

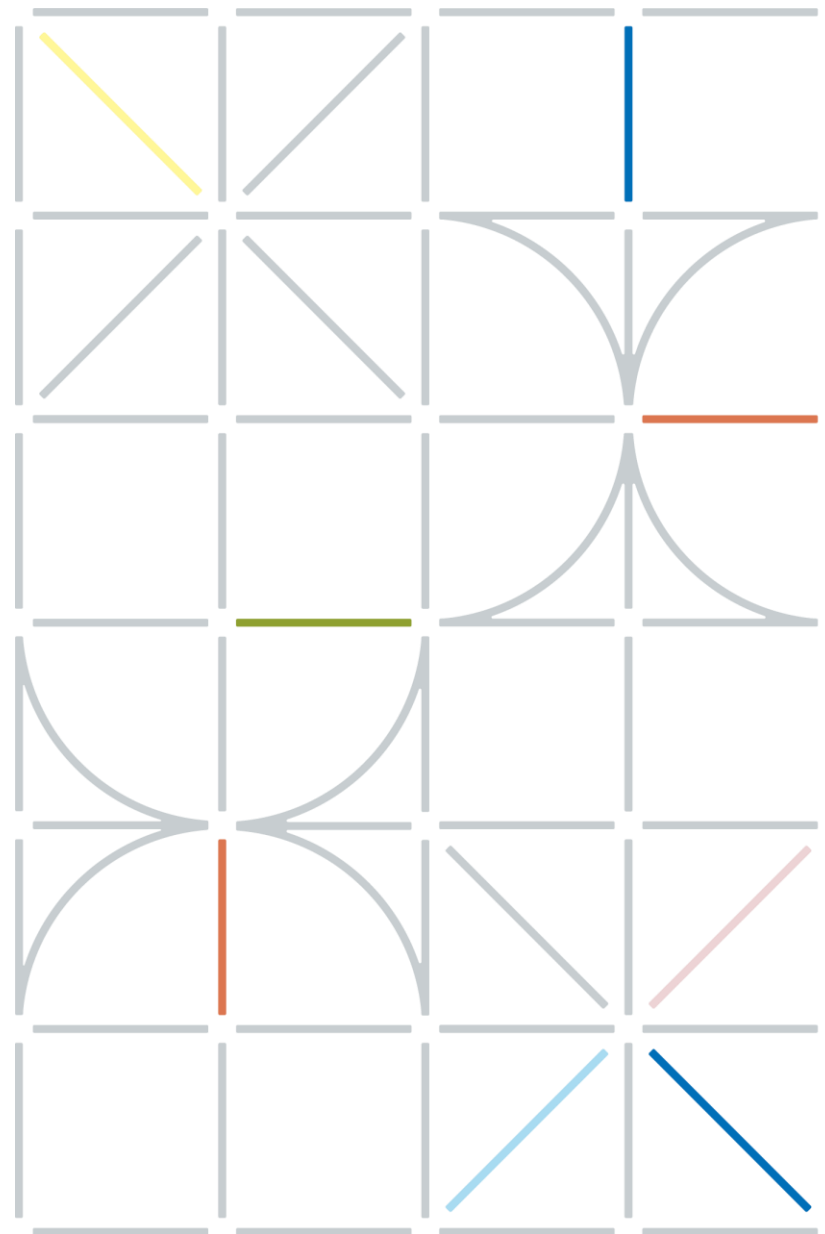


2027年3月期第1四半期

決算説明資料

gooddays ホールディングス株式会社 | 4437

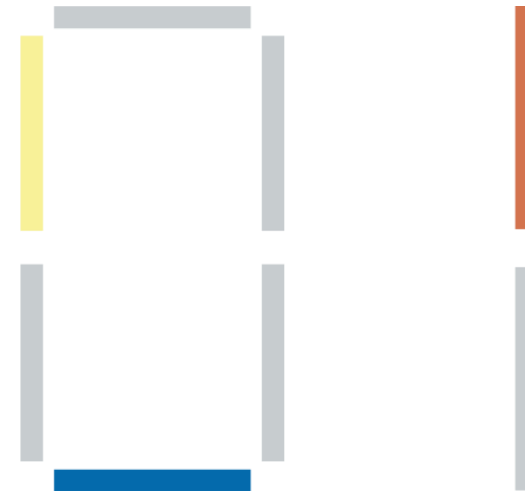
2026年8月14日



01	2027年 3 月期第 1 四半期連結業績実績	P.03
02	2027年 3 月期継続型サービスビジネスの方針と実績	P.10
03	2027年 3 月期事業方針	P.27
04	2027年 3 月期連結業績予想	P.30
05	Appendix	P.33

2027年 3 月期第 1 四半期 連結業績実績

- 【連結】段階別利益前年比較
- 【連結】売上高／営業利益推移（予想比）
- 【セグメント】売上高構成比
- 【IT】売上高／営業利益推移
- 【暮らし】売上高／営業利益推移
- 【グループ】事業セグメント毎の売上高



【連結】段階別利益前年比較

第1四半期における売上高は過去最高、グループ全体で着実に成長

暮らしセグメントによる安定稼働、ITセグメントによる既存事業における案件拡大、売上高は前期を上回りました

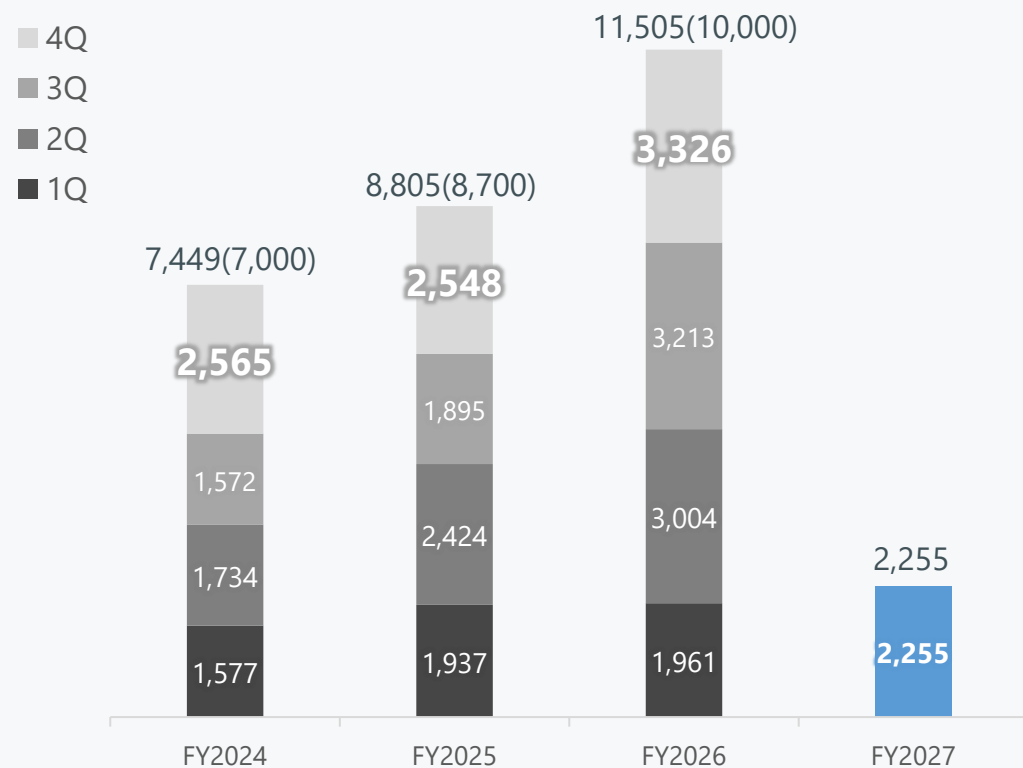
	2026年3月期実績 1Q累計実績	2027年3月期実績 1Q累計実績	増減率
(単位：百万円)			
売上高	1,961	2,255	+15.0%
売上総利益	398	549	+38.0%
販売管理費	424	488	+15.0%
営業利益	▲26	61	—
経常利益	▲31	56	—
親会社株主に帰属する当期純利益	0	32	—

【連結】売上高／営業利益推移（予想比）

「継続型サービスビジネス」収益ヘシフトに向けた取組みが、利益成長に寄与

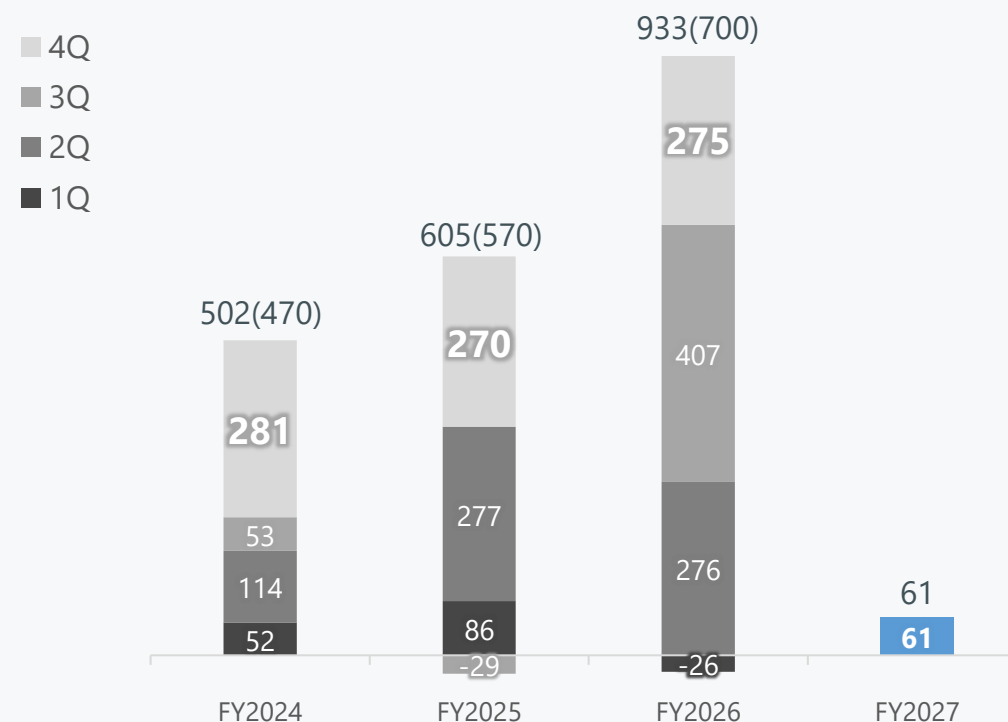
ストック型収益となるRedxビジネス、拠点運用ビジネスが成長した結果、前期比増収増益に寄与した

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

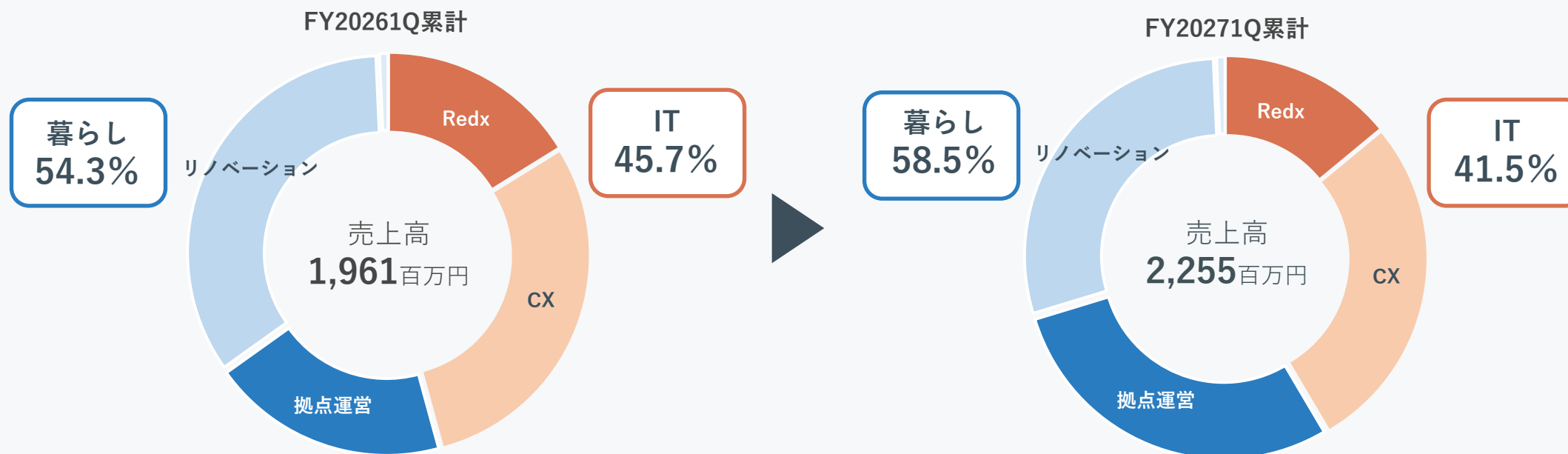
（ ）内、期首予想



goodroom residence の拡大により、拠点運営ビジネスが進捗し、全社売上を牽引

goodroom residence、goodoffice の稼働率が堅調に推移

セグメント別売上構成比



※当期よりビジネスセグメントの名称を「ユーザーコネクトビジネス」から「CXビジネス」へ、構成を「goodroomソリューションビジネス」から「拠点運営ビジネス」へ変更しております

※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております

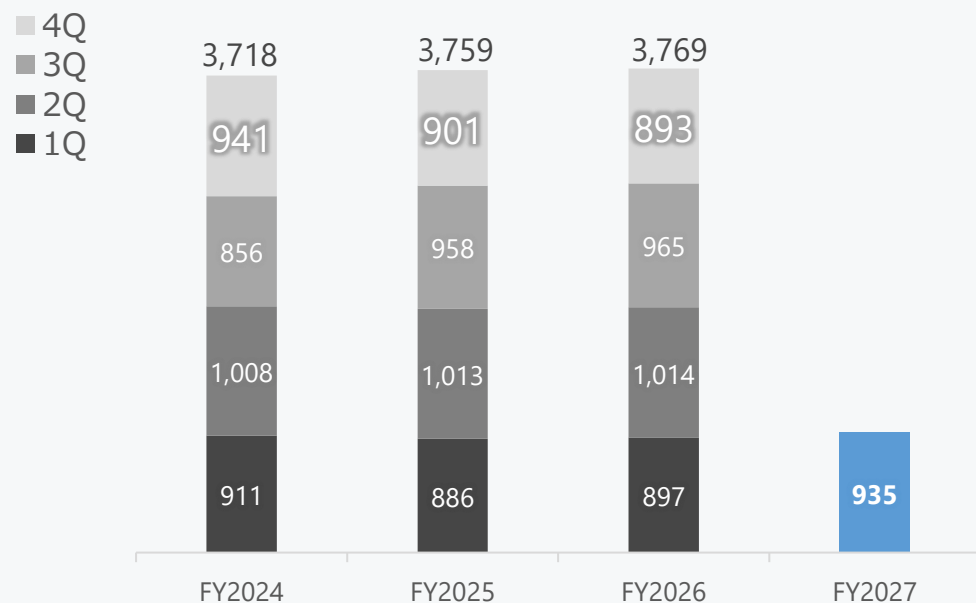
【IT】売上高／営業利益推移

ITセグメント、継続型サービスビジネス強化と既存顧客案件の拡大により、収益性が向上

Redxビジネスは、「Redx百貨店標準」の引合い・受注が堅調、利便性の高い標準化を更に強化し、大型案件を含む複数の受注につながる

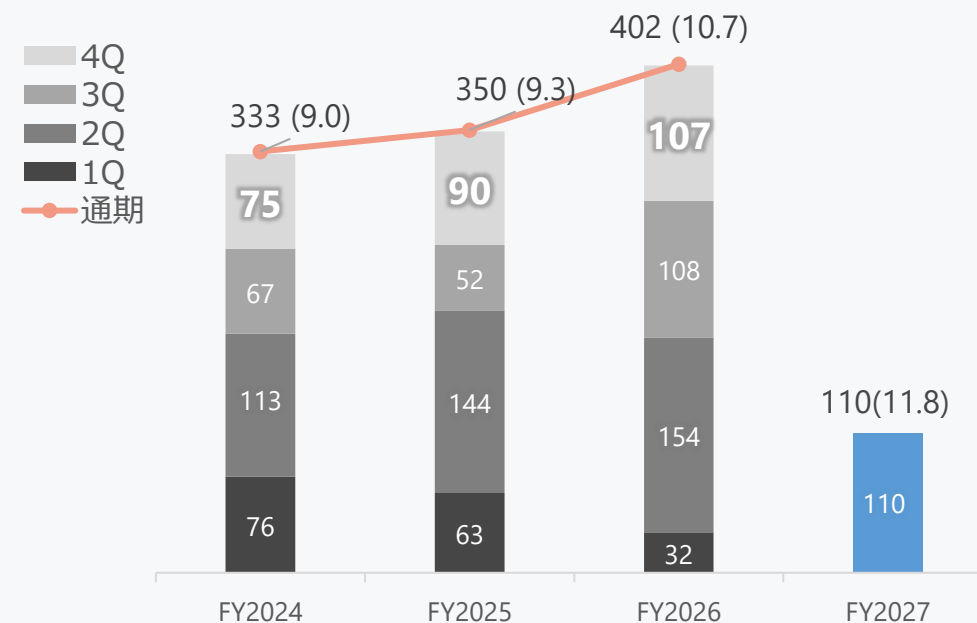
CXビジネスは、金融機関や流通小売り等の顧客に向けたシステム新規開発、保守、改善改修等をベースにしつつ、業務プロセスの自動化を見据えた開発を展開

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

() 内、営業利益率

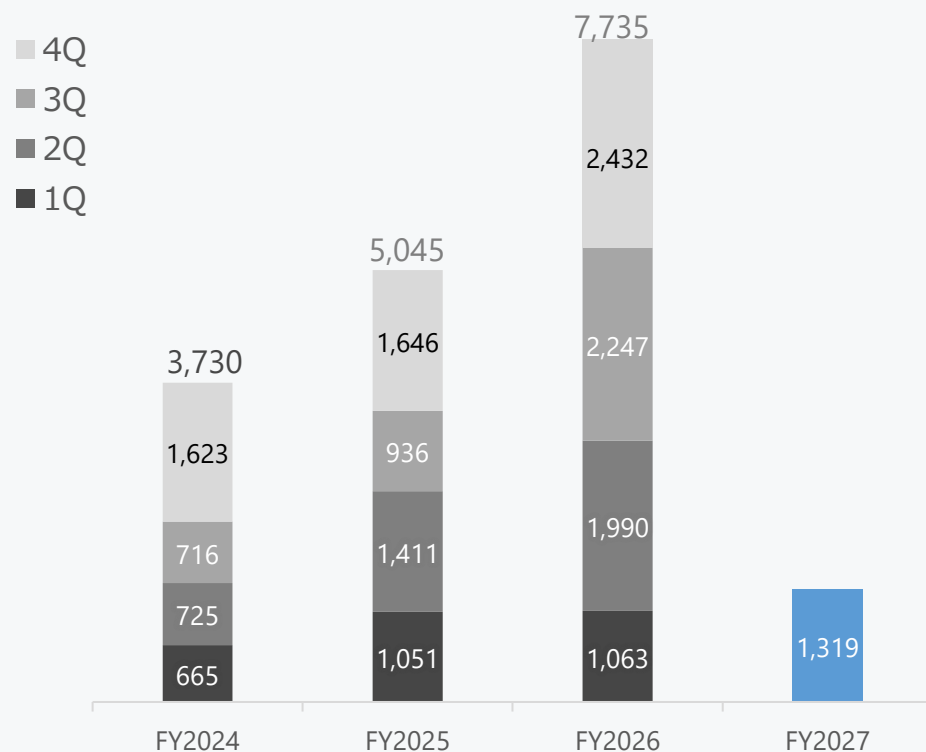


【暮らし】売上高／営業利益推移

暮らしセグメント、前年の運営室数増加及び安定稼働により、売上高増加

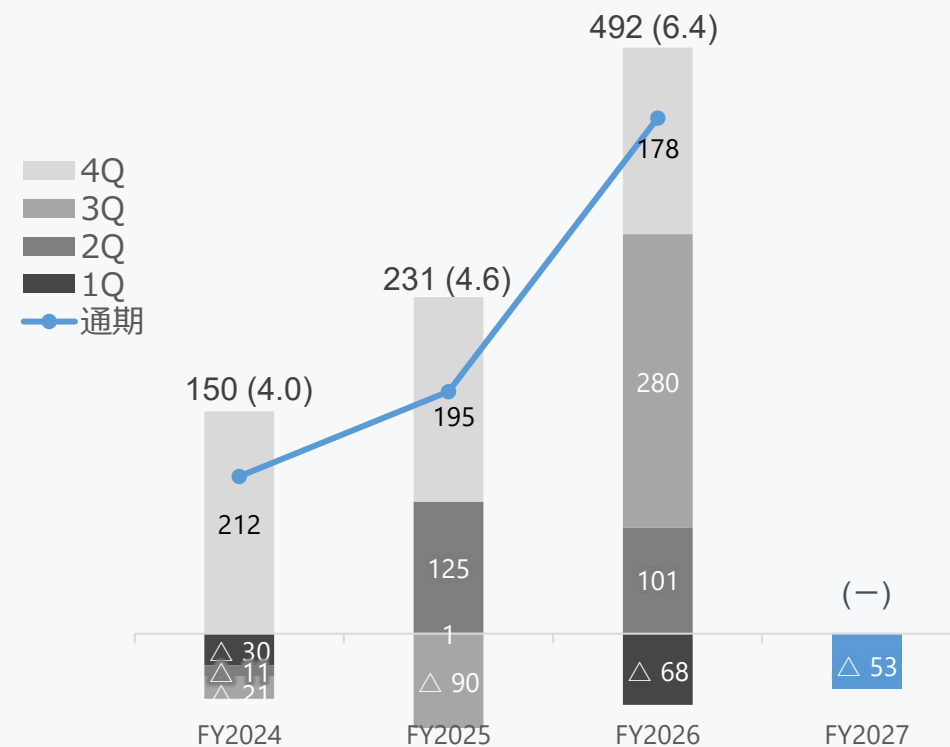
goodroom residence は、長期プラン契約者の増加により、年度末の稼働率も改善し、売上の増加、利益も改善

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

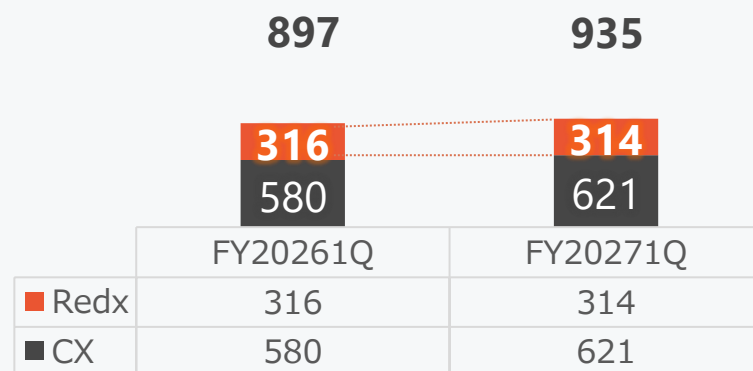
() 内、営業利益率



継続型サービスビジネスに向けてシフト

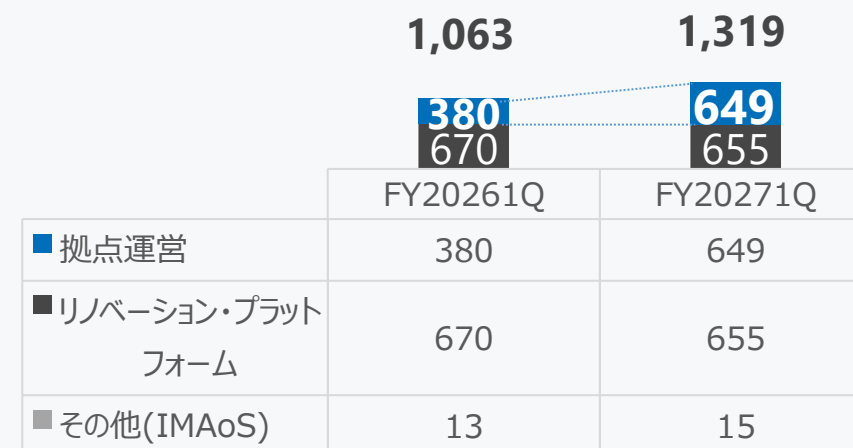
暮らしセグメントにおいて、拠点運営ビジネスが進捗、ITセグメントにおいては、投資を強化しRedxビジネスへの転換を継続中

ITセグメント売上高（単位：百万円）



※ビジネスの進展状況を明確にするため、ビジネスセグメントの名称変更を行いました。

暮らしセグメント売上高（単位：百万円）



※注力するビジネスを明確にするため、ビジネスセグメントの構成変更を行いました。

2027年 3 月期

継続型サービスビジネスの方針と実績

- ITセグメント継続型サービスビジネス_ Redxビジネスの方針と実績

- ・ Redxビジネスのコンセプト
- ・ Redxビジネス 3 つの柱
- ・ RedxクラウドPOSの実績と事例

- 暮らしセグメント継続型サービスビジネス_ 拠点運営ビジネスの方針と実績

- ・ 拠点運営ビジネスの全体像
- ・ goodroom residence 2,000室 達成に向けての 3 つの柱
- ・ goodroom residence の実績と事例
- ・ goodroom lounge の事例と事例



Redxは、流通小売業界における「店舗（フロント）プラットフォーム基盤」の提供を目指す

Redxは、フロントプラットフォームを目指すサービスの総称。小売業に共通プラットフォームを提供し、ユーザーのオペレーション効率化やシステム維持コストの大幅削減を実現
市場ニーズに応じた標準機能の追加で、カスタマイズを不要にし、小売業界の課題解決とDX推進に貢献

Redxコンセプトに基づく、Redxサービス導入による付带的価値

ユーザーの利便性と効率化



- ・ユーザーは標準業務ソフトウェアを選択
- ・半年で導入

- ・改修コスト削減、
導入企業の競争領域への投資を促進

業務効率化・簡素化で店舗のDX推進



- ・非競争領域でオペレーションの簡素化
- ・競争領域DX推進

- ・ハードウェアの自由選択による、
機器コスト削減

わかりやすく、使いやすい UI/UXの追求



- ・UIで利便性を、UXで業務改革

- ・使いやすい操作性により、属人化を解消
教育コスト削減



Redxビジネス 3つの柱



ロフトへの全店導入/専門店・アパレル店にRedx導入/更に一般小売に向けて

2023年5月～

ロフトへ導入※ 1

2024年10月～2025年5月

ブルックス ブラザーズへ導入※ 2
 RedxクラウドPOS免税システム開発完了
 最初のお客様としてロフトへの取組み※ 3

百貨店向け標準を開発・導入

2024年3月

三越伊勢丹システム・ソリューションズと
 百貨店標準に関わる業務提携※ 4

2024年4月～2025年10月／2026年4月～

最初のお客様として東武百貨店への取組み※ 5
 デパートリウボウへ導入※ 6
 百貨店向け受注継続



商業施設向け Redx-NEW PORT (モバイルオーダー) 連携システム共同開発

2018年7月

三菱地所と
 資本業務提携※ 7

2023年8月

スカイファーム株式を
 三菱地所と共同所有

2024年4月～2025年3月

東急プラザ原宿・ハラカド※ 8
 東急Shibuya Sakura Stage※ 8
 フードコート (レストラン向け)
 Redx-NEW PORT連携※ 8

2025年11月

虎ノ門アルセアタワー
 モバイルオーダー
 Redx-NEW PORT連携※ 8



Redxプラットフォームを目指す

大手/大規模小売の選択肢に。RedxクラウドPOS、導入拡大中

導入事例

ロフト *新店舗、順次導入展開中（※1）



Loft

大規模小売で初めてクラウドPOS導入を実現。ファーストユーザー・ロフトでの実績をもとに標準化を推進し、導入企業の業務改善とコスト低減に貢献。

引続き、オンボーディングの強化とサービス品質の向上に継続して注力。当社でしか提供できないソリューションに取り組み、提供することで企業価値向上を目指す。

導入事例

従来の免税業務と「RedxクラウドPOS免税システム」（※3）

POS1台で会計と免税手続きを完結。簡単操作でインバウンドの顧客対応がスムーズに。



お客様の声：池袋ロフト（株式会社ロフト）

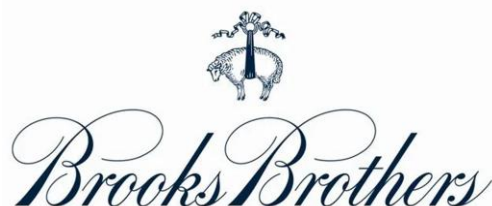
従来の免税手続では、1件あたり10分以上かかっていましたが、Redxの免税システム導入後は、1件あたり3分程度で完了できるようになり、お客様の待ち時間も大幅に短縮できました。

POS操作も簡単で誰でも免税手続ができるようになったので、他の業務をしている際に急な対応依頼が入ることもなくなり、接客に集中できるようになりました。

大手/大規模小売の選択肢に。RedxクラウドPOS、導入拡大中

導入事例

ブルックスブラザーズ*導入完了(※2)



操作性の高さによる業務効率化と教育コスト削減、EC・会員連携を見据えた拡張性、免税販売の省力化機能、標準機能活用による短期導入を評価しRedxを採用。

導入開始 : 2024年10月～
導入店舗数 : 導入時点67店舗 約8ヶ月で全店導入完了
(内、31店舗が直営、36店舗が百貨店)

Redx クラウドPOS

「ブルックス ブラザーズ」 全店舗への導入完了



お客様の声：表参道店 副店長（ブルックスブラザーズ）

簡単でわかりやすいUIにより、新人スタッフの教育がスムーズになりました。
操作の迷いが減り、接客に集中できる環境が整っています。

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの戦略的なパートナーシップに基づき、ベースとし共同開発した「Redx 百貨店標準」

事例紹介

三越伊勢丹システム・ソリューションズとの共同開発※4



百貨店向け標準機能開発



導入企業のコスト削減（標準化の追求）

クラウドPOS

生産性向上DX推進

カスタマイズレスの追求



購買行動を踏まえた顧客管理（付加価値向上）

三越伊勢丹グループで利用

全国の百貨店に向けて
百貨店標準を提供

POSデータに基づく顧客管理

導入事例

東武百貨店 *導入完了

三越伊勢丹グループとの業務提携に基づき、『Redx百貨店標準』を、最初のお客様として東武百貨店へ導入

導入事例

リウボウ百貨店 *導入完了（※6）

三越伊勢丹グループと、百貨店業態向け共通フロントシステム（POS・店舗システム等）の企画・開発、マーケティング、営業活動を共同推進

百貨店業界へ一貫したサービスを提供

（企画～標準化ソフトウェア適用～標準ハードウェア提供～運用・保守）

最終的に小売業全体への展開につなげ、業界No.1となるシステム・サービスの提供を目指す

東武百貨店にて「Redx百貨店標準」が全店導入完了※5

導入事例

三越伊勢丹システム・ソリューションズ 共同開発 「Redx百貨店標準」稼働開始

2024年3月に締結した業務提携に基づき、百貨店業界のPOS業務を標準化・共通化することで、導入コスト削減とDX（AI）推進による顧客利便性向上を実現。

■ 評価ポイント

（東武百貨店・三越伊勢丹システムソリューションズ コメントより）

- ・標準機能の網羅性と制度変更への柔軟対応
- ・直感的UIによる教育工数の削減
- ・個別開発の最小化による導入・保守コストの削減
- ・大規模・多店舗導入で「短納期・安定稼働」を実現

「小売業・百貨店の標準機能と固有機能を部品化し、操作しやすく、効率的なシステムを実現できた。」

（東武百貨店 IT推進部部長より）

百貨店標準から、Retail プラットフォームへ

■ 今後の展開

2026



百貨店標準の完成

業務・データの標準化を進め、百貨店業界の共通基盤を構築

2027



業界への展開開始

小売・商業施設・飲食などへ展開し、データ活用による価値を創出

2028



Platform 化の推進

Redx プラットフォームを強化し、業界を超えたデータ統合を実現

2030 ~



AI Platform へ進化

データとAIを活用し、あらゆる産業の未来を支える



商業施設向け Redx-NEW PORT連携システムの共同開発

2018年7月

三菱地所との資本業務提携※7

gooddaysグループのITセグメントの知見、暮らしセグメントの住居とオフィスの連携ビジネスの共同活用を目的として三菱地所と資本業務提携締結

2023年8月

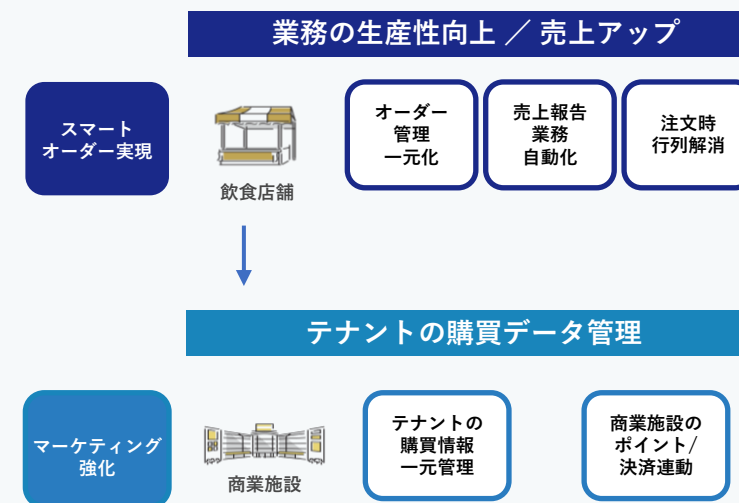
スカイファームへ三菱地所と共同出資となる株式取得及び業務提携※8

事前決済（net）の「NEW PORT」と事後決済（real）の「Redx」を組み合わせた「realとnetのハイブリット活用」「Redx - NEW PORT」の商業施設への導入加速、合わせて商業施設内の物流問題の解決についても目指します

SKY FARM × gooddays

2024年3月

クラウドPOS「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム開発





「Redx」とモバイルオーダー「NEW PORT」連携システム導入※8

オンラインで飲食フロアのメニューを横断的にオーダー、個店別処理と商業施設向け情報連携ができるSaaS型サービスモデルを提供し横展開
商業施設の顧客戦略にも適用出来るシステムとして展開

2024年4月_東急プラザ原宿「ハラカド」/ 2024年7月_「Shibuya Sakura Stage」

2025年11月_「虎ノ門アルセアタワー」へサービス導入

利用顧客のメリット

- ✓ランチタイム：フロア内の座席を確保し、席からモバイルオーダー可能
- ✓ディナータイム：QRコードにて複数のレストランメニューの同時注文可能

飲食テナントのメリット

- ✓対面決済とモバイル決済を一元管理
- ✓自動連携により商業施設への購買情報報告の正確性向上・事務負担の軽減
- ✓複数ブランド展開時も合算し自動連携可能

商業施設のメリット

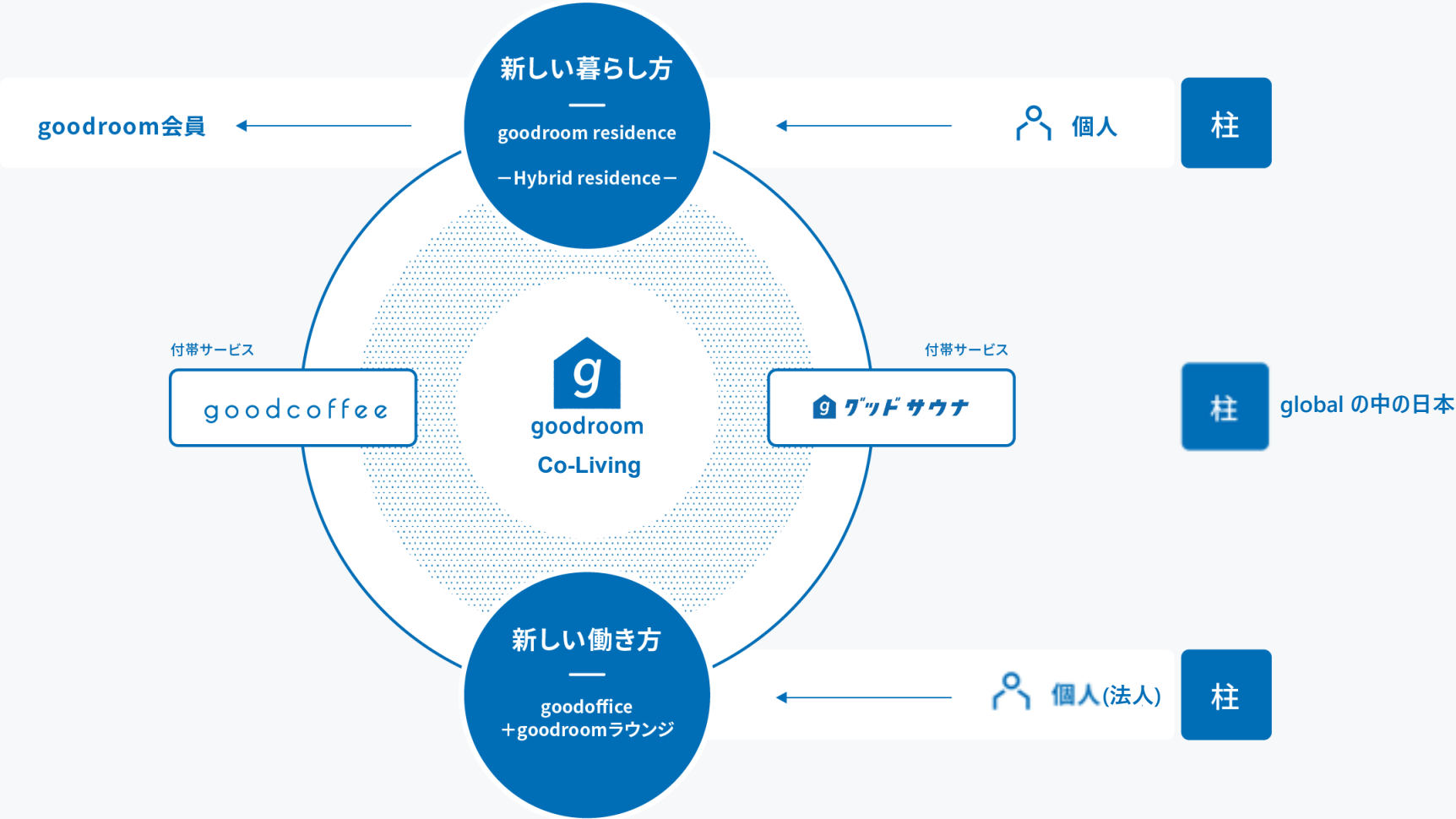
- ✓SC管理システム「MallPro」と自動連携、正確な管理データの日次習得可能
- ✓将来的に顧客IDと購買データを基にしたマーケティング/プロモーション可能



**モバイル決済・対面決済
購買データの一元管理を実現**



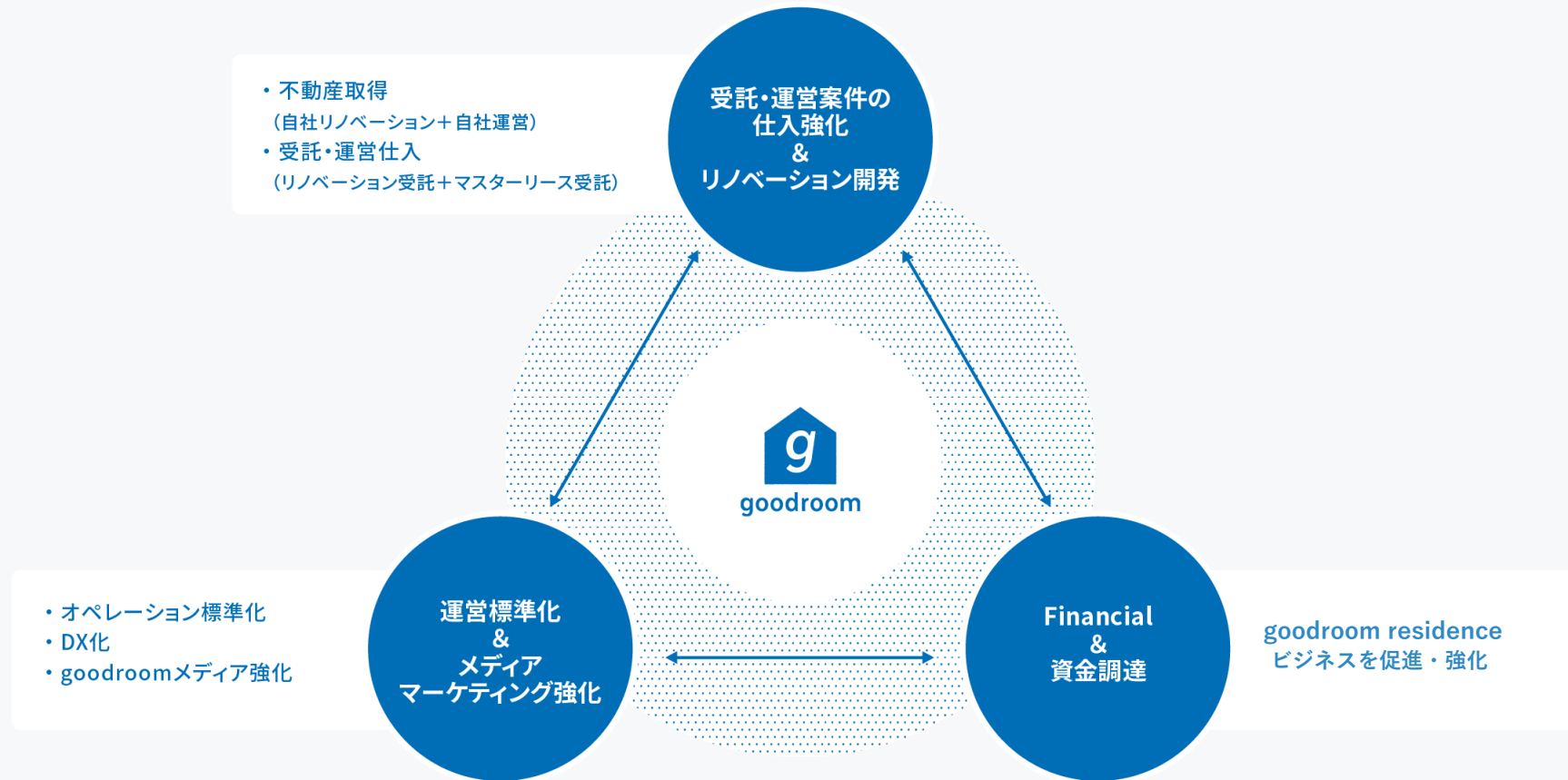
goodroom／Co-Living ビジネスの全体像



goodroom residence 2,000室 達成に向けての3つの事業の柱



2,000室達成に向けての3つの事業の柱



現在、約1,300室の goodroom residence を運営

2026年3月に、goodroom residence荻窪、西船橋、和光、奈良、座間ホシノタニ団地、東小金井、与野を開業し、累計約1,300室へ。2,000室の達成に向けて順調に進捗

2024年3月期

2023年4月 goodroom residence 学芸大学

2023年8月 goodroom residence 保土ヶ谷
(不動産取得)
良品計画と業務覚書

約200室

2025年3月期

2024年4月 goodroom residence 渋谷道玄坂

東急不動産と業務連携

2024年6月 goodroom residence 調布国領

2024年9月 goodroom residence 中浦和

2024年10月 goodroom residence 板橋ときわ台、越谷
竹中工務店所有物件
(リノベーション受託+マスターリース運営)

2024年11月 goodroom residence 大阪豊中
(自社リノベーション+自社運営)

約300室増設

2026年3月期

2025年4月 goodroom residence 町屋

2025年5月 goodroom residence 戸塚

2025年9月 goodroom residence 品川高輪

2026年3月 goodroom residence 荻窪
goodroom residence 西船橋
goodroom residence 和光
goodroom residence 奈良
goodroom residence 座間ホシノタニ団地
goodroom residence 東小金井
goodroom residence 与野

約800室増設 累計約1,300室

goodroom residence 品川高輪（93室）

築60年以上の遊休化した旧社員寮2棟をリノベーションし、「goodroom residence 品川高輪」として開業。本施設を「ミネルバ大学」の学生の滞在先として提供

世界で最も革新的な大学「ミネルバ大学」の日本拠点

築60年以上（1959年・1965年竣工）の本物件は、株式会社西武不動産と共に建物の有効利用を検討した中で、リノベーションによる活用を提案。株式会社西武不動産による耐震補強工事を行ったうえで、グッドルームは外観の美装や内装工事だけでなく設備更新も行うことで長期利用できる物件へと再生

世界7都市を巡る全寮制の難関大学「ミネルバ大学」の国際的な学びと地域交流を育む日本初の拠点として本物件を提供

世界各国から集まる学生が生活し、地域との交流イベントや実践的な学びの場として活用され、地域に新しい価値をもたらすことが期待される



goodroom residence 西船橋、和光、奈良（200室）

築約40年の旧社員寮をリノベーション。ローコストで収益化するスキームにより、「goodroom residence」として再生

goodroom residence 西船橋、和光、奈良

元々竹中工務店の社員寮として利用されていたが、従業員の住まいに対する価値観の多様化を背景に、寮の運用が停止。当該3物件は、居室に水回りがないドミトリタイプであり、且つ地方都市の物件は賃貸市場での安定的なニーズ確保や、運営の難易度が高いという課題があったが、グッドルームが強みとする自社で施工から集客、施工、運営まで一気通貫で行うことにより「goodroom residence」として再生

グッドルームは、賃貸リノベーション事業で培った10年以上のノウハウ（ローコストで収益化するスキーム）と、自社集客プラットフォームを運営する強みを生かし、2,000室の稼働達成に向けて着実に事業を拡大



付帯サービス goodcoffee

無垢材や植栽を取り入れた多目的リラックス空間を提供。オフィス街や働く場所に求められるサードプレイスを創出

「goodcoffee 青山 by goodroom」をオープン

ハイブリッドワークの定着により、「住む」「働く」「くつろぐ」の境界は薄れ、自宅や職場に加えたサードプレイスの需要が拡大。一方、生活・仕事・休息のために複数の拠点を行き来することは、移動負担や時間的ロスを生み、生産性や利便性の向上における課題となっている

グッドルームは、オフィスやレジデンスにカフェを併設する事業を展開し、住まい・働く場・くつろぎの場を一体化した空間価値を提供。ファーストプレイス（住まい）、セカンドプレイス（職場）、サードプレイス（カフェ）をシームレスにつなぐことで、利用者の利便性向上と新たなライフスタイル価値の創出を実現するとともに、施設の付加価値向上および継続的な収益機会の創出を目指す



付帯サービス グッドサウナ

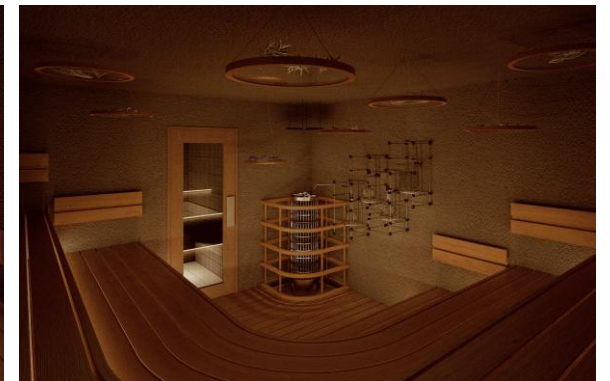
札幌で「くつろぐ・ととのう・めぐる」新体験を提案。最大23時間滞在可能な温浴施設「goodsauna & spa SAPPORO」を開業

「goodsauna & spa SAPPORO」を開業

北海道札幌市中央区の複合商業施設「COCONO SUSUKINO（ココノ ススキノ）」の3階及び4階に、滞在型温浴施設「goodsauna & spa SAPPORO」を2025年11月に開業

観光からビジネスパーソンまでをターゲットに、最大23時間滞在可能な”滞在型”温浴施設。約100㎡のサウナエリアには、男女別の複数サウナや開放的な外気浴スペース、男女一緒に利用可能な岩盤浴などを完備。その他、食事や仕事ができるラウンジ、おこもりスペースなど、充実した機能を備える

今後、お客様に最高の体験を提供し続け、開催するイベント等を通し、地域と地域、人と人をつなぐ架け橋となり、当施設が心安らぐ地域の拠点となることを目指す



goodroom lounge 横浜馬車道

横浜市の歴史的建造物「旧第一銀行横浜支店」の施設名称が「BankPark YOKOHAMA」に決定。当施設内に「goodroom lounge 横浜馬車道」を開業

「goodroom lounge 横浜馬車道」を開業

歴史的建造物である旧第一銀行横浜支店「BankPark YOKOHAMA」に「goodroom lounge 横浜馬車道」を開業

多様な働き方を支援するため、全国の拠点が利用可能な月額プランから、顔認証によるスマートなドロップイン利用まで柔軟に提供。またラウンジでは、地域住民や周辺企業等幅広い層に本施設での活動を知り来訪いただくことを目的とし、地域と連携したイベントや資源循環にまつわるイベントを開催。地域、企業、クリエイターの豊かな繋がりが生まれる場所として展開

今後、さらにgoodroomブランドを確立させることで、goodroom residence 及び goodoffice の顧客層との更なる連携の強化を図る



2027年 3 月期事業方針

- セグメント別政策

- ・ ITセグメント
- ・ 暮らしセグメント



ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

ビジネスセグメント

FY2026

FY2027

Redx

Redx

ユーザー
コネクト

CX

目
的

■Redxビジネス

- ・流通小売業の現場でのフロントエリア（POS）は百貨店業界から全業態へ対象を拡大し、標準化をさらに強化
- これに連動し、フロントエリアを支えるバックエンドエリアの標準化・共通化にも着手

■CXビジネス

- ・金融ビジネスの決済エリアの知見を流通小売ビジネスと融合
- ・一体化によるリソースの戦略的投入でビジネスの拡大を目指す

課
題

■Redxビジネス

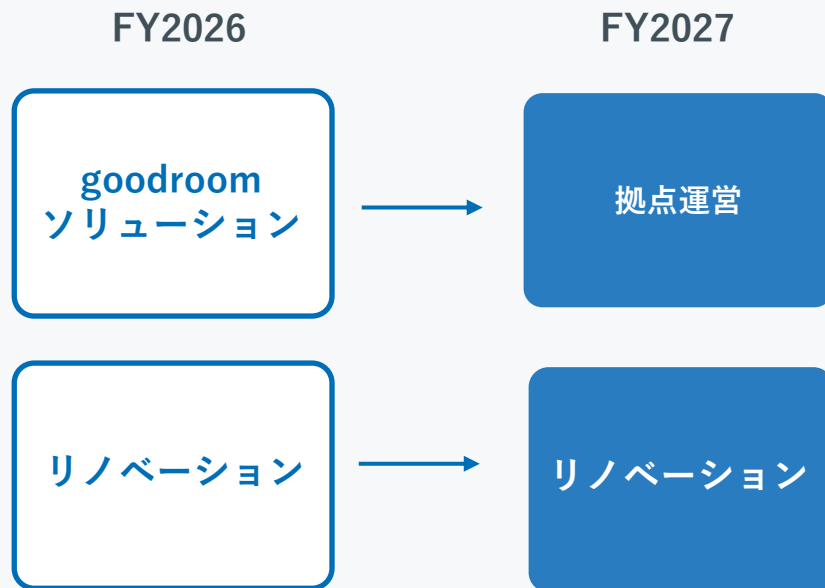
- ・標準化を推進し、強化
- ・Redxコンセプトに共感を得られるユーザーを顧客に出来ること
- ・Redxサービスが生み出すデータを整理することでユーザーのニーズに合わせたソリューションが提供できること（プラットフォームビジネス）

■CXビジネス

- ・ユーザーの「個別対応エリア」に注力する中で共通エリアを見出し「標準化」につなげること
- ・Redxで新しく顧客になったユーザーを対象ユーザーと出来ること

ビジネスセグメント / 各ビジネスセグメントの目的と課題

ビジネスセグメント



目的

■拠点運営ビジネス

- ・ Co-Living（goodroom residence, goodoffice, goodroomラウンジおよび付帯サービス）の標準化を拡大

■リノベーションビジネス

- ・ メディアを起点に入居者との接点を広げ、あらゆる暮らしの施設をつなぐ共通インフラ「goodroomプラットフォーム」へと発展
- ・ 自社ブランド「TOMOS」と「goodroomプラットフォーム」を軸に、設計から集客・仲介までを一気通貫で手がけ、安定的な事業基盤の維持と大型物件の獲得拡大を両立

課題

■拠点運営ビジネス

- ・ ユーザー向けCX強化と無人サービスの拡大でローコストオペレーションの実現

■リノベーションビジネス

- ・ 更なるリノベーションの標準化の推進
- ・ 大型物件のリノベーションの需要拡大と施工パートナーのグループ化

2027年3月期 連結業績予想



投資強化・販管費増を想定する中で、過去最大の売上高及び段階利益を予想

(単位：百万円)	2026年 3 月期 実績	2027年 3 月期 業績予想	増減率
売上高	11,505	13,000	+ 13.0%
営業利益	933	1,100	+ 17.9%
経常利益	920	1,060	+ 15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	607	680	+ 12.0%

連結業績予想の背景

■ gooddaysグループ2027年3月期は、ビジネス強化を図る事業モデル変革の年

- ① ITセグメントにおける「継続型サービスビジネス」
 - ・ Redx百貨店標準の完成に基づく「百貨店共同センター」の基盤実現
 - ・ 全ての小売業界（商業施設含む）に向けて展開開始
- ② 暮らしセグメントにおける「継続型サービスビジネス」
 - ・ 2024年3月期開始、Co-Living「goodroom residence主体」部屋数累計1,300室達成
 - ・ リノベーション ⇄ goodroomメディア（ブランド＆客付）⇄ 施設運営の一気通貫でビジネス差別化
- ③ ITセグメント・暮らしセグメントでサービスプラットフォーム実現、グローバル展開と合わせて新たなビジネスの実現を目指す

■ 人材強化（ビジネス強化目的のために）＝人的資本政策

- ① 2026年3月期に新しい評価・育成・研修の「仕組み化」を準備
- ② 2026年7月、青山に新本社オフィス設置
 - ・ 新しい働き方改革を実現する場
 - ・ グループの集約（gooddaysグループがひとつになる）

Appendix

- 新しい働き方改革に向けた新オフィス
- コーポレートガバナンス
- 会社アウトライン



1. 次世代に向けたビジネス展開

当社は、先進型不動産、スタートアップを始めとする多様な事業会社が集積する青山エリアに本社機能を構えることで、顧客接点およびスタートアップパートナー接点を広げることで次世代型・継続型サービスビジネスに向けて事業モデルの変革を目指します

2. 新しい働き方改革

新しいオフィスの設計で、

- ・コミュニケーションの場（井戸端情報共有、未来志向共有、ライブラリー、webミーティング、goodroomラウンジ）
- ・思索の場（プール周辺・ライブラリー）
- ・イベント／全社会議の場（プールおよび周辺）
- ・研修の場（多目的室）
- ・リラックスの場（goodcoffee、サウナ、etc）

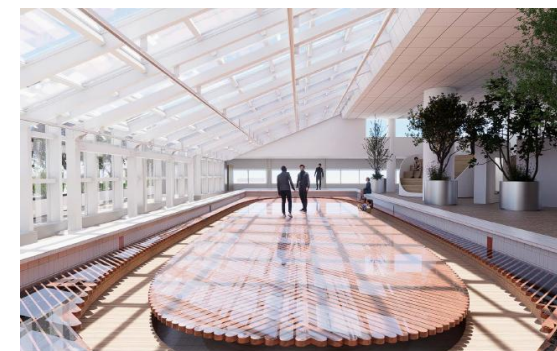
を準備し、対面ワークを中心とした多様な働き方を展開します

3. gooddaysグループがひとつに

事業拡大に伴い分散していた事業拠点を一箇所に集約することで、意思決定の迅速化、組織横断的な連携強化、社内コミュニケーションの活性化による部門間の連携を促進し、事業拡大を支える経営基盤強化を図ってまいります

【移転先】東京都渋谷区神宮前5丁目52番2号

【本社移転日】2026年7月1日



配当予想

当社は、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題と位置付け、安定した配当の維持を基本方針とし、経営環境並びに中長期的な事業展開および財務体質の強化等を総合的に勘案した上で、業績に合わせて配当を維持または増配する累進配当を考慮することで、安定した配当を継続して実施することを基本方針としております

	年間配当金（円）				
	第 1 四半期末	第 2 四半期末	第 3 四半期末	期末	合計
2025年 3 月期（実績）	—	0円00銭	—	4円00銭	4円00銭
2026年 3 月期（実績）	—	0円00銭	—	5円00銭	5円00銭
2027年 3 月期（予想）	—	0円00銭	—	5円00銭	5円00銭

サステナブルな企業グループとして確実に成長

gooddaysグループは、ミッションを「どこにもないふつう」として掲げ、従来の業界の常識に囚われない新しいサービスを生み出し、構造改革の一助となることで、社会貢献する企業を目指しています。お客様の課題だけでなく、その根底にある社会課題の解決に取り組めます。

取組項目		主な活動	SDGs関連
「人」と消費者を含む 全てのステークホルダーとつなぐ	・豊かな将来を創造するための全てのコミュニティ支援	・働き方改革 ・次世代支援 ・消費者を含むコミュニティ支援	 
持続可能な社会・時代をつなぐ	・既存不動産の「リノベーション」活用（脱新築）及び「ロングライフデザイン」により脱炭素社会に向けて貢献 ・Redxサービスによる抜本的コスト削減（導入／維持費用）による「ロングライフシステム」実現で構造改革の一助 上記競争領域における投資の後押しをする	・脱炭素社会にむけての対応 ・標準化の推進で効率化及びコスト削減	    

サステナブルな企業グループとして確実に成長

gooddaysグループはこれからも、ESGに配慮した経営と事業戦略を通して、サステナブルな成長と企業価値向上を目指します

	取組項目	主な活動	SDGs関連
人材強化でビジネス強化につなぐ	人的資本経営については次のとおりです。 ・人材育成については、グループ全体の評価体系をブラッシュアップし、オープンリソース㈱ではITSTANDARD職（専門職）の運用を開始し、グッドルーム㈱ではコース別の人事制度を行うなど、段階的にキャリア選択の幅を広げる取り組みを実施し、社員が自律的・主体的に、軸とする専門性の向上に取り組むとともに、それらを積極的にサポートすることを基本に取り組んでいます。 ・研修体系としては、企業倫理、人権啓発、情報セキュリティ、サイバーセキュリティ、個人情報管理、AIの活用等の全社員共通的に必要な基礎知識・日常のリスク・法令・スキルを取得する研修等を実施するとともに、社員の専門性向上に向けた社内研修及び各階層において求められる役割意識の醸成に向けた各種研修を実施しています。 ・社内環境については、働き方改革の側面からリモートワーク環境の整備を推進し、リモートで業務遂行を可能とする対応を実施し、柔軟な働き方ができる仕組みを整備しております。また、1on1面談による上司部下間のコミュニケーション強化に力を入れ、定期的にアンケート等実施し、社員同士ものぐいいやすい環境作りを心掛けております。	・多様な働き方を実現する柔軟な人事制度の構築 ・評価／研修プログラムの充実 ・心理的安全性環境実現	 

経営理念

- MISSION

どこにもないふつう

- VISION

あってよかった毎日を

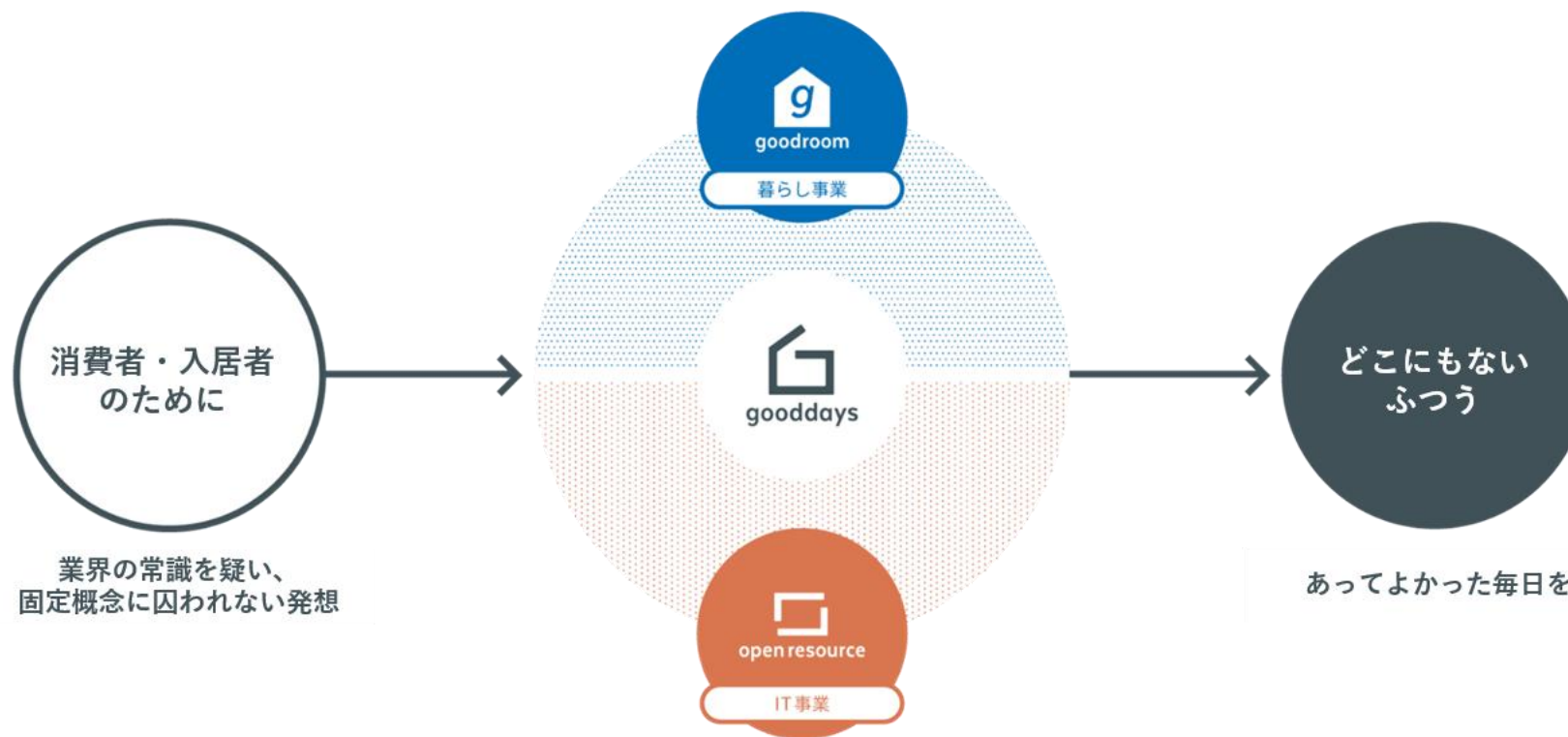
- STATEMENT

「あったらうれしい」を「あってよかった」に変えること
日々の中で、あっと驚きはしないまでも、どこにもないふつうを
作り続けることが、今日もよかったなと思える毎日をそっと支えていく
だから、私たちは、世界をがらりと変えるのではなく、
毎日を少しずつ変えていく
変化に気づかないくらいの心地よさを生み出し、
今日よりちょっといい明日を、ふつうにするために



企業グループ

gooddaysグループは、暮らしとITをかけ合わせて、この時代にまだなかった「ふつう」を生み出す会社です
私たちは常に世の中の常識を疑い、お客様のニーズに合わせたプロダクトやサービスの提供に取り組んでいます



社名	gooddaysホールディングス株式会社	
設立	2016年 3 月	
従業員数	394（2026年 6 月末現在、連結）	
資本金	7,635万円（2026年 6 月末現在）	
本社所在地	東京都渋谷区神宮目五丁目 5 2 番 2 号	

役員（取締役）	小倉 博	代表取締役社長
	小倉 弘之	代表取締役副社長
	横田 真清	取締役
	菅原 貴弘	社外取締役
	中村 岳	社外取締役



青山本社ビル

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並びに情報は、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、予測及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。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や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・修正を行う義務を負うものではありません。

