

2017年3月期 決算説明資料



フォーライフ株式会社
証券コード3477

1. 会社概要	P3 ~ P5
2. 決算概要	P6 ~ P14
3. 業績予想	P15 ~ P20
4. 今後の成長戦略	P21 ~ P26
appendix	P27 ~ P32

1. 会社概要

● 東急東横線沿線を中心に住宅一次取得者向け低価格・高品質戸建住宅を提供

会社概要		年月	沿革
会社名	フォーライフ株式会社 (FORLIFE Co.,Ltd.)	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
設立	1996年7月	2000年1月	フォーライフアンドカンパニー（株）に改組
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	2004年3月	宅地建物取引業免許取得、分譲住宅事業開始
代表者	代表取締役社長 奥本 健二	2005年5月	賃貸アパートメント「FORLIFE横浜矢向」竣工 賃貸住宅保有事業開始
資本金	154,880千円（2017年3月31日現在）	2007年3月	横浜市西区に横浜店開設
決算期	3月末	2008年4月	一般建設業許可取得、注文住宅事業開始
従業員数	46名（2017年3月31日現在）	2009年5月	横浜市港北区に本社屋竣工、移転
上場市場	東京証券取引所 マザーズ市場 (証券コード3477)	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
事業概要	分譲住宅事業 注文住宅事業	2015年9月	横浜市港北区に大倉山店開設
免許等	宅地建物取引業者国土交通大臣（1）第9048号 特定建設業国土交通大臣許可（特-28）第26379号 一級建築士事務所神奈川県知事登録第15352号	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

人気エリアで「都市型コンパクト」住宅を提供

成長性

● **売上高・利益成長率**

*CAGR20%以上の成長、注文住宅注力により更に加速

(*2017/3月期までの6期年平均成長率)

効率性

● **財務力×効率性**

“売れる住宅”の企画力により、資金回収リスクの最小化と高い効率性を確保

成長
ドライバー

● **注文住宅受注拡大による利益成長**

人気エリア（東横線沿線・都内城南地区）で利益率の高い注文住宅を大量受注



2. 決算概要

● 売上、経常利益ともに**過去最高水準を達成** —20%成長から更なる加速—

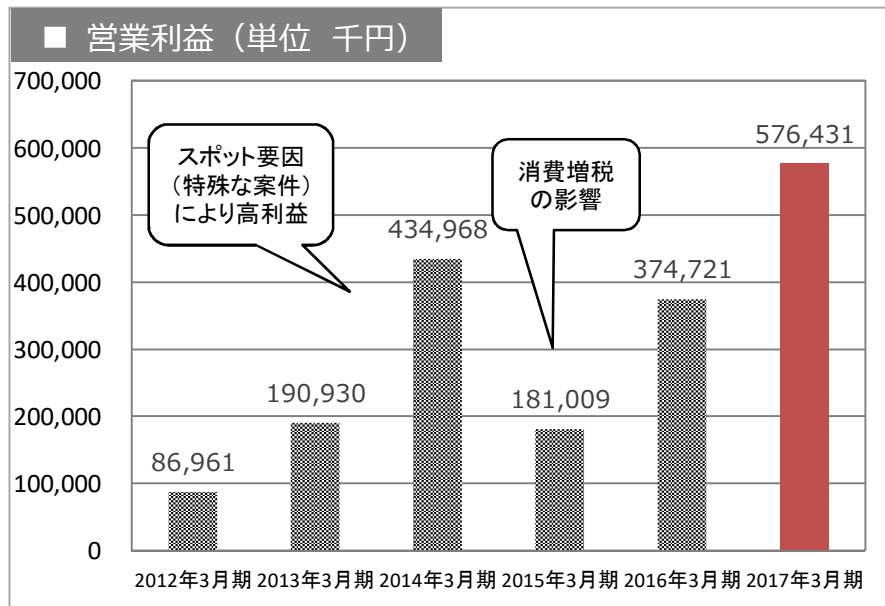
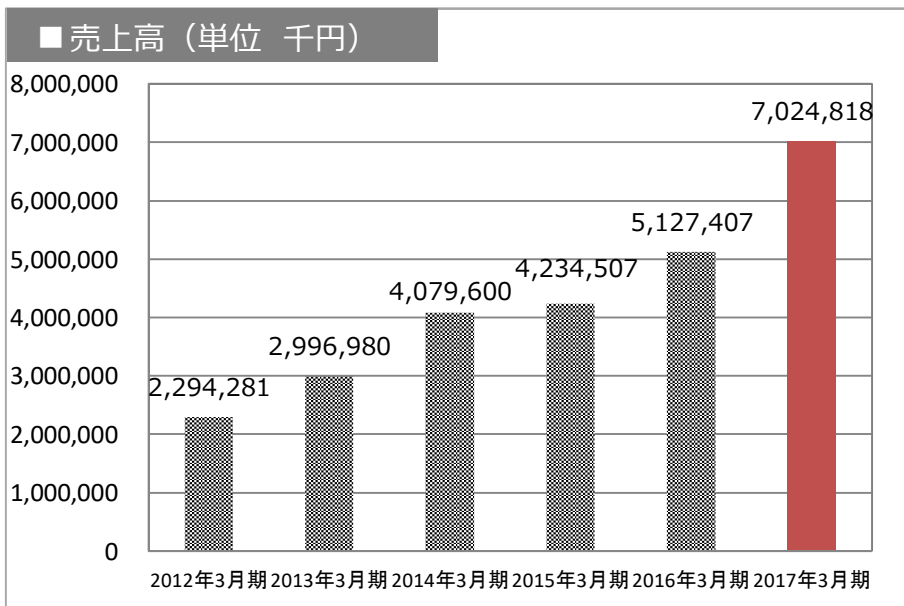
【 損益計算書 】

(単位：千円 千円未満切捨て)

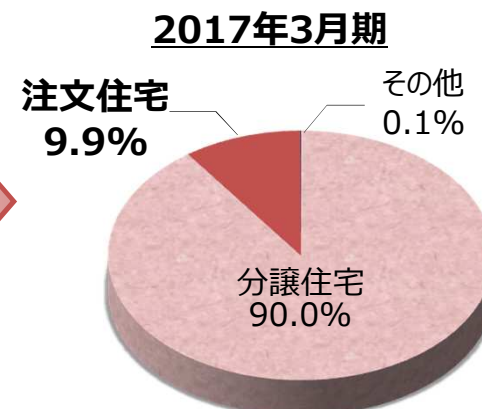
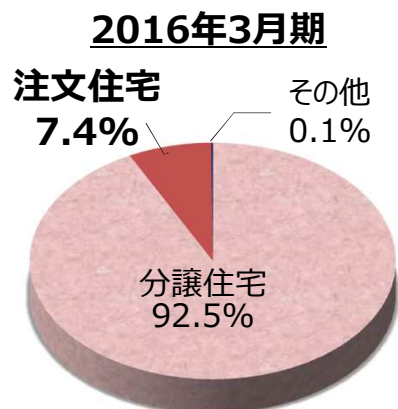
	2016年3月期		2017年3月期							
	金額	構成比	金額	構成比	前期比		期初予想 (2016/12/22公表値)		期初予想比	
					増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	5,127,407	100.0%	7,024,818	100.0%	1,897,411	37.0%	7,003,758	100.0%	21,060	3.0%
分譲住宅事業	4,742,786	92.5%	6,320,688	90.0%	1,577,901	33.3%	6,376,811	91.0%	▲56,122	▲0.9%
注文住宅事業	377,360	7.4%	694,120	9.9%	316,760	83.9%	626,947	9.0%	67,133	10.7%
その他	7,260	0.1%	10,009	0.1%	2,749	37.9%	0	0%	10,009	—
粗利益	1,108,451	21.6%	1,562,249	22.2%	453,798	40.9%	1,439,949	20.6%	122,300	8.5%
分譲住宅事業	1,008,032	19.7%	1,376,678	19.6%	368,645	36.6%	1,307,068	18.7%	69,610	5.3%
注文住宅事業	94,097	1.8%	181,201	2.6%	87,104	92.6%	132,881	1.9%	48,320	36.4%
その他	6,321	0.1%	4,369	0.1%	▲1,951	▲30.9%	0	0%	4,369	—
売上総利益	881,186	17.2%	1,215,053	17.3%	333,867	37.9%	1,092,229	15.6%	122,824	11.2%
販売管理費	506,464	9.9%	638,622	9.1%	132,157	26.1%	582,603	8.3%	56,019	9.6%
営業利益	374,721	7.3%	576,431	8.2%	201,710	53.8%	509,626	7.3%	66,805	13.1%
経常利益	345,901	6.7%	553,960	7.9%	208,059	60.1%	476,624	6.8%	77,336	16.2%
当期純利益	245,095	4.8%	375,898	5.3%	130,803	53.4%	327,962	4.7%	47,936	14.6%
1株当たり当期純利益	272.33	—	406.59	—	134.26	49.3%	357.26	—	49.33	13.8%
ROE	17.2	—	20.5	—	3.3	19.2%	—	—	—	—

決算概要 <業績ハイライト>

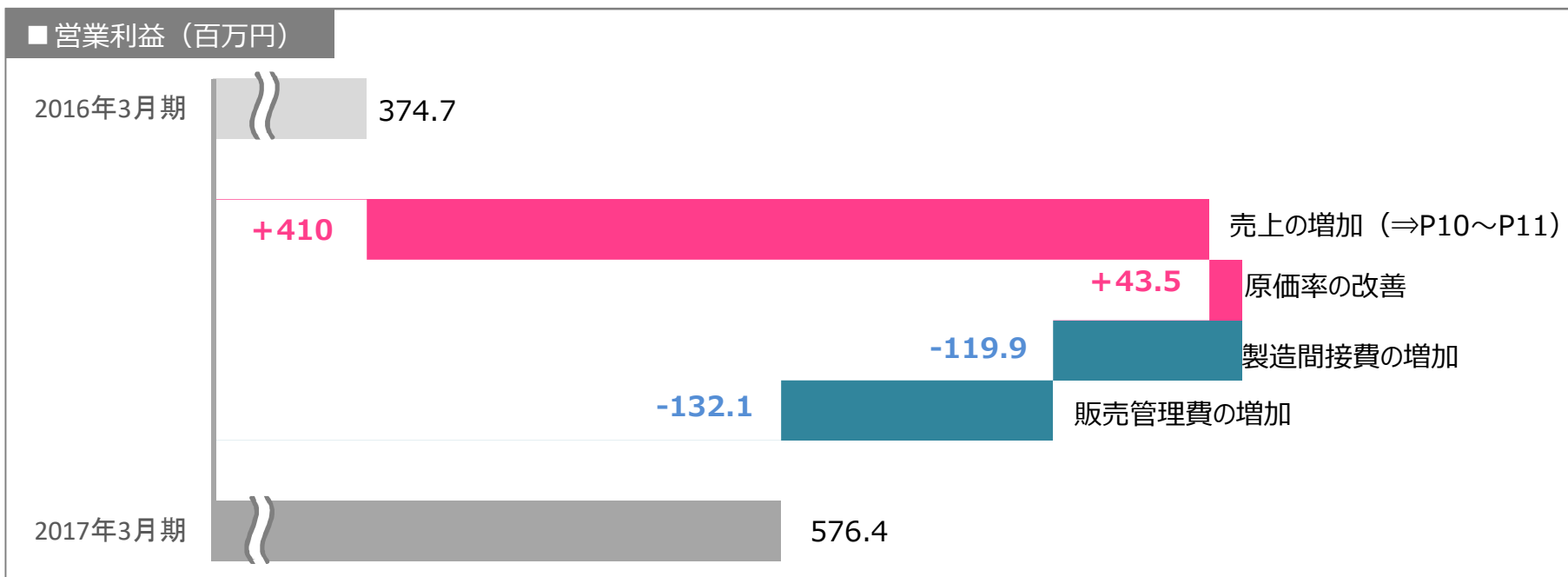
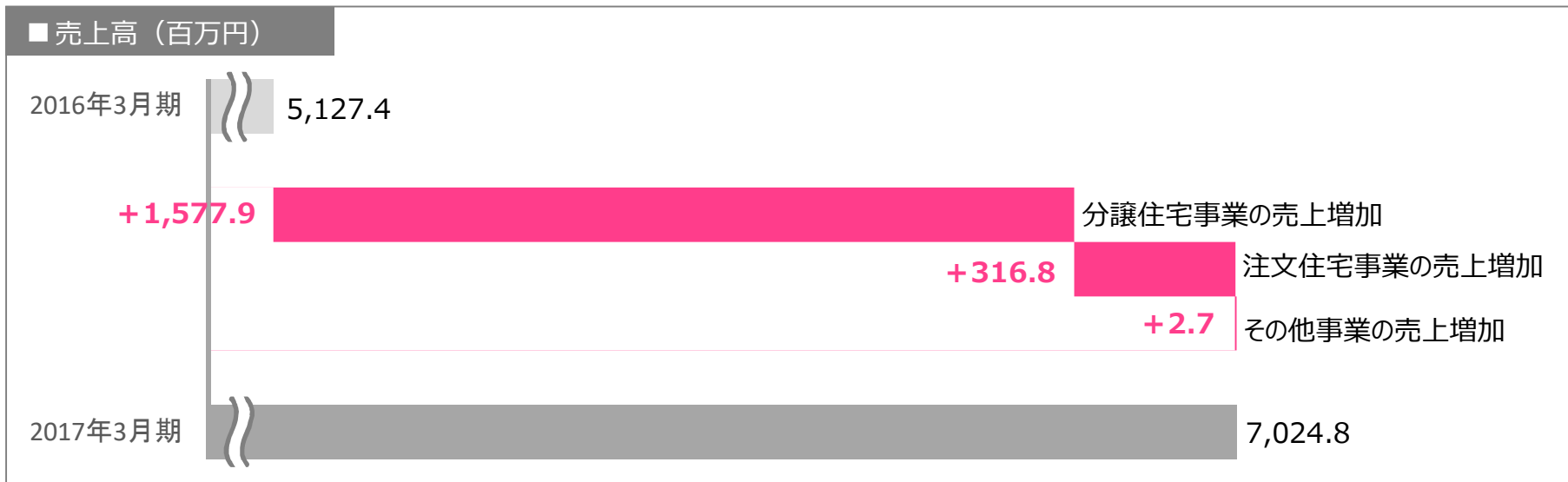
- 売上高は、順調に増加
- 営業利益は、増益基調を維持



■ セグメント別売上高比率

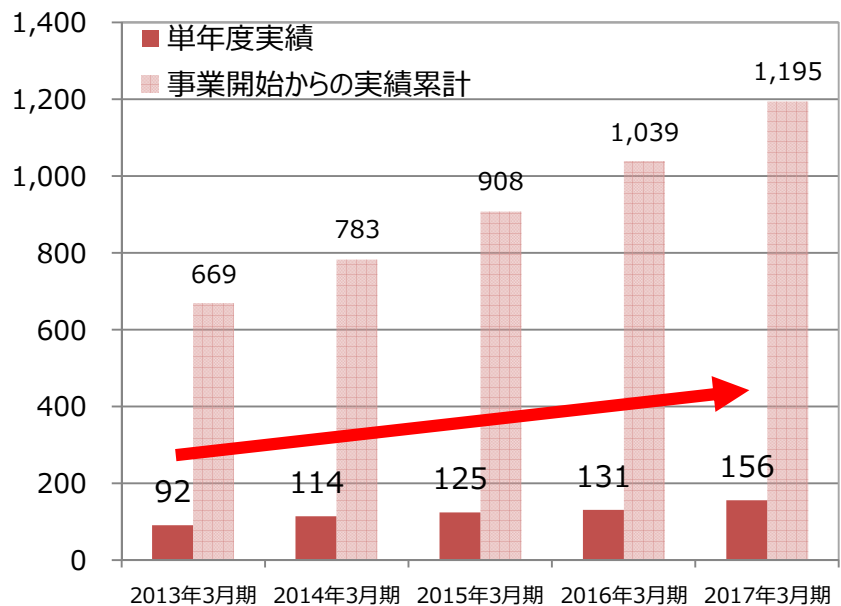


決算概要 <利益増減要因>



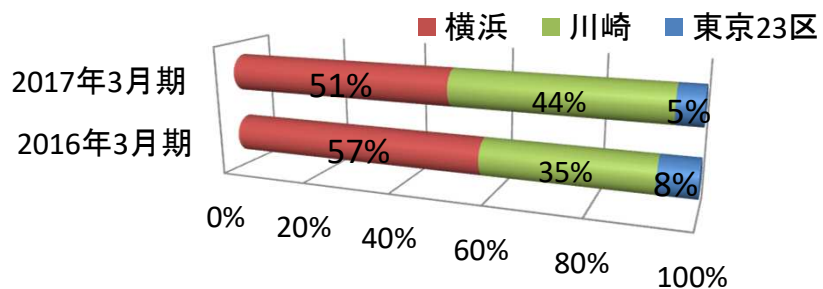
● 販売件数は順調に増加、川崎エリアの販売件数比率が伸長

販売実績推移（件数）



※2012年3月期までの累計件数には土地販売の件数は含まれておりません。

エリア別 販売件数比率



2017年3月期 エリア別販売実績

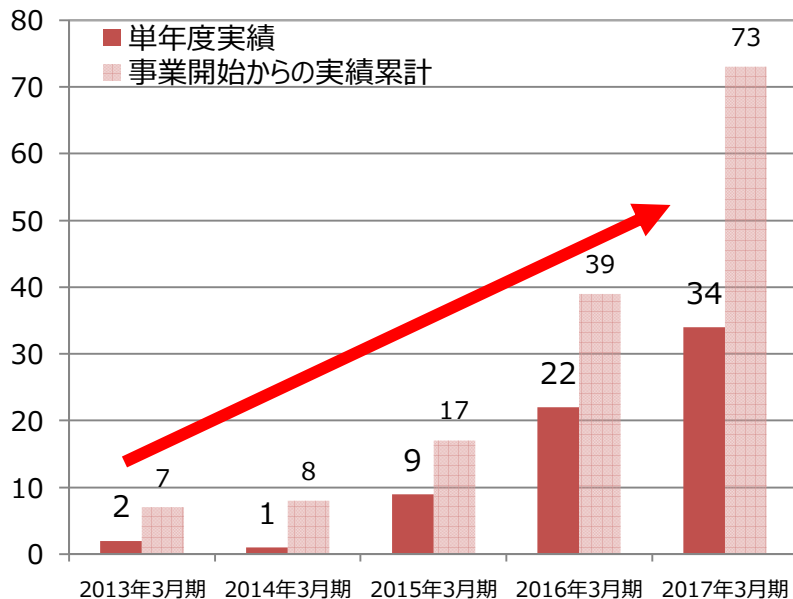
横浜エリア		
地区	件数	売上高 (百万円)
鶴見区	34	1,119
港北区	16	786
緑区	6	229
神奈川区	5	173
南区	5	158
磯子区	4	172
青葉区	3	125
中区	3	98
金沢区	3	98
横浜市 計	79	2,963

川崎エリア		
地区	件数	売上高 (百万円)
中原区	26	1,548
川崎区	20	632
多摩区	10	342
高津区	8	298
幸区	5	212
川崎市 計	69	3,033

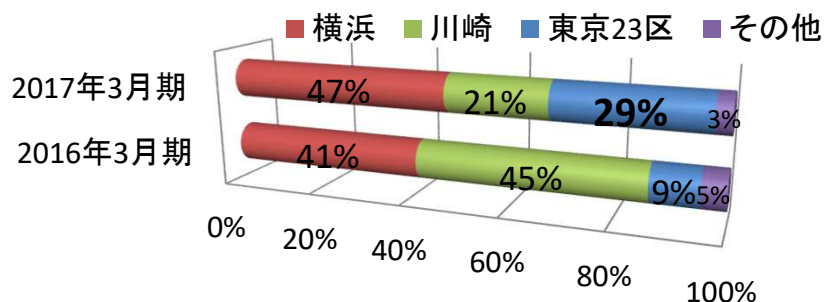
東京エリア		
地区	件数	売上高 (百万円)
大田区	5	193
杉並区	3	131
東京23区 計	8	324

● 引渡棟数は順調に増加、東京エリアの販売棟数比率の伸長が顕著

販売実績推移（棟数）



エリア別 販売棟数比率



2017年3月期 エリア別販売実績

横浜エリア		
地区	棟数	売上高 (百万円)
港北区	6	110
保土ヶ谷区	2	42
鶴見区	2	38
磯子区	1	33
金沢区	1	22
旭区	1	22
青葉区	1	18
南区	1	16
神奈川区	1	15
横浜市 計	16	320

川崎エリア		
地区	棟数	売上高 (百万円)
中原区	3	44
幸区	1	21
高津区	1	17
宮前区	1	16
川崎区	1	15
川崎市 計	7	115

東京エリア		
地区	棟数	売上高 (百万円)
大田区	4	66
目黒区	2	64
世田谷区	2	49
杉並区	1	37
品川区	1	17
東京23区 計	10	235

その他エリア		
地区	棟数	売上高
鎌倉市	1	22
その他 計	1	22

- 現金及び預金は、当期純利益と増資により、前期比**89.4%増**
- 販売が順調に進み、販売用不動産（完成在庫）は前期比29.1%減
- 仕掛販売用不動産は4.4%と微増、受注は順調に進捗（⇒P19）
- その他資産の減少は、主に預け金の減少によるもの

【貸借対照表 資産の部】

（単位：千円 千円未満切捨）

項目	2016年3月期		2017年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期末比	
					増減額	増減率
資産合計	3,006,250	100.0%	3,400,155	100.0%	393,905	13.1%
流動資産	2,754,556	91.6%	3,139,878	92.3%	385,322	14.0%
現金及び預金	580,262	19.3%	1,099,045	32.3%	518,783	89.4%
販売用不動産	566,358	18.9%	401,354	11.8%	▲165,004	▲29.1%
仕掛販売用不動産	1,406,629	46.8%	1,468,843	43.2%	62,214	4.4%
未成工事支出金	95,402	3.2%	103,081	3.0%	7,678	8.0%
その他資産	105,902	3.5%	67,553	2.0%	▲38,349	▲36.2%
固定資産	251,694	8.4%	260,277	7.7%	8,582	3.4%
有形固定資産	226,598	7.5%	228,120	6.7%	1,522	0.7%
無形固定資産	5,890	0.2%	9,156	0.3%	3,265	55.4%
投資その他の資産	19,205	0.6%	23,000	0.7%	3,795	19.8%

- 用地仕入のための短期借入の減少などにより、流動負債が**14.9%減**
- **自己資本比率**は、前期末51.5%⇒**62.3%**と堅実な財務体質

【貸借対照表 負債の部】

(単位：千円 千円未満切捨)

項目		2016年3月期		2017年3月期			
		金額	構成比	金額	構成比	前期末比	
						増減額	増減率
負債合計	1,458,350	48.5%	1,282,010	37.7%	▲ 176,339	▲ 12.1%	
流動負債	1,335,036	44.4%	1,136,580	33.4%	▲ 198,455	▲ 14.9%	
固定負債	123,313	4.1%	145,429	4.3%	22,115	17.9%	
純資産合計	1,547,900	51.5%	2,118,145	62.3%	570,244	36.8%	
負債・純資産合計	3,006,250	100.0%	3,400,155	100.0%	393,905	13.1%	

- 期末残高は前期から大幅増し、安定したキャッシュ・フローを堅持

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円 千円未満切捨)

項目	2016年3月期	2017年3月期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	▲ 114,435	636,062	増加) 当期純利益の増加・棚卸資産の減少 減少) 法人税等の支払
投資活動によるキャッシュフロー	145,803	▲ 27,089	減少) 有形固定資産の取得
フリーキャッシュフロー	31,368	608,973	—
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 196,305	▲ 91,703	増加) 短期借入れ・株式の発行による収入 減少) 短期借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の増減額	▲ 172,428	518,783	—
現金及び現金同等物の期末残高	480,262	999,045	—

3. 業績予想

- 今後の更なる**業績拡大**を目指し、**先行投資**を積極的に実施

◆京都オフィス開設

- ・ 関西圏域への足掛かり→事業エリアの拡大
- ・ リノベーション・リフォーム事業の展開→事業領域の拡充

◆住宅展示場（武蔵小杉） 今秋オープン予定

- ・ 注文事業拡大にむけ高い集客効果を期待
- ・ 顧客層の拡大
- ・ 企業認知度の向上

◆事業拡大に向けた人的資源の確保

- ・ 今期中に20名採用し、従業員数 46名→**66名**へ増員予定

業績予想 < 2017年度（2018年3月期）通期予想 >



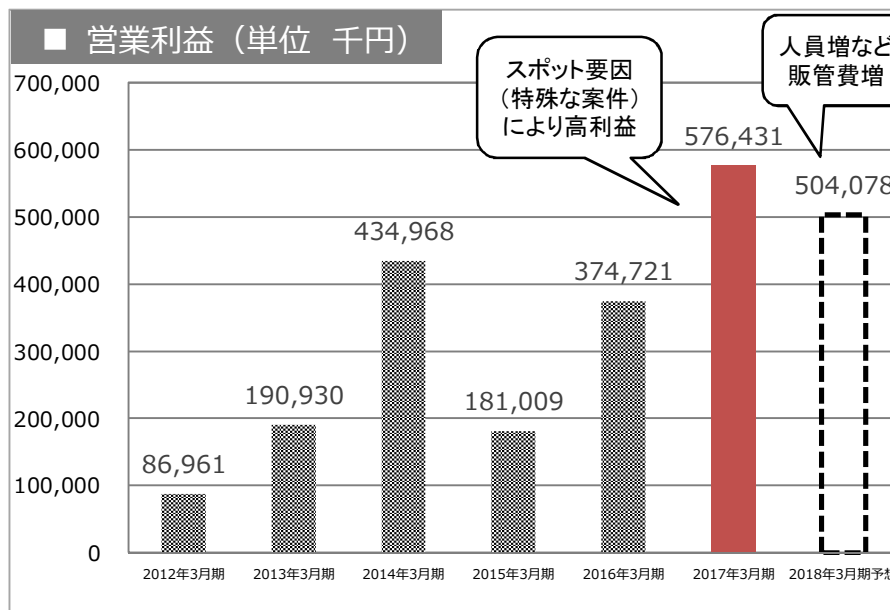
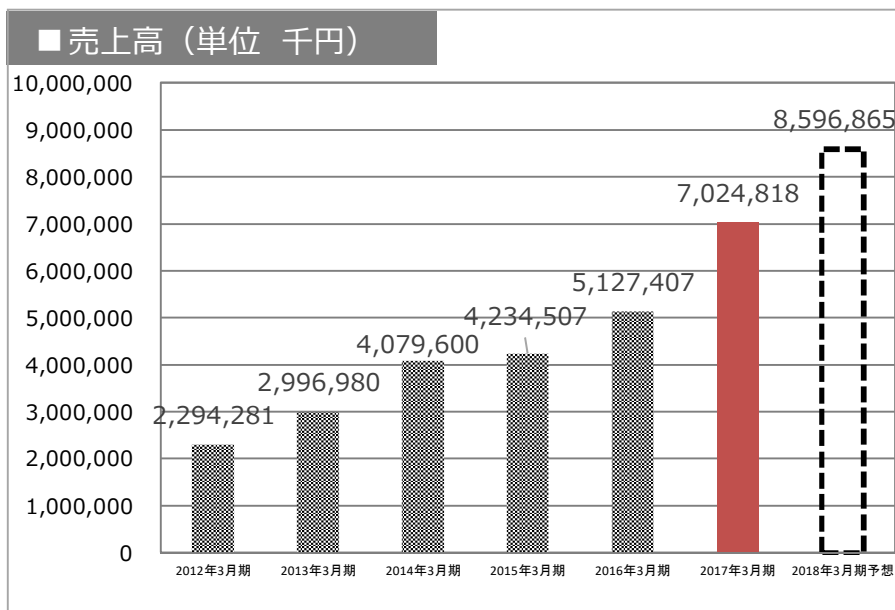
- 売上高は**22.4%の増加**予想
- 営業利益は製造原価や販売管理費の増加により減少予想

(単位：千円 千円未満切捨)

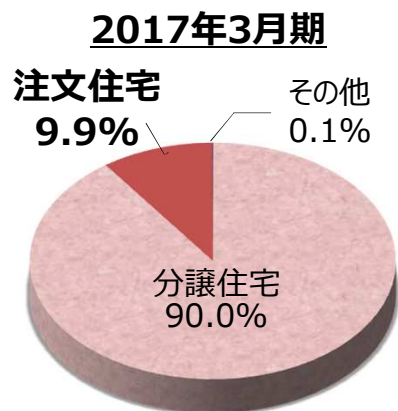
	2017年3月期		2018年3月期業績予想			
	実績		業績予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	7,024,818	100.0%	8,596,865	100.0%	1,572,045	22.4%
分譲住宅事業	6,320,688	90.0%	7,589,842	88.3%	1,269,153	20.1%
注文住宅事業	694,120	9.9%	1,007,023	11.7%	312,901	45.1%
その他	10,009	0.1%	0	—	▲10,009	—
粗利益	1,562,249	22.2%	1,655,541	19.3%	93,291	6.0%
分譲住宅事業	1,376,678	19.6%	1,411,340	16.4%	34,661	2.5%
注文住宅事業	181,201	2.6%	244,201	2.8%	62,999	34.8%
その他	4,369	0.1%	0	—	▲4,369	—
売上総利益	1,215,053	17.3%	1,219,051	14.2%	3,998	0.3%
営業利益	576,431	8.2%	504,078	5.9%	▲72,353	▲12.6%
経常利益	553,960	7.9%	494,243	5.7%	▲59,717	▲10.8%
1株当たり当期純利益	406.59	—	344.65	—	▲61.9	▲15.2%
ROE	20.5	—	—	—	—	—

業績予想 <業績ハイライト>

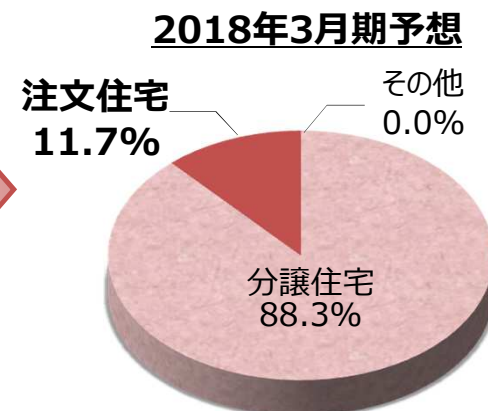
- 売上高は、順調に増加
- 営業利益は、人員の増加などで対前期からは減益予想も、増益基調を維持



■ セグメント別売上高比率

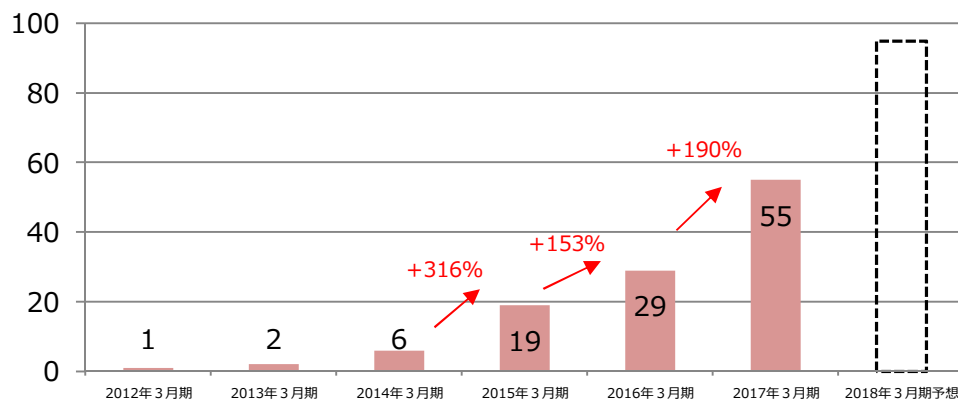


引き続き
注文住宅の
比率が増加

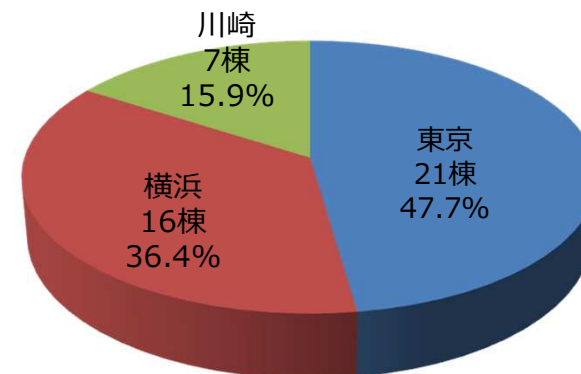


●2014年3月期以降150%超の受注増加率達成を継続、引き続き成長の軸としたい

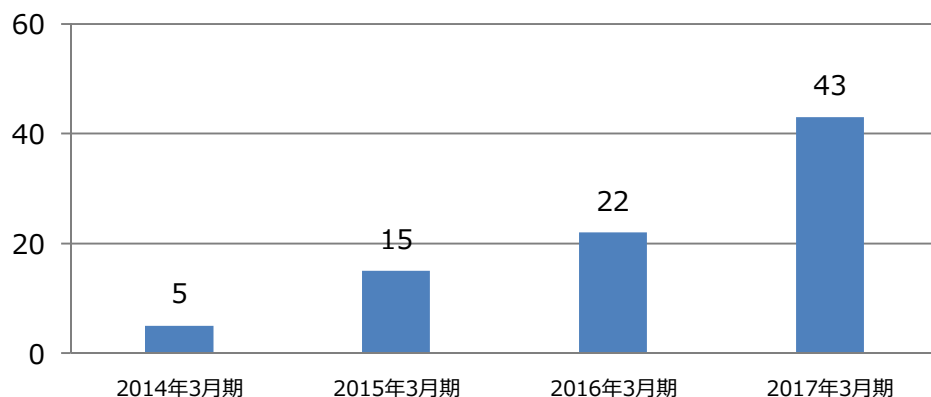
請負契約件数の推移 (棟数)



請負契約状況 (2017年5月15日現在)



期末受注残件数の推移 (棟数)



●予算進捗率 (契約済) 78.8% と順調な進捗状況

2018年3月期売上予想 : 1,007百万円 (54棟)

2017年5月15日現在契約実績 : 793百万円 (44棟)

●渋谷店出店の効果により東京エリアが引き続き好調

●(市況環境)

首都圏 持家新設着工戸数*は

2016年11月~3月連続前年比減少で推移

*出所：住宅着工統計の集計結果 (政府統計の総合窓口(e-stat))

● 株主様へ業績に応じた積極的な利益還元

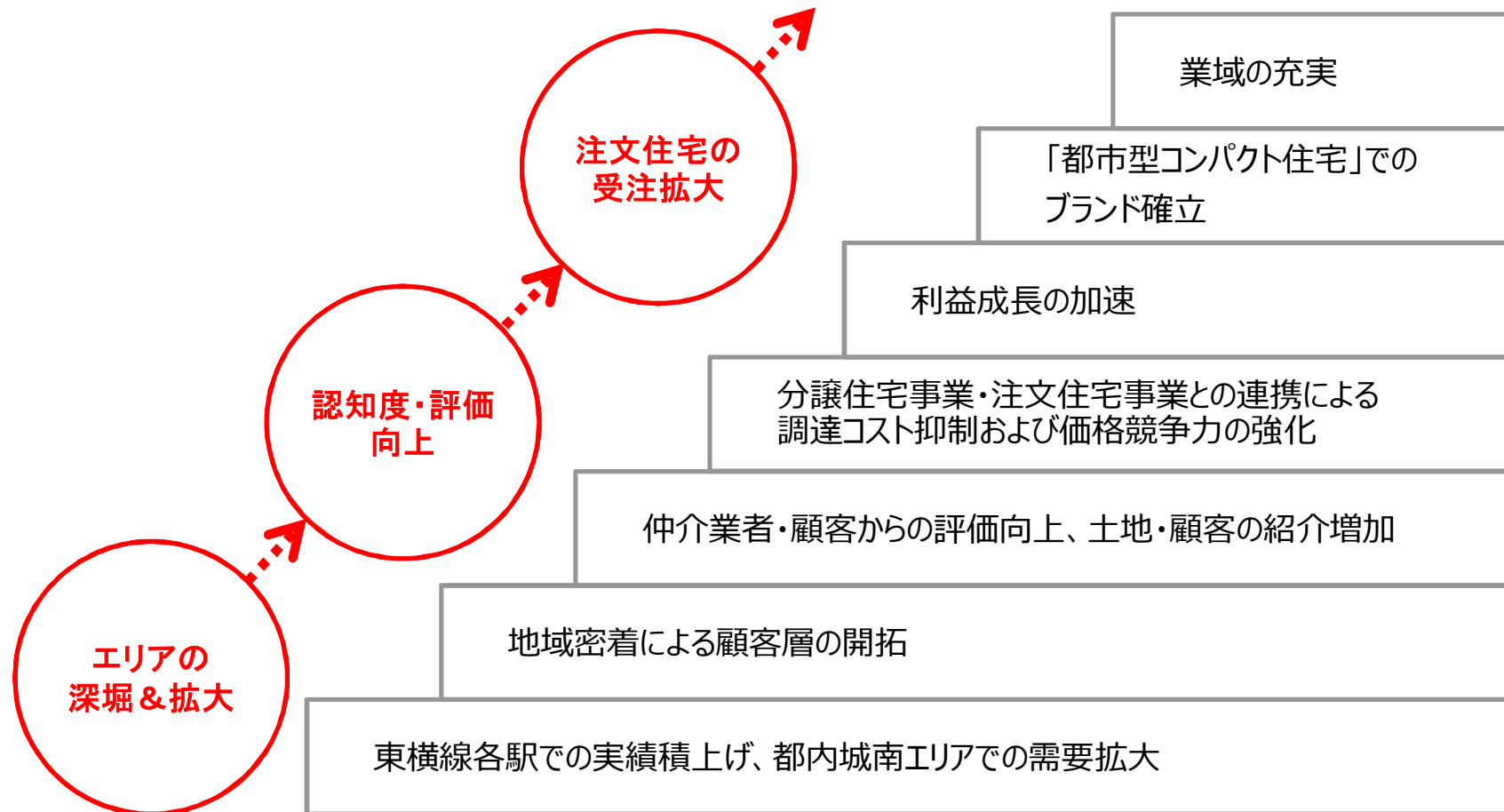
	年間配当			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
2016年3月期	0円00銭	0円00銭	0円00銭	—
2017年3月期	17円00銭	60円00銭	77円00銭	18.94%
2018年3月期(予想)	20円00銭	57円00銭	77円00銭	20.60%

- ◆ 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

4. 今後の成長戦略

コアエリア（東横線） + 拡大エリア（都内城南地区）でNo.1プレイヤーを目指す

地域No.1の住まい創造カンパニー



高品質住宅と価格で優位性を発揮し、ターゲットエリアを強化・拡大

コアエリア（東横線沿線）の深堀

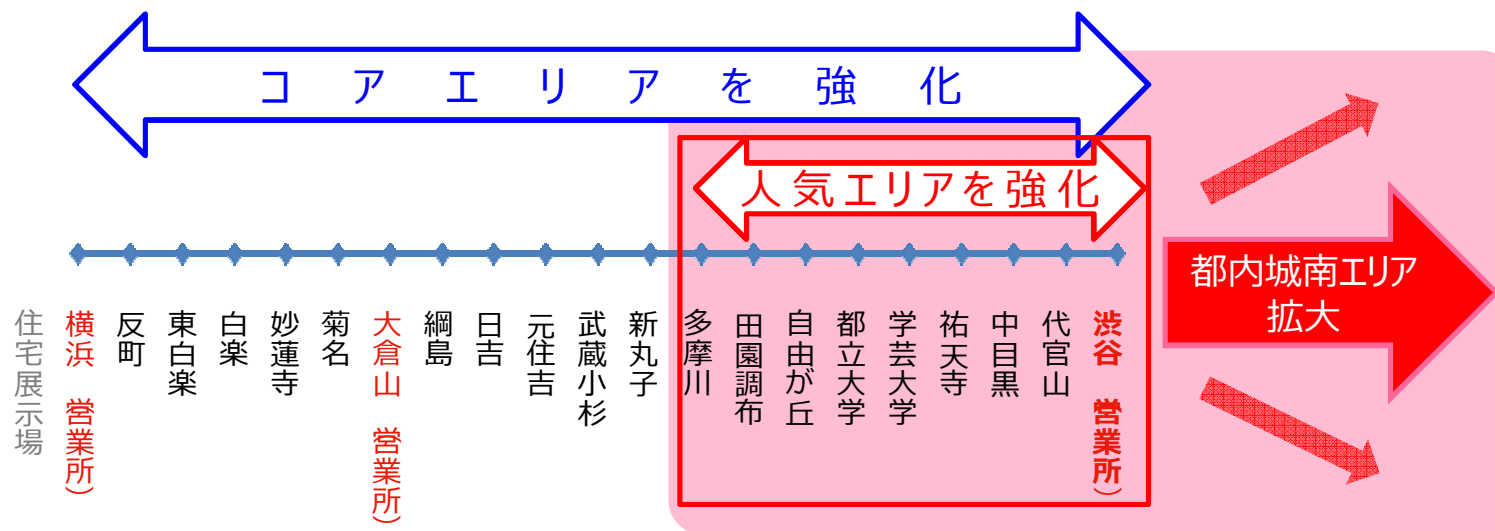
相続地活用ニーズ等を取り込み、人気の高い駅での販売を強化

エリアの拡大（都内城南地区）

既存拠点の強化により、コンパクトな体制で「都内3層狭小住宅」の需要取り込み

オーダーメイドの分譲住宅

取得用地のバリエーション拡大により、企画力を発揮したオーダーメイド住宅を提供



都市型コンパクト住宅の普及を拡大

利益率の高い注文住宅増強により利益成長スピードを加速

分譲住宅のノウハウを活かした企画

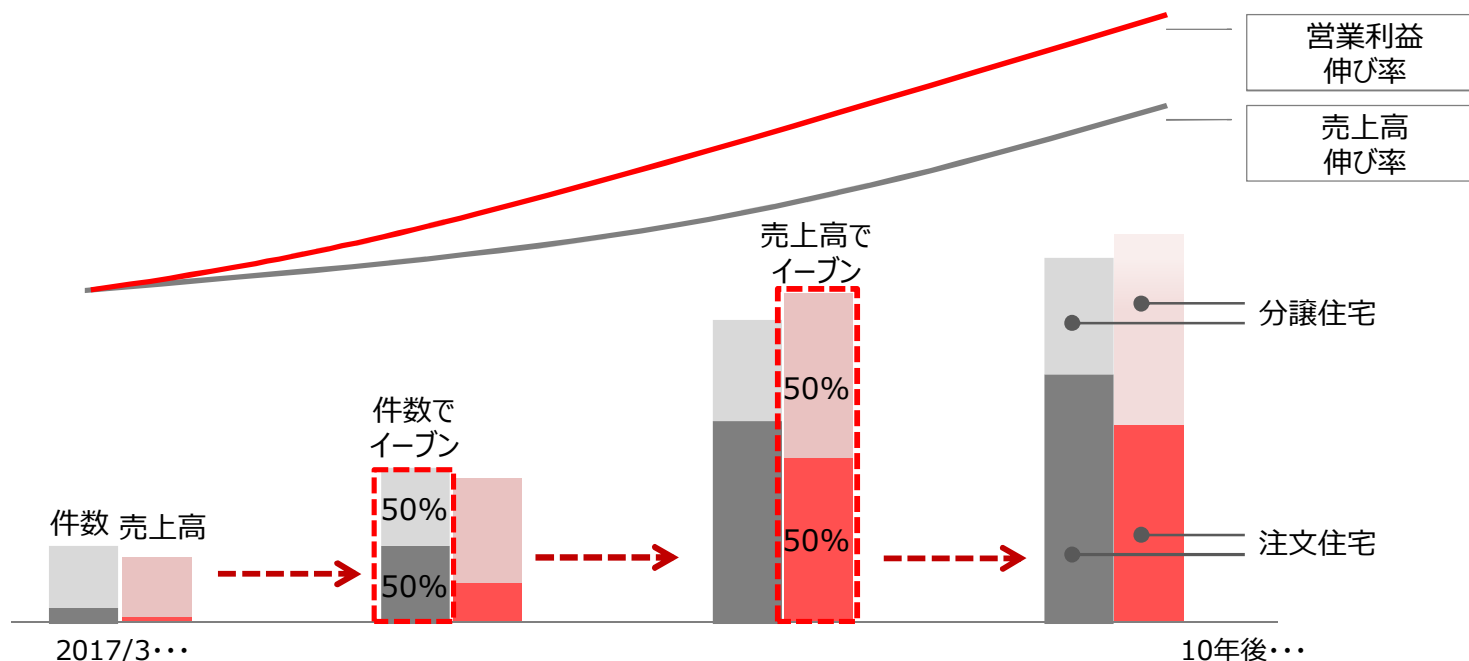
分譲住宅との仕様共通化によるスケールメリットをベースに、マイホーム取得の夢を応援

展示場の活用

大手ハウスメーカーの設定価格に対し、当社の手頃価格で都心の展示場来場者に訴求

ラインナップの拡充

設計・企画スタッフの増強により、商品ラインナップを拡充



注文住宅強化により、売上を上回る営業利益の伸び率を実現

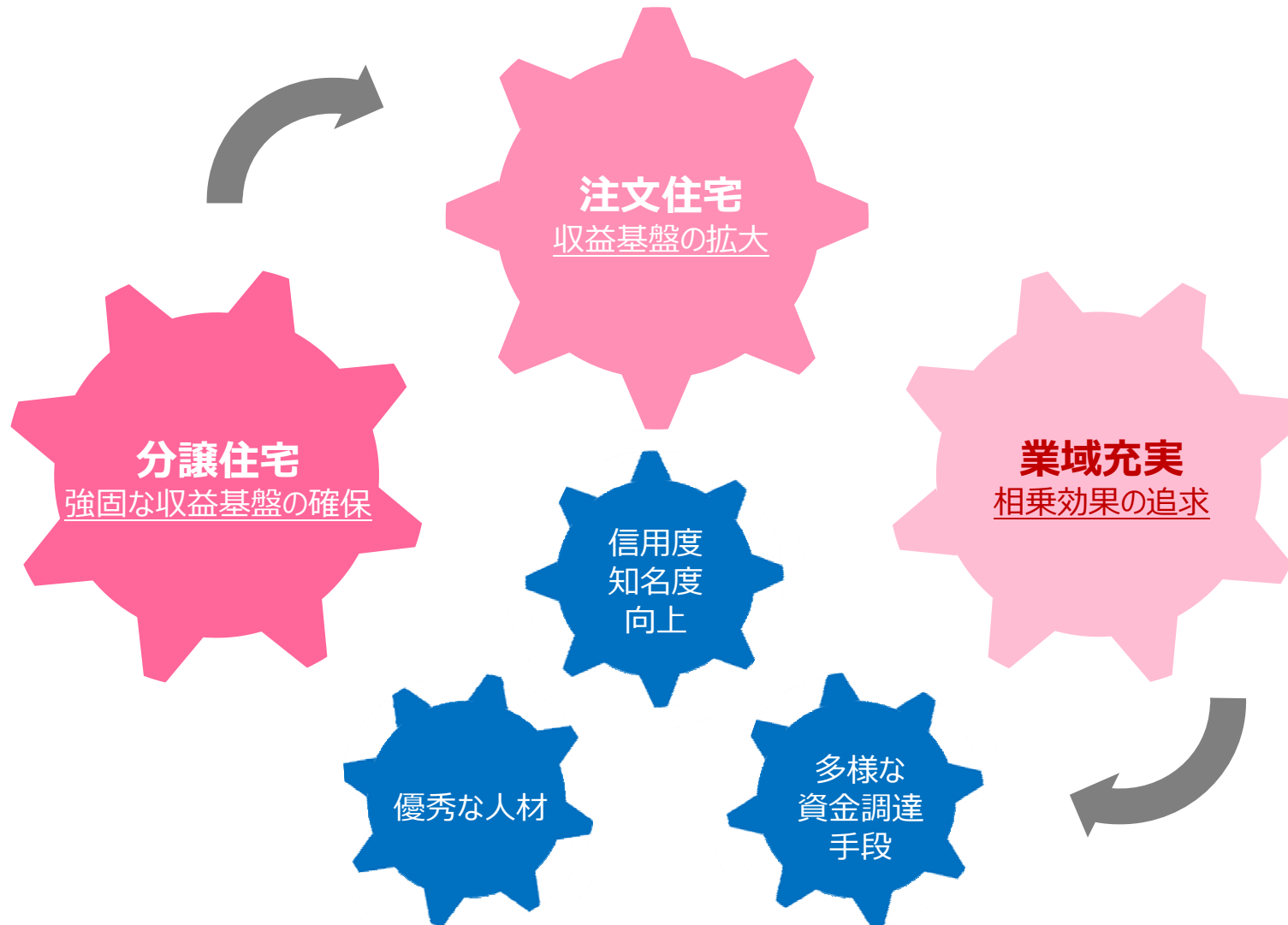
商品をラインナップ化し、提案力の向上と効率化を図る

- <商品提案方法>
 - ・狭小住宅建築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
- <期待される効果>
 - ・提案力の向上、顧客満足の上昇、企業イメージの向上
 - ・接客の時間短縮による効率化、取りまとめ効果による設計・施工の効率化

<家シリーズの具体案>

名称	🏠 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
特長	・勾配天井と小屋裏収納とが一体になった空間にすることで開放感のあるリビング、ダイニングに ・小屋裏収納をオープン手摺とし、空間的な繋がりを強調	・外観は2連の片流れ屋根とし、その内部のリビング・ダイニングは、屋根形状に合わせた高天井で、より開放的な空間に	・ルーフバルコニーを設置し、屋上利用を可能に ・ルーフバルコニーへ抜ける階段はオープン手摺を採用し、LDKからルーフバルコニーへの開放感を演出	・リビングに光と風を取り込み、空を感じられる高窓を設置 ・内部から外部まで全て床の高さを合わせることで開放感の高い空間に	・オープンなシューズインクローゼットで、収納力と開放感を備えた玄関ホール ・リビングに建具面材と同色の家具収納を設置 ・各所に可動の棚を設置し、融通のきく収納

都市型コンパクト住宅の提供により「快適な都市型ライフスタイル」を提案し続けます



appendix

2・3棟のプロジェクトを中心に開発

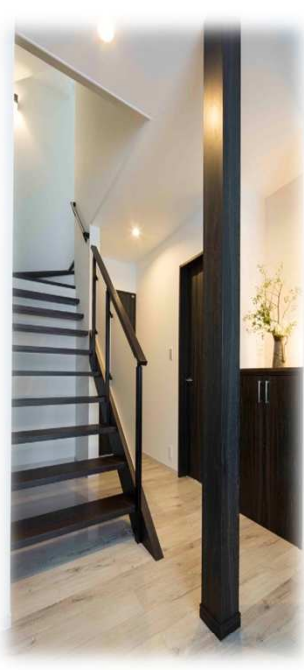




機能的なレイアウトにより間取り以上の
広さを感じさせるつくり



食洗器付システムキッチン、T Vモニターと乾燥機付システムバスを標準装備で提供



リビングは約2.7mの天井と折り上げ天井、
大きな窓で開放感を楽しめる空間が実現

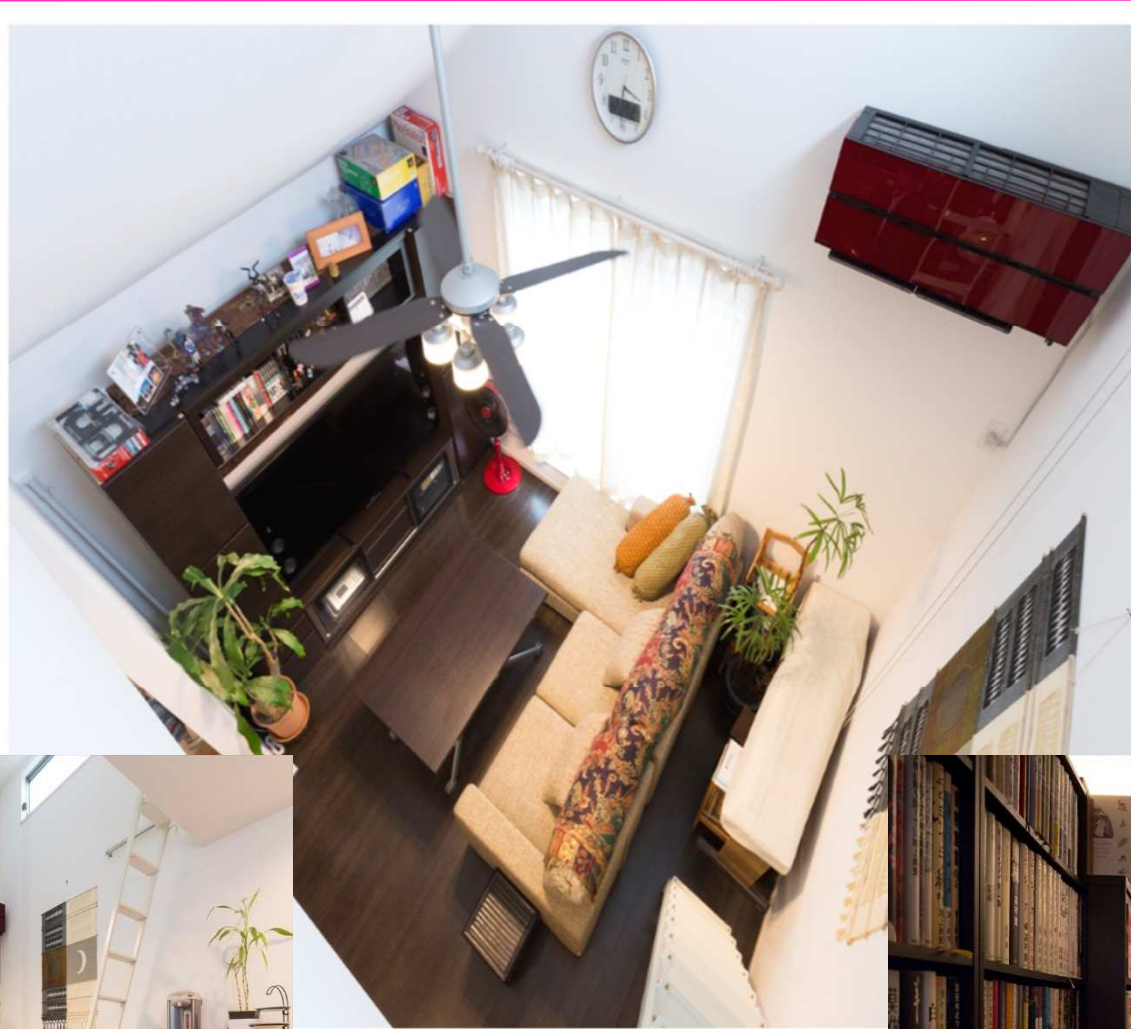


スリット窓とクロスがアクセントの
スタイリッシュな寝室



海・山ともに見えるやや高台の立地を活かし
広々とした屋上に



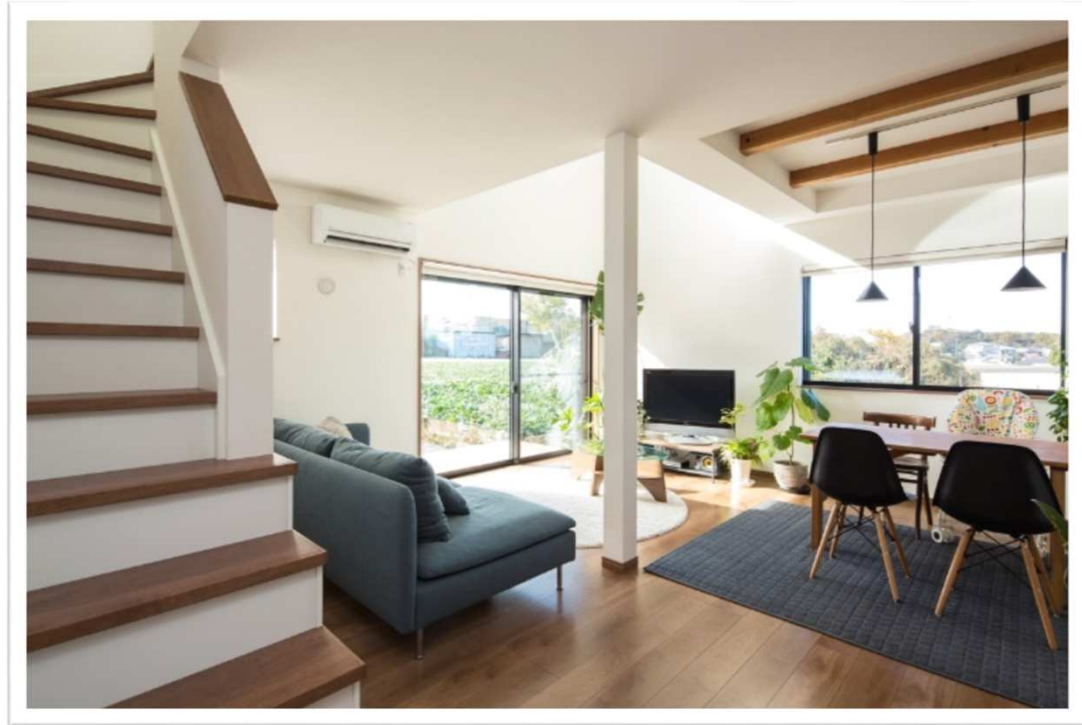


高さを感じることでできる
勾配天井は吹抜のアクセントに

シーリングファンが空気を優しく
循環させて快適な空間を演出



書斎としての使い方を楽しめる
隠れ家的なロフト



リビング上部は吹抜となっており間取り以上の広さを感じさせるつくり



- 本書には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来に対する見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することであり、投資勧誘を目的としたものではなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般の公知の情報に依拠しています。
- 投資を行うに際しては、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

本資料に関するお問合せ先
フォーライフ株式会社 IR担当
TEL 045-547-3432
E-mail ir@forlifeand.com
URL <https://www.forlifeand.com/>



FORLIFE

2016.4~2017.3