



2021年2月19日

各 位

会 社 名 株式会社グッドコムアセット
代 表 者 名 代表取締役社長 長嶋 義和
(コード：3475 東証第一部)
問い合わせ先 上席執行役員経営企画部長 河合 能洋
(TEL：03-5338-0170)

代表者メッセージを更新いたしました

当社は、本日、当社ホームページの代表者メッセージを更新いたしました。
下記にメッセージを記載しておりますので、是非ご覧ください。

記

平素よりステークホルダーの皆様には格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、2016年12月に東京証券取引所 JASDAQ 市場に新規上場し、その10年後の2026年12月までに、時価総額1,000億円を達成するべく、每期30%の増収増益による業績向上や企業価値の向上に取り組んでおります。

その具体的な施策といたしましては、5点ほどございます。

1点目としては、販路拡大の推進が挙げられます。

当社ブランドマンション「GENOVIA」シリーズは、今後も堅調な賃貸需要が見込まれる東京23区、最寄駅徒歩10分圏内を中心に供給し、壁面緑化等で環境に配慮するなど、投資用不動産としての価値を高めております。しかしながら、当社物件のご購入者様は、現在、東京本社からのアプローチのため、関東及び中部地方の方々が中心となっております。したがって今後は、知名度の更なる向上及び販売拠点の拡大を視野に入れ、東京本社以外にも、札幌・名古屋・大阪・広島・福岡等に拠点を置き、全国展開を進めてまいります。

2点目として、不動産販売会社への卸販売から、不動産運用会社等への1棟単位での販売に注力いたします。

不動産販売会社への卸販売では、卸売価格での販売のため、当社の利益率は抑えられてしまいます。一方、不動産運用会社等への販売では、自らが投資家として1棟単位でご購入いただきますので、利益率が向上いたします。また、1棟での販売は、不動産販売会社への卸販売が難しいファミリータイプも含めて販売することができ、売上や利益の拡大を見込むことができます。そのため、不動産運用会社等への1棟単位での販売比率の向上に努めてまいります。

3点目として、仕入物件を継続的に確保するために、物件情報を早期に取得できるよう仕入先と良好な関係を継続し、現在の仕入先のリピート率80%を保ちつつ、新たな仕入先の開拓についても強化いたします。

東京23区、最寄駅徒歩10分圏内の立地においては、仕入競争が激化しておりますが、当社は、土地を含む仕入総額に対する借入を行うことなく、仕入総額の約5%程度の手付金で仕入物件を確保することができる専有物件を推進しております。これによって、当社の財務内容が良好となり、仕入物件の情報も入りやすくなっております。引き続き専有物件による仕入を継続しつつ、新たな仕入先の開拓を行い、販売物件の拡大に努めます。

4点目として、新規事業の推進が挙げられます。

当社は、M&Aや新会社の設立による新たな事業を推進しており、今後の業績拡大、企業価値の向上へさらなる新規事業の拡張が必要であると認識しております。対象事業としては、現行の主要事業領域である不動産事業にとどまらず、異業種についても専門家を招聘し、事業の柱になるよう努めてまいります。これにより、リスク分散を図りつつ、どのような経営環境においても、業績を安定的に伸ばすことが可能であると考えております。

5点目として、優秀な人材の採用と育成です。

前述の全国規模の販路拡大や仕入物件の確保、新規事業の参入等、業績拡大のためには、対応する人材の採用と育成が重要となります。当社では、今までの新卒や中途採用に加えて、専門職などのキャリア採用についても積極的に行い、人種や性別、年齢等に関係なく、優秀な人材を採用することで、各事業部門を底上げし、さらなる業績拡大を図ってまいります。

また、当社が持続的に成長を続け、企業価値を向上させるためには、ESG（E：環境、S：社会、G：ガバナンス）を重視した経営が必要であると考えております。当社としては、グループ全体でガバナンスを強化し、環境や社会問題等、ESG活動に積極的に取り組んでまいります。そして、2015年に国連で採択されたSDGs（持続可能な開発目標）にも賛同し、社会貢献に尽力してまいります。

引き続きより一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上