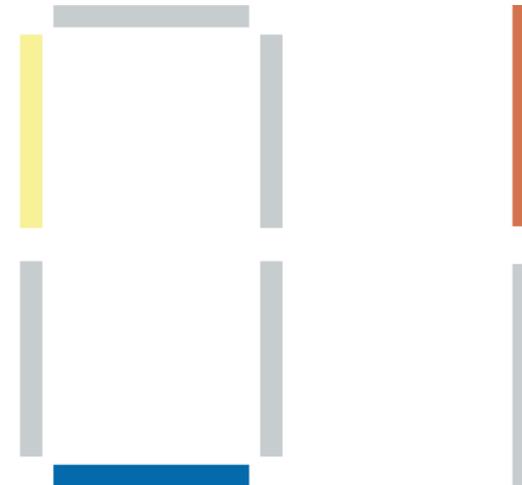


01	2025年3月期第3四半期連結業績実績	P.03
02	2025年3月期注力事業の方針と実績	P.10
03	2025年3月期連結業績予想	P.32
04	2025年3月期事業方針	P.34
05	Appendix	P.39

2025年3月期 第3四半期連結業績実績

- 連結業績前期比較
- 連結売上高 / 営業利益推移
- 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
- 「標準型サービスビジネス」の売上前期比較



01. 連結業績前期比較

売上高及び営業利益以下各利益において前期比増

ストック型収益となる標準型サービスビジネス（Redxサービスビジネス、goodroomソリューションビジネス）への投資を強化・継続しつつ

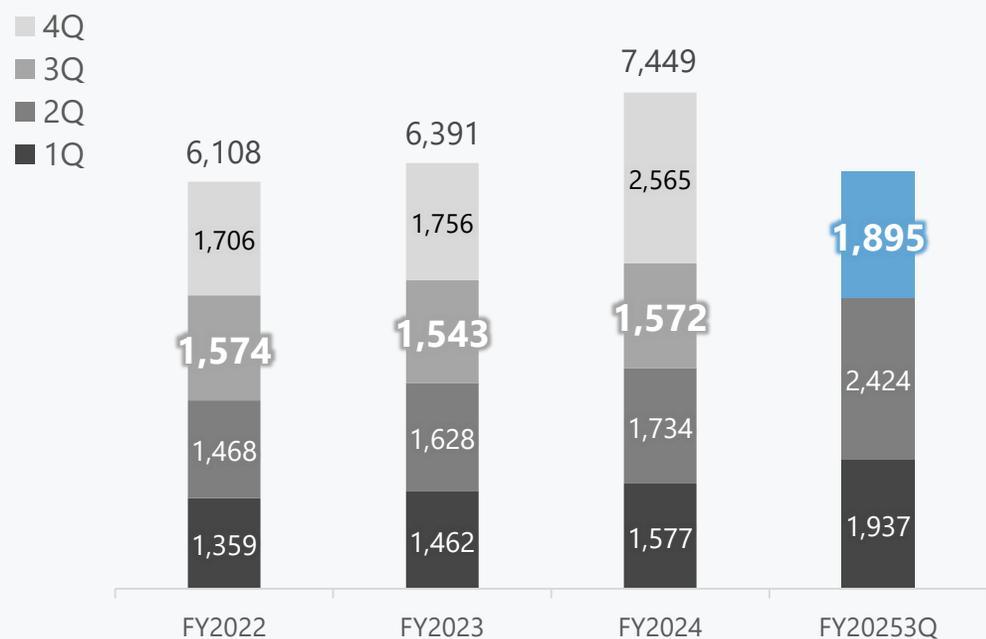
売上高（前期比1,372百万円増）及び営業利益（前期比114百万円増）共に前期比増

	2024年3月期 3Q累計実績	2025年3月期 3Q累計実績	増減率
売上高	4,884	6,256	+28.1%
売上総利益	1,327	1,506	+13.5%
販売管理費	1,107	1,171	+5.9%
営業利益	220	334	+51.9%
経常利益	217	274	+25.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	134	159	+18.4%

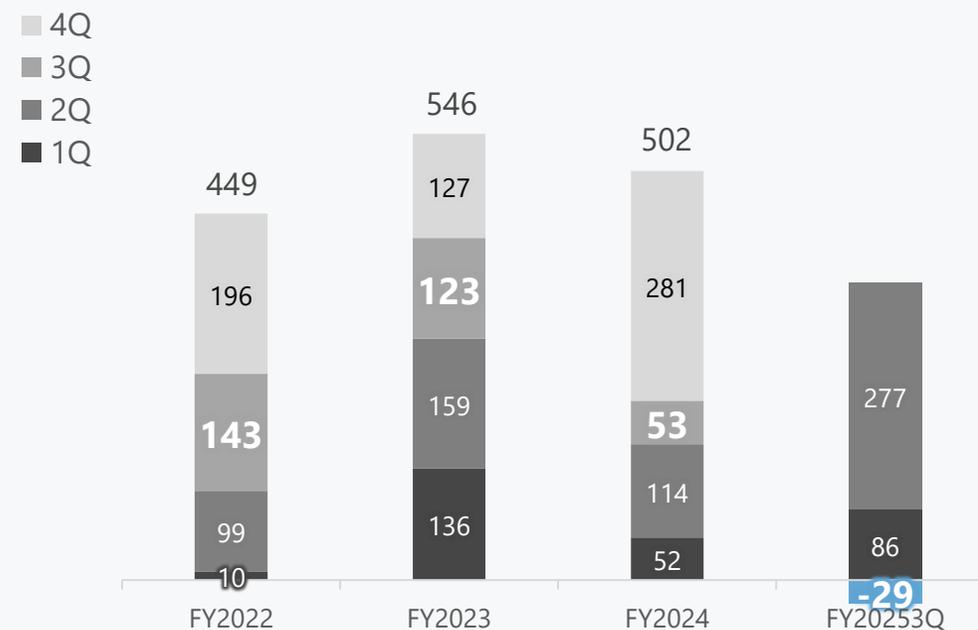
01. 連結売上 / 営業利益推移

ストック型収益となる標準型サービスビジネス主体への取組みを継続しつつ
第3四半期累計の年平均成長率は、売上高12.4%、営業利益9.7%と安定的に成長

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

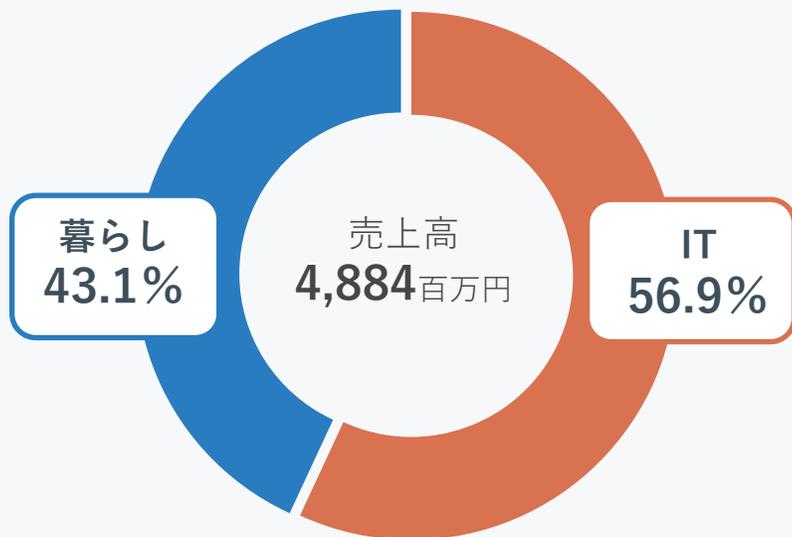


01. セグメント別売上構成比

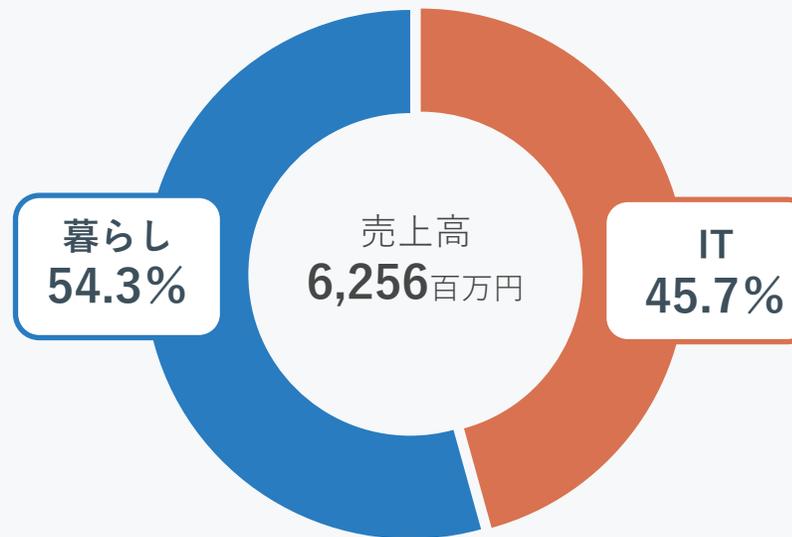
暮らしセグメントは、運営室数増加（好調な稼働率）及び大型物件を含めたリノベーションの受託進捗により売上構成比増加

セグメント別売上構成比

FY20243Q累計



FY20253Q累計



▶
内訳



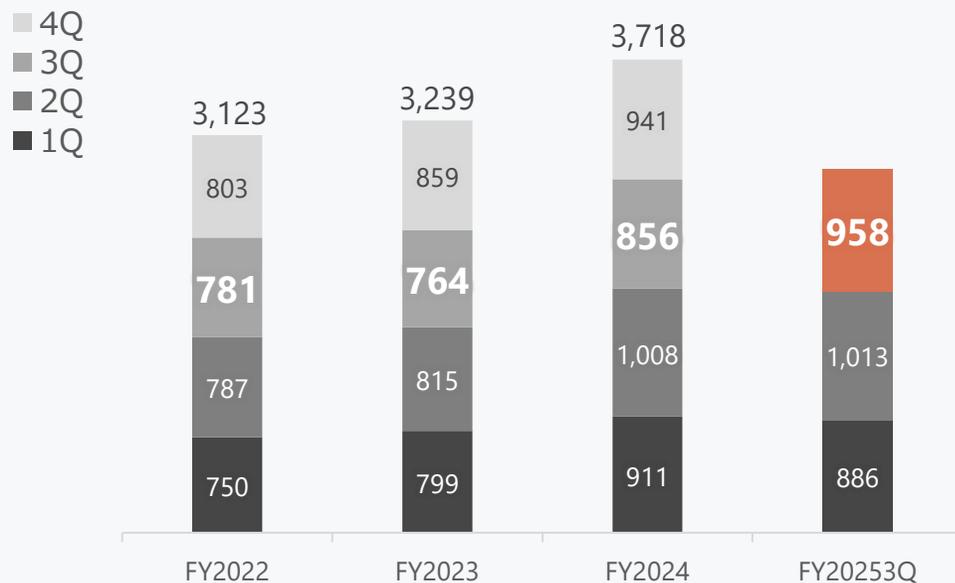
※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております

01. ITセグメント_売上 / 利益推移

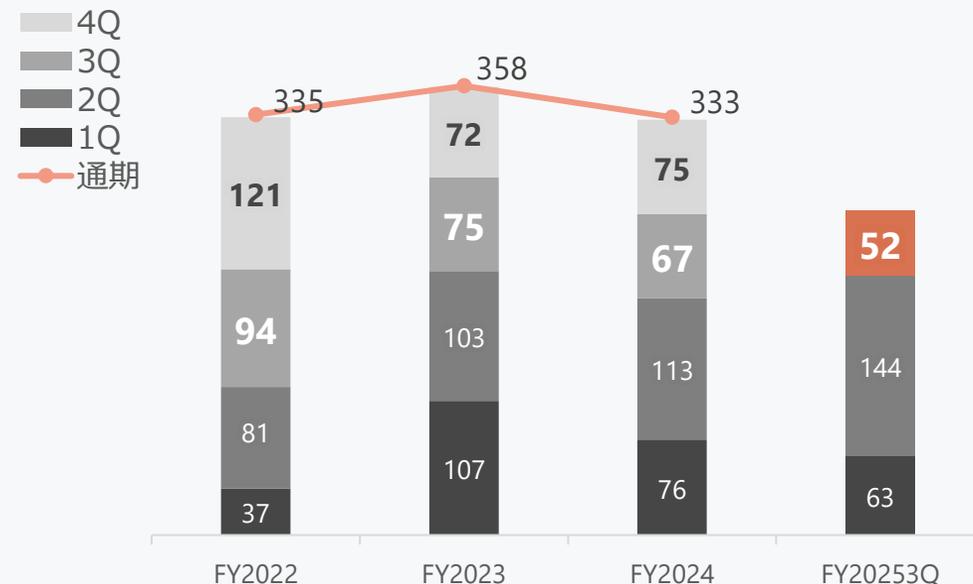
売上高横ばい、Redxサービスビジネスの成長により利益増加

Redxサービスビジネス：3つのビジネスグループ（専門店／アパレル、百貨店標準、商業施設向け Redx-NEW PORT（モバイルオーダー））がそれぞれ成長
 ユーザーソリューションビジネス：流通小売含めて、金融機関の大型案件の収束で保守フェーズ移行

売上高（単位：百万円）



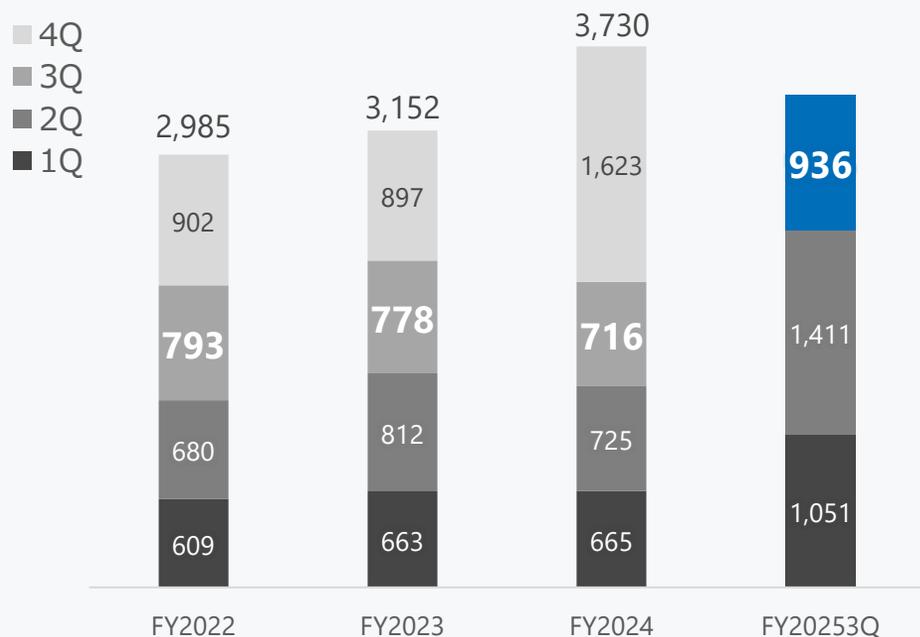
セグメント利益（単位：百万円）



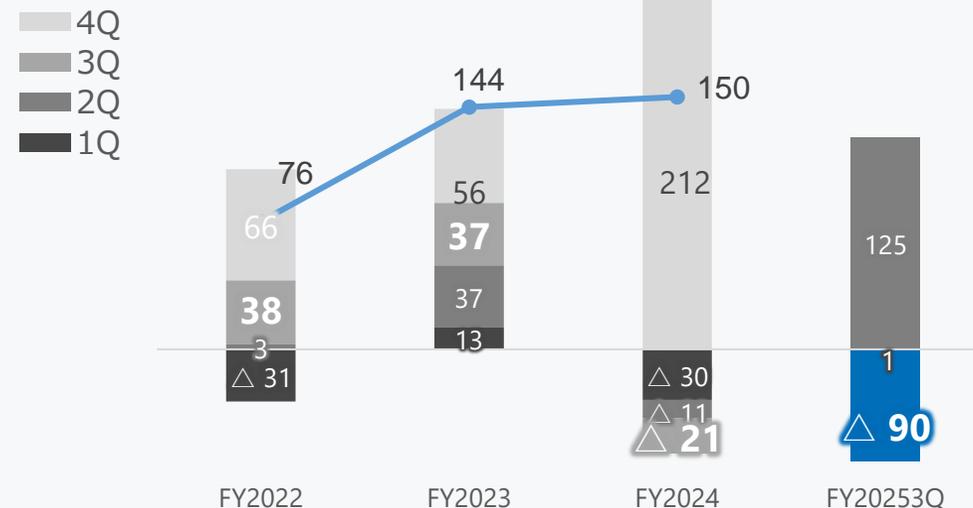
01. 暮らしセグメント_売上 / 利益推移

運営室数増加、リート・ファンド等の不動産運用に向けた物件のリノベーションの受託拡大により売上増加、施工体制の強化に伴い第3四半期に工事完了を見込んでいた受託案件の第2四半期での前倒し完了、大型案件等の着工が第4四半期に偏り一時的に利益減少

売上高（単位：百万円）



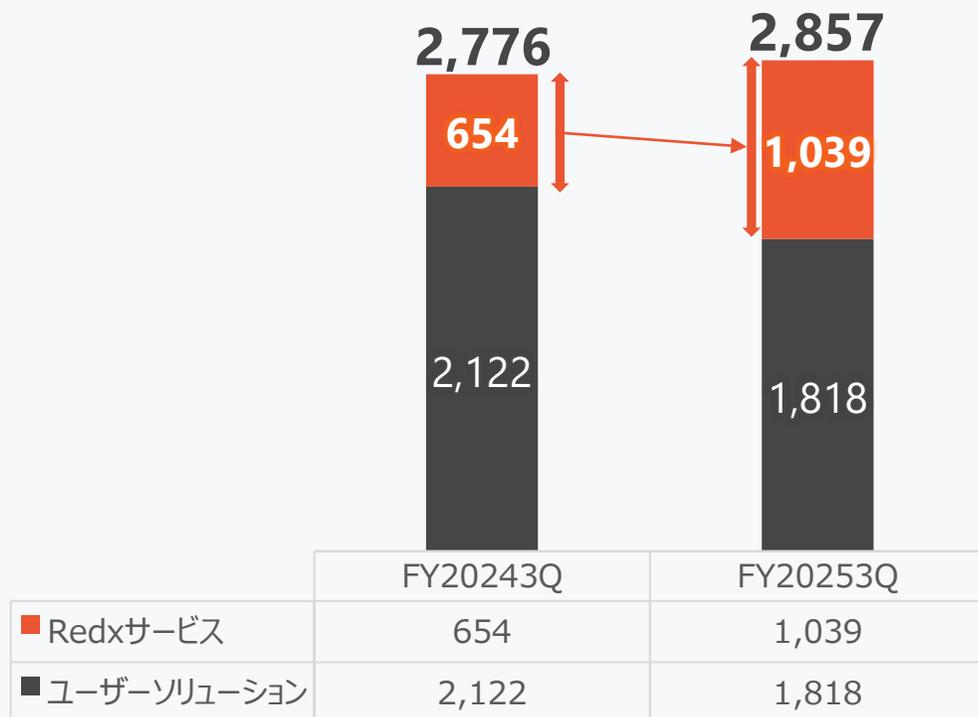
セグメント利益（単位：百万円）



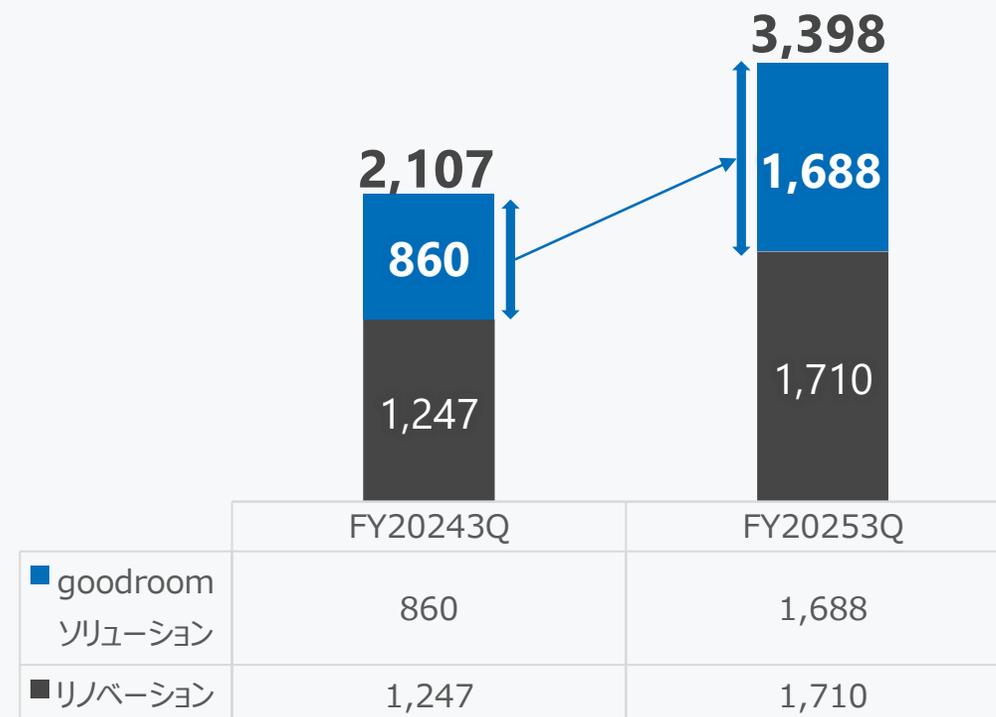
01. 「標準型サービスビジネス」の売上前期比較

Redxサービスビジネス前期比 58.8%増、
goodroomソリューションビジネス前期比 96.3%増と順調に進捗

ITセグメント売上高（単位：百万円）



暮らしセグメント売上高（単位：百万円）



2025年3月期 注力事業の方針と実績

- ITセグメント注力事業_Redxサービスビジネスの方針と実績

- ①Redxコンセプト
- ②Redxサービスビジネス3つの柱
- ③実績／事例
 - ・2024年3月期
 - ・2025年3月期

- 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

- ①goodroomソリューションビジネス 新しい暮らし方／働き方に向けての展開
- ②goodroom residence 2,000室 達成に向けての3つの柱
- ③実績／事例
 - ・ goodroom residence (2024年3月期・2025年3月期)
 - ・ goodoffice & goodroomラウンジ
 - ・ goodroom residence、goodoffice付帯サービス



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

① 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を提供し、クライアントのオペレーション効率化やシステム維持コストの大幅削減を実現。市場ニーズに応じた標準機能の追加で、カスタマイズを不要にし、小売業界の課題解決とDX推進に貢献

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標準機能を共通利用



共通利用可能な標準機能を継続提供し、改修コストを削減

導入企業の競争領域への投資を促進

業務効率化・簡素化店舗のDX推進



Redx標準機能の導入に伴う、業務改善と店舗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を追求、教育コスト削減、ユーザー体験を最適化

使いやすい操作性により、属人化を解消



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

② Redxビジネス 3つの柱 (2025年3月期)



ロフトへの全店導入をベースに専門店／アパレル店にRedx導入

2023年5月
ロフトへの導入開始※1

2024年4月～2025年3月
ブルックス ブラザーズ導入開始※2
RedxクラウドPOS免税システム開発完了、
ロフトへ最初の導入開始※3

百貨店向け標準を開発・導入

2024年3月
三越伊勢丹システム・ソリューションズと
百貨店標準に関わる業務提携※4

2024年4月～2025年3月
最初のお客様として東武百貨店への取組み※5
デパートリウボウへの導入開発開始※6
全百貨店に向け営業開始

商業施設向け Redx-NEW PORT (モバイルオーダー) 連携システム共同開発

2018年7月
三菱地所と
資本業務提携※7

2023年7月
スカイファーム株式を
三菱地所と共同所有※8
(第三者割当増資33%超保有)

2024年4月～2025年3月
東急プラザ原宿・ハラカド※8
東急Shibuya Sakura Stage※8
フードコート (レストラン向け)
Redx-NEW PORT連携システム導入※8

02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2024年3月期）



RedxクラウドPOS初導入、ロフト全店舗への導入展開中※1

ロフトの全国展開に向けたRedxクラウドPOSの導入をベースに、専門店／アパレル店への導入も展開中

導入実績（ロフト）

導入開始 : 2023年5月～
導入店舗数 : 56店舗 2年程度で全店導入
(全店舗の約32%、2024年12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、ノウハウを今後の標準化に適用

導入企業の業務改善に活用するとともに、導入費用・維持費用の低減化実現



Cloud POS

02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績/事例 (2025年3月期)



RedxクラウドPOS「ブルックス ブラザーズ」全店舗への導入開始※2

米国ブランド「Brooks Brothers」製品の販売を行うブルックス ブラザーズ全店舗への導入を開始
全店舗へ導入されることで、業務効率化や顧客サービス向上に向けて柔軟な対応をサポート

導入実績

導入開始 : 2024年10月～
店舗数 : 66店舗 (アウトレット23店舗含む)
(2024年4月1日現在)

導入のメリットと選定理由

- ・わかりやすい操作性による業務効率化と教育コスト削減
- ・将来の EC サイトや会員向けサービス等との柔軟な連携による顧客サービス向上
- ・POS 操作のみで完結可能な免税販売機能による店舗業務負荷の大幅削減
- ・Redx クラウド POS 標準機能をベースとした短期間での導入
(プロジェクト開始から導入準備完了まで約 8 ヶ月で実現)

Redx クラウド POS

「ブルックス ブラザーズ」 全店舗への導入開始



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）



RedxクラウドPOS免税システム、ロフト店舗へ導入開始※3

Redx標準ソフトウェアの一環として全てがフロント（POS）で処理できる「RedxクラウドPOS免税システム」の開発を完了し、株式会社ロフトへ最初の導入を開始

従来の免税業務と「RedxクラウドPOS免税システム」

従来の課題

- 1 待ち時間の長さ：通常、会計後に免税カウンターへ
- 2 複雑な業務：手入力作業が多くミスが発生
- 3 業務の属人化：ベテラン人材の必要性

RedxクラウドPOS免税システムによる課題解決

- 1 POS操作で手続き完結：POS操作のみで免税手続きを完結
- 2 大幅な自動化：AIエンジンによるカメラ読み取りで手入力を不要に
- 3 柔軟な免税対応：「今すぐ免税」と「あとから免税」の両方に対応

導入メリット

- 1 業務効率化：従来の作業工程で50%以上の作業時間の短縮可能
- 2 顧客満足度向上：免税手続きを行うお客様の待ち時間を大幅に短縮
- 3 教育コスト削減：画面のガイダンスに従うだけでマニュアル無しで操作可能

お客様の声：池袋ロフト（株式会社ロフト）

2024年11月より池袋ロフトでは「RedxクラウドPOS免税システム」を導入し、業務の効率化を図っています。

（スタッフインタビュー抜粋）

従来の免税手続では、1件あたり10分以上かかっていましたが、Redxの免税システム導入後は、1件あたり3分程度で完了できるようになり、お客様の待ち時間も大幅に短縮できました。POS操作も簡単で誰でも免税手続ができるようになったので、他の業務をしている際に急な対応依頼が入ることもなくなり、接客に集中できるようになりました。

02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績/事例 (2024年3月期)

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの“百貨店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※4

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、百貨店標準化システム（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



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）



RedxクラウドPOS百貨店標準、東武百貨店への取組み※5

三越伊勢丹グループとの業務提携をベースとした『RedxクラウドPOS百貨店標準』を、最初のお客様として東武百貨店への適用に向けた取組み

RedxクラウドPOS百貨店標準

三越伊勢丹グループとの業務提携に基づき、百貨店業態向け共通フロントシステム（POS・店舗システム等）の企画・開発、マーケティング、営業活動を共同推進

百貨店業界へ一貫したサービスを提供

（企画～標準化SW適用～標準HW提供～運用・保守）

最終的に小売業全体への展開につなげ、業界No.1となるシステム・サービスの提供を目指す



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）



RedxクラウドPOS百貨店標準「デパートリウボウ」への導入開発開始※6

沖縄県内唯一の百貨店「デパートリウボウ」全館へ、RedxクラウドPOS百貨店標準の導入に向けた開発を開始
今後開発を進め、2025年内に導入開始予定

株式会社リウボウインダストリー

沖縄県内唯一の百貨店「デパートリウボウ」の運営
グループ企業にて沖縄ファミリーマート（フランチャイズシステムによるコンビニエンスストア事業）、リウボウストア（総合小売業・スーパーマーケット運営）、不動産賃貸業等の事業を展開

小売業の共通インフラとなるシステムを提供
お客様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を実現
市場のニーズを踏まえRedx標準機能を継続的に追加し、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 クラウドPOS 百貨店標準

デパートリウボウへの
導入開発開始



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績/事例 (2024年3月期/2025年3月期)



商業施設向け Redx-NEW PORT連携システムの共同開発

2018年7月

三菱地所との資本業務提携※7

gooddaysグループのITセグメントの知見、暮らしセグメントの住居とオフィスの連携ビジネスの共同活用を目的として三菱地所と資本業務提携締結

2023年8月

スカイファームへ三菱地所と共同出資となる株式取得及び業務提携※7

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



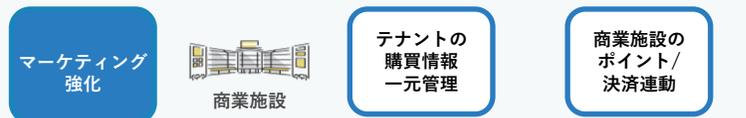
2024年3月

クラウドPOS「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム開発

業務の生産性向上 / 売上アップ



テナントの購買データ管理



02. ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績/事例 (2025年3月期)

クラウドPOS「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム導入※8

オンラインで飲食フロアのメニューを横断的にオーダー、個店別処理と商業施設向け情報連携ができるSaaS型サービスモデルを提供し横展開
商業施設の顧客戦略にも適用出来るシステムとして展開

2024年4月_東急プラザ原宿「ハラカド」 / 2024年7月_「Shibuya Sakura Stage」へサービス導入

利用顧客のメリット

- ✓ランチタイム：フロア内の座席を確保し、席からモバイルオーダー可能
- ✓ディナータイム：QRコードにて複数のレストランメニューの同時注文可能

飲食テナントのメリット

- ✓対面決済とモバイル決済を一元管理
- ✓自動連携により商業施設への購買情報報告の正確性向上・事務負担の軽減
- ✓複数ブランド展開時も合算し自動連携可能

商業施設のメリット

- ✓SC管理システム「MallPro」と自動連携、正確な管理データの日次習得可能
- ✓将来的に顧客IDと購買データを基にしたマーケティング/プロモーション可能

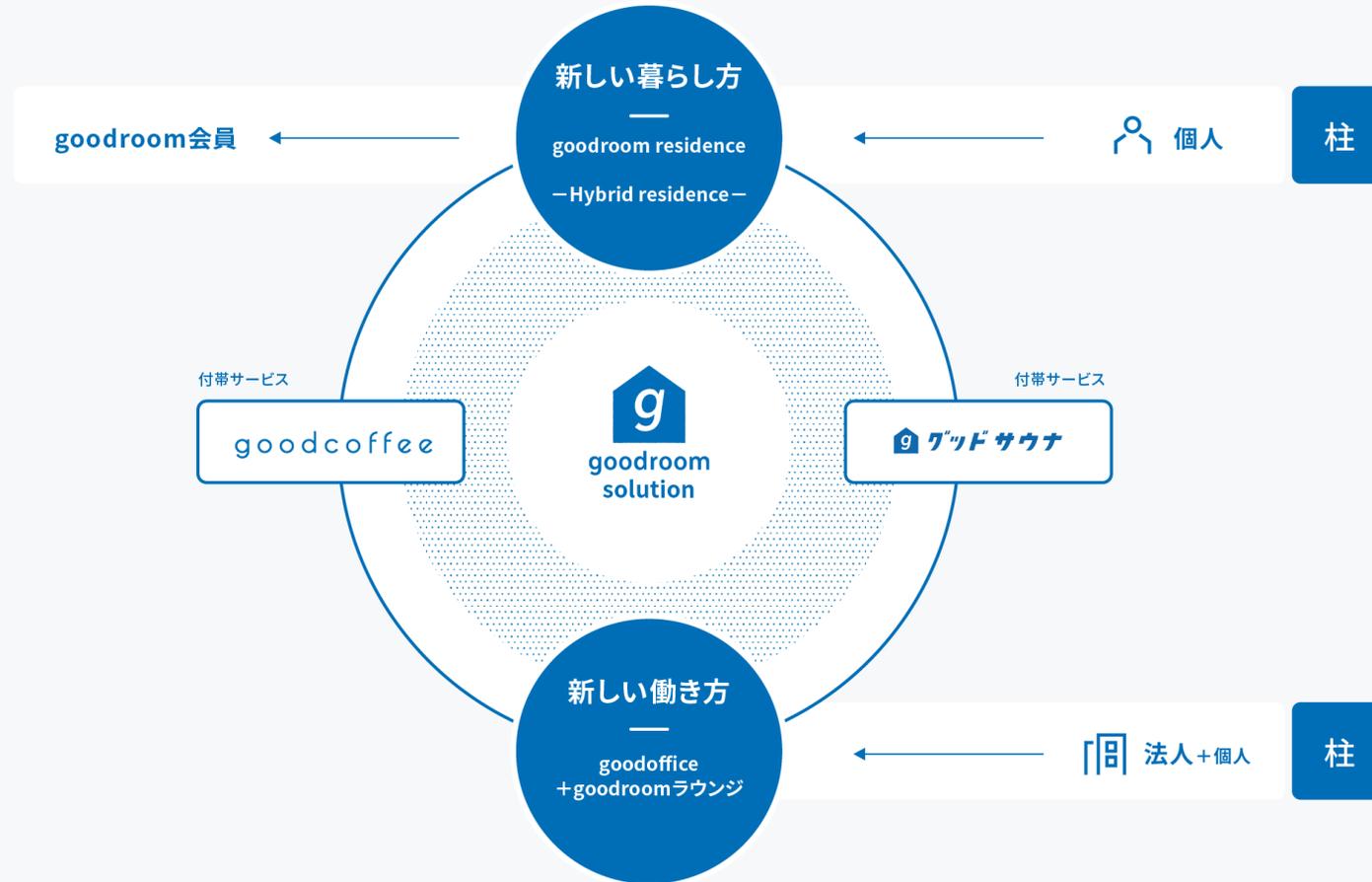


モバイル決済・対面決済 購買データの一元管理を実現



02. 暮らしセグメント注力事業 goodroomソリューションの方針と実績

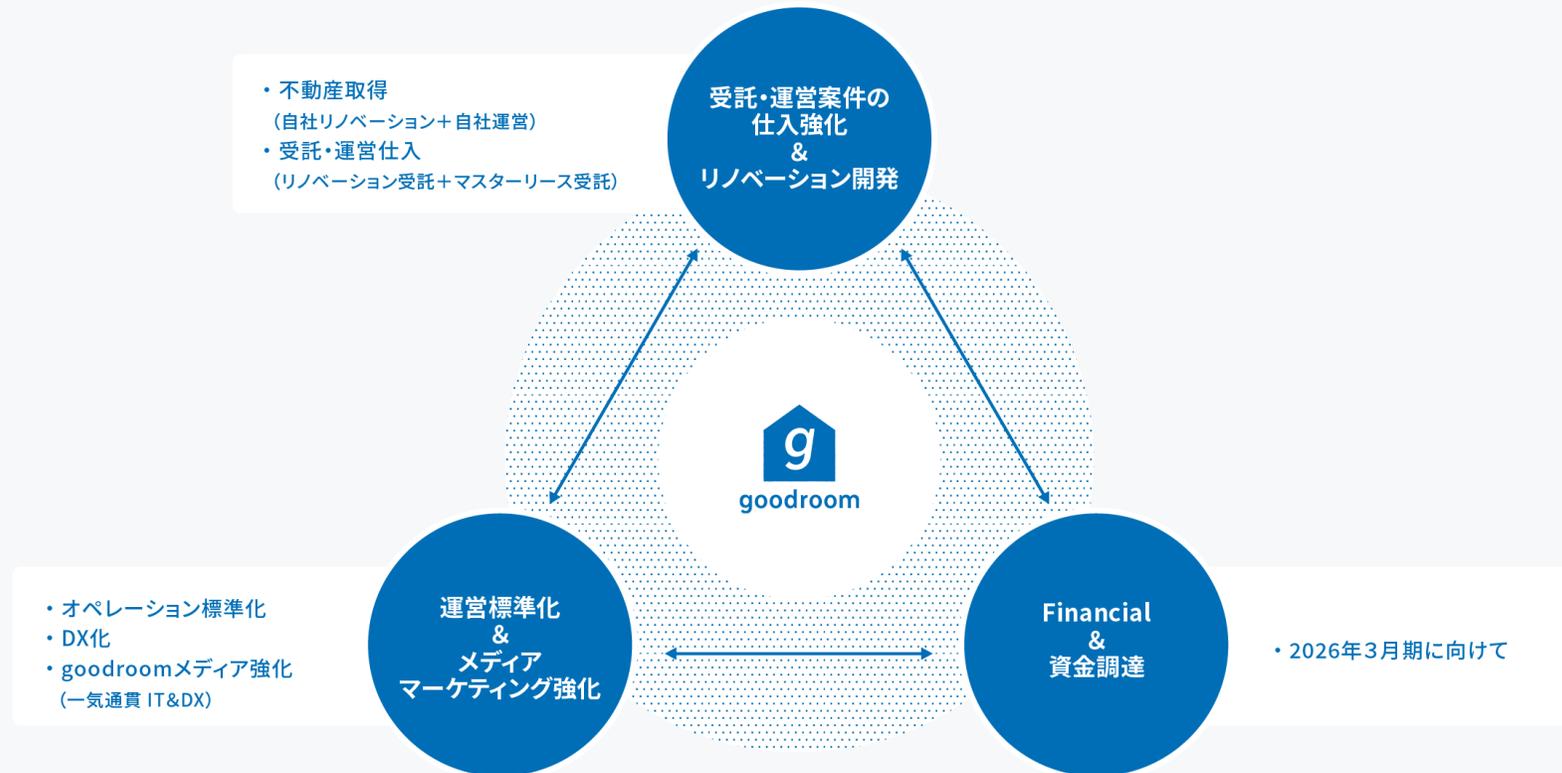
① goodroomソリューション 新しい暮らし方／働き方に向けての展開



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

② goodroom residence 2,000室 達成に向けての3つの柱

2,000室達成に向けての3つの柱



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績／事例一覧（2024年3月期／2025年3月期）

goodroom residence

2024年3月期末約200室、2025年3月期で約500室、累計約700室予定、今後3年間で2,000室達成に向け順調に進捗

2024年3月期

2023年4月 goodroom residence 学芸大学※1

2023年8月 goodroom residence 保土ヶ谷※2
(不動産取得)
良品計画と業務覚書※3

上記含め累計約200室

2025年3月期

2024年4月 ・ goodroom residence 渋谷道玄坂※4
東急不動産と業務連携

2024年6月 ・ goodroom residence 調布国領※5

2024年9月 ・ goodroom residence 中浦和※6

2024年10月 ・ goodroom residence 板橋ときわ台、越谷※6
竹中工務店所有物件
(リノベーション受託+マスターリース運営)

2024年11月 ・ goodroom residence 大阪豊中※7
(自社リノベーション+自社運営)

2025年3月 ・ goodroom residence 戸塚(予定)

約500室増設予定(累計約700室)

02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績/事例 (2024年3月期)

goodroom residence 良品計画との遊休不動産の有効活用に関して覚書締結

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
無印良品監修の居室、goodroomラウンジなど充実した共用部を持つ goodroom residence を展開

良品計画との遊休不動産の有効活用に関して覚書締結※3



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績／事例（2024年3月期）

goodroom residence

学芸大学（全29室）、保土ヶ谷（全55室、良品計画との業務覚書）

居室の他、goodroomラウンジや付帯サービス（カフェやサウナ等）を共用部に併設、新しい暮らし方・働き方を実現

学芸大学（旧：城南信用金庫碑文谷寮）※1

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）共用部はワークラウンジ、キッチン・サウナ・カフェ・貸し会議室等を併設



保土ヶ谷（旧：古河電工保土ヶ谷寮）※2

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、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



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績/事例 (2025年3月期)

goodroom residence

渋谷道玄坂（全9室、東急不動産と業務連携）、調布国領（全70室）

渋谷道玄坂※4

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



調布国領（旧：学生寮）※5

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goodroom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



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績／事例 (2025年3月期)

goodroom residence

中浦和（全41）、板橋ときわ台（66室）、越谷（全73室、運営レジデンス最大規模）
既存物件を生かしたリノベーションによる不動産再生事業を株式会社竹中工務店と協業

中浦和、板橋ときわ台、越谷※6

旧社員寮として運営されていた物件、法人退去により遊休化
居室に水回りがない寄宿舍で一般賃貸への転用ができず、設備老朽化と寮のニーズ低下で既存活用不可の状態
築古・狭小等の賃貸物件のバリューアップにより古いストックの利活用にgoodroomと株式会社竹中工務店がリノベーション・長期マスターリースによる運営を共同で実施するスキームを作り上げ本プロジェクト実現
今後も従来のスクラップ&ビルドからの脱却を図り、既存建築の新たな価値・活用方法の創出に取り組む



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）

goodroom residence

大阪豊中（全48室）

大阪府豊中市に関西圏初となる不動産取得物件（当社リノベーション及び運営）としてgoodroom residence 大阪豊中を開業

大阪豊中※7

旧社員寮として運営されていた物件を取得
自社で設計・施工、運営管理、一部無印良品の空間デザインのもと立ち上げ
これまで賃貸のリノベーション・ポータルサイトを展開、不動産取得物件（自社リノベーション及び運営）として関西圏初の取り組み。

2025年の大阪万博・インバウンドでの長期滞在先としての利用も目指す
サウナ、ワークスペース等、賃貸とホテルのいいところ取りができる goodroom residence

物件のいたるところに使われる素材やアイテム、goodroom ならではの無垢材を用いたラウンジの床、無印良品の店内を思わせるディスプレイ、

居室の小物、男女問わずご利用いただけるシンプルであたたかみのある空間を演出

- ・ 敷金・礼金不要、1ヶ月から入居可能な身軽で新しい住まい
- ・ サウナなど充実の共用部で賃貸にはない魅力



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

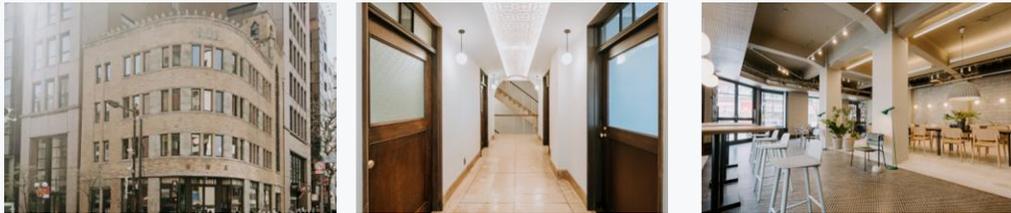
③ 実績/事例

goodoffice & goodroom ラウンジ

新橋（登録有形文化財）、東陽町（竹中工務店所有物件の運用、オフィス運営拠点最大規模）
goodoffice + goodroomラウンジ+付帯サービスによる新しい働き方を実現

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（東陽町ぐりんとす）

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を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



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績/事例

goodoffice & goodroom ラウンジ (2026年3月期開業予定)

馬車道 (横浜市認定歴史的建造物) 仮称

暮らし方、働き方に文化芸術創造都市施策のエッセンスを溶け込ませるという新たな可能性と、建物の活用だけにとどまらず、エリアにしみ出すにぎわいが期待できるという点が評価され選定

横浜市認定歴史的建造物「旧第一銀行横浜支店」の運営事業者に選定)

株式会社竹中工務店を代表事業者とするグループ「BankPark YOKOHAMA (バンクパーク ヨコハマ)」の構成事業者として、横浜市認定歴史的建造物である「旧第一銀行横浜支店」の運営事業者に選定

共創拠点の提供等を通じてスペース全体の運営を実施予定

goodoffice 馬車道 (仮称) として開業に向け準備中

今後、本拠点 (横浜) を取入れることで goodoffice の3大拠点として連携を深めるのみならず、goodroomブランドを確立させることで、goodroom residence および goodoffice の顧客層との更なる連携の強化を図る



02. 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションの方針と実績

③ 実績／事例

goodroom residence、goodoffice 付帯サービス

2023年3月期より新しい暮らし方・働き方を実現する付帯サービス（goodcoffee、グッドサウナ）を開始
goodroom residence 及び goodoffice へ併設

goodcoffee

住まい（goodroom residence）、オフィス（goodoffice）の設置及び運営の経験をもとに、新しい暮らし方・働き方のワンシーンを引き立てる付帯サービスとしてgoodcoffeeを運営
店舗ごとに異なるこだわりのメニューを提供 Coffee Supreme Tokyoの豆を使ったコーヒーやmorethanのパンを使用したフード等も提供



グッドサウナ

住居やオフィス環境だけでなく、暮らし・働くの“となり”に寄り添う付帯サービス施設としてグッドサウナを運営
サウナスペースや、思考をととのえる「くつろぎスペース」、コワーキングスペース等、店舗やエリアごとに違った体験価値が得られる間取りや内装～照明・音楽といった細部まで空間づくりにこだわった施設



2025年3月期 連結業績予想



03. 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営業利益以下各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	増減率
売上高	7,449	8,700	+16.8%
営業利益	502	570	+13.5%
経常利益	481	570	+18.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	300	360	+19.7%

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

- 標準型サービス（好循環サービスモデル）の実現に向けて

- ・ITセグメント
- ・暮らしセグメント

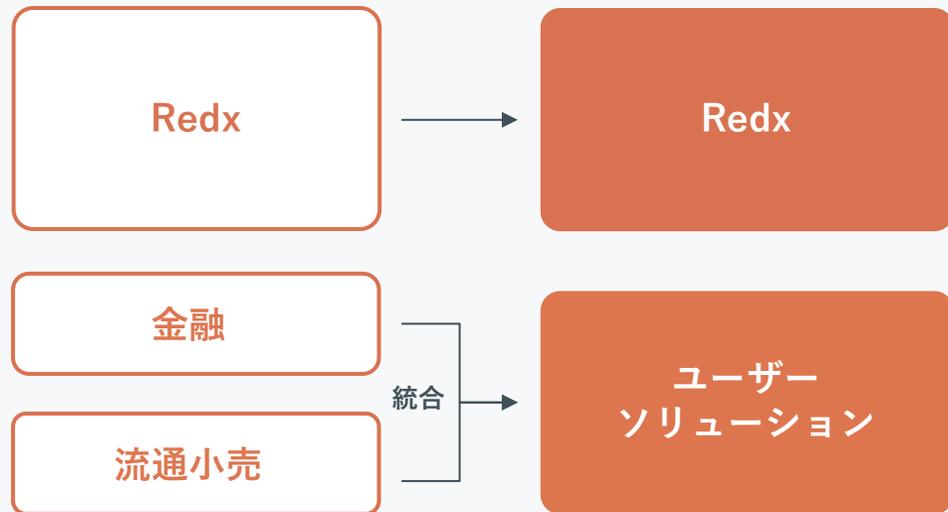


ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

ビジネスセグメント

FY2024

FY2025



目的

■Redxサービスビジネス

- ・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
- ↓
- ・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）

■ユーザーソリューションビジネス

- ・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
- ・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

■Redxサービスビジネス

- ・標準化の推進&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

■ユーザーソリューションビジネス

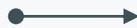
- ・クライアントの「個別対応エリア」に注力する中で共通エリアを見出し「標準化」につなげること
- ・Redxで新しく顧客になったユーザーを対象クライアントと出来ること

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

FY2024

FY2025



枠組みに
変更なし



目的

■goodroomソリューションビジネス

- ・アセット企画/リノベーション/集客メディア/運営の一気通貫サイクルで標準化を強化・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」の一気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

課題

■goodroomソリューションビジネス

- ・goodroomソリューションビジネスにおける大型物件の標準化をリノベーション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

標準型サービス（好循環サービスモデル）の実現に向けて

標準型サービスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指す

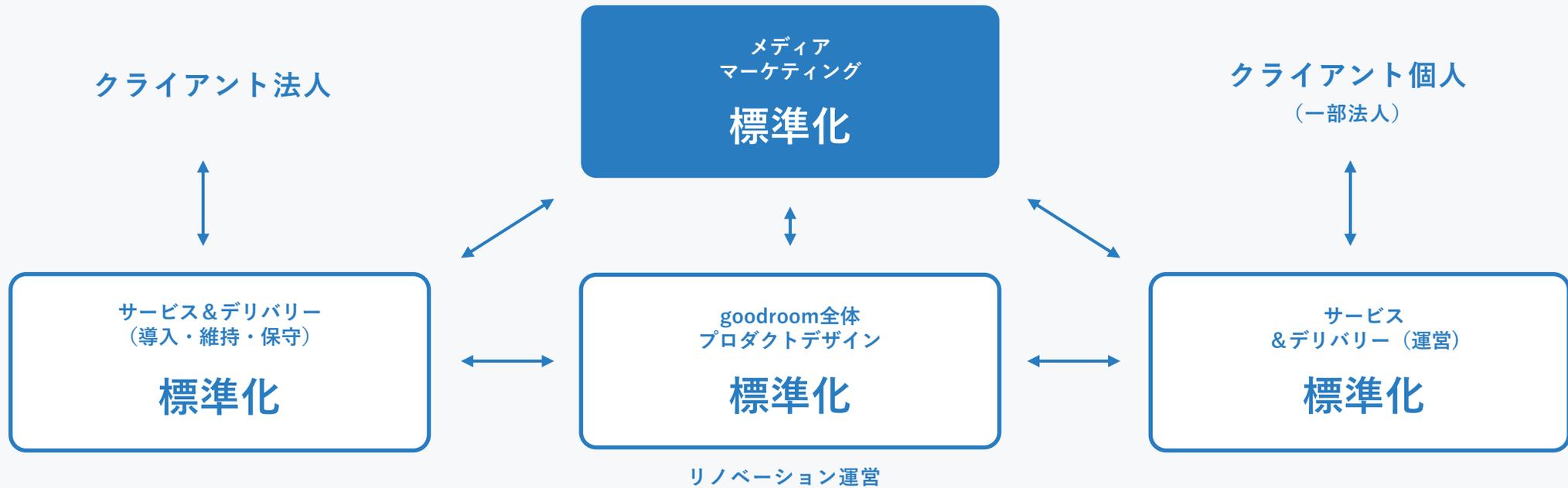
ビジネスの流れを作るための組織構成（Redxサービスビジネス）



標準型サービス（好循環サービスモデル）の実現に向けて

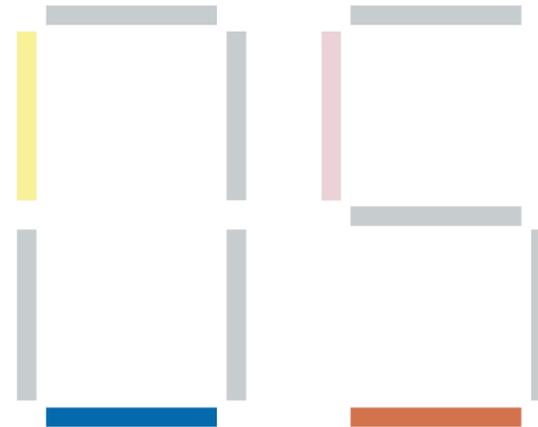
標準型サービスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指す

ビジネスの流れを作るための組織構成（goodroomソリューションビジネス）



Appendix

- コーポレートガバナンス
- 会社アウトライン



05. 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月期実績	—	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

05. コーポレートガバナンス

上場維持基準の適合に向けた流通株式比率改善の状況

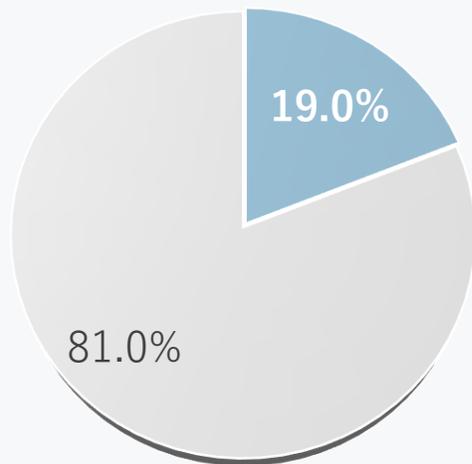
2024年3月末日時点においてグロース市場の上場維持基準「流通株式比率25%以上」に適合していません

下記グラフの[2024年11月末当社試算]は、2024年11月末現在株式事務代行機関が集計した株主名簿より当社にて試算したものであります

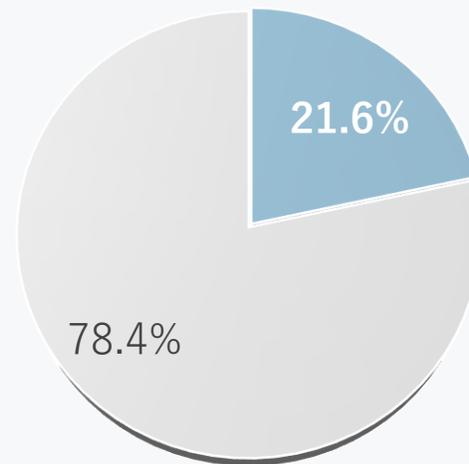
今後とも確実な「上場維持基準」維持の徹底を図って参ります

※東京証券取引所による審査は各事業年度の末日の状況（通常年1回）で行われるため、当社試算による比率を記載しております

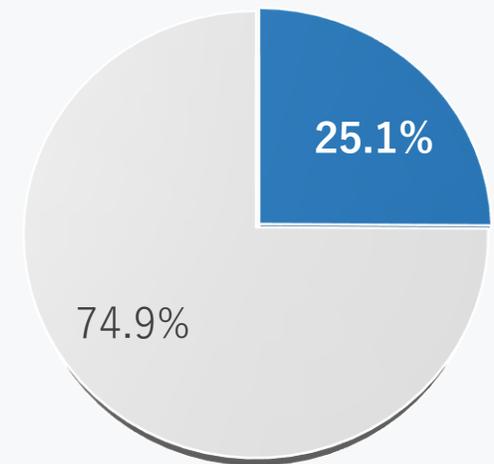
2023年3月末実績



2024年3月末実績



2024年11月末当社試算



小数点以下第2位を四捨五入して算出しております

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



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"> ・豊かな将来を創造するための全てのコミュニティ支援 	 
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へ ・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&リソースリード人材強化	<ul style="list-style-type: none"> ・全体底上げ人的資本経営の推進 	 

経営理念

- MISSION

どこにもないふつう

- VISION

THE NEXT STANDARD.

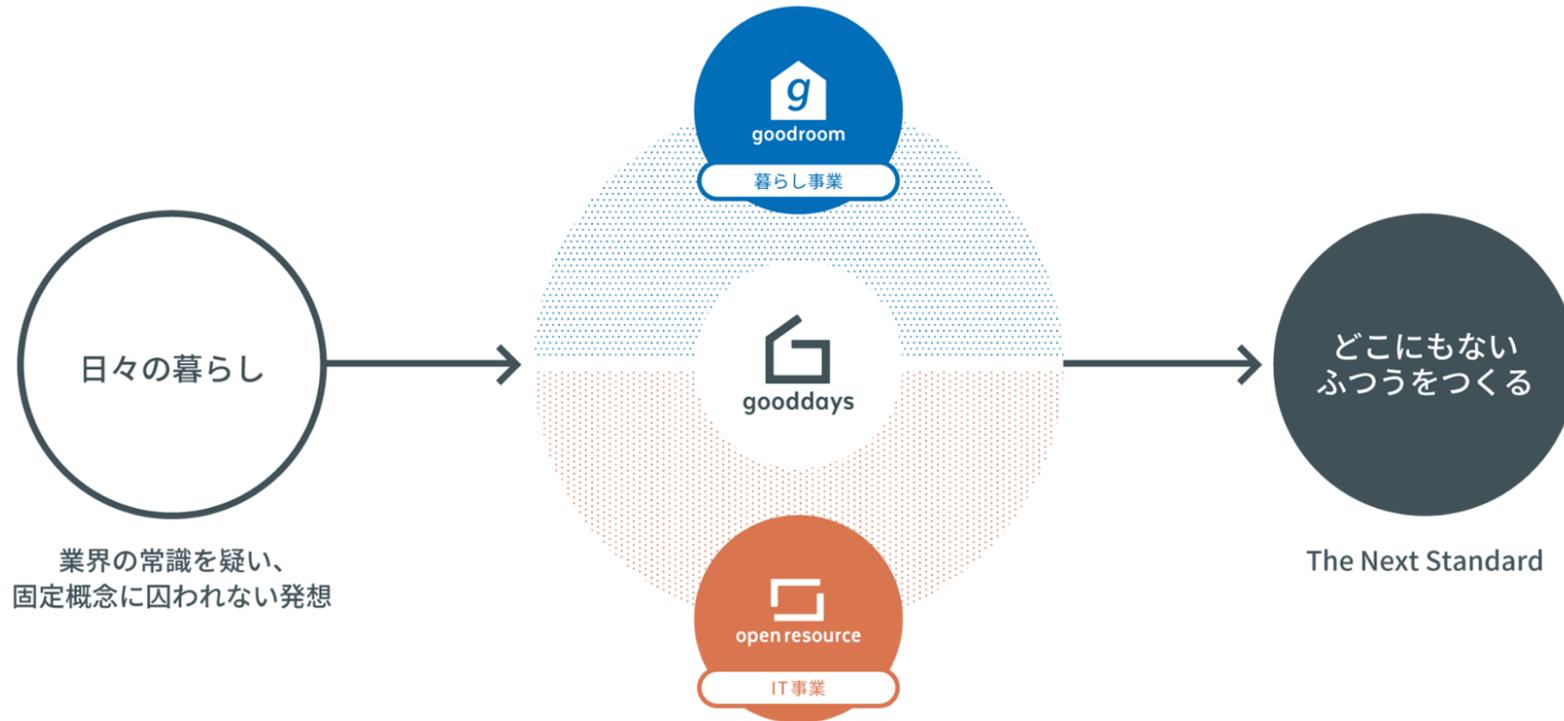
- STATEMENT

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



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



05. 会社アウトライン

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	344名（2024年12月末現在、連結）	
資本金	3,435万円（2024年12月末現在）	
本社所在地	東京都品川区北品川1-23-19 goodoffice 品川	
役員（取締役）	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



05. 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

