

2022.3.14

1Q FY2022 Presentation Material

November 2021 to January 2022



JPX-NIKKEI Mid Small

東京のマンション買うなら

Good Com Asset

I. Purpose & Vision	P. 3
II. FY2022 1Q決算	P. 11
III. 事業の特徴	P. 16
IV. FY2022 業績予想	P. 21
V. FY2021 トピックス	P. 25
VI. 投資指標	P. 28
VII. ESG及びSDGs	P. 31
Appendix	P. 35

※特別記載のない数値は、連結の数値を記載しております。

I . Purpose & Vision

**不動産を安心と信頼のできる財産として
グローバルに提供し、社会に貢献する**

21世紀を代表する不動産会社を創る

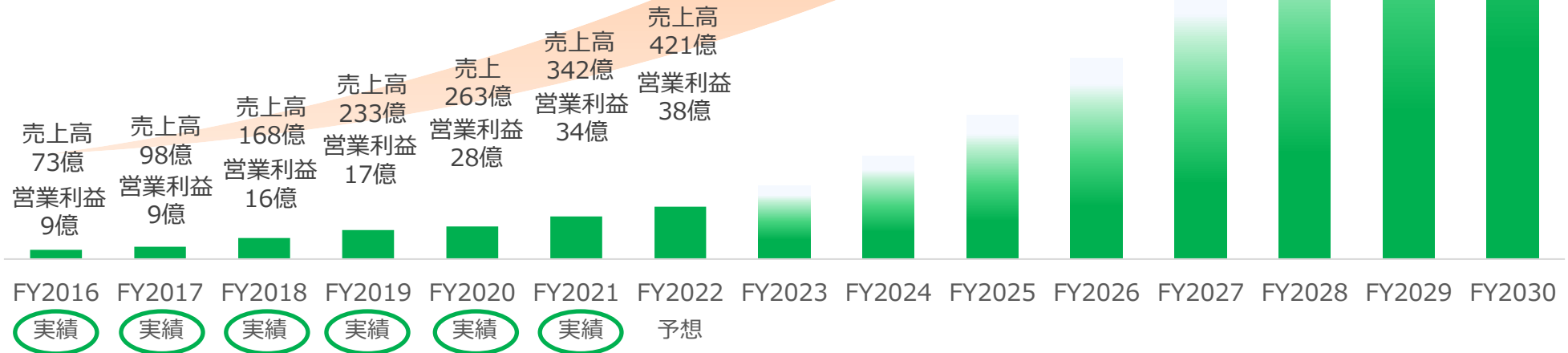


FY2030 決算発表までに 不動産会社の時価総額ランキング 上位に入る

CAGR(年平均成長率) 40%超

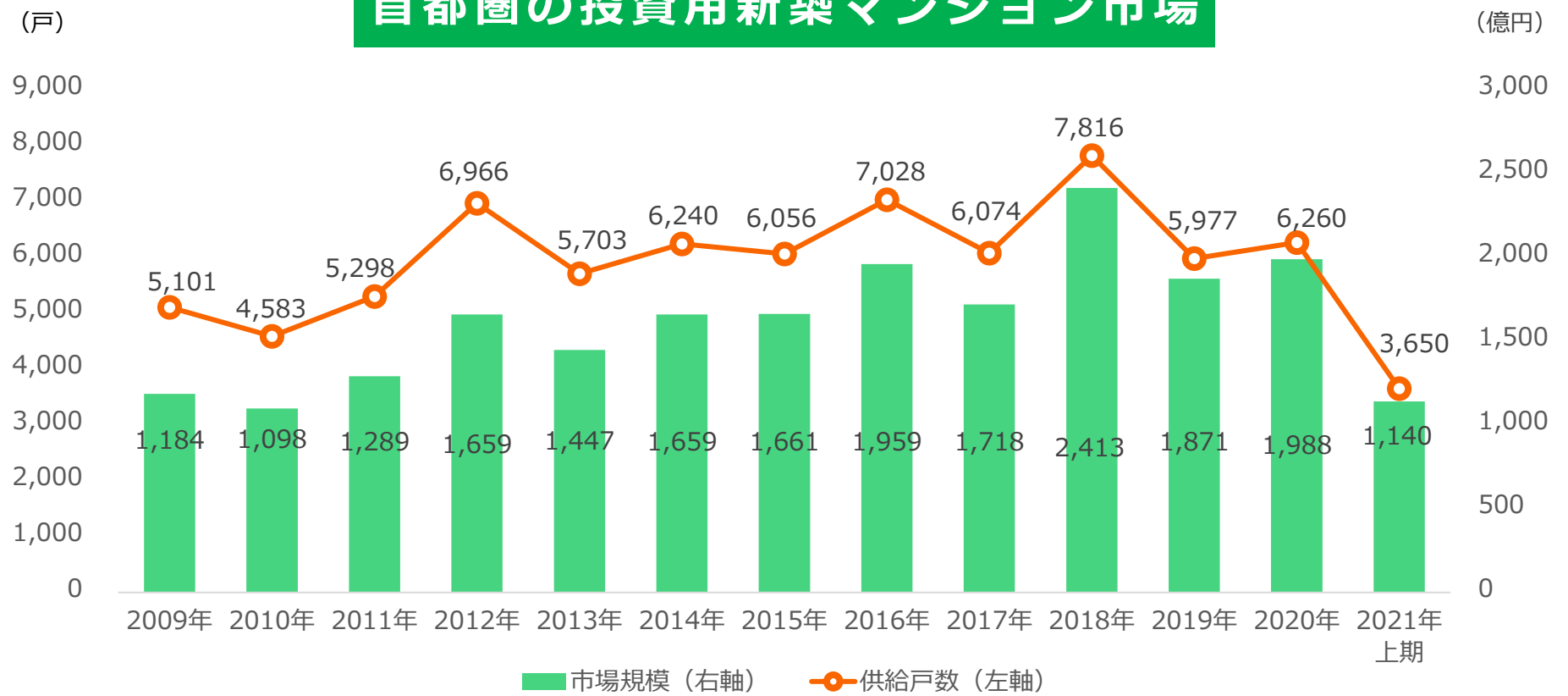
売上高
6,000億円
営業利益
600億円

単位：円



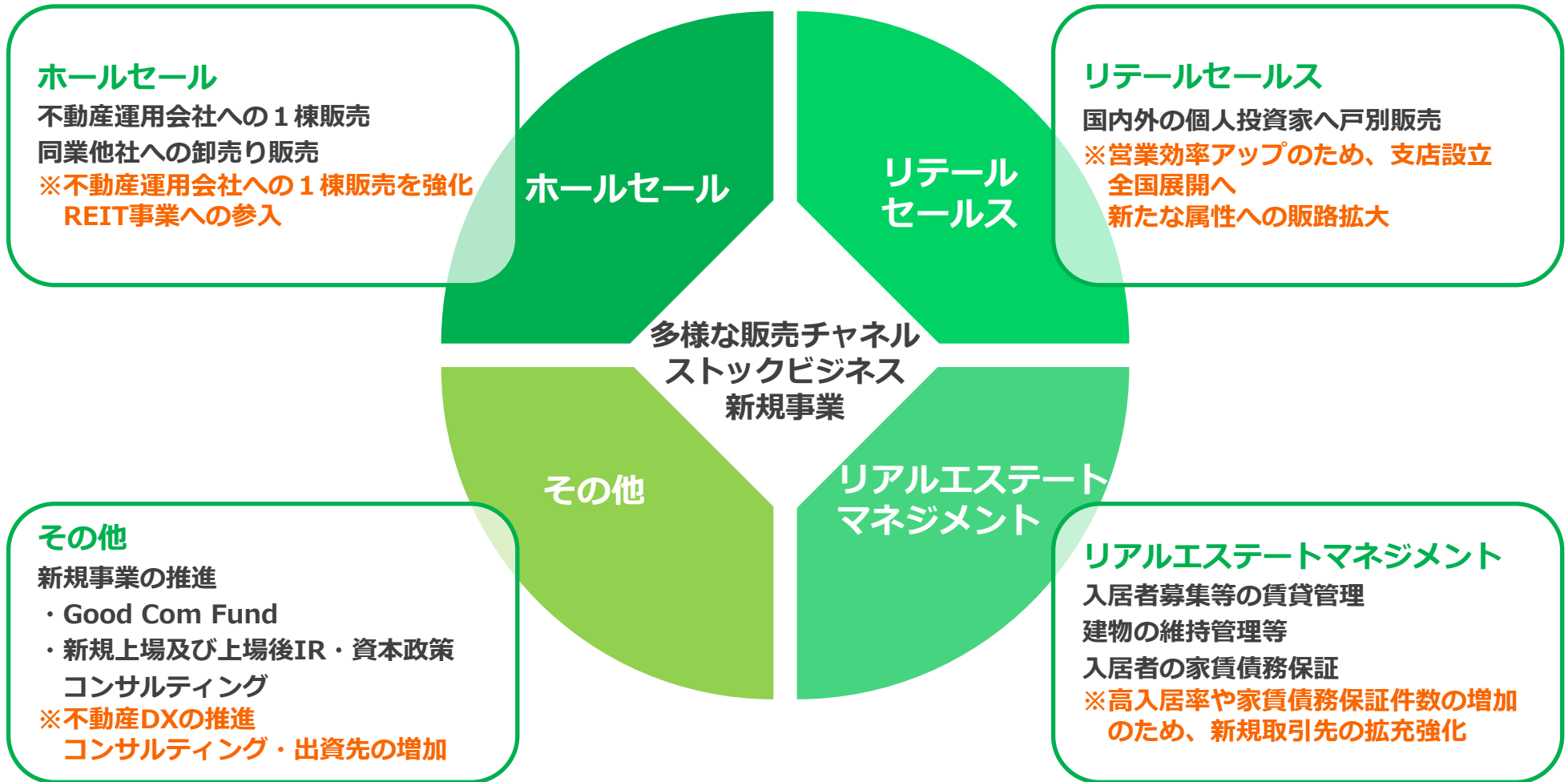
FY2021の当社販売戸数は、2020年市場シェアの約20% 今後もシェア拡大を図る

首都圏の投資用新築マンション市場



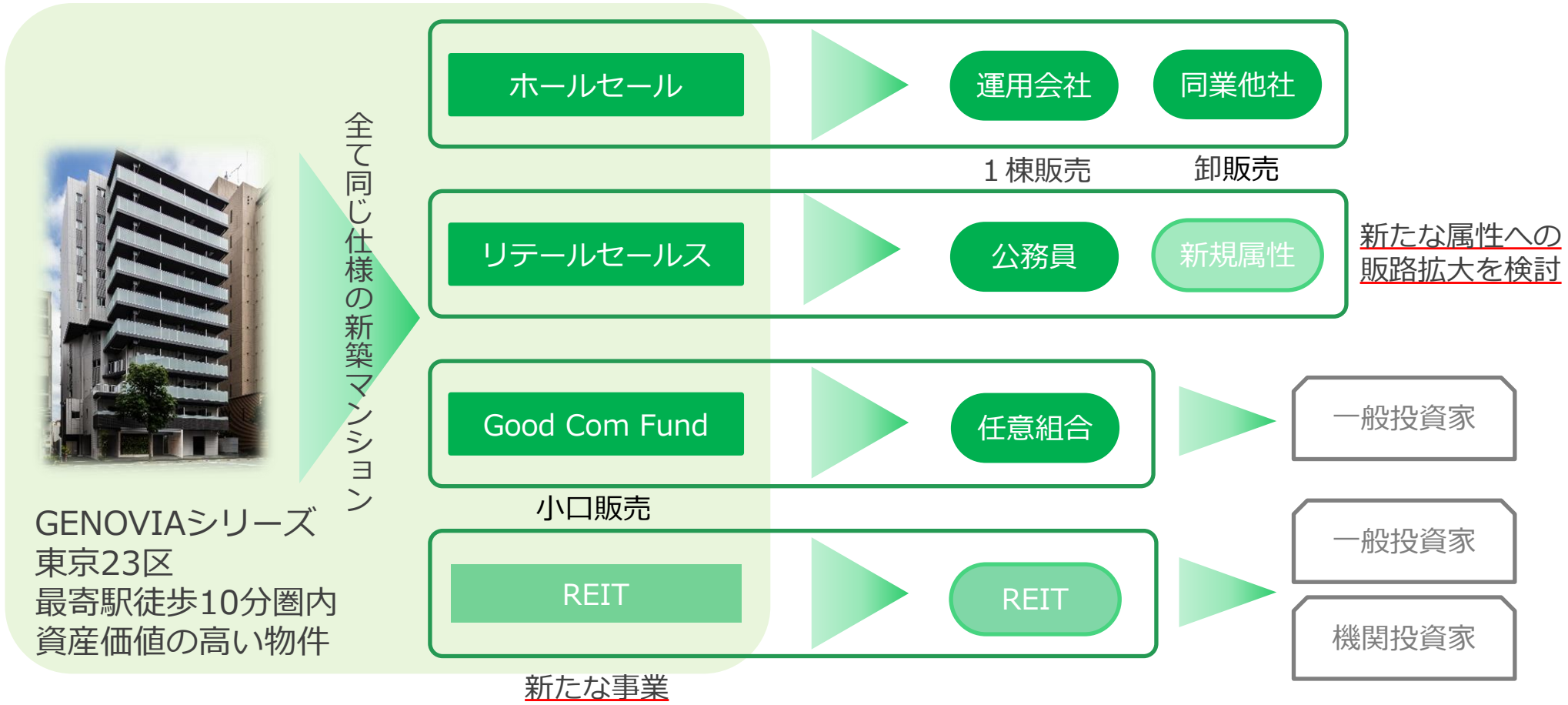
(出所) 不動産経済研究所「首都圏投資用マンション市場動向」より当社作成

経営環境に応じた売上バランスを構築し、安定的に業容を拡大



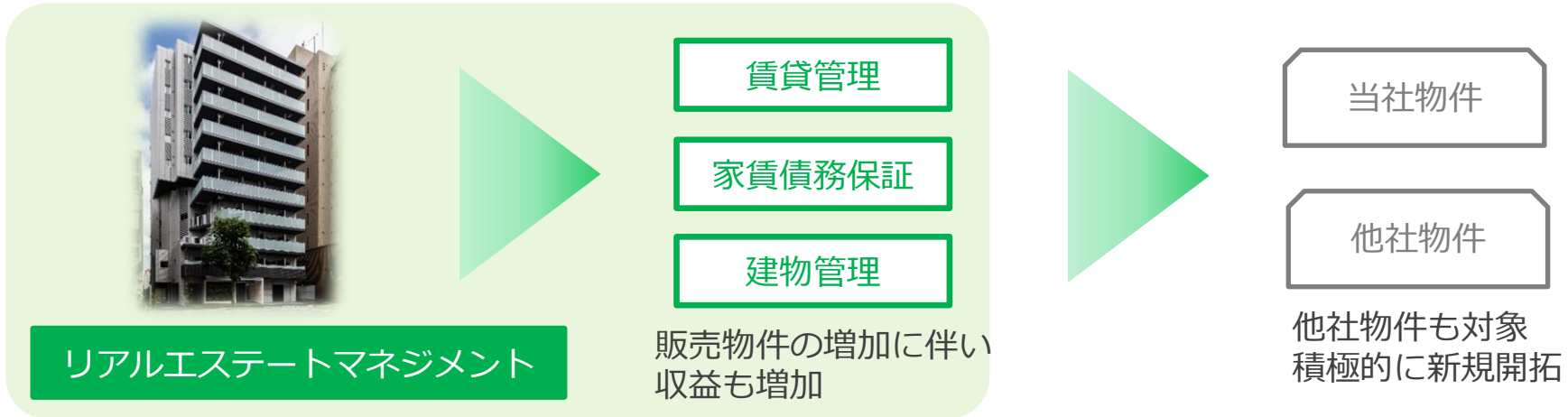
どのような環境でも安定的に販売できる多様な販売チャネル

主力事業 投資用新築マンション販売

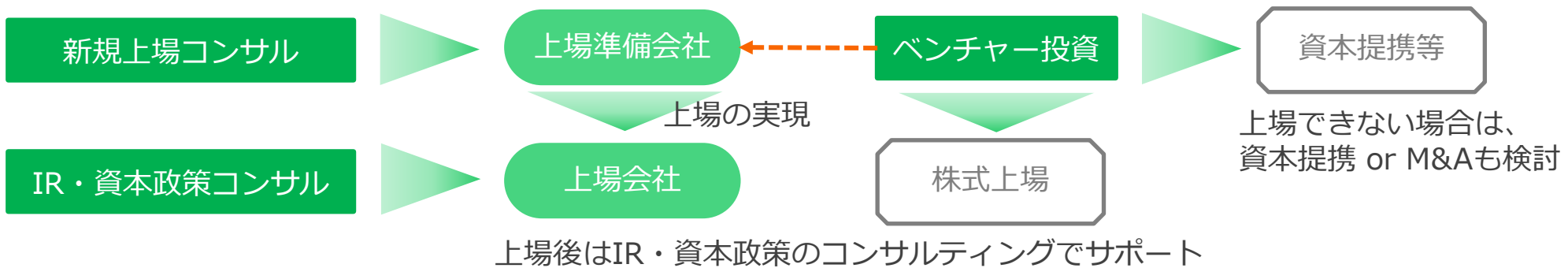


安定的な**ストックビジネス**と積極的な**新規事業**

ストックビジネス



上場コンサルティング、ベンチャー投資



Ⅱ. FY2022 1Q決算

1 Qは1棟販売に注力し、契約締結済
2 Q以降の売上になり、
2 Q及び通期の業績予想は修正せず

単位：円	FY2021 1Q	FY2022 1Q	FY2022 2Q予想	FY2022 通期予想
売上高	36.9億	18.3億	286.2億	421.8億
販売費及び 一般管理費	5.5億	6.0億	—	—
営業利益（損失△）	2.4億	△1.9億	31.9億	38.0億
営業外費用	0.7億	0.5億	—	—
経常利益（損失△）	1.8億	△2.3億	29.2億	34.1億
四半期（当期）純利益 （損失△）	1.1億	△2.4億	20.0億	23.3億

1棟販売の状況（ホールセール）

17棟1,001戸の販売契約を締結、今期FY2022に売上計上予定

2Q 売上計上予定

No	所在地	総戸数
1	東京都板橋区	57戸
2	東京都中野区	48戸
3	東京都品川区	47戸
4	東京都葛飾区	107戸
5	東京都足立区	45戸
6	神奈川県川崎市	54戸
7	東京都板橋区	56戸
8	千葉県市川市	88戸
9	東京都墨田区	71戸
10	東京都台東区	49戸
11	東京都台東区	42戸
12	東京都墨田区	56戸
		計 720戸

4Q 売上計上予定

No	所在地	総戸数
13	東京都板橋区	42戸
14	東京都台東区	45戸
15	東京都葛飾区	53戸
16	神奈川県横浜市	120戸
17	東京都墨田区	21戸
		計 281戸

合計 **1,001戸**

上記だけでFY2021の売上高342億円の80%に相当する額

1 棟販売物件の竣工等により、販売用不動産が増加

単位：円	FY2021	FY2022 1Q	増減額
流動資産	196.5億	242.4億	45.8億
現預金	79.7億	60.6億	△19.1億
前渡金	10.7億	8.5億	△2.2億
棚卸資産	103.6億	167.0億	63.4億
固定資産	7.9億	7.5億	△0.4億
資産合計	204.4億	249.9億	45.4億
負債	112.3億	166.4億	54.0億
有利子負債	90.0億	158.5億	68.5億
純資産	92.0億	83.4億	△8.5億
負債・純資産合計	204.4億	249.9億	45.4億
自己資本比率	45.0%	33.4%	△11.6pt
有利子負債依存度	44.0%	63.4%	19.4pt

前渡金の減少要因・棚卸資産の増加要因
 物件竣工後数カ月後に、前渡金（手付金）から販売用不動産に資産計上
 竣工物件の増加に伴い、前渡金が減少、販売用不動産が増加

有利子負債の増加要因
 販売用不動産取得のための資金借入が増加

純資産の減少要因
 配当金の支払いにより減少

自己資本比率及び有利子負債依存度の変動要因
 販売戸数増による販売用不動産及び借入の増加

販売物件の仕入は好調 (仕入先リピート率77.8% (FY2021))

物件名	住所	総戸数	竣工予定年月	物件名	住所	総戸数	竣工予定年月	物件名	住所	総戸数	竣工予定年月
東日本橋駅前	中央区	80戸	—	浅草Ⅳ	台東区	49戸	—	(仮称)京成立石Ⅳ	葛飾区	53戸	2022年5月
高円寺	中野区	20戸	—	桜上水	杉並区	40戸	—	(仮称)新大久保	新宿区	37戸	2022年6月
浅草Ⅱ	台東区	63戸	—	板橋東山町	板橋区	47戸	—	(仮称)青砥	葛飾区	198戸	2022年8月
東大前	文京区	39戸	—	西高島平	板橋区	57戸	—	(仮称)阪東橋	横浜市	120戸	2022年8月
目黒南	目黒区	39戸	—	東中野	中野区	48戸	—	(仮称)森下	墨田区	21戸	2022年8月
亀戸水神	墨田区	57戸	—	京成立石Ⅱ	葛飾区	55戸	—	(仮称)両国Ⅵ	墨田区	99戸	2022年10月
亀戸水神Ⅱ	墨田区	42戸	—	大崎	品川区	47戸	—	(仮称)本所吾妻橋Ⅲ	墨田区	25戸	2022年11月
三軒茶屋	世田谷区	50戸	—	お花茶屋	葛飾区	107戸	—	(仮称)川崎Ⅲ	川崎市	48戸	2023年2月
駒込駅	北区	48戸	—	五反野	足立区	45戸	—	(仮称)お花茶屋Ⅱ	葛飾区	236戸	2023年3月
駒込駅Ⅱ	文京区	39戸	—	川崎Ⅱ	川崎市	54戸	—	(仮称)川崎大師	川崎市	151戸	2023年6月
新宿早稲田	新宿区	65戸	—	板橋本町Ⅲ	板橋区	56戸	—				
東向島	墨田区	90戸	—	南行徳	市川市	88戸	—				
秋葉原	台東区	29戸	—	本所吾妻橋	墨田区	71戸	—				
上野	台東区	24戸	—	浅草Ⅴ	台東区	49戸	—				
新宿中落合	新宿区	34戸	—	京成立石Ⅲ	葛飾区	59戸	—				
上野Ⅱ	台東区	29戸	—	南千住Ⅲ	台東区	42戸	—				
御徒町	台東区	27戸	—	本所吾妻橋Ⅱ	墨田区	56戸	—				
田端Ⅲ	北区	38戸	—	新高島平	板橋区	42戸	—				
上野Ⅲ	台東区	36戸	—	(仮称)南千住Ⅳ	台東区	45戸	2022年5月				

※2022年3月11日現在

Ⅲ.事業の特徴

“エリア”×“統一感”×“緑化”によるブランディング&豊富な物件ラインナップ

入居率の高いエリア

- 賃貸需要の高い東京23区、最寄駅から徒歩10分圏内が中心。
(中古物件の取扱いなし)

資産価値の高い統一デザイン

GENOVIA練馬高野台
skyrun



GENOVIA新宿早稲田
green veil



GENOVIA田端Ⅲ
skygarden



- 外観・アプローチ・エントランス等、各物件の仕様に統一感
- 「GENOVIA」仕様により、仕入先・販売先のリピートを促進
- 仕入先リピート率：77.8%、販売先リピート率：29.2%

※FY2021 の実績



エコロジーな緑化デザイン

GENOVIA東日本橋駅前
green veil



GENOVIA駒込駅Ⅱ
green veil



- 1階部分に植栽した壁面緑化デザイン「green veil」
- 屋上緑化デザイン「skygarden」
- 屋上ドッグラン「skyrun」

豊富な物件ラインナップ

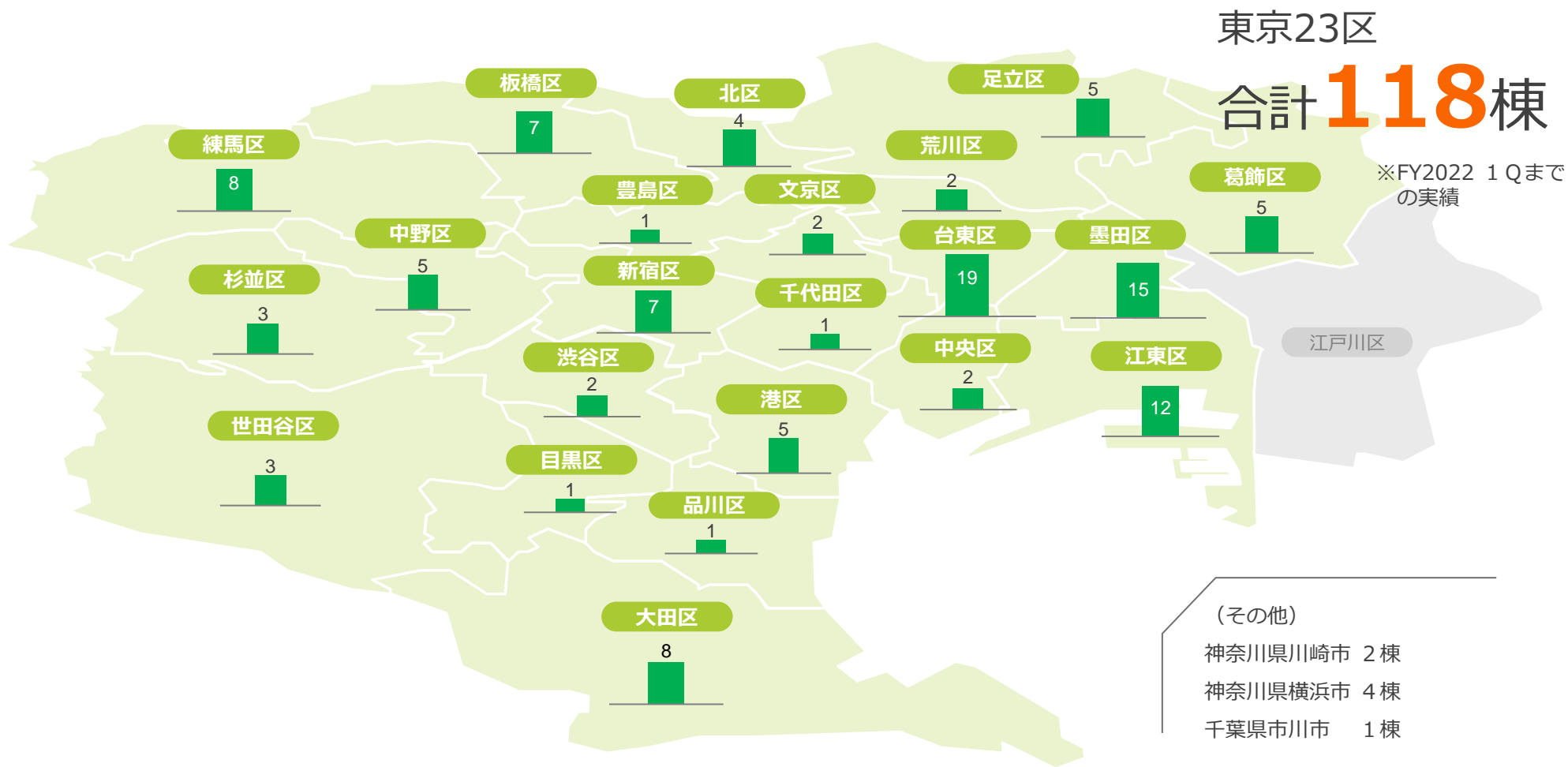
- 間取り : 1K、1LDK、2LDK
- 賃貸面積 : 20㎡~60㎡
- 価格帯 : 2,000万円台~5,000万円台

※資産状況等ニーズに合わせて提案可能

全ての商品を投資物件として販売

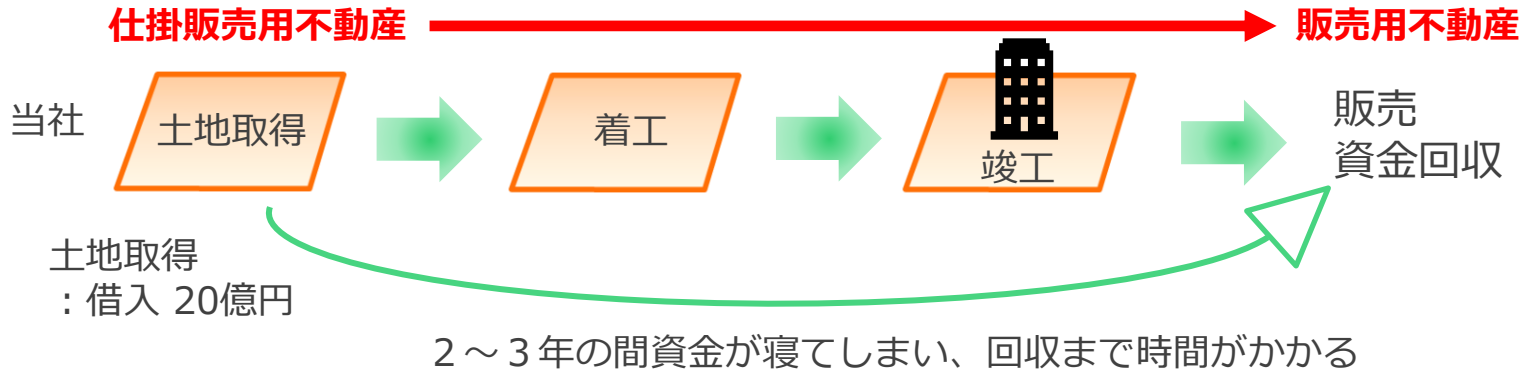
東京23区最寄駅徒歩10分圏内を中心とした仕入・供給実績

GENOVIAシリーズの供給エリア



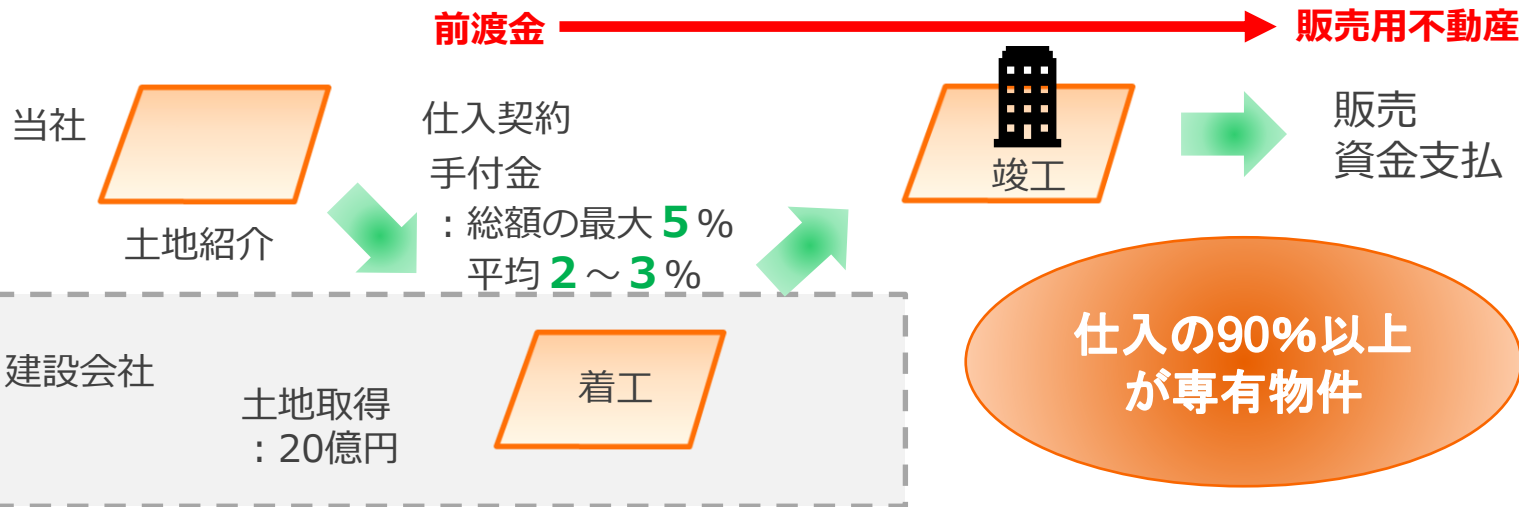
独自のオフバラによる仕入、先行コスト削減、資金効率向上

開発物件の例



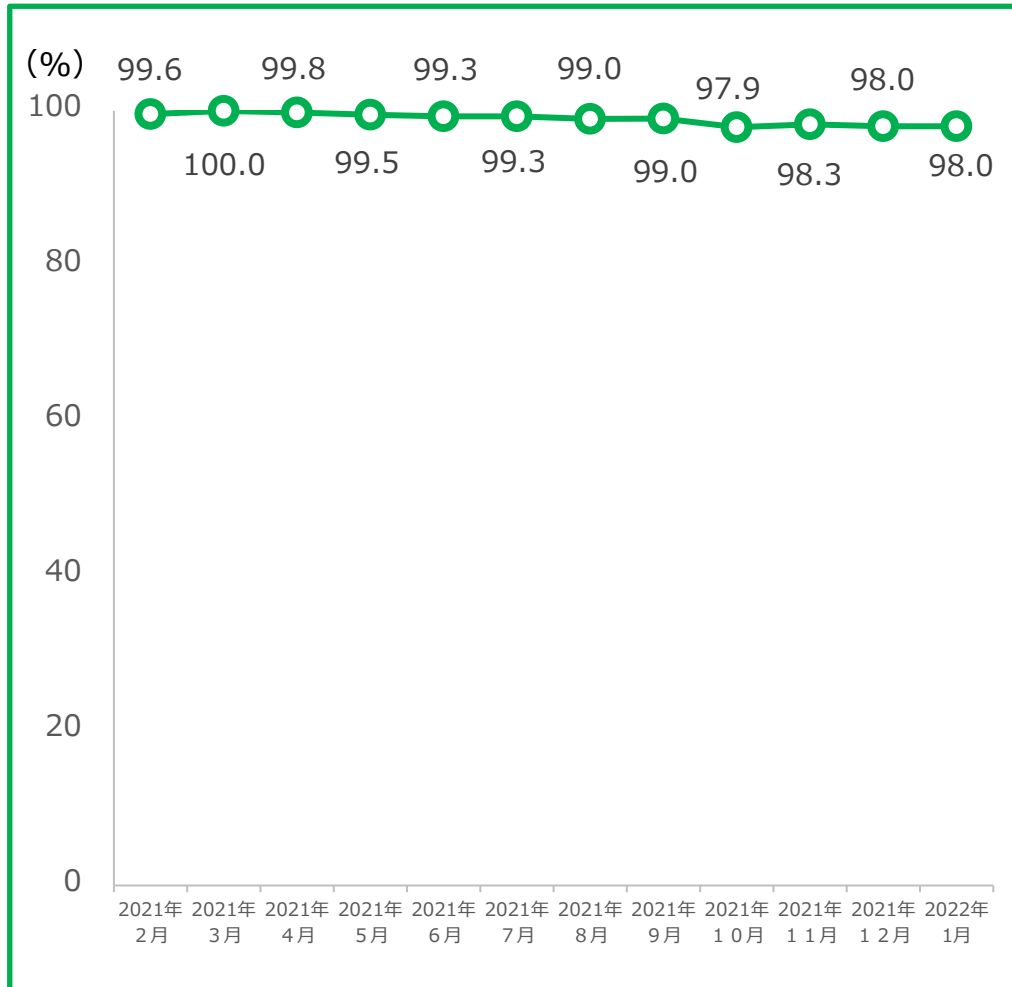
業績拡大に欠かせない仕入の増加とともに借入が増加
⇒財務内容の悪化

専有物件の例



借入をせずに手付金のみで仕入が可能
⇒健全な財務体質
⇒仕入の加速化

コロナ禍においても高入居率を継続



※末日時点の実績

- 賃貸需要の高い立地にマンションを供給しているため、高入居率を継続
- グループ会社の家賃債務保証事業の電子取引で審査時間が大幅に短縮
↓
申込件数、契約の増加
- 中部・近畿地方の不動産賃貸会社との取引増加

IV. FY2022 業績予想（当初予想を継続）

1 棟販売の契約により、 2 Qと通期の増収増益予想は継続

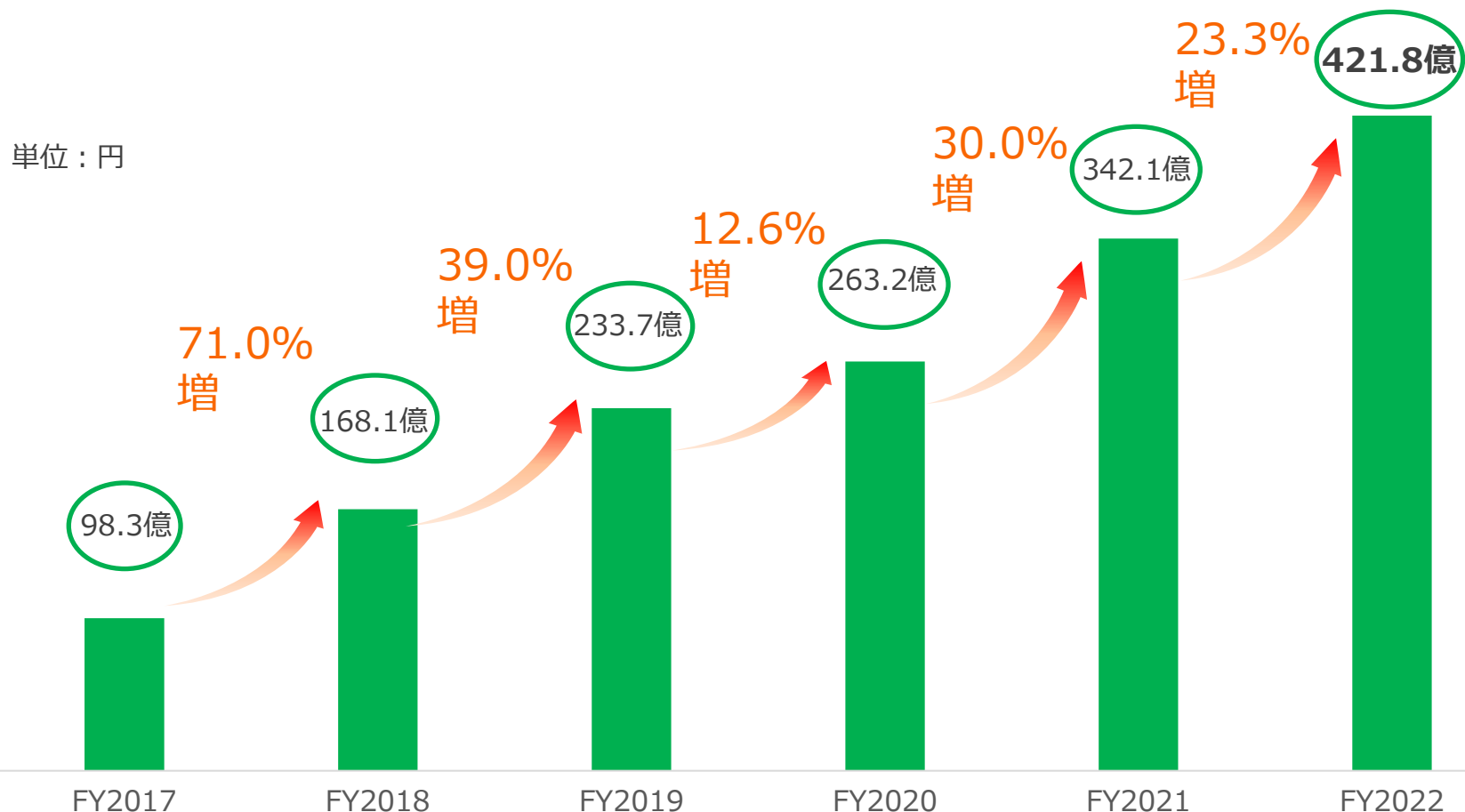
単位：円

	FY2022 2Q累計		FY2022 通期	
	予想	YoY増減率	予想	YoY増減率
売上高	286.2億	—	421.8億	—
営業利益	31.9億	47.5%	38.0億	10.6%
経常利益	29.2億	44.1%	34.1億	8.0%
当期（四半期） 純利益	20.0億	45.5%	23.3億	19.1%

※収益認識に関する会計基準を当第1四半期連結会計期間の期首から適用
 そのため、売上高については、当該会計基準等適用前の前期の実績値に対する増減率は記載しておりません。
 なお、営業利益以下の利益については、影響がないため、記載しております。

C A G R (年 平 均 成 長 率) 3 3 . 8 %

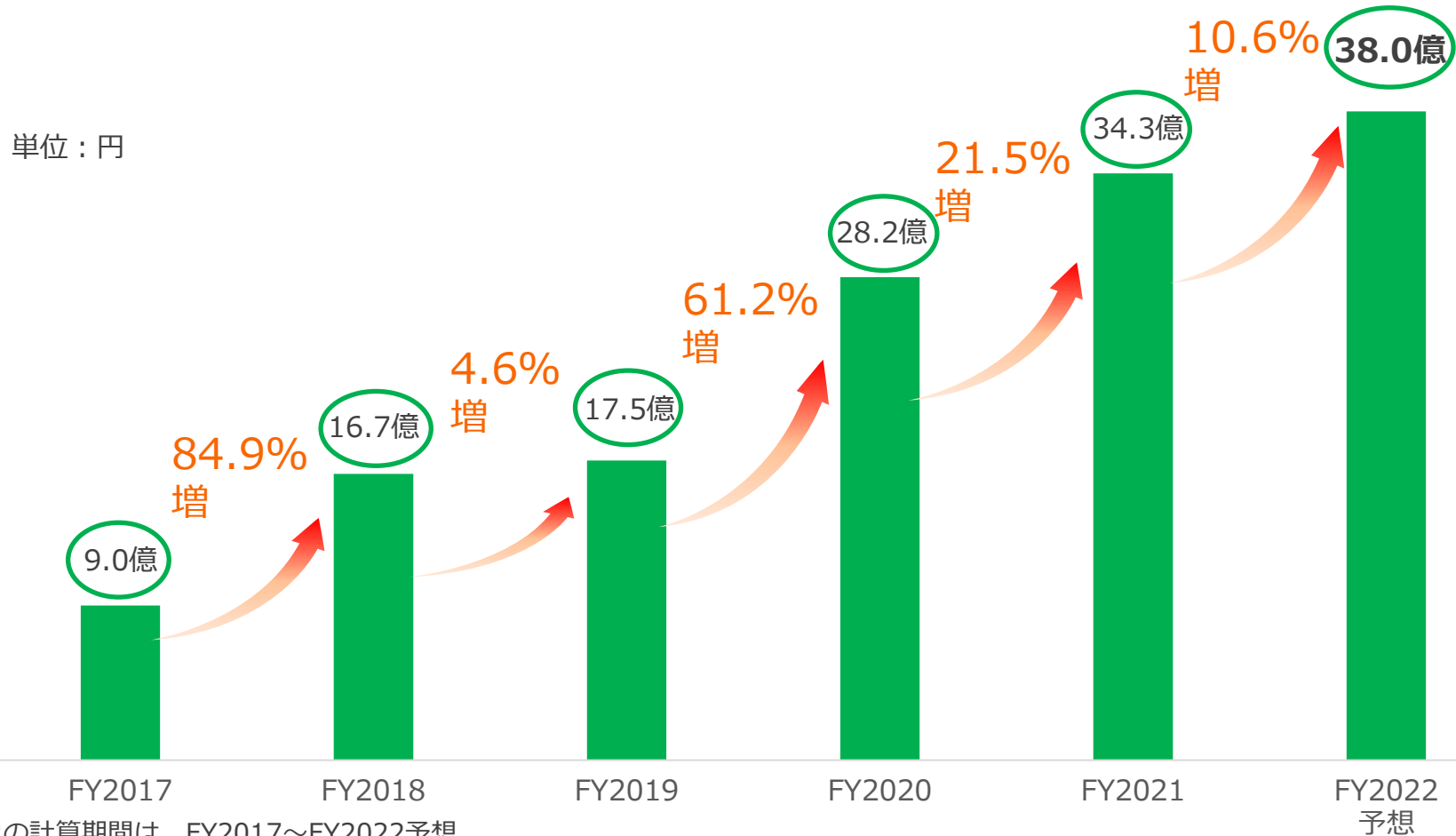
売上高推移



※CAGRの計算期間は、FY2017～FY2022予想

CAGR (年平均成長率) 33.2%

営業利益推移



※CAGRの計算期間は、FY2017～FY2022予想

V. FY2022 1Q トピックス

当 社 初 の T V C M 放 映 中



女優の**菜々緒さん**にご出演いただき、
当社初のTVCMを放映中

TVCMに加え、新宿、渋谷、池袋、
六本木、新橋の大型ビジョンにも放映中

当社公式Youtubeチャンネルでも
ご覧いただけます

名前だけでも篇

https://youtu.be/M8yVCMgq_So

グッドポーズ篇

<https://youtu.be/PbyW9BM0XzQ>

壁面緑化篇

<https://youtu.be/kjVxkHaBRwo>

エコ篇

<https://youtu.be/F0IJ1u1QqF4>

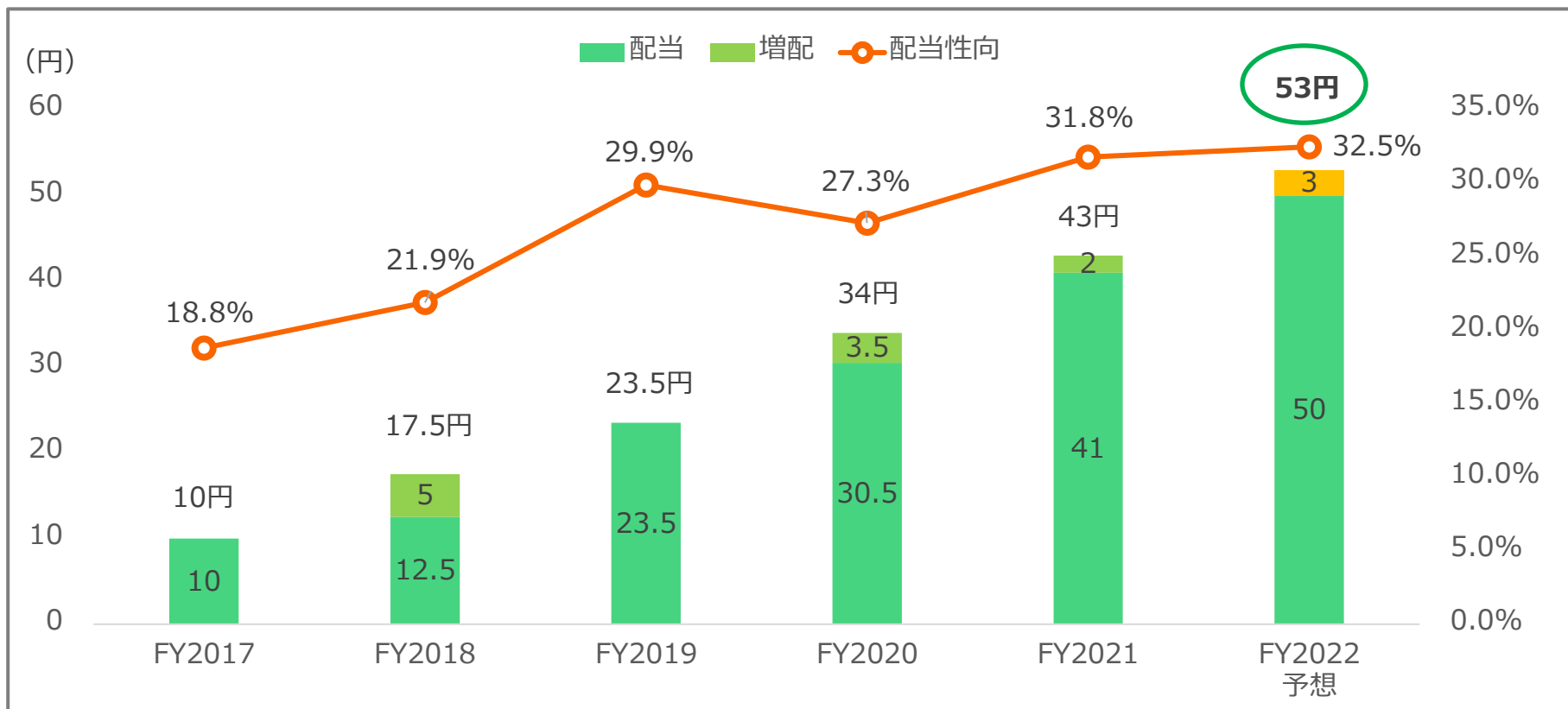
FY2022 1Qより報告セグメントを変更

現在の「Good Com Fund」と以下の新たな連結子会社を含め、
新規事業のセグメント「**その他**」に集約

社名	株式会社キャピタルサポートコンサルティング
創業	2020年2月
役員	代表取締役社長 長嶋 義和 取締役 菊池 啓悟
本社	東京都新宿区西新宿七丁目20番1号 住友不動産西新宿ビル17F
事業内容	上場準備会社向けIPOコンサルティング 上場会社向けIR、資本政策等コンサルティング

VI. 投資指標

普通配当**50円** + 上場5周年記念配当**3円** (FY2022)

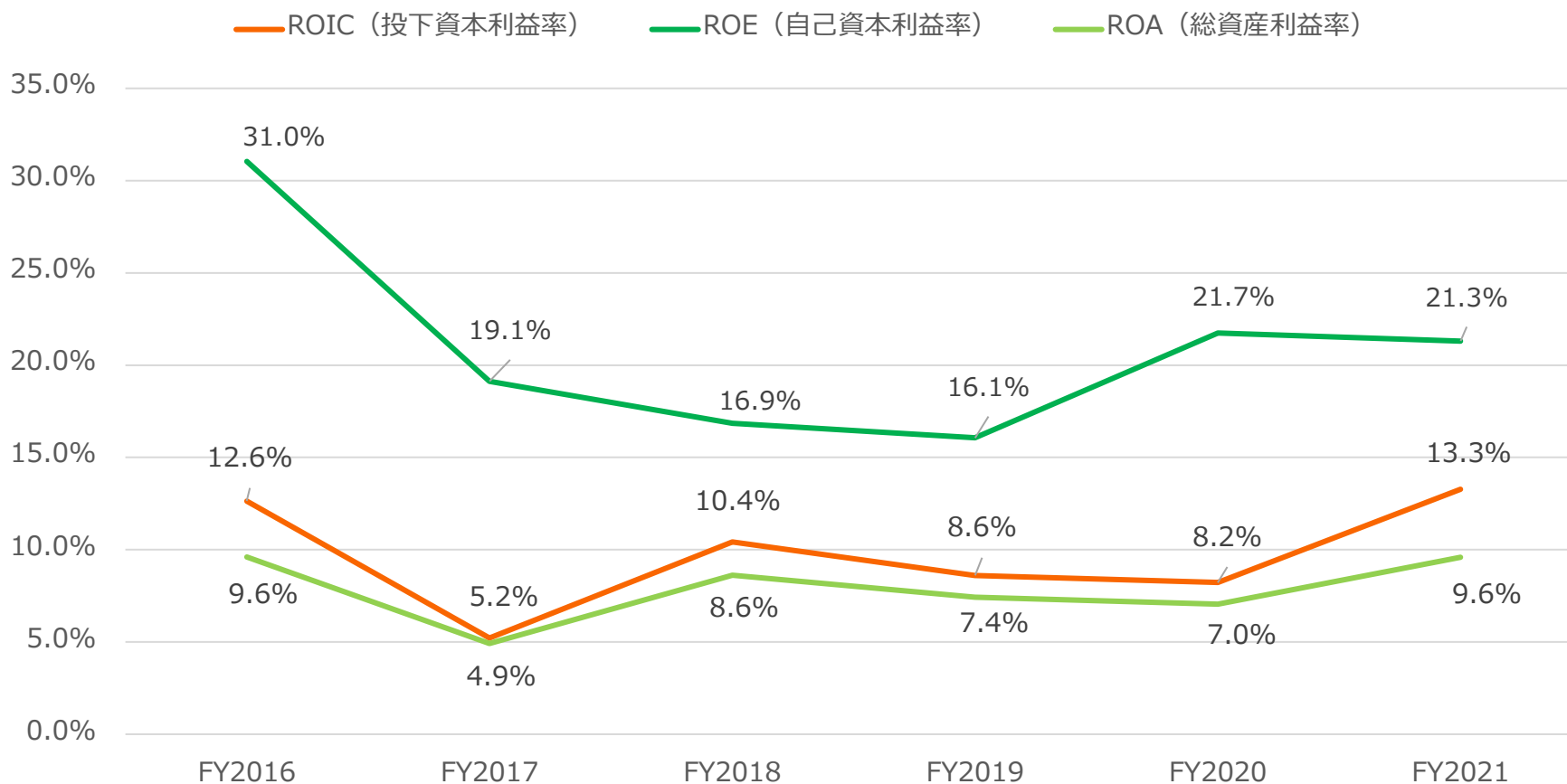


※2020年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、上掲のグラフは、当該分割を遡及換算しております。











※FY2022予想は、2023年1月開催予定の定時株主総会での承認事項であります。





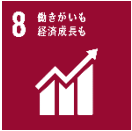

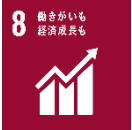
高い資本効率を維持（不動産業でROE **13位**（2022/3/10現在）） （全上場企業でROE**296位**（2022/3/10現在））



※出典：MINKABU



VII. ESG及びSDGs

取り組み	SDGs
<p>壁面緑化・屋上緑化</p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、壁面緑化や屋上緑化を採用しております。</p> <p>当該緑化は、都心部においてアスファルトやコンクリートが多く、気温が高くなるヒートアイランド現象を表面温度下げる効果で軽減することができます。これによる省エネ及び緑によるCO2削減により、地球温暖化の防止に貢献しております。</p>	  
<p>LED照明器具</p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、LED照明器具を採用しております。</p> <p>LED照明器具は、消費電力が低く（省エネ）であり、長寿命であるため、廃棄物の削減、CO2排出量を削減することができます。</p>	 
<p>シンプルなデザイン</p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズは、シンプルで洗練されたデザインであり、過剰な加飾はないため、建物消費電力を抑制しております。</p>	 
<p>自然保護団体への寄付</p> <p>当社は、公益信託経団連自然保護基金が行う、自然環境の保全に関するプロジェクトに賛同し、同基金への寄付を行っております。</p>	  

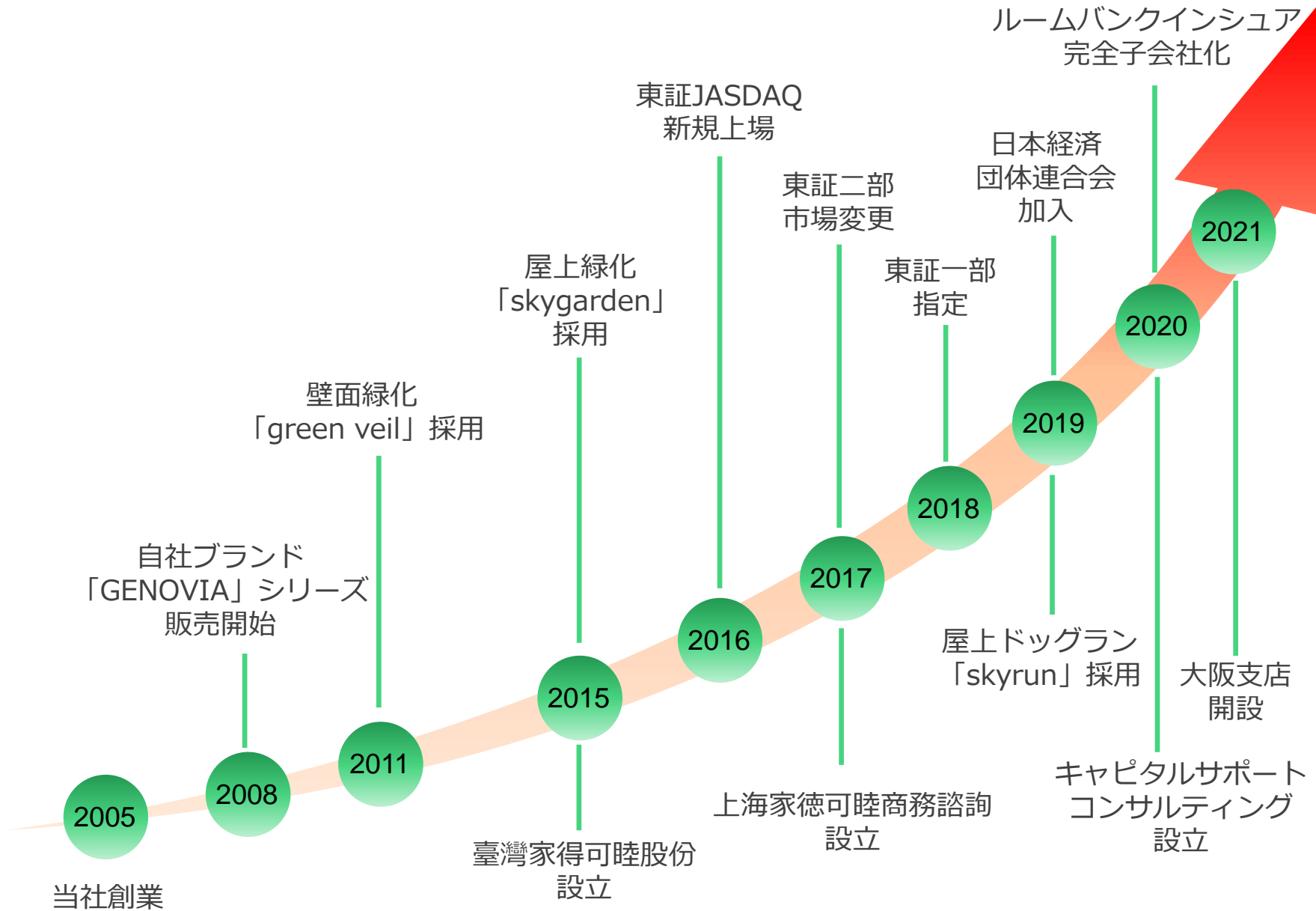
取り組み	SDGs
<p>健康に配慮した物件の供給</p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、光触媒除菌脱臭機を一部設置しております。光触媒は、新型コロナウイルス感染症の抑制にも効果が認められており、これを常設することで、安心して居住することが可能となります。</p>	 
<p>働きやすい職場環境</p> <p>当社は、ワークライフバランスを基礎に、勤務日数・勤務時間が異なる3つの勤務体系から、自身のライフスタイルに応じて勤務体系を選択できるようにしております。</p>	
<p>人材育成と雇用創出</p> <p>社外講師による営業研修や資格手当等、教育制度が充実しているとともに、大幅な業績拡大を目指しており、新たな雇用の創出も含め、日本経済の成長にも貢献しております。</p>	 
<p>ダイバーシティへの取り組み</p> <p>当社は、役職員を国籍、性別、年齢等に関係なく、能力、実績によってのみ公正に評価し、処遇する方針を採っております。</p> <p>また、女性社員の積極的な登用を推進するとともに、出産や育児に対応する就業環境も提供しており、子育てと仕事の両立等の多様なライフスタイルに応じ、社員の誰もが継続的に活躍できる環境を推進しております。</p>	 

取り組み	SDGs
<p>コーポレート・ガバナンス</p> <p>当社グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、経営の効率性と適法性を同時に確保しつつ、健全に発展するために必要な企業統治体制の整備や施策を実施することです。当社グループの経営理念である「私たちは不動産を安心と信頼のできる財産としてグローバルに提供し、幸福になっていただくことで社会に貢献します。」を実現するためにも、株主や顧客をはじめとする利害関係者に対して公正かつ中立的な姿勢を保持・充実していくことが経営上の重要な課題であると認識し、実践しております。</p>	
<p>法令遵守</p> <p>当社は、宅地建物取引業法をはじめとした関連法令が多数存在し、全役職員にこれらの関連法令の遵守を徹底させております。</p>	

Appendix

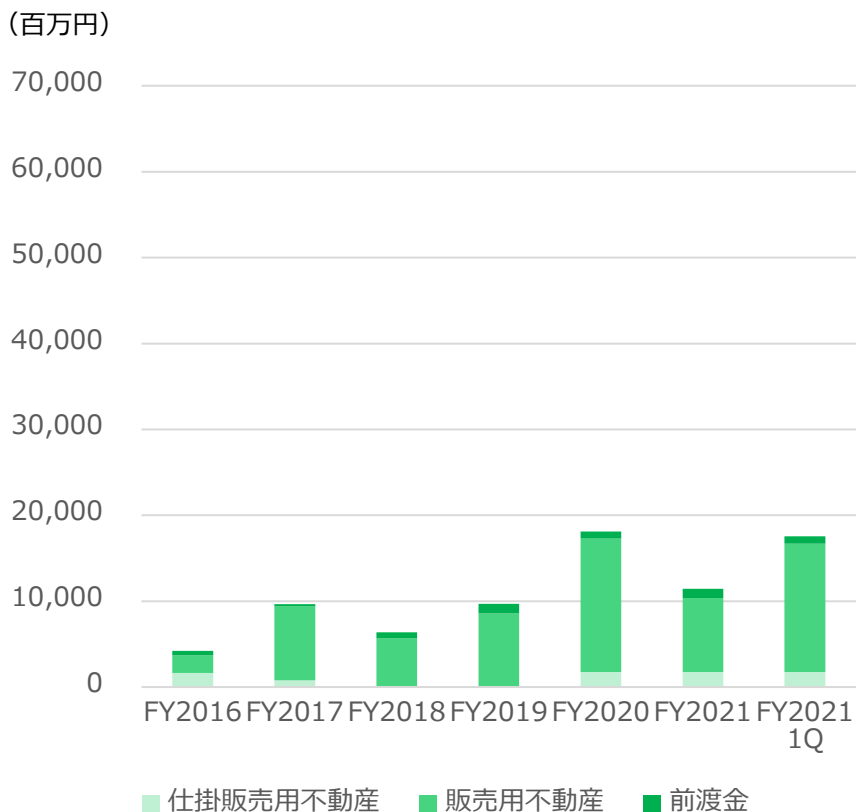
社名	株式会社グッドコムアセット
創業	2005年11月28日
資本金	15億95百万円（2022年1月31日現在）
資本準備金	15億3百万円（2022年1月31日現在）
代表者名	代表取締役社長 長嶋 義和
本社	東京都新宿区西新宿七丁目20番1号 住友不動産西新宿ビル
事業内容	自社ブランド「GENOVIA」シリーズの新築マンションの企画、開発、販売及び管理
子会社	(株)グッドコム（不動産管理） (株)ルームバンクインシュア（家賃債務保証） (株)キャピタルサポートコンサルティング（新規上場・IRコンサル） 臺灣家得可睦股份有限公司（台湾現地法人） 上海家徳可睦商務諮詢有限公司（中国現地法人）
市場	東京証券取引所 市場第一部【証券コード：3475】
株主数	12,224名（2021年10月31日現在）
決算月	10月

グッドコムアセットグループの歩み



F Y 2 0 2 2 の 販 売 物 件 は 確 保 済 み

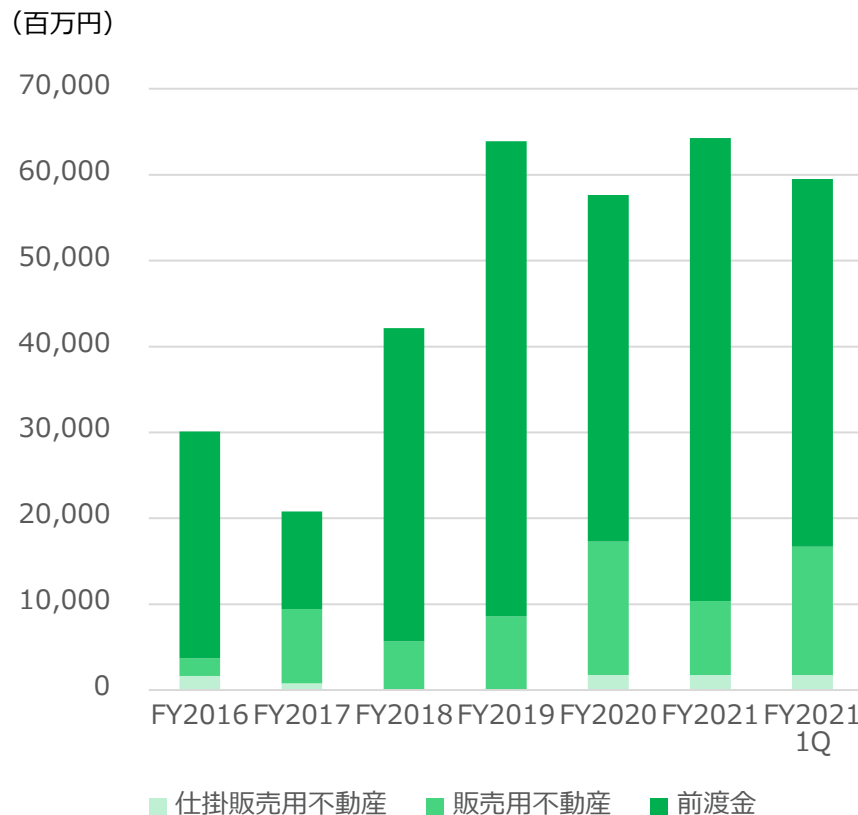
仕入指標推移



手付金2%仮定
前渡金50倍



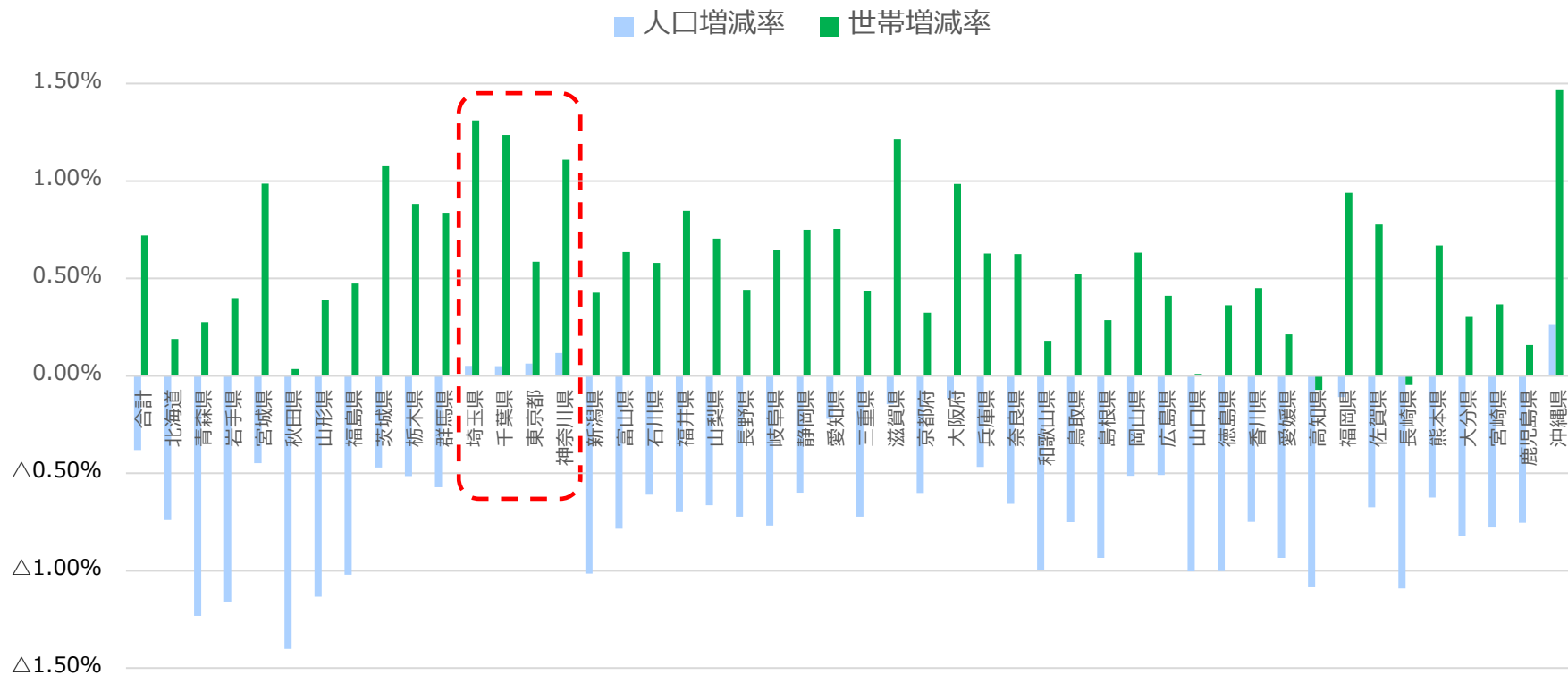
試算



仕入契約時に総額の平均2～3%を手付金として支払うため、（仕掛）販売用不動産ではなく、竣工前は前渡金に計上

手付金2%と仮定すると、前渡金の50倍の仕入を確保できている試算

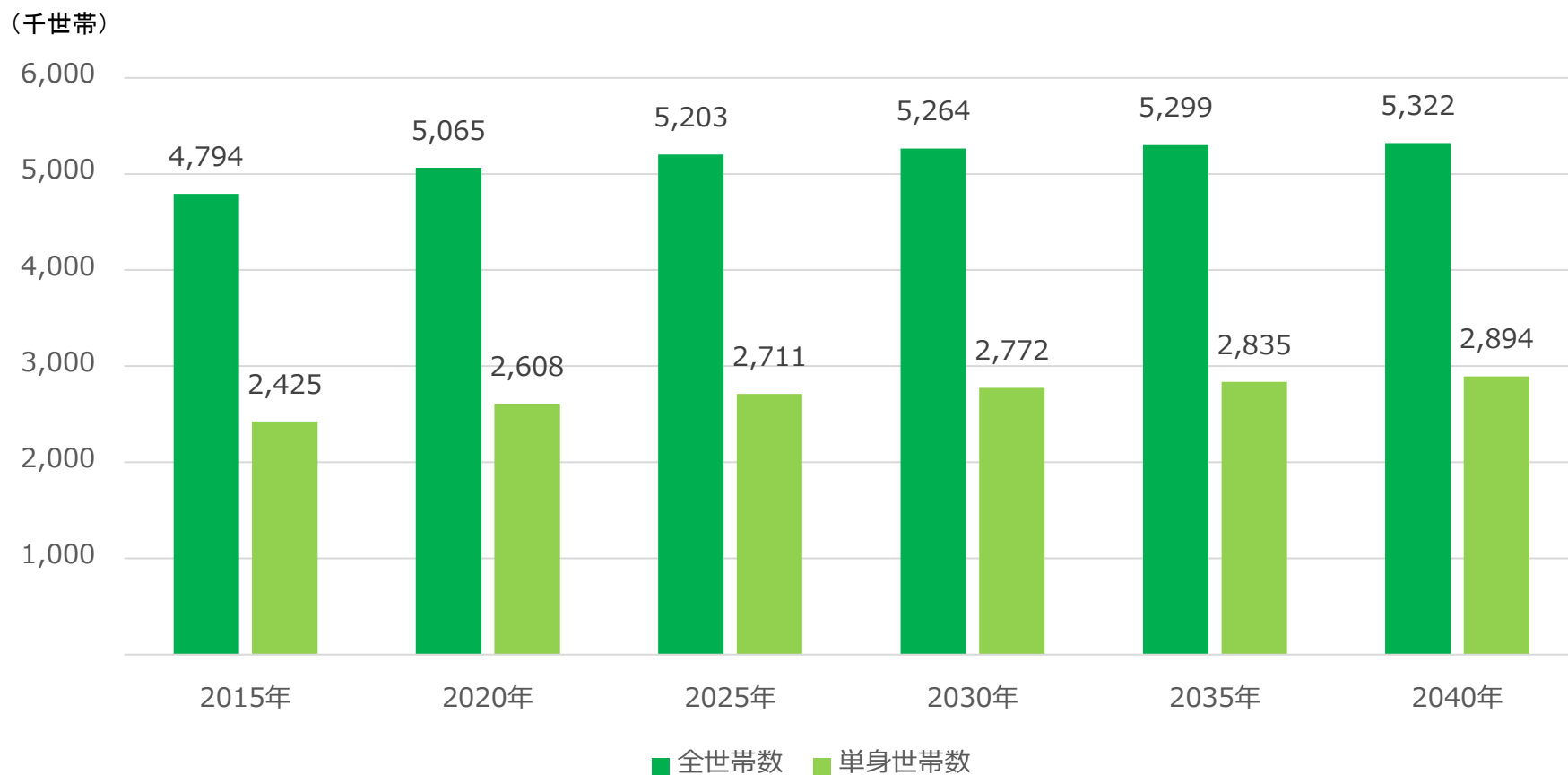
2020年から2021年の人口及び世帯数の推移



(出所) 総務省自治行政局住民制度課より当社作成

首都圏以外は人口が減少しているものの、世帯数は全国的に増加
 単身者世帯の増加が考えられ、賃貸マンションの需要は引き続き堅調

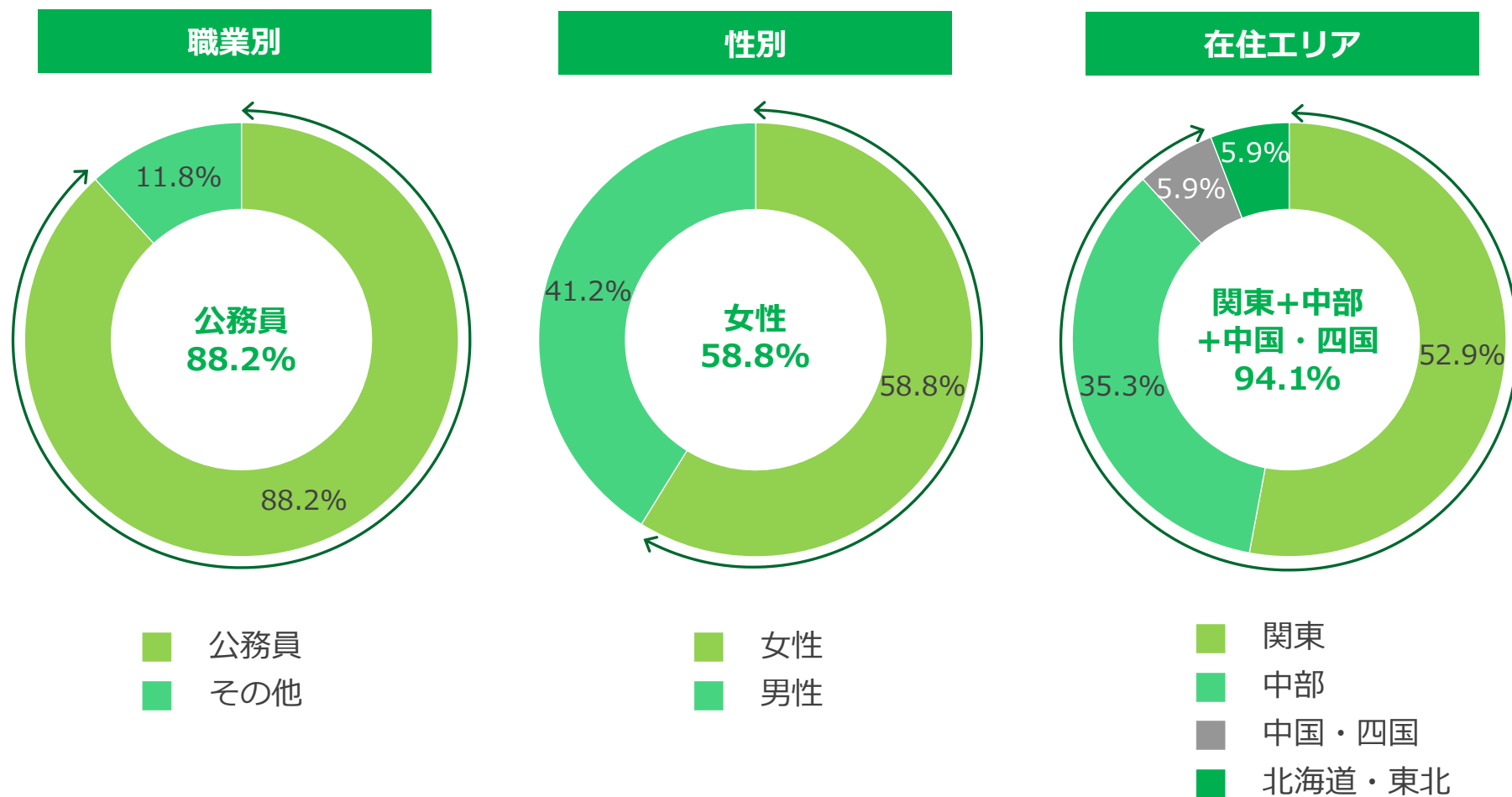
東京23区（当社取扱物件エリア）の世帯推移



(出所) 東京都総務局統計部より当社作成

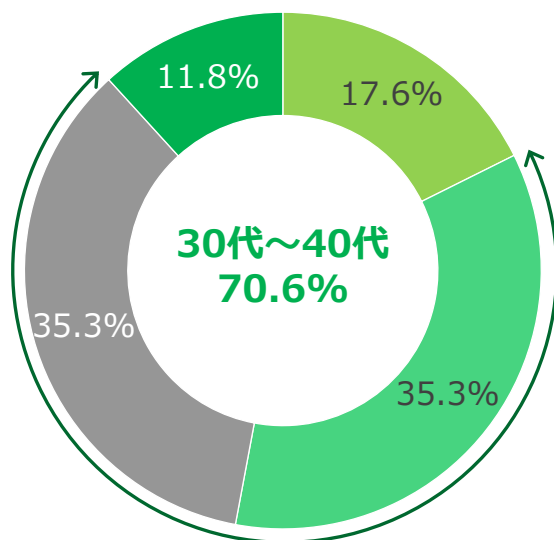
全国の家帯数は減少するものの、東京23区の家帯数は、2015年の234万世帯から20年後の2035年には、約247万世帯と13万世帯が増加すると予想され、ワンルームマンションの需要は伸びると見込まれる

公務員が主要顧客、男性顧客が増加、全国にエリア拡大



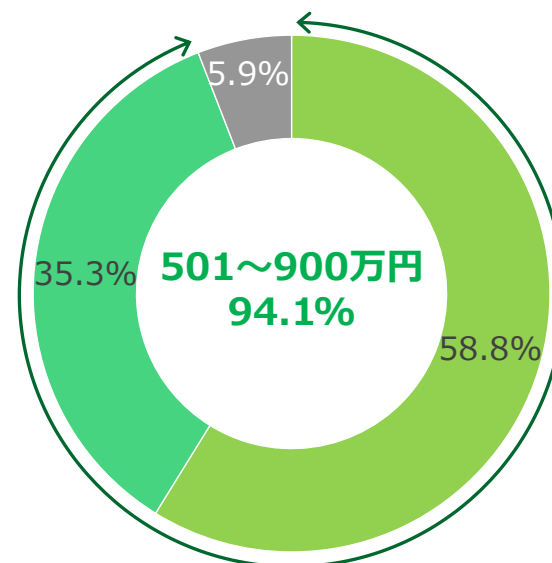
30代～40代の安定所得者が主要顧客

年齢別



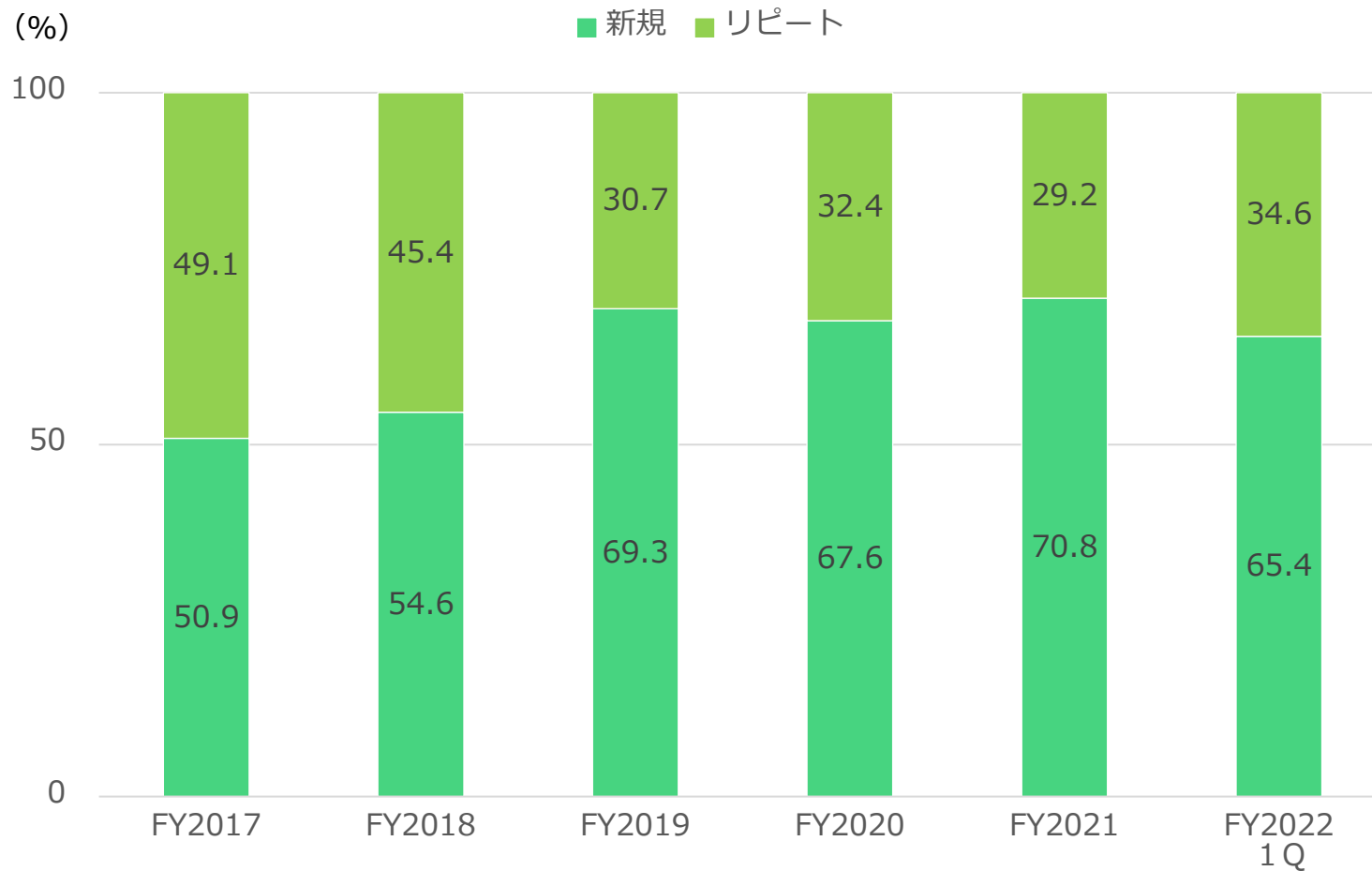
- 29歳以下
- 30歳代
- 40歳代
- 50歳以上

年収別

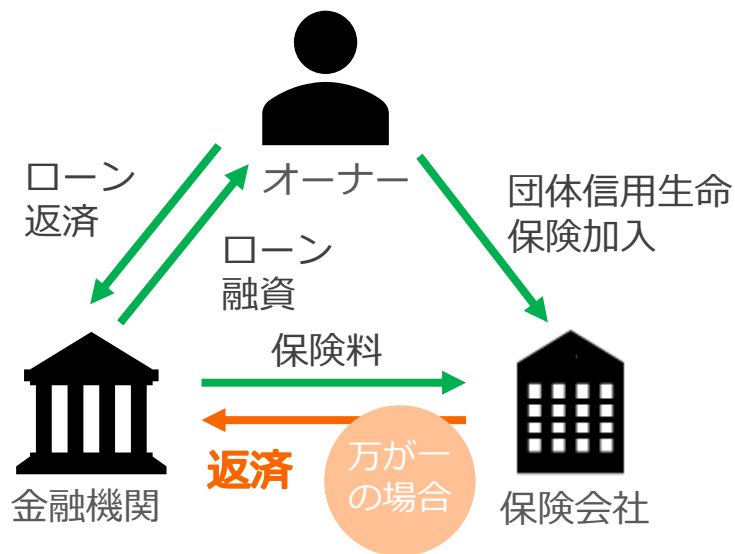


- 501万円～700万円
- 701万円～900万円
- 901万円～1,000万円

新規購入者増とともに、リピート購入を促進



生命保険の代わりとして購入



- ・ 物件購入時に金融機関から借入を行うことで、団体信用生命保険に加入
- ・ **死亡**や**高度障害**等、万が一の場合に**残りのローンが全額弁済**される
- ・ 残された家族は、財産としてそのまま安定収入を得ることも、売却で一定の収入を得ることも可能

金融機関の団体信用生命保険の給付例

【例1】

がん、脳卒中、急性心筋梗塞、高血圧症、糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性膵炎（8大疾病）で就業不能となり、1年以上経過した場合

【例2】

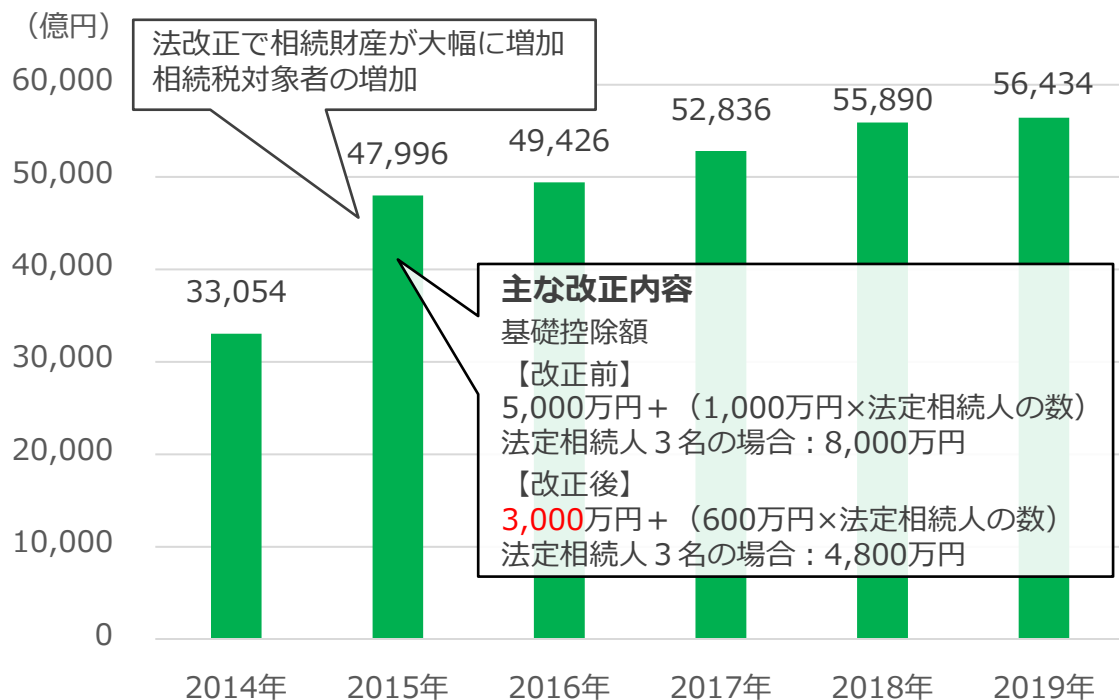
要介護3以上に認定又は所定の**介護状態**が180日継続した場合

【例3】

がん（所定の悪性新生物）と**診断確定**した場合

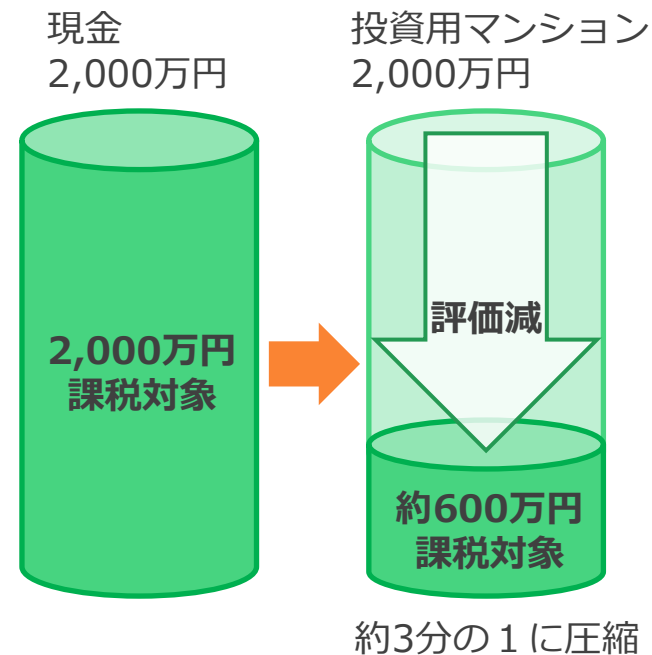
相続税評価額の圧縮を目的として購入

現金・預貯金等の相続財産の推移



(出所) 国税庁より当社作成

〈相続税評価額の例〉



※物件ごとに圧縮比は変動します

相続税の基礎控除額が改正され、相続財産は2015年から大幅に増加。2017年には5兆円を超える。現金を投資用マンションにすることで、約7～8割相続税評価額が圧縮されるため、税金負担が軽くなる。そのため、投資用マンションへの切り替えは今後も増加すると見込まれる。

本資料の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき当社が独自に判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、当社グループの状況などにより変動することがあります。したがって、実際の業績などが本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

I Rに関するお問い合わせ先

株式会社グッドコムアセット 経営企画部 I R担当

TEL : 03-5338-0170 E-MAIL : ir@goodcomasset.co.jp

