

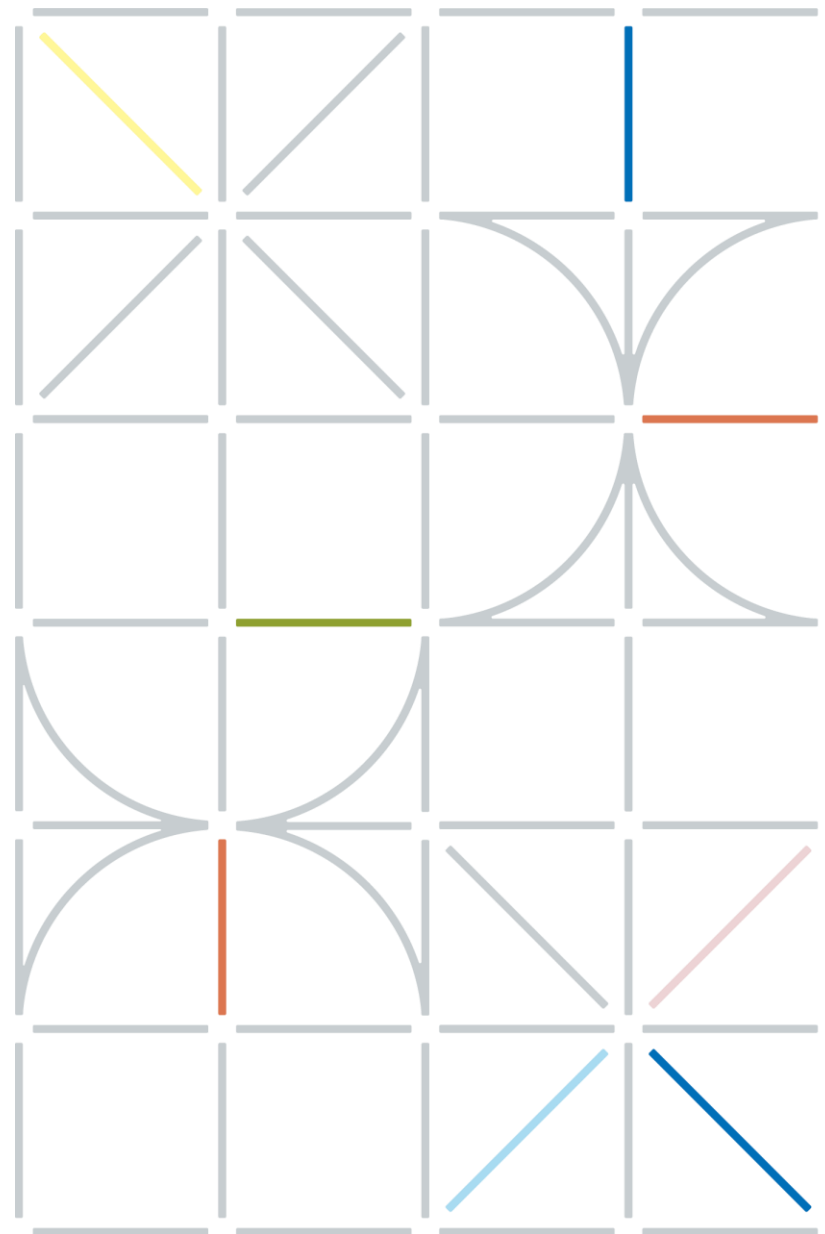


2026年3月期第2四半期

決算説明資料

gooddays ホールディングス株式会社 | 4437

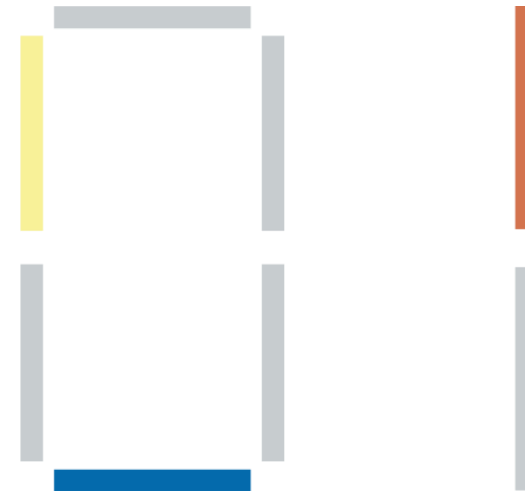
2025年11月13日



01	2026年 3 月期第 2 四半期連結業績実績	P.03
02	2026年 3 月期注力事業の方針と実績	P.10
03	2026年 3 月期事業方針	P.25
04	2026年 3 月期連結業績予想	P.28
05	Appendix	P.30

2026年 3 月期第 2 四半期 連結業績実績

- 連結業績前年比較
- 連結売上高 / 営業利益推移
- セグメント別売上構成比
- ITセグメント_売上 / 利益推移
- 暮らしセグメント_売上 / 利益推移
- 注力ビジネスの売上比較



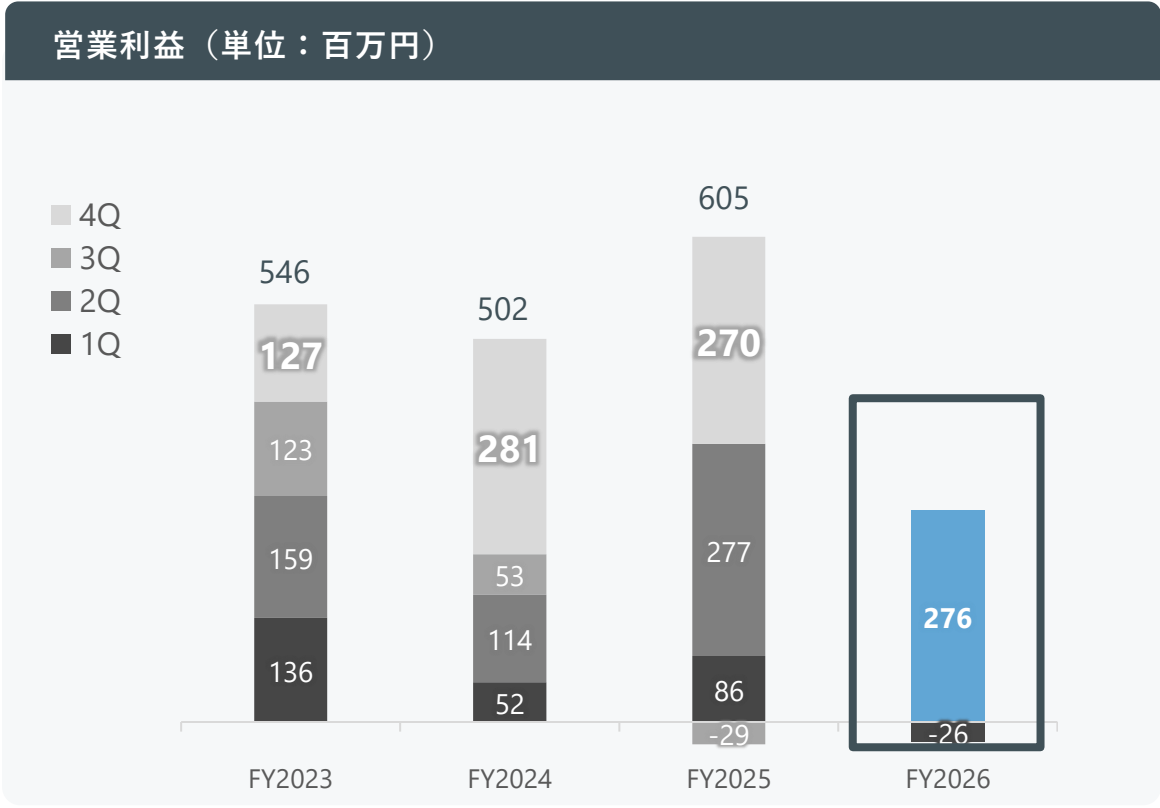
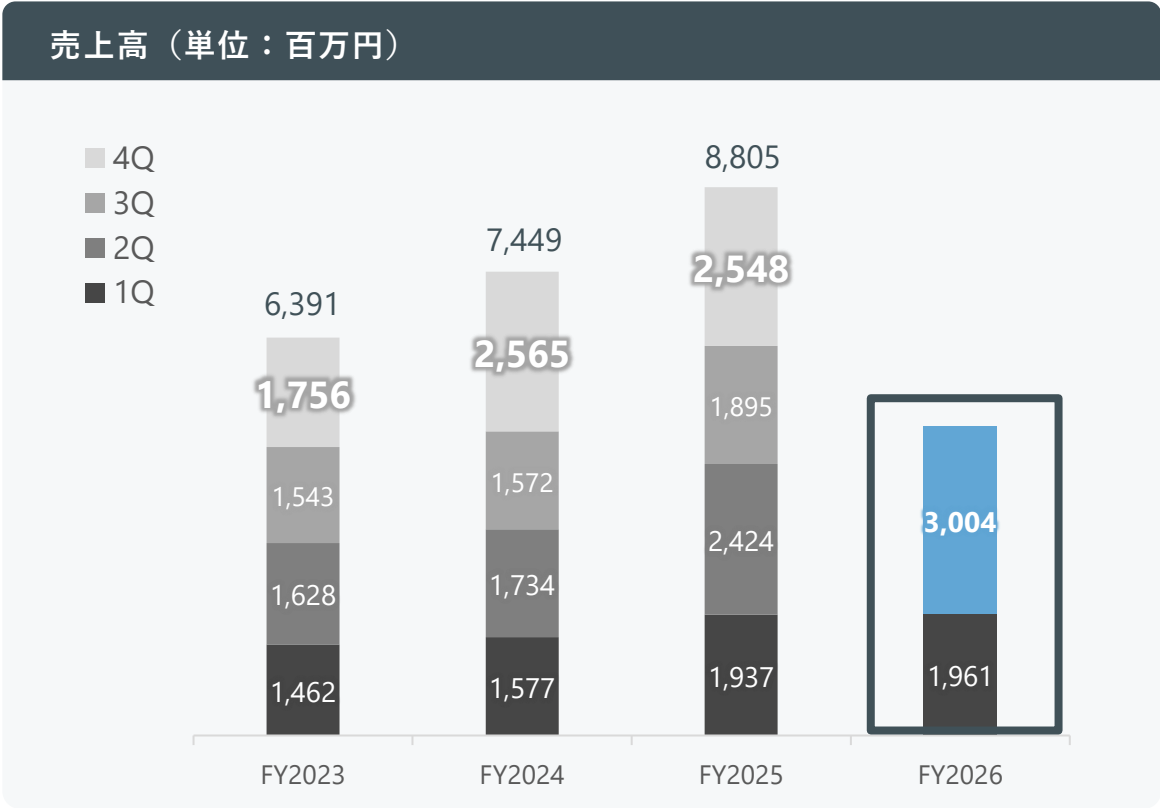
売上高は前年比プラス、営業利益以下各段階利益においては前年比マイナス

今期後半に向けての新規拠点開設及び、新サービス投入に対する先行投資を実施していることによる影響により、営業利益減

	2025年3月期 2Q累計実績	2026年3月期 2Q累計実績	増減率
(単位：百万円)			
売上高	4,361	4,965	+ 13.9%
売上総利益	1,118	1,074	△ 3.9%
販売管理費	754	824	9.2%
営業利益	363	250	△ 31.2%
経常利益	335	242	△ 27.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	213	179	△ 16.0%

ストック型収益へのシフトに向けた取組みを継続

事業拡大を図るとともに、安定収益であるストックビジネスの積み上げによる盤石な収益構造へ転換を図りつつ、ビジネスを展開

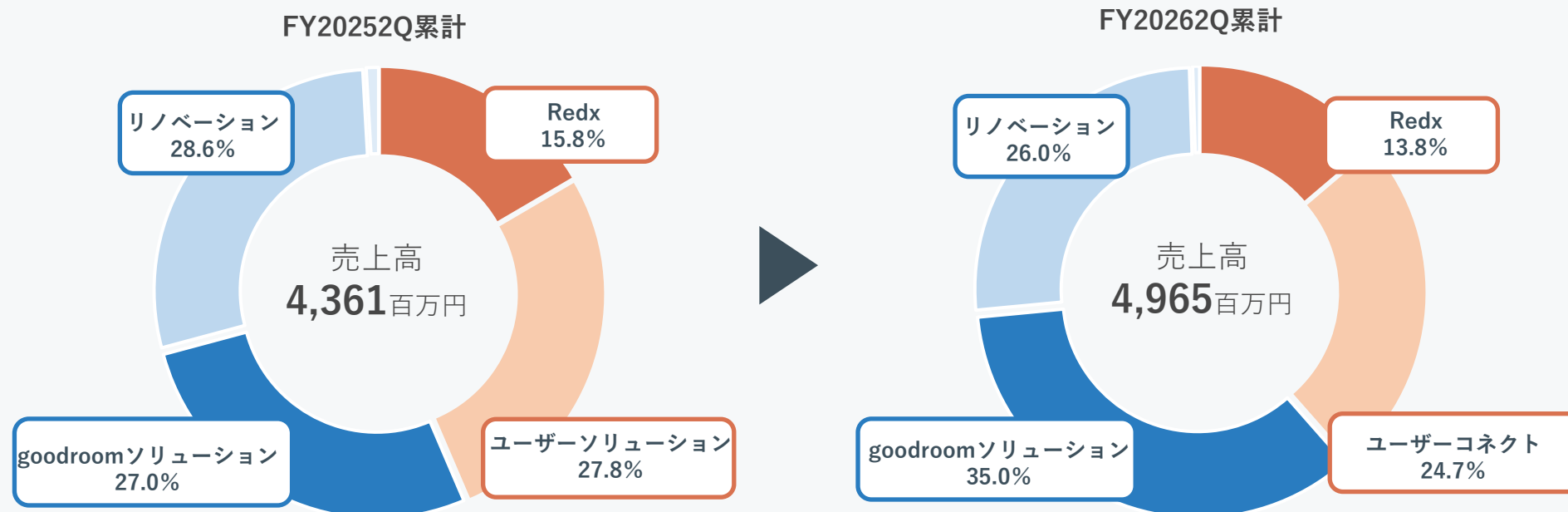


セグメント別売上構成比

暮らしセグメントの運営室増加及び順調な稼働率により、売上構成比増加

goodoffice の稼働率が好調に推移していることに加え、goodroom residence が順調に開業

セグメント別売上構成比



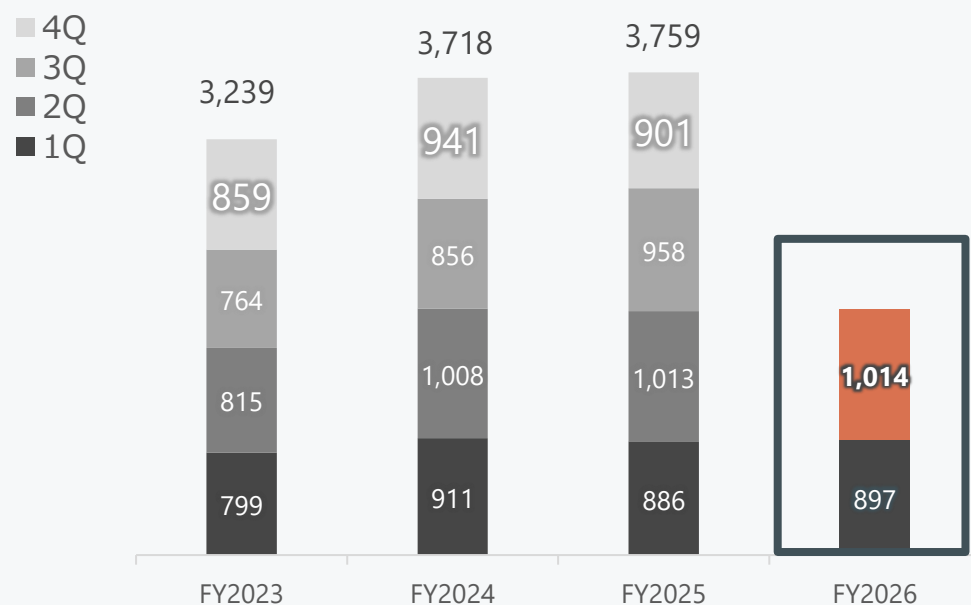
※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております

Redxビジネスにおいて新サービス開発に注力、前年比増収減益

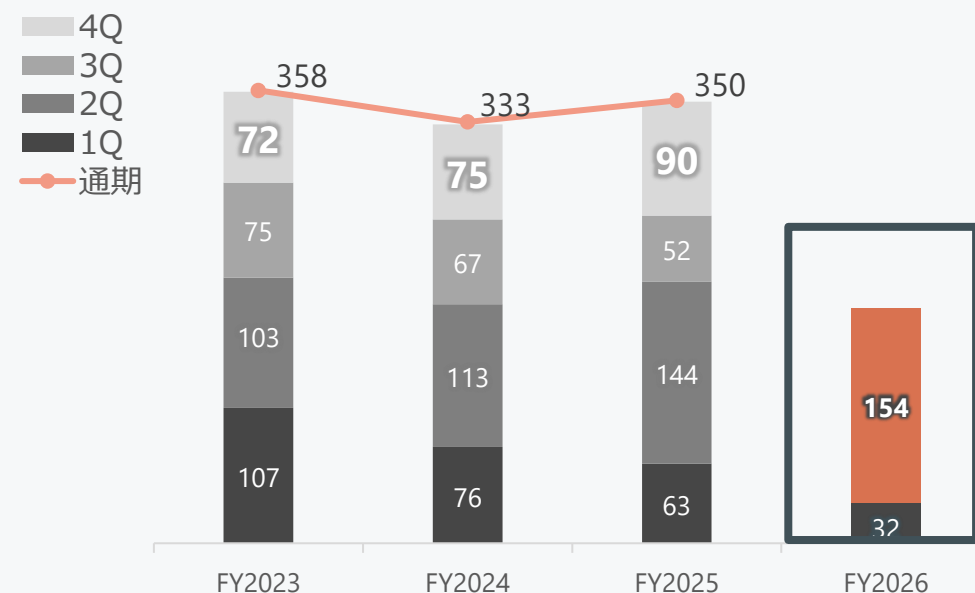
Redxビジネスは、「RedxクラウドPOS百貨店標準」を展開し、百貨店に対し最適なサービスを提供

ユーザーコネクトビジネスは、金融機関や流通小売り等の顧客に向けたシステムの新規開発、システム保守、システム改善改修等のプロジェクトを推進

売上高（単位：百万円）



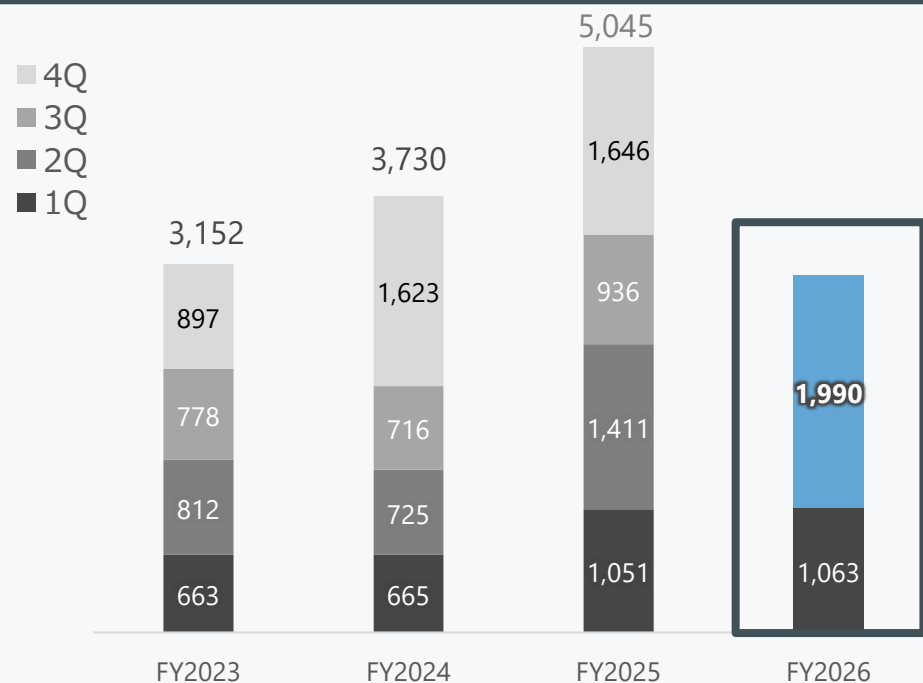
セグメント利益（単位：百万円）



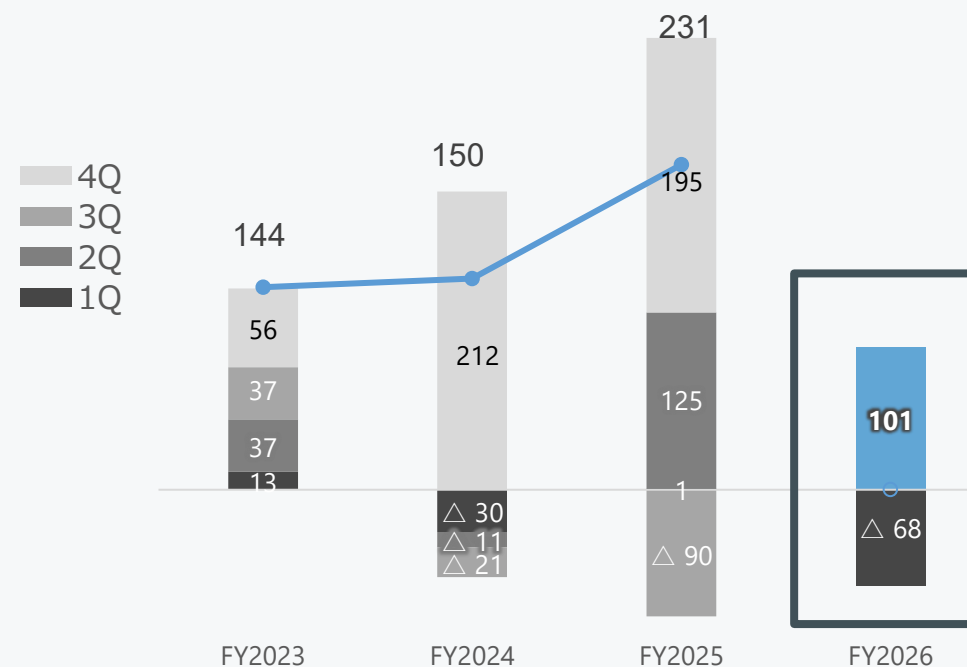
goodroomソリューションビジネスへの投資を先行し、前年比増収減益

リノベーションビジネスは、投資意欲の高い不動産金融系企業からの受注が堅調に推移。goodroomソリューションビジネスは受託した goodroom residence の安定稼働とさらなる収益の向上を図り、ストック型収益の比率を高めることで、売上及び利益の平準化を図る

売上高（単位：百万円）



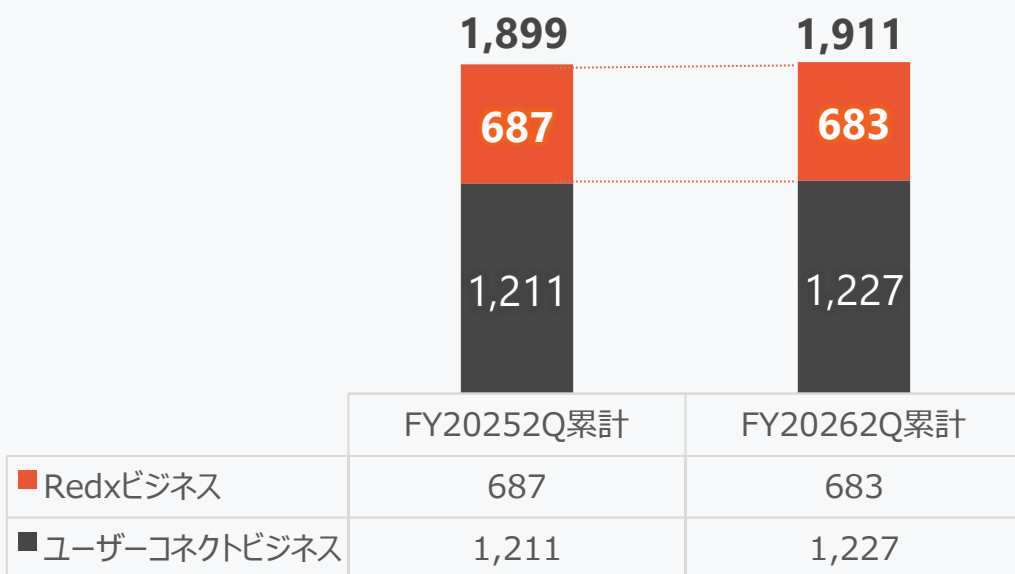
セグメント利益（単位：百万円）



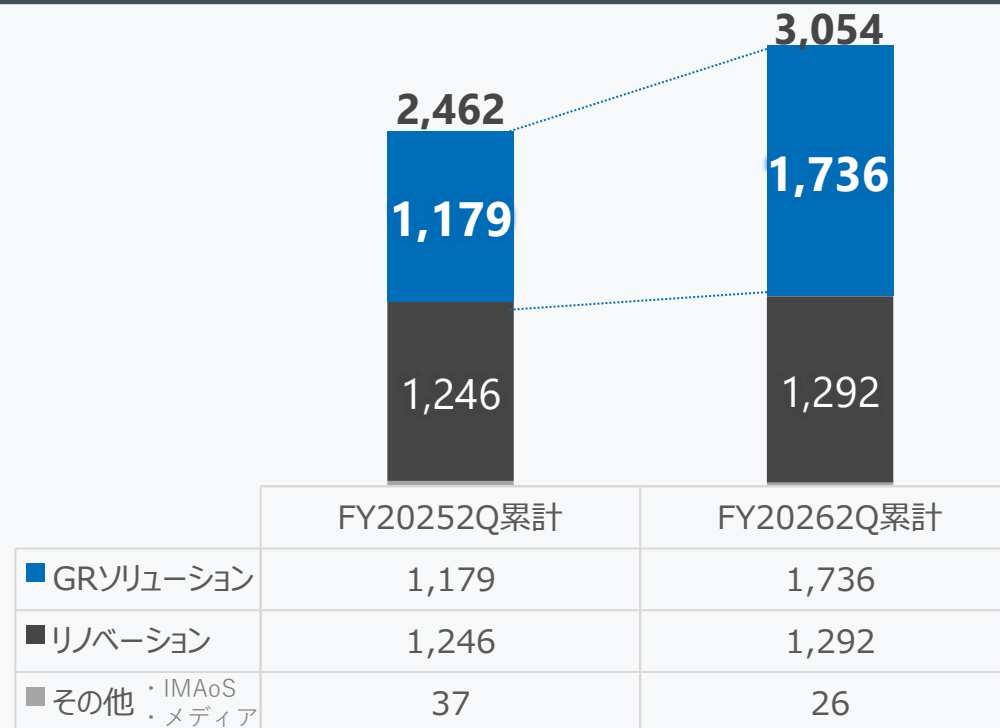
注力ビジネスへ投資を強化しつつ、堅実な運営

現状を着実に維持しつつ、今後は収益構造の転換・成長投資を加速し、中長期的な企業価値向上を目指す

ITセグメント売上高（単位：百万円）



暮らしセグメント売上高（単位：百万円）



2026年 3 月期 注力事業の方針と実績

- ITセグメント注力事業_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

- 暮らしセグメント注力事業_goodroomソリューションビジネスの方針と実績

- ・ goodroomソリューションビジネスの全体像
- ・ 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 の実績と事例



Redx は、流通小売業界における「店舗共通インフラ」の提供を目指す

Redxは、「クラウドPOS」と「クラウド店舗DX」の2つのサービスの総称。小売業の共通インフラを提供し、クライアント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

カスタマイズレスの追求標準機能を共通利用



共通利用可能な標準機能を継続提供し、
改修コストを削減

導入企業の競争領域への投資を促進

業務効率化・簡素化店舗のDX推進



Redx標準機能の導入に伴う、
業務改善と店舗DXを推進

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



わかりやすいUIを追求、教育コスト削減、
ユーザー体験を最適化

使いやすい操作性により、
属人化を解消



Redxビジネス 3つの柱



ロフトへの全店導入をベースに専門店／アパレル店にRedx導入

2023年5月

ロフトへの導入開始※ 1

2024年4月～2025年3月

ブルックス ブラザーズ導入開始※ 2
RedxクラウドPOS免税システム開発完了、
ロフトへ最初の導入開始※ 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3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の導入開発開始※ 6
全百貨店に向け営業開始



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7月

スカイファーム株式を
三菱地所と共同所有※ 8
(第三者割当増資33%超保有)

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連携システム導入※ 8



街のプラットフォーム (Redx) 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 *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）

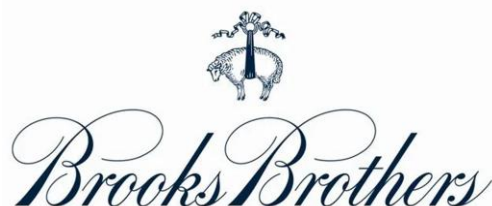
従来の免税手続では、1件あたり10分以上かかっていましたが、Redxの免税システム導入後は、1件あたり3分程度で完了できるようになり、お客様の待ち時間も大幅に短縮できました。

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



三越伊勢丹システム・ソリューションズとの“百貨店標準化ソフトウェア共同開発”及びマーケティングに向けた業務提携※4 及び東武百貨店への取組み

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



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 *2025年5月より導入開始（※5）

三越伊勢丹グループとの業務提携に基づき、『RedxクラウドPOS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 *2025年秋導入開始予定（※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クラウドPOS百貨店標準」が全店導入完了

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クラウドPOS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）

百貨店標準の拡大



■ 今後の展開

他百貨店へ
水平展開

POS周辺
システム
共通化

個別開発最小化
導入・保守
コスト削減

AI
マーケティング
プラットフォーム
構想



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

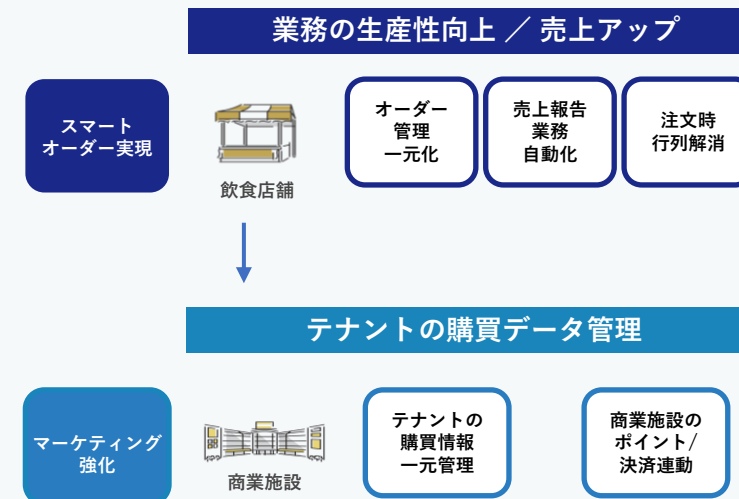
スカイファームへ三菱地所と共同出資となる株式取得及び業務提携※8

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



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



クラウドPOS「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」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

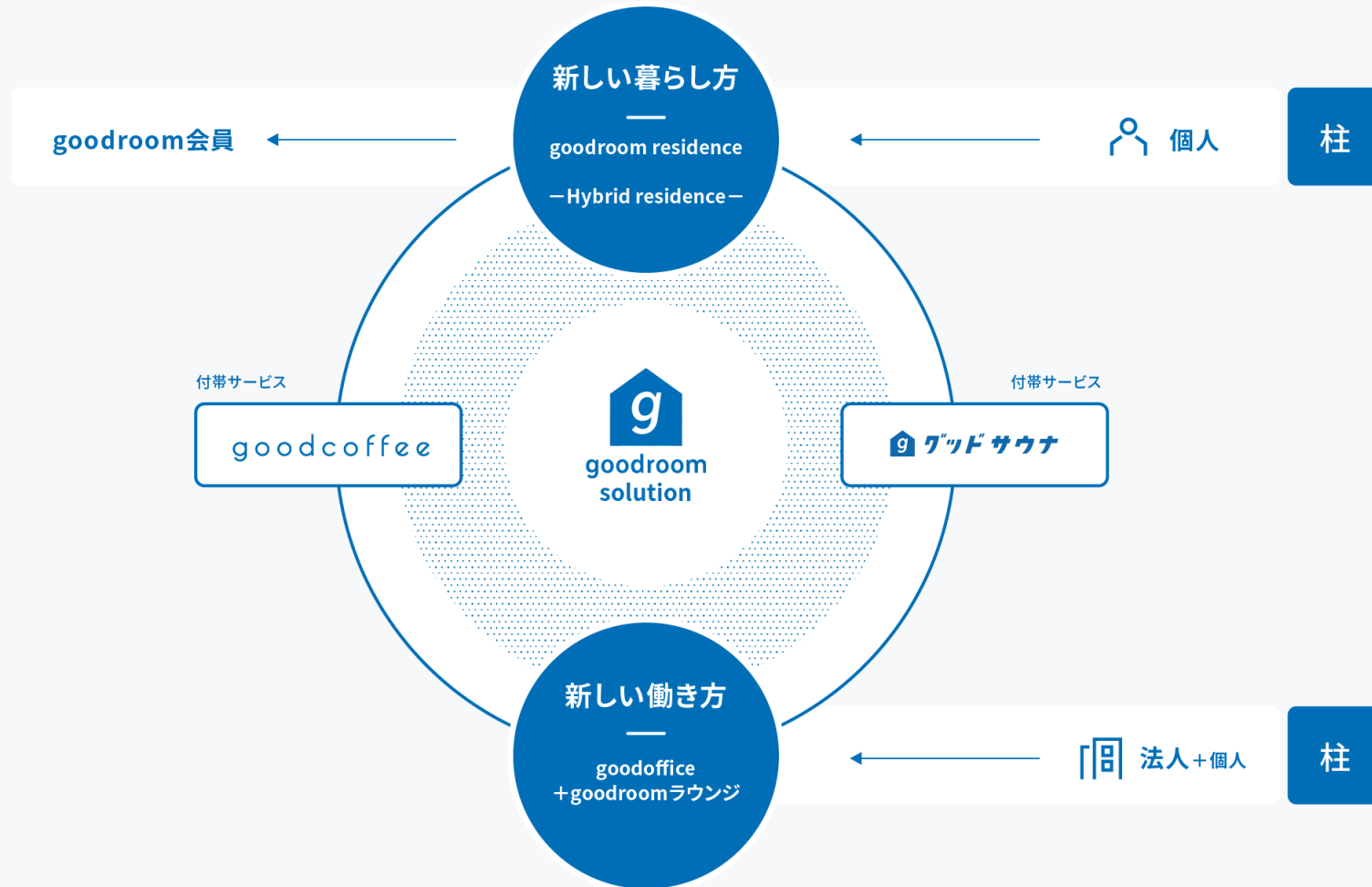
- ✓SC管理システム「MallPro」と自動連携、正確な管理データの日次習得可能
- ✓将来的に顧客IDと購買データを基にしたマーケティング/プロモーション可能



モバイル決済・対面決済
購買データの一元管理を実現



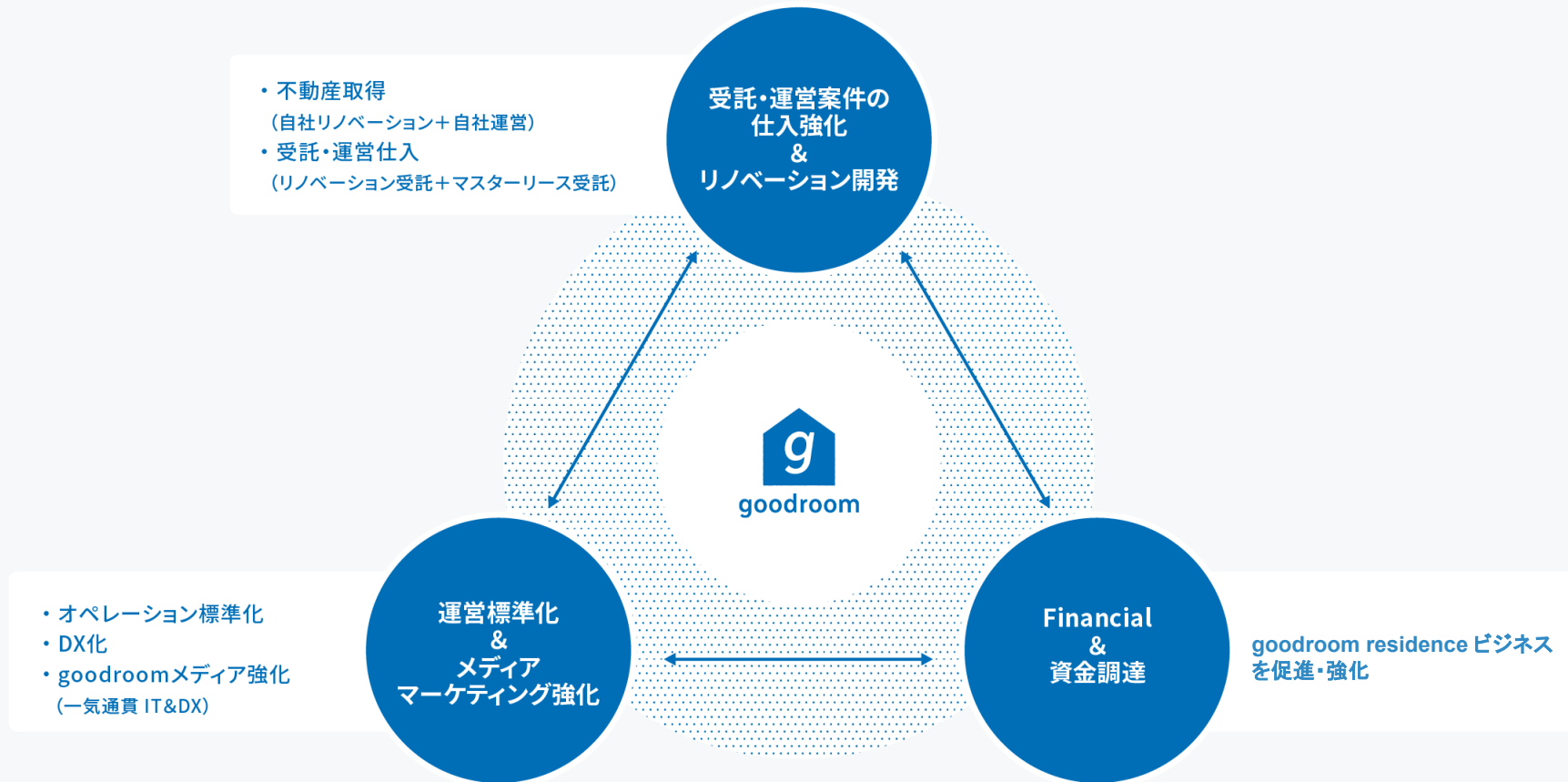
goodroomソリューションビジネスの全体像



goodroom residence 2,000室 達成に向けての3つの柱



2,000室達成に向けての3つの柱



約800室のgoodroom residenceを運営中

2025年9月に goodroom residence 品川高輪を開業し、累計約800室へ。2,000室の達成に向け順調に進捗

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

約300室増設 (累計約800室)

goodroom residence 戸塚（186室）

施工・集客・運営をすべて自社で行うことにより、ローコストで質の高い空間を提供し、所有者様の収益化に貢献

goodroom residence 戸塚

元々社員寮として運営されていた本物件。

1棟まるごとリノベーションし、goodroom residenceとしては過去最大規模となるシェアレジデンスとして再生。1階共用部にはサウナ・コワーキングを開設、2階には、goodroom residence 初のフィットネスルームを完備。また、隣接するスペースに、集中して作業ができるワークスペースやリラックスエリアも併設し、賃貸のように居心地の良い居室と、ホテルのように充実した共用部を自由に利用しながら生活することが可能。会員顧客の利便性をさらに推進。

空き家を、グッドルームが強みとする、自社で施工から集客、運営まで一気通貫で行うことにより、ローコストで収益化するスキームにより再生。



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 lounge 横浜馬車道

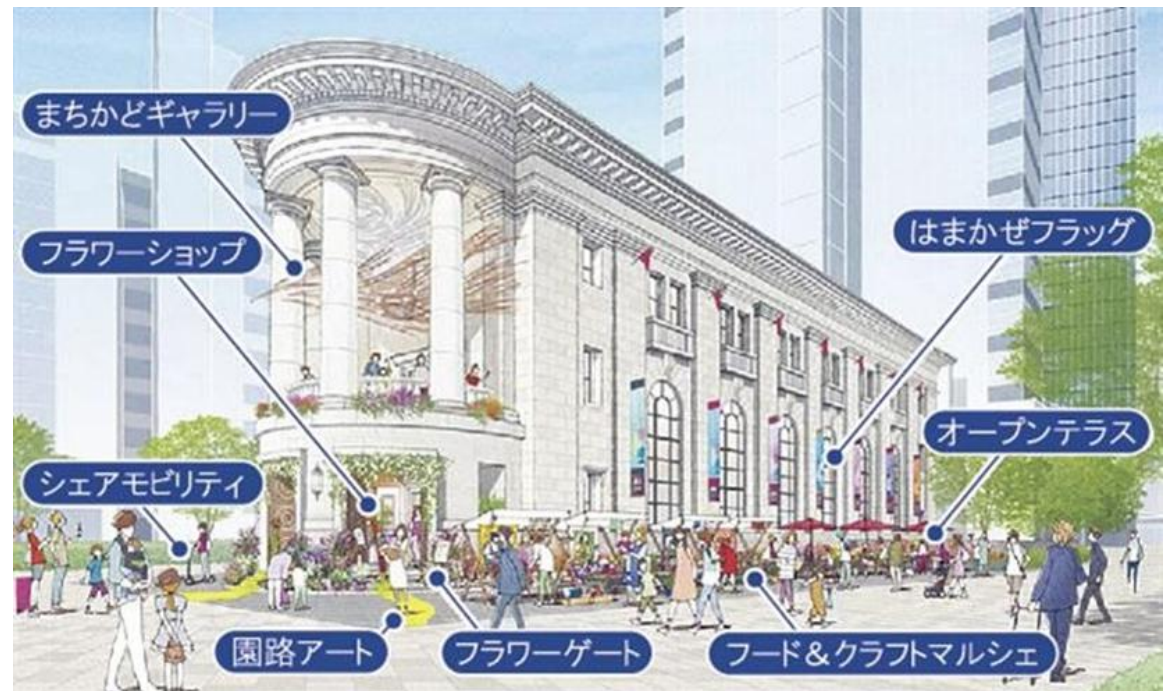
横浜市の歴史的建造物「旧第一銀行横浜支店」の施設名称が「BankPark YOKOHAMA」に決定。当施設内に「goodroom lounge 横浜馬車道」を開業

「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。



2026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

FY2025

FY2026

Redx

Redx

ユーザー
ソリューションユーザー
コネク目
的

■Redxビジネス

- ・流通小売現場での非競争領域（POS等フロントシステム）を中心に「標準化」
- ・導入コスト・維持コストを大幅に軽減



- ・ユーザーに貢献（非競争領域でのコスト軽減を競争領域へ振り向ける）

■ユーザーコネク

- ・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

- ・標準化の推進&強化
- ・Redxコンセプトに共感を得られるクライアント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 solution（パートナー solution 含め）が提供できること

■ユーザーコネク

- ・クライアントの「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クライアントと出来ること

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

FY2026

goodroom
ソリューション

リノベーション

目的

■goodroomソリューションビジネス

- ・アセット企画/リノベーション/集客メディア/運営の一気通貫サイクルで標準化を強化・継続すること
- ・集客メディアを更に強化することで goodroom residence の拡大（2,000室を目指す）に対応できること

■リノベーションビジネス

- ・TOMOSブランドを使い、「リノベーション（部屋単位）/goodroomメディア/仲介」の一気通貫サイクルで安定的ビジネスを維持すること
- ・運営サービスビジネスが対象としない「共通化」できる大型物件について更に標準化することで利益率向上を図ること

課題

■goodroomソリューションビジネス

- ・goodroomソリューションビジネスにおける大型物件の標準化をリノベーションビジネスと共通化することで一体化を図ること

■リノベーションビジネス

- ・大型物件のリノベーションに関し、運営サービスビジネスとリノベーションビジネスの棲み分けを明確にすることと標準化での一体化を目指すこと

2026年3月期 連結業績予想



投資を強化・継続しつつ過去最高の売上高及び営業利益以下各利益となる業績予想を設定

(単位：百万円)	2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 業績予想	増減率
売上高	8,805	10,000	+ 13.6%
営業利益	605	700	+ 15.7%
経常利益	550	680	+ 23.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	337	446	+ 32.1%

Appendix

- コーポレートガバナンス
- 会社アウトライン



配当予想

内部留保の充実を図り事業拡大のための投資を優先しつつも株主の皆さまへの利益還元が可能との判断に至り、2023年3月期より配当開始いたしました
経営基盤の強化と事業拡大のための投資を勘案し、安定的な配当を継続する方針です

	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
2024年 3 月期実績	—	0円00銭	—	3円00銭	3円00銭
2025年 3 月期実績	—	0円00銭	—	4円00銭	4円00銭
2026年 3 月期（予想）	—	0円00銭	—	4円00銭	4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みます。

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	5ジェンダー平等を 実現しよう 8働きがいも 経済成長も

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

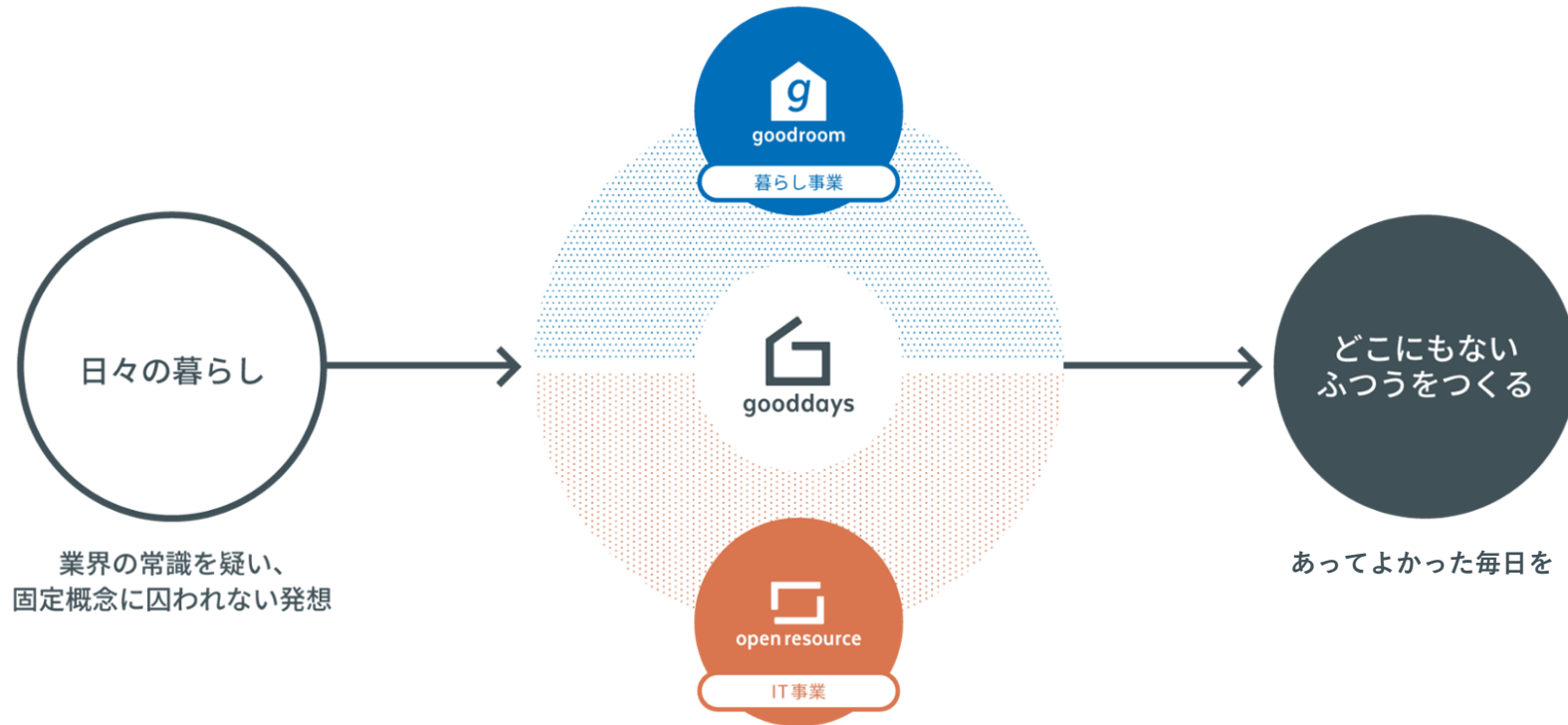
「あったらうれしい」を「あってよかった」に変えること。

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	370人（2025年9月末現在、連結）	
資本金	3,888万円（2025年9月末現在）	
本社所在地	東京都品川区北品川1-23-19 goodoffice 品川	
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
	田所 亮	取締役 グループ人事採用部長
	菅原 貴弘	社外取締役
	中村 岳	社外取締役



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。

