026年3月期 業績予想



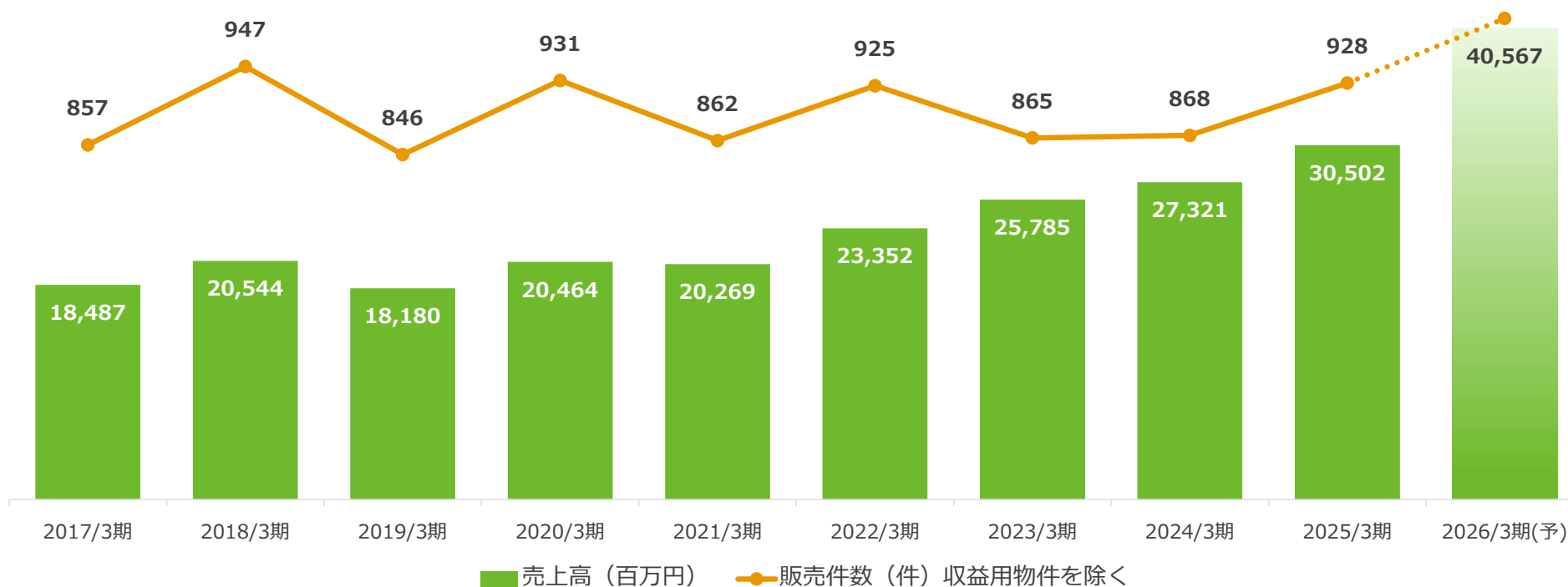
- 好調な業績を反映し、中間期・通期とも業績予想を上方修正（2025/10/10公表）
- 売上高については、居住用物件・収益用物件ともに計画通り推移
- 在庫の入れ替えが進んだことにより居住用物件の利益率が改善、各段階利益も大幅増
- 東京都区部に重点を置いた仕入活動が奏功し、第3四半期以降の売上原資となる在庫も順調に確保

（単位：百万円）

	2025/3期 実績		2026/3期 通期事業予想 (2025/10/10 上方修正)		
	実績	売上比	業績予想	売上比	前期比
売上高	30,502	-	40,567	-	+33.0%
売上総利益	4,263	14.0%	6,286	15.5%	+47.4%
営業利益	1,487	4.9%	2,956	7.3%	+98.7%
経常利益	1,239	4.1%	2,604	6.4%	+110.2%
当期純利益	880	2.9%	1,834	4.5%	+108.4%

2026年3月期 売上高・販売件数 見込み

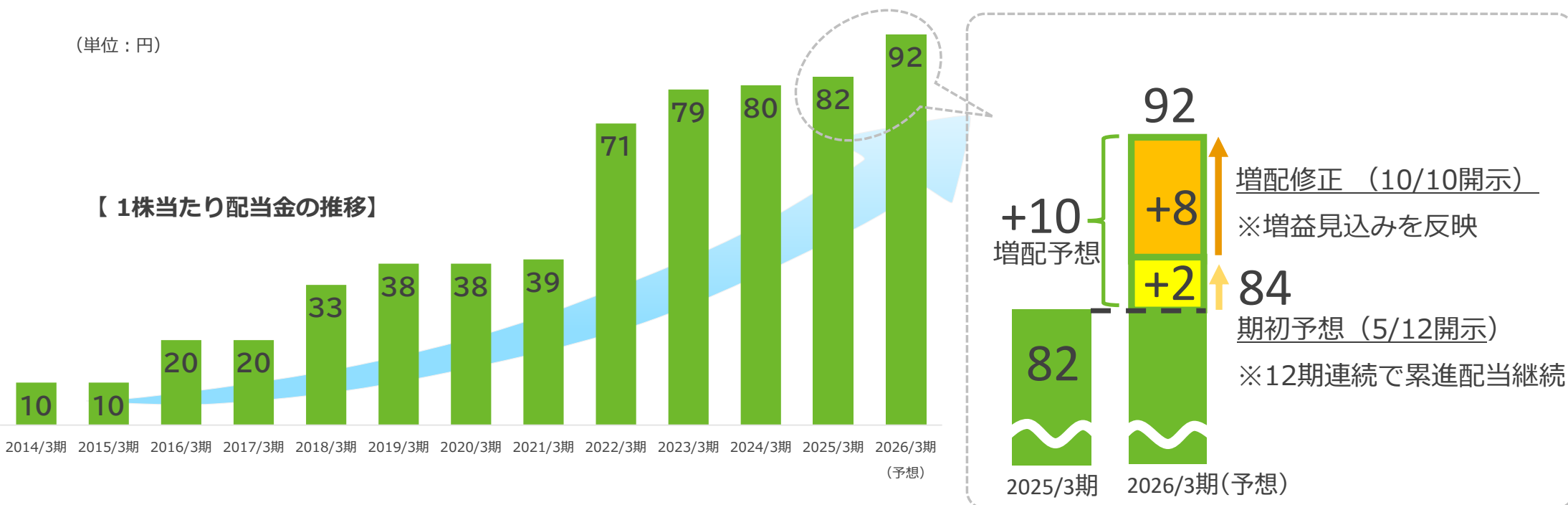
- 売上高は、直近10年で堅調に推移しており、2026/3月期は前期比+33.0%予想
- 販売件数は、900件前後で安定的に推移していたが、2026/3月期は年間1,000件以上の販売を目指す



- 株主還元を経営上の重要課題の一つと位置付け
 - ▶ 業績に応じた配当から、2025年3月期より「累進配当」実施
- 10月10日に配当予想の修正を発表し、期初予想の84円から+8円増配の92円に修正
- 前期実績82円から+10円の増配予想

(単位：円)

【1株当たり配当金の推移】





1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....

(1) 市場動向

.....

(2) 会社概要

.....

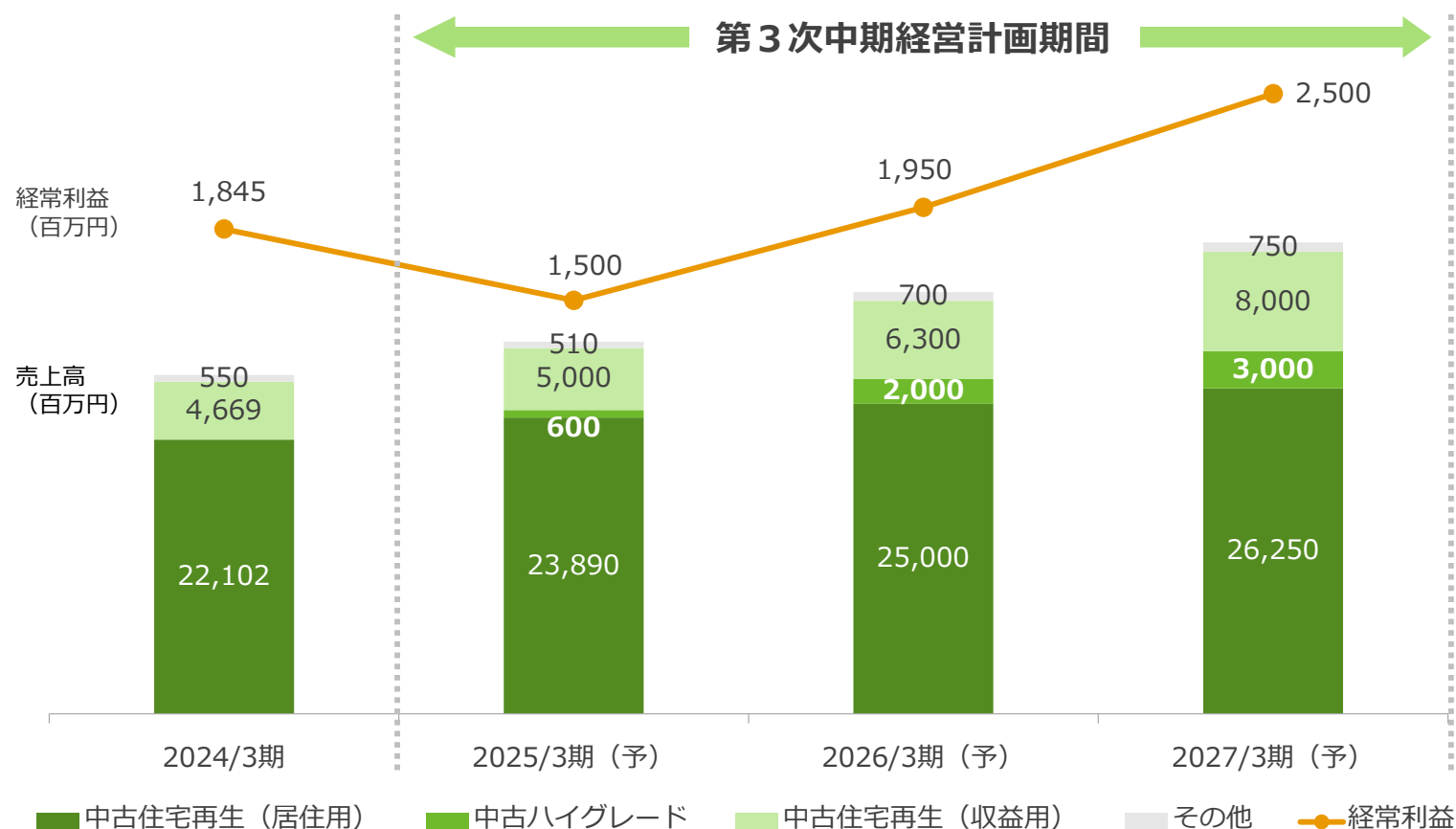
(3) サステナビリティ

.....

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

中期経営計画の当初収益計画（2024/5/20公表）

- 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

2026/3期 2Q 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 2 Q 402件 → 今期 2 Q 469件に増加
- ハイグレード物件は想定通り順調に推移
(2026/3期売上目標 20億円)

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



- 今期 2 Q累計期間の一棟物件平均販売
単価は6.2億円
- 2 Q累計売上高は31.1億円

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
2件の貸別荘運営中
- 収益用一棟マンションのリフォームに活用



1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....
(1) 市場動向

.....
(2) 会社概要

.....
(3) サステナビリティ

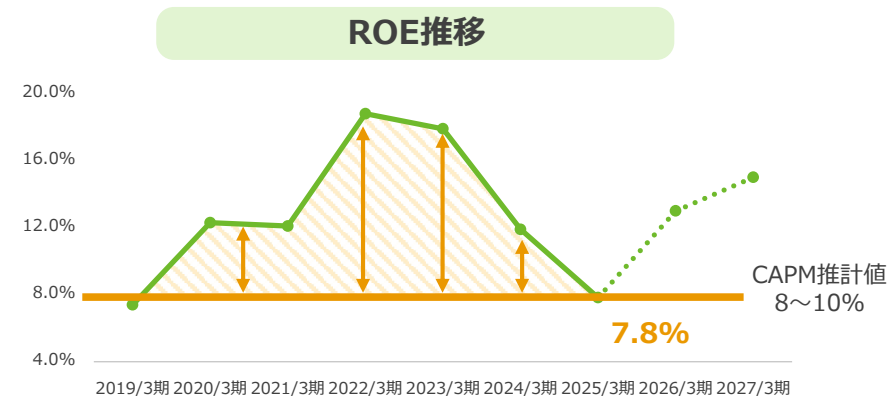
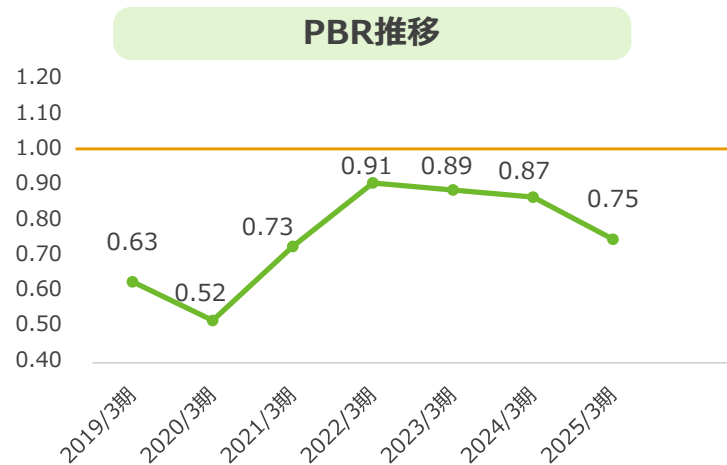
.....
(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

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

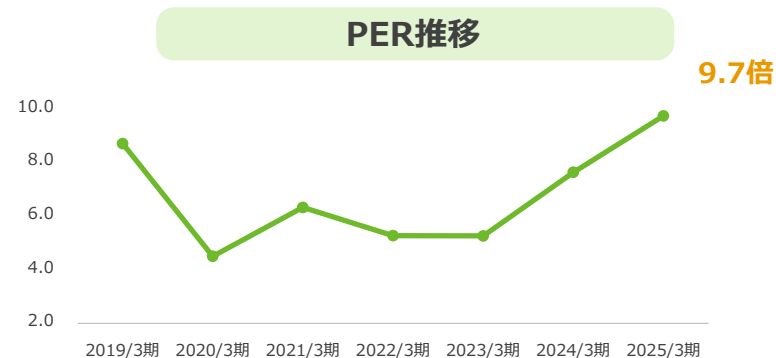
- 対応策・・・①ROEの継続的な改善活動
②財務レバレッジを活用した投資

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%

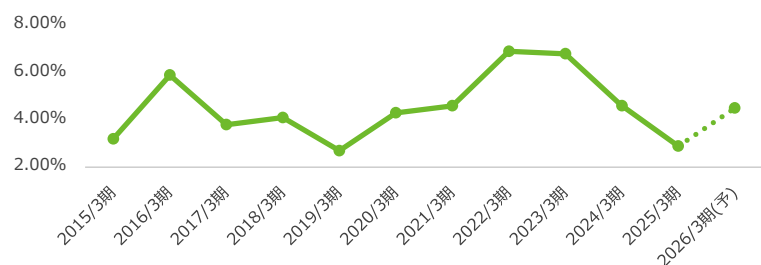


対応策 - ROEの継続的な改善活動 / 財務レバレッジを活用した投資

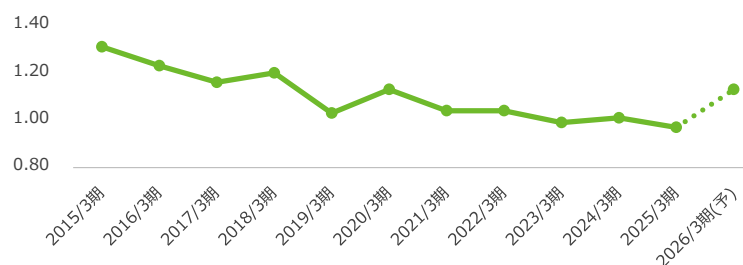


● ROE12%は最低限実現すべき数値と位置付け、12%以上を目標に設定

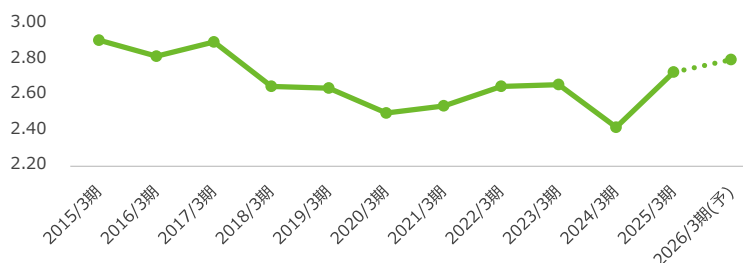
当期純利益率



総資産回転率



財務レバレッジ



2025/3期 実績

2027/3期 目標

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

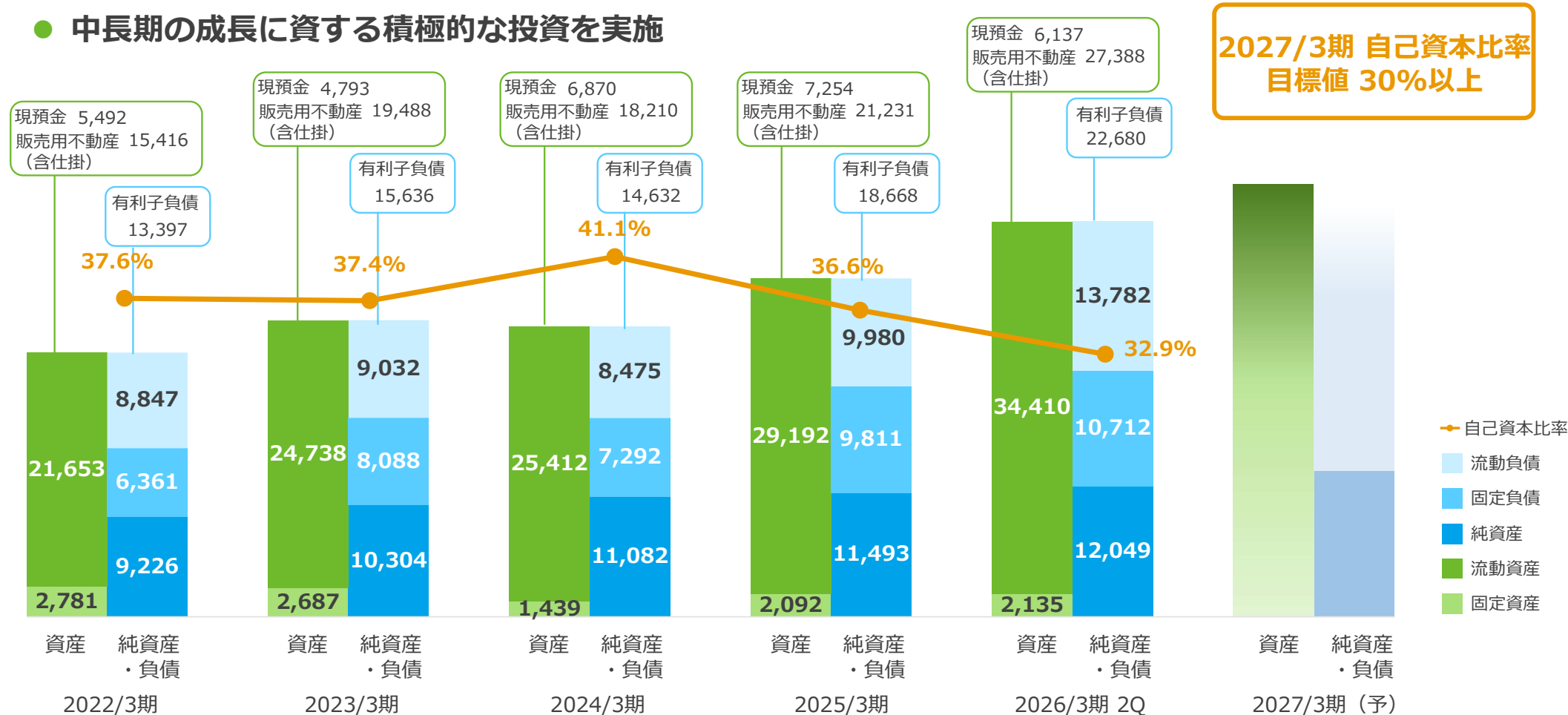
2.6

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





1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....

(1) 市場動向

.....

(2) 会社概要

.....

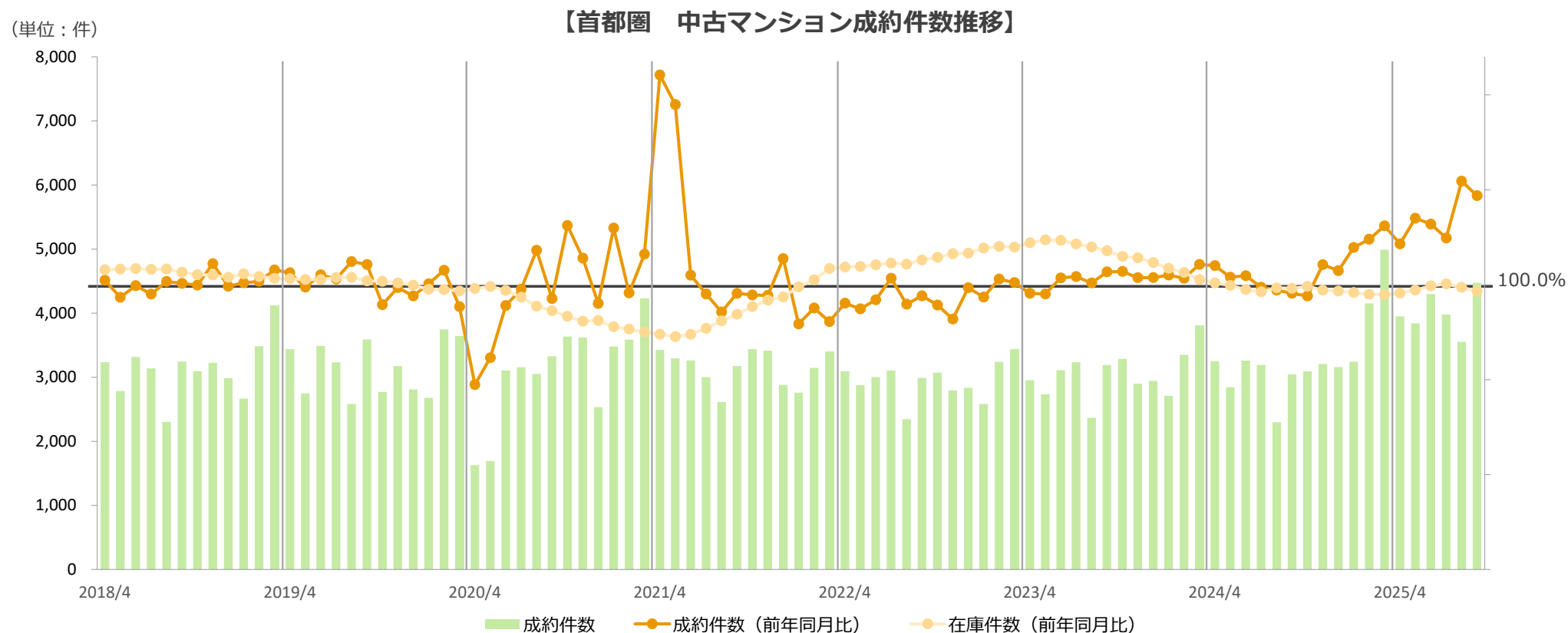
(3) サステナビリティ

.....

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

(首都圏) 中古マンションの成約・在庫件数

- 成約件数は2024年11月以降、11ヶ月連続で前年同月を上回っており、2025/9月は前年同月比+46.9%と大幅増（9月成約件数：4,475件）
- 在庫件数は前期並みの水準で推移、東京都心3区は増加

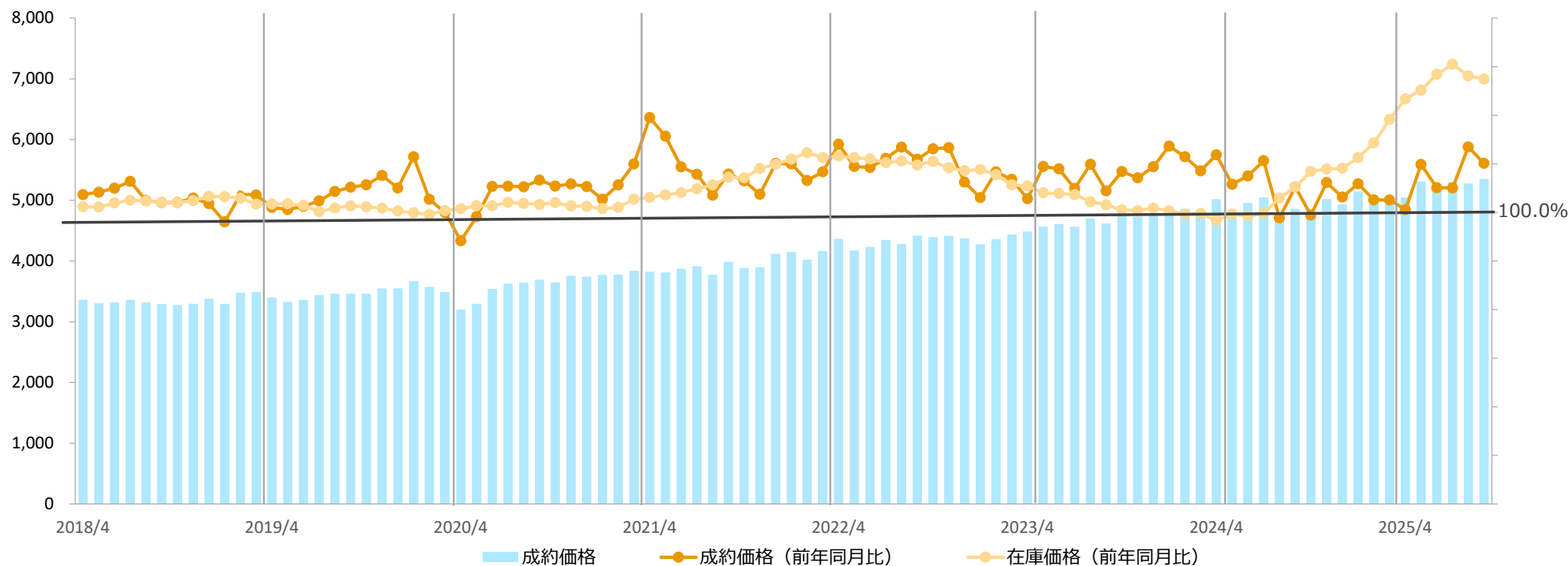


(首都圏) 中古マンションの成約・在庫価格

- 成約価格は長期にわたり上昇している。直近では特に都心3区が大きく上昇
(9月成約価格：5,352万円)
- 在庫価格は都心3区で大幅に上昇する一方、他3県では直近1～2年は横ばいで推移

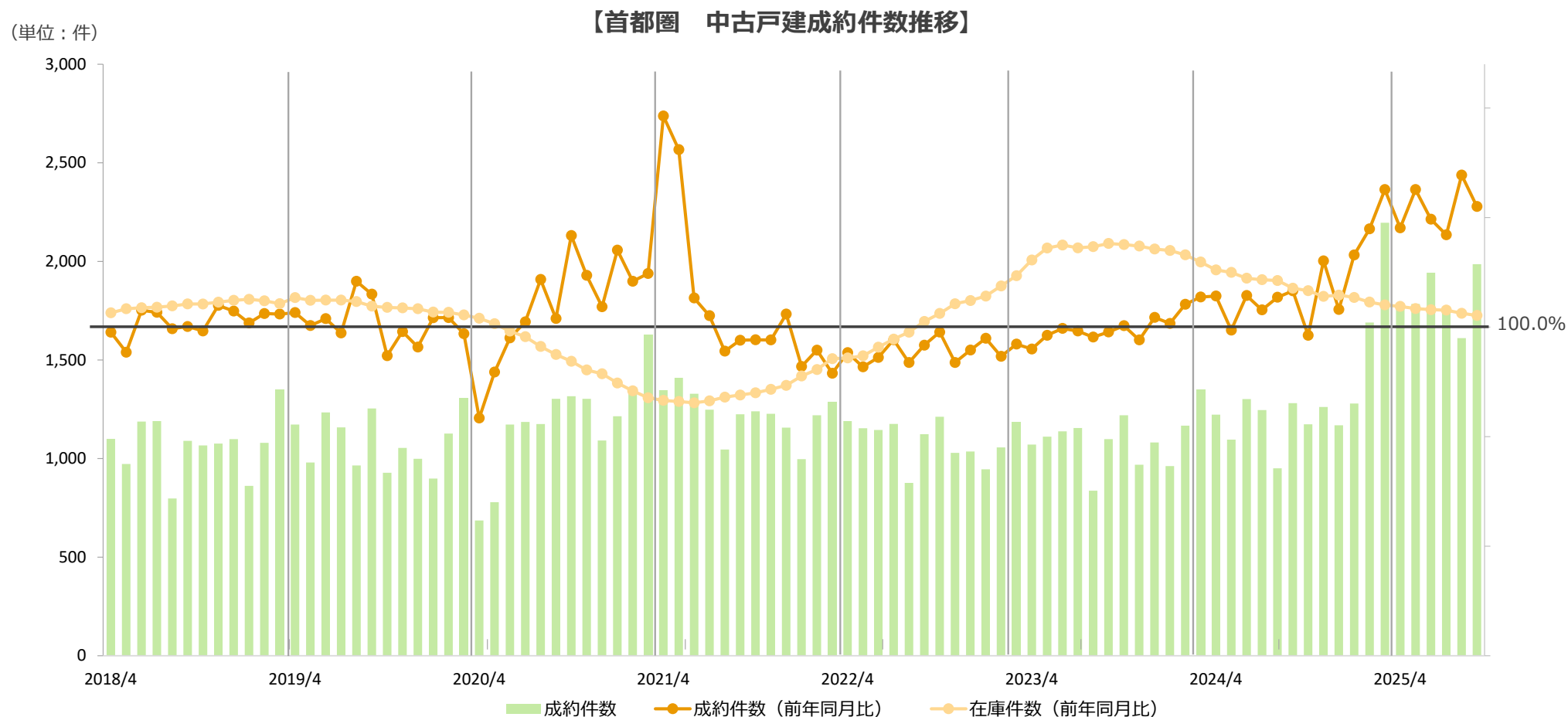
【首都圏 中古マンション価格推移】

(単位：万円)



(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を上回って推移（9月成約件数：1,986件）

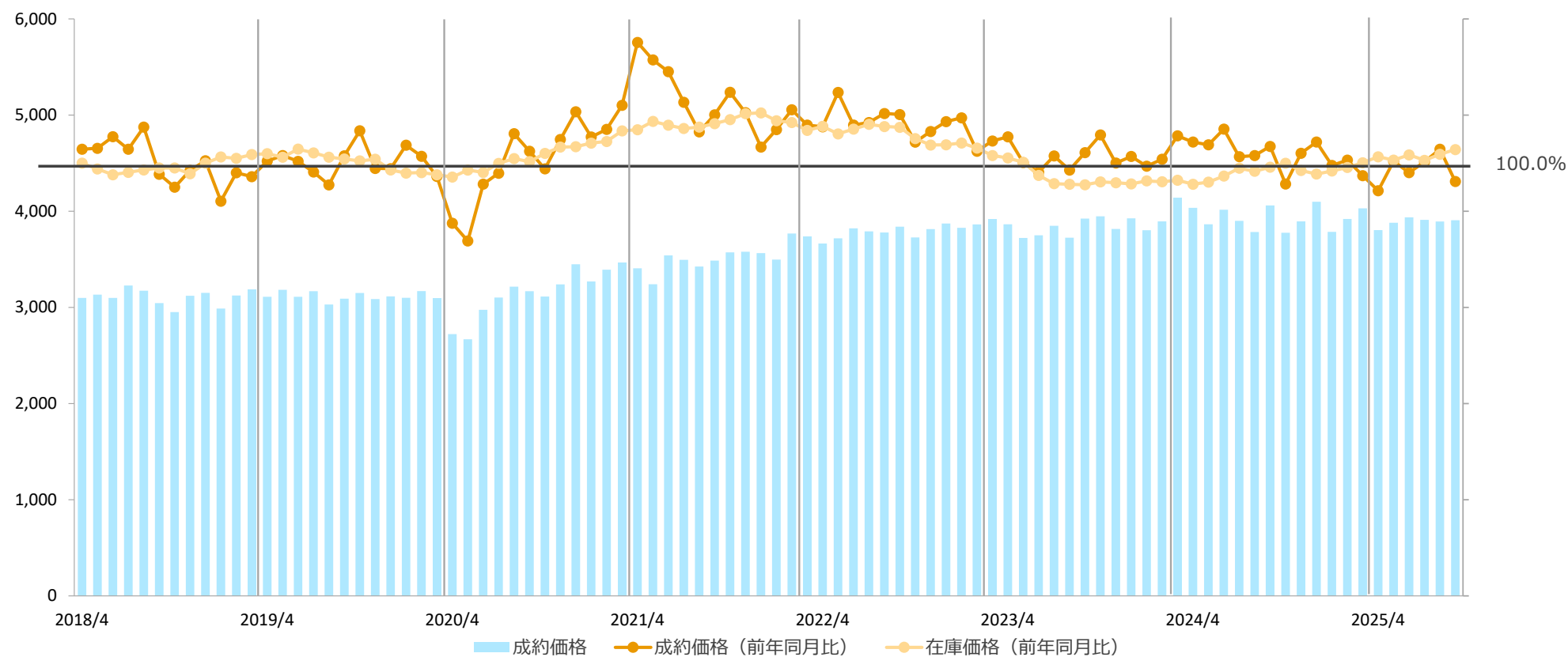


(首都圏) 中古戸建住宅の成約・在庫価格

- 成約価格は全体的に上昇傾向、在庫価格は横ばいで推移（9月成約価格：3,906万円）

【首都圏 中古戸建成約価格推移】

(単位：万円)





1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....

(1) 市場動向

.....

(2) 会社概要

.....

(3) サステナビリティ

.....

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

会社概要



経営理念

「中古住宅再生事業」を通じ、
良質な住まいを提供し続けることで社会に貢献します。

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

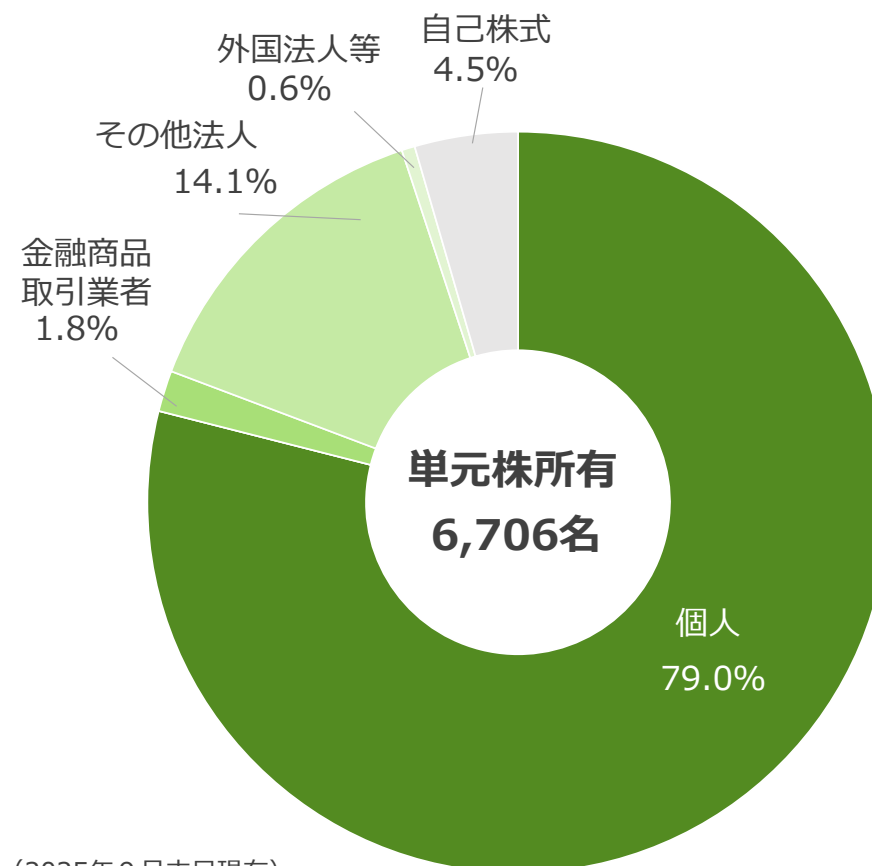
事業内容 中古住宅再生事業
その他不動産事業（不動産賃貸他）

従業員数 145名

支店 横浜・関西・名古屋・札幌

子会社 株式会社イードア (<https://www.edoor.co.jp/>)

【株主構成】



(2025年9月末日現在)

- 全国5拠点にて事業を展開



事業内容（中古住宅再生事業）



仕入から販売まで
同じ営業担当が
一貫して対応

仕入体制と住宅の種類

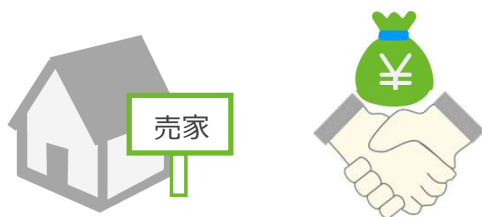
適材適所のリフォーム

少人数で効率的な販売体制

複数のルートによる仕入れ

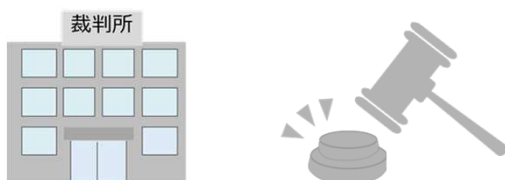
● 任売

一般の中古住宅流通市場を通じ、個人・法人からの一般買取りによる仕入



● 競売

裁判所が実施する不動産競売で物件を落札することによる仕入

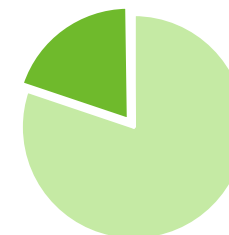


取扱い住宅の種類

中古マンションだけではなく、中古戸建の取扱いも手掛ける

- 中古戸建販売件数割合（2026年3月期2Q）

全体の約 2 割



- 中古戸建販売件数ランキング（2025）

第 5 位

出所：買取再販年間販売戸数ランキング リフォーム産業新聞

- 中古戸建の販売実績

上場以降、累計2,500件以上販売

当社の特徴 <適材適所のリフォームによる付加価値向上と環境配慮> e'grand

- リフォーム協力業者とともに、建物の構造や築年数等、個々の物件の状況に応じた最適なリフォームを施し、付加価値を高める

Before



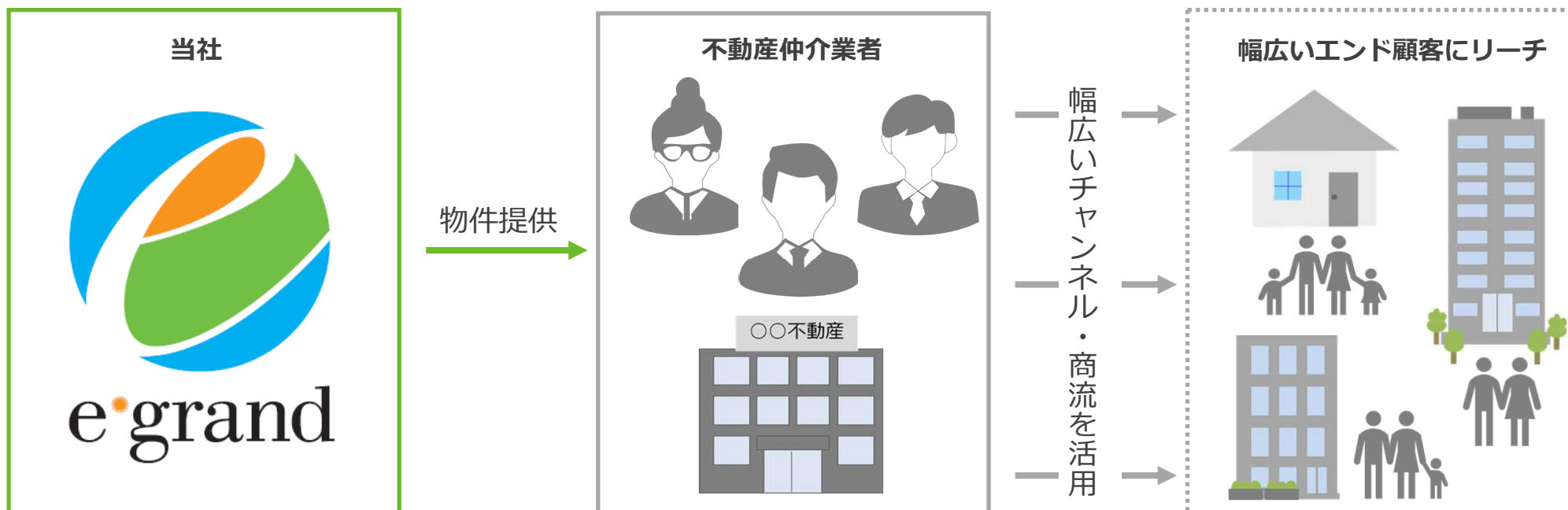
After



当社の特徴 <少人数で効率的な販売体制>



- 直接販売部門を設けず、各物件の地元の不動産仲介会社に幅広く、物件販売の仲介を依頼し販売
 - ▶ 広いエリアで数多くの物件を取扱うことが可能
- 物件毎に仕入から販売まで同一の担当者が販売活動を行う
 - ▶ 物件の情報を熟知した担当者が販売戦略の立案に集中して取り組むことが可能



メインターゲット

初めて家を取得する一次取得者層

- エリア：首都圏・関西・名古屋
- 価格帯：2,000万～3,000万円のボリュームゾーン

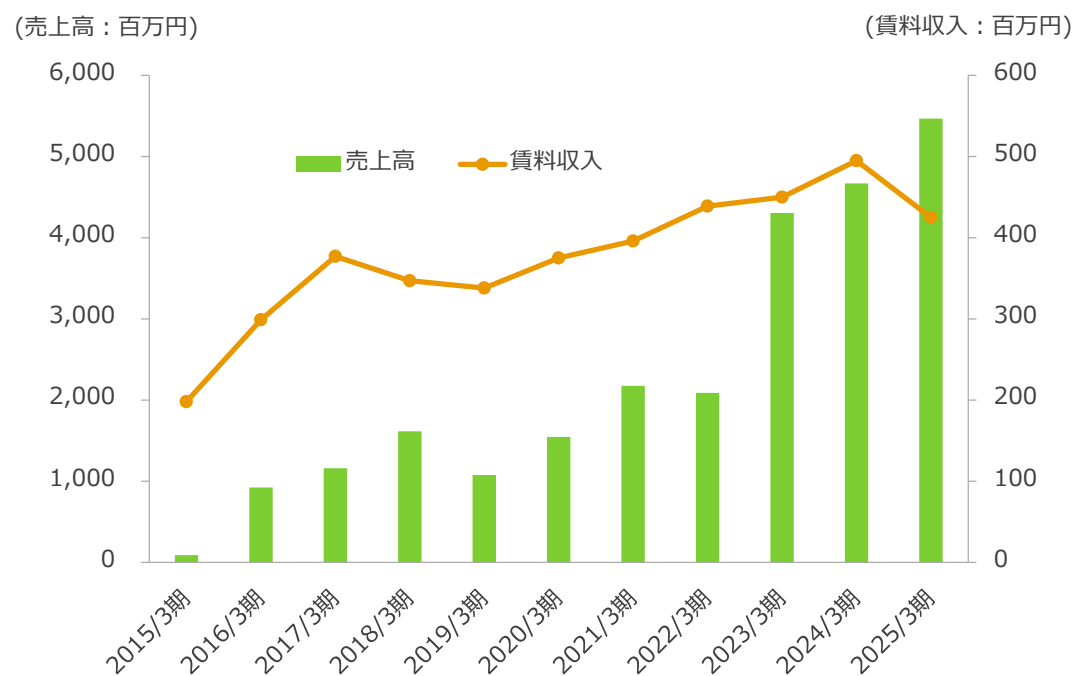
その他、豊富なバリエーションで、購入者の需要を幅広く取り込む

- 5,000万円～1億円 : 東京23区内中心物件
- 2億円超 : 富裕層向けハイグレード物件
- 収益用物件 : 投資用一棟マンション
- リゾート物件 : 販売・貸別荘

収益用物件

- 主に首都圏エリアの一棟賃貸マンションを対象とし、投資用不動産の仕入～再販を行う
- 売却益を得ながらも、賃料収入を積み上げる（フロー+ストック）

【売上高と賃料収入の推移】



● 2025年3月期より着手した商品

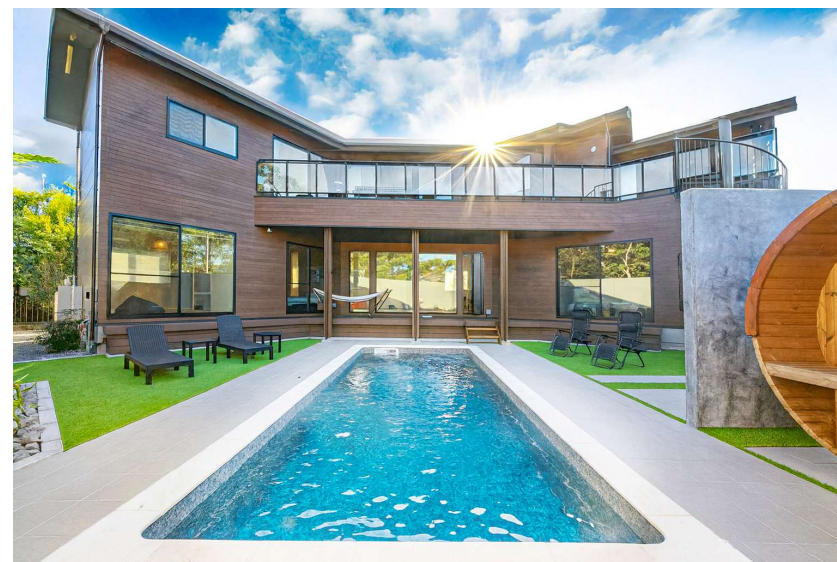
富裕層向けハイグレードマンション物件

- 2億円超 / 件のハイグレードマンションに特化した取扱い
- 専門チームが、都心部特有の上昇相場マーケットを分析し、仕入から再販まで行う



リゾート物件（販売・貸別荘）

- 国内リゾート地である伊豆や箱根等にあるプールやサウナ付きの物件を取り扱う
- 企画から販売、貸別荘運営を行い、こだわりの内外装で付加価値を高める





1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....

(1) 市場動向

.....

(2) 会社概要

.....

(3) サステナビリティ

.....

(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

サステナビリティ方針（2021/12/10策定）



- 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	・ 既存住宅の有効活用 ・ 新築ではなくリフォーム、木材使用量抑制	
	豊かな住空間の実現	・ 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	・ パートナー工務店等との中古住宅業界の協業、企業成長	
S 社会	ダイバーシティの推進と働き方改革	・ 女性活躍推進 ・ 仕事と育児の両立支援 ・ 健康経営の推進	
	人材育成	・ 研修体系 ・ 資格取得の支援	
	地域社会への貢献	・ 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	・ 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会話 ・ 財務の健全化、透明性の確保	

サステナビリティ：イーグランドの取り組み



残業時間 平均 **10.6** h/月 ※

有休取得 取得率 **82.9** % ※

育児休暇 女性社員 **100** %取得
男性社員も取得実績多数

※：2025/3期実績

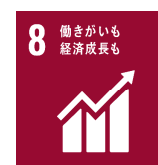
くるみん認定
(厚生労働大臣認定)

3回連続取得



健康経営優良法人
(経済産業省認定)

7回連続取得



具体的な取り組み

- 管理職の中途採用・新卒採用の強化
- 営業表彰、永年勤続表彰制度
- 従業員サーベイの実施
- ハラスメント防止研修の実施
- 女性キャリア座談会の実施
- 育休復帰支援プランを策定
- インフルエンザ予防接種費用会社負担
- 子ども家庭庁主導 企業型ベビーシッター割引券導入



1. 2026年3月期 第2四半期 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

5. 参考資料

.....
(1) 市場動向

.....
(2) 会社概要

.....
(3) サステナビリティ

.....
(4) 過去の決算説明会質疑 要旨

2025年3月期決算説明会時の質疑応答の内容（2025年5月20日実施）



ご質問

Q1 2023年3月期 第1四半期以降、粗利益率が低迷傾向にある。いつ底打ちすると考えているか。

Q2 業績が予想外に悪化した場合、累進配当は維持するのか。

Q3 2026年3月期業績予想が下期に収益率が改善すると想定する理由は何か。

Q4 中古住宅再生事業での仕入れ面での御社の強みは。

ご回答

2023年3月期はコロナ後の物件価格上昇により、保有していれば右肩上がりに価格が上昇し、利益率が高くなっていた。その後、郊外の物件価格が横ばいになり、長期保有の物件の割合が増えたことで2025年3月の利益率低下を招いた。2025年3月期にて長期保有物件の処分を進めたため、利益率は、2026年3月期から、回復に向かうと考えている。

前期2025年3月期は減益だったが、配当は維持している。累進配当は、今後も維持していきたいと思っており、資力としても差し障りはないと考えている。

前期2025年3月期に長期保有物件の処分を進めたことで、かなりの部分めどがついた。今期に積み残した分が若干あるが、上期に処分を進めて、下期から利益率が改善するという見立て。

当社の強みは、仕入れを担当する営業マンが比較的若いため、一年一年実力を積み重ねていることと、仕入れルートを競売市場と任売市場の2つ確保できていること。

2025年3月期2Q決算説明会時の質疑応答の内容（2024年11月1日実施）

ご質問

Q1 今期より販売開始するハイグレードマンションについて、現状の仕入状況、従来の価格帯2,000万円台との粗利率に違いは。

Q2 値下げした物件の販売の進捗は。

Q3 リゾート物件再販の取組状況、市況動向、中計での売上目標は。

Q4 資本政策について、今後の自社株買い、配当性向の方針は。

Q5 今期1Q→2Qにかけて、居住用、収益用、それぞれ売上増になったポイントと、下期の施策のポイントは。

ご回答

ハイグレードマンション（2億円以上と定義）の売上は今期6億円、来期20億円、再来期30億円との目標を設定。仕入の競争は激しいが、比較的できている。ハイグレードマンションの粗利率を仮に10%としても粗利額は2,000万円になり、2,500万円台の主力商品とは異なった目線で、粗利「額」を重視した仕入方針をとっている。都心3区の価格上昇が著しく、今期仕入れた物件が、仕入時の目論見よりも上がった相場で売れてくれば、高い利益率を確保できると思う。

当社でいう長期物件のことだが、上期では残念ながら目標戸数を下回る実績となった。その戸数減が、予算未達の原因ということ。下期も継続して長期物件の処分を進める。

今期中に2棟を貸別荘として運用を開始したいと考えている。1泊10万円程度（1棟貸）を確保できるよう想定するが、売上目標等は中期計画では具体的な数字を盛り込んでいない。次回の中期経営計画で織り込めるように、市場調査を徹底的にやることが目標。

配当性向よりも累進配当を方針として宣言、これが資本政策の1丁目1番地。自社株買いについては現時点では考えていない。

1Q→2Qで大きく改善したのは、収益用物件が予定より上振れし計上できたことが要因。一方、主力の中古再販事業（居住用物件）は予算より若干数字を落としており、トータルで前期並みを確保できた。下期は収益用物件は予定通り行き、居住用物件は上期の落ち込みをどこまで回復できるかがポイントと思う。仕入れは、件数はショートしているが、金額ベースでほぼ前期並みを確保しており、この新しい物件の供給を早くすることが利益率あげる一番のポイントと感じる。加えて事業期間を短くすることが大事なので、長期物件の販促を進めながら、保有期間の短い物件をいかに早く市場に供給するかが下期の課題となっている。

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