



2018年12月期 決算説明資料

株式会社グッドライフカンパニー

証券コード：2970

東証JASDAQ



1. 会社概要
2. 2018年12月期決算概要
3. 2019年12月期重点戦略
4. 2019年12月期業績予想
5. Appendix



1. 会社概要

2. 2018年12月期決算概要

3. 2019年12月期重点戦略

4. 2019年12月期業績予想

5. Appendix



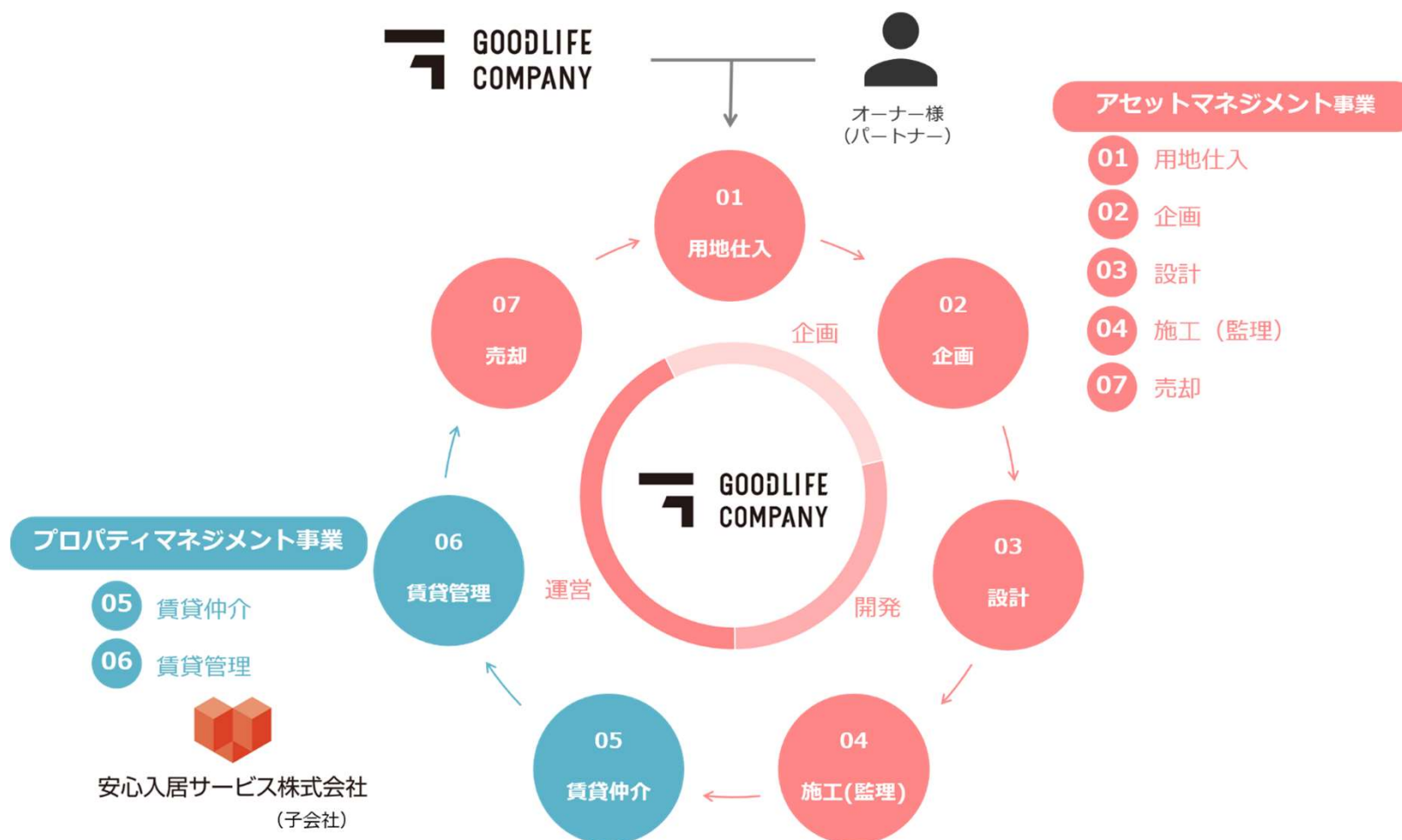
会社名	株式会社グッドライフカンパニー
設立	2008年6月
本社	福岡市博多区博多駅前2丁目17-8-3F
支社	熊本市中央区神水1丁目27-5
関連子会社	安心入居サービス株式会社
資本金	3億2,322万円
代表取締役社長	高村 隼人
従業員数	46名（2018年12月末現在）
証券コード	2970
株式市場	東証JASDAQ
上場日	2018年12月17日
決算日	12月31日
事業内容	不動産投資マネジメント事業

2017年12月に本社機能を熊本から福岡へ移転

事業概要

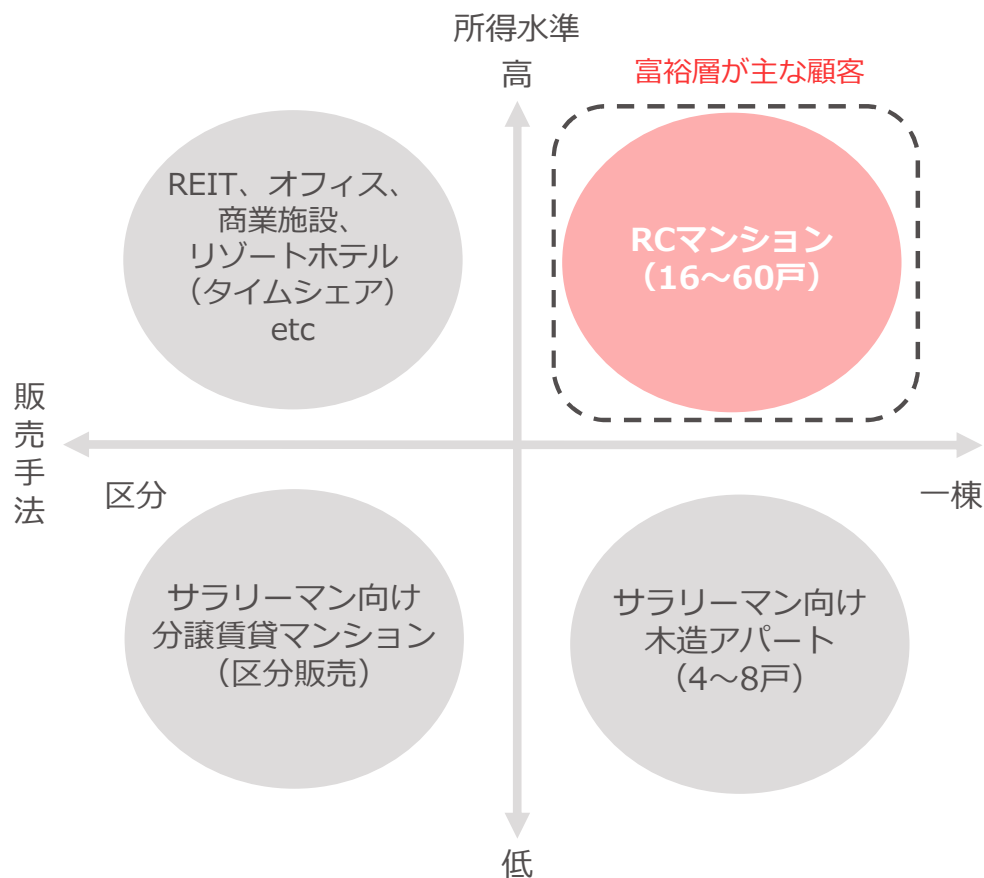
不動産投資マネジメント事業

当社グループは、不動産投資家（以下、「オーナー様」という。）に対し、主に投資用新築一棟賃貸マンション（以下、「賃貸マンション」という。）の用地仕入、企画、設計、施工（監理）、賃貸仲介、賃貸管理、売却までのサービスをワンストップで提供。



富裕層が主要顧客であるため、景気の変動に左右されにくい

投資用不動産業界におけるポジショニング

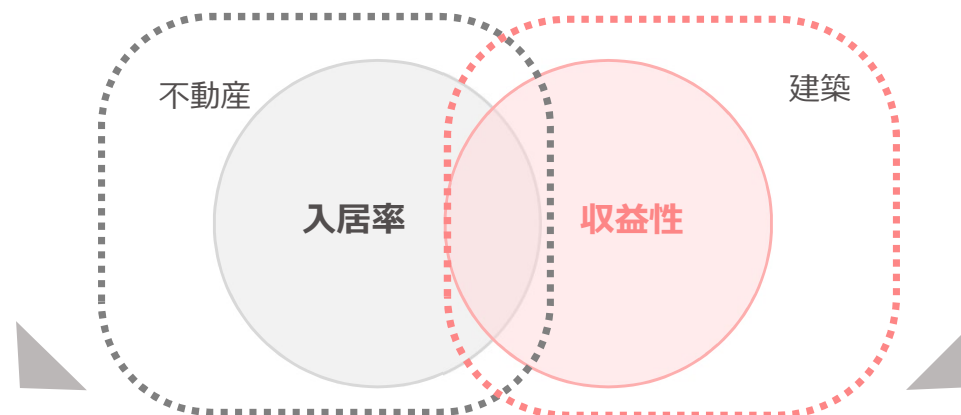


- 優良な顧客基盤
- 新築RCマンションの一棟販売市場は、販売面において競争が少ない

信用力の高いオーナー様が多い
ため、金融機関等の融資姿勢の
影響を受けにくい。

「入居率」と「収益性」を確保できる企画力により顧客満足度が高い

「不動産」×「建築」＝グッドライフカンパニーの企画力



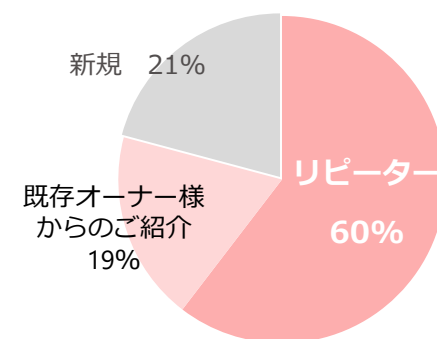
入居率

※2018年12月末時点

管理物件全体 **98.4%**

自社開発物件のみ **99.2%**

販売ルート※



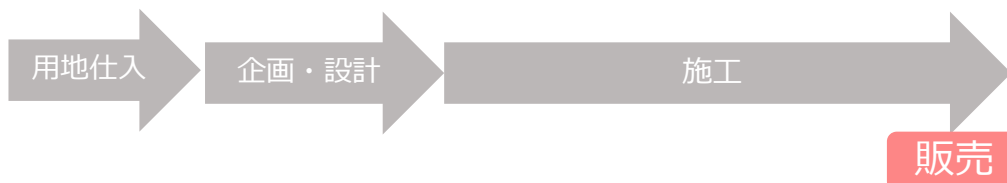
「入居率」と「収益性」を確保できる
企画力が最大の強み

※直近3期間における販売先の割合

仕入から販売までの期間が短いため借入に依存しない（アセットライト）

一般的なディベロッパーの販売スキーム

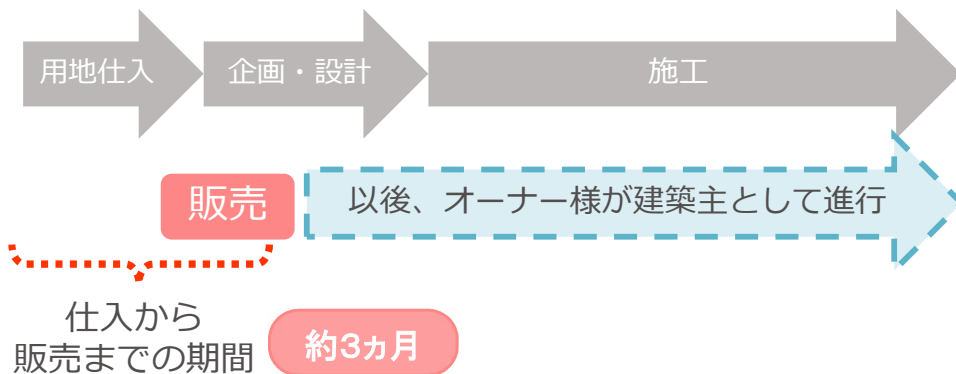
用地を仕入、建物の完成後に販売を行う。



- 用地の仕入から販売までの期間が長いため、在庫リスクが高い。
- キャッシュポイントが遅く、借入が必要となる。

当社の販売スキーム

用地をオーナー様へ先行販売、企画設計サービスを提供し、オーナー様が建築主として施工会社と契約を行っていただく。



- 用地の仕入から販売までの期間が約3ヵ月と**短く**、在庫リスクが**低い**。
- キャッシュポイントが**早く**、借入に依存しない。

積極的な用地仕入が可能。



1. 会社概要

2. 2018年12月期決算概要

3. 2019年12月期重点戦略

4. 2019年12月期業績予想

5. Appendix



2018年12月期
TOPIC

- 2018年12月17日 **東証JASDAQ**市場上場
- 竣工棟数は**13**棟、累計開発棟数は**82**棟
- 期末時点での管理戸数は**2,602**戸（前期末比+**154**戸）
- 自社開発物件の入居率は**99.2**%（2018年12月末時点）
と高水準を維持



2018年12月期 決算概要

- 売上高**2,956**百万円、経常利益**527**百万円
- 過去最高売上高、最高益を更新
- 創業以来**10**期連続の増収増益

※決算期変更を行った2015年12月期（7ヶ月決算）を除く

（単位：百万円）

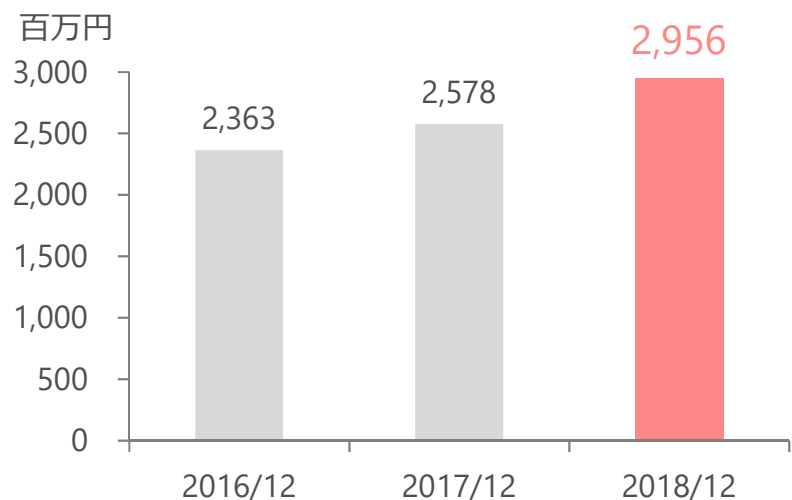
	2017/12	2018/12	増減額	増減比
売上高	2,578	2,956	+377	+14.6%
売上総利益	627	853	+226	+36.0%
営業利益	371	504	+133	+35.9%
経常利益	376	527	+151	+40.3%
当期純利益	254	345	+91	+35.9%

（※）本資料の開示時点において、金融商品取引法に基づく監査手続は実施中であります。

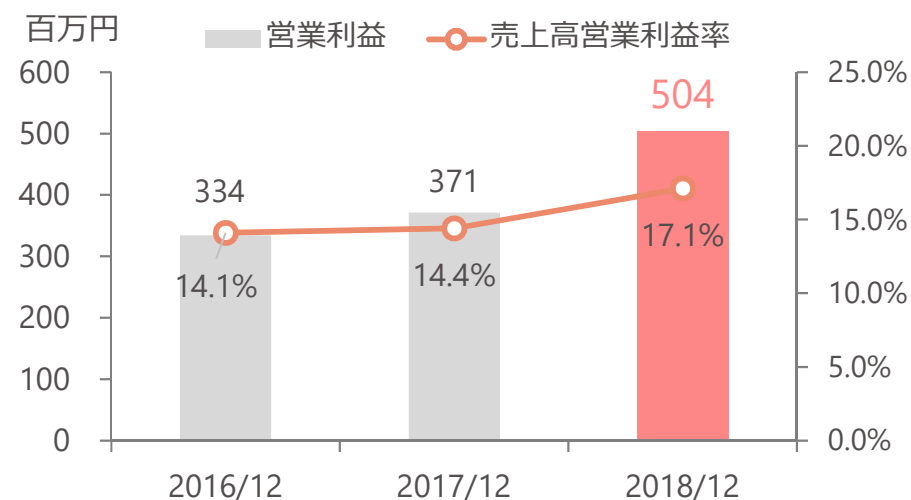
業績推移（直近3期間）



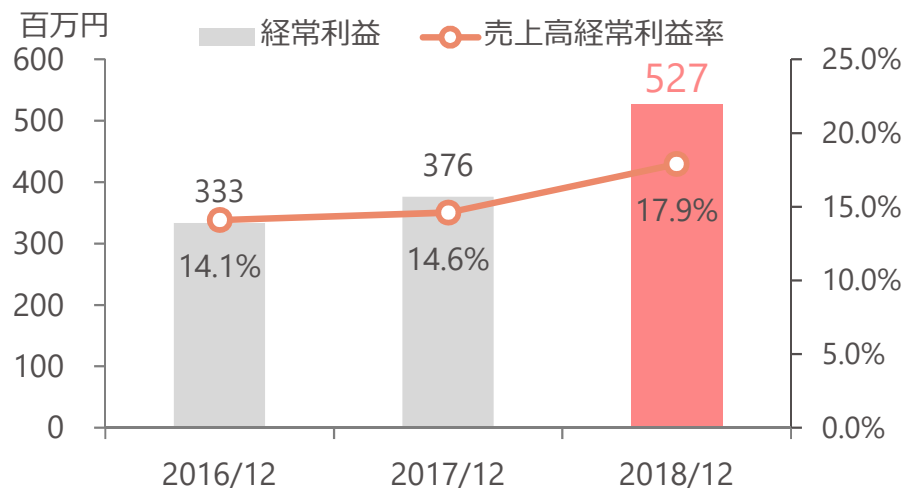
売上高



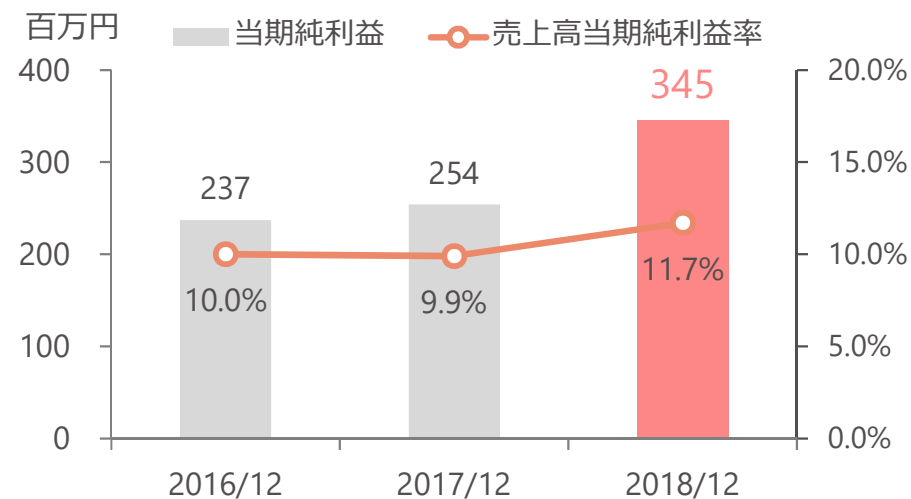
営業利益



経常利益



当期純利益

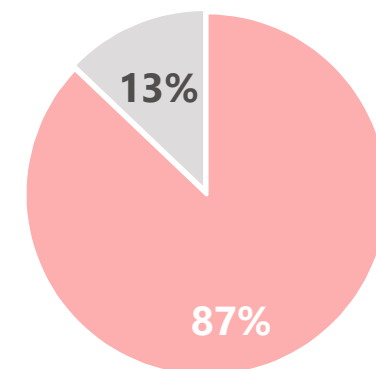


事業別業績



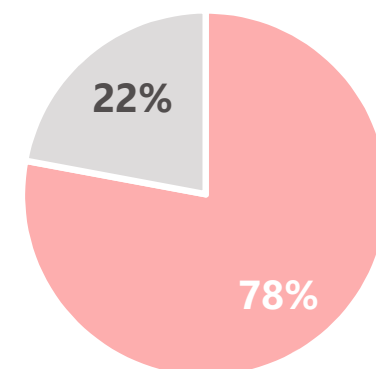
	2017/12	2018/12	増減比
売上高（百万円）	2,578	2,956	+14.6%
アセットマネジメント事業	2,178	2,575	+18.2%
プロパティマネジメント事業	400	381	△4.8%
売上総利益（百万円）	627	853	+36.0%
アセットマネジメント事業	431	664	+54.1%
プロパティマネジメント事業	195	188	△3.8%
売上総利益率（%）	24.3%	28.9%	+4.6%
アセットマネジメント事業	19.8%	25.8%	+6.0%
プロパティマネジメント事業	48.8%	49.3%	+0.5%

売上高構成比率



- アセットマネジメント事業
- プロパティマネジメント事業

売上総利益構成比率



- アセットマネジメント事業
- プロパティマネジメント事業

竣工棟数

13棟

累計開発棟数

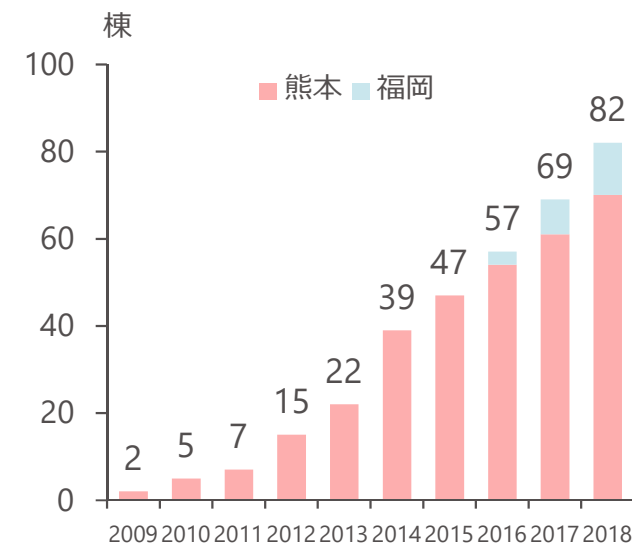
82棟

熊本 9 棟 230 戸
福岡 4 棟 161 戸 計 391 戸

TOPIC

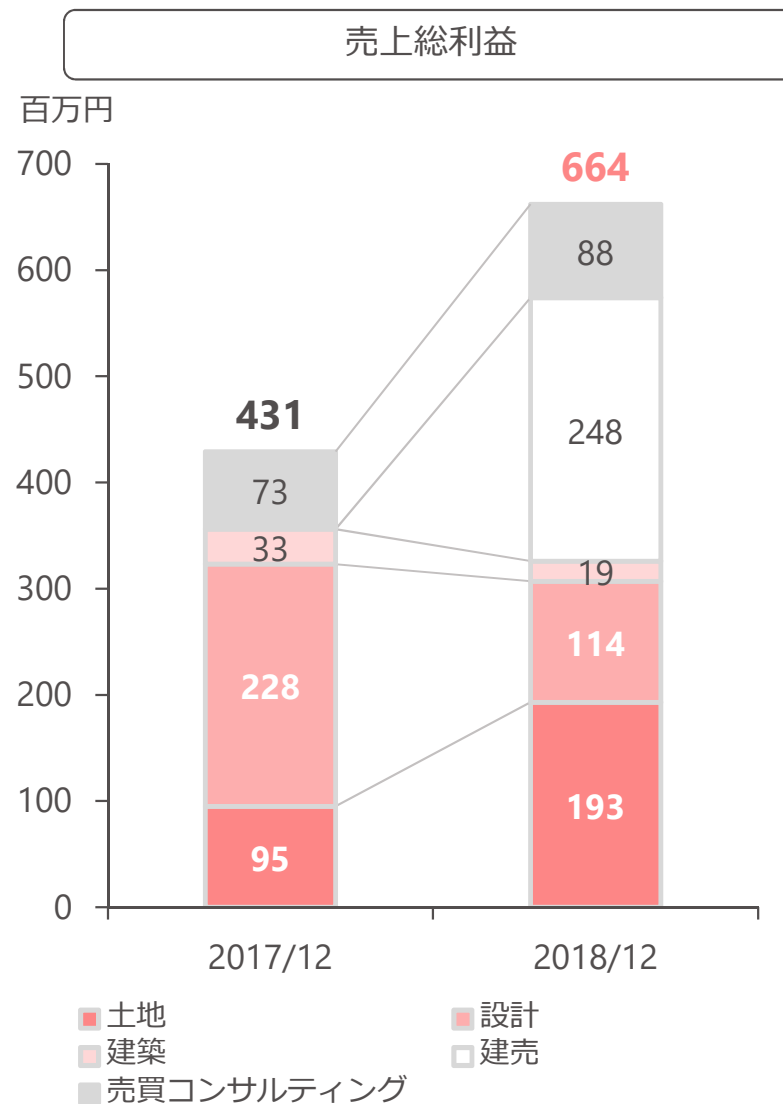
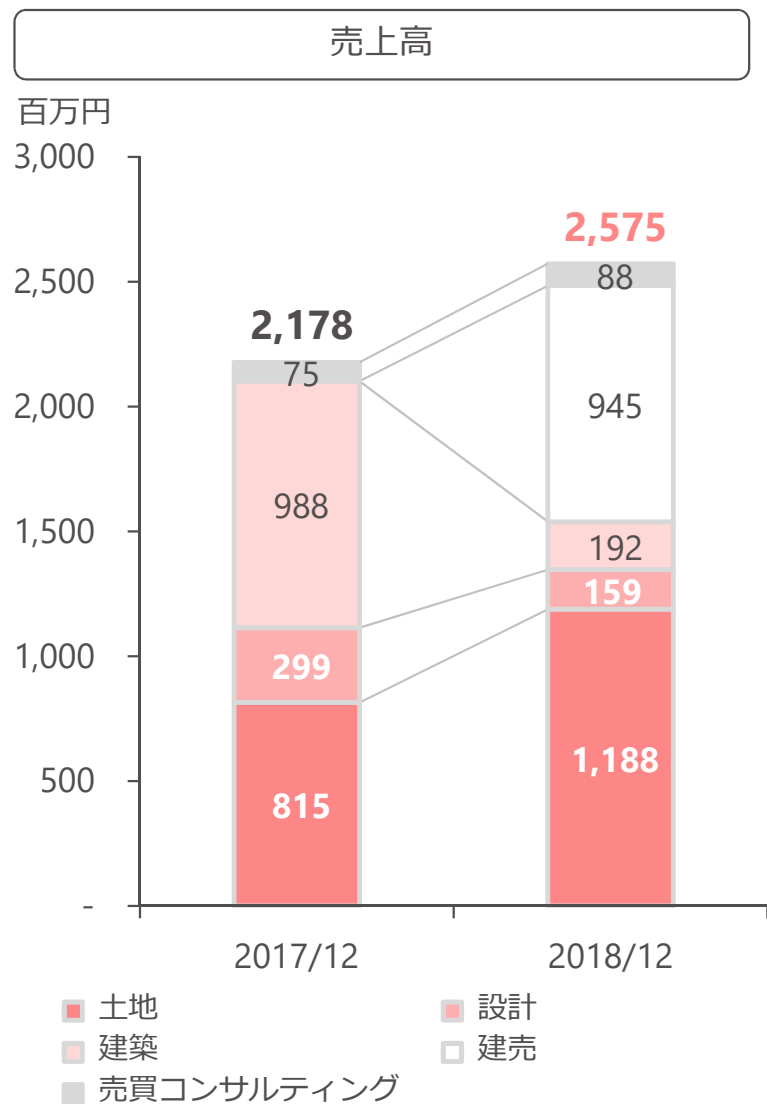
- 新商品ミドルクラスの竣工
- 当社初となる建売での販売

累計開発棟数推移



LIBTH長嶺EAST / WEST (ミドルクラス)

今期より建売を開始したことにより売上、売上総利益が増加



管理戸数

(2018/12末時点)

2,602戸 (前期比+154戸)

入居率

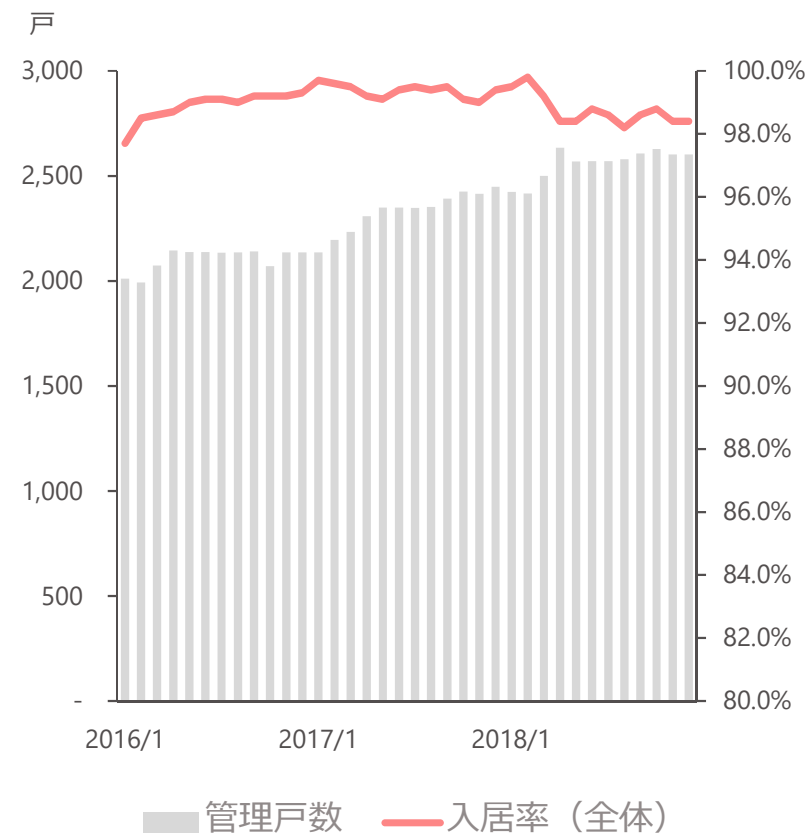
(2018/12末時点)

管理物件全体

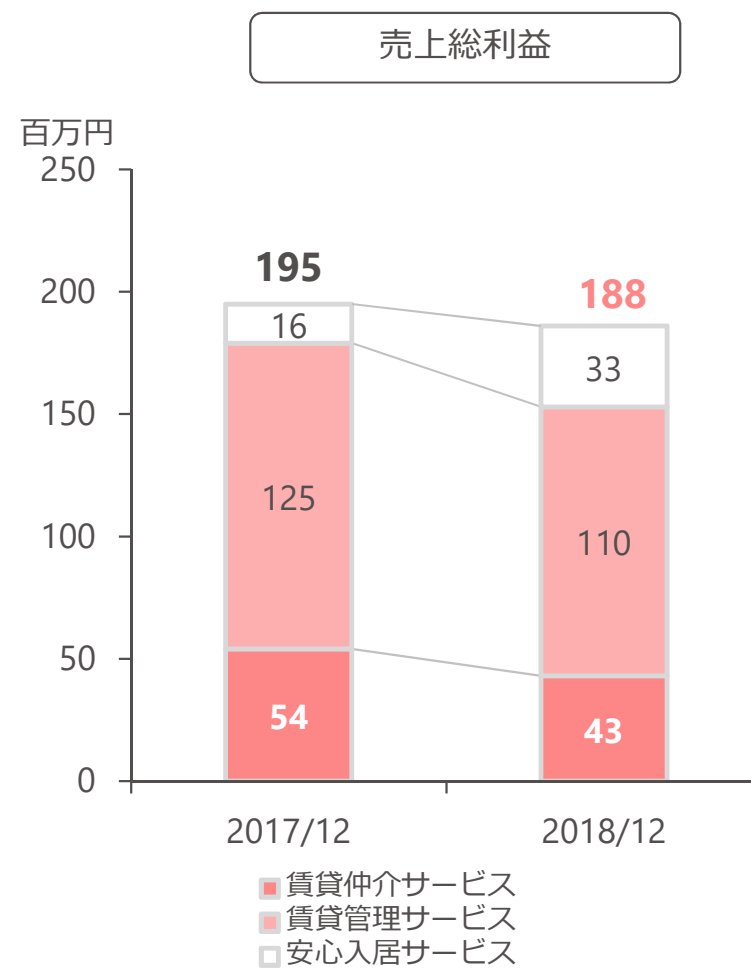
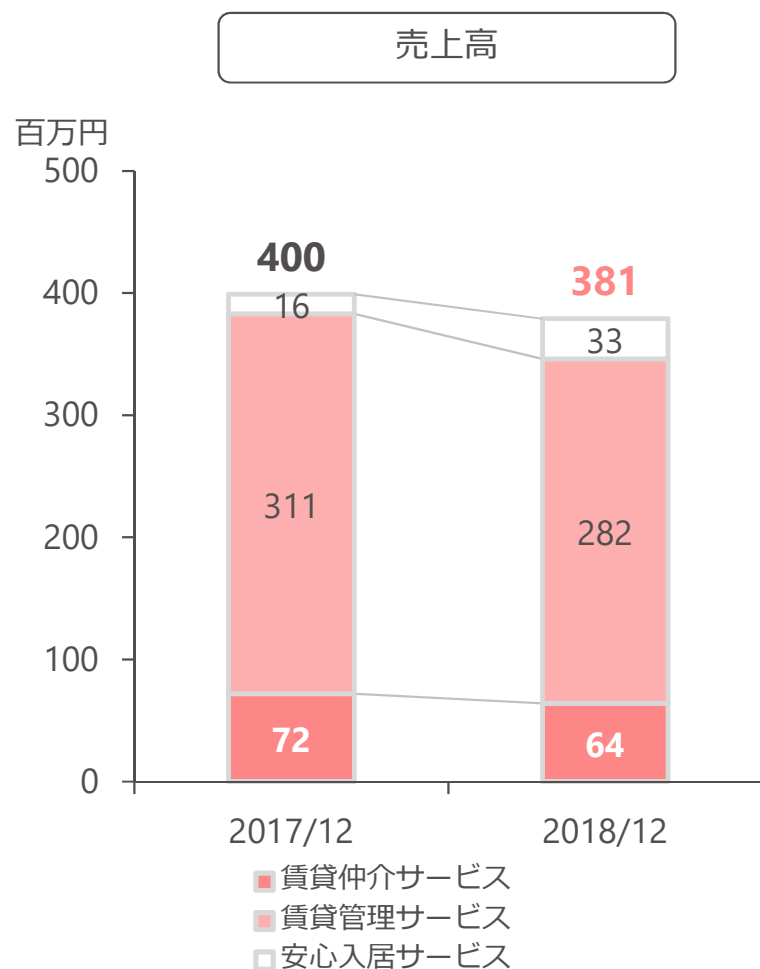
98.4%

自社開発物件のみ

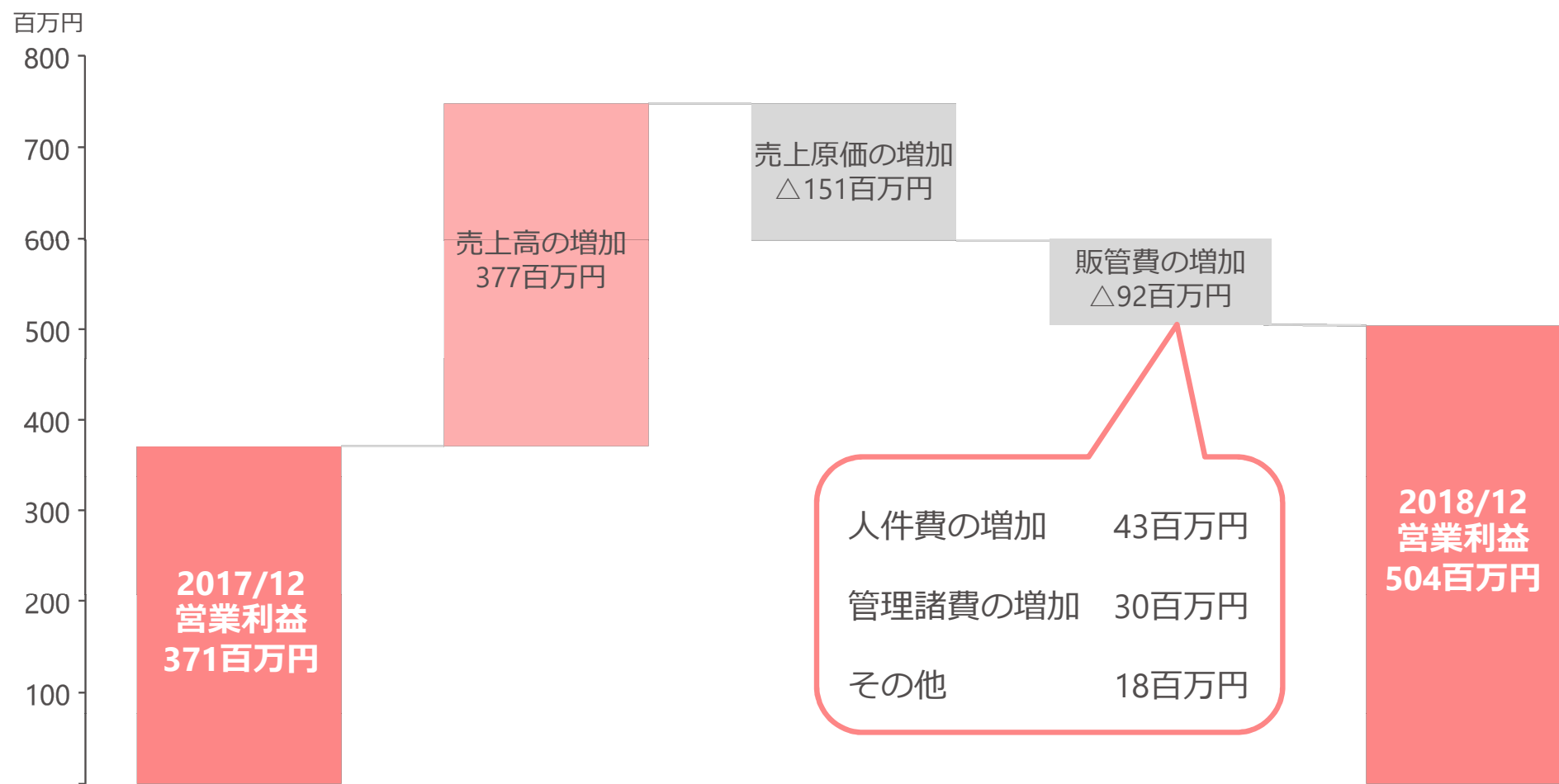
99.2%



管理戸数は増加したものの、前期に熊本地震の影響によるイレギュラーな売上・利益が計上されていたため、前期に比べると売上、売上総利益が減少



売上総利益の増加、人件費の増加、上場関連費用による管理諸費の増加



※ 人件費の一部は売上原価に含まれております。

公募による資金調達（446百万円）により、現預金、株主資本が増加
借入債務をすべて返済し、より筋肉質な財務基盤へ

（単位：百万円）

	2017/12	2018/12		2017/12	2018/12
流動資産	1,785	1,858	流動負債	503	367
うち、現預金	654	1,268	うち、借入債務	11	-
うち、売掛金	237	16	固定負債	544	4
うち、不動産 (販売用、仕掛用、開発用)	818	542	うち、借入債務	542	-
うち、未成工事支出金	18	4	負債合計	1,048	371
固定資産	55	98	株主資本	793	1,585
うち、有形・無形固定資産	45	71	純資産合計	793	1,585
資産合計	1,841	1,957	負債純資産合計	1,841	1,957

【自己資本比率】 2018/12期 **81.0%** 2017/12期 43.1%

キャッシュ・フローの状況（連結）



（単位：百万円）

	2017/12	2018/12	当連結会計年度増減の主要因	
営業活動による キャッシュ・フロー	△398	809	税金等調整前当期純利益	+527
			販売用不動産の減少	+461
			売上債権の減少	+221
			仕入債務の減少	△134
			開発用不動産の増加	△117
投資活動による キャッシュ・フロー	△20	△38	本店移転に伴う敷金預入	△17
			定期預金の預入	△9
			有形固定資産の取得	△8
財務活動による キャッシュ・フロー	408	△166	長期借入の返済	△758
			社債の償還	△50
			株式の発行	+446
現金及び現金同等物の 期末残高	615	1,220		

（※）本資料の開示時点において、金融商品取引法に基づく監査手続は実施中であります。



1. 会社概要
2. 2018年12月期決算概要
3. 2019年12月期重点戦略
4. 2019年12月期業績予想
5. Appendix

2019年12月期
重点戦略

strategy 1

仕入エリアの拡充

strategy 2

自社施工体制の強化

strategy 3

新商品の開発

strategy 1

仕入エリアの拡充

福岡でのエリア拡大



新エリアへの進出

福岡市は人口増加率、若者率、借家率が高いため 賃貸マンションの需要が見込める

福岡市の人口

2010
146万人



2015
153万人



2019
158万人

若者率（総人口に占める15～29歳の人口割合）

全国平均
15.4%



福岡市
19.2%
(全国1位)

借家率

政令指定都市平均
42.6%



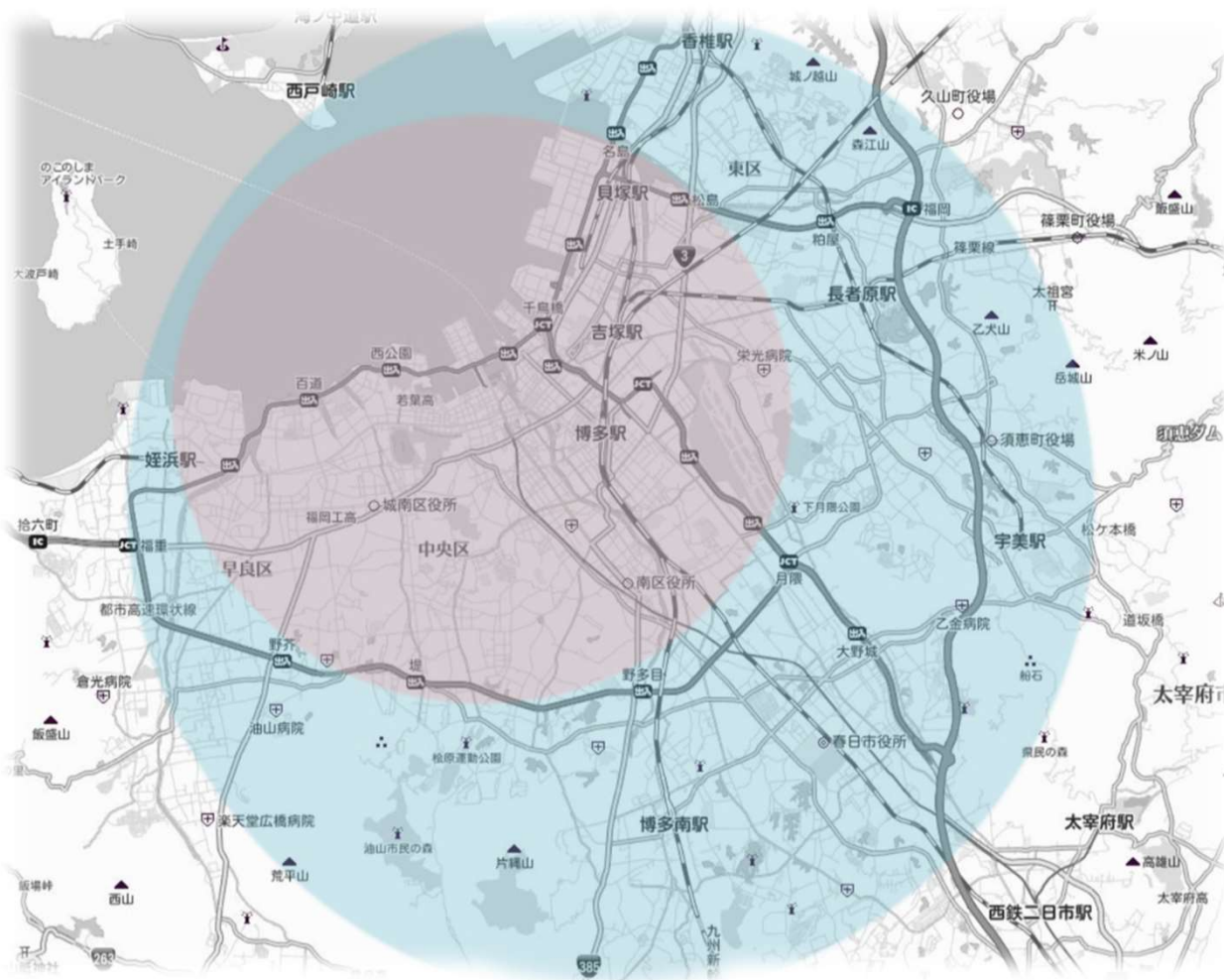
福岡市
60.9%
(1位)

出所・総務省統計局「平成22年国勢調査」、「平成27年国勢調査人口速報集計」、
福岡市「福岡市人口推計」

出所・総務省統計局「平成25年住宅・土地統計調査」

福岡市内中心部からターゲットエリアを拡大

(イメージ)



現在

市内中心部に展開
中央区、博多区、南区、早良区

今後

人口増加が見込めるエリアを
中心に仕入エリア拡大
東区（千早、香椎）、春日市など

九州圏・関東圏において2019年12月期**下期**の開設を予定



進出拠点についてマーケティングリサーチ中

strategy 2

自社施工体制の強化

建設子会社の設立

自社施工体制強化を目的として自社開発物件の
自社施工割合を増やしていく



- 2019年4月に100%子会社を設立。
- 開発事業部における建築機能に移管し、2019年7月からの稼働を予定。

2018年12月期

竣工13棟中 **3** 棟を自社施工

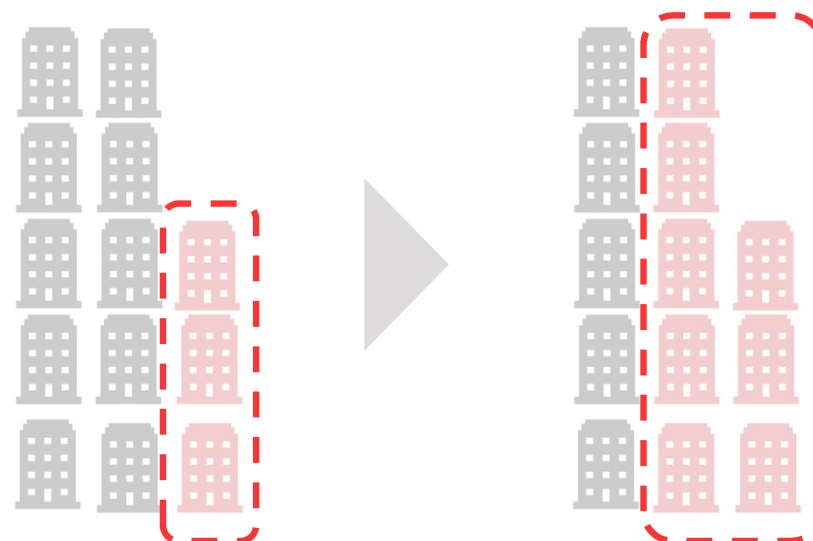
残りの10棟分の建築売上・利益が
機会損失となっている

(2018年12月期竣工物件一覧) ※網掛けが自社施工物件

プロジェクト名	竣工	戸数	エリア	クラス
1 GLC水前寺	2月	52	熊本	ハイ
2 グランシエル上熊本	2月	30	熊本	ハイ
3 LIBELTE八王寺	3月	8	熊本	アパート
4 グランシャリオ新町	3月	26	熊本	ハイ
5 APEX京町	3月	18	熊本	ハイ
6 プレミアムレジデンス別府	3月	52	福岡	ハイ
7 GLC平尾	3月	30	福岡	ハイ
8 LIBTH別府	8月	39	福岡	ハイ
9 LIBTH吉塚	9月	40	福岡	ハイ
10 LIBTH長嶺EAST	9月	16	熊本	ミドル
11 LIBTH長嶺WEST	9月	16	熊本	ミドル
12 LIBTH本荘alba	9月	8	熊本	アパート
13 LIBTH平成タワー	10月	56	熊本	ハイ

自社開発物件の
自社施工割合を増やしていく

(イメージ)



strategy 3

新商品の開発

ハイブリッドアパートメントホテル（仮）

HYBRID APARTMENT HOTEL



- これまで培ってきた賃貸マンション建築ノウハウをベースとした、アパートメントホテル
- 法改正等の影響により、万が一ホテル運営が困難となった場合、通常の賃貸マンションに戻せる仕様とすることが特徴
⇒ **ホテルと賃貸マンションのハイブリッド仕様**
- 2019年12月期中の販売、2020年4月の開業を予定
⇒ **宿泊事業への参入**

オーナー様へのより最適な資産形成提案を実現

ハイブリッドアパートメントホテル



既存商品

アパートタイプ



ミドルクラス



ハイクラス



- オーナー様へ提案商品の一つとして展開
⇒ **提案バリエーションの拡大**
- 当面は年間2～3棟の供給を目標



1. 会社概要
2. 2018年12月期決算概要
3. 2019年12月期重点戦略
4. 2019年12月期業績予想
5. Appendix

2019年12月期 業績予想

- 売上高**3,665**百万円、経常利益**550**百万円
- 過去最高売上高を予想、創業以来**11**期連続の増収
※決算期変更を行った2015年12月期（7ヶ月決算）を除く
- 現在、**18**件のプロジェクトが進行中
- 累計開発棟数は**100**棟を超える見込

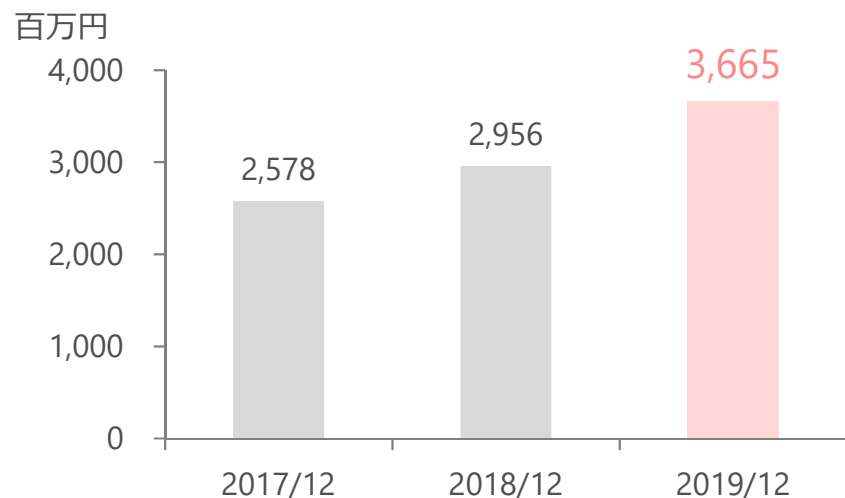
（単位：百万円）

	2018/12	2019/12	増加額	増減比
売上高	2,956	3,665	+708	+24.0%
売上総利益	853	903	+50	+5.9%
営業利益	504	556	+51	+10.3%
経常利益	527	550	+22	+4.2%

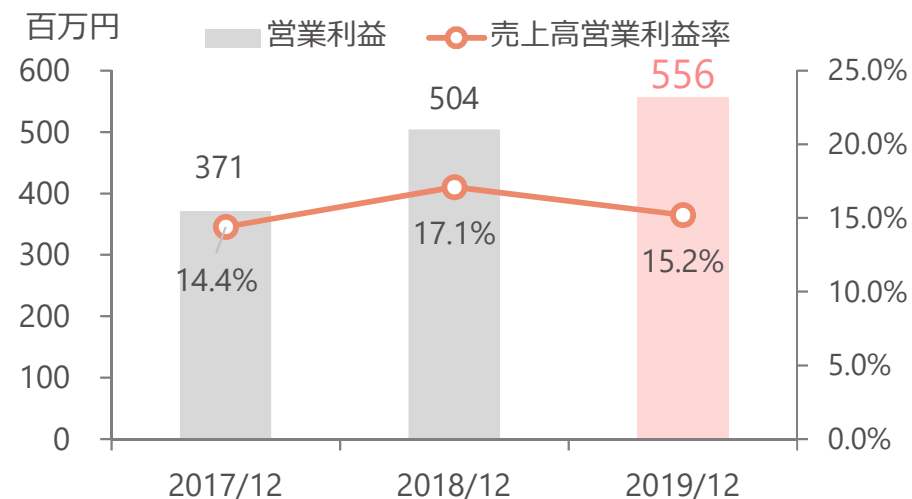
業績推移（直近3期間）



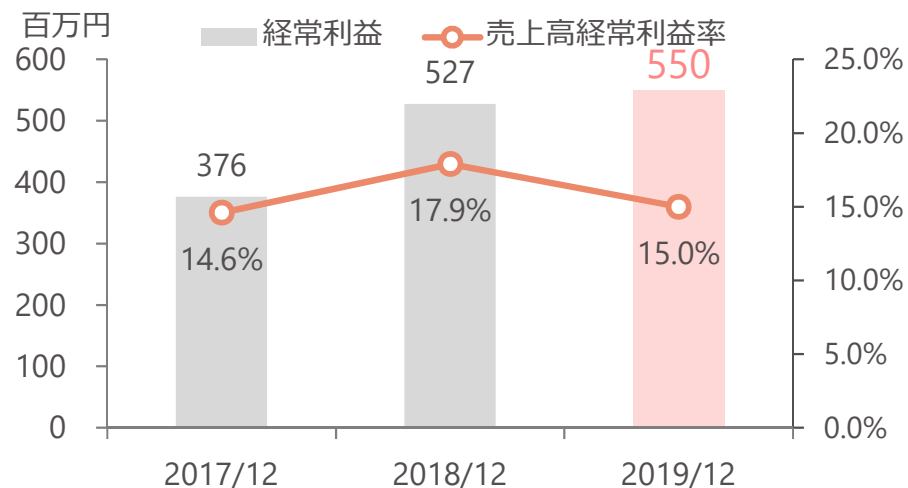
売上高



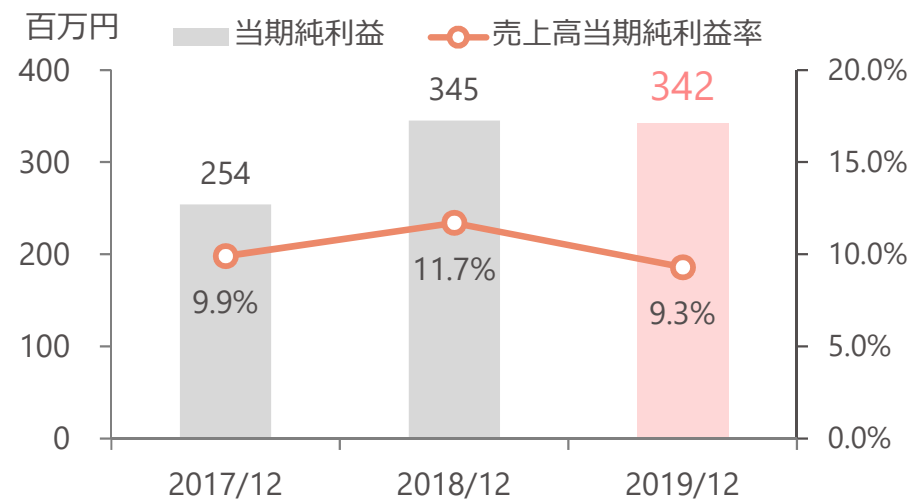
営業利益



経常利益



当期純利益

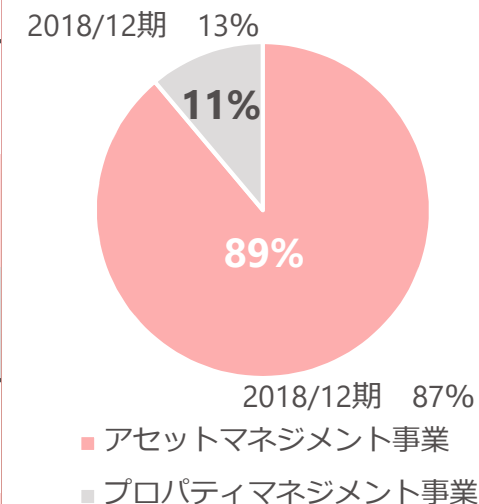


事業別業績

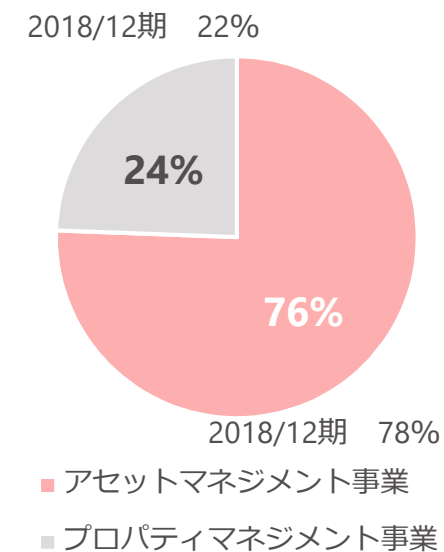


	2018/12	2019/12	増減比
売上高（百万円）	2,956	3,665	+24.0%
アセットマネジメント事業	2,575	3,256	+26.5%
プロパティマネジメント事業	381	408	+7.2%
売上総利益（百万円）	853	903	+5.9%
アセットマネジメント事業	664	682	+2.7%
プロパティマネジメント事業	188	220	+17.1%
売上総利益率（%）	28.9%	24.6%	△4.3%
アセットマネジメント事業	25.8%	21.0%	△4.8%
プロパティマネジメント事業	49.3%	53.9%	+4.6%

売上高構成比率



売上総利益構成比率



自社施工強化を行うことにより建築売上増加見込

竣工棟数

18棟

累計開発棟数

100棟

熊本9棟 318戸

福岡9棟 269戸

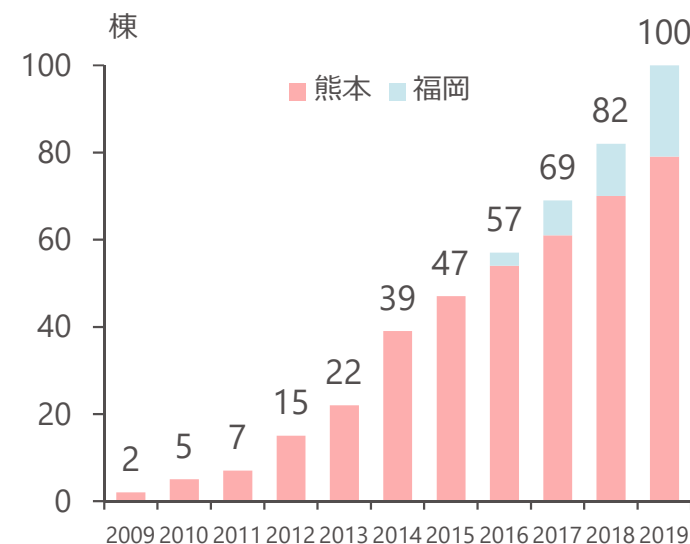
計587戸

(2018/12期比 5棟、196戸増加見込)

TOPIC

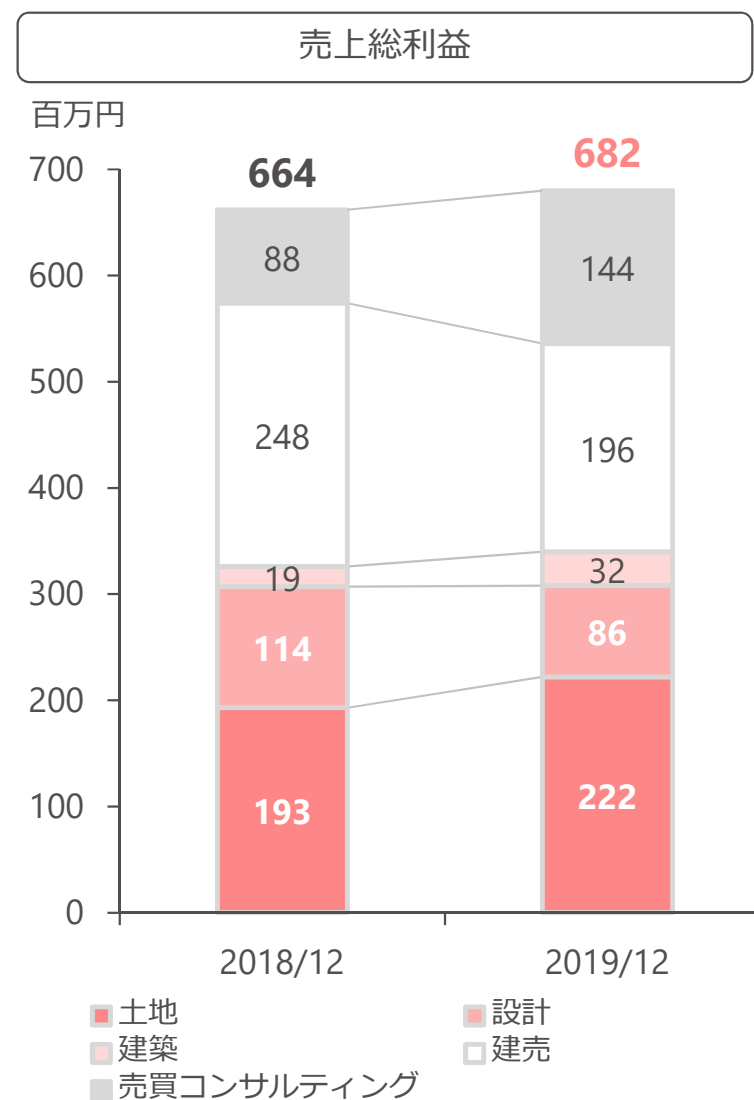
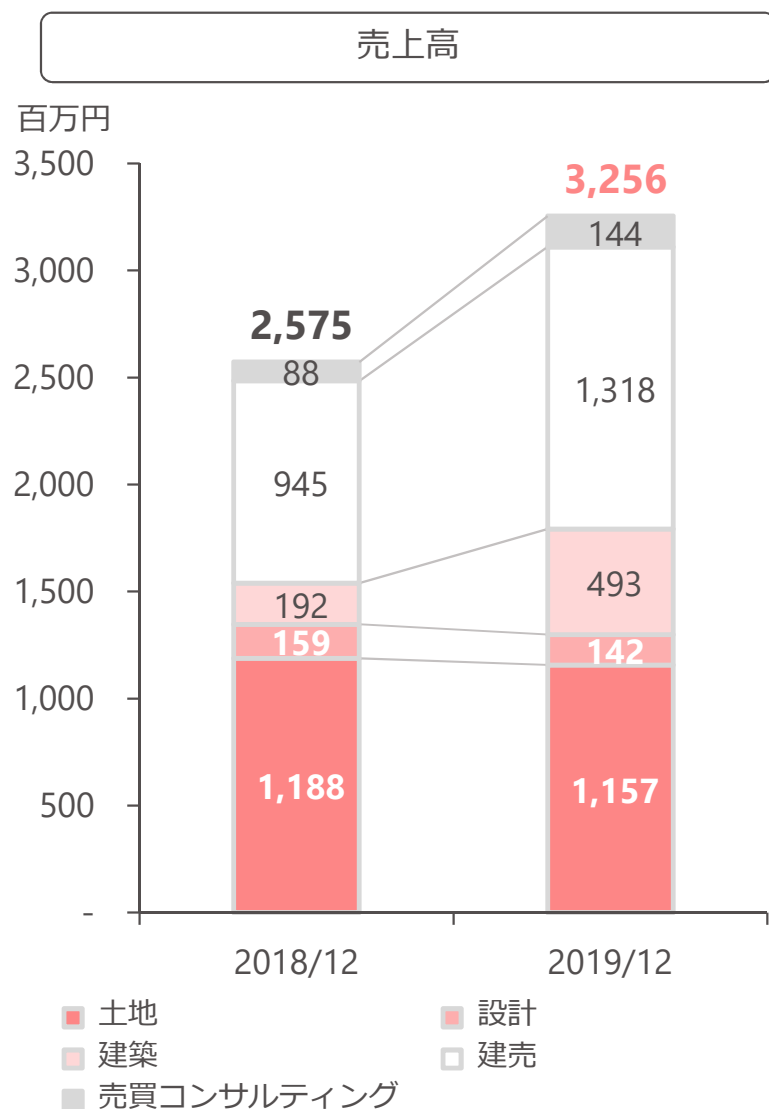
- 新商品ハイブリッドアパートメントホテルの竣工

累計開発棟数推移



ハイブリッドアパートメントホテル
(イメージ図)

自社施工の強化・建売棟数の増加に伴い、売上総利益が1,800万円増加見込



管理戸数の増加に伴い売上・売上総利益ともに増加見込

自社開発物件の竣工
(+ **587**戸)



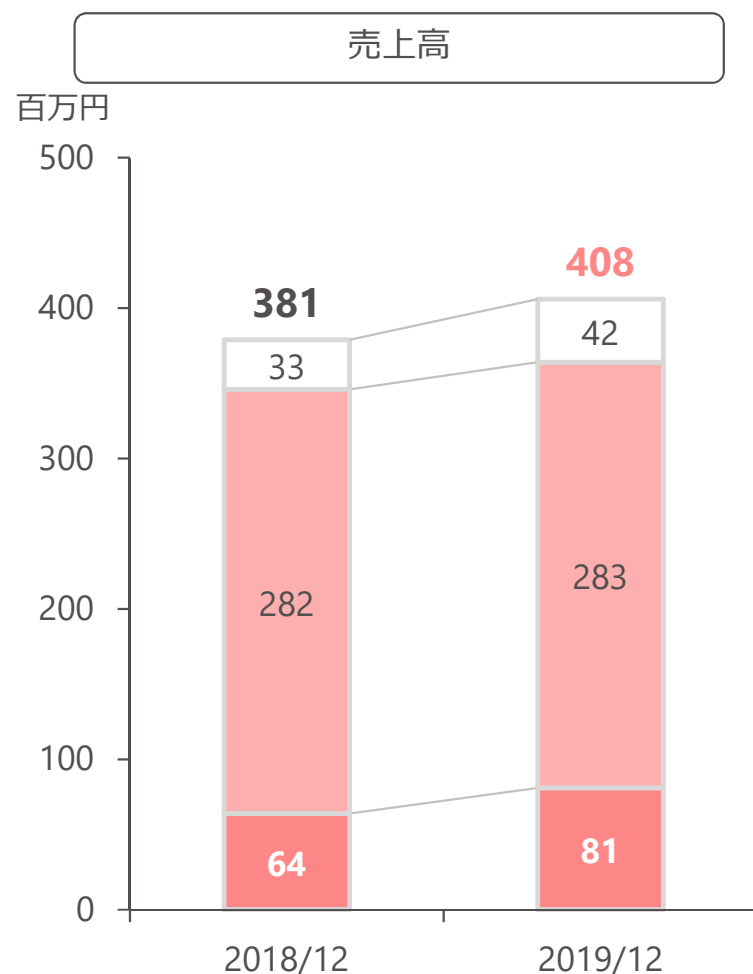
管理受託強化

自社開発物件以外の保有物件等
についても積極的に管理を受託

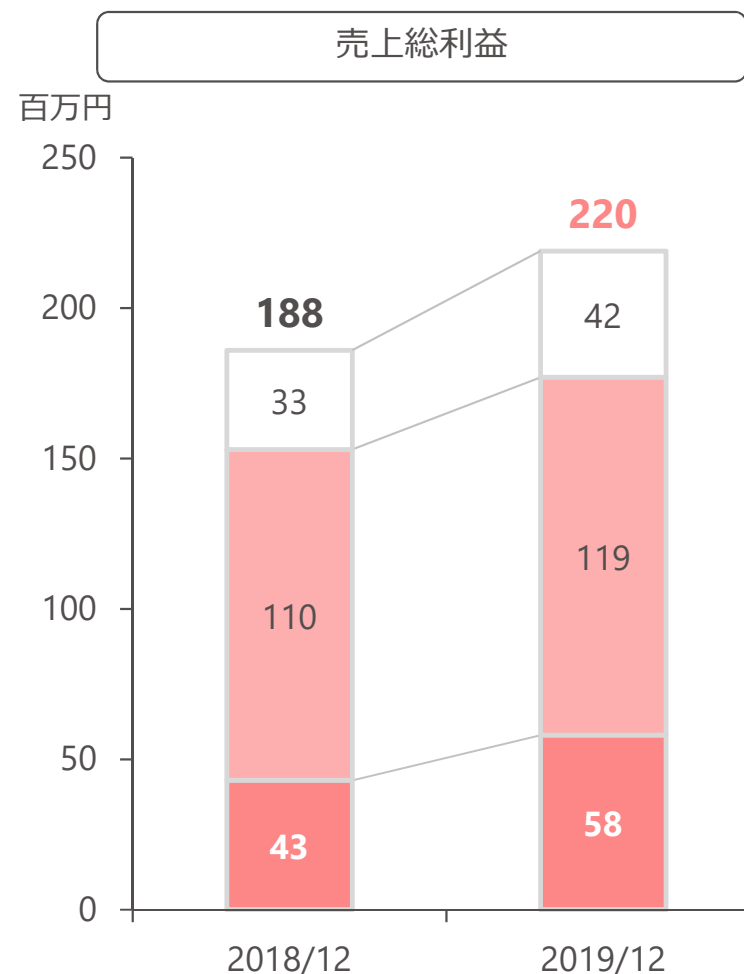


管理戸数の増加
= ストック収益の拡大

管理戸数増加に伴い売上高、売上総利益ともに増加見込



■ 賃貸仲介サービス
■ 賃貸管理サービス
□ 安心入居サービス



■ 賃貸仲介サービス
■ 賃貸管理サービス
□ 安心入居サービス



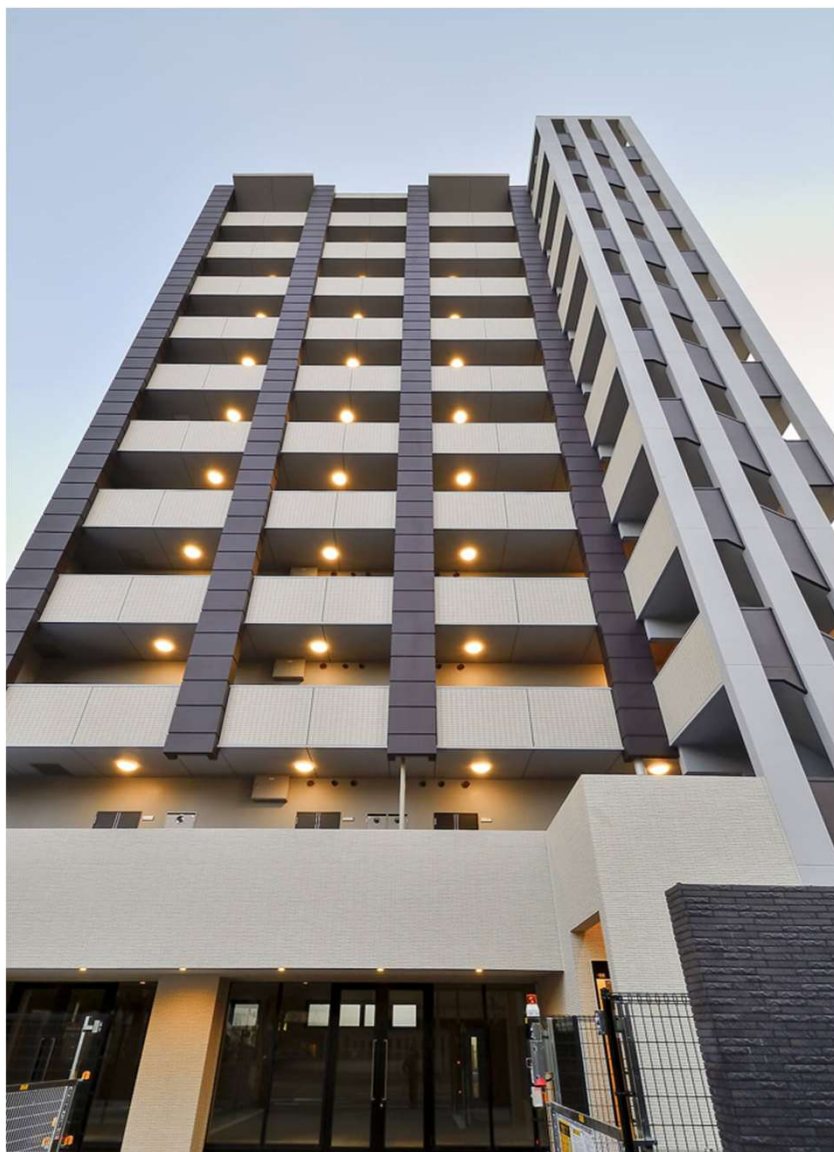
- 事業成長のための積極的な投資（M&A、新規事業、子会社設立等）を行い企業価値を向上させていく。
- 株主還元についても今後積極的に行っていく方針。



1. 会社概要
2. 2018年12月期決算概要
3. 2019年12月期重点戦略
4. 2019年12月期業績予想

5. Appendix

2008年 6 月	熊本市中央区水前寺一丁目にて株式会社水前寺不動産を設立資本金7,000千円 一級建築士事務所として熊本建築研究所（熊本県知事第3317号）登録
2008年 7 月	本社を熊本市中央区水前寺三丁目に移転
2008年 8 月	宅地建物取引業免許（熊本県知事（1）第4663号）を取得
2008年 9 月	ハウスメイトネットワーク熊本水前寺店を新設
2010年 5 月	本社を熊本市中央区水前寺一丁目に移転
2010年11月	商号を株式会社熊本不動産に変更
2012年 8 月	特定建設業許可（熊本県知事許可（特－24）第17313号）を取得 賃貸マンションの施工管理を開始
2014年 8 月	本社を熊本市中央区神水一丁目27番5号に移転
2014年12月	商号を株式会社グッドライフカンパニーに変更 福岡支社を福岡市博多区博多駅南一丁目に開設 安心入居サービス株式会社（現連結子会社）の全株取得し子会社化
2015年 2 月	宅地建物取引業免許（国土交通大臣（1）第8754号）を取得
2015年12月	決算期を5月から12月に変更
2017年 2 月	ハウスメイトネットワーク熊本水前寺店の店舗名をLIB STORE水前寺店に変更 熊本市中央区春竹町にLIB STORE平成店を開設
2017年12月	本社機能を福岡市博多区博多駅南一丁目に移転 熊本本社を熊本支社と改称
2018年12月	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）へ上場
2019年 1 月	本社を福岡市博多区博多駅前二丁目に移転



経営理念

GOOD LIFE

私たちは、賃貸マンションへの入居者様をお客様、賃貸マンションのオーナー様を、当社グループ理念に共感し、共に事業を行うパートナーと位置づけ、お客様のことを第一に考えた賃貸マンションの企画開発をご提案しております。
いい住まいの提供を通じ、人々の暮らしを良くすることが当社グループの存在意義であると考え、お客様、パートナーの皆様、取引先の皆様、そして従業員、当社に関わる全ての人々に「GOOD LIFE(いい人生)」を送って頂きたいという思いから、当社グループでは「GOOD LIFE」を経営理念として定めています。

事業スローガン

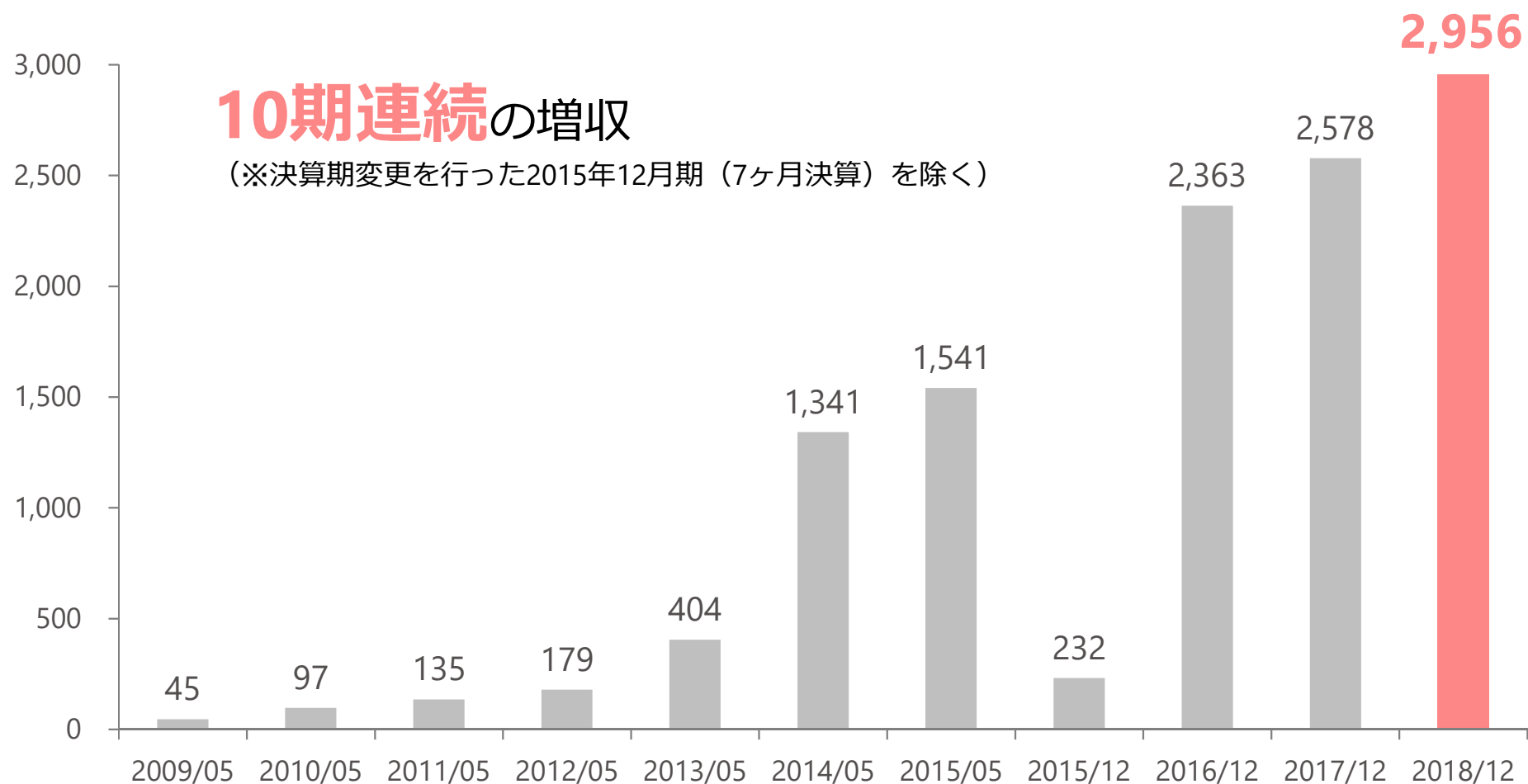
**いい住まいは、いい暮らしをつくる。
いい暮らしは、いい人をつくる。**

いい住まいで、いい暮らしをしていく。
住まいを通じて一人でも多くの幸せを生み出していく。
そのことが結果としてすべてのステークホルダー、ひいては社会のためになる。
住まいは人の暮らしに寄り添うものであり、暮らしに関わることはその人の人生に関わることだと考えます。
「いい住まいとは何か」という問いに対しては、もしかすると永遠に答えがないかもしれません。
だからこそ、私たちは、たくさんの人の暮らしと向き合い、その答えを追求し、導き出していきたいと考えております。

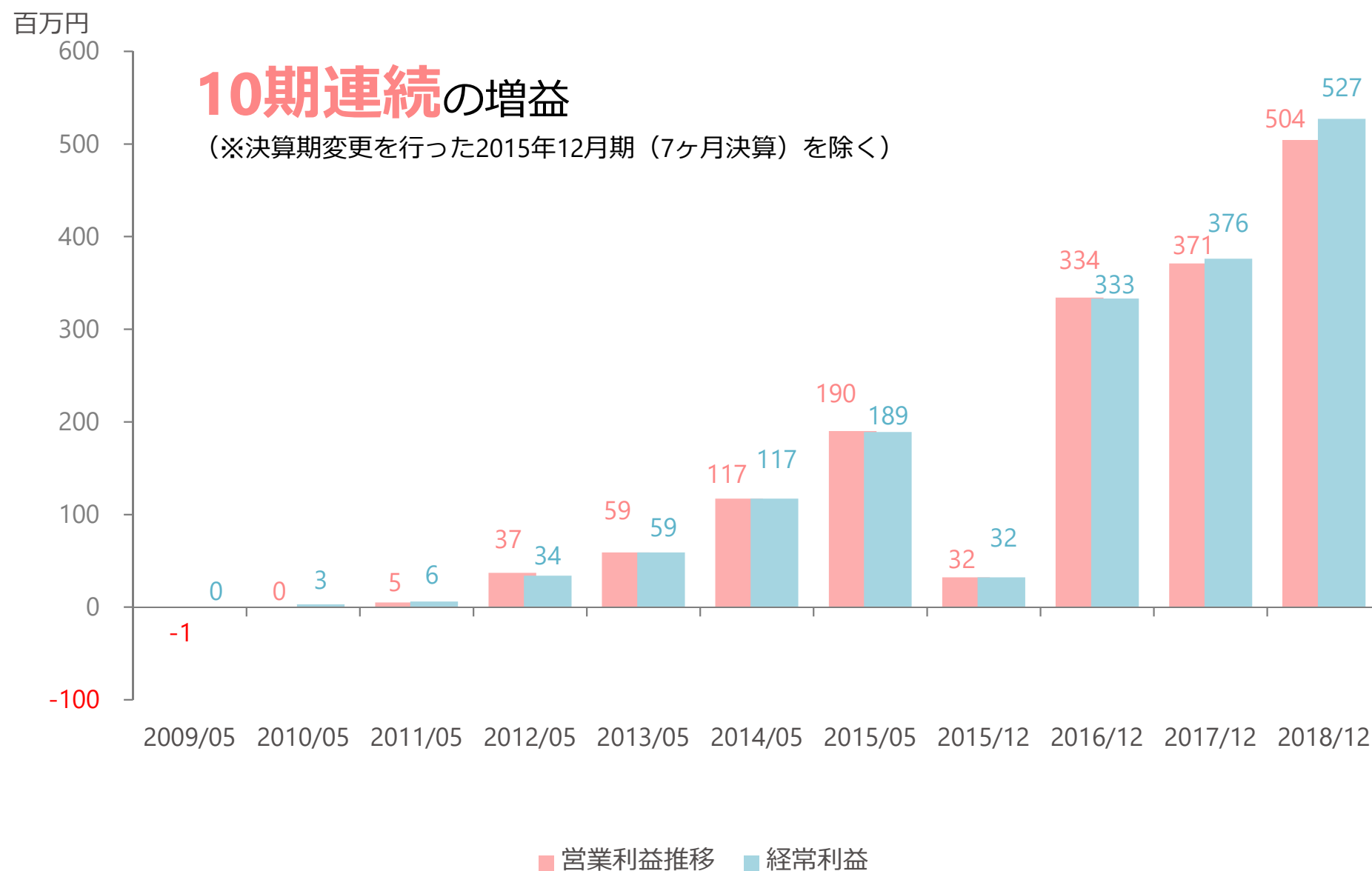
賃貸マンション業界で 日本を代表する企業になる

企業の存在価値＝世の中にいかに必要とされるか、いかに影響を与えることができるか
私たちが考える「いい住まい」をもっとたくさんの人たちに提供することを通じて
一人でも多くの幸せを生み出していくためにも、
不動産投資という枠の中で「賃貸マンション」というカテゴリーに絞った
日本を代表する企業となることを目指します。

百万円

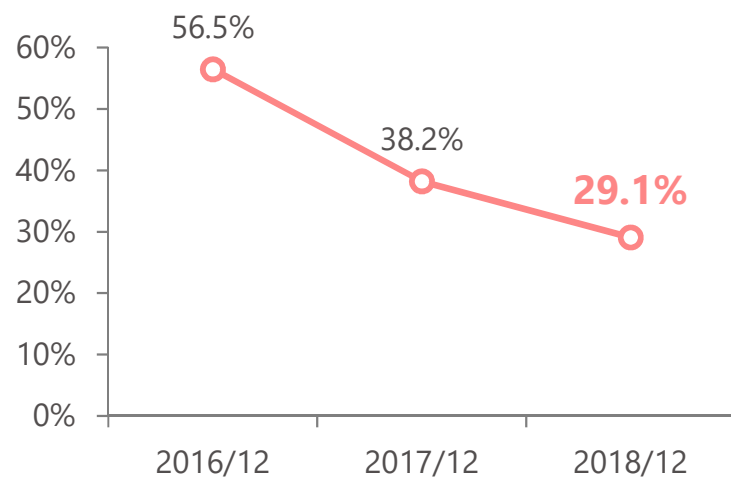


(※) 2016/12以降は連結

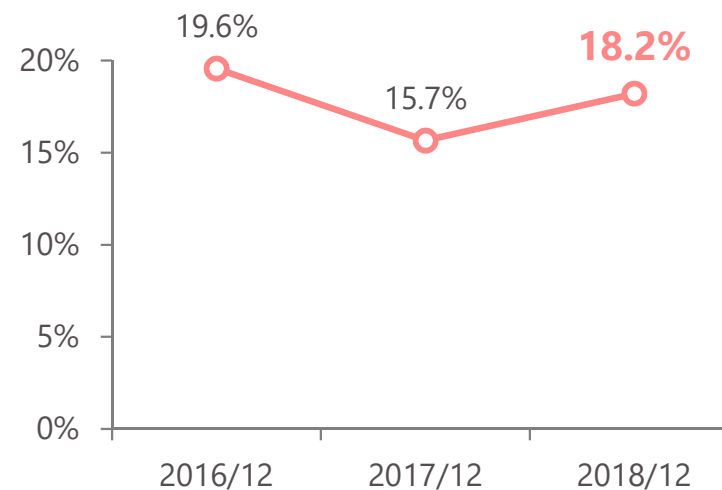


(※) 2016/12以降は連結

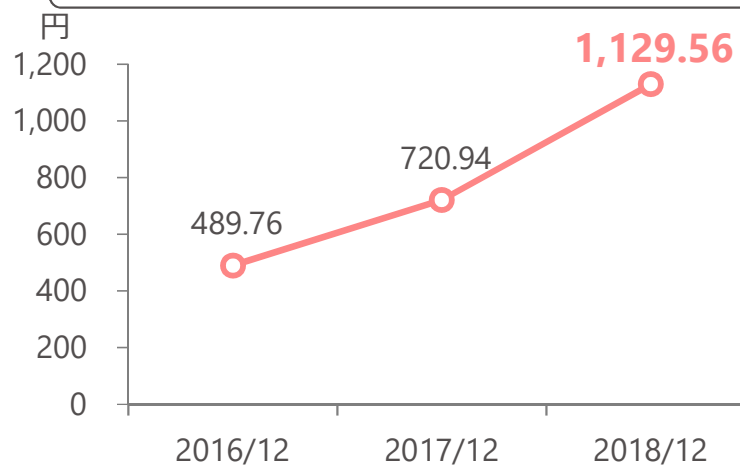
自己資本利益率（ROE）



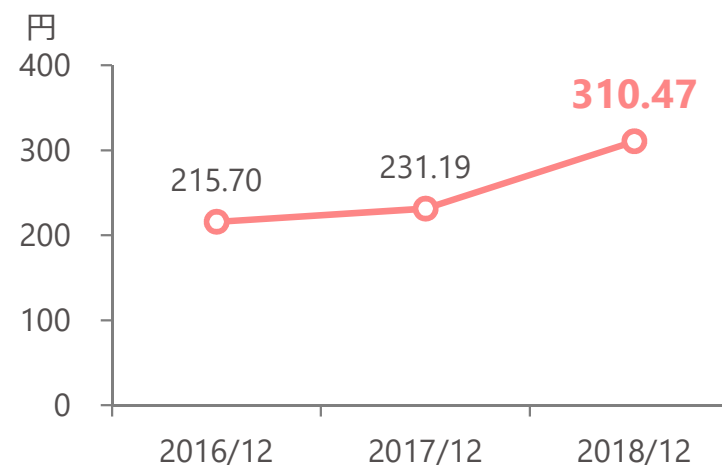
総資本利益率（ROA）



1株当たり純資産額



1株当たり当期純利益額



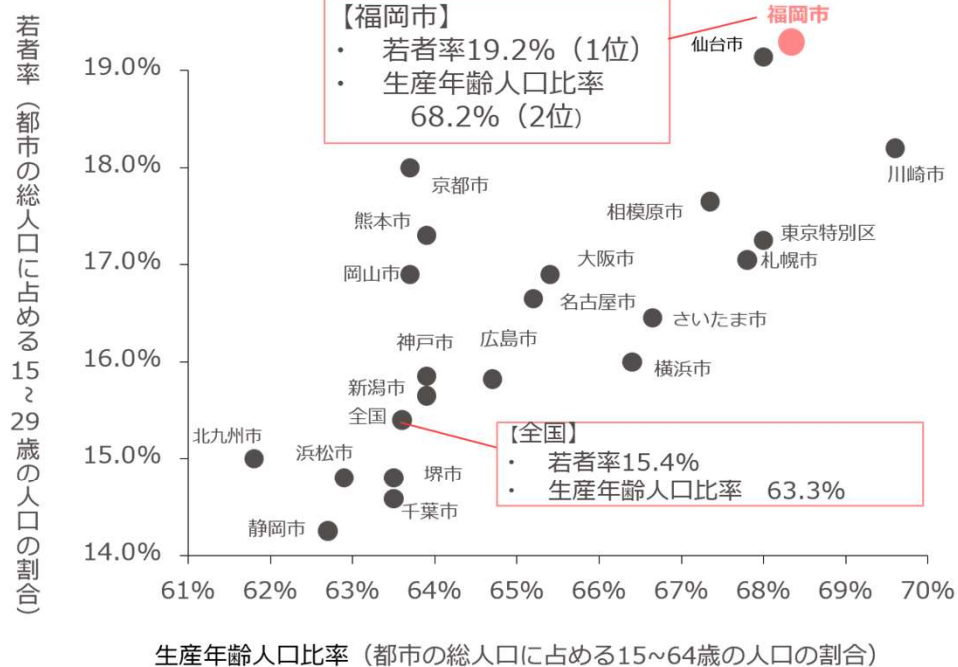
福岡市の人口増加

福岡市の人口



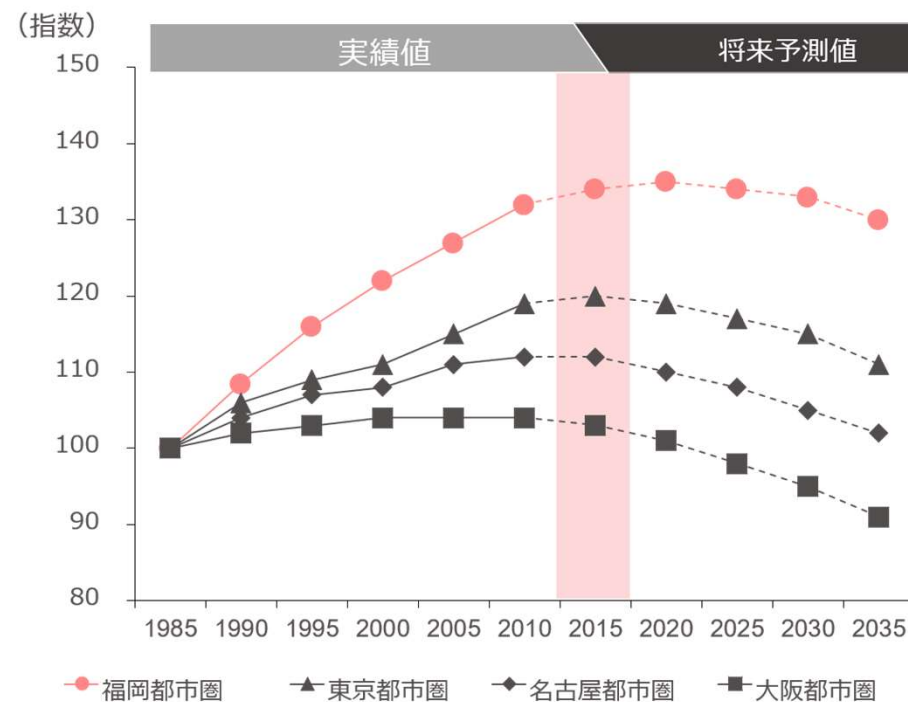
出所：総務省統計局「平成22年国勢調査」、総務省統計局「平成27年国勢調査人口速報集計」
福岡市「福岡市推計人口」

全国主要都市の若者率及び生産年齢人口比率



出所：総務省統計局「平成22年国勢調査」

3大都市圏より高い人口増加率



・1985年の各都市圏の人口を100として、グラフ化
福岡都市圏とは福岡市・筑紫野市・春日市・大野城市・宗像市・太宰府市・古賀市・福津市・糸島市・那珂川町・宇美町・篠栗町・志免町・須恵町・新宮町・久山町・粕屋町を指す
・東京都市圏とは東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県、名古屋都市圏とは愛知県・岐阜県・三重県、大阪都市圏とは大阪府・京都府・兵庫県・奈良県を指す
出所：平成24年3月福岡市総務企画局「データでみる福岡市の推移」、総務省統計局「国勢調査」、総務省統計局「平成27年国勢調査人口速報集計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の市区町村別将来推計人口」

ポテンシャルランキングでみた成長可能性の高い上位都市

順位	都市名
1位	福岡県福岡市
2位	鹿児島県鹿児島市
3位	茨城県つくば市
4位	愛媛県松山市
5位	福岡県久留米市
6位	長野県松本市
7位	北海道札幌市
8位	宮崎県宮崎市
9位	沖縄県那覇市
10位	熊本県熊本市



第1位 福岡県福岡市

○ビジネス環境は整っているが独自の産業が少なく、産業の伸びしろが大きい。

○住民は多様性に対する寛容度が非常に高く、異質なものを受け入れ、新しいことに挑戦する気質を持っている。

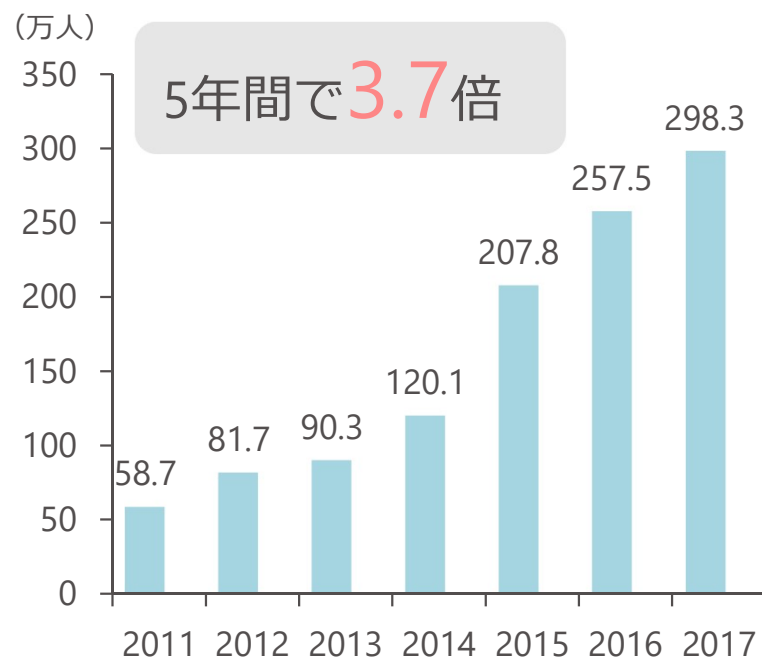
○イノベーションが起こりやすい風土があり将来の産業を担う企業も登場する可能性がある。
一層の起業支援や産業育成が期待される。

出所：株式会社野村総合研究所「ランキングによる都市の持つ『成長可能性』の可視化（2017年7月発表）」のデータ

年々増えているインバウンド需要に対し、ホテルの供給は不足している

福岡の場合、入国者数は5年間で**3.7**倍

福岡空港及び博多港からの外国人入国者数の推移



出所：福岡市観光統計(2018年版)

訪日外客数と訪日外国人旅行消費額の推移





・本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃止される場合がございますので、予めご了承ください。

・本資料は、作成時現在において入手可能な入手可能な情報から、当社の現在の計画、業績に関する将来の見通しが含まれております。これらの見通しには、将来において業績に影響を与えうるリスクや不確実な要素が含まれており、実際の業績はさまざまな要素によりこれらの見通しとは異なる可能性があります。

・本資料は、あくまで当社を理解していただく為のものであり、必ずしも投資をお勧めする為のものではありません。