



FORLIFE

都市に調和する快適で安心な戸建住宅の提供

2024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



I	2024年3月期	決算概要
II	2025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

分譲・注文住宅あわせた引渡棟数は前期比増加。売上高は分譲が伸び悩み前期比微減で着地。営業利益は土地価格の上昇、資材価格高騰、分譲住宅の値下げ販売増加による売上総利益の減少を受け減益

売上高	<b>13,987</b> 百万円	前期比	<b>△0.9%</b>
営業利益	<b>261</b> 百万円	前期比	<b>△32.7%</b>

## 分譲住宅事業

完成在庫の早期販売に注力し、引渡棟数は増加。市況を受けた値下げ販売の増加、資材価格高騰による原価上昇で売上総利益が減少し、減収減益

売上高	<b>11,285</b> 百万円	前期比	<b>△1.8%</b>
営業利益	<b>604</b> 百万円	前期比	<b>△33.5%</b>

## 注文住宅事業

着工案件が概ね計画通りに進捗したこと、原価上昇分の請負価格への転嫁も進み、粗利益率も改善したことにより増収増益を確保

売上高	<b>2,466</b> 百万円	前期比	<b>+8.6%</b>
営業利益	<b>168</b> 百万円	前期	<b>△7百万円</b>

✓ 分譲・注文住宅あわせた引渡棟数は前期比増加。売上高は分譲が伸び悩み前期比微減で着地。営業利益は土地価格の上昇、資材価格高騰、分譲住宅の値下げ販売増加による売上総利益の減少を受け減益

単位：百万円	'23.3期	比率	'24.3期	比率	前期比	'24.3期 修正計画	修正 計画比
売上高	14,114	100.0%	<b>13,987</b>	100.0%	△0.9%	14,200	△1.5%
分譲住宅事業	11,492	81.4%	11,285	80.7%	△1.8%		
注文住宅事業	2,271	16.1%	2,466	17.6%	+8.6%		
その他事業※1	350	2.5%	235	1.7%	△32.7%		
売上総利益	1,486	10.5%	<b>1,377</b>	9.9%	△7.3%		
営業利益	388	2.8%	<b>261</b>	1.9%	△32.7%	230	+13.7%
分譲住宅事業	909	[7.9%]	604	[5.4%]	△33.5%		
注文住宅事業	△7	[-]	168	[6.8%]	—		
その他事業※1	△15	[-]	△32	[-]	—		
調整額※2	△498	[-]	△479	[-]	—		
経常利益	336		<b>211</b>		△37.2%	180	+17.3%
当期純利益	235		<b>151</b>		△35.8%	130	+16.4%

※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 ※3 [ ] は事業利益率

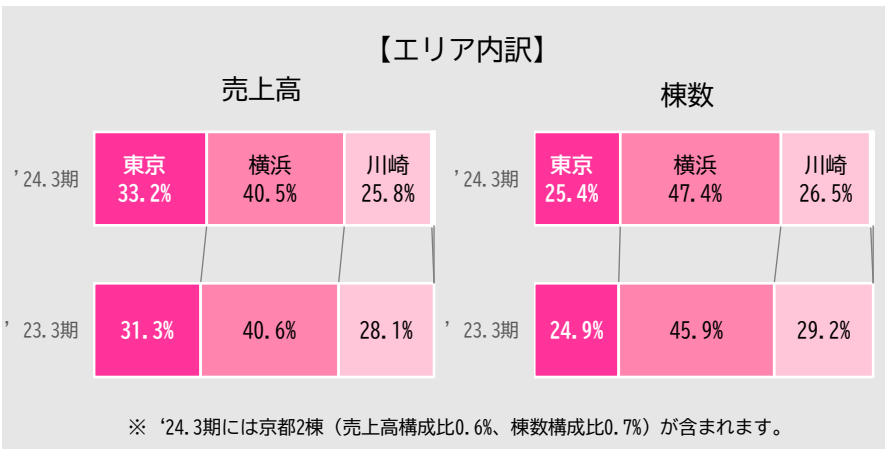
# 2024年3月期<セグメント業績・分譲住宅事業>

- ✓ **販売状況** ・ 引渡棟数は272棟(前期比+15棟)、平均販売単価は4,149.2万円(前期比△7.2%)
  - ・ 完成在庫の早期販売に注力、値下げ販売増加で減収
  - ・ 下期は粗利益率の改善がみられるも、通期では資材調達高騰による原価上昇で減益
- ✓ **仕入状況** ・ 2Q以降の仕入れが順調に進み、販売予定売上高ベースで133.4億円(前期比+6.8%)

単位：百万円	'23.3期	'24.3期	増減
売上高	11,492	<b>11,285</b>	△1.8%
営業利益	909	<b>604</b>	△33.5%
営業利益率	7.9%	<b>5.4%</b>	△2.6pt
引渡棟数 (土地分譲含む)	257棟	<b>272棟</b>	+15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	3Q	4Q	通期累計	
引渡	金額	'24.3期	2,236	3,169	2,779	3,101	11,285
		'23.3期	2,516	2,838	2,588	3,549	11,492
	増減率	△11.1%	+11.6%	+7.3%	△12.6%	△1.8%	
引渡	棟数	'24.3期	55	70	65	82	272
		'23.3期	52	66	56	83	257
	増減(棟)	+3	+4	+9	△1	+15	
仕入	金額*1	'24.3期	1,864	3,525	3,938	4,017	13,345
		'23.3期	3,087	3,324	2,934	3,146	12,492
	増減率	△39.6%	+6.0%	+34.2%	+27.6%	+6.8%	
仕入	棟数*2	'24.3期	46	82	89	88	305
		'23.3期	70	77	66	73	286
	増減(棟)	△24	+5	+23	+15	+19	



\*1 売上予定額 \*2 販売予定棟数

# 2024年3月期<セグメント業績・注文住宅事業>

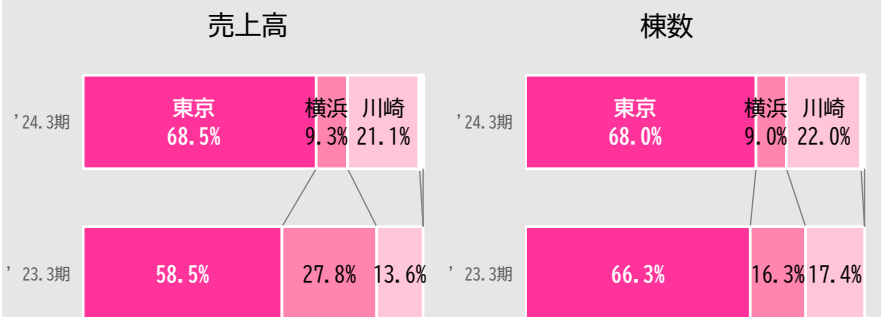
- ✓ 引渡状況
  - ・引渡棟数は100棟となり前年同水準
  - ・資材価格高騰による原価上昇分の価格転嫁が進み、増収増益を確保
- ✓ 受注状況
  - ・工期の長短や住宅性能面などで、競合との差別化に苦戦する中、一次取得者から建替え層へのすそ野を広げ、受注金額、利益率のUPに取り組む
  - 受注残は24.9億円

単位：百万円	'23.3期	'24.3期	増減率
売上高	2,271	2,466	+8.6%
営業利益/損失	△7	168	—
営業利益率	—	6.8%	—
引渡棟数	99棟	100棟	+1棟

【注文住宅引渡し（販売）及び受注状況】

単位：百万円/棟		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
引渡	金額	'24.3期	657	632	659	517	2,466
		'23.3期	600	521	566	582	2,271
	増減率		+9.5%	+21.2%	+16.4%	△11.2%	+8.6%
引渡	棟数	'24.3期	22	24	27	27	100
		'23.3期	26	25	24	24	99
	増減（棟）		△4	△1	+3	+3	+1
受注	金額	'24.3期	354	710	477	600	2,142
		'23.3期	368	526	640	537	2,072
	増減率		△3.8%	+35.0%	△25.5%	+11.7%	+3.4%
受注	棟数	'24.3期	13	28	19	24	84
		'23.3期	15	23	26	22	86
	増減（棟）		△2	+5	△7	+2	△2

【エリア内訳】

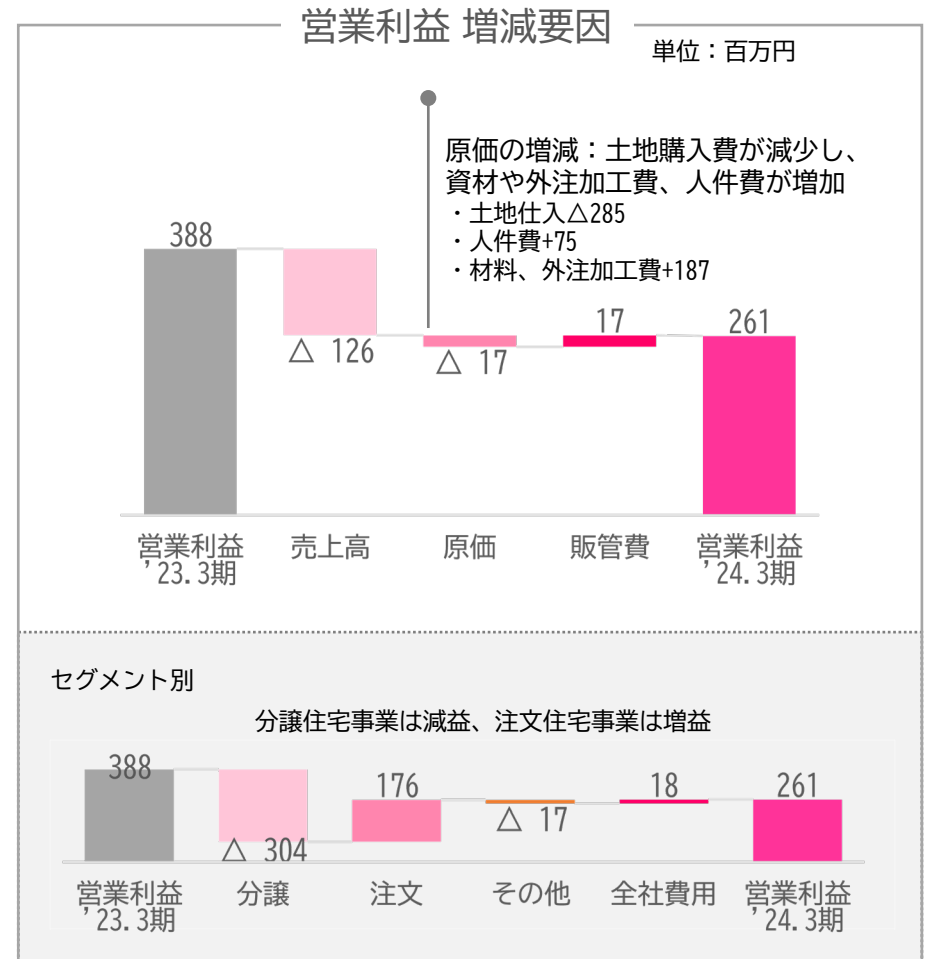
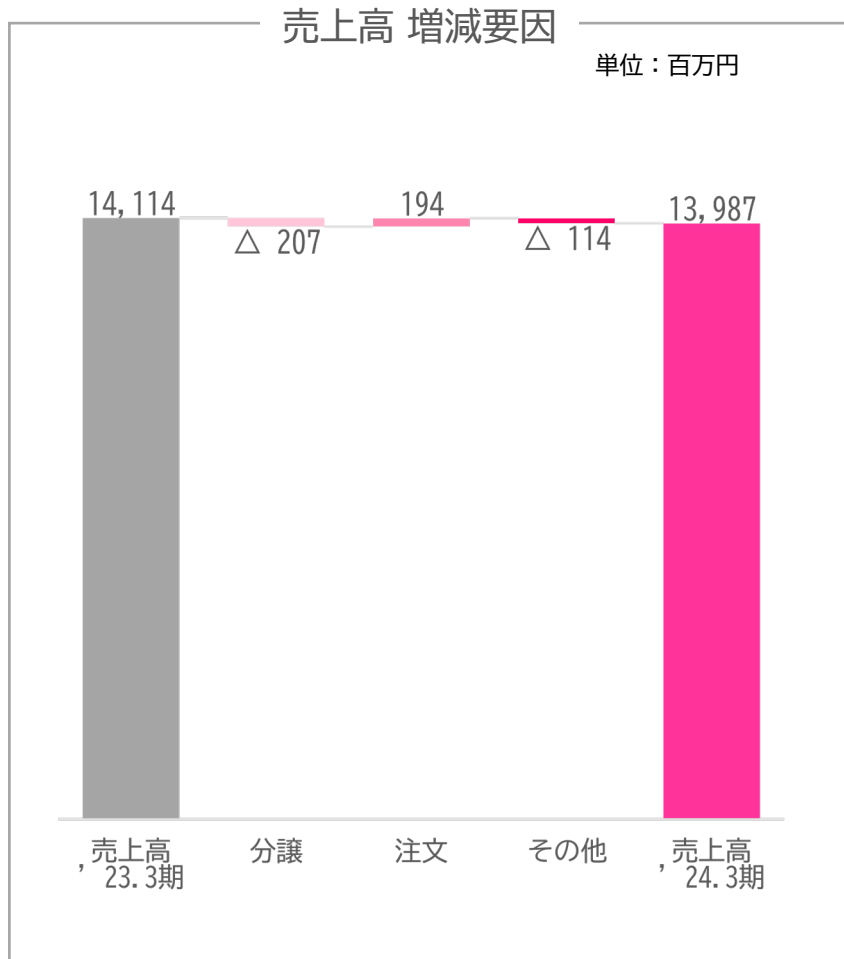



※ '24.3期には京都1棟（売上高構成比1.1%、棟数構成比1.0%）が含まれます。

※ '24.3期には京都の実績が含まれます。

# 2024年3月期<売上高・営業利益 増減要因>

- ✓ 売上高：分譲住宅事業が減少、注文住宅事業が増加し、全体では前期比 $\Delta 0.9\%$
- ✓ 利益：土地購入費が減少し、資材や外注加工費、人件費が増加し、売上原価は17百万円減少するも、売上高の減少により、売上総利益は前期比 $\Delta 7.3\%$

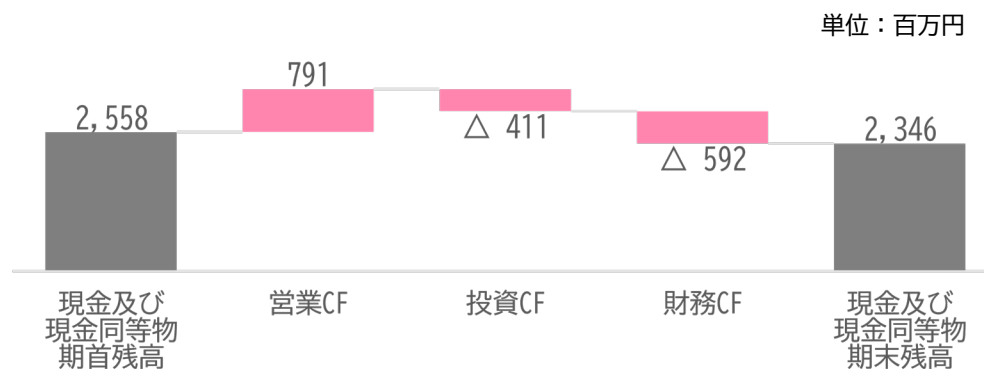



 総資産：前期末から△586百万円、7,885百万円に減少  
 純資産：前期末から+111百万円、3,473百万円に増加  
 自己資本比率：44.0%（前期末39.7%、+4.3%）

単位：百万円	'23年3月末	'24年3月末	
流動資産	7,976	7,002	販売用不動産+355 仕掛販売用不動産△976 現預金△212
現金及び預金	2,658	2,446	
棚卸資産	4,836	4,214	
固定資産	495	882	
<b>資産合計</b>	<b>8,472</b>	<b>7,885</b>	
流動負債	4,705	3,844	短期借入金△619、買掛金△184
固定負債	404	567	長期借入金+166
<b>負債合計</b>	<b>5,110</b>	<b>4,412</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>3,361</b>	<b>3,473</b>	当期純利益+151、配当金支払△39
<b>負債・純資産合計</b>	<b>8,472</b>	<b>7,885</b>	



✓ 現金及び現金同等物は前期末比212百万円減少



単位：百万円	'23年3月期	'24年3月期	
営業キャッシュ・フロー	46	791	税引前当期純利益 211 棚卸資産の減少 621 仕入債務の減少 △210
投資キャッシュ・フロー	△195	△411	有形固定資産の取得 △399
財務キャッシュ・フロー	777	△592	短期借入金 5,558 長期借入金 279 短期借入金返済 △6,178 長期借入金返済 △178
現金・現金同等物の期末残高	2,558	2,346	△212

I	2024年3月期	決算概要
<b>II</b>	<b>2025年3月期</b>	<b>通期業績予想</b>
III	成長戦略	
IV	株主還元	
	APPENDIX	

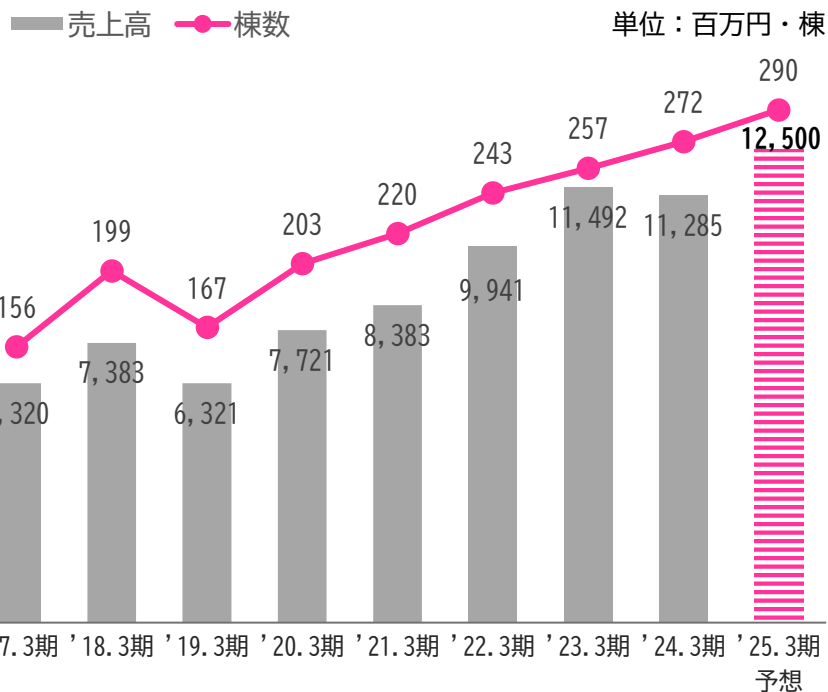
売上高は、前期の用地仕入が堅調に進捗したことを背景に増収を見込む  
 各利益は、売上増加及び2Q以降の原価率改善により増益を見込む  
 特別利益には、固定資産の売却益約260百万円を含む

単位：百万円	' 24. 3期	' 25. 3期	
	実績	予想	増減率
売上高	13,987	15,000	+7.2%
分譲住宅事業	11,285	12,500	+10.8%
注文住宅事業	2,466	2,000	△18.9%
その他	235	500	+112.1%
営業利益	261	410	+56.8%
経常利益	211	350	+65.8%
当期純利益	151	410	+171.0%

## 分譲住宅事業

原価上昇と販売価格引下げ圧力が続く環境下、販売在庫と価格の見直しのバランスを図り、下期以降収益改善を見込む

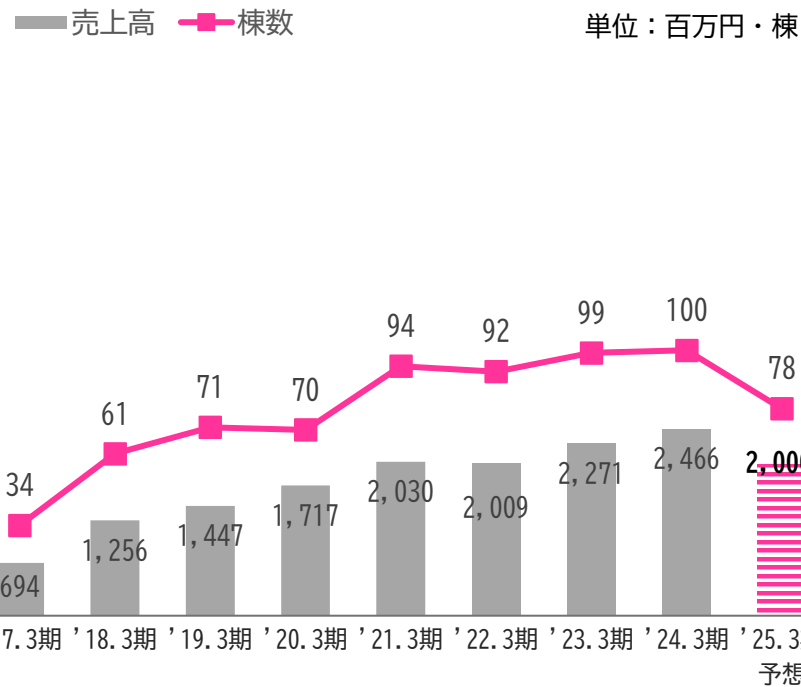
売上高 12,500百万円 前期比+10.8%  
引渡棟数 290棟を計画



## 注文住宅事業

- ・工期の平準化、施工体制の強化により安定供給体制を確保
- ・紹介ルート拡大による顧客接点を強化

売上高 2,000百万円 前期比△18.9%  
引渡棟数 78棟を計画





## 経済・社会環境の変化

- 人口動態・世帯数等の変化
- 住宅取得支援施策の継続
- 地政学リスクによるサプライチェーンへの影響
- エネルギー・原材料価格高騰の長期化
- インフレ加速による景気の減速



## 事業環境の変化

- 建築コストの上昇・人手不足の深刻化
- 新設住宅着工戸数の減少
- 首都圏戸建用地取得・販売競争の激化
- 建築資材価格の高騰
- カーボンニュートラルの取り組み加速、規制の強化

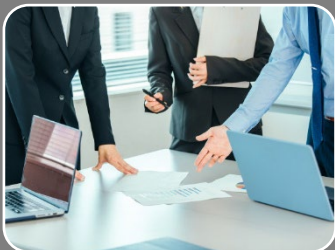


## ライフスタイルの変化

- 家族形態の多様化
- 新しい生活様式の定着
- 在宅勤務(テレワーク)の浸透
- 住まいへの意識、住宅選びの変化

都市部での一次取得者向けローコスト住宅の需要は底堅く推移  
実需層ニーズに即した魅力的な住宅づくりと事業拡大に向けた人財確保と育成を強化

## 安定収益を創出する仕組みと組織構築に注力



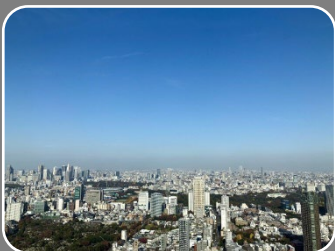
### 人的資本への投資強化

- パーパス経営の推進(ワークエンゲージメント向上と成長の好循環創出)
- 積極的な採用(新卒採用での中長期バリューアップと中途採用での成長加速)
- 人財育成、教育研修の充実(定着と能力を最大限発揮できる職場環境の整備)
- 労働生産性向上と所得向上



### 建築部門の強化

- 工事原価の管理強化、コストアップの抑制
- 分業化の推進、IT/アプリの活用等による省力化と生産性の向上
- サステナブルな住宅事業の一環としてのアフターサービスの充実



### 住宅営業部門の強化

- 人財の早期戦力化による良質な仕入による収益力の回復
- 分譲用地仕入力×注文住宅企画力のシナジーを発揮した戸建住宅の供給
- 京都エリアでの住宅事業展開加速

- I 2024年3月期 決算概要
- II 2025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

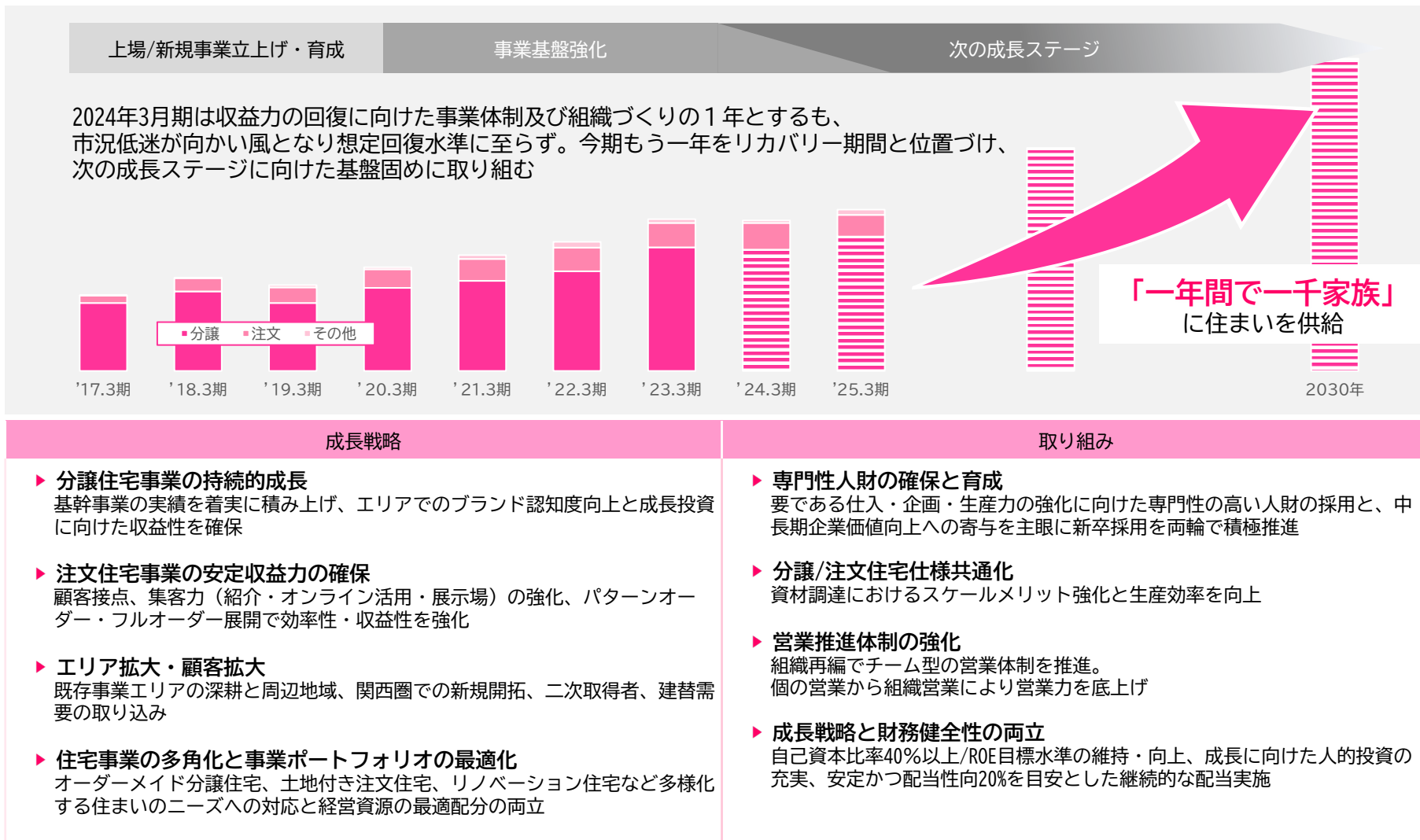


## ▶ 顧客層の拡大

一次取得者から二次取得者層、建替需要にも  
対応







\*1 '25.3期（計画）の数値は同期初の予想値に基づきます。

- I 2024年3月期 決算概要
- II 2025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
2025.3期 (予想)	—	17.5円	17.5円	17.1%
2024.3期	—	12.5円	12.5円	33.0%
2023.3期	7.5円	10.0円	17.5円	29.7%
2022.3期	7.5円	16.5円	24円	20.0%
2021.3期	5円	12.5円	17.5円	18.4%
2020.3期	—	15円	15円	28.6%
2019.3期	—	15円	15円	43.8%
2018.3期	5円	15円	20円	31.1%

※上記は株式分割後換算により表示しております。  
 2018年1月1日付 株式分割(1:2)を実施      2022年10月1日付 株式分割(1:2)を実施

## 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



2,000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！

保有株式数	進呈ポイント数
100株～599株	1,000ポイント
600株～999株	3,000ポイント
1,000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

(注) 2022年10月1日付株主分割に伴い、進呈ポイント基準を一部変更しております。2023年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上を保有されている株主様より変更を実施いたします。

詳細はこちらをご確認ください。  
<https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp>

- I 2024年3月期第2四半期 決算概要
- II 2024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「等級4(注)」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。(注)分譲住宅における断熱等性能等級

**住宅の長寿命化**を促す「長期優良住宅」を提供しています。

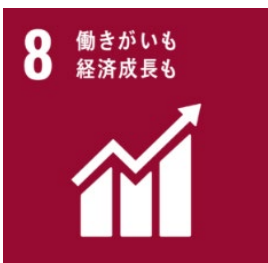
- 当社では全棟構造計算を実施。お客様に安全で、安心できる生活をお届けする必要不可欠な行動です。
- 地震や災害への強度とデザインへの自由度を併せ持つ木造軸組パネル工法を採用
- 地震に最も強いとされる耐震剛床を採用、地震や台風の際に発生する水平力に対して強度・耐性を発揮、建物の安定性をよりいっそう高めています。
- 建物を地盤全体で支える 頑強な基礎といわれるベタ基礎工法を採用しており、耐力を維持しながら基礎内の換気を促し、カビやシロアリから大切な住まいを守ります。
- 着工前の地盤調査実施により、適切な地盤改良工事を行い地盤を強化。完工後に不同沈下などによる傾斜が起ころぬよう、大切な住まい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

#### ●人財分野の取り組み

- ・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

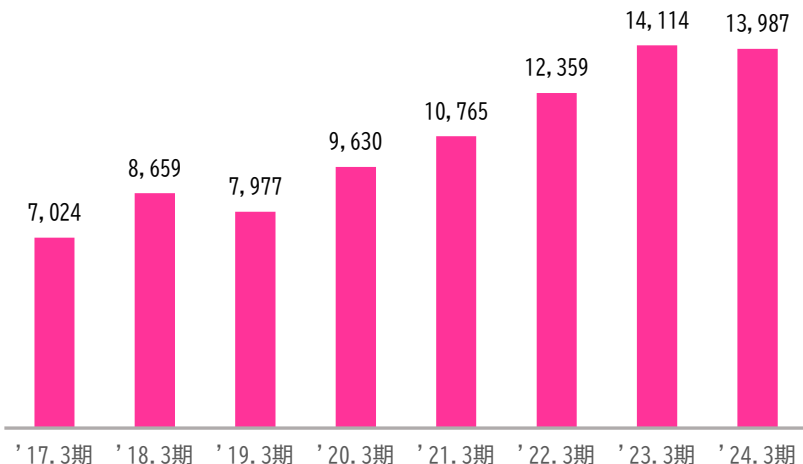
顧客アンケートを毎年実施、お客様満足度を高めてゆくことで、いつまでもお客様に選ばれる企業であり続けます。



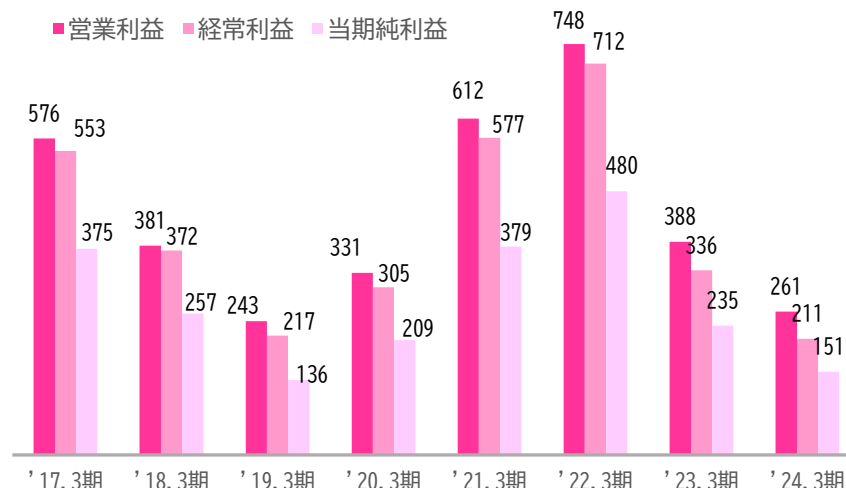
ニッパツ  
YOKOHAMA FC  
seagulls



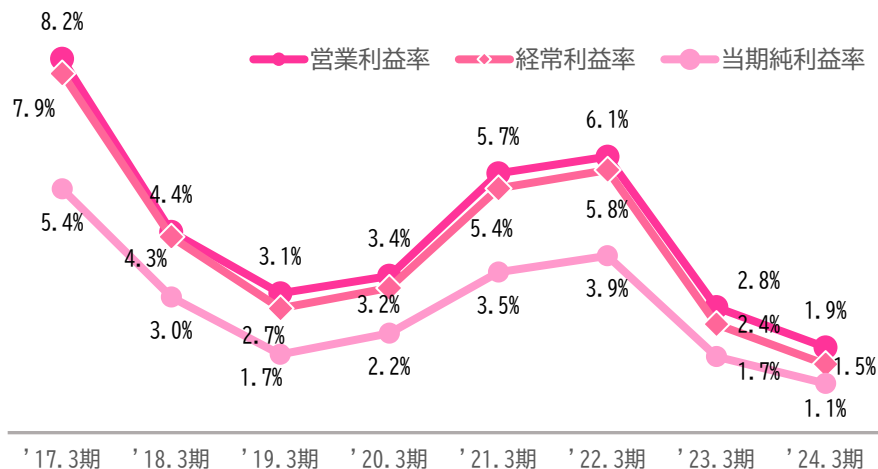
### 売上高推移(百万円)



### 利益推移(百万円)

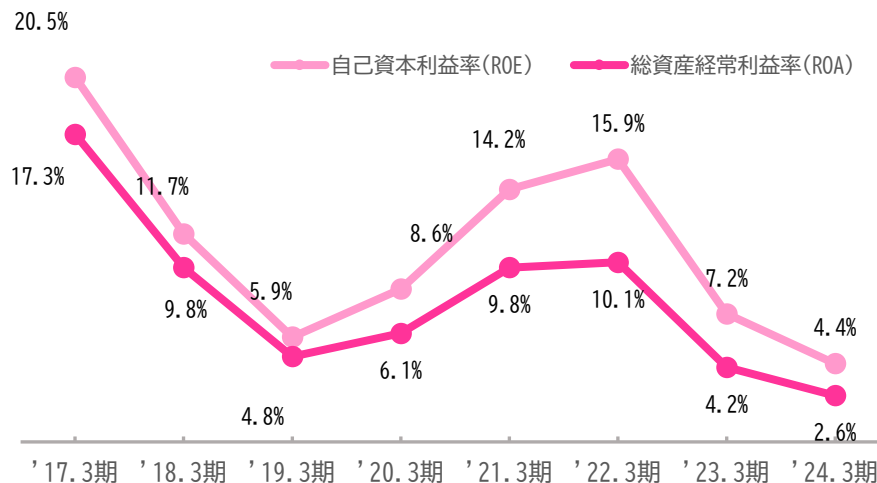


### 利益率推移



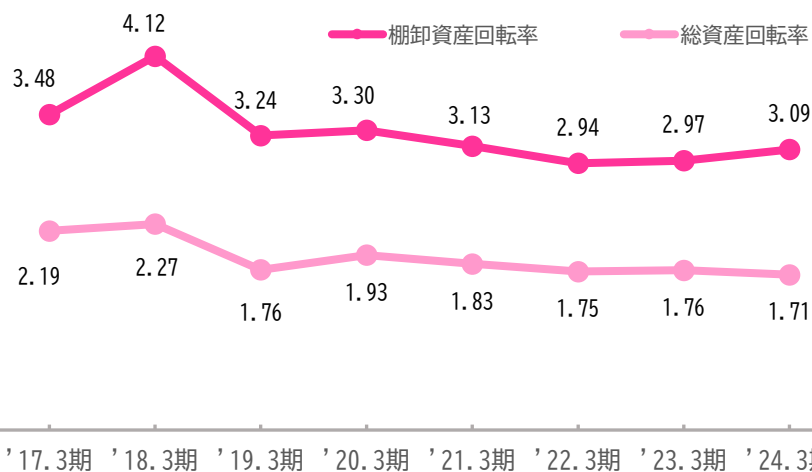


## ROE・ROA推移

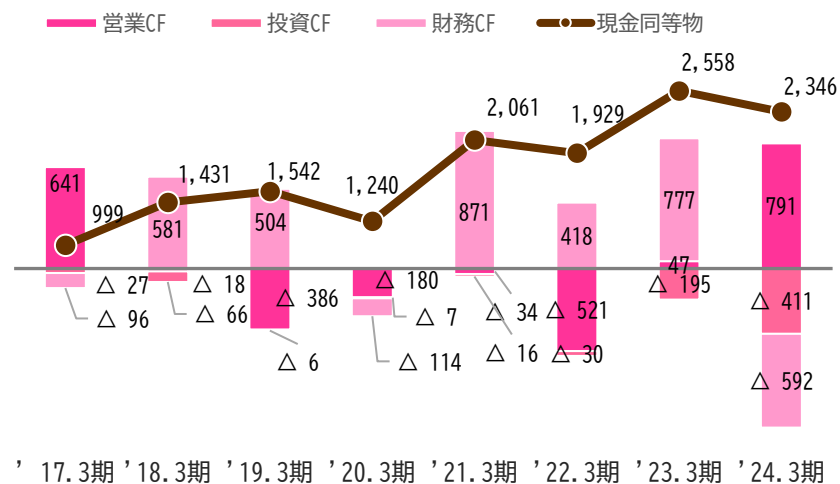


## 資産回転率 推移(回)

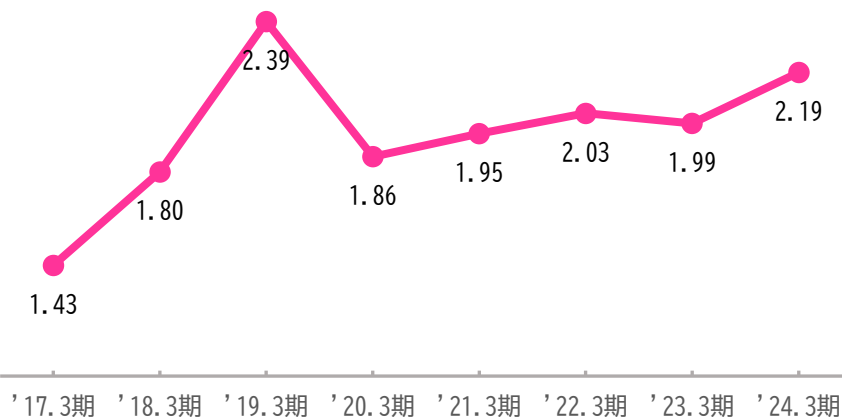
単位：回



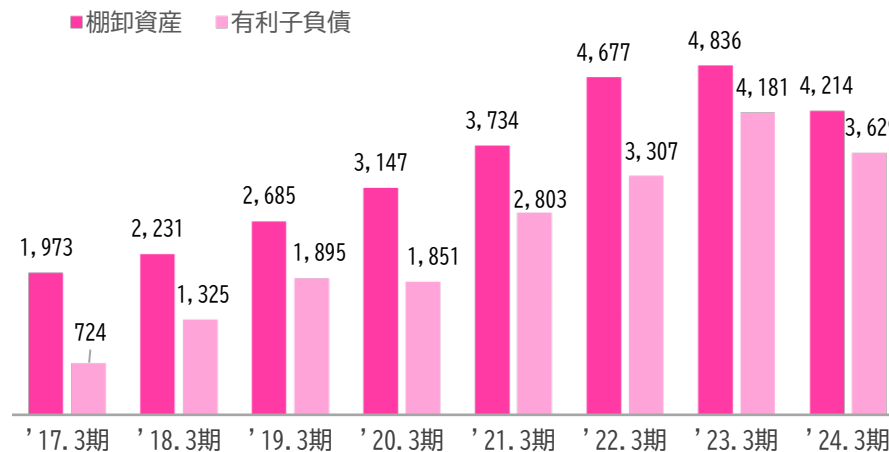
## キャッシュ・フロー 推移(百万円)



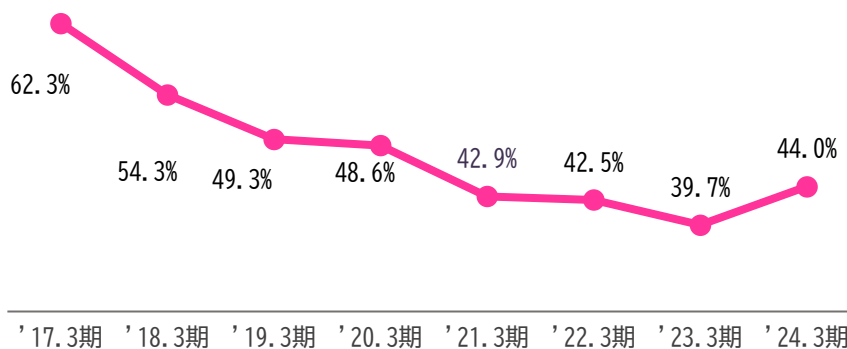
手元流動性比率 推移 (カ月)



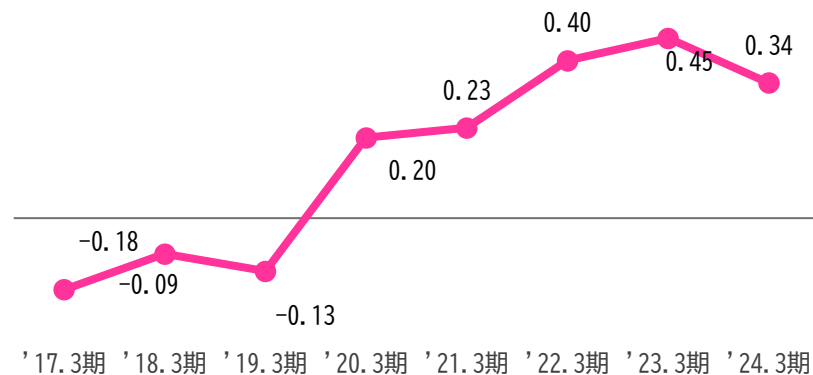
棚卸資産・有利子負債 (百万円)



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、他社との競合、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](mailto:ir@forlifeand.com)

