



2022年3月期第2四半期 決算説明資料

フォーライフ株式会社

証券コード：3477
東証マザーズ

- I 2022年3月期 第2四半期決算概要
- II 2022年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元
- APPENDIX

業績全般

増収増益で着地、営業利益・経常利益は3期連続で増加

売上高	5,473百万円	前年同四半期比+9.9%
営業利益	342百万円	前年同四半期比+91.9%

分譲住宅事業

旺盛な戸建住宅需要を背景に販売価格は高水準で推移

売上高	4,279百万円	前年同四半期比+7.3%
営業利益	582百万円	前年同四半期比+54.5%

注文住宅事業

売上高は前年同四半期比2桁成長となるも、期初計画に対し引渡棟数減、販管費増で売上・利益目標未達

売上高	991百万円	前年同四半期比+15.2%
営業損失	19百万円	前年同四半期 営業利益9百万円

✓ 各利益の増加に加え、営業利益率は6.3%（2.7pt上昇）となり収益性が向上

	'21.3期 2Q	'22.3期 2Q	増減率
売上高	4,980	5,473	+9.9%
売上総利益	628	849	+35.1%
（同率）	12.6%	15.5%	+2.9pt
営業利益	178	342	+91.9%
（同率）	3.6%	6.3%	+2.7pt
経常利益	160	325	+103.1%
四半期純利益	106	228	+114.2%

✓ 各事業で売上高増加、分譲住宅事業の収益性向上が利益増加に寄与

	'21.3期 2Q		'22.3期 2Q		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	4,980	100.0%	5,473	100.0%	+9.9%
分譲住宅事業	3,986	80.0%	4,279	78.2%	+7.3%
注文住宅事業	860	17.3%	991	18.1%	+15.2%
その他 ※1	133	2.7%	203	3.7%	+52.3%
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
営業利益	178	3.6%	342	6.3%	+91.9%
分譲住宅事業	376	9.5%	582	13.6%	+54.5%
注文住宅事業	9	1.1%	△19	—	—
その他 ※1	△2	—	△1	—	—
調整額 ※2	△205	—	△219	—	—

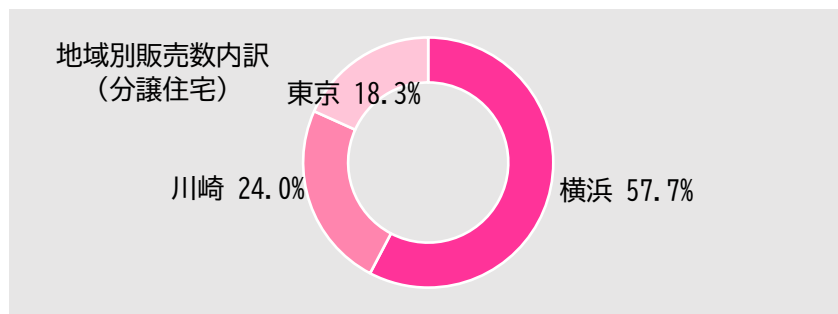
※1 再生住宅事業及び少額工事等 ※2 各セグメントに帰属しない全社費用

- ✓ **販売状況** 「堅調な住宅需要」に対し「販売在庫の減少」の環境下、販売価格は高水準を維持
- ✓ **仕入状況**
 - ・ウッドショックによる影響を見据え、高利益物件の仕入を強化
 - ・取引スタイルの変化(相対→一括査定や入札方式)で価格競争が加速
 - ・郊外型大型分譲を手掛ける大手の都市型狭小住宅への参入

単位：百万円	'21.3期 2Q	'22.3期 2Q	増減比
売上高	3,986	4,279	+7.3%
営業利益	376	582	+54.5%
営業利益率	9.5%	13.6%	+4.1pt
引渡棟数	105棟	104棟	△1棟

【分譲住宅引渡し（販売）及び用地仕入れ状況】

単位：百万円/棟		1Q	2Q	2Q累計	
引渡	金額	'22.3期	2,188	2,090	4,279
		'21.3期	2,095	1,891	3,986
		増減比	4.4%	10.5%	7.3%
引渡	棟数	'22.3期	57	47	104
		'21.3期	55	50	105
		増減（棟）	+2	△3	△1
仕入	金額*1	'22.3期	2,699	2,888	5,588
		'21.3期	1,684	2,517	4,202
		増減比	60.3%	14.7%	33.0%
仕入	棟数*2	'22.3期	60	69	129
		'21.3期	45	68	113
		増減（棟）	+15	+1	+16



*1 売上予定額 *2 販売予定棟数

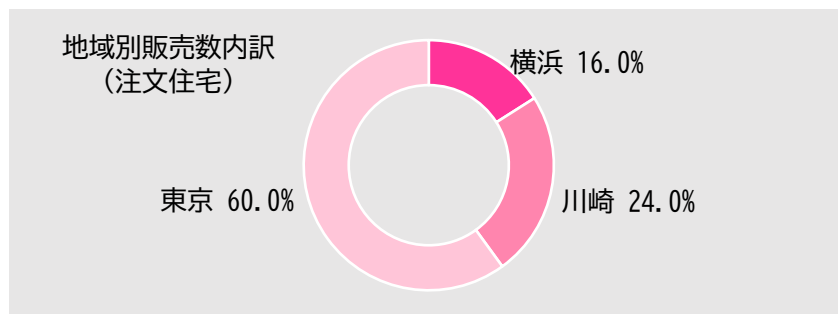
- ✓
引渡状況
引渡棟数は前年同四半期比+6棟となるも、工期遅延等により計画値9棟減で着地


- ✓
受注状況
 - 1Qは前年を上回る受注数。2Qはウッドショックにより一部受注手控えの結果、2Q累計期間の受注棟数は前年同期の約8割にとどまる
 - ウッドショック発生後も受注は順調、工期正常化とのバランスをとりつつ安定受注を目指す

単位：百万円	'21.3期 2Q	'22.3期 2Q	増減比
売上高	860	991	+15.2%
営業利益	9	△19	—
営業利益率	1.1%	—	—
引渡棟数	44棟	50棟	+6棟

【注文住宅引渡し（販売）及び受注状況】

単位：百万円/棟		1Q	2Q	2Q累計	
引渡	金額	'22.3期	579	412	991
		'21.3期	478	382	860
		増減比	21.1%	7.9%	15.2%
引渡	棟数	'22.3期	29	21	50
		'21.3期	28	16	44
		増減（棟）	+1	+5	+6
受注	金額	'22.3期	510	660	1,170
		'21.3期	379	889	1,268
		増減比	34.6%	△25.8%	△7.7%
受注	棟数	'22.3期	24	31	55
		'21.3期	20	47	67
		増減（棟）	+4	△16	△12




 総資産は前期末から+390百万円、6,968百万円に増加
 純資産は前期末から+178百万円、2,999百万円に増加
 自己資本比率は43.1%（前期末42.9%、+0.2pt）

単位：百万円	'21年3月末	'21年9月末	
流動資産	6,274	6,660	現預金△222 棚卸資産+585
現金及び預金	2,161	1,939	
棚卸資産	3,734	4,320	
固定資産	303	308	
資産合計	6,578	6,968	
流動負債	3,145	3,449	未払法人税等△45 短期借入金+370
固定負債	610	518	長期借入金△60 社債△30
負債合計	3,756	3,968	
純資産合計	2,821	2,999	
負債・純資産合計	6,578	6,968	

- I 2022年3月期 第2四半期決算概要
- II 2022年3月期 通期業績予想**
- III 成長戦略
- IV 株主還元
- APPENDIX

単位：百万円	'21.3期	'22.3期			
	実績	予想	増減率	2Q実績	進捗率
売上高	10,765	12,000	+11.5%	5,473	45.6%
分譲住宅事業	8,383	9,260	+10.5%	4,279	46.2%
注文住宅事業	2,030	2,200	+8.3%	991	45.0%
その他	351	540	+53.8%	203	37.6%
売上総利益	1,540	1,652	+7.2%	849	51.4%
営業利益	612	620	+1.2%	342	55.2%
経常利益	577	580	+0.4%	325	56.2%
当期純利益	379	380	+0.1%	228	60.0%

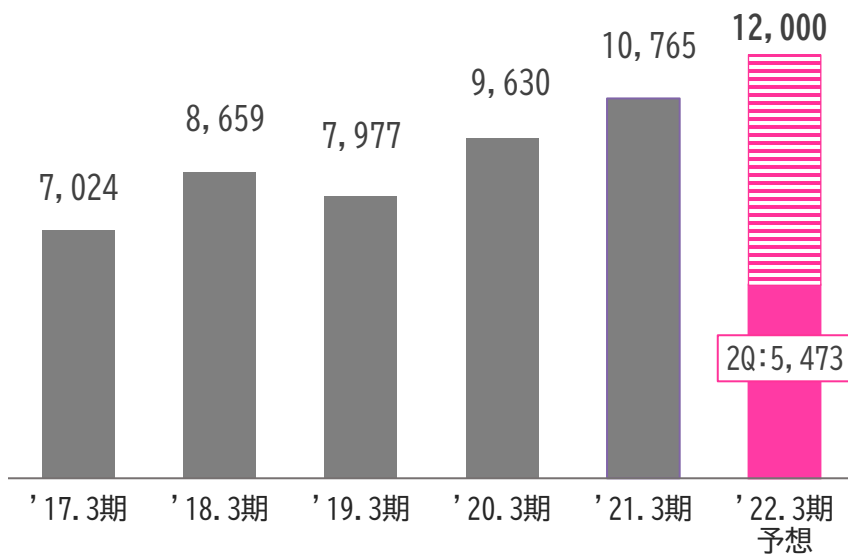
業績全般

- ・ライフスタイル変化による戸建住宅需要の伸びを見込む
- ・コロナウイルス、ウッドショック等の外的要因を保守的に評価
- ・オフィス環境改善等の販管費増加

売上高 12,000百万円 前期比+11.5%
 営業利益 620百万円 前期比+1.2%

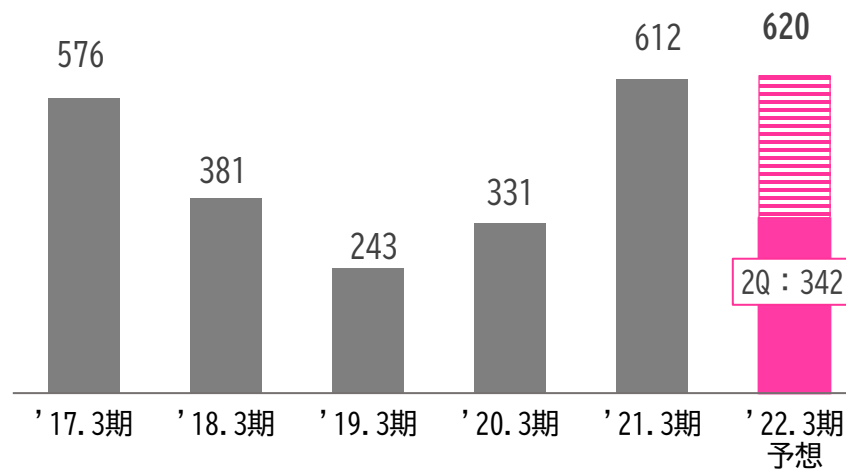
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



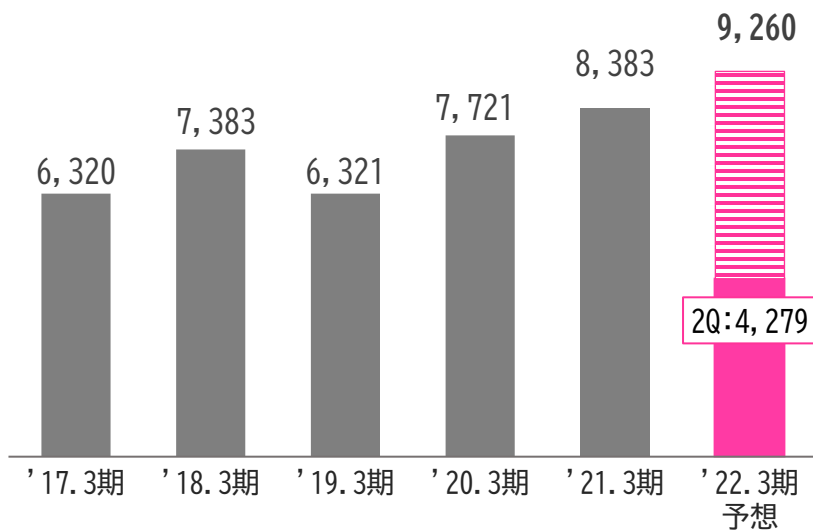
分譲住宅事業

営業組織体制を刷新、前期に続き高利益率物件の販売と質の高い仕入に注力

売上高	9,260百万円	前期比+10.5%
引渡棟数	232棟を計画	前期比+5.5%

売上高

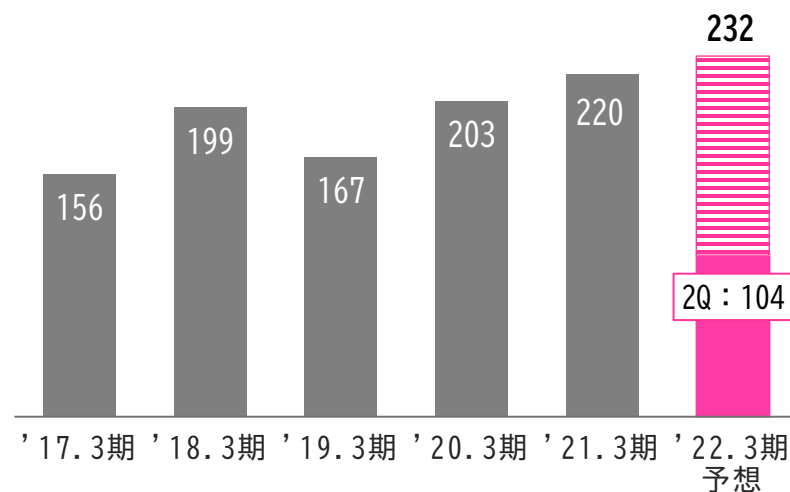
単位：百万円



引渡棟数

単位：棟

引渡累計実績: 2,088棟
2021年9月末現在



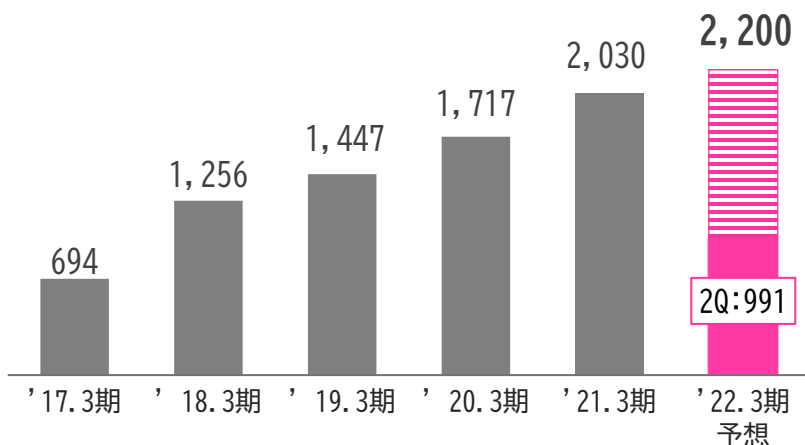
注文住宅事業

利益率の向上と自社集客を含む顧客接点の多角化を推進

売上高	2,200百万円	前期比+8.3%
引渡棟数	108棟を計画	前期比+14.9%

売上高

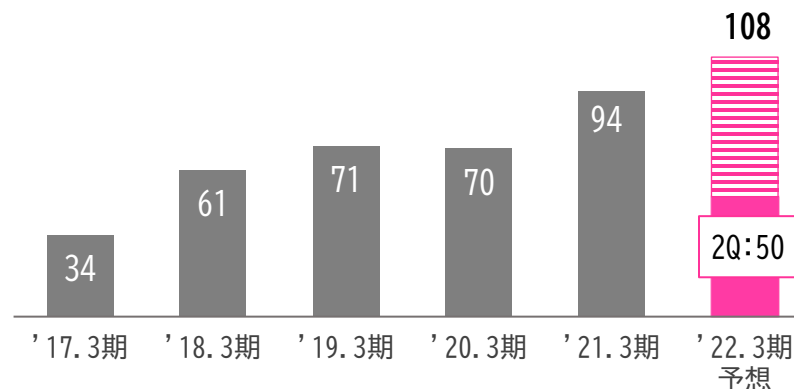
単位：百万円



引渡棟数

単位：棟

引渡累計実績:419棟
2021年9月末現在



戸建住宅需要の高まりや緊急事態宣言解除による消費マインドの回復が期待される一方、供給面での課題が懸念される状況

◆ 新設建築着工戸数の推移

2021年度の新設住宅着工戸数は前年プラスで推移するも、2019年度を下回り、総じて減少傾向。販売在庫の減少から住宅価格は上昇基調が継続

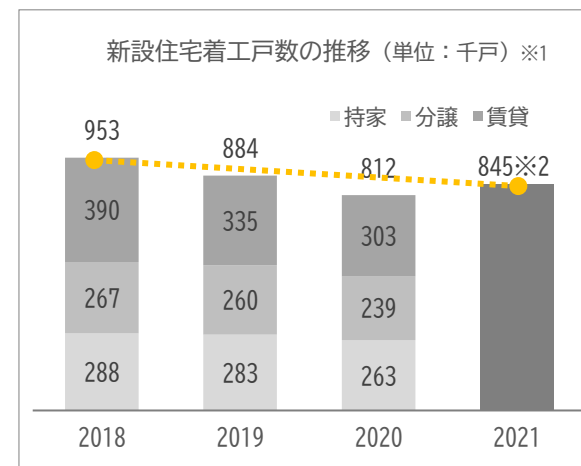
◆ ウッドショックによる原価上昇・資材調達への影響 ※3

米国の住宅建設需要等に影響され、世界的な木材需給の逼迫により木材価格上昇。輸入価格・国内価格ともに上昇基調が継続

- ・木材、木製品、林産物全体の輸入価格は2021年9月時点で前年末比で+69%
(合板は同比+49%、集成材は同比+149%、製材は同比+137%の大幅上昇)
- ・木材、木製品の国内価格は2021年9月時点で前年末比+47%
(製材は+62%上昇、集成材は同比+127%の上昇)

◆ 住宅取得支援施策の期限到来による購入意欲への影響

- ・住宅ローン減税(注文は2021/9末までの契約、分譲は2021/11末までの契約)
- ・すまい給付金(注文は2021/9末までの契約、分譲は2021/11末までの契約)
- ・住宅取得等ための資金に係る贈与税非課税措置(2021/12末まで)
- ・グリーン住宅ポイント制度(2021/10末まで)



※1 出所:国土交通省 建築着工統計調査報告書(令和2年度計、令和3年9月分)

※2 季節調整済年換算値

※3 出所:経済産業省「ウッドショックの影響」 「いつまで続くウッドショック」(その他研究・分析レポート)より

人財確保と育成

積極的な人財の採用を推進、営業・設計・施工力の底上げ（生産性強化）と中長期的成長に向けた人財確保と育成

施工体制の強化

継続的な協力業者の新規開拓、工程管理強化
効率性向上・施工体制の最適化、アフターサービス強化による顧客サービス向上

商品力・収益性の強化

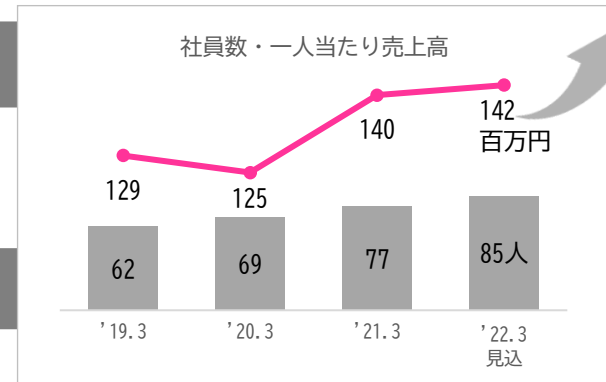
営業・設計・施工の自社一貫体制の強みを発揮した商品企画と継続的な仕様・設備の見直しによる高収益化
注文住宅における設計・着工工程の再構築を実施、生産性・収益性の改善
好立地、付加価値提案等による販売単価の向上とコストコントロールにより、ウッドショックによる原価上昇の影響を最小限に抑制

分譲用地仕入の強化（分譲住宅事業）

実需層の住宅需要にマッチした良質な用地をスピード感、適正な価格をもって取得
良好な販売環境の継続を想定しつつも、マーケット変化に即応する柔軟な仕入戦略を展開

集客活動の強化（注文住宅事業）

オンライン見学会・相談会などの多様な集客活動、武蔵小杉住宅展示場での自社集客推進



- I 2022年3月期 第2四半期決算概要
- II 2022年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略**
- IV 株主還元
- APPENDIX

「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



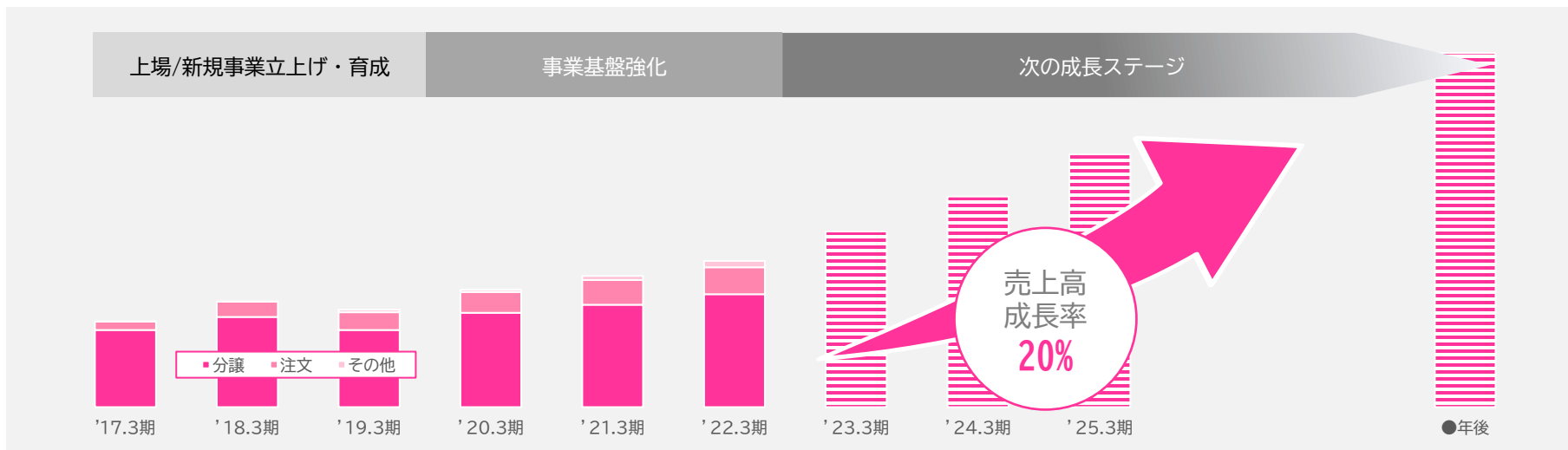
▶ 事業エリアの深耕・拡大



▶ 顧客層の拡大

一次取得者から二次取得者層、建て替え需要にも対応





KPI	'21.3期 (実績)	'22.3期 (予想)	中期目標	成長戦略	取り組み
売上高	107億円	120億円	CAGR 20%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 分譲住宅事業の持続的成長 基幹事業の実績を着実に積み上げ、エリアでのブランド認知度向上と成長投資に向けた収益性を確保 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 専門性人財の確保と育成 要である仕入・企画・生産力を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
営業利益率	5.7%	5.1%	5.5%以上	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 注文住宅事業の成長加速 顧客接点、集客力（紹介・オンライン活用・展示場）の強化による受注の拡大とパターンオーダー・フルオーダー展開で効率性・収益性を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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
ROE	14.2%	13.4%	15%以上	<ul style="list-style-type: none"> ▶ エリア拡大・顧客拡大 既存事業エリアの深耕と周辺地域、関西圏での新規開拓、二次取得者、建て替え需要の取り込み 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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
住宅供給数	322棟	351棟	YoY 120%以上	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 住宅事業の多角化と事業ポートフォリオの最適化 オーダーメイド分譲住宅、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への対応と経営資源の最適配分の両立 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 成長戦略と財務健全性の両立 自己資本水準/ROEの維持・向上、成長に向けた人財育成、及び安定かつ配当性向上20%を目安とした継続的な配当実施

- I 2022年3月期 第2四半期決算概要
- II 2022年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元**
- APPENDIX

- 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、将来の株主還元につなげてまいります

	中 間	期 末	年間配当金	配当性向
2022.3期 予想	15円	22円	37円	19.5%
2021.3期	10円	25円	35円	18.4%
2020.3期	—	30円	30円	28.6%
2019.3期	—	30円	30円	43.8%
2018.3期	10円*	30円	40円	31.1%

※2018年3月期中間配当金は、2018年1月1日の株式分割（1：2）後換算としております。

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



1,000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！

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	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

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>

- I 2022年3月期 第2四半期決算概要
- II 2022年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元

APPENDIX

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 DEVELOPMENT 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、最高ランクの「等級4」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。

住宅の長寿命化を促す「長期優良住宅」を提供しています。

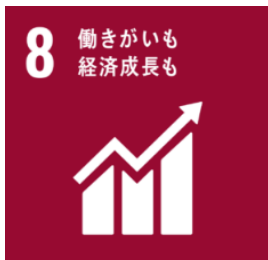
- 当社では全棟構造計算を実施。お客様に安全で、安心できる生活をお届けする必要不可欠な行動です。
- 地震や災害への強度とデザインへの自由度を併せ持つ木造軸組パネル工法を採用
- 地震に最も強いとされる耐震剛床を採用、地震や台風の際に発生する水平力に対して強度・耐性を発揮、建物の安定性をよりいっそう高めています。
- 建物を地盤全体で支える 頑強な基礎といわれるベタ基礎工法を採用しており、耐力を維持しながら基礎内の換気を促し、カビやシロアリから大切な住まいを守ります。
- 着工前の地盤調査実施により、適切な地盤改良工事を行い地盤を強化。完工後に不同沈下などによる傾斜が起ころぬよう、大切な住まい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

人材・組織・社会経済等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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材・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、経営基盤の強靱化に繋がるものと考えます。事業拡大に伴う人材の採用強化、人材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。

●人材分野の取り組み

- ・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5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。

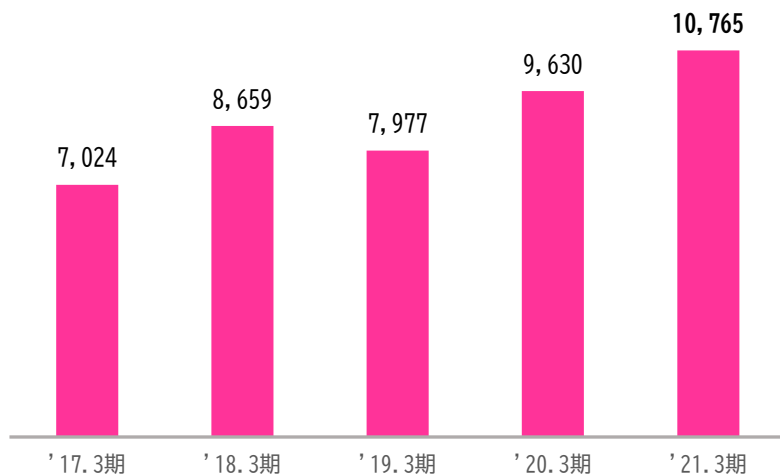


ニッパツ
YOKOHAMA FC
seagulls

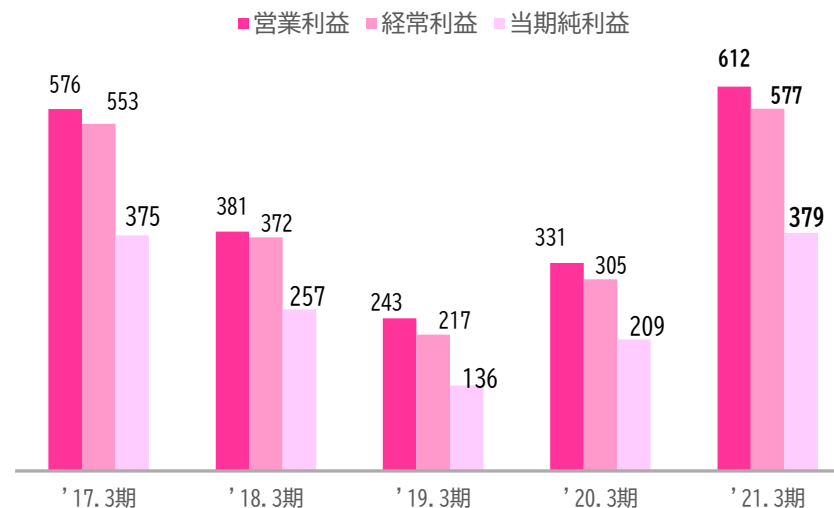


財務ハイライト<売上高・利益>

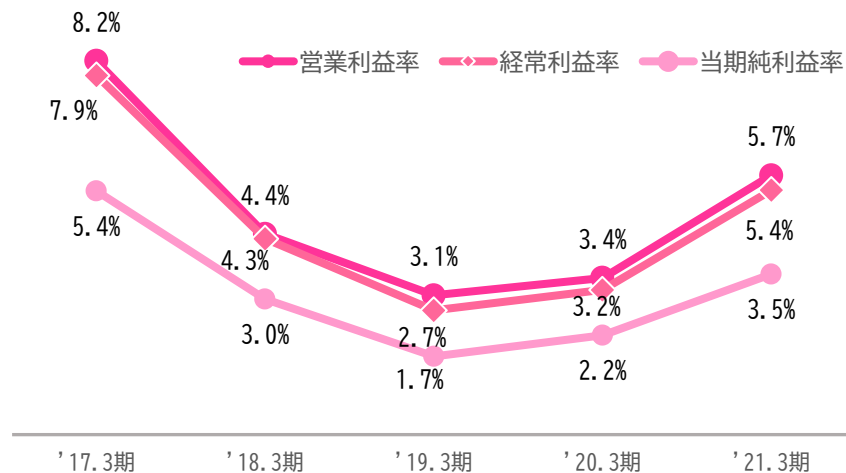
売上高推移(百万円)



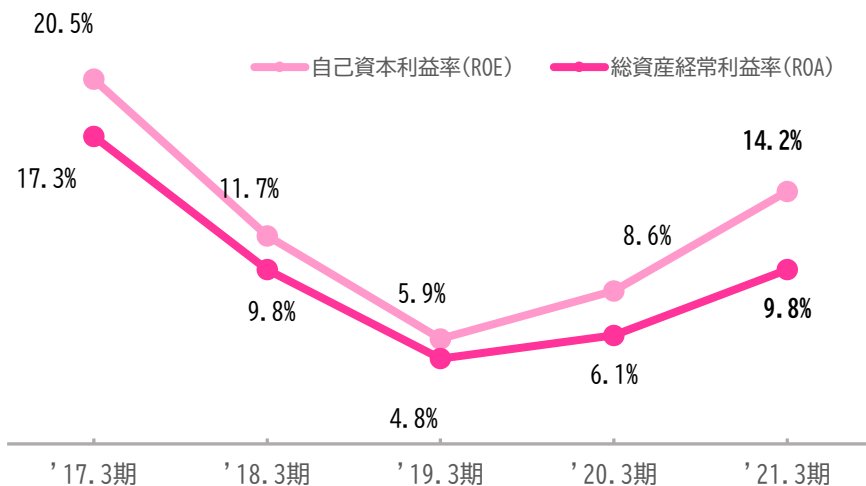
利益推移(百万円)



利益率推移

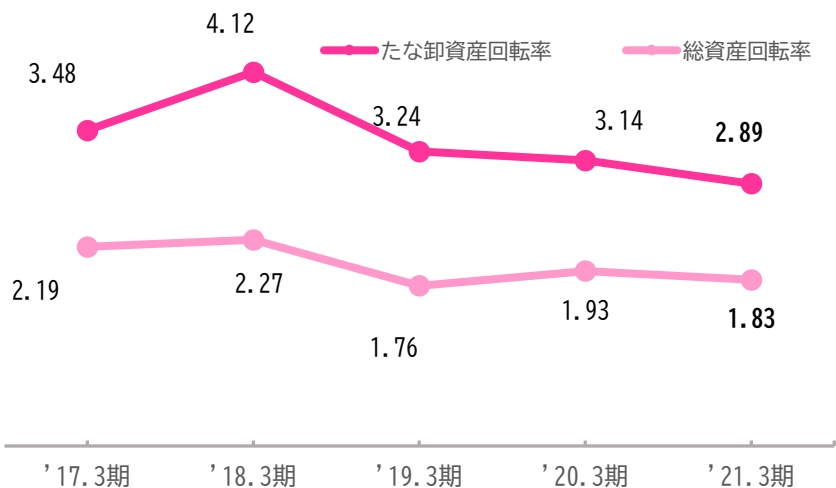


ROE・ROA推移

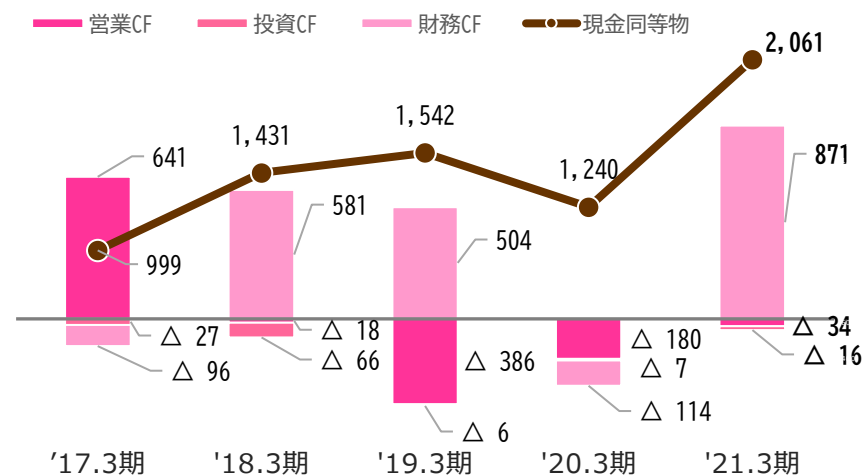


資産回転率 推移(回)

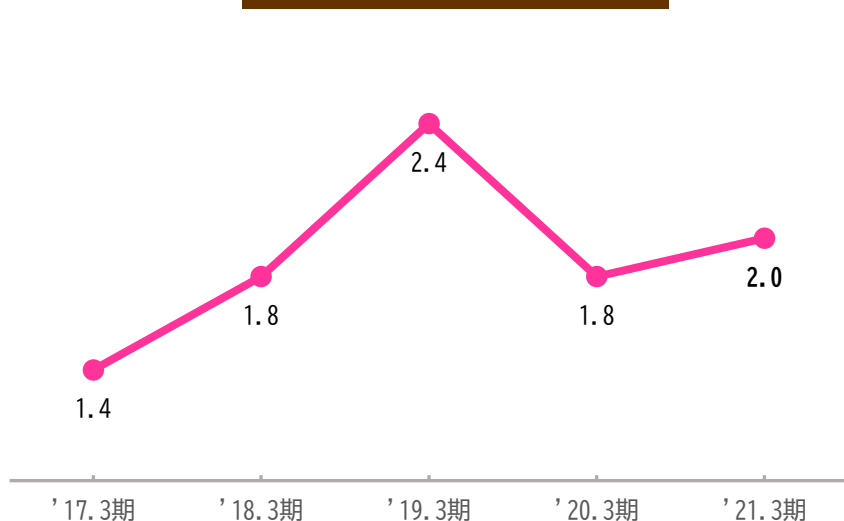
単位：回



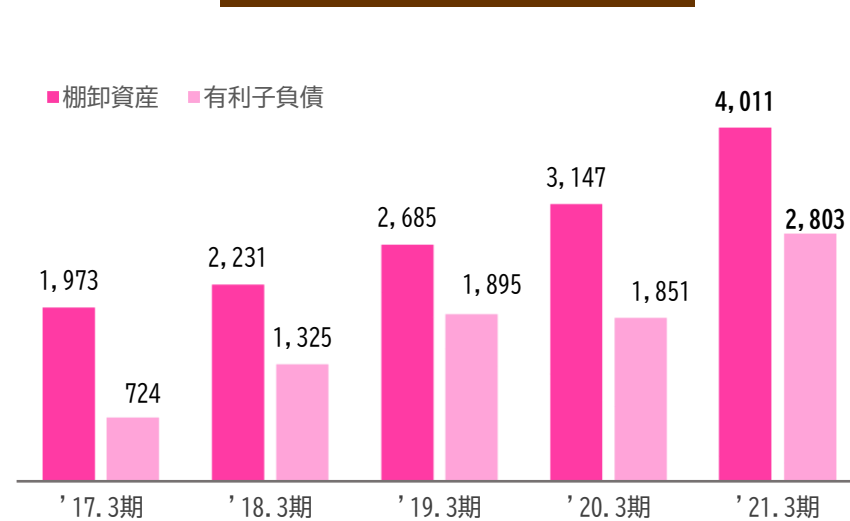
キャッシュ・フロー 推移(百万円)



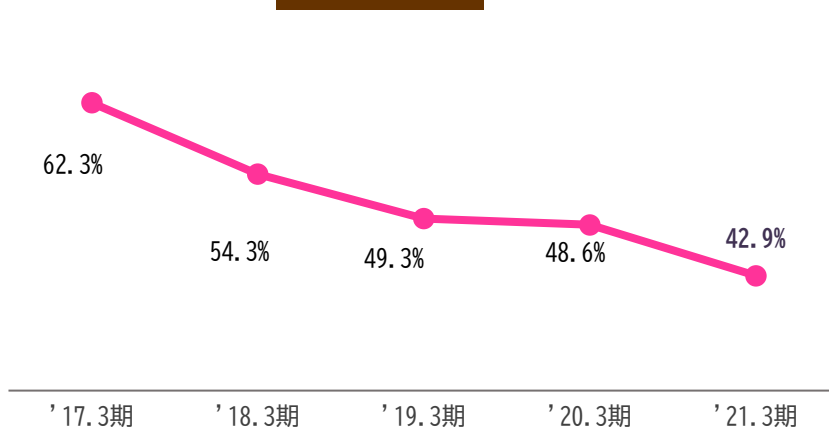
手元流動性比率 推移 (カ月)



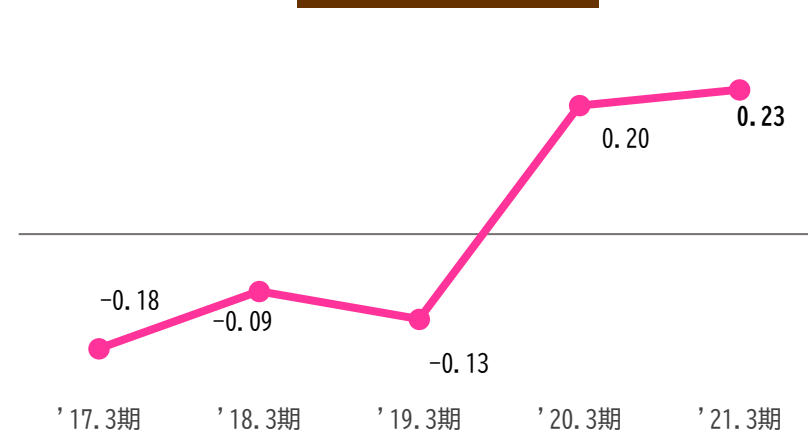
棚卸資産・有利子負債 (百万円)



自己資本比率



ネットD/Eレシオ(倍)



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、他社との競争、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



FORLIFE