



GRANDES

株式会社 グランディーズ

証券コード：3261 www.grandes.jp

第2回及び第3回新株予約権発行 に関する補足説明資料

2023年11月24日

1. 本ファイナンスの概要

2. 会社概要

3. 今後の見通し及び事業計画

本ファイナンス実行の目的

事業規模拡大及び収益力強化のための成長戦略の実行

今後の当社グループにおける以下の成長戦略を確実に実行

- ①M & A 又は戦略的提携のための成長投資
- ②当社グループ（子会社を含む）の不動産開発
- ③当社グループ（子会社を含む）の人的資本投資

自己資本の拡充及び財務基盤の強化

本新株予約権が全て行使された場合、2023年12月期第3四半期末における自己資本（約19億円）に対して約26%の自己資本の増加

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 （発行決議日前日終値の約213.3%）	900円 （発行決議日前日終値の約240.0%）
株式数	300,000株	300,000株
行使完了後 自己資本	約22.2億円 （2023年12月期3Q末比：12%増）	約24.9億円 （2023年12月期3Q末比：26%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。

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
I 第2回新株予約権		
① M&A又は戦略的提携のための成長投資資金	200	2023年12月～2026年12月
② 当社グループ（子会社を含む）の不動産開発資金	29	
II 第3回新株予約権		
② 当社グループ（子会社を含む）の不動産開発資金	200	2023年12月～2026年12月
③ 当社グループ（子会社を含む）の人的資本投資資金	60	
合計	489	

※差引手取金額につきましては、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。

本新株予約権の資金使途

① M & A 又は戦略的提携のための成長投資資金

<目的>

- ・ 既存事業の拡大、新規事業への参入

<ターゲット企業>

- ・ 当社グループのコア事業との親和性が高く、事業シナジーが見込まれ、当社の中長期的成長に資する企業
- ・ 当社グループのコア事業である不動産事業（特に不動産開発、建築請負）を中心に、後継者難の事業承継案件や事業再生案件等を含め、幅広く投資検討
- ・ 後継者難の事業承継案件や事業再生案件等については、独自の商品・サービスを有する地方の中堅企業や、参入障壁の高い市場において競争優位性を有する地方の中堅企業等とのM & A 又は戦略的提携を想定
- ・ 事業エリアの拡大を図るため、九州四国エリアのみならず関東圏を含めた全国エリアを対象

<実施計画>

- ・ 支出予定期間において、1 案件当たりの投資金額約50～500百万円、1～5 件程度のM & A 又は戦略的提携を実施する計画

本新株予約権の資金使途

② 当社グループ（子会社を含む）の不動産開発資金

<目的>

- ・ 事業エリア及び事業規模の拡大
- ・ 建売住宅や投資用不動産（投資用木造アパート、投資用マンション等）といった当社グループブランド商品の企画・開発・販売のさらなる強化
- ・ 不動産開発案件への取組強化のため、資本バッファーを構築し、十分な有利子負債の調達余力を確保

<実施計画>

- ・ 支出予定期間において、1案件当たりの投資金額数千万～十数億円の不動産開発案件を数件実施する計画

本新株予約権の資金使途

③ 当社グループ（子会社を含む）の人的資本投資資金

<目的>

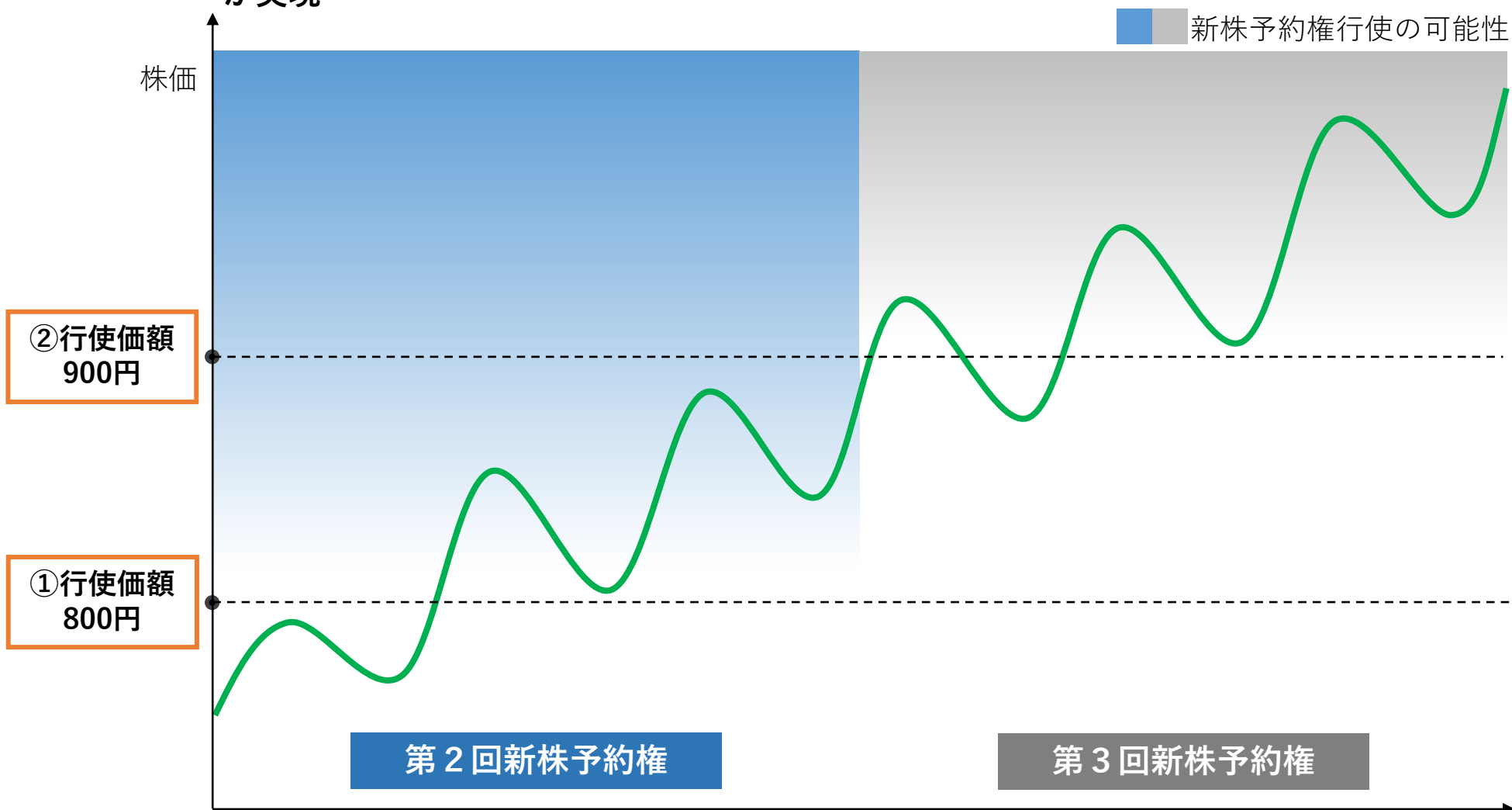
- ・ 事業規模拡大のため、専門的かつ高度な知識・資格を有した人材を確保
- ・ M & A 又は戦略的提携を積極的に実行していくにあたって、当社グループの経営方針の浸透、早期の経営統合及び対象企業との早期のシナジー効果の最大化を図るため、当該案件に携わる優秀な人材を確保

<実施計画>

- ・ 支出予定期間において、正社員 5 ～10名程度の採用を予定するとともに、3年計画での育成と戦力化に取り組み、戦力化した従業員の成長と定着を促す施策も検討

本新株予約権の行使イメージ

当社株価が①800円、②900円を上回った場合に各新株予約権が行使され、資金調達が実現



※株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することを約束するものではありません。

本新株予約権のスキームの特徴

① 行使価額の固定

- ・行使価額は固定されており、修正されません。
- ・行使価額は800円・900円に固定されており、当社株価が上昇してそれらを上回った場合に各新株予約権が行使されます。

② 調達金額の固定

- ・行使価額が固定されているため、新株予約権行使による調達金額も総額約5.1億円（差引手取概算額約4.8億円）で固定されています。

③ 希薄化規模の限定

- ・対象株式数は600,000株に限定されており、将来の株価の変動等により潜在株式数が増減することはありません。

本新株予約権の行使価額の特徴

① 現状株価よりも高水準

- ・行使価額は現状株価よりも高い800円・900円に固定されており、修正されません。
- ・当社株価が上昇して800円・900円を上回った場合にのみ新株予約権が行使され、足下での希薄化は生じません。

② 2段階の行使価額

- ・当社事業の成長・拡大に伴う将来の株価上昇を見越して、今後3年間における当社の株価上昇タイミングを捉えた段階的な調達を実現することを企図しております。

③ 行使価額の算定根拠

- ・各行使価額は、当社内部の目標として定める2024年12月期から2026年12月期までの今後3か年の事業計画及び目標株価等に基づき算出しております。

本新株予約権の概要（ご参考）

		第2回新株予約権	第3回新株予約権
発行概要	発行方法	①Long Corridor Alpha Opportunities Master Fund 及び ②MAP246 Segregated Portfolio, a segregated portfolio of LMA SPC に対する第三者割当	
	ストラクチャー	固定行使価額新株予約権	
	調達予定額（差引手取概算額）	約2.2億円	約2.6億円
	潜在株式数	300,000株	300,000株
	2023年11月24日現在の 発行済株式総数に対する割合	8.25%	8.25%
	行使期間	2023年12月12日～2026年12月11日（3年間）	
行使価額	行使価額	800円（固定） * 発行決議日前日終値の約213.3%	900円（固定） * 発行決議日前日終値の約240.0%
	行使価額修正の有無	なし	
その他	取得条項（コール）	当社は、本新株予約権の取得が必要と当社取締役会が決議した場合は、2週間前までに通知又は公告を行った上で、発行価額と同額で本新株予約権の全部又は一部を取得することができる	
	行使停止期間	当社は、本新株予約権の行使期間中、随時、何回でも、割当先に対し、5取引日前の日までに通知することにより、行使停止期間を設定することができる	
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り第三者に譲渡されない	
	取得請求（プット）	当社は、本新株予約権の行使期間の末日に、発行価額と同額で、残存する全ての本新株予約権を割当先から買い取る	
	優先交渉権	あり	

1. 本ファイナンスの概要

2. 会社概要

3. 今後の見通し及び事業計画

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
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（2022年12月末現在）グループ全体 98名 ※パート、嘱託社員を除く
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、四国
グループ会社	株式会社もりぞう（神奈川県横浜市）

グループ経営理念

われわれの創造する立派な商品・サービスを通じて
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

GRANDES = GRAND + ESTATE

GRANDESは、GRAND（立派な）とESTATE（不動産）の
頭文字を合わせた造語です。

立派な不動産とは、取引にかかわる人すべてに利潤を与え、
そこに集う人が誇れるような強さと美しさをあわせ持ち、
周辺環境・地球環境に配慮された不動産だと考えています。

グランディーズは、すべてのステークホルダーから必要と
され、皆様から愛され尊敬される会社であり続けることを
目指して邁進してまいります。

会社概要

不動産販売事業（一般顧客向け）

建売住宅

FORLUX
(フォレクス)



「暮らしやすく居心地の良い自分サイズの家」をコンセプトに、「高品質・価格優位」という戦略で、地方の中核都市に暮らす一般顧客向けに戸建住宅を販売する事業です。

建築請負事業（一般顧客向け）

注文住宅

 木曾ひのきの家
株式会社もりぞう



株式会社もりぞうにより、関東・甲信越地方を中心に、中高級志向の戸建注文住宅請負事業を展開しております。
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おります。

会社概要

不動産販売事業（個人富裕層・法人向け）

投資用マンションや投資用アパート、投資用簡易宿泊所を企画・開発し、提供する事業、並びに、テナントビル等の中古不動産を仕入・販売する事業であります。

投資用マンション **RESCO** (レスコ)



賃貸マンション

分譲マンション並みの品質と個人富裕層が収益不動産として取得しやすい価格に抑えているのが特徴です。

投資用アパート **Attrese** (アテレーゼ)



木造アパート

メゾネットタイプ、1LDKタイプの2種類があり、利回りを重視した木造アパートとなっております。

投資用簡易宿泊所

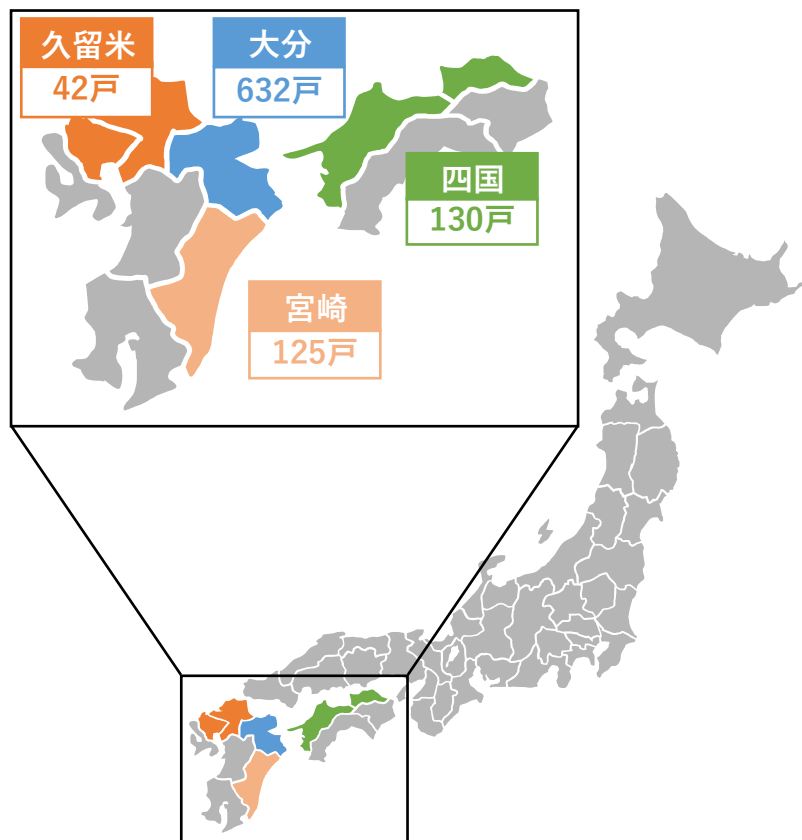


長期滞在型宿泊施設

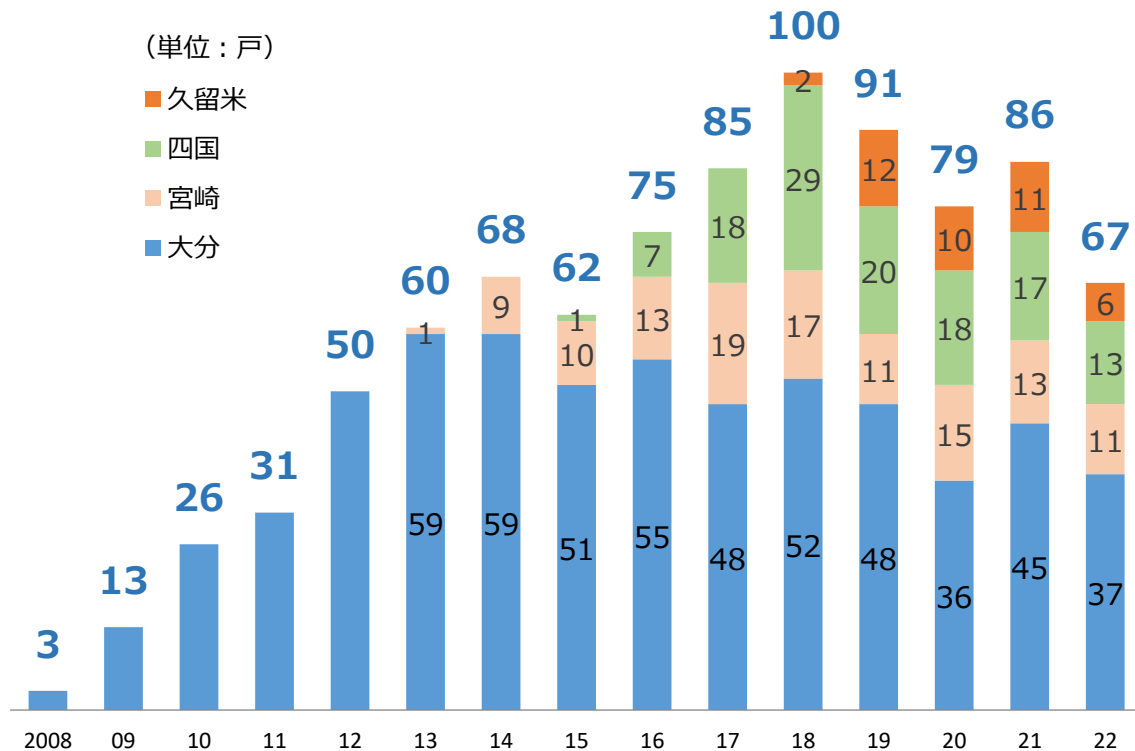
主にインバウンド需要が見込まれる福岡市や別府市で開発しております。

建売住宅販売戸数

累計 929戸 (2023年9月末現在)



年度別販売戸数



1. 本ファイナンスの概要

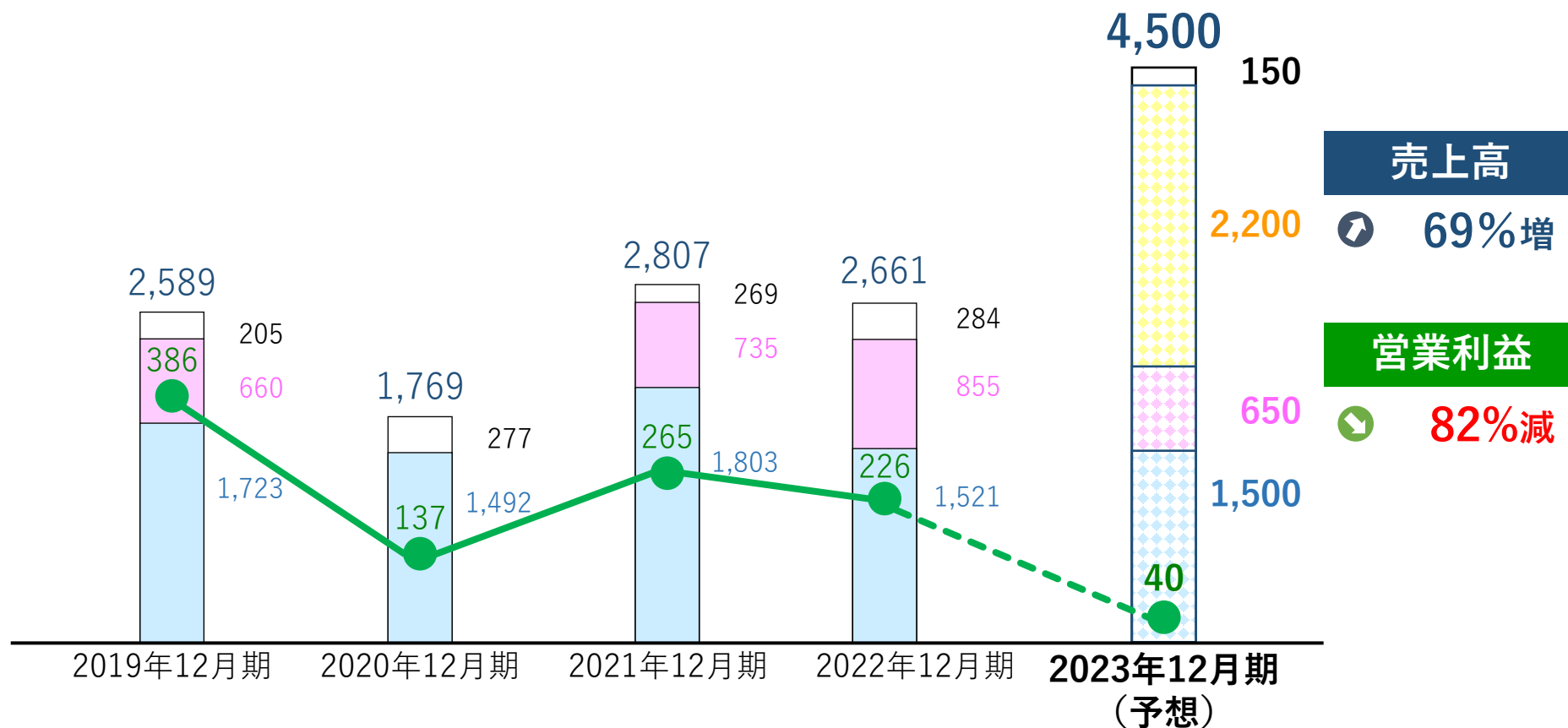
2. 会社概要

3. 今後の見通し及び事業計画

2023年12月期業績予想（連結）

（単位：百万円）

■ 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



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。

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。

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。

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

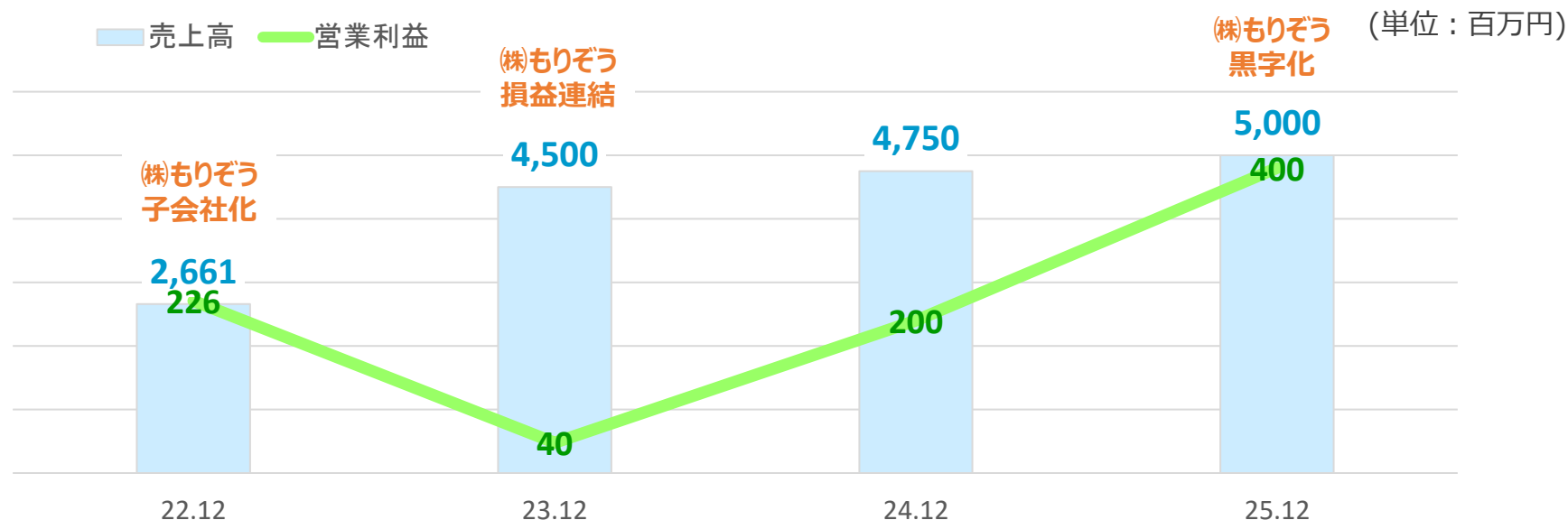
Action 3 人材の採用と成長に応じた緩やかな事業規模の拡大

Action 4 シナジー追求による(株)もりぞうの黒字化

従前の事業計画の達成状況及び(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

本資料に関する留意事項・お問合せ

本資料に記載されている将来の見通し等に関する記述は、現時点で当社が入手している情報や当社による一定の前提条件の下での計画、予測、分析等に基づいたものです。資料作成時点での判断ですが、その内容の完全性・正確性を会社として保証するものではありません。

本資料の記載数値は、金額については表示単位未満を切り捨て、率（パーセント、倍）については四捨五入して表示しています。また、差異や率（パーセント、倍）については実数に基づいて算定していますので、記載数値に基づく算定数値とは異なる場合があります。

【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