

トップ に聞く

建築内製化で売上高54.5%増

グッドライフカンパニー 6月に東京支社開設

投資用新築一棟賃貸マンションの企画開発・管理を手掛けるグッドライフカンパニー(福岡市)は2月18日、都内で2019年12月期の決算報告会を開催。今後の事業計画として建築内製化の促進と、東京支社開設などを発表した。

18年12月の東証ジャスダック上場後初となる通期決算は、売上高が前期比54.5%増の45億6800万円、営業利益は同7.7%増の5億6800万円、経常利益は同7.5%増の5億6700万円、11期連続の増収増益となった。

主力事業では19棟を竣工。インバウンドマーケティングを強化し、新規設計契約を11件獲得、うち8件は用地販売を伴った。売上高増加に大きく貢献したのは、19年4月

に設立した完全子会社のグッドライフ建設(同)による、開発物件の建築内製化だ。これまで取引先にアウトソースしていた賃貸住宅の建築をグループ会社で内製化することで売り上げを増進させた。工事請負契約数は8件だった。また、売買コンサルティンクにより6件の売買仲介を行っており、これらを含めたアセットマネジメント事業の売上高は41億708万4000円で、前年同期比59.5%増と全体の業績を大きくけん引した。

18年12月の東証ジャスダック上場後初となる通期決算は、売上高が前期比54.5%増の45億6800万円、営業利益は同7.7%増の5億6800万円、経常利益は同7.5%増の5億6700万円、11期連続の増収増益となった。

他社企画物件の管理受託を強化

ストック収入となるプロパティマネジメント事業では、売上高が4億6128万6000円と21%増と伸長。管理戸数が579戸増加し318戸になった。自社で企画した新築マンション



「LIBTHTH別荘」の外観

に加え、他社企画の新築・既存物件など管理受託の営業強化が奏功し増加した。既存家主に対しては、新電力への切り替えに伴う電気代削減の提案や、資産管理運用アプリ「WeatherPark」(ウェルスパーク)ビジネスによる迅速な情報提供サービスを開始。同社に管理を委託する家主は企業経営者や医師が多いという。過去3年間の販売先顧客の6割が一度同社で賃貸マンションを購入したリピーターだ。顧客満足度の高さがうかがえる。

管理物件の入居率は98.7%。自社企画物件に限定すると99.2%以上。開発物件は主に熊本市内と福岡市内に位置し、交通アクセスが良く、賃貸需要が高いエリアに限定している。建物内にシェアカーやシェアサイクルを設置し、利便性を図っている。さらに、入居者向けに管理会社から

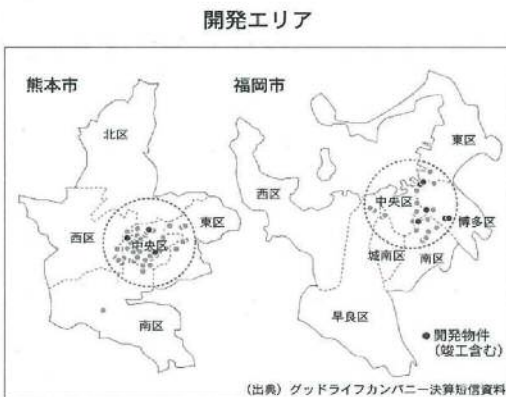
絡機能を備えたコミュニケーションツールのアプリを導入した。地域の天気や災害、防犯情報を配信するほか、更新や解約などの各種手続きもアプリで可能になり業務効率化に期待を寄せている。

自社施工加速し 売上増見込む

20年12月期の業績見通しでは、自社施工数増加により、売上高が91%増の87億5300万円とほぼ倍増を見込んでいる。経常利益は5.7%増の6億円を想定。賃貸マンションブランド「LIBTHTH(リブス)」の建築の内製化を加速し、すべての企画物件の自社施工が可能な体制を構築する方針を示した。「LIBTHTH」には鍵の施錠や家電の操作を遠隔で行うことができるIoT機器を搭載していく。6月には、東京支社を開設する。08年に熊本で創業し、福岡、

居者向けに管理会社から

福岡、



(出典) グッドライフカンパニー決算短信資料

社。東京進出は上場後の戦略の一つで、関東での資格者を中心とした人材を全国で獲得する役割を担う。人材業での未進出エリアを開拓し、主力の不動産事業の基盤を整えていく考えだ。

高村社長は同社の「新3年ビジョン」として「IoTへの投資、積極的なM&Aなどの展望を語り「畳み掛ける経営をしていきたい」と宣言。「3年で売り上げ3倍、利益3倍、時価総額3000億」を「マニフェスト」として掲げた。3月には賃貸住宅に用途変更が可能な宿泊施設「ハイブリッドアパートメントホテル」が開業する。新型コロナウイルスの影響で、外国人観光客が減っているため、稼働率が低くなることを織り込んでいる。

今後の拠点展開に関しては、新規事業として20年1月にM&Aにより取得した人材紹介会社「プロキャリアエージェンツ」が機能する。プロキャリアエージェンツは建築・不動産業界に人材を供給している。あわせて自社施工の展開に欠かせない存在と

展開に欠かせない存在と



グッドライフカンパニー(福岡市) 高村隼人社長(41)