



gooddaysホールディングス

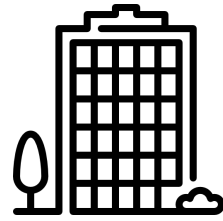
成長可能性に関する説明資料



gooddaysホールディングス株式会社

設立	2016年3月設立
資本金	124,100,000円
従業員数	全社合計 282名（2019年1月現在）
所在地	本社 東京都千代田区六番町7-4 六番町学園通ビル 渋谷事務所 東京都渋谷区渋谷3丁目2-3 帝都青山ビル5階
役員	代表取締役社長：小倉 博 代表取締役副社長：小倉弘之 取締役：渡邊秀樹 取締役：高尾秀四郎 取締役：佐藤 桂

目次



概要 | P.4-7

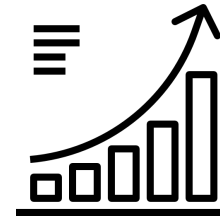


暮らしTechセグメント (P.13~)
ITセグメント (P.16)

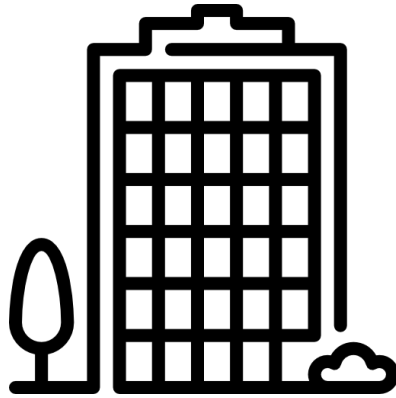
事業説明 | P.12-16



市場環境 | P.8-11



成長戦略 | P.17-19



概要

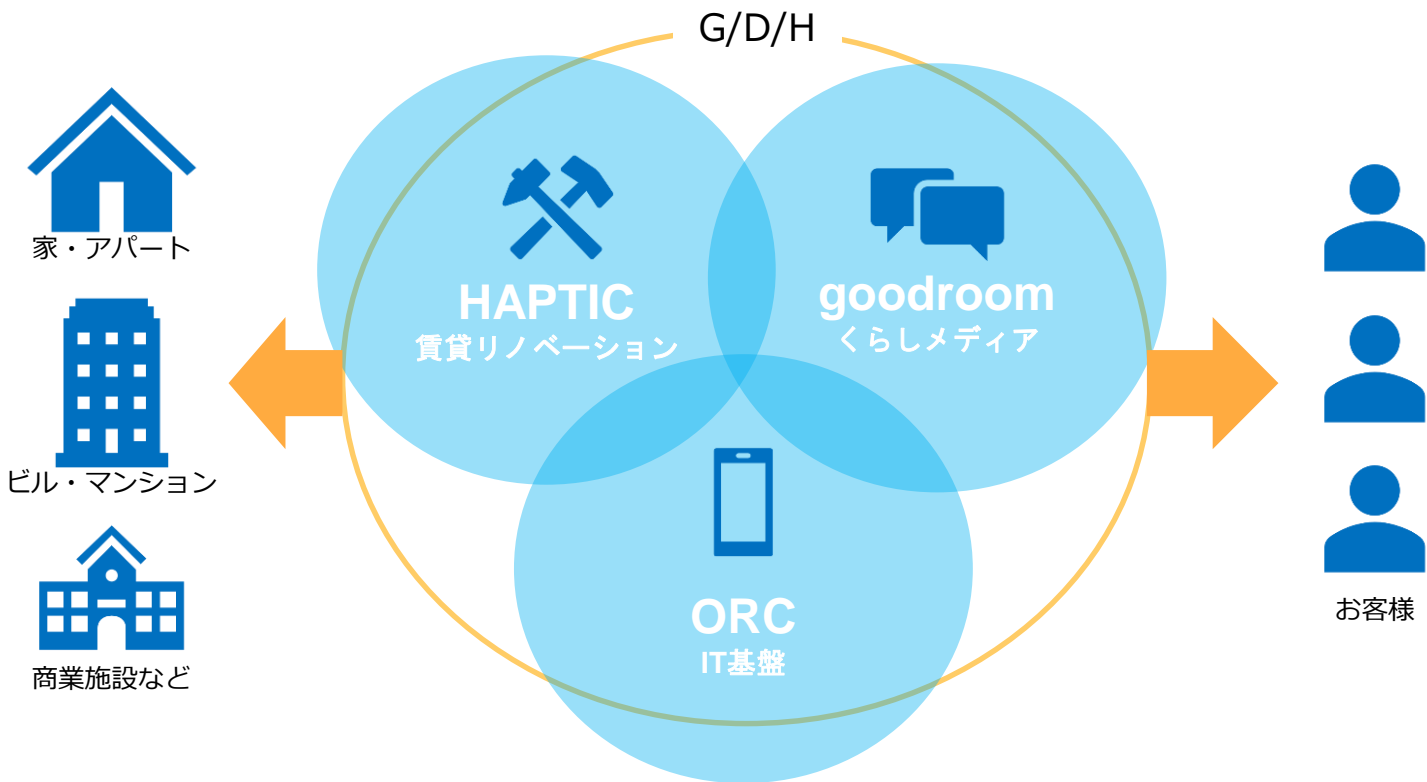
gooddaysホールディングスの事業概要

くらしxIT の領域でどこにもないサービスを提供

住宅とIT、どちらも暮らしの基本をつくる大切な要素です。

基本と向き合い、丁寧に考え、提案を実現する。その先には、今よりもいい毎日が待っています。

gooddaysホールディングス（以下G/D/H）は、goodroom、HAPTIC、オープンリソース（以下ORC）のグループ3社の持つ強みを融合し、相乗効果を生み出すことで「どこにもない未来のふつう」を創造します。



G/D/Hの事業概要

暮らし×ITを活かしたサービスを提供



GDHでの強化領域

プラットフォーム事業

Conomy
コノミーオンライン

申込電子化サービス

不動産生産性向上を図る、電子申込
サービスにとどまらず

入居に関わる顧客基盤サービス提供

グループ3社の強みを活かし相乗効果を創出



グッドルーム (くらしメディア)

一人でも多くの人にステキなお部屋提案するメディア。入居者の目線で本当に良いお部屋を紹介し、丁寧な取材に基づいてありのままの情報をお客様へ提供



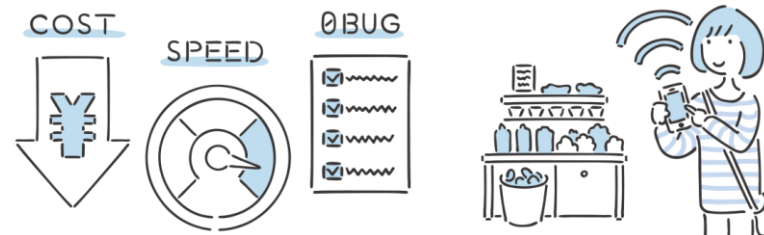
ハプティック (リノベーション)

入居者の居心地を重視した空間作りと、時間が経っても廃れないシンプルなデザインのリノベーション。デザインから施工まで一貫して行うワンストップ体制を実現



オープンリソース (IT基盤)

当たり前を追求しすべてをつなぐことで新たな価値を提供。ITの力で「いらだち感の解放」と「わくわく感の実現」を目指す





市場環境

市場の状況：法制度変更によるチャンス

遅れている不動産領域は法制度改正によりIT化が進行するチャンス

遅れている不動産市場



手書きで申込



FAXで送信



情報を手入力

法制度の変更や電子化・IT化の兆し

賃貸借契約の電子化

(2017年4月26日 全国賃貸住宅新聞)

賃貸業界に電子契約の波

2017年04月26日

明和不動産管理は更新業務をデジタル化

賃貸業界において、電子契約を導入する動きが出てきた。

明和不動産管理（熊本市）はドキュサイン・ジャパン（東京都港区）のクラウドシステムを活用し賃貸借契約の更新業務をデジタル化する新サービスを開始する。4月から、6月に更新となる入居者に対して、同サービスについての告知を送っている。書類にQRコードを印刷し、希望者に読み込んでもらうことで同社からシステムにリンクできるURLを送る。

入居者はシステムに入り、本人確認事項等を入力するとシステム上で、更新書類の確認から電子署名まで行えるという仕組みだ。

同社は「宅建業法にかかわらず更新契約から始めることにした。更新件数の3割での利用を目指す」と話す。

電子契約は、管理会社側のコスト削減や契約業務の時間短縮につなげられる。これまで更新対象の入居者に更新書類一式を紙で印刷・郵送し、署名押印のうえ返送してもらっていたのが、電子契約を使うことで、更新対象者はクラウドシステム上の書類を確認して電子署名するだけで、契約更新が完了する。

契約者はスマートフォンやタブレットでも更新を簡単におこなえる。今後は自社の電子契約システムを、不動産会社向けに販売する可能性もあるという。

すでに、家主の管理受託契約に電子契約を導入しているのは東急住宅リース（東京都新宿区）だ。

IT重説解禁

(2017年9月19日 全国賃貸住宅新聞)

賃貸仲介のIT重説、10月1日解禁

国土交通省

2017年09月19日

業務効率化への期待高まる

賃貸仲介取引において、ITを活用した重要事項説明（IT重説）の本格運用が10月1日からスタートする。遠隔で対応できるため、利用者のみならず不動産会社の業務効率化にもつなげられる。今後、宅建業法の法改正が行われ、電子書面での契約が可能になれば、スマートフォン一つで契約業務が完了する仲介ビジネスの姿が現実味を帯びる。

IT重説の解禁により、賃貸住宅を借りる側だけでなく、不動産会社側の業務効率化にも一役買えそうだ。IT重説とは、これまで対面を必須とした重要事項説明を、テレビ電話やスカイプなどインターネット上で行うというものだ。有識者による検討会を経て2015年8月から17年1月にかけて社会実験を行い、1071件を実施。そのうち賃貸取引は1069件行われたが、大きなトラブルがなかったことから本格運用に踏み出す。

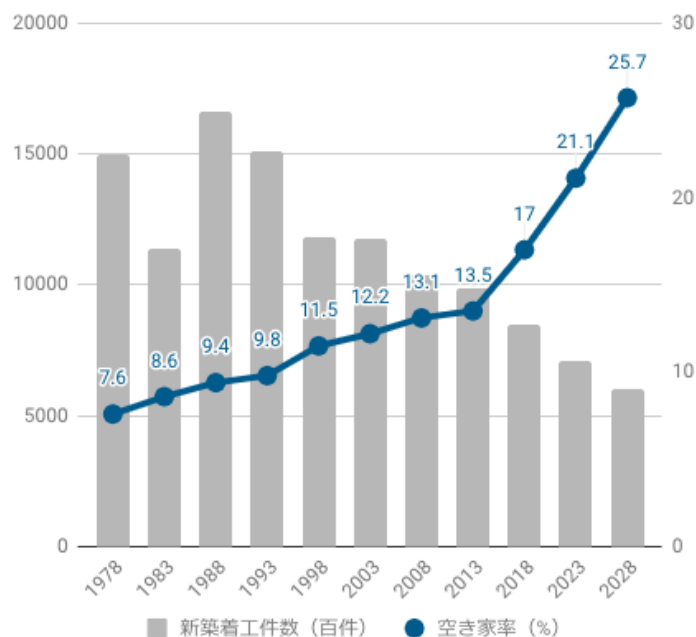
不動産会社の期待も高まっている。IT重説が10月1日に運用開始するという情報が、各不動産団体のサイトで紹介されると、窓口になっている国土交通省には「どのようにやればいいのか教えてほしい」と不動産会社から問い合わせが入ってきた。現在、全国10会場で行う説明会は満員だ。

利用者側のメリットは、契約者が遠方に住む場合、店に足を運ぶ機会を減らすことができる点だ。一度内見に足を運び、その後戻ってから物件が決まれば、不動産会社が事前に重説と契約書の書面を2部ずつ送っておくことで、遠隔でIT重説を行い、重説と契約書に署名の上返送してもらえば来店せずとも契約手続きが完了する。重説と契約のための来店を省き、利用者は交通費などを削減できる。

市場の状況：空き家×リノベーションニーズ 新築偏重から空き家ストックの活用へ

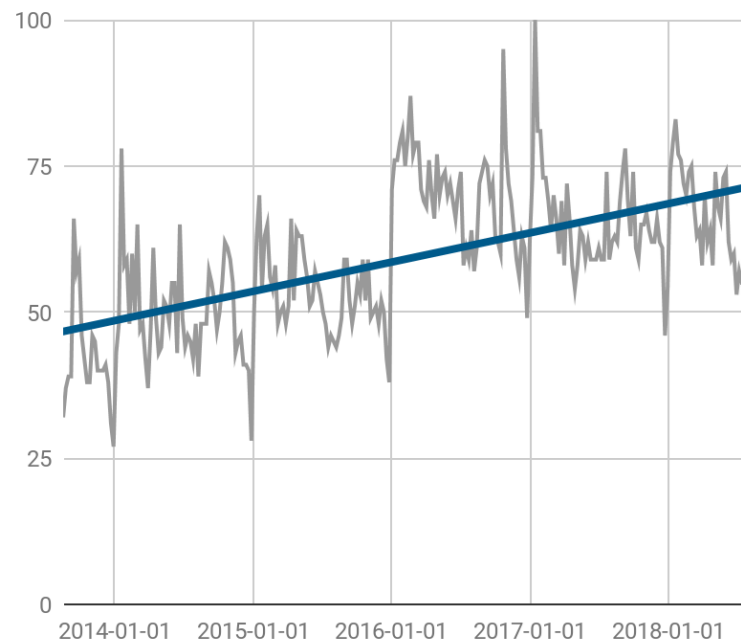
新築の住宅着工件数は減少傾向にあり、空き家率は今後も増加していく見込み。一方でリノベーションのニーズは高まってきている。

新築の着工件数と空き家率の推移と予測



国土交通省「住宅着工統計」総務省「住宅・土地統計調査」をもとに作成
2018年以降は野村総合研究所「2030年の住宅市場」による予測値

「リノベーション」の検索回数 (過去5年間)



Google trendsをもとに作成 (過去5年間)

市場の状況：市場規模と成長予測

「暮らしTech」市場は各種あり、今後も成長が見込まれる

暮らしTechは多くの事業を含有

それぞれの市場規模

不動産賃貸市場[5]
2328億円

不動産
tech市場[3]
4000億円

不動産
リフォーム市場[2]
6.3兆円

家具市場[1]
3兆4264
億円

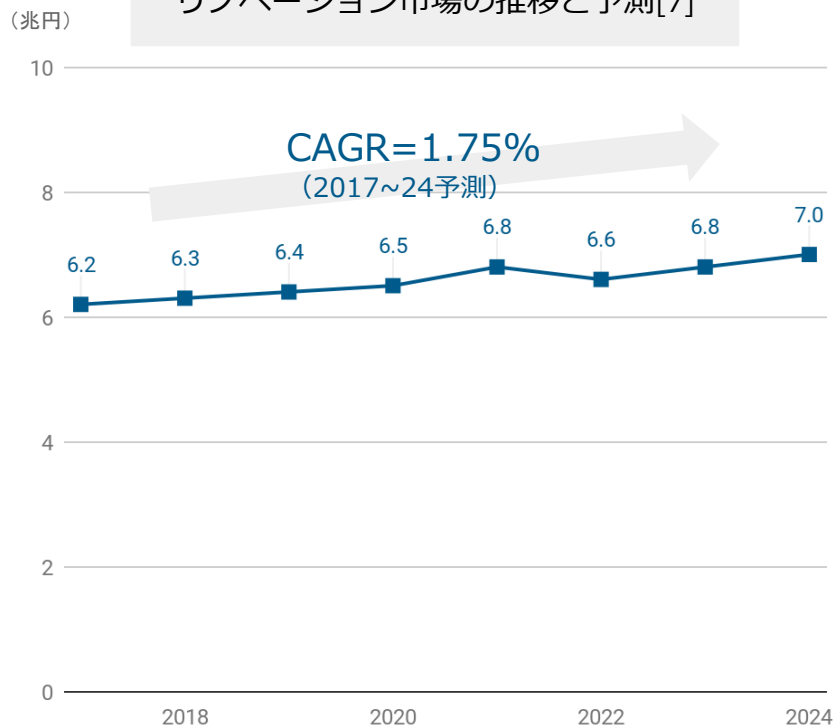
クラウド
サービス市場[4]
5016億円

民泊市場[6]
1251億円

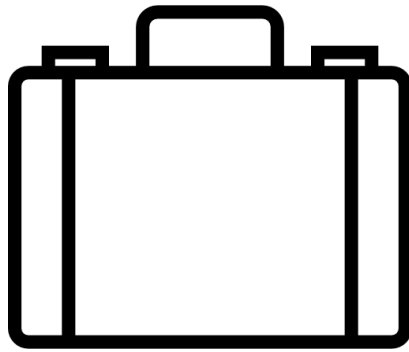
- [1] 矢野総研総合研究所「ホームファッション小売市場に関する調査を実施」(2017年)
- [2] 矢野経済研究所「2018年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」(2017年)
- [3] 矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」(2018年)
- [4] IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2018年)
- [5] 株式会社日本能率協会総合研究所 マーケティング・データ・バンク「MDB市場情報レポート」(2005年)
- [6] りそな総研発表推計値 (2017年)

リノベーションは今後も成長が続く

リノベーション市場の推移と予測[7]



[7] 野村総合研究所「<2017年度版> 2030年度の住宅市場」をもとに作成



事業説明

暮らしTechセグメント

リノベーション・リーシング・運営まで一貫して提供

2018年からは工事・仲介に加えて運営事業も展開。暮らしの質を向上させるために作るところから、周知し、運営するところまで一貫して提供。



暮らしTechセグメント：リノベーション

賃貸に特化し、メディアとの連携により高い成果を実現

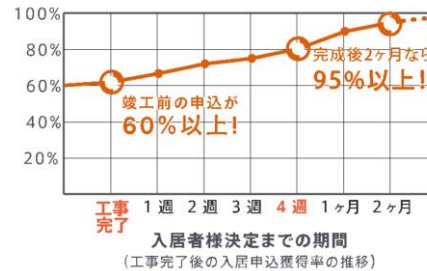
賃貸・定額パッケージ



安価でわかりやすい定額パッケージからのお好みに合わせてお選び頂けます。自社大工による社内一貫施工体制により、リーズナブルな価格を実現しています。



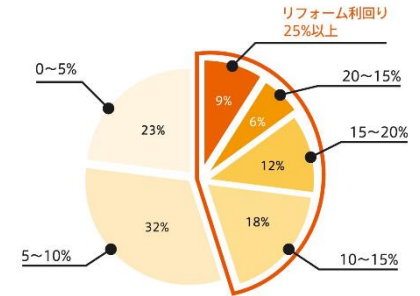
引き渡し前入居率**64%**



弊社が運営する「goodroom」による仲介と、仕様を統一したリノベーションブランド「TOMOS」により、工事中にもかかわらずお申込みをいただいております。

※2018年4月-9月東京エリア実績

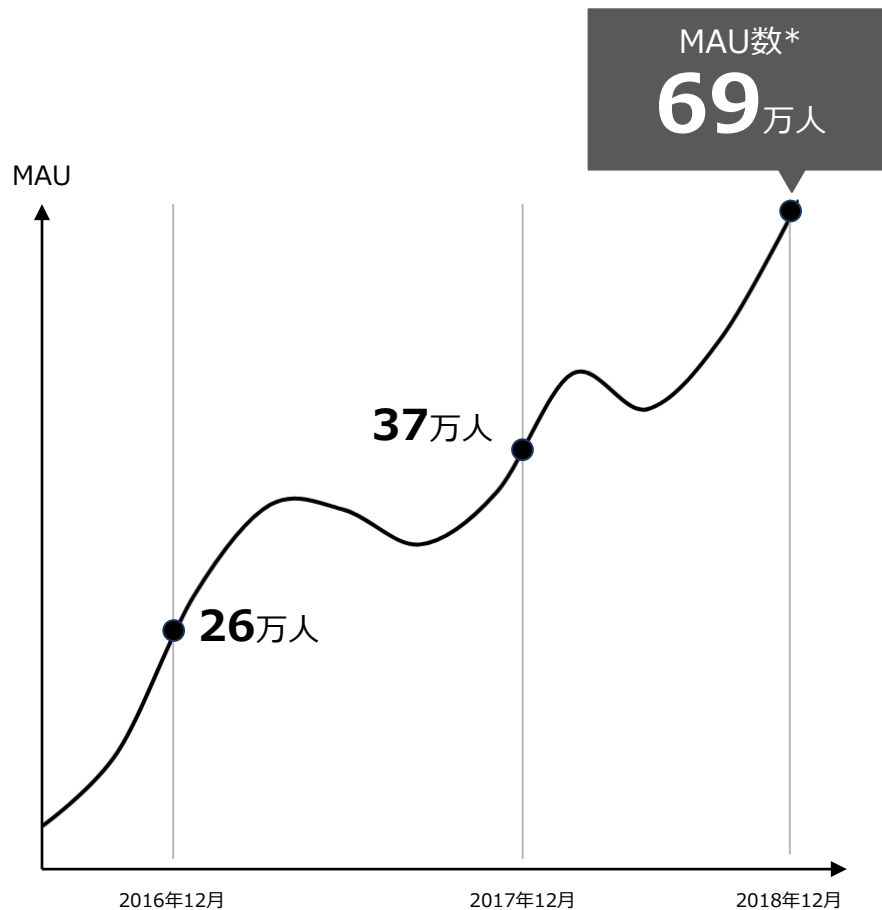
平均賃料アップ率**13%**



リノベーションをする事で、新たな付加価値をもったお部屋に。それにより約13%のお部屋の家賃がアップしています。(従前家賃からのアップ率)

※2018年4-9月 東京エリアの実績

暮らしTechセグメント：メディア グッドルームは“オーガニック”に成長



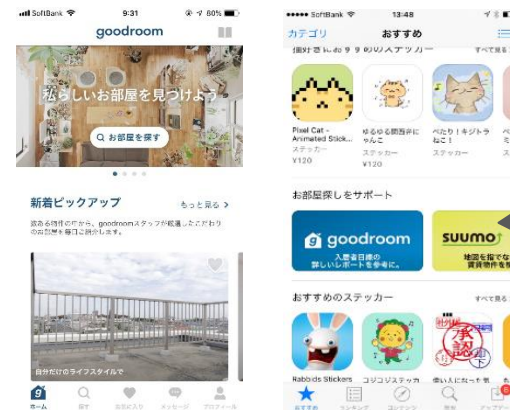
*月間アクティブユーザー数 (MAU数) は2018年12月末時点

**不動産系
SNSで最大級**

- 138,000 follow
- 14,000 follow
- 121,000 follow

フォロワー数
27万人**

**2018年12月末時点



累計DL数*
84万人**

***2018年12月末時点

アプリ評価 ★4.5 / レビュー数2720
評価平均は賃貸系アプリでNo.1

ITセグメント：ORC

外部顧客向けの知見を活かし、暮らしTechセグメントを強力にサポート

外部顧客向けITサービス

大手小売業やシステムインテグレータ向けを中心に、企画から構築、維持まで一貫したITサービスを提供



三越伊勢丹システム・ソリューションズ

ACTUS®

アクタス

グループ内企業向けITサービス

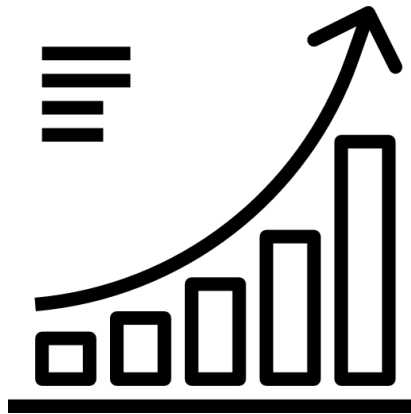
暮らしtech事業におけるデータベース構築、運営およびgoodroomアプリケーション開発
オンライン賃貸申込サービスの開発



Conomy
コノミーオンライン



150名以上の自社エンジニア & 継続的な新卒採用
(グッドルームのメディア発信力を活用し毎年20名以上の新卒社員を採用)



成長戦略

G/D/Hの成長戦略：暮らし×IT

「暮らし×IT」で暮らしの質向上を図る

プラットフォーム事業による持続的成長



持たない暮らしを継続的にサポート

マンション、賃貸住宅を始めシェアリングサービスを継続的に提供し入居中までサービスを提供し続けることで、次の引越しでのリピートも図る

入居時の各種提案サービスとの連携

顧客データベースを活用することで、入居時の各種サービスと提携し収益を拡大（引越し会社、電力・ガス自由化、保険等）

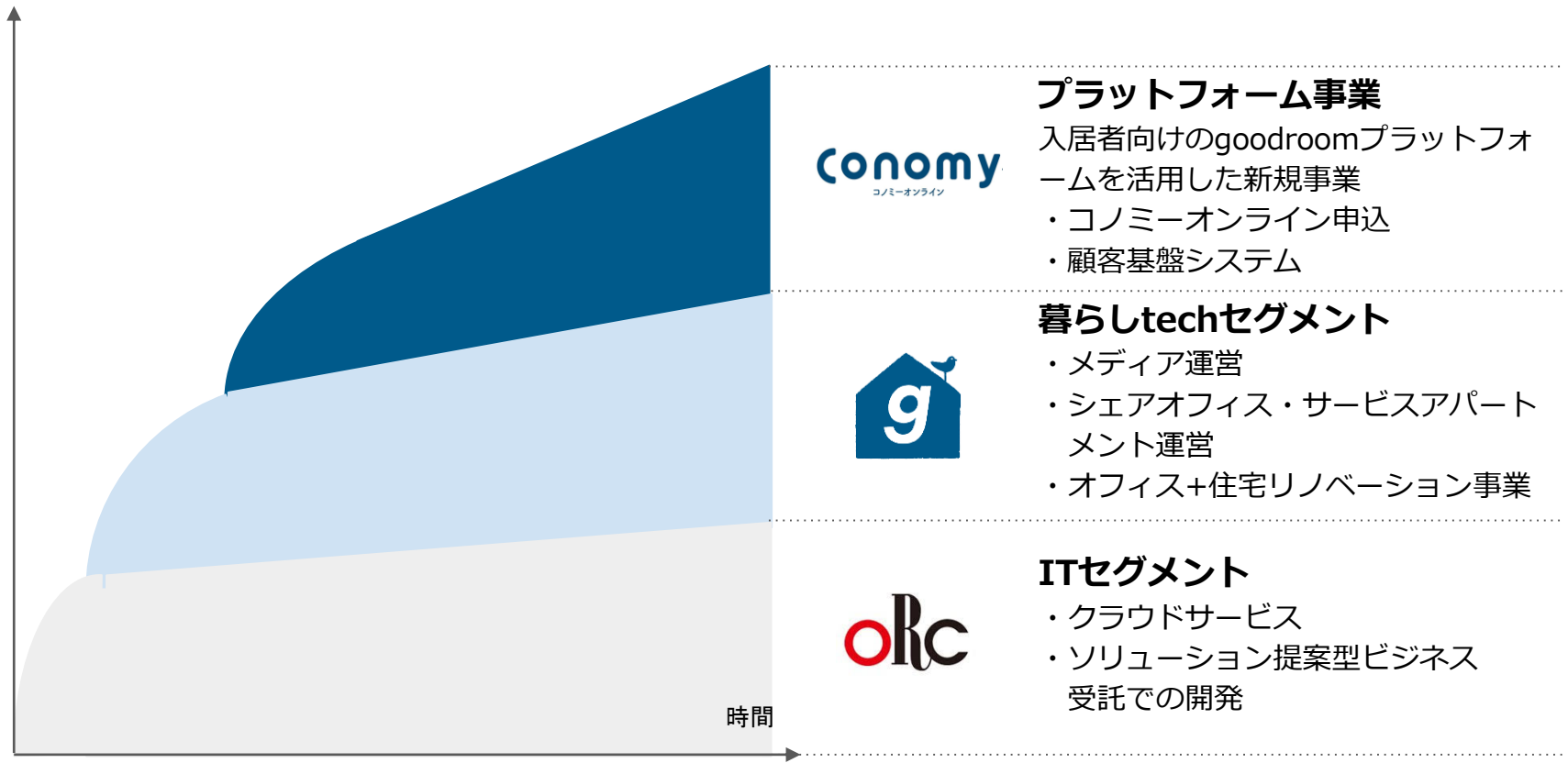
パートナーシップによる拡大



今後の成長戦略

ITセグメントと暮らしセグメントを融合しプラットフォーム事業を目指す

ベースのITセグメントに成長性のある暮らしtechセグメント、将来的には両事業を融合したプラットフォーム事業で収益拡大を図る。



将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。