

2026年3月



2026年10月期 第1四半期 決算説明

2025年11月1日～2026年1月31日

株式会社グッドコムアセット



富裕層の取り込み、Livenup Groupの連結により大幅増収 今後の収益拡大に向けた戦略投資による一時的なコスト増

単位:円	FY2025 1Q	FY2026 1Q	YoY
売上高	2,570百万	4,693百万	82.6%増
売上総利益	668百万	954百万	42.6%増
販売費及び 一般管理費	727百万	1,189百万	63.6%増
営業利益	△58百万	△235百万	—
経常利益	△75百万	△356百万	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△93百万	△356百万	—

グッドコムアセット

8棟96戸の販売
(前年同期は8棟81戸の販売)

Livenup Group

収益用不動産1棟、
戸建・土地6件の販売

➡ 大幅増収の主な要因

- ・ 富裕層の積極的な取り込み
- ・ Livenup Groupの連結による戸建物件の取り扱い

➡ 戦略的な先行投資

仕入拡大による登記費用
仕入物件の借入登記費用 前期比 約1億円増

Livenup Groupの連結
Livenup Groupの販管費 約3億円

ファンドへの販売も視野に入れた優良物件の仕入に注力

単位:円	FY2025	FY2026 1Q	増減額
流動資産	425.7億	579.4億	+153.6億
現預金	95.4億	56.0億	△39.3億
前渡金	17.5億	15.5億	△1.9億
棚卸資産	295.2億	481.3億	+186.0億
固定資産	37.0億	36.2億	△0.8億
資産合計	462.8億	615.7億	+152.8億
負債	321.0億	490.5億	+169.5億
有利子負債	277.9億	453.6億	+175.6億
純資産	141.8億	125.1億	△16.6億
負債・純資産合計	462.8億	615.7億	+152.8億
自己資本比率	29.9%	19.8%	△10.1pt
有利子負債依存度	60.1%	73.7%	+13.6pt

- ➡ **現預金**
 - ・ 仕入拡大のための手付金、仕入代金の支出
 - ・ ファンド拡大のための出資
 - ・ 株主還元のための配当金の支出
- ➡ **棚卸資産**
 - ・ 今後の売上拡大に向けた戦略的な在庫ストック
- ➡ **固定資産**
 - ・ 投資有価証券 約25億円
- ➡ **有利子負債**
 - ・ 仕入拡大のための仕入資金に必要な借入増加
- ➡ **純資産**
 - ・ 株主還元のための配当金の支出

不動産ファンドの積極化、Livenup Groupの通期連結により、売上・利益ともに**大幅拡大**

FY2026
通期業績予想

売上高
792.8億円
(前期比45.3%増)

営業利益
77.2億円
(前期比163.3%増)

経常利益
68.4億円
(前期比164.6%増)

親会社株主に帰属
する当期純利益
45.4億円
(前期比198.4%増)

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。
◆第5号ファンドは約200億円規模で組成中。
◆上場リートを視野に入れた情報収集開始。
- ・販売物件の仕入。
→来期以降に販売可能な物件の早期取得。
◆10棟795戸の仕入。 ※グッドコムアセット 2026年3月16日現在
(前年同期間は14棟624戸)
- ・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。
◆少数精鋭による**富裕層**を取り込んだ効果的な営業を実施。
- ・Livenup Groupの業績が通期で寄与。
→売上高は90億円予想。
◆販売が順調で**利益率**は想定よりも上昇。

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。
◆**シナジー効果**の高い候補先をデューデリ・検討中。
◆Livenup Groupは、取扱い物件拡大のため、**不動産管理会社**を子会社化。

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。
◆東京ヴェルディのスポンサー、効果的なターゲット広告宣伝を実施。

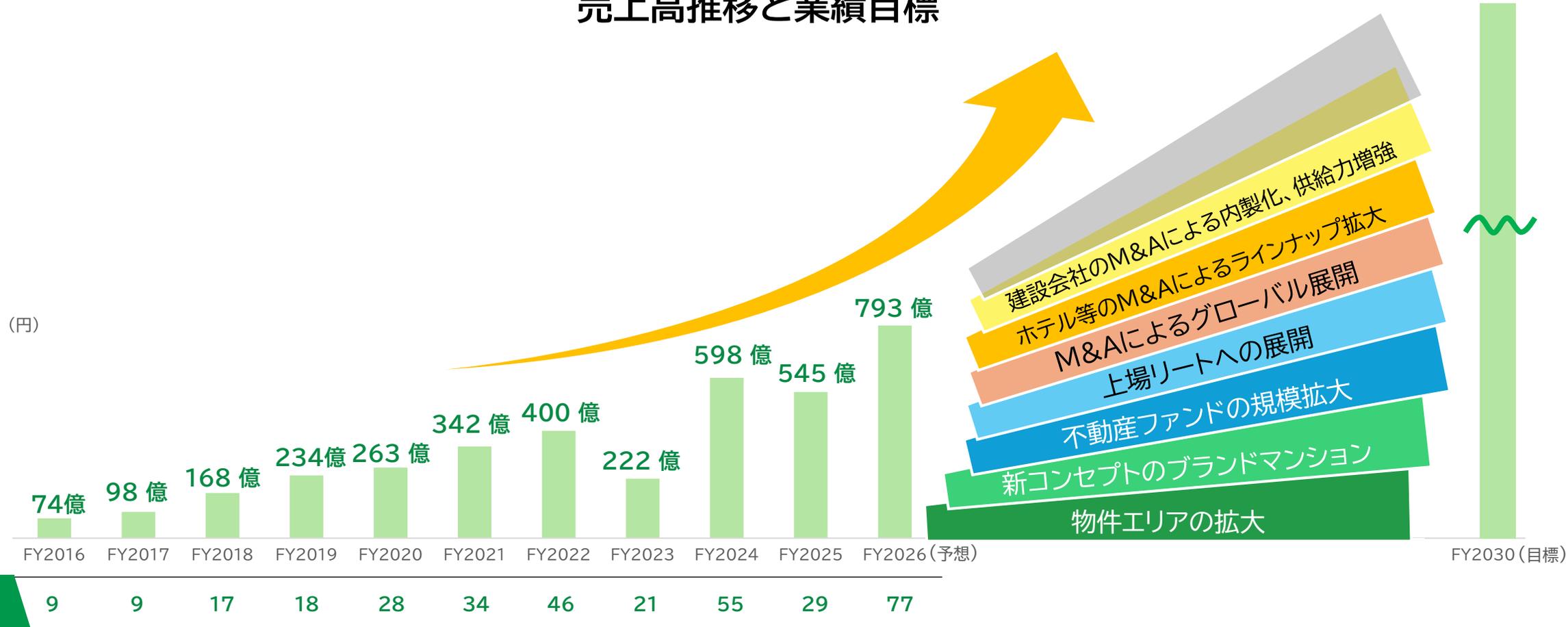
株主還元

- ・上場10周年記念株主優待、配当、自己株式取得。
→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。
◆継続的に株主還元策を検討中。

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

FY2030
売上高目標
6,000億円

売上高推移と業績目標



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

- 上場リート
- 私募リート
- 金融商品取引業



多様なニーズに対応する物件バリエーション



エリア拡大・供給物件のラインナップ拡大

- ホテル
- 少子・高齢者向け住宅
- オフィス
- 海外物件

M&A
ターゲット
業種

見据えるのは **上場リート** / **私募リート**

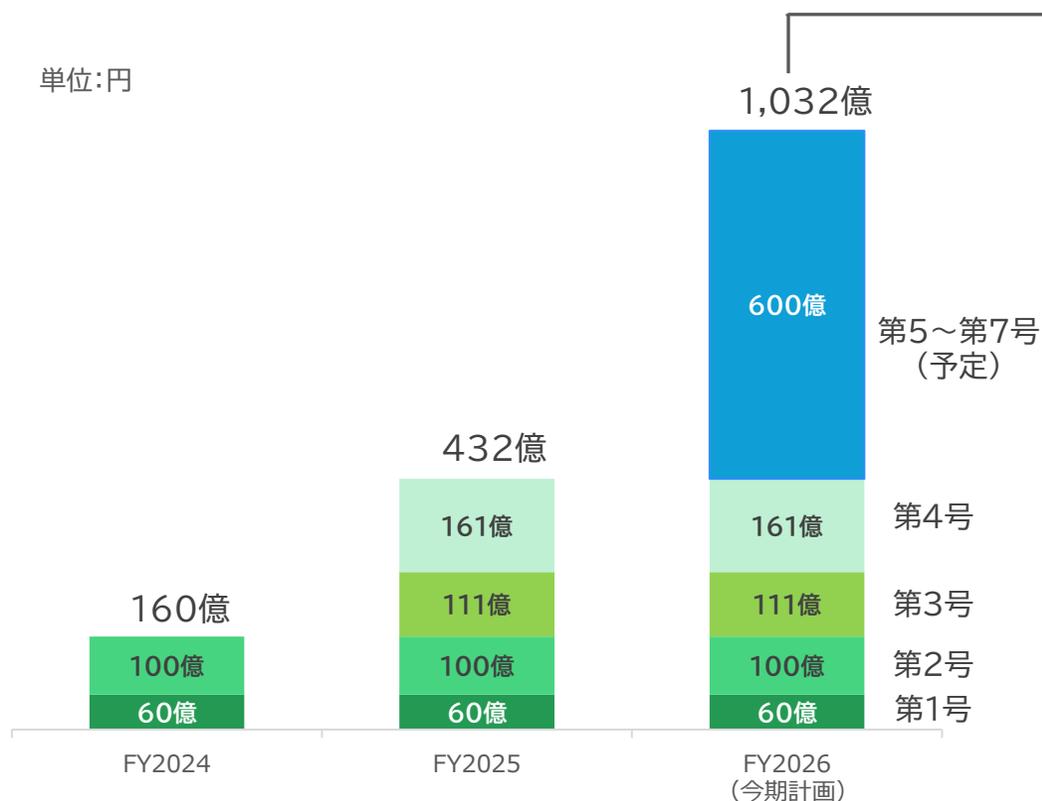
Phase 1

Phase 2

不動産ファンド

上場リート/私募リート

単位:円



上場リートとして、様々な投資家に対し、魅力的なアセット及び分配金を提供
⇒豊富な不動産商品を幅広く提供

上場リート: **一般個人**を含めた多くの方々にも、投資商品として販売
私募リート: **機関投資家**に投資商品として販売

※ ターゲットごとに、上場リート、私募リート、不動産ファンドで 並行運用することも考えられます。

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

- 屋上の開放、ガラス張り、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、地下に大型車可の機械式駐車場
- 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

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
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
優待利回り (1,000株保有時)	約7.1%
配当+優待利回り (1,000株保有時)	約10.4%

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。

※優待利回り及び配当+優待利回りは、年間利回りであり、2026年3月16日の株価終値(東京証券取引所)から算出