

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

2019年6月

1. 事業概要	P 2 ~ P16
---------	-----------

2. 今後の成長戦略	P17 ~ P25
------------	-----------

3. 株主還元他	P26 ~ P30
----------	-----------

参考資料	P31 ~ P37
------	-----------

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（2019年3月31日現在）
単元株式数	100株
社員数	62名（2019年3月31日現在）
資本金	154百万円（2019年3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」

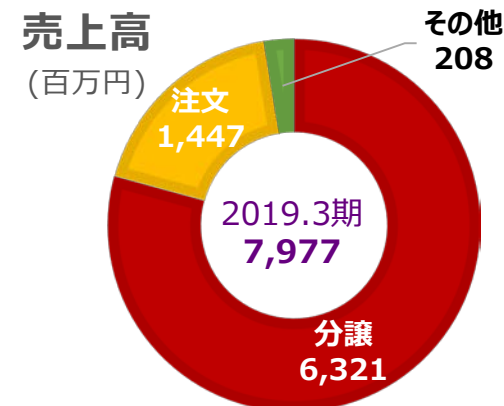
人気の東急東横線沿線で憧れのマイホーム取得を応援

<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



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

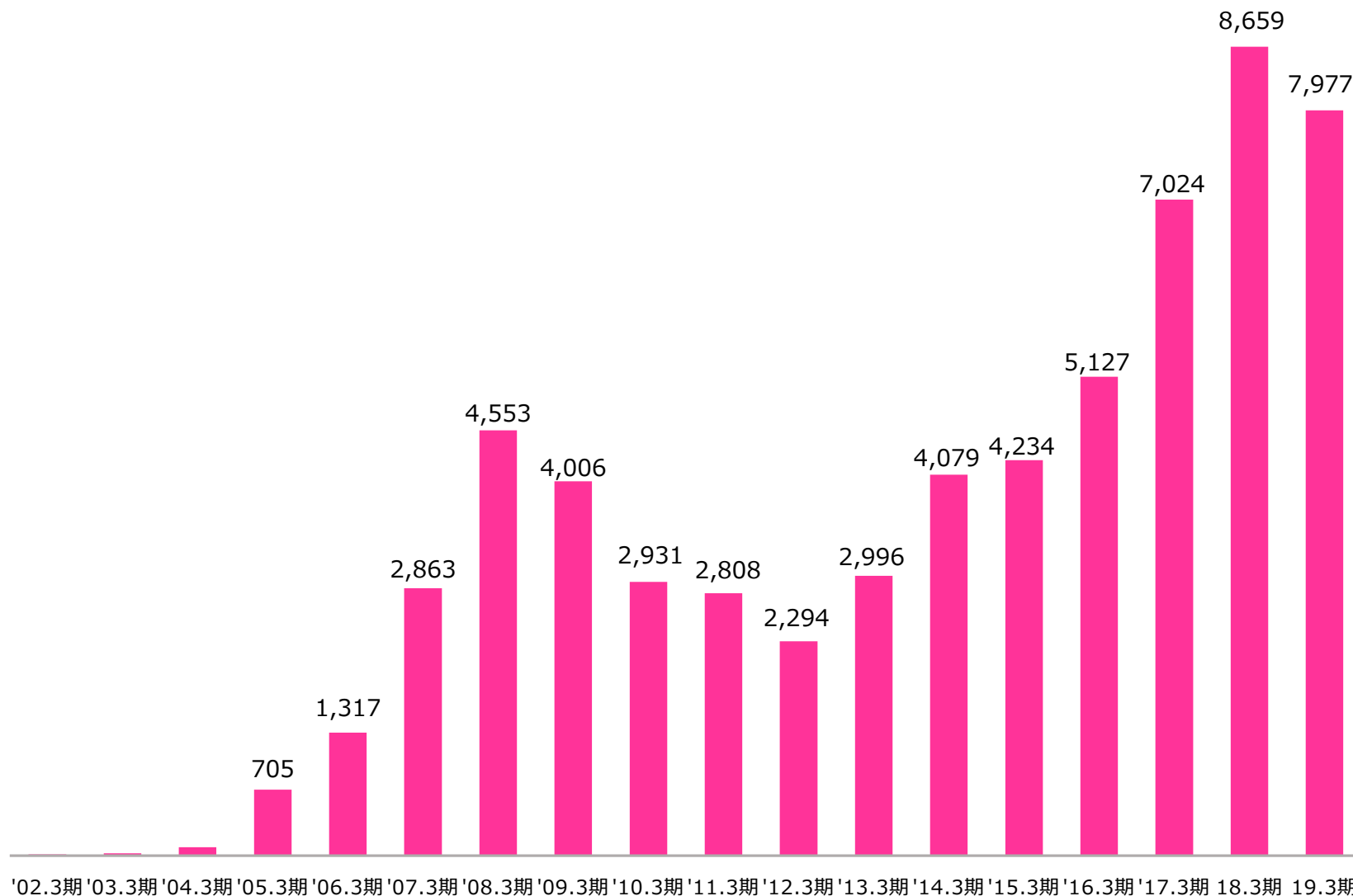


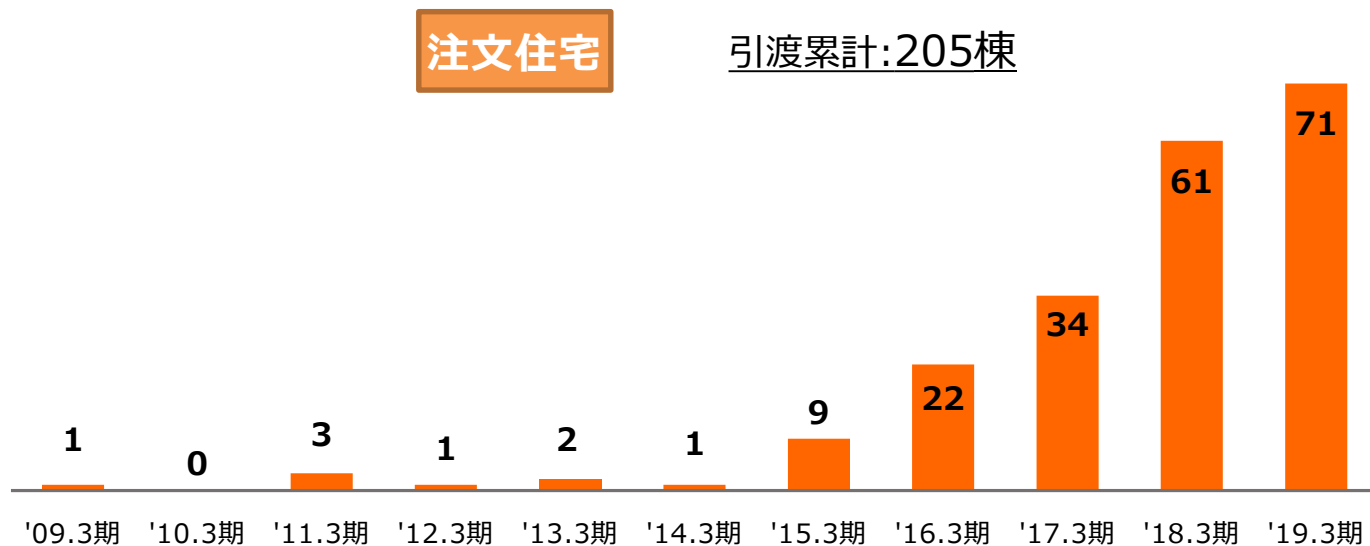
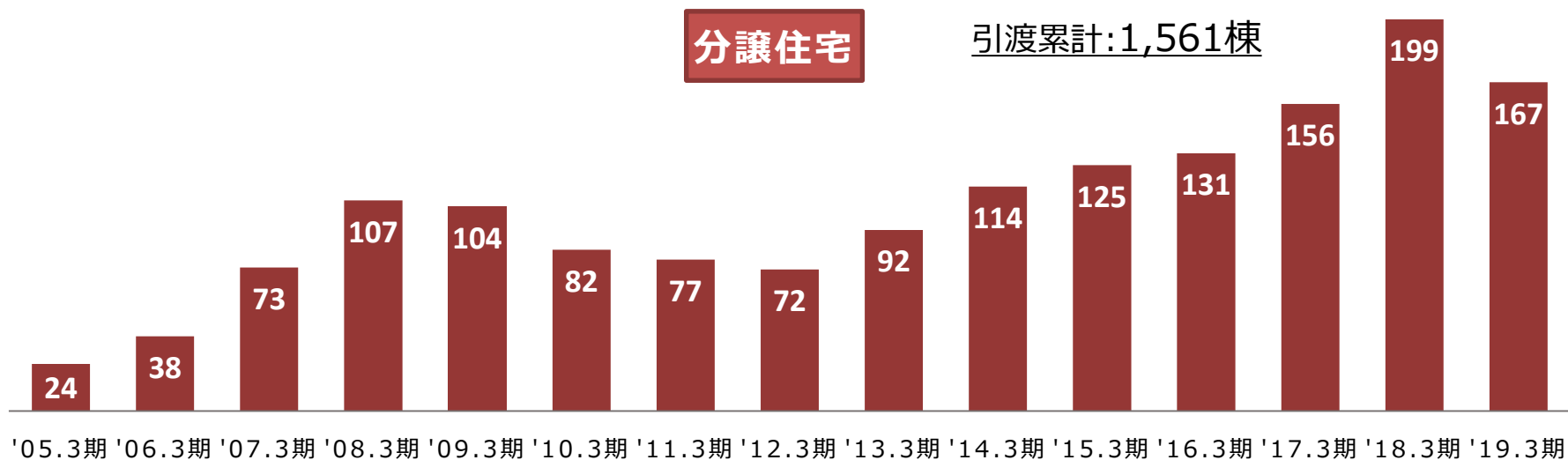
注文住宅事業

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

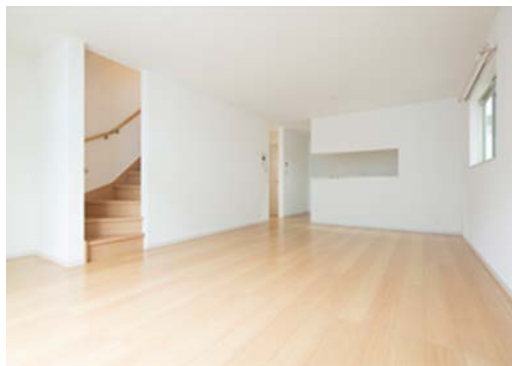


単位：百万円

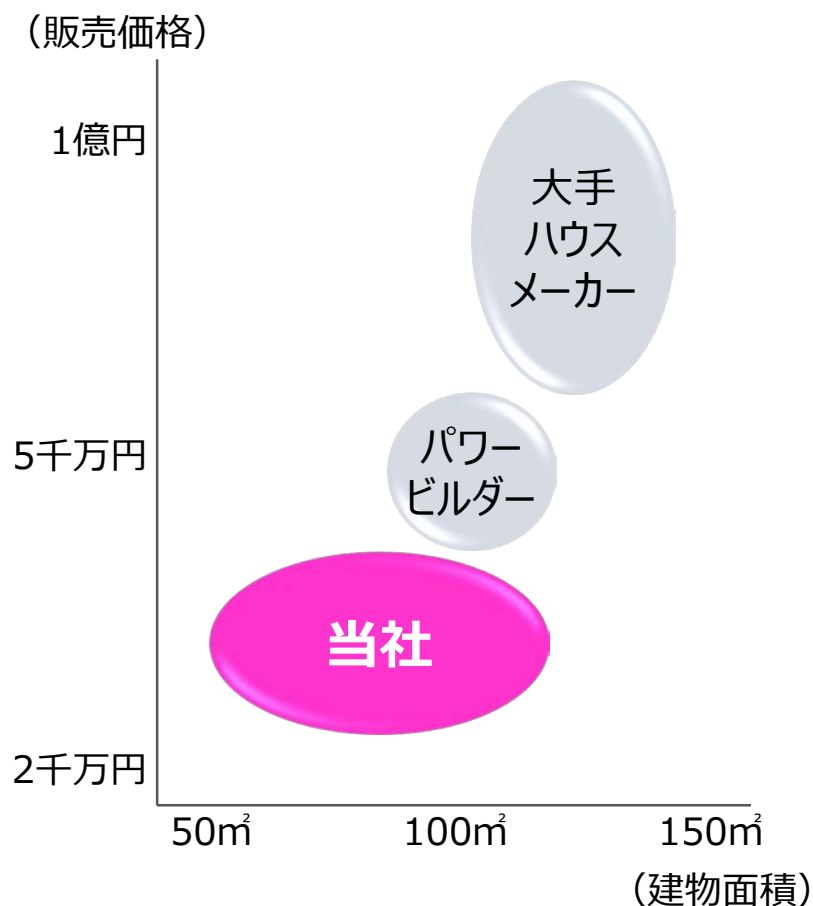




「立地」「価格」そして「品質」
すべてを叶える フォーライフの分譲住宅



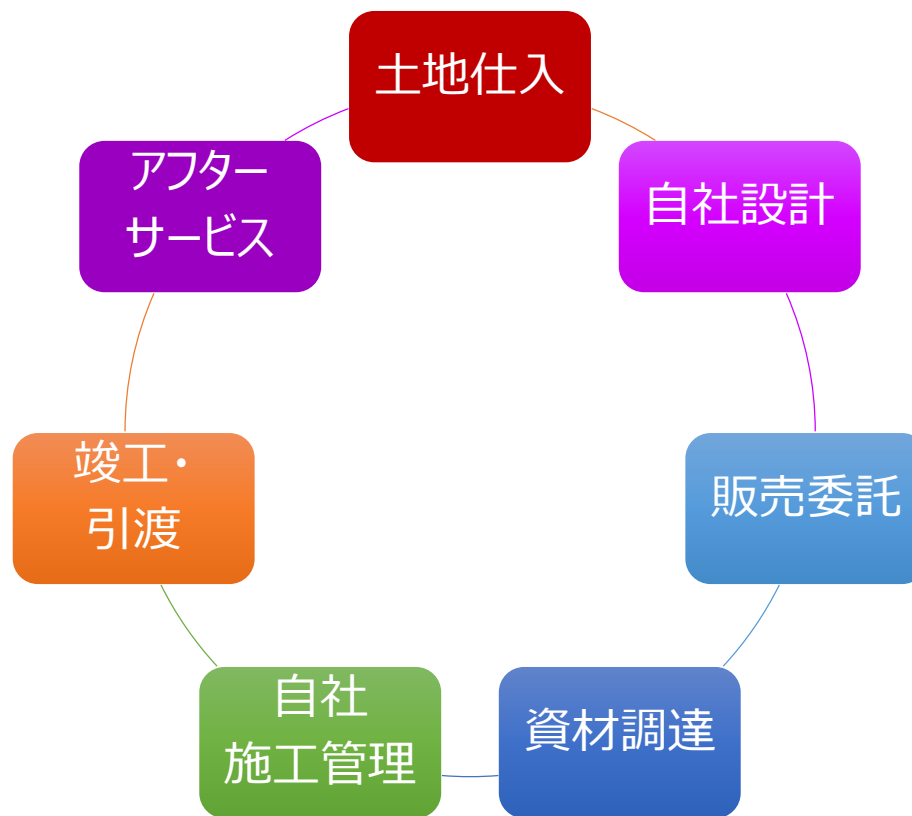
大手ハウスメーカーやパワービルダーが手掛けない
「都市型×3階建×低価格」住宅を通勤圏内・駅徒歩圏内で提供



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

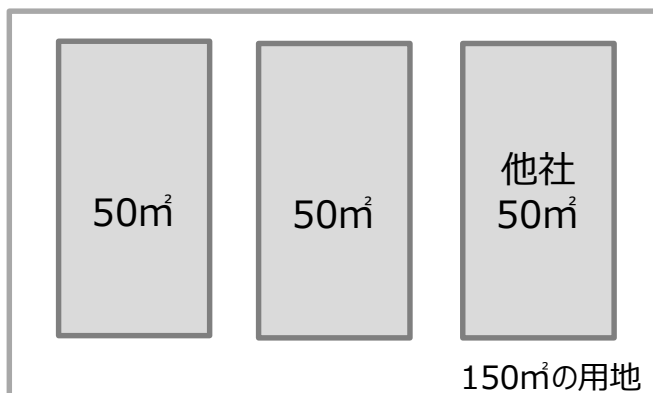


<スピーディーな経営> 土地仕入から引渡まで5カ月間

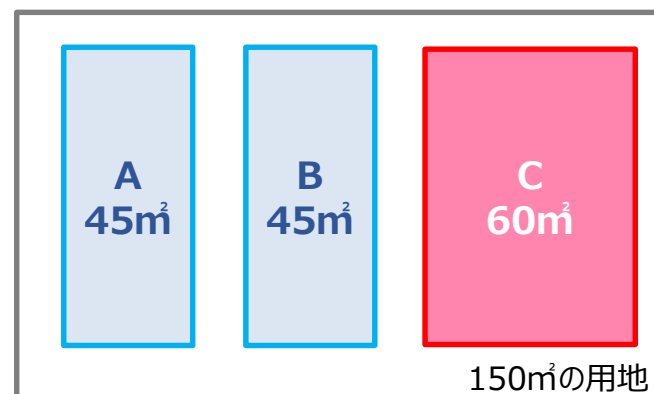
<生産性を追求した経営> 専任制チームによる付加価値の創出

販売累計1,700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。

他社企画例



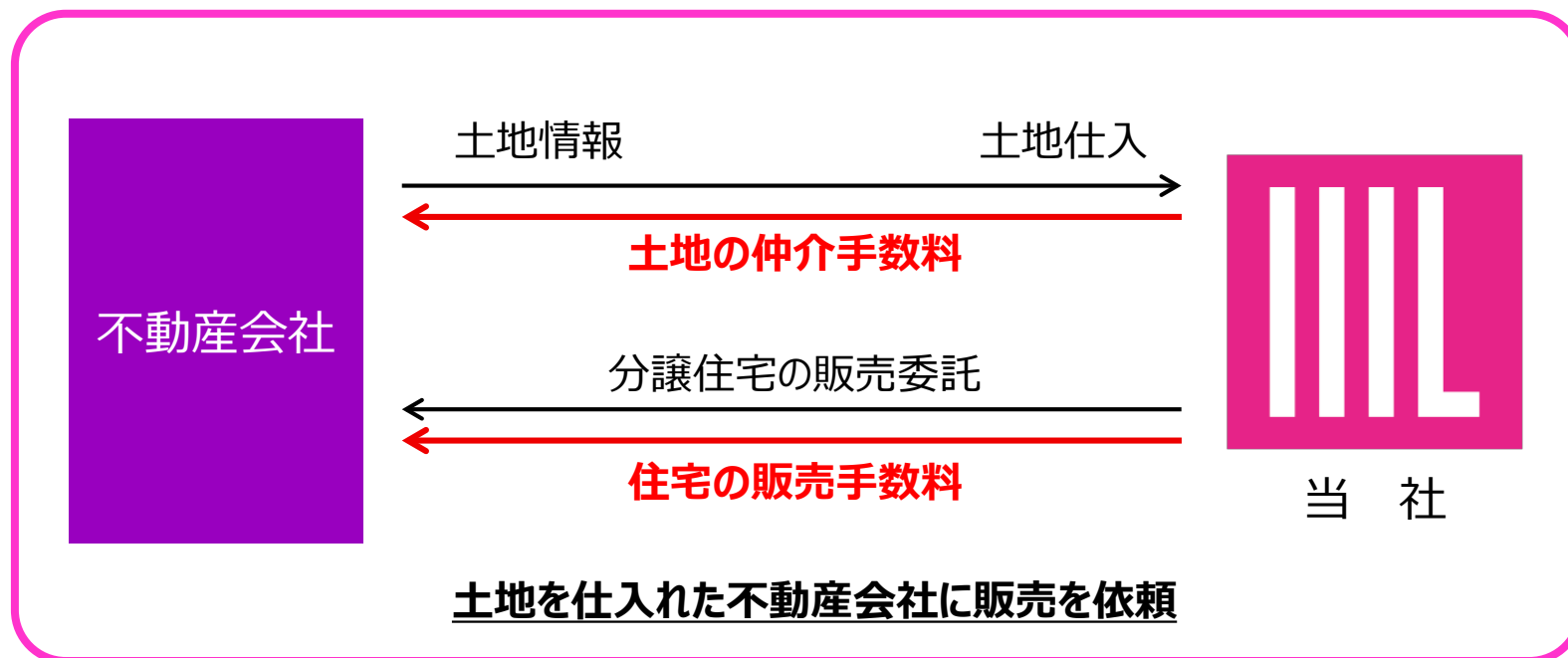
当社企画例



	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	ほぼ同じ広さで 低価格 当初予算+αで プラス7畳の物件
A・B	45m²	81m²	12畳	5畳×2	2,990万円	
C	60m²	108m²	20畳	7畳×2	3,860万円	

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

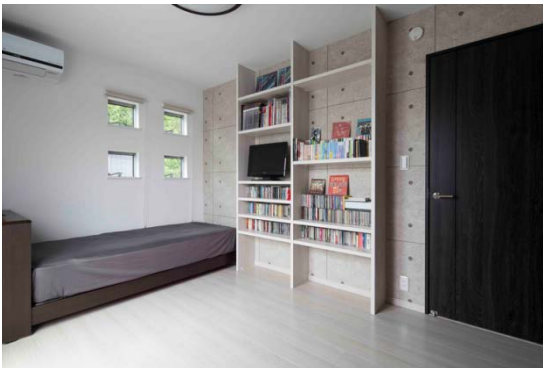


- ・不動産会社との継続的取引により土地情報の充実、土地仕入コストを削減
- ・自社に販売部門を持たず販売委託することで、販売コストを削減

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

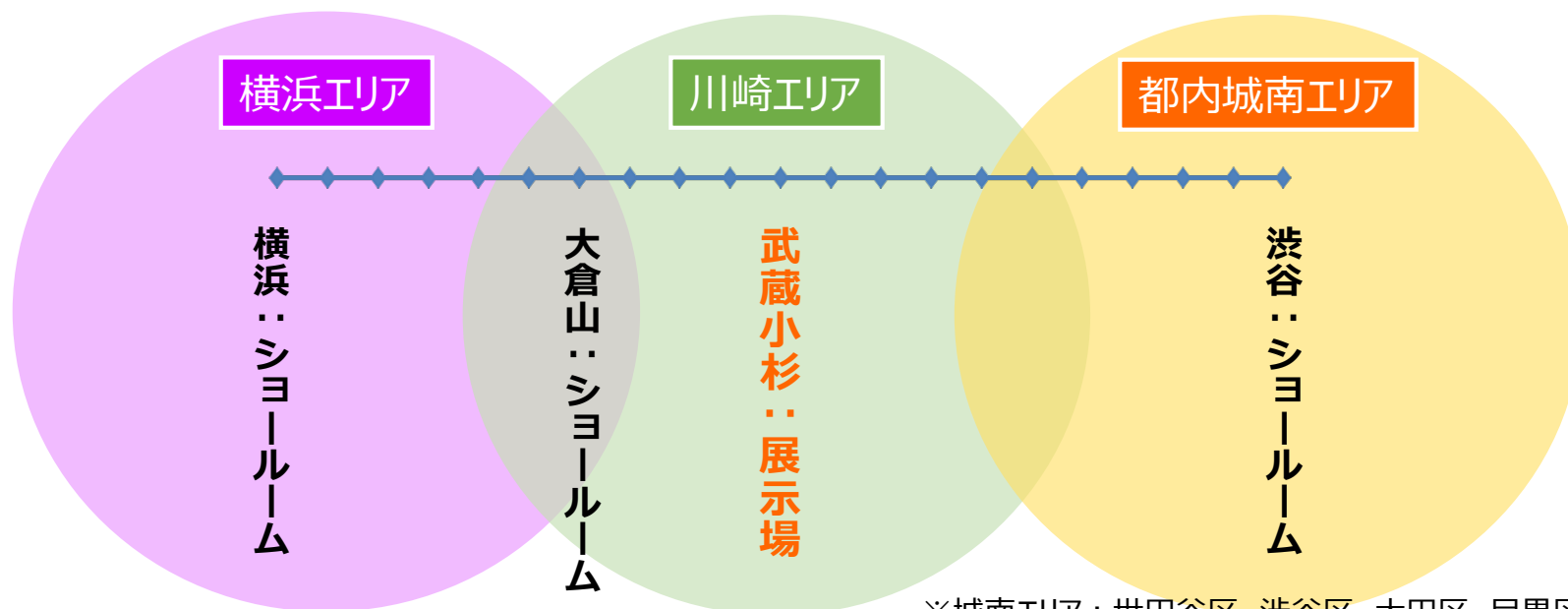
ベース金額 ベース面積 お客様の面積 1㎡あたりの金額
1,500万円 - (100㎡ - ○○○㎡) × 10万円



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

新提案『3つの型』を展開開始

『3つの型』= 3つのスタイルをベースにベストバランスの住まいを提案するシリーズ

<ベーシックスタイル>

安心、安全と低価格を兼ね備えたスタイル (モデルプラン)100㎡ 1,500万円(税別)

<シンプルモダン>

ベーシックスタイルにデザイン性を加えたスタイル (モデルプラン)100㎡ 1,700万円(税別)

<プレシャススタイル>

シンプルモダンスタイルのハイグレードバージョン(モデルプラン)100㎡ 1,900万円(税別)

・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、顧客層を広げる

・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

2019年度から2021年度までの3ヶ年を対象とする 中期経営計画を策定

1. 中期経営計画の目標

当社が経営上、特に注目している指標は営業利益率とROEです。

3年後に目指す数値は営業利益率5.5%、ROE16.0%です。

※2017年3月期の段階で営業利益率8.2%、ROE20.5%を達成していますが、持続可能な体制を目指します。

2. 事業環境と全体図

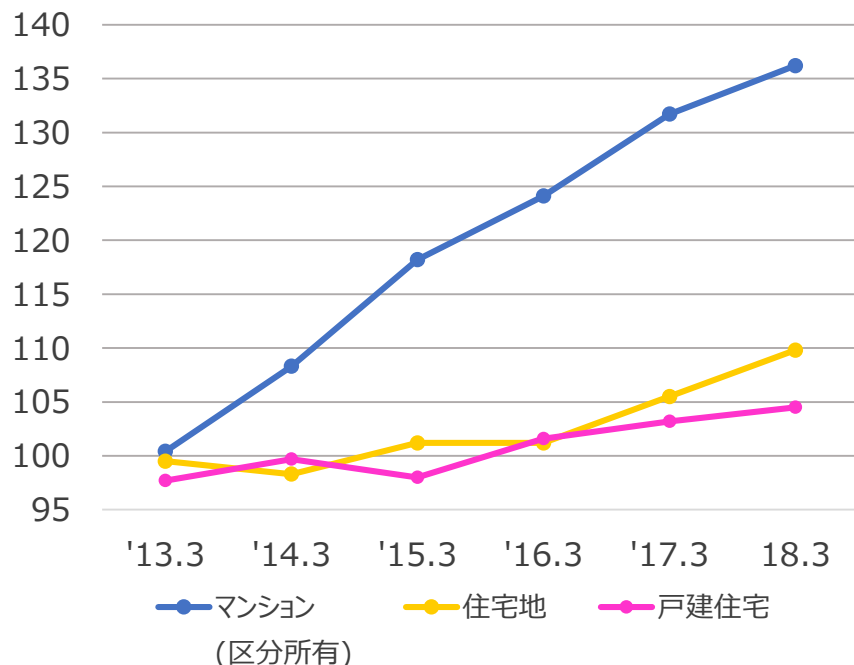
住宅業界を巡る環境といたしましては、人口・世帯数減少による住宅市場が減少する一方、中古住宅リフォームのストック市場が拡大しております。また、活用されていない空き家も増加の一途を辿っております。

当社といたしましては、2022年3月期に売上113億円を目指していきます。

人員増強の継続により、一次取得者向けに価格競争力のある高品質住宅を提供し、ブランドを確立してまいります。また、社内的には、働き方改革の推進によるES向上も図っていきたいと考えております。

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

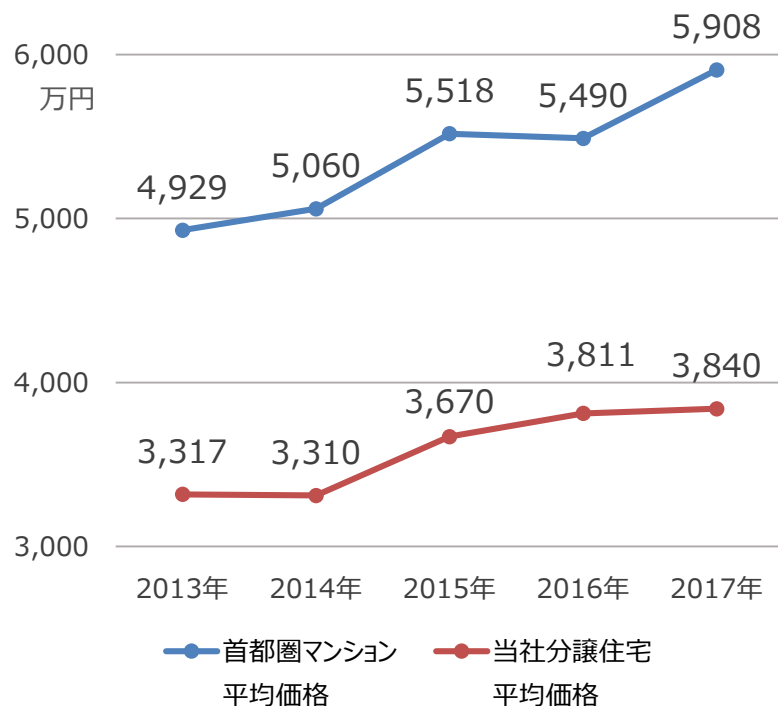
- ・立地の良い場所にまとまった広い土地が必要
 - ・オフィスビルやホテルと競合、土地価格高騰
 - ・建設需要増加もあり、分譲価格高騰
- ⇒ 一部の高収入世帯のみ購入可能

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

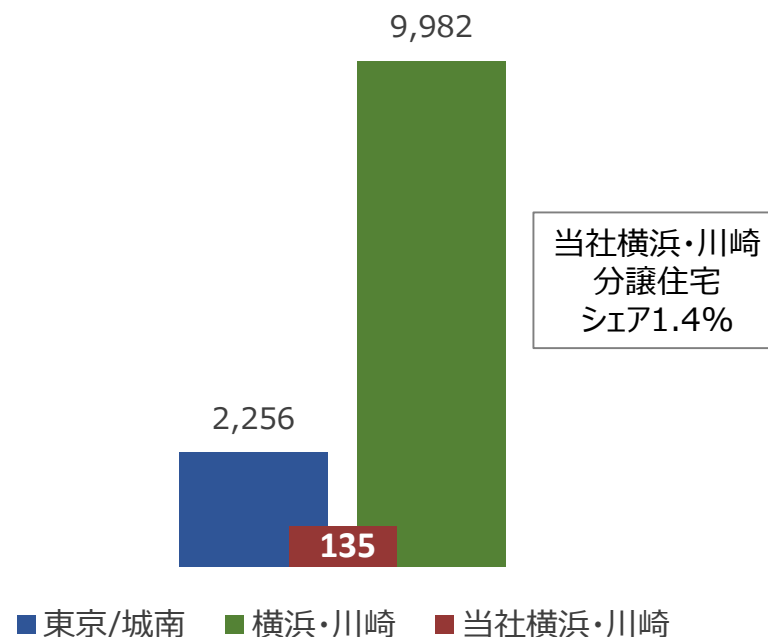
新築マンションと比べ戸建て住宅は価格優位性あり
新設住宅着工戸数に対する当社シェアは極小⇒拡大余地あり

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

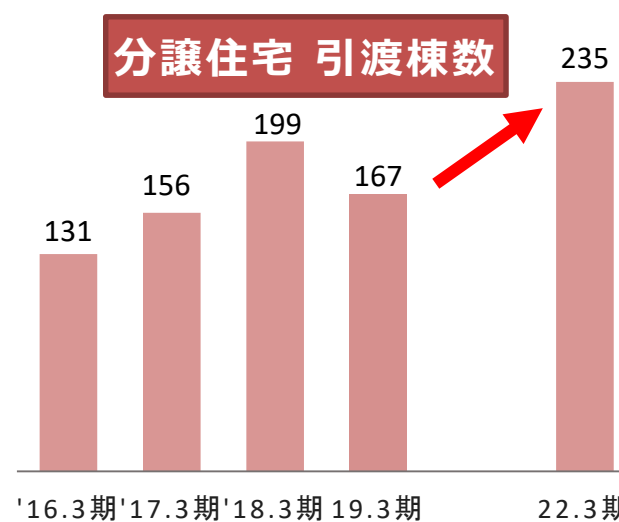
新設住宅着工戸数
(木造一戸建 分譲)



国土交通省「建築着工統計調査」より
2017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8,700百万円(3期前比+137%)



モデルハウス(武蔵小杉) 2017年11月オープン

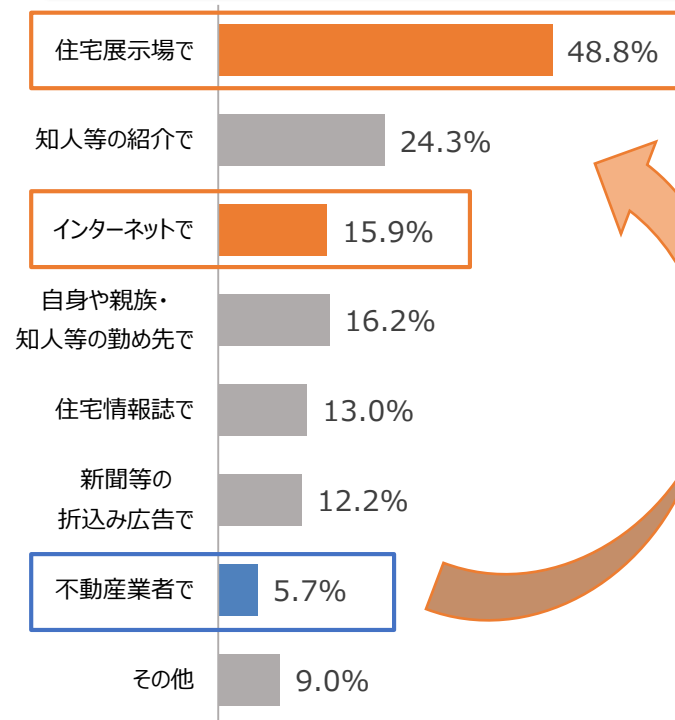
- ・ 注文住宅事業拡大にむけ高い集客効果、顧客層の拡大を期待
- ・ 常設展示場による企業認知度を向上
- ・ 不動産業者からの紹介に加え、展示場来場者からの受注拡大へ



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

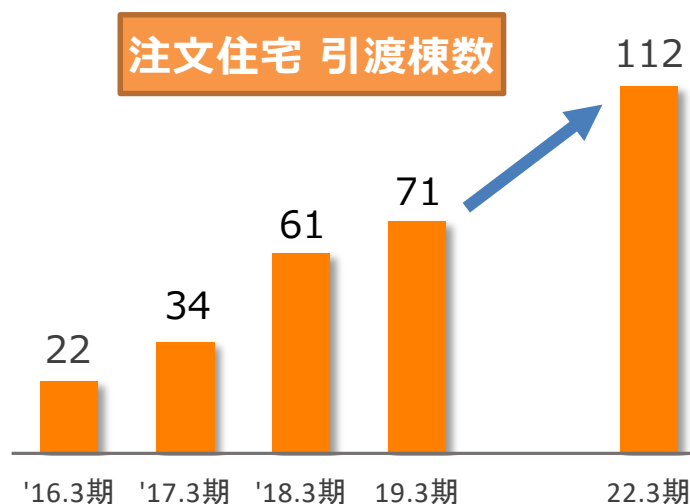


注文住宅 施工者に関する情報収集方法



国土交通省:2017年度住宅市場動向調査より
三大都市圏 2017年度(複数回答)

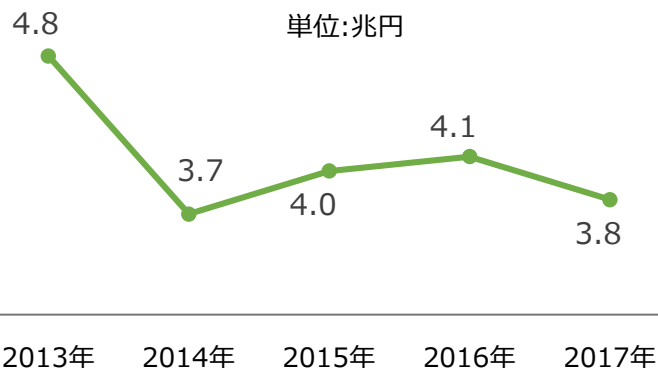
・売上高：通期予想は2,300百万円(3期前比+158%)



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



国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル
調査報告」より(年度別)



京都オフィスが入居する
京都三井ビルディング(京都市)

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】



事業拡大にともない、人財採用の強化・働き方改革を実施

- ・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

福利厚生制度の充実

従業員持株会制度・役員持株会制度に加え、今年4月より新たに下記制度を創設

- ・確定拠出年金制度
- ・永年勤続表彰制度
- ・資格手当

社員がより働きやすい職場へと変化

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

- ◆内部留保金：企業価値増大に向け、事業成長に向けた投資、
新たな事業領域への参入、将来の株主還元につなげたい
- ◆配 当 性 向：20%を目安（当期純利益の20%）
安定的な配当の継続を基本方針とする

<配当金>	中間	期末	年間	配当性向
2020.3期 配当予想	－	30.00円	30.00円	27.3%
2019.3期 配当実績	－	30.00円	30.00円	43.8%
2018.3期 配当実績	10.00円	30.00円	40.00円	31.1%

株主優待制度の新設

フォーライフ・プレミアム優待倶楽部

①および②の優待を2019年3月31日現在の株主さまより開始

①保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を進呈



1,000種類以上の優待商品からポイントと交換！

保有株式数	進呈ポイント数
100株～299株	1,000ポイント
300株～499株	3,000ポイント
500株以上	5,000ポイント

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>

＜株主優待ポイント 交換可能商品例＞



＜株主優待 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	分譲住宅購入時 200,000 円
	注文住宅購入時 100,000 円

※ 分譲価格 20,000,000 円（税抜）以上の新築分譲住宅 または 請負価格 15,000,000 円（税抜）以上の新築注文住宅について1回限り有効です。

※ 新築分譲住宅ご購入の方は、購入代金お支払い後にキャッシュバックとなります。

※ 新築注文住宅ご購入の方は、請負代金お支払い後にキャッシュバックとなります。

※ 本優待施策はご入金後のキャッシュバックとなります。手付金・中間金には充当できません。

※ 居住を目的とする住宅購入を対象とし、事業を目的とする物件購入・請負工事等は対象外となります。

※ 3月末日の権利確定日から翌年の3月末日までに契約を締結しない場合はキャッシュバックの対象外となります。

※ キャッシュバックは引渡月の翌月末に入金を予定しております。

（例1）【契約】2019年6月10日 → 【引渡し】2019年12月20日 → 【キャッシュバック】2020年1月31日（予定）

（例2）【契約】2020年3月20日 → 【引渡し】2020年9月30日 → 【キャッシュバック】2020年10月31日（予定）

※ 株主様ご本人および2親等以内のご親族のみご利用いただけます（他人への譲渡不可）。

※ 必要に応じて、株主様の2親等以内のご親族であることを証明する書類をご提出いただきます。

※ 他の割引との併用はできません。



参 考 資 料

書籍「年収400万円で建てる 都心の注文住宅」出版

著者：奥本健二
出版社名：幻冬舎
出版年月：2018年6月29日
価格：1300円+税



本書籍は、主要書店およびネット書店等で購入可能です。

ラジオNIKKEI「アサザイ」に 代表奥本が出演

ラジオNIKKEI
「朝イチマーケットスクエア アサザイ」内
『今日の1社』

2018年10月17日(水)放送

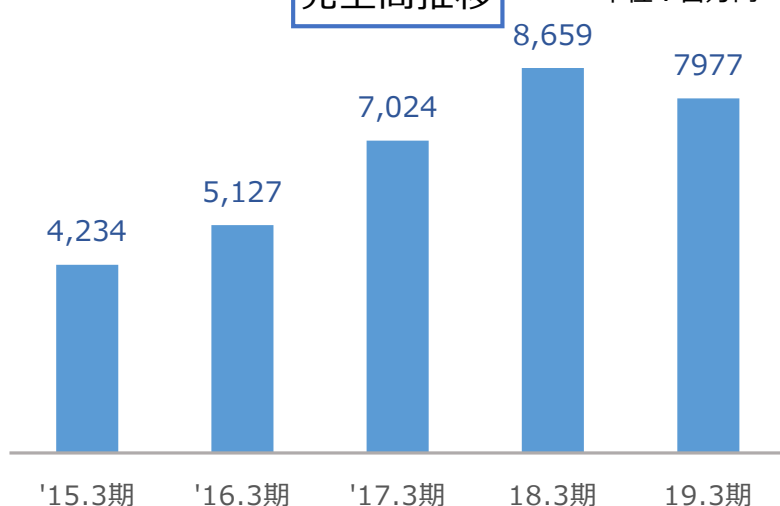
メインパーソナリティ：井上哲男氏



奥本より、当社の事業内容・ビジネスモデル・
今後の成長戦略等についてお話をいただきました。

売上高推移

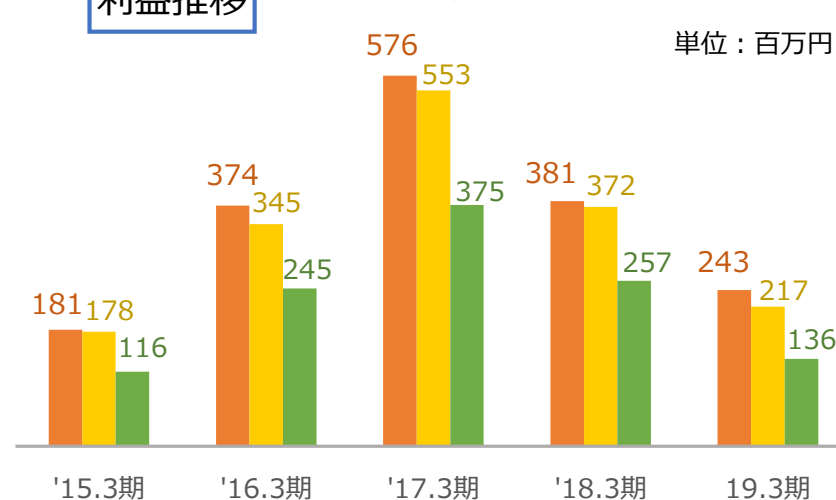
単位：百万円



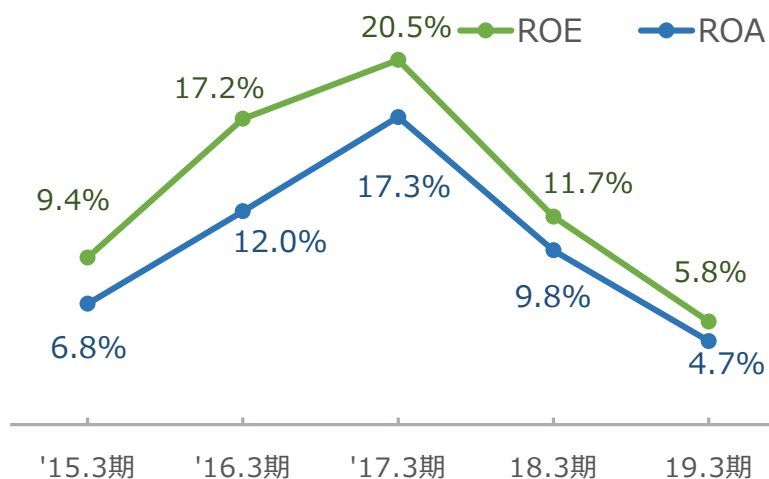
利益推移

営業利益 経常利益 当期純利益

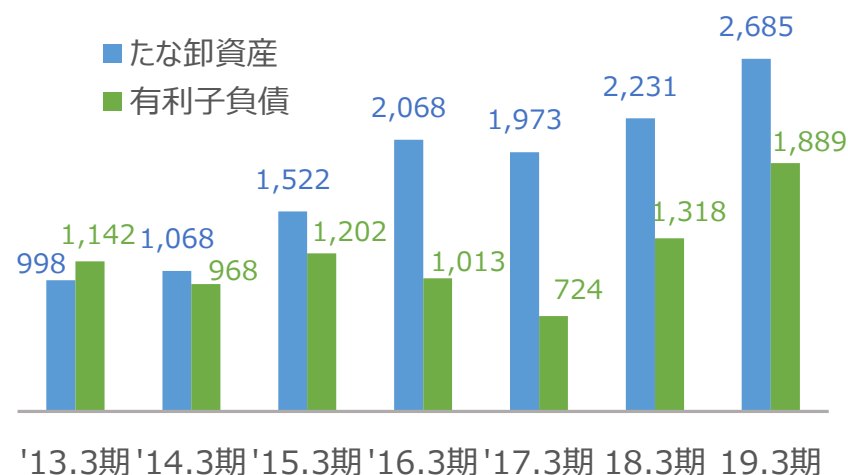
単位：百万円



ROE・ROA 推移



たな卸資産・有利子負債 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)

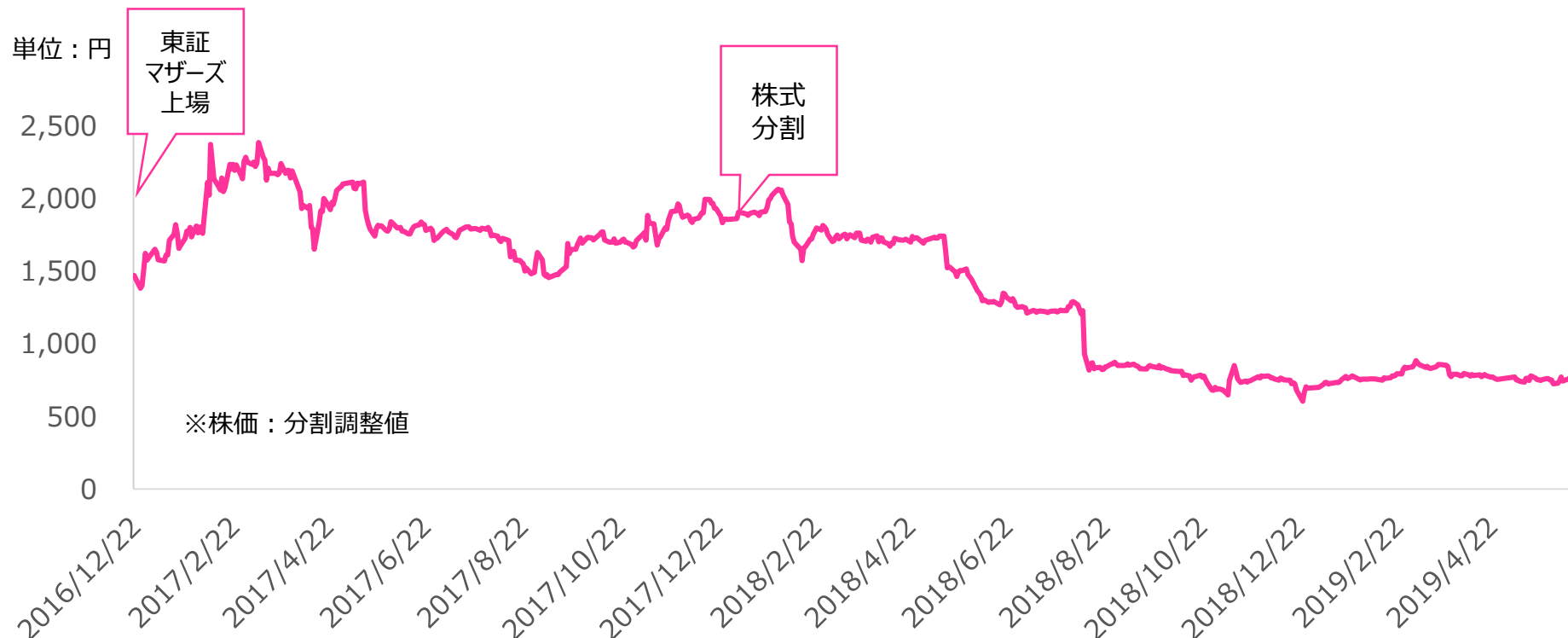
たな卸資産回転率：売上高/たな卸資産(当・前年度末の平均値)

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



2019年6月12日現在

株価：759円

PER：11.08倍 (株価収益率 = 株価 ÷ 1株当たり利益)

PBR：0.63倍 (株価純資産倍率 = 株価 ÷ 1株当たり純資産)

※1株当たり利益は2019年3月期の当期利益を対象としております。

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				
渡辺 泰寛	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	○	○		

◆独立社外役員の多様な知見・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 管理本部 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