

## 事業計画及び成長可能性に関する事項



東京証券取引所グロース 証券コード：**3261**  
福岡証券取引所Q-Board

2023年3月30日

2022年2月10日付で公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」から、2022年12月期決算発表に伴う実績を反映し、2023年以降の目標を更新しております。

主な更新箇所は、下記のとおりです。

- P 6、7、8 2022年12月期の実績を反映、2023年12月期の予想を更新
- P 10、11 2022年12月期の実績を反映
- P 15 出典データを2021年に更新
- P 18、19 出典データを2022年まで更新
- P 24、25 (株)もりぞうの連結子会社化に伴う追加
- P 27~30 事業計画の進捗状況を更新、事業計画の内容を修正

## 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（東証グロース、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、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（2022年12月末現在）

**従業員** 27名 グループ全体 98名（2022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** 福岡、宮崎、愛媛、香川

**グループ会社** 株式会社もりぞう（本社：神奈川県横浜市）  
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

## グループ経営理念

われわれの創造する立派な商品・サービスを通じ  
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

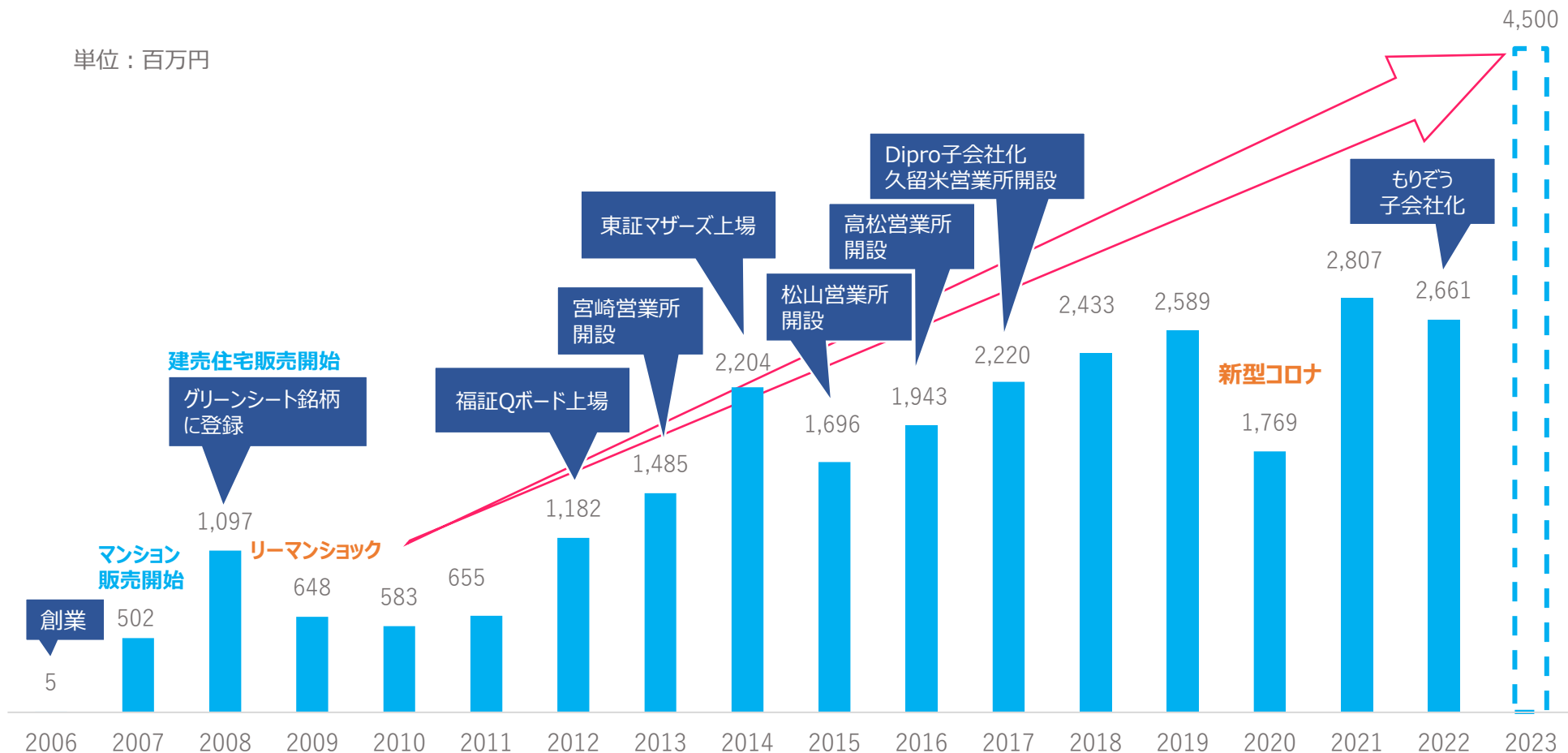
大家族主義

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

2022年12月期は、建売住宅販売が低調に推移したこと、特別損失を計上したことにより、前年比で減収減益

- ・ 木材価格の高騰を筆頭とする建築コストの上昇を補うため、販売価格の見直しを行ったことにより、価格優位性が薄まり、建売住宅の販売戸数が減少
- ・ (株)もりぞうの連結子会社化に伴うのれんの減損損失39,241千円、国税局の税務調査に伴う過年度消費税等49,851千円を特別損失に計上

2023年12月期は、(株)もりぞうの損益計算書が連結されること等により、売上高は増加するも各段階利益は減少

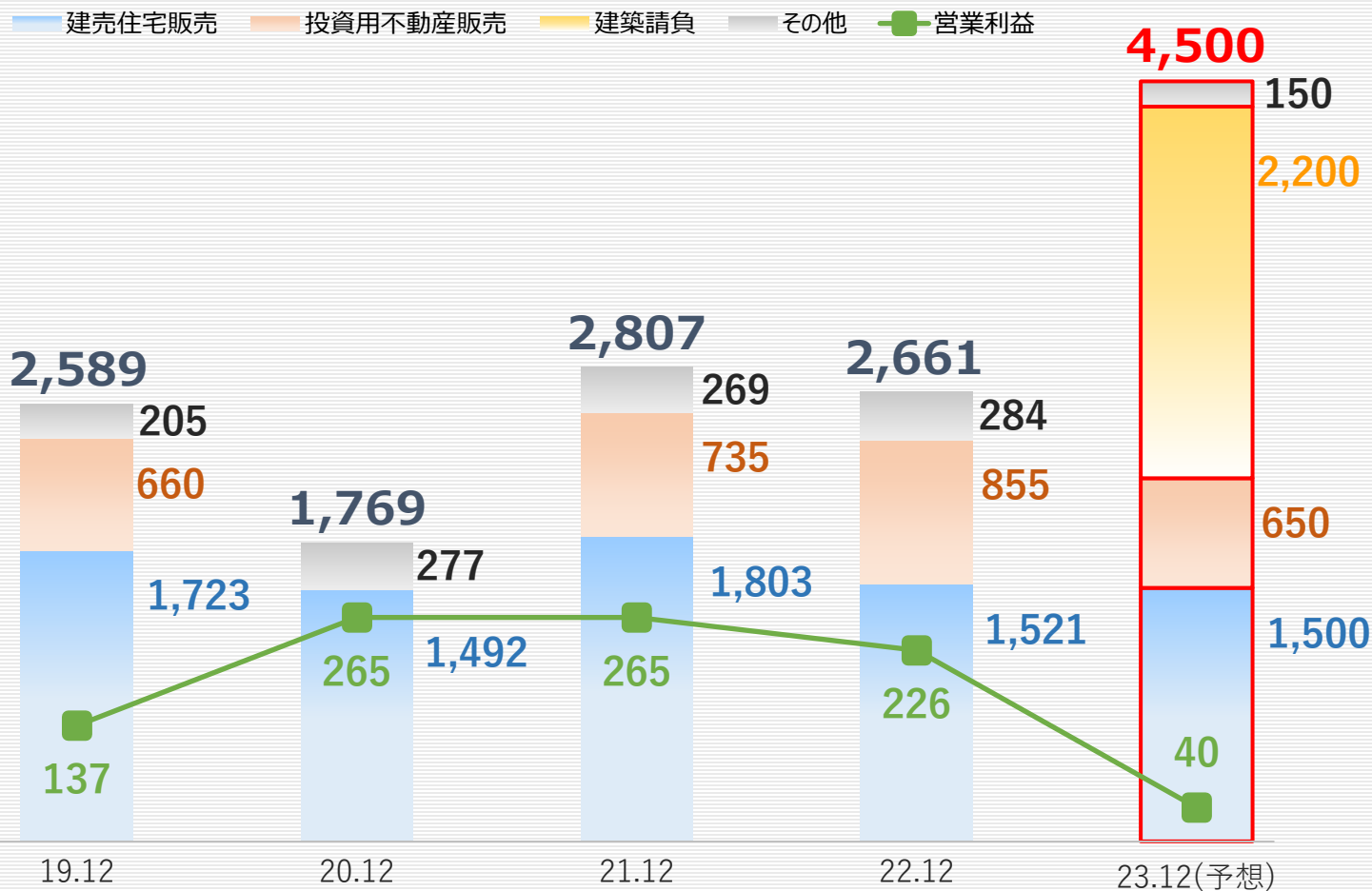
(単位：百万円)

	2022年			2023年
	予想	実績	達成率	予想
売上高	3,000	2,661	88.7%	4,500
営業利益	305	226	74.4%	40
経常利益	300	224	75.0%	45
親会社株主に帰属する当期純利益	200	65	32.8%	10



## 課題：新商品の開発、建売住宅販売の営業力強化、(株)もりぞうの経営再建

(単位：百万円)



売上高

 69%増

営業利益

 82%減

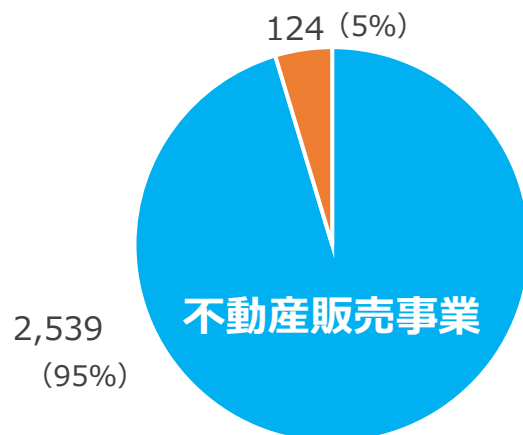
## 1. 会社概要

## 2. 事業概要

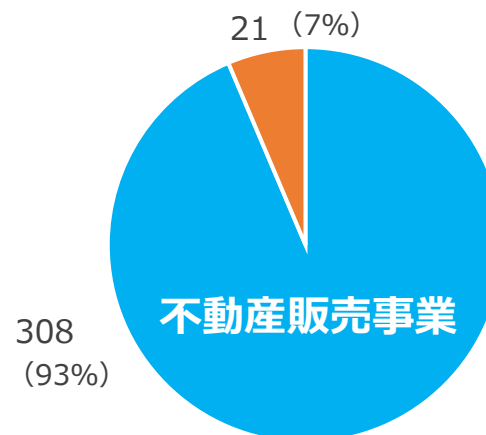
## 3. 事業計画及び成長可能性

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)

(2022/12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



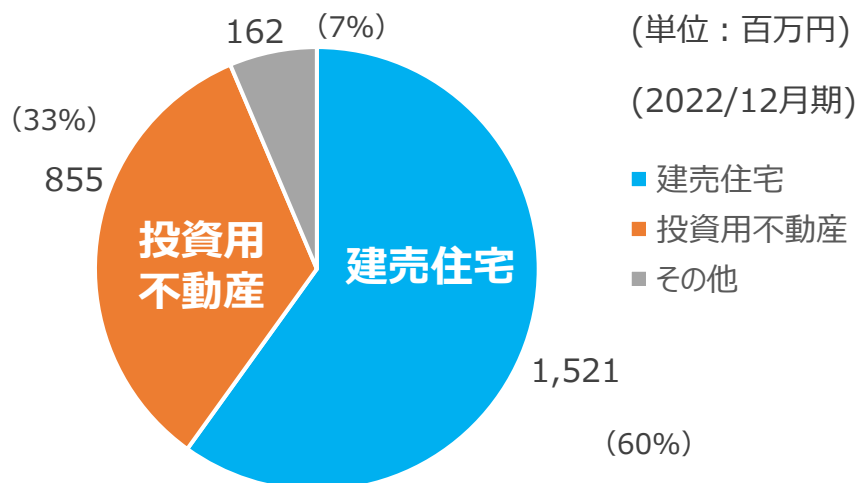
入居者管理  
建物維持管理  
資金管理

### 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



### 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



## 02 建売住宅販売 商品概要

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2,000万円台

×

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

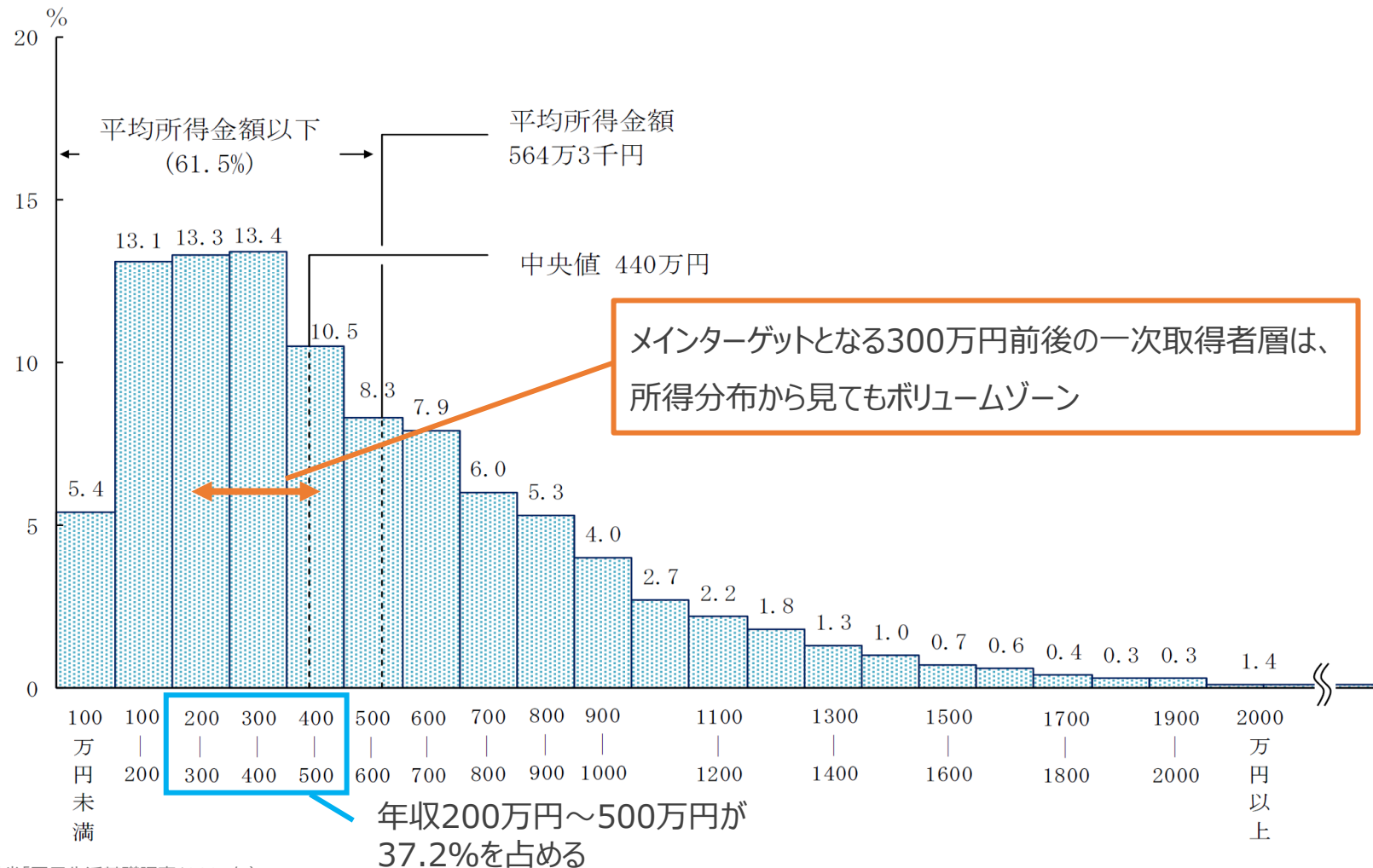
- 同じ建物を建て続けることにより、経験曲線効果が働き原価削減
- 近隣の完成類似物件が案内できるので、モデルハウスが不要
- 営業、工務とも営業所ごとの業務に違いがなく、拠点展開しやすい

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）

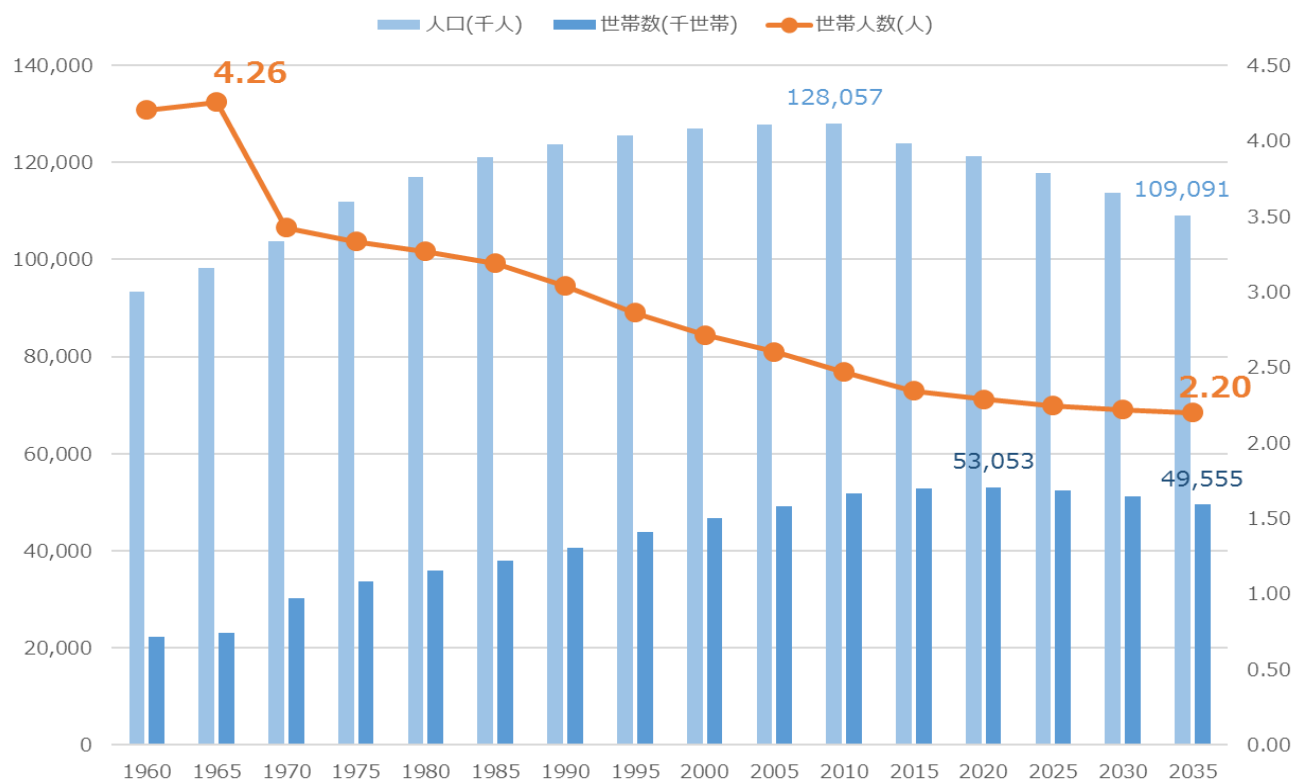
世帯所得の分布状況



(出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」2021年)



人口、世帯数、世帯人数の推移



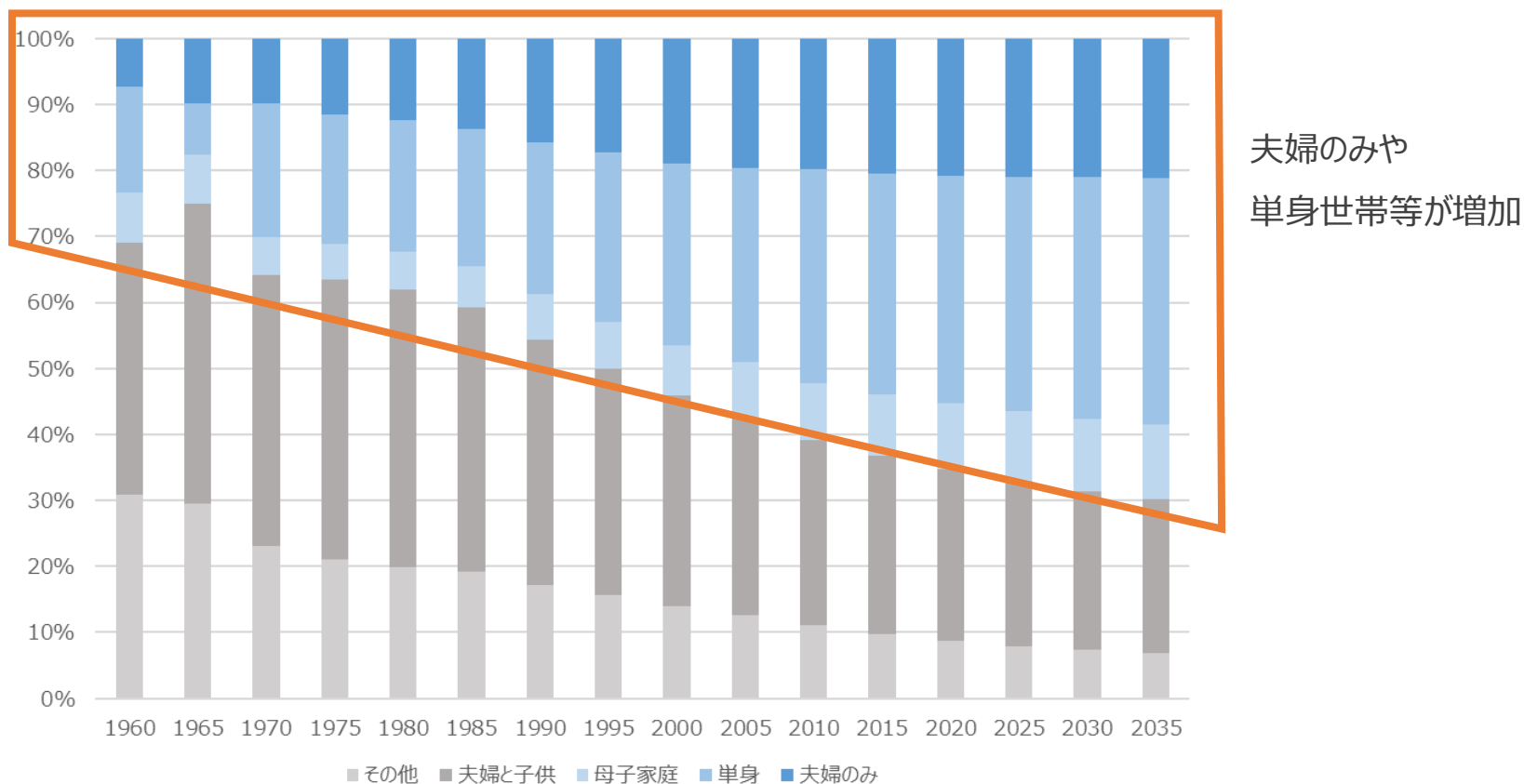
人口は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。

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)

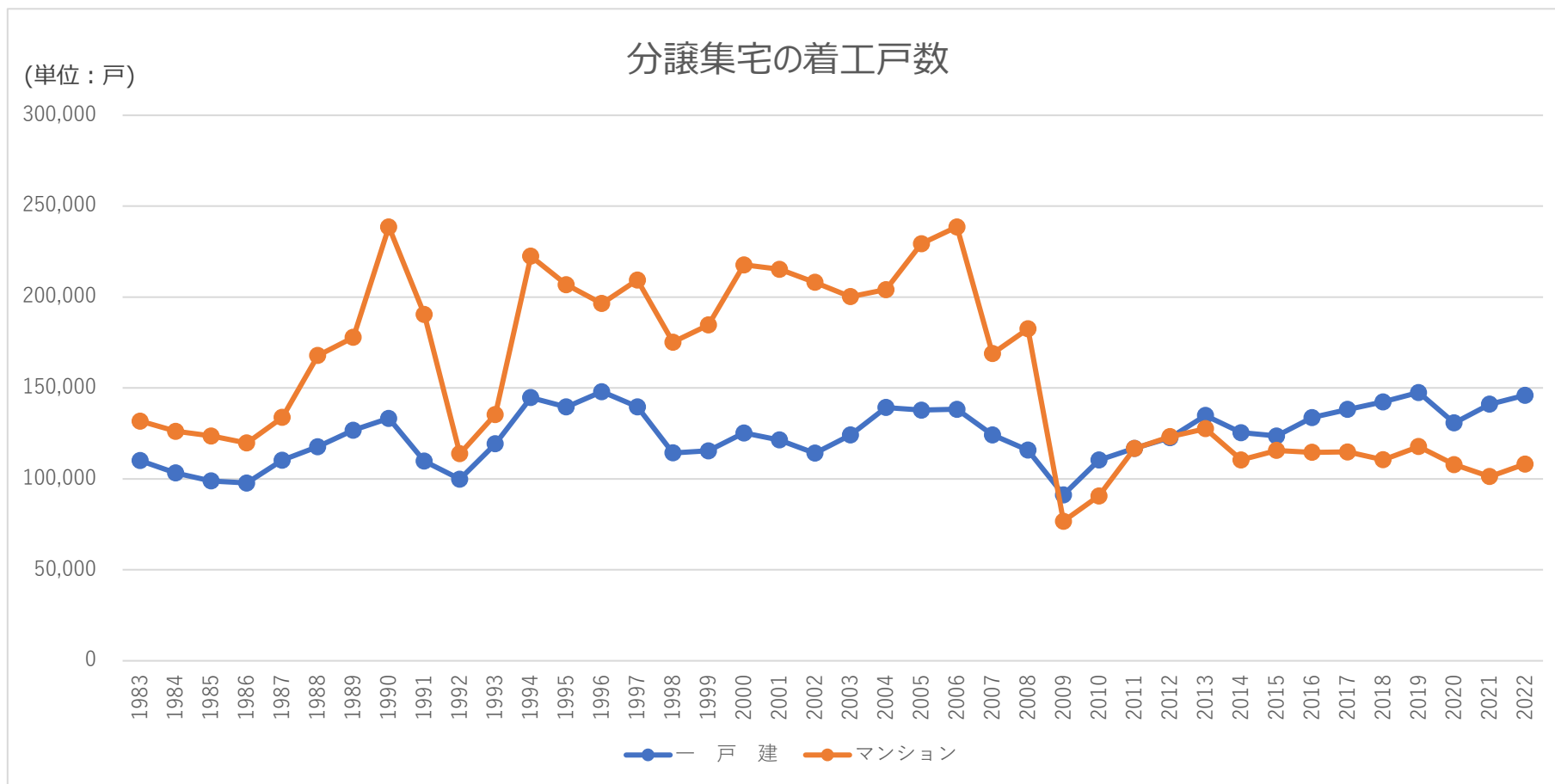
家族の形が時代と共に変化し、夫婦のみや単身世帯といったように核家族化が加速しています。今後、家族の形に合わせた「小さな住まい」の需要が増加していくと考えられます。

世帯構成の推移



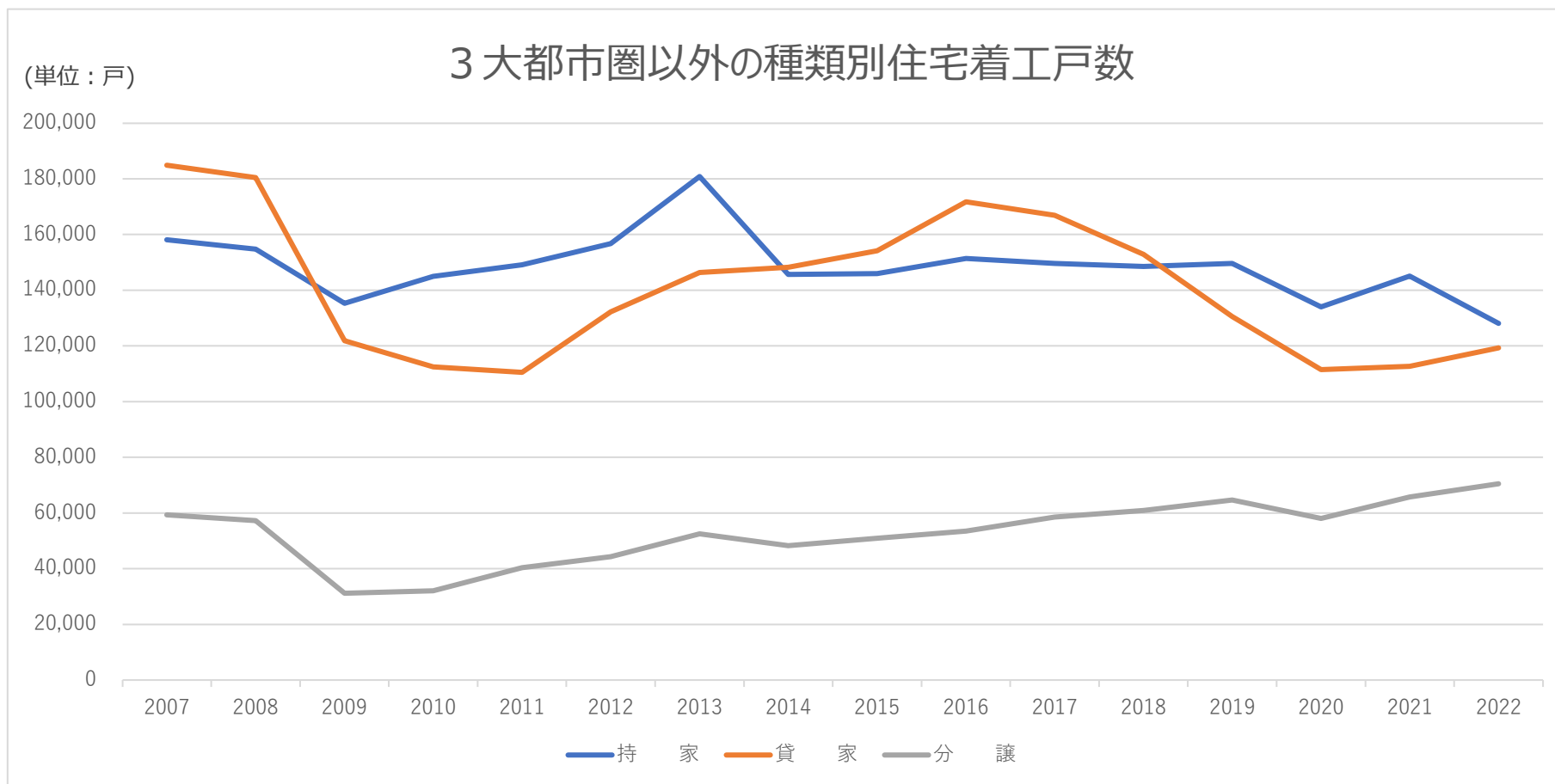
(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

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。



(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。

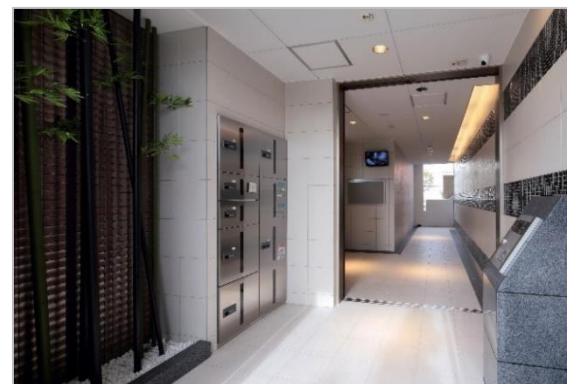
住宅の規格化による高い収益率と、業務の規格化による低コスト化。積み上げてきたふたつのノウハウは大きな強みだと考えています。

### 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(株)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。



## 02 建築請負 商品概要

### 戸建注文住宅



(株)もりぞうにより、関東地方・中部地方を中心に、中高級志向の戸建注文住宅請負事業を展開しています。

国産銘木「木曾ひのき」を使用した住まいづくりが特徴で、森林資源を守るために「伐って、使って、再び植える」という持続的な木材利用に携わり続けています。

#### 4つのこだわり

##### 1.素材

国産銘木「木曾ひのき」

##### 2.長寿命

結露対策

耐震・制震技術

間取りを柔軟に変化する対応力

##### 3.健康

高断熱・高気密

##### 4.デザイン

永く愛される和モダンデザイン

#### 3つの仕様グレード

##### プレミアムモデル 浪漫 ROHMAN

お客様の理想とこだわりを実現する最上位モデル。  
建築家とともにオリジナリティあふれる家をつくり上げます。

##### ハイ・クオリティモデル 大雅 MIYABI

もりぞうの家づくりを体現するハイクオリティモデル。  
業界トップレベルの断熱性能、素材、ゆとりのある空間デザインが生み出す、「心地よい暮らし」がここにあります。

##### スタンダードモデル 縁樹 ENJU

必要な設備・仕様を厳選。

シンプルな空間ながらも「心地よさ」を最大限に引き出す、人気のモデルです。



#### 3つの外観デザインスタイル

##### Style.01 和モダンスタイル

和の洗練された様式美、伝統的な意匠にアレンジを加えたデザイン。

##### Style.02 シンプルモダンスタイル

和の様式に、現代風のシャープさをミックスしたデザイン。

##### Style.03 アーバンモダンスタイル

シンプルで直線的なフォルムに、現代的な小気味良さを加えたデザイン。

## 02 建築請負 今後の可能性

### 販売方針と戦略

㈱もりぞうの戸建注文住宅は、中高級志向の顧客をターゲットとしています。

徹底したコスト管理と収益構造の再構築を図り、現在の事業規模を維持しつつ、収益性を向上する方針です。

### 他社との差別化

㈱もりぞうの戸建注文住宅は、国産銘木「木曾ひのき」を使用した住まいづくりを特徴としています。

森林資源を守るために「伐って、使って、再び植える」という持続可能な家づくりへの取り組み、素材・長寿命・健康・デザインへのこだわりを通じ、同業他社との差別化を図っています。

### グループ間での高いシナジー効果

当社の不動産販売事業のノウハウと、㈱もりぞうの中高級志向の戸建注文住宅のノウハウを共有することで、これまで以上に顧客の多様なニーズに沿った最適な住まいを提供する等の相乗効果を発揮することが可能となります。

## 1. 会社概要

## 2. 事業概要

## 3. 事業計画及び成長可能性

## 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

【販売戸数】	【2021】		【2022】		【2023】	【2024】	【2025】
	計画	実績	計画	実績	計画	計画	計画
大分	40	45	45	37	45	45	45
宮崎	15	13	20	11	20	20	20
松山	15	11	15	11	20	20	20
高松	15	6	15	2	15	15	15
久留米	15	11	15	6	20	20	20
新拠点A						10	20
<b>合計</b>	<b>100</b>	<b>86</b>	<b>110</b>	<b>67</b>	<b>120</b>	<b>130</b>	<b>140</b>

⇒ 未達      ⇒ 未達      +53戸

【従業員数】	【2019】	【2020】	【2021】	【2022】
大分	13	14	14	12
宮崎	4	4	3	5
松山	4	4	4	3
高松	3	2	2	3
久留米	5	3	5	4
<b>【合計】</b>	<b>29</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>27</b>

## Action 1

①2021年、2022年ともに、計画未達成  
 ②2023年12月期に既存の5拠点で建売住宅120戸とした計画についても、2022年12月期の実績に対して53戸増となることから、達成の見込は低いと判断しております。

## Action 2、Action 3

①2019年から新卒定期採用を開始し、3年計画での育成と戦力化を進めているものの、従業員の退職もあり、2022年12月期末の従業員数は2019年12月期末比で2名減となりました。  
 ②2024年からの新規出店再開についても、現時点では未定となっております。



当事業計画の達成状況を踏まえ、事業計画を修正いたします。

## 【外部要因】

- ①建築コストの上昇を背景とした住宅販売価格の上昇
- ②光熱費や生活必需品等の物価上昇
- ③住宅ローン金利が上昇する可能性

⇒住宅取得マインドが低下し、建売住宅の販売に苦戦

## 【内部要因】

- ①木材価格の高騰を筆頭とする建築コストの上昇を補うため、販売価格の見直しを行ったことにより、価格優位性が薄まり、建売住宅の販売戸数が減少
- ②2019年から新卒定期採用を開始し、3年計画での育成と戦力化が進んでいるものの、従業員の退職もあり、既存拠点の拡大は未達
- ③2024年からの新規出店再開についても、現時点では未定

⇒事業規模の拡大を緩やかにし、再成長に向け、収益力の向上に取り組む事業計画へ修正

# 03 事業計画 4つのAction

## Action1 新商品開発による収益力の向上

建売住宅販売にかけるリソースの一部を、一定のニーズが見込まれる投資用不動産（投資アパート）の企画・開発にシフトさせます。プランや間取りのバリエーションを増やし、顧客に対する訴求力を高めることにより、販売棟数を増加させます。

## Action2 建売住宅の安定した販売体制の構築

- ・ 既存の拠点で年間70～80戸を安定的に販売できる体制の構築に取り組みます。
- ・ 顧客へのアプローチ方法を見直し、DX広告等により物件への問合せを増加させるとともに、成約率の向上を図ります。

## Action3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大

- ・ 新卒定期採用を継続し、3年計画での育成と戦力化に取り組みます。
- ・ 戦力化した従業員の成長と定着を促す施策を検討・実施します。

## Action4 シナジー追求による(株)もりぞうの黒字化

(株)もりぞうの事業エリアにおいて、建売住宅や投資用不動産の企画・開発・販売を行うことについて検討を進めます。

# 03 事業計画 今後の成長イメージ

## 緩やかな事業規模の拡大、収益力の向上

Action 1 新商品開発による収益力の向上

Action 2 建売住宅の安定した販売体制の構築

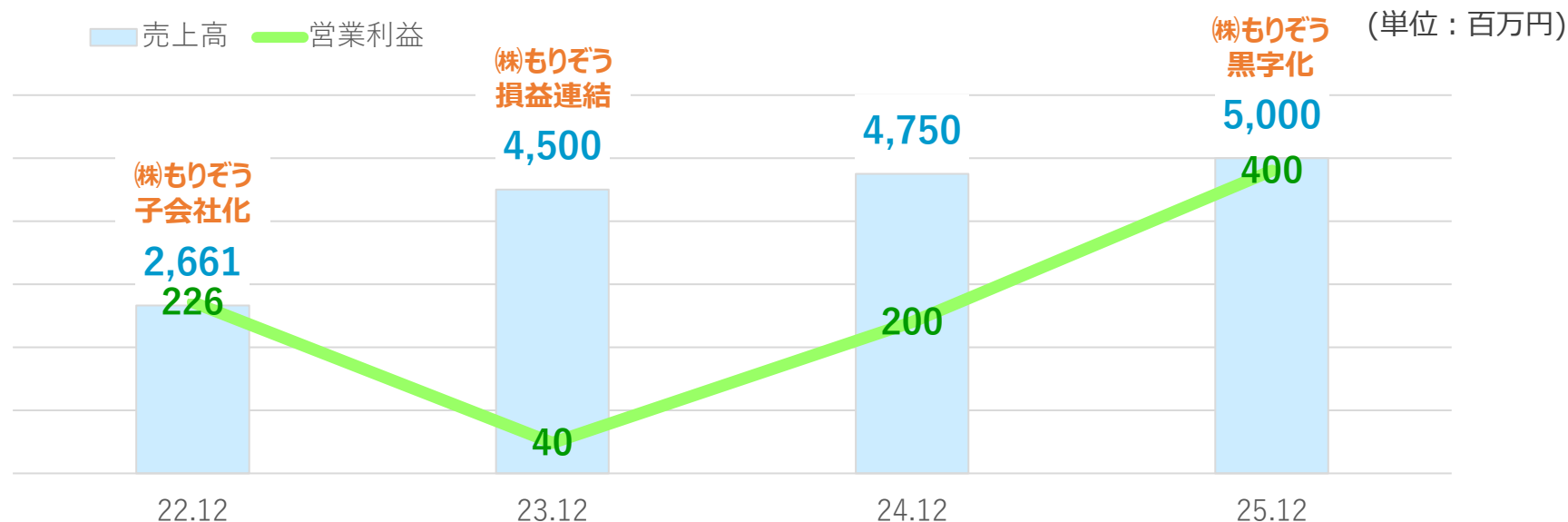
Action 3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大

Action 4 シナジー追求による(株)もりぞうの黒字化

P27の達成状況及び(株)もりぞうの連結子会社化を踏まえた事業計画に変更しています。

また、従前の事業計画では、当社の拠点別の建売住宅販売戸数を進捗状況把握の指標としておりましたが、当社グループの進捗状況を把握する指標を、売上高と営業利益に変更しています。

なお、当社の拠点別の建売住宅販売戸数は、決算短信補足資料にて別途開示します。



※次回の更新予定日は、2024年3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
<b>人材確保 の動向</b>	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
<b>土地価格 の動向</b>	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
<b>建築コスト の動向</b>	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
<b>不動産投資 の動向</b>	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