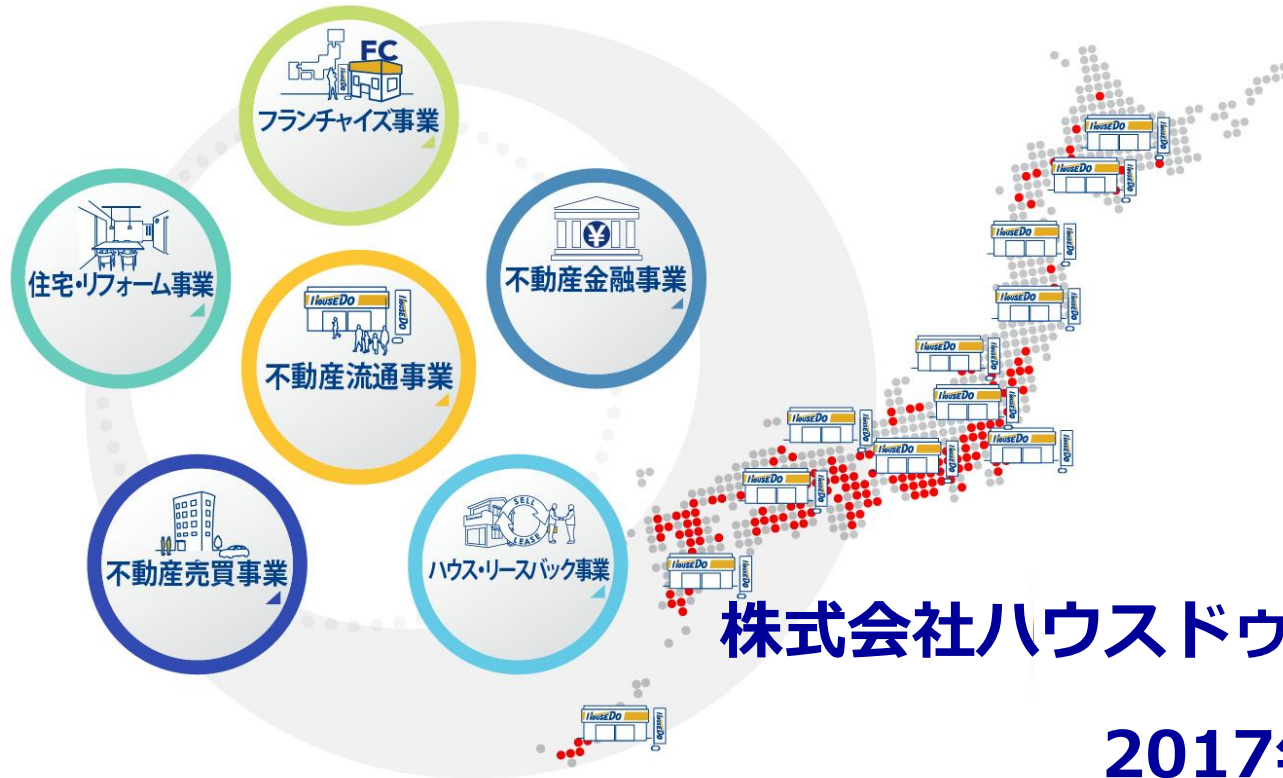




# 2017年6月期決算補足資料



**1**

**2017年6月期連結決算概要**

**2**

**2017年6月期セグメント別決算概要**

**3**

**2018年6月期 業績予想**

**4**

**会社概要**

**1**

**2017年6月期連結決算概要**

**2**

**2017年6月期セグメント別決算概要**

**3**

**2018年6月期 業績予想**

**4**

**会社概要**

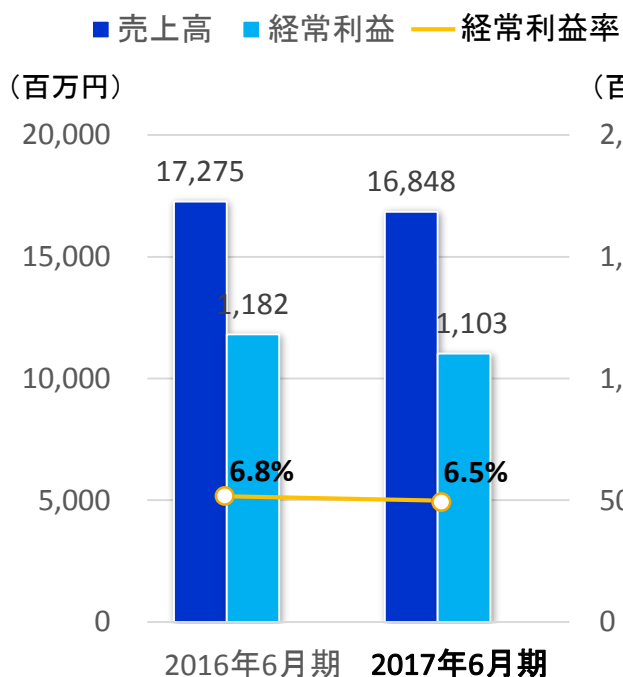
<p>2017年6月期 通期実績</p>	<p>中期経営計画の初年度(2016年7月～2019年6月期)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>計画</th> <th>実績 (百万円)</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経常利益</td> <td>1,100</td> <td>1,103</td> <td>○達成</td> </tr> <tr> <td>純利益</td> <td>715</td> <td>737</td> <td>○達成</td> </tr> <tr> <td>配当性向</td> <td>20%</td> <td>23%</td> <td>○達成</td> </tr> </tbody> </table>		計画	実績 (百万円)		経常利益	1,100	1,103	○達成	純利益	715	737	○達成	配当性向	20%	23%	○達成
	計画	実績 (百万円)															
経常利益	1,100	1,103	○達成														
純利益	715	737	○達成														
配当性向	20%	23%	○達成														
<p>重要施策 進捗</p>	<p><b>ストック事業への投資が順調に進捗</b> (FC事業:ハウス・リースバック事業:不動産金融事業) ➡ <b>再び成長軌道へ</b></p>																
<p>市場変更</p>	<p>2016年12月8日 東京証券取引所市場第一部へ指定変更</p>																
<p>配 当</p>	<p>■ 東証1部市場変更及び上記業績に伴い、配当金を増額 <b>期末配当金 1株当たり 17円から 20円に増配</b> (平成29年9月26日開催予定の定時株主総会に付議いたします。)</p>																

# 2017年6月期 連結損益計算書概要



単位(百万円)

(前年同期比較)



	2016/6期		2017/6期		前年同期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	17,275	100.0%	16,848	100.0%	▲2.5%
売上総利益	6,153	35.6%	6,572	39.0%	+6.8%
販売費及び 一般管理費	4,875	28.2%	5,323	31.6%	+9.2%
営業利益	1,277	7.4%	1,249	7.4%	▲2.2%
営業外収益	49	0.3%	83	0.5%	+68.1%
営業外費用	144	0.8%	229	1.4%	+58.9%
経常利益	1,182	6.8%	1,103	6.5%	▲6.7%
純利益	741	4.3%	737	4.4%	▲0.5%

- 売上総利益: 前年同期比6.8%増
- 売上総利益率: ストック型収益事業伸長により3.4ポイント向上
- 販管費: 9.2%増 成長事業への人財採用・広告費宣伝投資による

# 2017年6月期 前期予算・実績及び今期計画



単位(百万円)



	2017/6期 通期 (予)	2017/6期 通期 実績	通期 進捗率	2018/6期 通期 (予)
売上高	16,322	16,848	103.2%	17,146
営業利益	1,247	1,249	100.1%	1,603
経常利益	1,100	1,103	100.2%	1,400
純利益	715	737	103.1%	920
1株当たり純利益 (円)	84.45	87.02	103.0%	108.29

■売上高 168.4 億円 → 計画比103.2% ■経常利益 11.0億円 → 計画比100.2%

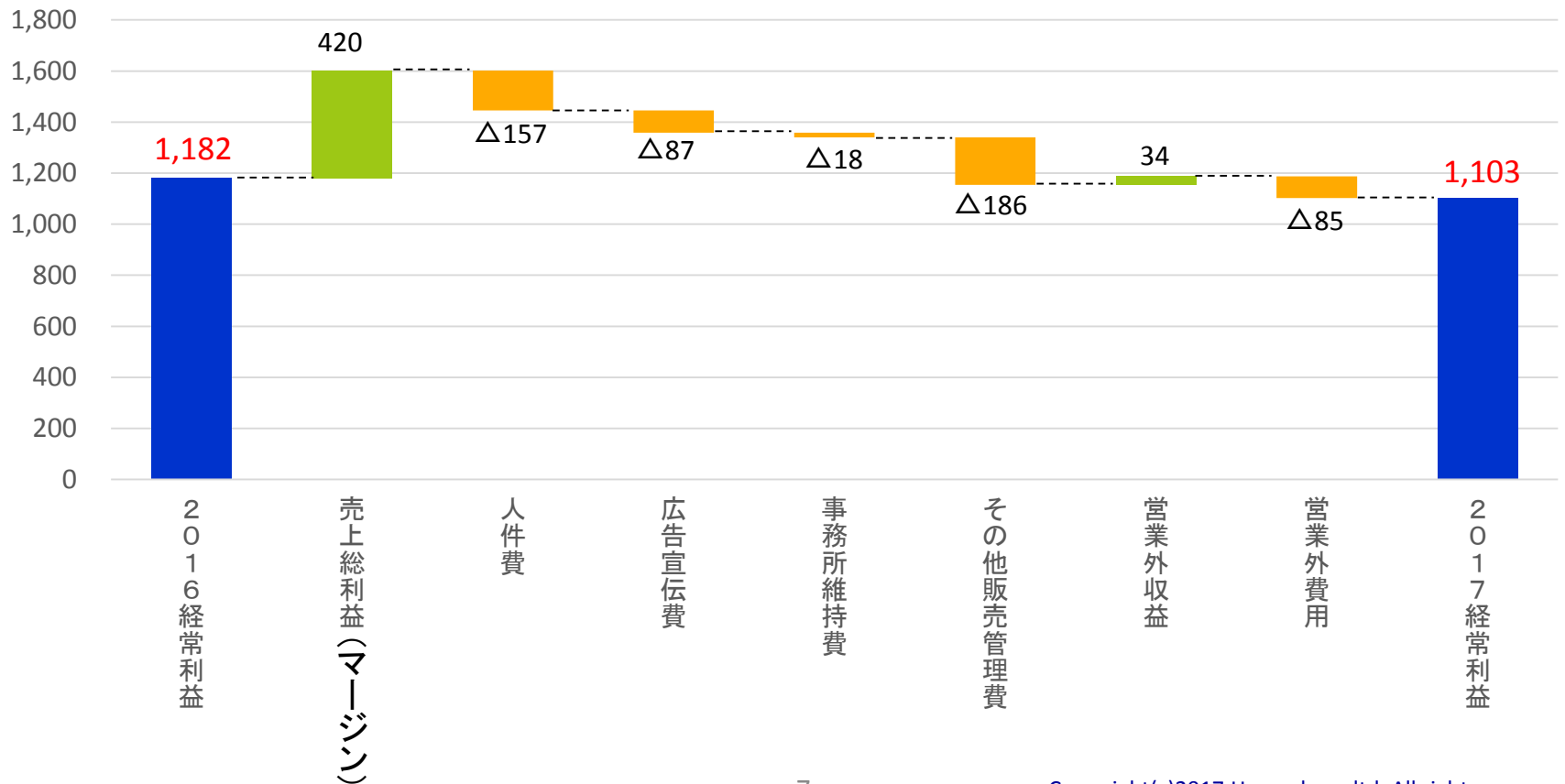
■今期計画: 経常利益は、27.0%増益の14億円(経常利益率8.2%)を計画

# 経常利益増加要因内訳



- フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業のストック事業の業績が好調  
不動産流通事業は住宅ローン低金利の事業環境良好で業績好調により **マージンUP**
- ストック型事業注力に、人件費、広告宣伝費投資 その他販管費は、システム保守投資等

単位(百万円)



# 販売費及び一般管理費の内訳



## 販売費及び一般管理費

(百万円)

	2016/6期		2017/6期		前年同期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	4,875	28.2%	5,323	31.6%	9.2%
人件費	2,540	14.7%	2,697	16.0%	6.2%
広告宣伝費	1,033	6.0%	1,120	6.6%	8.4%
事務所維持費	198	1.1%	216	1.3%	9.0%
その他	1,103	6.4%	1,289	7.7%	16.9%
(売上総利益)	6,153	35.6%	6,572	39.0%	+6.8%

■売上高販管費率 前年同期 28.2% → 31.6%に増加

■既存社員をFC事業、ハウス・リースバック事業へ優先配置し、収益拡大の機会に対応

■広告費はチェーン店舗数増加による広告等の増加及びフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業の成長加速に向けた投資によるもの その他販管費は、収益物件売却による手数料、株主優待の実施、システム保守対応による管理費の増加



# 連結貸借対照表



(百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	増減
流動資産	7,393	<b>12,212</b>	+4,818
現金及び預金	2,001	<b>3,129</b>	+1,128
たな卸資産	4,916	<b>5,804</b>	+887
その他	475	<b>3,276</b>	+2,800
固定資産	5,501	<b>8,060</b>	+2,559
有形固定資産	5,207	<b>7,729</b>	+2,522
無形固定資産	72	<b>56</b>	▲16
投資その他の資産	220	<b>274</b>	+53
資産合計	12,895	<b>20,273</b>	+7,378

(百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	増減
負債	10,725	<b>17,494</b>	+6,768
流動負債	6,003	<b>10,071</b>	+4,068
固定負債	4,722	<b>7,422</b>	+2,700
純資産	2,169	<b>2,779</b>	+609
株主資本	2,168	<b>2,776</b>	+607
その他包括利益累計	0	<b>0</b>	0
新株予約権	1	<b>2</b>	+1
負債純資産合計	12,895	<b>20,273</b>	+7,378

自己資本比率： 16.8% → 13.7%

- 利益剰余金等の増加に伴い現金及び預金増加
- 棚卸資産の増加は、販売用不動産及び仕掛販売用不動産の増加に伴うもの
- 流動資産その他の増加は、不動産金融事業の融資案件増加に伴う営業貸付金2,865百万円によるもの
- 有形固定資産の増加は、ハウス・リースバックの案件増加に伴うもの

- 流動負債の増加は、不動産金融事業の融資案件増加に伴う短期借入金増加によるもの
- 固定負債の増加は、ハウス・リースバックの案件取得、不動産金融事業の融資案件のための長期借入金の増加によるもの
- 株主資本の増加は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加によるもの

# 株主配当について



- 方針：持続的な業容拡大と収益性向上により企業価値を向上
- 2017年6月期 上場記念配当3円 普通配当17円 合計20円の配当
- 2018年6月期 25%以上を基本水準と定め実施

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期 予想
1株当たり配当額(円)	16	20	27
配当総額(百万円)	135	169	229
1株当たり利益(円)	88.31	87.02	108.29
配当性向	18.1%	23.0%	25%以上

※配当に関しては、2017/6/12リリースに基づく

日付	リリース内容
2017/4/3	「家・不動産買取専門店」の加盟契約数が100店舗を突破しました
2017/5/11	当社のWEBシステムが経済産業省委託事業におけるIT導入補助金対象サービスに認定
2017/5/15	連結子会社の商号変更及び代表取締役の異動に関するお知らせ
2017/6/8	住みながらその家を売却できるサービス「ハウス・リースバック」の新たな取り組みについて
2017/6/12	配当予想の修正(東証一部市場変更記念配当)に関するお知らせ
2017/6/15	「安藤流市場予測・これからの不動産業界の成長戦略セミナー」開催のお知らせ
2017/6/27	連結子会社におけるシンジケートローン契約締結に関するお知らせ

詳細はホームページをご覧ください。

1

2017年6月期連結決算概要

2

2017年6月期セグメント別決算概要

3

2018年6月期 業績予想

4

会社概要

## セグメント別売上高

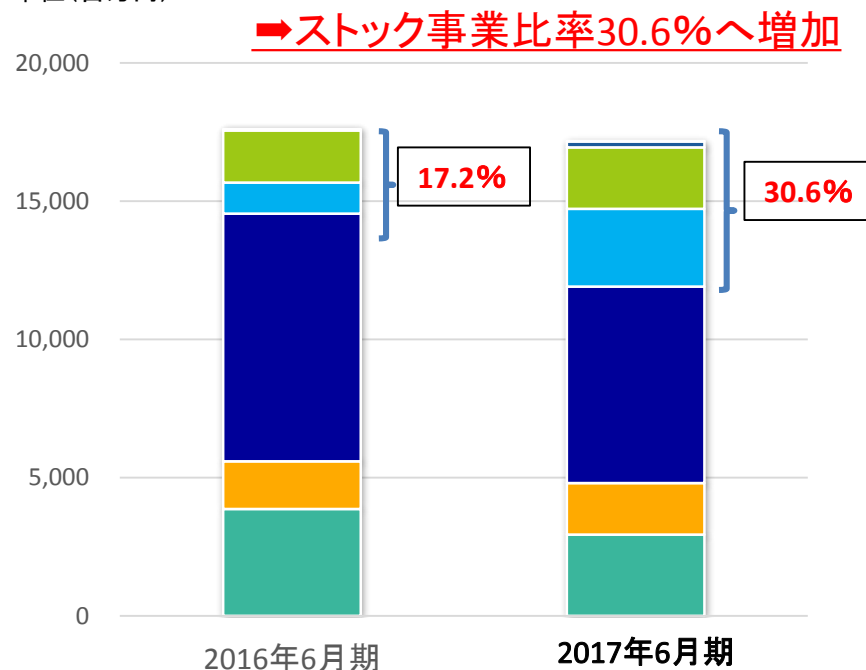
(前年同期比較)

単位(百万円)

	2016/6期	2017/6期	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,880	2,220	+18.1%
ハウス・リースバック事業	1,128	2,807	+148.9%
不動産金融事業	23	221	+824.3%
不動産売買事業	8,949	7,111	▲20.5%
不動産流通事業	1,722	1,859	+7.9%
住宅・リフォーム事業	3,873	2,944	▲24.0%
その他	31	10	▲67.5%
調整額	▲333	▲326	—
合計	17,275	16,848	▲2.5%

## セグメント別売上高推移グラフ

単位(百万円)



■ 中期経営計画によるストック型収益事業(FC・HLB・金融)の拡大方針

売上に占めるストック事業比率: 前期計画21.4%→実績30.6%

■ 不動産売買事業: 前期比減は、前々期は高額物件やその前期の期ズレ案件の影響

■ 住宅・リフォーム事業: 新築注文建築受注減による影響

## セグメント別利益表

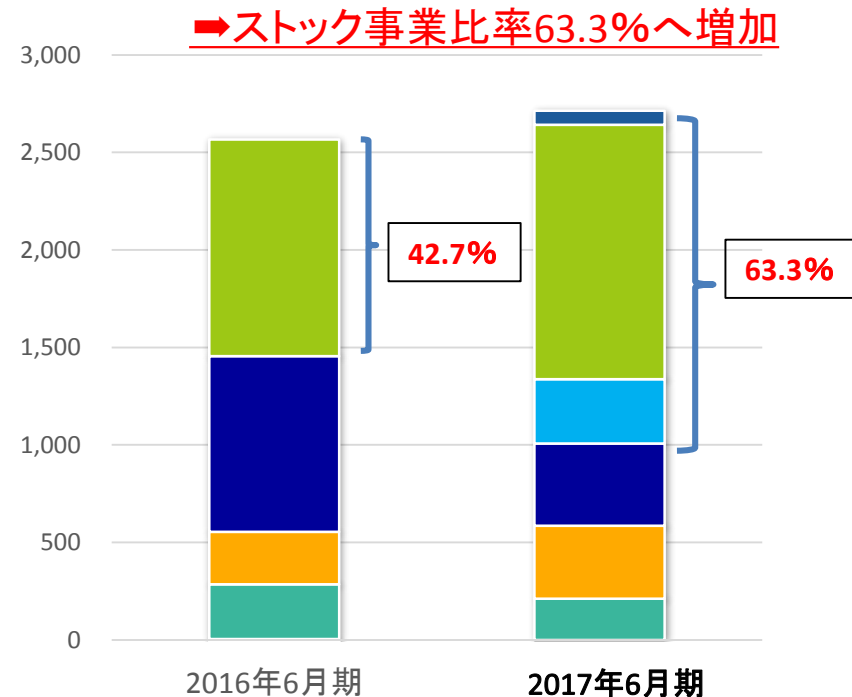
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2016/6期	2017/6期	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,110	1,304	+17.5%
ハウス・リースバック事業	▲8	330	—
不動産金融事業	▲14	72	—
不動産売買事業	902	422	▲53.2%
不動産流通事業	268	373	+39.1%
住宅・リフォーム事業	281	212	▲24.3%
その他	5	▲17	—
調整額	▲1,268	▲1,450	—
合計	1,277	1,249	▲2.2%

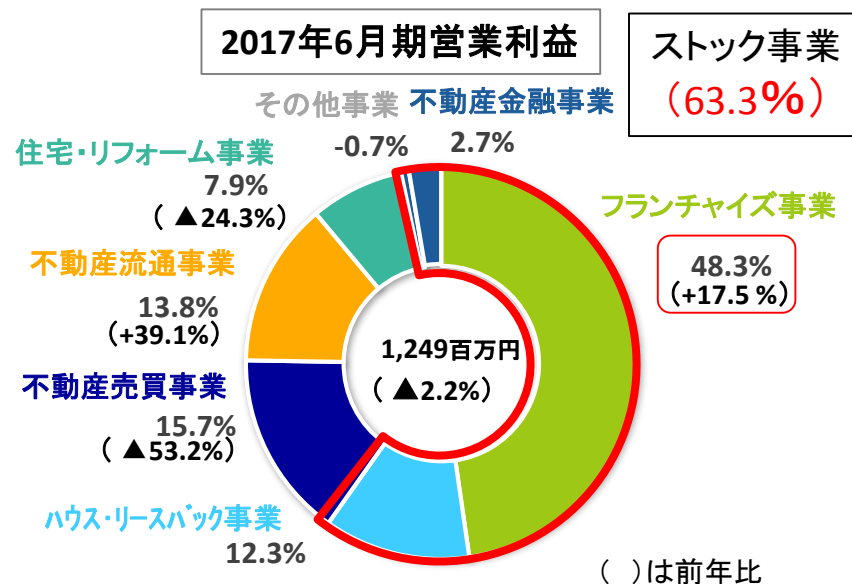
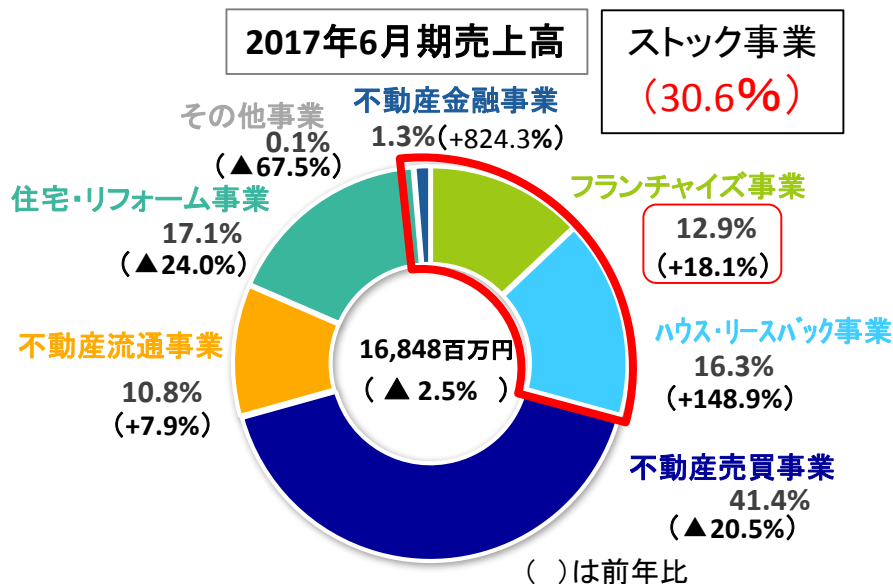
## セグメント別利益推移グラフ

単位（百万円）



- 利益に占めるストック型収益事業比率：前期計画56.6%→実績63.3%
- フランチャイズ事業：加盟店舗数増により安定して収益を積み上げ
- ハウス・リースバック事業：物件ストック積み増し 人財・広告宣伝投資の中でも利益転換
- 不動産流通事業：成長事業への人財シフトも生産性向上により収益性向上

# 2017年6月期 セグメント売上高・利益構成比



単位(百万円)	2016/6期	2017/6期	2018/6期(予)	増減率
フランチャイズ事業	1,880	2,220	2,556	+15.1%
ハウス・リースバック事業	1,128	2,807	2,166	▲22.8%
不動産金融事業	23	221	490	+121.6%
不動産売買事業	8,949	7,111	7,375	+3.7%
不動産流通事業	1,722	1,859	1,901	+2.3%
住宅・リフォーム事業	3,873	2,944	2,978	+1.2%
その他	31	10	—	—
調整額	▲333	▲326	▲323	—
合計	17,275	16,848	17,146	+1.8%

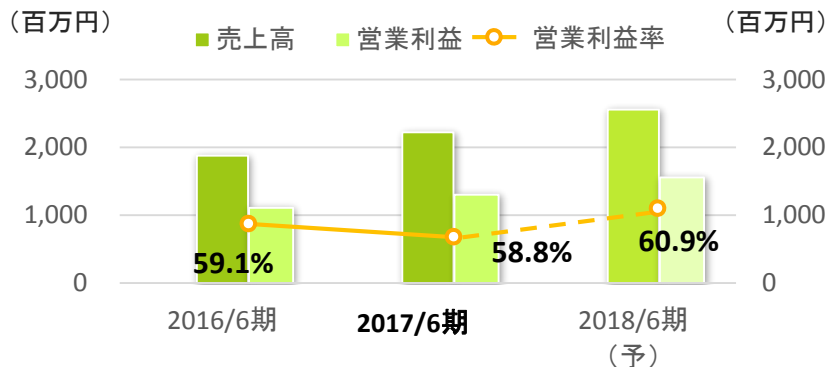
単位(百万円)	2016/6期	2017/6期	2018/6期(予)	増減率
フランチャイズ事業	1,110	1,304	1,558	+19.4%
ハウス・リースバック事業	▲8	330	331	+0.3%
不動産金融事業	▲14	72	160	+119.9%
不動産売買事業	902	422	481	+14.0%
不動産流通事業	268	373	253	▲32.2%
住宅・リフォーム事業	281	212	201	▲5.1%
その他	5	▲17	—	—
調整額	▲1,268	▲1,450	▲1,382	—
合計	1,277	1,249	1,603	+28.4%



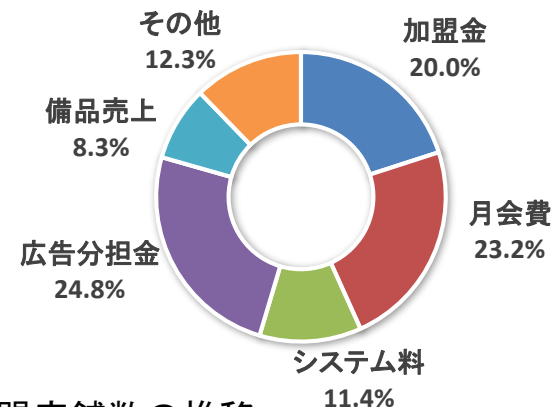
# フランチャイズ事業



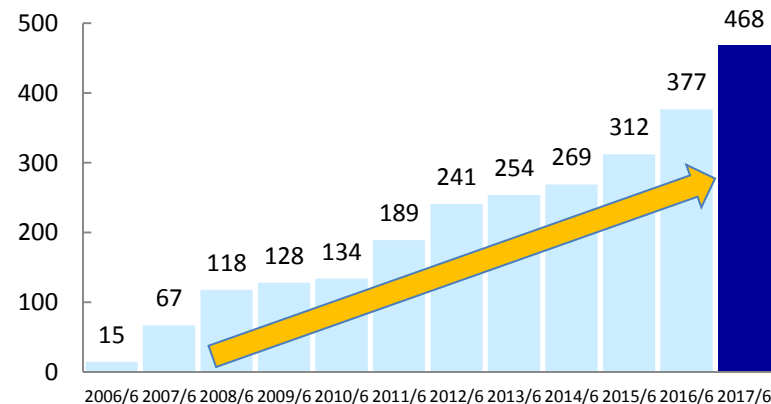
## 売上高・営業利益推移



## フランチャイズ事業売上構成



## 加盟店舗数の推移



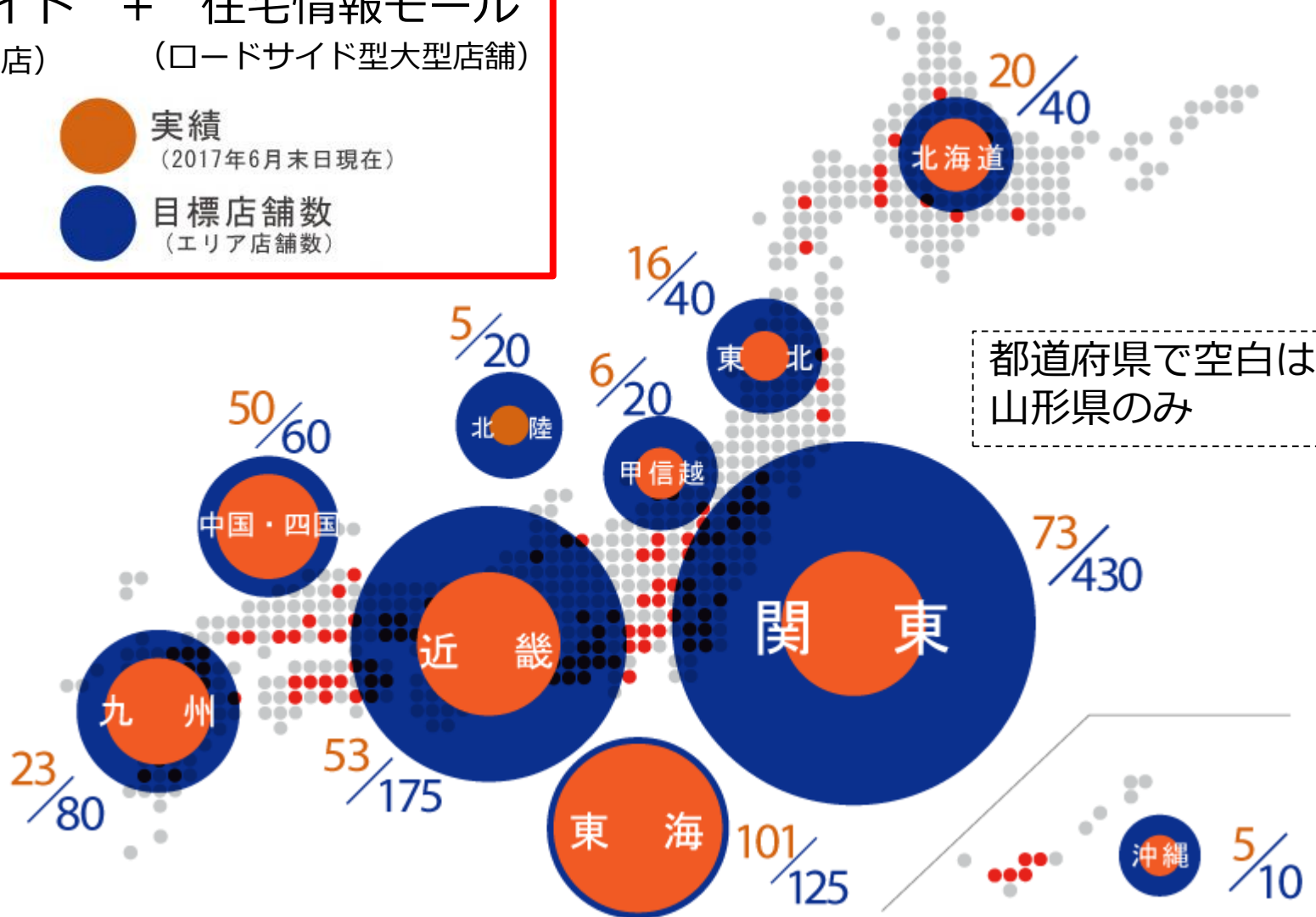
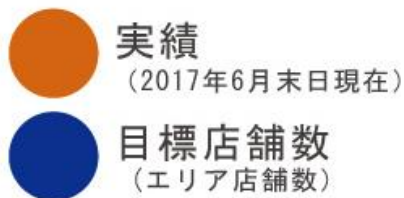
	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	1,880	<b>2,220</b>	+18.1%	2,556
営業利益(百万円)	1,110	<b>1,304</b>	+17.5%	1,558
営業利益率(%)	59.1%	<b>58.8%</b>	—	60.9%
累計加盟店舗数	377	<b>468</b>	+24.1%	573
累計開店店舗数	317	<b>378</b>	+19.2%	457

- 新規加盟契約数144件
- 新規開店店舗数110店舗 **着実に積み上げ**
- 不動産取引に関する新サービス提供により加盟店を通じて顧客サービスを向上
- 広告宣伝費投資、東証一部昇格の効果により集客増効果



# 拡大するFC店舗ネットワーク

サテライト (仲介専門店) + 住宅情報モール (ロードサイド型大型店舗)



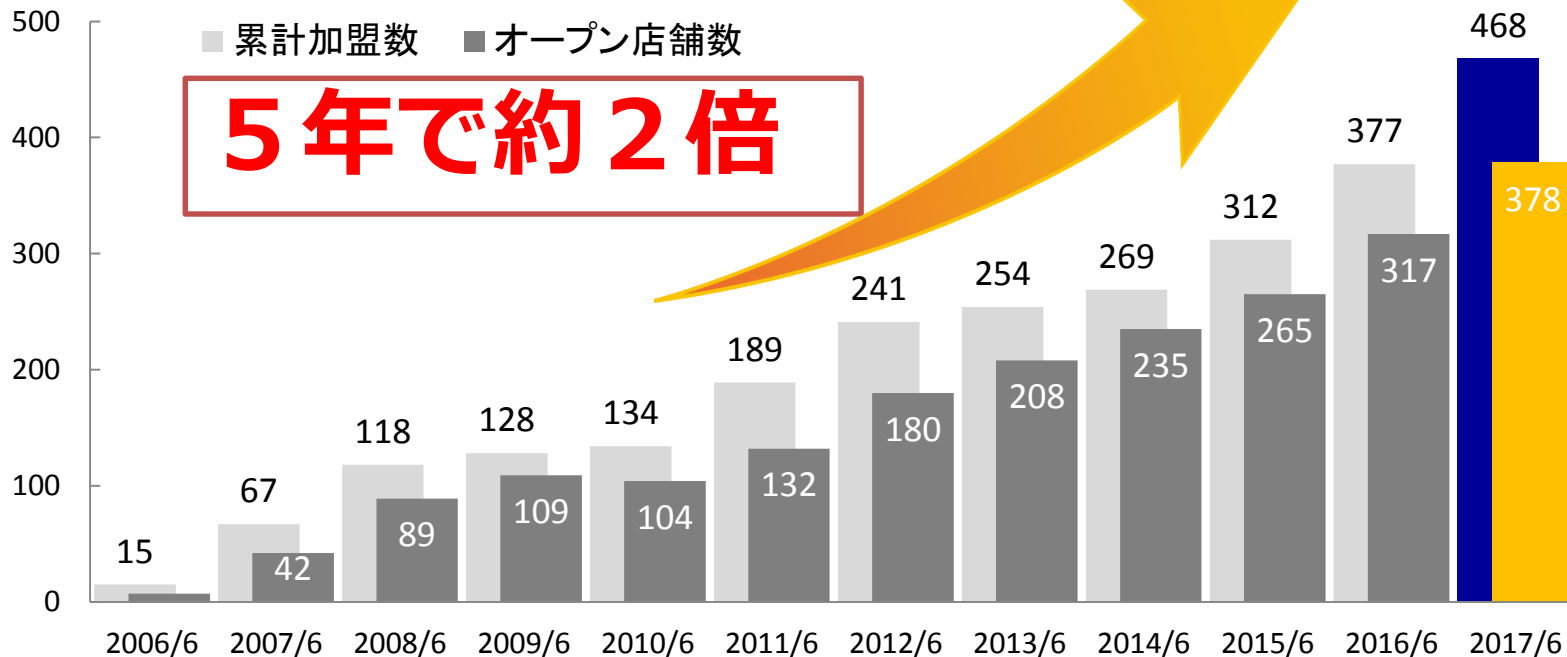


# フランチャイズ店舗数推移



2017年6月30日現在468店舗【内訳 FC：451店舗、直営17店舗】

※内準備中90店舗



	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	合計
FC加盟店	341	110	0	451
直営店	6	6	5	17
合計	347	116	5	468



## フランチャイズ 事業

- ・ 不動産 F C チェーン  
    **目標：国内1000店舗**  
    **アジア50,000店舗**
- ・ 自社、他社問わず  
    **すべての情報を紹介**
- ・ 消費者にとって  
    **安心、便利な窓口**
- ・ 中小不動産業者の  
    **ネットワークを構築**

# 目標：2020年700店舗、2025年1000店舗

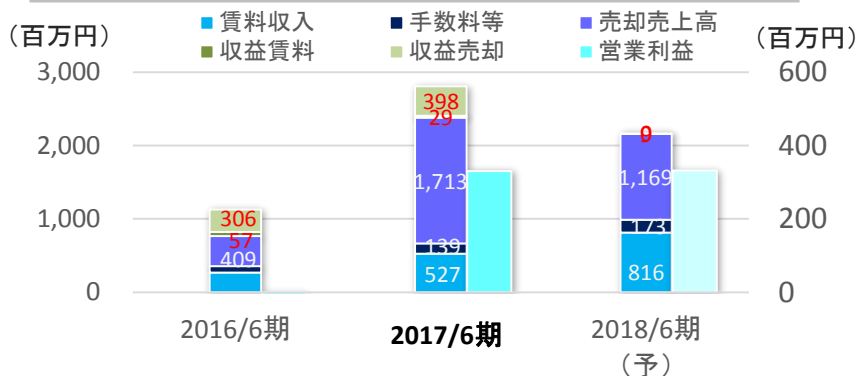




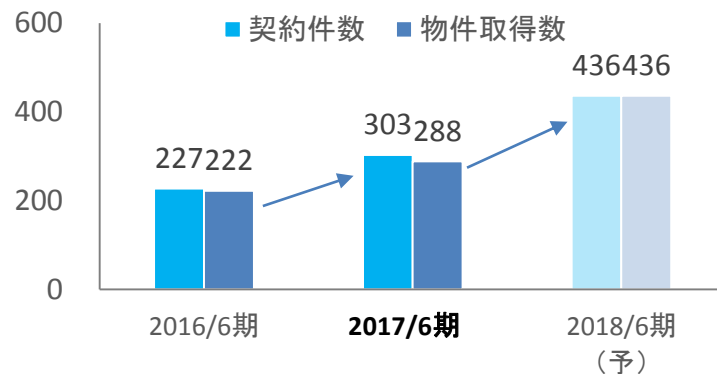
# ハウス・リースバック事業



## 売上高・営業利益推移

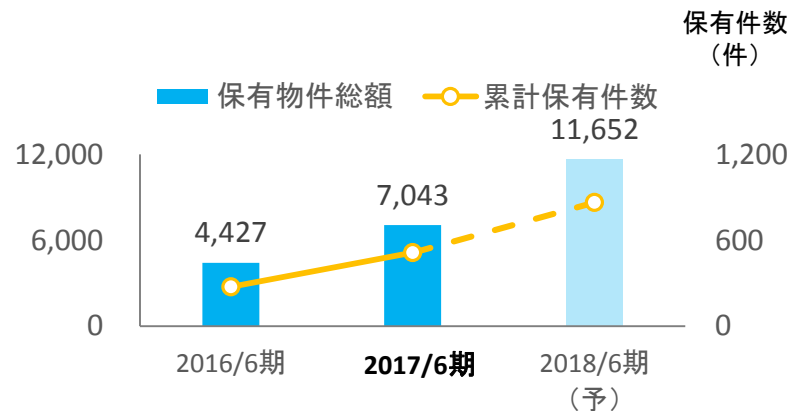


## 契約件数・物件取得数の推移



	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	1,128	2,807	+148.9%	2,166
営業利益(百万円)	▲8	330	—	331
営業利益率(%)	—	11.8%	—	15.3%
契約件数	227	303	+33.5%	436
物件取得数	222	288	+29.7%	436
累計保有件数	274	513	+87.2%	863
保有物件総額(百万円)	4,427	7,043	+59.1%	11,652

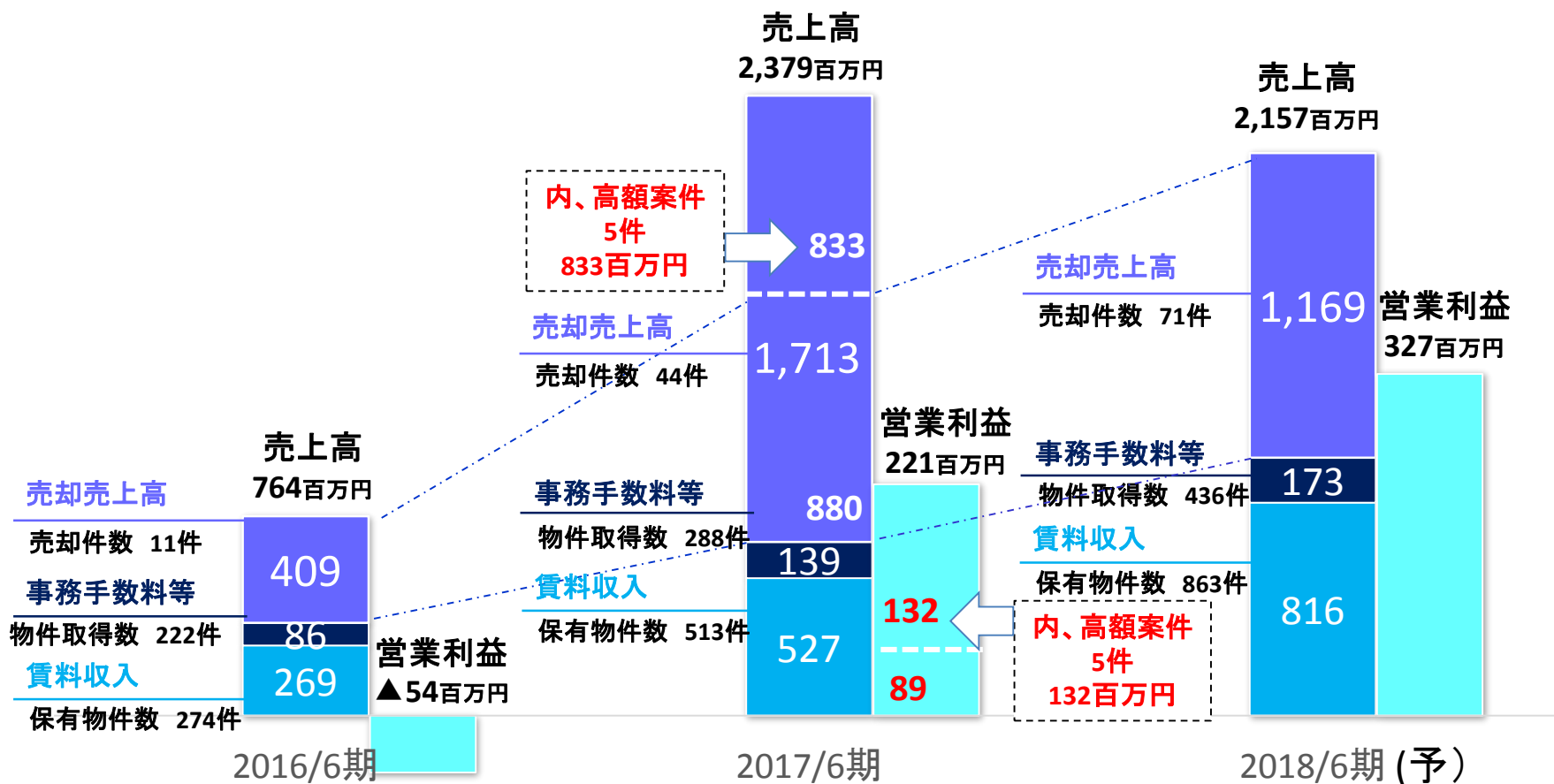
## 保有物件件数・総額の推移



■ 新規取得288件 ■ HLB売却: 累計44件 1,713百万円 収益売却: 2件 398百万円  
 ■ 保有件数513件・保有総額70億円 順調に増加 ■ 高額の物件売却による影響  
 ■ 人財・広告宣伝投資により契約件数: 前期累計平均18.9件/月→今期25.3件/月に増加



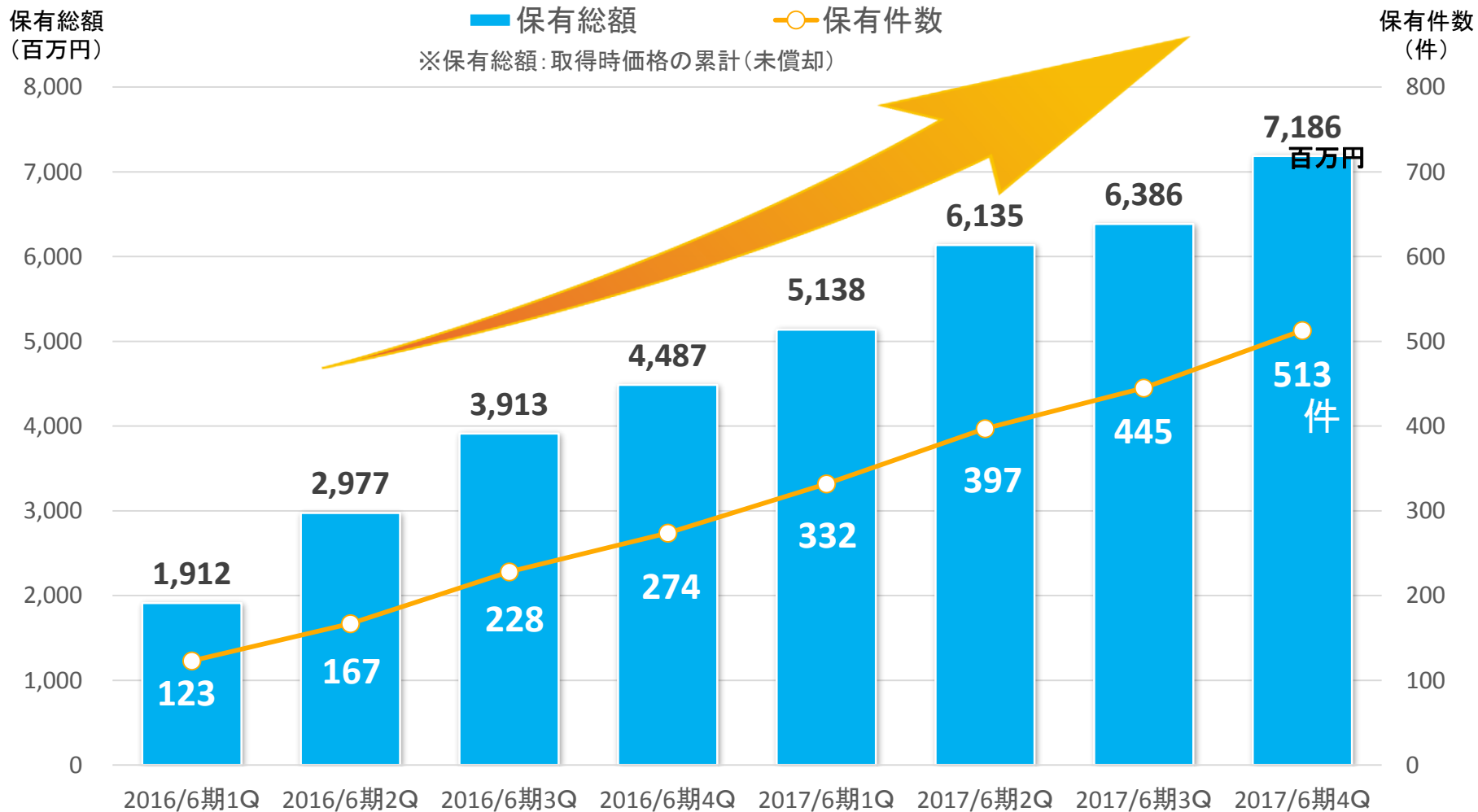
# ハウス・リースバック事業(単独)



平均契約件数	18.9件	25.3件	36.3件
--------	-------	-------	-------



# 保有総額・保有件数





## ハウス・リースバック 事業

- ・「住みながら売却できる」ニーズ
- ・家賃(インカム)+売却(キャピタル)
- ・高齡化社会、人口減少時代の  
不動産有効活用
- ・不動産ストックの流動化  
資産⇒資金化  
資金を市場に還流させ、  
経済活性化に一躍を担う。



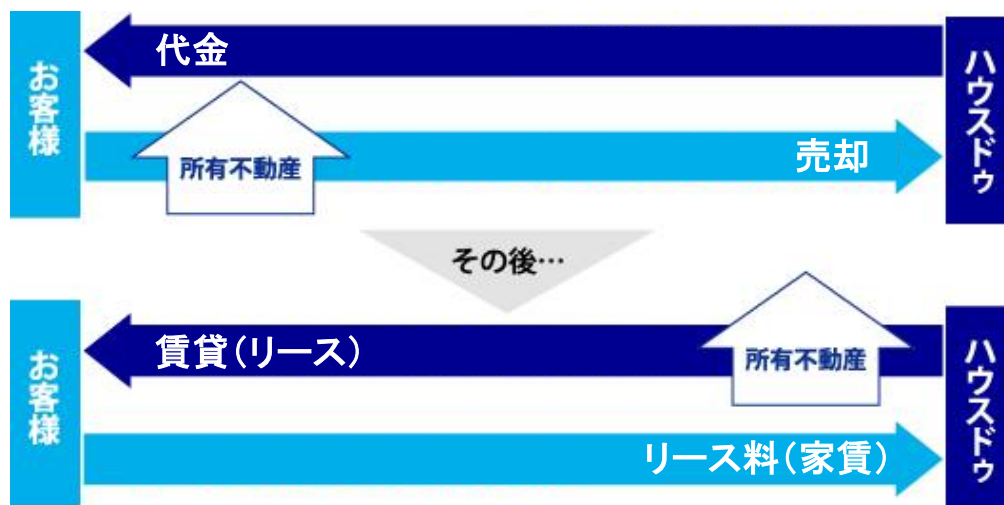
**「住みながら、売却できる。」**

ストック収益



キャピタルゲイン

## ハウス・リースバック®



## ハウス・リースバック2つの特徴

- 買い戻し期限無し
- 売却益（キャピタルゲイン）  
のプロフィットシェア

➡お客さまからの支持を得る

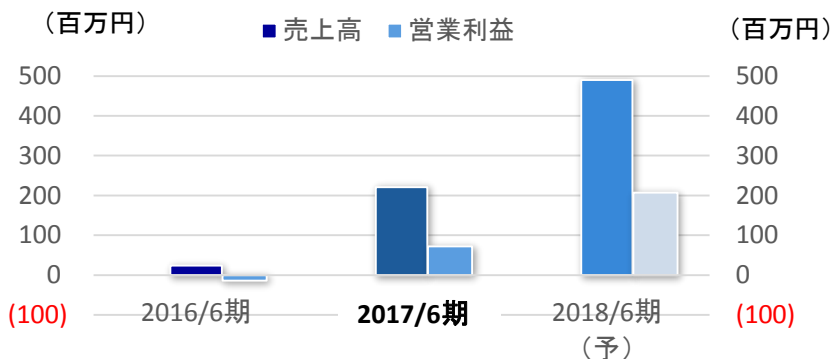
## ハウス・リースバック成長の要因

- 住みながら売却→絶大なニーズがある
- 貸金業者の激減
- 総量規制（貸金業法対象外）

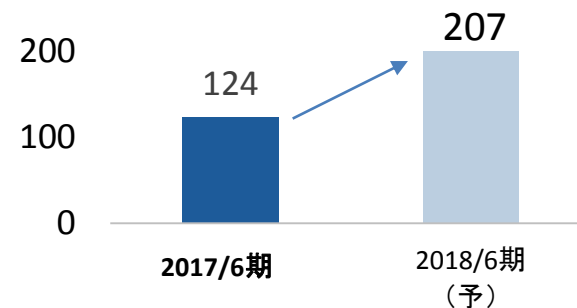
➡ブルーオーシャン市場



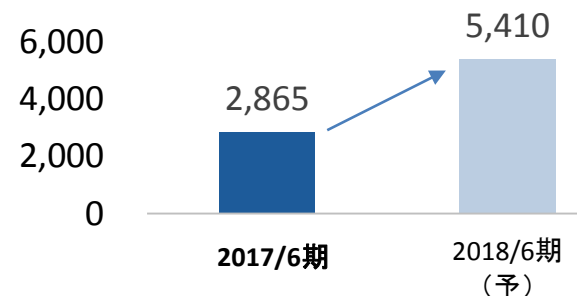
## 売上高・営業利益推移



## 融資実行件数の推移



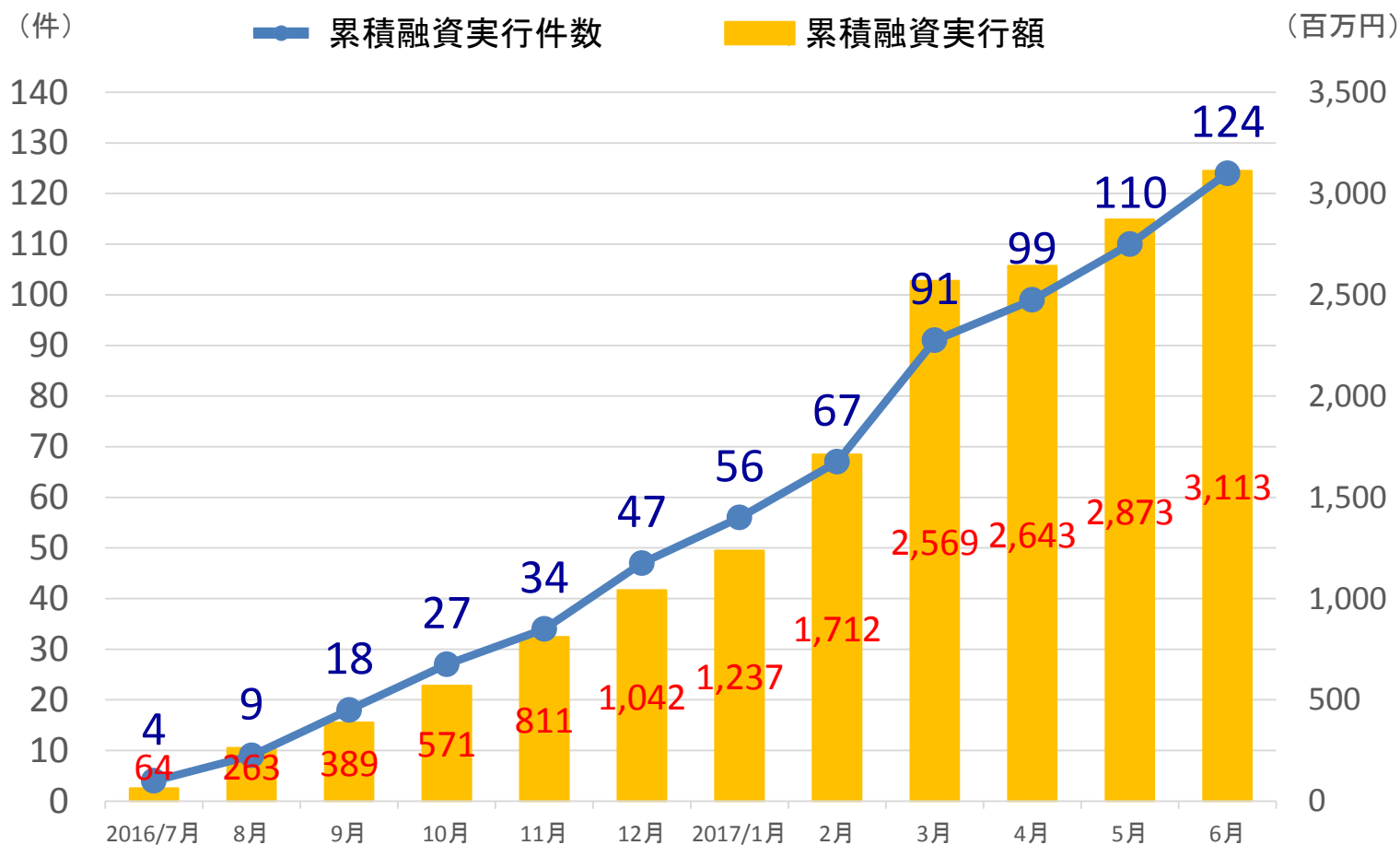
## 融資残高の推移



	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	23	221	+824.3%	490
営業利益(百万円)	▲14	72	—	160
営業利益率(%)	—	32.9%	—	32.7%
融資実行件数	—	124	—	207

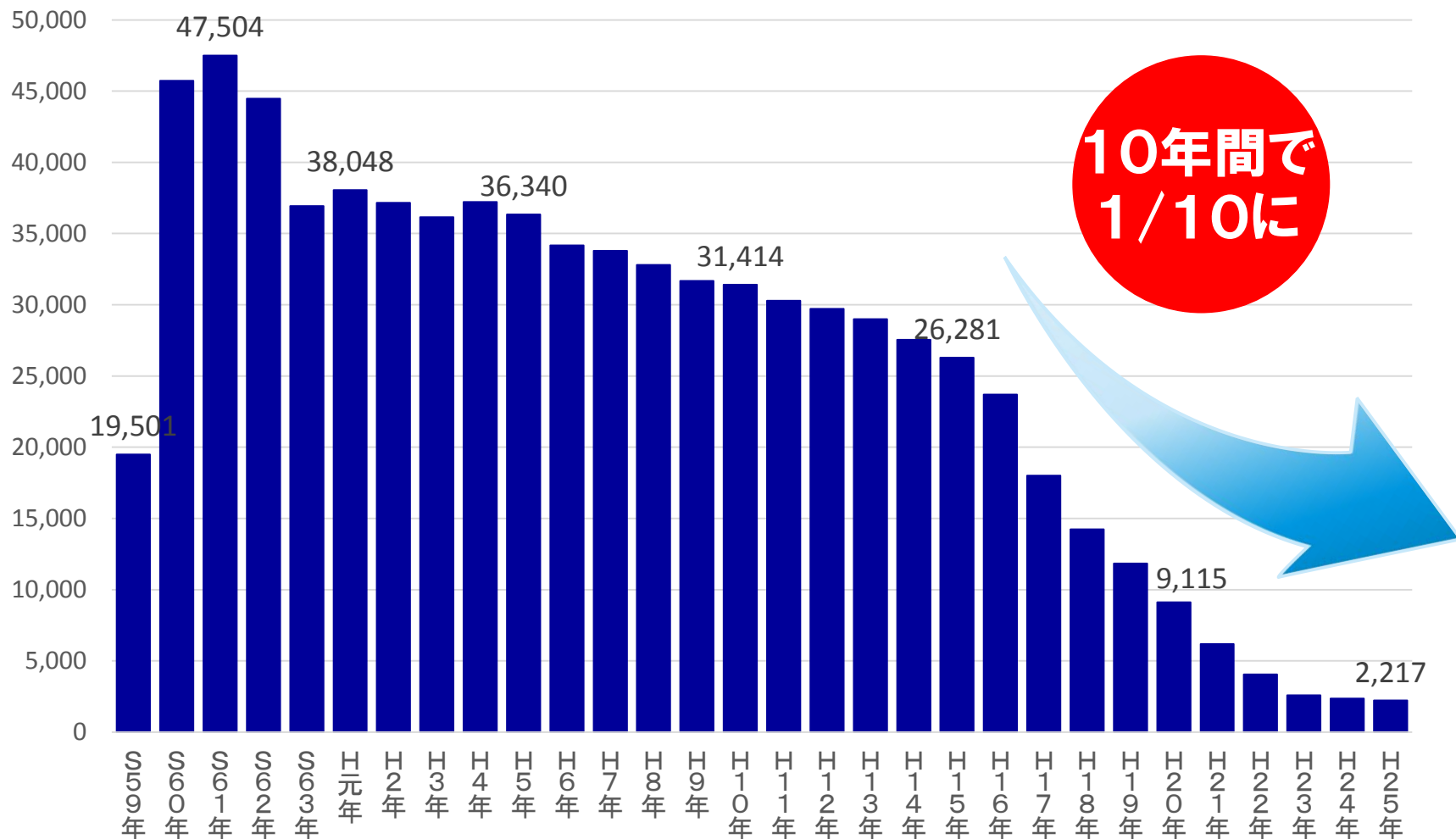
- 不動産担保融資 実行件数124件 融資残高2,865百万円
- 融資残高、件数とも年間計画を大幅達成 顧客需要有、計画上乘せしていく
- ハウス・リースバック事業の補完的事業としてシナジーを効かせる
- リバースモーゲージ需要を取り込むべく、金融機関との提携を推進

# 不動産担保ローン累積件数・融資額推移



※事業開始1年間の実績

# 貸金業者数の推移



(出所:金融庁 貸金業関係資料より作成)

## 人工知能（AI）を活用した**10秒で自動査定**

Do! BANK

10秒でDo!



不動産金融  
事業

不動産担保ローン

- ・ 不動産は有るが資金が無い
- ・ 収入が無い
- ・ 外国人対応
- ・ 資産を資金化するニーズ

リバースモーゲージ

(査定・販売)

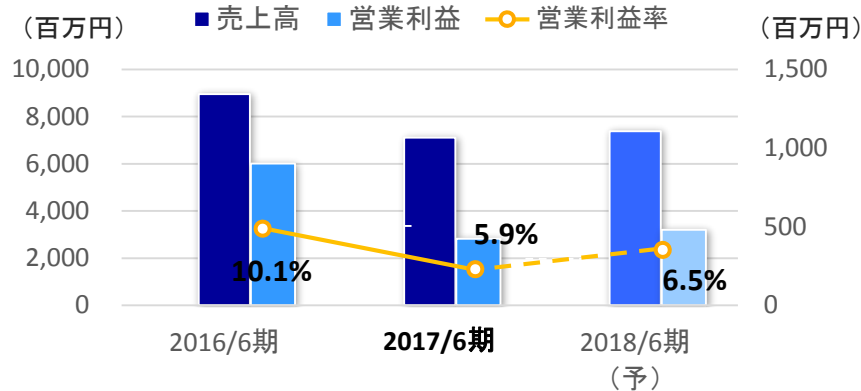
地域の金融機関  
と提携を推進

金融機関 (資金提供)

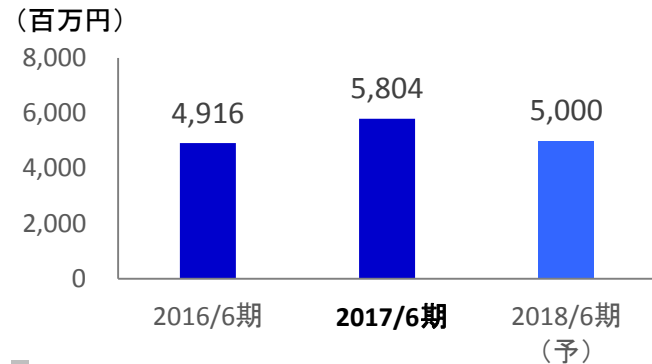




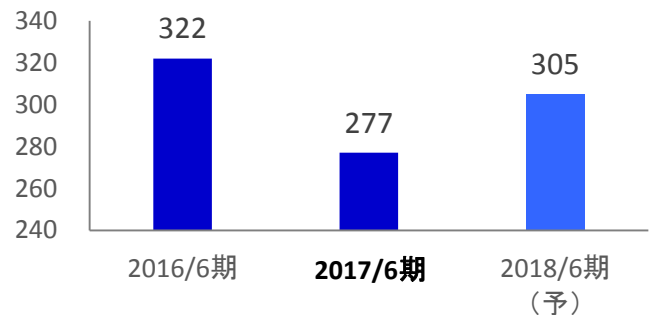
## 売上高・営業利益推移



## たな卸資産の推移



## 取引件数の推移



	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	8,949	7,111	▲20.5%	7,375
営業利益(百万円)	902	422	▲53.2%	481
営業利益率(%)	10.1%	5.9%	—	6.5%
取引件数	322	277	▲14.0%	305

- 前々期は、その前期の期ズレによる案件や2億円超の案件2件等の大型案件を含み売上高 約5.3億円、利益約1.2億円の影響がある
- 前期、住宅ローンの低金利継続と実需層の堅調な動きを鑑み、期初の仕入れ慎重姿勢を一転、積極姿勢に強化、商品在庫を増加⇒実需はポジティブ
- 商品在庫は、在庫高より回転を重視し、50億円程度を維持

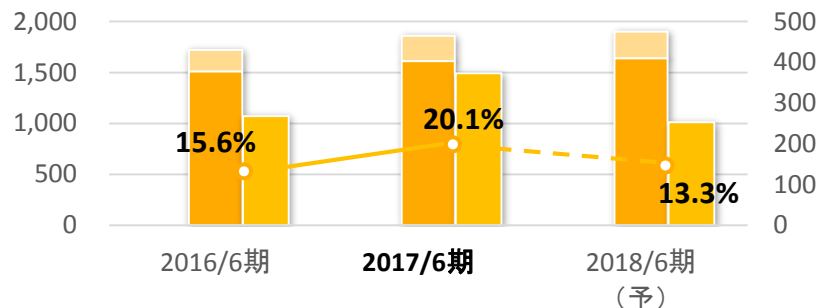


# 不動産流通事業（仲介）



## 売上高・営業利益推移

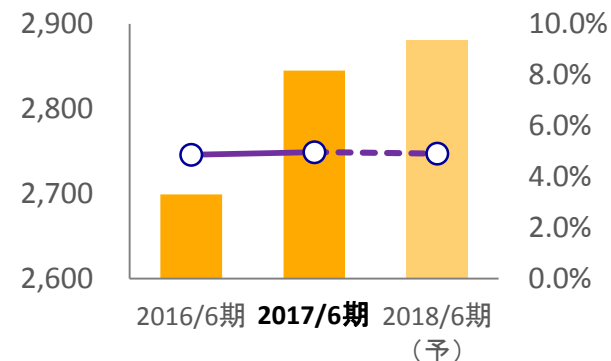
(百万円) ■ 仲介売上 ■ その他紹介料 ■ 営業利益 ○ 営業利益率 (百万円)



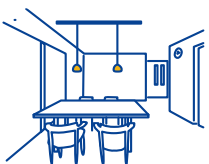
	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	1,722	<b>1,859</b>	+7.9%	1,901
営業利益(百万円)	268	<b>373</b>	+39.1%	253
営業利益率(%)	15.6%	<b>20.1%</b>	—	13.3%
仲介件数	2,699	<b>2,845</b>	+5.4%	2,881
仲介手数料率	4.86%	<b>4.96%</b>	—	4.90%

## 仲介件数・手数料率の推移

■ 仲介件数 ○ 仲介手数料率



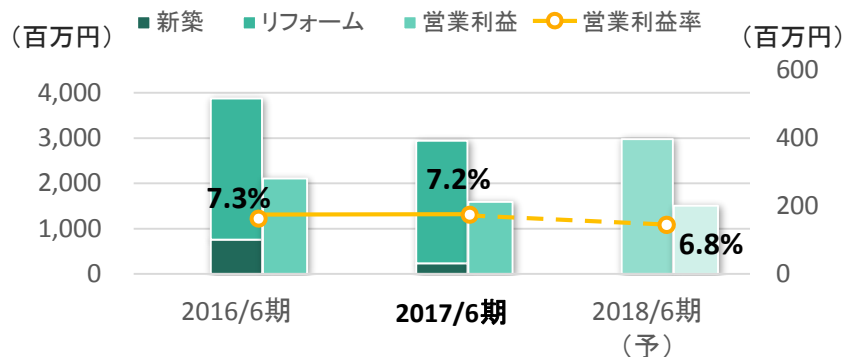
- **仲介件数増加+146件(前年同期比5.4%増) : 若手人材が育ち貢献。**
- 東証一部上場効果、FC店舗数知名度・ブランド認知度向上効果
- ストック型収益事業へ人材シフトするも業績をキープし、利益率も改善
- 仲介を起点にシナジーを効かせ、リフォームや買取を推進(FCのモデル店の役割)



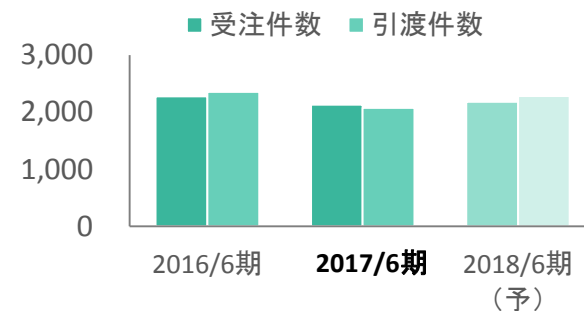
# 住宅・リフォーム事業



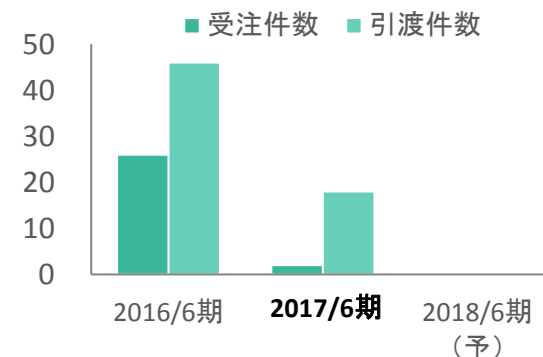
## 売上高・営業利益推移



## リフォーム件数の推移



## 新築件数の推移



	2016/6期	2017/6期	対前年 増減率	2018/6期 (予)
売上高(百万円)	3,873	2,944	▲24.0%	2,978
営業利益(百万円)	281	212	▲24.3%	201
営業利益率(%)	7.3%	7.2%	—	6.8%
リフォーム契約件数	2,274	2,131	▲6.3%	2,180
リフォーム引渡件数	2,354	2,076	▲11.8%	2,283
新築契約件数	26	2	▲92.3%	—
新築引渡件数	46	18	▲60.9%	—

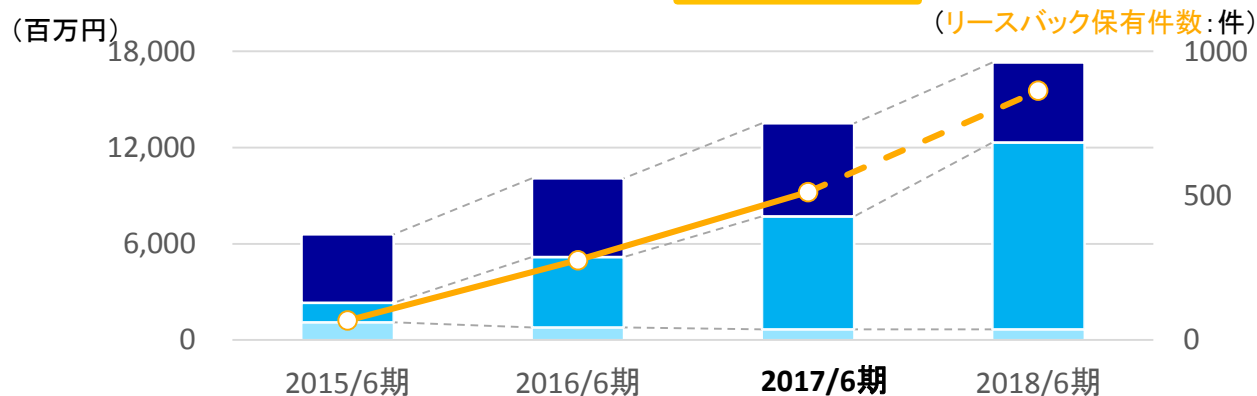
- 消費税増税先送りによる前々期末の一時的な反響減少の影響から売上高減少
- 中古取引の機会を取り込み、中古住宅+リフォームより足元の受注は堅調

# たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期 (予)
たな卸資産	4,265	4,916	5,804	5,000
固定資産(建物・土地)	2,329	5,174	7,710	12,319
内ハウス・リースバック	1,227	4,427	7,043	11,652
内一棟収益等	1,102	746	667	666
ハウス・リースバック 累計保有件数	68	274	513	863



■ 販売用不動産は、売買事業の商品在庫

直営店の仲介とのシナジーより仕入れを継続。在庫の回転率を注視

■ 固定資産は、ハウス・リースバック事業のストックとその他収益不動産

ハウス・リースバック事業は、人財投資と広告宣伝投資により、件数・ストックともに積み増す

## ■ 株式優待の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に保有していただける株主様の増加をはかるため

## ■ 概要

### ① 対象となる株主様

毎年6月30日現在の株主名簿に記載又は記録された、当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様を対象

### ② 株主優待の内容及び贈呈時期

保有する株式数に応じたポイントが加算され、株主さま限定の特設インターネット・サイトにおいて、そのポイントと食品、電化製品、ギフト、クオカード、当社オリジナルグッズに交換。また、社会貢献活動への寄付も可能。

株主優待ポイント表 (1ポイント≒1円)

保有株式数	付与されるポイント		贈呈時期
	初年度	2年以上保有（注）	
100～299株	1,500ポイント	1,650ポイント	9月下旬を予定
300～499株	3,000ポイント	3,300ポイント	
500～699株	5,000ポイント	5,500ポイント	
700～999株	7,000ポイント	7,700ポイント	
1,000株～1,999株	9,000ポイント	9,900ポイント	
2,000～2,999株	11,000ポイント	12,100ポイント	
3,000株以上	13,000ポイント	14,300ポイント	

（注）2年以上保有（6月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること）

1

2017年6月期連結決算概要

2

2017年6月期セグメント別決算概要

3

2018年6月期 業績予想

4

会社概要

① フランチャイズ加盟店数増大 早期に500店舗超達成

② ハウス・リースバック事業仕入増大 取組みエリアを拡大

③ 優先株式発行30億円の資金調達 HLB投資等拡大  
(9月26日定時株主総会議案承認を前提とする。)

④ ファイナンシャルトゥ 融資保証、リバースモーゲージへの取組み

⑤ 経常利益14億円、純利益9.2億円 を達成

## ① 本優先株式の概要

- ・ 払込期日：平成29年9月27日  
(平成29年9月26日予定第9回定時株主総会での議案承認を前提)
- ・ 調達資金：30億円：A種優先株式300株 1株につき1000万円
- ・ 優先配当：優先配当率8.0% 1株につき80万円
- ・ 議決権：なし（無議決権）

## ② 割当先の概要

- ・ UDSコーポレート・メザニン4号投資事業有限責任組合  
出資者：株式会社日本政策投資銀行  
株式会社三井住友銀行  
三井住友ファイナンス&リース株式会社

## ③ 資金調達目的と理由

- ・ 自己資本増強による財務基盤の安定と資金調達枠の拡大
- ・ 既存株主価値の希薄化の抑制と事業独立性の確保
- ・ ハウス・リースバック事業等への投資拡大と金融事業への資本増強

※詳細は、平成29年8月14日第三者割当増資による優先株式発行 リリースをご参照ください。



# 2018年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益

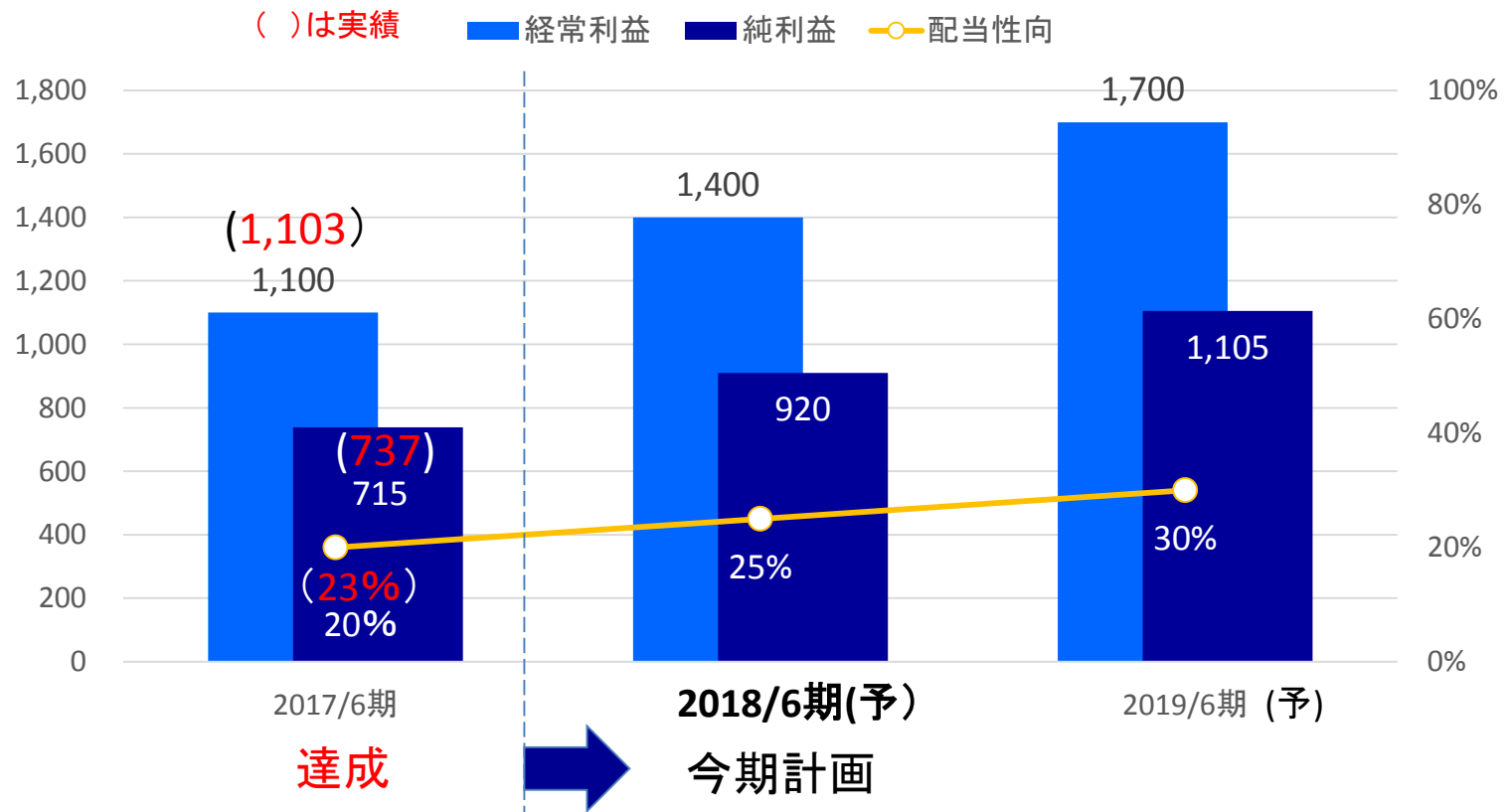
単位(百万円)	売上高	増減率	営業利益	増減率	経常利益
フランチャイズ事業	2,556	+15.1%	1,558	+19.4%	営業外収益 +36 営業外費用 ▲240
ハウス・リースバック事業	※① 2,166	▲22.8%	331	+0.3%	
不動産金融事業	490	+121.6%	160	+119.9%	
不動産売買事業	7,375	+3.7%	481	+14.0%	
不動産流通事業	1,901	+2.3%	※② 253	▲32.2%	
リフォーム事業	2,978	+1.2%	201	▲5.1%	
その他	—	—	—	—	
調整額	▲323	—	▲1,382	—	
<b>合計</b>	<b>17,146</b>	<b>+1.8%</b>	<b>1,603</b>	<b>+28.4%</b>	<b>1,400</b>

■ 営業利益28.4%増益、経常利益27.0%増益を計画 (+27.0%)

※① ハウス・リースバック事業 前期高額物件5件売上833百万円、利益132百万円の影響

※② 直営店新規2店舗の出店投資による影響

# 2016.8.22発表：中期経営計画 残2年



	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期
経常利益(百万円)	1,100 (1,103)	1,400 (+27.0%)	1,700 (+21.4%)
当期純利益(百万円)	715 (737)	920 (+24.7%)	1,105 (+20.1%)
配当性向 (%)	20%以上 (23.0%)	25%以上	30%以上

( )は実績

1

2017年6月期連結決算概要

2

2017年6月期セグメント別決算概要

3

2018年6月期 業績予想

4

会社概要

# 会社概要



会社名

株式会社ハウズドゥ

代表取締役社長

安藤 正弘

設立

平成21年1月 (創業 平成3年)

資本金

3億6,100万円

証券コード

3457

上場取引所

東京証券取引所市場第一部

売上

168.4億円 (平成29年6月期・グループ連結)

従業員数

439名 (平成29年6月現在) ※グループ合計

本社

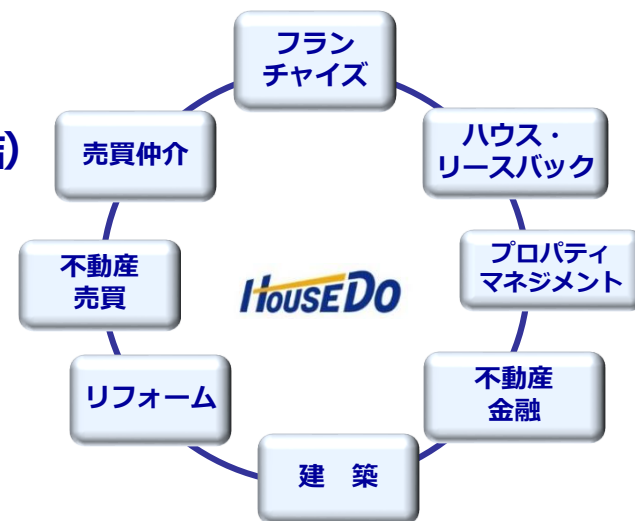
東京都千代田区丸の内1丁目8-1

本店

京都市中京区烏丸通錦小路上ル  
手洗水町670番地

事業内容

フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業、  
不動産流通事業、不動産売買事業、リフォーム事業、  
プロパティマネジメント事業



## 【企業理念】

お客様の豊かさ、社員の豊かさ、社会の豊かさを常に創造し、  
末永い繁栄と更なる幸福を追求します。

## 【経営理念】

お客様から必要とされ、お客様へ尽くします。

## 【ブランド理念】

私たちは日本の住宅市場をオープンにし、  
お客様のライフステージに即した理想の住宅を  
積極的に住み替えたりできる「住まいの新しい情報システム」  
を築きます。

# 会社沿革・事業展開



2016年 東証一部市場変更

2016年 不動産金融事業

2015年 東証マザーズ上場

2013年 ハウス・リースバック事業

2009年 現(株)ハウストックを創業

2006年 フランチャイズ事業

2003年 不動産売買事業

1998年 リフォーム事業

1991年 創業  
不動産流通事業

基盤サービス  
構築

三位一体  
仲介・リフォーム・買取  
構築

ワンストップサービス  
拡大

ストック事業  
拡大

## 地域密着の

1 査定力 >

2 販売力 >

3 全国対応 >



## 『顧客接点』・『ローカル(地域密着)』 のネットワークを構築

**不動産事業を通じて世の中を安心便利にする**

### 不動産情報公開

国内1000店舗の  
FCチェーンネットワーク  
(2025年目標)

### 不動産ソリューション (高齢化社会に対応)

ハウス・リースバック  
不動産金融  
リバースモーゲージ



## 住まいのワンストップサービス

売買仲介を起点に住まいの関連サービスへ繋げる

フランチャイズ事業（FCチェーンの全国ネットワーク）

不動産流通事業（売買の仲介）

事業シナジーを強化

リフォーム  
事業

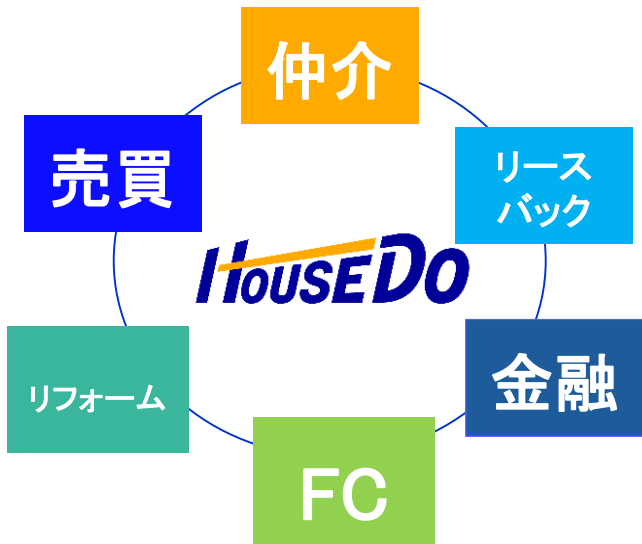
不動産売買  
事業

ハウス・  
リースバック  
事業

不動産金融  
事業  
(担保ローン)  
(保険事業)

# 不動産セクターのSPA（製造型小売業）戦略

不動産サービスメーカー



顧客のニーズ・ウオンツを掴み

土地

新築  
建売

マン  
ション

戸建

ローン

保険

・自社商品  
・市場の商品  
全ての情報を  
オープンにご紹介

エンドユーザー

安心して便利なサービスを次々提供

## 不動産サービスメーカー としての役割を担う

不動産サービスメーカー

不動産  
テック企業

不動産情報

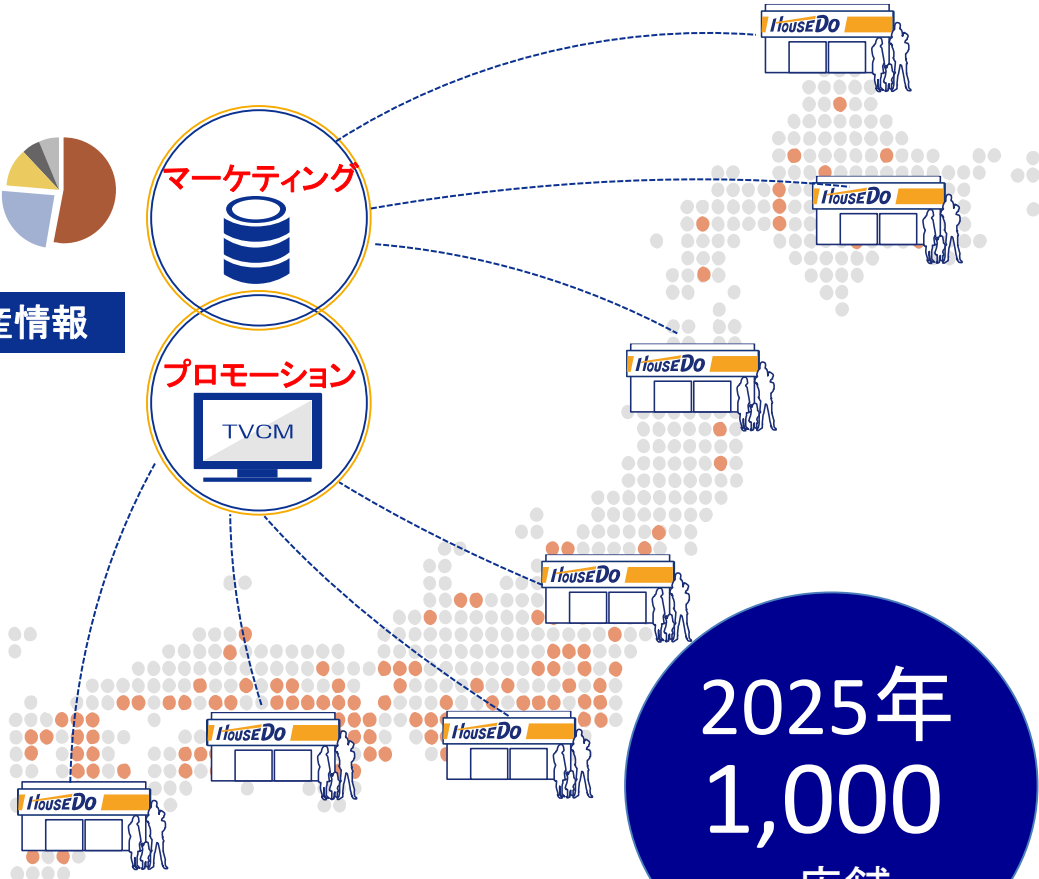


顧客情報

マーケティング



プロモーション



2025年  
1,000  
店舗

## 労働集約型収益



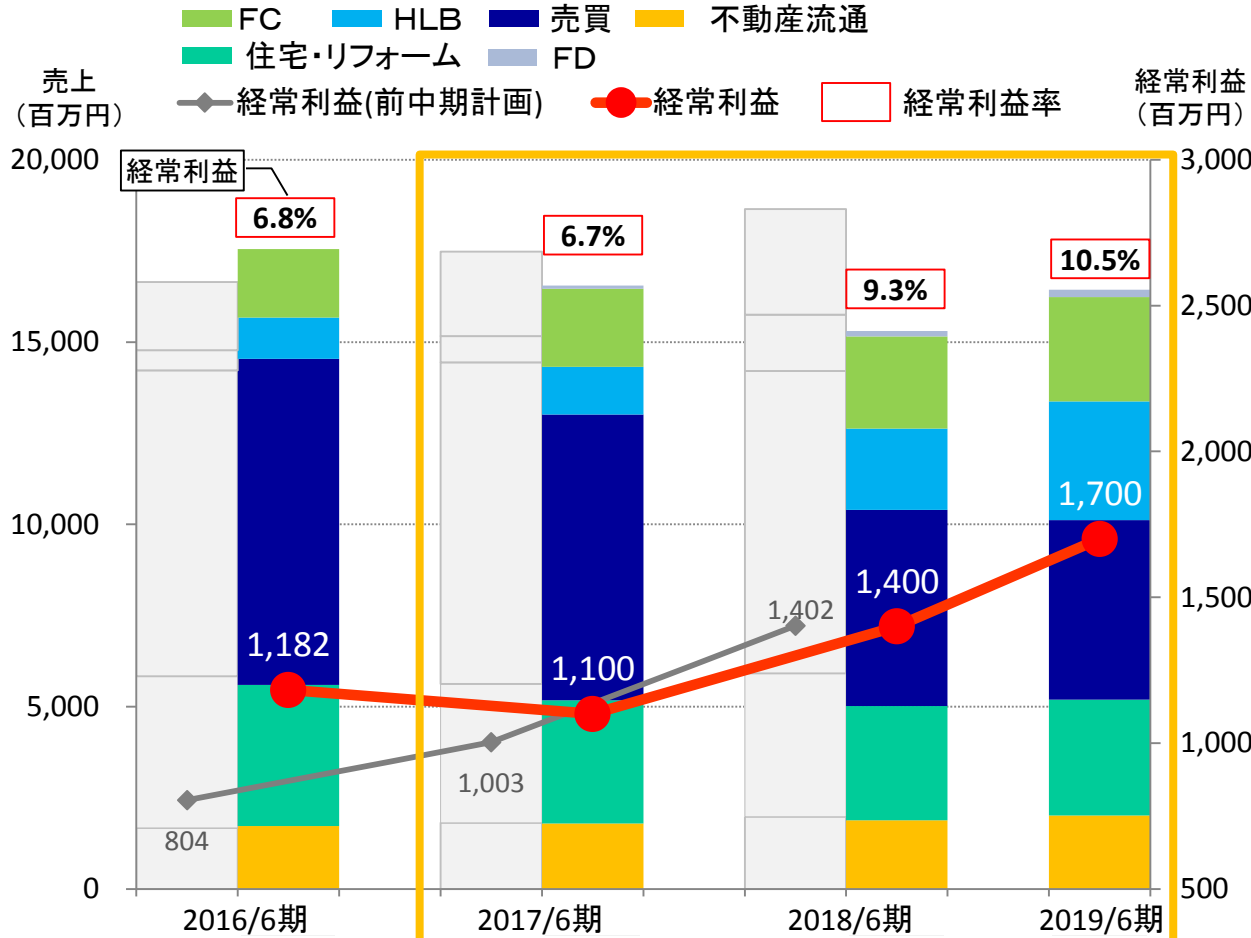
## ストック型収益



# 中期経営計画（2016年8月発表：～2019年6月期）



## 次期3カ年：売上・経常利益計画



**2017年6月期**  
 FC事業と  
 ハウス・リースバック事業  
 の両ストック事業比重転換

広告宣伝投資  
 人材投資を  
 FCとハウス・リースバックに  
 各約1億円 計約2億円を計上

売買事業の比率を下げ  
 スtock事業の成長で  
**2019年6月期目標**  
**経常利益17億円**  
**(経常利益率10.5%)**

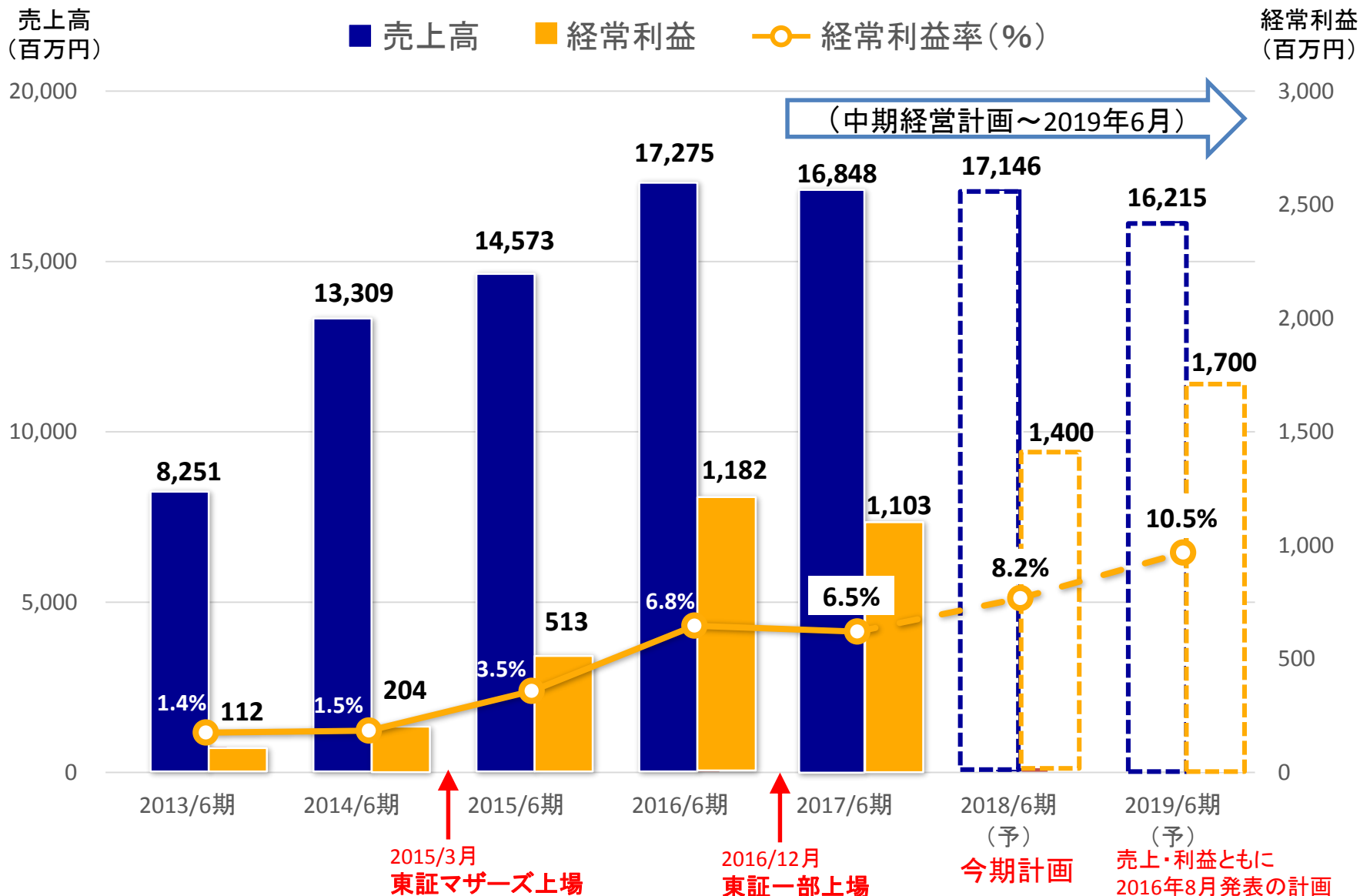
売上 対前年増減率	+18.5%	▲5.5%	▲7.6%	+7.5%
経常利益 対前年増減率	+130.4%	▲6.9%	+27.2%	+21.4%

# 中期経営計画(2016年8月発表:~2019年6月期)



	2016/6期	2017/6期 計画	2018/6期 計画	2019/6期 計画
売上高	17,275	16,322	15,087	16,215
売上総利益	6,153	6,683	7,127	7,936
販管費	4,875	5,435	5,603	6,026
営業利益	1,277	1,247	1,524	1,909
営業利益率 %	7.4%	7.6%	10.1%	11.8%
経常利益	1,182	1,100	1,400	1,700
経常利益率	6.8%	6.7%	9.3%	10.5%
経常利益 対前年増減率	+130.4%	▲6.9%	+27.2%	+21.4%

# 業績推移：売上高・経常利益の推移（連結）



# 不動産業界を変える！

ハウズドゥ！は、  
国内1,000店舗・アジア50,000店舗を目指します！



# 業界を変える

～不動産業界をお客様のための業界へ～

# HOUSEDO

ハウズドゥ！グループのIR情報は、当社ホームページでご覧頂けます。

ハウズドゥ！グループ

検索



## ー将来見通しに関する注意事項ー

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及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、当社グループは、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。