



当 社 の ご 紹 介

これからの市場環境と今後の成長に向けて

足 元 の 業 績 に つ い て

当 社 の ご 紹 介

当社のご紹介

会社名

株式会社 グランディーズ（東京証券取引所マザーズ 証券コード 3261）

事業内容

建売住宅販売事業、マンション販売事業、建築請負事業

代表取締役

亀井 浩

設立

2006年 11月

資本金

2億 6,861万 3千円（2016年 8月現在）

従業員

24名（2016年 8月現在）

本社

大分県大分市都町二丁目1番10号

営業所

宮崎営業所、松山営業所

大分本社



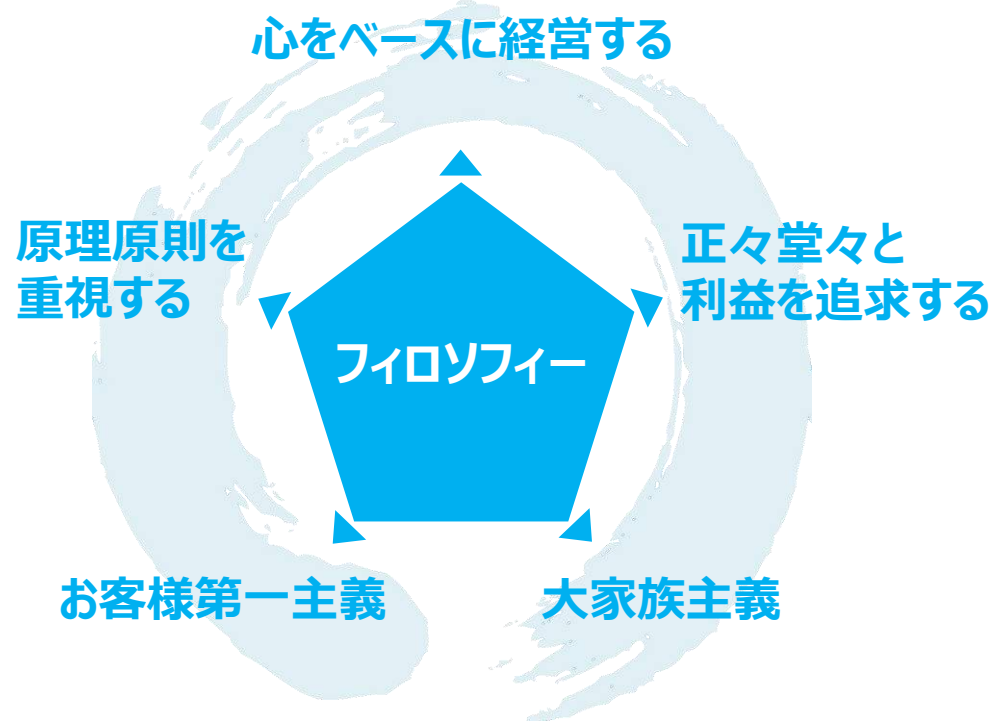
経営理念／フィロソフィー

われわれの創造する立派な不動産を通じ
すべてのステークホルダーとともに
物質的・精神的豊かさを追求する

会社名 株式会社 グランディーズ
(G R A N D E S)

= Grand
(立派な) { + Estate
(不動産)
+ Employ Satisfaction
(社員満足)

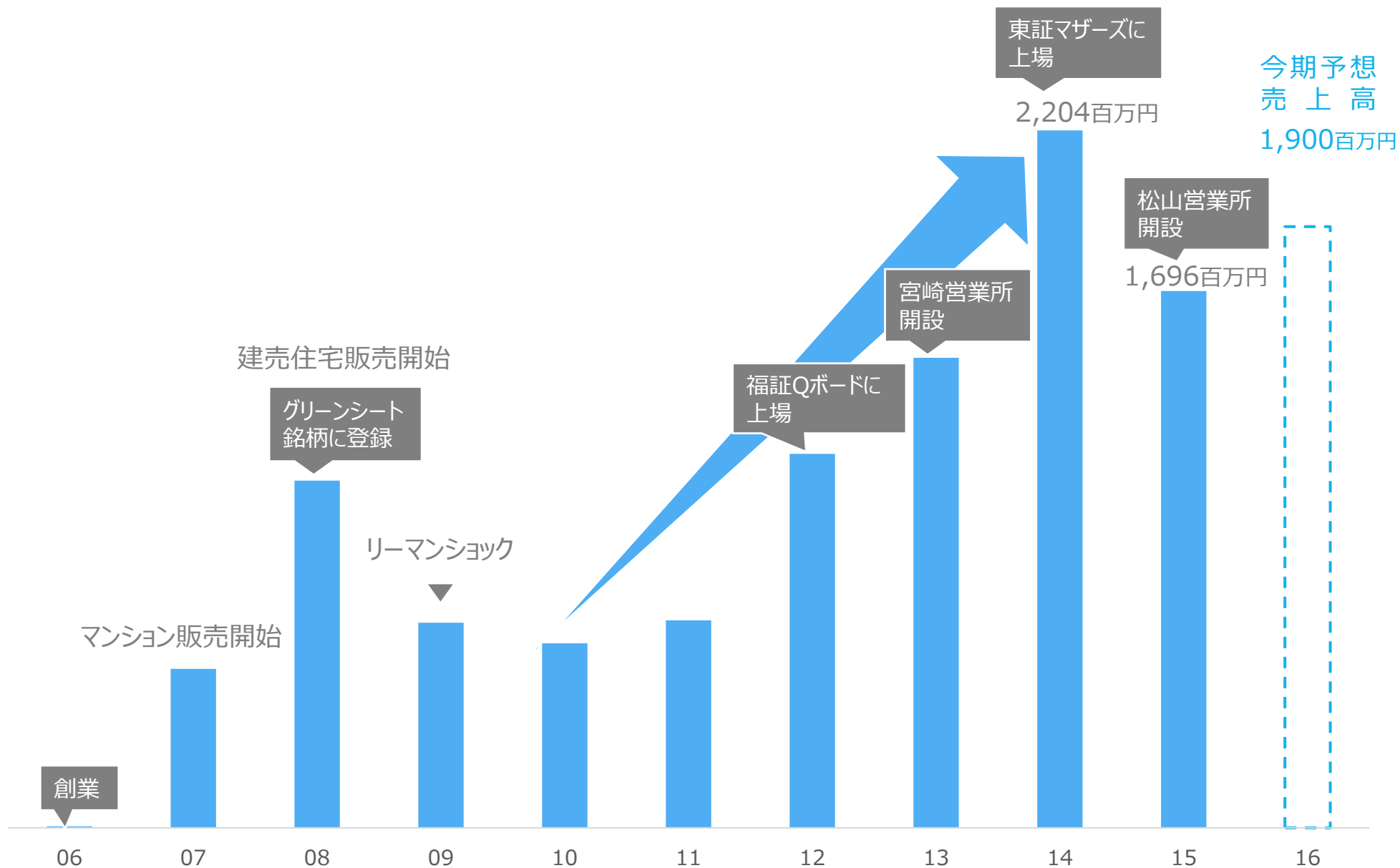
当社の社風



成果は皆で喜び合う



会社沿革



事業概要

建売住宅販売事業

FORLUX
フォレクス



投資アパート販売

Attrese
アテレーゼ



投資マンション販売

RESCO
レスコ



分譲マンション販売

LUXIN
ラグジン





当社の建売住宅事業は、「ほどよい価格、ほどよい住み心地」をコンセプトとするコンパクトな戸建住宅「フォレクス (FORLUX)」を地方中核都市圏で販売するものです。

「高品質・低価格」を意識した差別化マーケティング戦略の下、多くの若者たちに " 家を持つことをあきらめない " というメッセージを送り、 " コンパクトながらも住み心地のよい家に暮らす " 新しいライフスタイルを提案しています。

低価格

主力商品は**土地付き**で
1,990万円以下

低価格なため、**年収300万円程度**と
いった若い方でも購入しやすいものとなっております。

高品質

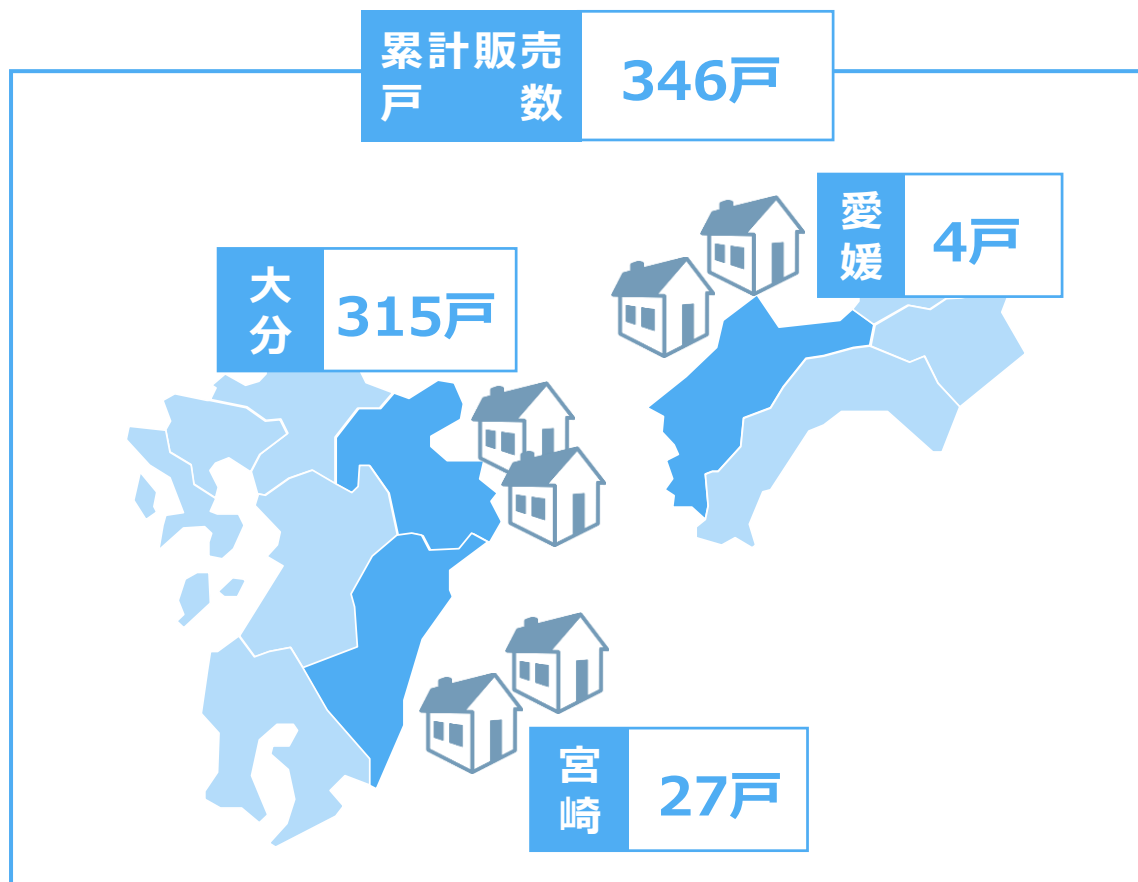
改正省エネルギー基準値をクリアし、フラット35S（金利Bプラン）適合住宅です。

また、耐震等級3相当を誇る地震に強いスーパーストロング構造体を採用しています。

耐震等級3とは、国土交通省が定めた住宅性能表示制度における耐震等級の中でも最も高い等級です。**消防署や警察署といった防災拠点となる建物と同程度になります。**



" ほどよい価格 ほどよい住み心地 " を基本コンセプトにコンパクトな木造戸建住宅 FORLUX (フォレクス) を大分県、宮崎県、愛媛県 (松山市) を中心に企画・開発



販売当初から第2四半期までに、大分315戸、宮崎27戸、愛媛4戸、計346戸の販売を達成しております。

大分本社だけでなく、宮崎営業所と、松山営業所の貢献により、堅調に推移しています。

徹底した規格住宅を販売

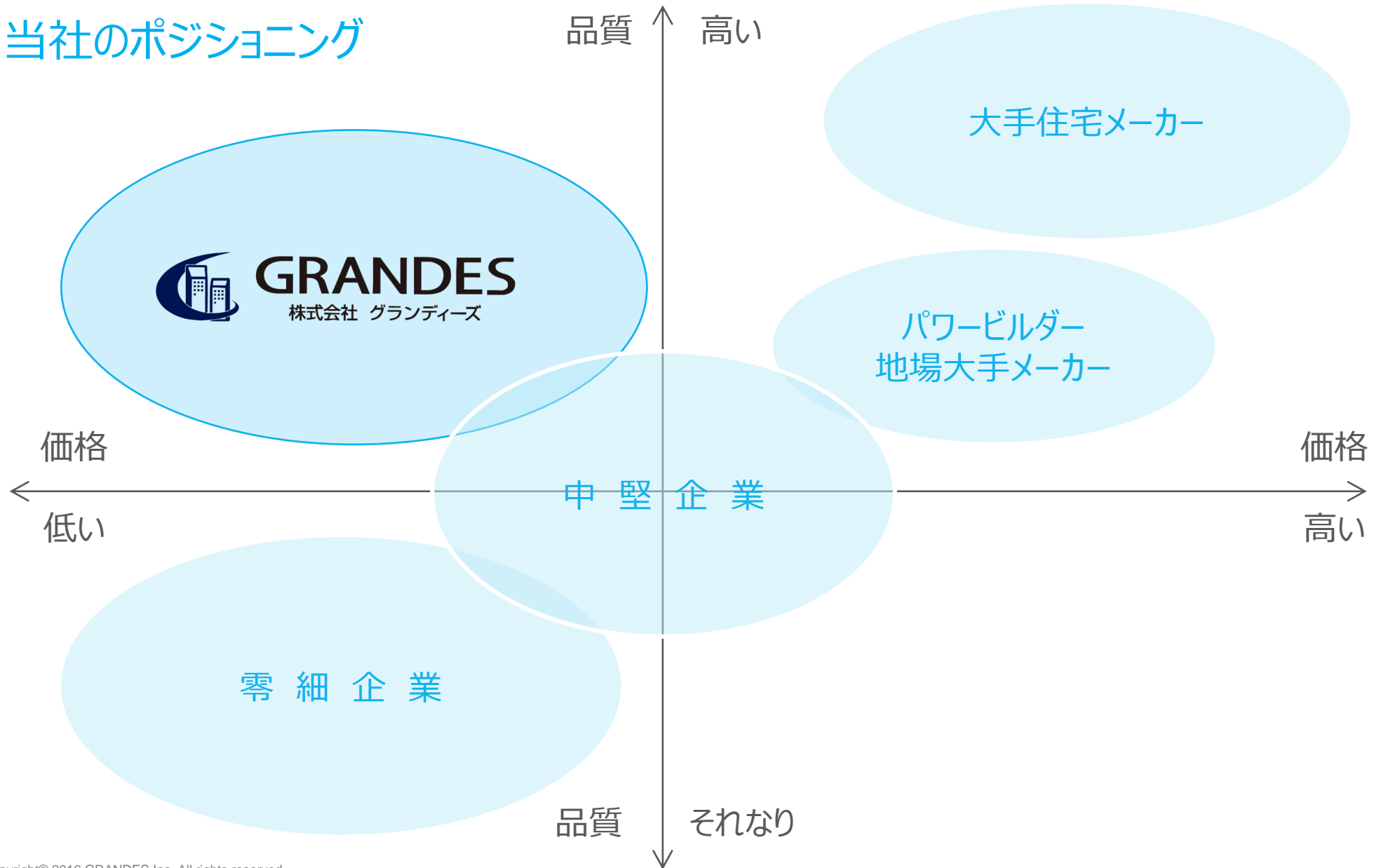
自社施工、分離発注によるコスト管理

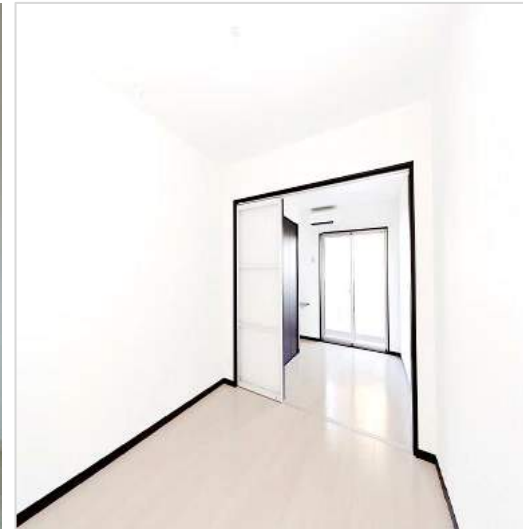
整形地にこだわらない用地仕入

住宅展示場を持たない

低価格を実現

当社のポジショニング





概要

立地 : 地方中核都市の中心エリア

住戸数 : (低層) 15~30戸
(高層) 30~40戸

構造 : 鉄筋コンクリート造

価格帯 : 2~3億円

表面利回り : 7~8%程度

投資マンション販売事業は、個人富裕層向けとして投資マンション「レスコ (RESCO)」を一棟販売するものです。

立地や価格に特色があり、デザイン性に優れていると好評をいただいております。



大分のグランディーズ **アパート投資始めやすく**

近郊に建ち並ぶ7階建てのマンション(大分市)が、大分市で初めての大規模な投資物件として登場。大分市で初めての大規模な投資物件として登場。大分市で初めての大規模な投資物件として登場。

メゾネット 価格2分の1

別荘地帯のメゾネットは、大分市で初めての大規模な投資物件として登場。大分市で初めての大規模な投資物件として登場。

大分市で初めての大規模な投資物件として登場。大分市で初めての大規模な投資物件として登場。

日本経済新聞掲載記事
(平成28年 5月13日付)

概要

立地 : 地方中核都市の中心エリア

住戸数 : 3~20戸

構造 : 木造

価格帯 : 5千万円~2億円

表面利回り : 7~8%程度

メゾネットとは、住戸内が2階層(以上)に分かれているもの(複層住戸)を指します。アパートでありながら、2階建の一戸建て住宅のような構造を取り入れたものです。メゾネットは若い世代などに人気があります。また、不在時でも受け取れる宅配ボックス、二重ガラスの採用やセキュリティー設備も備えています。

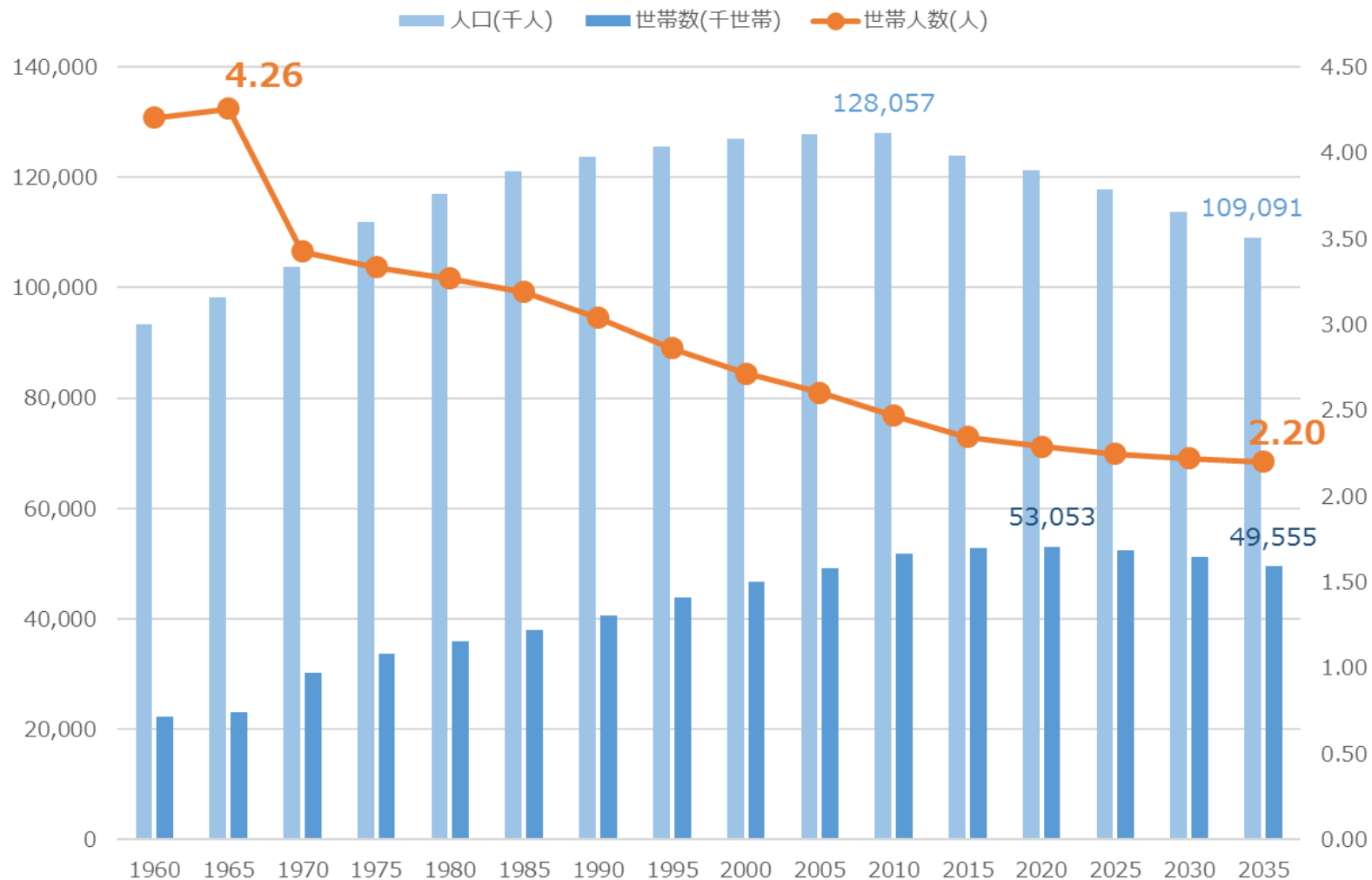
2016年より販売を開始いたしました。

市場において供給戸数は少なく、高い家賃収入が見込めるうえ、投資マンション「RESCO」よりも安価な価格帯から購入できます。

これからの市場環境と今後の成長に向けて

これからの市場環境

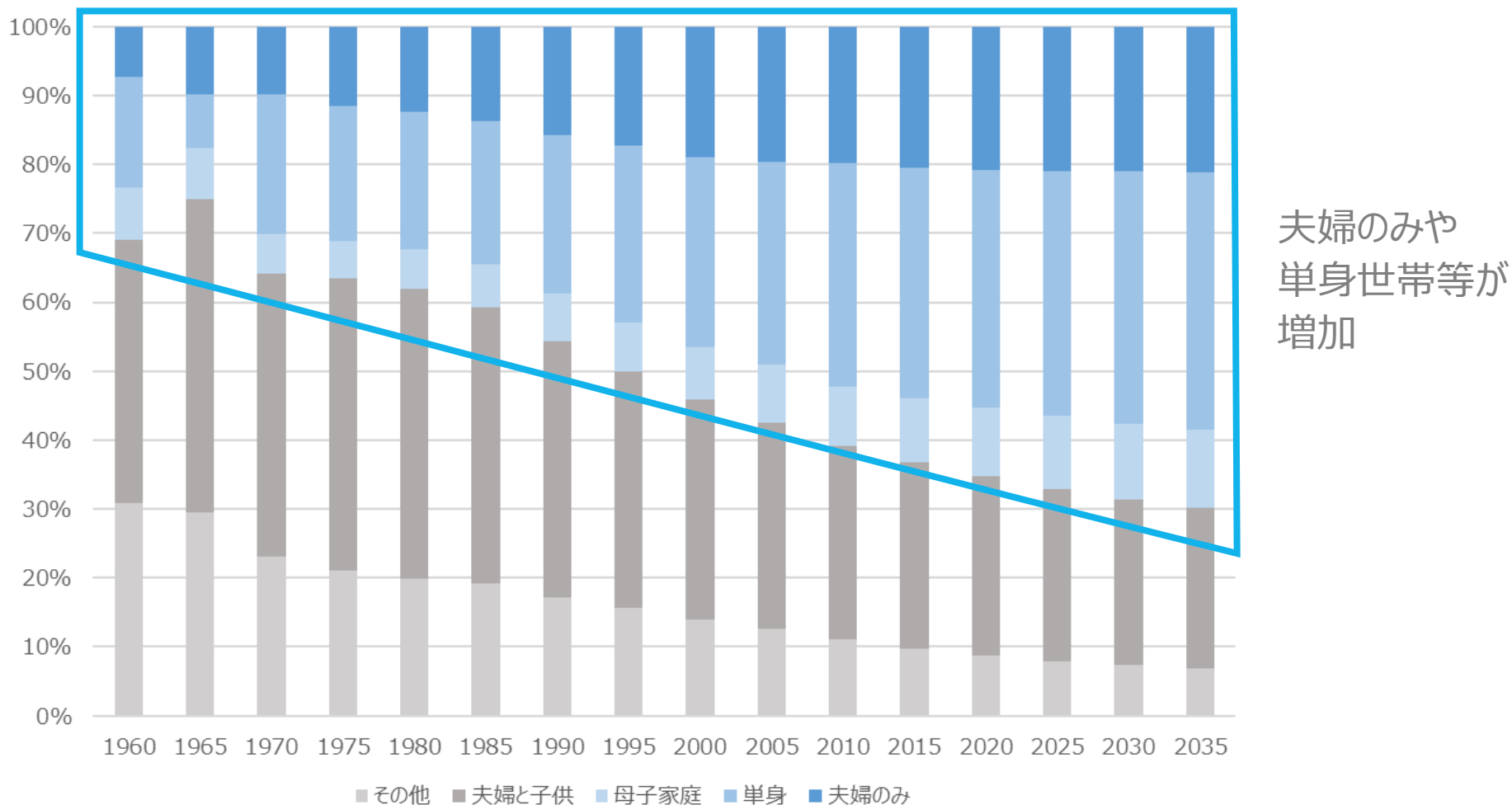
人口数は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。これに歩調を合わせ世帯数も減少しいずれは1世帯に2.2人となる日も近いと考えます。



(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

これからの市場環境

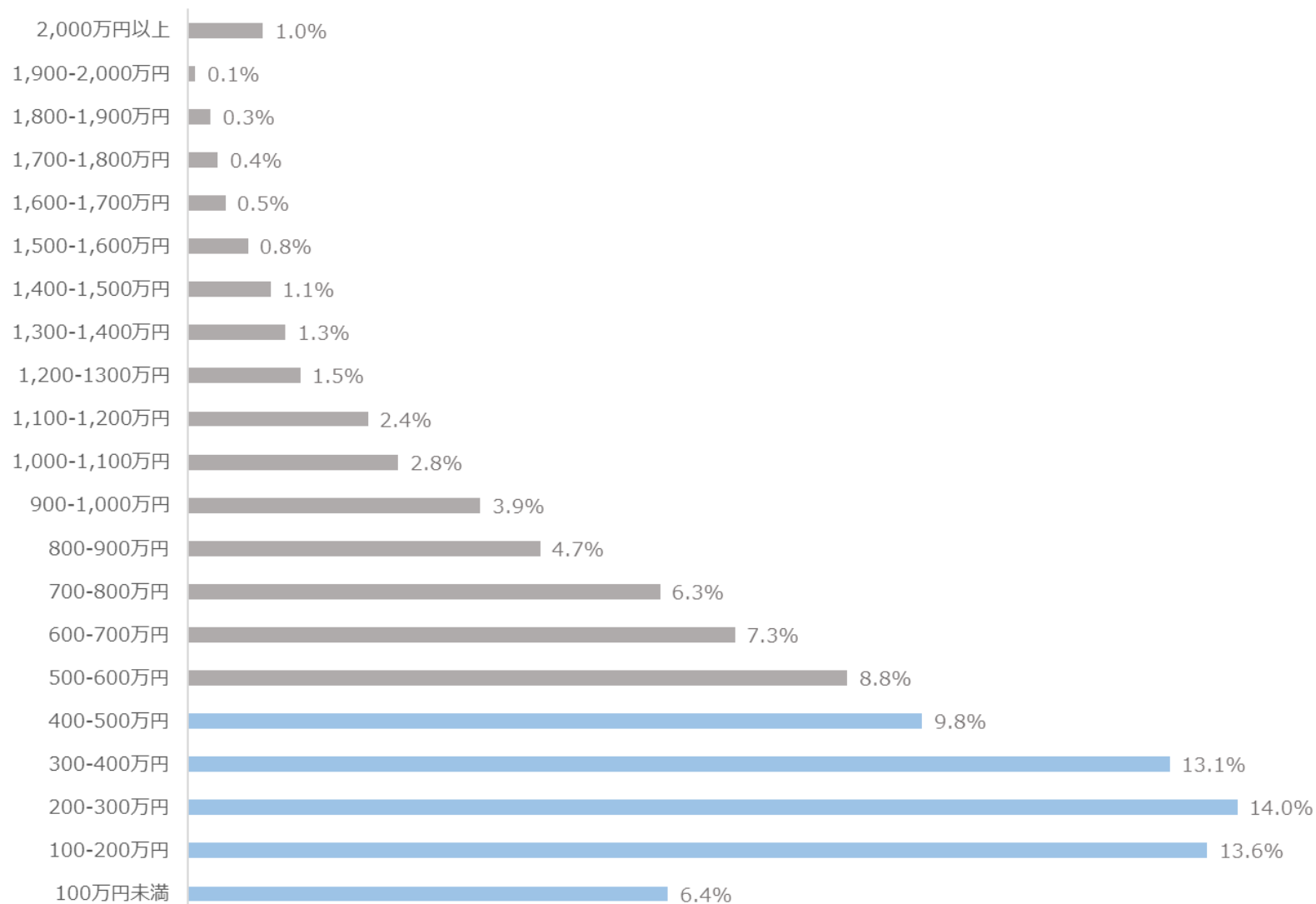
家族の形が時代と共に変化し、夫婦のみや単身世帯といったように核家族化が加速しています。今後、家族の形に合わせた「小さな住まい」の需要が増加していきます。



(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

これからの市場環境

所得の二極化は一段と進む傾向にあります

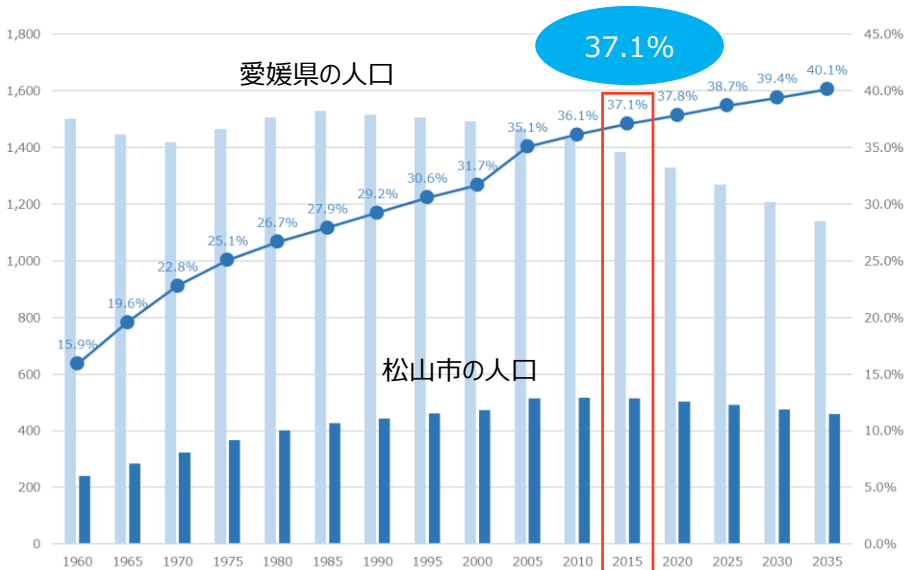
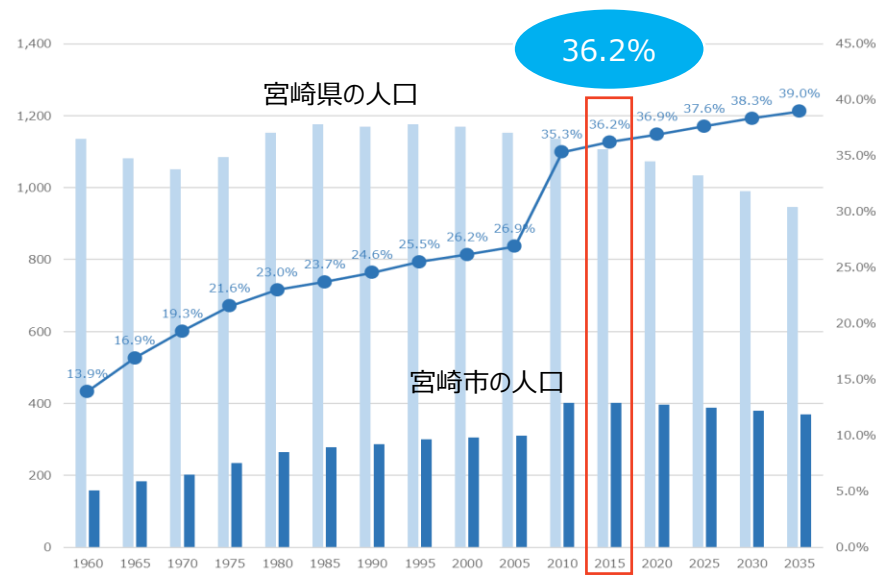
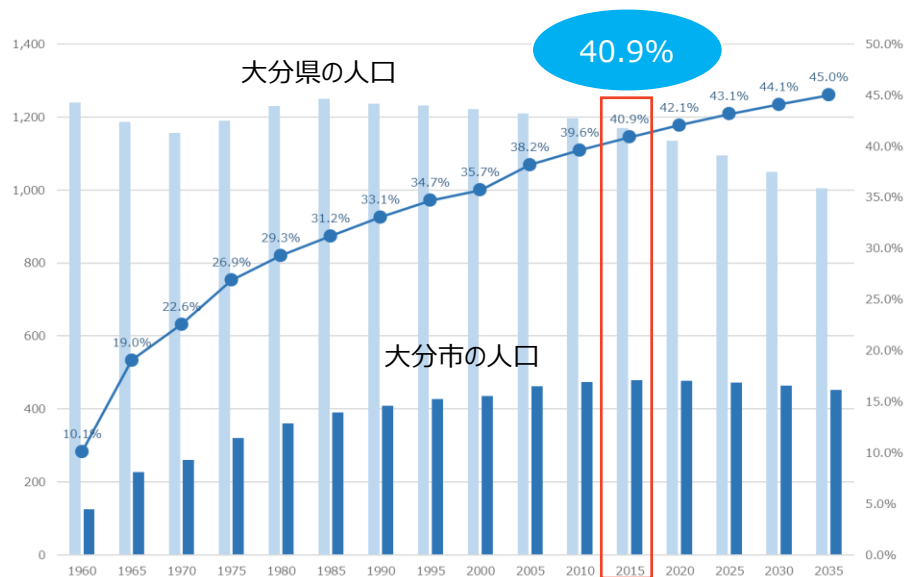


(出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」)

年収500万円未満
の世帯は全体の
56.9%を占める

これからの市場環境

地方都市圏では県庁所在地に人口が集中しています。今後もさらなる集中が予想されます



各事業における可能性

建売住宅販売事業

低価格の建売住宅市場は今後も底堅く推移することが見込まれます

▶ 年収300万円程度の方であっても購入できる、現在住んでいる住宅と同じ家賃程度で購入できる住宅は、今後も魅力的だと考えています。特に地方都市では年収300万円程度の方々が一番のボリュームゾーンとなっています。

地方都市の所得は伸び悩み、住宅価格の二極化も一段と進んでいきます。

震災のような災害の経験や、消費税増税等の影響により、高額な住宅の購入は敬遠されることも予想されます。

住宅の優位性

▶ 当社の建売住宅には高い省エネルギー性能や、一部プランでは耐震等級3相当を誇るなど、注文住宅と肩を並べるほどの魅力があります。実際に建築業をされている方がご自身の住宅として購入される例もあります。特に土地付きでの価格を考えれば魅力は増します。

業務の標準化と低コスト化、住宅の規格化により高い収益率と、早期に販売できることによる高い回転率が実現できています。

競合企業の減少

▶ 建売住宅市場の競合企業は主に地場の業者です。

建設資材費の高騰、人件費の高騰、さらには消費税の増税等の影響を受け、一部の企業は低価格建売住宅市場から撤退の動きも出ています。

各事業における可能性

投資マンション・投資アパート販売

底堅い不動産投資市場

不動産投資市場では、相続税の改正により富裕層の購買意欲が高まっています。また、私的年金として活用が可能な商品は、所得の高い層ほどニーズが高まっています。

収益性の高い物件に関し、富裕層の方々は投資意欲が根強く、今後も需要は続いていくとみています。

高い優位性

地方都市の地場企業は、賃貸マンションを投資用の収益物件として開発し、一棟単位で販売を行う者は非常に少ないのが現状です。

また、遊休地の活用を目的に賃貸住宅を建設するといった地場企業は増えていますが、当社とは競合しません。

少ない競合企業

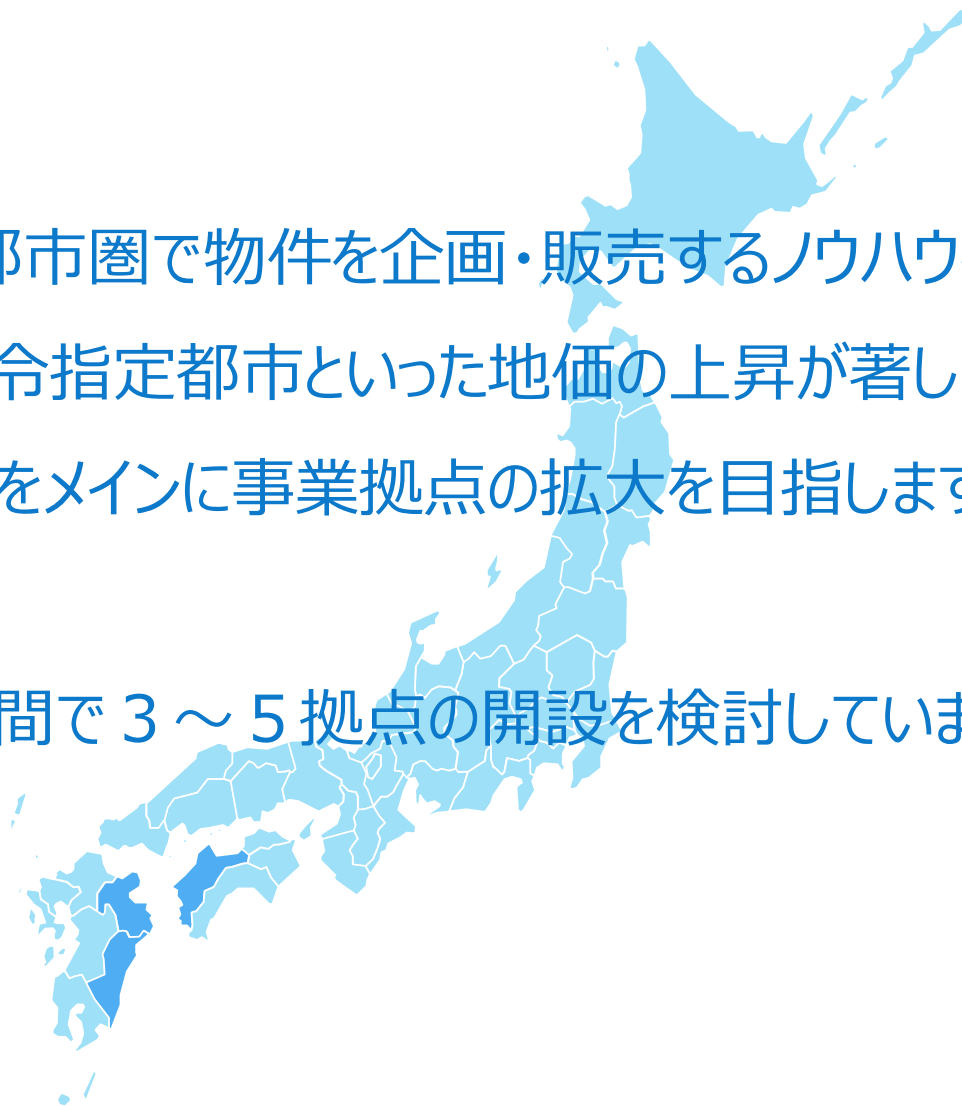
当社の物件は、地方都市の中でも中心部の好立地にあり、外観や設備、仕様は分譲マンション並みの水準を誇っています。

入居率も高水準で推移しており収益性も高いため、リピーターとして購入を希望される方が増えています。

今後の成長に向けて

主に地方都市圏で物件を企画・販売するノウハウを保有する当社は
首都圏や政令指定都市といった地価の上昇が著しいエリアからは離れ
地方都市圏をメインに事業拠点の拡大を目指します

今後、3年間で3～5拠点の開設を検討しています



足元の業績について

平成28年12月期 第2四半期の概況

第 2 四 半 期 サ マ リ ー

売上高 706 百万円 (前年同期比 68.0%増)

経常利益 106 百万円 (前年同期比 290.0%増)

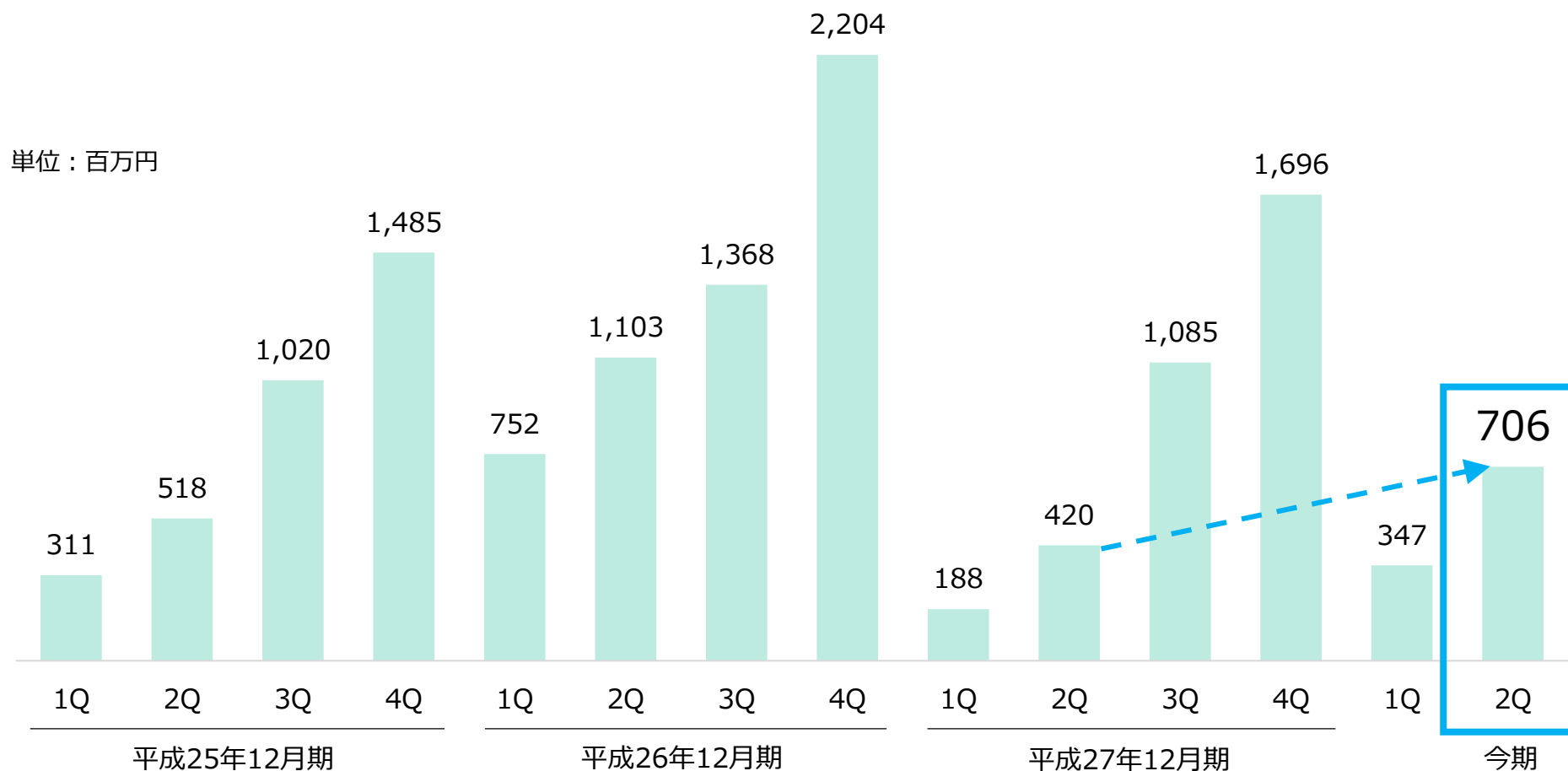
通 期 業 績 見 通 し

通期の業績につきましては、当初予想から変更はございません

～ 平成28年7月11日に第2四半期の業績を上方修正しております ～

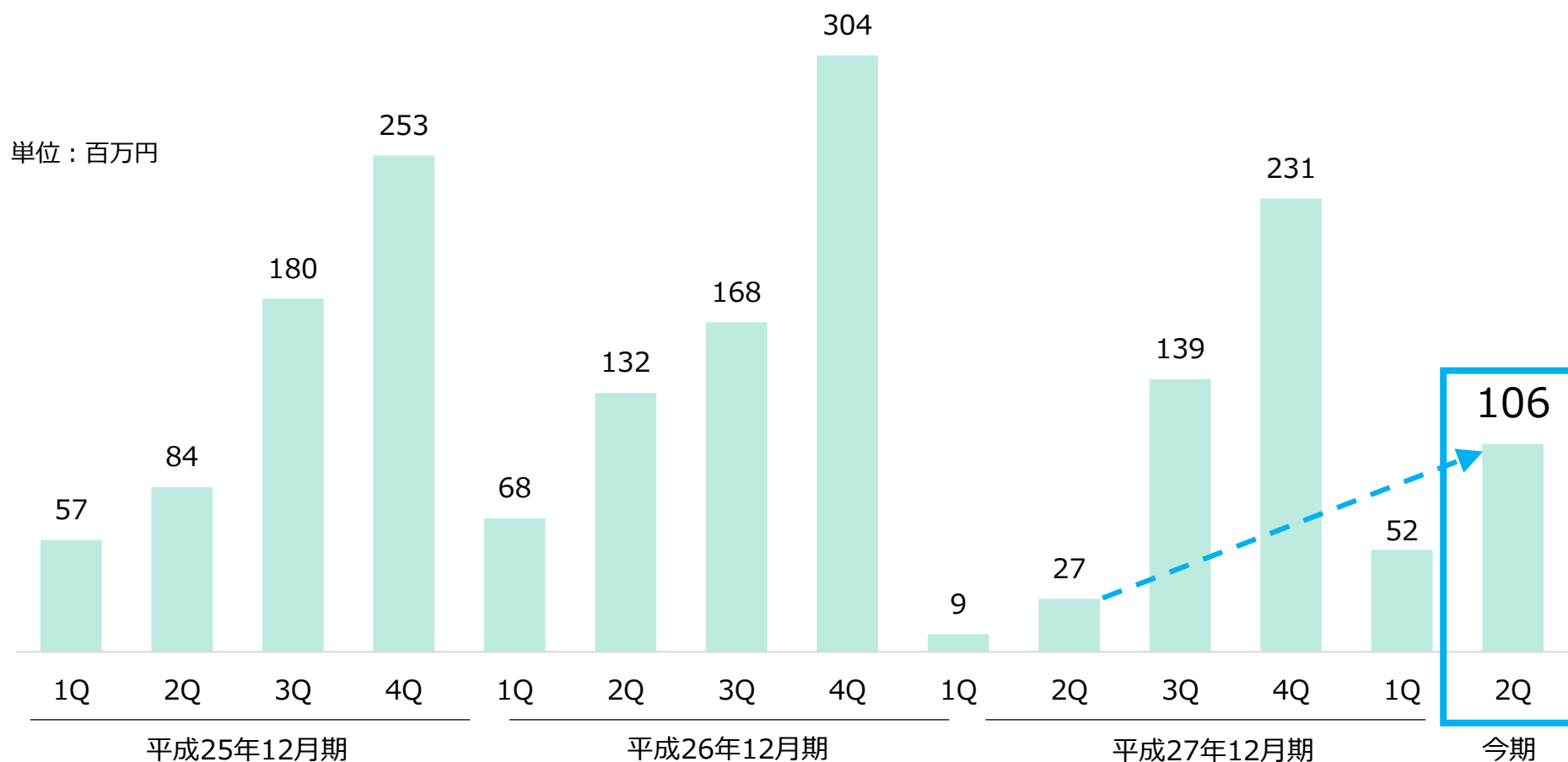
平成28年12月期 第2四半期 累計売上高の推移

前年同期比 約1.7倍以上の売上高増を達成



平成28年12月期 第2四半期 累計経常利益の推移

経常利益も堅調に推移



平成28年12月期 第2四半期 損益計算書

単位：百万円

	平成27年 12月期 第2四半期	平成28年 12月期 第2四半期	前 年 同期比	対通期予想 進捗率	平成28年 12月期 通期予想
売 上 高	420	706	+ 68.0%	37.2%	1,900
売 上 総 利 益 (売上総利益率)	117 28.0%	206 29.3%	+ 76.1% +1.3ポイント		
販売費及び一般管理費	91	102	+ 11.9%		
営 業 利 益 (営業利益率)	25 6.1%	104 14.7%	+ 305.5% + 8.6ポイント	42.5%	245
経 常 利 益 (経常利益率)	27 6.5%	106 15.1%	+ 290.0% + 8.6ポイント	42.8%	250

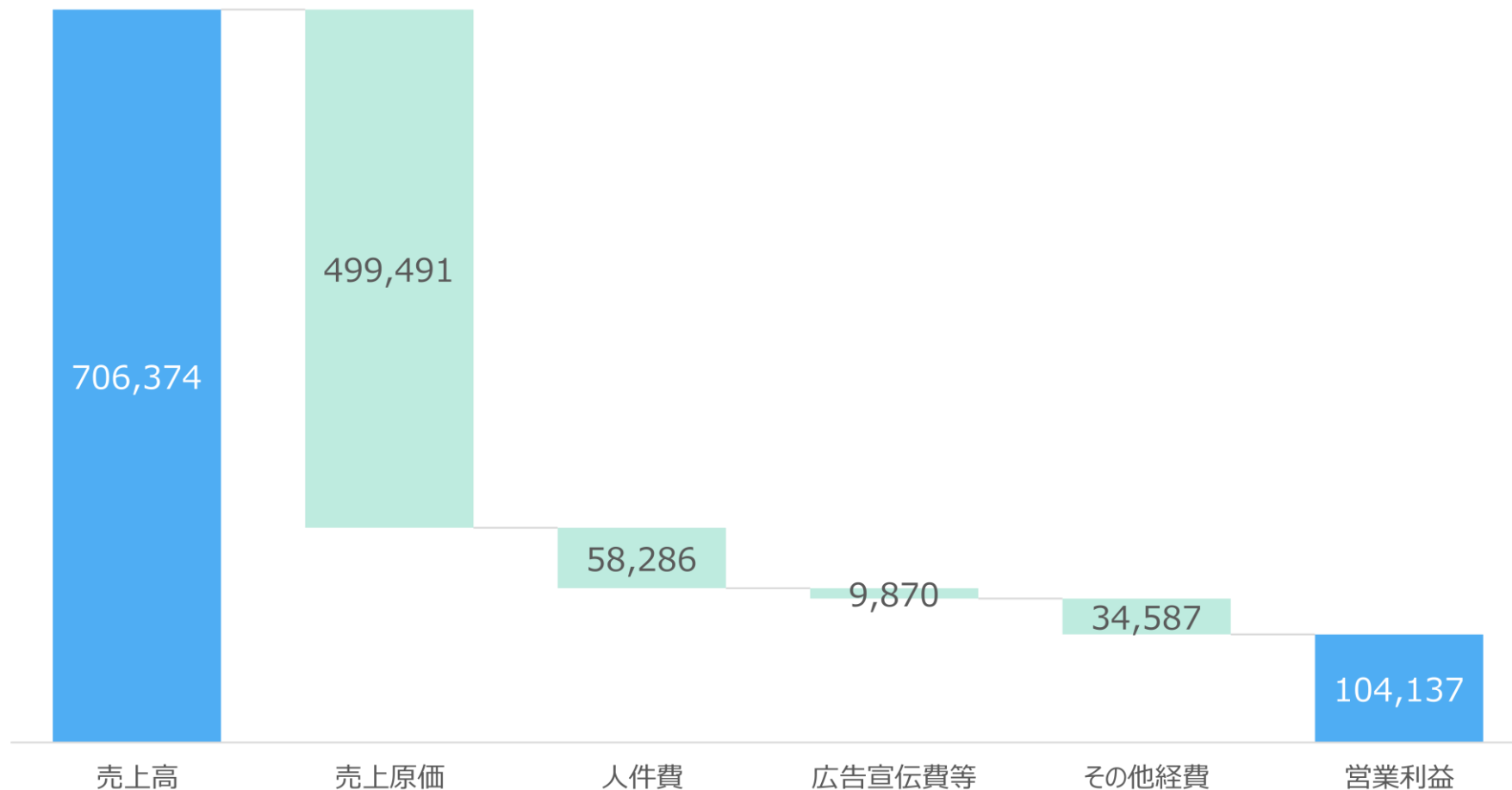
コスト削減等により
売上総利益率が上昇

コスト削減等により
営業利益率も共に上昇

費用内訳について

売上の増加だけでなく、用地費や建設費の抑制効果等により
売上原価率は前年同期72%に対し、第2四半期は70%と収益性の改善を図りました

単位：千円



平成28年12月期 第2四半期 貸借対照表

単位：百万円

	平成27年 12月末	平成28年 6月末	前期末比 増 減
流 動 資 産	1,287	1,298	+ 11
現 預 金	847	791	△ 56
販 売 用 不 動 産	165	123	△ 41
仕 掛 販 売 用 不 動 産	145	363	+ 218
そ の 他	128	19	△ 108
固 定 資 産	19	23	+ 3
資 産 合 計	1,307	1,321	+ 14
流 動 負 債	176	138	△ 38
固 定 負 債	5	4	△ 1
負 債 合 計	182	142	△ 39
純 資 産 合 計	1,125	1,179	+ 54
(自己資本比率)	86.1%	89.2%	+ 3.1ポイント

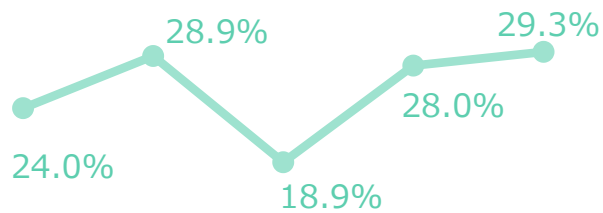
第3四半期以降の売上へ
つながる仕掛販売用不動産は
順調に増加

自己資本比率が3.1ポイント
上昇し、9割近い数値に

財務比率の推移

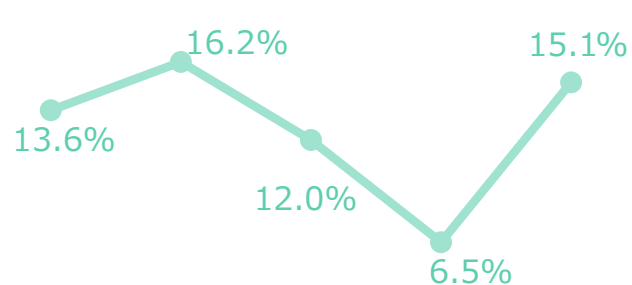
財務の健全性指標はもちろん、利益率等の向上にも取り組んでいます

売上高総利益率



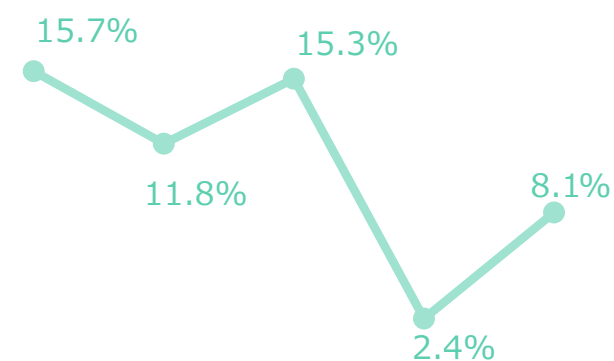
H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

売上高経常利益率



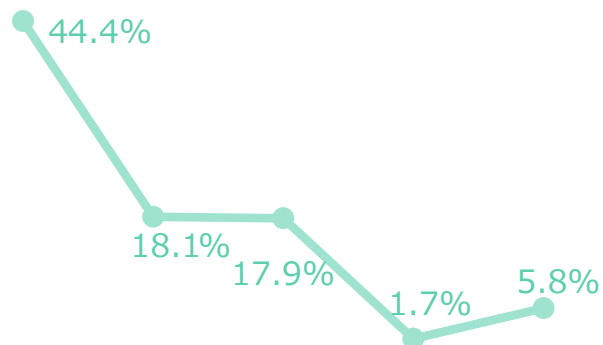
H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

総資産経常利益率(ROA)



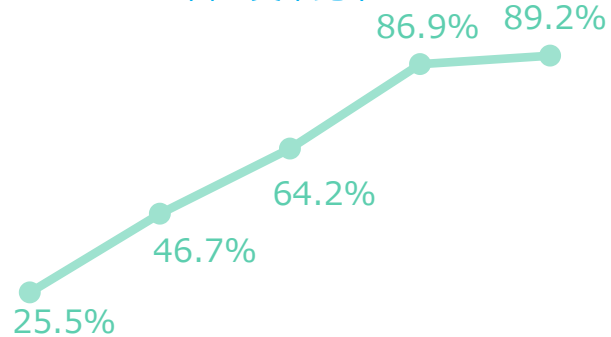
H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

自己資本当期純利益率(ROE)



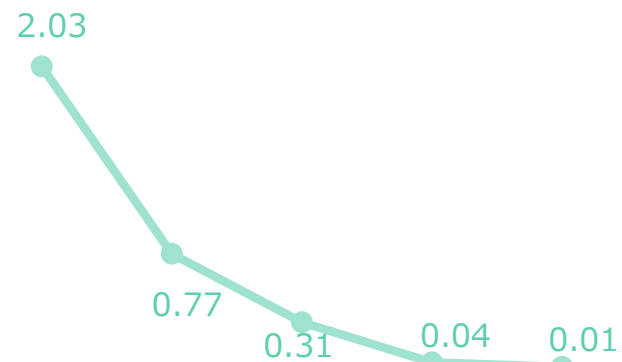
H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

自己資本比率



H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

D/E レシオ



H24/6期 H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期

D/Eレシオとは、負債が株主資本の何倍にあたるかを示す数値です。負債資本比率とも呼ばれ、企業財務の健全性を図る指標の一つです。



GRANDES

株式会社 グランディーズ

手をのばせば すぐそこに

じぶんサイズの暮らし



本資料お取り扱い上のご注意

この資料は、株式会社グランディーズ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

この資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

— 本資料に関するお問い合わせ先 —

株式会社 グランディーズ 管理部

TEL 097-548-6700