

個人投資家向け会社説明会資料



東京証券取引所マザーズ
福岡証券取引所Q-Board

証券コード: **3261**

2018年 8月24日

- 1** 当社のご紹介
- 2** 事業概要
- 3** 今後の事業展開
- 4** 業績動向と株価

1 当社のご紹介

2 事業概要

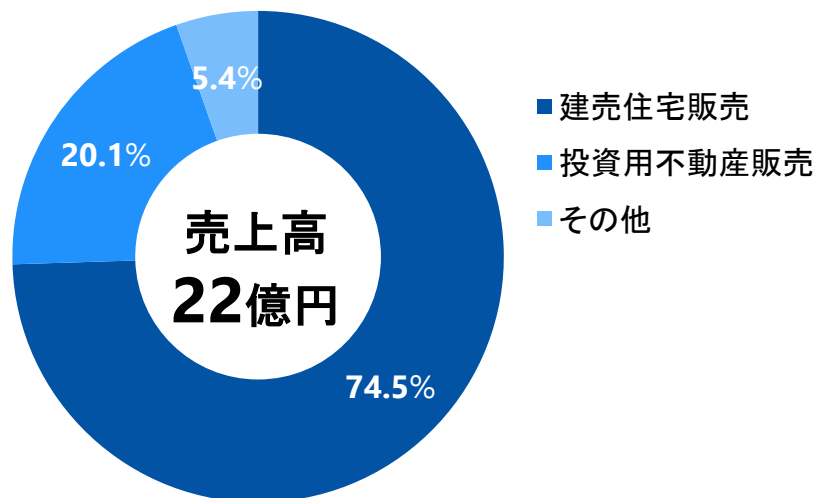
3 今後の事業展開

4 業績動向と株価

- 会社概要
- 会社への思い・経営理念・社風
- 当社のあゆみ

大分市に本社のある従業員数33名の 小さな小さな不動産会社です。

売上構成(2017.12期)



設 立 | 2006年11月

資 本 金 | 2億6,892万円

総 資 産 | 26億円

自己資本 | 15億円 (自己資本比率48.2%)

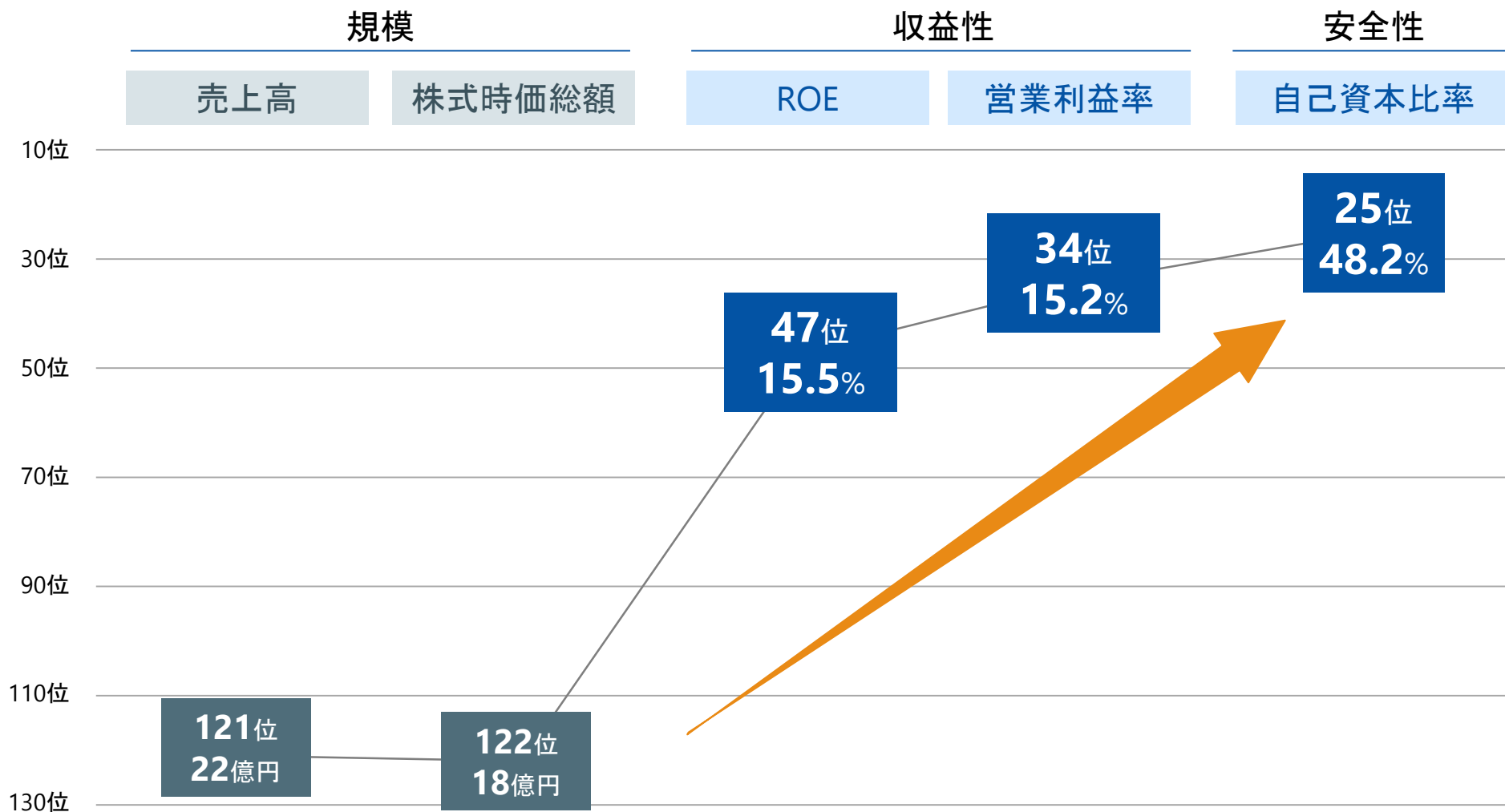
本 社 | 大分県大分市都町二丁目1番10号

営 業 所 | 宮崎、松山、高松、久留米

連 結
子 会 社 | Dipro株式会社<福岡県福岡市>
・2017年4月 M&Aにより子会社化
・2017.12期第2Q より連結決算開始

2018年6月末現在

東証上場の不動産業128社におけるグランディーズの順位



手をのばせば すぐそこに じぶんサイズの暮らし



1970年8月10日生まれ

代表取締役

亀井 浩

2006年11月 株式会社グランディーズを設立

2006年 自身で創業した関連会社社長を
スピンアウト

2002年 株式会社ケイズを中堅デベロッパーの傘下に
引き続き社長として事業拡大

1994年 株式会社ケイズへ改組
徐々に不動産・建設業へと転身

1990年 有限会社ケイズ設立

1989年 職人として個人創業

1987年 国立 大分高専を1年で中退
建設現場で職人として働く

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。

株式会社グランディーズ
G R A N D E S

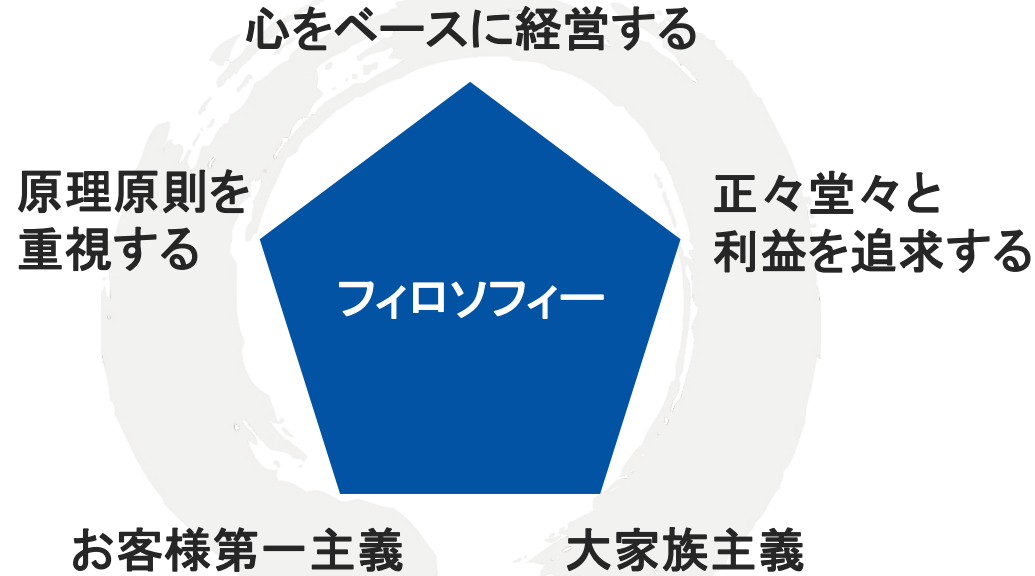
=

Grand
(立派な)

+

Estate
(不動産)

Employee Satisfaction
(社員満足)



成果は皆で喜び合う

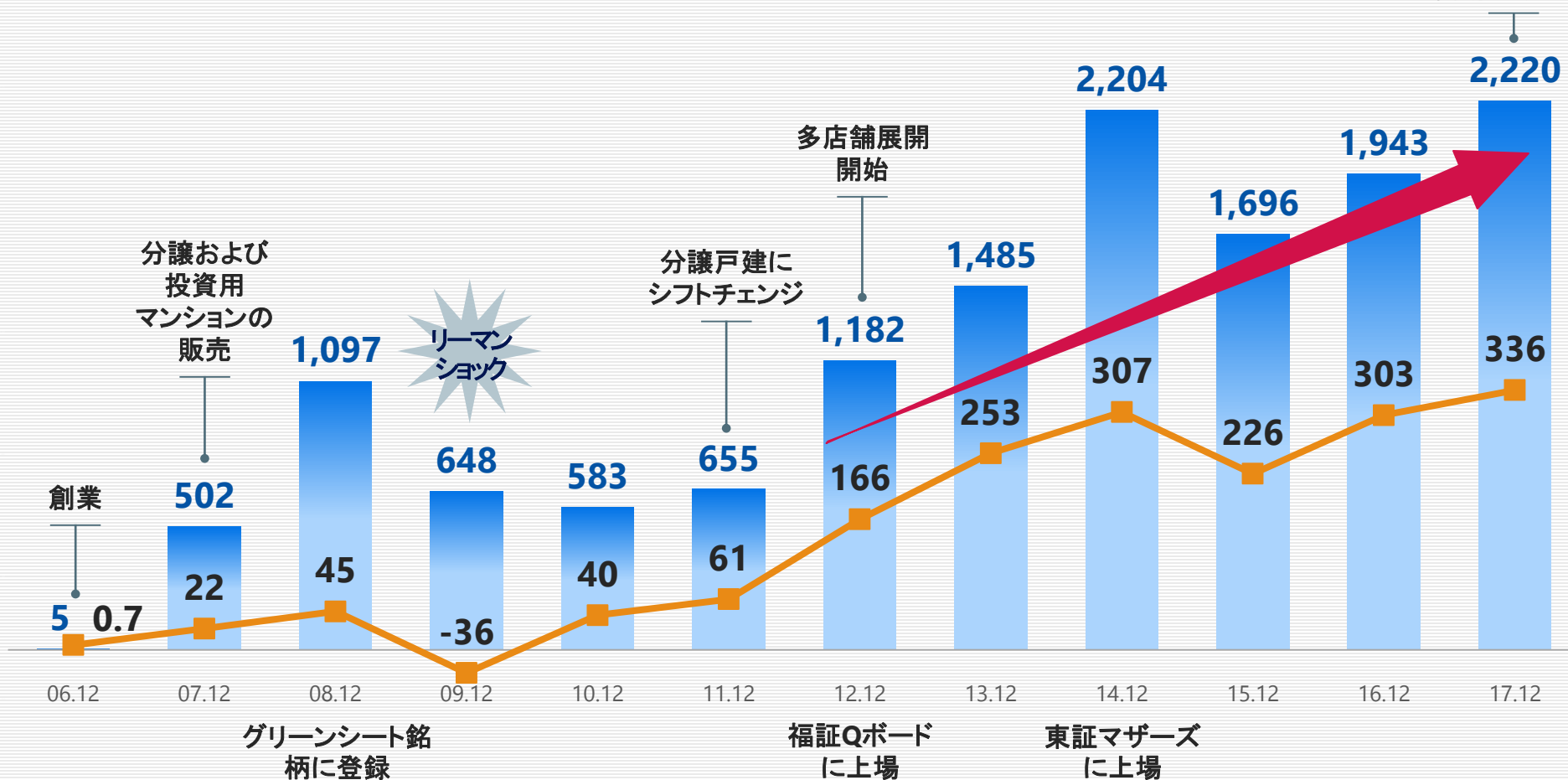


当社のあゆみ：リーマンショック以降は拡大基調

単位：百万円

売上高 営業利益

Diproの子会社化
大型の投資用案件
や簡易宿所に着手



外部環境

建築費の高騰

競合他社の淘汰・再編

再び 建築費の高騰

1 当社のご紹介

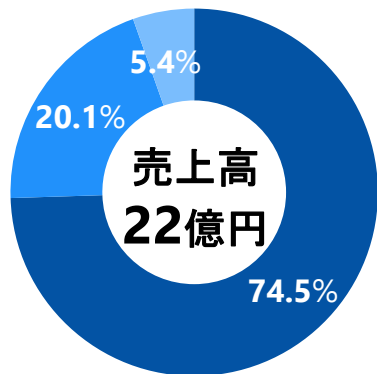
2 事業概要

- 建売住宅販売事業
- 投資用不動産販売事業

3 今後の事業展開

4 業績動向と株価

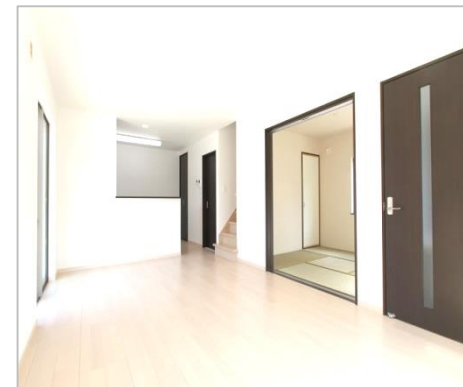
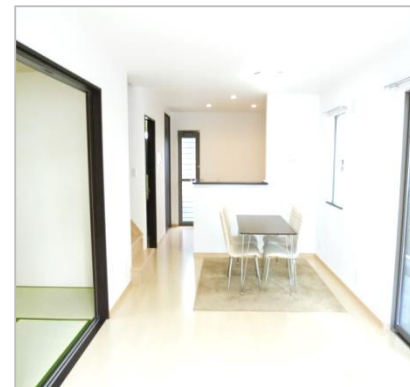
売上構成(2017.12期)



- 建売住宅販売
- 投資用不動産販売
- その他

建売住宅販売事業

FORLUX フォレクス



投資用不動産販売事業

■ 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



■ 簡易宿泊所販売



コンパクトな戸建住宅「フォレクス」を販売

年収
300万円
程度の若者
向け



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

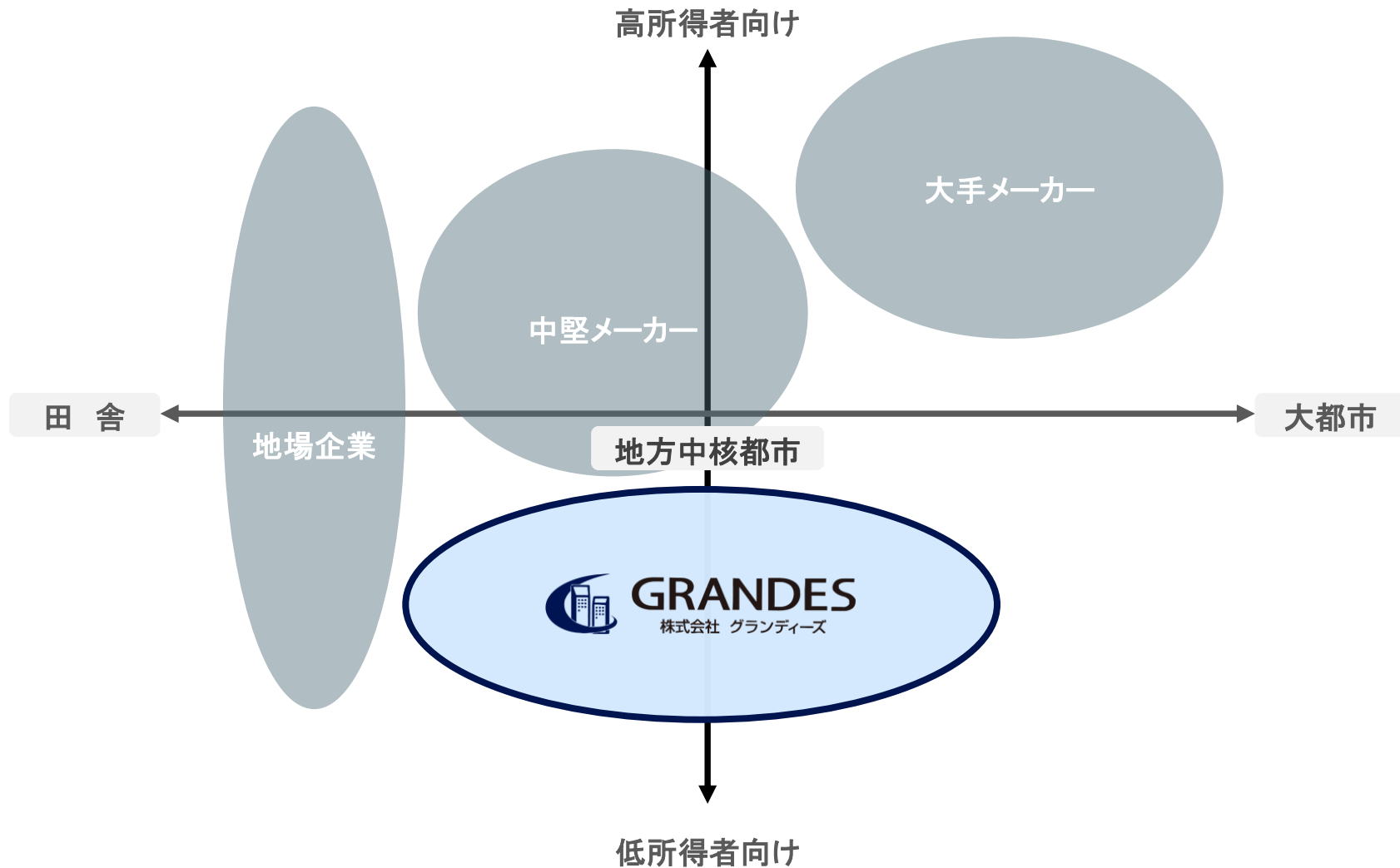
主力商品は**土地付き**で**1,990万円以下**
 低価格なため、**年収300万円程度**といった若い方でも購入しやすいものとなっております。

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strong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。





「とても家を買えるとは思っていなかったのですが……」

01

徹底した
規格住宅を
販売

02

自社施工、
分離発注による
コスト管理

03

整形地に
こだわらない
用地仕入

04

住宅展示場を
持たない

01 徹底した規格住宅を販売



フォレクス石垣西



フォレクス別府



フォレクス羽田Ⅲ

同じものを同じように
販売するので、営業しやすい

同じものを同じように
施行するので、建築しやすい

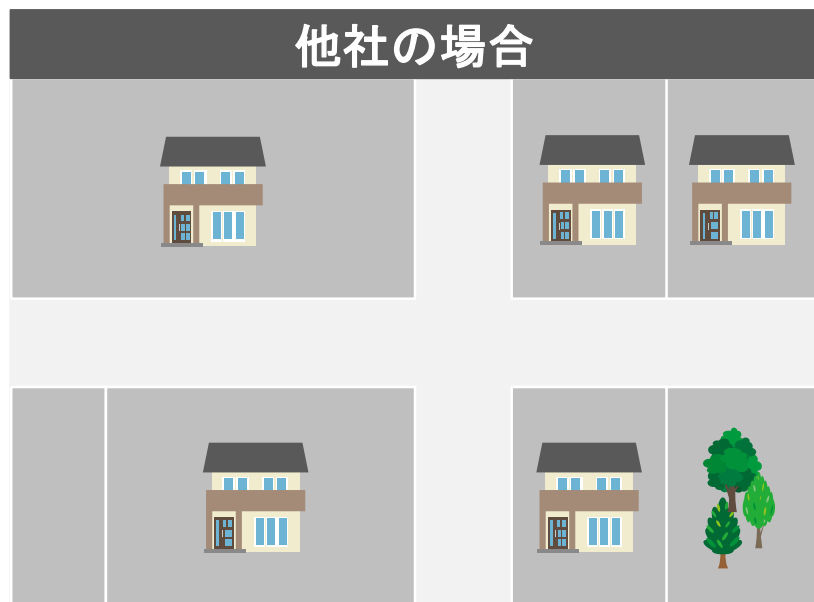
だからこそ、人材育成も早く行える！

さらには、人材環境が整えば、迅速な店舗展開が可能！

02 自社設計、自社施工、分離発注による原価管理

	他社	当社
設計	設計事務所に依頼	自社設計 不具合があればすぐに対応
施工	工務店やゼネコンに一括発注	自社で施工監理 分離発注による原価削減
原価管理	一括発注のため、 細かい原価までこだわらない	1棟の工種ごとに 緻密な予算を策定 厳格な原価管理

03 整形地にこだわらない用地仕入



区画整理された土地で大規模分譲

売れ残り防止の為に、
広告費などのコストが発生



整形地に拘らずに建設

同じ区画内には1~2戸のみ

1戸だけなら、欲しがるお客様は大抵いる
早く売ること、回転率重視

04 住宅展示場を持たない

他社の場合



展示場の運営

展示場の建築費、維持管理費、人件費 …
何かとコストがかかってしまう

当社の場合



展示場無し

近くにある完成物件を見せる

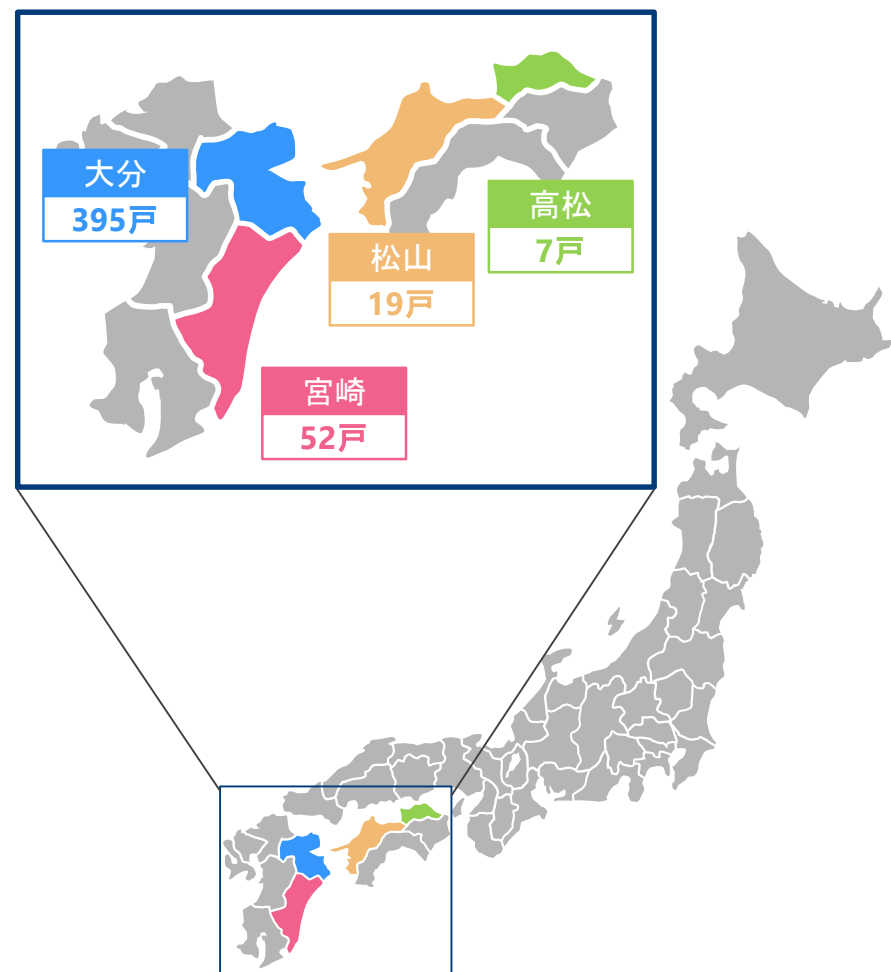
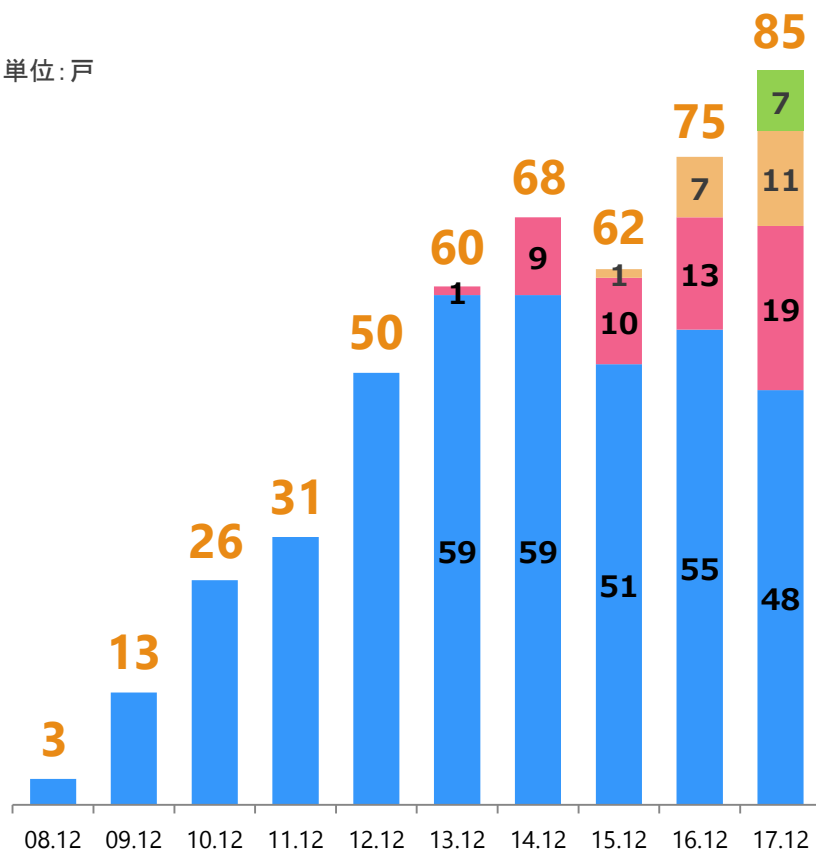
販売価格と品質の魅力が
何よりの販売促進

累計販売戸数 473戸

(2017年12月末現在)

■建売住宅供給戸数

単位:戸



(a) 投資マンション販売



RESCO

レスコ

投資マンション「レスコ」を一棟販売

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。

■ 概要

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



(b) 投資アパート販売



Attrese
ア テ レ - ゼ

投資用アパート「アテレーゼ」を一棟販売

メゾネット型の木造アパート。
戸建て感覚の生活が実現でき、
単身者向けの投資物件に比べ入退去が少なく、安定した経営ができることが特徴。

■ 概要

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



(c) 都市型簡易宿泊所販売 **新規事業**

個人
富裕層
向け

民泊ビルを一棟販売

1棟当たり10~20室の客室

インバウンド需要にわくアジアの玄関口福岡市で都市型簡易宿泊所Legatio博多駅東を開発、販売いたしました。福岡市では、引き続き簡易宿泊所の開発を進めております。

■ Legatio博多駅東 物件概要

所在地 | 福岡市博多区博多駅東3-9-22

敷地面積 | 137.75㎡

延床面積 | 486.60㎡

構造規模 | 鉄筋コンクリート6階建(10室)



当社は単に民泊ビルを販売しているだけではありません！

民泊物件の管理もしっかりと受託しています！



2017年4月

民泊物件の管理を得意とする

Dipro をM&Aで子会社化

現在、16棟 113戸の
民泊物件の管理を受託



ストックビジネスとして展開

※当社はもともと旅館業免許の都市型簡易宿泊所を販売しているため、民泊新法で規制が強化されても、不利になることはありません。

1 当社のご紹介

2 事業概要

3 今後の事業展開

4 業績動向と株価

- 当社の強み
- 今後の成長に向けて

建売住宅販売事業

投資用不動産販売事業

外部環境

地方都市では
年収300万程度の
方々が一番の
ボリュームゾーン

地場の業者は、
資材高・
人件費高騰で、
低価格建売住宅から
撤退の動きも

収益性の高い
物件に対する
富裕層の根強い
投資意欲

民泊ビルの
ニーズ高まり

当社の強み

注文住宅と
肩を並べる
ほどの品質

今までに
蓄積された
地方都市
ならではの
ノウハウ

高い収益性
による
リピーター
の増加

競合企業が
非常に少ない

『低価格・高品質住宅』

『一棟単位の投資用不動産』

ここ1~2年は既存拠点の販売戸数の拡大に最注力

その過程で人材を育て、2020年より一気に拠点拡大を図る

2020年~

一気に拠点拡大

2018~2019年

既存店の販売戸数の
引き上げに注力
積極的な採用活動

拠点展開に必要な
新たなリーダーを育成

2013~2017年

新規出店注力

2013年10月 宮崎営業所
2015年07月 松山営業所
2016年11月 高松営業所
2017年11月 久留米営業所

すべて
1年以内に黒字に！

1 当社のご紹介

2 事業概要

3 今後の事業展開

4 業績動向と株価

- 2018年12月期第2四半期実績
- 2018年12月期予想
- 配当・株価について

期初予想を大きく上回り、大幅増収増益を達成！

要因

- 主力事業である建売住宅販売が堅調に推移したこと
- 投資用アパート1棟を売上計上したこと

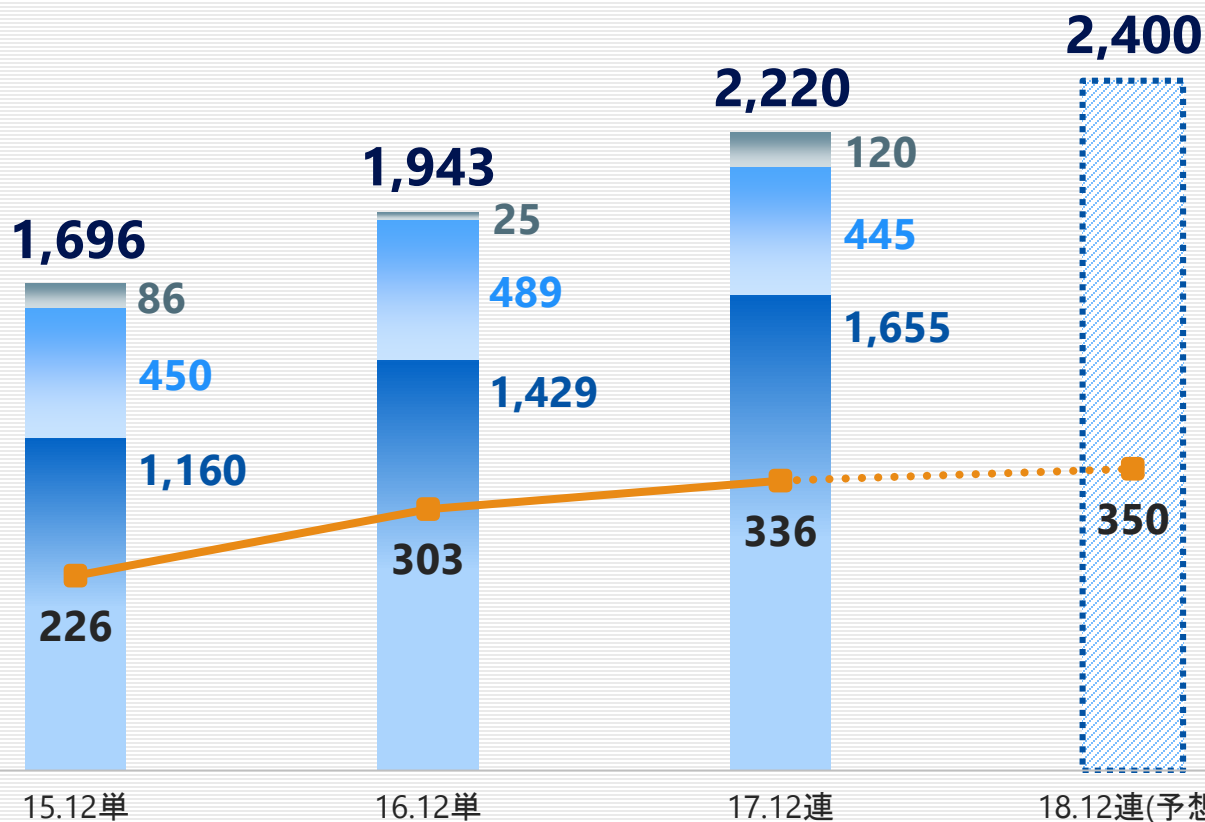
単位：百万円

	期初計画(A)		実績(B)		
		前年同期比		増減額(B-A)	前年同期比
売上高	900	+7.4%	1,098	198	+31.1%
営業利益	110	+1.2%	166	56	+52.8%
経常利益	112	+0.6%	166	54	+49.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	+0.4%	115	40	+55.2%

通期予想は期初予想を据え置き！

単位:百万円

■ 建売住宅販売 ■ 投資用不動産販売 ■ その他 ■ 営業利益

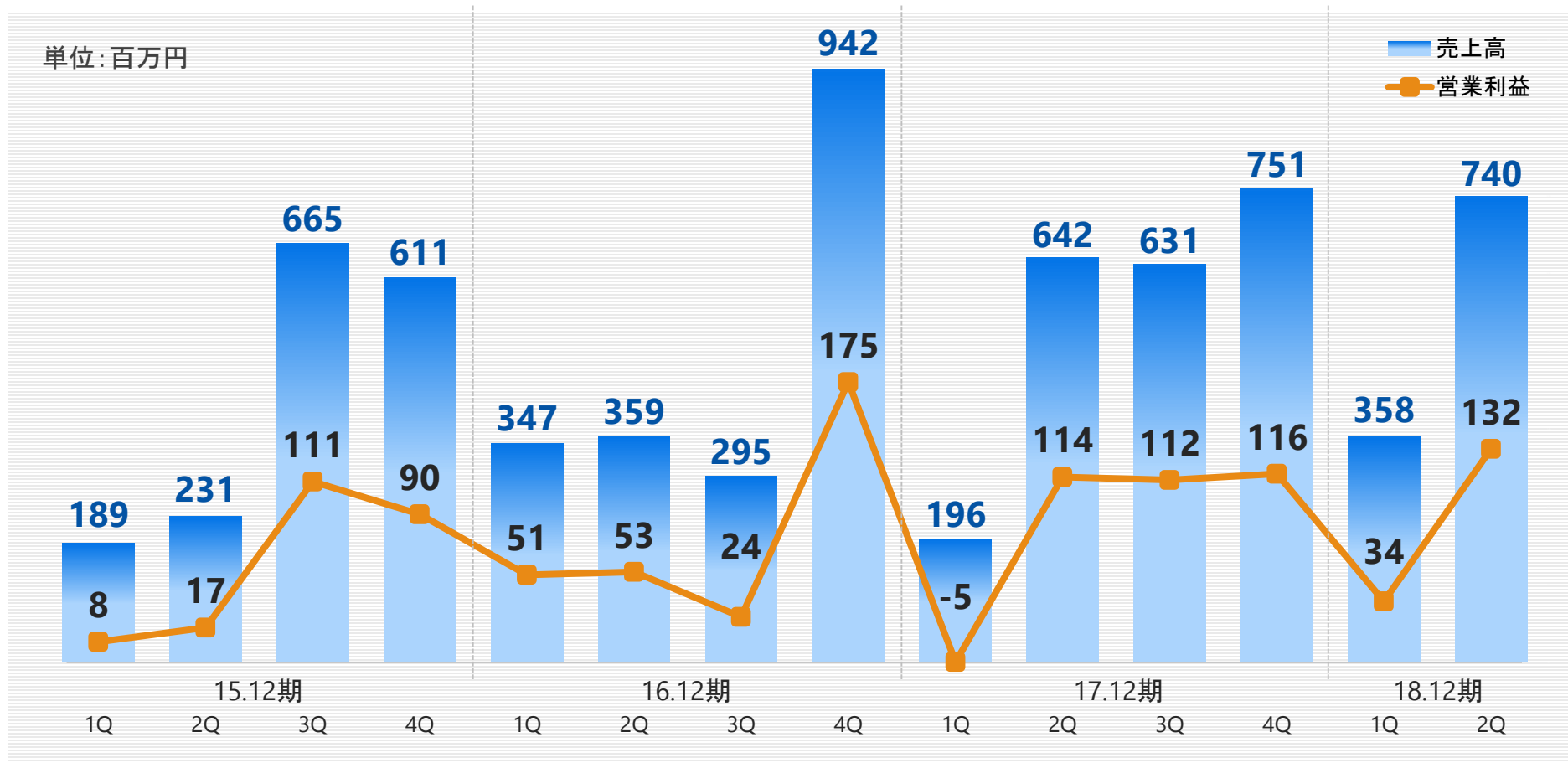


売上高
↗ 8.1%増

営業利益
↗ 3.9%増

- 1 以下のグラフのように、当社の収益は、不動産の引渡時期により大きく変動すること
- 2 価格の上昇及び人手不足に伴う建築コスト上昇等、不確定な要素もあること

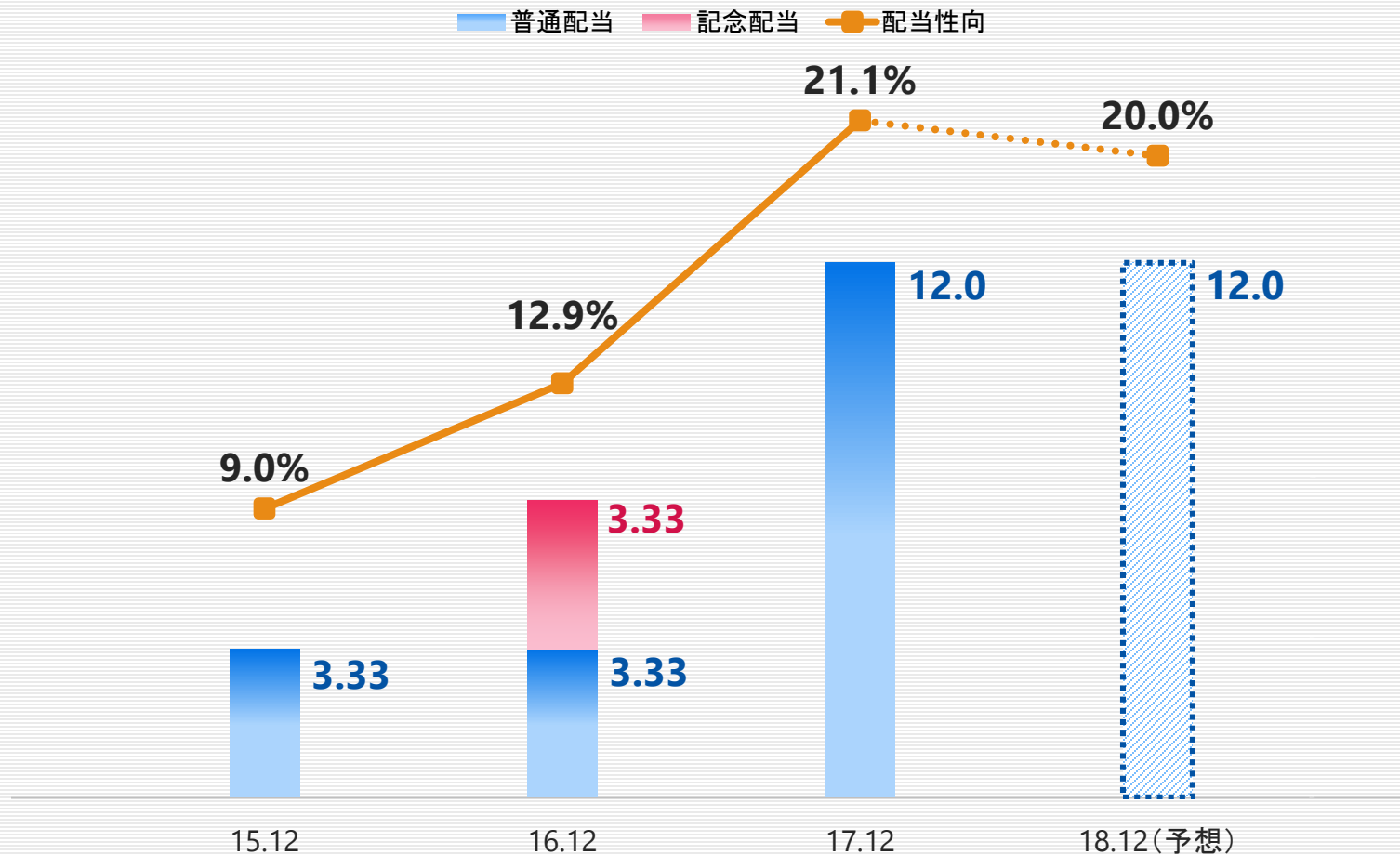
■四半期(3カ月)ベースでの業績推移



(注) 2017.12期第2Qより連結決算に移行しているため、それ以前は単体の数値を使用

8月17日の株価496円で計算すると …… 予想配当利回り **2.41%**

単位:円



(注)2017年7月1日付けで 1⇒3株への株式分割を行っており、16.12期以前の配当については当該分割を考慮した配当金を記載。

ぜひ、“ファン株主”としてのご支援をご検討お願い致します。

■ 過去3年間の株価推移

単位:円



最低購入金額

4万9,600円

予想PER

8.28倍

実績PBR

1.27倍

(2018年8月17日時点)

本資料お取り扱い上のご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

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
