

2020年12月期 決算説明資料

東証JASDAQ:2970
2021年2月12日

01	2020年12月期	TOPICS
----	-----------	--------

02	ビジネスモデル
----	---------

03	2020年12月期	通期決算概要
----	-----------	--------

04	2021年12月期	重点戦略
----	-----------	------

05	2021年12月期	通期業績見通し
----	-----------	---------

06	APPENDIX
----	----------

01 2020年12月期 TOPICS

2020年12月期 TOPICS

TOPICS①

1月

人材紹介事業のスタート

(株式会社プロキャリアエージェント)



TOPICS②

6月

エネルギー事業のスタート

(株式会社グッドライフエネルギー)

GOODLIFE エネルギー

TOPICS③

11月

東京支社の開設

TOPICS① 人材紹介事業のスタート

2020年1月より不動産・建築業界に特化した人材紹介事業をスタート。

グループにおいては、建設技術者等の供給により事業の成長を加速させる”アクセラレーター”としての役割を担います。



会社名	株式会社プロキャリアエージェント
所在地	東京都港区西新橋1-10-2
代表者	代表取締役社長 高村 隼人
事業内容	不動産・建築業界特化型 有料職業紹介事業
資本金	5百万円
設立	2019年12月27日（2020年1月6日株式譲受）
大株主及び 持株比率	株式会社グッドライフカンパニー 100%

TOPICS② エネルギー事業のスタート

2020年6月に当社グループが開発及び管理する物件に対してプロパンガスの供給を目的として、グッドライフエネルギーを設立し、エネルギー事業をスタート。グループにおいては、継続して新築賃貸マンションの新規開発供給を続けていくことにより、ストック収益及び利益の拡大を実現します。

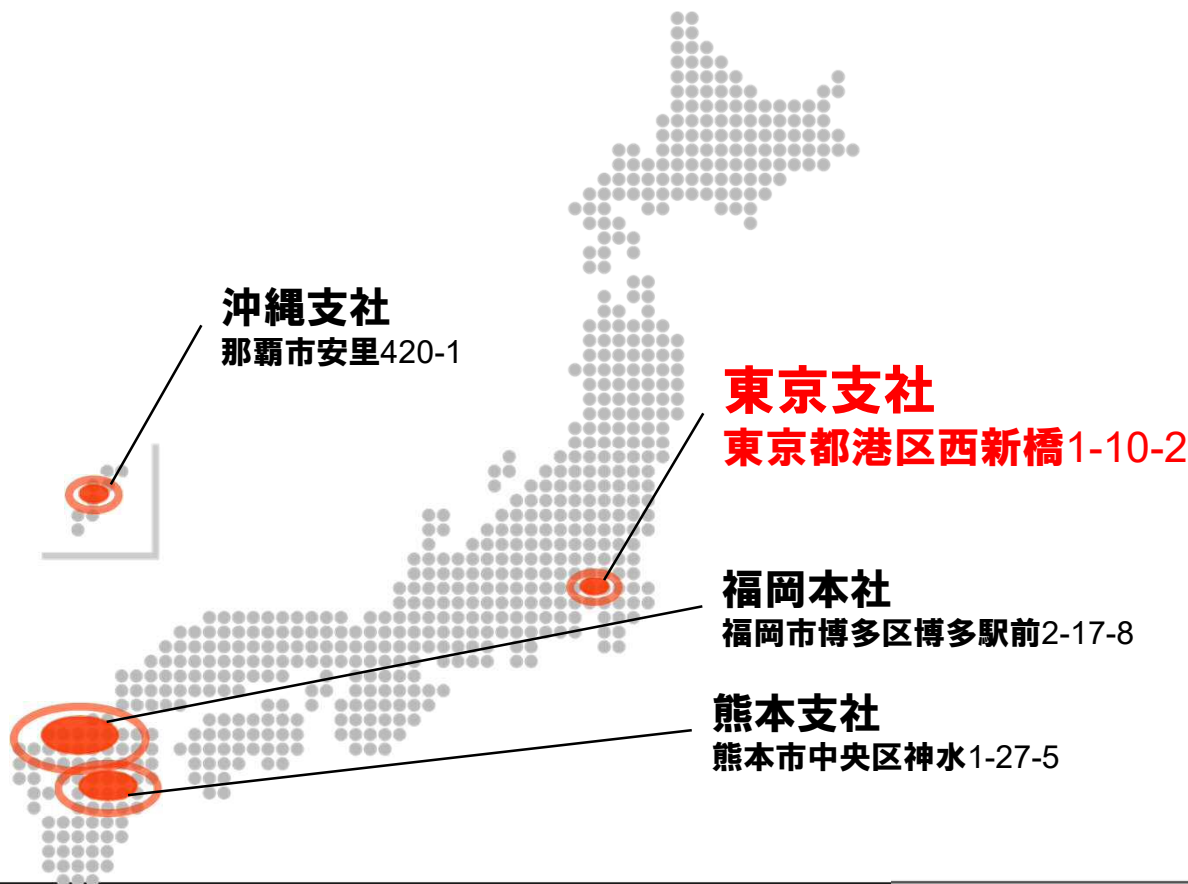
GOODLIFE エネルギー

会社名	株式会社グッドライフエネルギー
所在地	福岡市博多区博多駅前2-17-8
代表者	代表取締役社長 高村 隼人
事業内容	プロパンガス販売事業
資本金	30百万円
設立	2020年6月17日
大株主及び 持株比率	株式会社グッドライフカンパニー 100%

TOPICS③ 東京支社の開設

2020年11月に、事業エリアの拡大を目的として、東京支社を開設。

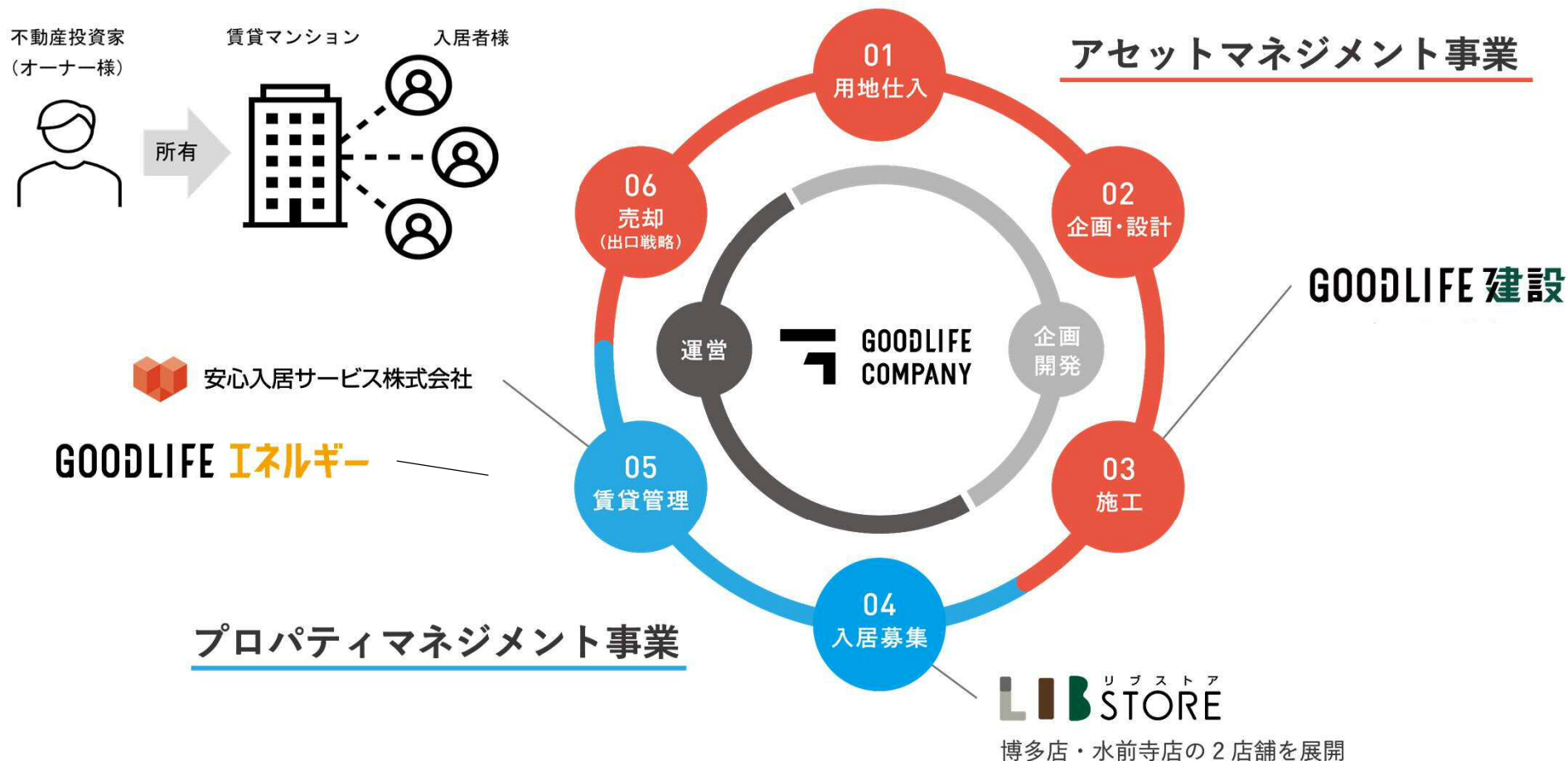
当初、開発エリアの拡大拠点とすることを目的としていましたが、新型コロナウイルスの影響が不透明なことにより、東京支社を拠点とした開発エリアの拡大については当面の間、積極的には行わない方針として、新規投資家開拓、IR活動、プロキャリアエージェント（子会社）の拠点としての活用を行っていきます。



02 ビジネスモデル

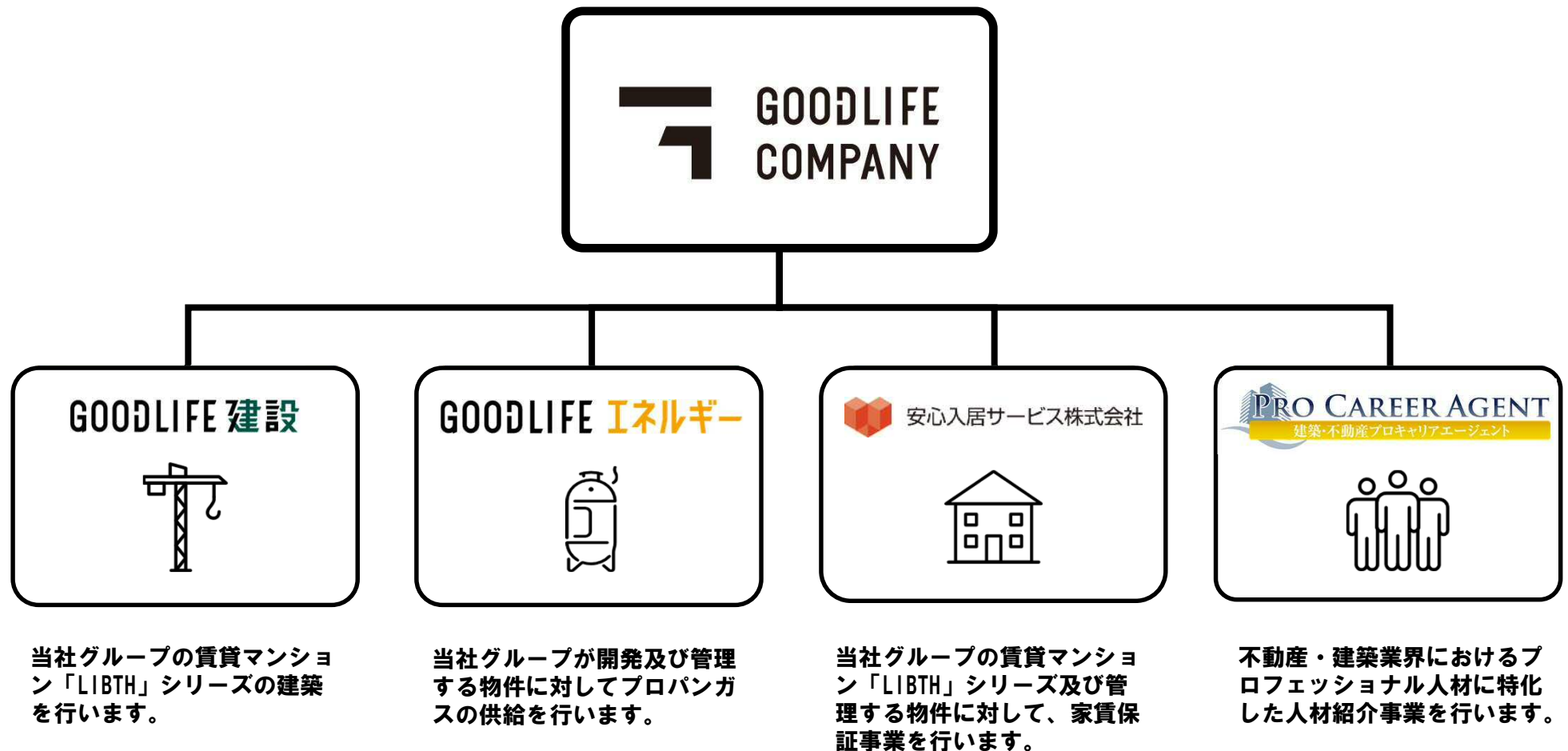
ビジネスモデル

私たちは、不動産投資家（オーナー様）に対し、投資用物件（主に新築一棟賃貸マンション）の用地仕入、企画・設計、施工、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しています。



グループ構成概要

当社グループは、投資用不動産に伴うサービスをグループ各社で提供することで、各事業の成長及び発展を図り、グループ全体の企業価値向上を最大限目指します。



マンションブランド「LIBTH」

LIBTH

累計 **103** 棟 **3,445** 戸 を提供しています。

※2020年12月末現在
(竣工ベース)



開発実績（福岡、熊本、那覇）

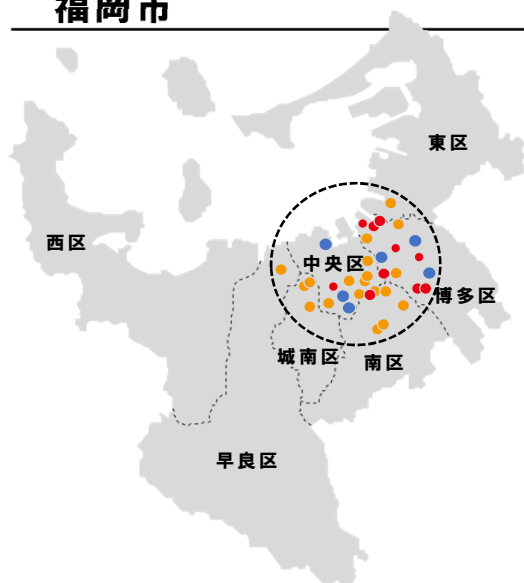
各エリアにおいて、アクセスが良く賃貸需要が見込まれる
都市中心部をメインに開発しています。

入居率

98.8%

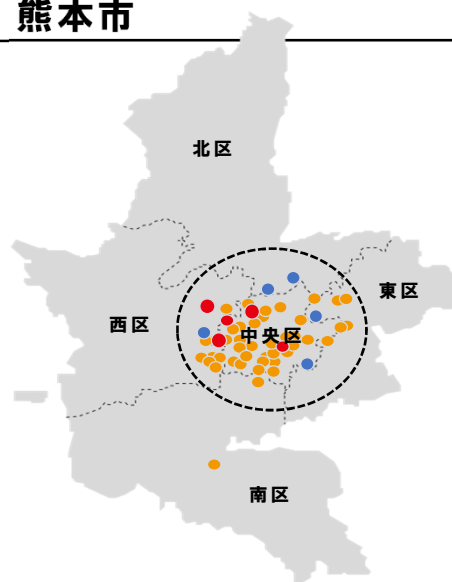
（自社企画物件）

福岡市



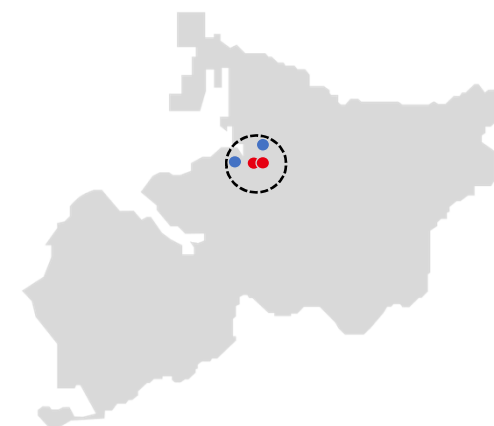
● 竣工物件：21棟
● 開発物件：9棟
● 着工予定：5棟

熊本市



● 竣工物件：82棟
● 開発物件：4棟
● 着工予定：5棟

那覇市



● 開発物件：2棟
● 着工予定：2棟

※2020年12月末現在

03 2020年12月期 通期決算概要

2020年12月期 決算ハイライト

売上高は前年同期に比べ**3.4%**増加しましたが、仕入・販売の遅れ、ハイブリッドアパートメントホテルの撤退及び売上原価、販売費及び一般管理費（人件費及び採用費）の増加により、利益の各項目において前年同期を下回りました。

（単位：百万円）

売上高

4,723
(3.4%)

営業利益

220
(▲61.3%)

経常利益

230
(▲59.4%)

当期純利益

121
(▲66.2%)

＊括弧内は対前年通期増減率

2020年12月期 通期連結P/L（予算比）

（単位：百万円）	2020年12月期 通期予算	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	4,745	4,723	△22	△0.5%
営業利益	198	220	21	10.7%
経常利益	210	230	19	9.4%
当期純利益	109	121	12	11.5%

2020年11月13日業績予想（通期予算）の修正を実施。記載数値は修正後の金額。

2020年12月期 通期連結P/L（前年同期比）

（単位：百万円）	2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	4,568	4,723	155	3.4%
売上総利益	958	771	△186	△19.5%
販売費及び一般管理費	389	551	162	41.6%
営業利益	568	220	△348	△61.3%
経常利益	567	230	△337	△59.4%
当期純利益	360	121	△238	△66.2%

2020年12月期 事業区分別業績

(単位：百万円)	2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	4,568	4,723	155	3.4%
アセットマネジメント事業	4,107	4,191	84	2.1%
プロパティマネジメント事業	461	502	41	8.9%
売上総利益	958	771	△186	△19.5%
アセットマネジメント事業	722	541	△181	△25.1%
プロパティマネジメント事業	235	240	4	2.0%
売上総利益率	21.0%	16.3%	—	—
アセットマネジメント事業	17.6%	12.9%	—	—
プロパティマネジメント事業	51.1%	47.9%	—	—

アセットマネジメント事業 内訳

(単位：百万円)

		2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
土地	売上	1,807	1,178	△629	△34.8%
	粗利	187	80	△106	△56.9%
設計	売上	154	148	△6	△4.2%
	粗利	109	109	0	0.2%
建築	売上	658	2,714	2,056	312.2%
	粗利	63	201	137	215.2%
建売	売上	1,333	0	△1,333	△100.0%
	粗利	210	0	△210	△100.0%
売買 仲介	売上	152	149	△2	△1.9%
	粗利	152	149	△2	△1.8%

プロパティマネジメント事業 内訳

2 物件の引渡し及び新規管理物件の受託により、管理戸数、管理収入が増加しましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による来店者減少により、賃貸仲介事業が減少となりました。

		2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
管理戸数		3,181 戸	3,445 戸	264戸	8.3%
賃貸仲介	売上	76	69	△6	△8.6%
	粗利	50	44	△5	△10.1%
管理	売上	348	416	67	19.4%
	粗利	149	178	29	19.8%
安心入居サービス	売上	36	16	△19	△54.1%
	粗利	36	16	△19	△54.1%

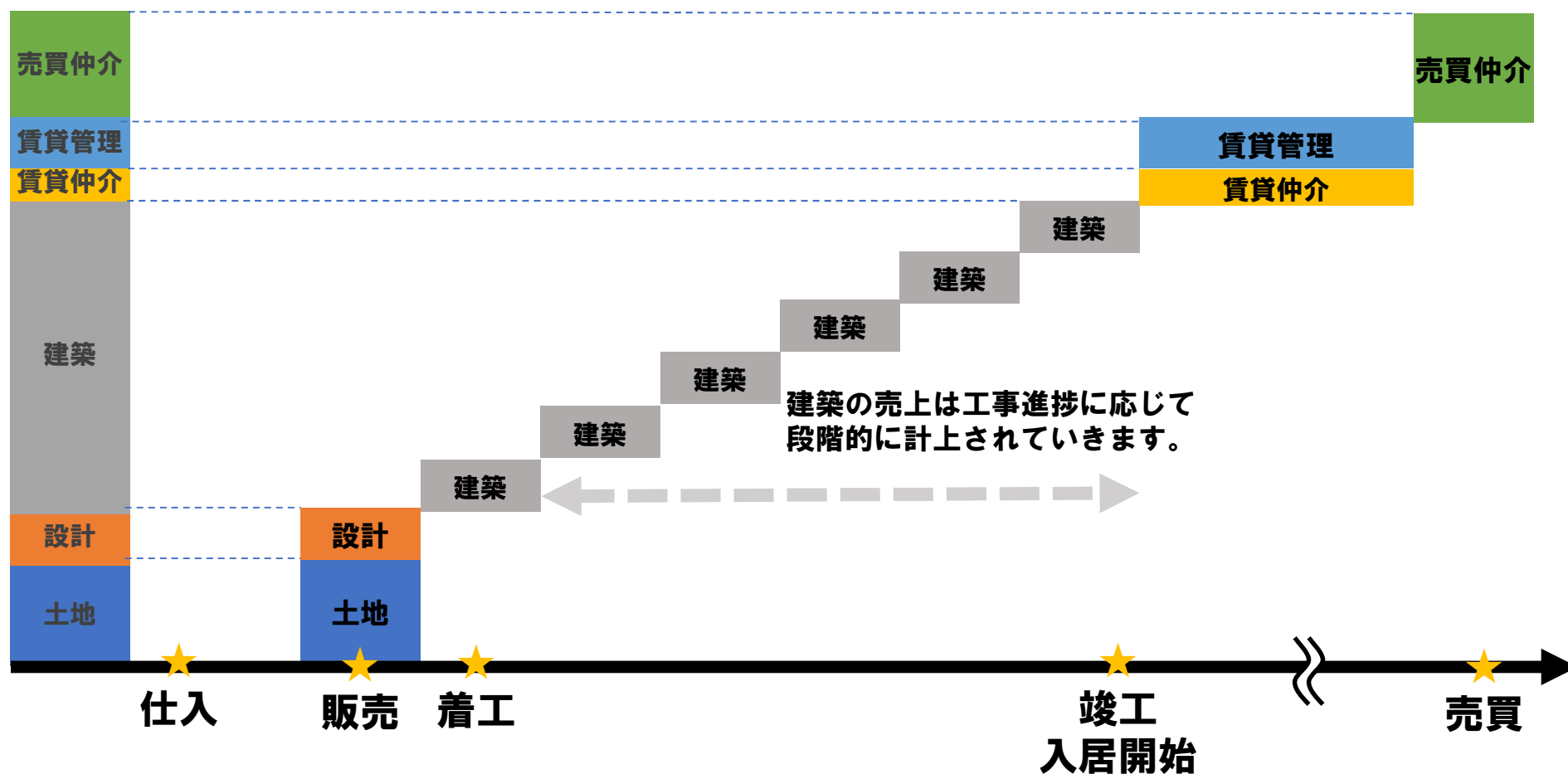
新型コロナウイルス感染症拡大の影響



- ①仕入・販売の遅れに伴う各フェーズ売上・利益の下振れ
- ②人員確保の遅れに伴う建築の工事進行基準売上・利益の下振れ
- ③ハイブリッドアパートメントホテルの撤退に伴う売上の下振れ、撤退コストの計上

当社グループの収益計上イメージ

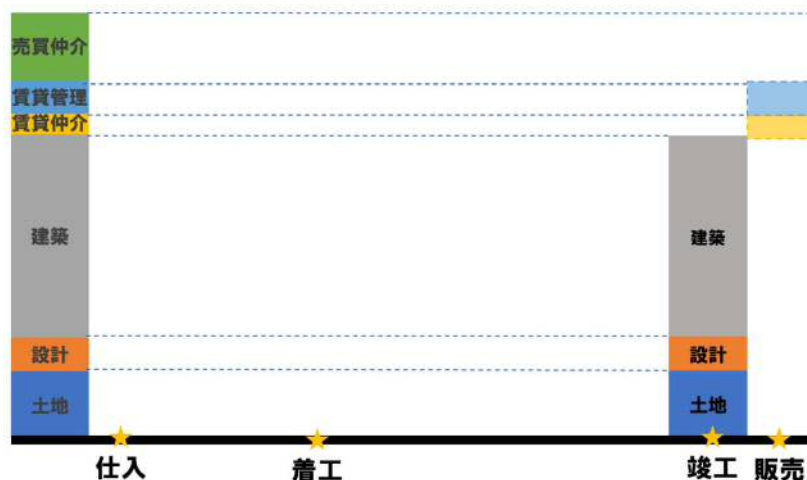
当社グループでは、不動産投資家の方へ用地を先行して販売し、投資家の方が建主となって、当社グループが建築を請負うスキームとしています。
そのため、一つのプロジェクトに対して、下記の時系列で収益が計上されます。



一般的なディベロッパーとの収益計上タイミングの比較

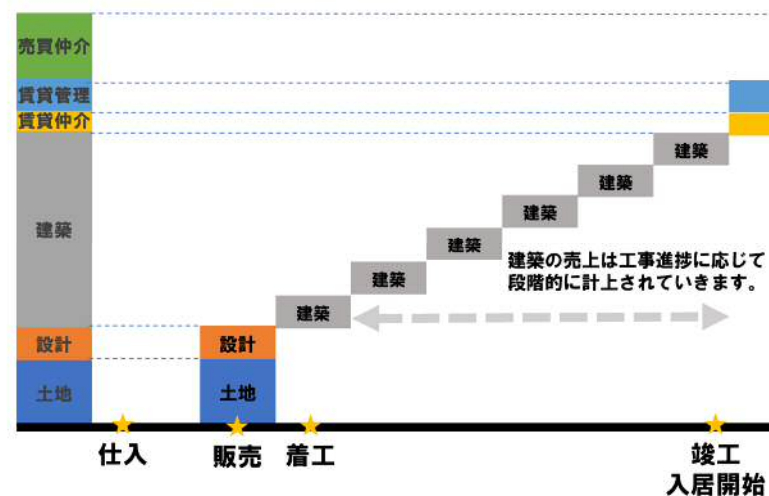
一般的なディベロッパーは、建物の竣工、引渡時に売上が計上されるのに対して、当社グループはプロジェクトの進捗に応じて収益が計上されていきます。そのため、当期の仕入が当期の売上に影響を与えることになります。

一般的なディベロッパー



販売時に一括計上

当社グループ

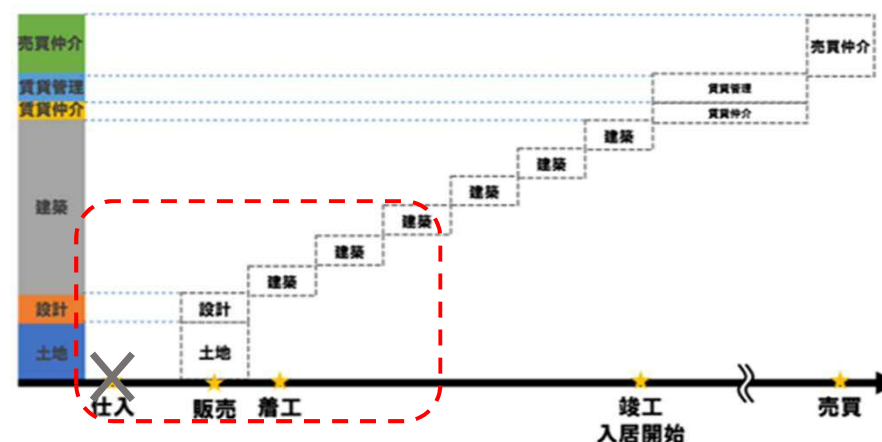
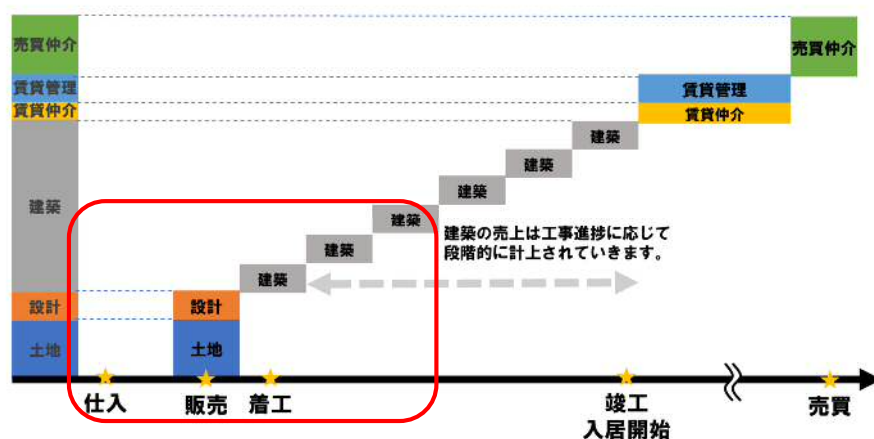


プロジェクト進捗に応じ段階的に計上

TOPICS①

仕入・販売の遅れに伴う各フェーズ売上・利益の下振れ

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う緊急事態宣言の発令及び感染拡大防止のための自粛により、上期において仕入・販売が想定よりも遅れたことにより、**各プロジェクトに紐づく売上が翌期以降に繰り延べられたことが主な要因です。**

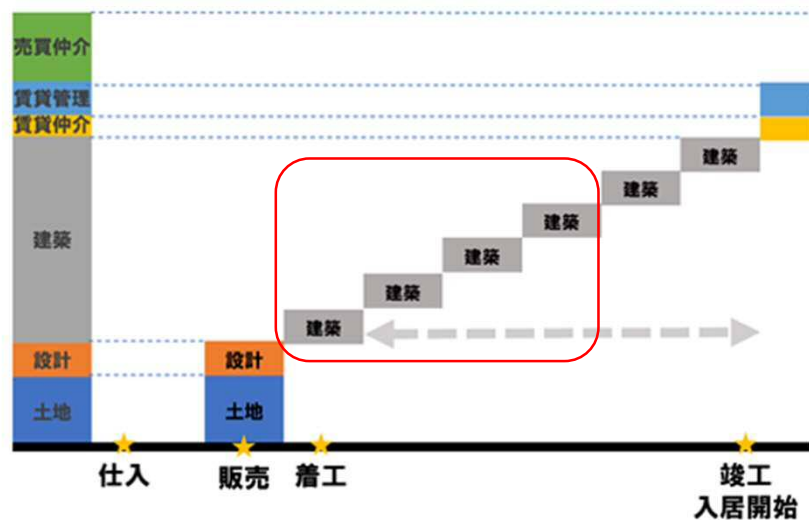


仕入・販売が遅れると、それ以降の各フェーズでの売上の計上も遅れることとなります。

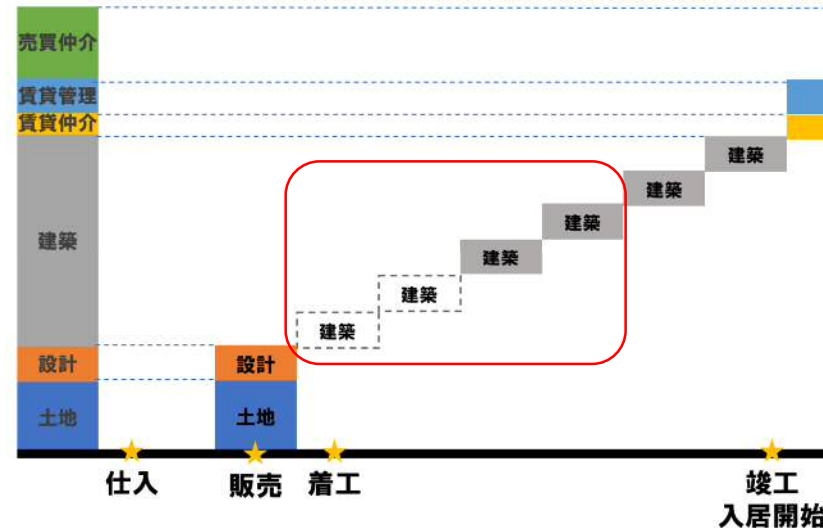
TOPICS②

人員確保の遅れに伴う工事進行基準売上・利益の下振れ

計画通りに仕入、販売を行えた案件においても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、求職者の転職マインドが低下し、**有資格者の確保が当初の想定を下回ったことにより、工事の着工時期に遅延が生じ、当初予定していた建築工事に係る工事進行基準による売上、利益が翌期以降に繰り延べられたことも要因の一つです。**



本来であればこの部分を計上する予定が…



人員確保の遅れに伴う着工時期の遅れにより、計上時期が遅れている。
※遅れた分は翌期以降の売上として計上される。

2020年3月に開業したハイブリッドアパートメントホテルでの宿泊事業である「Minn福岡千代」については、新型コロナウイルス感染症の拡大による入国制限及び外出自粛等の状況を鑑み、2020年4月30日をもって宿泊事業より撤退し、賃貸マンションへ仕様変更を行っております。

このことに伴い、ハイブリッドアパートメントホテルの撤退に伴う売上の下振れ、撤退コストの計上を行ったことも要因の一つです。

2020年12月期 通期連結B/S

(単位：百万円)	2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	増減額	増減率
流動資産	2,507	3,187	680	27.1%
現預金	1,300	1,230	△70	△5.4%
固定資産	125	352	227	181.4%
総資産	2,632	3,540	907	34.5%
流動負債	659	1,443	783	118.7%
未払法人税等	126	48	△78	△61.7%
固定負債	27	26	△0	△2.2%
株主資本	1,945	2,070	125	6.4%
純資産	1,945	2,070	125	6.4%

企業価値向上に向けた取り組み



1. 株式分割

効 力 発 生 日	2020年4月1日
内 容	普通株式1株につき3株の割合
目 的	当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、当社株式の流動性を向上させ、投資家の皆様により投資しやすい環境を整えることで投資家層の拡大を図るため。

2. 自己株式取得の状況

取 得 日	2020年6月16日
取 得 方 法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引による買付け
取得株式総数	20,000株
取 得 総 額	16百万円
目 的	資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能にするため。

04 2021年12月期 重点戰略

- 1. コア事業の更なる強化**
- 2. LIBTH商品品質の向上**
- 3. 新規事業への積極的投資**

重点戦略① コア事業の更なる強化

成長性の高い都市である**福岡**、**沖縄**エリアにおいて、積極的な用地仕入れ及び人材への投資を行うことにより開発棟数を増やし、シェアの拡大を図る。



福岡市No.1の項目 (政令指定都市中)

- 人口増加数 **74,938人**
- 人口増加率 **5.12%**
- 若者人口比率 **22.05%**

沖縄県No.1の項目 (東京を除く46道府県中)

- 人口増加率 **0.39%**
- 若者人口比率 **16.86%**

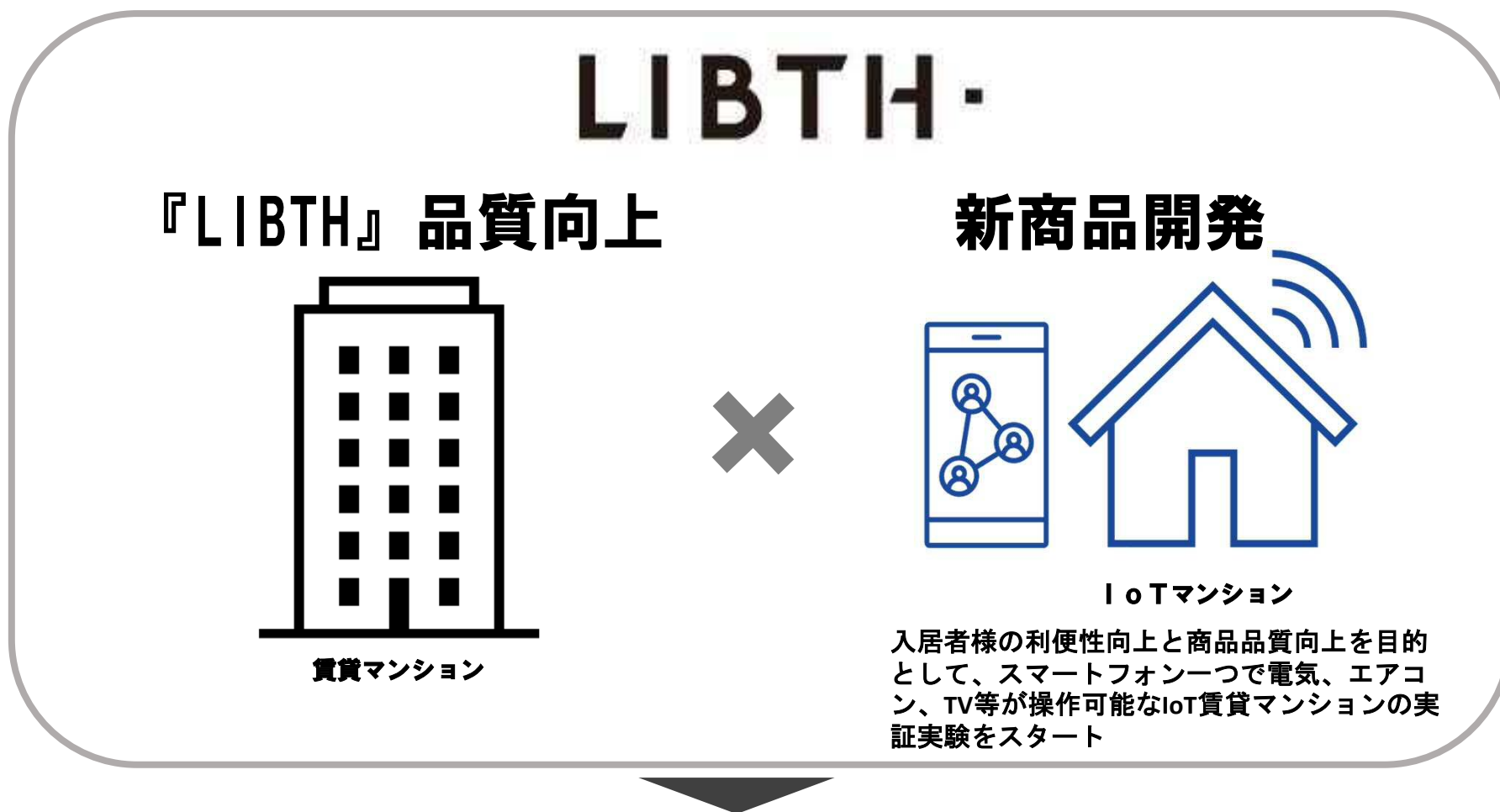
参考資料：総務省統計調査

重点戦略② LIBTH商品品質の向上

LIBTH CLOUDの実現へ

重点戦略② LIBTH商品品質の向上

現在提供しているLIBTHブランドの賃貸マンションのIoT化やセキュリティの強化による商品品質の向上を行い、入居者様、オーナー様の満足度向上を追求していく。



入居者様、オーナー様満足度向上を追求

重点戦略③ 新規事業への積極的投資

HR Tech 領域への参入

HR Techとは、人事・人材（Human Resources）と技術（Technology）とを組み合わせた造語で、人材採用や人材育成、人事評価といった人事領域に活用できる主にデジタル技術という意味です。

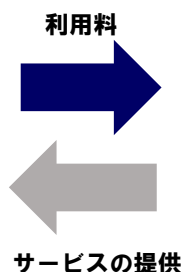
子会社によるHR Tech領域への参入

プロキャリアエージェント（100%子会社）による
エージェント（人材紹介事業者）に特化したコミュニケーションプラットフォームサービス
『AGENT FORCE』を3月にスタート

『AGENT FORCE』とは、インターネット上で全国のエージェント同士が簡単につながることができる、
エージェントに特化したコミュニケーションプラットフォームです。



全国のエージェントが**つながる**ことにより、
求人・求職者情報の**ボーダレス化**を実現



AGENT FORCE



（運営者：プロキャリアエージェント）

AGENT FORCEがエージェントへ提供する価値

- ①全国のエージェントとつながることができる
- ②全国のエージェントと求人・求職者情報をシェアできる
- ③エージェント間でのスムーズなコミュニケーションが可能

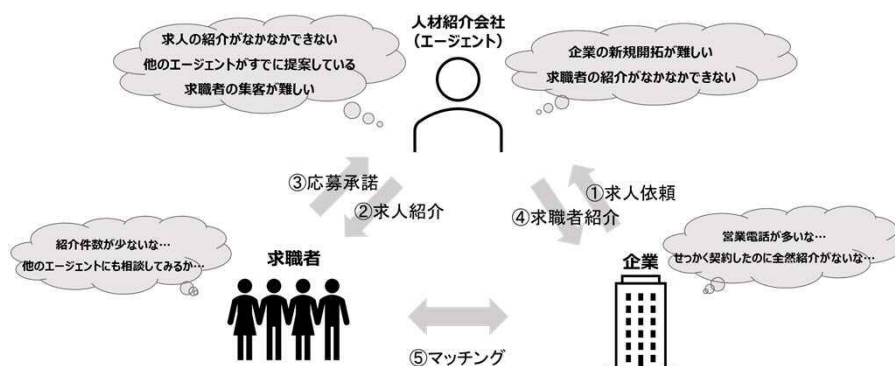
企業と求職者の最適なマッチングの実現に寄与

重点戦略③ 新規事業への積極的投資

エージェントが抱える2つの課題

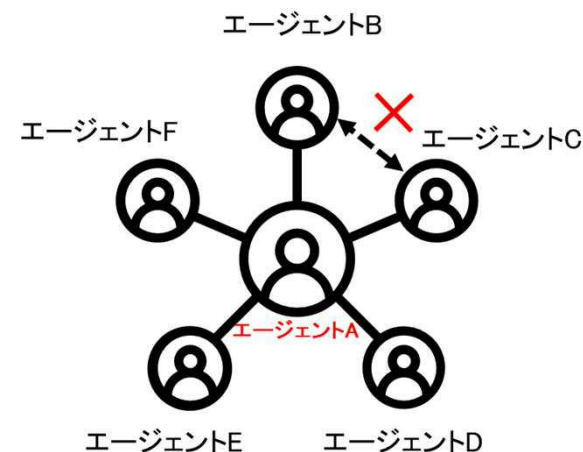
課題1 求人数・求職者数に関する課題

求人数・求職者数の不足によるマッチング機会の損失



課題2 アライアンスに関する課題

- ・アライアンス契約の煩雑さ(料率、支払サイト等)
- ・エージェントごとに異なるやり取り手段



上記の課題を『AGENT FORCE』が解決

重点戦略③ 新規事業への積極的投資

コロナ禍における新しい人材紹介事業の在り方をつくり

エージェント向け**No.1** プラットフォームサービス
を目指す。

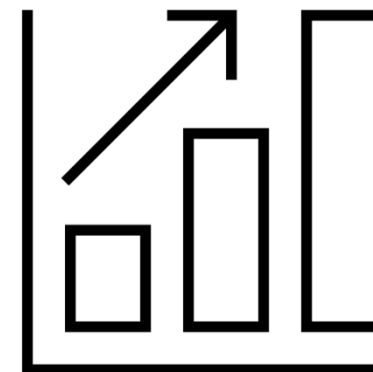
【今後のスケジュール】

2021年2月15日 事前会員登録受付スタート

2021年3月末 サービススタート(予定)

05 2021年12月期 通期業績見通し

既存事業の拡大により、売上のトップラインを伸ばし、
グループの今後の成長を担う**優秀な人材**と**新規事業**へ
の積極的な投資を行っていく。



業績見通し

	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予算	増減額	増減率
(単位：百万円)				
売上高	4,723	7,000	2,277	48.2%
営業利益	220	245	25	11.5%
経常利益	230	240	9	4.2%
当期純利益	121	151	29	24.2%

06 APPENDIX

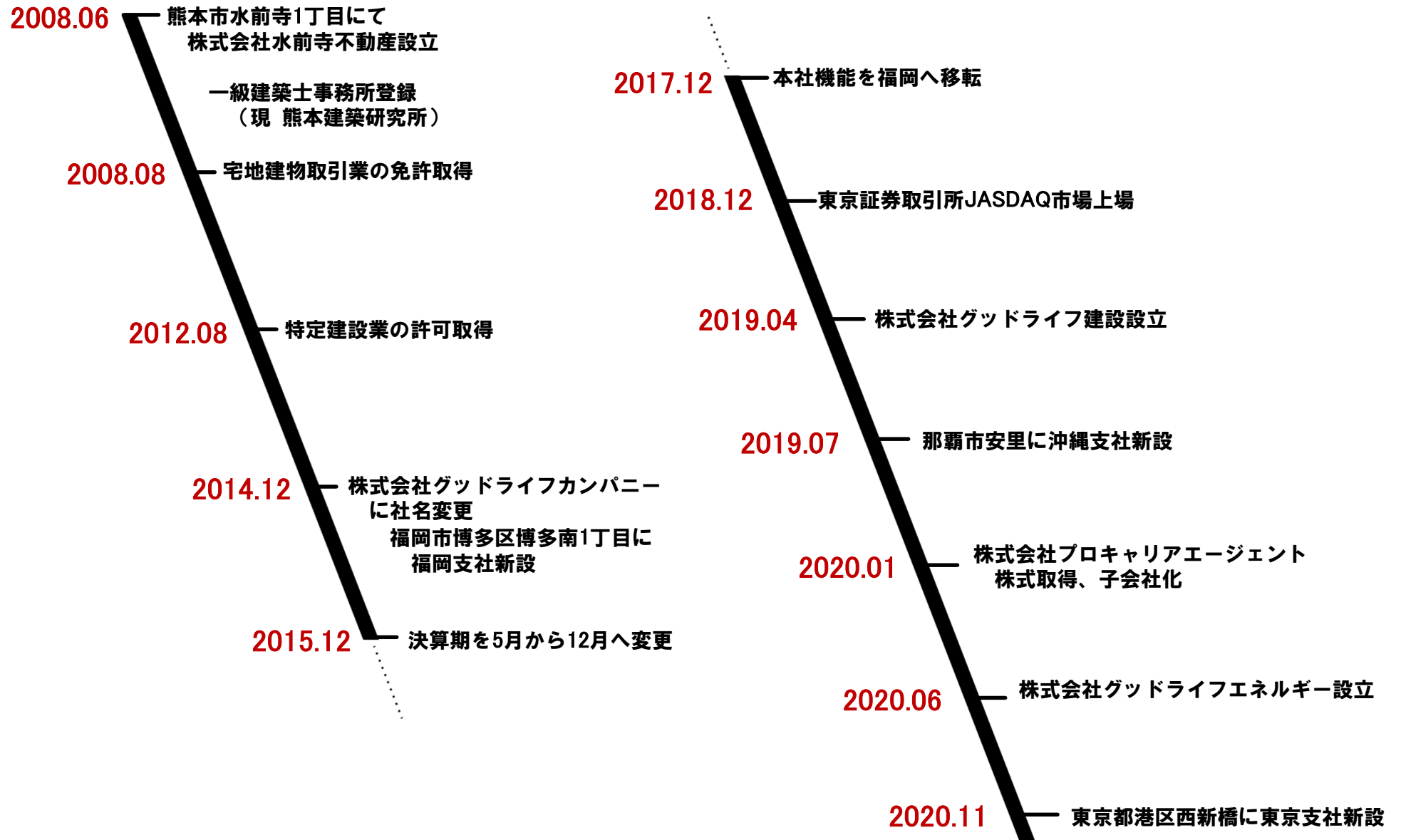
会社概要

会 社 名	株式会社 グッドライフカンパニー
所 在 地	福岡本社 福岡市博多区博多駅前2-17-8 熊本支社 熊本市中央区神水1-27-5 沖縄支社 那覇市安里420-1 東京支社 東京都港区西新橋1-10-2
代 表 者	代表取締役社長 高村 隼人
設 立	2008年 6月17日
資 本 金	333百万円
関 連 会 社	安心入居サービス株式会社 株式会社グッドライフ建設 株式会社プロキャリアエージェント 株式会社グッドライフエネルギー

※全て100%子会社

従 業 員 数	87名 ※12月末時点、パート含む
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

会社沿革



会社の経営理念

GOOD LIFE

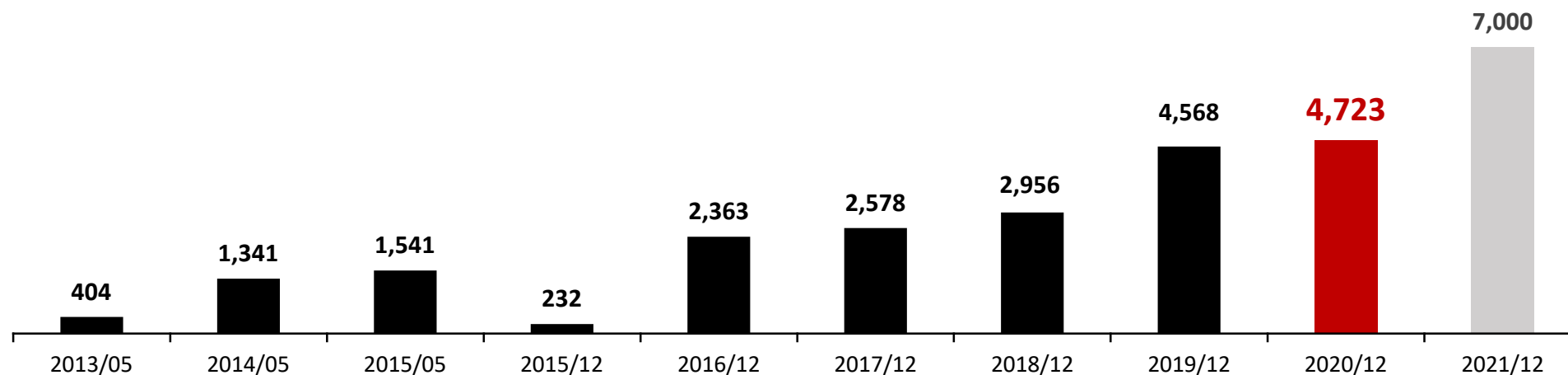
私たちは、賃貸マンションへの入居者様をお客様、賃貸マンションのオーナー様を、当社グループ理念に共感し、共に事業を行うパートナーと位置づけ、お客様のことを第一に考えた賃貸マンションの企画開発をご提案しております。

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想いから、当社グループでは「GOOD LIFE」を経営理念として定めています。

売上高推移及び経常利益推移

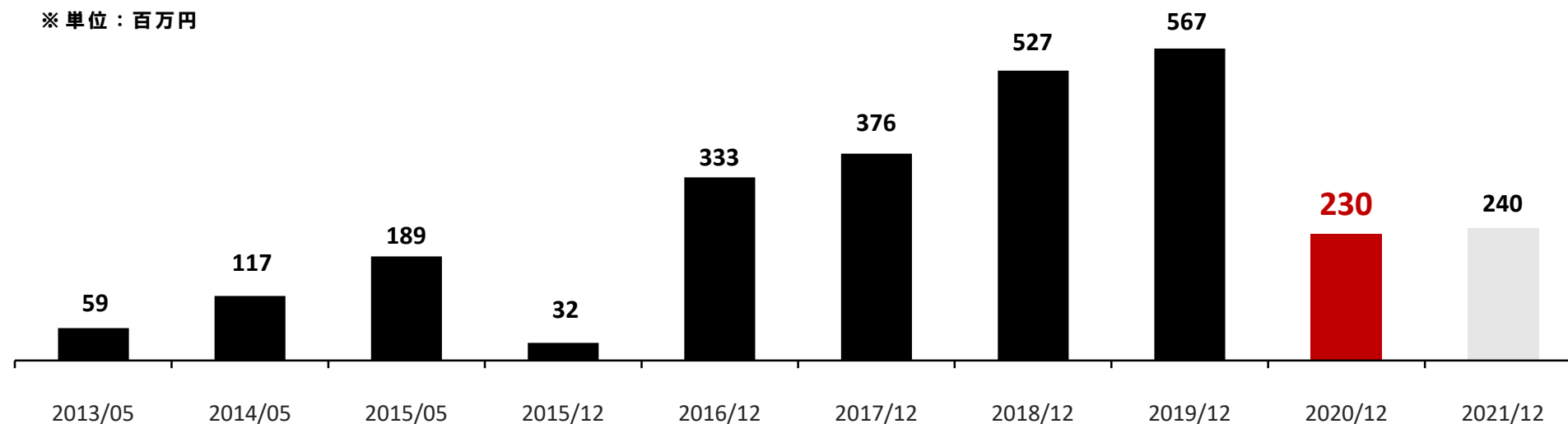
売上高推移

※ 単位：百万円



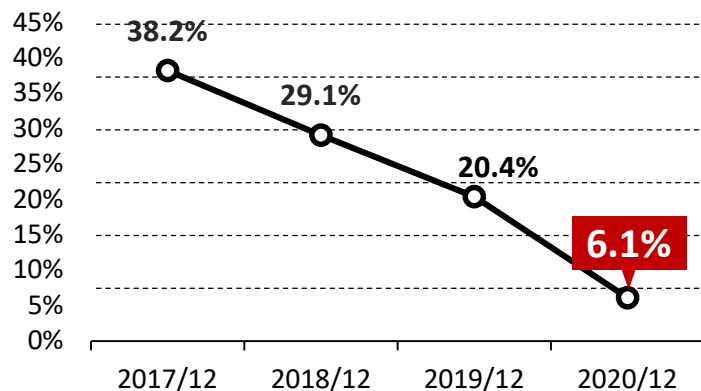
経常利益推移

※ 単位：百万円

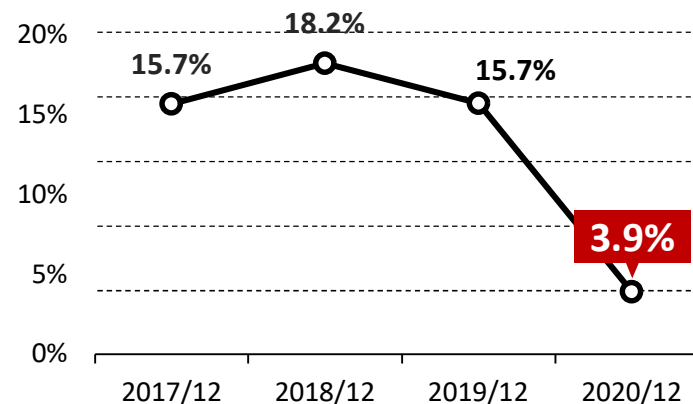


財務ハイライト

自己資本利益率（ROE）

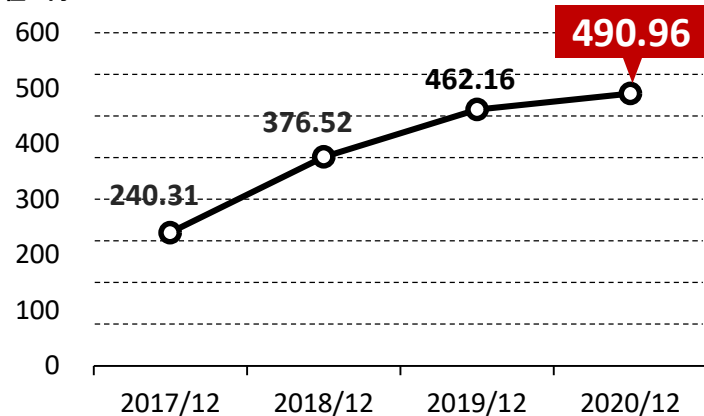


総資本利益率（ROA）



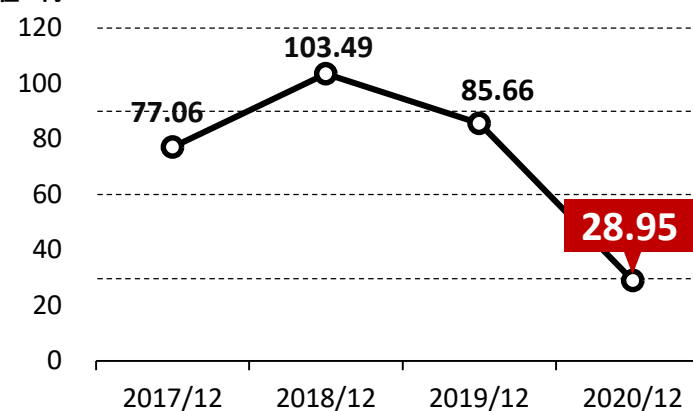
1株当たり純資産

単位：円



1株当たり当期純利益

単位：円

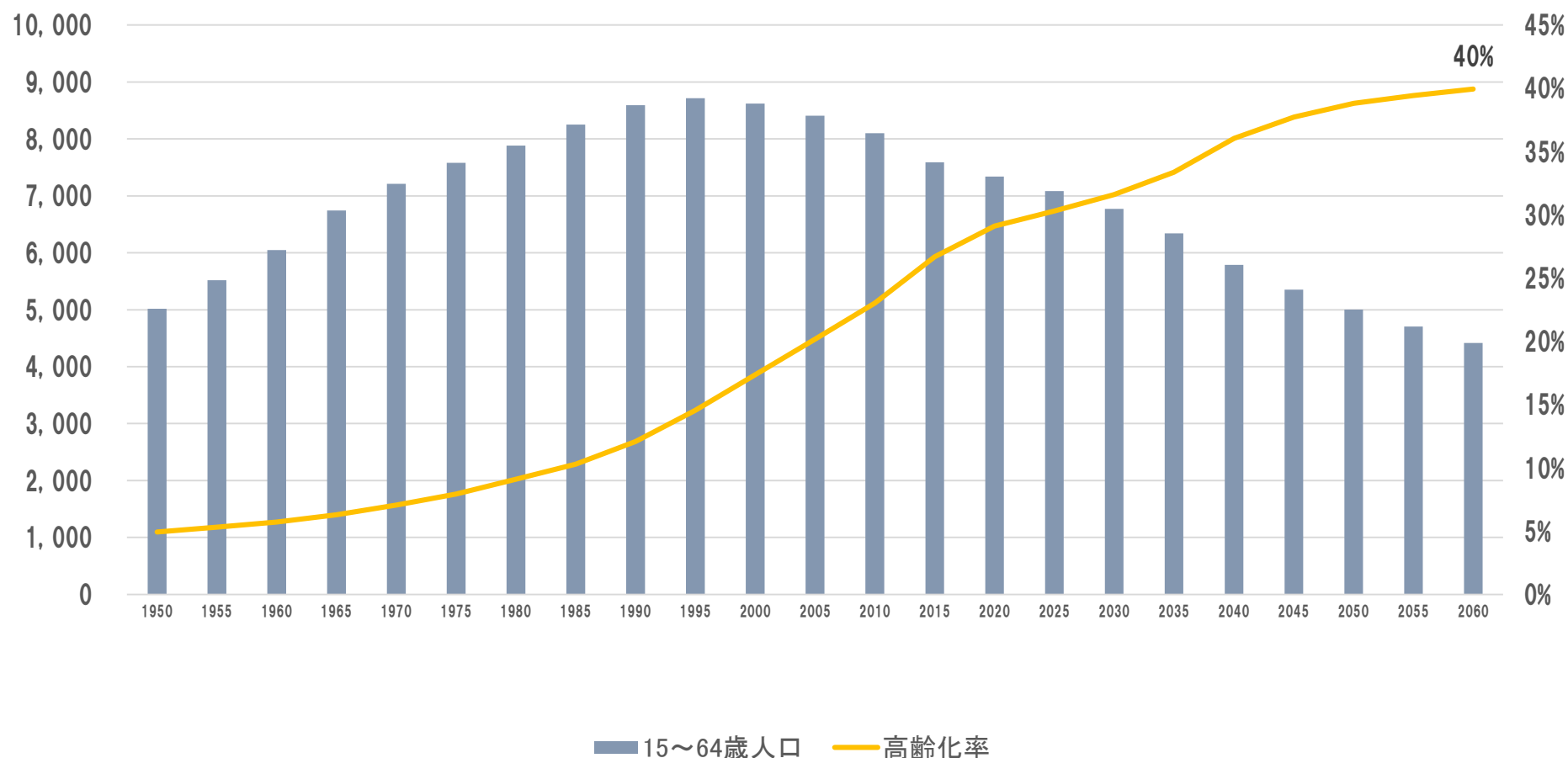


（注）2020年4月1日付で、普通株式1株につき3株の割合で分割を行っております。
2017年12月期期首に当該分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産及び当期純利益を算出しております。

労働力人口（15～64歳）と高齢化率の推移

今後の見通しとして**労働力人口は減少**し、**高齢化が加速**

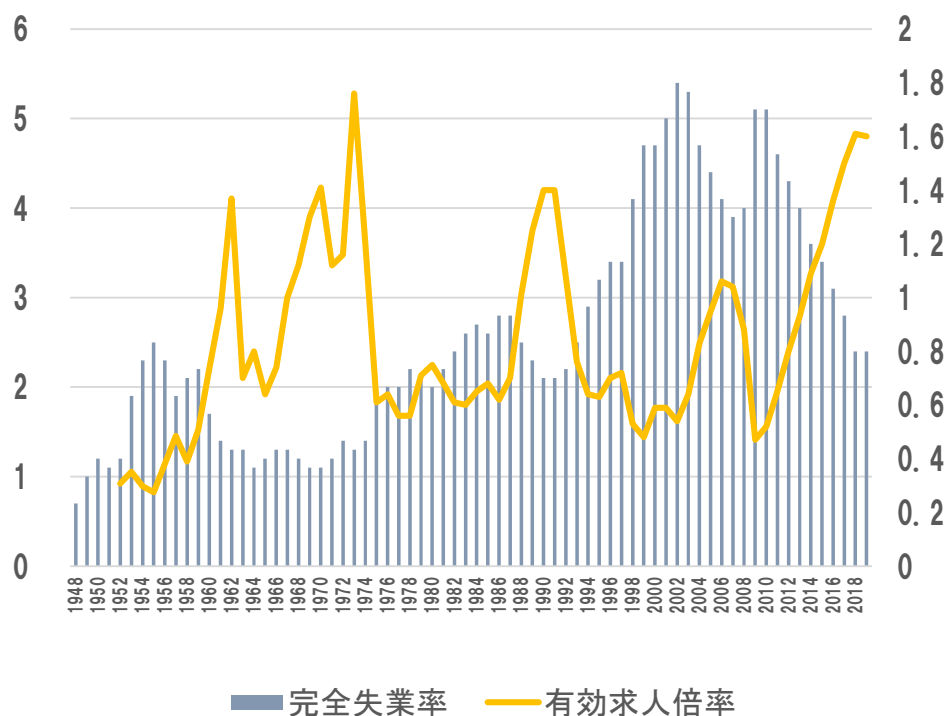
単位：千人



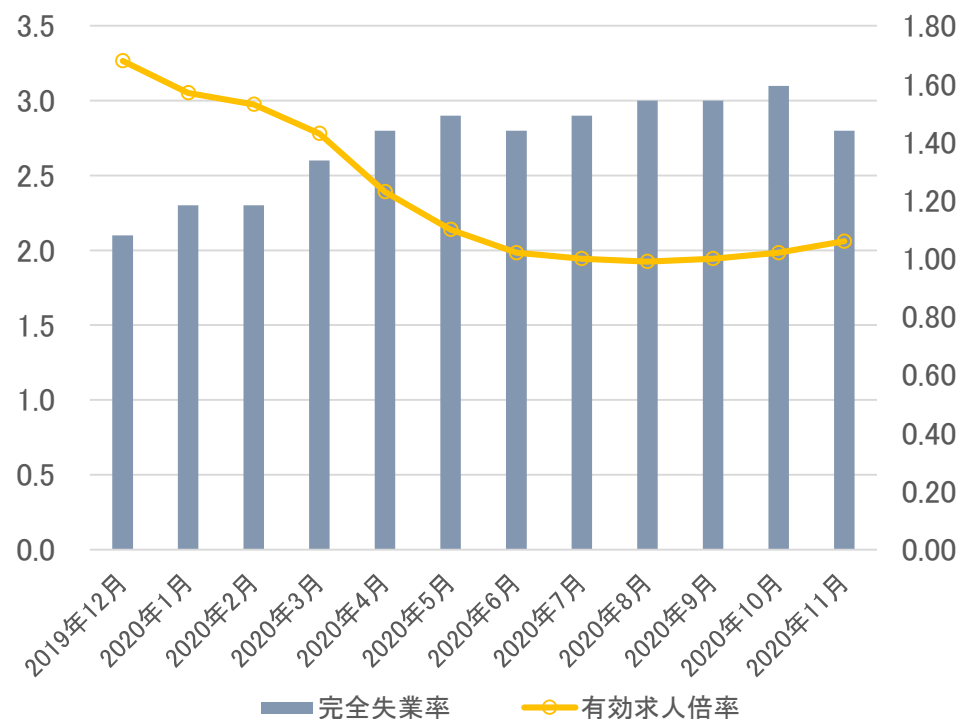
完全失業率と有効求人倍率の推移

有効求人倍率については高い水準で推移してきたが、
2020年に入ってからコロナ禍の影響により**減少**傾向

完全失業率と有効求人倍率の推移

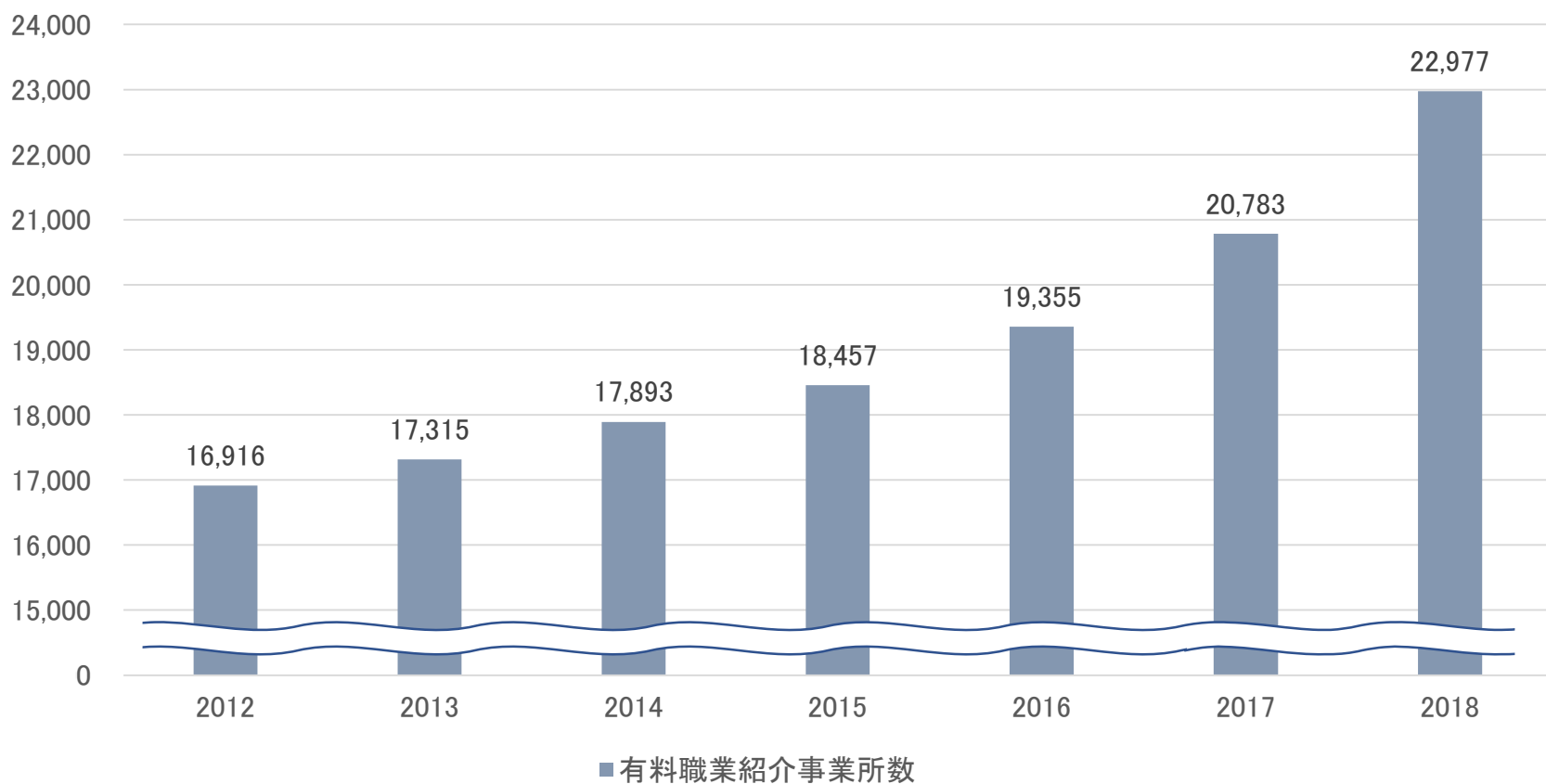


完全失業率と有効求人倍率の推移



有料職業紹介事業所数の推移

有料職業紹介事業所数は、参入障壁が低いこともあり、年々増加傾向



新型コロナウイルス感染症対策

現在、当社グループにおいて、新型コロナウイルス感染症の感染者の確認はされておりませんが、万が一、感染を確認した場合には、速やかに行政の指導及び医師の診断に基づいた措置を講じ、罹患者及び濃厚接触者については、症状の有無にかかわらず2週間の自宅待機とし、必要に応じて在宅勤務を行います。

新型コロナウイルス感染症対策



在宅勤務



リモート対応

今後のコロナ時代への対応



時差出勤の推奨及び
在宅勤務制度の導入



社内外における会議の
オンラインミーティングを推奨

注意喚起及び健康管理



マスク着用、手洗い、うがい、消毒の徹底



37.5度以上の発熱がある場合は出勤を禁止し、
病院にて受診



事務所内の定期的な換気、清掃、消毒の徹底、
ポスターなどの掲示



マスクなど備蓄品の確認、付属備蓄品の追加購入



健康状態の報告ルール、感染者発生時の対応手続きの確認



- 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、必ずしも投資を推奨するものではありません。