

2025年12月15日



2025年10月期 決算説明及び中期経営計画

2024年11月1日～2025年10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 決算	P. 6
III. トピックス	P. 9
中期経営計画(2026-2030)	P. 30
Appendix	P. 70

※特別記載のない数値は、連結の数値を記載しております。

I. サマリー

M&A費用や株主還元により販管費が増加

FY2025
業績

売上高
545.8億円

営業利益
29.3億円

経常利益
25.8億円

親会社株主に帰属
する当期純利益
15.2億円

事業

- ・第3号、第4号ファンドが組成
→約270億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
(約12億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1,692戸の内、411戸。
- ・今期竣工物件の仕入の拡大
→資金借入の登記費用等で約2億円を計上。

M&A

- ・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。

広告宣伝

- ・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3.7億円を計上。

株主還元

- ・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6億円を計上。

豊富な物件ラインナップにより増収増益予想

FY2026
業績予想

売上高
792.8億円

営業利益
77.2億円

経常利益
68.4億円

親会社株主に帰属
する当期純利益
45.4億円

事業

- ・第5号、第6号、第7号ファンドを組成予定(2Q以降)
→約600億円の物件をファンドへ販売。
- ・リテールセールスの人員を40%削減し、ウェルスマネジメントやホールセール、リアルエステートマネジメントの人員強化。
- ・Livenup Groupの業績が通期で寄与
→売上高は90億円予想。
- ・販売物件は確保済み
→期中に仕入れ、期中に販売することはない。
来期以降に販売可能な物件を早期に取得することで、利益率を確保する。

M&A

- ・M&Aの実績により、案件は豊富に取得
→検討案件は複数あり、正確に見極める。

広告宣伝

- ・顧客層の変化に伴い、TVCMを休止
→注力部門へ適切な費用配分を行う。

株主還元

- ・上場10周年記念株主優待と株主還元
→記念優待は、1,000株以上で年間10万円のデジタルギフトを贈呈。(詳細はP23)
配当は9期連続の増配予想。

Ⅱ. FY2025 決算

ファンドや1棟販売が売上を牽引
今後の収益増となるM&A費用や広告宣伝費、株主優待費用が増加

単位:円	FY2024	FY2025	YoY
売上高	597.5億	545.8億	8.7%減
売上総利益	88.9億	78.7億	11.4%減
販売費及び一般管理費	34.4億	49.4億	43.6%増
営業利益	54.5億	29.3億	46.2%減
経常利益	49.3億	25.8億	47.6%減
親会社株主に帰属する当期純利益	33.2億	15.2億	54.2%減

Livenup Groupの損益計算書を4Qのみ連結

39棟1,692戸の販売
(前期は45棟2,035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3.7億円

株主還元費用

記念優待費用 約6億円

仕入拡大による登記費用

仕入資金の借入登記費用 約2億円



仕入の拡大等により、棚卸資産及び借入金の増加

単位:円	FY2024	FY2025	増減額
流動資産	382.8億	425.7億	42.9億
現預金	116.6億	95.4億	△21.1億
前渡金	14.8億	17.5億	2.7億
棚卸資産	240.9億	295.2億	54.2億
固定資産	11.7億	37.0億	25.3億
資産合計	394.6億	462.8億	68.2億
負債	255.2億	317.4億	62.1億
有利子負債	198.2億	277.9億	79.6億
純資産	139.3億	145.4億	6.0億
負債・純資産合計	394.6億	462.8億	68.2億
自己資本比率	35.3%	30.7%	△4.7pt
有利子負債依存度	50.2%	60.1%	9.8pt

Livenup Groupの貸借対照表を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
日成アドバンスの株式取得
Livenup Groupの株式取得
第3号、第4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. FY2025は第3号、第4号ファンドが組成

第 3 号 、 第 4 号 フ ァ ン ド の 概 要

	不動産ファンド第3号	不動産ファンド第4号
名 称	首都圏レジ3合同会社	首都圏レジ4合同会社
組 入 資 産	当社ブランド「GENOVIA」4物件 (総戸数332戸)	当社ブランド「GENOVIA」12物件 (総戸数604戸)
総 資 産 額	約111億円	約161億円
運 用 開 始 日	2025年4月30日	2025年9月30日
フ ァ ン ド 出 資 者	当社を含めた複数社	



1. FY2025は第3号、第4号ファンドが組成

見 据 え る の は 私 募 リ ー ト や 上 場 リ ー ト

Phase 1

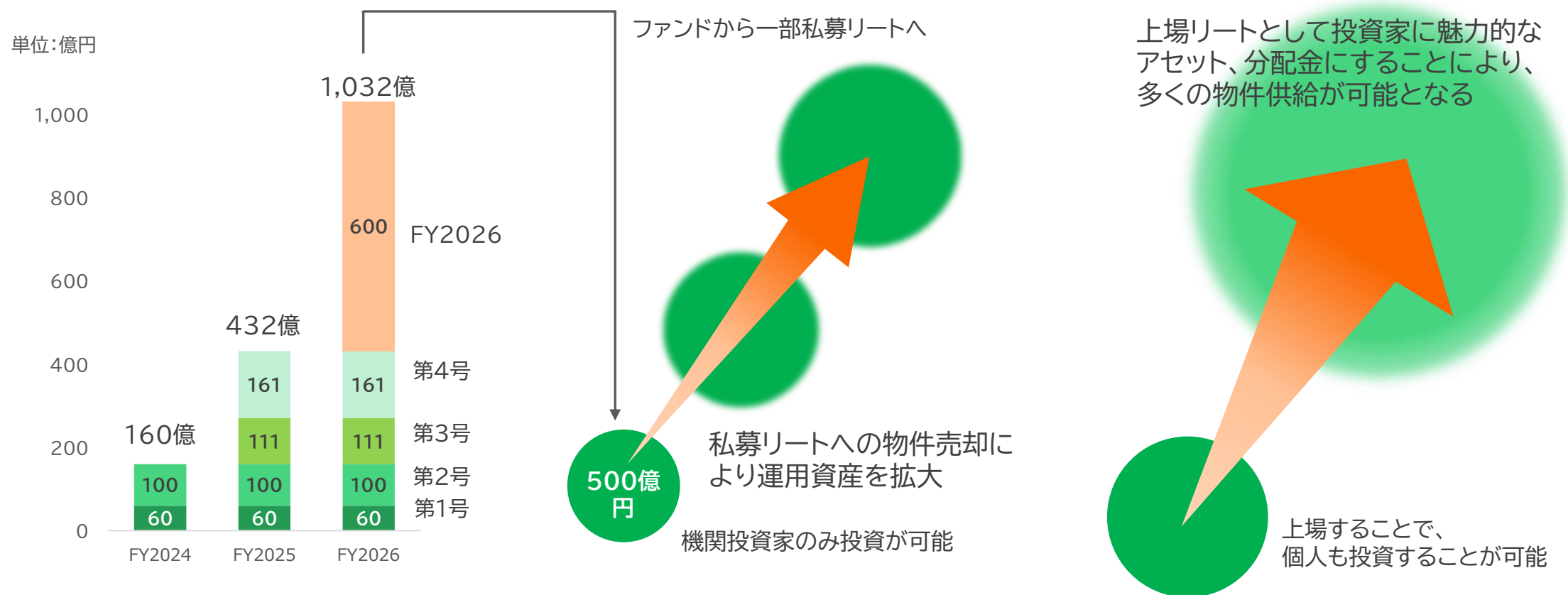
Phase 2

Phase 3

不動産ファンド

私募リート

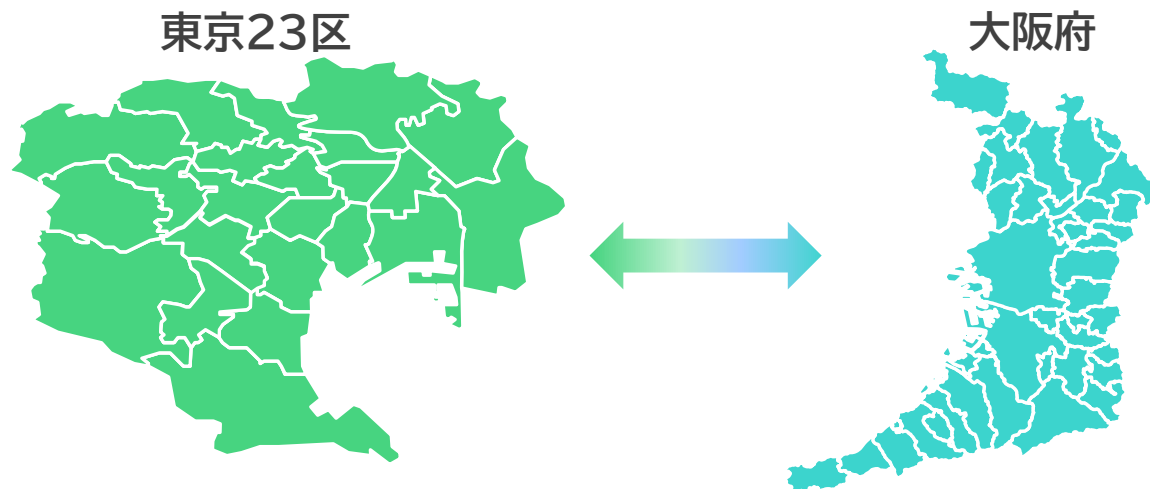
上場リート



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

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 エ リ ア へ 物 件 供 給 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

関西の物件を**3棟**仕入済
今後も積極的に仕入を拡大

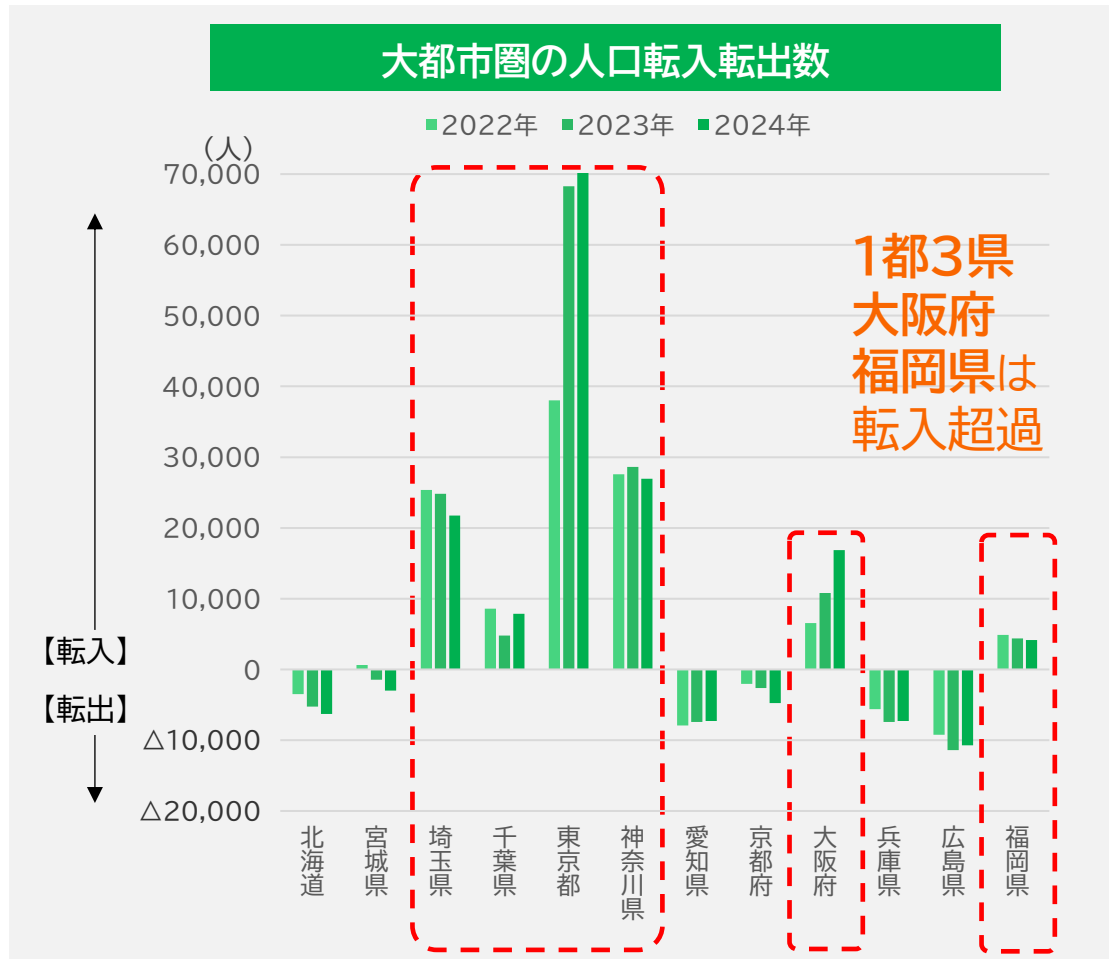
会社名	株式会社日成アドバンス
所在地	大阪府大阪市中央区一丁目3番7号 松下IMPビル26階
代表者	代表取締役会長 久保田 典秀 代表取締役社長 小土手 洋行
事業内容	投資用不動産の企画、開発、販売及び管理
資本金	1億円
売上高	33,406百万円(2025年10月期)

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。

111棟の供給実績(2025年12月現在)

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

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



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
雇用の創出が期待され、運営に従事する方等の賃貸
需要が高まると予想



(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

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 今期は通期でフル連結されるため、業績拡大に大きく寄与

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	9,000百万円(2026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



4. 新ブランドマンションの開発を開始

ハイブランドマンション「G-classt」をシリーズ化

「G-classt」(ジークラスト)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

名称の由来

- ・「G」は当社の社名(Good Com Asset)及び「GENOVIA」シリーズのイニシャル
- ・「classt」は、「Class」と「Town」を組み合わせた造語で、居住される人々(Class)が、安心、安全で上質な暮らしを実現できるマンションを1つの街(Town)として表現
- ・マンションを1つの街とし、この街(マンション)の中で生活を完結できるような快適なマンションを供給することで、街づくりに貢献



※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

開放的なガラスを採用し、開放的な空間を演出

40㎡～70㎡の部屋が中心

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

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。

「G - c l a s s t」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)

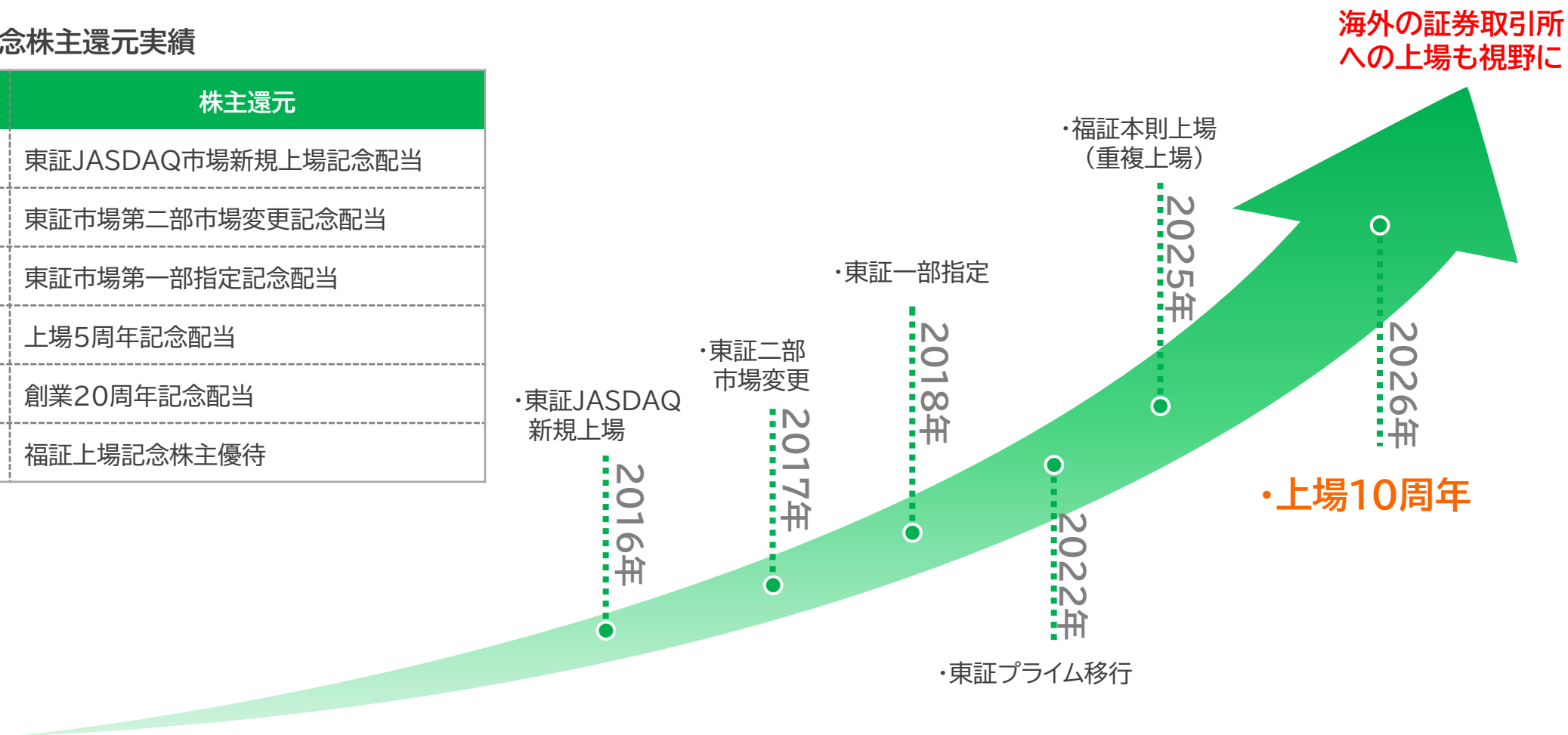
5. 上場10周年記念株主優待と株主還元を実施

5. 上場10周年記念株主優待と株主還元を実施

2026年は、新規上場から10周年

過去の記念株主還元実績

年度	株主還元
FY2017	東証JASDAQ市場新規上場記念配当
FY2017	東証市場第二部市場変更記念配当
FY2018	東証市場第一部指定記念配当
FY2022	上場5周年記念配当
FY2024	創業20周年記念配当
FY2025	福証上場記念株主優待



上 場 1 0 周 年 を 記 念 し て、記念優待を実施

2026年4月末日・2026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	記念株主優待デジタルギフトの内容
	1,000株以上
2026年4月末日	50,000円分
2026年10月末日	50,000円分
参考 年間	100,000円分
記念株主優待利回り (最低保有株数時)	約9.0%
配当+優待利回り (最低保有株数時)	約13.2%

対象となる交換先の例(変更となる可能性があります。)

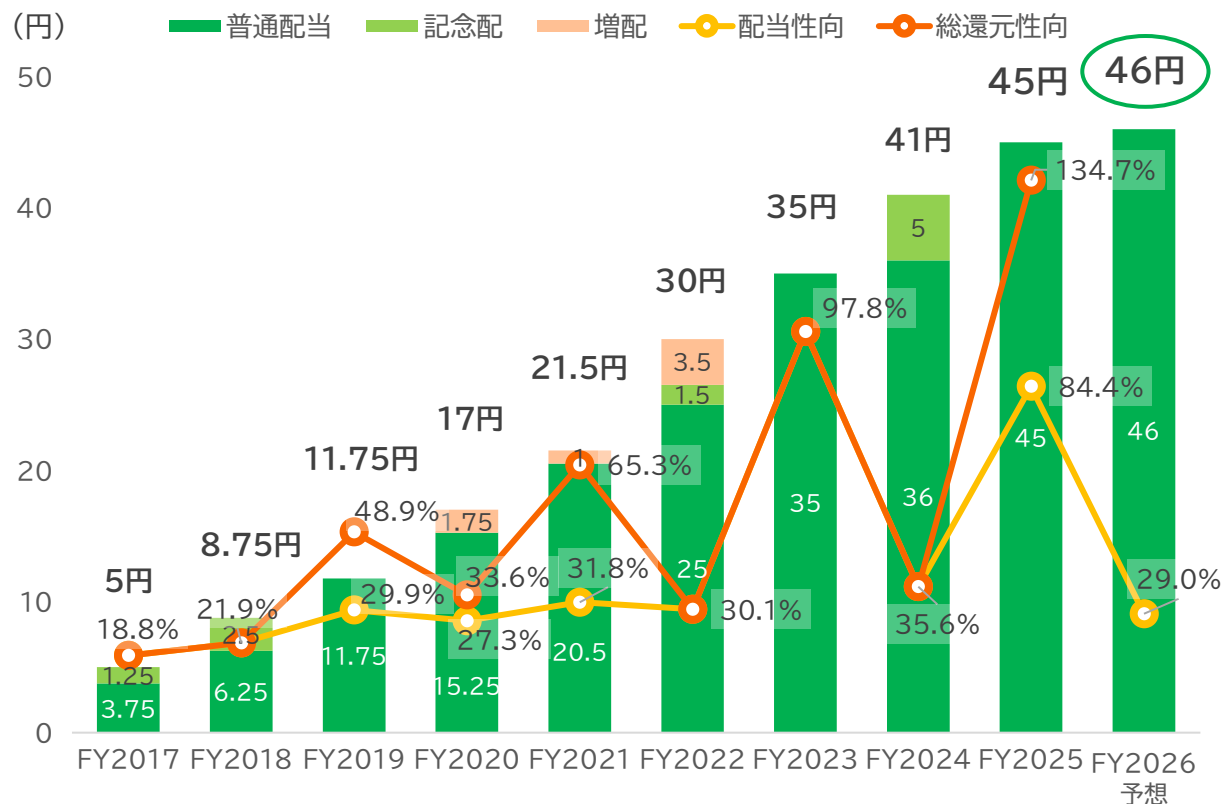
Amazon ギフトカード、QUO カード Pay、PayPay マネーライト、d ポイント、auPAY ギフトカードなど、株主様が交換先を選べるギフトといたします。

※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12月12日の株価終値から算出

5. 上場10周年記念株主優待と株主還元を実施

配当方針は、配当性向**35%**を目標に**毎期配当**
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**9期連続の増配**、配当は**9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	発行済株式数(自己株式を除く)に対する取得割合
第1回 FY2019	60万株	2.06%
第2回 FY2020	28万株	0.97%
第3回 FY2021	90万株	3.11%
第4回 FY2025	82万株	2.86%
合計	261万株	

※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。

※FY2025期末時点の自己株式数は、M&Aの株式交換や株式報酬により、1,887,546株(発行済株式数に対する割合は6.18%)となっております。

※取得株数は、株式分割を考慮しております。

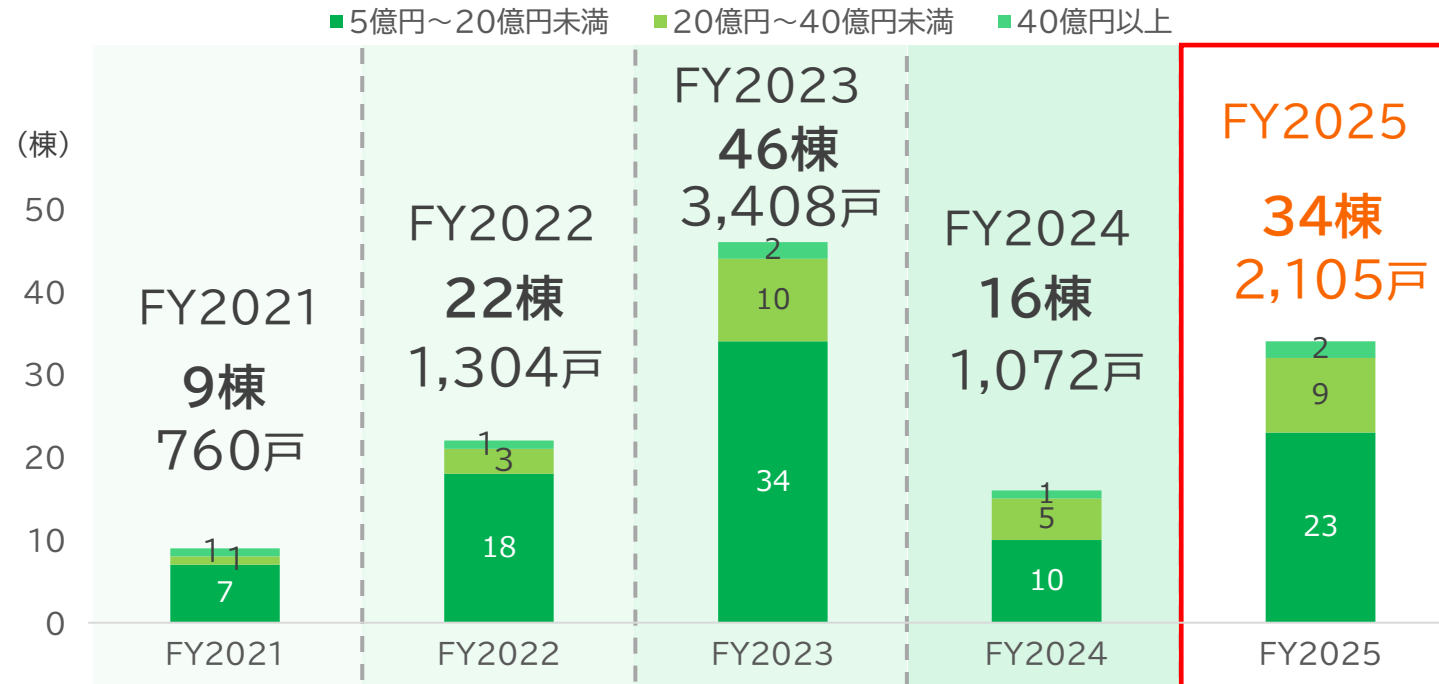
※2020年11月1日付及び2022年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、上掲のグラフは、当該分割を遡及換算しております。

6. 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**、今期も**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



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によってコストを削減

※開発物件は想定事業規模で算出

6. パイプラインの拡大(1,069億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	
前渡金	17.5
販売用不動産	167.3
仕掛販売用不動産	127.9
計	312.7
有利子負債	277.9

※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3.8倍程度の物件を確保

約 4 4 倍



今後の業績に寄与する仕入状況 (単位:億円)

FY2025	
仕入総額(税込)	774.2
販売用不動産	167.3
仕掛販売用不動産	127.9
計	1,069.5

※仕入総額:仕入契約又は協定締結済物件の総額

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

1,069億円相当の物件を確保済

6. パイプラインの拡大(パイプライン)

※2025年12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	川崎Ⅶ PJ	神奈川県川崎市	—	—
16	聖蹟桜ヶ丘 PJ	東京都多摩市	—	—
17	西川口 PJ	埼玉県川口市	—	—
18	久地 PJ	神奈川県川崎市	—	—
19	西横浜 PJ	神奈川県横浜市	—	—
20	文京千駄木 PJ	東京都文京区	22戸	2025年3月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
21	小村井 PJ	東京都墨田区	73戸	2025年6月
22	大師橋 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2025年9月
23	四ツ木 PJ	東京都葛飾区	54戸	2025年9月
24	西川口Ⅲ PJ	埼玉県川口市	111戸	2025年9月
25	町田 PJ	東京都町田市	48戸	2025年10月
26	神戸湊川公園 PJ	兵庫県神戸市	179戸	2025年10月
27	世田谷砦Ⅱ PJ	東京都世田谷区	41戸	2025年10月
28	北池袋 PJ	東京都北区	39戸	2025年10月
29	三ノ輪Ⅲ PJ	東京都台東区	49戸	2025年10月
30	平塚Ⅲ PJ	神奈川県平塚市	62戸	2025年10月
31	京成立石Ⅴ PJ	東京都葛飾区	29戸	2025年10月
32	天王台 PJ	千葉県我孫子市	194戸	2025年11月
33	二子新地 PJ	神奈川県川崎市	107戸	2025年11月
34	平塚Ⅳ PJ	神奈川県平塚市	38戸	2025年11月
35	西川口Ⅳ PJ	埼玉県川口市	59戸	2025年11月
36	青砥Ⅱ PJ	東京都葛飾区	65戸	2025年12月
37	西新井 PJ	東京都足立区	46戸	2025年12月
38	東向島Ⅳ PJ	東京都墨田区	23戸	2025年12月
39	神戸新開地駅前 PJ	兵庫県神戸市	56戸	2025年12月
40	原木中山Ⅱ PJ	千葉県船橋市	96戸	2026年1月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
41	大山 PJ	東京都板橋区	21戸	2026年1月
42	北池袋Ⅱ PJ	東京都豊島区	46戸	2026年3月
43	横浜吉野町 PJ	神奈川県横浜市	40戸	2026年5月
44	西千葉 PJ	千葉県千葉市	118戸	2026年6月
45	西千葉Ⅱ PJ	千葉県千葉市	116戸	2026年6月
46	南鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	127戸	2026年7月
47	中野坂上 PJ	東京都中野区	31戸	2026年7月
48	青砥Ⅲ PJ	東京都葛飾区	60戸	2026年8月
49	竹ノ塚 PJ	東京都足立区	87戸	2026年8月
50	高円寺Ⅱ PJ	東京都杉並区	30戸	2026年9月
51	北赤羽Ⅱ PJ	東京都北区	82戸	2026年10月
52	村上 PJ	千葉県八千代市	318戸	2026年11月
53	武蔵中原 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2027年2月
54	北赤羽 PJ	東京都北区	42戸	2027年3月
55	御嶽山 PJ	東京都大田区	34戸	2027年4月
56	行徳 PJ	千葉県市川市	90戸	2027年7月
57	西横浜Ⅱ PJ	神奈川県横浜市	44戸	2027年7月
58	三ノ輪Ⅳ PJ	東京都台東区	59戸	2027年11月
59	南千住Ⅸ PJ	東京都台東区	69戸	2027年11月
60	浅草Ⅷ PJ	東京都台東区	48戸	2028年1月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
61	鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	154戸	2028年1月
62	鳩ヶ谷Ⅱ PJ	埼玉県川口市	99戸	2028年1月
63	鶴ヶ峰 PJ	神奈川県横浜市	90戸	2028年2月
64	北新宿 PJ	東京都新宿区	55戸	2028年2月
65	三ノ輪Ⅴ PJ	東京都台東区	39戸	2028年3月
66	西川口Ⅳ PJ	埼玉県蕨市	196戸	2028年4月

合計 **66棟** 総戸数 **4,832戸**





株式会社グッドコムアセット 中期経営計画

2026-2030

2025年12月15日

証券コード:3475

Good Com Asset
VISION

21世紀を代表する
不動産会社を作る





|| 会社概要



総合不動産グループとして企画・開発から管理までの一貫体制を構築

不動産管理

- 入居者募集・家賃回収
- 建物の維持管理
- 家賃債務保証

物件の価値を維持

その他事業

- 新規上場及び上場後IR・資本政策コンサルティング

企画・開発

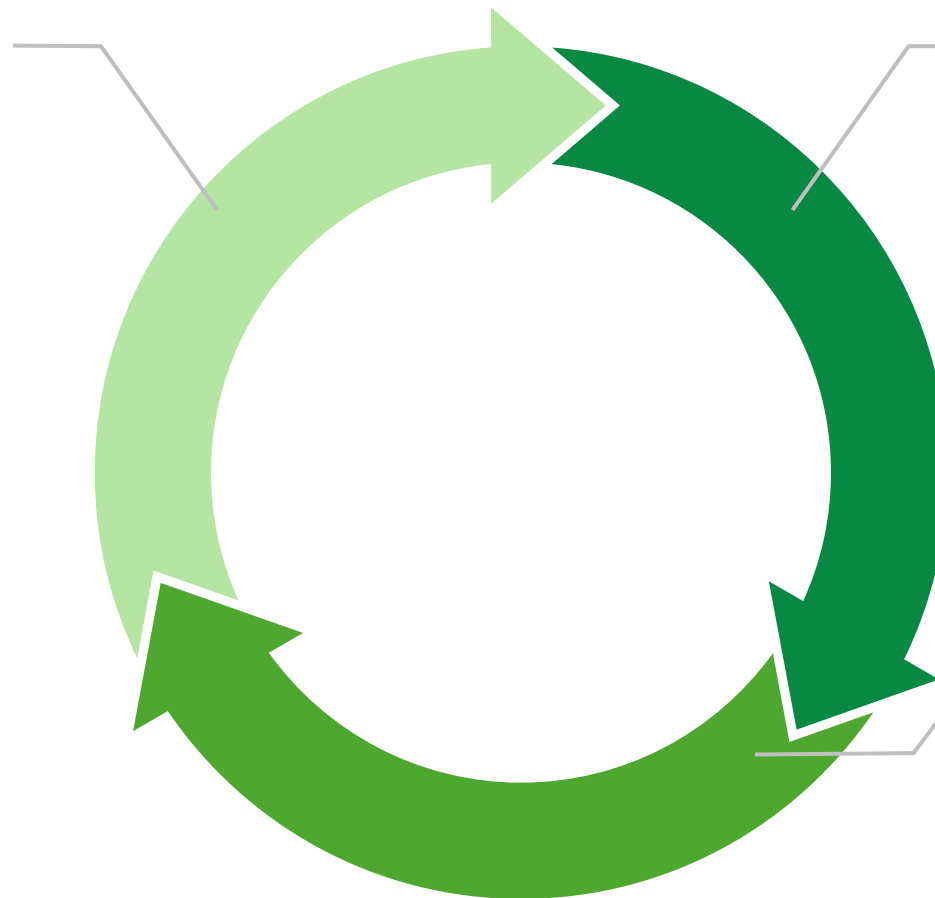
- 投資用マンション
- 戸建住宅

良質な物件開発

販売

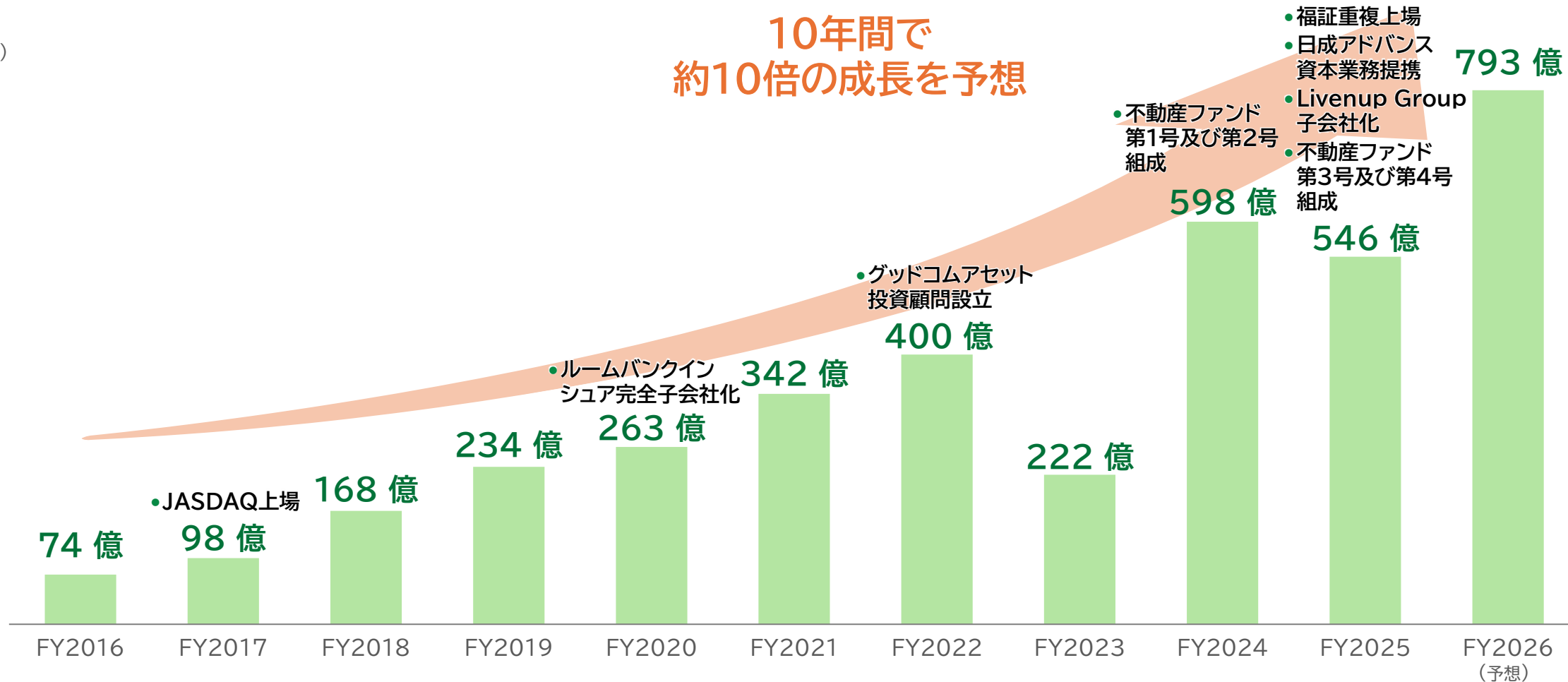
- 不動産ファンド事業
- ホールセール
- リテールセールス
- 戸建販売
- 中古買取再販

在庫を抱えずに販売



M&Aによる事業領域拡大や取扱い物件の拡充、ファンドの活用により
成熟市場である国内不動産市場で急成長

(円)

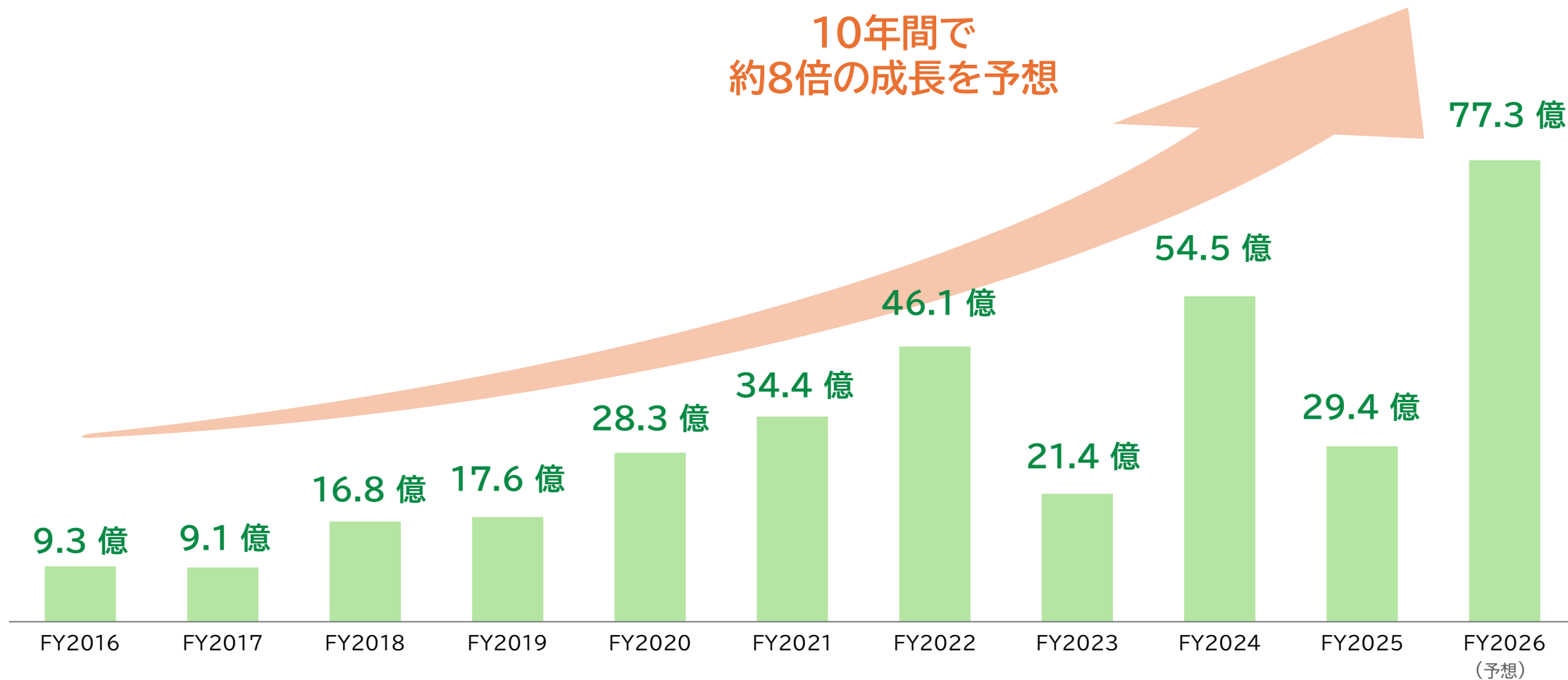


成長に伴い営業利益も大きく拡大



M&Aのシナジー、事業運営の効率化により利益も大きく拡大

(円)



売上高

546億円

FY2025

時価総額

415億円

2025年10月31日現在

ROE

18.1%

上場来 期末平均

仕入リピート率※

73.1%

FY2017～FY2025平均

パイプライン

合計 **66**棟

総戸数 **4,832**戸

2025年12月12日現在

ファンド資産規模合計

約 **432**億円

2025年10月31日現在

※ 物件仕入の取引が複数回行われた取引先の割合

- 1 建設会社との連携による効率的な仕入
- 2 自社ブランドの物件を需要の多い首都圏に特化して展開し、高い入居率を実現
- 3 ファンド、法人、個人の多様な販売先による在庫を抱えない体制
- 4 積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

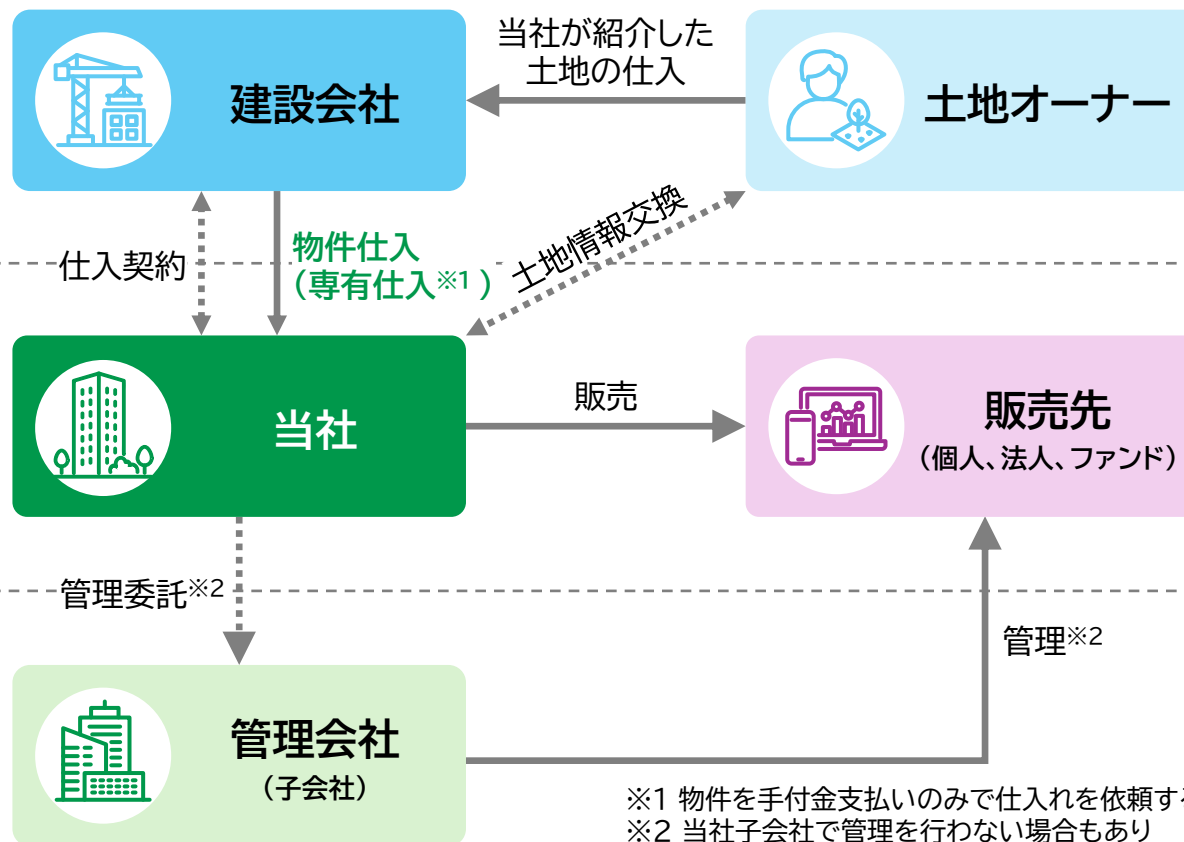
- 1 建設会社との連携による効率的な仕入
- 2 自社ブランドの物件を需要の多い首都圏に特化して展開し、高い入居率を実現
- 3 ファンド、法人、個人の多様な販売先による在庫を抱えない体制
- 4 積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

建設会社との連携により土地仕入から販売・運営管理までの一貫したバリューチェーンを構築し、各種のリスクを軽減できる体制を構築

- 当社が土地を建設会社に紹介し自己資金を使わない仕入・建設で開発を加速しながら地価・資材価格変動リスクを軽減

- 多様な販売先で在庫リスクを軽減しフロー収益を獲得

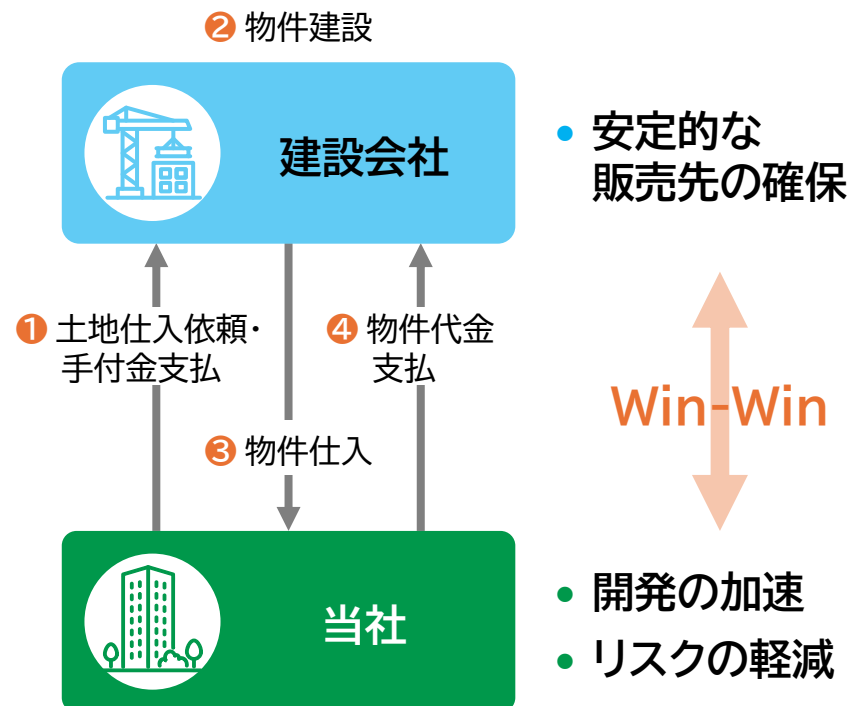
- 管理を受託しストック収益を獲得
- 質の高い管理で物件価値を維持



建設会社とWin-Winの関係を構築し、建設会社とリスクを共有する
独自の仕入スキームを構築

当社が建設会社から選ばれる理由

- 20年にわたる取引実績と上場企業としての信頼感
- ファンド・法人・個人と多様な出口戦略を持ち、売れ残りのリスクが低い
- 50億円規模の物件でも仕入可能な資金力
- 良好な財務体質



1

建設会社との連携による効率的な仕入

2

自社ブランドの物件を需要の多い首都圏に特化して展開し、
高い入居率を実現

3

ファンド、法人、個人の多様な販売先による
在庫を抱えない体制

4

積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

品質・デザイン・快適性を追求し、安心、安全で上質な暮らしを提供する
自社ブランドのマンションを展開

「GENOVIA」シリーズ



特徴

- 単身～DINKS世帯向け
- 25㎡～40㎡の部屋が中心
- 社宅にも使える設計で、1棟貸しも多く、高い稼働率を誇る

新ブランド

「G-classt」シリーズ 2025年着工



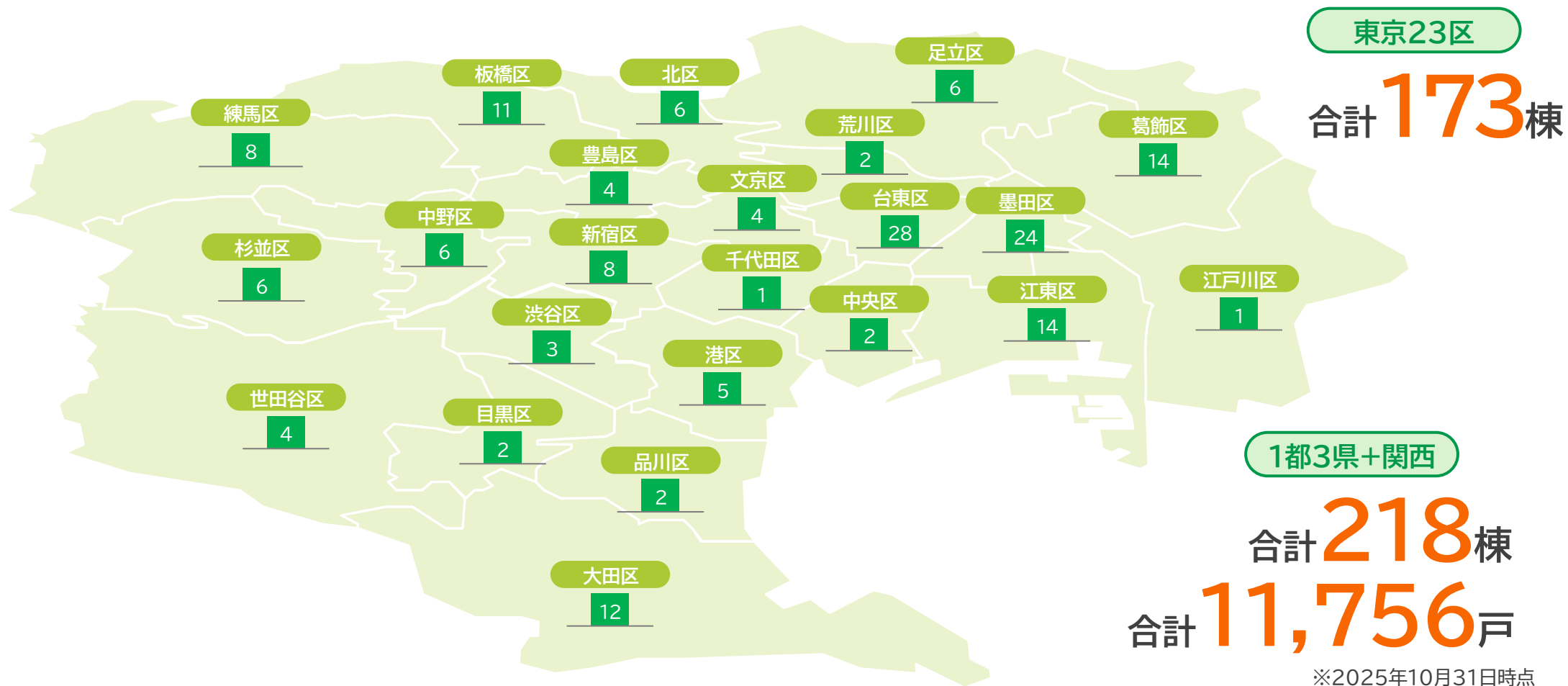
特徴

- マイホームを購入しない共働き世帯やハイエンドな層がターゲット
- 40㎡～70㎡の部屋が中心
- ワンルームからの住替え需要等などにも対応
- 東京都内のマンション価格高騰による70㎡以上のマンションの買い控えへの対応を図る

東京23区最寄駅徒歩10分圏内を中心とした供給実績

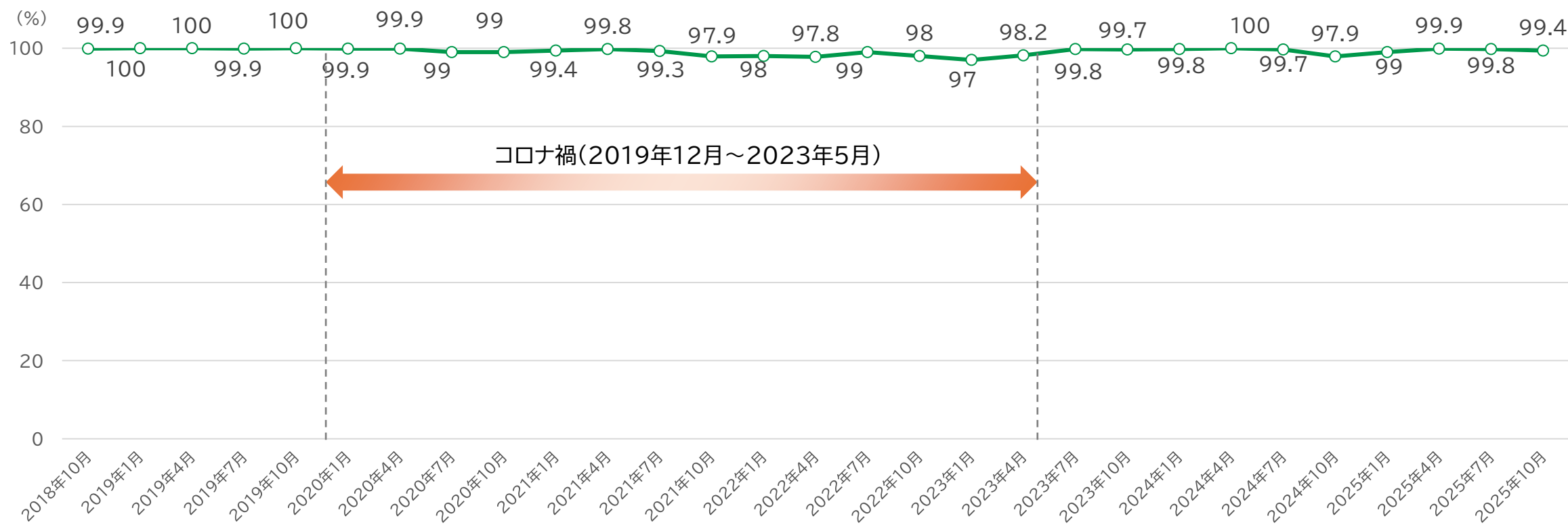


供給エリアは東京23区が中心で、人口増が予測されるエリアで首都圏、関西にも展開



景気耐性の強い自社ブランドの高付加価値物件を人気のエリアに供給し、高い入居率を維持

入居率の推移



1

建設会社との連携による効率的な仕入

2

自社ブランドの物件を需要の多い首都圏に特化して展開し、
高い入居率を実現

3

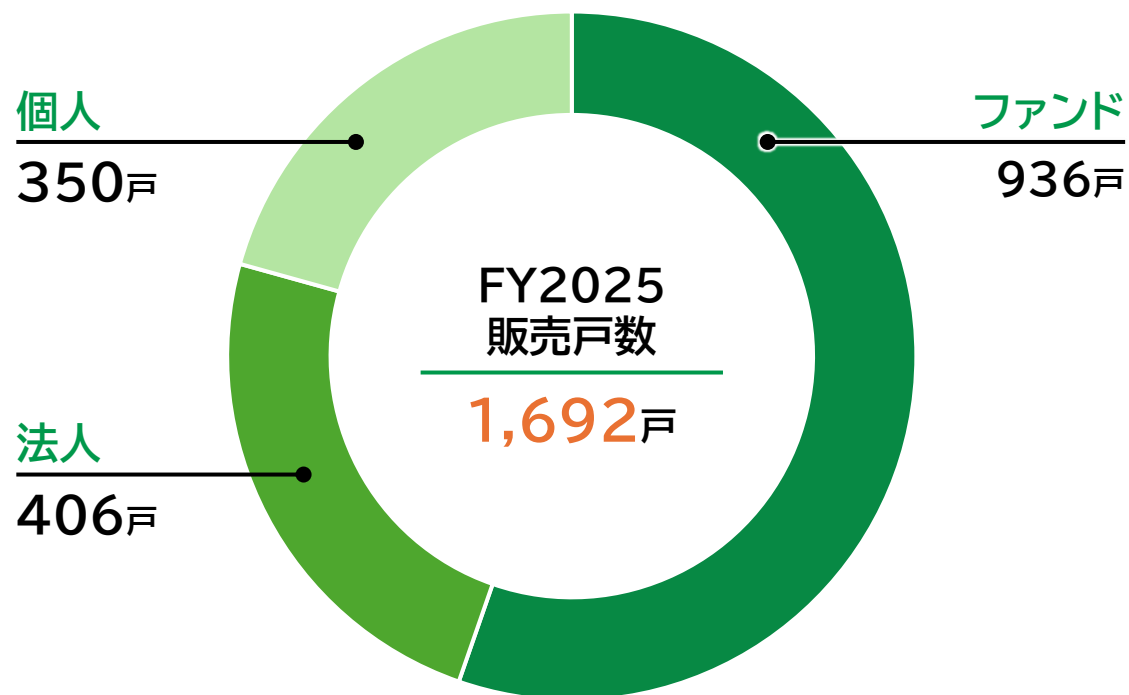
**ファンド、法人、個人の多様な販売先による
在庫を抱えない体制**

4

積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

ファンド、法人、個人へ物件を販売。今後はファンドへの販売を強化

FY2025顧客種別販売戸数



ファンド

安定的な物件の販売先として組成。AM、PM、BMの受託を通じたストック収益源としても重視。



法人

1棟単位での販売が多いため効率の良い営業活動が可能。

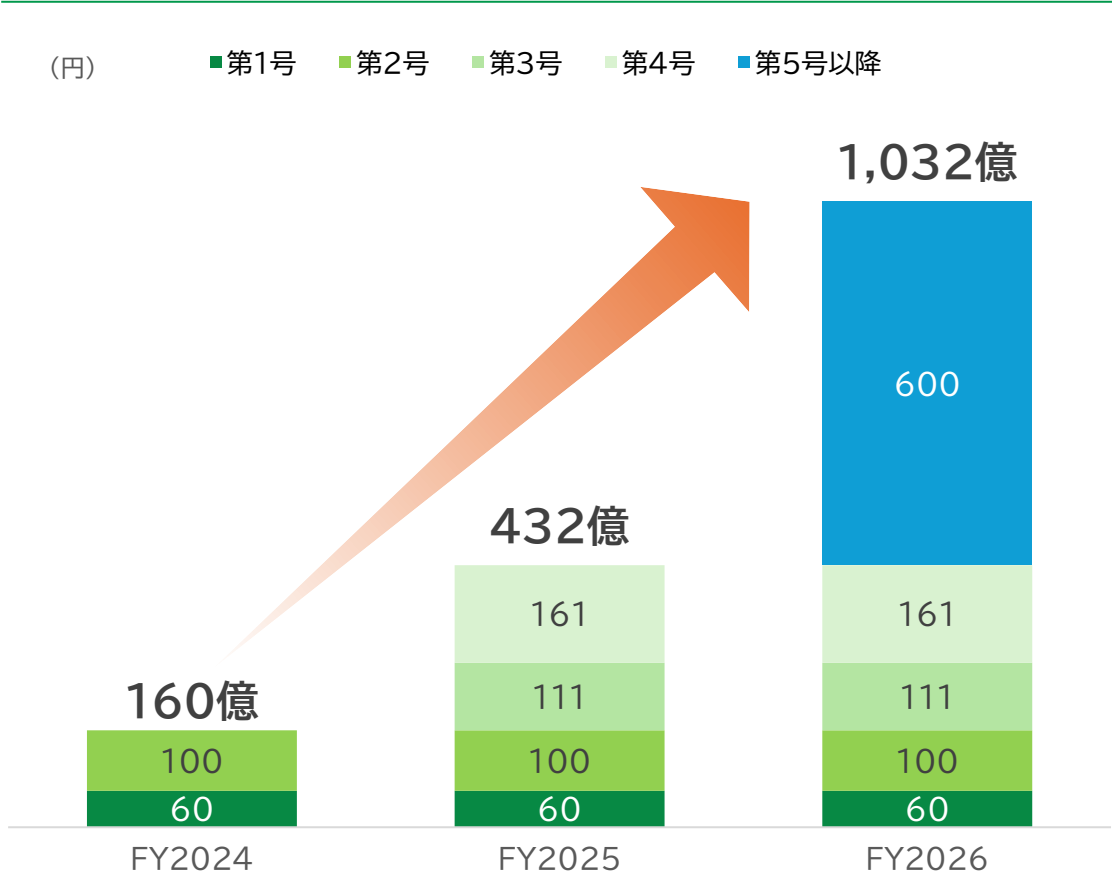


個人

女性公務員をメインターゲットとして実績を積み上げてきたが、今後は富裕層への拡大を計画。1戸単位での販売。

自社物件を中心に高品質な賃貸住宅を組み入れ、運用・管理しながらバリューアップ

不動産私募ファンドの資産規模の推移



各ファンドの組入物件

ファンド	運用開始	物件数	総戸数	平均 築年数※	エリア
第1号	2024年7月	6棟	190戸	2.8年	東京、神奈川、埼玉
第2号	2024年10月	11棟	331戸	3.8年	東京、神奈川、埼玉、千葉
第3号	2025年4月	4棟	332戸	0.7年	東京、神奈川
第4号	2025年9月	12棟	604戸	0.6年	東京、神奈川、埼玉、千葉

- 自社物件の特性を生かした運用・管理を行い、90%超の高稼働率を維持
- 各物件の周辺市況を見極めながら賃料改定を行い、収益性も向上
- 運用実績を積みながらREIT適格の物件に仕上げる

※ファンド組成時

ファンドを活用し、資金回収を早めることで、さらなる仕入や物件供給の加速が可能



- 1 | 建設会社との連携による効率的な仕入
- 2 | 自社ブランドの物件を需要の多い首都圏に特化して展開し、高い入居率を実現
- 3 | ファンド、法人、個人の多様な販売先による在庫を抱えない体制
- 4 | **積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ**

これまでに家賃保証、戸建住宅販売などの事業領域の拡大と不動産販売の供給エリア拡大を目的としたM&Aを実施

日成アドバンス

2025年に資本業務提携

M&Aの目的

- 関西エリアにおける自社物件の供給、販売を強化



日成アドバンスとは？

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

Livenup Group

2025年に連結子会社化

M&Aの目的

- 戸建住宅事業・中古住宅事業へ参入し、事業領域を拡大
- 東京・神奈川における不動産管理戸数が増加し、ストック収入の強化
- M&Aの豊富な実績や知見をM&Aによる成長戦略に活かす

Livenup Group

Livenup Groupとは？

東京都を中心に戸建住宅や収益用不動産を開発・販売

ルームバンクインシュア

2020年に完全子会社化

M&Aの目的

- ルームバンクインシュアが入居者の連帯保証人となることで、家賃等の未収リスクを解消
- 不動産管理事業における入居者の囲い込みによる収益拡大が可能



ルームバンクインシュアとは？

不動産賃貸保証サービスを運営しており、連帯保証人に代わり、家賃などを保証するサービスを運営

様々な外部環境の変化に対応し、グループ全体でバランスの取れたリスク軽減をはかる

当社のリスク

- 仕入物件の在庫リスク → 専有スキームによる仕入
- 金利上昇リスク → 専有スキームによる仕入
- 物件価格下落リスク → 自社グループ内で管理・運用
- 流動性リスク → 不動産ファンド設立

当社のリスク
を軽減

顧客のリスク

- 空室リスク → ブランド力のあるマンションを供給
- 家賃下落リスク → 首都圏、駅近、高付加価値な自社ブランドを展開
- 家賃滞納リスク → 家賃保証会社を自社グループで運営
- 管理会社の倒産リスク → 自社グループ内で管理・運用

顧客のリスク
を軽減



|| 中期的な外部環境の見通し



住宅への投資環境は堅調に推移。金利やコストの上昇は注視

機会

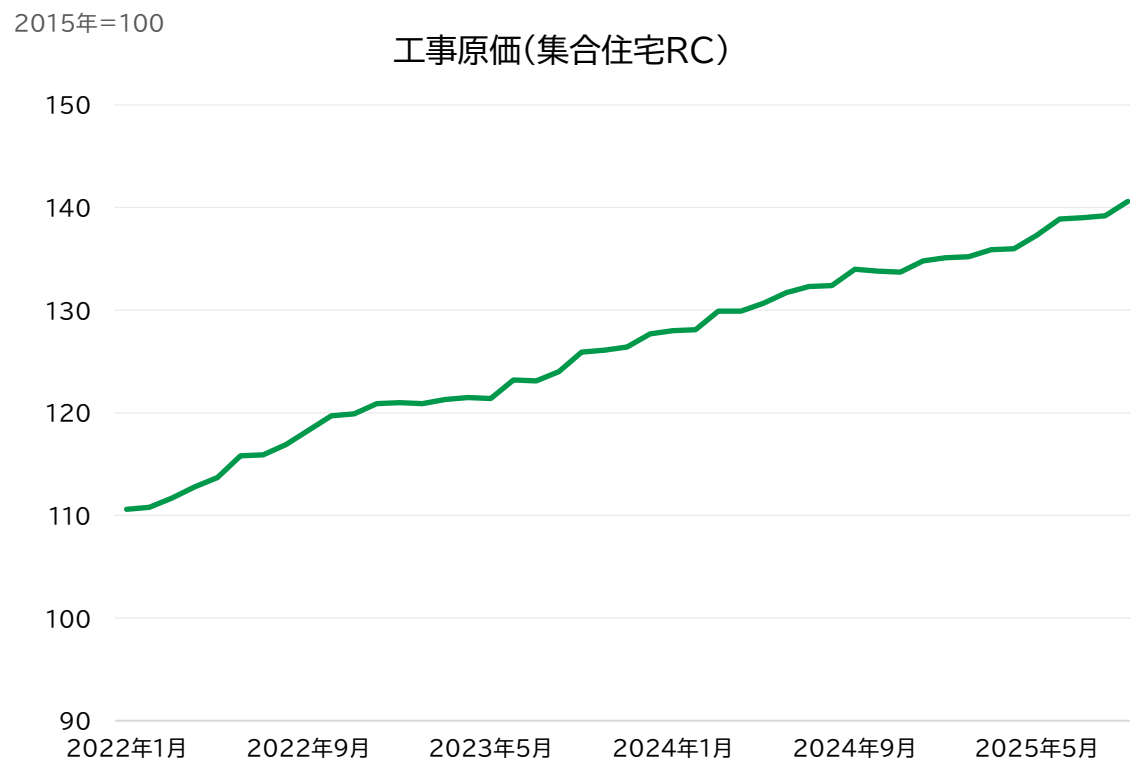
要素	内容	具体的な機会
住宅需要	都市部・単身世帯・共働き世帯の増加	東京23区を中心に、駅近・コンパクトマンションへの需要は底堅い
投資需要	不動産を活用した「資産防衛・インフレヘッジ」需要	金融資産偏重から実物資産シフトが続く。特に若年層・副業層の投資参入拡大
物件仕入機会	中小デベロッパーの淘汰、再編	開発力・資金力のある事業者に仕入機会。M&Aによる成長余地
金融緩和の持続可能性	日銀の金利正常化が緩やかに進行	金利上昇が限定的であれば、住宅ローン・投資ローン需要は維持
不動産ファンド・REIT市場	資産運用商品化の進展	自社物件のREIT組入れ

リスク

要素	内容	具体的な影響
金利上昇	長期金利上昇・住宅ローン金利上昇	投資利回り低下→個人投資家の購入意欲減退。金融機関の融資姿勢も厳格化
建設コスト高騰	資材・人件費上昇、物流コスト高	物件開発の採算悪化、販売価格への転嫁難
金融機関の融資方針	投資用ローンの引き締め	レバレッジ型モデルの拡大を阻害。特に地方金融機関の与信縮小
人材確保難	建設・販売・管理の人材不足	業務品質や営業力の低下リスク。外注依存度上昇
景気減速	実質賃金・可処分所得の低迷	投資余力縮小、住宅購入意欲の減退

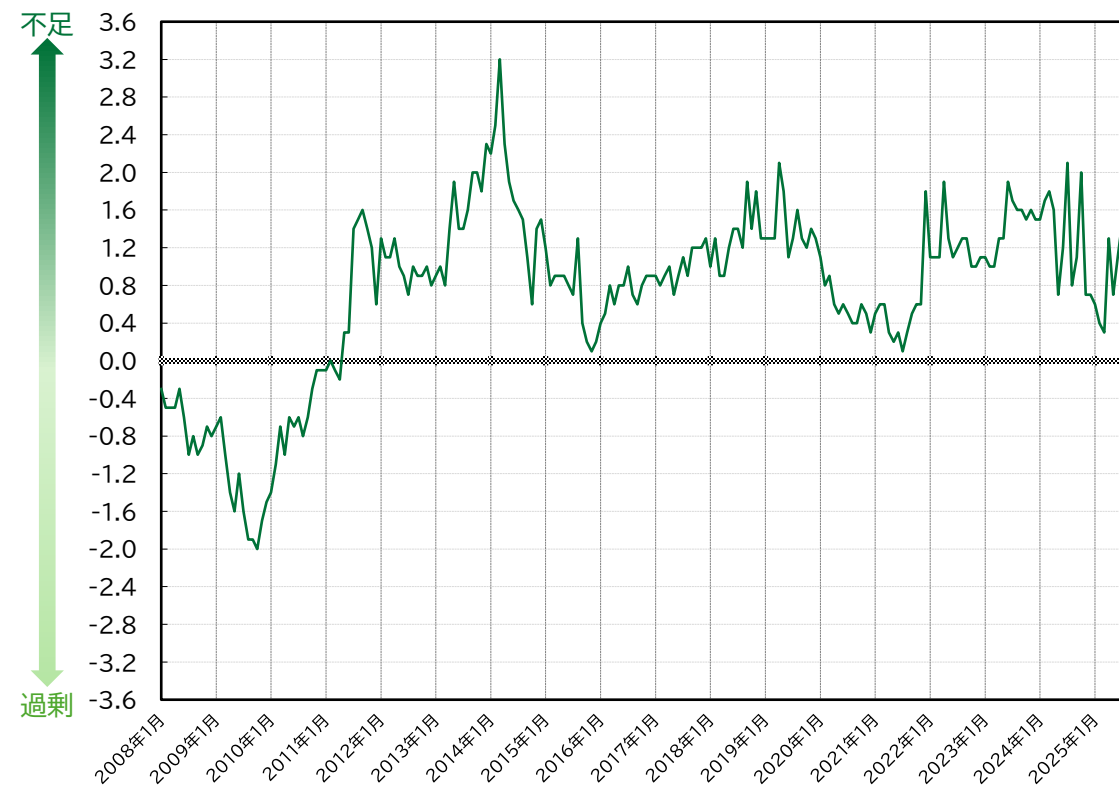
住宅の建築費は10年間で約4割上昇。人材不足も長期にわたり継続

建築費指数の推移(東京)



出所:一般社団法人建設物価調査会 総合研究所「建設物価 建築費指数®」をもとにグラフ化

建設技能労働者過不足率の推移(8職種計・全国 / 季節調整値※)



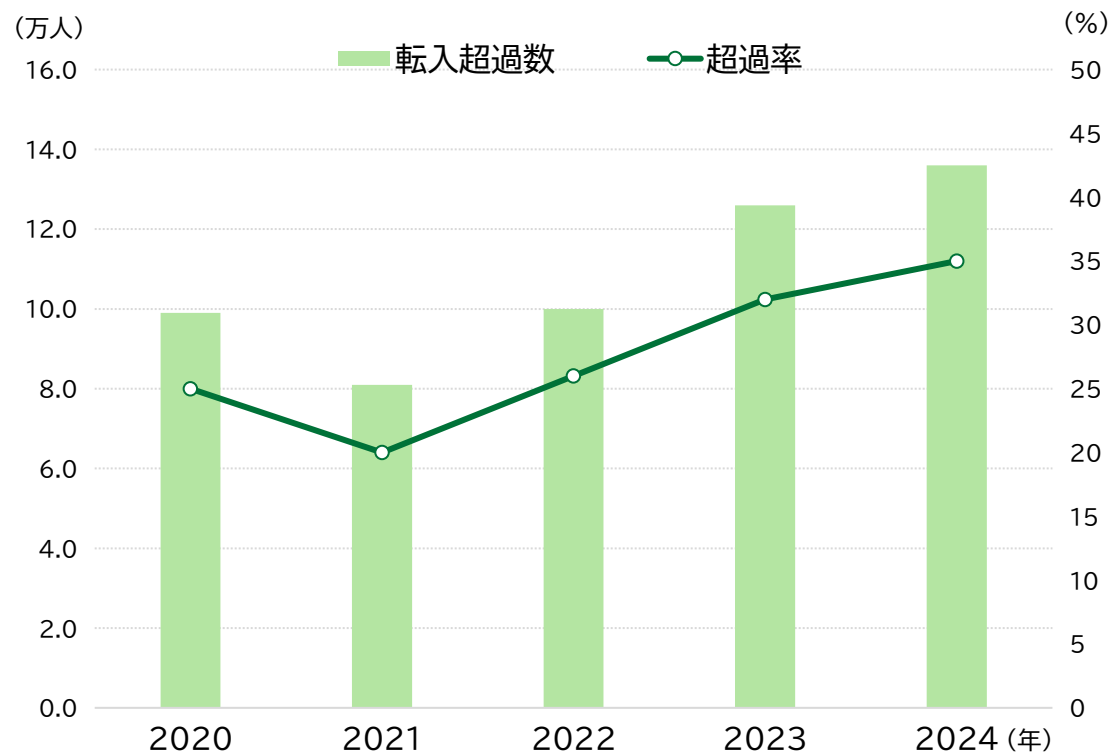
※ 建設技能労働者過不足率 = $\frac{((\text{確保しなかったが出来なかった労働者数}) - (\text{確保したが過剰となった労働者数}))}{((\text{確保した労働者数}) + (\text{確保しなかったが出来なかった労働者数}))} \times 100$

※ 季節調整値: 季節的な変動要因を取り除き、景気動向などによる中長期的なトレンドを把握しやすくした数値

出所:国土交通省「建設労働需給調査結果」(令和7年8月調査)をもとにグラフ化

首都圏は人口流入が進むも、新築分譲マンションは価格上昇と供給量減少が継続

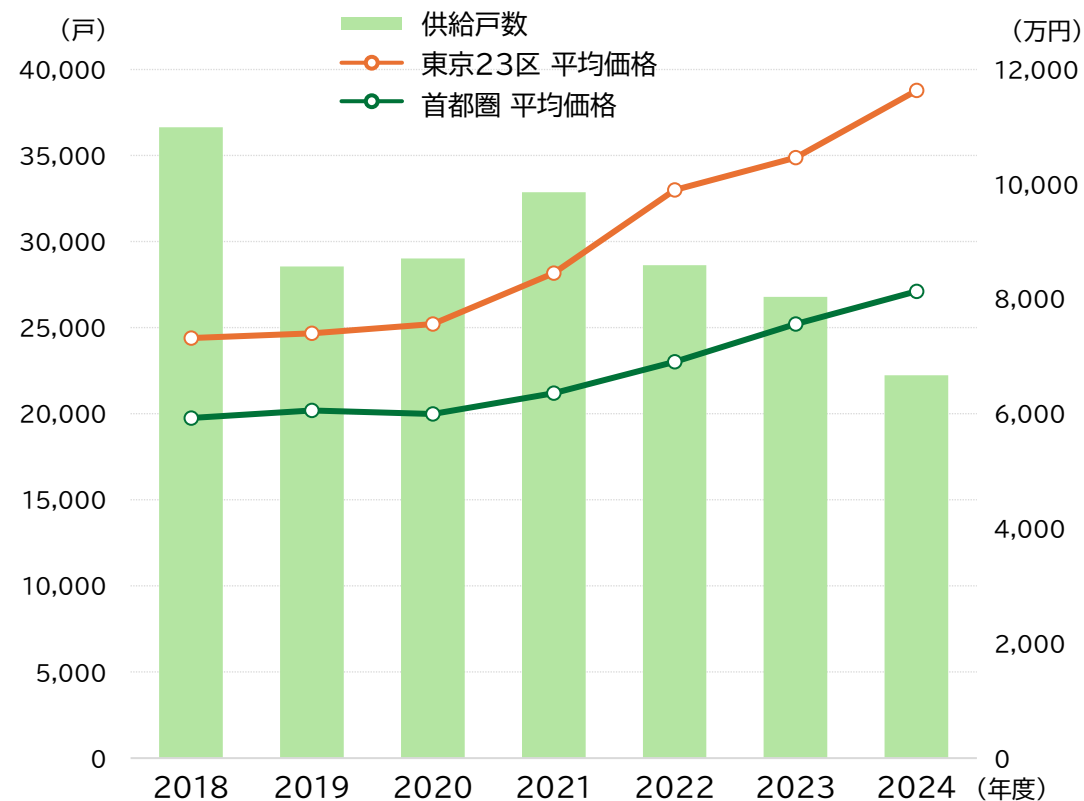
首都圏の転入・転出者数の推移



- ・「首都圏」＝東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県
- ・国内移動のみ。国外から／国外への移動は含まず

出所：総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告書」をもとにグラフ化

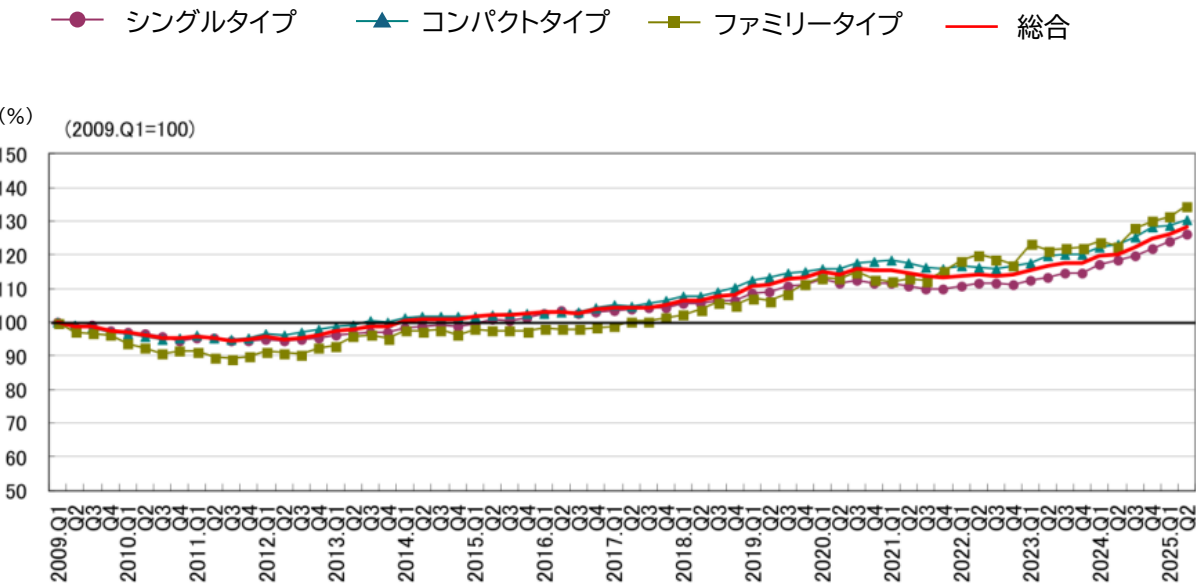
首都圏新築マンションの供給戸数と平均価格



出所：不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向 2024年度」をもとにグラフ化

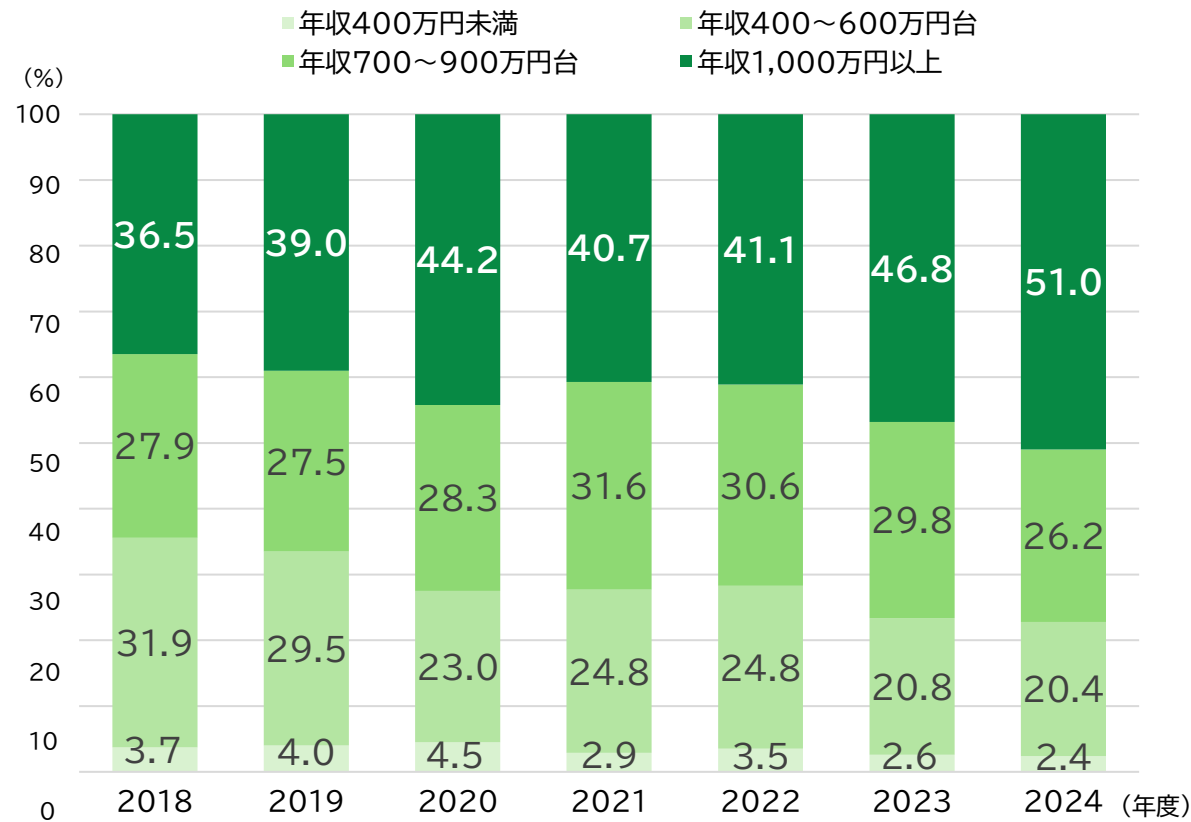
都内では分譲マンションの価格高騰に伴い、高年収層のファミリータイプ需要が旺盛

東京23区のマンション賃料推移



出所:三井住友トラスト基礎研究所・アットホーム「マンション賃料インデックス」

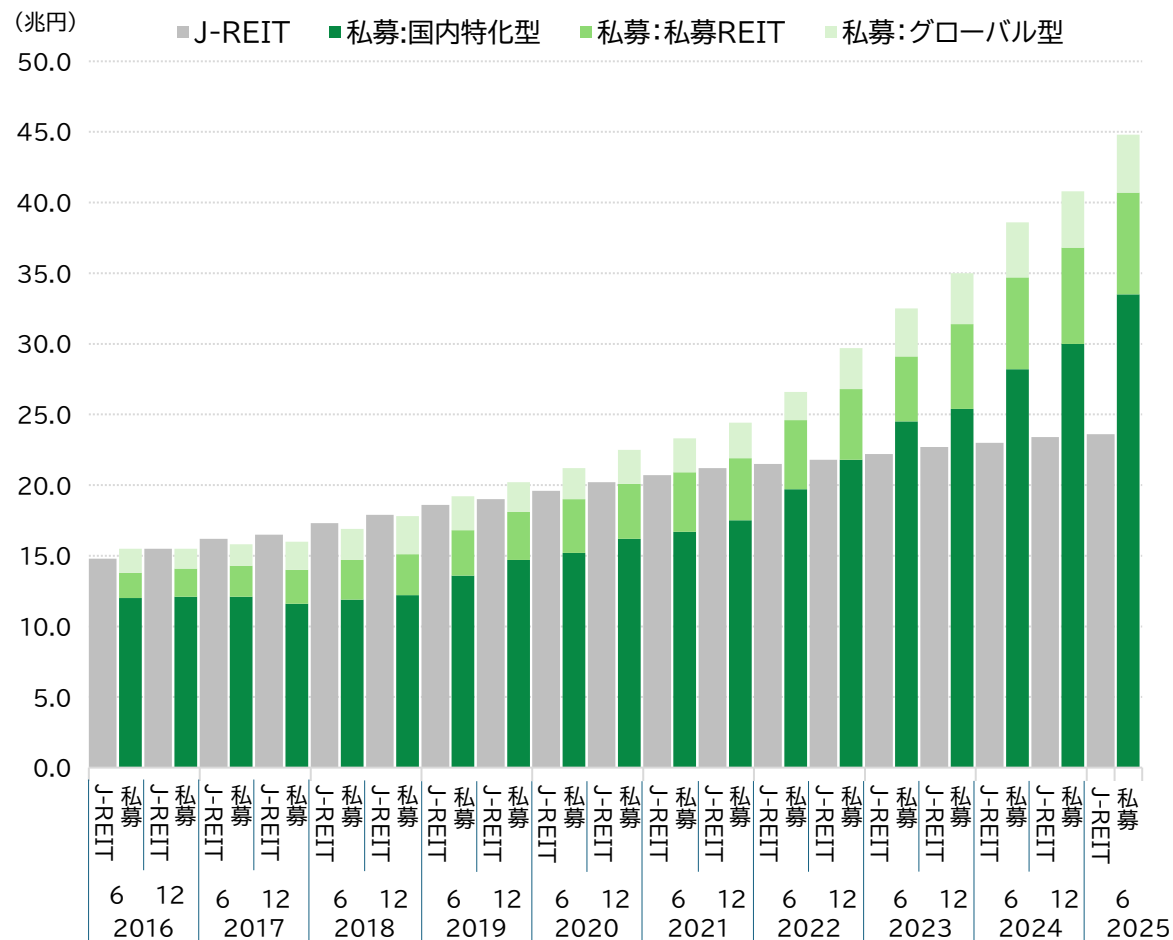
東京23区所在のファミリータイプ入居者の本人年収



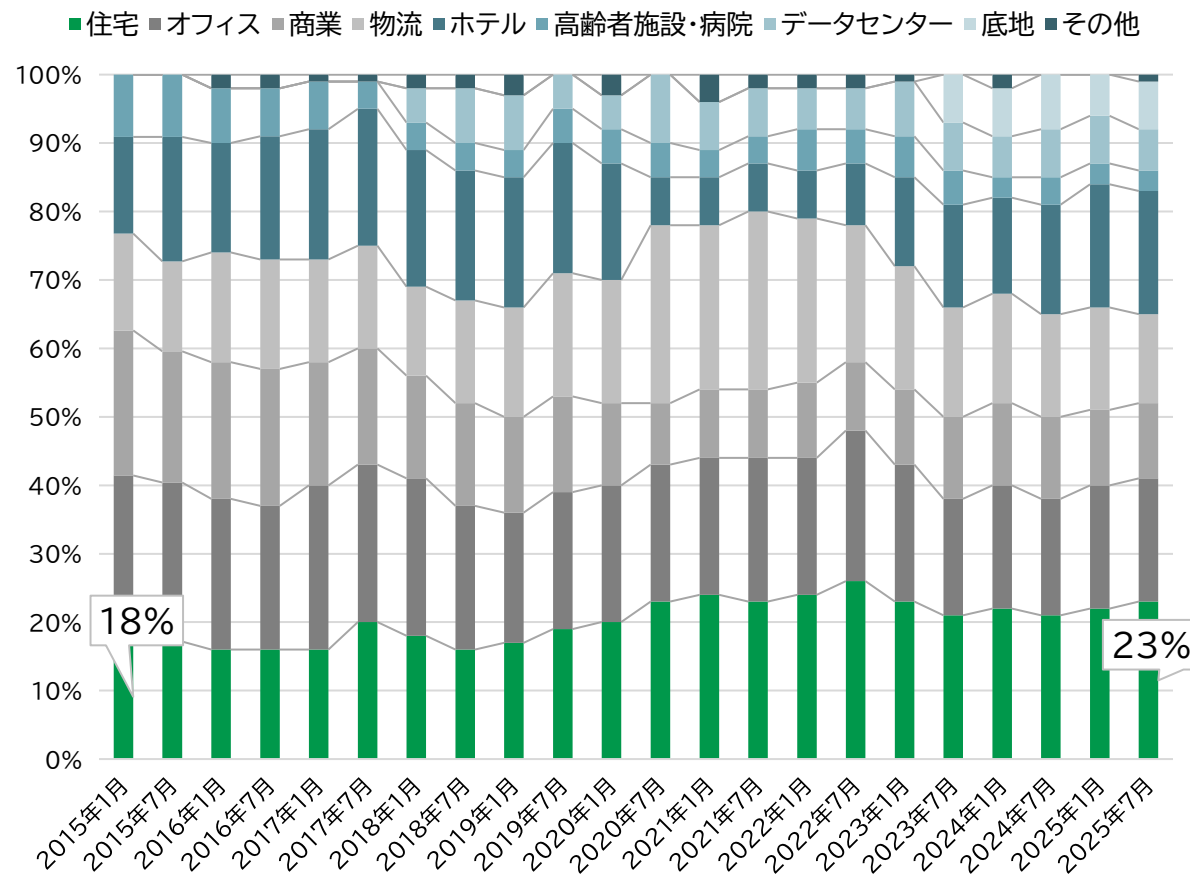
出所:長谷エライブネット「首都圏賃貸マンション契約者属性分析 2024」

市場は私募、上場とも規模拡大が進む。住宅は投資家に最も関心の高い物件タイプ

私募ファンドとJ-REITの市場規模推移



投資家が今後注力していきたい物件タイプ



出所:三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査(2025.7)」



|| 中期経営計画 2026-2030

中期経営計画の目指す姿

**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**

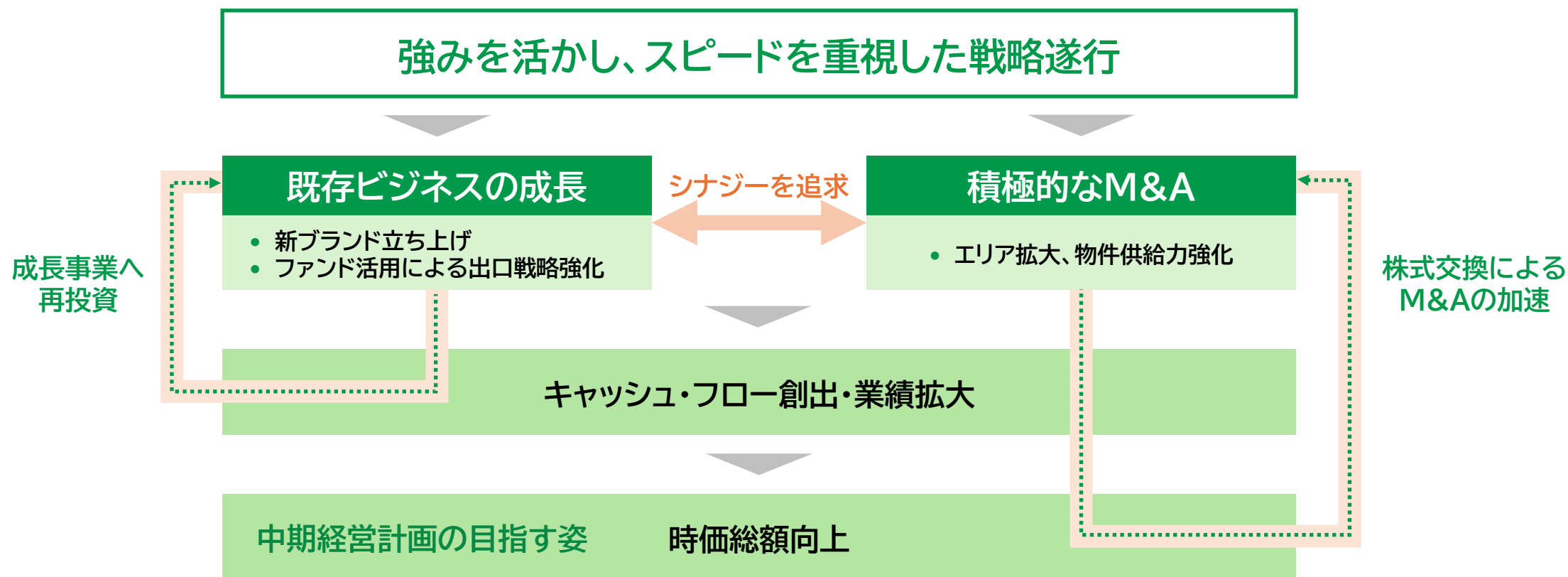
VISION

21世紀を代表する不動産会社を創る

日本の不動産業界は、
時価総額の大きい優良企業が多数あります。
当社には、そうした企業に追いつき、
追い越すという大きなビジョンがあります。

当社は、従来の不動産業界の枠にとらわれない
新たなビジネスモデルを創造し、
業界活性化を牽引する企業となることを
目指しています。

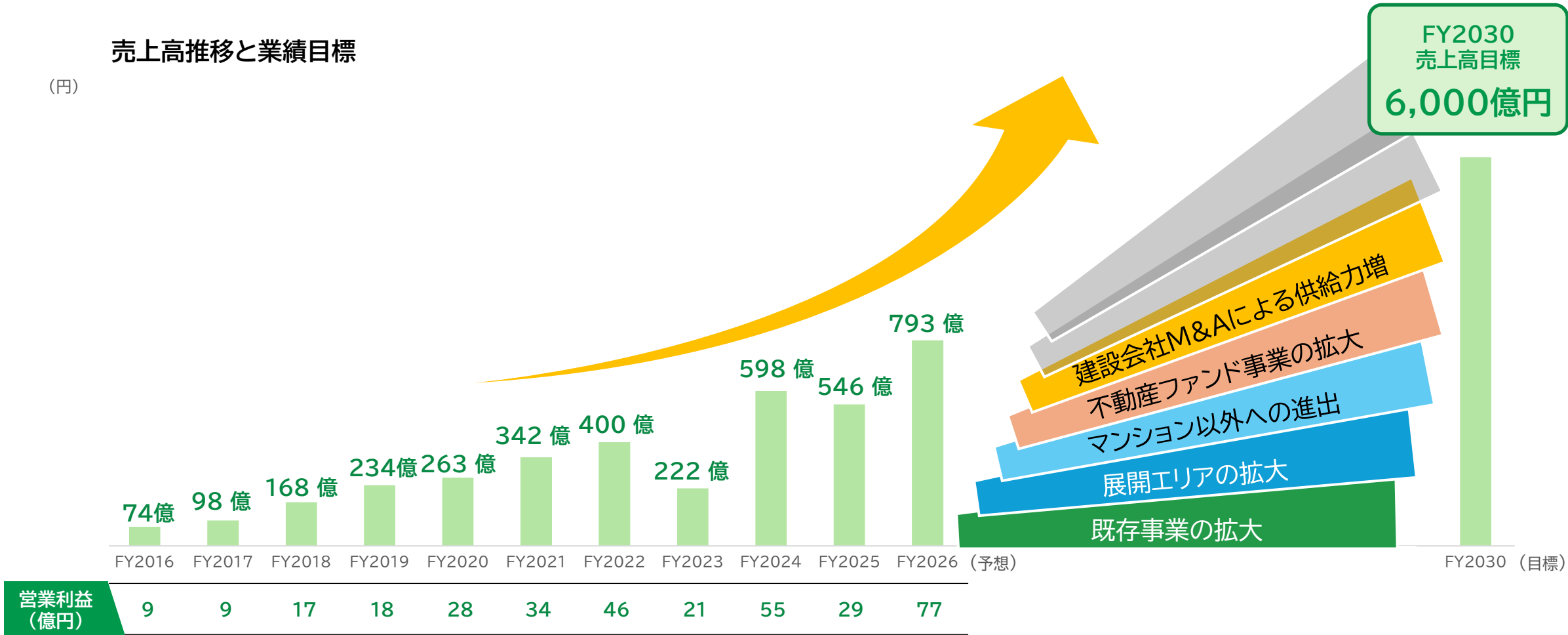
強みを活かしスピードを重視した戦略遂行で業績を拡大し、時価総額向上を目指す



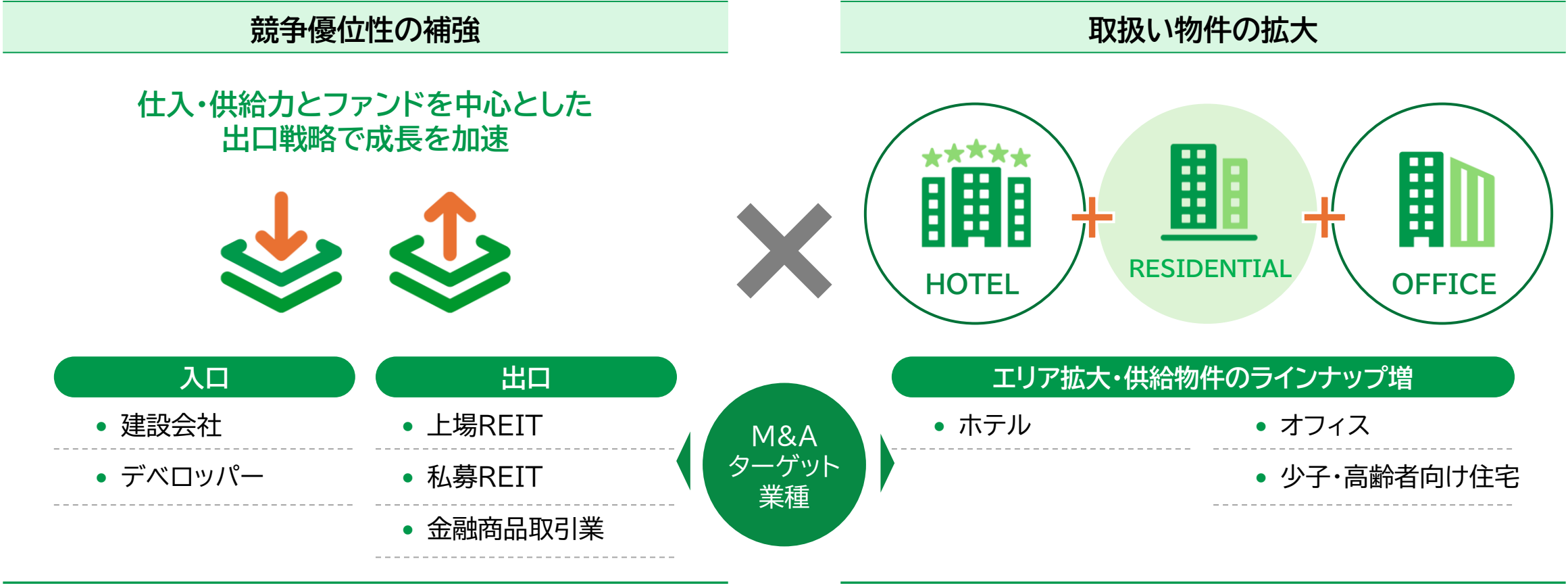


市場のニーズを的確に見極め、矢継ぎ早に施策を講じることで、
FY2030売上高 6,000億円の達成を目指す

売上高推移と業績目標
(円)



強みである仕入・供給力と効率のよい出口戦略を強化するためのM&Aと
総合不動産業へ進化するためのM&Aを掛け合わせ、大きな成長を目指す

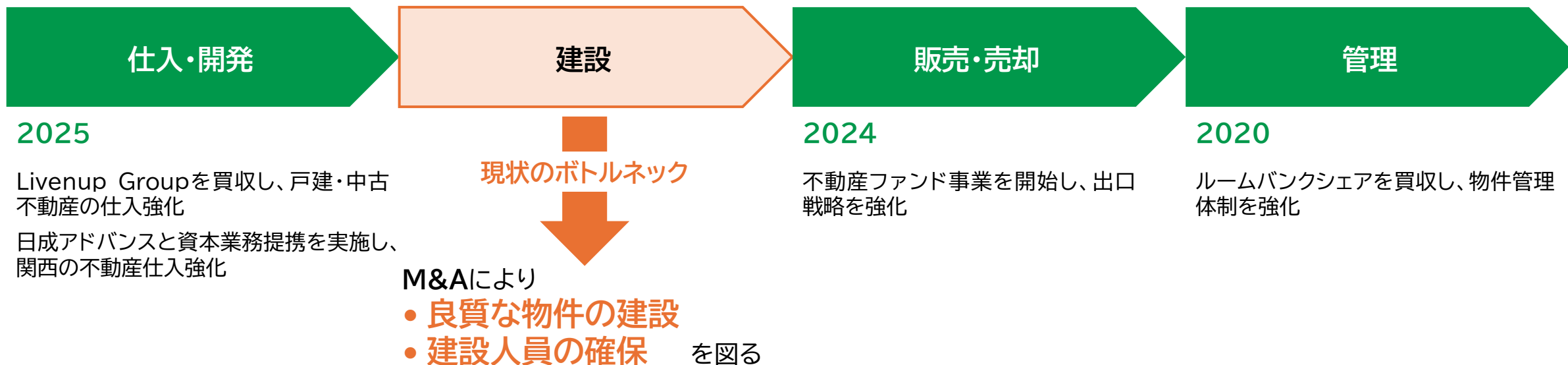


VISION実現に向け開発を加速するため、建設会社のM&Aにより一貫した強固なバリューチェーン構築を目指す

建設業界の状況

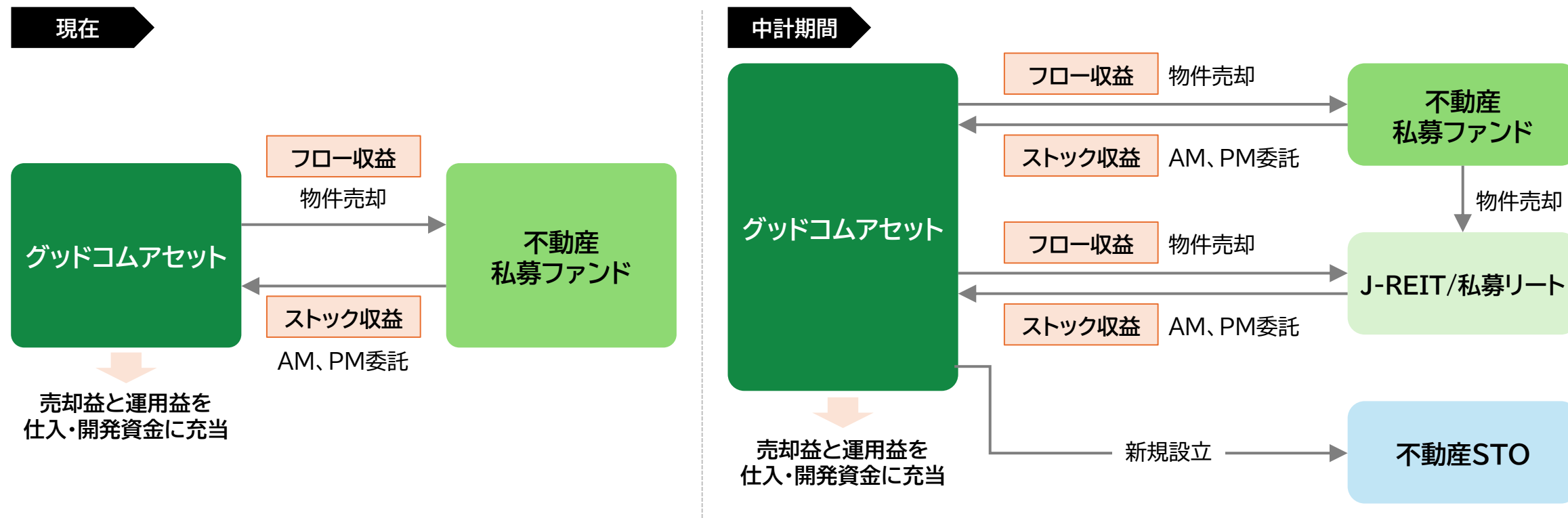
- 建設就業者数はピーク時(1997年)から約30%減少して人手不足が深刻化
- 今後10年で多くのベテラン職人が引退すると見込まれ、技術伝承に懸念
- 資材価格や人件費の高騰で採算が悪化し、工事計画の見直し・遅延が多発

建設会社のM&Aで一貫した強固なバリューチェーンを構築



出口の多様化でキャピタルリサイクル体制を整え、成長を加速

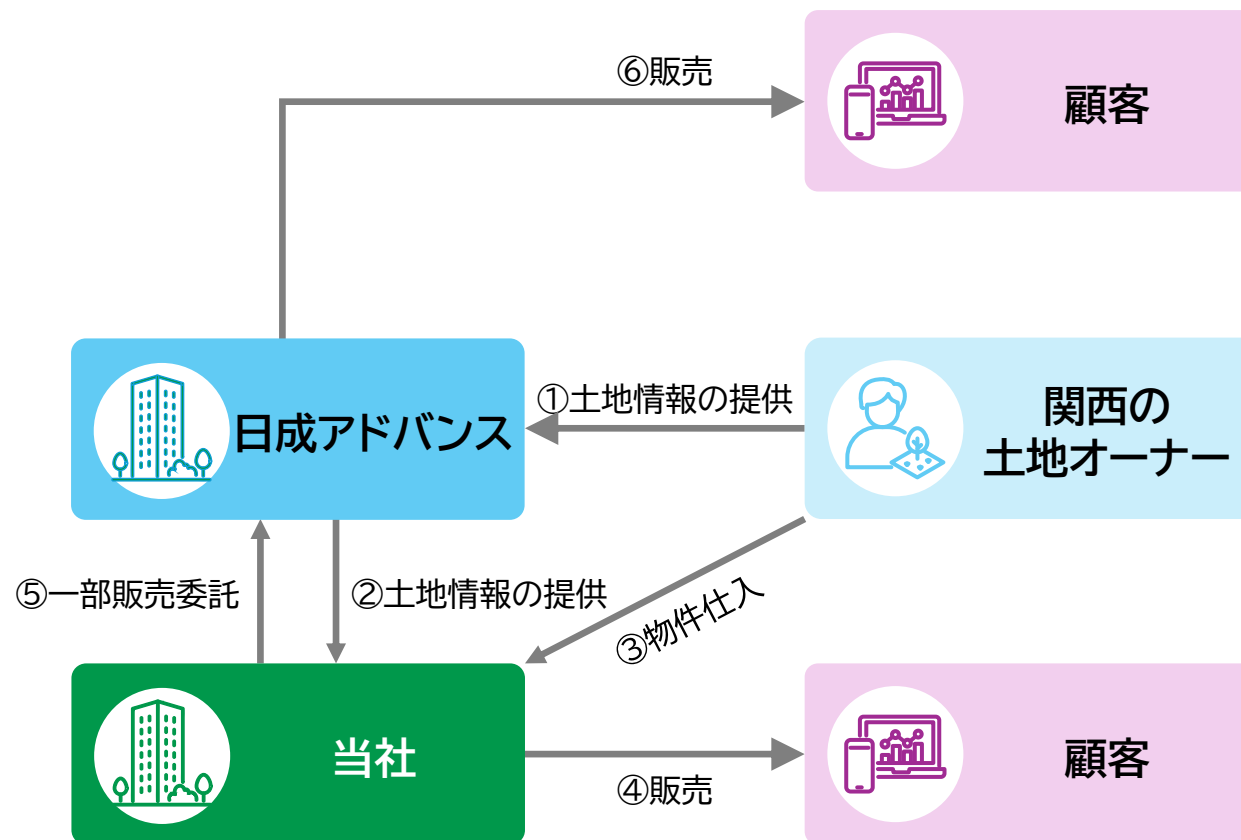
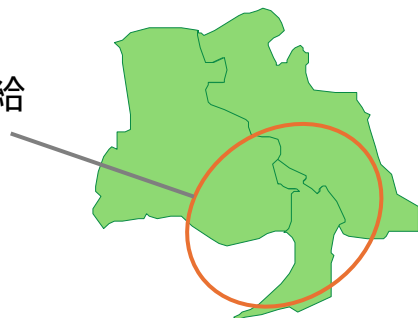
- ▶ 不動産私募ファンドへの物件売却を加速し、REITへのパイプラインを拡充
- ▶ 物件売却後もファンドのAM、物件のPMを当社グループで受託し、ストック収益を積み上げ
- ▶ REIT組成後は私募ファンドの物件を順次REITに売却。当社からREITへの直接売却も行い、早期に資産規模拡大を図る
- ▶ 主に個人投資家を対象にした不動産STO(Security Token Offering)設立も検討



日成アドバンスとの資本業務提携を皮切りに関西に進出

- 日成アドバンスから当社が関西エリアの物件情報を収集
- 当社が「GENOVIA」シリーズとして物件を仕入れ、顧客に販売
- 一部を日成アドバンスに販売委託
- 関西での仕入・供給の拡大

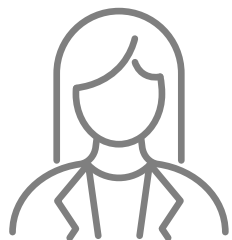
京阪神エリアを中心に供給



新ブランドマンションの販売先として富裕層にターゲット リテールの新たな主要顧客として位置づけ、今後販売を拡大

リテールセールスは今後、富裕層向けの販売に注力

これまでの主なターゲット



- 女性
- 公務員
- 年収500～1,000万円
- 昨今の物価高による購買力低下の懸念

今後の主なターゲット



- 富裕層
- 資産5億円以上
- 年収2,000～3,000万円
- 高品質なファミリー向け賃貸住宅ニーズの高まり

新ブランドの「G-classt」を販売

供給の背景

都内のマンション価格が高騰し、金利が上昇した結果、マンションの買い控えが起こっており、ファミリー向け物件の賃貸ニーズが増加

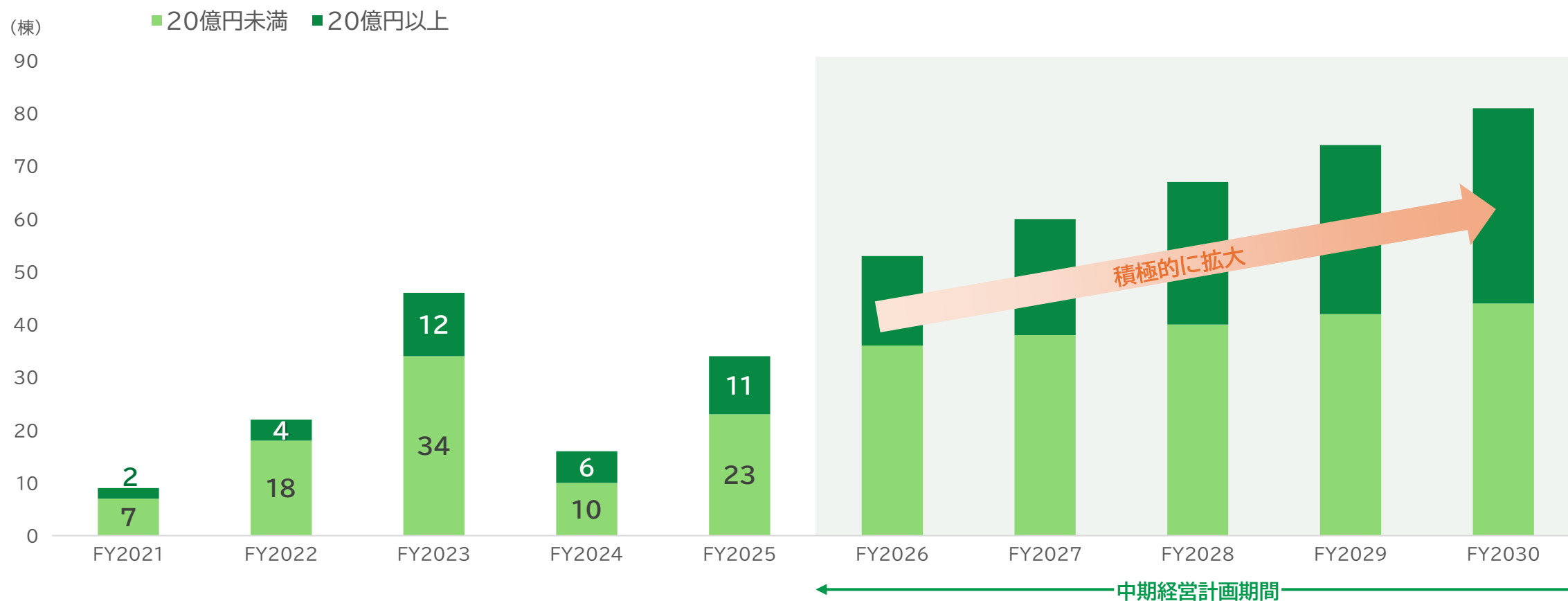
ハイブランド
マンション
仕様

- 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
- 開放的なガラスを採用し、モダンな空間を演出
- 大型車でも入庫可能な機械式駐車場
- 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



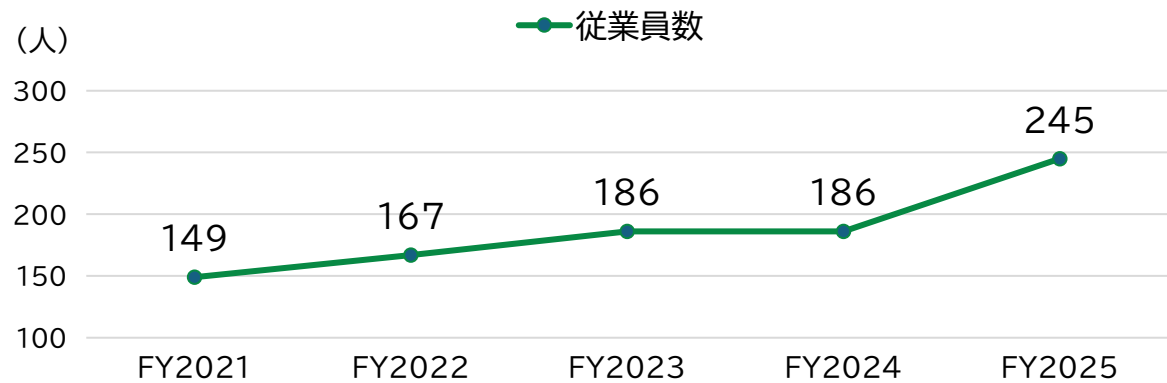
原価の抑制と競合との差別化につながる仕入物件の規模拡大を積極的に推進

1棟当たり仕入規模と仕入物件数の推移



人的資本を重視し、多様性の確保と従業員エンゲージメントの向上を図る

主要指標の推移



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
女性割合	34.2%	35.5%	32.8%	32.3%	33.3%
女性管理職比率	9.4%	17.4%	16.0%	11.8%	9.0%
中途採用 管理職比率	59.4%	69.6%	66.0%	58.8%	73.1%
有給休暇取得率	62.2%	67.2%	68.5%	84.6%	73.5%

※上記の各指標は、期末時点の数値
※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

働きやすい職場環境を実現するための施策

働き方・職場環境

- ・ 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
- ・ 完全週休二日制の導入
- ・ 社内売店の設置
- ・ AEDの設置及び災害時の体制整備

待遇改善・人事評価制度改革

- ・ ベースアップの実施(上昇率約4%)
- ・ 多面評価制度の導入

福利厚生

- ・ 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
- ・ 住宅手当の適用範囲拡大
- ・ 昼食補助制度の導入

人材活躍

- ・ カムバック制度の導入

当面は自己株式を活用したM&Aを予定しており株主還元も重視

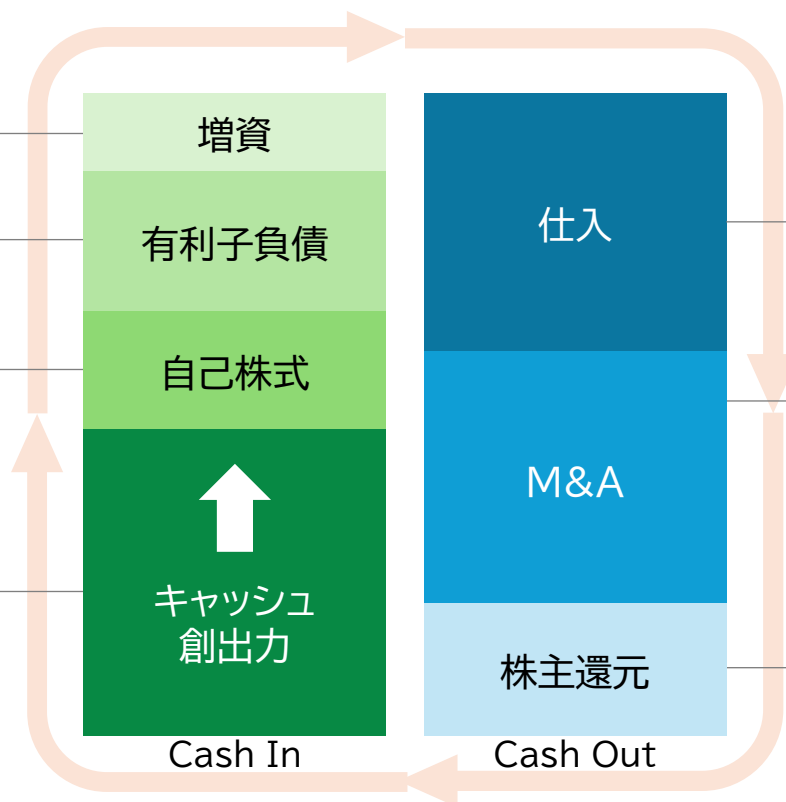
- ▶ 当面は株式交換・株式交付等の自己株式を活用したM&Aを予定しており、M&A案件の規模に応じて有利子負債活用、増資も検討
- ▶ 財務健全性の観点から自己資本比率は30%以上を目安とする
- ▶ 配当性向35%以上を目標に株主還元を重視

- 必要に応じて増資も検討

- 有利子負債の調達

- 自己株式の活用

- 建設会社M&Aによる供給力の強化、J-REIT進出等による出口戦略の多様化によって、早期にキャッシュ創出力増大を目指す。



- 物件の仕入を加速

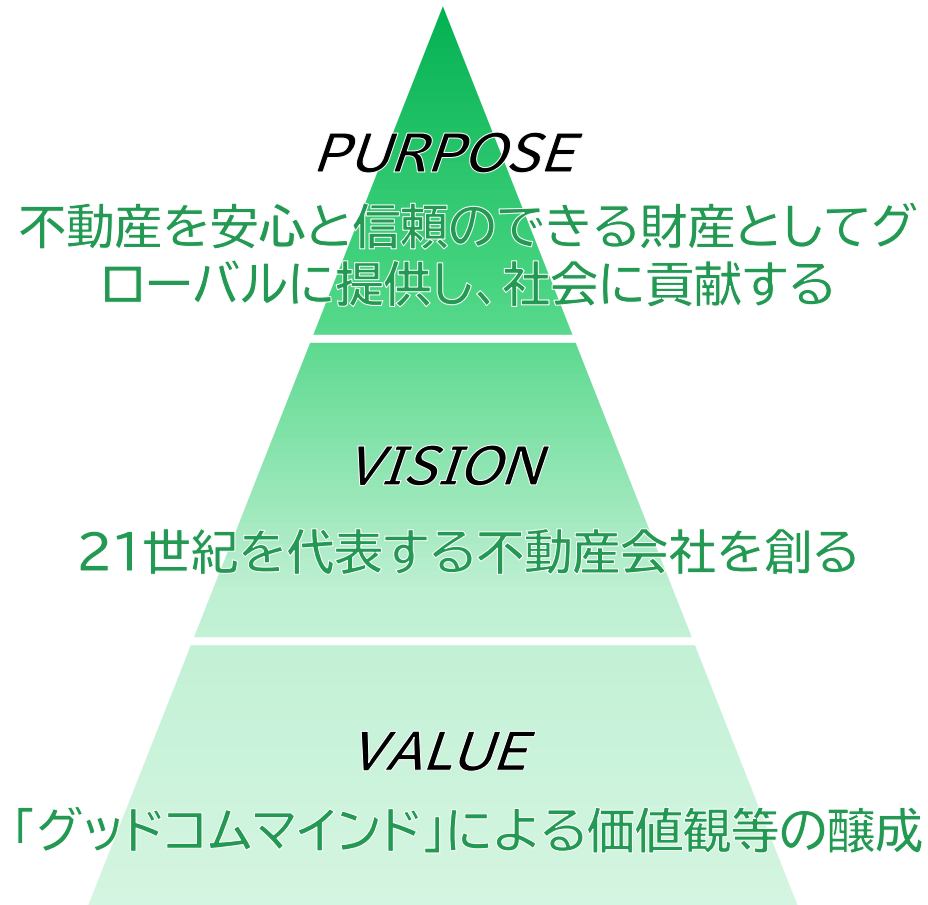
- 買収、PMI、M&A人材の獲得等のM&A関連支出に振り向け

- 配当性向35%以上を目標とする

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10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) Livenup Group(戸建販売、中古住宅のリノベーション・再販事業) 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	245名(連結)※2025年10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	18,723名 ※2025年10月31日現在
決算期	10月

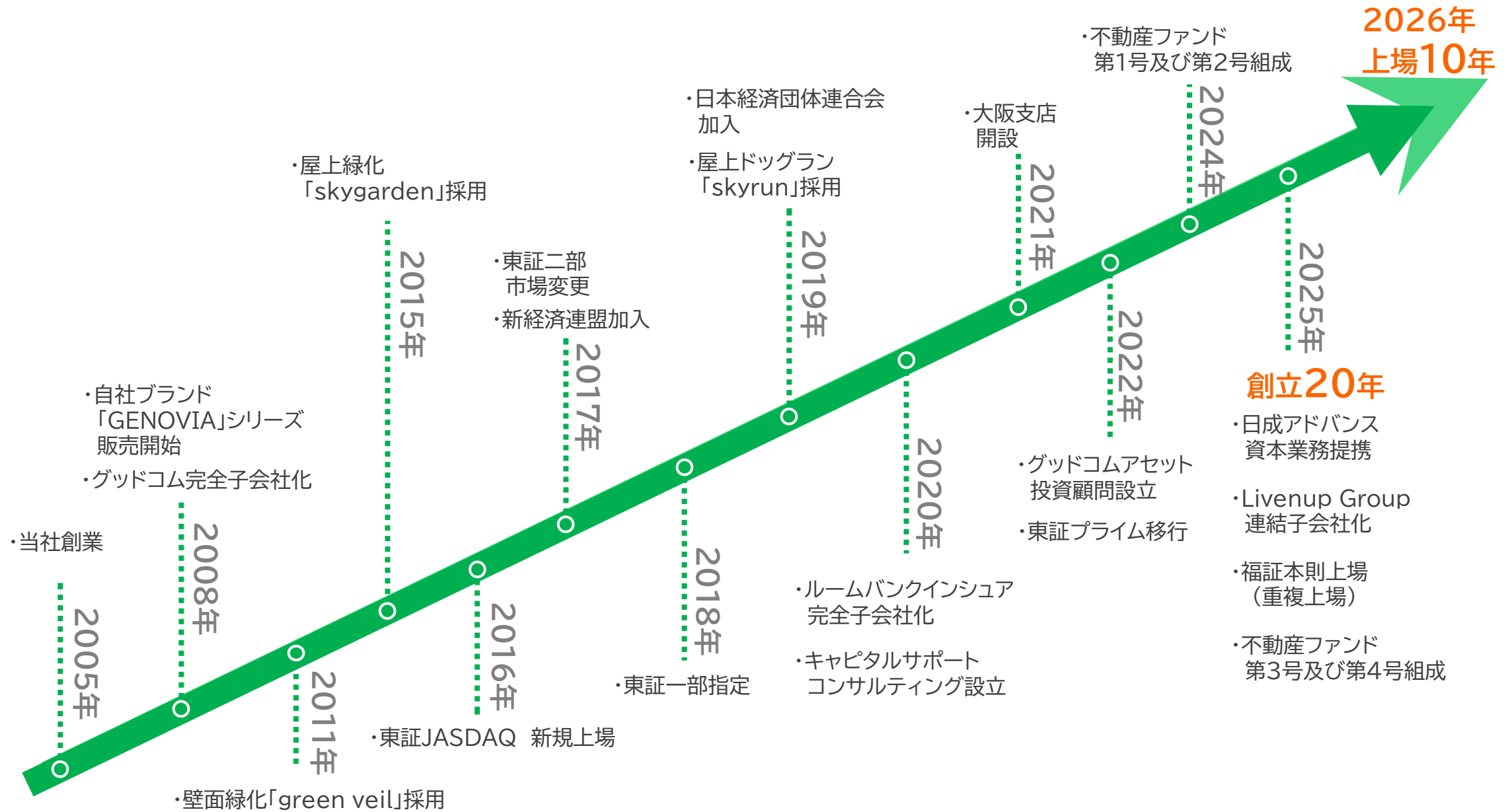
グッドコムアセットの理念



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。



E 環境	S 社会	G ガバナンス
<div><div>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</div><div>12 つくる責任 つかう責任</div><div>13 気候変動に 具体的な対策を</div></div>	<div><div>3 すべての人に 健康と福祉を</div><div>5 ジェンダー平等を 実現しよう</div><div>8 働きがいも 経済成長も</div><div>11 住み続けられる まちづくりを</div></div>	<div><div>16 平和と公正を すべての人に</div></div>
<p>【環境に配慮したマンションの供給】</p> <ul style="list-style-type: none">・壁面・屋上緑化やLED照明の推進 <p>【自然保護活動】</p> <ul style="list-style-type: none">・「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 <p>【環境への配慮】</p> <ul style="list-style-type: none">・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・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・備品等をグリーン商品に切り替え・SDGs事業認定の取得・グリーン電力の導入	<p>【働きやすい職場環境】</p> <ul style="list-style-type: none">・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・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 <p>【サステナブル・ファイナンス】</p> <ul style="list-style-type: none">・SDGs私募債の発行・優良企業サステナブルファンドの調達	<p>【コーポレート・ガバナンス】</p> <ul style="list-style-type: none">・取締役会の実効性評価・分析の開示・取締役6名の内4名、社外取締役・取締役6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 <p>【サステナビリティ推進体制の構築】</p> <div><div>取締役会</div><div>サステナビリティ委員会</div><div>サステナ実務委員会</div><div>各部署・グループ会社</div></div> <div><div>開催実績 ・2025年10月期:4回</div><div>開催実績 ・2025年10月期:4回</div></div>

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
従業員数	131 名	149 名	167 名	186 名	186 名	245 名
女性の割合	34.9 %	34.2 %	35.5 %	32.8 %	32.3 %	33.3 %
中途採用者の割合	48.8 %	45.9 %	45.3 %	43.5 %	39.2 %	53.7 %
女性管理職比率	12.9 %	9.4 %	17.4 %	16.0 %	11.8 %	9.0 %
中途採用管理職比率	67.7 %	59.4 %	69.6 %	66.0 %	58.8 %	73.1 %
有給休暇取得率	66.0 %	62.2 %	67.2 %	68.5 %	84.6 %	73.5 %
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。

6年連続でJPX日経中小型株指数に選定



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。

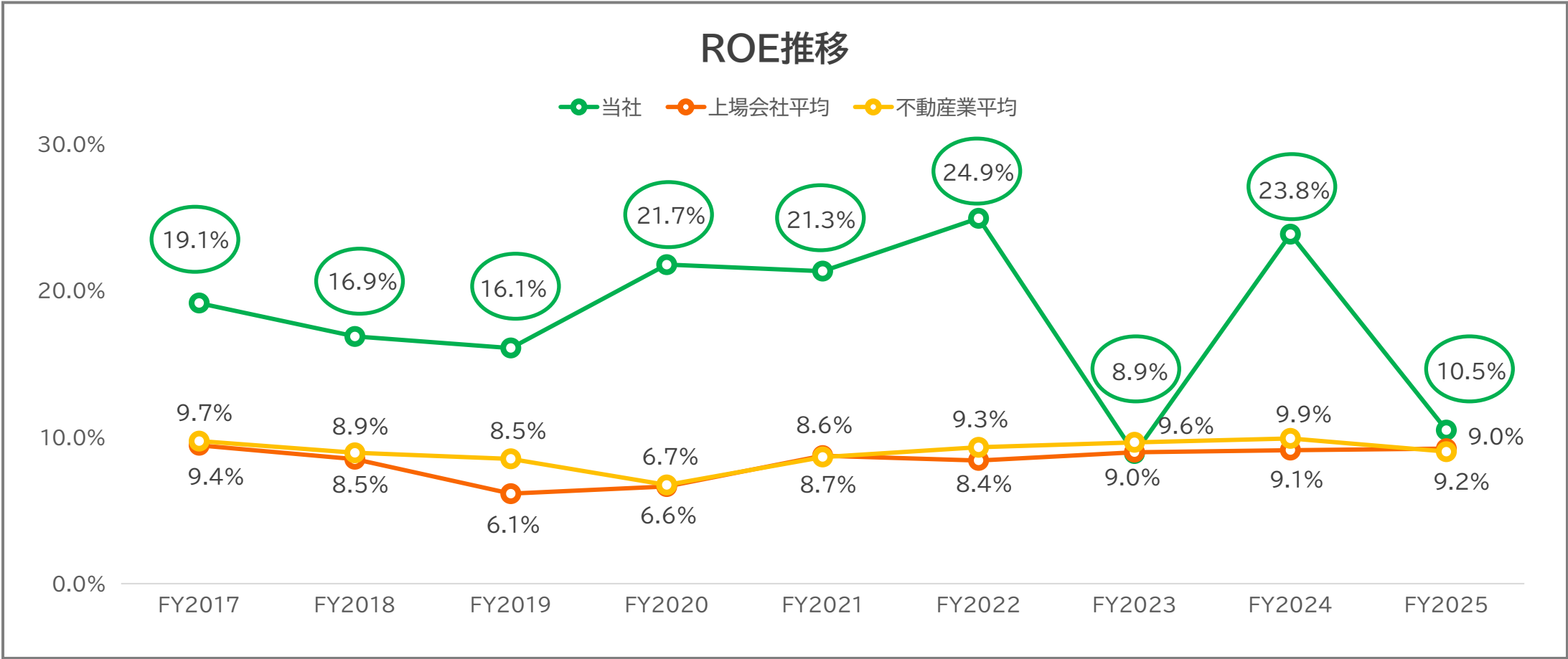
選定方法

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

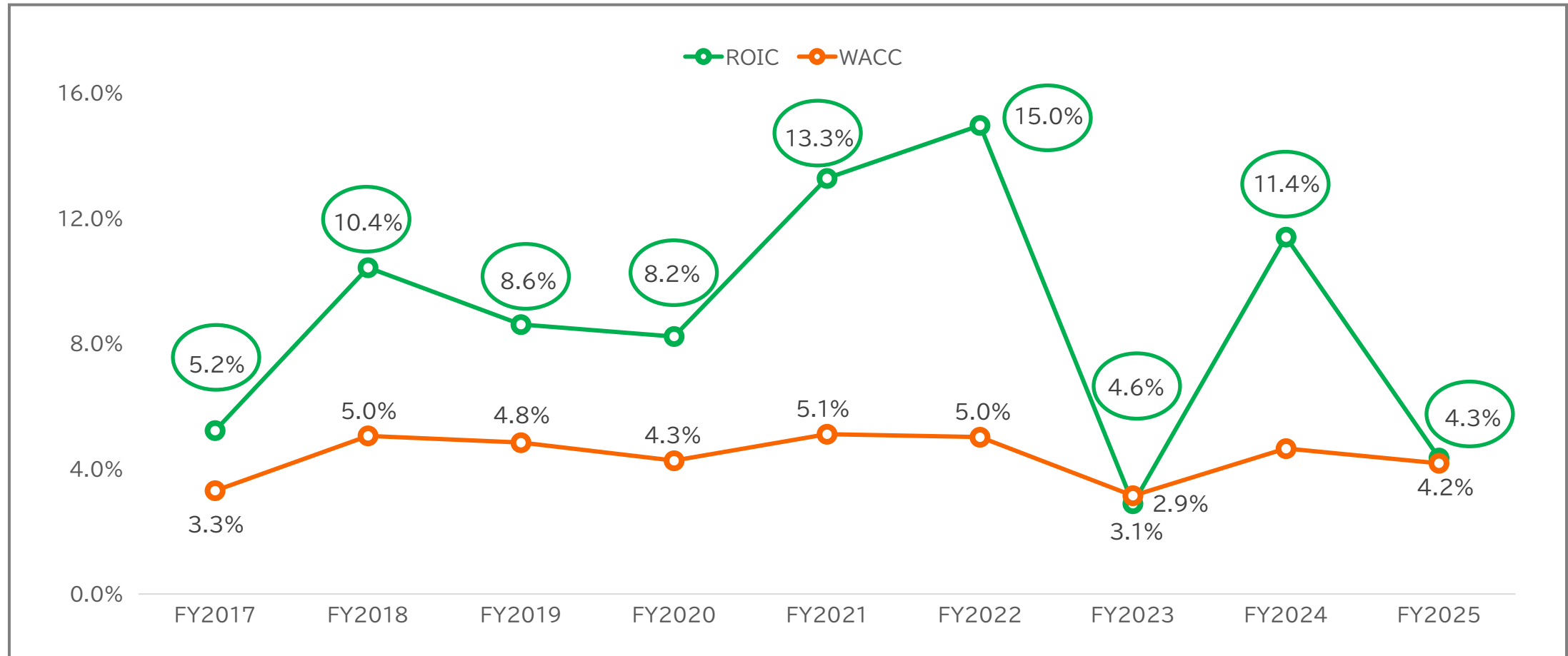
ROEは基本方針である10%以上をキープ



※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、FY2025は3月決算会社のみ対象

ROICは資本コストを上回り推移

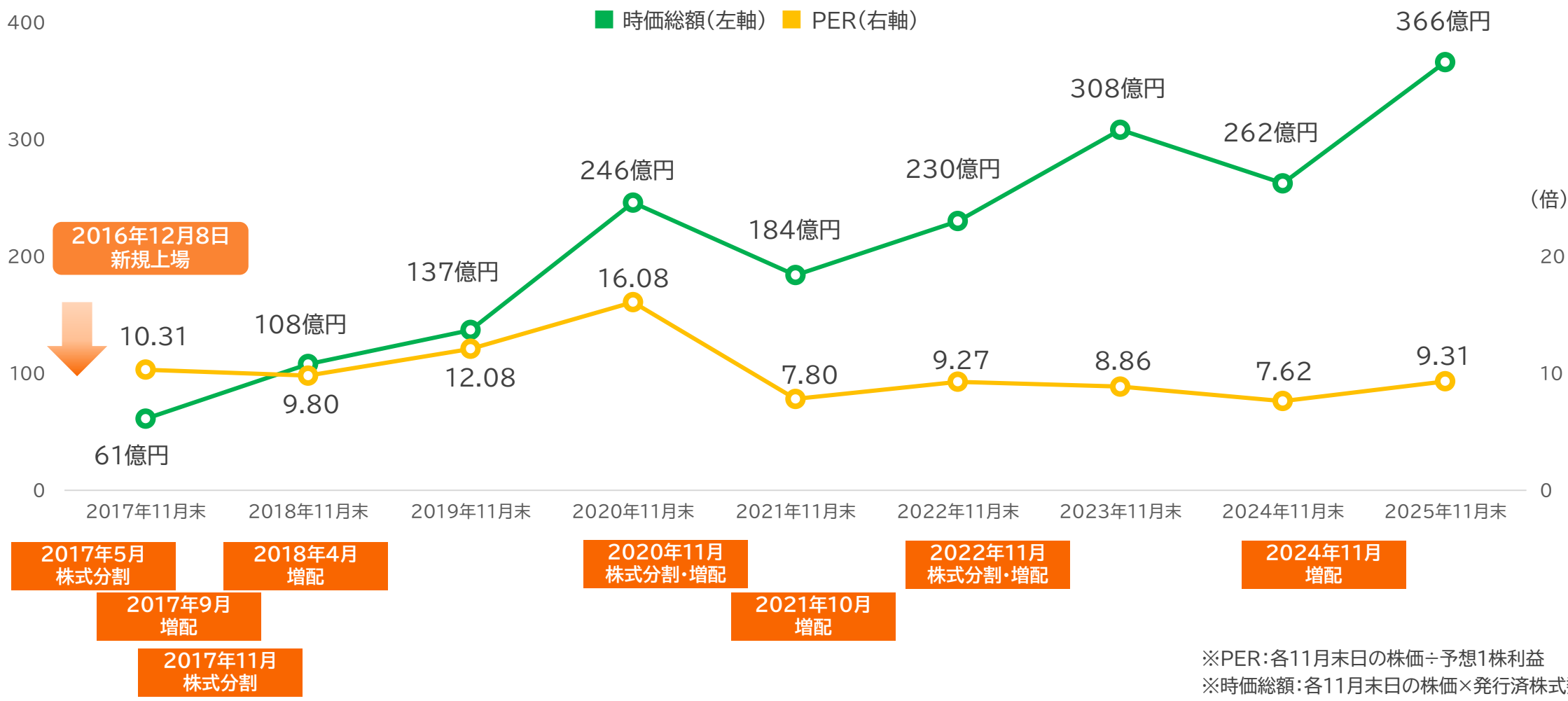


※ROIC(投下資本利益率): 税引後営業利益 ÷ (有利子負債 + 株主資本)

※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6.31% (FY2025)で試算

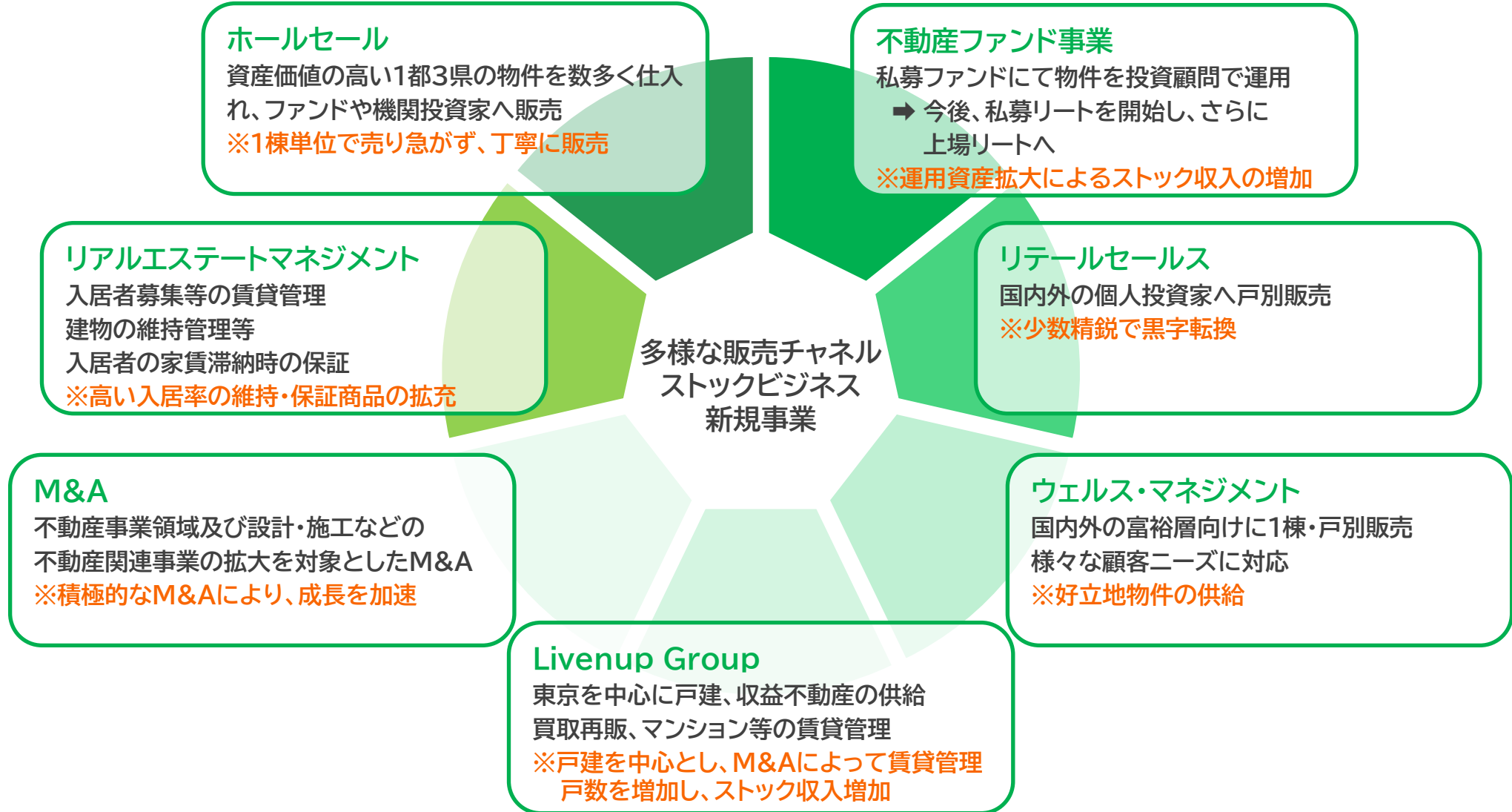
業績拡大や株主還元、株式分割等により、右肩上がりで推移

新規上場からの時価総額推移



※PER:各11月末日の株価÷予想1株利益
※時価総額:各11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





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
個人投資家向けIR説明会		1回
個別取材		53回(機関投資家46回、証券会社7回)

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、新設部署等)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等について、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。

IR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 IR担当

TEL:03-5338-0170 E-MAIL:ir@goodcomasset.co.jp

