



# 2018年3月期 第2四半期 決算説明資料



フォーライフ株式会社

証券コード:3477



---

1. 2 Q決算概要	P3 ~ P12
2. 通期業績予想	P13 ~ P21
3. 今後の成長戦略	P22 ~ P30
appendix	P31 ~ P36

---

**1**

# 2018年3月期 第2四半期 決算概要

## 当社の事業概要

東急東横線沿線を中心に、低価格・高品質な「都市型コンパクト」住宅を提供

### 分譲住宅事業

- 「都市型×狭小×低価格」分譲住宅
- 通勤圏内・駅徒歩圏内の物件を  
横浜・川崎エリア中心に提供



### 注文住宅事業

分譲住宅のノウハウ・実績を  
生かした注文住宅を企画・提供



### 業績全般

#### 売上高過去最高を更新 原価・販管費増により減益

売上高：4,043百万円 前期比 5.6%増  
営業利益： 215百万円 前期比43.3%減

### 分譲住宅事業

#### 引渡棟数は堅調に推移、 前期の高利益率土地分譲減により減益

売上高：3,418百万円 前期比 1.7%減  
事業利益： 375百万円 前期比29.9%減

### 注文住宅事業

#### 渋谷店出店効果もあり、引渡件数増加 利益率改善により利益計上へ

売上高： 622百万円 前期比81.0%増  
事業利益： 15百万円 前期比+27百万円

- ・販売件数増加により増収、原価・販管費の増加により減益
- ・2Q当初予想に対しては、売上・利益ともプラス

単位：百万円

	2017年3月期 2Q		2018年3月期 2Q				
	実績	構成比	実績	構成比	対前期 増減率	当初 予想	予想 差異
売上高	3,830	100.0%	<b>4,043</b>	100.0%	+5.6%	3,808	+6.2%
売上原価	3,134	81.8%	<b>3,466</b>	85.7%	+10.6%	—	—
売上総利益	695	18.2%	<b>576</b>	14.3%	△17.1%	—	—
販管費	316	8.3%	<b>361</b>	8.9%	+14.3%	—	—
営業利益	379	9.9%	<b>215</b>	5.3%	△43.3%	169	+27.3%
経常利益	361	9.4%	<b>214</b>	5.3%	△40.5%	165	+30.2%
四半期純利益	235	6.2%	<b>146</b>	3.6%	△37.7%	115	+27.0%

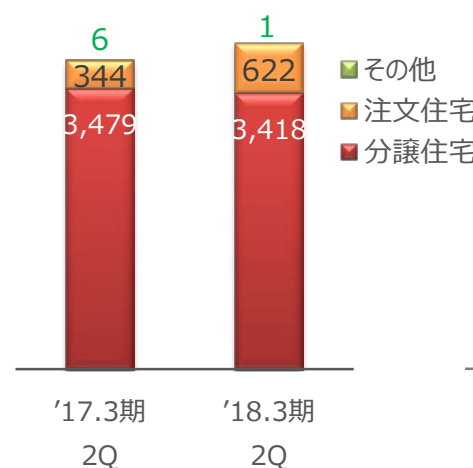
## 2 Q決算概要 <セグメント別業績概要>

- ・分譲住宅：売上高1.7%減、事業利益29.9%減
- ・注文住宅：売上高81.0%増、損失 → 利益計上

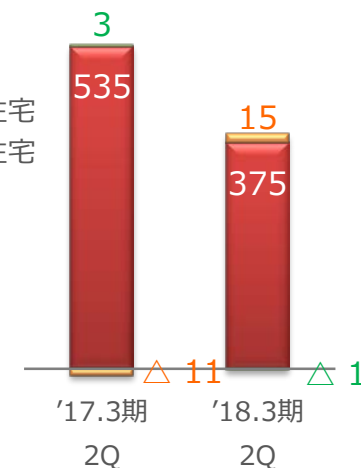
単位：百万円

	2017年3月期 2Q		2018年3月期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	3,830	100.0%	<b>4,043</b>	100.0%
分譲住宅	3,479	90.8%	<b>3,418</b>	84.5%
注文住宅	344	9.0%	<b>622</b>	15.4%
その他	6	0.2%	<b>1</b>	0.0%
	実績	利益率	実績	利益率
事業利益	379	9.9%	<b>215</b>	5.3%
分譲住宅	535	15.4%	<b>375</b>	11.0%
注文住宅	△11	—	<b>15</b>	2.5%
その他	3	52.1%	△1	—
調整額	△148	—	△174	—

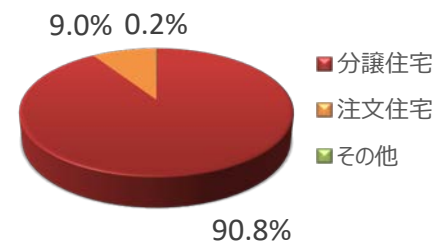
### 売上高



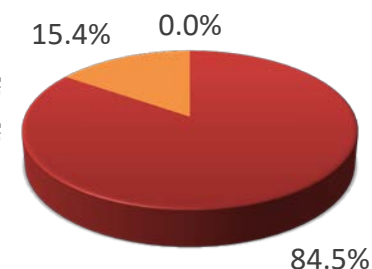
### 事業利益



### '17.3期2Q売上高



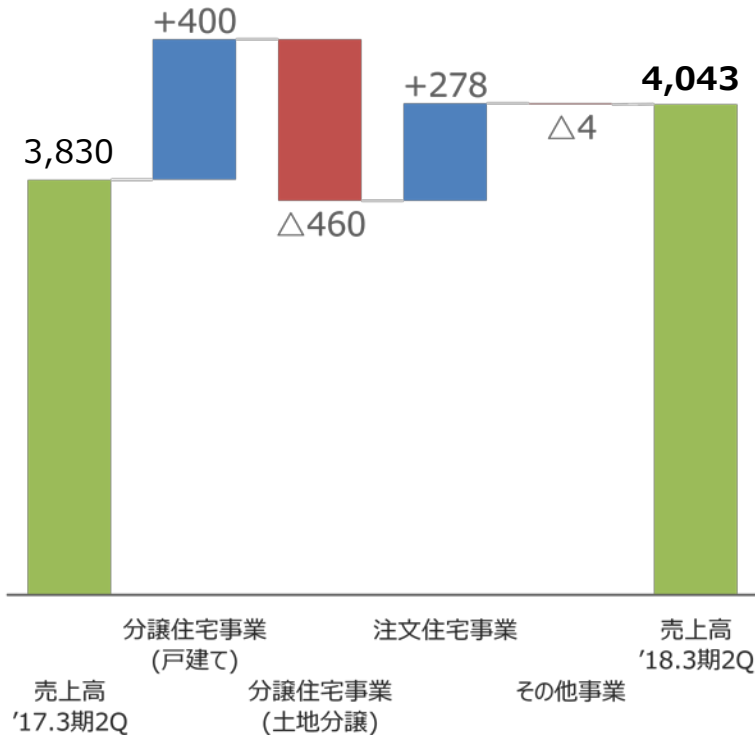
### '18.3期2Q売上高



・売上高：分譲(戸建て)・注文が増加、分譲(土地分譲)が減少  
 ・営業利益：分譲は減少、注文は増加、販管費(全社)増

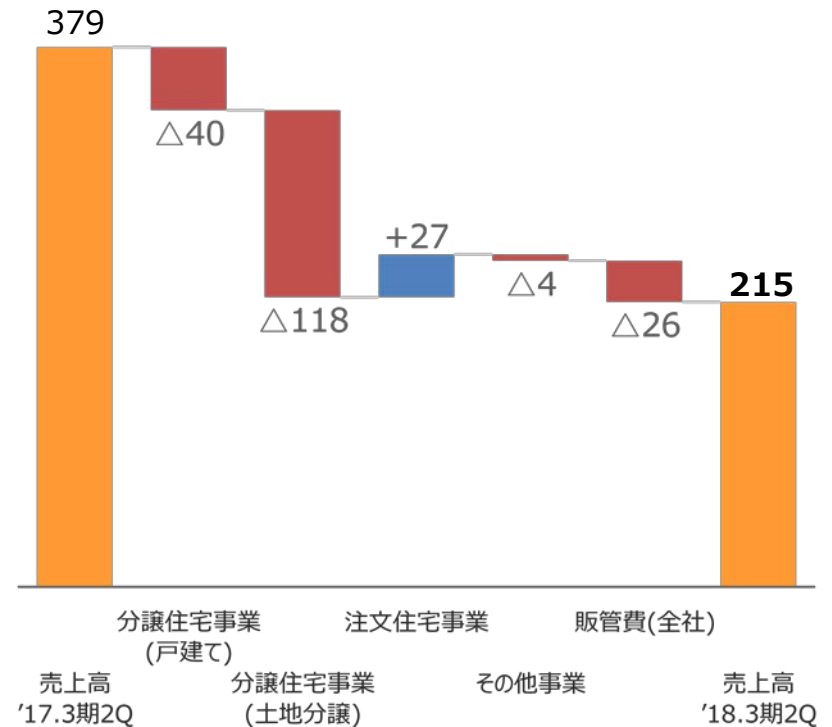
### 売上高 増減要因

単位：百万円



### 営業利益 増減要因

単位：百万円



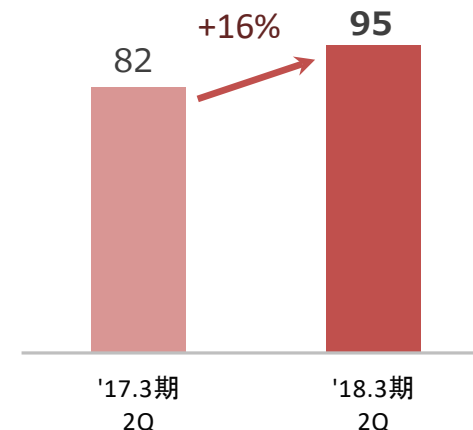


売上高3,418百万円、事業利益375百万円(利益率11.0%)

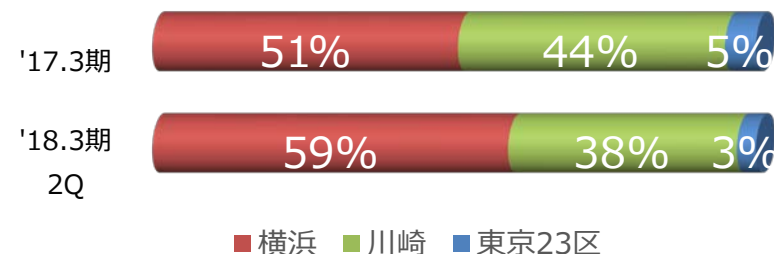
- ・戸建ては土地仕入値が上昇した為、利益率悪化
- ・土地分譲は前期に利益率の高い案件があった為、大幅減
- ・引渡棟数は前期比+13棟
- ・横浜エリアでの引渡棟数比率が増加

	単位： 百万円	'17.3期 2Q	'18.3期 2Q	増 減
戸 建 て	売上高	2,825	3,226	+400
	利 益	378	337	△40
	利益率	13.4%	10.5%	△2.9pt
	棟 数	78棟	91棟	+13棟
土 地 分 譲	売上高	653	192	△460
	利 益	156	37	△118
	利益率	24.0%	19.6%	△4.4pt
	棟 数	4棟	4棟	±0棟
合 計	売上高	3,479	3,418	△60
	利 益	535	375	△159
	利益率	15.4%	11.0%	△4.4pt
	棟 数	82棟	95棟	+13棟

分譲住宅 引渡棟数



エリア別 引渡棟数比率



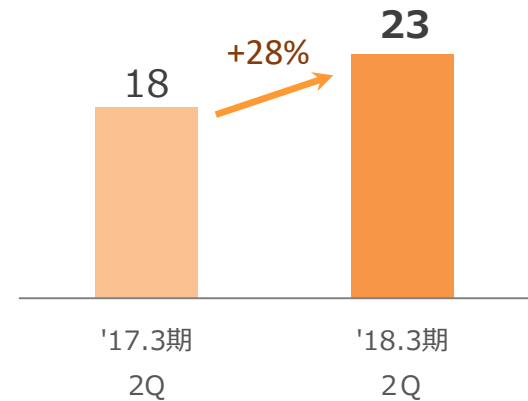
売上高622百万円、事業利益15百万円(利益率2.5%)

- ・引渡棟数は前期比+5棟
- ・外注費等を中心に利益率が改善
- ・渋谷店(前期出店)の効果もあり、東京23区(城南エリア※)での割合が増加

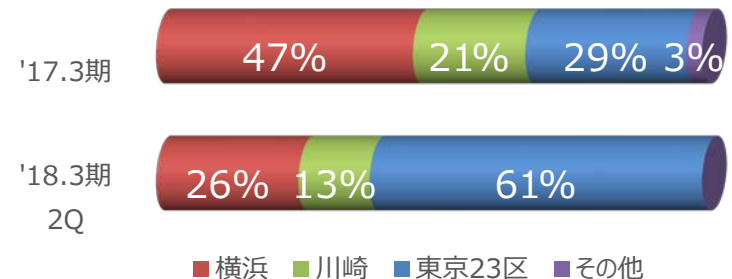
※城南エリア：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区

	単位： 百万円	'17.3期 2Q	'18.3期 2Q	増 減
注	売上高	344	622	+278
文	利 益	△11	15	+27
	利益率	-	2.5%	-
	棟 数	18棟	23棟	+5棟

注文住宅 引渡棟数



エリア別 引渡棟数比率



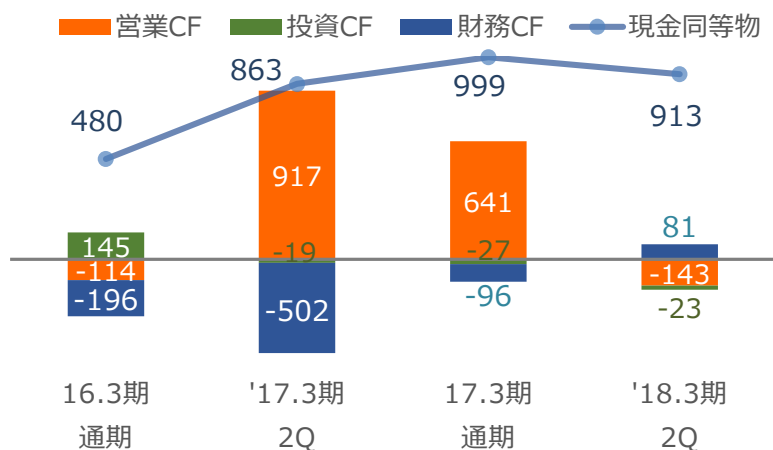
現金及び預金、販売用不動産は減少  
仕掛販売用不動産、有利子負債は増加

	2017年3月末	2017年9月末	単位：百万円
流動資産	3,139	3,308	
現金及び預金	1,099	1,013	法人税等支払△119
たな卸資産	1,973	2,046	仕掛販売用不動産 + 489 販売用不動産△331
固定資産	260	283	
<b>資産合計</b>	<b>3,400</b>	<b>3,591</b>	
流動負債	1,136	1,272	短期借入金+180
固定負債	145	114	社債償還△30
<b>負債合計</b>	<b>1,282</b>	<b>1,386</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>2,118</b>	<b>2,204</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,400</b>	<b>3,591</b>	

- ・たな卸資産の範囲内で借入を実施
- ・ネットD/Eレシオは-0.07倍、自己資本比率は61.4%と財務体質は極めて良好

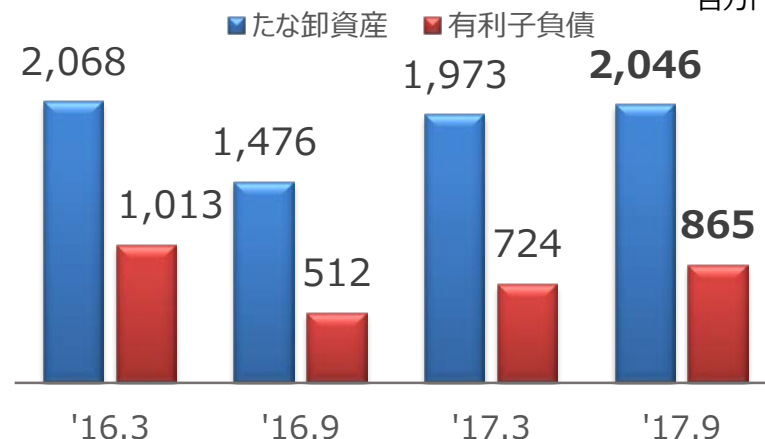
## キャッシュ・フロー 推移

単位：  
百万円



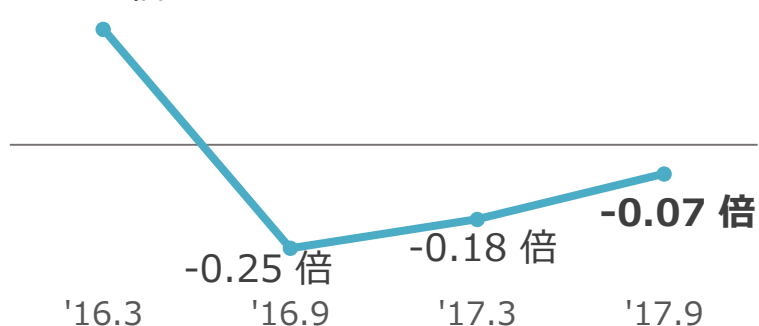
## たな卸資産・有利子負債

単位：  
百万円

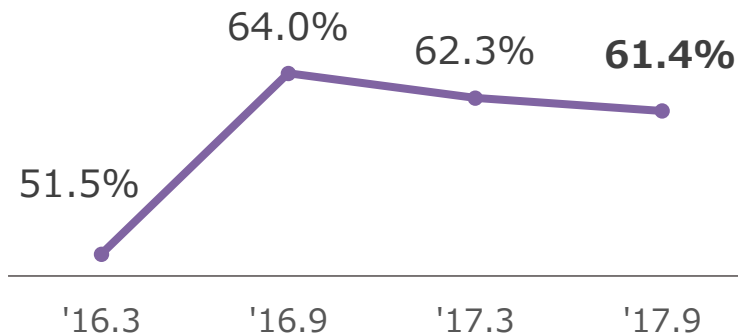


## ネットD/Eレシオ

0.28 倍



## 自己資本比率



2

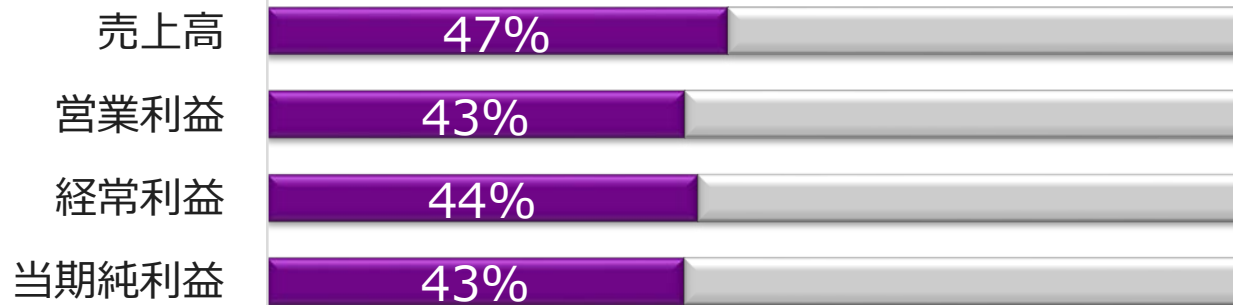
# 2018年3月期 通期業績予想

- ・引渡棟数増により増収、原価・販管費の増加により減益となる見込
- ・上期は予想比プラス着地も、各利益の進捗率43~44%
- ・下期の業績動向を見極める為、**業績予想修正なし**

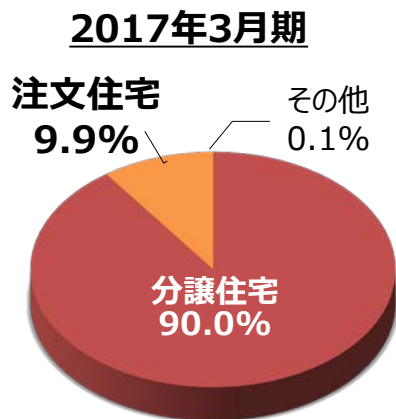
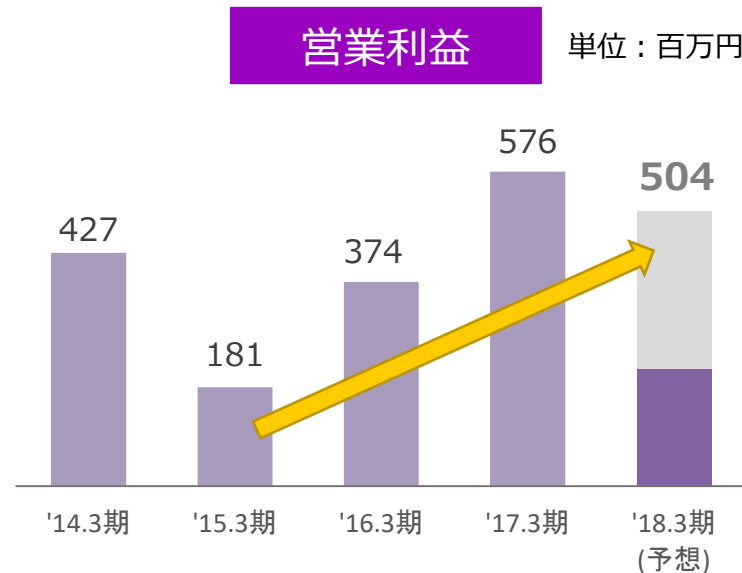
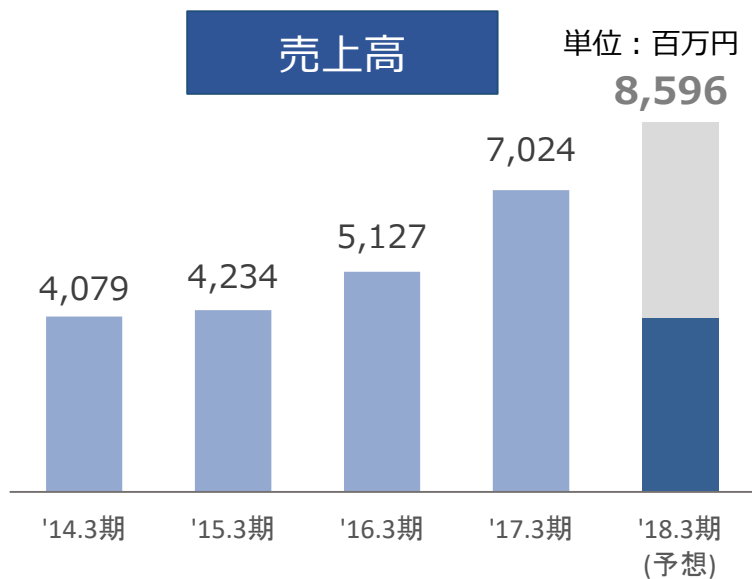
単位：百万円

	2017年3月期 通期		2018年3月期 通期		
	実績	構成比	予想	構成比	増減率
売上高	7,024	100.0%	<b>8,596</b>	100.0%	22.4%
営業利益	576	8.2%	<b>504</b>	5.9%	△12.6%
経常利益	553	7.9%	<b>494</b>	5.7%	△10.8%
当期純利益	375	5.4%	<b>344</b>	4.0%	△8.5%

通期予想  
2Q進捗率

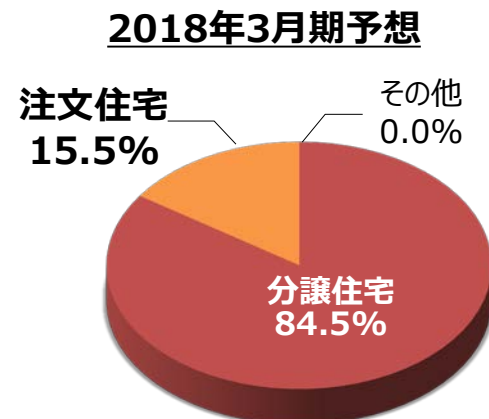


- ・売上高は順調に増加見込み
- ・営業利益は前期比減益予想も、増益基調を維持



セグメント別売上高比率

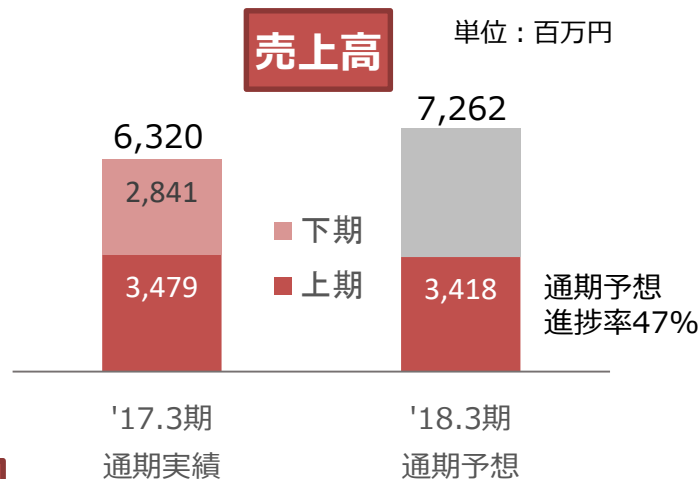
注文住宅比率  
増加見込



- ・売上高：通期予想は7,262百万円(前期比+15%)
- ・引渡棟数：前期増加率を更に上回る見込み
- ・たな卸資産(棟数換算)：2017年3月末より大幅増加

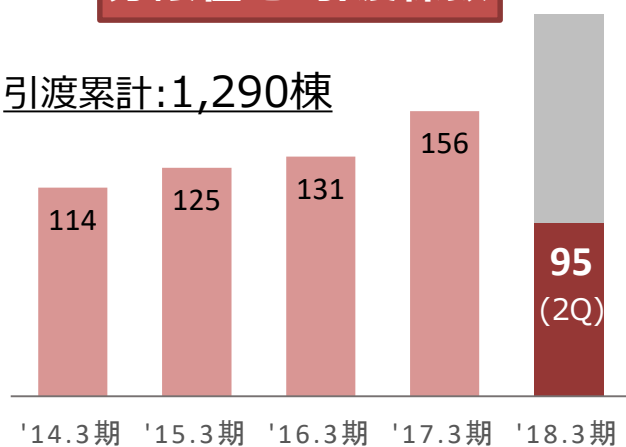
## 売上高

単位：百万円

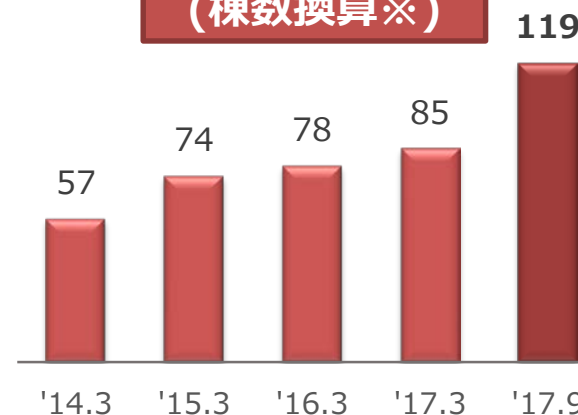


## 分譲住宅 引渡棟数

引渡累計:1,290棟



## たな卸資産の推移 (棟数換算※)



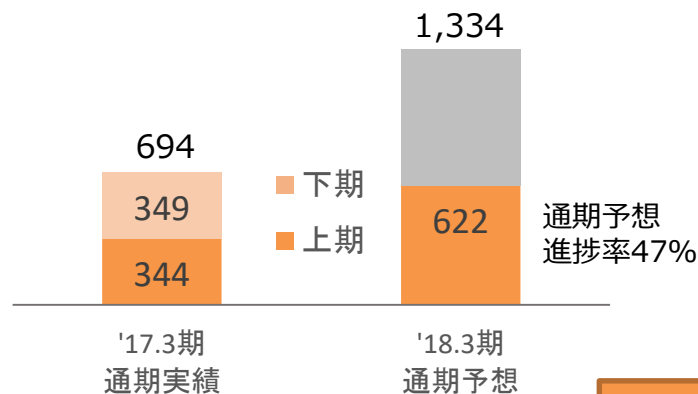
※期末時点の  
仕掛販売用不動産・  
販売用不動産の  
販売予定棟数



- ・売上高：通期予想は1,334百万円(前期比+92%)
- ・引渡棟数：前期を大きく上回る見込み
- ・受注残棟数：2017年3月末比 4棟増

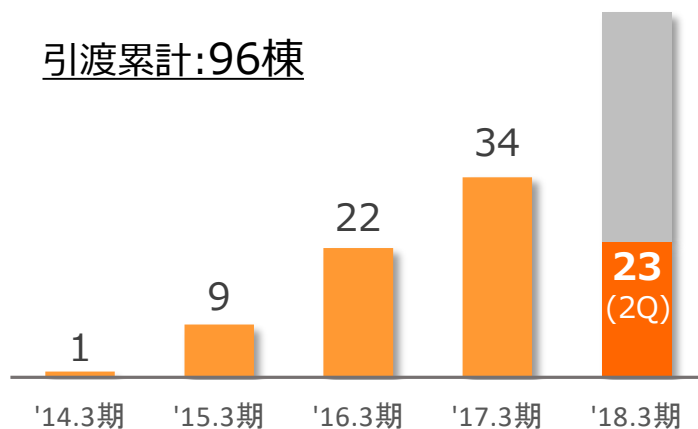
## 売上高

単位：百万円

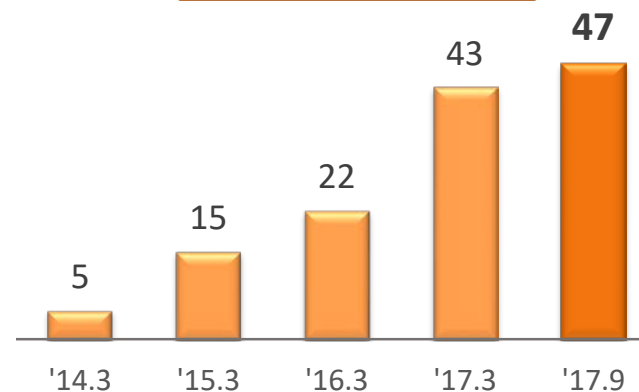


## 注文住宅 引渡棟数

引渡累計:96棟



## 受注残棟数の推移



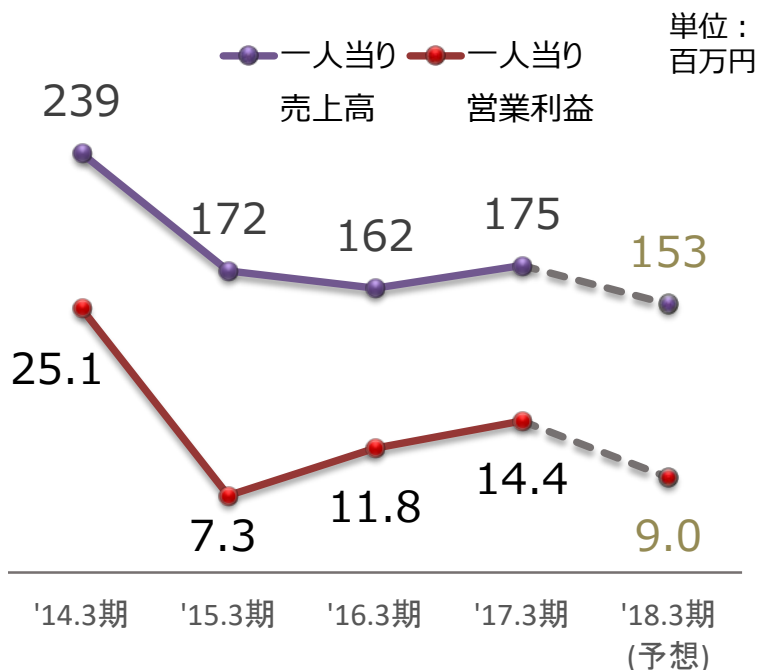
## ◆事業拡大に向けた人財の確保

- ・社員数の増加とともに売上高も増加中。
- ・当期は営業部門を中心に採用を実施。2017年9月末社員数55人。業績貢献まで時間差がある為、一人当たり売上高・営業利益は減少。

### 売上高と社員数の推移



### 一人当たり売上高・営業利益の推移



※売上高・営業利益÷平均社員数

## ◆モデルハウス(武蔵小杉) 2017年11月3日オープン

- ・ 注文住宅事業拡大にむけ高い集客効果、顧客層の拡大を期待
- ・ 常設展示場による企業認知度を向上
- ・ 不動産業者からの紹介に加え、展示場来場者からの受注拡大へ



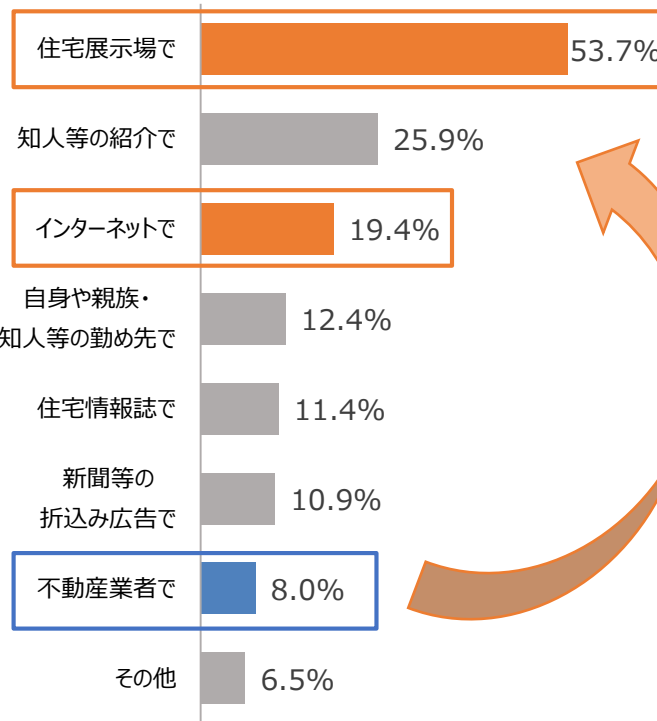
【所在地】神奈川県川崎市  
 中原区今井上町11-17  
 武蔵小杉住宅展示場内  
 【延床面積】225.24㎡  
 【工法】木造軸組工法  
 【定休日】水曜日



### 【特徴】

- ・ 当社の都市型コンパクト住宅を体感していただける3階建てをベースに。
- ・ 外観は和風建築。様々なテイストに対応できる幅広いバリエーションをアピール。
- ・ 内装は洗練された都会的な雰囲気、ナチュラル感をプラス。
- ・ ターゲットの30台代ファミリーに訴求。
- ・ 都市型コンパクト住宅のセオリーである「空間の有効活用」を提案。

### 注文住宅 施工者に関する情報収集方法

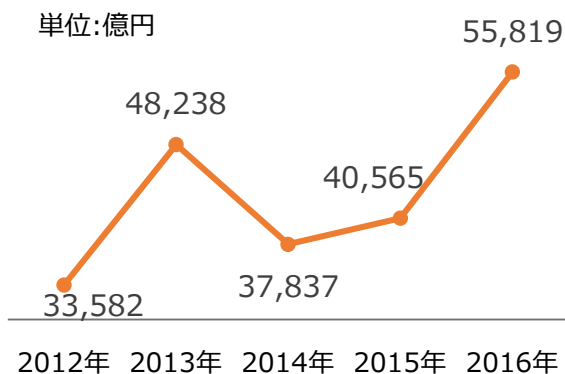


国土交通省:平成28年度住宅市場動向調査より  
 三大都市圏 平成28年度(複数回答)

## ◆京都オフィス 2017年6月開設

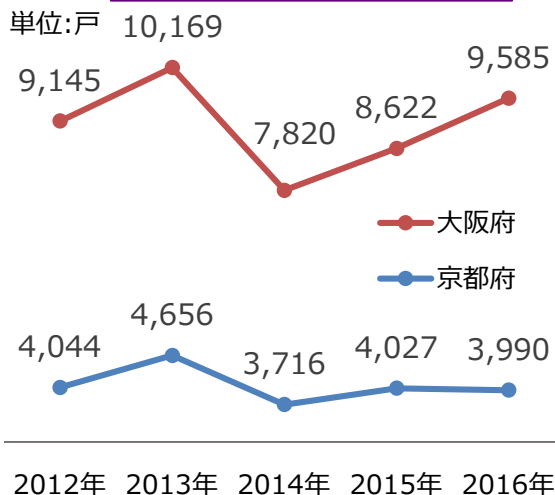
- ・ 関西圏域への足掛かり：リノベーション事業の展開(事業領域拡充)
- ・ 将来的に注文住宅事業も展開(事業エリアの拡大)

### 住宅リフォーム・リニューアル 受注高



国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」より(年度別)

### 京都・大阪の木造一戸建 持家着工戸数



国土交通省「建築着工統計調査報告」より  
年度別・木造・一戸建・持家

### 当社リノベーション例

【リノベーション前】



【リノベーション後】



京都オフィスが入居する  
京都三井ビルディング(京都市)

2分割の株式分割を予定。今期中間配当は20円。  
 期末配当は当初予想から変更なしの57円の見込み。

## 株式分割：1株を2株に分割

※2017年11月9日取締役会決議済  
 2018年1月1日効力発生日(予定)

<配当金>	中間	期末	合計	配当性向
2017年3月期	17円00銭	60円00銭	77円00銭	18.94%
<b>2018年3月期</b>	<b>20円00銭</b>	<b>57円00銭</b> (予想)	<b>77円00銭</b> (予想)	<b>20.60%</b> (予想)
2018年1月 株式分割後	—	※28円50銭 (予想)	48円50銭 (予想)	20.60% (予想)

※株式分割に伴う変更。1株当たり配当金に実質的な変更は無し。

- ◆配当性向は、20%を目安（当期純利益の20%）とし、安定的な配当の継続を基本方針とする
- ◆内部留保金は、成長力の維持や競争力の強化等 **企業価値向上**に活用し、将来の株主還元につなげたい

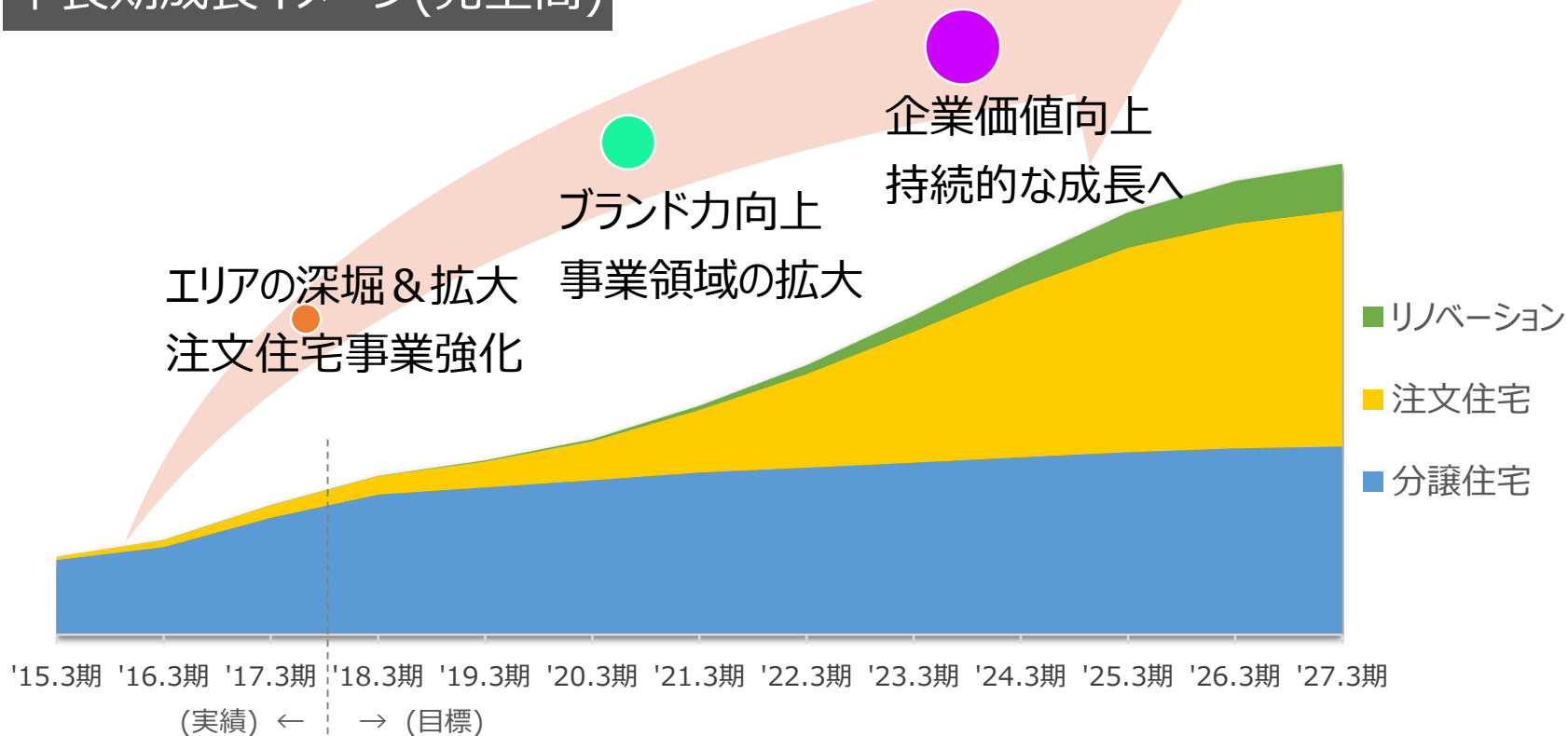
# 3

# 今後の成長戦略

## 地域No.1の住まい創造カンパニーへ

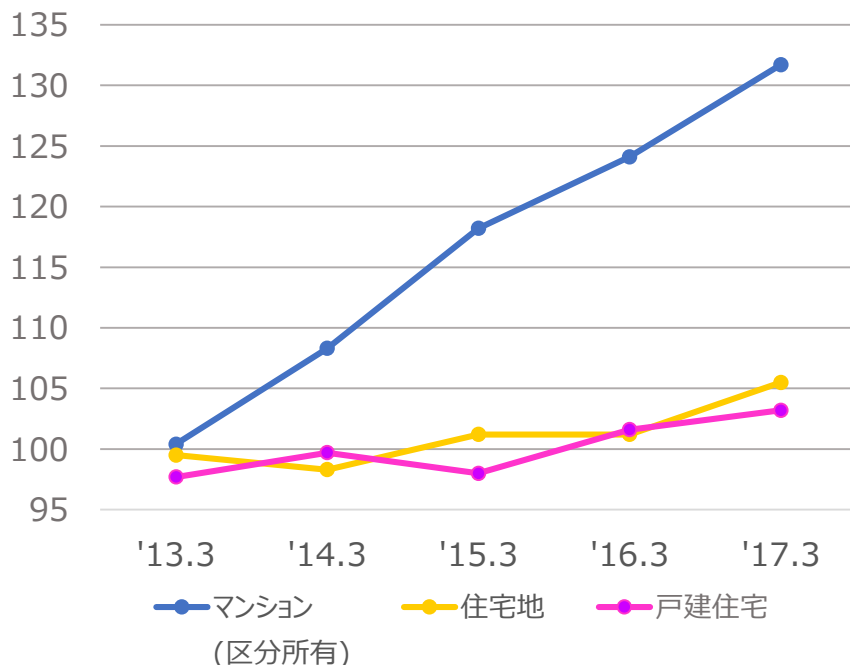
- ・分譲住宅事業の伸長により、安定的な収益を確保
- ・注文住宅事業の拡大により、第2の柱となる事業へ
- ・リノベーション事業の展開により、新たな収益源確保へ

### 中長期成長イメージ(売上高)



マンション価格が高騰する中、戸建て住宅価格は安定  
通勤圏内・狭小地・低価格な戸建て住宅に需要がシフト

## 不動産価格指数 推移



国土交通省・土地総合情報ライブラリー  
「不動産市場動向マンスリーレポート」より当社作成  
不動産価格指数(住宅) 南関東圏  
※2010年1~12月の算術平均値を100とする

## «ニーズ» 通勤圏内・駅徒歩圏内の住居

### 分譲マンション

- ・立地の良い場所にまとまった広い土地が必要
  - ・オフィスビルやホテルと競合、土地価格高騰
  - ・建設需要増加もあり、分譲価格高騰
- 一部の高収入世帯のみ購入可能

### 戸建て住宅

- ・駅徒歩圏内でも広大な土地は不要
  - ・戸建てに適した狭小・変形地は競合少
  - ・戸建て住宅建築コストは安定
- 通勤圏内においても低価格で購入可能



## 分譲住宅事業の伸長により、安定収益基盤を確保

### 上場効果

競合は地元の工務店等、非上場事業者が多数  
当社上場による知名度・安心感等、販売効果をより生かす



### 企画・施工力

販売累計1,200棟超の実績。狭小・変形地においても、  
自社設計・施工管理におけるノウハウを有効活用

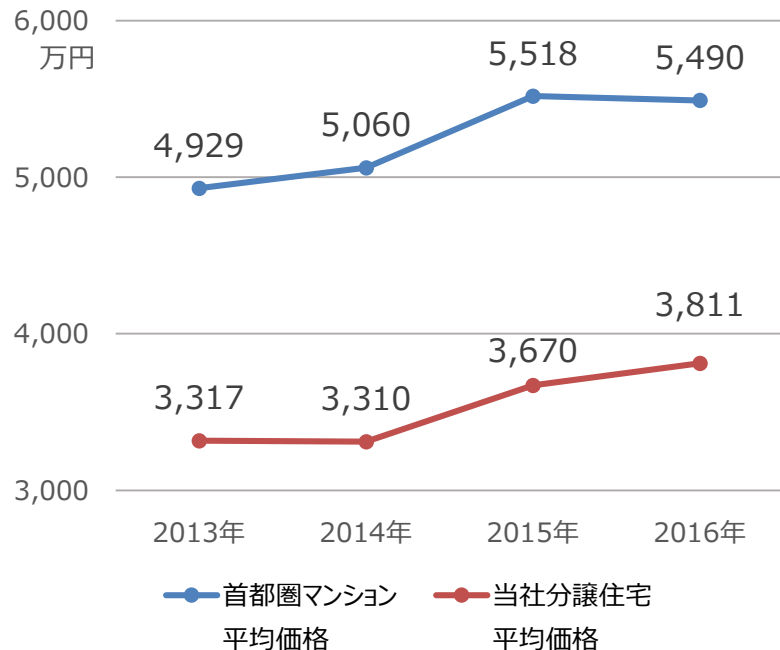
### 仕入業者との関係強化

地域に根ざした営業活動を展開し、  
仕入業者とのWin-Winの関係をさらに強化



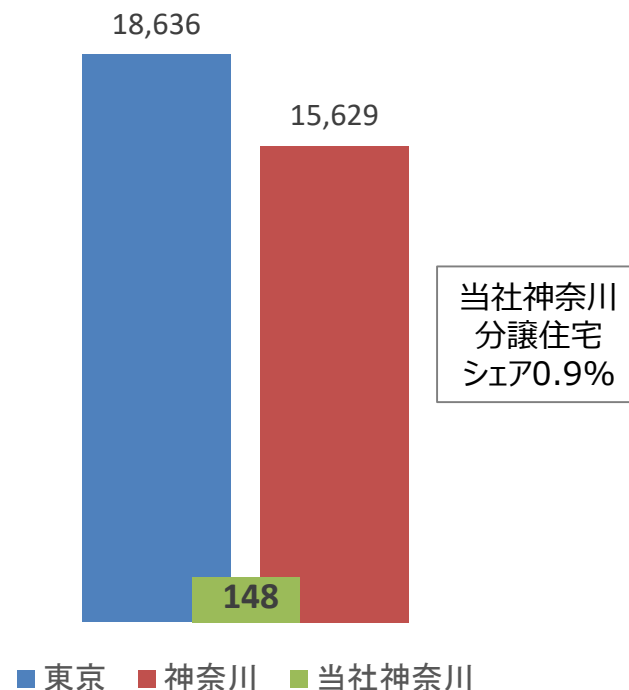
新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性有  
 新設住宅着工戸数に対する当社シェアは極小⇒拡大余地有

首都圏新築マンションと  
 当社分譲住宅の平均価格推移



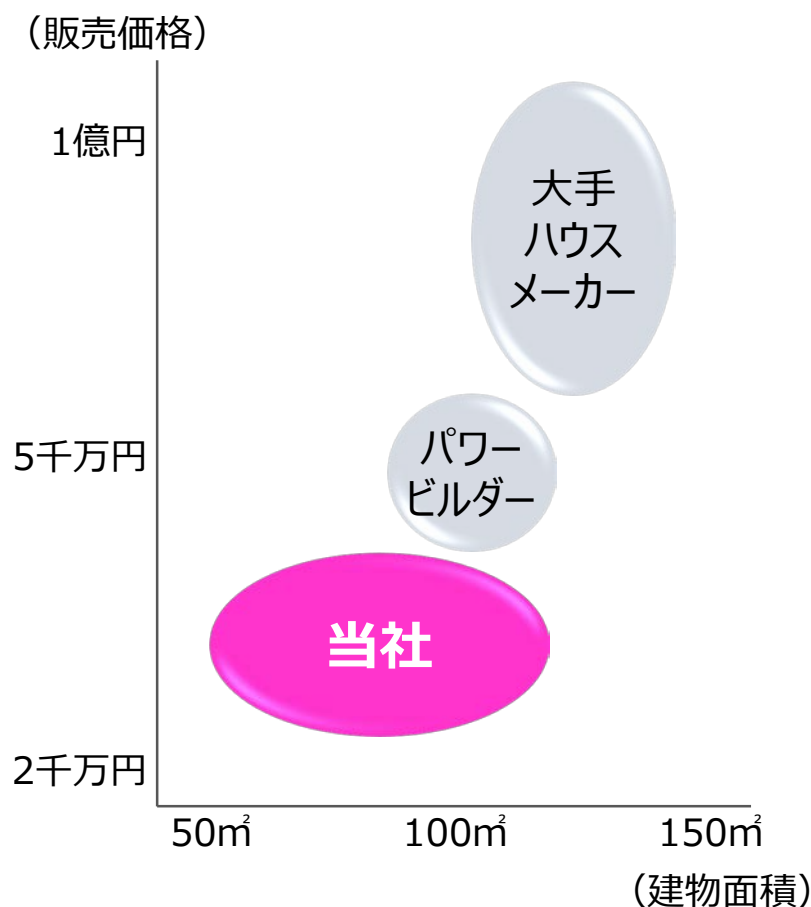
国土交通省・土地総合情報ライブラリー  
 「不動産市場動向マンスリーレポート」より当社作成  
 ※首都圏マンションは暦年、当社分譲住宅は年度

新設住宅着工戸数  
 (木造一戸建 分譲)



国土交通省「住宅着工統計」より  
 平成28年度数値

大手ハウスメーカーやパワービルダーが手掛けない  
「狭小×3階建×低価格」住宅を通勤圏内・駅徒歩圏内で提供



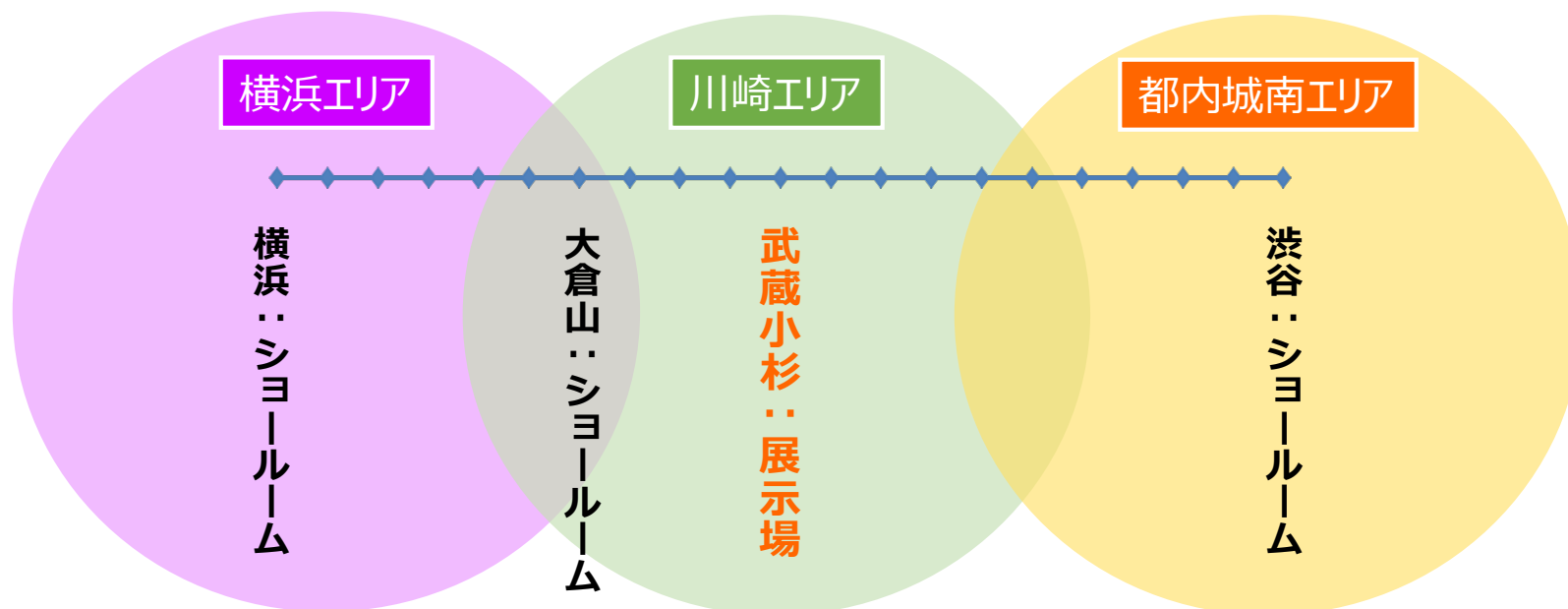
当社主要営業エリアにおけるポジションイメージ

	当社	パワービルダー	大手ハウスメーカー
価格帯 (土地込)	2,500万円～ 4,500万円	4,500万円～ 6,000万円	6,000万円～ 1億円以上
ターゲット層	ミドル層	アッパーミドル層	アッパー層
土地の面積	40～60㎡	60～80㎡	100㎡～
建物の面積	約60～110㎡	約100㎡	約110㎡
開発規模	1区画以上	1区画以上	10区画以上
供給エリア	駅徒歩圏内	駅徒歩～ バス利用圏	高地価地域
商品特性	価格・品質・ 性能のバランス	建築効率・ 価格重視	デザイン性 機能性

## 東急東横線沿線を中心にショールーム・展示場を開設

- ・渋谷ショールーム (2016年9月開設)→都内城南エリアの受注拡大
- ・武蔵小杉 住宅展示場(2017年11月開設)  
→川崎エリアを中心に新規顧客獲得
- ・横浜、大倉山ショールーム→横浜エリアの更なる深掘

## 東横線・都内城南エリアでのNo. 1プレイヤーを目指す



## 注文住宅事業の更なる拡大により、成長を加速

### 分譲住宅のノウハウを活かした企画

分譲住宅のノウハウ・実績をベースに、マイホーム取得の夢を応援

### 展示場の活用・拡充

武蔵小杉住宅展示場の受注状況を見極め、  
展示場の増設および人員増加を進める ⇒ 売上増加へ

### ラインナップの拡充

設計・企画スタッフの増強により、商品ラインナップを拡充  
(次ページ参照)

### 利益率の改善

効率的な提案・受注・設計・施工により、  
利益率のさらなる改善へ



## オプション商品『家シリーズ』

- ・ 狭小住宅建築のノウハウが詰まった商品をラインナップ化し、施工例や価格等を明示
  - ・ お客様の嗜好に合った商品を選択していただき、オプションを提案
- ➡
- ・ 提案力の向上、顧客満足度の向上、企業イメージの向上
  - ・ 接客の時間短縮による効率化、取りまとめ効果による設計・施工の効率化

## 新商品『プレシャス』を展開開始

『プレシャス』= 当社従来商品の**安心・安全**をさらに高めた仕様を標準化したシリーズ

### 『プレシャス』の特徴

<モデルプラン> 100㎡ 1,700万円

- 1 耐震等級3相当 + 制震ダンパー
- 2 断熱等性能等級4相当 + 吹付発泡ウレタン
- 3 長期優良住宅標準対応



- ➡
- ・ 顧客層の拡大  
パワービルダーや大手ハウスメーカー検討顧客も取り込み、顧客層を拡げる
  - ・ 売上高の増加  
高単価商品の販売により、売上高増加を図る



# a p p e n d i x

会 社 概 要			
会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co., Ltd.)		
本社	神奈川県横浜市港北区大倉山1-14-11 FORLIFE大倉山拾番館		
代表者	代表取締役社長 奥本 健二		
上場市場	東京証券取引所 マザーズ (証券コード: 3477)		
設立	1996年7月	決算期	3月末
社員数	55名 (2017年9月30日現在)	資本金	154百万円 (2017年9月30日現在)

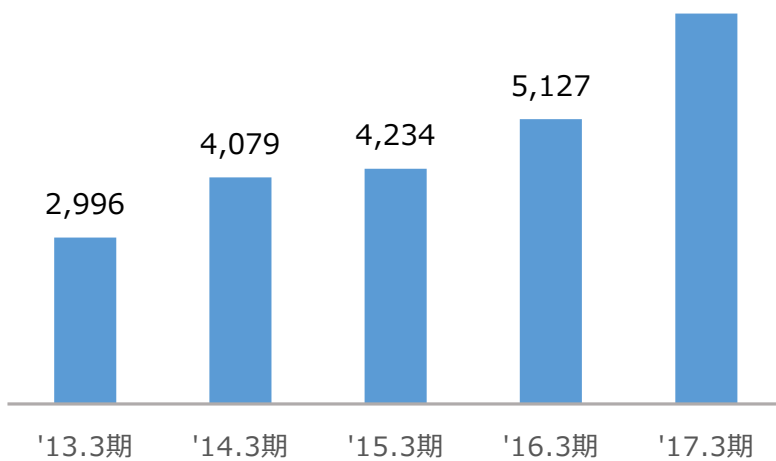
年 月	沿 革
1996年7月	フォーライフアンドカンパニー(有)を横浜市港北区に設立
2000年1月	フォーライフアンドカンパニー(株)に改組
2004年3月	宅地建物取引業免許取得、分譲住宅事業開始
2007年3月	横浜市西区に横浜店開設
2008年4月	一般建設業許可取得、注文住宅事業開始

年 月	沿 革
2009年5月	横浜市港北区に本社社屋竣工、移転
2013年5月	横浜店拡張、ショールーム開設 フォーライフ(株)に商号変更
2015年9月	横浜市港北区に大倉山店開設
2016年9月	東京都渋谷区に渋谷店開設
2016年12月	東証マザーズに上場
2017年6月	京都市下京区に京都オフィス開設



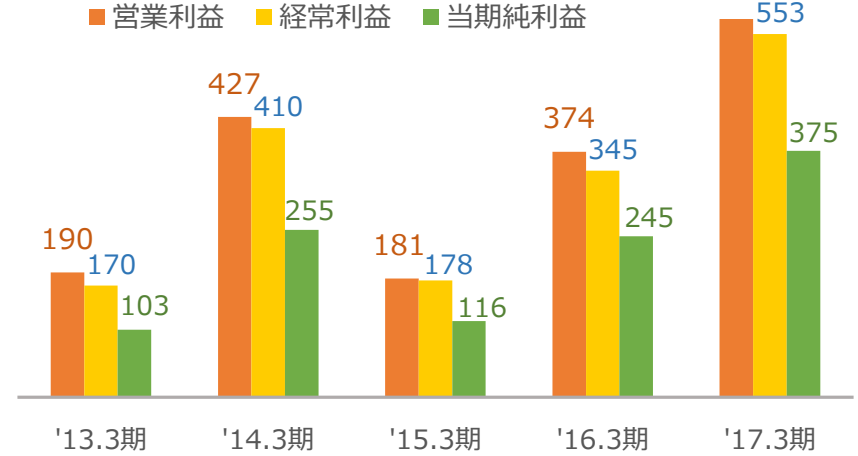
### 売上高推移

単位：百万円  
7,024



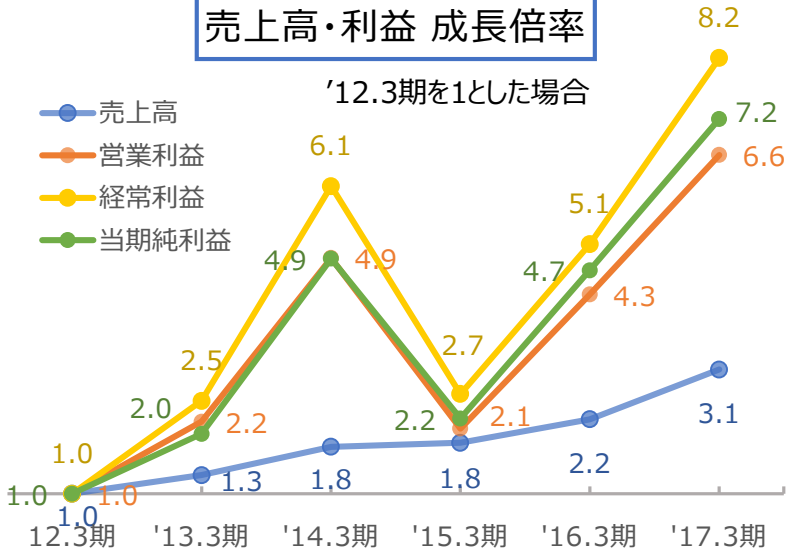
### 利益推移

単位：百万円

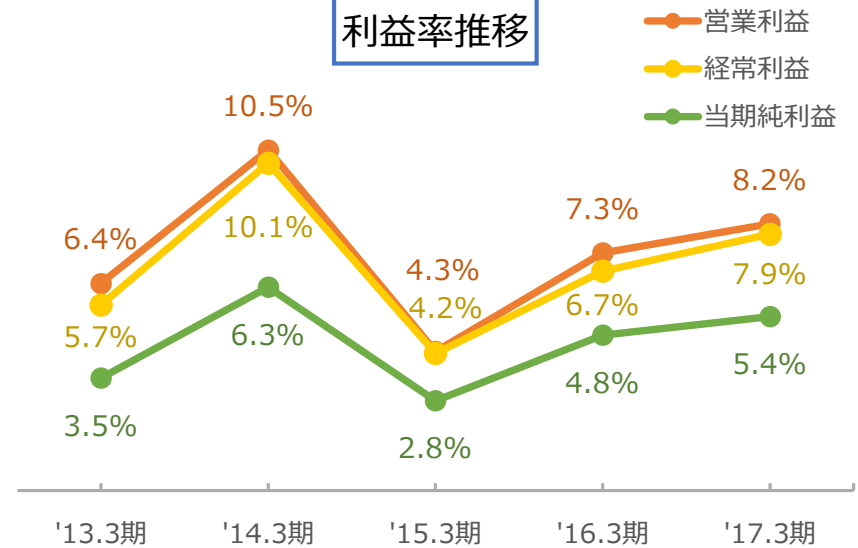


### 売上高・利益 成長倍率

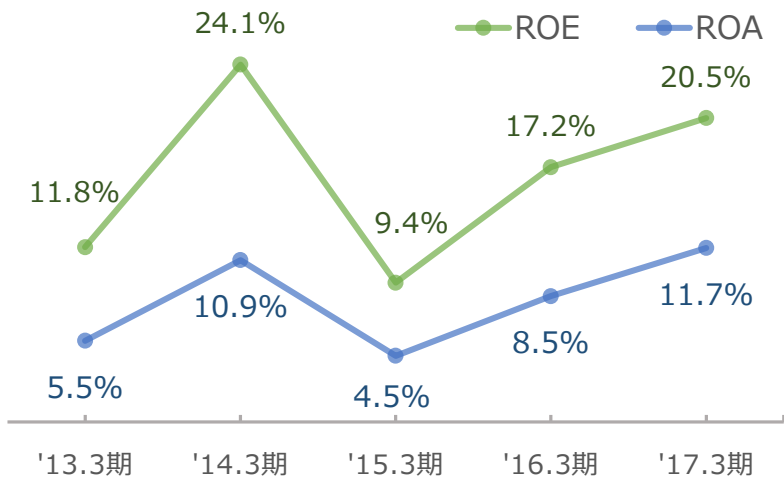
'12.3期を1とした場合



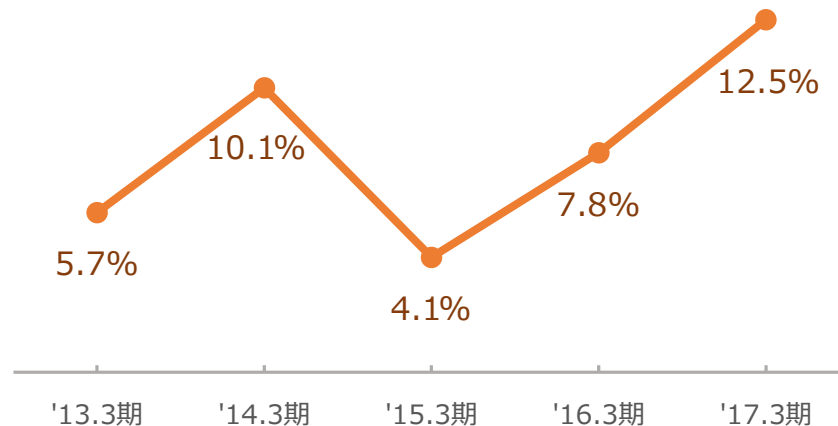
### 利益率推移



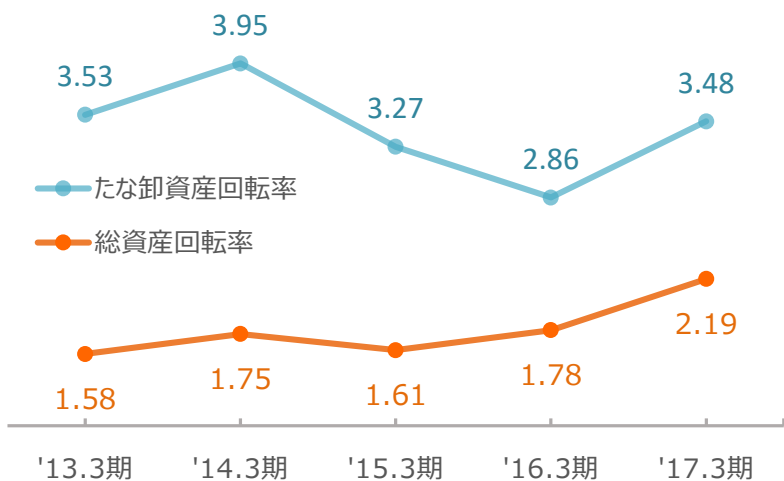
### ROE・ROA 推移



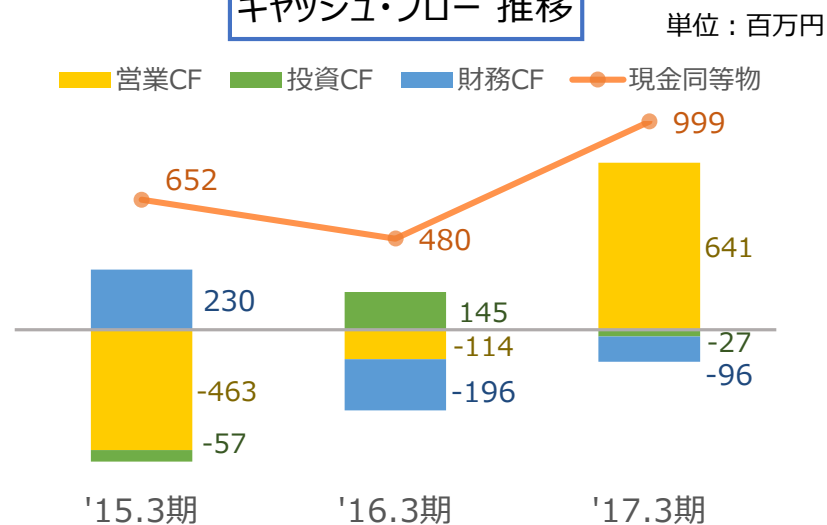
### ROIC 推移



### 資産回転率 推移

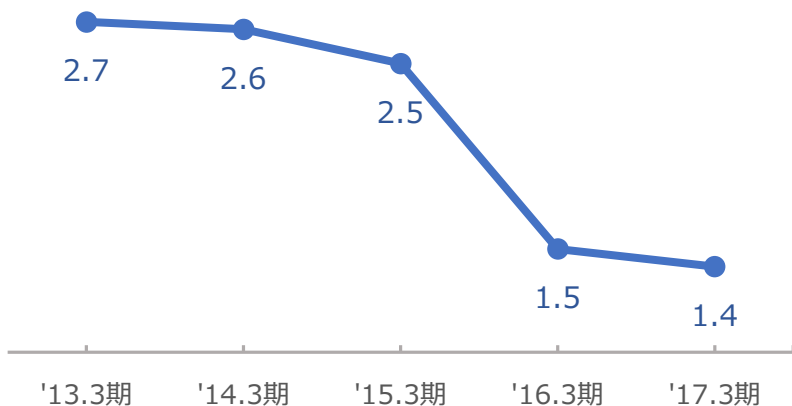


### キャッシュ・フロー 推移



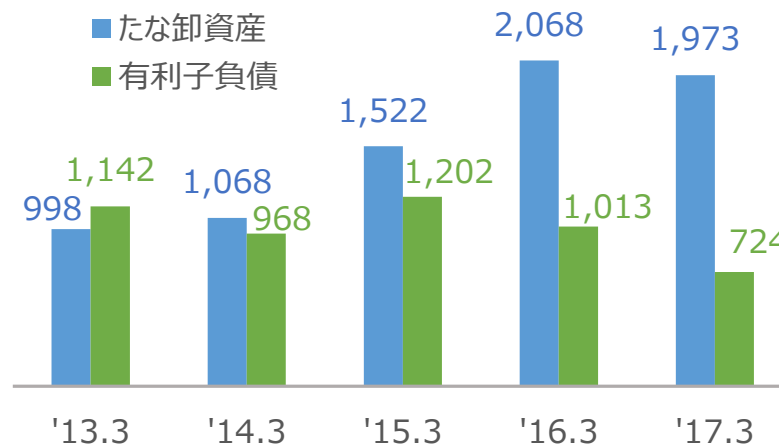
### 手元流動性比率 推移

単位：カ月

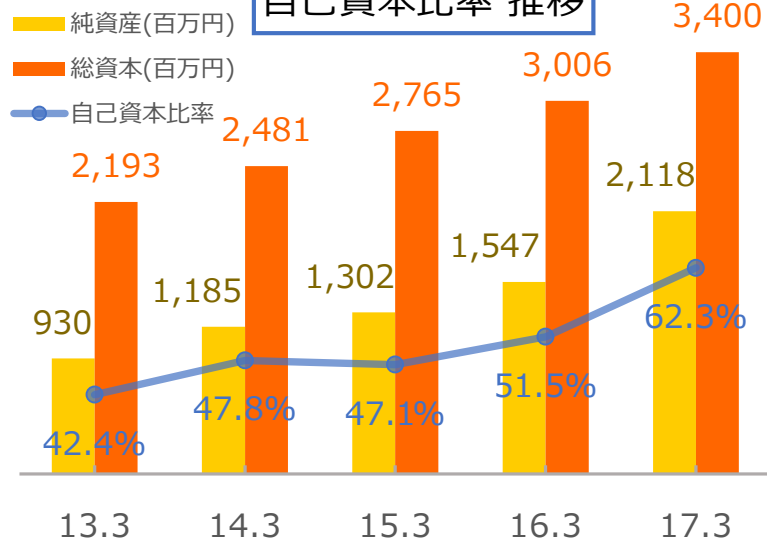


### たな卸資産・有利子負債 推移

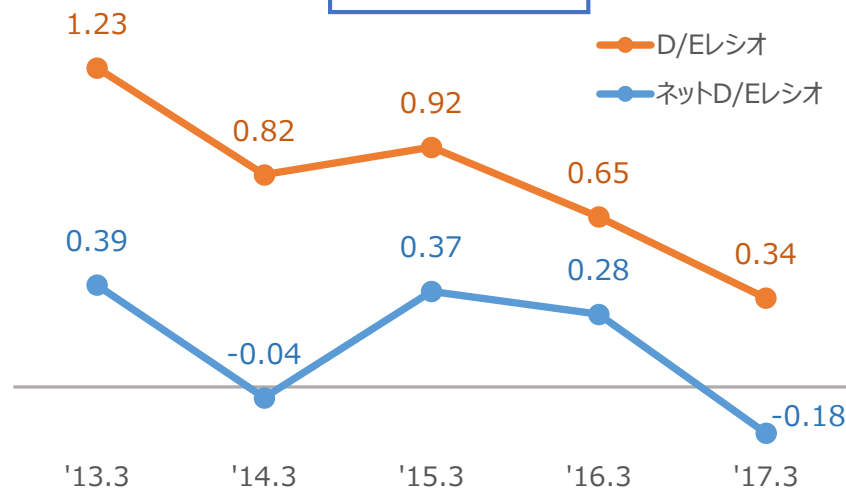
単位：百万円



### 自己資本比率 推移



### D/ELシオ 推移



ROE(自己資本利益率) : 当期純利益/自己資本(当・前年度末の平均値)
ROA(総資産利益率) : 当期純利益/総資産(当・前年度末の平均値)
ROIC(投下資本利益率) : 税引後営業利益/投下資本(純資産 + 有利子負債) (当・前年度末の平均値)
たな卸資産回転率 : 売上高/たな卸資産(当・前年度末の平均値)
総資産回転率 : 売上高/総資産(当・前年度末の平均値)
手元流動性 : 現金及び預金(当・前年度末の平均値)/(年間売上高/12)
有利子負債 : 借入金 + 社債 + リース債務
自己資本比率 : 自己資本/総資産
D/Eレシオ : 有利子負債/純資産
ネットD/Eレシオ : (有利子負債 - 現金及び預金)/純資産

本資料は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。これらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

また、本資料に記載している情報に関して、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、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。

## 本資料・IRに関するお問合せ先

フォーライフ株式会社 経営企画部 IR担当



045-547-3432(代表)



ir@forlifeand.com



## 当社ホームページ

<https://www.forlifeand.com/>