



2023年3月期決算説明資料

gooddaysホールディングス株式会社 | 4437
2023年5月15日

01 2023年3月期実績

02 2024年3月期の取組み

03 Appendix

04 会社概要

01 2023年3月期実績

02 2024年3月期の取組み

03 Appendix

04 会社概要

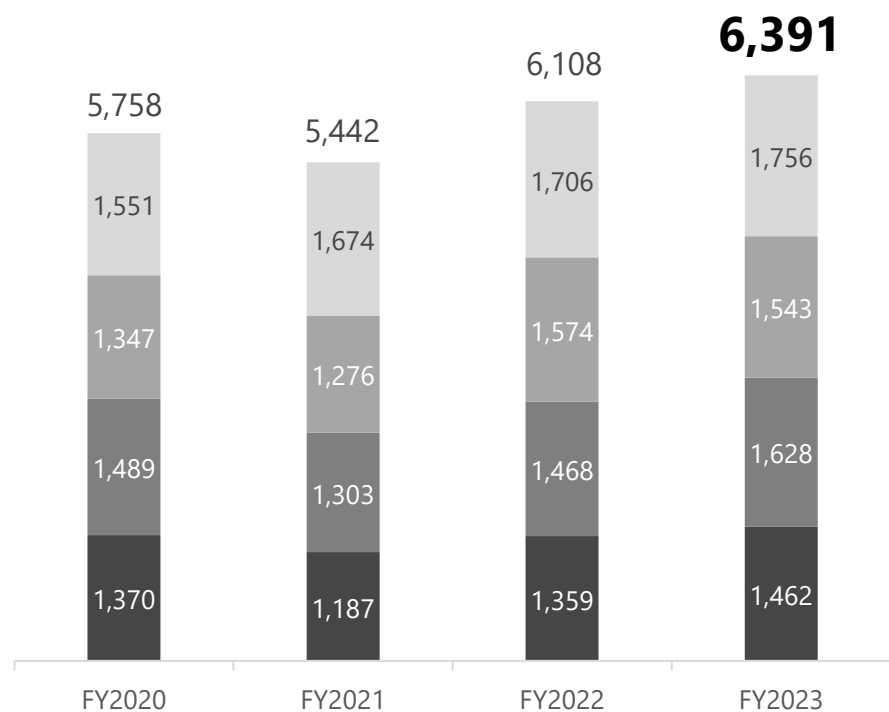
ユーザーにとって真に使いやすい仕組みやサービスを生み出す企業として、グループ一丸となってグループミッション「どこにもないふつうの実現」に向け事業を展開。2023年3月期は**売上高及び各利益において過去最高を更新**。

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
売上高	6,108	6,391	+282	+4.6%
売上総利益	1,816	1,924	+108	+6.0%
売上総利益率	29.7%	30.1%	+0.4pt	-
販売管理費	1,367	1,377	+10	+0.8%
販売管理费率	22.4%	21.6%	△0.8pt	-
営業利益	449	546	+97	+21.7%
営業利益率	7.4%	8.6%	+1.2pt	-
経常利益	471	549	+78	+16.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	291	359	+67	+23.1%

ITセグメント及び暮らしセグメントともに好調に推移。ITセグメントでは金融システムの受注、暮らしセグメントでは1棟リノベーションに積極的に注力した結果、**営業利益率前年比+1.2pt伸長。**

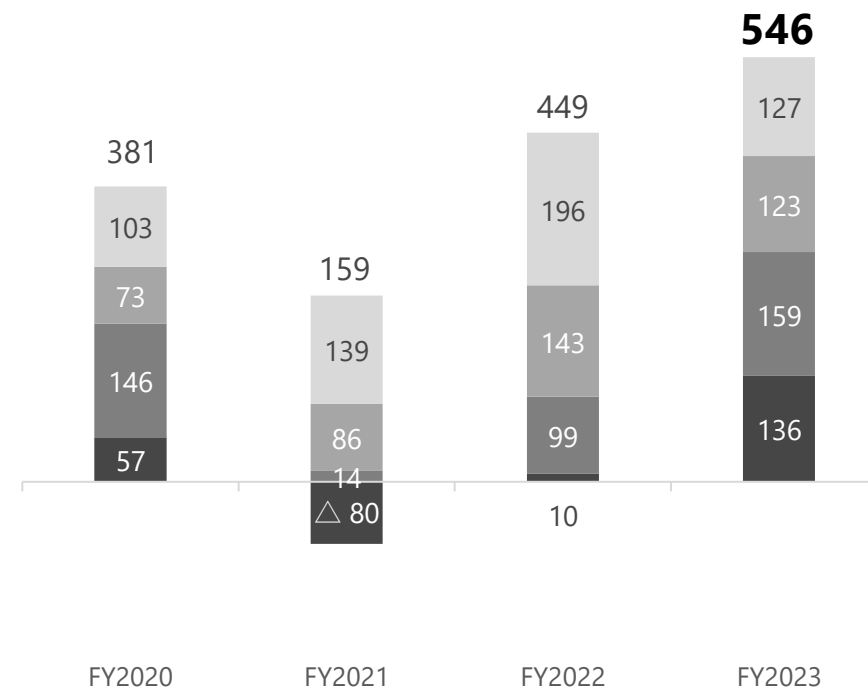
売上高 (単位: 百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



営業利益 (単位: 百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q

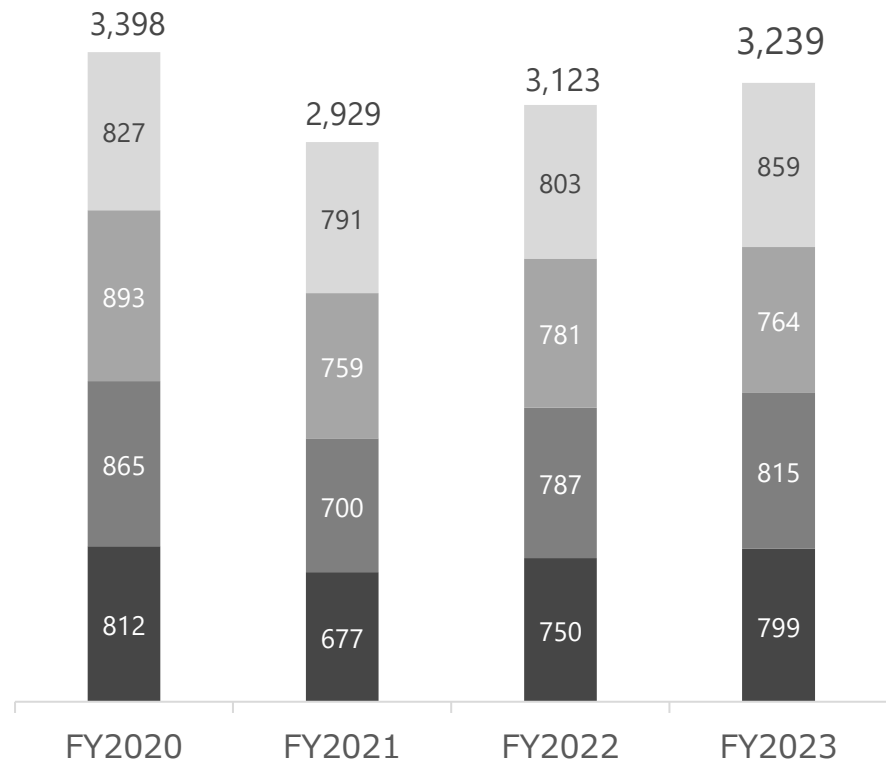


		(単位：百万円)				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2020年3月期	売上高	1,370	1,489	1,347	1,551	5,758
	構成比（対通期）	23.8%	25.9%	23.4%	26.9%	-
	営業利益	57	146	73	103	381
	構成比（対通期）	15.0%	38.5%	19.4%	27.1%	-
	営業利益率	4.2%	9.9%	5.5%	6.7%	6.6%
2021年3月期	売上高	1,187	1,303	1,276	1,674	5,442
	構成比（対通期）	21.8%	24.0%	23.5%	30.8%	-
	営業利益又は営業損失（△）	△ 80	14	86	139	159
	構成比（対通期）	-	-	-	-	-
	営業利益率	△ 6.8%	1.1%	6.8%	8.3%	2.9%
2022年3月期	売上高	1,359	1,468	1,574	1,706	6,108
	構成比（対通期）	22.3%	24.0%	25.8%	27.9%	-
	営業利益	10	99	143	196	449
	構成比（対通期）	2.3%	22.0%	32.0%	43.7%	-
	営業利益率	0.8%	6.7%	9.1%	11.5%	7.4%
2023年3月期	売上高	1,462	1,628	1,543	1,756	6,391
	構成比（対通期）	22.9%	25.5%	24.2%	27.5%	-
	営業利益	136	159	123	127	546
	構成比（対通期）	25.0%	29.1%	22.6%	23.3%	-
	営業利益率	9.3%	9.8%	8.0%	7.3%	8.6%

金融ビジネスの主力であるクレジット及びリース業界における大規模なシステム改修（加盟店向けマルチ決済システム等）の周期（3～4年程度）のタイミングも重なり好調に推移。利益率の高い金融ビジネスの売上増に伴い、**セグメント利益率前年比+0.3pt伸長**。

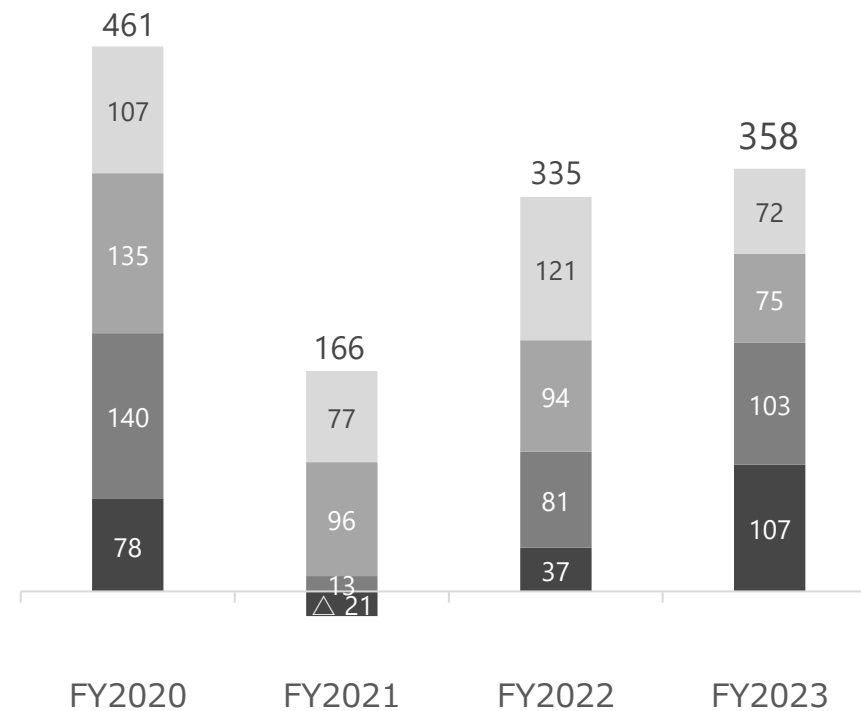
売上高（単位：百万円）

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



セグメント利益（単位：百万円）

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



「RedxクラウドPOS」のサービスビジネス開始。2023年11月より大規模店ヘトライアル導入。
2023年3月「Redxクラウド店舗DX」の開発完了。

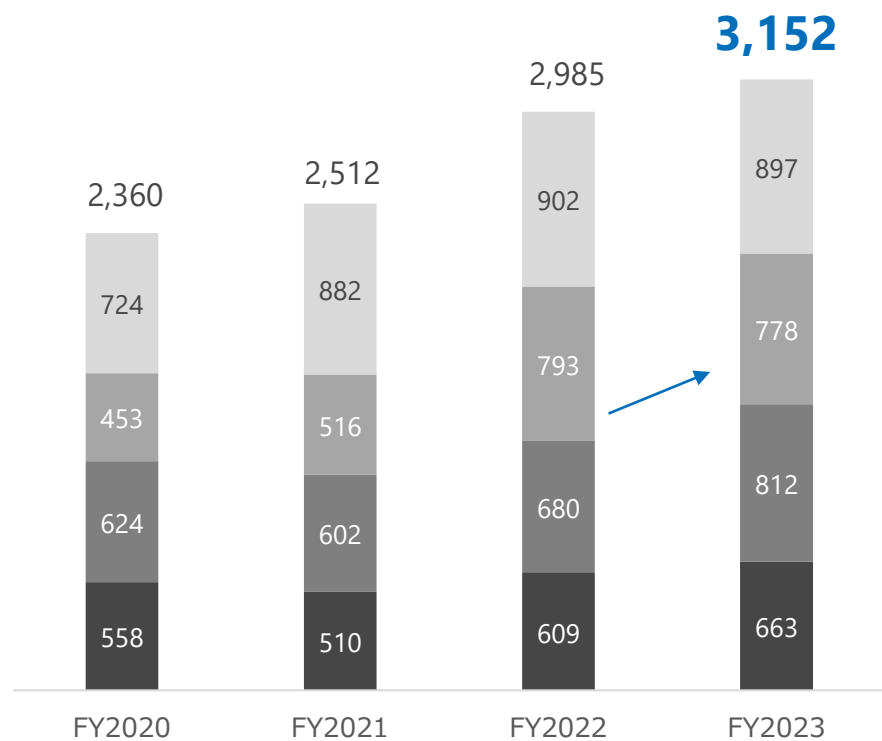


下期偏重のトレンド継続。運営ビジネスの収益拡大に伴い1Q時点より黒字に転換。**セグメント利益率前年比+2.0 pt伸長。**

リノベーションビジネスにおける原価高騰の影響を受けたものの、新拠点の早期収益化、既存拠点の高稼働の維持によりセグメント利益が増加。

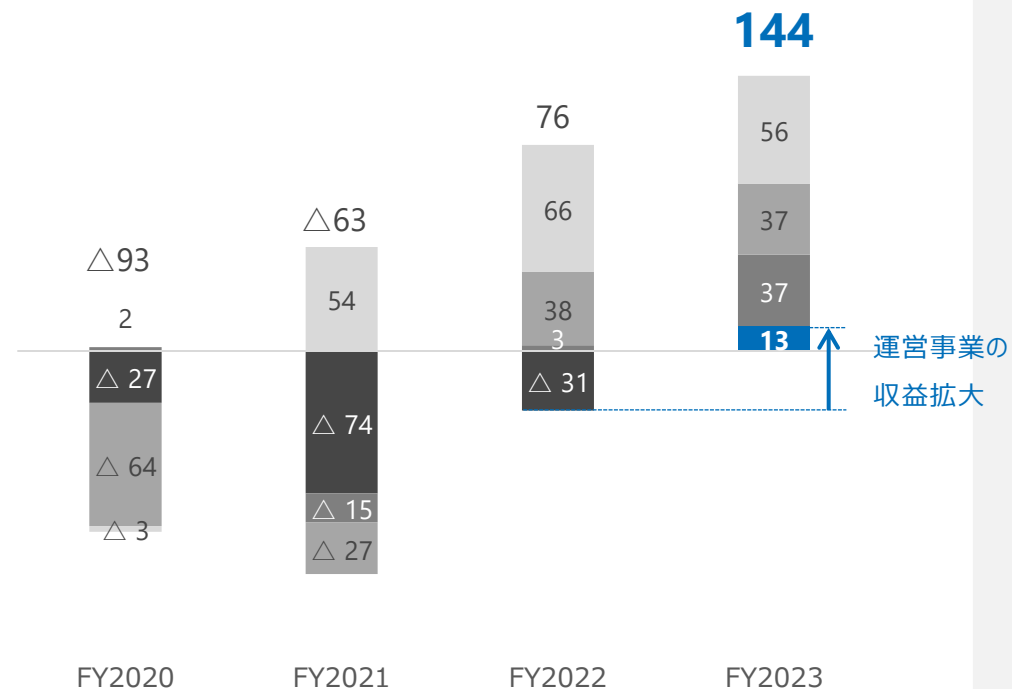
売上高（単位：百万円）

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



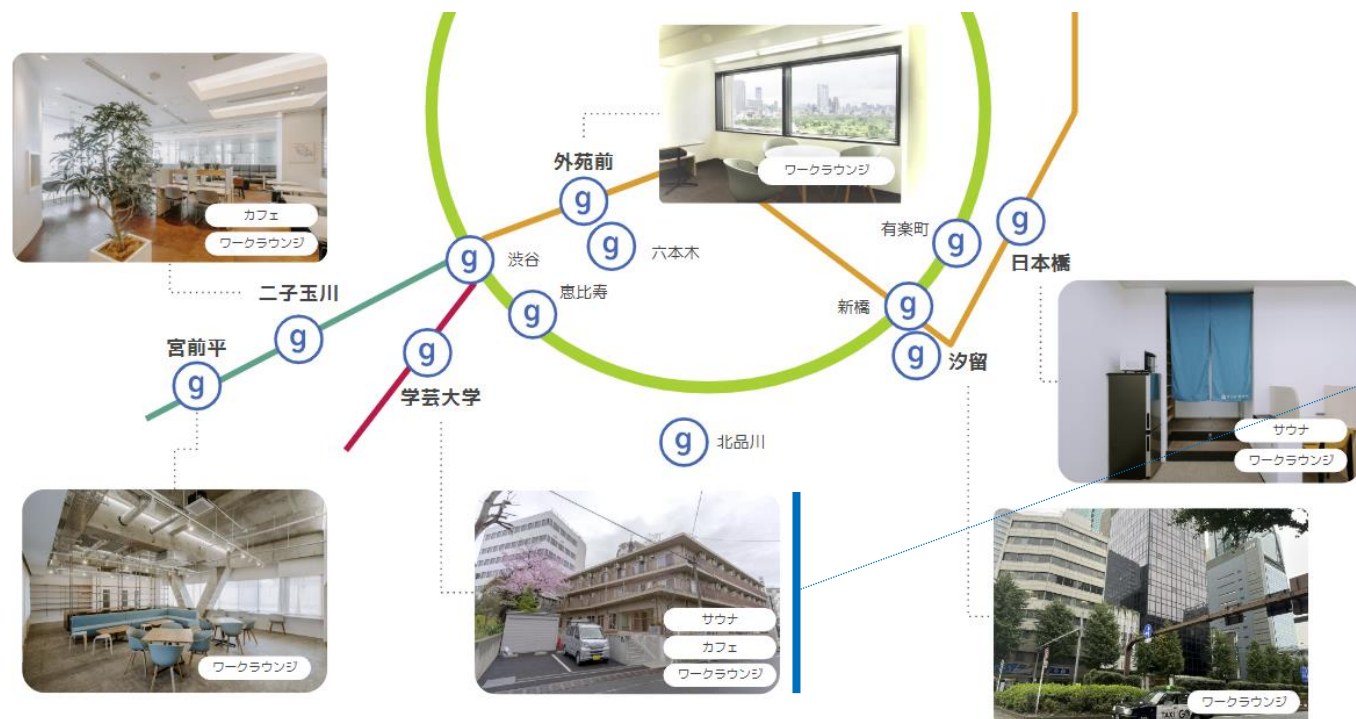
セグメント利益（単位：百万円）

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



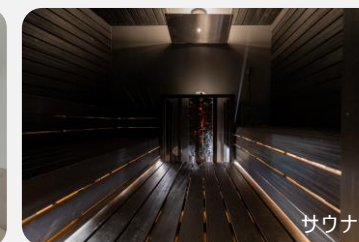
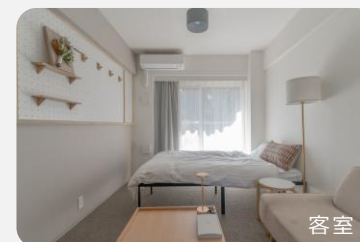
好調な稼働率を背景に、成長を加速させるため新拠点を積極的に開業。新しい暮らし方や働き方を提案する生活提案企業として新業態への取組みを実施。2023年3月期はオフィス4拠点、レジデンス2拠点の合計6拠点を新たに開業し、今後も拠点開設を強化。

サウナやカフェを併設したオフィス・レジデンスを東京近郊で新たに6か所に開業



TOMOS学芸大学・goodoffice学芸大学

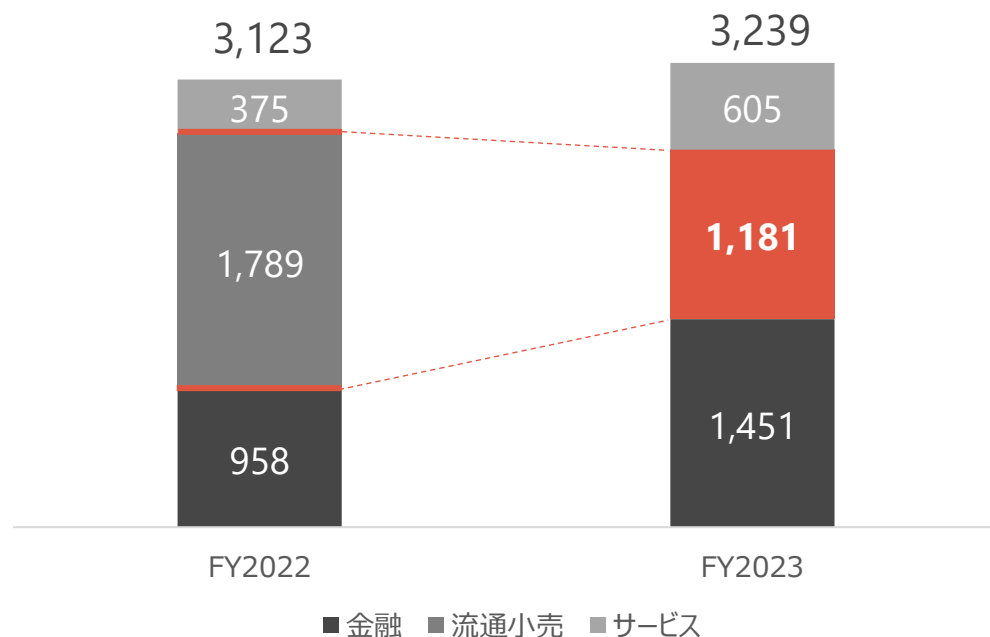
築53年の職員寮を1棟リノベーション。施設の特長である共同浴場、屋上テラス、そして春には桜の木が見えるお庭などを有効に活用しつつ、デザインイメージを一新。サウナ、ワークスペース、コモンキッチンなどを併設し、多様化する暮らし方・働き方に合う施設にリノベーションしました。



2023年3月期よりビジネスセグメントを変更。ITセグメントは業界知見・ノウハウによる企業価値向上のため「金融」「流通小売」「サービス」へ区分変更。暮らしセグメントは「運営」を強化し、「仲介」と「メディア」が緊密に連携を図っていくため、従来の「リノベーション」「仲介」「オペレーション」「メディア」から区分変更。

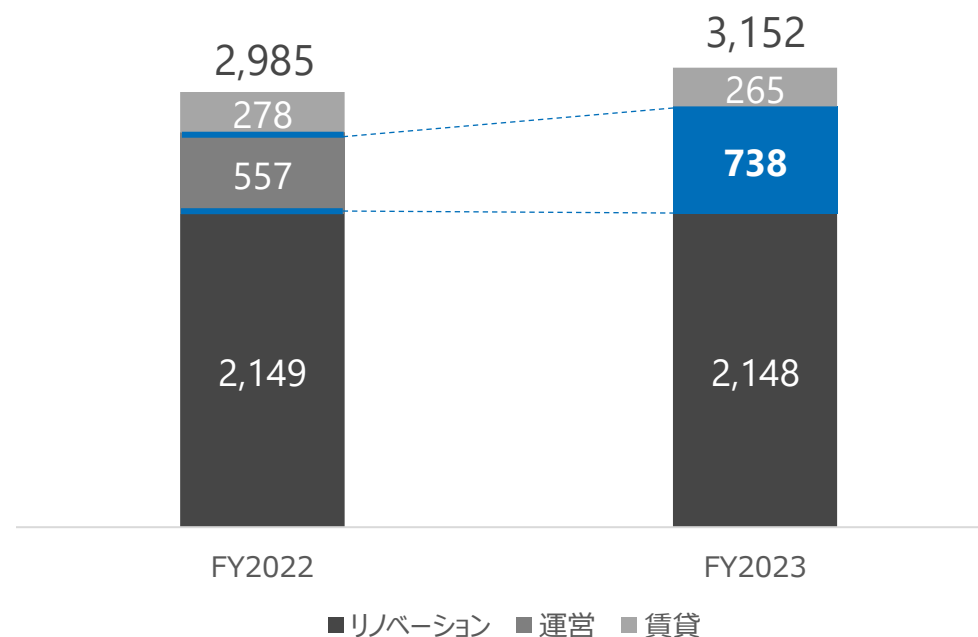
ITセグメント売上高（単位：百万円）

2023年3月期の「流通小売」の売上高は、従来のSIerビジネスから自社サービスへ移行過程のため減少。



暮らしセグメント売上高（単位：百万円）

「運営」の強化を進めるため、資源配分の変更を行った結果、「運営」は売上高前年比+32.6%と成長し、他は横ばいで推移。



01 2023年3月期実績

02 2024年3月期の取組み

03 Appendix

04 会社概要

堅調に成長が見込まれる既存事業の収益を原資に新規サービスビジネスへ積極的に投資。

グループの成長に重要な人材投資（既存人員へのやりがいや働きやすさ、新規学卒者や中途社員の採用）

(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
売上高	6,391	7,000	+ 608	+9.5%
売上総利益	1,924	2,115	+ 190	+9.9%
売上総利益率	30.1%	30.2%	+0.1pt	-
販売管理費	1,377	1,644	+266	+ 19.4%
販売管理费率	21.6%	23.5%	+ 1.9pt	-
営業利益	546	470	△76	△13.9%
営業利益率	8.6%	6.7%	△1.8pt	-
経常利益	549	471	△77	△14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	359	304	△54	△15.2%

2024年3月期を第二創業期と位置づけグループミッション「どこにもないふつう」の実現を加速させる新規ビジネスを強化。

フロービジネス主体からストックビジネス主体への転換を図る。

ITセグメント

Redxサービスビジネスで流通小売業へ変革を。

- Redx STANDARDの適用
オペレーションの容易性、導入維持コスト/維持コストの半減を目指す
- Redxは完全クラウド型を実現。Netとrealの融合が容易
- 第1号ユーザーでの本格導入開始



暮らしセグメント

基盤領域

施工から客付まで一気通貫のリノベーション事業に継続して取り組み、収益事業として成熟させていくことを通じて、新拠点開設への投資の原資を生み出す。

強化領域

新拠点の開設を強化
(レジデンス・オフィス)

+

継続して利用してもらえる
サービスへの磨きこみと
会員管理・メディアの強化

新しい暮らし方・働き方を提供できる拠点を増やし、
ストック収益（運営ビジネス）の比率を高める

新しい暮らし方・働き方を確立し、どこにもないふつうの実現へ

前項におけるITセグメント「Redxサービスビジネス強化」および暮らしセグメント「運営サービスビジネスの強化」でストックビジネスにつながるサービスビジネスをKPIと設定するため、ビジネスセグメントを変更。ITセグメントは「Redxサービス」を新しく追加、暮らしセグメントは「運営」を「運営サービス」に変更。

2023年3月期の区分に基づく同期売上高実績

ITセグメント	金融	1,451
	流通小売	1,181
	サービス	605
暮らしセグメント	リノベーション	2,148
	賃貸	265
	運営	738



2024年3月期の区分変更後の2023年3月期売上高実績

ITセグメント	金融	1,451
	流通小売	1,043
	Redxサービス*	743
暮らしセグメント	リノベーション	2,413
	運営サービス	738

*Redxビジネスに関連する、クラウド提供、ソフトウェア、ハードウェア、維持保守を含む

従来の縦割りの業務に合わせたシステムから、スタッフの業務（顧客対応、スタッフ業務対応）に合わせたシステムを実現「サービスの均一化」。
ネット（ECサイト）とリアル（店舗）におけるanytime, anywhereの顧客体験の向上。

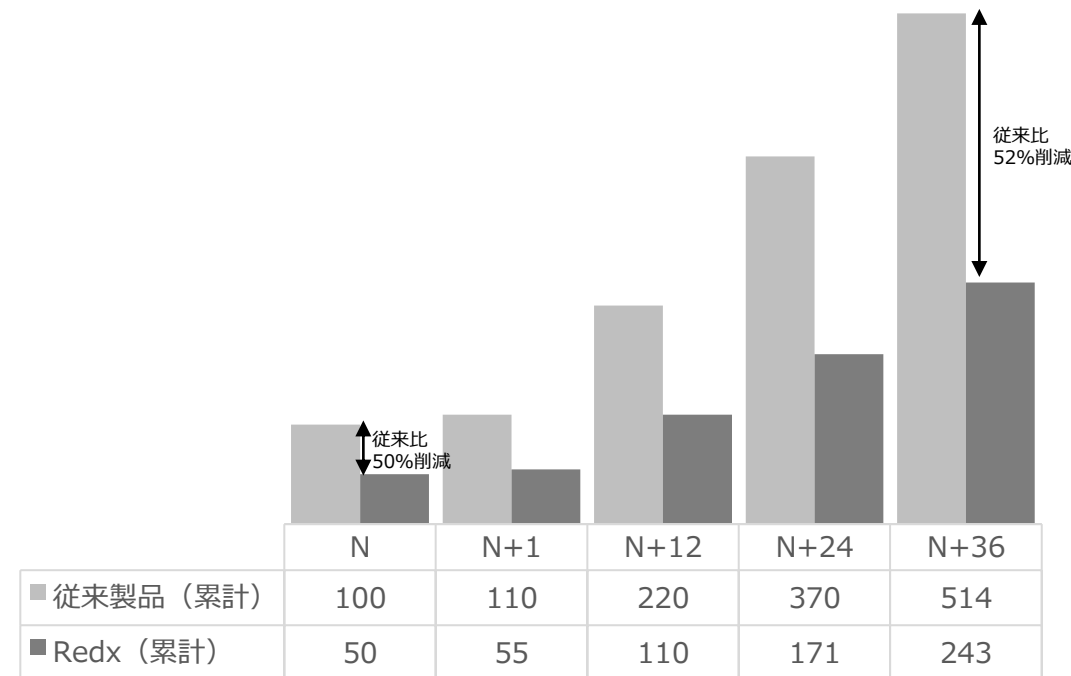
Redxの特徴

- ① UI/UXを追求した誰でもわかる均一なオペレーション
～研修不要で初めての人も操作可能～
- ② 業務モジュールの組み合わせで実現する「標準化の仕組み」とHW（ハードウェア）の自由な選択
～導入コストと維持コストの“従来比半減”～
- ③ クラウドPOSとクラウド店舗DXの連携により顧客視点での業務オペレーションの実現
～ネットとリアルのシームレス連携を目指すシステム構築～
- ④ スタッフの業務を軽減させる業務オペレーションの実現
～伝票レス、重複業務削減による業務効率化～
- ⑤ 大規模小売業にも適用できるクラウドシステム
～標準化の仕組みと必要最小限なカスタマイズで大手・大規模店に導入可能～



従来製品との費用比較イメージ（導入費用+保守費用）

導入月：N月、従来製品の導入費用：100、保守費用：10、導入2年後にシステム改修を行ったと仮定した場合の費用推移（新人スタッフ等への研修費用除外）



リノベーションビジネスの拡大とそれに連動した運営ビジネスの拡大を通じて新しい暮らし方・働き方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。

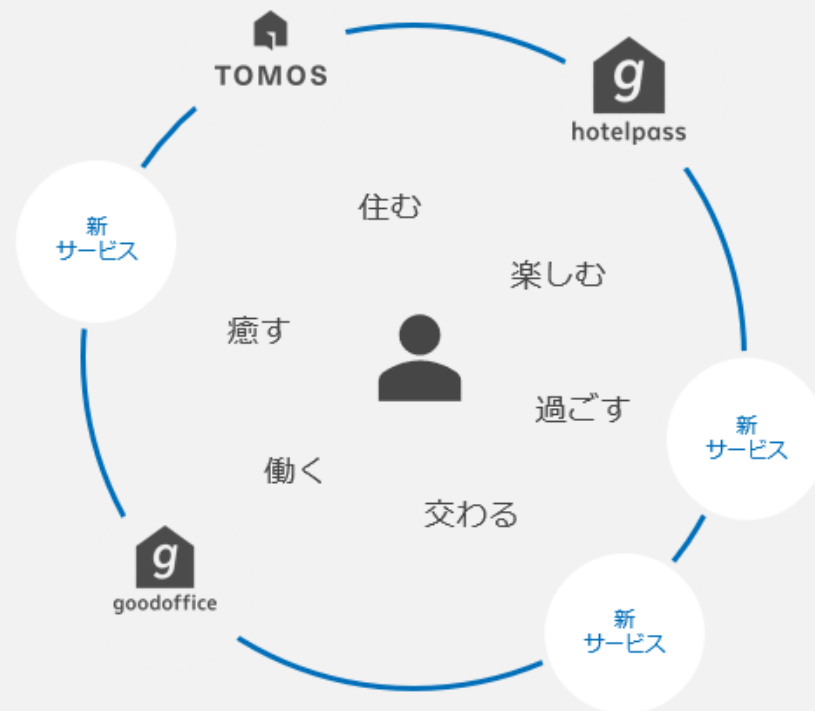
2 拠点数の拡大と会員サービスの拡充

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



MISISON

どこにもないふつう

VISION

THE NEXT STANDARD.

STATEMENT

くらしとITを掛け合わせて、

この時代にまだなかった「ふつう」を生み出す。

業界の常識を疑い、固定観念にとらわれない発想。

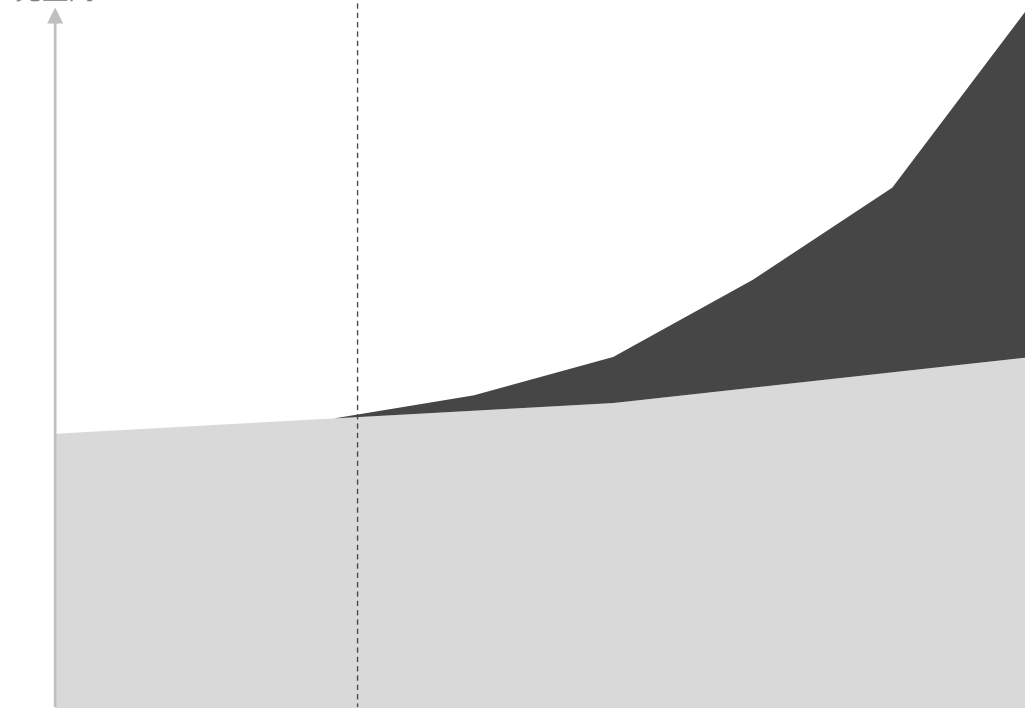
安心感と驚きの共存。

そして、次のスタンダードを生み出していく。

今よりちょっといい毎日を、未来のふつうにするために。

フロービジネス主体からストックビジネス主体へ転換

売上高



現在

	ITセグメント	暮らしセグメント
新規 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redxビジネス ・Redxサービス利用契約 ・ITクラウドサービス ・ハードウェア販売 ・導入 & 維持サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運営ビジネス ・自社拠点の拡大 ・ワークラウンジ会員数拡大 ・会員管理基盤構築
既存 ビジネス	<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 開発/維持 	<ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーションビジネス ・1棟/オフィスリノベーション ・採用/マーケティングの強化

01 2023年3月期実績

02 2024年3月期の取組み

03 Appendix

04 会社概要

内部留保の充実を図り事業拡大のための投資を優先しつつも株主の皆さまへの利益還元が可能との判断に至り、2023年3月期の1株あたり配当を5円。経営基盤の強化と事業拡大のための投資を勘案し、安定的な配当を継続する方針。

配当の内容（2023年6月28日開催予定第8回定時株主総会へ上程）

	年間配当金（円）		
	第2四半期末	期 末	合 計
前 回 予 想 （2023年3月期）	0円00銭	0円00銭	0円00銭
今 回 修 正 予 想 （2023年3月期）	—	5円00銭	5円00銭
当 期 実 績 （2023年3月期）	0円00銭	—	—
前 期 実 績 （2022年3月期）	0円00銭	0円00銭	0円00銭
2024年3月期予想	0円00銭	5円00銭	5円00銭

首都圏を中心に4都府県でオフィス13拠点、レジデンス5拠点を展開。再開発予定地の土地活用や地域社会に開かれた場としての開業など社会性のある取り組みも実施。その地域や建物の現況、利用者ターゲットに合わせ、ワークラウンジやカフェ、サウナなどの併設による付加価値の向上を図っていく。

大阪・名古屋 | オフィス1拠点・レジデンス1拠点



本町



大里

福岡 | オフィス2拠点



薬院



呉服町

首都圏 | オフィス10拠点・レジデンス4拠点



北品川



渋谷駅前



二子玉川



日本橋



有楽町



渋谷



六本木



汐留



青山



新橋



恵比寿



要町



学芸大学



宮前平

当社グループはミッションに「どこにもないふつう」を掲げ、
情報通信技術を提供する「ITセグメント」、
新しい暮らし方や働き方を提供する「暮らしセグメント」を通じて
社会・地球の持続可能な発展へ貢献いたします。
ESGに配慮した経営と事業戦略を通して、
サステナブルな成長と企業価値向上を目指しております。
また、国連が定めるSDGsに代表される社会課題の解決等を通じて、
社会・地球の調和のとれた 持続可能な発展に率先して貢献します。



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おります。

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。

01 2023年3月期実績

02 2024年3月期の取組み

03 Appendix

04 会社概要

/ 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 330名（2023年3月末現在）

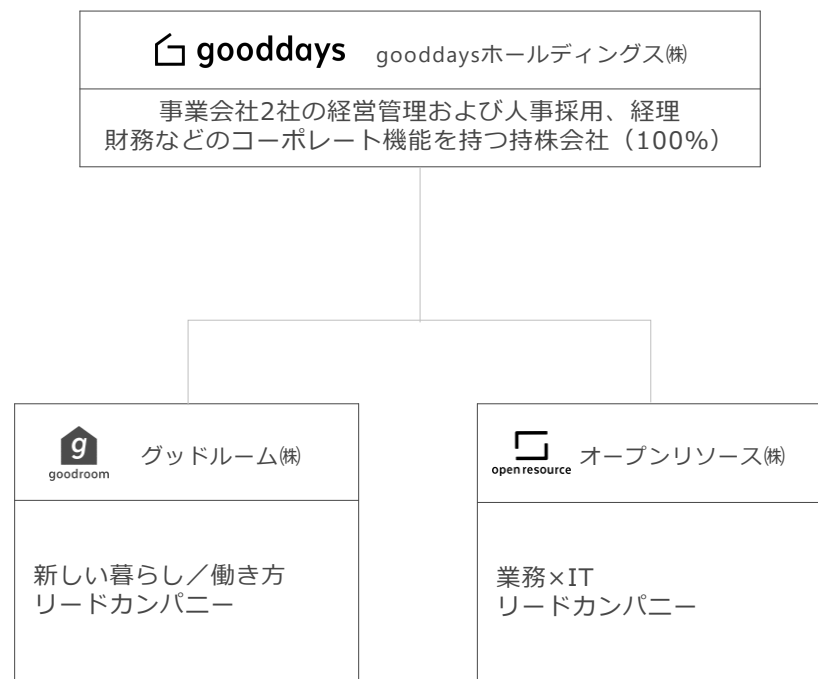
資本金 1億9,066万円

本社所在地 東京都品川区北品川1-23-19
goodoffice品川

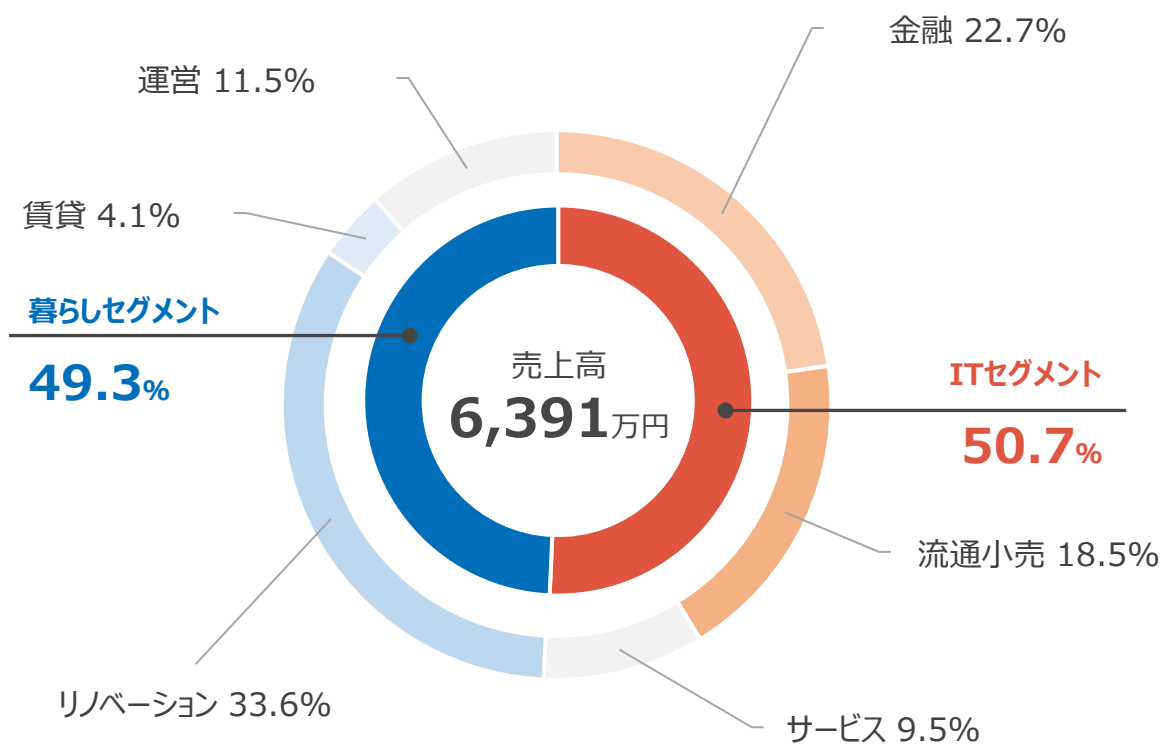
役員	小倉 博	代表取締役社長
	小倉 弘之	代表取締役副社長
	横田 真清	取締役 グループ企画本部長
	田所 亮	取締役 グループ人事採用 管掌
	菅原 貴弘	社外取締役
	茂田井 純一	社外取締役



グループ会社

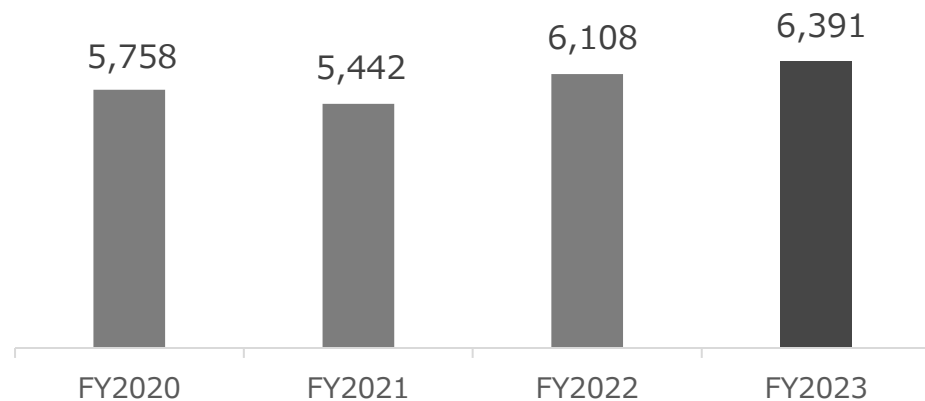


売上構成比（23年3月期実績）

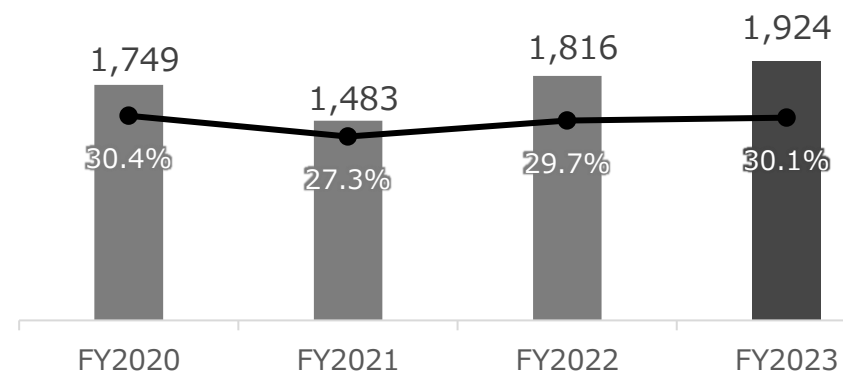


(単位：百万円)

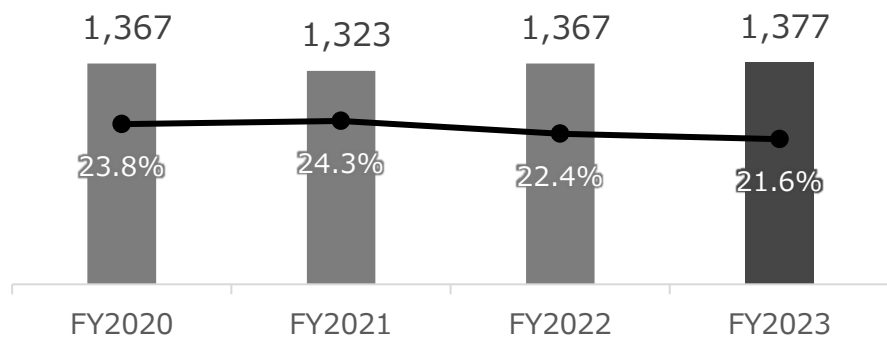
売上高



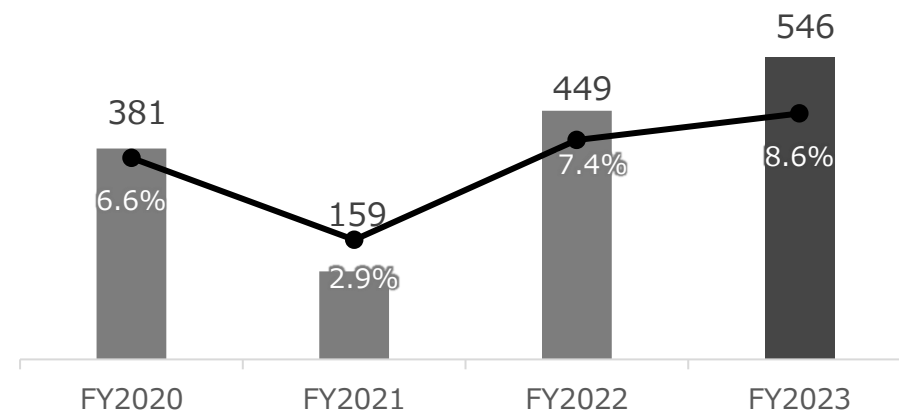
売上総利益



販売管理費



営業利益



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及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。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や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・修正を行う義務を負うものではありません。