

G / D / H

2023年3月期第2四半期
決算説明資料

/ 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 335名（2022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
	菅原 貴弘	社外取締役
	茂田井 純一	社外取締役



01 2023年3月期 2Q実績

02 各セグメントの概況

03 通期見通し

04 Appendix

2023年3月期 2Q実績

ITセグメントは堅調に推移した一方、暮らしセグメントにおける収益の改善（特に運営ビジネスにおける稼働率の改善）により2Q累計売上高・営業利益ともに前年同期比でプラスに。

業績サマリー（2Q累計）

売上高	3,091 百万円	前年同期比	+9.3 %	進捗率	46.8%
営業利益	296 百万円	前年同期比	+170.7 %	進捗率	64.3%

		業況	詳細
ITセグメント	金融ビジネス	➔	決済、リース等の開発案件が好調
	流通小売ビジネス	➡	Redx関連の開発・販売へシフト
	サービスビジネス	➔	ITインフラ構築や商品販売が堅調に推移
暮らしセグメント	リノベーションビジネス	➔	大型案件の施工が増え、堅調に推移
	賃貸ビジネス	➔	TOMOSに注力、収益を大きく改善
	運営ビジネス	➔	高稼働率を維持し、新拠点も好調

ハイライト

ITセグメント

- 金融機関向けの開発案件の売上が好調に推移。案件の引き合いも増加。
- クラウド環境構築などの案件が好調に推移した結果、サービスビジネスの売上高が前年同期比+43.4%と伸長。

暮らしセグメント

- 大型リノベーション案件の受注・検収が好調に推移したことで、リノベーションビジネスの売上高は前年同期比+7.8%と伸長。
- オフィス、レジデンスともに稼働率が好調に推移したことに加え、新拠点の早期に収益が立ち上がったことで運営ビジネスの売上が伸長。

特に暮らしセグメントの季節性により通期予想に対しての連結売上高進捗率は46.8%にとどまるも、2Q累計連結売上高は前年同期比+9.3%と堅調に推移。連結営業利益は金融ビジネスおよび運営ビジネスの利益率が向上したため、2Q累計連結営業利益は前年同期比で大きく伸長。

売上と営業利益の状況

単位：百万円	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計		通期 業績予想 (11/7修正 ^{*1})	進捗率
	実績	実績	前年同期比		
売上高					
連結	2,828	3,091	9.3%	6,600	46.8%
IT	1,538	1,615	5.0%	3,400	47.5%
暮らし	1,289	1,476	14.5%	3,400	43.4%
営業利益					
連結	109	296	170.7%	460	64.3%
営業利益率	3.9%	9.6%	+5.7pt	7.0%	-

^{*1}業績予想修正の詳細についてはP.14をご参照ください。

業績に関する説明

売上高の進捗について

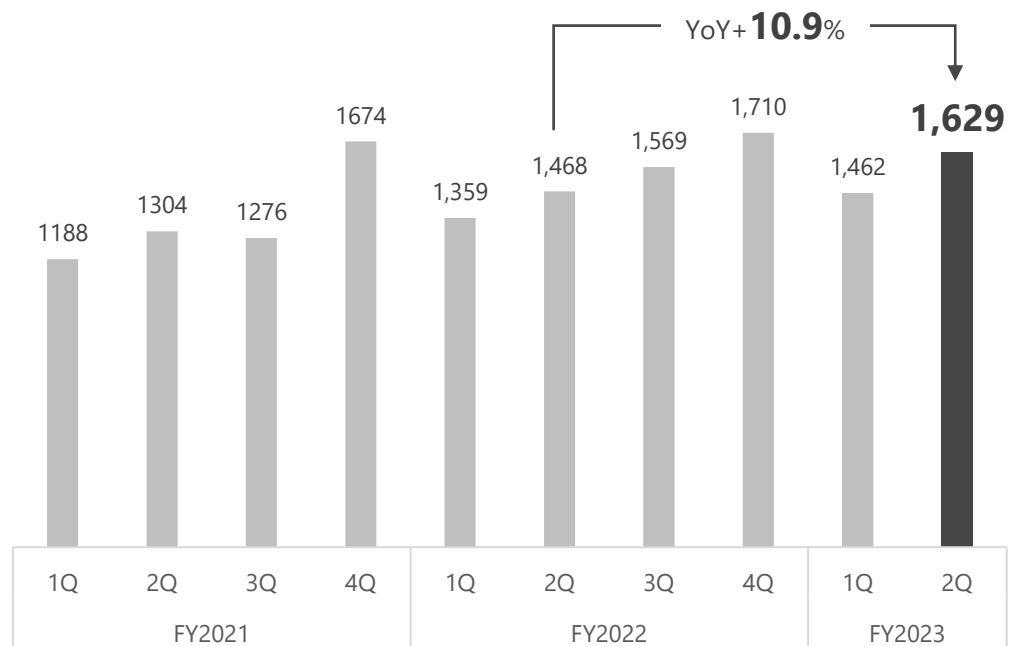
- 流通小売ビジネスは、Redx関連の販売へのシフト過程で売上が伸びず、ITセグメントの売上進捗率に影響している。
- 暮らしセグメントは季節性のある事業であるため、下半期の比重が大きく売上進捗率が低めに出ている。

営業利益の進捗について

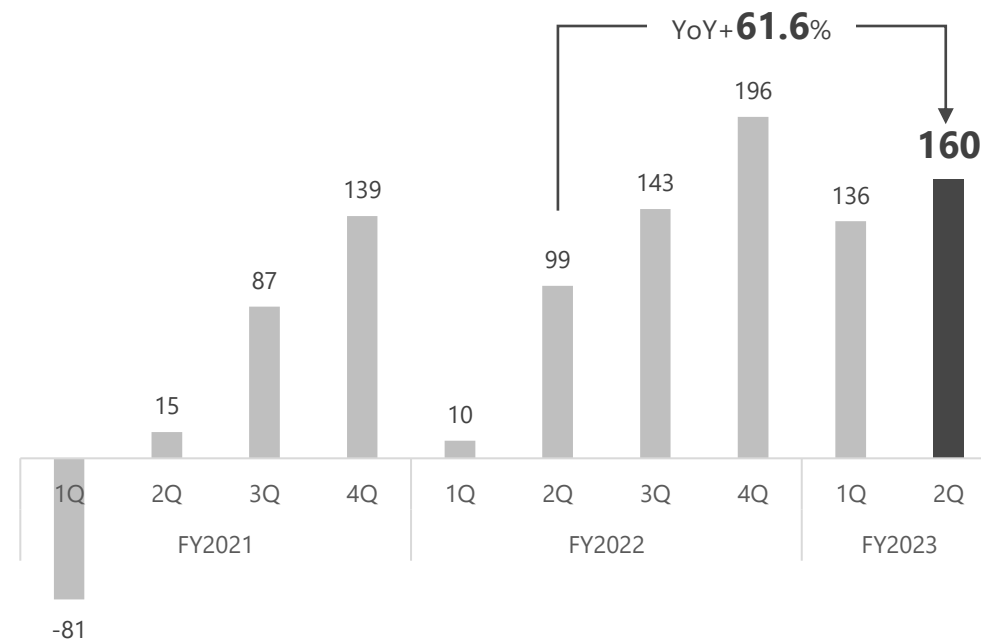
- ITセグメントは上半期で金融ビジネスの開発案件が伸びたため、営業利益の伸長に寄与。
- 運営ビジネスにおけるオフィス・レジデンスの稼働率が高い水準で推移したことで利益率が上昇。加えてオフィスの新拠点開発投資が後ろ倒しになったことにより営業利益の通期業績予想に対しての進捗率が向上している。

ITセグメントにおける金融セグメントの請負開発案件が好調に推移したことに加えて、暮らしセグメントにおける運営ビジネスの稼働率が上昇したことにより、営業利益率が大幅に上昇。2Q売上高は前年同期比+10.9%に対して、2Q営業利益は前年同期比+61.6%と伸長した。

連結売上高 (単位: 百万円)



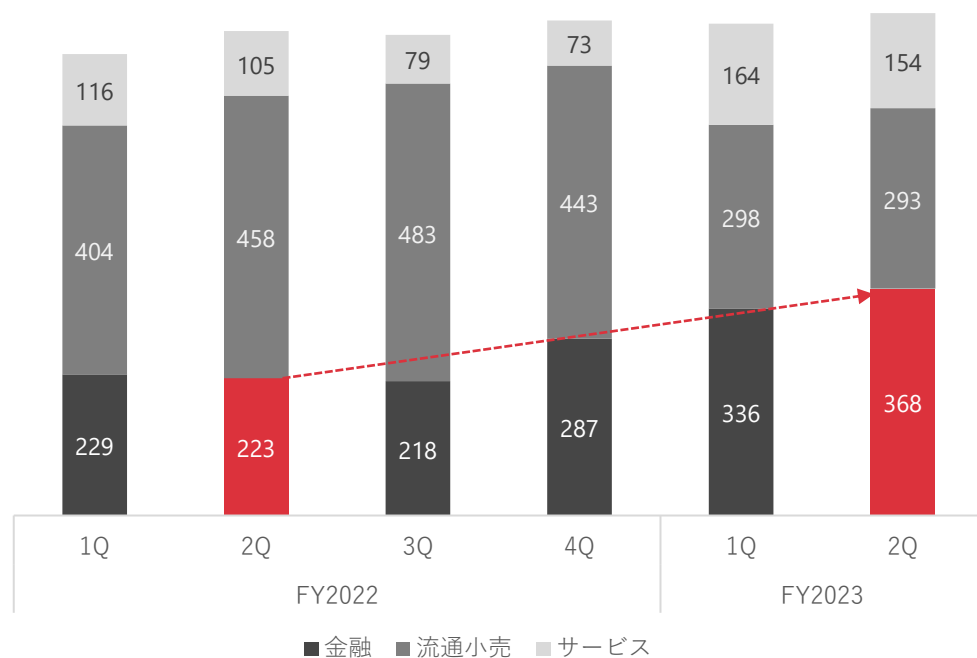
連結営業利益 (単位: 百万円)



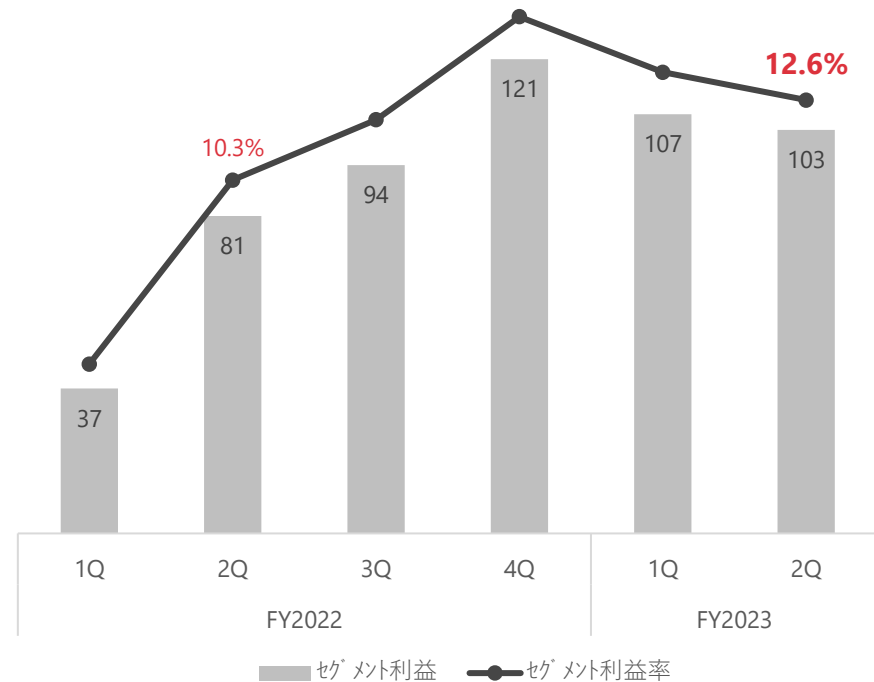
各セグメントの概況

全体の売上高は、流通小売ビジネスの売上減を金融ビジネスとサービスビジネスの売上増でカバーし、順調に推移。セグメント利益は、金融ビジネスの売上増に伴う利益率の高い開発案件の推進で、2Qセグメント利益率は前年同期比+2.3ptと伸長。

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

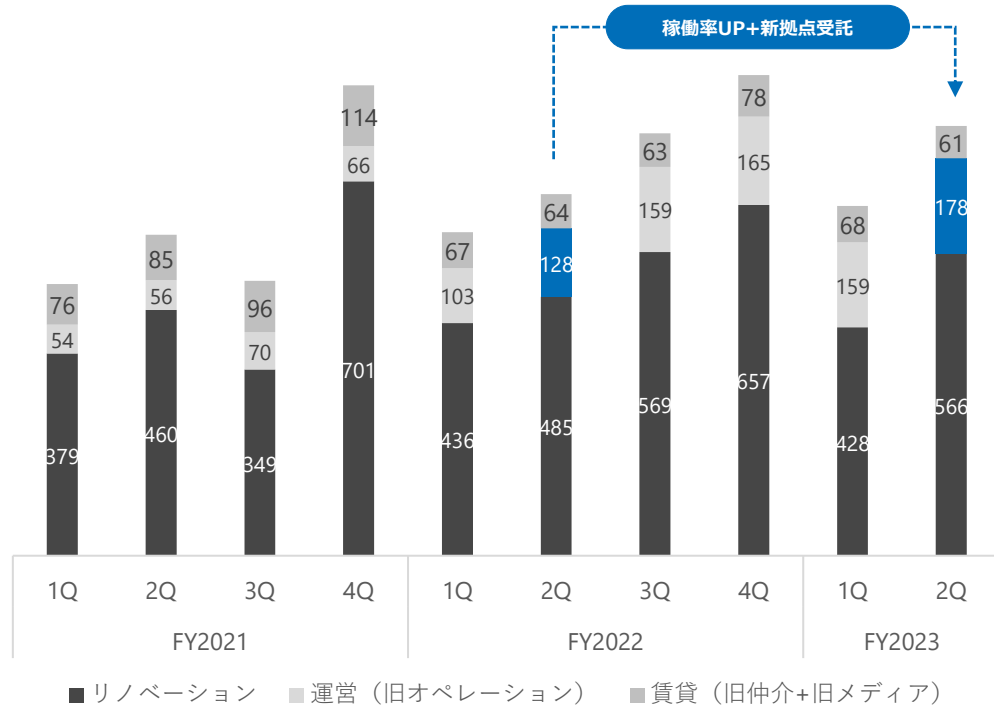


「RedxクラウドPOS」と「Redxクラウド店舗DX」の同時導入案件を第2四半期に受注し、当プロジェクトは現在順調に進行している。また、「クラウド環境提供サービス」及び「維持運用等の周辺サービス」を拡充中。

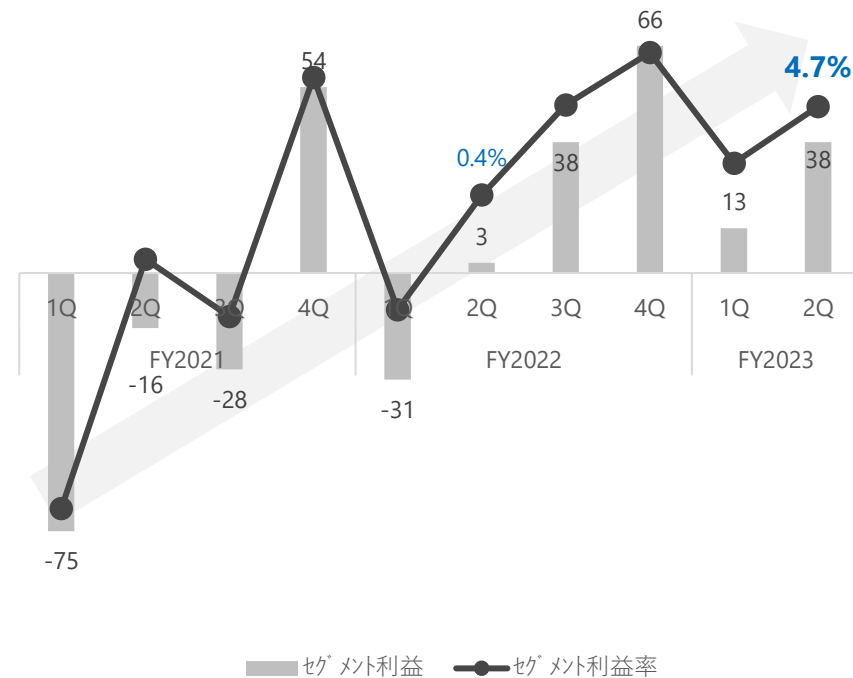


季節性があり下期偏重のトレンドは継続しているが、運営ビジネスの収益拡大に伴い1Qスタート時から黒字に転換。リノベーションビジネスにおける原価高騰による影響は受けたものの大型案件が好調に推移し、2Qセグメント利益率は前年同期比で+4.3ptと伸長。

売上高 (単位: 百万円)



セグメント利益 (単位: 百万円)



長期滞在ホテル掲載数でNo.1（2021年9月現在・日本マーケティングリサーチ機構調べ）となって以降、進行期でも帝国ホテルや阪急阪神ホテルズなどの参画もあり継続して掲載施設数・会員数が成長中。

ホテルパス利用者のニーズ

初期費用は9,800円だけ。期間は最低1カ月から、最速翌日から住める。
賃貸に代わる新しい暮らし方を提供。



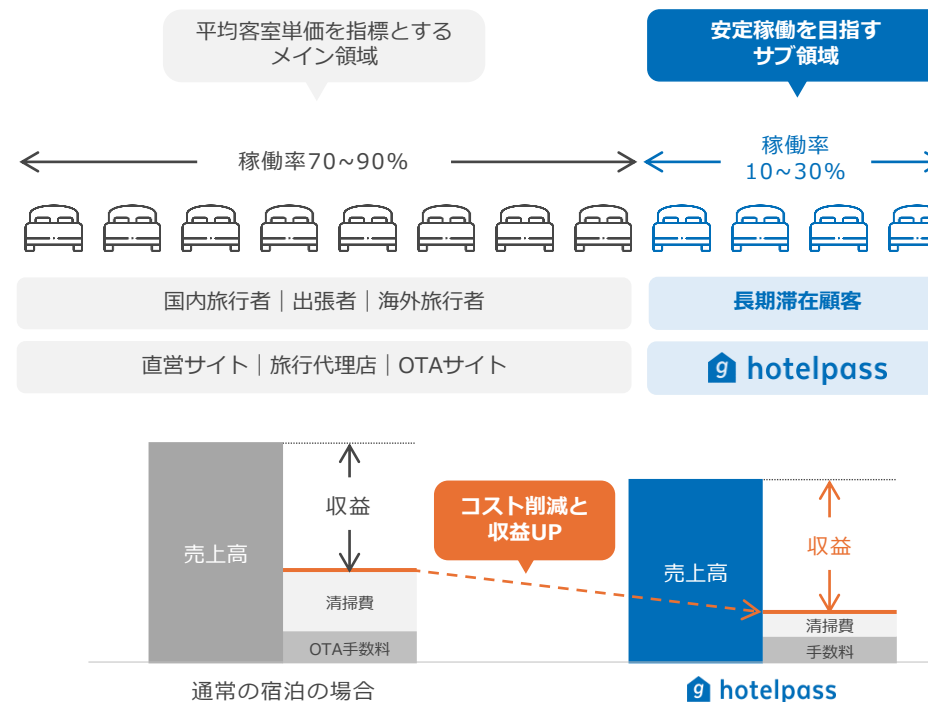
出社メインです。今までは1時間かけて通勤してはすごくストレスでした。職場近くの賃貸は家賃相場も高く諦めていたのですが、ホテルパスなら都心のホテルに思ったより安く住め、今では通勤が5分で済むようになり、自分の時間が充実しています（20代男性・会社員）



仕事は完全リモートなので、東京のホテルを拠点にしつつ、秋は京都に、冬は沖縄にと、旅するように暮らしています。多拠点生活が実現出来たのはホテルパスのおかげです！この生活は一度ハマるとやめられません！（30代女性・フリーランス）

ご参画いただいているホテル事業者様への提供価値

外的要因によるホテル需要変動の大きな波に左右されずに
長期滞在を拾い、安定的に収益を得られる仕組みを提供。



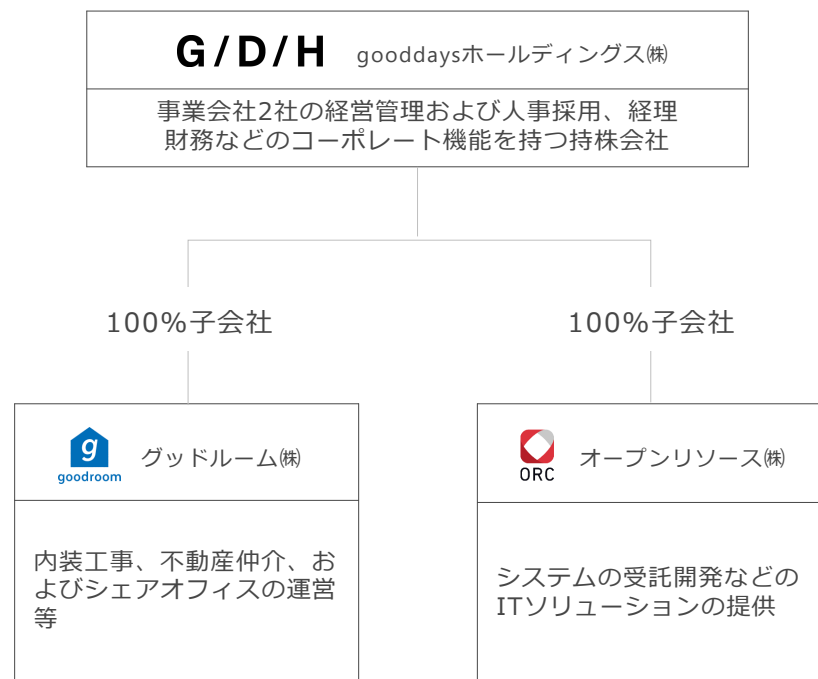
通期見通し

リノベーションビジネスにおける原材料費高騰の影響の拡大や流通小売ビジネスにおける影響を鑑み、売上高は当初予想を下回る見込み。一方でプロジェクトの原価管理の強化等費用の削減に努めることで営業利益は当初予想を上回る見込み。

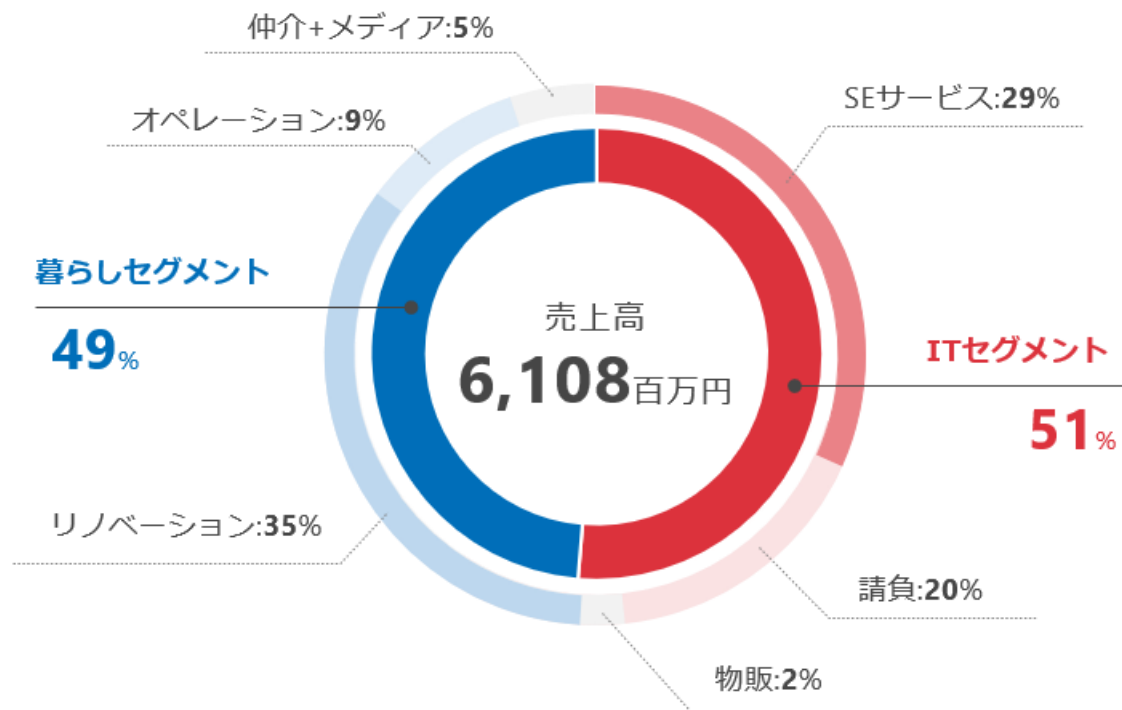
(単位：百万円)	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期 (当初予想)	23年3月期 (11/7修正)
売上高	5,758	5,442	6,108	6,800	6,600
ITセグメント	3,398	2,929	3,123	3,500	3,400
暮らしセグメント	2,360	2,512	2,985	3,512	3,400
営業利益	381	159	449	372	460
経常利益	383	160	471	372	464
当期純利益	255	26	291	248	308

Appendix

グループ会社



売上構成比（22年3月期実績）



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施工と提供・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しています（※2023年3月期より「暮らしセグメント」に名称変更）



ITセグメント

オープンリソース株式会社



金融ビジネス

金融機関における非対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。

サービスビジネス

システム導入後の維持運用（ヘルプデスク、アプリケーションの保守など）や機器の調達、内製化支援、システム導入後の安定稼働と継続的改善を提供しています。



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。共用部含めた住宅1棟のリノベーション、オフィスにも拡大中。

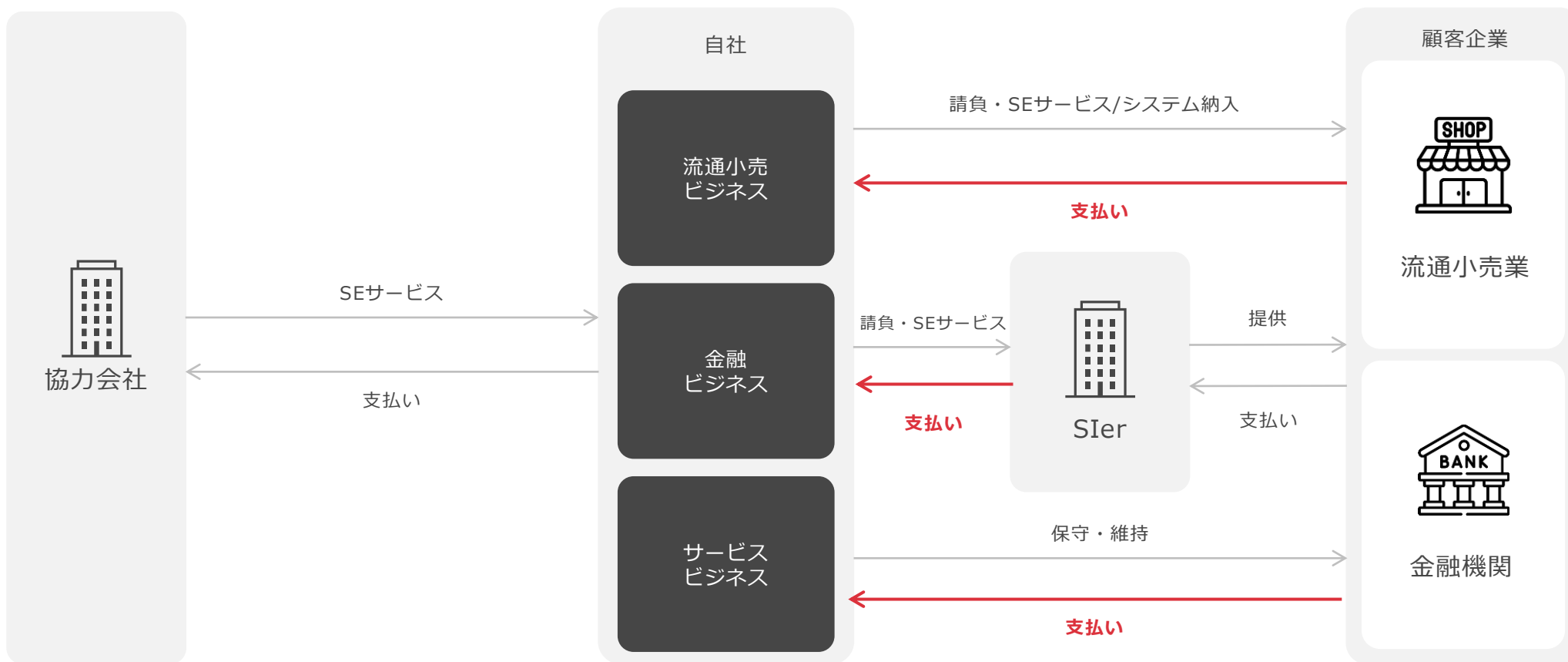
賃貸ビジネス

賃貸ポータルサイト「goodroom」の運営およびそれを活用した施工物件の入居者の募集と不動産管理会社向けに広告ビジネスを行っております。

運営ビジネス

住宅及びオフィスを借り上げて転貸、「TOMOSマンスリー」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。

現状、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。

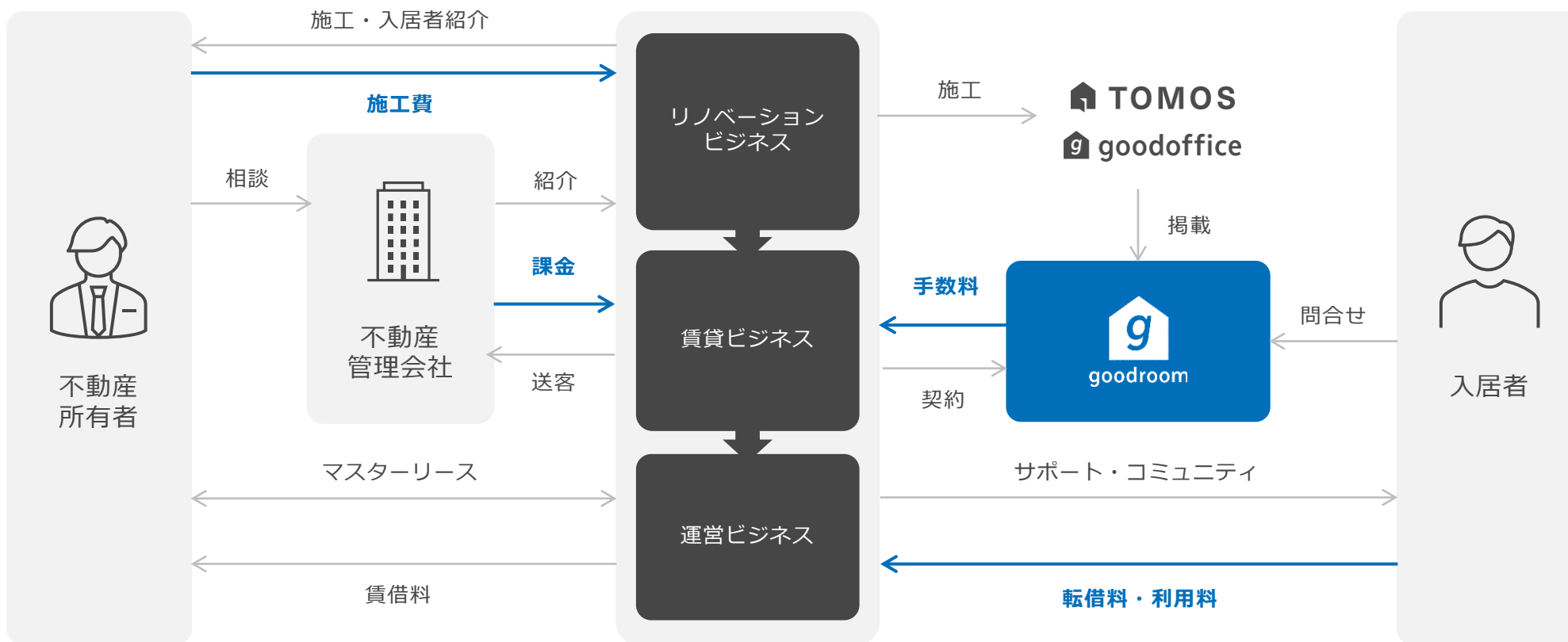


企画・開発から運用サポートまでワンストップで提供しており、維持管理を通じた改善提案を行っていることが特徴。また、金融機関と流通小売業に特化して事業展開をしており、ドメイン知識とそれに基づいた提案が可能。



流通小売、金融機関における業務ノウハウやドメイン知識を蓄積

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。



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。

コスト優位性と再現性

コスト優位性

規格化による一括仕入れと大工の直接雇用による内製化でコスト圧縮

再現性

規格化によるオペレーションの合理化と型化、販売活動の仕組化を実現

継続的なデザインアップデート

企画設計の内製化

多様な接点から得た入居者目線に基づいてアップデート

どこにないふつう
規格化×差別化

ブランド化と集客

集客の合理化

物件ごとではなくブランドへの認知と集客による合理化

ノウハウの蓄積

自社製品（TOMOS）の深い理解と工事中の案内に長けたスタッフの育成

圧倒的な入居者目線

賃貸ビジネスの接点

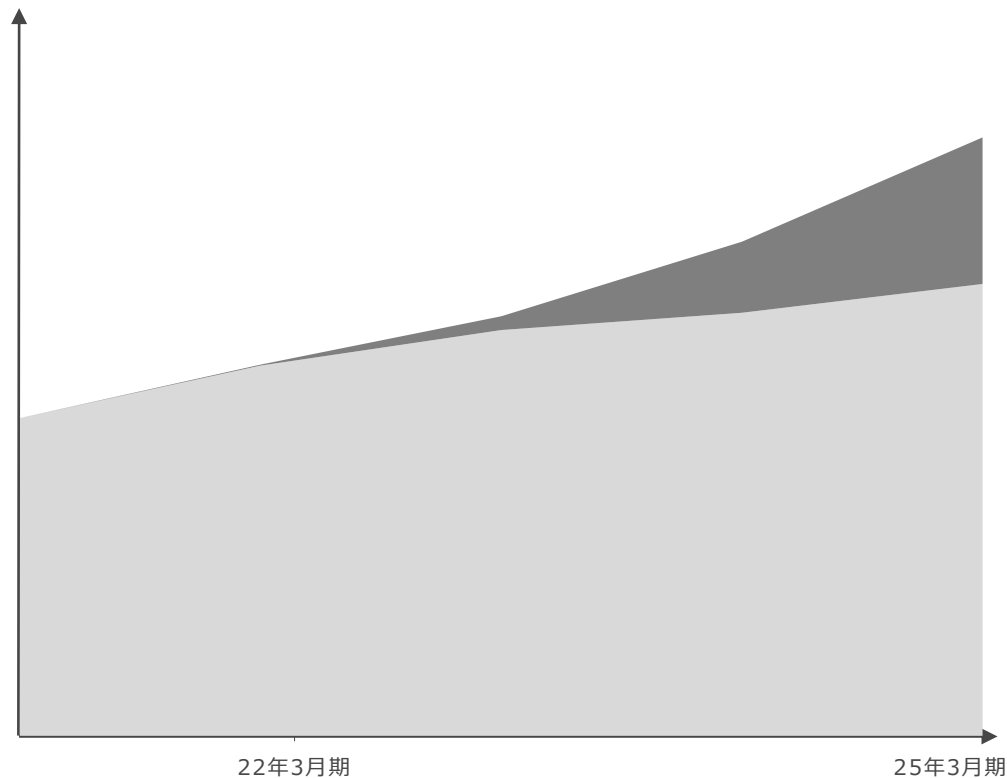
オンライン/オフラインの接点から情報を得られる

運営ビジネスの接点

入居中のフィードバックからヒントを得て、より長く住んでもらえる商品に

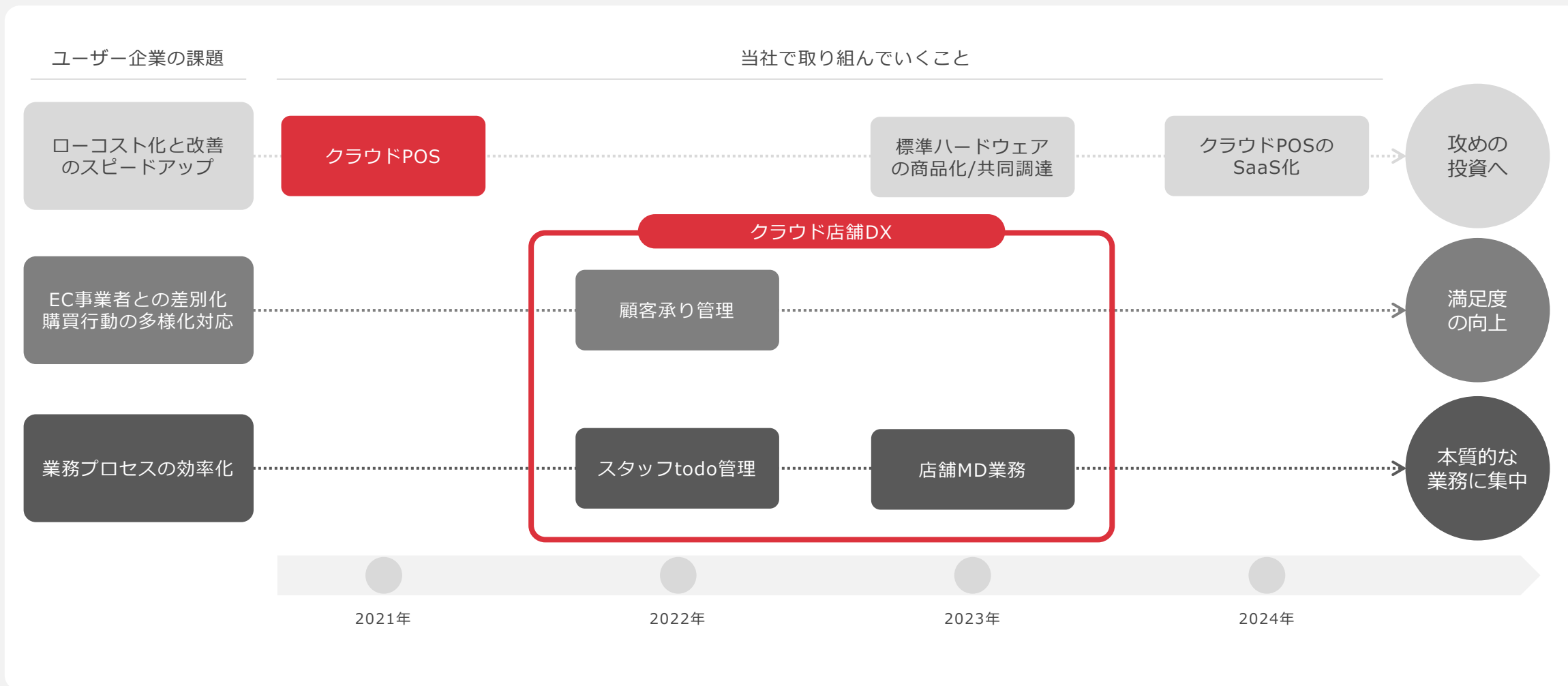
ITセグメントではRedxを中心に据えて事業拡大を目指し、暮らしセグメントにおいてはリノベーションビジネスのさらなる拡大と、運営ビジネスにおける拠点数の拡大に注力していく。

売上高



	ITセグメント	暮らしセグメント
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redxサービス拡大 ・ RedxクラウドPOS ・ Saas版開発 ■ Redx店舗DX拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規拠点の受託・開設 ■ ホテルパス事業の拡大
既存事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融ビジネス ・ 決済システム ・ リース業界向けシステム ■ 流通ビジネス ・ 量販店/百貨店/専門店向けシステム ・ 保守・運用サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーションビジネス ・ 採用/マーケの強化 ・ 1棟/オフィスリノベ ■ 運営ビジネス ・ ラウンジ会員の拡大 ・ サービス拡充

Redxの拡大を中心に据え、まずは個別サービスとしてカバーする機能の幅を広げていき、中期的には外部サービスとの連携や顧客層の拡大を企図してクラウドサービスとしての販売拡大を目指していきながら、流通小売業のDXを支援していく。



リノベーションビジネスの拡大とそれに連動した賃貸・運営ビジネスの拡大およびラウンジ会員の拡張に加えて、ホテルパス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

