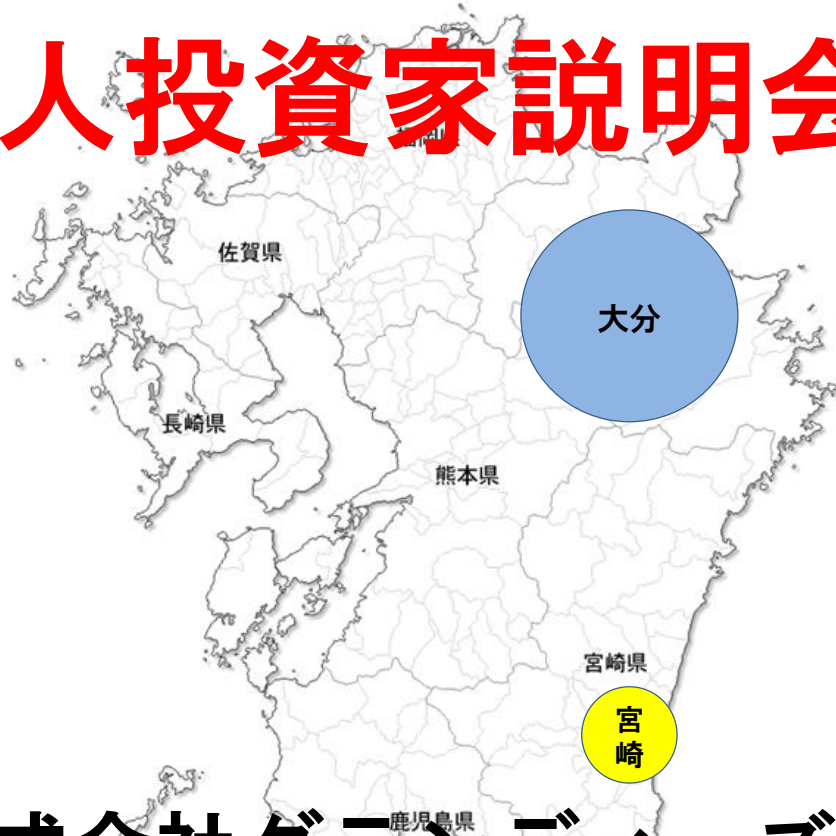


個人投資家説明会



株式会社グランドデイズ
代表取締役 亀井 浩
(証券コード3261)

本日の内容

1. **会社の概要**
2. **平成25年12月期第2四半期の実績**
3. **当面の方向性と今期業績見通し**



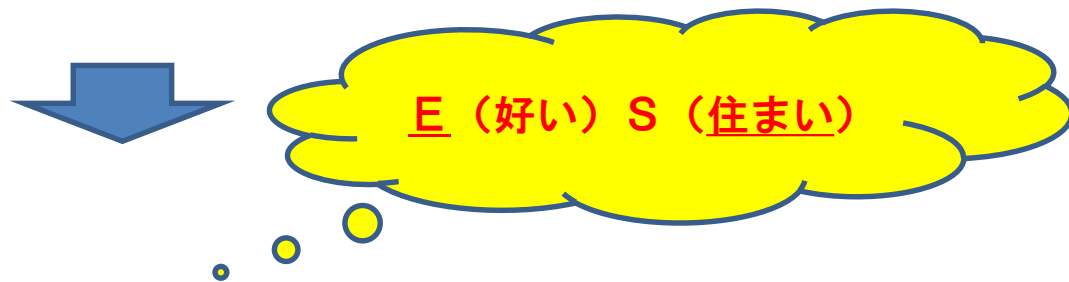
(1) 企業情報

会 社 名	株式会社グランディーズ
(英文表記)	GRANDES. Inc
代 表 者	代表取締役社長 亀井 浩
本 店 所 在 地	大分県大分市都町二丁目1番10号
資 本 金	70,020千円
従 業 員 数	11 名
業 種 分 類	不動産販売業
決 算	12月末日

上 場 市 場	福岡証券取引所Qボード
発行済株式総数	1,037,000 株
売 買 単 位	100 株
主 幹 事 証 券	エイチ・エス証券
監 査 法 人	三優監査法人
取 引 銀 行	<p>伊予銀行、大分銀行、北九州銀行 西日本シティ銀行、福岡銀行 豊和銀行、大分みらい信用金庫 商工組合中央金庫 (順不同)</p>

(2) 経営理念

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。



GRAND (立派な) + ESTATE (不動産)
= GRANDES (社名)

(3) 沿革

平成18年11月	大分市都町に設立 大分市、別府市で事業開始
平成19年 9月	分譲マンションの販売を開始
平成19年12月	投資用マンションの販売を開始
平成20年 4月	グリーンシート銘柄に指定
平成20年 5月	建売住宅の販売を開始
平成24年12月	福岡証券取引所Qボードに上場
平成25年 8月	宮崎市に進出

(4) 事業の内容

建売住宅販売
= 戸建住宅の分譲
(中核事業)

一棟売り
投資マンション販売

分譲マンション販売

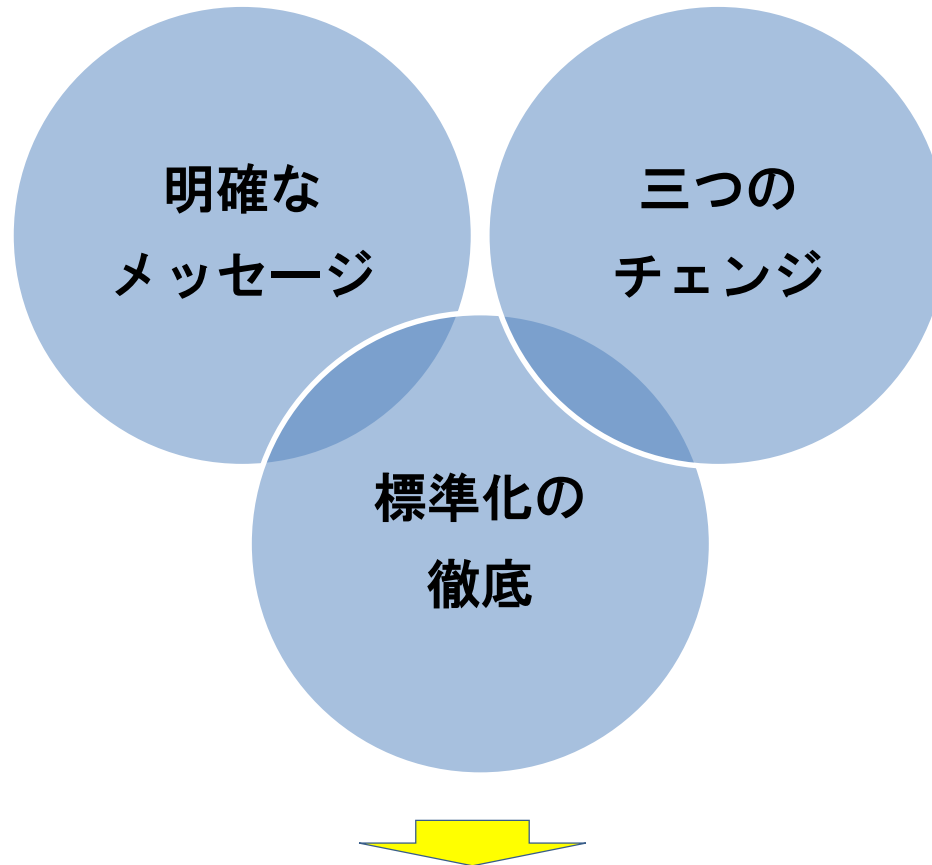
建築請負

① 建売住宅販売事業



商品名 / フォレクス

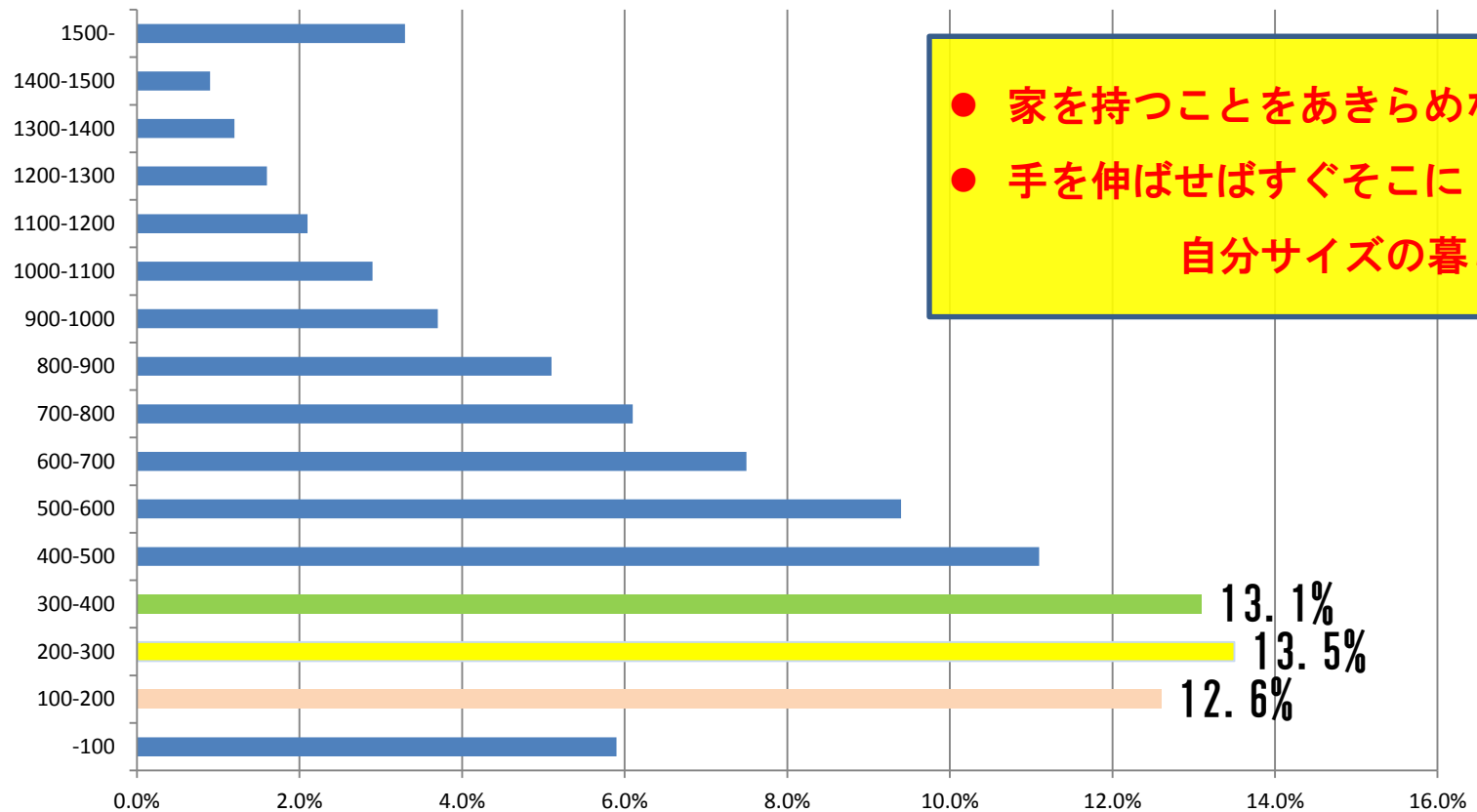
a. 事業の特色



目標；青田売り（完成前販売）

ターゲットはボリュームゾーン

全国世帯別年収分布



● 家を持つことをあきらめない
● 手を伸ばせばすぐそこに
自分サイズの暮らし

b. 商品の特徴

年収300万円でも

無理なく買える

E (好い)

S (住まい)

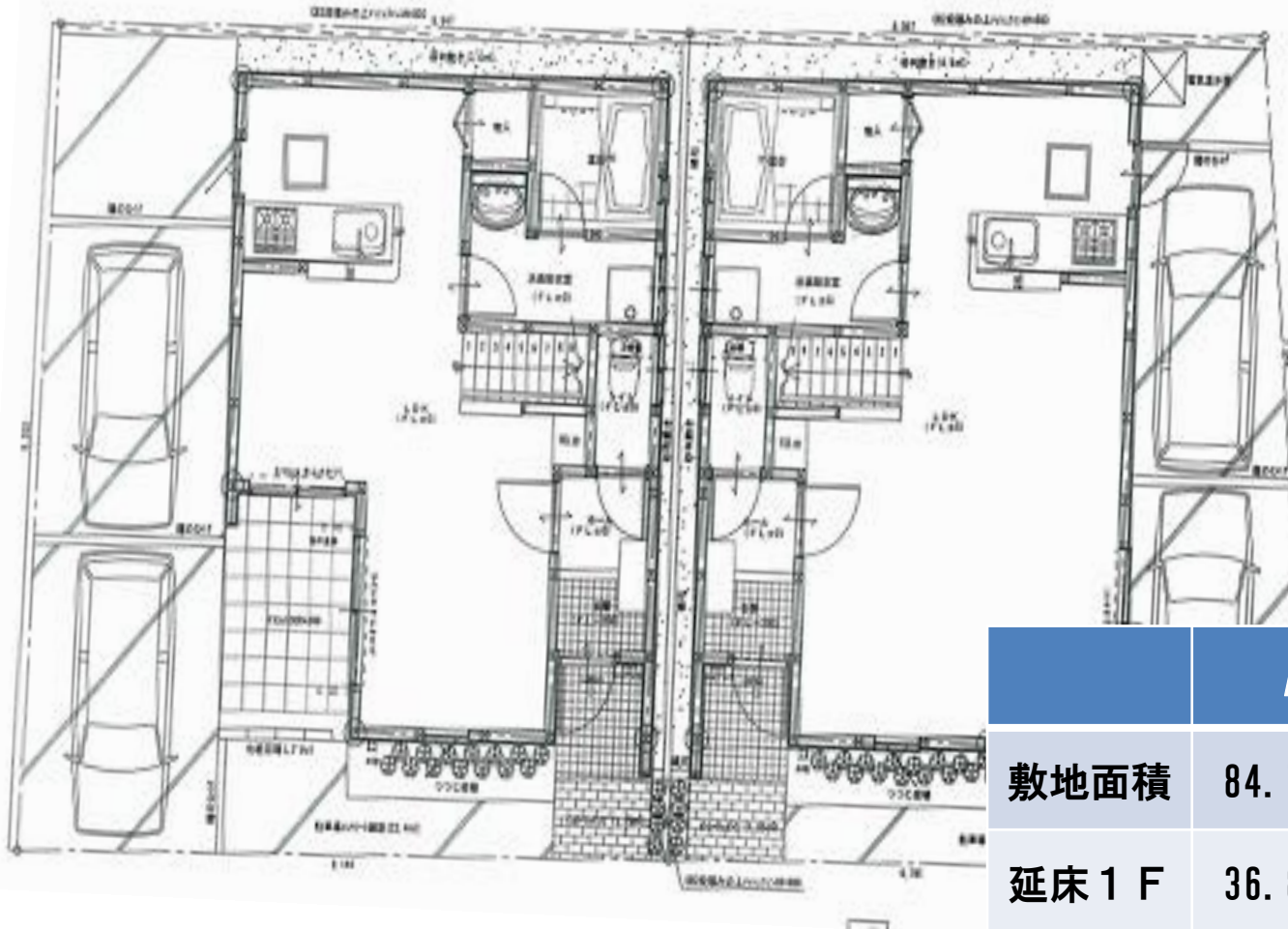
!!

- ① 30坪～40坪程度の土地、変形地も可
- ② コンパクト (80㎡～87㎡) な建物
- ③ 同じ規格の間取りや仕様
- ④ 外観や色彩にはバリエーション
- ⑤ 一定水準以上の品質
- ⑥ 小さな需要が見込めるところ限定
- ⑦ 価格は1,700万円～1,900万円台



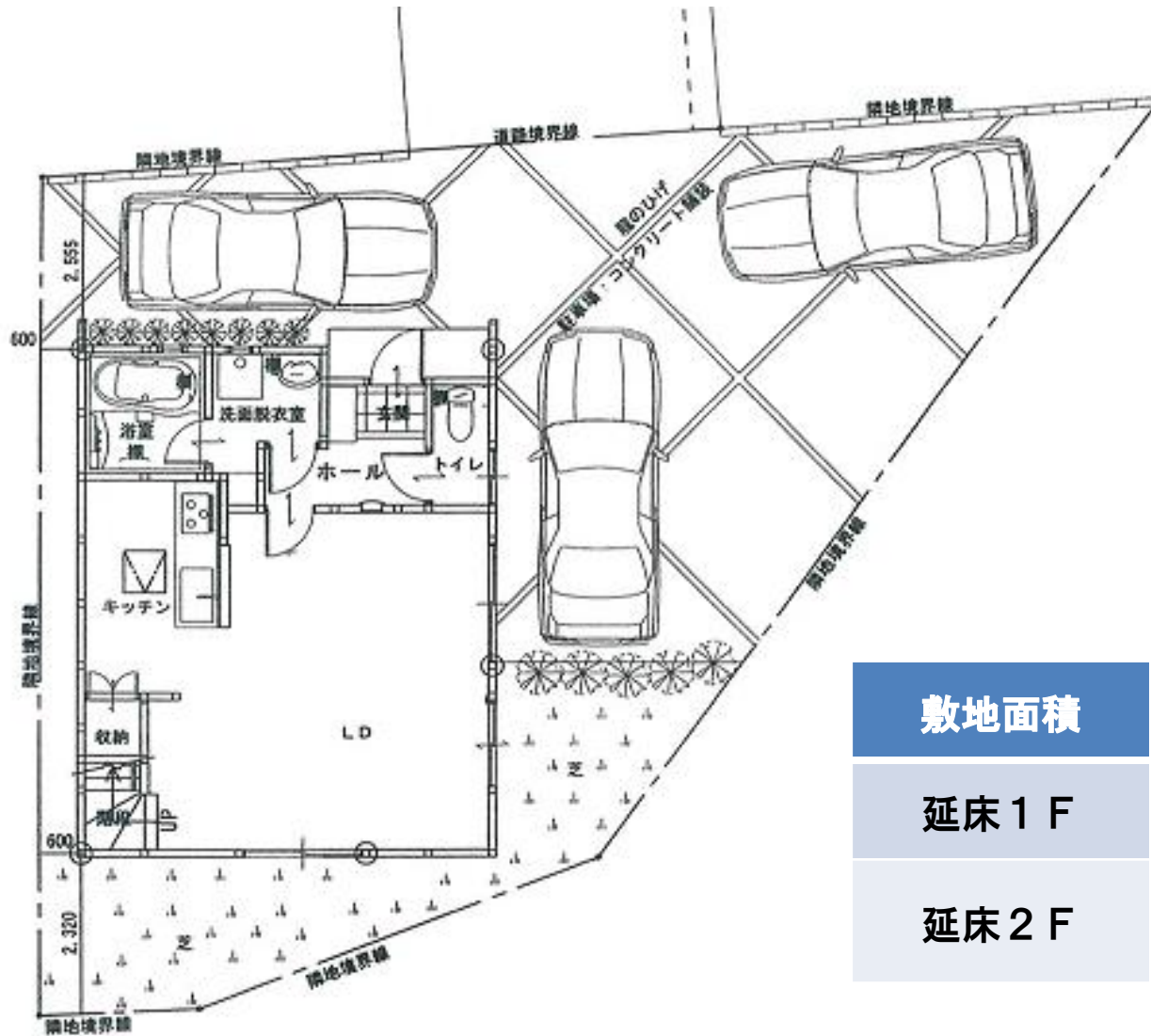
“低価格・好品質”

狭小地に建てた事例



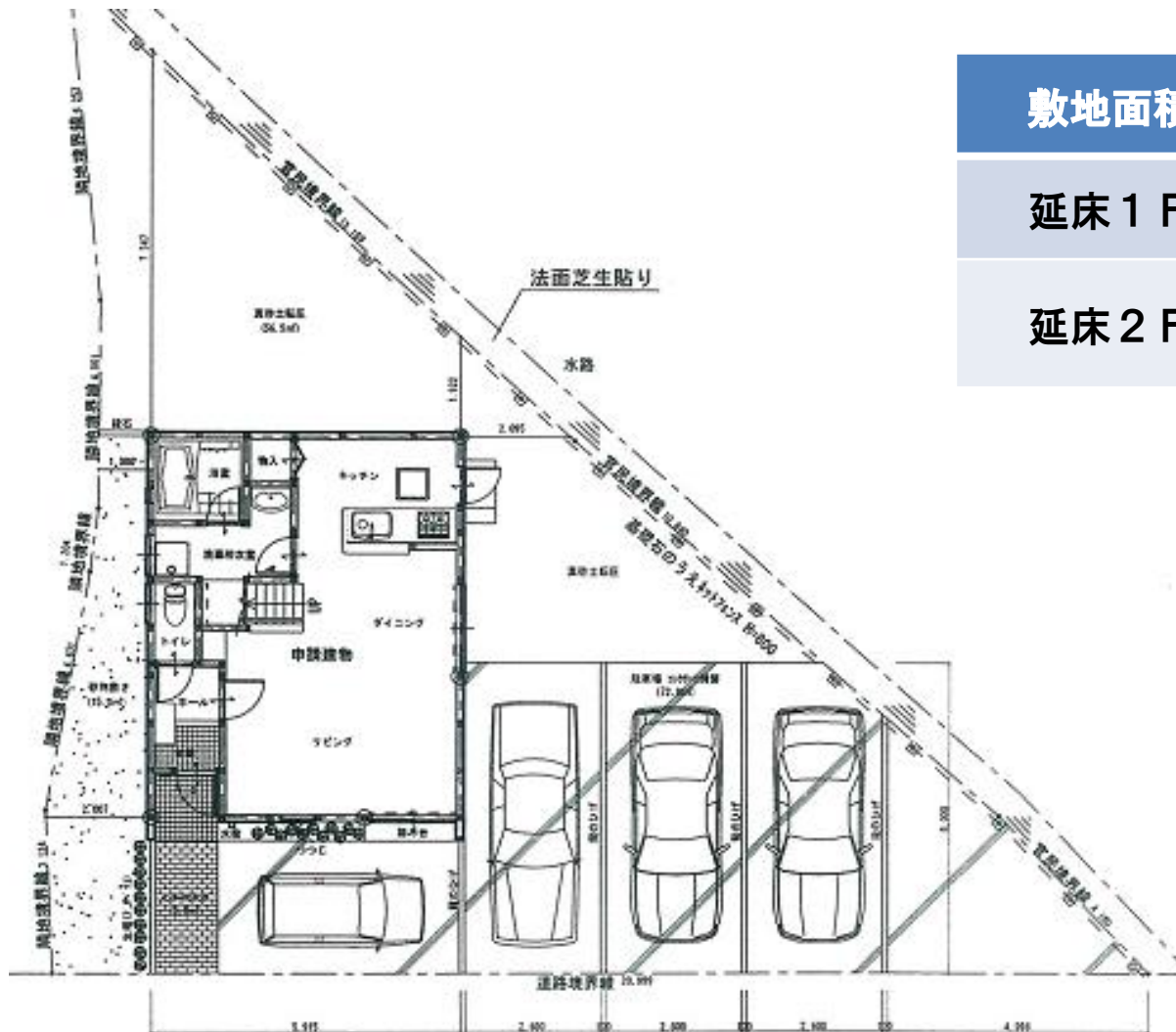
	A	B
敷地面積	84.79㎡	76.38㎡
延床1F	36.85㎡	41.81㎡
延床2F	38.09㎡	38.09㎡

五角形の変形地に建てた事例



敷地面積	185.96㎡
延床1F	41.95㎡
延床2F	38.09㎡

三角形の変形地に建てた事例



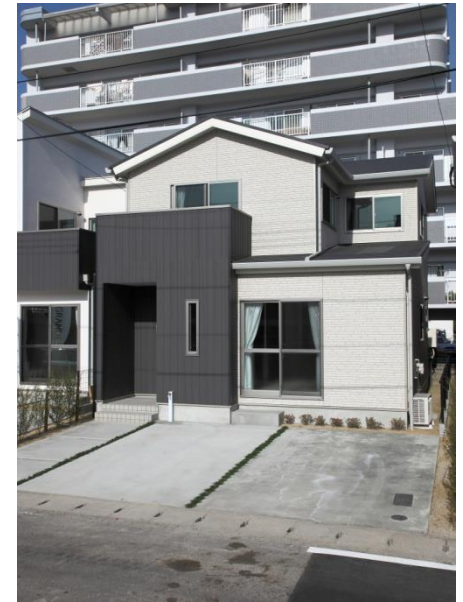
敷地面積	196.00㎡
延床1F	41.81㎡
延床2F	38.09㎡

(バリエーション) 外観・形状

キューブタイプ



切妻タイプ



片流れタイプ

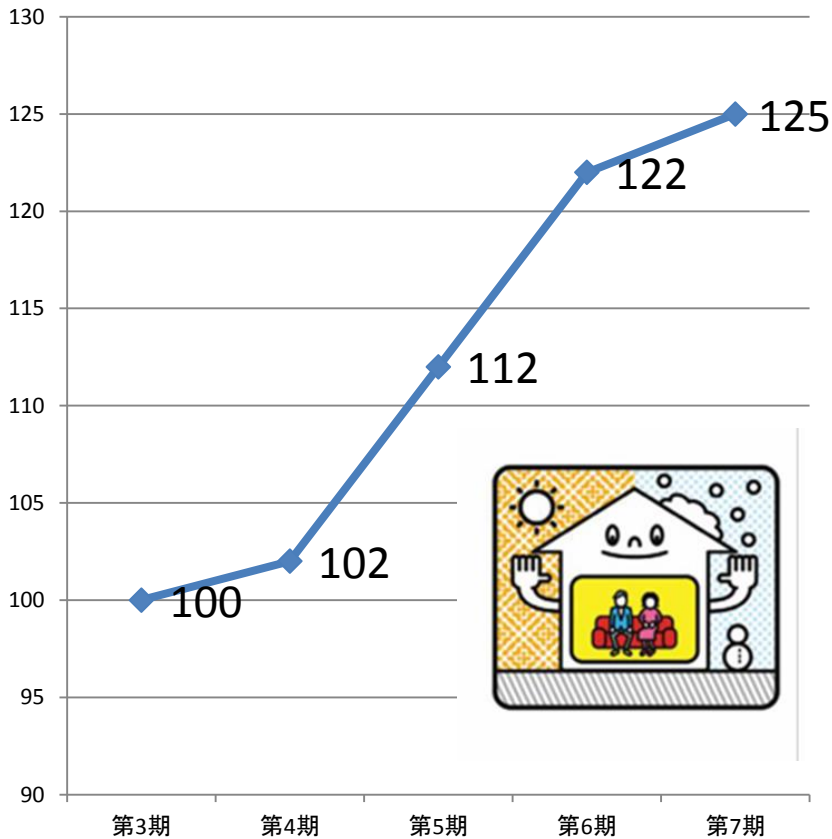


(バリエーション) 色彩・色調



好品質の一例

建設単価(指数)



より
高い

技術基準のレベル

フラット 35 S エコ
(トップランナー基準)

フラット 35 S エコ
(省エネ対策等級 4)

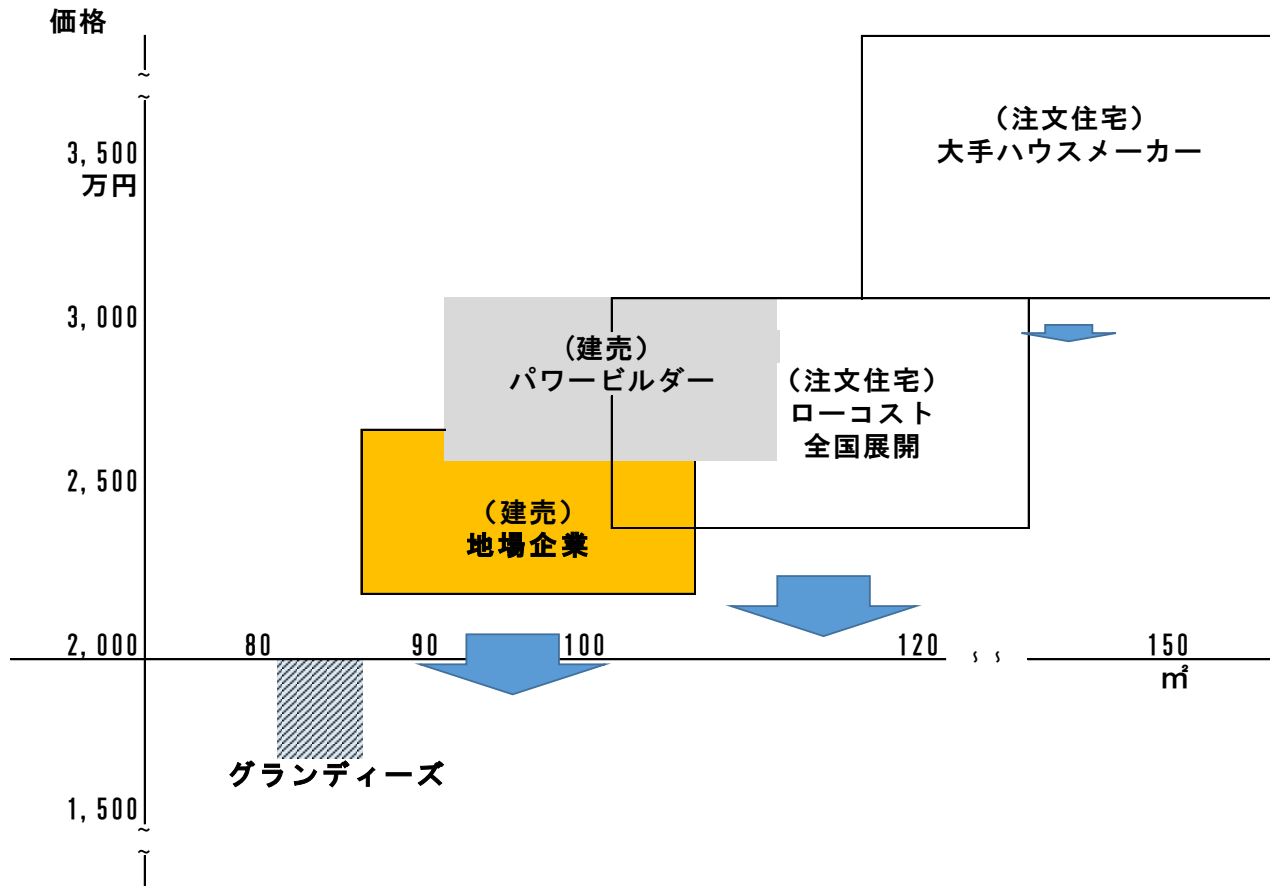
フラット 35 S
(ベーシック)

フラット 35

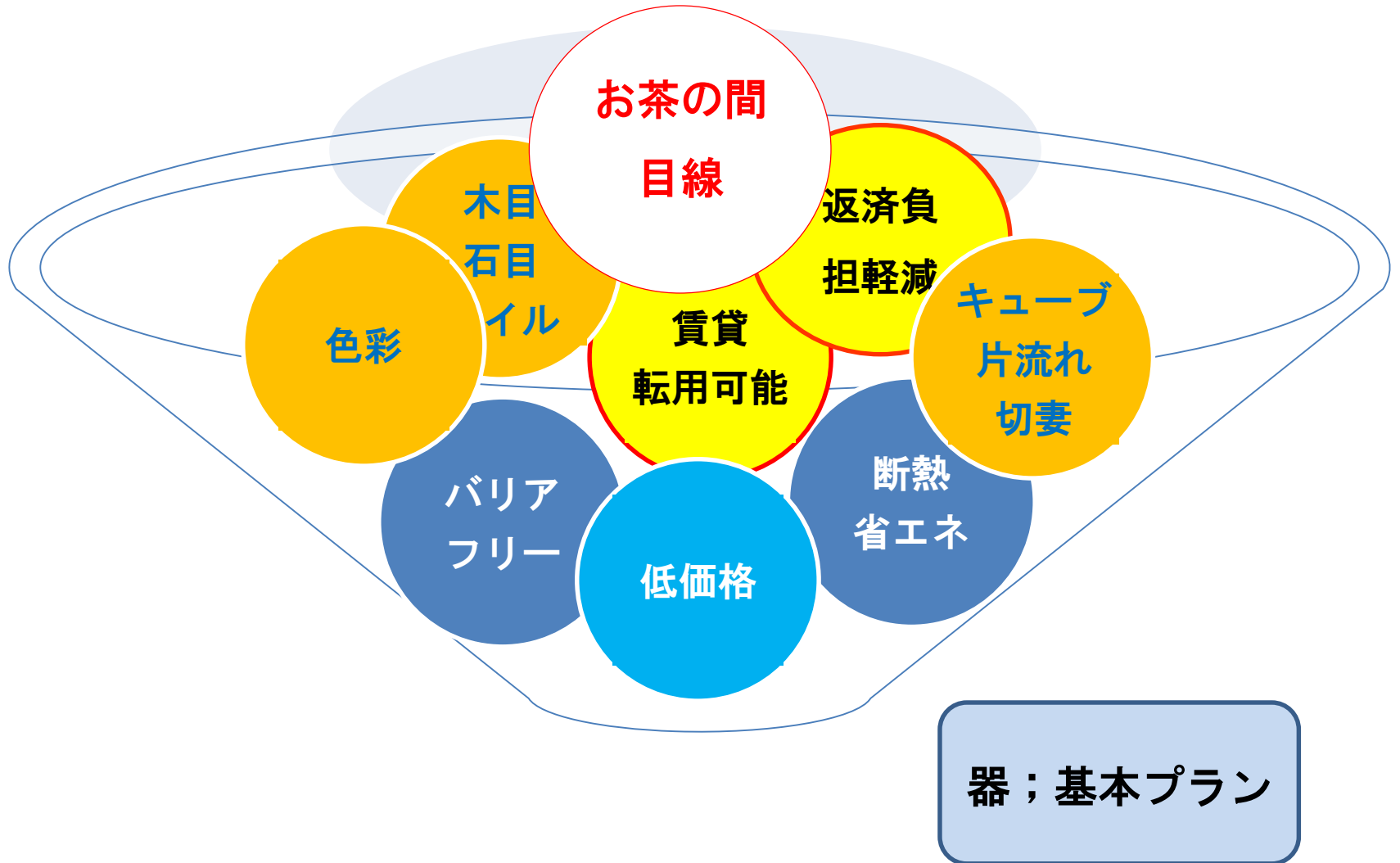
建築基準法

価格帯のイメージ

価格／ポジショニング



商品展開のイメージ



c. 今後の見通し／収益機会は広がる

- 住まいの選好の二極化、近居願望が追い風に！
“小さいが賢い” “小さくてよい” と考える消費者の増加
- “家賃＞住宅ローン” が需要を下支え！
家主から金融機関へ支払先を変更することで、住まいが新しくなり、広くなり、自分のものになる
- 地方の競争は限定的！

② 投資マンション販売



商品名／レスコ

a. 事業の特色

コンセプト	“20年後も満室”
立地	地方都市の <u>中心部</u>
建物	15室～20室（低層）、32室～40室（高層）
部屋タイプ	1LDK～2K
品質	賃貸物件としては <u>高品質</u>
価格帯	<u>15,000万円</u> ～ <u>32,000万円</u>
表面利回り	<u>8.5%</u> ～
販売単位	一棟売り
ターゲット	個人富裕層



一般的なアパート・マンション経営との違い

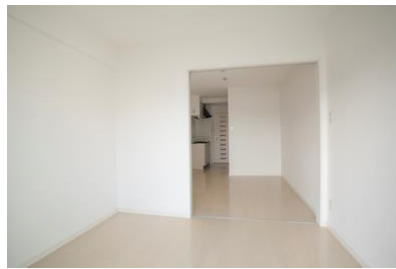
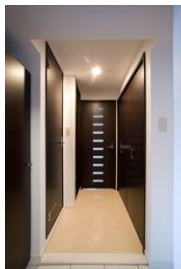
	レスコ	アパ・マン経営
施主	当社	地主
目的	資産形成、個人年金 相続対策	遊休土地活用 相続対策
コンセプト	入居者ありき (土地は当社が探す)	土地ありき
品質	入居者にベスト →空室リスク低減	地主にベスト

他の投資マンション業者との違い

	レスコ	他社
販売単位	一棟売り	部屋単位の販売
購入者	個人富裕層 (高所得者)	公務員、サラリーマン (中所得者)
販売手法	紹介	電話外交
エリア	地域密着	全国

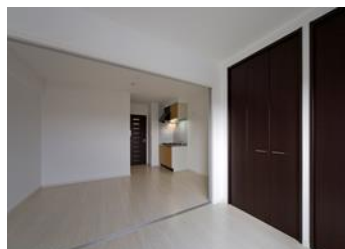
レスコ府内

立地	大分市中心部に徒歩3分
土地面積	371㎡ (約110坪)
専有部面積	1,435㎡
用途地域	商業地域
部屋数	42戸
間取り	1LDK, 1DK、2K



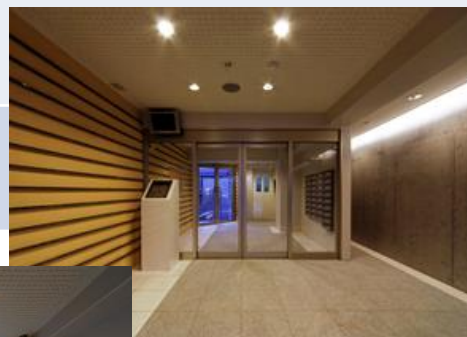
レスコ春日の杜

立地	大分市中心部に徒歩15分、閑静な地域
土地面積	501㎡（約150坪）
専有部面積	508㎡
用途地域	第1種中高層住宅専用地域
部屋数	19戸
間取り	1LDK, 1DK



レスコ中島

立地	大分市中心部に徒歩10分
土地面積	295㎡ (約90坪)
専有部面積	1,037㎡
用途地域	商業地域
部屋数	33戸
間取り	1DK



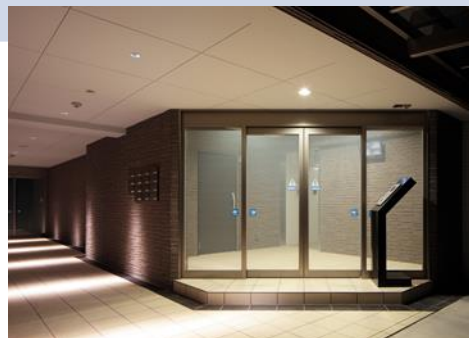
レスコ石垣東

立地	別府市中心部に車7分～8分、人気エリア
土地面積	511㎡ (約155坪)
専有部面積	672㎡
用途地域	商業地域
部屋数	20戸
間取り	1DK、1LDK



レスコ今津留

立地	大分市中心部に車7分～8分、人気エリア
土地面積	428㎡（約130坪）
専有部面積	450㎡
用途地域	第2種中高層住宅専用地域
部屋数	15戸
間取り	1DK



b. 今後の見通し／チャンスあり

- **地方では労働人口が県庁所在地に集中。その賃貸需要は底堅い！**
- **入居者が希望する品質水準の賃貸マンションが少ない。老朽化も進んでいる！**
- **個人富裕層の中に、オーナー希望者が増えている！
オーナーは複数所有が一般的！**
- **地方では競合先も少ない！**
- **金融機関の融資も期待できる！**

③ 分譲マンション販売



商品名／ラグジン

a. 事業の特色

立	地	中心地から車で10分～15分程度の地域
建	物	20戸～30戸程度の <u>小規模マンション</u>
価	格	他社より“10%”前後、 <u>割安な価格</u>
商	品	ファミリータイプ、オール電化
販	売	自社または一括（専有卸）
タ	ー	ゲ
ツ	ト	第一次取得者層、販売業者

ラグジン南大分

立地	中心地から車で10分程度の地域
土地面積	831㎡（約250坪）
専有面積	1戸当たり 77.05㎡
戸数	21戸／10階建
間取り	2LDK～4LDK
価格帯	1,520万円～2,520万円



ラグジン高松西

立地	中心地から車で15分の地域
土地面積	1054㎡（約320坪）
専有面積	1戸当たり 82.67㎡
戸数	20戸／10階建
間取り	3LDK, 4LDK
価格帯	1,990万円～2,660万円



b. 今後の見通し／容易でない、体力を蓄えて

- 強力な県外資本の参入が多く、競争優位の確保は容易でない！
- 立地条件のよい用地の継続的な確保がむずかしい！
- 資金調達が不安定。計画的な事業展開がしにくい！
- 開発期間が長く、仕入、建設、販売のいずれもが景気変動等の影響を受けやすいので、体力が必要！
- 価格や品質、設備仕様の二極化が進めば、低価格志向の層や単独世帯に対して可能性が生まれる！

④ 建築請負／建売の付帯事業

スライド（売建） フォレクス	土地を持っている人、土地は自分で購入する という人からフォレクスの建物の建設を請け 負う
一般住宅	紹介等により一般の住宅の建設を請け負う
リフォーム 小口工事	既存顧客から、または紹介でリフォームや小 口工事を請け負う

本日の内容

会社の概要

2. 平成25年12月期第2四半期の実績

今後の方向性と今期業績

(1) 業況

1. 四半期純利益8.6%増（前年同期比）！

2. 建売住宅販売が堅調！

3. 投資マンション販売も計画どおり！

4. 分譲マンションは販売業者に一括売却！

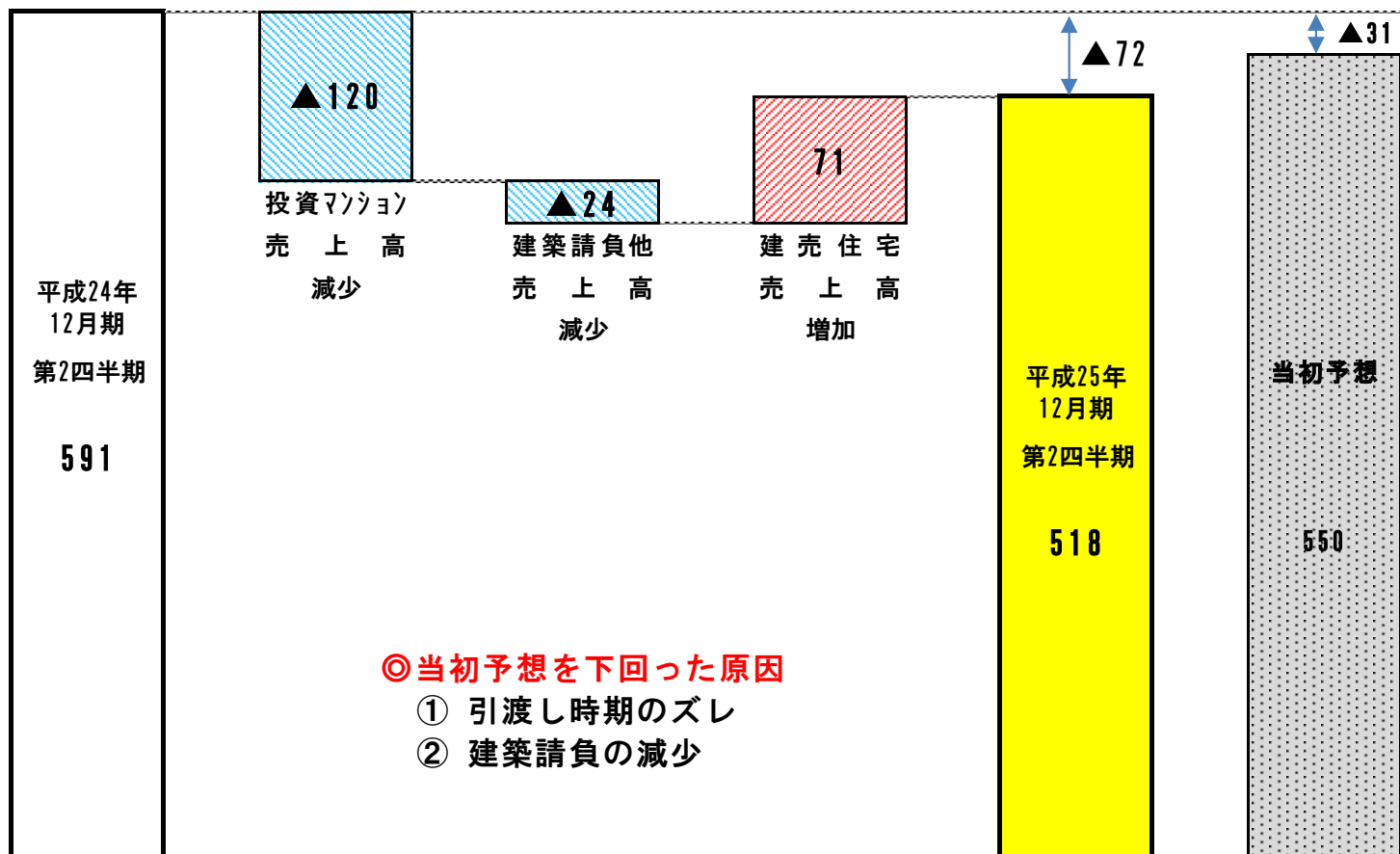
5. 宮崎市に進出！

(2) 經營成績

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減	前年同期比 %
売上高	518	591	▲72	▲12.3
売上総利益	149	142	7	5.4
販管費	66	59	6	10.4
営業利益	83	82	1	1.7
経常利益	84	80	3	4.6
四半期純利益	51	47	4	8.6

① 売上高／減少、予想下回るが懸念なし

(売上高の変動要因図)

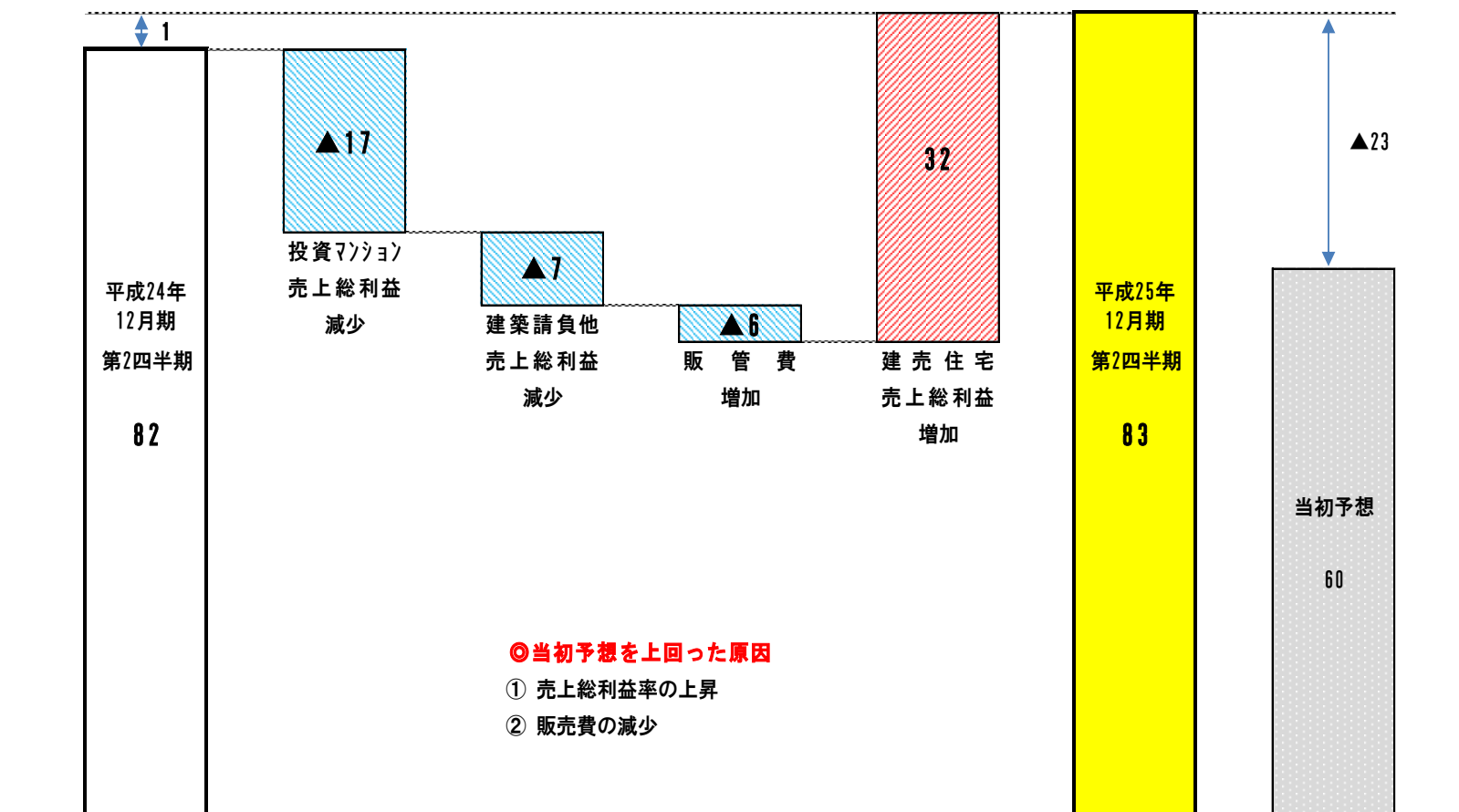


事業別売上高、販売実績比較

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減	前年同期比 %
建売住宅販売	489	417	71	17.2
（販売戸数）	26	22	4	—
投資マンション販売	—	120	▲120	▲100.0
（販売棟数）	—	1	▲1	—
建築請負	29	54	▲24	▲45.5
（請負件数）	2	4	▲2	—

② 三つの利益／増加、予想も上回る

(営業利益の変動要因図)



(3) 財政狀態

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減
流動資産	654	504	149
固定資産	10	6	3
資産合計	664	511	152
流動負債	201	297	▲96
固定負債	152	83	69
負債合計	354	381	▲27
純資産	310	130	179

① 流動資産／事業拡大に伴って大幅増

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減
現金及び預金	219	259	▲39
販売用不動産	51	53	▲2
仕掛販売用不動産	375	169	206
その他	7	22	▲14
流動資産計	654	504	149

② 負債／借入の返済が進み減少

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減
不動産事業未払金 工事未払金	36	45	▲8
短期借入金	37	24	13
1年内返済予定長期借入金	50	157	▲106
流動負債計	201	297	▲96
社債	50	20	30
長期借入金	101	62	38
固定負債計	152	83	69
負債合計	354	381	▲27








③ 純資産／大幅増

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	増減
資 本 金	70	28	41
資 本 剰 余 金	59	18	41
利 益 剰 余 金	180	84	96
純 資 産 計	310	130	179

(4) キャッシュフロー

				第8期 第2四半期	主な内訳
営	業	C	F	▲53	税引前当期純利益 84 棚卸資産の増減額 ▲83 法人税等の支払額 ▲63
投	資	C	F	6	定期預金の増減 6
財	務	C	F	▲125	短期借入金の増減 ▲58 長期借入金の増減 ▲66
増	減		額	▲172	—
期	首	残	高	381	
期	末	残	高	209	

(5) 経営指標

	第8期 第2四半期	第7期 第2四半期	評価
一株当たり四半期純利益(円)	49.85	62.70	
総資産経常利益率	11.8	15.7	
売上高営業利益率	16.1	13.9	
自己資本比率	46.7	25.5	
一株当たり純資産(円)	299.4	172.4	
DEレシオ(倍)	0.8	2.0	
インレスト・ガレッジ・レシオ(倍)	46.3	25.8	

※ DEレシオ

有利子負債残高÷自己資本

インレスト・ガレッジ・レシオ

(営業利益+受取利息・配当金)÷(支払利息+社債利息)



本日の内容

会社の概要

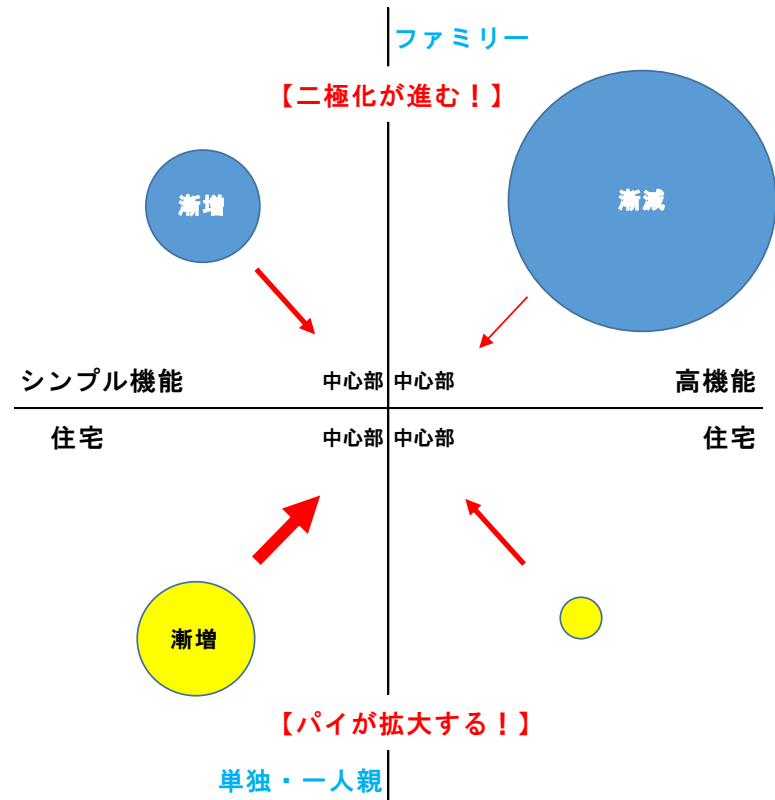
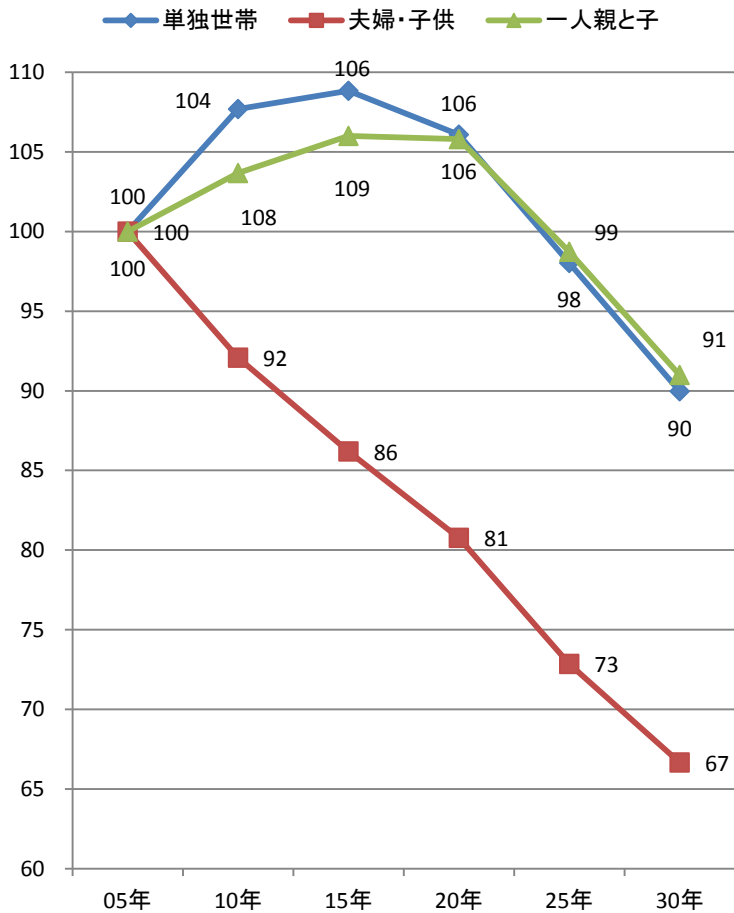
平成25年12月期第2四

3. 当面の方向性と今期業績見通し

(1) 環境認識

期待	心配
<p>景気回復、デフレ脱却 消費増税前の駆け込み需要 <u>住宅取得支援策の充実</u></p>	<p><u>建設コストの上昇</u> 参入増と需給バランスの悪化 住宅ローン金利の上昇</p>
<p>低水準の住宅ローン金利の継続 省エネ、耐震、エコ機運の高まり <u>小さな住宅の需要拡大</u></p>	<p><u>消費増税後の反動</u> <u>土地価格の反転</u> 少子化、人口減少の進展 <u>住宅ローン審査の厳格化</u> 瑕疵担保責任の強化 大工の確保</p>

世帯のカタチの多様化がもたらす住宅需要の変化



(2) 当面の方向性

”稼ぐ力”を底上げする

第8期

建売大分
投資M

第9期

建売大分
建売宮崎
投資M

第10期

建売大分
建売宮崎
建売※※
投資M
分譲M

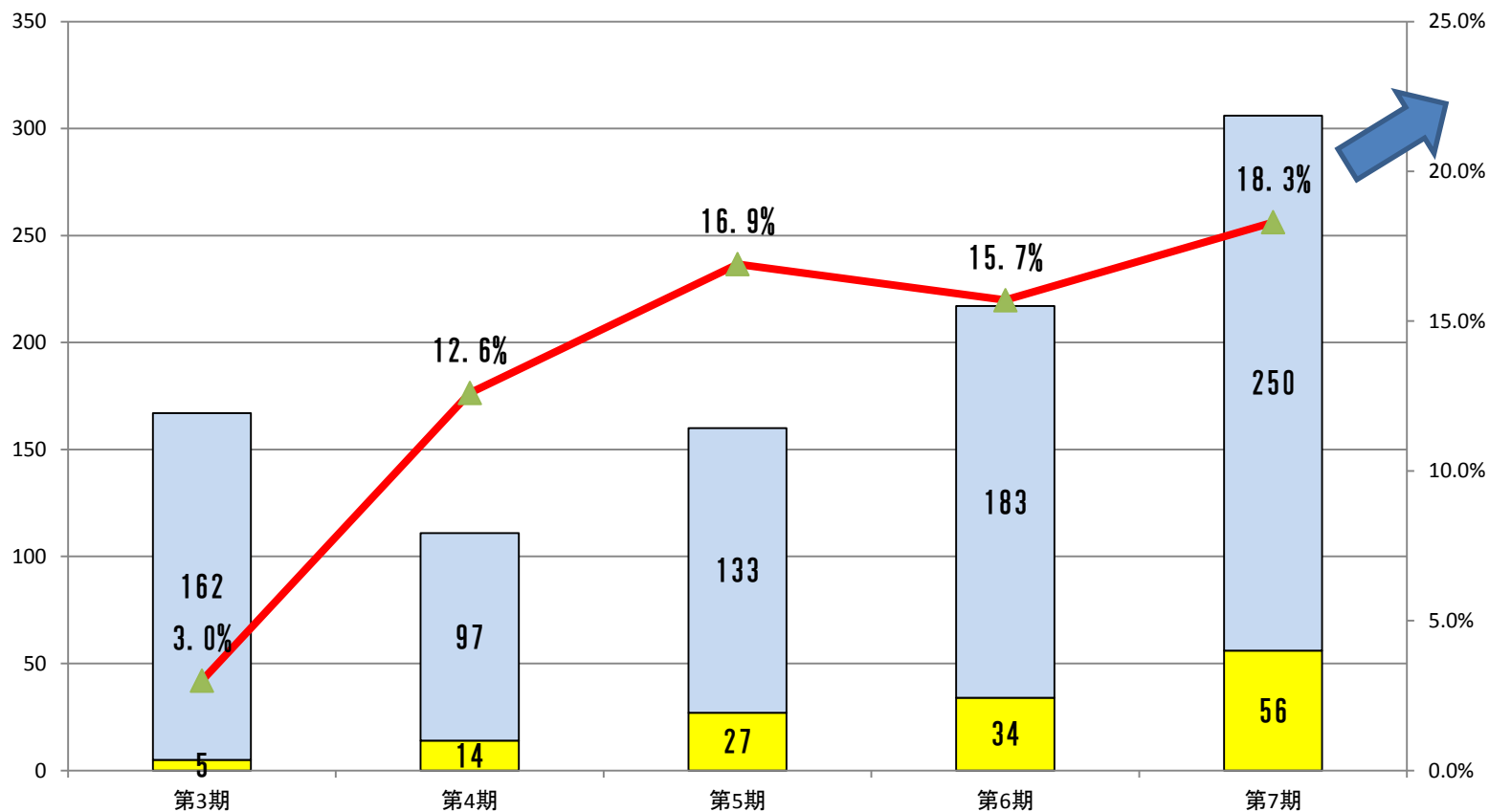
稼ぐ力を底上げる

既存事業の強靱化 → “攻める”

深掘り	建売／大分、別府のシェア拡大
分散展開	建売／新しい地域への進出
厚み	マンション販売事業の骨太化

a. 大分のシェア／目標は20%～25%

■ 当社 ■ 他社 ▲ 当社シェア



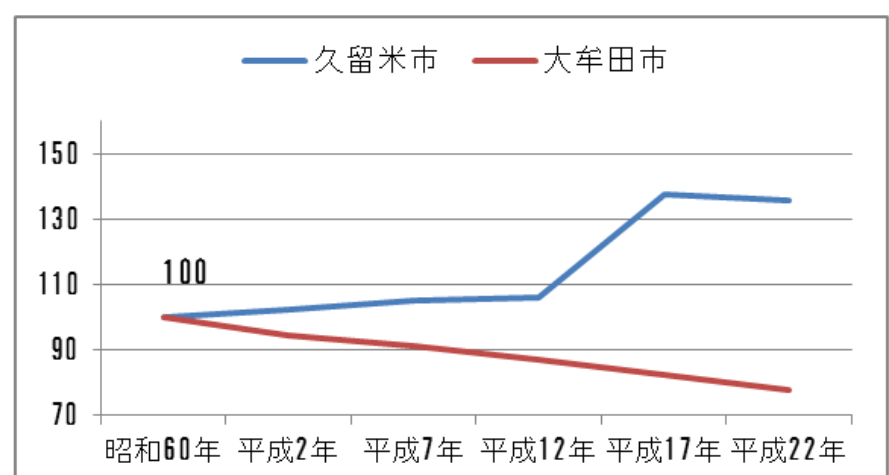
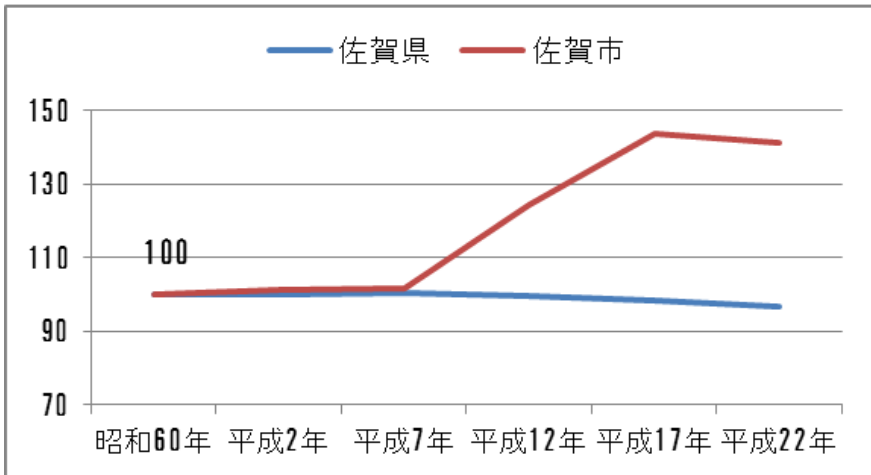
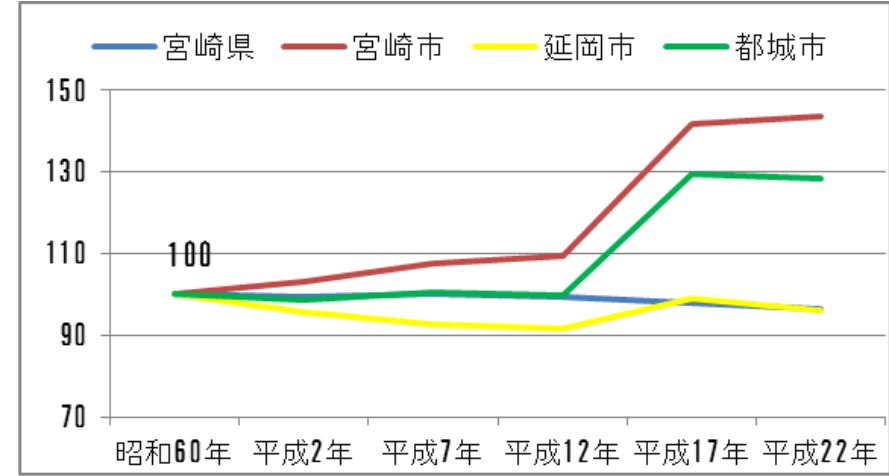
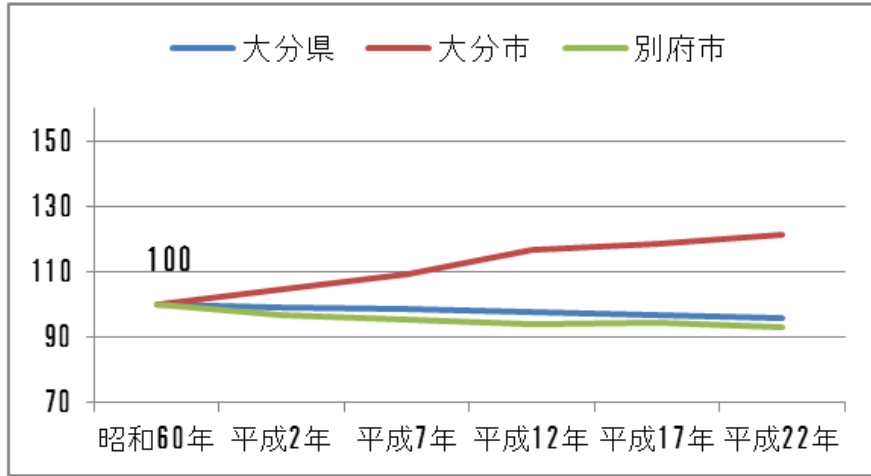
b. 新しい地域／大分、別府と似た地域

順位	都市名	人口 (千人)	順位	都市名	人口 (千人)
①	福岡市	1,496	⑪	都城市	167
②	北九州市	970	⑫	諫早市	139
③	熊本市	738	⑬	八代市	132
④	鹿児島市	607	⑭	飯塚市	132
⑤	大分市	475	⑮	延岡市	128
⑥	長崎市	441	⑯	唐津市	129
⑦	宮崎市	402	⑰	霧島市	128
⑧	久留米市	305	⑱	大牟田市	122
⑨	佐世保市	258	⑲	別府市	122
⑩	佐賀市	236			

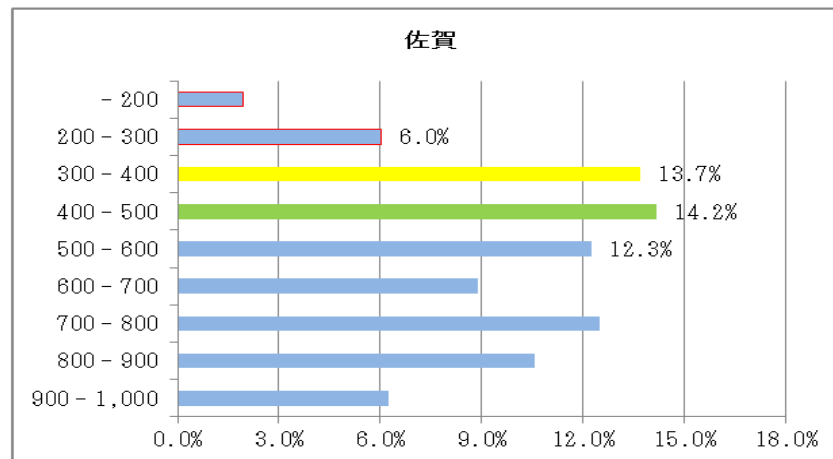
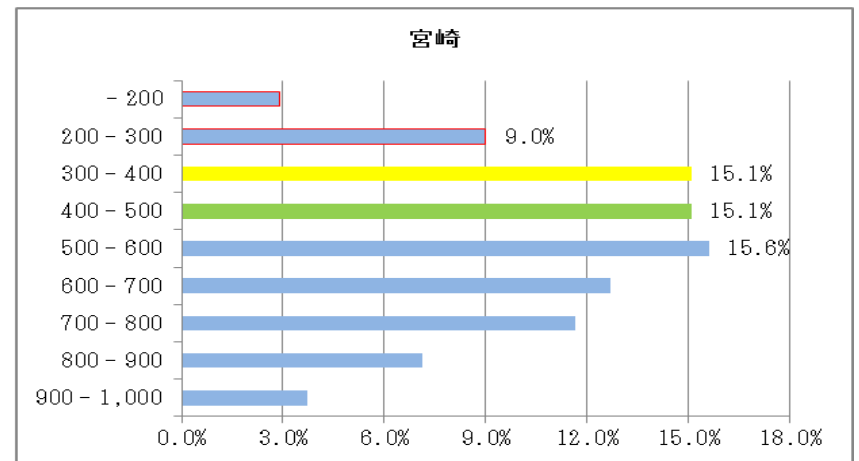
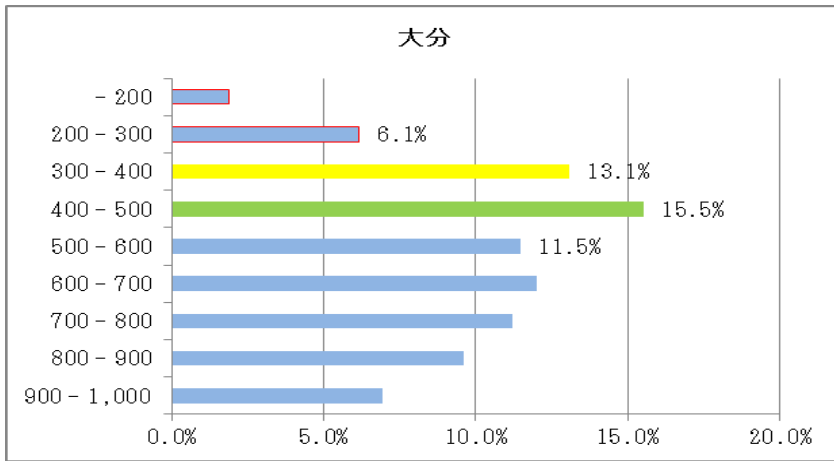
人口密度

No	都市名	人口 (千人)	面積 (Km ²)	人口密度	世帯数 (千世帯)
1	熊本市	738	389	1,897	311
2	大牟田市	122	81	1,506	57
3	久留米市	305	229	1,332	126
4	鹿児島市	607	547	1,110	269
5	別府市	122	125	976	62
6	大分市	475	501	948	208
7	宮崎市	402	644	624	174
8	佐賀市	236	431	548	95
9	都城市	167	653	256	70
10	延岡市	128	868	147	53

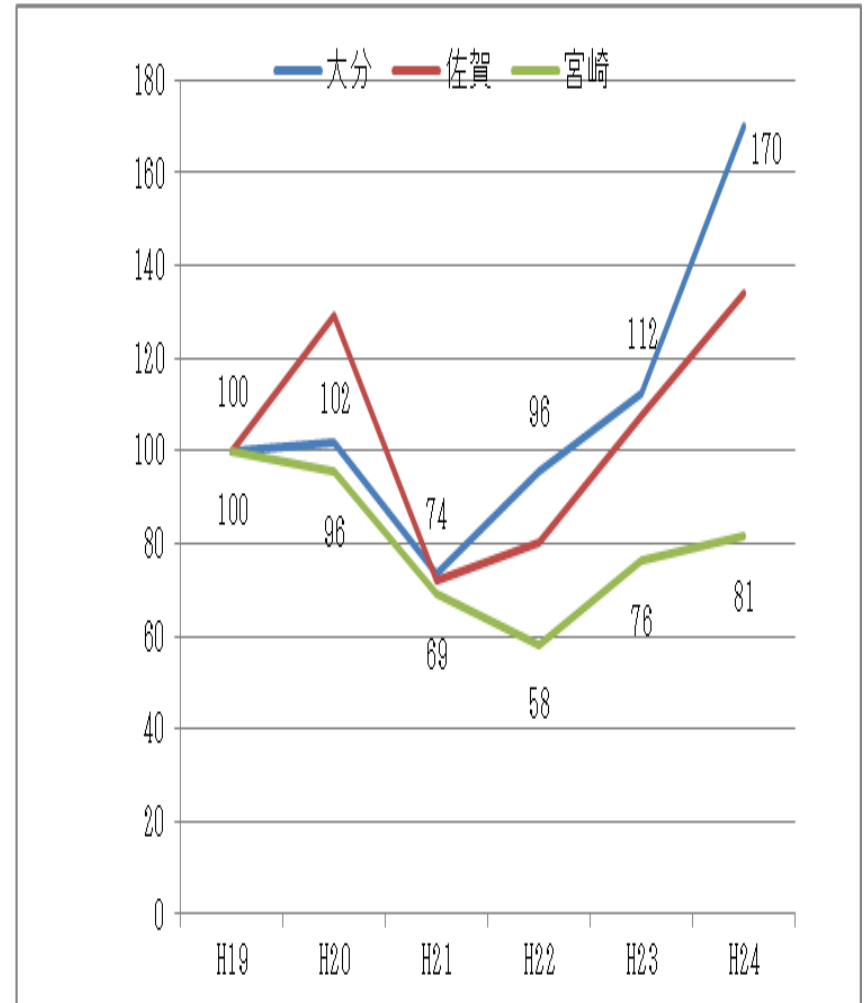
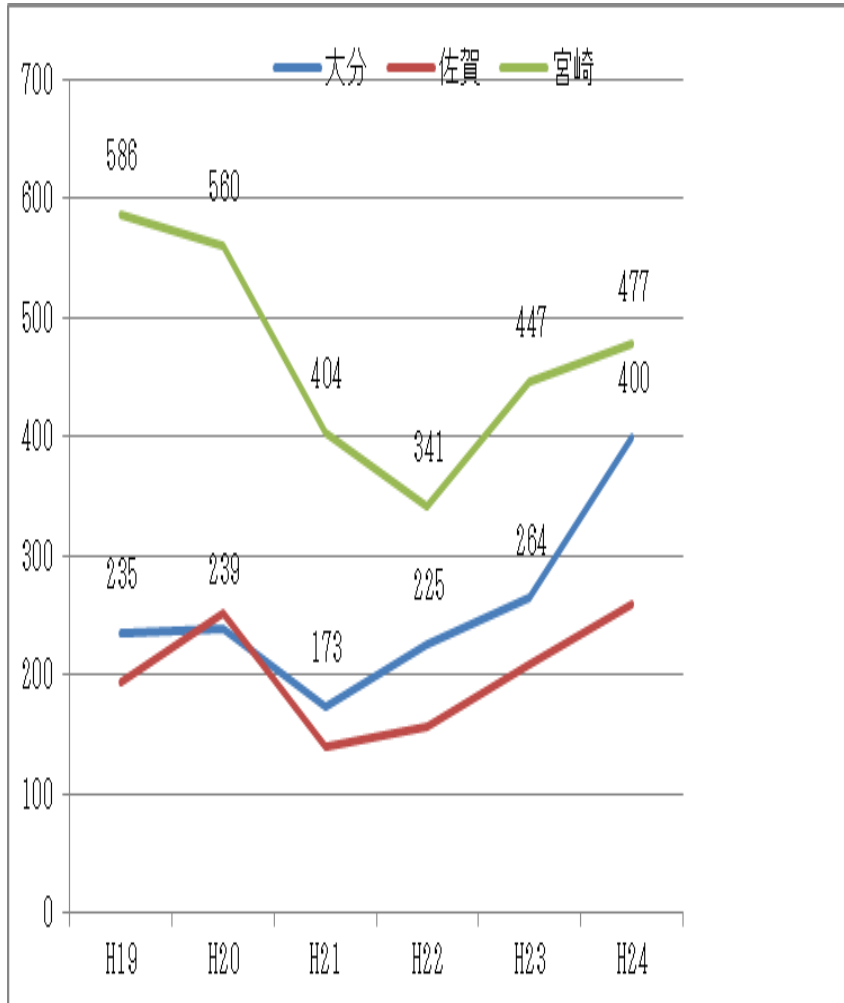
人口推移



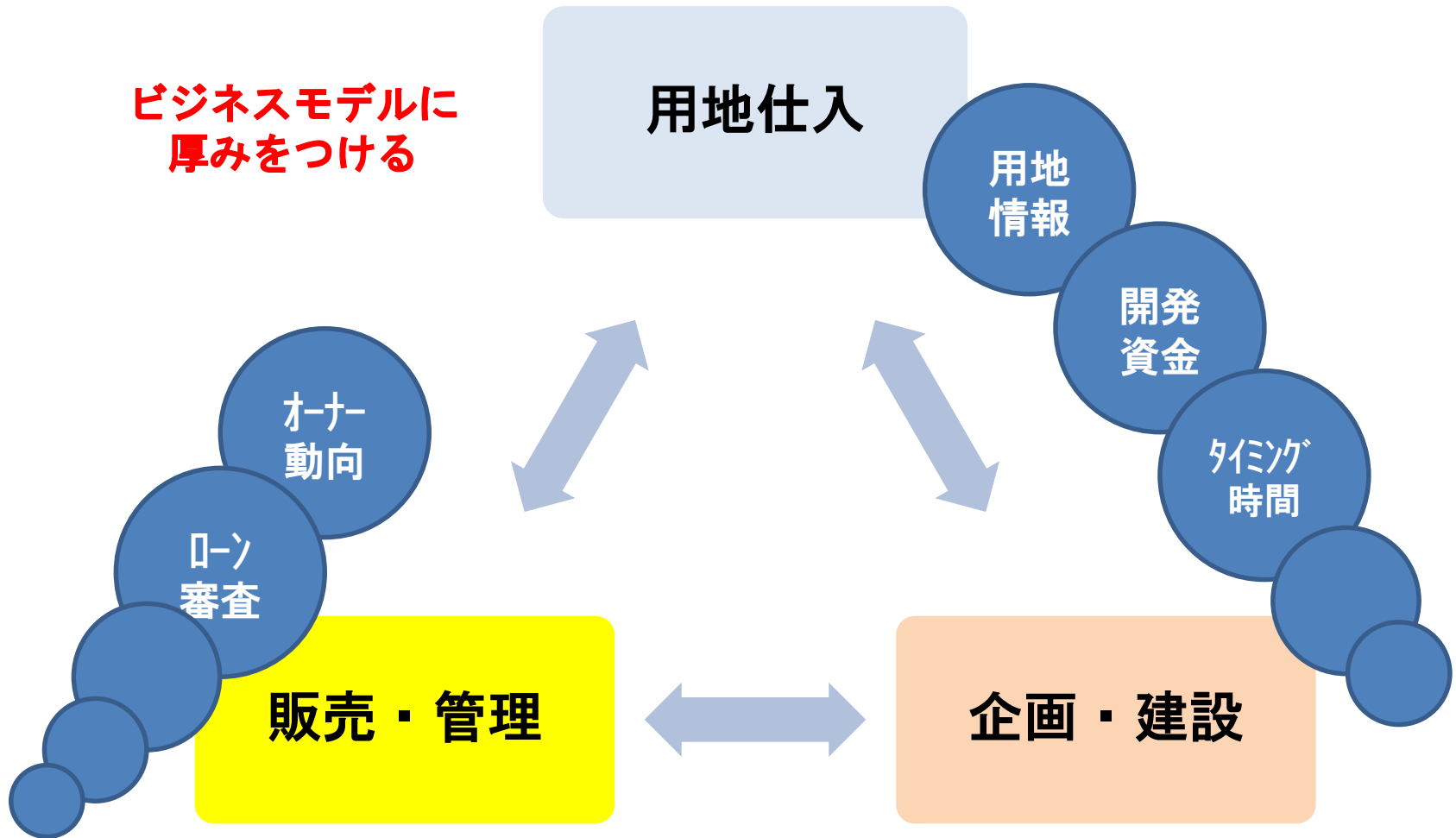
所得分布



新設住宅着工戸数



C. マンション販売事業



(3) 今期業績見通し

	第8期計画 (百万円)	第7期実績 (百万円)	伸び率 (%)
売上高	1,470	1,182	24.4
営業利益	190	166	14.4
経常利益	190	158	19.6
当期純利益	115	92	24.9
配当	—	—	—

本資料は、投資家の皆様への情報提供を目的として作成したものです。作成にあたっては細心の注意を払っているつもりですが、将来の予想等に関する記述については当社の予測や目標、独自分析に基づいたものであり、正確性や信頼性、実現性を保証するものではありません。不確実なものであることをご承知ください。



株式会社グランディーズ