



フォーライフ株式会社



証券コード:3477

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料



<2019年3月期 第2四半期 決算説明会資料 要旨>

※本資料については、説明会の内容をそのまま書き起こしたのではなく、
理解促進の為、加筆・修正等を行い、簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

1. 2 Q決算概要 P3 ~ P12

2. 通期業績予想 P13 ~ P21

appendix P22 ~ P32

1

2019年3月期 第2四半期 決算概要

(以下、取締役 渡辺)

業績全般

分譲の販売価格値引き、販売抑制により減収
原価率悪化、販管費の増加等により大幅減益

売上高：3,707百万円 前期比 8.3%減
営業利益： 21百万円 前期比89.8%減

分譲住宅事業

競争環境変化による販売値引き・販売抑制により減収、
外注費・材料費等は前期並維持するも減益

売上高：2,970百万円 前期比13.1%減
営業利益： 236百万円 前期比36.9%減

注文住宅事業

引渡4棟増も、前期工事進行基準適用の反動で減収
人件費・減価償却費等の増加により営業損失

売上高： 614百万円 前期比1.4%減
営業利益： △23百万円 前期比△39百万円

再生住宅事業

京都エリア 区分所有マンションの
リノベーション販売5棟計上

売上高：119百万円、営業利益：1百万円

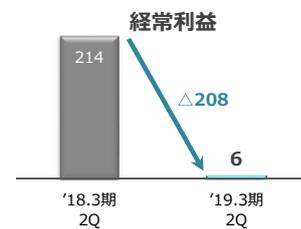
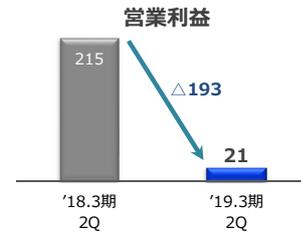
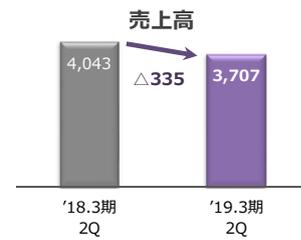
業績全般については、分譲の販売価格値引き、販売抑制により減益、原価率悪化、販管費の増加等により大幅減益となった。

損益計算書

・分譲の販売価格値引き、販売抑制により減収
 ・人件費や減価償却費等も増加し大幅営業減益
 ・支払利息増加、社債発行費計上により営業外費用増加

単位：百万円

	2018年3月期 2Q		2019年3月期 2Q		対前期 増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	4,043	100.0%	3,707	100.0%	△335
売上原価	3,466	85.7%	3,282	88.5%	△184
売上総利益	576	14.3%	425	11.5%	△151
販管費	361	8.9%	403	10.9%	+41
営業利益	215	5.3%	21	0.6%	△193
経常利益	214	5.3%	6	0.2%	△208
四半期純利益	146	3.6%	△1	-	△148



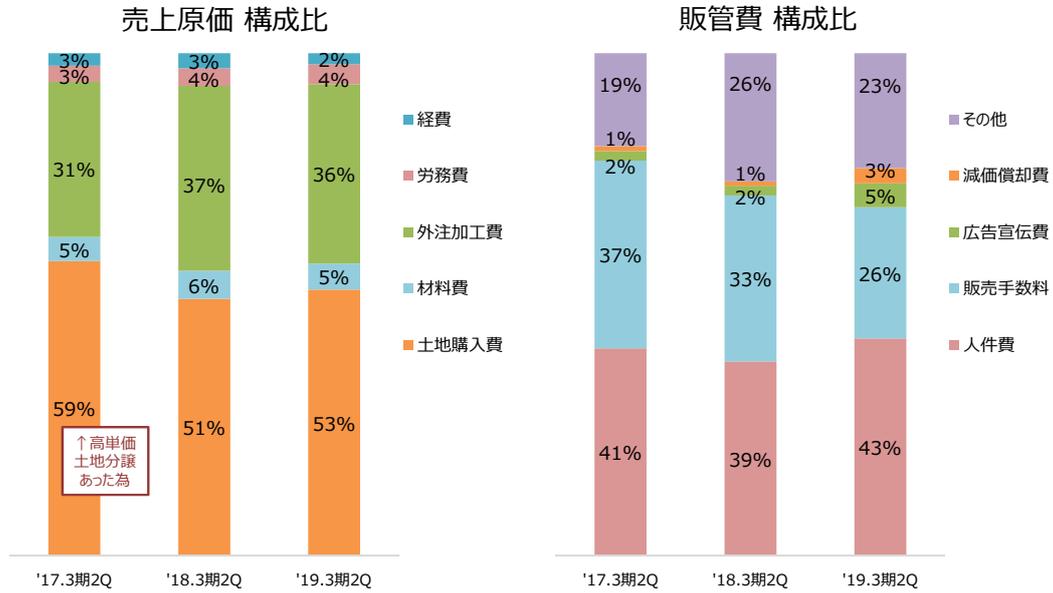
Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

分譲の販売価格値引き、販売抑制により減収。

人件費や減価償却費も増加し、大幅営業減益。
 販管費増加のうち、約30百万円が人件費の増加。

支払利息増加、社債発行費計上により営業外費用も増加。

材料費、外注加工費等抑制も、値引きにより相対的に土地購入費割合増
 人員採用・広告宣伝強化によるコスト増、展示場出展による減価償却費増



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

売上原価については、材料費や外注加工費等は抑制できたものの、
 値引きにより相対的に土地購入費の割合が増加した。

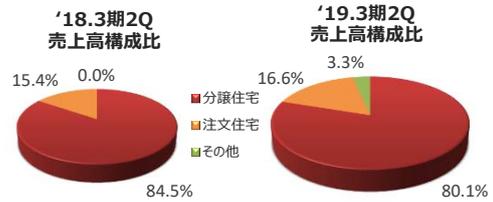
販管費については、人件費の増加や、
 2017年11月出展の武蔵小杉展示場による減価償却費が増加した。

セグメント別業績

・分譲：売上高13.1%減、営業利益36.9%減
 ・注文：売上高1.4%減、利益39百万円減

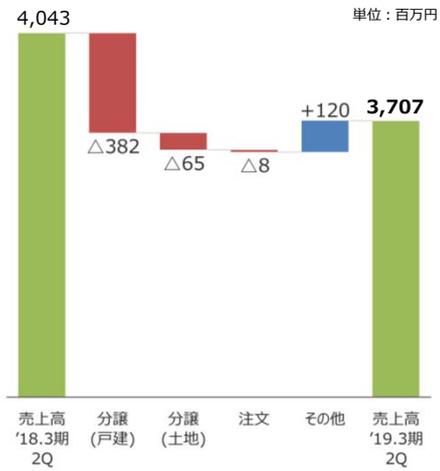
単位：百万円

	2018年3月期 2Q		2019年3月期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	4,043	100.0%	3,707	100.0%
分譲住宅	3,418	84.5%	2,970	80.1%
注文住宅	622	15.4%	614	16.6%
その他	1	0.0%	122	3.3%
	実績	利益率	実績	利益率
営業利益	215	5.3%	21	0.6%
分譲住宅	375	11.0%	236	8.0%
注文住宅	15	2.5%	△23	-
その他	△1	-	△1	-
調整額	△174	-	△189	-

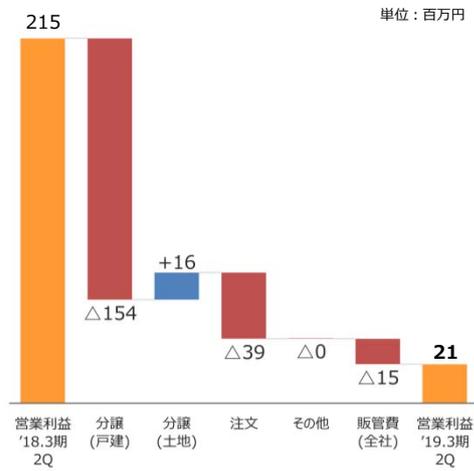


売上高：分譲・注文とも減少、その他(再生)が増加
 営業利益：分譲(戸建)・注文は減少、分譲(土地)は増加、販管費(全社)増

売上高 増減要因



営業利益 増減要因

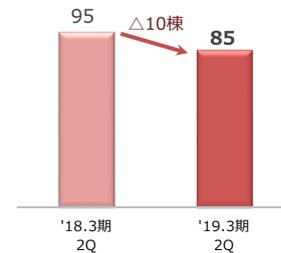


売上高2,970百万円、営業利益236百万円(利益率8.0%)

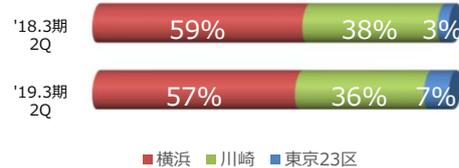
- ・戸建ては値引き販売により、利益率悪化
- ・土地分譲は利益率の高い案件があった為、利益増
- ・引渡棟数は前期比△10棟
- ・東京23区エリアでの引渡棟数比率がやや増加

	単位： 百万円	'18.3期 2Q	'19.3期 2Q	増 減
戸 建 て	売上高	3,226	2,843	△382
	利 益	337	182	△154
	利益率	10.5%	6.4%	△4.1pt
	棟 数	91棟	81棟	△10棟
土 地 分 譲	売上高	192	127	△65
	利 益	37	53	+16
	利益率	19.6%	42.4%	+22.8pt
	棟 数	4棟	4棟	±0棟
合 計	売上高	3,418	2,970	△447
	利 益	375	236	△138
	利益率	11.0%	8.0%	△3.0pt
	棟 数	95棟	85棟	△10棟

分譲住宅 引渡棟数



エリア別 引渡棟数比率



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

9

分譲住宅事業における業績悪化、値引きの要因として、

1. 市況の悪化。レインズ※における横浜市および川崎市の新築住宅登録数は、昨年10月1日対比で395棟増、一昨年10月1日対比で804棟増となっている。供給が相対的に多くなり、需給が崩れてきていると考えられる。
2. 当社の分譲住宅は、土地仕入から販売までおおよそ6～7カ月かかるが、需給環境の変化に土地仕入が対応しきれていなかった。
3. 東横線沿線においては、競合他社の営業拠点出店が多くなっている。

※レインズ(不動産流通標準情報システム、
会員不動産業者が不動産の登録・検索等が可能)

注文住宅事業
売上高614百万円、営業損失23百万円

- ・引渡棟数は前期比+4棟の27棟
- ・引渡増も、前期から工事進行基準適用により減収
- ・人員積極採用、広告宣伝費増等により損失計上
- ・横浜、川崎エリアでの引渡が増加

	単位： 百万円	'18.3期 2Q	'19.3期 2Q	増 減
売上高		622	614	△8
利 益		15	△23	△39
注文 利益率		2.5%	-	-
棟 数		23棟	27棟	+4棟



注文住宅 エリア別 引渡棟数



再生住宅事業
売上高119百万円、営業利益1百万円

・京都エリア 区分所有マンションのリノベーション販売5棟



■注文住宅事業においては、前期より工事進行基準を適用。
工事進行基準の影響を除いた引渡ベースでは、売上高75百万円の増加。

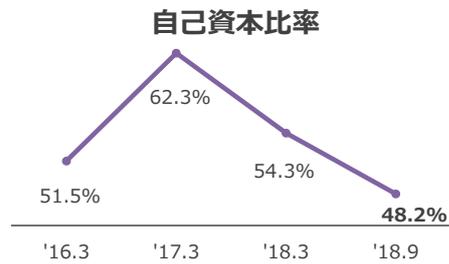
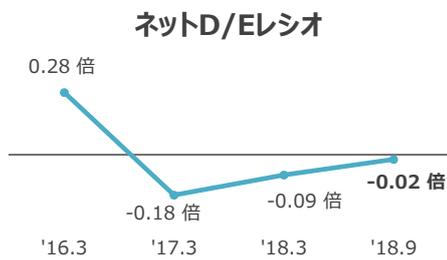
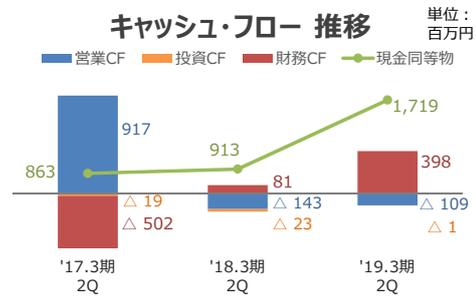
費用に関しては、人件費20百万円増、
武蔵小杉展示場関連の減価償却費8.9百万円増、
他、広告費等の増加もあり、前期比39百万円の減益となった。

■再生住宅事業においては、京都エリアにおいて、
区分所有マンションのリノベーション販売5棟を計上。

新規借入・社債発行により現預金・有利子負債が増加
仕掛販売用不動産減少、販売用不動産増加

	2018年3月末	2018年9月末	単位：百万円
流動資産	3,898	4,330	
現金及び預金	1,531	1,819	借入・社債により増加
たな卸資産	2,231	2,348	仕掛販売用不動産△122 販売用不動産+239
固定資産	331	311	
資産合計	4,229	4,636	
流動負債	1,848	2,107	借入金・社債+250
固定負債	86	295	社債+210
負債合計	1,934	2,402	
純資産合計	2,295	2,233	
負債・純資産合計	4,229	4,636	

・手元流動性確保のため有利子負債増も、たな卸資産の範囲内で借入を実施
 ・ネットD/Eレシオ-0.02倍、自己資本比率48.2%と財務体質良好



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

手元流動性確保のため有利子負債が増加、結果、自己資本比率が48.2%となった。

2 2019年3月期
通期業績予想

(以下、代表取締役 奥本)

- ◆分譲住宅の販売環境変化により、売上高・利益ともに減収減益見込み
- ◆企画力・販売計画精度向上により、収益力改善を図ってまいります

単位： 百万円	2018年3月期 通期		2019年3月期 通期		
	実績	構成比	予想	構成比	増減率
売上高	8,659	100.0%	8,000	100.0%	△7.6%
分譲住宅	7,383	85.3%	6,176	81.8%	△16.3%
注文住宅	1,256	14.5%	1,521	15.2%	21.0%
その他	19	0.2%	303	3.0%	-
売上総利益	1,163	13.4%	968	12.1%	△16.8%
営業利益	381	4.4%	200	2.5%	△47.6%
経常利益	372	4.3%	166	2.1%	△55.4%
当期純利益	257	3.0%	116	1.5%	△55.0%
ROE	11.7%	-	5.0%	-	△6.1pt

Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

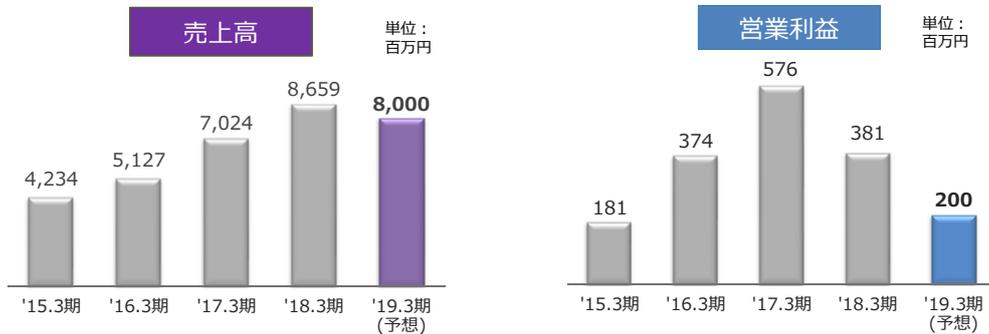
14

2018年8月に業績予想を下方修正した。
分譲住宅事業の販売環境変化に加え、
社内における企画力や販売計画精度が低下。

用地仕入競争が激しくなる中、当社の能力を超えた年度予算の策定や、
仕入目標を達成することに重点を置きすぎたことで仕入が雑になり、
マイナスのスパイラルに陥ったと考えている。

マイナスのスパイラルを引きずることなく、新年度に移行の見込み。
案件の精査、用地仕入の徹底した管理等により、
従来の収益力を回復したいと考えている。

- ・売上高は前期比7.6%減、営業利益は前期比47.6%減見込み
- ・注文住宅事業および再生住宅事業の売上高比率増加見込み



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

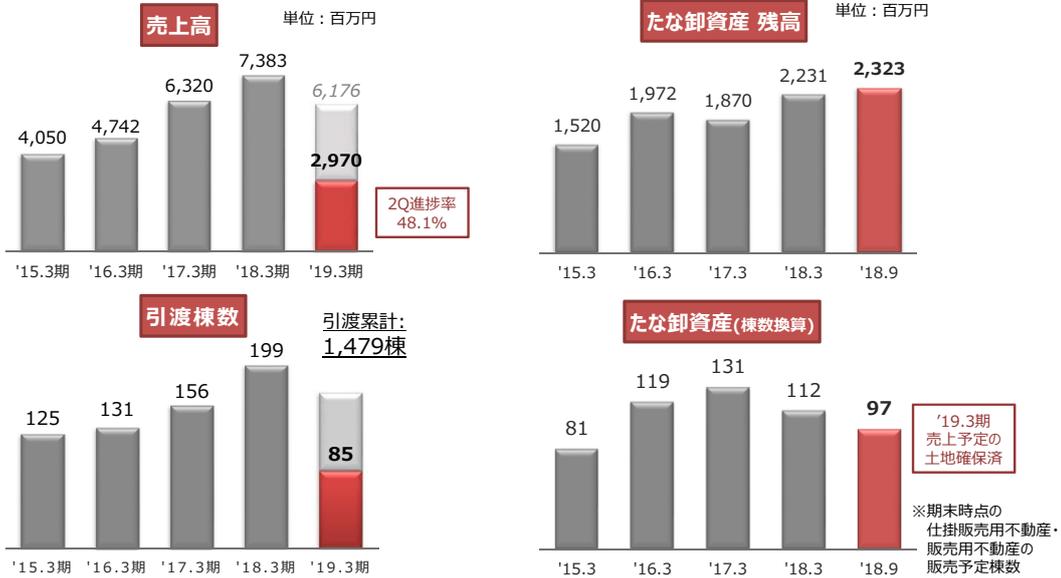
15

19.3期の業績に関しては、同業他社比較でも、悪いと考えている。

成長の源泉である従業員に関して、新規採用の人的リソースが十分でなかったこと、教育指導体制も不十分であったことが業績悪化の要因と考えている。

セグメント別売上高比率では、注文住宅事業が増加しているが、分譲住宅事業の減速も要因の一つ。

- ・売上高：通期予想は6,176百万円(前期比△16.3%)
- ・引渡棟数：前期比約15%減少見込み
- ・たな卸資産残高：'18年3月比約4%増加



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

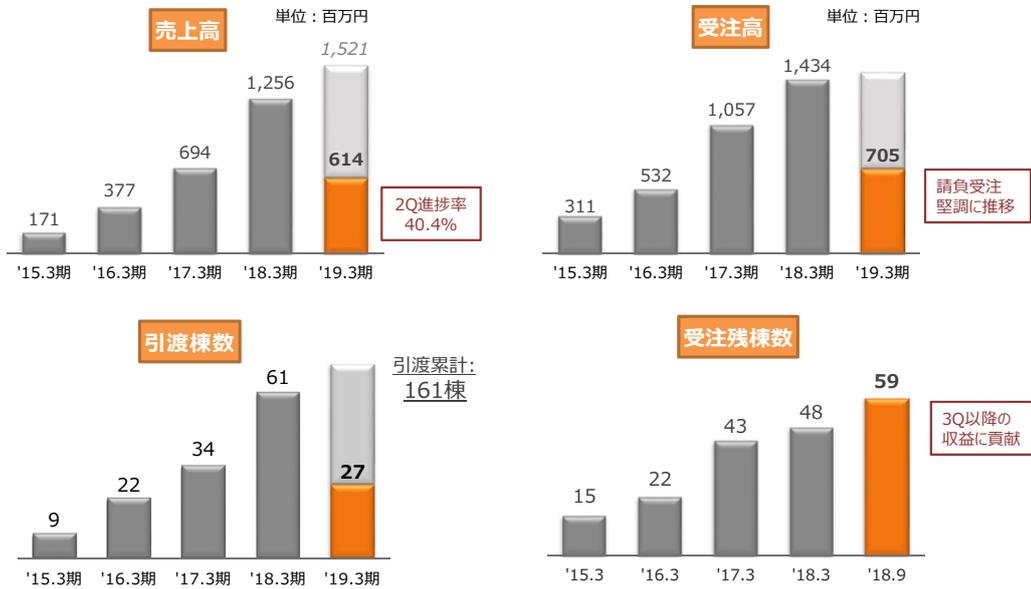
売上高および引渡棟数の減少について、注文住宅事業の拡大を意識しすぎ、分譲住宅事業の人員補充が手薄になったこと、新規採用した用地仕入担当営業の戦力化が想定より遅れたこと等、内部要因が原因。改善は概ねできており、来年度に引きずることはないと考えている。

たな卸資産残高は増加している一方、棟数が減少している理由は、横浜市内の人気エリアに集中した結果。

上期の平均引渡単価は35百万円であるが、下期は40百万円弱となる見込み。また、来期1Qに関しては40百万円を上回る見込み。なお、販売価格の上昇幅は、さほど小さくなく、仕入コスト等の増加による利益への影響は、ほとんど無いと考えている。

これまで通り、狭小3階建住宅の販売が主力であるが、人気エリアでの物件をさらに集中させることで、平均単価を上昇させて行きたい。

- ・売上高：通期予想は1,521百万円(前期比+21.0%)
- ・引渡棟数：前期を上回る見込み
- ・受注高：堅調に推移、受注残：2018年3月末より11棟増



Copyright ©2018 FORLIFE Co., Ltd. All rights reserved.

注文住宅事業は順調に成長しているが、成長力が鈍っている点が懸念材料。売上高は1,521百万円、引渡棟数は72棟の見込み。

業績予想修正(2018.8発表)を受け、中間配当は無配
2019.3期の年間配当予想は30.00円

<配当金>	中間	期末	年間	配当性向	純資産配当率 DOE
2019.3期 配当予想	—	30.00円	30.00円	51.6%	2.6%
2018.3期 配当実績 [株式分割前換算]	10.00円 [20.00円]	30.00円 [60.00円]	40.00円 [80.00円]	31.1%	3.6%
2017.3期 配当実績 [株式分割前換算]	8.50円 [17.00円]	30.00円 [60.00円]	38.50円 [77.00円]	20.0%	4.0%

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。

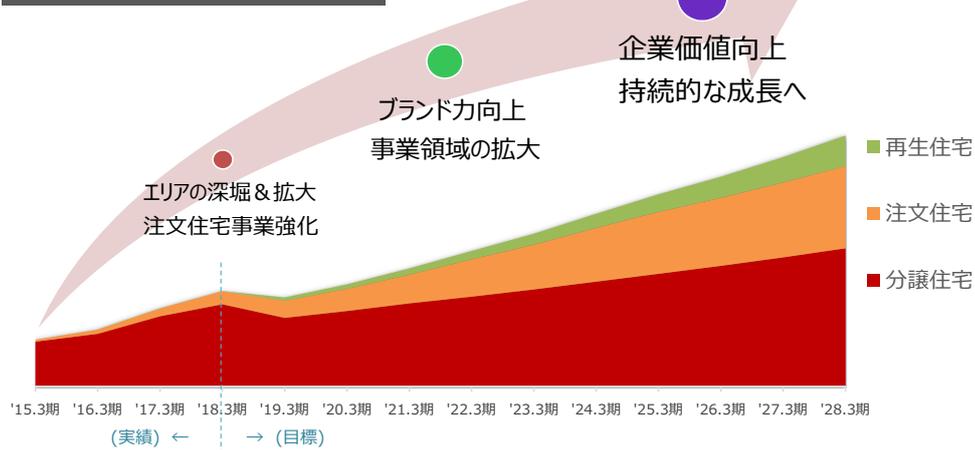
<https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp>

流通株式数が少なく、流動性が高くない点が懸案事項であった。
株主優待制度の新設により、より多くの株主さまに当社株式を保有していただきたい。

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)



20

'19.3期に谷を迎えるが、注文住宅事業に人的リソースを投入し過ぎ、分譲住宅事業の成長を鈍らせてしまった。

今後はそれぞれの事業の現状および成果を見ながら、柔軟に人材の配分をしてみたい。

当社の注文住宅事業は1次取得者が主なお客様。

分譲住宅事業の需要が減少した場合にも、注文住宅事業で幅広いニーズを拾い上げて、お客様に住宅を提供していく。

当社の注文住宅は、今後さらにユーザーの需要とマッチングすると考えており、粘り強く、成長を促して行きたい。

再生住宅は、現在は粗利益率があまり高くないが、間接コストを抑制し、来期以降さらに利益率を高めて行きたい。

全社

- 経営資源の各事業への適切な配分、コスト管理の徹底
- 人財採用、育成強化、働き方改革推進
- 内部統制の強化、コンプライアンス最優先経営

分譲住宅事業

- 地域密着の営業活動による地元不動産業者との関係強化
- 自社設計・自社施工管理によるノウハウの更なる蓄積・活用
- 横浜・川崎・東京城南エリアの当社シェア拡大、企業認知度向上

注文住宅事業

- モデルハウス開設効果、新商品の販売強化
- 東京23区全域への営業エリア拡大、展示場・ショールームの有効活用
- ブランド力強化、顧客満足度向上

再生住宅事業

- リノベーション・再生住宅分野の早期事業化確立
- 関西圏域における営業基盤構築、ノウハウ蓄積

■分譲住宅事業

東京23区エリアにおいては大田区、品川区、世田谷区の拡大を意識した営業を展開。横浜・川崎エリアについては、これまで通り東急東横線沿線を中心に、需要の強い人気エリアでさらにシェアの拡大を図って行きたい。

■注文住宅事業

新規顧客の集客、商品ラインナップの拡充等の課題に対し、スピーディーに対処して行きたい。

■再生住宅事業

京都市内で展開を始め、漸く地元の不動産業者に認知されてきて、不動産情報が増加傾向となっている。
実績を見ながら、人員を強化していく方針。

＜上期実績の補足説明＞

上期計上予定の12棟現場が、地盤改良工事の遅延等により3Qにズレた。

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



045-900-7727



ir@forlifeand.com



株主・投資家情報(IR)ページ

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

