

2020年11月25日

各位

会社名 株式会社 グランディーズ
住所 大分県大分市都町二丁目1番10号
代表者名 代表取締役社長 亀井 浩
(コード番号：3261 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 管理部長 藤野 光男
電話番号 097-548-6700

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

当社は以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年11月25日(水) 13:00～13:50
開催方法	対面による実開催
開催場所	SMB C日興証券 大分支店 4階ホール
説明会資料	2020年12月期第3四半期 投資に関する説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

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**

2020年11月25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

2. グランディーズの戸建分譲戦略について

3. 今後の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 9月現在）

従業員 29名（2020年9月現在） グループ全体 34名

本社 大分県大分市都町二丁目1番10号

営業所 久留米、宮崎、松山、高松

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)

+ 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

フィロソフィー

お客様第一主義

大家族主義

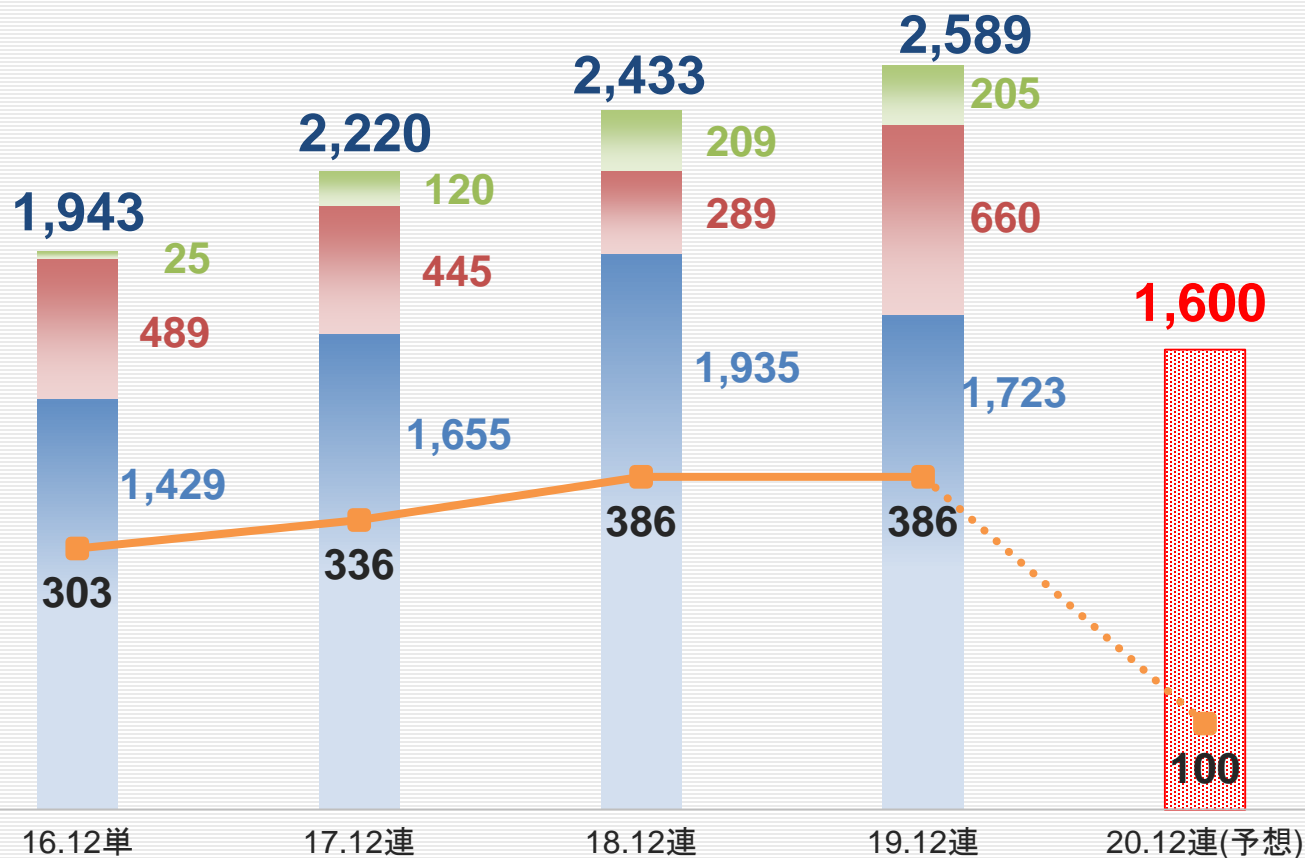
成果は皆で喜び合う



新型コロナウイルス感染症の影響で減収減益

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

📉 38.2%減

営業利益

📉 74.1%減

新型コロナウイルス感染症の影響により減収減益

要因

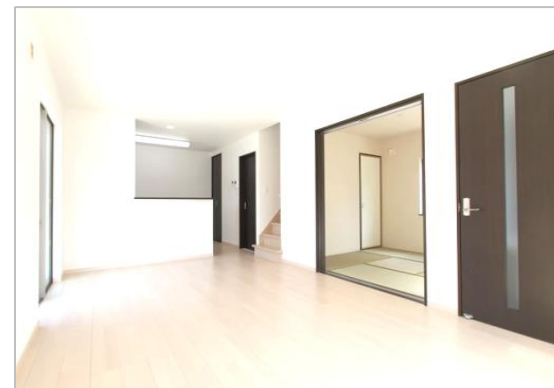
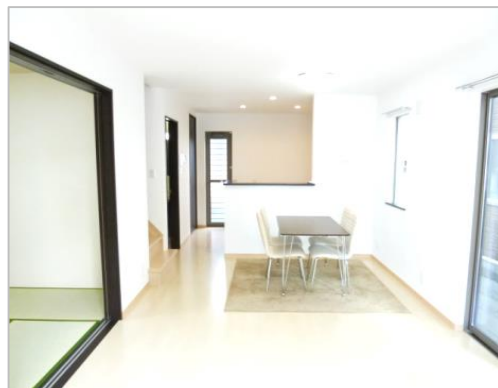
- 建売住宅販売は、上期の販売の遅れの影響が大きいものの緩やかに回復基調
- 投資用不動産販売は見送り、民泊収入は保有物件の大半が稼働停止

(単位：百万円)

	通期計画 (A)		実績 (B)			
	計画	前年同期比	当期	増減額(B-A)	前年	前年同期比
売上高	1,600	△38.2%	1,112	△488	2,076	△46.4%
営業利益	100	△74.1%	43	△57	326	△86.7%
経常利益	100	△73.8%	39	△61	323	△87.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	70	△72.2%	24	△46	221	△89.0%

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

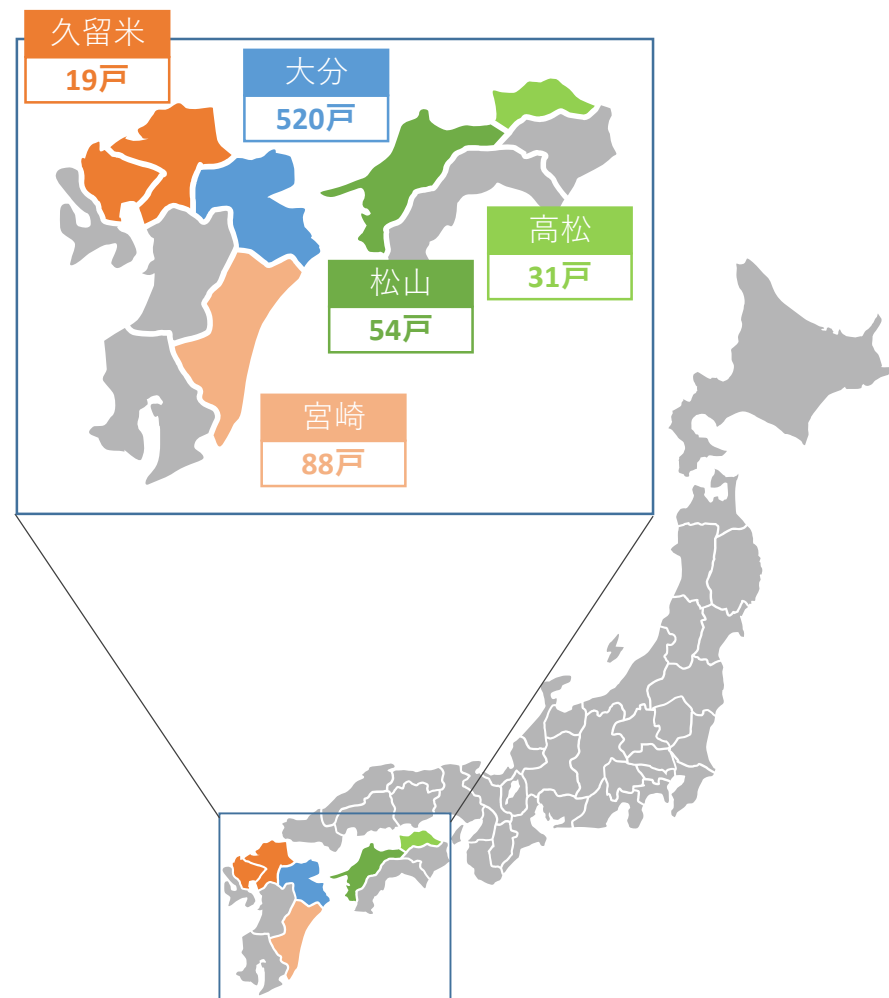
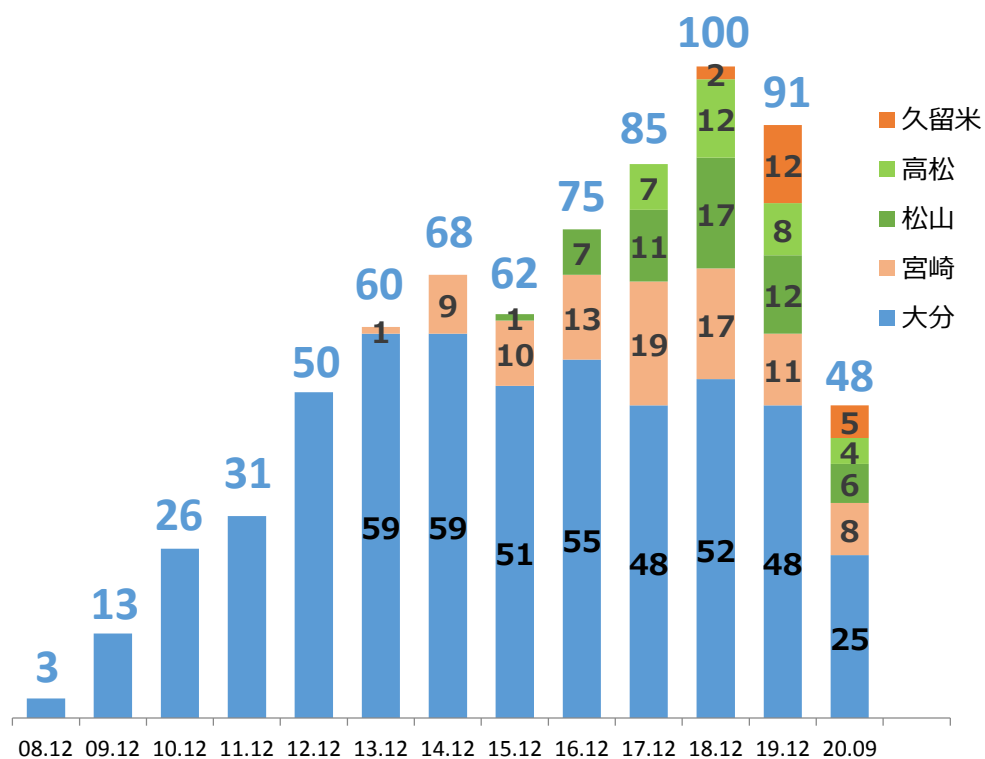


累計販売戸数 712戸

(2020年9月末現在)

■ 建売住宅供給戸数

単位：戸



1. グランディーズについて

2. グランディーズの戸建分譲戦略について

3. 今後のグランディーズについて

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

Good!



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

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2,000万円前後。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。

02 絞り込み(狭属性マーケティング)

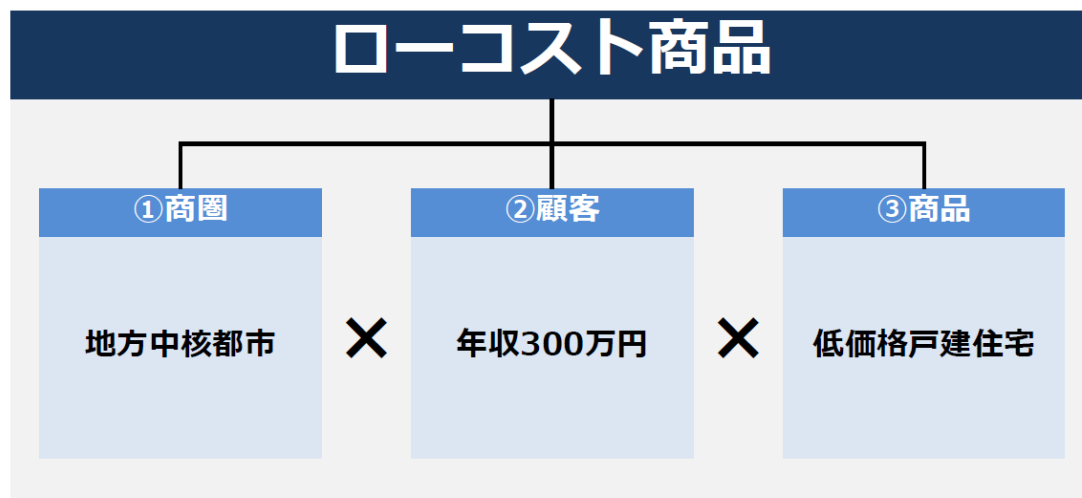
① 地方中核都市でローコスト建売を展開

Good!



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

ローコスト商品



- ・ 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

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

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



同じプランを徹底的に建て続ける



- ・ 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。

02 仕組化(ローコストオペレーション)

① 土地の仕入



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

単位：千円

	3LDK				4LDK				合計
	A棟	B棟	C棟	計	A棟	B棟	C棟	計	
販売価格				-				-	-
売上高				-				-	-
必要粗利益				-				-	-
建設費			-	-				-	-
地盤改良費				-				-	-
経費				-				-	-
小計	-	-	-	-	-	-	-	-	-
用地費(登記・分筆費)				-				-	-
用地費・上限				-				-	-
費用合計	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- ・ 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

02 仕組化(ローコストオペレーション)

② 施工



建築確認の大半を本社の社員が1名で対応

設計担当者が1名で年間約100件の建築確認申請



松山営業所



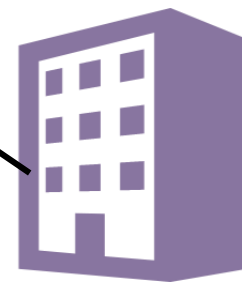
宮崎営業所



大分本社



高松営業所



久留米営業所

年間約100件の建築確認申請

02 仕組化(ローコストオペレーション)

②施工



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

年間60棟の現場を高校卒業後4年目の社員が監督



- ◎ 未経験者
- ◎ 入社4年目

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

年間60棟の現場を監督

02 仕組化(ローコストオペレーション)

③販売



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

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。

02 仕組化(ローコストオペレーション)

③販売

価格優位性を持つことで販売活動がしやすいという点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

Good!



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

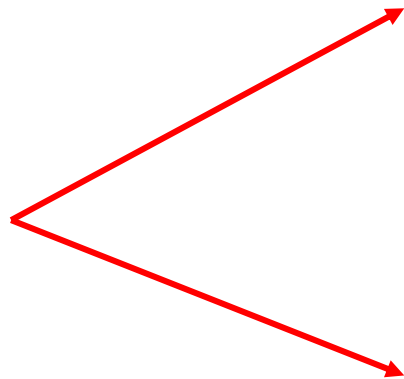
02 仕組化(ローコストオペレーション)

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

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



- ・不動産ポータルサイト掲載
- ・自社HP掲載
- ・SNSを利用したご案内



- ・案内チラシ作成
- ・現地の案内看板
- ・見込客へのアプローチ

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

02 徹底力(社風・フィロソフィー)

①フィロソフィーの作成



社風の元となるフィロソフィーを作成し、朝礼や月次会議で継続して研修

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くだ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くださったゼネコン——。

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、黒字の目処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くだ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がむしやりに働く——。

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のです。



【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が、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。

私たちにように、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、乾いた雑巾を絞るように経費削減に努め、合理化を進め、公明正大に事業を行い、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。

「獲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、ちょっとした不法行為や道徳違反も、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。

02 徹底力(社風・フィロソフィー)

②フィロソフィーの落とし込み

Good!




朝礼や会議で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



02 徹底力(社風・フィロソフィー)

③社員への利益、回転の意識付け

 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

物件ごとの振り返り | フォレクス x x x

媒体		xxxxx	振り返り	
			営業	工務
予 算		xxxxx	xxxxxx	
実 績		xxxxx		
差 異		xxxx		
差異要因	営業	追加工事 xxx 販売費 xxx		
	工務	xx工事 xxx		
回転日数		xxx日		

毎月の会議で物件ごとに報告を行い、
全社員で情報共有が行われている。

1. グランディーズについて

2. グランディーズの戸建分譲戦略について

3. 今後のグランディーズについて

03 人材採用・育成の強化

2019年から新卒定期採用を行い、新卒社員の育成・戦力化ノウハウを蓄積しました。

今後も積極的な採用活動を続け、
既存拠点で常に一定の販売水準を超える体制作りに注力いたします。

また、マネジメント層の研修を社長が自ら行い、
今後の新拠点開設の人員を育てると同時に、次期経営幹部の育成にも注力しています。



03 まとめ／今後について

2023年～

新規出店再開
事業規模拡大

2021年～


建売事業の改革・業績のV字回復
新卒育成・リーダー育成を通じて
既存拠点の販売戸数を増加

2020年

新型コロナウイルス感染症
建売住宅販売 → 減少
投資用不動産 → 販売見送り、民泊は稼働停止



既存拠点が安定して一定の
販売水準を超える体制作り



建売住宅販売は回復傾向
投資用不動産の販売再開
配当は前年同額を予定

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



最低購入金額

3万4,500円

予想配当

14円

配当利回り

4.06%

予想配当性向

72.77%

(2020年11月20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