

事業計画及び成長可能性に関する事項



東京証券取引所マザーズ 証券コード：**3261**
福岡証券取引所 Q-Board

2021年12月13日

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（東証マザーズ、福証Qボード 3261）

事業内容 建売住宅販売事業、投資用不動産販売事業

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（2020年12月現在）

従業員 27名 グループ全体 33名（2020年12月現在）

本社 大分県大分市都町二丁目1番10号

営業所 福岡、宮崎、愛媛、香川

グループ会社 Dipro 株式会社（本社：福岡県福岡市）

大分本社



01 会社概要 経営理念

経営理念 / フィロソフィ

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)

+ Employee Satisfaction
(社員満足)

心をベースに経営する

原理原則を
重視する

正々堂々と
利益を追求する

フィロソフィ

お客様第一主義

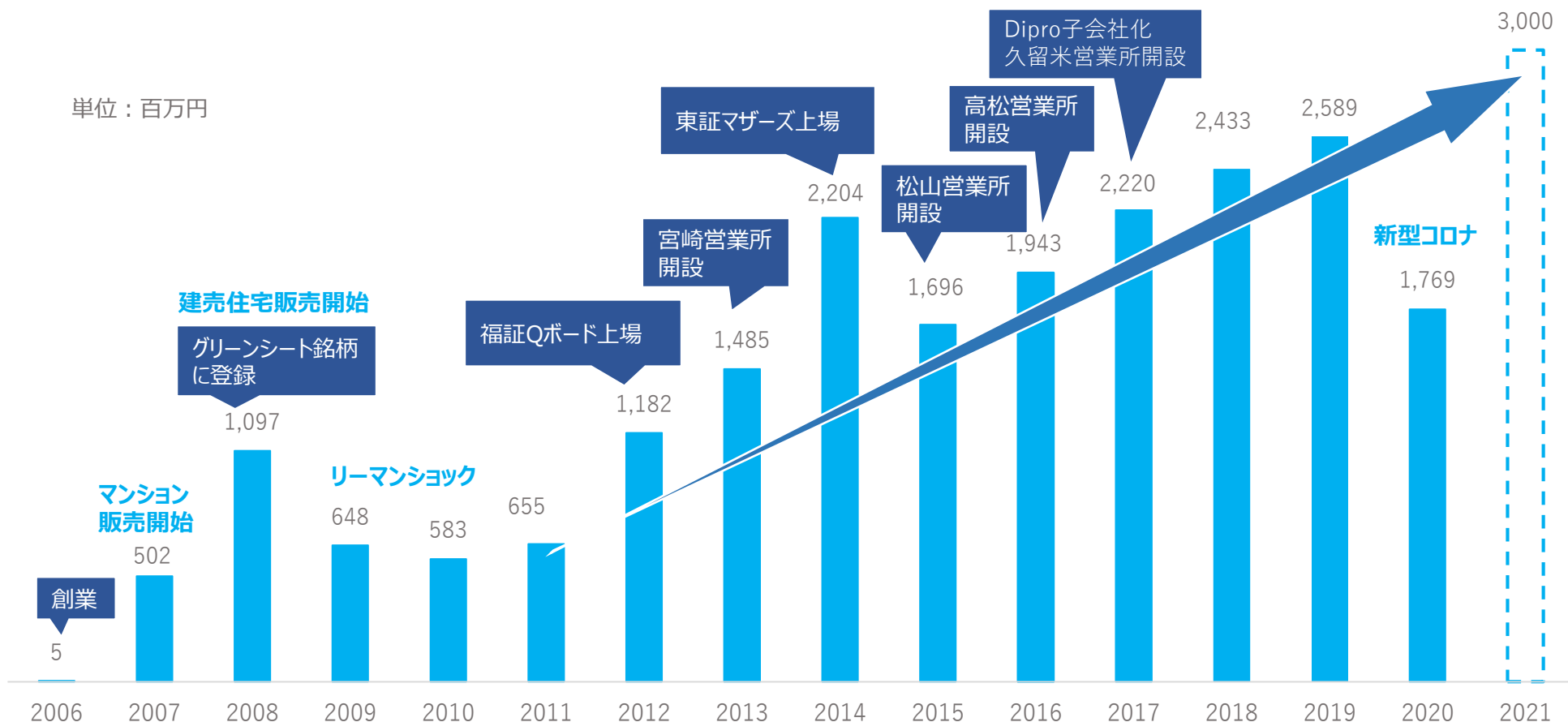
大家族主義

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

01 経営成績と業績予想 (2021年12月)

前期は新型コロナウイルス感染症の影響で落ち込むも、今期は回復傾向

要因

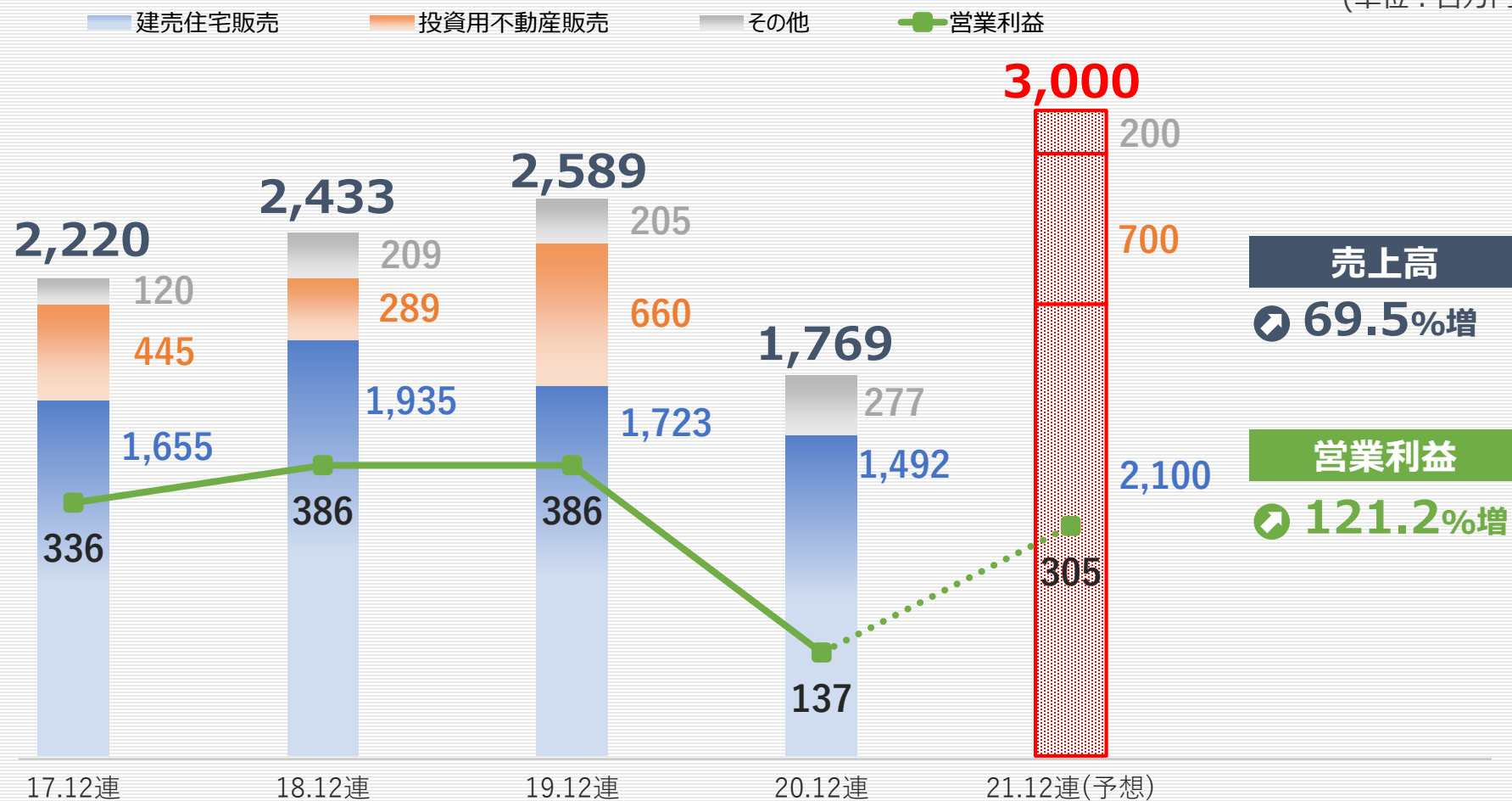
- 建売住宅販売は堅調に推移
- 投資用不動産2棟の販売により、売上は好調

(単位：百万円)

	2021年		実績	
	3Q実績	通期計画	2020年	2019年
売上高	2,010	3,000	1,769	2,589
営業利益	159	305	137	386
経常利益	168	300	140	381
親会社株主に帰属する当期純利益	114	200	84	252

建売住宅販売の立て直し、投資用不動産の販売

(単位：百万円)



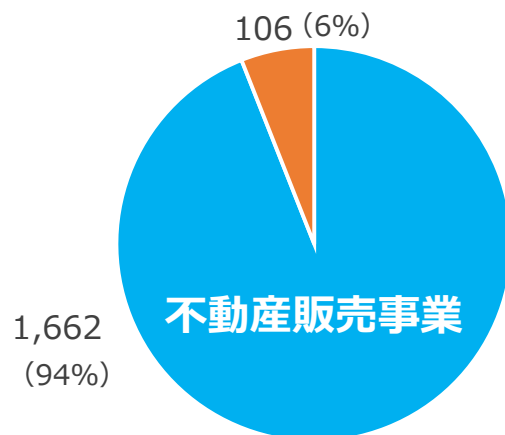
1. 会社概要

2. 事業概要

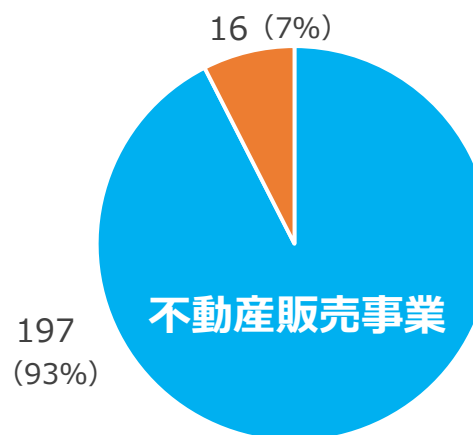
3. 事業計画及び成長可能性

売上高、営業利益ともに約9割が不動産販売事業

セグメント売上高構成比



セグメント利益構成比



(単位：百万円)

(2020/12月期)

- 不動産販売事業
- 不動産賃貸管理事業



不動産販売事業

建売住宅販売
投資用不動産販売



不動産賃貸管理事業

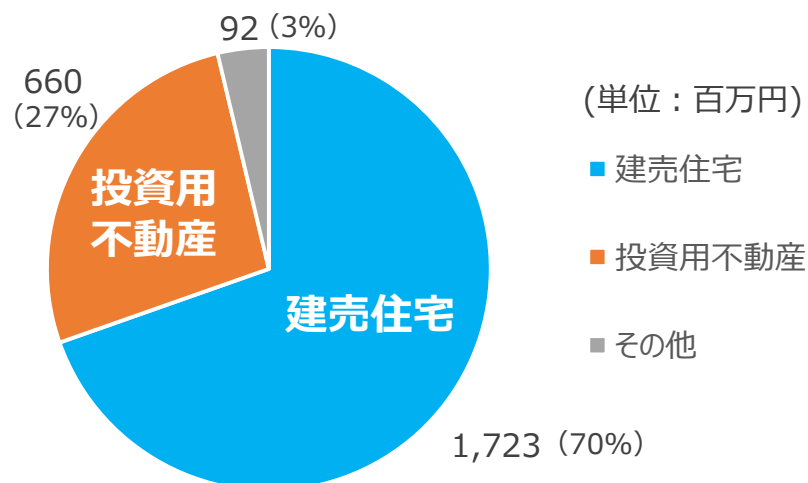
入居者管理
建物維持管理
資金管理

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



(2020/12は投資用不動産販売がないため、2019/12ベース)

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



FORLUX
フォレクス

メインターゲット

“地方都市でまじめに働く若者”

地方創生を“住”の立場から支えたい

「地方でまじめに働く若者がムリなく買える良い家」
をコンセプトに、年収300万円程度の一次取得
者層がメインターゲット低価格

土地付2,000万円前後

×

高品質

耐震等級3相当

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

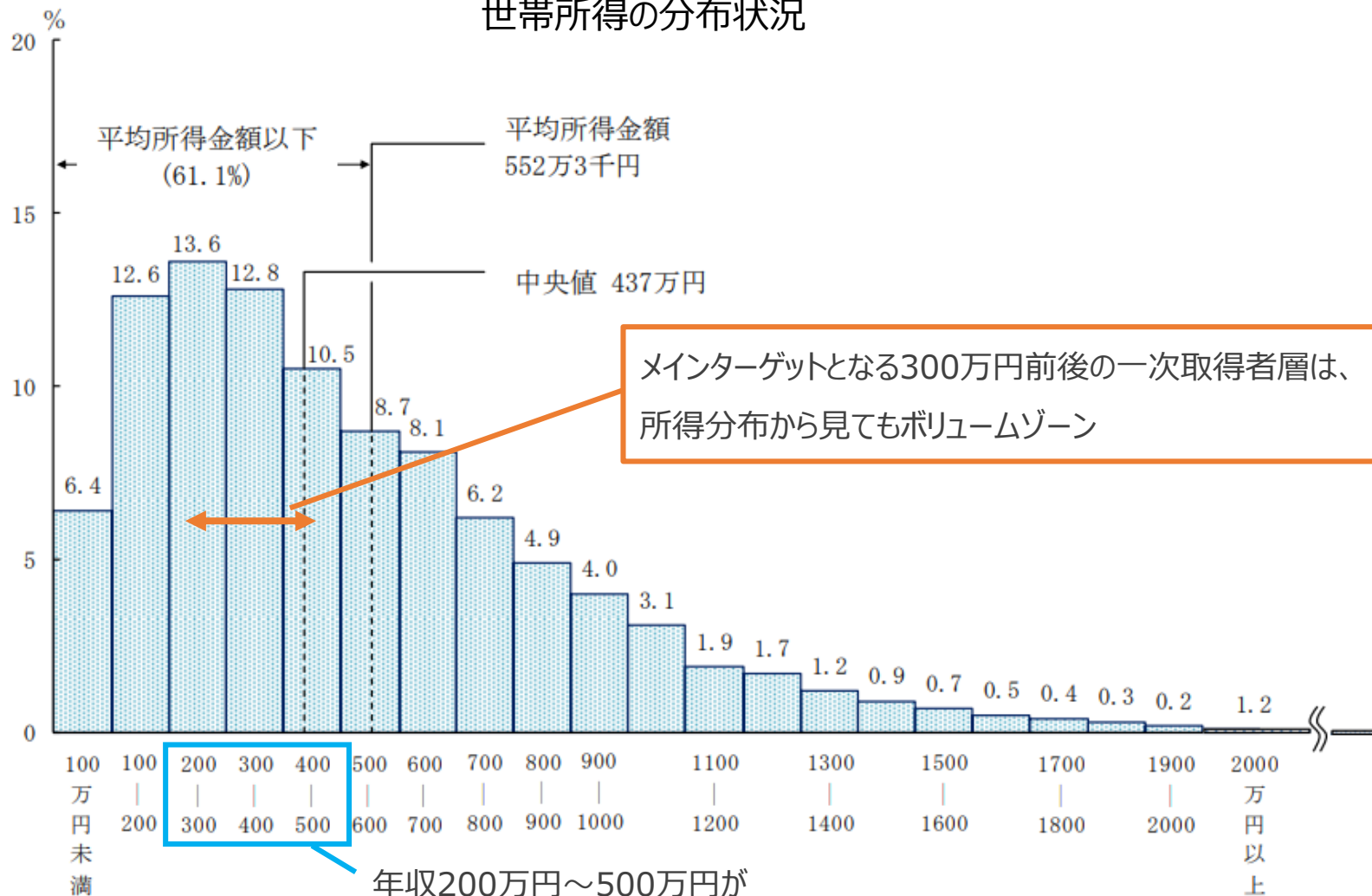
- 同じ建物を建て続けることにより、経験曲線効果が働き原価削減
- 近隣の完成類似物件が案内できるので、モデルハウスが不要
- 営業、工務とも営業所ごとの業務に違いがなく、拠点展開しやすい

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。

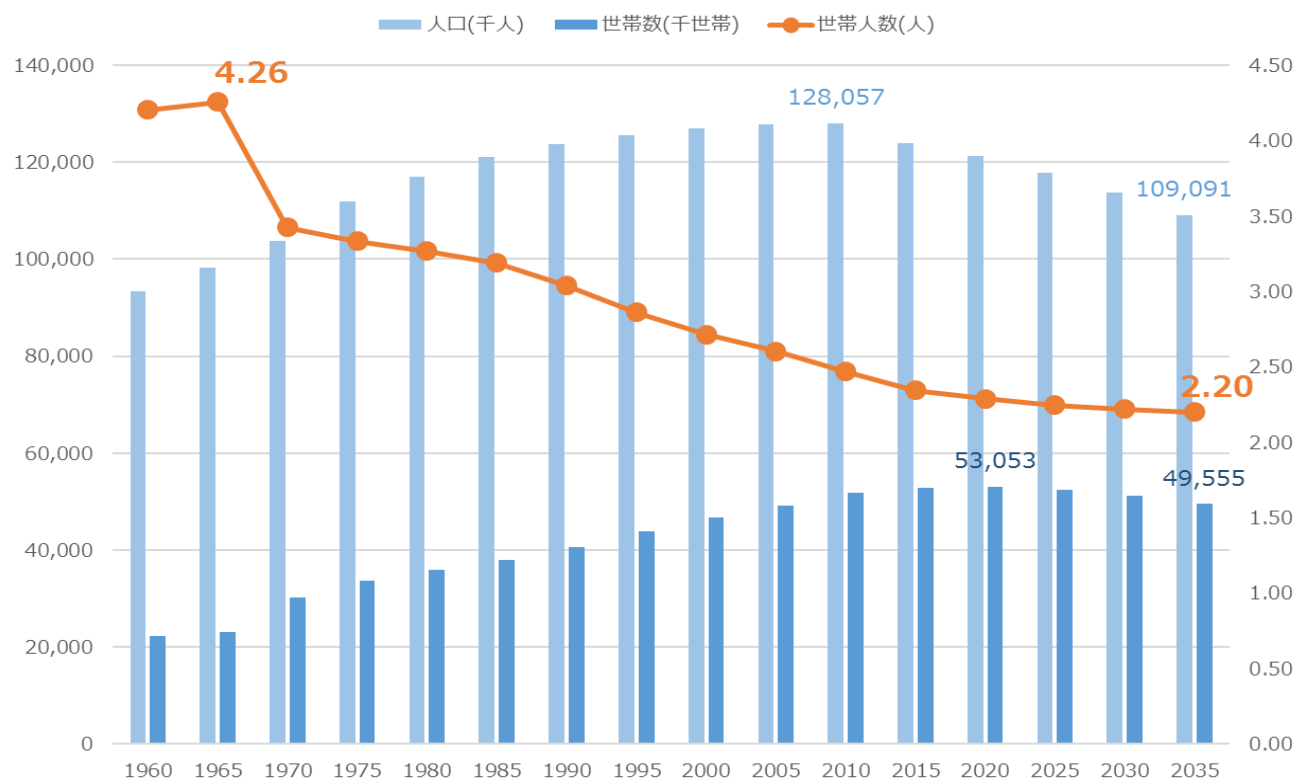
	グランディーズ	大手ハウスメーカー	パワービルダー 地場大手企業	零細企業
価格競争力	◎	△	△	◎
地方都市	◎	○	○	○
中核都市	—	◎	◎	○
基本品質の高さ	◎	◎	◎	△
ZEH等の対応	○	◎	○	×

※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



人口、世帯数、世帯人数の推移



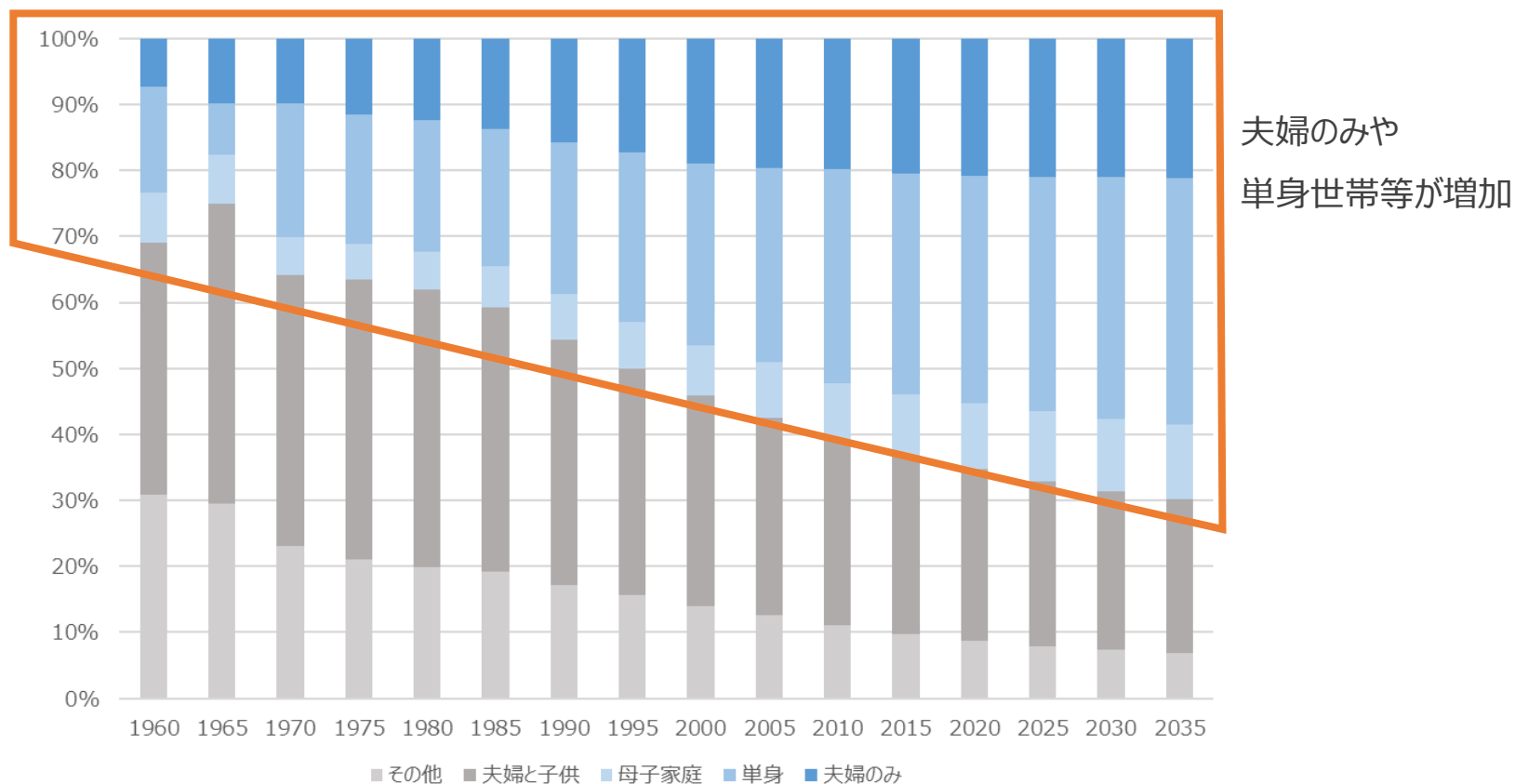
人口は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。

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

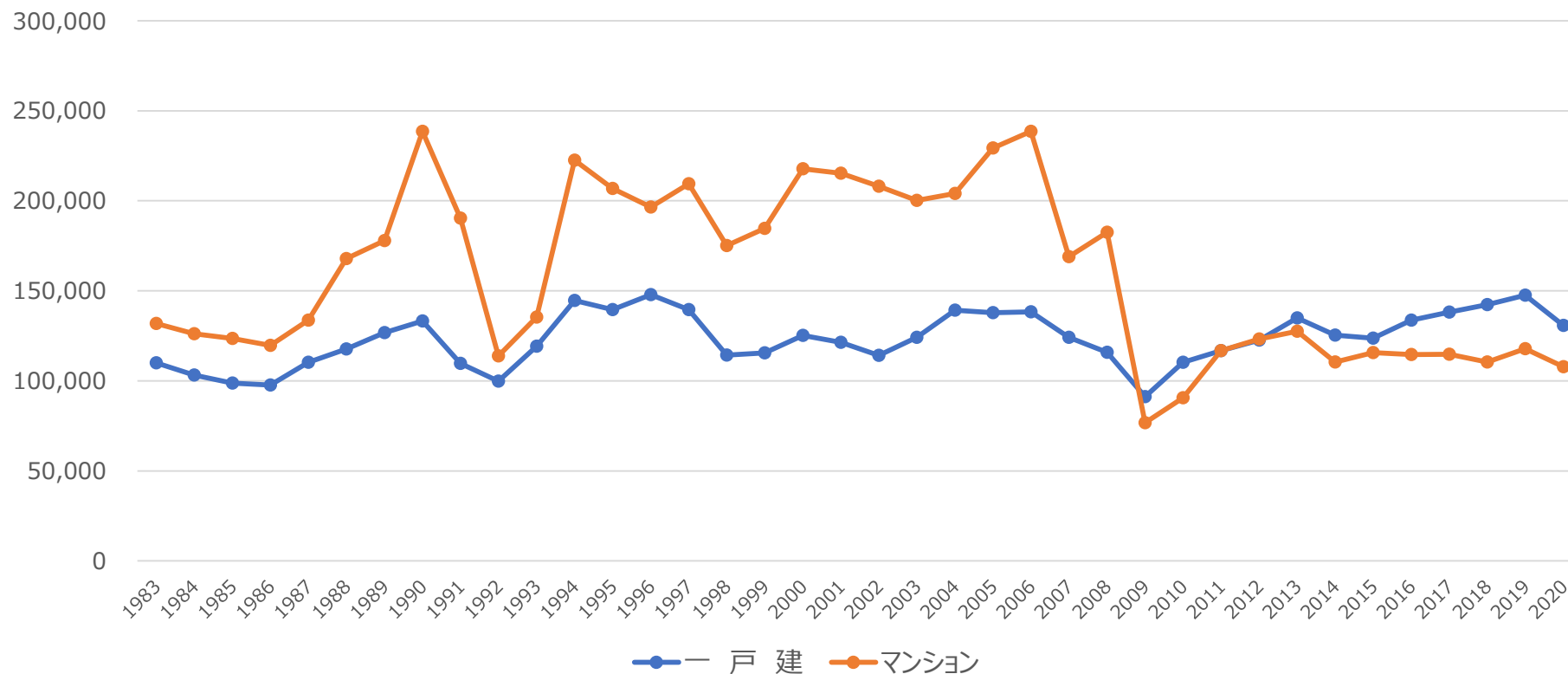


(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

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。

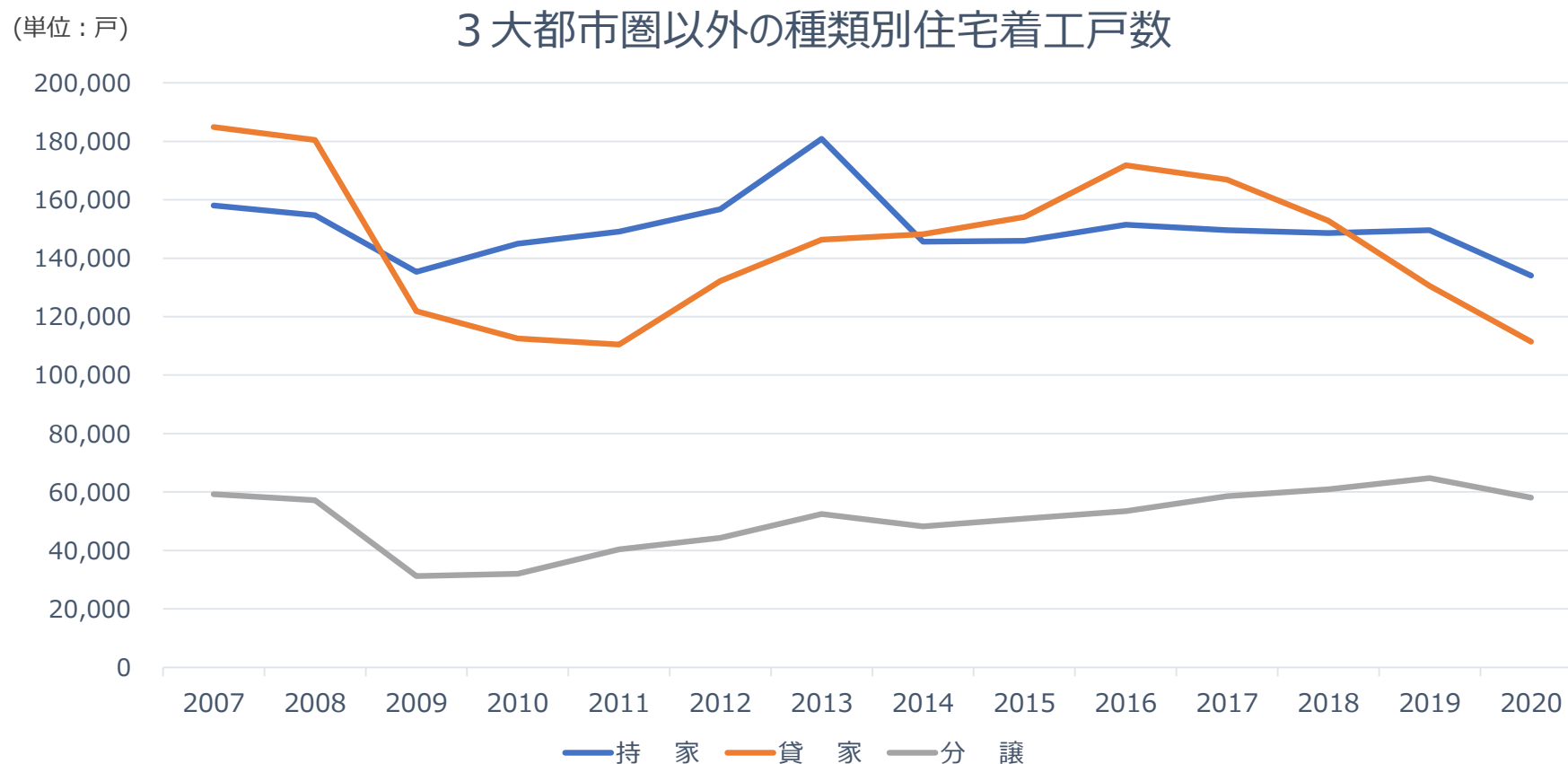
(単位：戸)

分譲住宅の着工戸数



(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。



(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

低価格の建売住宅市場は 今後も根強い需要

地方都市では年収300万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“コンパクトリッチ”“ちいさな住まい”のニーズは高まる傾向にあります。

年収300万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高い品質を保持しています。

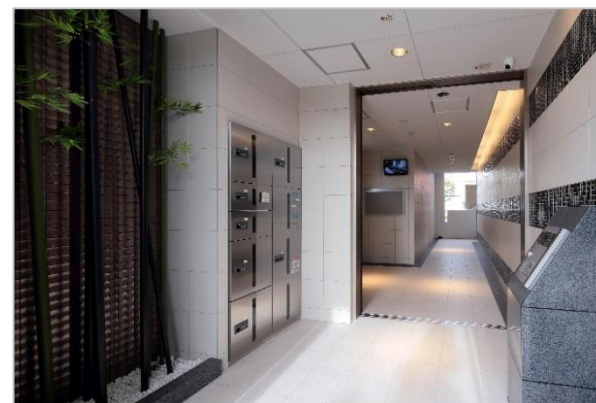
実際に建築業をされている方が、ご自身の住宅として購入した例もあります。住宅の規格化による高い収益率と、業務の規格化による低コスト化。積み上げてきたふたつのノウハウは大きな強みだと考えています。

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、これまでに4県の地方都市で新規出店を行い、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。

今後は人材の増員、成長にあわせて、新規営業所開設の水平展開が可能となります。

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
 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 : 7%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 : 7~8%程度

個人富裕層向けとして
 メゾネットタイプの投資アパート「アテレーゼ(Attrese)」を
 一棟単位で販売しています。

それぞれの住戸内が2階層(以上)に分かれ、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。主に子育て世代に人気
 があり、入退去が少なく安定した家賃収入が見込めるというメリットがあります。
 また、市場において供給戸数は少なく、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。

今後も、年1～2案件の開発と販売を継続する方針です。

少ない競合企業

▶ 地方都市には、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、賃貸マンションやアパート等を自社で開発し、富裕層に1棟単位で販売する企業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、地方都市では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

▶ 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。

グループ間での高いシナジー効果

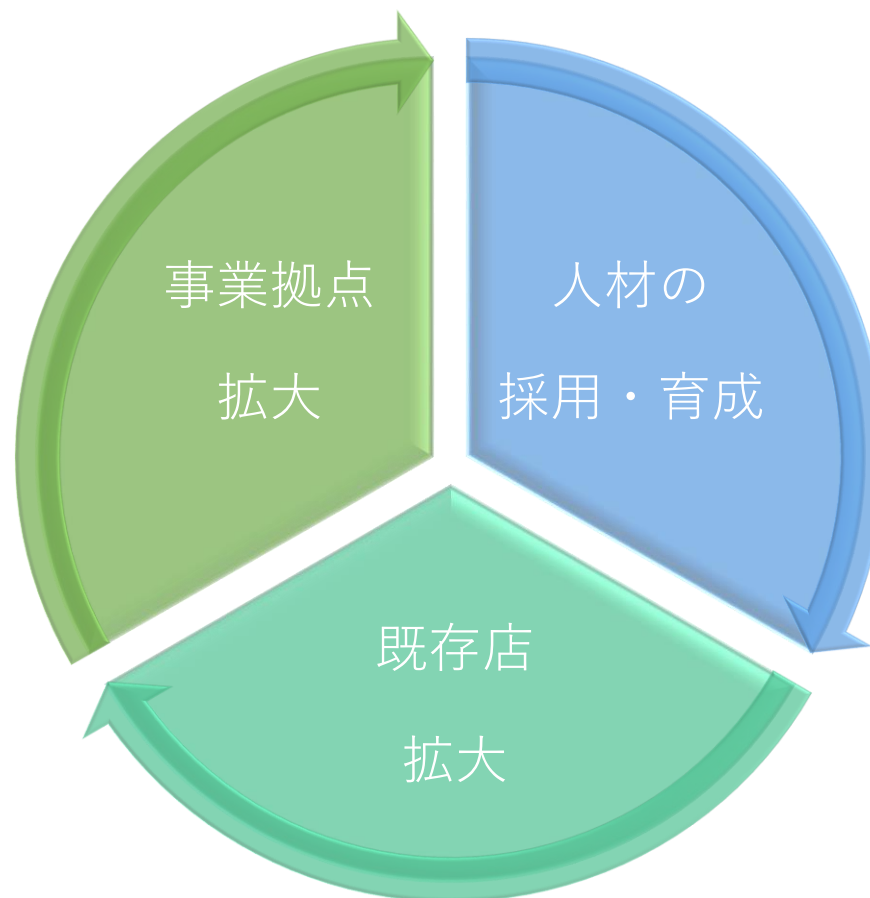
▶ 2017年にDipro社を子会社化したことを機に、福岡市中心部へも進出しました。開発・販売から、その後の入居者管理や建物維持管理等をワンストップで行うことで、フロービジネスとストックビジネスを兼ね備えたシナジー効果を発揮することが可能となりました。

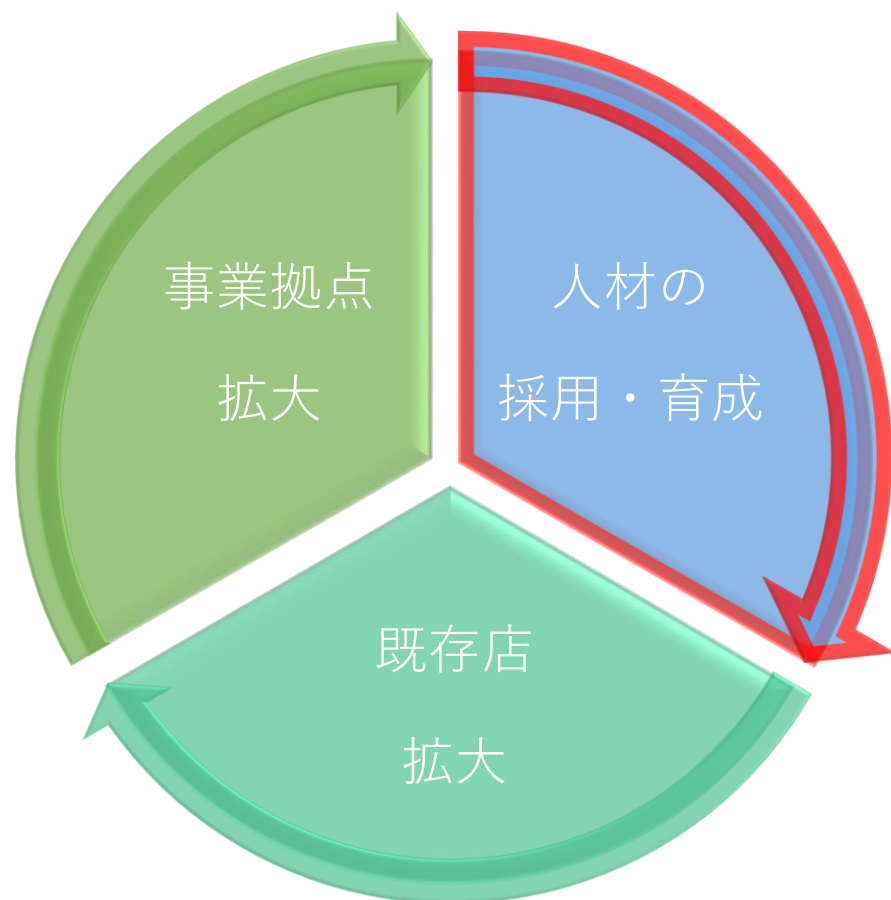
1. 会社概要

2. 事業概要

3. 事業計画及び成長可能性

人材の採用と成長に応じて、事業規模を拡大





先行投資期間

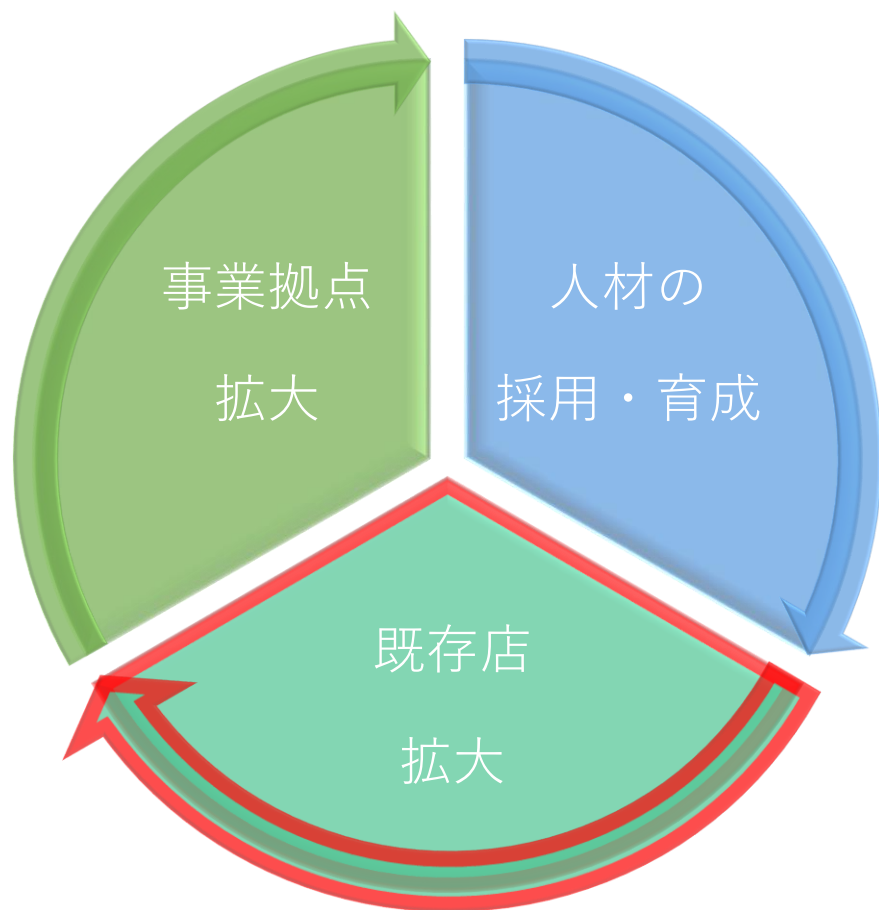
2019年から新卒定期採用を開始
3年計画で育成し、戦力化

<採用・育成方針>

当面の間は、毎年少数採用(3~5人)
を実施し、少数を徹底して育てることで、
中長期的に会社の中核人材を育成

継続成長期へ

今後も継続して定期採用を実施す
ること、事業基盤が安定して一定
の成長を続けることができる組織体
制を構築

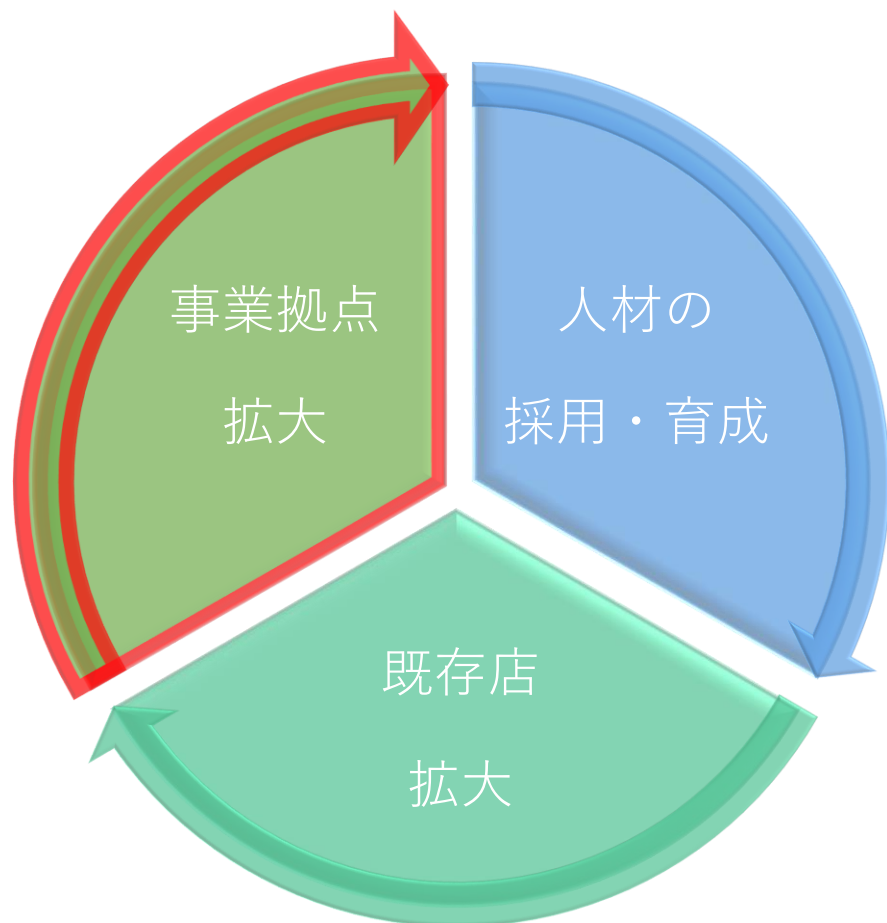


既存店の拡大と安定運営

人材の成長に伴い、既存店に戦力となる人員を配置
定期採用1期生が5年目を迎える
2023年を目標に、本店営業部で40棟（8億円程度）、他の既存店が20～30棟（5億円程度）を安定して販売する体制を構築

新たなリーダーの育成

既存店の拡大と同時に、これまでの新規出店と営業所運営のノウハウを全社で蓄積・共有し、次の新規出店に備えた人材の成長を促進



新規出店による事業拠点拡大

2024年から新規出店を再開
定期採用による人員増にあわせて、
中四国、九州を中心とした西日本エリ
アへの新規出店を順次実施

サイクル化 持続的安定成長

- 人材の採用・育成
- 既存店拡大
- 事業拠点拡大

この3つのサイクルをまわし続けること
で、安定かつ持続的な成長が可能

Action
1

既存5拠点で建売住宅120戸の安定した販売体制を構築

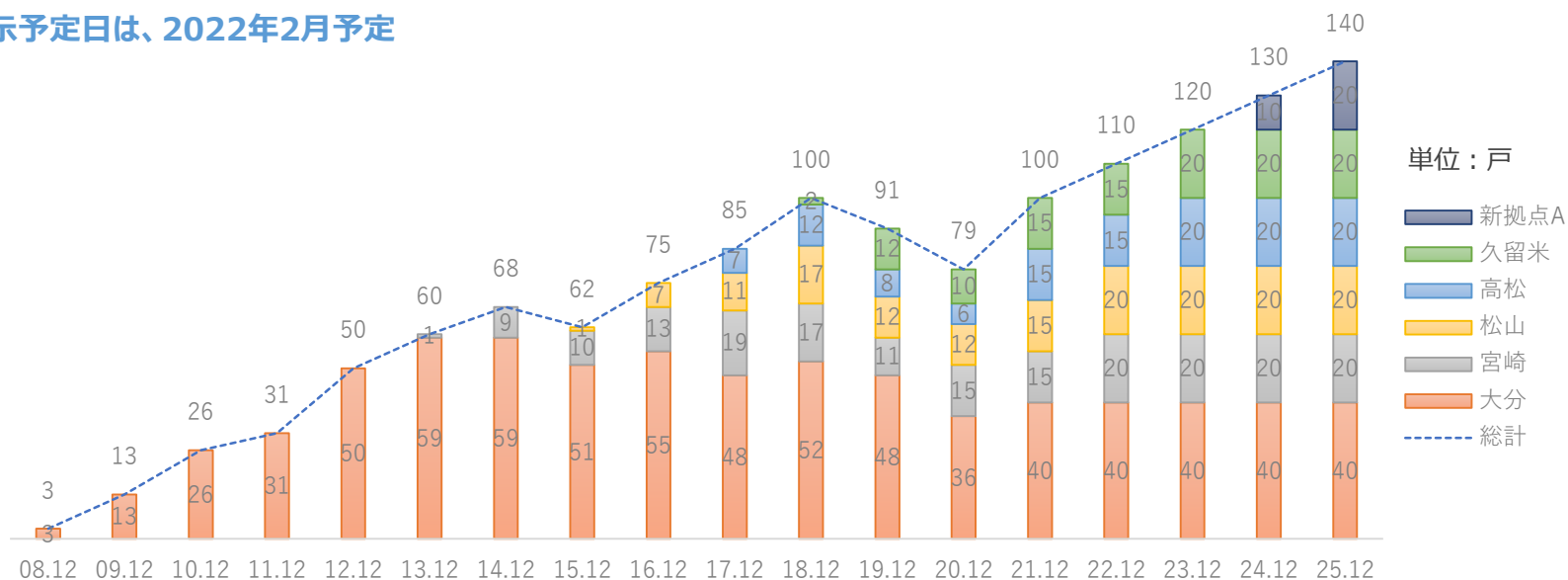
Action
2

定期採用者の成長とともに、新拠点の開設

Action
3

組織の拡大にあわせて、新拠点開設と安定した販売体制構築の2つの軸を同時に回転させ、安定成長を目指す

※次回の開示予定日は、2022年2月予定



	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	低／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	中／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