

2025年3月14日

2025年10月期 第1四半期 会社説明資料

2024年11月1日～2025年1月31日

株式会社グッドコムアセット



 JPX-NIKKEI Mid Small

I. サマリー	P. 3
II. 今期の主な取り組み	P. 5
III. 中長期成長（5カ年計画）	P. 17
Appendix	P. 22

※特別記載のない数値は、連結の数値を記載しております。

I. サマリー

様々な取り組みで成長拡大

今期の主な取り組み

- 福岡証券取引所へ重複上場を申請
- 東京ヴェルディとのCSRパートナー契約を締結
- 新TVCMの放映を開始予定
- 新ブランドマンションの開発を開始
- 関西地方へ物件供給エリアを拡大
- 仕入の拡大
- 不動産ファンド事業の拡大
- 株主還元

Purpose (パーパス)

不動産を安心と信頼のできる
財産としてグローバルに提供し、
社会に貢献する

Vision (ビジョン)

21世紀を代表する不動産会社を
創る

Ⅱ. 今期の主な取り組み

福岡証券取引所(本則)へ重複上場を申請

物件供給エリアの拡大

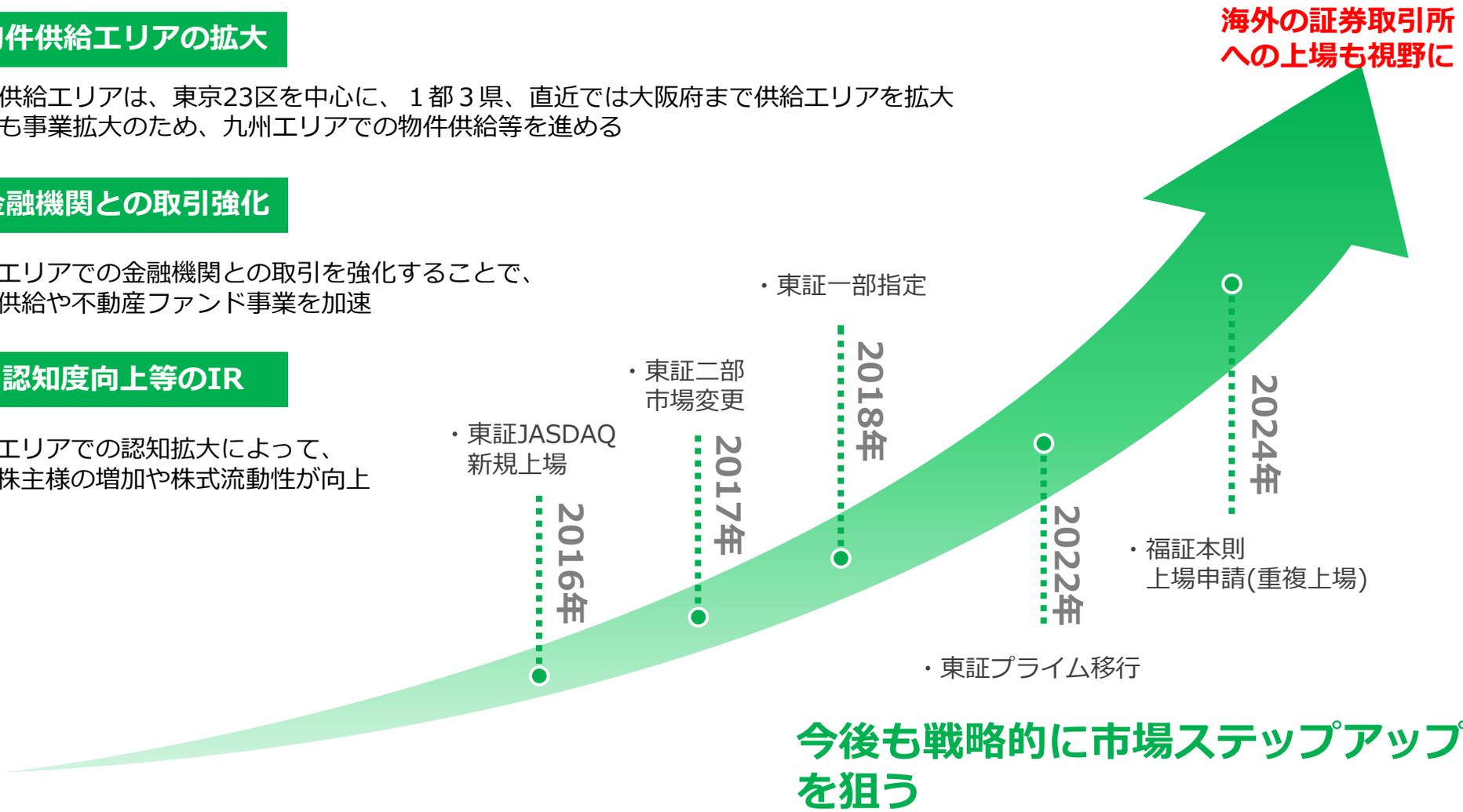
物件供給エリアは、東京23区を中心に、1都3県、直近では大阪府まで供給エリアを拡大
今後も事業拡大のため、九州エリアでの物件供給等を進める

金融機関との取引強化

九州エリアでの金融機関との取引を強化することで、
物件供給や不動産ファンド事業を加速

認知度向上等のIR

九州エリアでの認知拡大によって、
個人株主様の増加や株式流動性が向上



今後も戦略的に市場ステップアップを狙う

J1リーグ「東京ヴェルディ」2025シーズン CSRパートナー契約締結



2024年シーズンからJ1へ舞台を移し、
初年度に6位の成績を残す

2025年シーズン開幕戦
観客動員数

5万2,541名

その他CSRパートナー契約の内容

- バックスタンド2列目のバナーにロゴを掲載
- 電光掲示板やインタビューボードにロゴを掲載等

当社の知名度向上とスポーツ文化発展に貢献

山下智久さんを起用した新CMの放映予定

放映開始日	2025年5月（予定）
放映メディア	TVCM及びYouTube
TVCM放映エリア	関東
キーワード	「TOKYO！マンション！グッドコムアセット！」
制作動画	30秒CM、15秒CM、6秒CM、会社説明動画、メイキング映像
CM放映の効果	多くの方に当社を知っていただける機会を増やし、事業拡大やIR、採用活動などに活かす

当社Webサイトにて、CMに関する特設ページも開設予定

Newコンセプトのハイブランドマンションをシリーズ化

新ブランドマンションについて

- ・従来のハイクオリティな「GENOVIA」シリーズを超えた、よりハイブランドのマンションを供給するため、新ブランドを開始
- ・総額50億円以上であり、大手建設会社に建設を依頼
- ・物件価格の高騰による実需マンションの買い控えに対応した賃貸マンションを供給

1・2階に保育園や学習塾、クリニック等、主に子育て支援のフロア



※外観イメージ

屋上を開放しスカイテラス、ルーフガーデン、ドッグラン等の施設を計画

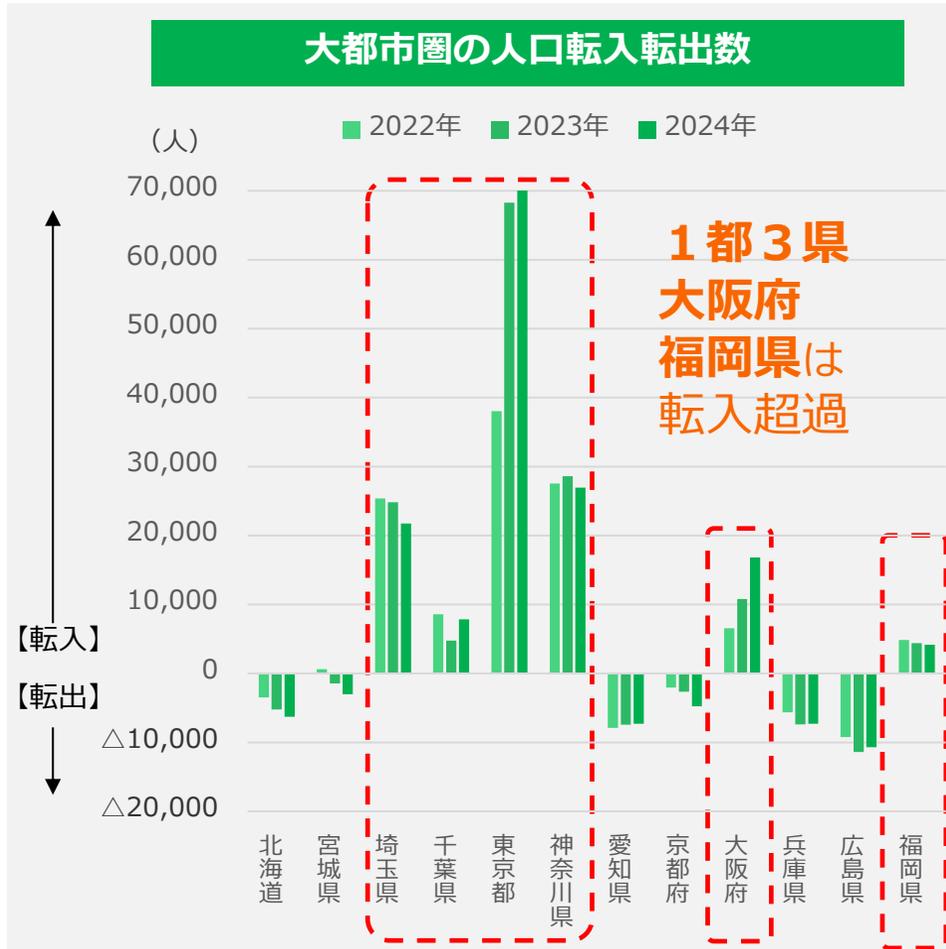
デックス向けの40㎡~70㎡の部屋が中心

開放的なガラスを採用し、開放的な空間を演出

大型車でも入庫可能な機械式駐車場

※上記の物件の外観や仕様は、イメージであり、実際は異なる場合があります。

仕入エリアを東京23区中心の1都3県から大阪府まで拡大



(出所) 総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」より当社作成

都道府県別で総人口の数は大阪府が第3位

転入超過で人口も増加傾向

2025年には、大阪万博が開催予定

2030年頃には、統合型リゾート（IR）が開業予定

インバウンドの影響も大きく、民泊への規制が厳しくなく、利回りの向上が図れる

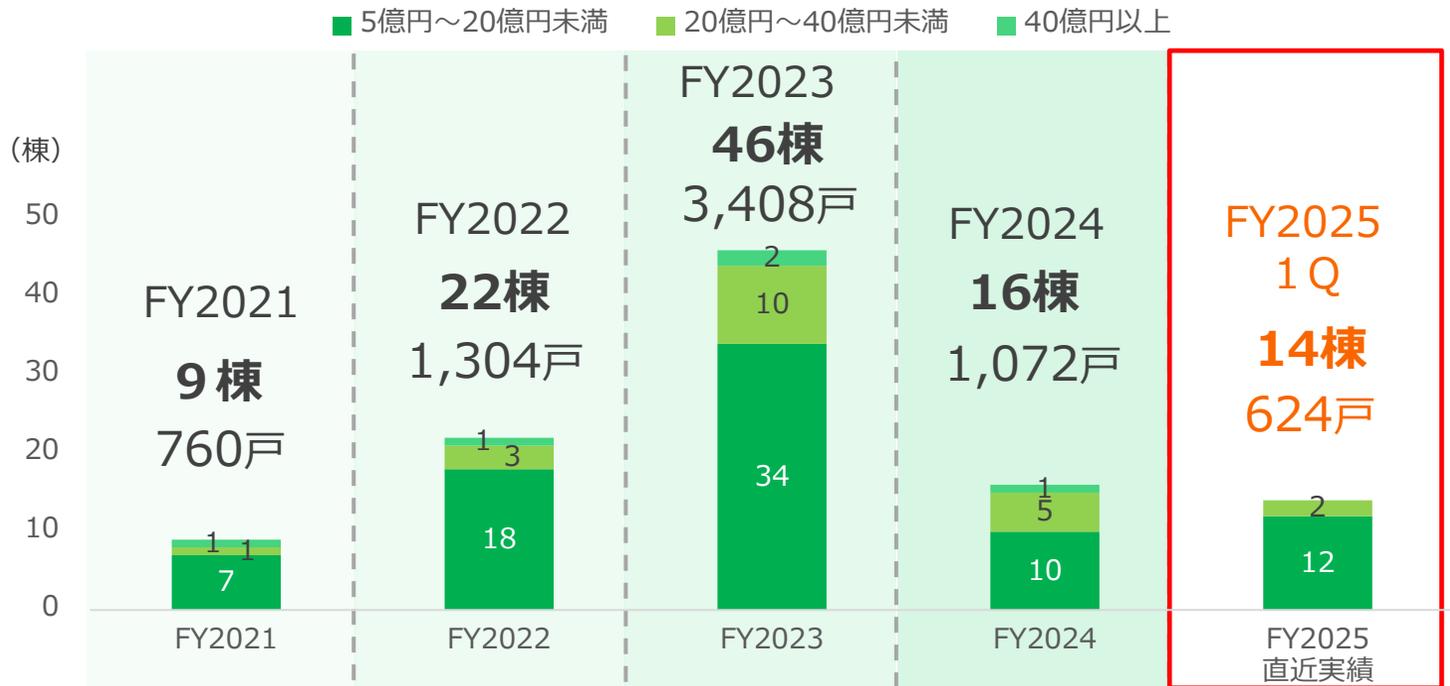


福証上場を機に九州での物件供給を検討

資材価格の高騰を大型物件のスケールメリットでコスト圧縮 関西物件の仕入を開始、今後も継続的に仕入を進める

1棟当たり仕入規模と仕入物件数の推移

20億円以上の仕入が増加



※2025年3月14日現在

1棟100戸と5棟20戸では戸数は同様だが、現場監理等の人件費の削減が可能
浴槽・トイレ等の設備も一括で仕入ることでコストを削減

※開発物件は想定事業規模で算出



No	物件名	所在地	引渡予定
1	高円寺 PJ	東京都中野区	—
2	目黒南 PJ	東京都目黒区	—
3	亀戸水神 PJ	東京都墨田区	—
4	三軒茶屋 PJ	東京都世田谷区	—
5	亀戸水神 II PJ	東京都墨田区	—
6	駒込駅 PJ	東京都北区	—
7	駒込駅 II PJ	東京都文京区	—
8	東向島 PJ	東京都墨田区	—
9	田端 III PJ	東京都北区	—
10	上野 III PJ	東京都台東区	—
11	板橋東山町 PJ	東京都板橋区	—
12	西高島平 II PJ	東京都板橋区	—
13	鐘ヶ淵 PJ	東京都墨田区	—
14	東向島 III PJ	東京都墨田区	—
15	中野島 PJ	神奈川県川崎市	—
16	川口元郷 PJ	埼玉県川口市	—
17	金町 PJ	東京都葛飾区	—
18	赤羽 PJ	東京都北区	2024年6月
19	浅草 VI PJ	東京都台東区	2024年6月
20	横浜石川町 PJ	神奈川県横浜市	2024年7月
21	平塚 PJ	神奈川県平塚市	2024年9月
22	新子安 PJ	神奈川県横浜市	2024年10月
23	川崎 VII PJ	神奈川県川崎市	2024年10月
24	聖蹟桜ヶ丘 PJ	東京都多摩市	2025年2月
25	品川南大井 PJ	東京都品川区	2025年3月

No	物件名	所在地	引渡予定
26	西川口 PJ	埼玉県川口市	2025年3月
27	西川口 II PJ	埼玉県川口市	2025年3月
28	幡ヶ谷 PJ	東京都渋谷区	2025年3月
29	文京千駄木 PJ	東京都文京区	2025年3月
30	南千住 VIII PJ	東京都台東区	2025年3月
31	浅草 VIII PJ	東京都台東区	2025年3月
32	蕨 PJ	埼玉県川口市	2025年3月
33	谷塚 PJ	埼玉県草加市	2025年3月
34	大正 PJ	大阪府大阪市	2025年4月
35	根津 PJ	東京都台東区	2025年4月
36	久地 PJ	神奈川県川崎市	2025年4月
37	三郷駅前 PJ	埼玉県三郷市	2025年4月
38	妙典 PJ	千葉県市川市	2025年4月
39	新高円寺 PJ	東京都杉並区	2025年5月
40	瑞江 PJ	東京都江戸川区	2025年5月
41	大師橋 PJ	神奈川県川崎市	2025年9月
42	綾瀬 III PJ	東京都足立区	2025年9月
43	平塚 IV PJ	神奈川県平塚市	2025年9月
44	三ノ輪 III PJ	東京都台東区	2025年11月
45	天王台 PJ	千葉県我孫子市	2025年11月
46	平塚 III PJ	神奈川県平塚市	2025年11月
47	平塚 II PJ	神奈川県平塚市	2025年11月
48	西川口 PJ	埼玉県川口市	2025年11月
49	京成立石 V PJ	東京都葛飾区	2025年11月
50	町田 PJ	東京都町田市	2025年11月

No	物件名	所在地	引渡予定
51	青砥 II PJ	東京都葛飾区	2025年12月
52	原木中山 II PJ	千葉県船橋市	2026年1月
53	浅草 VII PJ	東京都台東区	2026年2月
54	港町 PJ	神奈川県川崎市	2026年5月
55	西千葉 PJ	千葉県千葉市	2026年6月
56	西千葉 II PJ	千葉県千葉市	2026年6月
57	南鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	2026年7月
58	村上 PJ	千葉県八千代市	2026年8月
59	青砥 III PJ	東京都葛飾区	2026年8月
60	横浜吉野町 PJ	神奈川県横浜市	2026年8月
61	武蔵中原 PJ	神奈川県川崎市	2026年8月
62	鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	2026年12月
63	鳩ヶ谷 II PJ	埼玉県川口市	2026年12月
64	北赤羽 PJ	東京都北区	2027年3月
65	北新宿 PJ	東京都新宿区	2027年3月
66	御嶽山 PJ	東京都大田区	2027年4月
67	三ノ輪 IV PJ	東京都台東区	2027年11月
68	鶴ヶ峰 PJ	神奈川県横浜市	2027年12月

合計
総戸数 68棟 5,008戸

手付金だけの仕入により、貸借対照表には 実際に確保した物件の仕入総額は計上されない

貸借対照表計上額 (単位：億円)

FY2025 1 Q	
前渡金	17.2
販売用不動産	167.0
仕掛販売用不動産	80.6
計	264.9
有利子負債	233.5

約 39 倍



今後の業績に寄与する仕入状況 (単位：億円)

FY2025 1 Q	
仕入総額(税込)	673.9
販売用不動産	167.0
仕掛販売用不動産	80.6
計	921.6

※仕入総額：仕入契約又は協定締結済物件の総額

※前渡金：主に仕入契約締結時の手付金

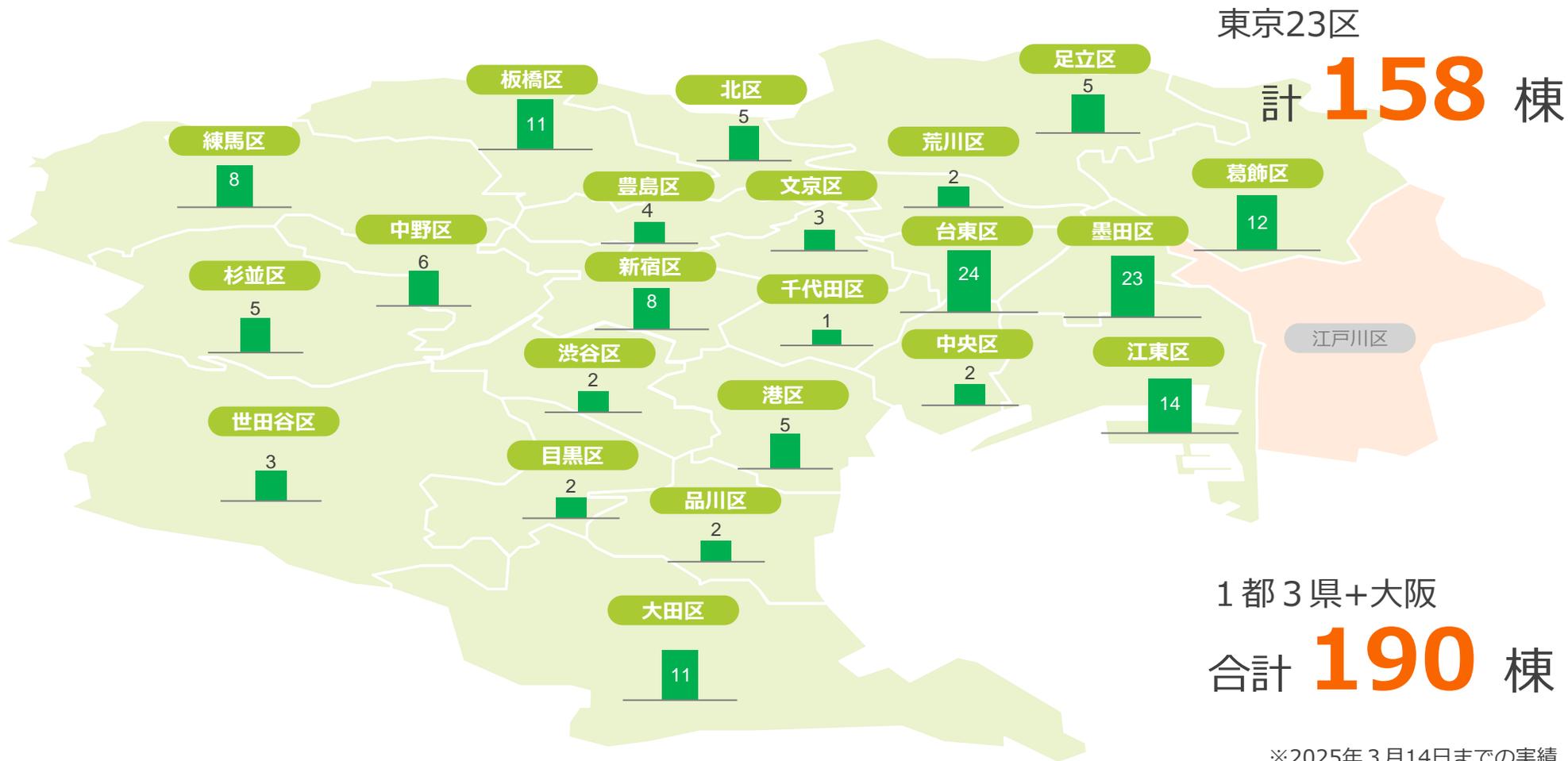
有利子負債に対して4倍程度の物件を確保

全てを開発物件とすると、
有利子負債は確保済みの物件と同程度必要

921億円相当の物件を確保済

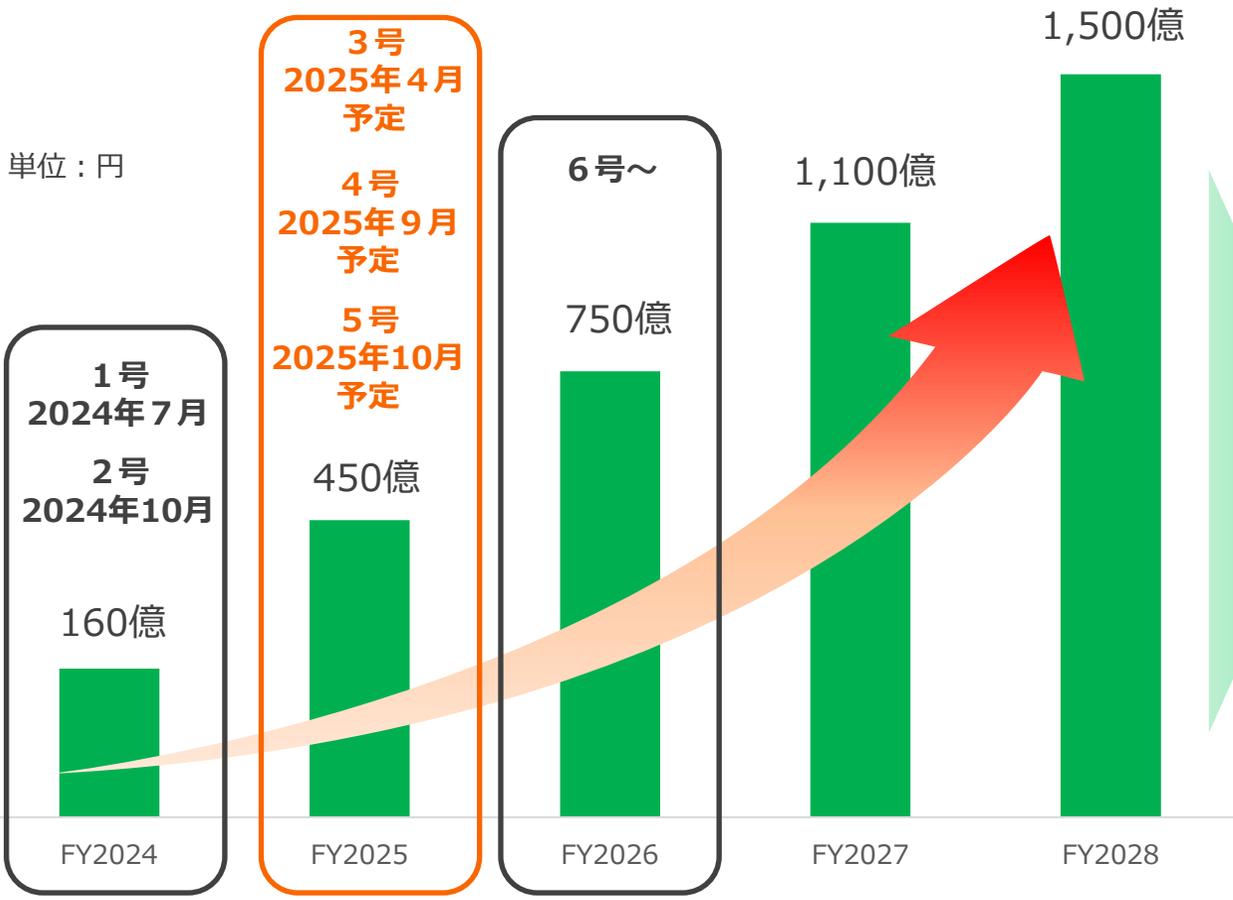
東京23区最寄駅徒歩10分圏内を中心とした供給実績

「GENOVIA」シリーズの供給エリア



今期も不動産ファンド事業を推進し、約300億円予定

不動産ファンド事業の推移目標



私募REITの運用を開始

無期限の安定的な投資口として運用

運用資産残高を積み上げることで、子会社の(株)グッドコムアセット投資顧問や(株)グッドコムでAM、PM、BMを受託
より安定したストック収入を確保

市況や物件などによって、早期の私募REIT運用の可能性あり

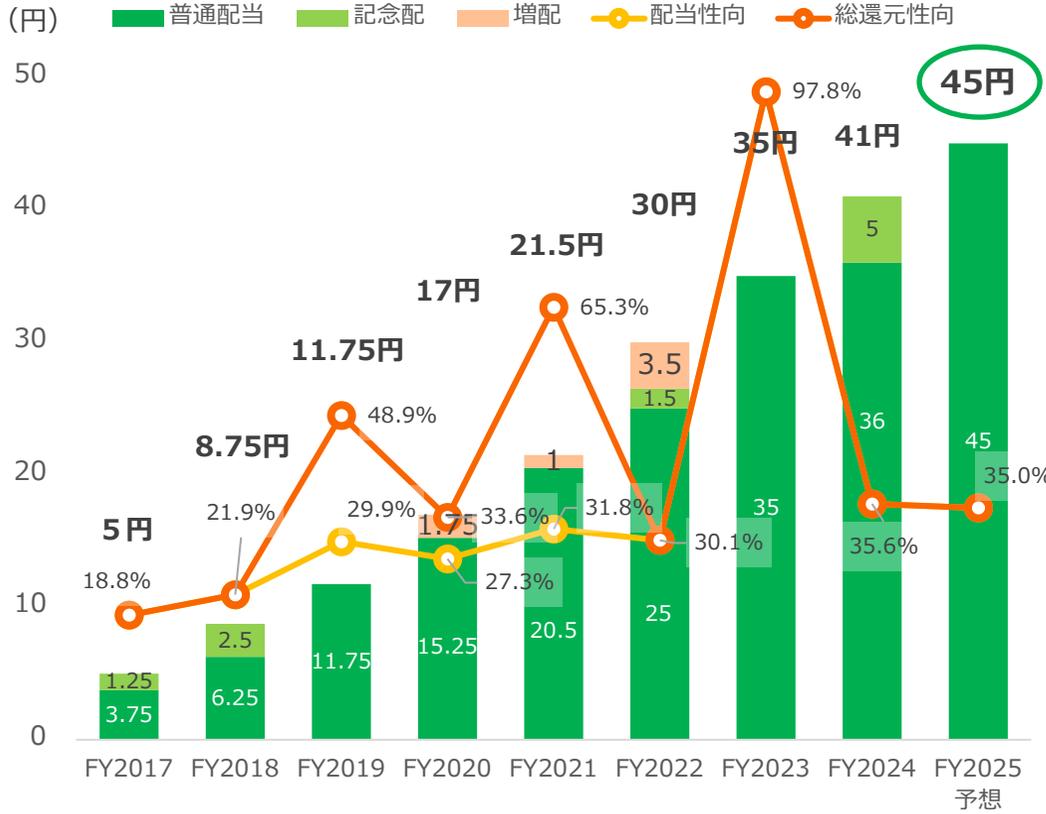
私募REIT開始以降も不動産ファンドを推進し、私募REITの残高を増加



FY2025から、配当性向35%を目標に毎期待当する方針に変更 加えて株価上昇によるTSR（株主総利回り）の拡大を重視

上場来8期連続の増配、配当は8年で9倍

自己株式の取得も積極的に実施



自己株式の取得	決議内容	2025年2月28日現在
取得株式の総数	900,000株（上限）	549,900株（61.1%）
取得価額の総額	765百万円（上限）	462百万円（60.5%）
取得期間	2025年9月12日まで	

※株式の総数は、発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.12%（決議日時点）

過去の 実施状況	回次	取得株数	総額
過去の 実施状況	第1回（FY2019実施）	60万株	214百万円
	第2回（FY2020実施）	28万株	114百万円
	第3回（FY2021実施）	90万株	656百万円

※取得した自己株式は、株式報酬やM&A実施時の一部に活用する可能性があります。

※2020年11月1日付及び2022年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、上掲のグラフは、当該分割を遡及換算しております。

Ⅲ. 中長期成長（5力年計画）

FY2030 決算発表までに 不動産会社の時価総額ランキング 上位に入る

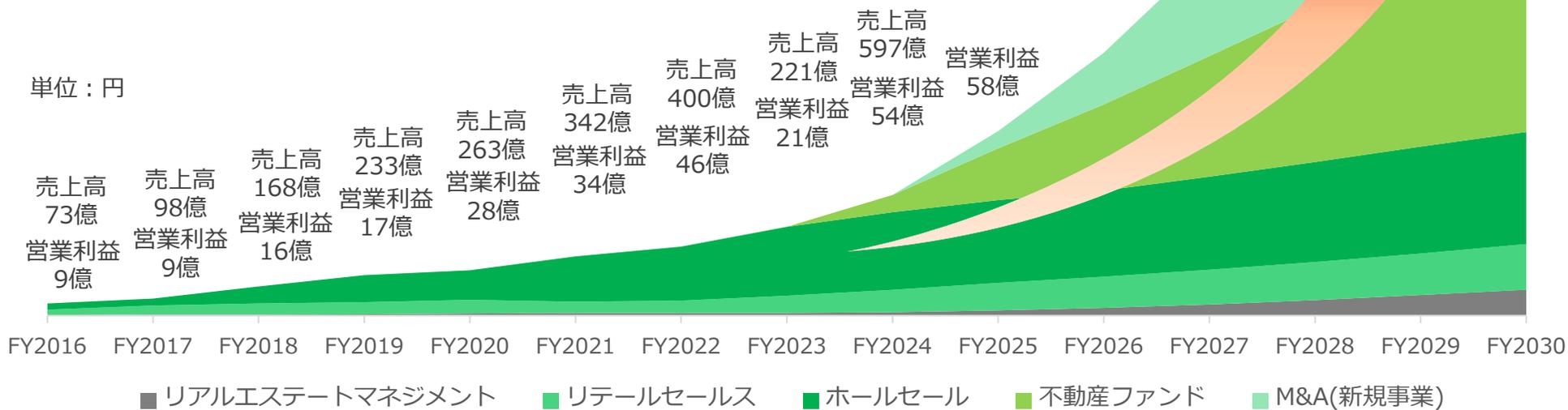
CAGR(年平均成長率) **40%超**

売上高
6,000億円
営業利益
600億円

● **主な成長ドライバー**

M&Aによる事業領域の拡大

REITやファンドへの物件供給による資産規模の拡大



M&Aにより事業領域を拡大、既存事業とのシナジーで成長

既存事業

全国主要都市での物件供給等を促進
不動産ファンド事業やREIT事業で継続的に事業拡大

毎期増収増益によって事業拡大を続ける

2,000億円

2030年売上高

FY2025	FY2026	FY2027	FY2028	FY2029
第1期	第2期	第3期	第4期	第5期

M&A・新規事業

不動産デベロッパー

建設事業

買取再販事業

不動産管理事業

戸建住宅事業

オフィス事業

ホテル事業

少子・高齢住宅事業

様々な事業領域に展開し、事業シナジーによって成長を続ける

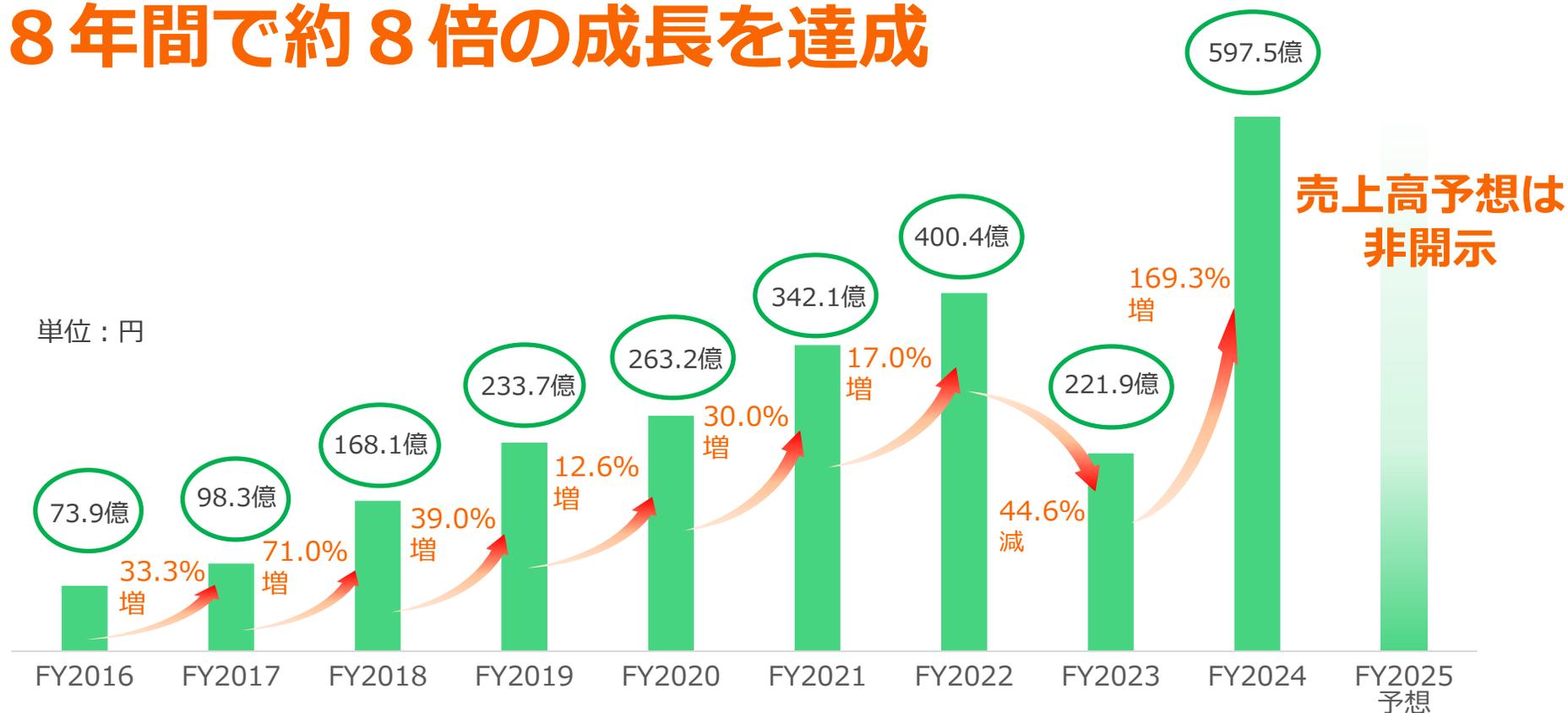
4,000億円

6,000億円

CAGR (年平均成長率) 32.8%

売上高推移

8年間で約8倍の成長を達成

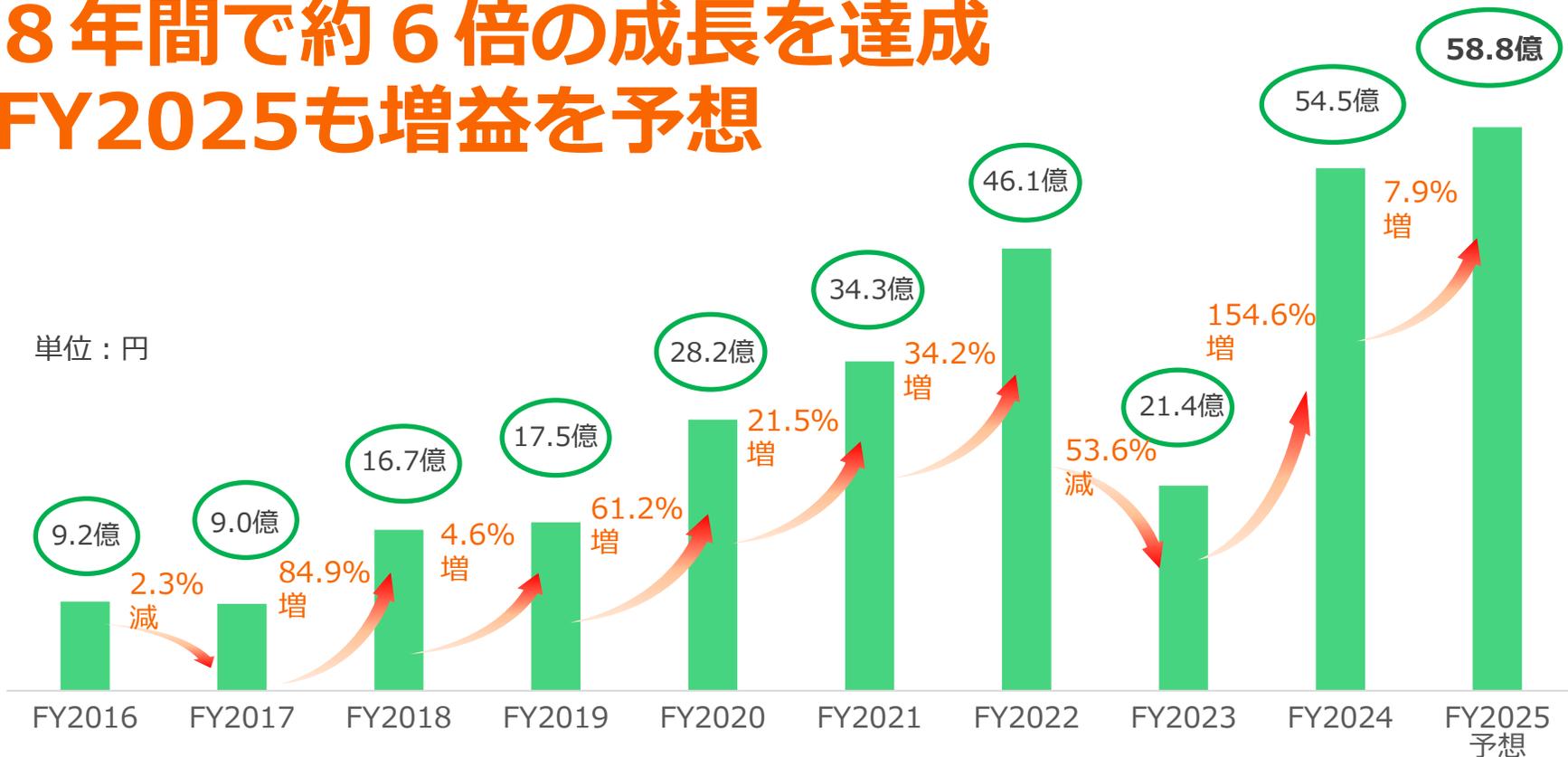


※CAGRの計算期間は、FY2016～FY2024

C A G R (年 平 均 成 長 率) 2 6 . 3 %

営業利益推移

8年間で約6倍の成長を達成
FY2025も増益を予想



単位：円

※CAGRの計算期間は、FY2016～FY2025予想

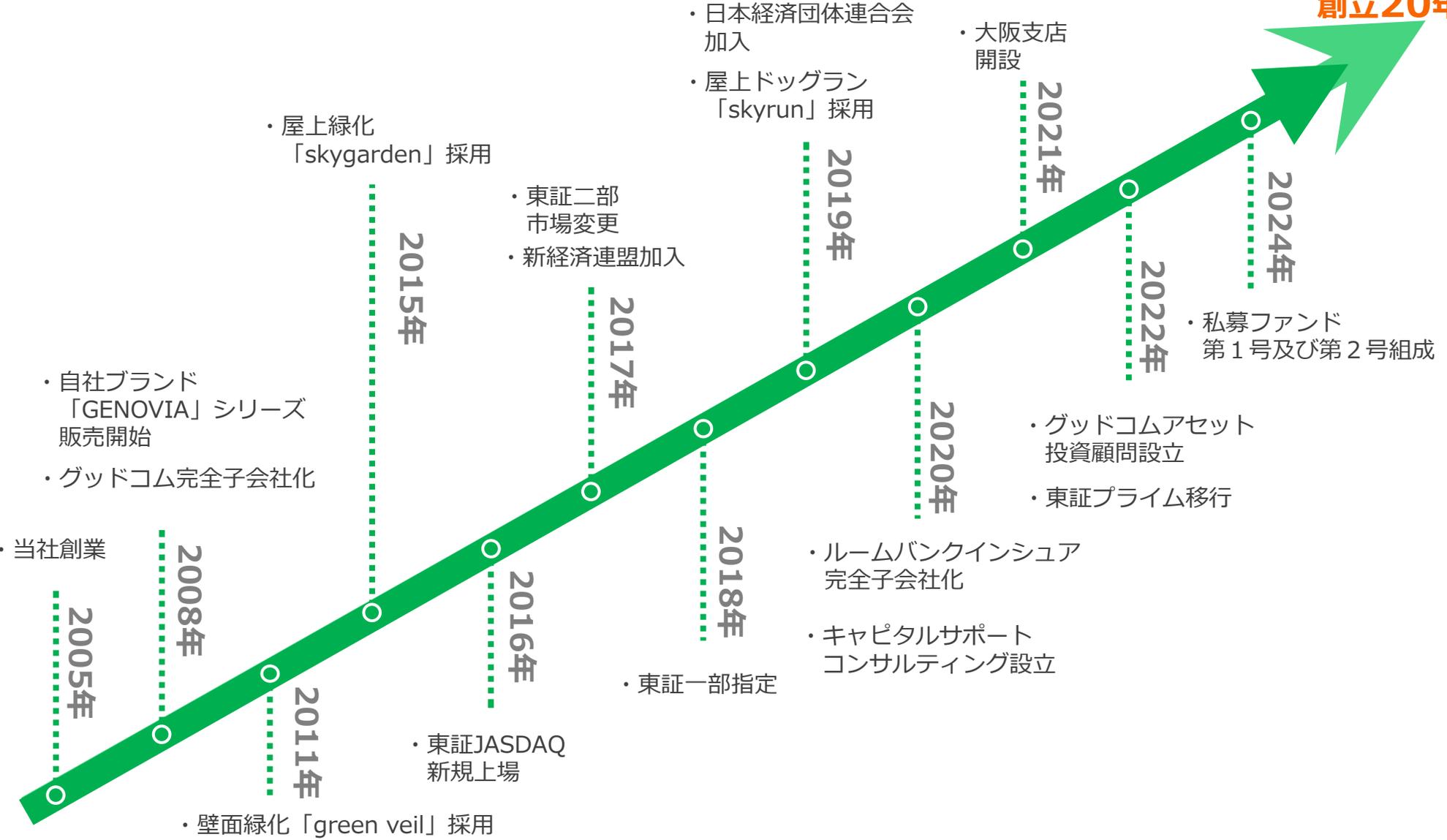
Appendix

社名	株式会社グッドコムアセット
創業	2005年11月28日
資本金	31億円（資本準備金含む） ※2024年10月31日現在
代表者	代表取締役社長 長嶋 義和
本社	東京都新宿区西新宿七丁目20番1号 住友不動産西新宿ビル
事業内容	東京23区を中心に1都3県にて自社ブランド「GENOVIA」シリーズの投資用新築マンションの企画、開発、販売及び管理
セグメント	ホールセール（法人への販売） リテールセールス（個人投資家への販売） リアルエステートマネジメント（建物管理・賃貸管理・家賃債務保証） その他（IPO・IRコンサルティング、不動産小口販売）
グループ会社	(株)グッドコム（不動産管理） (株)ルームバンクインシュア（家賃債務保証） (株)グッドコムアセット投資顧問（資産運用） (株)キャピタルサポートコンサルティング（IPO・IRコンサルティング）
市場	東京証券取引所 プライム市場【証券コード：3475】
株主数	19,175名 ※2024年10月31日現在
決算期	10月

グッドコムアセット グループの歩み



2025年
創立20年



E 環境	S 社会	G ガバナンス
  	   	
<p>【環境に配慮したマンションの供給】</p> <ul style="list-style-type: none"> 壁面・屋上緑化やLED照明の推進 <p>【自然保護活動】</p> <ul style="list-style-type: none"> 「緑の募金」への寄付 公益信託経団連自然保護基金主催「自然環境の保全に関するプロジェクト」に参画 <p>【環境への配慮】</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業活動時のタブレット端末の使用 契約書の電子化 マイ箸、マイボトル、マイバッグ持参の呼びかけ 温室効果ガス排出量の算定及び削減目標の設定 ワークフローシステムやクラウドファイルサーバーの導入等による各種書類のペーパーレス化 営業時の資料のペーパーレス化 契約書の電子化 備品等をグリーン商品に切り替え 	<p>【働きやすい職場環境】</p> <ul style="list-style-type: none"> 社内売店の設置 従業員持株会における月額拠出金に対し15%の奨励金の支給 定期健康診断の再検査費用の一部補助 ベースアップの実施（上昇率約4%） リフレッシュ休暇、生理休暇の有給化等多様な休暇制度の導入 有給休暇の消化率向上 カムバック制度の導入 AEDの設置及び災害時の体制整備 完全週休二日制の導入（一部職種） ベースアップの実施（一部職種） 住宅手当の適用範囲拡大 昼食補助制度の導入 多面評価制度の導入 <p>【サステナブル・ファイナンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> SDGs私募債の発行 優良企業サステナブルファンドの調達 	<p>【コーポレート・ガバナンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性評価・分析の開示 取締役7名の内4名、社外取締役 取締役7名の内1名、女性取締役 監査役3名全員、社外監査役 外部弁護士を社外窓口とした内部通報制度の運用 <p>【サステナビリティ推進体制の構築】</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid green; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">取締役会</div> <div style="margin: 0 5px;">↓</div> <div style="border: 1px solid green; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">サステナビリティ委員会</div> <div style="margin: 0 5px;">↓</div> <div style="border: 1px solid green; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">サステナ実務委員会</div> <div style="margin: 0 5px;">↓</div> <div style="border: 1px solid green; border-radius: 10px; padding: 5px;">各部署・グループ会社</div> </div> <p>開催実績 ・2024年10月期：4回</p> <p>開催実績 ・2024年10月期：4回</p>

人 的 資 本 を 重 視

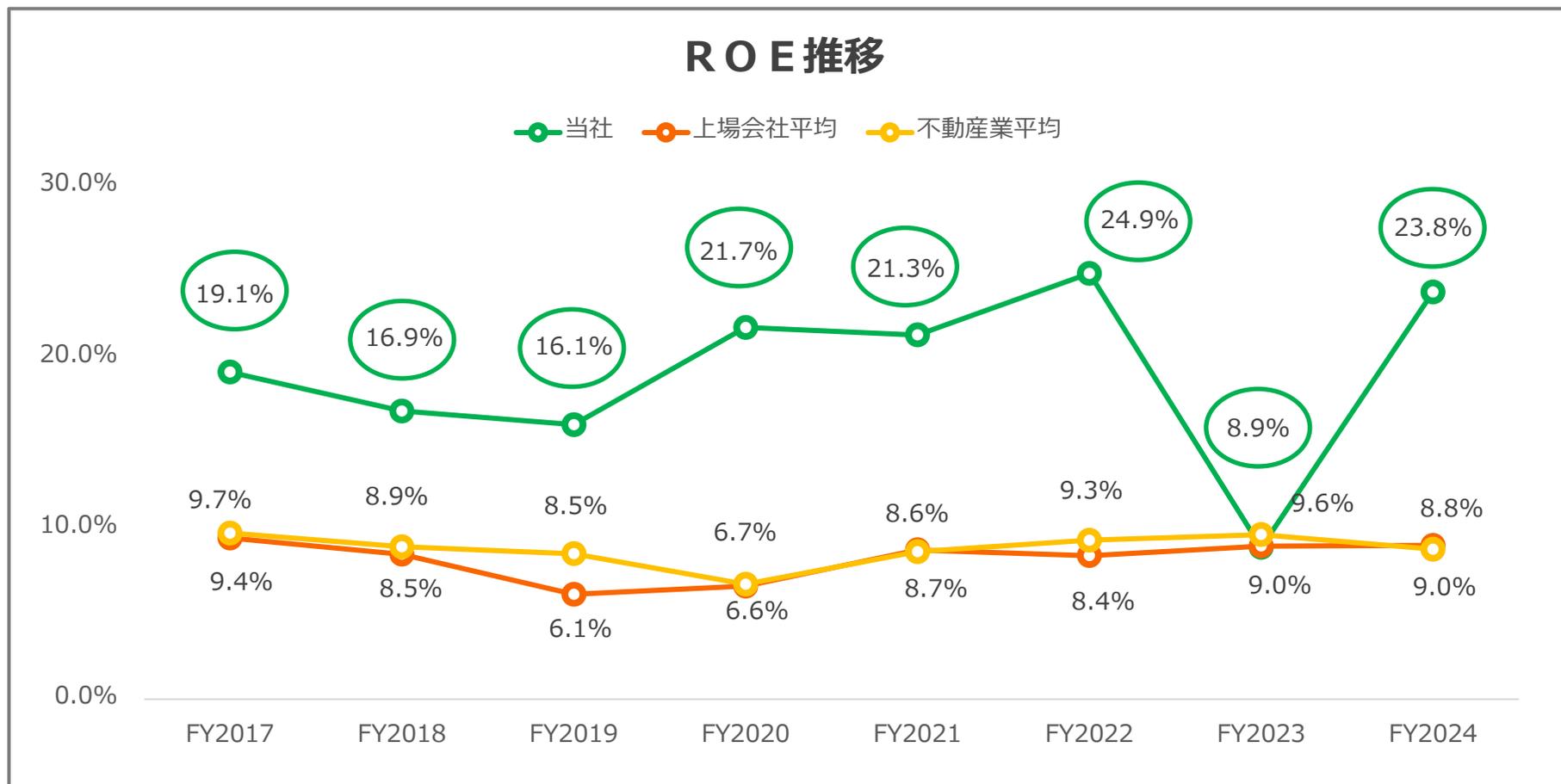
多様性の確保と従業員エンゲージメントの向上を図る

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
従業員数	131 名	149 名	167 名	186 名	186 名
女性の割合	34.9 %	34.2 %	35.5 %	32.8 %	32.3 %
中途採用者の割合	48.8 %	45.9 %	45.3 %	43.5 %	39.2 %
女性管理職比率	12.9 %	9.4 %	17.4 %	16.0 %	11.8 %
中途採用管理職比率	67.7 %	59.4 %	69.6 %	66.0 %	58.8 %
有給休暇取得率	66.0 %	62.2 %	67.2 %	68.5 %	84.6 %
女性役員比率	11.1 %	12.5 %	22.2 %	22.2 %	11.1 %

※上記の各指標は、期末時点の数値であります。

※有給休暇取得率の集計期間は、各年度の11月から翌10月までであります。

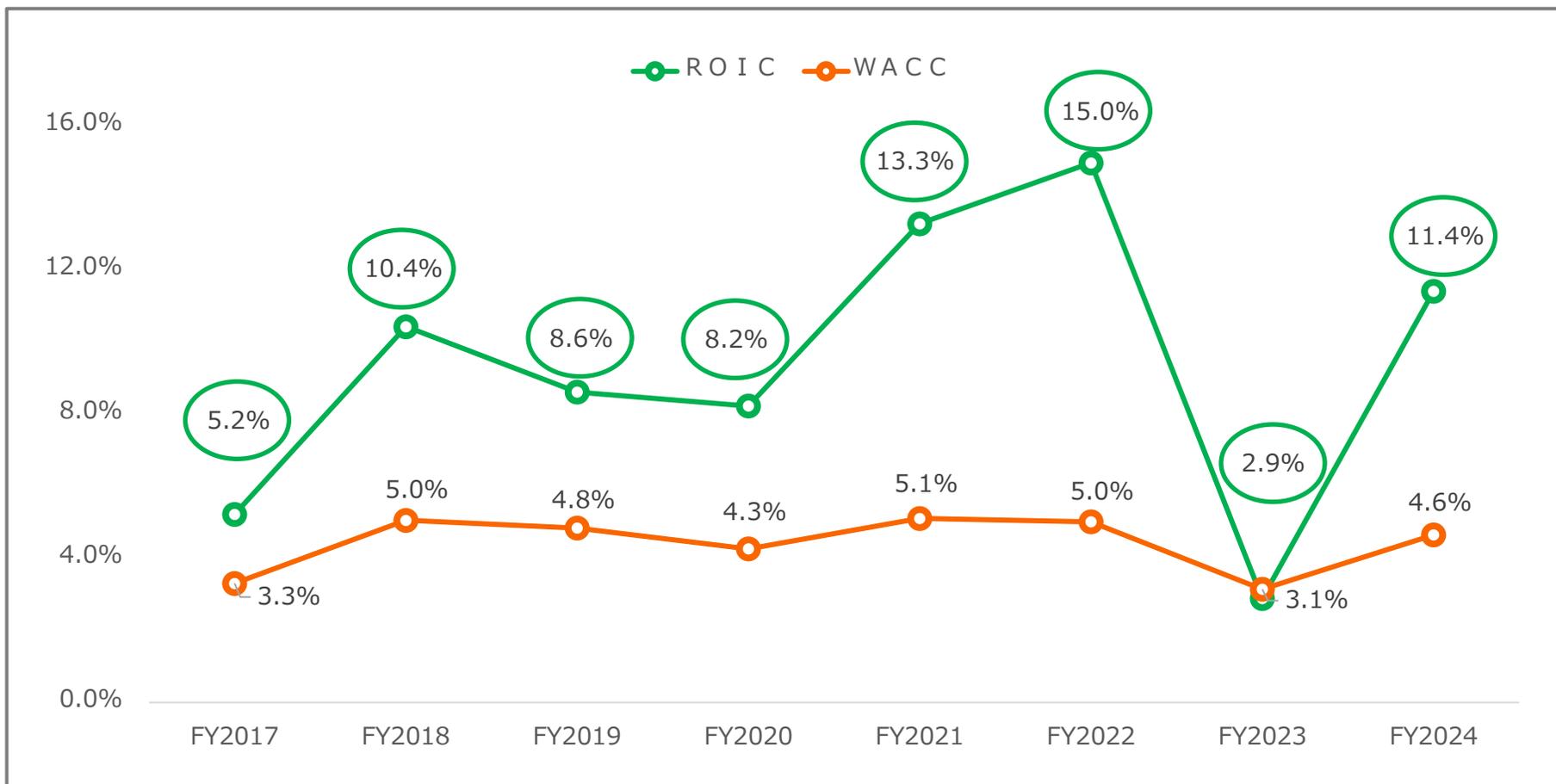
ROEは20%以上の水準に回復



※上場会社平均及び不動産業平均の出所：東京証券取引所より当社作成

※上場会社平均及び不動産業平均は年度平均、FY2024は3月決算会社のみ対象

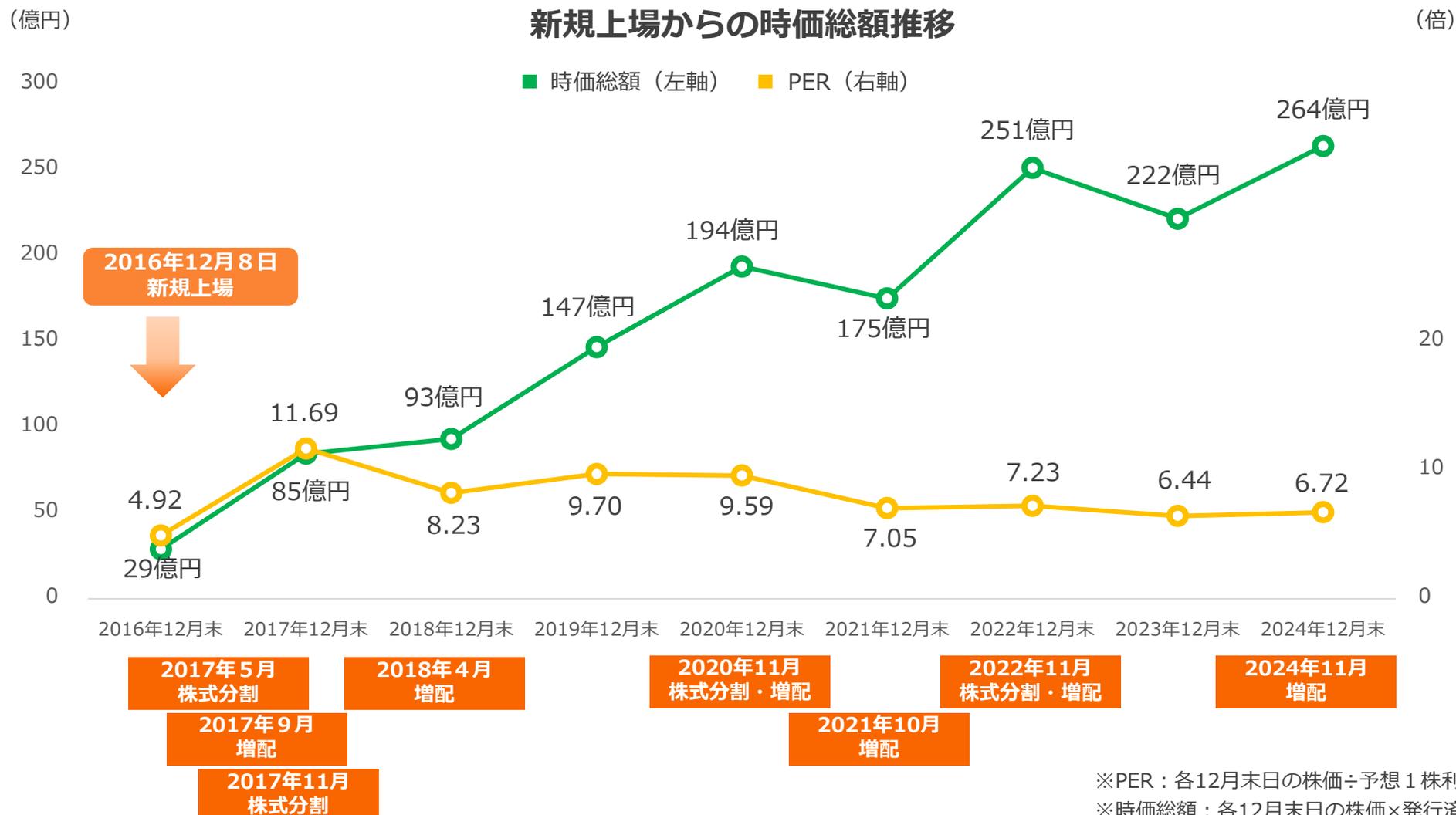
ROICは資本コストを上回り、高い資本効率を実現



※ROIC（投下資本利益率）：税引後営業利益÷（有利子負債+株主資本）

※WACC（加重平均資本コスト）：資金調達コスト。株主資本コスト（CAPM）は7.34%（FY2024）で試算

成長率やROE・ROICの水準から、時価総額は拡大可能



経営環境に応じた売上バランスを構築し、業容を拡大

ホールセール

資産価値の高い1都3県の物件を数多く仕入れることで、富裕層や機関投資家へ販売

※1棟単位で売り急がず、丁寧に販売

不動産ファンド事業

私募ファンドにて物件を投資顧問で運用

➔ 数年後には私募REITを開始

※運用資産拡大による手数料（ストック収入）の増加

多様な販売チャネル ストックビジネス 新規事業

リアルエーステートマネジメント

入居者募集等の賃貸管理

建物の維持管理等

入居者の家賃滞納時の保証

※入居率の維持・向上及び家賃債務保証件数の増加のため、新規取引先の拡充強化

リテールセールス

国内外の個人投資家へ戸別販売

主要顧客は公務員・女性

※北海道や九州地方へ全国展開し、黒字化を継続

M&A

・不動産事業領域及び設計・施工などの不動産関連事業の拡大を対象としたM&A

※積極的にM&Aを推進することで、成長を加速

1. 対話の状況

	対応者	回数
決算説明会	代表取締役社長 長嶋 義和	4回
個別取材		70回（機関投資家63回、証券会社7回）
スモールミーティング		1回（参加社数8社）

2. 対話の主な内容や関心事項

- ・業績の状況
- ・仕入れや販売等の経営環境
- ・中長期の業績見通し
- ・新規事業（不動産ファンド事業、M&A等）の状況
- ・株主還元方針や資本政策について

3. 取締役会へのフィードバックの状況

四半期ごとに、面談において多くの質問があった項目及び意見・懸念点について、取締役会に報告しております。

本資料の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき当社グループが独自に判断したものであり、マクロ経済や当社グループの関連する業界動向、当社グループの状況などにより変動することがあります。したがって、実際の業績などが本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

I Rに関するお問い合わせ先

株式会社グッドコムアセット 経営企画部 I R担当

TEL : 03-5338-0170 E-MAIL : ir@goodcomasset.co.jp

