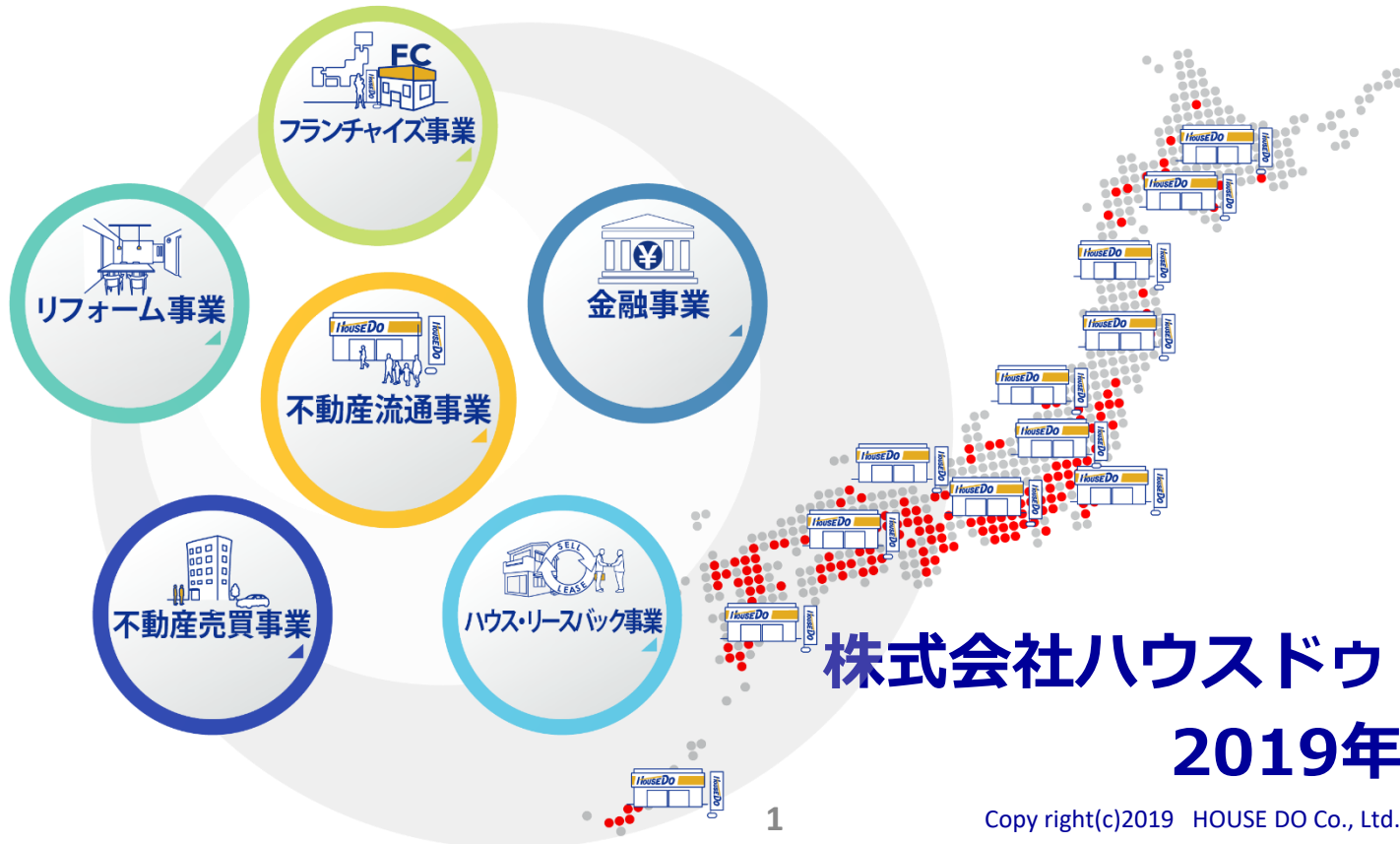




# 2019年6月期 決算説明資料



## 株式会社ハウズドゥ 【3457】 2019年8月13日

1

会社概要

2

2019年6月期 連結決算概要

3

2019年6月期 セグメント別決算概要

4

2020年6月期 年度計画及び中期計画

# 会社概要



会社名

株式会社ハウストゥ

代表取締役社長

安藤 正弘

設立

2009年1月 (創業 1991年)

資本金

33億4,724万円

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

315.4億円 (2019年6月期・グループ連結)

従業員数

619名 (2019年6月現在) ※グループ合計

本社

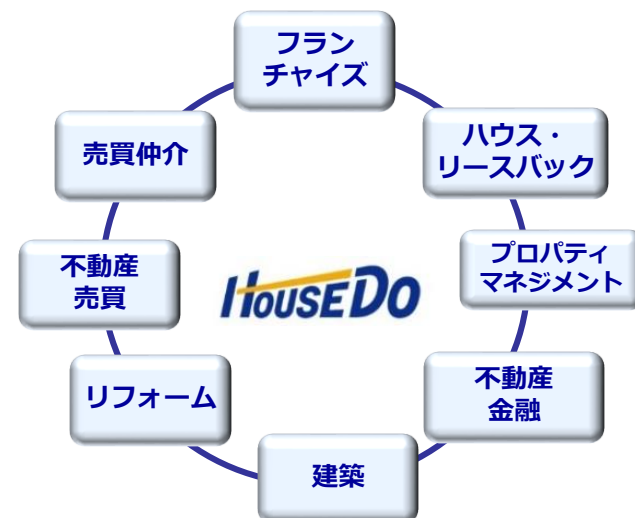
東京都千代田区丸の内1丁目8-1  
丸の内トラストタワーN館17F

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、金融事業、  
不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業



## 【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。

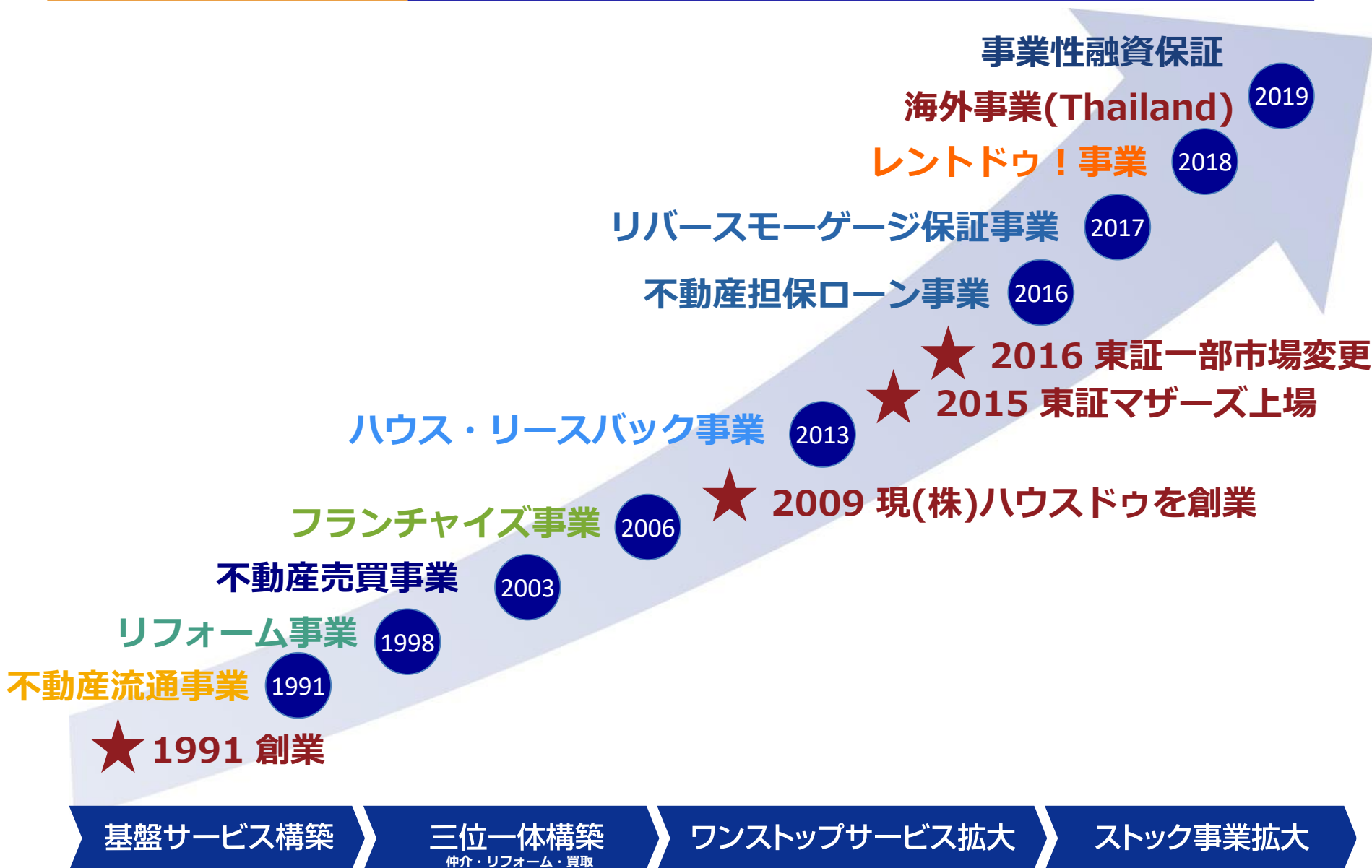
## 【経営理念】

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「住まいの新しい流通システム」  
を築きます。

# 会社沿革・事業展開の図



## 地域密着の

1 販売力 >

2 査定力 >

3 信用力 >

4 全国対応 >



## 『顧客接点』・『地域密着』のネットワークを構築

**すべてのエリアにハウズドゥ！  
お客様のより近くに、安心・便利な窓口を創り出す。**

### 不動産情報公開

国内1,000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  
不動産担保ローン  
リバースモーゲージ保証

## 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（アジアのFCチェーンネットワーク）

不動産流通事業

事業シナジーを強化

リフォーム

不動産売買

ハウス・リースバック

金融事業

- ・担保ローン
- ・リバースモーゲージ保証
- ・事業性融資保証

賃貸管理・仲介  
(レントドウ！)

海外事業



1

会社概要

2

2019年6月期 **連結決算概要**

3

2019年6月期 セグメント別決算概要

4

2020年6月期 年度計画及び中期計画

## 2019年6月期 事業進捗

### ■ 業績は過去最高を更新 通期業績予想を達成

売上高 315.4 億円 (前期比 : 40.1%増)

営業利益 31.5億円 ( " : 49.2%増)

経常利益 30.0億円 ( " : 57.3 %増)

■ フランチャイズ事業 : 累計加盟契約**602店舗**・開店**497店舗**

■ ハウス・リースバック事業 : 保有件数**314件**・保有総額**51.7億円**

仕入契約件数**554件** (前期比55.2 %増)

■ 金融事業 : 不動産担保ローン残高**81.6億円**

リバースモーゲージ保証残高**26.1億円**

## トピックス

■ HLB2号・3号ファンドへのハウス・リースバック資産  
流動化による売却を実施

→通期業績を牽引

## 配 当

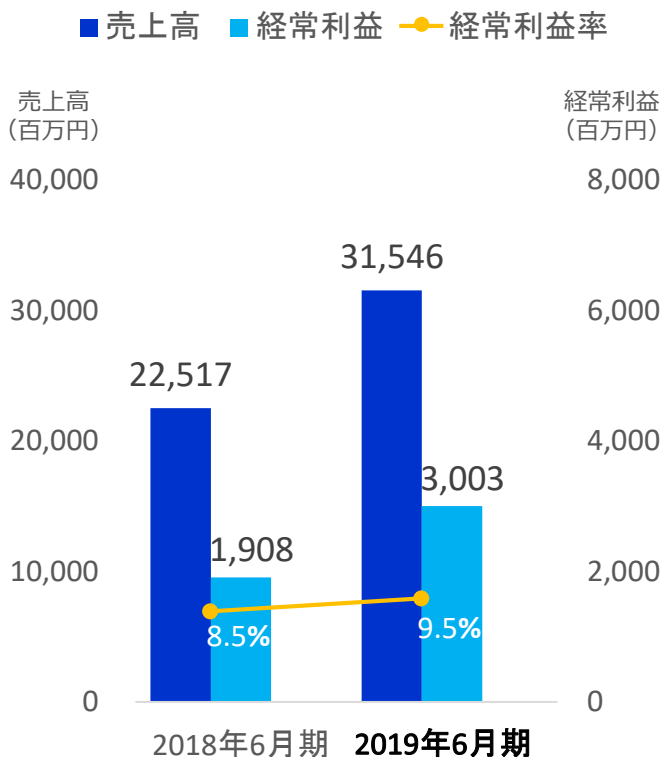
■ 持続的な業容拡大と収益性向上による企業価値の向上

■ 配当性向30%以上

# 2019年6月期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



(前年同期比較)

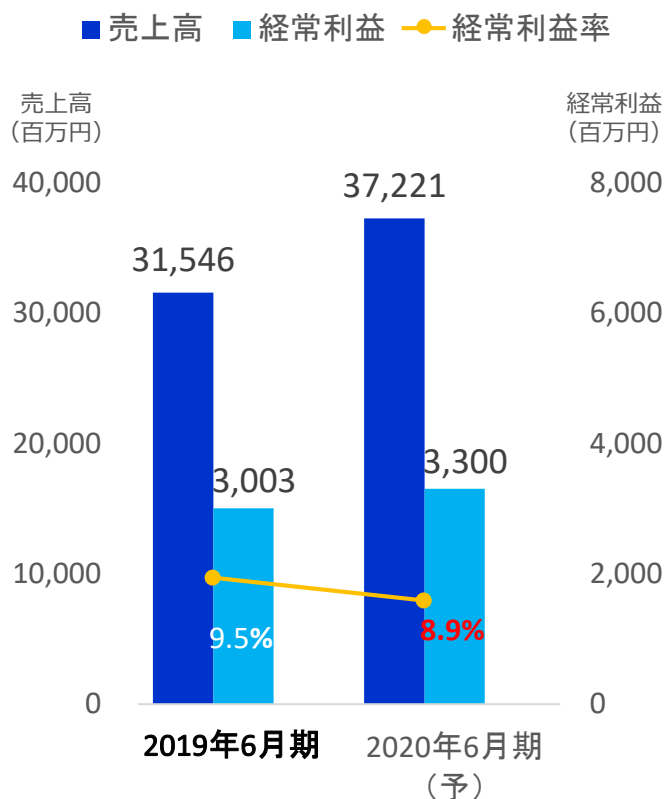
	2018/6期		2019/6期		対前年 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	22,517	100.0%	31,546	100.0%	+40.1%
売上総利益	8,641	38.4%	11,157	35.4%	+29.1%
販売費及び 一般管理費	6,525	29.0%	8,000	25.4%	+22.6%
営業利益	2,116	9.4%	3,156	10.0%	+49.2%
営業外収益	79	0.4%	90	0.3%	+14.4%
営業外費用	286	1.3%	244	0.8%	▲14.9%
経常利益	1,908	8.5%	3,003	9.5%	+57.3%
純利益	1,279	5.7%	2,006	6.4%	+56.8%

- 売上総利益 前年同期比 29.1 %増：ストック型収益事業の伸長により、順調に積み上げ
- 販管費 22.6 %増：ハウス・リースバック仕入強化や新規事業のレントドゥ！の拡大に向けた積極投資等により販管費は増加するも、利益は着実に伸長

# 2019年6月期 今期目標に対する進捗率



単位（百万円）



	2019/6期実績	2019/6期通期(当初予想)	2020/6期(予)
売上高	31,546	27,499	37,221
営業利益	3,156	3,246	3,521
経常利益	3,003	3,000	3,300
純利益	2,006	1,983	2,178
1株当たり純利益 (円)	103.38	102.32	112.08

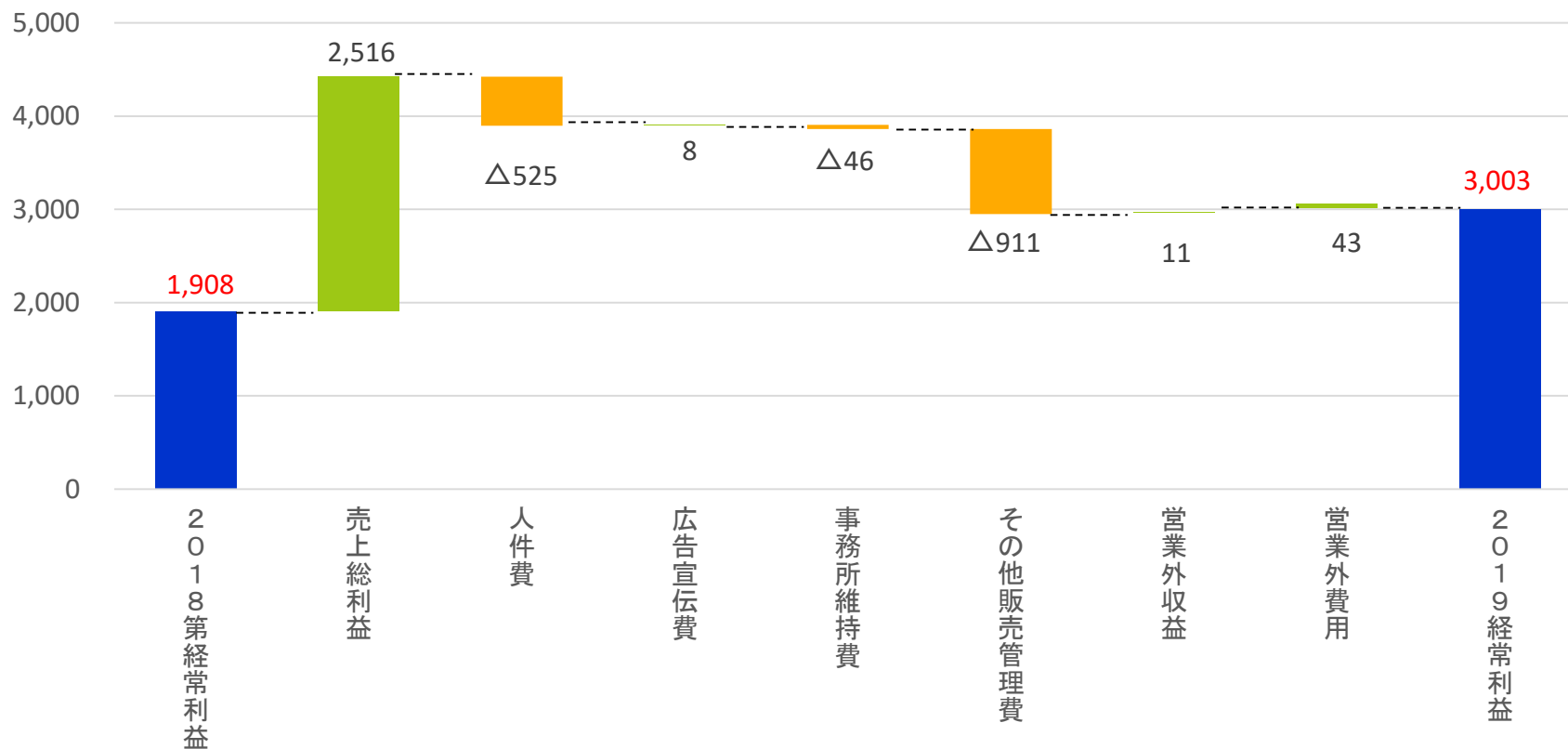
- 売上高 315.4億円 ➡ 当初予想比 114.7 %
- 経常利益 30.0億円 ➡ 当初予想比 100.1%
- **今期：売上高372.2億円（前期比+18.0%）経常利益33.0億円（同+9.9%）を計画**

# 経常利益増加要因内訳



- ストック型収益事業（FC、HLB、金融）の伸長により **売上総利益UP**
- ストック型収益事業に注力 継続した投資により、人件費等の増加
- その他販管費は、売上に伴う支払手数料、人材派遣費用、管理費等の増加

単位（百万円）



# 2019年6月期 セグメント売上高（事業別）



## セグメント別売上高

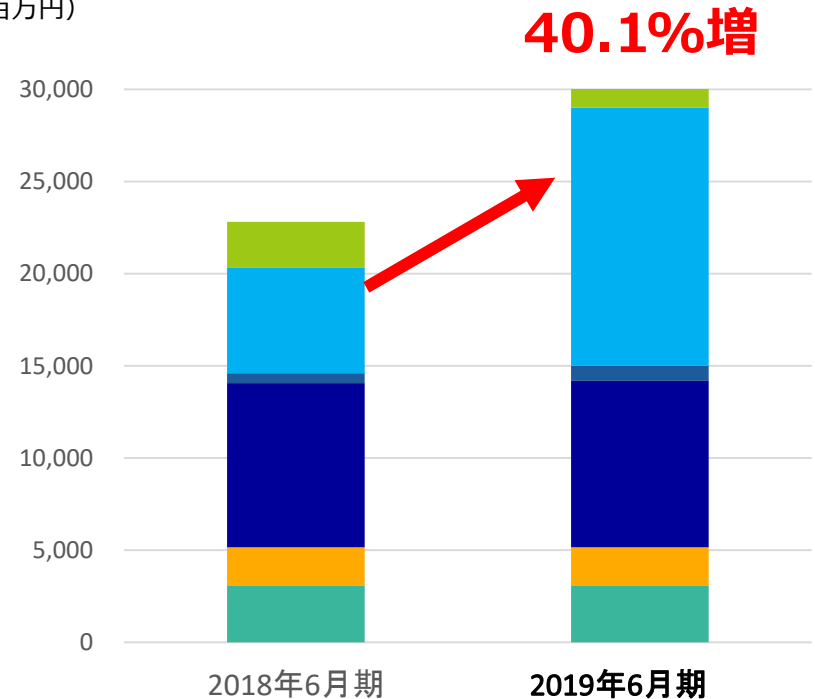
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率
フランチャイズ事業	2,495	<b>2,833</b>	+13.5%
ハウス・リースバック事業	5,718	<b>14,001</b>	+144.9%
金融事業	529	<b>810</b>	+53.3%
不動産売買事業	8,909	<b>9,040</b>	+1.5%
不動産流通事業	2,075	<b>2,059</b>	▲0.8%
リフォーム事業	3,090	<b>3,099</b>	+0.3%
その他	—	<b>30</b>	—
調整額	▲300	▲ <b>329</b>	—
合計	22,517	<b>31,546</b>	+40.1%

## セグメント別売上高推移グラフ

（百万円）



- フランチャイズ事業：加盟店舗数の増加により順調に進捗
- ハウス・リースバック事業：HLB2号・3号ファンドへ売却 譲渡価格合計66.4億円  
流動化によりオフバランス 仕入契約件数は順調に伸長
- 金融事業：不動産担保ローン融資残高、リース・モーゲージ保証残高を着実に積み上げ

# 2019年6月期 セグメント利益（事業別）



## セグメント別利益表

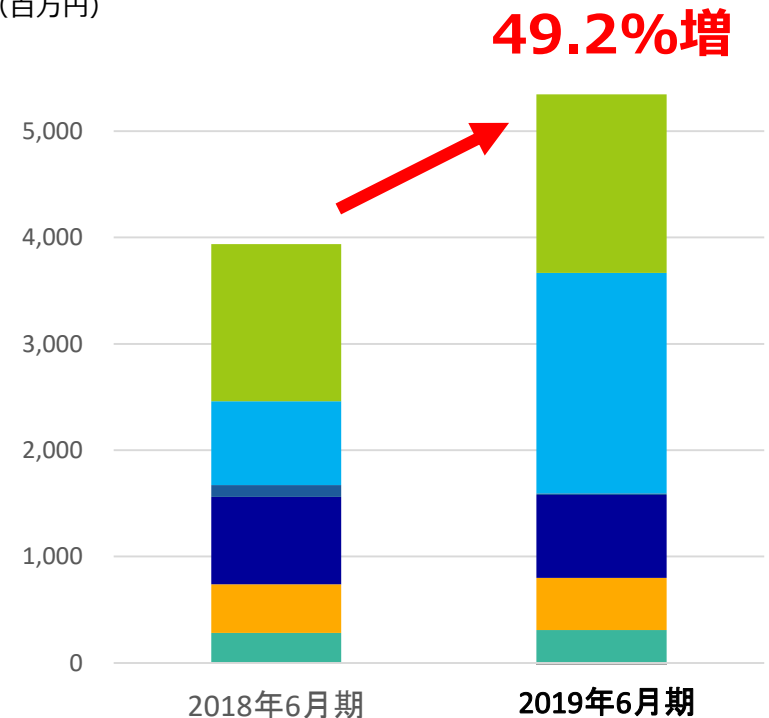
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率
フランチャイズ事業	1,476	1,677	+13.7%
ハウス・リースバック事業	788	2,074	+163.2%
金融事業	111	16	▲84.8%
不動産売買事業	823	778	▲5.5%
不動産流通事業	455	491	+8.0%
リフォーム事業	284	309	+9.0%
その他	—	▲27	—
調整額	▲1,822	▲2,166	—
合計	2,116	3,156	+49.2%

## セグメント別利益推移グラフ

（百万円）



- 人財・広告宣伝投資により販管費増も、売上高総利益の増加により利益は前期比プラス
- フランチャイズ事業：安定した新規加盟の順調な獲得、オープン店舗数増加により収益増
  - ハウス・リースバック事業：仕入件数のさらなる拡大に向け、人材・広告宣伝に積極投資
  - 金融事業：リバースモーゲージ保証の提携金融機関の増加対応に向け、先行投資

# 2019年6月期 セグメント売上高・利益構成比



## 2019年6月期 売上高

## ストック事業

**55.4%**

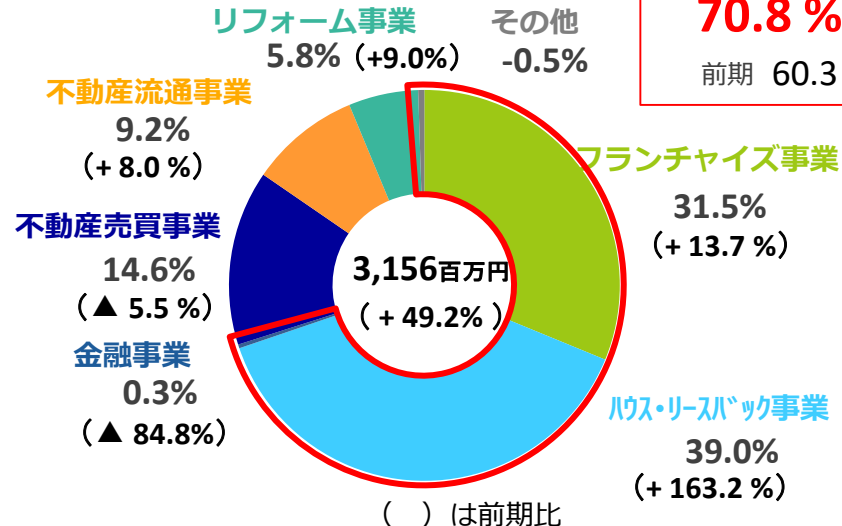
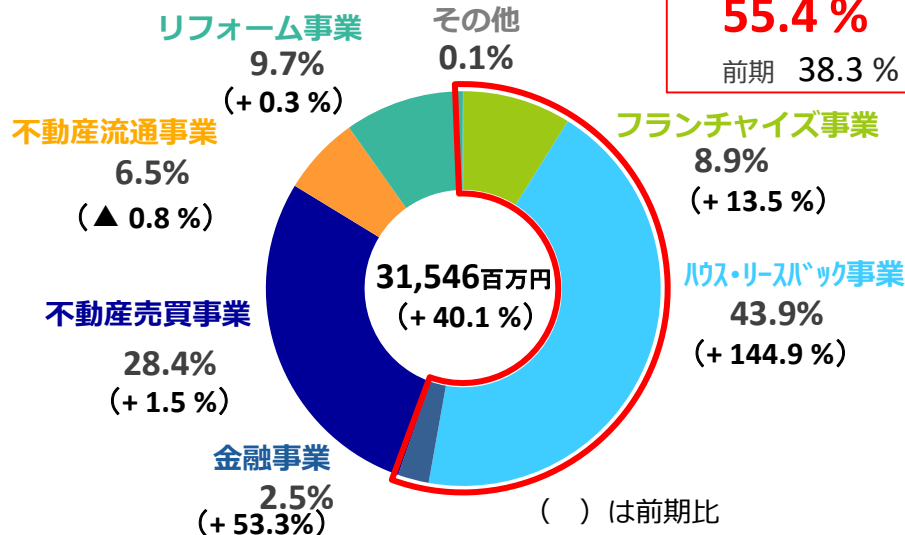
前期 38.3%

## 2019年6月期 営業利益

## ストック事業

**70.8%**

前期 60.3%



単位 (百万円)

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率
フランチャイズ事業	2,495	2,833	+13.5%
ハウス・リースバック事業	5,718	14,001	+144.9%
金融事業	529	810	+53.3%
不動産売買事業	8,909	9,040	+1.5%
不動産流通事業	2,075	2,059	▲0.8%
リフォーム事業	3,090	3,099	+0.3%
その他	0	30	-
調整額	▲300	▲329	-
合計	22,517	31,546	+40.1%

単位 (百万円)

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率
フランチャイズ事業	1,476	1,677	+13.7%
ハウス・リースバック事業	788	2,074	+163.2%
金融事業	111	16	▲84.8%
不動産売買事業	823	778	▲5.5%
不動産流通事業	455	491	+8.0%
リフォーム事業	284	309	+9.0%
その他	0	▲27	-
調整額	▲1,822	▲2,166	-
合計	2,116	3,156	+49.2%



1

会社概要

2

2019年6月期 連結決算概要

3

2019年6月期 **セグメント別決算概要**

4

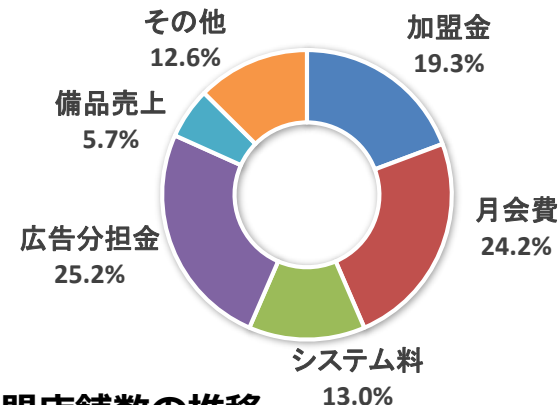
2020年6月期 年度計画及び中期計画



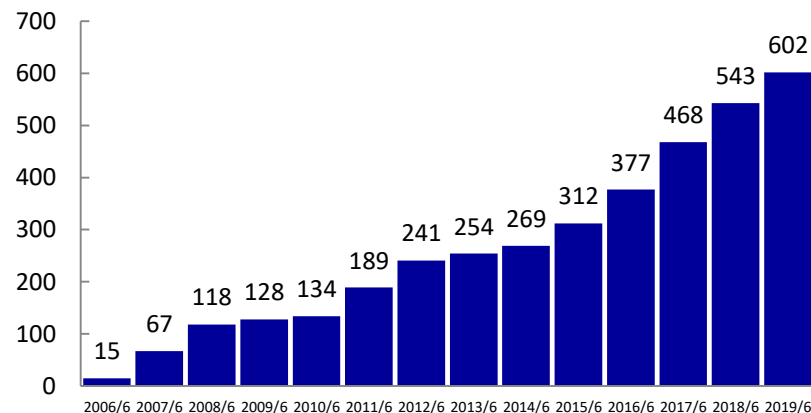
## 売上高・営業利益推移

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高 (百万円)	2,495	<b>2,833</b>	+13.5%	3,148
営業利益 (百万円)	1,476	<b>1,677</b>	+13.7%	1,846
営業利益率 (%)	59.1%	<b>59.2%</b>	—	58.6%
累計加盟店舗数	543	<b>602</b>	—	699
累計開店店舗数	441	<b>497</b>	—	632

## フランチャイズ事業売上構成



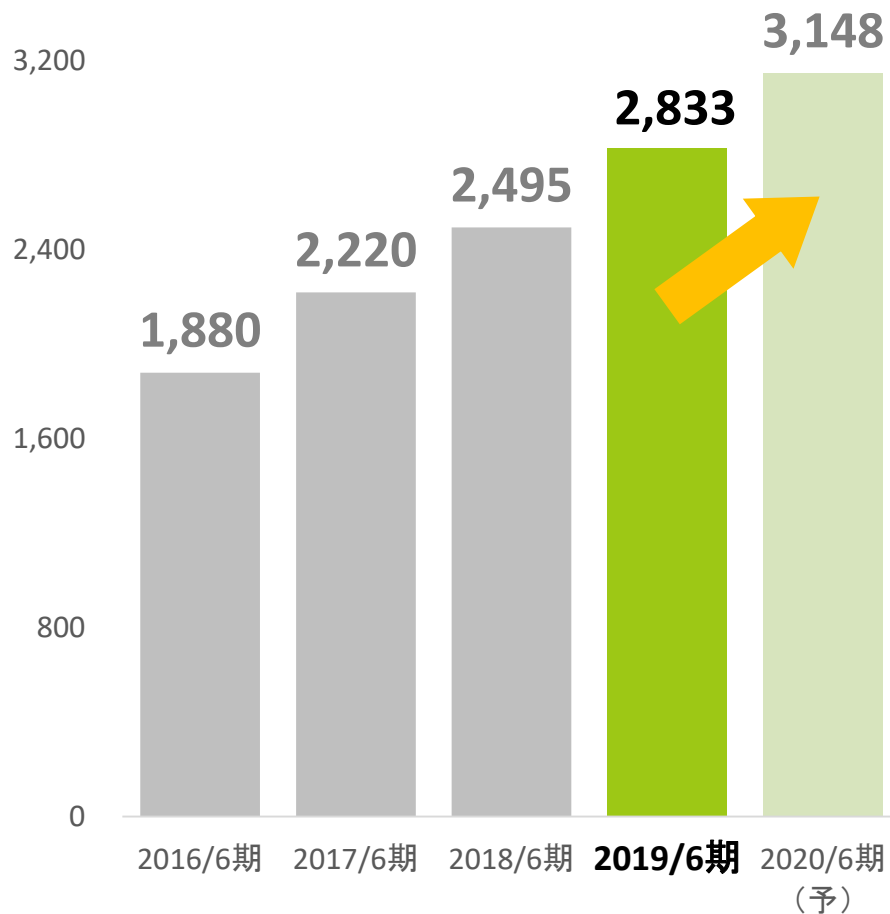
## 加盟店舗数の推移



- 新規加盟店舗数**145**件 新規開店店舗数**133**店舗 累計加盟店舗数**600**店舗を突破
- 不動産賃貸ブランド「RENT Do!」の加盟促進 **売買×賃貸のハイブリッドモデル**
- 広告宣伝費投資に加え、**ブランド価値・認知度向上効果**による反響増加

## 売上高推移

売上高  
(百万円)



**売上高  
13.5%増**

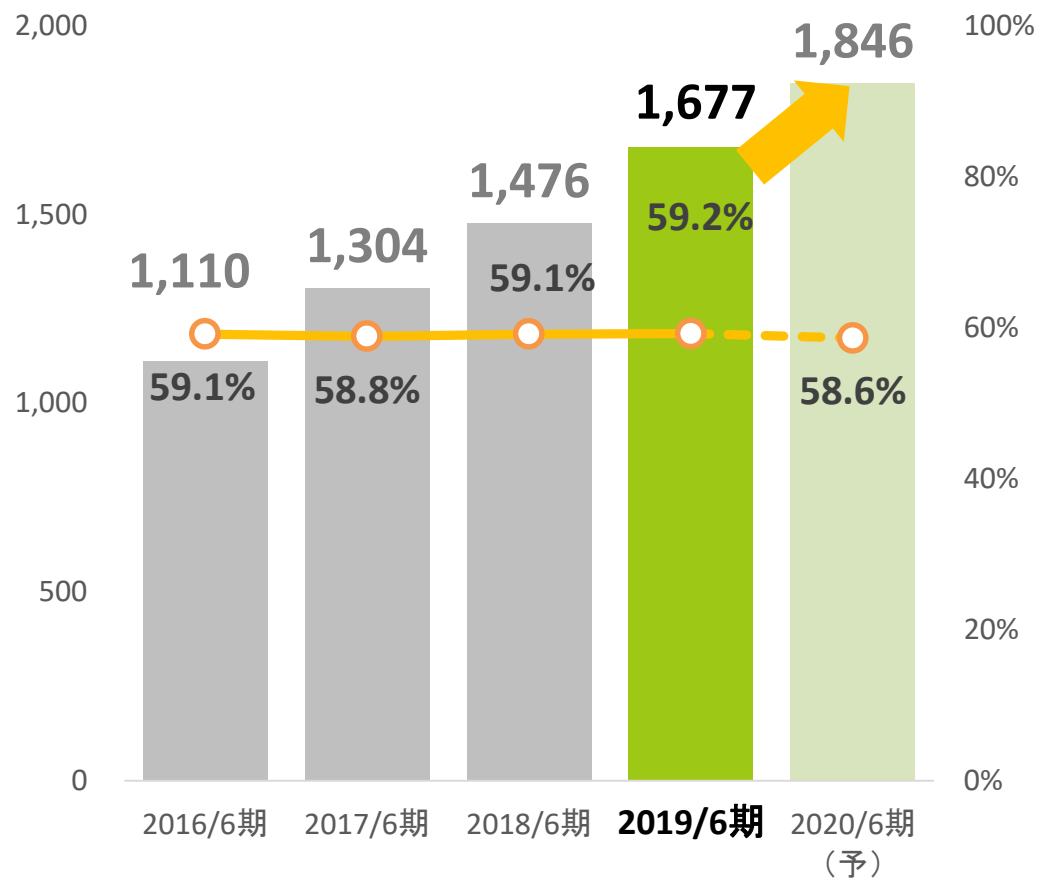


**今期計画  
+11.1%**



## 営業利益推移

営業利益  
(百万円)



**営業利益  
13.7%増**



**今期計画  
+10.0%**

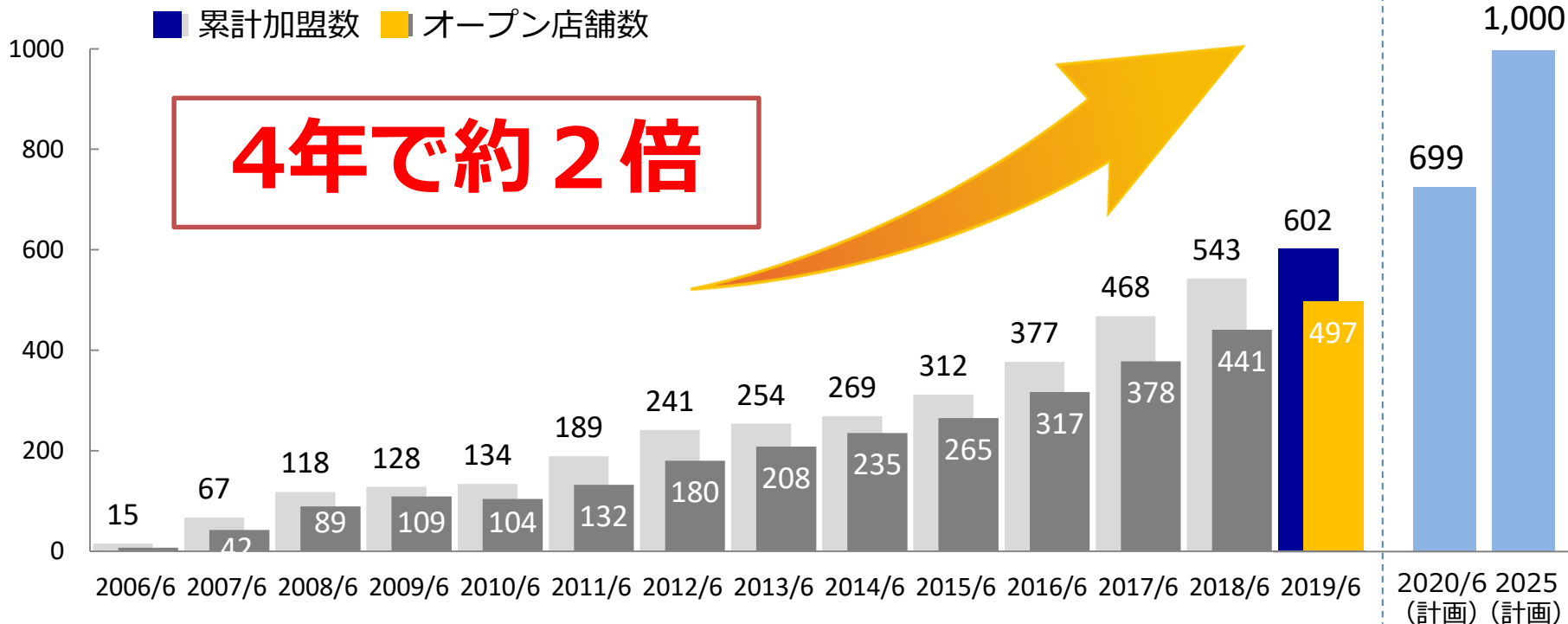


# フランチャイズ店舗数推移



2019年6月30日現在 **602店舗** ※内準備中 105店舗

(レントドウ!含む)

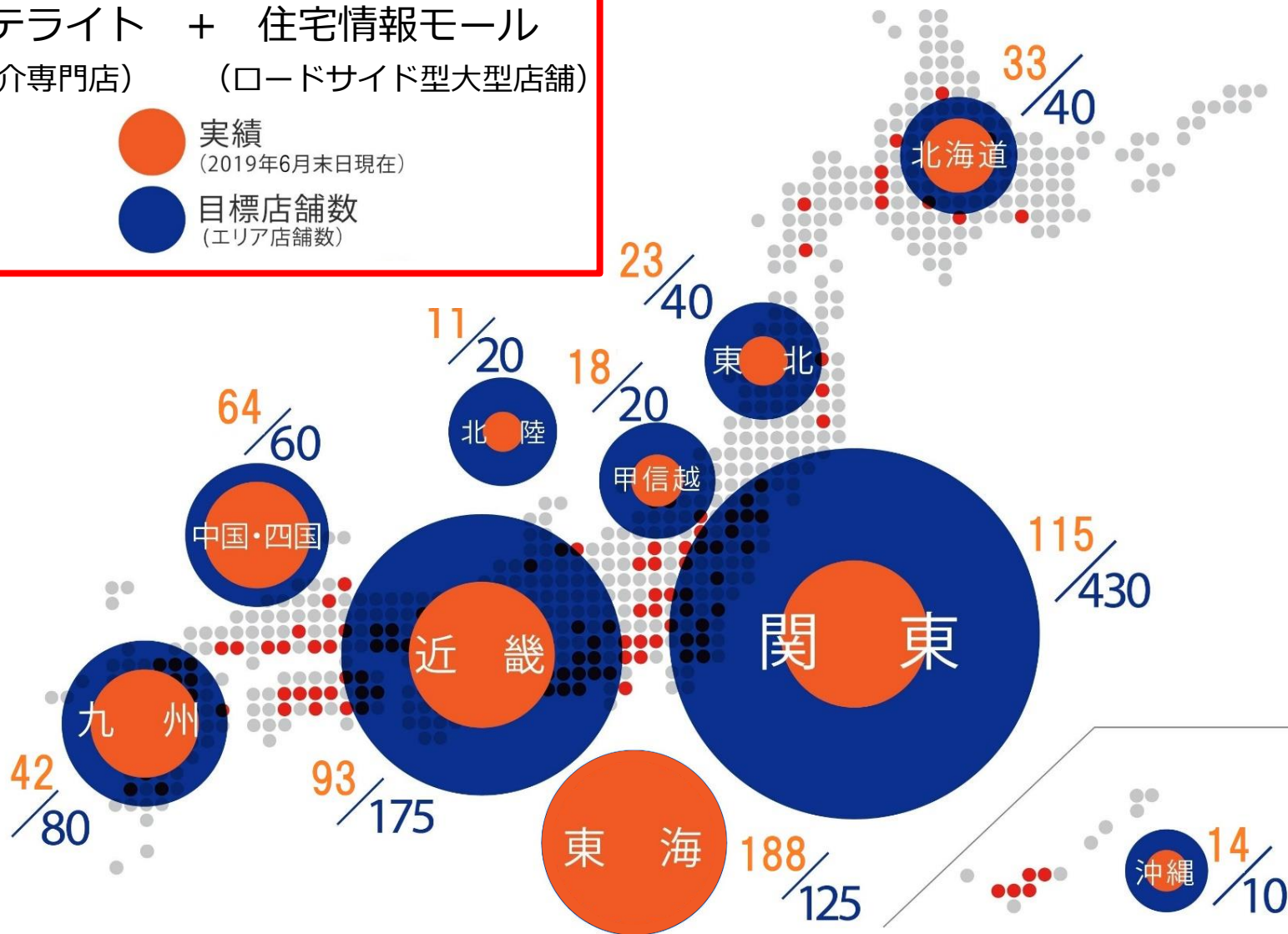


	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドウ!	合計
<b>FC加盟店</b>	<b>422</b>	<b>123</b>	<b>2</b>	<b>36</b>	<b>583</b>
<b>直営店</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>19</b>
<b>合計</b>	<b>430</b>	<b>128</b>	<b>6</b>	<b>38</b>	<b>602</b>

# F C店舗ネットワーク

サテライト + 住宅情報モール  
(仲介専門店) (ロードサイド型大型店舗)

- 実績  
(2019年6月末日現在)
- 目標店舗数  
(エリア店舗数)



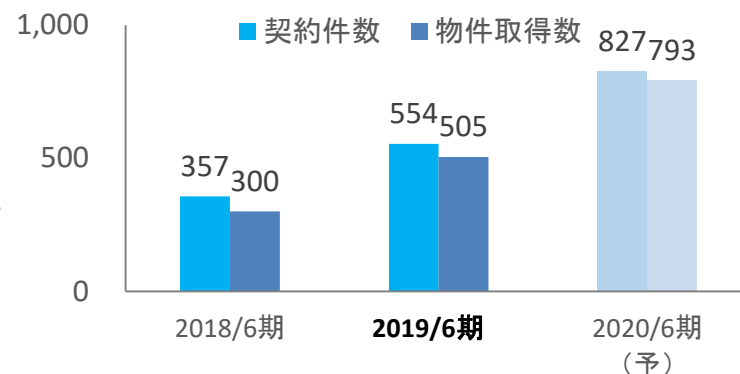


# ハウス・リースバック事業

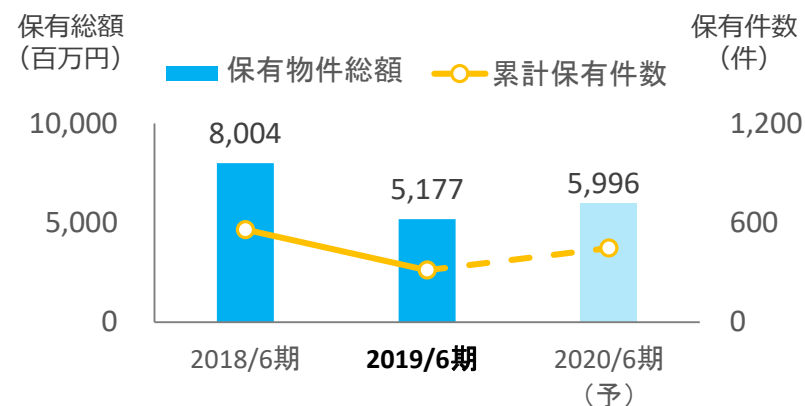


	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高 (百万円)	5,718	<b>14,001</b>	+144.9%	15,091
営業利益 (百万円)	788	<b>2,074</b>	+163.2%	2,140
営業利益率 (%)	13.8%	<b>14.8%</b>	—	14.2%
契約件数	357	<b>554</b>	+55.2%	827
物件取得数	300	<b>505</b>	+68.3%	793
累計保有件数	559	<b>314</b>	—	447
保有物件総額 (百万円)	8,004	<b>5,177</b>	—	5,996

契約件数・物件取得数の推移



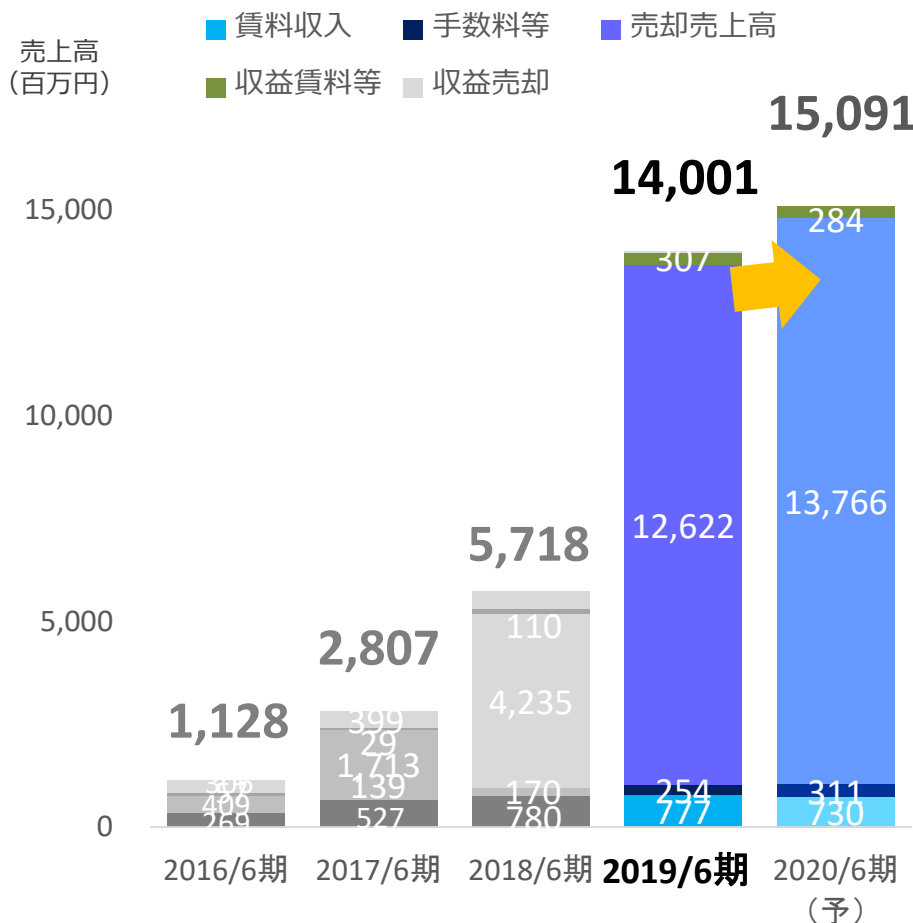
保有物件数・総額の推移



- 保有件数314件・保有総額51.7億円 **HLB2号・3号ファンドへ売却 譲渡価格66.4億円**
- 契約件数 554件 (月平均 46.2件) 前年同期比 55.2%増  
年間問合せ数**13,000件超** 人財・広告宣伝投資を継続し、更なる仕入契約件数拡大を図る。



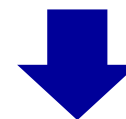
## 売上高推移



# 売上高 144.9%増

再売買、処分売却、  
買取会社、ファンドへの売却

**751件 売上高 126億22百万円**

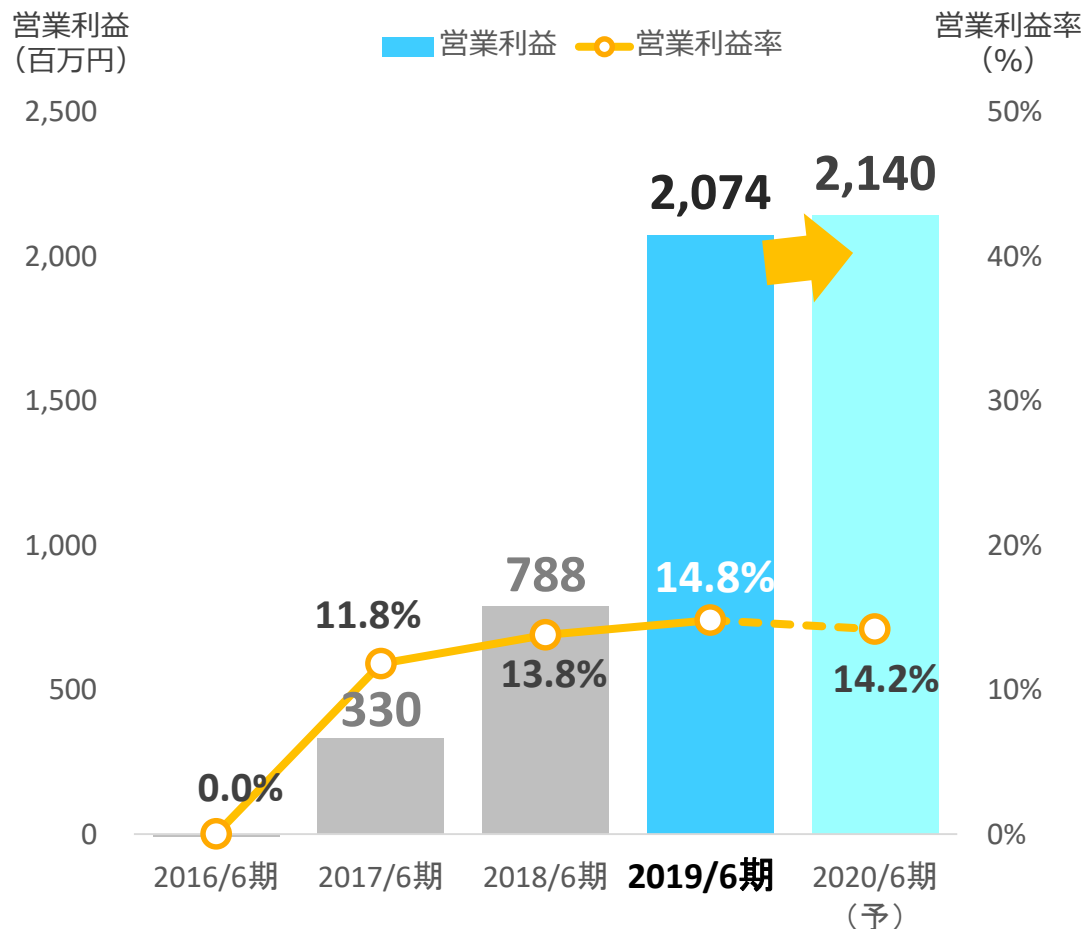


# 今期計画 +7.8%



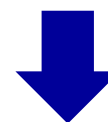


## 営業利益推移



# 営業利益 163.2%増

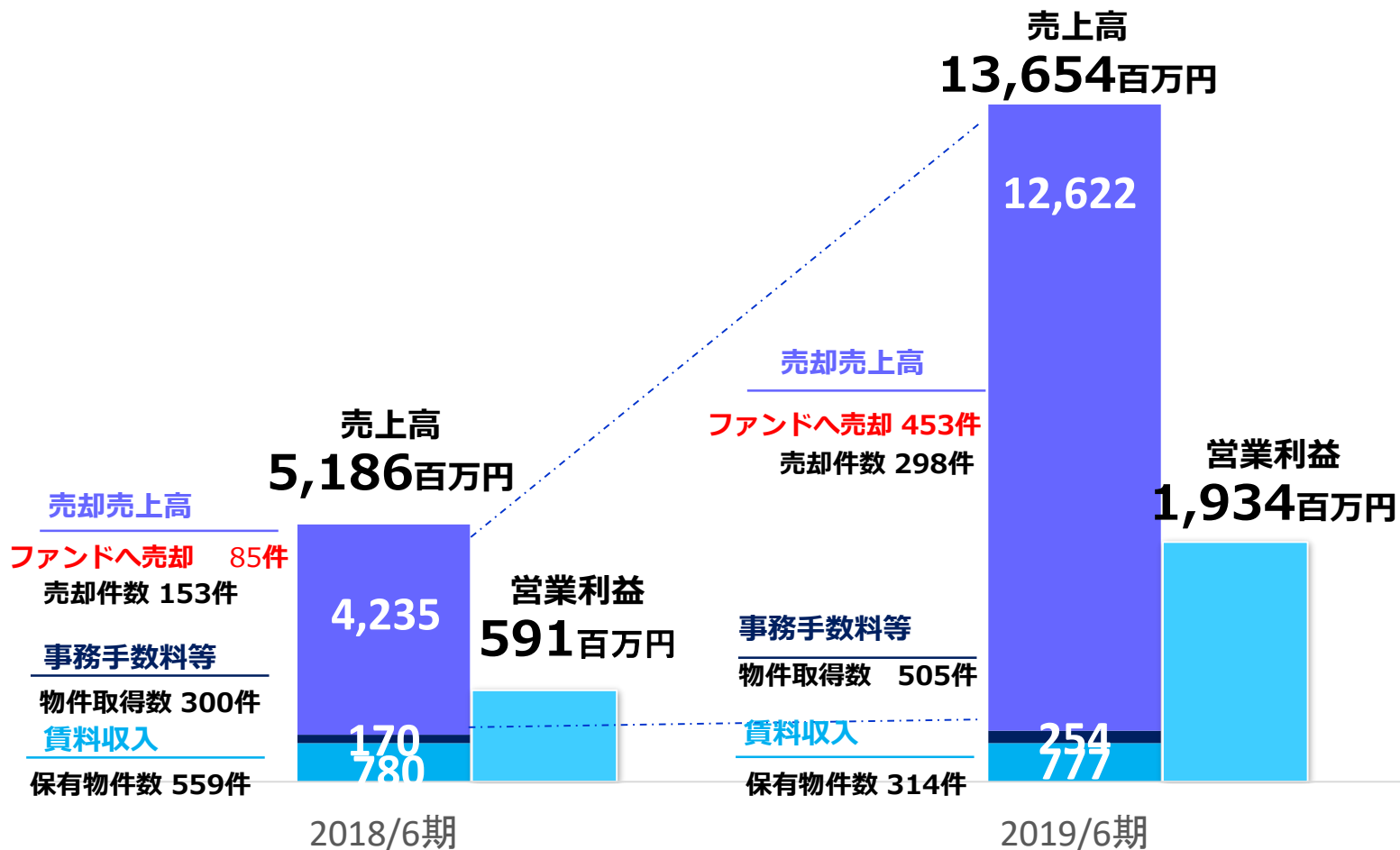
再売買、処分売却、  
買取会社、ファンドへの売却  
粗利 27億44百万円



# 今期計画 +3.2%



# ハウス・リースバック事業(単独)

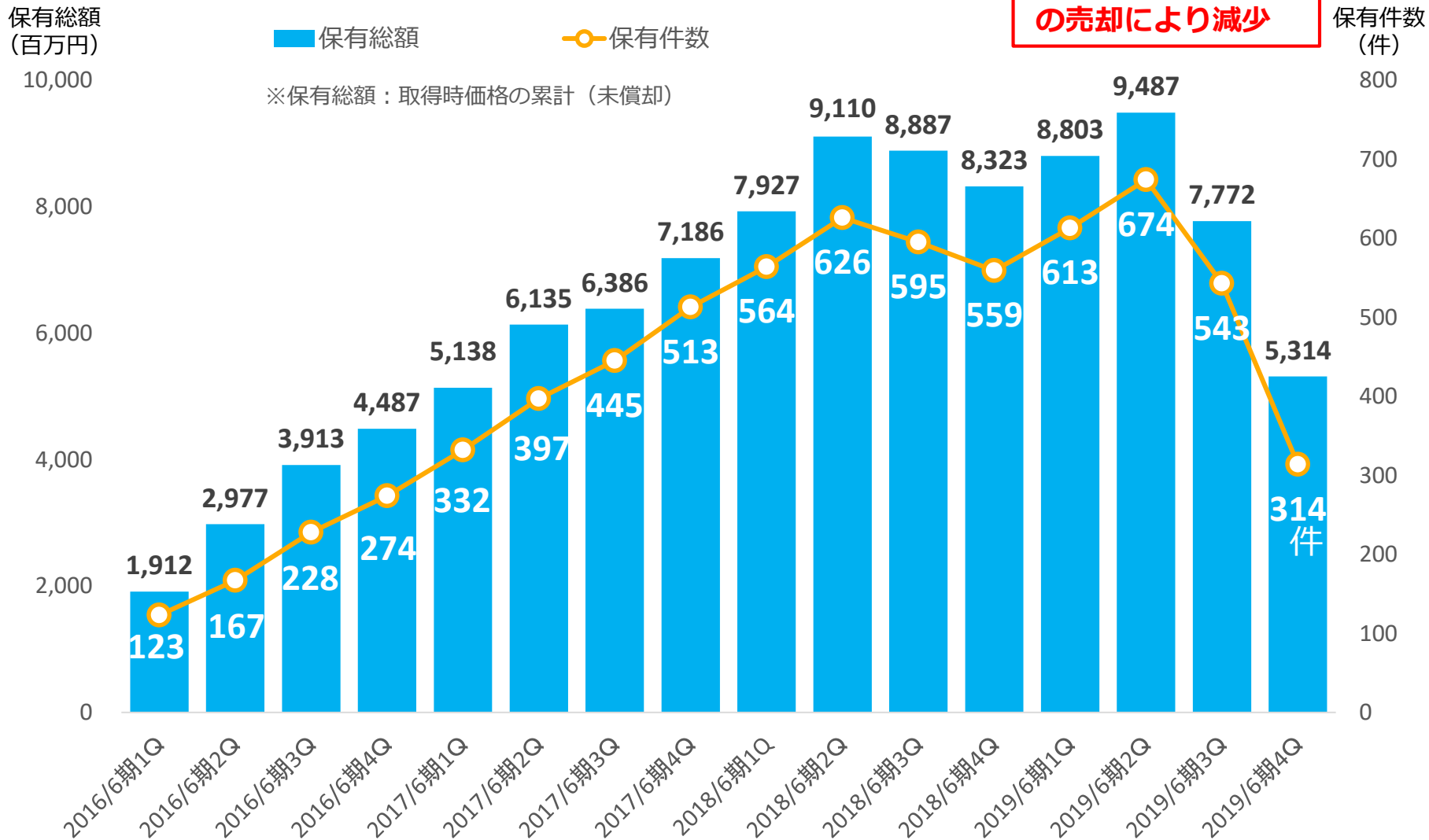


月平均  
仕入契約件数 **29.8件**

**46.2件** **55.2%増**



# 保有総額・保有件数



**「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）

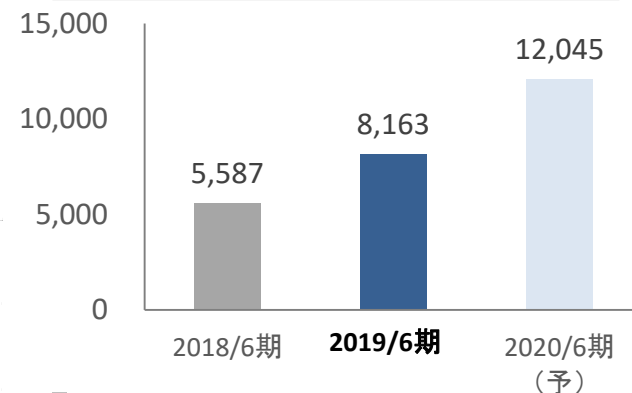
➡ブルーオーシャン市場



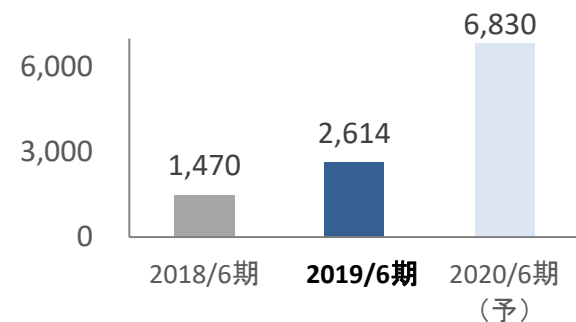
## 売上高・営業利益推移

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高 (百万円)	529	810	+53.3%	1,238
営業利益 (百万円)	111	16	▲84.8%	335
営業利益率 (%)	21.0%	2.1%	—	27.1%
不動産担保融資実行件数	147	186	+26.5%	404
不動産担保融資残高 (百万円)	5,587	8,163	—	12,045
リバースモーゲージ保証件数	117	129	+10.3%	692
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	1,470	2,614	—	6,830

## 不動産担保ローン残高の推移



## リバースモーゲージ保証の推移

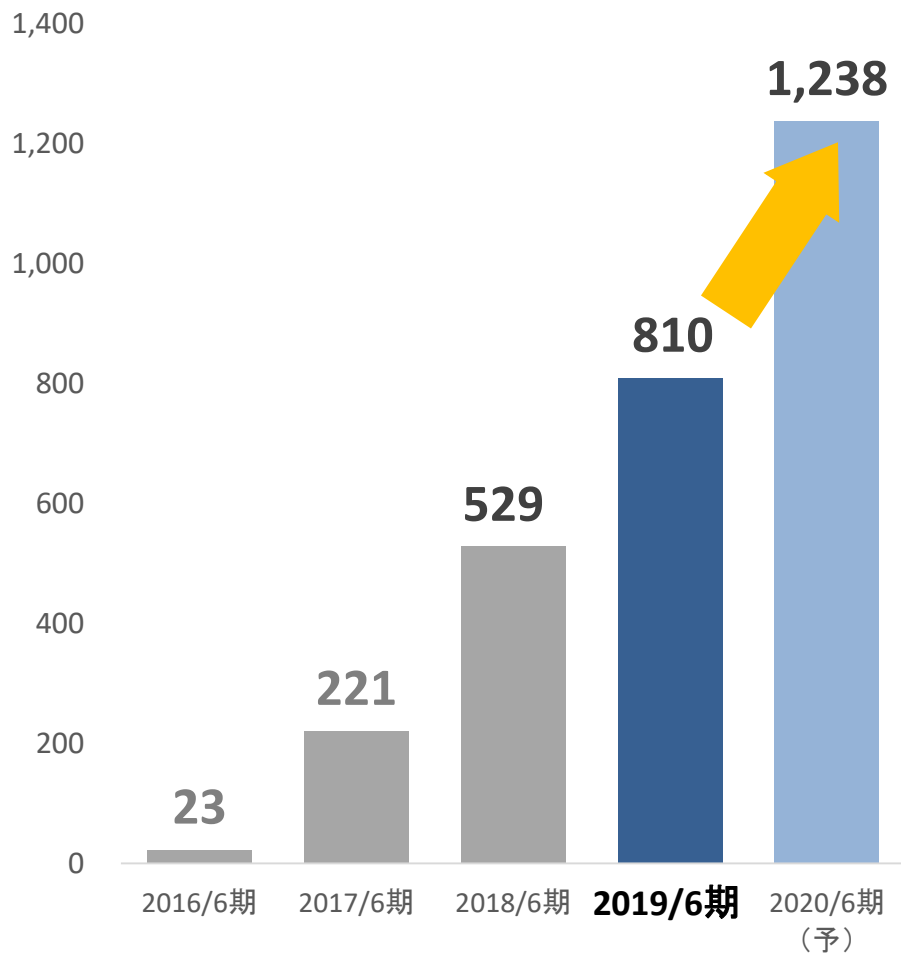


- 不動産担保ローン残高 294件 81.6億円
- リバースモーゲージ保証残高 237件 26.1億円 提携金融機関拡大に注力  
 ➡ 体制整備に向けた先行投資により、販管費増加
- 個人事業主向け不動産担保付事業者ローンの保証も金融機関と提携を推進



## 売上高推移

売上高  
(百万円)



売上高  
53.3%増



今期計画  
+52.7%

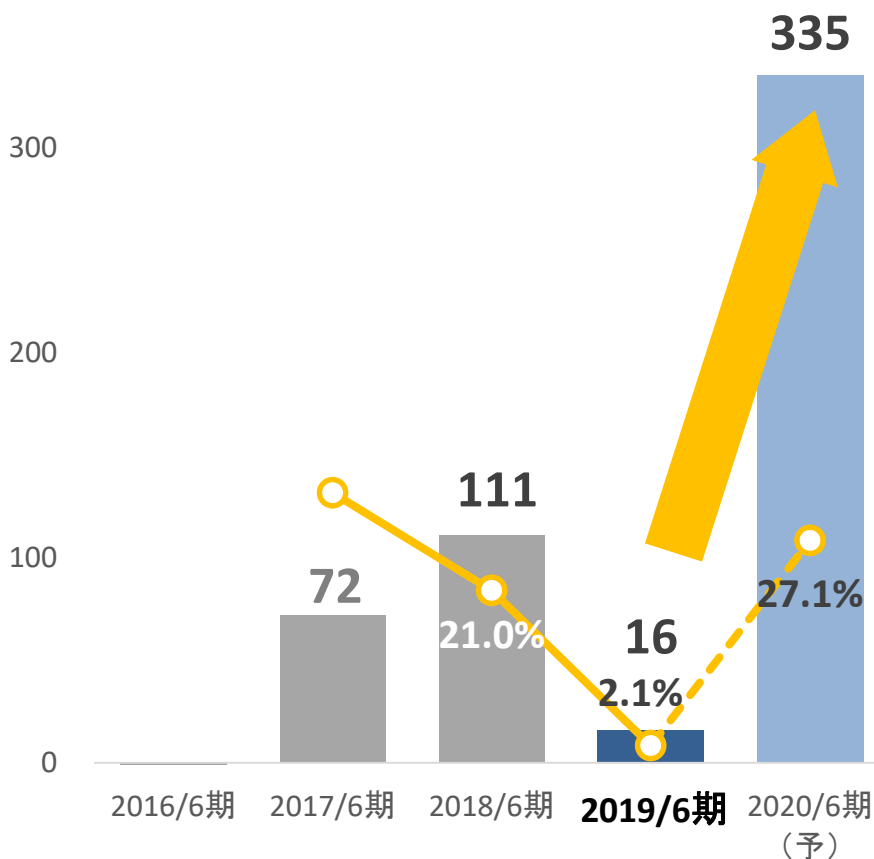


## 営業利益推移

営業利益  
(百万円)

400

■ 営業利益    ● 営業利益率



営業利益率  
(%)

100%

80%

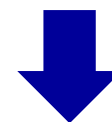
60%

40%

20%

0%

**営業利益  
84.8%減**

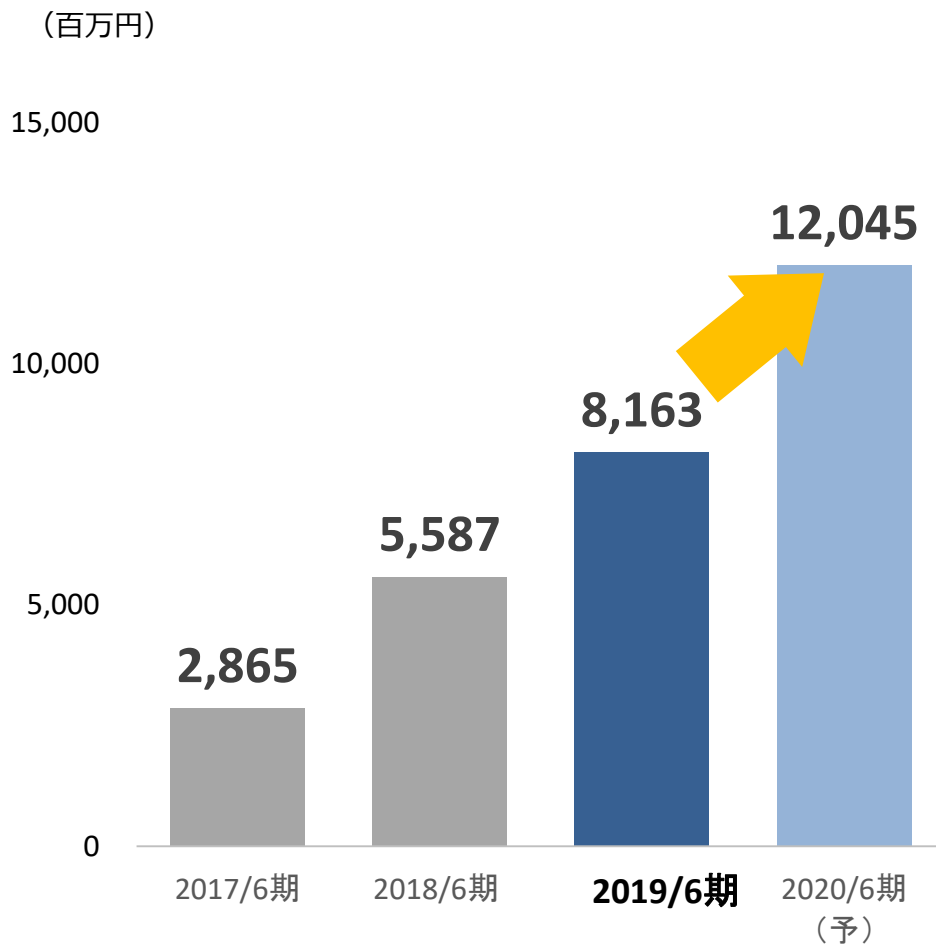


**今期計画  
+1,881.2%**

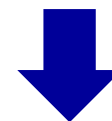




## 融資残高の推移

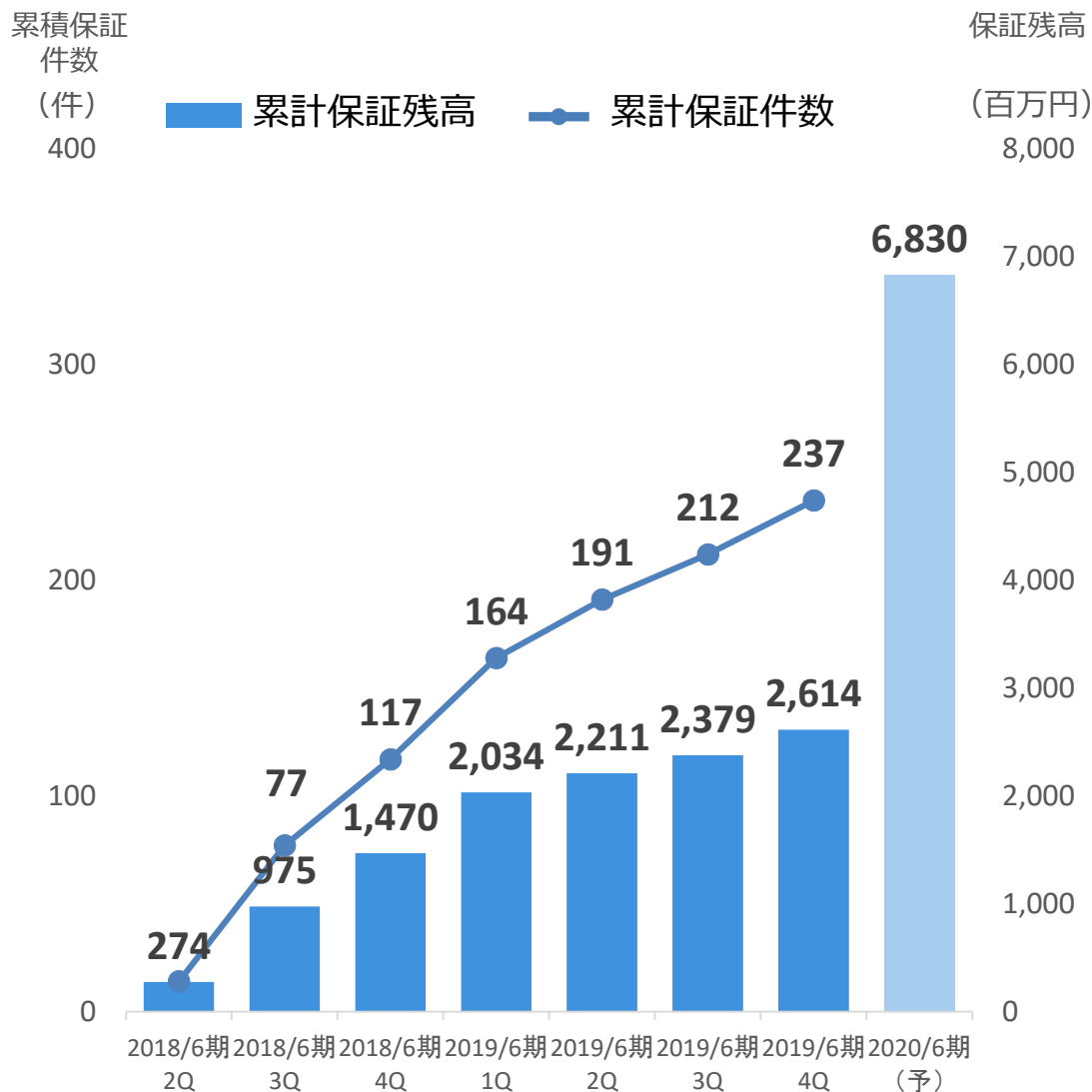


不動産担保融資残高  
**81.6億円**



**今期計画  
+38.8億円**

# リバースモーゲージ保証累積件数・保証残高推移



**保証件数 237件**

**保証残高 26.1億円**

**8金融機関と提携  
さらなる拡大に注力**

- 大阪信用金庫様 (2017年10月2日)
- 大阪商工信用金庫様 (2018年4月20日)
- 飯能信用金庫様 (2018年5月31日)
- 知多信用金庫様 (2018年9月19日)
- 大光銀行様 (2018年9月21日)
- 神奈川銀行様 (2019年2月 8日)
- 足立成和信用金庫様 (2019年3月28日)
- 尾西信用金庫様 (2019年3月28日)



大阪信用金庫様 発売記念セレモニー

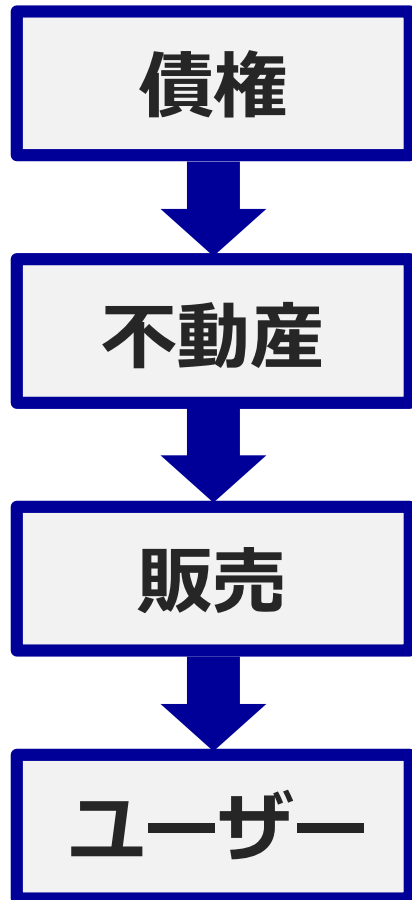


飯能信用金庫様 発売記念セレモニー



大光銀行様 覚書締結式

## 【通常の処理】



20~25%  
マージン

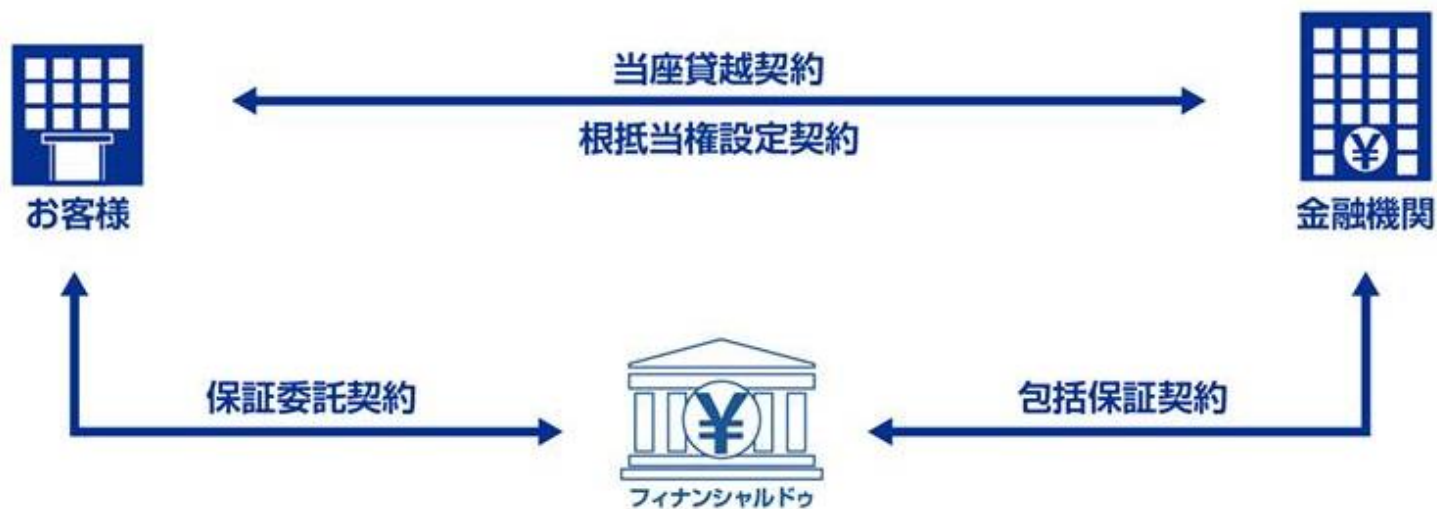
## 【ハウストゥ！】



**（直接販売）  
中間マージン  
無し**

# 大阪信用金庫様と提携 「悠々自適ビジネスローン」

## 不動産担保付事業者ローン



**アセット・リースバック付事業融資の取組を推進**

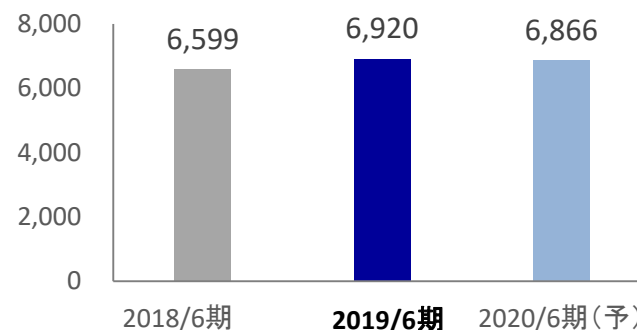


## 売上高・営業利益推移

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高 (百万円)	8,909	9,040	+1.5%	9,705
営業利益 (百万円)	823	778	▲5.5%	869
営業利益率 (%)	9.2%	8.6%	—	9.0%
取引件数	367	401	+9.2%	516

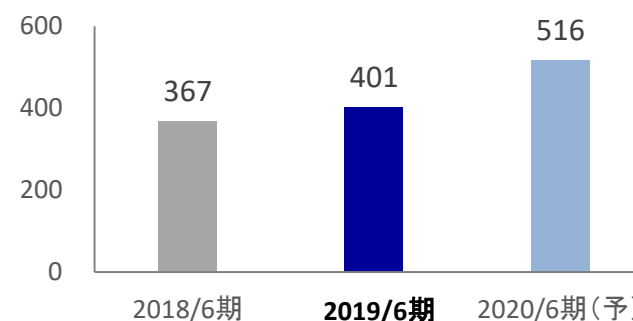
## たな卸資産の推移

(百万円)



## 取引件数の推移

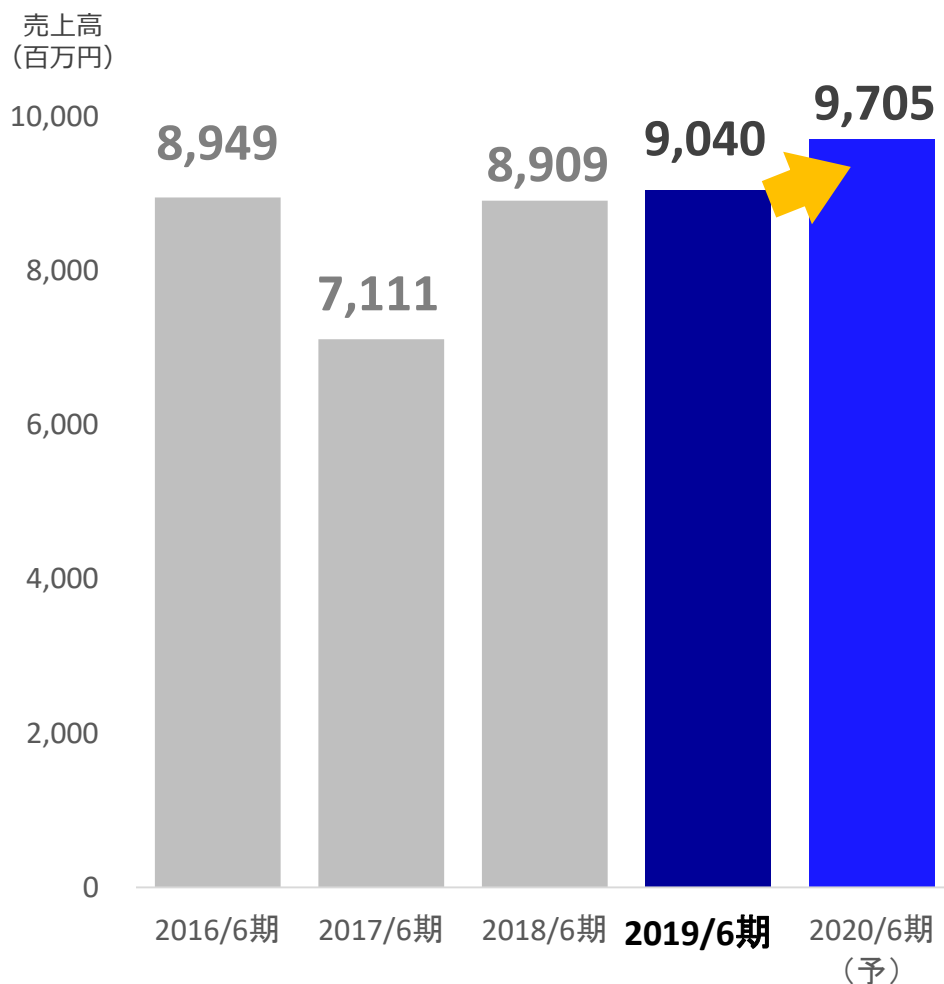
(件)



- 超低金利政策継続により、住宅購入ニーズは堅調を維持 取引件数は前期比+9.2%
- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れでシナジーを発揮
- 商品在庫は、60億円程度を維持し、回転率を重視

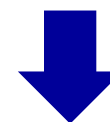


## 売上高推移



**売上高  
1.5%増**

取引件数は前期比9.2%増



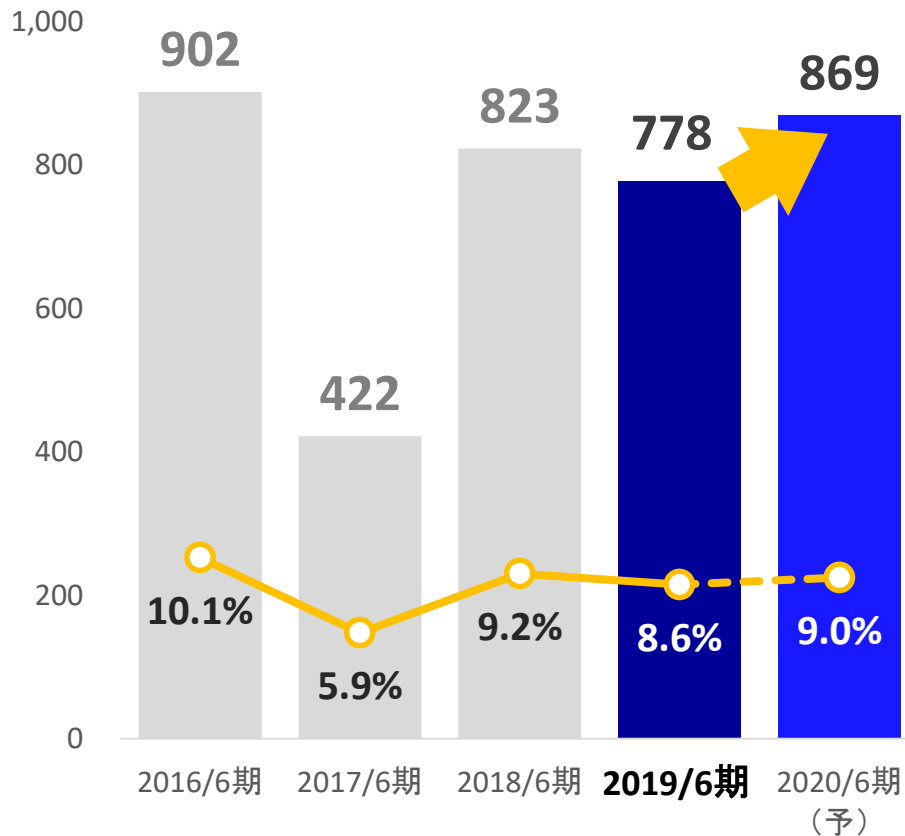
**今期計画  
+7.4%**



## 営業利益推移

営業利益  
(百万円)

■ 営業利益    ○ 営業利益率



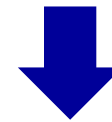
営業利益率  
(%)

40%

20%

0%

**営業利益  
5.5%減**

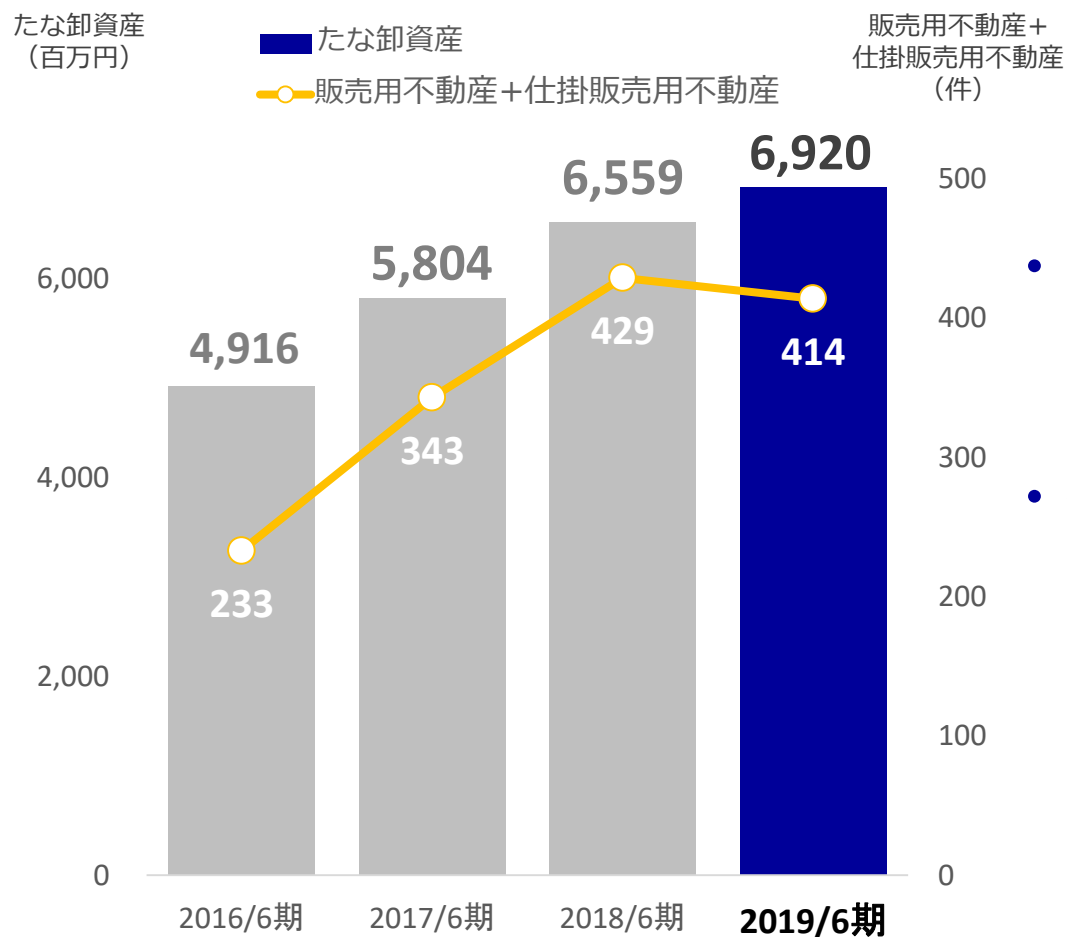


**今期計画  
+11.7%**





## たな卸資産推移



- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れ

- 在庫60億円程度  
継続し回転率重視



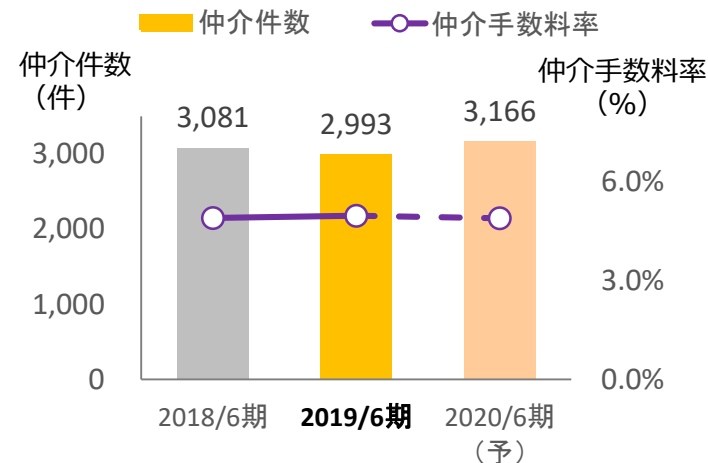
# 不動産流通事業（仲介）



## 売上高・営業利益推移

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高（百万円）	2,075	2,059	▲0.8%	2,140
営業利益（百万円）	455	491	+8.0%	520
営業利益率（%）	21.9%	23.9%	—	24.3%
仲介件数	3,081	2,993	▲2.9%	3,166
仲介手数料率	4.91%	4.98%	—	4.90%

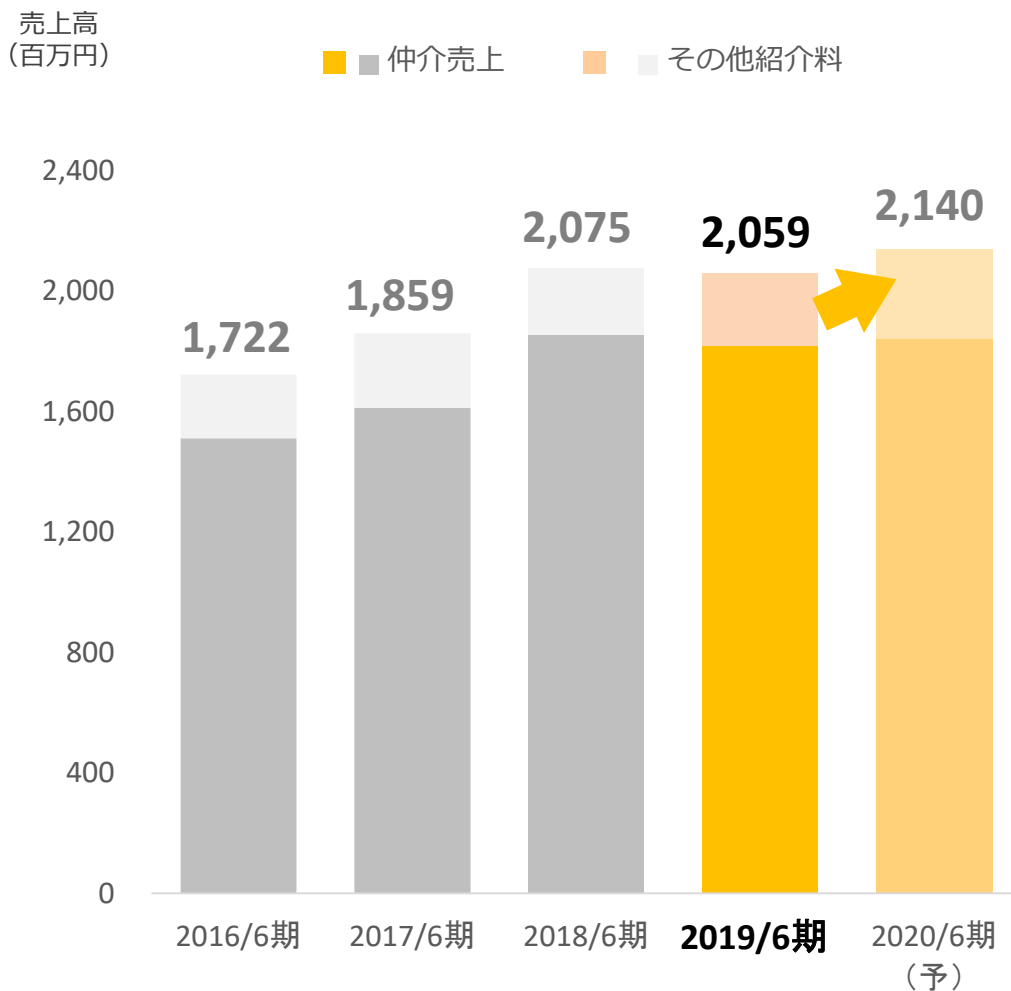
## 仲介件数・手数料率の推移



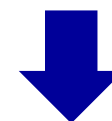
- **仲介件数** 前期比2.9%減 ハウス・リースバック事業への人員強化のため、1店舗閉店の影響
- 堅調に推移する実需のもと、生産性向上を図り、セグメント利益は前年比を上回る
- 仲介を起点にシナジーを効かせ、リフォームや買取を推進  
(FCのモデル店としての役割を担う)



## 売上高推移



売上高  
0.8%減

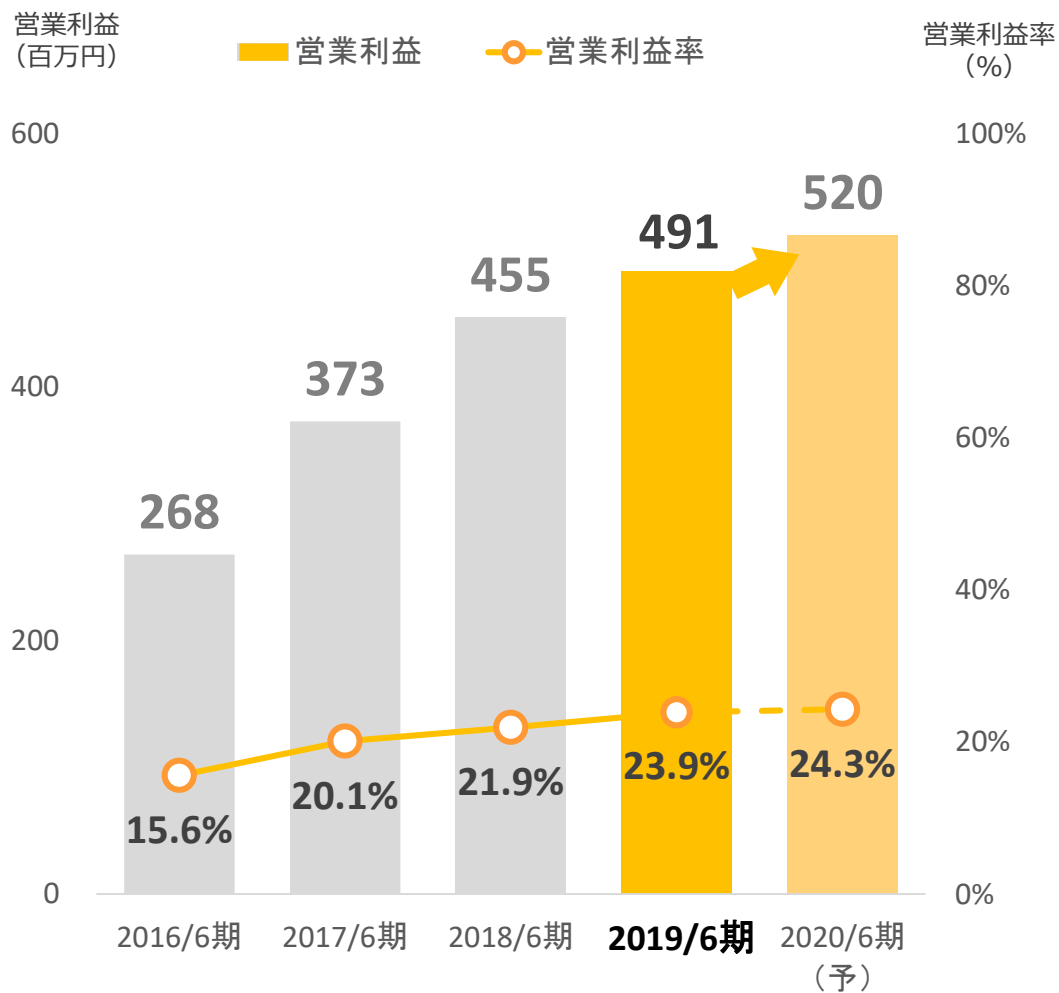


今期計画  
+4.0%

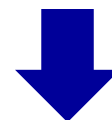
- ・注力事業への人財シフトに向け、若手育成
- ・同時に採用強化、直営店出店による拡大も図る



## 営業利益推移



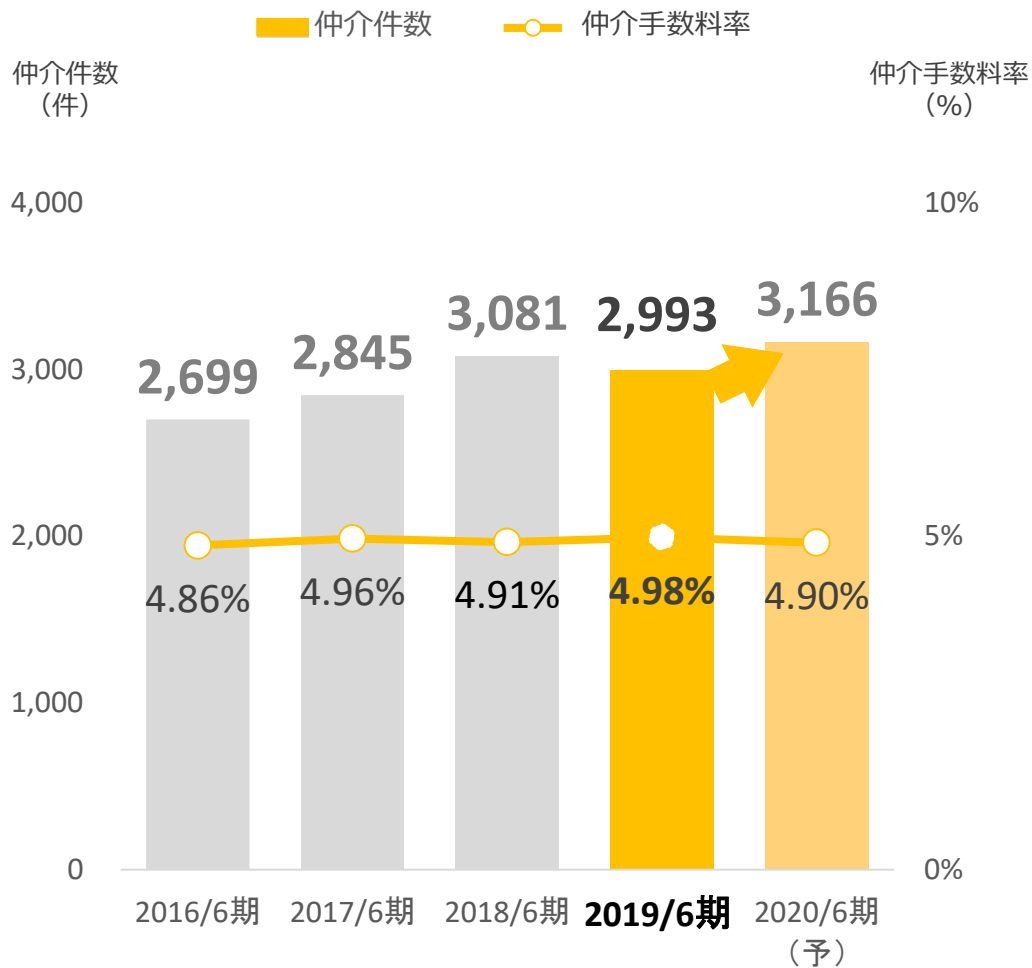
**営業利益  
8.0%増**



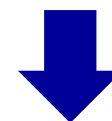
**今期計画  
+5.8%**



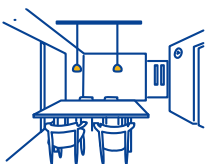
## 仲介件数・手数料率の推移



仲介件数  
2.9 %減



今期計画  
+5.7%



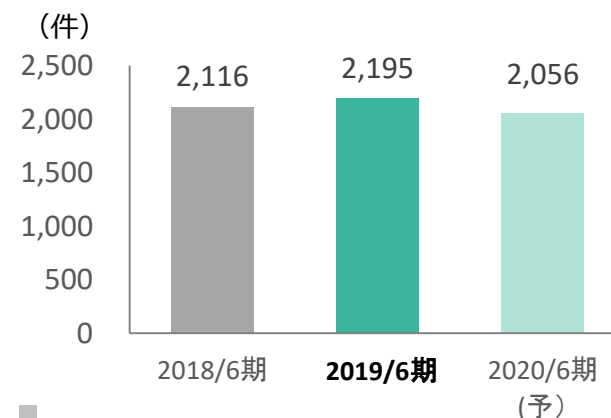
# リフォーム事業



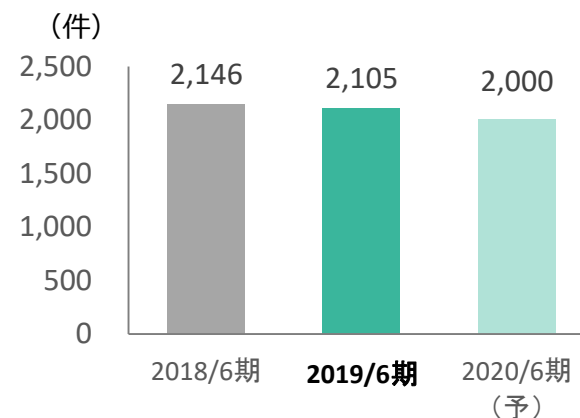
## 売上高・営業利益推移

	2018/6期	2019/6期	対前年 増減率	2020/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,090	<b>3,099</b>	+0.3%	3,097
営業利益 (百万円)	284	<b>309</b>	+9.0%	300
営業利益率 (%)	9.2%	<b>10.0%</b>	—	9.7%
リフォーム契約件数	2,116	<b>2,195</b>	+3.7%	2,056
リフォーム引渡件数	2,146	<b>2,105</b>	▲1.9%	2,000

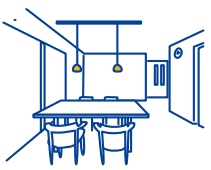
## リフォーム契約件数の推移



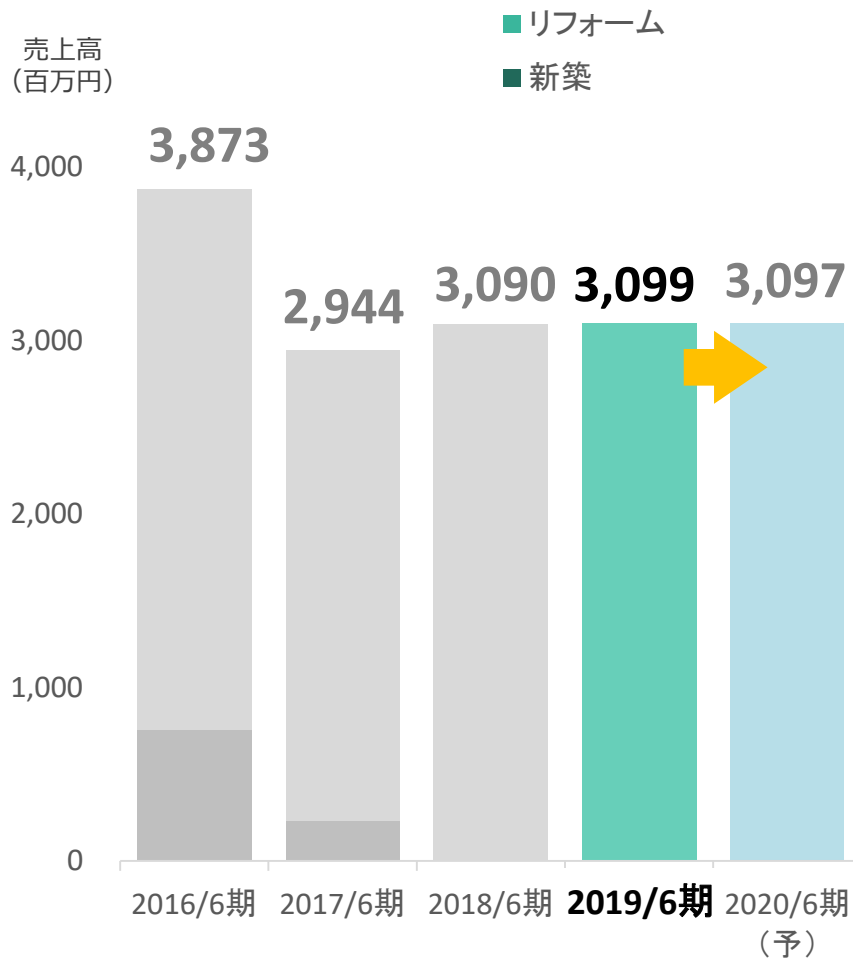
## リフォーム引渡件数の推移



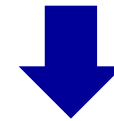
- 自然災害や消費増税前の影響もあり、需要増 売上高、利益ともに前期を上回る
- 足元の受注は順調に推移、利益率改善 クオリティと生産性の向上に取り組む



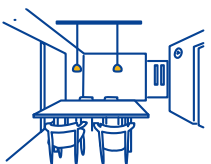
## 売上高推移



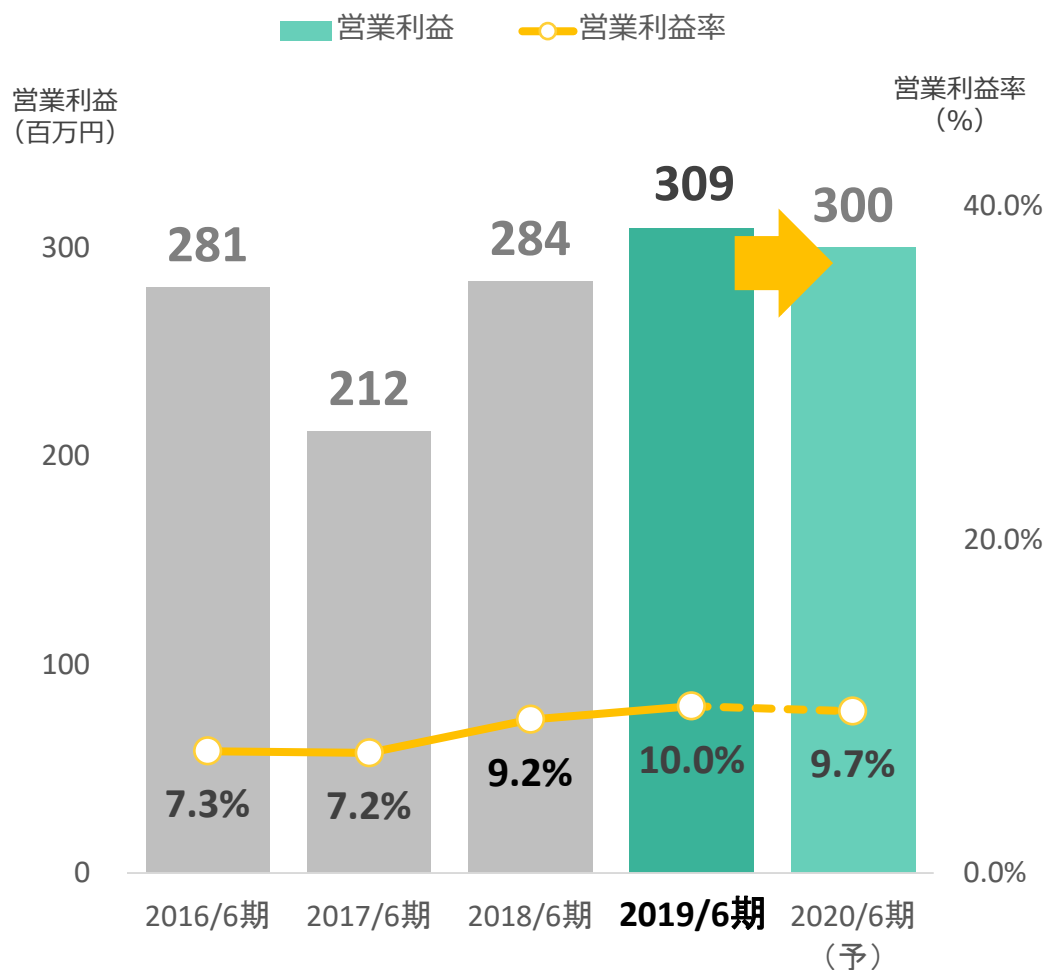
売上高  
0.3%増



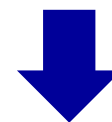
今期計画  
同水準を維持



## 営業利益推移



営業利益  
9.0%増



今期計画  
▲3.0%



# 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)

	2018/6期		2019/6期		対前年 増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	6,525	29.0%	8,000	25.4%	+22.6%
人件費	3,091	13.7%	3,616	11.5%	+17.0%
広告宣伝費	1,313	5.8%	1,305	4.1%	▲0.6%
事務所維持費	271	1.2%	317	1.0%	+16.9%
その他	1,848	8.2%	2,760	8.7%	+49.3%
<b>(売上総利益)</b>	<b>8,641</b>	<b>38.4 %</b>	<b>11,157</b>	<b>35.4 %</b>	

- 売上高販管費率 前年同期 29.0% → 25.4%に低下
- 既存社員を有望事業へ 優先配置することにより、収益拡大の機会に対応
- 人件費の増加はフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融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、売上に伴う支払手数料、人材派遣費用、管理費の増加等によるもの

# 連結貸借対照表



(百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	増減
<b>流動資産</b>	16,338	<b>28,122</b>	+11,784
現金及び預金	3,694	<b>12,444</b>	+8,750
たな卸資産	6,599	<b>6,920</b>	+320
その他	6,044	<b>8,758</b>	+2,714
<b>固定資産</b>	14,282	<b>12,263</b>	▲2,019
有形固定資産	13,080	<b>10,402</b>	▲2,678
無形固定資産	96	<b>121</b>	+25
投資その他の資産	1,105	<b>1,740</b>	+635
<b>資産合計</b>	30,621	<b>40,386</b>	+9,765

(百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	増減
<b>負債</b>	20,934	<b>29,123</b>	+8,189
流動負債	10,060	<b>18,441</b>	+8,381
固定負債	10,874	<b>10,681</b>	▲193
<b>純資産</b>	9,686	<b>11,263</b>	+1,577
株主資本	9,669	<b>11,263</b>	+1,594
その他包括利益累計	▲4	<b>▲32</b>	▲28
新株予約権	21	<b>32</b>	+11
<b>負債純資産合計</b>	30,621	<b>40,386</b>	+9,765

自己資本比率： 31.6% → 27.8%

- ハウス・リースバック事業の仕入強化、保証事業の拡大及び不動産業界の不祥事の影響に備え、財務強化の一環として現金及び預金増加
- 流動資産その他の増加は、金融事業の営業貸付金の増加等によるもの
- 有形固定資産の減少は、ハウス・リースバック事業の固定資産売却に伴うもの

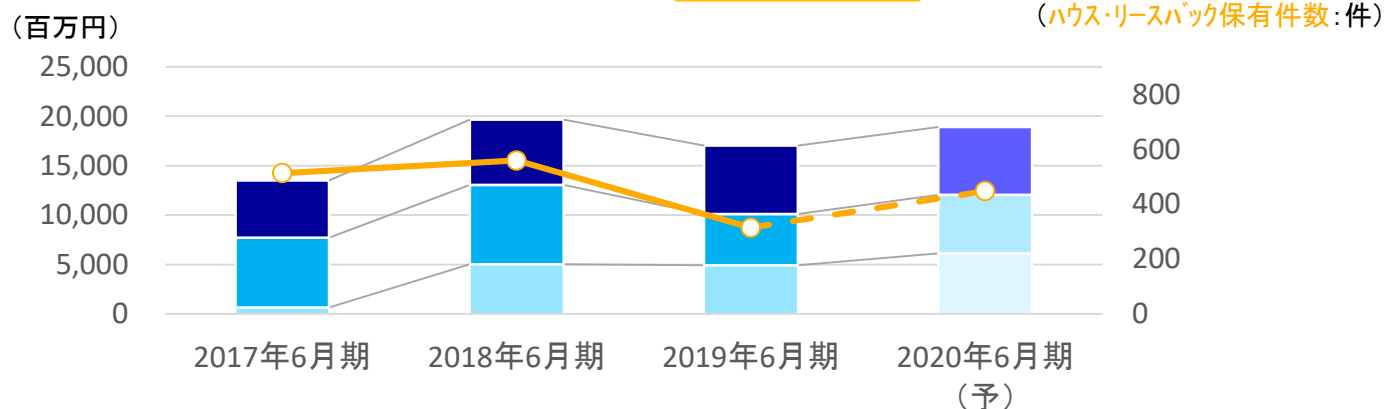
- 流動負債の増加は、短期借入金増加等によるもの
- 固定負債の減少は、長期借入金減少等によるもの
- 株主資本の増加は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの

# たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期 (予)
<b>たな卸資産</b>	5,804	6,599	<b>6,920</b>	6,866
<b>固定資産(建物・土地)</b>	7,710	13,046	<b>10,112</b>	12,043
内ハウス・リースバック	7,043	8,004	<b>5,177</b>	5,906
内その他	667	5,042	<b>4,935</b>	6,137
<b>ハウス・リースバック 累計保有件数</b>	513	559	<b>314</b>	447



- たな卸資産は、売買事業の商品在庫  
直営店とシナジーを効かせ、仲介ニーズに応じた仕入れを継続。在庫の回転率を注視
- 固定資産は、ハウス・リースバックの資産流動化による売却に伴い減少。  
ハウス・リースバックは、人財投資と広告宣伝投資により取扱い件数を積み増す

- 持続的な業容拡大と収益性向上により企業価値を向上
- 2019年6月期：普通配当 当初予想30%→約33%に増配  
記念配当約2%  
➡ 合計約35%の配当

	2018年6月期	2019年6月期
1株当たり配当額（円）	※1 22.5	※2 37
配当総額（百万円）	436	719
1株当たり利益（円）	74.94	103.38
配当性向（%）	30.0%	35.8%

※1：2018年7月1日付で1株につき2株の株式分割を行ったため、2018年6月期期首に当該株式分割が行われたとして仮定。

※2：2019年6月期の期末配当金については、2019年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

日付	リリース内容
4月1日	直営として沖縄に「ハウストゥ！名護店」をオープン
4月6日	直営として沖縄に「RENT Do！（レントドゥ！）那覇新都心店」がオープン
5月14日	株式会社愛媛銀行と業務提携のお知らせ
5月23日	ハウストゥ！の「DO NETWORK！」が経済産業省のIT導入補助金対象サービスに認定
5月27日	経済産業省のIT導入補助金対象サービスに「賃貸」が追加認定
6月6日	エアトリスティ及び Airbnb と包括的業務提携を開始
6月14日	ハウス・リースバックの利用拡大に向けて直営店出店
6月21日	ハウス・リースバック資産の流動化に関するお知らせ
6月26日	ハウス・リースバック資産の流動化完了のお知らせ

詳細は弊社コーポレートサイト（<https://www.housedo.co.jp/>）をご覧ください。

1

会社概要

2

2019年6月期 連結決算概要

3

2019年6月期 セグメント別決算概要

4

2020年6月期 **年度計画及び中期経営計画**

# 2020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	3,148	+11.1%	1,846	+10.0%	営業外収益 +31 営業外費用 ▲252
ハウス・リースバック事業	15,091	+7.8%	2,140	+3.2%	
金融事業	1,238	+52.7%	335	+1,881.2%	
不動産売買事業	9,705	+7.4%	869	+11.7%	
不動産流通事業	2,140	+4.0%	520	+5.8%	
リフォーム事業	3,097	▲0.1%	300	▲3.0%	
小山建設グループ	3,162	—	337	—	
調整額	▲363		※ ▲2,828	—	
<b>合計</b>	<b>37,221</b>	<b>+18.0%</b>	<b>3,521</b>	<b>+11.6%</b>	<b>3,300</b>

■ **売上高+18.0%、経常利益+9.9%を計画**

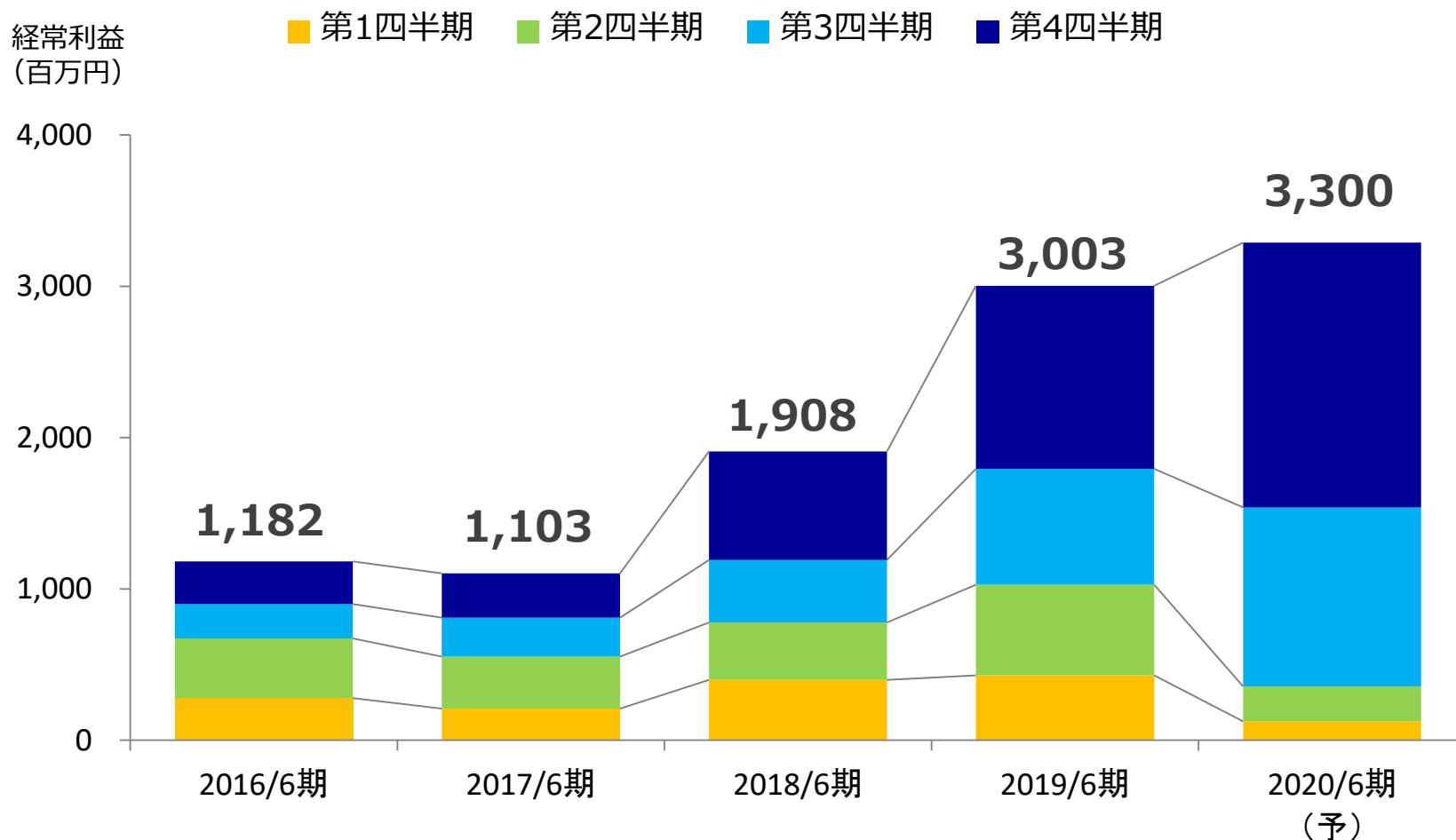
(+9.9%)

※小山建設グループ取得費用、PMI費用、のれん等含む  
 ➔実質的な利益貢献は2021/6期以降に見込む

# 2020年6月期計画：四半期業績推移



■ ハウス・リースバック資産の流動化による売却は3Q及び4Qに計画。  
→ 上期はストック積み上げに注力。





## 株式譲渡日 2019年8月9日



### 【グループ概要】

#### ■ 株式会社小山建設

事業内容：不動産売買仲介及び賃貸仲介・建設業

#### ■ 株式会社小山不動産

事業内容：不動産売買仲介及び賃貸仲介・建設業

#### ■ 株式会社草加松原住建

事業内容：不動産売買仲介及び賃貸仲介・建設業

■ 連結売上高：約36億円

■ 総資産：約48億円

■ 純資産：約21億円


**埼玉県草加市を中心に、不動産売買事業・建設業および約6,000戸の管理戸数を有する賃貸事業を営む地域密着企業。**

■ 前中期経営計画は1年前倒しで計画を達成。  
 →最終年度（2019年6月期）を上方修正、売上高・利益とも大幅伸長。

(百万円)

	2017/6期 計画	2018/6期 計画	2019/6期 計画
売上高	16,322	15,087	16,215
営業利益	1,247	1,524	1,909
経常利益	1,100	1,400	1,700
経常利益率	6.7%	9.3%	10.5%

※2016年8月22日発表時点



	2017/6期 実績	2018/6期 実績	2019/6期 実績
売上高	16,848	22,517	31,546
営業利益	1,249	2,116	3,156
経常利益	1,103	1,908	3,003
経常利益率	6.5%	8.5%	9.5%

## ■ 労働集約型→ストック型収益事業へのウエイト転換

フランチャイズ事業：加盟店増加、不動産賃貸ブランド「RENT Do！」開始

ハウス・リースバック事業：ファンド等への売却によるキャピタルゲイン、流動化によるオフバランス

不動産金融事業：リバースモーゲージ保証事業開始

### セグメント利益構成比

【2016年6月期】

その他事業(金融)

▲0.3%

住宅・リフォーム事業

11.0%

フランチャイズ事業

43.6%

不動産流通事業

10.5%

不動産売買事業

35.0%

ハウス・リースバック事業

0.1%

1,277百万円

ストック事業構成比  
43.4%

【2019年6月期】

リフォーム事業

5.8%

その他

-0.5%

不動産流通事業

9.2%

不動産売買事業

14.6%

金融事業

0.3%

フランチャイズ事業

31.5%

ハウス・リースバック事業

39.0%

3,157百万円

ストック事業構成比  
70.8%

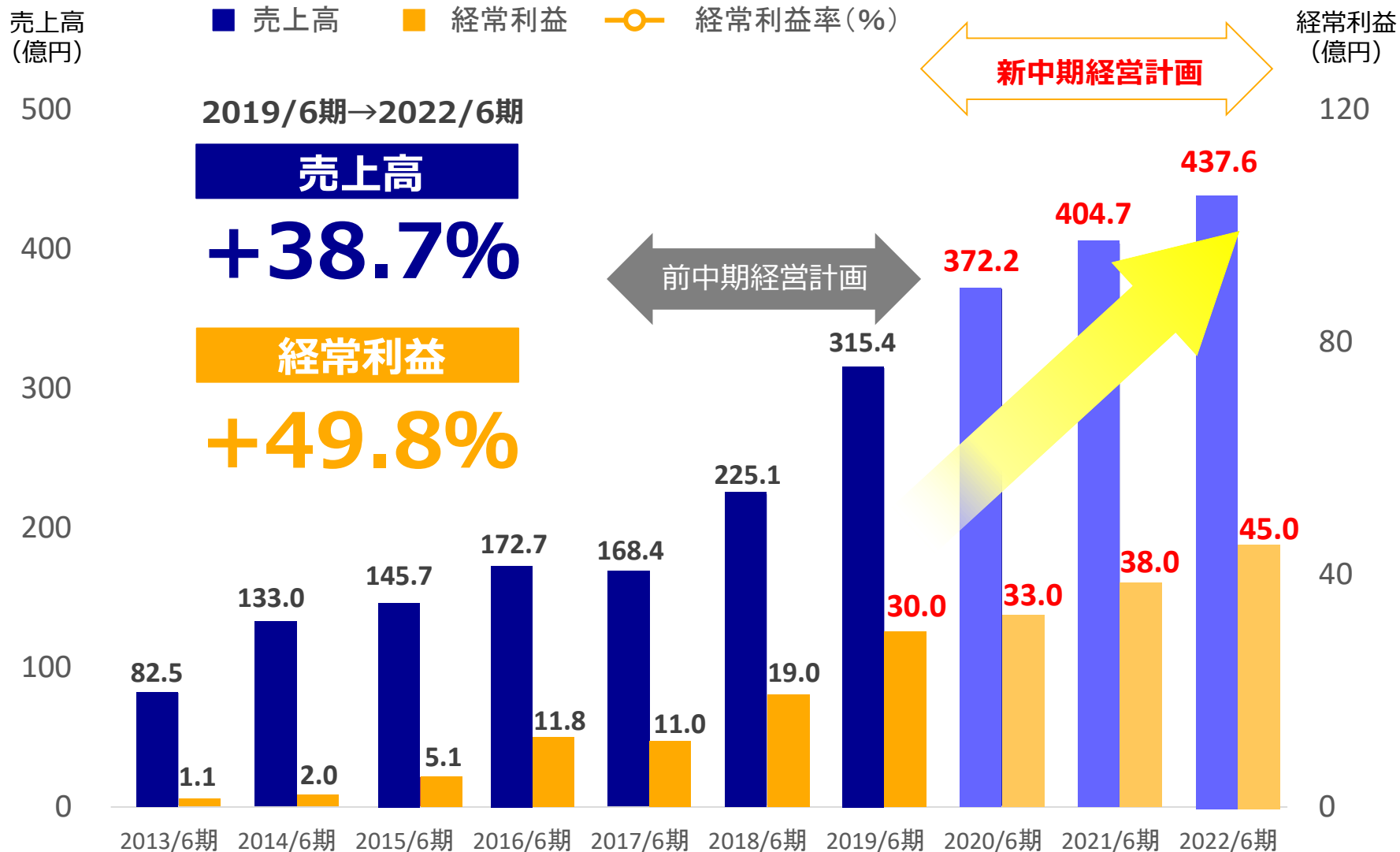
# 新中期経営計画（～2022年6月期）



(百万円)

	2019/6期	2020/6期 計画	2021/6期 計画	2022/6期 計画
売上高	31,546	<b>37,221</b>	<b>40,476</b>	<b>43,761</b>
営業利益	3,156	<b>3,521</b>	<b>4,044</b>	<b>4,766</b>
営業利益率 %	10.0%	<b>9.5%</b>	<b>10.0%</b>	<b>10.9%</b>
経常利益	3,003	<b>3,300</b>	<b>3,800</b>	<b>4,500</b>
経常利益率 %	9.5%	<b>8.9%</b>	<b>9.4 %</b>	<b>10.3%</b>
経常利益 対前年増減率	+57.3%	<b>+9.9%</b>	<b>+15.2%</b>	<b>+18.4%</b>

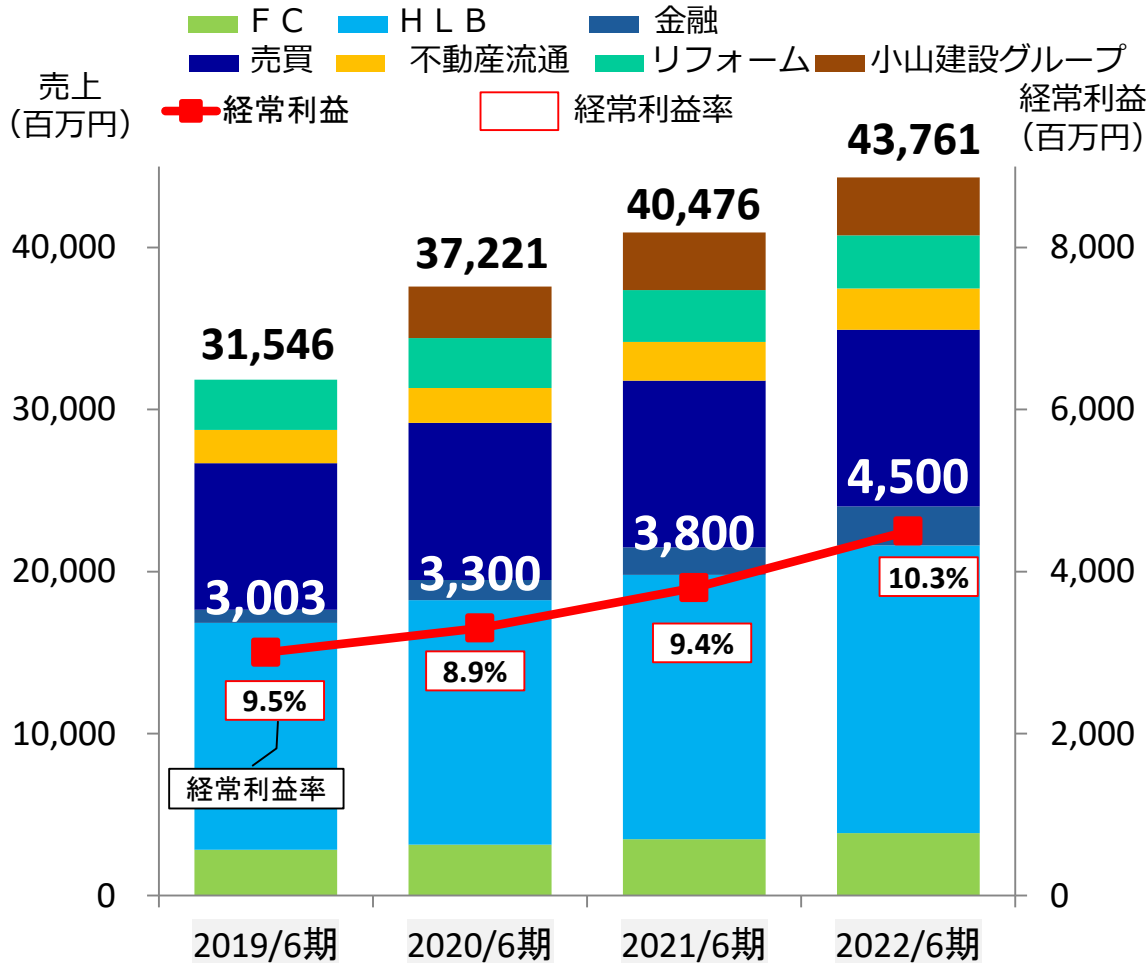
# 新中期経営計画（～2022年6月期）



# 新中期経営計画（～2022年6月期）



## 次期3カ年：売上・経常利益計画



**2022年6月期目標**  
**経常利益45億円**  
**(経常利益率10.3%)**

- ハウス・リースバックを中心に、ストック型収益事業を基盤とした持続的成長モデルへ
- 小山建設グループの実質利益貢献は2021/6期以降
- 次なるストック型収益の柱として、リバースモーゲージ保証に注力

売上 対前年増減率	+40.1%	+18.0%	+8.7%	+8.1%
経常利益 対前年増減率	+57.3%	+9.9%	+15.2%	+18.4%

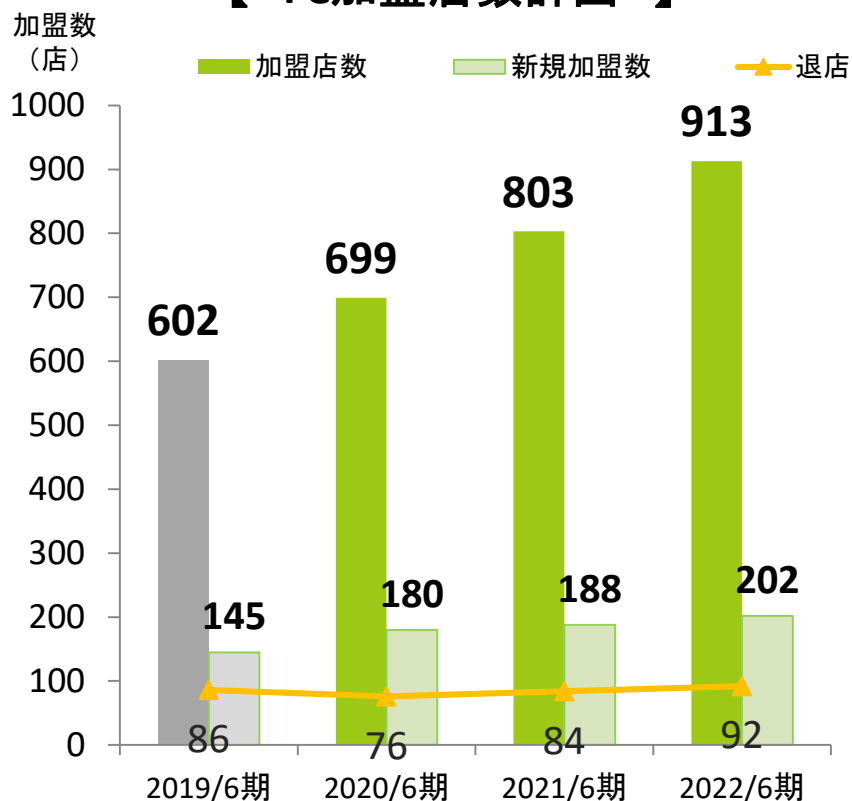
# フランチャイズ事業：中期収益計画（～2022年6月期）



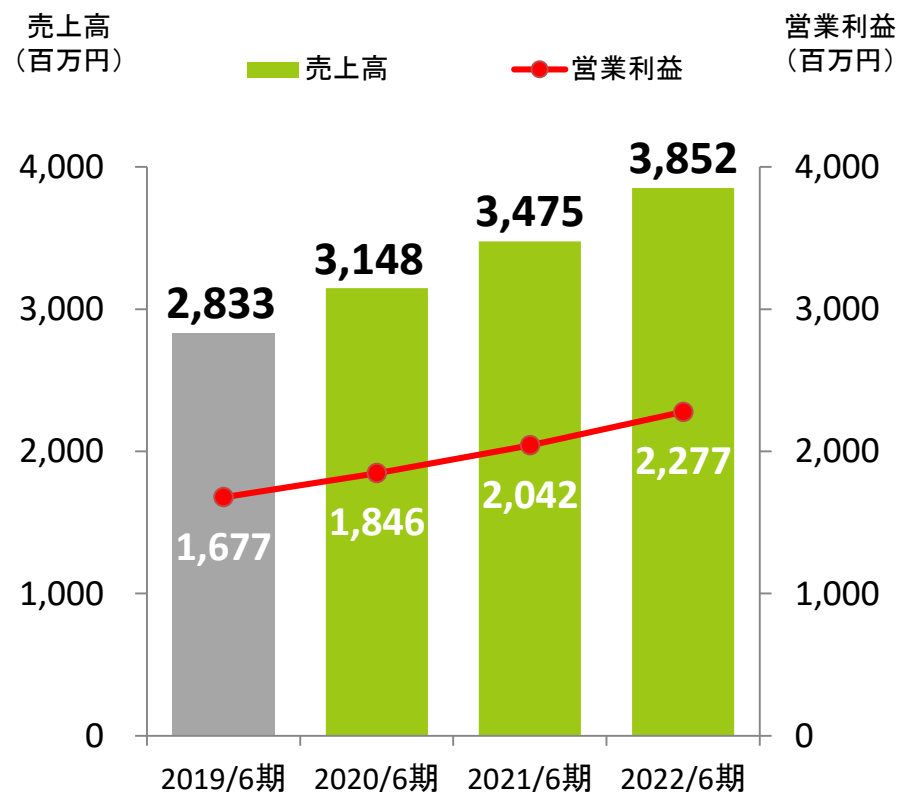
※レントドゥ！含む合計

	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期
累計加盟店舗数	602	699	803	913
新規加盟契約数	145	180	188	202

## 【 FC加盟店数計画 】



## 【 FC売上計画 】

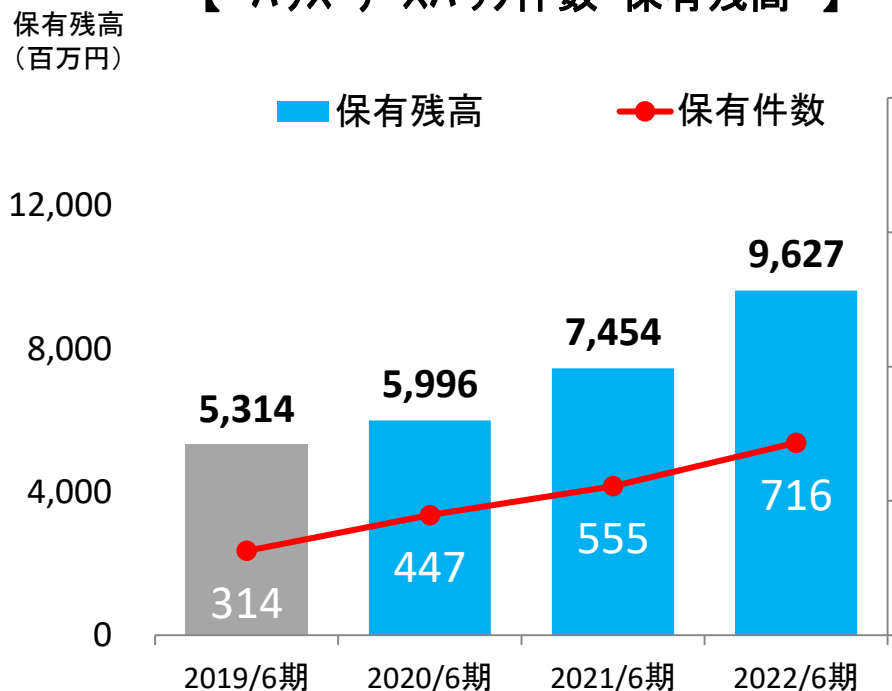


# ハウス・リースバック事業：中期収益計画（～2022年6月期）

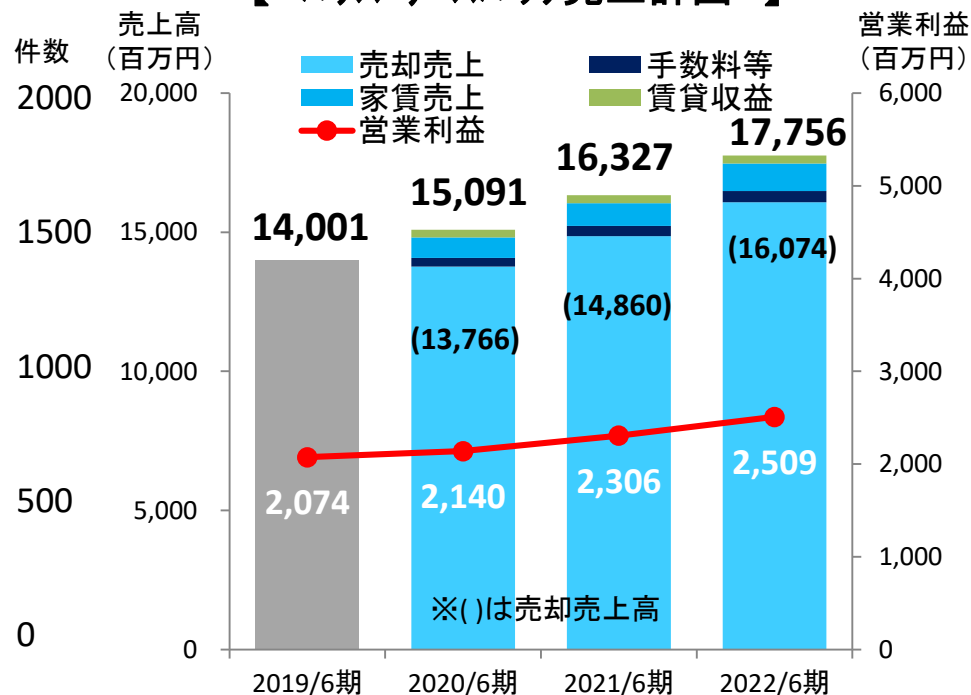


	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期
新規契約数	554 (46.2件/月)	827 (68.9件/月)	964 (80.3件/月)	1,084 (90.3件/月)
保有件数	314	447	555	716
保有残高	53.1億円	59.9億円	74.5億円	96.2億円

【 ハウス・リースバック件数・保有残高 】



【 ハウス・リースバック売上計画 】



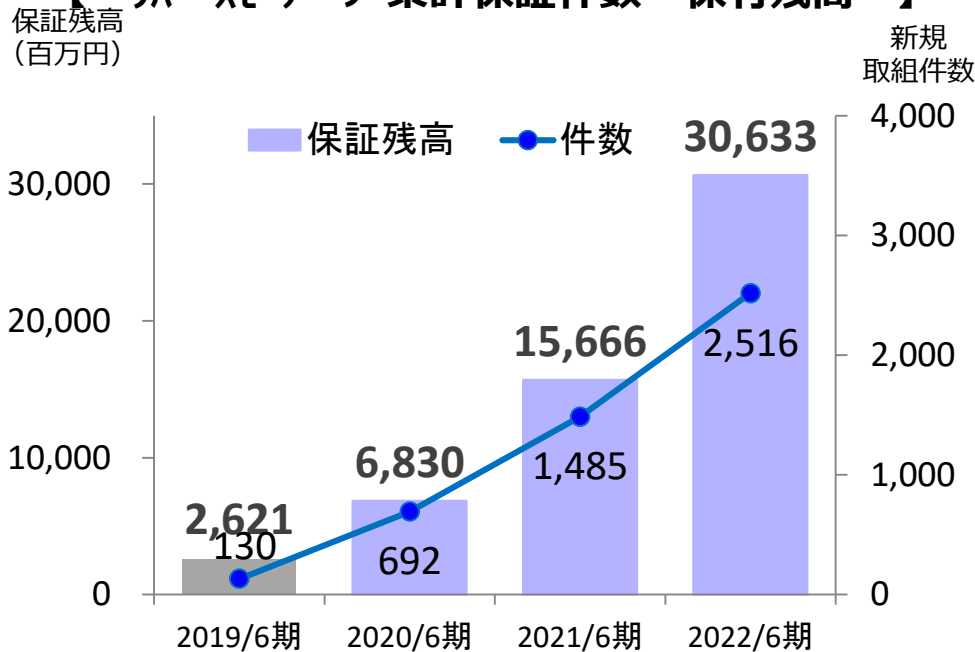


# 金融事業：中期収益計画（～2022年6月期）

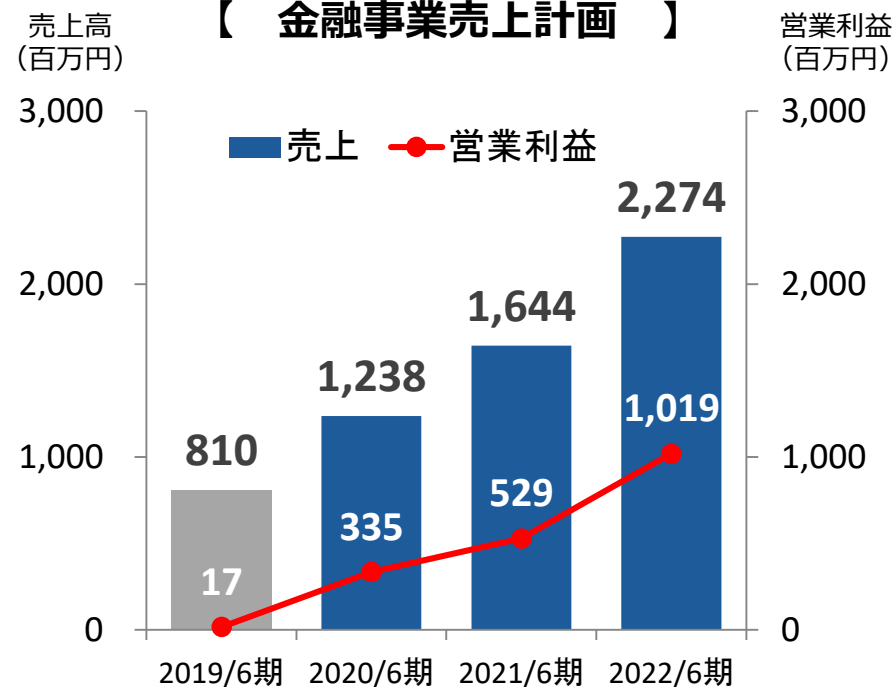


	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期
リバースモーゲージ 新規取組件数	130	692	1,485	2,516
累計保証残高	26.2億円	68.3億円	156.6億円	306.3億円
不動産担保ローン 新規取組件数	186	405	287	293
融資残高	81.6億円	120.4億円	154.8億円	189.9億円

【 リバースモーゲージ累計保証件数・保有残高 】

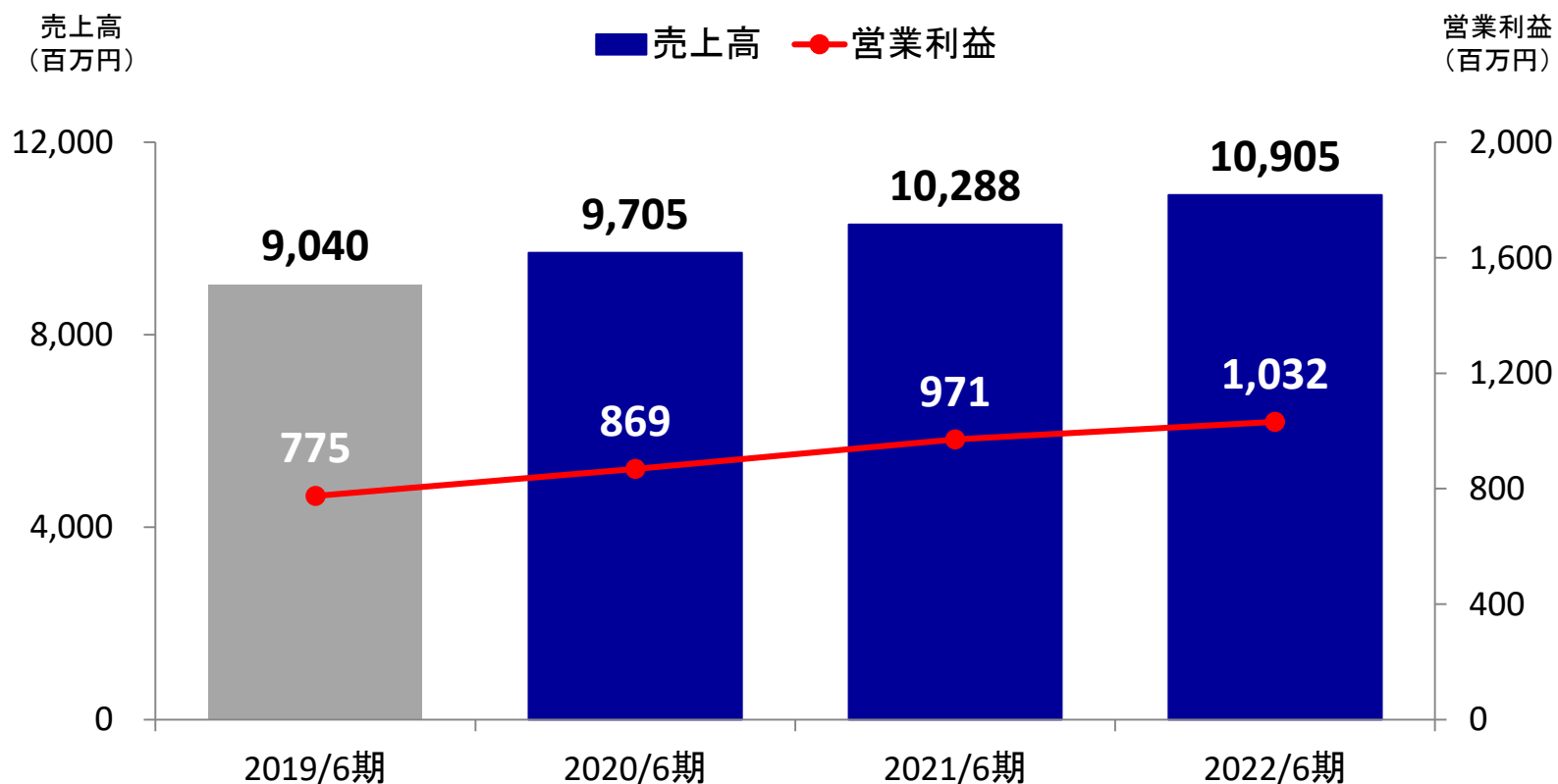


【 金融事業売上計画 】



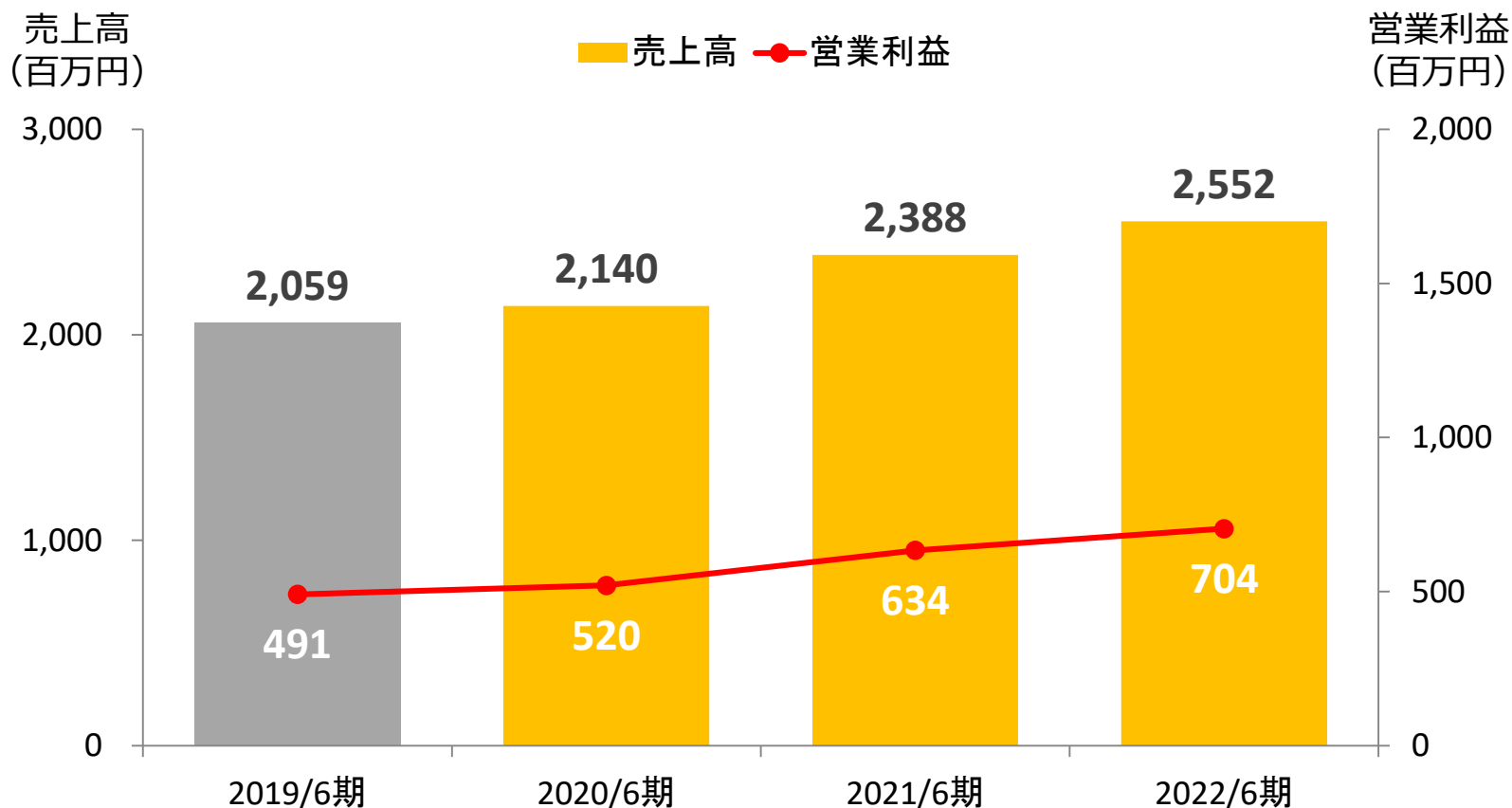
- 回転率を重視し、商品在庫60億円程度で物件を厳選
- 仲介部門と連携し、直営エリアで堅実に仕入れを継続

## 【 不動産売買事業売上計画 】



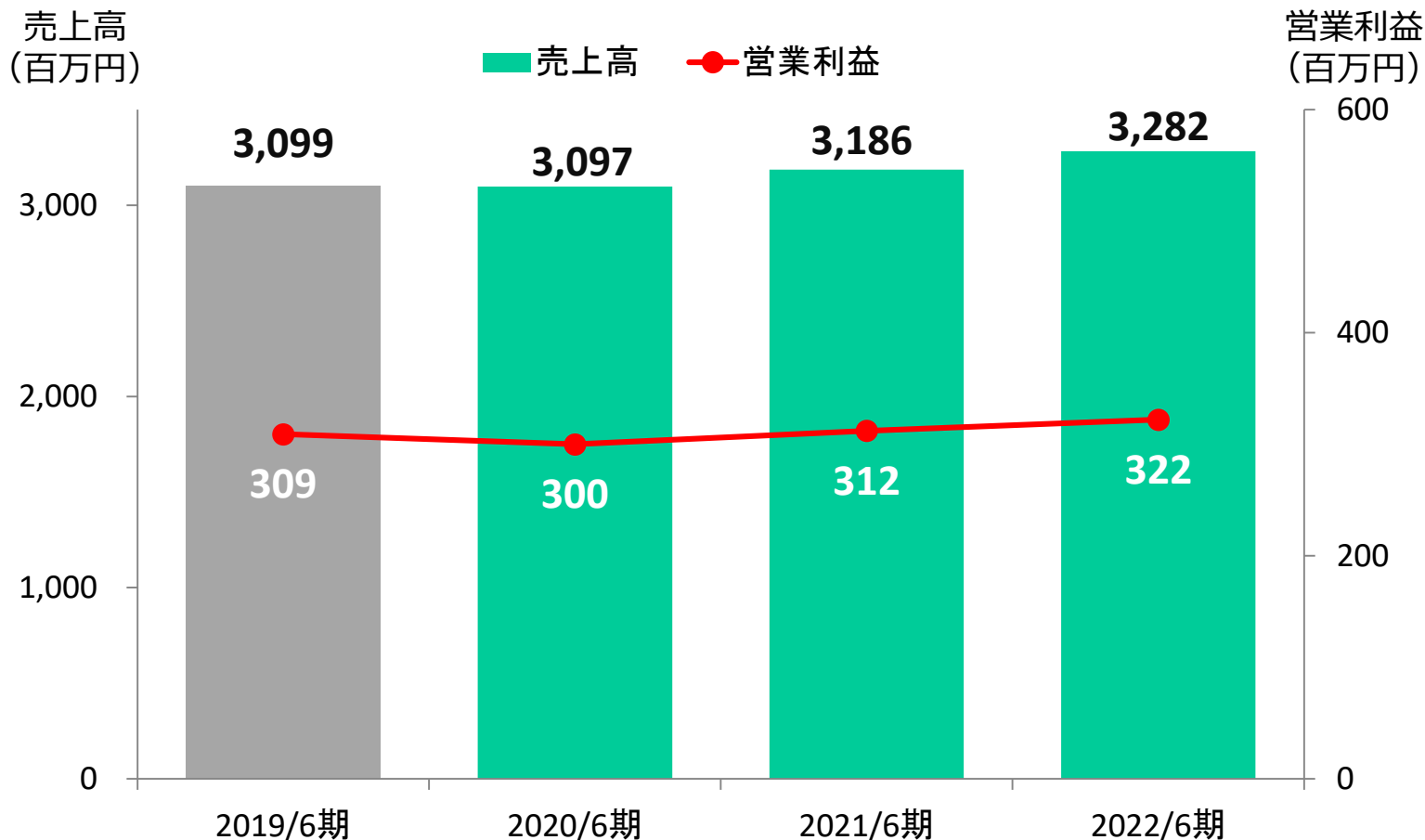
- 買取、リフォームなど各事業とのシナジーの起点
- 注力事業への人財シフトに向けた教育機関的役割

## 【 不動産流通事業売上計画 】



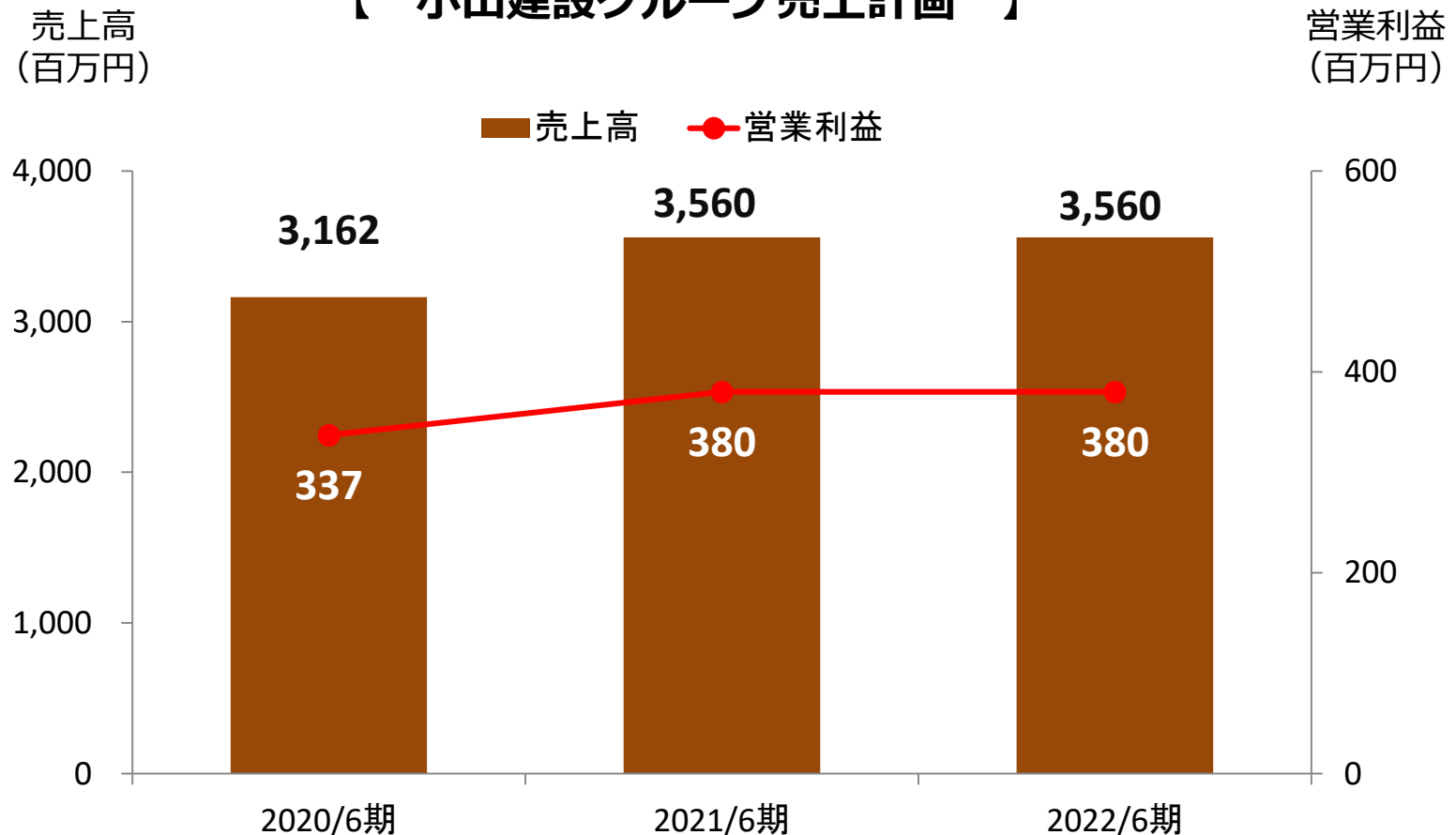
- 不動産流通事業とコラボした中古住宅＋リフォーム
- クオリティと生産性の向上に取り組む

## 【 リフォーム事業売上計画 】



- 実質的利益貢献は、2021/6期以降
- 業績推移は、直近同水準で堅く見込む。ハウズドゥ！のノウハウ注入とシナジーを効かせ、業績拡大と生産性向上を図る。

## 【 小山建設グループ売上計画 】



- 株主様に対する利益還元を重要な経営課題とし、安定的かつ継続的な配当を実施
- 配当性向30%以上を基本水準と定め、実施予定

	2019年6月期	2020年6月期 (予)	2021年6月期 (予)	2022年6月期 (予)
経常利益 (百万円)	※ 3,003	3,300	3,800	4,500
当期純利益 (百万円)	2,006	2,178	2,508	2,970
配当性向 (%)	35.8%	30%以上		

※2019年6月期の期末配当金については、2019年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

## ■ 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	
	初年度	2年以上保有
100～199株	1,000ポイント	1,100ポイント
200～599株	1,500ポイント	1,650ポイント
600～999株	3,000ポイント	3,300ポイント
1,000～1,399株	5,000ポイント	5,500ポイント
1,400～1,999株	7,000ポイント	7,700ポイント
2,000～3,999株	9,000ポイント	9,900ポイント
4,000～5,999株	11,000ポイント	12,100ポイント
6,000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)

## ■ ハウス・リースバックの更なる取り扱い強化

## ■ 保証事業強化

↳リバースモーゲージ保証事業

↳事業性融資保証

↳賃貸保証サービス

## ■ レントドゥ！国内1,000店舗へ強化

## ■ 空家活用の時間貸し「タイムルーム®」強化

## ■ 海外展開の着手

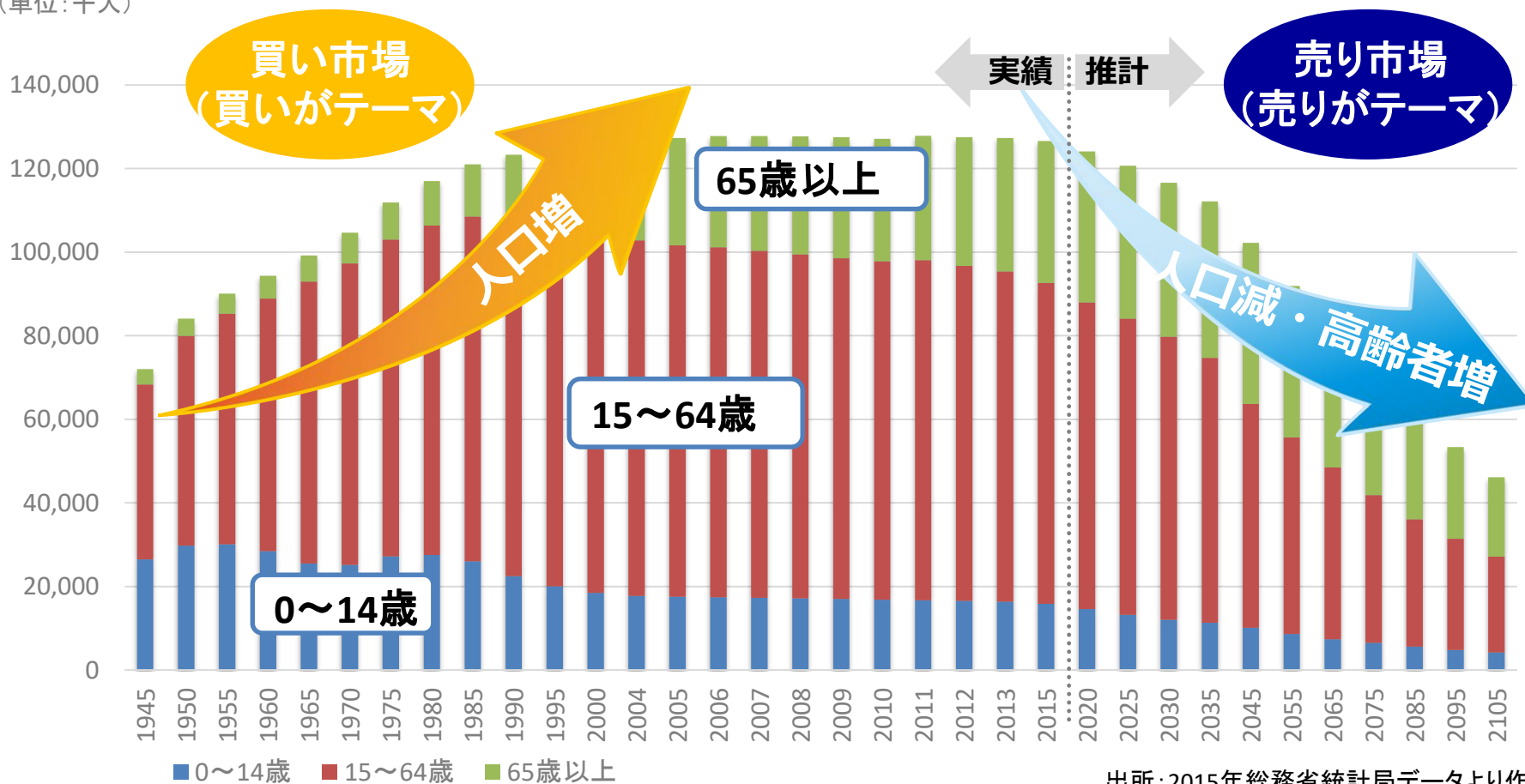
## ■ 国内M&Aへの積極的な取組

事業承継問題、賃貸管理や資産を保有している不動産会社



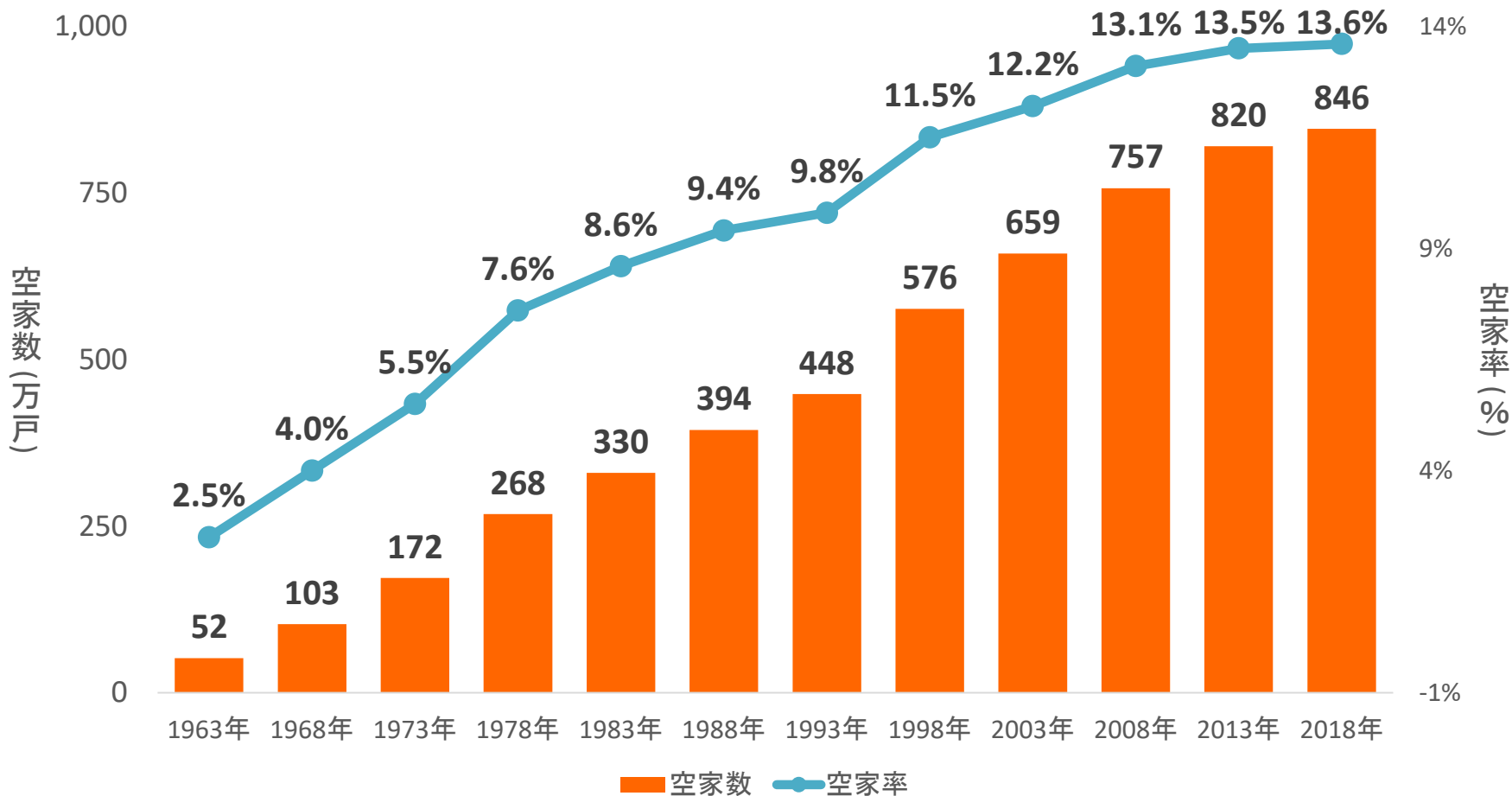
## 高齢者マーケットが拡大 → 「創る」から「活用・処分」へ

(単位:千人)



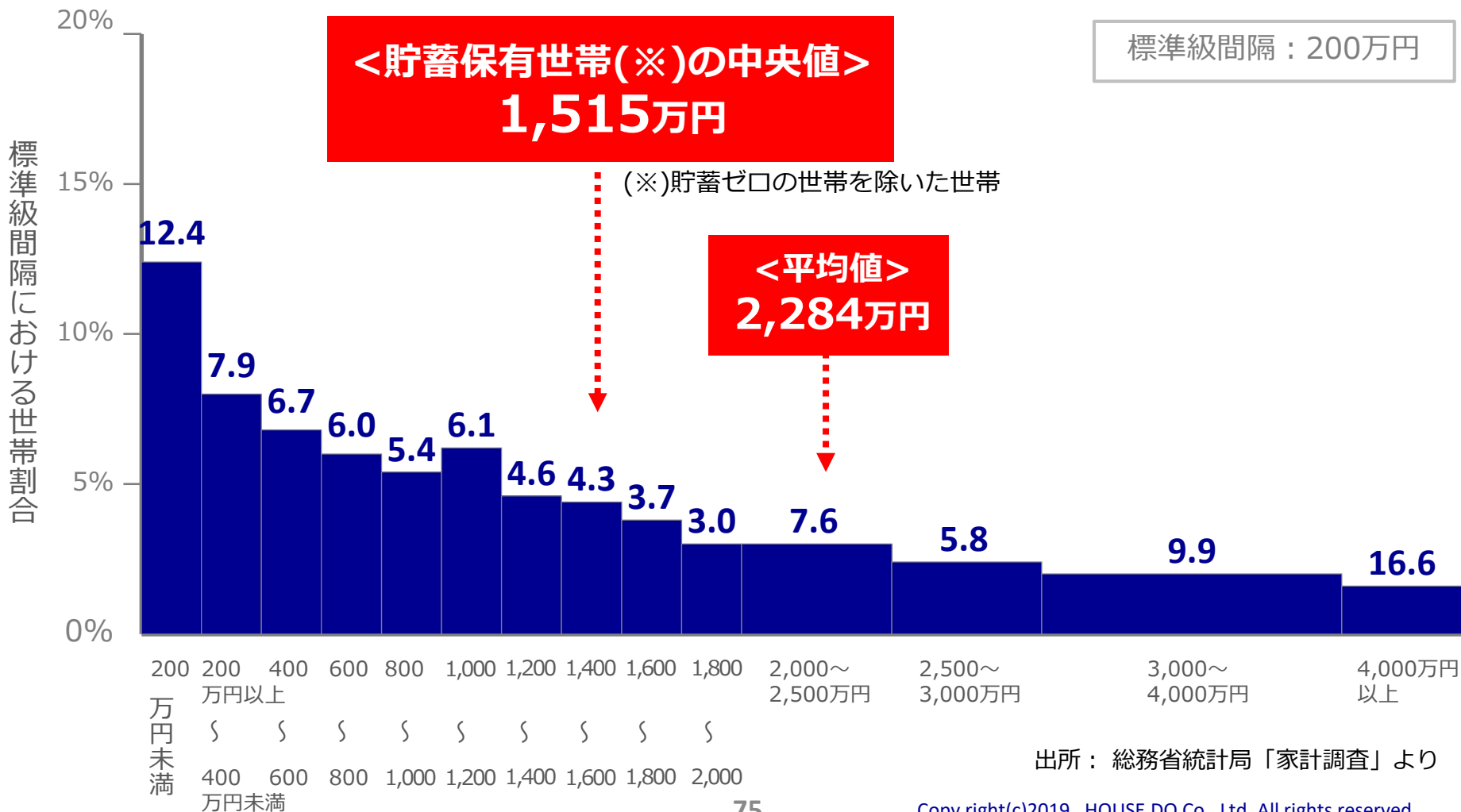
出所: 2015年総務省統計局データより作成

## 空家数・空家率は今後も増加傾向

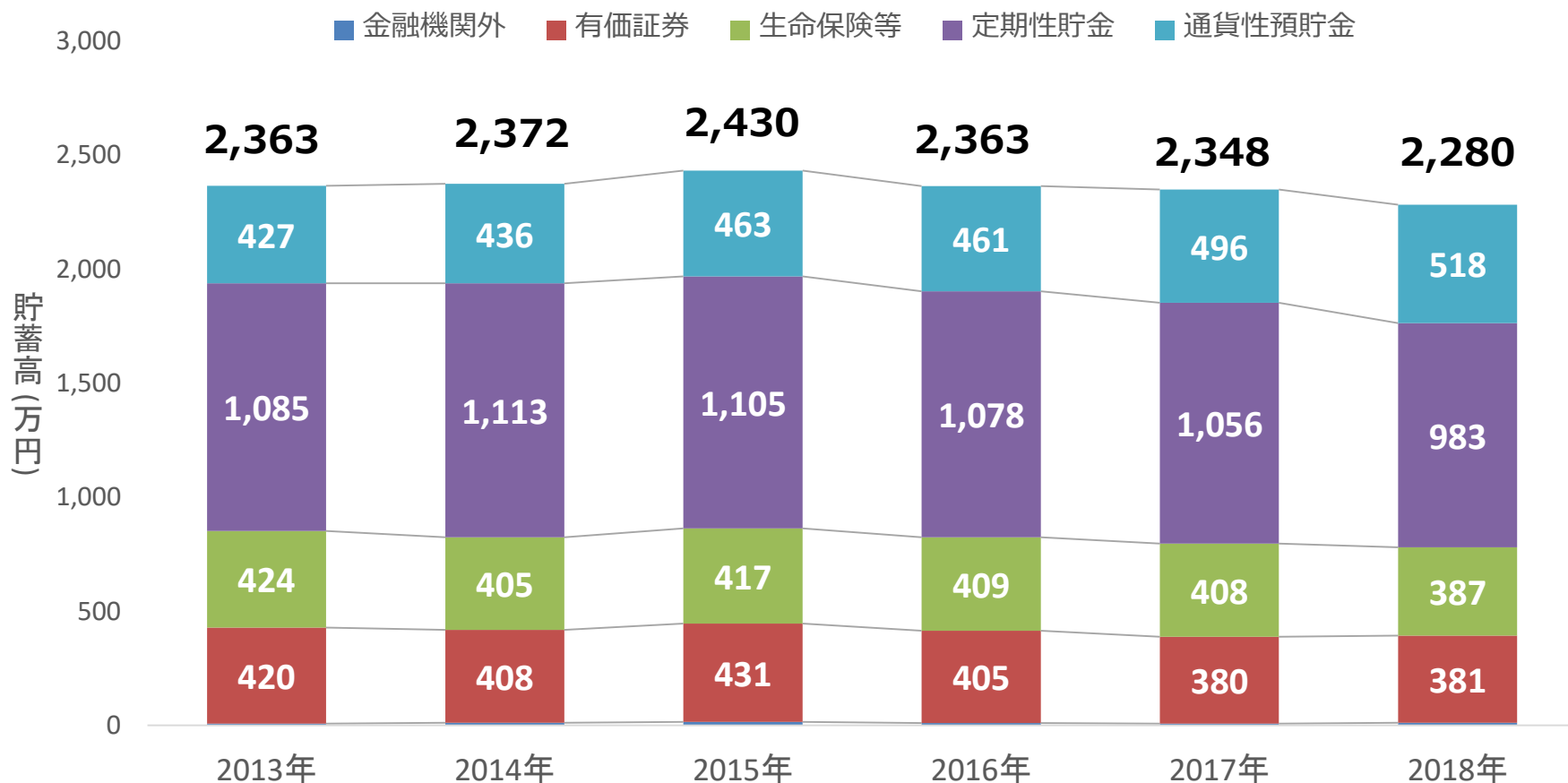


出所：総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」より

## 高齢者の60%以上の貯蓄は2,000万円未満



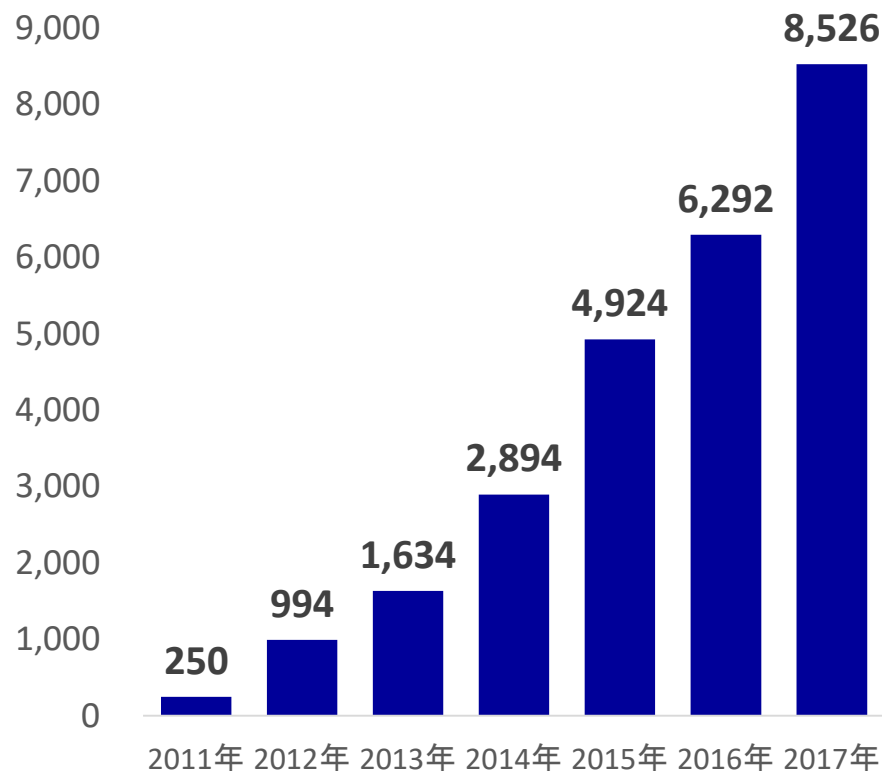
## 高齢者の60%以上の貯蓄は近年減少傾向



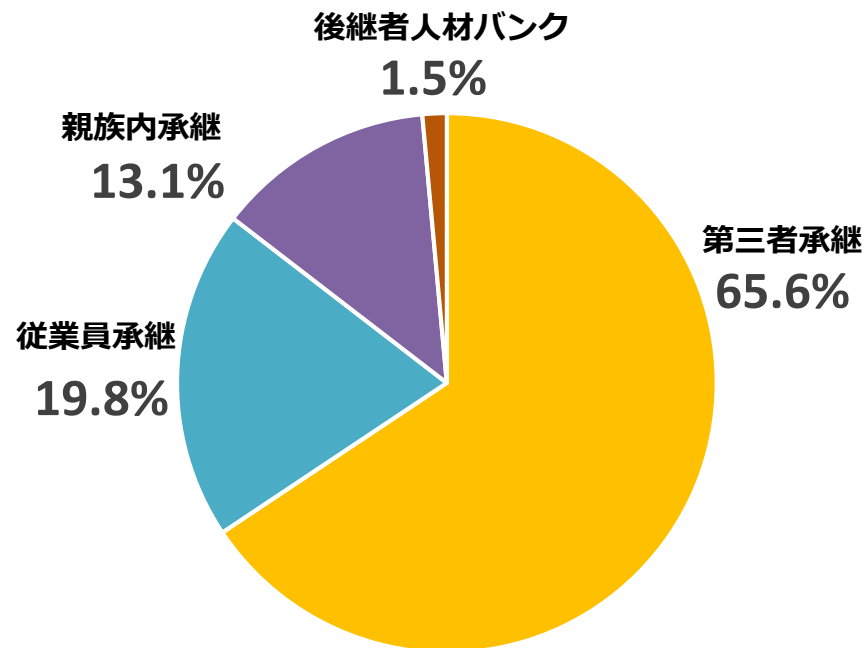
出所：総務省統計局「家計調査」より

## M&Aを含む中小企業の事業承継に関する 相談件数は年々増加

相談社数 事業引継ぎセンターへの相談社数



事業引継ぎ件数の内訳



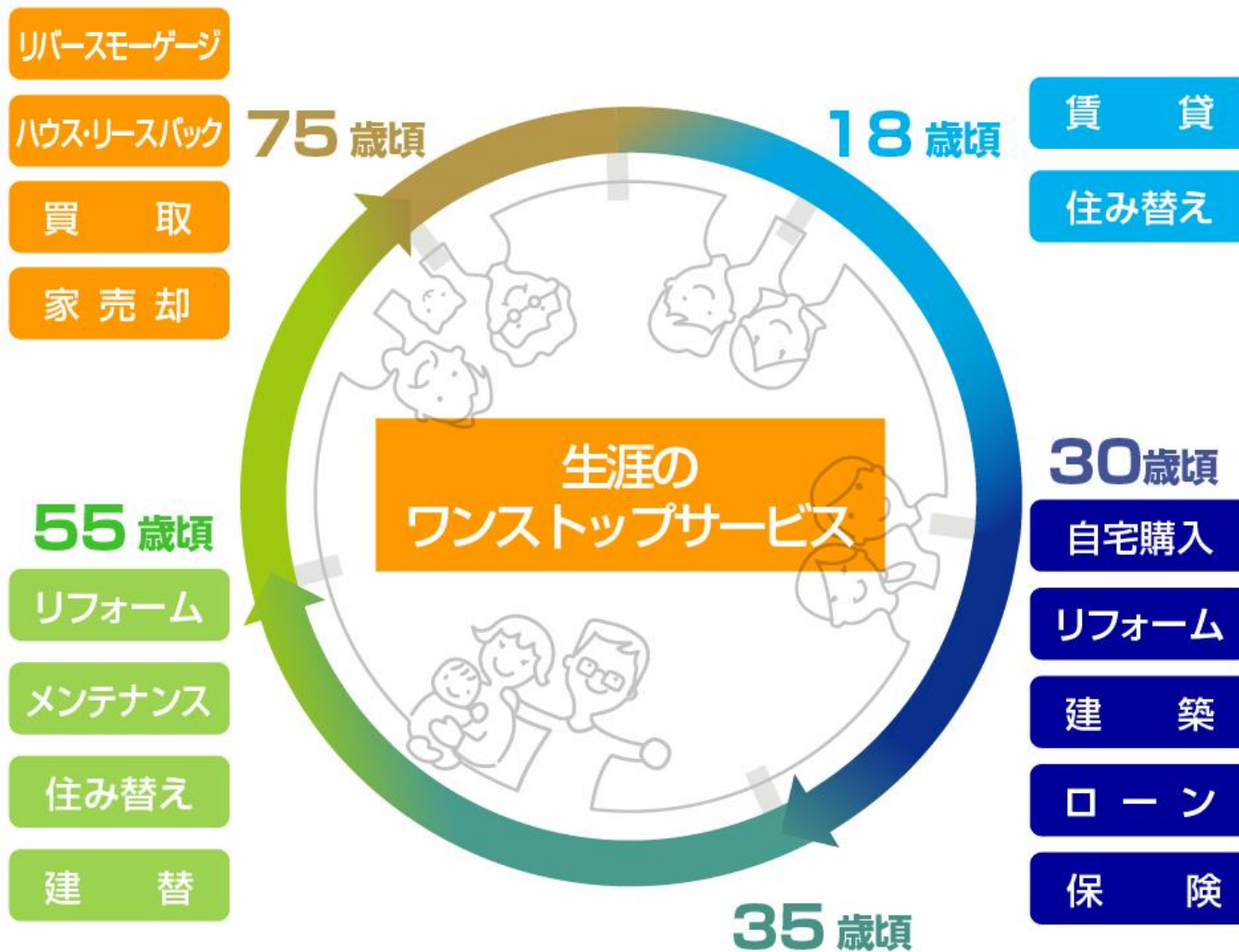
出所：独立行政法人中小企業基盤整備機構

# さまざまな社会問題解決をサービス化



## ビジネスチャンスに

# ワンストップサービス=顧客生涯価値の最大化



ハウズドゥ！の強みを最大限に生かし、業界改革！

地域密着の

1 販売力 >

2 査定力 >

3 信用力 >

4 全国対応 >



賃貸ビジネス構想

空家活用⇒タイムルーム、マンスリー  
外国人向け寮、家賃保証

高齢者ビジネス構想

ハウス・リースバック・リバースモーゲージ

不動産信託構想

アジアの「不動産サービスメーカー」へ！



不動産の活用 = 不動産の流動化

高齡化・貸金業者激減・資金供給不足

資産を活かし ⇒ 資金を供給

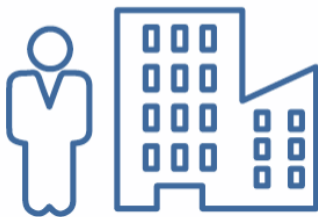
日本経済活性化

## 不動産を所有しているお客様



顧客  
(高齢者・シニア)

資金ニーズ



顧客  
(事業者)

資金ニーズ

**不動産＋金融**  
(ハウストゥ＋フィナンシャルドゥ)

**ハウス・リースバック**

(売買＋賃貸)  
売却して資金を手にして、  
リース契約で住み続けられる

**リバースモーゲージ**

(査定・保証・販売)

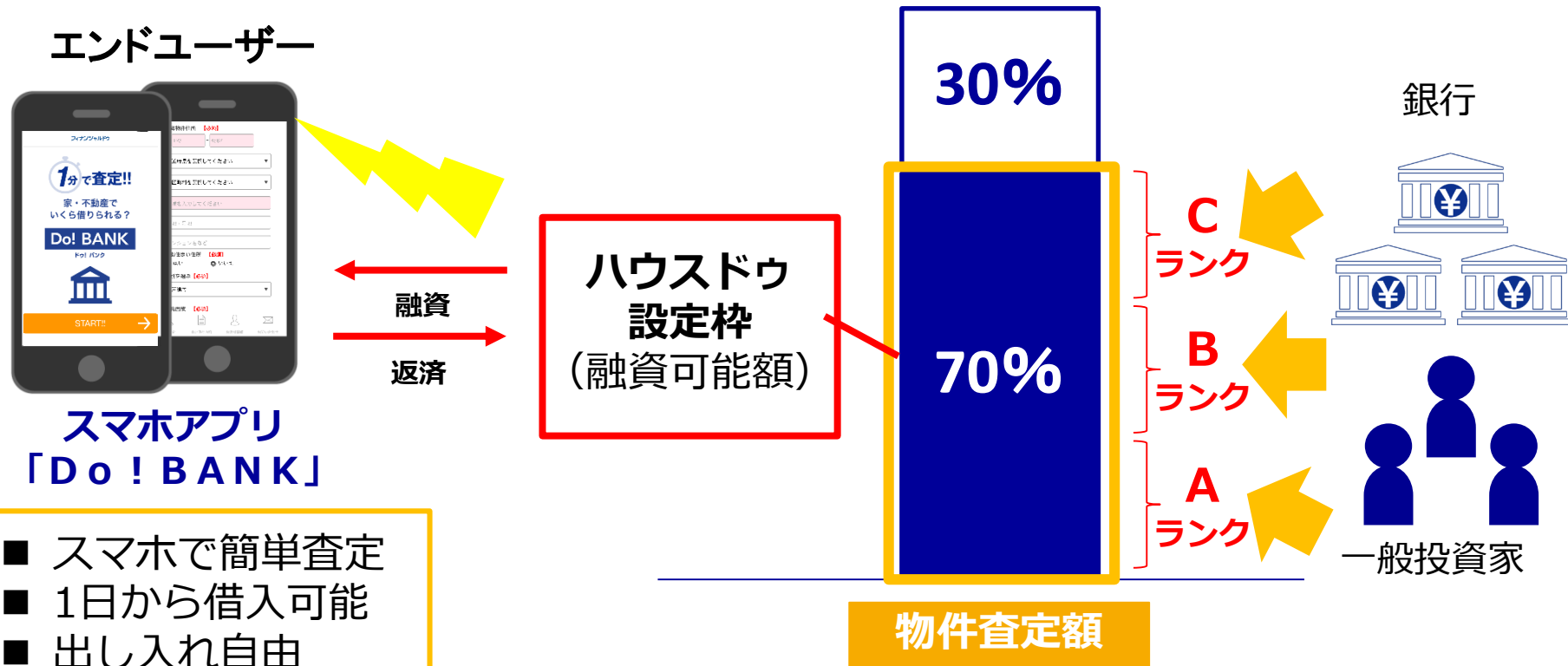
**金融機関** (資金提供)  
地域の金融機関  
と提携を推進

**不動産担保ローン**  
**アセット・リースバック**

**債権処理**

# ハウストゥ！保証テック構想

## 人工知能を利用した査定とフィンテックによる不動産担保融資



- スマホで簡単査定
- 1日から借入可能
- 出し入れ自由
- 返済方法選択可能

- ・ 利払い
- ・ 元金均等
- ・ 元利金等

- 物件査定額の70%程度を融資可能額として設定
- 担保物件の格付けランキング
- 銀行・一般投資家が担保物件に対して金利・融資額を入札形式で設定する

**HOUSEDO**

# 業界を変える！

～お客様のための業界へ～

**国内1,000店**  
**アジア50,000店へ！**

# 業界を変える！

～お客様のための業界へ～



ハウストゥ！グループのIR情報は、当社ホームページでご覧頂けます。

ハウストゥ！グループ

検索 

## —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。