



事業計画及び 成長可能性に関する事項

gooddaysホールディングス株式会社 | 4437
2023年6月27日



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北品川

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





- **Mission**

どこにもないふつう

- **Vision**

THE NEXT STANDARD.

- **Statement**

くらしとITをかけ合わせて、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。

目次

01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

目次

01 事業概要

02 市場環境

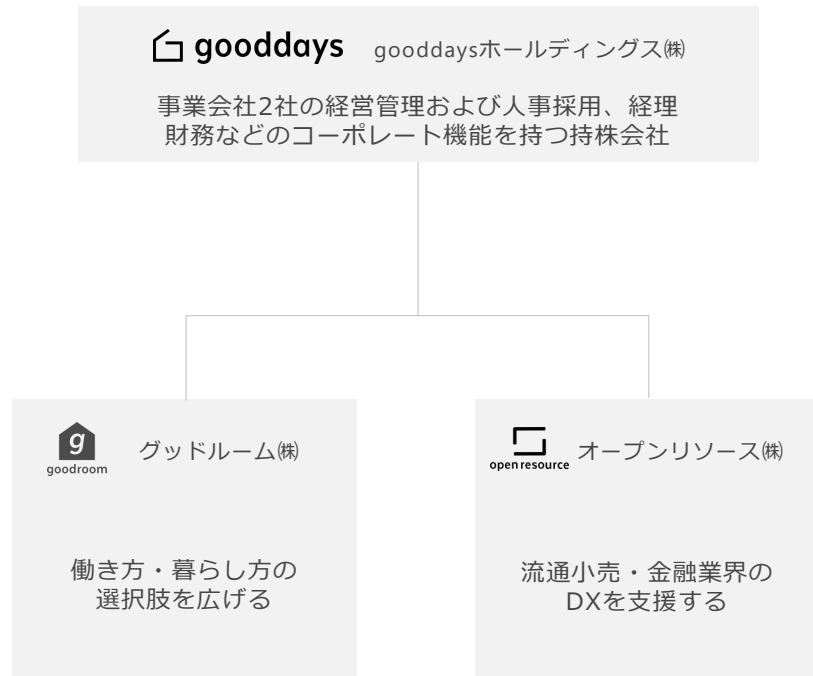
03 直近の業績

04 中期の方針

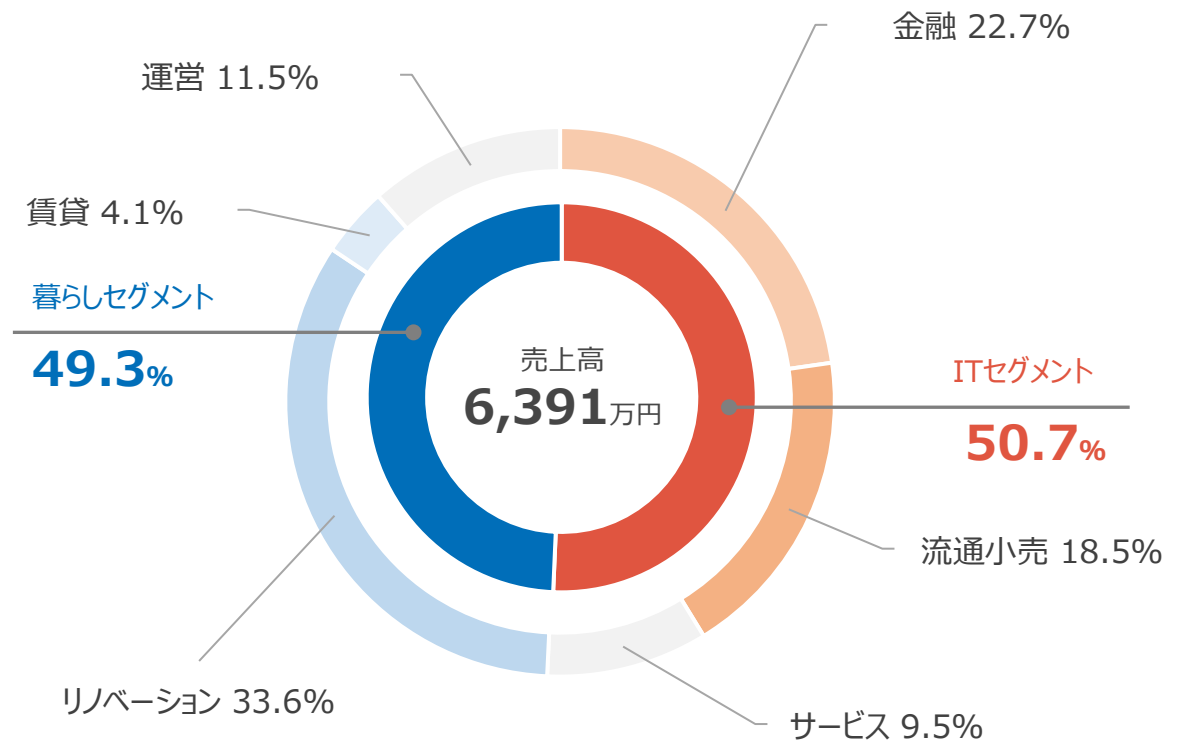
05 Appendix

ITと暮らしの2つのセグメントで構成

● グループ構成

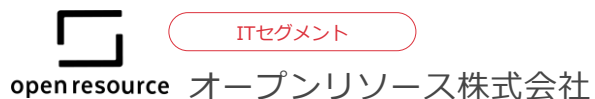


● 売上構成比（23年3月期実績）



2つのセグメントの拡大を通じて、どこにもないふつうの実現を目指す

流通小売業界および金融機関向けのITサービスを中心とした「ITセグメント」と、住宅およびオフィスのリノベーションの設計・施工と運営を行う「暮らしセグメント」をそれぞれの事業会社で運営。



ITセグメント

金融ビジネス

金融機関における非体面を中心とした決済システム（コンビニ決済やペイジー決済、EasyPayなど）の受託開発やリース会社における社内基幹システムの導入支援を行っています。

流通小売ビジネス

量販店や百貨店、専門店に向けて、POSシステムや店舗システムといった業務系システムから基幹システムまでをソリューション型のシステム開発で提供しています。

Redxサービスビジネス

百貨店、専門店に対するPOS、店舗業務システムの導入、維持を担当してきた経験を活かし、完全クラウド型でオペレーションの容易性、導入維持コスト半減、ネットとリアルの容易な融合を実現する、「Redx」サービスを展開しております。



暮らしセグメント

グッドルーム株式会社



リノベーションビジネス

1部屋単位の賃貸住宅リノベーションのデザイン・設計・施工をパッケージ化した「TOMOS」を賃貸住宅のオーナーに提供。共用部を含めた住宅1棟のリノベーション、オフィスにも拡大中。

運営サービスビジネス

住宅及びオフィスを借り上げて転借、「ライフスタイルレジデンス」および「goodoffice」として運営。入居者および入居企業へのサービス提供とコミュニティ形成を行っております。

Redxを成長ドライバーに据え、ストックビジネスの拡大を図る

金融ビジネスにおいて培った知見や専門性を活かし、完全クラウド型でオペレーションの容易性、導入維持コスト半減、ネットとリアルとの容易な融合を実現する、自社プロダクト「Redx」を成長ドライバーに据え、ストックビジネスにつながるサービスビジネスをKPIとするため、「Redxサービスビジネス」へ変更。

FY2023まで

金融ビジネス

流通小売ビジネス

サービスビジネス

FY2024以降

金融ビジネス

金融機関における非体面を中心としたマルチ決済システム構築の経験を活かして、維持・保守の継続、業務ノウハウをベースとした決済システムのモデル化を進めてまいります。また流通小売ビジネスとの連携を目指してまいります。

流通小売ビジネス

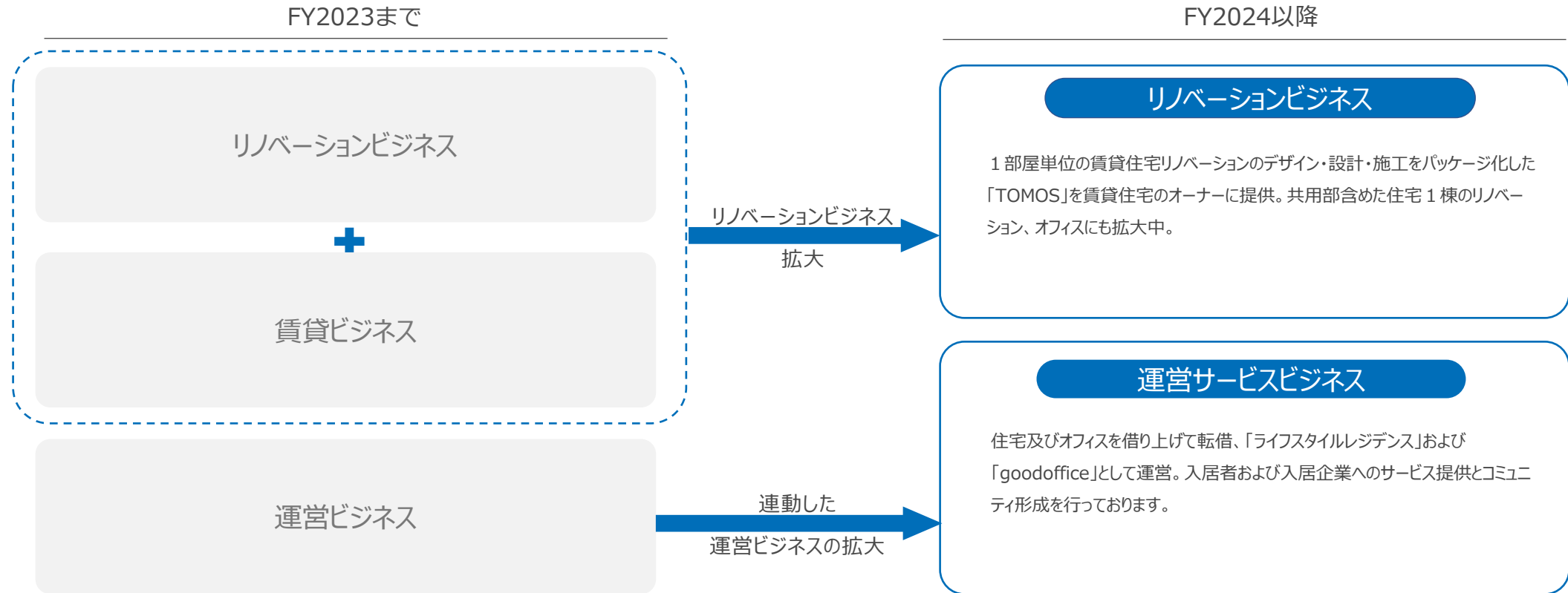
量販店や百貨店・専門店などに向けたPOS・店舗システム、基幹システムの開発・導入の経験を活かし、システム改善や保守維持にとどまらず、Redxを中心に企業への継続的な支援を行ってまいります。

Redxサービスビジネス

20社以上の大手量販店、百貨店、専門店に対するPOS、店舗業務システムの導入、維持を担当してきた経験を活かし、完全クラウド型でオペレーションの容易性、導入維持コストの半減、ネットとリアルとの容易な融合を実現する、Redxで流通小売業へ変革を起こすべく展開しております。

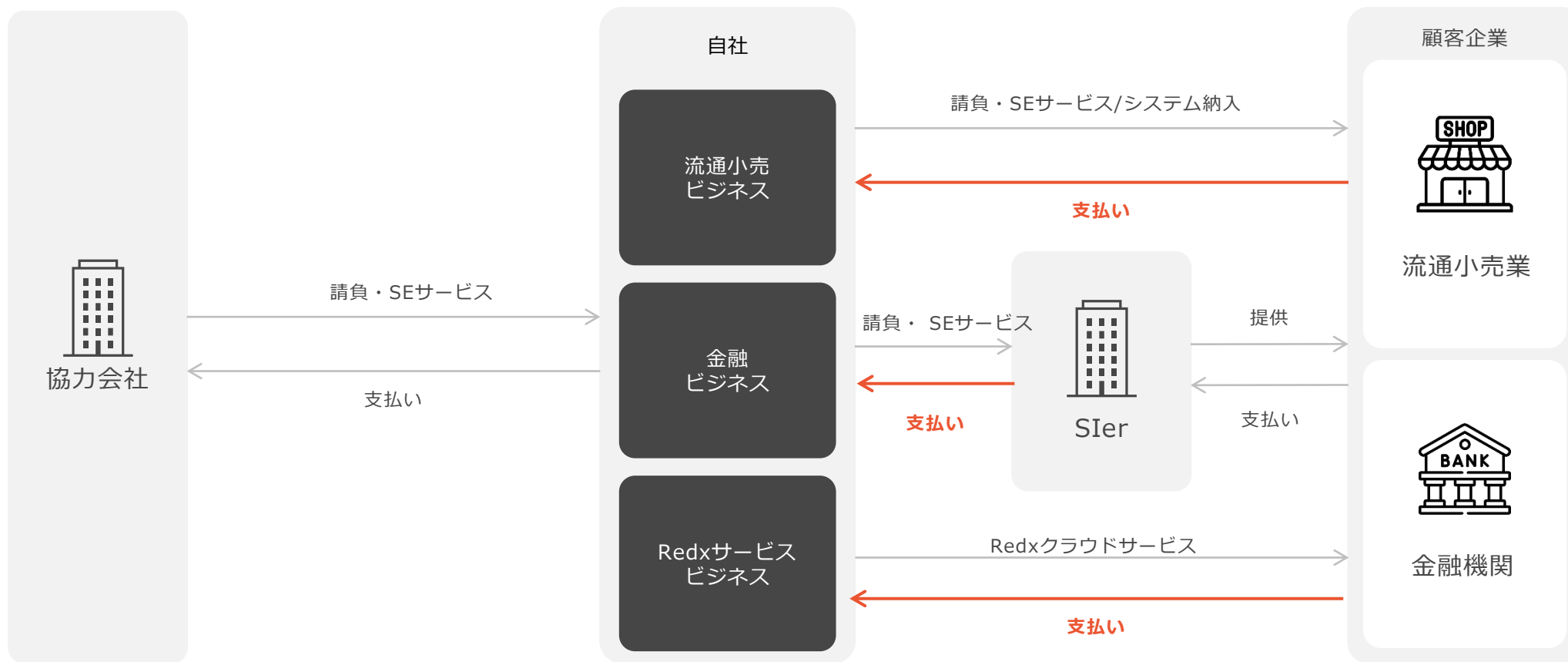
リノベーションビジネス拡大から連動した運営ビジネスの拡大（ストック収益拡大）

リノベーションビジネスと賃貸ビジネスの連携強化を図り、より付加価値の高いサービスを提供していくと同時に、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）の比率を高めていく。



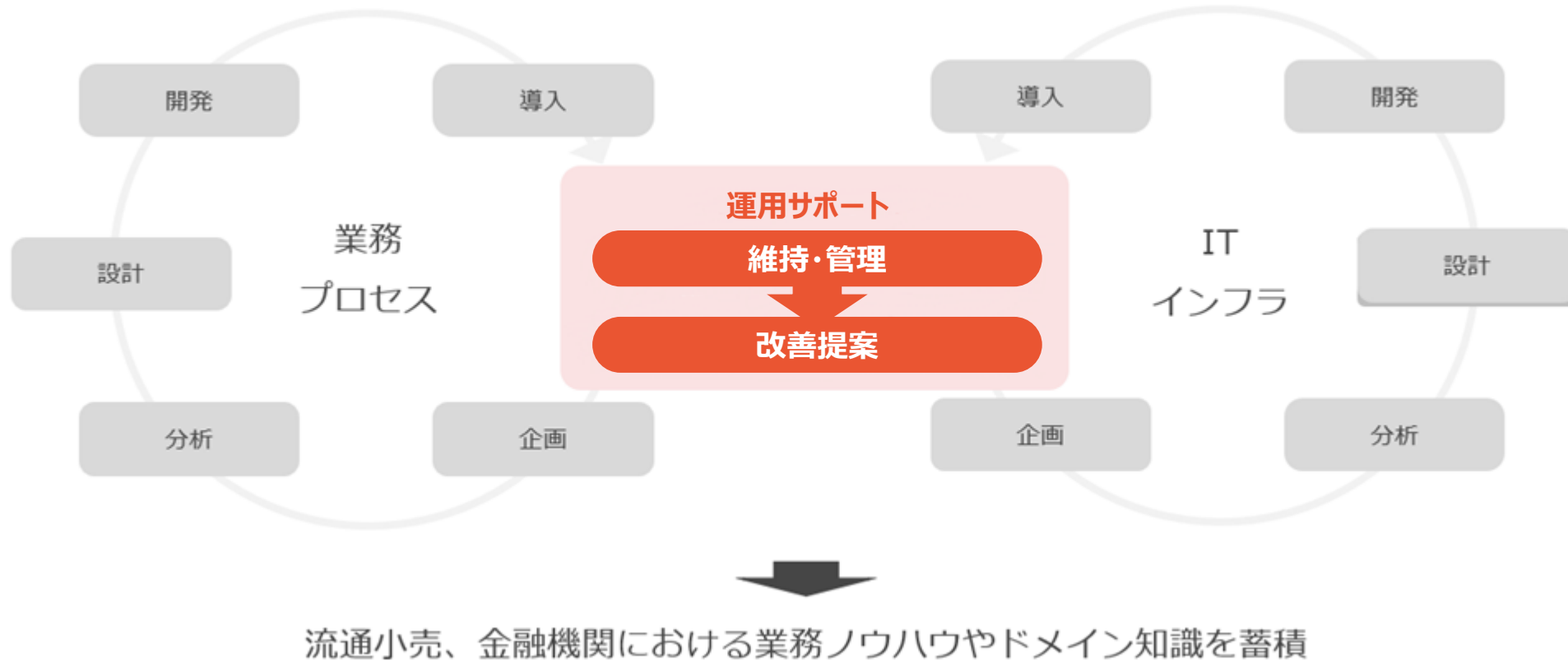
システム開発から保守・維持サービスまで一貫したサービス提供

流通小売業界と金融業界の企業向けにシステム開発の請負およびSEサービスの提供、システム納入後の保守・維持まで一貫してサービス提供を行っています。



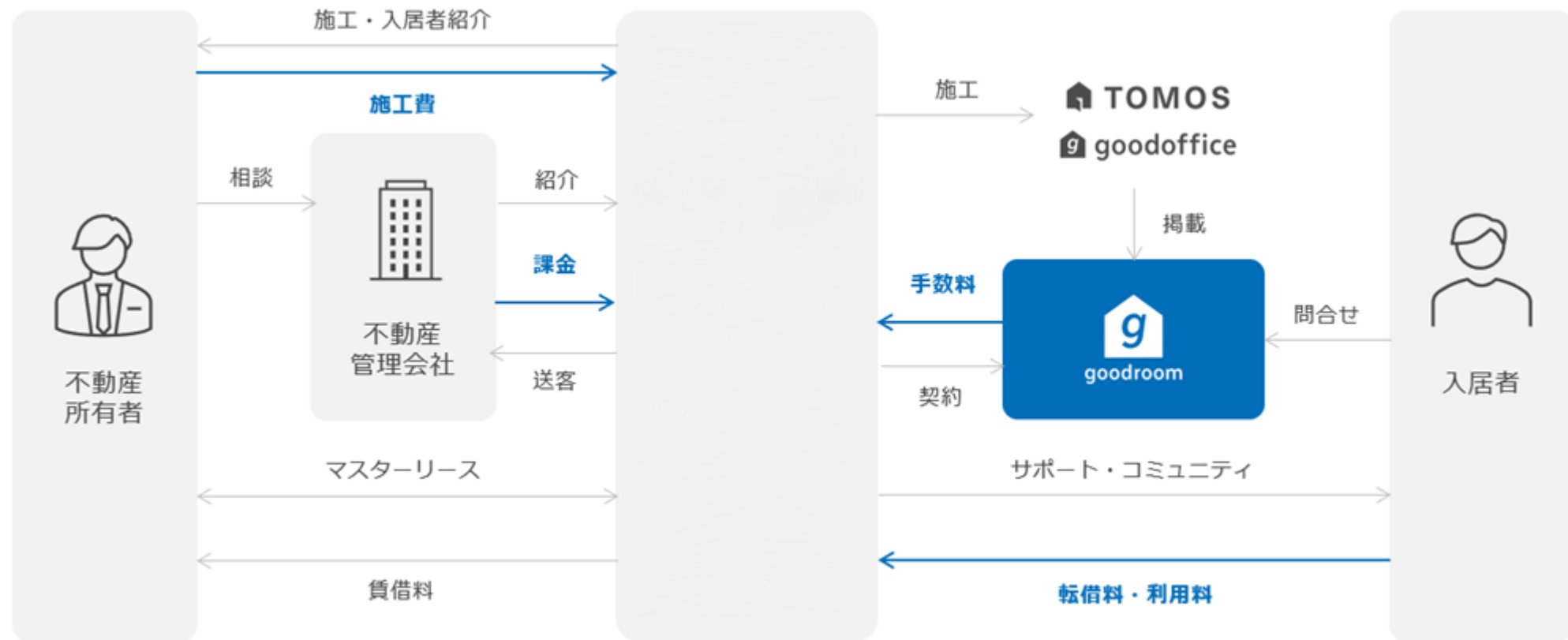
流通小売、金融機関に特化したノウハウを活かした事業展開

企画・開発から運用サポートまでワンストップで提供しており、維持・管理を通じた改善提案を行っていることが特徴。また、金融機関と流通小売業に特化して事業展開をしており、ドメイン知識とそれに基づいた提案が可能。



施工・設計から入居者募集、運営まで一気通貫で提供

一般的に異なる会社で行われることが多いリノベーション工事、入居者募集、入居後のサポートを自社で完結。また住宅だけでなく、シェアオフィスについても同様に施工から運営まで一気通貫で行っています。



規格化と差別化を両立し、入居者目線でのサービス展開を推進

プロセスを内製化して一気通貫で事業運営を行い、規格化した商品をTOMOSブランドとして販売。様々な顧客接点をもとに継続的なアップデートを行うことで入居者に選ばれ続ける物件となり、高い完工前申込率と賃料UP率を実現。



目次

01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

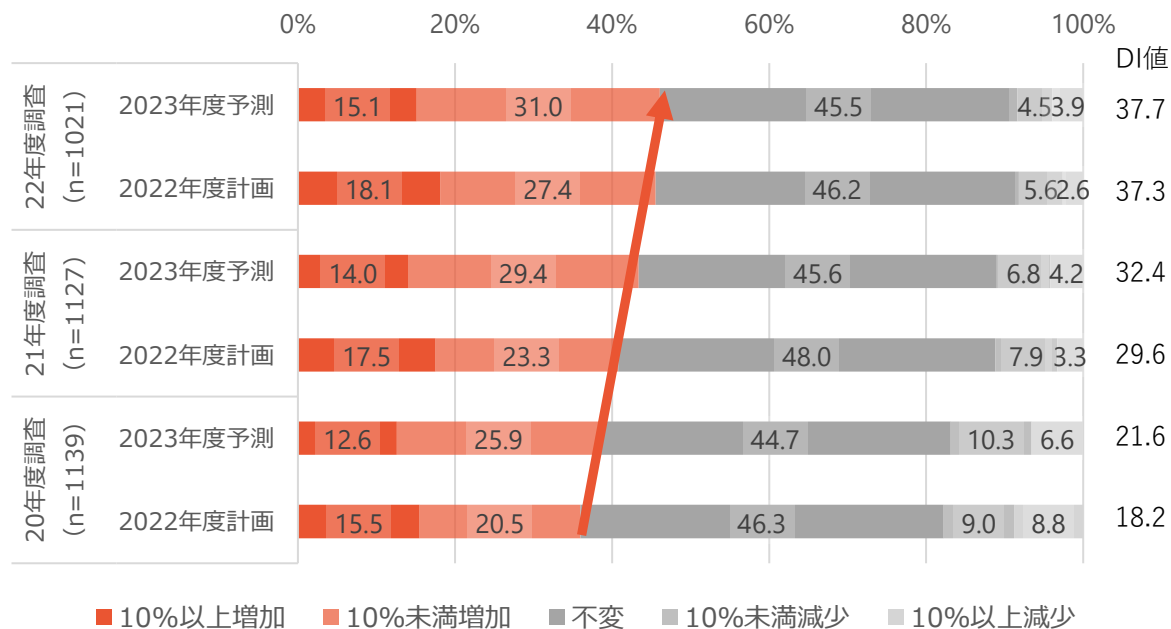
04 中期の方針

05 Appendix

IT投資意欲は活発な一方で、IT人材不足が継続

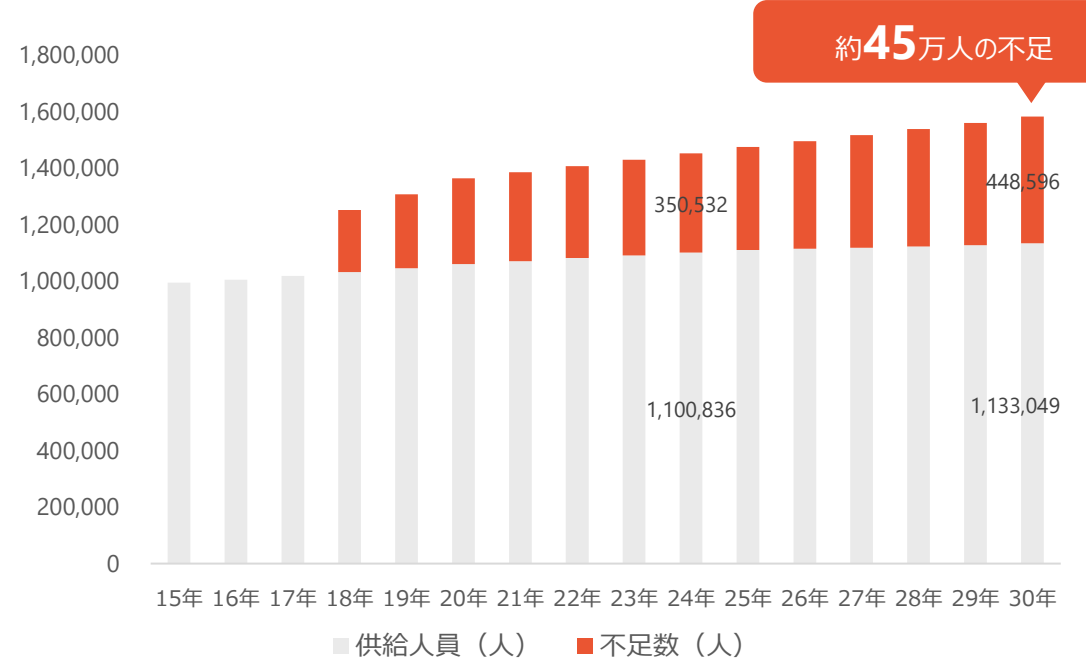
2022、2023年度のIT予算は2010年以降で最高値とIT投資意欲が活発な状況。IT人材の不足は今後も継続する見通しであり、内製化を目指す企業への人材派遣も含めた支援が必要。

● 年度別IT予算の増減



一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会
「企業IT動向調査報告書2023」より作成

● IT人材の「不足数」(需要)に関する試算結果

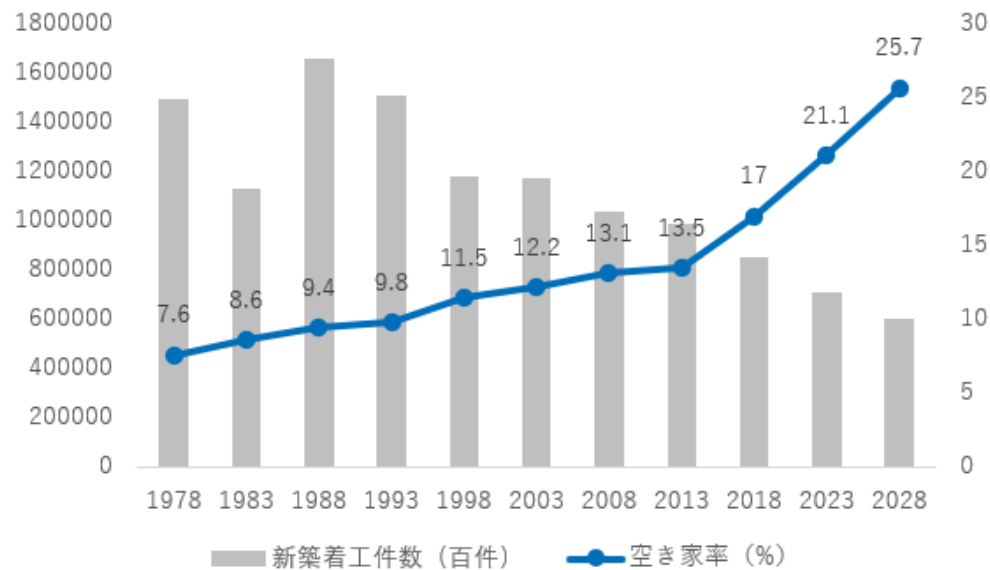


経済産業省「IT人材受給に関する調査」(2019年)より作成

空き家率は上昇トレンドを辿り、リノベーションの需要は底堅い

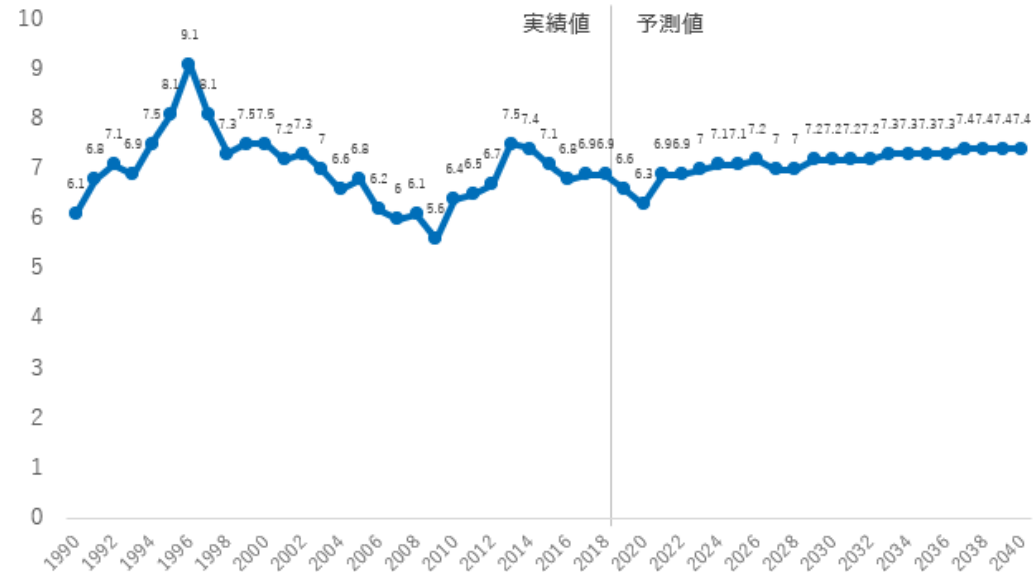
新築着工件数は減少トレンドをたどっていく一方、空き家率はさらに高まっていく見通し。リフォーム市場は7兆円規模で堅調に推移していくことに加え、ライフスタイルに大きな変化（新しい暮らし方・働き方）が起きており、既存ストックを活用するリノベーションのニーズは高まると予想。

● 空き家率の推移



国土交通省「住宅着工統計」総務省「住宅・土地統計調査」をもとに作成
2018年以降は野村総合研究所「2030年の住宅市場」による予測値

● 広義のリフォーム市場とその成長予測

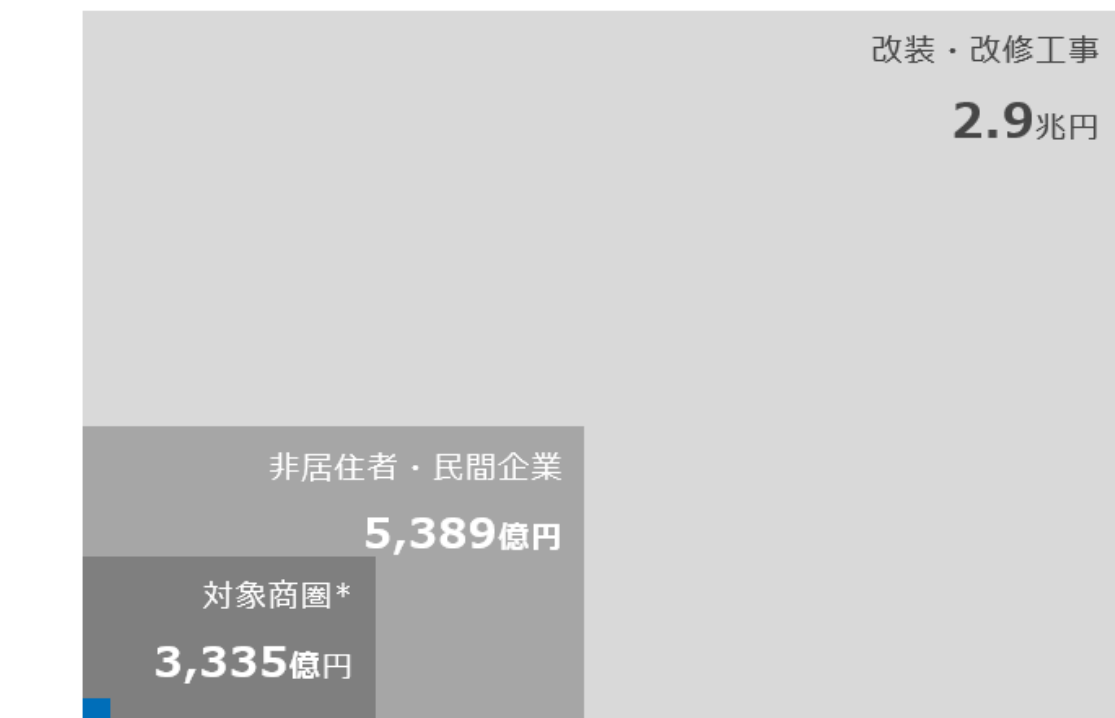


住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模」（2018年版）をもとに作成
2018年以降は野村総合研究所「2030年の住宅市場」による予測値

施工設計から入居者募集までワンストップで提供することで差別化

対象となる市場の規模は大きく、前述の通り底堅く需要が推移していく一方で、プレイヤーは非常に多い。そうした市場環境の中で、一気に通貫で規格化した商品を展開し、自社で集客まで行うことを通じて差別化を図り、空室解消と賃料UPを実現できている。

●住宅リフォーム市場と当社の対象セグメント



当社売上高
21億円** (対象商圏の0.62%)

国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査（2021年度）より作成
* 平成25年住宅・土地統計調査結果（総務省統計局）の民間賃貸住宅戸数より
首都圏1都3県/京阪神/愛知県/福岡県を全体の61.9%と仮定
**2023年3月期実績

●事業モデルの特異性と競争優位性



- 1 1部屋ごとの施工でもコストを抑えて提供可能
- 2 早期空室解消と賃料UPによる資産価値の向上を実現
- 3 強固な集客基盤とブランドによる“TOMOS”ファンの創出

目次

01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

売上高、各段階別利益で過去最高を更新

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。

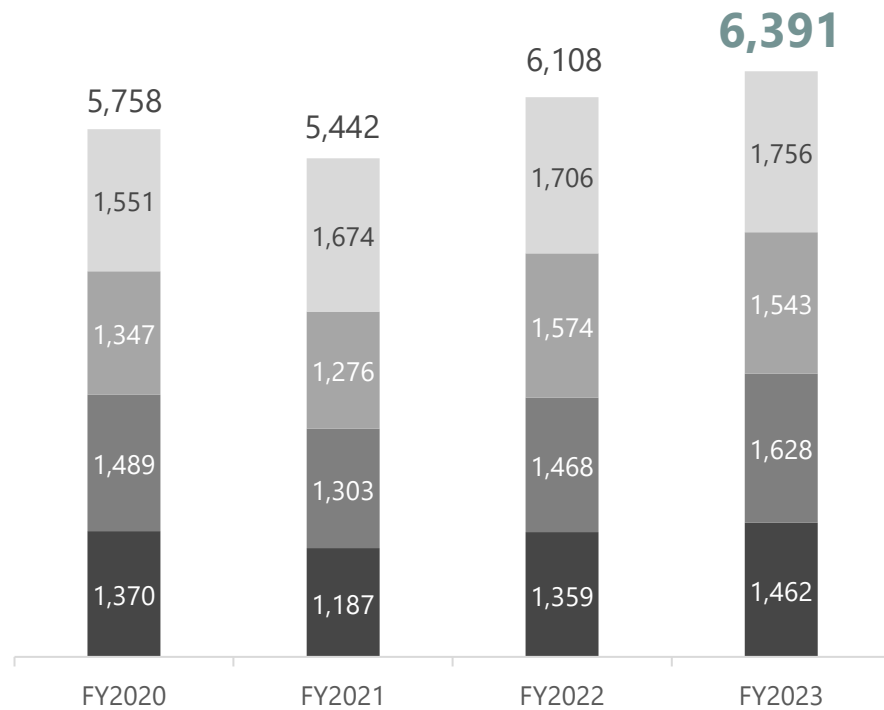
	(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
売上高		6,108	6,391	+282	+4.6%
売上総利益		1,816	1,924	+108	+6.0%
売上総利益率		29.7%	30.1%	+0.4pt	-
販売管理費		1,367	1,377	+10	+0.8%
販売管理费率		22.4%	21.6%	△0.8pt	-
営業利益		449	546	+97	+21.7%
営業利益率		7.4%	8.6%	+1.2pt	-
経常利益		471	549	+78	+16.6%
親会社株主に帰属する当期純利益		291	359	+67	+23.1%

両セグメントとも好調に推移し、営業利益率は前年同期比+1.2pt

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。

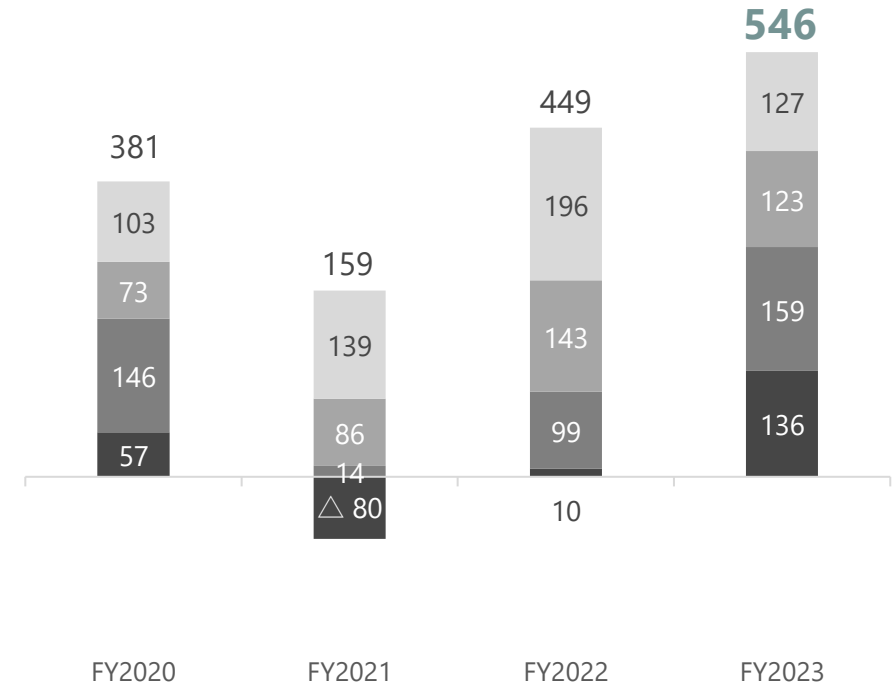
● 売上高 (単位: 百万円)

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



● 営業利益 (単位: 百万円)

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

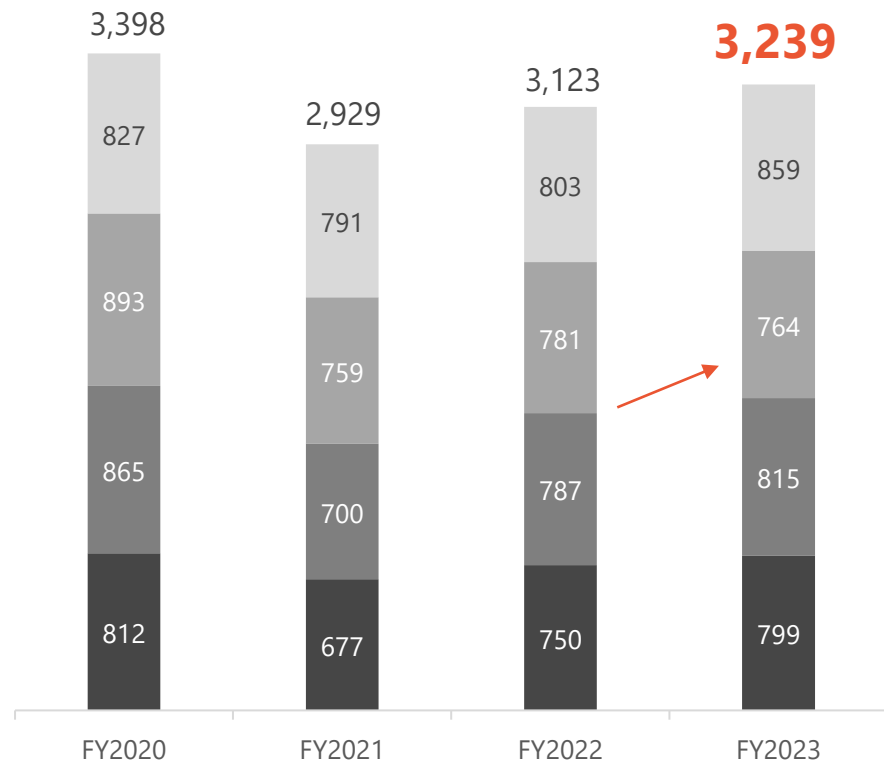


利益率の高い金融ビジネスの売上が全体の成長を牽引

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げに伴い、セグメント利益率前年比+0.3pt伸長。流通小売ビジネスの販売商品「Redx」への入替えにより売上高は対予想比減少。

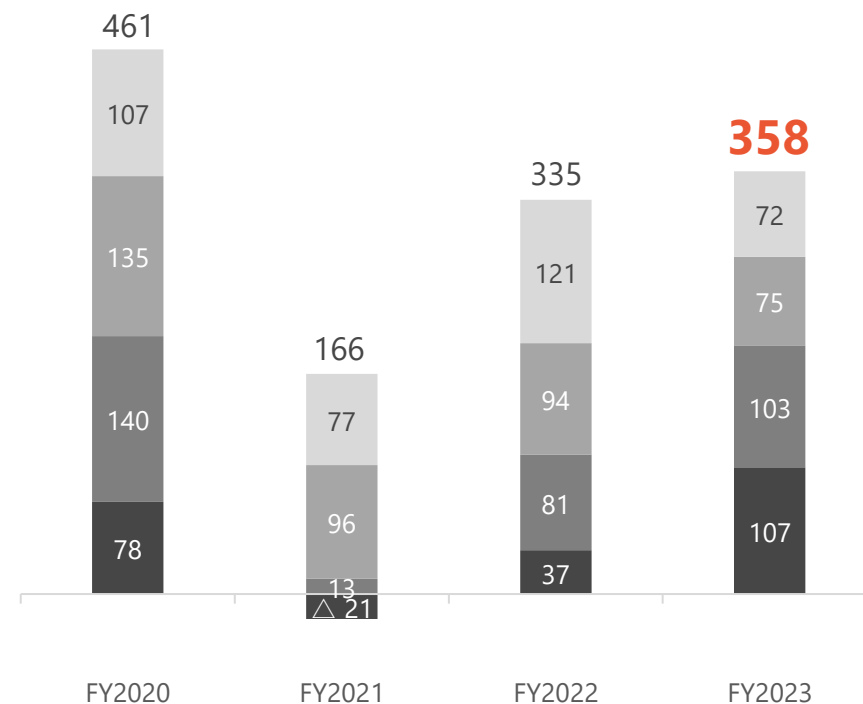
● 売上高（単位：百万円）

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



● セグメント利益（単位：百万円）

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



大手・大規模店でのクラウドPOSの導入・運用を開始

2023年5月ロフト全店へ導入開始。ロフトのような大手・大規模店で、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り組み。

今後他の大手流通・小売企業へも展開。2023年3月「Redxクラウド店舗DX」の開発完了。



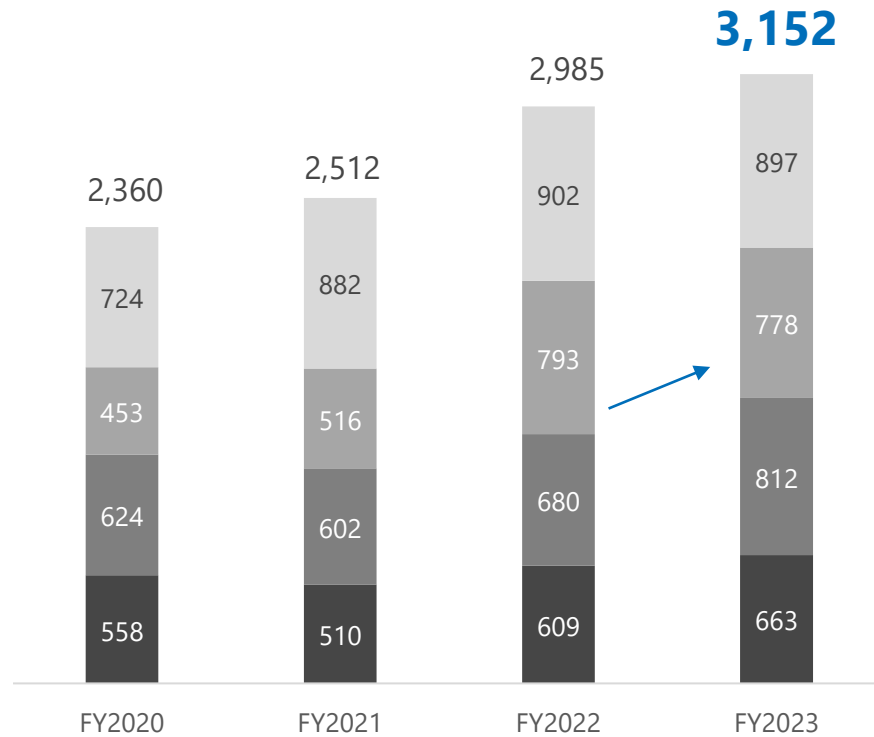
運営ビジネスの収益拡大によりセグメント利益が大幅に伸長

下期偏重のトレンド継続も、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+2.0pt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売上高は対予想比減少したものの、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。

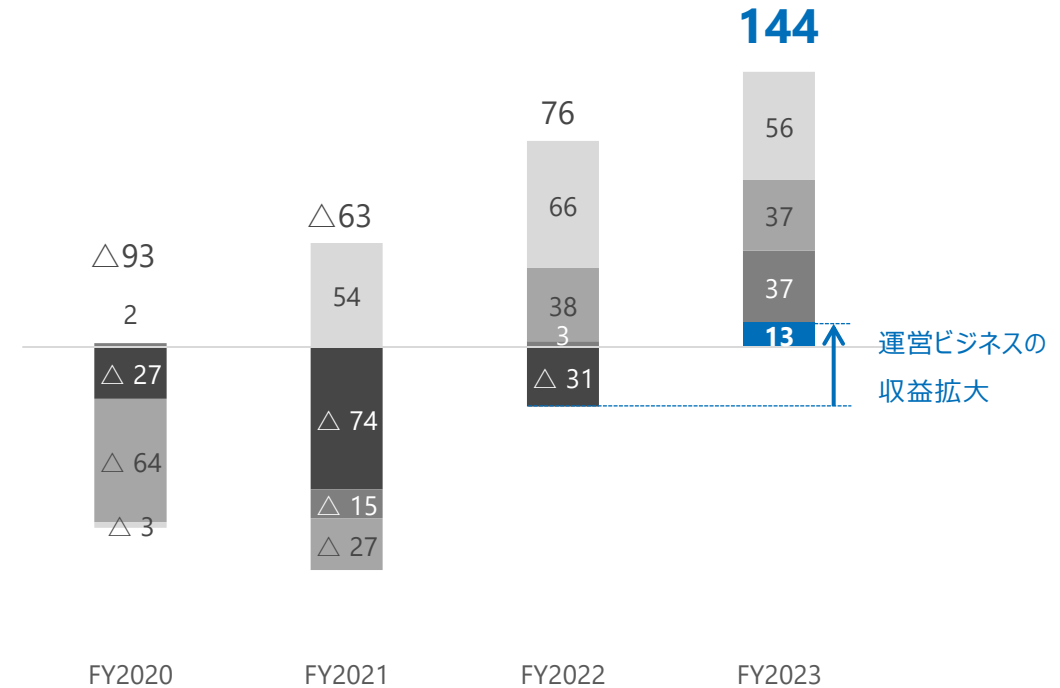
● 売上高 (単位: 百万円)

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



● セグメント利益 (単位: 百万円)

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

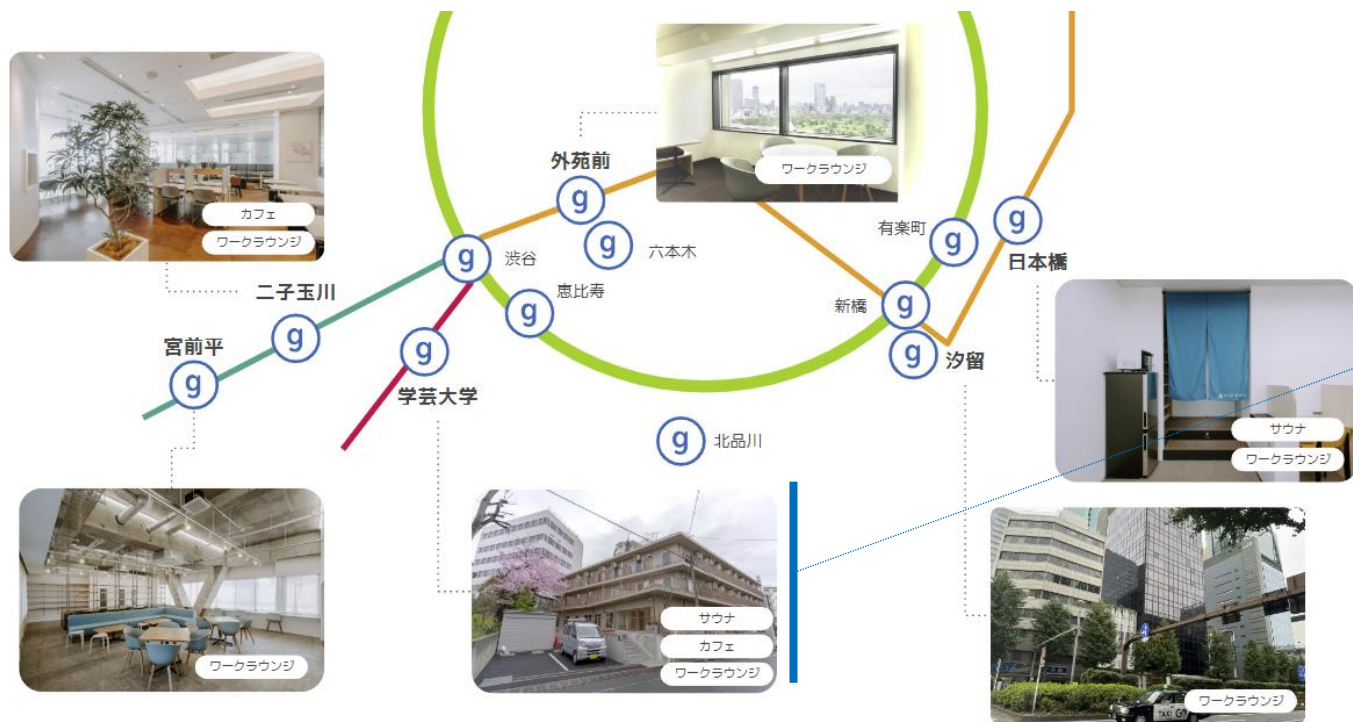


新拠点の開設を進め、ストックビジネスの収益比率を高める

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。

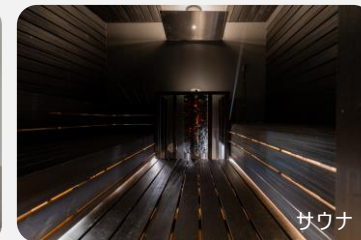
2023年3月期はオフィス4拠点、レジデンス2拠点の合計6拠点を新たに開業し、今後も拠点開設を強化。

● 運営拠点一覧（2023年3月現在）



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。



目次

01 事業概要

02 市場環境

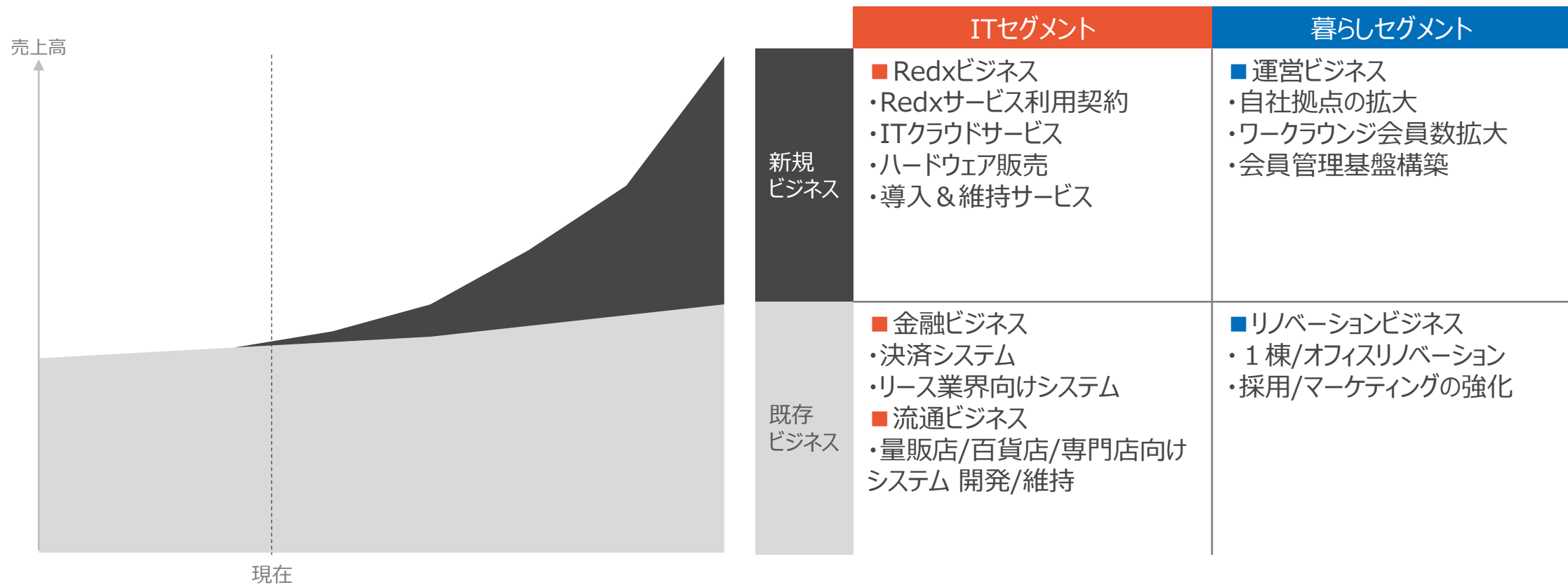
03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

フロービジネス主体からストックビジネス主体へ転換を図る

既存ビジネスの収益を原資に、新規ビジネスで中長期的な成長を実現。



セグメント別中期強化領域

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。

新しいサービスビジネスの定着、拡大で従来の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

基盤領域

流通小売及び金融での請負開発を継続的に取組み、蓄積されたノウハウをRedx等の自社プロダクトを開発。

強化領域

標準を追求
(Redx STANDARD)

+

NetとRealの融合を目指し、
クラウドサービス連携強化

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し、
ストック収益（クラウドサービスビジネス）の比率を高める

Redxサービスビジネスで流通小売業へ変革を

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

流通小売及び金融で蓄積したノウハウで自社プロダクト（Redx）を開発

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」。

リアル（店舗）とネット（ECサイト）におけるanytime, anywhereの顧客体験の向上。

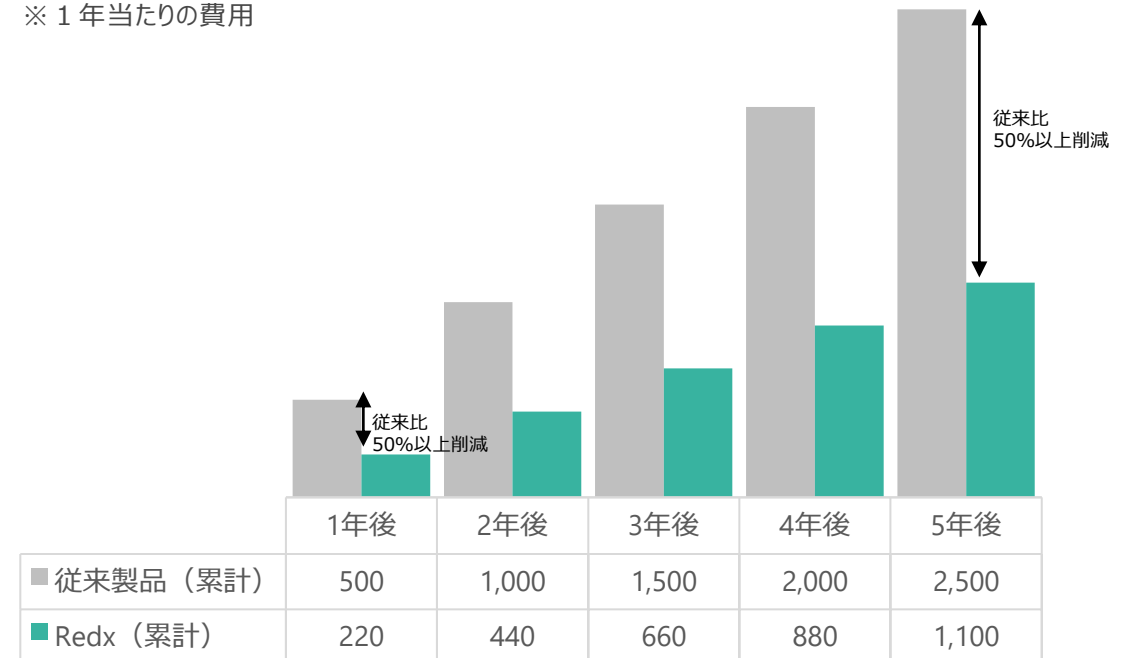
Redxの特徴

- ① 全てがクラウドで稼働（オフライン単独オペレーションに対応）
～Redxは「リアル（オフライン）」と「ネット（オンライン）」のハブを担う～
～本年5月に業界初の大規模クラウドPOS稼働～
- ② 誰でも迷わずに操作可能「分かりやすいUI/UX」
～初心者にはマニュアルレスで操作。熟練者にも無駄のない操作～
- ③ 標準ソフトウェア（SW）の追求と継続
～パッケージではなく、ソフトウェアモジュールの組合せ～
～カスタマイズを減らすことで導入費用削減、スケジュール短縮、品質担保の実現～
～市場環境／規制の変化に対応する業務ソフトウェアを「標準サービス」として追加～
- ④ 標準ハードウェア（HW）への対応
～リアル店舗のあり方、売場特性、顧客承り対応に合わせた自由HW構成～
～Redxが認定する「標準HW」の順次追加～
- ⑤ 導入～維持までの一貫した「標準サービス」の提供
～新しい保守サービスの導入で維持費用の質の展換～
～サードパーティー保守会社とのコラボレーションで全国保守を担当～

従来製品との費用比較イメージ

比較前提条件（従来 対 Redx）	従来システム	Redx	備考
導入費用（5年間合計）	※ 1,000 (200)	※ 500 (100)	Redx50%
保守費用（ " ）	1,000 (200)	500 (100)	Redx50%
改修費用（ " ）	500 (100)	100 (20)	Redx20%

※ 1年当たりの費用



新拠点の開設と会員数の拡大を進め、安定的な収益基盤を確立

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。

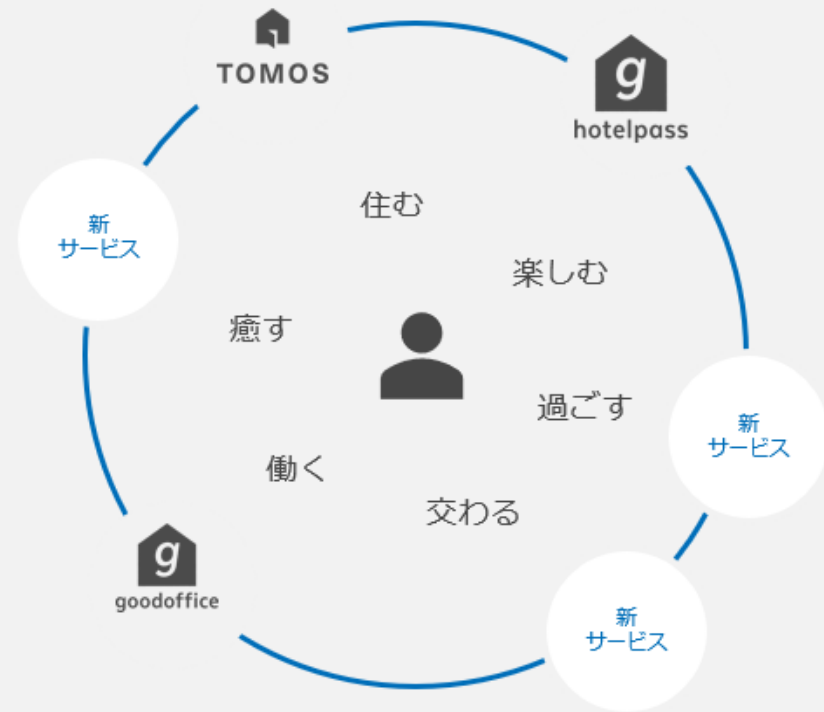
2 拠点数の拡大と会員サービスの拡充

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



両セグメントともストックビジネスへの投資を進める

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）を進める。

	(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%

目次

01 事業概要

02 市場環境

03 直近の業績

04 中期の方針

05 Appendix

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2023年3月31日時点において基準に適合していません。

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（2021年12月16日開示）」記載の計画期間「2026年6月末まで」を足元の当社株式の状況及び改善施策を踏まえ経過措置の期間終了日である「2025年3月31日まで」に変更しました。

計画期間内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	6,403単位	6億円	19.0%	1,021.0円
2023年3月31日	6,403単位	7億円	19.0%	1,152.1円
グロース市場上場維持基準	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	-

SDGsに向けた取り組み

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。



SDGsに向けた取り組み

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まいります。

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推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いきます。

3

ロングライフデザイン



入退きの都度改修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。

リスク情報

主要なリスクの概要		対応策	発生可能性	発生時期	影響
大規模災害や重大な感染症等	新型コロナウイルス問題のような重大な感染症が急速に拡大した場合や地震や気候変動等に起因する自然災害や予期せぬ事故により経済活動の停滞が発生した場合、当社グループ、取引先企業の他、サプライチェーンにも重大な影響を与え、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基幹業務、業務コミュニケーションツール等の安全なデータセンター及びクラウドサービスの利用推進 ・ オフィス（テレワーク含む）環境の整備 	中	短期～中期	中 事業及び業績への影響
経営陣への依存に関するリスク	当社グループの戦略決定及び事業運営は、現在の経営陣による討議の結果、意思決定され、運営されております。しかしながら、当該経営陣が当社グループの事業から離脱する事象が発生し、代替的人材を迅速に確保することができな、又は同水準のコストで確保できない場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営幹部候補の採用 ・ 経営計画や意思決定等の経営活動への参加 ・ 体制強化と育成 	小	中期～長期	中 事業及び業績への影響
新規事業、新規サービスに対するリスク	当社グループの暮らしセグメントで新たなシェアオフィスなどを新規開設した場合や、ITセグメントで投資を伴うサービス開発を実施した場合、当初想定した売上高や収益が見込めない場合、会計上の減損処理が発生するなど当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収支計画を含む商品化計画の妥当性とリスク検証 ・ 開発中のコストや品質、市場ニーズの変化の注視・評価と市場投入の判断 ・ 事業やサービスの開始後の定期的な再評価 	中	短期～中期	小 事業及び業績への影響 シェアの低下 ユーザー数の減少

リスク情報

主要なリスクの概要		対応策	発生可能性	発生時期	影響
不採算プロジェクトの発生	ITセグメントの事業においては仕様の確定不足にともなう工数増大や納期遅延、暮らしセグメントではリノベーション事業で想定していなかった不具合などの品質問題や顧客との施行要件の食い違いが発生することによる工数増大増加や納期遅延などの不採算プロジェクトが発生する可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・当社主体での要件定義や仕様決めの方針策定 ・リスクの早期発見と極小化の管理 ・協力業者の品質基準の設定 	中	短期～中期	中 事業及び業績への影響 顧客満足度の低下 ユーザーの減少
法的規制	暮らしセグメントの事業では宅地建物取引業法、建設業法、旅行業法、景品表示法及び関連する各種法令等により規制を受けております。ITセグメントの事業では、民法や労働者派遣法、下請法、職業安定法、労働基準法等などの労働関連法令等を含む各種法令への遵守が必要です。各種法的規制の改定、法令の新規制定等の動向を適切にフォローできず違法な状態になった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・顧問弁護士との連携 ・関係する法令の改定、法令の新規制定等の動向注視 ・各種業界団体への加盟等による必要な情報を的確に収集する仕組みづくり ・各種法令への遵守に向けた社員教育及び体制整備 	小	中期～長期	中～大 事業及び業績への影響

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

本資料の取り扱いについて

本資料は、作成時点において当社グループが入手可能な情報に基づいて作成されています。当社グループ以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その完全性及び正確性について当社は何ら保証するものではありません。

従って、将来の経営成績等の結果は、経済環境や社会情勢等に対する顧客ニーズ・競合状況等の変化により本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料のアップデートは、年次決算後の毎年6月末を目途に開示を行う予定です。

 **gooddays**