

グッドコムアセット、17年通期は増収増益 個人投資家需要を捉えた国内自社販売がけん引

2017年12月12日に日本証券アナリスト協会で開催された、株式会社グッドコムアセット 2017年10月期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

アナリスト向け会社説明会

長嶋義和氏：代表取締役社長の、長嶋です。本日はアナリスト向け会社説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。それでは、これからアナリスト向け会社説明会を開始させていただきたいと思っております。

会社概要

会社概要	
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	5億444万円（2017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
従業員数	80名（2017年10月31日現在）* 連結
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
連結子会社	株式会社グッドコム（不動産管理） 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 市場第二部【証券コード：3475】
株主数	11,055名（2017年10月31日現在）

会社概要をご説明いたします。株式会社グッドコムアセットは、2005年11月28日に創業しています。

資本金は、（2017年10月31日現在）5億444万円です。

代表者は、私（長嶋義和氏）になります。

本社は、東京都新宿区西新宿に構えています。

事業内容は、自社ブランド「GENOVIA（ジェノヴィア）」シリーズの新築マンションの企画・開発・販売および管理を、ワンストップで行っています。

連結子会社は、不動産管理を行っている株式会社グッドコム・台湾現地法人の台湾グッドコム（臺灣家得可睦股份有限公司）・中国現地法人の上海グッドコム（上海家徳可睦商務諮詢有限公司）の3社です。

市場は、東京証券取引所の市場第2部。証券コードは、3475です。

株主数は、2017年10月31日現在で1万1,055名という状況です。（株式分割を）5月1日と10月1日付で2分割ずつ行っていますので、計4分割行っているような状況です。

沿革

沿革



- 2005年11月 資本金300万円で(有)グッドコムアセットを設立
- 2006年1月 宅地建物取引業免許を取得
- 2008年1月 自社ブランド【GENOVIA (ジェノヴィア)】シリーズ 販売開始
- 2008年3月 不動産管理事業（賃貸管理業務）の(株)グッドコムを完全子会社化（⇒宅地建物取引業免許、マンション管理業登録）
- 2011年7月 壁面緑化デザイン採用
【現ブランド名green veil (グリーンヴェール)】
- 2015年3月 屋上緑化デザインを採用
【ブランド名skygarden (スカイガーデン)】
- 2015年3月 台湾台北市に子会社「臺灣家得可睦股份有限公司」設立
- 2016年12月 **東証JASDAQスタンダード市場に新規株式上場**
- 2017年5月 中国上海市に子会社「上海家徳可睦商務諮詢有限公司」設立
- 2017年6月 **東証市場第二部に市場変更**

沿革です。

簡単にご説明いたしますと、2008年の1月に、自社ブランド「GENOVIA」シリーズを販売開始しました。2008年といいますと、リーマンショックが9月に起きた出来事ですが、当社としては、逆に2008年が好転機ということでございます。自社ブランド「GENOVIA」シリーズを、立ち上げるきっかけになった時期です。

この時期はリーマンショックということもございまして、建設会社やデベロッパーさんなどが、非常に倒産する時期でございました。（そのような方々は）「新築マンションはあるけれども、販売をする力がない」「販売する会社がない」と（いう時期でした）。しかし我々は、「販売力はあるけれども、マンション・商材がなかった」と。

そこから、まずは「GENOVIA」というマンションブランドを作りました。新築マンションを1棟購入して、1部屋ずつ投資家に販売していたというのが、「GENOVIA」シリーズの始まりです。その後は、後ほどご説明いたしますが、当社独自の「green

veil（グリーンヴェール）」という、壁面緑化デザインという特徴があるものを、取り上げてございます。

2016年12月に、東証JASDAQスタンダード市場に、新規株式を上場させていただいています。その後、最短で6ヶ月ですが、2017年6月に東証市場第2部に、市場変更させていただいているという状況です。

事業内容

事業内容



自社ブランド **GENOVIA**



東京23区を中心に新築マンションを供給

Copyright © 2017 Good Com Asset Co., Ltd. All rights reserved.

6

東京23区を中心に、自社ブランドの「GENOVIA」シリーズの、新築マンションを供給しています。

当社の特徴① 物件—①



統一感

- 外観・アプローチ・エントランス等、各物件の仕様に統一感

仕入先（ゼネコン）及び販売先（投資家）は建築前の段階からGENOVIA仕様のイメージを持つことが可能であり、リピートを促進する要因
（2017年10月期 仕入先のリピート率：75.0%、販売先のリピート率：49.1%）

壁面緑化・屋上緑化

- マンション1階部分に植栽した壁面緑化デザイン「green veil」を採用
- 壁面緑化の採用が難しい場合は、屋上緑化デザイン「skygarden」を採用

間取り・広さ・価格帯

- 間取りは1K、1LDK、2LDK
- 広さは20㎡～60㎡
- 価格帯は2,000万円台～5,000万円台であり、顧客の所得や趣向に応じて投資物件として販売

こちらが、当社の「GENOVIA」シリーズの、物件の特徴です。

まず1つ目に統一感、2つ目に壁面緑化・屋上緑化、3つ目に間取り・広さ・価格帯。ラインナップが充実しているところが、当社の特徴です。それぞれ細かくご説明いたしますが、外観・アプローチ・エントランス等、各物件の仕様に、統一感を持たせています。

まず、仕入先（ゼネコン）及び販売先（投資家）は、建築前の段階から「GENOVIA」シリーズのイメージを持つことが可能でございまして、リピーターさまを非常に促進しています。2017年10月期は、仕入先のリピート率が75パーセント、販売先のリピート率が約50パーセントという状況です。

次に、壁面緑化・屋上緑化です。マンションの1階の壁に、植栽した壁面緑化デザイン「green veil」というものを採用しています。こちらは、会社のコーポレートカラー（緑色）と同様です。

そして、間取り・広さ・価格帯です。間取りは、1Kから2LDK。広さは、20平方メートルから60平方メートル。価格帯は、2,000万円台から5,000万円台であり、顧客の所得や趣向に応じて、すべて投資物件として販売しているというのが特徴です。

ちなみにこちらには、学生さん・社会人・単身赴任の方・社宅（にお住まいの方）・共働きの方といった、まだ自宅を買うには至らないような方々が、入居されているという状況です。

当社の特徴① 物件－②



GENOVIA目黒南green veil

GENOVIA東大南green veil

Copyright © 2017 Good Corn Asset Co. Ltd. All rights reserved.

こちらが、外観の統一感です。当社の物件ですが、だいたい10階から15階建てぐらいの建物を作っているというのが、一般的です。

当社の特徴① 物件—③



GENOVIA板橋west green veil

Copyright © 2017 Good Corn Asset Co., Ltd. All rights reserved.

9

アプローチの統一感です。当社はもともと、株式会社黒川紀章建築都市設計事務所のナンバーツーとして在籍されていた、上田さんという一級建築士の方に、当社の外観からエントランス・アプローチ、すべてにわたって、総合プロデュースをお願いしています。

当社の特徴① 物件－④



GENOVIA目黒南green veil

そのようなところから、「GENOVIA」の物件は、すべての仕様が担保できるということが特徴です。

当社の特徴① 物件—⑤



GENOVIA東大前green veil

エントランスの統一感です。天井は鏡面張りということで、天井を高く見せるようにしてあります。また壁のところですが、着物のデザイナーに、デザインしていただいています。また、エントランスの統一感でいちばん重要なものですが、セキュリティです。女性の方でも安心して一人暮らしができるように、防犯カメラ・テレフォンモニター付きオートロックなどを完備しています。

当社の特徴① 物件—⑥



GENOVIA目黒南green veil

また、一人暮らしの方でも荷物の受取ができるように、宅配ボックス等もすべて完備しているという状況です。

当社の特徴① 物件—⑦



GENOVIA東大前green veil

こちらが、当社独自の壁面緑化デザインの、「green veil」です。写真では小さく見えるのですが、実際の高さは約3メートルほど・横幅は約10メートルほどあるような状況です。

当社が、なぜこのような1階の壁面部分に、独自の壁面緑化をやっているかということですが、東京はとにかく、緑が少ないということです。なかなか公園に行くことも、やはり単身の方でもできないと思います。

そのような中、マンションに緑があれば、非常に癒されます。そのようなことで付加価値が付けられるということで、当社はこのような（壁面緑化の）「green veil」をしています。

当社の特徴① 物件－⑧



GENOVIA目黒南green veil

こちらの壁面緑化は、非常に大きいものです。壁面緑化の植え方なのですが、壁がポケット式になっていて、植栽を入れるようなかたちになっています。

また、こちらの壁面緑化は、1日に数回、自動灌水機で水と養分が流れるようになっていて、メンテナンスが非常にしやすいです。

当社の特徴② ロケーション①

当社の特徴② ロケーション



■ GENOVIAシリーズの建築実績（2017年10月期まで）



建設地域	開発物件 (*1)	専有物件 (*2)	物件計
江東区	2	5	7
練馬区	1	4	5
港区	2	2	4
新宿区	1	3	4
板橋区	1	3	4
墨田区	1	3	4
台東区	-	4	4
大田区	-	3	3
北区	2	-	2
中野区	-	2	2
足立区	-	2	2
目黒区	1	-	1
荒川区	1	-	1
中央区	-	1	1
文京区	-	1	1
渋谷区	-	1	1
世田谷区	-	1	1
豊島区	-	1	1
合計	12	36	48

（その他）

神奈川県
川崎市
専有物件1棟

●は今後竣工予定物件の所在地

（*1）開発物件とは、土地を仕入れて自社ブランドマンションを開発する物件

（*2）専有物件とは、土地の段階から手付金を支払い、自社ブランド仕様で建設し、マンション事業主から1棟を買い取る物件

投資物件としての価値を高めるために、東京23区中心、最寄駅から徒歩10分圏内を中心に新築の投資用マンションを供給（中古物件の取扱はなし）

こちらが、当社の特徴のロケーションです。2017年10月期までの、「GENOVIA」シリーズの建築実績とございます。投資物件としての価値を高めるために、当社は東京23区を中心に、最寄駅から徒歩10分圏内を中心に、新築の投資用マンションを供給しています。また、中古物件の取扱はしていません。通学・通勤がしやすい立地に供給しているのが特徴で、それが東京23区を中心に行っているということです。

当社の特徴② ロケーション-②

当社の特徴② ロケーション



	2017年10月期 販売実績	2018年10月期	2019年10月期
物件名	住所	<p>2018年10月期 仕入完了 2019年10月期 仕入完了 2020年10月期 50%仕入済 仕入は順調</p> <p>計画317戸 ↓ 実績324戸</p>	
GENOVIA 浅草橋 green veil	台東区		
GENOVIA 東日本橋駅前 green veil	中央区		
GENOVIA 両国Ⅱ green veil	墨田区		
GENOVIA 東日暮里 green veil	荒川区		
GENOVIA 浅草Ⅱ skygarden	台東区		
GENOVIA 浅草Ⅲ green veil	台東区		
GENOVIA 森有十番 green veil	港区		
GENOVIA 東大崎 green veil	文京区		
GENOVIA 目黒南 green veil	目黒区		
GENOVIA 大森駅 skygarden	江東区		
GENOVIA 川崎駅 green veil	川崎市		
GENOVIA 桜橋west green veil	桜橋区		
GENOVIA 亀戸水神 skygarden	墨田区		
GENOVIA 世田谷站 green veil	世田谷区		
GENOVIA 田端Ⅱ green veil	北区		

2017年10月期に販売した物件です。全部で15物件ございます。当初の計画は317戸で、実際の販売実績としては324戸という状況です。また、2018年10月期・2019年10月期の2年間の仕入は、もうすべて完了しています。2020年10月期に関しましては、50パーセントが仕入済です。当社としては無理をせず、順調な仕入ができていくという状況です。

当社の特徴③ 投資家－①

当社の特徴③ 投資家



- 当社の国内自社販売における主な投資家は個人
- 職業別では公務員、年収では500万円から900万円まで、性別では女性、地域別では関東・中部が大部分を占めている

こちらが、当社の自社販売の投資家の特徴です。当社の国内自社販売における主な投資家は、個人でございます。（職業別の）9割強が公務員で、主に学校の先生が多いです。次に多いのが、私立の教職員・医療関係者です。

年収別では、500万円台から900万円台までの方が、9割強を占めております。こちらの何が特徴かと申しますと、公務員は民間企業と違い、まず景気に左右されない安定した収入が得られる。また、退職金も確実に得られます。こういうところから、どんな景気においても安定した販売が可能であるため、当社がターゲットとして絞っているのが特徴です。

また、（性別では）女性が93.8パーセントということで、9割強のターゲットが女性です。こちらは余談ですが、やはり男性と比べて女性の方が、非常に権限を持っている。また、男性の既婚者の方ですと、やはり（私も）経験がございますが、女房に頭が上がらないケースなども、非常に多いところがあると思います。そのようなところから、我々は女性にターゲットを置いている状況です。

また、在住エリアに関しましては、関東・中部で約9割強という状況です。こちらは、当社の今後の課題でもございますが、全国に公務員の方・先生がいらっしゃいますので、北は北海道・南は沖縄まで、全国展開をしていきたいと考えております。

当社の特徴③ 投資家－②



生命保険の代替としてご購入いただくケース

- ・物件を購入する際に金融機関から住宅ローンの借入を行うことで、団体信用生命保険が付加される
- ・団体信用生命保険は、死亡や高度障害等万が一の場合に**残りの住宅ローンが全額弁済される制度**
- ・残された家族は、財産としてそのまま安定収入を得る

金融機関の団体信用生命保険の給付例

【例1】

被保険者が死亡した場合

被保険者が傷害または疾病により、所定の**高度障害状態**に該当した場合

【例2】

被保険者が死亡した場合

被保険者が**脳卒中等の8疾病**で就業不能となり、1年以上経過した場合

【例3】

被保険者が死亡した場合

被保険者が要介護3以上に認定又は所定の**介護状態**が180日継続した場合



当社の（物件を）ご購入いただいている投資家のみなさまに、生命保険の代替として購入していただくケースが、最も多いです。理由といたしましては、物件をご購入いただく際に金融機関から住宅ローンの借入を行うことで、団体信用生命保険が付加されます。

団体信用生命保険は、死亡や高度障害等、万が一の場合に、残りの住宅ローンが全額弁済される制度です。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が可能だということです。

金融機関の団体信用生命保険の給付例が、例1・例2・例3までございます。例えば（例2で言うと）脳卒中・癌糖尿病・高血圧等、8大疾病と言われるもので、（被保険者が）就業できなくなりました。それから1年以上が経過した場合、残りの住宅ローンが全額弁済されます。

また、女性が多いのですが、例3で言うと、介護が必要になってしまった。（被保険者が要介護3以上に認定または所定の介護状態が）180日継続した場合においても、同じように、残りの住宅ローンが全額弁済されます。

ですから、我々が（物件を）販売している投資家のみなさまは、生命保険に入るよりも、我々グッドコムアセットからマンションを購入して、マンション経営を行うことで、自動的に（団体信用）生命保険が付加されるものにした方が得だということで、このようなケースで（ご購入）いただくことが、非常に多いです。

当社の特徴④ 高水準の入居率

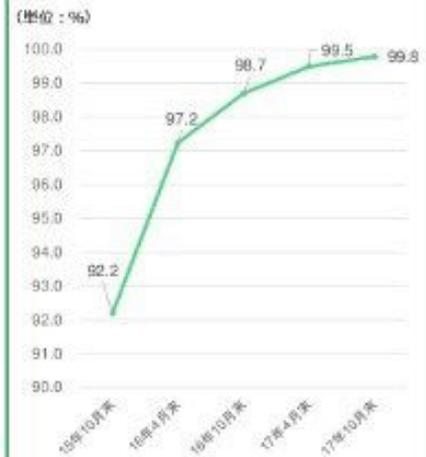


当社の取り組み・メリット

- 物件竣工後1棟ごとに不動産会社と賃貸契約を結び、入居率のアップ
- 購入される投資家においても、入居者がいる状態で購入できるため、安心して購入できる
- 販売可能物件が多数あり、いつでも十分なラインナップを揃えることができる

不動産会社との賃貸契約を結ぶこの取り組みは、今後も推進

入居率推移



99%超の高水準をキープ

（当社の特徴の）高水準の入居率です。こちらが、当社の取り組みとメリットです。物件竣工後1棟ごとに不動産会社と賃貸契約を結ぶことで、入居率のアップがございます。この取り組みをすることで、（資料の右側の）入居率推移をご覧いただきたいのですが、2017年10月末の段階で、99.8パーセントをキープできるということです。

また、購入される投資家においても、入居者がいる状態で購入できるため、安心して購入できるという状況です。ですから、不動産会社との賃貸契約を結ぶこの取り組みは、今後も強化していきたいということです。

売上高の推移

売上高の推移



Copyright © 2017 Good Corp Asset Co. Ltd. All rights reserved.

21

続きまして、業績です。売上高の推移におきましては、ほぼ堅調に推移している状況です。

売上高は98億3,400万円、販売戸数は324戸ということで、売上高も販売戸数も、堅調に推移しているという状況です。

2015年10月期に関しましては、円安の影響で台湾の投資家の購入需要が高まったことで（堅調でした）。こちら（のグラフ）はセグメントごとに分かれていますのですが、海外販売セグメント（青色）が、非常に堅調だったという状況です。

営業利益の推移

営業利益の推移



2015年10月期から経営環境が変化しても、営業利益は安定的に9億円超をキープ

こちらは、営業利益の推移です。2015年10月期から（円安の影響で）経営環境が変化しても、営業利益は売上同様、安定的に9億円超をキープしているという状況です。ただし、（営業利益を牽引している）主役が変わっております。こちら（2015年10月期）は海外販売、こちら（2016年10月期）は国内業者販売、今回（2017年10月期）は国内自社販売・国内業者販売・不動産管理。この3セグメントが、活躍したという状況です。

財務状況①



連結損益計算書（要約）

(百万円)	2016年10月期		2017年10月期		増減比	
		構成比		構成比		
売上高	7,393	100.0%	9,834	100.0%	33.0%増	国内自社販売が牽引
（国内自社販売）	3,205	43.3%	5,316	54.1%	65.9%増	個人投資家に販売戸数54戸増 （内、ファミリータイプが38戸増）
（国内業者販売）	3,521	47.6%	3,955	40.2%	12.3%増	
（不動産管理）	227	3.1%	570	5.8%	151.0%増	管理物件の増加
（海外販売）	441	6.0%	-	-	-	
セグメント間取引	▲1	-	▲8	-	-	
営業利益	929	12.6%	907	9.2%	2.3%減	
（国内自社販売）	310	4.2%	551	5.6%	77.4%増	売上高に連動し増加
（国内業者販売）	567	7.7%	183	1.9%	67.8%減	
（不動産管理）	56	0.8%	246	2.5%	338.0%増	管理物件に連動し増加
（海外販売）	▲12	-	▲80	-	-	
セグメント間取引	6	0.1%	6	0.1%	0	
経常利益	868	11.7%	820	8.3%	5.6%減	
当期純利益	563	7.6%	620	6.3%	10.0%増	税引後 増益

2017年10月期の財務状況です。

まず売上高は、先ほどご説明させていただきましたが、前期比で33パーセント増です。主に、国内自社販売が牽引しています。

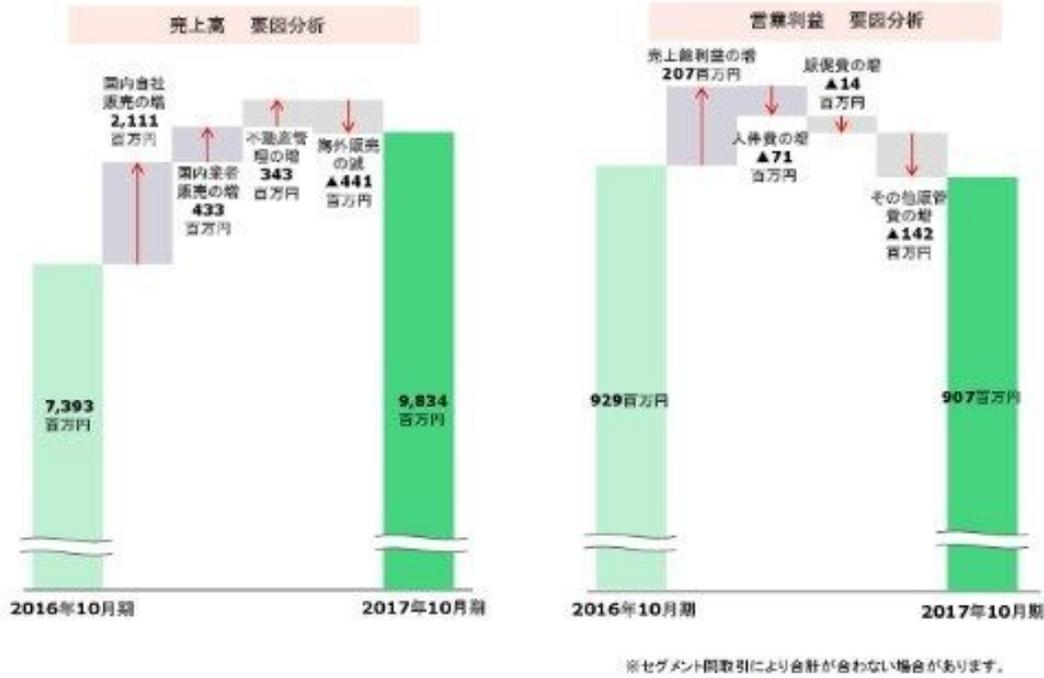
売上高（の内訳）を見ていただきますと、国内自社販売が53億1,600万円ということで、65.9パーセント増です。主に、個人投資家の販売戸数が54戸増えております。うち、ファミリータイプを投資用として販売したこともございまして、38戸増です。

また、不動産管理につきましても、管理物件の増加により、（前期比で）151パーセント増です。

その結果、営業利益に関しましては、（国内自社販売では）売上高に連動して、営業利益も増加しています。また、不動産管理につきましても、管理物件に連動して増加しています。

これらの結果、当期純利益に関しましては、税引後で10パーセントの増益という状況です。

売上高・営業利益の増減要因分析



続きまして、売上高・営業利益の増減要因分析をお話いたします。2016年10月期に対する、2017年10月期の数値につきまして、ご説明します。

売上高は、まず国内自社販売が21億1,100万円伸びています。国内業者販売も4億3,300万円、不動産管理も3億4,300万円伸びています。残念ながら海外販売につきましては、4億4,100万円減という状況です。

その理由の1点目は、台湾の為替状況により、セミナーの休止をしたことです。また2点目は、中国の現地法人を設立させていただきましたが、セミナーの開始が予定より遅れました。当初は（2017年）3月の予定でしたが、実際は2017年の11月にやっと開催できたということがあり、約7ヶ月ぐらいセミナー開始が遅れたことで、こちら（海外販売）が下がってしまったという状況です。

その結果、（資料の右側の）2016年10月期の営業利益と2017年10月期の営業利益をご覧ください。売上総利益は2億700万円のアップですが、人件費が7,100万円ほどかかってしまいました。また、販促費が1,400万円、多くかかってしまいました。その他販管費は、結論から申しますと、当社は不動産会社ですので、仕入等を行っております。積極的な仕入を行った結果の租税公課、そのようなファイナンス費用が、こちらにかかってきたという状況です。

財務状況②



連結貸借対照表 (要約)

(百万円)	2016年10月期	2017年10月期	前期末比	
総資産	5,862	12,613	78.6%増	販売用不動産の仕入増加による
負債	4,047	9,372	115.2%増	販売用不動産の仕入に伴う長期借入金の増加による
純資産	1,814	3,241	131.5%増	新規上場時の公募増資(OAによる売出し含む)による資本金及び資本準備金の増加による
【参考】自己資本比率	31.0%	25.7%	—	

連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(百万円)	2016年10月期	2017年10月期	前期末比	
営業活動によるCF	680	▲5,451	—	仕入(棚卸資産)の増加による
投資活動によるCF	▲16	30	—	
財務活動によるCF	▲850	6,546	—	借入、新規上場時の公募増資による収入及び借入金の返済による支出の増加による
現金及び現金同等物	1,392	2,519	80.9%増	

財務状況です。

まず、総資産に対しては78.6パーセント増です。こちらは、販売用不動産の仕入増加によるものです。

また、負債の115.2パーセント増は、販売用不動産の仕入に伴う長期借入金の増加等によるものです。

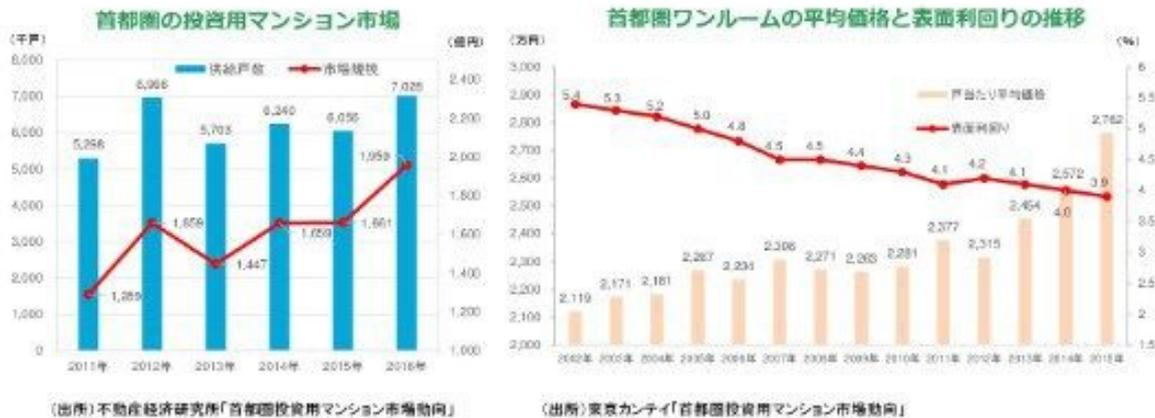
純資産の131.5パーセント増は、新規上場時の公募増資（OAによる売出し含む）による資本金及び資本準備金の増加という状況です。当然、利益余剰金等も入っております。

自己資本比率は、（2016年10月期の）31パーセントから（2017年10月期は）25.7パーセントで、下がっているという状況です。

営業活動によるキャッシュ・フローに関しましては、仕入（棚卸資産）の増加により、増加しています。

財務活動によるキャッシュ・フローに関しましては、借入・新規上場時の公募増資による収入及び借入金の返済による支出の増加によるという状況です。

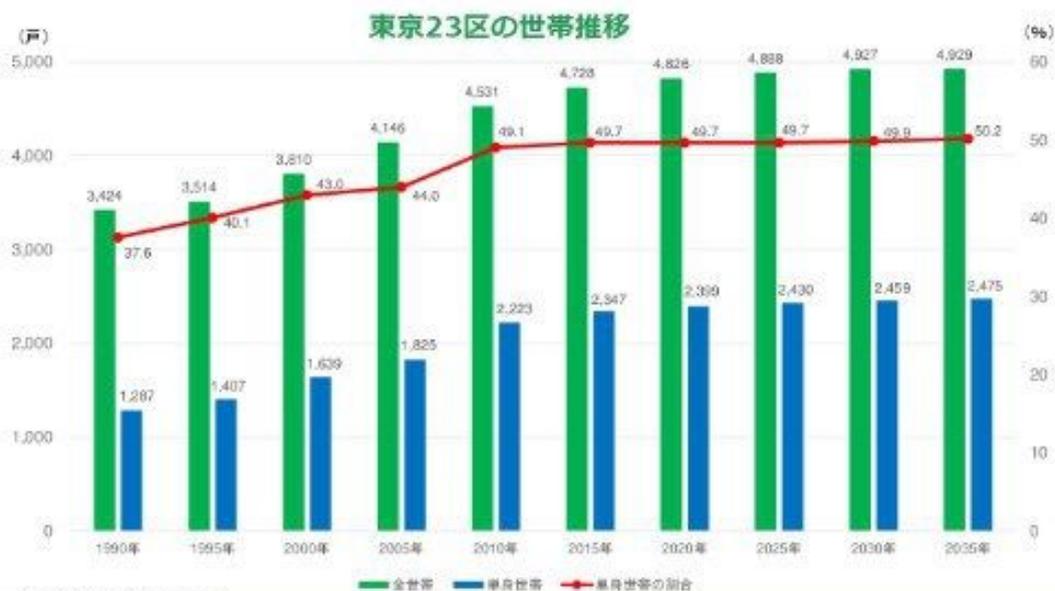
投資用マンション市場の動向①



2015年は2014年の首都圏の投資用マンション市場は供給戸数・市場規模共にほぼ横ばいで推移したが、2016年は供給戸数が上昇し、市場規模も拡大
 2002年より、ワンルームマンションの平均価格は上昇傾向、平均利回りは低下傾向だが、2022年の生産緑地法の改正により、農地から宅地への動きが増加し、当社として仕入の拡大、利回り改善等のメリット

今後の、投資用マンション市場の動向です。
 一言で申しますと、供給について、おおむね安定しているという状況です。
 ただし、こちら（資料の下部の枠囲み）をご覧ください。2002年より、ワンルームマンションの平均単価は上昇傾向・平均利回りは低下傾向ですが、当社としては、だいたい表面利回り（資料の右側の折れ線グラフ）は、4.2パーセントぐらいで回っております。
 ですが、2022年の生産緑地法の改正により、農地から宅地への動きが増加し、当社としても仕入の拡大・利回り改善のメリットが予測されるのではないかと考えております。
 生産緑地法ということで、細かい話は当社のほうで（お伝えして）も差し支えないと思うのですが、やはり東京都内におきましても、世田谷区・杉並区・中野区・北区ですとか。1992年に生産緑地法が改正されてから、2022年で30年を迎え、「これから農家の方が続けられるのか？」「また、続けられない場合はどうするのか？」というところから、当社としては仕入のメリットにつながり、利回りが改善されるのではないかなと考えております。

投資用マンション市場の動向②



東京23区の単身世帯は、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予想される

投資用マンションの市場動向です。少子高齢化で人口減少が心配されるかもしれませんが、（資料の下部の枠囲みにあるように）東京23区の単身世帯は増加するという状況です。

こちらにも記載させていただいておりますが、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測されております。ワンルームマンションの需要は、今後伸びると予測されるという状況です。

販売の状況

販売の状況



2018年10月期の期首時点の販売中物件		2018年10月期中の販売開始予定物件		2019年10月期以降の販売開始予定物件	
物件名	住所	物件名	住所	物件名	住所
GENOVIA新宿 green veil	新宿区	(仮称)GENOVIA駒込駅	北区	(仮称)GENOVIA亀戸水神Ⅱ	墨田区
GENOVIA東日本橋駅前 green veil	中央区			(仮称)GENOVIA三軒茶屋	世田谷区
GENOVIA高円寺 skygarden	中野区			(仮称)GENOVIA駒込駅Ⅱ	文京区
GENOVIA浅草Ⅱ skygarden	台東区			(仮称)GENOVIA新宿早稲田	新宿区
GENOVIA浅草Ⅲ green veil	台東区			(仮称)GENOVIA西果味	北区
GENOVIA東大前 green veil	文京区			(仮称)GENOVIA小村井	墨田区
GENOVIA目黒南 green veil	目黒区			(仮称)GENOVIA練馬高野台	練馬区
GENOVIA川崎駅 green veil	川崎市			(仮称)GENOVIA東向島	墨田区
GENOVIA亀戸水神 green veil	墨田区			(仮称)GENOVIA東神田	千代田区
GENOVIA板橋 west green veil	板橋区				
GENOVIA世田谷站 green veil	世田谷区				
GENOVIA田端Ⅱ green veil	北区				
2018年10月期の総販売予定戸数			365戸		

続きまして、2018年10月期の業績予想です。まず、販売の状況です。こちら（資料の左側）が、2018年10月期の期首時点の販売中物件です。全部で12物件ございます。また、（資料の中央にあるように）販売開始予定物件が、1物件ございます。当社といたしましては、2018年10月期の総販売予定戸数を365戸としています。

先ほどもご説明させていただきましたが、借入が増えているということです。当社としては、前倒しで仕入をさせていただいているので、常に前倒しでの販売が可能だということです。

2018年10月期の業績予想

2018年10月期の業績予想



(百万円)	2017年10月期実績		2018年10月期 予想			2018年10月期 予想		増減率(%)	増減額
	通期	構成比(%)	第2四半期	構成比(%)	増減率(%)	通期	構成比(%)		
売上高	9,834	100.0	4,851	100.0	▲9.0	10,284	100.0	4.6	450
営業利益	907	9.2	588	12.1	29.7	1,175	11.4	29.5	267
経常利益	820	8.3	520	10.7	20.3	1,030	10.0	25.6	209
当期純利益	620	6.3	365	7.5	21.6	723	7.0	16.6	103
1株当たり利益 (円)	106.11	-	60.26	-	-	119.15	-	-	-

売上要因

販売戸数計画	2017年10月期 実績	2018年10月期 見込	差異
国内自社販売	160	186	+26
国内業者販売	164	173	+9
海外販売	0	6	+6
合計	324	365	+41

国内自社販売の販売地域拡大や営業社員の採用・育成による販売戸数増、利益率向上を見込む

増収、増益で過去最高益を予想

2018年10月期の業績予想です。

2017年10月期実績に対しまして、こちら（2018年10月期通期予想）を見ていただくと、売上高は102億8,400万円で、（増減率は）前年比4.6パーセント増です。営業利益は、11億7,500万円で（構成比は）11.4パーセントということで、増減率は（前年比）29.5パーセント増です。

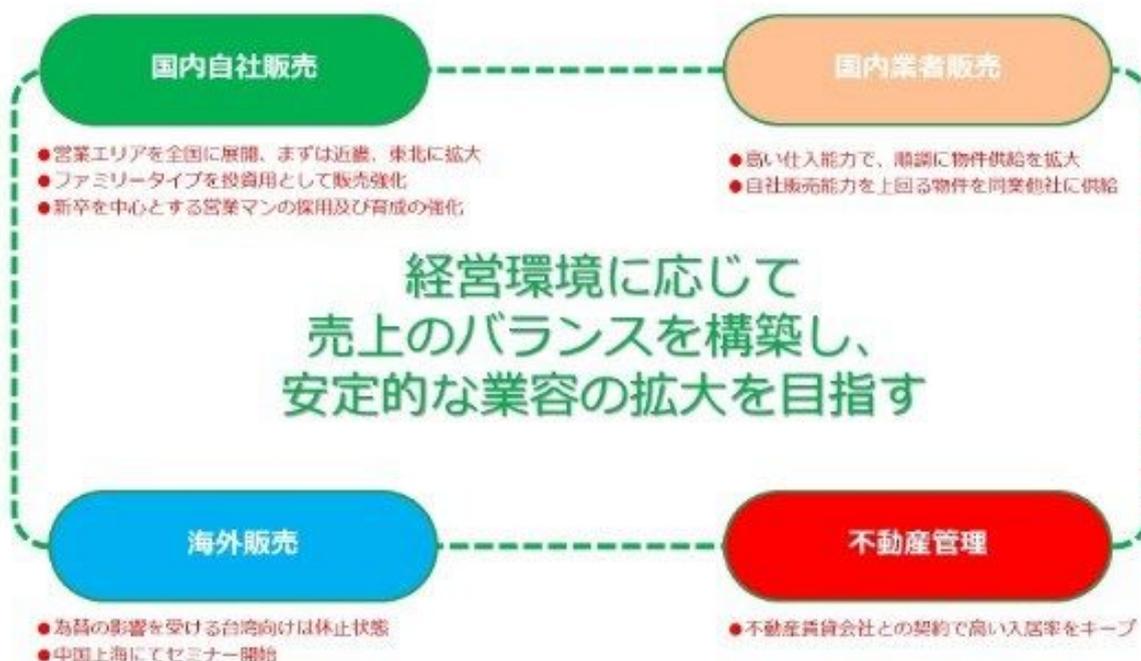
当期純利益は、7億2,300万円で、（増減率は前年比）16.6パーセント増です。

こちら（資料の下部）が要因分析です。国内自社販売・国内業者販売・海外販売ということで、販売戸数を記入させていただいております。（2018年10月期見込は）合計で365件です。国内自社販売では28戸増、国内業者販売では9戸増。

また、海外販売では、2018年につきましては、セミナーを非常に活発に実施できると思いますので、このようなところで6戸増ということです。

国内自社販売の販売地域拡大、営業社員の採用・育成による販売戸数の増加、利益率向上を見込むということで、結果的に、増収増益で過去最高益を出そうと考えております。

今後の経営方針



今後の経営方針です。

結論で申しますと、経営環境に応じた売上のバランスを構築し、安定的な業容の拡大を目指すということです。国内自社販売・国内業者販売・不動産管理・海外販売と、4つのセグメントがございます。

その中で、まず国内自社販売のご説明です。営業エリアを全国に展開、まずは近畿、東北に拡大。また、ファミリータイプを投資用として、さらに販売を強化していこうと考えています。そして、新卒を中心とする営業マンの採用・育成の強化をしていきたいと考えています。

国内業者販売につきましては、高い仕入能力で、順調に物件供給を拡大していきたいと考えております。

不動産管理につきましては、不動産賃貸管理会社との契約で、高い入居率をキープ。

海外販売につきましては、中国の上海におきまして、（2017年）11月に第1回のセミナーを行うことができました。引き続き、継続的にセミナーを開催していきたいと考えております。

トピックス① 東証2部上場



2016年12月8日に東証JASDAQへ新規上場し、
2017年6月27日に東証第二部に最短で市場変更

トピックスです。沿革でもお話をさせていただきましたが、（2016年12月8日の）東証JASDAQ（の新規上場）から、（2017年6月27日に）東証第2部へ、最短6ヶ月で市場変更をさせていただきました。

トピックス② Jリーグのスポンサー

トピックス② Jリーグのスポンサー



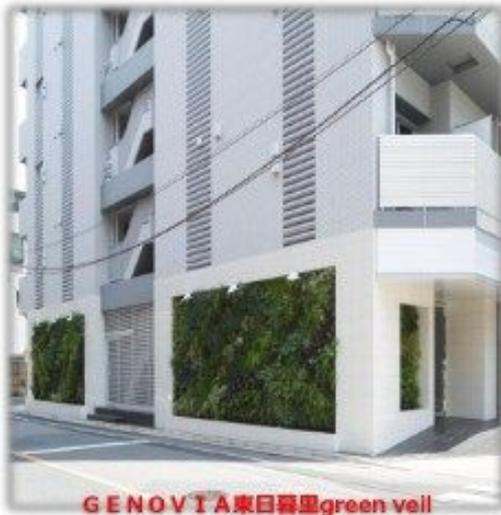
2017年2月より、東京ヴェルディ及び日テレ・ベレーザとスポンサー契約を締結

Copyright © 2017 Good Com Asset Co., Ltd. All rights reserved.

35

当社は2017年2月より、東京ヴェルディ及び日テレ・ベレーザと、スポンサー契約を締結させていただいております。

トピックス③ 荒川区の緑・花大賞



2016年12月に荒川区の緑・花大賞に当社の壁面緑化が大賞に選出

(2016年12月に) 荒川区から、(当社の壁面緑化が) 緑・花大賞をいただいたという状況です。

トピックス④ 株主還元



配 当 金

2018年10月期は、
1株当たり普通配当**25円**の期末配当を予定

※2017年10月期は、
普通配当15円+上場記念配当5円（JASDAQ+東証2部）=20円

株 主 優 待

当社オリジナルQUOカード2,000円分
年2回（合計4,000円分）贈呈
2018年4月末、2018年10月末の
各株主様（100株以上）が対象

※優待額をアップし、中間期の株主様にも
贈呈するようにいたしました。



※デザインは予告
なく変更される場
合があります。

株主還元について、昨日（2017年12月11日に）開示させていただきました。
株主還元につきましては、当社としては積極的に行う方針です。配当性向は、2018年10月期につきましては21パーセントを実施する予定です。

2017年10月期は、普通配当（15円）・上場記念配当（5円）を含めて20円ですが、2018年10月期に関しては、1株当たり普通配当25円の期末配当を予定しています。また株主優待も、さらに充実させていただきました。こちら（資料の下部）です。2017年10月期は、期末に100株単位の株主さまに、2,000円のQUOカードを贈呈させていただいておりました。当社は今回、優待額をアップしまして、中間期の株主さまにも（当社オリジナルQUOカードを）贈呈いたします。2018年4月末・2018年10月末の年2回、合計4,000円分の当社オリジナルQUOカードを贈呈させていただくという状況です。

このたびは株主還元ということで、株主優待をさらに拡充させていただいた理由としては、投資家のみなさまに、十分にご納得いただけるような株主還元をさせていただきたいと、まずは考えました。

その上で、長期的に当社の株式をお持ちいただき、当社を応援していただきたいという方針です。その上で、当社のステップアップ・次のステージに活かしきたいなという考えです。

株価チャート

株価チャート



こちらは株価チャートですので、参考にご覧になっていただければと思います。どうもありがとうございました。