

2024年3月期

決算説明資料

gooddays ホールディングス株式会社 | 4437

2024年5月15日





01	2024年3月期連結業績実績	P.03
02	2024年3月期事業実績	P.11
03	2025年3月期連結業績予想	P.24
04	2025年3月期方針	P.26
05	Appendix	P.31

01 2024年3月期連結業績実績

- 連結業績前期比較
- 連結売上高 / 営業利益推移
- 連結業績予想比較 / 過年度推移
- セグメント別売上構成比
- ITセグメント_売上 / 利益推移
- 暮らしセグメント_売上 / 利益推移
- ビジネスセグメント別売上前期比較



■ 連結業績前期比較

売上高過去最高値、先行投資踏まえ営業利益以下各利益前期比減

過去最高値となる売上高（前期比+1,058百万円増）、ストック型ビジネス（Redxサービスビジネス、運営サービスビジネス）の展開（先行投資）により営業利益（前期比△44百万円減少）

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	対前期 増減額
売上高	6,391	7,449	+1,058
売上総利益	1,924	2,058	+133
販売管理費	1,377	1,556	+178
営業利益	546	502	△44
経常利益	549	481	△67
親会社株主に帰属する当期純利益	359	300	△58

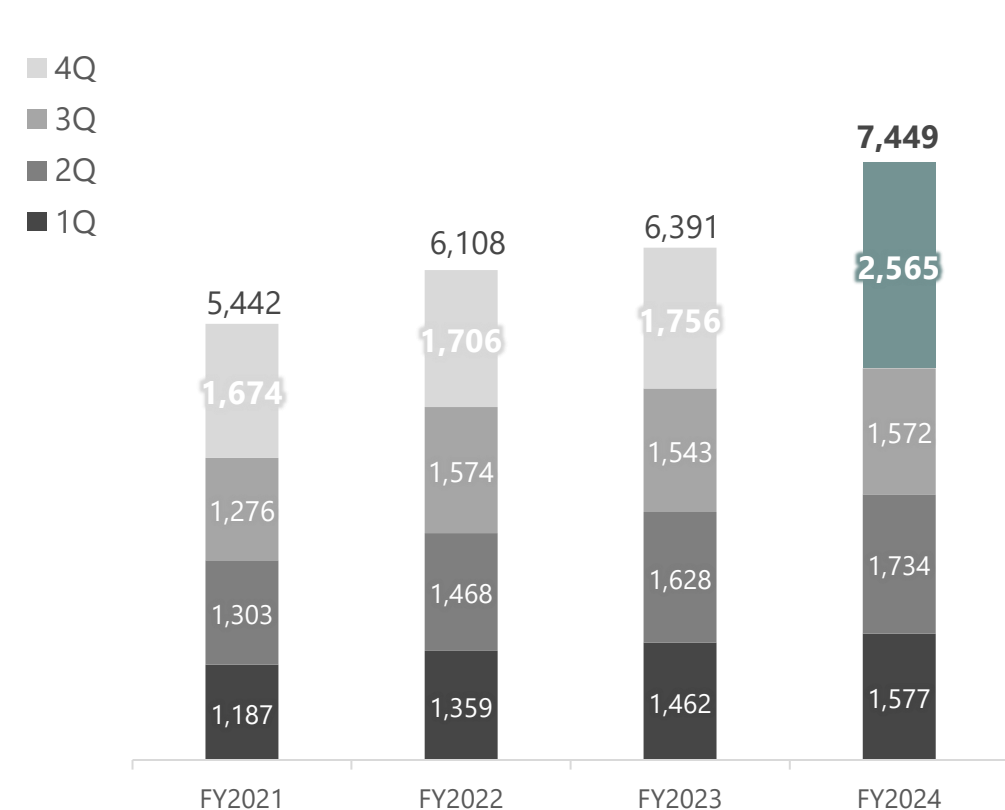


■ 連結売上 / 営業利益推移

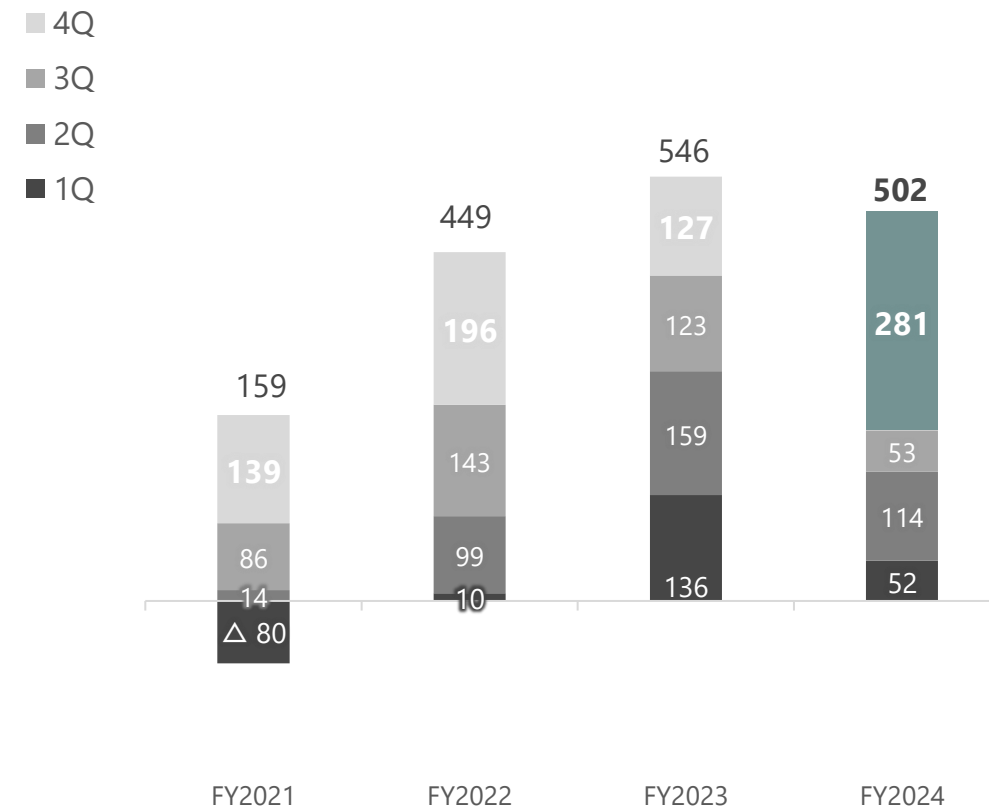
2021年3月期比較、売上高36.9%増、営業利益214%増に成長

売上高は半期単位では平準だが、2024年3月期は4Qに暮らしセグメントの売上が集中したため営業利益は下期偏重型

● 売上高 (単位: 百万円)



● 営業利益 (単位: 百万円)





■ 連結業績予想比較 / 過年度推移

	2024年3月期	2024年3月期	2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期	
	業績予想	実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
(単位：百万円)								
売上高	7,000	7,449 (+449)	5,831	5,442	6,000	6,108	6,800	6,391
営業利益	470	502 (+31)	260	159	260	449	372	546
経常利益	471	481 (+10)	257	160	260	471	372	549
親会社株主に帰属する 当期純利益	304	300 (△3)	167	26	166	291	248	359
1株当たり当期純利益	45.24	44.60 (△0.64)	25.39	4.05	25.22	43.34	36.85	53.34

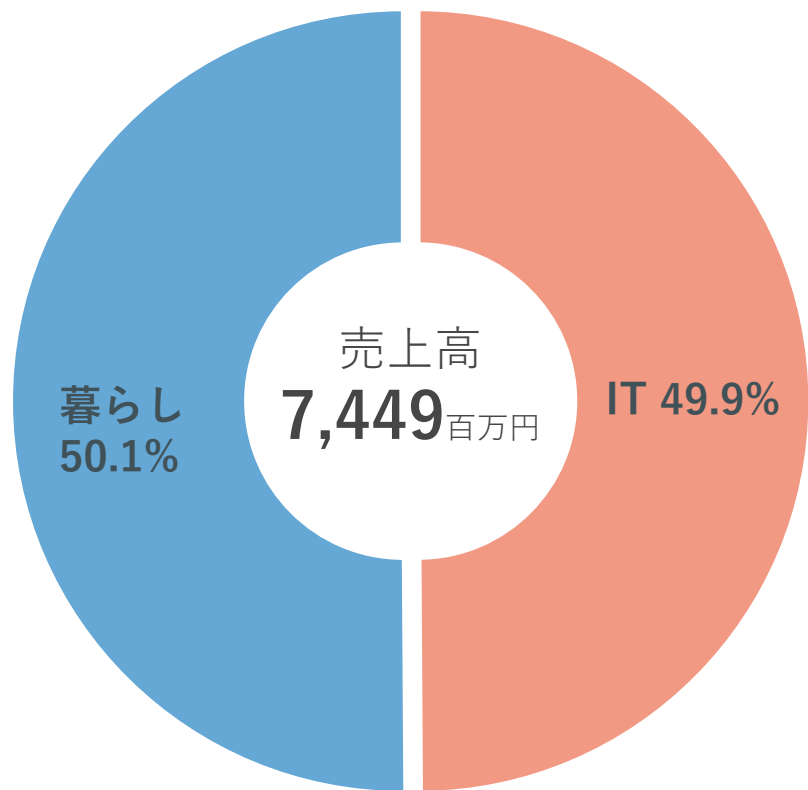
2023年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、2021年3月期～2022年3月期実績は株式分割後の1株当たり当期純利益を記載しております

2021年3月期～2022年3月期の予想は期初予想となっております

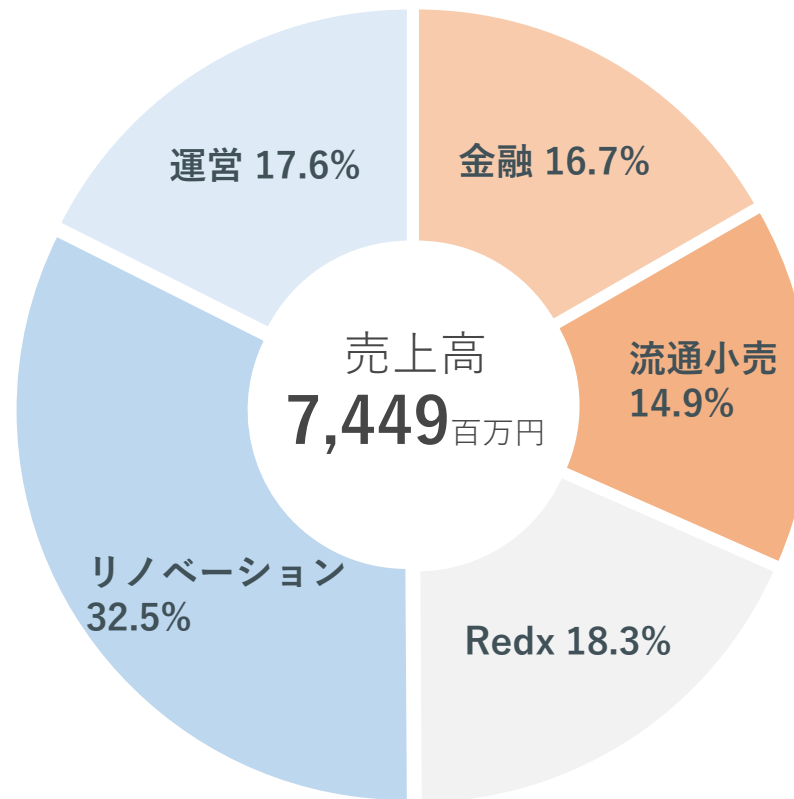


■ セグメント別売上構成比

● セグメント別売上構成比（2024年3月期）



● ビジネスセグメント別売上構成比（2024年3月期）



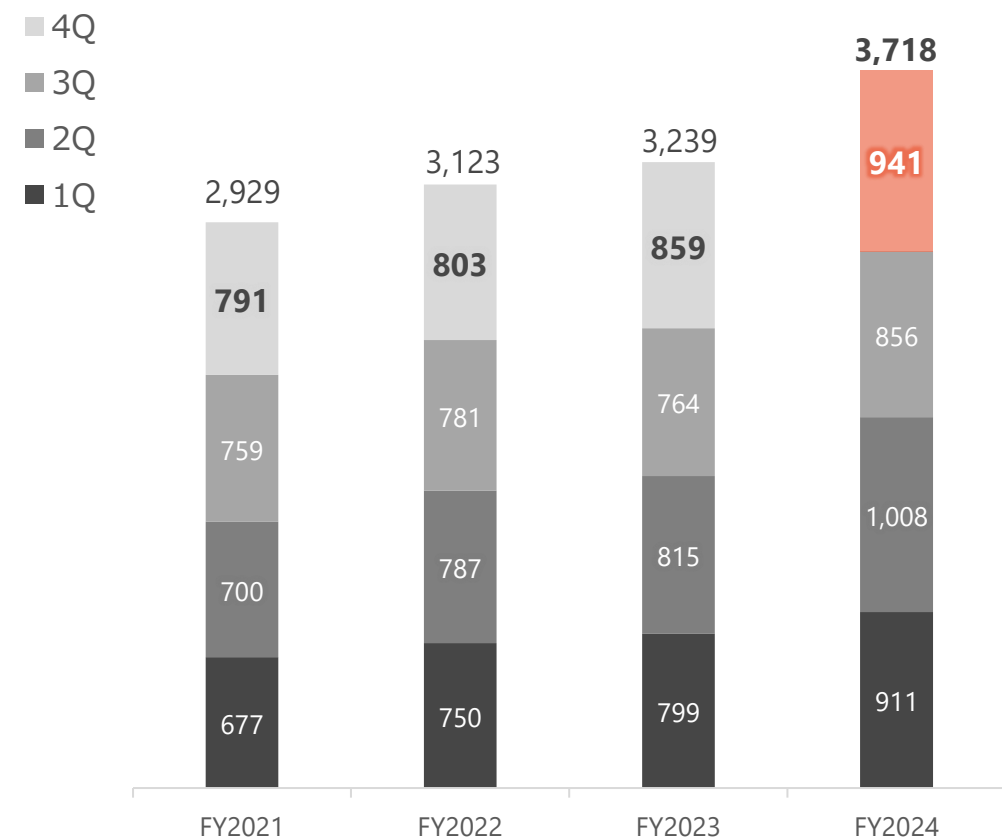
※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております

■ ITセグメント_売上 / 利益推移

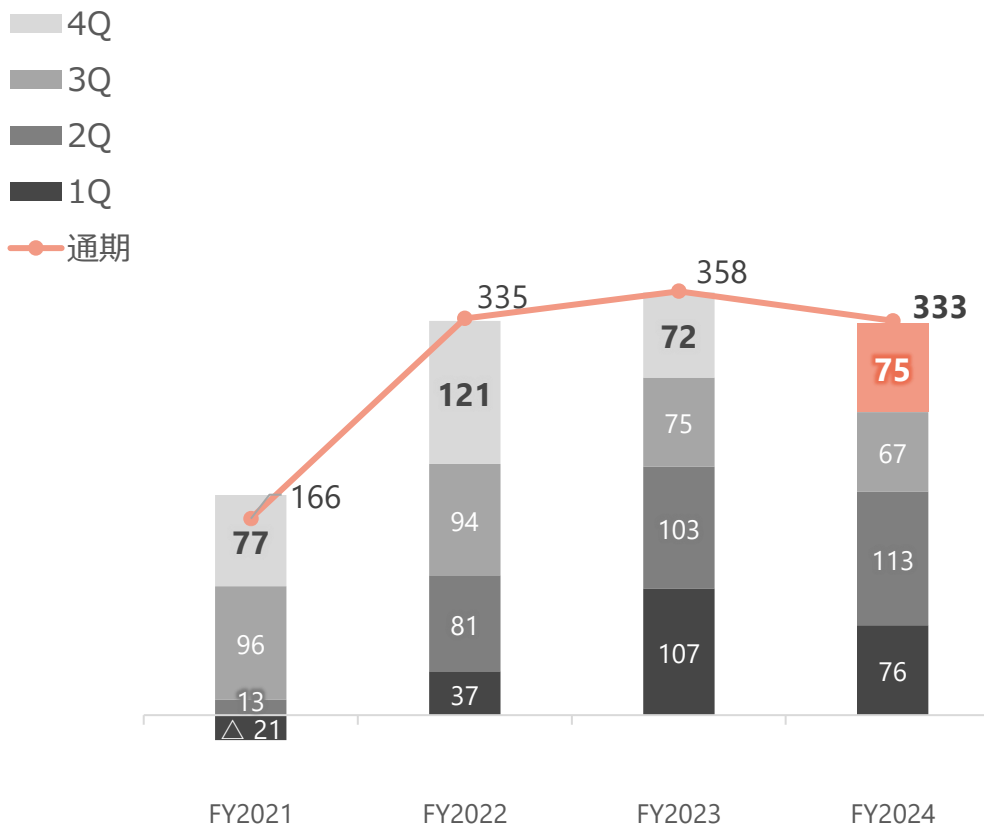
Redxサービスビジネスへの投資強化・継続により増収減益

RedxクラウドPOSの株式会社ロフトへの導入を皮切りに複数顧客へ導入決定、導入に向けた開発の売上により売上高前期比増
投資強化・継続によりセグメント利益減少

● 売上高 (単位: 百万円)



● セグメント利益 (単位: 百万円)



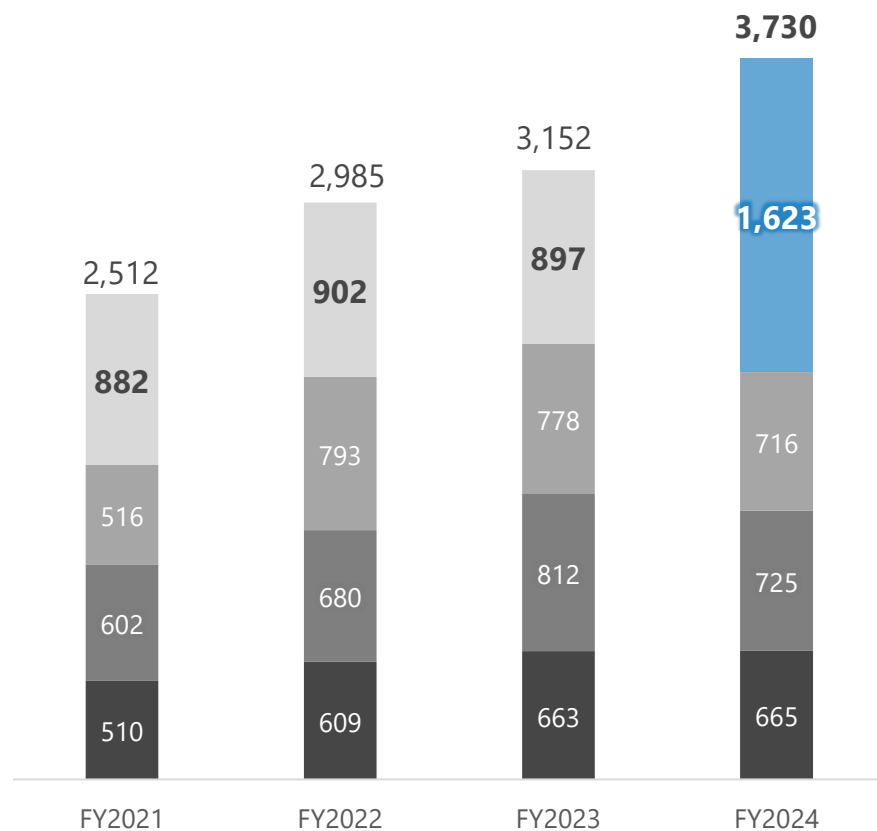
■ 暮らしセグメント_売上 / 利益推移

投資強化・継続しつつ過去最高値となる売上及びセグメント利益達成

「リノベーションビジネス」受注先がファンド等の法人顧客、運営につながる遊休不動産の活用を求める事業会社等へ拡大従来の通常案件（法人及び個人顧客等の案件）順調に推移、売上高前期比増。「運営サービスビジネス」goodroom residenceの増設を積極的に展開、運営施設の増加及び好調な稼働率により、売上高前期比増。暮らしセグメントの売上高及びセグメント利益前期比増

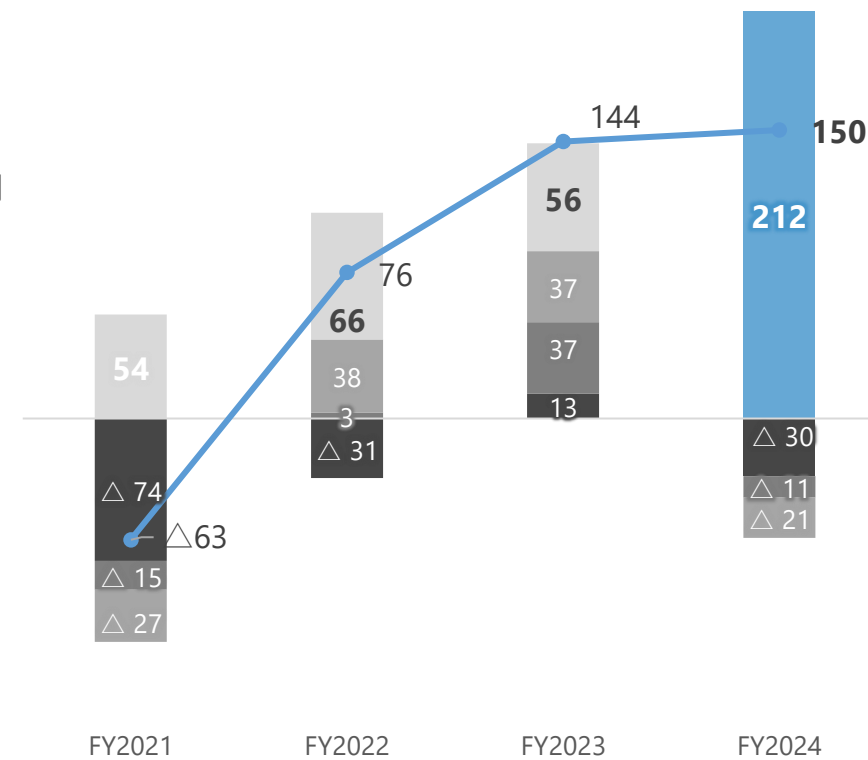
● 売上高（単位：百万円）

■ 4Q
■ 3Q
■ 2Q
■ 1Q



● セグメント利益（単位：百万円）

■ 4Q
■ 3Q
■ 2Q
■ 1Q
● 通期

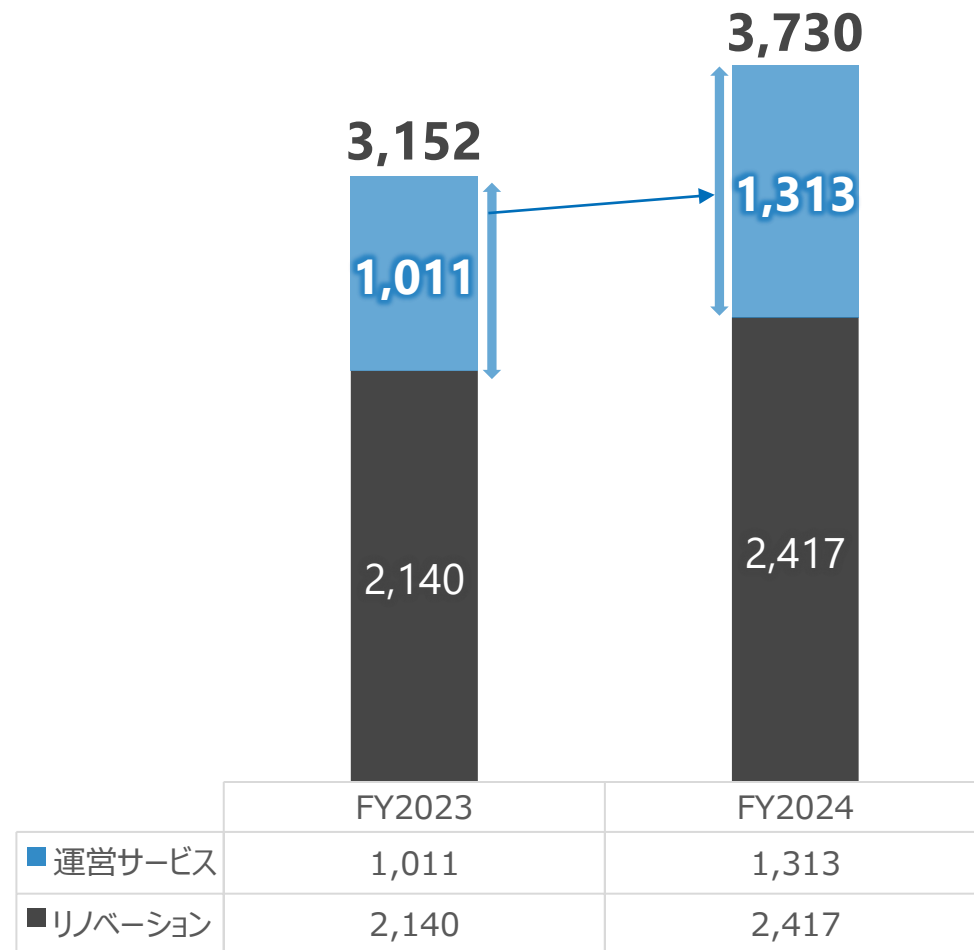
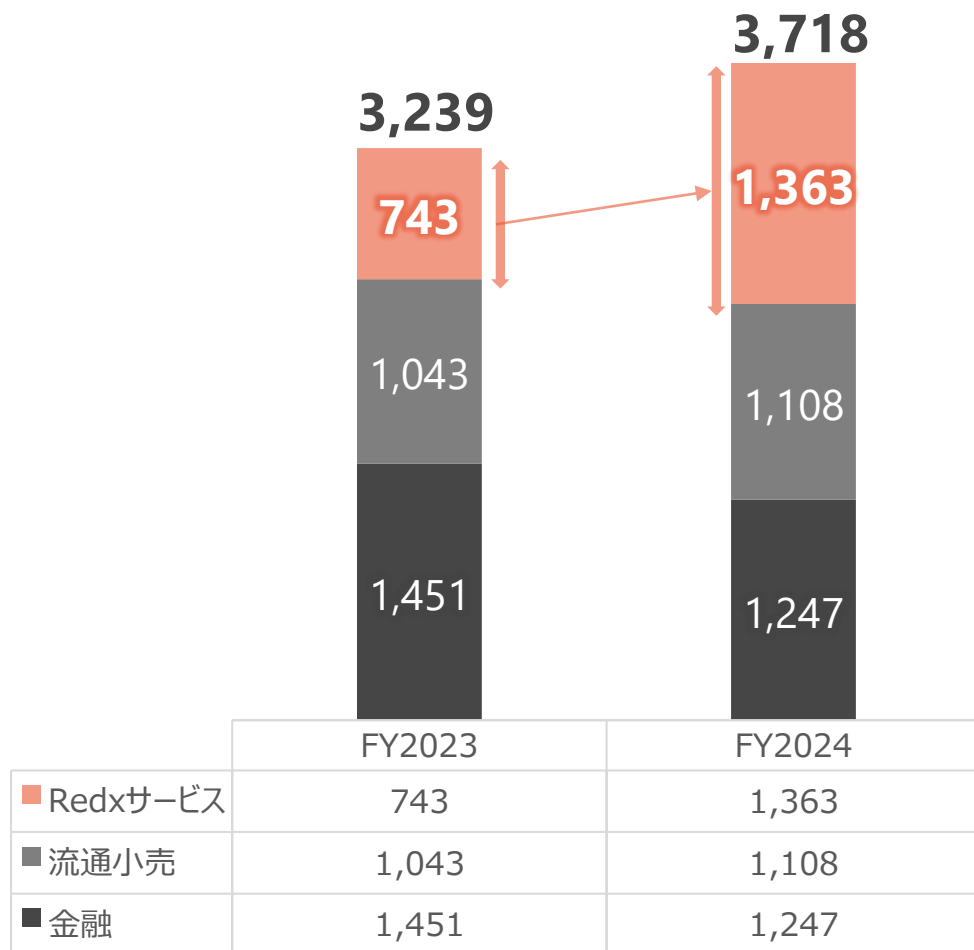


■ ビジネスセグメント別売上前期比較

Redxサービスビジネス23.0%⇒36.7%、運営サービスビジネス32.1%⇒35.2%と順調に進捗

● IT売上高 (単位: 百万円)

● 暮らし売上高 (単位: 百万円)



02 2024年3月期事業実績

- ITセグメント注力事業
 - ・ Redxコンセプト
 - ・ Redxビジネスの流れと実績
- 暮らしセグメント注力事業
 - ・ 運営サービスビジネスの流れと実績

■ ITセグメント注力事業_Redxコンセプト

Redx は、流通小売業界における「店舗共通インフラ」の提供を目指す

Redxは、「クラウドPOS」と「クラウド店舗DX」の2つのサービスの総称。小売業の共通インフラとなるシステムを提供することで、クライアントの非競争領域であるオペレーションの効率化、システム維持コストの従来比大幅低減の実現。市場のニーズを踏まえRedx標準機能を継続的に追加することで、実質的にカスタマイズをなくし小売業界の課題解決、生産性向上、DX推進に寄与

Redxコンセプトに基づく、Redxサービス導入による付带的価値

カスタマイズレスの追求
共通利用の実現

✓共通利用可能な標準機能の継続提供による、改修コストの削減
✓導入企業の競争領域への投資促進

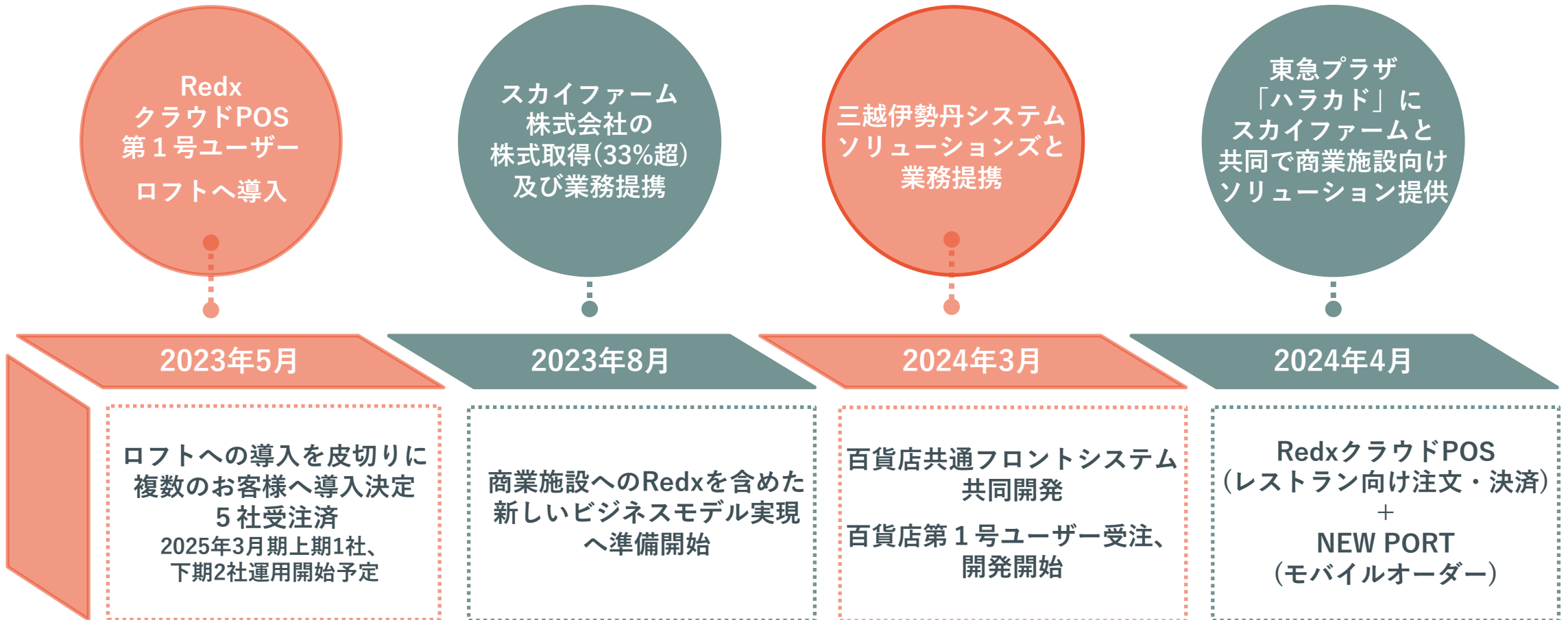
業務効率化・簡素化
店舗DXの推進

✓Redx標準機能の導入に伴う、既存業務の簡素化と店舗DXを推進
✓ハードウェアの自由選択による、機器コスト削減

わかりやすく、使いやすい
UI/UXの追求

✓わかりやすいUIの追求による、教育コスト削減・ユーザー体験の最適化
✓使いやすい操作性による、属人化の解消

■ ITセグメント注力事業_Redxビジネスの流れと実績



■ ITセグメント注力事業_Redxビジネスの流れと実績

『Redx（リデックス）クラウド POS』初導入、ロフト店舗へ

ロフトへの導入実績

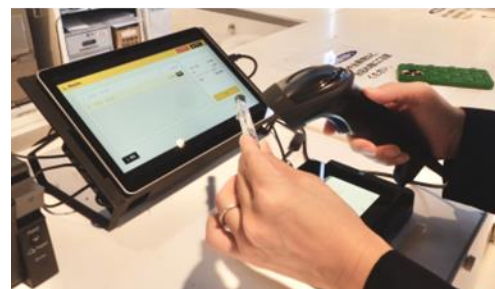
導入時期 : 2023年5月

導入店舗数 : 29店舗（全店舗の18%、2024年3月末時点）

従来の大手・大規模な小売店舗で、導入できなかったクラウドPOSの導入を実現した初めての取組み

ファーストユーザーであるロフトでの運用実績、ノウハウを今後の導入企業のシステム開発、店舗業務改善に活用。標準的な機能追加の検討を進行中

導入ユーザー数の増加により、共通利用可能な標準機能のさらなる拡充と、運用ナレッジの共有を実現させる



■ ITセグメント注力事業_Redxビジネスの流れと実績

スカイファーム株式会社の第三者割当増資引受による株式取得（33%超）及び業務提携

スカイファームとの資本業務提携

Redx：リアル店舗における使いやすさとサービス向上

NEW PORT：モバイルオーダーとECを組合せることで

ネットでのサービス向上

事前決済（net）の「NEW PORT」と事後決済（real）の「Redx」を組み合わせた
「realとnetのハイブリット活用」

「Redx - NEW PORT」の商業施設への導入加速、合わせて商業施設内の物流問題の
解決についても目指します

新しい事業領域、新しいビジネスモデルの創出で両社の企業価値の向上を目指せると
判断し、株式取得&業務提携



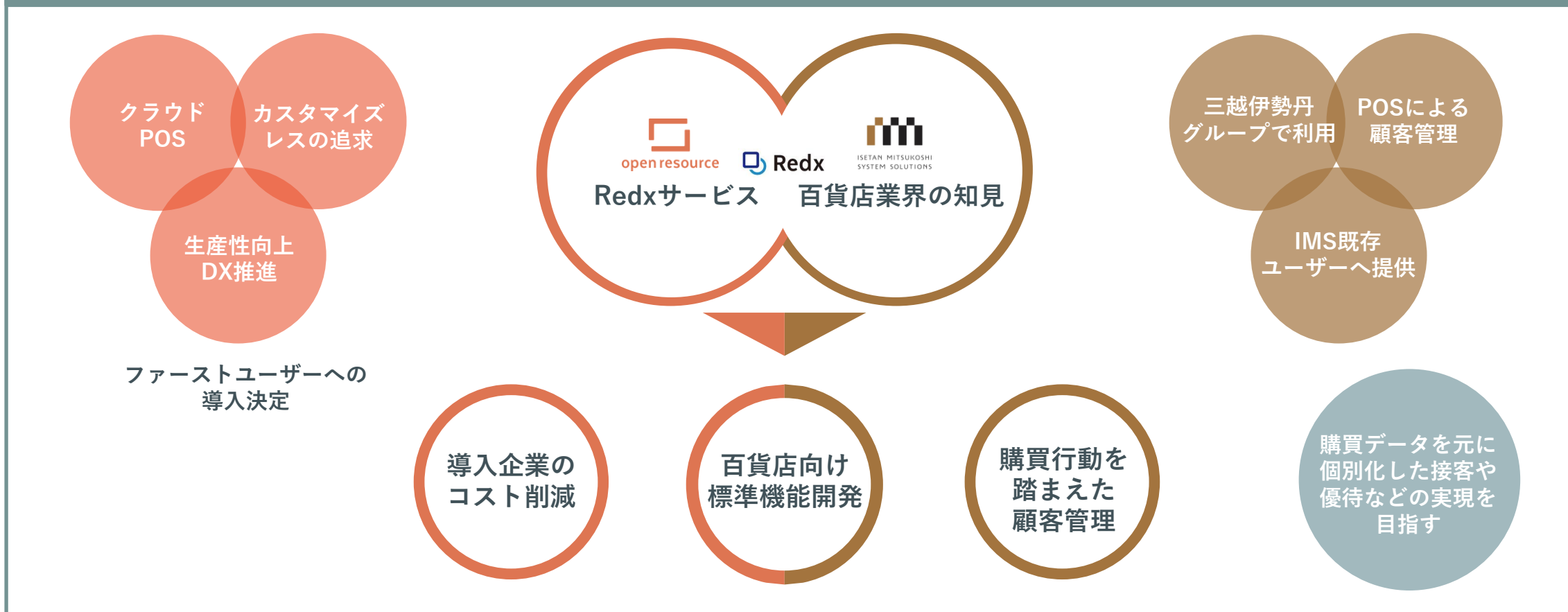
 SKY FARM ×  gooddays

■ ITセグメント注力事業_Redxコンセプト

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの“百貨店共通フロントシステム”標準化ソフトウェア共同開発 及びマーケティングに向けた業務提携

百貨店業界最大手の三越伊勢丹グループのグループ会社「三越伊勢丹システム・ソリューションズ」と連携して、百貨店業態向け共同フロントシステム（POS・店舗システム等）の開発・提供を目指す

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの共同開発



■ ITセグメント注力事業_Redxコンセプト

Redxクラウド POSとモバイルオーダー「NEW PORT」の連携、東急プラザ原宿「ハラカド」飲食フロアに導入～商業施設の飲食店ごとの購買情報を一括管理へ～

2024年4月中旬オープンした東急不動産株式会社が展開する東急プラザ原宿「ハラカド」の飲食フロアに、モバイルオーダーシステムとPOSシステムが連携するサービスを導入

東急プラザ原宿「ハラカド」飲食フロアへのサービス導入



モバイル決済・対面決済
購買データの一括管理を実現

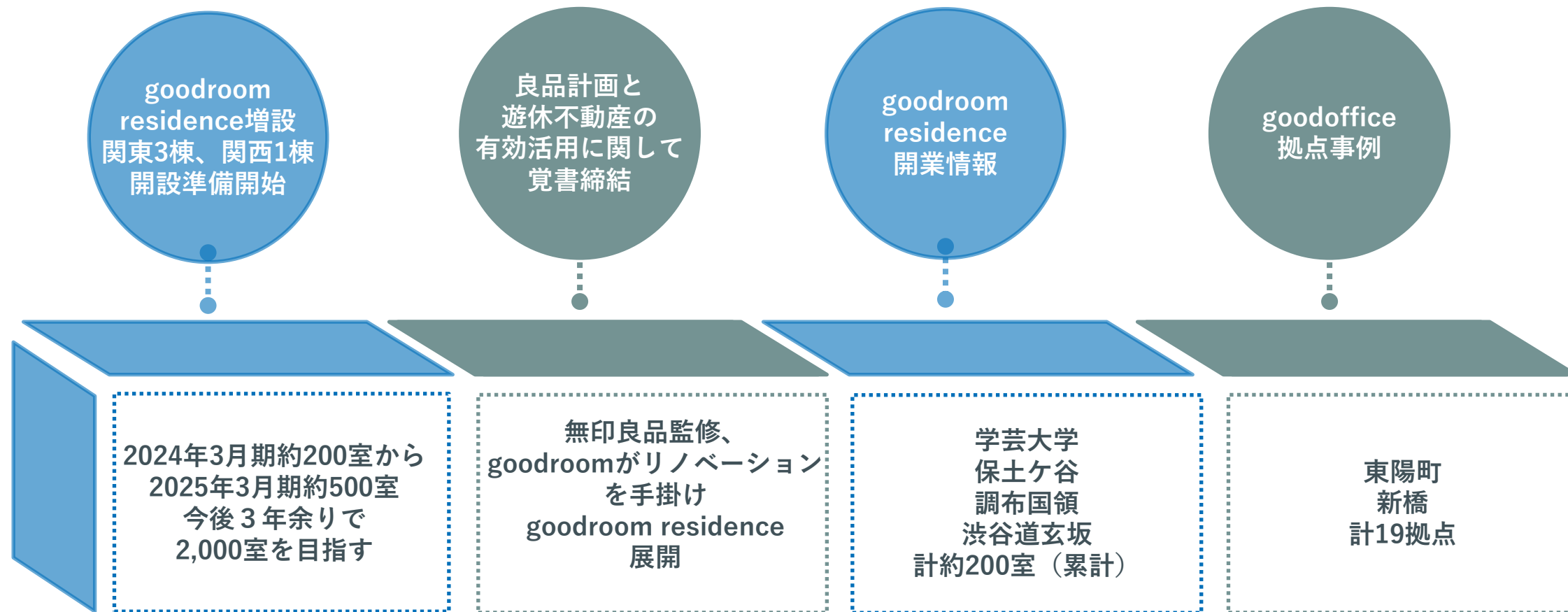
導入商業施設のメリット

- ✓店舗ごとの対面・非対面の購買データを一括管理
- ✓購買データに基づく飲食フロア全体のマーケティング、プロモーションの実現

店舗・利用顧客のメリット

- ✓店舗ごとの対面・非対面の購買データを一括管理
- ✓購買データに基づく飲食フロア全体のマーケティング、プロモーションの実現

■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績



■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績

グッドルーム、2025年3月期に自社運営施設「goodroom residence」を約300室増設
～今後3年間あまりで「goodroom residence」累計2,000室を目指す～

goodroom residenceは2023年3月期迄のマスターリースによる運営が約200室まで増え、稼働率も好調なことから2025年3月期で不動産信託受益物件のマスターリース及び不動産取得も含めて約500室運営となる約300室を増設予定
今後すべてを「標準化」することで累計2,000室を目指す

goodroom residence 2025年3月期に約300室増設



■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績

gooddaysホールディングスと良品計画、遊休不動産の有効活用に関して覚書を締結

株式会社良品計画と、日本国内の遊休不動産の有効活用等による社会課題の解決への協力について相互連携に関する覚書締結。第1弾としてgoodroomが所有してリノベーションと運営を手掛けるgoodroom residence保土ヶ谷を監修、2023年8月開業

良品計画との遊休不動産の有効活用に関して覚書締結



■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績

goodroom residence開業情報

学芸大学 (4月開業 / レジデンス (全29室) ・オフィス・ワークラウンジ・サウナ・カフェ)
 保土ケ谷 (8月開業 / レジデンス (全55室) ・ワークラウンジ・サウナ)

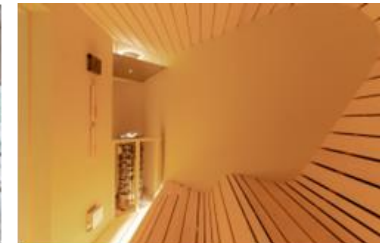
●学芸大学 (旧：城南信用金庫碑文谷寮)

1970年竣工の職員寮を施設の老朽化・寮ニーズが低下により、資産の有効活用のためデザインやイメージを一新
 多様化する暮らし方・働き方のニーズを背景に「新しい暮らし方」としてgoodroom residenceを提案 (リノベーションと運営)
 共用部はワークスペース、キッチンスペース・サウナ・カフェ・貸し会議室等を併設



●保土ケ谷 (旧：古河電工保土ケ谷寮)

無印良品監修の居室、ワークラウンジなど充実した共用部を持つ
 goodroom residenceシリーズ第2弾
 内装はオリジナルリノベーションブランド「TOMOS」をベースとした木の素材と無印良品の家具を組み合わせ、快適な居住空間
 共用部はワークラウンジ、シェアキッチン、サウナを併設
 パーソナルスペースと距離を保った共用空間を提供



■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績

goodroom residence開業情報

調布国領（2月プレオープン / レジデンス（全70室）・ワークラウンジ・サウナ・カフェ）※gooddaysグループ運営レジデンス最大規模
 渋谷道玄坂（2024年4月 / レジデンス（全9室）・ワークラウンジ・サウナ）

●調布国領（旧：学生寮）

1988年竣工の学生寮を寮のニーズの低下により、資産の有効活用のため居室に水回りを持たなくても済むgoodroom residenceを提案

内装は「TOMOS」をベースとした素材と無印良品の家具の組合せ
 共用部はワークラウンジ、シェアキッチン、サウナ、カフェ、アートギャラリーを併設

一般的な賃貸マンション以上に充実した空間を提供

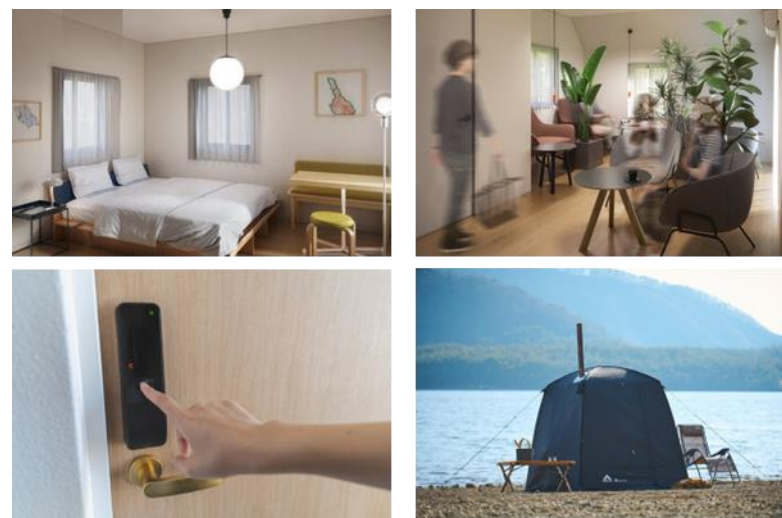


●渋谷道玄坂

東急不動産保有の物件をgoodroom residenceにコンバージョンして開業

居室はコンパクトながら、クイーンサイズのベッド、キッチン、3点ユニットバス等の水回り設備、家具を設置

共用部は入居者専用のテントサウナ（水風呂・外気浴可能）、シェアラウンジ兼用のワークスペースを併設



■ 暮らしセグメント注力事業_運営サービスビジネスの流れと実績

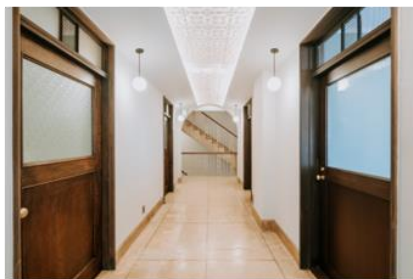
goodoffice拠点事例

新橋 オフィス・ワークラウンジ
 東陽町 オフィス・ワークラウンジ・カフェ

※登録有形文化財
 ※gooddaysグループ運営拠点最大規模（オフィス）

●goodoffice新橋（堀ビル）

1932年合資会社堀商店のオフィスとして誕生
 角地の立地特性に活かした重厚な正面玄関、水平に窓が連続する特徴的な外観を有し、1998年国の登録有形文化財に登録
 2020年10月より、株式会社竹中工務店が借り上げ回収工事実施、歴史ある建物をリノベーションし、イノベーションセンターとしての施設へ変貌
 goodoffice新橋としてgoodroomが運営



●goodoffice東陽町（東陽町ぐりんたす）

1969年竹中工務店の技術研究所として誕生
 新たな交流の場を生み出すべく敷地全体のリノベーション、竹中工務店とともに既存建物の設計・施工に携わる
 建物前面に広がる緑地空間を最大限に活かし、カフェ・オフィス・イベント空間を持つ地域に開かれた空間を作り上げている
 goodoffice東陽町としてgoodroomが運営



03 2025年3月期連結業績予想



■ 連結業績予想

投資を強化・継続しつつ過去最高の売上高及び利益となる業績予想を設定

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	対前期 増減額
売上高	7,449	8,700	+1,250
営業利益	502	570	+67
経常利益	481	570	+88
親会社株主に帰属する当期純利益	300	360	+59

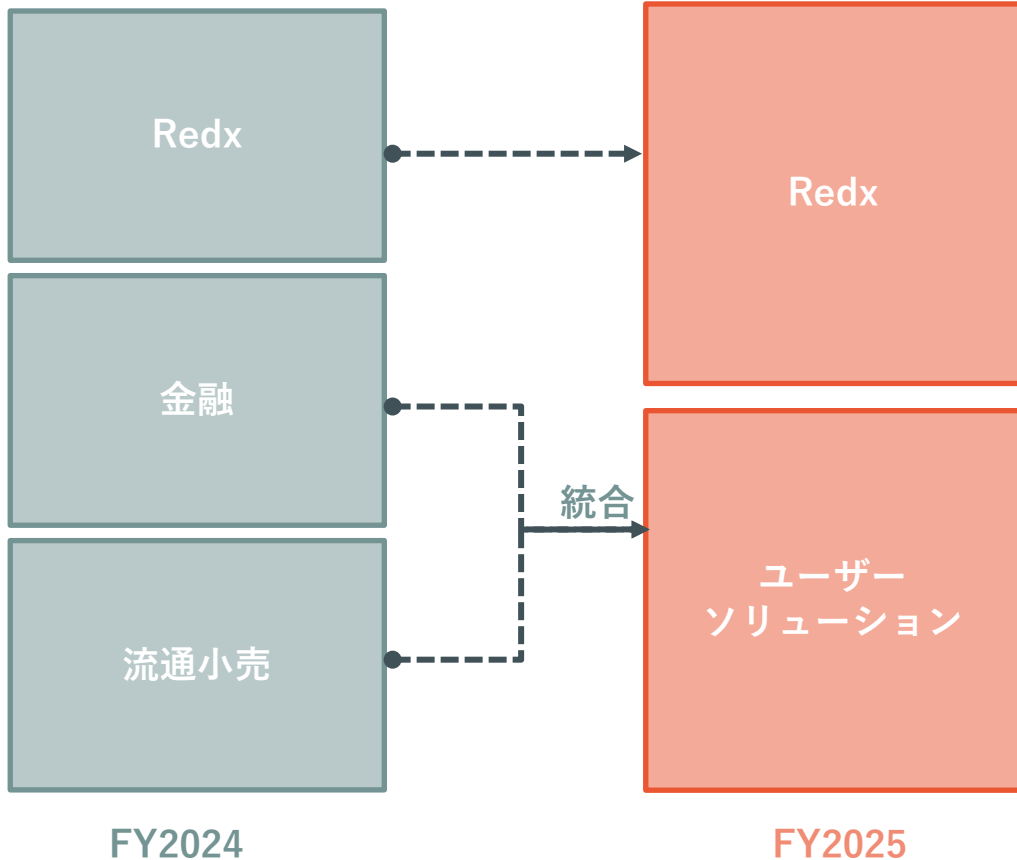
04 2025年3月期事業方針

- セグメント別政策
 - ・ ITセグメント
 - ・ 暮らしセグメント
- ストック型ビジネスの実現に向けて
 - ・ ITセグメント
 - ・ 暮らしセグメント

■ セグメント別政策_ITセグメント

ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

● ビジネスセグメント



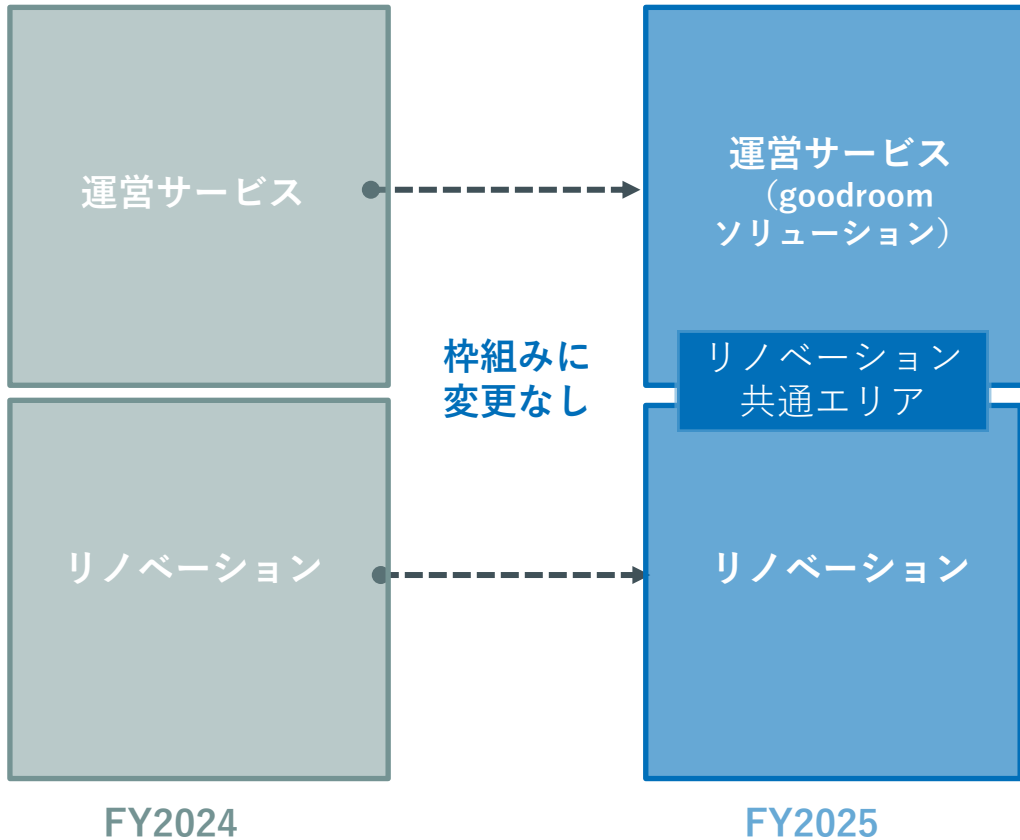
各ビジネスセグメントの目的と課題

目的	<p>■ Redxサービスビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> 流通小売現場での非競争領域（POS等フロントシステム）を中心に「標準化」 導入コスト・維持コストを大幅に軽減 <p style="text-align: center;">↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ユーザーに貢献（非競争領域でのコスト軽減を競争領域へ振り向ける） <p>■ ユーザーソリューションビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融ビジネスの決済エリアの知見を流通小売ビジネスと融合 各一体化によるリソースの戦略的投入でビジネスの拡大を目指す
課題	<p>■ Redxサービスビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> 標準化を推進・強化するための管理システム・体制の強化 Redxコンセプトに共感を得られるクライアントを顧客に出来ること Redxサービスが生み出すデータを整理（knotと呼ぶ）することでユーザーのニーズに合わせたsolution（パートナー solution含め）が提供できること <p>■ ユーザーソリューションビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> クライアントの「個別対応エリア」に注力する中で共通エリアを見出し「標準化」につなげること Redxで新しく顧客になったユーザーを対象クライアントと出来ること

■ セグメント別政策_暮らしセグメント

ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

● ビジネスセグメント



各ビジネスセグメントの目的と課題

■ 運営サービスビジネス

- ・新しい「One cycleモデル」(アセット企画/リノベーション/集客メディア/運営)での標準化を強化・継続すること
- ・集客メディアを更に強化することでgoodroom residenceの拡大(2,000室を目指す)に対応できること

■ リノベーションビジネス

- ・TOMOSブランドを使い、「リノベーション(部屋単位)/goodroomメディア/仲介」の一气通貫サイクルで安定的ビジネスを維持すること
- ・運営サービスビジネスが対象としない「共通化」できる大型物件について更に標準化することで利益率向上を図ること

目的

■ 運営サービスビジネス

- ・リノベーションビジネスにおける大型物件の標準化を運営サービスビジネスと共通化することで一体化を図ること

■ リノベーションビジネス

- ・大型物件のリノベーションに関し、運営サービスビジネスとリノベーションビジネスの棲み分けを明確にすることと標準化での一体化を目指すこと

課題

■ セグメント別政策_ITセグメント

ストック型ビジネスの実現に向けて

ストック型ビジネスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指します。

ビジネスの流れを作るための組織構成 (Redxサービスビジネス)

クライアント (見込み顧客)

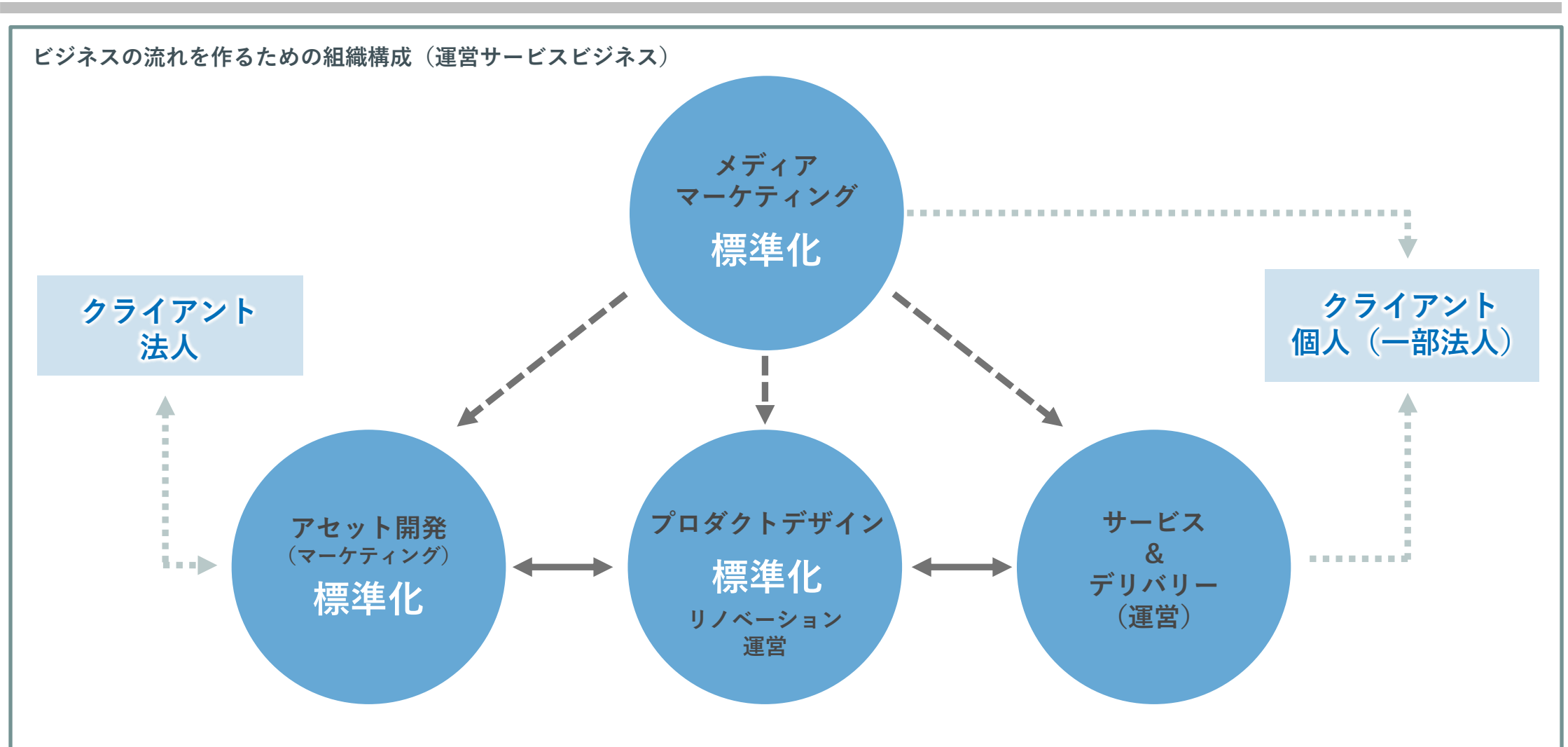
ユーザー (Redx利用顧客)



■ セグメント別政策_暮らしセグメント

ストック型ビジネスの実現に向けて

ストック型ビジネスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指します。



05 Appendix

- コーポレートガバナンス
- 会社アウトライン



■ コーポレートガバナンス

配当予想

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月期より配当を開始

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

	年間配当金（円）				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
2023年3月期実績	—	0円00銭	—	2円50銭	2円50銭
2024年3月期（当期）	—	0円00銭	—	3円00銭	3円00銭
2025年3月期（予想）	—	0円00銭	—	3円00銭	3円00銭

2023年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、2023年3月期実績は株式分割後の配当金額を記載しております



■ コーポレートガバナンス

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

グロース市場の上場維持基準において【流通株式比率】について2024年3月31日時点において基準に適合していません
計画期間内（2025年3月31日まで）の可能な限り早期に上場維持基準(流通株式比率25%以上)を満たすため、引き続き各種取組みを進めてまいります

流通株式比率向上の具体的な施策については、大株主による売却、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等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

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	(参考) 3ヶ月平均株価
2022年3月31日	12,807単位	6億円	19.0%	510.5円
2023年3月31日	12,807単位	7億円	19.0%	576.1円
上場維持基準 (グロース市場)	1,000単位以上	5億円以上	25%以上	-
計画期間	-	-	2025年3月31日 まで	-

2024年3月31日時点の詳細に関しましては、現時点では未定のため確定次第別途お知らせいたします

2023年7月1日を効力発生として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、2022年3月31日及び2023年3月31日の流通株式数及び3ヶ月平均株価は、株式分割が当該会計年度の期首に行われたと仮定して記載しております



■ コーポレートガバナンス

サステナビリティの実現に向けた取り組み

gooddays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

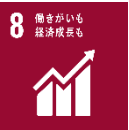







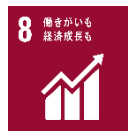


■ コーポレートガバナンス

サステナビリティの実現に向けた取り組み

サステナビリティに関する課題について、当社グループの経営基盤を支える重要課題と捉え、取り組みを進めて参ります

- ・サステナビリティは社会に対する企業の責任と捉える
- ・企業活動を通じて解決に向けて貢献する
- ・全てのステークホルダーと共に実現可能な社会の実現に向け役割を果たす

取組項目	主な活動	SDGs関連
「人」と消費者を含む 全てのステークホルダーとつなぐ	<ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革 ・次世代支援 ・消費者を含むコミュニティ支援 	 
持続可能な社会・時代をつなぐ	<ul style="list-style-type: none"> ・既存不動産の「リノベーション」活用（脱新築）及び「ロングライフデザイン」により脱炭素社会に向けて貢献 ・流通小売業界向けRedxサービスによる抜本的コスト削減（導入・維持費用）で「ロングライフシステム」実現で構造改革の一助 合わせて競争領域における投資の後押しとする 	    
ビジネスリード&リソースリード 人材強化	<ul style="list-style-type: none"> ・心理的安全性環境実現 ・グローバル展開人材の育成 ・評価・研修プログラムの充実 	 



■ 会社アウトライン

経営理念



- **Mission**

どこにもないふつう

- **Vision**

・ THE NEXT STANDARD.

- **Statement**

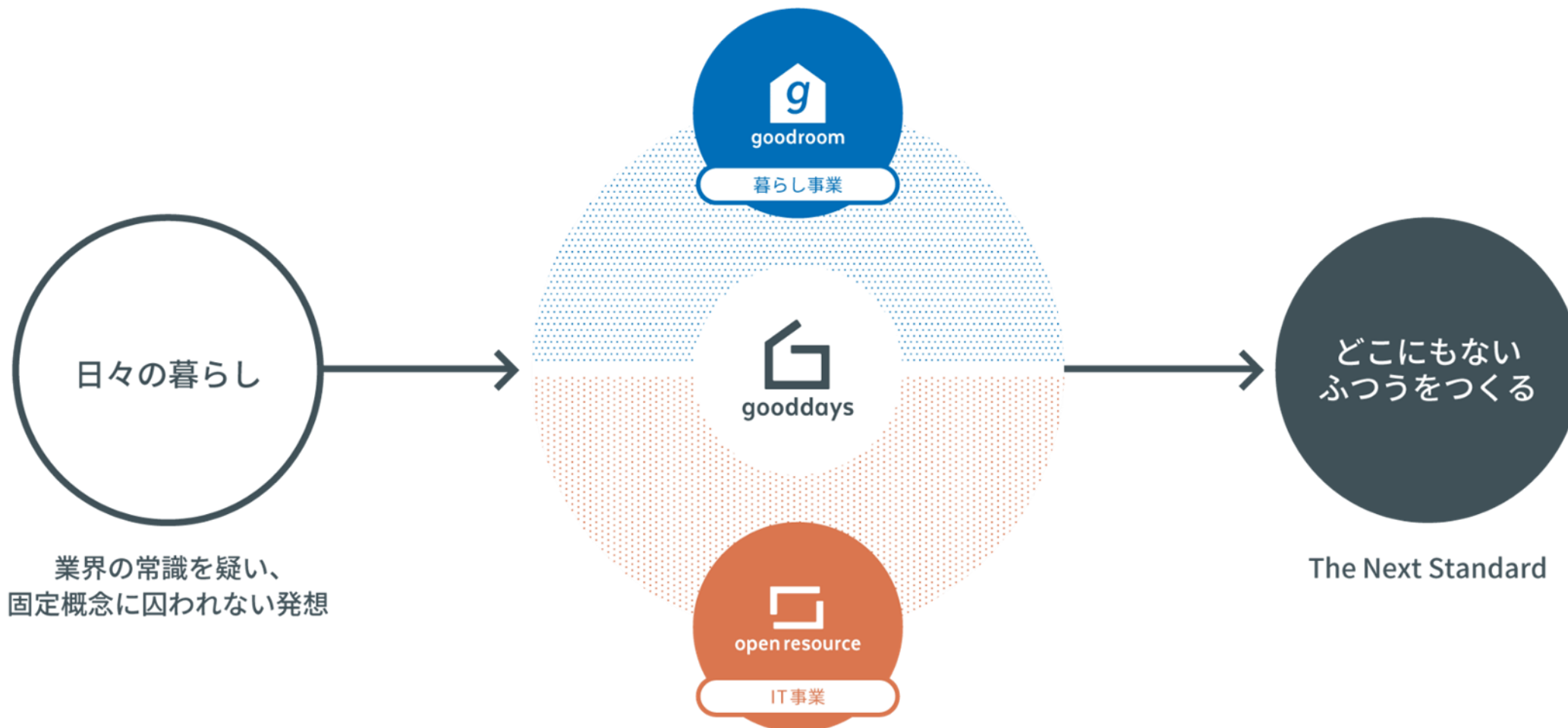
暮らしとITをかけ合わせ、この時代にまだなかった「ふつう」を生み出す
業界の常識を疑い、固定概念にとらわれない発想

安心感と驚きの共存。そうして、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



■ 会社アウトライン 企業グループ

gooddaysグループは、暮らしとITを掛け合わせて、この時代にまだなかった「ふつう」を生み出す会社です
私たちは常に世の中の常識を疑い、お客様のニーズに合わせたプロダクトやサービスの提供に取り組んでいます





■ 会社アウトライン

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 334名（2024年3月末現在）

資本金 1億9,111万円

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



goodoffice 東陽町



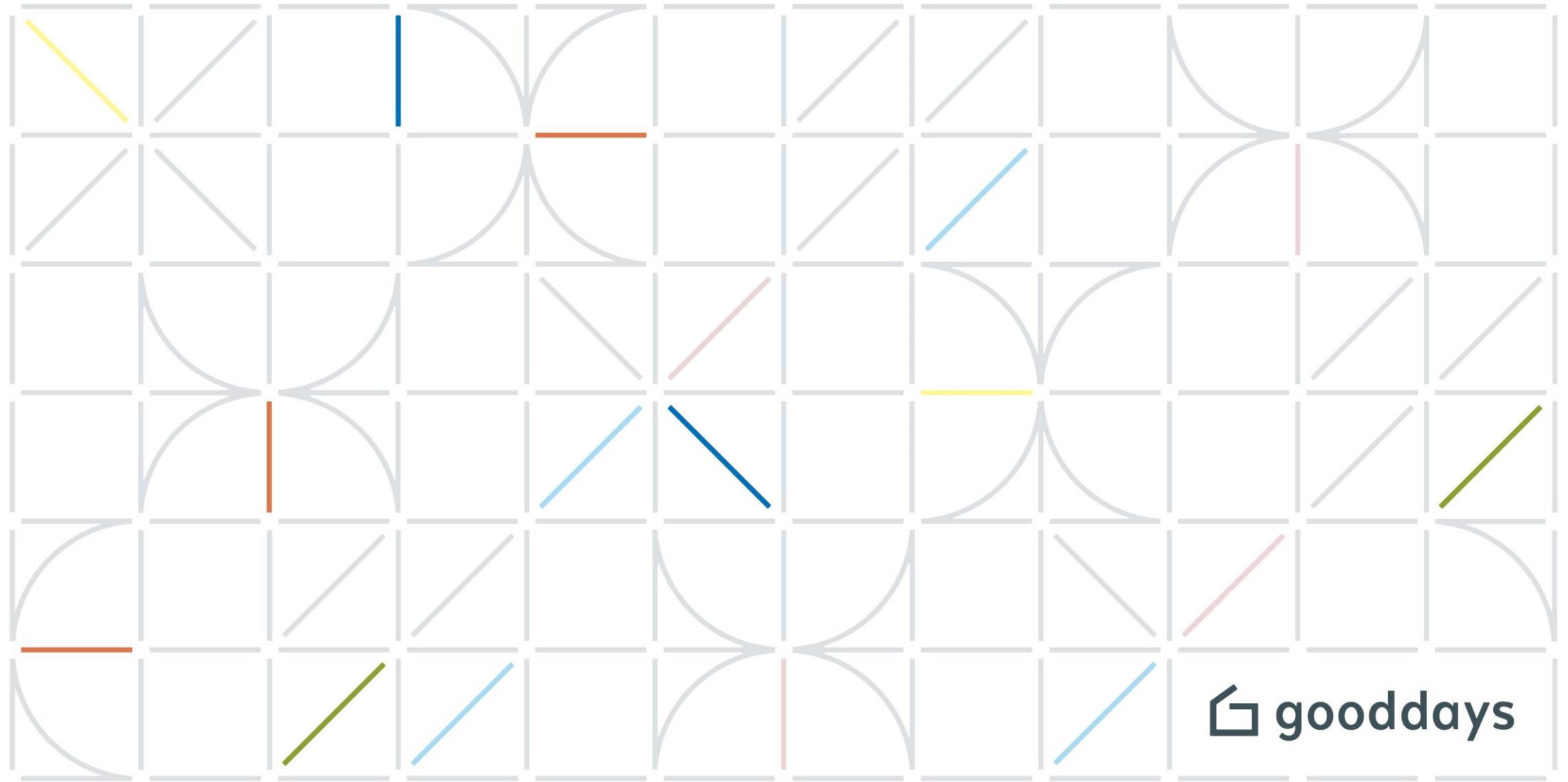
将来見通しに関する注意事項

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



 gooddays