



FORLIFE

都市に調和する快適で安心な戸建住宅の提供



2023年3月期第2四半期
決算説明資料

フォーライフ株式会社

証券コード：3477

- I 2023年3月期第2四半期 決算概要
- II 2023年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元
- APPENDIX

業績全般

引渡棟数増加及び販売単価上昇により各事業の売上高増加、
原価上昇による粗利率低下で減益

| | | |
|------|----------|-------------|
| 売上高 | 6,704百万円 | 前年同期比+22.5% |
| 営業利益 | 210百万円 | 前年同期比△38.4% |

分譲住宅事業

都内販売物件増加により単価上昇、土地仕入・資材調達価格
高騰

| | | |
|------|----------|-------------|
| 売上高 | 5,355百万円 | 前年同期比+25.1% |
| 営業利益 | 500百万円 | 前年同期比△14.0% |

注文住宅事業

引渡は前期を上回るも、資材調達価格高騰と請負価格転嫁の
タイムラグにより粗利率低下

| | | |
|------|----------|----------------|
| 売上高 | 1,122百万円 | 前年同期比+13.2% |
| 営業損失 | 15百万円 | 前年同期 営業損失19百万円 |



引渡棟数増加及び販売単価上昇により売上伸長、
土地仕入・資材調達価格高騰等による原価率の上昇で売上総利益が減少

| 単位：百万円 | '22.3期 2Q | '23.3期 2Q | 増減率 |
|--------|-----------|--------------|--------|
| 売上高 | 5,473 | 6,704 | +22.5% |
| 売上総利益 | 849 | 742 | △12.6% |
| (同率) | 15.5% | 11.1% | △4.4pt |
| 営業利益 | 342 | 210 | △38.4% |
| (同率) | 6.3% | 3.1% | △3.2pt |
| 経常利益 | 325 | 187 | △42.4% |
| 四半期純利益 | 228 | 124 | △45.4% |

- 
売上高：引渡棟数増加及び販売単価上昇により各事業の売上高増加
営業利益：土地仕入・資材調達価格高騰による原価率の上昇で売上総利益が減少

| 単位：百万円 | ‘22.3期 2Q | | ‘23.3期 2Q | | 増減率 |
|-------------|--------------|--------|--------------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 売上高 | 5,473 | 100.0% | 6,704 | 100.0% | +22.5% |
| 分譲住宅事業 | 4,279 | 78.2% | 5,355 | 79.9% | +25.1% |
| 注文住宅事業 | 991 | 18.1% | 1,122 | 16.7% | +13.2% |
| その他 ※1 | 203 | 3.7% | 227 | 3.4% | +12.2% |
| | 実績 | 利益率 | 実績 | 利益率 | 増減率 |
| 営業利益 | 342 | 6.3% | 210 | 3.1% | △38.4% |
| 分譲住宅事業 | 582 | 13.6% | 500 | 9.3% | △14.0% |
| 注文住宅事業 | △19 | - | △15 | - | - |
| その他 ※1 | △1 | - | △30 | - | - |
| 調整額 ※2 | △219 | - | △243 | - | - |

※1 再生住宅事業及び少額工事等 ※2 各セグメントに帰属しない全社費用

- ✓ **販売状況**
 - 販売数は118棟、前年同期比で14棟増加し増収
 - 都内物件の増加で平均引渡単価は4,538万円、前年同期比10.3%の上昇
 - 土地仕入・資材調達価格高騰による原価率の上昇により減益
- ✓ **仕入状況**
 - 市況の変化に機動的かつ柔軟に対応し、適正な価格での仕入に注力
 - 販売予定売上高ベースで64億円、前年同期比14.7%の増加

| 単位：百万円 | '22.3期 2Q | '23.3期 2Q | 増減率 |
|------------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 4,279 | 5,355 | +25.1% |
| 営業利益 | 582 | 500 | △14.0% |
| 営業利益率 | 13.6% | 9.3% | △4.3pt |
| 引渡棟数 (土地分譲含む) | 104棟 | 118棟 | +14棟 |

【分譲住宅引渡し（販売）及び用地仕入れ状況】

| 単位：百万円/棟 | | 1Q | 2Q | 2Q累計 | |
|----------|-------|--------|--------|--------|--------|
| 引渡 | 金額 | '23.3期 | 2,516 | 2,838 | 5,355 |
| | | '22.3期 | 2,188 | 2,090 | 4,279 |
| | 増減率 | | +15.0% | +35.7% | +25.1% |
| 棟数 | | '23.3期 | 52 | 66 | 118 |
| | | '22.3期 | 57 | 47 | 104 |
| | 増減（棟） | | △5 | +19 | +14 |
| 仕入 | 金額*1 | '23.3期 | 3,087 | 3,324 | 6,411 |
| | | '22.3期 | 2,699 | 2,888 | 5,588 |
| | 増減率 | | +14.3% | +15.0% | +14.7% |
| 棟数*2 | | '23.3期 | 70 | 77 | 147 |
| | | '22.3期 | 60 | 69 | 129 |
| | 増減（棟） | | +10 | +8 | +18 |

【エリア内訳】



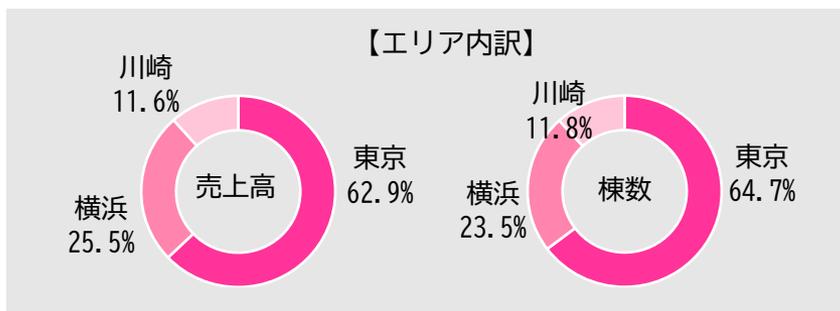
東京都内の比率が増加

- ✓ 引渡状況・引渡単価は2,200万円、前年同期比10%上昇のほか、一部引渡時期の前倒しにより、売上高は概ね計画通りに進捗
 - ・利益面では、販管費・経費支出の抑制に努めるも、仕入原価高騰分につき、請負価格転嫁のタイムラグにより粗利率が低下、15百万円の営業損失を計上
- ✓ 受注状況・平均受注単価は上昇傾向が続く
 - ・工期の長期化・施工体制強化の遅れが新規受注に影響し、受注棟数が減少

| 単位：百万円 | '22.3期 2Q | '23.3期 2Q | 増減率 |
|--------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 991 | 1,122 | +13.2% |
| 営業損失 | 19 | 15 | — |
| 営業利益率 | — | — | — |
| 引渡棟数 | 50棟 | 51棟 | +1棟 |

【注文住宅引渡し（販売）及び受注状況】

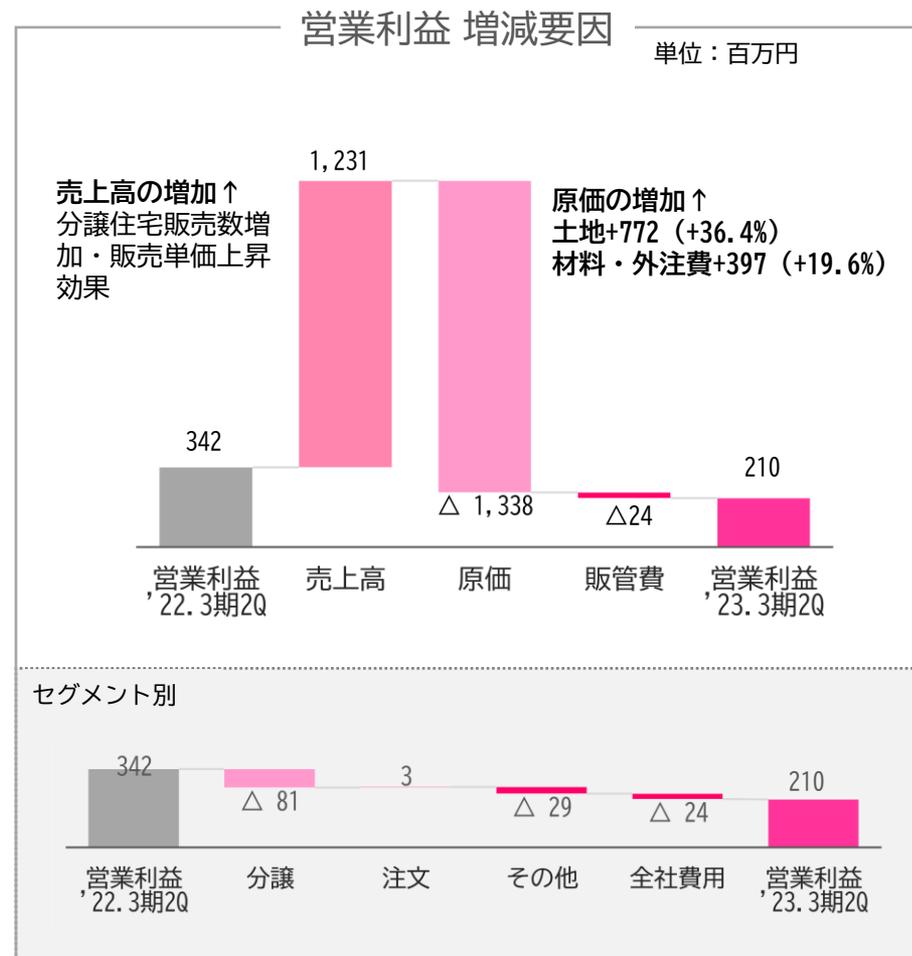
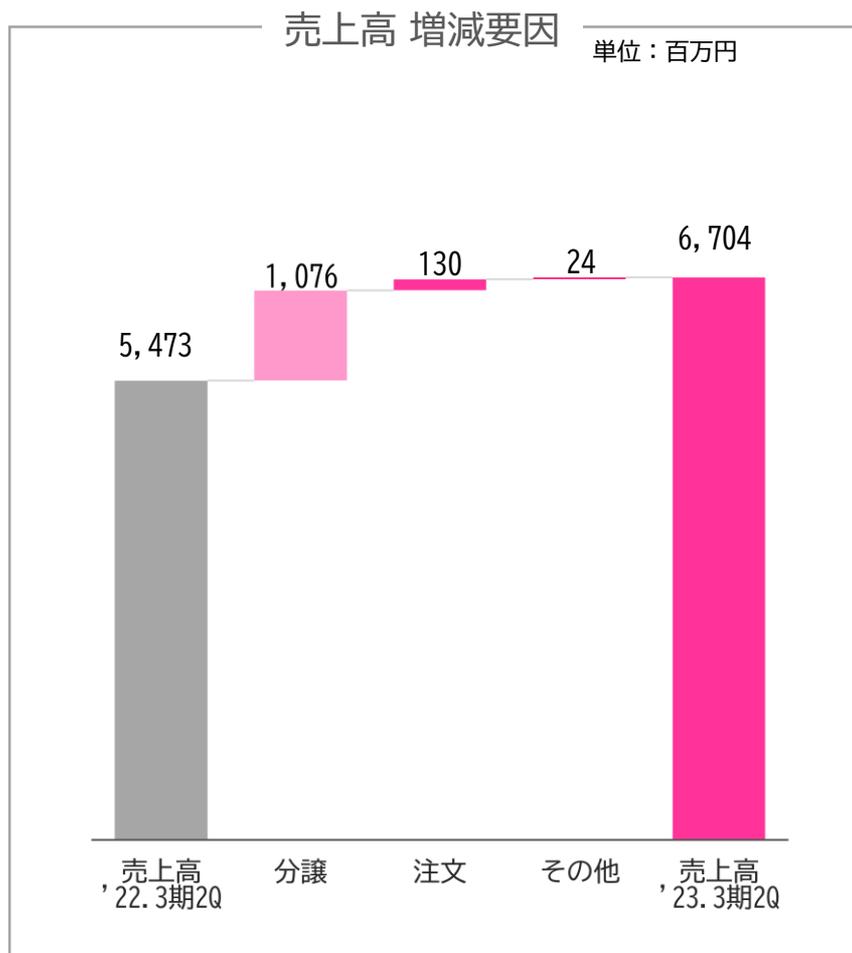
| 単位：百万円/棟 | | 1Q | 2Q | 通期 | |
|----------|----|--------|--------|--------|--------|
| 引渡 | 金額 | '23.3期 | 600 | 521 | 1,122 |
| | | '22.3期 | 579 | 412 | 991 |
| | | 増減率 | +3.6% | +26.6% | +13.2% |
| 引渡 | 棟数 | '23.3期 | 26 | 25 | 51 |
| | | '22.3期 | 29 | 21 | 50 |
| | | 増減（棟） | △3 | +4 | +1 |
| 受注 | 金額 | '23.3期 | 403 | 526 | 930 |
| | | '22.3期 | 458 | 695 | 1,154 |
| | | 増減率 | △11.9% | △24.3% | △19.4% |
| 受注 | 棟数 | '23.3期 | 17 | 23 | 40 |
| | | '22.3期 | 21 | 33 | 54 |
| | | 増減（棟） | △4 | △10 | △14 |





売上増加
利益減少

各事業で販売棟数の増加及び販売単価が上昇
土地仕入・資材価格高騰による原価率の上昇で売上総利益が減少





総資産は前期末から+423百万円、8,000百万円に増加
 純資産は前期末から+58百万円、3,280百万円に増加
 自己資本比率は41.0%（前期末42.5%、△1.5%）

| 単位：百万円 | '22年3月末 | '22年9月末 | |
|-----------------|--------------|--------------|------------------------------|
| 流動資産 | 7,245 | 7,552 | 棚卸資産+202、現預金+189 契約資産△58 |
| 現金及び預金 | 2,029 | 2,218 | |
| 棚卸資産 | 4,677 | 4,879 | |
| 固定資産 | 332 | 448 | |
| 資産合計 | 7,577 | 8,000 | |
| 流動負債 | 3,923 | 4,233 | 短期借入金+438 未払法人税△86、買掛金△73 |
| 固定負債 | 431 | 486 | 長期借入金+85 社債△30 |
| 負債合計 | 4,355 | 4,720 | |
| 純資産合計 | 3,221 | 3,280 | 四半期純利益+124、配当金支払△65 |
| 負債・純資産合計 | 7,577 | 8,000 | |



現金及び現金同等物は前年同期比279百万円増加

| 単位：百万円 | '22年3月期 2Q | '23年3月期 2Q | |
|------------------------|---------------|---------------|--|
| 営業キャッシュ・フロー | △425 | △144 | 税引前当期純利益 186 棚卸資産の増加 △202 法人税等の支払 △133 |
| 投資キャッシュ・フロー | △15 | △132 | 有形固定資産取得△136 |
| 財務キャッシュ・フロー | 218 | 466 | 短期借入金返済△2,568 短期借入による収入3,006 |
| 現金・現金同等物の四半期末残高 | 1,839 | 2,118 | |

- I 2023年3月期第2四半期 決算概要
- II 2023年3月期 通期業績予想**
- III 成長戦略
- IV 株主還元
- APPENDIX

最近の業績動向等を踏まえ、2022年5月12日公表の通期業績予想を修正いたしました

| 単位：百万円 | '22.3期 | | '23.3期 | | |
|--------|--------|--------|--------|---------------|-------------|
| | 実績 | 期初予想 | 修正予想 | 増減率 (期初予想) | 増減率 (前期) |
| 売上高 | 12,359 | 14,000 | 14,000 | — | +13.3% |
| 分譲住宅事業 | 9,941 | 11,400 | 11,400 | — | +14.7% |
| 注文住宅事業 | 2,009 | 2,100 | 2,100 | — | +4.5% |
| その他 | 408 | 500 | 500 | — | +22.5% |
| 営業利益 | 748 | 860 | 550 | △36.0% | △26.6% |
| 経常利益 | 712 | 800 | 500 | △37.5% | △29.9% |
| 当期純利益 | 480 | 540 | 330 | △38.9% | △31.3% |

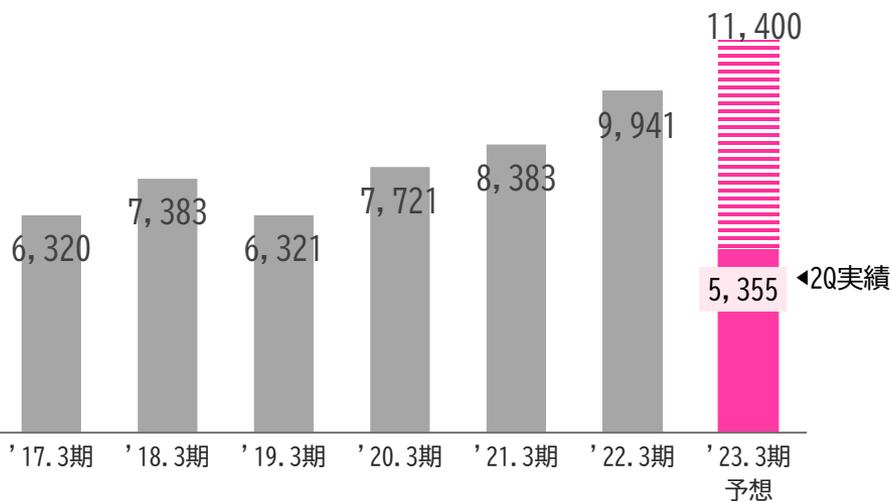
分譲住宅事業

営業推進強化に向け組織を刷新、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 11,400百万円 前期比+14.7%
引渡棟数 254棟を計画

売上高

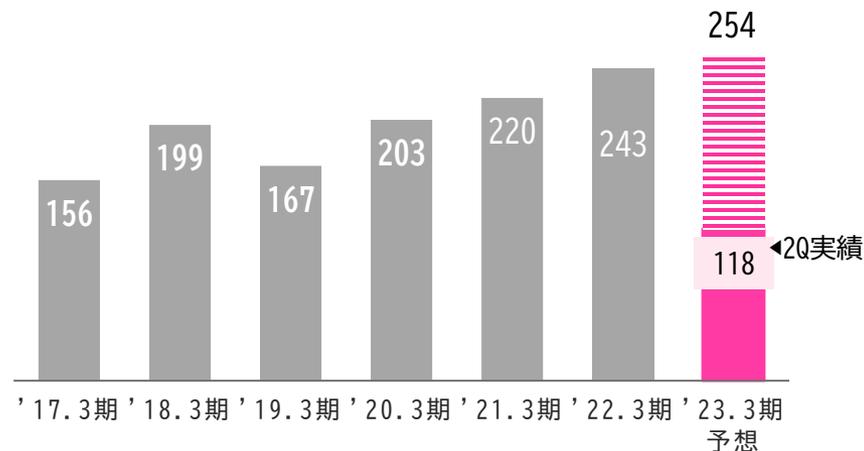
単位：百万円



引渡棟数

単位：棟

引渡累計実績:2,345棟
2022年9月末現在



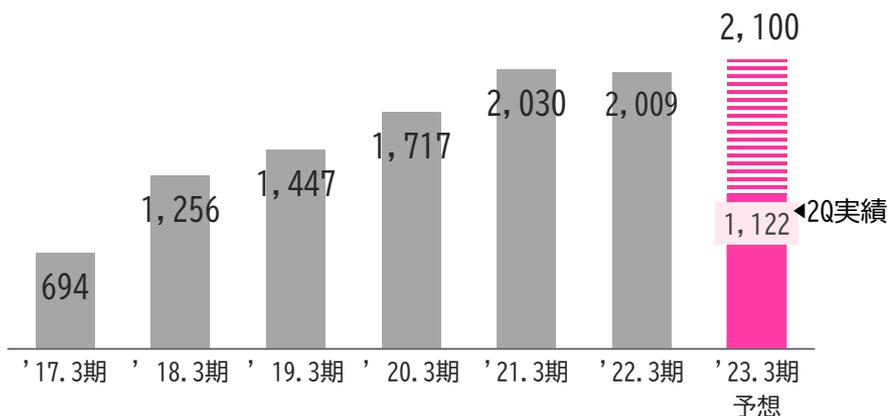
注文住宅事業

- ・ 2つの商品ラインで受注拡大と収益性向上を図る
 パターンオーダー（カスタムオーダー）：オペレーション効率化と価格訴求
 フルオーダー：ブランド構築と事業利益体質の強化
- ・ 工期の平準化、施工体制強化により安定供給体制を確保

売上高 2,100百万円 前期比+4.5%
 引渡棟数 95棟を計画

売上高

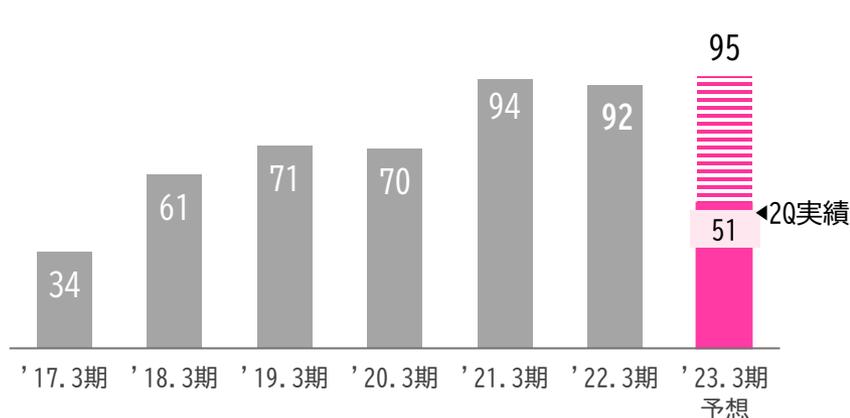
単位：百万円



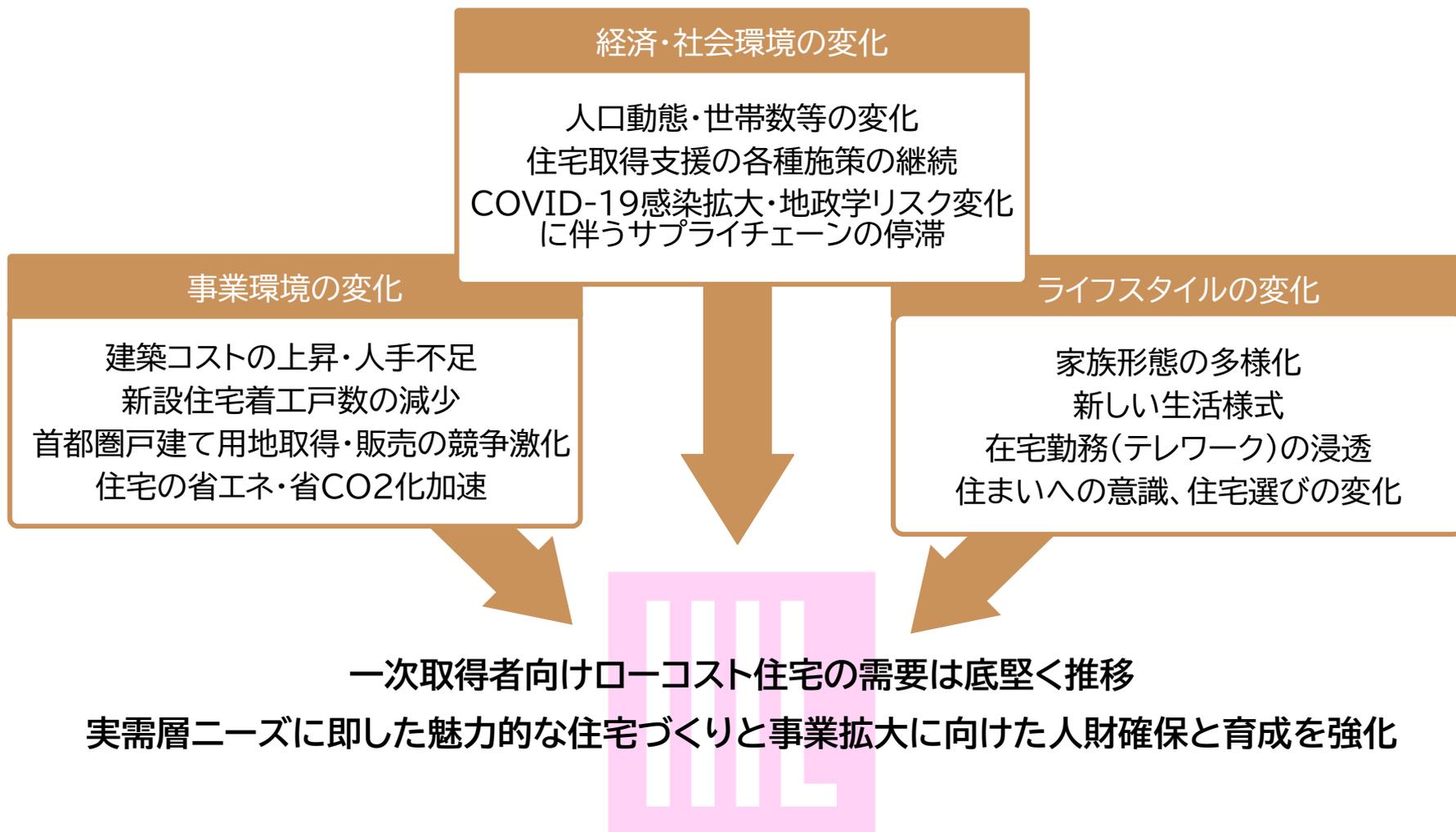
引渡棟数

単位：棟

引渡累計実績:512棟
 2022年9月末現在

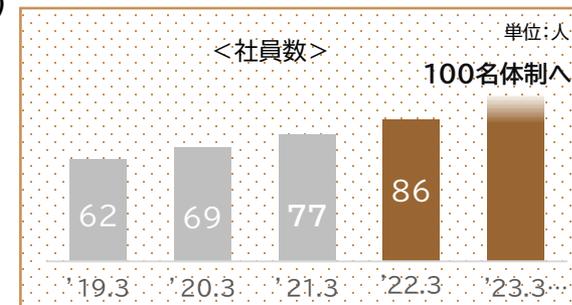


- ▶ これまでの建設・不動産業界における動向・課題に加え、新型コロナウイルス感染症拡大や地政学リスクの変化の影響を受け、住宅事業を取り巻く環境や住まいに対する意識も変化



人的資本への投資強化

- ・パーパス経営の推進(ワークエンゲージメント向上と成長の好循環創出)
- ・積極的な人財の採用(中長期のバリューアップに向けた新卒採用と即戦力採用)を推進、当期は建築部門を中心に増員を計画
- ・教育研修の充実
 - 定着に向けた入社後フォローアップ面談の実施、
 - 新入社員・2年目社員研修の実施(2021年度～)、全社研修プログラムの稼働(2022年度～)
- ・労働生産性の向上と所得の拡大



建築部門の強化

- ・施工管理業務の分業化の推進、IT/アプリの活用等による省力化と生産性の向上
- ・建築資材のコスト管理強化と機動的な資材調達力の確保
- ・サステナブルな住宅事業の一環としてのアフターサービスの充実

住宅営業部門の強化

- ・分譲住宅営業(用地仕入力)と注文住宅営業(住宅企画力)のシナジーを活かした戸建住宅の供給
- ・京都エリアでの住宅事業展開を加速
(2022年5月分譲・注文住宅事業稼働、売上貢献は来期以降を見込む)

- I 2023年3月期第2四半期 決算概要
- II 2023年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略**
- IV 株主還元
- APPENDIX

「エリアの深耕・拡大」「注文住宅受注拡大」による成長戦略で
地域No.1の住まい創造カンパニーを目指します

▶ 分譲住宅の供給力×注文住宅の企画力 シナジー効果の創出

ローコスト・スタンダード分譲住宅から、
こだわり分譲住宅、土地付き注文住宅、
リノベーション住宅など、
多様化する住まいのニーズに対応



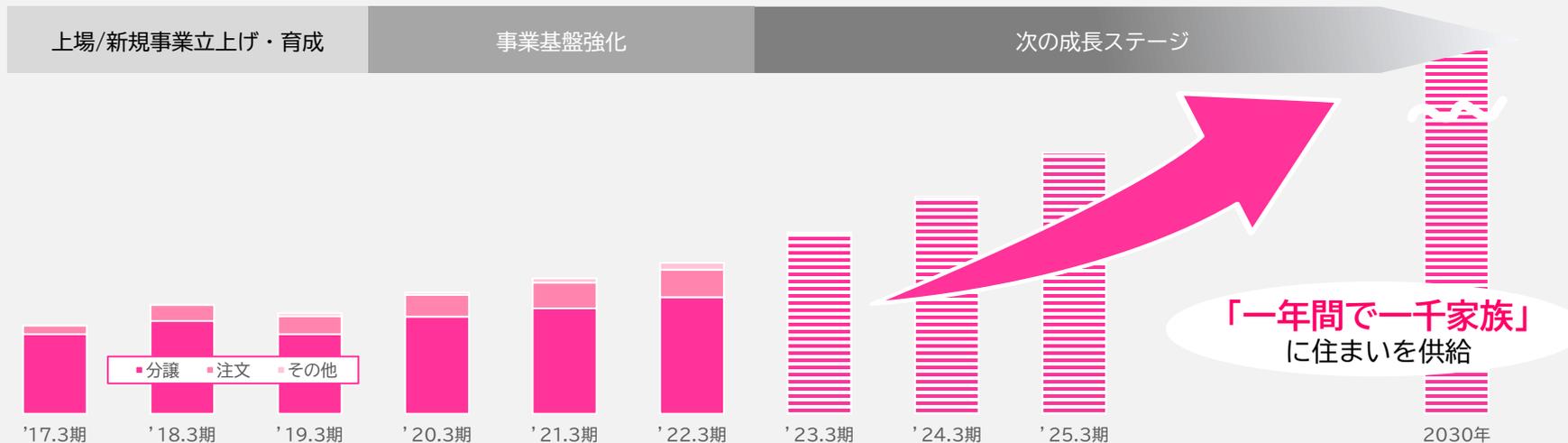
▶ 事業エリアの深耕・拡大



▶ 顧客層の拡大

一次取得者から二次取得者層、建替需要にも
対応





| KPI | '22.3期 | | '23.3期 (計画) | 中期目標 | 成長戦略 | 取り組み |
|-------|--------|-------|----------------|------------|--|---|
| | (予想) | (実績) | | | | |
| 売上高 | 120億円 | 123億円 | 140億円 | CAGR 20% | ▶ 分譲住宅事業の持続的成長 基幹事業の実績を着実に積み上げ、エリアでのブランド認知度向上と成長投資に向けた収益性を確保 | ▶ 専門性人財の確保と育成 要である仕入・企画・生産力の強化に向けた専門性の高い人財の採用と、中長期企業価値向上への寄与を主眼に新卒採用を両輪で積極推進 |
| 営業利益率 | 5.1% | 6.1% | 6.1% 3.9% | 6.0%以上 | ▶ 注文住宅事業の成長加速 顧客接点、集客力（紹介・オンライン活用・展示場）の強化による受注の拡大とパターンオーダー・フルオーダー展開で効率性・収益性を強化 | ▶ 分譲/注文住宅仕様共通化 資材調達におけるスケールメリット強化と生産効率を向上 |
| ROE | 13.4% | 15.9% | 16.8% 9~10% | 16%~18% | ▶ エリア拡大・顧客拡大 既存事業エリアの深耕と周辺地域、関西圏での新規開拓、二次取得者、建替需要の取り込み | ▶ 営業推進体制の強化 組織再編でチーム型の営業体制を推進。個の営業から組織営業により営業力を底上げ |
| 住宅供給数 | 351棟 | 342棟 | 357棟 | YoY 120%以上 | ▶ 住宅事業の多角化と事業ポートフォリオの最適化 オーダーメイド分譲住宅、土地付き注文住宅、リノベーション住宅など多様化する住まいのニーズへの対応と経営資源の最適配分の両立 | ▶ 成長戦略と財務健全性の両立 自己資本比率40%以上/ROE目標水準の維持・向上、成長に向けた人的投資の充実、安定かつ配当性向20%を目安とした継続的な配当実施 |

'22.3期（予想）の数値は同期初の予想値です。

営業利益率及びROEは2022/11/10付修正業績予想によります。

- I 2023年3月期第2四半期 決算概要
- II 2023年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元**
- APPENDIX

当第2四半期実績及び通期業績予想の修正に伴い、配当予想を修正いたしました

- 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 |
|-------------------|------|-------|-------|-------|
| 2023.3期 (修正予想) | 7.5円 | 16.5円 | 24円 | 29.1% |
| 2022.3期 | 7.5円 | 16.5円 | 24円 | 20.0% |
| 2021.3期 | 5円 | 12.5円 | 17.5円 | 18.4% |
| 2020.3期 | — | 15円 | 15円 | 28.6% |
| 2019.3期 | — | 15円 | 15円 | 43.8% |
| 2018.3期 | 5円 | 15円 | 20円 | 31.1% |

※上記は株式分割後換算により表示しております。
 2018年1月1日付 株式分割(1:2)を実施
 2022年10月1日付 株式分割(1:2)を実施

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



2,000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～599株 | 1,000ポイント |
| 600株～999株 | 3,000ポイント |
| 1,000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 |

(注) 2022年10月1日付株主分割に伴い、進呈ポイント基準を一部変更しております。
2023年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上を
保有されている株主様より変更を実施いたします。

詳細はこちらをご確認ください。
<https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp>

- I 2023年3月期第2四半期 決算概要
- II 2023年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元

APPENDIX

自然環境・エネルギー・資源等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



自然環境を損なう開発行為・宅地造成は行いません。

フォーライフは、神奈川県横浜市・川崎市、東京都城南エリアを中心として、「通勤に便利な街」「住みたい街」「駅徒歩圏内」といった、環境・アクセスともに良好なロケーションにおいて分譲住宅を供給しています。

これまで多くの都市型住宅を手掛けてきた当社。蓄積された企画力・設計力・施工力を生かし、都市部のコンパクトな土地でも、宅地の形状を有効活用し、広さを感じていただける間取りを実現。駐車スペースも確保するなど、住みやすさを追求した様々な工夫を詰め込んでいます。住み続けたい家づくりは、人びとが住み続けられるまちづくりにも繋がっています。

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。

気密性・断熱性では国が定める「温熱環境・エネルギー消費量に関すること」における「断熱等性能等級」では「等級4」をクリア。

高気密・屋外の暑さ・寒さをシャットアウトすることにより、年間を通じて住居内全体を快適な環境を保つことができるだけでなく、急激な温度変化を解消にもつながるので、健康面でも大きなメリットがあります。省エネルギー性も高く、光熱費の縮小はもちろん、CO2排出量の低減にもつながる、地球環境にも優しい住宅です。

住宅の長寿命化を促す「長期優良住宅」を提供しています。

- 当社では全棟構造計算を実施。お客様に安全で、安心できる生活をお届けする必要不可欠な行動です。
- 地震や災害への強度とデザインへの自由度を併せ持つ木造軸組パネル工法を採用
- 地震に最も強いとされる耐震剛床を採用、地震や台風の際に発生する水平力に対して強度・耐性を発揮、建物の安定性をよりいっそう高めています。
- 建物を地盤全体で支える 頑強な基礎といわれるベタ基礎工法を採用しており、耐力を維持しながら基礎内の換気を促し、カビやシロアリから大切な住まいを守ります。
- 着工前の地盤調査実施により、適切な地盤改良工事を行い地盤を強化。完工後に不同沈下などによる傾斜が起ころぬよう、大切な住まいのトラブルを未然に防ぎます。

その他の取り組み：

プレカッ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

人材・組織・社会経済等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8 働きがいも
経済成長も

16 平和と公正を
すべての人に

17 パートナーシップで
目標を達成しよう

選ばれる会社に。

フォーライフでは、持続的な成長の実現に向けて人材・組織体制を適宜適切に図ることが、当社の強みである地域に密着した事業活動を支え、経営基盤の強靱化に繋がるものと考えます。事業拡大に伴う人材の採用強化、人材育成を推進するとともに、創業来実践してきた働き方改革、働きがいと生産性向上の両立を追求、選ばれる会社を目指します。

●人材分野の取り組み

- ・メリハリのある働き方（年間休日125日以上、年3回の長期連続休暇）の実現
 - ・業績表彰、永年勤続表彰、資格取得支援
 - ・持株会・確定拠出年金制度による資産形成支援
 - ・研修等を通じたリテンションマネジメント
 - ・働きやすいオフィス環境づくり推進等
- #### ●ガバナンス体制強化への取り組み
- ・独立社外役員5名選任によるガバナンス機能強化
 - ・コンプライアンス委員会を中心に推進プログラムの実施、社員への遵法意識の浸透
 - ・継続的な内部統制システムの改善及び強化
 - ・株主、投資家との建設的な対話（適時、公平、公正な情報開示、IR活動の充実）

地域社会への貢献

- 地元女子サッカーチーム「ニッパツ横浜FCシーガルズ」（プレナスなでしこリーグ1部所属）のオフィシャルスポンサー契約を締結、スポーツ支援を通じて地域社会へ貢献
- 横浜市消防局・郵便局合同実施の火災予防・熱中症予防当の地域貢献施策への協賛

協力業者とのパートナーシップ

- 施工関連の協力業者との安全大会を年1回実施。施工現場における安全意識の向上や事故予防を推進
- 施工現場の定期的な安全パトロール実施

顧客とのパートナーシップ

顧客アンケートを毎年実施、お客様満足度を高めてゆくことで、いつまでもお客様に選ばれる企業であり続けます。

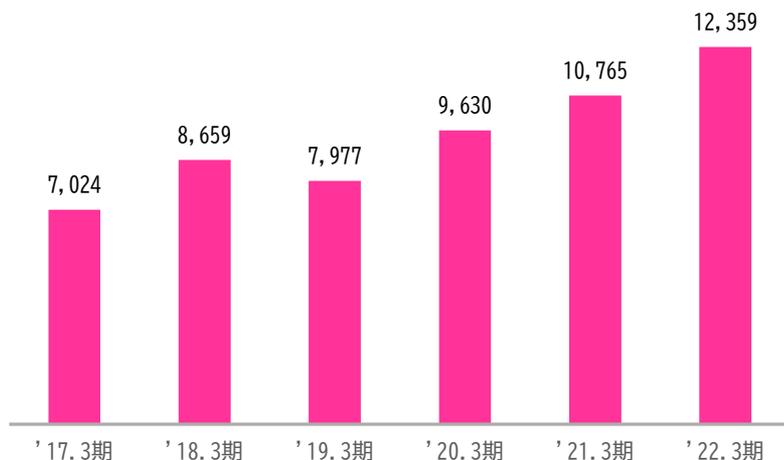


ニッパツ
YOKOHAMA FC
seagulls

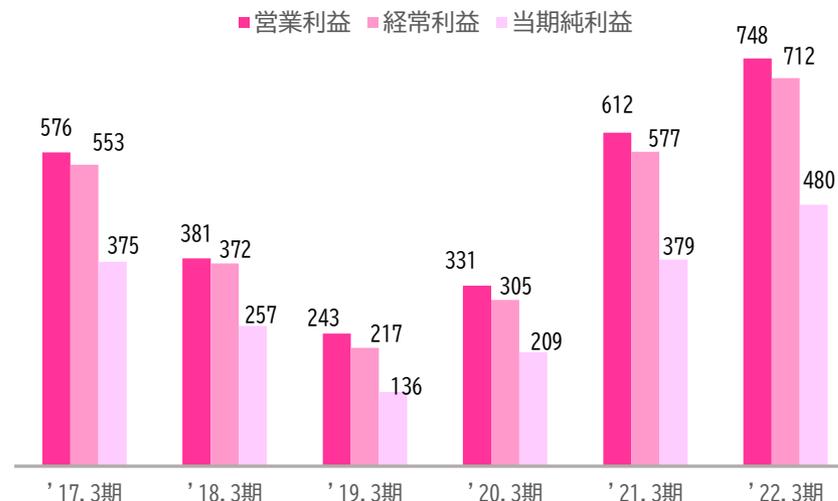


財務ハイライト<売上高・利益>

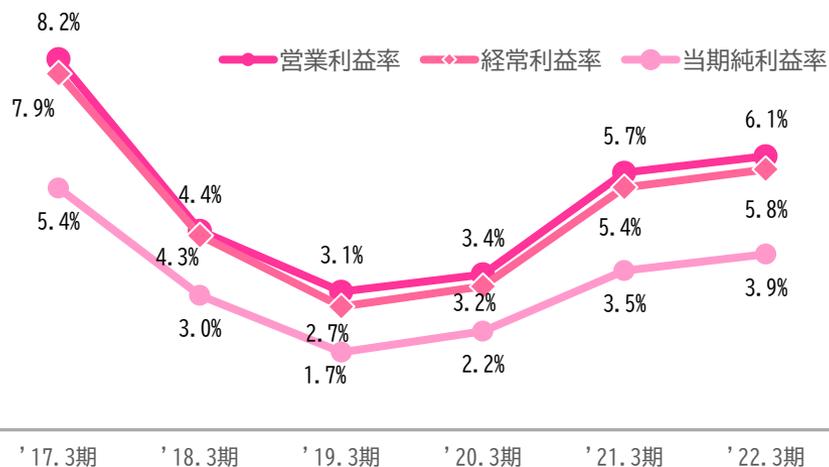
売上高推移(百万円)



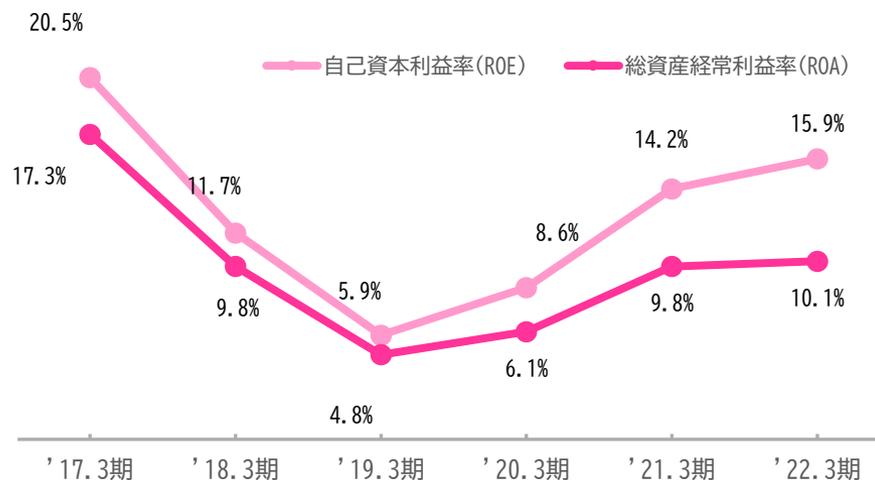
利益推移(百万円)



利益率推移

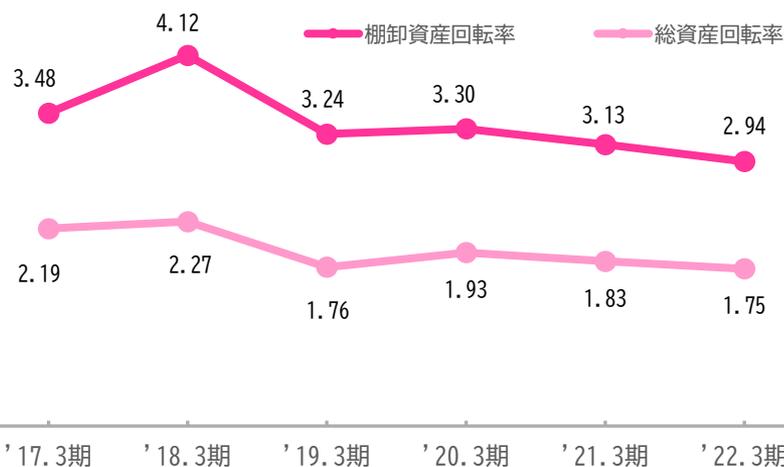


ROE・ROA推移

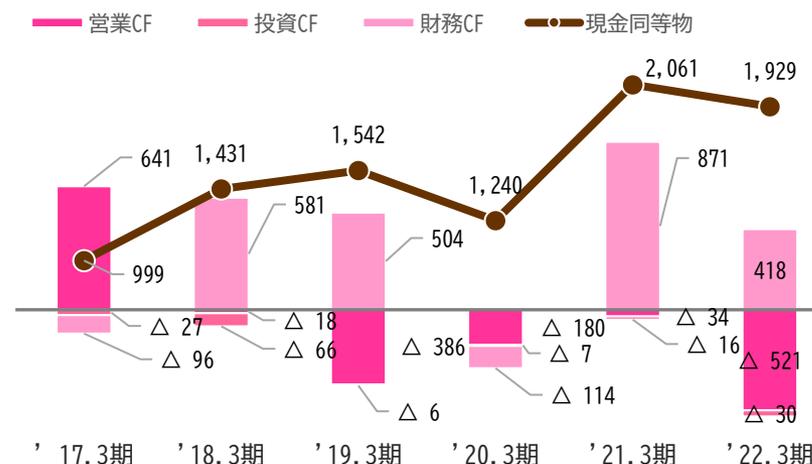


資産回転率 推移(回)

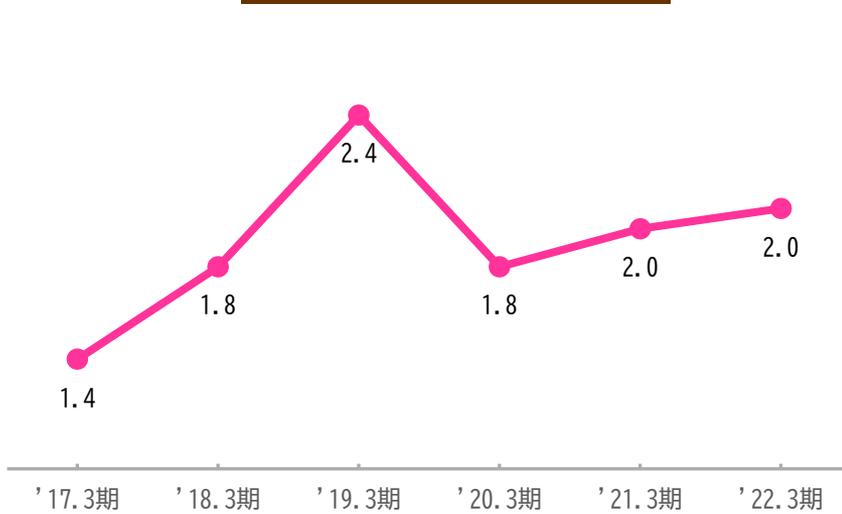
単位：回



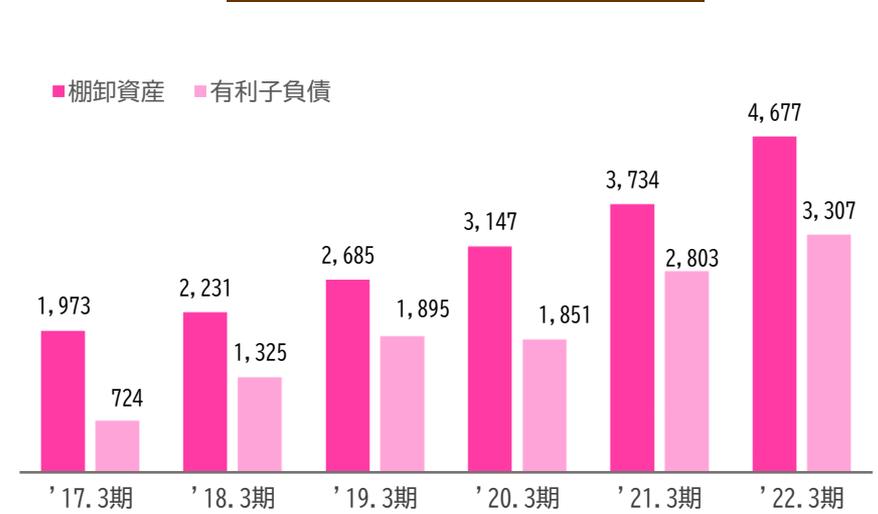
キャッシュ・フロー 推移 (百万円)



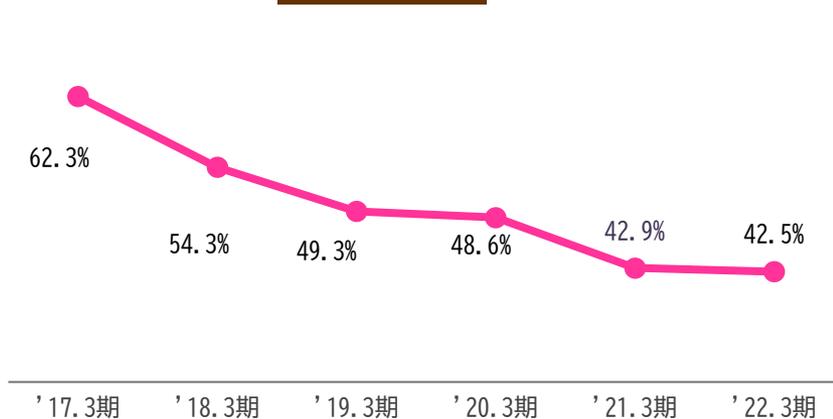
手元流動性比率 推移 (カ月)



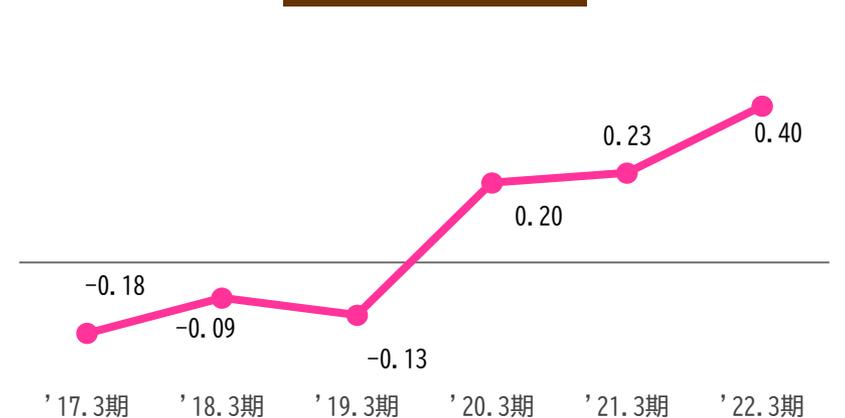
棚卸資産・有利子負債 (百万円)



自己資本比率



ネットD/Eレシオ(倍)



免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社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、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズの変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

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
ir@forlifeand.com



FORLIFE