

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
福岡証券取引所 Q-Board

証券コード: **3261**

2019年 8月22日

SMBC日興証券 株式会社 大分支店

1. グランディーズについて

01 会社概要

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）

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

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（2019年 12月現在）

従業員 30名（2019年6月現在） グループ全体 37名

本社 大分県大分市都町二丁目1番10号

営業所 宮崎、松山、高松、久留米

グループ会社 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)

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

フィロソフィー

お客様第一主義

大家族主義

成果は皆で喜び合う



2012年 福岡証券取引所上場

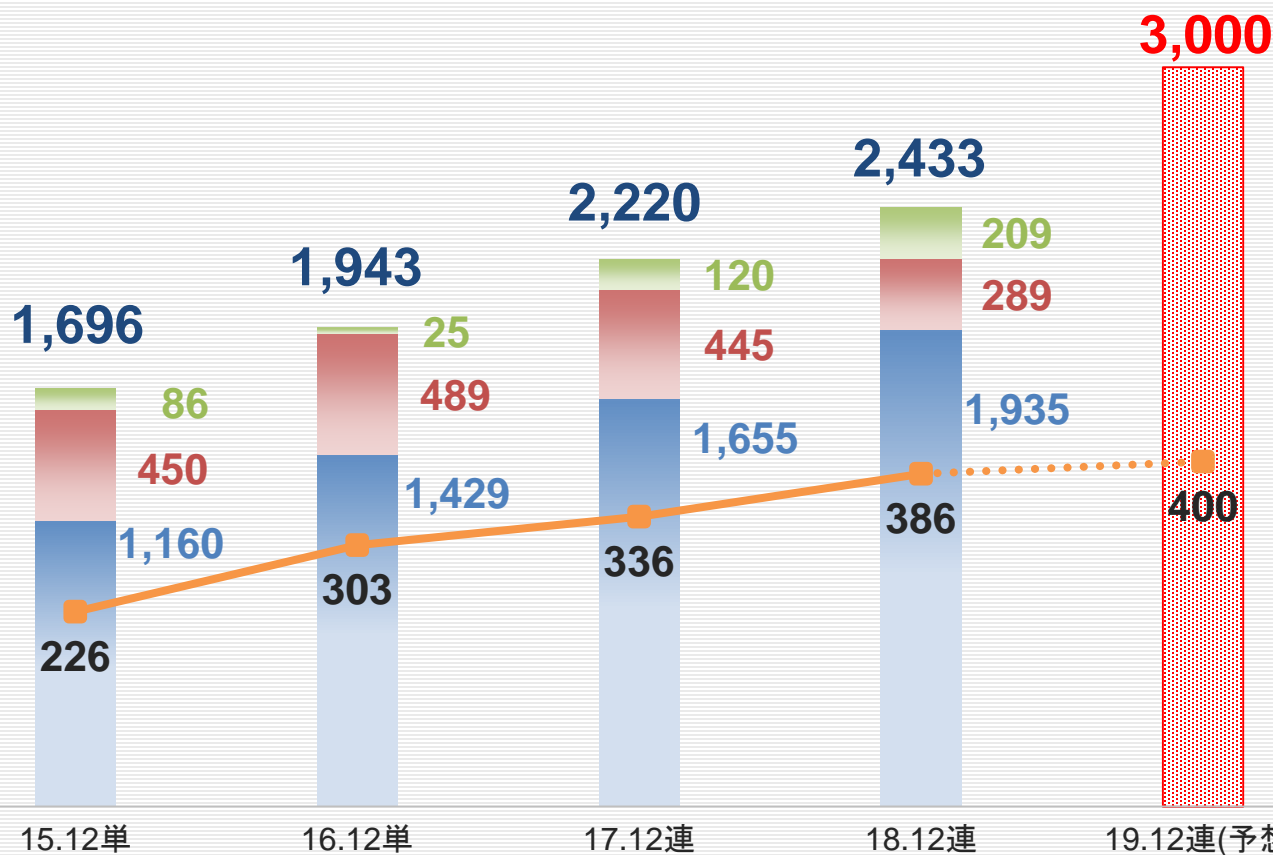
2014年 東京証券取引所マザーズ上場



前期は過去最高を更新
 今期は上期で足踏みするも、通期は増収増益予想

単位:百万円

■ 建売住宅販売 ■ 投資用不動産販売 ■ その他 ■ 営業利益



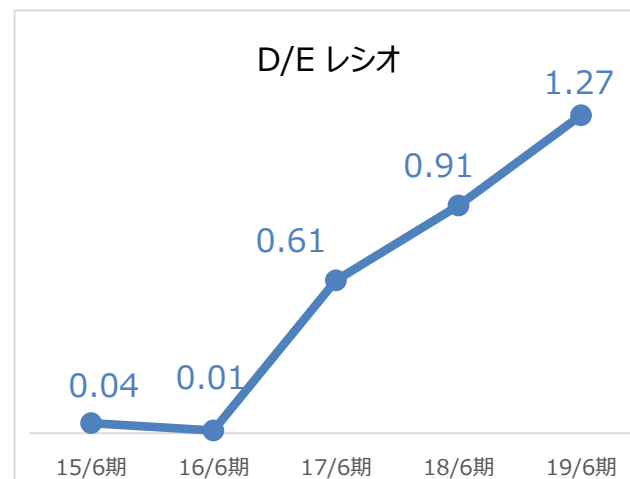
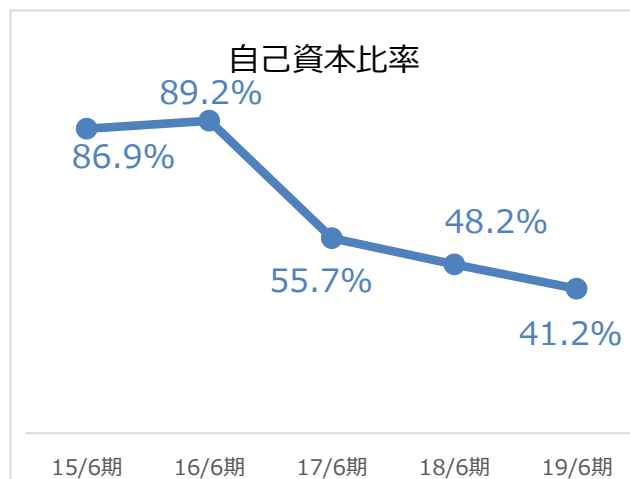
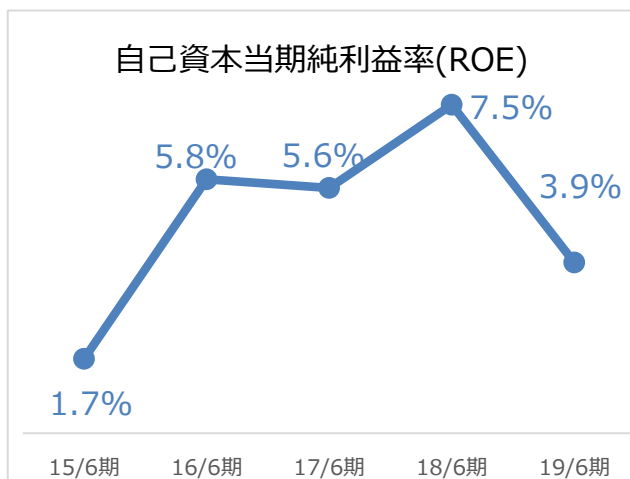
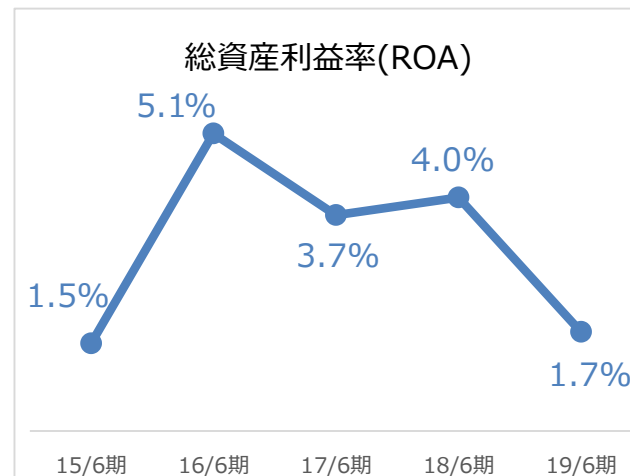
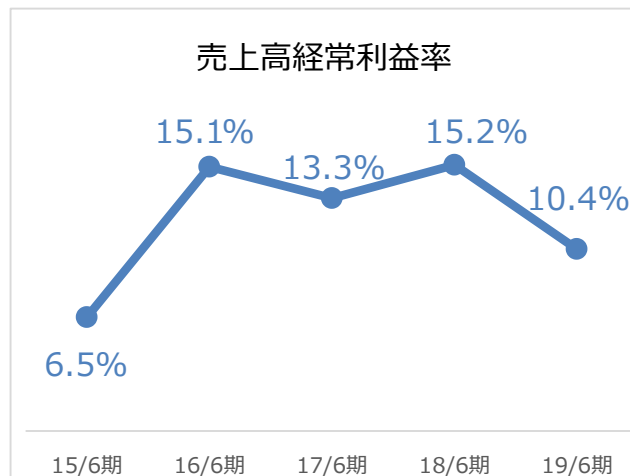
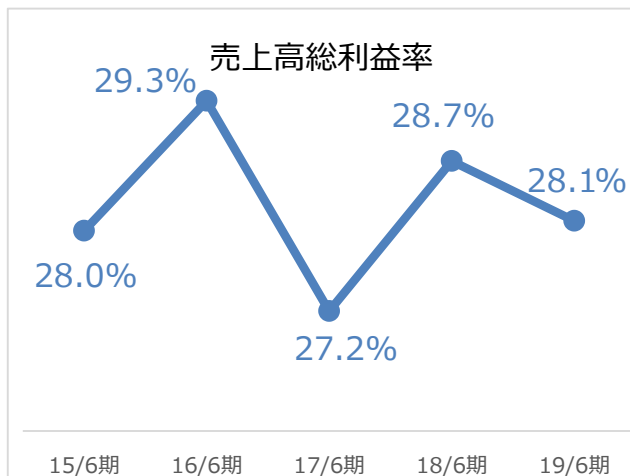
売上高

↗ 23.3%増

営業利益

↗ 3.8%増

	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年12月期（当期）			
	第2四半期 連結実績 （構成比）	第2四半期 連結実績 （構成比）	第2四半期		通 期	
			連結実績 （構成比）	前 年 同四半期比	連 結 業績予想	進捗率
売 上 高	838 (100.0%)	1,098 (100.0%)	954 (100.0%)	▲13.1%	3,000 (100.0%)	31.8%
営 業 利 益	108 (13.0%)	166 (15.1%)	100 (10.6%)	▲39.3%	400 (13.3%)	25.2%
経 常 利 益	111 (13.3%)	166 (15.2%)	99 (10.4%)	▲40.4%	400 (13.3%)	24.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	74 (8.9%)	115 (10.6%)	67 (7.1%)	▲41.8%	276 (9.2%)	24.5%



※2017年12月期第2四半期より連結決算へ移行しているため、2016年12月期以前については単体の数値を使用。

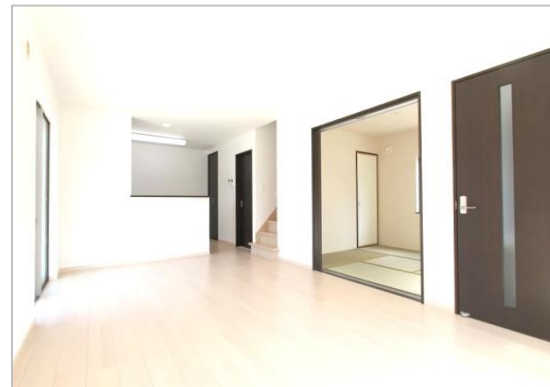
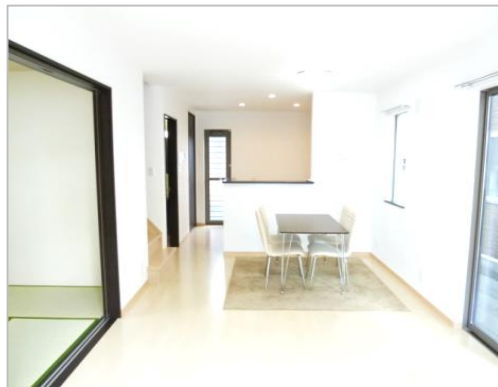
D/Eレシオとは、負債が株主資本の何倍にあたるかを示す数値です。負債資本比率とも呼ばれ、企業財務の健全性を図る指標の一つです。

01

事業内容

建売住宅販売事業

FORLUX フォルクス



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



建売住宅販売事業

大分 宮崎 愛媛 香川 にお住いの方へ

15坪の小さな”じぶんサイズの暮らし”
我が家ではじめる

FORLUX

1,790万円～ 延床面積約80㎡(3LDK)～88㎡(4LDK)

小さいからこそ実現できる暮らしがあります。

大切なのは”自分流”。ちょうどよい価格、ちょうど良い住み心地。

自分に合った無理のない一戸建て「FORLUX」



低価格

小面積

高品質

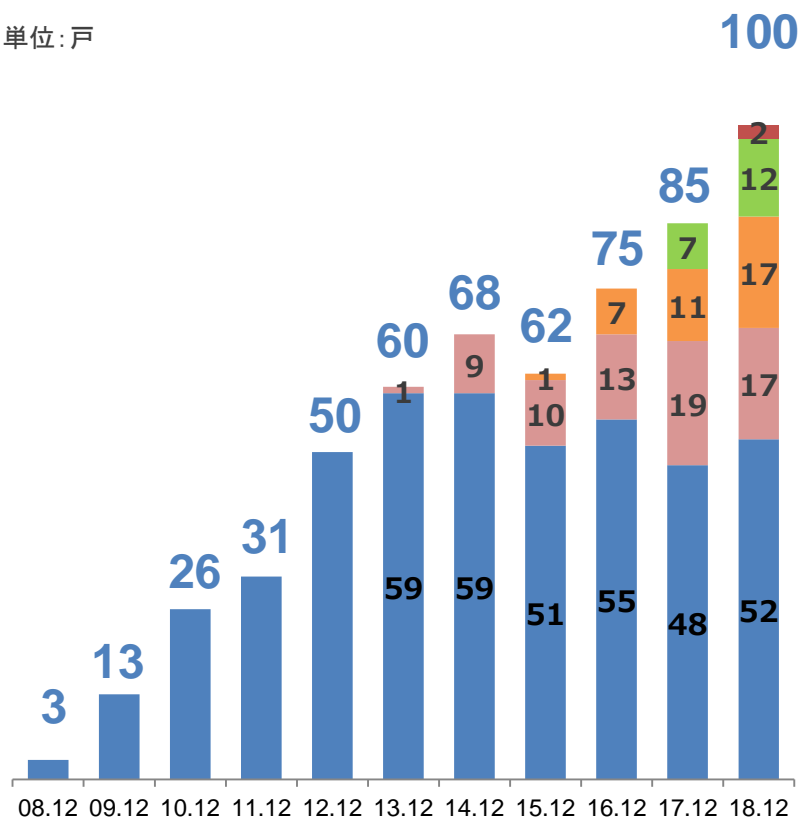
九州・四国を中心に低価格な建売住宅を販売

累計販売戸数 618戸

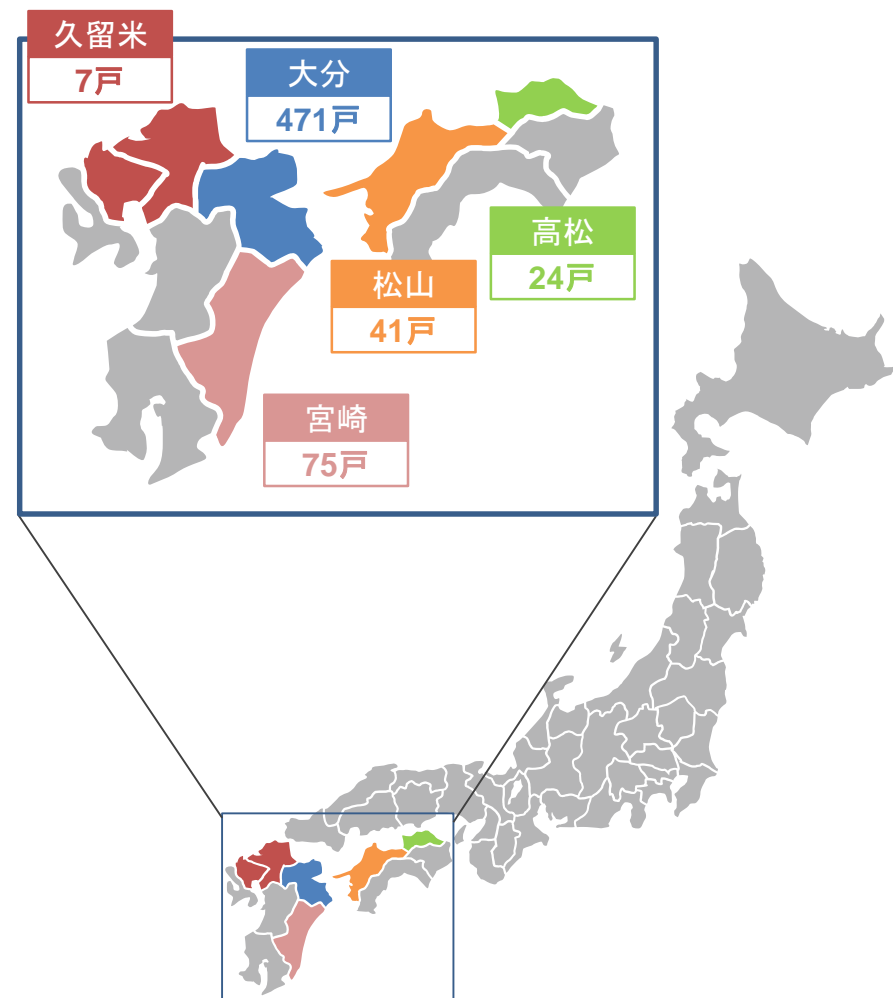
(2019年6月末現在)

■ 建売住宅供給戸数

単位：戸



- 久留米
- 高松
- 松山
- 宮崎
- 大分



2. グランディーズの戸建分譲戦略について

戸建分譲事業の成功のポイント

- ① 絞り込み（狭属性マーケティング）
- ② 仕組化（ローコストオペレーション）
- ③ 徹底力（社風とフィロソフィー）

02 絞り込み(狭属性マーケティング)

① 地方中核都市でローコスト建売を展開

CONCEPT

狭い、小さいという負のイメージのイメージを一新し、暮らしやすく居心地のよいじぶんサイズの家

無駄なく、無理のないマイホーム

地方で真面目に働く若い人の年収は300万円前後の方が大多数。

しかし、土地を購入し、大手ハウスメーカーさんでマイホームを購入すると、やはり3千万円~4千万円は必要となります。

低金利時代とはいえ、それでは、月々の支払は概ね8万円~11万円。とても楽に払える金額ではないでしょう。

マイホームは幸せな生活を送るための箱です。

快適で安心できる暮らしを手に入れたとしても、ローンで月々の支払いに追われるようでは、本当の幸せとは言えません。

地方で真面目に頑張る若い人たちに、無理な支払いのないマイホームを手にしていただき、

真の豊かさを感じていただくためにちょうどよい金額で、暮らしやすさにこだわった品質でFORLUXを考えました。

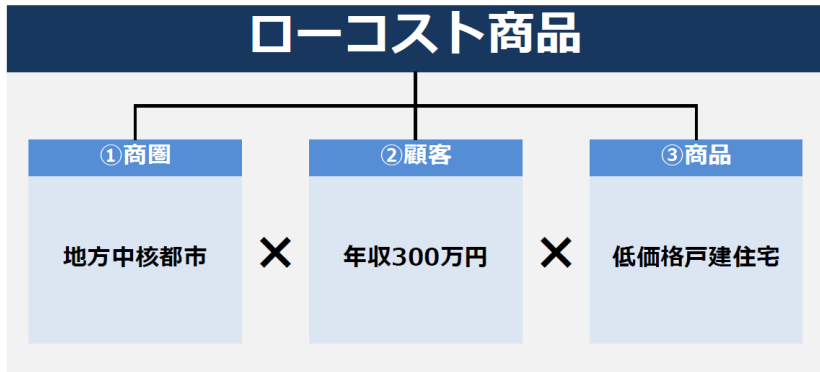
販売価格は1,800万円前後。月々の支払いにすれば5~6万円程度。

今、お住いの家賃と比べても大きな差はないのではないのでしょうか? ぜひ、真の豊かさについて一度検討されてはいかがでしょうか。

地方中核都市において年収300万円前後のお客様に対して徹底的に絞り込む

02 絞り込み(狭属性マーケティング)

① 地方中核都市でローコスト建売を展開



地方の年収300万円の顧客に対して
低価格で優良な戸建住宅を提供

- 坪単価20万円以下のエリア
- 総額2,000万円前後
- 建坪26坪がメイン



大分 / フォレクス藤原3
4LDK **1,890万円**

只今建築中のため、他現場での内覧可能!!ご希望の方はご連絡ください!



佐賀 / フォレクス吉野ヶ里町
4LDK **1,790万円**

敷地広々60坪。庭も広く子供さんの遊び場やガーデニングに最適!



香川 / フォレクス香西東町2
4LDK **1,890万円**

通勤通学に便利なJR香西駅まで徒歩5分の近さ



大分 / フォレクス寒田4B棟
4LDK **1,990万円**

限定7棟!!お早めにお問合せくださいませ!!



大分 / フォレクス三佐6A棟
4LDK **1,990万円**

人気の三佐小学校区!



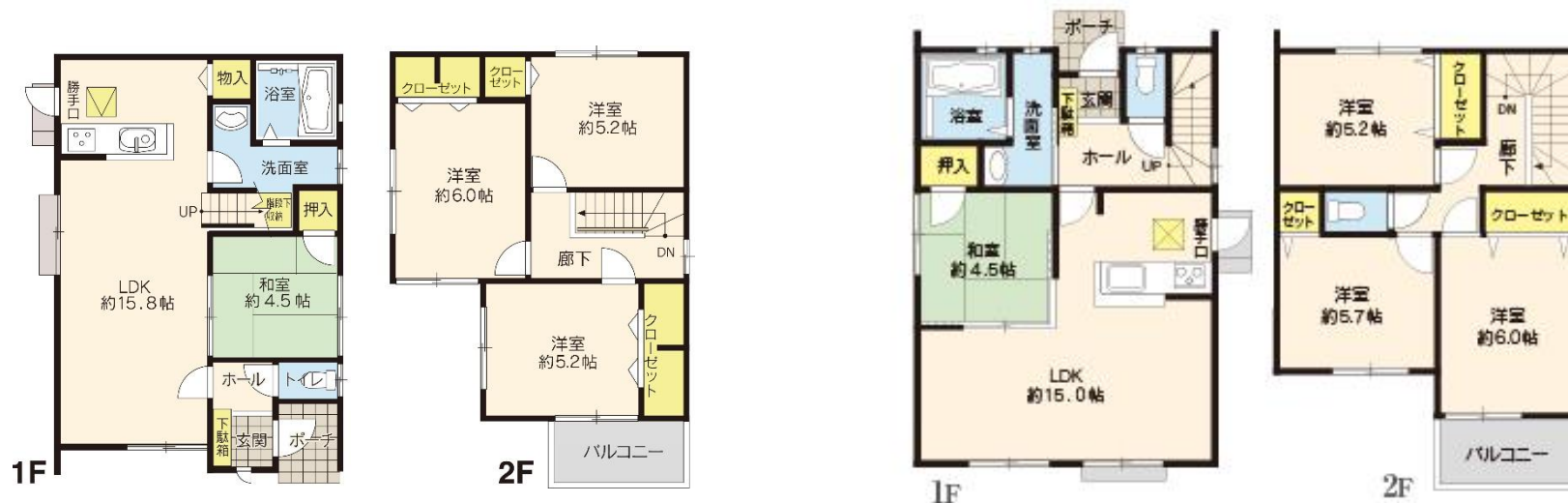
愛媛 / フォレクス松前6B棟
4LDK **1,940万円**

人気の伊予郡松前町!小中学校、スーパー、エミフル近くです!松山市内・南予からのアクセスも良好!

地方中核都市において年収300万円前後のお客様に対して徹底的に絞り込む

02 絞り込み(狭属性マーケティング)

②6つに絞り込んだ規格商品



- 地型に合わせて間取り変更はせず、規格プランをそのまま建てる
- 採光に合わせて窓の配置や大きさを変えることもない
- コンセントの位置すら変えない
- 売建や請負はせず、建売住宅のみ販売する。

同じプランを徹底的に建て続ける

①仕入

原価が明確なので購入判断を即座に下せる

単位：千円

	4LDK		
	A棟	B棟	計
販売価格	19,900	19,900	39,800
売上高	19,020	19,020	38,040
必要粗利益	x,300	x,300	xx,600
建設費	x,656	x,580	xx,236
地盤改良費	500	500	1,000
経費	150	150	300
小計	x,306	x,230	xx,536
用地費(登記・分筆費)	250	250	500
用地費・上限	x,164	x,240	x,404
費用合計	x,556	x,480	xx,036

■ 建設費/4LDK

単位：千円

	A棟	B棟	計
建築費	x,706	x,706	xx,412
設計監理費	100	100	200
解体工事			0
浄化槽費		x80	x80
給排水関連費		x44	x44
防火			0
外構工事	x50	x50	x,300
レリア仕様			0
その他	200	200	400
計	x,656	x,580	xx,236

- ・ 原価計算ができる自社システムを開発
- ・ 物件毎に仕様を変更しないため実行のブレも少ない

規格商品を建てるため、原価が即座にわかるうえ、予算からブレも出にくい

02 仕組化(ローコストオペレーション)

② 施工

女性設計一人が年間約100件の建築確認申請



建築確認の大半を本社の女性が一人に対応

02 仕組化(ローコストオペレーション)

②施工

年間60棟の現場を高校卒業後2年目の社員が監督



- ◎ 未経験者
- ◎ 入社2年目

年間60棟の現場を監督

未経験者でも複数現場を監督するためのポイント

POINT
01

入社後半年間の徹底的な育成

POINT
02

物件毎に仕様の変更がないため、
一人あたりの管理棟数が多い

未経験者でも年間30棟は現場をみられる体制を整えている

02 仕組化(ローコストオペレーション)

③販売

仲介会社でも多くの未完成販売を実現

POINT
01

6つに絞り込んだ規格商品

→ 同じ建物を建て続けるので社員はもちろん、仲介業者も販売に慣れる。

POINT
02

近隣の類似物件を案内できる

→ 未完成物件の場合でも近くの完成物件が見せられ、完成前販売率が高まる。

POINT
03

未完成販売時は手数料を1.5倍

→ 仲介業者に対して未完成販売した際の手数料を増額し、業者に対しても未完成で販売してもらいやすい仕組みを構築している。

仲介業者と上手く関わり、建物完成前販売率60%越えを実現

02 仕組化(ローコストオペレーション)

③販売

低価格によりポータルサイトでの上位表示を実現

分譲住宅購入者の客層

“価格と立地で買う会社を決める”

予算の余裕…×

建物へのこだわり…△

価格へのこだわり…◎

立地・エリアへのこだわり…○

分譲住宅の購入者が重要視するポイントは

立地＋価格

SUUMO 一覧ページ

The screenshot shows two real estate listings on the SUUMO portal. Both listings are for properties priced at 1890万円. The first listing is for a 3LDK property in Ohta, Fukuoka, with a price of 1,890万円. The second listing is for a 4LDK property in Ohta, Fukuoka, also priced at 1,890万円. Both listings include details such as location, area, and number of rooms.

物件名	販売価格	所在地	沿線・駅	土地面積	建物面積	間取り
大字田尻天領ハイツ (敷戸駅) 1890万円	1890万円	大分県大分市大字田尻天領ハイツ	JR豊肥本線「敷戸」徒歩24分	122.47m ² (登記)	81.35m ² (登記)	3LDK
大字宮司 1890万円	1890万円	大分県杵築市大字宮司	大分交通「守末」徒歩4分	198.69m ² (登記)	85.91m ² (登記)	4LDK

・SUUMOは価格が安い順に物件情報が掲載される

价格的優位性を持つことで販売活動がしやすいうえにポータルサイトでも上位表示され、閲覧数が増えるため、集客においても反響数増加につながる

02 仕組化(ローコストオペレーション)

③販売

建確番号取得と同時に広告活動開始

建築確認番号取得当日



SUUMO掲載



自社HP掲載



・ やることが明確化されているため上記の流れが徹底できている

建確番号取得と同時に販促を行うことで、未完成段階での集客を増やすことに成功

02 徹底力(社風・フィロソフィー)

①フィロソフィーの作成

第一章 グランディーズの基本思想

【1】心をベースに経営する

グランディーズは創業した当初から、多くの皆様に多大なご支援をいただいています。

設立して数ヶ月の会社に、億単位のお金を投資または融資して下さったエンジェルや金融機関。決算書もない会社の数億円もする工事を請け負って下さったゼネコ。――

他にも多くの企業から、常識では考えられないようなご支援をいただきました。こうしたご支援があればこそ、当社は設立後すぐに、黒字の目的地を立てることができたのです。

こうしたご支援は、多くのステークホルダーの皆様が、会社設立の理念や目的を理解し、企業としての成長を期待して下さったことから生まれたものと思います。

グランディーズは、創業と同時に大きな期待を背負い、経営理念という羅針盤を手に、大海原へ航海を始めたのです。

この会社を設立した目的は立派な仲間、すなわち社員の皆様と社会に役立つ、立派な会社を作ることにあります。

社員の一人ひとりが、会社の発展のために精一杯努力し、経営者もそれに応えようとむしやりに働く――。

すべての社員が働いて本当によかったと思う会社、世の中の役に立つ素晴らしい会社を、すばらしい仲間とつくるためです。

そのためには、この会社で働く人が信じ合い、心を通わせることが必要です。人の心ほど移ろいやすく、変わりやすいものではありません。しかし、結びつけばこれほど強固なものもないです。



- 3 -

【2】正々堂々と利益を追求する

当たり前のことですが、会社は「利益」をあげなければ存続していくことができません。

日本人は、「利益を上げる」というと、あまりよいイメージを持たないかもしれません。しかし、利益を上げることは決して恥ずべき行為ではなく、人の道に反することでもありません。

私たちがのように、競合相手も多く独占企業でもない会社は、日本の自由市場において必ず、競合相手が存在します。

その中で同業他社と正々堂々と戦い、厳しい価格競争を勝ち抜き、お客様の要望に応えるよう営々と努力し、商品やサービスを購入していただく――。

また、乾いた雄巾を絞るように経費削減に努め、合理化を進め、公正正大に事業を行い、そうした努力を繰り返して利益を追求していく――。

これは立派な商行為であり、正しい利益追求です。

――いつかやれやれ 横千金を夢みて投機や不正で暴利を貪るようなことは考えず、額に汗して地道に利益を積み重ねていく――。それが「グランディーズの経営」です。

【3】原理原則

会社の経営というものは、筋の通った、世間一般の道徳に反しないものでなければ上手くいきません。

ほんの少しでも法律に触れたり、ちょっとでも道徳に反すると感じたりしたことは、「業界の慣例だから」とか、「今までずっとこれでやってきたから」というような理由で、安易に判断してはいけません。

ガバナンス (内部統制) やコンプライアンス (法令遵守) が、これだけ叫ばれている環境下、過去なら許してもらえた、ちょっとした不行為や道徳違反も、今では世間が許してくれません。

組織の運営にしても、会計・財務にしても、利益配分にしても、本来どうあるべきなのか――。モノの本質に基づいて判断していかなければなりません。

原理原則に従った判断を行っていれば、かつて遭遇したことのない場面に直面しても、判断を誤ることがないのです。

- 4 -

社風のもととなるフィロソフィーを作成している

02 徹底力(社風・フィロソフィー)

②社員への利益、回転の意識付け

物件ごとの振り返り | フォレクス x x x

媒体	アットホーム	振り返り	
		営業	工務
予 算	x,342	購入者様は近所のアパートに住むご夫婦様でした。	着工前からお客様が決まっていた物件で多数の追加工事をいただき大変な面もありましたが、敷地は2面が利用されていない里道に接した土地であり足場架設などスムーズに施工することができました。
実 績	x,670	立地と価格の安さで即決。当初からネックになるかもしれないと懸念していた土地の狭さ(37坪)は、藤原地区が決め手となりご不満もなく大変喜んでいただき、さらに追加工事により予算を上回る利益を確保することができました。	また駐車場も近くのx x x所有のx x xを無料で利用させていただくことができ、大変助かりました。
差 異	+1,328	今後も、積極的に仕入れをしていきたいと考えます。	
差異要因	営業	追加工事 + 950 販売費 + 312	
	工務	建築費 + 80	
回転日数	114日		

経営者のみならず社員が皆、粗利や販管費、在庫期間を意識して活動している

02 徹底力(社風・フィロソフィー)

③フィロソフィーの落とし込み



朝礼や会議にてフィロソフィーを社長自ら社員に落とし込み、社風を創り出している

3. 今後のグランディーズについて

株主の皆様への利益還元を図り、自己株式の取得を行っております。

内容

- | | |
|---------------|--------------------|
| 1. 取得株式の種類 | 当社普通株式 |
| 2. 取得しうる株式の総数 | 200,000株を上限とする |
| 3. 株式の取得価額の総額 | 100,000,000円を上限とする |
| 4. 取得期間 | 2019年8月9日～12月27日 |
| 5. 取得方法 | 東京証券取引所における市場買い付け |

昨年から新卒定期採用を開始。

2019年4月に3名の新入社員を迎え、事業拡大の準備を進める。



ここ1～2年は既存拠点の販売戸数の拡大に最注力

その過程で人材を育て、2021年より一気に拠点拡大を図る

2021年～

一気に拠点拡大

2018～2020年

既存店の販売戸数の
引き上げに注力
積極的な採用活動

拠点展開に必要な
新たなリーダーを育成

2013～2017年

新規出店注力

九州・四国で5拠点体制に
出店ノウハウの蓄積

03

ぜひ、“ファン株主”としてのご支援をご検討お願い致します。

■ 過去2年間の株価推移

単位:円



最低購入金額

4万3,300円

予想配当

14円

配当利回り

3.23%

予想配当性向

19.5%

(2019年8月16日時点)

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