

2025年12月



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



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**增收増益予想**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。

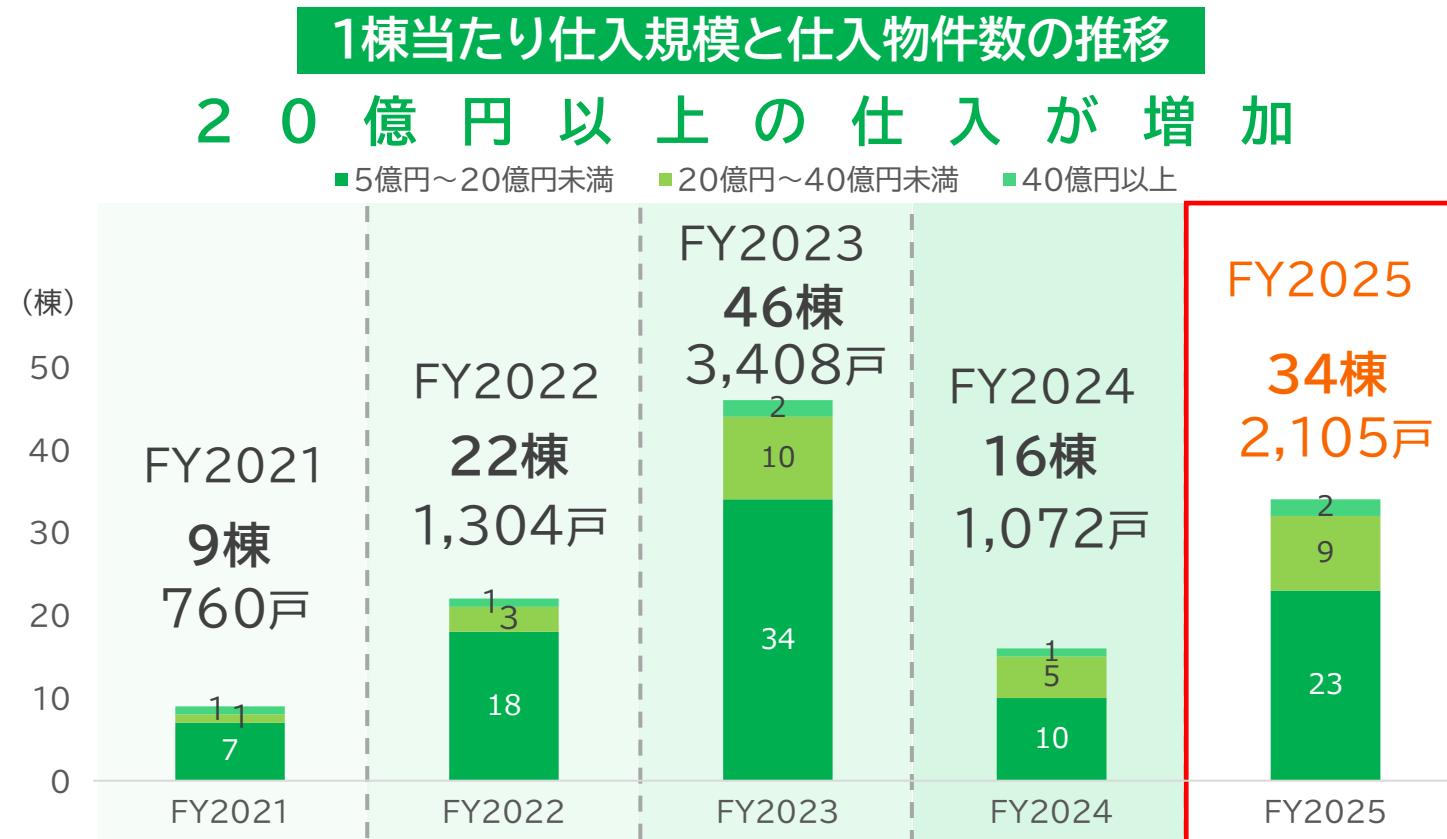
広告宣伝

- ・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。
配当は9期連続の増配予想。

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れることでコストを削減

※開発物件は想定事業規模で算出

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定	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	—	—	21	小村井 PJ	東京都墨田区	73戸	2025年6月
2	目黒南 PJ	東京都目黒区	—	—	22	大師橋 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2025年9月
3	亀戸水神 PJ	東京都墨田区	—	—	23	四ツ木 PJ	東京都葛飾区	54戸	2025年9月
4	三軒茶屋 PJ	東京都世田谷区	—	—	24	西川口Ⅲ PJ	埼玉県川口市	111戸	2025年9月
5	亀戸水神Ⅱ PJ	東京都墨田区	—	—	25	町田 PJ	東京都町田市	48戸	2025年10月
6	駒込駅 PJ	東京都北区	—	—	26	神戸湊川公園 PJ	兵庫県神戸市	179戸	2025年10月
7	駒込駅Ⅱ PJ	東京都文京区	—	—	27	世田谷砧Ⅱ PJ	東京都世田谷区	41戸	2025年10月
8	東向島 PJ	東京都墨田区	—	—	28	北池袋 PJ	東京都北区	39戸	2025年10月
9	田端Ⅲ PJ	東京都北区	—	—	29	三ノ輪Ⅲ PJ	東京都台東区	49戸	2025年10月
10	上野Ⅲ PJ	東京都台東区	—	—	30	平塚Ⅲ PJ	神奈川県平塚市	62戸	2025年10月
11	板橋東山町 PJ	東京都板橋区	—	—	31	京成立石Ⅴ PJ	東京都葛飾区	29戸	2025年10月
12	西高島平Ⅱ PJ	東京都板橋区	—	—	32	天王台 PJ	千葉県我孫子市	194戸	2025年11月
13	鐘ヶ淵 PJ	東京都墨田区	—	—	33	二子新地 PJ	神奈川県川崎市	107戸	2025年11月
14	東向島Ⅲ PJ	東京都墨田区	—	—	34	平塚Ⅳ PJ	神奈川県平塚市	38戸	2025年11月
15	川崎Ⅶ PJ	神奈川県川崎市	—	—	35	西川口Ⅳ PJ	埼玉県川口市	59戸	2025年11月
16	聖蹟桜ヶ丘 PJ	東京都多摩市	—	—	36	青砥Ⅱ PJ	東京都葛飾区	65戸	2025年12月
17	西川口 PJ	埼玉県川口市	—	—	37	西新井 PJ	東京都足立区	46戸	2025年12月
18	久地 PJ	神奈川県川崎市	—	—	38	東向島Ⅳ PJ	東京都墨田区	23戸	2025年12月
19	西横浜 PJ	神奈川県横浜市	—	—	39	神戸新開地駅前 PJ	兵庫県神戸市	56戸	2025年12月
20	文京千駄木 PJ	東京都文京区	22戸	2025年3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



上場10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%

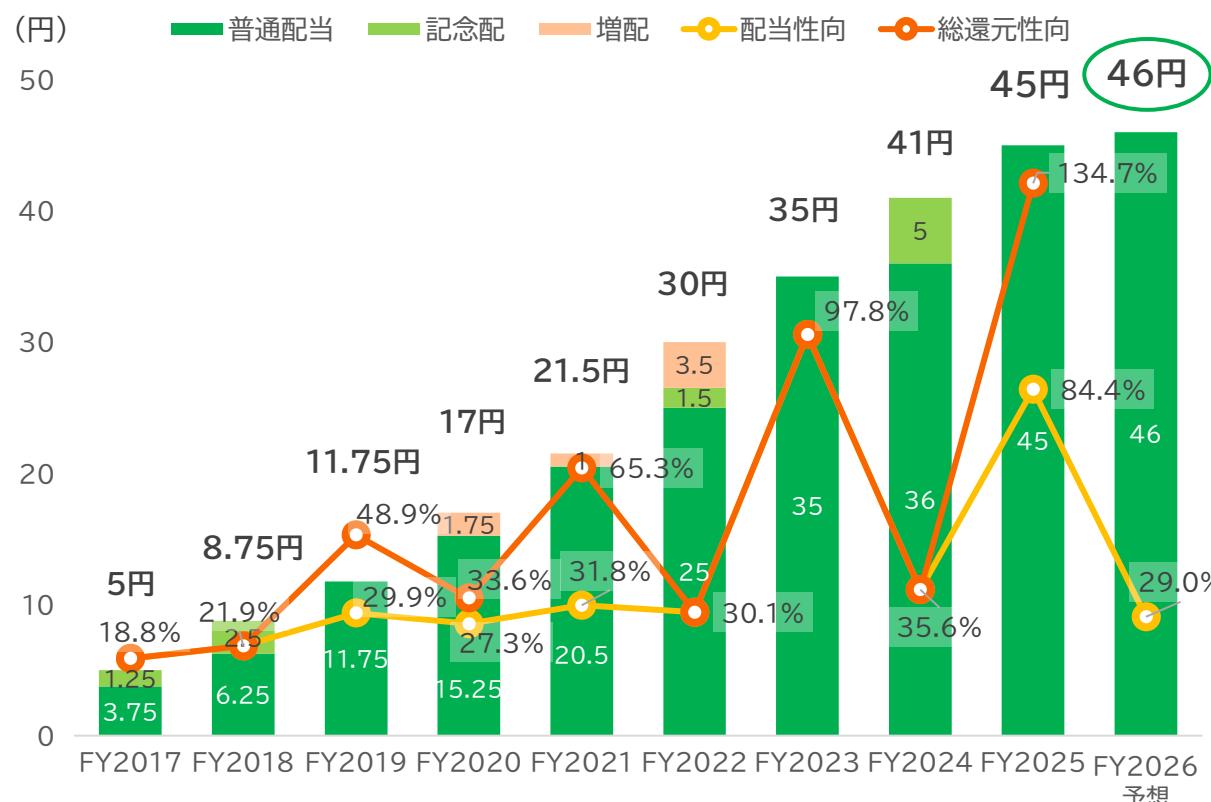
対象となる交換先の例(変更となる可能性があります。)

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

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。



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

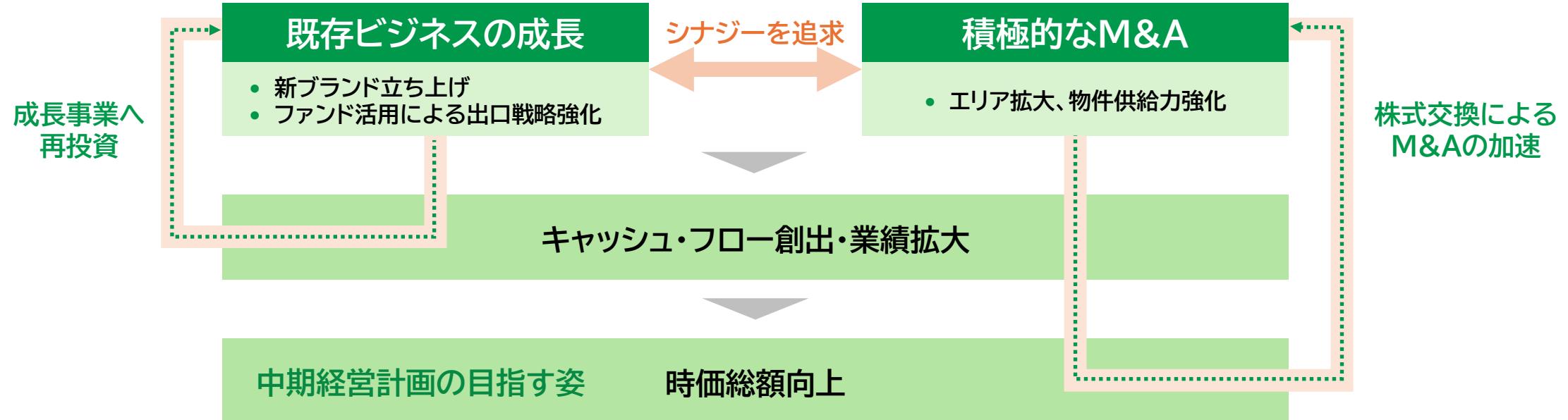
VISION

21世紀を代表する不動産会社を創る

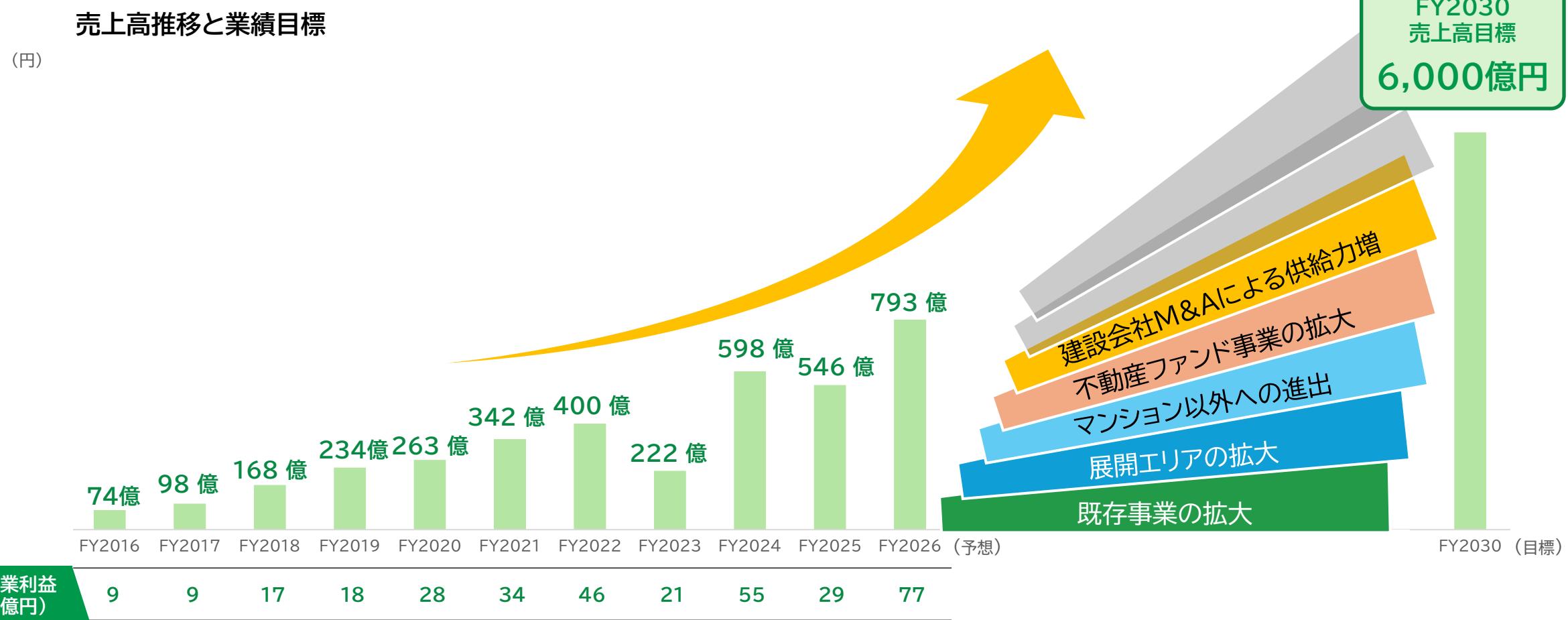
日本の不動産業界は、
時価総額の大きい優良企業が多数あります。
当社には、そうした企業に追いつき、
追い越すという大きなビジョンがあります。
当社は、従来の不動産業界の枠にとらわれない
新たなビジネスモデルを創造し、
業界活性化を牽引する企業となることを
目指しています。

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



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

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

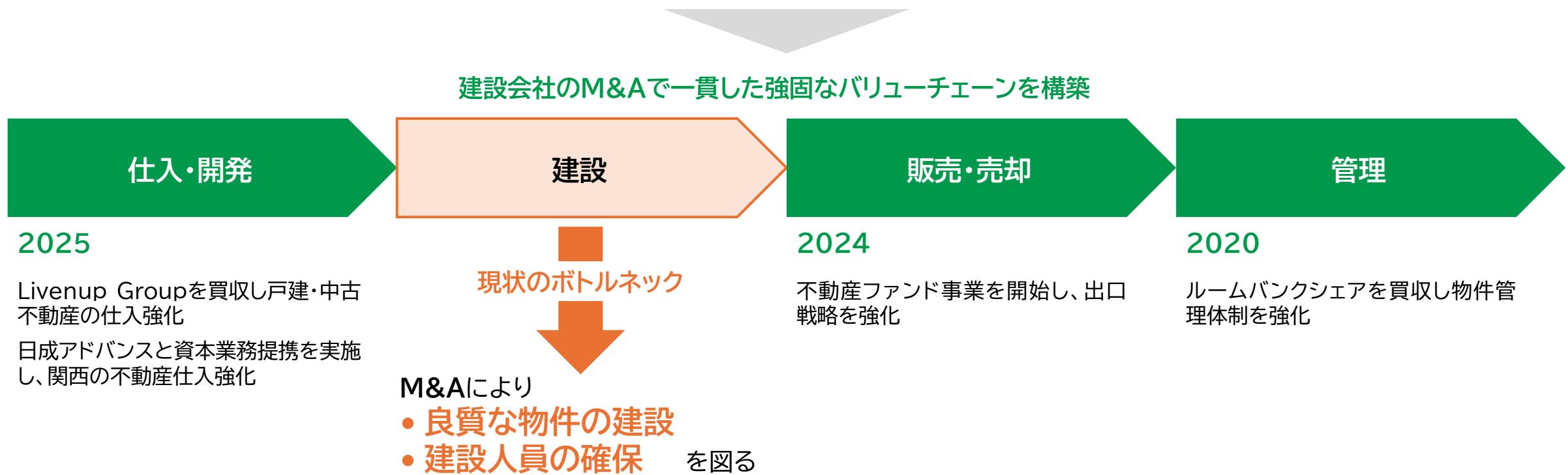
- ホテル
- オフィス
- 少子・高齢者向け住宅

M&A
ターゲット
業種

ビジョン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

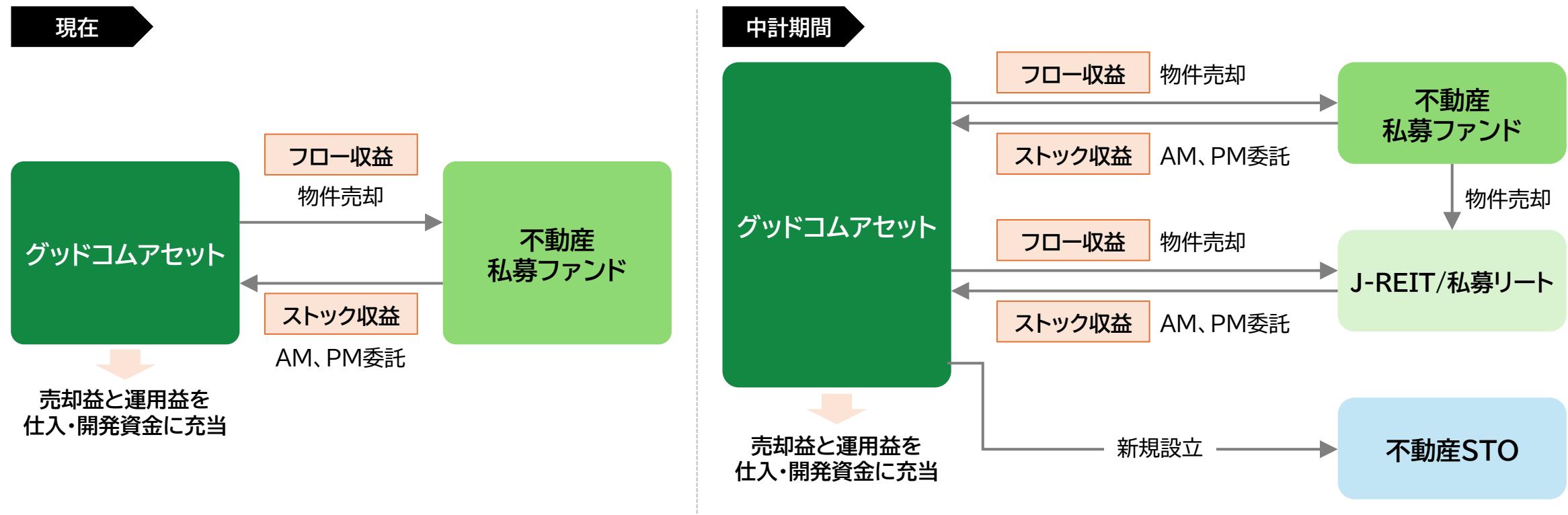


不動産ファンド事業の成長戦略



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

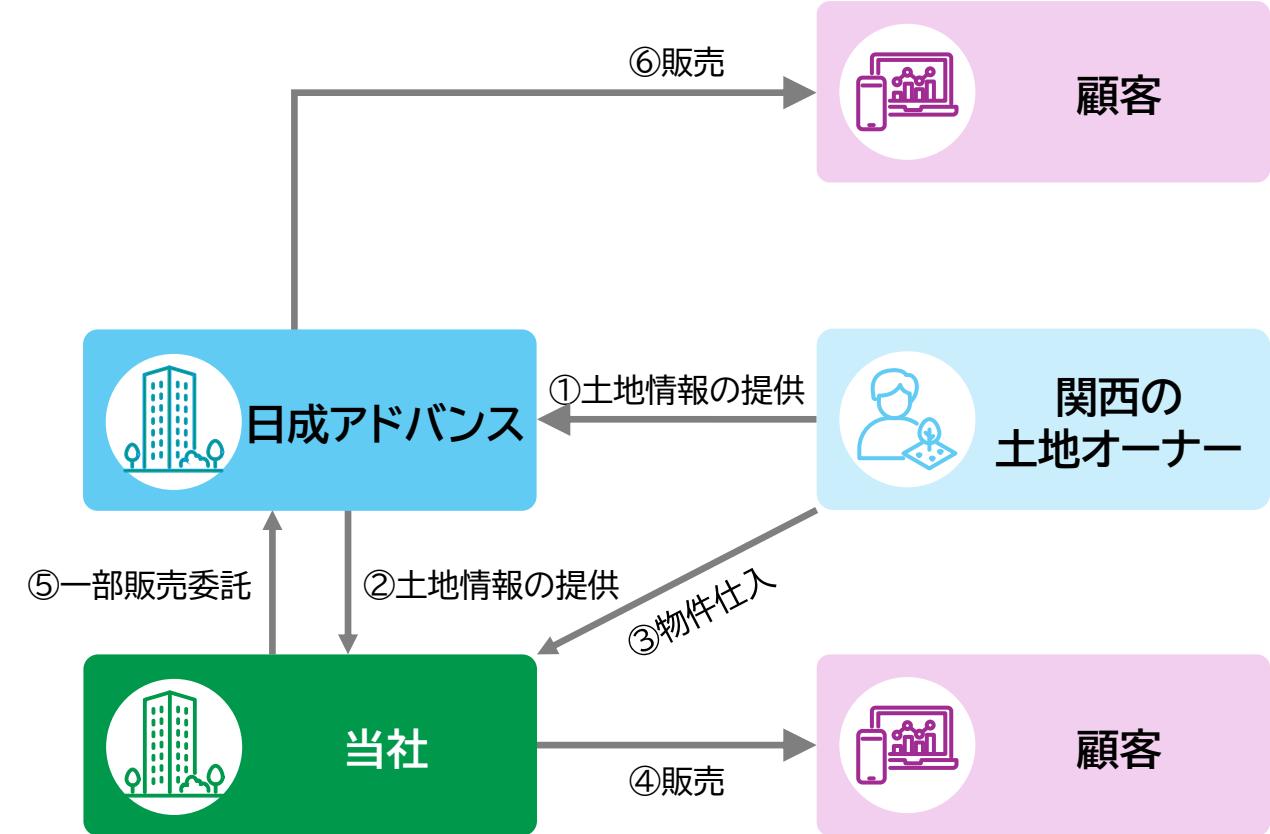
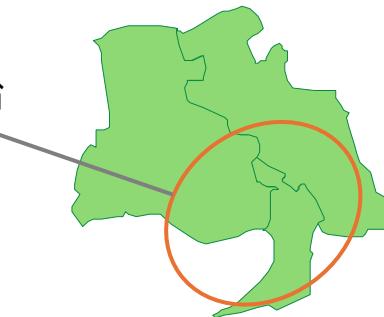


既存ビジネスの成長～エリア拡大

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

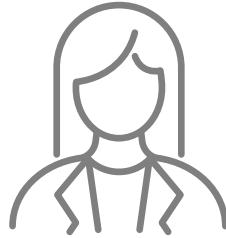
京阪神エリアを中心に供給



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-class」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

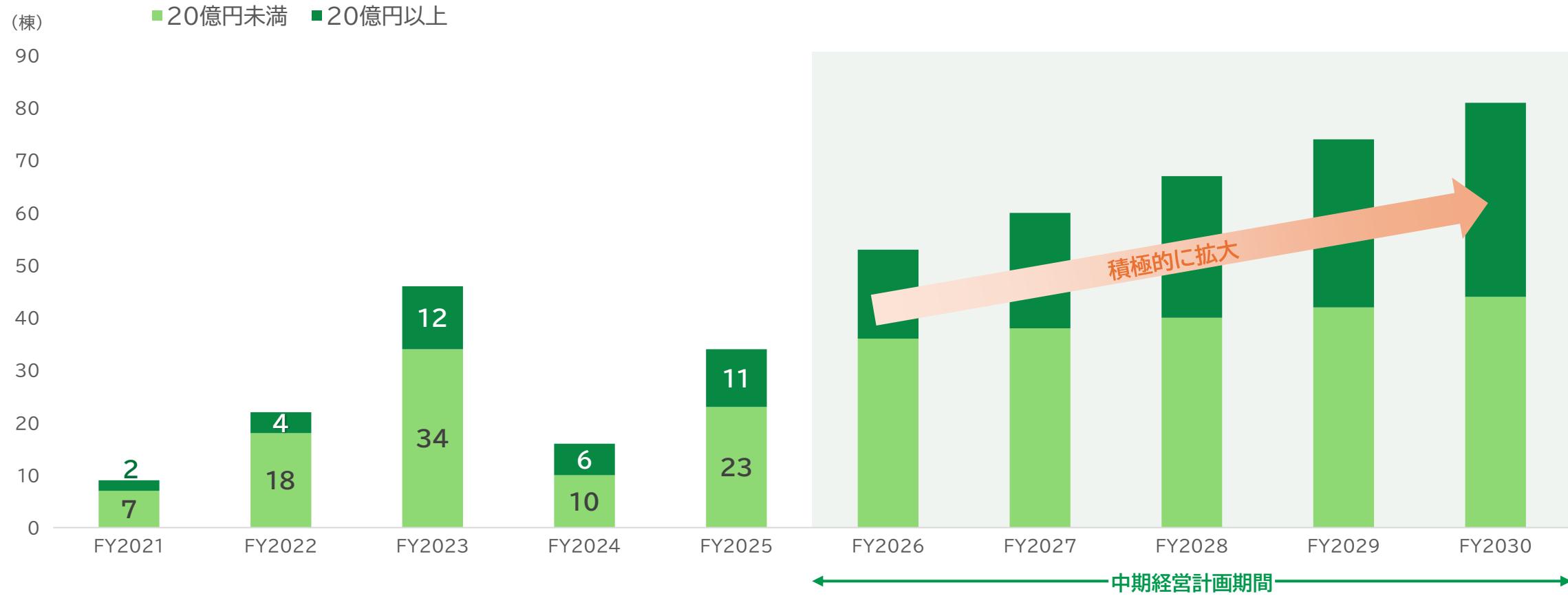
ハイブランド マンション 仕様

- 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



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

