



2024年3月期第2四半期 決算説明資料

gooddaysホールディングス株式会社 | 4437
2023年11月14日



目次

01 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

目次

01 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

売上高前期比増、先行投資踏まえ営業利益以下各利益前期比減

新規ビジネスの積極的な展開により当該売上高増加。

人材（新規学卒者及び新規ビジネス推進に向けたキャリア採用）及び新規ビジネスへの投資により売上高 + 7.1pt、営業利益△43.6pt。

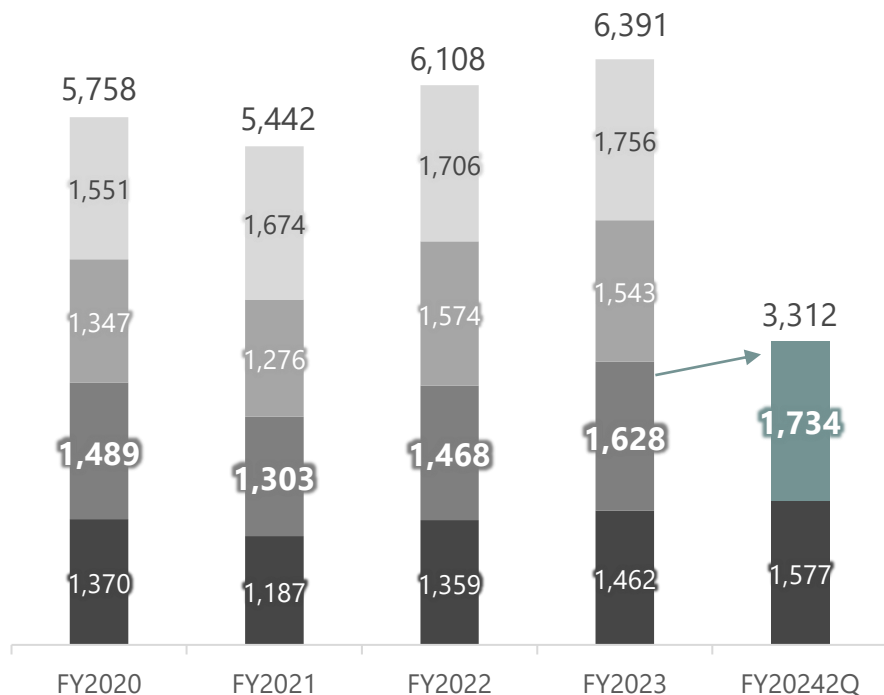
	(単位：百万円)	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	増減額	増減率
売上高		3,091	3,312	+ 220	+7.1%
売上総利益		947	905	△41	△4.4%
売上総利益率		30.6%	27.3%	△3.3pt	-
販売管理費		650	738	+ 87	+ 13.4%
販売管理費率		21.1%	22.3%	+ 1.2pt	-
営業利益		296	167	△129	△43.6%
営業利益率		9.6%	5.0%	△4.5pt	-
経常利益		299	168	△131	△43.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益		199	101	△97	△49.0%

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に着手

従来のシステム請負、リノベーション請負の様な単発型ビジネス（フロー型ビジネス）中心から各セグメントで継続型ビジネス（ストック型ビジネス）の強化に向け着手。「ITセグメント」Redxチーム内でプロダクトデザイン&マーケティングリードチームを新たに設置・強化。品質のより安定化、サービスレベル向上、業務標準SW（ソフトウェア）の強化により、ユーザー企業様から見た導入コスト等半減化の実現に向け展開。「暮らしセグメント」新規ビジネスを推進するための人材補強及び運営施設増設等への投資を積極的に展開。

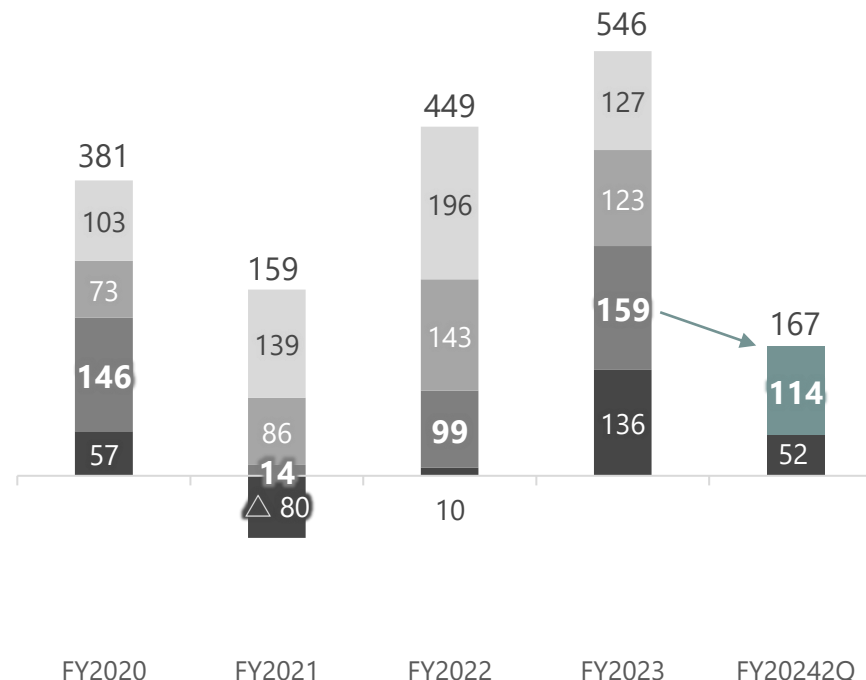
● 売上高（単位：百万円）

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



● 営業利益（単位：百万円）

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



通期予想に向けて下半期で達成へ

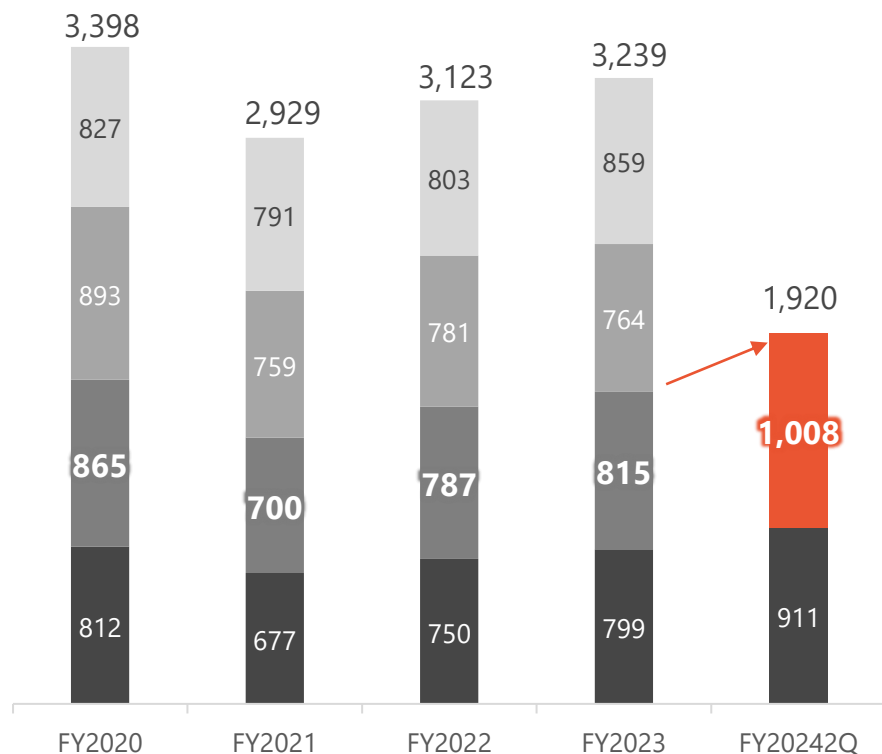
(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2021年3月期	売上高	1,187	1,303	1,276	1,674	5,442
	構成比（対通期）	21.8%	24.0%	23.5%	30.8%	-
	営業利益又は営業損失（△）	△80	14	86	139	159
	構成比（対通期）	-	-	-	-	-
	営業利益率	△6.8%	1.1%	6.8%	8.3%	2.9%
2022年3月期	売上高	1,359	1,468	1,574	1,706	6,108
	構成比（対通期）	22.3%	24.0%	25.8%	27.9%	-
	営業利益	10	99	143	196	449
	構成比（対通期）	2.3%	22.0%	32.0%	43.7%	-
	営業利益率	0.8%	6.7%	9.1%	11.5%	7.4%
2023年3月期	売上高	1,462	1,628	1,543	1,756	6,391
	構成比（対通期）	22.9%	25.5%	24.2%	27.5%	-
	営業利益	136	159	123	127	546
	構成比（対通期）	25.0%	29.1%	22.6%	23.3%	-
	営業利益率	9.3%	9.8%	8.0%	7.3%	8.6%
2024年3月期	売上高	1,577	1,734			7,000
	構成比（対通期予想）	22.5%	24.8%			-
	営業利益	52	114			470
	構成比（対通期予想）	11.1%	24.4%			-
	営業利益率	3.3%	6.6%			6.7%

先行投資により増収減益

金融ビジネスのクレジット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）は、今期完了に向け進捗、システム改修の周期（3年～4年程度）のピーク超えにより前期比減。流通小売ビジネスの従来顧客向けシステム保守に関連したシステム改修等を実施し、新しいシステム開発の受注へつながったが前期比減。新しいビジネスセグメント「Redxサービスビジネス」の新規受注等により前期比売上は増加するものの先行投資によりセグメント利益減少。

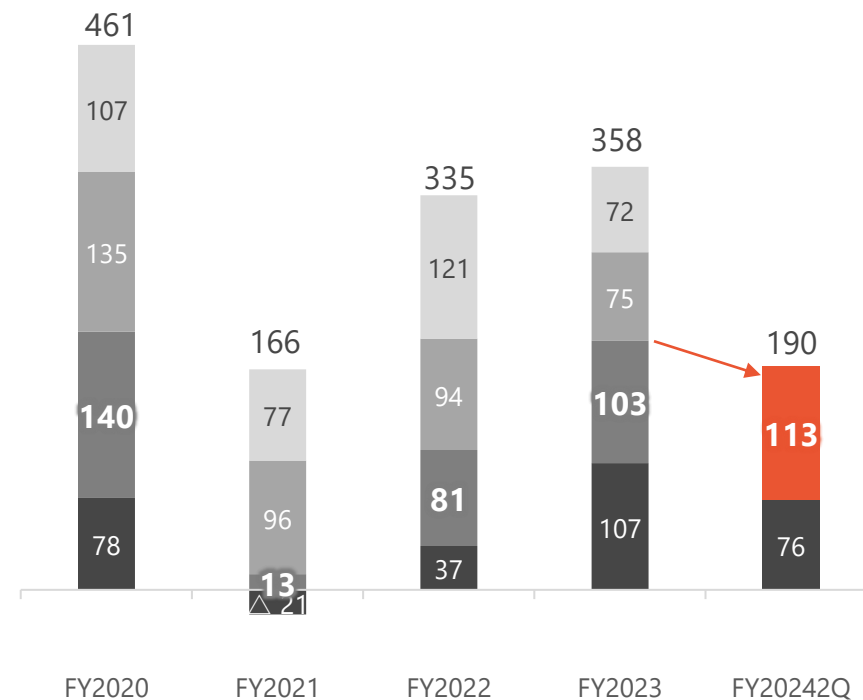
● 売上高（単位：百万円）

■ 4Q
■ 3Q
■ 2Q
■ 1Q



● セグメント利益（単位：百万円）

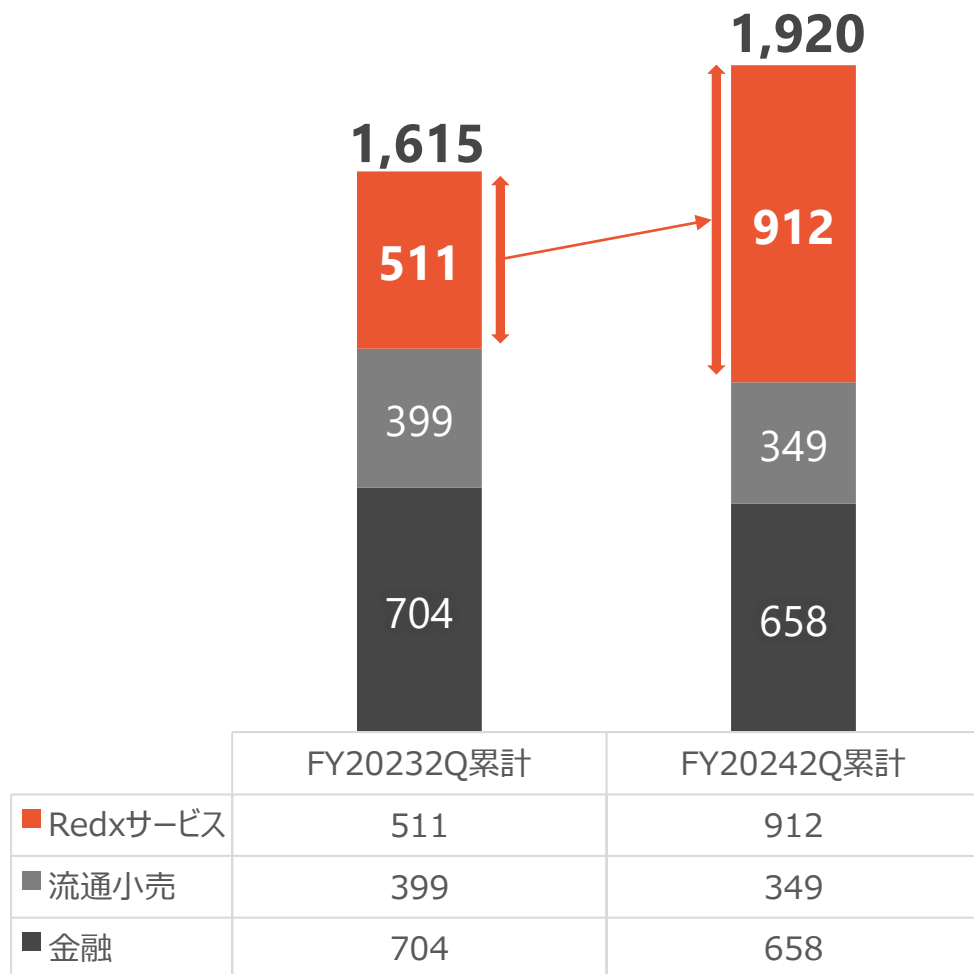
■ 4Q
■ 3Q
■ 2Q
■ 1Q



ビジネスセグメント変更

強化するビジネスを明確にするため、2024年3月期よりビジネスセグメントを変更。

● 売上高（単位：百万円）



ITセグメント

従来の

「金融ビジネス」、「流通小売ビジネス」、「サービスビジネス」から、

サービスビジネスのシステム保守、ソフトウェア・ハードウェアの販売・導入等を金融ビジネス、流通小売ビジネスに振り分けた上、新たにRedxサービスビジネスを新設し「金融ビジネス」、「流通小売ビジネス」、「Redxサービスビジネス」の構成に変更。



フロービジネスからストックビジネスへ

大手・大規模店でのクラウドPOS/店舗DXの導入・運用を開始

2023年5月よりロフト全店への導入開始。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組み。（P.10参照）



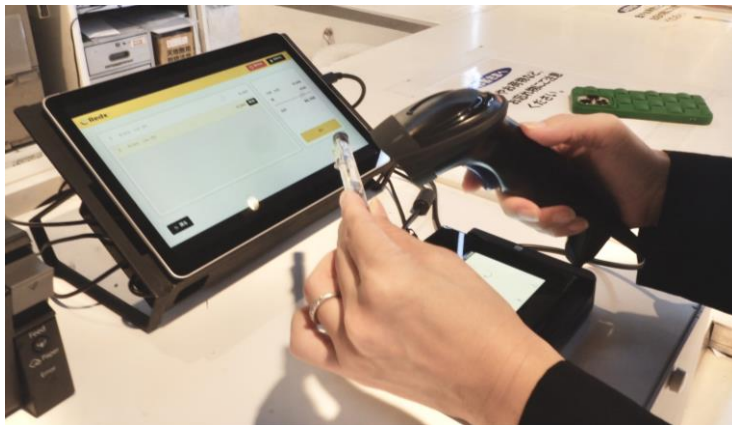
大手・大規模店でのクラウドPOS/店舗DXの導入・運用を開始

ロフト（2023年9月末現在21店舗）へ導入。他の全国各店舗への導入継続。

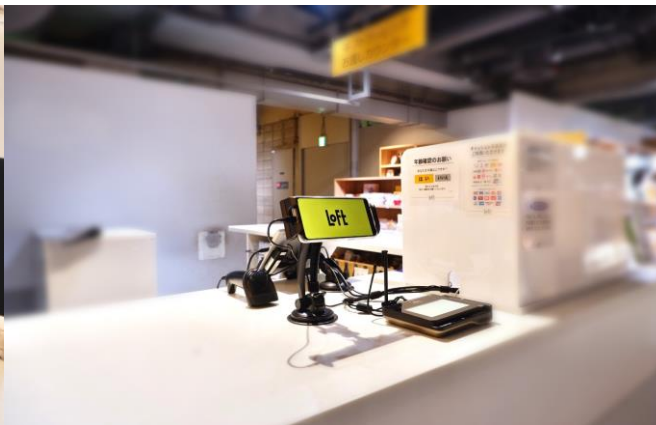
ロフトのような大手・大規模店で、導入できなかったクラウドPOSの導入を実現した初めての取り組み。

Redxクラウド店舗DXの開発に目途を立て販売開始。（特徴等P.20参照）

第2四半期連結会計期間に新規受注した複数顧客（RedxクラウドPOS：3社、Redxクラウド店舗DX：1社）の標準化開発を進行中。



UI/UXを追求した誰でも操作可能なセルフレジ



POS台数×自動釣銭機、レシートプリンターではない共有モデル
（2台のPOSに対し、1台の自動釣銭機とレシートプリンター）

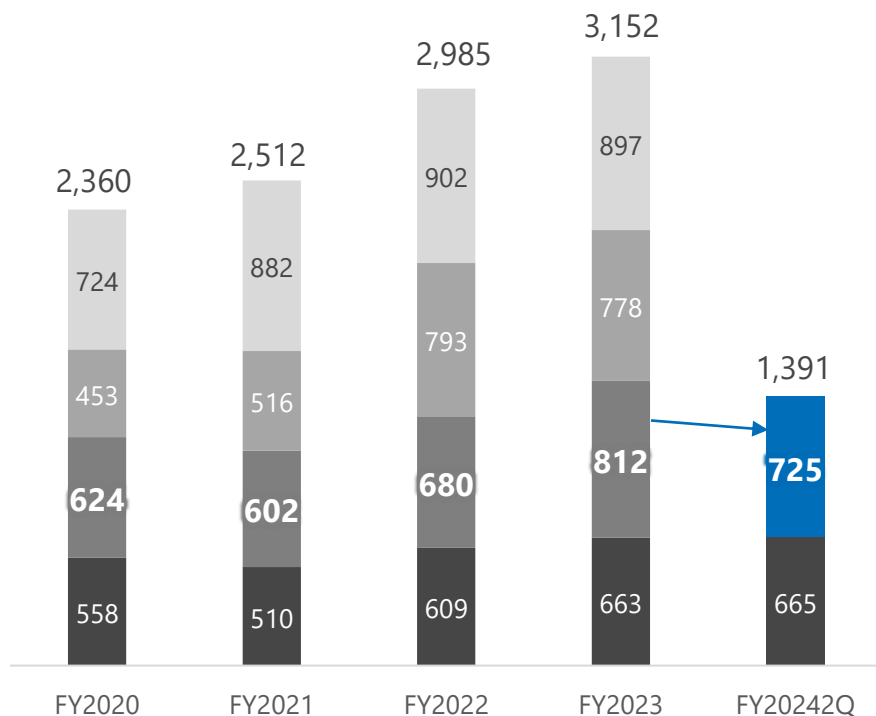


更なる事業拡大に向けた先行投資等により減収減益

リノベーションビジネスの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。リノベーション対象が多岐に亘り、完成までのリードタイム長期化により、売上計上に影響。新しい暮らし方の実現に向けて、運営サービスビジネスにて自社運営施設の増設を積極的に展開（新拠点の開業情報等P.13、14参照）。オフィス及びレジデンスの稼働率は堅調に推移。自社運営施設増設の先行投資及び今後の事業拡大に向けた施工体制の強化等によりセグメント利益減少。

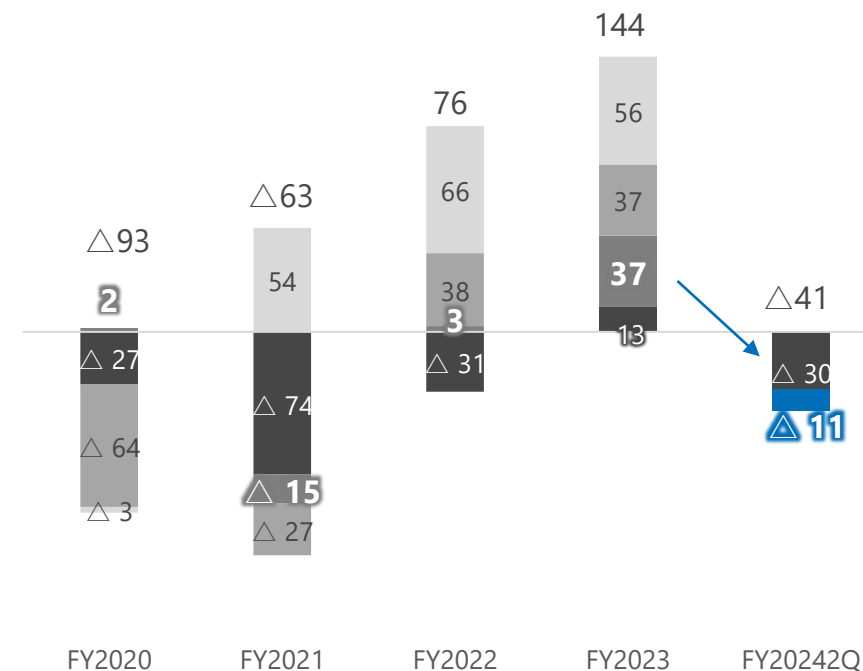
●売上高（単位：百万円）

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



●セグメント利益（単位：百万円）

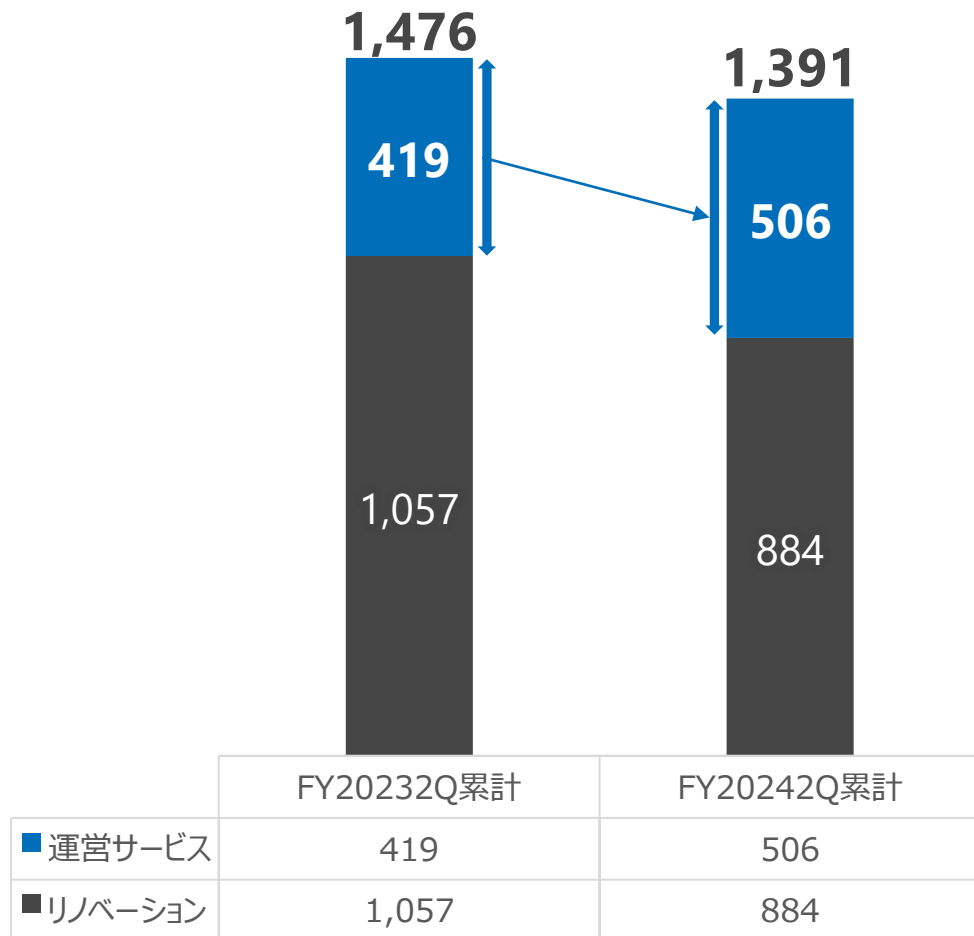
- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



ビジネスセグメント変更

強化するビジネスを明確にするため、2024年3月期よりビジネスセグメントを変更。

● 売上高（単位：百万円）



暮らしセグメント

従来の

「リノベーションビジネス」、「賃貸（仲介、メディア）ビジネス」、
「運営ビジネス」から、

仲介ビジネスをリノベーションビジネスへ取込み、メディアビジネス
と運営ビジネスを一体化することで、「リノベーションビジネス」、
「運営サービスビジネス」の構成に変更。



フロービジネスからストックビジネスへ

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設。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。無印良品監修の居室やワークラウンジなど充実した共用部を実装する「ライフスタイルレジデンス」シリーズ第2弾「TOMOS保土ヶ谷」（55室）8月1日開業。竹中工務店とともに既存建物（竹中工務店の旧技術研究所）の設計・施工に携わり、「goodoffice東陽町（複合施設Toyochō green+（東陽町ぐりんたす）内）」（オフィス・ワークラウンジ・カフェ）10月1日開業。今後も数拠点の受注を目指す（1拠点受注済）。

● 運営拠点一覧



新拠点の開業情報

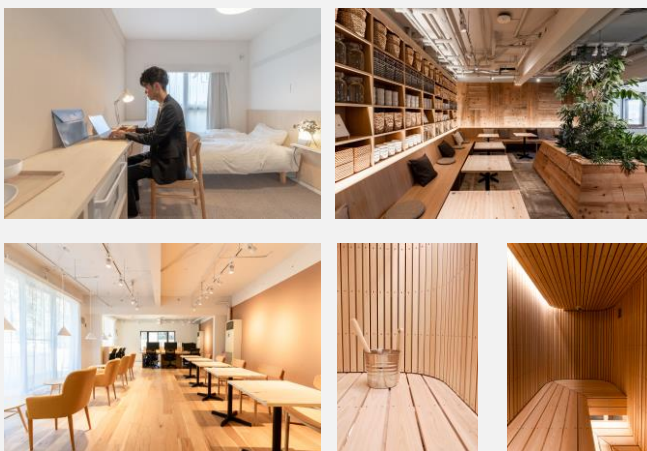
TOMOS学芸大学（4月開業/レジデンス（全29戸・11~18㎡）・オフィス・ワークラウンジ・サウナ・カフェ）

TOMOS保土ケ谷（8月開業/レジデンス（全55戸・10~18㎡）・ワークラウンジ・サウナ）

goodoffice東陽町（10月開業/オフィス・ワークラウンジ・カフェ）※当社グループ運営拠点最大規模

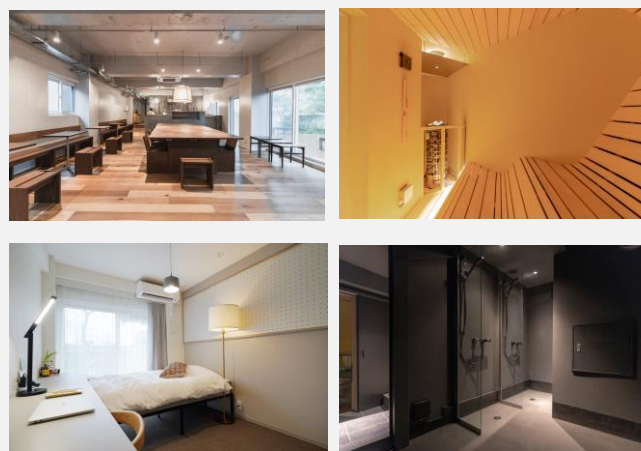
●学芸大学（旧：城南信用金庫碑文谷寮）

1970年竣工。城南信用金庫の職員寮として利用、近年施設の老朽化・寮ニーズの低下等により、18年間非稼働状態。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あたり暮らし方を提案する施設として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）を配置し地域に開かれた施設。



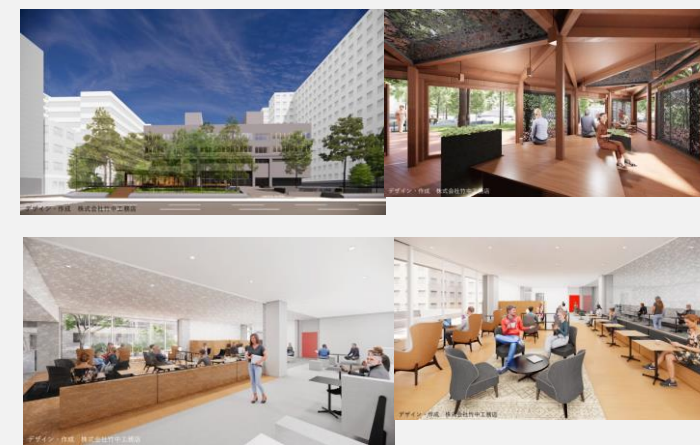
●保土ケ谷（旧：古河電工保土ケ谷寮）

無印良品監修の居室やワークラウンジなど充実した共用部を実装する「ライフスタイルレジデンス」シリーズ第2弾。内装はグッドルームのオリジナルリノベーションブランド「TOMOS」らしいあたたかい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、ワークラウンジやシェアキッチン、サウナを設け、パーソナルスペースを保ちながらも、ゆるやかに仕切られた共用空間。



●東陽町（Toyoch green+（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。竹中工務店は、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行い、グッドルームはその内、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・イベント空間を付加。地域に開かれた空間にて当社グループ運営拠点で最大規模となるオフィス・ワークラウンジ・カフェを運営。



目次

01 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

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等）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 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

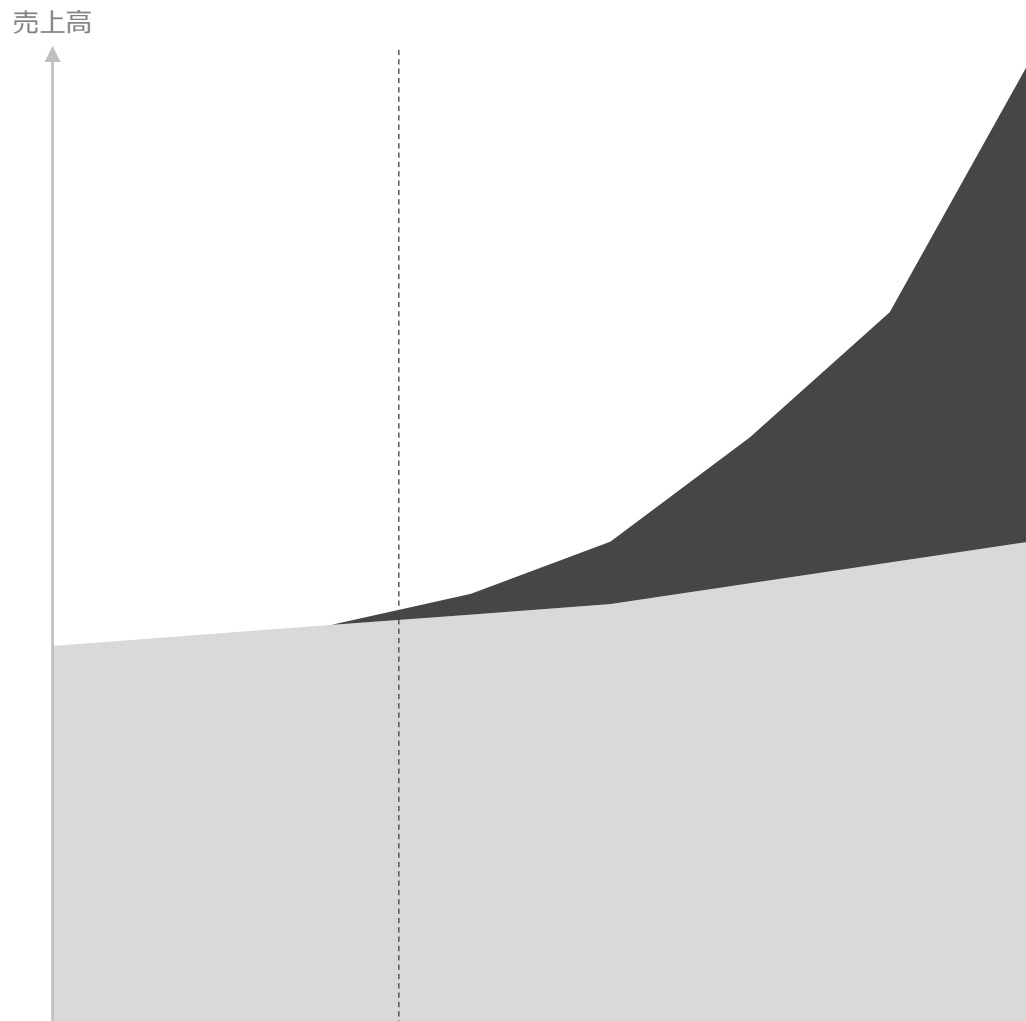
03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

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。



	ITセグメント	暮らしセグメント
新規 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redxサービスビジネス サービスビジネスの展開 <ul style="list-style-type: none"> ・利用料ビジネス（ストックビジネス構成） 導入費用 + 端末当たりの利用料（月額） ・カスタマイズ開発ビジネス（継続性） ・導入 & 維持サービス（継続性） ・ハードウェア販売（継続性） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運営サービスビジネス サービスビジネスの展開 <ul style="list-style-type: none"> ・ライフスタイルレジデンス及びワークラウンジの拠点拡大と会員拡大に基づく利用料の増加 ・会員拡大のためのメディア強化と会員管理強化のためのIT提携強化
既存 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融ビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・決済システム ・リース業界向けシステム ■ 流通小売ビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・量販店/百貨店/専門店向けシステム 開発/維持 ・同、館内物流システム（サービスビジネスへ） ※2024年物流問題 ・関連ビジネス拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーションビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・1棟/TOMOSリノベーション ・運営拠点拡大のためのリノベーション標準化開発連携

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・働き方を提供する拠点を増やし、
ストック収益（運営サービスビジネス）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。

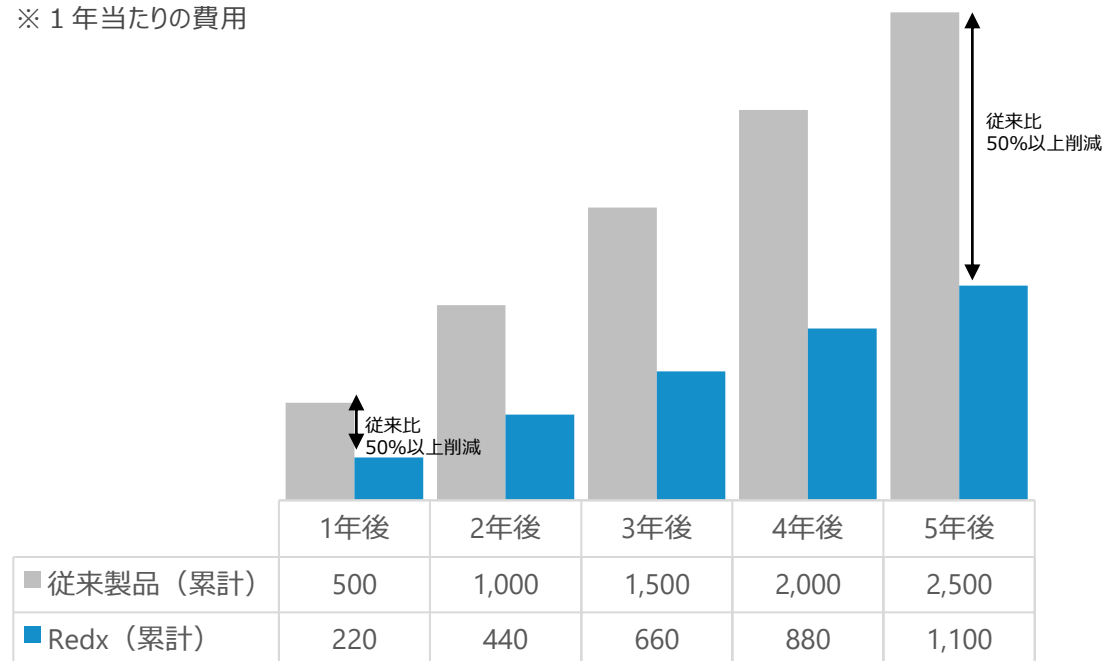
Redxの特徴

- 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も対応）
～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～
- 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転換～
～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。

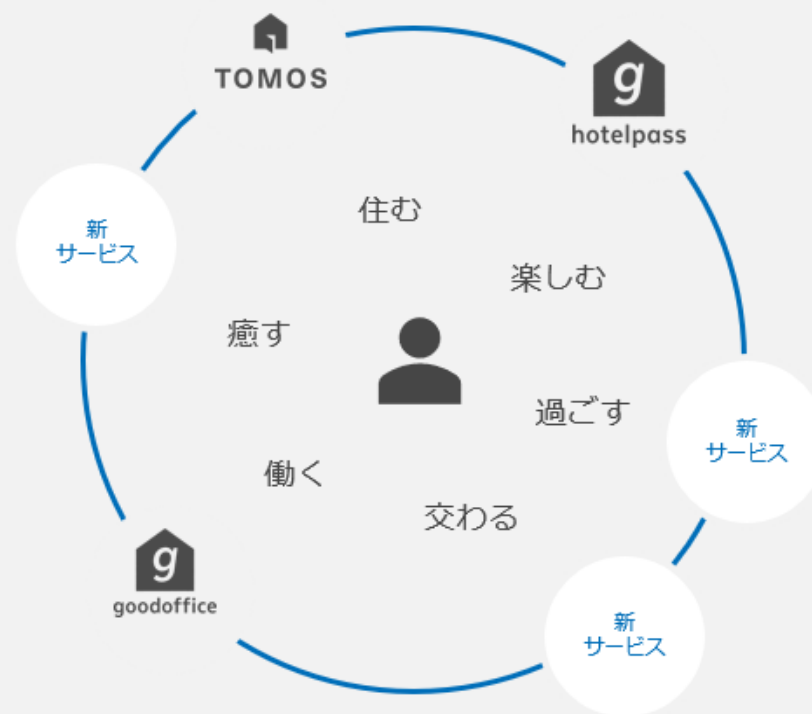
2 拠点数の拡大と会員サービスの拡充

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



目次

01 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

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
前期実績 (2023年3月期)	—	0円00銭	—	2円50銭	2円50銭
当期予想 (2024年3月期)	—	0円00銭	—	2円50銭	2円50銭

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、前期実績は株式分割後の配当金額を記載しております。

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
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	-

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ますが、上表の「流通株式数」及び「3ヶ月平均株価」は株式分割前（2023年3月末時点）の株数にて記載しております。

目次

01 2024年3月期第2四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

05 会社概要

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 347名（2023年9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





- **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。

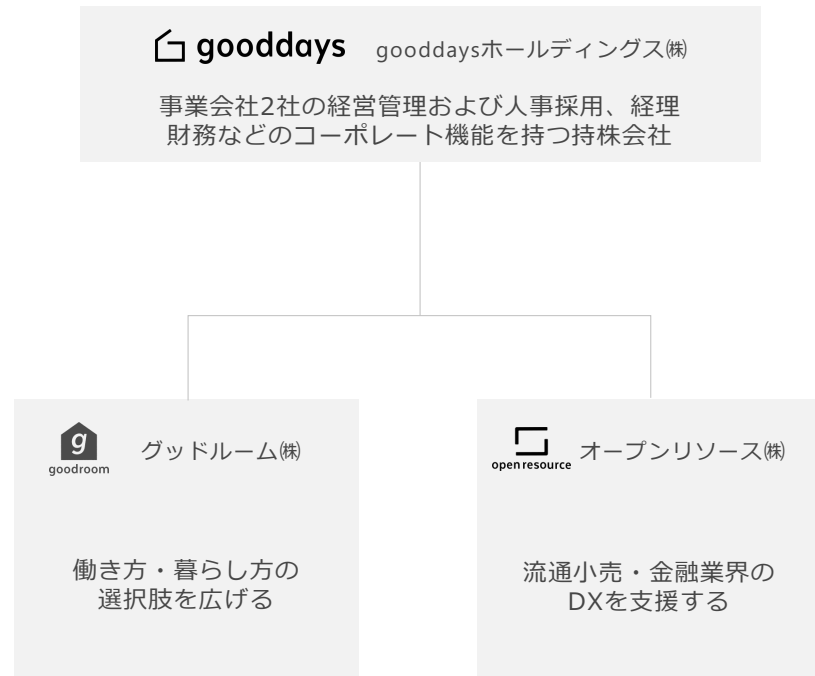
業界の常識を疑い、固定観念にとらわれない発想。

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。

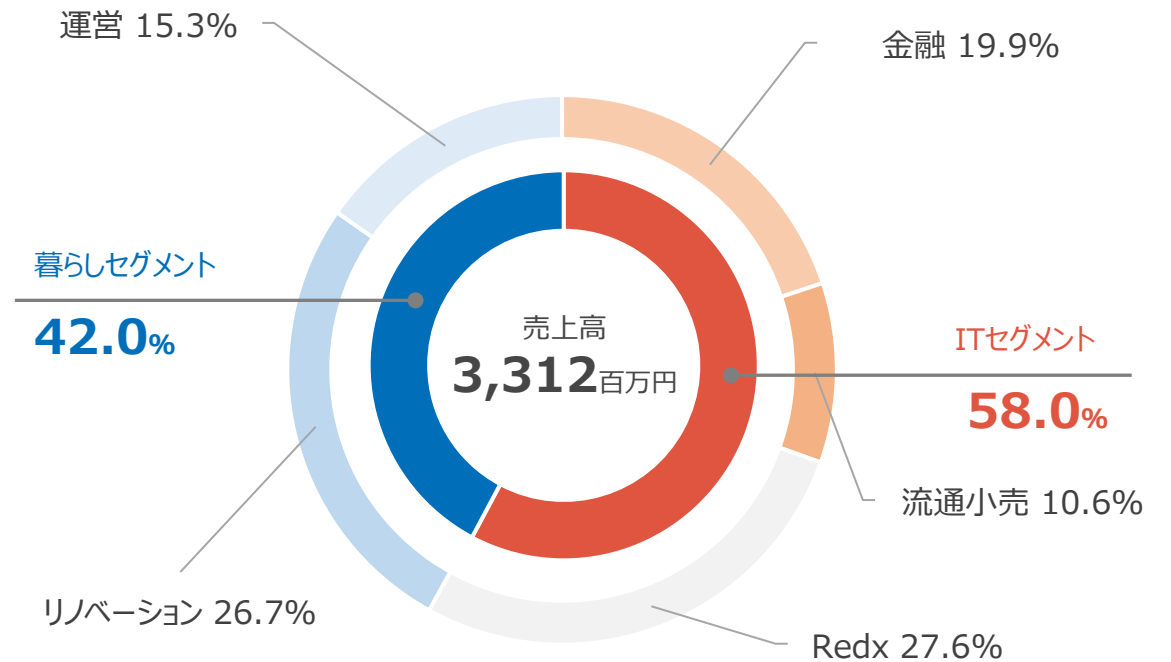
今よりちょっといい毎日を、未来のふつうにするために。

ITと暮らしの2つのセグメントで構成

● グループ構成



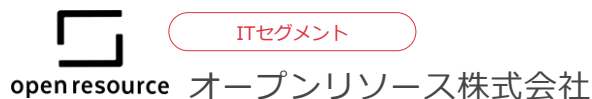
● 売上構成比（2024年3月期第2四半期累計実績）



※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております。

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。



金融ビジネス

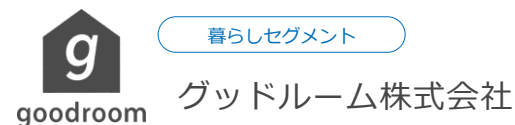
金融機関における非体面を中心とした決済システム（コンビニ決済やペイジー決済、EasyPayなど）の受託開発やリース会社における社内基幹システムの導入支援を行っています。

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。



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。

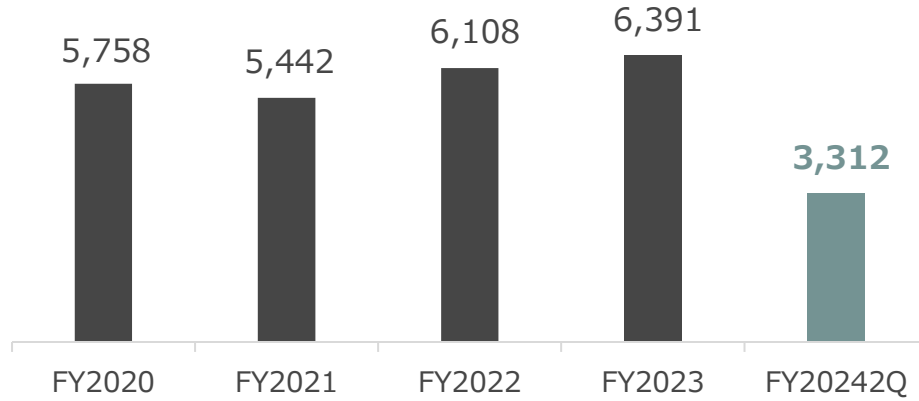
運営サービスビジネス

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。

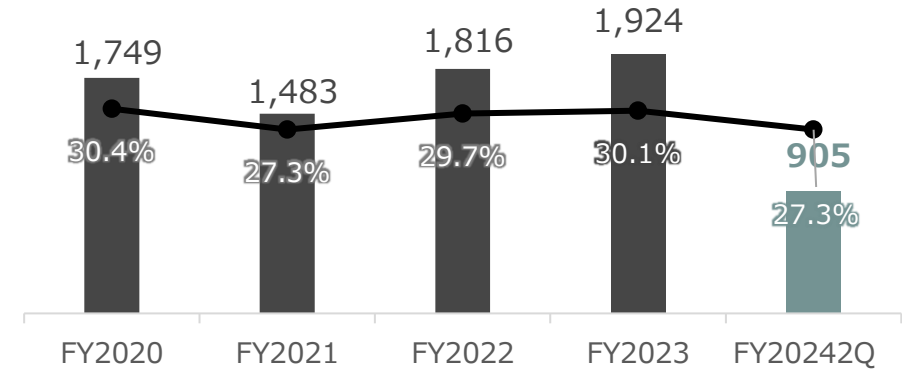
業績データ

(単位：百万円)

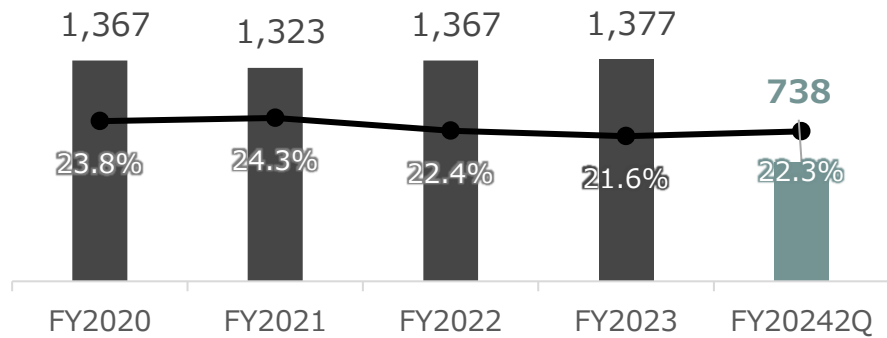
売上高



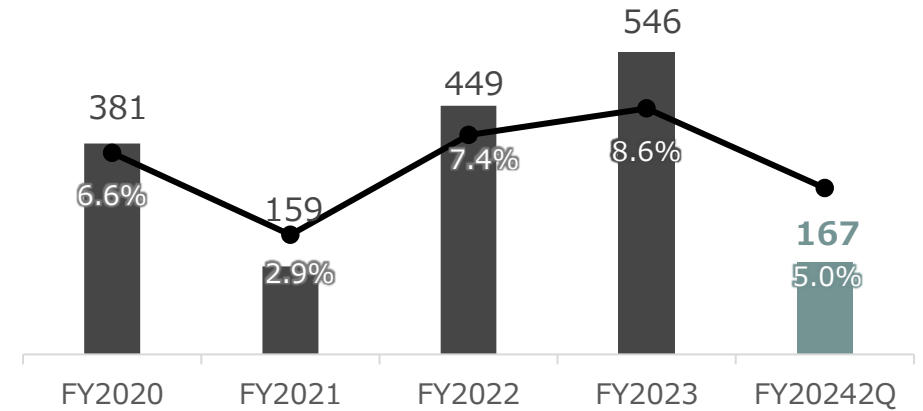
売上総利益



販売管理費



営業利益



サステナビリティの実現に向けた取り組み

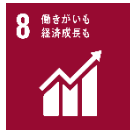







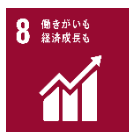
当社グループはミッションに「どこにもないふつう」を掲げ、
情報通信技術を提供する「ITセグメント」、
新しい暮らし方や働き方を提供する「暮らしセグメント」を通じて
社会・地球の持続可能な発展へ貢献いたします。
ESGに配慮した経営と事業戦略を通して、
サステナブルな成長と企業価値向上を目指しております。
また、国連が定めるSDGsに代表される社会課題の解決等を通じて、
社会・地球の調和のとれた 持続可能な発展に率先して貢献します。



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 	<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「リアル」と「ネット」のクラウドシステム提供で「ロングライフシステム」実現で構造改革の一助 	<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動にむけての対応 ・保守、維持コスト抜本的削減「システム負債」脱却実現 	    
ビジネスリード&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 	<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 	 

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**