

2026年9月14日



2026年10月期 第3四半期 決算説明

2025年11月1日～2026年7月31日

株式会社グッドコムアセット



2026年10月期 第3四半期決算説明	P.3
---------------------------	-----

I. FY2026 3Q 決算サマリー

II. 通期の業績見通し

1. 仕入の状況

2. Livenup Groupの状況

3. 不動産ファンド事業の状況

4. M&Aの状況

5. 株主優待と株主還元の状況

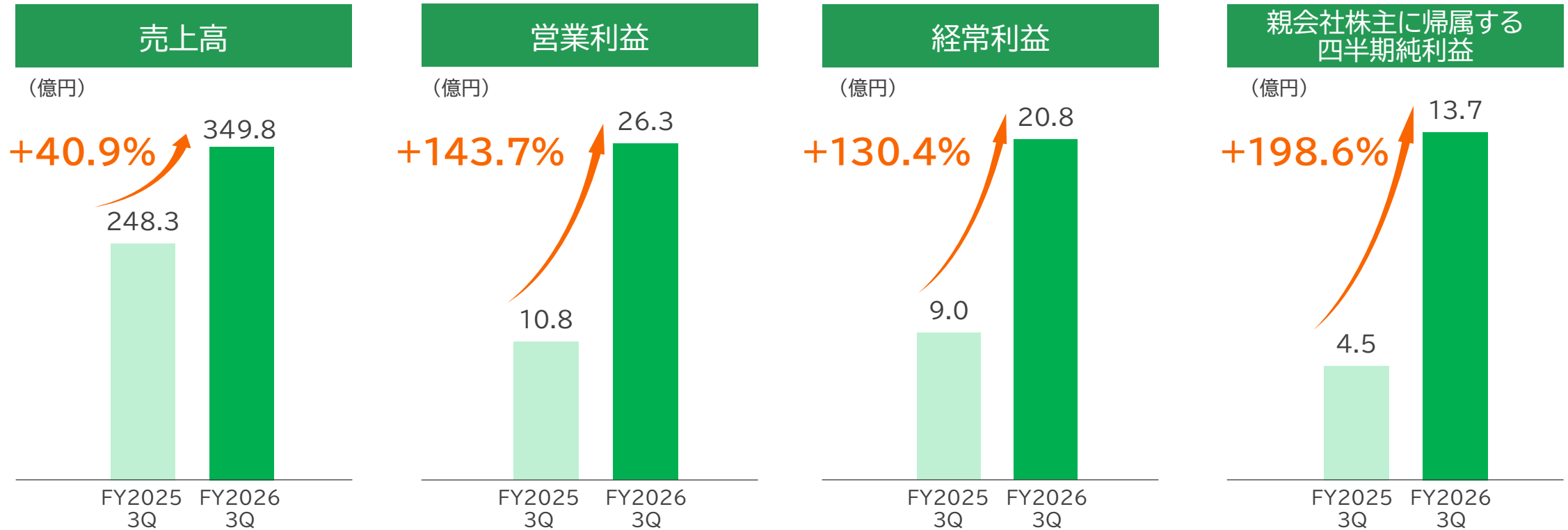
中期経営計画(FY2026-FY2030)	P.36
-----------------------------	------

Appendix	P.47
----------------	------

※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 . FY2026 3Q 決算サマリー

3Qも計画通り大幅増収増益 通期計画に向けても順調な進捗



3Q増収 増益要因

- 戸建事業を中心としたLivenup Groupの収益が通期を通じて上乘せ。
- 2Qまでの第5号ファンドによる収益上乘せ。4Qも第6号を予定。

Livenup Groupの業績好調、 第5号ファンドの組成により大幅増収増益

単位:円	FY2025 3Q	FY2026 3Q	YoY
売上高	248.3億	349.8億	40.9%増
売上総利益	42.3億	67.7億	59.9%増
販売費及び 一般管理費	31.5億	41.3億	31.1%増
営業利益	10.8億	26.3億	143.7%増
経常利益	9.0億	20.8億	130.4%増
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4.5億	13.7億	198.6%増

グッドコムアセット

25棟901戸の販売
(前年同期は20棟761戸の販売)

Livenup Group

収益用不動産**6棟**、
戸建住宅**21件**、
土地**9件**の販売

➡ 大幅増収の主な要因

- ・Livenup Groupの58億円上乘せ
- ・2Qまでの第5号ファンドによる180億円上乘せ

⇨ 販売費及び一般管理費の主な要因

- ・Livenup Groupの販管費 約10億円

今後の売上拡大に向けた仕入の加速により 棚卸資産及び借入金が増加

単位:円	FY2025	FY2026 3Q	増減額 (FY2025比)
流動資産	425.7億	629.8億	+204.0億
現金及び預金	95.4億	73.3億	△22.0億
前渡金	17.5億	14.1億	△3.4億
棚卸資産	295.2億	517.3億	+222.0億
固定資産	37.0億	44.6億	△7.5億
資産合計	462.8億	674.4億	+211.6億
負債	321.0億	531.1億	+210.0億
有利子負債	277.9億	487.9億	+209.9億
純資産	141.8億	143.3億	+1.5億
負債・純資産合計	462.8億	674.4億	+211.6億
自己資本比率	29.9%	20.7%	△9.2pt
有利子負債依存度	60.1%	72.3%	+12.3pt

➡ **現金及び預金**
・ 仕入拡大のための手付金、仕入代金の支出

➡ **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

➡ **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

Ⅱ. 通期の業績見通し

不動産ファンドの積極化、Livenup Groupの業績好調により、**大幅な増収増益**

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

- 4Qに**第6号ファンド**を組成予定
→約400億円の物件をファンドへ販売
➢ **上場リート**を視野に入れた情報収集
- **物件仕入**の積極化
→来期以降に販売可能な物件の早期取得
➢ 31棟2,264戸の仕入 ※グッドコムアセット 2026年9月14日現在
(前年同期間は31棟1,929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
➢ 2027年度のリテールセールスの新卒採用は実施しない
- **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

広告宣伝

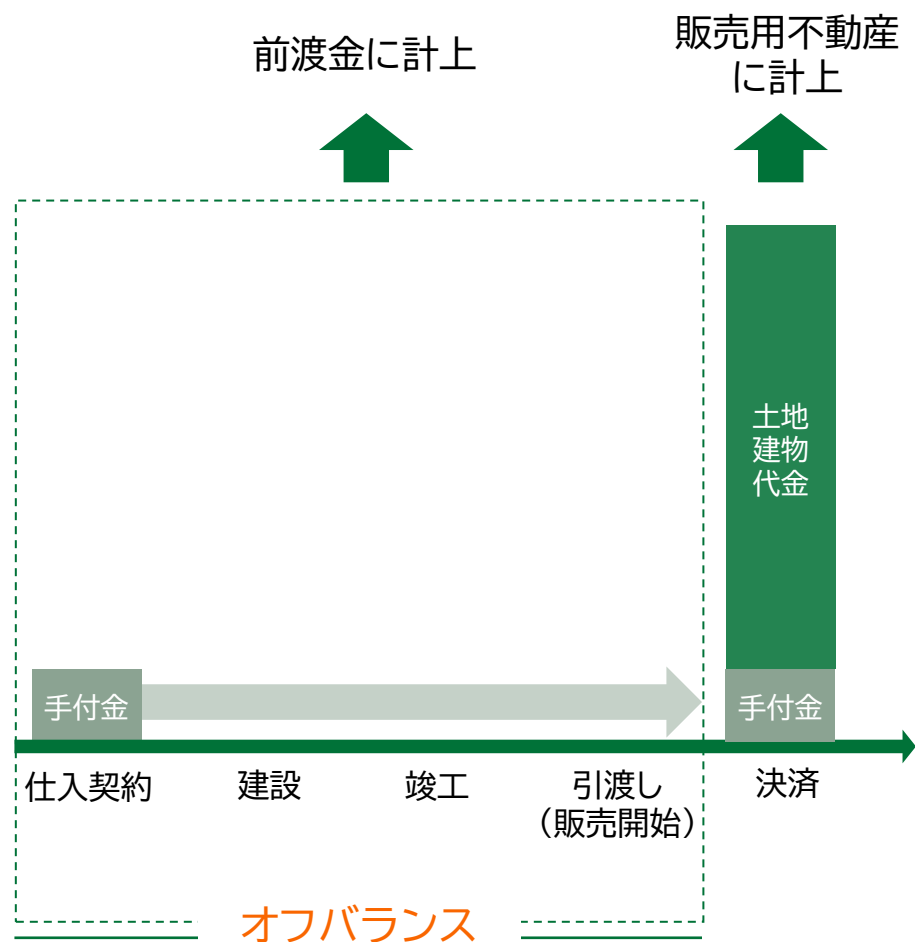
- 顧客層の変化に伴い、TVCMを休止
→注力部門へ適切な費用配分を行う
➢ 東京ヴェルディのスポンサー、効果的な**ターゲット広告宣伝**を実施

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

1. 仕入の状況

物件の仕入から引渡しまでの期間は、 当社のBSには**手付金(前渡金)のみ**が計上される



ビジネスモデル(専有仕入)

- 物件の仕入契約時に手付金を支払う
- 建設期間中は、当社のBSには手付金が前渡金として少額計上されるのみ

専有仕入のメリット

- 手付金のみで仕入が可能のため、資金効率が高く、仕入を**スピーディーに拡大可能**
- 開発期間中の資金負担を抑えられるため、金利、地価、資材価格等の**高騰リスクを軽減**

専有仕入のデメリット

- 土地から開発を行う物件と比較すると、利益率は低くなる

開発物件との比較

- 土地購入資金など先行して資金が必要なため、資金効率が低く、仕入スピードが低下
- 金利、地価、資材価格の上昇の影響を受けやすい
- 開発利益を100%享受できるため、専有仕入と比較すると利益率は高くなる

手付金^{のみ}の計上により、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)

FY2026 3Q	
前渡金	14.1
販売用不動産	381.8
仕掛販売用不動産	135.4
計	531.4
有利子負債	487.9

※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倍程度の物件を確保

約 66 倍



今後の業績に寄与する仕入状況 (単位:億円)

FY2026 3Q	
仕入総額(税込)	931.9
販売用不動産	381.8
仕掛販売用不動産	135.4
計	1,449.2

※仕入総額:仕入契約又は協定締結済物件の総額

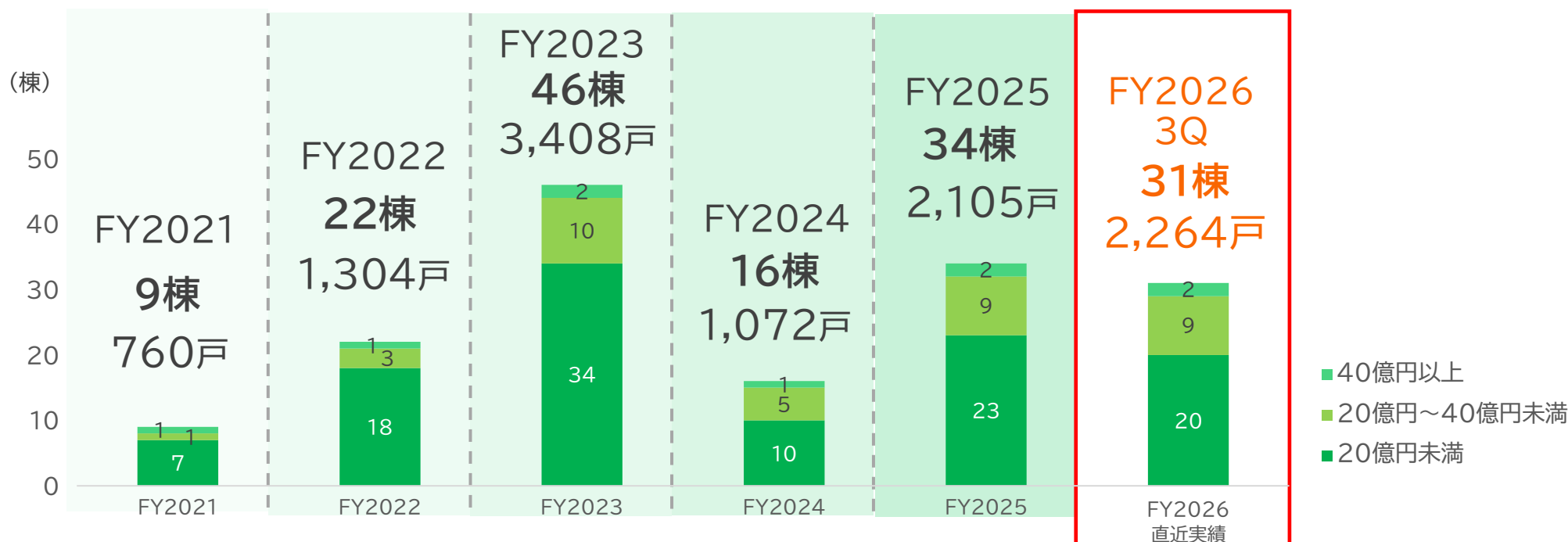
全てを開発物件とすると、
有利子負債は確保済みの物件と同程度必要

1,449億円相当の物件を確保済

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 今期3Qは想定どおりの仕入を実現

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



※2026年9月14日現在

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
※Livenup Groupの戸建物件等は含めず



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	聖蹟桜ヶ丘 PJ	東京都多摩市	—	—
16	小村井 PJ	東京都墨田区	73戸	2025年6月
17	四ツ木 PJ	東京都葛飾区	54戸	2025年9月
18	神戸湊川公園 PJ	兵庫県神戸市	179戸	2025年10月
19	世田谷砦Ⅱ PJ	東京都世田谷区	41戸	2025年10月
20	三ノ輪Ⅲ PJ	東京都台東区	49戸	2025年10月
21	天王台 PJ	千葉県我孫子市	194戸	2025年11月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
22	平塚Ⅳ PJ	神奈川県平塚市	38戸	2025年11月
23	西川口Ⅳ PJ	埼玉県川口市	59戸	2025年11月
24	青砥Ⅱ PJ	東京都葛飾区	65戸	2025年12月
25	西新井 PJ	東京都足立区	46戸	2025年12月
26	神戸新開地駅前 PJ	兵庫県神戸市	56戸	2025年12月
27	大山 PJ	東京都板橋区	21戸	2026年1月
28	世田谷桜 PJ	東京都世田谷区	41戸	2026年1月
29	北池袋Ⅱ PJ	東京都豊島区	46戸	2026年2月
30	六町 PJ	東京都足立区	37戸	2026年3月
31	妙典Ⅱ PJ	千葉県市川市	60戸	2026年3月
32	草加 PJ	埼玉県草加市	90戸	2026年3月
33	西川口Ⅴ PJ	埼玉県川口市	80戸	2026年3月
34	北千住 PJ	東京都足立区	33戸	2026年5月
35	王子 PJ	東京都北区	43戸	2026年5月
36	梅島 PJ	東京都足立区	85戸	2026年5月
37	西千葉 PJ	千葉県千葉市	118戸	2026年6月
38	西千葉Ⅱ PJ	千葉県千葉市	116戸	2026年6月
39	南鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	127戸	2026年6月
40	中野坂上 PJ	東京都中野区	31戸	2026年6月
41	竹ノ塚 PJ	東京都足立区	87戸	2026年6月
42	浅草Ⅷ PJ	東京都台東区	24戸	2026年6月



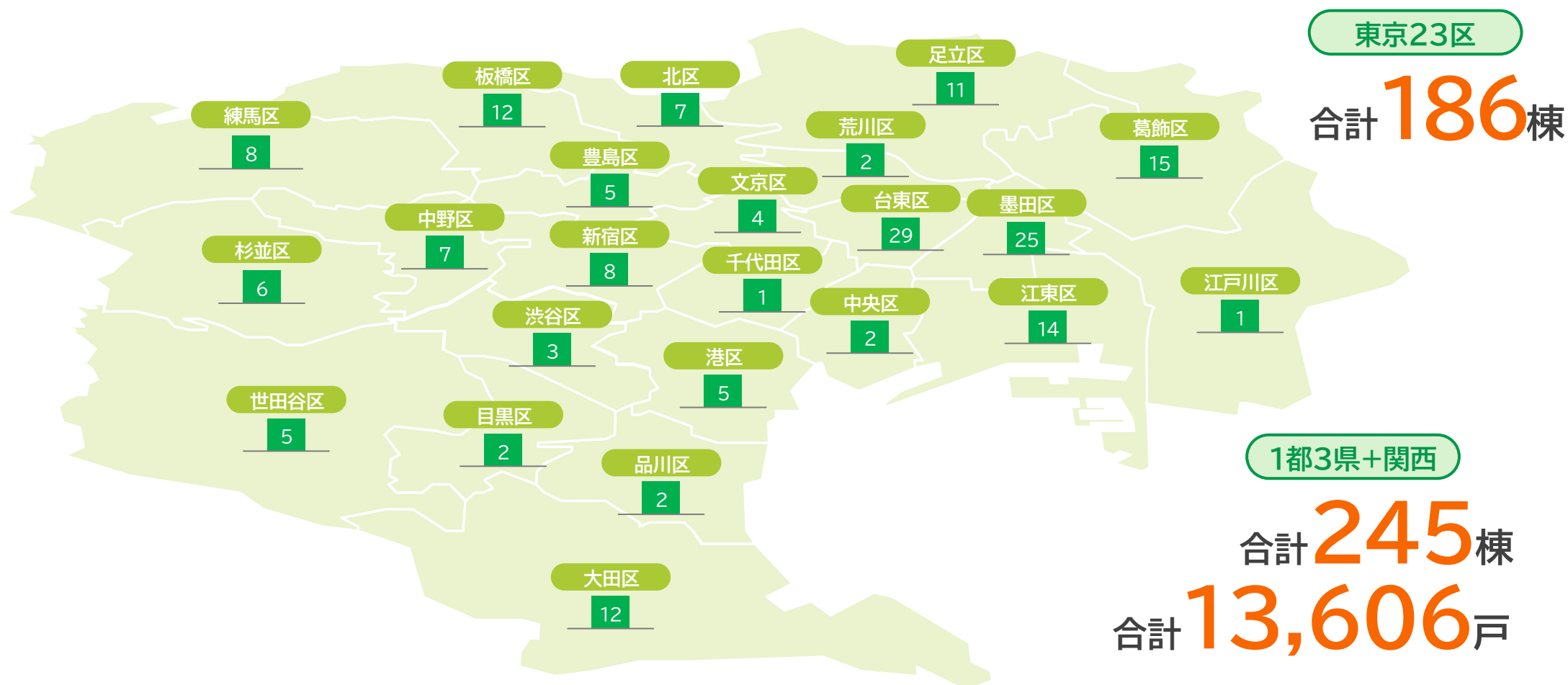
No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
43	船橋 PJ	千葉県船橋市	101戸	2026年7月
44	新川崎 PJ	神奈川県川崎市	26戸	2026年7月
45	青砥Ⅲ PJ	東京都葛飾区	60戸	2026年8月
46	高円寺Ⅱ PJ	東京都杉並区	30戸	2026年9月
47	村上 PJ	千葉県八千代市	318戸	2026年9月
48	大森町 PJ	東京都大田区	26戸	2026年9月
49	大森町Ⅱ PJ	東京都大田区	21戸	2026年9月
50	北赤羽 PJ	東京都北区	82戸	2026年10月
51	北綾瀬 PJ	東京都足立区	58戸	2026年11月
52	武蔵中原 PJ	神奈川県川崎市	47戸	2026年11月
53	九条 PJ	大阪府大阪市	48戸	2026年11月
54	東門前 PJ	神奈川県川崎市	128戸	2026年12月
55	桜川 PJ	大阪府大阪市	70戸	2026年12月
56	扇大橋 PJ	東京都足立区	51戸	2027年1月
57	舎人 PJ	東京都足立区	103戸	2027年2月
58	朝霞 PJ	埼玉県朝霞市	90戸	2027年2月
59	西横浜Ⅱ PJ	神奈川県横浜市	44戸	2027年3月
60	新高円寺Ⅱ	東京都杉並区	26戸	2027年3月
61	鶴橋 PJ	大阪府大阪市	60戸	2027年6月
62	行徳 PJ	千葉県市川市	89戸	2027年8月
63	三ノ輪Ⅳ PJ	東京都台東区	59戸	2027年9月

No	物件名	所在地	総戸数	引渡予定
64	大倉山 PJ	神奈川県横浜市	73戸	2027年11月
65	南千住Ⅸ PJ	東京都台東区	70戸	2028年1月
66	鳩ヶ谷 PJ	埼玉県川口市	152戸	2028年1月
67	鳩ヶ谷Ⅱ PJ	埼玉県川口市	99戸	2028年1月
68	平塚Ⅴ PJ	神奈川県平塚市	80戸	2028年1月
69	鶴ヶ峰 PJ	神奈川県横浜市	90戸	2028年2月
70	桶川 PJ	埼玉県桶川市	143戸	2028年2月
71	三ノ輪Ⅴ PJ	東京都台東区	49戸	2028年3月
72	西川口Ⅵ PJ	埼玉県蕨市	196戸	2028年4月
73	戸田 PJ	埼玉県蕨市	186戸	2028年7月
74	南鳩ヶ谷Ⅱ PJ	埼玉県川口市	133戸	2028年9月
75	幕張 PJ	千葉県千葉市	212戸	2028年11月
76	御嶽山 PJ ※	東京都大田区	57戸	2028年11月
77	浅草 PJ ※	東京都台東区	48戸	2029年2月
78	北赤羽 PJ ※	東京都北区	41戸	2029年6月
79	北新宿 PJ ※	東京都新宿区	55戸	2029年6月

合計 79棟 総戸数 5,114戸

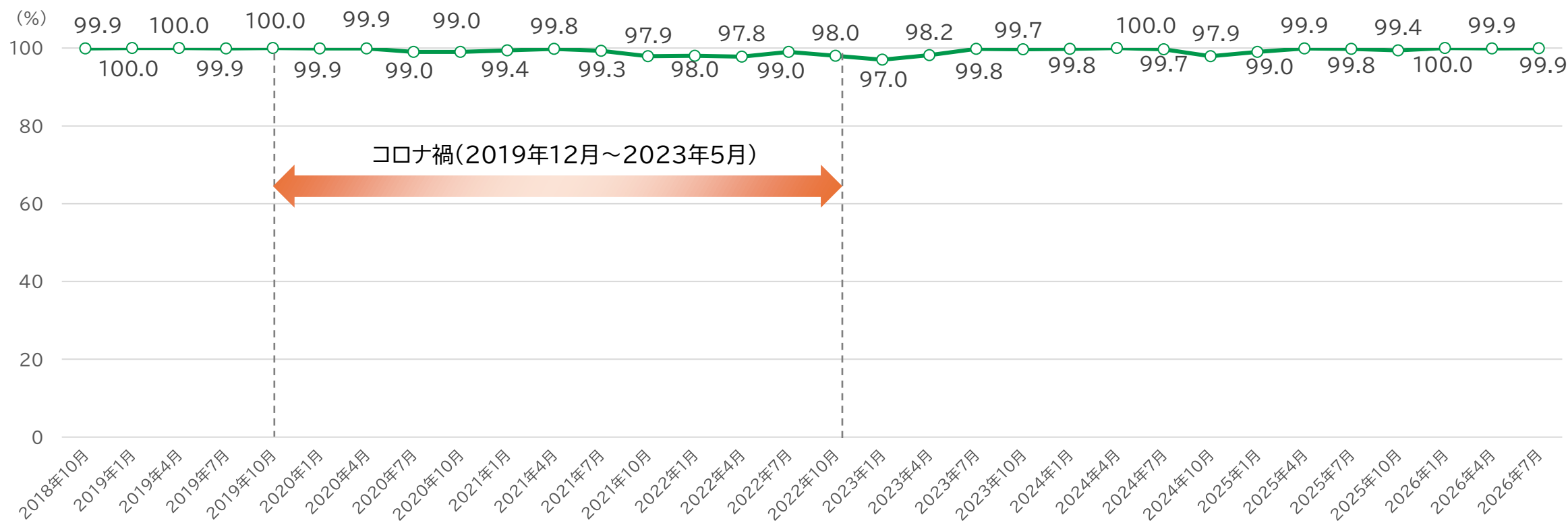
※御嶽山PJ、浅草PJ、北赤羽PJ、北新宿PJは、新ブランドマンション G-classtシリーズ

供給エリアは東京23区が中心で、その他人口増が予測される首都圏、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

月末入居率の実績



2. Livenup Groupの状況

戸建を中心とするLivenup Groupの業績は好調

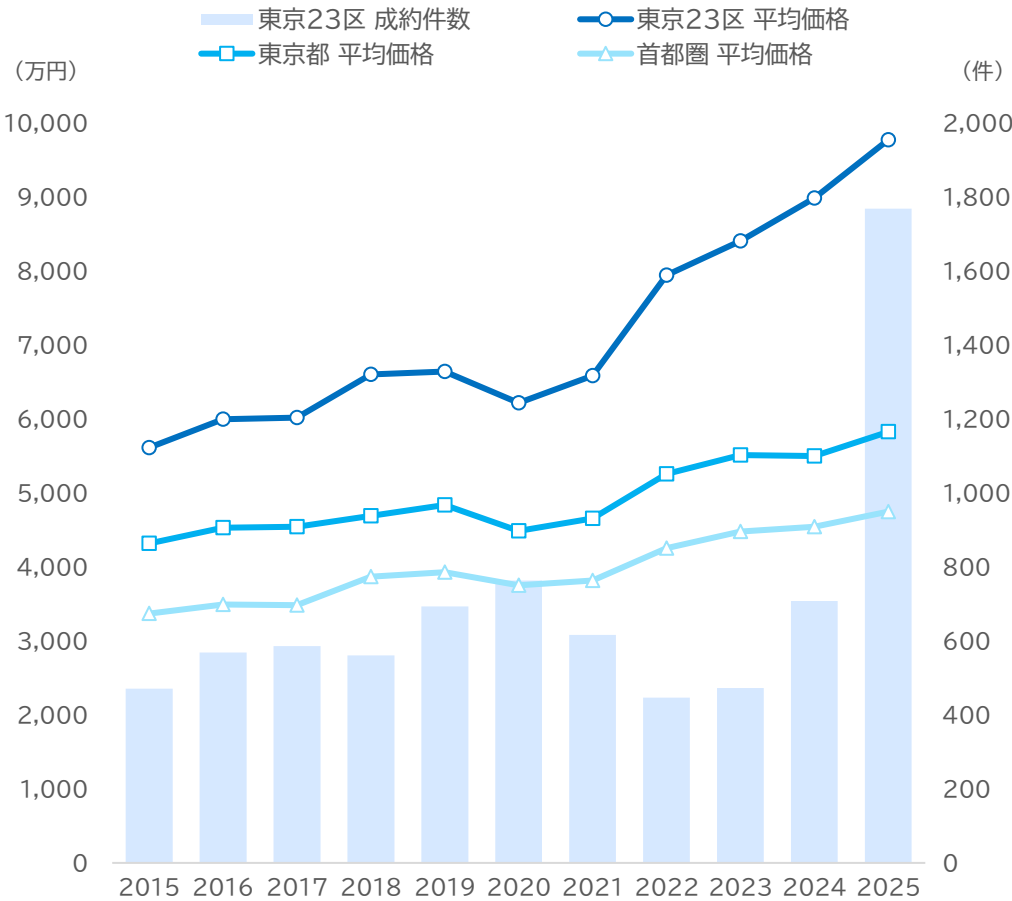
Livenup Groupの概要

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
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
株式上場	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)

【当3Qの状況】

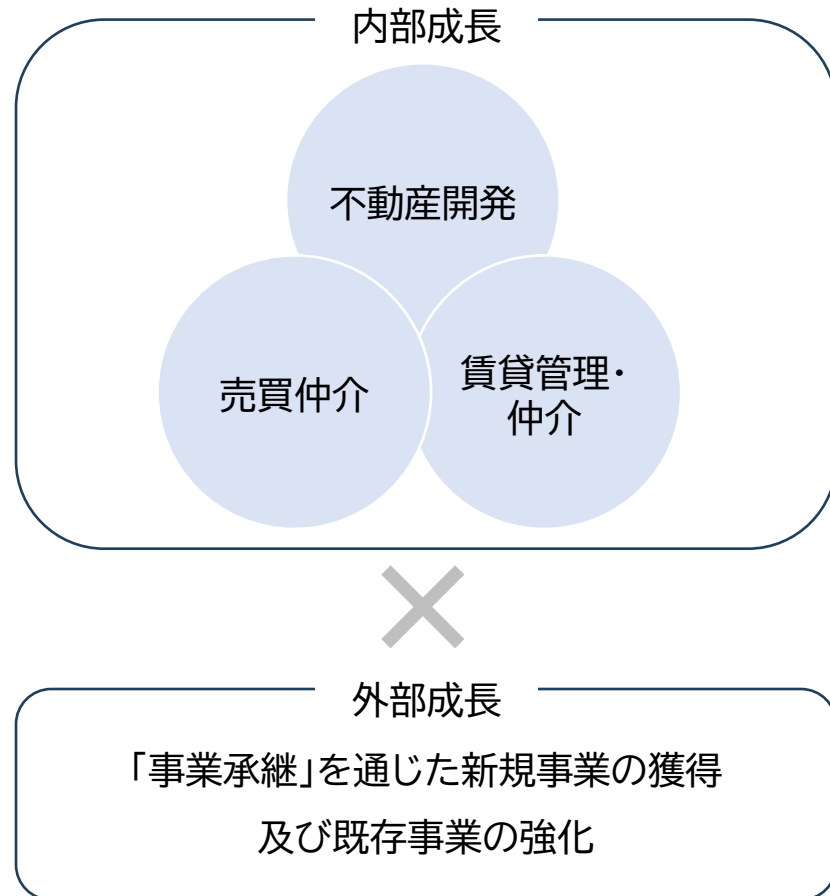
- ◆戸建ニーズの拡大に伴い、販売状況は好調に推移
- ◆M&A戦略を加速し、アセット資産を保有する不動産管理会社、三喜商事を子会社化
(前期は3社に出資、1社から事業譲受)
- ◆信用力向上により、メガバンクからの資金調達も実現

戸建住宅の平均価格価格と成約件数



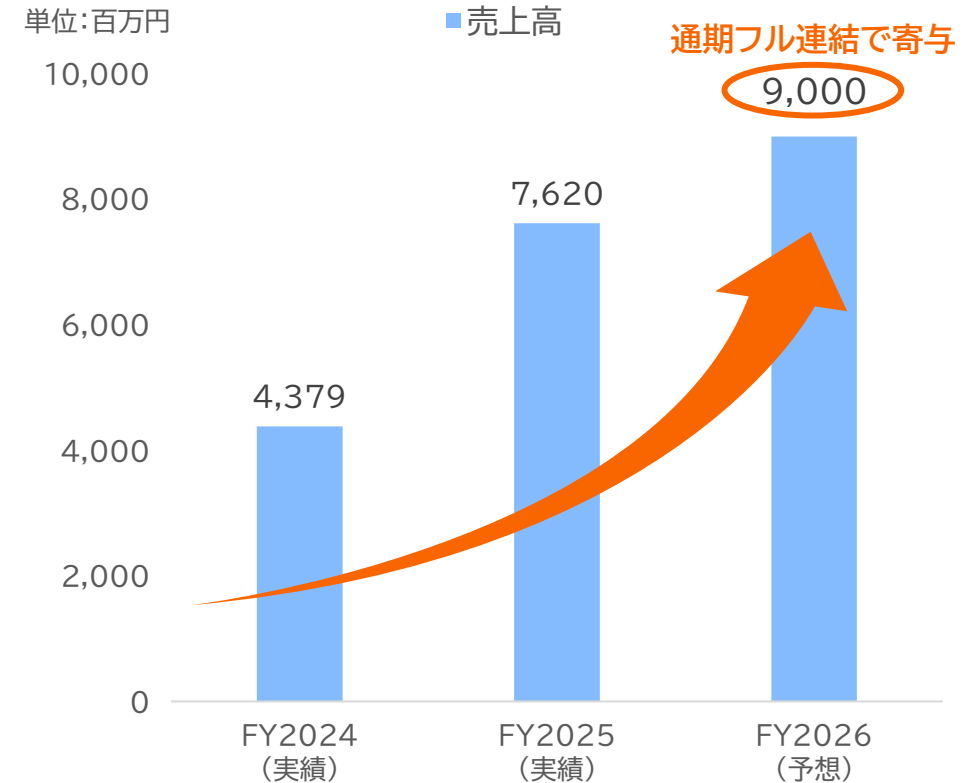
出所:東京カンテイ「新築一戸建て住宅平均価格」、東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」をもとにグラフ化

高需要エリアの**戸建販売**を中心に業績拡大
M & Aにより今期は**通期フル連結**で寄与



戸建分譲、売買仲介、賃貸管理など互いに親和性の高い事業を中心に「内部成長」させつつ、M&Aによる新規事業や機能の獲得・非連続な成長といった「外部成長」を行う。

右肩上がりで成長を続ける

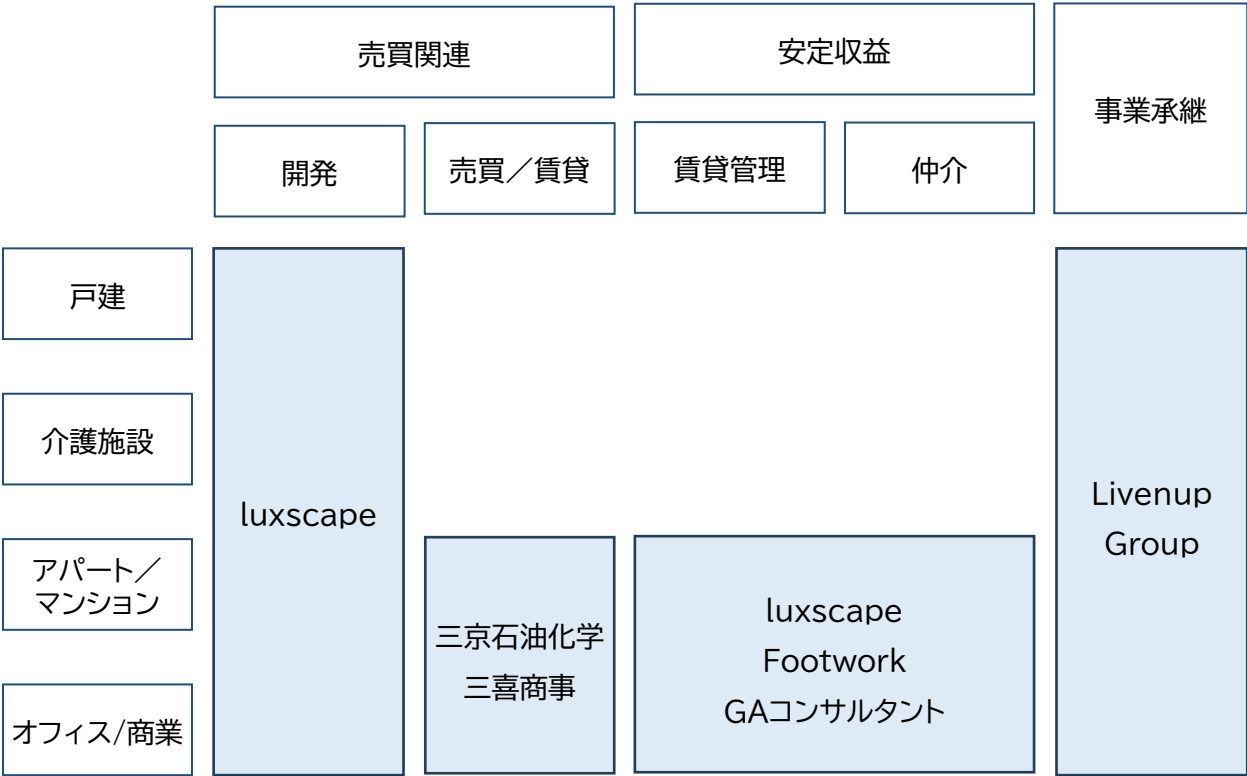


都心や城南地区を中心に物件を供給し、
高い需要で販売は好調

※Livenup Groupの決算期は9月で、上記の売上高は9月期の数値を記載しております。

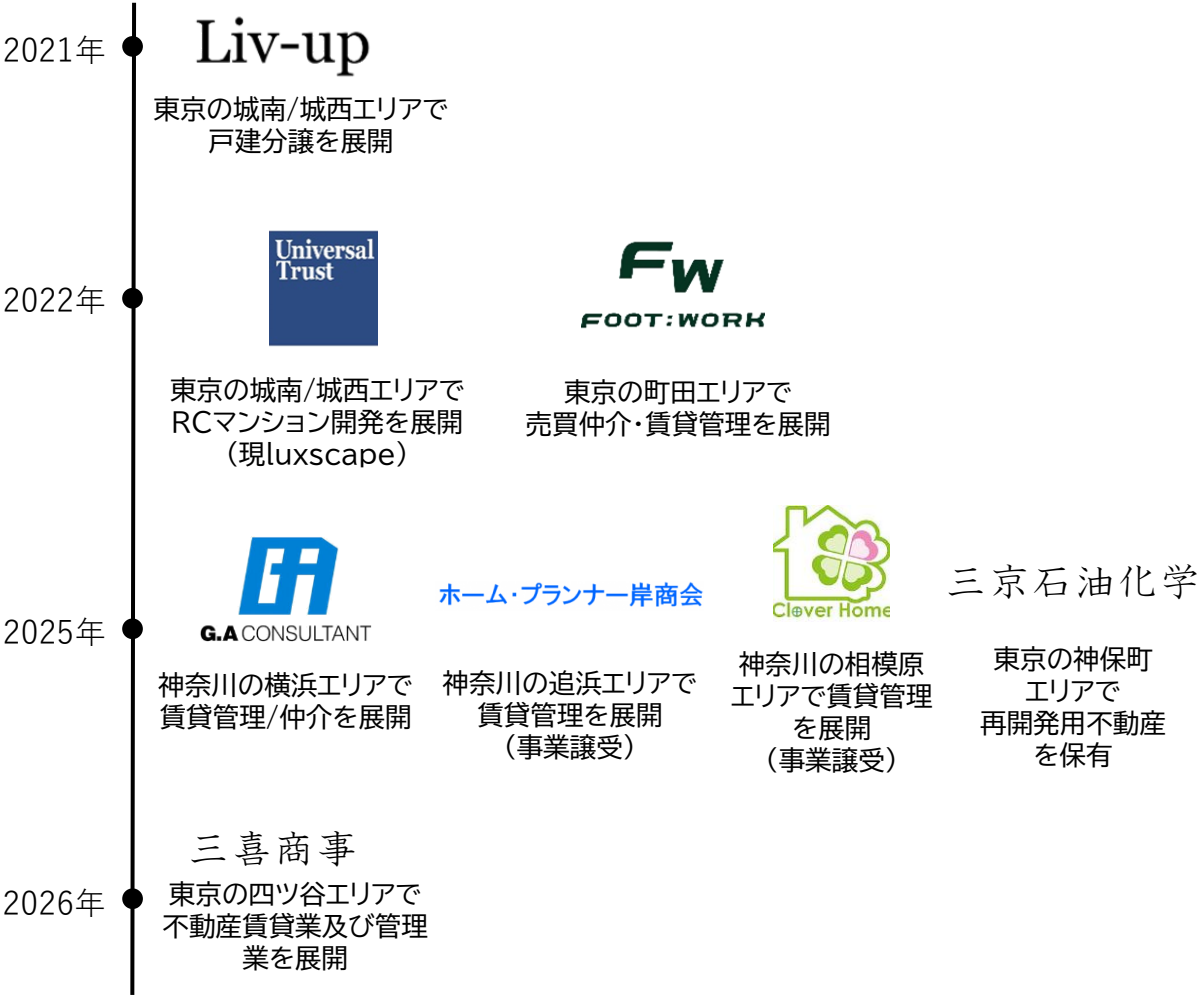
事業領域の拡大

事業領域は「売買関連」「安定収益」「事業承継」の3つに大別
各事業を内部成長させつつ、「事業承継」を通じて事業領域を拡大



M&Aの実績

事業拡張を成長ドライバーと位置付けており、7社のM&Aを実施
信用力の向上により、更なるM&Aに積極的に取り組む





No	所在地	築年	戸数	種類
1	東京都千代田区神田神保町	1960年	7戸	ビル
2	東京都新宿区四谷	1971年	4戸	ビル
3	東京都千代田区神田神保町	1989年	8戸	ビル
4	東京都新宿区四谷三栄町	1990年	6戸	ビル
5	東京都世田谷区下馬	2026年	11戸	マンション
6	東京都中野区中野	2027年	10戸	マンション
7	東京都世田谷区用賀	2027年	12戸	マンション
8	東京都世田谷区弦巻	2027年	10戸	マンション
9	東京都千代田区二番町	1972年	4戸	区分
10	東京都千代田区飯田橋	1983年	1戸	区分
11	東京都千代田区神田駿河台	1984年	6戸	区分
12	東京都江戸川区江戸川	2026年	40戸	医療ケア
13	千葉県松戸市稔台	2026年	30戸	医療ケア
14	埼玉県富士見市鶴瀬西	1973年	1戸	戸建
15	東京都目黒区自由が丘	2026年	1戸	戸建
16	東京都目黒区大橋	2026年	1戸	戸建
17	東京都品川区西大井	2026年	1戸	戸建
18	東京都渋谷区神泉町	2026年	1戸	戸建
19	東京都目黒区三田	2026年	1戸	戸建
20	東京都世田谷区世田谷	2026年	1戸	戸建

No	所在地	築年	戸数	種類
21	東京都世田谷区世田谷	2026年	1戸	戸建
22	東京都世田谷区桜丘	2026年	1戸	戸建
23	東京都世田谷区桜丘	2026年	1戸	戸建
24	東京都世田谷区桜丘	2026年	1戸	戸建
25	東京都世田谷区上馬	2026年	1戸	戸建
26	東京都大田区中馬込	2026年	1戸	戸建
27	東京都大田区山王	2026年	1戸	戸建
28	東京都大田区山王	2026年	1戸	戸建
29	東京都大田区山王	2026年	1戸	戸建
30	東京都品川区西大井	2026年	1戸	戸建
31	東京都品川区西品川	2026年	1戸	戸建
32	東京都品川区西品川	2026年	1戸	戸建
33	東京都世田谷区野沢	2026年	1戸	戸建
34	東京都目黒区目黒本町	2026年	1戸	戸建
35	東京都新宿区須賀町	2027年	1戸	戸建
36	東京都大田区南千束	2027年	1戸	戸建
37	東京都大田区南千束	2027年	1戸	戸建
38	東京都世田谷区弦巻	2027年	1戸	戸建
39	東京都世田谷区弦巻	2027年	1戸	戸建
40	東京都新宿区西早稲田	2027年	1戸	戸建

No	所在地	築年	戸数	種類
41	東京都杉並区浜田山	2027年	1戸	戸建
42	東京都杉並区浜田山	2027年	1戸	戸建
43	東京都世田谷区若林	2027年	1戸	戸建
44	東京都目黒区緑が丘	2027年	1戸	戸建
45	東京都品川区荏原	2027年	1戸	戸建
46	東京都品川区荏原	2027年	1戸	戸建
47	東京都品川区荏原	2027年	1戸	戸建
48	東京都世田谷区桜丘	2027年	1戸	戸建
49	東京都新宿区余丁町	2027年	1戸	戸建
50	東京都品川区大崎	2027年	1戸	戸建
51	東京都品川区大崎	2027年	1戸	戸建
52	東京都品川区大崎	2027年	1戸	戸建
53	東京都杉並区高円寺北	2027年	1戸	戸建
54	東京都世田谷区弦巻	2027年	1戸	戸建
55	東京都品川区西大井	2027年	1戸	戸建
56	東京都杉並区高円寺南	2027年	1戸	戸建
57	東京都大田区山王	2027年	1戸	戸建
58	東京都品川区西品川	2027年	1戸	戸建
59	東京都品川区西品川	2027年	1戸	戸建
60	東京都目黒区中町	2027年	1戸	戸建

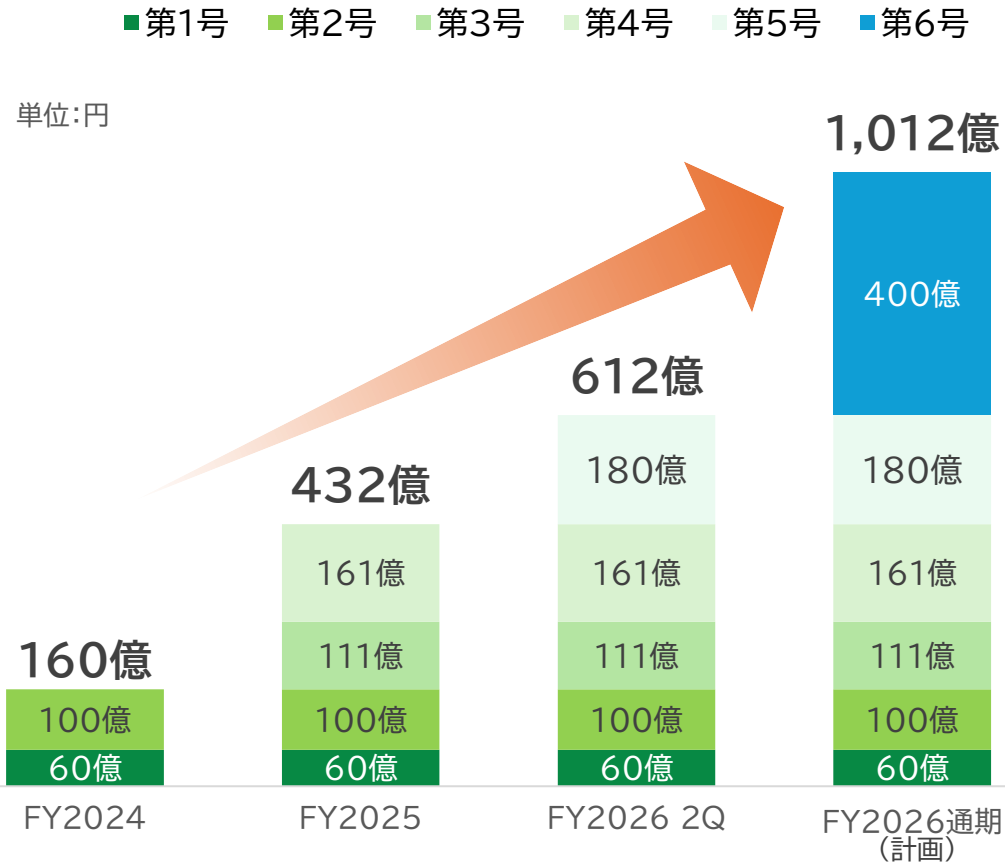
No	所在地	築年	戸数	種類
61	東京都中野区南台	2027年	1戸	戸建
62	東京都新宿区上落合	2027年	1戸	戸建
63	東京都新宿区上落合	2027年	1戸	戸建
64	東京都中野区上高田	2027年	1戸	戸建
65	東京都中野区上高田	2027年	1戸	戸建
66	東京都中野区上高田	2027年	1戸	戸建
67	東京都中野区上高田	2027年	1戸	戸建
68	東京都世田谷区下馬	2027年	1戸	戸建
69	東京都世田谷区下馬	2027年	1戸	戸建
70	東京都品川区豊町	2027年	1戸	戸建
71	東京都品川区豊町	2027年	1戸	戸建

合計 収益用不動産 149戸、戸建 58戸

3. 不動産ファンド事業の状況

優良自社物件を組み入れ、ファンド規模を拡大

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※	資産総額※	エリア
第6号	今期4Q組成ファンドは、資産総額約400億円程度の規模を計画					
第5号	2026年4月	10棟	584戸	0.6年	180億	東京、神奈川、埼玉、千葉
第4号	2025年9月	12棟	604戸	0.6年	161億	東京、神奈川、埼玉、千葉
第3号	2025年4月	4棟	332戸	0.7年	111億	東京、神奈川
第2号	2024年10月	11棟	331戸	3.8年	100億	東京、神奈川、埼玉、千葉
第1号	2024年7月	6棟	190戸	2.8年	60億	東京、神奈川、埼玉

- 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

※ファンド組成時

見 据 え る の は 上 場 リ ー ト ／ 私 募 リ ー ト

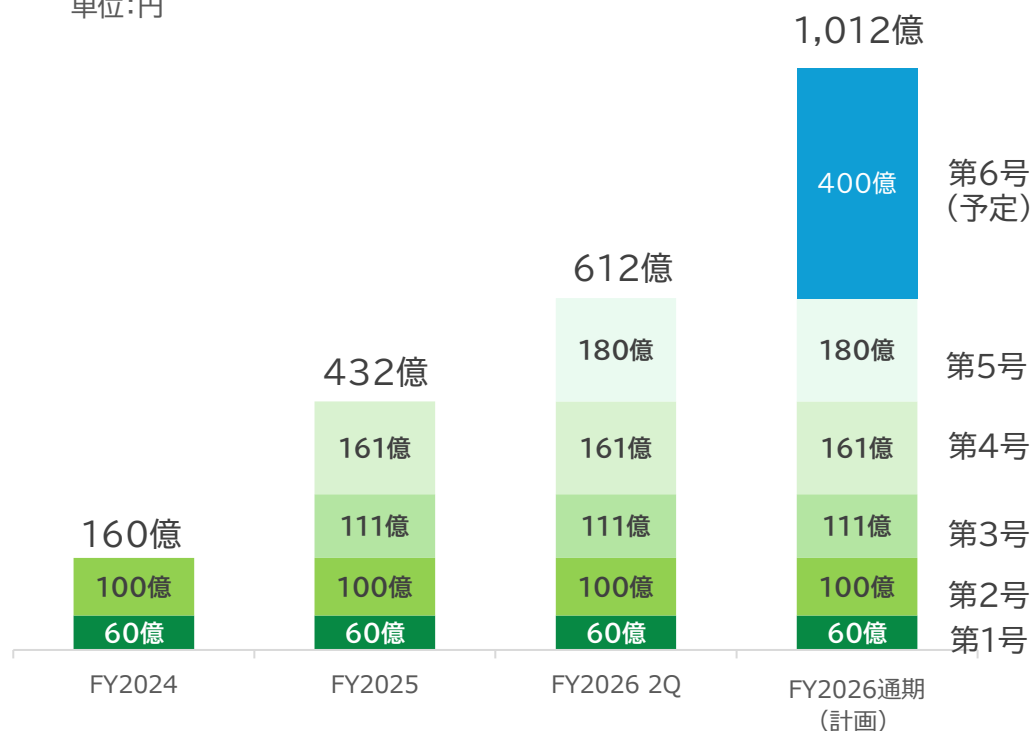
Phase 1

不動産ファンド

Phase 2

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。

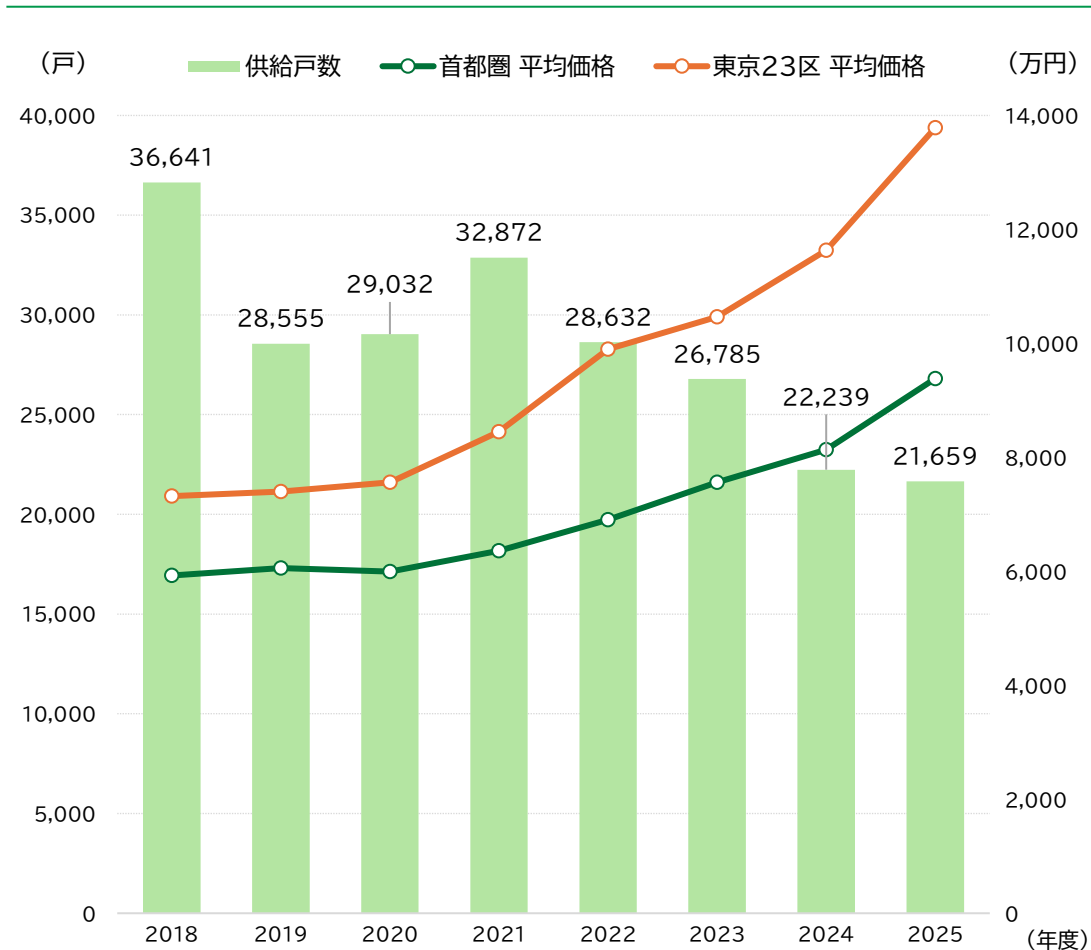
第1号から第5号まで組み入れた物件の所在地



- 第1号ファンド
- 第2号ファンド
- 第3号ファンド
- 第4号ファンド
- 第5号ファンド

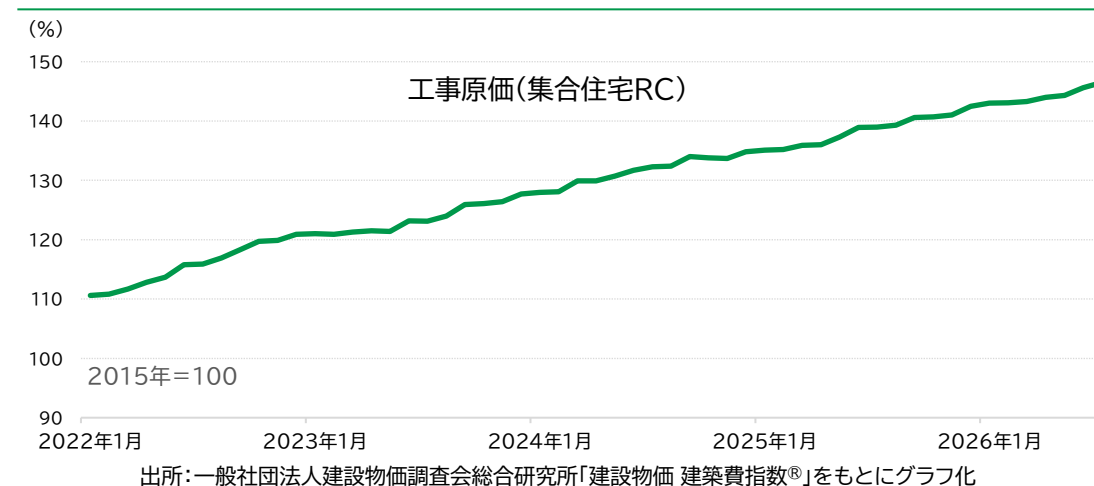
建築費や金利の上昇により、価格の上昇、供給戸数の減少がみられる

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 2025年度」をもとにグラフ化

建築費指数の推移(東京)

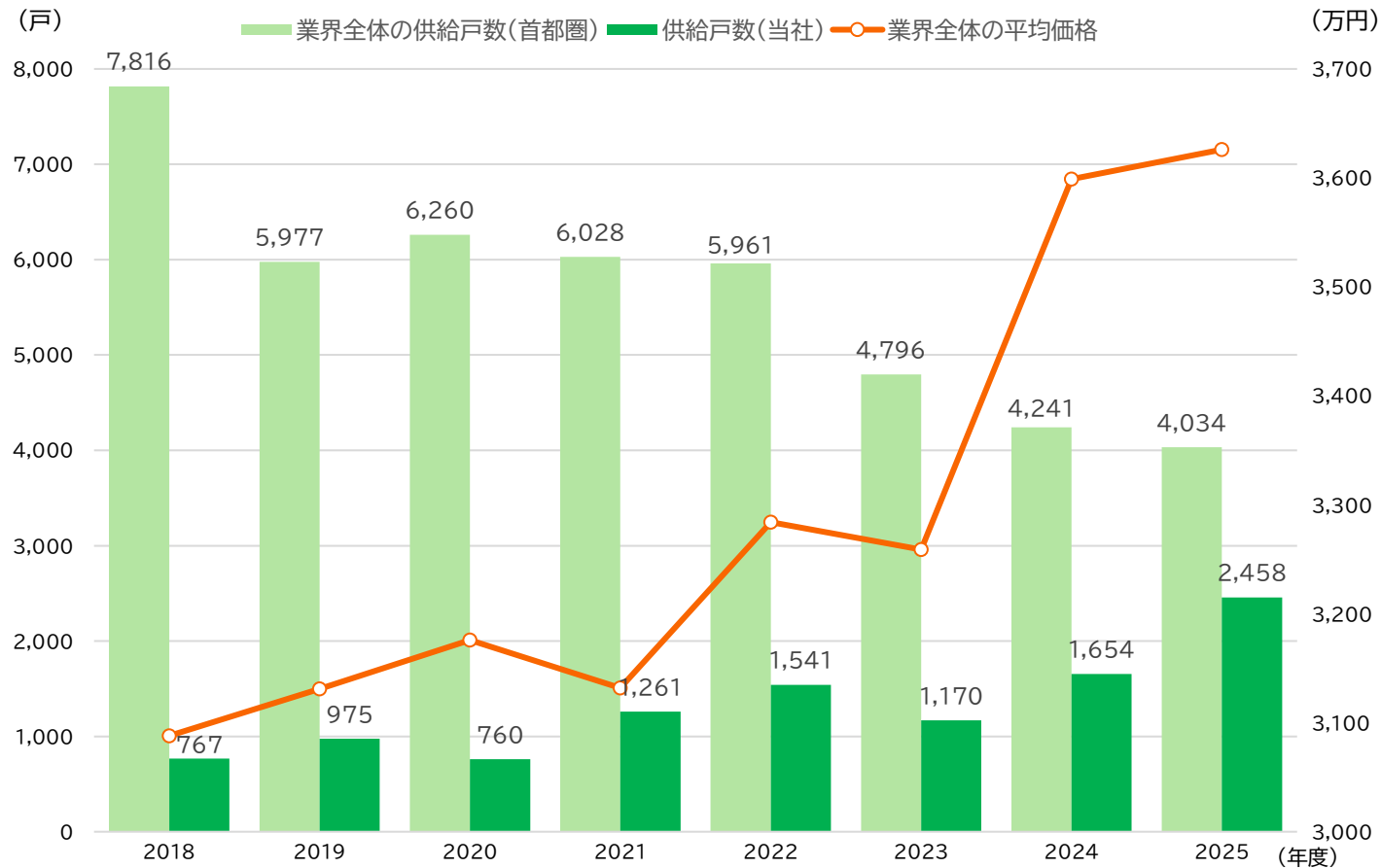


10年国債利回りの推移



首都圏の投資用マンションも供給戸数は減少傾向 一方で当社の供給戸数は拡大傾向

首都圏投資用新築マンションの供給戸数と平均価格

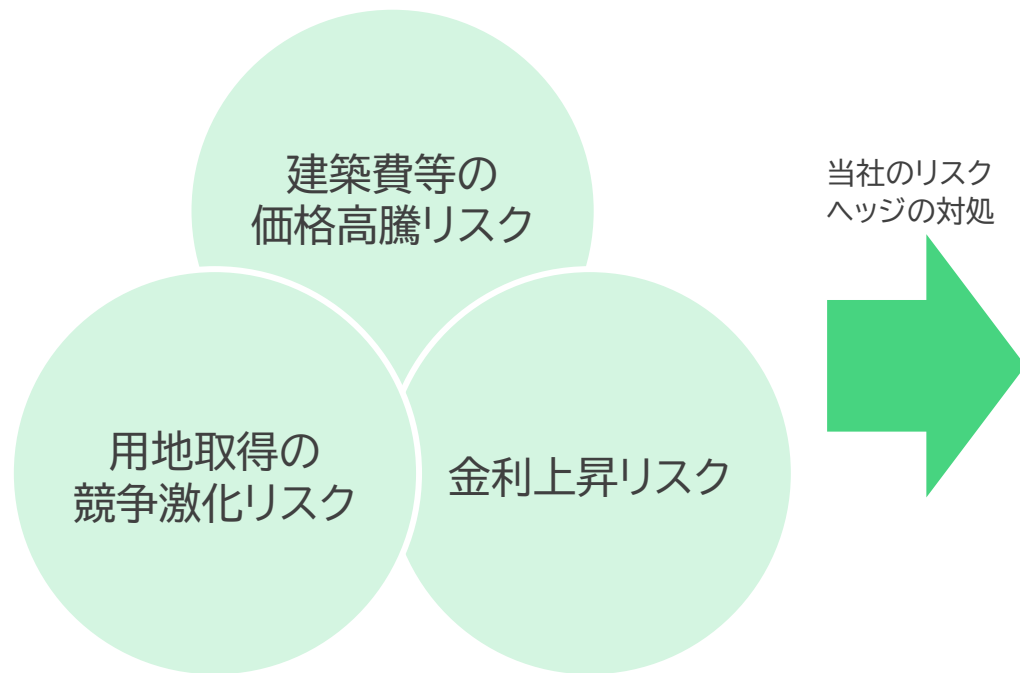


出所:不動産経済研究所「首都圏投資用マンション市場動向 2025年度」をもとにグラフ化

2018年度以降、
業界全体の供給戸数は
年平均9%で減少しているが、
当社は**18%**で増加

業界シェアも**50%超**に成長

ネガティブな外部環境リスクがあっても なぜ当社は**ファンド資産を拡大**できるのか



<仕入>

- ① 相対取引
⇒ 最高値での購入となる入札には参加せず、相対取引による仕入
- ② 専有仕入
⇒ 手付金だけの仕入により、開発期間の資金負担軽減、資金効率の最適化
- ③ リピート先からの仕入
⇒ 取引先との良好な関係を築いており、優先的に仕入物件を紹介してもらえる体制
- ④ 物件の大型化
⇒ 資材価格等の高騰をスケールメリットでコスト圧縮
- ⑤ 信用力
⇒ 上場企業、金融機関からの調達能力、販売能力の高さから、新規取引先も安心して取引が可能

<物件>

- ① 自社物件
⇒ 高品質な自社ブランド「GENOVIA」による高い賃料単価
- ② 高入居率
⇒ 好立地、戦略的な供給による高入居率により、投資商品としての価値と高利回りを提供

4. M&Aの状況

FY2025にM&Aした2社は順調に貢献
FY2026もM&Aの検討を積極的に行う

M&Aの時期	M&A先	当3Qでの当社グループへの貢献	今後の展開
FY2025	Livenup Group (戸建販売)	✓同社の戸建物件の販売は好調で、当社連結の3Q売上高への寄与は約58億円 ✓管理物件の拡充を目的としたM&Aにより1社子会社化	✓戸建物件の実需は引き続き好調であり、当社連結の通期売上高への寄与は約90億円の見込み ✓医療ケア施設など、多様な物件開発 ✓継続的にM&Aを実施
	日成アドバンス (関西デベロッパー)	✓同社ルートにて関西の優良物件の仕入(3棟271戸)を実現し、当社ブランド「GENOVIA」シリーズとして販売 ✓IPO準備を本格開始(監査法人との契約等)	✓引き続き、関西物件を取り込み、リートへの組み入れも検討 ✓主幹事証券も選定し、IPO準備に拍車をかける
FY2026	A社 (建設会社)	✓数多くのM&A案件の中から、事業シナジーや収益寄与が確実に見込まれる会社をスクリーニング	✓現在検討中の案件は精査を深める ✓その他の新規M&A案件の情報も積極的に取り込んでいく
	B社 (型枠会社)	✓デューデリジェンスを実施し、社外取締役を含め厳選中	

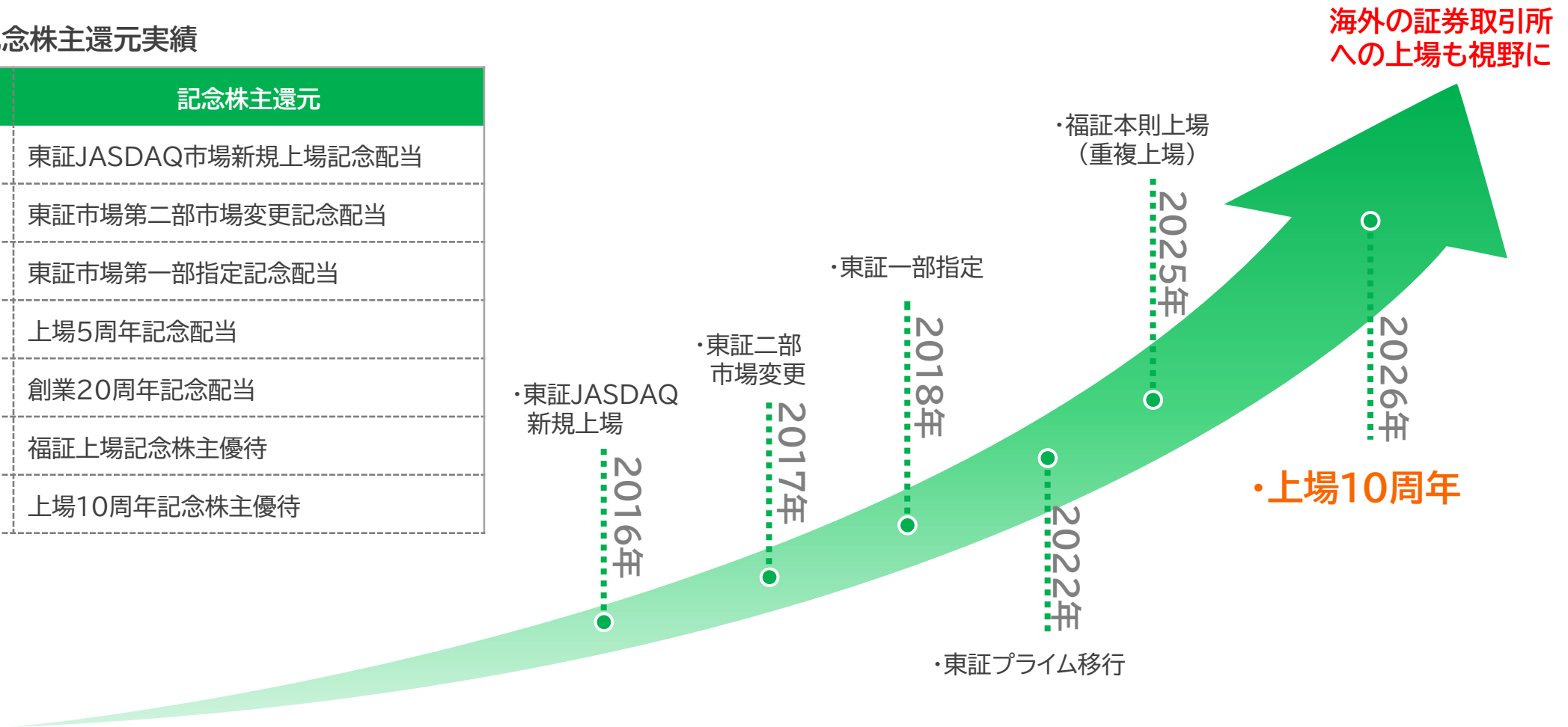
※上記は、膨大なM&A案件の中から、デューデリジェンスを実施した会社のみ記載しております。

5. 株主優待と株主還元の状況

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	記念株主還元
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
FY2026	上場10周年記念株主優待



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
優待利回り (1,000株保有時)	約6.7%
配当+優待利回り (1,000株保有時)	約10.2%

対象となる交換先の例(変更となる可能性があります。)

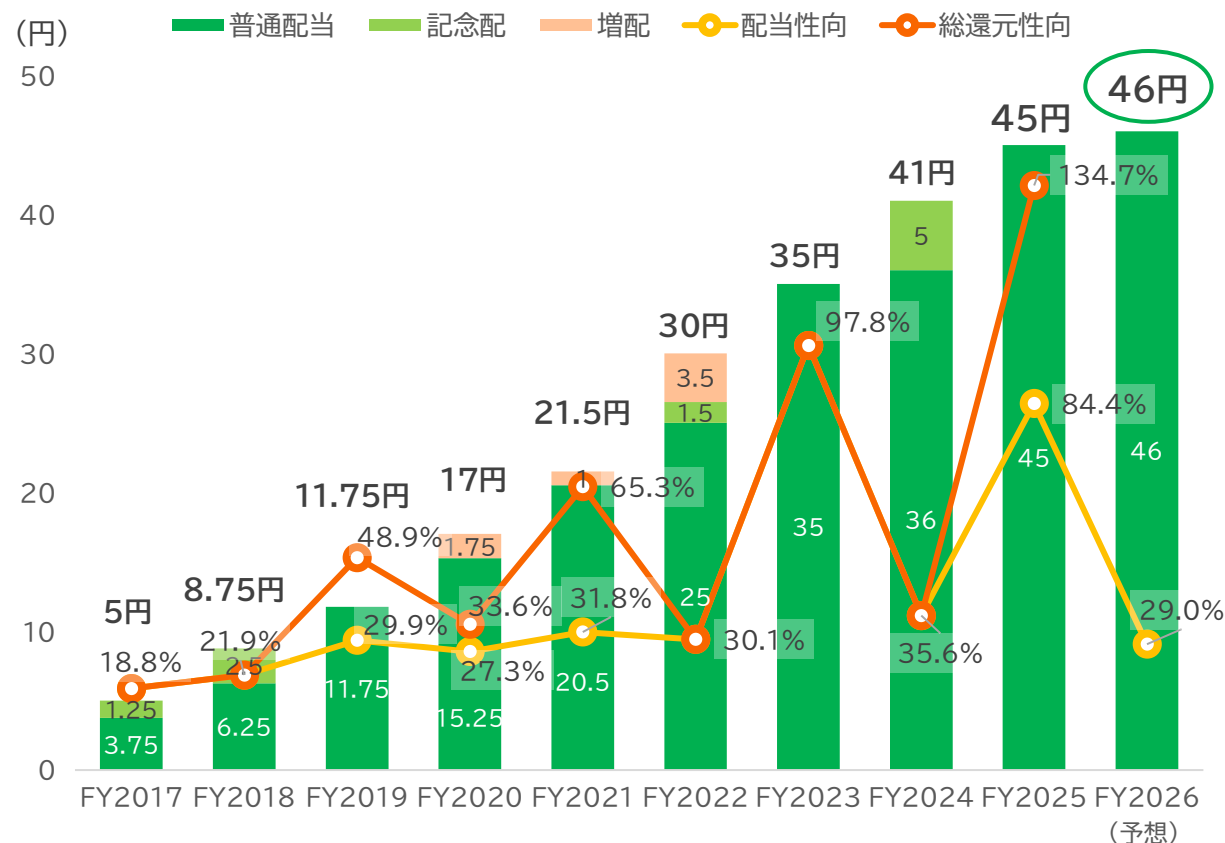
Amazon ギフトカード、QUO カード Pay、PayPay マネーライト、d ポイント、auPAY ギフトカードなど、株主様が交換先を選べるギフトといたします。

※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9月11日の株価終値(東京証券取引所)から算出

配当方針は、配当性向**35%**を目標に**毎期配当**
 自己株式を含め、株価上昇による**TSR(株主総利回り)**を重視

配当は、上場来9期連続**増配**(増配倍率**9倍**)

自己株式の取得も積極的に実施



※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。

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。

※FY2026 3Q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、1,836,382株(発行済株式数に対する割合は6.012%)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。



|| 中期経営計画

FY2026-FY2030

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**

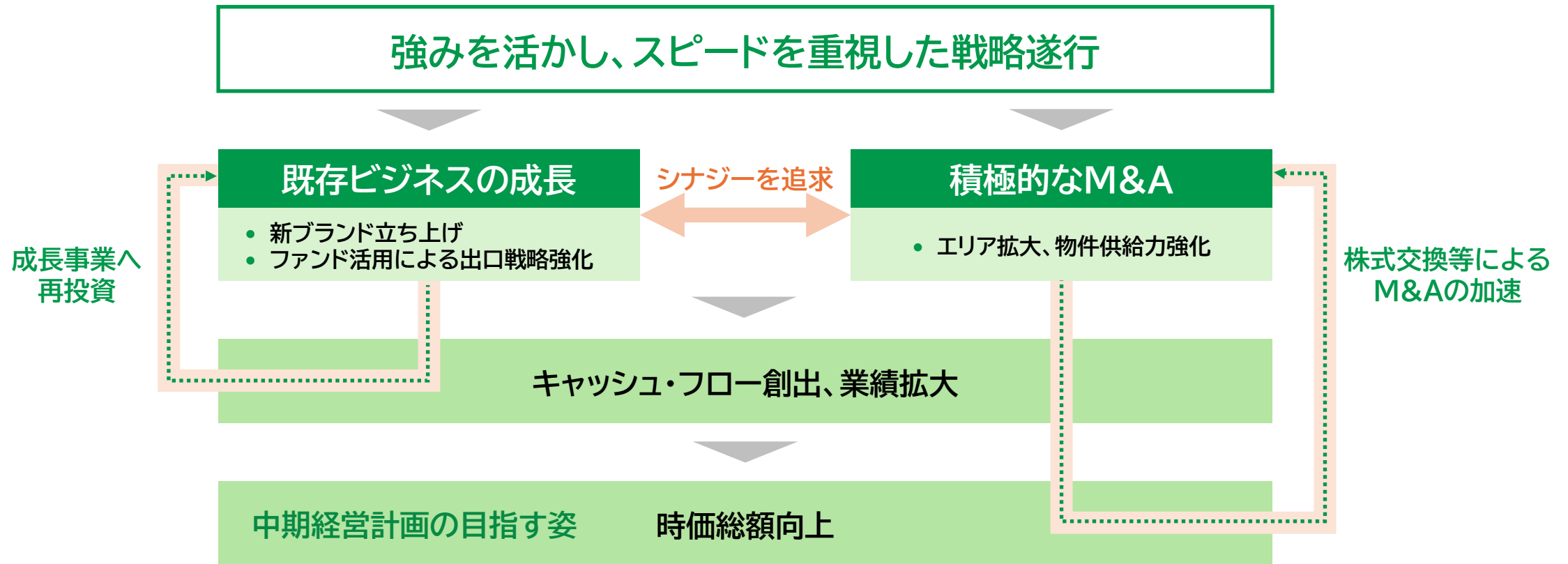
VISION

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。

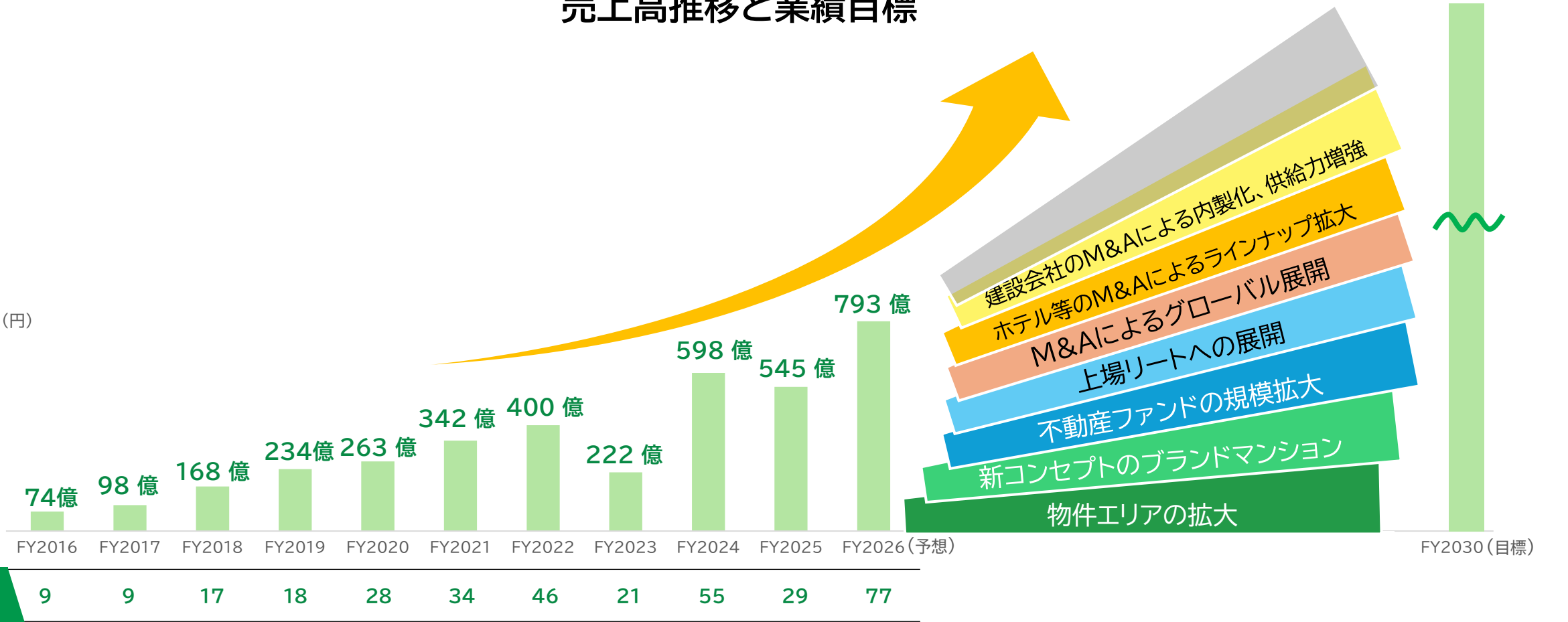
当社は、従来の不動産業界の枠にとらわれない
新たなビジネスモデルを創造し、
業界活性化を牽引する企業となることを
目指しています。

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



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の拡大を目的とした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

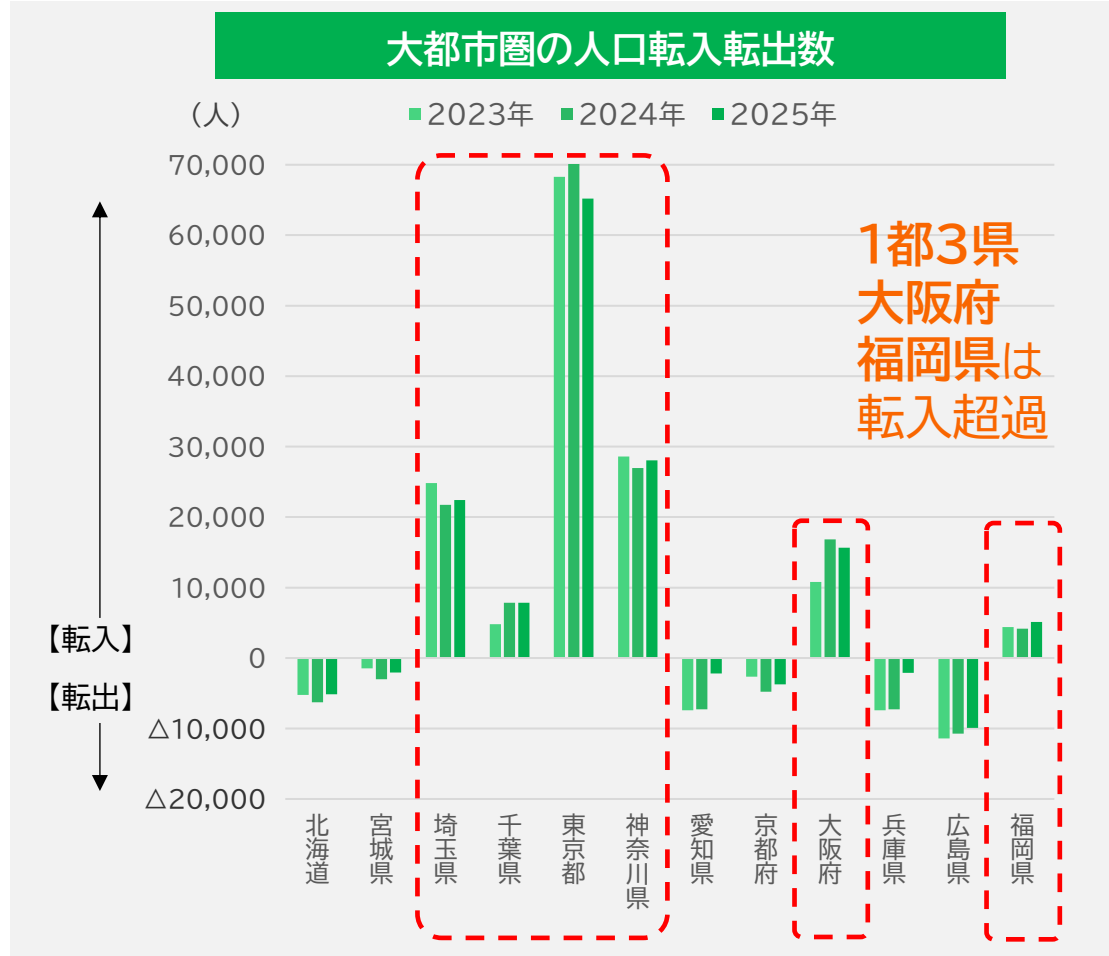
- ルームバンクインシュアが入居者の連帯保証人となることで、家賃等の未収リスクを解消
- 不動産管理事業における入居者の囲い込みによる収益拡大が可能



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

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

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
- オフィス
- 少子・高齢者向け住宅
- 海外物件

M&A
ターゲット
業種

建設会社のM&Aにより、建設プロセスの**内製化**とスピードアップで **物件供給力**の増強を実現する一気通貫のバリューチェーン体制を構築

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

仕入・開発

建設

販売・売却

管理

FY2025

Livenup Groupを買収し、戸建・中古
不動産の仕入強化
日成アドバンスと資本業務提携を実施し、
関西の不動産仕入強化

現状のボトルネック

M&Aにより、建設の内製化、
期間短縮が図られ、
結果として物件供給力が増強される

FY2024

不動産ファンド事業を開始し、出口
戦略を強化

FY2020

ルームバンクシェアを買収し、物件管理
体制を強化

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



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

「G-classt」フォトギャラリー(完成イメージ例)

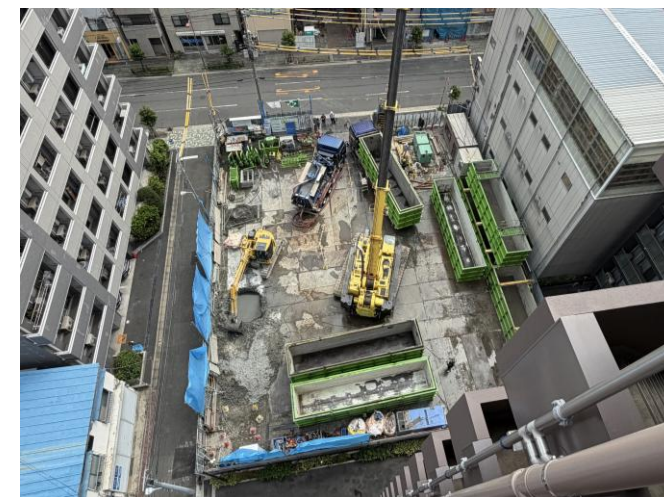
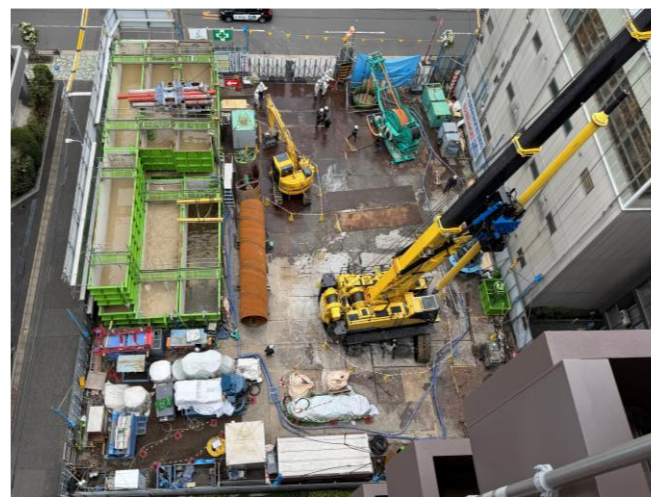


「G-classt」フォトギャラリー(建設現場)

G-classt 北新宿

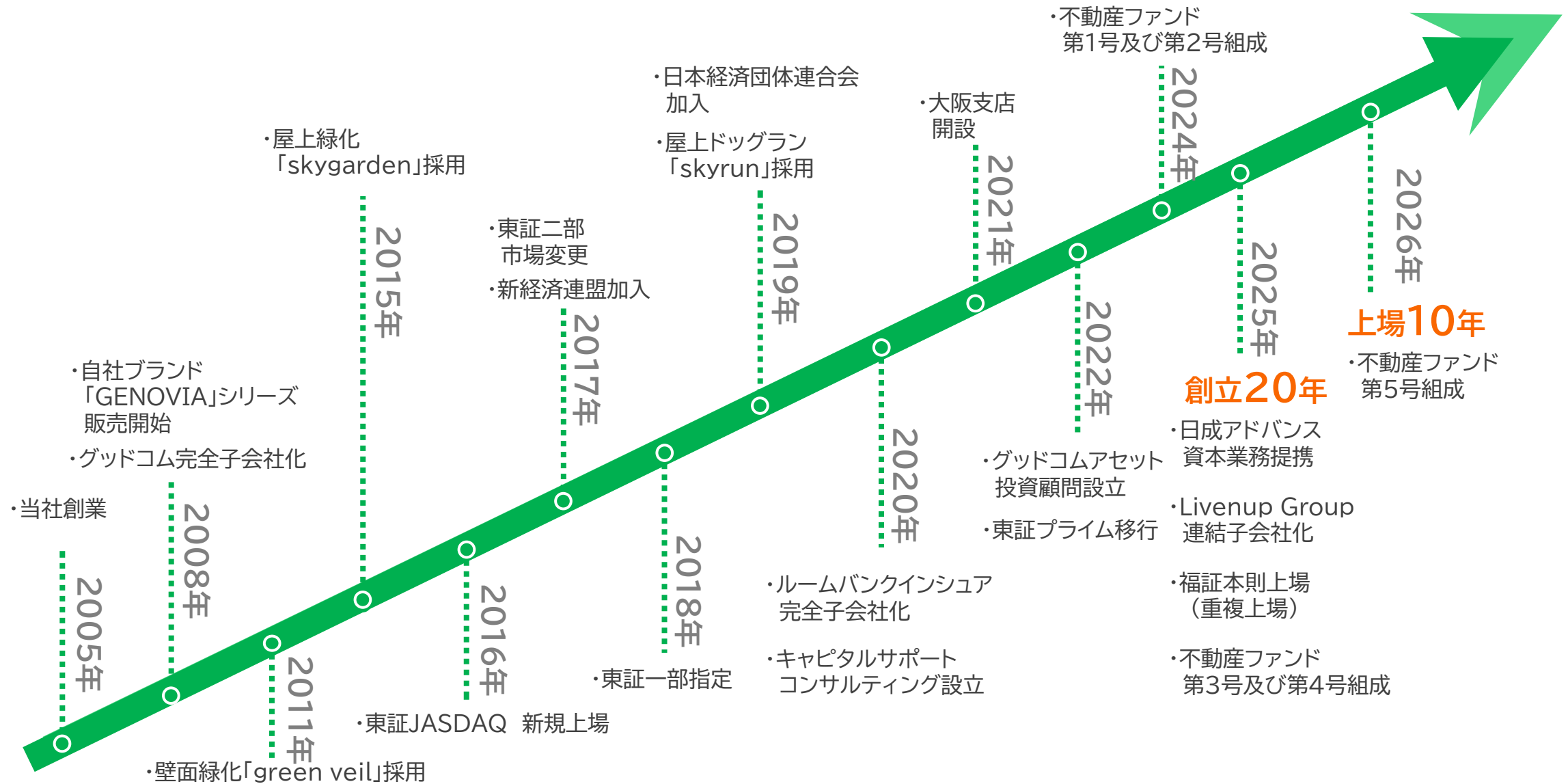


G-classt 浅草

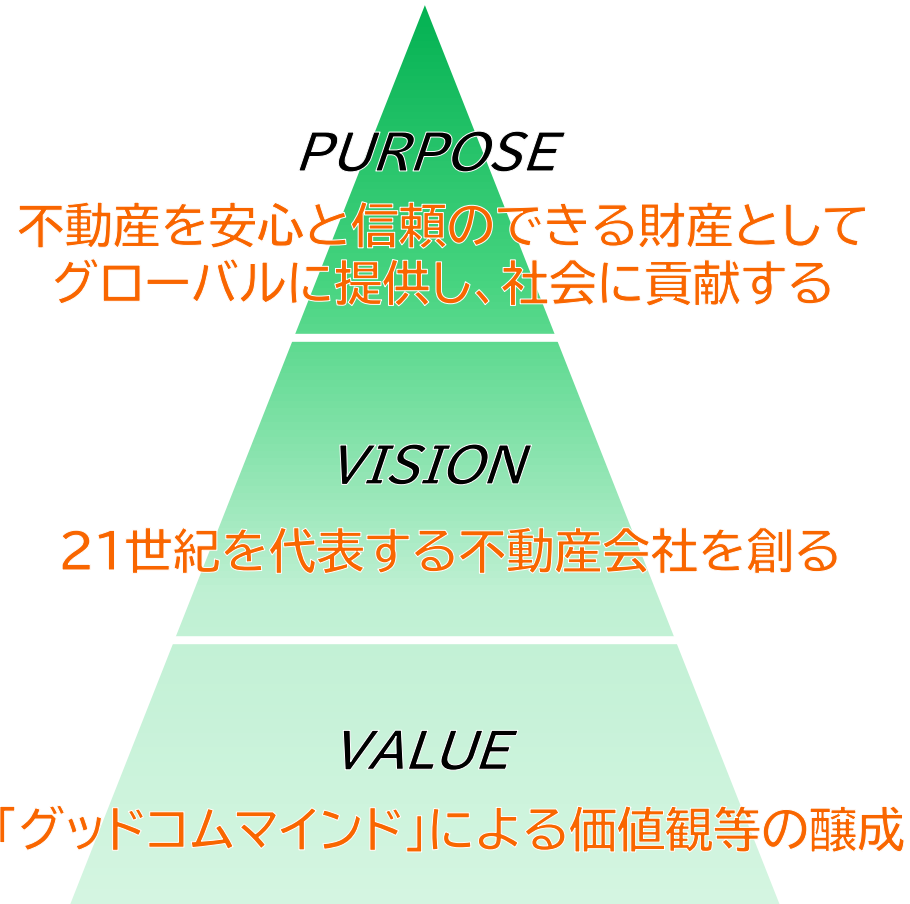


Appendix

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) ※2026年7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	266名(連結) ※2026年7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	17,334名 ※2026年4月30日現在
決算期	10月



グッドコムアセットの理念

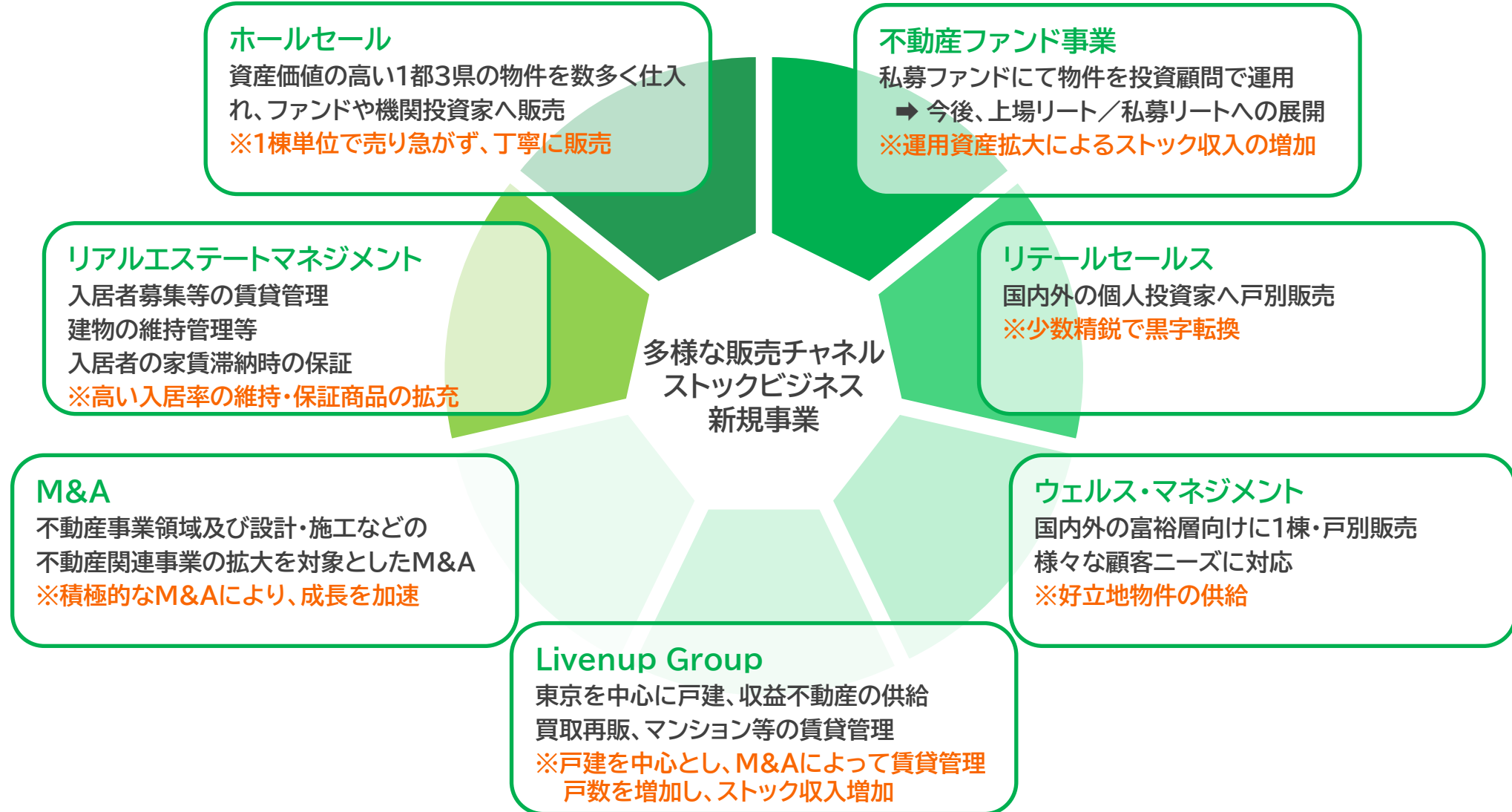


社名の由来

Good Company Asset
→ *Good Com Asset*

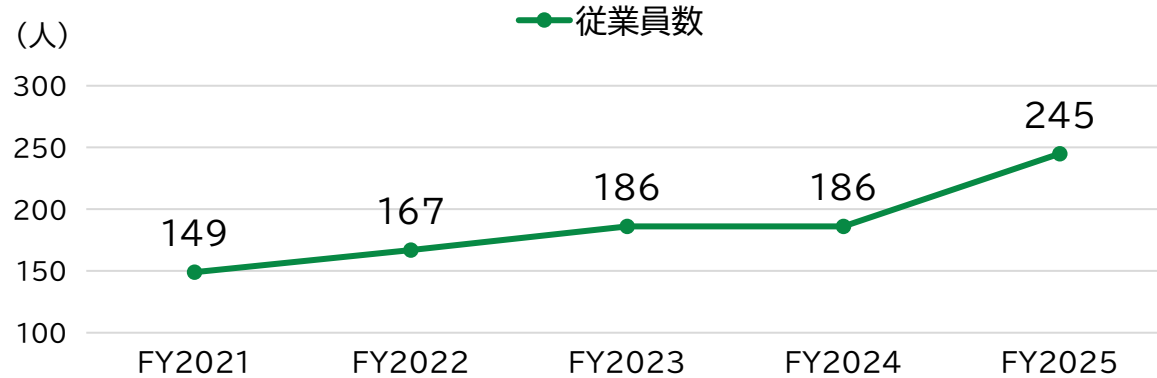
(不動産業における)超優良企業でありながら、社会貢献や慈善事業を積極的に推進する企業でありたいとの願いを込めています。COMPANYの一部が欠けた“COM”の表記は“未完成の自分”を表現し、常に完璧を目指すための戒めとしています。

経営環境に応じた売上バランスを構築し、業容を拡大



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

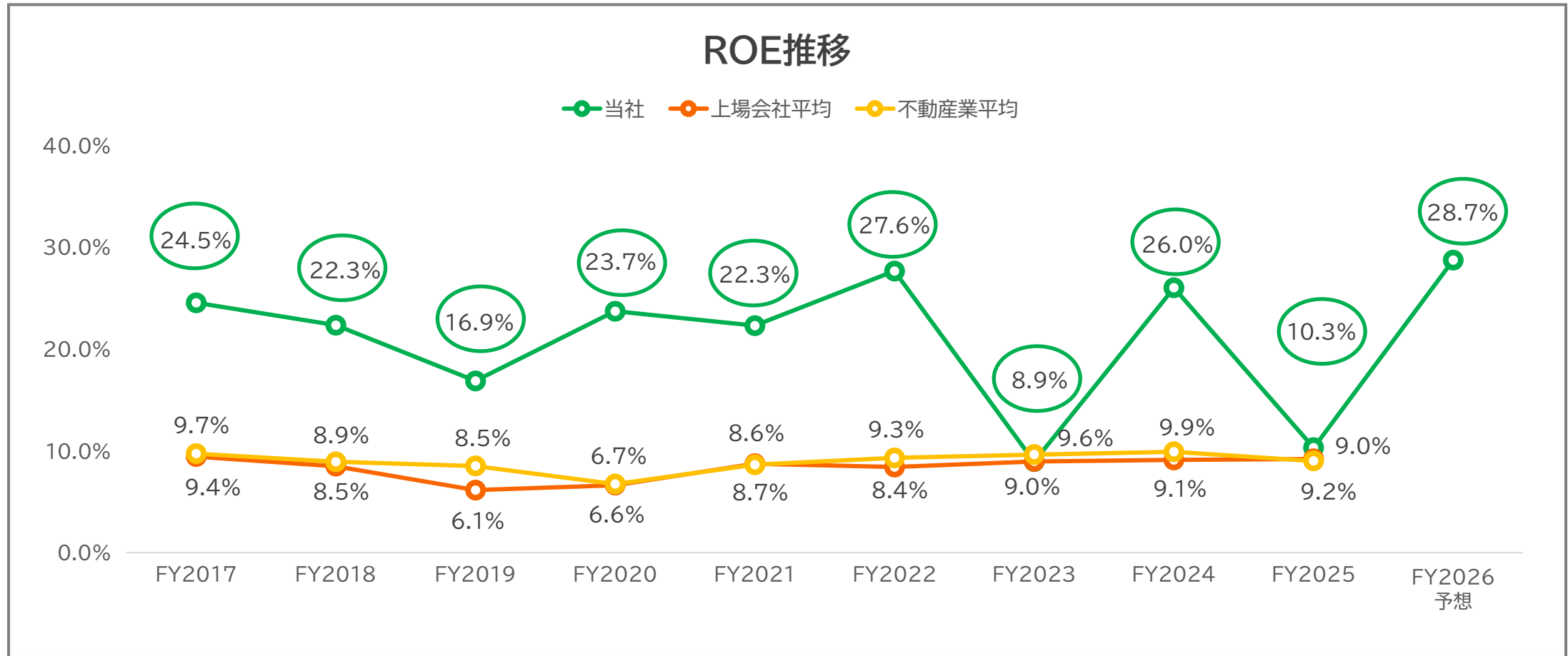
福利厚生

- ・ 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

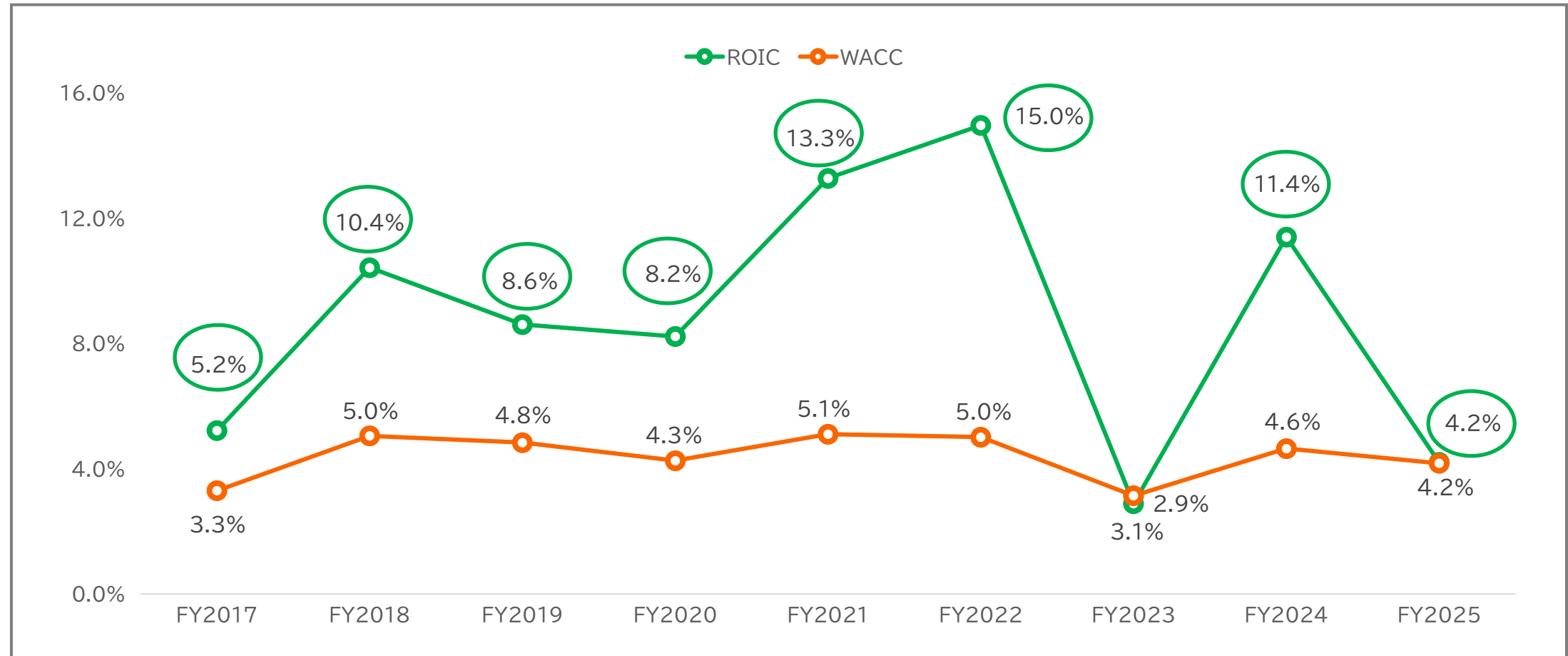
ROEは基本方針である10%以上をキープ



※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は資本コストを概ね上回り推移

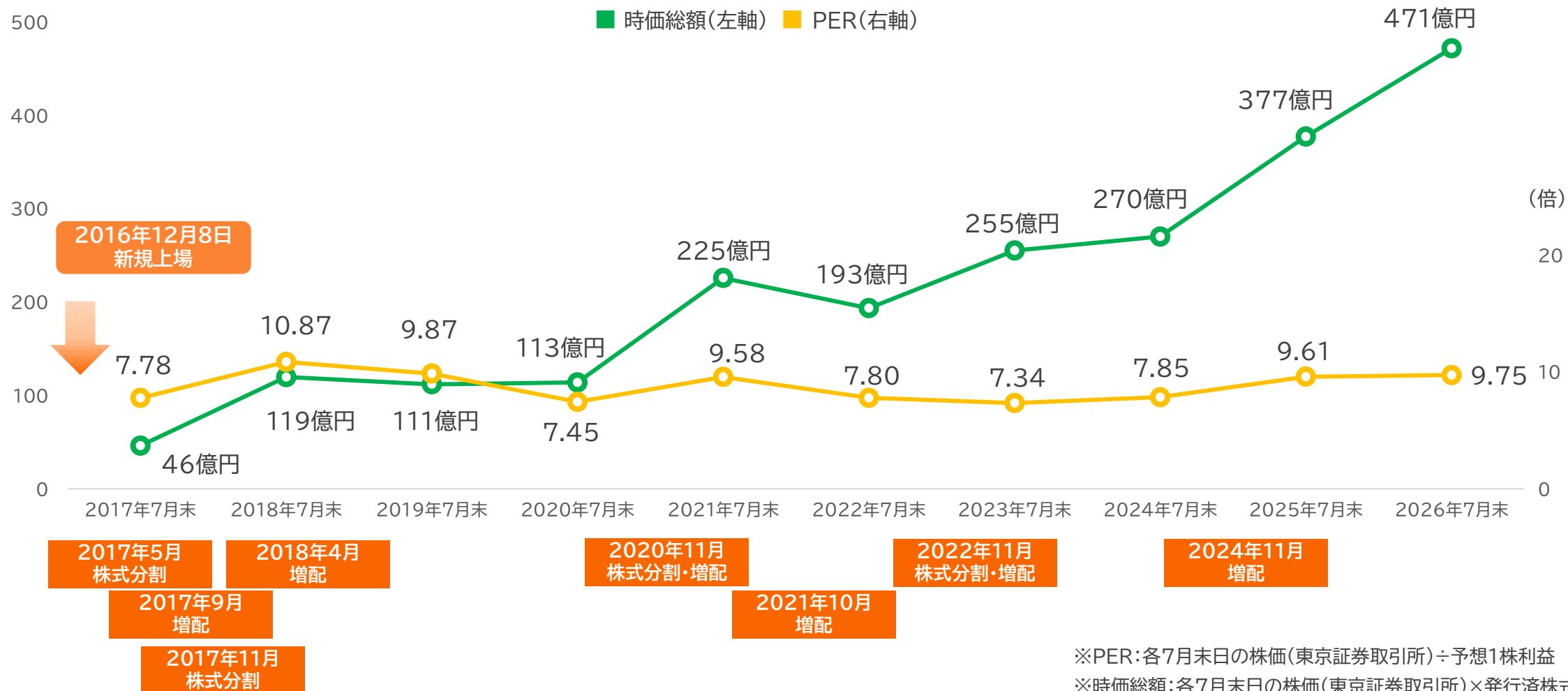


※ROIC(投下資本利益率): 税引後営業利益 ÷ (有利子負債 + 株主資本)

※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



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

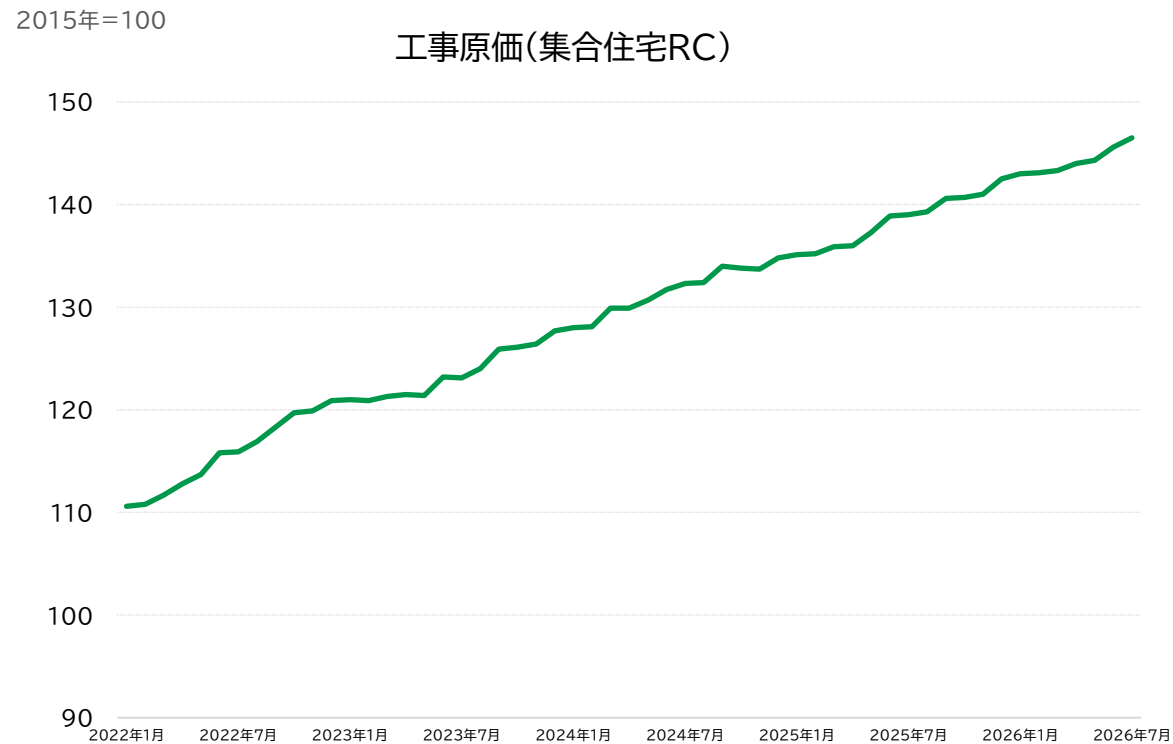
- ・業績の状況
- ・仕入や販売等の経営環境
- ・中長期の業績見通し
- ・新規事業(不動産ファンド事業、M&A、新設部署等)の状況
- ・株主還元方針や資本政策について

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。

建築費は10年間で約4割上昇、金利も著しく上昇

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

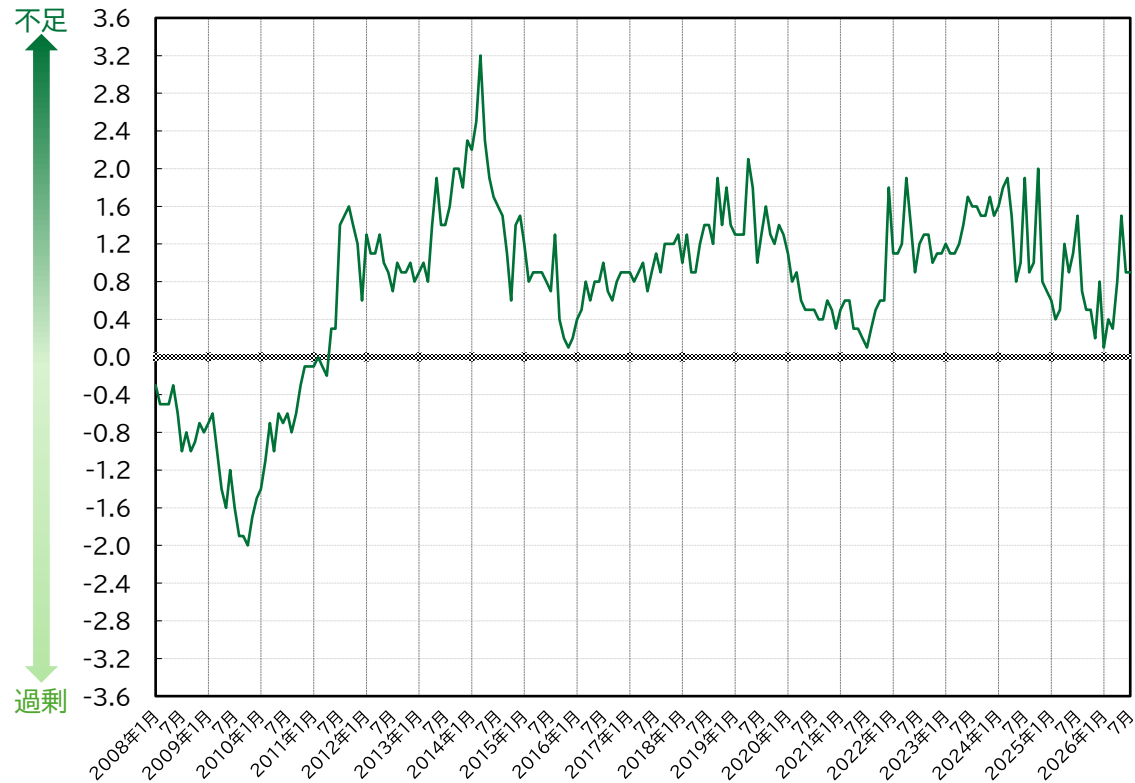
10年国債利回りの推移



出所:財務省「国債金利情報」
(https://www.mof.go.jp/jgbs/reference/interest_rate/index.htm)をもとにグラフ化

建設労働者は人員不足、首都圏の人口は流入傾向

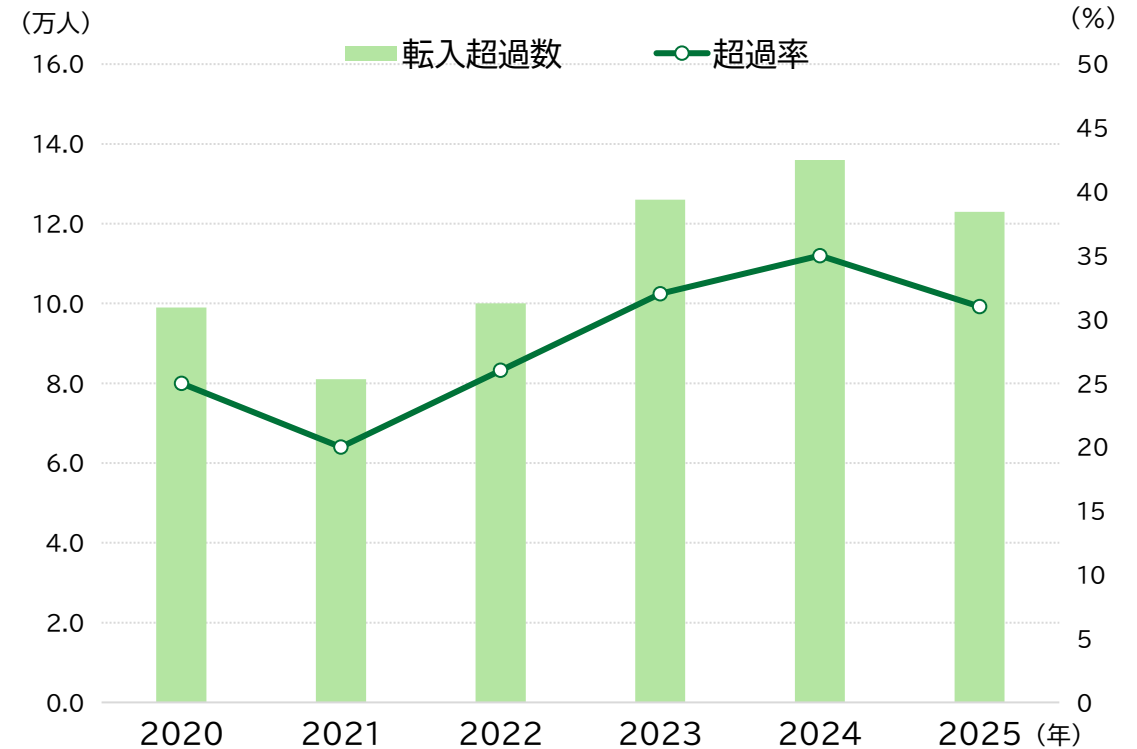
建設技能労働者過不足率の推移(8職種計・全国 / 季節調整値※)



※ 建設技能労働者過不足率 = $\frac{((\text{確保したかったが出来なかった労働者数}) - (\text{確保したが過剰となった労働者数}))}{((\text{確保した労働者数}) + (\text{確保したかったが出来なかった労働者数}))} \times 100$
 ※ 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8年7月調査)をもとにグラフ化

首都圏の転入・転出者数の推移

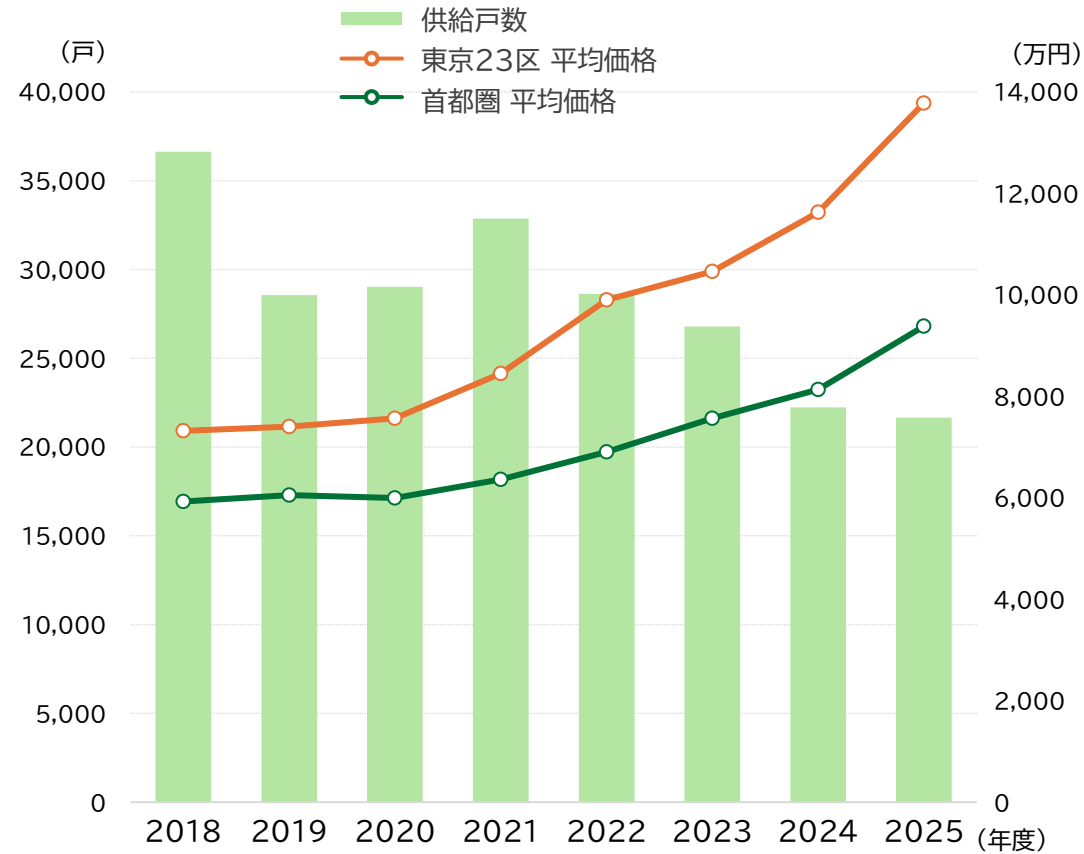


※ 「首都圏」= 東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県
 ※ 国内移動のみ。国外から／国外への移動は含まず

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

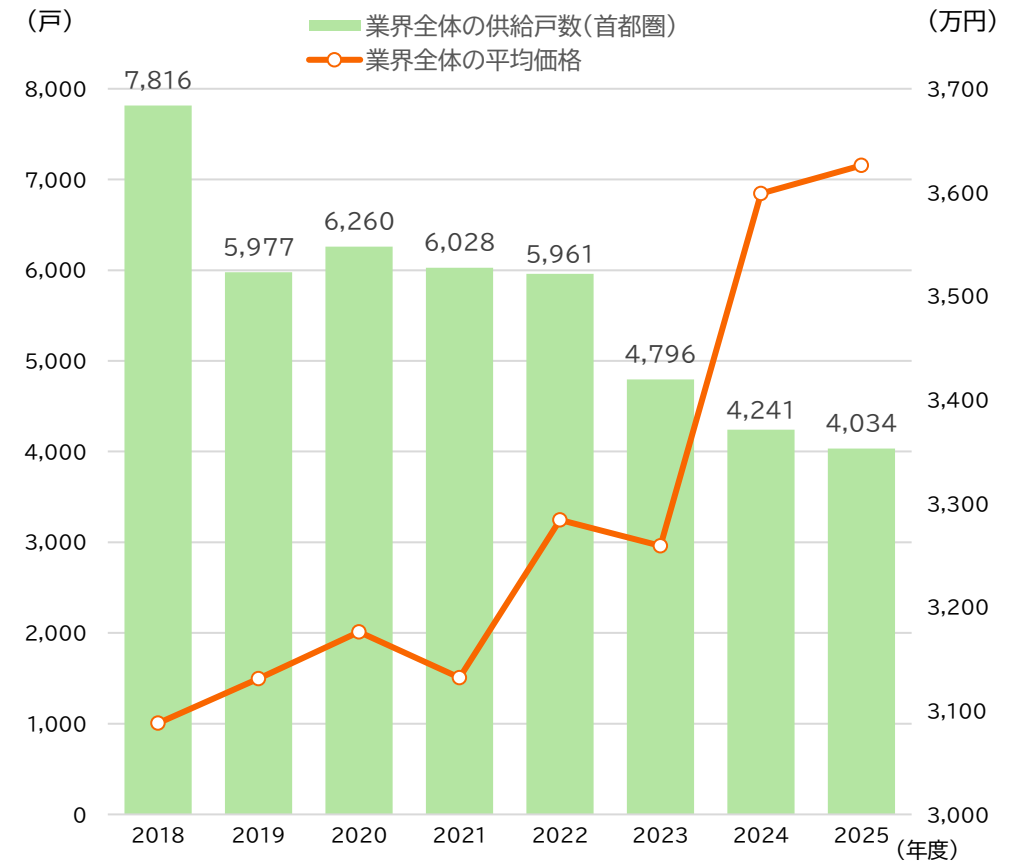
首都圏の不動産は価格上昇、供給量減少

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 2025年度」をもとにグラフ化

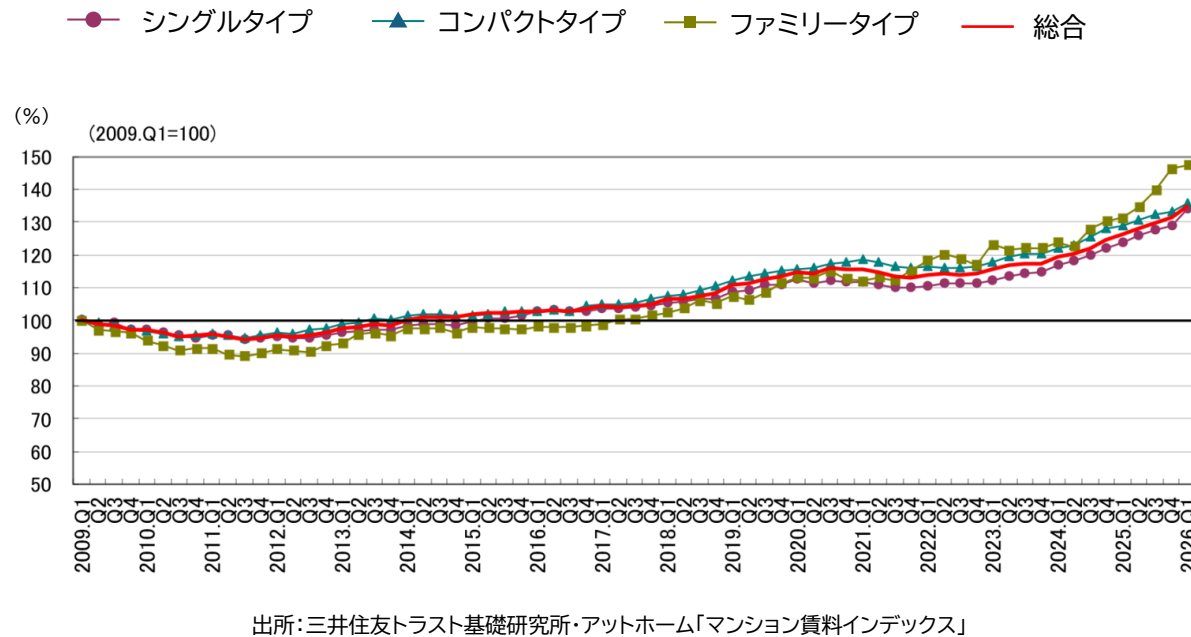
首都圏投資用新築マンションの供給戸数と平均価格



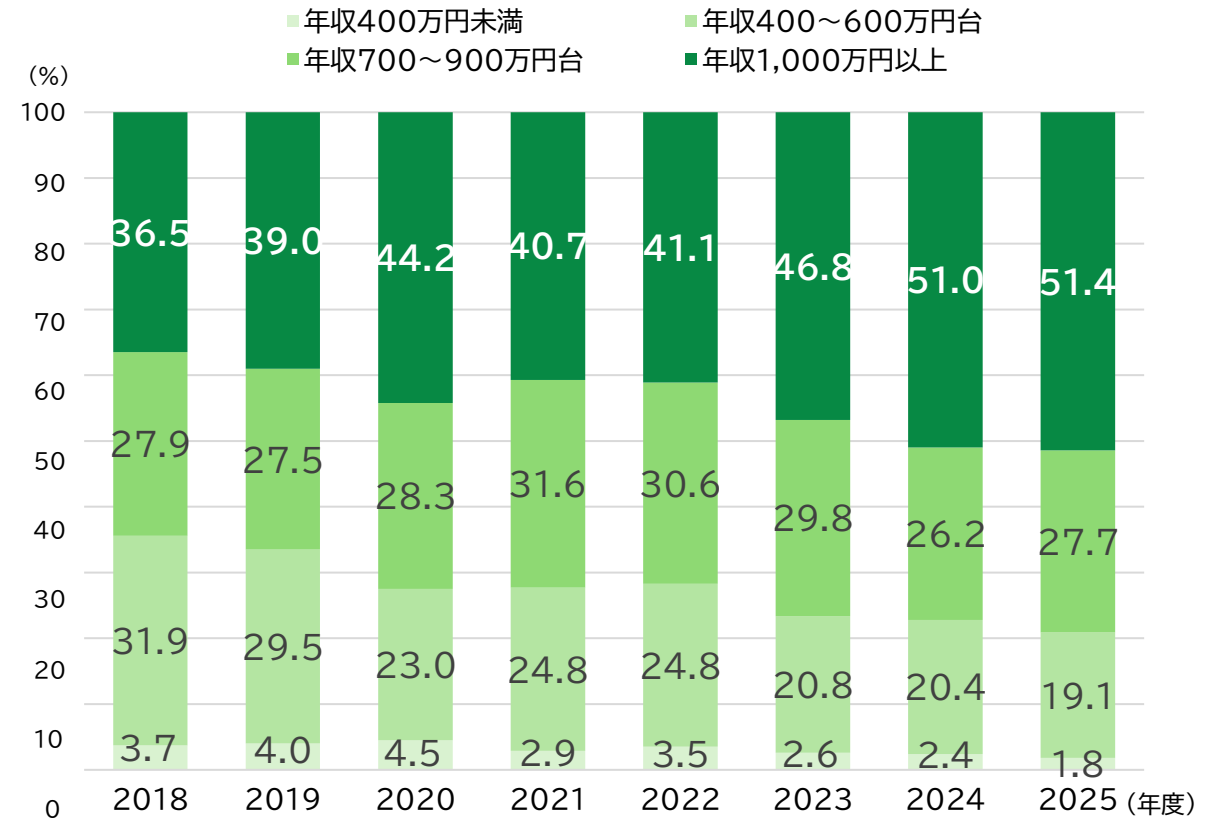
出所:不動産経済研究所「首都圏投資用マンション市場動向 2025年度」をもとにグラフ化

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

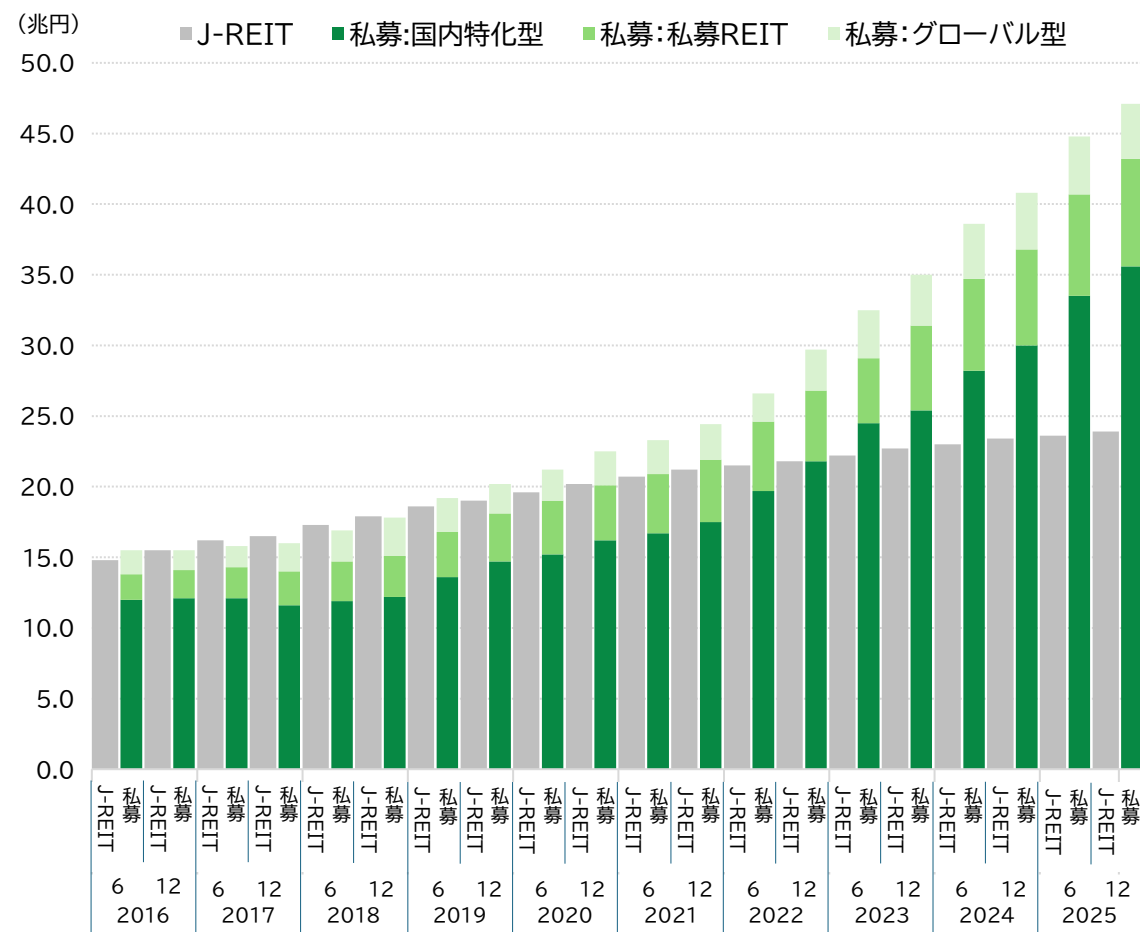


東京23区所在のファミリータイプ入居者の本人年収

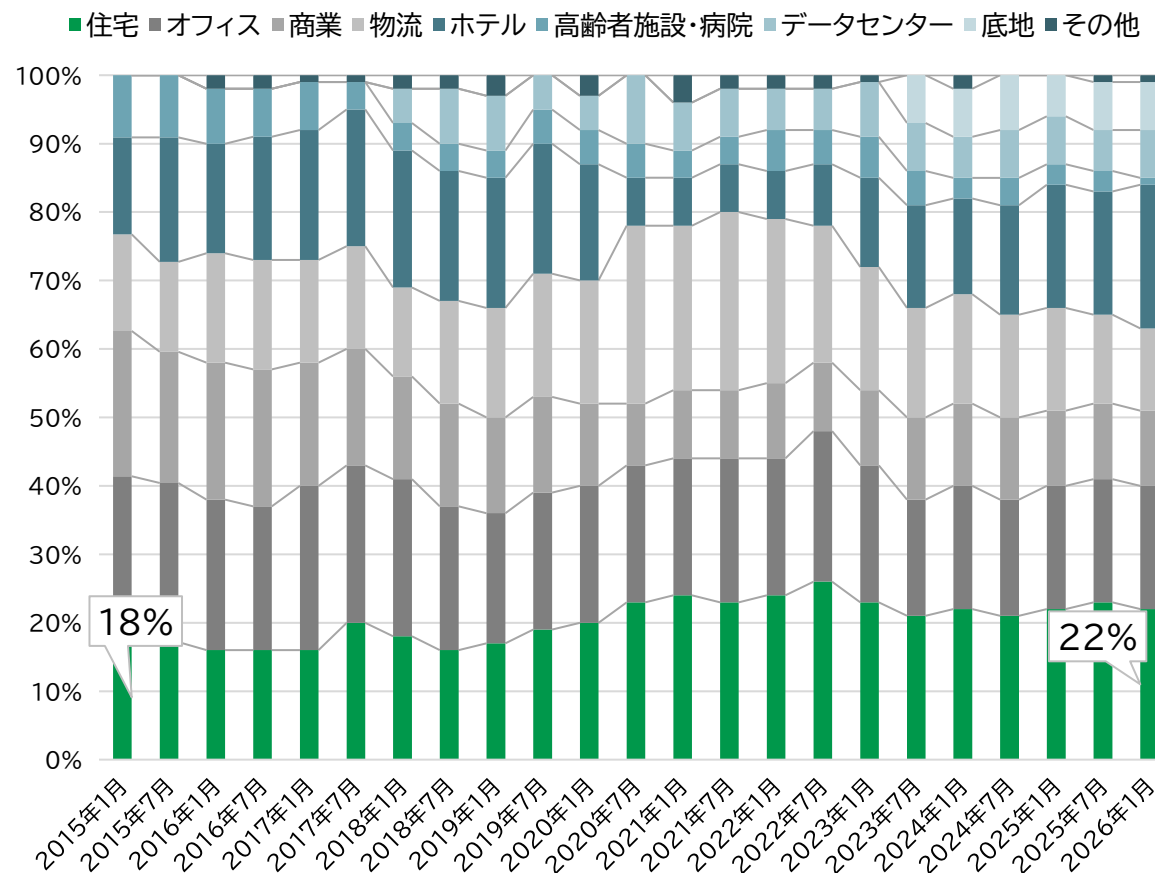


市場は私募、上場とも規模拡大が進む。住宅は投資家に最も関心の高い物件タイプ

私募ファンドと上場リートの市場規模推移



投資家が今後注力していきたい物件タイプ



出所:一般社団法人不動産証券化協会・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(2026.1)」

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 | ➡ | 不動産ファンドの活用 |
| • 金利上昇 | ➡ | 専有スキームによる仕入 |
| • 価格高騰 | ➡ | M&Aによる内製化の推進 |
| • 所得層の二極化 | ➡ | ラインナップの充実・新ブランドの展開 |
| • 人件費上昇 | ➡ | 少数精鋭化 |
| • 地政学リスク | ➡ | ファンドを含めたストック収入 |
| • 流動性リスク | ➡ | 富裕層の取り込み |

当社のリスク
を軽減

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

