

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 証券コード：3261

2017年 9月 7日



本日の内容

当 社 の ご 紹 介

足 元 の 業 績 に つ い て

これからの市場環境と今後の成長に向けて

当 社 の ご 紹 介

当社のご紹介

会社名	(東京証券取引所マザーズ 証券コード 3261) 株式会社 グランディーズ (福岡証券取引所Qボード)
事業内容	建売住宅販売事業、投資用不動産販売事業、建築請負事業 不動産賃貸管理事業
代表取締役	亀井 浩
設立	2006年 11月
資本金	2億 6,892万 4千円 (2017年 8月末現在)
従業員	29名 (連結 36名) (2017年 8月末現在)
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、高松営業所
関係会社	Dipro 株式会社 (本社：福岡県福岡市)

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

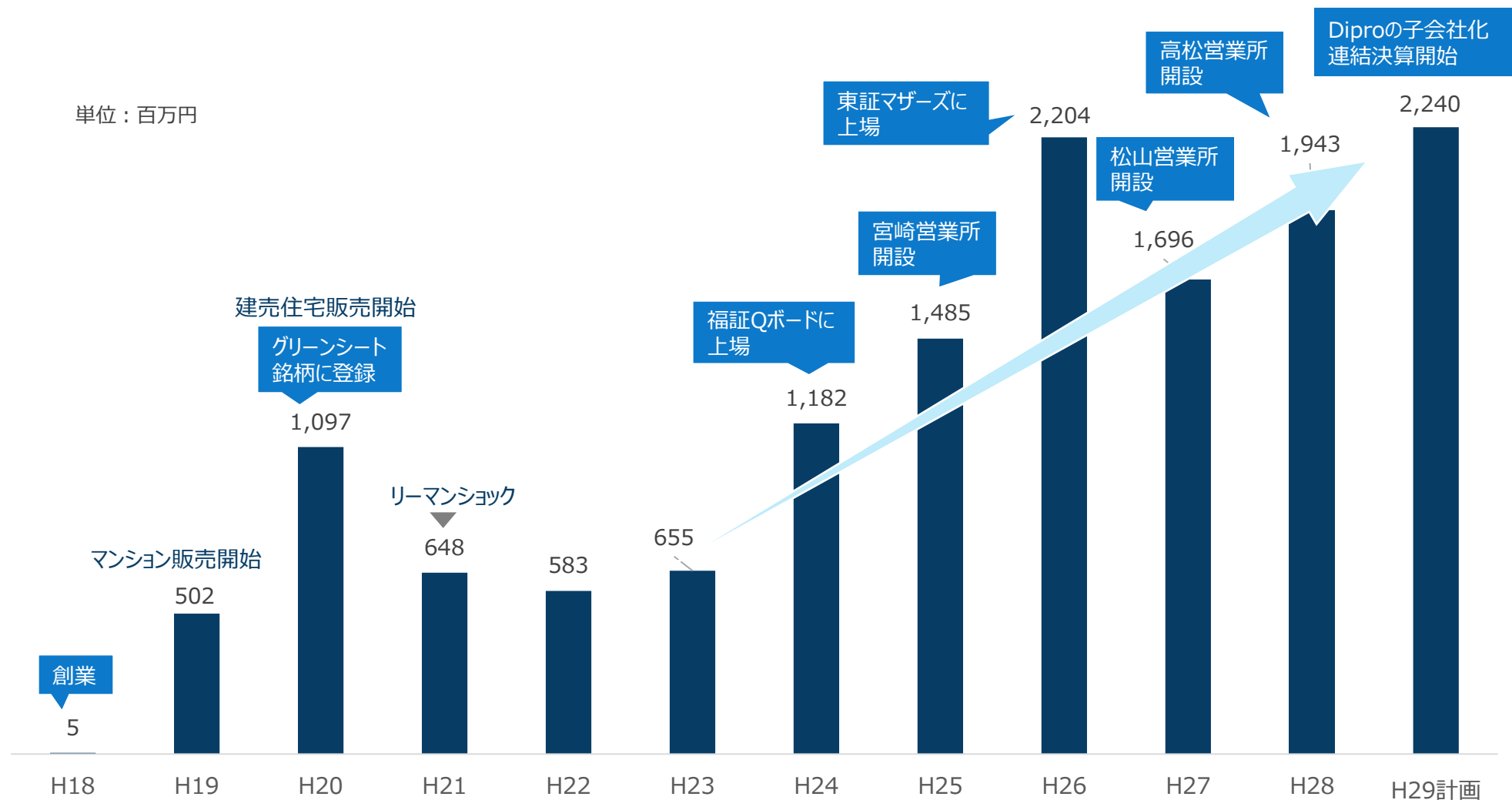


成果は皆で喜び合う



当社のあゆみと市場環境

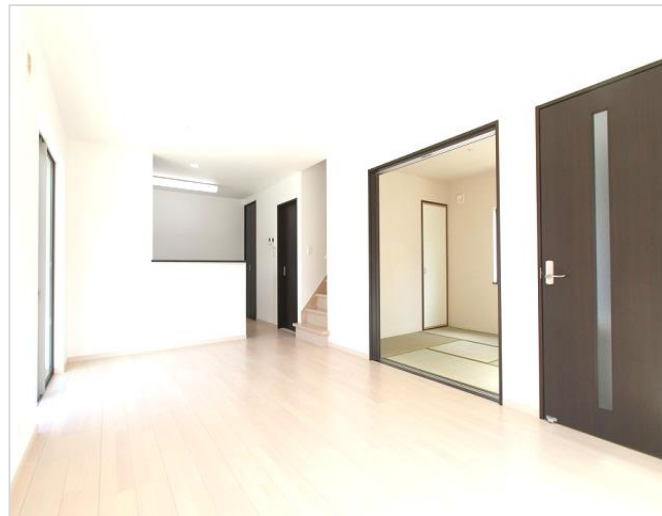
単位：百万円



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





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

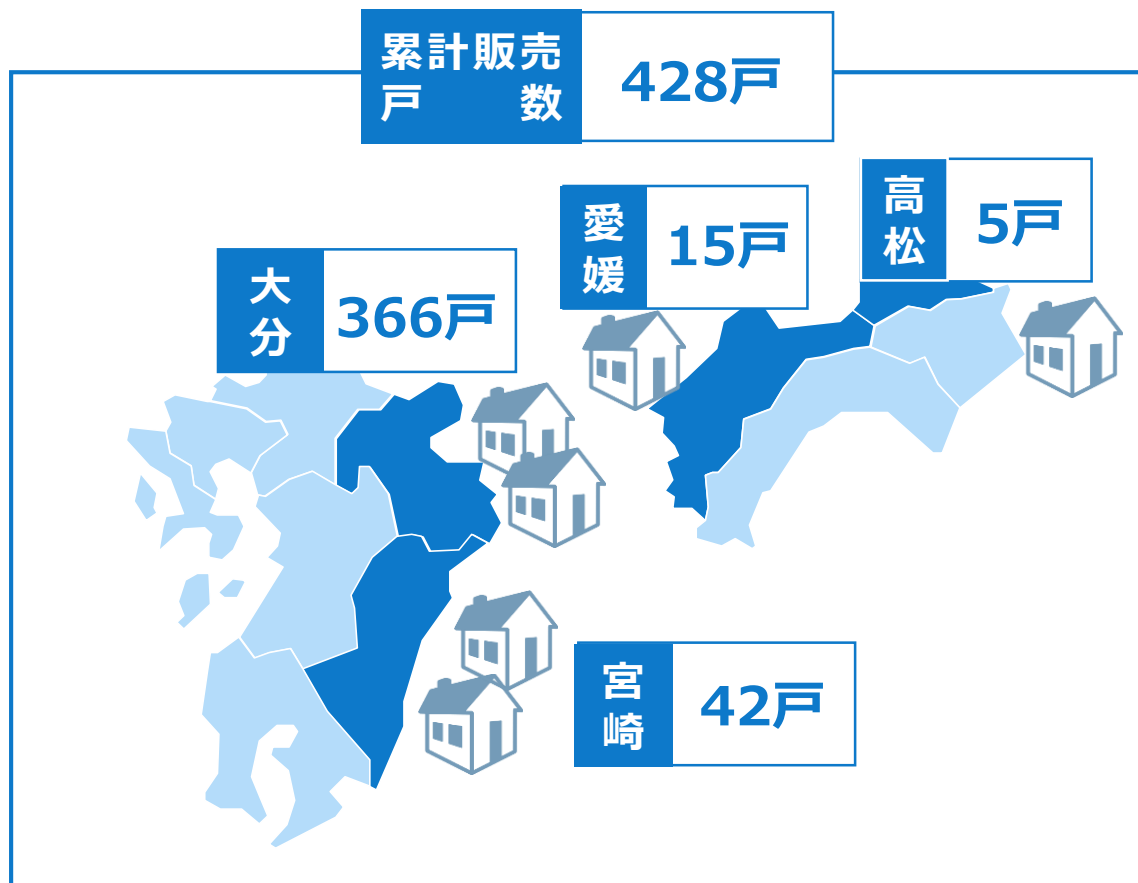
改正省エネルギー基準値をクリアし、フラット35S（金利Bプラン）適合住宅です。

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）、香川県（高松市）を中心に企画・開発



高松営業所が好スタート発進！

販売当初から当四半期末までに、大分366戸、宮崎42戸、愛媛15戸、高松5戸の計428戸の販売を達成しております。

高松営業所は実質的に今年からの稼働にも関わらず、今までの出店ノウハウを活かして早くも5戸を販売する好スタート。

大分本社だけでなく、各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

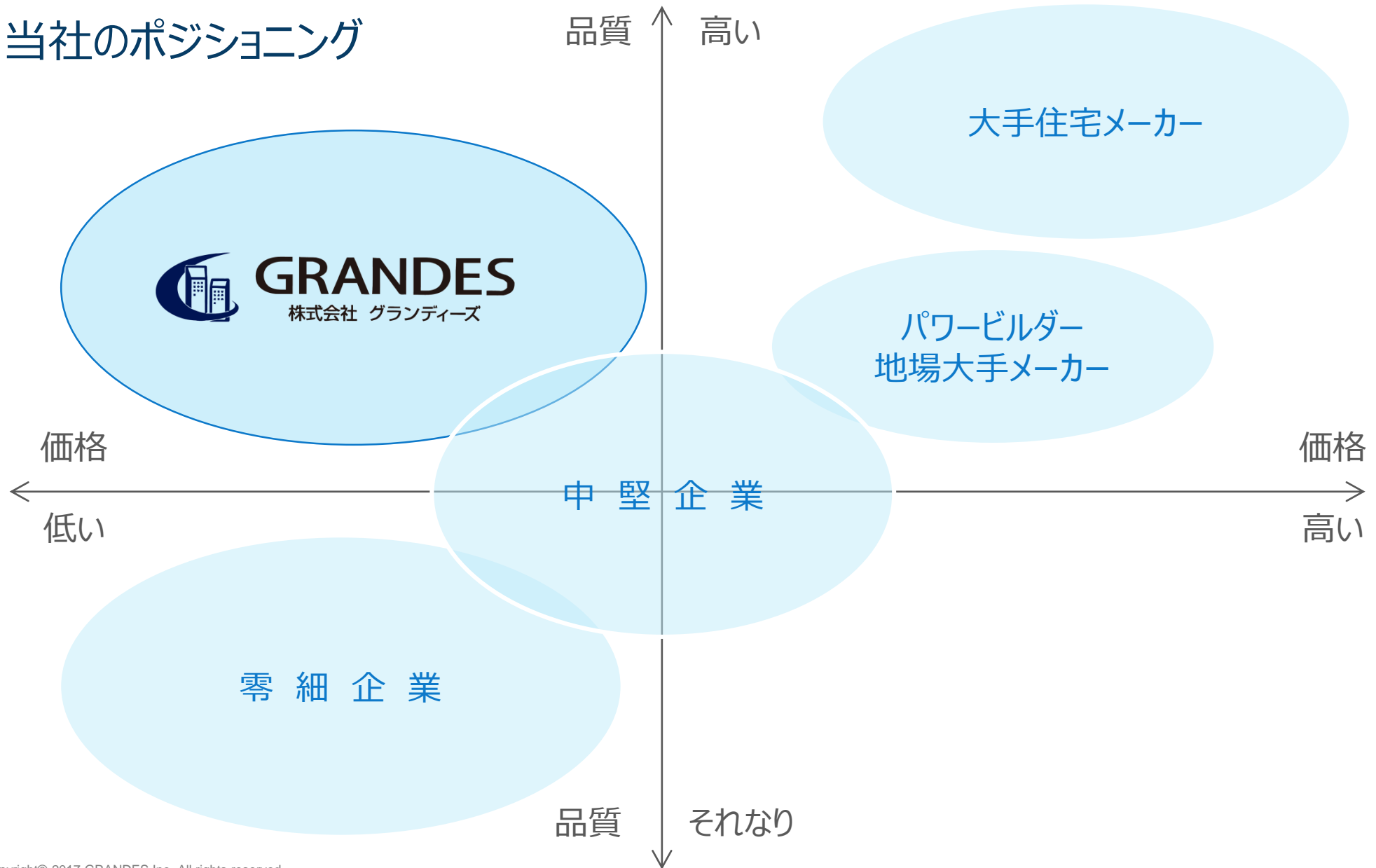
自社施工、分離発注によるコスト管理

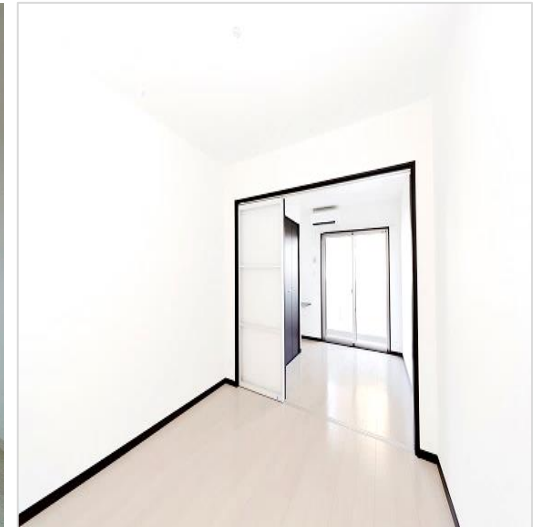
整形地にこだわらない用地仕入

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) 3~40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。



不在時にも受け取ることができる
宅配ボックス 備え付け済

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。

最近のトピックス

M&Aの実施（平成29年4月3日）



会社名：Dipro 株式会社

本社：福岡市中央区薬院

代表者：代表取締役 波多野 竜司

事業内容：不動産売買・賃貸、建物の維持・管理業務

従業員数：7名

株式分割の実施(平成29年7月1日)

平成29年6月30日（金曜日）を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主が有する当社株式について、**1株につき3株の割合にて分割**いたしました。

- ・ 株式分割前の発行済株式総数 1,279,300 株
- ・ 分割により増加した株式数 2,558,600 株
- ・ 株式分割後の発行済株式総数 3,837,900 株
- ・ 株式分割後の発行可能株式総数 12,000,000 株

子会社(Dipro 株式会社) について

福岡市中央区薬院に本社を置き、福岡県、鹿児島県、大分県といった九州各地において、建物の維持・管理、不動産売買の仲介事業等を行っております。また、民泊物件の管理も得意とし、現在は8棟の民泊物件の管理を受託しております。



Dipro本社



足元の業績について

平成29年12月期 第2四半期の概況

第 2 四 半 期 サ マ リ ー

売上高 838 百万円 (前年同期比 18.7%増)

営業利益 108 百万円 (前年同期比 4.4%増)

経常利益 111 百万円 (前年同期比 4.1%増)

※前年同期比は、前第2四半期累計期間の個別業績と比較した場合の増減率です。

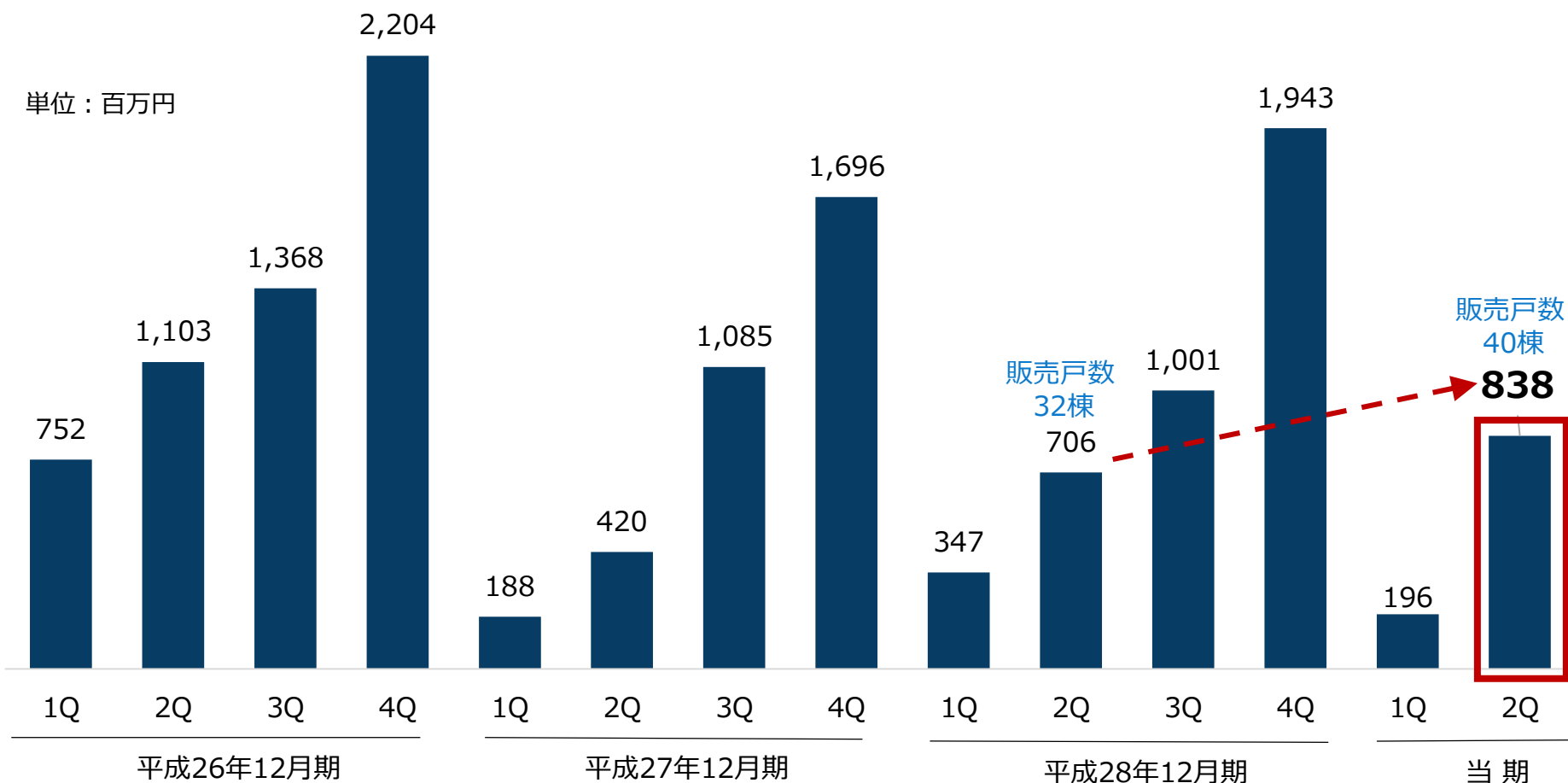
通 期 業 績 見 通 し

概ね計画通りの上期進捗を踏まえ、通期業績予想は据え置き

平成29年12月期 第2四半期 売上高の推移

建売住宅販売事業の回復により対前年同期比 18.7%増加

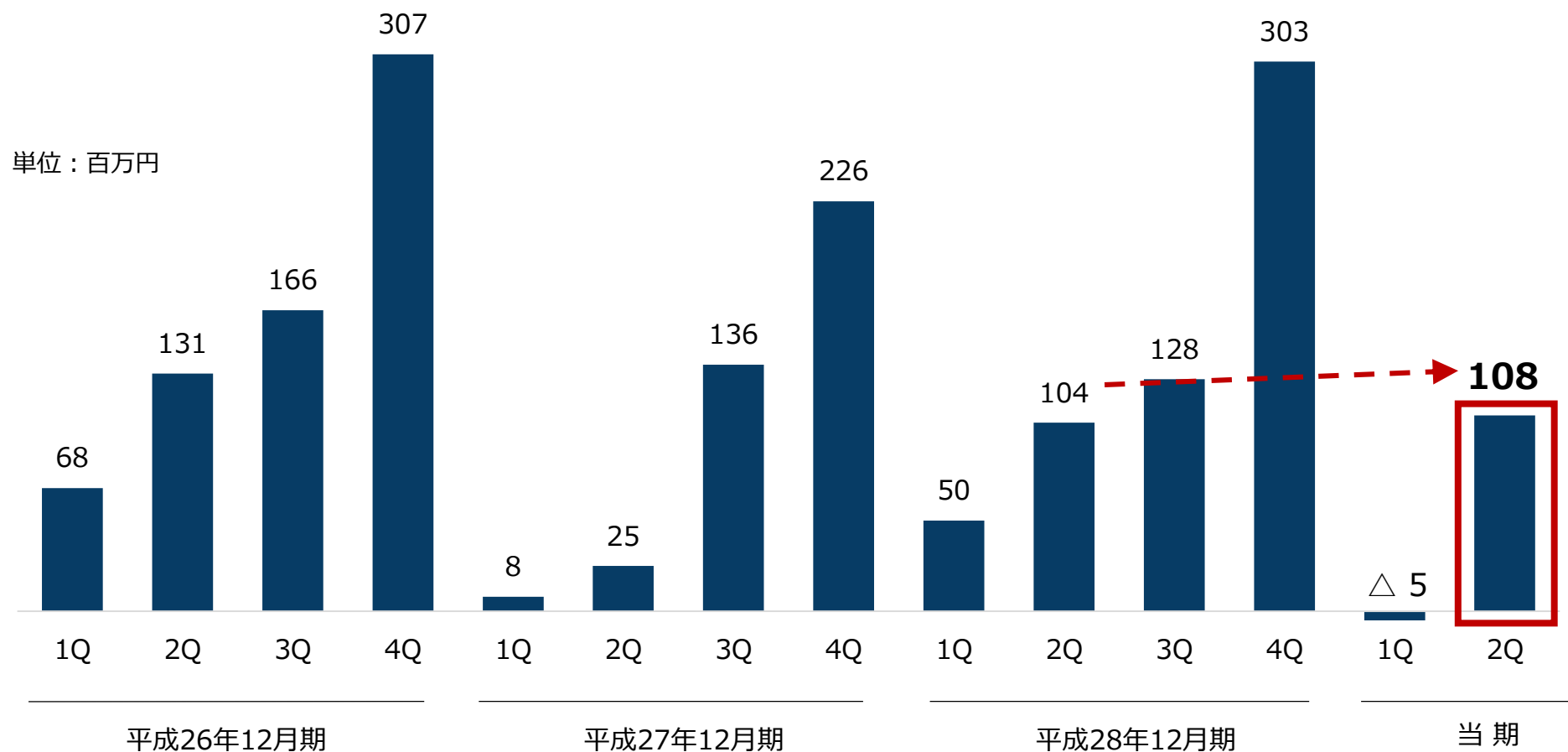
(前年同期比は、前第2四半期累計期間の個別業績と比較した場合の増減率です。)



平成29年12月期 第2四半期 営業利益の推移

営業利益は前年同期比 4.4%増加

(前年同期比は、前第2四半期累計期間の個別業績と比較した場合の増減率です。)



平成29年12月期 第2四半期P/L

単位：百万円

	平成28年 12月期 第2四半期 (非連結)	平成29年 12月期 第2四半期 (連結)	前 年 同期比	平成29年 12月期 通期予想 (連 結)	対通期予想 進捗率
売 上 高	706	838	18.7%	2,240	37.4 %
売 上 総 利 益 (売上総利益率)	206 29.3 %	227 27.2%	10.0% ▲2.1ポイント		
販売費及び一般管理費	102	118	15.7%		
営 業 利 益 (営業利益率)	104 14.7 %	108 13.0%	4.4% ▲1.7ポイント	315	34.5%
経 常 利 益 (経常利益率)	106 15.1 %	111 13.3%	4.1% ▲1.8ポイント	320	34.8%

原価の増加等により
売上総利益率が減少

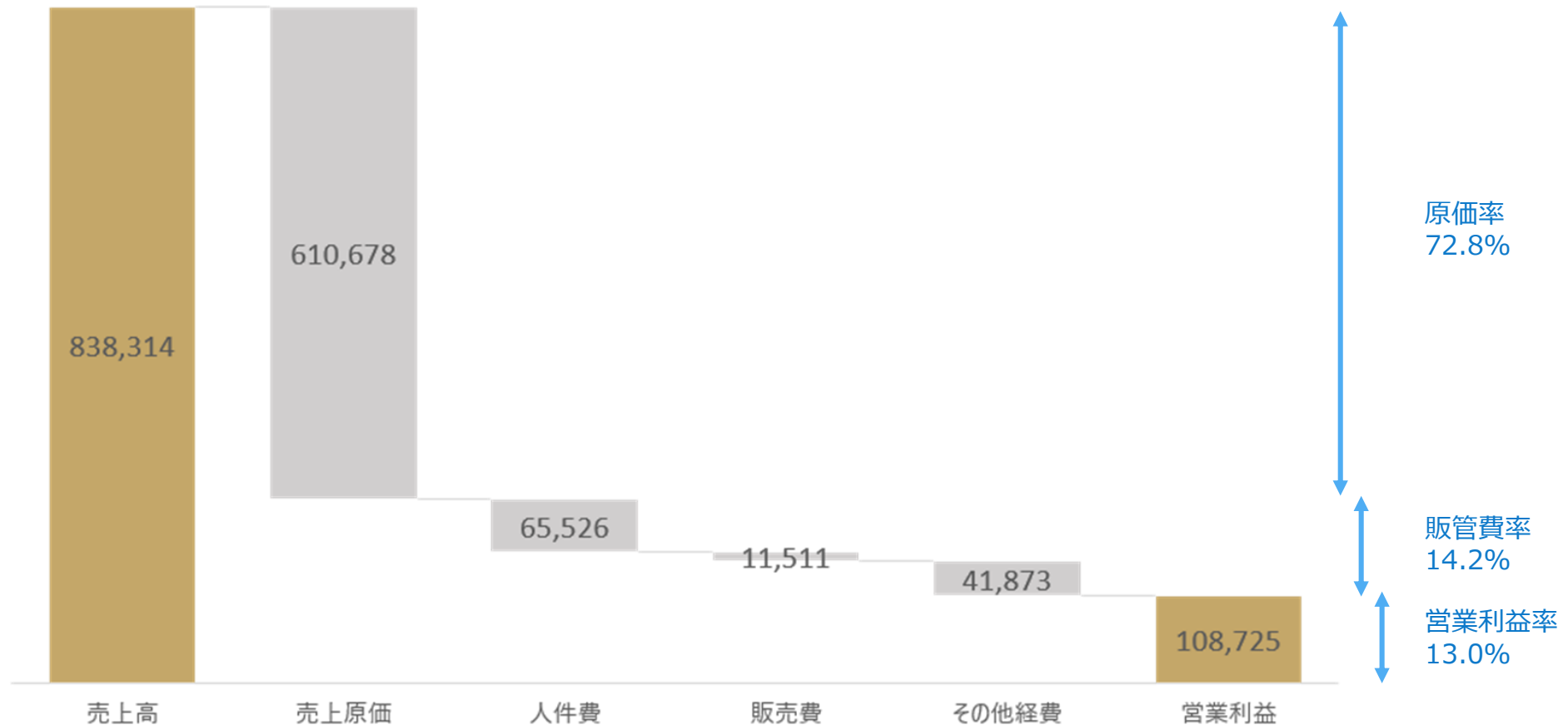
先行投資として人件費の増加
等もあり営業利益率は減少

※前年同期比は、前第2四半期累計期間の個別業績と比較した場合の増減率です。

費用内訳について

売上高の増加に伴い、売上原価は前期比22.3%増、販売費は16.6%増。
人件費は、人員の増加等により前期比12.4%増。

単位：千円



平成29年12月期 第2四半期B/S(連結)

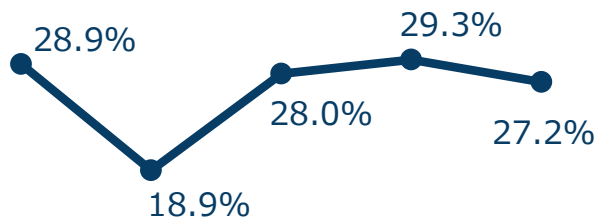
	平成28年 12月末 (非連結)	平成29年 6月末 (単体)	平成29年 6月末 (連結)	構成比
(単位：百万円)				
流動資産	1,572	1,735	1,797	73.7%
現金	776	553	588	
販売用不動産	235	461	461	
仕掛販売用不動産	548	675	675	
その他	11	44	72	
固定資産	26	651	640	26.3%
有形固定資産	8	573	584	
無形固定資産	—	—	35	
投資その他	18	78	19	
資産合計	1,598	2,386	2,437	100.0%
流動負債	192	350	392	
固定負債	97	677	686	
負債合計	289	1,027	1,079	44.3%
純資産合計	1,309	1,358	1,358	55.7%
(自己資本比率)	(81.9%)	(56.9%)	(55.7%)	

※平成29年12月期第2四半期より連結決算へ移行しているため、平成28年12月末については非連結の実績を表記しております。

財務比率の推移

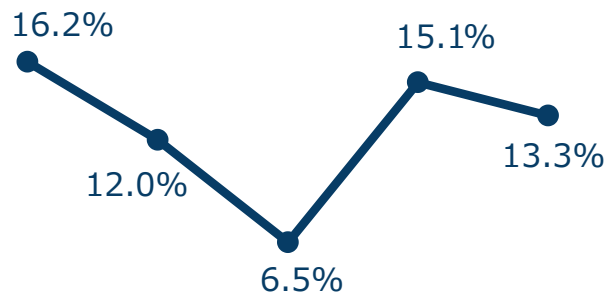
利益率等の向上だけでなく、財務の健全性指標の改善にも取り組んでいます

売上高総利益率



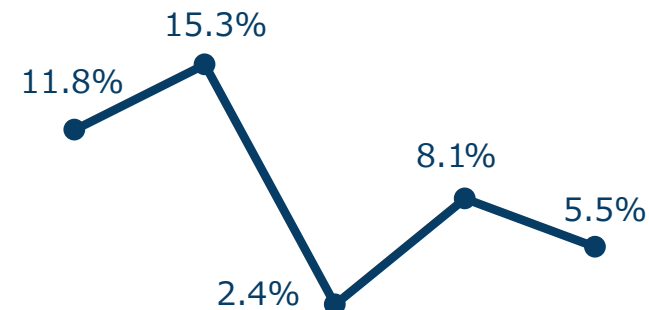
H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

売上高経常利益率



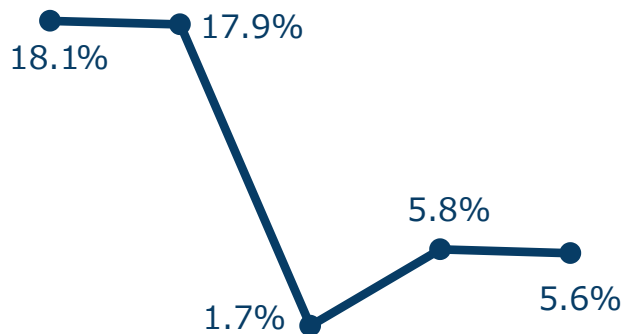
H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

総資産経常利益率(ROA)



H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

自己資本当期純利益率(ROE)



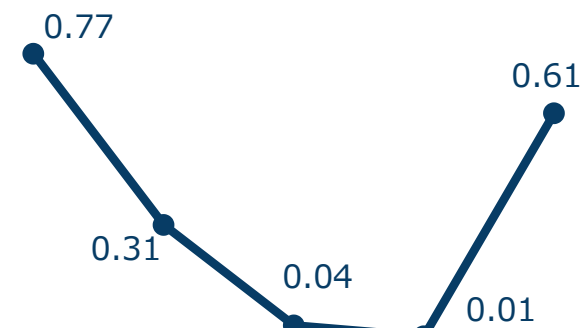
H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

自己資本比率



H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

D/E レシオ



H25/6期 H26/6期 H27/6期 H28/6期 H29/6期

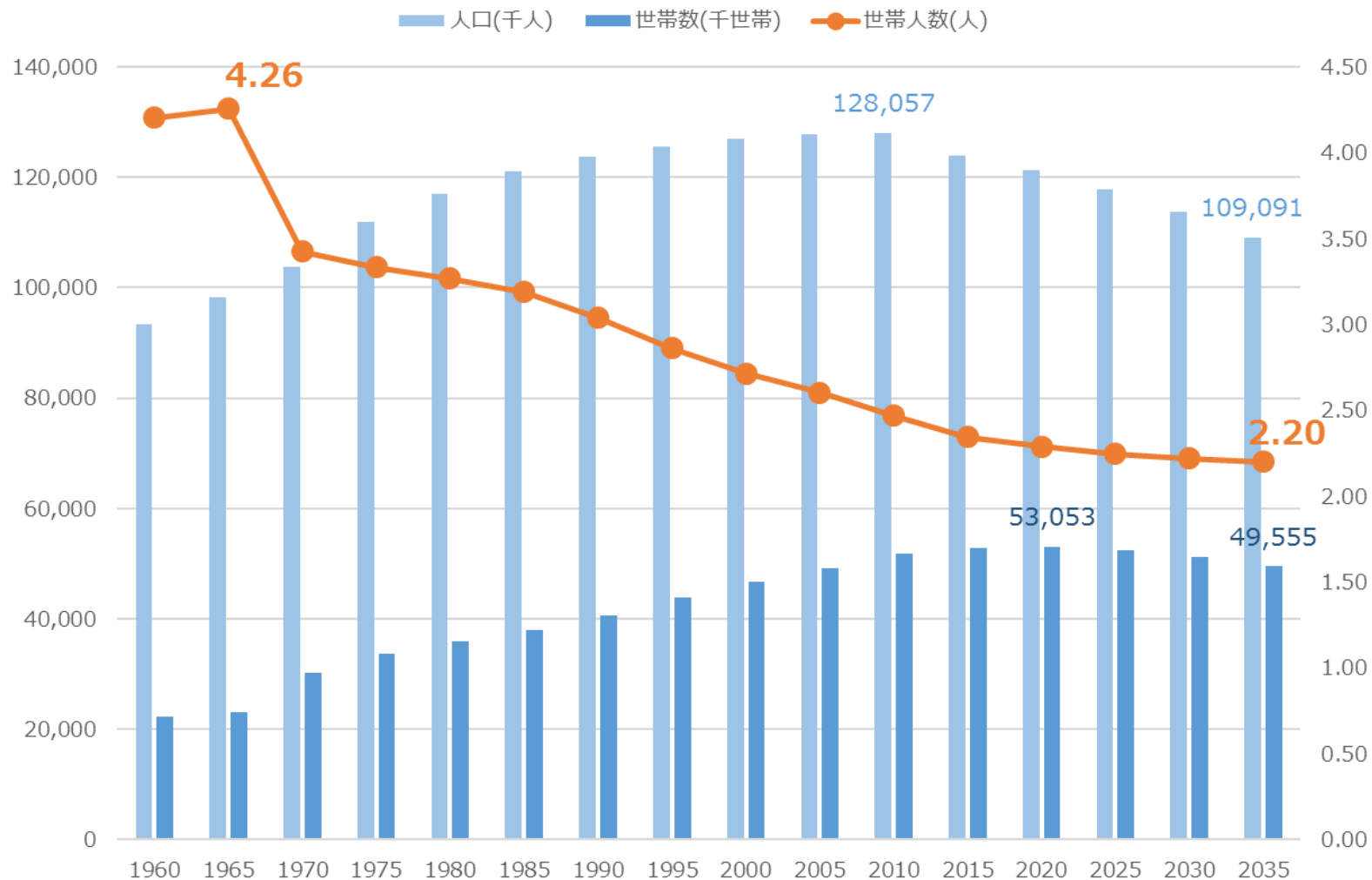
※ H28/6期以前の比率は、個別業績の比率です。

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。負債資本倍率とも呼ばれ、企業財務の健全性を図る指標の一つです。

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

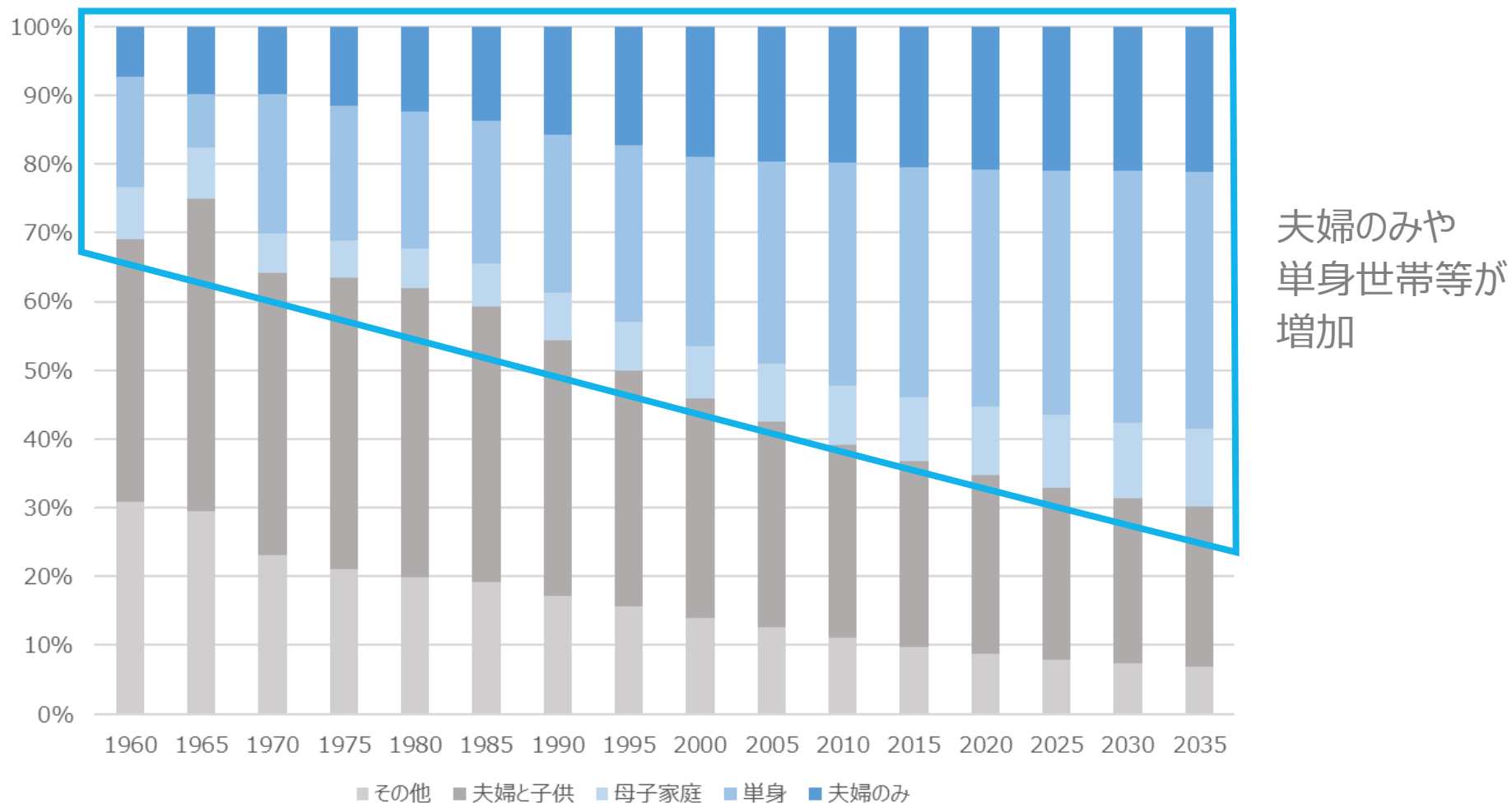
人口数は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。これに歩調を合わせ世帯数も減少しいずれは1世帯に2.2人となる日も近いと考えます。



(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

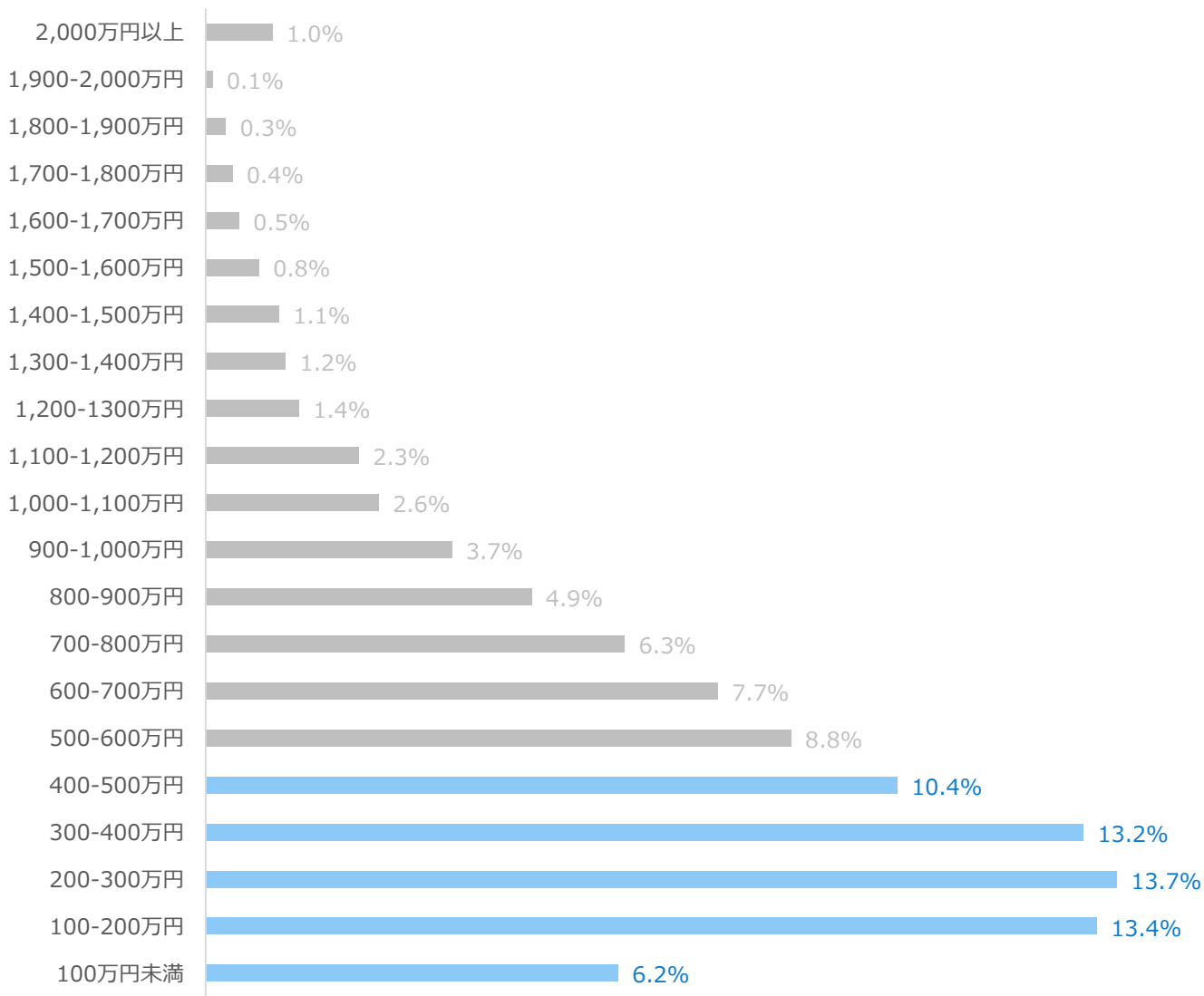
家族の形が時代と共に変化し、夫婦のみや単身世帯といったように核家族化が加速しています。今後、家族の形に合わせた「小さな住まい」の需要が増加していきます。



(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



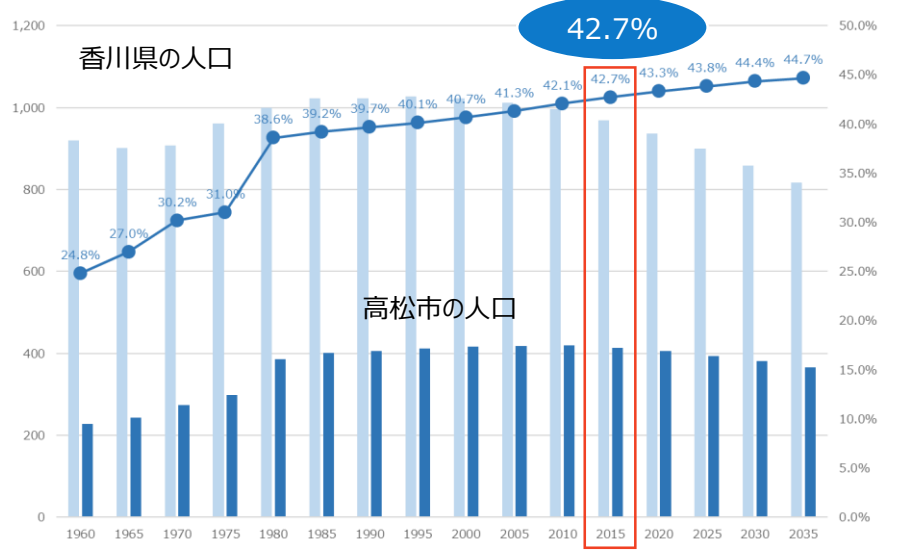
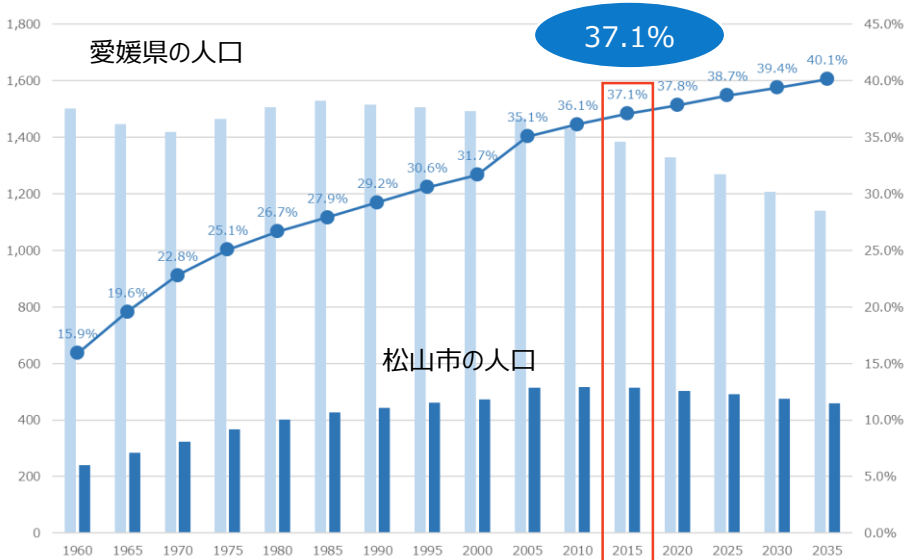
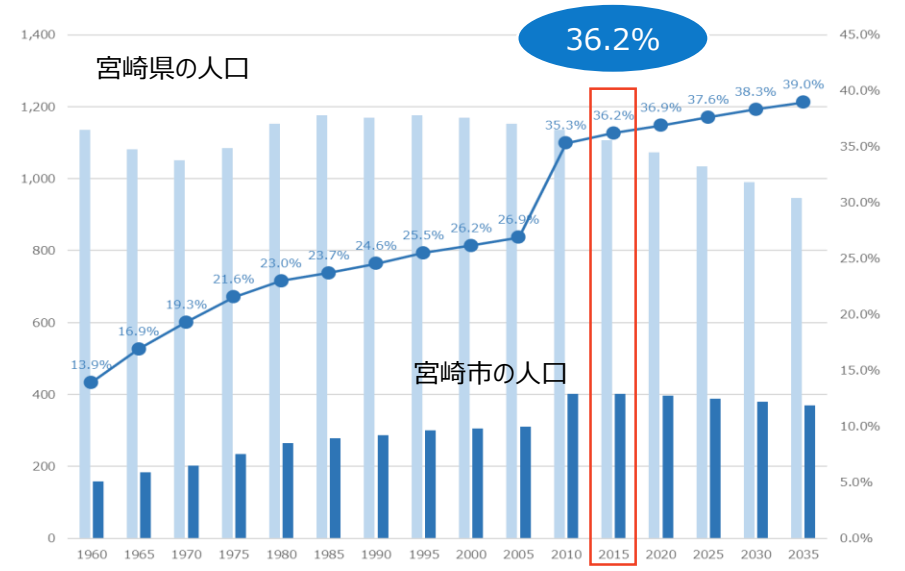
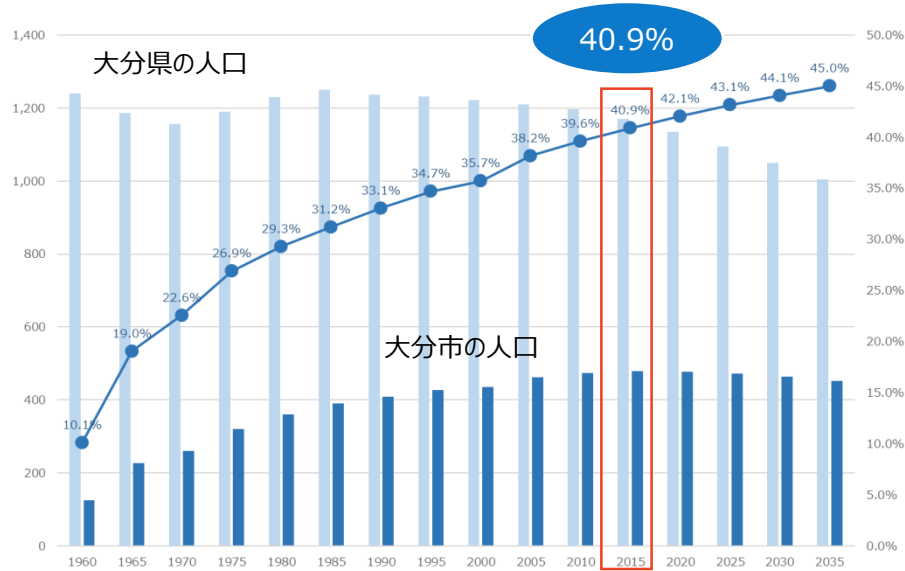
(出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」平成28年)

年収500万円未満
の世帯は全体の
56.9%を占める

300万円未満
でも33.3%

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。

地方都市のノウハウ蓄積

▶ 本社がある大分県で事業を開始し、これまでに3県の地方都市で新規出店を経験しました。地方都市ならではのやり方や、新規出店の事業展開ノウハウを蓄積することができました。今後は人材の増員、育成とともに営業所開設の水平展開が可能となっています。

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。

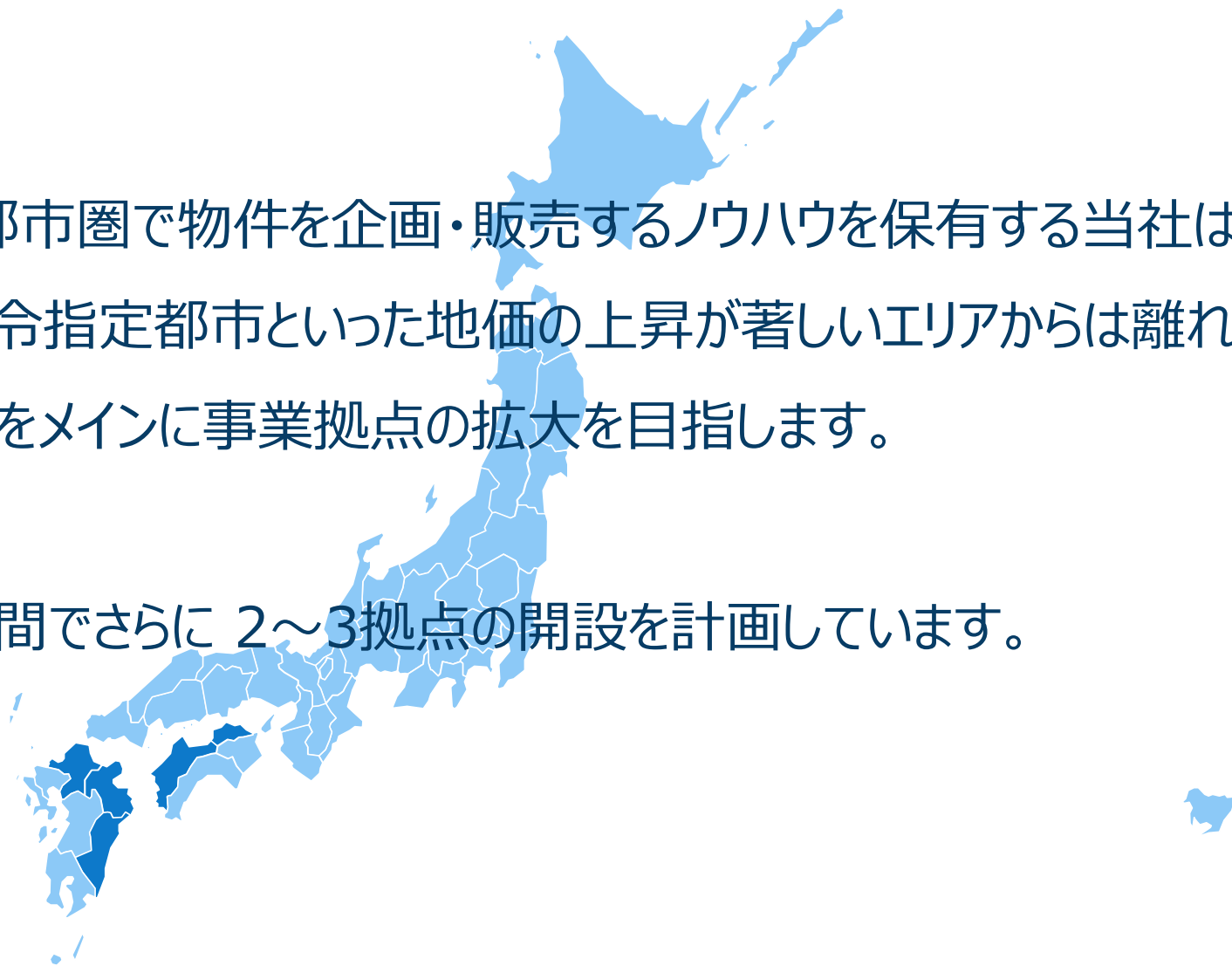
新たな商品の展開

Dipro社の子会社化を機に、福岡都市部へも進出しました。民泊ビルも、都市部の底堅いインバウンド需要により、より魅力的な投資用不動産として取り扱うことが可能になりました。

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を拡大を目指します。

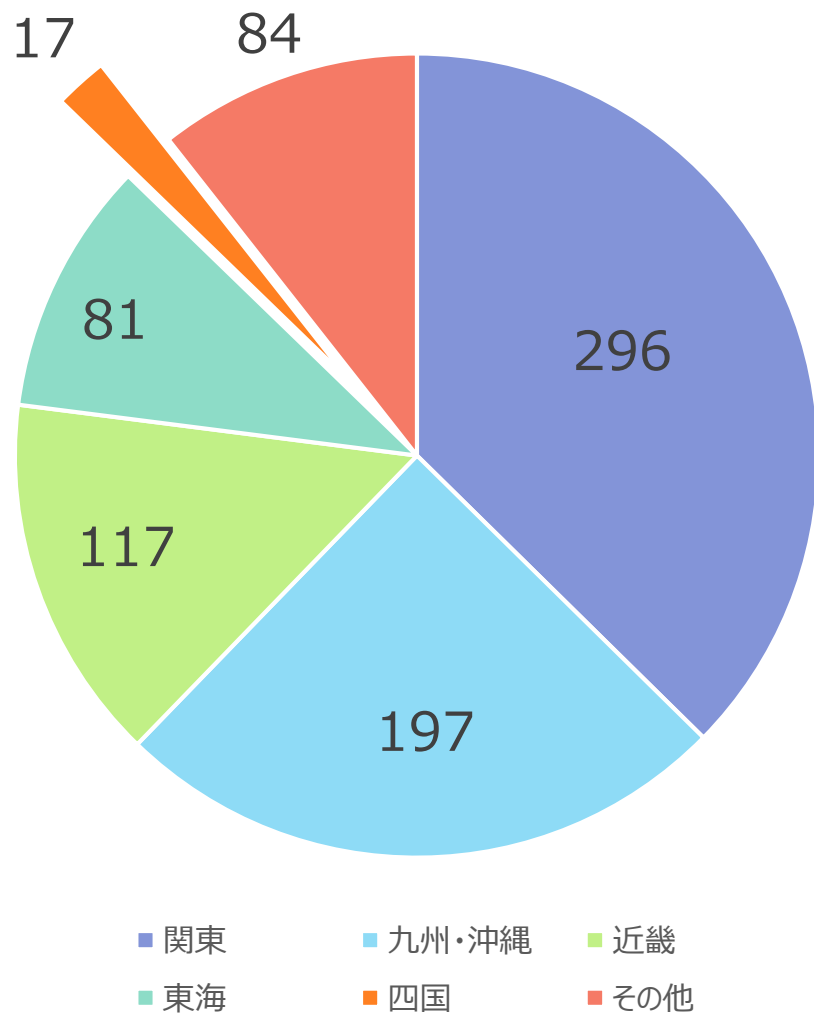
今後、3年間でさらに 2～3拠点の開設を計画しています。



当社の株主構成

地域別の株式保有率

平成29年6月末



関東	296名
九州・沖縄	197名
近畿	117名
東海	81名
四国	17名
その他	84名
合計	792名



四国各県別内訳	
徳島	3名
香川	6名
愛媛	5名
高知	3名
合計	17名



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