

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

2018年 2月14日



# 本日の内容

---

当 社 の ご 紹 介

2017年12月期 連結決算概要

今 後 の 事 業 展 開



# 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) 株式会社 グランディーズ (福岡証券取引所Qボード) (証券コード 3261)
事業内容	建売住宅販売事業、投資用不動産販売事業、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12月末現在)
従業員	27名 (連結 34名) (2017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	宮崎市、松山市、高松市、久留米市(2017年11月開設)
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

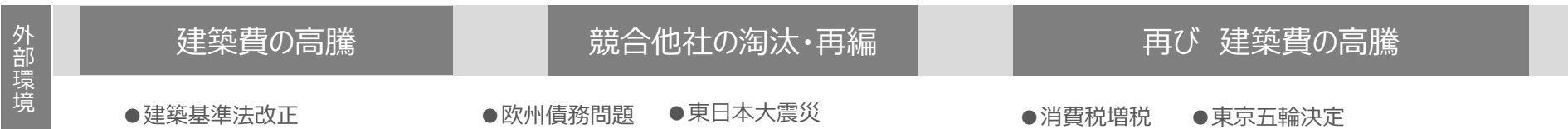
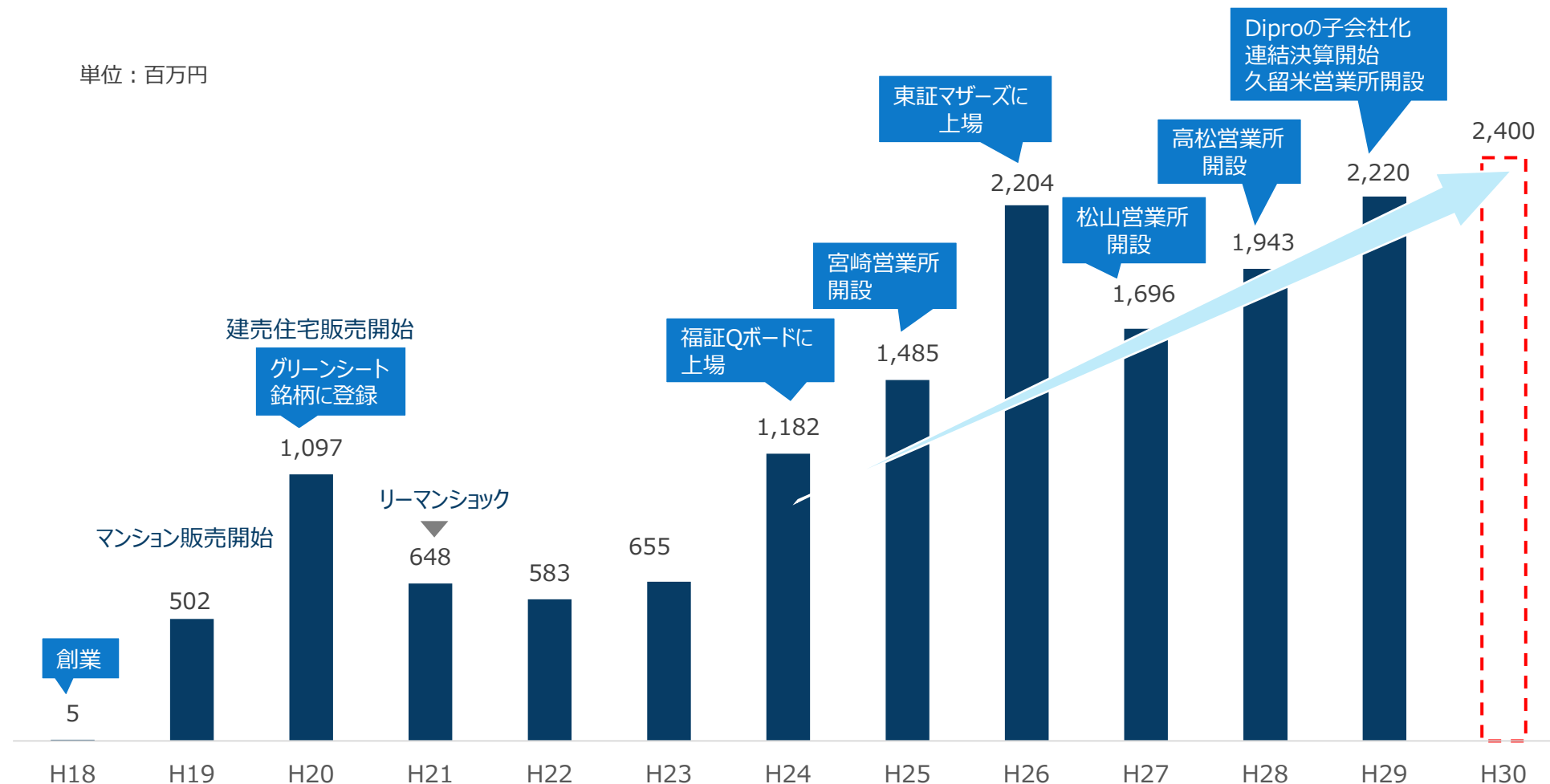


成果は皆で喜び合う



# 当社のあゆみと市場環境

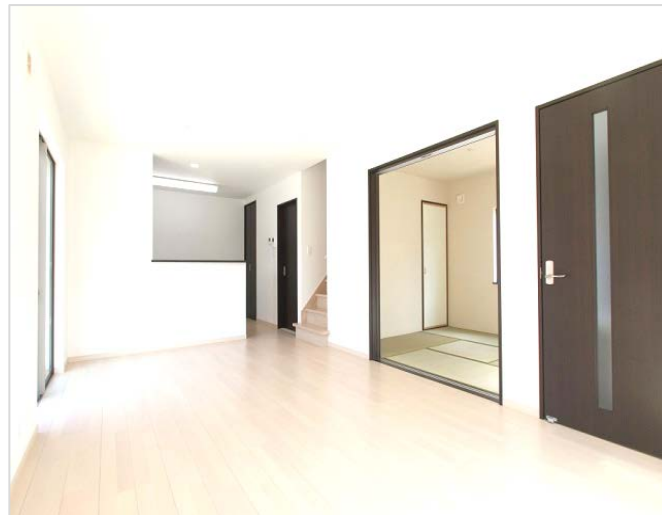
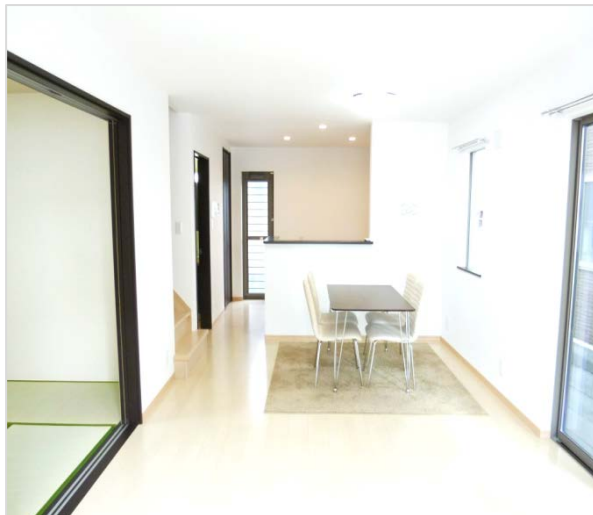
単位：百万円



# 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。

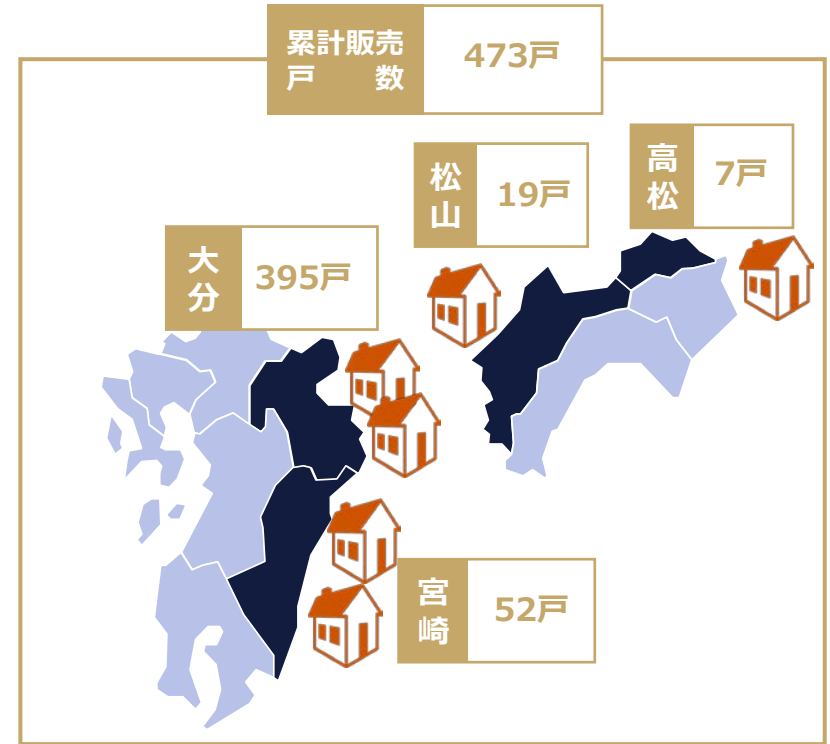
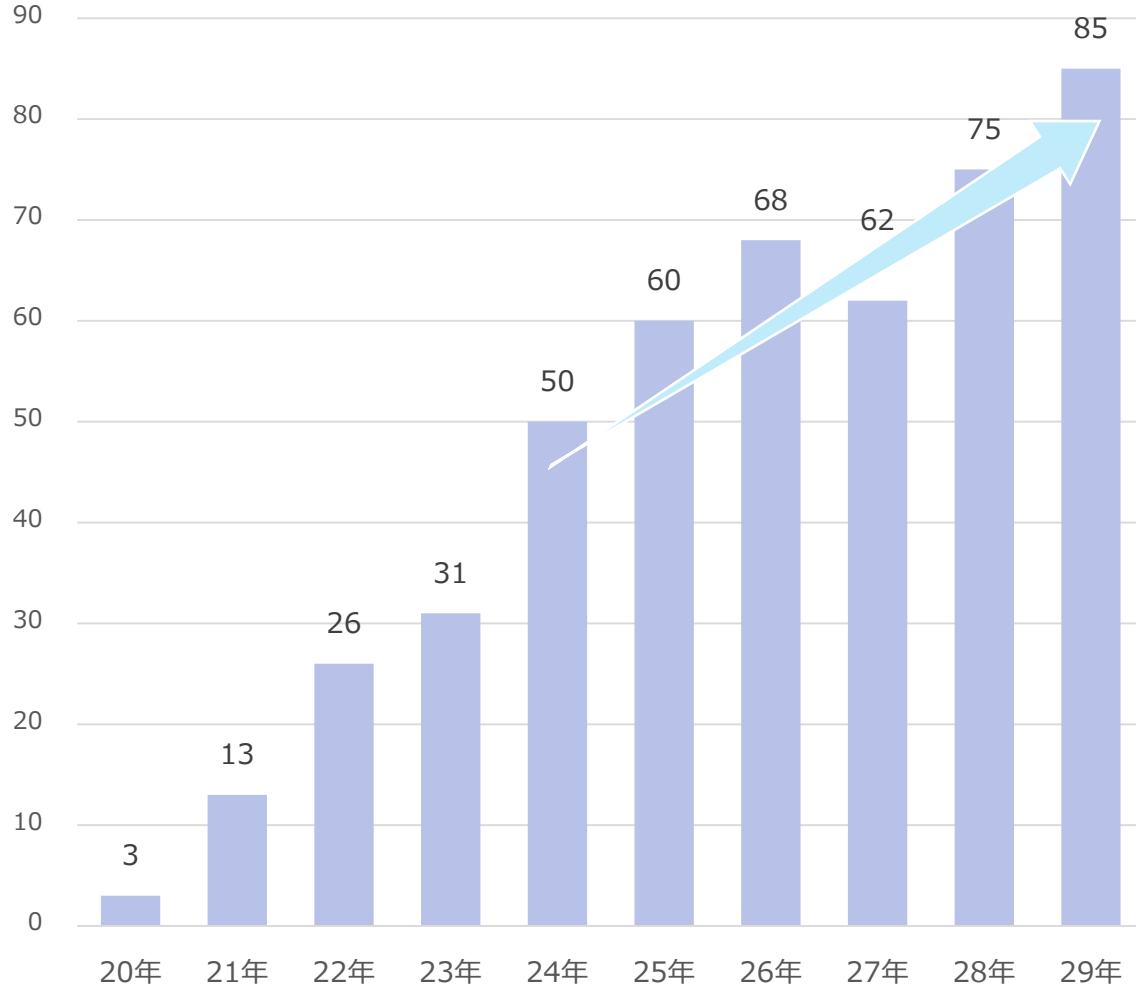
また、耐震等級3相当を誇る地震に強いスーパー**ストロング**構造体を採用しています。

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。**



## 建売住宅供給戸数

(単位：戸)



徹底した規格住宅を販売

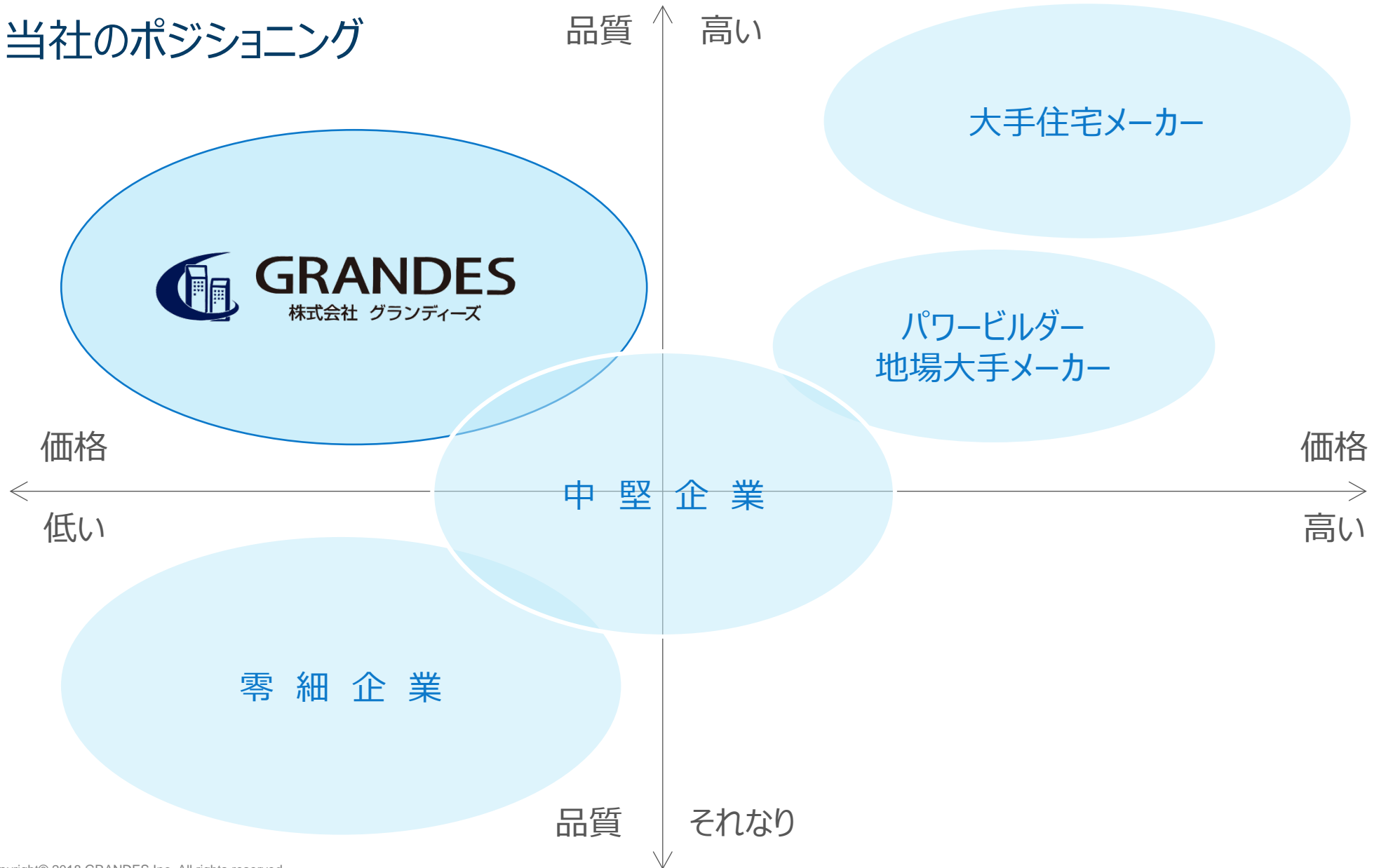
自社施工、分離発注によるコスト管理

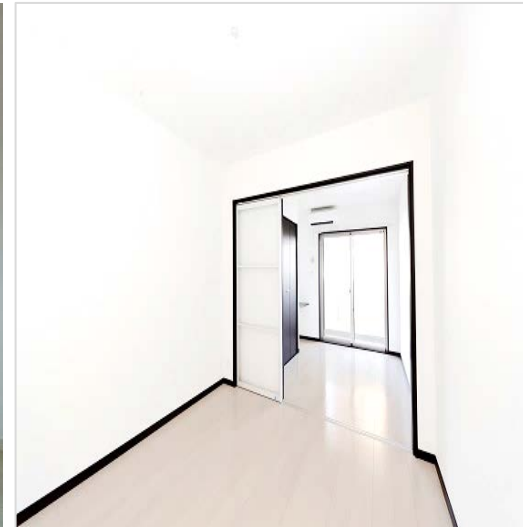
整形地にこだわらない用地仕入

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。

# 投資用不動産販売事業の拡充（新規事業）

従来のレジデンス系の投資物件に加え、  
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  
開発を進めてまいります。

## 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 137.75m<sup>2</sup>
- 延床面積 486.60m<sup>2</sup>
- 構造規模 鉄筋コンクリート6階建（10室）



# 昨年のトピックス

## 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：不動産売買仲介、賃貸管理、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)

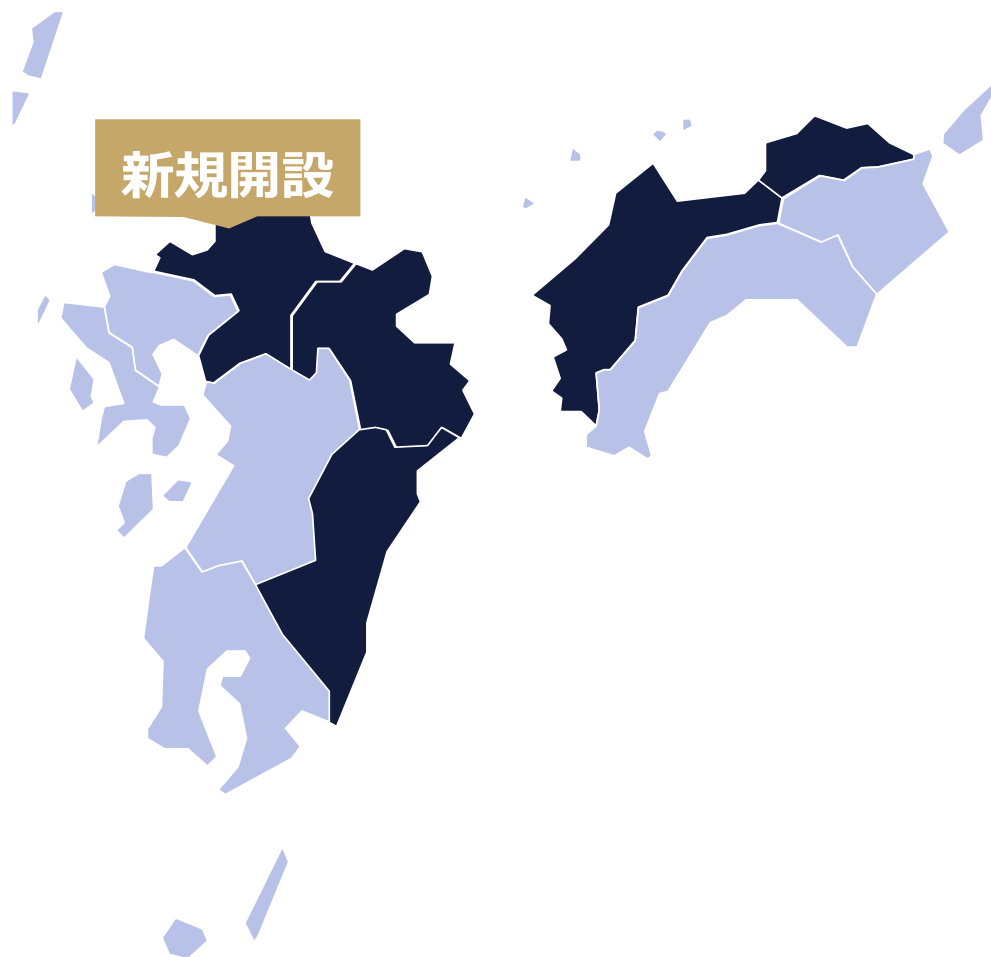
**平成29年6月30日（金曜日）を基準日**として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主が有する当社株式について、**1株につき3株の割合にて分割**いたしました。

- ・ 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



# 昨年のトピックス

## 新規営業所の開設(平成29年11月)



県外4拠点目として、九州エリアの更なる業容拡大のため、福岡県久留米市(人口約30万人)に新たに営業所を開設いたしました。

名称：  
株式会社 グランディーズ 久留米営業所

所在地：  
福岡県久留米市原古賀町30番1  
IKEDAビル5階

営業開始：  
平成30年2月下旬予定

# 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



# 最近のトピックス

## ベースアップの実施

国内景気回復を目的とする政府の「賃金アップ要請」に賛同し、平成30年4月より社員一人あたり10,000円のベースアップを実施いたします。

## 年間休日数の増加

持続的な成長や顧客へ提供するサービスの品質向上に繋げるため、優秀な人材の積極的な確保、社員の士気向上、長期勤続の促進を図り、ライフワークバランスの見直しを実施。平成30年1月より、年間休日数を従来の105日から120日にいたしました。

## 配当予想の増加修正

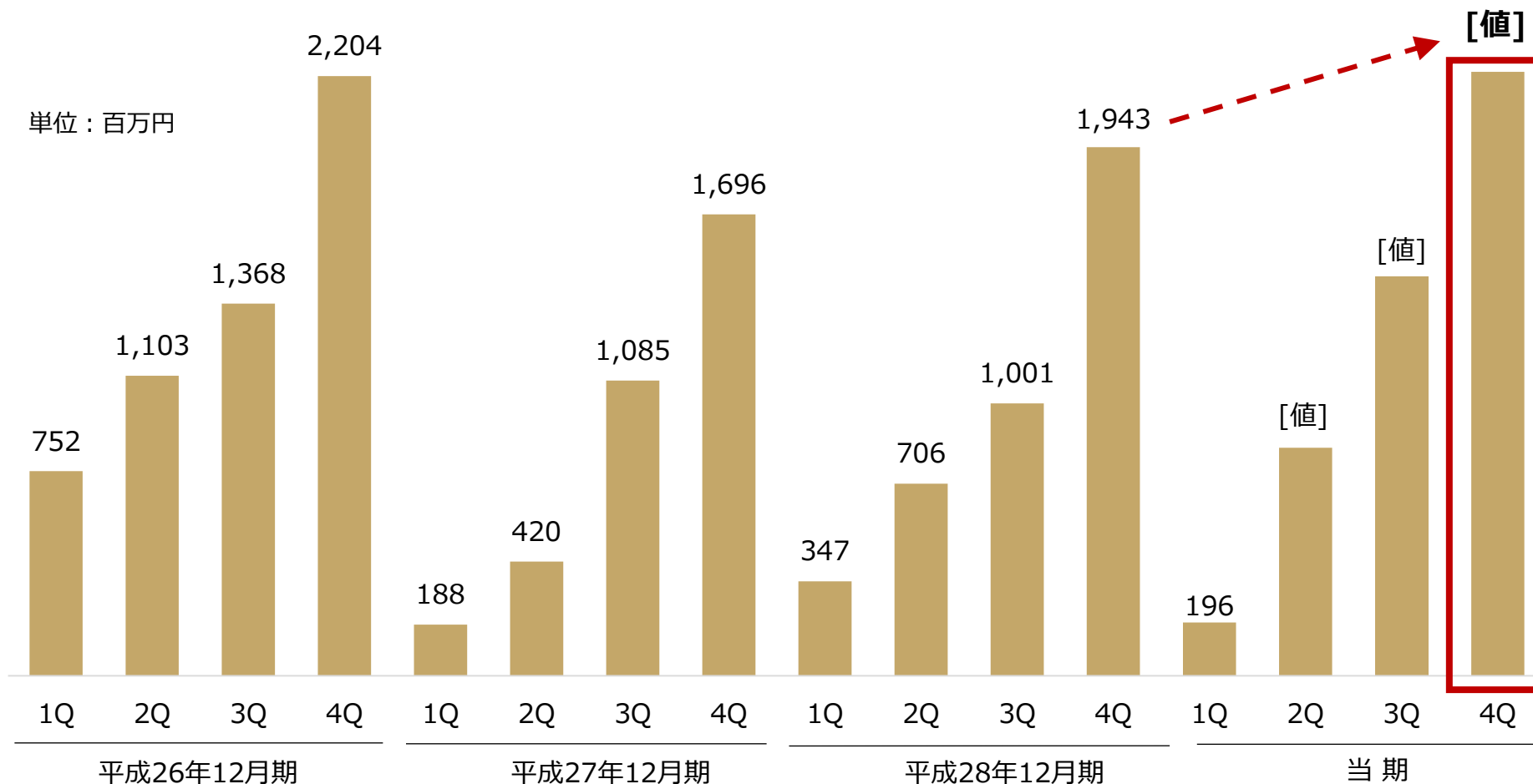
1株当たり期末配当金を当初予想の5円から12円に変更。



# 2017年12月期 連結決算概要

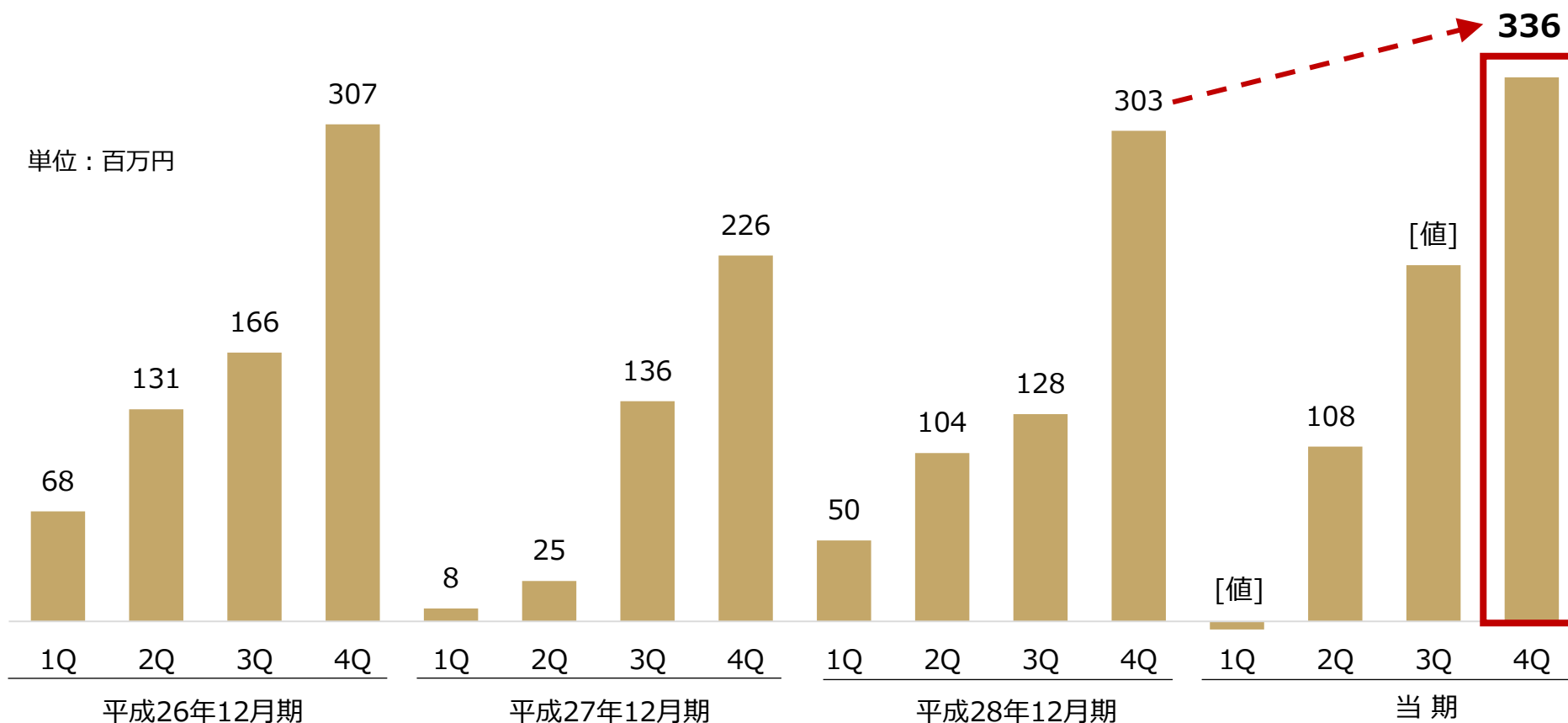
## 建売住宅販売の回復、投資用不動産の販売により前年同期比 14.2%増加

(平成29年12月期第2四半期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)



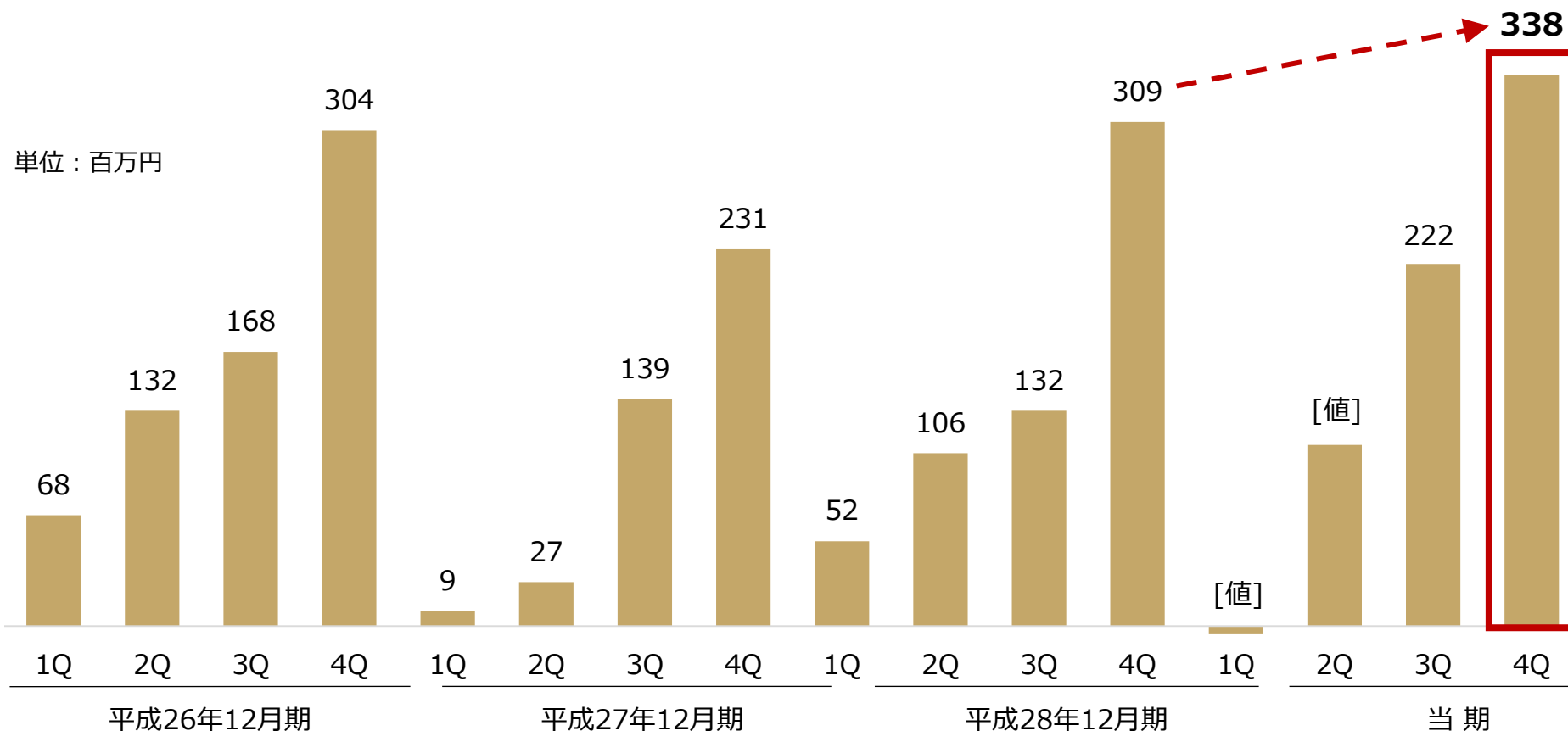
## 営業利益は前年同期比 10.9%増加

(平成29年12月期第2四半期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)



## 経常利益は前年同期比 9.2%増加

(平成29年12月期第2四半期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)



# 平成29年12月期 損益計算書

単位：百万円

	平成28年 12月期 (単体)	平成29年 12月期 (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 達成率
売 上 高	1,943	2,220	14.2%	2,240	99.1%
売 上 総 利 益 (売上総利益率)	521 26.8%	609 27.5%	16.9% 0.6ポイント		
販売費及び一般管理費	218	257	18.0%		
営 業 利 益 (営業利益率)	303 15.6%	336 15.2%	10.9% ▲0.5ポイント	315	106.9%
経 常 利 益 (経常利益率)	309 16.0%	338 15.2%	9.2% ▲0.7ポイント	320	105.7%
当 期 純 利 益	196	218	11.2%	203	107.3%

※平成29年12月期第2四半期より連結決算に移行しているため、平成28年12月期は単体の数値を使用



# 平成29年12月期 損益計算書(単体)

単位：百万円

	平成28年 12月期	平成29年 12月期	増減額	増減率
売上高	1,943	2,170	227	+ 11.7%
売上総利益	521	586	64	+ 12.4%
(売上総利益率)	26.8%	27.0%	—	+0.2ポイント
販売費及び一般管理費	218	257	39	+ 18.0%
営業利益	303	329	25	+ 8.5%
(営業利益率)	15.6%	15.2%	—	- 0.4ポイント
経常利益	309	333	23	+ 7.6%
(経常利益率)	16.0%	15.4%	—	- 0.6ポイント
当期純利益	196	215	19	+ 9.8%

建売住宅販売の増加

コスト削減等により  
売上総利益は増加

コスト削減等により  
営業利益も増加

# 平成29年12月期 貸借対照表

	平成28年 12月末 (単体)	平成29年 12月末 (単体)	平成29年 12月末 (連結)	構成比
(単位：百万円)				
流動資産	1,572	2,489	2,536	97.4%
現金	776	640	676	
販売用不動産	235	1,034	1,034	
仕掛販売用不動産	548	753	753	
その他	11	61	71	
固定資産	26	84	68	2.6%
有形固定資産	8	5	16	
無形固定資産	—	—	31	
投資その他	18	79	20	
資産合計	1,598	2,574	2,605	100.0%
流動負債	192	428	455	
固定負債	97	646	647	
負債合計	289	1,074	1,102	42.3%
純資産合計	1,309	1,499	1,502	57.7%
(自己資本比率)	(81.9%)	(58.3%)	(57.7%)	

※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月末については単体の数値を使用。

# 平成29年12月期 キャッシュ・フロー計算書

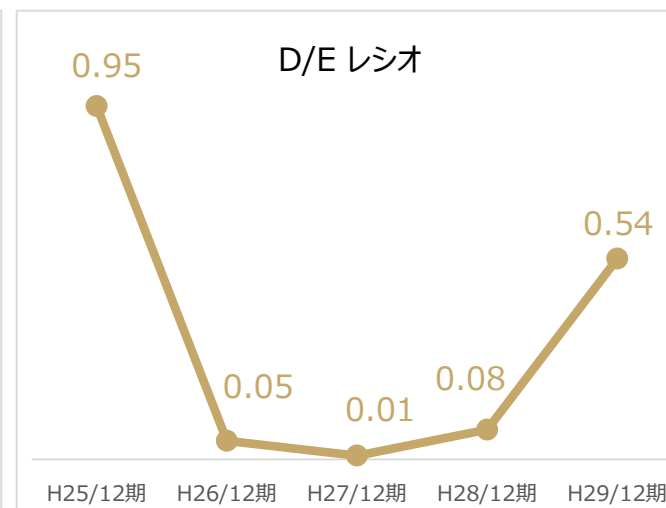
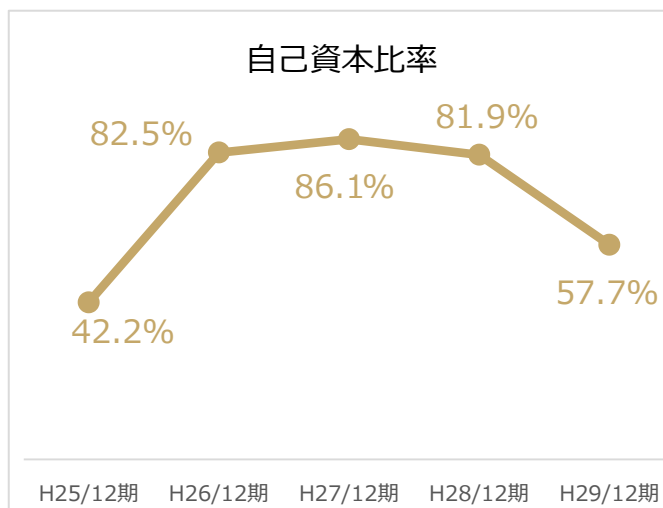
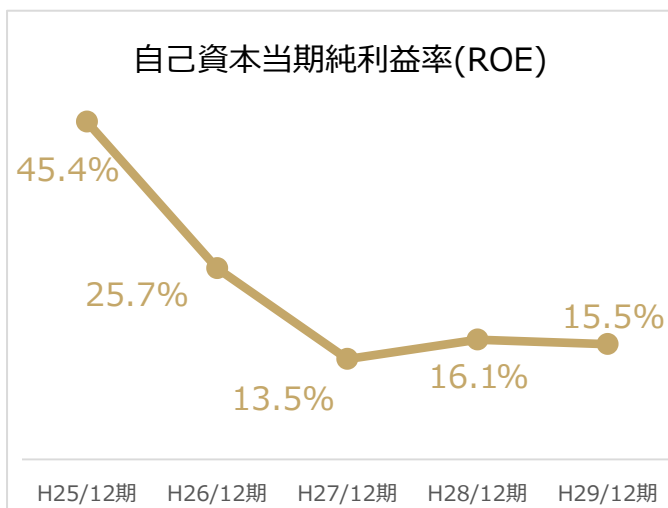
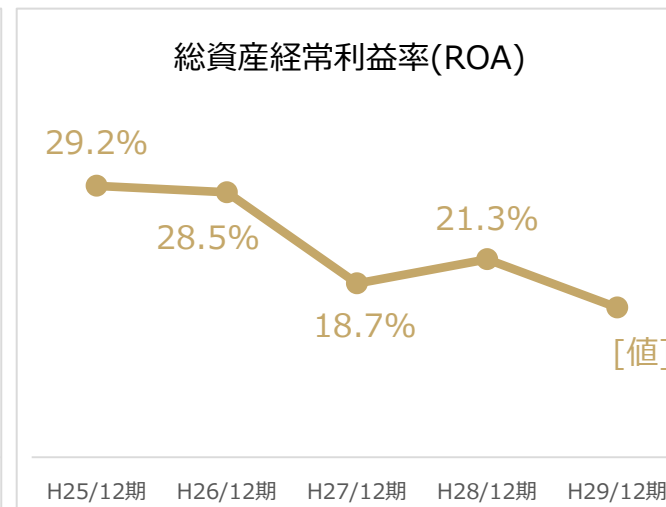
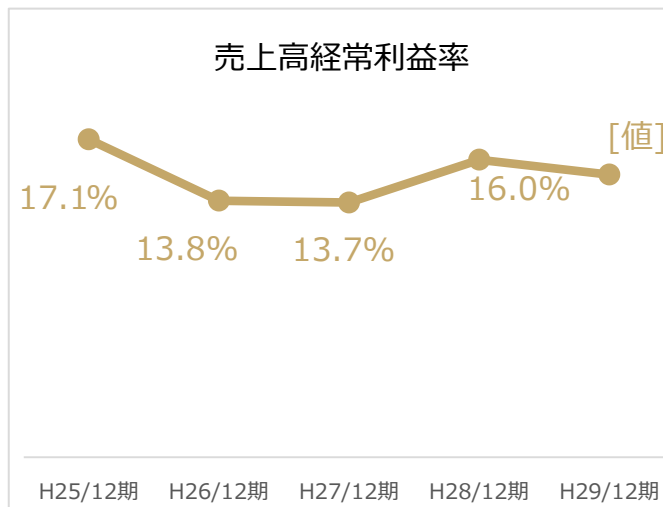
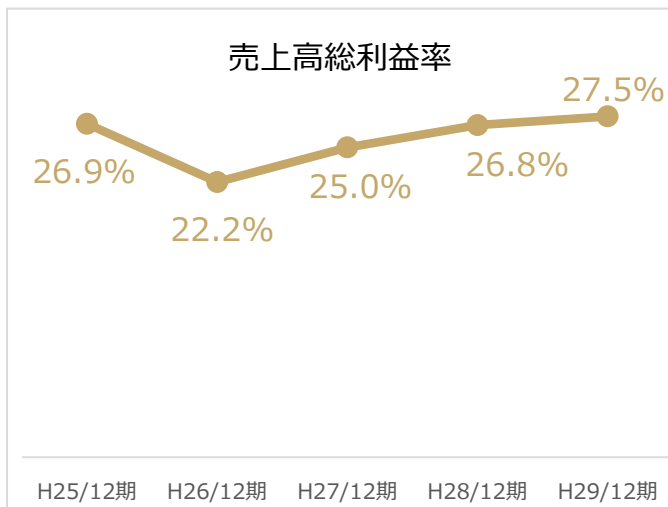
単位：百万円

	平成28年 12月期	平成29年 12月期(連結)	前 年 同期比 増 減	主な変動要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 247	△ 799	△ 551	たな卸資産の増加等
投資活動による キャッシュ・フロー	249	48	△ 198	定期預金の払戻収入 の減少等
財務活動による キャッシュ・フロー	83	654	570	長期借入金による 資金調達等
現金及び 現金同等物残高	773	676	△ 96	

※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月末については単体の数値を使用。

# 財務比率の推移

財務の健全性指標だけでなく、利益率等の向上にも取り組んでいます



※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月期以前については単体の数値を使用。

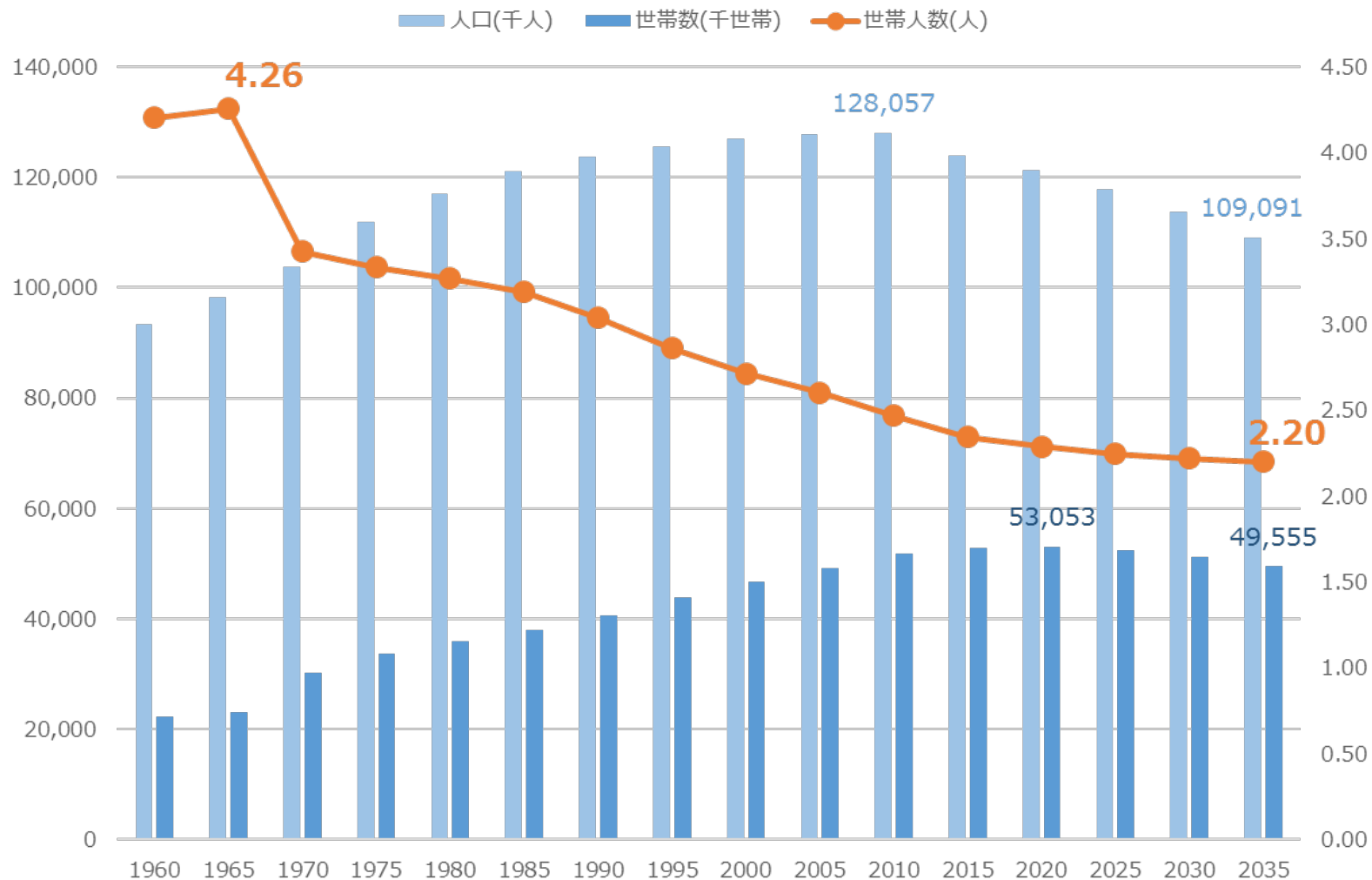
D/Eレシオとは、負債が株主資本の何倍にあたるかを示す数値です。負債資本比率とも呼ばれ、企業財務の健全性を図る指標の一つです。



# 今後の事業展開

# これからの市場環境

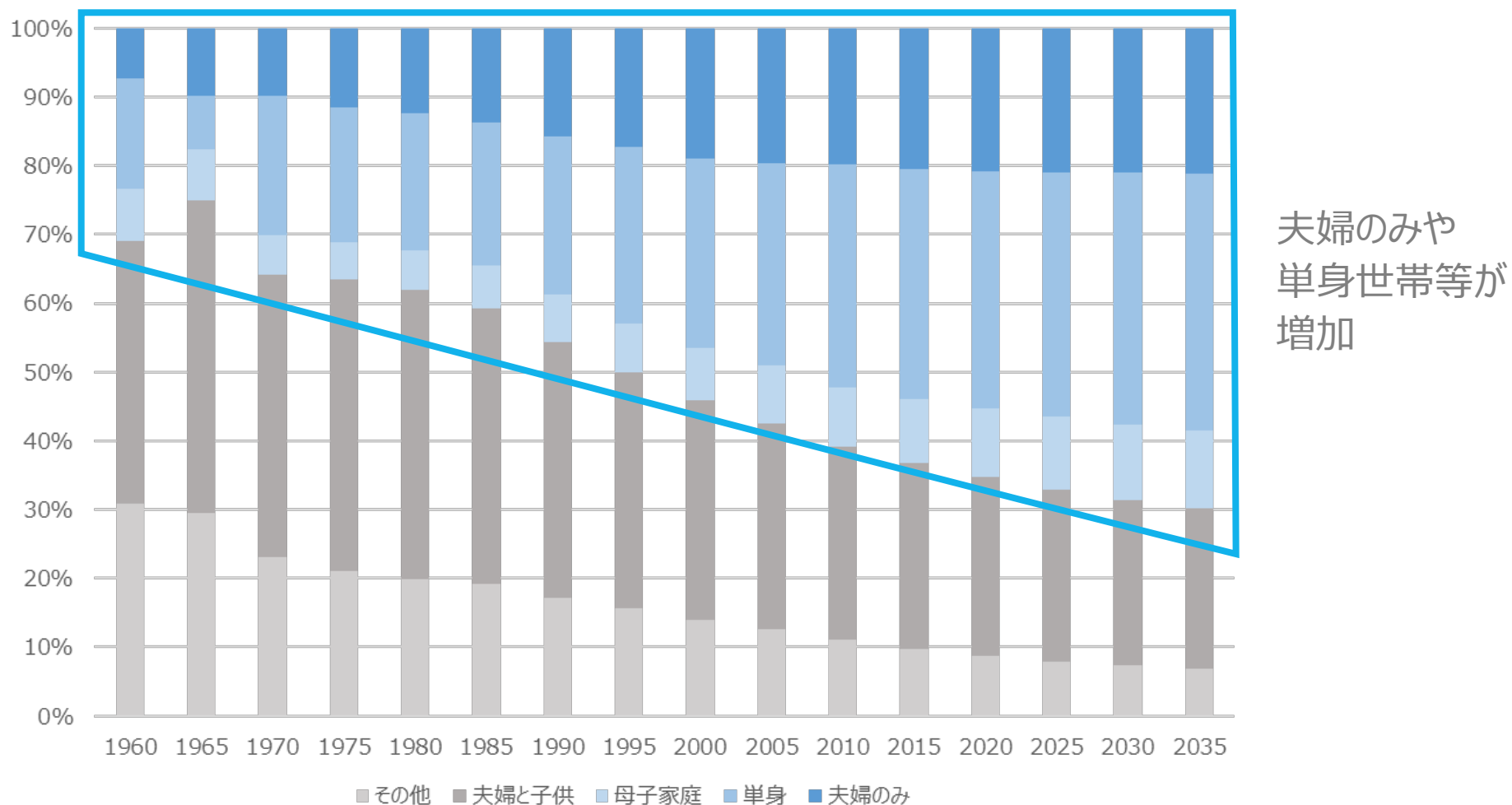
人口数は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。これに歩調を合わせ世帯数も減少しいずれは1世帯に2.2人となる日も近いと考えます。



(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

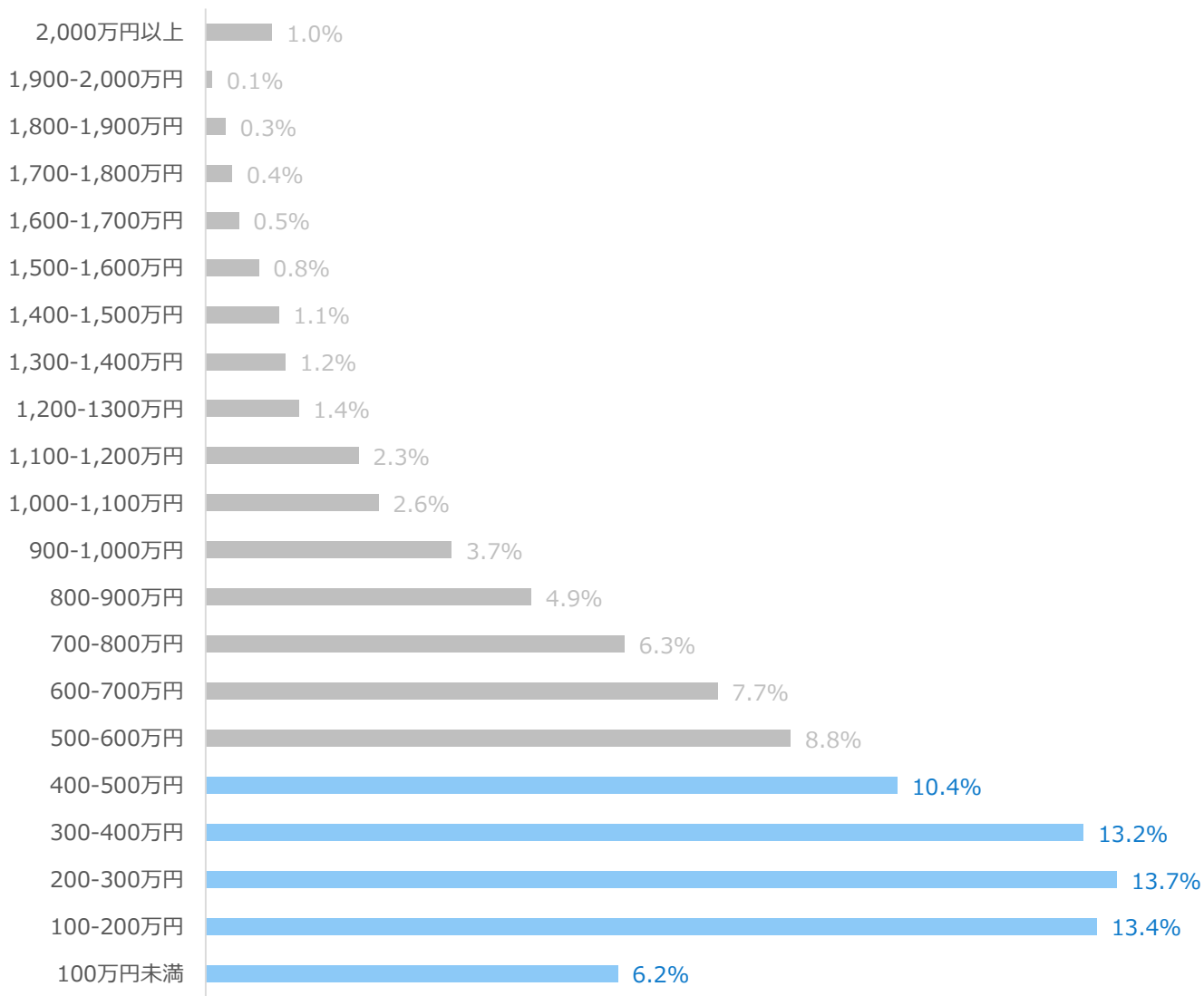
家族の形が時代と共に変化し、夫婦のみや単身世帯といったように核家族化が加速しています。今後、家族の形に合わせた「小さな住まい」の需要が増加していきます。



(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



年収500万円未満が  
56.9%を占める

300万円未満  
でも33.3%

(出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」平成28年)



# 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4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。

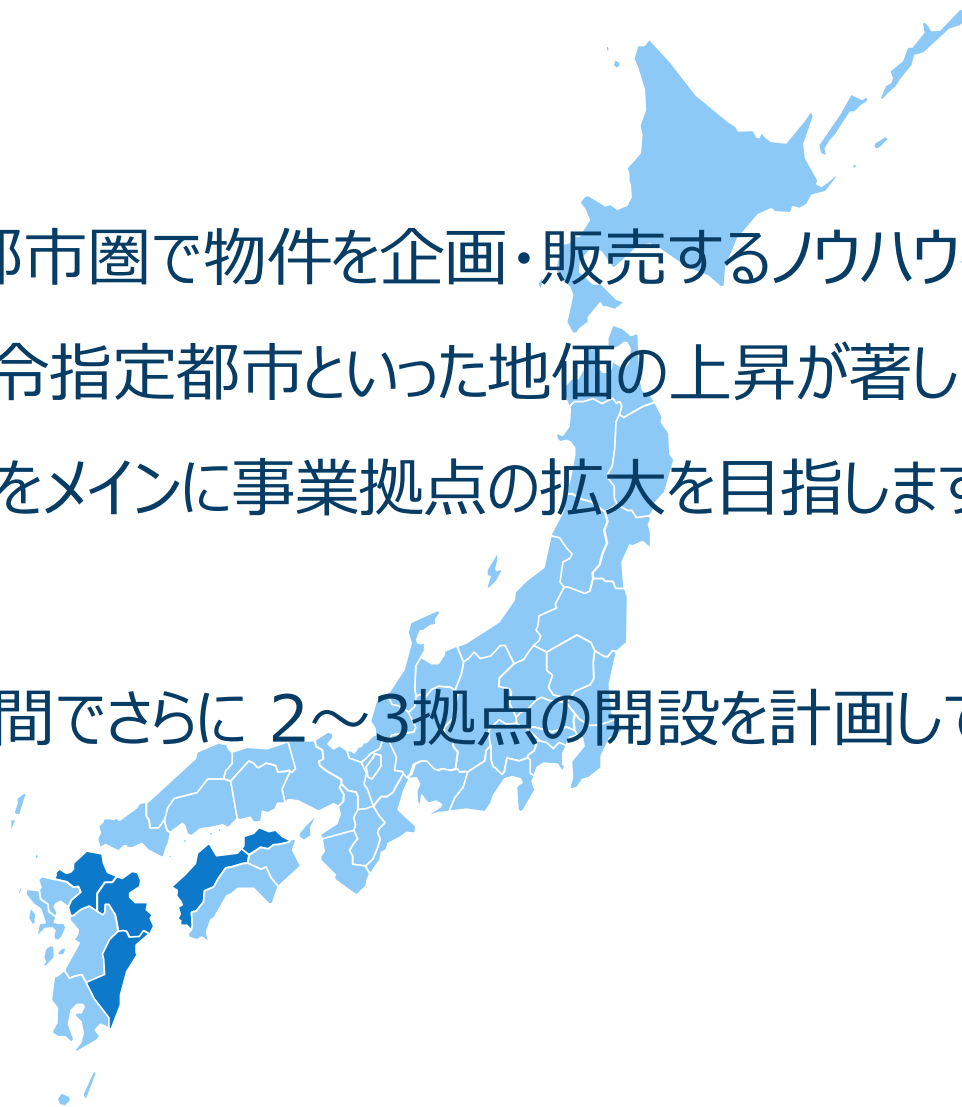
### 新たな商品の展開

▶ 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

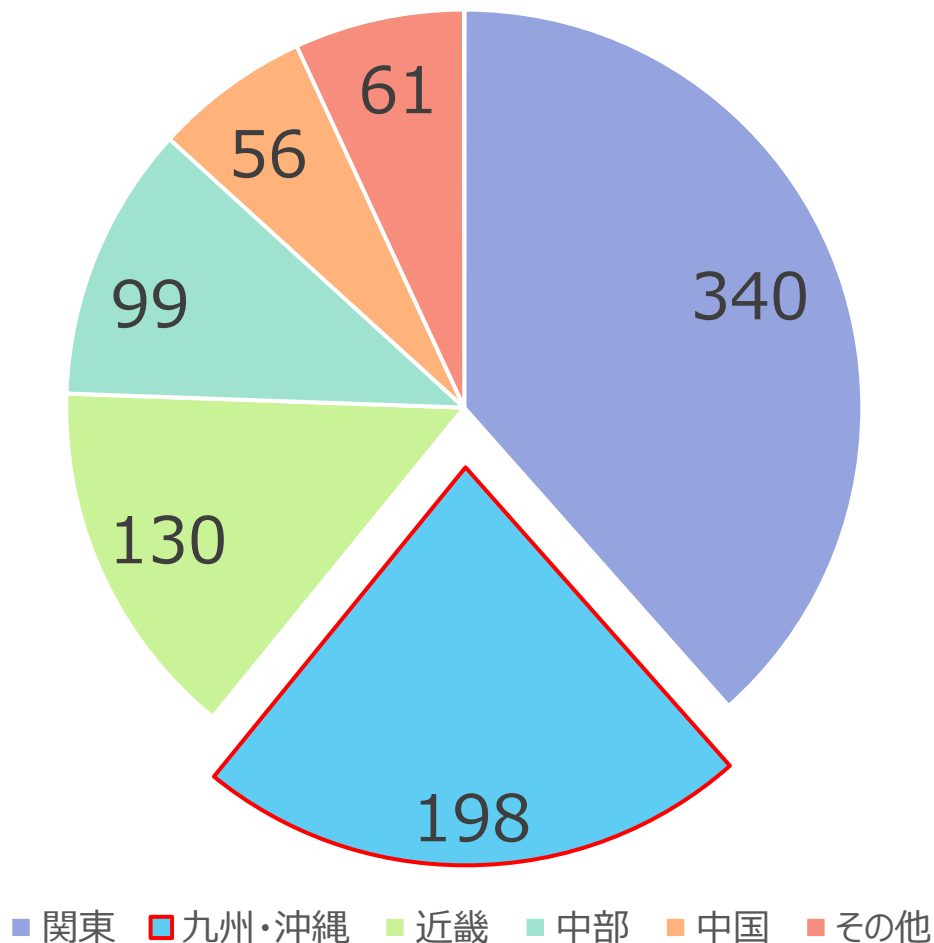
主に地方都市圏で物件を企画・販売するノウハウを保有する当社は首都圏や政令指定都市といった地価の上昇が著しいエリアからは離れ地方都市圏をメインに事業拠点の拡大を目指します。

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12月末

関東	340名
九州・沖縄	198名
近畿	130名
中部	99名
中国	56名
その他	61名
合計	884名



九州・沖縄各県別内訳	
福岡	100名
大分	68名
その他	30名
合計	198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