

成長可能性に関する説明資料

フォーライフ株式会社

[証券コード：3477]

2016年12月22日



<http://www.forlifeand.com>



当社の概要 (About company)	...	1
当社の特徴・強み (Our features & advantage)	...	6
今後の成長戦略 (Concept of growth strategy)	...	19



当社の概要



東急東横線沿線を中心に住宅一次取得者向け低価格・高品質戸建住宅を提供

会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co.,Ltd.)	年 月	沿 革
設立	1996年7月	1996年7月	フォーライフアンドカンパニー(有)を横浜市港北区に設立
本社・本店 支店	神奈川県横浜市港北区大倉山1-14-11 FORLIFE大倉山拾番館	2000年1月	フォーライフアンドカンパニー(株)に改組
代表者	代表取締役社長 奥本 健二	2004年3月	宅地建物取引業免許取得、分譲住宅事業開始
資本金	50,000千円 (2016年11月30日現在)	2005年5月	賃貸アパートメント「FORLIFE横浜矢向」竣工、 賃貸住宅保有事業開始
決算期	3月末	2007年3月	横浜市西区に横浜店開設
役職員数	45名 (2016年11月30日現在)	2008年4月	一般建設業許可取得、注文住宅事業開始
上場市場	東京証券取引所 マザーズ市場 (証券コード：3477)	2009年5月	横浜市港北区に本社屋竣工、移転
事業概要	分譲住宅事業 注文住宅事業 その他事業	2013年5月	横浜店拡張、ショールーム開設 フォーライフ(株)に商号変更
免許等	宅地建物取引業者国土交通大臣(1)第9048号 特定建設業国土交通大臣許可(特-28)第26379号 一級建築士事務所神奈川県知事登録第15352号	2015年9月	横浜市港北区に大倉山店開設
		2016年9月	東京都渋谷区に渋谷支店開設



「笑顔溢れる空間の創造」と「安心できるマイホーム」

人気の東急東横線沿線を中心に憧れのマイホーム取得を応援

＜企業理念＞

1. 建物作りを通して、志を持って事業にあたる
2. 時に合わせて柔軟に変化する能力を養いスピーディな営業を目指す
3. 社内の強調と協働により一人あたりの生産性において地域においての業界ナンバーワンを目指す
4. お客様に、安心と安全を備えた、低価格で高品質な住宅を提供する



人気エリアで「快適な都市型ライフスタイル」の提案

コンセプト：都市型コンパクト住宅

「居住性」「利便性」「資産性」等を兼ね備えた11坪から15坪の敷地をメインとした「職・住・遊の近接、駅至近エリアの新築戸建て住宅」

成長性

売上高・利益成長率

CAGR20%成長*、注文住宅注力により更に加速

(*2016/3期までの4期年間平均成長率)

効率性

財務力×効率性

“売れる住宅”の企画力により、資金回収リスクの最小化と高い効率性を確保

成長
ドライバー

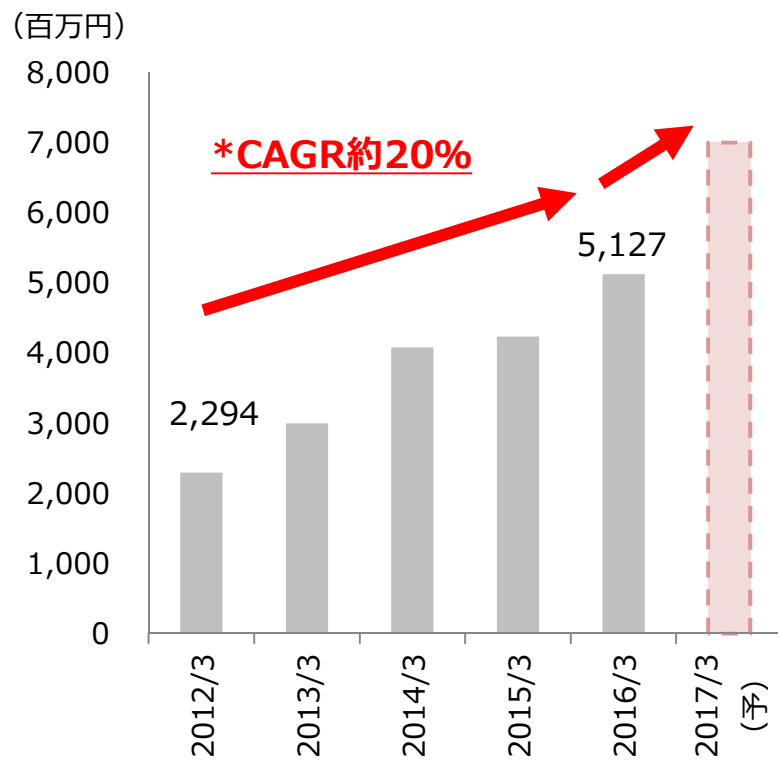
注文住宅受注拡大による継続的成長

人気エリア（東横線沿線・都内城南地区）で利益率の高い建築請負の受注強化



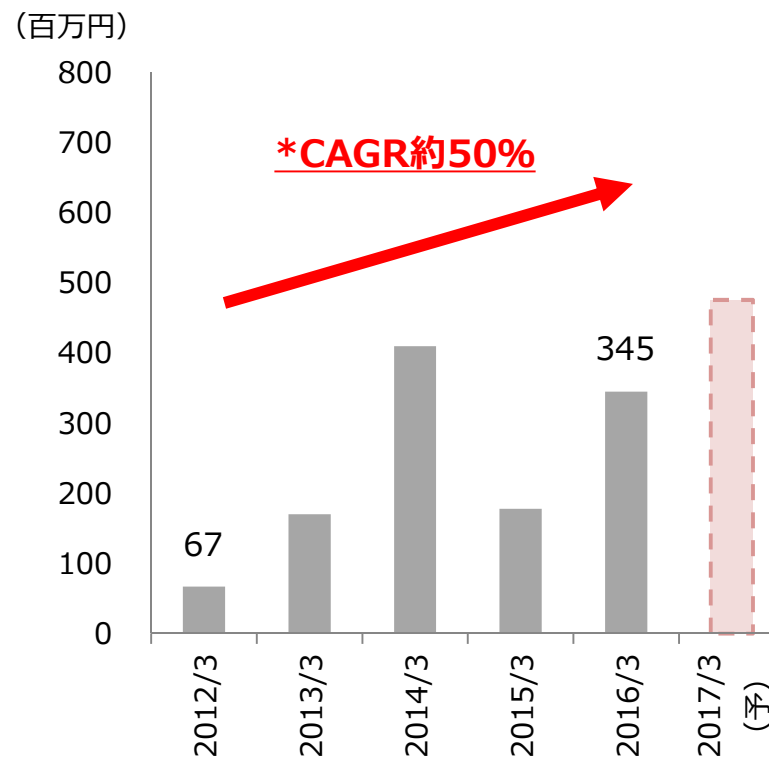
- * 売上は順調に増加、20%成長から更なる加速を目指す
- * 経常利益は過去最高水準を視野に

売上高推移



(*2016/3期までの4期年平均成長率)

経常利益推移



(*2016/3期までの4期年平均成長率)

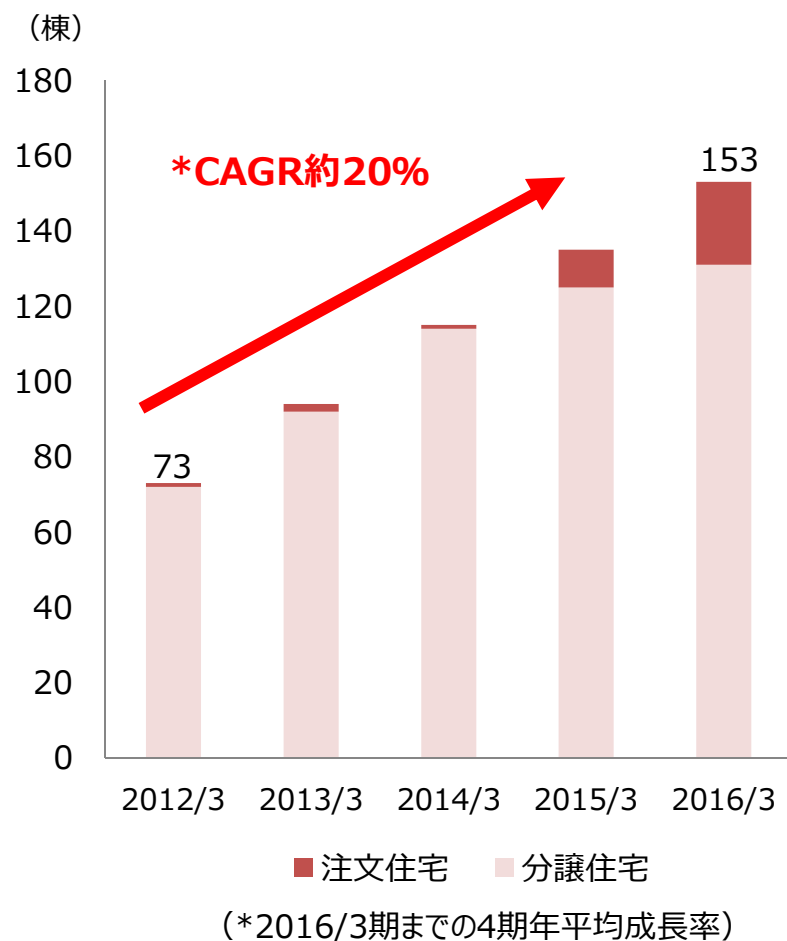


当社の特徴・強み

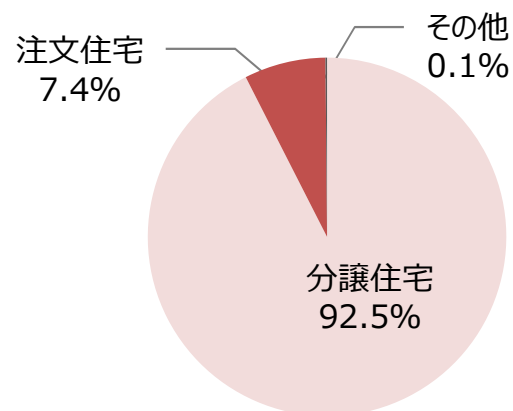


堅調な分譲住宅の伸びに加え、注文住宅が着実に増加

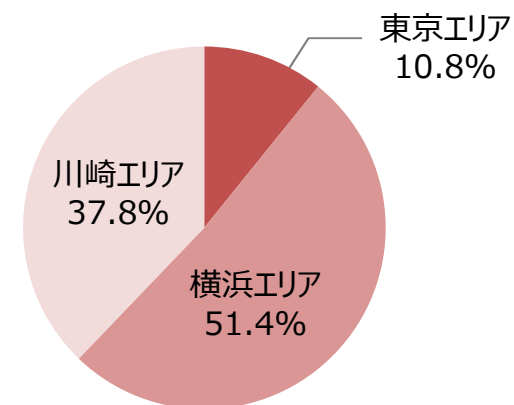
販売実績推移（棟数）



売上高構成（2016/3）



エリア別着工棟数比率（2016/3）





3階建狭小分譲住宅から、こだわりの注文住宅まで

分譲住宅事業

「立地」「価格」そして「品質」すべてを叶える
フォーライフの分譲住宅」

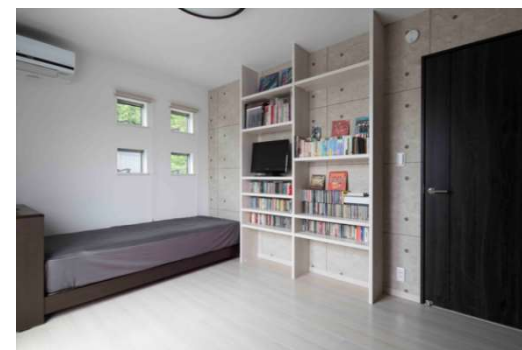
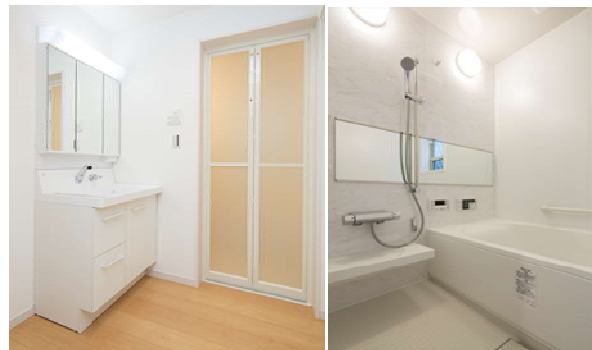


注文住宅事業

「こだわりの注文住宅を子育て世代の方でも
無理なく購入できる価格で」

透明性のある価格設定

ベース金額 ベース面積 お客様の面積 1㎡あたりの金額
1,380万円 - (100㎡ - ○○○㎡) × 10万円





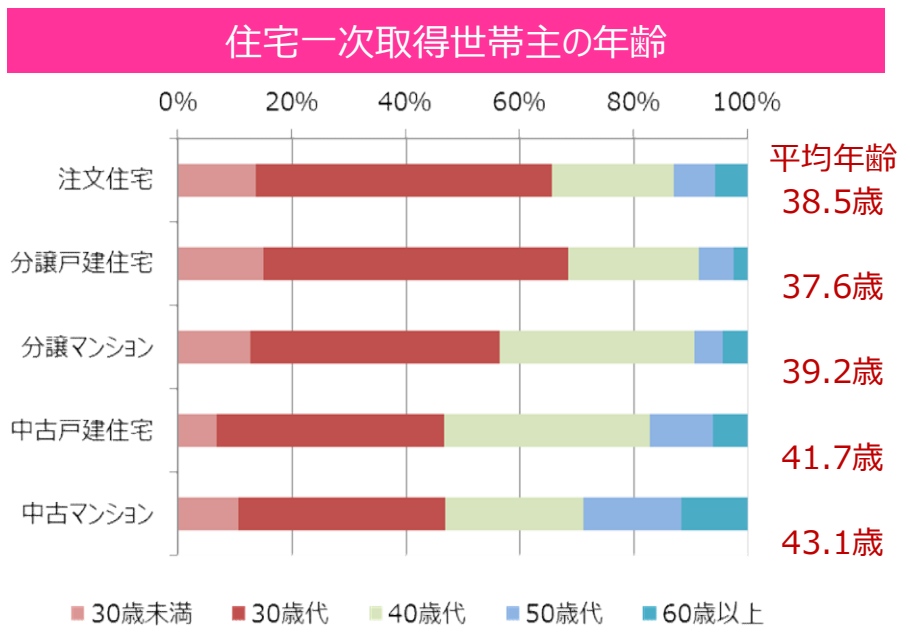
東急東横線沿線は住みたい街として上位にランキング

人気の沿線・街ランキング

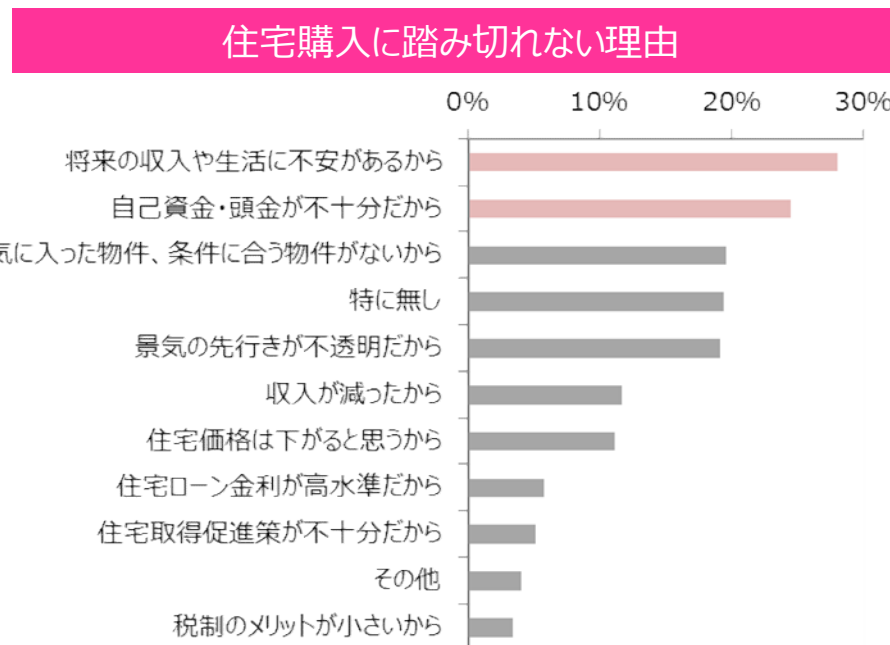
ランク	SUUMO 住みたい沿線 2016	SUUMO 住みたい街2016			HOMES 借りて住みたい街 2015	HOMES 買って住みたい街 2015
		総合	夫婦世帯	ファミリー		
1	山手線	恵比寿	恵比寿	吉祥寺	吉祥寺	吉祥寺
2	東急東横線	吉祥寺	吉祥寺	武蔵小杉	恵比寿	横浜
3	中央線	横浜	横浜	自由が丘	横浜	恵比寿
4	京浜東北線	武蔵小杉	武蔵小杉	恵比寿	中目黒	品川
5	東急田園都市線	自由が丘	目黒	二子玉川	武蔵小杉	武蔵小杉
6	丸の内線	目黒	自由が丘	横浜	新宿	池袋
7	東西線	池袋	中目黒	鎌倉	自由が丘	二子玉川
8	総武線	新宿	池袋	目黒	中野	荻窪
9	京王線	東京	品川	中目黒	品川	新宿
10	小田急線	二子玉川	東京	東京	鎌倉	鎌倉



住宅一次取得者（30代）の住宅購入を後押し



国土交通省「住宅市場動向調査」2015



住宅金融支援機構「民間住宅ローン利用者の実態調査」2015

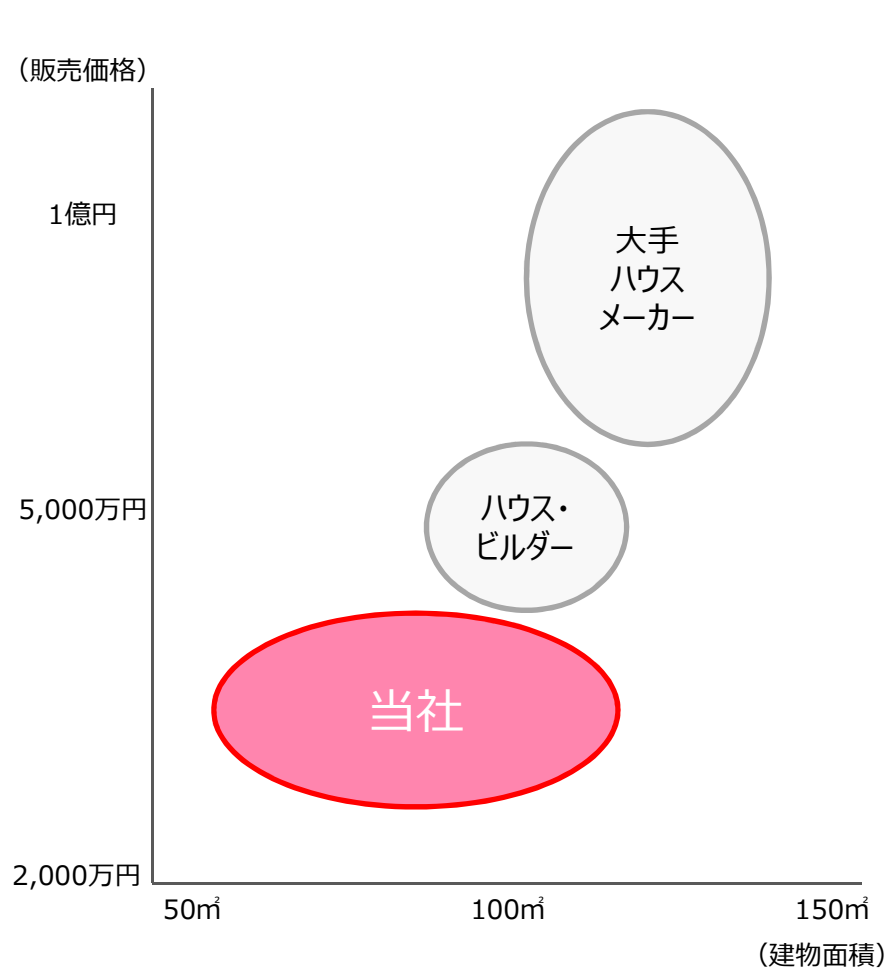
一次取得者の住宅所得のネックは経済力



「都市型・狭小・低価格」住宅を提供



「狭小×3階建×低価格」住宅を通勤圏内・駅徒歩圏内で提供



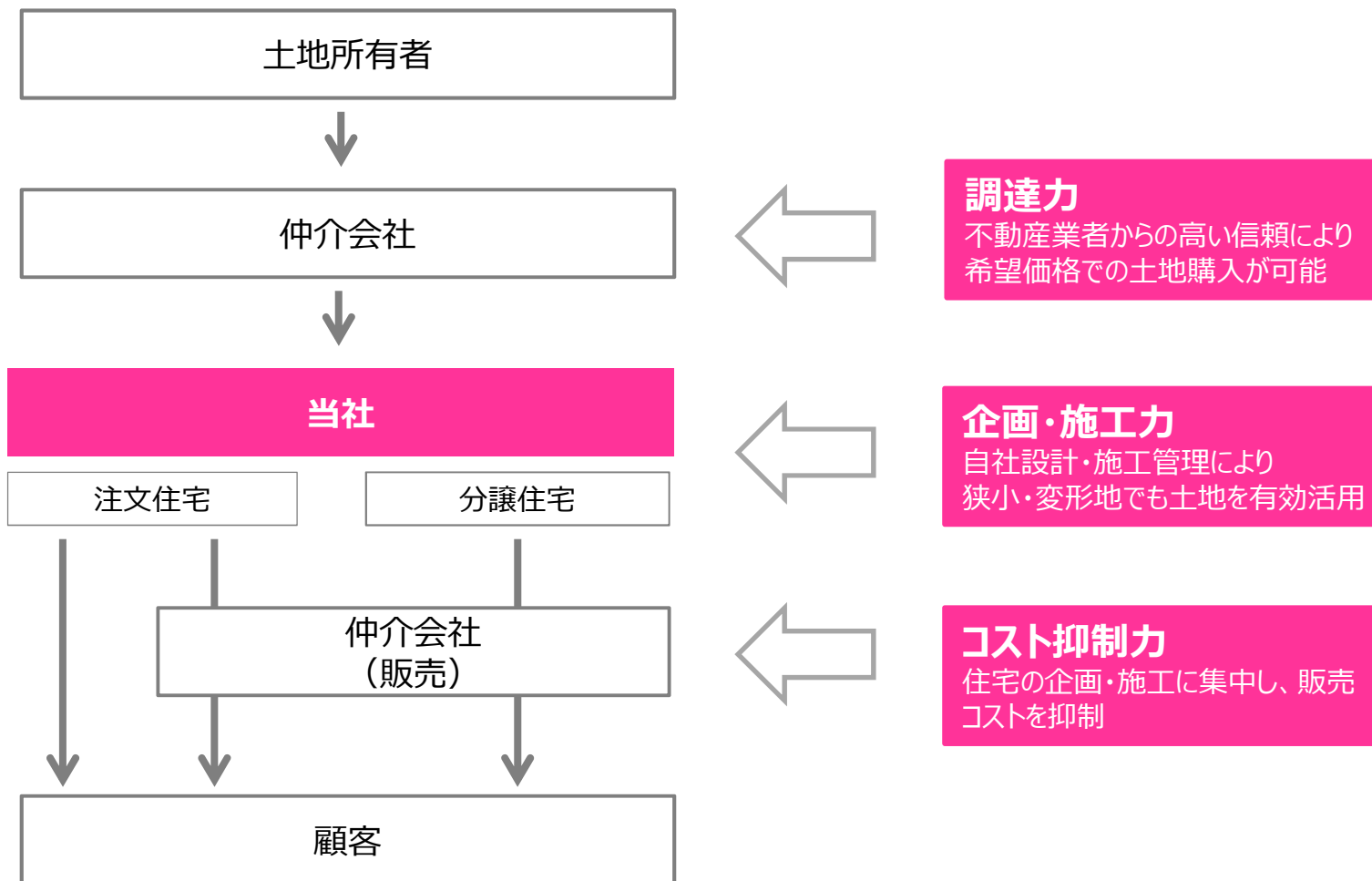
当社が企画・販売するエリア(立地)におけるポジション・イメージ

	当社	ハウス・ビルダー*	大手 ハウスメーカー
価格帯	2,500万円～ 4,500万円	4,500万円～ 6,000万円	6,000万円～ 1億円以上 (土地込)
ターゲット層	ミドル層	アッパー・ミドル層	アッパー層
土地の面積	40～60㎡	60～80㎡	100㎡～
建物の面積	約60～110㎡	約100㎡	約110㎡
開発規模	1区画以上	1区画以上	10区画以上
供給エリア	駅徒歩圏内	駅徒歩～ バス利用圏	高地価地域
商品特性	価格・品質・ 性能のバランス	建築効率・ 価格重視	デザイン性 機能性

(*パワー・ビルダーを含む)



「調達力 × 企画・施工力 × コスト抑制力」により高品質な住宅を手頃価格で提供





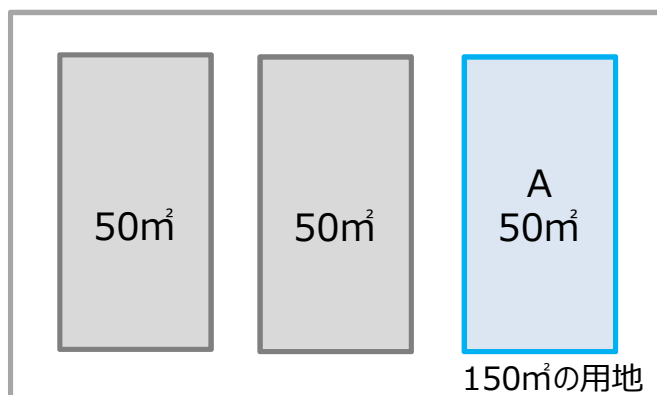
企画力に対する信頼が、安定した土地の確保に



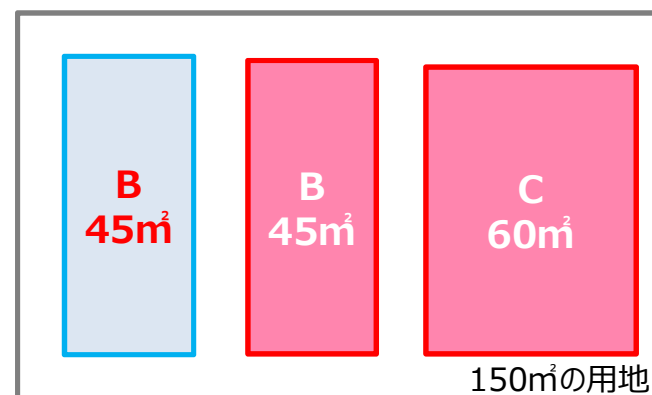


区割りとは価格のバランスの良い開発により全棟スピーディーな販売が可能

他社企画例



当社企画例



	土地	延床面積	リビング	和・洋室	価格	
B	45m ²	81m ²	12畳	5畳×2	2,990万円	ほぼ同じ広さで 低価格
A	50m ²	90m ²	13畳	6畳×2	3,280万円	
C	60m ²	108m ²	20畳	7畳×2	3,860万円	当初予算+αで プラス7畳の物件

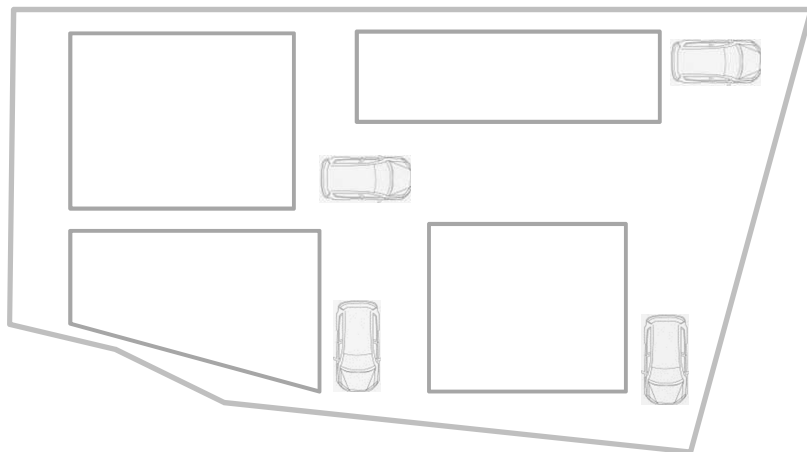


訴求力の高い価格設定

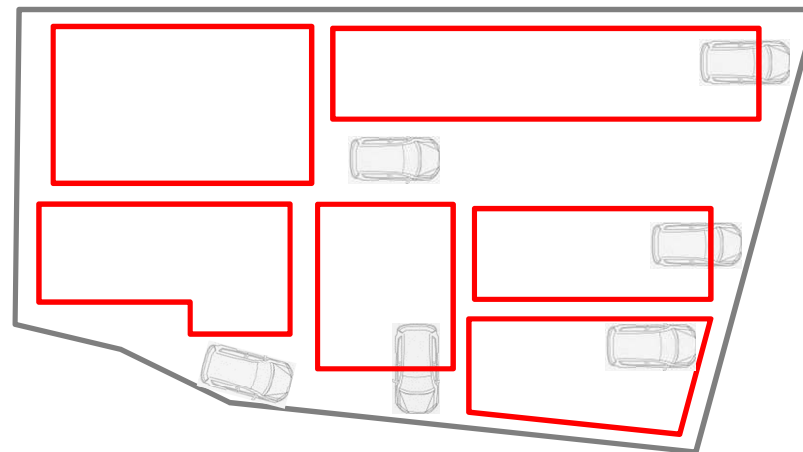


小さく、変形の土地でもデザイン性の高い住宅を提供

他社企画例：4棟

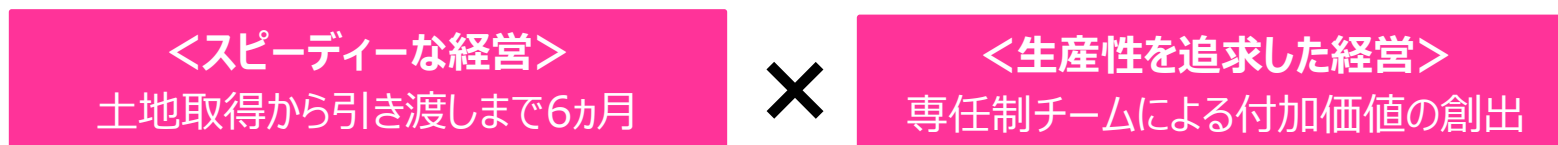
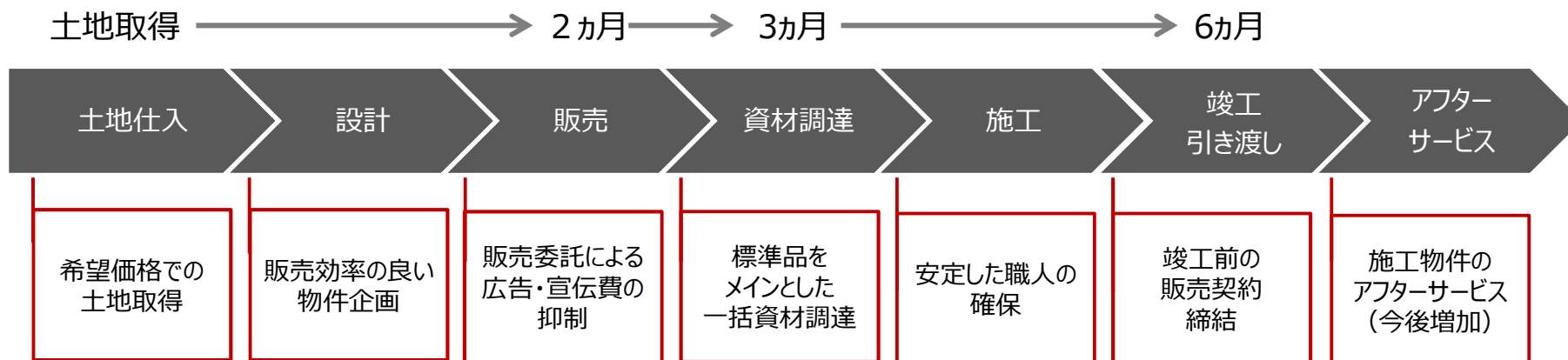


当社企画例：6棟





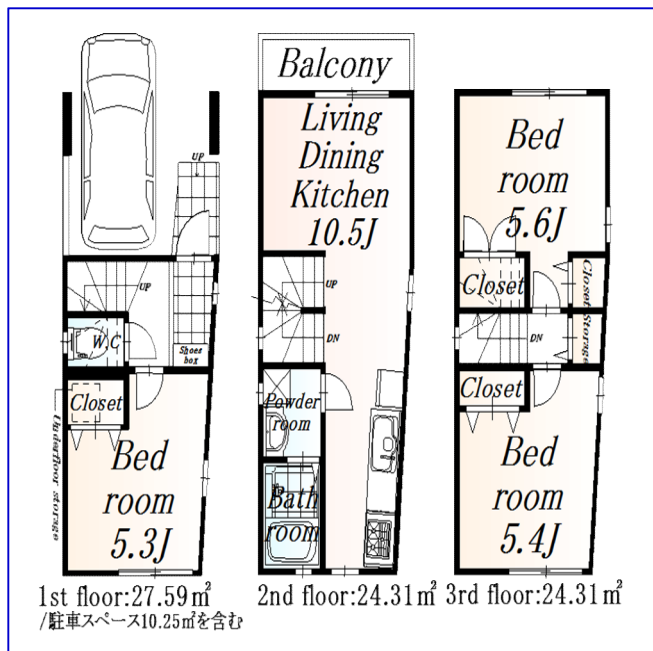
自社一括マネジメントにより高品質・低価格住宅を提供



高品質・低価格住宅の提供



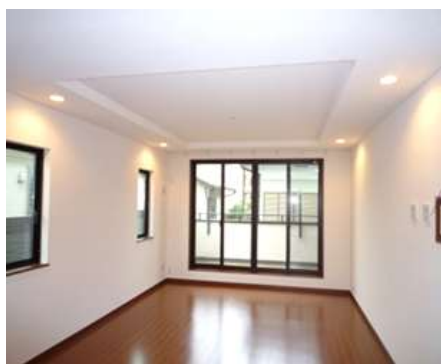
割安価格でも他社に劣らない高品質な住宅を提供



40.6㎡の敷地に
76.2㎡の3F建を提供



内・外装カラーは選択可
(物件・進捗状況等の要件あり)



狭小地でも
広々としたリビングを確保



暖房乾燥機付きのバスユニット
(液晶TV付)

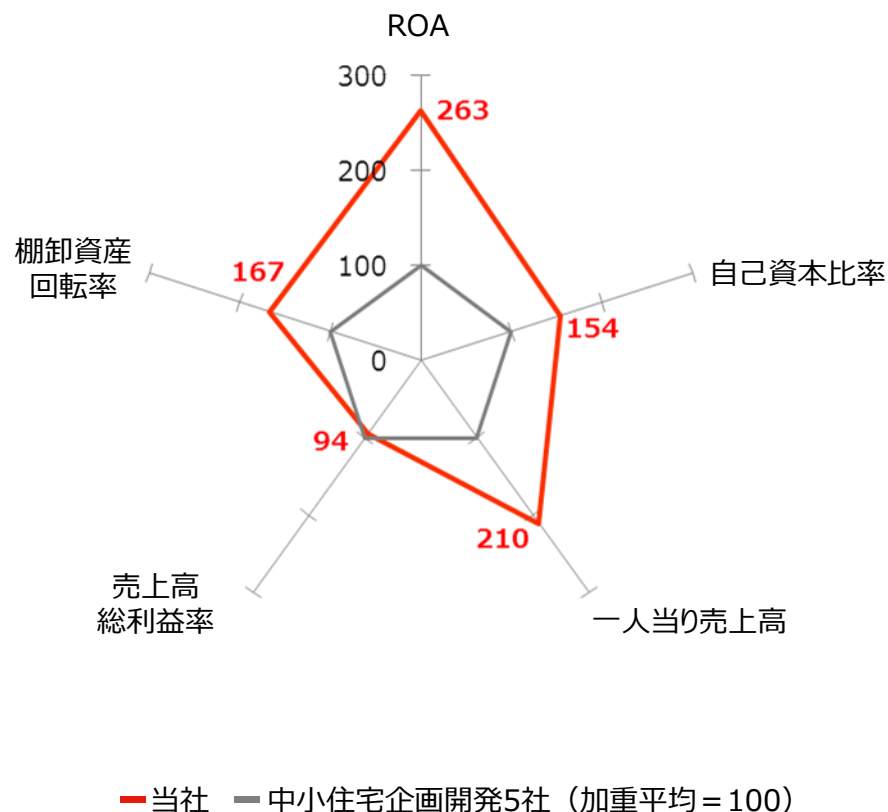


機能的なキッチン（食洗機付）



生産性・財務健全性・効率性は高水準

2016/3
実績



棚卸 回転率	高い在庫回転率	2.94回
ROA	少ない資産による高い効率性	8.5%
自己資本 比率	低い資金回収リスクによる健全な財務力	51.5%
一人当り 売上高	少数精鋭による収益の確保	150.8百万円
売上高 総利益率	割安価格設定においても同業並みの利益率確保	17.2%

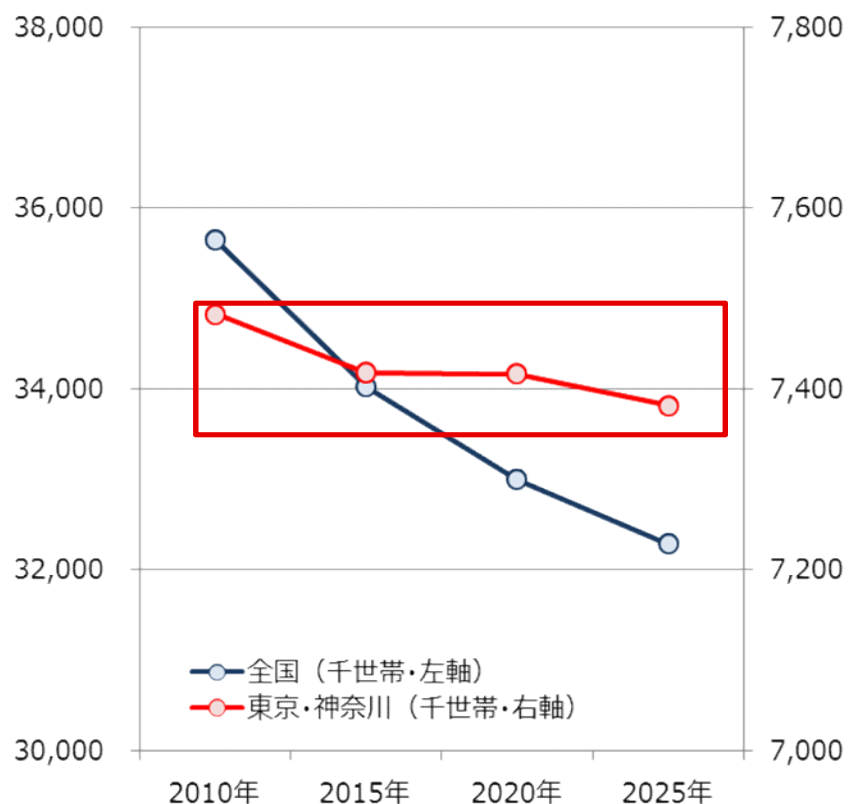


今後の成長戦略



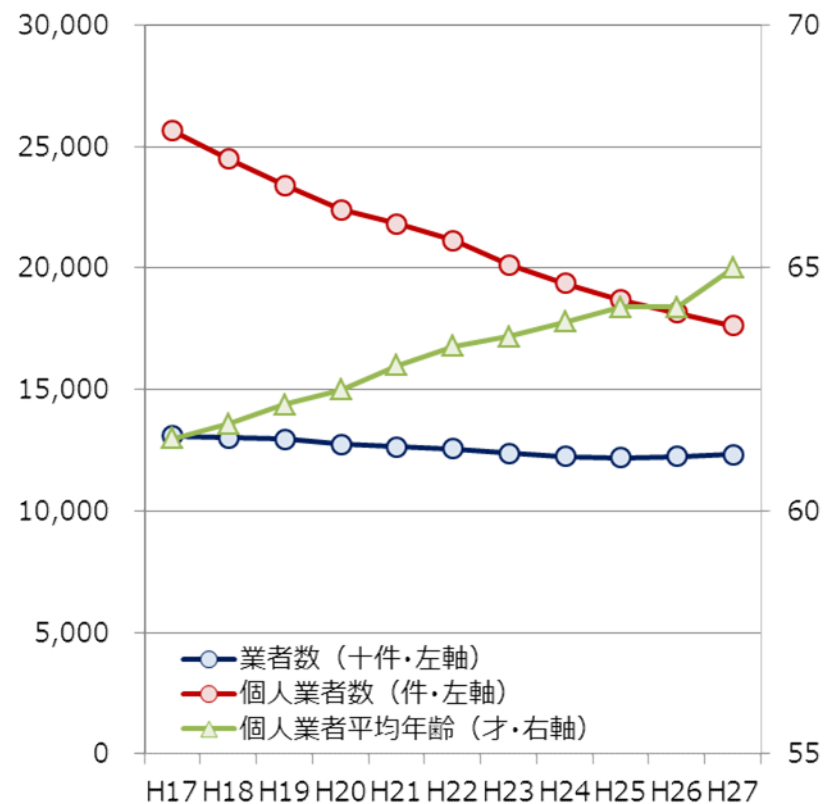
同業他社が淘汰される中、ターゲット層の減少幅が小さいコア・エリア（東急東横線沿線・都内城南エリア）で持続的な成長を目指す

世帯数（除高齢者世帯）推移



国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」

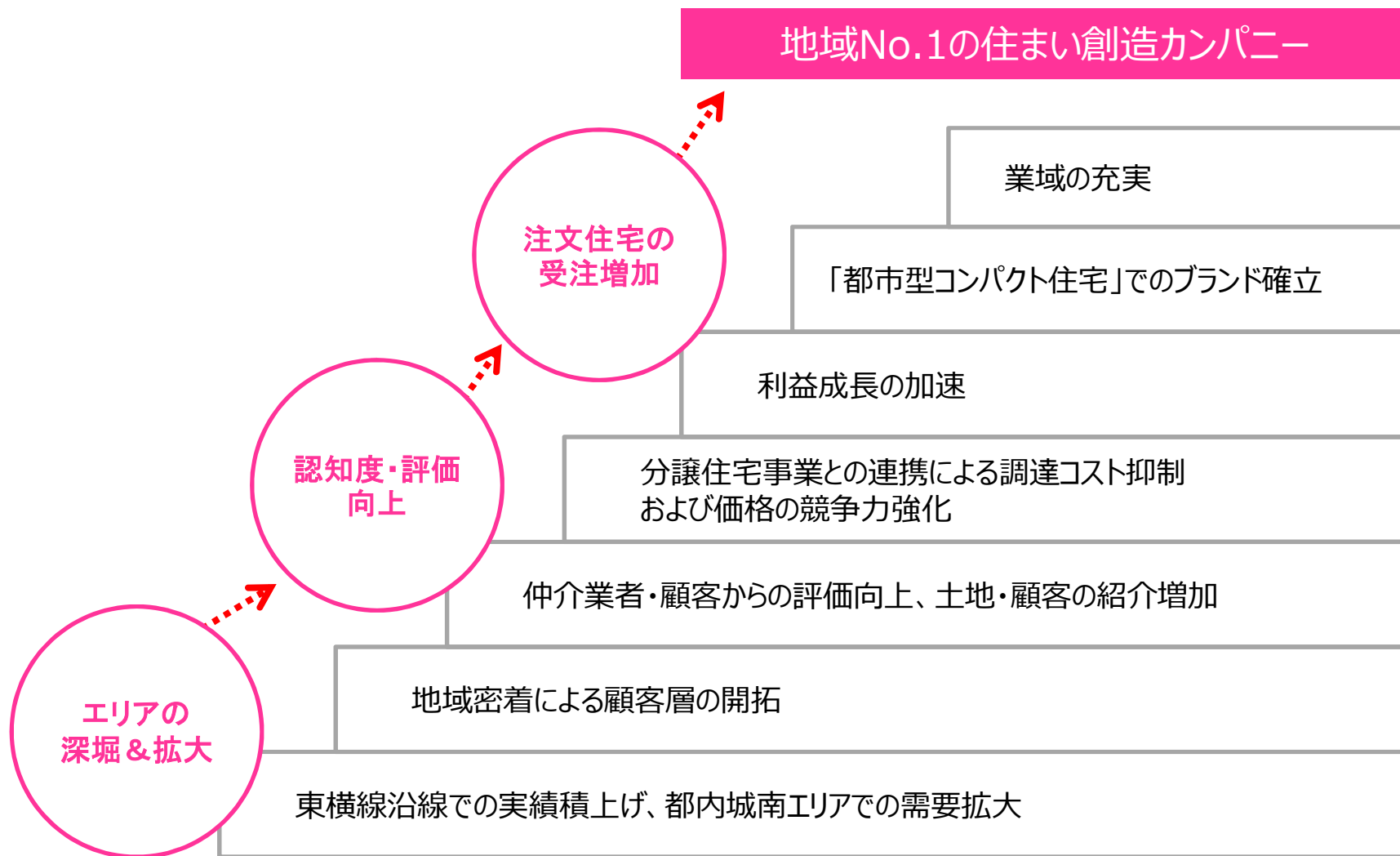
宅地建物取引業者数推移



不動産適正取引推進機構「宅建業者の統計概要」



コア・エリア（東横線） + エリア延伸（都内城南地区）でNo.1プレイヤーを目指す





高品質住宅と価格で優位性を発揮し、ターゲット・エリアを強化・拡大

コア・エリア（東横線沿線）の深耕

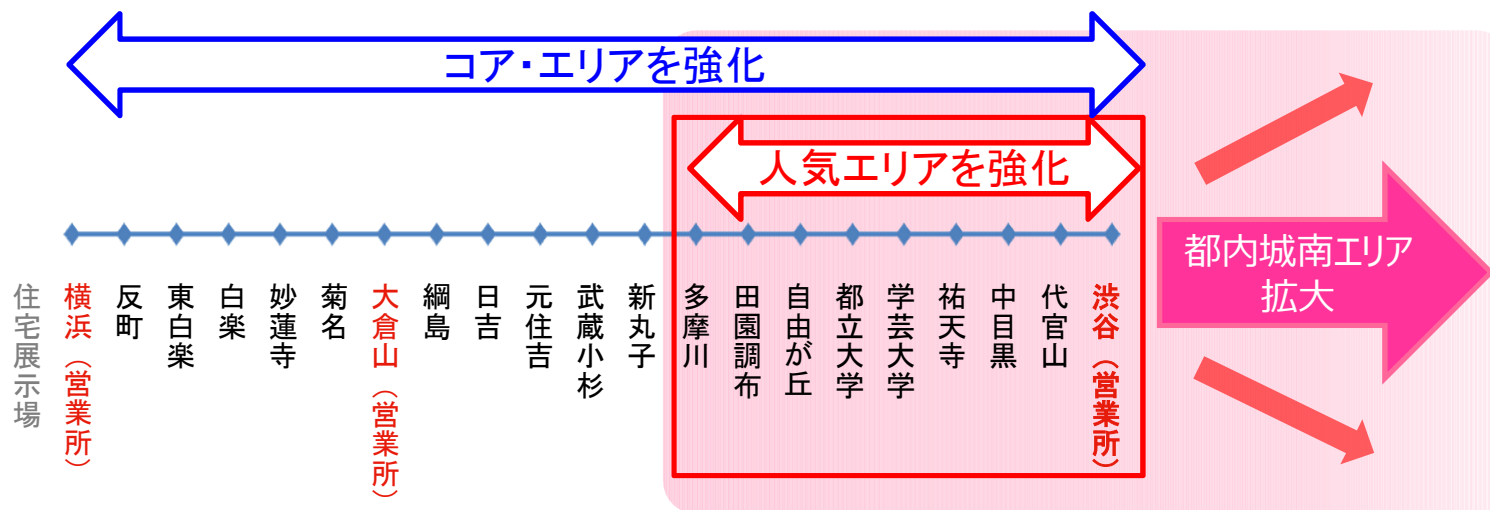
相続地活用ニーズ等を取り込み、人気の高い駅での販売を強化

エリアの拡大（都内城南地区）

既存拠点の強化により、コンパクトな体制で「都内3層狭小住宅」の需要取り込み

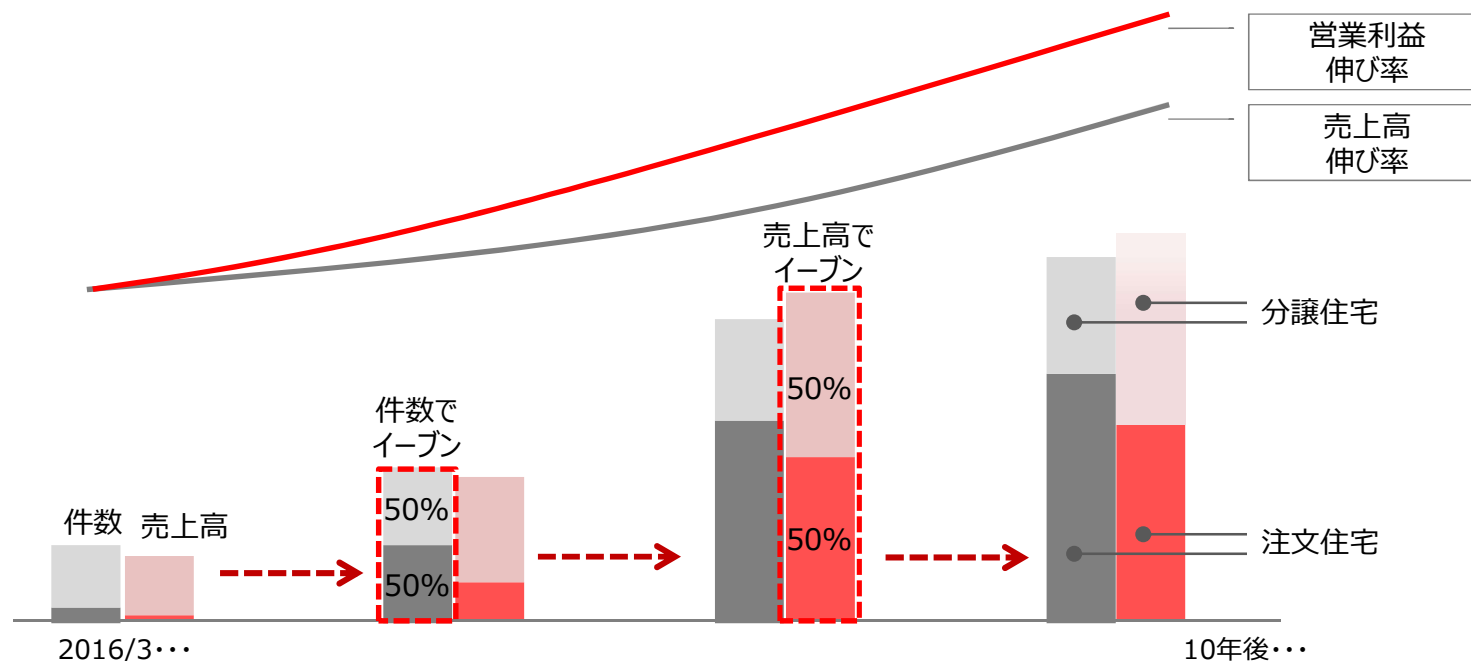
オーダーメイド・タイプの分譲開発

分譲住宅事業のバリエーションを拡げ、企画力を発揮したオーダーメイドな住宅を提供



都市型コンパクト住宅で市場開拓を牽引

利益率の高いフル・オーダー住宅に注力し、成長スピードを加速



ラインナップの拡充

設計・企画スタッフの増強により、商品ラインナップを拡充

展示場の活用

大手ハウスメーカーの設定価格に対し、当社の手頃価格で都心の展示場来場者に訴求

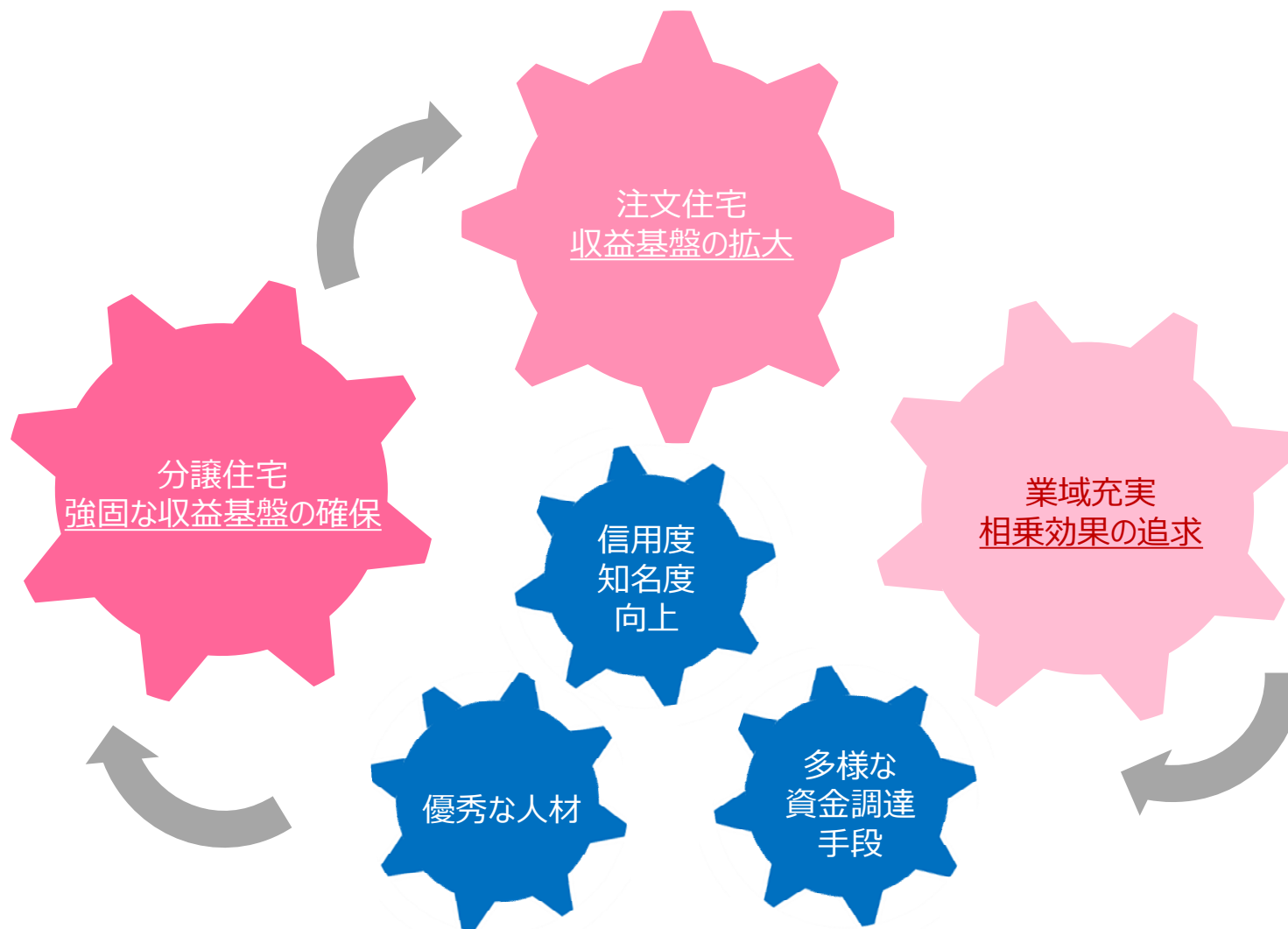
分譲住宅のノウハウを活かした企画

分譲住宅との仕様共通化によるスケール・メリットをベースに、マイホーム取得の夢を応援

フル・オーダー住宅強化により、売上高を上回る利益の伸び率を創出



都市型コンパクト住宅の提供により「快適な都市型ライフスタイル」を提案し続けます





本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来に対する見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。既に知られた若しくは知られていないリスク、不確実性、その他の様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。

これら将来の事象などの発生にかかわらず、本資料に含まれる今後の見通しに関する情報等につき必ずしも更新・修正を行うものではありません。