

事業計画及び成長可能性に関する事項



東京証券取引所グロース 証券コード：**3261**
福岡証券取引所Q-Board

2026年3月27日

2025年3月28日付で公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」から、2025年12月期決算発表に伴う実績を反映し、2026年以降の目標を更新しております。

主な更新箇所は、下記のとおりです。

- P 6~8 2025年12月期の実績を反映、2026年12月期の予想を更新
- P 10~11 2025年12月期の実績を反映
- P 27~32 事業計画の進捗状況を更新、事業計画の内容を修正

※本資料の次回の更新予定日は、2027年3月予定

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 事業計画及び成長可能性

01 会社概要

会社名 株式会社 グランディーズ（東証グロース、福証Qボード 3261）

事業内容 不動産販売事業、建築請負事業

代表取締役 亀井 浩

設立 2006年 11月

資本金 4億 6,249万 1千円（2025年12月末現在）

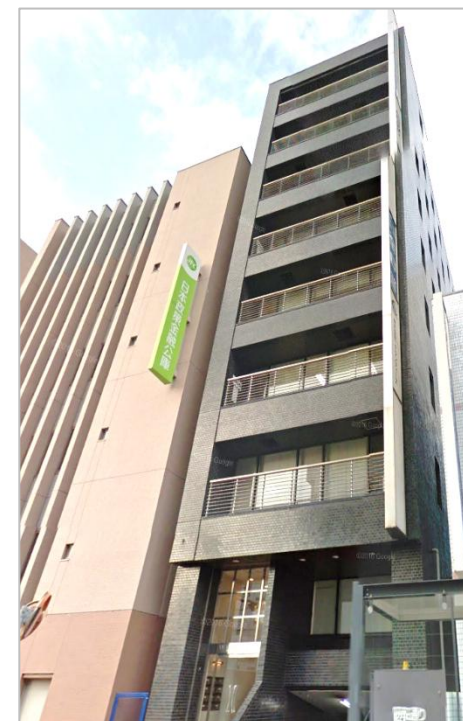
従業員 24名 グループ全体 60名（2025年12月末現在）

本社 大分県大分市都町二丁目1番10号

営業所 福岡、宮崎、四国

グループ会社 株式会社もりぞう、株式会社三愛ホーム（本社：埼玉県）

大分本社



01 会社概要 経営理念

グループ経営理念

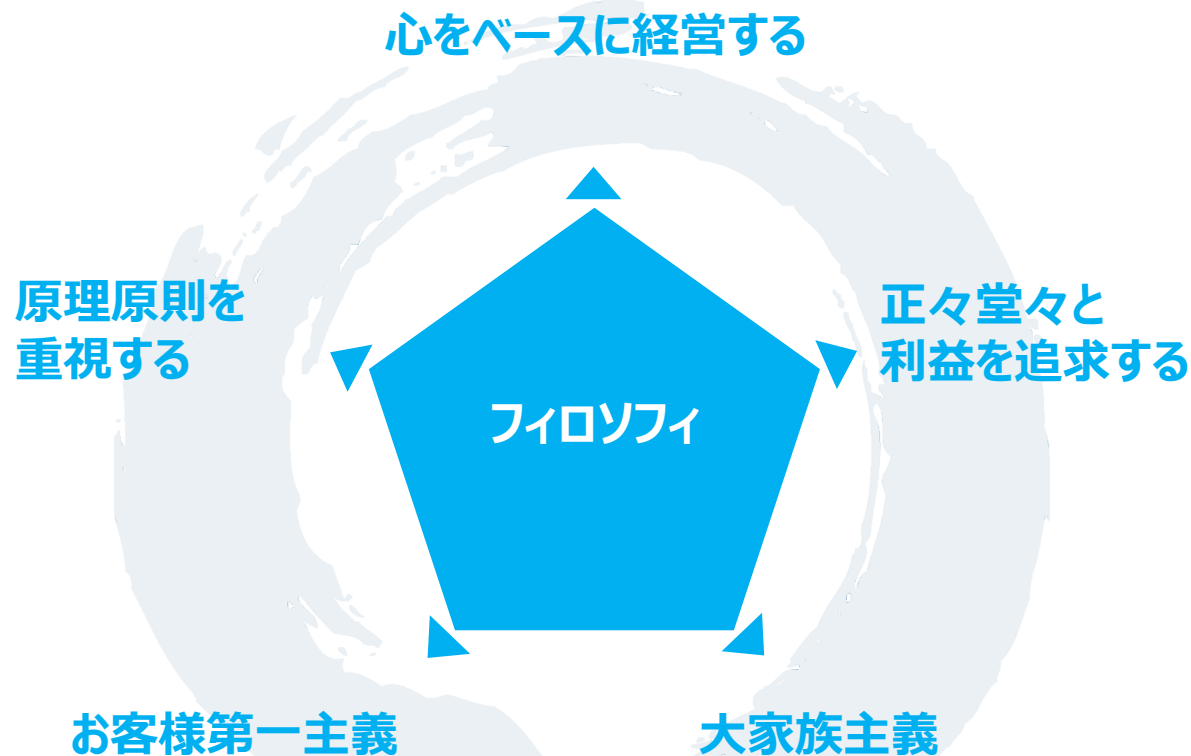
我々の創造する立派な商品・サービスを通じ
すべてのステークホルダーとともに
物質的・精神的豊かさを追求する

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)

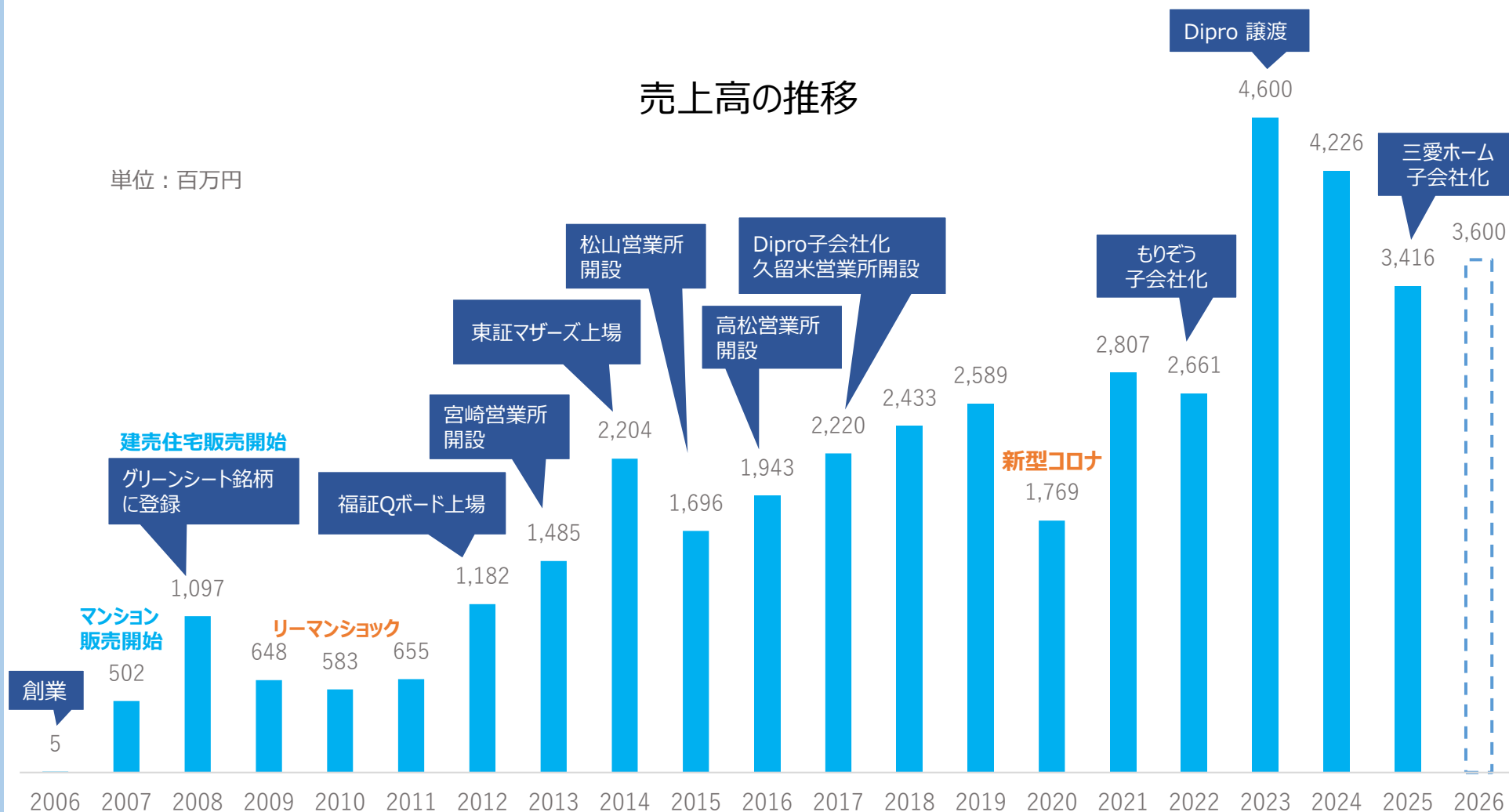
+ Employee Satisfaction
(社員満足)



成果は皆で喜び合う

売上高の推移

単位：百万円



※2017年より連結、2016年以前は単体の売上高

2025年12月期は、投資用不動産販売および子会社の不調、想定以上の株主優待で減収減益

- ・ 建売住宅は上向き、投資用不動産は大型案件の販売が不調
- ・ 株式会社もりぞうは法改正の影響により着工が遅れ赤字継続
- ・ 株主優待費用が当初想定を大幅に上回り販管費が増加

2026年12月期は、グループ各社の安定した経営基盤の再構築を図り増収増益

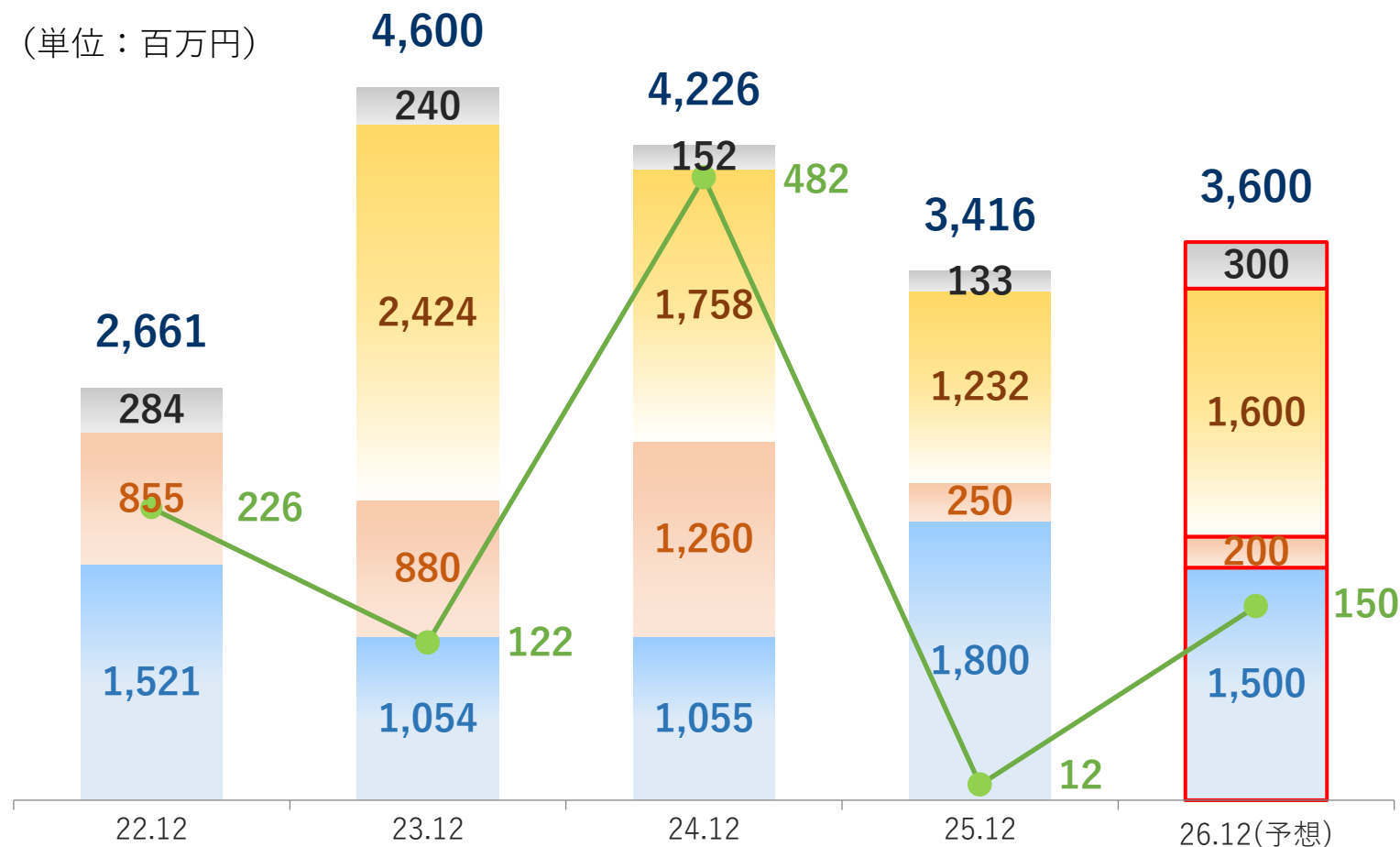
(単位：百万円)

	2025年			2026年
	修正後予想	実績	達成率	予想
売上高	3,400	3,416	100.5%	3,600
営業利益	10	12	128.9%	150
経常利益	15	28	192.6%	120
親会社株主に帰属する 当期純利益	△30	△3	－%	80

2026年12月期は、グループ各社の安定した経営基盤の再構築を図り増収増益

■ 建売住宅販売
 ■ 投資用不動産販売
 ■ 建築請負
 ■ その他
 —● 営業利益

(単位：百万円)



売上高

➡ 5.4%増

営業利益

➡ 1063%増

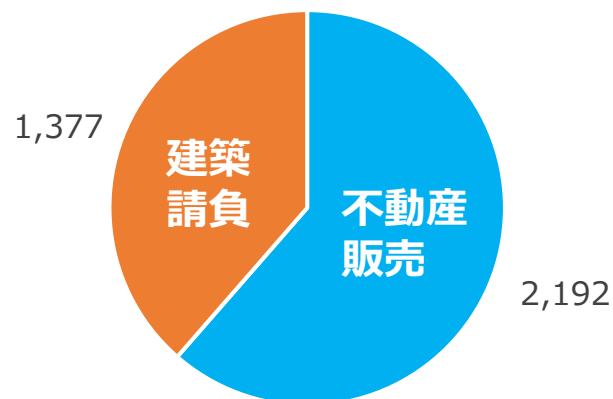
1. 会社概要

2. 事業概要

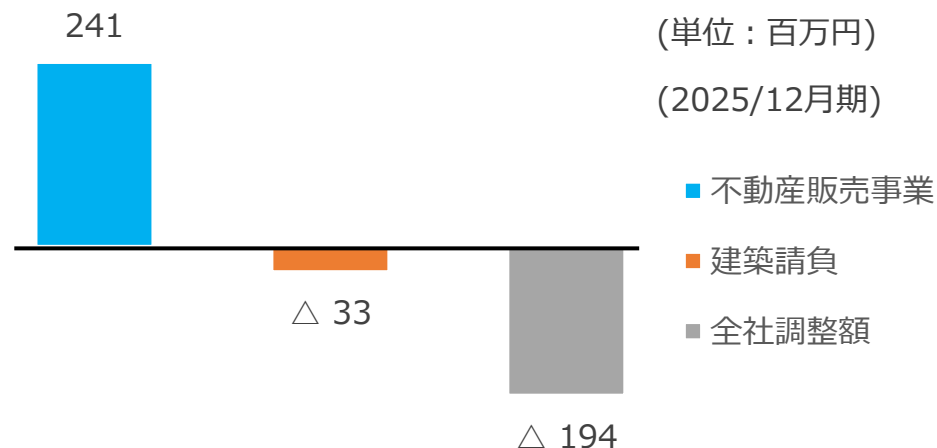
3. 事業計画及び成長可能性

セグメント利益はもりぞうの再建が課題

セグメント売上高構成比



セグメント利益構成比



不動産販売事業



建売住宅販売
投資用不動産販売

建築請負事業



木曾ひのきの家

株式会社もりぞう

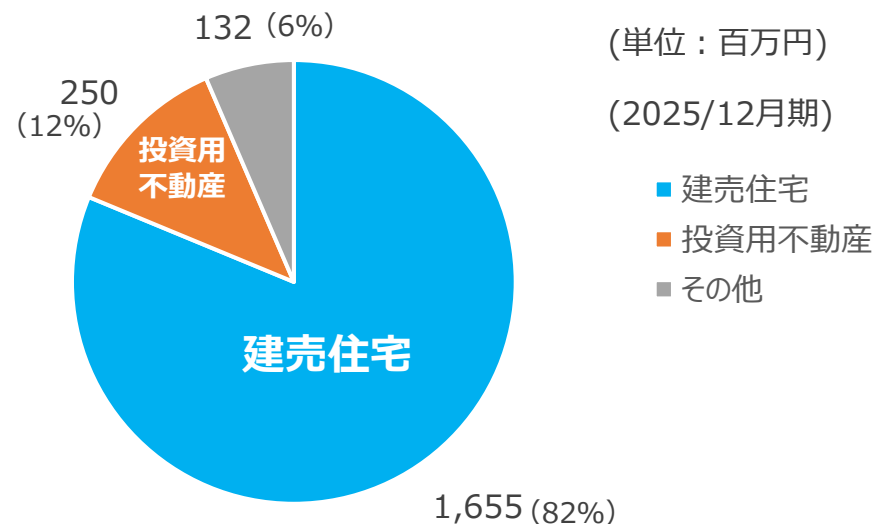
中高級志向の
戸建注文住宅

建売住宅販売事業

FORLUX フォルクス



不動産販売事業 売上構成比



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



02 建売住宅販売 商品概要

FORLUX
フォレクス

+

MG HOME
エムジーホーム

MG HOMEは、関東子会社による
建売住宅の関東エリアへの水平展開



メインターゲット

“地方都市や関東エリアの一次取得者層”

地方創生を“住”の立場から支えたい

「地方都市や関東エリアでまじめに働く一次取得者層がムリなく買える良い家」をコンセプトに、年収300～600万円程度がメインターゲット



価格優位

×

高品質

Point

ふたつの「規格化」



建物プランを6つに絞って規格化

設計・施工、販売活動も規格化

メリット

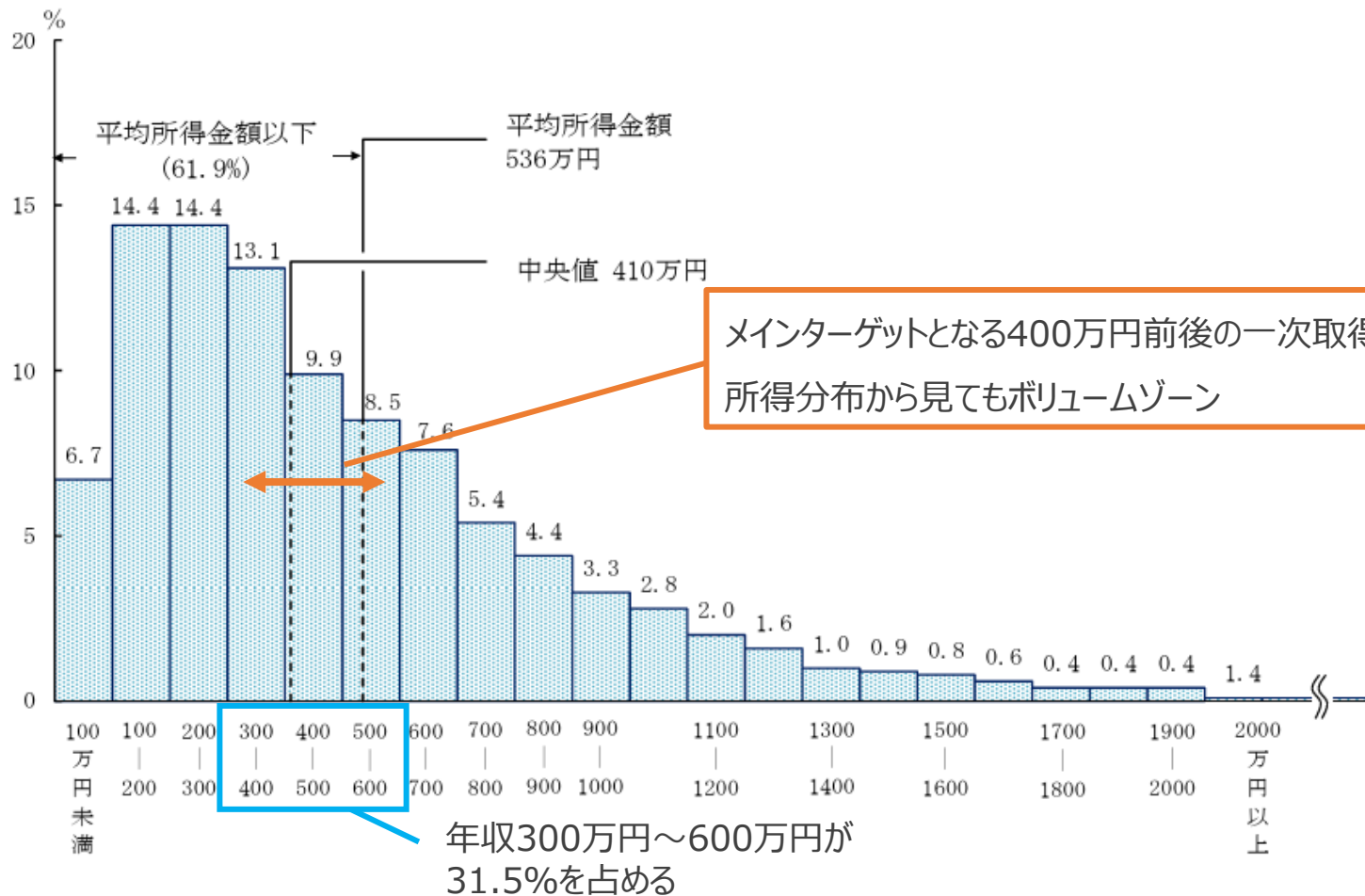
- 同じ建物を建て続けることにより、経験曲線効果が働き原価削減
- 近隣の完成類似物件が案内できるので、モデルハウスが不要
- 営業、工務とも営業所ごとの業務に違いがなく、拠点展開しやすい

競争の激しい中核都市を回避し、地方都市で高品質・低価格の建売住宅販売に特化しています。
 地方企業ならではの強みを活かしたビジネスモデルが特徴です。

	グランディーズ	大手ハウスメーカー	パワービルダー 地場大手企業	零細企業
価格競争力	◎	△	△	◎
地方都市	◎	○	○	○
中核都市	—	◎	◎	○
基本品質の高さ	◎	◎	◎	△
ZEH等の対応	◎	◎	○	×

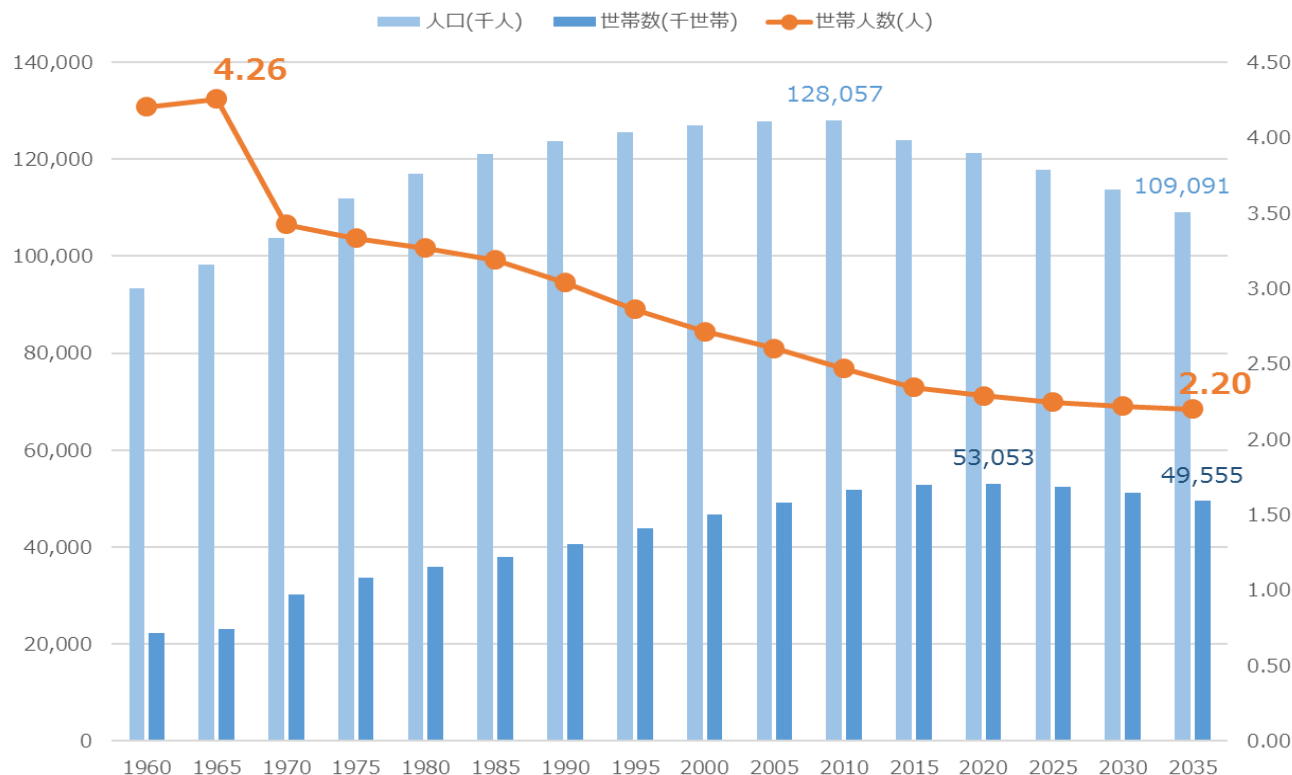
※ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」を指し、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロまたはマイナスの住宅をいいます（経済産業省）

世帯所得の分布状況



(出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」2024年)

人口、世帯数、世帯人数の推移

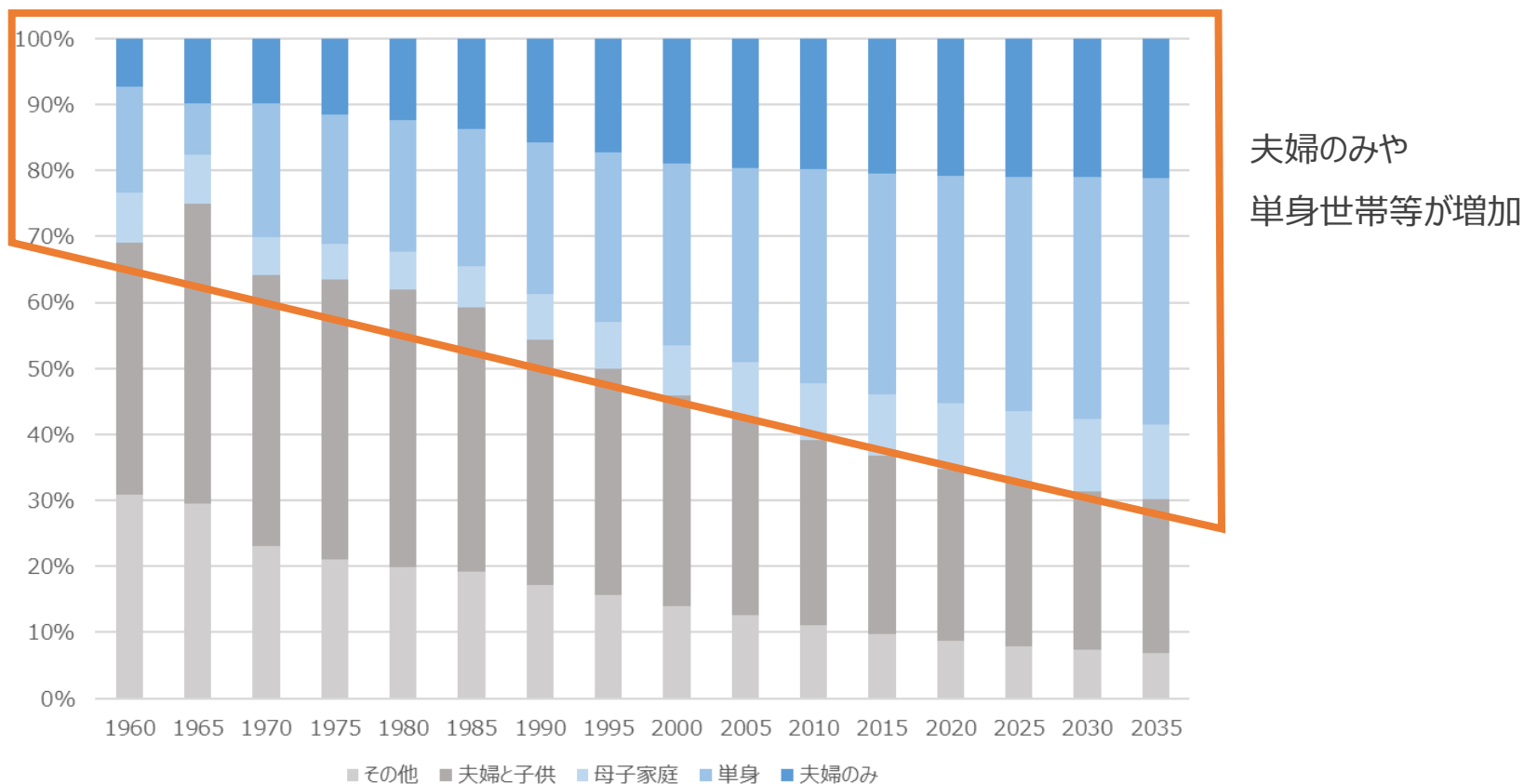


人口は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。これに歩調を合わせ世帯人数も減少傾向にあり、当社の提唱するコンパクトリッチな建売住宅は一定のニーズがあると考えられます。

(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

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くと考えられます。

世帯構成の推移

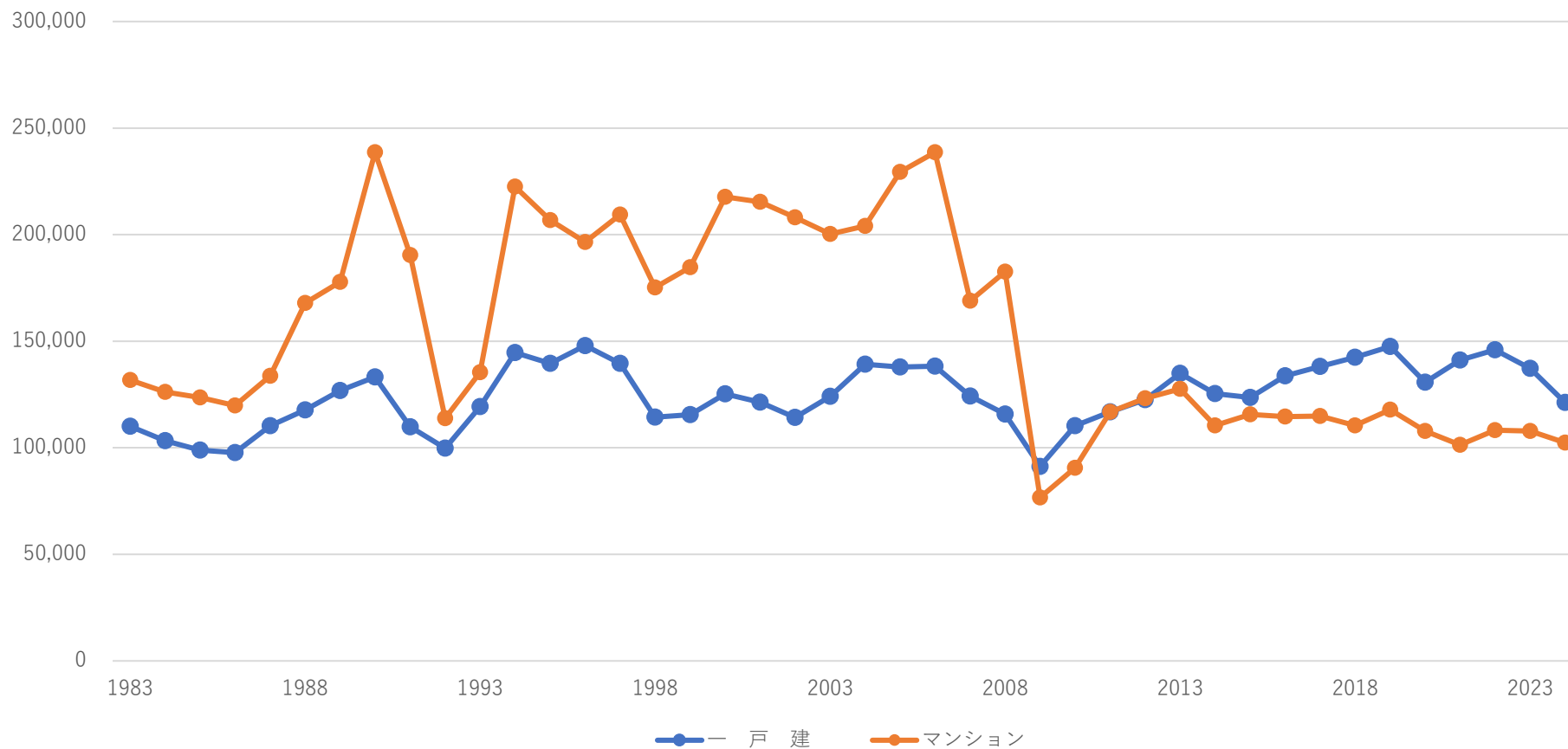


(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

分譲マンションの着工戸数と比較して、
人口の減少に関わらず、分譲一戸建の需要は堅調に維持しています。

分譲住宅の着工戸数

(単位：戸)

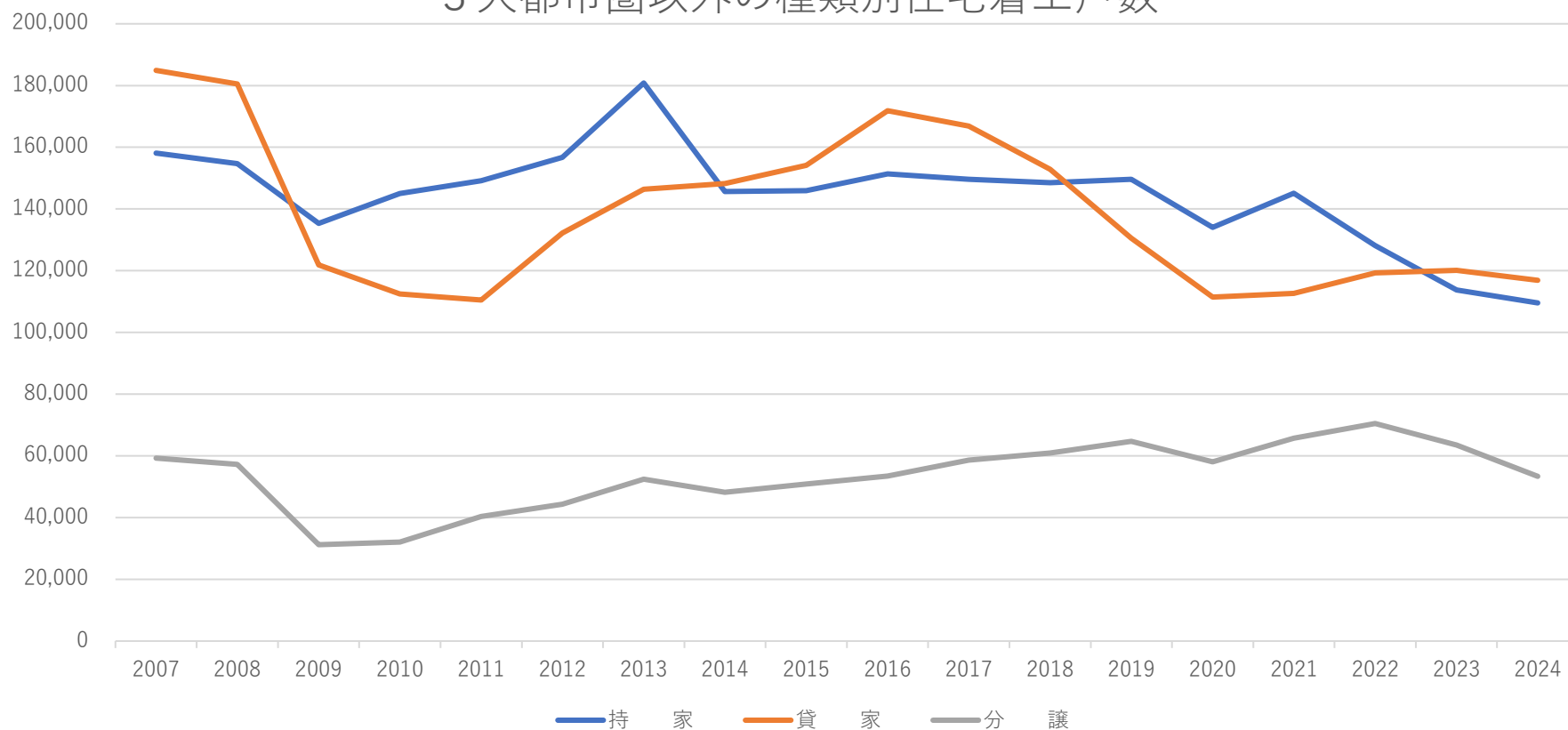


(出典：国土交通省、建築着工統計調査報告)

3大都市圏以外の地方都市では、持家や貸家の着工戸数は減少傾向にあるものの、分譲住宅の需要は緩やかな増加傾向にあります。

(単位：戸)

3大都市圏以外の種類別住宅着工戸数



(出典：国土交通省、建築着工統計調査報告)

02 建売住宅販売 今後の可能性

ローコスト建売住宅市場は 今後も根強い需要

地方都市では年収400万円前後の世帯が一番のボリュームゾーンとなっています。地方都市の所得が伸び悩むなか、住宅価格の二極化が進むことで、高額な住宅の購入は敬遠されることも予想されます。

また、1世帯あたり人数の減少や核家族の増加により、当社の提唱する“ほどよい価格、ほどよい住み心地”のニーズは高まる傾向にあります。

年収400万円前後の方であっても、現在住んでいる賃貸住宅と同程度の経済的負担で購入できる住宅は、今後も住宅市場において一定の存在感をアピールできる商品だと考えています。

住宅（商品力）の優位性

当社の建売住宅はZEH基準に対応しており、注文住宅と肩を並べるほどの高い品質を保持しています。

住宅の規格化による高い収益率と、業務の規格化による低コスト化。積み上げてきたふたつのノウハウは大きな強みだと考えています。

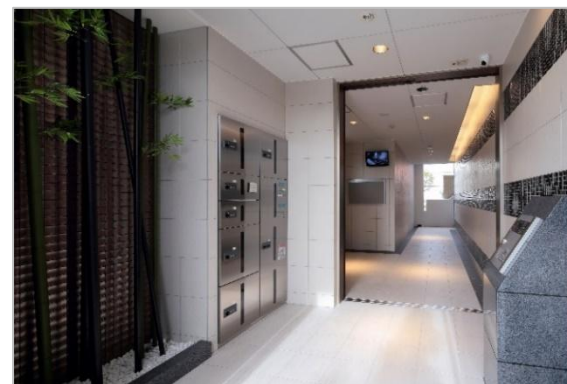
地方都市での事業展開力

本社がある大分県で事業を開始し、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してきました。M&Aによる関東進出後、関東エリアにおける水平展開も開始しております。

今後は人材の増員、成長にあわせて、新規営業所開設やM&Aによる新規子会社への水平展開により、事業規模を拡大してまいります。

※ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」を指し、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロまたはマイナスの住宅をいいます（経済産業省）

投資マンション販売

RESCO
 レ ス コ


概要

立地 : 地方中核都市の中心エリア
 : 首都圏通勤圏内の居住エリア

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 : 1~10億円

表面利回り : 6%程度

個人富裕層向けとして
 投資マンション「レスコ (RESCO)」を一棟単位で販売しています。

単身赴任者向けに中心エリアの好立地にあるため、
 安定した運用ができると好評をいただいております。

投資アパート販売

Attrese
ア テ レ ー ゼ

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%程度

個人富裕層向けとして

木造投資アパート「アテレーゼ(Attrese)」を一棟単位で販売しています。

家族向けメゾネットタイプと、単身者向け1LDKタイプがあり、中小型の用地に適した投資用不動産。エリアによるタイプ分けが可能のため多様な用地に適しているうえ、木造建築は外注先の受け皿が広く、事業の横展開が容易なビジネスモデルです。また、安定した家賃収入が見込めるうえ、投資額を抑えた安価な価格帯から購入でき、投資家向けに利回りを重視しております。

02 投資用不動産販売 今後の可能性

販売方針と戦略

投資用不動産は、用地仕入から開発までを自社で行い、完成後は実際に自社で投資物件として入居を集い、運用を開始いたします。これにより、ご購入を検討していただく際に、既に実際の利回りや入居状況を確認できるメリットがあり、安心してご購入いただけます。

今後は、新たな提携先を拡充することで関東展開を促進し、レスコ、宿泊施設の開発・販売は年1～2件案件を継続しつつ、中小型のレジデンス系の物件は積極的に開発と販売を行う方針です。

少ない競合企業

地方都市や関東エリアには、相続等で遊休地を保有している方向けに不動産投資として賃貸住宅を提案する企業はありますが、自社で開発し、富裕層に1棟単位で販売する企業は、地方ではあまり多くありません。

当社は遊休地を保有している方をターゲットとするのではなく、安定して高い利回りを出せる物件をゼロから開発し、富裕層向けに販売するという、競合相手の少ない投資用不動産ビジネスを展開しております。

高い優位性

地方都市の中心部や関東エリアの好立地をターゲットとし、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。

グループ間での高いシナジー効果

2022年10月に子会社化したもりぞうに木造建築であるアテレーゼシリーズのノウハウを共有することで、関東エリアでも水平展開を開始しております。保有することで賃貸収入を得られるうえ、販売時の収益力も高く、今後積極的に展開することで両社の収益獲得に繋がる事業です。

02 事業概要 建築請負事業

注文住宅



(株)もりぞうにより、関東地方を中心に、中高級志向の注文住宅請負事業を展開しています。

国産銘木「木曾ひのき」を使用した住まいづくりが特徴で、森林資源を守るために「伐って、使って、再び植える」という持続的な木材利用に携わり続けています。

4つのこだわり

1. 素材

国産銘木「木曾ひのき」

2. 長寿命

結露対策

耐震・制震技術

間取りを柔軟に変化する対応力

3. 健康

高断熱・高気密

4. デザイン

永く愛される和モダンデザイン

3つの仕様グレード

ハイ・クオリティモデル 大雅 MIYABI

もりぞうの家づくりを体現するハイクオリティモデル。

業界トップレベルの断熱性能、素材、ゆとりのある空間デザインが生み出す、「心地よい暮らし」がここにあります。

スタンダードモデル 縁樹 ENJU

必要な設備・仕様を厳選。

シンプルな空間ながらも「心地よさ」を最大限に引き出す、人気のモデルです。

規格型モデル ひのきばこ HINOKIBAKO

多くの世代にマッチするコンパクトタイプ。

木曾ひのきをとり入れたぬくもりがある高いデザイン性が特徴です。



3つの外観デザインスタイル

Style.01 和モダンスタイル

和の洗練された様式美、伝統的な意匠にアレンジを加えたデザイン。

Style.02 シンプルモダンスタイル

和の様式に、現代風のシャープさをミックスしたデザイン。

Style.03 アーバンモダンスタイル

シンプルで直線的なフォルムに、現代的な小気味良さを加えたデザイン。

02 建築請負 今後の可能性

販売方針と戦略

もりぞうの注文住宅は、中高級志向の顧客をターゲットに、「都市と森をつなぐ家」をコンセプトとしております。木曾ひのきの住宅には一定の根強いニーズがあり、一都三県を中心に事業を継続します。これまでの販売済み顧客への追加工事やアフターメンテナンスも一定の収益源となります。

他社との差別化

もりぞうの戸建注文住宅は、国産銘木「木曾ひのき」を使用した住まいづくりを特徴としています。
森林資源を守るために「伐って、使って、再び植える」という持続可能な家づくりへの取り組み、素材・長寿命・健康・デザインへのこだわりを通じ、同業他社との差別化を図っています。

グループ間での高いシナジー効果

当社の不動産販売事業のノウハウと、もりぞうの中高級志向の戸建注文住宅のノウハウを共有することで、これまで以上に顧客の多様なニーズに沿った最適な住まいを提供する等の相乗効果を発揮することが可能となります。

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 事業計画及び成長可能性

Action 1

投資用不動産の積極展開による収益力の向上

未達

小型・中型物件については概ね計画通りに進捗
大型物件については投資家の慎重化により販売時期が後ろ倒し
一方で、自社保有の賃貸収入・宿泊収入は増加傾向にあり、
安定的な収益基盤の構築は着実に進捗
系統用蓄電池は、蓄電池設備の納入遅れにより稼働・収益化は2026年開始予定
次案件の候補も検討中であり、引き続き保有による収益増を図る

Action 2

建売住宅は関東エリア展開により3年後に100棟

未達
見直し

既存の九州・四国エリアでは販売戸数が44棟（前年+1棟）となり、
住宅市況が縮小傾向のなか底打ちの兆しが見られた
新規の関東エリアでは10棟以上の開発を進めており、
今後の販売拡大に向けた基盤整備を推進中
一方で、関東エリアにおける販売体制の構築やノウハウ共有、
両エリアにおける人材育成に想定以上の時間を要しているため、
計画の進捗を踏まえ目標設定の見直しを実施

Action 3

人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大

達成

中途採用の積極的な実施により、グランディーズ本体では3名の増員を実現
採用は継続しつつ、人材教育・育成を強化し、早期の戦力化を図る

Action 4

もりぞうの黒字化、関東事業の収益向上

未達

もりぞうにおいては、収益性の改善が進んでいるものの、
法改正の影響による着工遅延等により、当初の再建計画は未達
収益構造の改善は進んでおり、早期の黒字化・投資回収を目指す

【要因】

- ・ZEH基準の新商品導入による販売価格の上昇により、住宅ローン審査の影響で従来のターゲット層の一部が離脱
- ・関東エリアにおけるノウハウ共有、人材育成に時間を要した

【対策】

建売住宅の販売価格および利益率の見直し・最適化
新たにweb関連業務専任人員を配置し、ターゲット層の拡大を図る
投資用不動産事業の関東展開に向け、提携先を拡充し、
2027年より投資用不動産事業の収益増加計画

【修正内容】

事業環境の変化および計画進捗を踏まえ、
売上高50億円の達成時期を2028年に変更
あわせて、建売住宅の販売目標を70棟に変更

【今後の方針】

建売住宅は微増計画
投資用不動産事業は2026年に基盤整備、2027年より販売増加計画

第2回・第3回新株予約権による調達金額と資金使途

(単位：百万円)

具体的な資金使途	差引手取金額	支出内容
I 第2回新株予約権		
① M & A又は戦略的提携のための成長投資	200	全額／三愛ホーム買収
② 当社グループの不動産開発資金	29	全額／投資案件の開発
II 第3回新株予約権		
② 当社グループの不動産開発資金	200	全額／投資案件の開発
③ 当社グループの人的資本投資資金	60	一部／採用・育成に使用
合計	489	449

※ ③ 人的資本投資（残額40百万円）については、今後の中途採用の拡大、人材育成のため使用する予定です

03 事業計画 4つのAction

Action1 投資用不動産事業の積極展開による収益力の向上（継続）

- ・ 投資用不動産事業の関東展開に向け、提携先を拡充し、2027年から増額計画
- ・ 自社保有件数を増やし安定収益基盤を構築しつつ、販売にも注力

Action2 建売住宅は2028年に70棟（見直し継続）

- ・ 販売価格および利益率の見直し・最適化
- ・ 新たにweb関連業務専任人員を配置し、ターゲット層の拡大を図る

Action3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大（継続）

- ・ 就業エリア、職種を限定した第二新卒および中途採用を強化
- ・ 新卒及び中途採用により、毎年3名の増員を実施します

Action4 もりぞうの黒字化、関東事業の収益向上（継続）

- ・ 三愛ホームの不動産ネットワークを活用し、関東エリアの事業機会の拡大
- ・ 不動産ノウハウの共有を進め、注文住宅および不動産のハイブリッド展開

03 事業計画 今後の成長イメージ

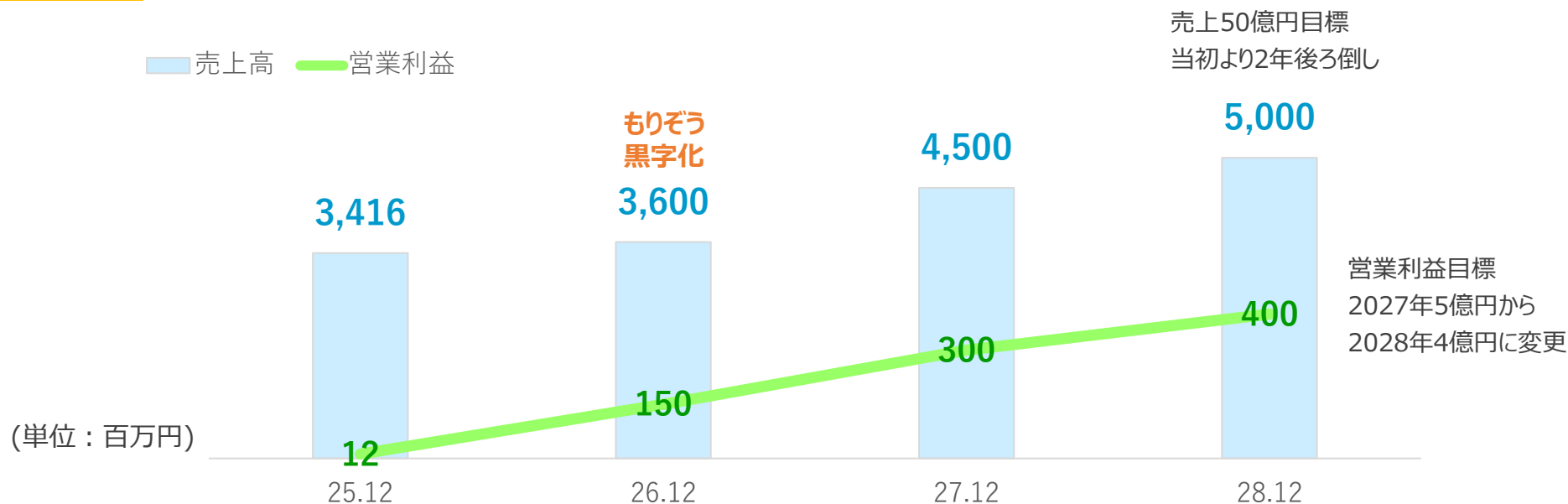
安定した成長と収益力の向上

Action 1 投資用不動産の積極展開による収益力の向上（継続）

Action 2 建売住宅は2028年に70棟（見直し継続）

Action 3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大（継続）

Action 4 もりぞうの黒字化、関東事業の収益向上（継続）



	成長に影響する 事業上のリスク	顕在化する 可能性／時期	顕在化した場合の 影響の程度	対応策
人材確保 の動向	採用活動の不調や 想定を上回る離職	中／中長期	中～大	採用と育成に積極的な投資 を行い、優秀な人材を確保
土地価格 の動向	土地価格が 大きく高騰	中／中長期	中	用地を安定的に確保し、 割安価格で購入できる 仕組みの構築
建築コスト の動向	建築コストが 大きく高騰	中／中長期	中	原価管理の徹底、 適切な外注先の選定と確保
不動産投資 の動向	不動産投資の需要が 大きく低下	低／中長期	中	入居率や利回りの高い 魅力的な物件の企画・開発

※その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

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。

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