

2021.12.9

**FY2021 Presentation Material**

November 2020 to October 2021



東京のマンション買うなら



JPX-NIKKEI Mid Small

**Good Com Asset**

<b>I. Purpose &amp; Vision</b>	<b>P. 3</b>
<b>II. FY2021 通期決算</b>	<b>P. 10</b>
<b>III. FY2022 業績予想</b>	<b>P. 37</b>
<b>IV. 仕入の状況</b>	<b>P. 41</b>
<b>V. FY2021 トピックス</b>	<b>P. 43</b>
<b>VI. 株主還元</b>	<b>P. 47</b>
<b>VII. ESG及びSDGs</b>	<b>P. 49</b>
<b>Appendix</b>	<b>P. 53</b>

※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 . Purpose & Vision

---

# 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

経営理念をPurposeとし、当社の**存在意義**を明確化

# 21世紀を代表する不動産会社を創る

当社の**Vision**を策定

## 不動産会社の時価総額ランキング

	2001年12月 (20年前)	2011年12月 (10年前)	2021年12月 (現在)	2030年12月 (9年後)
1	三菱地所	三菱地所	三井不動産	グッドコムアセット
2	三井不動産	三井不動産	三菱地所	
3	住友不動産	住友不動産	住友不動産	
4	ゴールドクレスト	ヒューリック	オープンハウス	
5	ダイビル	イオンモール	ヒューリック	
⋮				
61			グッドコムアセット	
				⋮

出所：当社調べによる

20年前、10年前、現在も不動産会社の時価総額上位はほぼ変わらない

# 当社グループは、2030年12月までに 不動産会社の時価総額ランキング上位に入る

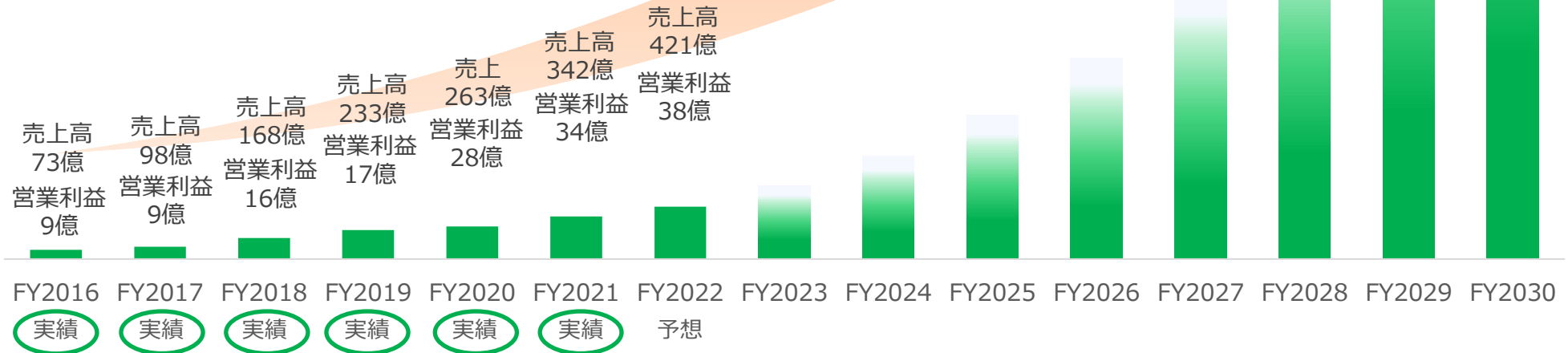


## FY2030 決算発表までに 不動産会社の時価総額ランキング 上位に入る

### CAGR(年平均成長率) 40%超

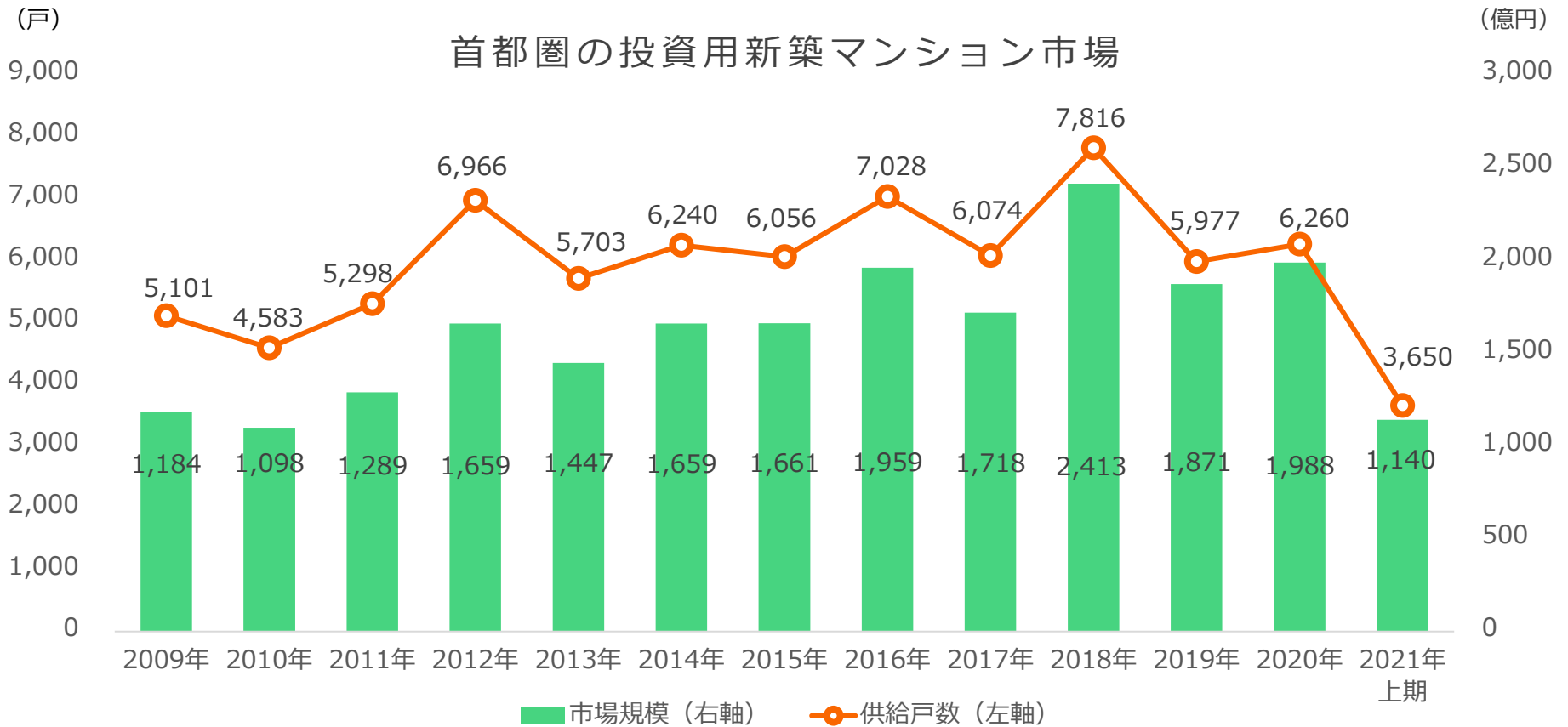
**売上高**  
**6,000億円**  
**営業利益**  
**600億円**

単位：円





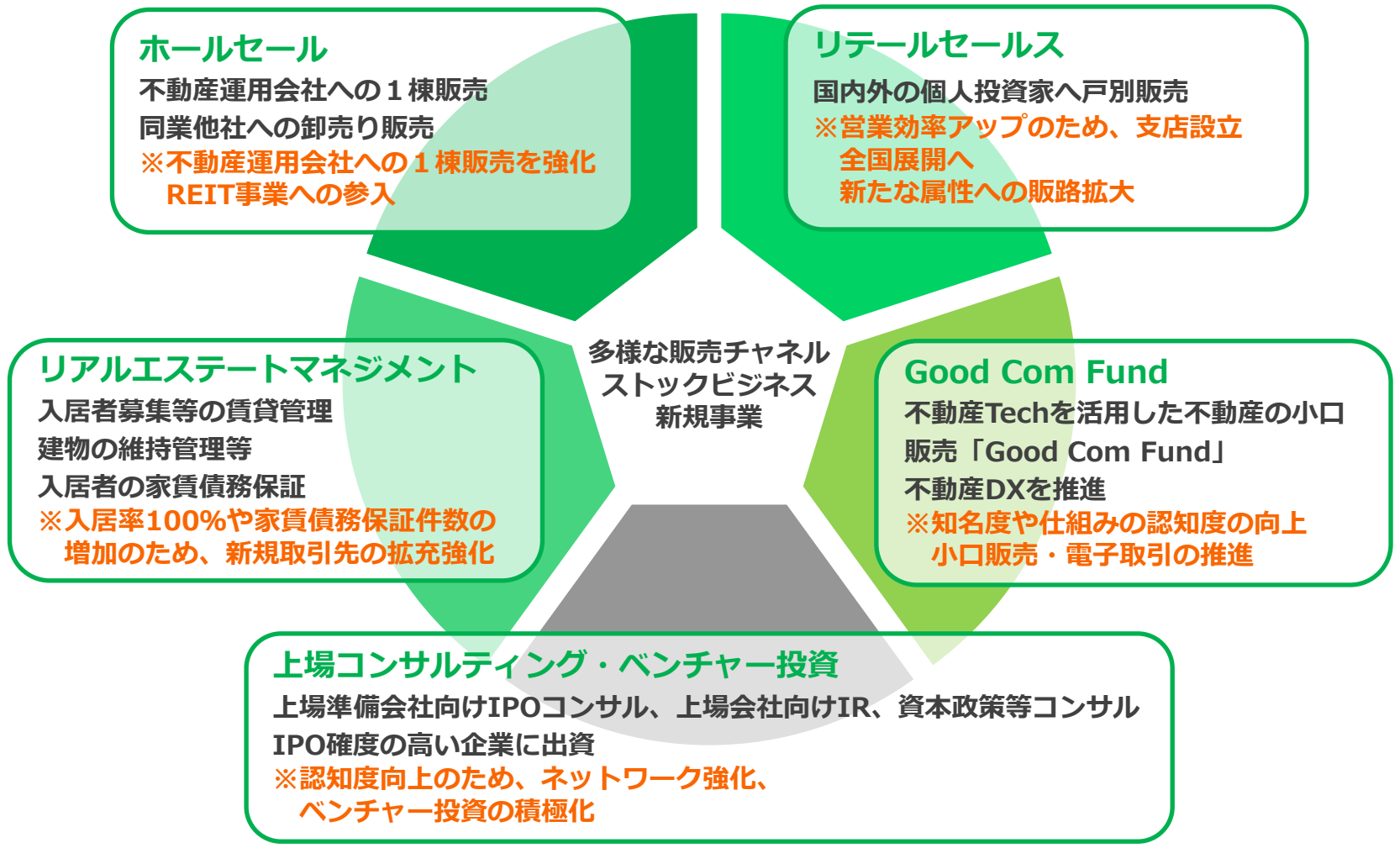
## 当社のFY2021の販売戸数は1,109戸 2020年の市場シェアの約20%を供給 今後もシェア拡大を図る



(出所) 不動産経済研究所「首都圏投資用マンション市場動向」より当社作成



## 事業ポートフォリオ：透明性を確保し、独自のバランス経営



---

## Ⅱ. FY2021 通期決算

---

## FY2021 業績

上方修正を経て、過去最高を更新

売上高：342億円 YoY 30.0%増  
営業利益：34億円 YoY 21.5%増

## ホールセール

1棟販売の増加により大幅増収増益

売上高：261億円 YoY 52.1%増  
営業利益：31億円 YoY 46.8%増

## リテールセールス

コロナ禍による商談延期などにより減収減益

売上高：65億円 YoY 17.3%減  
営業利益：△1億円 YoY 166.7%減

## リアルエーステート マネジメント

新たな子会社(株)ルームバンクインシュアの業績貢献もあり増収

売上高：15億円 YoY 28.8%増  
営業利益：5億円 YoY 6.3%減

## Good Com Fund

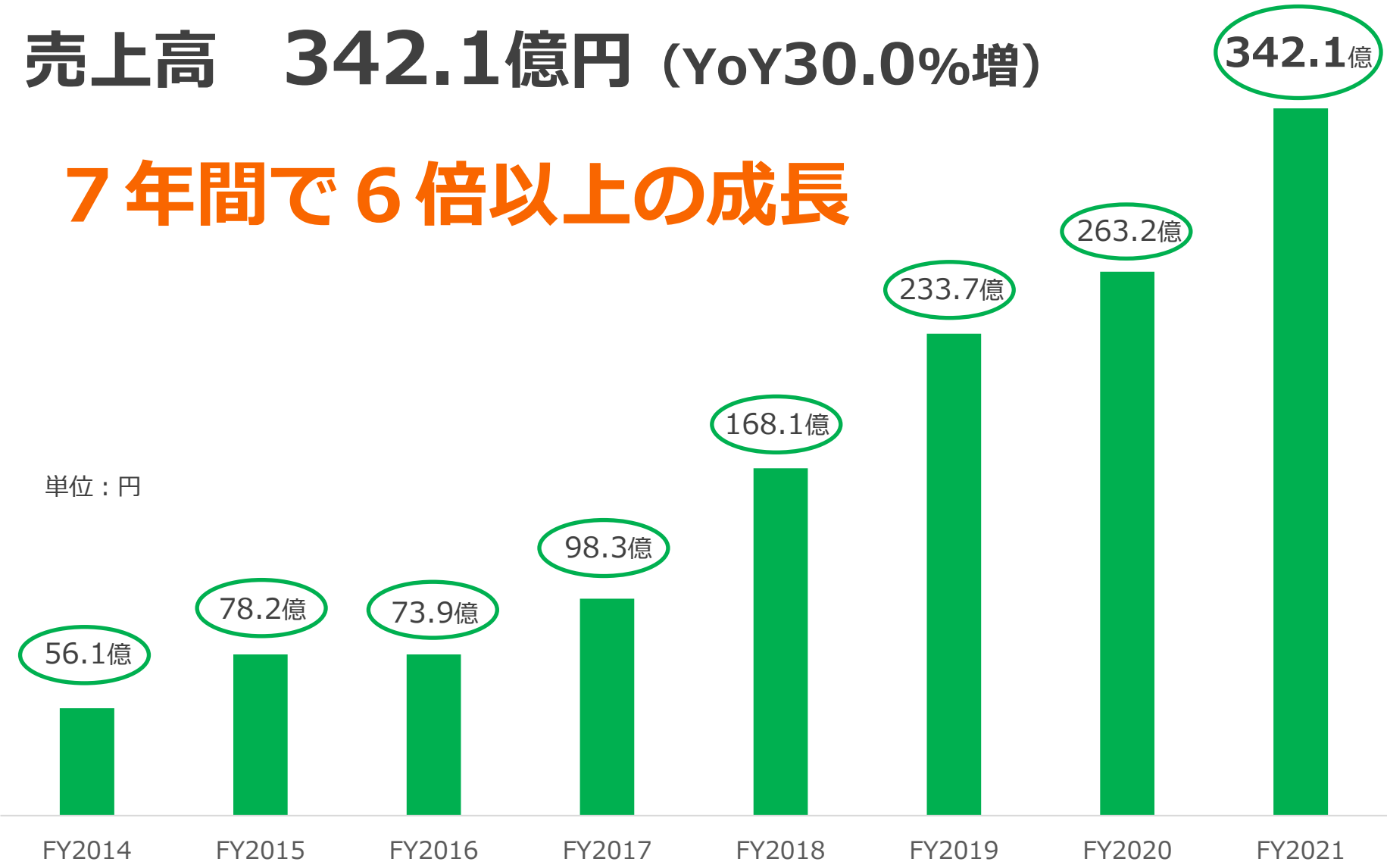
当期の実績なし 知名度向上を図る

売上高：— YoY —  
営業利益：△0億円 YoY —

# 売上高 342.1億円 (YoY30.0%増)

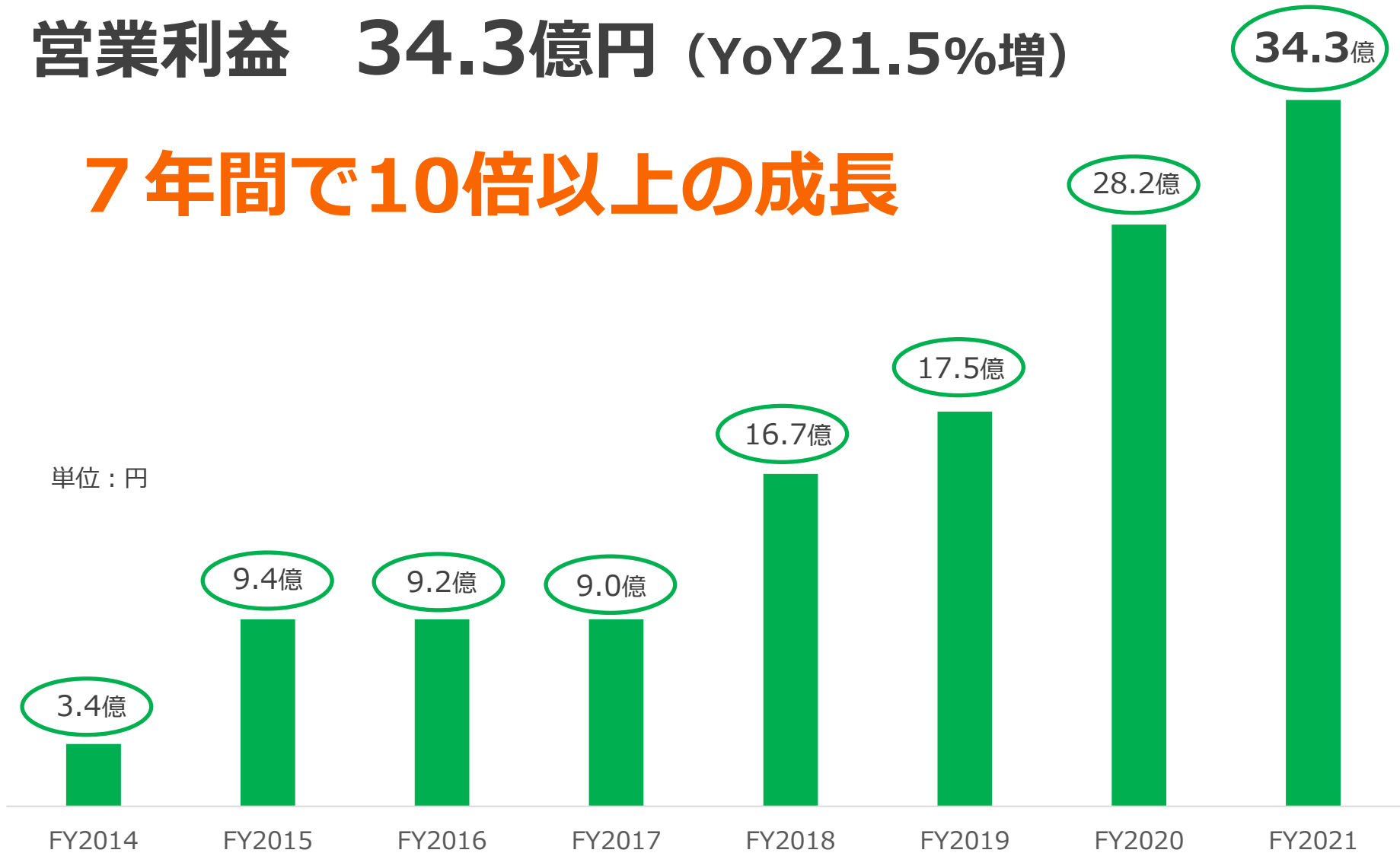
## 7年間で6倍以上の成長

単位：円






# 営業利益 34.3億円 (YoY21.5%増)

## 7年間で10倍以上の成長



## YoY増収増益、過去最高を更新

単位：円	FY2020	FY2021	YoY増減率	
売上高	263.2億	<b>342.1億</b>	<b>30.0%増</b>	
販売費及び一般管理費	19.6億	<b>26.7億</b>	36.3%増	 <b>販売費及び一般管理費の増加要因</b> のれん償却費用、事務所賃借料、人件費、1棟販売に係る費用が増加
営業利益	28.2億	<b>34.3億</b>	21.5%増	
営業外費用	2.2億	<b>3.2億</b>	47.8%増	 <b>営業外費用の増加要因</b> 物件取得の資金借入による支払手数料及び支払利息が増加
経常利益	26.4億	<b>31.6億</b>	19.7%増	
特別損失	—	<b>1.8億</b>	—%	 <b>特別損失の要因</b> ルームバンクインシュアに関するのれんの減損損失
当期純利益	18.2億	<b>19.6億</b>	7.4%増	

## 販売戸数増により借入が減少、自己資本比率が40%超に回復

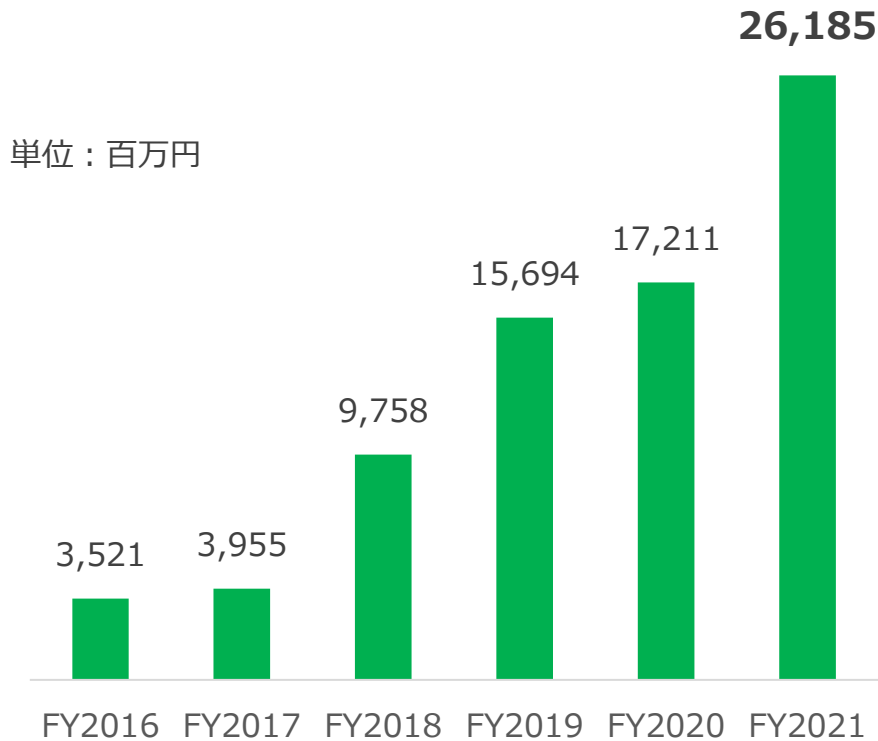
単位：円	FY2020	FY2021	YoY増減額	
流動資産	249.3億	196.5億	△52.8億	
現預金	65.9億	79.7億	13.7億	
前渡金	8.0億	10.7億	2.7億	➡ 前渡金の増加要因 仕入に係る手付金の増加
棚卸資産	172.9億	103.6億	△69.3億	➡ 棚卸資産の減少要因 販売戸数増による販売用不動産の減少
固定資産	9.7億	7.9億	△1.8億	
資産合計	259.1億	204.4億	△54.6億	
負債	175.1億	112.3億	△62.8億	
有利子負債	160.7億	90.0億	△70.7億	➡ 有利子負債の減少要因 物件取得による借入が増加したものの、 販売戸数増により借入を返済
純資産	83.9億	92.0億	8.1億	
負債・純資産合計	259.1億	204.4億	△54.6億	
自己資本比率	32.4%	45.0%	12.6pt	
有利子負債依存度	62.0%	44.0%	△18.0pt	➡ 自己資本比率及び有利子負債依存度の変動要因 販売戸数増による販売用不動産及び借入の減少

# ホールセール



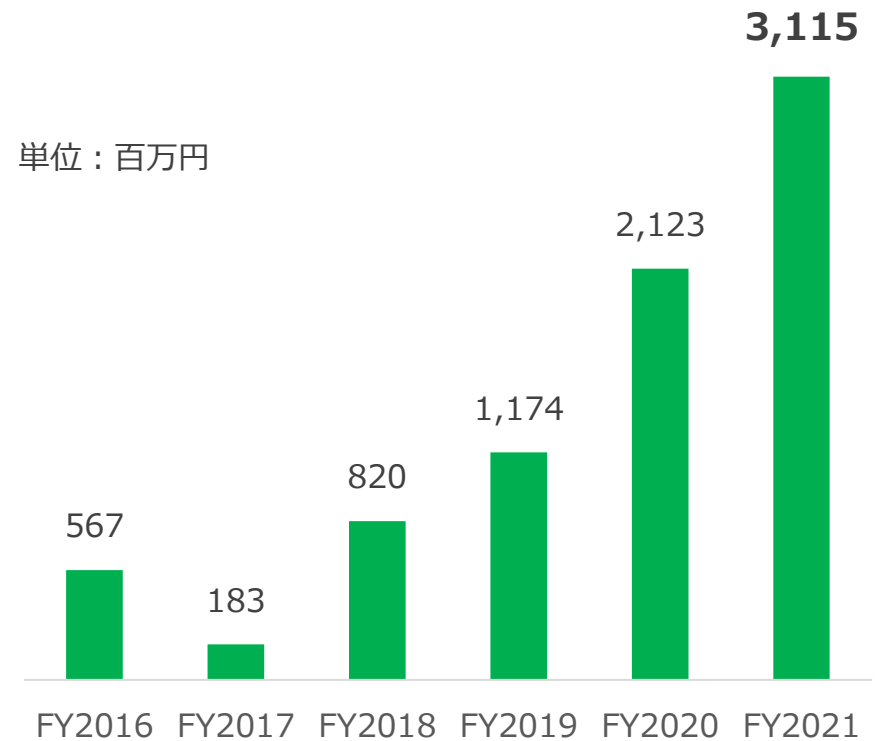
## 売上高

26,185百万円 (YoY52.1%増)



## 営業利益

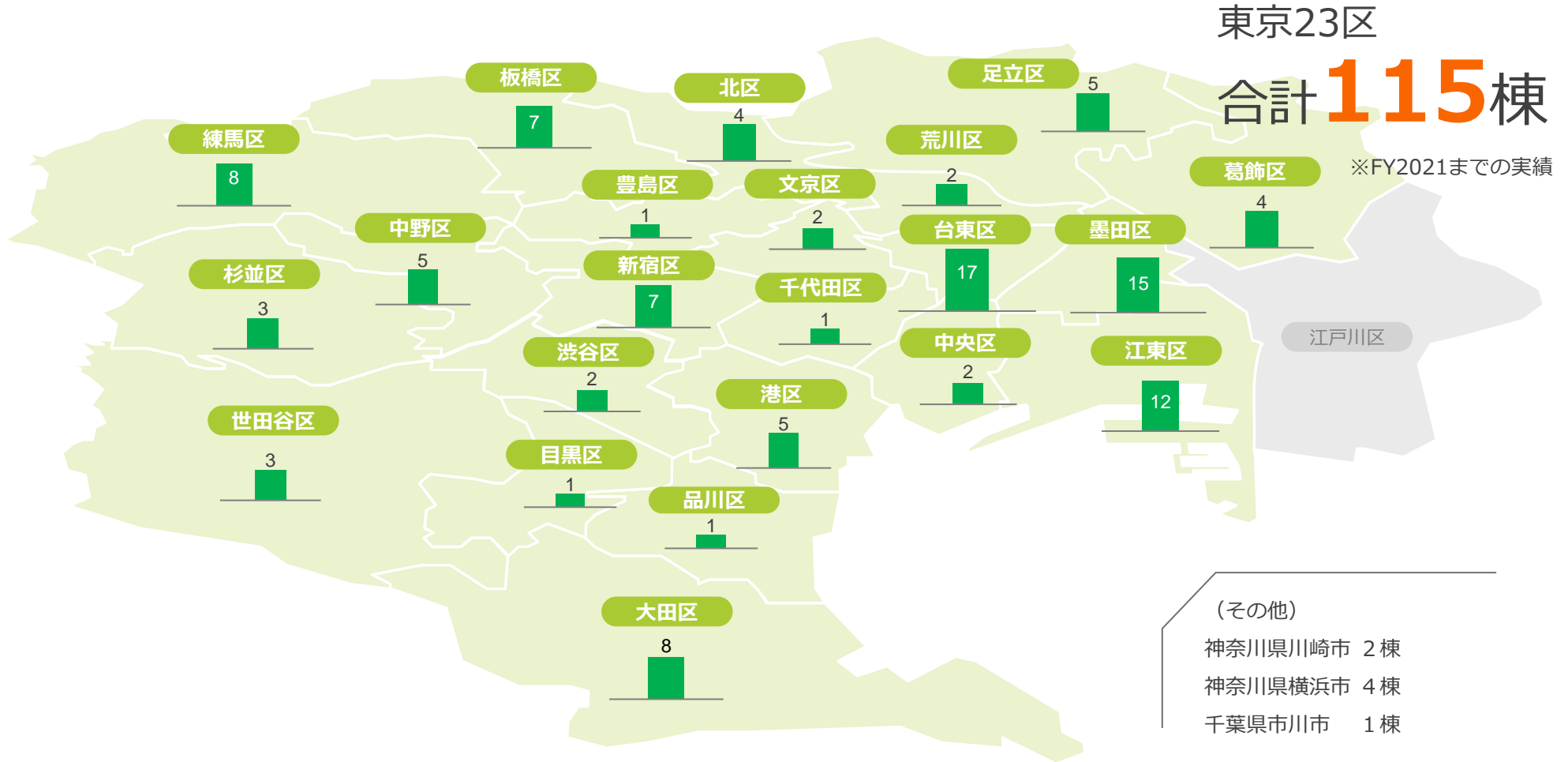
3,115百万円 (YoY46.8%増)



1 棟販売の増加により大幅な増収増益

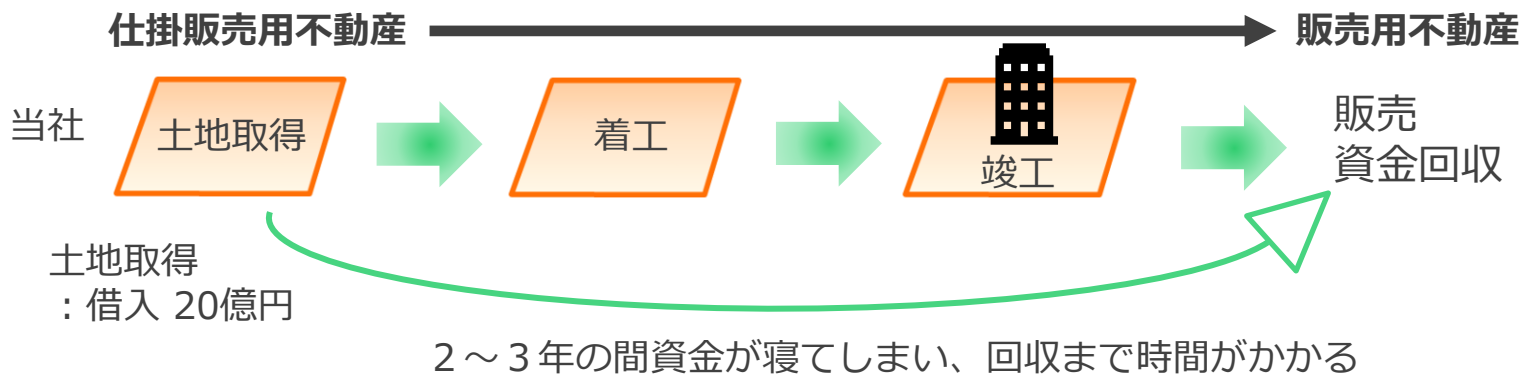
## 東京23区最寄駅徒歩10分圏内を中心とした仕入・供給実績

### GENOVIAシリーズの供給エリア



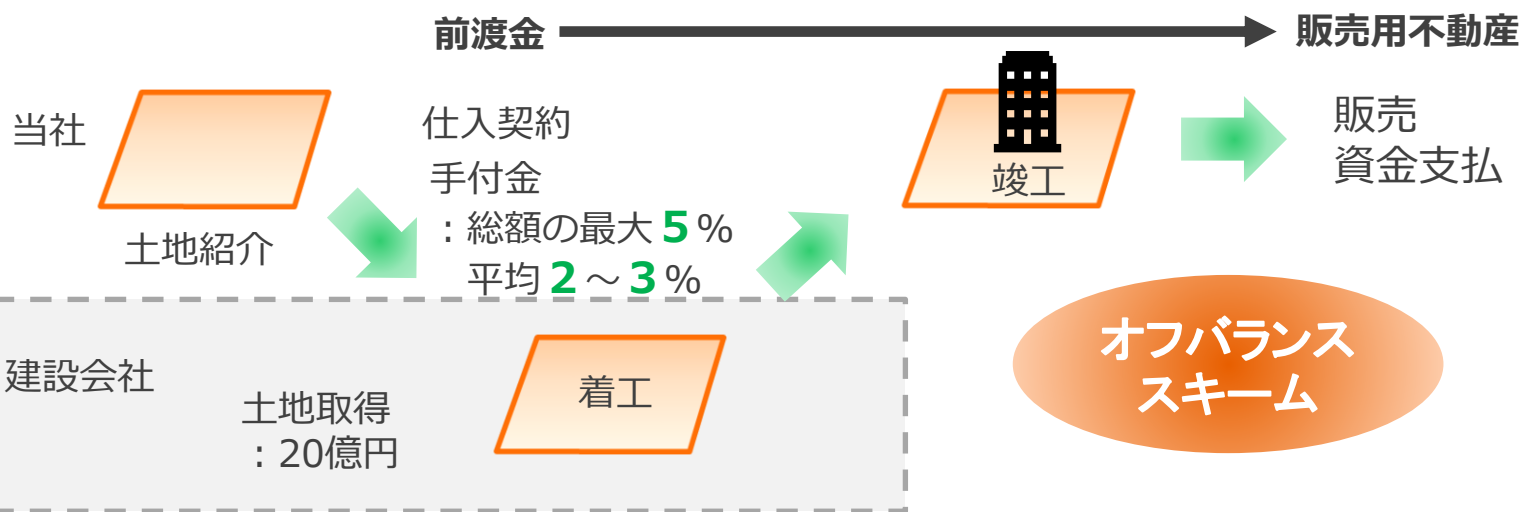
独自のオフバラによる仕入、先行コスト削減、資金効率向上

開発物件の例



業績拡大に欠かせない仕入の増加とともに借入が増加  
⇒財務内容の悪化

専有物件の例



借入をせずに手付金のみで仕入が可能  
⇒健全な財務体質  
⇒仕入の加速化

# "エリア"×"統一感"×"緑化"によるブランディング&豊富な物件ラインナップ

## 入居率の高いエリア

- 賃貸需要の高い東京23区、最寄駅から徒歩10分圏内が中心。  
(中古物件の取扱いなし)

## 資産価値の高い統一デザイン

GENOVIA練馬高野台  
skyrun



GENOVIA新宿早稲田  
green veil



GENOVIA田端Ⅲ  
skygarden



- 外観・アプローチ・エントランス等、各物件の仕様に統一感
- 「GENOVIA」仕様により、仕入先・販売先のリピートを促進
- 仕入先リピート率：77.8%、販売先リピート率：29.2%

※FY2021 の実績

## エコロジーな緑化デザイン

GENOVIA東日本橋駅前  
green veil



GENOVIA駒込駅Ⅱ  
green veil



- 1階部分に植栽した壁面緑化デザイン「green veil」
- 屋上緑化デザイン「skygarden」
- 屋上ドッグラン「skyrun」

## 豊富な物件ラインナップ

- 間取り : 1K、1LDK、2LDK
- 賃貸面積 : 20㎡~60㎡
- 価格帯 : 2,000万円台~5,000万円台

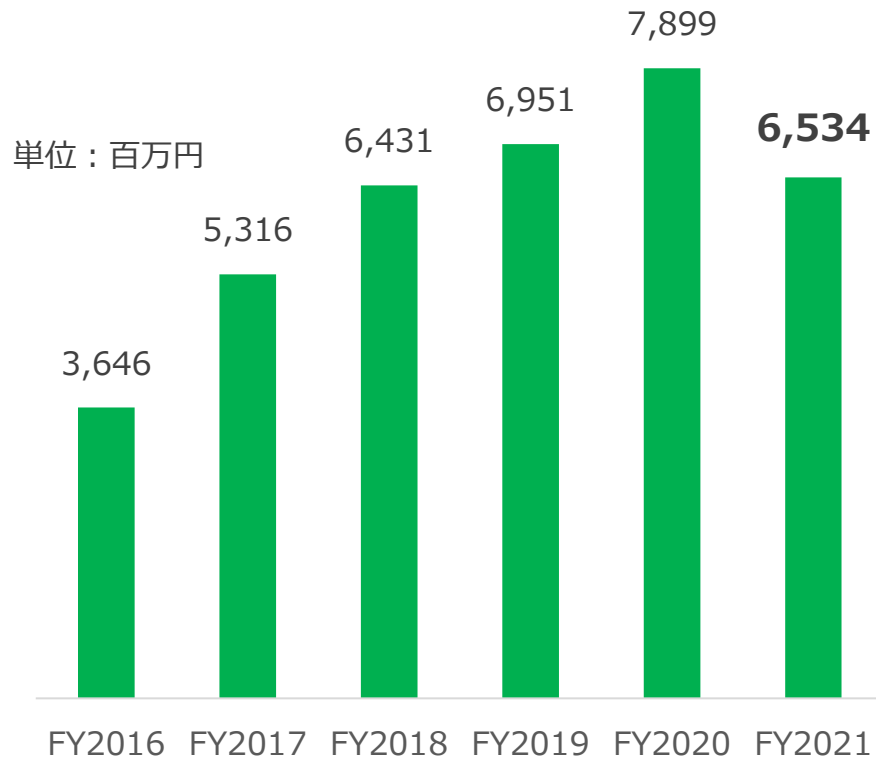
※資産状況等ニーズに合わせて提案可能

# 全ての商品を投資物件として販売

# リテールセールス

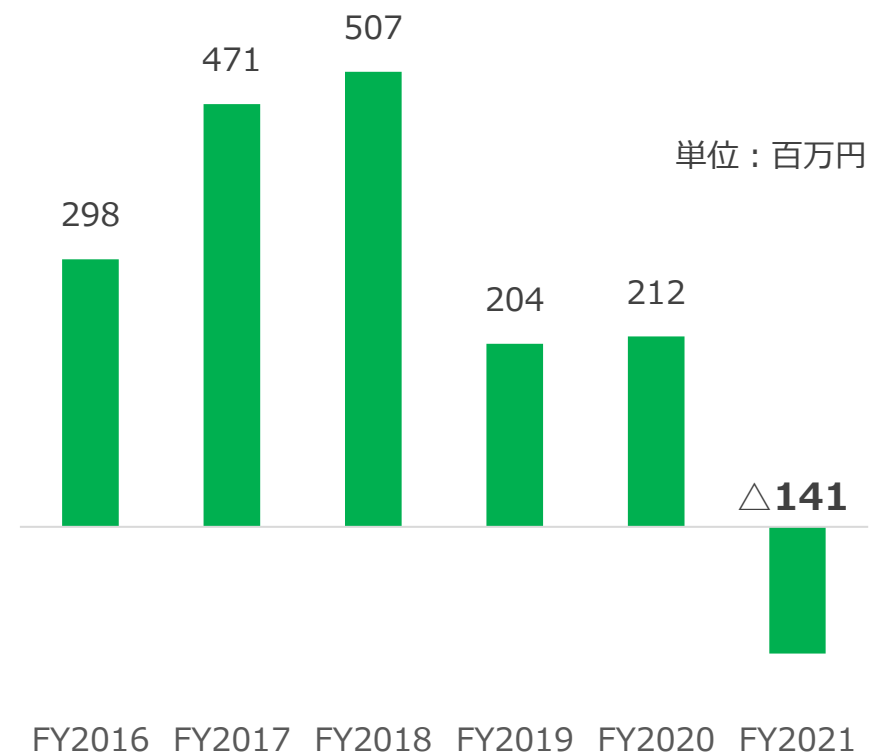
## 売上高

**6,534**百万円 (YoY17.3%減)



## 営業利益

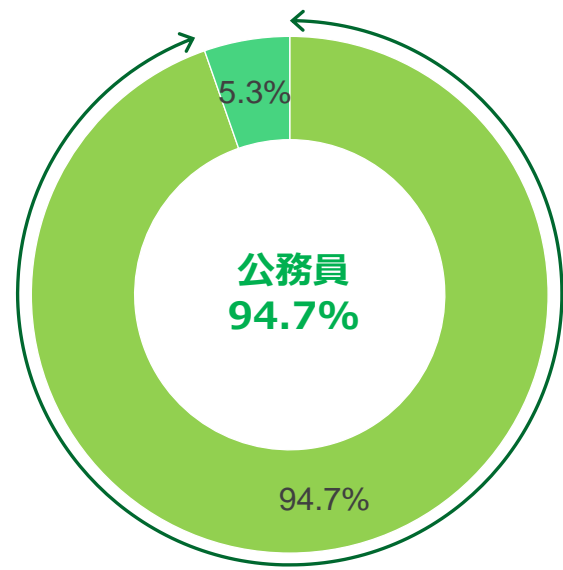
**△141**百万円 (YoY166.7%減)



年間を通して緊急事態宣言が発令され、販売活動に制限がかかり販売戸数減  
緊急事態宣言の解除及び投資用ローン契約の電子化などにより、販売活動は回復

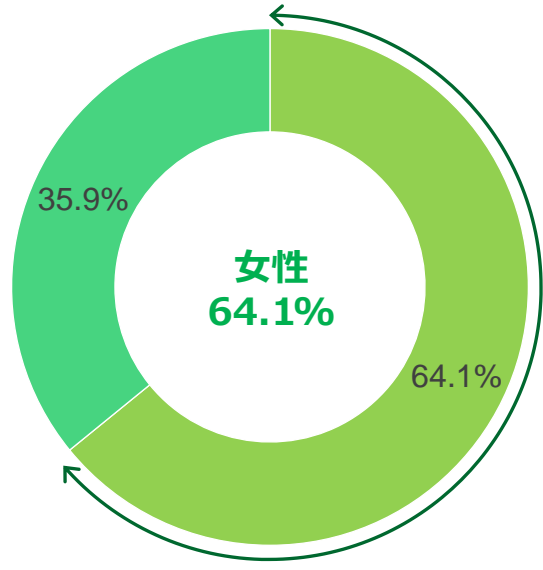
## 公務員が主要顧客、男性顧客が増加、全国にエリア拡大

職業別



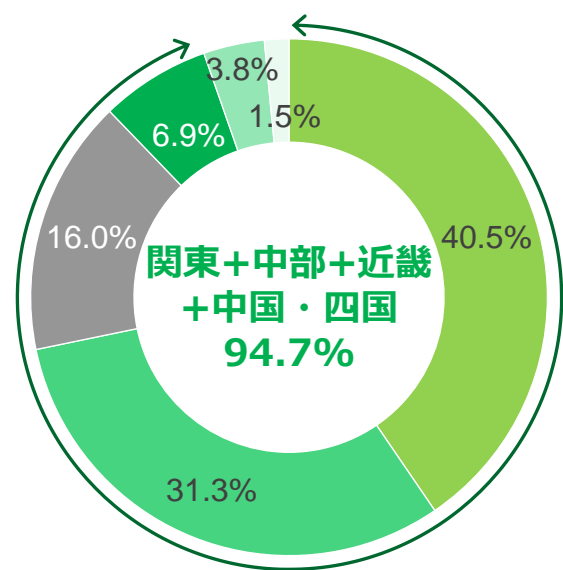
- 公務員
- その他

性別



- 女性
- 男性

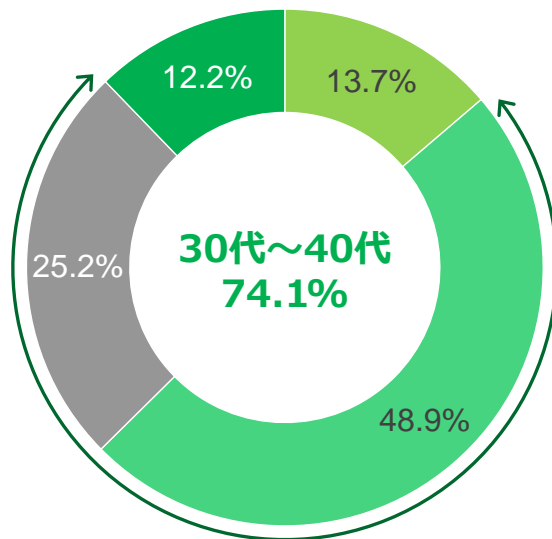
在住エリア



- 関東
- 中部
- 近畿
- 中国・四国
- 北海道・東北
- 九州・沖縄

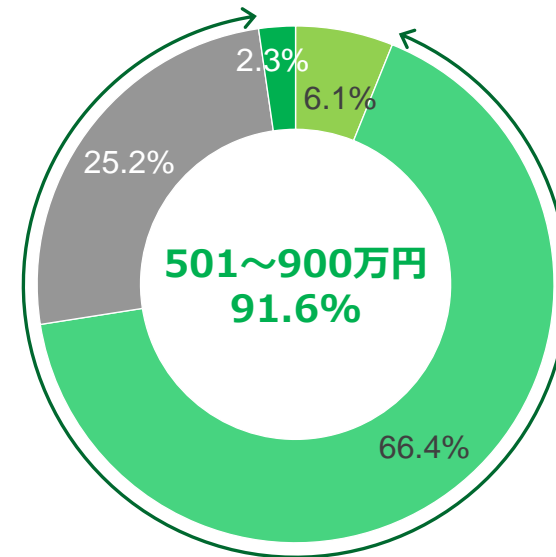
## 30代～40代の安定所得者が主要顧客

年齢別



- 29歳以下
- 30歳代
- 40歳代
- 50歳以上

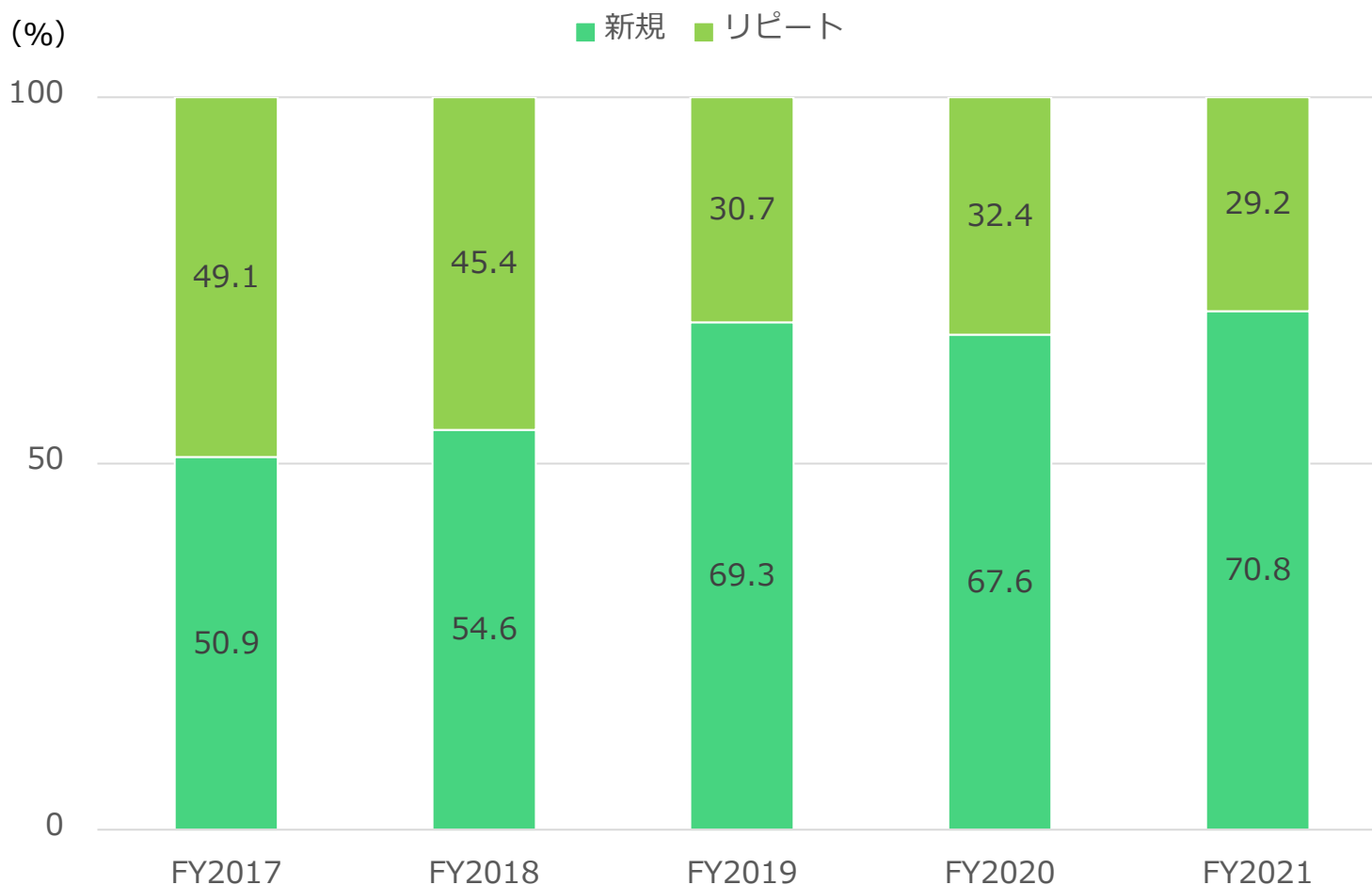
年収別



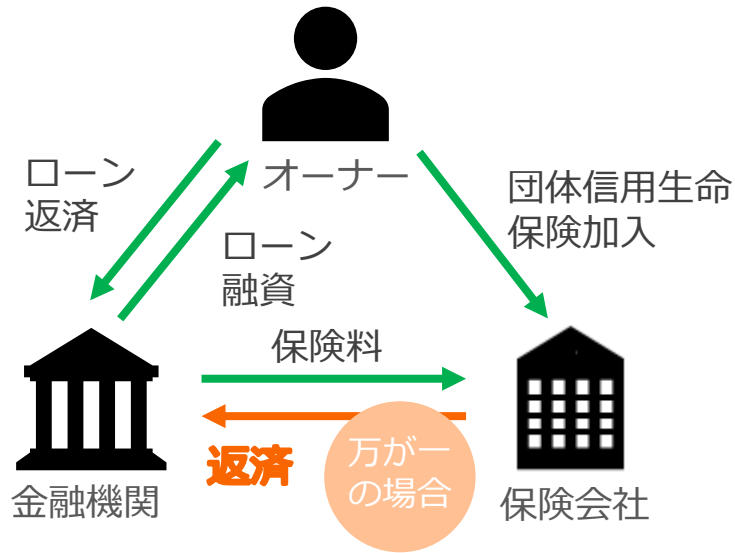
- 500万円以下
- 501万円～700万円
- 701万円～900万円
- 901万円～1,000万円



## 大阪支店開設などによる販路拡大で新規購入者が増加



## 生命保険の代わりとして購入



- ・ 物件購入時に金融機関から借入を行うことで、団体信用生命保険に加入
- ・ **死亡**や**高度障害**等、万が一の場合に**残りのローンが全額弁済**される
- ・ 残された家族は、財産としてそのまま安定収入を得ることも、売却で一定の収入を得ることも可能

### 金融機関の団体信用生命保険の給付例

#### 【例1】

**がん、脳卒中、急性心筋梗塞、高血圧症、糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性膵炎（8大疾病）**で就業不能となり、1年以上経過した場合

#### 【例2】

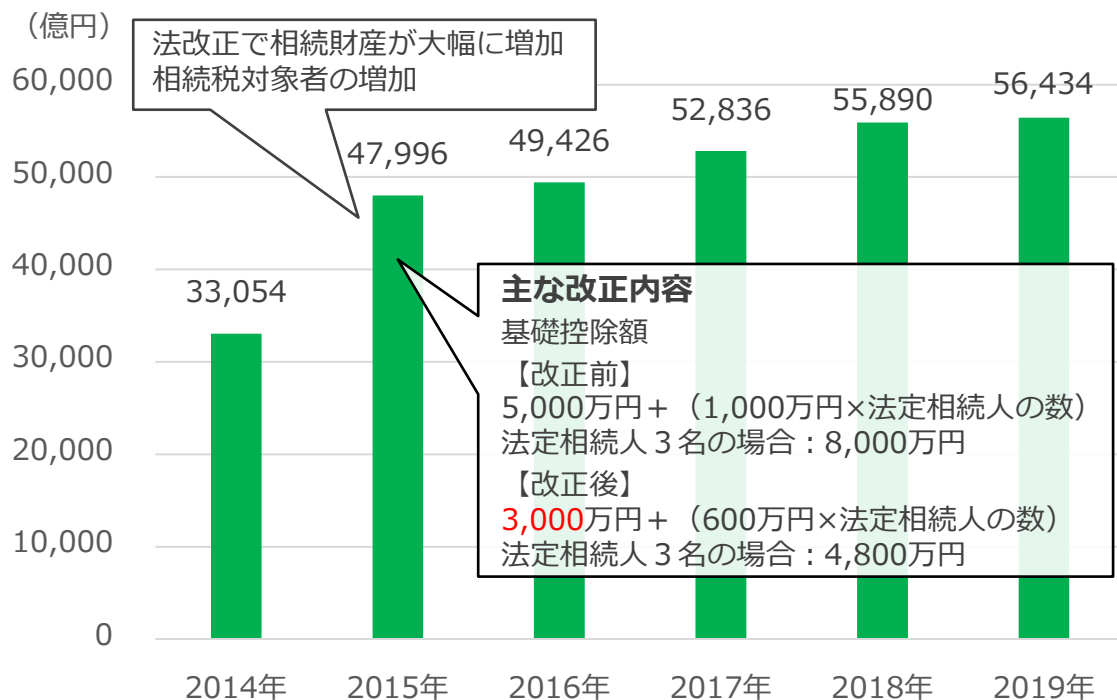
要介護3以上に認定又は所定の**介護状態**が180日継続した場合

#### 【例3】

**がん**（所定の悪性新生物）と**診断確定**した場合

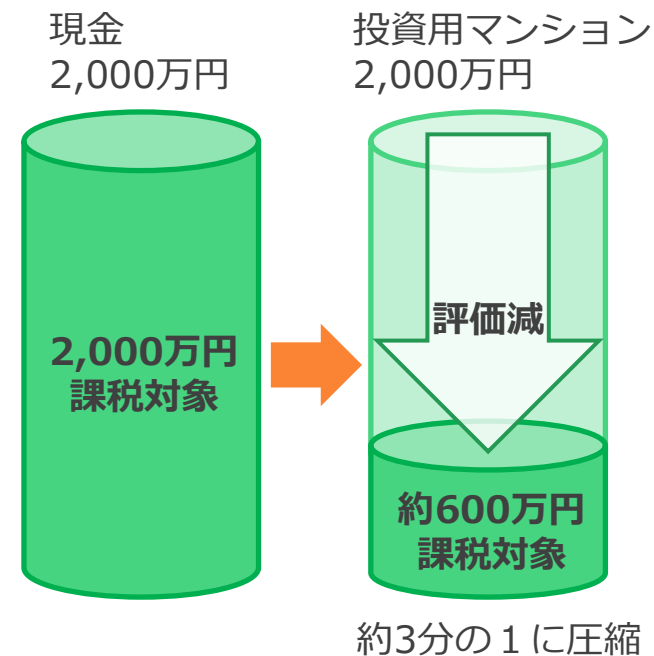
## 相続税評価額の圧縮を目的として購入

現金・預貯金等の相続財産の推移



(出所) 国税庁より当社作成

〈相続税評価額の例〉



※物件ごとに圧縮比は変動します

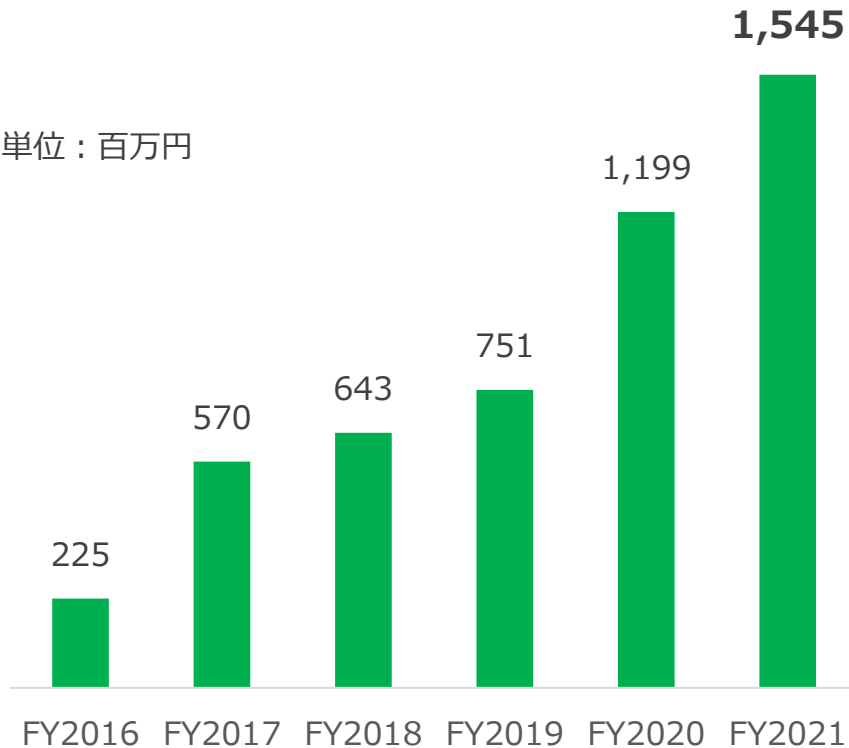
相続税の基礎控除額が改正され、相続財産は2015年から大幅に増加。2017年には5兆円を超える。現金を投資用マンションにすることで、約7～8割相続税評価額が圧縮されるため、税金負担が軽くなる。そのため、投資用マンションへの切り替えは今後も増加すると見込まれる。

# リアルエステート マネジメント

## 売上高

**1,545**百万円 (YoY28.8%増)

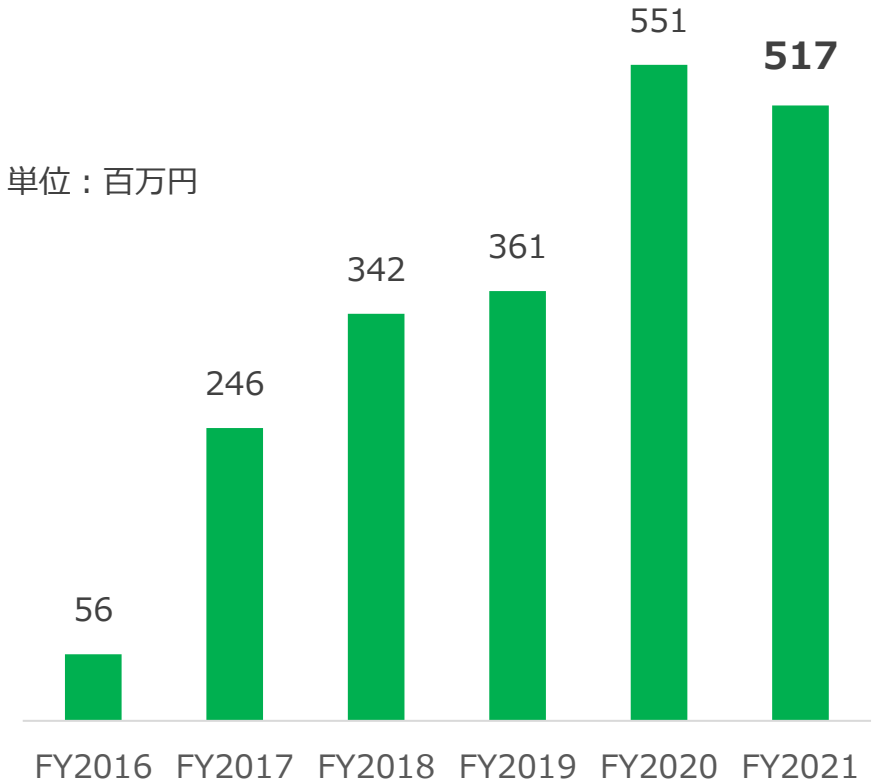
単位：百万円



## 営業利益

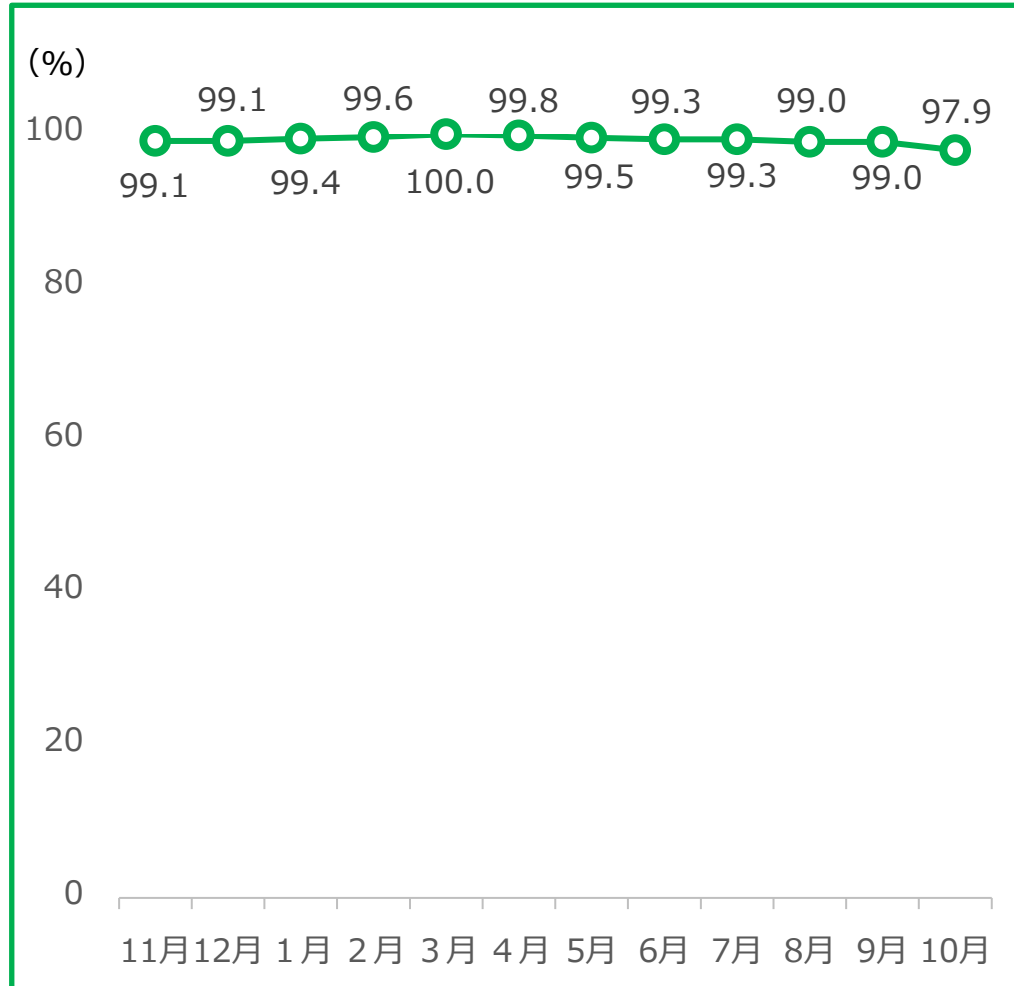
**517**百万円 (YoY6.3%減)

単位：百万円



2020年9月に子会社化した(株)ルームバンクインシュアにより売上高は増加  
のれんの償却により利益は減少

## コロナ禍においても高入居率を継続



※末日時点の実績

コロナ禍でテレワークが増加



東京23区のマンションの賃貸需要は底堅い

子会社(株)ルームバンクインシュアの家賃債務保証事業の電子取引で審査時間が大幅に短縮



申込件数、契約率の増加



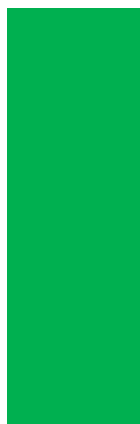
# Good Com Fund

## 売上高

0 百万円 (YoY-)

単位：百万円

47



FY2020

FY2021

## 営業利益

△77 百万円 (YoY-)

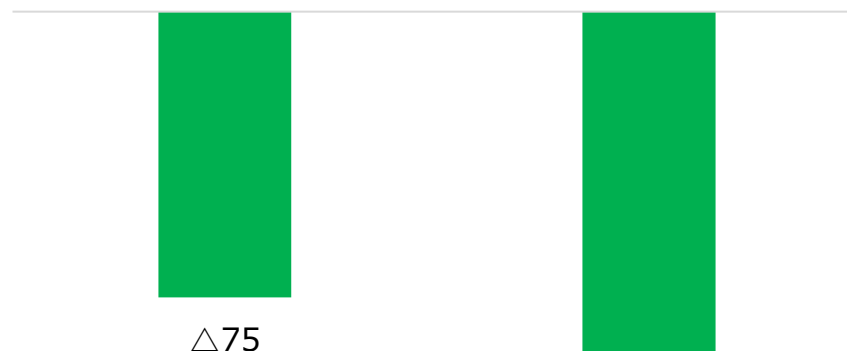
単位：百万円

FY2020

FY2021

△75

△77



知名度がまだ広がっておらず、当期の実績は無し



## スマホなどで簡単に不動産を購入可能



新たな不動産投資の形として登場

不動産クラウドファンディングのほとんどは、実際に不動産を所有できないが、**Good Com Fundは所有権がある**



不動産所得となり、**不動産の税制優遇**を受けることが可能

手軽に実際の不動産投資が行えることは、**近い将来一般的**となると考えられる

新しい不動産投資の形がまだ知られていない  
少しずつ知名度を高め、多くの方の一助となる事業へ

# 上場コンサルティング ベンチャー投資

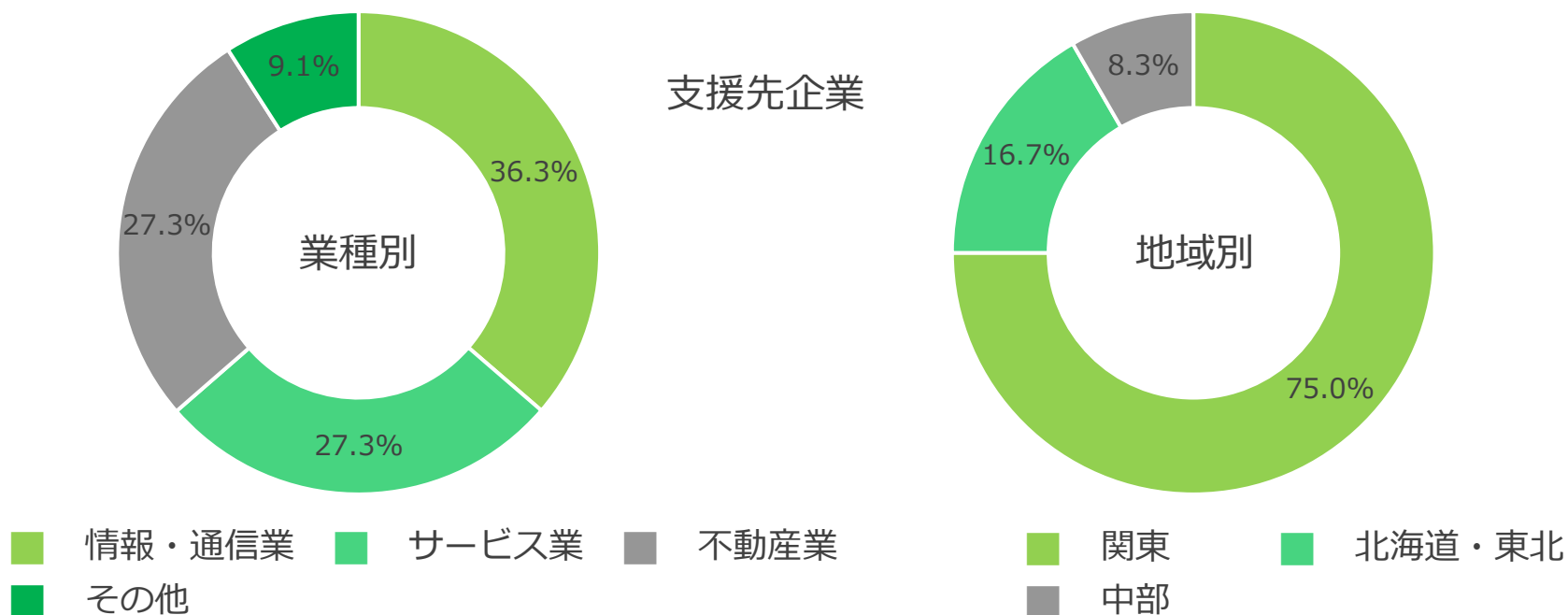
# 社会・地域の発展に貢献

**未上場会社向けIPO支援**：社内体制の整備などベンチャー育成、IPO市場の活性化

**上場会社向けIR・資本政策支援**：正しい企業価値の創出支援

**ベンチャー投資**：ベンチャー企業への出資

※2021年12月7日現在の実績



※契約先との守秘義務契約により、個々の案件の詳細については開示を控えさせていただきます。

## F Y 2 0 2 2 から 連 結 子 会 社 化 予 定

社名	株式会社キャピタルサポートコンサルティング
創業	2020年2月
役員	代表取締役社長 長嶋 義和 取締役 菊池 啓悟
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17F
事業内容	上場準備会社向けIPOコンサルティング 上場会社向けIR、資本政策等コンサルティング

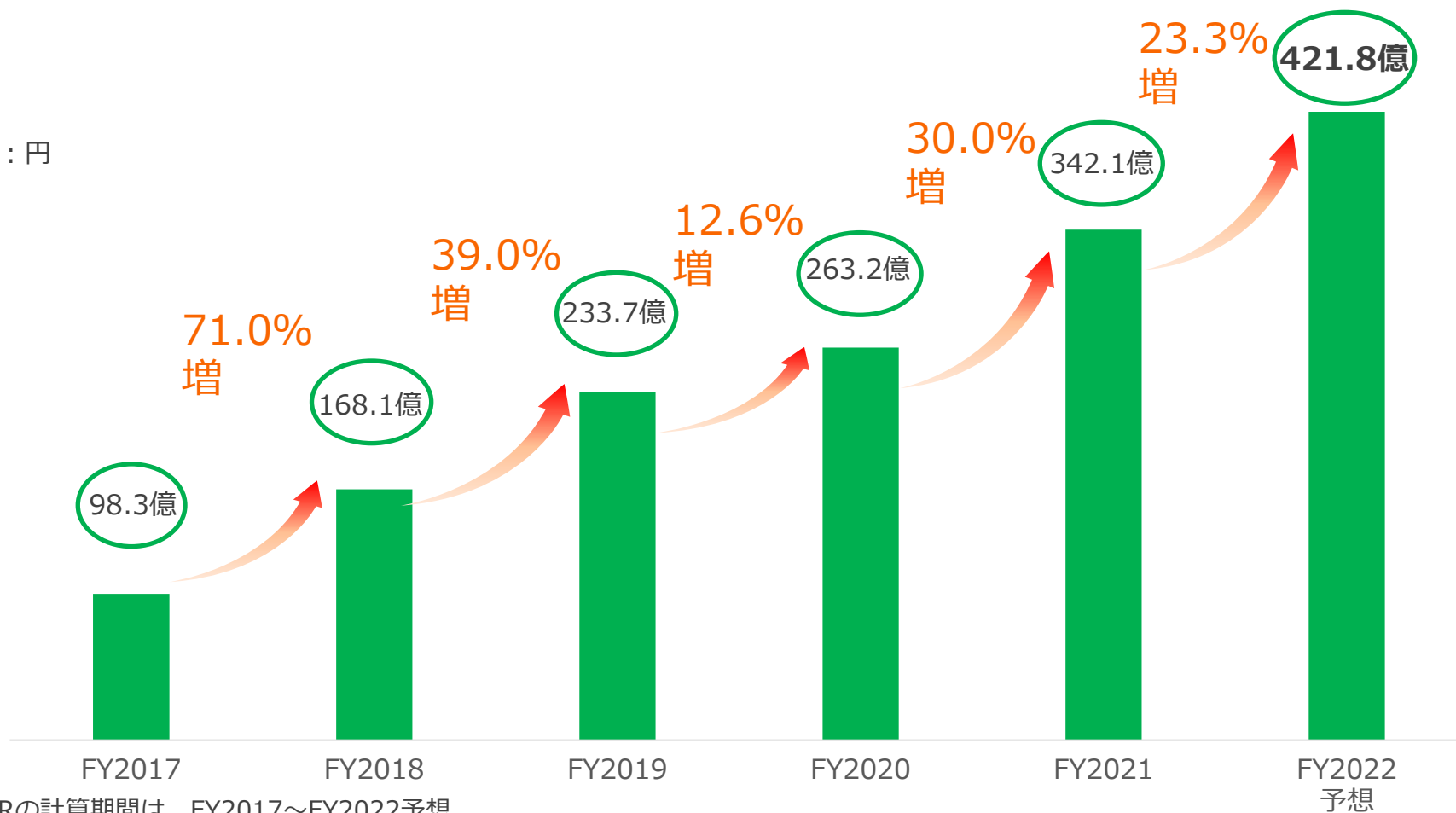
セグメントはGood Com Fundと同一とし、「その他」として開示予定

## Ⅲ. FY2022 業績予想（保守的に計画）

# C A G R ( 年 平 均 成 長 率 ) 3 3 . 8 %

## 売上高推移

単位：円

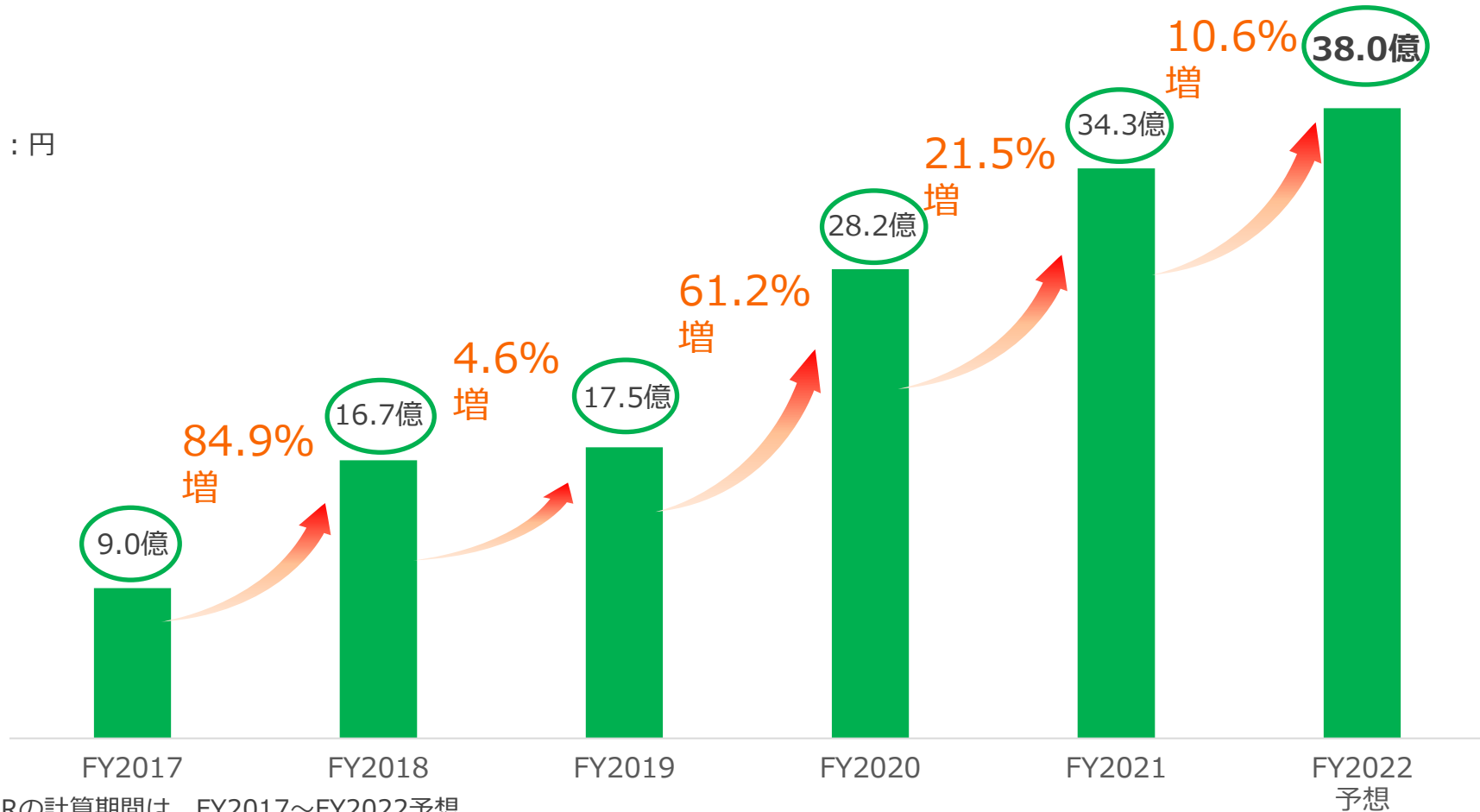


※CAGRの計算期間は、FY2017～FY2022予想

# C A G R ( 年 平 均 成 長 率 ) 3 3 . 2 %

## 営業利益推移

単位：円



※CAGRの計算期間は、FY2017～FY2022予想

# 第2四半期に業績偏重 ホールセールは保守的に計画 条件次第で上振れ余地あり

	FY2022 1Q		FY2022 2Q累計	
	予想	YoY増減率	予想	YoY増減率
売上高	3,966百万円	7.3%	28,624百万円	45.5%
営業利益	148百万円	△40.6%	3,196百万円	47.5%
経常利益	50百万円	△72.7%	2,923百万円	44.1%
当期純利益	28百万円	△75.4%	2,009百万円	45.5%

	FY2022 3Q累計		FY2022	
	予想	YoY増減率	予想	YoY増減率
売上高	32,622百万円	20.5%	42,186百万円	23.3%
営業利益	3,199百万円	18.2%	3,801百万円	10.6%
経常利益	2,903百万円	16.4%	3,417百万円	8.0%
当期純利益	1,989百万円	17.5%	2,337百万円	19.1%



---

## IV. 仕入の状況

---

# 販売物件の仕入は好調（リピート率77.8%）

物件名	住所	総戸数	竣工予定年月	物件名	住所	総戸数	竣工予定年月	物件名	住所	総戸数	竣工予定年月
東日本橋駅前	中央区	80戸	—	鷺ノ宮	中野区	57戸	—	本所吾妻橋	墨田区	71戸	—
高円寺	中野区	20戸	—	隅田川east	足立区	59戸	—	浅草V	台東区	49戸	2021年12月
浅草Ⅱ	台東区	63戸	—	御徒町	台東区	27戸	—	京成立石Ⅲ	葛飾区	59戸	2022年1月
東大前	文京区	39戸	—	田端Ⅲ	北区	38戸	—	南千住Ⅲ	台東区	42戸	2022年1月
目黒南	目黒区	39戸	—	錦糸町	墨田区	27戸	—	本所吾妻橋Ⅱ	墨田区	56戸	2022年1月
亀戸水神	墨田区	57戸	—	上野Ⅲ	台東区	36戸	—	新高島平	板橋区	42戸	2022年2月
亀戸水神Ⅱ	墨田区	42戸	—	浅草Ⅳ	台東区	49戸	—	(仮称)京成立石Ⅳ	葛飾区	53戸	2022年5月
三軒茶屋	世田谷区	50戸	—	桜上水	杉並区	40戸	—	(仮称)南千住Ⅳ	台東区	45戸	2022年5月
駒込駅	北区	48戸	—	新横浜	横浜市	65戸	—	(仮称)青砥	葛飾区	198戸	2022年8月
駒込駅Ⅱ	文京区	39戸	—	板橋東山町	板橋区	47戸	—	(仮称)阪東橋	横浜市	120戸	2022年8月
新宿早稲田	新宿区	65戸	—	西高島平	板橋区	57戸	—	(仮称)森下	墨田区	21戸	2022年8月
浅草蔵前	台東区	44戸	—	東中野	中野区	48戸	—	(仮称)両国Ⅵ	墨田区	99戸	2022年10月
東向島	墨田区	90戸	—	京成立石Ⅱ	葛飾区	55戸	—	(仮称)本所吾妻橋Ⅲ	墨田区	25戸	2022年11月
秋葉原	台東区	29戸	—	大崎	品川区	47戸	—	(仮称)川崎Ⅲ	川崎市	48戸	2023年2月
新御徒町	台東区	24戸	—	お花茶屋	葛飾区	107戸	—	(仮称)お花茶屋Ⅱ	葛飾区	236戸	2023年3月
上野	台東区	24戸	—	南行徳	市川市	88戸	—				
新宿中落合	新宿区	34戸	—	板橋本町Ⅲ	板橋区	56戸	—				
王子神谷	足立区	81戸	—	川崎Ⅱ	川崎市	54戸	—				
上野Ⅱ	台東区	29戸	—	五反野	足立区	45戸	—				

※2021年12月7日現在

# V. FY2021 トピックス

# 当 社 初 の T V C M 放 映 中



女優の**菜々緒さん**にご出演いただき、  
当社初のTVCMを放映中

TVCMに加え、新宿、渋谷、池袋、  
六本木、新橋の大型ビジョンにも放映中

当社公式Youtubeチャンネルでも  
ご覧いただけます

名前だけでも篇

[https://youtu.be/M8yVCMgq\\_So](https://youtu.be/M8yVCMgq_So)

グッドポーズ篇

<https://youtu.be/PbyW9BM0XzQ>

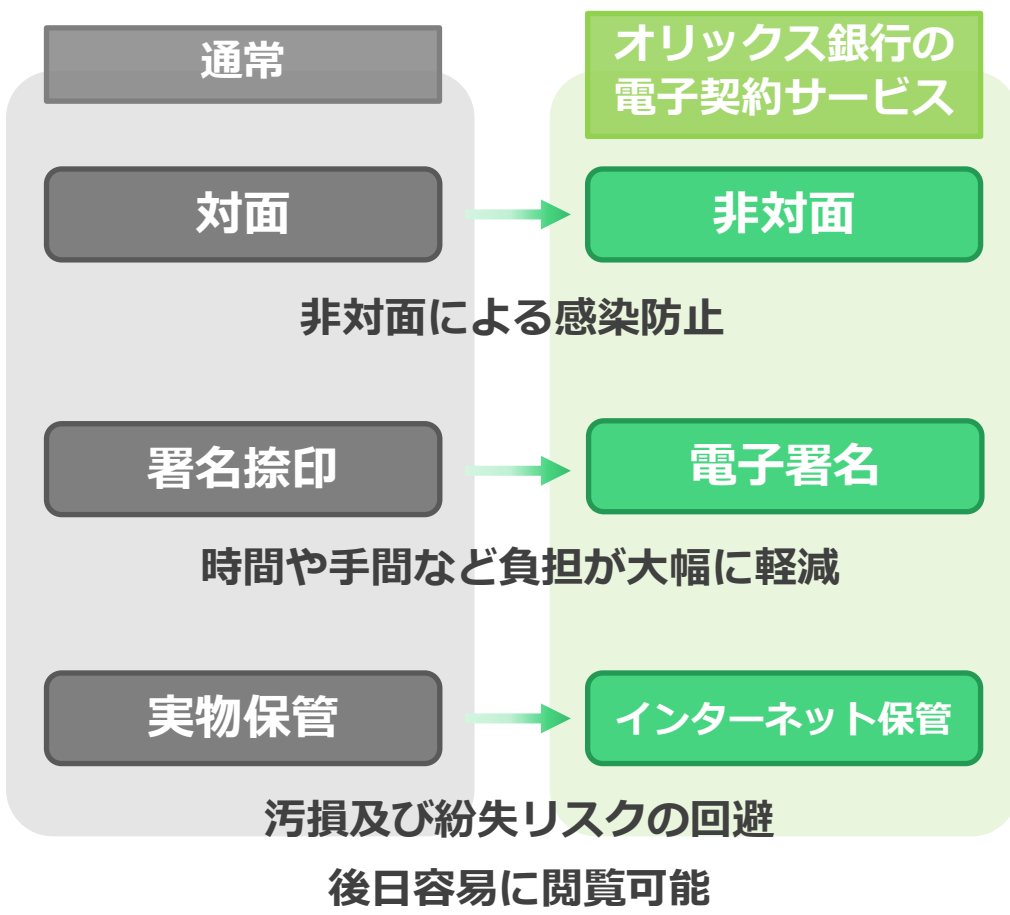
壁面緑化篇

<https://youtu.be/kjVxkHaBRwo>

エコ篇

<https://youtu.be/F0IJ1u1QqF4>

# 投資用不動産ローンの電子契約利用開始



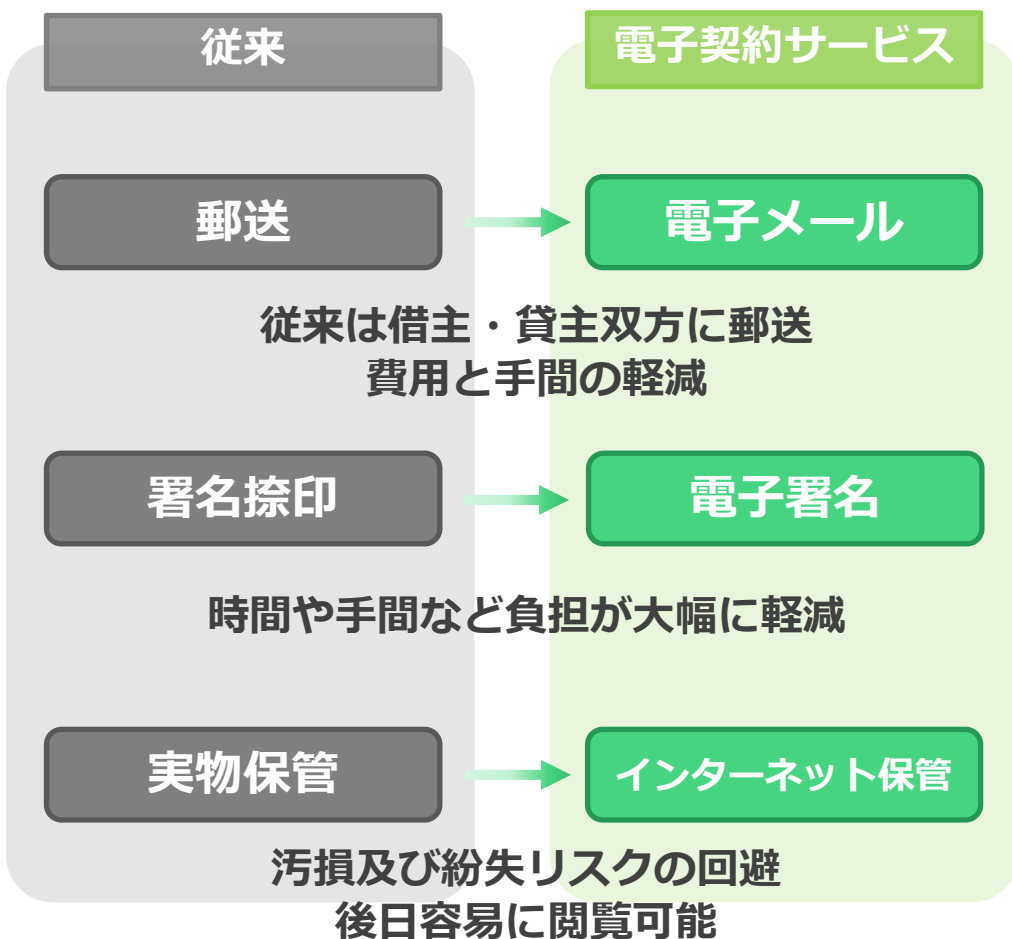
オリックス銀行株式会社が提供する電子契約サービスの利用を開始

複数個所にわたる契約書への署名や捺印が不要で、また、印紙代の負担も不要となる

ペーパーレスで環境に優しく、**非対面**により感染リスクも抑えられる**オンライン**手続きの利用を開始

- ※オリックス銀行の投資用不動産ローンを利用時に使用可能な電子契約サービスです。
- ※インターネット会議システムの利用により非対面が実現
- ※一部の契約書類(抵当権設定契約書等)は、書面への署名・捺印が必要。
- また、諸条件により、本サービスを利用できない場合も。

## 賃貸保証委託契約の電子契約利用開始



子会社ルームバンクインシュアにて  
**電子契約**サービスの利用開始



時間や手間が格段に軽減されるとともに、**印紙代や郵送費も削減**することが可能に



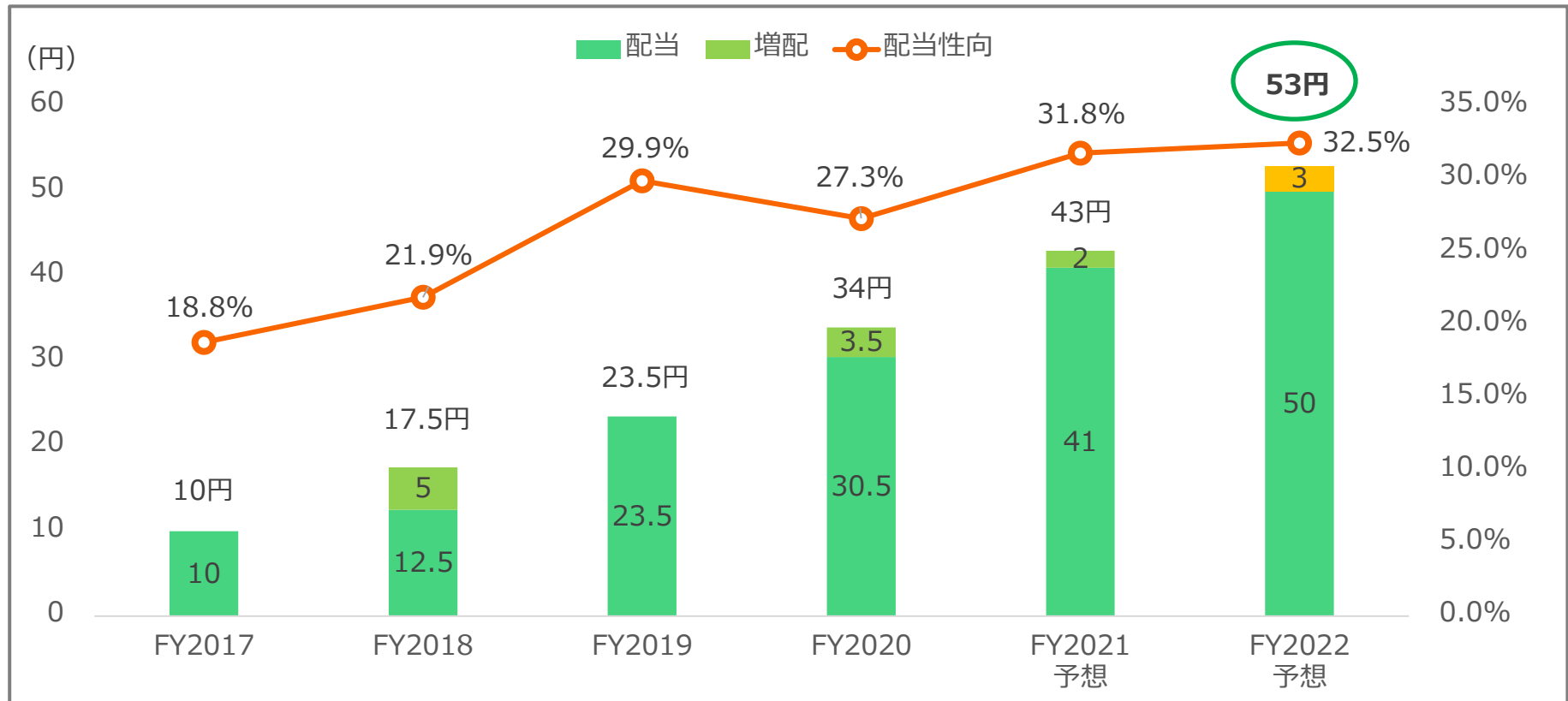
契約締結後の契約書もインターネット保管で、**ペーパーレス**を実現



各代理店の事務負担軽減、申込件数の増加、契約率の向上

## VI. 株主還元

# 普通配当**50**円 + 上場5周年記念配当**3**円 (FY2022)













※2020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。





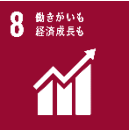


※FY2021予想は、2022年1月開催予定の定時株主総会での承認事項であります。



※FY2022予想は、2023年1月開催予定の定時株主総会での承認事項であります。



## **Ⅶ. ESG及びSDGs**

取り組み	SDGs
<p><b>壁面緑化・屋上緑化</b></p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、壁面緑化や屋上緑化を採用しております。</p> <p>当該緑化は、都心部においてアスファルトやコンクリートが多く、気温が高くなるヒートアイランド現象を表面温度下げる効果で軽減することができます。これによる省エネ及び緑によるCO2削減により、地球温暖化の防止に貢献しております。</p>	  
<p><b>LED照明器具</b></p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、LED照明器具を採用しております。</p> <p>LED照明器具は、消費電力が低く（省エネ）であり、長寿命であるため、廃棄物の削減、CO2排出量を削減することができます。</p>	 
<p><b>シンプルなデザイン</b></p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズは、シンプルで洗練されたデザインであり、過剰な加飾はないため、建物消費電力を抑制しております。</p>	 
<p><b>自然保護団体への寄付</b></p> <p>当社は、公益信託経団連自然保護基金が行う、自然環境の保全に関するプロジェクトに賛同し、同基金への寄付を行っております。</p>	  

取り組み	SDGs
<p><b>健康に配慮した物件の供給</b></p> <p>当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズにおいて、光触媒除菌脱臭機を一部設置しております。光触媒は、新型コロナウイルス感染症の抑制にも効果が認められており、これを常設することで、安心して居住することが可能となります。</p>	 
<p><b>働きやすい職場環境</b></p> <p>当社は、ワークライフバランスを基礎に、勤務日数・勤務時間が異なる3つの勤務体系から、自身のライフスタイルに応じて勤務体系を選択できるようにしております。</p>	
<p><b>人材育成と雇用創出</b></p> <p>社外講師による営業研修や資格手当等、教育制度が充実しているとともに、大幅な業績拡大を目指しており、新たな雇用の創出も含め、日本経済の成長にも貢献しております。</p>	 
<p><b>ダイバーシティへの取り組み</b></p> <p>当社は、役職員を国籍、性別、年齢等に関係なく、能力、実績によってのみ公正に評価し、処遇する方針を採っております。</p> <p>また、女性社員の積極的な登用を推進するとともに、出産や育児に対応する就業環境も提供しており、子育てと仕事の両立等の多様なライフスタイルに応じ、社員の誰もが継続的に活躍できる環境を推進しております。</p>	 

取り組み	SDGs
<p><b>コーポレート・ガバナンス</b></p> <p>当社グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、経営の効率性と適法性を同時に確保しつつ、健全に発展するために必要な企業統治体制の整備や施策を実施することです。当社グループの経営理念である「私たちは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、幸福になっていただくことで社会に貢献します。」を実現するためにも、株主や顧客をはじめとする利害関係者に対して公正かつ中立的な姿勢を保持・充実していくことが経営上の重要な課題であると認識し、実践しております。</p>	
<p><b>法令遵守</b></p> <p>当社は、宅地建物取引業法をはじめとした関連法令が多数存在し、全役職員にこれらの関連法令の遵守を徹底させております。</p>	

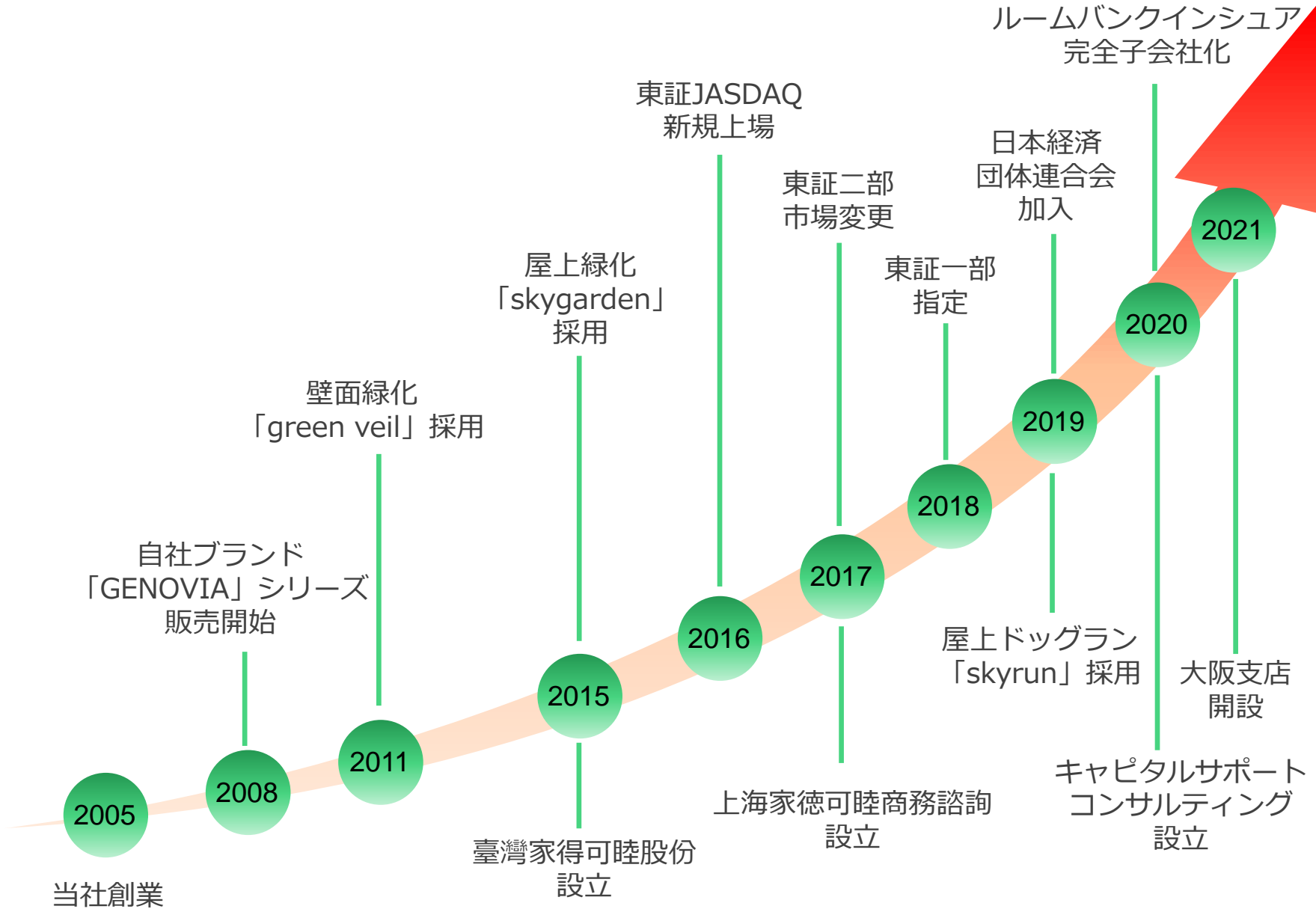
---

# Appendix

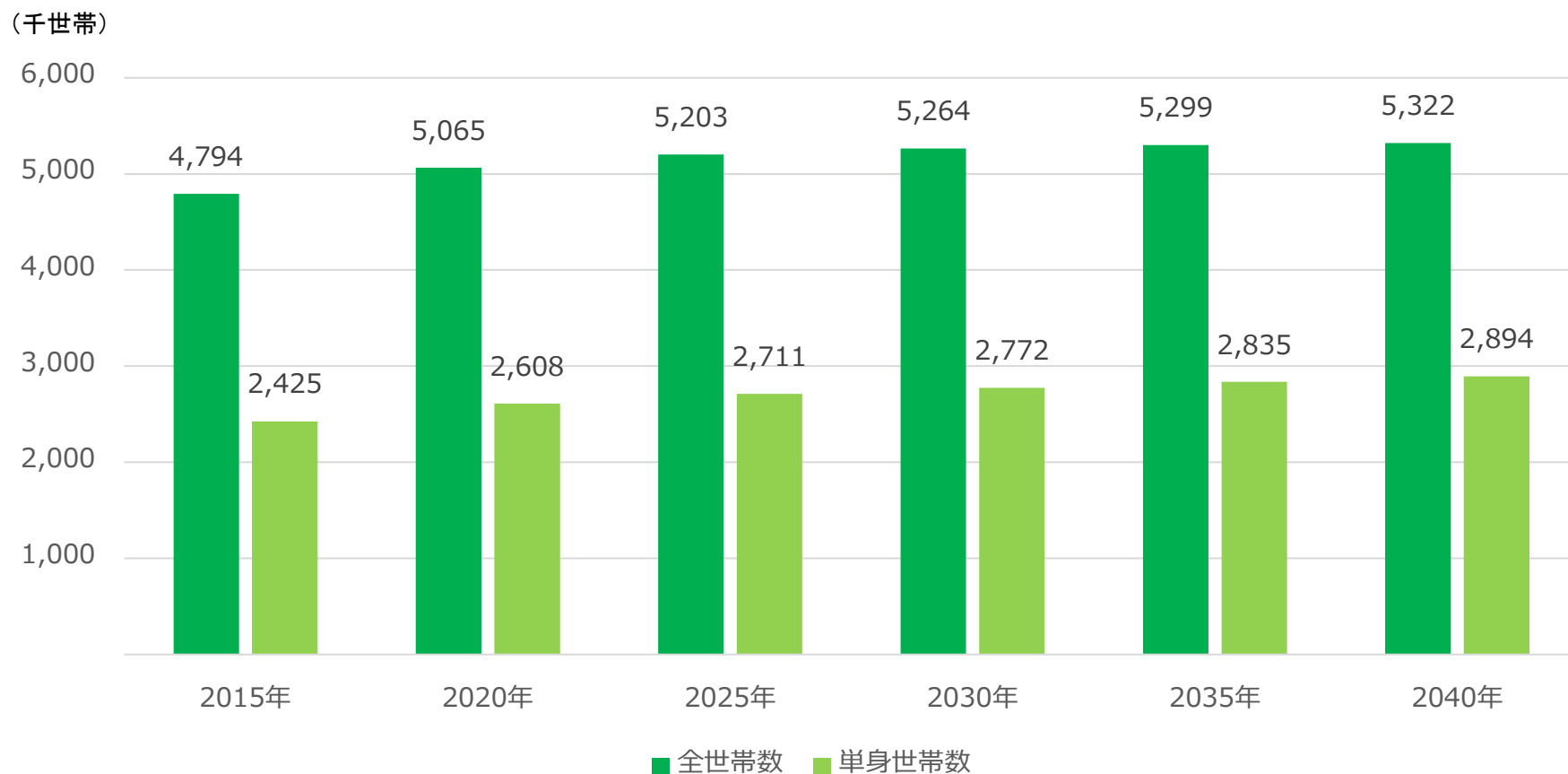
---

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	15億95百万円（2021年10月31日現在）
資本準備金	15億3百万円（2021年10月31日現在）
代表者名	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	自社ブランド「GENOVIA」シリーズの新築マンションの企画、開発、販売及び管理
子会社	(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)キャピタルサポートコンサルティング（上場コンサル等） 臺灣家得可睦股份有限公司（台湾現地法人） 上海家徳可睦商務諮詢有限公司（中国現地法人）
市場	東京証券取引所 市場第一部【証券コード：3475】
株主数	12,224名（2021年10月31日現在）
決算月	10月

# グッドコムアセットグループの歩み



## 東京23区（当社取扱物件エリア）の世帯推移



(出所) 東京都総務局統計部より当社作成

全国の家帯数は減少するものの、東京23区の家帯数は、2015年の234万世帯から20年後の2035年には、約247万世帯と13万世帯が増加すると予想され、ワンルームマンションの需要は伸びると見込まれる



## 安心・安全な資産を供給

法整備が進み、新築物件は予期せぬ費用負担が発生しにくい

### 瑕疵担保責任保険

- ・ 2009年10月1日から導入
- ・ 期間10年間
- ・ 建物（1室）2000万円まで補償

### 長期修繕計画

- ・ 2008年6月17日から導入
- ・ 30年間の建物修繕計画があるため、大規模修繕に対応可能

### 建築基準法

- ・ 2007年6月20日に改正施行
- ・ 建築確認・検査の厳格化
- ・ 指定確認検査機関の業務の適正化と情報の開示
- ・ 竣工図面保存の義務化

## 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が独自に判断したものであり、マクロ経済や当社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](mailto:ir@goodcomasset.co.jp)

