



2021年3月期 決算説明資料



フォーライフ株式会社



証券コード:3477

1. 2021年3月期 決算概要	P 2 ~ P12
2. 2022年3月期 通期業績予想	P13 ~ P17
3. 株主還元	P18 ~ P20
appendix	P21 ~ P33

1

2021年3月期 決算概要

業績全般

売上高100億円到達、各段階利益は前期比8割超となり、過去最高を更新

売上高 : 10,765百万円 前期比 + 11.8%
営業利益 : 612百万円 前期比 + 85.0%

分譲住宅事業

戸建て住宅需要は安定推移、高利益率物件の販売好調により、増収増益

売上高 : 8,383百万円 前期比 + 8.6%
営業利益 : 958百万円 前期比 + 38.8%

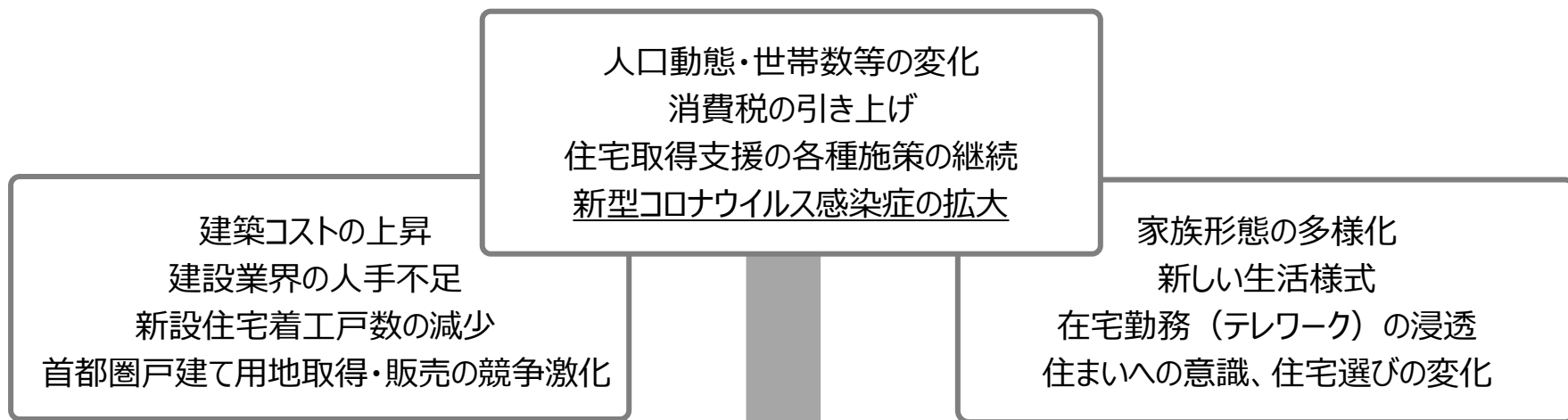
注文住宅事業

好調な受注残高を背景に増収、人員体制強化による費用増加により減益

売上高 : 2,030百万円 前期比 + 18.3%
営業利益 : 55百万円 前期比 Δ 21.2%

事業環境

これまでの建設・不動産業界における動向・課題に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、住宅事業を取り巻く環境や住まいに対する意識も変化



一次取得者向けローコスト住宅の需要は底堅く推移

実需層ニーズに即した魅力的な住宅づくりと事業拡大に向けた人財確保と育成を強化

当社の取り組み

人財確保と育成

積極的な人財の採用を推進、営業・設計・施工力の底上げを図る

施工体制の強化

継続的な協力業者の新規開拓、工程管理強化
工事監督職の人員配置の見直しによる効率性・最適化

商品力・収益性の強化

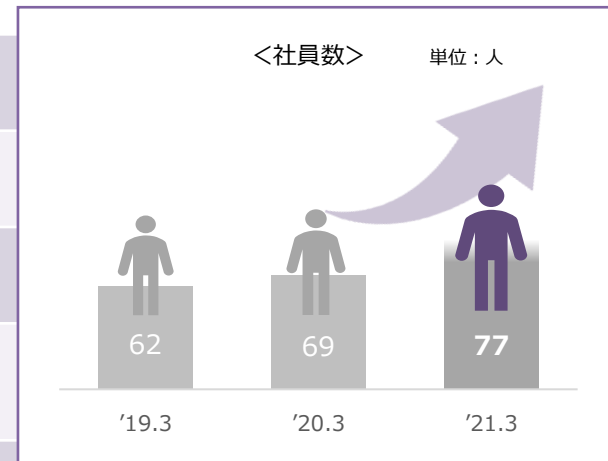
営業・設計・施工の自社一貫体制の強みを発揮した商品企画と継続的な仕様・設備の見直しによる高収益化

分譲用地仕入の強化（分譲住宅事業）

実需層の住宅需要にマッチした良質な用地をスピード感、適正な価格をもって取得

集客活動の強化（注文住宅事業）

「新しい生活様式」に対応した、オンライン見学会・相談会などの新たな集客活動
「新たな日常生活」でのニーズの発掘、武蔵小杉住宅展示場での自社集客推進

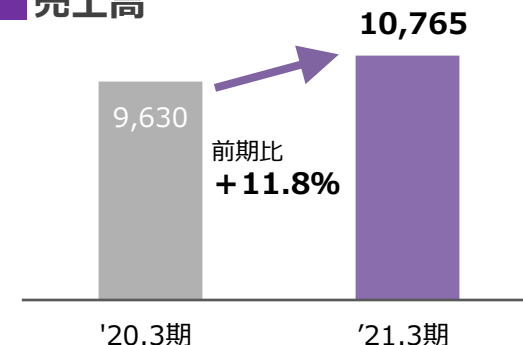


増収増益、売上・各段階利益は過去最高を更新

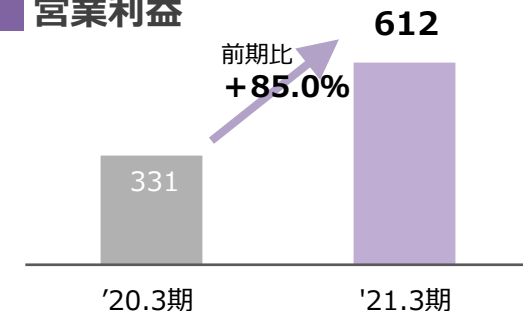
単位：百万円

	'20.3期	'21.3期	増減率
売上高	9,630	10,765	+11.8%
売上総利益	1,199	1,540	+28.4%
(同率)	12.5%	14.3%	+1.9pt
営業利益	331	612	+85.0%
(同率)	3.4%	5.7%	+2.3pt
経常利益	305	577	+88.8%
当期純利益	209	379	80.8%

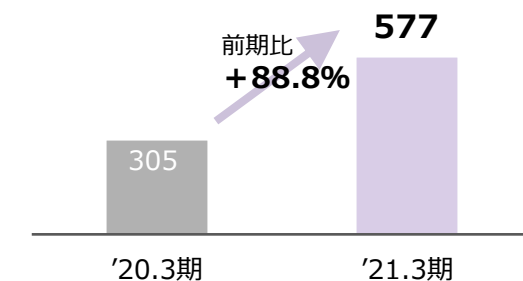
売上高



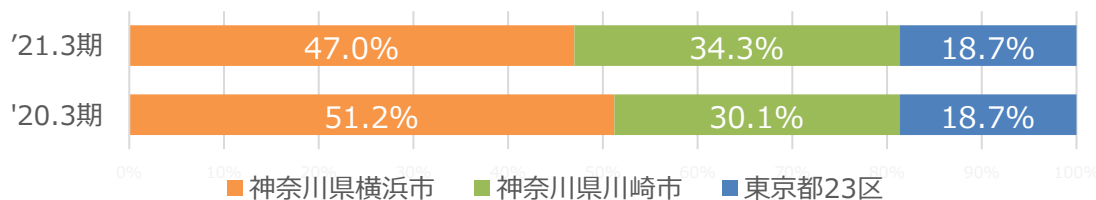
営業利益



経常利益



地域別売上構成

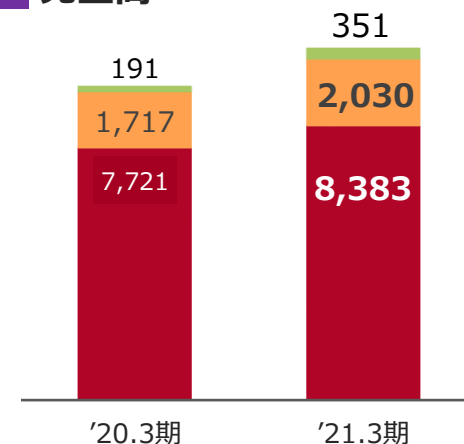


- 分譲：売上高8.6%増加、営業利益38.8%の大幅増加（増収増益）
- 注文：売上高18.3%二桁増加、営業利益14百万円の減少（増収減益）

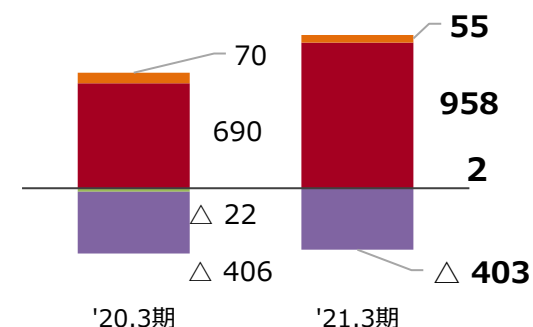
単位：百万円

	'20.3期	'21.3期	増減率	構成比
売上高	9,630	10,765	+11.8%	-
分譲住宅	7,721	8,383	+8.6%	77.9%
注文住宅	1,717	2,030	+18.3%	18.9%
その他	191	351	+83.6%	3.3%
営業利益	331	612	+85.0%	
分譲住宅	690	958	+38.8%	
注文住宅	70	55	△21.2%	
その他	△22	2	-	
調整額	△406	△ 403	-	

売上高



営業利益

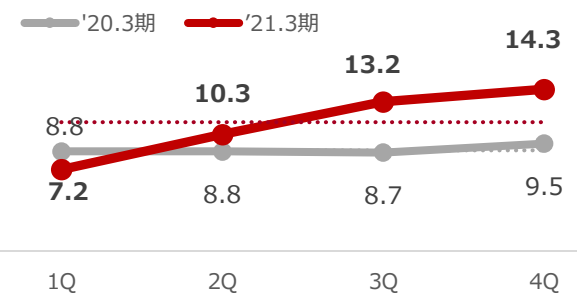


■ 分譲住宅 ■ 注文住宅 ■ その他 ■ 調整額

戸建住宅需要は安定推移、下期における高利益率物件の販売好調につき増収増益

- 仕入は6月以降回復、翌期の販売に向けて順調に進捗
(棟数ベースで前期比+14.1%増加)
- 値引き販売の抑制が続くとともに、高利益物件の販売好調で営業利益率は11.4%、前期より2.5pt上昇

四半期営業利益率推移 (%)



単位：百万円

	'20.3期	'21.3期	増減
売上高	7,721	8,383	+661
営業利益	690	958	+268
営業利益率	8.9%	11.4%	+2.5pt
引渡棟数	203棟	220棟	+17棟

四半期推移

単位：百万円

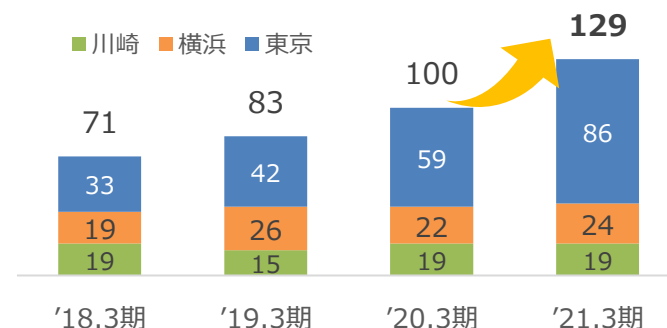
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期
引渡	金額	'21.3期	2,095	1,891	2,188	2,208	8,383
		'20.3期	1,891	2,131	1,755	1,942	7,721
		前期比	+10.8%	△11.3%	+24.6%	+13.7%	+8.6%
引渡	棟数	'21.3期	55	50	58	57	220
		'20.3期	49	59	46	49	203
		前期比	+12.2%	△15.3%	+26.1%	+16.3%	+8.4%
仕入	金額*1	'21.3期	1,684	2,517	3,105	2,865	10,171
		'20.3期	1,792	2,929	1,952	2,169	8,845
	前期比	△6.0%	△14.1%	+59.0%	+32.1%	+15.0%	
	棟数*2	'21.3期	45	68	76	78	267
'20.3期		48	75	51	60	234	
前期比	△6.3%	△9.3%	+49.0%	+30.0%	+14.1%		

*1 売上予定額 *2 販売予定棟数

前期からの受注残高を背景に8期連続増収。営業体制強化に向けた先行投資費用の増加（増員等）により減益

- 受注優先施策への舵切りが奏功、受注残高は25億円
- 東京23区の受注（67%）が全体ボリューム増を牽引、横浜・川崎での受注底上げにも注力
- 主な受注チャンネルは不動産仲介会社からの紹介。WEBや住宅展示場を活用した自社集客も積極展開

＜受注棟数・エリア＞



単位：百万円

	'20.3期	'21.3期	増減
売上高	1,717	2,030	+313
営業利益	70	55	△14
営業利益率	4.1%	2.7%	△1.37pt
引渡棟数	70棟	94棟	+24棟
受注棟数	100棟	129棟	+29棟

四半期推移

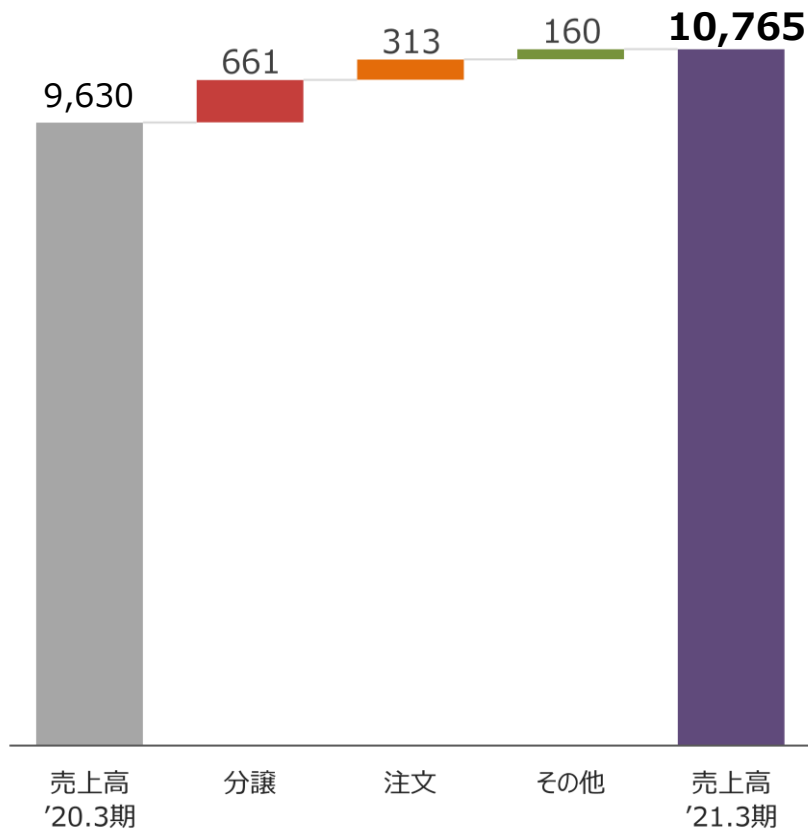
単位：百万円

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
引渡	金額	'21.3期 478	382	579	591	2,030
		'20.3期 303	322	497	594	1,717
	前期比	+57.4%	+18.5%	+16.5%	△0.5%	+18.3%
受注	棟数	'21.3期 28	16	23	27	94
		'20.3期 10	13	17	30	70
	前期比	+180.0%	+23.1%	+35.3%	△10%	+34.3%
金額		'21.3期 379	889	581	671	2,521
		'20.3期 455	508	406	633	2,003
	前期比	△16.7%	+75.1%	+42.9%	+6.0%	+25.9%
棟数		'21.3期 20	47	31	31	129
		'20.3期 23	24	21	32	100
	前期比	△13.0%	+95.8%	+47.6%	△3.1%	+29.0%

- 売上増加：分譲・注文での引渡・販売棟数の増加による
- 利益増加：分譲引渡棟数増加・高利益物件販売が寄与

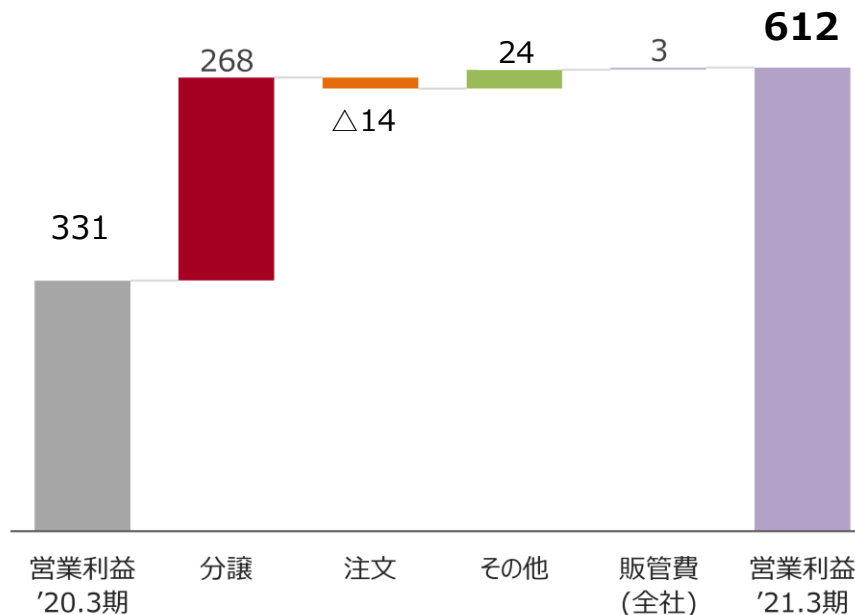
売上高 増減要因

単位：百万円



営業利益 増減要因

単位：百万円



- 総資産：前期末から+1,393百万円、6,578百万円に増加
- 純資産：前期末から+299百万円、2,821百万円に増加
- 自己資本比率：42.9%（前期比△5.7pt）

単位：百万円

	2020年3月末	2021年3月末	
流動資産	4,884	6,274	
現金及び預金	1,340	2,161	現預金+821
たな卸資産	3,147	3,734	仕掛販売用不動産+457
固定資産	300	303	
資産合計	5,184	6,578	
流動負債	2,481	3,145	短期借入金+402 1年内返済予定長期借入金+120 未払法人税等+67
固定負債	181	610	社債△80 長期借入金+512
負債合計	2,662	3,756	
純資産合計	2,522	2,821	当期純利益+379 配当金の支払△79
負債・純資産合計	5,184	6,578	

● 現金及び現金同等物は前期から 821百万円増加

単位：百万円

	2020年3月末	2021年3月末	
営業キャッシュ・フロー	△180	△34	税引前当期純利益 577 たな卸資産の増加 △586 法人税等の支払 △148
投資キャッシュ・フロー	△7	△16	
財務キャッシュ・フロー	△114	871	長期借入による収入 750
現金・現金同等物の期末残高	1,240	2,061	

2

2022年3月期 通期業績予想

- 売上高：全セグメントで伸長
- 各利益：原価上昇、販管費増加により利益は横ばい

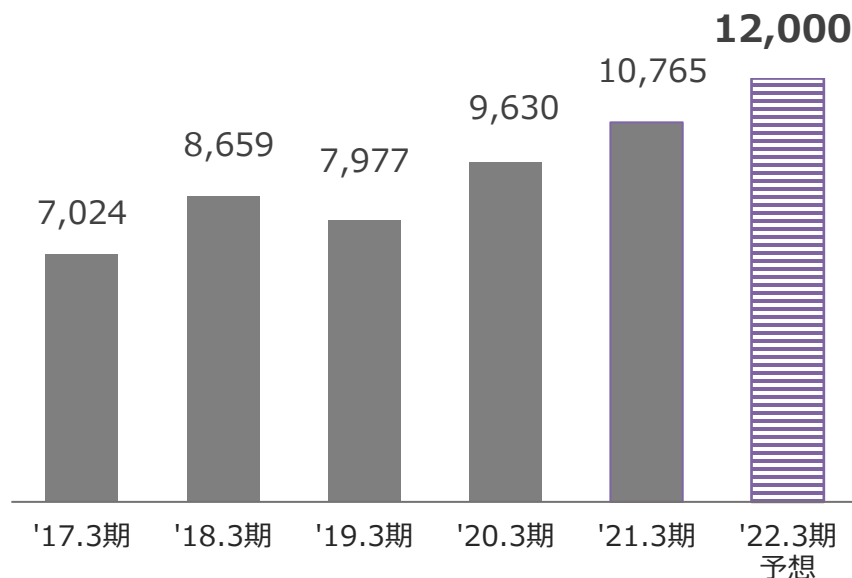
単位：百万円

	'21.3期	'22.3期	
	実績	予想	前期比
売上高	10,765	12,000	+11.5%
分譲住宅	8,383	9,260	+10.5%
注文住宅	2,030	2,200	+8.3%
その他	351	540	+53.8%
売上総利益	1,540	1,652	+7.2%
営業利益	612	620	+1.2%
経常利益	577	580	+0.4%
当期純利益	379	380	+0.1%

- 売上高：ライフスタイル変化による戸建て住宅需要の伸びを見込む
(前期比+11.5%)
- 営業利益：コロナウイルス、ウッドショック等の外的要因を保守的に評価。
オフィス環境改善等の販管費増加で前期微増 (前期比+1.2%)

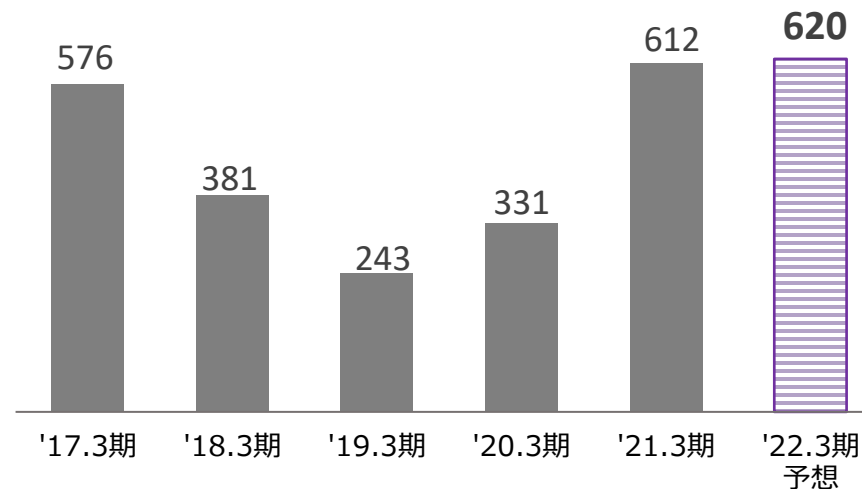
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

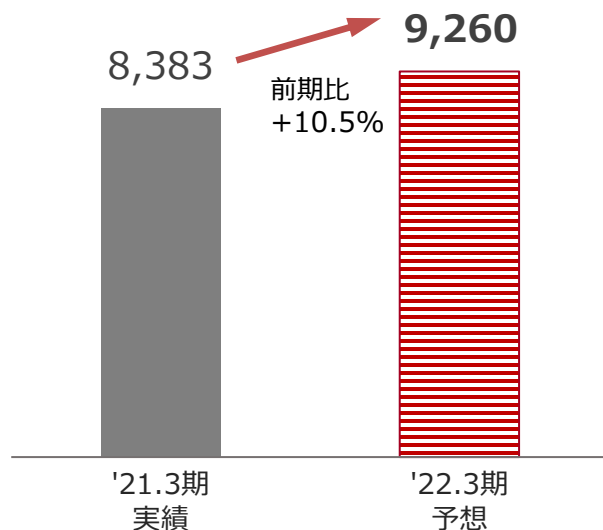


営業組織体制を刷新、前期に続き高利益率物件の販売と質の高い仕入に注力

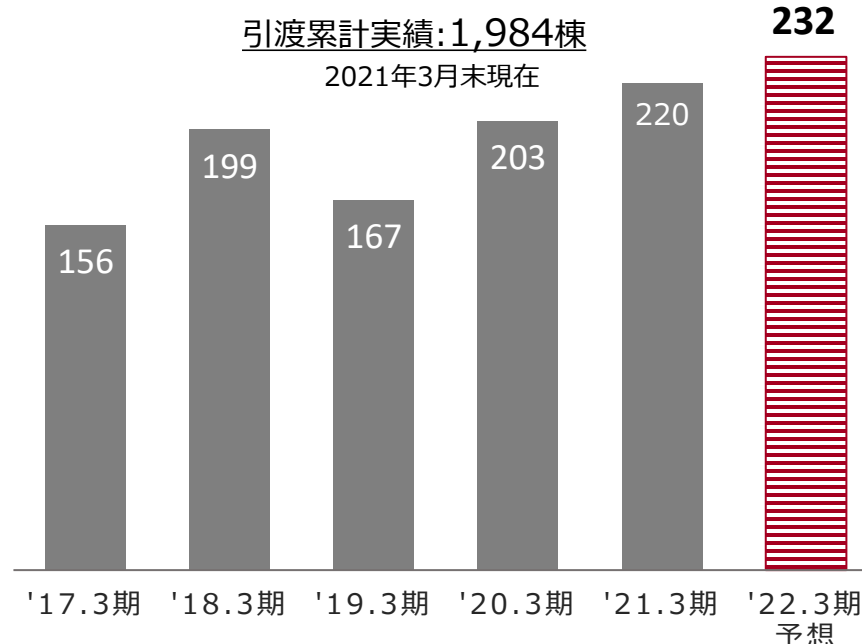
- 売上高 9,260百万円（前期比+10.5%）
- 引渡棟数 232棟を計画

売上高

単位：百万円

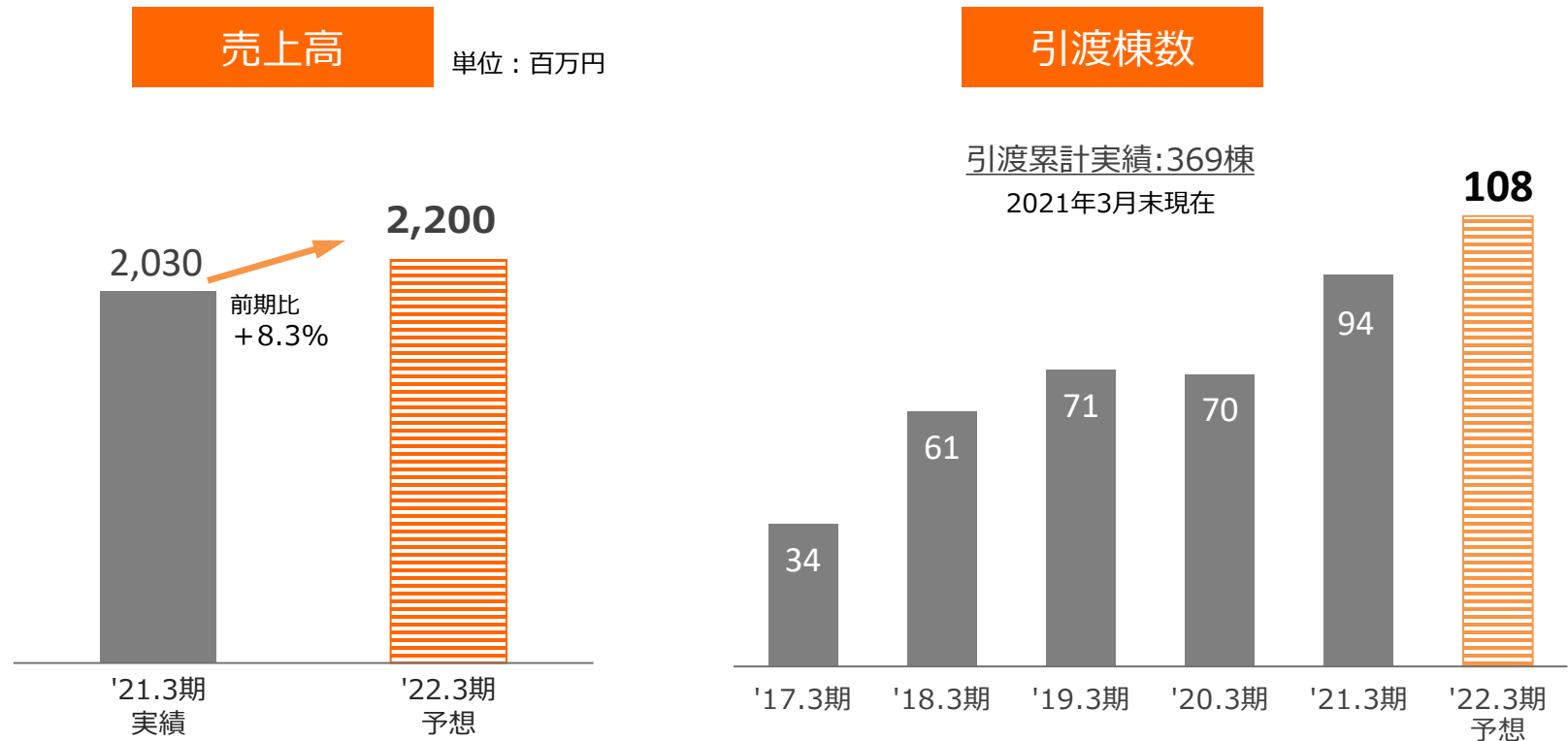


引渡棟数



利益率の向上と自社集客を含む顧客接点の多角化を推進

- 売上高 2,200百万円（前期比+8.3%） ※受注残2,500百万円超（'21.4現在）
- 引渡棟数 108棟を計画



3 株 主 還 元

- 配当性向20%を目途とし、安定的な配当の継続を基本方針としております
- 内部留保金は、成長力の維持や競争力の強化等、企業価値向上に活用し、将来の株主還元につなげてまいります

	中 間	期 末	年間配当金	配当性向
2022.3期	15円	22円	37円	19.5%
2021.3期	10円	25円	35円	18.4%
2020.3期	—	30円	30円	28.6%
2019.3期	—	30円	30円	43.8%
2018.3期	10円*	30円	40円	31.1%

※2018年3月期中間配当金は、2018年1月1日の株式分割（1：2）後換算としております。

フォーライフ・プレミアム優待倶楽部

①保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を進呈



1,000種類以上の優待商品から希望商品をお選びいただき、ポイントと交換！

②分譲住宅または注文住宅購入時の
キャッシュバック！



保有株式数	進呈ポイント数
100株～299株	1,000ポイント
300株～499株	3,000ポイント
500株以上	5,000ポイント

保有株式数	キャッシュバック金額
100株以上	分譲住宅 200,000円
	注文住宅 100,000円

詳細はこちらをご確認ください。

<https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp>



a p p e n d i x

横浜・川崎・東京城南地区を中心に「分譲住宅事業」、「注文住宅事業」、京都地区で中古マンションのリノベーションを行う「再生住宅事業」の3つの事業を展開、累計引渡棟数は**2,353棟***

分譲住宅事業

「品質」「立地」「価格」のすべてをかなえるハイ・コストパフォーマンスの分譲住宅



横浜・川崎・東京23区において「都市型・3階建て・スタンダード」新築戸建住宅を提供。20代～40代のミドル層向けに地価の高い都市部において周辺家賃と比較して購入メリットが感受できるような2,500～4,500万円(土地込)の価格設定

引渡累計:1,984棟*



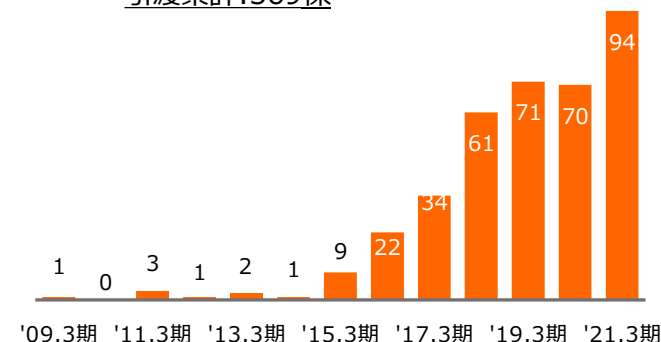
注文住宅事業

コストを抑えながらも高品質でスタイリッシュな完全自由設計の注文住宅



横浜・川崎・東京都23区において分譲住宅事業で培ったノウハウ・実績を生かした新築戸建住宅の建築請負事業。1,500万円/100㎡をベースに3つの型から選べるベストバランスの住まいを提案

引渡累計:369棟



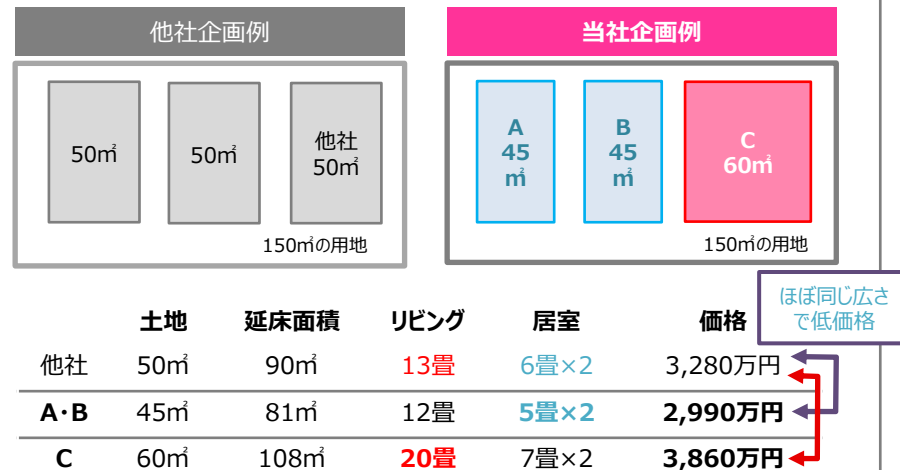
1. ポジショニング

大手ハウスメーカー、パワービルダーが手掛けない
「都市型×3階建×低価格」住宅を通勤圏内・駅徒歩圏内で提供

	当社	パワービルダー	大手ハウスメーカー
価格帯 (土地込)	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
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

2. 企画力・施工力

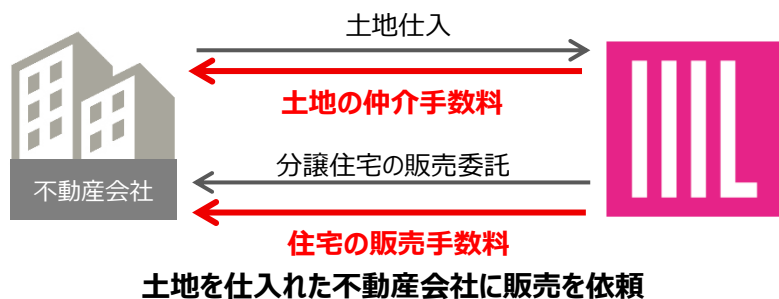
狭小・変形地における設計・施工管理の豊富な実績とノウハウ
訴求力の高い間取りと価格設定により完成前販売を実現



当初予算+aでリビングがプラス7畳の物件

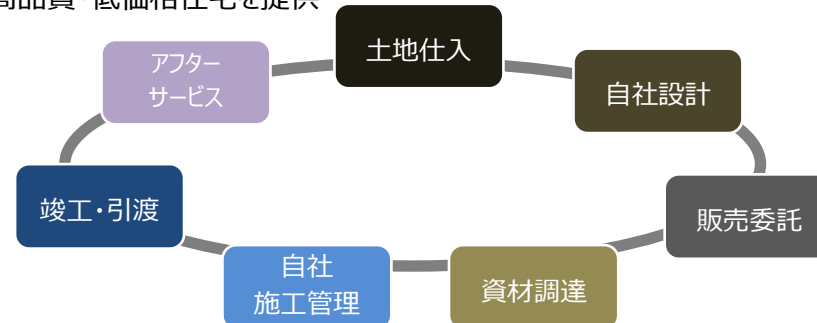
3. 土地仕入力・販売コスト削減の両立

- 地元不動産会社とのWIN-WIN関係を構築
- ✓ 不動産会社との継続的取引により土地情報が充実、仕入コストも削減
 - ✓ 自社販売部門を持たない完全委託により販売コストを削減



4. 自社一括体制

自社一括マネジメントによりスピード・生産性・効率性を追求
高品質・低価格住宅を提供



1. 分譲住宅事業で培った「都市型コンパクト住宅」のノウハウを生かしたオーダーメイド住宅

透明性のある価格設定

ベース価格 ベース面積 お客様の敷地面積 1㎡あたりの金額

1,500万円 - (100㎡ - ○○○㎡) × 10万円



3つの型でベストバランスの住まいの提案

ベーシックスタイル	シンプルモダン	プレシャススタイル
安心、安全と低価格を兼ね備えたスタイル (モデルプラン)100㎡ 1,500万円(税別)	ベーシックスタイルにデザイン性を加えたスタイル (モデルプラン)100㎡ 1,700万円(税別)	シンプルモダンスタイルのハイグレードバージョン (モデルプラン)100㎡ 1,900万円(税別)

- ✓ パワービルダー・大手ハウスメーカー検討顧客も取り込み、顧客層拡大
- ✓ 高単価商品の販売により、売上拡大

2. 東急東横線沿線を中心にショールーム・展示場を展開



フォーライフでは、持続可能な経営、持続可能な社会の実現に向けてこれらの取り組みを実施しています

Environment

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- 自然環境を損なう開発行為・宅地造成は行わず、都市部の宅地再活用による住まいを提供
- 断熱性能等級最高ランク「等級4」をクリアした住宅を供給。省エネルギー性や耐久性・耐震性をはじめとする検査項目で高い水準を実現
- プレカスト材の使用増による廃棄物削減
- 施工現場での分別徹底による資源再利用・廃棄物削減
- 低排出ガス・低燃費車両の導入、エコドライブの推進



Social

- 働き方改革推進、中途人材の積極採用による地域・社会貢献
- 住宅の長寿命化を促す「長期優良住宅」を提供
- 施工現場での安全パトロール実施、協力業者との安全大会開催
- 地元女子サッカーチーム（プレナスなでしこリーグ1部）とのスポンサー契約
- 横浜市消防局・郵便局合同実施の火災予防・熱中症予防等の地域貢献施策への協賛

Governance

- 独立社外役員4名選任によるガバナンス機能強化
- 内部統制の強化
- コンプライアンス最優先経営
- 株主総会招集通知の早期発送・早期開示、土曜日・日曜日開催



施工現場での分別徹底、安全パトロールの実施



施工現場での分別徹底による
資源再利用・廃棄物削減



施工現場での定期的な
安全パトロール実施



協力業者との 安全大会の開催



施工関連の協力業者との
安全大会を年1回開催

施工現場における
安全意識の向上、
事故の予防等を確認

「ニッパツ横浜FCシーガルズ」 とのスポンサー契約



ニッパツ
YOKOHAMA FC
seagulls

フォーライフは、
プレナスなでしこリーグ1部所属
「ニッパツ横浜FCシーガルズ」の
オフィシャルクラブパートナーです。



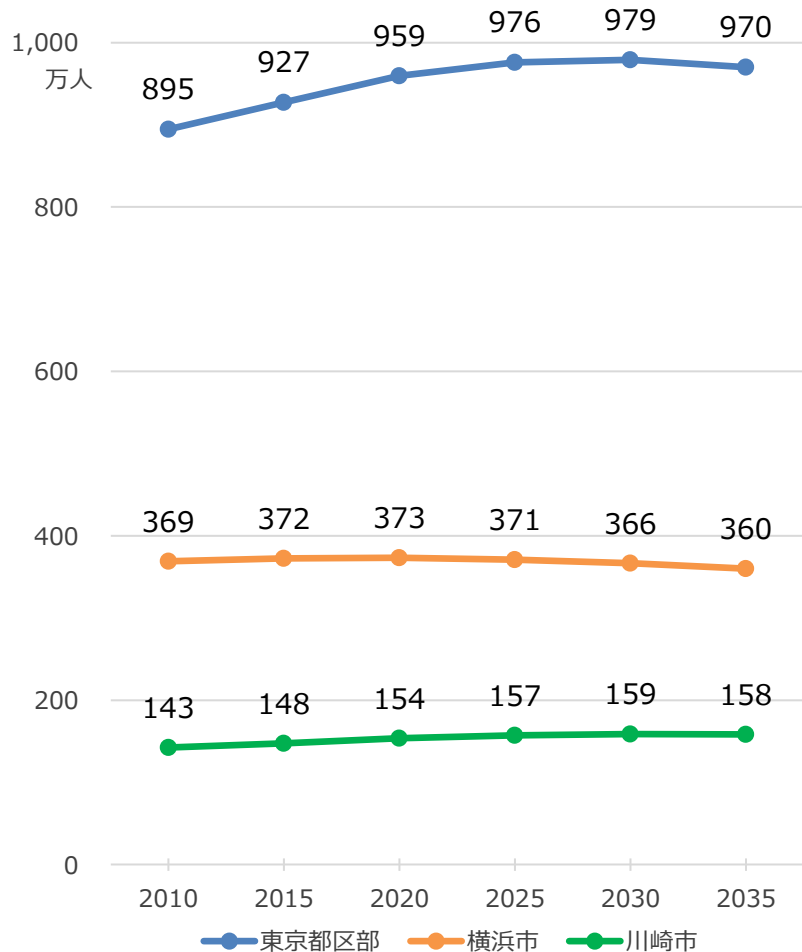
当社ロゴ入り「ビブス」

ホームタウン：横浜市戸塚区
運営会社：一般社団法人
横浜FCスポーツクラブ
(代表理事：奥寺康彦氏)

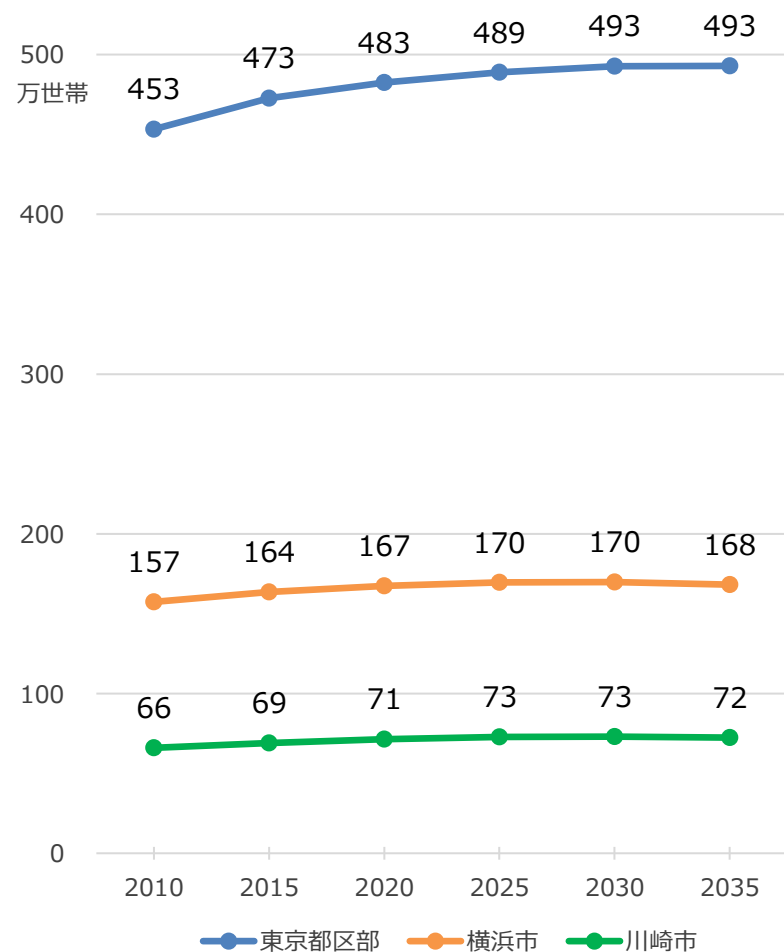


「ニッパツ横浜FCシーガルズ」のメンバー

将来人口推計



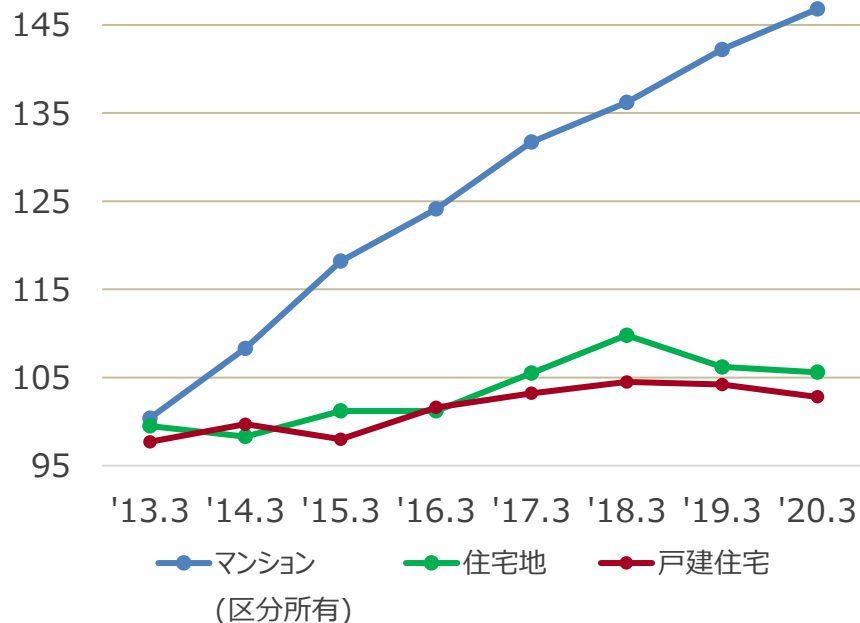
世帯数予測



・東京都総務局「東京都区市町村別人口の予測 平成29年3月」
 ・横浜市政策局「横浜市将来人口推計」平成29年12月
 ・川崎市総務企画局「川崎市総合計画 第2期実施計画の策定に向けた将来人口推計について」平成29年5月 より

マンション価格が高騰する中、戸建て住宅価格は安定
通勤圏内・狭小地・低価格な戸建て住宅に需要がシフト

不動産価格指数 推移



国土交通省・土地総合情報ライブラリー
「不動産市場動向マンスリーレポート」より
不動産価格指数(住宅) 南関東圏
※2010年1～12月の算術平均値を100とする

「ニーズ」 通勤圏内・駅徒歩圏内の住居

分譲マンション

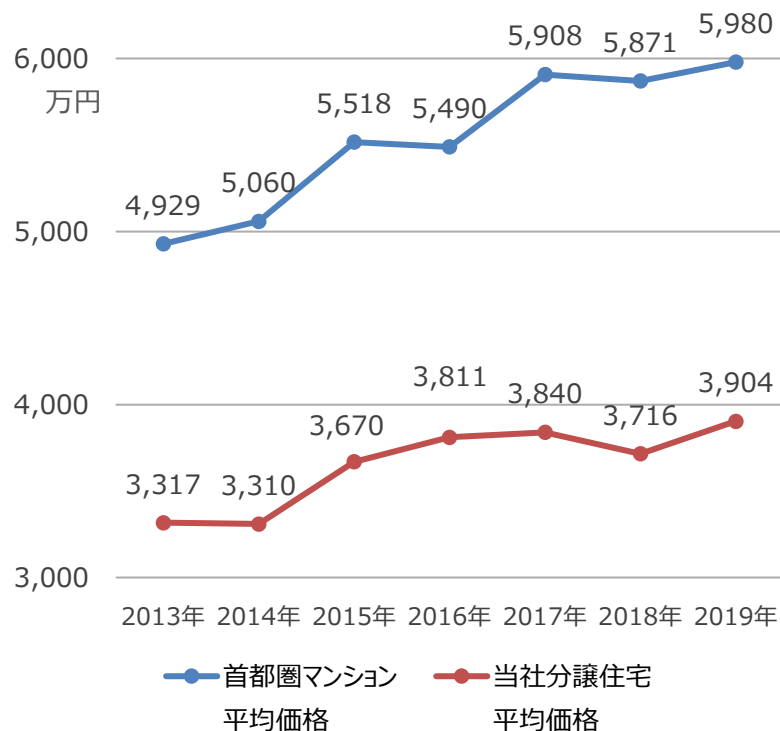
- 立地の良い場所にまとまった広い土地が必要
 - オフィスビルやホテルと競合、土地価格高騰
 - 建設需要増加もあり、分譲価格高騰
- ⇒ 一部の高収入世帯のみ購入可能

戸建て住宅

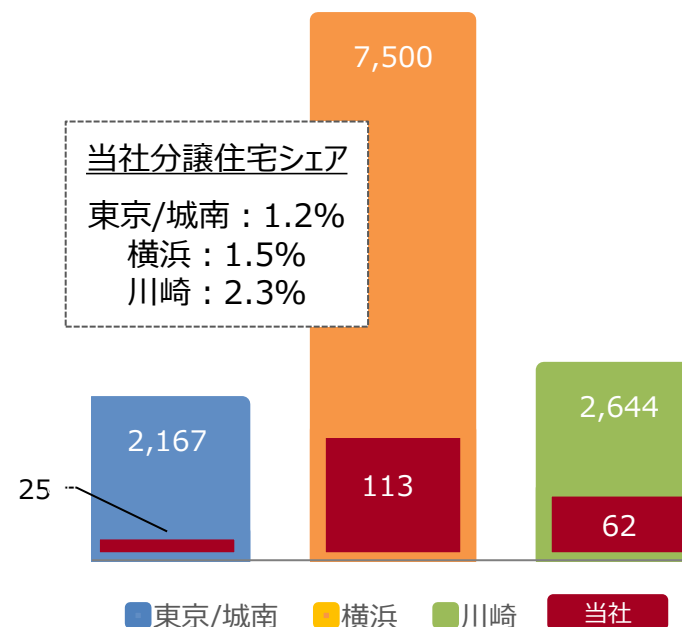
- 駅徒歩圏内でも広大な土地は不要
 - 戸建てに適した狭小・変形地は競合少
 - 戸建て住宅建築コストは安定
- ⇒ **通勤圏内においても低価格で購入可能**

新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性あり 新設住宅着工戸数に対する当社シェアは極小⇒拡大余地あり

首都圏新築マンションと
当社分譲住宅の平均価格推移



新設住宅着工戸数
(木造一戸建 分譲) 単位：戸

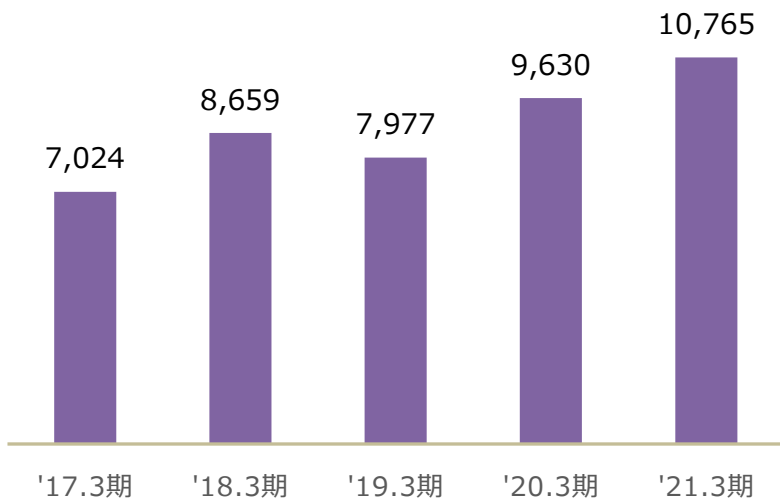


国土交通省・土地総合情報ライブラリー
「不動産市場動向マンスリーレポート」、
不動産経済研究所 首都圏マンション市場動向2019年（年間のまとめ）より
※首都圏マンションは暦年、当社分譲住宅は年度

国土交通省「建築着工統計調査」より 2019年度数値
※東京/城南：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区
※横浜市のうち、鶴見区・港北区・神奈川区が当社分譲住宅の主要エリア
※川崎市のうち、高津区、中原区、幸区、川崎区が当社分譲住宅の主要エリア

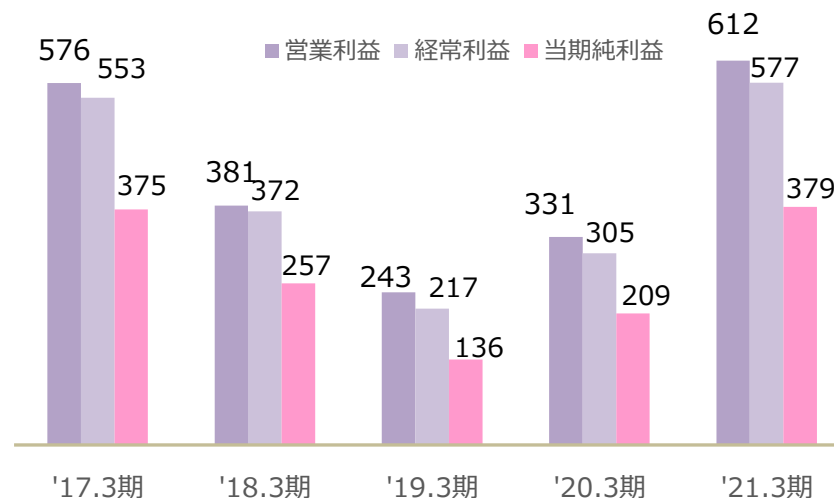
売上高推移

単位：百万円

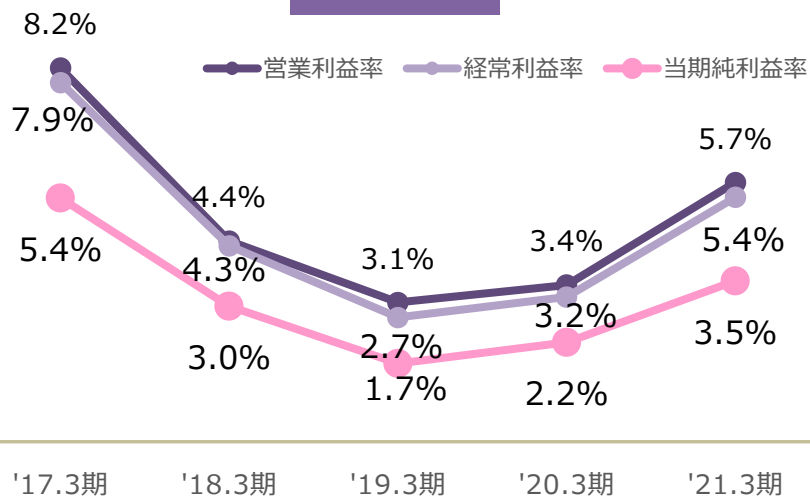


利益推移

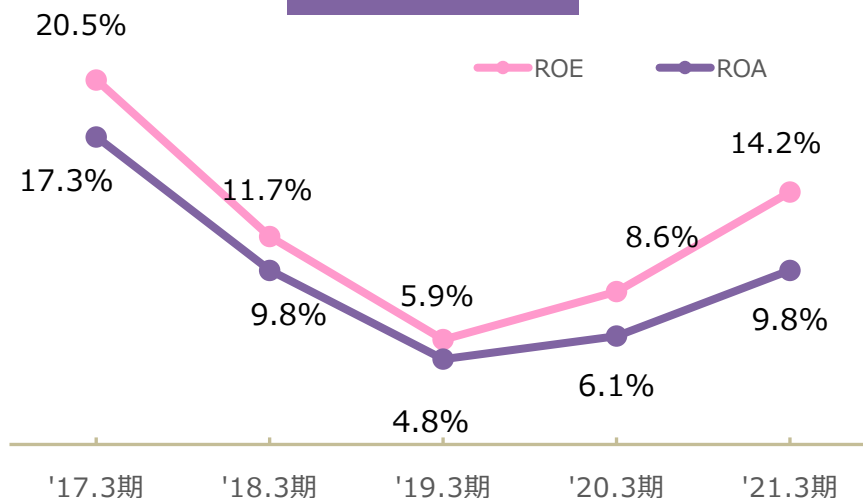
単位：百万円



利益率推移

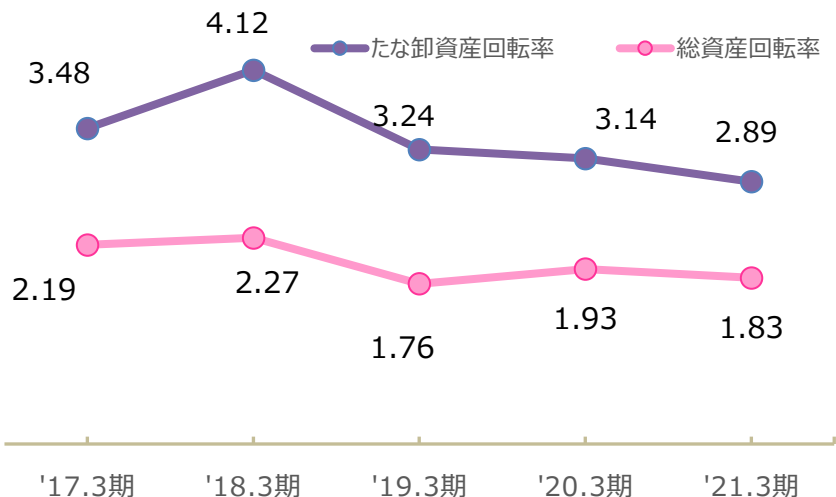


ROE・ROA 推移



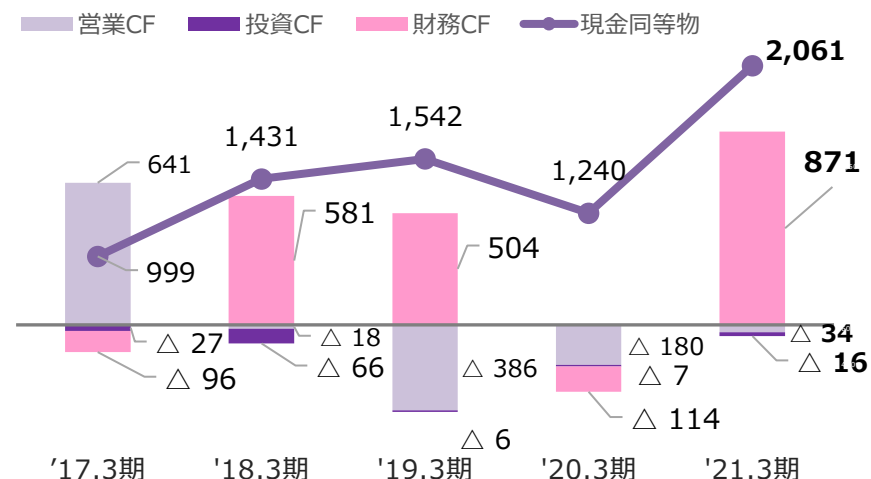
資産回転率 推移

単位：回



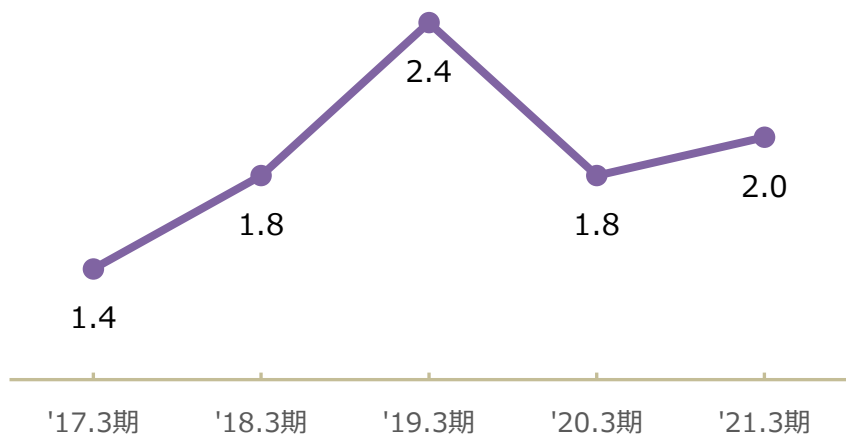
キャッシュ・フロー 推移

単位：百万円



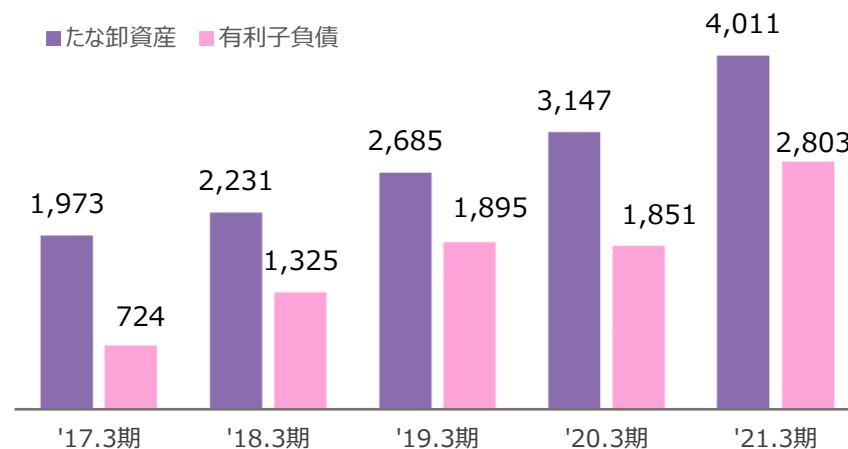
手元流動性比率 推移

単位：ヵ月

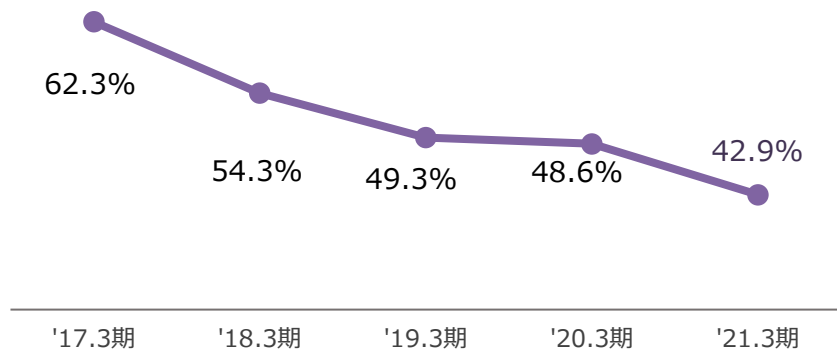


たな卸資産・有利子負債

単位：百万円

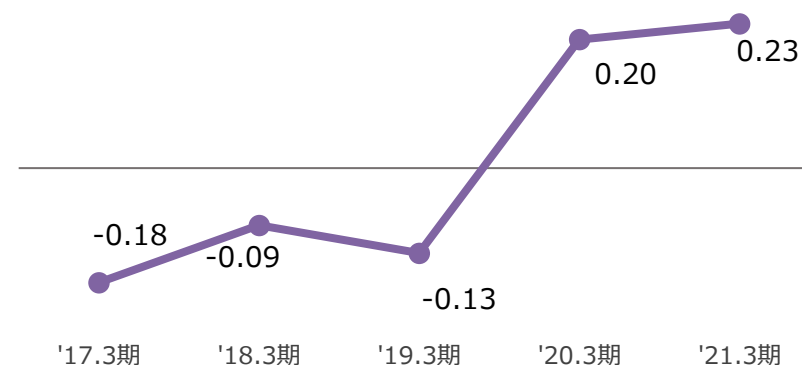


自己資本比率



ネットD/Eレシオ

単位：倍



会社概要

会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co., Ltd.)		
本社	神奈川県横浜市港北区大倉山1-14-11 FORLIFE大倉山拾番館		
代表者	代表取締役社長 奥本 健二		
上場市場	東京証券取引所 マザーズ (証券コード: 3477)		
設立	1996年7月	決算期	3月末
社員数	77名 (2021年3月31日現在)	資本金	154百万円 (2021年3月31日現在)

沿革

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	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
2000年1月	フォーライフアンドカンパニー(株)に改組	2015年9月	横浜市港北区に大倉山店開設
2004年3月	宅地建物取引業免許取得、分譲住宅事業開始	2016年9月	東京都渋谷区に渋谷店開設
2007年3月	横浜市西区に横浜店開設	2016年12月	東証マザーズに上場
2008年4月	一般建設業許可取得、注文住宅事業開始	2017年6月	京都市下京区に京都オフィス開設
2009年5月	横浜市港北区に本社社屋竣工・移転	2017年11月	武蔵小杉住宅展示場内にモデルハウス開設

本資料は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。これらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

また、本資料に記載している情報に関して、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料・IRに関するお問合せ先

フォーライフ株式会社 IR担当



045-547-3432(代表)



ir@forlifeand.com



株主・投資家情報(IR)ページ

<https://www.ir.forlifeand.com/>





FORLIFE