

都市に調和する快適で安心な戸建住宅の提供

個人投資家向け会社説明会

2024年7月12日

フォーライフ株式会社

https://www.forlifeand.com/



1 フォーライフについて

- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料





会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co., Ltd.)
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	東京証券取引所グロース 証券コード 3477
設立	1996年7月
社員数	102名 (2024. 3. 31現在)
決算期	3月末
資本金	154百万円 (2024. 3. 31現在)
事業内容	分譲住宅事業、注文住宅事業、再生住宅事業



代表プロフィール



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 ㈱ミヤマ(現㈱レオパレス21)入社

1989年9月 住友不動産販売㈱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



都市に調和する 快適で安心な戸建住宅の提供

私達は、働き甲斐のある会社で、やり甲斐のある仕事を追求し、 高い生産性で社会顧客ニーズに沿った住宅を企画提供します。

自己資本比率40%を保ちROE 20%を目安にステークホルダーに誠実な経営を志し、 2030年迄に一年間で一千家族に住まいを供給出来る会社創りを目指します。

- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料





神奈川・東京・関西の人気エリアで3つの事業を展開 「居住性・利便性・資産性」 を兼ね備えた "都市型コンパクト住宅" を提供

分譲住宅事業



新築戸建住宅の企画・開発・販売を手掛けるフォーライフの主力事業

立地・価格・品質のすべてを叶えるハイコストパフォーマンスの分譲住宅を提供

注文住宅事業



第二の柱に位置付ける成長事業

分譲住宅事業で培ったノウハウ・実績を生かした新築戸建 住宅の建築請負事業。コストを抑えながらも高品質・スタイ リッシュな完全自由設計の住宅を提供

京都住宅事業



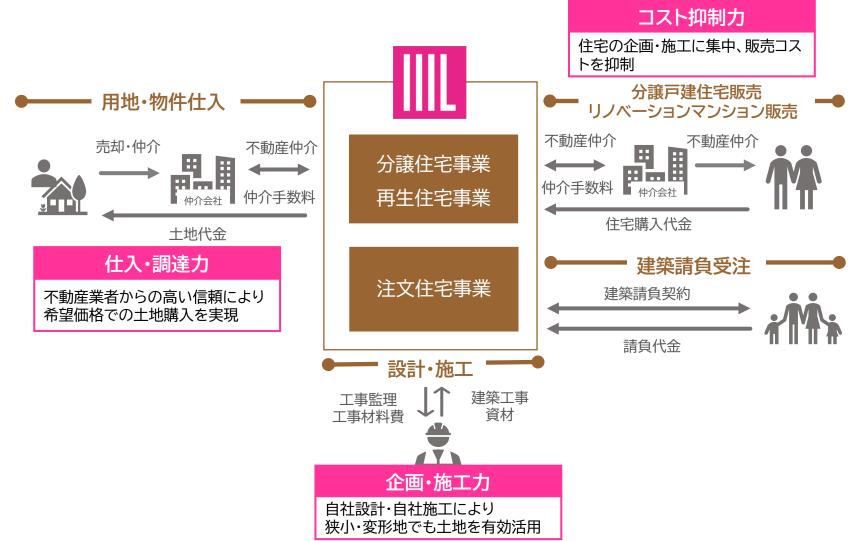
事業ドメインの拡大

希少性の高い京都エリアでのマンションリノベーション事業を足掛かりに関西圏で住宅事業を展開。2022年度より新築戸建住宅事業を開始





「調達力」×「企画・施工力」×「コスト抑制力」で高品質な住宅を手頃価格で提供





ビジネスモデルの優位性、経営の効率性が成長の源泉

市場セグメンテーション

・ターゲット市場を絞り込み、集中的に経営資源を投下 <エリア展開> <土地・建物> <顧客> <価格帯> 横浜・川崎・東京23区 狭小3層住宅 一次取得者 ローコスト住宅

仕入·調達力

- 地域の不動産仲介会社との紐帯関係による仕入販売体制を確立
- 売れる企画と価格で完成前販売を実現
- 持続的成長を支える次世代営業メンバーの育成と早期戦力化

企画·施工力(生産力)

- 自社一貫体制により迅速・柔軟な市場環境変化に対応
- セグメント事業間におけるリソースの有効活用とシナジーの発揮 (分譲住宅事業で培った供給力×注文住宅事業で培った企画力)

コスト抑制力

- ・年間350棟超のスケールメリットを活かした資材一括調達によるコスト抑制
- 不動産仲介会社を通じた什入、販売による間接コストの抑制

財務健全性 · 効率性

• 競争優位性と成長を支える高水準の財務健全性と効率性を確保

<棚卸回転率> <資産回転率> <ROA> <自己資本比率>

3.09回 1.71回 2.6% 44.0% (2024年3月期実績)

<分譲住宅事業>特徴① 仕入・調達力・コスト抑制力



地元不動産会社とWIN-WINの関係を構築 土地の仕入コストと販売コスト削減を両立し、安定した土地を調達

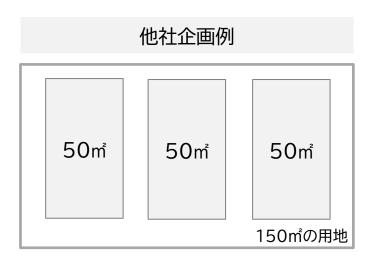


- ✓ 自社に販売部門を置かず販売を委託・・・・ 販売コストの削減

<分譲住宅事業>特徵② 企画·施工力



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 狭小・変形地における自社設計・施工管理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	50m²	90m²	13畳	6畳×2	3,280 万円	\exists	ほぼ同じ広さで 低価格
A·B	45m²	81m²	12畳	5畳×2	2,990 万円	¡ال	当初予算 + αで
С	60m²	108m²	20畳	7畳×2	3,860 万円		プラス7畳の物件
				コンパクト住宅	きでも		

広々としたリビングを確保

<分譲住宅事業>特徵③ 高品質・低価格住宅



自社一括マネジメントにより高品質・低価格住宅を提供



高品質・低価格住宅の提供

<注文住宅事業> 特徴①商品ラインと価格設定



分譲住宅事業で培った「都市型コンパクト住宅」のノウハウを活かした 満足度の高い商品ラインアップと価格設定

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

1,980万円 - (100㎡-〇〇〇㎡) × 10万円

完全自由設計

プランの打ち合わせには一級建築士が同席、お客様と一緒に理想の空間を創り上げます

フルオーダーメイドプラン

「お客さまの想いを形に」を コンセプトにした オリジナルの住まいを求めるお客さま向けプラン

テーラーメイドプラン

自由設計の魅力を備えつつ、 当社が厳選した素材でコーディネート。予算を抑えつつも こだわりの住まいを求めるお客さま向けプラン









<注文住宅事業>特徴② ローコスト注文住宅の供給力



分譲住宅事業で培った「調達力」×「企画・施工力」×「コスト抑制力」で ローコスト注文住宅を供給

ローコスト注文住宅を実現できる理由

✓ スケールメリットでコスト削減	分譲住宅を合わせて年間350棟超の施工実績を有し、住宅設備などの 大量一括仕入れで大幅コストカット
✓ 直接手配・自社施工でコスト削減	自社で職人を手配し、自社で施工管理を行うことで、下請け業者等への 中間マージンをカット
✓ 狭域営業でコスト削減	横浜・川崎・東京(23区)を施工エリアとすることにより資材、人員の移動コストを大幅カット
✓ 広告宣伝費をかけずにコスト削減	テレビCMや大規模広告は行わず、インターネット媒体を有効活用し、広 告宣伝費を大幅カット

<注文住宅事業> 特徴③ エリア展開



東急東横線沿線にショールーム・展示場を展開、 ドミナント戦略でエリアNo.1プレイヤーを目指します









- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料

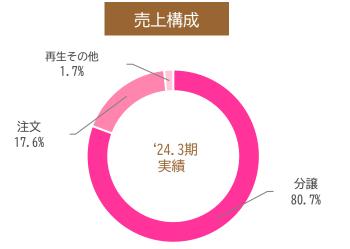


業績推移











'17.3期'18.3期'19.3期'20.3期'21.3期'22.3期'23.3期'24.3期'25.3期 予想7

2025年3月期 通期業績予想



売上高は、前期の用地仕入が堅調に進捗したことを背景に増収を見込む 各利益は、売上増加及び2Q以降の原価率改善により増益を見込む 特別利益には、固定資産の売却益約260百万円を含む

単位:百万円	'24.3期	'25.3期	
半位・日刀口	実績	予想	増減率
売上高	13, 987	15,000	+7. 2%
分譲住宅事業	11, 285	12, 500	+10.8%
注文住宅事業	2,466	2,000	△18.9%
その他	235	500	+112.1%
営業利益	261	410	+56.8%
経常利益	211	350	+65.8%
当期純利益	151	410	+171.0%

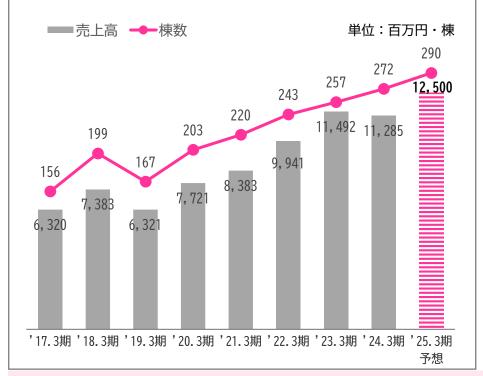
2025年3月期 通期業績予想(セグメント別)



分譲住宅事業

原価上昇と販売価格引下げ圧力が続く環境下、販売在庫と価格の見直しのバランスを図り、下期以降収益改善を見込む

売上高 12,500百万円 前期比+10.8% 引渡棟数 290棟を計画

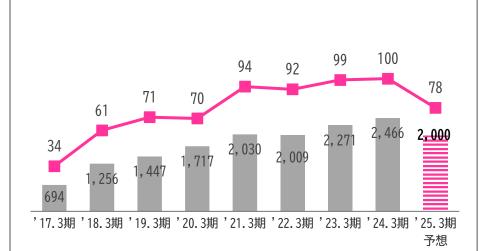


注文住宅事業

- ・工期の平準化、施工体制の強化により安定供給体制を確保
- ・紹介ルートの拡大による顧客接点を強化

売上高 2,000百万円 前期比△18.9% 引渡棟数 78棟を計画

単位:百万円・棟



引渡累計実績: 分譲 2,756棟 注文 660棟(24.3月末現在)

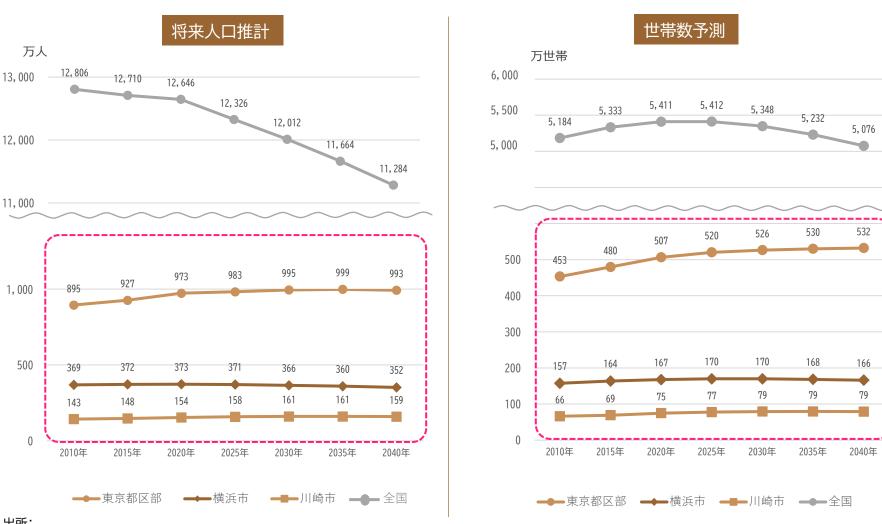
- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料



市場動向<人口・世帯数>



▶ 東京23区、横浜、川崎の人口・世帯数は変動は全国の減少幅に比して緩やか



出所:

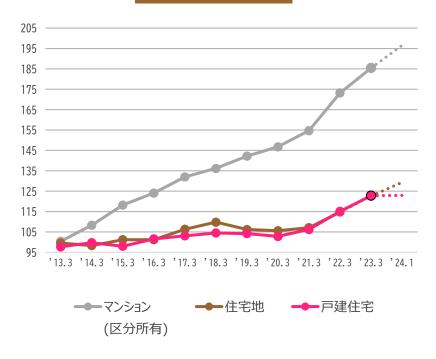
- ①国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口報告書」令和5年推)、「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」平成30年推
- ②東京都総務局「「未来の東京」戦略 附属資料 東京の将来人口」令和5年1月、「東京都世帯数の予測」平成31年3月
- ③横浜市政策局「横浜市将来人口推計」2023年5月
- ④川崎市総務企画局「川崎市総合計画 第3期実施計画の策定に向けた将来人口推計(更新版)」令和4年2月

市場動向<需要・ニーズ>



▶ マンション価格高騰、生活様式の変化は戸建住宅への需要を後押し

不動産価格指数 推移



出所:

国土交通省 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

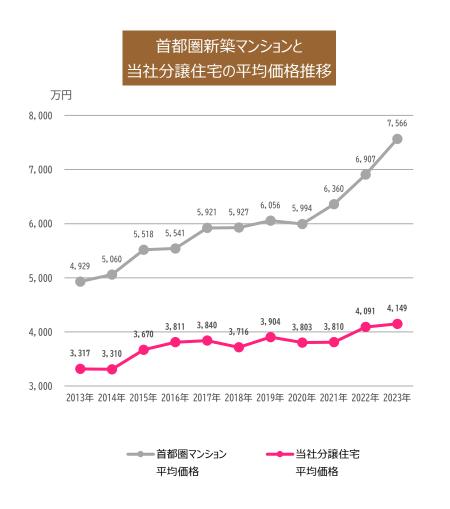
戸建て住宅

- 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

市場動向<価格・着工戸数・シェア>

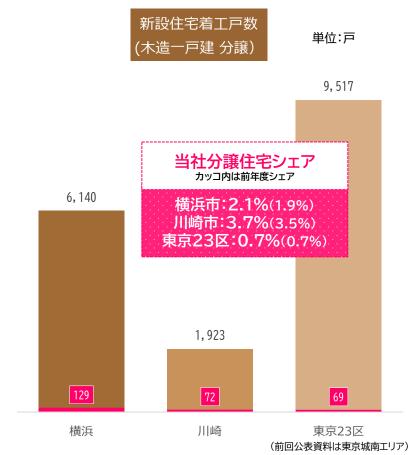


▶ 新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性あり 新設住宅着工戸数に対する当社シェアは極小⇒拡大余地あり



出所:

不動産経済研究所 首都圏マンション市場動向2023年度(2023年4月~2024年3月)



出所:

①国土交通省 建築着工統計調査2023年 住宅着工統計:利用関係別・構造別・建て方別 ②東京都 令和5年度新設住宅着工:年度別新設住宅着工戸数、新設分譲住宅着工戸数 ③神奈川県内建築着工統計(令和5年度)、①②③より当社集計

※横浜市のうち鶴見区・港北区・神奈川区、川崎市のうち、高津区・中原区・幸区・川崎区、

《横浜巾のつち鶴見区・港北区・伊奈川区、川崎巾のつち、高津区・中原区・幸区・川崎区 東京23区のうち世田谷区・渋谷区・大田区・目黒区・品川区が当社分譲住宅の主要





経済・社会環境の変化

- 人口動態・世帯数等の変化
- 住宅取得支援施策の継続
- 地政学リスクによるサプライチェーンへの影響
- エネルギー・原材料価格高騰の長期化
- インフレ加速による景気の減速



事業環境の変化

- 建築コストの上昇・人手不足の深刻化
- 新設住宅着工戸数の減少
- 首都圏戸建用地取得・販売競争の激化
- 建築資材価格の高騰
- カーボンニュートラルの取り組み加速、規制の強化



ライフスタイルの変化

- 家族形態の多様化
- 新しい生活様式の定着
- 在宅勤務(テレワーク)の浸透
- 住まいへの意識、住宅選びの変化

都市部での一次取得者向けローコスト住宅の需要は底堅く推移 実需層ニーズに即した魅力的な住宅づくりと事業拡大に向けた人財確保と育成を強化



安定収益を創出する仕組みと組織構築に注力



人的資本への投資強化

- ●パーパス経営の推進(ワークエンゲージメント向上と成長の好循環創出)
- ●積極的な採用(新卒採用での中長期バリューアップと中途採用での成長加速)
- ●人財育成、教育研修の充実(定着と能力を最大限発揮できる職場環境の整備)
- ●労働生産性向上と所得向上



建築部門の強化

- ●工事原価の管理強化、コストアップの抑制
- ●分業化の推進、IT/アプリの活用等による省力化と生産性の向上
- ●サステナブルな住宅事業の一環としてのアフターサービスの充実



住宅営業部門の強化

- ●人財の早期戦力化による良質な仕入による収益力の回復
- ●分譲用地仕入力×注文住宅企画力のシナジーを発揮した戸建住宅の供給
- ●京都エリアでの住宅事業展開加速

- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料





「エリアの深耕・拡大」「注文住宅受注拡大」による成長戦略で 地域No.1の住まい創造カンパニーを目指します

▶ 分譲住宅の供給力×注文住宅の企画力 シナジー効果の創出

ローコスト・スタンダード分譲住宅から、 こだわり分譲住宅、土地付き注文住宅、 リノベーション住宅など、 **多様化する住まいのニーズに対応**

> 土地 仕入力 企画・ 設計力 施工力

・事業エリアの深耕・拡大 横浜市 川崎市 東京23区 京都を足掛かりに関西圏も

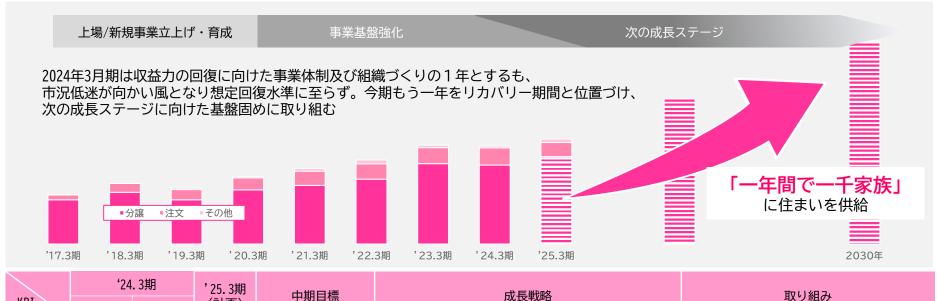
顧客層の拡大

一次取得者から二次取 得者層、建替需要にも 対応



成長戦略





	KPI	(予想) *1 (実績)		'25.3期 (計画)	中期目標	
	売上高	150億円	141億円	150億円	CAGR 15%	▶ 分譲(基幹事 ブラン 確保
	営業 利益率	2. 7%	2.8%	2. 7%	5.0%以上	▶ 注文(顧客接場) の フルオ
,	ROE	7.0 以上	4. 4%	7.0 以上	13%~15%	エリス 既存事 規開招
	住宅 供給数	357棟	377棟 ※2	400棟	YoY 115%以上	▶ 住宅 最適(オータ リノ^ ズへの

住宅事業の持続的成長

事業の実績を着実に積み上げ、エリアでの ンド認知度向上と成長投資に向けた収益性を

住宅事業の成長加速

接点、集客力(紹介・オンライン活用・展示 の強化による受注の拡大とパターンオダー・ オーダー展開で効率性・収益性を強化

ア拡大・顧客拡大

事業エリアの深耕と周辺地域、関西圏での新 拓、二次取得者、建替需要の取り込み

事業の多角化と事業ポートフォリオの i化

ダーメイド分譲住宅、土地付き注文住宅、 ベーション住宅など多様化する住まいのニー の対応と経営資源の最適配分の両立

取り組み

専門性人財の確保と育成

要である仕入・企画・生産力の強化に向け た専門性の高い人財の採用と、中長期企業 価値向上への寄与を主眼に新卒採用を両輪 で積極推進

分譲/注文住宅仕様共通化

資材調達におけるスケールメリット強化と 生産効率を向上

営業推進体制の強化

組織再編でチーム型の営業体制を推進。 個の営業から組織営業により営業力を底上 げ

成長戦略と財務健全性の両立

自己資本比率40%以上/ROE目標水準の維 持・向上、成長に向けた人的投資の充実、 安定かつ配当性向20%を目安とした継続的 な配当実施

^{*1 &#}x27;24.3期(予想)の数値は同期初の予想値です。

^{*2} 京都エリアの実績を含みます。

- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料



株主還元 < 配当 >



- 配当性向20%を目途とし、安定的な配当の継続を基本方針としております
- 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 株主還元に繋げてまいります

	中間	期末	年間配当金	配当性向
2025.3期 (予想)	_	17.5円	17.5円	17.1%
2024. 3期	_	12.5円	12.5円	33.0%
2023. 3期	7.5円	10.0円	17.5円	29.7%
2022. 3期	7.5円	16.5円	24円	20.0%
2021.3期	5円	12.5円	17.5円	18.4%
2020.3期	_	15円	15円	28.6%
2019.3期	_	15円	15円	43.8%
2018.3期	5円	15円	20円	31.1%

※上記は<u>株式分割後換算</u>により表示しております。2018年1日1日付 株式分割(1:2)を実施 2022年10月1日付 株式分割(1:2)を実施



フォーライフ・プレミアム優待倶楽部

①保有株式数に応じた株主優待ポイントを進呈



2,000種類以上の優待商品から希望商品をお選びいただき、ポイントと交換!

保有株式数	進呈ポイント数
	1,000ポイント
600株~999株	3,000ポイント
1,000株以上	5,000ポイント

(注) 2022年10月1日付株主分割に伴い、進呈ポイント基準を一部変更しております。 2023年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された100株(1単元)以上を 保有されている株主様より変更を実施いたします。

②分譲住宅または注文住宅購入時の

キャッシュバック!



保有株式数	キャッシュバック金額
100株以上	分譲住宅 200,000円
	注文住宅 100,000円

詳細はこちらをご確認ください。 https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp

- 1 フォーライフについて
- 2 事業概要
- 3 業績推移
- 4 事業環境
- 5 成長戦略
- 6 株主還元
- 7 ご参考資料



サステナビリティへの取り組み(1)



自然環境・エネルギー・資源等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE GOALS









自然環境を損なう開発行為・宅地造成は行いません。

フォーライフは、神奈川県横浜市・川崎市、東京都城南エリアを中心として、「通勤に便利な街」「住みたい街」「駅徒歩圏内」といった、環境・アクセスともに良好なロケーションにおいて 分譲住宅を供給しています。

これまで多くの都市型住宅を手掛けてきた当社。蓄積された企画力・設計力・施工力を生かし、都市部のコンパクトな土地でも、宅地の形状を有効活用し、広さを感じていただける間取りを実現。駐車スペースも確保するなど、住みやすさを追求した様々な工夫を詰め込んでいます。住み続けたい家づくりは、人びとが住み続けられるまちづくりにも繋がっています。

省エネルギー性や耐久性・耐震性をはじめとする検査項目で高い水準を実現。 気密性・断熱性では国が定める「温熱環境・エネルギー消費量に関すること」における 「断熱等性能等級」では「等級4(注)」をクリア。

高気密・屋外の暑さ・寒さをシャットアウトすることにより、年間を通じて住居内全体を快適な環境を保つことができるだけでなく、急激な温度変化を解消にもつながるので、健康面でも大きなメリットがあります。省エネルギー性も高く、光熱費の縮小はもちろん、CO2排出量の低減にもつながる、地球環境にも優しい住宅です。(注)分譲住宅における断熱等性能等級

住宅の長寿命化を促す「長期優良住宅」を提供しています。

- ●当社では全棟構造計算を実施。お客様に安全で、安心できる生活をお届けする必要不可 欠な行動です。
- ●地震や災害への強度とデザインへの自由度を併せ持つ木造軸組パネル工法を採用
- ●地震に最も強いとされる耐震剛床を採用、地震や台風の際に発生する水平力に対して強度・耐性を発揮、建物の安定性をよりいっそう高めています。
- ●建物を地盤全体で支える 頑強な基礎といわれるベタ基礎工法を採用しており、耐力を維持しながら基礎内の換気を促し、カビやシロアリから大切な住まいを守ります。
- ●着工前の地盤調査実施により、適切な地盤改良工事を行い地盤を強化。完工後に不同沈下などによる傾斜が起こらぬよう、大切な住まいのトラブルを未然に防ぎます。

その他の取り組み:

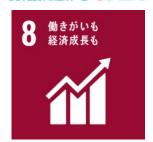
プレカット材の使用増による廃棄物削減、施工現場での分別徹底による資源再利用、廃棄物削減低排出ガス・低燃費車両の導入、エコドライブの推進

サステナビリティへの取り組み(2)



人材・組織・社会経済等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE GALS







選ばれる会社に。

フォーライフでは、持続的な成長の実現に向けて人財・組織体制を適宜適切に図ることが、当社の強みである地域に密着した事業活動を支え、経営基盤の強靭化に繋がるものと考えます。事業拡大に伴うい人財の採用強化、人財育成を推進するとともに、創業来実践してきた働き方改革、働きがいと生産性向上の両立を追求、選ばれる会社を目指します。

- ●人財分野の取り組み
- ・メリハリのある働き方(年間休日125日以上、年3回の長期連続休暇)の実現
- ・業績表彰、永年勤続表彰、資格取得支援
- ・持株会・確定拠出年金制度による資産形成支援
- ・研修等を通じたリテンションマネジメント
- ・働きやすいオフィス環境づくり推進等
- ●ガバナンス体制強化への取り組み
- ・独立社外役員4名選任によるガバナンス機能強化
- ・コンプライアンス委員会を中心に推進プログラムの実施、社員への遵法意識の浸透
- ・継続的な内部統制システムの改善及び強化
- ・株主、投資家との建設的な対話(適時、公平、公正な情報開示、IR活動の充実)

地域社会への貢献

- ●地元女子サッカーチーム「ニッパツ横浜FCシーガルズ」(プレナスなでしこリーグ1部所属)のオフィシャルスポンサー契約を締結、スポーツ支援を通じて地域社会へ貢献
- ●横浜市消防局・郵便局合同実施の火災予防・熱中症予防当の地域貢献施策へ の協賛

協力業者とのパートナーシップ

- ●施工関連の協力業者との安全大会を年1回実施。施工現場における安全意識の向上や事故予防を推進
- ●施工現場の定期的な安全パトロール実施

顧客とのパートナーシップ

顧客アンケートを毎年実施、お客様満足度を高めてゆくことで、いつまでもお 客様に選ばれる企業であり続けます。



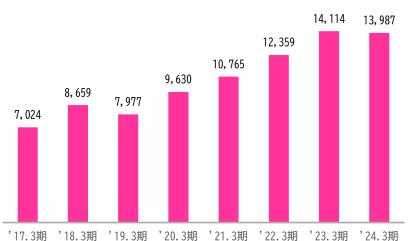




財務ハイライト<売上高・利益>







利益推移(百万円)

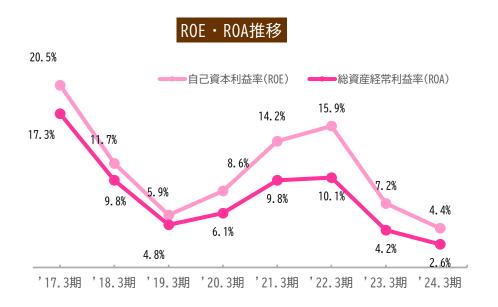


利益率推移



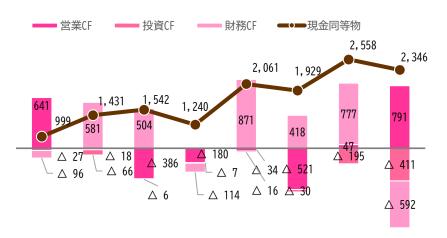
財務ハイライト<収益性・効率性・C/F>







キャッシュ・フロー 推移(百万円)

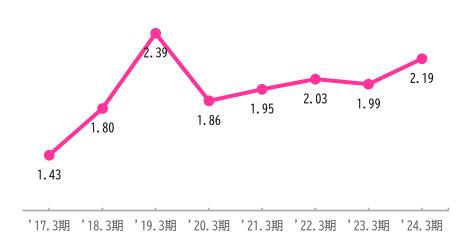


^{&#}x27;17.3期'18.3期'19.3期'20.3期'21.3期'22.3期'23.3期'24.3期

財務ハイライト<安全性>



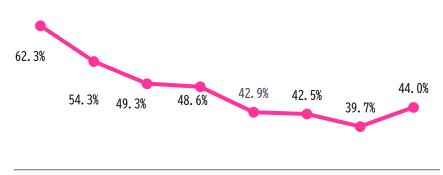
手元流動性比率 推移(ヵ月)



棚卸資産・有利子負債(百万円)



自己資本比率



'17.3期'18.3期'19.3期'20.3期'21.3期'22.3期'23.3期'24.3期

ネットD/Eレシオ(倍)



'17.3期'18.3期'19.3期'20.3期'21.3期'22.3期'23.3期'24.3期



免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズの変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

本資料・IRに関するお問合せ先 フォーライフ株式会社 IR担当 ir@forlifeand.com

