

G / D / H

事業計画及び成長可能性に関する事項

/ 会社概要

社名 gooddaysホールディングス株式会社

設立 2016年3月

従業員数 335名（2022年3月末現在）

資本金 1億9,066万円

本社所在地 東京都品川区北品川1-23-19
goodoffice品川

役員	小倉 博	代表取締役社長
	小倉 弘之	代表取締役副社長
	横田 真清	取締役 グループ企画本部長
	田所 亮	取締役 グループ人事採用部長
	菅原 貴弘	社外取締役
	茂田井 純一	社外取締役





01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix



01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

Mission

どこにもないふつう

暮らしとITどちらも暮らしの基本をつくる大切な要素です。

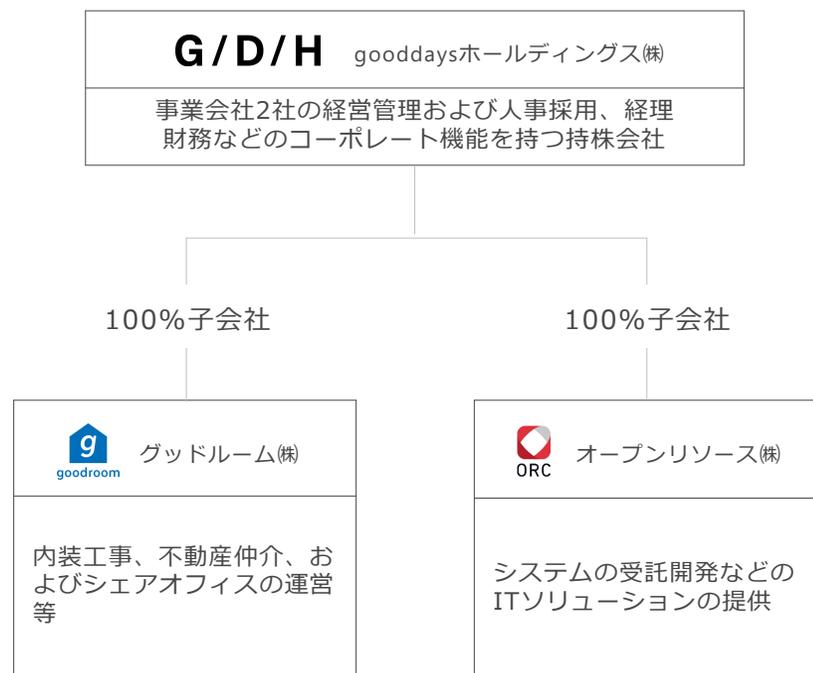
基本と向き合い、丁寧に考え、提案を実現する。その先には、

今よりもいい毎日が待っています。

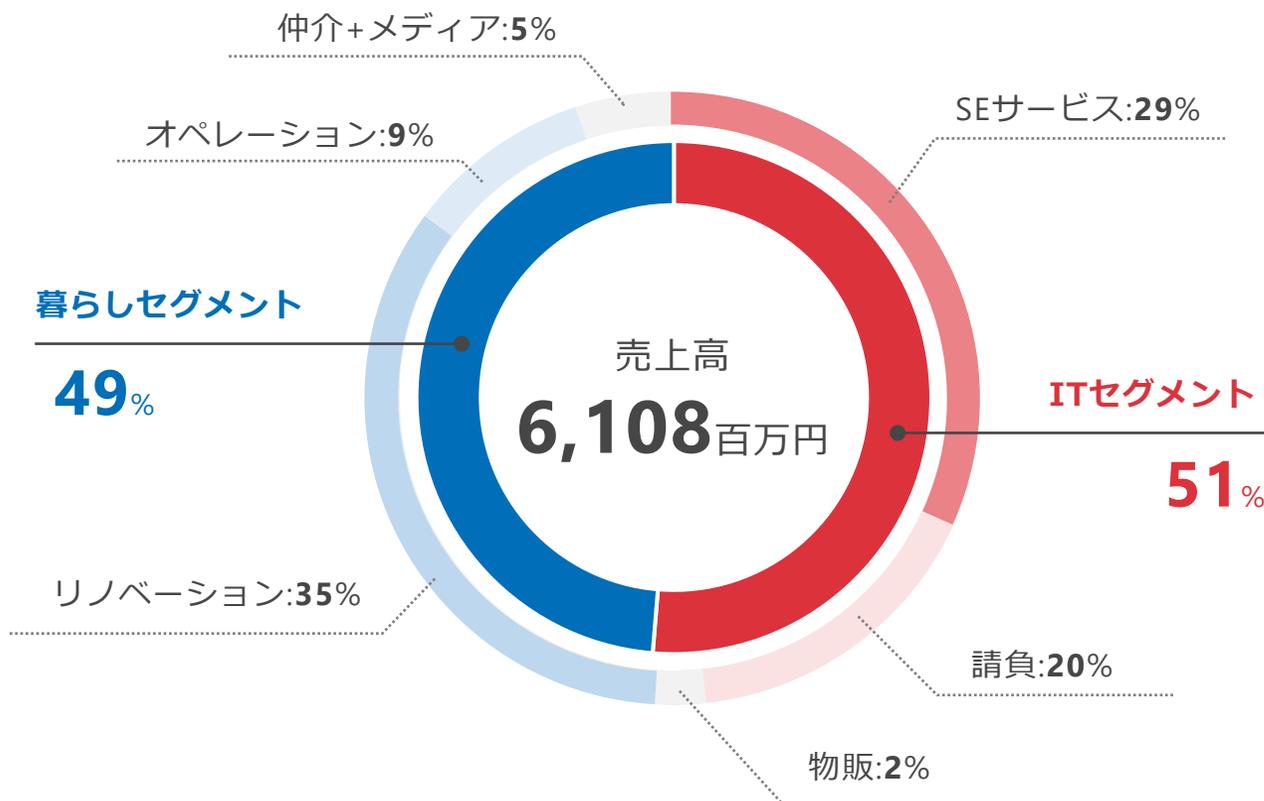
私たちは“生活提案企業”として“どこにもないふつう”を創造

していきます。

グループ会社



売上構成比（22年3月期実績）



流通小売業界および金融機関向けのITサービスを中心としたITセグメントと住宅およびオフィスのリノベーションの施工と提供・運営を行う暮らしセグメントをそれぞれの事業会社で運営しています（※2023年3月期より「暮らしセグメント」に名称変更）



ITセグメント

オープンリソース株式会社



金融ビジネス

金融機関における非対面を中心とした決済システム（コンビニ決済やペイジー決済、EasyPayなど）の受託開発やリース会社における社内基幹システムの導入支援を行っています。

流通小売ビジネス

量販店や百貨店、専門店に向けて、POSシステムや店舗システムといった業務系システムから基幹システムまでをソリューション型のシステム開発で提供しています。

サービスビジネス

システム導入後の維持運用（ヘルプデスク、アプリケーションの保守など）や機器の調達、内製化支援、システム導入後の安定稼働と継続的改善を提供しています。



暮らしセグメント

グッドルーム株式会社



リノベーションビジネス

1部屋単位の賃貸住宅リノベーションのデザイン・設計・施工をパッケージ化した「TOMOS」を賃貸住宅のオーナーに提供。共用部含めた住宅1棟のリノベーション、オフィスにも拡大中。

賃貸ビジネス

賃貸ポータルサイト「goodroom」の運営およびそれを活用した施工物件の入居者の募集と不動産管理会社向けに広告ビジネスを行っております。

運営ビジネス

住宅及びオフィスを借り上げて転貸、「TOMOSマンスリー」および「goodoffice」として運営。入居者および入居企業へのサービス提供とコミュニティ形成を行っております。

多数のプロジェクトで培った業界の知見や専門性を活かし、さらなる知見の蓄積とそれを通じた業界共通の課題解決を行っていくことを意図し、従来の顧客との契約形態に基づく分類から顧客・業界に基づく分類に変更。

FY2022まで



FY2023以降

金融ビジネス

金融機関へ非対面を中心としたマルチ決済システム構築の経験を活かして、維持・保守の継続、業務ノウハウをベースとした決済システムのモデル化を進めてまいります。また流通小売ビジネスとの連携を目指してまいります。

流通小売ビジネス

量販店や百貨店・専門店などに向けたPOS・店舗システム、基幹システムの開発・導入の経験を活かし、システム改善や保守維持にとどまらず、Redxを中心に企業への継続的な支援を行ってまいります。

サービスビジネス

POS・店舗システムに係る機器の調達と導入を実施。導入後の業務アプリケーションの改善、維持および運用（ヘルプデスク、保守）を行っています。今後はRedxをはじめとした全てのサービス提供を目指します。

自社商品（主にTOMOS）への注力を意図し、メディアビジネス（オンライン）と仲介ビジネス（オフライン）を統合することで「つくる、貸す、運営する」における「貸す」の部分をより強固にしていまいります。

FY2022まで

リノベーションビジネス

メディアビジネス

+

仲介ビジネス

オペレーションビジネス

自社商品
の
販売注力

FY2023以降

リノベーションビジネス

1部屋単位の賃貸住宅リノベーションのデザイン・設計・施工をパッケージ化した「TOMOS」を賃貸住宅のオーナーに提供。共用部含めた住宅1棟のリノベーション、オフィスにも拡大中。

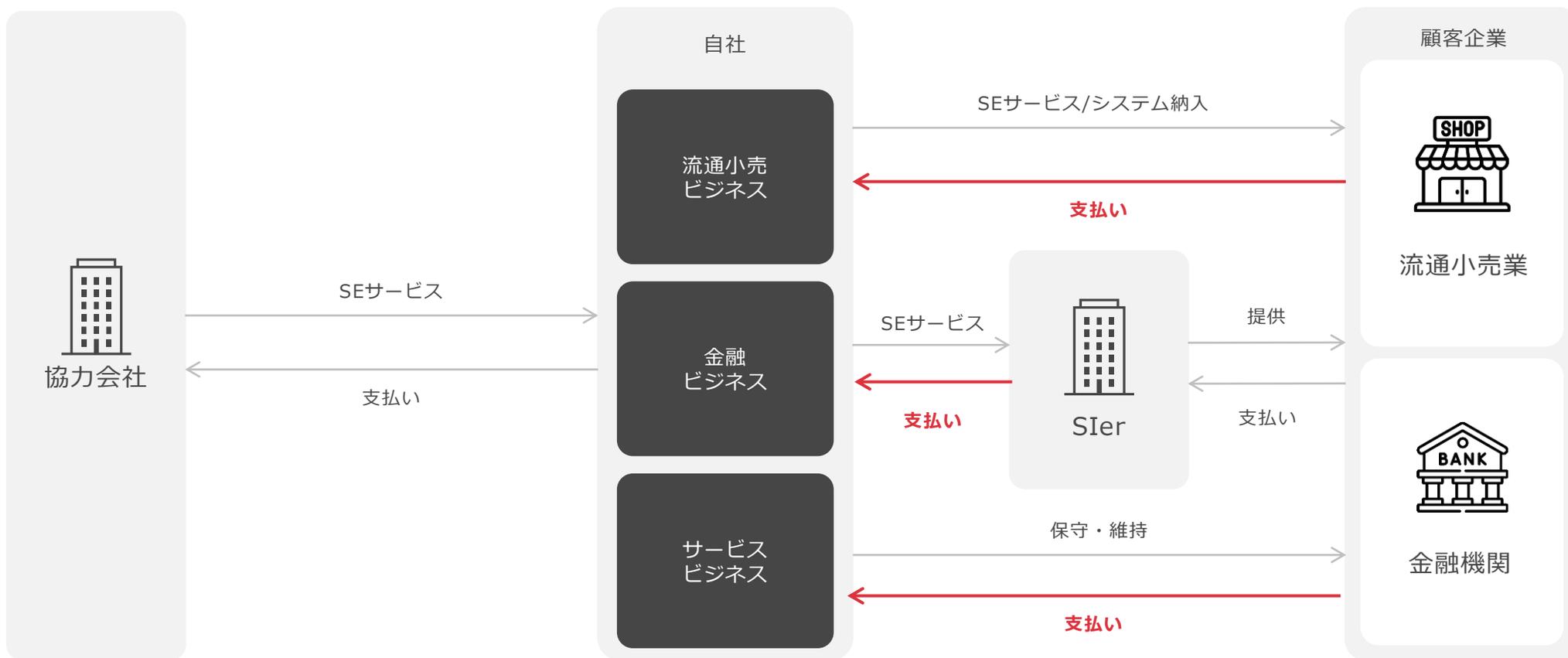
賃貸ビジネス

賃貸ポータルサイト「goodroom」の運営およびそれを活用した施工物件の入居者の募集と不動産管理会社向けに広告ビジネスを行っております。

運営ビジネス

住宅及びオフィスを借り上げて転貸、「TOMOSマンスリー」および「goodoffice」として運営。入居者および入居企業へのサービス提供とコミュニティ形成を行っております。

流通小売業界と金融業界の企業向けにシステム開発の請負およびSEサービスの提供、システム納入後の保守・維持まで一貫してサービス提供を行っています。

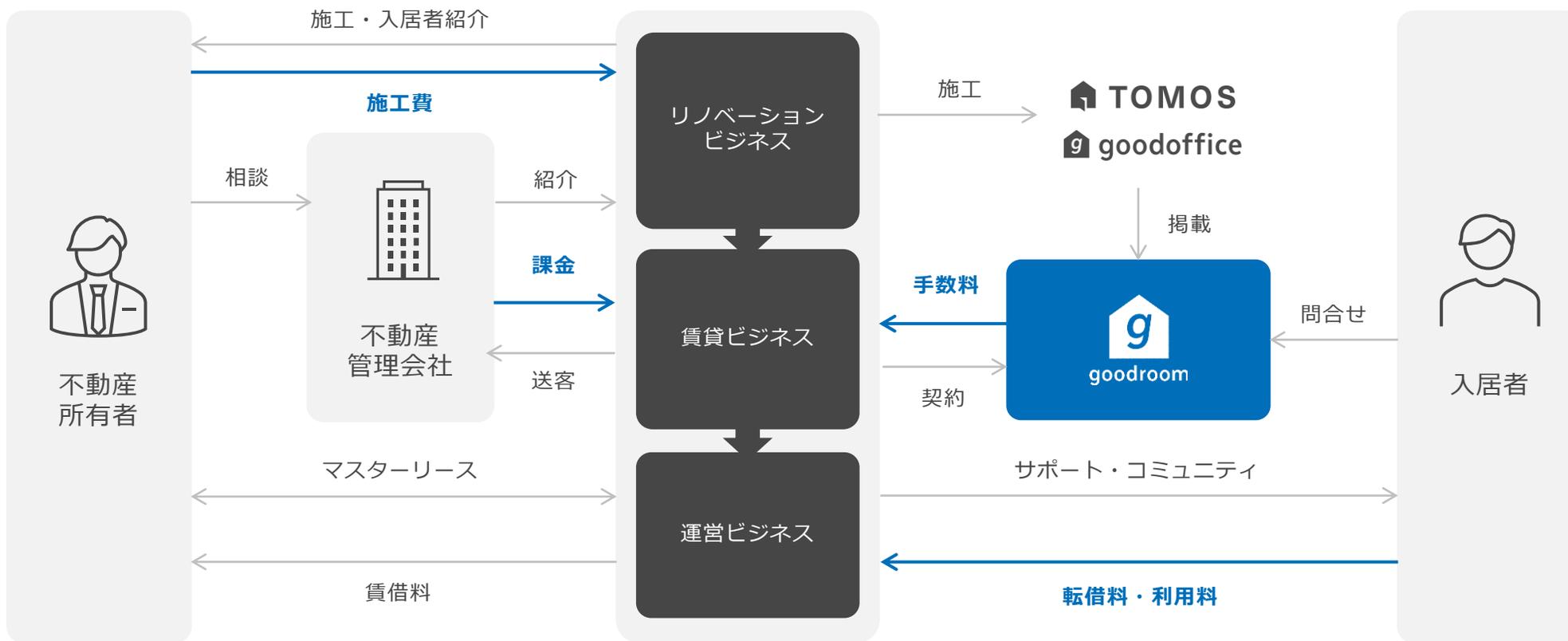


企画・開発から運用サポートまでワンストップで提供しており、維持管理を通じた改善提案を行っていることが特徴。また、金融機関と流通小売業に特化して事業展開をしており、ドメイン知識とそれに基づいた提案が可能。



流通小売、金融機関における業務ノウハウやドメイン知識を蓄積

一般的に異なる会社で行われることが多いリノベーション工事、入居者募集、入居後のサポートを自社で完結。また住宅だけでなく、シェアオフィスについても同様に施工から運営まで一気通貫で行っています。



プロセスを内製化して一気通貫で事業運営を行い、規格化した商品をTOMOSブランドとして販売。様々な顧客接点をもとに継続的なアップデートを行うことで入居者に選ばれ続ける物件となり、高い完工前申込率と賃料UP率を実現。

コスト優位性と再現性

コスト優位性

規格化による一括仕入れと大工の直接雇用による内製化でコスト圧縮

再現性

規格化によるオペレーションの合理化と型化、販売活動の仕組化を実現

継続的なデザインアップデート

企画設計の内製化

多様な接点から得た入居者目線に基づいてアップデート

どこにないふつう
規格化×差別化

ブランド化と集客

集客の合理化

物件ごとではなくブランドへの認知と集客による合理化

ノウハウの蓄積

自社製品（TOMOS）の深い理解と工事中の案内に長けたスタッフの育成

圧倒的な入居者目線

賃貸ビジネスの接点

オンライン/オフラインの接点から情報を得られる

運営ビジネスの接点

入居中のフィードバックからヒントを得て、より長く住んでもらえる商品に



01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

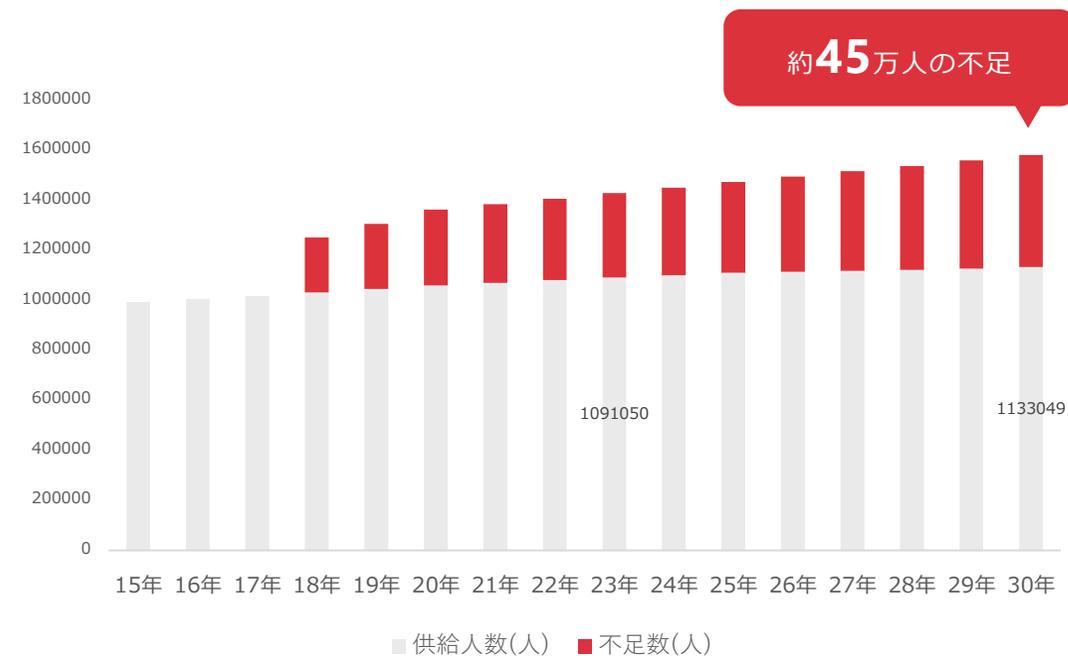
金融機関におけるIT投資の意欲は増加傾向にあり、コロナ禍の影響が大きく出た卸売業・小売業でも回復の兆しが見えつつある。また、IT人材の不足トレンドは今後も続いていく見通しであり、内製化を目指す企業に対しては人材派遣も含めた支援が必要になってくる。

業種グループ別IT予算DI値の伸び率

	19年度計画	20年度計画	21年度計画
建築土木	37.70%	39.30%	35.20%
素材製造	40.30%	20%	38.10%
機械器具製造	23.40%	8.60%	32.10%
卸売業・小売業	33.50%	17.70%	25.20%
金融・保険	18.60%	29.80%	33.30%
社会インフラ	28.80%	15.80%	21.40%
サービス	35.00%	19.60%	23.10%

日本情報システム・ユーザー協会「企業IT投資動向調査報告書2022」より作成

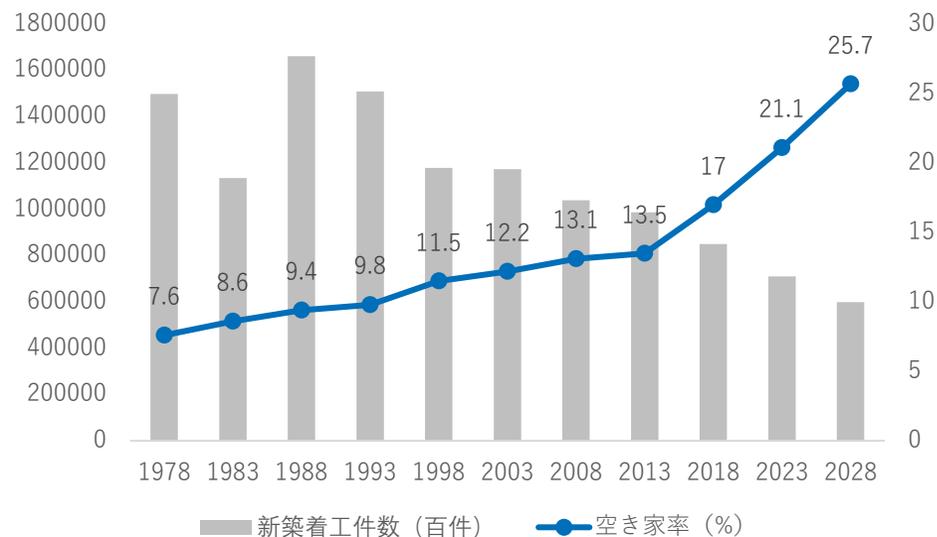
IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果



経済産業省「IT人材受給に関する調査」（2019年）より作成

新築着工件数は減少トレンドをたどっていく一方、空き家率は今後さらに高まっていく見通し。リフォーム市場は7兆円規模で堅調に推移していくことに加え、ライフスタイルに大きな変化が起こっている昨今において既存ストックを活用するリノベーションのニーズは高まっていくと予想。

空き家率の推移



国土交通省「住宅着工統計」総務省「住宅・土地統計調査」をもとに作成
2018年以降は野村総合研究所「2030年の住宅市場」による予測値

広義のリフォーム市場とその成長予測



住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模」(2018年版)をもとに作成
2018年以降は野村総合研究所「2030年の住宅市場」による予測値

対象となる市場の規模は大きく、前述の通り底堅く需要が推移していく一方で、プレイヤーは非常に多い。そうした市場環境の中で、一気に通貫で規格化した商品を展開し、自社で集客まで行うことを通じて差別化を図り、空室解消と賃料UPを実現できている。

住宅リフォーム市場と当社の対象セグメント



当社売上高

21億円** (対象商圏の0.62%)

国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」(2021年度)より作成

*平成25年住宅・土地統計調査結果(総務省統計局)の民間賃貸住宅戸数より
首都圏1都3県/京阪神/愛知県/福岡県を全体の61.90%と仮定

**2022年3月期のセグメント売上実績

事業モデルの特異性と競争優位性



- 1 1部屋ごとの施工でもコストを抑えて提供可能
- 2 早期空室解消と賃料UPによる資産価値の向上を実現
- 3 強固な集客基盤とブランドによる“TOMOS”ファンの創出



01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

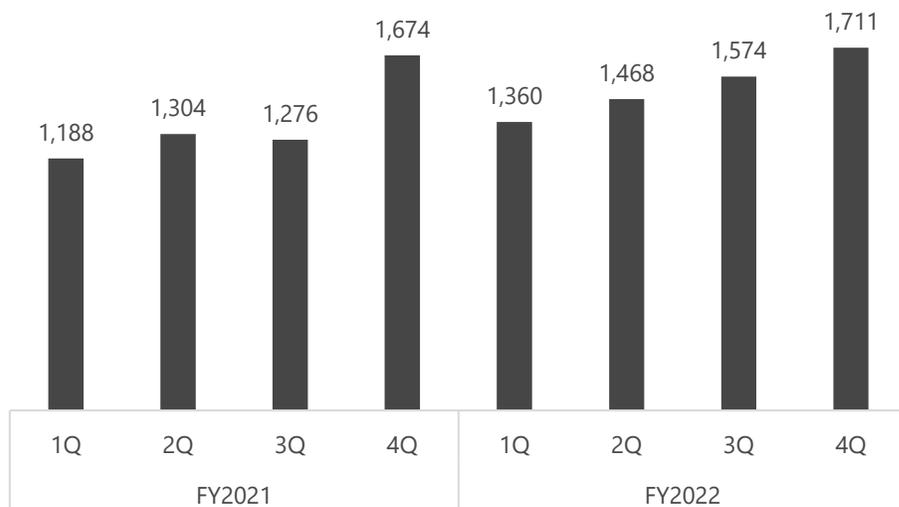
05 Appendix

新型コロナ問題の影響を受けた2021年3月期から大きく増収増益に。特に暮らしセグメントが大きく増収したことに加えて黒字転換を実現できたことが全体を押し上げる大きな要因に。

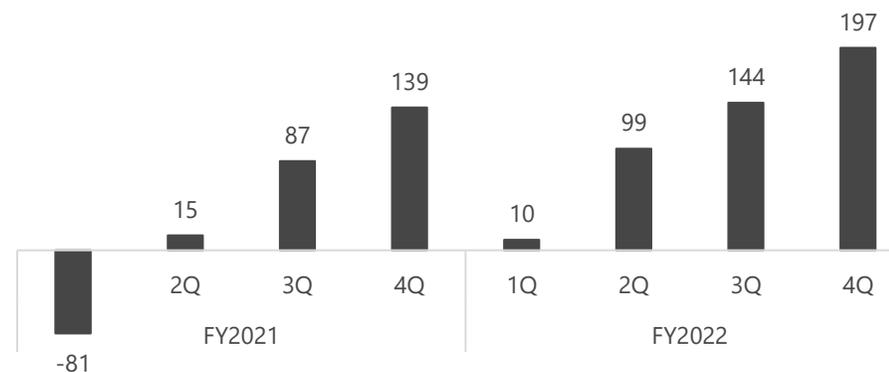
(単位：百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (当初予想)	2022年3月期 (実績)	前期比	予想比
売上高	5,442	6,000	6,108	+12.2%	+1.8%
ITセグメント	2,929	-	3,123	+6.6%	-
暮らしセグメント	2,512	-	2,985	+18.8%	-
売上総利益	1,483	-	1,816	+22.5%	-
営業利益	159	260	449	+181.2%	+73.1%
経常利益	160	260	471	+193.1%	+12.7%
当期純利益	26	166	291	+988.3%	+174.7%

Redxの販売開始による請負ビジネスの売上成長、オペレーションビジネスにおける稼働率の改善と新拠点の売上貢献、順調なりノベーションビジネスの拡大により、売上高は前年対比12.3%と成長し、営業利益は前年対比181.5%と大きく成長。

連結売上高 (単位：百万円)

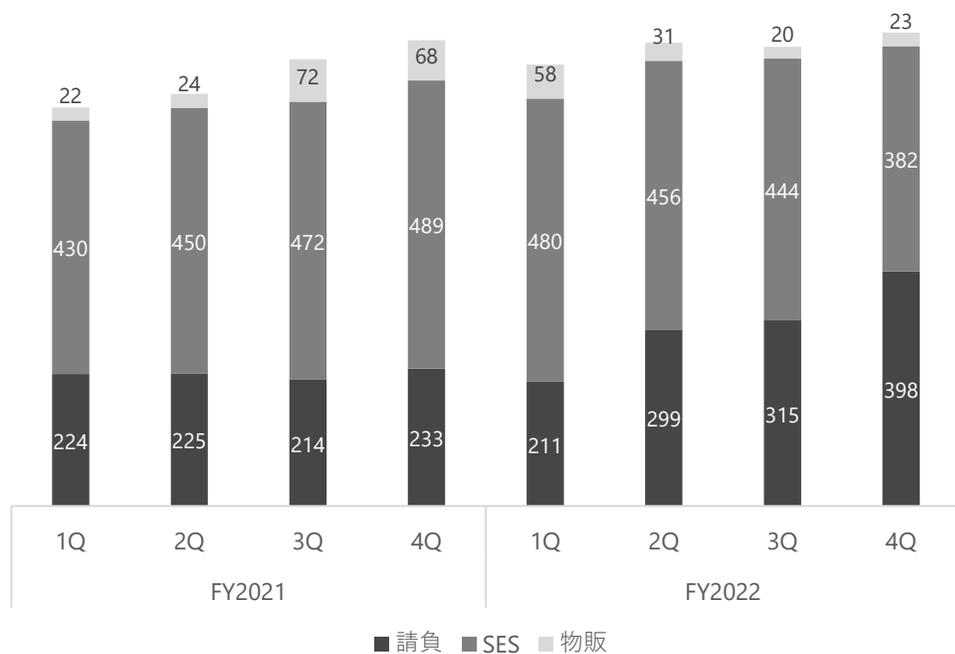


連結営業利益 (単位：百万円)

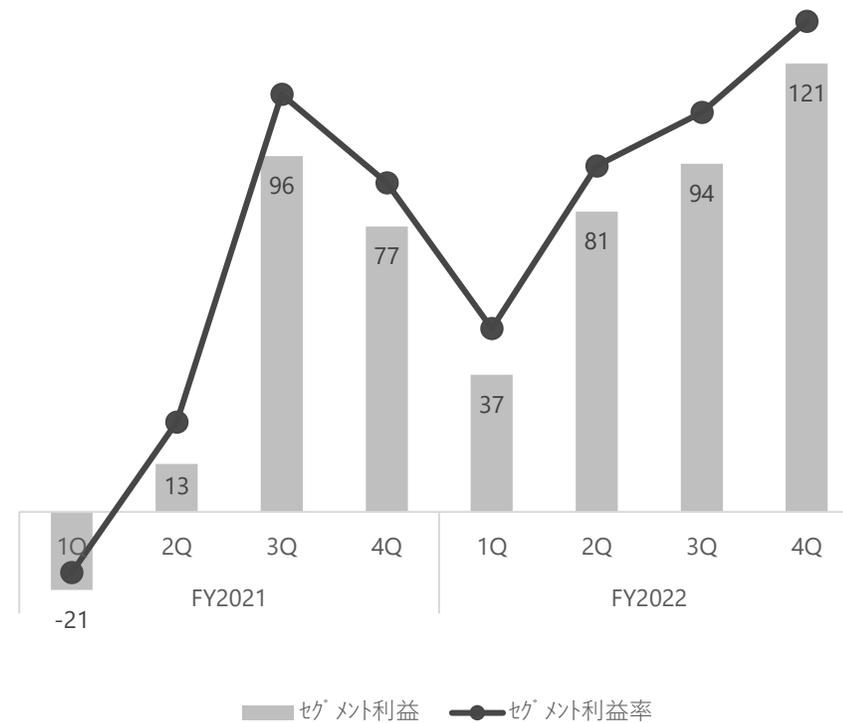


ITセグメントの売上高はRedxクラウドPOSの受注により請負が伸長した一方、新型コロナ問題による稼働率の低下によってSESが減少。営業利益率はSIer経由ではなく直接取引の案件や内製化支援の案件が増加したことにより改善。

売上高 (単位：百万円)

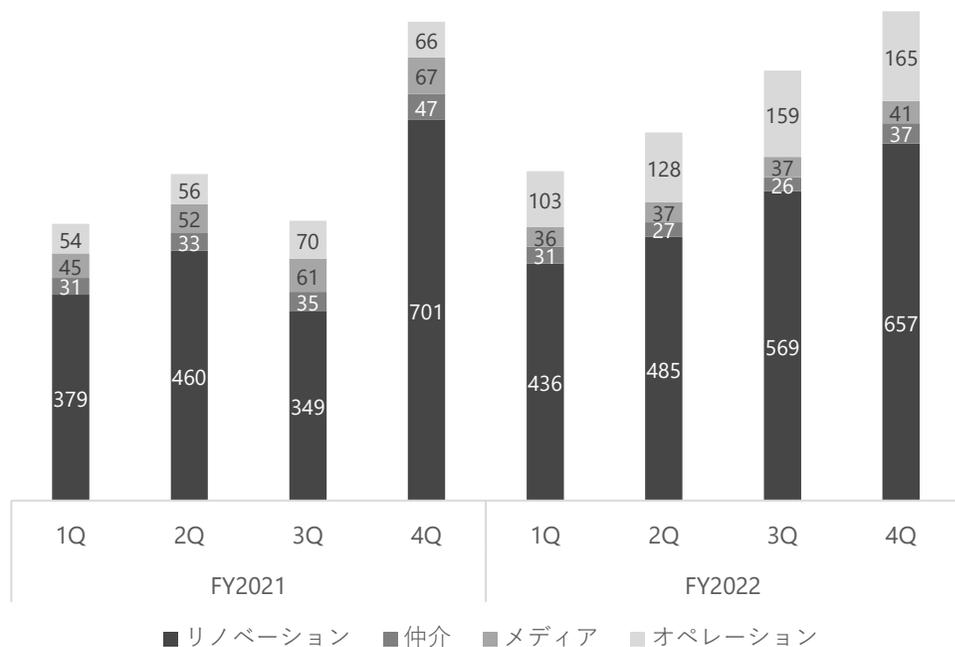


セグメント利益 (単位：百万円)

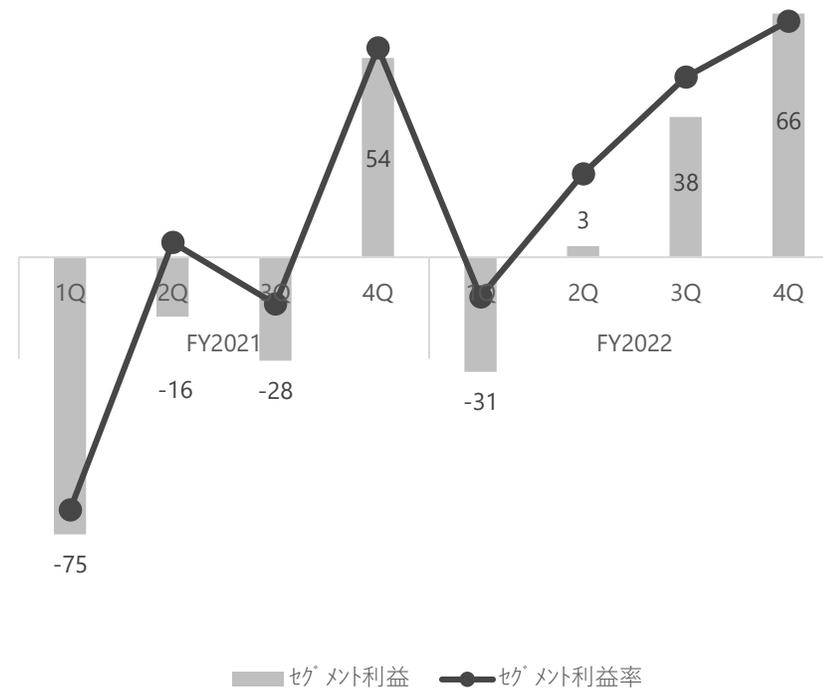


リノベーションビジネスは大規模プロジェクトの遅延により計上を来年度に繰り越したため前年度対比でマイナスに。一方、goodofficeおよびマンズリーの稼働率が大幅に改善したことに加え、仲介・メディアビジネスでの選択と集中が進みセグメント利益で通期黒字に転換。

売上高 (単位：百万円)



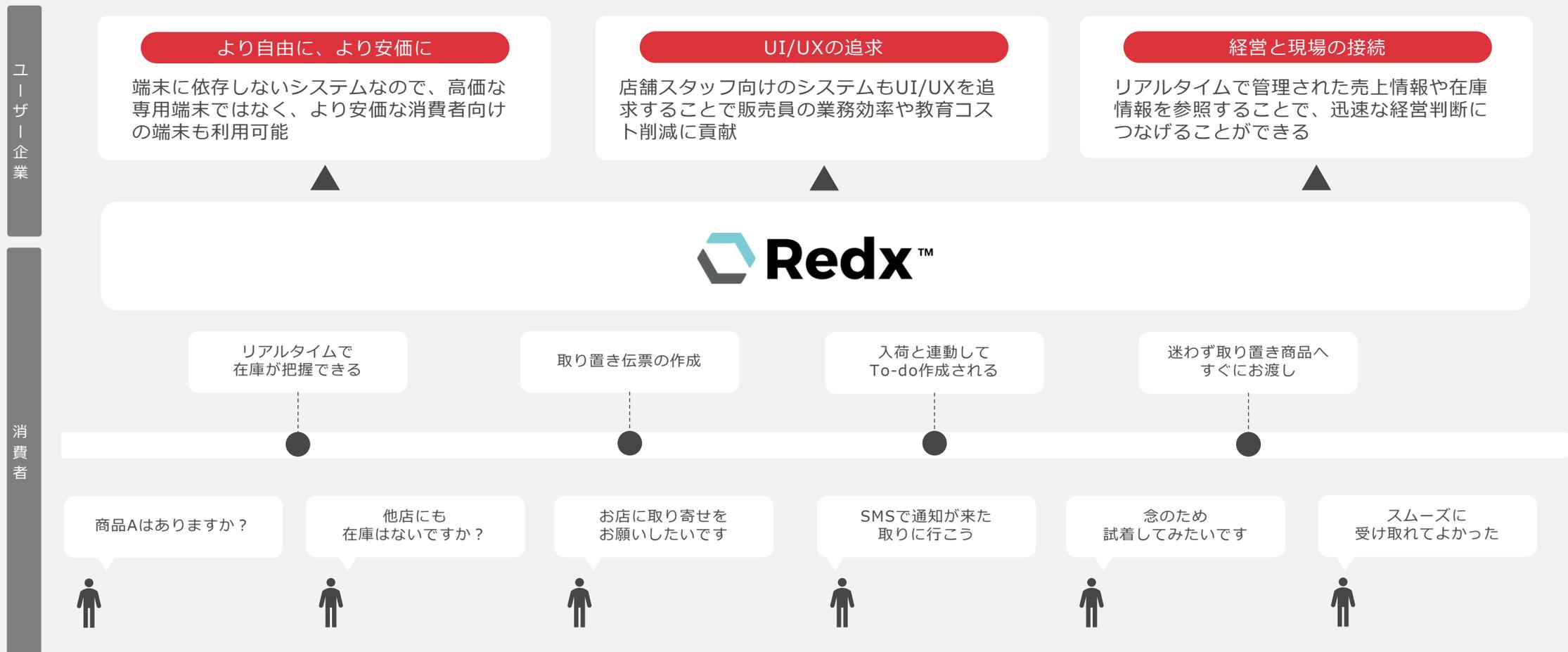
セグメント利益 (単位：百万円)



産業の構造的な問題と小売企業の課題、顧客目線での購入・接客体験における課題を踏まえ、これまでに培ったドメイン知識と専門性を活かしてSIer主導ではなくユーザー企業主導でDXを行えるようなソリューションの提供を2021年12月より開始。



店舗業務システムのUI/UXを追及し、店舗スタッフの業務効率改善をめざすと同時に、接客業務を支援する仕組みを持つRedxで、消費者の優良なお買い物体験となるようユーザー企業を支援。



新しいワークスタイルやオープンイノベーションの拠点として活用されることを目指して、国の有形文化財である「堀ビル」を竹中工務店と協業し、goodoffice新橋として2021年4月に運営を開始。

新橋堀ビルのコンセプト

ビジネスが生まれる、オープンイノベーションの拠点
建物の利活用だけでなく、そこから生まれるビジネスを支援

竹中工務店様

レガシー活用事業

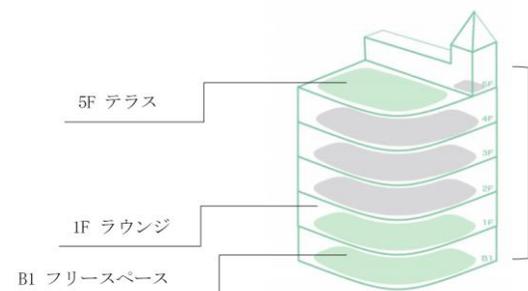
設計や施工で培った知見とノウハウを活かして歴史的建築物を活用。維持するのに多くのコストがかかるが、商用利用することで維持費をまかなっていききたい。



グッドルーム

シェアオフィス運営

リノベーションを創業事業として数多く取り組んでおり、古い建物のスペースをシェアオフィスとして活用することが得意としており、本事業との相性が良い。



B1・2F~5F
レンタルオフィス、会議室

- ①新しい暮らし方・新しい働き方を叶える
- ②オープンイノベーションを誘発する

暮らし方が多様化した現代の社会ニーズに合わせた資産の有効活用として、既存の城南信用金庫宮前平寮とワークライフコミュニティが融合したコワーキングスペース付きの賃貸住宅としてリノベーション。近隣住民も利用可能な地域に開かれた場としてオープン。

Life & Work <住みながら働く>

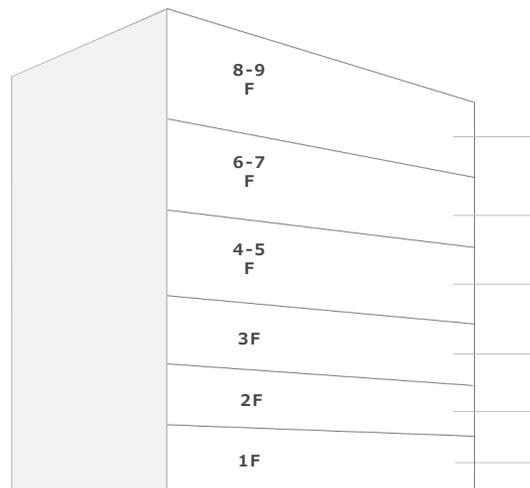
暮らし方の変化への対応

働く環境と住む環境が密接に重なり合った現代の暮らしを踏まえた、いま・これからのライフスタイルに適したニュースタンダードな暮らし方を提案。

地域貢献と顧客開拓

金融機関・社会貢献企業として培ってきた実績と経験、地域ネットワークをもとに相乗効果を生むことで、顧客の新しい層＝若年層・クリエイター層を開拓

フロア構成



TOMOS 一般賃貸・マンション賃貸

goodoffice 共用部・コワーキングスペース

エントランス

店舗・駐車場





01 事業概要

02 市場環境

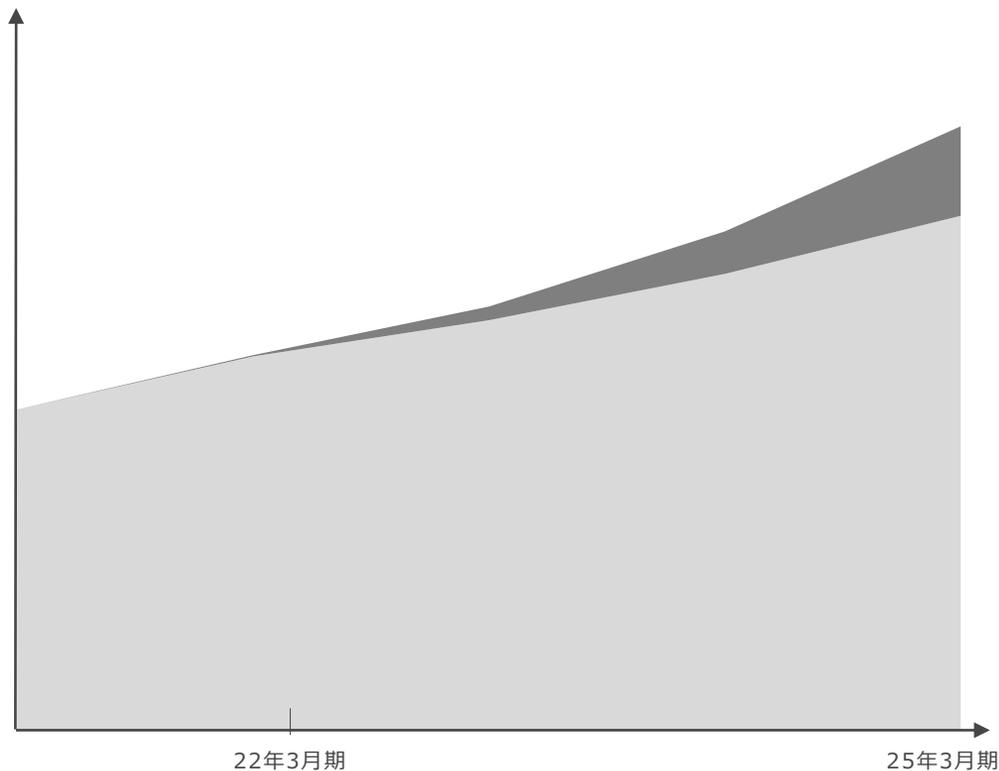
03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

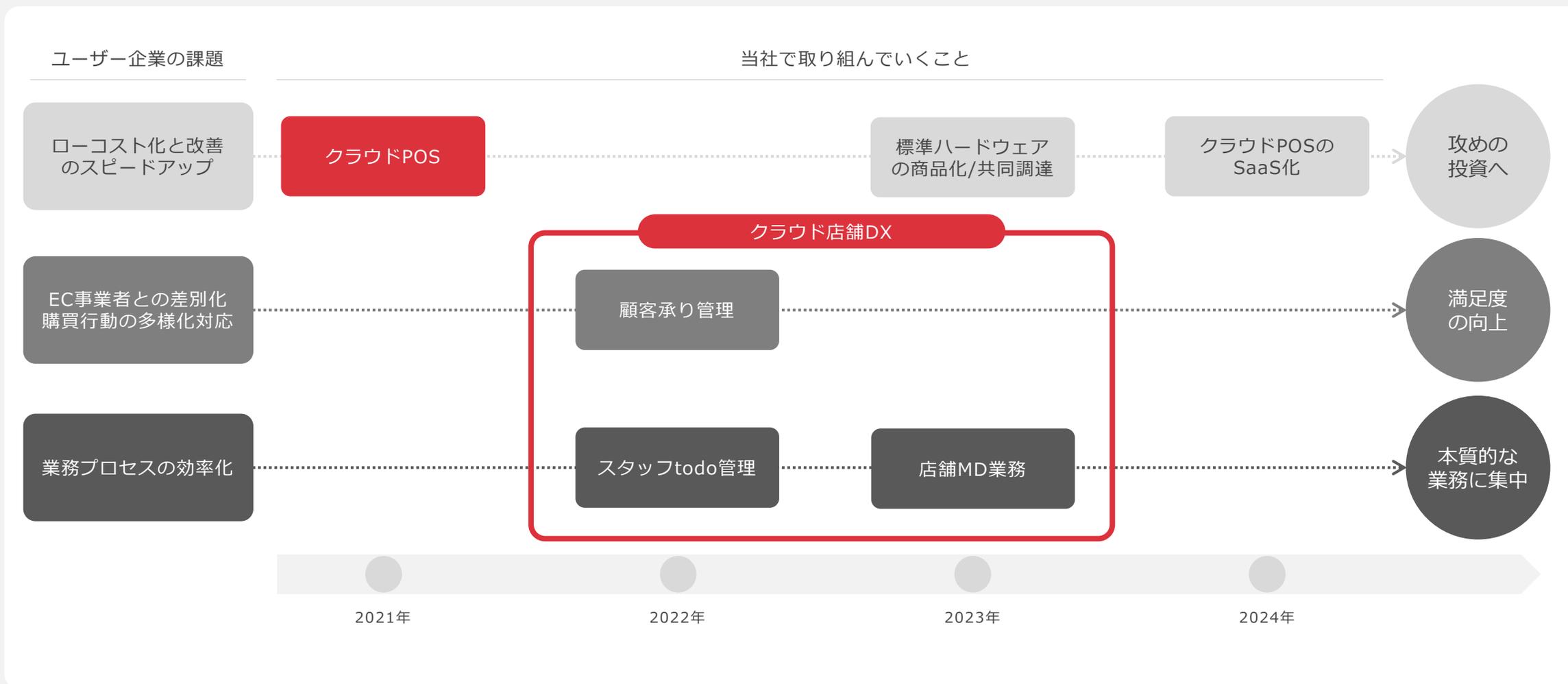
ITセグメントではRedxを中心に据えて事業拡大を目指し、暮らしセグメントにおいてはリノベーションビジネスのさらなる拡大と、運営ビジネスにおける拠点数の拡大に注力していく。

売上高



	ITセグメント	暮らしセグメント
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redxサービス拡大 ・ RedxクラウドPOS ・ Saas版開発 ■ Redx店舗DX拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規拠点の受託・開設 ■ ホテルパス事業の拡大
既存事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融ビジネス ・ 決済システム ・ リース業界向けシステム ■ 流通ビジネス ・ 量販店/百貨店/専門店向けシステム ・ 保守・運用サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーションビジネス ・ 採用/マーケの強化 ・ 1棟/オフィスリノベ ■ 運営ビジネス ・ ラウンジ会員の拡大 ・ サービス拡充

Redxの拡大を中心に据え、まずは個別サービスとしてカバーする機能の幅を広げていき、中期的には外部サービスとの連携や顧客層の拡大を企図してクラウドサービスとしての販売拡大を目指していきながら、流通小売業のDXを支援していく。



リノベーションビジネスの拡大とそれに連動した賃貸・運営ビジネスの拡大およびラウンジ会員の拡張に加えて、ホテルパスの拡大を図ってまいります。また事業間の連携をしていながら、「どこにもないふつう」の暮らしを実現するベースを提供してまいります。

重点領域

1 リノベーション事業の拡大

1部屋ごとのリノベーションでの実績をもとに1棟リノベーション、オフィス・分譲住宅などの事業領域の拡大を図ってまいります。その実現のため、マーケティングと採用への投資を進めてまいります。

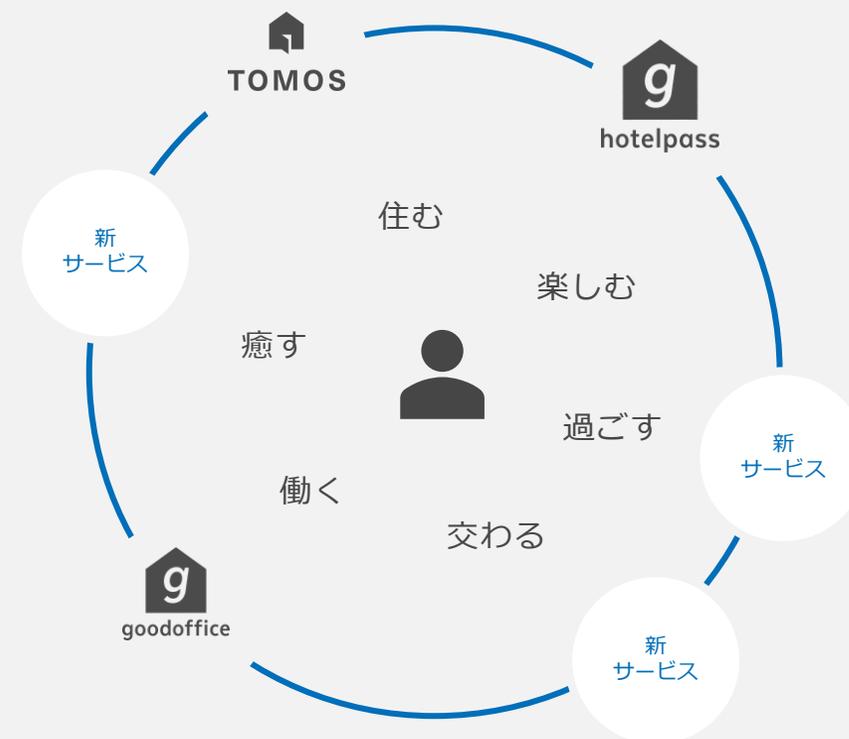
2 拠点数の拡大と会員サービスの拡充

goodofficeやTOMOSマンスリー、あるいは混合した拠点の受託を推進し、拠点間を気軽に移り住める会員制のサービスの提供を通じて新しい暮らし方と働き方を実現できるベースを作ってまいります。

3 新規事業の推進

ホテルパスをはじめとした新規事業・新規サービスの推進を通じて、住む・働く以外の暮らしに関わる領域にも拡張していくことでMissionを実現できるベースを整えてまいります。

「どこにもないふつう」の暮らしの実現



23年3月期は売上13%成長、営業利益は前年比▲17.3%を予想しております。ITセグメントにおけるRedxへの投資、暮らしセグメントにおけるオフィスの新規拠点の開設を行うため増収減益を見込んでおります。

(単位：百万円)	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期 (予想)
売上高	5,758	5,442	6,108	6,800
ITセグメント	3,398	2,929	3,123	3,500
暮らしセグメント	2,360	2,512	2,985	3,512
営業利益	381	159	449	372
経常利益	383	160	471	372
当期純利益	255	26	291	248



01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

2026年6月末までに上場維持基準（流通株式比率25%以上）を満たすとともに、可能な限り早期に流通株式比率30%を達成するために段階的に流通株式比率向上のための施策を実施してまいります。流通株式比率向上の具体的な施策につきましては、大株主による売却（自己株式化の後売却を含む）、事業法人株式の流動化等含めて検討しております。具体的な時期、手法については株価への影響を勘案したうえで決定次第速やかに公表いたします。

	上場維持基準 (グロース市場)	2021年3月31日	2022年3月31日
流通株式数	1,000単位以上	6,394単位	6,403単位
流通株式時価総額	5億円以上	7億円	6億円
株式流通比率	25%以上	19.3%	19.0%
(参考)事業法人等所有株式割合	-	57.2%	57.8%
(参考)3か月間平均株価	-	1,139.7円	1,021.0円

新しい暮らし方、働き方の提供を通じてSDGs実現に貢献し、生活提案企業としてなくてはならない存在を目指してまいります。

1

働きがい、働き心地の追求



goodofficeを通じて、働きがいと働き心地の良い空間を提供し、新しい働き方を提案してまいります。また、ITの活用により効率化を促進することで創造性をより発揮できる環境を作り出します。

2

リノベーション



スクラップアンドビルドではなく、既にあるものを活かすリノベーションによって豊かな環境を提案してまいります。またgoodoffice新橋での取り組みをはじめとしたそこに集う人たちによるイノベーションの誘発も目指してまいります。

3

ロングライフデザイン



入退きの都度修繕が必要になるような流行り廃りのある内装ではなく、スタンダードで質感の良い空間で長期的に価値を持続させることで、つくる責任を果たしてまいります。

主要なリスクの概要		対応策	発生可能性	発生時期	影響
大規模災害や重大な感染症等	新型コロナ問題のような重大な感染症が急速に拡大した場合や地震や気候変動等に起因する自然災害や予期せぬ事故により経済活動の停滞が発生した場合、当社グループ、取引先企業の他、サプライチェーンにも重大な影響を与え、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹業務、業務コミュニケーションツール等の安全なデータセンター及びクラウドサービスの利用推進 ・テレワーク環境の整備 	中	短期～中期	中 事業及び業績への影響
経営陣への依存に関するリスク	当社グループの戦略決定及び事業発生業運営は、現在の経営陣による討議の結果、意思決定され、運営されております。しかしながら、当該経営陣が当社グループの事業から離脱する事象が発生し、代替的人材を迅速に確保することができな、又は同水準のコストで確保できない場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・経営幹部候補の採用 ・経営計画や意思決定等の経営活動への参加 ・体制強化と育成 	小	中期～長期	中 事業及び業績への影響
新規事業、新規サービスに対するリスク	当社グループの暮らしTechセグメントで新たなシェアオフィスなどを新規開設した場合や、ITセグメントで投資を伴うサービス開発を実施した場合、当初想定した売上高や収益が見込めない場合、会計上の減損処理が発生するなど当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・収支計画を含む商品化計画の妥当性とリスク検証 ・開発中のコストや品質、市場ニーズの変化の注視・評価と市場投入の判断 ・事業やサービスの開始後の定期的な再評価 	中	短期～中期	小 事業及び業績への影響 シェアの低下 ユーザー数の減少

主要なリスクの概要		対応策	発生可能性	発生時期	影響
不採算プロジェクトの発生	ITセグメントの事業においては仕様の確定不足にともなう工数増大や納期遅延、暮らしTechセグメントではリノベーション事業で想定していなかった不具合などの品質問題や顧客との施行要件の食い違いが発生することによる工数増大増加や納期遅延などの不採算プロジェクトが発生する可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・当社主体での要件定義や仕様決めの方針策定 ・リスクの早期発見と極小化の管理 ・協力業者の品質基準の設定 	中	短期～中期	中 事業及び業績への影響 顧客満足度の低下 ユーザーの減少
法的規制	暮らしTechセグメントの事業では宅地建物取引業法、建設業法、旅行業法、景品表示法及び関連する各種法令等により規制を受けております。ITセグメントの事業では、民法や労働者派遣法、下請法、職業安定法、労働基準法等などの労働関連法令等を含む各種法令への遵守が必要です。各種法的規制の改定、法令の新規制定等の動向を適切にフォローできず違法な状態になった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・顧問弁護士との連携 ・関係する法令の改定、法令の新規制定等の動向注視 ・各種業界団体への加盟等による必要な情報を的確に収集する仕組みづくり ・各種法令への遵守に向けた社員教育及び体制整備 	小	中期～長期	中～大 事業及び業績への影響

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

本資料は、作成時点において当社グループが入手可能な情報に基づいて作成されています。当社グループ以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その完全性及び正確性について当社は何ら保証するものではありません。

従って、将来の経営成績等の結果は、経済環境や社会情勢等に対する顧客ニーズ・競合状況等の変化により本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料のアップデートは、年次決算後の毎年6月末を目途に開示を行う予定です。

G / D / H