

## 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

2024年3月29日

2023年3月30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、2023年12月期決算発表に伴う実績を反映し、2024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 2023年12月期の実績を反映、2024年12月期の予想を更新
- P 10、11 2023年12月期の実績を反映
- P 27~32 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 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（2023年12月末現在）

従業員 20名 グループ全体 70名（2023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、四国

グループ会社 株式会社もりぞう（本社：神奈川県横浜市）

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

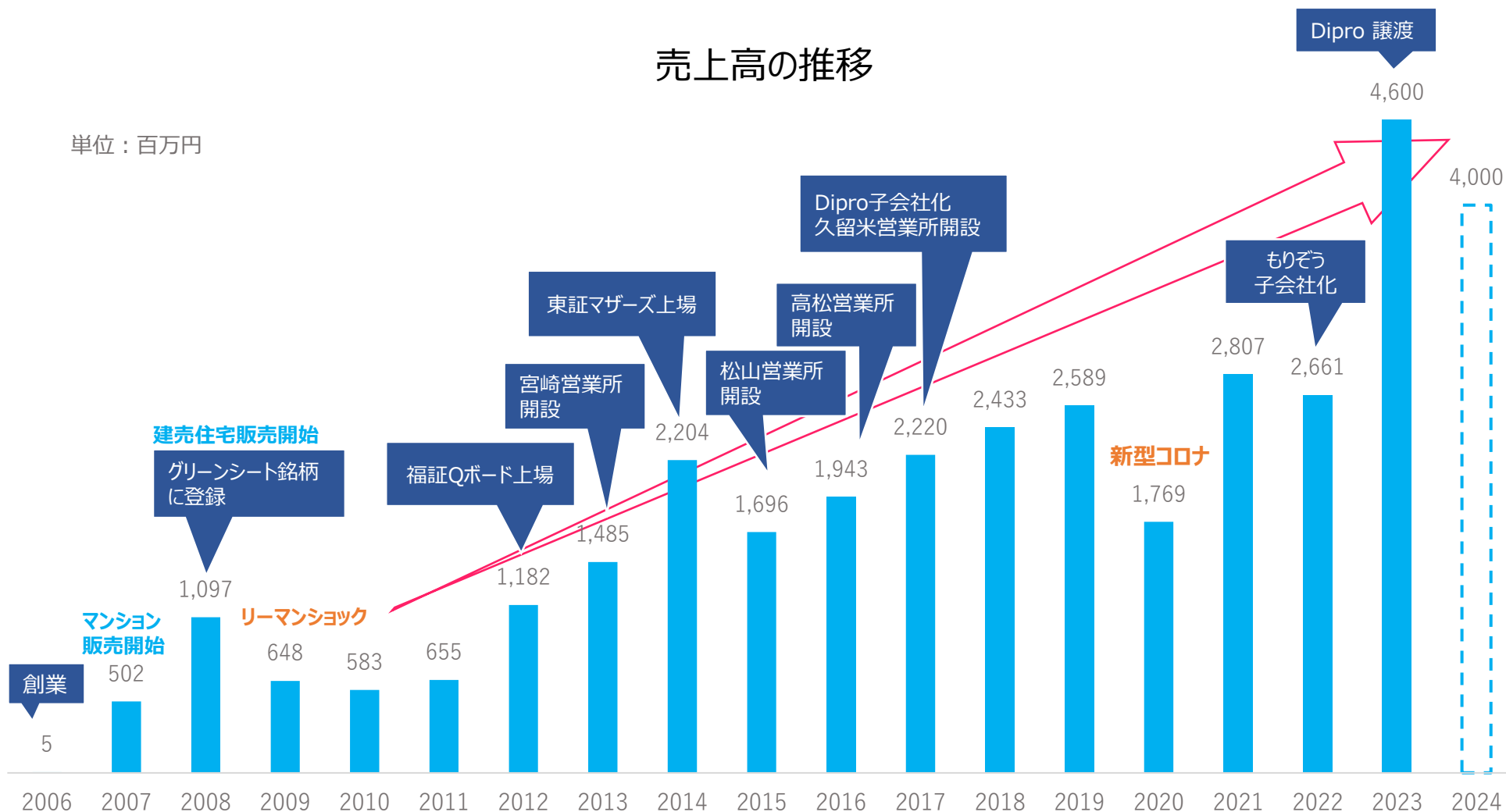
大家族主義

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

2023年12月期は、新規子会社連結の影響（もりぞう）、子会社売却（Dipro）により、前年比で増収増益

- ・建売住宅は低迷したものの、もりぞうの損益計算書連結により売上は73%増
- ・Dipro売却の特別利益で、純利益は172%増

2024年12月期は、収益構造の再構築を進め、売上は減少するものの経常利益ベースで増収

(単位：百万円)

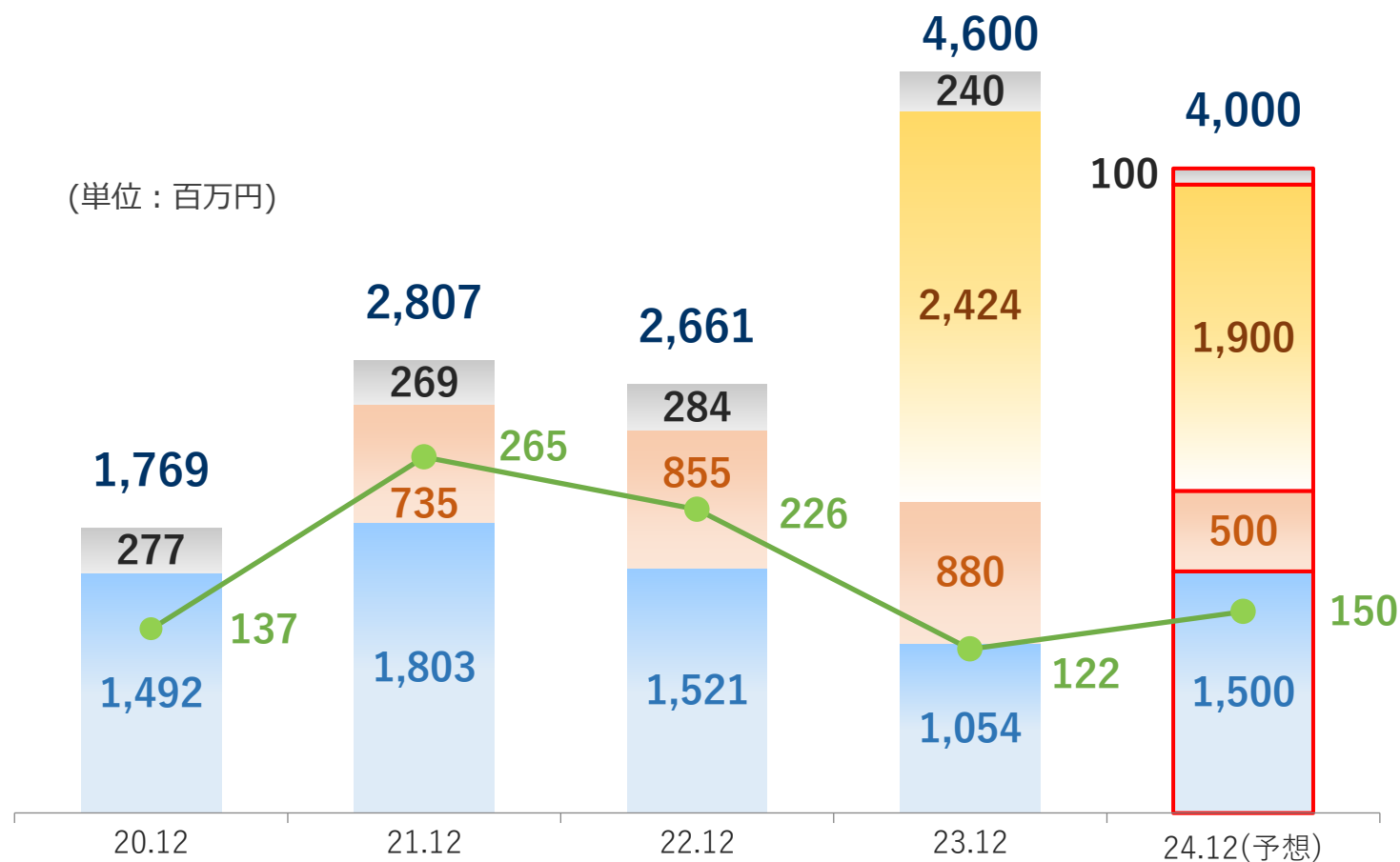
	2023年			2024年
	予想	実績	達成率	予想
売上高	4,500	4,600	102.2%	4,000
営業利益	120	126	105.0%	150
経常利益	120	122	101.7%	150
親会社株主に帰属する当期純利益	210	178	84.8%	100



**もりぞうの再建及び投資用不動産シフトによる一時的な減収、中長期的な増益**

建売住宅販売   投資用不動産販売   建築請負   その他   営業利益

(単位：百万円)



売上高

 13%減

営業利益

 23%増

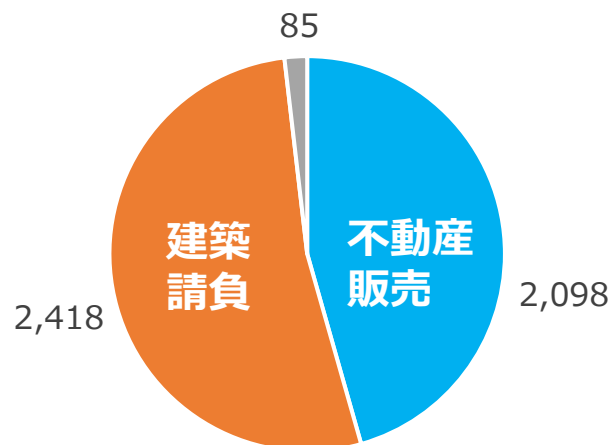
## 1. 会社概要

## 2. 事業概要

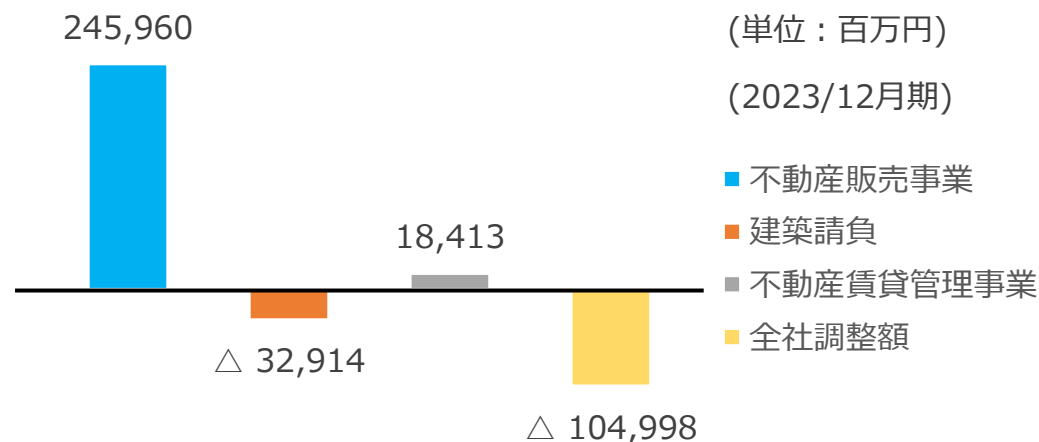
## 3. 事業計画及び成長可能性

セグメント利益はもりぞうの再建が課題

セグメント売上高構成比



セグメント利益構成比



### 不動産販売事業



建売住宅販売  
投資用不動産販売

### 建築請負事業



木曾ひのきの家  
**株式会社もりぞう**

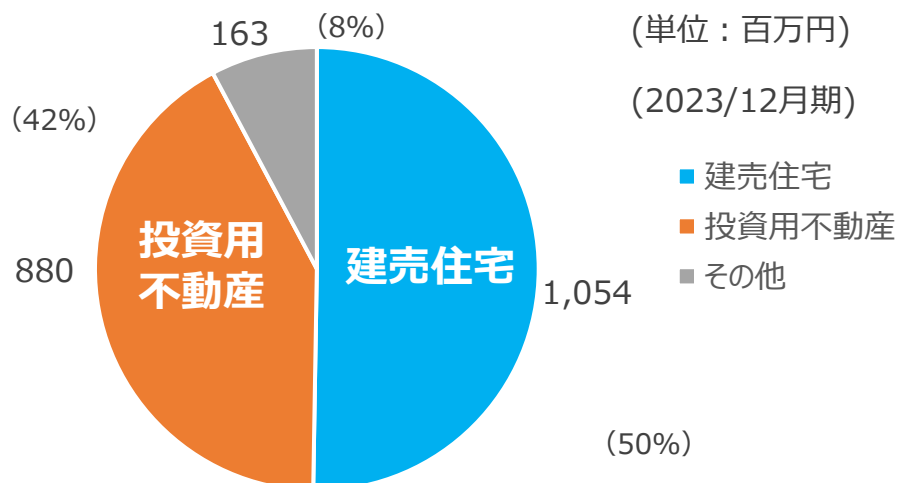
中高級志向の  
戸建注文住宅

### 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

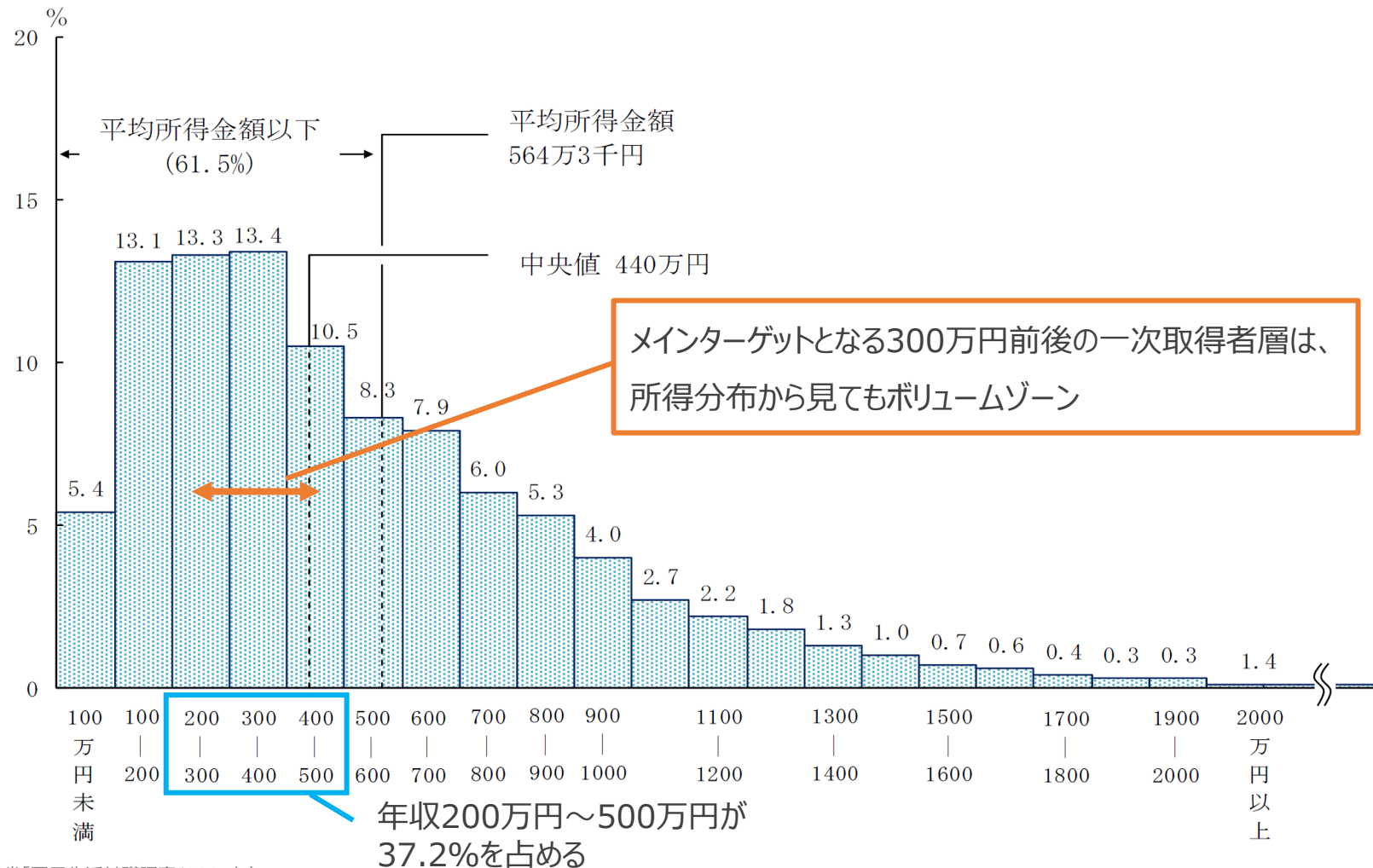
- 同じ建物を建て続けることにより、経験曲線効果が働き原価削減
- 近隣の完成類似物件が案内できるので、モデルハウスが不要
- 営業、工務とも営業所ごとの業務に違いがなく、拠点展開しやすい

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）

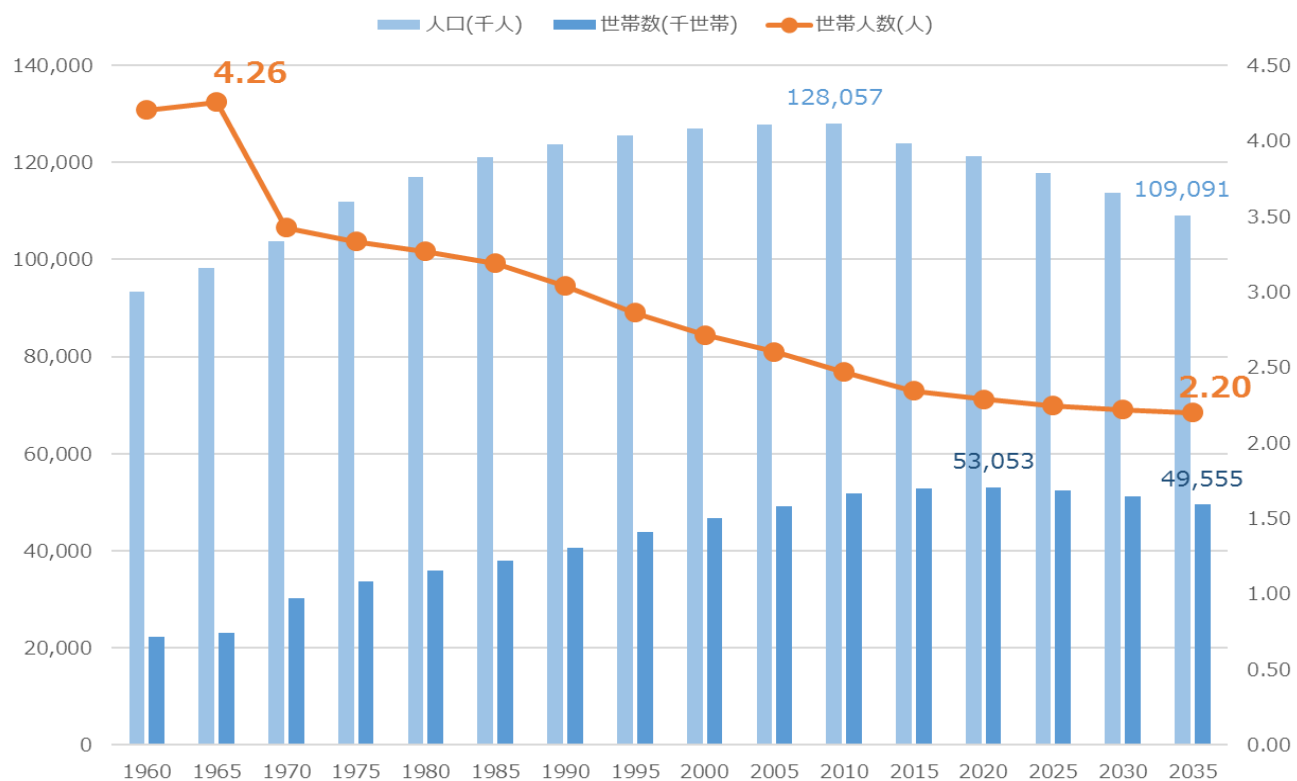
世帯所得の分布状況



(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



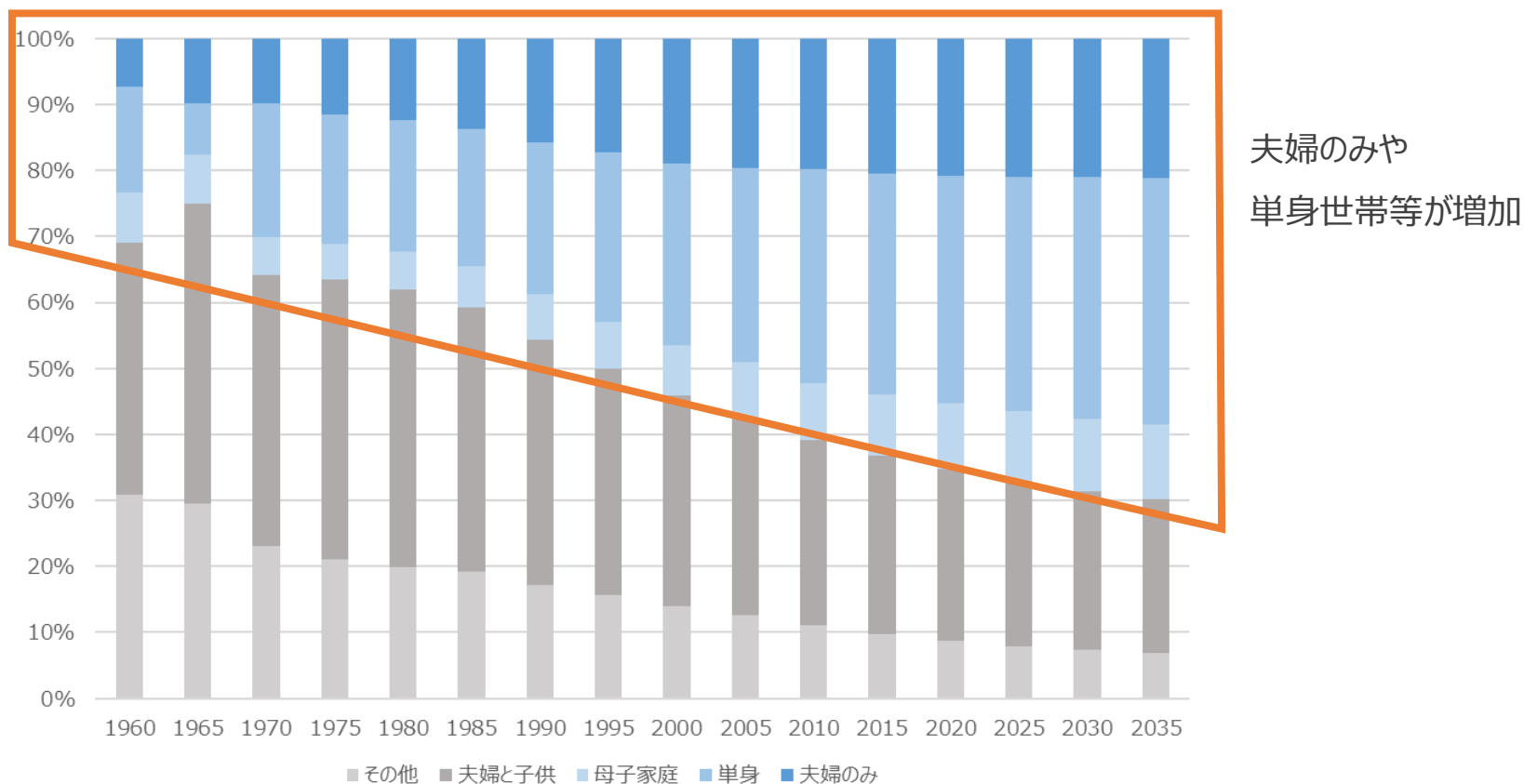
人口は2010年にピークをつけたあと減少傾向です。

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)

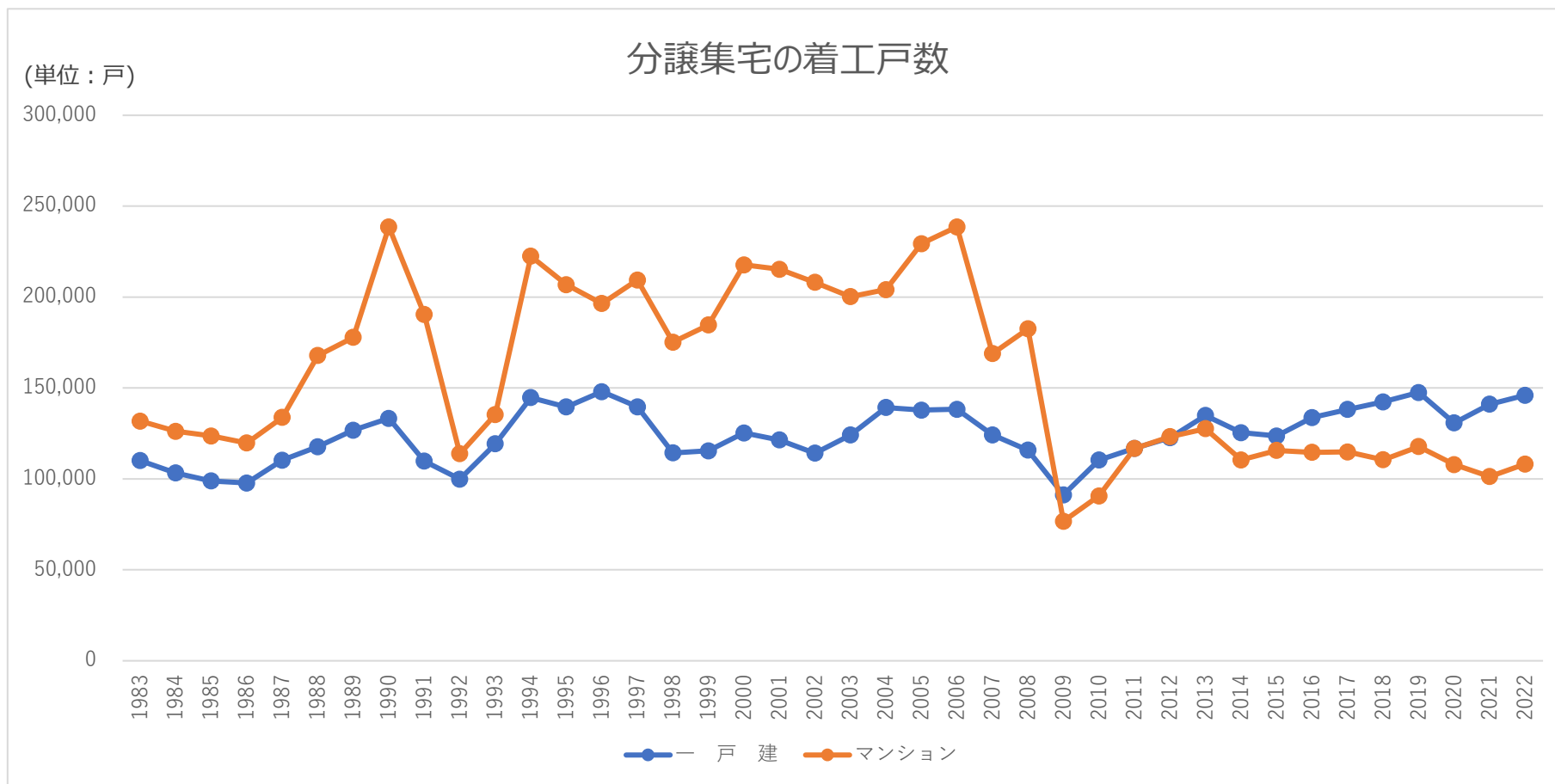
家族の形が時代と共に変化し、夫婦のみや単身世帯といったように核家族化が加速しています。今後、家族の形に合わせた「小さな住まい」の需要が増加していくと考えられます。

世帯構成の推移



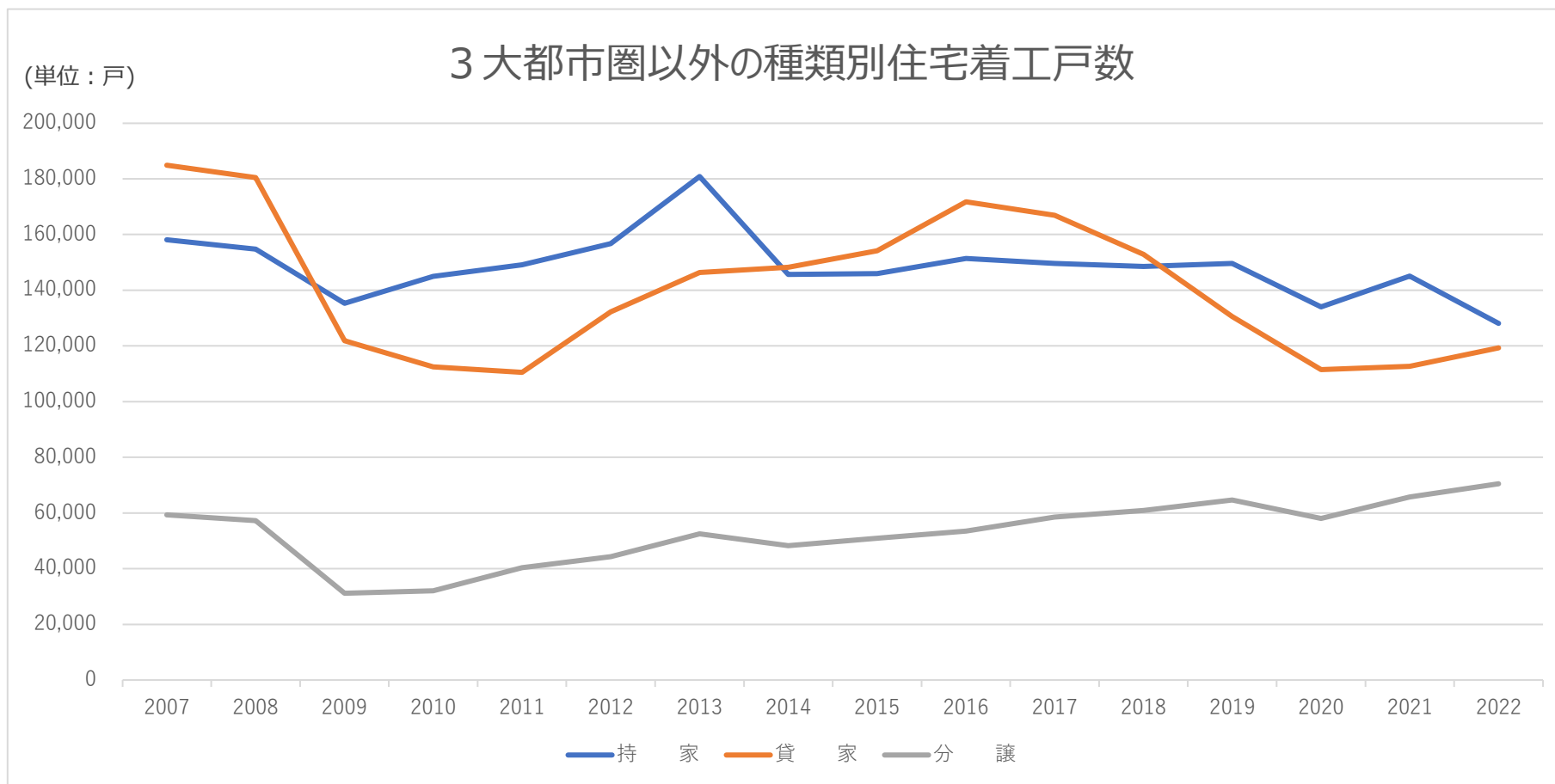
(出典：総務省統計局、国立社会保障・人口問題研究所)

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。

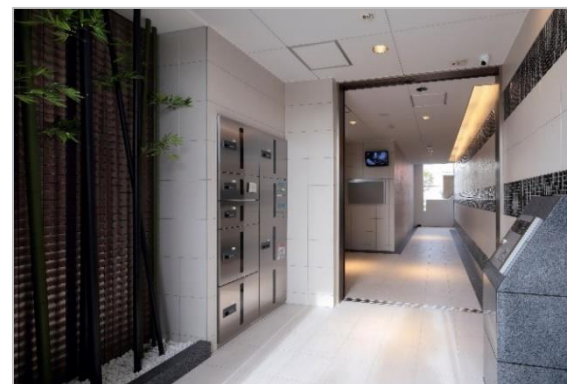
住宅の規格化による高い収益率と、業務の規格化による低コスト化。積み上げてきたふたつのノウハウは大きな強みだと考えています。

### 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、新規営業所開設やM&Aによる新規子会社へ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  
木造投資アパート「アテレーゼ(Attrese)」を一棟単位で販売しています。  
家族向け一戸建タイプと、単身者向け1LDKタイプがあり、中小型の用地に適した投資用不動産。エリアによるタイプ分けが可能のため多様な用地に適しているうえ、木造建築は外注先の受け皿が広く、事業の横展開が容易なビジネスモデルです。また、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、投資家向けに利回りを重視しております。



## 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、大型のレスコや民泊ビルは年1~2案件を継続し、中小型のアテレーゼは積極的に開発と販売を行う方針です。

### 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

地方都市の中心部や主要都市郊外の好立地をターゲットとし、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

2022年10月に子会社化したもりぞうに木造建築であるアテレーゼシリーズのノウハウを共有することで、関東甲信越地方でも展開を開始しております。保有することで賃貸収入を得られるうえ、販売時の収益力も高く、今後積極的に展開することで両社の収益獲得に繋がる事業です。



# 02 事業概要 建築請負事業

## 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

## 【総括】 単年目標は達成するも、中期的には減速要因あり

### Action 1

#### 新商品開発による収益力の向上

達成

従来メゾネット型戸建タイプを展開していたアテレーゼについて、1LDKタイプを新たに開発し・1棟を販売  
開発中物件も多数あり、新たな収益の柱として積極的に展開予定  
インバウンド需要の回復にあわせ、福岡で簡易宿泊所用地も仕入済み

### Action 2

#### 建売住宅の安定した販売体制の構築

未達成

想定を上回る住宅市況の縮小傾向により、  
建売住宅の販売戸数は45戸と低迷

### 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

継続中

新卒・中途による人材の採用と育成に継続的に取り組む

### Action 4

#### シナジー追求によるもりぞうの黒字化

継続中

当初より3年以内の黒字化を目標に、  
初年度は想定以上の赤字削減を達成

## 【外部要因】

(マイナス面)

物価上昇に賃金上昇が追い付くまでの、一時的な戸建住宅市況の減少傾向  
(プラス面)

アフターコロナに伴うインバウンド需要の回復により、簡易宿泊所の開発再開

## 【対応策】

投資用不動産（主にアテレーゼ、簡易宿泊所）の開発割合を増やすことで、  
一定のインカムゲインを得ながら、販売によるキャピタルゲインも得る

## 【課題】

用地仕入、開発に一定の時間がかかる

## 【修正内容】

当初3年計画を1年遅らせ、売上50億円達成年度を2026年12月に修正

## 【今後の方針】

投資用不動産をグループ全体で積極的に開発し、自社保有件数を増やしつつ、  
一定の販売を行うことにより、収益力を高めながら安定成長  
戸建住宅市況の動向により、2本柱の収益獲得構造へ

## Action1 投資用不動産の積極展開による収益力の向上

- ・ アテレーゼシリーズ及びコロナ禍で控えていた簡易宿泊所をグループ全体で積極的に開発します
- ・ 自社保有件数を増やしつつ、一定の販売を行います

## Action2 建売住宅はやや慎重に継続展開

- ・ 住宅市況や金利動向を慎重に見極めつつ継続展開
- ・ 在庫過多にならない開発ペースを維持

## Action3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大（継続）

- ・ 新卒採用後3年教育で戦力化し、今後の事業規模拡大のキーマンを育成します
- ・ 新卒及び中途採用により、毎年3名の増員を実施します

## Action4 シナジー追求によるもりぞうの黒字化（継続）

- ・ もりぞうの事業エリアにおいて、フォレクスやアテレーゼの開発が進行中
- ・ 特にアテレーゼシリーズの積極展開により遅くとも2025年度には黒字化

## 第2回・第3回新株予約権（本新株予約権）の概要

- ・本新株予約権の行使により総額4.8億円（差引手取概算額）の資金調達
- ・自己資本の増強と流動性の向上を目指す

行使期間：2023年12月12日～2026年12月11日

	第2回新株予約権	第3回新株予約権
調達金額 (差引手取概算額)	約2.2億円	約2.6億円
行使価額	800円 (2023/12末終値の約214.5%)	900円 (2023/12末終値の約241.3%)
株式数	300,000株	300,000株
行使完了後 自己資本	約22.8億円 (2023年12月期末比：10%増)	約25.4億円 (2023年12月期末比：23%増)

※自己資本につきましては、本新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です。

## 第2回・第3回新株予約権（本新株予約権）の資金使途

具体的な資金使途	差引手取金額 (百万円)	支出予定時期
<b>I 第2回新株予約権</b>		
① M & A又は戦略的提携のための成長投資	200	2023年12月～2026年12月
② 当社グループの不動産開発資金	29	
<b>II 第3回新株予約権</b>		
② 当社グループの不動産開発資金	200	2023年12月～2026年12月
③ 当社グループの人的資本投資資金	60	
<b>合計</b>	<b>489</b>	

M&Aについて、現時点ではM&A仲介業者等から継続的に案件情報を収集し、比較検討しています。具体的な進捗があった場合には、適切な開示を行うとともに、必要に応じて本計画の修正を行います。



# 03 事業計画 今後の成長イメージ

## 安定した成長と収益力の向上

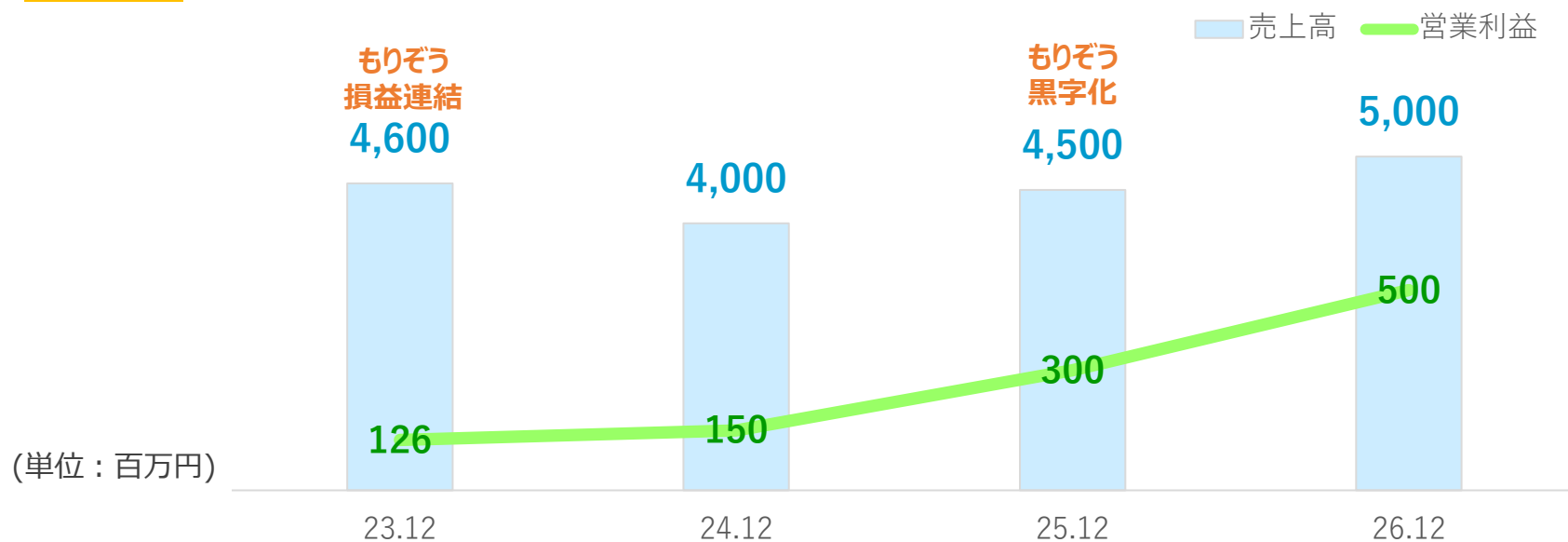
Action 1 投資用不動産の積極展開による収益力の向上

Action 2 建売住宅はやや慎重に継続展開

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（継続）

Action 4 シナジー追求によるもりぞうの黒字化（継続）

P27の達成状況及びP28の一部修正を踏まえた事業計画に変更しています。従来2025年に売上50億、営業利益4億を目標としておりましたが、上記の計画変更により、2026年に売上50億、営業利益5億に変更いたしました。



(単位：百万円)

※次回の更新予定日は、2025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
人材確保 の動向	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
土地価格 の動向	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
建築コスト の動向	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
不動産投資 の動向	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