



2018年3月期

# 決算説明資料

---



フォーライフ株式会社



東証マザーズ上場

証券コード:3477

---

1. 2018年3月期 決算概要	P2 ~ P12
2. 2019年3月期 業績予想	P13 ~ P18
3. 今後の成長戦略	P19 ~ P32
appendix	P33 ~ P45

---

1

# 2018年3月期 決算概要

## 当社の事業概要

東急東横線沿線を中心に、高品質・スタンダード  
「都市型コンパクト」住宅を提供

### 分譲住宅事業

- 「都市型×狭小×スタンダード」分譲住宅
- 通勤圏内・駅徒歩圏内の物件を  
横浜・川崎・東京城南エリア中心に提供



### 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

引渡棟数・売上高は過去最高を更新  
経費節減により販管费率抑制も、  
完成在庫圧縮等により減益

売上高：8,659百万円 前期比23.3%増  
営業利益：381百万円 前期比33.8%減

分譲住宅事業

引渡棟数は28%増加  
完成在庫の圧縮を目的とした販売価格調整や、  
前期の利益幅大きい土地分譲分減等により減益

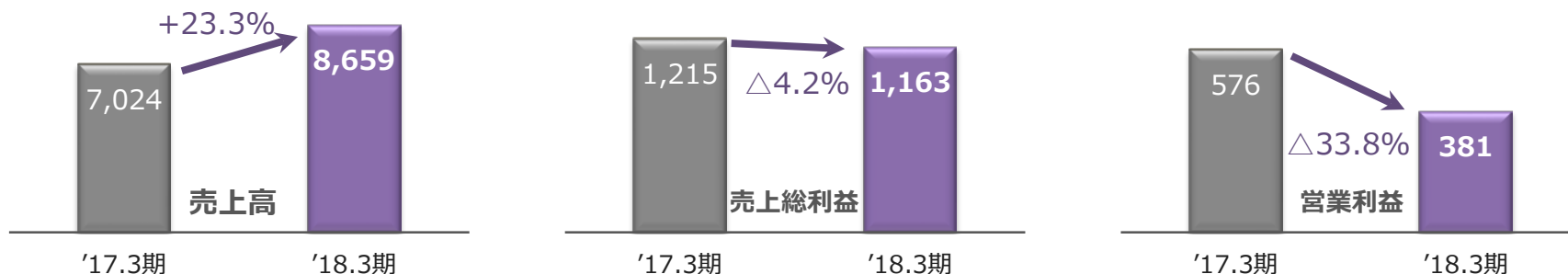
売上高：7,383百万円 前期比16.8%増  
営業利益：769百万円 前期比16.5%減

注文住宅事業

営業力強化、渋谷店出店等により、引渡棟数79%増  
モデルハウス償却費や人件費増加も、  
増収による販管费率低減効果により損失29百万円改善

売上高：1,256百万円 前期比81.1%増  
営業利益：△9百万円 前期 △39百万円

- ・引渡棟数増加により売上高23.3%増
- ・経費節減による販管費率抑制も、完成在庫圧縮等により減益

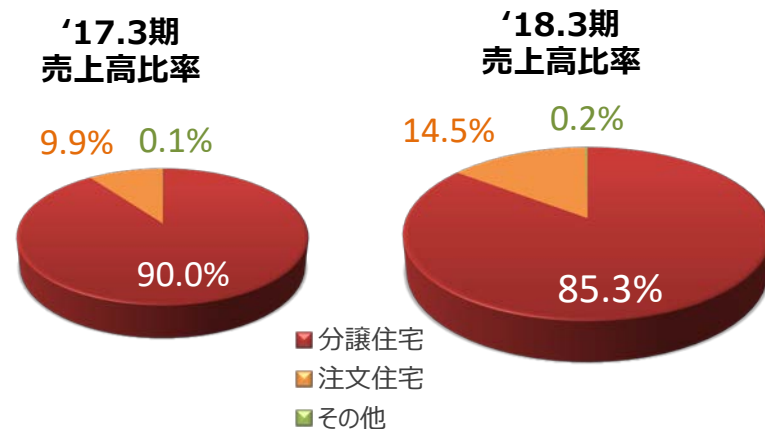
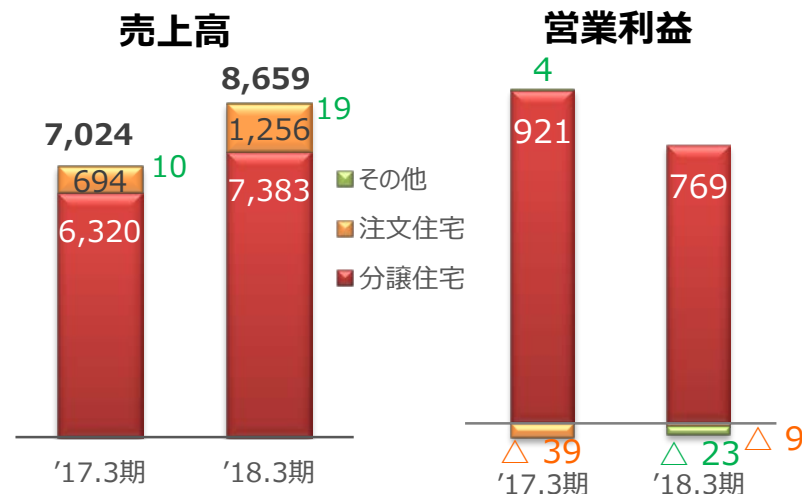


単位： 百万円	2017年3月期		2018年3月期				
	実績	構成比	実績	構成比	対前期増減率	当初予想	予想差異
売上高	7,024	100.0%	<b>8,659</b>	100.0%	+23.3%	8,596	+0.7%
売上原価	5,809	82.7%	<b>7,495</b>	86.6%	+29.0%	7,377	+1.6%
売上総利益	1,215	17.3%	<b>1,163</b>	13.4%	△4.2%	1,219	△4.6%
販管費	638	9.1%	<b>781</b>	9.0%	+22.4%	714	+9.4%
営業利益	576	8.2%	<b>381</b>	4.4%	△33.8%	504	△24.3%
経常利益	553	7.9%	<b>372</b>	4.3%	△32.8%	494	△24.7%
四半期純利益	375	5.4%	<b>257</b>	3.0%	△31.5%	344	△25.1%

- ・分譲住宅：売上高16.8%増、営業利益率4.2pt減
- ・注文住宅：売上高81.1%増、営業損失29百万円改善

単位：百万円

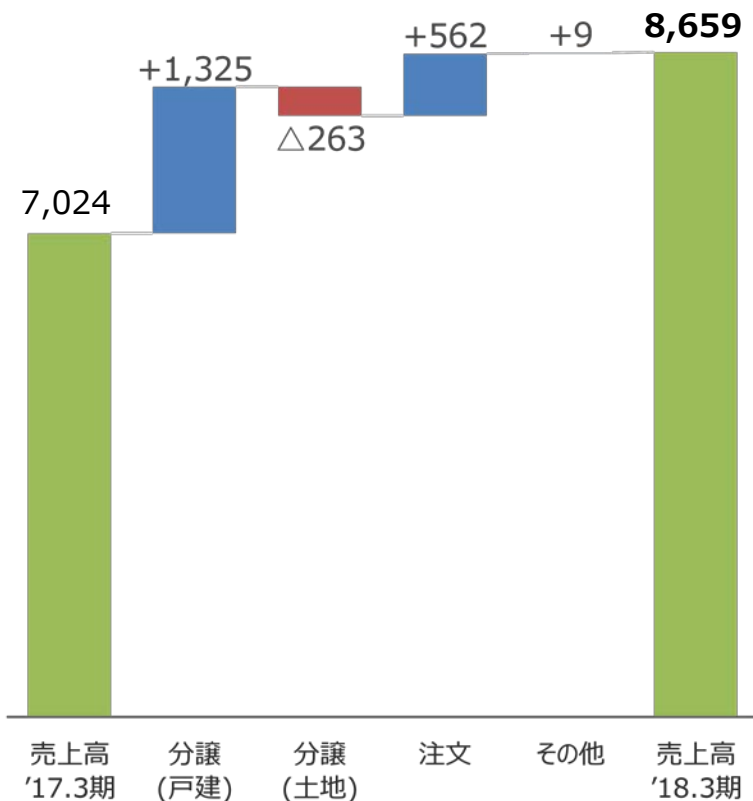
	2017年3月期		2018年3月期	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	7,024	100.0%	<b>8,659</b>	100.0%
分譲住宅	6,320	90.0%	<b>7,383</b>	85.3%
注文住宅	694	9.9%	<b>1,256</b>	14.5%
その他	10	0.1%	<b>19</b>	0.2%
	実績	利益率	実績	利益率
営業利益	576	8.2%	<b>381</b>	4.4%
分譲住宅	921	14.6%	<b>769</b>	10.4%
注文住宅	△39	—	△9	—
その他	4	46.2%	△23	—
調整額	△310	—	△354	—



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

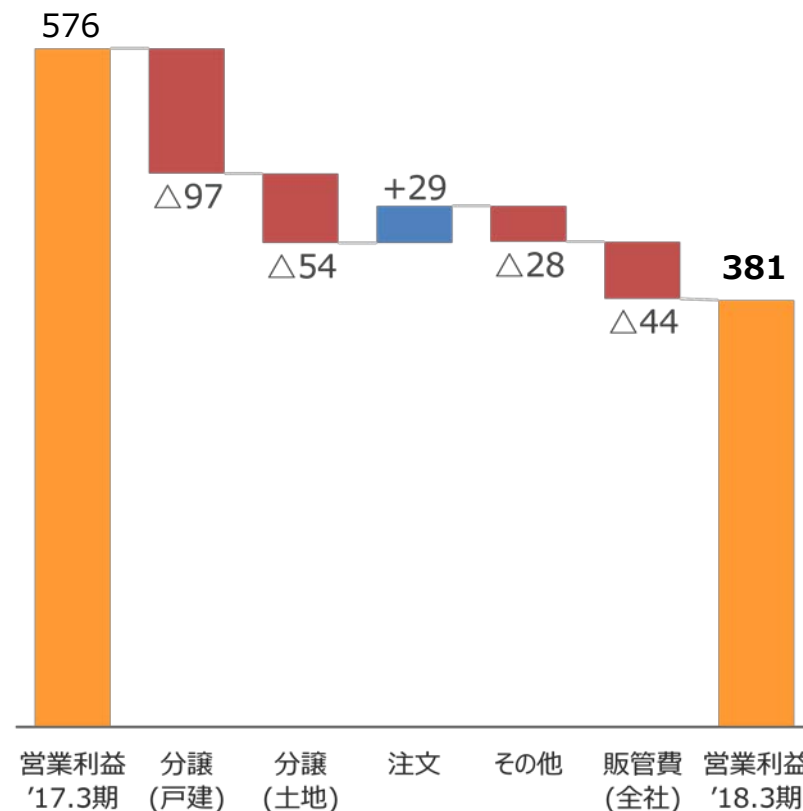
## 売上高 増減要因

単位：百万円



## 営業利益 増減要因

単位：百万円



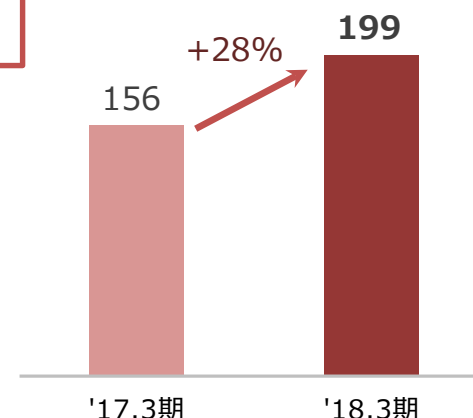


売上高7,383百万円、営業利益769百万円(利益率10.4%)

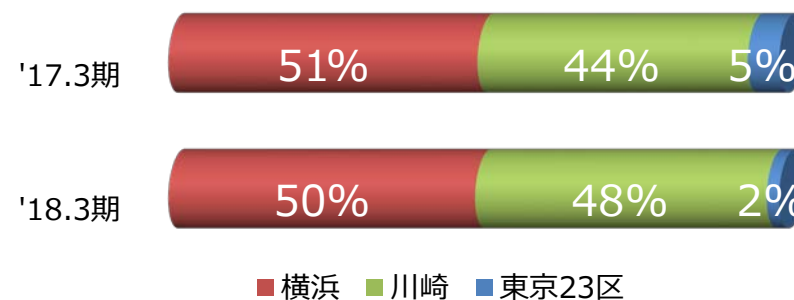
- ・戸建て：在庫圧縮による販売価格調整等により、利益率悪化
- ・土地分譲：前期に利益幅の大きい物件があった為、大幅減
- ・引渡棟数：前期比43棟増(+28%)
- ・エリア別比率：川崎エリアが4pt増加(+26棟)

	単位： 百万円	'17.3期	'18.3期	増 減
戸建て	売上高	5,505	6,831	+1,325
	利 益	727	629	△97
	利益率	13.2%	9.2%	△4.0pt
	棟 数	150棟	190棟	+40棟
土地分譲	売上高	814	551	△263
	利 益	194	140	△54
	利益率	23.9%	25.4%	+1.5pt
	棟 数	6棟	9棟	+3棟
合計	売上高	6,320	7,383	+1,062
	利 益	921	769	△151
	利益率	14.6%	10.4%	△4.2pt
	棟 数	156棟	199棟	+43棟

分譲住宅 引渡棟数



エリア別 引渡棟数比率



## 売上高1,256百万円、営業損失9百万円(29百万円改善)

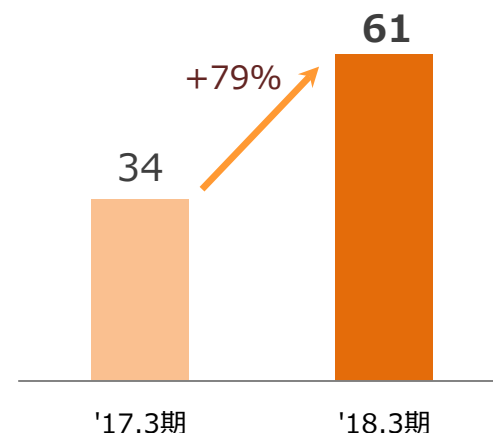
- ・増収による販管費率低減効果により損失29百万円改善
- ・引渡棟数：前期比27棟増(+79%)
- ・エリア別引渡棟数：横浜横ばい、川崎倍増  
 渋谷店(前期出店)の効果もあり、東京23区3倍増
- ・エリア別比率：東京23区(城南エリア中心※)が大幅増

※城南エリア：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区

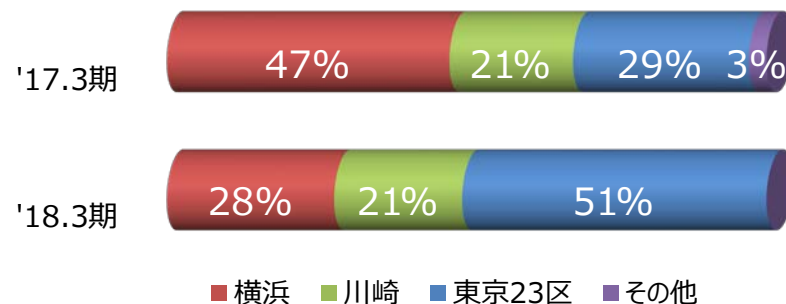
	単位： 百万円	'17.3期	'18.3期	増 減
注文	売上高	694	1,256	+562
	利 益	△39	△9	29
	利益率	-	-	-
	棟 数	34棟	61棟	+27棟

エリア別 引渡棟数	横浜	川崎	東京 23区	その他
'17.3期	16	7	10	1
'18.3期	17	13	31	0

### 注文住宅 引渡棟数



### エリア別 引渡棟数比率



- ・今後の収益につながる[たな卸資産]が増加
- ・分譲用地仕入に伴い[短期借入金]が増加

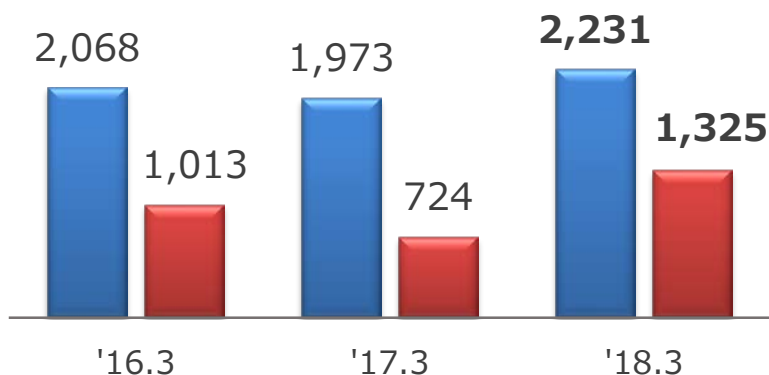
	'17.3	'18.3	単位：百万円
流動資産	3,139	3,922	
現金及び預金	1,099	1,531	現預金+432
たな卸資産	1,973	2,231	仕掛販売用不動産+423 販売用不動産△61
固定資産	260	307	有形固定資産+35
<b>資産合計</b>	<b>3,400</b>	<b>4,229</b>	
流動負債	1,136	1,848	短期借入金+676
固定負債	145	86	社債償還△60
<b>負債合計</b>	<b>1,282</b>	<b>1,934</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>2,118</b>	<b>2,295</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,400</b>	<b>4,229</b>	

・事業拡大によりたな卸資産がやや増、土地仕入に伴う有利子負債増  
 ・ネットD/Eレシオは-0.09倍、自己資本比率は54.3%と財務体質は良好

## たな卸資産・有利子負債

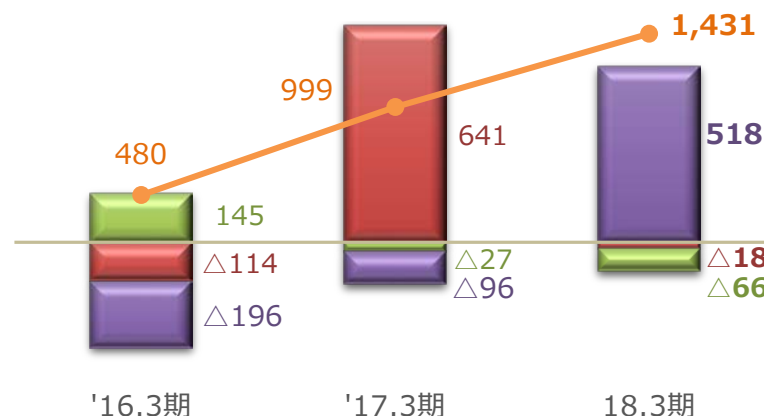
単位：  
百万円

■ たな卸資産 ■ 有利子負債

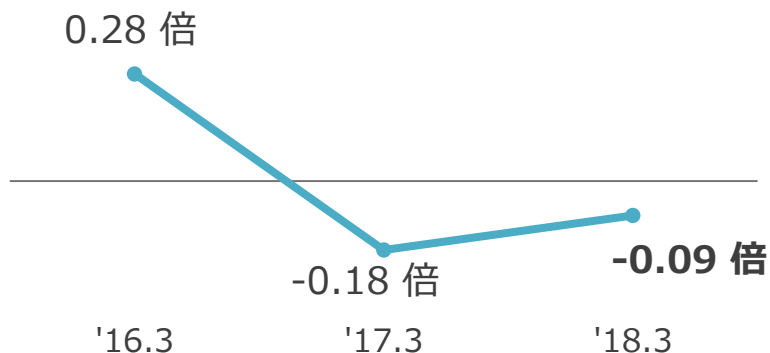


## キャッシュ・フロー 推移

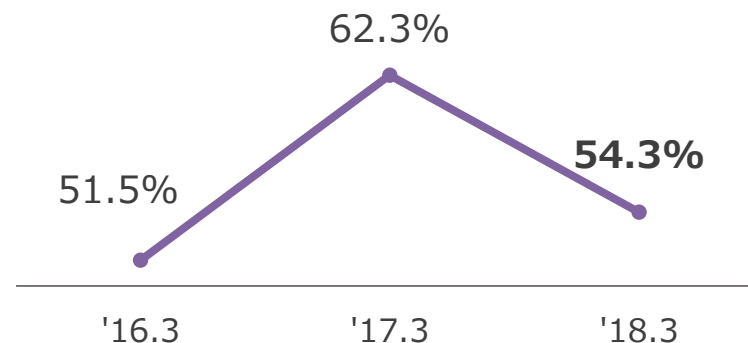
■ 営業CF ■ 投資CF ■ 財務CF ● 現金同等物



## ネットD/Eレシオ



## 自己資本比率



## 投資家の皆様に、より投資しやすい環境を整えるため 2分割の株式分割を実施

【分割割合】	普通株式 1株につき 2株の割合
【基準日】	2017年12月31日
【効力発生日】	2018年1月1日
【発行済株式総数】	1,000,000株 → 2,000,000株
【目的】	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式の流動性を高める</li><li>・投資家層の更なる拡大</li><li>・投資単位当たり金額の引き下げ</li></ul>

## 役員持株会の設立

【設立】 2018年2月	【購入開始】 2018年3月	【対象】 当社取締役、監査役
【目的】	<ul style="list-style-type: none"><li>・株主の皆様と株式価値をより一層共有し、さらなる企業価値向上を図る</li><li>・当社役員による自社株式購入に際して、インサイダー取引を回避</li></ul>	

2

# 2019年3月期 通期業績予想

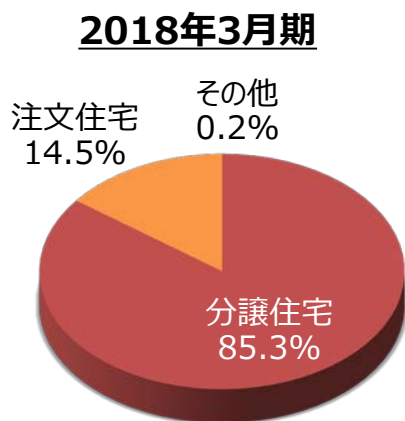
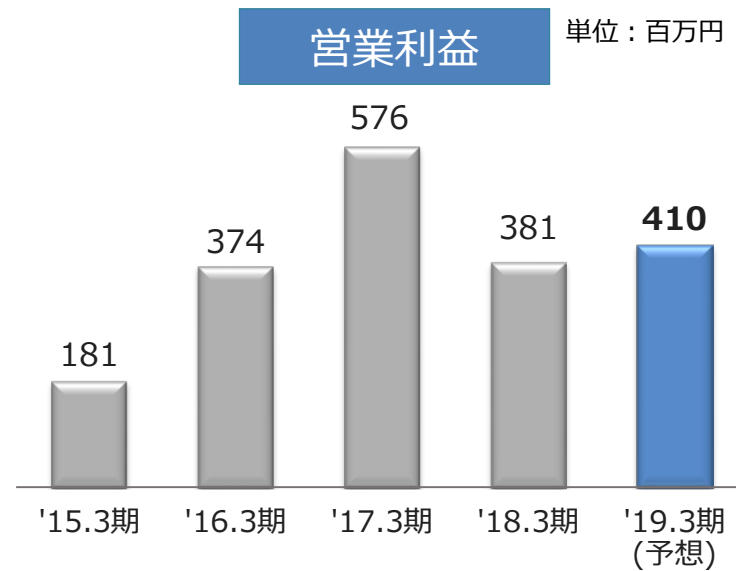
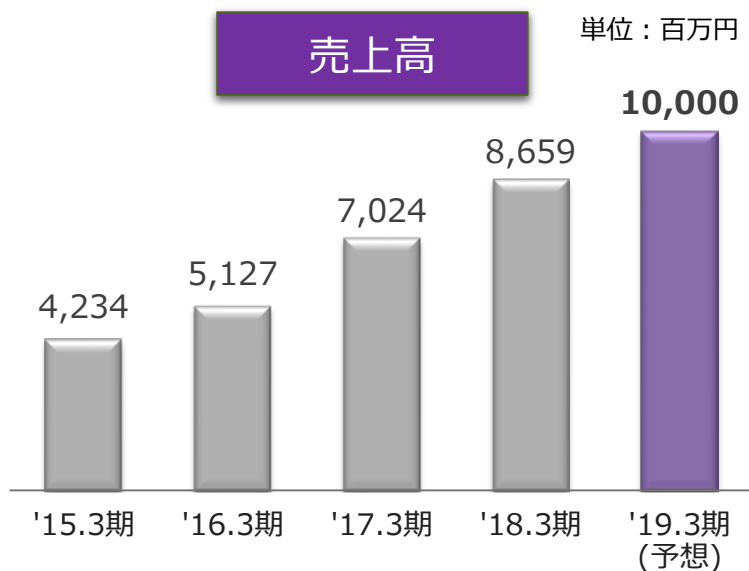
# 2019年3月期 通期業績予想 <概要>

- ◆分譲・注文とも受注・引渡棟数増により、売上高は15.5%増加見込
- ◆売上総利益率悪化も販管費率の改善により営業利益は増益となる見込

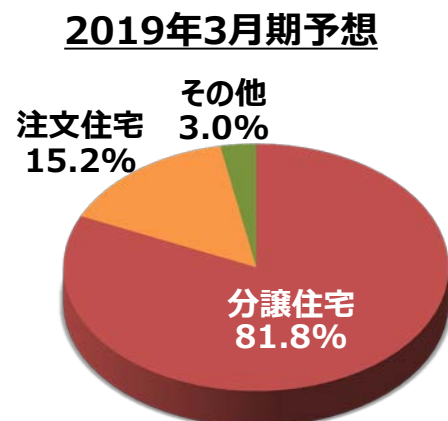
単位： 百万円	2018年3月期 通期		2019年3月期 通期		
	実績	構成比	予想	構成比	増減率
売上高	8,659	100.0%	<b>10,000</b>	100.0%	15.5%
分譲住宅	7,383	85.3%	<b>8,176</b>	81.8%	10.7%
注文住宅	1,256	14.5%	<b>1,521</b>	15.2%	21.0%
その他	19	0.2%	<b>303</b>	3.0%	-
売上総利益	1,163	13.4%	<b>1,278</b>	12.8%	9.9%
営業利益	381	4.4%	<b>410</b>	4.1%	7.5%
経常利益	372	4.3%	<b>391</b>	3.9%	5.2%
当期純利益	257	3.0%	<b>273</b>	2.7%	6.0%

ROE	11.7%	-	<b>11.1%</b>	-	△0.6pt
自己資本比率	54.3%	-	<b>50.0%</b>	-	△4.3pt

- ・売上高は順調に増加見込み、営業利益は前期比7.5%増加見込み
- ・注文住宅事業および再生住宅事業の売上高比率増加見込み



セグメント別売上高比率

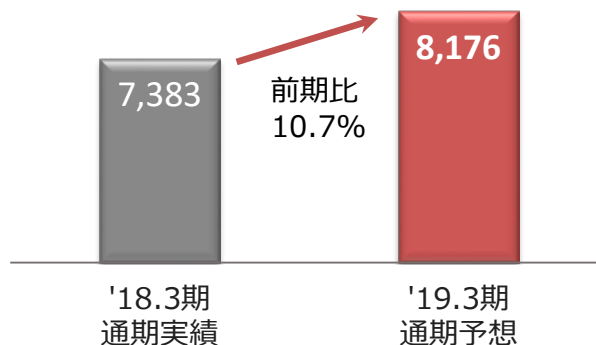




- ・売上高：通期予想は8,176百万円(前期比+10.7%)
- ・引渡棟数：前期を上回る見込み
- ・たな卸資産(棟数換算)：2017年3月末より大幅増加

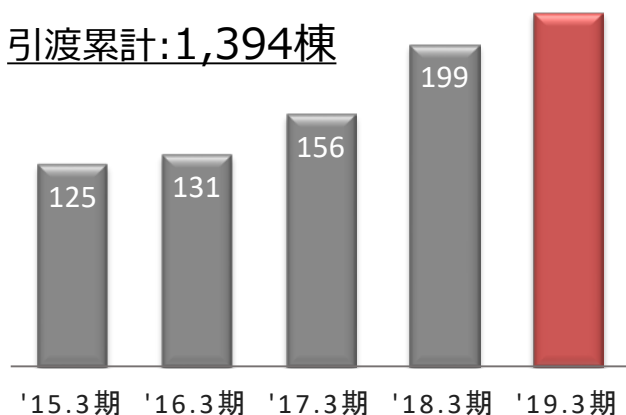
## 売上高

単位：百万円

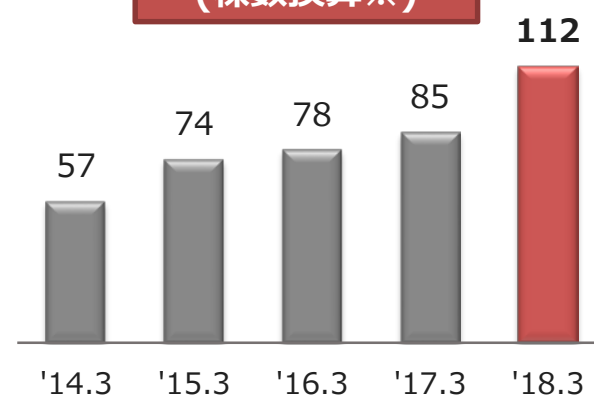


## 分譲住宅 引渡棟数

引渡累計: 1,394棟



## たな卸資産の推移 (棟数換算※)

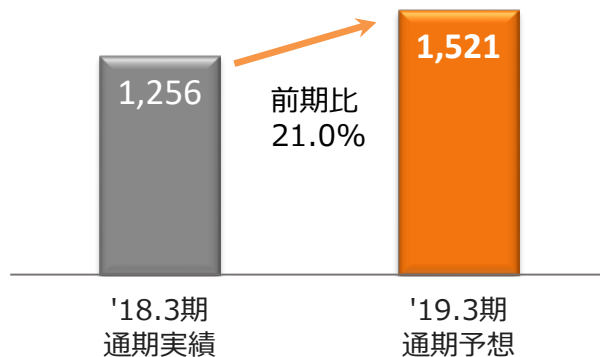


・用地仕入順調に進む  
・'19.3期の収益に貢献

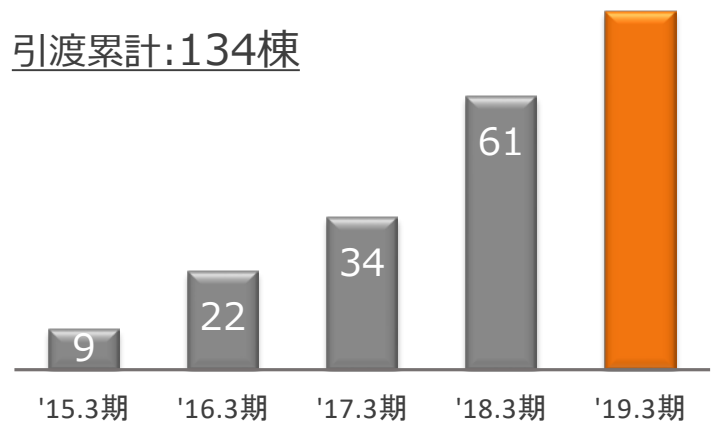
※期末時点の  
仕掛販売用不動産・  
販売用不動産の  
販売予定棟数

- ・売上高：通期予想は1,521百万円(前期比+21.0%)
- ・引渡棟数：前期を上回る見込み
- ・受注残棟数：2017年3月末より5棟増

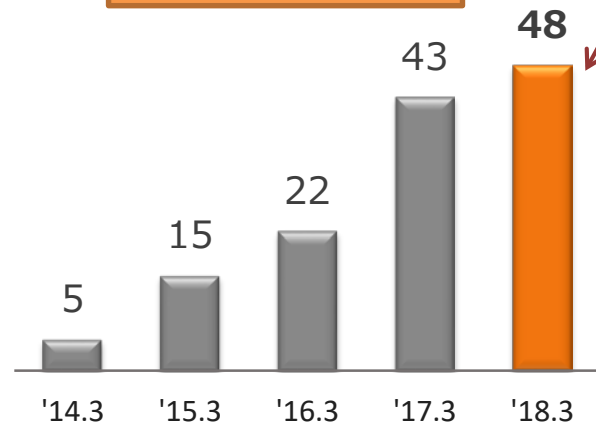
**売上高** 単位：百万円



**注文住宅 引渡棟数**



**受注残棟数の推移**



2018.3期は前期比 1.50円(実質3.00円) 増配見込み  
2019.3期の年間配当予想は40.00円

<配当金>	中間	期末	年間	配当性向	純資産配当率 DOE
2019.3期 配当予想 [株式分割前換算]	10.00円 [20.00円]	30.00円 [60.00円]	40.00円 [80.00円]	29.3%	3.3%
2018.3期 配当見込 [株式分割前換算]	10.00円 [20.00円]	※30.00円 [60.00円]	40.00円 [80.00円]	31.1%	3.6%
2017.3期 配当実績 [株式分割前換算]	8.50円 [17.00円]	30.00円 [60.00円]	38.50円 [77.00円]	20.0%	4.0%

注：2018年1月1日に、1株を2株とする株式分割を実施

※ 2018.3期の期末配当金については、2018年6月開催予定の当社定時株主総会に付議する予定

- ◆ 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

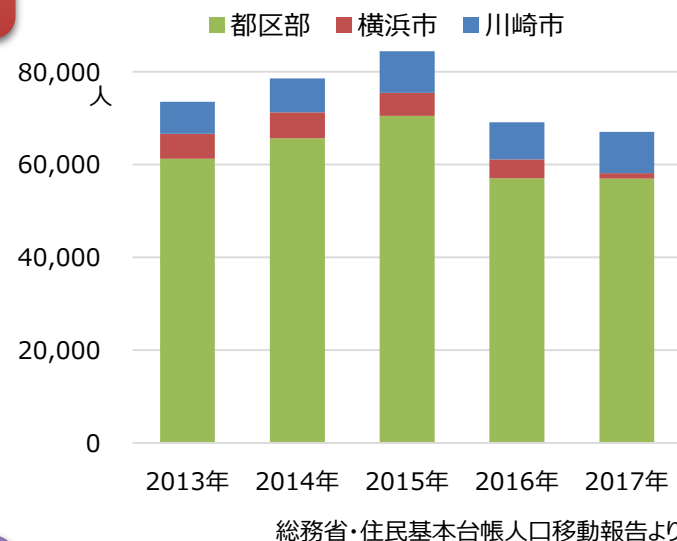
## <ポジティブ要因>

- 住宅取得支援策の継続
- 超低金利住宅ローンの継続
- 2019年10月予定の消費税増税前の駆け込み需要
- 雇用、所得環境の安定
- 横浜市、川崎市、都区部は転入超過で推移
- 同業事業者の減少・淘汰

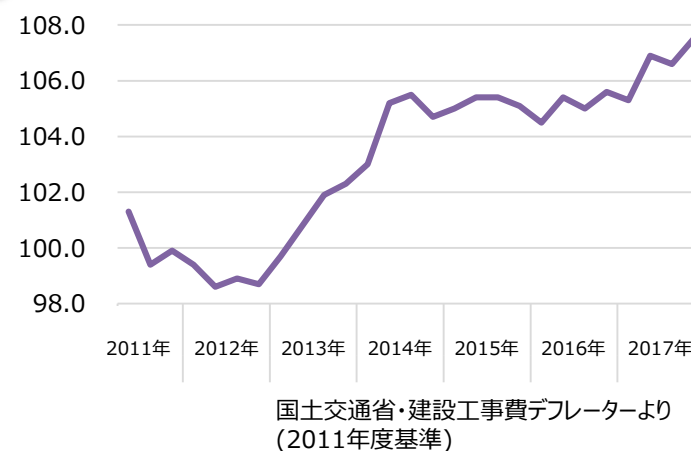
## <ネガティブ要因>

- 東京、神奈川圏の地価上昇
- 建築資材価格の上昇
- 職人の高齢化、外注費の上昇
- 新設住宅着工戸数の長期的な減少見込み
- 用地取得の競争激化

### 転入超過数推移

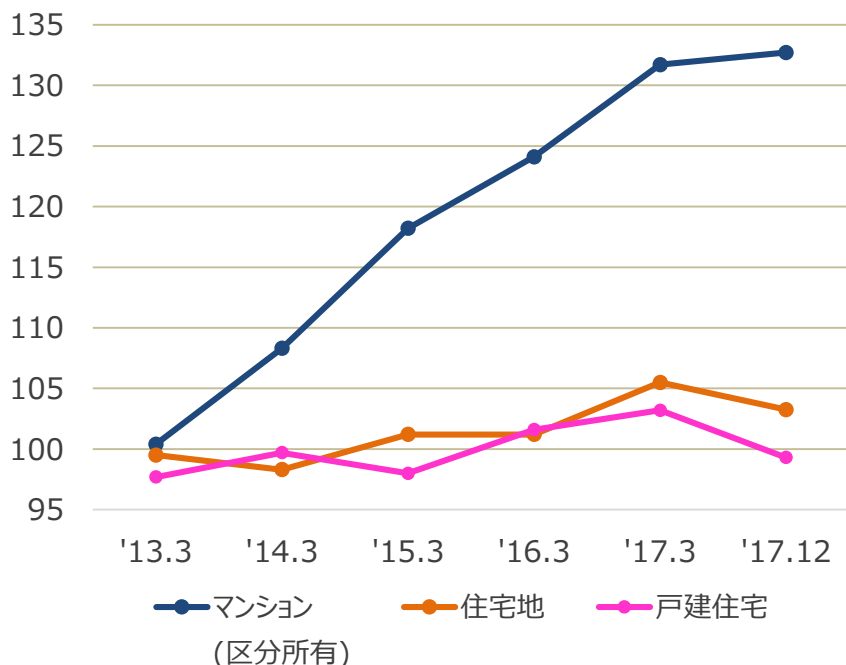


### 建設工事費デフレーター 木造住宅



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  
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

## 当社住宅の特徴

### 建物の性能 設備の性能

- 全棟構造計算、サウンディング試験実施
- 高気密・高断熱、耐震剛床、ベタ基礎工法
- ワンランク上の設備を標準仕様に

### 住宅の立地

- 分譲住宅は横浜・川崎エリアの  
駅徒歩圏内物件が中心
- 注文住宅は東京23区・横浜・川崎で展開

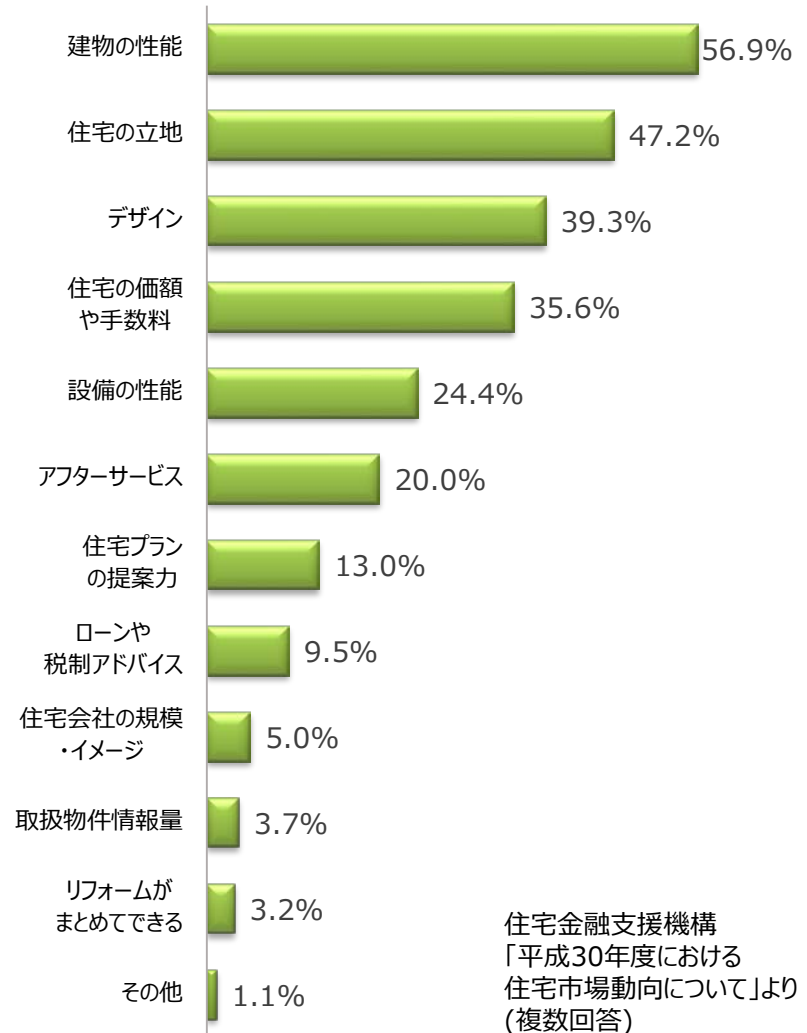
### デザイン プラン提案力

- 都市型コンパクト住宅1500棟超の実績
- 一級建築士同席によるヒアリング、プラン提案
- 社内 一級建築士10名・二級建築士8名

### 住宅の価額

- リーズナブルで高品質な住まいを提供
- 分譲住宅は2500万円～4500万円が中心
- 注文住宅は100㎡ 1500万円～

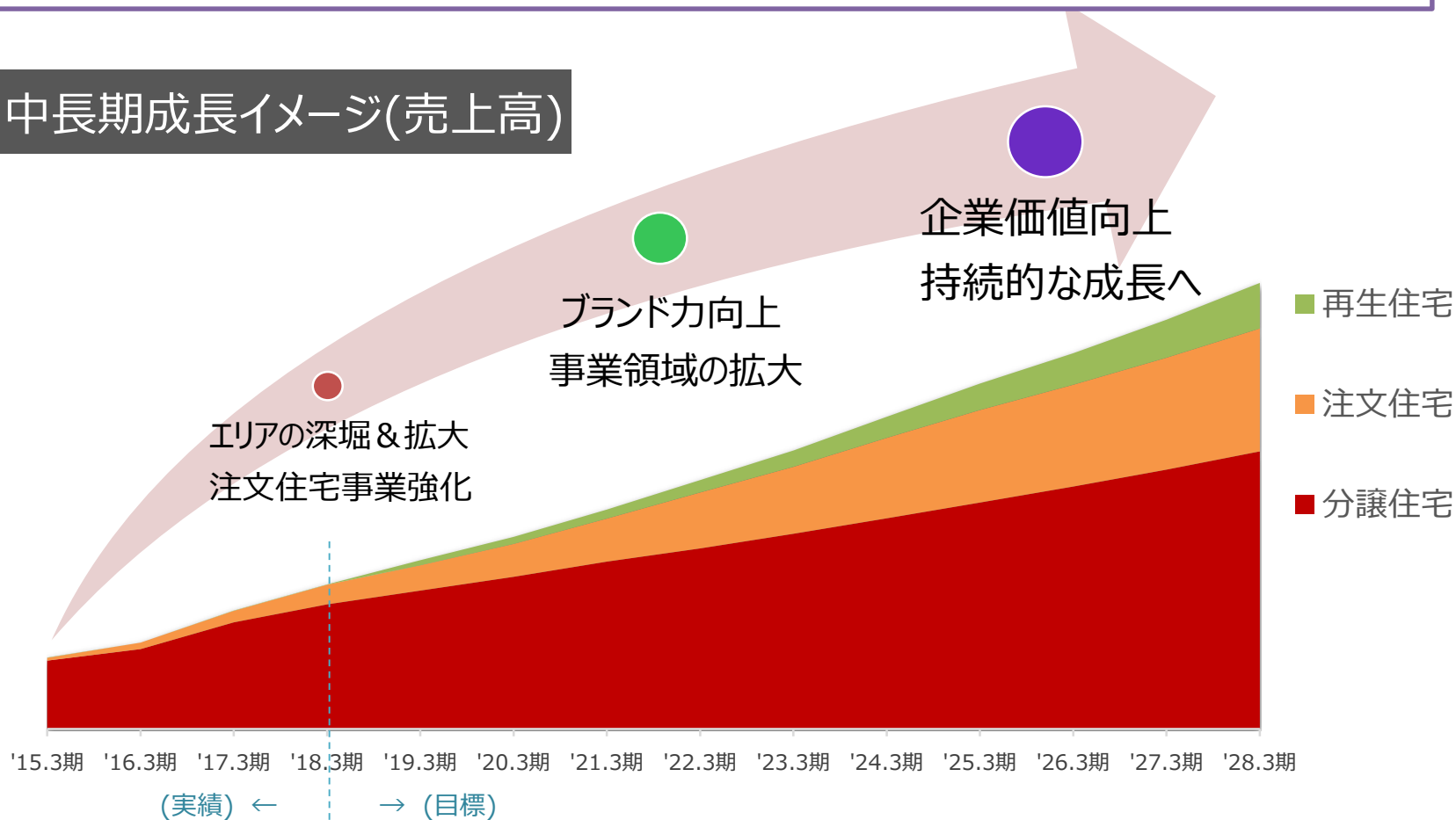
## 住宅事業者選びで重視するポイント (一般消費者)



## 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
- ・再生住宅事業の展開により、新たな収益源確保へ

### 中長期成長イメージ(売上高)





## 全社

- 経営資源の各事業への適切な配分、コスト管理の徹底
- 人財採用、育成強化、働き方改革推進
- 内部統制の強化、コンプライアンス最優先経営

## 分譲住宅事業

- 地域密着の営業活動による地元不動産業者との関係強化
- 自社設計・自社施工管理によるノウハウの更なる蓄積・活用
- 横浜・川崎・東京城南エリアの当社シェア拡大、企業認知度向上

## 注文住宅事業

- モデルハウス開設効果、新商品の販売強化
- 東京23区全域への営業エリア拡大、展示場・ショールームの有効活用
- ブランド力強化、顧客満足度向上

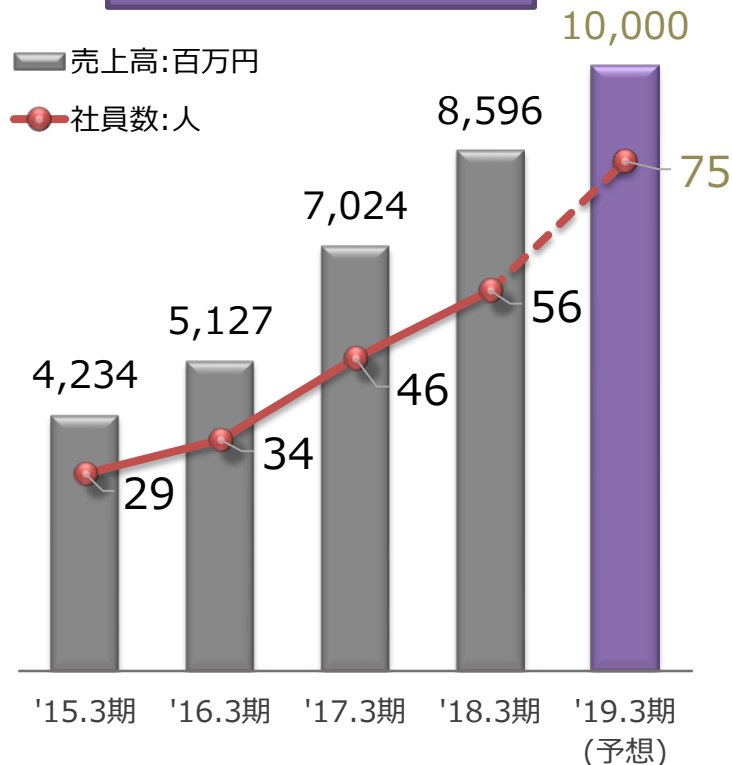
## 再生住宅事業

- リノベーション・再生住宅分野の早期事業化確立
- 関西圏域における営業基盤構築、ノウハウ蓄積

## 事業拡大にともなう人財採用、育成強化、働き方改革を実施

- ・社員数の増加とともに売上高も増加中
- ・先行投資として営業部門を中心に人財採用を実施  
育成強化⇒業績貢献により、今後のさらなる事業拡大・成長へ

### 売上高と社員数の推移



### 働き方改革

#### <ワーク・ライフ・バランス推進>

- ・年間休日125日
- ・有給休暇取得促進
- ・GW、夏季、冬季の連続休暇

#### <働きがい・生産性向上>

- ・営業部門のチーム制導入
- ・OJTによる未経験者育成
- ・社内外勉強会の実施、参加
- ・営業、設計、施工、事務の一体感醸成

**働き方改革・生産性向上策を実施中**

## 分譲住宅事業の伸長により、安定収益基盤を確保

### 地域密着営業・土地仕入強化・販売コスト削減

より地域に根ざした営業活動を展開→土地情報の充実、土地仕入コスト削減  
自社に販売部門を持たず販売委託することで、販売コストを削減  
地元不動産業者との継続的取引により、Win-Winの関係強化



### 企画力・設計力・施工力

都市型コンパクト住宅をメインに販売累計1,300棟超の実績  
各物件に適した企画：完成前販売の実現→売上・利益率・回転率の向上へ  
自社設計・自社施工管理により蓄積したノウハウを今後も有効活用

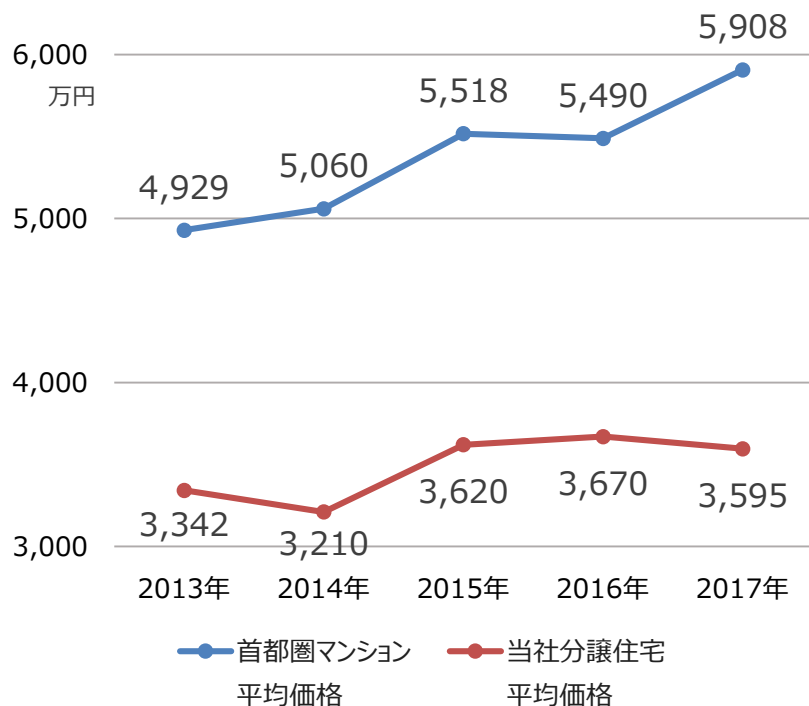
### 競合業者減少・上場効果

競合は地元の工務店等、非上場事業者が多数  
⇒事業主高齢化、建設業界人材不足による競合業者の減少  
当社上場による知名度・安心感等、販売効果をより生かす



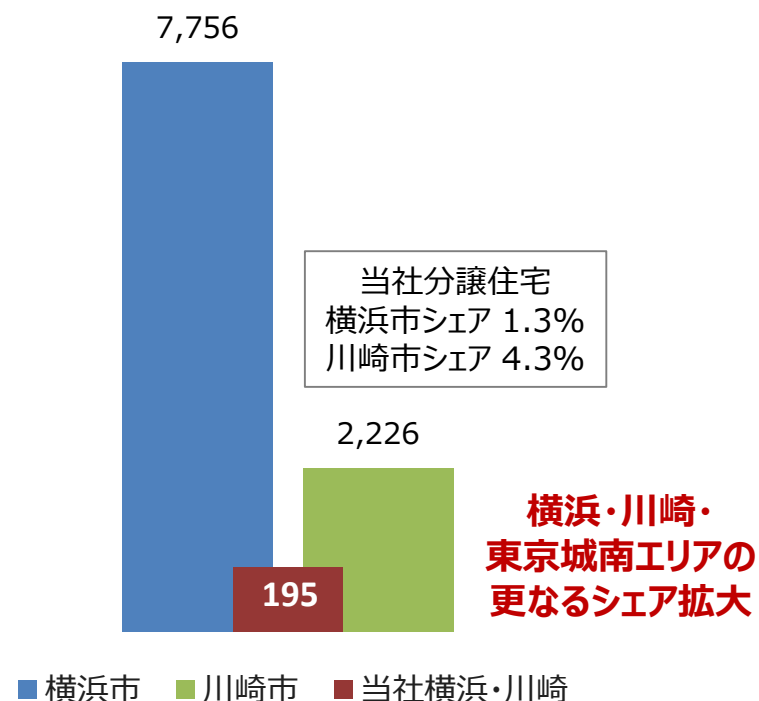
新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性あり  
 新設着工戸数に対する当社シェアは小⇒拡大余地あり

首都圏新築マンションと  
 当社分譲住宅の平均価格推移



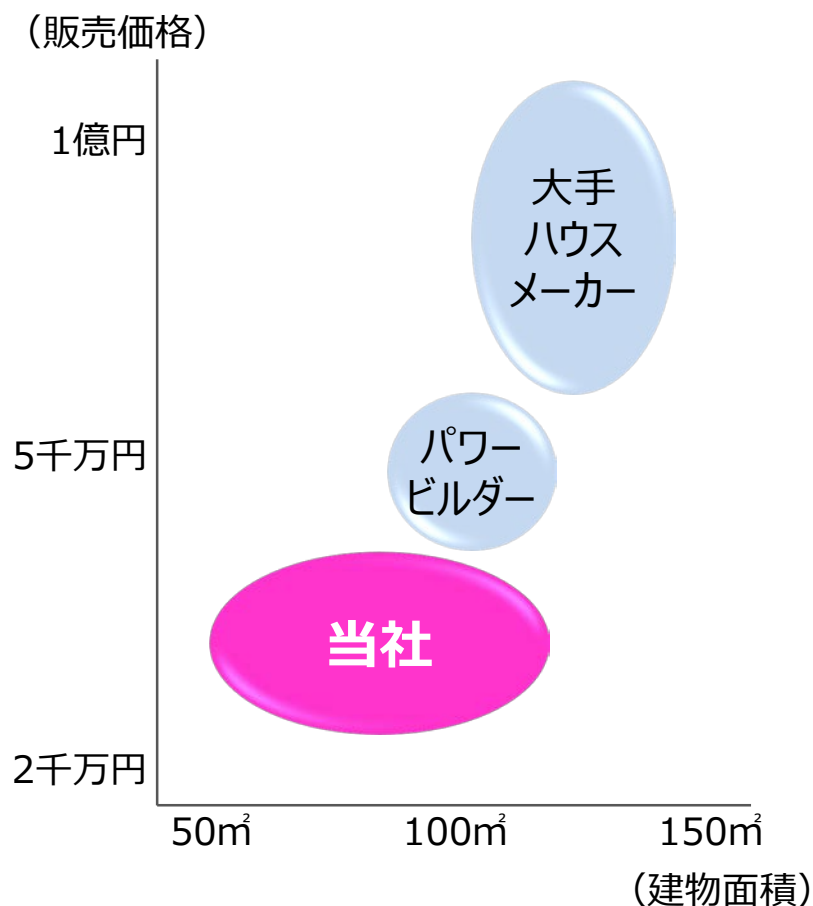
国土交通省・土地総合情報ライブラリー  
 「不動産市場動向マンスリーレポート」より  
 ※首都圏マンションは暦年、当社分譲住宅は年度

新設住宅着工戸数  
 (木造一戸建 分譲)



国土交通省「建築着工統計調査」より  
 平成29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  
「都市型×3階建×スタンダード」住宅を駅徒歩圏内で提供



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	40～60m <sup>2</sup>	60～80m <sup>2</sup>	100m <sup>2</sup> ～
建物の面積	約60～110m <sup>2</sup>	約100m <sup>2</sup>	約110m <sup>2</sup>
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

## モデルハウス(武蔵小杉) 2017年11月オープン

- ・ 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



神奈川県川崎市中原区  
**武蔵小杉住宅展示場内**  
【営業時間】9:30~18:00  
【定休日】水曜日



## 新商品『プレシャス』を展開開始

- ・ 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
- ・ 顧客層の拡大、売上高の増加を図る

『プレシャス』の特徴

<モデルプラン> 100㎡ 1,700万円

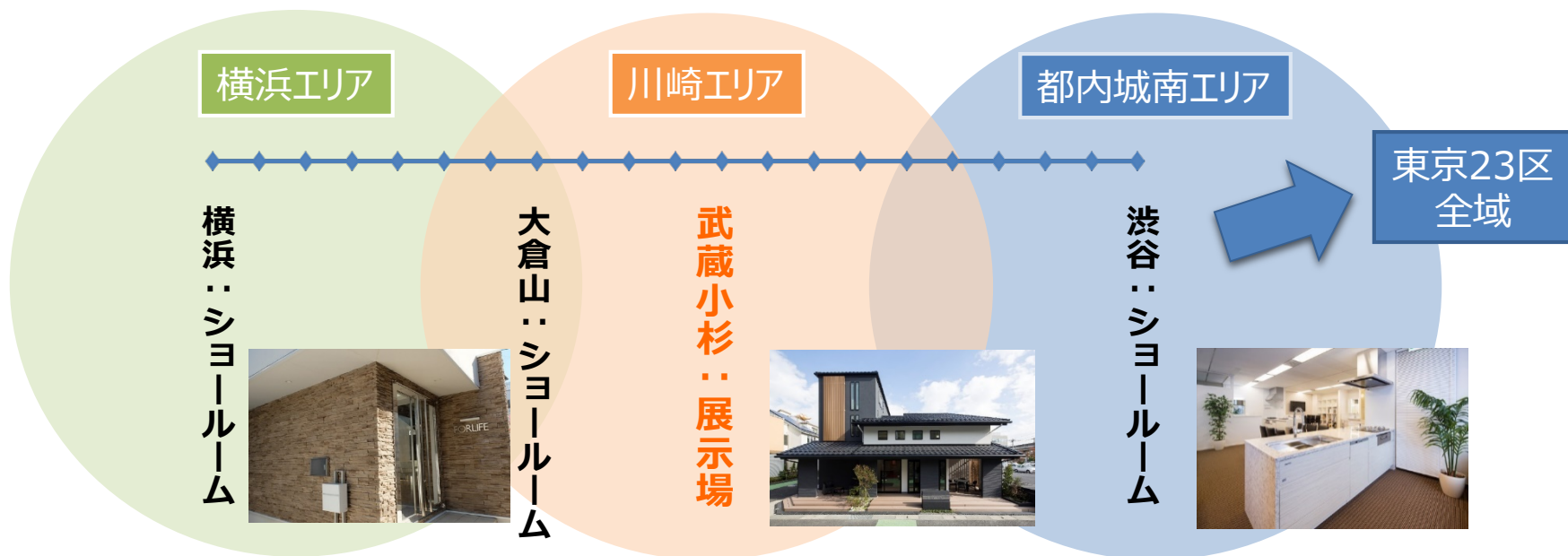
- 1 耐震等級 3 相当 + 制震ダンパー
- 2 断熱等性能等級 4 相当 + 吹付発泡ウレタン
- 3 長期優良住宅標準対応



## 東急東横線沿線を中心にショールーム・展示場を開設

- ◎ 渋谷店を起点に、都内城南エリアから東京23区内全域へ営業エリアを順次拡大
- ◎ 当社営業エリア中心に位置する武蔵小杉展示場:ショールームとの相乗効果へ
- ◎ 横浜店・大倉山店を起点に、横浜・川崎エリアのさらなる深堀

## 東横線・都内城南エリアでのNo. 1プレイヤーを目指す

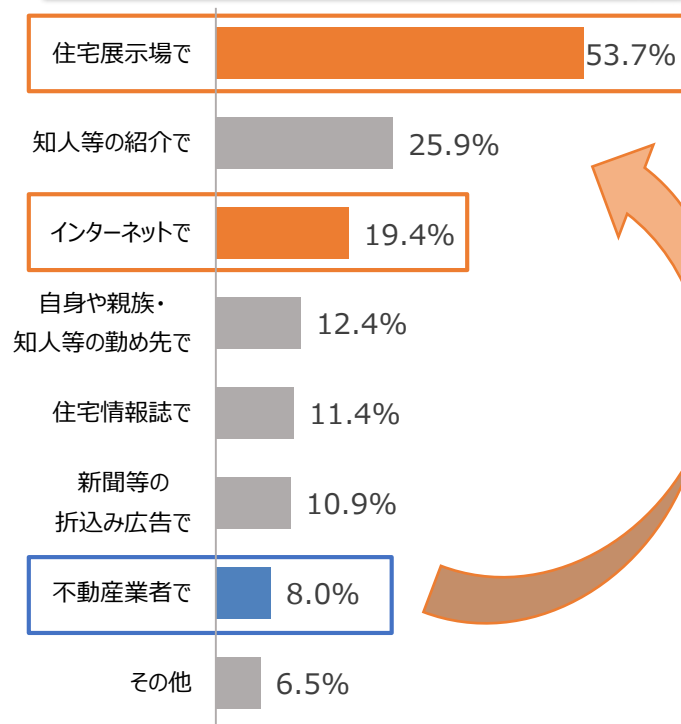


※城南エリア：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区

## 注文住宅を中心にブランド化推進・CS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
- ・ インターネットの更なる活用によりブランド化を推進
- ・ お客様に寄り添った対応・提案により、顧客満足度の更なる向上へ

### 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)

スーモカウンター 神奈川エリア  
2017年「お客様満足度部門 銀賞」受賞



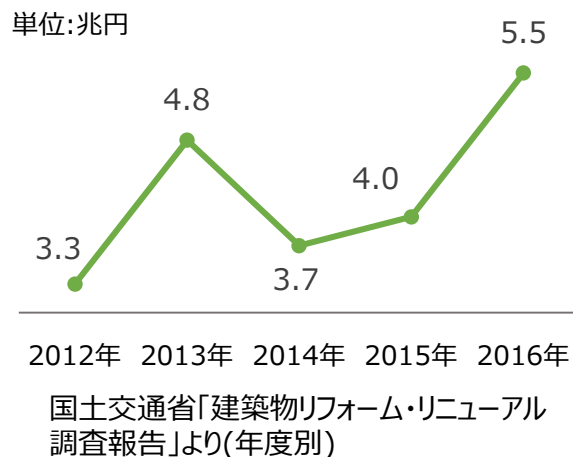
株式会社リクルート住まいカンパニー より  
2018年3月受賞



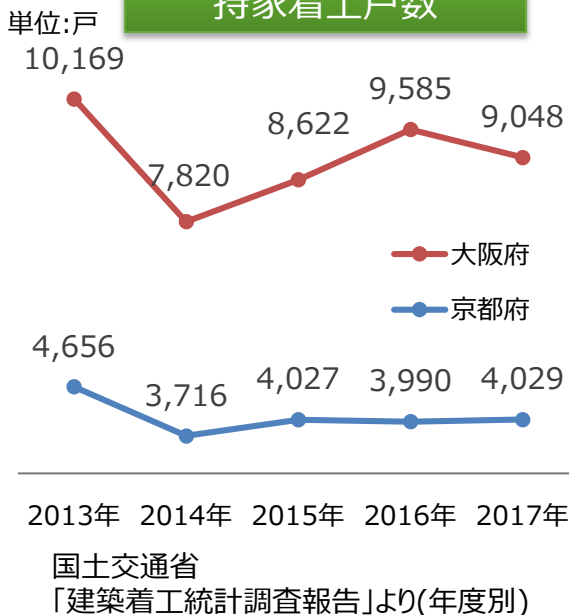
## 京都オフィス 2017年6月開設

- ・ 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



### 京都・大阪の木造一戸建 持家着工戸数



### 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)



# a p p e n d i x

## 持続可能な経営のため、ESGへの取り組みを一層強化



## 施工現場での分別徹底、安全パトロールの実施



施工現場での分別徹底による  
資源再利用・廃棄物削減



施工現場での定期的な  
安全パトロール実施



## 協力業者との 安全大会の開催



施工関連の協力業者との  
安全大会を年1回開催

施工現場における  
安全意識の向上、  
災害の予防等を確認

## 「ニッパツ横浜FCシーガルズ」 とのスポンサー契約



**ニッパツ**  
**YOKOHAMA FC**  
**seagulls**

フォーライフは、  
なでしこリーグ2部所属  
「ニッパツ横浜FCシーガルズ」の  
オフィシャルクラブパートナーです。

ホームタウン：横浜市戸塚区  
運営会社：一般社団法人  
横浜FCスポーツクラブ  
(代表理事：奥寺康彦氏)



当社ロゴ入り「ビブス」



「ニッパツ横浜FCシーガルズ」のメンバー

取締役4名中、独立社外取締役1名  
 監査役4名全員が独立社外監査役(うち女性1名)

## 監査役会設置会社

2018年3月31日現在

取締役 氏名	役職	社外	独立	女性	任期
奥本 健二	代表取締役社長				2年
中村 仁	専務取締役				
高橋 効志	取締役				
米田 康三	社外取締役	○	○		
監査役 氏名	役職	社外	独立	女性	任期
富澤 廣	社外監査役(常勤)	○	○		4年
細川 順弘	社外監査役	○	○		
田中 眞知子	社外監査役	○	○	○	
武田 茂	社外監査役	○	○		

◆独立社外役員が多様な知見・提言を経営に生かすとともに、独立社外監査役4名選任により、ガバナンス機能を働かせております。

## ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」、 ラジオ日本「こんにちは！鶴時靖夫です」に代表奥本が出演

### ラジオNIKKEI 「この企業に注目！相場の福の神」

2017年10月24日(火)放送

メインパーソナリティ：藤本 誠之氏



奥本より当社の特徴や事業内容、  
今後の展開等についてお話をさせていただきました。

当日の放送は『ラジオNIKKEI オンデマンド』にて、お聴きいただけます。  
[http://www.radionikkei.jp/podcasting/fukunokami/  
2017/10/player-3477.html](http://www.radionikkei.jp/podcasting/fukunokami/2017/10/player-3477.html)

### ラジオ日本 「こんにちは！鶴時靖夫です」 ～創業経営者に聞く～

2017年12月20日(水)放送

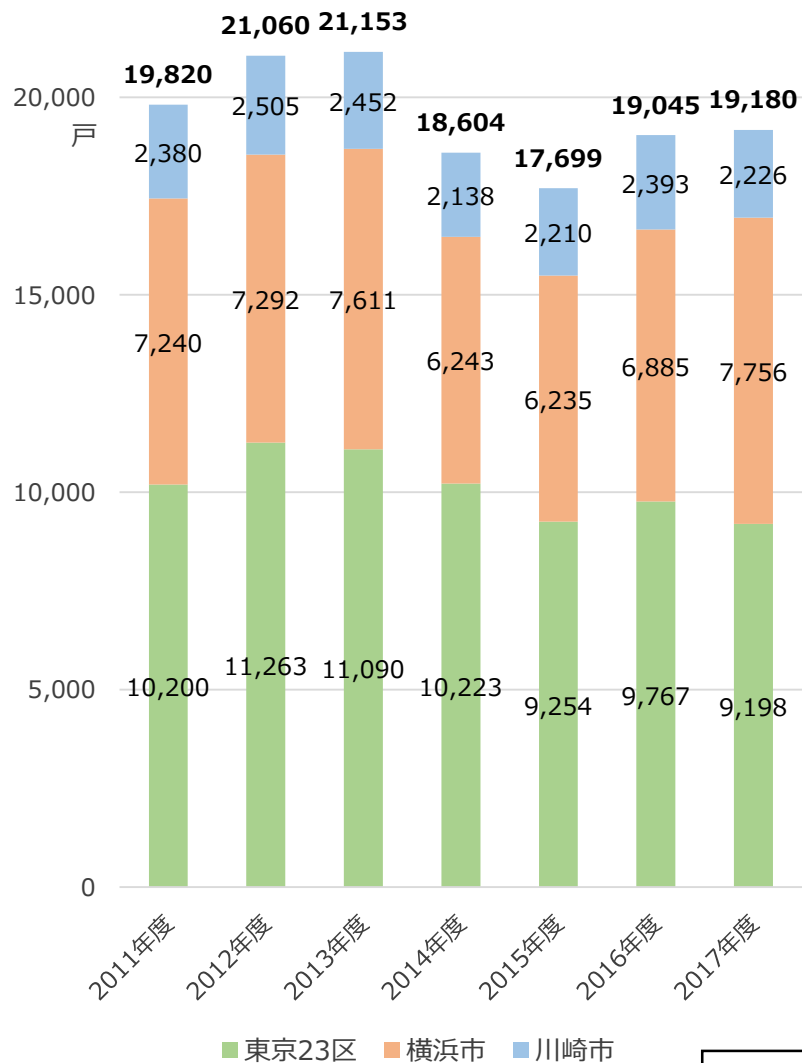
メインパーソナリティ：鶴時 靖夫氏



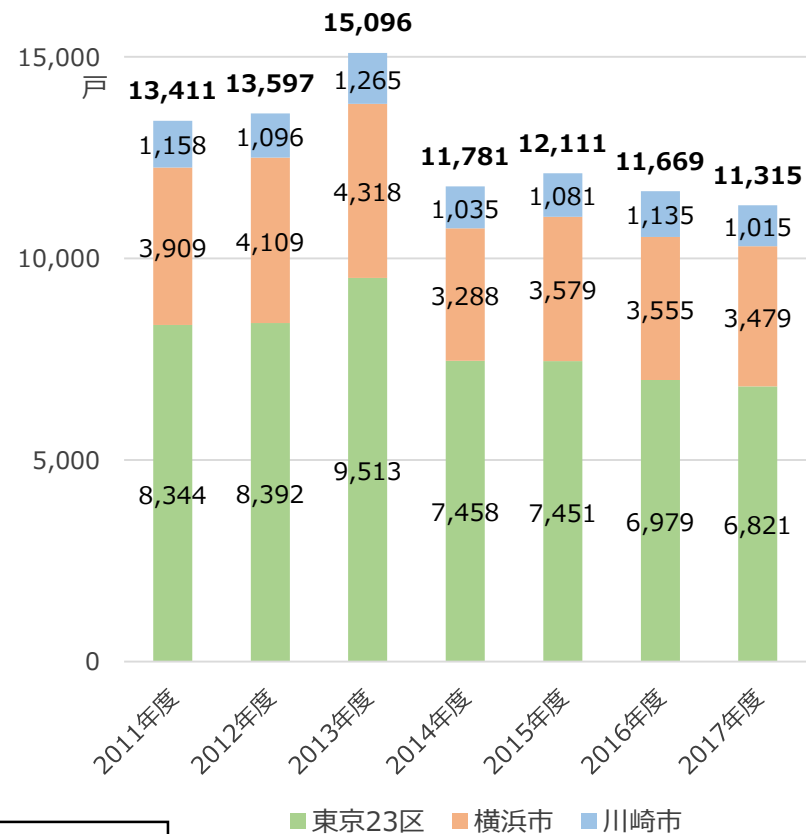
「都市型コンパクト住宅を提案」と題して、  
奥本より当社の特徴やこだわり、  
今後の展開等についてお話をさせていただきました。

当日の放送は当社IRページにて、お聴きいただけます。  
[https://ir.forlifeand.com/ja/irnews/  
irnews551861885620400046.html](https://ir.forlifeand.com/ja/irnews/irnews551861885620400046.html)

## 木造分譲一戸建

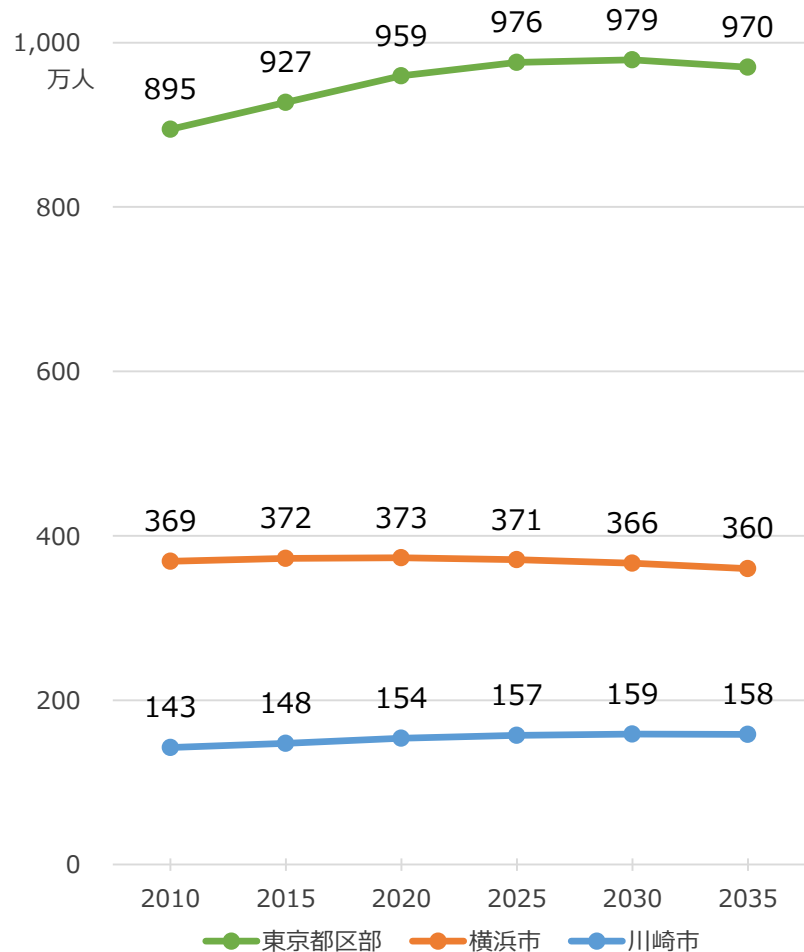


## 木造持家一戸建

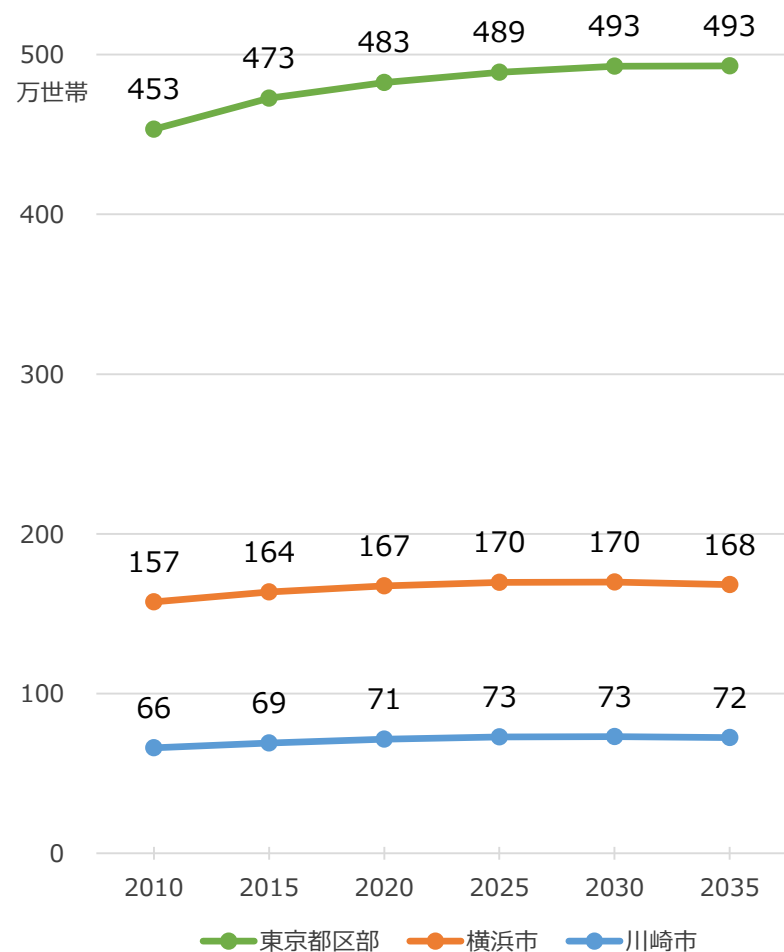


国土交通省「住宅着工統計」より

## 将来人口推計



## 世帯数予測

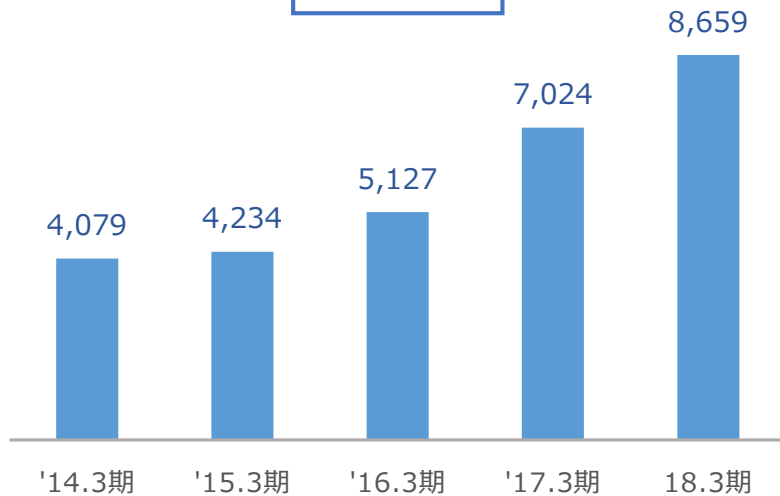


・東京都総務局「東京都区市町村別人口の予測 平成29年3月」  
 ・横浜市政策局「横浜市将来人口推計」平成29年12月  
 ・川崎市総務企画局「川崎市総合計画 第2期実施計画の策定に向けた将来人口推計について」平成29年5月 より



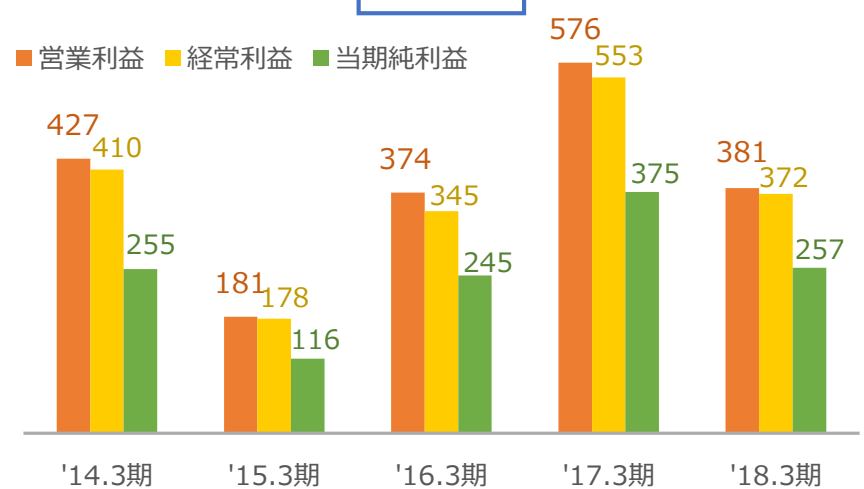
### 売上高推移

単位：百万円



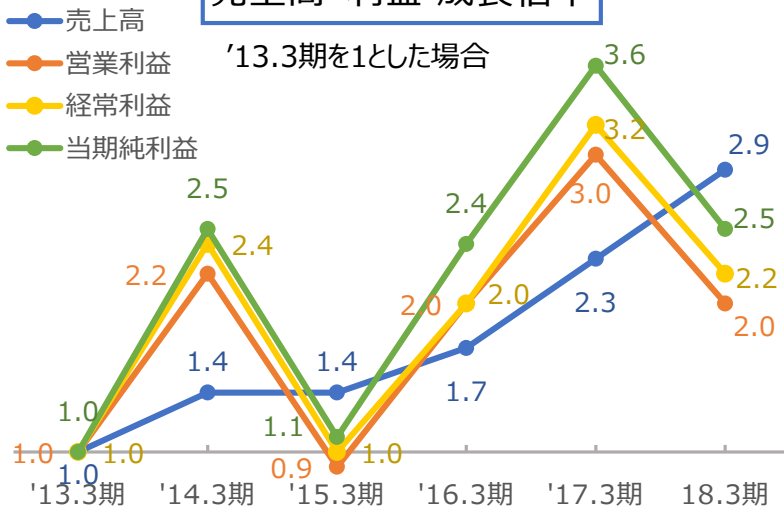
### 利益推移

単位：百万円

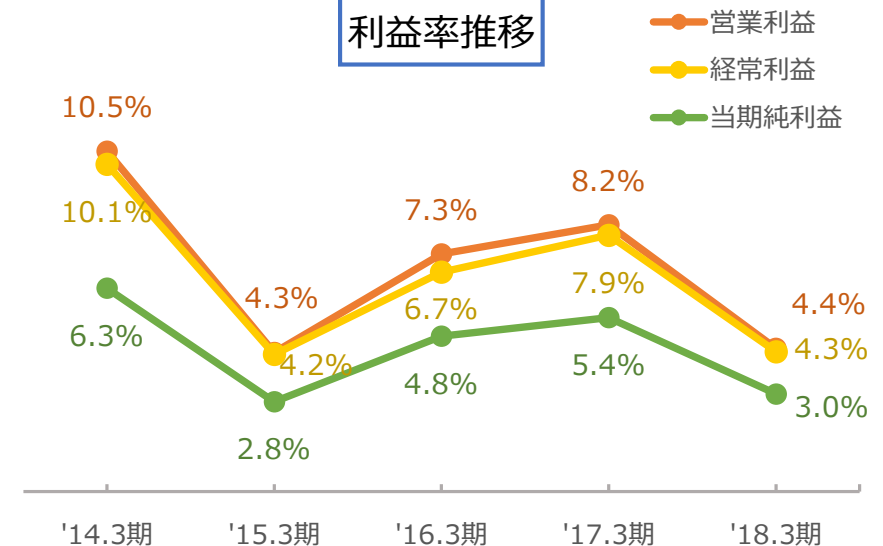


### 売上高・利益 成長倍率

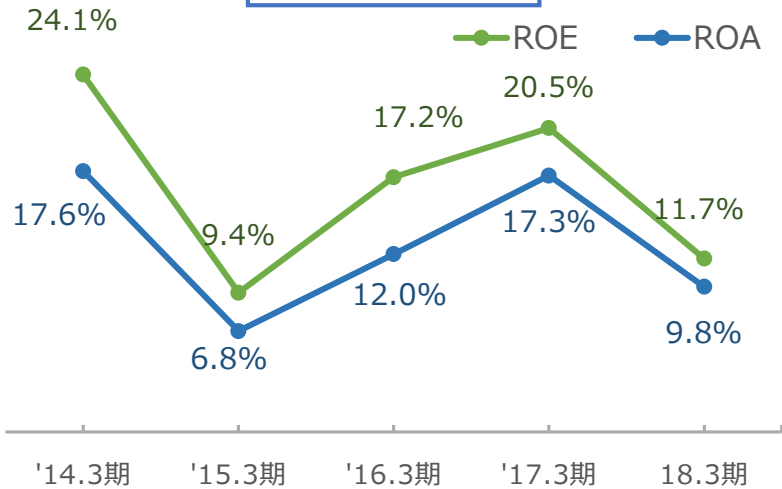
'13.3期を1とした場合



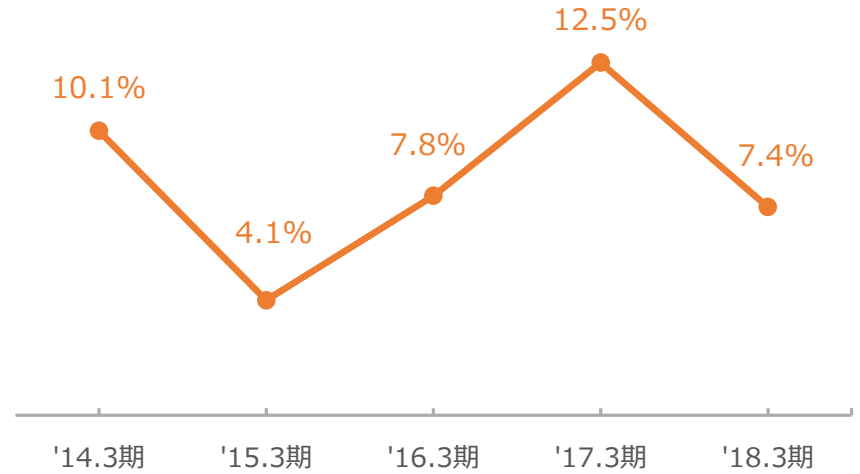
### 利益率推移



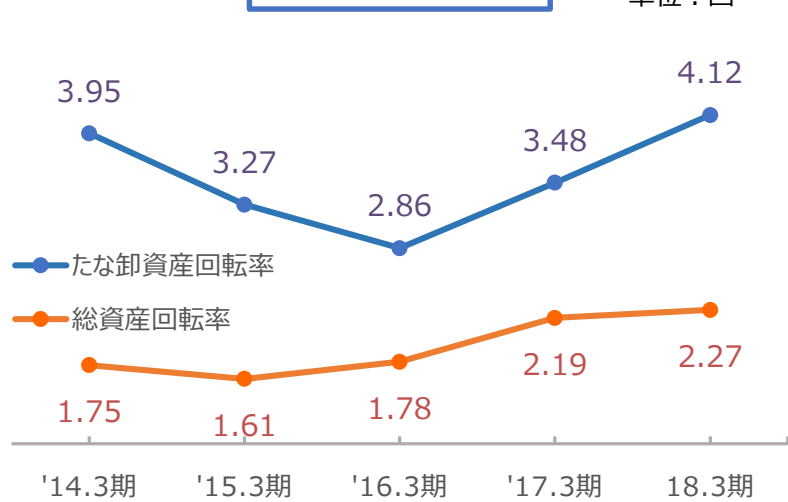
### ROE・ROA 推移



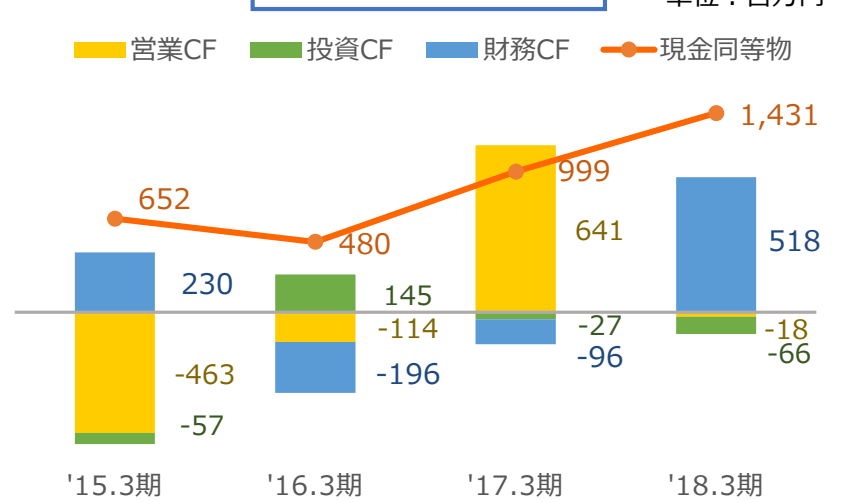
### ROIC 推移



### 資産回転率 推移

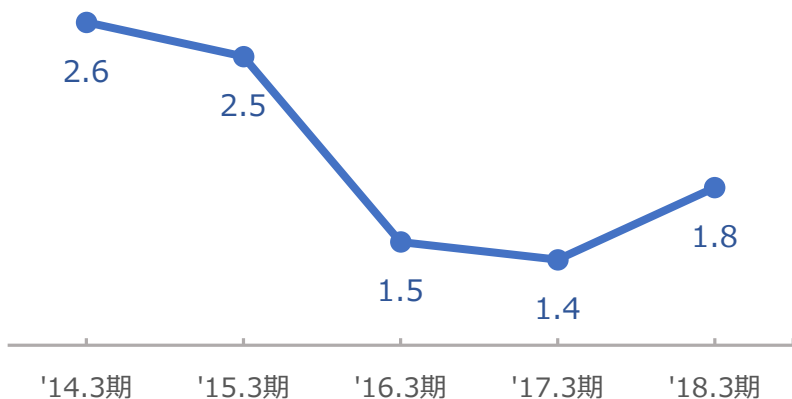


### キャッシュ・フロー 推移



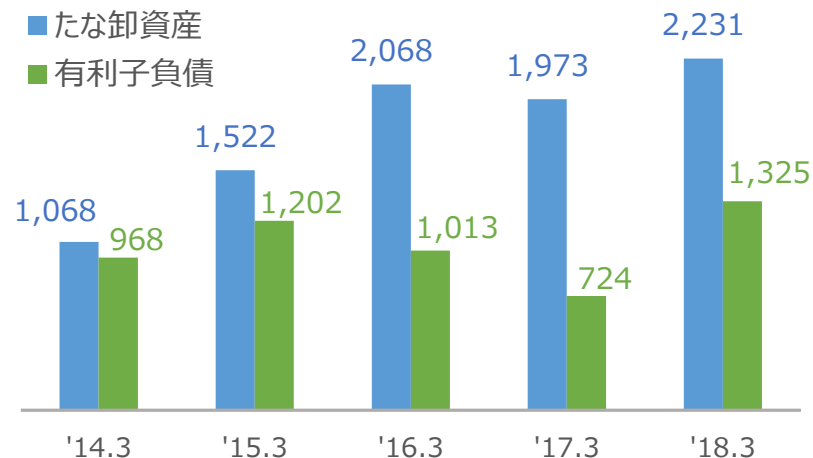
### 手元流動性比率 推移

単位：カ月

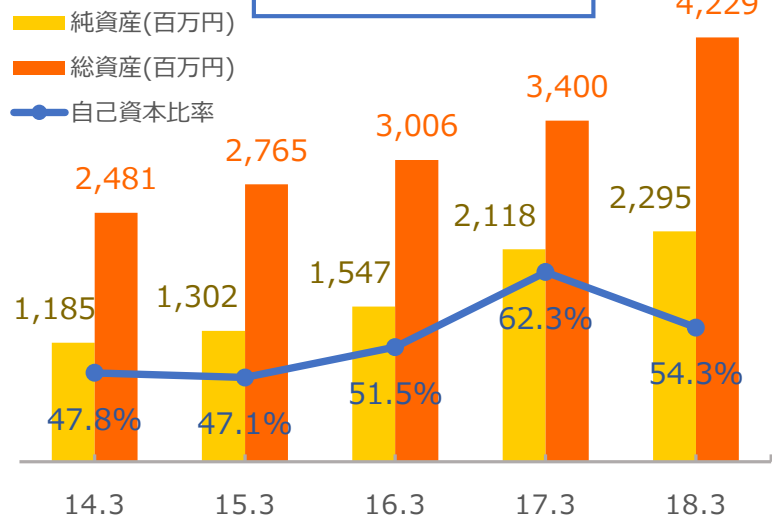


### たな卸資産・有利子負債 推移

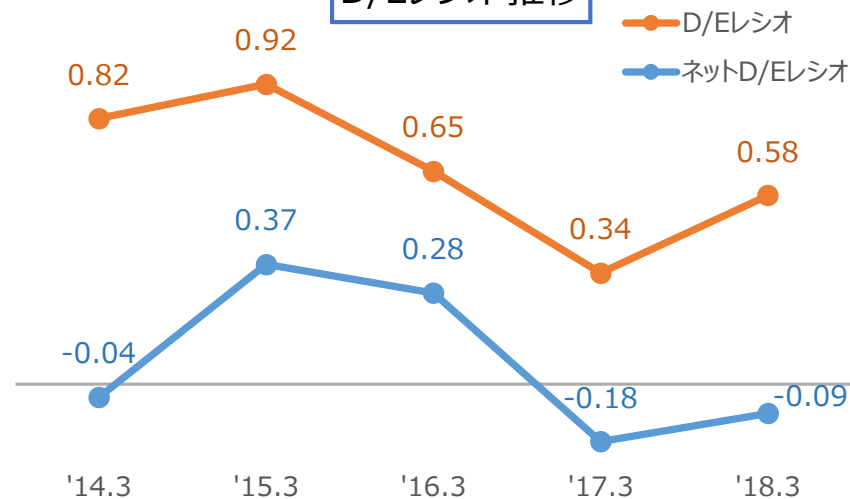
単位：百万円



### 自己資本比率 推移



### D/Eレシオ 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(総資産経常利益率) : 経常利益/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

## 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	56名 (2018年3月31日現在)	資本金	154百万円 (2018年3月31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
2009年5月	横浜市港北区に本社社屋竣工・移転

年月	沿革
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
2017年11月	武蔵小杉住宅展示場内にモデルハウスを開設

## より充実した財務情報・企業情報を提供するため IRサイトの全面リニューアルを実施

フォーライフ 株主・投資家情報ページ <https://ir.forlifeand.com/>

**株主・投資家情報**

- IRニュース
- フォーライフの事業について
- 経営方針
- 業績・財務情報
- IRライブラリー
- IRカレンダー
- 株式情報
- IRよくあるご質問
- IRお問い合わせ
- 免責事項
- IRサイトマップ

**株主・投資家情報**

**IRニュース** [RSSについて](#) [RSS](#) [ニュース一覧へ](#)

2018/02/13	有報	四半期報告書-第19期第3四半期(平成29年10月1日-平成29年12月31日)  (544KB) <b>NEW!</b>
2018/02/08	適時開示	期末配当予想の修正(増配)に関するお知らせ  (124KB) <b>NEW!</b>
2018/02/08	決算	平成30年3月期 第3四半期決算短信(日本基準)(非連結)  (253KB) <b>NEW!</b>
2018/02/08	適時開示	役員持株会設立に関するお知らせ  (103KB) <b>NEW!</b>
2018/02/08	適時開示	平成30年3月期 第3四半期決算説明資料  (2,042KB) <b>NEW!</b>

**経営方針**

- トップメッセージ
- コーポレート・ガバナンス
- ディスクロージャー・ポリシー
- 対処すべき課題
- 事業等のリスク

**業績・財務情報**

- 業績ハイライト
- 財務状況
- 財務指標
- キャッシュフロー

**IRライブラリー**

- 決算短信
- 有価証券報告書/四半期報告書
- 決算説明会資料
- IR資料

**株式情報**

**フォーライフの事業について**

**IRよくあるご質問**

### 2017年12月リニューアル

#### <デザイン・操作性改善>

- ・ページデザインの全面見直し
- ・サイドメニューの設置
- ・ページトップに戻るボタンの設置
- ・スマートデバイス本格対応

#### <掲載情報の見直し・充実>

- ・ガバナンス情報の追記
- ・ディスクロージャーポリシーの掲載
- ・事業等のリスクの掲載
- ・対処すべき課題の掲載
- ・業績・財務情報の項目追加
- ・株式の状況ページ追加
- ・よくあるご質問の内容見直し
- ・代表メッセージに写真掲載

今後も適時適切かつ、  
より充実した情報の提供に  
努めてまいります。

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



## 株主・投資家情報(IR)ページ

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





**FORLIFE**