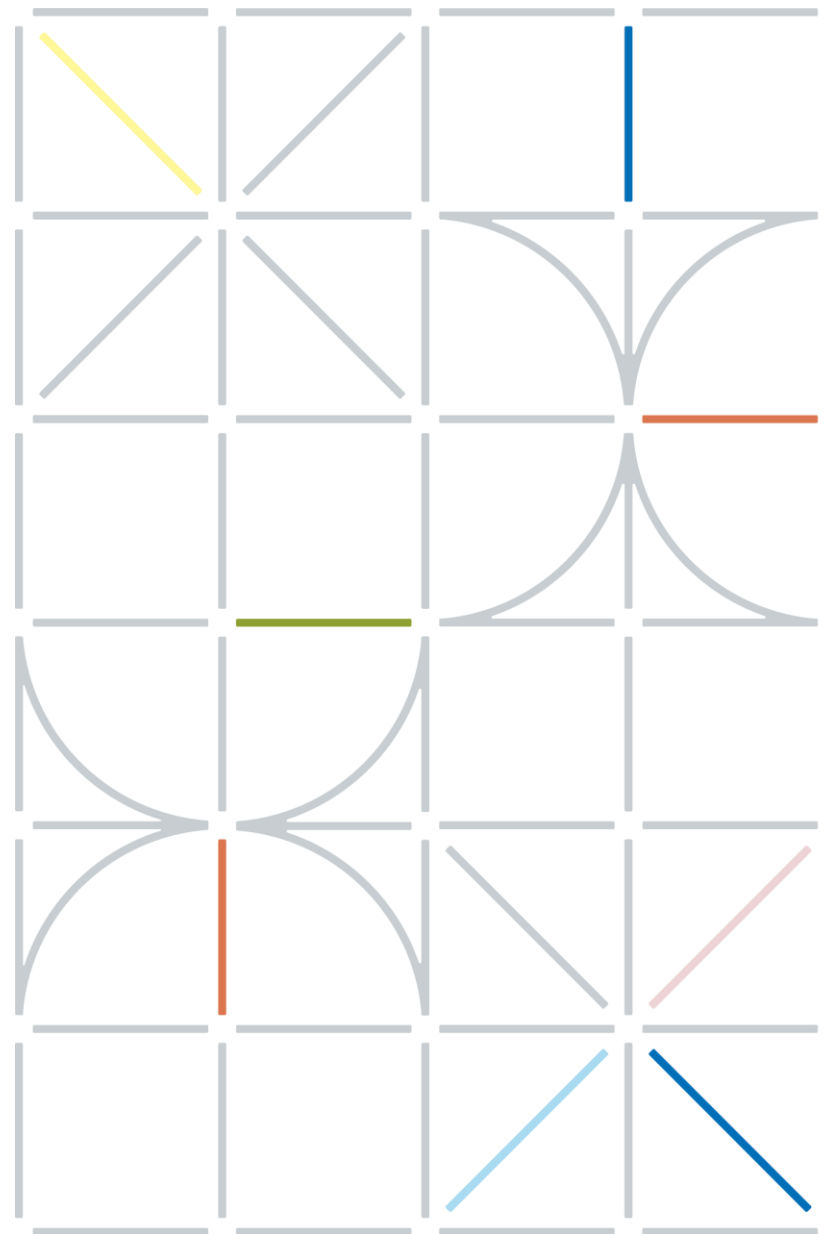




事業計画及び成長可能性に関する事項

gooddays ホールディングス株式会社 | 4437

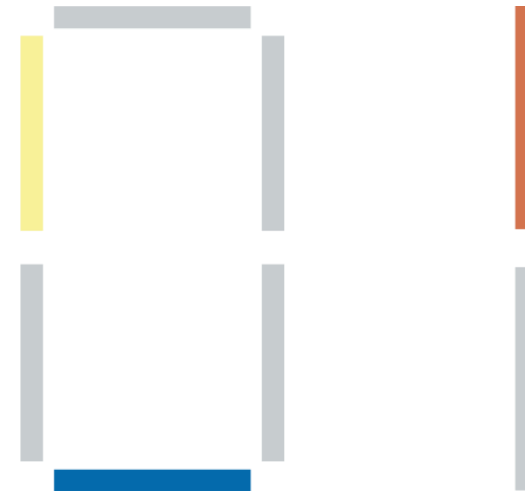
2025年6月24日



01	会社アウトライン	P.03
02	市場環境	P.12
03	業績実績（2025年 3 月期）	P.16
04	事業実績（2025年 3 月期）及び中計の方針	P.23
05	Appendix	P.47

会社アウトライン

- 会社概要
- 経営理念
- 企業グループ
- セグメント別売上構成比
- セグメント別ビジネスモデル
- セグメント別政策



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	331名（2025年 3 月末現在、連結）	
資本金	3,888万円（2025年 3 月末現在）	
本社所在地	東京都品川区北品川1-23-19 goodoffice 品川	
役員（取締役）	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 グループ企画部長
	田所 亮	取締役
	菅原 貴弘	社外取締役
	茂田井 純一	社外取締役



goodoffice 東陽町

- MISSION

どこにもないふつう

- VISION

あってよかった毎日を

「あったらうれしい」を「あってよかった」に変えること。

日々の中で、あっと驚きはしないまでも

どこにもないふつうを作り続けることが、

今日もよかったなと思える毎日をそっと支えていく。

だから、私たちは、世界をがらりと変えるのではなく、
毎日を少しずつ変えていく。

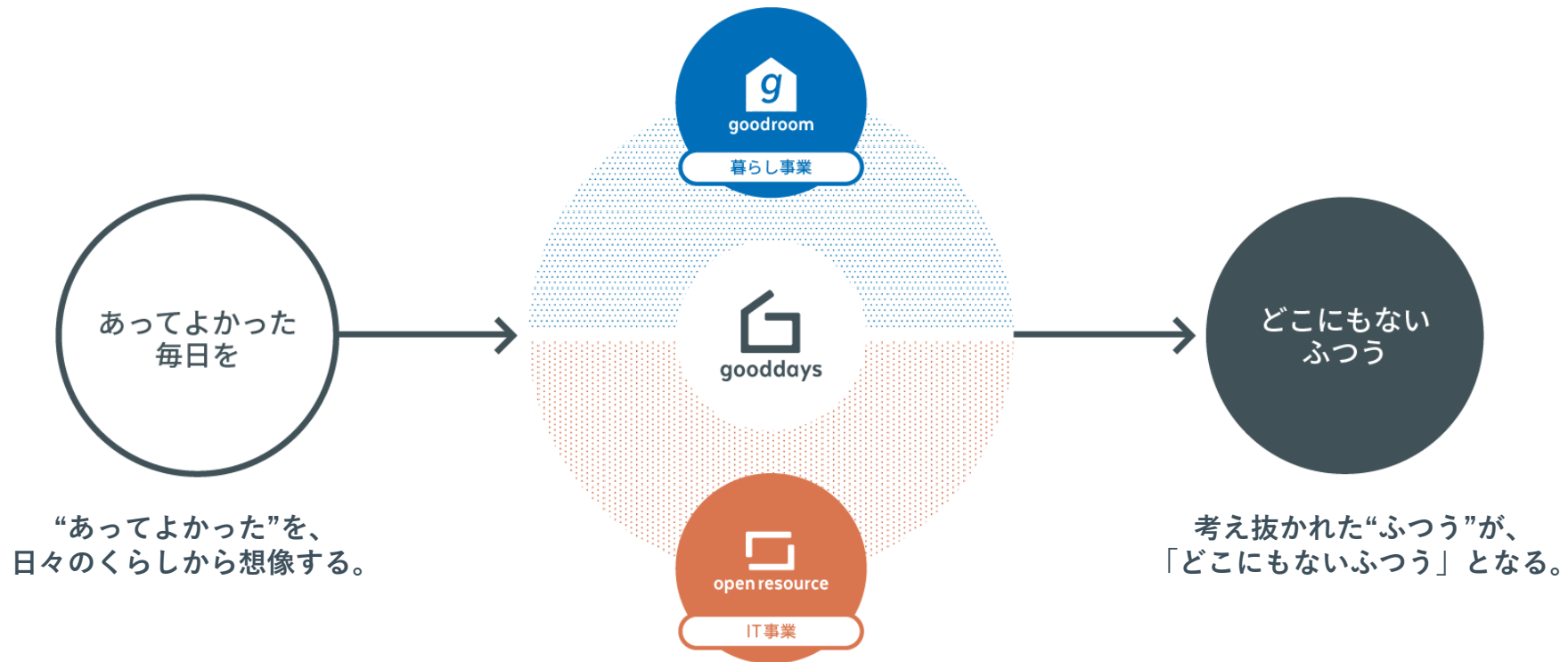
変化に気づかないくらいの心地よさを生み出し、

今日よりちょっといい明日を、ふつうにするために。



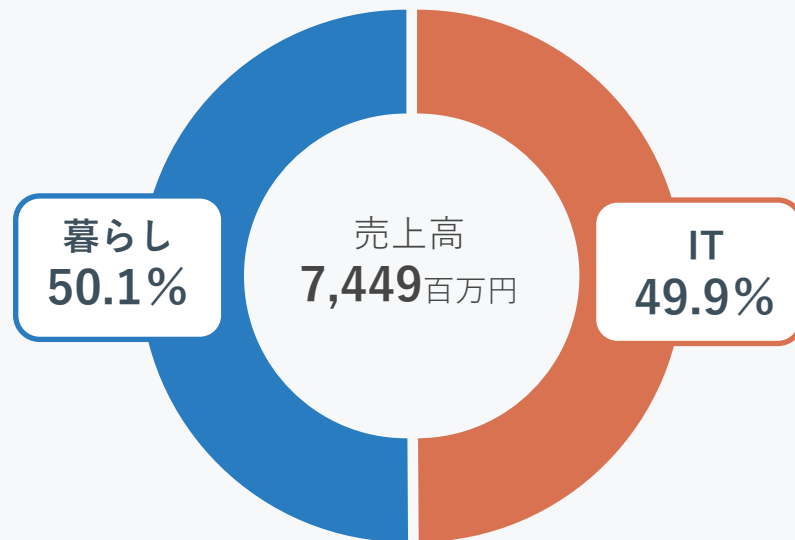
gooddaysグループは、暮らしとITの力で、まだ世の中にない“ふつう”をかたちにする会社です。

日々の暮らしから「本当にあってよかった」と思えるものを想像し、
お客様のニーズに寄り添ったプロダクトやサービスを届けています。

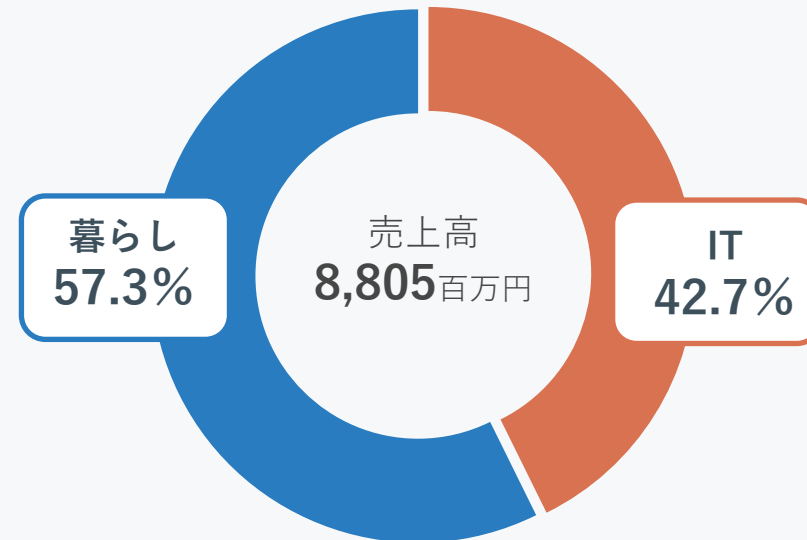


セグメント別売上構成比

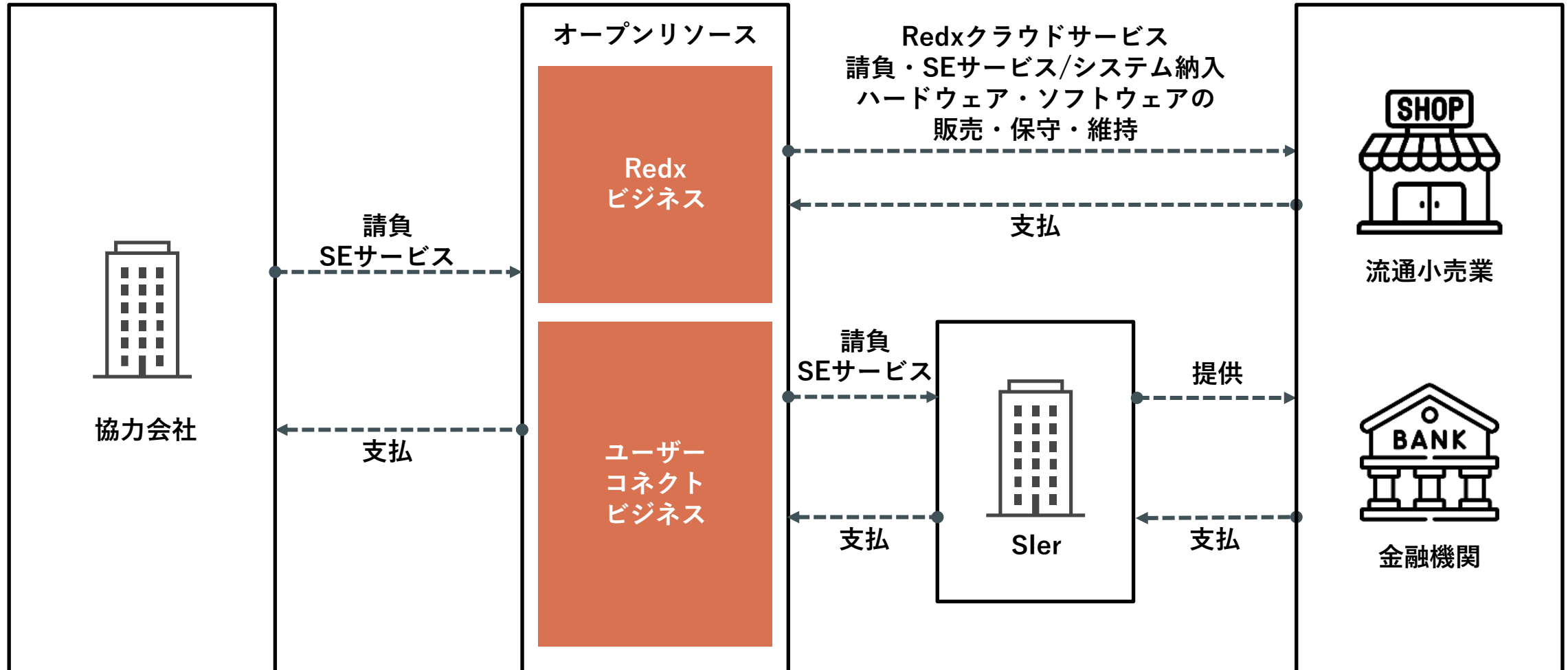
FY20244Q累計

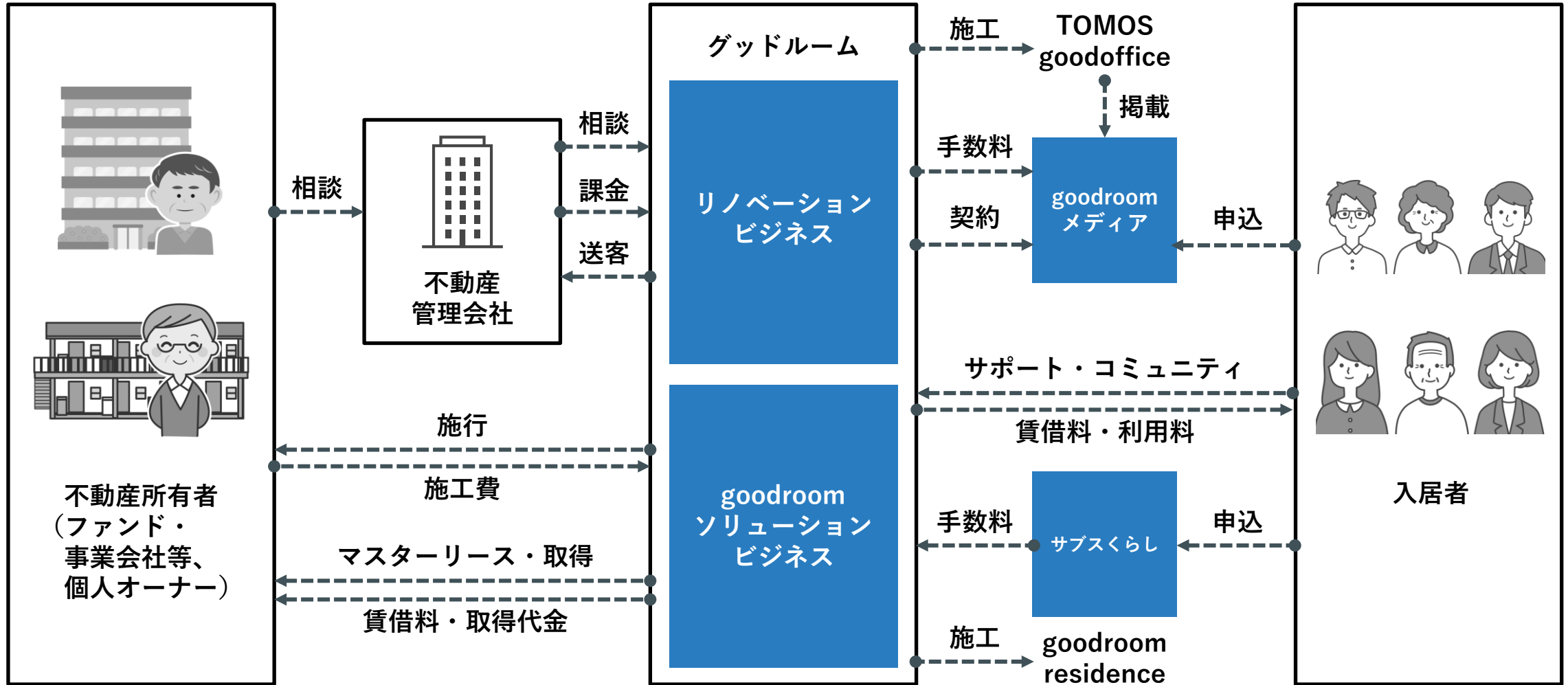


FY20254Q累計

▶
内訳Redxサービス
16.1%ユーザー
ソリューション
26.6%リノベーション
30.3%goodroomソリューション
27.0%

※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております





ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

ビジネスセグメント

FY2025

FY2026

Redx

Redx

ユーザー
ソリューションユーザー
コネクト

目的

■Redxビジネス

- ・流通小売現場での非競争領域（POS等フロントシステム）を中心に「標準化」
- ・導入コスト・維持コストを大幅に軽減

↓

- ・ユーザーに貢献（非競争領域でのコスト軽減を競争領域へ振り向ける）

■ユーザーコネクトビジネス

- ・金融ビジネスの決済エリアの知見を流通小売ビジネスと融合
- ・一体化によるリソースの戦略的投入でビジネスの拡大を目指す

課題

■Redxビジネス

- ・標準化の推進&強化
- ・Redxコンセプトに共感を得られるクライアントを顧客に出来ること
- ・Redxサービスが生み出すデータを整理することでユーザーのニーズに合わせた solution（パートナー solution 含め）が提供できること

■ユーザーコネクトビジネス

- ・クライアントの「個別対応エリア」に注力する中で共通エリアを見出し「標準化」につなげる
- ・Redxで新しく顧客になったユーザーを対象クライアントと出来ること

ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

ビジネスセグメント

FY2026

goodroom
ソリューション

リノベーション

目的

■goodroomソリューションビジネス

- ・アセット企画/リノベーション/集客メディア/運営の一気通貫サイクルで標準化を強化・継続すること
- ・集客メディアを更に強化することで goodroom residence の拡大（2,000室を目指す）に対応できること

■リノベーションビジネス

- ・TOMOSブランドを使い、「リノベーション（部屋単位）/goodroomメディア/仲介」の一気通貫サイクルで安定的ビジネスを維持すること
- ・運営サービスビジネスが対象としない「共通化」できる大型物件について更に標準化することで利益率向上を図ること

課題

■goodroomソリューションビジネス

- ・goodroomソリューションビジネスにおける大型物件の標準化をリノベーションビジネスと共通化することで一体化を図ること

■リノベーションビジネス

- ・大型物件のリノベーションに関し、運営サービスビジネスとリノベーションビジネスの棲み分けを明確にすることと標準化での一体化を目指すこと

市場環境

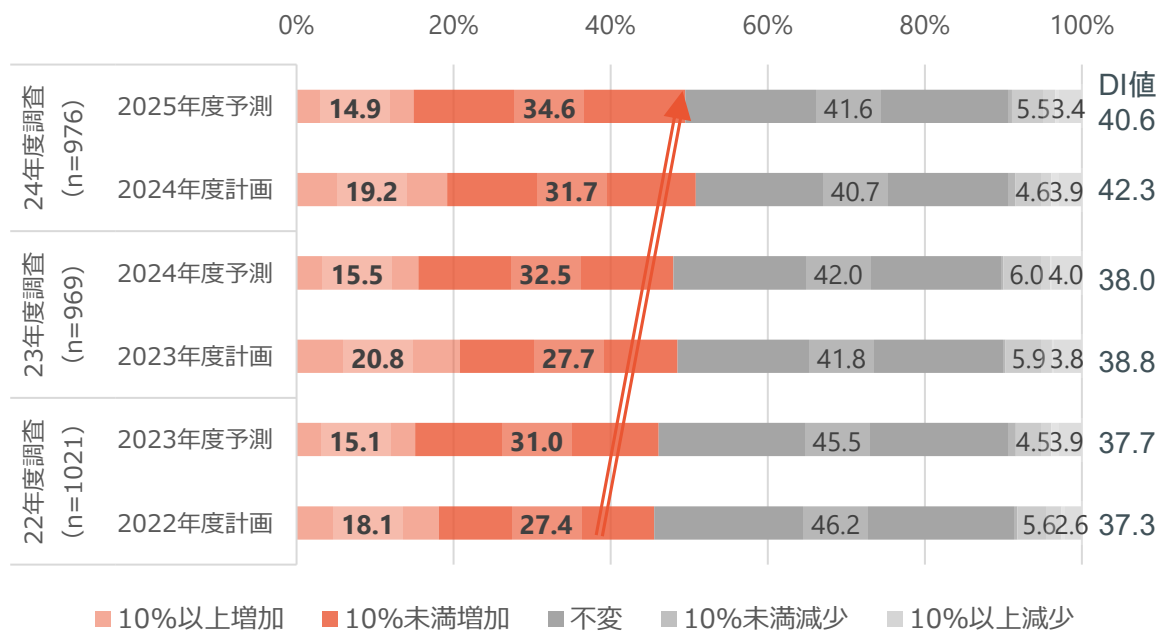
- 市場環境_ITセグメント
- 市場環境_暮らしセグメント



24年度IT予算DI値は12年度以降で最高値。25年度のDI値も高い水準を維持 ユーザー企業のデジタル化のニーズが進捗

「業務のオペレーション」を整理しシンプル化、標準化することでカスタマイズをなくし、コスト半減化を目指すRedxサービスでユーザー企業の本来の事業領域への投資を支援

● 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2025」より作成

2024年度予算の増加理由

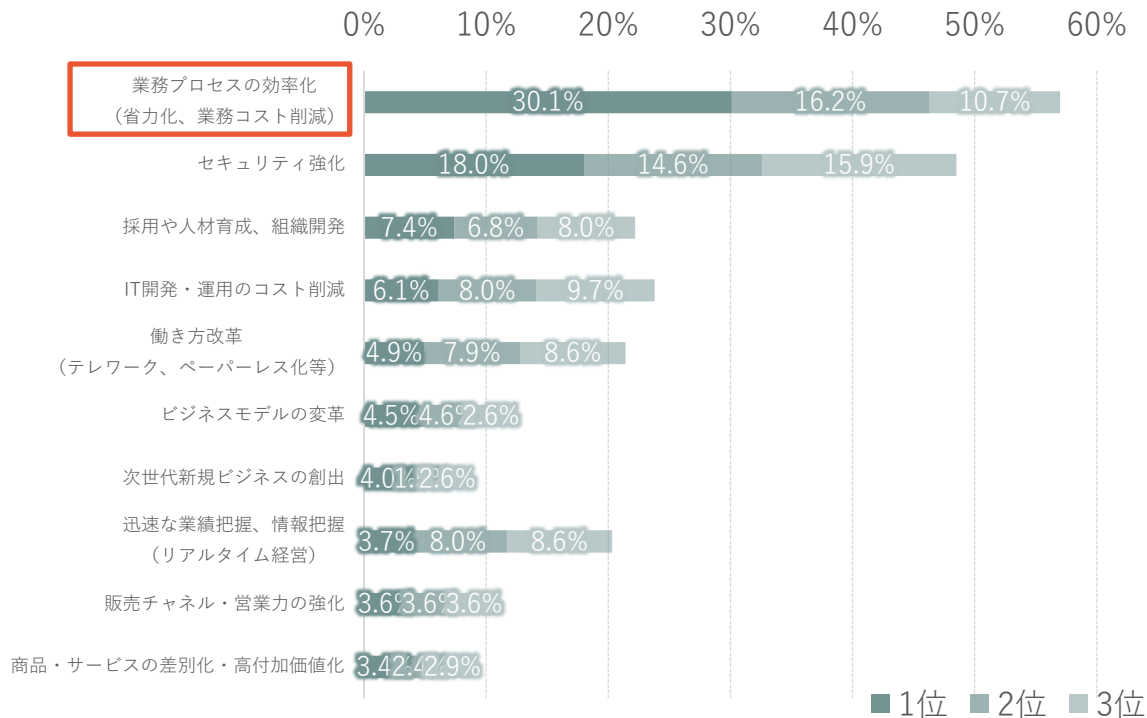
円安・人件費高騰・ベンダー提供価格の値上げなどによる影響：43.5%
業務のデジタル化対応：41.7%
基幹システムの刷新：40.1%

また「クラウド化によるランニングコストの上昇」も高い回答率。円安や値上げ、クラウド化によるランニングコストの上昇がIT予算の増加に大きな影響を与え、老朽化した基幹システムの刷新およびそれに伴う業務のデジタル化を推進しつつ、既存事業・業務だけでなく、より付加価値の高い事業領域へのIT投資を増加

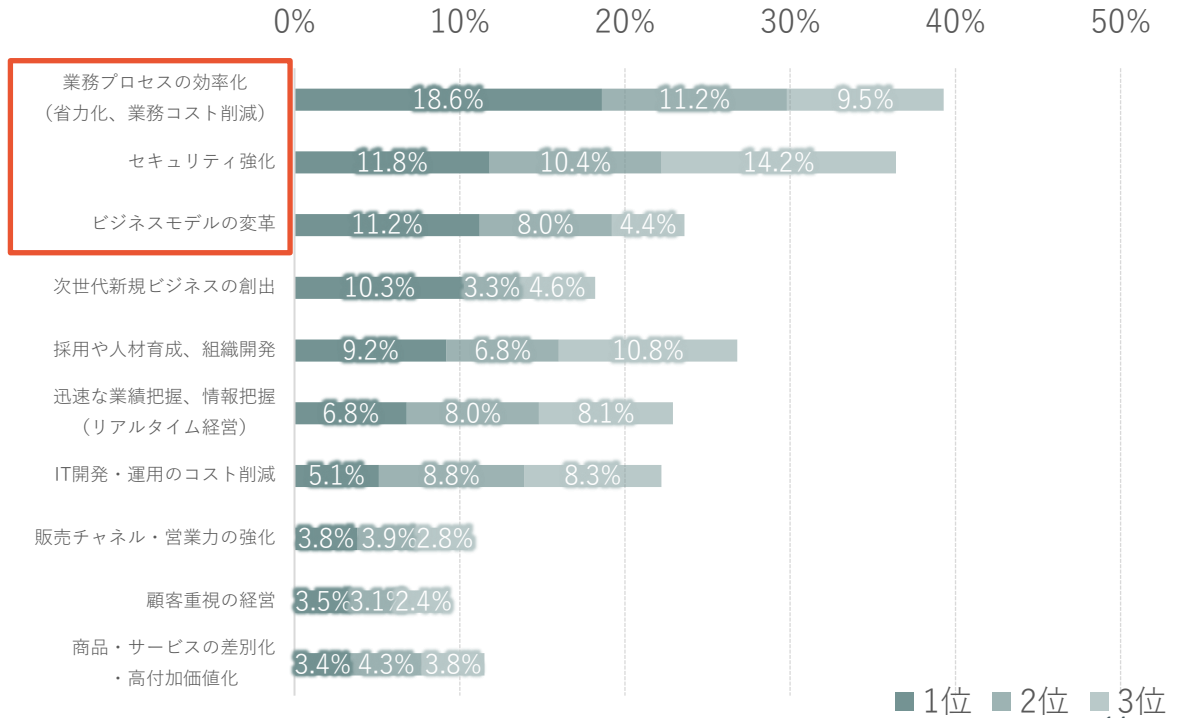
”短期的な”経営課題では「業務プロセスの効率化」、
 ”中長期的な”経営課題では事業領域へのIT投資を目的とした選択肢が上位
 （1位：業務プロセスの効率化（省力化、業務コスト削減）、2位：セキュリティ強化、3位：ビジネスモデルの変革）

Redxサービスで非競争領域において、共通化が可能なエリアの標準化及びシステム課題の解決、DX推進を支援

●IT投資で解決したい”短期的な”経営課題



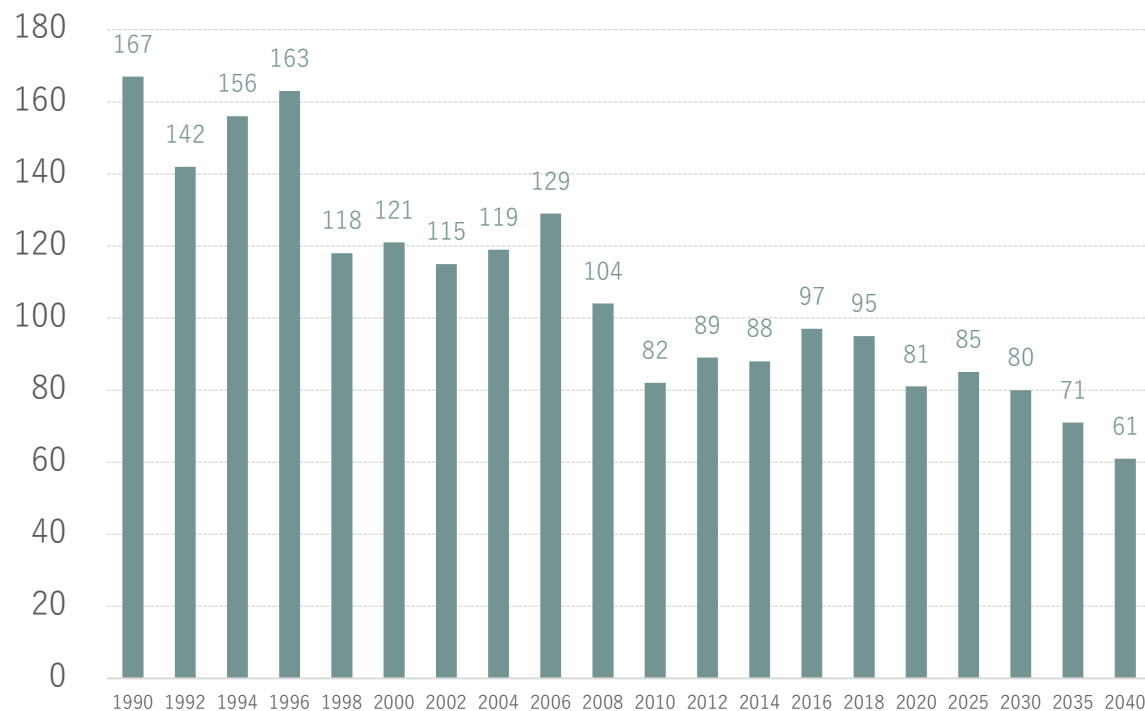
●IT投資で解決したい”中長期的な”経営課題



不動産物件における新設住宅着工戸数は2024年：82万戸、2030年度：80万戸、2040年度：61万戸と減少トレンド。
リフォーム市場は約8兆円規模で堅調に推移、ライフスタイルに大きな変化が起きており、
新設住宅着工戸数の減少に伴い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っている。

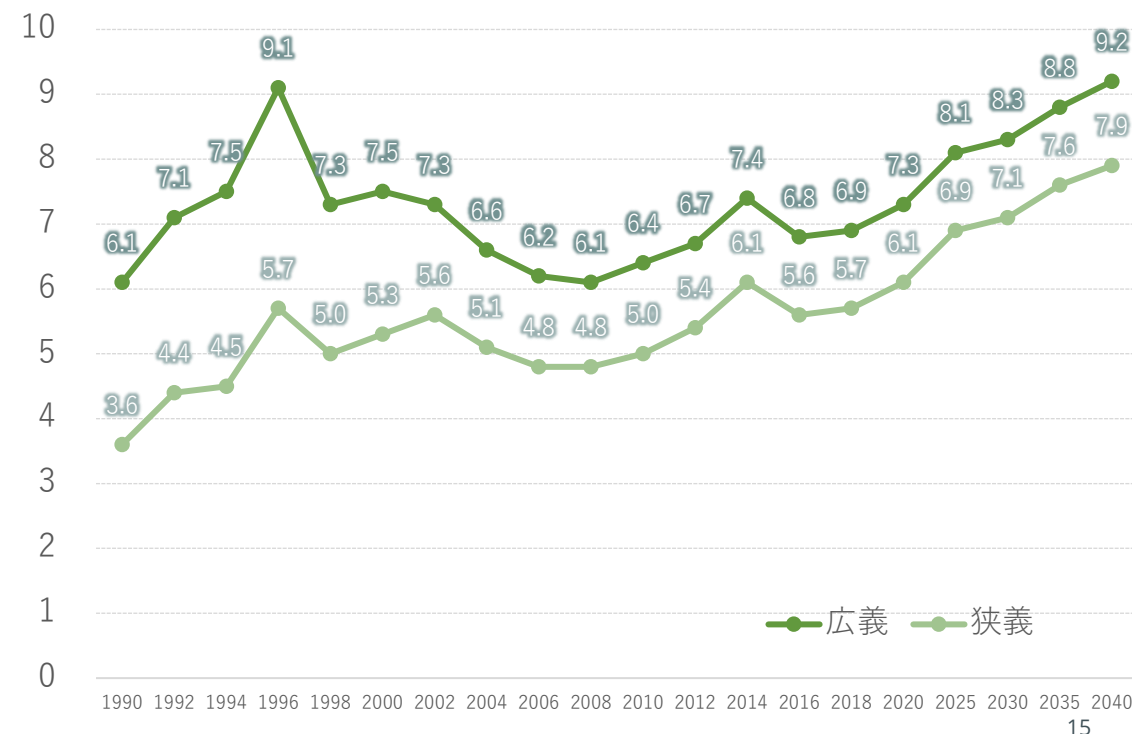
リノベーションビジネスの拡大と、それに連動したgoodroomソリューションビジネスの拡大を通じて、新しい暮らし方・働き方の拡大を図り「どこにもないふつう」の暮らしを提供

● 新設住宅着工戸数の実績と予測（万戸）



株式会社野村総合研究所「NEWS RELEASE」（2025年6月12日発表）より作成

● リフォーム市場規模の実績と予測（兆円）



業績実績（2025年 3 月期）

- 2025年 3 月期連結業績前期比較
- 連結売上 / 営業利益推移
- 連結業績予想比較 / 過年度推移
- ITセグメント_売上 / 利益推移
- 暮らしセグメント_売上 / 利益推移
- 標準型サービスビジネス」の売上前期比較



売上高及び営業利益以下各利益において前期比増

ストック型収益となる標準型サービスビジネス（Redxサービスビジネス、goodroomソリューションビジネス）への投資を強化・継続しつつ

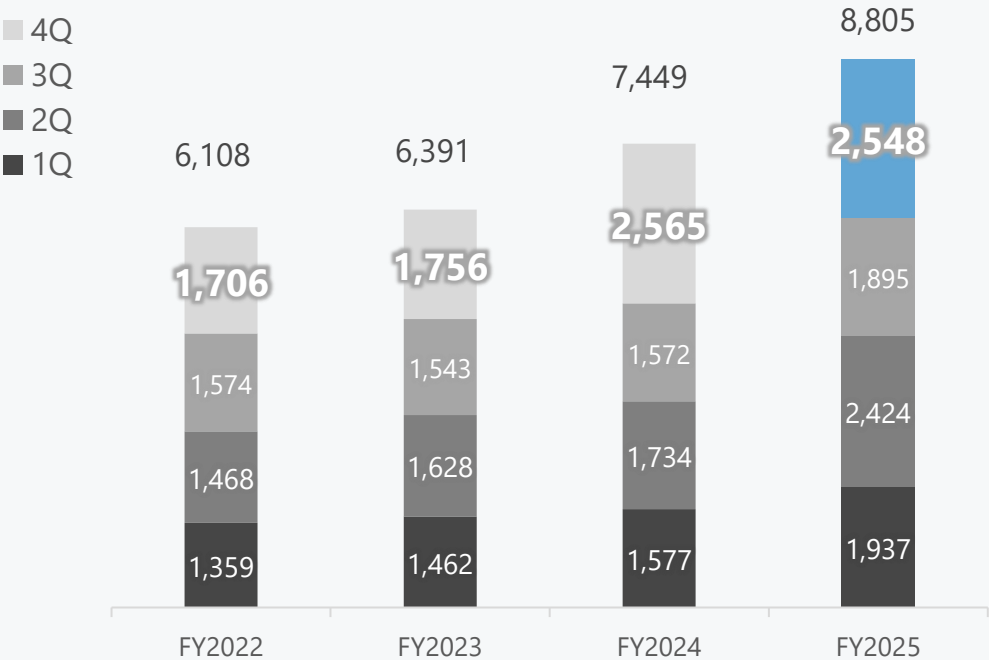
売上高（前期比1,355百万円増）及び営業利益（前期比103百万円増）共に前期比増

(単位：百万円)	2024年3月期 4Q累計実績	2025年3月期 4Q累計実績	増減率
売上高	7,449	8,805	+ 18.2%
売上総利益	2,058	2,208	+7.3%
販売管理費	1,556	1,603	+ 3.0%
営業利益	502	605	+20.5%
経常利益	481	550	+14.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	300	337	+12.3%

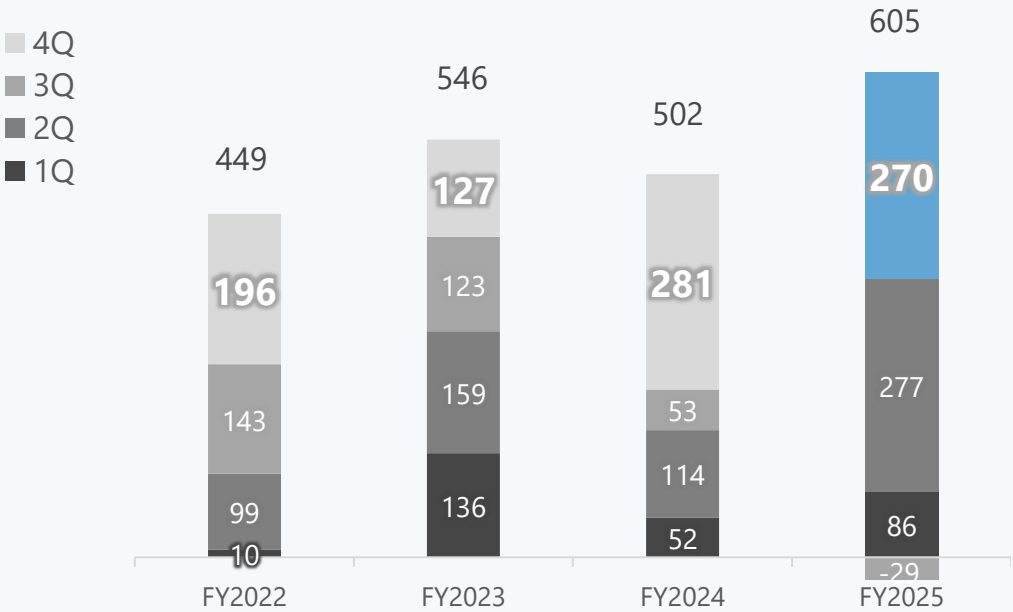
連結売上 / 営業利益推移

ストック型収益となる標準型サービスビジネス主体への取組みを継続しつつ、
第4四半期累計の年平均成長率は、売上高13.0%、営業利益10.4%と安定的に成長。

売上高（単位：百万円）



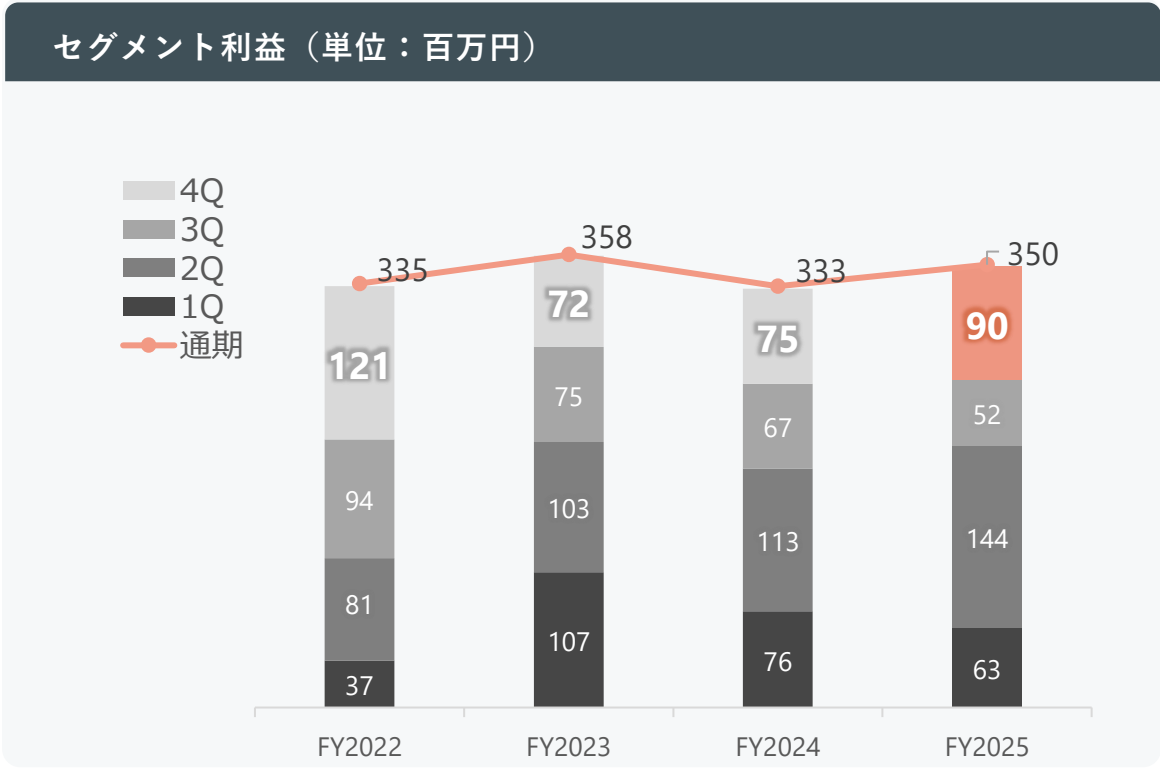
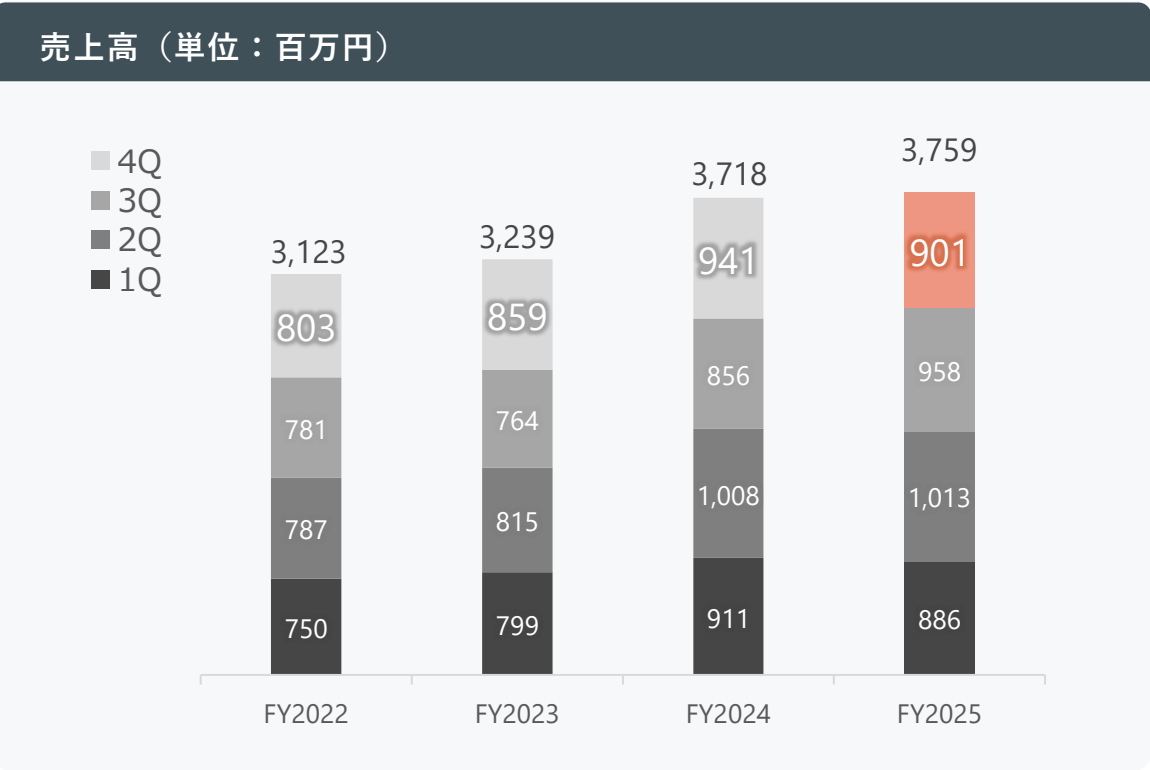
営業利益（単位：百万円）



(単位：百万円)	2022年 3 月期		2023年 3 月期		2024年 3 月期		2025年 3 月期	
	予想	実績	予想	実績	予想	実績	業績予想	実績
売上高	6,000	6,108	6,800	6,391	7,000	7,449	8,700	8,805 (+105)
営業利益	260	449	372	546	470	502	570	605 (+35)
経常利益	260	471	372	549	471	481	570	550 (△19)
親会社株主に帰属する当期純利益	166	291	248	359	304	300	360	337 (△22)
1 株当たり当期純利益	25.22	43.34	36.85	53.34	45.24	44.60	53.13	49.69 (△3.44)

2023年 7 月 1 日を効力発生日として普通株式 1 株につき 2 株の割合をもって株式分割を行っており、2021年 3 月期～2022年 3 月期実績は株式分割後の 1 株当たり当期純利益を記載しております。2022年 3 月期の予想は期初予想となっております。

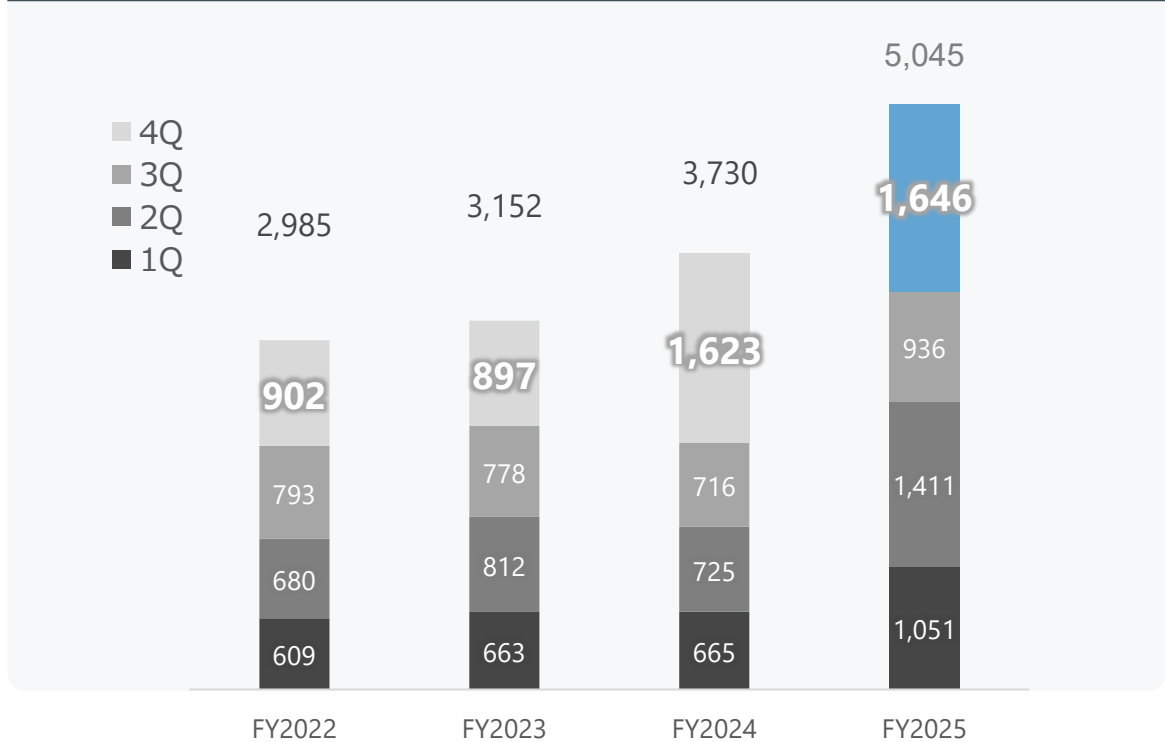
Redxサービスビジネスの3つのビジネスグループ（専門店／アパレル、百貨店標準、商業施設向け Redx-NEW PORT（モバイルオーダー））がそれぞれ成長し、利益増加。
ユーザーソリューションビジネスは、流通小売含めて金融機関の大型案件収束で保守フェーズ移行。



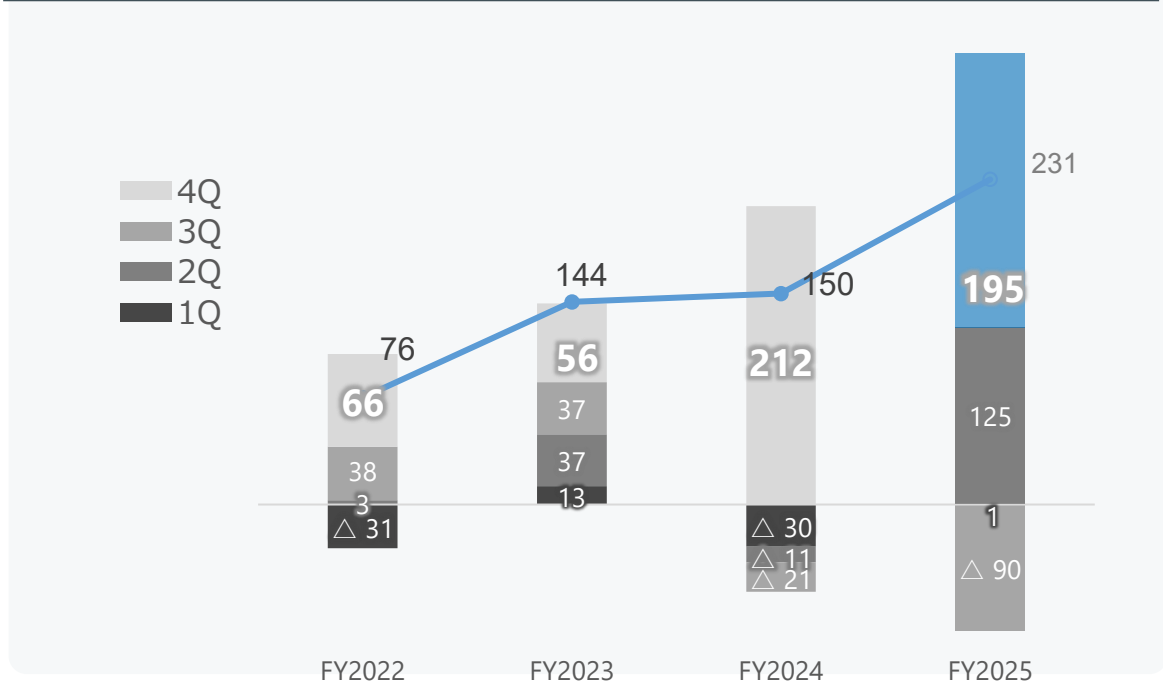
goodroom residenceの増設を積極的に展開。

リート・ファンド等の不動産運用に向けた物件のリノベーションの受託拡大、運営施設の増加及び好調な稼働率により、売上高前年度比増。

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

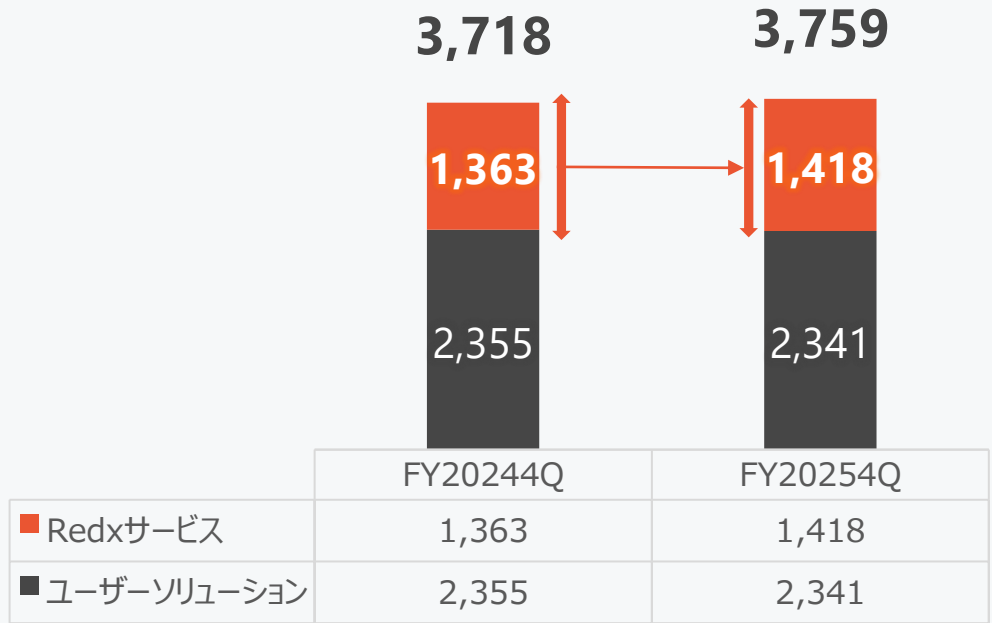


「標準型サービスビジネス」の売上前期比較

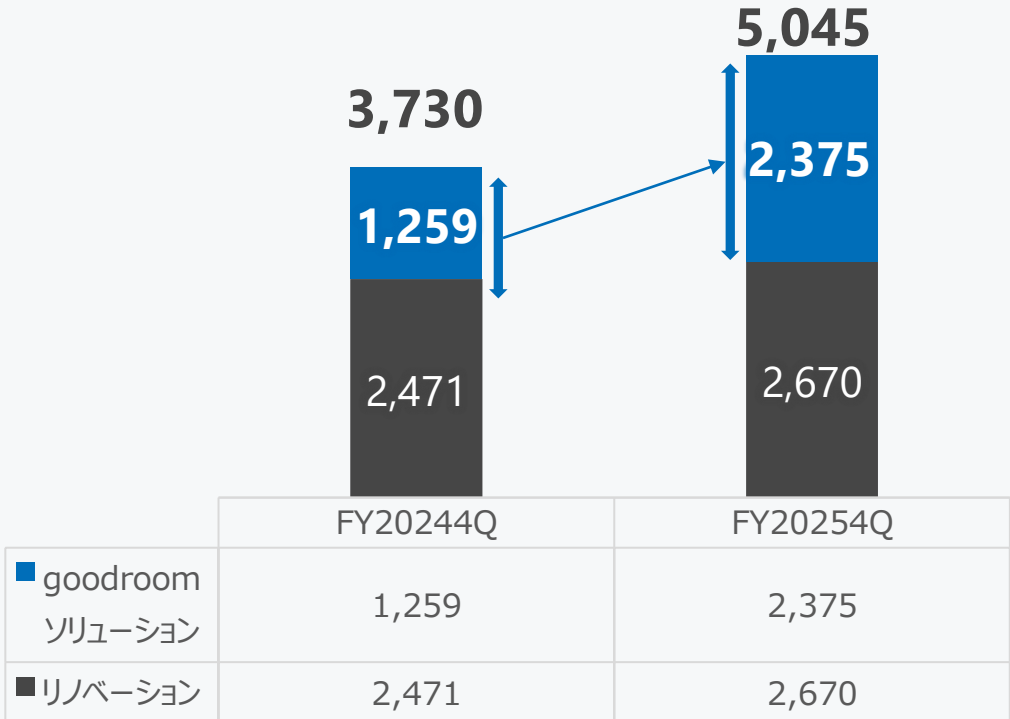


Redxサービスビジネス前期比 4.0%増、goodroomソリューションビジネス前期比 88.6%増と順調に進捗。

ITセグメント売上高（単位：百万円）



暮らしセグメント売上高（単位：百万円）



事業実績（2025年 3 月期） 及び中期の方針

- ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績
- 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績
- セグメント別政策_ITセグメント
- セグメント別政策_暮らしセグメント
- 連結業績予想（2026年 3 月期）



ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

① Redxコンセプト



Redx は、流通小売業界における「店舗共通インフラ」の提供を目指す

Redxは、「クラウドPOS」と「クラウド店舗DX」の2つのサービスの総称。小売業の共通インフラを提供し、クライアントのオペレーション効率化やシステム維持コストの大幅削減を実現
市場ニーズに応じた標準機能の追加で、カスタマイズを不要にし、小売業界の課題解決とDX推進に貢献

Redxコンセプトに基づく、Redxサービス導入による付带的価値

カスタマイズレスの追求標準機能を共通利用



共通利用可能な標準機能を継続提供し、
改修コストを削減

導入企業の競争領域への投資を促進

業務効率化・簡素化店舗のDX推進



Redx標準機能の導入に伴う、
業務改善と店舗DXを推進

ハードウェアの自由選択による、
機器コスト削減

わかりやすく、使いやすい UI/UXの追求



わかりやすいUIを追求、教育コスト削減、
ユーザー体験を最適化

使いやすい操作性により、
属人化を解消



ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

② Redxビジネス 3つの柱（2025年3月期）



ロフトへの全店導入をベースに専門店／アパレル店にRedx導入

2023年5月	2024年4月～2025年3月
ロフトへの導入開始※1	ブルックス ブラザーズ導入開始※2 RedxクラウドPOS免税システム開発完了、 ロフトへ最初の導入開始※3

百貨店向け標準を開発・導入

2024年3月	2024年4月～2025年3月
三越伊勢丹システム・ソリューションズと 百貨店標準に関わる業務提携※4	最初のお客様として東武百貨店への取組み※5 デパートリウボウへの導入開発開始※6 全百貨店に向け営業開始

商業施設向け Redx-NEW PORT（モバイルオーダー）連携システム共同開発

2018年7月	2023年7月	2024年4月～2025年3月
三菱地所と 資本業務提携※7	スカイファーム株式を 三菱地所と共同所有※8 （第三者割当増資33%超保有）	東急プラザ原宿・ハラカド※8 東急Shibuya Sakura Stage※8 フードコート（レストラン向け） Redx-NEW PORT連携システム導入※8



RedxクラウドPOS初導入、ロフト全店舗への導入展開中※1

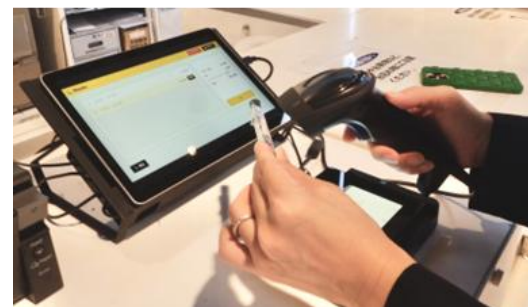
ロフトの全国展開に向けたRedxクラウドPOSの導入をベースに、専門店／アパレル店への導入も展開中

導入実績（ロフト）

導入開始 : 2023年5月～
導入店舗数 : 65店舗 2年程度で全店導入
(全店舗の約37%、2025年3月末時点)

従来の大手／大規模な小売店舗で、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。ファーストユーザーであるロフトでの運用実績、ノウハウを今後の標準化に適用

導入企業の業務改善に活用するとともに、導入費用・維持費用の低減化実現



Cloud POS



RedxクラウドPOS「ブルックス ブラザーズ」全店舗への導入開始※2

米国ブランド「Brooks Brothers」製品の販売を行うブルックス ブラザーズ全店舗への導入を開始
全店舗へ導入されることで、業務効率化や顧客サービス向上に向けて柔軟な対応をサポート

導入実績

導入開始 : 2024年10月～
店舗数 : 66店舗（アウトレット23店舗含む）
（2024年4月1日現在）

導入のメリットと選定理由

- ・わかりやすい操作性による業務効率化と教育コスト削減
- ・将来の EC サイトや会員向けサービス等との柔軟な連携による顧客サービス向上
- ・POS 操作のみで完結可能な免税販売機能による店舗業務負荷の大幅削減
- ・Redx クラウド POS 標準機能をベースとした短期間での導入
（プロジェクト開始から導入準備完了まで約 8 ヶ月で実現）

Redx クラウドPOS

「ブルックス ブラザーズ」
全店舗への導入完了





RedxクラウドPOS免税システム、ロフト店舗へ導入開始※3

Redx標準ソフトウェアの一環として全てがフロント（POS）で処理できる「RedxクラウドPOS免税システム」の開発を完了し、株式会社ロフトへ最初の導入を開始

従来の免税業務と「RedxクラウドPOS免税システム」

従来の課題

- 1 待ち時間の長さ：通常、会計後に免税カウンターへ
- 2 複雑な業務：手入力作業が多くミスが発生
- 3 業務の属人化：ベテラン人材の必要性

RedxクラウドPOS免税システムによる課題解決

- 1 POS操作で手続き完結：POS操作のみで免税手続きを完結
- 2 大幅な自動化：AIエンジンによるカメラ読み取りで手入力を不要に
- 3 柔軟な免税対応：「今すぐ免税」と「あとから免税」の両方に対応

導入メリット

- 1 業務効率化：従来の作業工程で50%以上の作業時間の短縮可能
- 2 顧客満足度向上：免税手続きを行うお客様の待ち時間を大幅に短縮
- 3 教育コスト削減：画面のガイダンスに従うだけでマニュアル無しで操作可能

POS1台で会計と免税手続きを完結。簡単操作でインバウンドの顧客対応がスムーズに。



お客様の声：池袋ロフト（株式会社ロフト）

従来の免税手続では、1件あたり10分以上かかっていましたが、Redxの免税システム導入後は、1件あたり3分程度で完了できるようになり、お客様の待ち時間も大幅に短縮できました。

POS操作も簡単で誰でも免税手続ができるようになったので、他の業務をしている際に急な対応依頼が入ることもなくなり、接客に集中できるようになりました。

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの“百貨店標準化ソフトウェア共同開発” 及びマーケティングに向けた業務提携※4

百貨店業界最大手の三越伊勢丹グループのグループ会社「三越伊勢丹システム・ソリューションズ」と連携して、百貨店標準化システム（POS・店舗システム等）の開発・提供を目指す

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの共同開発





RedxクラウドPOS百貨店標準、東武百貨店への取組み※5

三越伊勢丹グループとの業務提携をベースとした『RedxクラウドPOS百貨店標準』を、最初のお客様として東武百貨店への適用に向けた取組み

RedxクラウドPOS百貨店標準

三越伊勢丹グループとの業務提携に基づき、百貨店業態向け共通フロントシステム（POS・店舗システム等）の企画・開発、マーケティング、営業活動を共同推進

百貨店業界へ一貫したサービスを提供

（企画～標準化SW適用～標準HW提供～運用・保守）

最終的に小売業全体への展開につなげ、業界No.1となるシステム・サービスの提供を目指す





RedxクラウドPOS百貨店標準「デパートリウボウ」への導入開発開始※6

沖縄県内唯一の百貨店「デパートリウボウ」全館へ、RedxクラウドPOS百貨店標準の導入に向けた開発を開始
今後開発を進め、2025年内に導入開始予定

株式会社リウボウインダストリー

沖縄県内唯一の百貨店「デパートリウボウ」の運営
グループ企業にて沖縄ファミリーマート（フランチャイズシステムによるコンビニエンスストア事業）、リウボウストア（総合小売業・スーパーマーケット運営）、不動産賃貸業等の事業を展開

小売業の共通インフラとなるシステムを提供
お客様の非競争領域であるオペレーションの効率化、システム維持コストの従来比大幅低減を実現
市場のニーズを踏まえRedx標準機能を継続的に追加し、実質的にカスタマイズをなくし小売業界の課題解決、生産性向上、DX推進に寄与

Redx クラウドPOS 百貨店標準

デパートリウボウへの
導入開発開始



ITセグメント注力事業_Redxビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2024年3月期／2025年3月期）



商業施設向け Redx-NEW PORT連携システムの共同開発

2018年7月

三菱地所との資本業務提携※7

gooddaysグループのITセグメントの知見、暮らしセグメントの住居とオフィスの連携ビジネスの共同活用を目的として三菱地所と資本業務提携締結

2023年8月

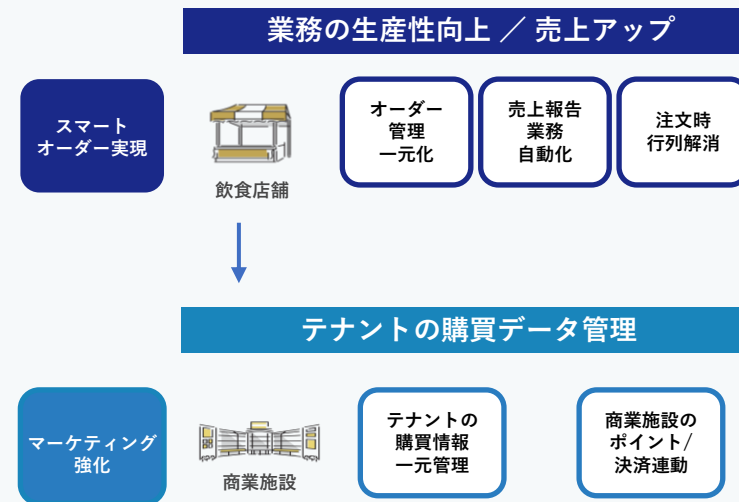
スカイファームへ三菱地所と共同出資となる株式取得及び業務提携※7

事前決済（net）の「NEW PORT」と事後決済（real）の「Redx」を組み合わせた「realとnetのハイブリット活用」「Redx - NEW PORT」の商業施設への導入加速、合わせて商業施設内の物流問題の解決についても目指します



2024年3月

クラウドPOS「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム開発





クラウドPOS「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム導入※8

オンラインで飲食フロアのメニューを横断的にオーダー、個店別処理と商業施設向け情報連携ができるSaaS型サービスモデルを提供し横展開
商業施設の顧客戦略にも適用出来るシステムとして展開

2024年4月_東急プラザ原宿「ハラカド」 / 2024年7月_「Shibuya Sakura Stage」へサービス導入

利用顧客のメリット

- ✓ランチタイム：フロア内の座席を確保し、席からモバイルオーダー可能
- ✓ディナータイム：QRコードにて複数のレストランメニューの同時注文可能

飲食テナントのメリット

- ✓対面決済とモバイル決済を一元管理
- ✓自動連携により商業施設への購買情報報告の正確性向上・事務負担の軽減
- ✓複数ブランド展開時も合算し自動連携可能

商業施設のメリット

- ✓SC管理システム「MallPro」と自動連携、正確な管理データの日次習得可能
- ✓将来的に顧客IDと購買データを基にしたマーケティング/プロモーション可能



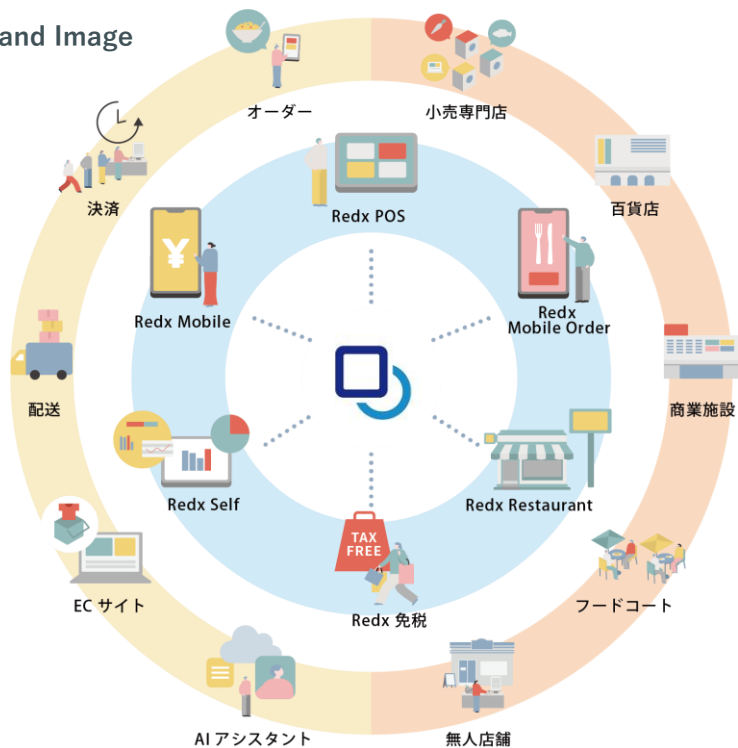
モバイル決済・対面決済
購買データの一元管理を実現



Redxサービスビジネスは、POSを起点にRetailの全てを、なめらかにつなぎます。

Redxは、POSという単なるレジの枠を超え、小売現場のあらゆるTouchPointをつなぐ“Retail インフラ”として進化を続けています。百貨店、専門店、フードコートなど多様な業態に対応し、小型端末、セルフ、免税、モバイルオーダーなど用途別ソリューションを展開予定。今後はAIなどの周辺機能との連携も視野に入れ、小売業の複雑性そのものをシンプルに変えていきます。

Redx Brand Image



RedxがRetailにおける“あってよかった”サービスの提供を実現

■展開中／展開予定サービス一覧

- ・ Redx Mobile : モバイル一体型POS（催事／イベント向け等）
- ・ Redx Self : サイネージ注文端末（フードコート等）
- ・ Redx Mobile Order : QRコード経由での注文機能
- ・ Redx Restaurant : 飲食向けオーダー特化型POS
- ・ Redx 免税 : 免税手続きをRedxで完結可能に

■今後の展開イメージ

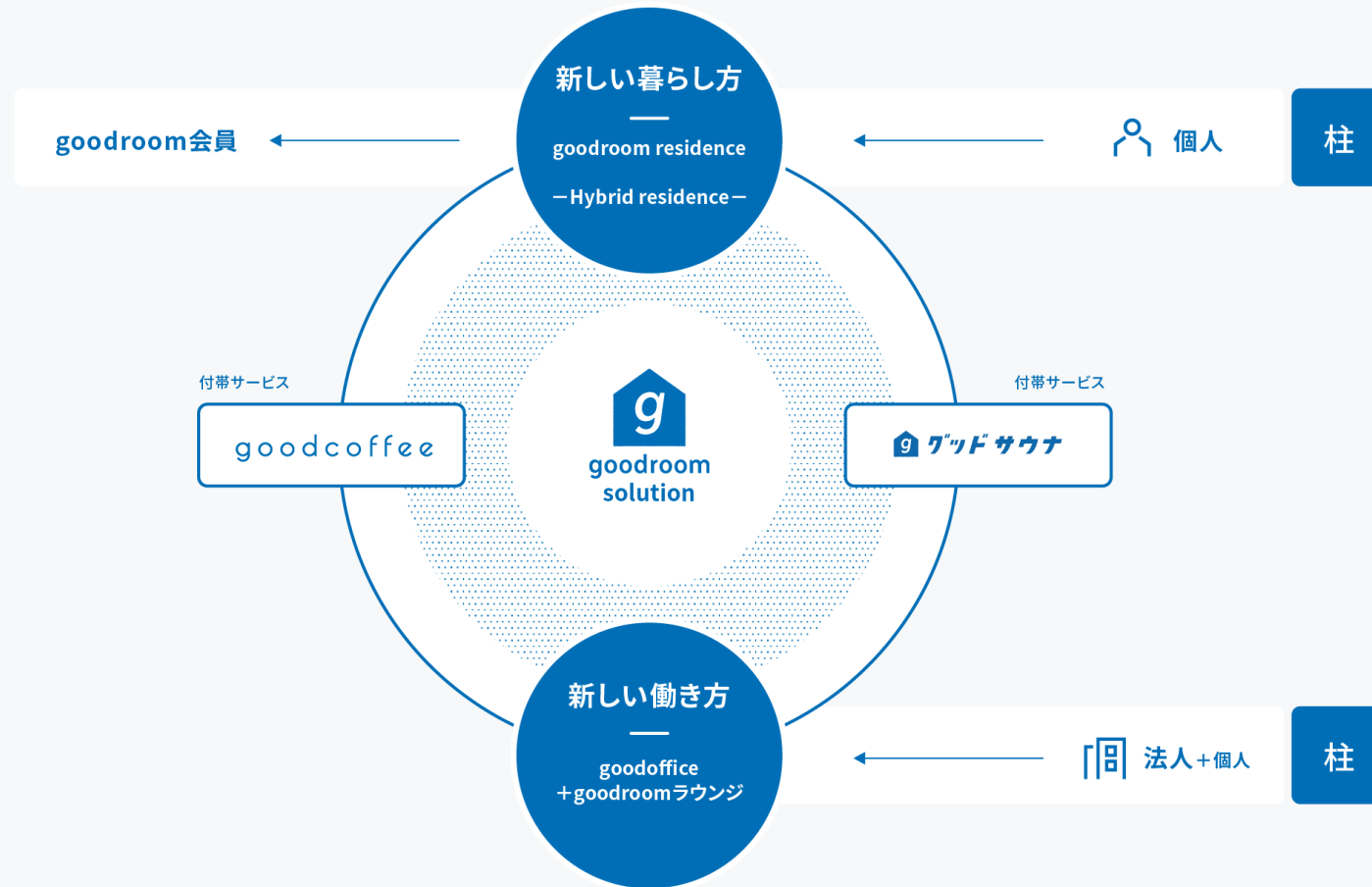
Redxは、単一店舗から複合施設全体へ、さらにEC・配送・AI接客といった周辺領域との接続までを視野に入れた“拡張性のあるRetailインフラ”です。

- ・ 標準化/モジュール設計により、業態や施設規模に応じた柔軟な導入が可能
- ・ 外部パートナーとの連携で機能を段階的に拡張、高度化が容易
- ・ 店舗×施設×顧客のデータを統合し、販促・CRM・業務最適化へ展開

※本資料に記載の開発内容および各種名称は、今後変更となる可能性があります。

暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

① goodroomソリューション 新しい暮らし方／働き方に向けての展開

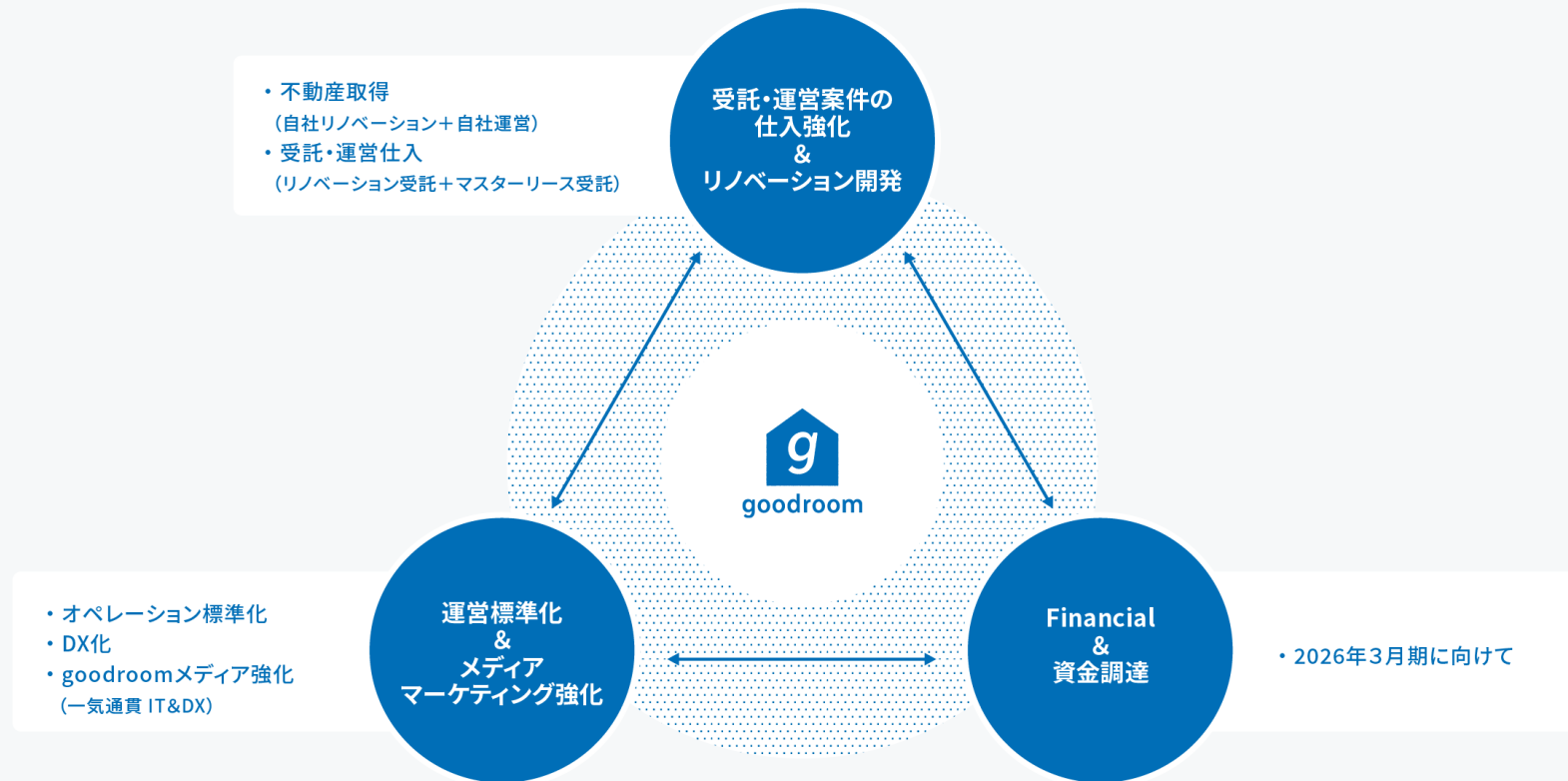


暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

② goodroom residence 2,000室 達成に向けての3つの柱



2,000室達成に向けての3つの柱



暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例一覧（2024年3月期／2025年3月期）



goodroom residence

2024年3月期末約200室、2025年3月期で約500室、累計約700室予定、今後3年間で2,000室達成に向け順調に進捗

2024年3月期

2023年4月 goodroom residence 学芸大学※1

2023年8月 goodroom residence 保土ヶ谷※2
（不動産取得）
良品計画と業務覚書※3

上記含め累計約200室

2025年3月期

2024年4月 ・ goodroom residence 渋谷道玄坂※4
東急不動産と業務連携

2024年6月 ・ goodroom residence 調布国領※5

2024年9月 ・ goodroom residence 中浦和※6

2024年10月 ・ goodroom residence 板橋ときわ台、越谷※6
竹中工務店所有物件
（リノベーション受託＋マスターリース運営）

2024年11月 ・ goodroom residence 大阪豊中※7
（自社リノベーション＋自社運営）

2025年3月 ・ goodroom residence 戸塚（予定）

約500室増設予定（累計約700室）

暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）

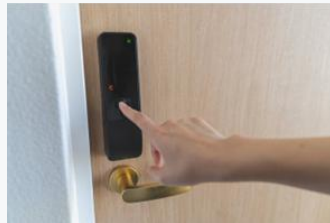


goodroom residence

渋谷道玄坂（全9室、東急不動産と業務連携）、調布国領（全70室）

渋谷道玄坂※4

東急不動産保有の物件をgoodroom residenceにコンバージョンして開業
居室はコンパクトながら、クイーンサイズのベッド、キッチン、
3点ユニットバス等の水回り設備、家具を設置
共用部は入居者専用のテントサウナ（水風呂・外気浴可能）、
シェアラウンジ兼用のワークスペースを併設



調布国領（旧：学生寮）※5

1988年竣工の学生寮を寮のニーズの低下により、資産の有効活用のため居室に水回りを持たなくても済むgoodroom residenceを提案
内装は「TOMOS」をベースとした素材と無印良品の家具の組合せ
共用部はgoodroomラウンジ、シェアキッチン、サウナ、カフェ、アートギャラリーを併設
一般的な賃貸マンション以上に充実した空間を提供



暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）



goodroom residence

中浦和（全41）、板橋ときわ台（66室）、越谷（全73室、運営レジデンス最大規模）

既存物件を生かしたりノベーションによる不動産再生事業を株式会社竹中工務店と協業

中浦和、板橋ときわ台、越谷※6

旧社員寮として運営されていた物件、法人退去により遊休化

居室に水回りがない寄宿舍で一般賃貸への転用ができず、設備老朽化と寮のニーズ低下で既存活用不可の状態

築古・狭小等の賃貸物件のバリューアップにより古いストックの利活用にgoodroomと株式会社竹中工務店がリノベーション・長期マスターリースによる運営を共同で実施するスキームを作り上げ本プロジェクト実現

今後も従来のスクラップ&ビルドからの脱却を図り、既存建築の新たな価値・活用方法の創出に取り組む



暮らしセグメント注力事業_ goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例（2025年3月期）



goodroom residence

大阪豊中（全48室）

大阪府豊中市に関西圏初となる不動産取得物件（当社リノベーション及び運営）としてgoodroom residence 大阪豊中を開業

大阪豊中※7

旧社員寮として運営されていた物件を取得

自社で設計・施工、運営管理、一部無印良品の空間デザインのもと立ち上げ
これまで賃貸のリノベーション・ポータルサイトを展開、不動産取得物件（自社リノベーション及び運営）として関西圏初の取り組み。

2025年の大阪万博・インバウンドでの長期滞在先としての利用も目指す
サウナ、ワークスペース等、賃貸とホテルのいいところ取りができる goodroom residence

物件のいたるところに使われる素材やアイテム、goodroom ならではの無垢材を用いたラウンジの床、無印良品の店内を思わせるディスプレイ、

居室の小物、男女問わずご利用いただけるシンプルであたたかみのある空間を演出

- ・ 敷金・礼金不要、1 ヶ月から入居可能な身軽で新しい住まい
- ・ サウナなど充実の共用部で賃貸にはない魅力



暮らしセグメント注力事業_ goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例



goodoffice & goodroom ラウンジ

新橋（登録有形文化財）、東陽町（竹中工務店所有物件の運用、オフィス運営拠点最大規模）

goodoffice + goodroomラウンジ+付帯サービスによる新しい働き方を実現

goodoffice 新橋（堀ビル）

1932年合資会社堀商店のオフィスとして誕生

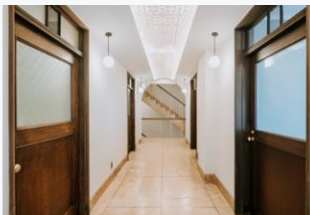
角地の立地特性に活かした重厚な正面玄関、水平に窓が連続する特徴的な外観を有し、

1998年国の登録有形文化財に登録

2020年10月より、株式会社竹中工務店が借り上げ回収工事実施、歴史ある建物をリ

ノベーションし、イノベーションセンターとしての施設へ変貌

goodoffice 新橋としてgoodroomが運営



goodoffice 東陽町（東陽町ぐりんとす）

1969年竹中工務店の技術研究所として誕生

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・イベント空間を持

つ地域に開かれた空間を作り上げている

goodoffice 東陽町としてgoodroomが運営



暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例



goodoffice & goodroomラウンジ（2026年3月期開業予定）

馬車道（横浜市認定歴史的建造物）仮称

暮らし方、働き方に文化芸術創造都市施策のエッセンスを溶け込ませるという新たな可能性と、建物の活用だけにとどまらず、エリアにしみ出すにぎわいが期待できるという点が評価され選定

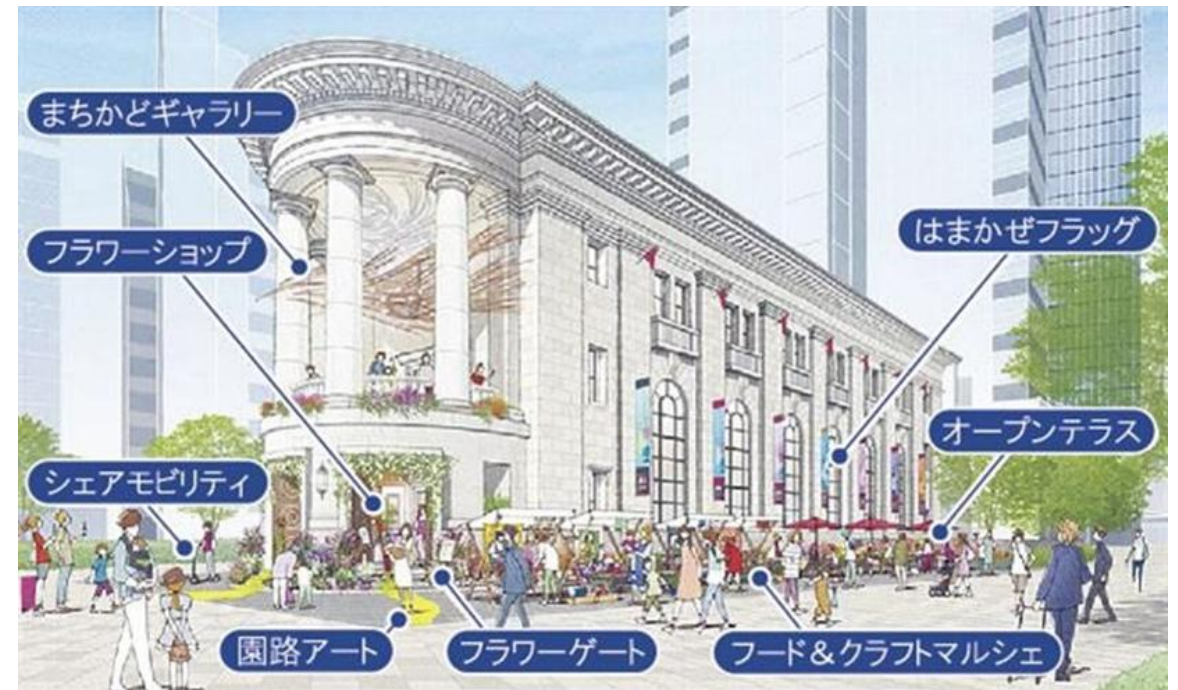
横浜市認定歴史的建造物「旧第一銀行横浜支店」の運営事業者に選定）

株式会社竹中工務店を代表事業者とするグループ「BankPark YOKOHAMA（バンクパーク ヨコハマ）」の構成事業者として、横浜市認定歴史的建造物である「旧第一銀行横浜支店」の運営事業者に選定

共創拠点の提供等を通じてスペース全体の運営を実施予定

goodoffice 馬車道（仮称）として開業に向け準備中

今後、本拠点（横浜）を取入れることで goodoffice の3大拠点として連携を深めるのみならず、goodroomブランドを確立させることで、goodroom residence および goodoffice の顧客層との更なる連携の強化を図る



暮らしセグメント注力事業_ goodroomソリューションビジネスの方針と実績

③ 実績／事例



goodroom residence、goodoffice 付帯サービス

2023年3月期より新しい暮らし方・働き方を実現する付帯サービス（goodcoffee、グッドサウナ）を開始

goodroom residence 及び goodoffice へ併設

goodcoffee

住まい（goodroom residence）、オフィス（goodoffice）の設置及び運営の経験をもとに、新しい暮らし方・働き方のワンシーンを引き立てる付帯サービスとして goodcoffee を運営

店舗ごとに異なるこだわりのメニューを提供 Coffee Supreme Tokyoの豆を使ったコーヒーやmorethanのパンを使用したフード等も提供



グッドサウナ

住居やオフィス環境だけでなく、暮らし・働くの“となり”に寄り添う付帯サービス施設としてグッドサウナを運営

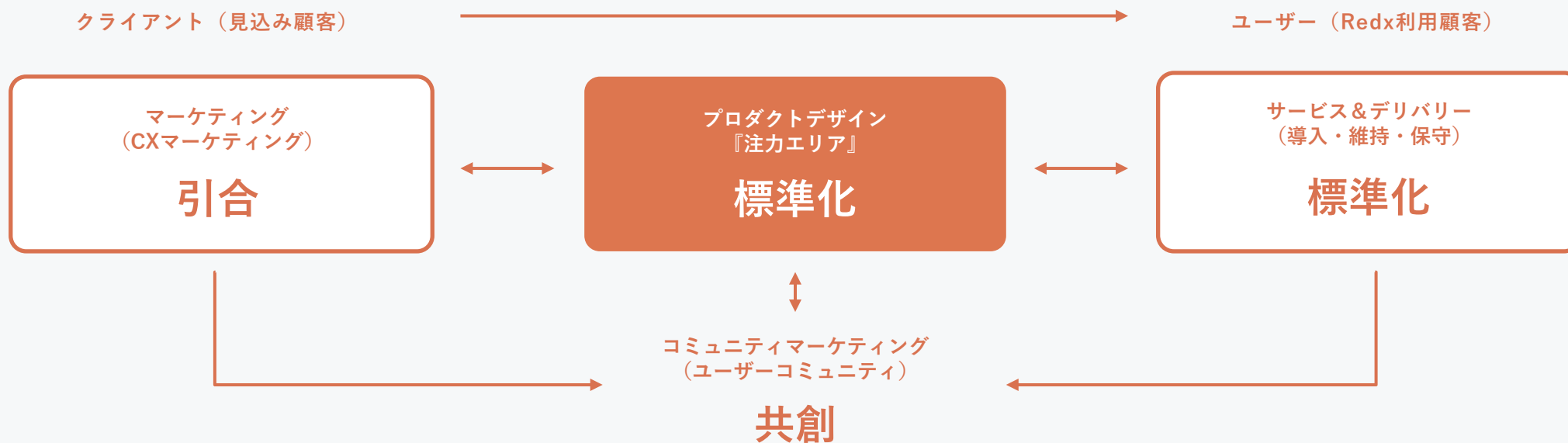
サウナスペースや、思考をととのえる「くつろぎスペース」、コワーキングスペース等、店舗やエリアごとに違った体験価値が得られる間取りや内装～照明・音楽といった細部まで空間づくりにこだわった施設



標準型サービス（好循環サービスモデル）の実現に向けて

標準型サービスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指す

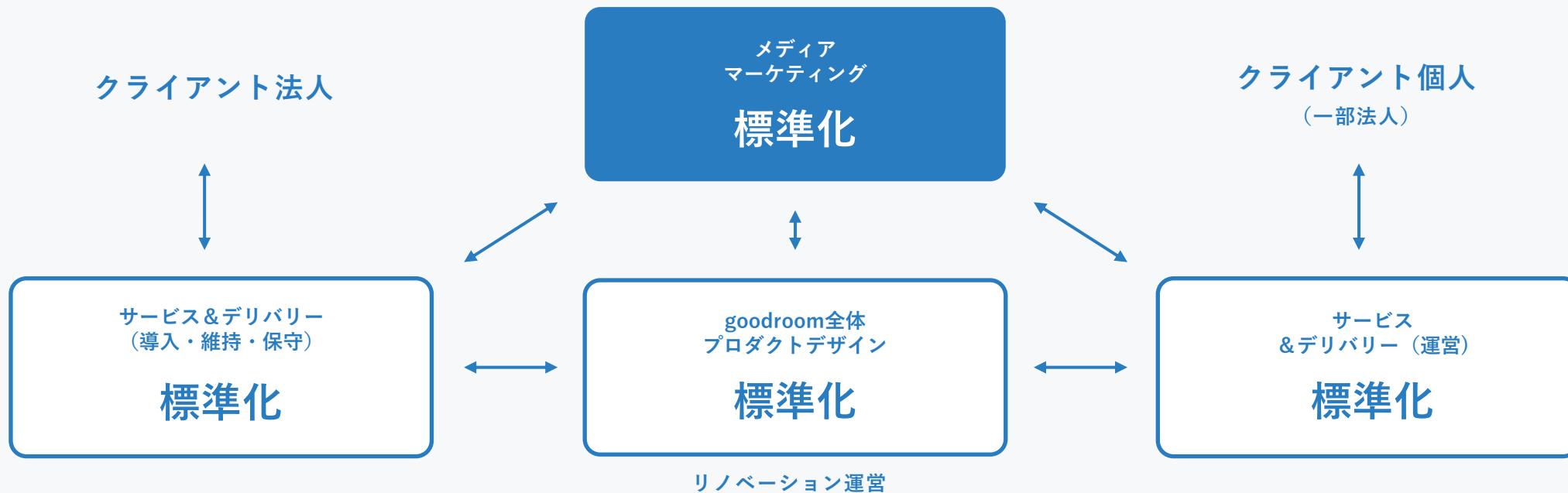
ビジネスの流れを作るための組織構成（Redxサービスビジネス）



標準型サービス（好循環サービスモデル）の実現に向けて

標準型サービスの目標：今後3年余りで売上比率50%を目指す

ビジネスの流れを作るための組織構成（goodroomソリューションビジネス）



03. 連結業績予想

投資を強化・継続しつつ過去最高の売上高及び営業利益以下各利益となる業績予想を設定

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	増減率
売上高	8,805	10,000	+ 13.6%
営業利益	605	700	+ 15.7%
経常利益	550	680	+ 23.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	337	446	+ 32.1%

Appendix

- コーポレートガバナンス



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月期より配当開始いたしました
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です

	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
2024年 3 月期実績	—	0円00銭	—	3円00銭	3円00銭
2025年 3 月期（当期）	—	0円00銭	—	4円00銭	4円00銭
2026年 3 月期（予想）	—	0円00銭	—	4円00銭	4円00銭

サステナビリティの実現に向けた取り組み

gooddays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	・豊かな将来を創造するための全てのコミュニティ支援	・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	・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 ・Redxサービスによる抜本的コスト削減（導入・維持費用）による 「ロングライフシステム」実現で、構造改革の一助へ 上記により、競争領域における投資を後押し	・脱炭素社会に向けての対応 ・標準化の推進で効率化及び コスト削減	  	 
人材強化でビジネス強化につなぐ	・全体を底上げ、人的資本経営の推進	・心理的安全性環境実現 ・グローバル展開人材の育成 ・多様な働き方を実現する柔軟な 人事制度の構築 ・評価／研修プログラムの充実		

リスク情報

主要なリスクの概要		対応策
大規模災害や重大な感染症等	新型コロナ問題のような重大な感染症が急速に進んだ場合には、役職員の長期離脱や各事業拠点の閉鎖等の影響も想定されます 地震や気候変動等に起因する自然災害や予期せぬ事故の発生も、当社グループあるいは取引先企業の重要な設備や事業拠点に影響を与えるだけでなくサプライチェーンにも重大な影響を与えることとなり、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	・ 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 ・ 従前以上のリモートにおける生産性向上の施策 (コラボレーションツールの適用推進、作業業務管理の改善等)
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 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い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	・ 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
新規事業、新規サービスに対するリスク	暮らしセグメントにおいて、従前よりgoodroom residence、goodoffice、ワークラウンジ等をサブリース、不動産信託受益物件、不動産取得等を行った上で事業を強化してきました 新規開設にあたりましては事業計画に基づき適切なロケーションと価格帯で提供し、開設後は定期的に評価を実施しております また、今後はITセグメントにおいても投資を伴うサービス開発を事業計画の妥当性を十分に検討した上で、積極的に推進していきます 当初想定した販売計画、収益計画と実績が大きく乖離し投資額の回収が見込めなくなることにより減損処理が必要となる場合には、当社グループの経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。	・ 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

リスク情報

主要なリスクの概要		対応策
人材の確保について	当社グループは、経営課題の克服及び今後の事業発展のためには、優秀な人材が必要不可欠であると認識しております したがって、人事制度の充実を図り、役職員一人ひとりが、多様なキャリア形成や組織力向上に貢献することを意識し、個人や組織の目標達成が事業発展につながるよう、当社グループの経営理念や経営方針等を理解した社員の育成に努めるとともに、優秀な人材を採用する方針であります しかしながら、当社グループの求める人材が十分に確保できなかった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります	・ 人事制度の拡充 ・ 経営理念や経営方針等を理解した社員の育成 ・ 優秀な人材の採用
システム障害について	社会のデジタル化が進む中、企業においてもDXとデータの利活用による生産性の向上や社会課題の解決が期待されています 一方で、サイバー攻撃の脅威が急速に高まっており、その対策が脆弱であった場合、個人情報の漏洩や、サーバーダウンなどによる事業停止を引き起こす可能性があります 当社グループでは、システム及び運営するWEBサイト等におきまして、ウィルス対策等セキュリティ対策やシステムの冗長化、監視を実施し、安定的に運用できるように対策を講じております しかしながら、ITインフラ機器の障害、コンピュータウイルスへの感染、その他不測の事態が生じることにより、システムトラブルが発生した場合には、当社グループのブランドイメージの低下等、経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります	・ ウィルス対策等セキュリティ対策やシステムの冗長化、監視を実施
個人情報を含めた情報管理	当社グループでは、事業活動を通じて個人情報等の秘密情報を取り扱う場合があります。当社グループにおいては、「個人情報の保護に関する法律」に基づき、社内規程の整備、管理体制の構築、外部からの侵入防止対策の実施等を講じるとともにグループ全体でPマークを取得しております。また定期的な研修を通じた人的対策を実施することで情報漏洩と不正使用を未然に防止するように努めております。しかしながら、これらの情報が漏洩した場合、当社グループの社会的信用の失墜、多額の賠償責任、及び法的罰則等により経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。	・ 社内規程の整備 ・ 管理体制の構築 ・ 外部からの侵入防止対策の実施等 ・ 定期的な研修を通じた人的対策による情報漏洩と不正使用の未然防止

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

