

# 個人投資家説明会



平成25年2月19日

株式会社グランディーズ

代表取締役 亀井 浩

(証券コード3261)

# 本日の内容

## 1. 会社の概要

第7期（平成24年12月期）

今後の方向性と今期の目標

# 会社概要 - (1)

会 社 名	株式会社グランディーズ
代 表 者	代表取締役社長 亀井 浩
本 店 所 在 地	大分県大分市都町二丁目1番10号
資 本 金	69,918千円
従 業 員 数	9 名
事 業 内 容	不動産販売 (戸建住宅、投資&分譲マンション)

決 算	12月
取 引 銀 行	大分、福岡、伊予、北九州、西日本シティ
	豊和、大分みらい信金、商工中金
発 行 済 株 式 数	1,031,000 株
売 買 単 位	100 株
主 幹 事 証 券	エイチ・エス証券
監 査 法 人	三優監査法人

## 会社概要 - (2) 経営理念

我々の創造する立派な不動産を通じ  
全てのステークホルダーと共に  
物質的・精神的豊かさを追求する。



GRAND (立派な) + ESTATE (不動産)  
= GRANDES (社名)

## 会社概要 - (3) 沿革

平成18年11月	設立（現在地）
平成19年9月	分譲マンションの販売を開始
平成19年12月	投資用マンションの販売を開始
平成20年4月	グリーンシート銘柄に指定
平成20年5月	建売住宅の販売を開始
平成24年12月	福岡証券取引所Qボードに上場

# 会社概要 - (4) 事業の内容

建売住宅販売  
=戸建住宅の分譲  
(中核事業)

投資マンション  
販売 (一棟売)

分譲マンション  
販売

建築請負

## a. 建売住宅販売事業

土地	30坪～40坪
基本コンセプト	ほどよい価格、ほどよい住み心地
建物	3LDK (80㎡)、4LDK (86㎡) / 2階建
品質	<u>“フラット35Sエコ” 利用可能</u>
	自社施工
価格	<u>1,780万円～1,980万円</u>
	自社販売
ターゲット	年収300万円

# 建売住宅



フォレクス

“家を持つことをあきらめない”



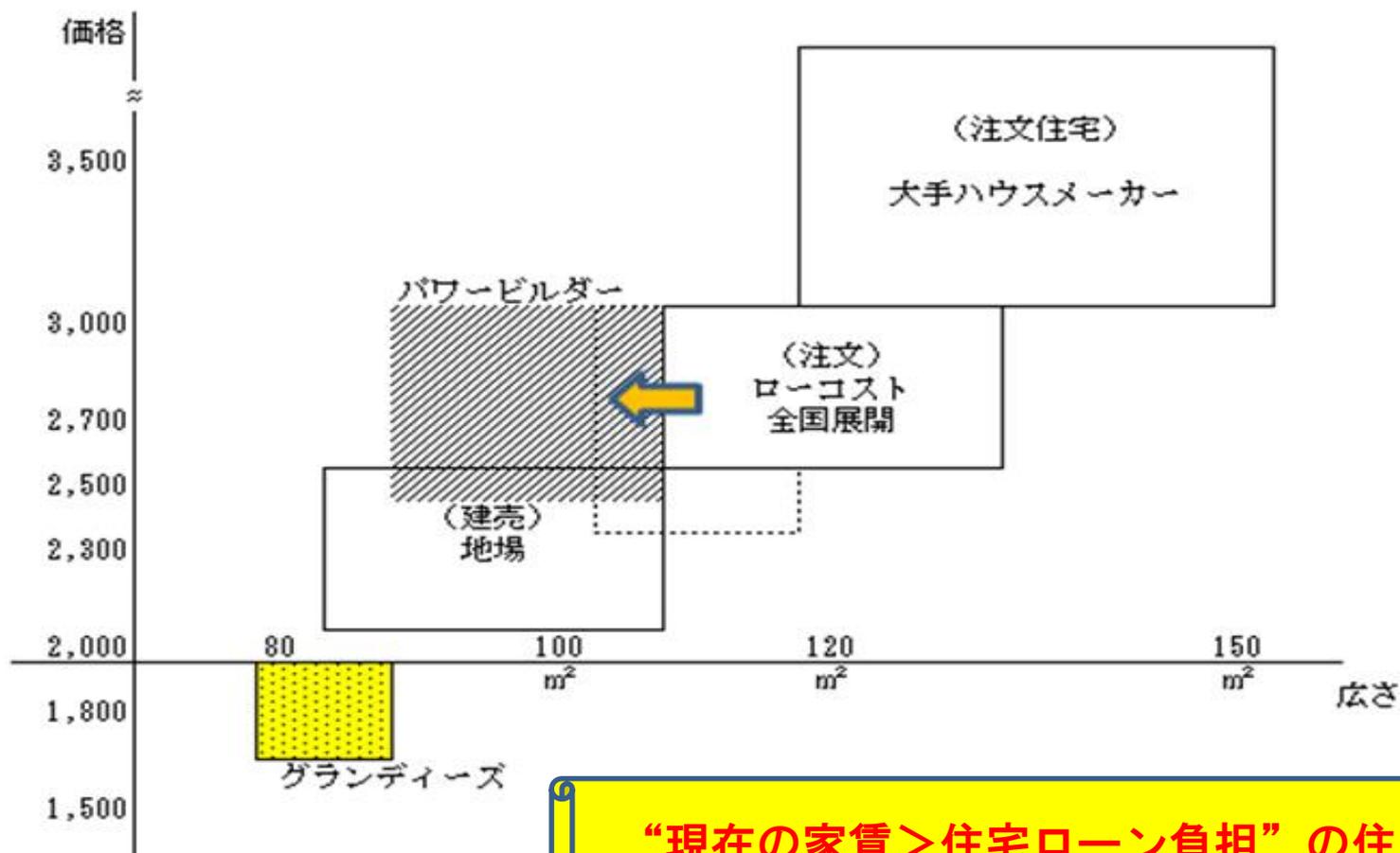
# 建売住宅



手を伸ばせばすぐそこに。自分サイズの暮らし

# 特色①；低価格

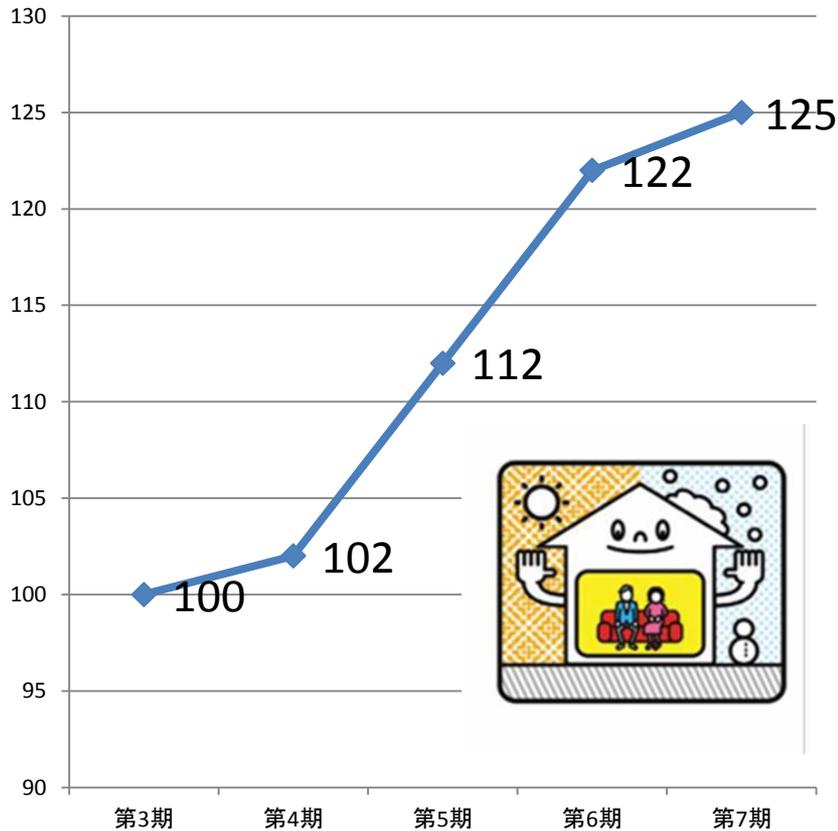
戸建住宅価格イメージ図



“現在の家賃＞住宅ローン負担”の住まい

# 特色②；好品質

建設単価(指数)



より  
高い

技術基準のレベル

フラット 35 S エコ  
(トプランナー基準)

フラット 35 S エコ  
(省エネ対策等級 4)

フラット 35 S  
(ベーシック)

フラット 35

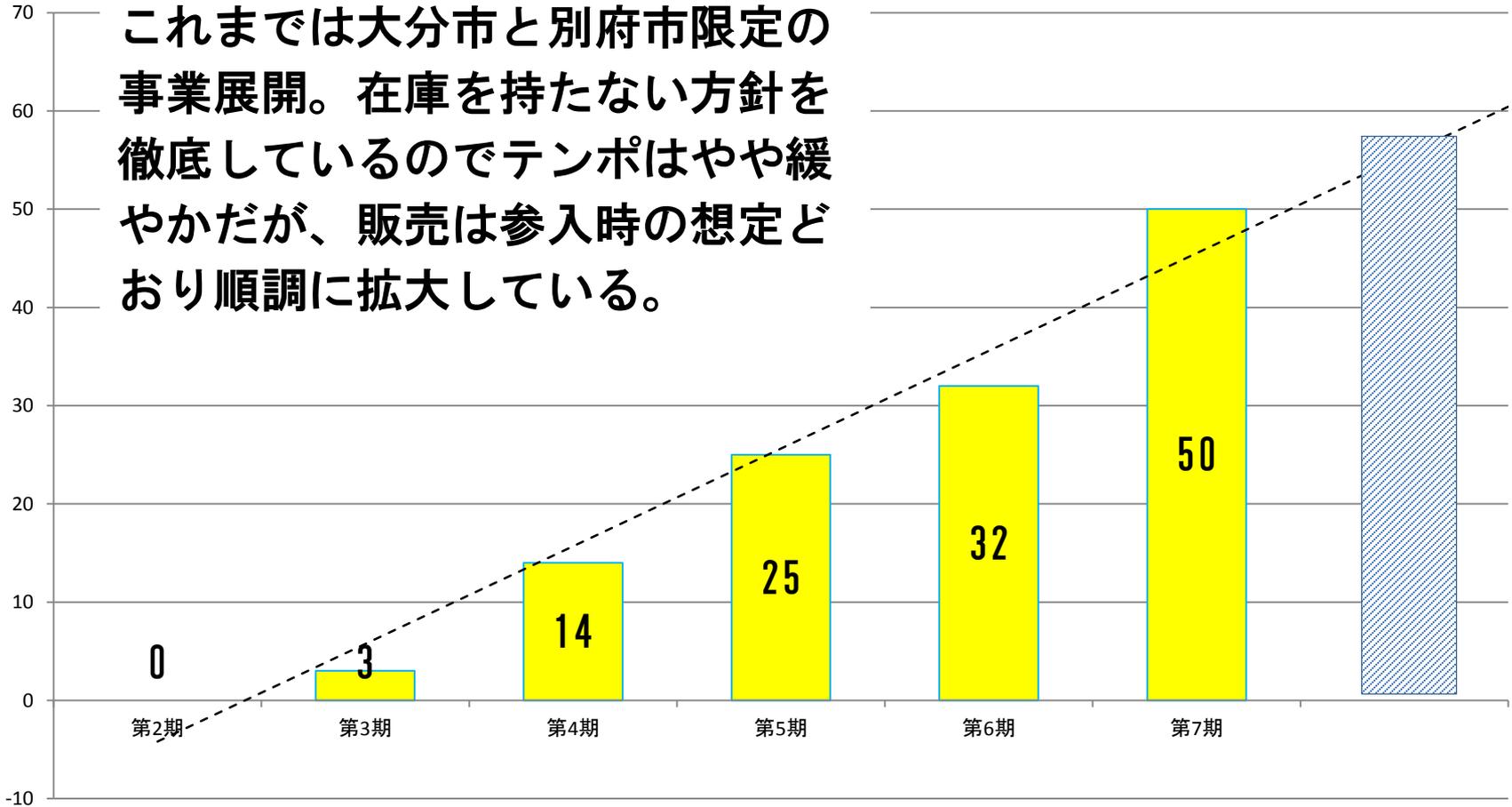
建築基準法

# 特色③；高利益率

<p>用地費</p>	<p>狭小地、変形地（価格が安い）も利用</p>	
<p>建設費</p>	<p><u>規格品</u> <u>自社施工</u> 分離発注</p>	
<p>販売費</p>	<p><u>自社販売</u> 青田売り</p>	

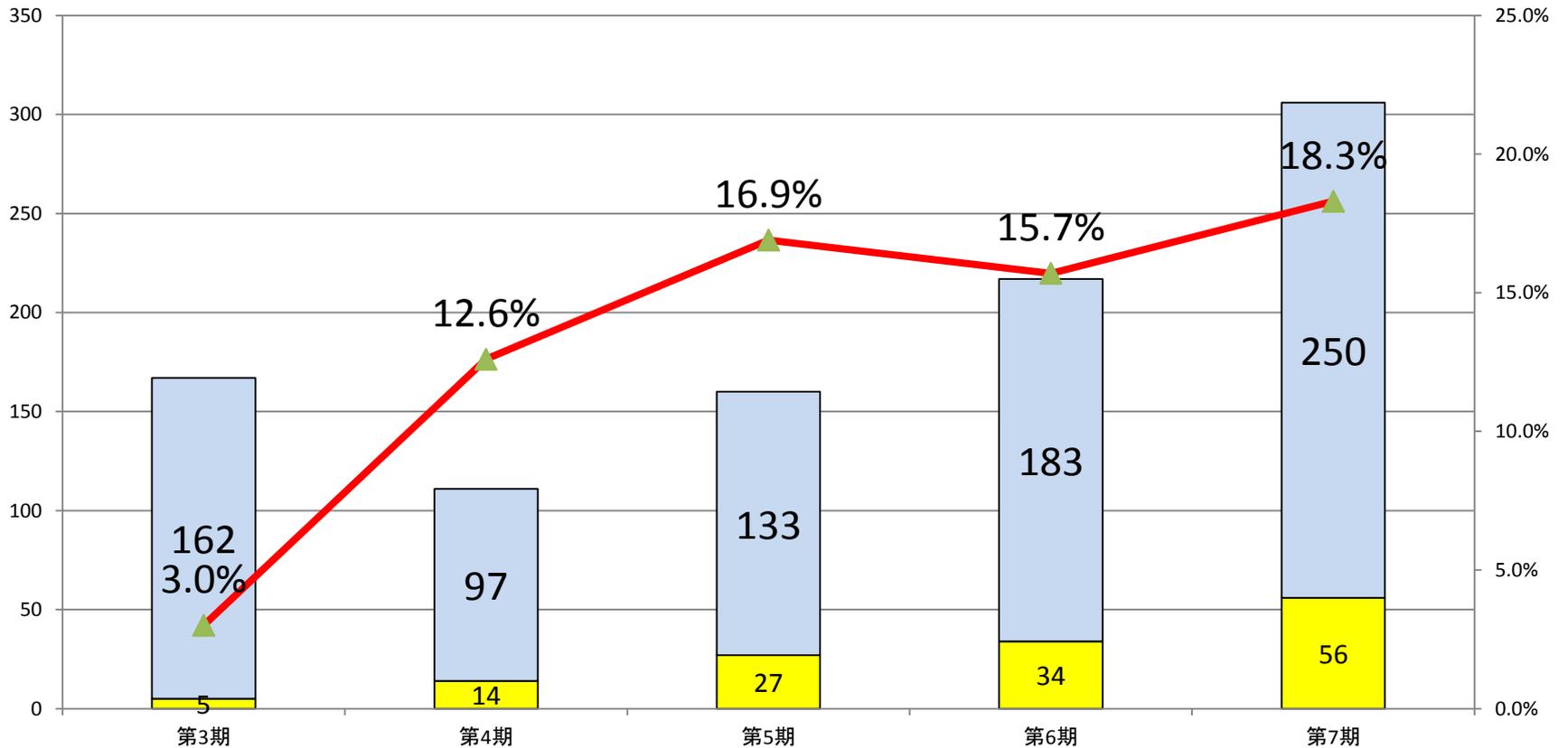
# 販売実績

これまでは大分市と別府市限定の事業展開。在庫を持たない方針を徹底しているのでテンポはやや緩やかだが、販売は参入時の想定どおり順調に拡大している。



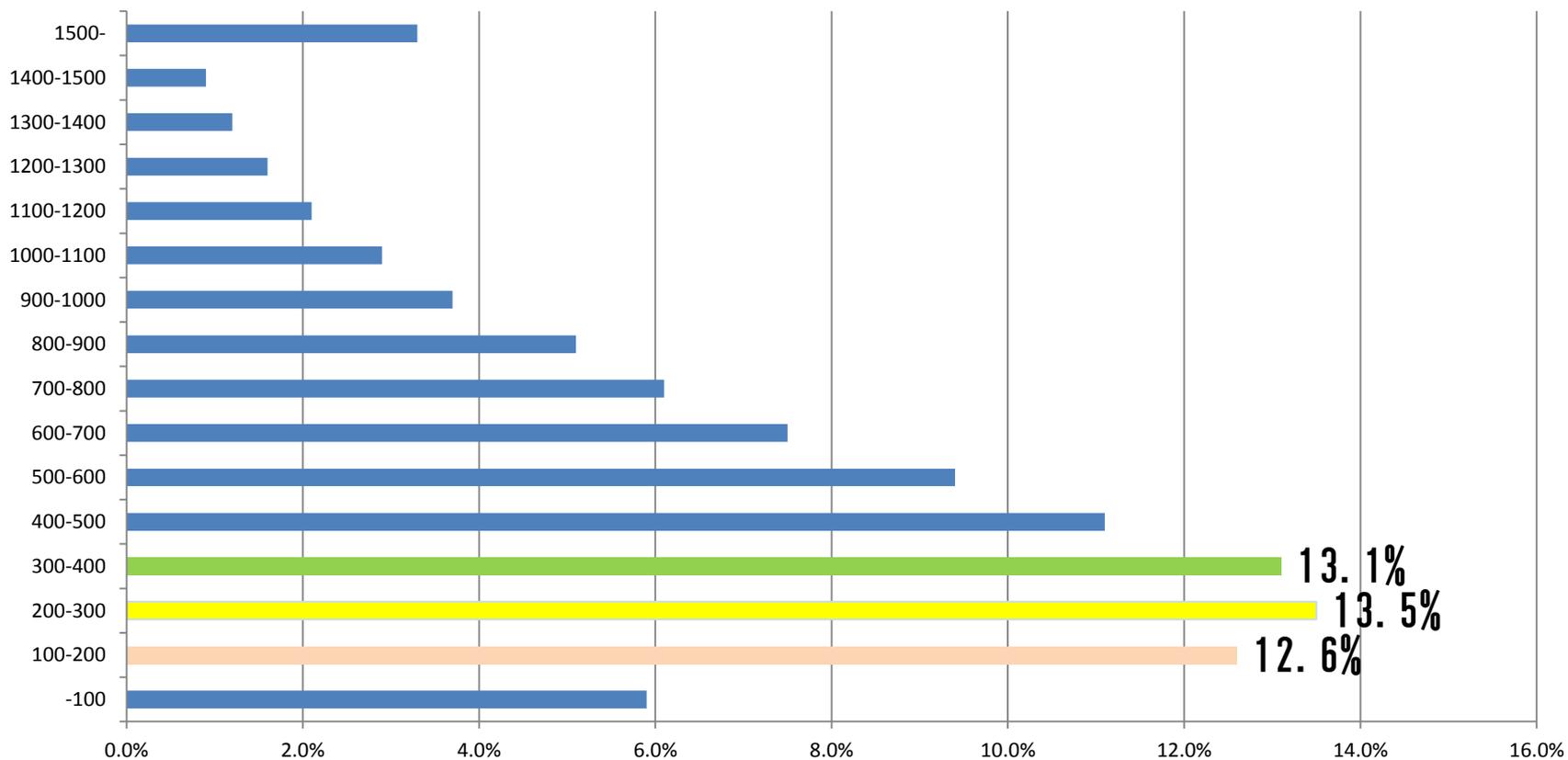
# 大分・別府地域における建売のシェア

■ 当社   ■ 他社   ▲ 当社シェア



# ターゲットはボリュームゾーン

世帯別年収分布



# 今後の見通し／商圈が広がり、市場が拡大

- 住まいの選好の二極化

“小さいが賢い”

- “家賃＞住宅ローン”が潜在需要を刺激

家主から銀行へ支払先を変更することで、住まいが新しくなり、広くなり、自分のものになる

- 競合が限定的

大手ハウスメーカーとは注文と建売で棲み分け。パワービルダーの地方進出の可能性も小さい。競合先は地元の建設会社や工務店。地域密着で手ごわいが弱点もあり、競争優位の確保が可能

## b. 投資マンション販売事業

立	地	地方都市の <u>中心部</u>
建	物	<u>15室</u> ～ <u>16室</u>
		1LDK・賃貸マンション
価	格	<u>15,000万円</u> ～ <u>18,000万円</u>
販	売	一棟売り
タ	ー	ゲ
ッ	ト	個人富裕層

# 投資マンション



レスコ

# 特色① 一般的なアパート経営との比較

	レスコ	アパ・マン経営
施主	当社	地主
目的	資産形成、個人年金、 相続対策	遊休資産活用 相続対策
コンセプト	入居者ありき (立地の良い土地を 当社が探す) 入居者にベスト 空室リスク低減	土地ありき 地主にベスト

## 特色② 他の投資マンション業者との比較

	レスコ	他社
購入者	個人富裕層 (高所得者)	公務員、サラリーマン (中所得者)
販売単位	一棟売り	部屋単位の販売
主販売手法	紹介	電話外交
市場	地域密着	全国

# 今後の見通し／チャンスあり

- 地方では労働人口が県庁所在地に集中。賃貸需要は底堅い
- 入居者が希望するレベルの賃貸マンションが少ない。老朽化も進んでいる
- 個人富裕層の中に、オーナー希望者は着実に存在する
- 競争も少ない
- 金融機関の融資態度は選別色が強い。上場を機に当社には融資の期待できる環境が整った。

## C. 分譲マンション販売事業

立地	中心地から車で10分程度の地域
建物	20戸～30戸程度の小規模マンション
価格	他社より10%～15%ほど安い価格
商品	オール電化、ファミリータイプ
販売	自社または販売代理
ターゲット	若年第一次取得者層

# 分譲マンション



ラグジン

# 今後の見通し／徐々に

- 強力な県外資本の参入が多く、競争優位の確保は容易でない
- 立地条件のよい用地の継続的な確保がむずかしい
- 資金調達が不安定。金融機関の融資態度に翻弄され、計画的な事業展開がしにくい
- 開発期間が長く、景気変動等の影響を受けやすいので、体力が必要
- 価格や品質、設備仕様の二極化が進めば、低価格志向の層に対して可能性が生まれる

## d. 建築請負

スライド（売建） フォレクス	土地を持っている人、土地は自分で購入する という人からフォレクスの建物の建設を請け 負う
一般住宅	紹介等により一般の住宅の建設を請け負う
リフォーム 小口工事	既存顧客から、または紹介でリフォームや小 口工事を請け負う

# 本日の内容

会社の概要

## 2. 第7期（平成24年12月期）の実績

今後の方向性と今期の目標

# 実績 - (1) 業況

**1. 3期連続の最高益更新！**

**2. 建売住宅販売が好調！**

**3. 投資マンションを4期ぶりに売上計上！**

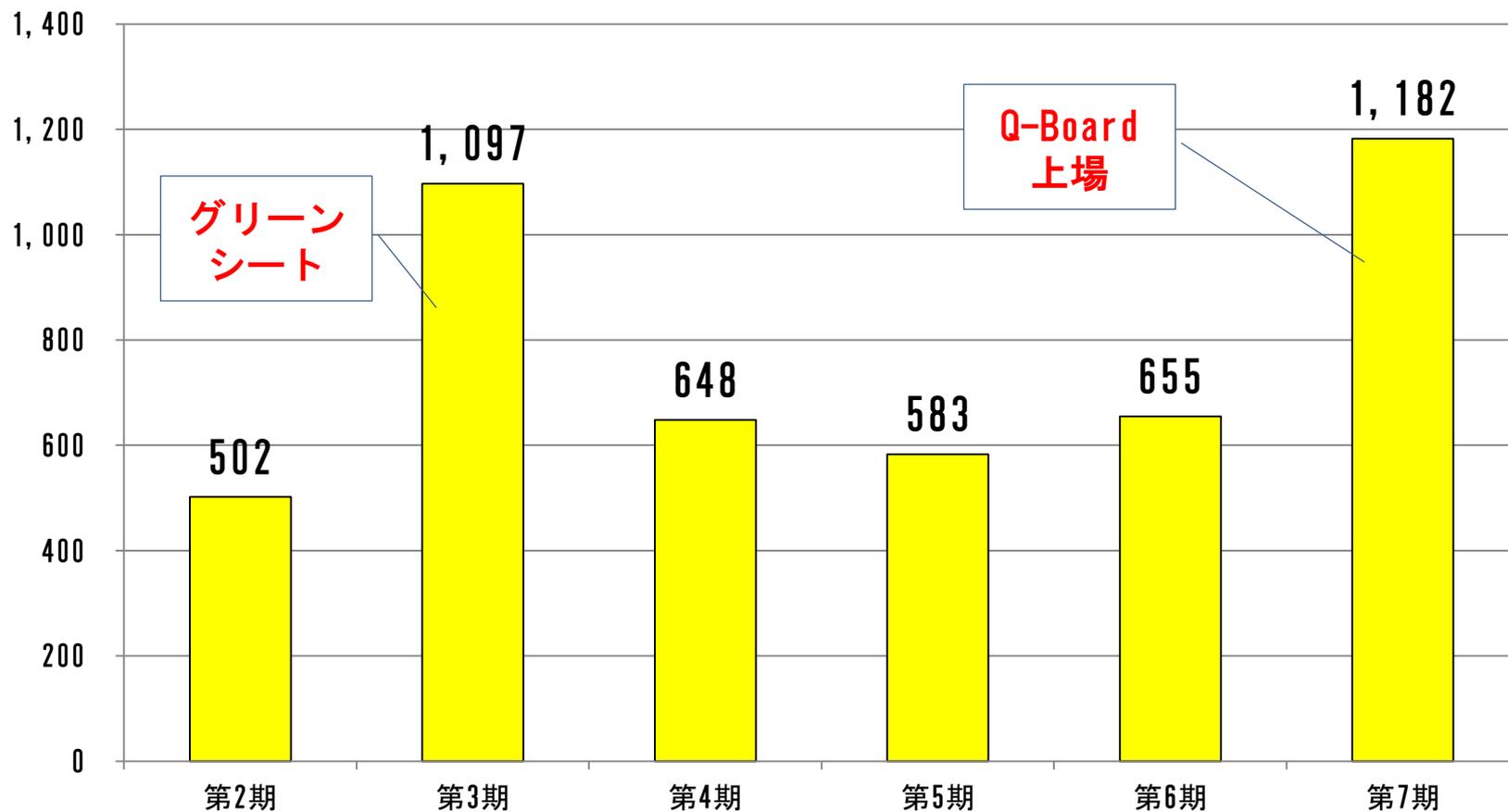
**4. 公募増資により資金を調達！**

**5. 福岡証券取引所Q - Boardに上場！**

## 実績 - (2) 決算概要

	第7期実績 (百万円)	対売上高費 (%)	前期比 (%)	第6期実績 (百万円)
売上高	1,182	100.0	80.2	655
売上総利益	303	25.7	82.1	166
販管費	137	11.6	31.3	104
営業利益	166	14.1	168.2	61
経常利益	158	13.4	183.7	56
当期純利益	92	7.8	116.6	42

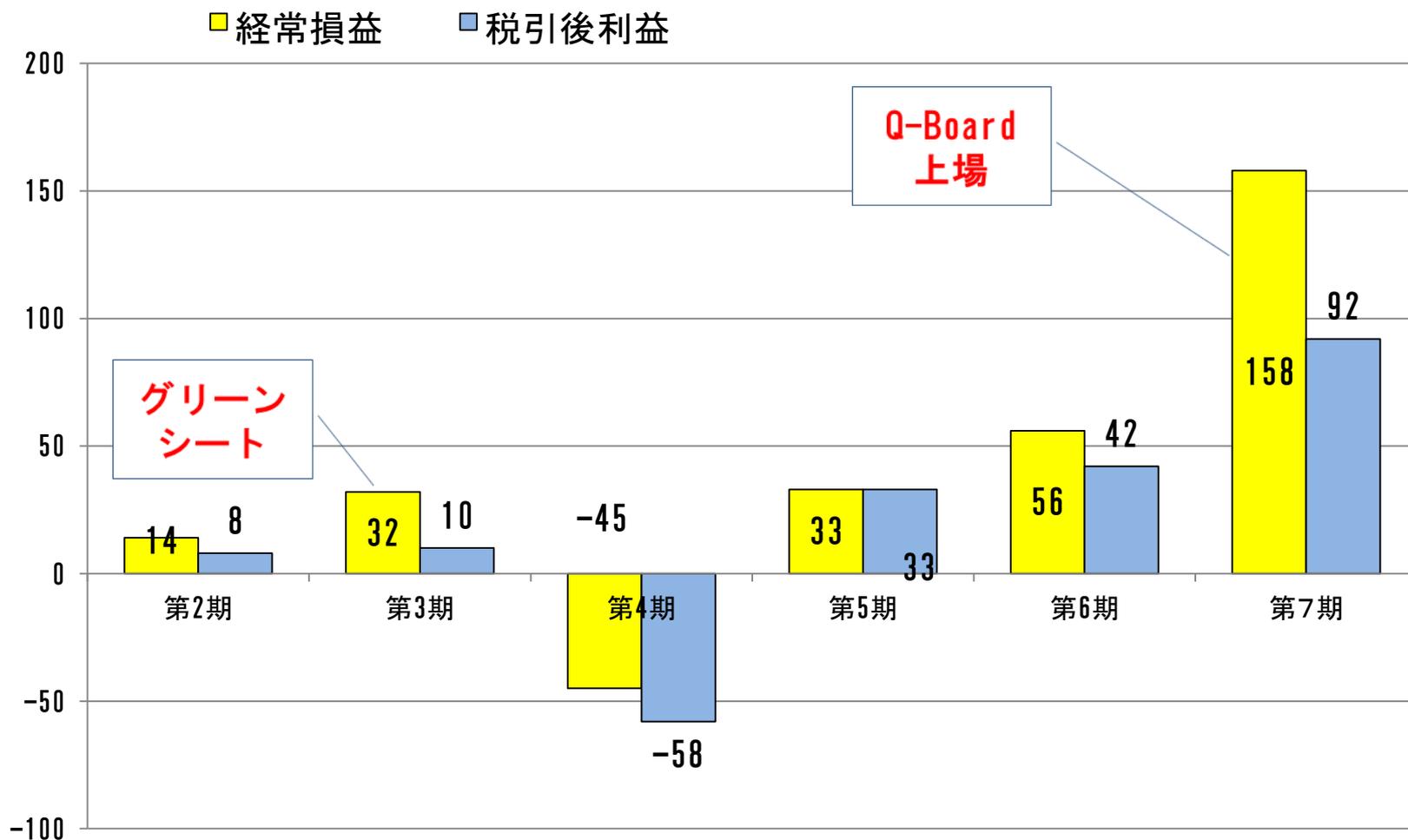
## a. 売上高／5期ぶりに過去最高



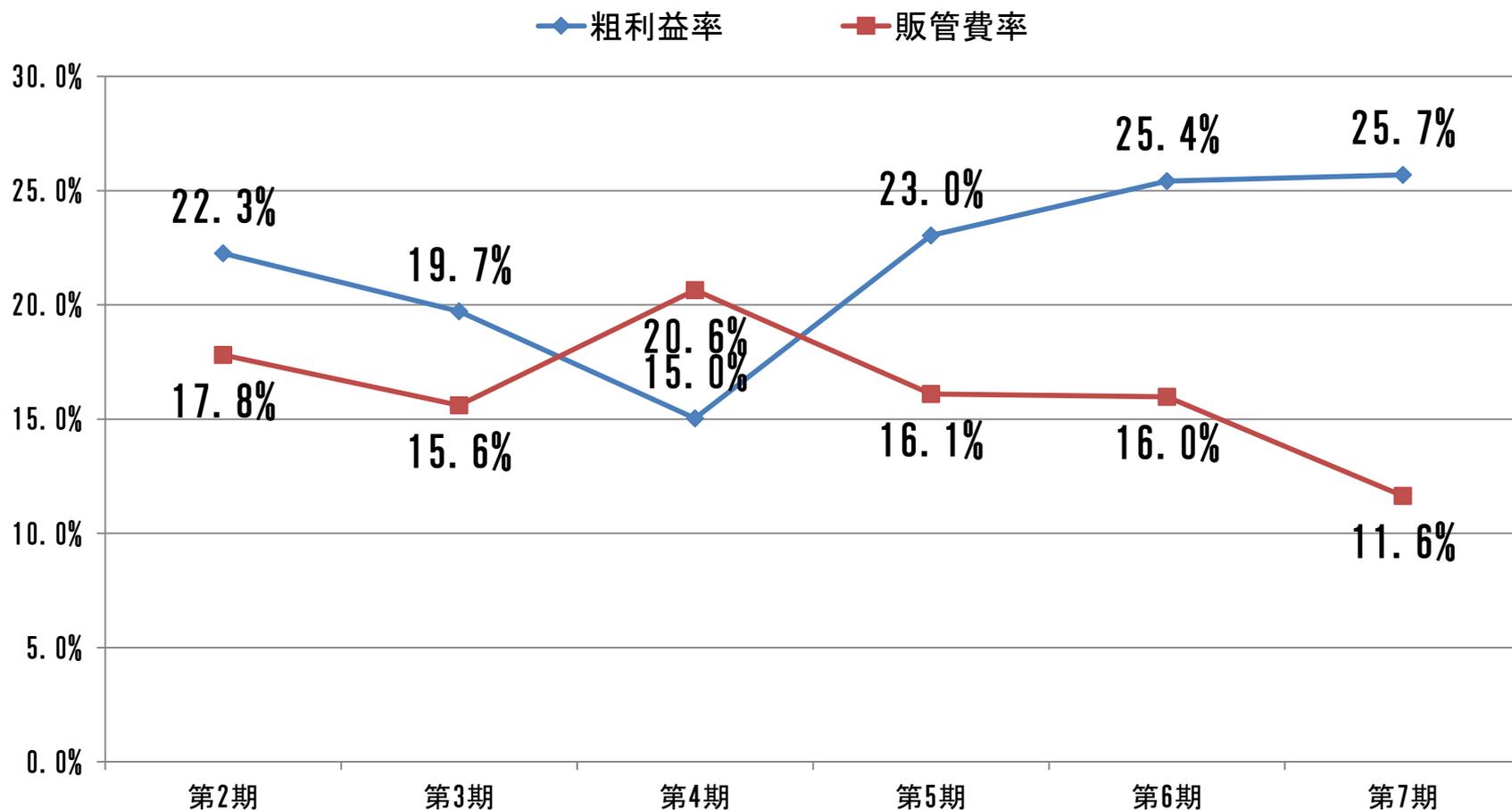
# 事業別売上高／投資マンション4期ぶりに売上

	第7期実績 (百万円)	対売上高費 (%)	前期比 (%)	第6期実績 (百万円)
建売住宅販売	956	80.9	59.2	601
(販売戸数)	50	—	56.3	32
投資マンション販売	120	10.2	—	—
(販売棟数)	1	—	—	—
建築請負	97	8.3	111.8	46
(請負件数)	7	—	—	2

## b. 経常・当期純利益／3期連続最高益更新



# 売上総利益率は高水準を維持 売上高販管費率は大幅低下



## 実績 - (3) 財政状態

	第7期 (百万円)	第6期 (百万円)	増減 (百万円)
流動資産	752	505	247
固定資産	8	6	2
総資産	761	511	249
流動負債	339	357	△17
固定負債	163	71	92
純資産	258	83	175
負債・純資産	761	511	249

## a. 流動資産／現預金が大幅増

	第7期 (百万円)	第6期 (百万円)	増減 (百万円)
現金及び預金	398	202	196
販売用不動産	38	41	△3
仕掛販売用不動産	295	242	53
その他	19	19	—
流動資産計	752	505	247

## b. 流動負債／微減

	第7期 (百万円)	第6期 (百万円)	増減 (百万円)
不動産事業未払金 工事未払金	45	53	△8
短期借入金	96	95	1
1年内償還予定社債	—	50	△50
1年内返済予定長期借入金	105	101	4
その他流動資産	92	57	35
流動負債計	339	357	△18

## c. 純資産／大幅増

	第7期 (百万円)	第6期 (百万円)	増減 (百万円)
資 本 金	69	28	41
資 本 剰 余 金	59	18	41
利 益 剰 余 金	128	36	92
純 資 産 計	258	83	175

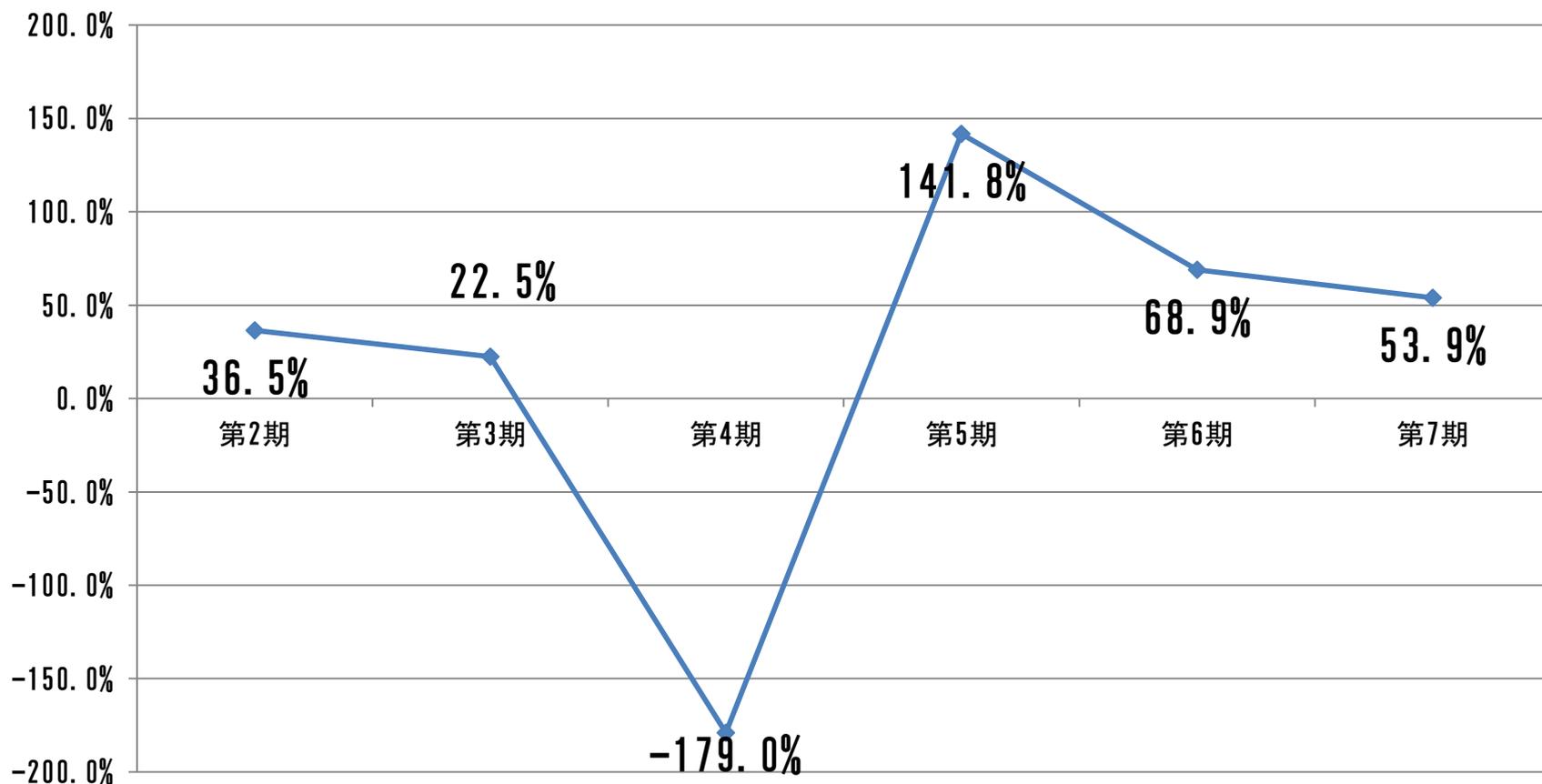
## 実績 - (4) キャッシュフロー

	第7期 (百万円)	第6期 (百万円)	増減 (百万円)
営業 C F	69	△5	75
投資 C F	19	△26	45
財務 C F	126	62	63
増減額	215	30	184
現金同等物	381	166	215

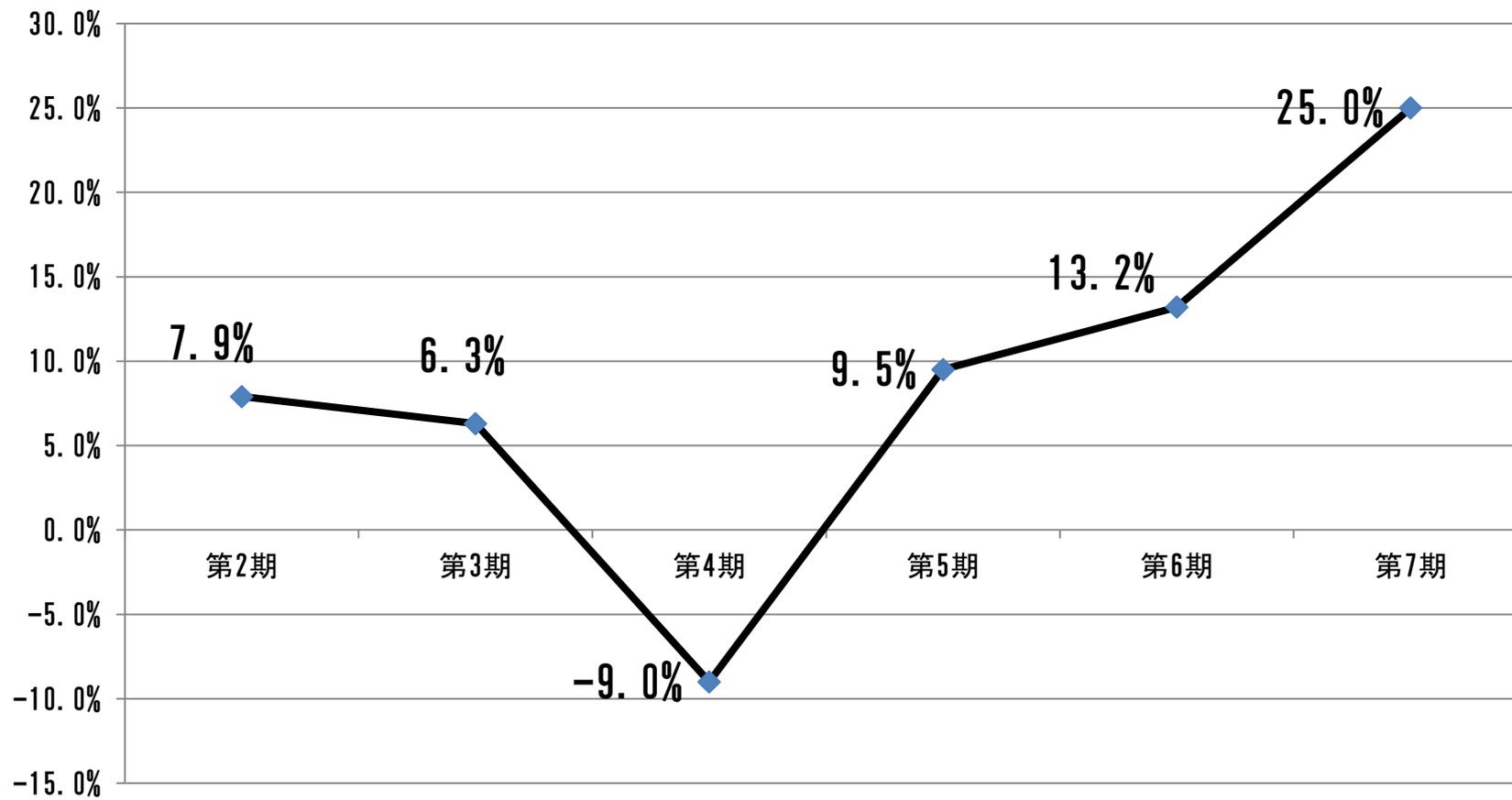
## 実績 - (5) 経営指標

	第7期	第6期
自己資本当期純利益率	53.9	68.9
総資産経常利益率	25.0	13.2
売上高営業利益率	14.1	9.4
自己資本比率	34.0	16.2
インタレスト・カバーレッジ・レシオ（倍）	11.0	—
一株当たり利益（円）	120.3	56.2
一株当たり純資産（円）	250.9	109.7

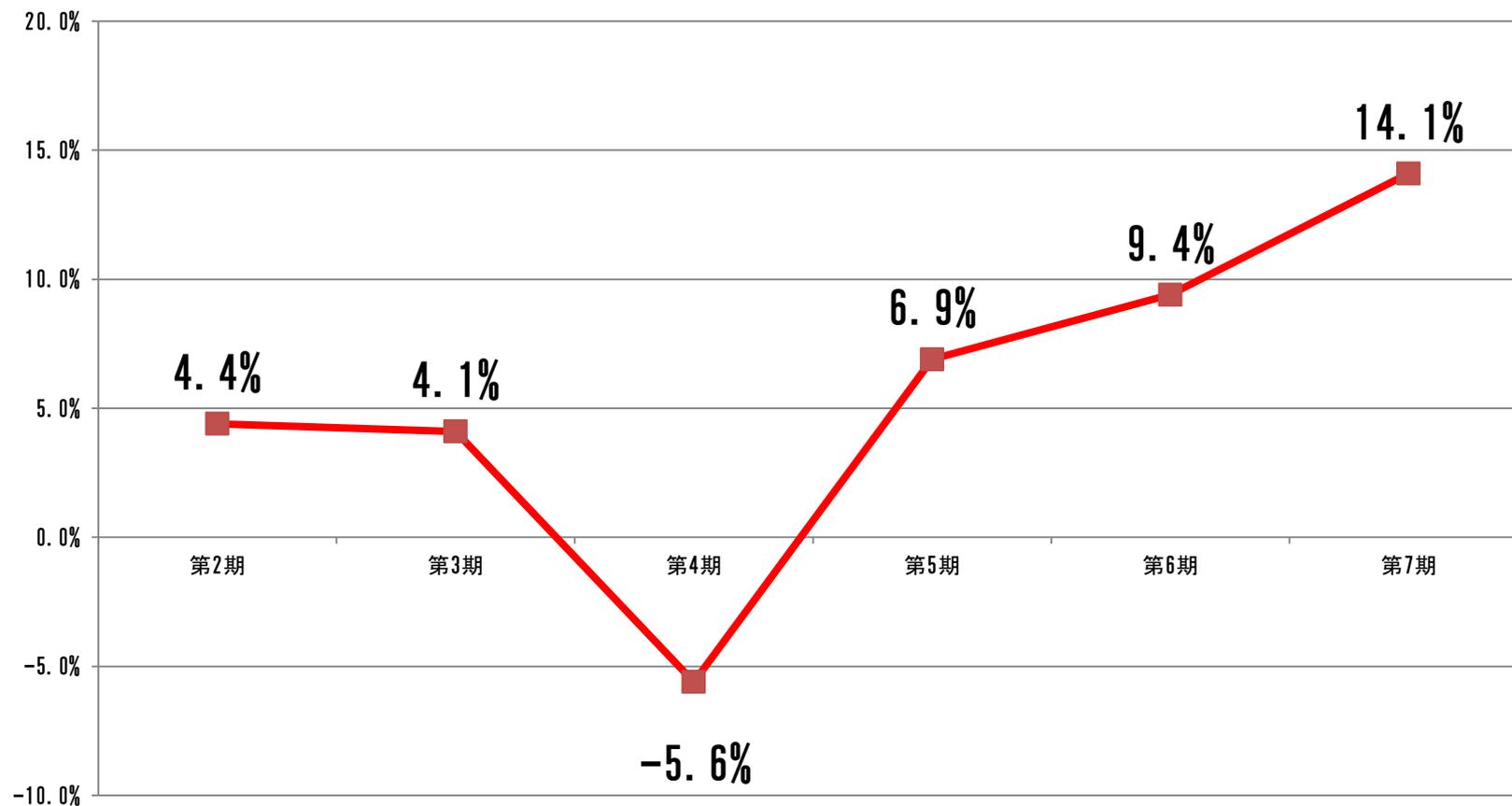
## a. 自己資本当期純利益率／高水準



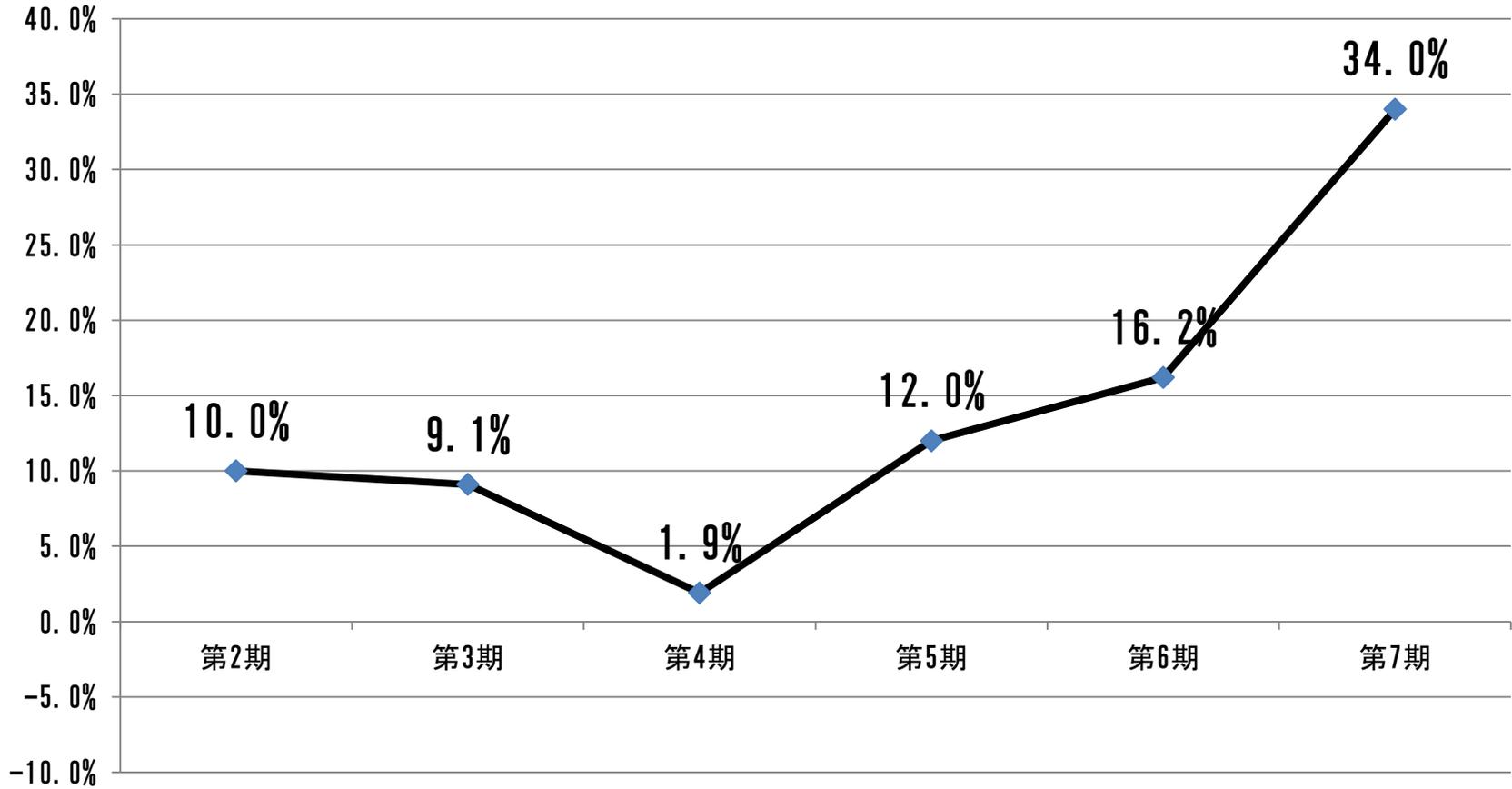
## b. 総資産経常利益率／大幅良化



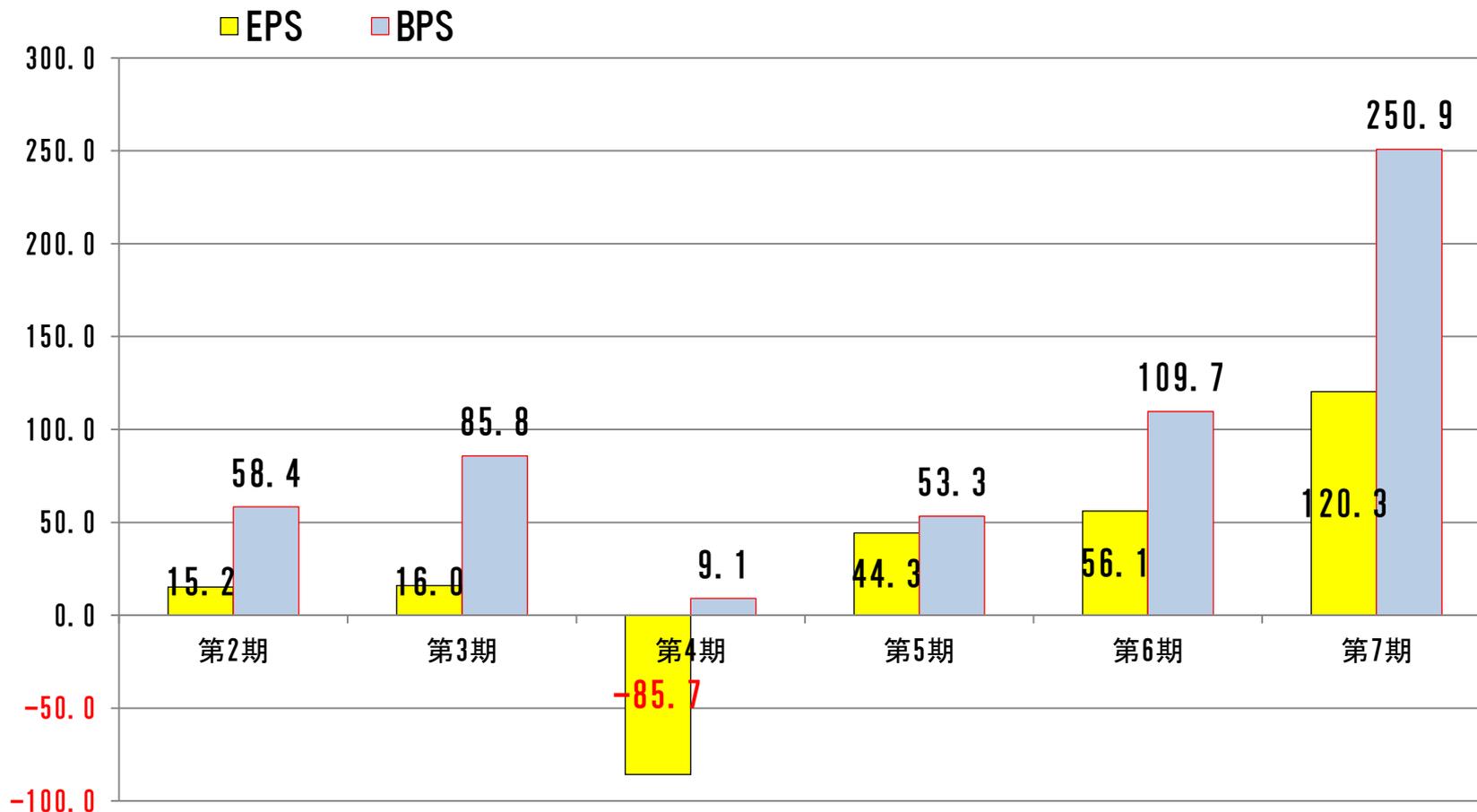
## c. 売上高営業利益率／大幅向上



## d. 自己資本比率／急上昇



## f. 一株当たり利益・純資産／倍増超



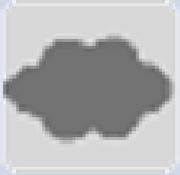
## 本日の内容

会社の概要

平成24年12月期の実績

### 3. 今後の方向性と今期の計画

# 方向性 - (1) 外部環境認識

短期		<p>住宅取得支援策の充実への期待</p> <p>低金利の継続</p> <p>消費増税前の駆け込み期待</p>
中長期		<p>少子高齢化、人口減少の進展</p> <p>参入増と供給過剰懸念</p> <p>建設費上昇、大工確保の懸念</p>

# 内部環境認識②

短期		<p>上場効果への期待</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 知名度、信用力の向上</li><li>● 調達基盤の充実</li></ul>
中長期		<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 人材の拡充</li><li>・ ビジネスモデルの精度向上</li><li>・ 更なる目標の共有</li></ul>

# 方向性 - (2) 中長期の方向性

## 上場効果への期待

- 知名度、信用力
- 財務基盤
- 人材

第8期

第9期

第10期～

建築  
請負

マン  
ション

分厚い  
建売基盤

# 計画 - (1) 今期の方針

“攻める” = 事業基盤に厚みをつける

① 縦 に

大分市、別府市のシェアアップ

② 横 に

新しい地域への進出

③ 奥 に

マンション事業の骨太化

## 7. 第8期の計画（業績予想）

	第8期計画 (百万円)	第7期実績 (百万円)	伸び率 (%)
売上高	1,470	1,182	24.4
営業利益	170	166	2.4
経常利益	165	158	3.8
当期純利益	100	92	8.6
配当	—	—	—

本資料は、投資家の皆様への情報提供を目的として作成したものです。資料の作成にあたっては細心の注意を払っているつもりですが、将来の予想等に関する記述については当社の予測や目標、分析に基づいたものであり、正確性や信頼性、実現性を保証するものではありません。不確実なものであることをご承知ください。



株式会社グランディーズ