



# 決算説明資料

## 2019年3月期通期

gooddaysホールディングス(4437)

2019年5月13日

# Index

1. ハイライト
2. 事業概要
3. 2019年3月期決算報告
4. 2020年3月期業績予想
5. 成長戦略
6. 参考資料

# 1. ハイライト

## 決算

2019年3月期業績は、業績予想を上回って順調に推移

## 強みと成果

暮らしTechセグメント

- ・ goodroomサイトとリノベーション連携によるリノベーション受注増
- ・ 有力企業との資本業務提携による差別化
- ・ リノベーション⇄リーシング⇄運営の開始
- ・ Conomyオンライン（入居申込みのオンライン化）サービスの開始
- ・ メディア事業における実績（※P 9 参照）  
（MAU数67万人、SNSフォロワー数28万人、アプリ累計DL数99万人）

ITセグメント

- ・ エンドユーザ向（直接・SIベンダー経由）請負ビジネスの強化
- ・ エンドユーザ向（SIベンダー経由）アウトソーシング型SEサービスの強化
- ・ スマートデバイスを活用したリテール向けシステム
- ・ クラウド（AWS・Azure）サービスの環境構築及びセキュリティサービスの強化

## マザーズ市場上場

2019年3月25日 マザーズ市場上場

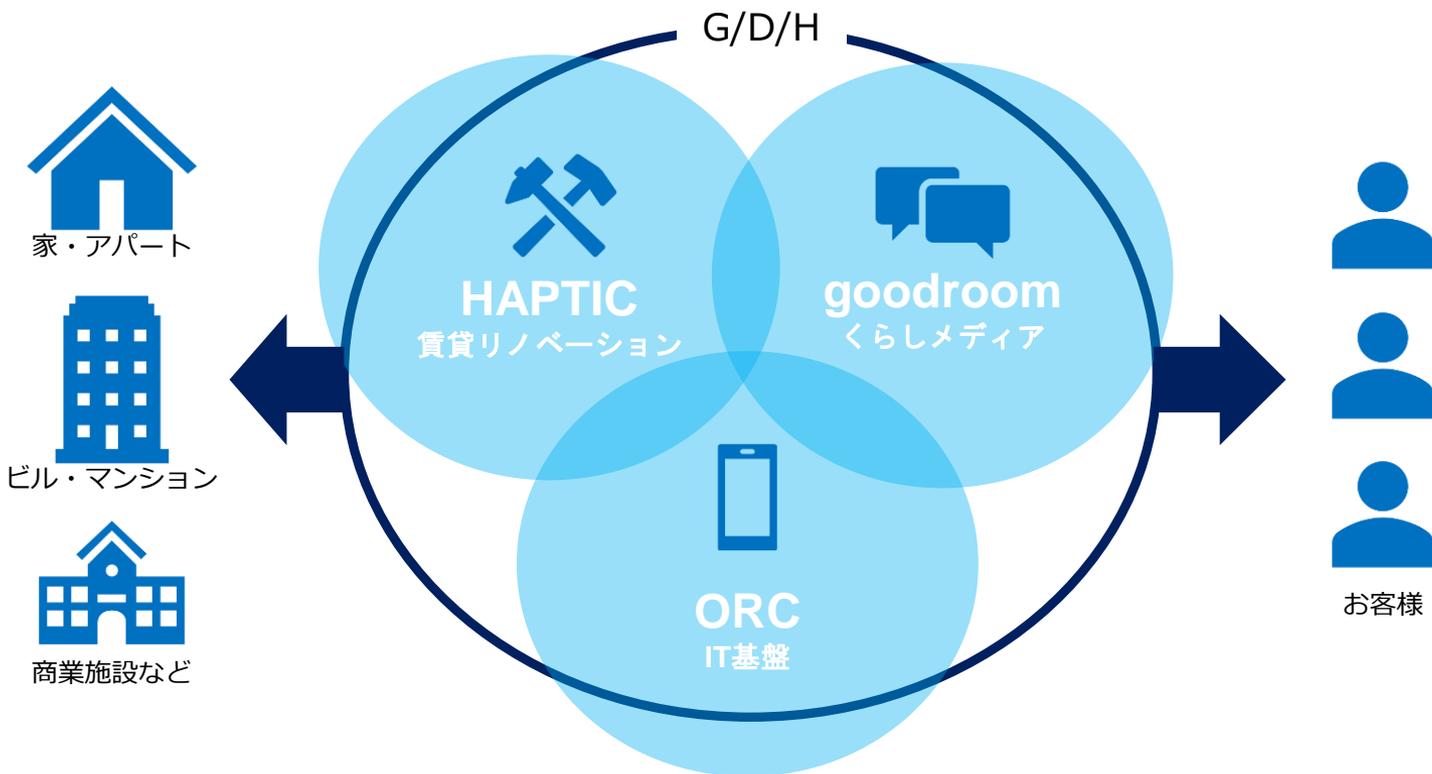
## 2. 事業概要

# G/D/H事業コンセプト

### くらし×ITの領域でどこにもないサービスを提供

くらしとIT、どちらも暮らしの基本をつくる大切な要素です。

gooddaysホールディングス（以下G/D/H）は、goodroom、HAPTIC、オープンリソース（以下ORC）のグループ3社の持つ強みを融合し、相乗効果を生み出すことで「どこにもない未来のふつう」を創造します。



## 2. 事業概要

# G/D/H事業コンセプト

### くらし×ITを活かしたサービスを提供



### GDHでの強化領域

#### プラットフォーム事業

**Conomy**  
コノミーオンライン

#### 申込電子化サービス

不動産生産性向上を図る、電子申込サービスにとどまらず

入居に関わる顧客基盤サービス提供

## 2. 事業概要

# 市場環境

### 「くらし×IT」市場は各種あり、今後も成長が見込まれる

くらし×ITは多くの事業を含有

それぞれの市場規模

不動産賃貸市場[5]

2328億円

不動産  
tech市場[3]  
4000億円

不動産  
リフォーム市場[2]  
6.3兆円

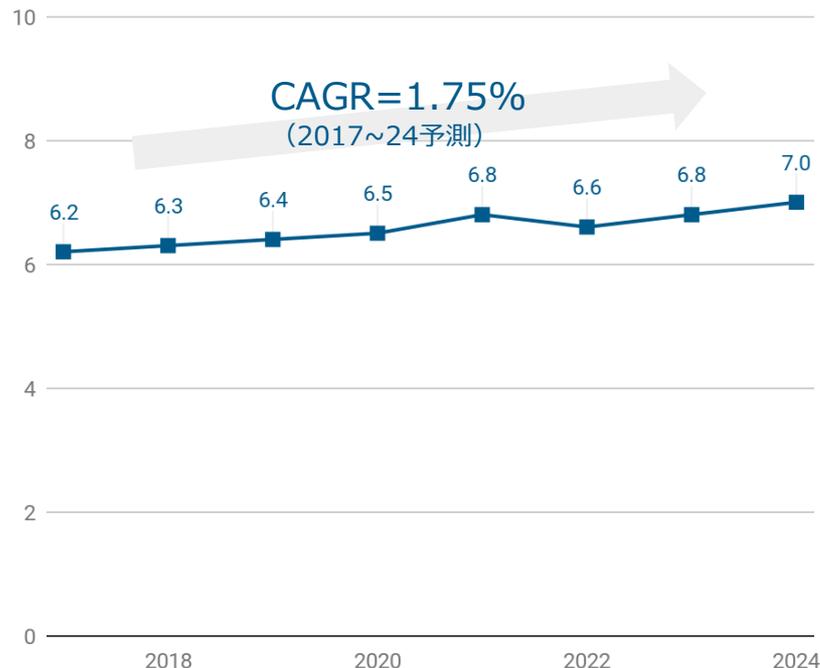
家具市場[1]  
3兆4264  
億円

クラウド  
サービス市場[4]  
5016億円

民泊市場[6]  
1251億円

リノベーションは今後も成長が続く

(兆円) リノベーション市場の推移と予測[9]



- [1] 矢野総研総合研究所「ホームファッション小売市場に関する調査を実施」(2017年)
- [2] 矢野経済研究所「2018年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」(2017年)
- [3] 矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」(2018年)
- [4] IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2018年)
- [5] 株式会社日本能率協会総合研究所 マーケティング・データ・バンク「MDB市場情報レポート」(2005年)
- [6] りそな総研発表推計値 (2017年)

[7] 野村総合研究所「<2017年度版>2030年度の住宅市場」をもとに作成

## 2. 事業概要

# G/D/Hの強み

## 資本・業務提携

パートナーシップによる拡大

暮らしTech  
セグメント

IT  
セグメント



東急不動産ホールディングス



三菱地所

## 2. 事業概要

# 各セグメントの強み (暮らしTechセグメント：HAPTICリノベーション)

## 賃貸に特化し、メディアとの連携により高い成果を実現

### 賃貸・定額パッケージ



安価でわかりやすい定額パッケージからのお好みに合わせてお選び頂けます。自社大工による社内一貫施工体制により、リーズナブルな価格を実現しています。



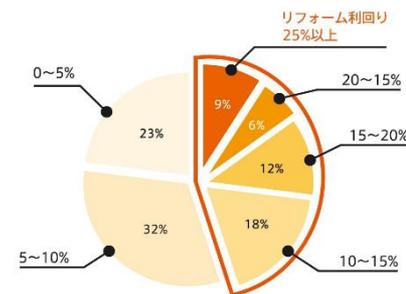
### 引き渡し前入居率**64%**



弊社が運営する「goodroom」による仲介と、仕様を統一したリノベーションブランド「TOMOS」により、工事中にもかかわらずお申込みをいただいております。

※ 2018年4月-9月  
東京エリア実績

### 平均賃料アップ率**13%**



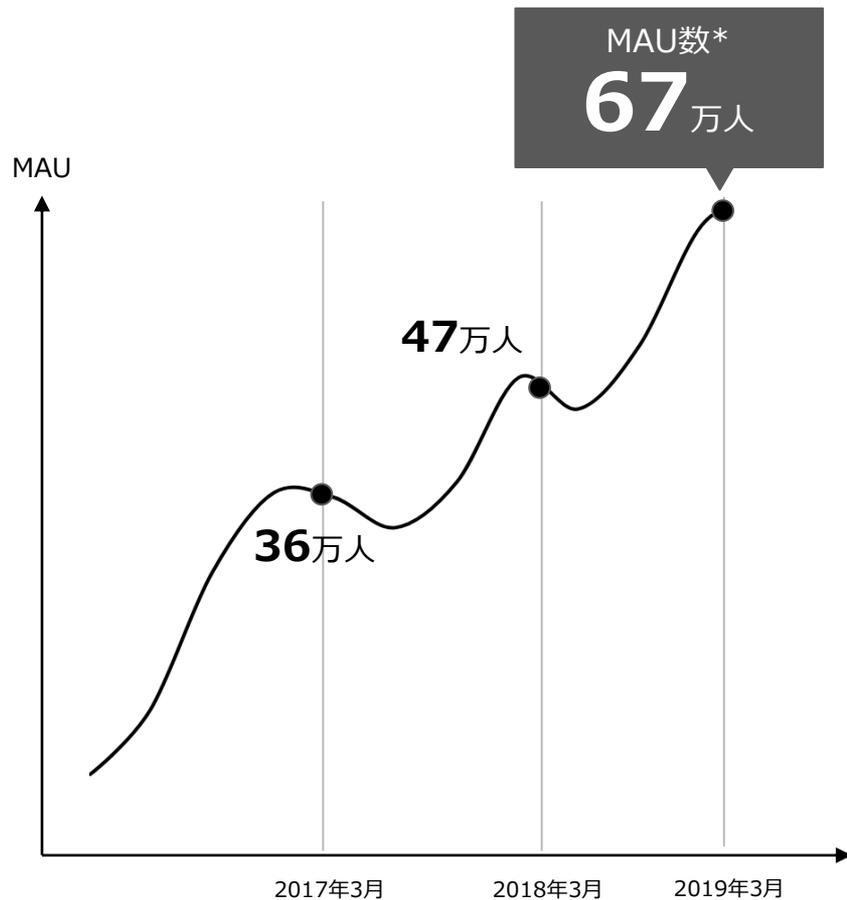
リノベーションをする事で、新たな付加価値をもったお部屋に。それにより約13%のお部屋の家賃がアップしています。(従前家賃からのアップ率)

※ 2018年4月-9月  
東京エリア実績

## 2. 事業概要

# 各セグメントの強み (暮らしTechセグメント：goodroomメディア)

## グッドルームは“オーガニック”に成長



マスメディアからソーシャルメディアへの移行

f 138,000 follow

t 14,700 follow

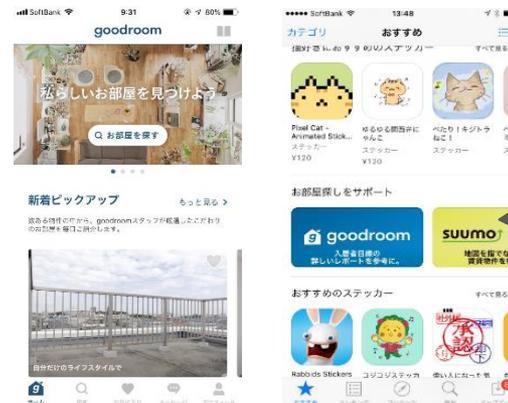
i 130,000 follow

フォロワー数\*\*

28万人

不動産系SNSで最大級

\*\*2019年3月末時点



累計DL数\*\*\*

99万人

\*\*\*2019年3月末時点

アプリ評価 ★4.5

## 2. 事業概要

# 各セグメントの強み (ITセグメント：ORC)

## 外部顧客向けの知見を活かし、暮らしTechセグメントを強力にサポート

### 外部顧客向けITサービス

大手小売業やシステムインテグレータ向けを中心に、企画から構築、維持まで一貫したITサービスを提供



三越伊勢丹システム・ソリューションズ

ACTUS®

アクタス

### グループ内企業向けITサービス

暮らしtech事業におけるデータベース構築、運営およびgoodroomアプリケーション開発  
オンライン賃貸申込サービスの開発



Conomy  
コノミーオンライン



**150名以上の自社エンジニア & 継続的な新卒採用**  
(グッドルームのメディア発信力を活用し毎年20名以上の新卒社員を採用)

### 3. 2019年3月期 決算報告

業績概要（連結） 2019年3月期の通期業績サマリーは以下の通りです。

（単位：百万円）

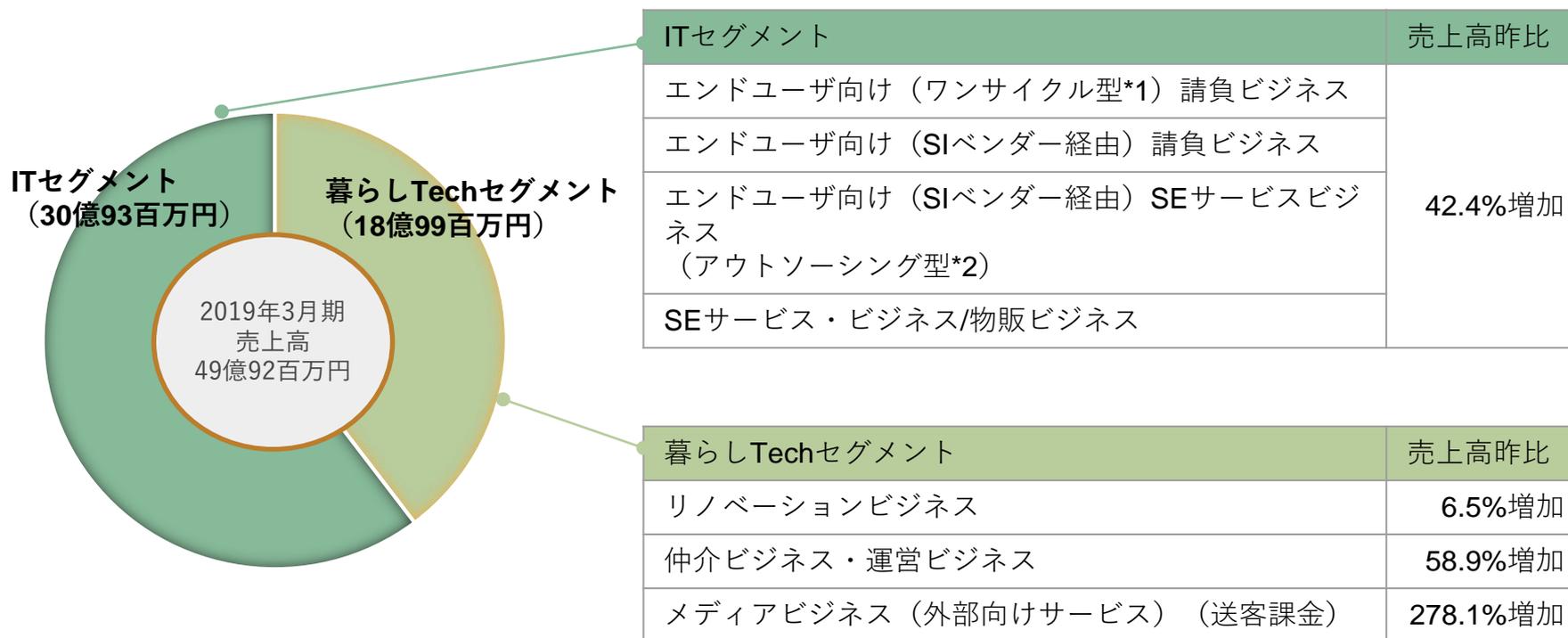
	2019年3月期 (予想)	2019年3月期 (実績)	予想増減比
売上高	4,929	4,992	1.3%
営業利益	288	310	7.4%
経常利益	278	300	8.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	178	198	11.3%

（注）2019年3月期売上高(実績)の明細は下記の通りです。

ITセグメント : 3,093百万円  
暮らしTechセグメント : 1,899百万円

# 3. 2019年3月期 決算報告

## ビジネス別概要



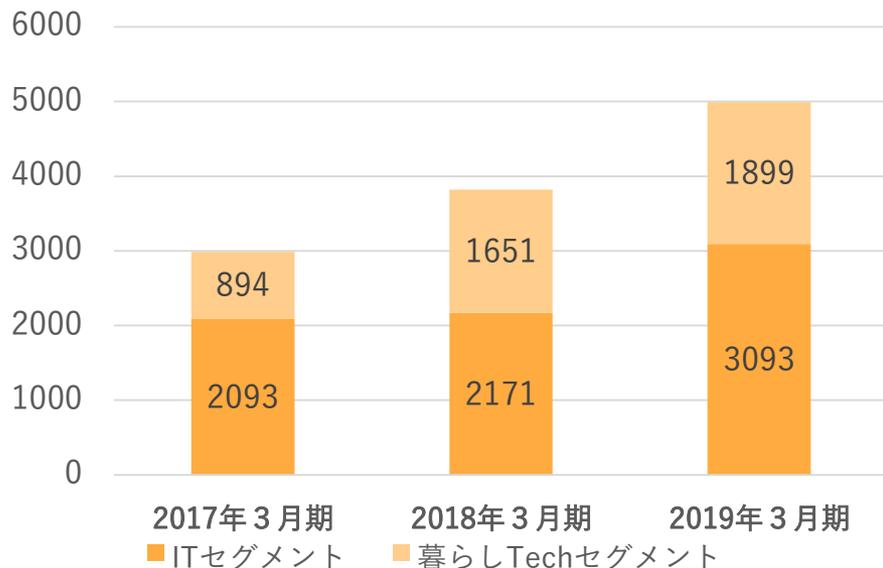
\*1 ワンサイクル型ビジネス : 企画提案～開発～維持保守までの一気通貫ビジネス

\*2 アウトソーシング型ビジネス : 覚書等でサービスの成果を定義し、年間契約するビジネス

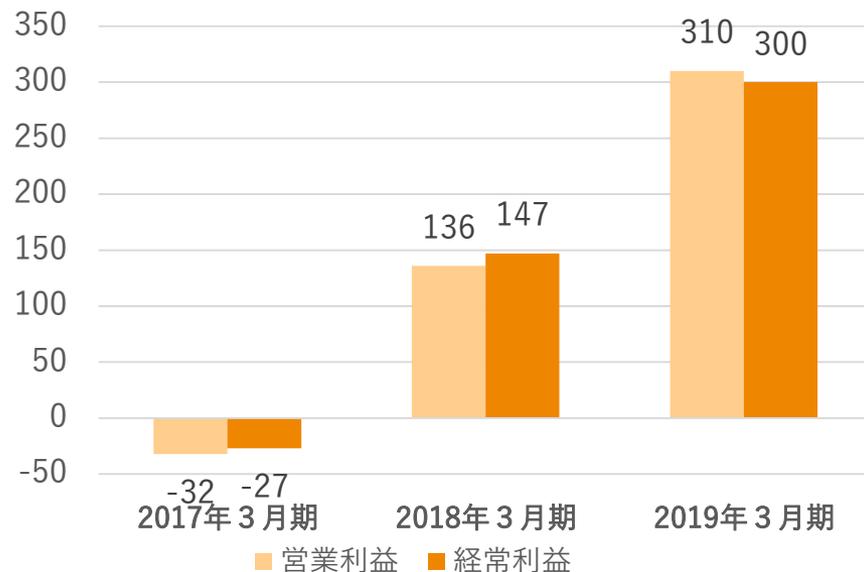
# 3. 2019年3月期 決算報告

## 業績推移（連結）

売上高 (単位：百万円)



営業利益・経常利益 (単位：百万円)



注1) 2016.3期については1カ月決算のため省略しております。

注2) 第2四半期における年間売上高比率は下記の通りです。

2018.3期第2四半期： 48.3% (但し参考値)

2019.3期第2四半期： 47.8%

### 3. 2019年3月期 決算報告

#### 連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年増減比	主な増減要因
流動資産	1,315	2,116	61.0%	現金及び預金 620百万円増 売掛金 206百万円増
固定資産	286	445	55.6%	有形固定資産 71百万円増 投資他資産 89百万円増
資産合計	1,601	2,562	60.0%	—
流動負債	981	1,194	21.6%	買掛金 168百万円増 その他流動負債 43百万円増
固定負債	19	11	△40.0%	長期借入金 8百万円減
負債合計	1,001	1,206	20.4%	—
純資産合計	599	1,356	126.2%	上場時の自己株式の処分による純資産 508百万円増 利益剰余金 198百万円増
負債純資産合計	1,601	2,562	60.0%	—
総資産当期純利益率(ROA)	6.9%	9.5%	2.6ポイント増	—
自己資本当期純利益率(ROE)	18.1%	20.3%	2.2ポイント増	—
自己資本比率	37.4%	52.9%	15.5ポイント増	—

# 3. 2019年3月期 決算報告

## 連結損益計算書サマリー

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年増減比	主な増減要因
売上高	3,823	4,992	30.6%	ITセグメント 921百万円増 暮らしTechセグメント 248百万円増
売上原価	2,767	3,571	29.1%	ITセグメント 749百万円増 暮らしTechセグメント 54百万円増
売上総利益	1,056	1,421	34.6%	ITセグメント 172百万円増 暮らしTechセグメント 193百万円増
販管費	919	1,111	20.9%	役員報酬、給与等 40百万円増 その他 192百万円増
営業利益	136	310	127.0%	—
営業外収益	11	4	△59.7%	補助金収入 7百万円減
営業外費用	1	14	964.1%	株式公開費用 11百万円増
経常利益	147	300	104.4%	—
特別利益	—	—	—	—
特別損失	4	0	△100%	固定資産除却損 2百万円減 投資有価証券売却損 2百万円減
親会社株主に帰属する当期純利益	99	198	99.8%	—

### 3. 2019年3月期 決算報告

#### 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年増減比	主な増減要因
営業活動CF	△73	89	—	(収入の主な内訳) 税引前当期純利益による収入 300百万円 仕入債務の増加による収入 128百万円 (支出の主な内訳) 売上債権の増加による支出 206百万円 未払金等その他負債の減少による支出 72百万円 法人税等の支払による支出 62百万円
投資活動CF	△26	△37	44.8%	(支出の主な内訳) 有形固定資産の取得による支出 30百万円
財務活動CF	△31	578	—	(収入の主な内訳) 自己株式の処分等による収入 506百万円 株式発行による収入 48百万円 短期借入金の実行による収入 533百万円 (支出の主な内訳) 短期借入金の返済による支出 483百万円 長期借入金の返済による支出 21百万円
現金及び現金同等物の期末残高	284	914	221.8%	—

## 4. 2020年3月期 業績予想

### 2020年3月期

- ・暮らしTechセグメントについては、リノベーション・リーシング・運営のワンサイクルビジネスの進捗及びメディアの送客課金の増収で、売上高2,700百万円を見込んでおります。
- ・ITセグメントにおいては、継続基盤ビジネスに加え、スマートデバイス、クラウドサービス等の成長基盤ビジネスで、売上高3,300百万円、連結で売上高6,000百万円を見込んでおります。

(単位：百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)	前年増減比
売上高	4,992	6,000	20.2%
営業利益	310	370	19.3%
経常利益	300	369	22.8%
当期純利益	198	239	20.6%

## 5. 成長戦略

### GDHグループ：資本・業務提携によるビジネス基盤強化



リノベーションパッケージ（TOMOSバージョン）の強化と東急不動産ホールディングス様における拡販



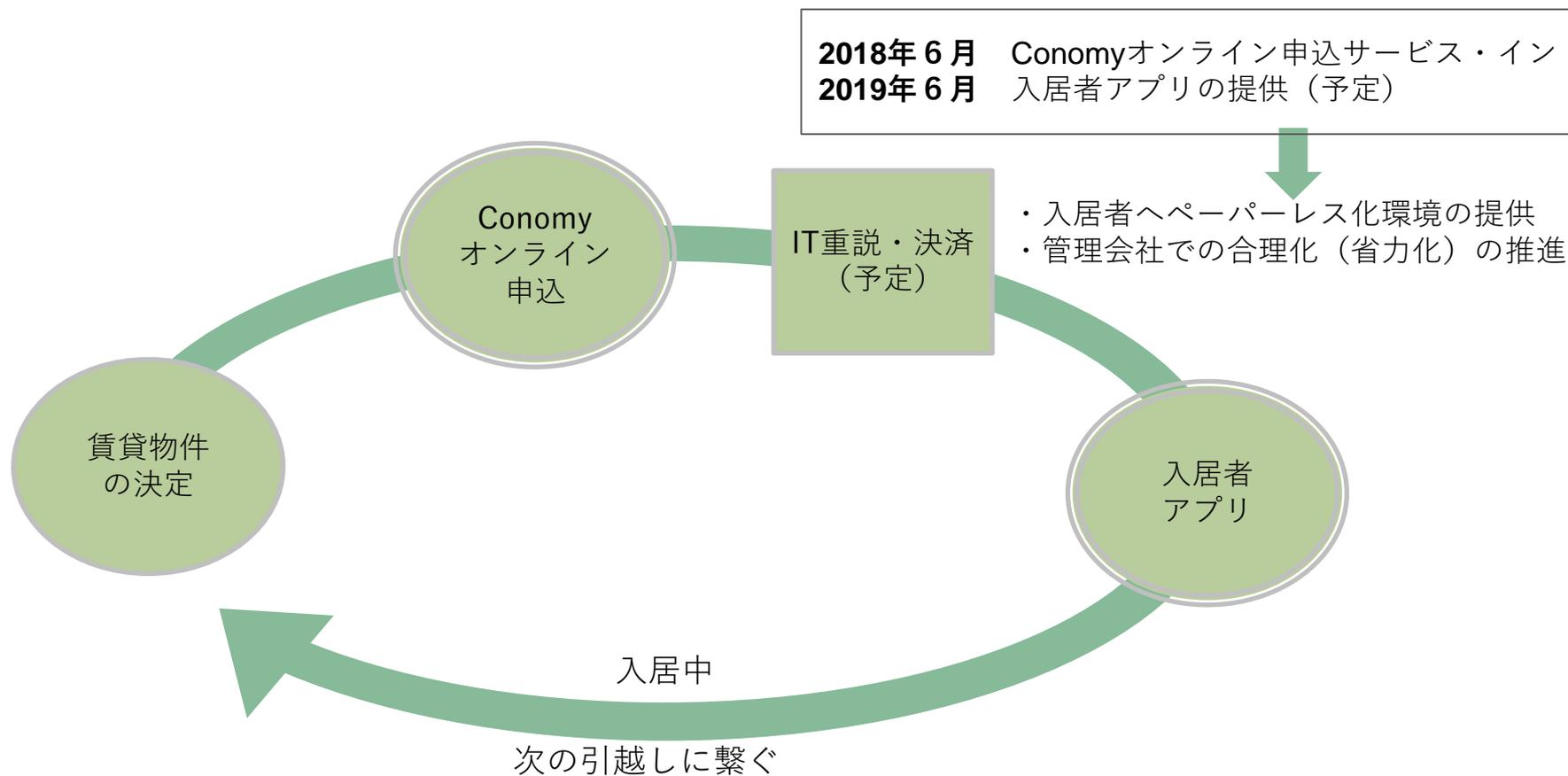
リノベーションパッケージ（TOMOSバージョン）の強化と小田急線沿線の空き家対策および活性化



- ・オンライン申込サービス「conomy」の利用
- ・入居者専用アプリの協同開発
- ・オフィスリノベーションの実施

# 5. 成長戦略

## GDHグループ：プラットフォームビジネスの事業化(現状の方向性)



## 5. 成長戦略

### GDHグループ：エンジニア内製化・強化

- ・新卒採用を中心として人員増政策
- ・暮らしTechエンジニア（プランナー・多機能大工）／ITエンジニアの研修に基づく戦力化（未経験対象）

人員増の推移（グループ計） ※2020年3月期（2019年4月1日入社 グループ計 45名）



( ) 新卒入社

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月
暮らしTechセグメント	57 (9)	66 (12)	93 (15)
ITセグメント	140 (22)	140 (23)	169 (24)
GDH	0	12	17

(注) 従業員数は、契約社員を含みます。

## 5. 成長戦略

### 暮らしTechセグメント

運営事業強化 (リノベーション～リーシング～運営)	シェアオフィス( <b>goodoffice</b> )およびサービスアパートメント( <b>TOMOS</b> マンスリー)のリノベーション受注増及び運営事業の推進
Conomyオンライン  プラットフォームビジネス	to 管理会社 ・合理化システムの提供 ・ <b>goodroom</b> サイトへの物件獲得 (メディア課金増) to 入居者 ・入居申込のペーパーレス化環境の提供 ・入居時及び入居後の付帯サービスの提供

### ITセグメント

・エンドユーザ向けワンサイクルビジネス ・SIベンダー向けアウトソーシング型 ・SEサービスビジネス	継続型基盤ビジネス
・スマートデバイス リテール向システム ・クラウドサービスの提供 (AWS・Azure) ・セキュリティ・サービス ・プラットフォームビジネス内でのAI活用 (今後)	成長基盤ビジネス

## 賃貸申込をオンライン化し、賃貸プラットフォームを構築



内覧後の**申込～審査完了**まで電子化が可能



スマホで申込み  
SMSを使い  
簡単認証



これまでの  
電話/FAXでの  
やり取りが不要



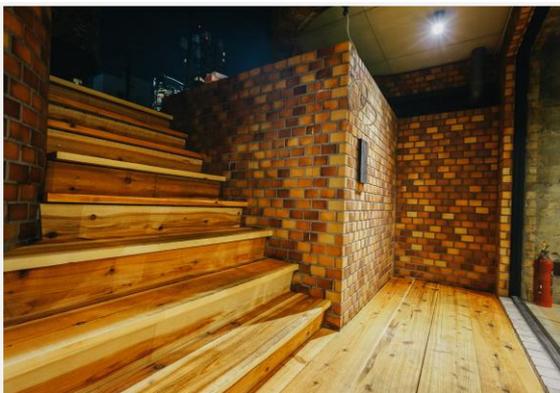
基幹システムとの連  
動で手打ち入力不要

申込情報を活用し**顧客最適化サービス**を提供

- ・入居時サービス（引越し会社、電力・ガスなど切替サービス、保証会社紹介）
- ・入居中サービス（家具レンタル、入居者利便サービス）

# 暮らしTechセグメント：リノベーション運営

## シェアオフィスの運営：goodoffice六本木



 goodoffice 六本木

シェアオフィス  
ベンチャー企業様入居  
施工後1ヶ月で満室

# 暮らしTechセグメント：リノベーション運営

リノベーション、リーシングから運営までの一貫提供：TOMOSマンスリー



## TOMOSマンスリー

恵比寿・白金台にて  
2018年10月より始動し  
稼働率は常時90%を超える



# 暮らしTechセグメント：メディアユーザーニーズの変化

ユーザーニーズに合うサービスが、暮らし領域にも求められている。

遅れている不動産市場

### 不動産業界 (web 1.0)



物件情報

人気のバス・トイレ別、最上階  
お風呂とトイレが別の人気物件です！日当たり良好のフローリングの物件と社会人にも好評を頂いている1K物件になります！  
インターネット無料！

5.2万円 (管理費 1000円)

空室状況を問い合わせ(無料) | 電話で問い合わせ(無料)

### 飲食業界 (web2.0/3.0)



ごはん処●●

基本情報 メニュー 口コミ

標準 324件

taro1111  
2018.11.03訪問

★★★★☆ 4.8

美観なお店  
実家のような落ち着く雰囲気の良いお店です。  
当日に電話したら予約はいっぱいでした。  
でも...

動きを確かむ

良いことしか書いておらず、口コミなどはない

飲食ポータルではユーザーからの口コミは重要な指標に。



他社ポータルとの違い：  
1つ1つにユーザー目線のコメント



管理会社と直につなぐ  
メリット：  
オンラインで予約/内覧/  
申込

## 会社概要

# gooddaysホールディングス株式会社

設立	2016年3月設立
資本金	124,100,000円（2019年3月末日現在）
従業員数	全社合計 279名（2019年3月末日現在）
所在地	<b>本社</b> 東京都千代田区六番町7-4 六番町学園通ビル <b>渋谷事務所</b> 東京都渋谷区渋谷3丁目2-3 帝都青山ビル5階
役員	代表取締役社長　：小倉 博 代表取締役副社長：小倉弘之 取締役：渡邊秀樹 取締役：高尾秀四郎 取締役：佐藤 桂 （社外）

## ご留意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。