

証券コード:3477



個人投資家さま向け説明会

フォーライフの事業概要と成長戦略



フォーライフ株式会社

2018年2月

1. 事業概要	P 2 ~ P17
2. 今後の成長戦略	P18 ~ P27
3. 株主還元他	P28 ~ P32
参考資料	P33 ~ P41

1 事業概要

会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co., Ltd.)
設立	1996年7月
本社	神奈川県横浜市港北区大倉山1-14-11 FORLIFE大倉山拾番館
代表者	代表取締役社長 奥本 健二
上場市場	東京証券取引所 マザーズ (証券コード: 3477)
発行済株式数	2,000,000株 (2018年1月1日現在)
単元株式数	100株
社員数	57名 (2017年12月31日現在)
資本金	154百万円 (2017年12月31日現在)

代表取締役社長 奥本 健二



【経歴】

- 1963年5月 広島県生まれ
- 1988年3月 明治学院大学 文学部卒業
- 1988年4月 (株)ミヤマ (現(株)レオパレス21) 入社
- 1989年9月 住友不動産販売(株)入社
- 1996年7月 当社設立 代表取締役社長 就任

【趣味】

落語、読書、大相撲観戦、フライフィッシング
野球は広島カープとMLB(日本人メジャーリーガー)

【好きな言葉】

「万事気嫌よく」落語家 故 桂枝雀さんより



「笑顔あふれる空間の創造」と 「安心できるマイホーム」

人気の東急東横線沿線で憧れのマイホーム取得を応援

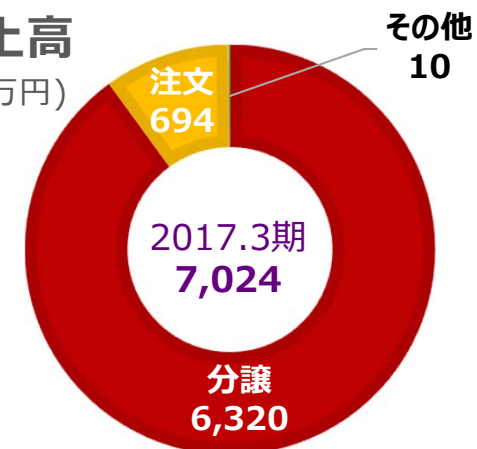
<経営理念>

1. 建物創りを通して、志を持って事業にあたる
2. 時に合わせて柔軟に変化する能力を養いスピーディな営業を目指す
3. 社内の強調と協働により一人あたりの生産性において地域においての業界ナンバーワンを目指す
4. お客様に、安心と安全を備えた、低価格で高品質な住宅を提供する

当社の事業概要

東急東横線沿線を中心に、低価格・高品質な「都市型コンパクト」住宅を提供

売上高
(百万円)



分譲住宅事業

- 「都市型×3階建×低価格」分譲住宅
- 通勤圏内・駅徒歩圏内の物件を
横浜・川崎エリア中心に提供

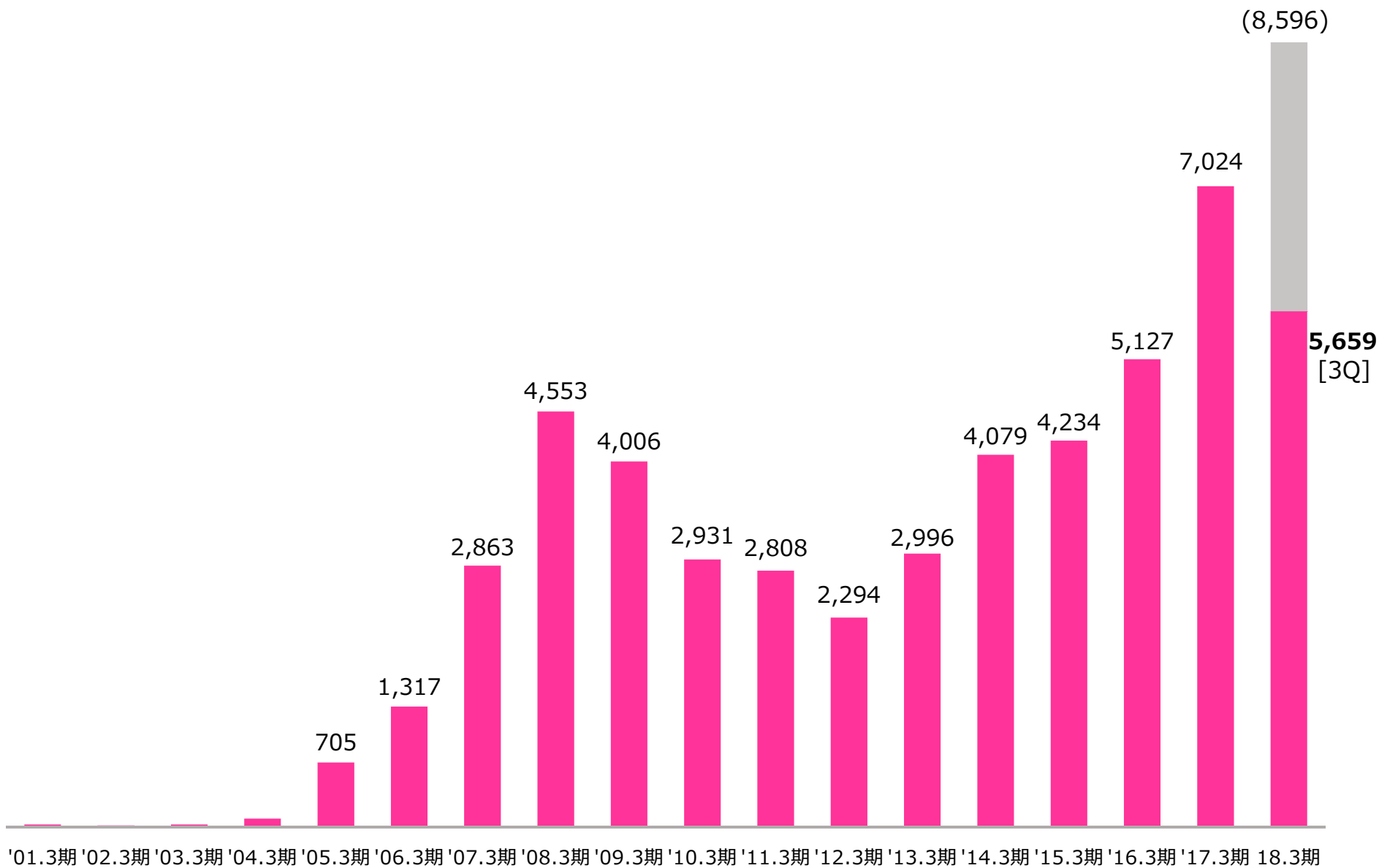


注文住宅事業

分譲住宅のノウハウ・実績を
生かした注文住宅を企画・提供

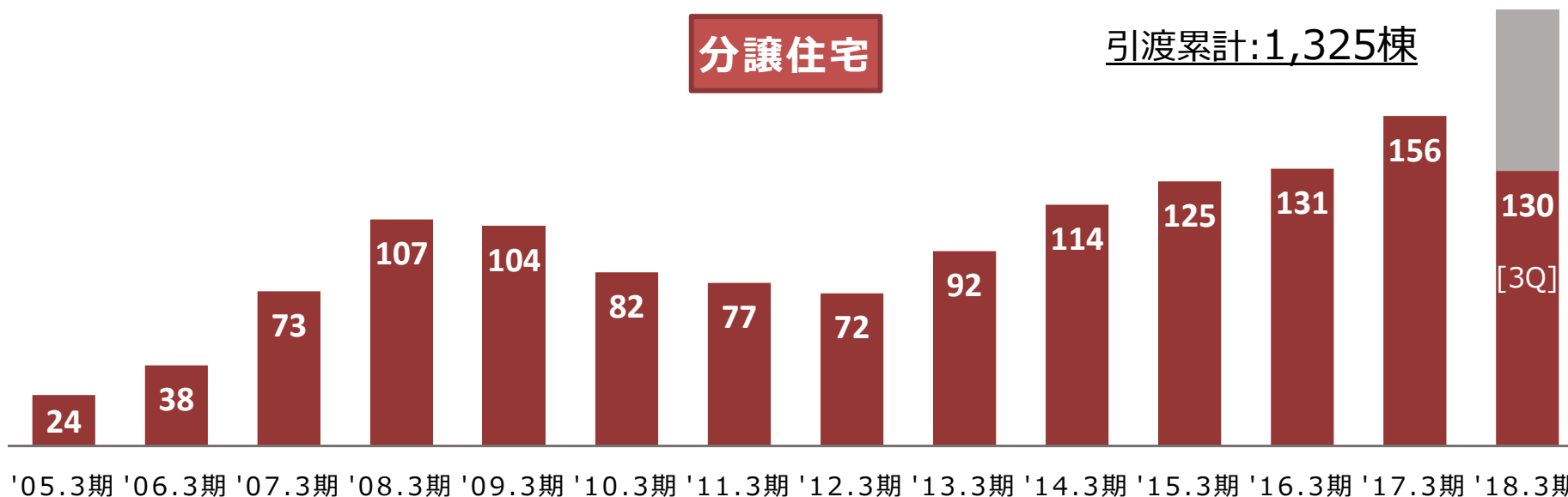


単位：百万円



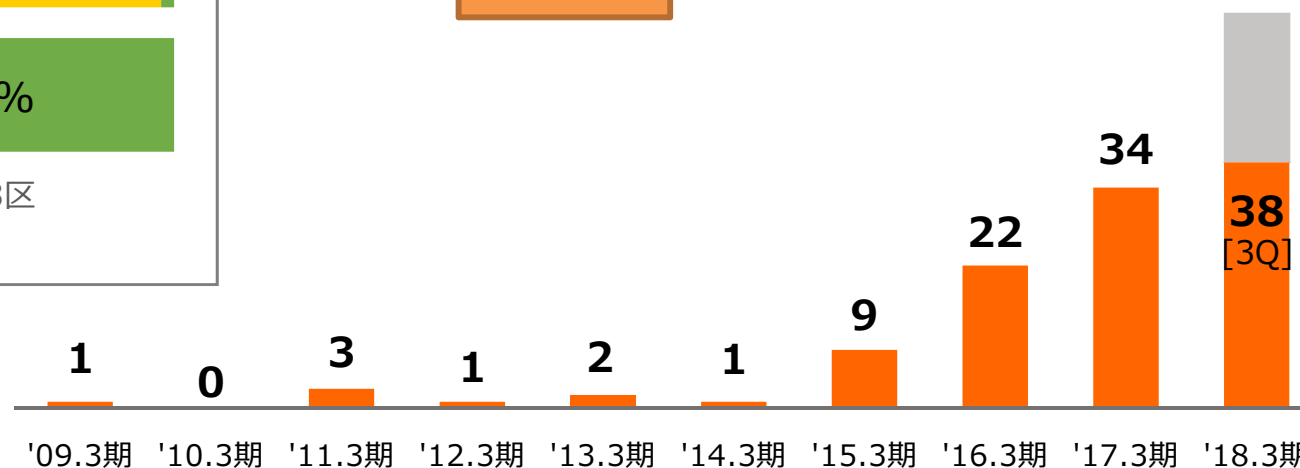
分譲住宅

引渡累計:1,325棟

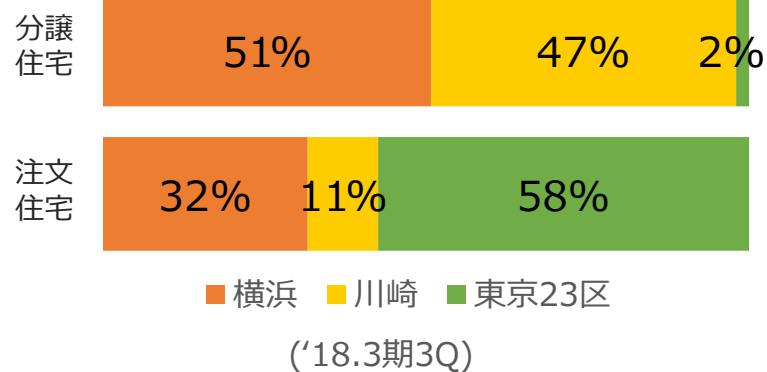


注文住宅

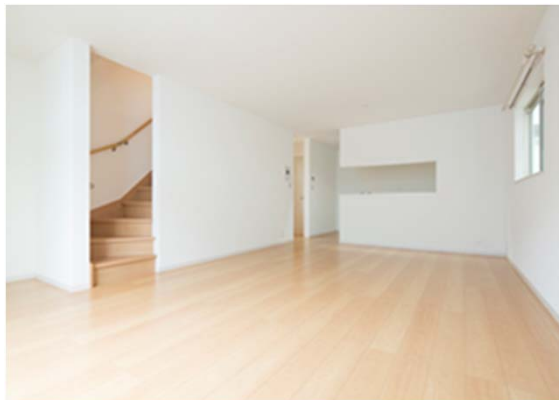
引渡累計:111棟



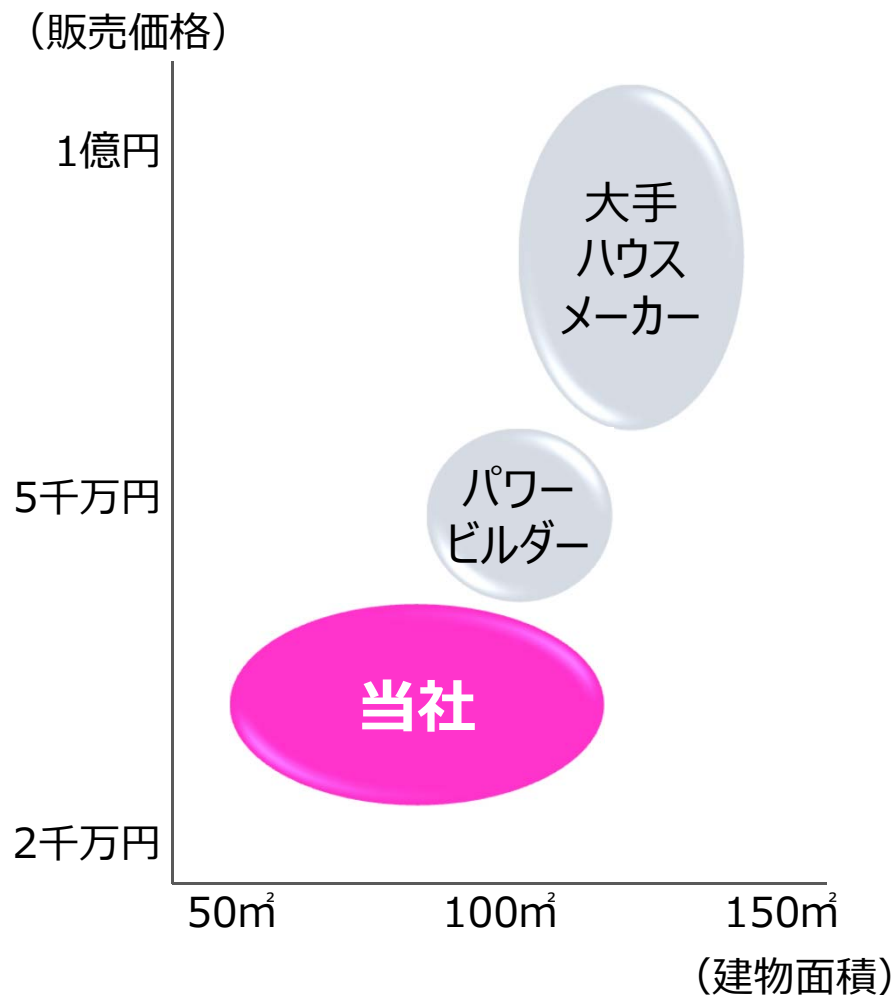
エリア別 引渡棟数比率



「立地」「価格」そして「品質」
すべてを叶える フォーライフの分譲住宅



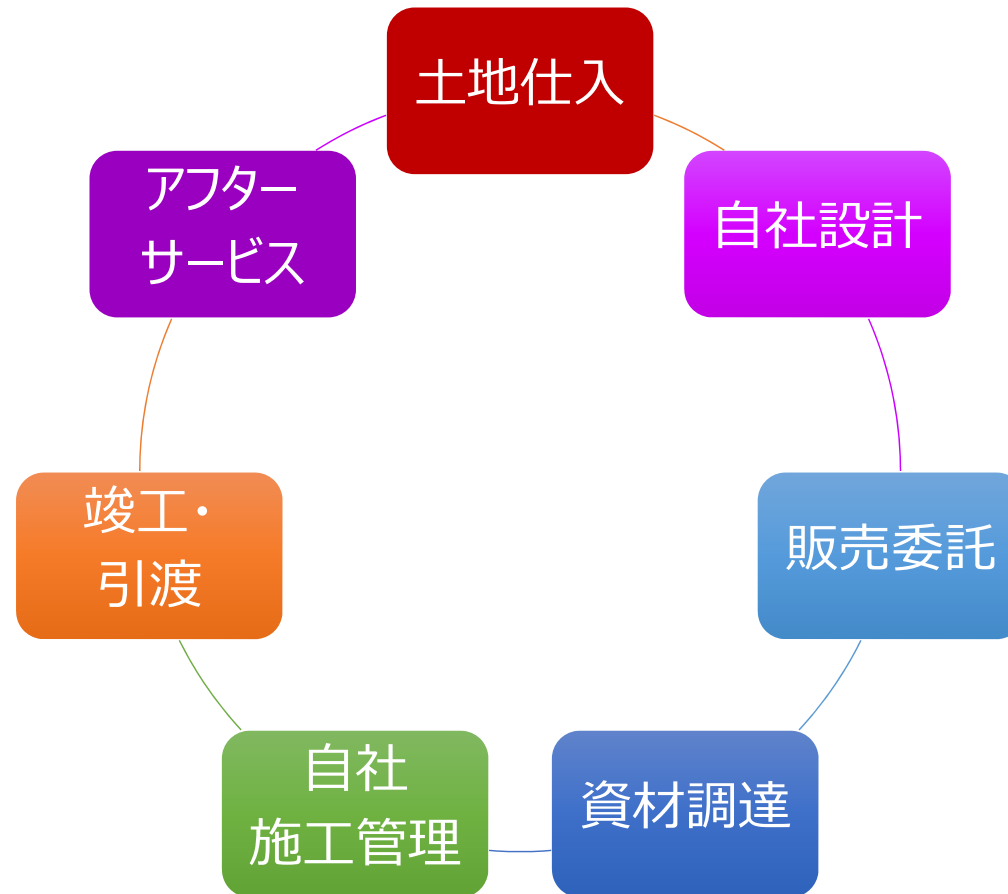
大手ハウスメーカーやパワービルダーが手掛けない
「都市型×3階建×低価格」住宅を通勤圏内・駅徒歩圏内で提供



当社主要営業エリアにおけるポジションイメージ

	当社	パワービルダー	大手ハウスメーカー
価格帯 (土地込)	2,500万円～ 4,500万円	4,500万円～ 6,000万円	6,000万円～ 1億円以上
ターゲット層	ミドル層	アッパーミドル層	アッパー層
土地の面積	40～60㎡	60～80㎡	100㎡～
建物の面積	約60～110㎡	約100㎡	約110㎡
開発規模	1区画以上	1区画以上	10区画以上
供給エリア	駅徒歩圏内	駅徒歩～ バス利用圏	高地価地域
商品特性	価格・品質・ 性能のバランス	建築効率・ 価格重視	デザイン性 機能性

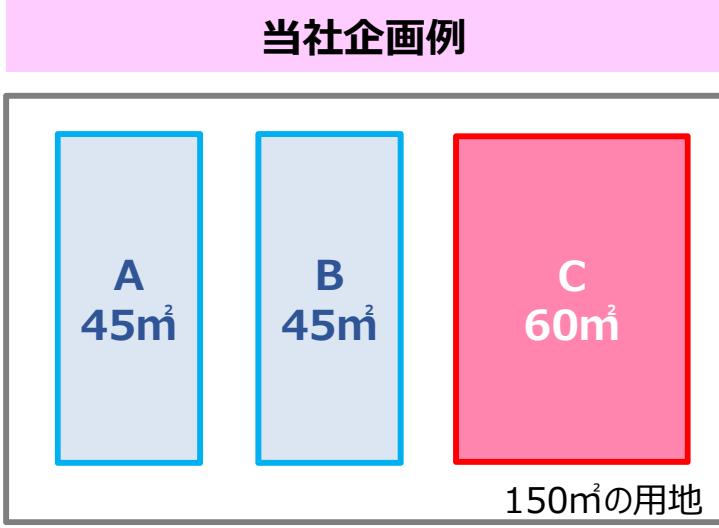
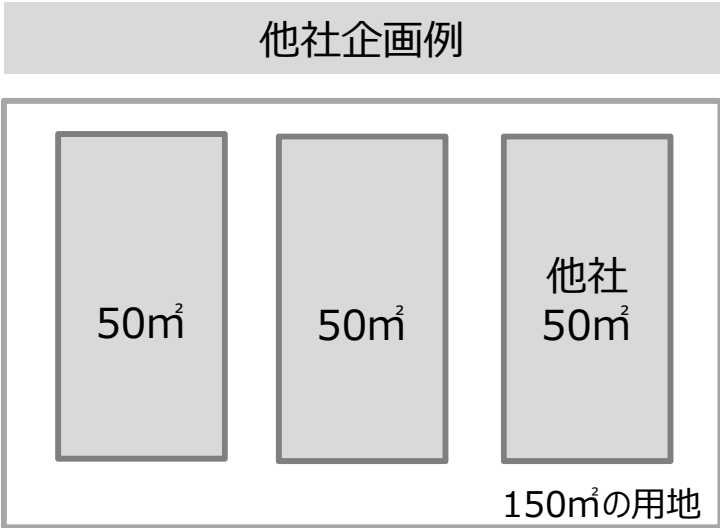
自社一括マネジメントにより高品質・低価格住宅を提供



<スピーディーな経営> 土地仕入から引渡まで6カ月間

<生産性を追求した経営> 専任制チームによる付加価値の創出

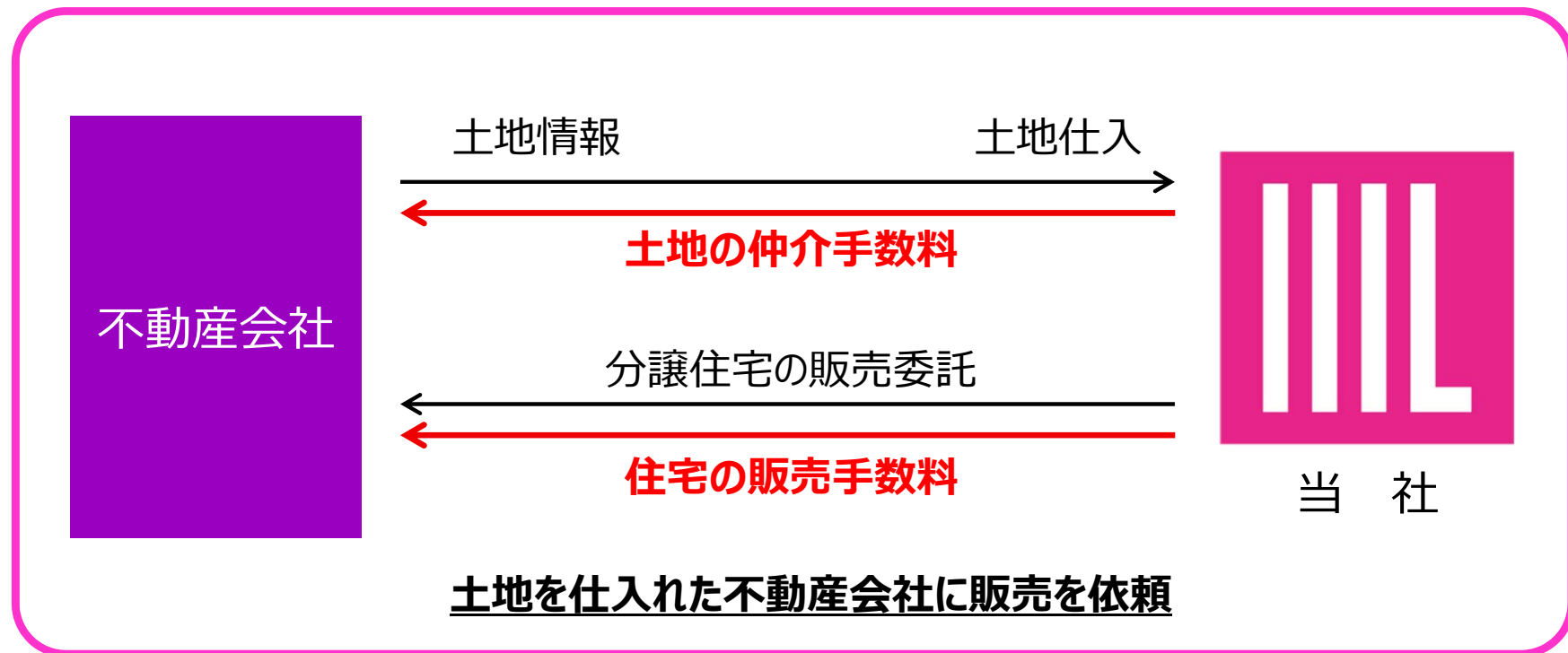
販売累計1,300棟超の実績。狭小・変形地においても、
自社設計・施工管理におけるノウハウを有効活用。



	土地	延床面積	リビング	居室	価格	
他社	50m ²	90m ²	13畳	6畳×2	3,280万円	ほぼ同じ広さで 低価格
A・B	45m ²	81m ²	12畳	5畳×2	2,990万円	
C	60m ²	108m ²	20畳	7畳×2	3,860万円	当初予算+aで プラス7畳の物件

訴求力の高い間取りと価格設定により完成前販売を実現

地元不動産会社とWIN-WINの関係を構築
土地仕入コストと販売コストの削減を両立

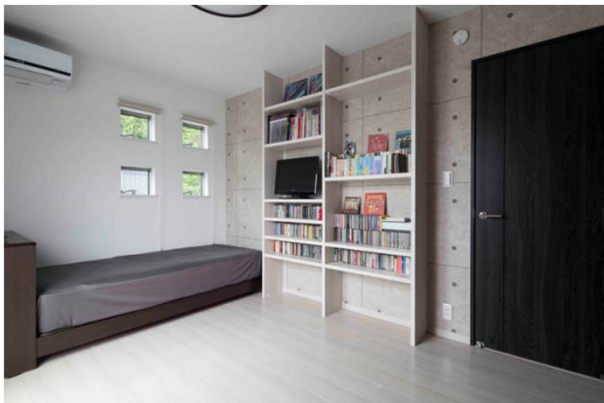


- ・不動産会社との継続的取引により土地情報の充実、土地仕入コストを削減
- ・自社に販売部門を持たず販売委託することで、販売コストを削減

分譲住宅事業での「都市型コンパクト住宅」の ノウハウを生かしたフォーライフの注文住宅

透明性のある価格設定

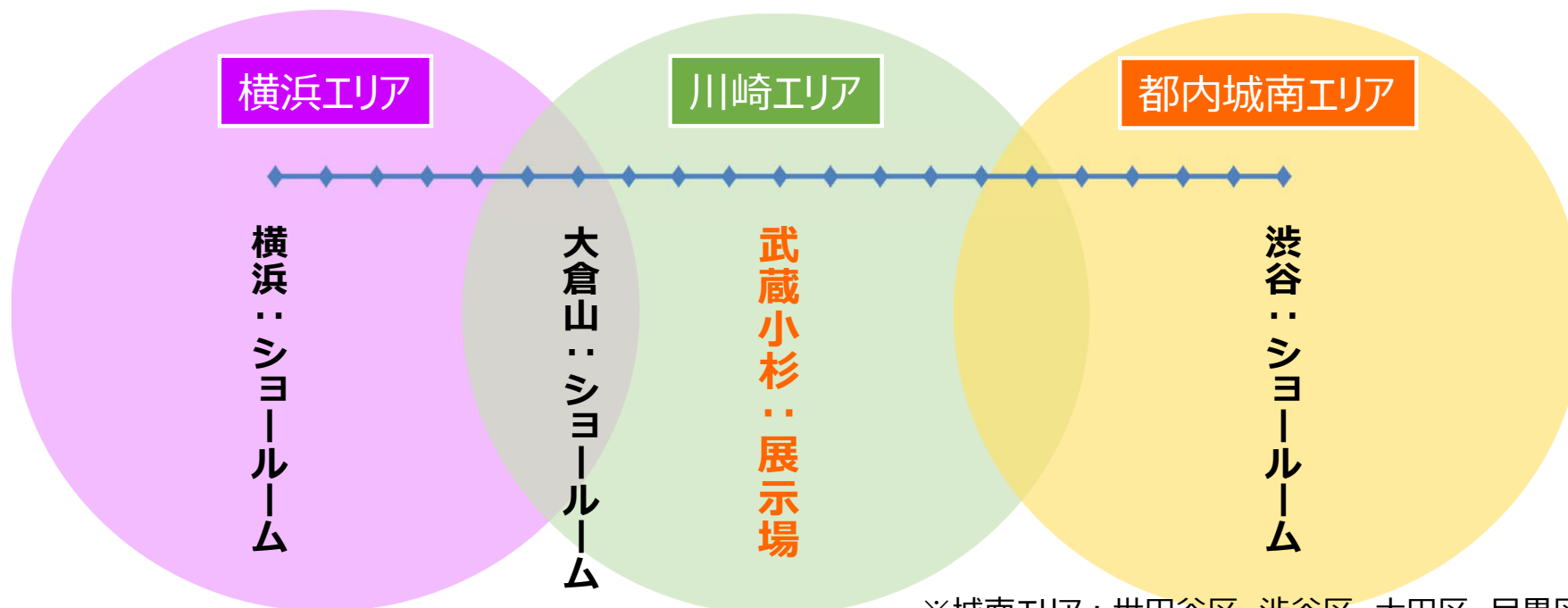
ベース金額 ベース面積 お客様の面積 1㎡あたりの金額
1,380万円 - (100㎡ - ○○○㎡) × 10万円



東急東横線沿線を中心にショールーム・展示場を開設



東横線・都内城南エリアでのNo. 1プレイヤーを目指す



※城南エリア：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区

オプション商品『家シリーズ』

- ・ 都市型コンパクト住宅のノウハウが詰まった商品をラインナップ化し、施工例や価格等を明示
- ・ お客様の嗜好に合った商品を選択していただき、オプションを提案



- ・ **提案力の向上、顧客満足の向上、企業イメージの向上**
- ・ **接客時間の短縮、標準オプションによる設計・施工の効率化**

 小屋裏へ繋がる家



 片流れ屋根の家



 ルーフバルコニーへ
抜ける家



 空を感じる家



 収納の家



新商品『プレシャス』を展開開始

『プレシャス』= 当社従来商品の**安心・安全**をさらに高めた仕様を標準化したシリーズ

『プレシャス』の特徴

<モデルプラン> 100㎡ 1,700万円

- 1 耐震等級3相当 + 制震ダンパー
- 2 断熱等性能等級4相当 + 吹付発泡ウレタン
- 3 長期優良住宅標準対応



・顧客層の拡大

パワービルダーや大手ハウスメーカー検討顧客も取り込み、顧客層を拡げる

・売上高の増加

高単価商品の販売により、売上高増加を図る



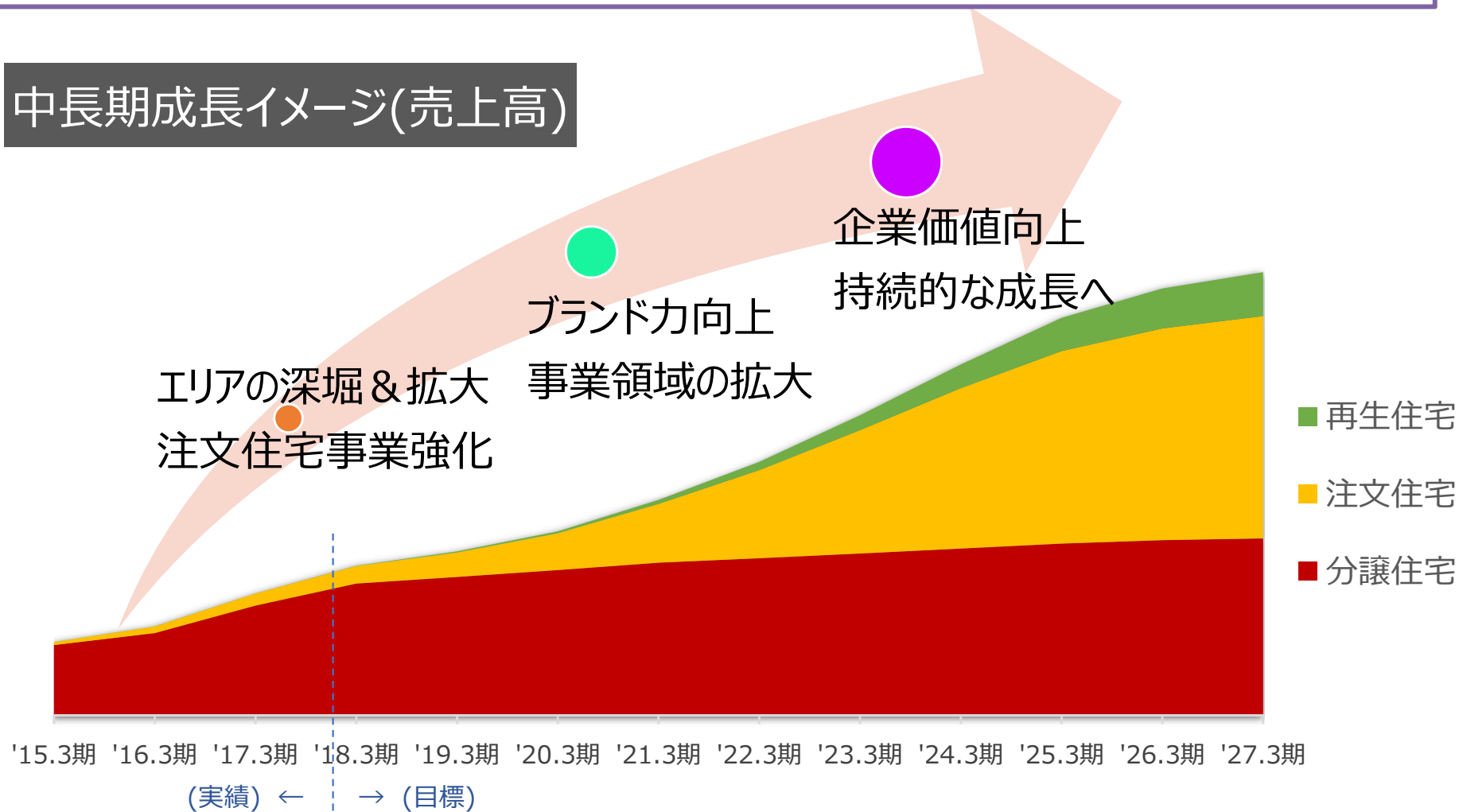
2

今後の成長戦略

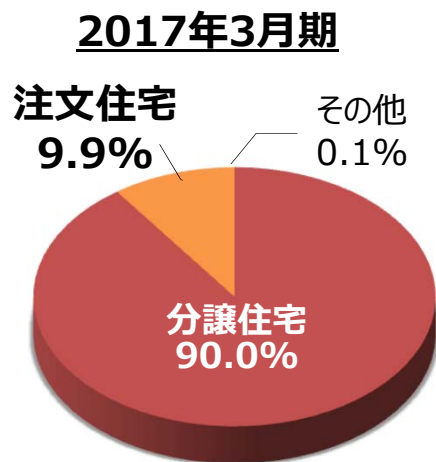
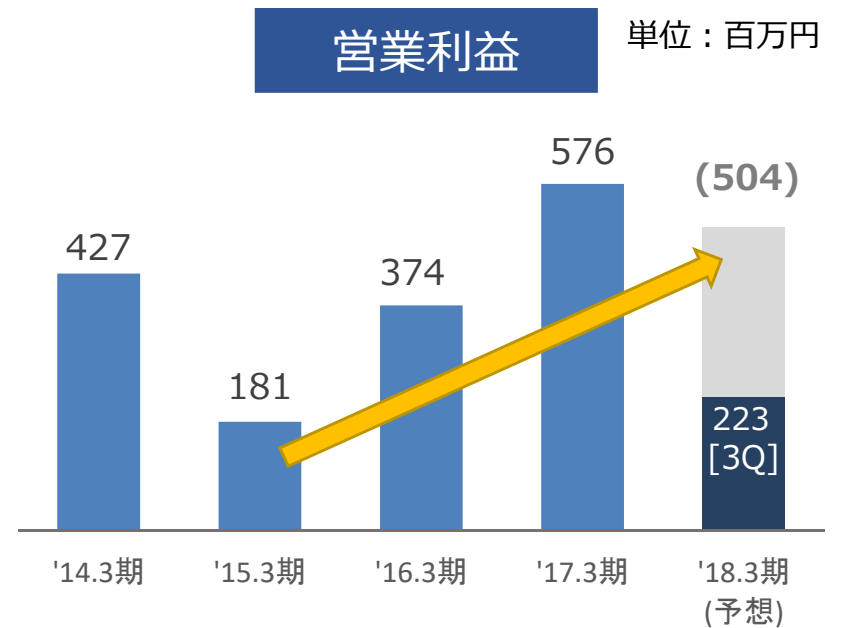
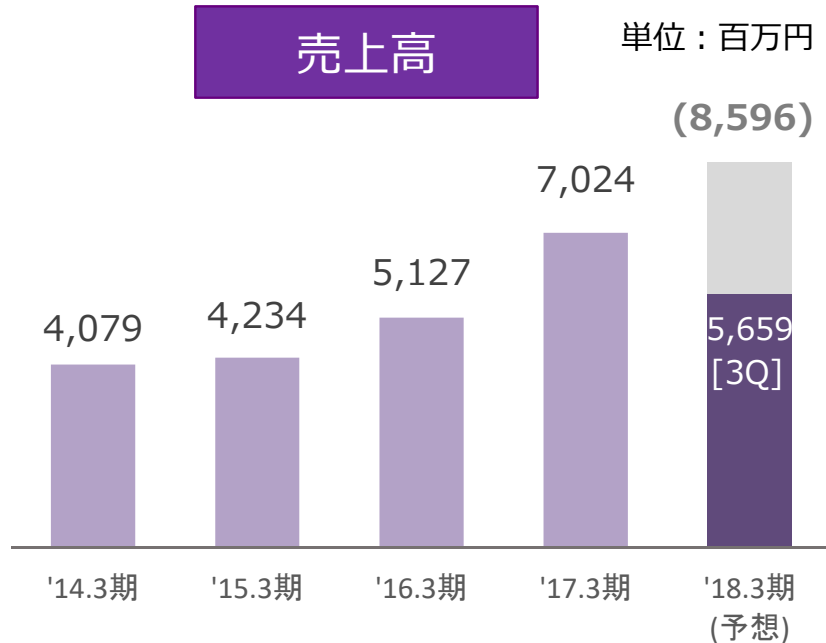
地域No.1の住まい創造カンパニーへ

- ・分譲住宅事業の伸長により、安定的な収益を確保
- ・注文住宅事業の拡大により、第2の柱となる事業へ
- ・再生住宅事業の展開により、新たな収益源確保へ

中長期成長イメージ(売上高)

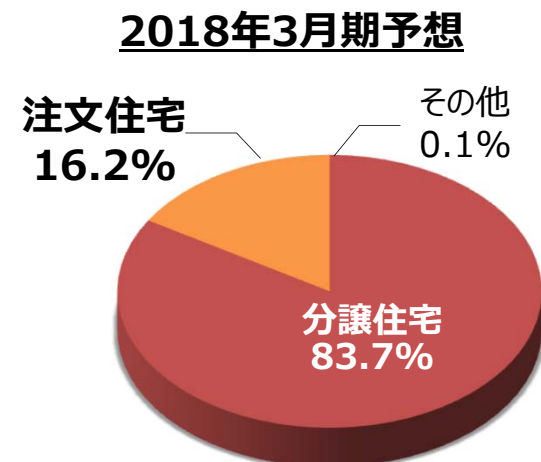


売上高は順調に増加見込み
営業利益は前期比減益予想も、増益基調を維持



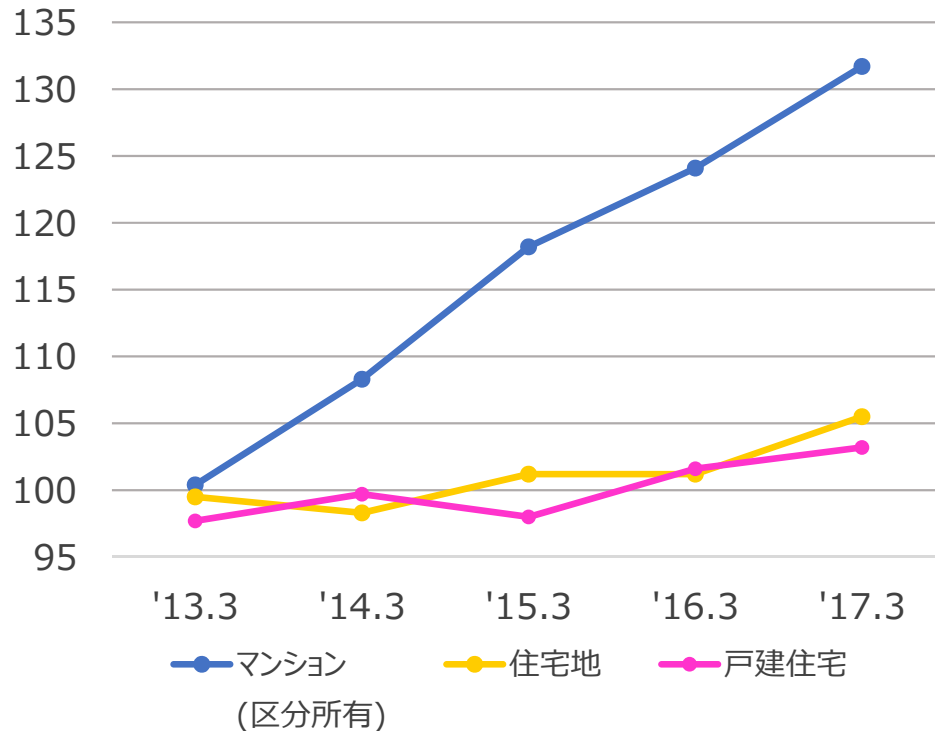
セグメント別売上高比率

注文住宅比率
増加見込



マンション価格が高騰する中、戸建て住宅価格は安定
通勤圏内・狭小地・低価格な戸建て住宅に需要がシフト

不動産価格指数 推移



国土交通省・土地総合情報ライブラリー
「不動産市場動向マンスリーレポート」より
不動産価格指数(住宅) 南関東圏
※2010年1～12月の算術平均値を100とする

«ニーズ» 通勤圏内・駅徒歩圏内の住居

分譲マンション

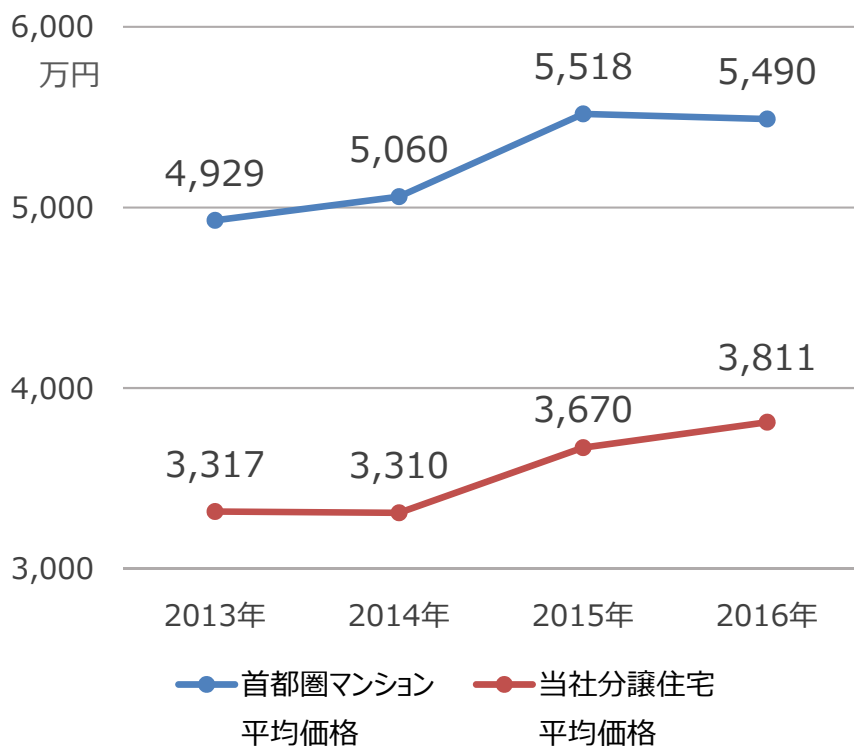
- ・立地の良い場所にまとまった広い土地が必要
 - ・オフィスビルやホテルと競合、土地価格高騰
 - ・建設需要増加もあり、分譲価格高騰
- ⇒ 一部の高収入世帯のみ購入可能

戸建て住宅

- ・駅徒歩圏内でも広大な土地は不要
 - ・戸建てに適した狭小・変形地は競合少
 - ・戸建て住宅建築コストは安定
- ⇒ **通勤圏内においても低価格で購入可能**

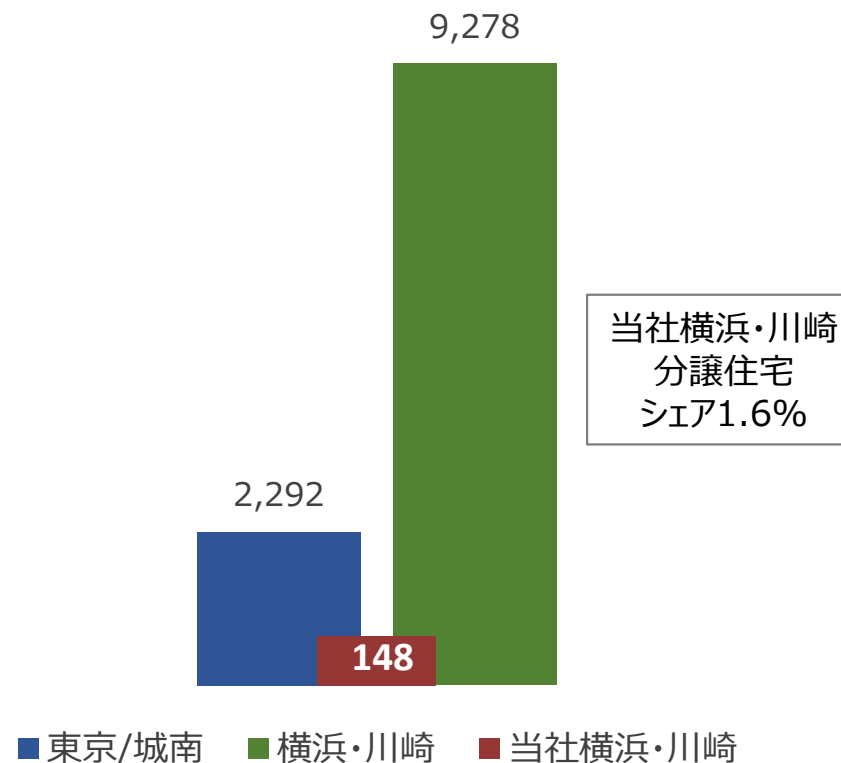
新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性あり
 新設住宅着工戸数に対する当社シェアは極小⇒拡大余地あり

首都圏新築マンションと
当社分譲住宅の平均価格推移



国土交通省・土地総合情報ライブラリー
「不動産市場動向マンスリーレポート」より
※首都圏マンションは暦年、当社分譲住宅は年度

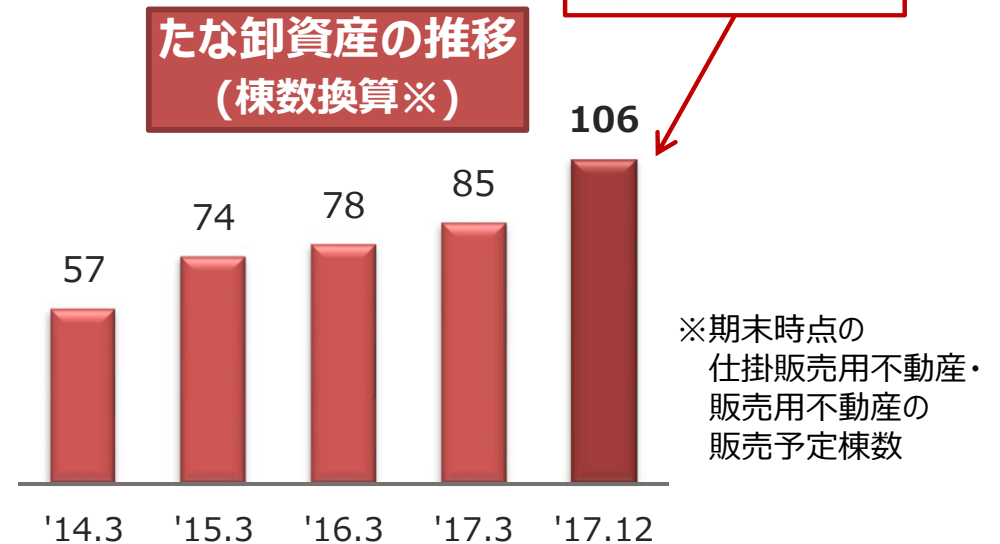
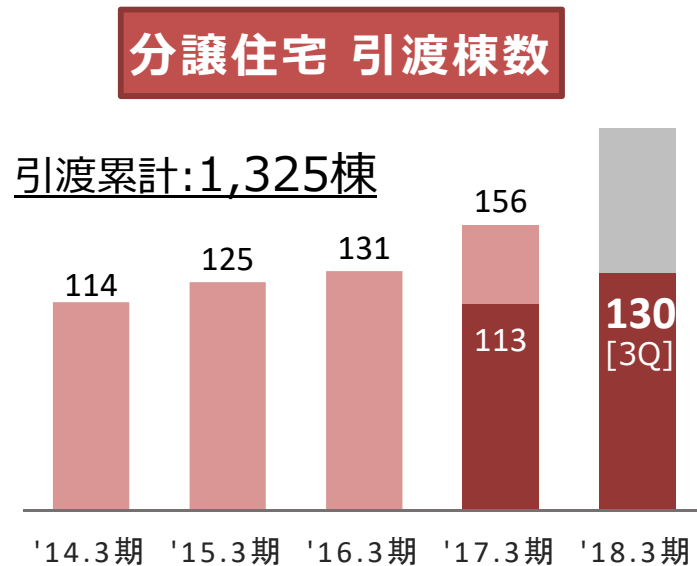
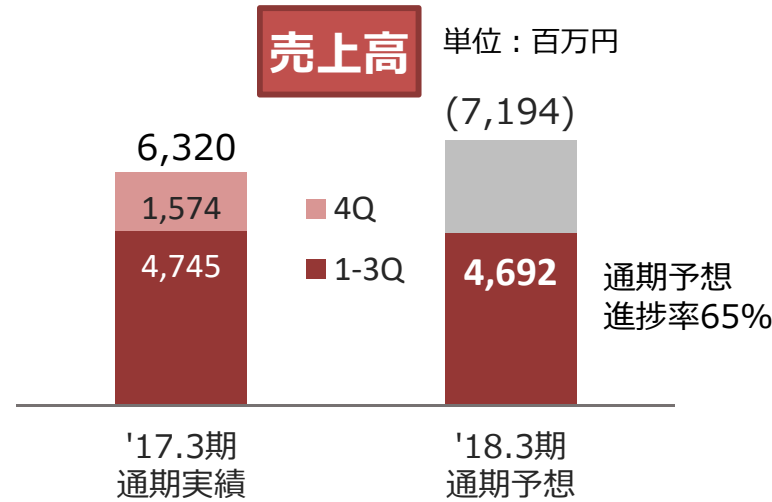
新設住宅着工戸数
(木造一戸建 分譲)



国土交通省「建築着工統計調査」より
平成28年度数値

※東京/城南：世田谷区、渋谷区、大田区、目黒区、品川区

- ・売上高：通期予想は7,194百万円(前期比+14%)
- ・引渡棟数：前期増加率を更に上回る見込み
- ・たな卸資産(棟数換算)：2017年3月末より大幅増加



モデルハウス(武蔵小杉) 2017年11月オープン

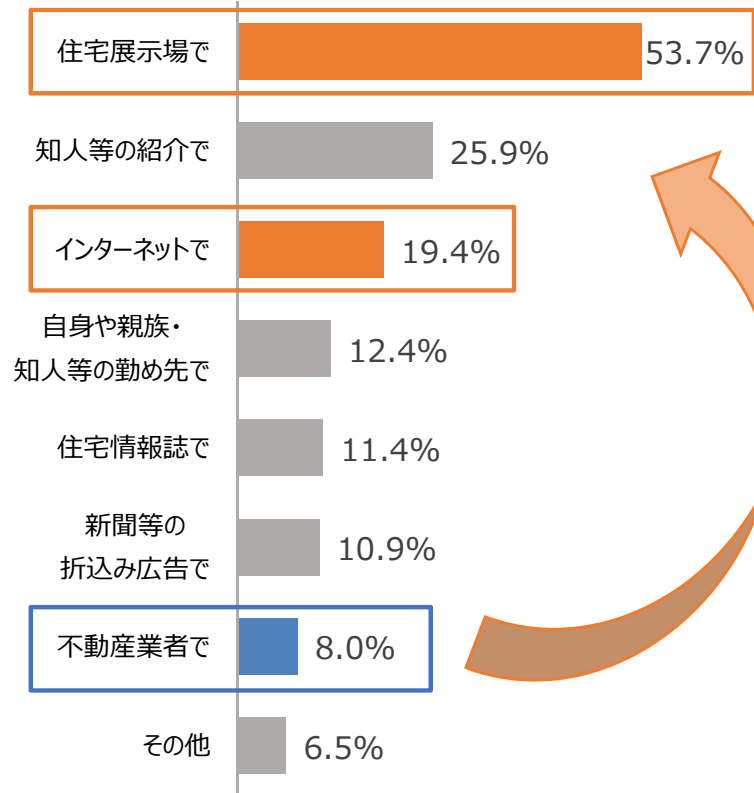
- ・ 注文住宅事業拡大にむけ高い集客効果、顧客層の拡大を期待
- ・ 常設展示場による企業認知度を向上
- ・ 不動産業者からの紹介に加え、展示場来場者からの受注拡大へ



神奈川県川崎市中原区
武蔵小杉住宅展示場内
 【営業時間】9:30~18:00
 【定休日】水曜日



注文住宅 施工者に関する情報収集方法

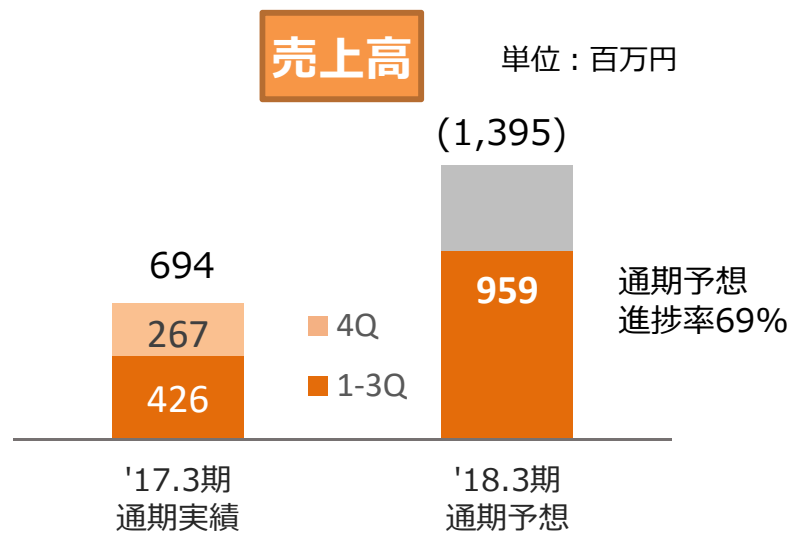


国土交通省:平成28年度住宅市場動向調査より
 三大都市圏 平成28年度(複数回答)

- ・売上高：通期予想は1,395百万円(前期比+101%)
- ・引渡棟数：前期を大きく上回る見込み
- ・受注残棟数：2017年3月末比 7棟増

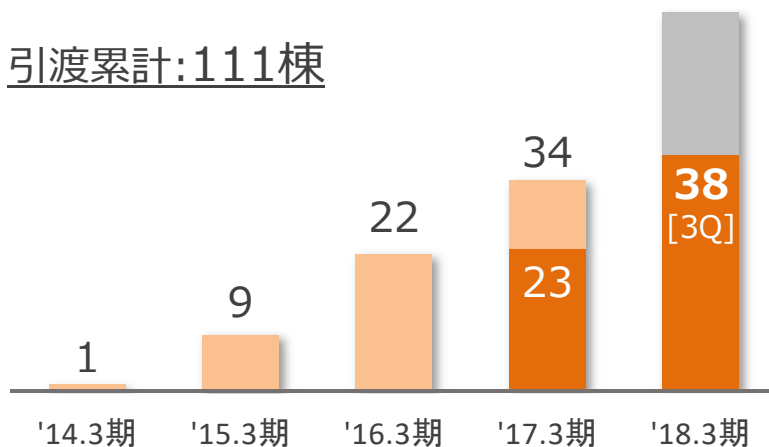
売上高

単位：百万円

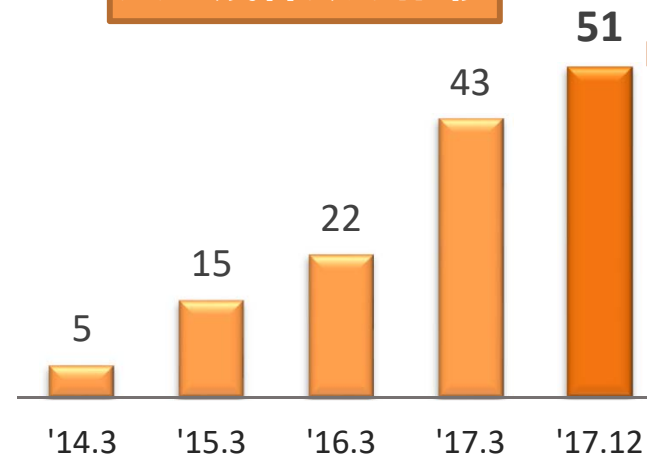


注文住宅 引渡棟数

引渡累計:111棟



受注残棟数の推移

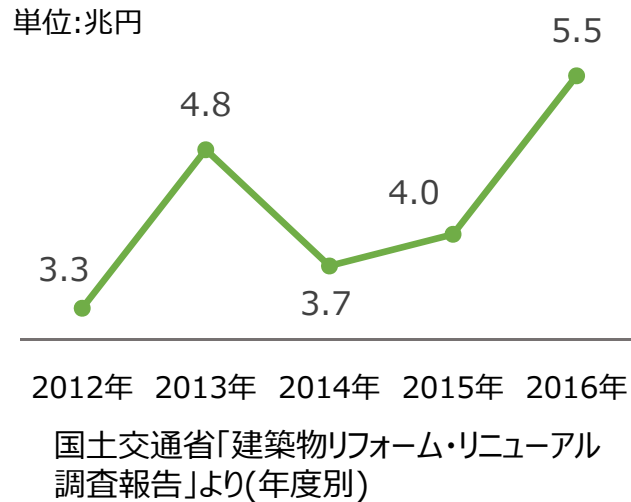


- ・請負受注堅調に推移
- ・今期4Q~来期の収益に貢献

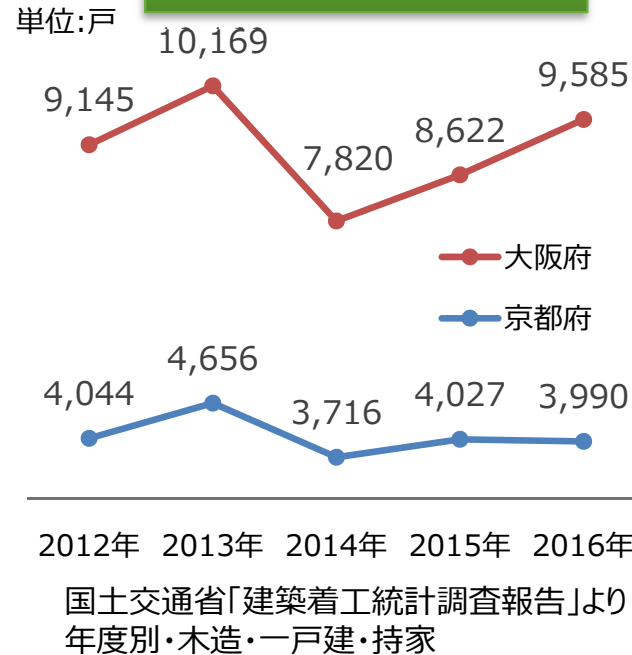
京都オフィス 2017年6月開設

- ・ 関西圏域への足掛かり：リノベーション事業の展開(事業領域拡充)
- ・ 将来的に注文住宅事業も展開(事業エリアの拡大)

住宅リフォーム・リニューアル
受注高



京都・大阪の木造一戸建
持家着工戸数



当社リノベーション例

【リノベーション前】



【リノベーション後】

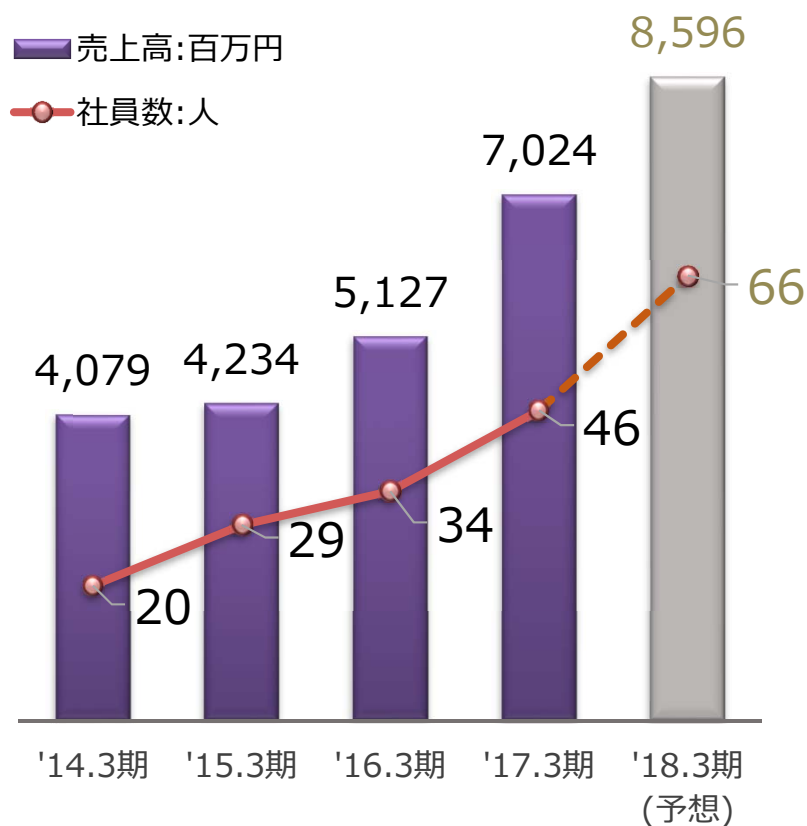


京都オフィスが入居する
京都三井ビルディング(京都市)

事業拡大にともない、人財採用の強化・働き方改革を実施

- ・社員数の増加とともに売上高も増加中
- ・先行投資として営業部門を中心に人財採用を実施
業績貢献にともない、今後のさらなる事業拡大・成長へ

売上高と社員数の推移



働き方改革

<ワーク・ライフ・バランス推進>

- ・年間休日125日
- ・有給休暇取得促進
- ・GW、夏季、冬季の連続休暇

<働きがい・生産性向上>

- ・営業部門のチーム制導入
- ・OJTによる未経験者育成
- ・社内外勉強会の実施、参加
- ・営業、設計、施工、事務の一体感醸成

働き方改革・生産性向上策を実施中

3 株主還元他

期末増配修正：28.50円→30.00円
 前期比 実質3.00円 増配見込み

<配当金>	中間	期末	年間	配当性向
2018.3期 配当予想修正(2018.2発表) [株式分割前換算]	20.00円	28.50円→ ※ 30.00円 [60.00円]	※ 50.00円 [80.00円]	※ 23.2%
2017.3期 実績	17.00円	60.00円	77.00円	20.0%

※予想

- ◆配当性向は、20%を目安（当期純利益の20%）とし、
安定的な配当の継続を基本方針とする
- ◆内部留保金は、成長力の維持や競争力の強化等
企業価値向上に活用し、将来の株主還元につなげたい

投資家の皆様に、より投資しやすい環境を整えるため 2分割の株式分割を実施

【分割割合】 普通株式 1株につき**2株**の割合

【基準日】 2017年12月31日 【効力発生日】 2018年1月1日

【発行済株式総数】 1,000,000株 → **2,000,000株**

【目的】

- ・株式の流動性を高める
- ・投資家層の更なる拡大
- ・投資単位当たり金額の引き下げ

役員持株会の設立

【設立】 2018年2月 【購入開始】 2018年3月 【対象】 当社取締役、監査役

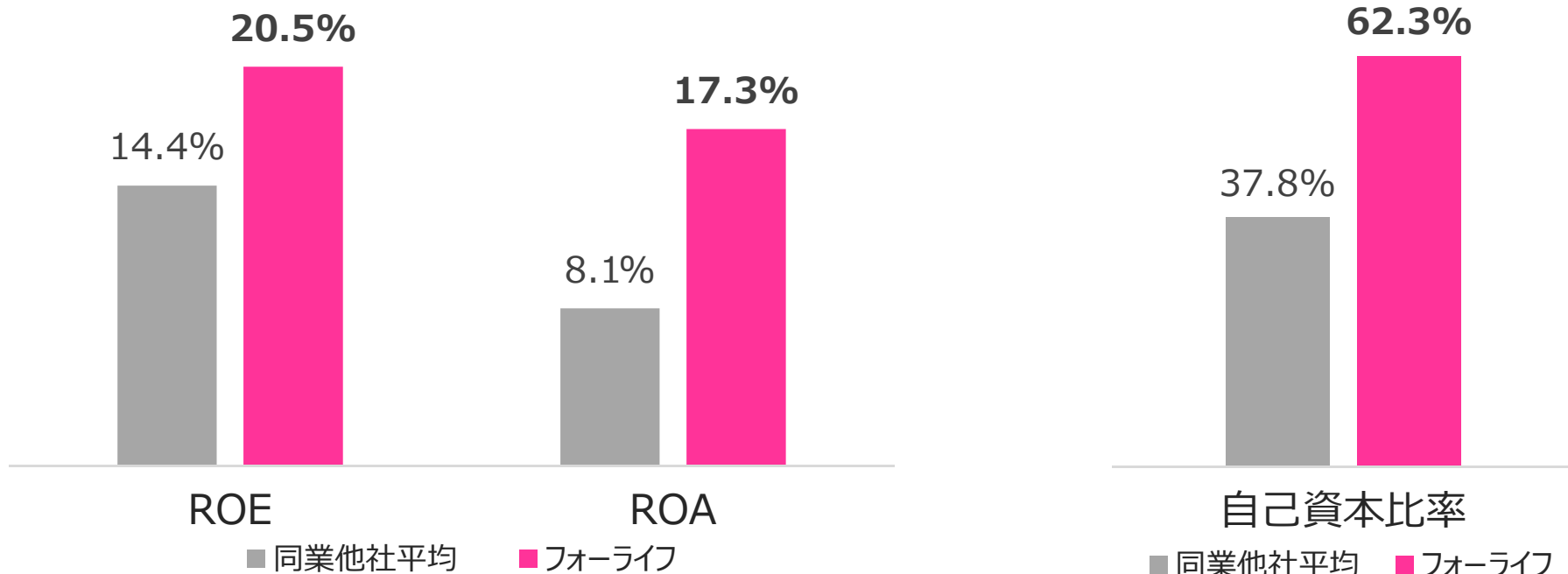
【目的】

- ・株主の皆様と株式価値をより一層共有し、さらなる企業価値向上を図る
- ・当社役員による自社株式購入に際して、インサイダー取引を回避

ROE(自己資本利益率)は20.5%
 ROA(総資産経常利益率)は17.3%
 自己資本比率は62.3%

当社5年平均
ROE16.6%

当社5年平均
ROA12.5%



ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本
 株主資本をどれだけ効率的に使用し、利益を獲得したかを示す指標。

ROA = 経常利益 ÷ 総資産
 事業に投下された資産をどれだけ効率的に使用し、利益を獲得したかを示す指標。

自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本
 財務安全性を測る指標。一般的に、数値が大きい程負債が少なく、財務安全性が高い。

※住宅関連同業14社 直近年度決算平均(当社集計)

株価：1,667円 (2018年2月16日終値)
1単位：166,700円 (100株)



予想 P E R : 9.69倍、実績 P B R : 1.52倍

- ・予想 P E R (株価収益率) = 株価 ÷ (予想当期純利益 ÷ 発行済株式数)
- ・実績 P B R (株価純資産倍率) = 株価 ÷ 期末 1 株当たり純資産額



参 考 资 料

ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」、
ラジオ日本「こんにちは！鶴蒔靖夫です」に代表奥本が出演

ラジオNIKKEI
「この企業に注目！相場の福の神」

2017年10月24日(火)放送

メインパーソナリティ：藤本 誠之氏



奥本より当社の特徴や事業内容、
今後の展開等についてお話をさせていただきました。

当日の放送は『ラジオNIKKEI オンデマンド』にて、お聴きいただけます。
[http://www.radionikkei.jp/podcasting/fukunokami/
2017/10/player-3477.html](http://www.radionikkei.jp/podcasting/fukunokami/2017/10/player-3477.html)

ラジオ日本
「こんにちは！鶴蒔靖夫です」
～創業経営者に聞く～

2017年12月20日(水)放送

メインパーソナリティ：鶴蒔 靖夫氏



「都市型コンパクト住宅を提案」と題して、
奥本より当社の特徴やこだわり、
今後の展開等についてお話をさせていただきました。

当日の放送は当社IRページにて、お聴きいただけます。
[https://ir.forlifeand.com/ja/irnews/
irnews551861885620400046.html](https://ir.forlifeand.com/ja/irnews/irnews551861885620400046.html)

より充実した財務情報・企業情報を提供するため IRサイトの全面リニューアルを実施

フォーライフ 株主・投資家情報ページ <https://ir.forlifeand.com/>

株主・投資家情報

IRニュース
フォーライフの事業について
経営方針
業績・財務情報
IRライブラリー
IRカレンダー
株式情報
IRよくあるご質問
IRお問い合わせ
免責事項
IRサイトマップ

株主・投資家情報

IRニュース [RSSについて](#) [RSS](#) [ニュース一覧へ](#)

2018/02/13 **有報** 四半期報告書-第19期第3四半期(平成29年10月1日-平成29年12月31日) (544KB) **NEW!**

2018/02/08 **適時開示** 期末配当予想の修正(増配)に関するお知らせ (124KB) **NEW!**

2018/02/08 **決算** 平成30年3月期 第3四半期決算短信(日本基準)(非連結) (253KB) **NEW!**

2018/02/08 **適時開示** 役員持株会設立に関するお知らせ (103KB) **NEW!**

2018/02/08 **適時開示** 平成30年3月期 第3四半期決算説明資料 (2,042KB) **NEW!**

経営方針 **業績・財務情報** **IRライブラリー**

- トップメッセージ
- コーポレート・ガバナンス
- ディスクロージャー・ポリシー
- 対処すべき課題
- 事業等のリスク
- 業績ハイライト
- 財務状況
- 財務指標
- キャッシュフロー
- 決算短信
- 有価証券報告書/四半期報告書
- 決算説明会資料
- IR資料

株式情報 **フォーライフの事業について** **IRよくあるご質問**

2017年12月リニューアル

<デザイン・操作性改善>

- ・ページデザインの全面見直し
- ・サイドメニューの設置
- ・ページトップに戻るボタンの設置
- ・スマートデバイス本格対応

<掲載情報の見直し・充実>

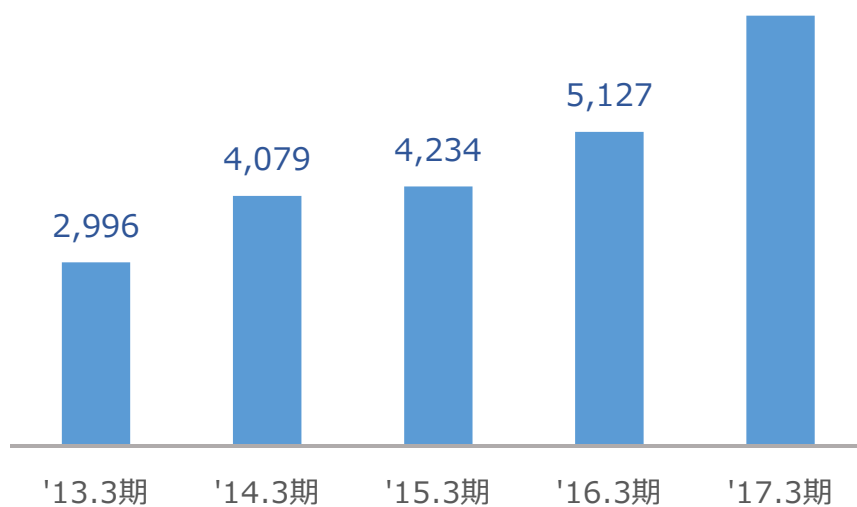
- ・ガバナンス情報の追記
- ・ディスクロージャーポリシーの掲載
- ・事業等のリスクの掲載
- ・対処すべき課題の掲載
- ・業績・財務情報の項目追加
- ・株式の状況ページ追加
- ・よくあるご質問の内容見直し
- ・代表メッセージに写真掲載

今後も適時適切かつ、より充実した情報の提供に努めてまいります。

<財務ハイライト> 売上高・利益

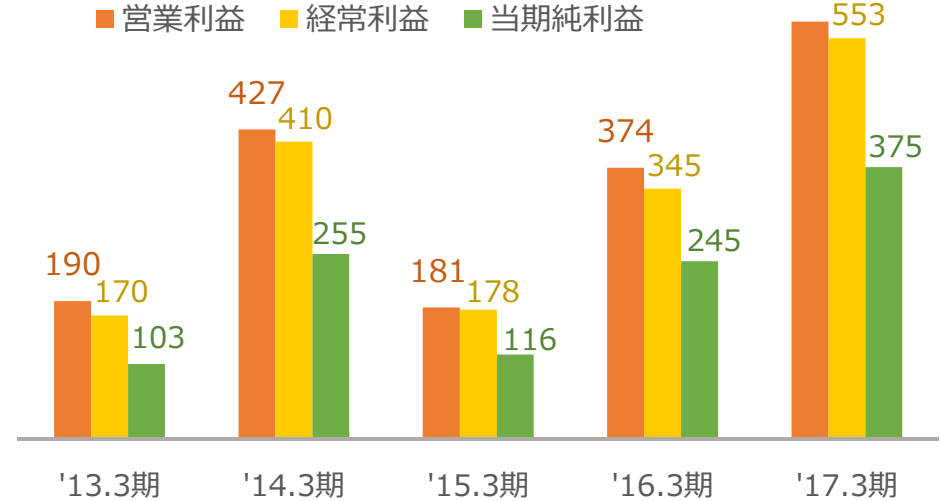
売上高推移

単位：百万円
7,024



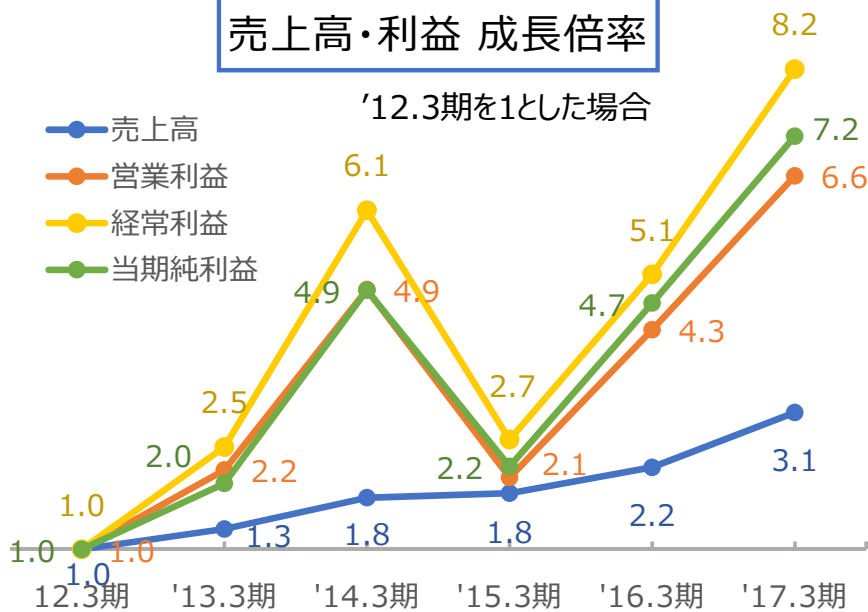
利益推移

単位：百万円

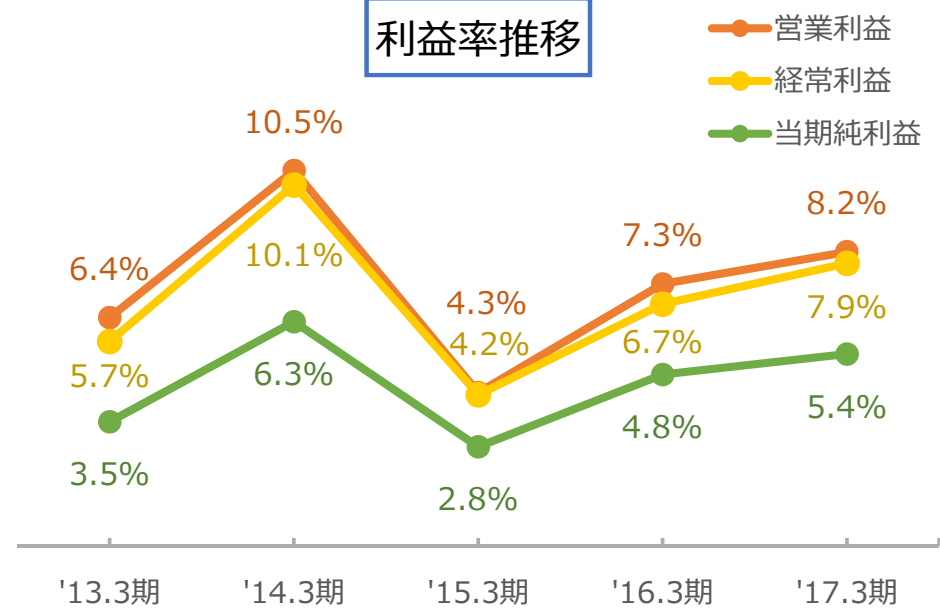


売上高・利益 成長倍率

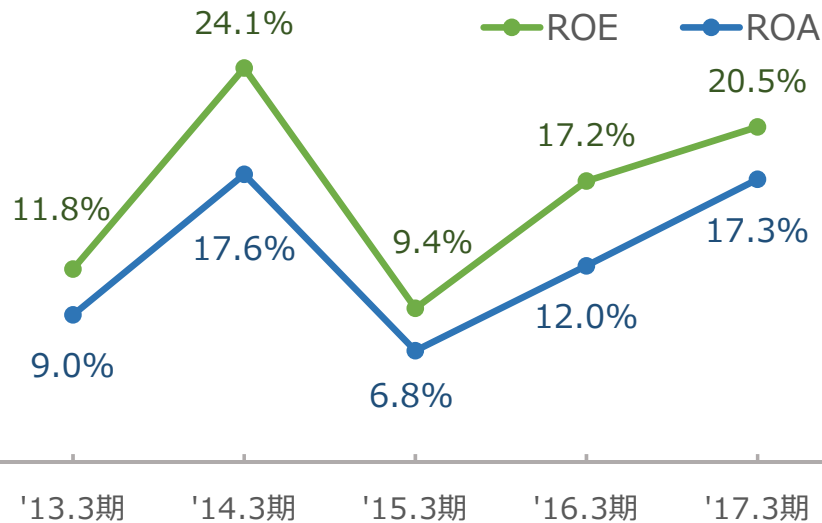
'12.3期を1とした場合



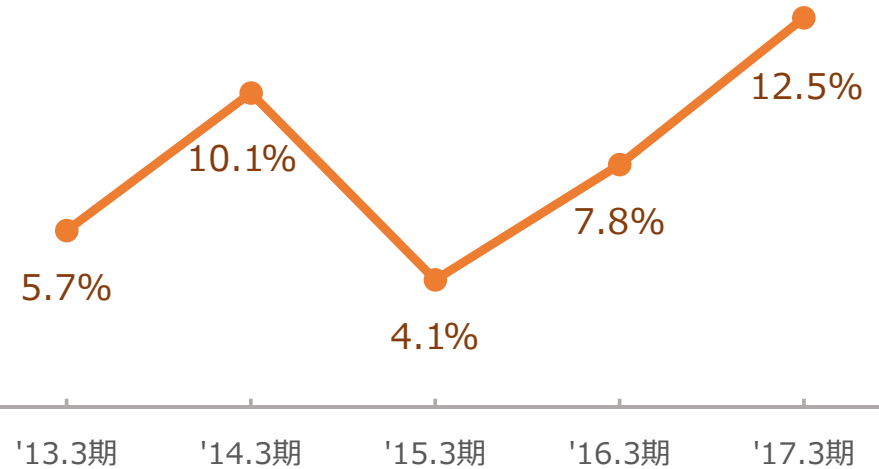
利益率推移



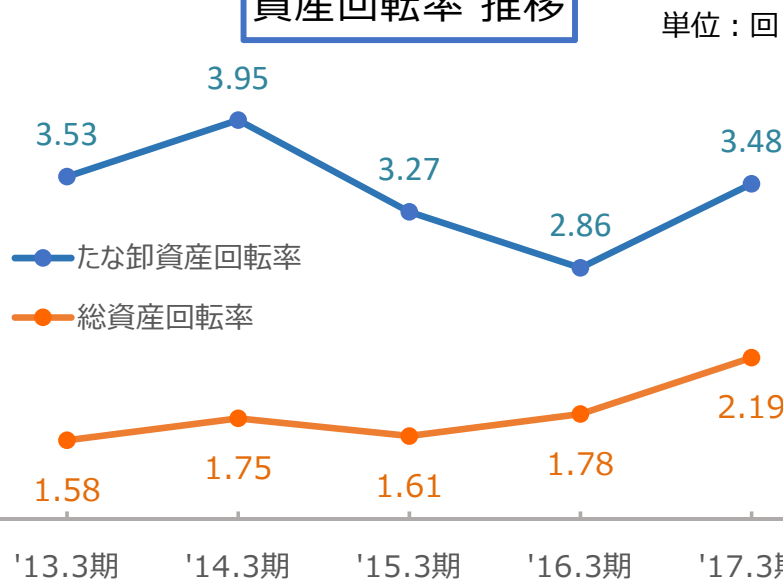
ROE・ROA 推移



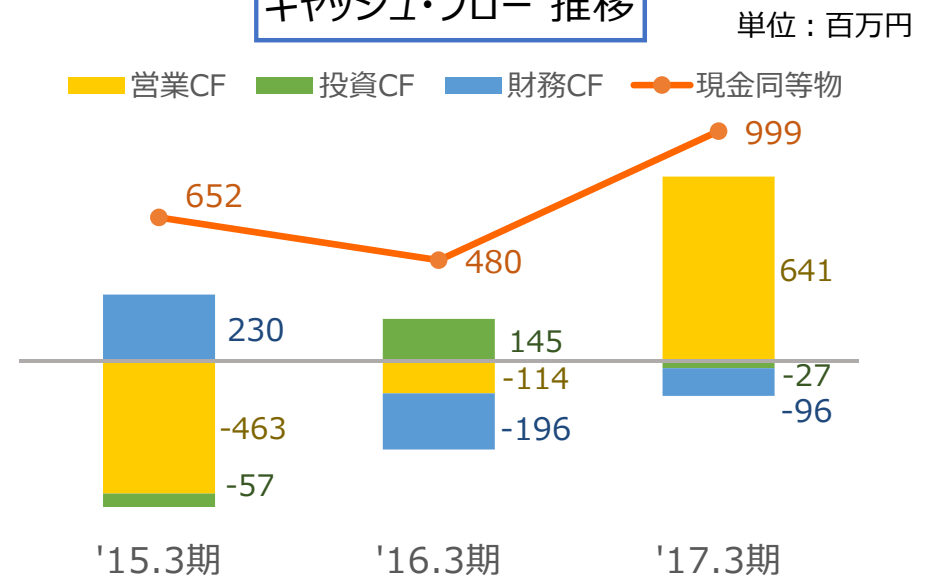
ROIC 推移



資産回転率 推移

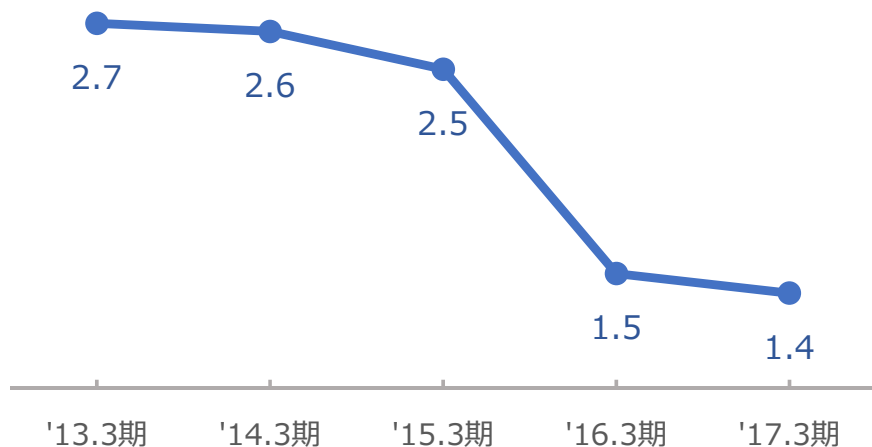


キャッシュ・フロー 推移



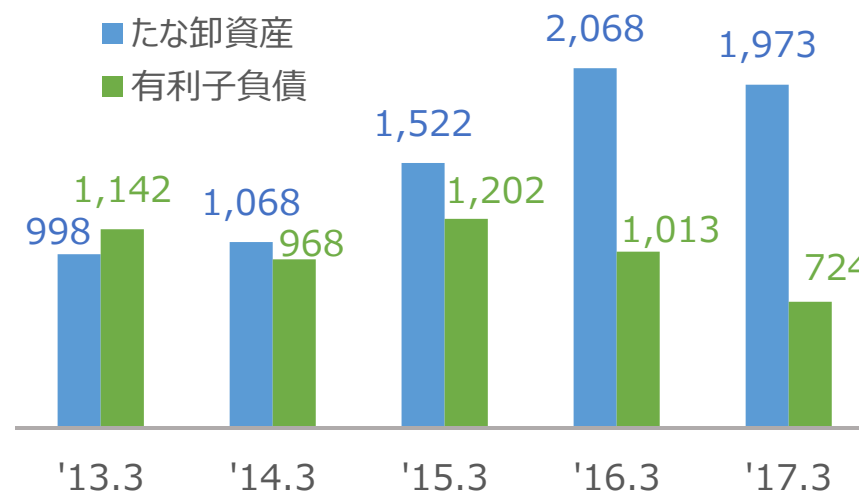
手元流動性比率 推移

単位：カ月



たな卸資産・有利子負債 推移

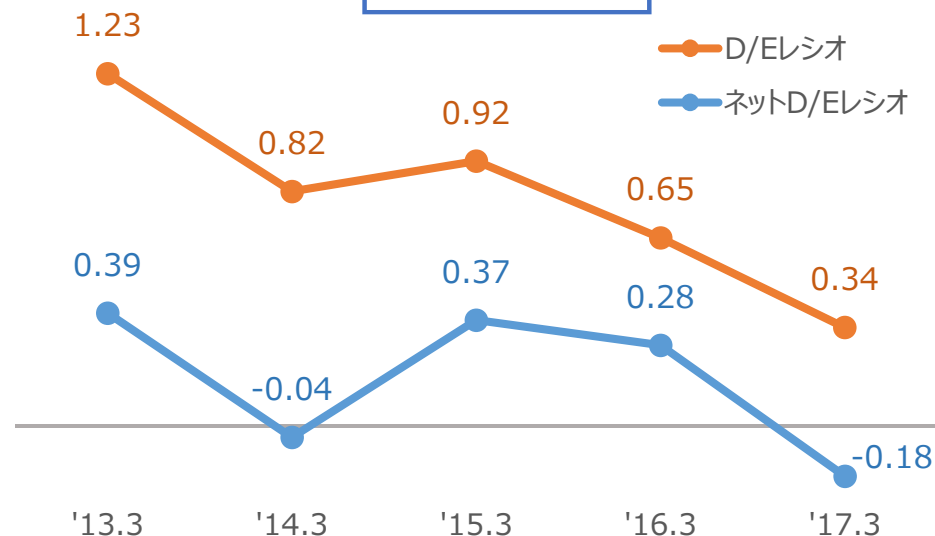
単位：百万円



自己資本比率 推移



D/ELシオ 推移



ROE(自己資本利益率) : 当期純利益/自己資本(当・前年度末の平均値)

ROA(総資産経常利益率) : 経常利益/総資産(当・前年度末の平均値)

ROIC(投下資本利益率) : 税引後営業利益/投下資本(純資産 + 有利子負債)
(当・前年度末の平均値)

たな卸資産回転率 : 売上高/たな卸資産(当・前年度末の平均値)

総資産回転率 : 売上高/総資産(当・前年度末の平均値)

手元流動性 : 現金及び預金(当・前年度末の平均値)/(年間売上高/12)

有利子負債 : 借入金 + 社債 + リース債務

自己資本比率 : 自己資本/総資産

D/Eレシオ : 有利子負債/純資産

ネットD/Eレシオ : (有利子負債 - 現金及び預金)/純資産

取締役4名中、独立社外取締役1名
 監査役4名全員が独立社外監査役(うち女性1名)

監査役会設置会社

取締役 氏名	役職	社外	独立	女性	任期
奥本 健二	代表取締役社長				2年
中村 仁	専務取締役				
高橋 効志	取締役				
米田 康三	社外取締役	○	○		
監査役 氏名	役職	社外	独立	女性	任期
富澤 廣	社外監査役(常勤)	○	○		4年
細川 順弘	社外監査役	○	○		
田中 眞知子	社外監査役	○	○	○	
武田 茂	社外監査役	○	○		

◆独立社外役員が多様な知見・提言を経営に生かすとともに、独立社外監査役4名選任により、ガバナンス機能を働かせております。

年月	沿革
1996年7月	フォーライフアンドカンパニー(有)を横浜市港北区に設立
2000年1月	フォーライフアンドカンパニー(株)に改組
2004年3月	宅地建物取引業免許取得、分譲住宅事業開始
2007年3月	横浜市西区に横浜店開設
2008年4月	一般建設業許可取得、注文住宅事業開始
2009年5月	横浜市港北区に本社社屋竣工・移転
2013年5月	横浜店拡張・ショールーム開設、フォーライフ(株)に商号変更
2015年9月	横浜市港北区に大倉山店開設
2016年9月	東京都渋谷区に渋谷店開設
2016年12月	東証マザーズに上場
2017年6月	京都市下京区に京都オフィス開設
2017年11月	武蔵小杉住宅展示場内にモデルハウスを開設

本資料は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。これらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

また、本資料に記載している情報に関して、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料・IRに関するお問合せ先

フォーライフ株式会社 経営企画部 IR担当



045-547-3432(代表)



ir@forlifeand.com



株主・投資家情報(IR)ページ

<https://www.ir.forlifeand.com/>





FORLIFE