

2025年9月12日



2025年10月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月1日～2025年7月31日

株式会社グッドコムアセット



I. サマリー	P. 3
II. FY2025 3Q 決算	P. 6
III. トピックス	P. 9
IV. 中長期成長（5カ年計画）	P. 39
Appendix	P. 44

※特別記載のない数値は、連結の数値を記載しております。
また、四半期の数値は、累計期間で記載しております。

I. サマリー

売上計上は **4Q中心**、**M&A費用**や**株主還元**により販管費が増加FY2025 3Q
業績売上高
249.0億円営業利益
11.4億円経常利益
9.7億円四半期純利益
5.2億円

第3号ファンドが組成	→	111億円のファンドが組成されたため、外部売却よりも粗利率は低下。
リテールセールスの赤字転落 (6.2億円のセグメント損失)	→	主要顧客の公務員では急激な物価上昇に対応できず販売戸数が低下。
今期の仕入物件を期中に販売	→	販売物件の不足により、今期に仕入れて販売したため、粗利率は低下。今期販売の761戸の内、118戸。
Livenup Groupの株式を取得	→	株式取得の手数料やDD費用等で約2億円を計上。
俳優の山下智久さんを起用した新CMの放映及び東京ヴェルディ等のスポンサー	→	CM放映費や制作費、スポンサー費用等で約2.5億円を計上。
福証上場記念株主優待と株主還元を実施	→	株主優待費用として約3億円を計上。
今期竣工物件の仕入の拡大	→	資金借入の登記費用等で約1億円を計上。

4 Qはファンド販売や1棟販売が売上計上予定 新子会社の売上も上乗せ

●今期4Qの主な取り組み

1. **第4号**ファンドが9月に組成予定
予定していた第4号と第5号を合わせて1つのファンドにし、コスト削減
約**200億円**を予定しており、徐々に規模が拡大
2. 契約済みの**1棟販売等**が全て売上計上予定
3. リテールセグメントにて、**富裕層向け**の部署「**ウェルス・コンサルティング部**」を新設
物価高でも購入可能な高所得者へ販売を開始
4. **Livenup Group**のP Lが4Qから連結
戸建販売は好調に進み、業績にプラスされる
来期は通期でフル連結され、業績に貢献
5. **関西の物件**仕入にも注力
日成アドバンスとの資本業務提携により、関西の物件仕入が進み、2棟の購入実績
現在も検討中案件は1棟あり、今後も関西圏の物件仕入を拡大
6. **IRフェア**に参加し、投資家層の拡大を図る

Ⅱ. FY2025 3Q 決算

売上は4Qに集中、ファンドや1棟販売を計上予定
今後の収益増となるM&A費用や株主優待費用が増加

単位：円	FY2024 3Q	FY2025 3Q	YoY
売上高	339.8億	249.0億	26.7%減
売上総利益	53.9億	42.9億	20.3%減
販売費及び 一般管理費	25.2億	31.5億	24.6%増
営業利益	28.6億	11.4億	60.0%減
経常利益	24.4億	9.7億	60.2%減
親会社株主に帰属 する四半期純利益	16.1億	5.2億	67.7%減

20棟761戸の販売
(前期は27棟1,151戸の販売)

➡ 主な販管費の増加要因

M&A費用

株式取得手数料やDD費用 約2億円

広告宣伝費

CMやスポンサー関連費用 約2.5億円

株主還元

記念優待費用 約3億円

仕入拡大による登記費用

仕入資金の借入登記費用 約1億円

仕入の加速により、棚卸資産及び借入金の増加

単位：円	FY2024	FY2025 3Q	増減額
流動資産	382.8億	498.6億	115.7億
現預金	116.6億	78.0億	△38.5億
前渡金	14.8億	20.5億	5.7億
棚卸資産	240.9億	375.5億	134.5億
固定資産	11.7億	34.3億	22.5億
資産合計	394.6億	532.9億	138.3億
負債	255.2億	398.0億	142.7億
有利子負債	198.2億	366.1億	167.8億
純資産	139.3億	134.9億	△4.4億
負債・純資産合計	394.6億	532.9億	138.3億
自己資本比率	35.3%	24.8%	△10.5pt
有利子負債依存度	50.2%	68.7%	18.4pt

Livenup Groupの貸借対照表を
当3Qより連結

現預金

仕入手付金、ファンド出資金、M&A費用、株主還元（自己株式取得、配当、優待）により減少

前渡金・棚卸資産

仕入の拡大及びLivenup GroupのBS連結による増加

固定資産

日成アドバンス株式の取得
Livenup Group株式取得
第3号ファンドへの出資等により増加

有利子負債

仕入の拡大及びLivenup GroupのBS連結による増加

Ⅲ. トピックス

1. 第1号～第3号に続き、第4号ファンドが組成予定

1. 第1号～第3号に続き、第4号ファンドが組成予定

9 月 に 第 4 号 フ ァ ン ド が 組 成 予 定

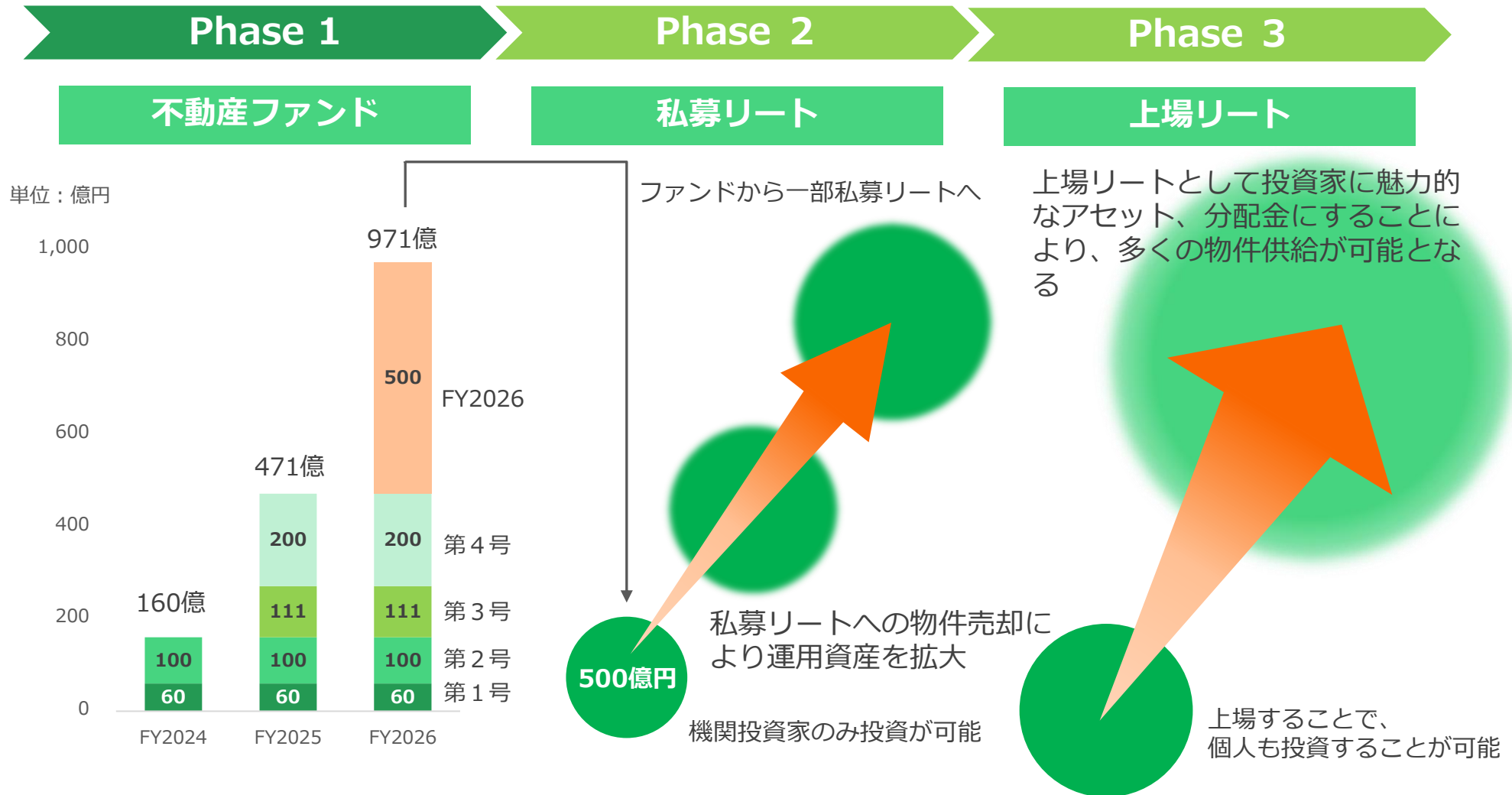
	不動産ファンド第1号	不動産ファンド第2号	不動産ファンド第3号
名 称	首都圏レジ合同会社	首都圏レジ2 合同会社	首都圏レジ3 合同会社
組 入 資 産	当社ブランド「GENOVIA」 6 物件（総戸数190戸）	当社ブランド「GENOVIA」 11物件（総戸数331戸）	当社ブランド「GENOVIA」 4 物件（総戸数332戸）
総 資 産 額	約60億円	約100億円	約111億円
運 用 開 始 日	2024年7月30日	2024年10月31日	2025年4月30日
ファンド出資者	当社を含めた複数社		

当初予定していた第4号ファンド及び第5号ファンドを
1つのファンドとし、9月に組成予定

不動産ファンド第4号	
名 称	首都圏レジ4 合同会社
組 入 資 産	当社ブランド「GENOVIA」 ● 物件（総戸数●戸）
総 資 産 額	約200億円
運 用 開 始 予 定 日	2025年9月30日
フ ァ ン ド 出 資 者	当社を含めた複数社

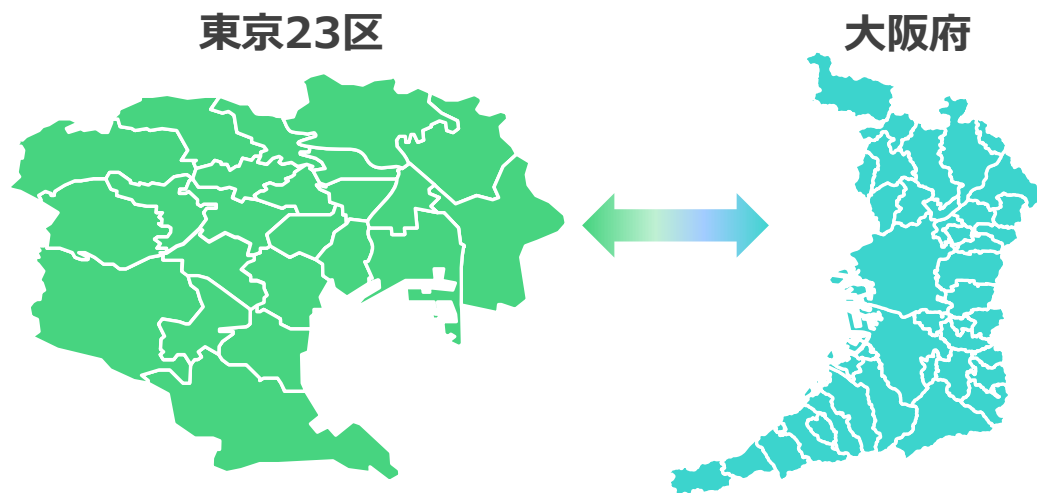
1. 第1号～第3号に続き、第4号ファンドが組成予定

見据えるのは**私募リート**や**上場リート**



2. 日成アドバンスとの資本業務提携により、関西エリアの仕入を拡大

関西地方へ物件供給エリアを拡大



互いの仕入情報の共有などにより、供給エリアの拡大及び販売戸数の増加が見込める

今期は、関西の物件を **2棟** 仕入済
(現時点でさらに1件検討中)
今後も積極的に仕入を拡大

会社名	株式会社日成アドバンス
所在地	大阪府大阪市中央区一丁目3番7号 松下IMPビル26階
代表者	代表取締役会長 久保田 典秀 代表取締役社長 小土手 洋行
事業内容	投資用不動産の企画、開発、販売及び管理
資本金	1億円
売上高	23,094百万円(2024年10月期)

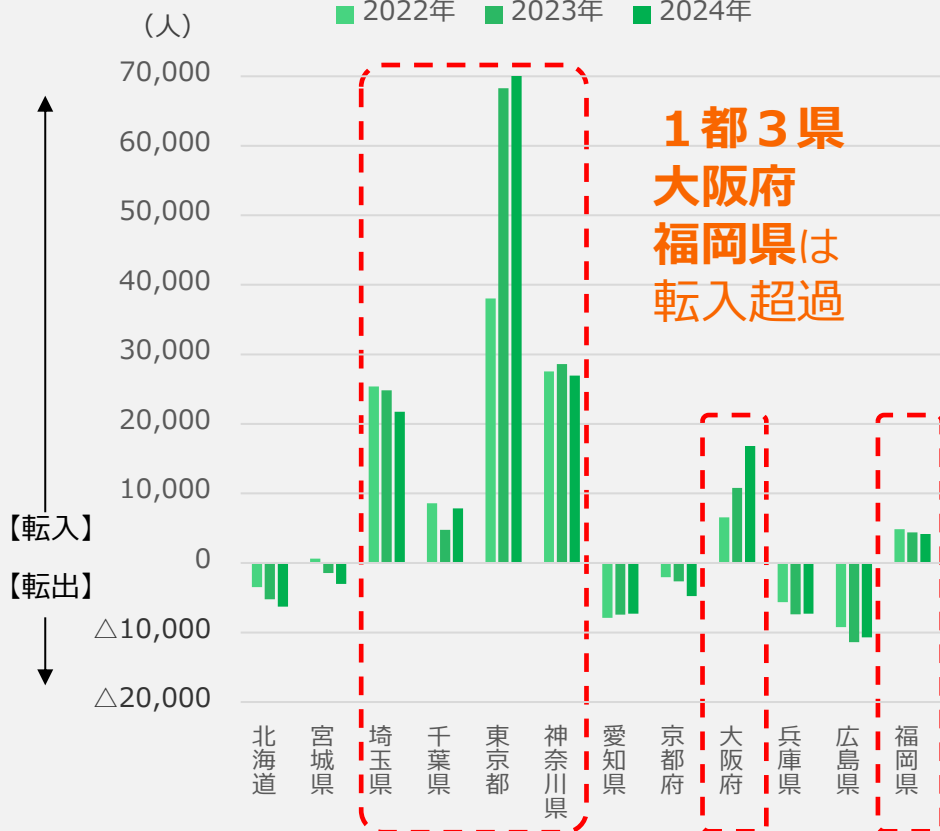
日成アドバンスは、**大阪府**を中心に関西エリアで自社ブランド「アドバンス」シリーズの投資用新築マンションを販売。

109棟の供給実績(2025年9月12日現在)

仕入エリアを東京23区中心の1都3県から大阪府まで拡大

大都市圏の人口転入転出数

■ 2022年 ■ 2023年 ■ 2024年



(出所) 総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」より当社作成

都道府県別で総人口の数は大阪府が第3位

転入超過で人口も増加傾向

2025年、大阪万博が開催

2030年頃には、統合型リゾート（IR）が開業予定

インバウンドの影響も大きく、民泊への規制が厳しくなく、利回りの向上が図れる



福証上場を機に九州へも物件供給を拡大

3. Livenup Groupを連結子会社化し、新たに戸建市場に参入

新たな事業領域へ参入、成長戦略のM&A第1弾

会社名	株式会社Livenup Group
所在地	東京都港区三田一丁目4番28号 三田国際ビル24階
代表者	代表取締役社長 二川 良介 代表取締役社長 玉川 暁郎
事業内容	戸建販売、中古住宅のリノベーション・再販事業
資本金	1,000万円
設立	2003年4月4日
市場	未上場（2025年5月26日 TOKYO PRO Market 上場廃止）
売上高	7,954百万円 （2025年9月期予想）

都心や城南地区を中心に物件を供給し、
高い需要で販売は堅調

M&Aの目的

戸建住宅事業・中古住宅事業へ参入、事業領域を拡大

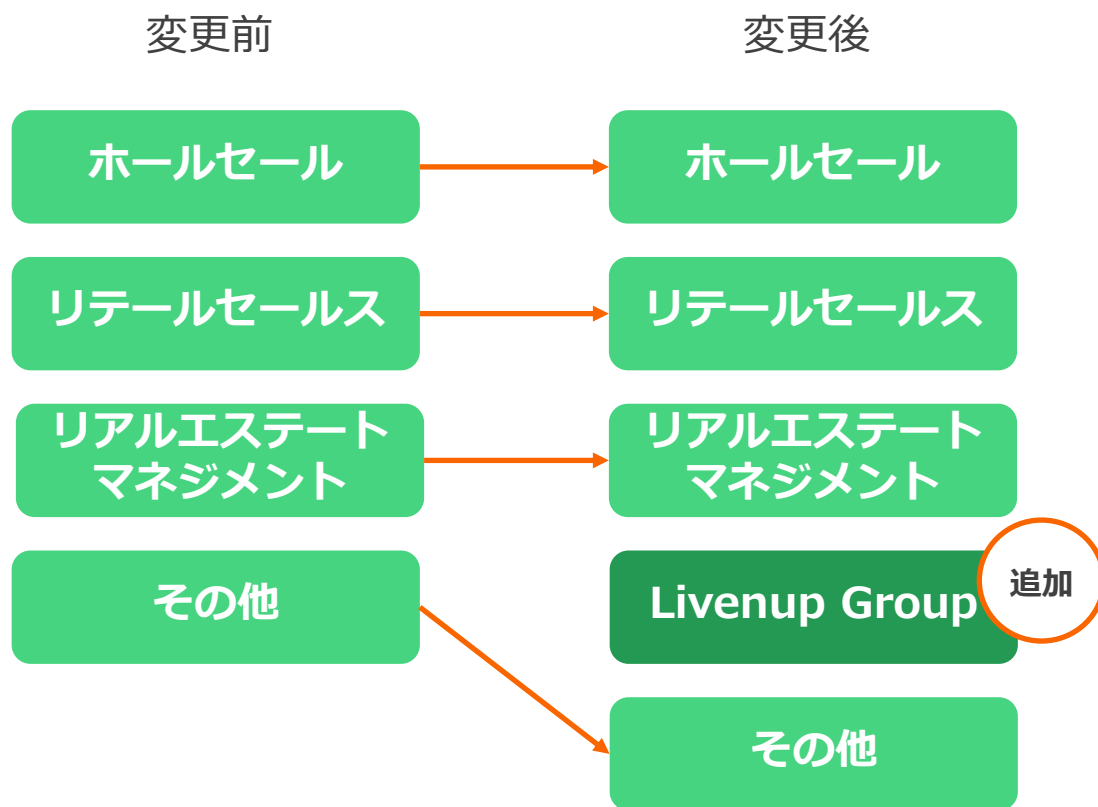
管理戸数の増加を成長戦略の1つとしており、M&Aにより東京・神奈川における不動産管理戸数を増加し、ストック収入を強化

M&Aの豊富な実績や知見を当社のM&Aによる成長戦略に活かす

双方の事業領域・収益拡大を実現



戸建事業への事業拡大により、セグメントを変更
来期から通期でフル連結されるため、業績拡大に大きく寄与



セグメント概要

株式会社Livenup Group
及びその子会社にて、戸
建住宅や収益不動産の
開発・販売及び中古住宅
のリノベーション、賃貸管
理等を行っております。

追加

4. 新ブランドマンションの開発を開始

Newコンセプトのハイブランドマンションをシリーズ化

新ブランドマンションについて

- ・従来のハイクオリティ「GENOVIA」シリーズを超えた、よりハイブランドのマンションを供給するため、新ブランドを開始
- ・総額50億円以上
- ・物件価格の高騰による実需マンションの買い控えに対応した賃貸マンションを供給

1・2階に保育園や学習塾、クリニック等、主に子育て支援のフロア



※外観イメージ

屋上を開放しスカイテラス、ルーフガーデン、ドッグラン等の施設を計画

40㎡～70㎡の部屋が中心

開放的なガラスを採用し、開放的な空間を演出

大型車でも入庫可能な機械式駐車場

※上記の物件の外観や仕様は、イメージであり、実際は異なる場合があります。

4. 新ブランドマンションの開発を開始



新ブランドマンションは年内に4棟着工予定

新宿 PJ

所在地	東京都新宿区
構造・総戸数	RC造地上10階建 共同住宅53戸・1階2階店舗
着工年月	2025年9月

浅草 PJ

所在地	東京都台東区
構造・総戸数	RC造地上10階建 共同住宅46戸・1階2階店舗
着工年月	2025年9月

赤羽 PJ

所在地	東京都北区
構造・総戸数	RC造地上6階建 共同住宅40戸・1階2階店舗
着工年月	2025年12月（予定）

御嶽山 PJ

所在地	東京都大田区
構造・総戸数	RC造地上5階建 共同住宅32戸・1階2階店舗
着工年月	2025年12月（予定）

5. 俳優の山下智久さんを起用した新CMを放映

山下智久さん出演の新CMを放映

新たに「TOKYO」篇をCMにて放映中。
CM動画の他、メイキング映像や会社説明動画も公開。

<https://www.goodcomasset.co.jp/cm/>



TVCM「TOKYO」篇15秒



メイキング映像



6. 投資指標・IR

6 年連続で J P X 日経中小型株指数に選定



JPX-NIKKEI Mid Small

JPX日経中小型株指数とは

「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする「JPX日経インデックス400」導入時のコンセプトを中小型株に適用し、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行う企業を選定。

選定方法

東京証券取引所のプライム市場、スタンダード市場、グロース市場を主市場とする普通株式から、時価総額や売買代金等の市場流動性指標、3年平均ROEや3年累積営業利益の定量的な指標、独立社外取締役の選任や決算情報の英文開示等を基に、200銘柄を選定。

選定期間

2025年8月29日～2026年8月28日

IR強化のためIRフェアに出席

日	時	2025年9月26日（金）～9月27日（土）	10：00～17：00
会	場	東京ビッグサイト 西3・4ホール	
主	催	日本経済新聞社、日本取引所グループ	
入	場	料	無料（事前登録必要）
公 式 サ イ ト		https://ps.nikkei.com/irfair/	
出展ブース番号		91	



公式サイトへアクセス

7. 福証上場記念株主優待と株主還元を実施

7. 福証上場記念株主優待と株主還元を実施（重複上場）

福岡証券取引所（本則）へ重複上場

物件供給エリアの拡大

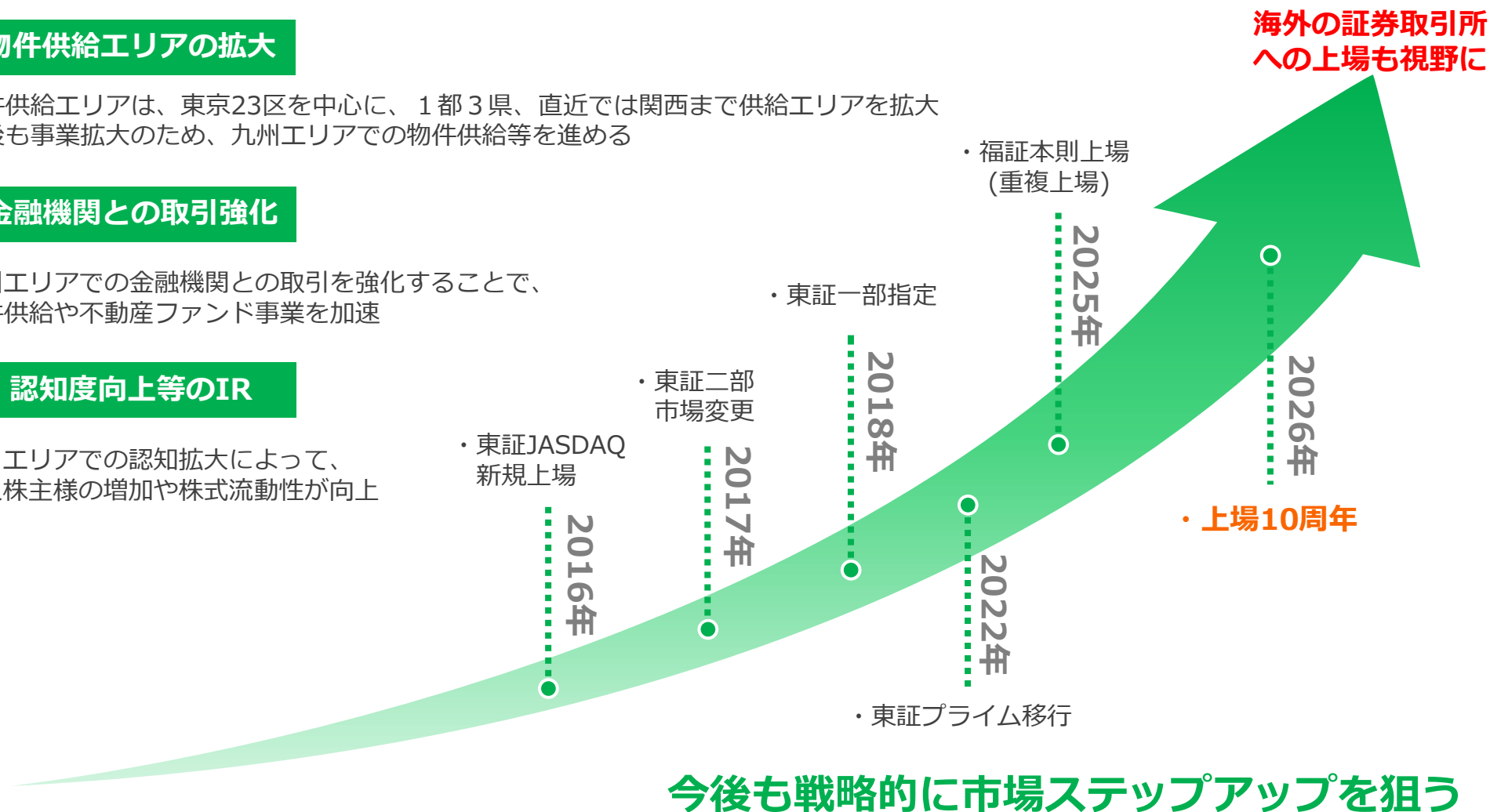
物件供給エリアは、東京23区を中心に、1都3県、直近では関西まで供給エリアを拡大
今後も事業拡大のため、九州エリアでの物件供給等を進める

金融機関との取引強化

九州エリアでの金融機関との取引を強化することで、
物件供給や不動産ファンド事業を加速

認知度向上等のIR

九州エリアでの認知拡大によって、
個人株主様の増加や株式流動性が向上



7. 福証上場記念株主優待と株主還元を実施（記念優待）

福岡証券取引所（本則）への重複上場を記念して 記念優待を実施

2025年5月末日・2025年10月末日の当社株主名簿に記載又は記録された株主様を対象に、保有株式数に応じたデジタルギフトを贈呈

基準日	保有株式数ごとの記念株主優待デジタルギフトの内容	
	500株～999株	1,000株以上
2025年5月末日	20,000円分	50,000円分
2025年10月末日	20,000円分	50,000円分
参考 年間	40,000円分	100,000円分
記念株主優待利回り （最低保有株数時）	約5.0%	約6.3%
配当+優待利回り （最低保有株数時）	約7.8%	約9.1%

対象となる交換先の例（変更となる可能性があります。）

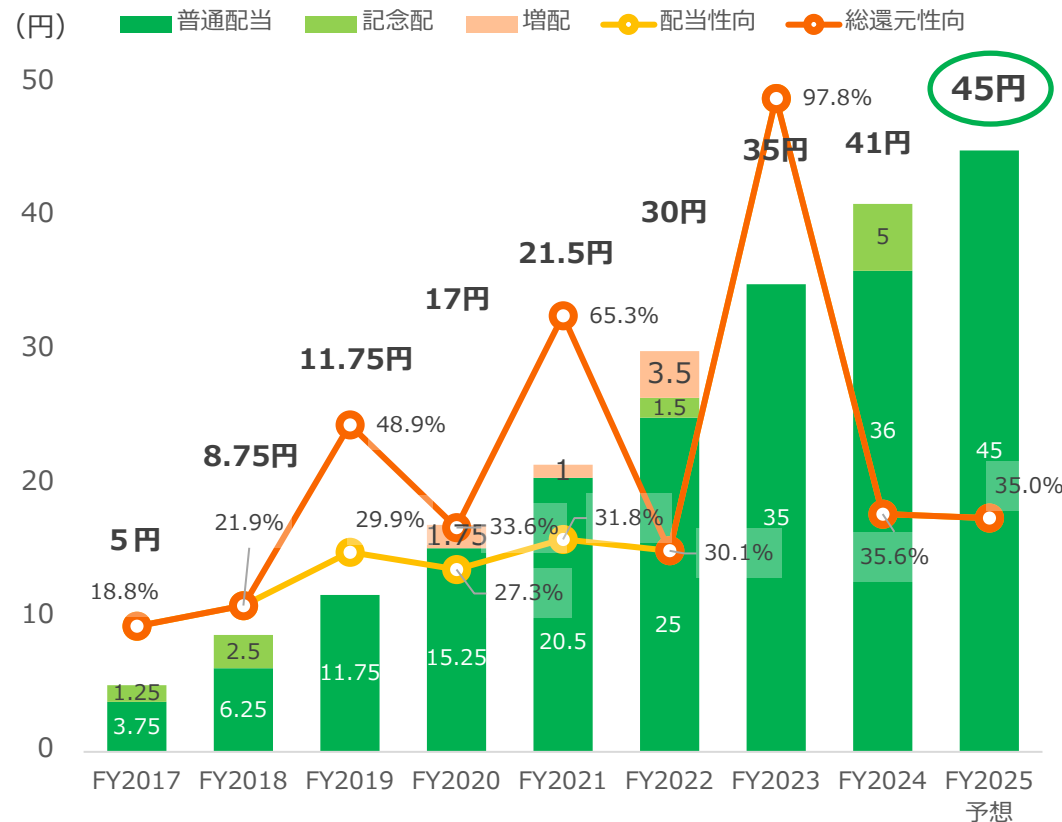
Amazon ギフトカード、QUO カード Pay、PayPay マネーライト、d ポイント、auPAY ギフトカードなど、株主様が交換先を選べるギフトといたします。

※記念株主優待利回り及び配当+優待利回りは、年間利回りであり、2025年9月11日の株価終値から算出

7. 福証上場記念株主優待と株主還元を実施（配当）

**FY2025から、配当性向35%を目標に每期配当する方針に変更
加えて株価上昇によるTSR（株主総利回り）の拡大を重視**

上場来 8 期連続の増配、配当は 8 年で 9 倍



自己株式の取得も積極的に実施

自己株式取得の実施状況

	取得株数	取得総額
第 1 回 FY2019	60万株	214百万円
第 2 回 FY2020	28万株	114百万円
第 3 回 FY2021	90万株	656百万円
第 4 回 FY2025	82万株	764百万円
合 計	261万株	1,751百万円

※取得した自己株式は、株式報酬やM&A実施時に活用する可能性があります。

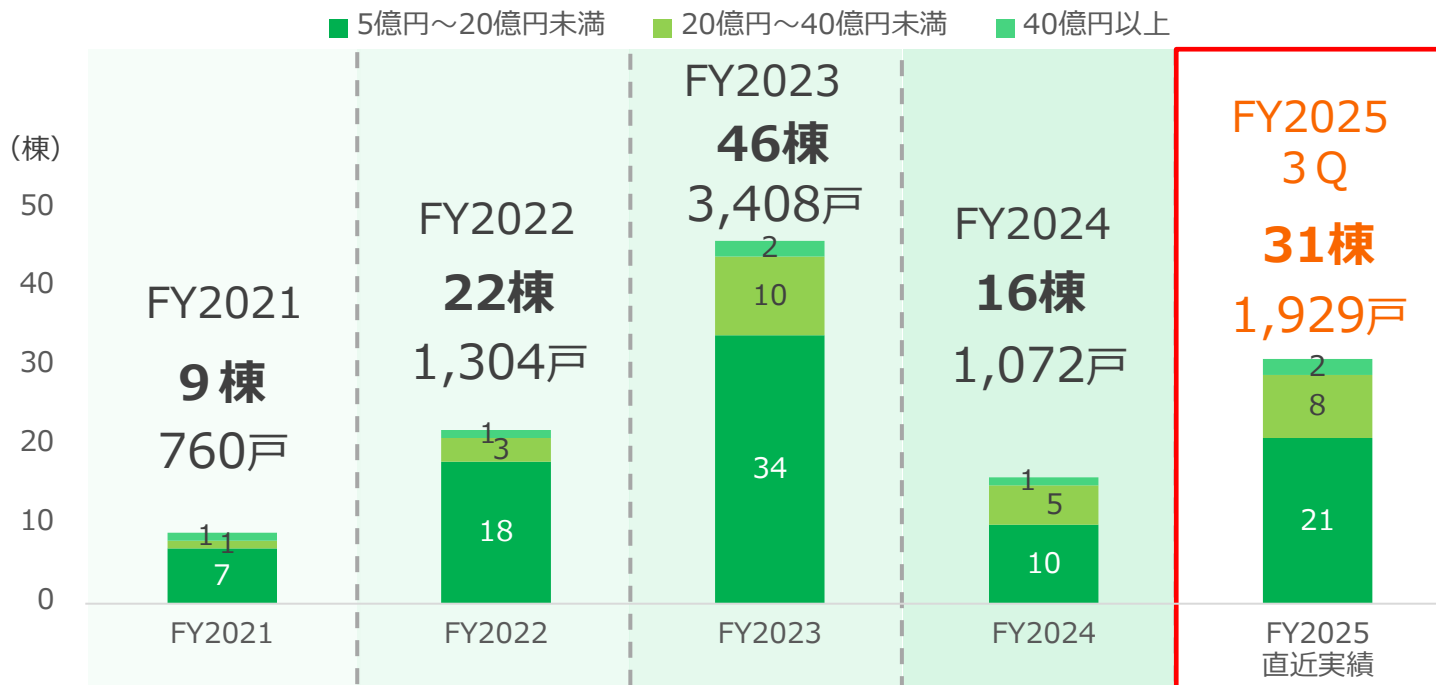
※2020年11月1日付及び2022年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、上掲のグラフは、当該分割を遡及換算しております。

8. パイプラインの拡大

資材価格の高騰を大型物件のスケールメリットでコスト圧縮 前期通期の仕入戸数を超過、下期も仕入拡大

1 棟当たり仕入規模と仕入物件数の推移

20億円以上の仕入が増加



※2025年9月12日現在

1 棟100戸と5 棟20戸では戸数は同様だが、現場監理等の人件費の削減が可能
浴槽・トイレ等の設備も一括で仕入ることでコストを削減

※開発物件は想定事業規模で算出

8. パイプラインの拡大(1,180億円相当にあたる物件を確保)



手付金のみの仕入により、貸借対照表には
実際に確保した物件の**仕入総額**は計上されない

貸借対照表計上額 (単位：億円)

FY2025 3Q	
前渡金	20.5
販売用不動産	262.1
仕掛販売用不動産	113.4
計	396.1
有利子負債	366.1

約 39 倍

今後の業績に寄与する仕入状況 (単位：億円)

FY2025 3Q	
仕入総額(税込)	804.6
販売用不動産	262.1
仕掛販売用不動産	113.4
計	1,180.1

※仕入総額：仕入契約又は協定締結済物件の総額

※前渡金：主に仕入契約締結時の手付金

有利子負債に対して3.2倍程度の物件を確保

全てを開発物件とすると、
有利子負債は確保済みの物件と同程度必要

1,180億円相当の物件を確保済

8. パイプラインの拡大(パイプライン)※2025年9月12日現在



No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
1	高円寺 PJ	東京都中野区	—	—
2	目黒南 PJ	東京都目黒区	—	—
3	亀戸水神 PJ	東京都墨田区	—	—
4	三軒茶屋 PJ	東京都世田谷区	—	—
5	亀戸水神Ⅱ PJ	東京都墨田区	—	—
6	駒込駅 PJ	東京都北区	—	—
7	駒込駅Ⅱ PJ	東京都文京区	—	—
8	東向島 PJ	東京都墨田区	—	—
9	田端Ⅲ PJ	東京都北区	—	—
10	上野Ⅲ PJ	東京都台東区	—	—
11	板橋東山町 PJ	東京都板橋区	—	—
12	西高島平Ⅱ PJ	東京都板橋区	—	—
13	鐘ヶ淵 PJ	東京都墨田区	—	—
14	東向島Ⅲ PJ	東京都墨田区	—	—
15	横浜石川町 PJ	神奈川県横浜市	—	—
16	川崎Ⅶ PJ	神奈川県川崎市	—	—
17	品川南大井 PJ	東京都品川区	—	—
18	西川口Ⅱ PJ	埼玉県川口市	—	—
19	聖蹟桜ヶ丘 PJ	東京都多摩市	—	—
20	西川口 PJ	埼玉県川口市	—	—
21	大阪大正 PJ	大阪府大阪市	—	—
22	久地 PJ	神奈川県川崎市	—	—
23	西横浜 PJ	神奈川県横浜市	—	—

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
24	綾瀬Ⅲ PJ	東京都足立区	—	—
25	大森町 PJ	東京都大田区	—	—
26	幡ヶ谷 PJ	東京都渋谷区	—	—
27	南千住Ⅷ PJ	東京都台東区	—	—
28	浅草Ⅶ PJ	東京都台東区	—	—
29	蕨 PJ	埼玉県川口市	—	—
30	谷塚 PJ	埼玉県草加市	—	—
31	根津 PJ	東京都台東区	—	—
32	三郷駅前 PJ	埼玉県三郷市	—	—
33	妙典 PJ	千葉県市川市	—	—
34	新高円寺 PJ	東京都杉並区	—	—
35	瑞江 PJ	東京都江戸川区	—	—
36	平塚Ⅱ PJ	神奈川県平塚市	—	—
37	文京千駄木 PJ	東京都文京区	22戸	2025年3月
38	小村井 PJ	東京都墨田区	73戸	2025年6月
39	大師橋 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2025年9月
40	四ツ木 PJ	東京都葛飾区	54戸	2025年9月
41	西川口Ⅲ PJ	埼玉県川口市	111戸	2025年9月
42	町田 PJ	東京都町田市	48戸	2025年10月
43	神戸湊川公園 PJ	兵庫県神戸市	179戸	2025年10月
44	世田谷砦Ⅱ PJ	東京都世田谷区	41戸	2025年10月
45	三ノ輪Ⅲ PJ	東京都台東区	49戸	2025年11月
46	天王台 PJ	千葉県我孫子市	194戸	2025年11月

8. パイプラインの拡大(パイプライン)※2025年9月12日現在

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
47	平塚Ⅲ PJ	神奈川県平塚市	62戸	2025年11月
48	京成立石Ⅴ PJ	東京都葛飾区	29戸	2025年11月
49	青砥Ⅱ PJ	東京都葛飾区	65戸	2025年12月
50	西新井 PJ	東京都足立区	46戸	2025年12月
51	東向島Ⅳ PJ	東京都墨田区	23戸	2025年12月
52	原木中山Ⅱ PJ	千葉県船橋市	96戸	2026年1月
53	北池袋 PJ	東京都豊島区	46戸	2026年3月
54	平塚Ⅳ PJ	神奈川県平塚市	38戸	2026年4月
55	横浜吉野町 PJ	神奈川県横浜市	40戸	2026年5月
56	西千葉 PJ	千葉県千葉市	118戸	2026年6月
57	西千葉Ⅱ PJ	千葉県千葉市	116戸	2026年6月
58	南鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	127戸	2026年7月
59	中野新橋 PJ	東京都中野区	31戸	2026年7月
60	村上 PJ	千葉県八千代市	318戸	2026年8月
61	青砥Ⅲ PJ	東京都葛飾区	60戸	2026年8月
62	竹ノ塚 PJ	東京都足立区	87戸	2026年8月
63	武蔵中原 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2026年8月
64	北赤羽Ⅱ PJ	東京都北区	82戸	2026年10月
65	鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	154戸	2026年12月
66	鳩ヶ谷Ⅱ PJ	埼玉県川口市	99戸	2026年12月
67	北赤羽 PJ	東京都北区	42戸	2027年3月
68	御嶽山 PJ	東京都大田区	34戸	2027年4月
69	行徳 PJ	千葉県市川市	90戸	2027年7月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
70	西横浜Ⅱ PJ	神奈川県横浜市	44戸	2027年7月
71	西川口Ⅳ PJ	埼玉県蕨市	196戸	2027年11月
72	三ノ輪Ⅳ PJ	東京都台東区	59戸	2027年11月
73	南千住Ⅸ PJ	東京都台東区	69戸	2027年11月
74	鶴ヶ峰 PJ	神奈川県横浜市	90戸	2027年12月
75	浅草Ⅷ PJ	東京都台東区	48戸	2028年1月
76	北新宿 PJ	東京都新宿区	55戸	2028年2月
77	三ノ輪Ⅴ PJ	東京都台東区	39戸	2028年3月

合計 **77棟** 総戸数 **5,373戸**

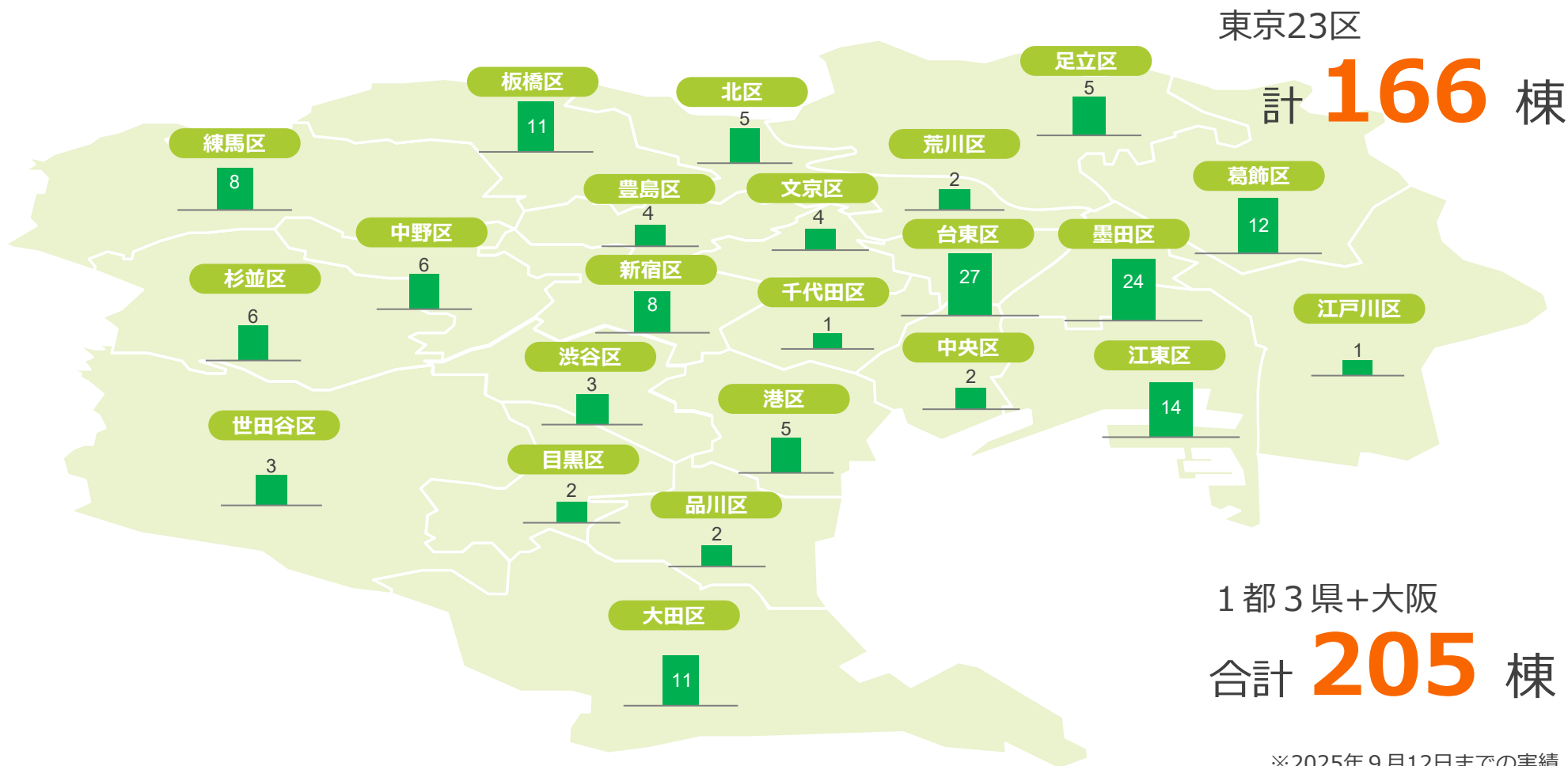


8. パイプラインの拡大(物件の供給エリア)



東京23区最寄駅徒歩10分圏内を中心とした供給実績

「GENOVIA」シリーズの供給エリア



9. 当社出資先・子会社コンサル先の新規上場

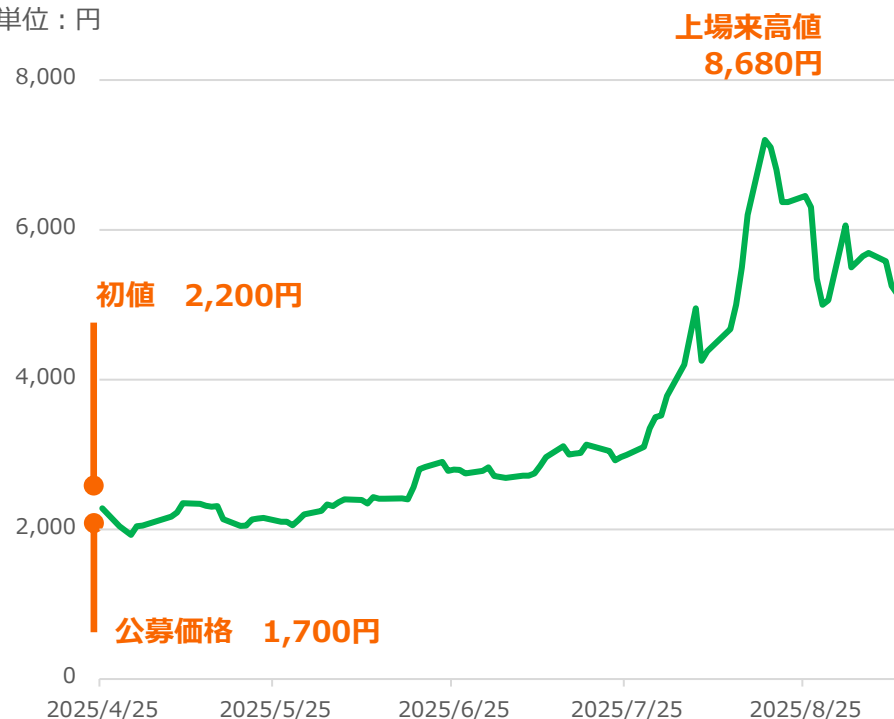
当社の**出資先**及び子会社の上場コンサルティングを行う
キャピタルサポートコンサルティングの**支援先**が
札幌証券取引所アンビシャス市場にて**新規上場**

会社概要

会 社 名	エレベーターコミュニケーションズ株式会社
本店所在地	東京都品川区南大井六丁目16番16号
代 表 者	代表取締役社長 薄田 章博
設 立	2006年2月
事 業 内 容	エレベーター、エスカレーター等の昇降機の 保守業務及び保全・リニューアル業務
上 場 日	2025年4月25日
市 場	札幌証券取引所アンビシャス市場
業 種 分 類	サービス業
証券コード	353A

上場来株価推移

単位：円



IV. 中長期成長（5 力年計画）

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

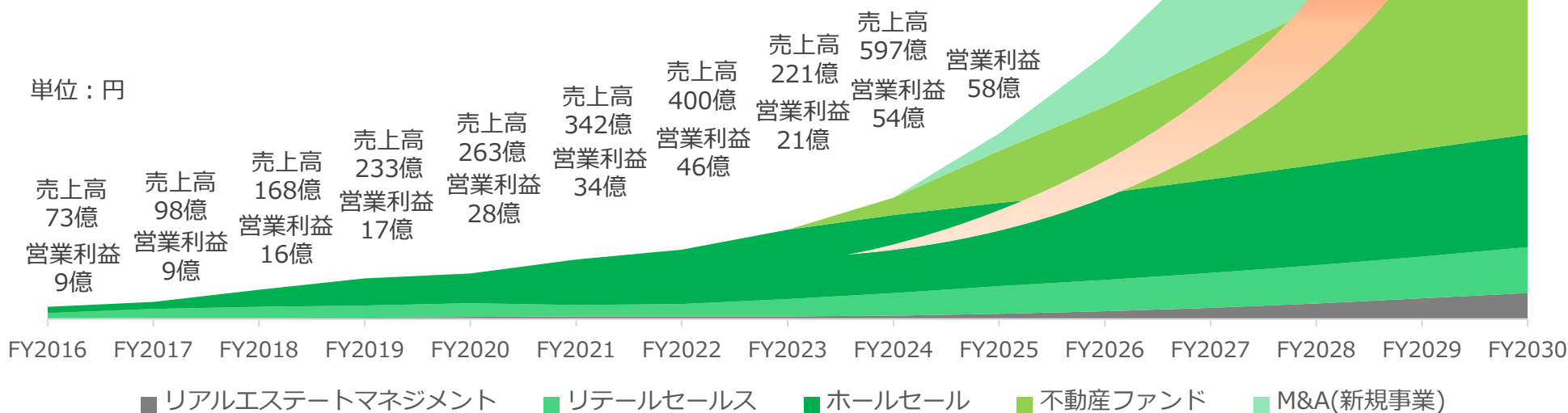
CAGR(年平均成長率) 40%超

●主な成長ドライバー

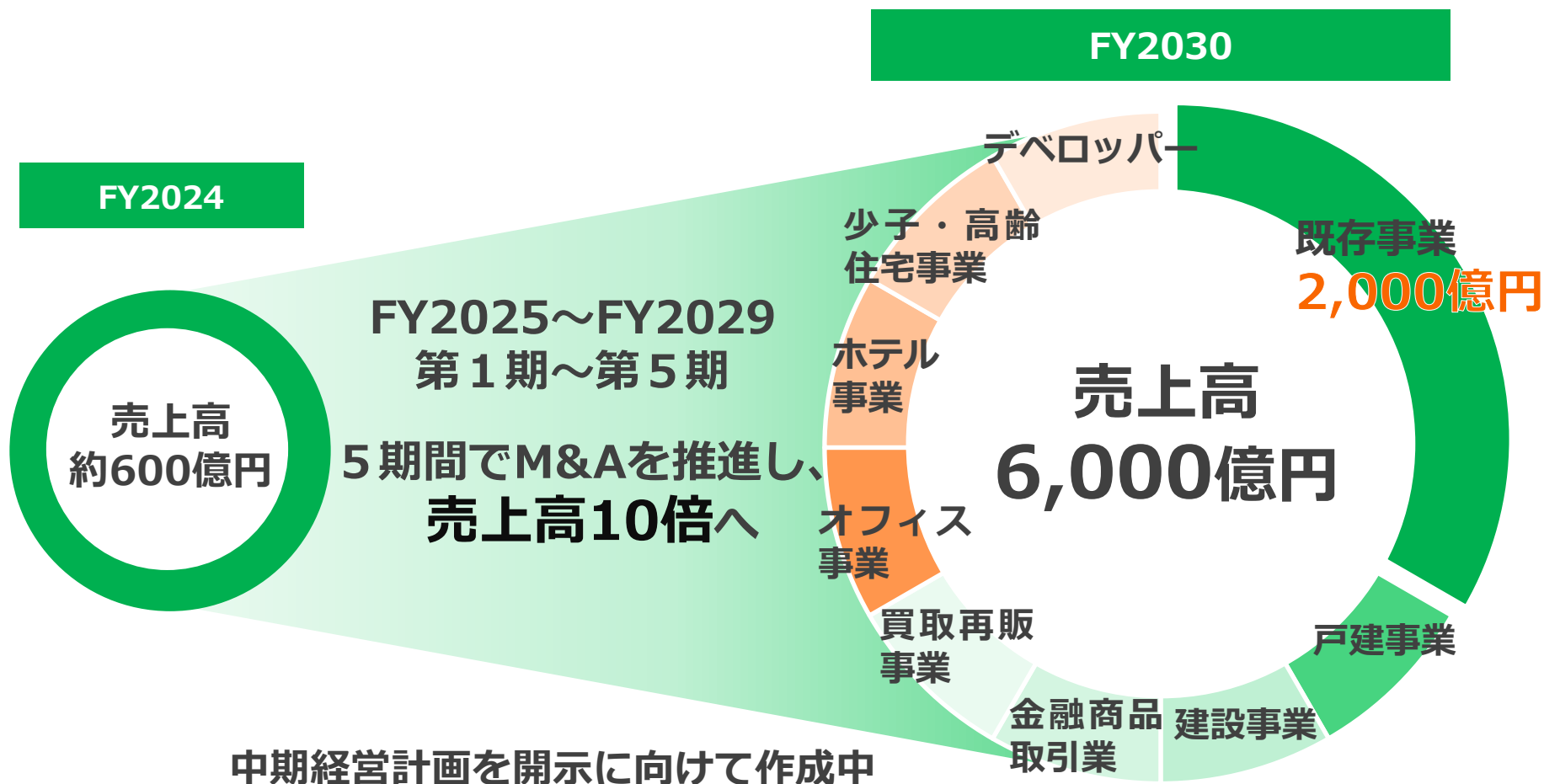
M&Aによる事業領域の拡大

不動産ファンドへの物件供給による資産規模の拡大

売上高
6,000億円
営業利益
600億円



M&Aにより事業領域を拡大、既存事業とのシナジーで成長

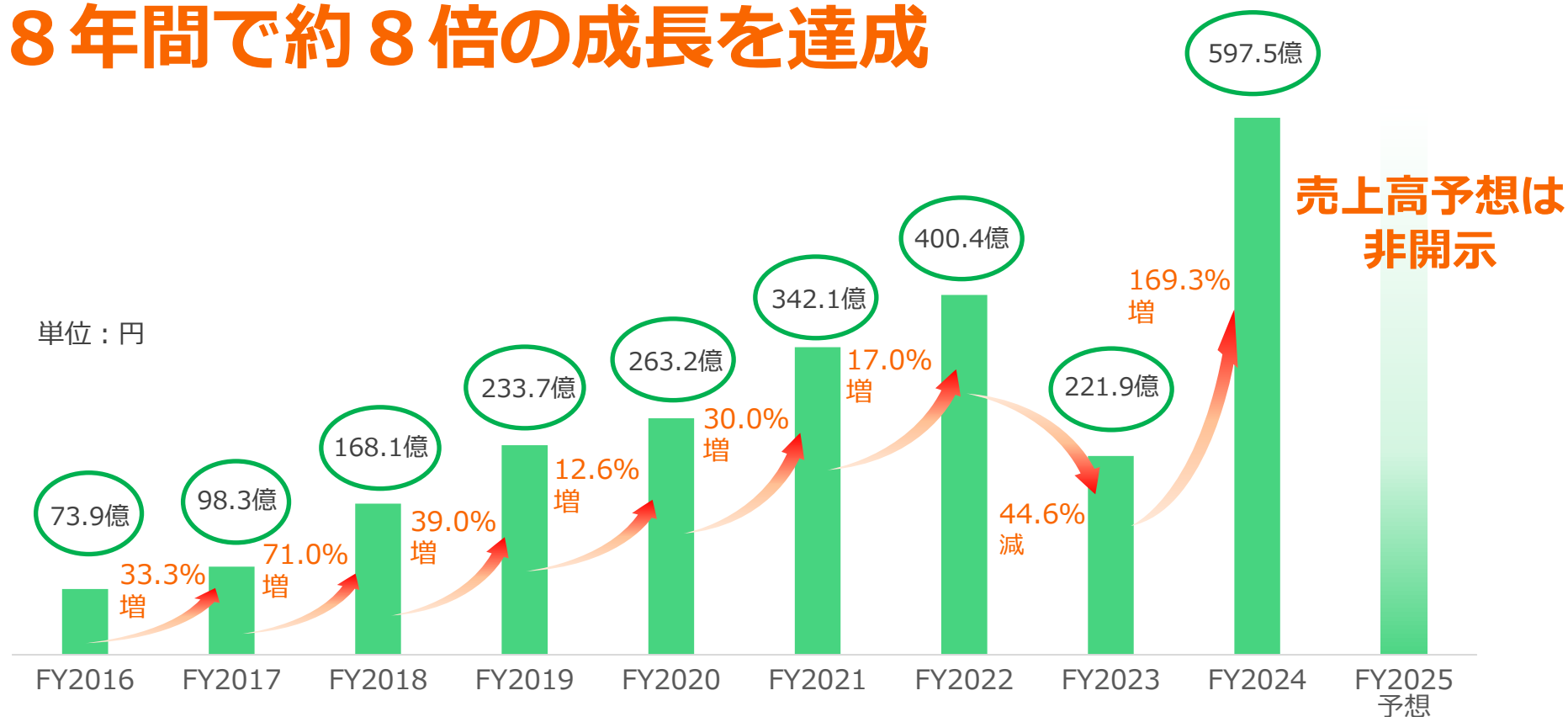


1期目の今期は、戸建事業1社の連結子会社化、関西デベロッパー1社との資本業務提携を行った

C A G R (年 平 均 成 長 率) 3 2 . 8 %

売上高推移

8年間で約8倍の成長を達成

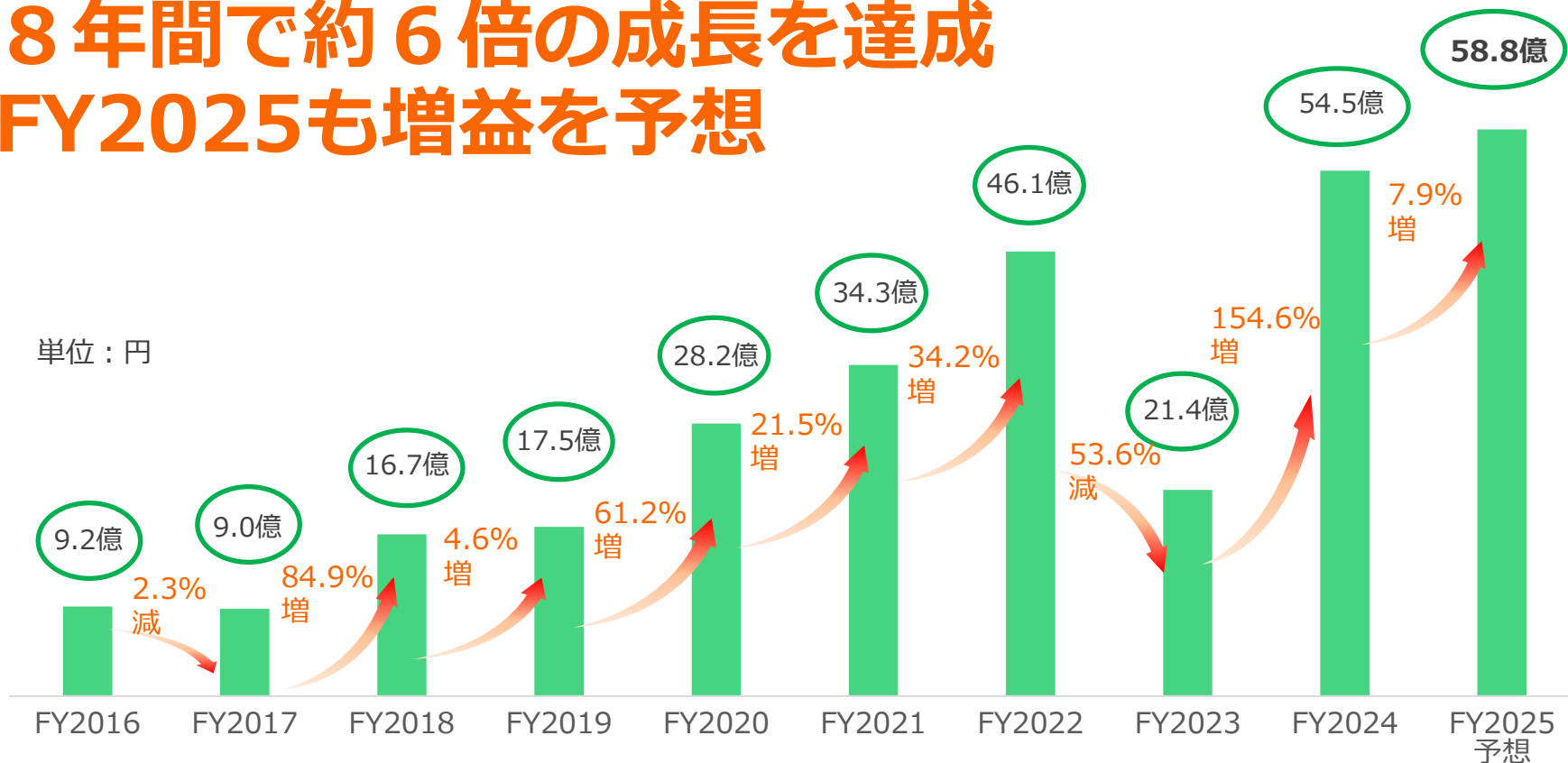


※CAGRの計算期間は、FY2016～FY2024

CAGR（年平均成長率） 26.3%

営業利益推移

8年間で約6倍の成長を達成 FY2025も増益を予想



※CAGRの計算期間は、FY2016～FY2025予想

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	31億円（資本準備金含む） ※2025年 7月31日現在
代 表 者	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	東京23区を中心に 1 都 3 県にて自社ブランド「GENOVIA」シリーズの投資用新築マンションの企画、開発、販売及び管理
セ グ メ ン ト	ホールセール（法人への販売） リテールセールス（個人投資家への販売） リアルエステートマネジメント（建物管理・賃貸管理・家賃債務保証） その他（IPO・IRコンサルティング、不動産小口販売）
グ ル ー プ 会 社	(株)グッドコム（不動産管理） (株)Livenup Group（戸建販売、中古住宅のリノベーション・再販事業） (株)ルームバンクインシュア（家賃債務保証） (株)グッドコムアセット投資顧問（資産運用） (株)キャピタルサポートコンサルティング（IPO・IRコンサルティング）
従 業 員 数	266名（連結） ※2025年 7月31日現在
市 場	東京証券取引所 プライム市場、福岡証券取引所 本則市場 【証券コード：3475】
株 主 数	16,989名 ※2025年 4月30日現在
決 算 期	10月

グッドコムアセットの理念

PURPOSE

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

VISION

21世紀を代表する不動産会社を創る

VALUE

「グッドコムマインド」による価値観等の醸成

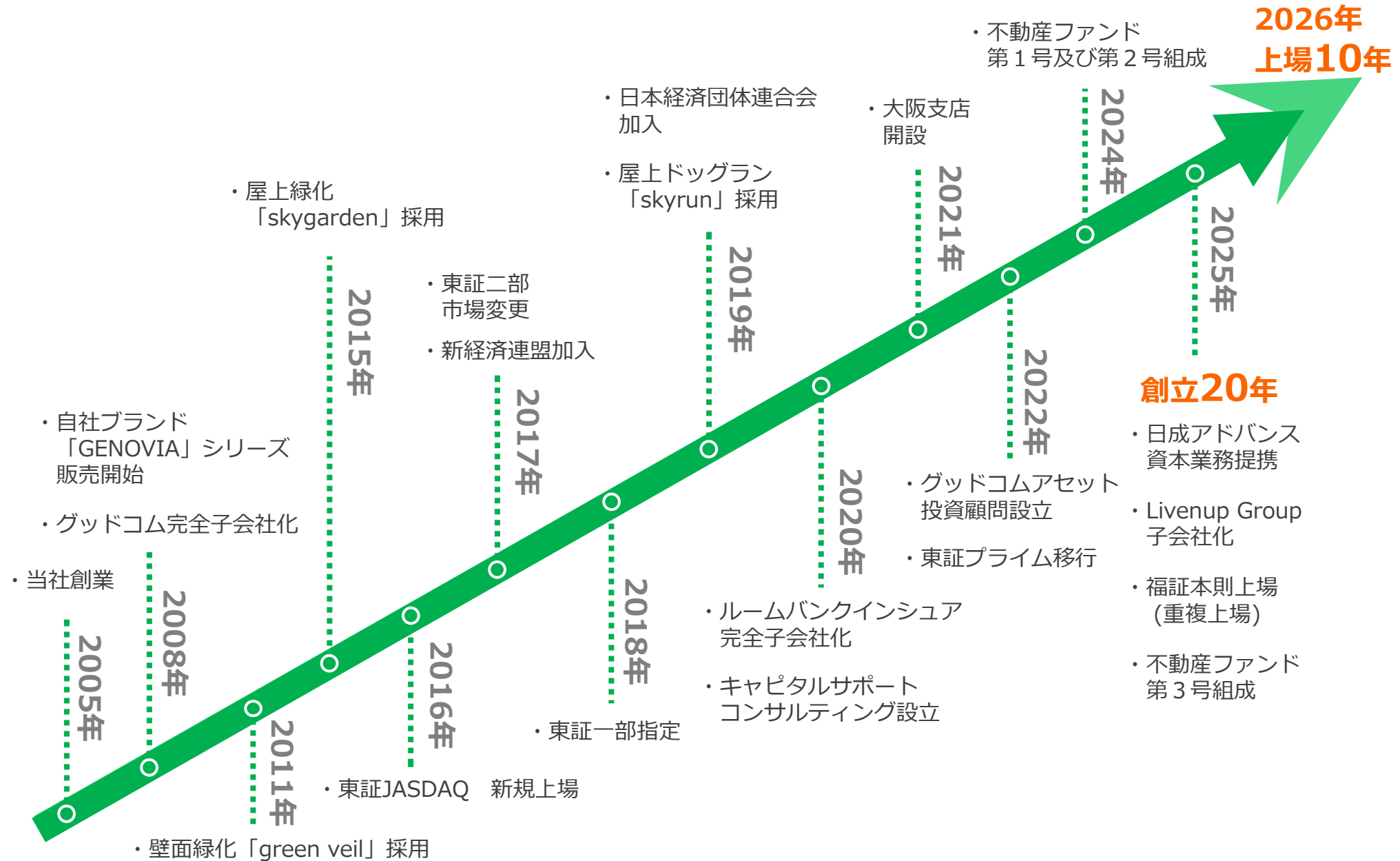
社名の由来

Good Company Asset
→ *Good Com Asset*

(不動産業における)超優良企業でありながら、社会貢献や慈善事業を積極的に推進する企業でありたいとの願いを込めています。

COMPANYの一部が欠けた“COM”の表記は“未完成の自分”を表現し、常に完璧を目指すための戒めとしています。

グッドコムアセット グループの歩み



E 環境	S 社会	G ガバナンス
7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 具体的な対策を	3 すべての人に 健康と福祉を 5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 経済成長も 11 住み続けられる まちづくりを	16 平和と公正を すべての人に
【環境に配慮したマンションの供給】 - 壁面・屋上緑化やLED照明の推進 【自然保護活動】 「緑の募金」への寄付 - 公益信託経団連自然保護基金主催「自然環境の保全に関するプロジェクト」に参画 【環境への配慮】 - 営業活動時のタブレット端末の使用 - 契約書の電子化 - マイ箸、マイボトル、マイバッグ持参の呼びかけ - 温室効果ガス排出量の算定及び削減目標の設定 - ワークフローシステムやクラウドファイルサーバーの導入等による各種書類のペーパーレス化 - 営業時の資料のペーパーレス化 - 契約書の電子化 - 備品等をグリーン商品に切り替え	【働きやすい職場環境】 - 社内売店の設置 - 従業員持株会における月額拠出金に対し15%の奨励金の支給 - 定期健康診断の再検査費用の一部補助 - ベースアップの実施（上昇率約4%） - リフレッシュ休暇、生理休暇の有給化等多様な休暇制度の導入 - 有給休暇の消化率向上 - カムバック制度の導入 - AEDの設置及び災害時の体制整備 - 完全週休二日制の導入 - ベースアップの実施 - 住宅手当の適用範囲拡大 - 昼食補助制度の導入 - 多面評価制度の導入 【サステナブル・ファイナンス】 - SDGs私募債の発行 - 優良企業サステナブルファンドの調達	【コーポレート・ガバナンス】 - 取締役会の実効性評価・分析の開示 - 取締役7名の内4名、社外取締役 - 取締役7名の内1名、女性取締役 - 監査役3名全員、社外監査役 - 外部弁護士を社外窓口とした内部通報制度の運用 【サステナビリティ推進体制の構築】 取締役会 サステナビリティ委員会 サステナ実務委員会 各部署・グループ会社 開催実績 ・2024年10月期：4回 開催実績 ・2024年10月期：4回

人 的 資 本 を 重 視

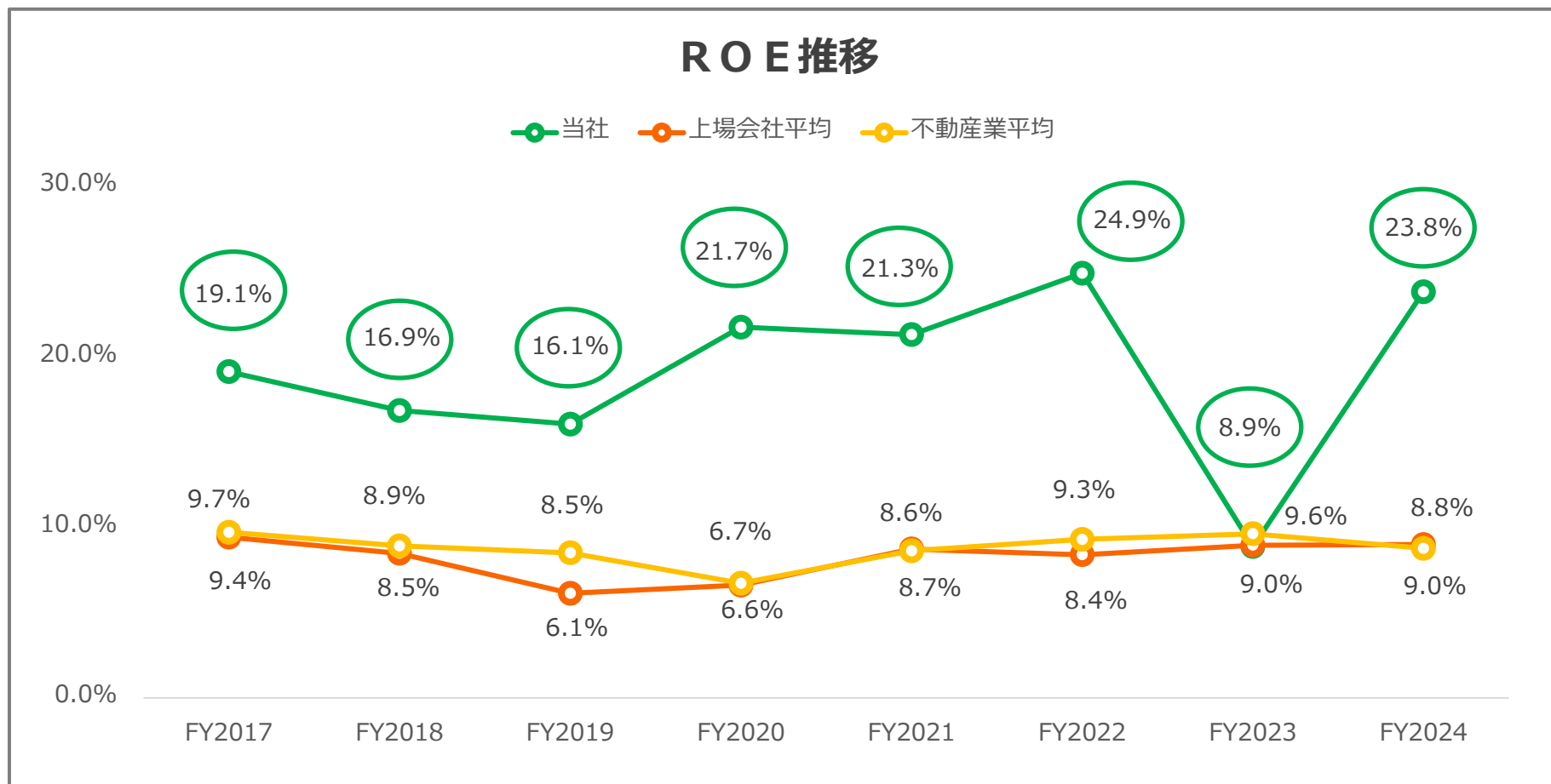
多様性の確保と従業員エンゲージメントの向上を図る

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 3Q
従業員数	131 名	149 名	167 名	186 名	186 名	266 名
女性の割合	34.9 %	34.2 %	35.5 %	32.8 %	32.3 %	33.2 %
中途採用者の割合	48.8 %	45.9 %	45.3 %	43.5 %	39.2 %	43.3 %
女性管理職比率	12.9 %	9.4 %	17.4 %	16.0 %	11.8 %	10.4 %
中途採用管理職比率	67.7 %	59.4 %	69.6 %	66.0 %	58.8 %	64.6 %
有給休暇取得率	66.0 %	62.2 %	67.2 %	68.5 %	84.6 %	65.8 %
女性役員比率	11.1 %	12.5 %	22.2 %	22.2 %	11.1 %	10.0 %

※上記の各指標は、期末時点の数値であり、FY2025 3Qについては、2025年7月末であります。

※有給休暇取得率の集計期間は、各年度の11月から翌10月までであります。

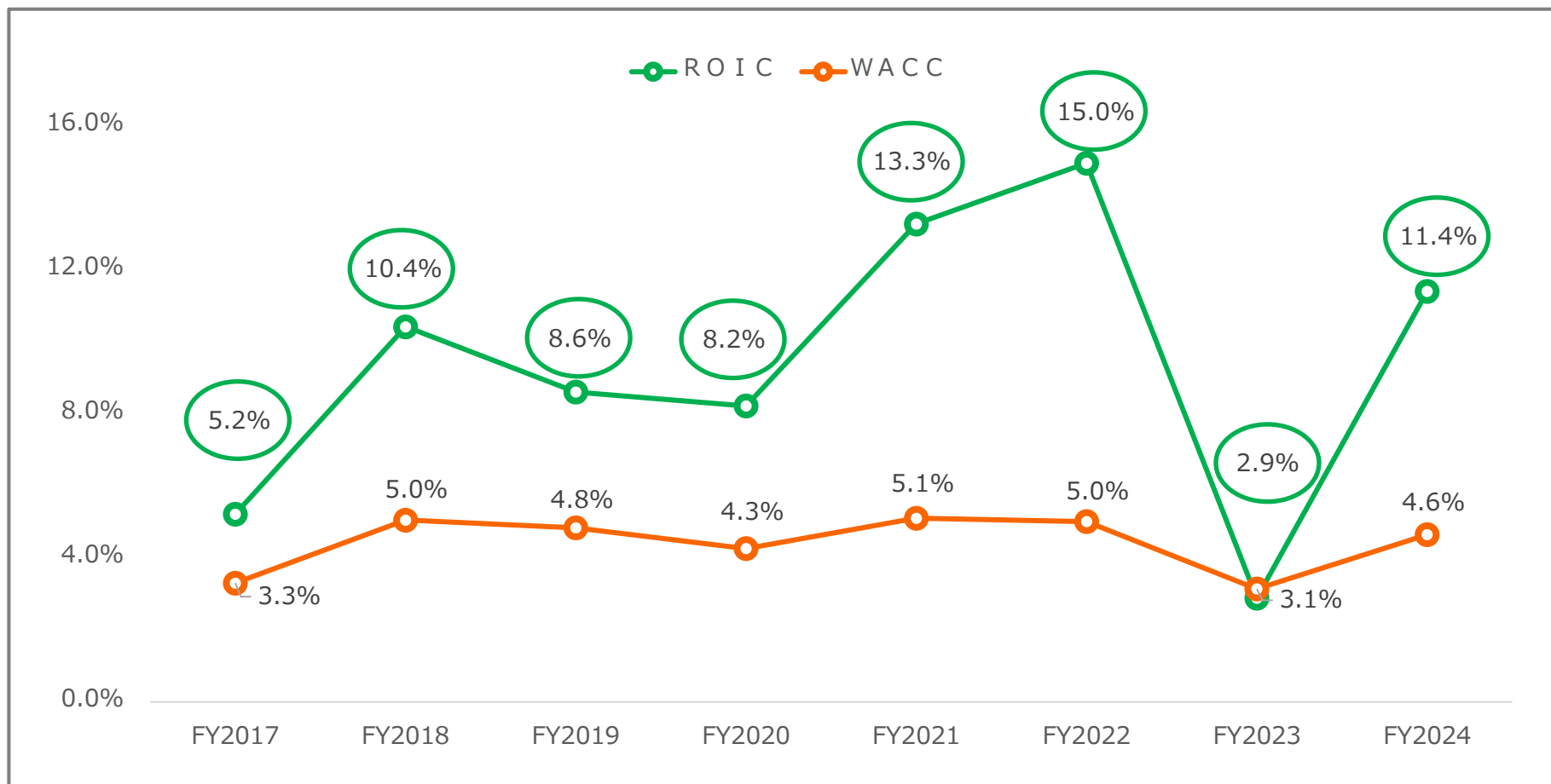
ROEは20%以上の水準に回復



※上場会社平均及び不動産業平均の出所：東京証券取引所より当社作成

※上場会社平均及び不動産業平均は年度平均、FY2024は3月決算会社のみ対象

ROICは資本コストを上回り、高い資本効率を実現

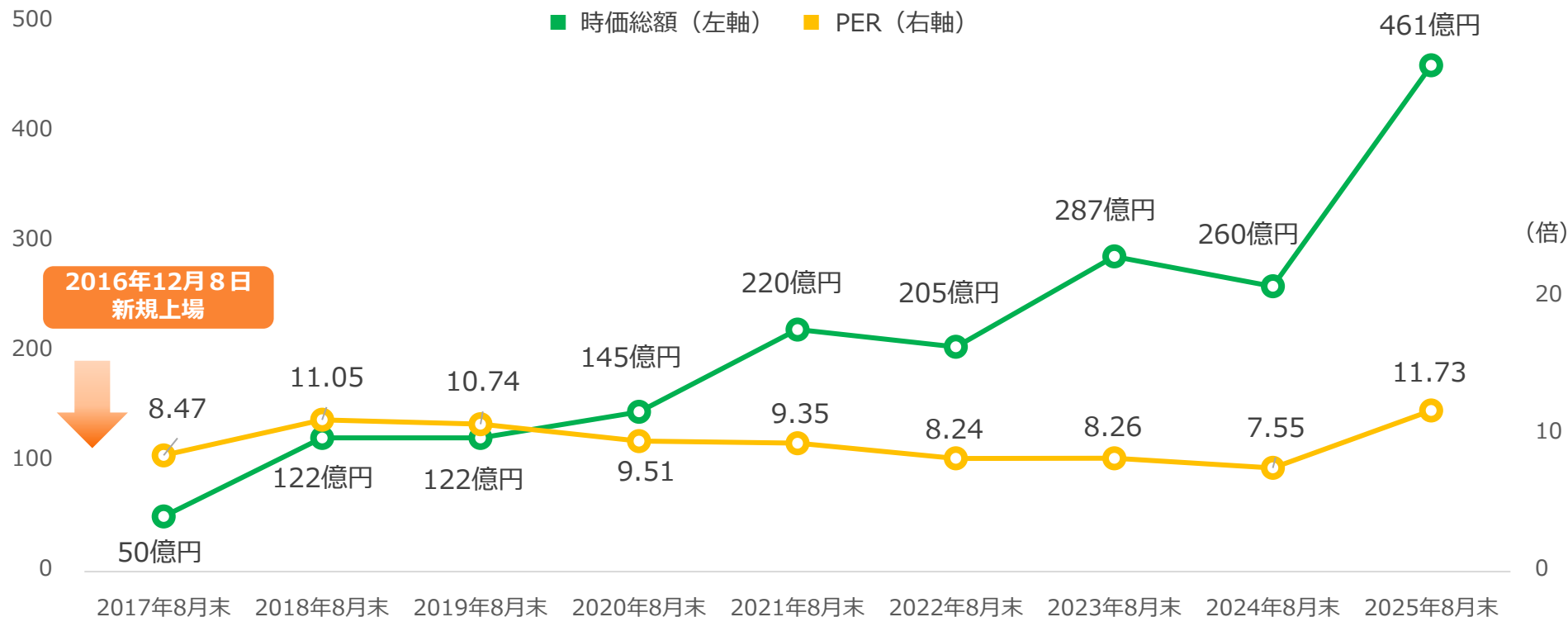


※ROIC（投下資本利益率）：税引後営業利益÷（有利子負債+株主資本）

※WACC（加重平均資本コスト）：資金調達コスト。株主資本コスト（CAPM）は7.34%（FY2024）で試算

成長率やROE・ROICの水準から、時価総額は拡大可能

新規上場からの時価総額推移



2016年12月8日
新規上場

2017年5月
株式分割

2018年4月
増配

2017年9月
増配

2017年11月
株式分割

2020年11月
株式分割・増配

2021年10月
増配

2022年11月
株式分割・増配

2024年11月
増配

※PER：各8月末日の株価÷予想1株利益
※時価総額：各8月末日の株価×発行済株式数

経営環境に応じた売上バランスを構築し、業容を拡大

ホールセール

資産価値の高い1都3県の物件を数多く仕入れることで、富裕層や機関投資家へ販売

※1棟単位で売り急がず、丁寧に販売

不動産ファンド事業

私募ファンドにて物件を投資顧問で運用
→ 今後、私募リートを開始し、さらに上場リートへ

※運用資産拡大による手数料（ストック収入）の増加

リアルエーステートマネジメント

入居者募集等の賃貸管理
建物の維持管理等

入居者の家賃滞納時の保証

※入居率の維持・向上及び家賃債務保証件数の増加のため、新規取引先の拡充強化

多様な販売チャネル
ストックビジネス
新規事業

リテールセールス

国内外の個人投資家へ戸別販売
主要顧客は公務員・女性

※北海道や九州地方へ全国展開し、黒字化を継続

M&A

不動産事業領域及び設計・施工などの不動産関連事業の拡大を対象としたM&A

※積極的にM&Aを推進することで、成長を加速

Livenup Group

東京を中心に戸建、収益不動産の供給
中古住宅の買取再販

マンション等の賃貸管理

※戸建を中心とし、M&Aによって賃貸管理戸数を増加し、ストック収入増加

1. 対話の状況

	対応者	回数
決算説明会	代表取締役社長 長嶋 義和	4 回
個別取材		70回（機関投資家63回、証券会社 7 回）
スモールミーティング		1 回（参加社数 8 社）

2. 対話の主な内容や関心事項

- ・業績の状況
- ・仕入や販売等の経営環境
- ・中長期の業績見通し
- ・新規事業（不動産ファンド事業、M&A等）の状況
- ・株主還元方針や資本政策について

3. 取締役会へのフィードバックの状況

四半期ごとに、面談において多くの質問があった項目及び意見・懸念点について、取締役会に報告しております。

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グループが独自に判断したものであり、マクロ経済や当社グループ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

