



# 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

中長期ビジョン



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

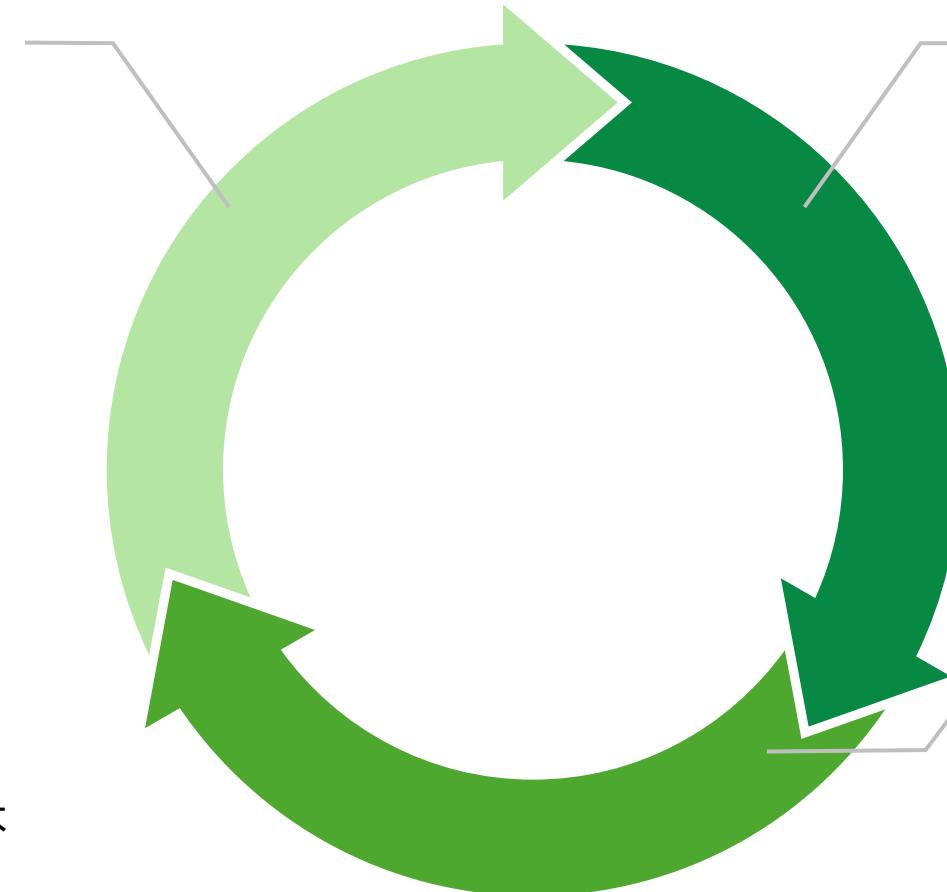
- 投資用マンション
- 戸建住宅

良質な物件開発

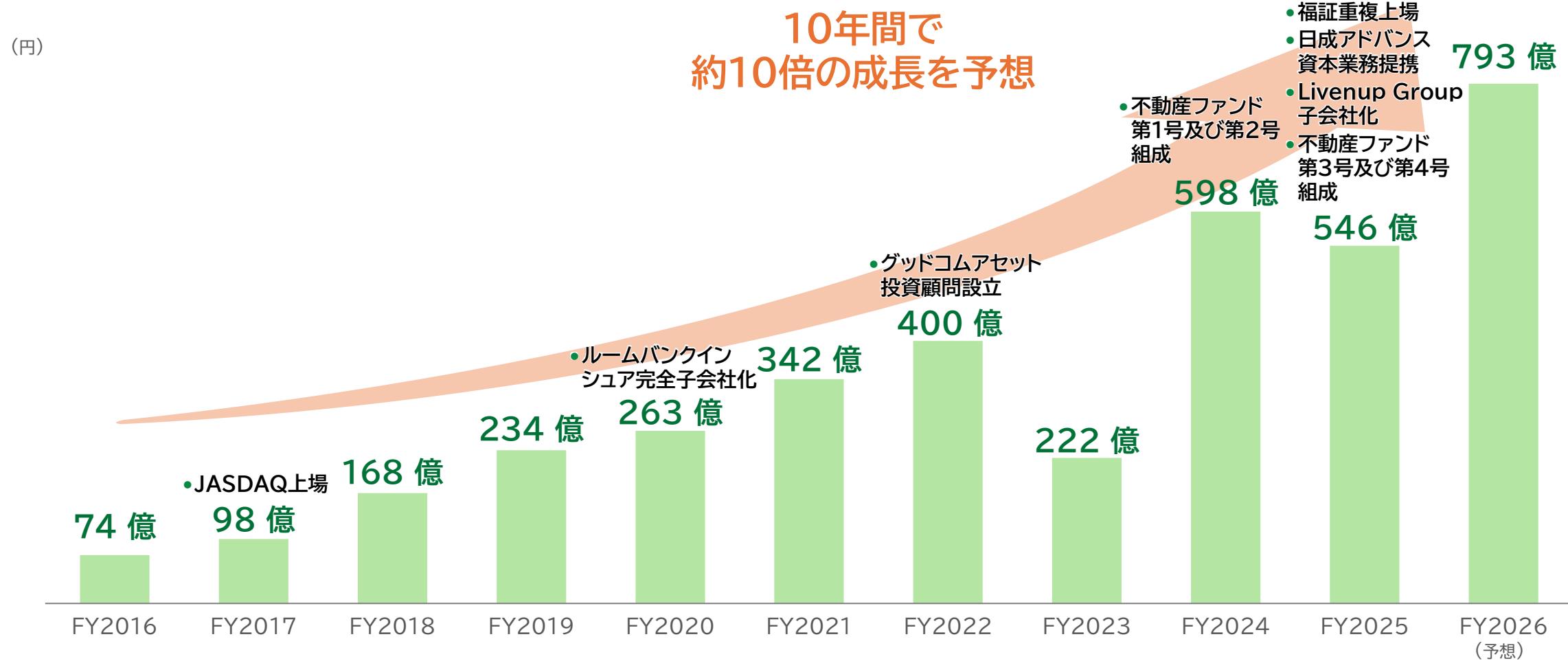
### 販売

- 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

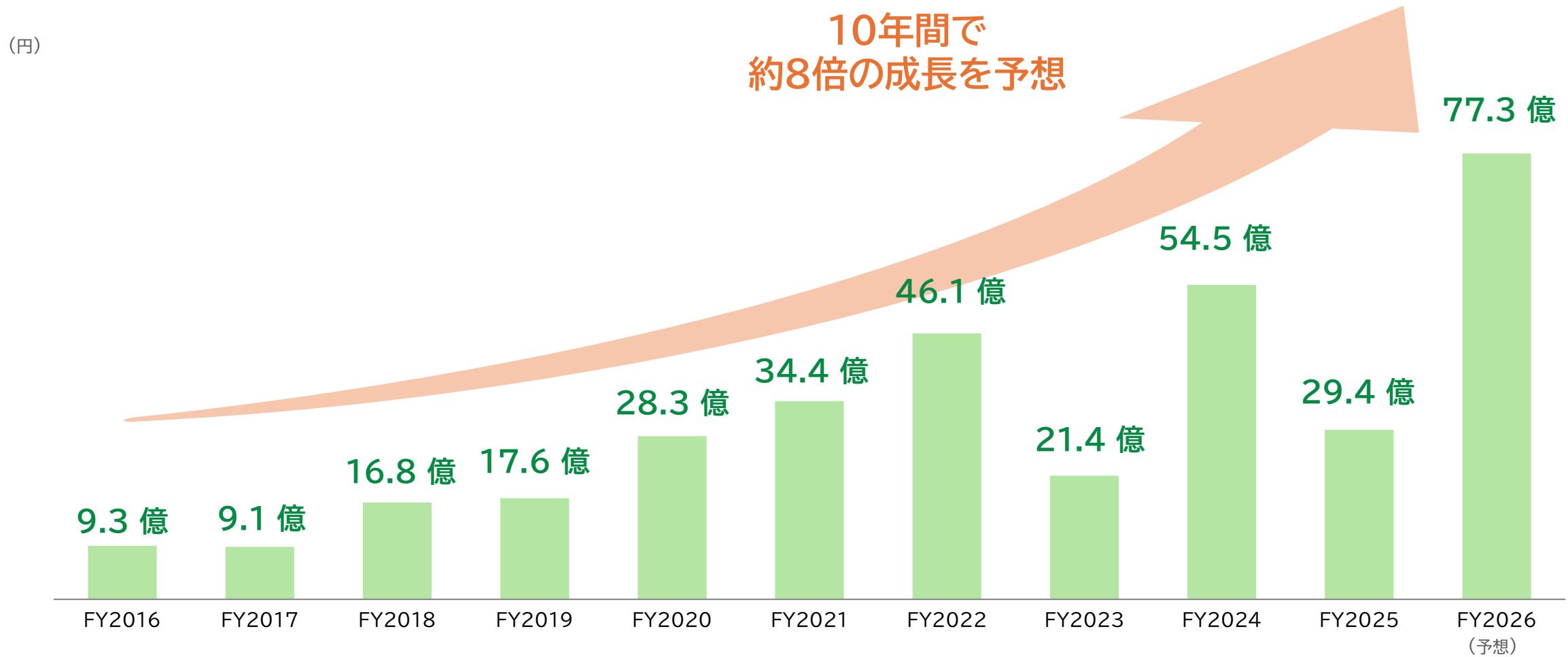
在庫を抱えずに販売



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



## 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



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

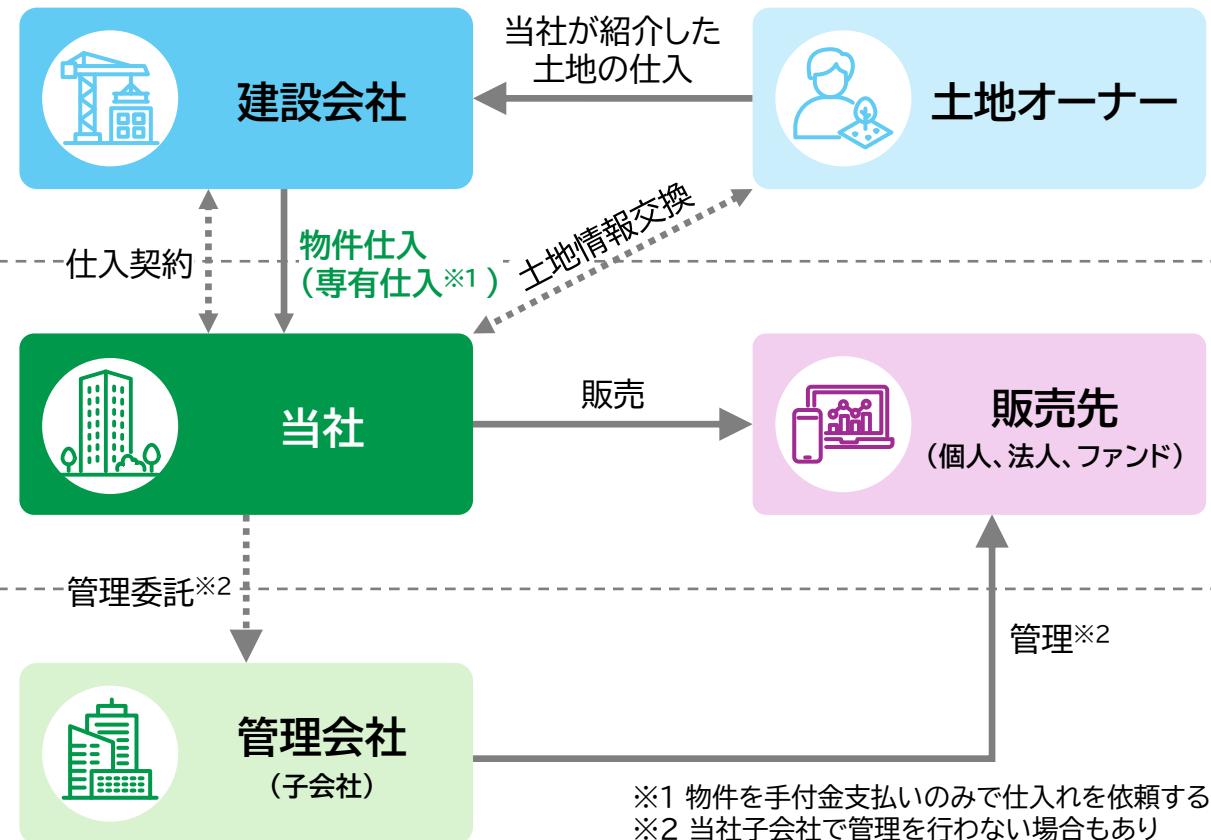
積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

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**

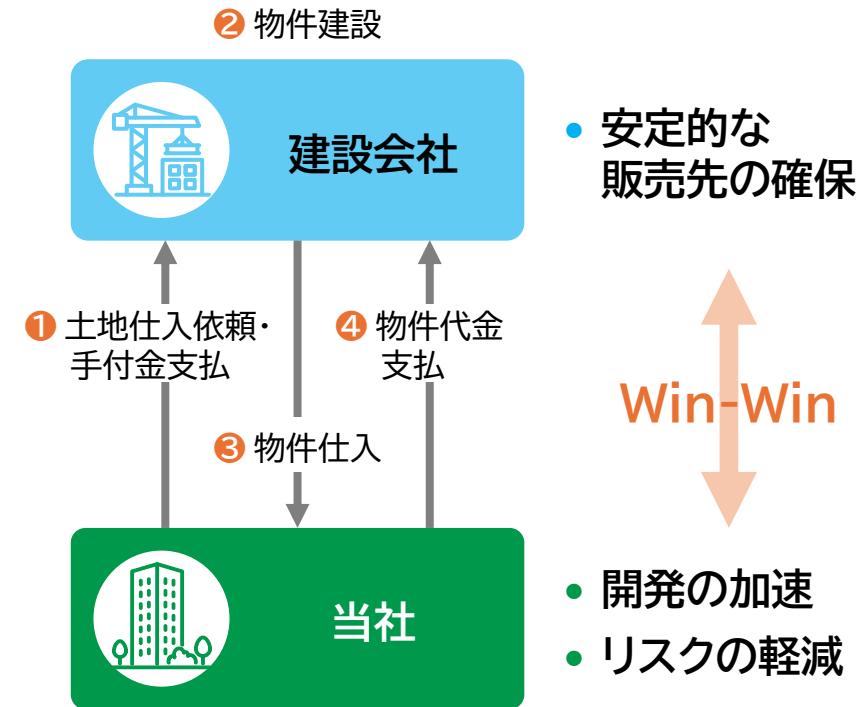
- 管理を受託し**ストック収益を獲得**
- 質の高い管理で物件価値を維持**



## 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開発

## 「GENOVIA」シリーズ



### 特徴

- 単身～DINKS世帯向け
- 25m<sup>2</sup>～40m<sup>2</sup>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



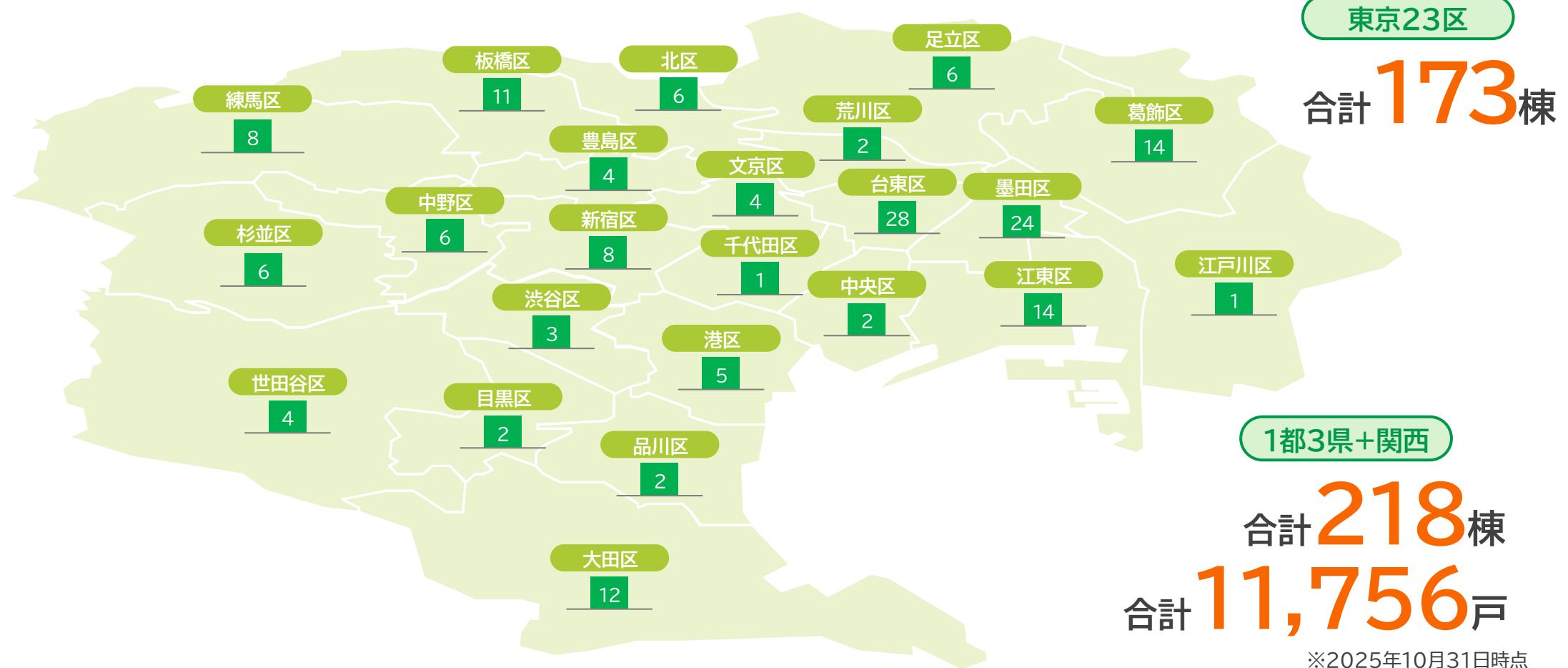
### 特徴

- 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
- 40m<sup>2</sup>～70m<sup>2</sup>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70m<sup>2</sup>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

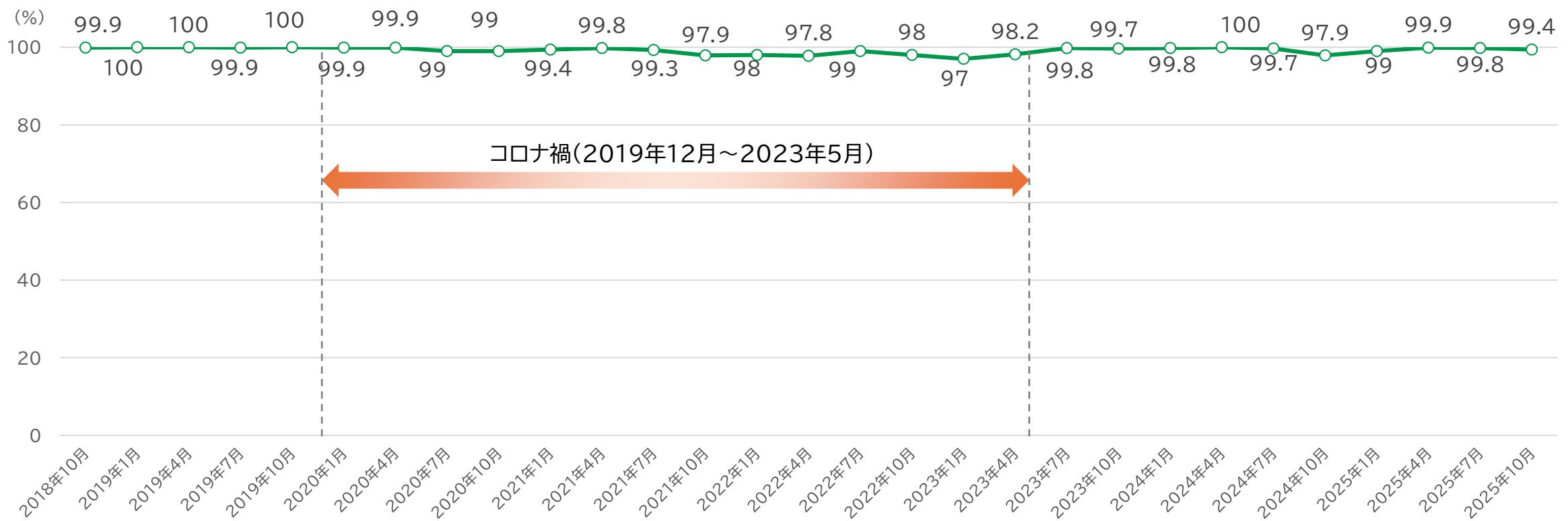


供給エリアは東京23区が中心で、人口増が予測されるエリアで首都圏、関西にも展開



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

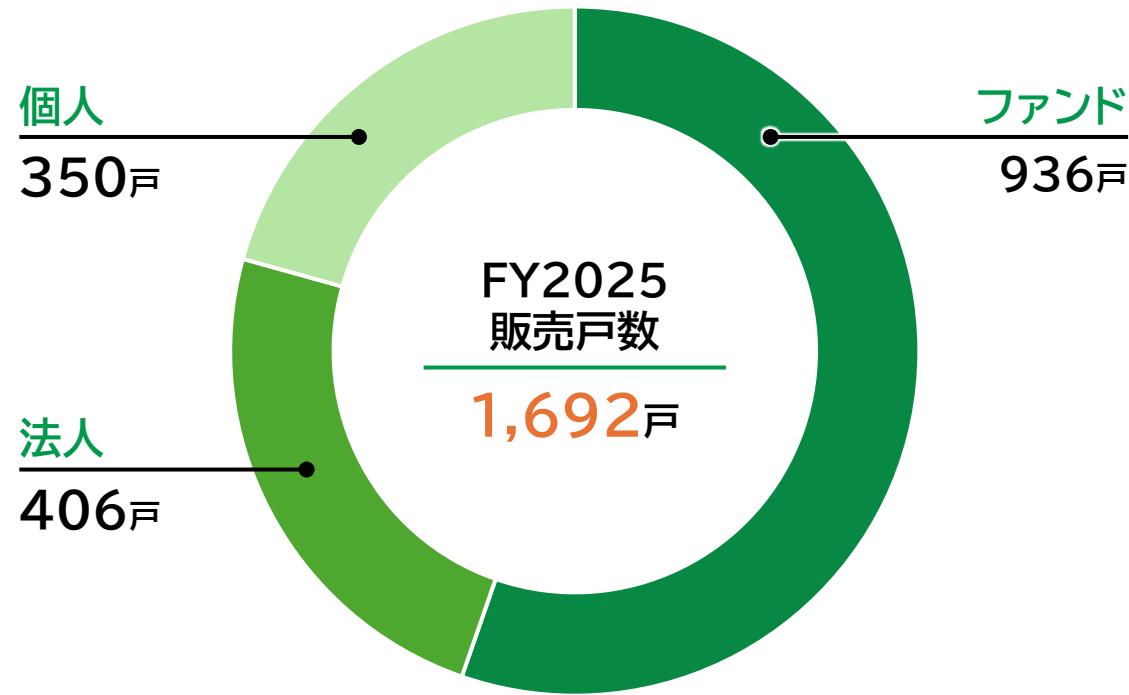
4

積極的なM&Aによるスピード成長とリスクヘッジ

# 複数の販売先を確保

## 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



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。



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。

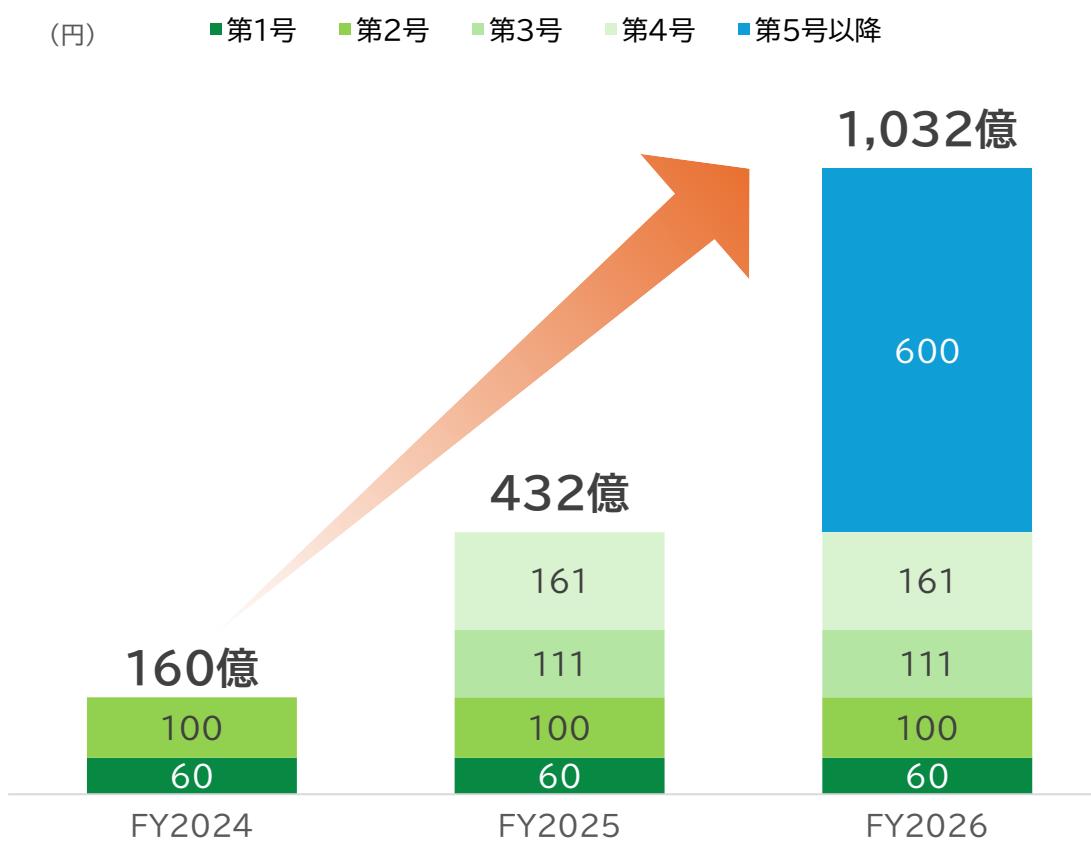


女性公務員をメインターゲットとして実績を積み上げてきたが、今後は富裕層への拡大を計画。1戸単位での販売。

# 新たな販売先として不動産ファンド事業を開始

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

# ファンドへの販売による開発の加速

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



ROOM BANK INSURE

### 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





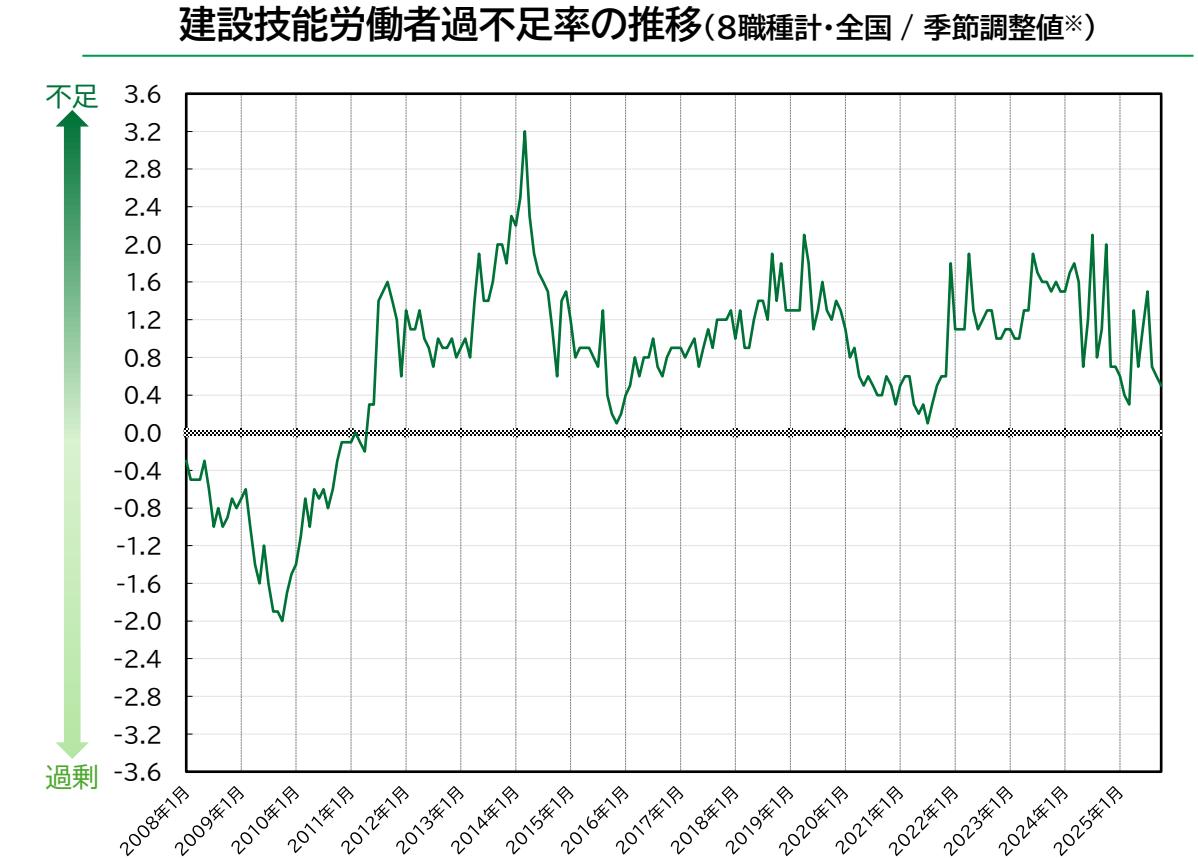
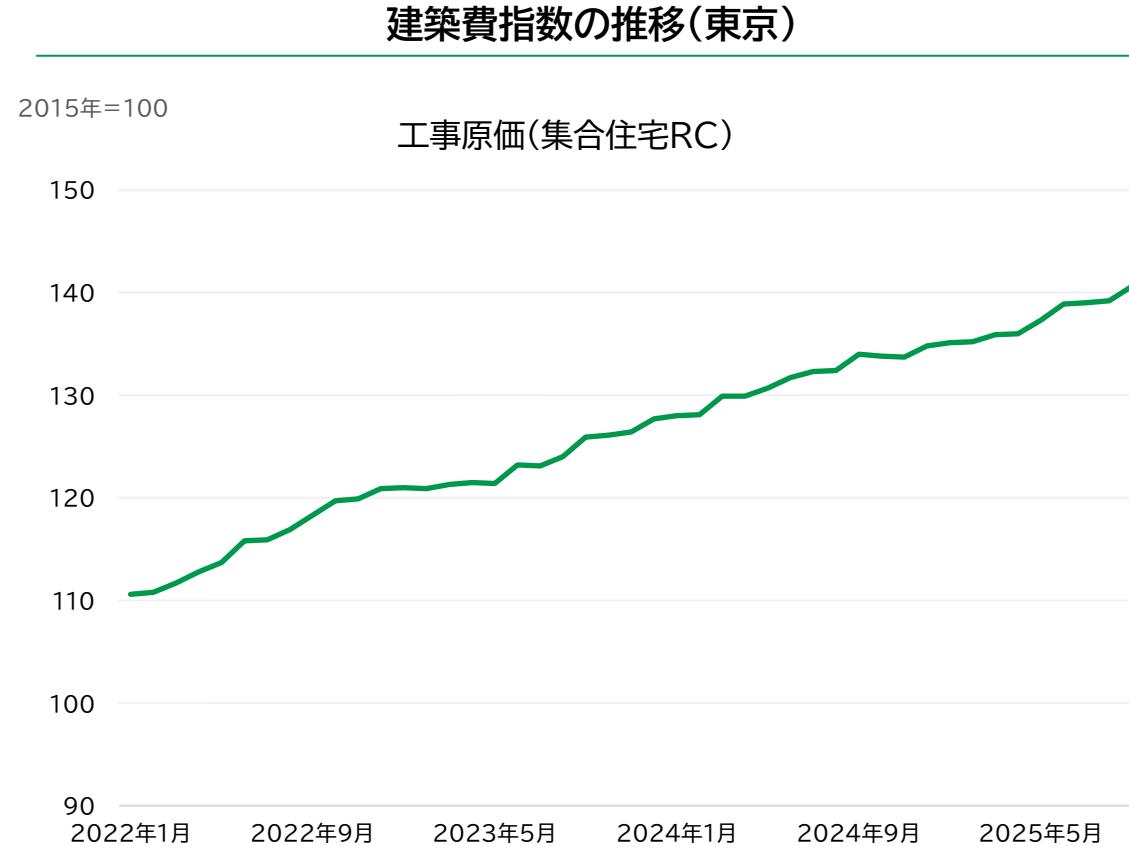
# Ⅱ 中期的な外部環境の見通し

# 中計期間(～2030年)で想定される当社の機会とリスク

## 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

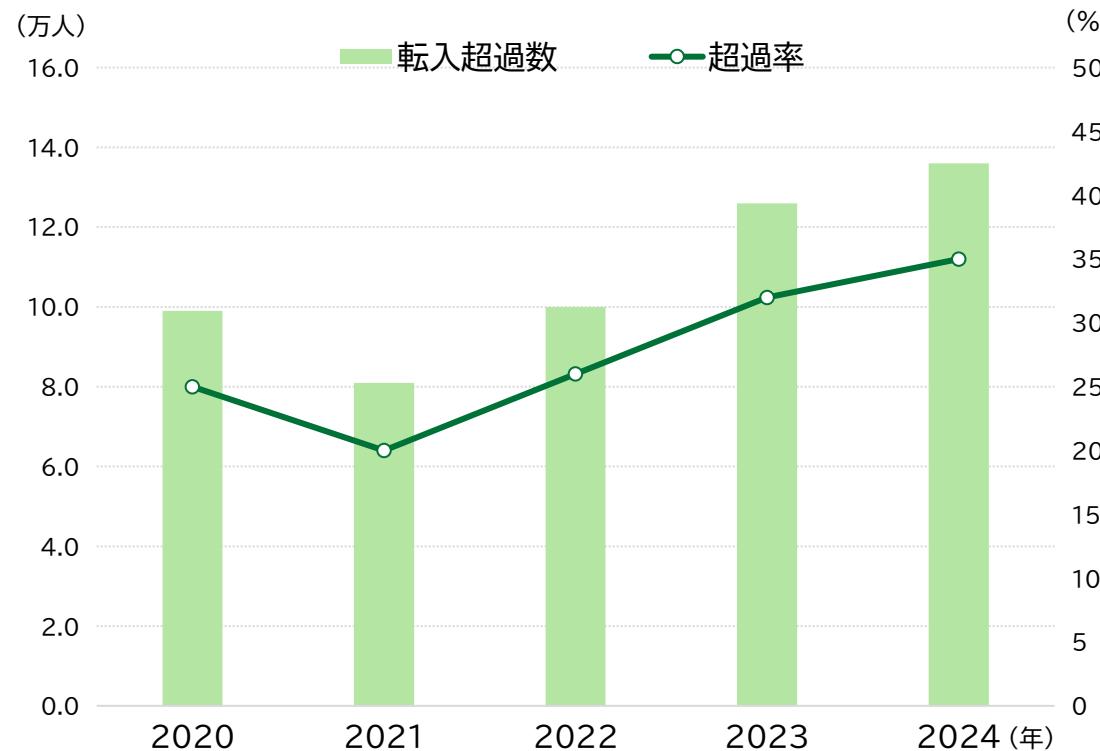
機会			リスク		
要素	内容	具体的な機会	要素	内容	具体的な影響
住宅需要	都市部・単身世帯・共働き世帯の増加	東京23区を中心に、駅近・コンパクトマンションへの需要は底堅い	金利上昇	長期金利上昇・住宅ローン金利上昇	投資利回り低下→個人投資家の購入意欲減退。金融機関の融資姿勢も厳格化
投資需要	不動産を活用した「資産防衛・インフレヘッジ」需要	金融資産偏重から実物資産シフトが続く。特に若年層・副業層の投資参入拡大	建設コスト高騰	資材・人件費上昇、物流コスト高	物件開発の採算悪化、販売価格への転嫁難
物件仕入機会	中小デベロッパーの淘汰、再編	開発力・資金力のある事業者に仕入機会。M&A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
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	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
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	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



## 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

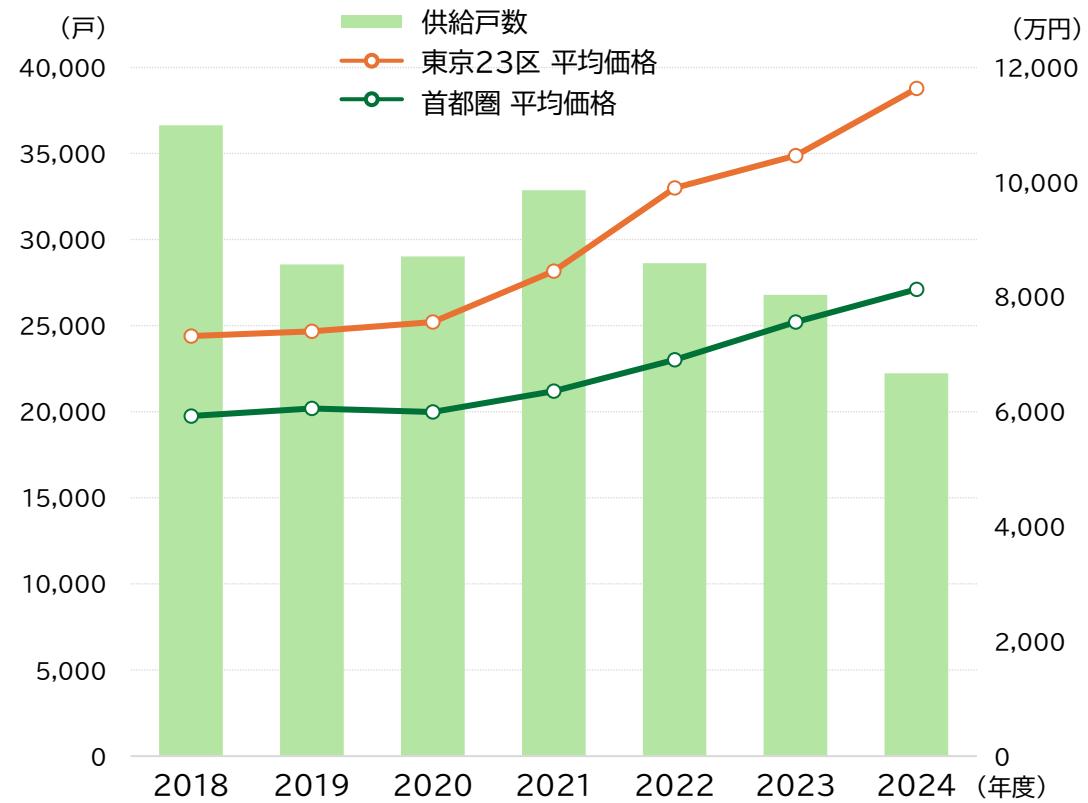
首都圏の転入・転出者数の推移



- 「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



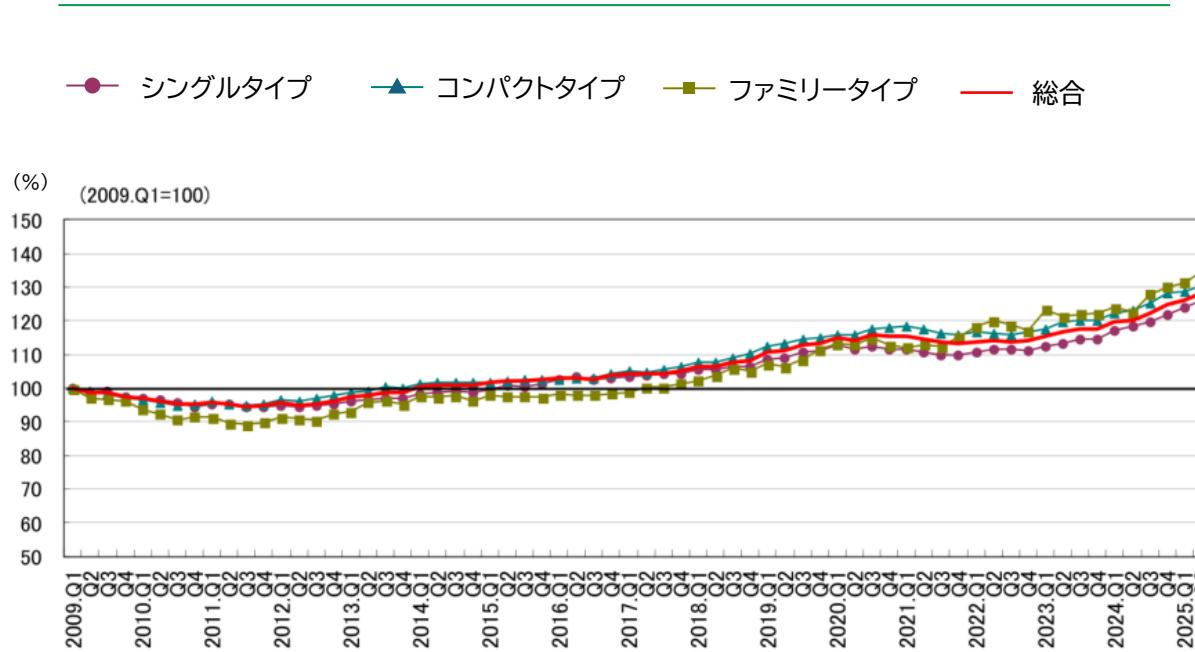
出所：不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向 2024年度」をもとにグラフ化

# 賃貸マンションの賃料推移と入居者の変化



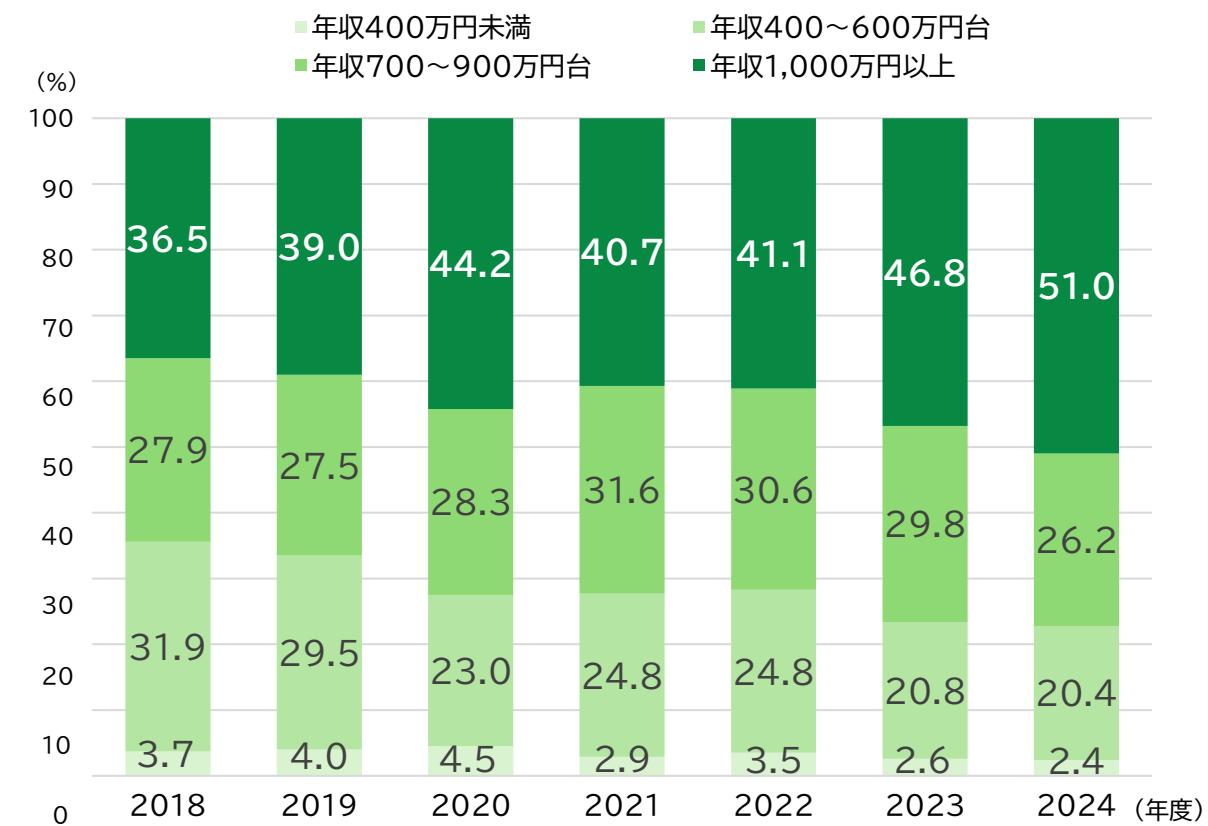
都内では分譲マンションの価格高騰に伴い、高年収層のファミリータイプ需要が旺盛

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」

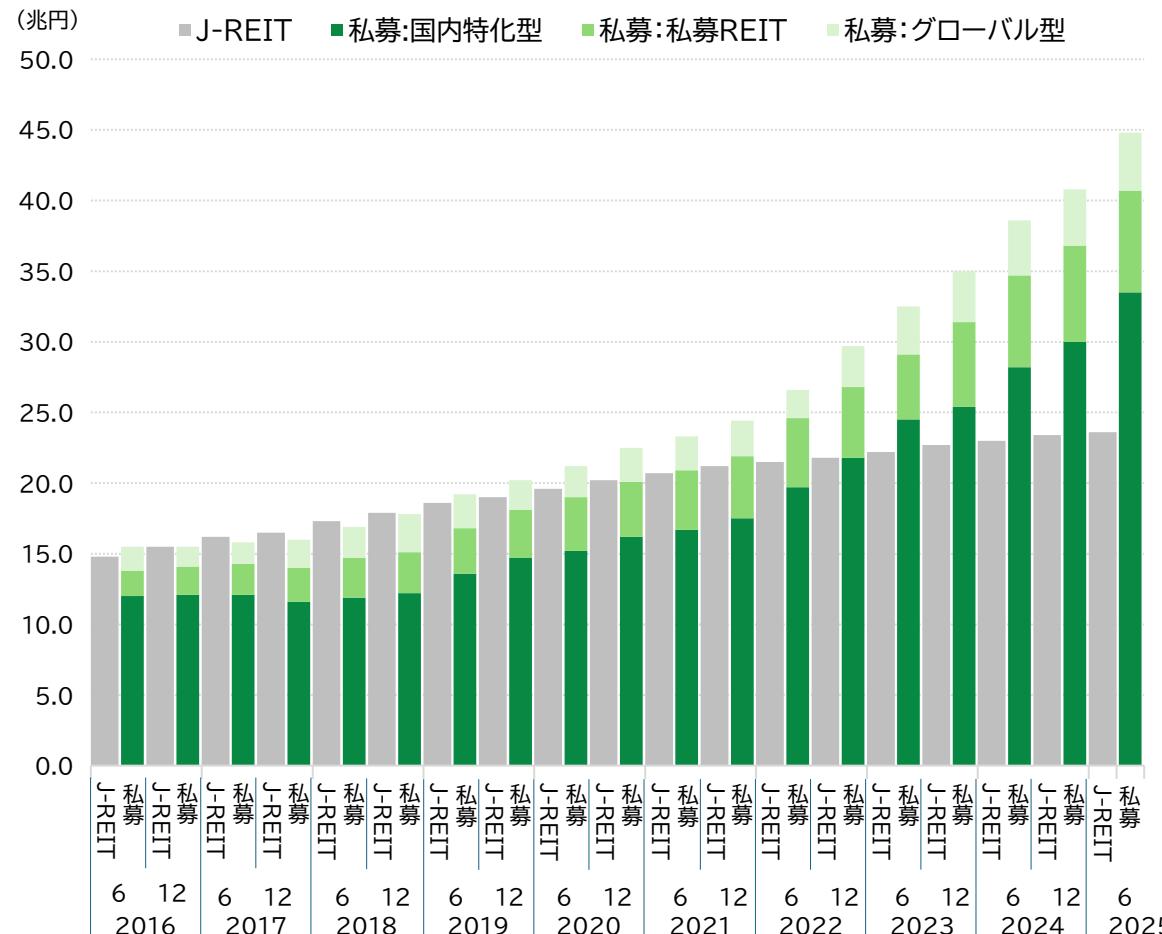
東京23区所在のファミリータイプ入居者の本人年収



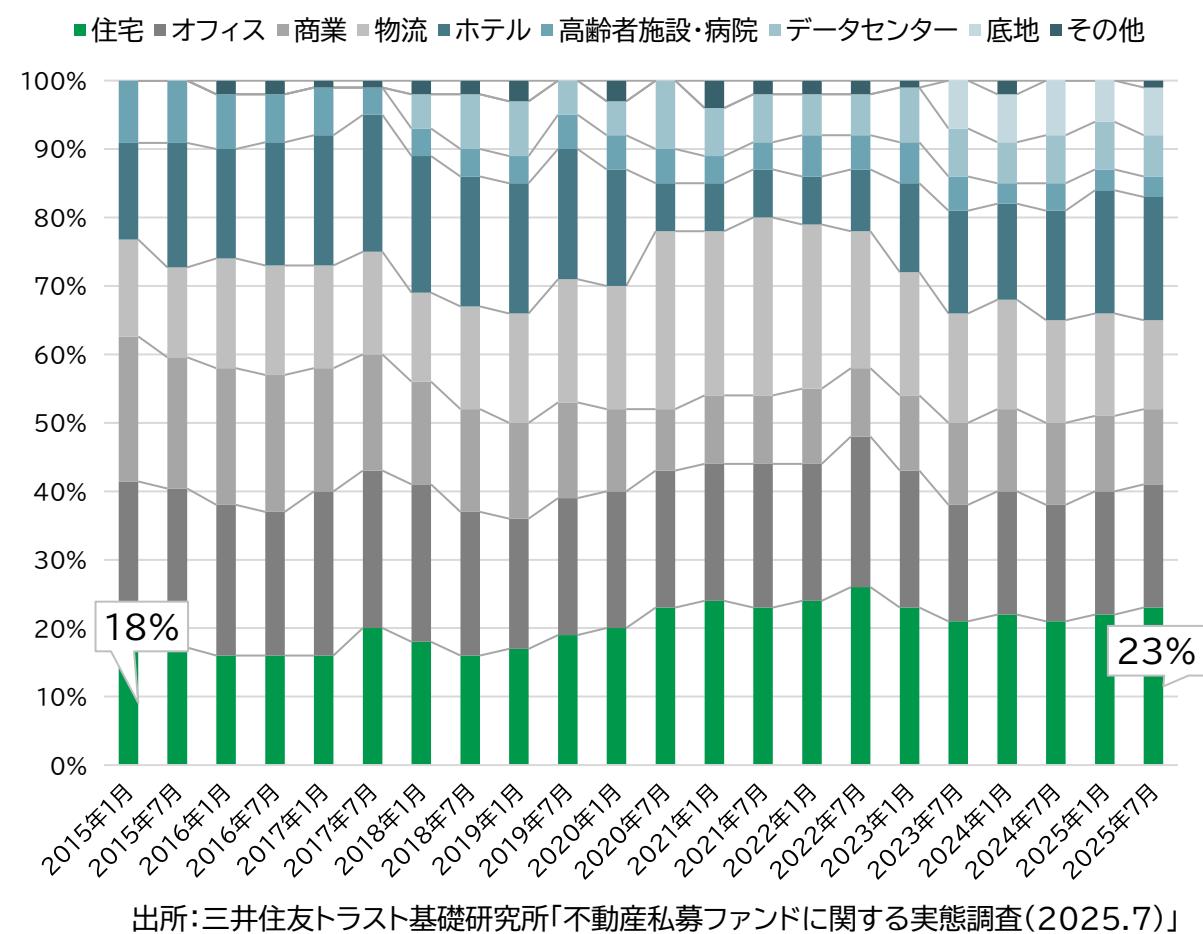
出所:長谷工ライブネット「首都圏賃貸マンション契約者属性分析 2024」

## 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





# 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

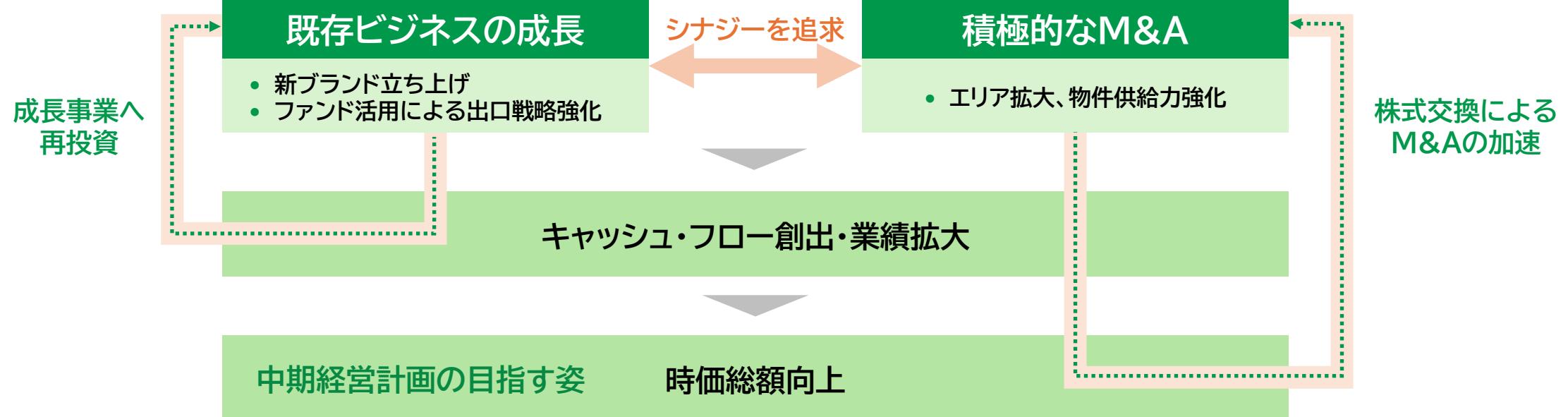
### 21世紀を代表する不動産会社を創る

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

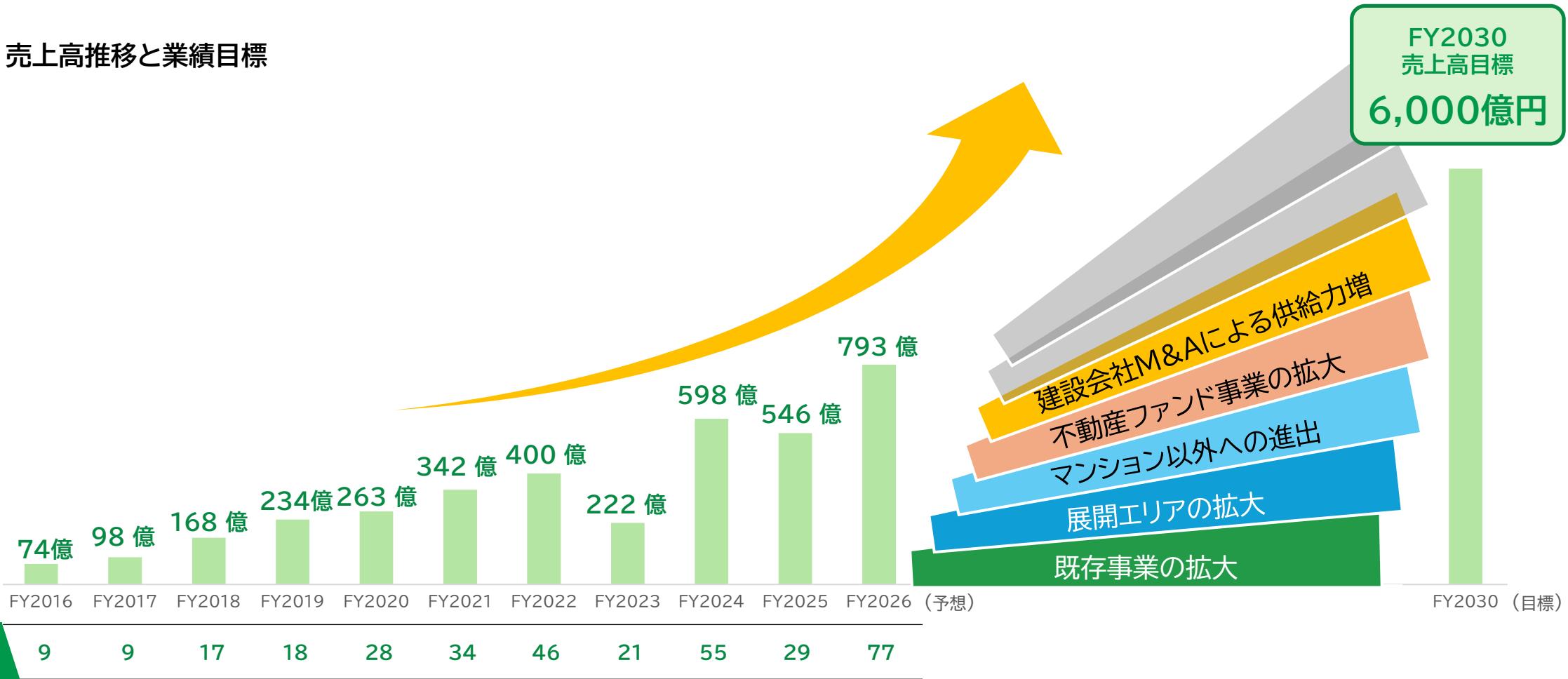
## 強みを活かし、スピードを重視した戦略遂行



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

## 競争優位性の補強

仕入・供給力とファンドを中心とした  
出口戦略で成長を加速



### 入口

- 建設会社
- デベロッパー

### 出口

- 上場REIT
- 私募REIT
- 金融商品取引業

M&A  
ターゲット  
業種

## 取扱い物件の拡大



### エリア拡大・供給物件のラインナップ増

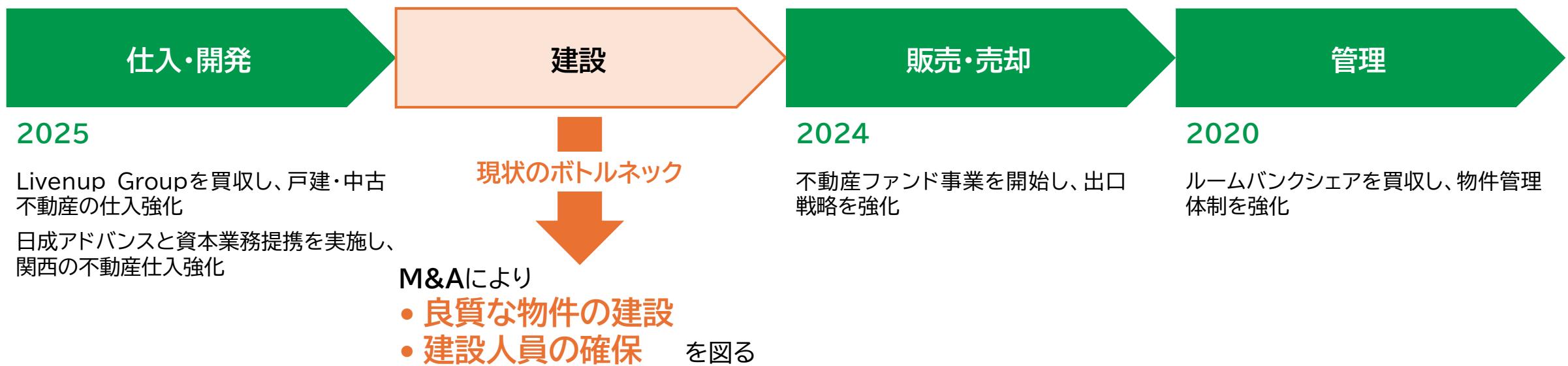
- ホテル
- オフィス
- 少子・高齢者向け住宅

## 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

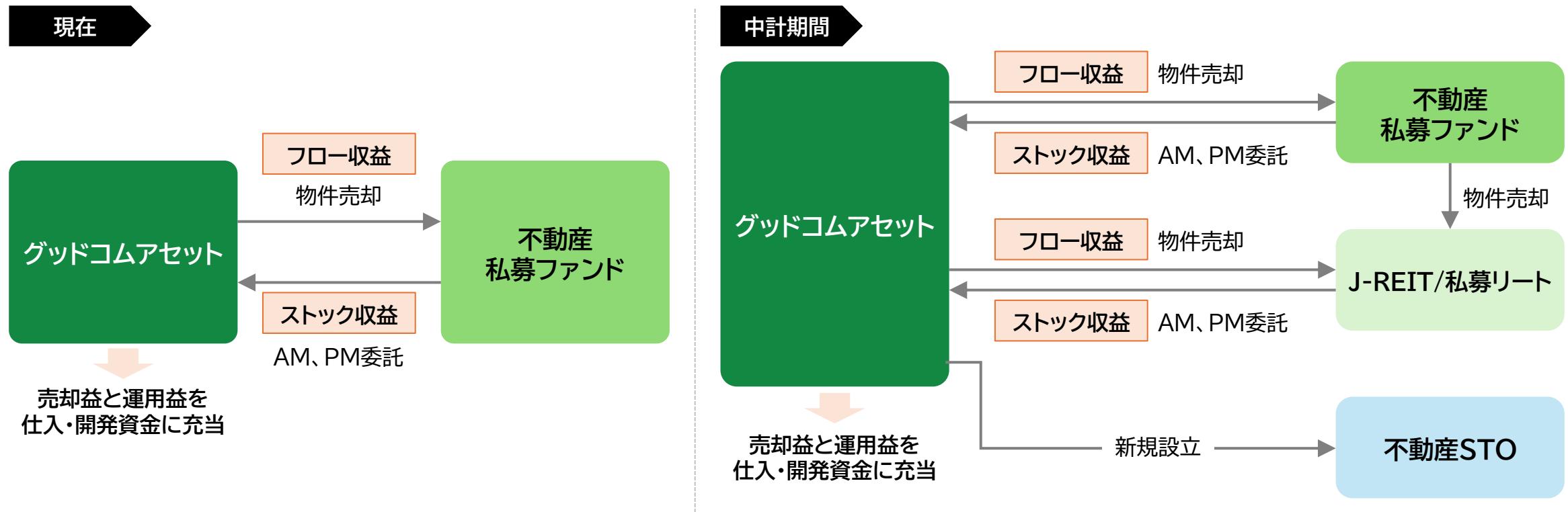
- 建設就業者数はピーク時(1997年)から約30%減少して人手不足が深刻化
- 今後10年で多くのベテラン職人が引退すると見込まれ、技術伝承に懸念
- 資材価格や人件費の高騰で採算が悪化し、工事計画の見直し・遅延が多発

### 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

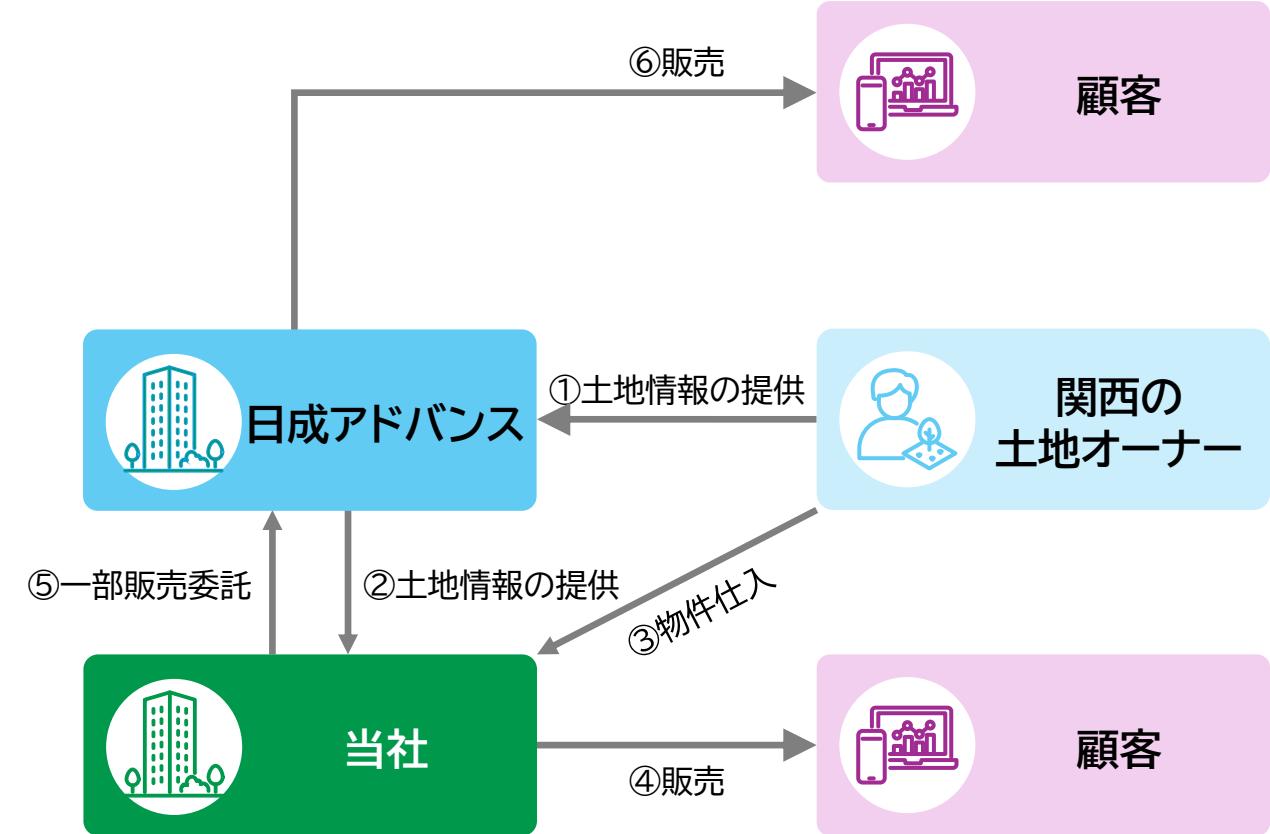
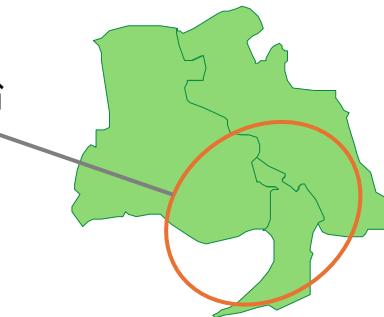


# 既存ビジネスの成長～エリア拡大

## 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

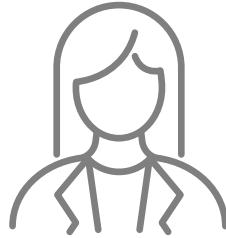
京阪神エリアを中心に供給



## 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

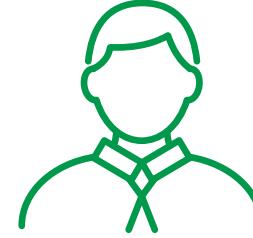
リテールセールスは今後、富裕層向けの販売に注力

### 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

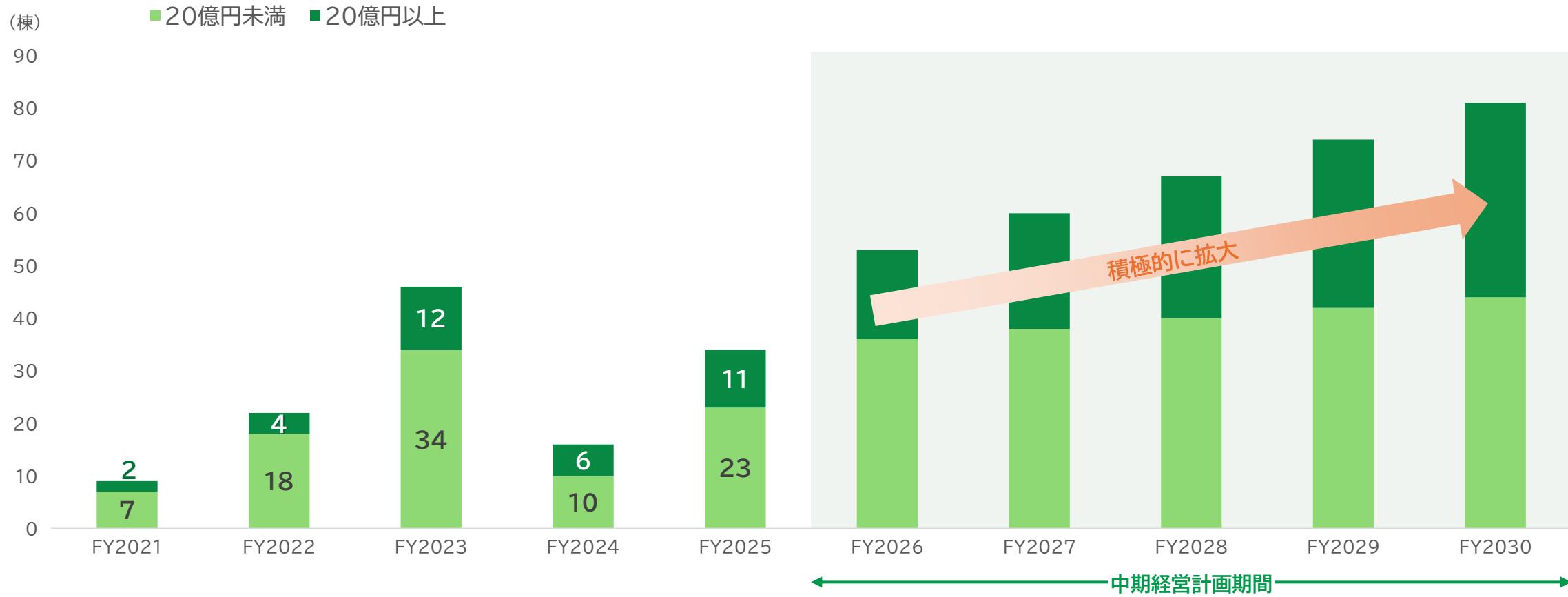
### ハイブランド マンション 仕様

- 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

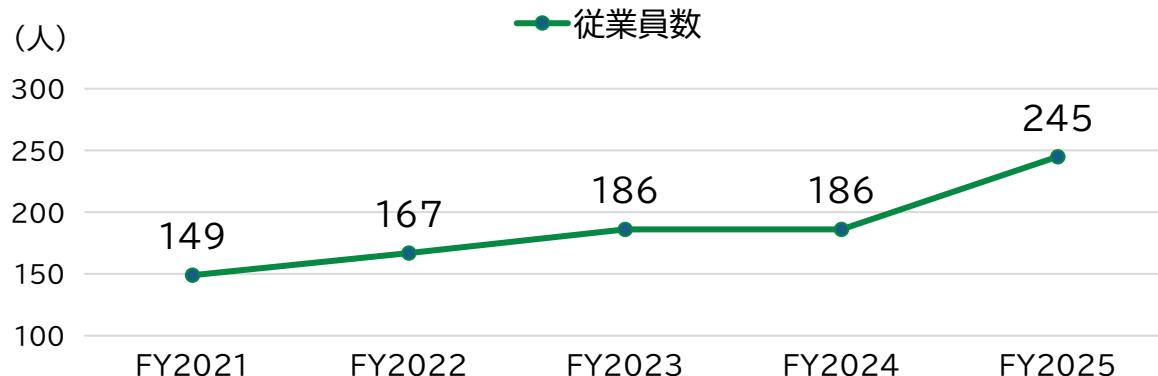
## 1棟当たり仕入規模と仕入物件数の推移



# 成長に向けた人材確保

## 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

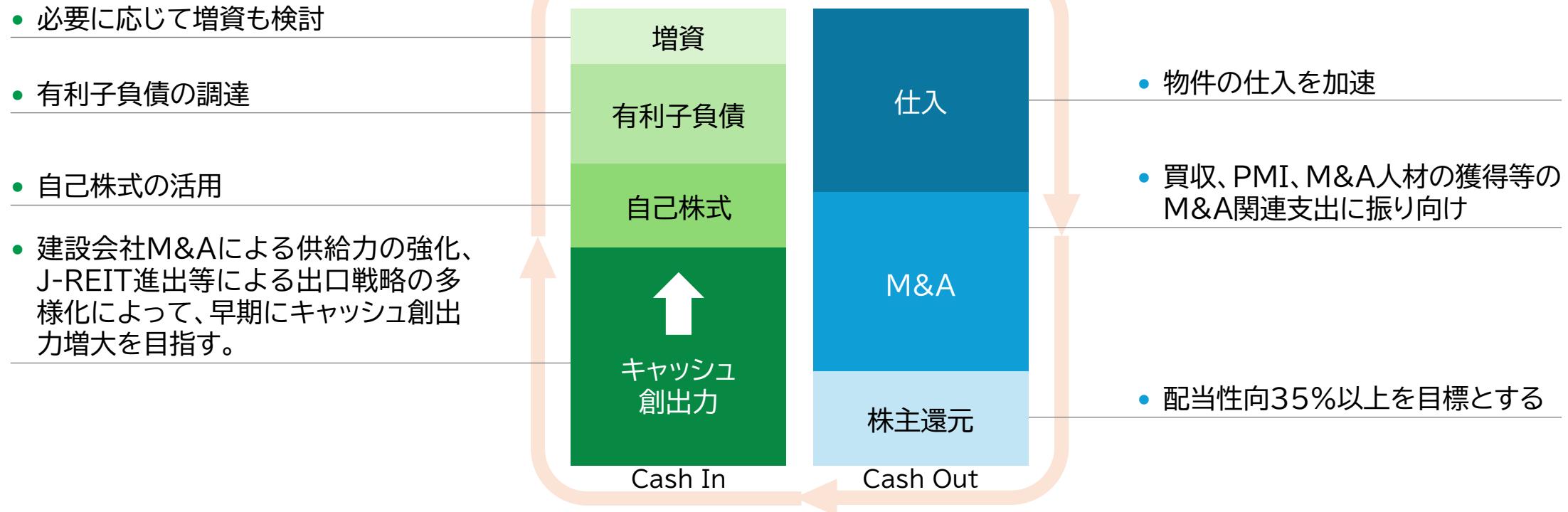
- 従業員持株会における月額拠出金に対し15%の奨励金の支給
- 定期健康診断の再検査費用の一部補助
- 住宅手当の適用範囲拡大
- 昼食補助制度の導入

#### 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%以上を目指し株主還元を重視



## 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。したがいまして、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](mailto:ir@goodcomasset.co.jp)

