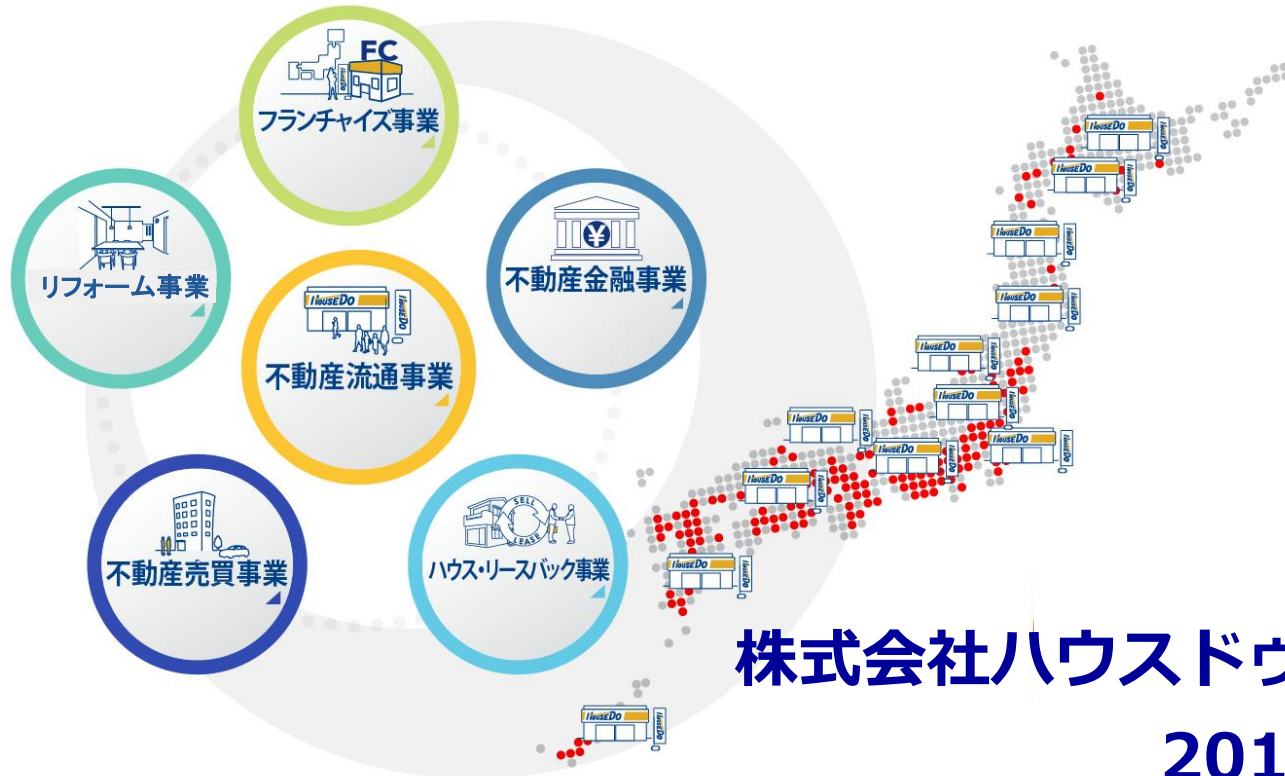




2018年6月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ【3457】

2018年2月5日

1

2018年6月期 第2四半期 **連結決算概要**

2

2018年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要

3

2018年6月期 年度計画及び中期計画

4

成長戦略

5

会社概要

2018年6月期
第2四半期
(7月～12月)
事業進捗

■ 第2四半期累計業績は過去最高

売上高 95.3億万円 (前年同期比 : 11.1%増)
営業利益 8.8億万円 (// : 38.7%増)
経常利益 7.7億万円 (// : 40.9%増)

- **フランチャイズ事業** : 累計加盟契約501店舗・開店415店舗
- **ハウス・リースバック事業** : 保有件数626件・保有総額89億円
- **不動産金融事業** : 担保融資+リバースモーゲージ保証合計88件
担保融資残高32億円

トピックス

- **売買事業** : 安全重視型から通常型へ戻し順調に推移
- **不動産金融事業** : リバースモーゲージ保証事業開始
- **FC・HLB・金融**の各事業を、積極的に投資継続し収益拡大
- 優先株式発行30億円調達により財務基盤強化

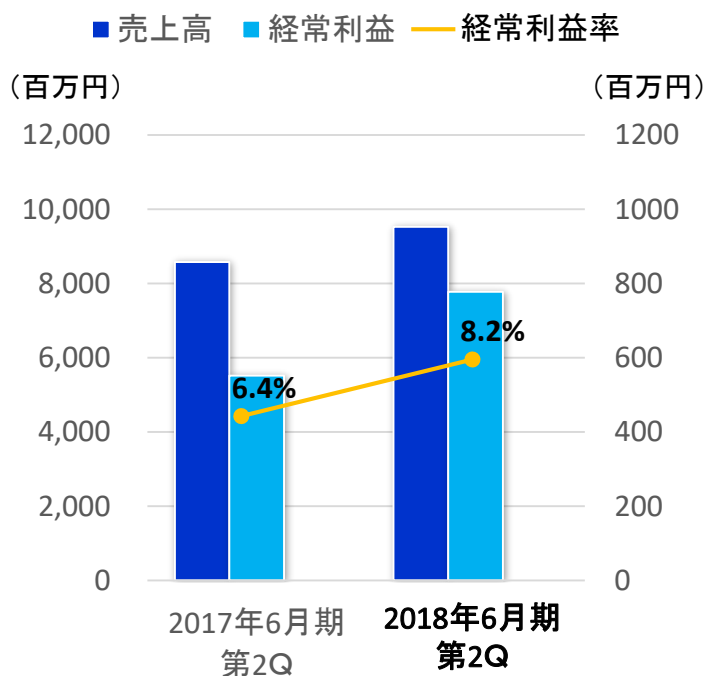
配 当

- 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25%以上

2018年6月期第2四半期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



(前年同期比較)	2017/6期第2Q		2018/6期第2Q		前年同期増減率
	売上対比	売上対比	売上対比	売上対比	
売上高	8,579	100.0%	9,532	100.0%	+11.1%
売上総利益	3,248	37.9%	3,915	41.1%	+20.5%
販売費及び一般管理費	2,607	30.4%	3,026	31.8%	+16.1%
営業利益	640	7.5%	888	9.3%	+38.7%
営業外収益	30	0.4%	32	0.3%	+6.3%
営業外費用	118	1.4%	142	1.5%	+20.4%
経常利益	552	6.4%	778	8.2%	+40.9%
純利益	357	4.2%	501	5.3%	+40.3%

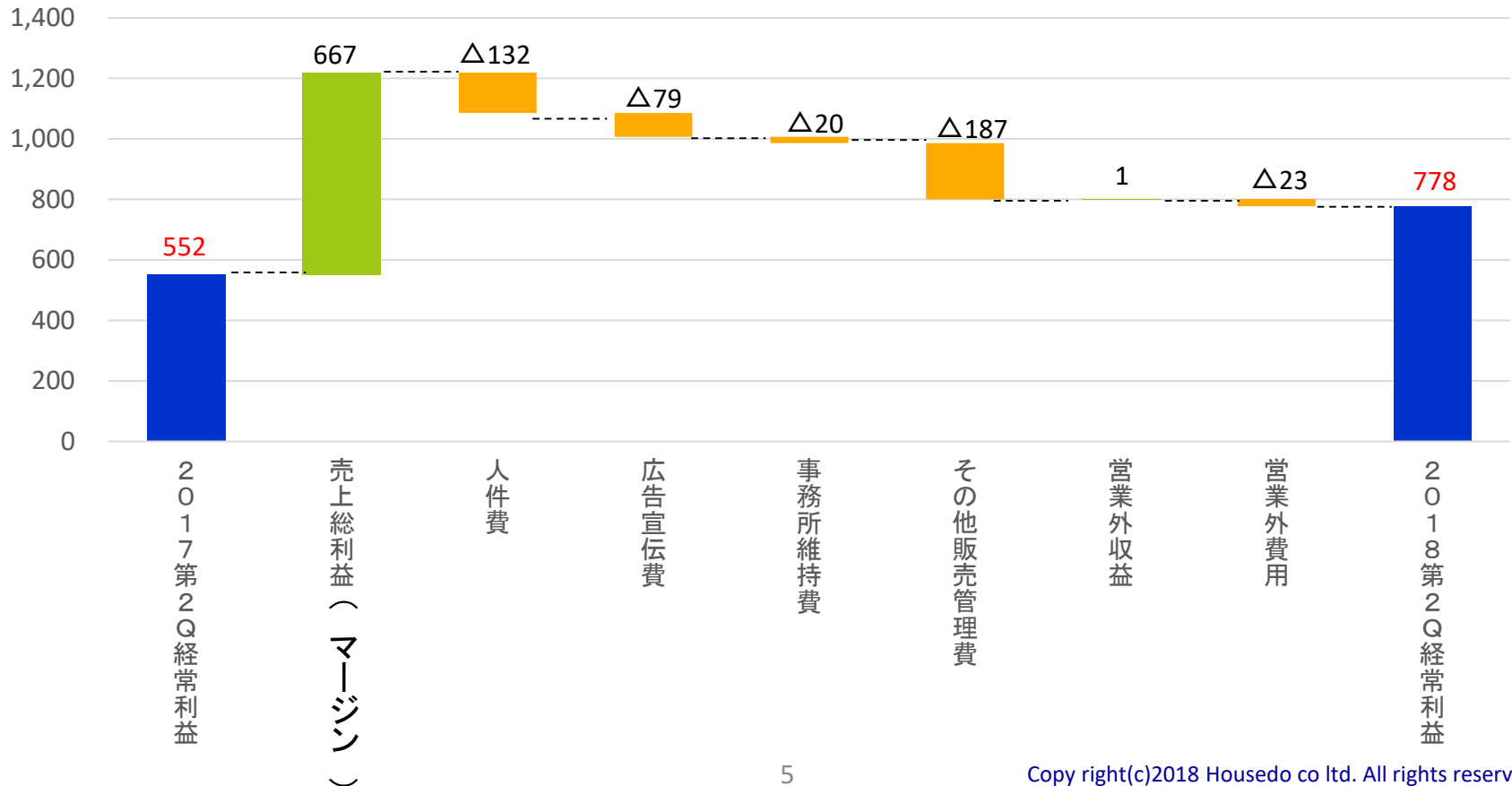
- 売上総利益 前年同期比20.5%増：全セグメントにおいて、利益が出せる体制に
- 営業利益率9.3%（+1.8P）、経常利益率8.2%（+1.8P）
- 営業外費用・販管費は、優先株式発行に伴う費用（4,459万円）を含む

経常利益増加要因内訳



- ストック事業（FC、HLB、金融）の業績好調と住宅ローン低金利継続から不動産売買事業、不動産流通事業の業績も好調により **マージンUP**
- ストック事業注力に、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

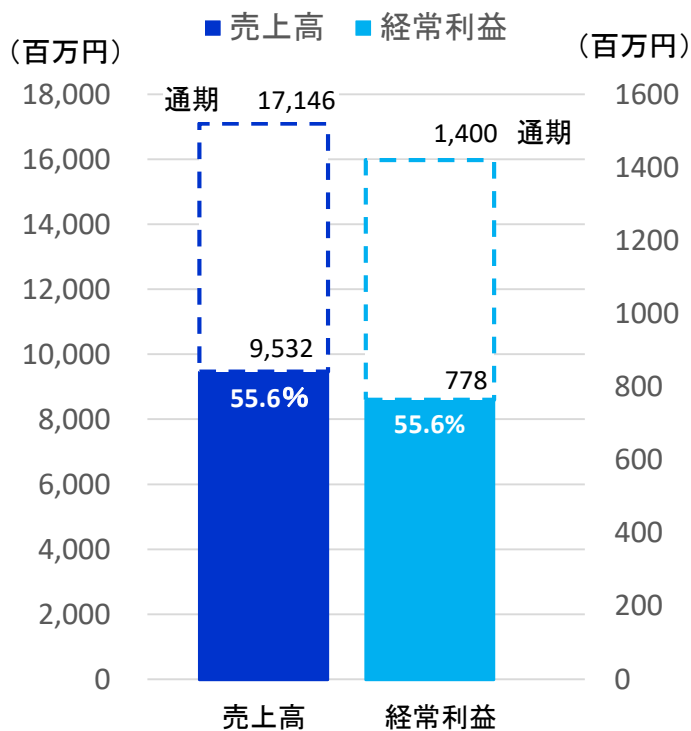
単位(百万円)



2018年6月期第2四半期 今期目標に対する進捗率



単位 (百万円)



	2018/6期 第2Q 実績	2018/6期 第2Q累計 (予)	第2Q 累計 進捗率	2018/6期 通期 (予)	通期 進捗率
売上高	9,532	8,583	111.1%	17,146	55.6%
営業利益	888	707	125.5%	1,603	55.4%
経常利益	778	577	134.9%	1,400	55.6%
純利益	501	377	133.0%	920	54.5%
1株当たり純利益 (円)	53.13	44.36	—	108.29	—

- 売上高95.3億円(計画比111.1%)、**通期計画進捗率 55.6%**
- 経常利益7.7億円(計画費134.9%)、**通期計画進捗率 55.6%**
- ストック型収益事業の積み上げにより、四半期毎に利益も漸増していく計画

2018年6月期第2四半期 セグメント売上高（事業別）



セグメント別売上高

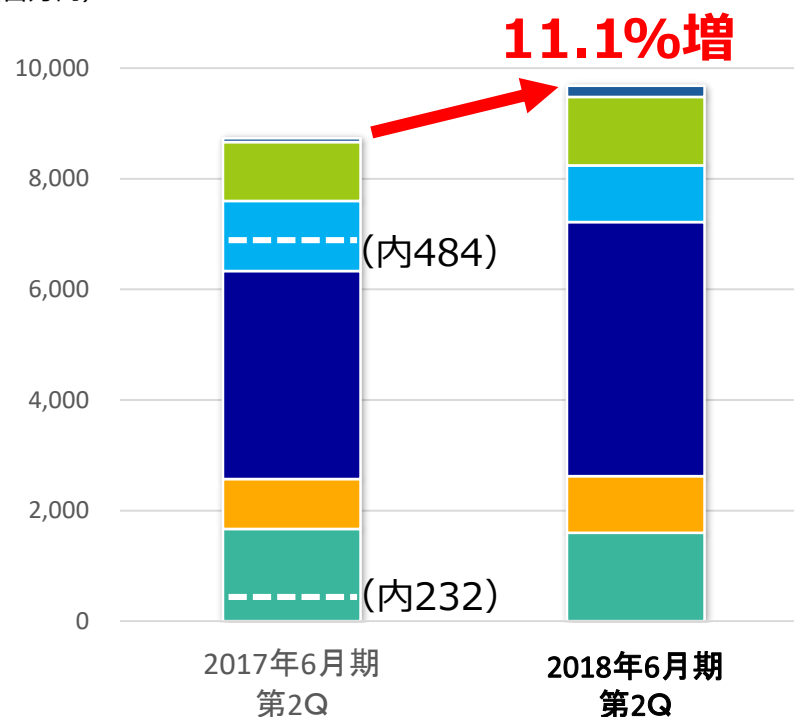
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,064	1,237	+16.3%
ハウス・リースバック事業	1,265	1,026	▲18.9%
不動産金融事業	74	205	+174.5%
不動産売買事業	3,759	4,589	+22.1%
不動産流通事業	907	1,026	+13.2%
リフォーム事業	1,666	1,600	▲3.9%
その他	4	—	—
調整額	▲162	▲153	—
合計	8,579	9,532	+11.1%

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：加盟店数の積上げに注力
- ハウス・リースバック事業：前期売却の一棟収益307百万円、HLB大型177百万円の影響
- 不動産売買事業：安全重視型から通常型へ戻し順調に推移
- リフォーム事業：減収要因は、注文建築請負をやめ、前期の新築請負232百万円の影響

2018年6月期第2四半期 セグメント利益（事業別）



セグメント別利益表

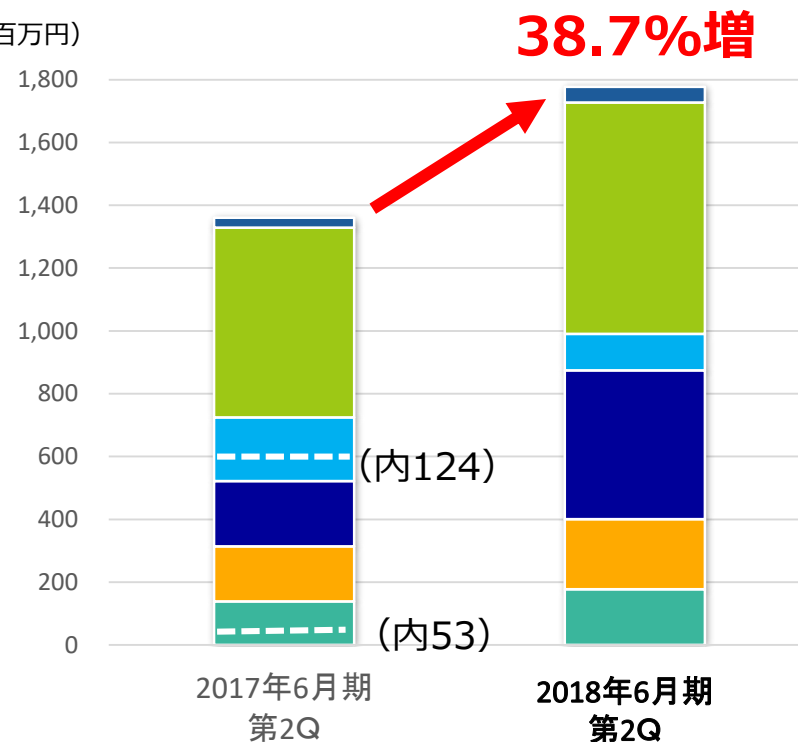
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	604	736	+21.9%
ハウス・リースバック事業	203	117	▲42.1%
不動産金融事業	31	50	+61.0%
不動産売買事業	208	473	+127.3%
不動産流通事業	175	224	+28.0%
リフォーム事業	139	177	+27.0%
その他	▲6	—	—
調整額	▲715	▲891	—
合計	640	888	+38.7%

セグメント別利益推移グラフ

（百万円）



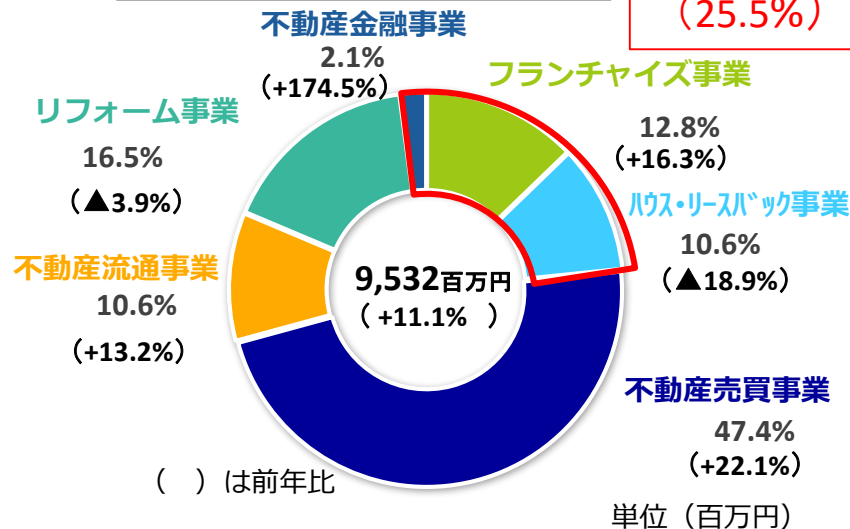
- フランチャイズ事業：加盟店舗数増により安定して収益を積み上げ
- ハウス・リースバック事業：前期売却益、一棟収益（90百万円）、HLB大型（34百万円）の影響
- 不動産売買事業・不動産流通事業：住宅ローンの低金利継続により販売好調
- リフォーム事業：前期新築請負益53百万円の影響

2018年6月期第2四半期 セグメント売上高・利益構成比



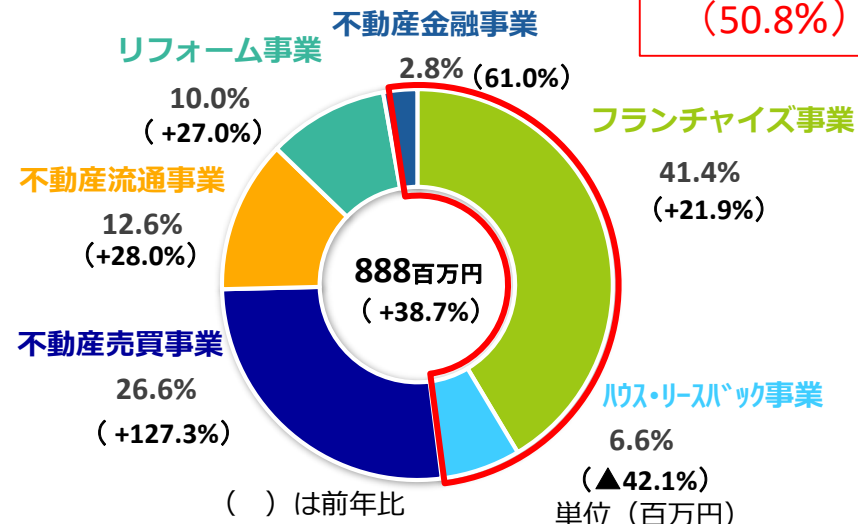
2018年6月期第2Q売上高

ストック事業
(25.5%)



2018年6月期第2Q営業利益

ストック事業
(50.8%)



	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,064	1,237	+16.3%
ハウス・リースバック事業	1,265	1,026	▲18.9%
不動産金融事業	74	205	+174.5%
不動産売買事業	3,759	4,589	+22.1%
不動産流通事業	907	1,026	+13.2%
リフォーム事業	1,666	1,600	▲3.9%
その他	4	—	—
調整額	▲162	▲153	—
合計	8,579	9,532	+11.1%

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	604	736	+21.9%
ハウス・リースバック事業	203	117	▲42.1%
不動産金融事業	31	50	+61.0%
不動産売買事業	208	473	+127.3%
不動産流通事業	175	224	+28.0%
リフォーム事業	139	177	+27.0%
その他	▲6	—	—
調整額	▲715	▲891	—
合計	640	888	+38.7%

1

2018年6月期 第2四半期 連結決算概要

2

2018年6月期 第2四半期 **セグメント別決算概要**

3

2018年6月期 年度計画及び中期計画

4

成長戦略

5

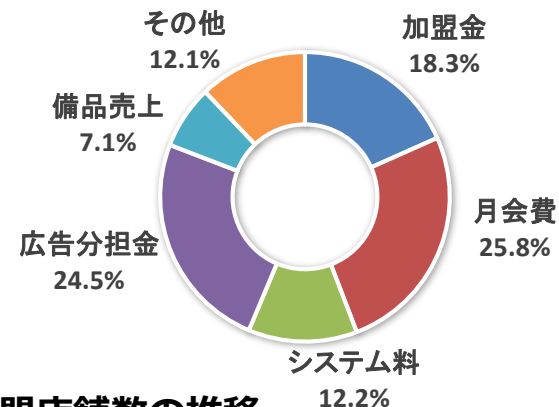
会社概要



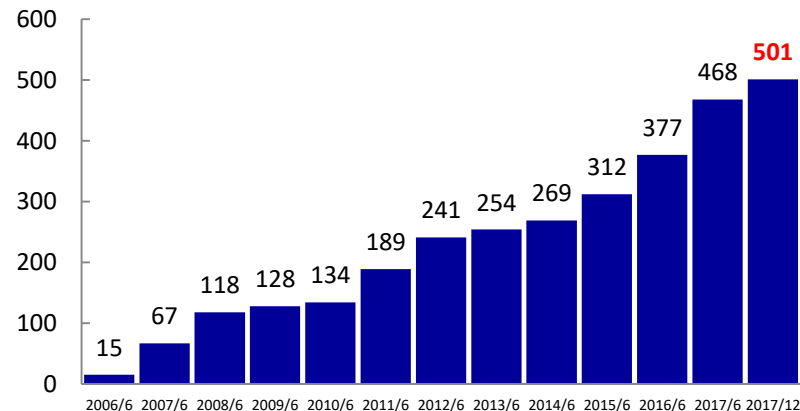
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第 2 Q	2018/6期 第 2 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,064	1,237	2,556	48.4%
営業利益 (百万円)	604	736	1,558	47.3%
営業利益率 (%)	56.8%	59.5%	60.9%	—
累計加盟店舗数	421	501	573	—
累計開店店舗数	352	415	457	—

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移

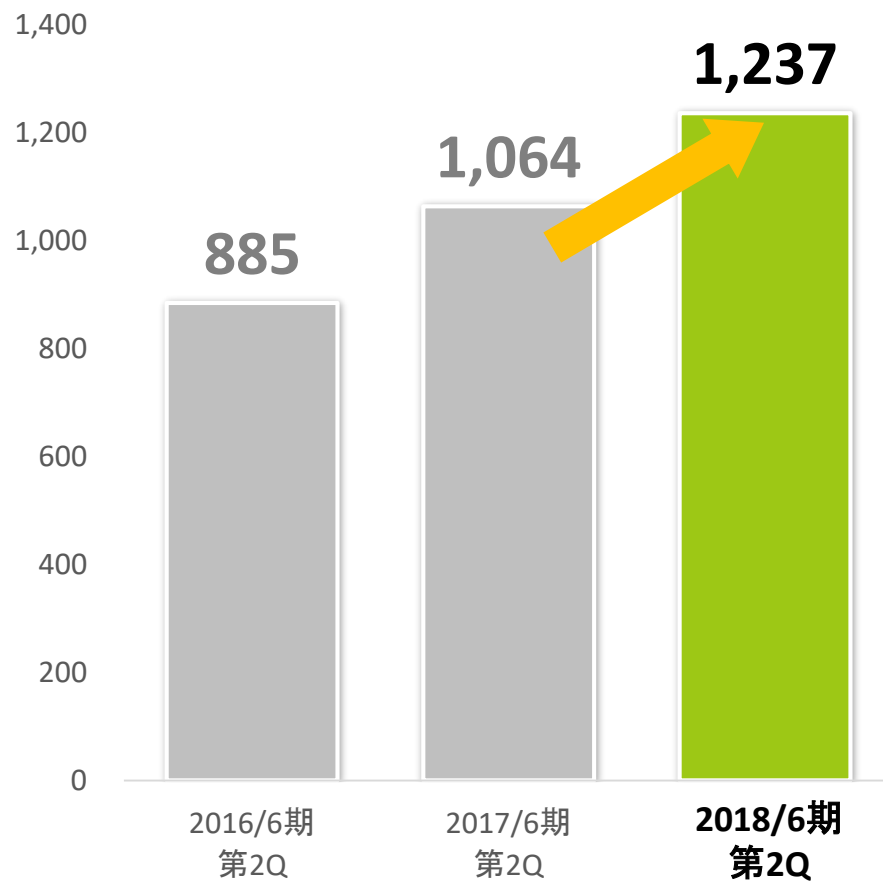


- 新規加盟契約数63件 ■ 新規開店店舗数65店舗 着実に積み上げ
- 広告宣伝費投資による反響増加、加盟開発人員の増員により契約を上積み
- 新ブランド「RENT Do!」設立による賃貸事業参入、事業領域を拡大



売上高推移

売上高
(百万円)



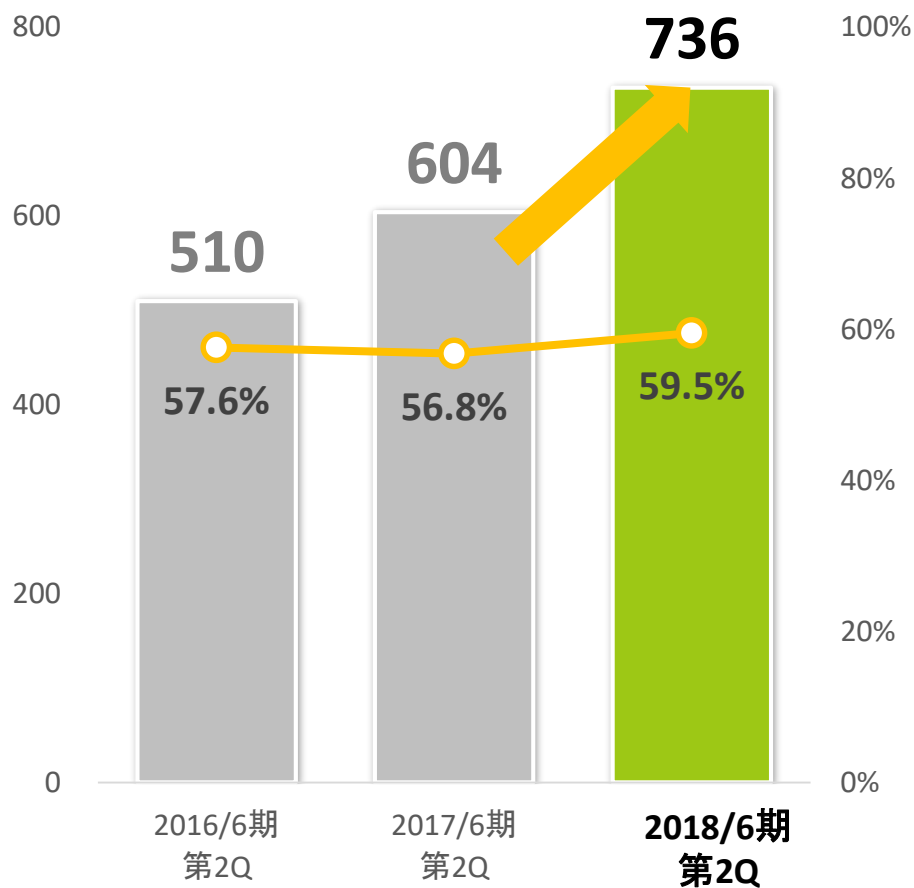
売上高
16.3%増



進捗率
48.4%

営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
21.9%増**



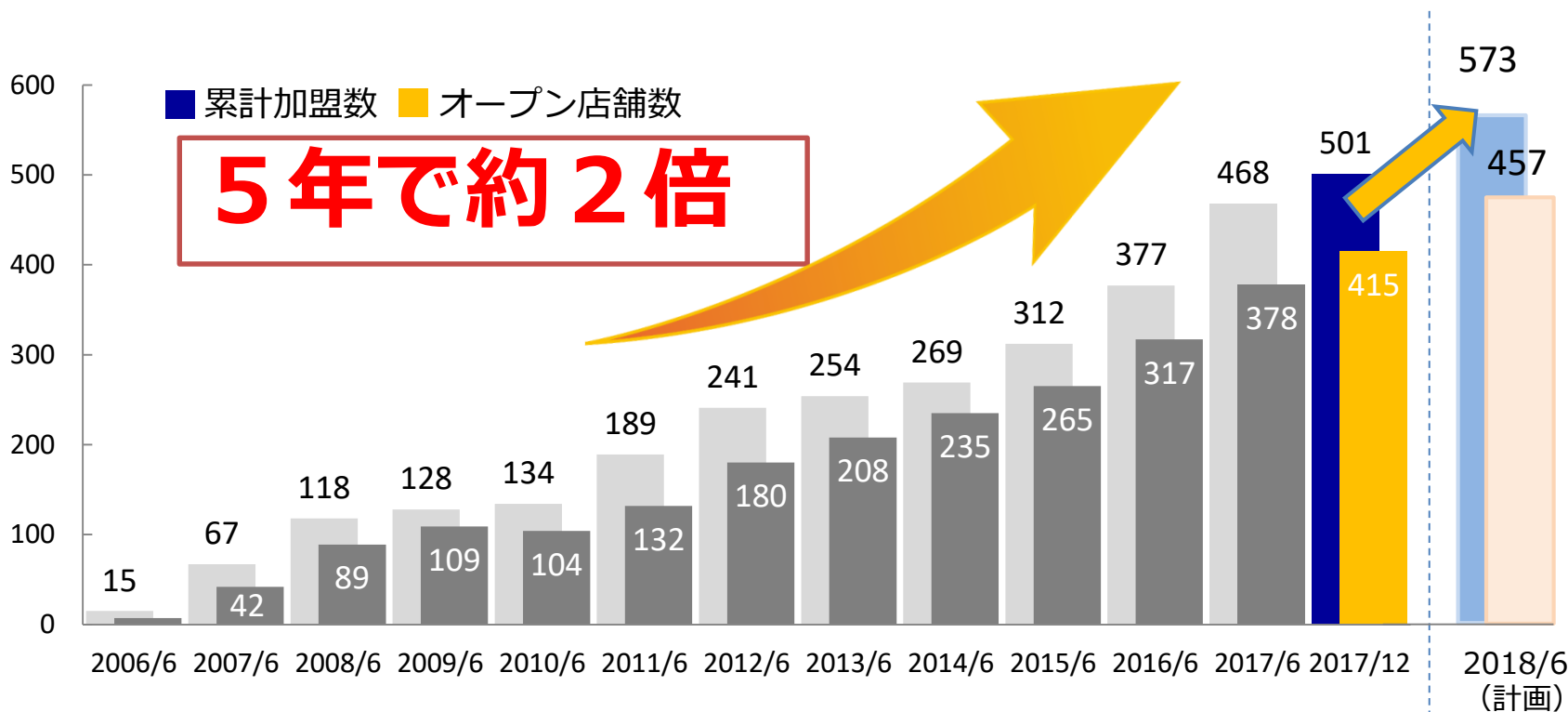
**進捗率
47.3%**



フランチャイズ店舗数推移



2017年12月31日現在 **501**店舗 ※内準備中86店舗

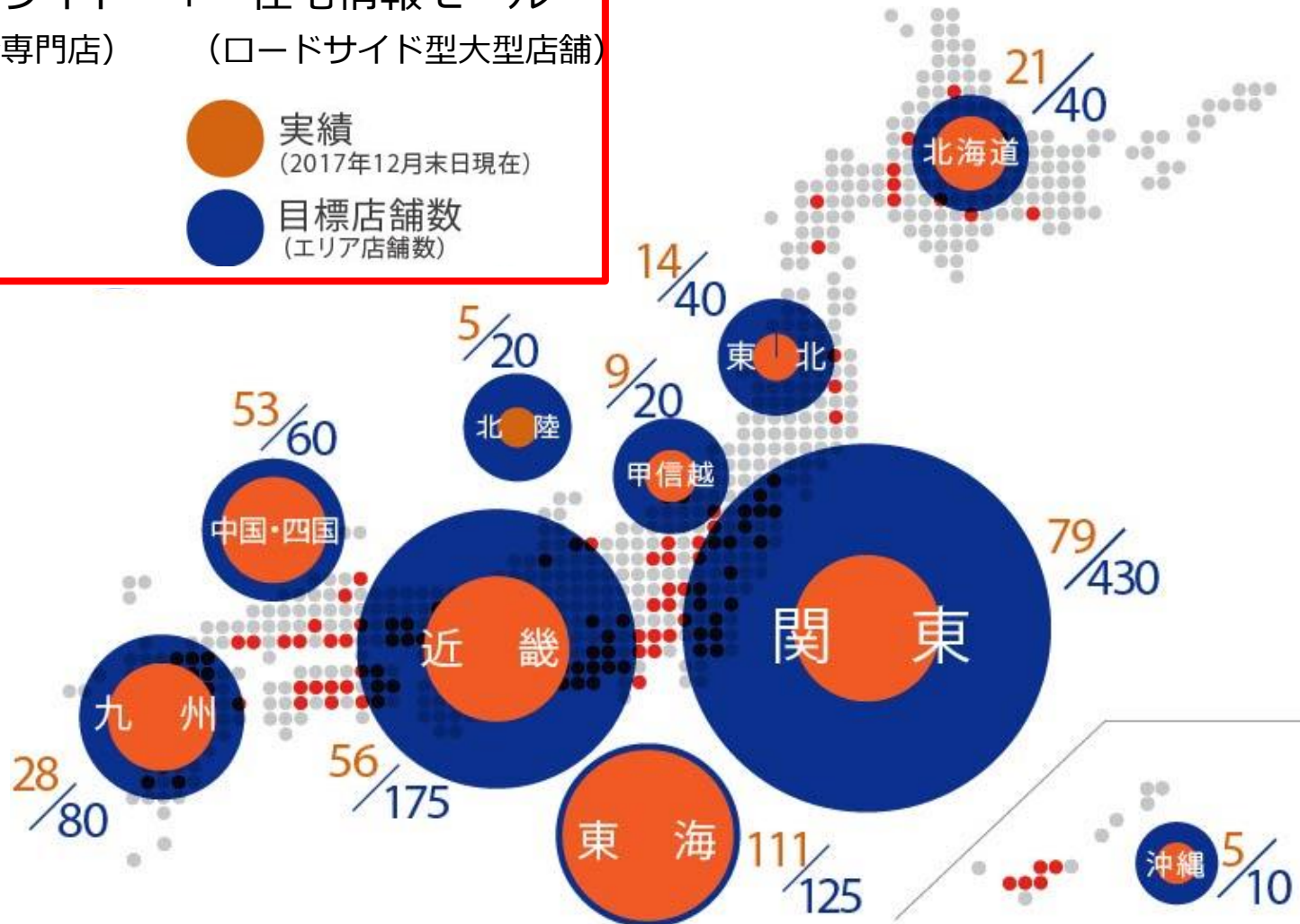


	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	合計
FC加盟店	369	115	0	484
直営店	7	5	5	17
合計	376	120	5	501

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
(2017年12月末日現在)
- 目標店舗数
(エリア店舗数)



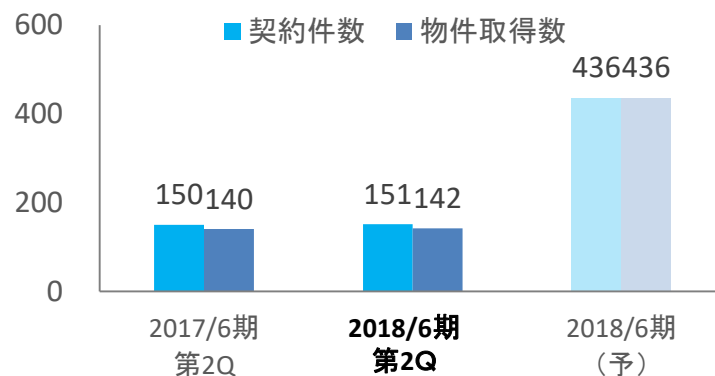


ハウス・リースバック事業

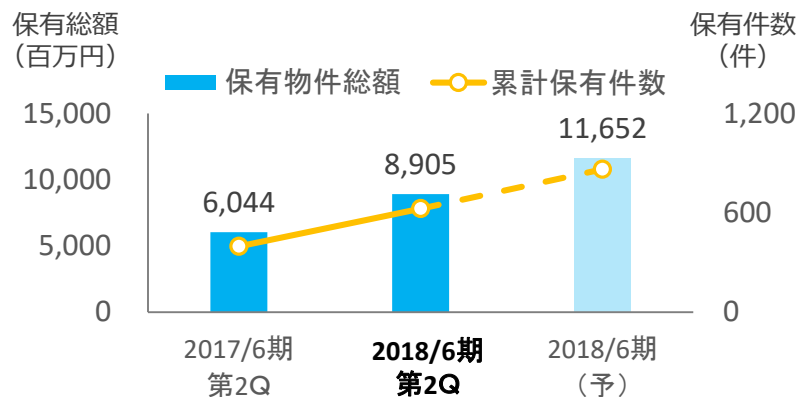


	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,265	1,026	2,166	47.4%
営業利益 (百万円)	203	117	331	35.6%
営業利益率 (%)	16.1%	11.5%	15.3%	—
契約件数	150	151	436	34.6%
物件取得数	140	142	436	32.6%
累計保有件数	397	626	863	—
保有物件総額 (百万円)	6,044	8,905	11,652	—

契約件数・物件取得数の推移



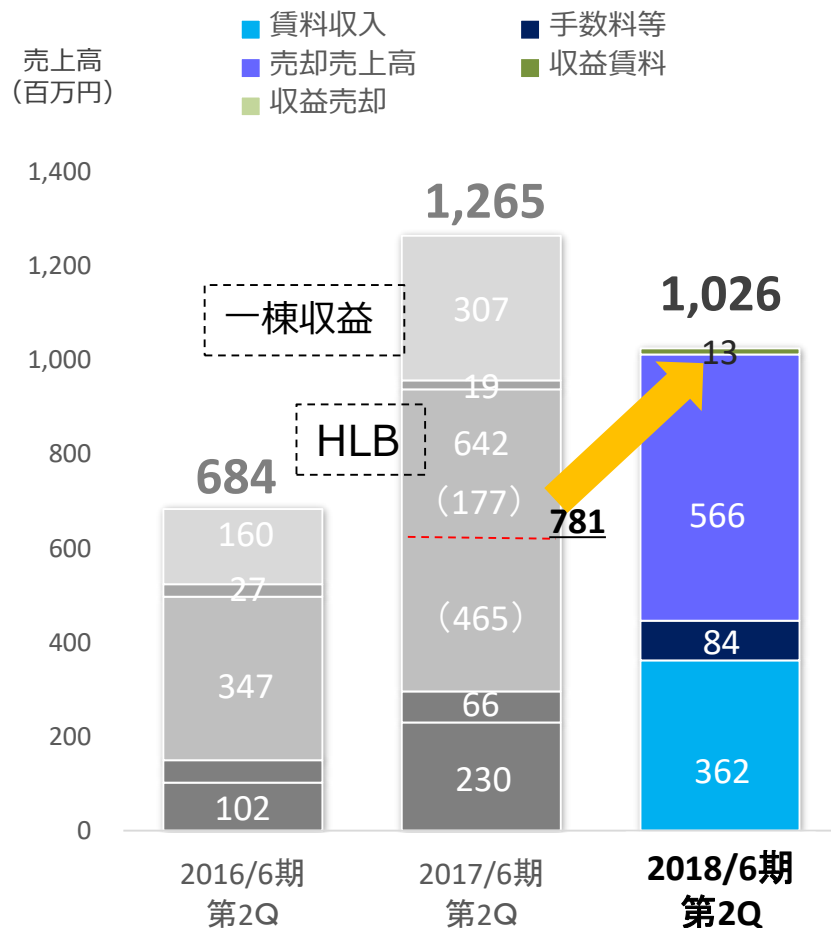
保有物件件数・総額の推移



- 新規取得142件 ■ H L B売却：第2四半期累計24件 566百万円
- 前期は、一棟収益307百万円（粗利益90百万円）、HLB高額物件177百万(粗利益34百万円)含む
- 保有件数626件・保有総額89億円 **引き続き積極的にストック積み増す方針**



売上高推移



売上高 18.9%減

前年同期特別要因 (百万円)

・ 収益不動産1棟	307
・ HLB高額物件1棟	177
合計	484

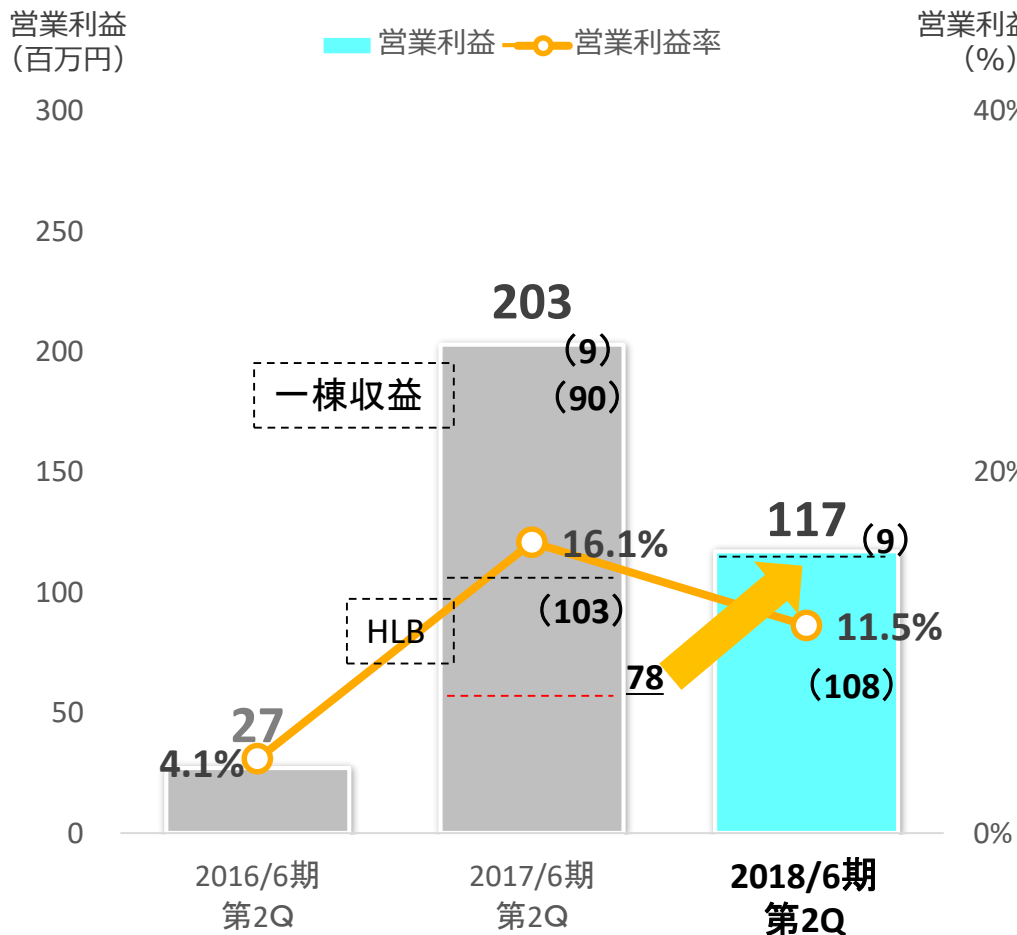
特別要因除く前年同期HLB事業
781百万円

1,026百万円

特別要因除くHLB事業
前年同期比
31.3%増



営業利益推移



営業利益 42.1%減

特別要因除く前年同期HLB事業
78百万円

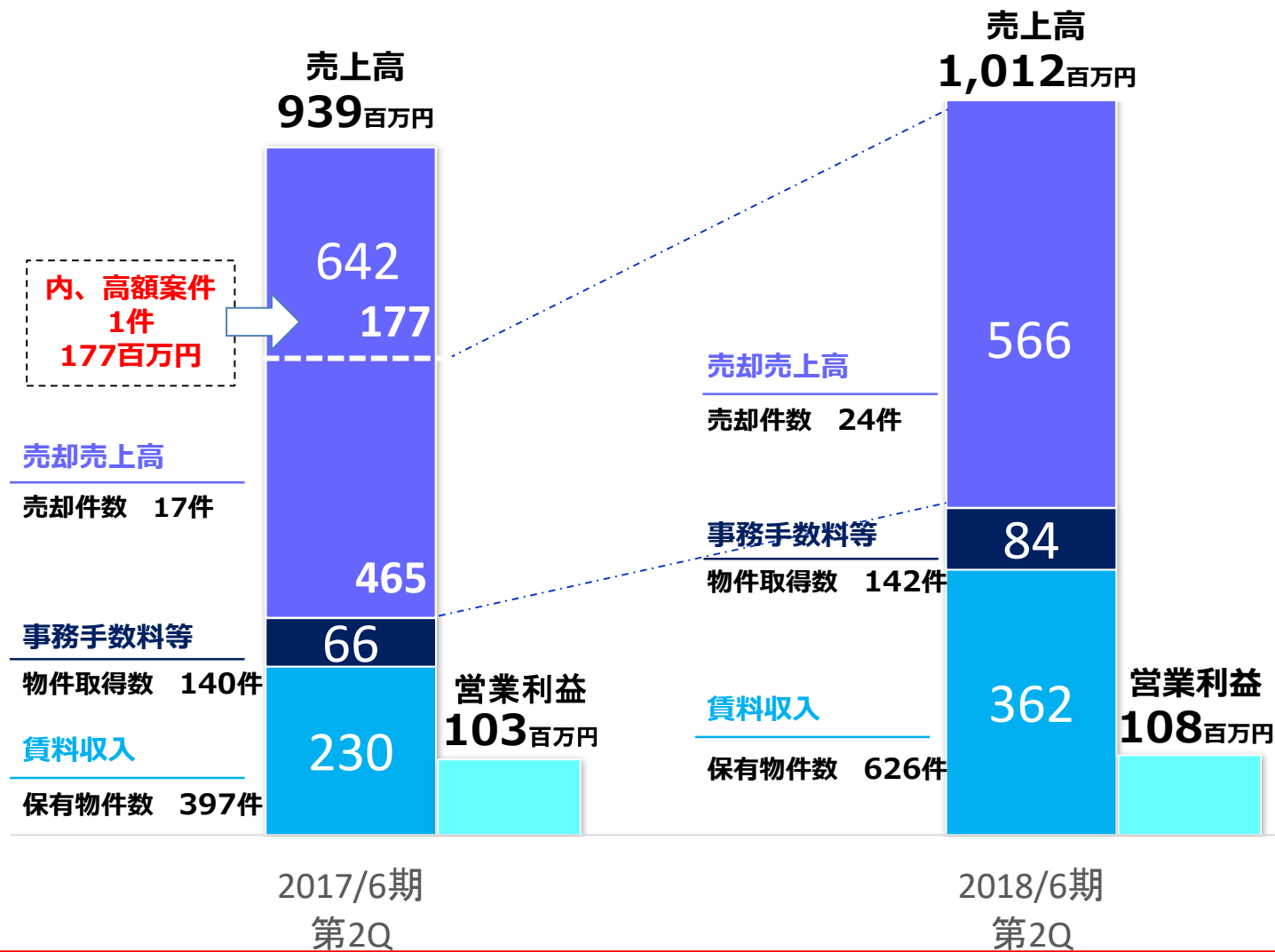


117百万円

特別要因除くHLB事業
前年同期比
51.0%増



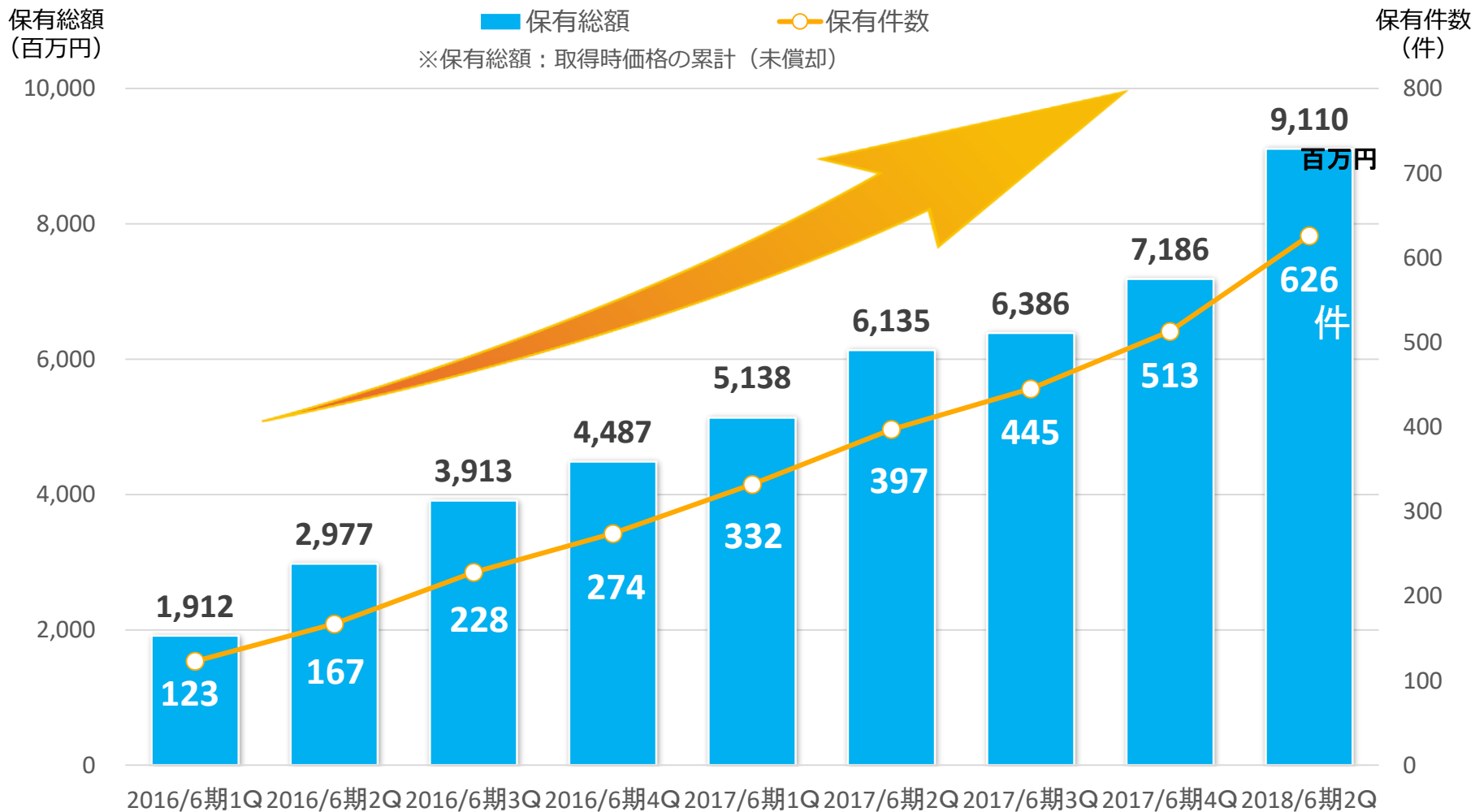
ハウス・リースバック事業(単独)



月平均契約件数 25.0件 (2017/6期 第2Q) 25.2件 (2018/6期 第2Q)

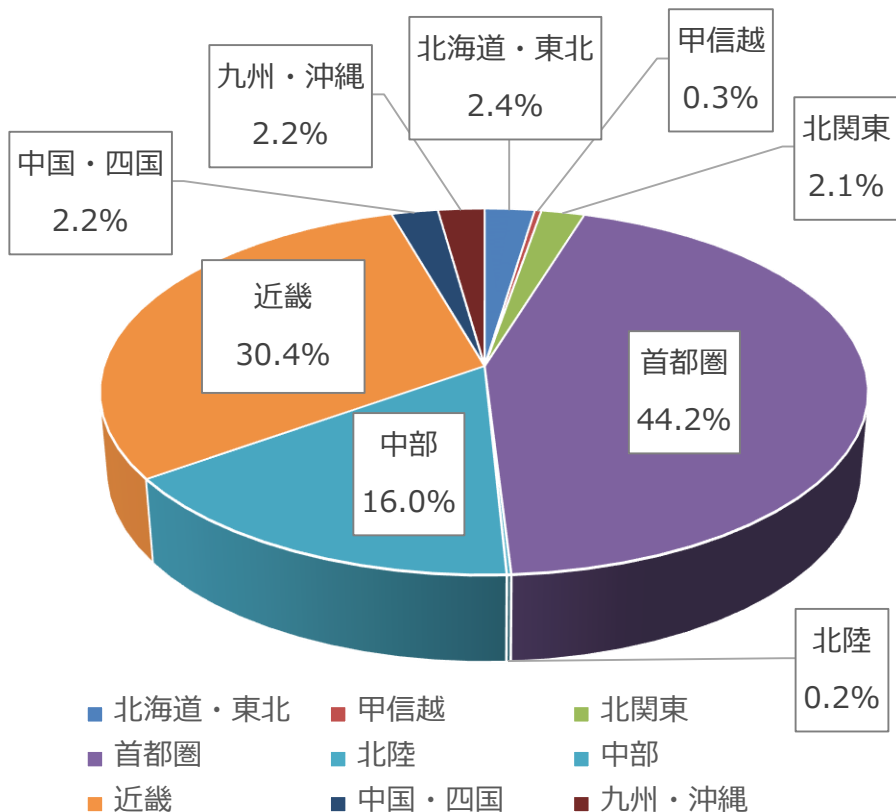


保有総額・保有件数



ハウス・リースバック 地域別保有物件 (2017年12月末現在)

地域別保有物件数割合



地域	保有物件数	保有総額 (百万円)	保有物件単価 (百万円)
北海道・東北	15件	169.3	11.3
甲信越	2件	12.1	6.0
北関東	13件	116.3	8.9
首都圏	277件	4,740.7	17.1
中部	100件	1,146.8	11.5
北陸	1件	23.1	23.1
近畿	190件	2,661.3	14.0
中国・四国	14件	108.6	7.8
九州・沖縄	14件	131.3	9.4
総計	626件	9,109.6	14.6

※首都圏44.2% 首都圏・中部・近畿の3大都市圏で90.6%

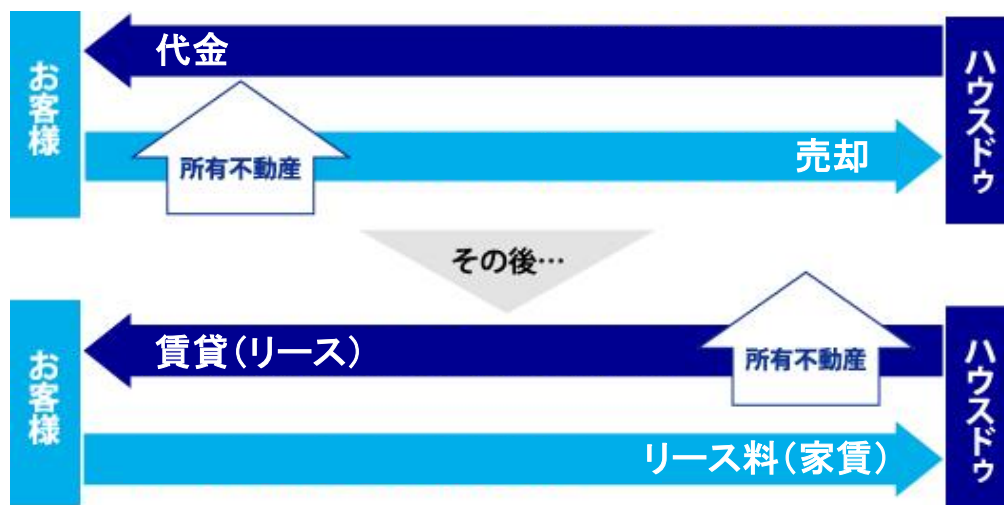
「住みながら、売却できる。」

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

定期訪問サービス 「みまもりDo!」

みまもりDo! シニアの皆様の便利な味方
ハウス・リースバックをご利用頂いている
65歳以上の単身の方へのサービス



「安心コールサービス」

お電話での毎日の見守りもサポート
いたします。

大変ご好評いただいております

65歳以上の単身者

一人暮らしでも安心!

安心 コールサービス 無料
(お元気様コール)

おはようございます！
今日もお元気ですか？

365日
毎朝お電話いたします



- ・「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)
- ・高齢化社会、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
- ・取扱エリア拡大 3大都市圏に加え
博多を拠点に福岡県に展開



売上高・営業利益推移

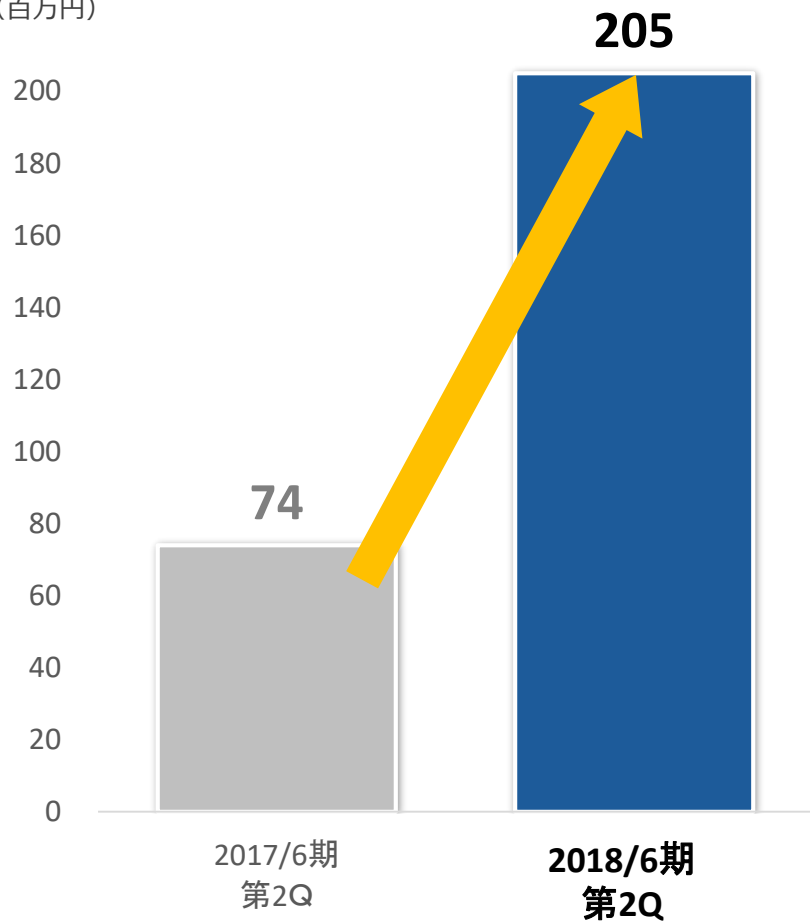
	2017/6期 第 2 Q	2018/6期 第 2 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	74	205	490	41.8%
営業利益 (百万円)	31	50	160	31.4%
営業利益率 (%)	41.8%	24.5%	32.7%	—
不動産担保融資+ リバースモーゲージ保証件数	47	88	207	42.5%

- 不動産担保融資+リバースモーゲージ保証件数合計88件
- 不動産担保融資残高32億円
- 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
- 平成29年10月よりリバースモーゲージ保証事業を開始



売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
174.5%増

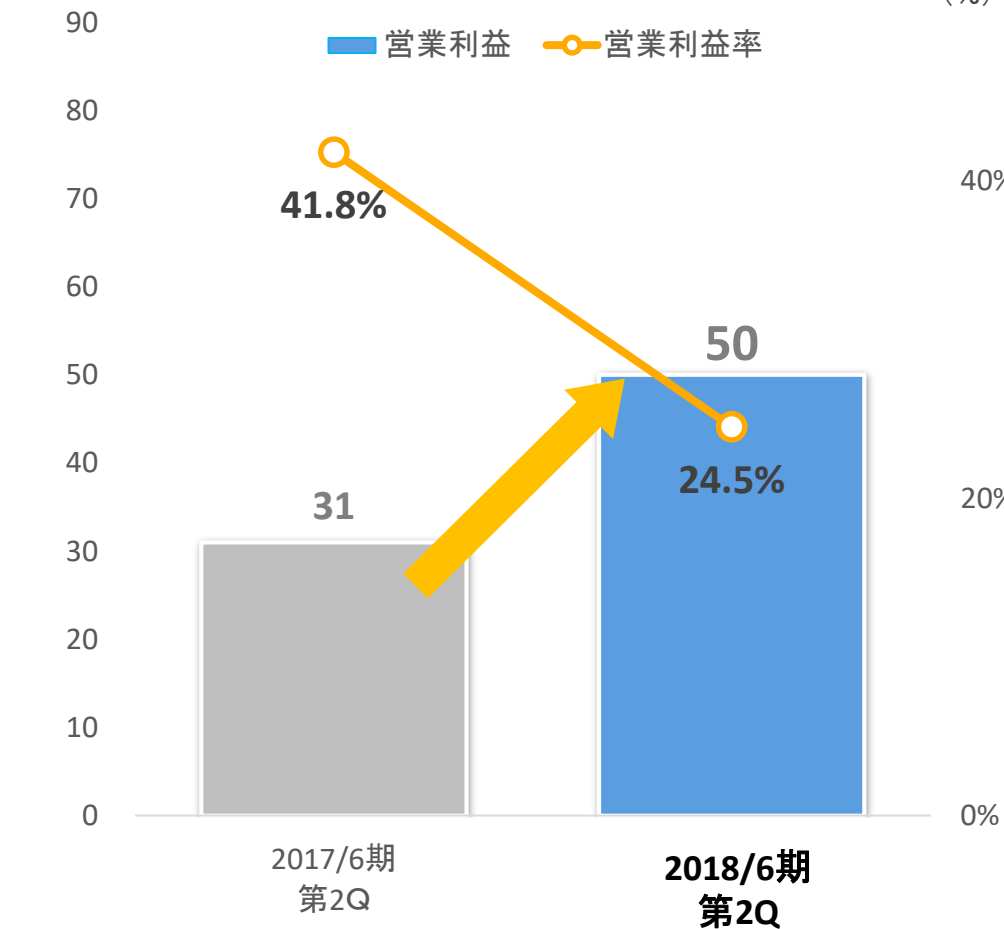


進捗率
41.8%



営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
61.0%増**

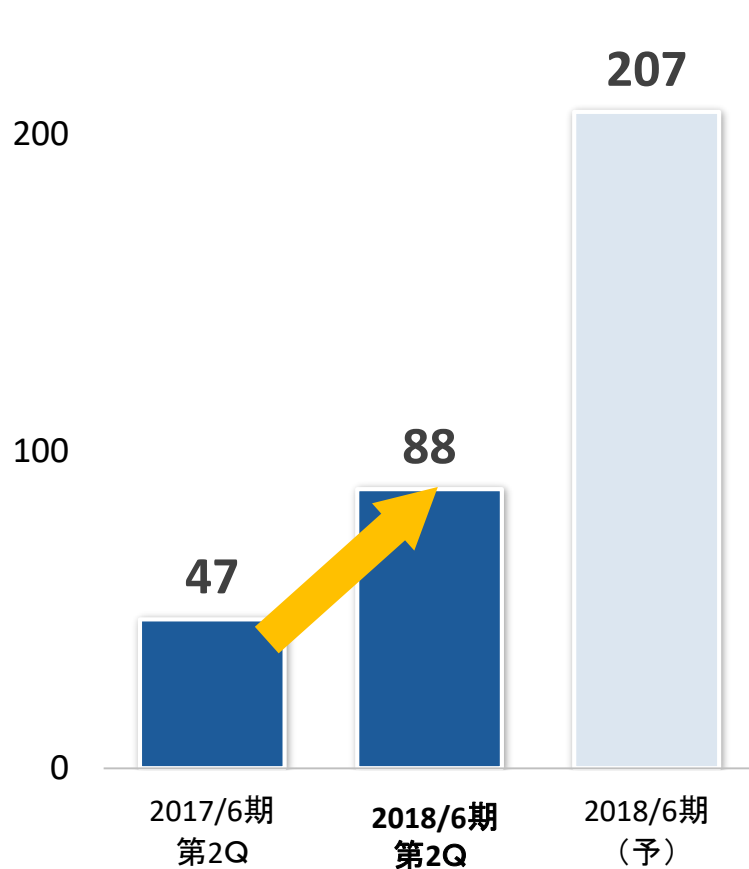


**進捗率
31.4%**



不動産担保融資+リバースモーゲージ保証件数の推移

(件)

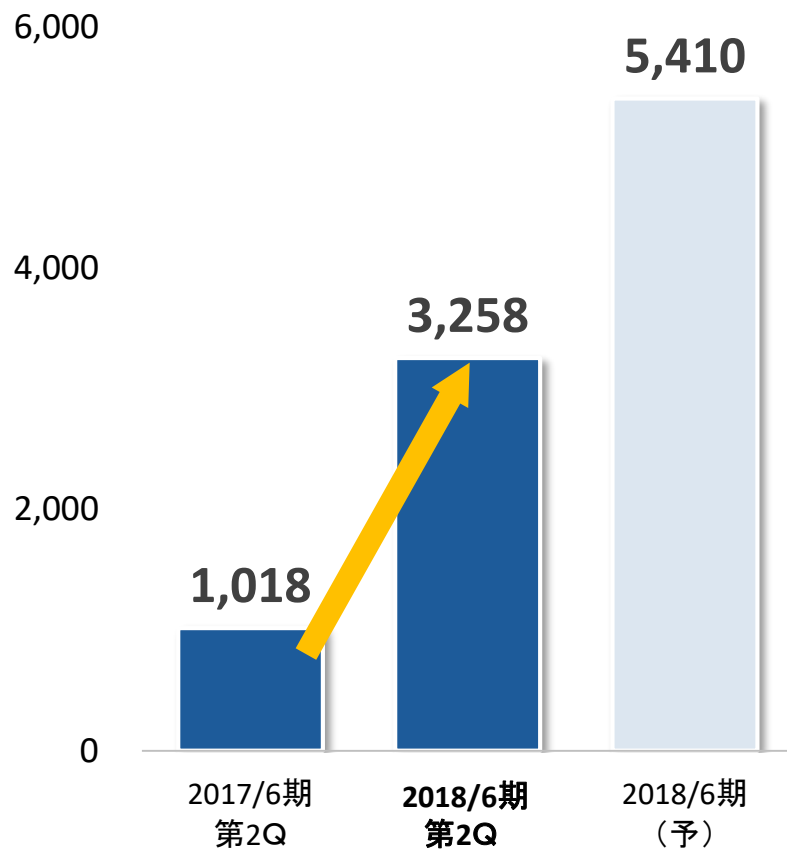


**不動産担保融資
+
リバースモーゲージ保証
88件**



融資残高の推移

(百万円)



**不動産担保融資残高
32億円**

リバースモーゲージ保証業務スタート

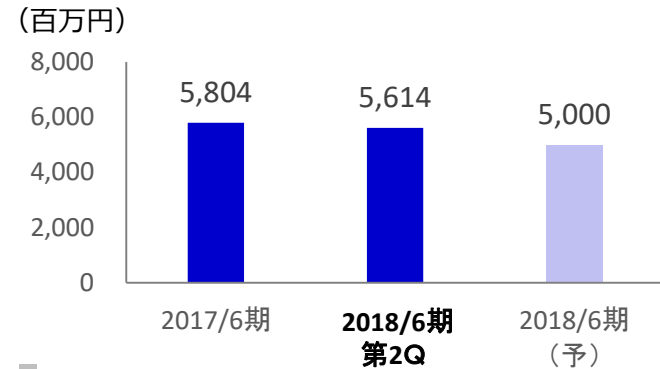




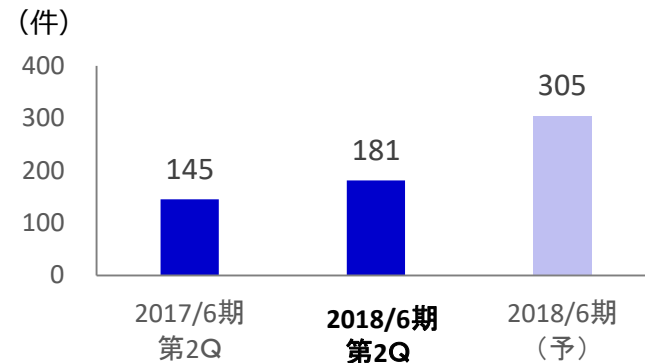
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	3,759	4,589	7,375	62.2%
営業利益 (百万円)	208	473	481	98.3%
営業利益率 (%)	5.5%	10.3%	6.5%	—
取引件数	145	181	305	59.3%

たな卸資産の推移



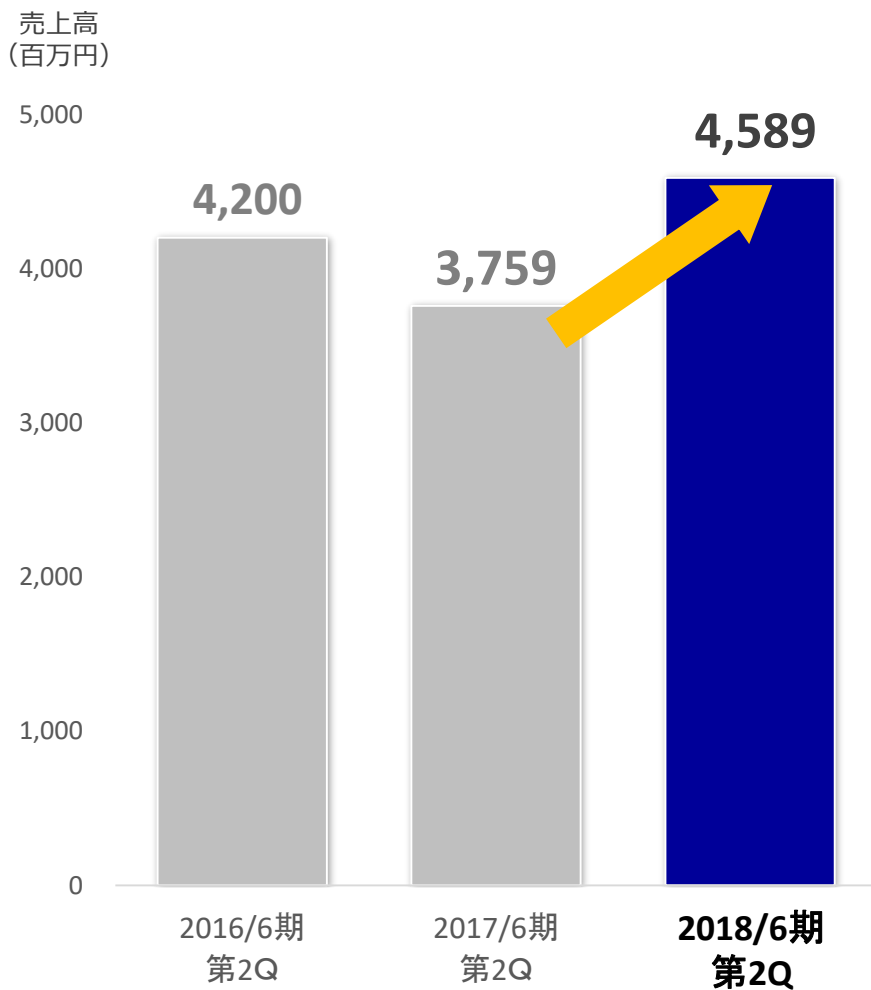
取引件数の推移



- 安全重視型から通常型へ戻し順調に推移
- 超低金利政策を背景に実需層の動きは引き続き堅調
- 都市部の高額物件には慎重を期し、直営店エリアの仲介とシナジーで仕入れ強化
- 商品在庫は、在庫高ではなく回転を重視し、50億円程度を維持



売上高推移



売上高
22.1%増



進捗率
62.2%

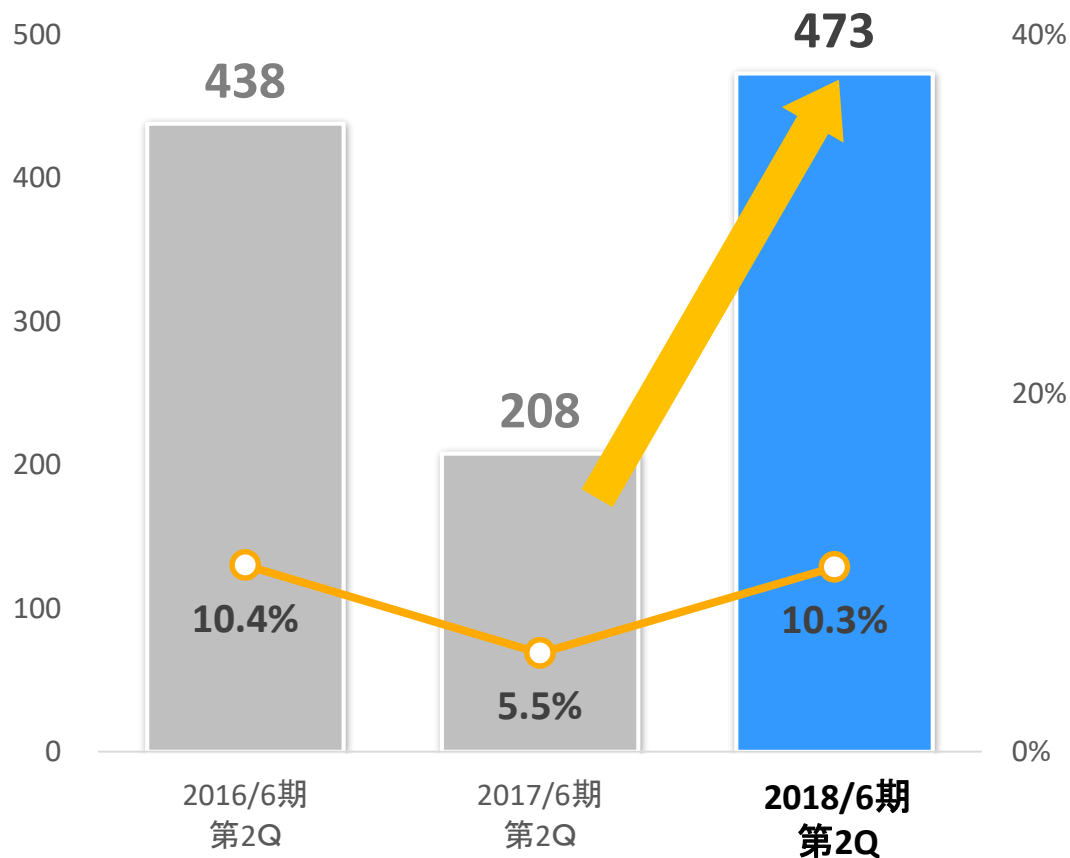


営業利益推移

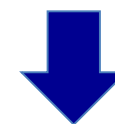
営業利益
(百万円)

■ 営業利益 ○ 営業利益率

営業利益率
(%)



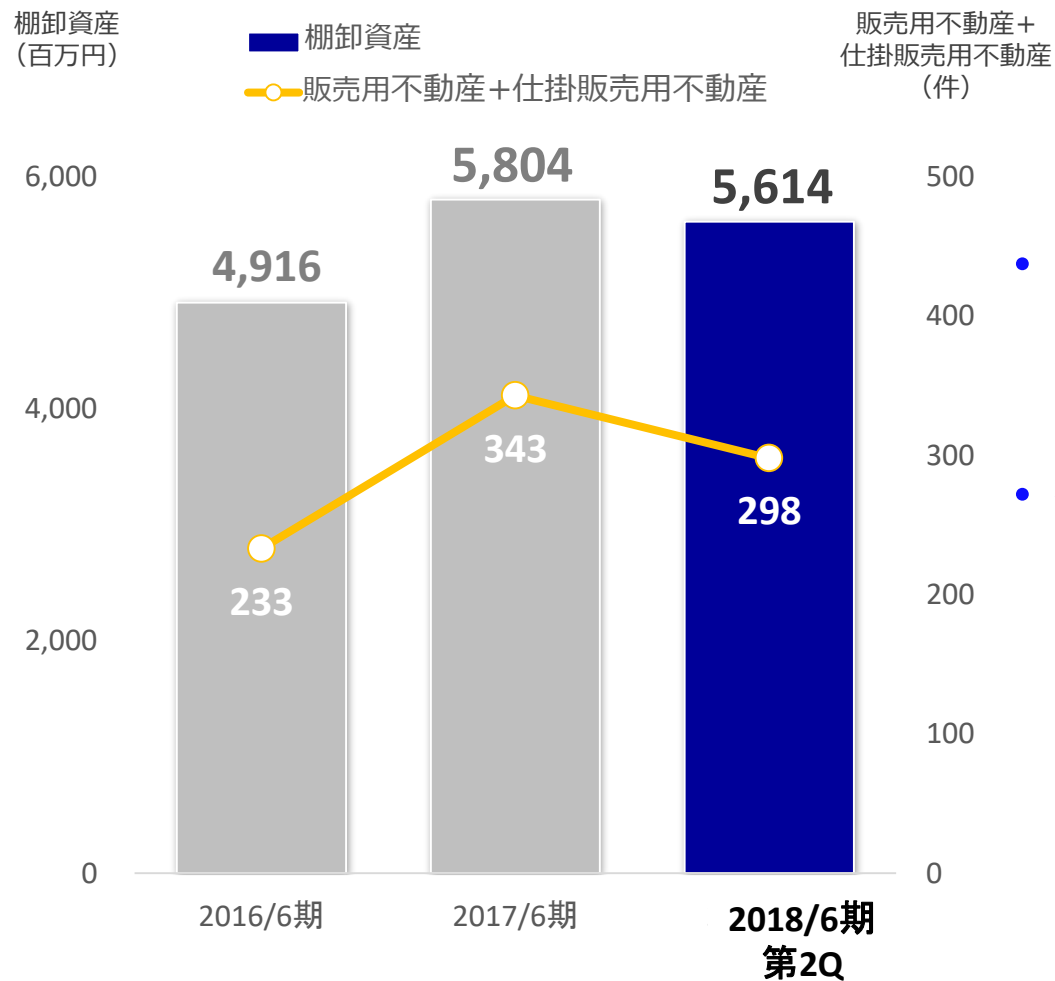
**営業利益
127.3%増**



**進捗率
98.3%**



棚卸資産推移



・ 安全重視型から通常型へ
戻し順調に推移

・ 在庫50億円程度継続し
回転率重視



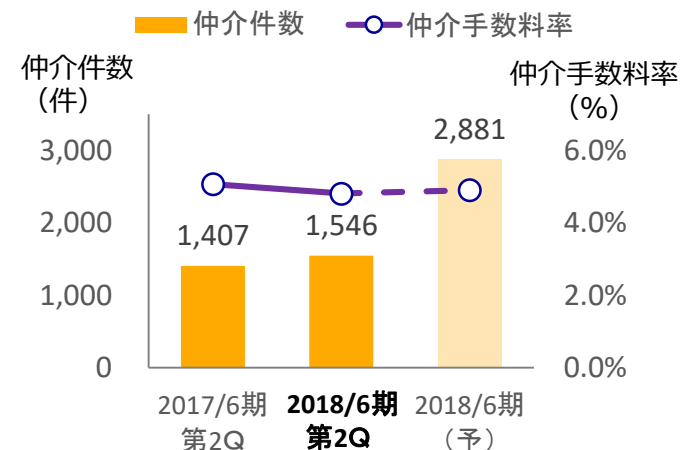
不動産流通事業（仲介）



売上高・営業利益推移

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高（百万円）	907	1,026	1,901	54.0%
営業利益（百万円）	175	224	253	88.7%
営業利益率（%）	19.4%	21.9%	13.3%	—
仲介件数	1,407	1,546	2,881	53.7%
仲介手数料率	5.07%	4.81%	4.90%	—

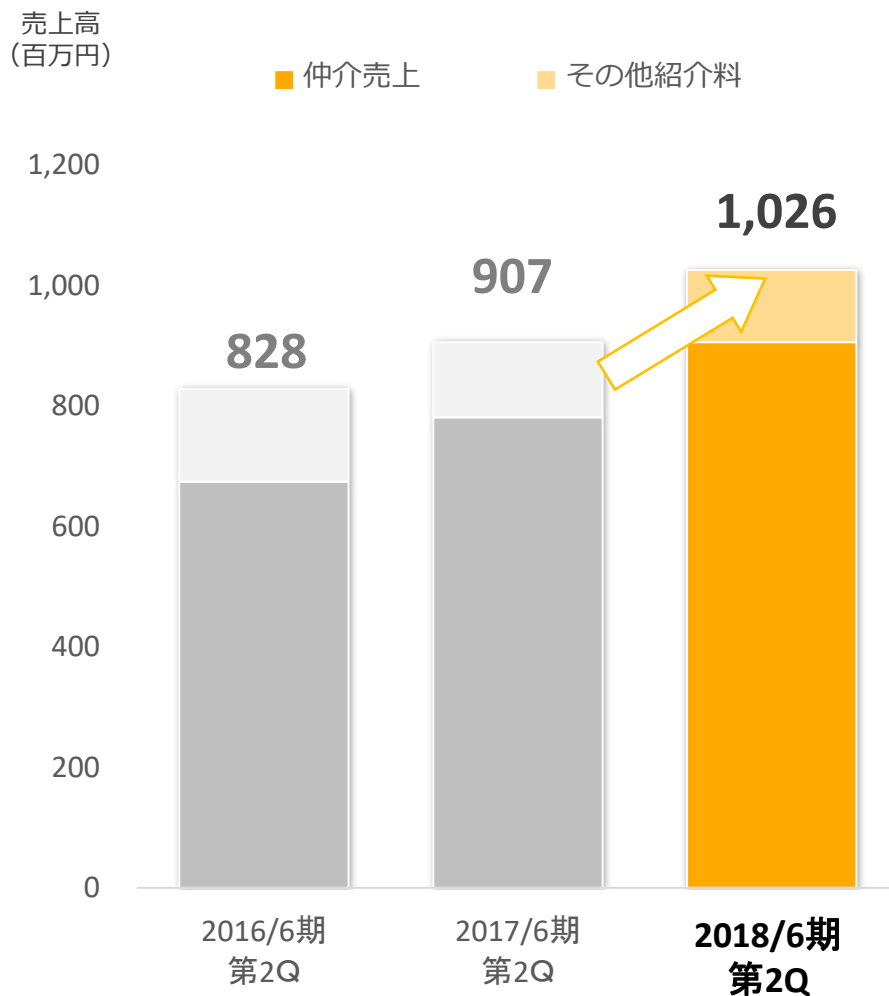
仲介件数・手数料率の推移



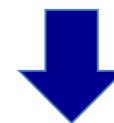
- 仲介件数増加139件(前年同期比9.9%増)
- ストック型収益事業へ人財シフトするも業績をキープし、利益率も改善
- 仲介を起点にシナジーを効かせ、リフォームや買取を推進する
(FCのモデル店としての役割を担う)



売上高推移



売上高
13.2%増

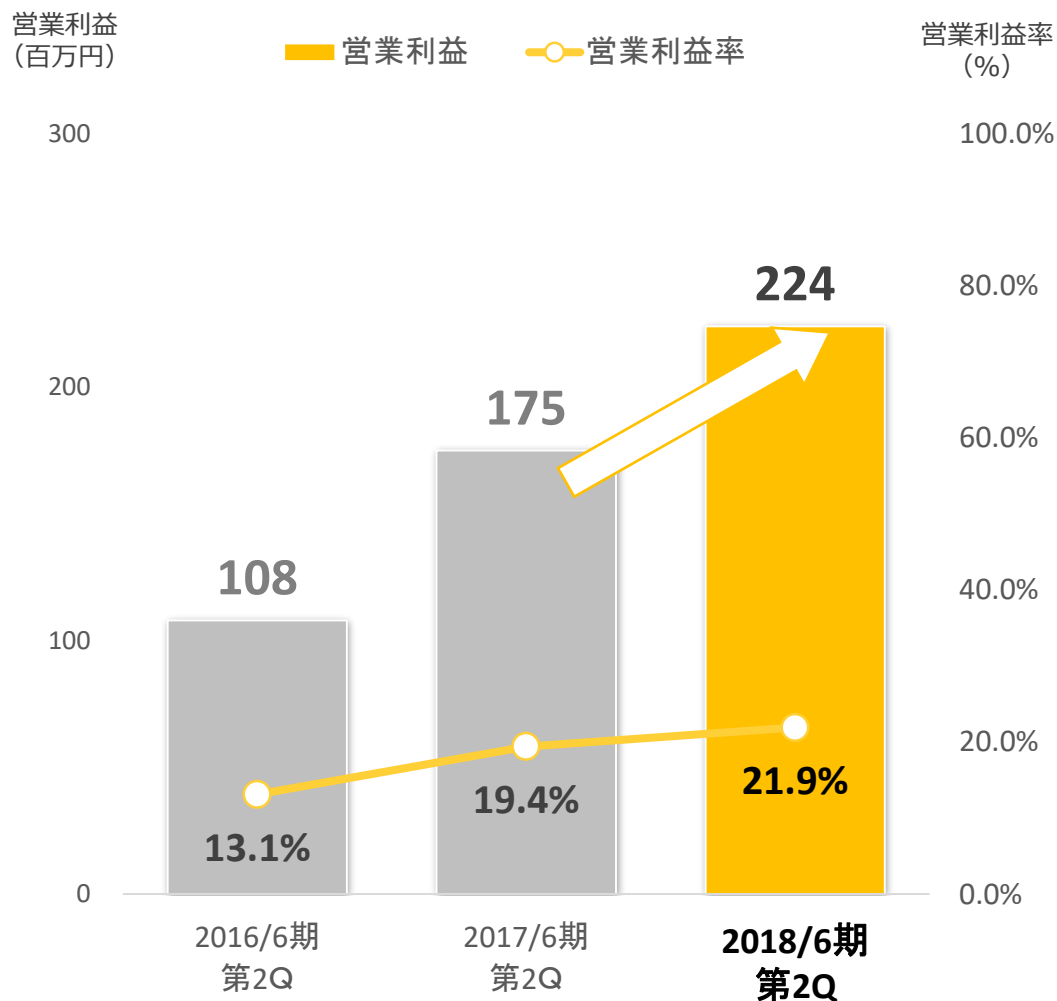


進捗率
54.0%

新規出店2店舗
(沖縄県・愛知県)

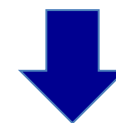


営業利益推移



営業利益 28.0%増

・若手人財の成長

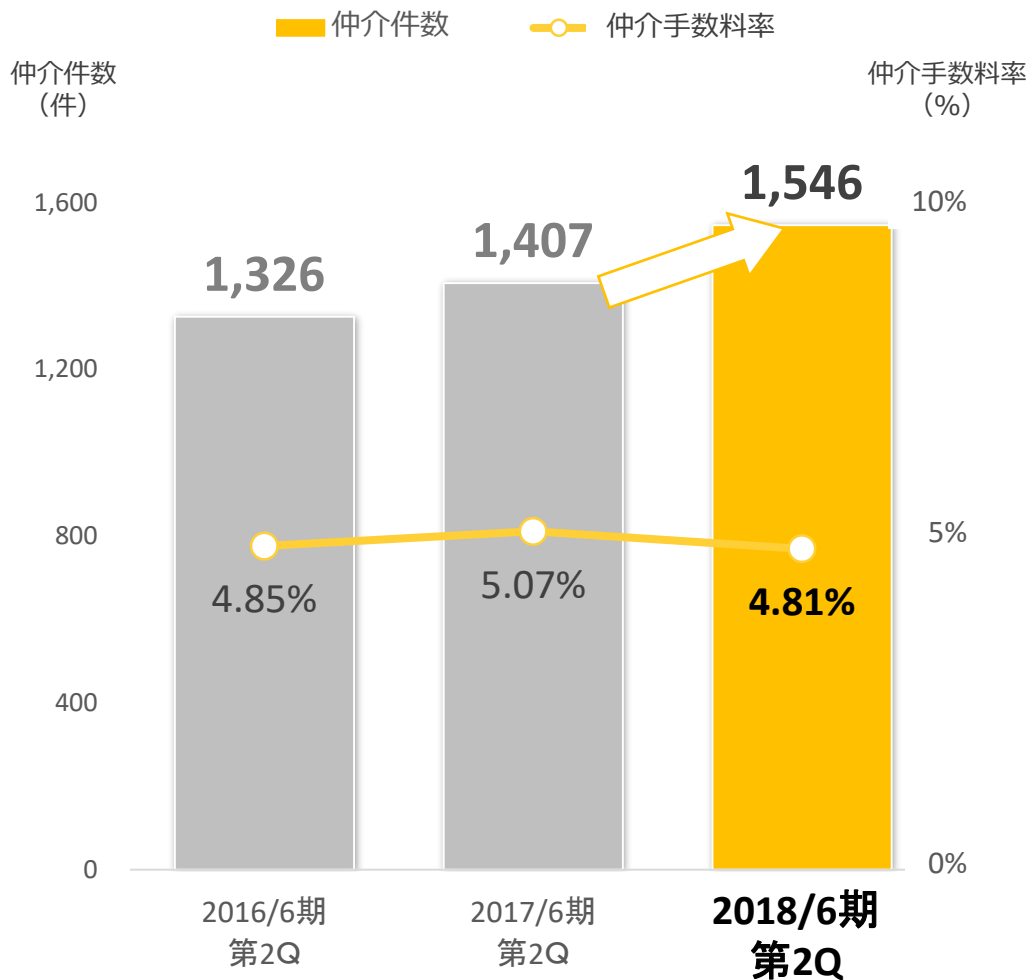


進捗率 88.7%

新規出店2店舗 (沖縄県・愛知県)

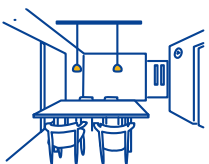


仲介件数・手数料率の推移



**仲介件数
9.9%増**

- ・ 東証一部効果
- ・ ブランド認知度向上効果
- ・ FC店舗数増効果



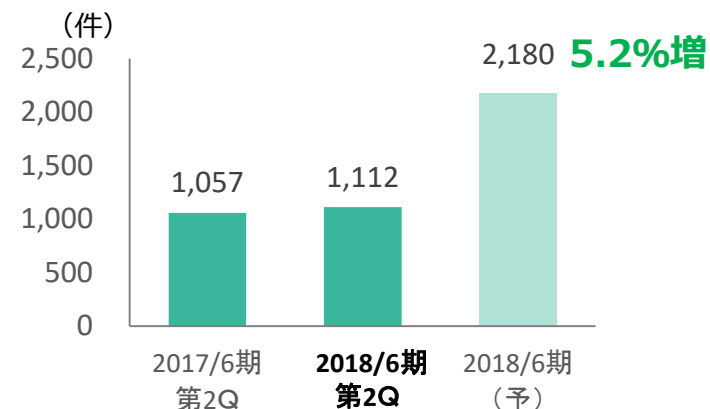
リフォーム事業



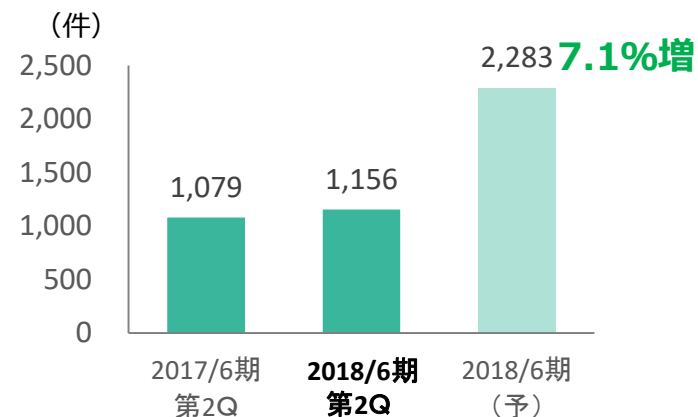
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第2Q	2018/6期 第2Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,666	1,600	2,978	53.8%
営業利益 (百万円)	139	177	201	88.0%
営業利益率 (%)	8.4%	11.1%	6.8%	—
リフォーム契約件数	1,057	1,112	2,180	51.0%
リフォーム引渡件数	1,079	1,156	2,283	50.6%

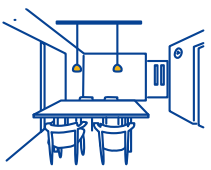
リフォーム契約件数の推移



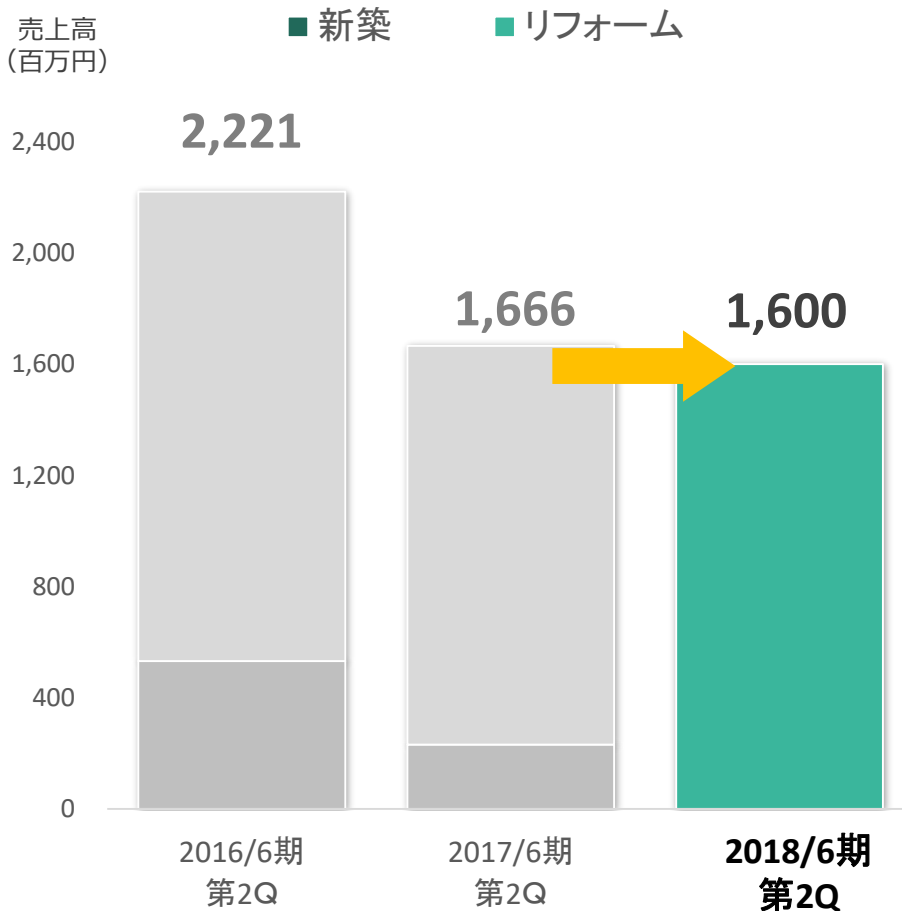
リフォーム引渡件数の推移



- 前期は、新築請負 売上232百万円、売上総利益53百万円を含む
- 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に推移

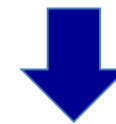


売上高推移

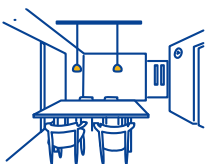


売上高
▲ 3.9%減

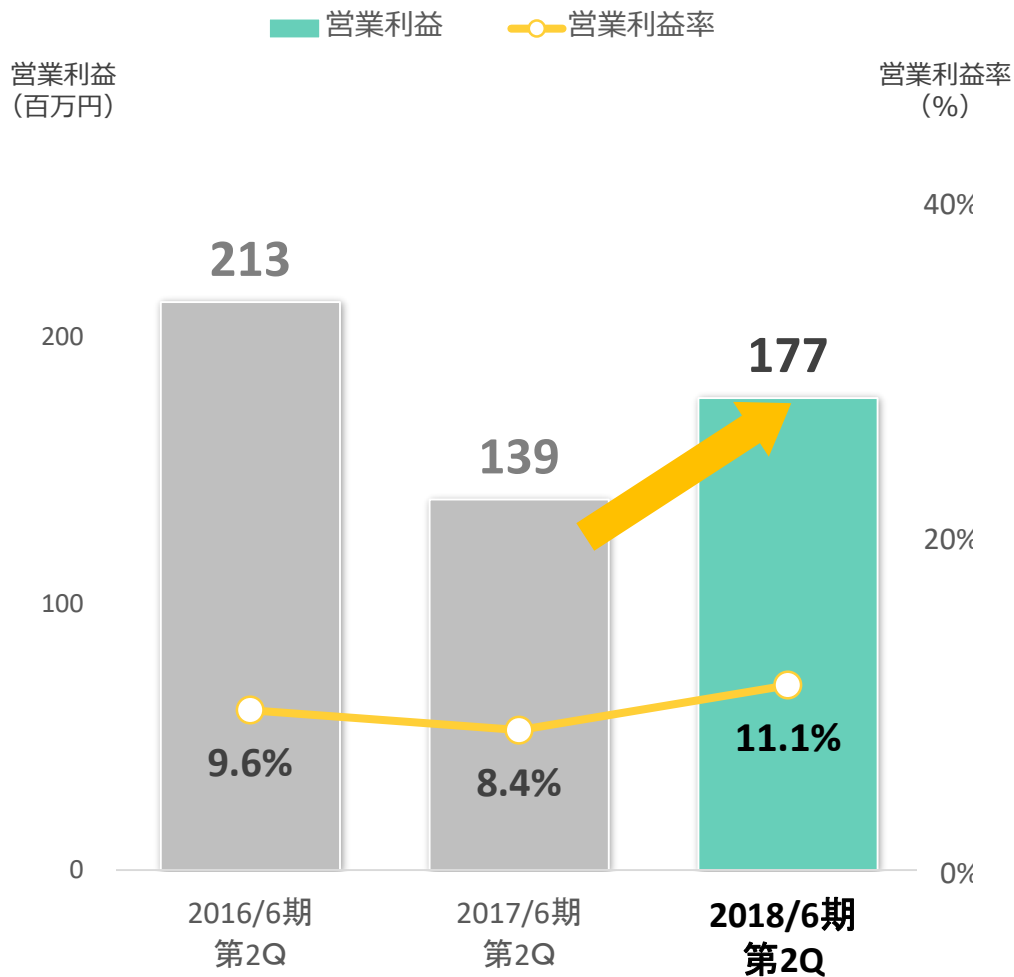
▲ リフォーム事業
前期新築請負232百万円
の影響



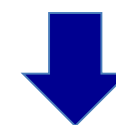
進捗率
53.8%



営業利益推移



営業利益
27.0%増



進捗率
88.0%

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)

	2017/6期第2Q		2018/6期第2Q		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	2,607	30.4%	3,026	31.8%	16.1%
人件費	1,333	15.5%	1,466	15.4%	10.0%
広告宣伝費	554	6.5%	633	6.6%	14.3%
事務所維持費	105	1.2%	125	1.3%	18.9%
その他	614	7.2%	800	8.4%	30.4%
(売上総利益)	3,248	37.9%	3,915	41.1%	+20.5%

- 売上高販管費率 前年同期30.4% → 31.8%に増加
- 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
- 広告費はチェーン店舗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、売上に伴う支払手数料、優先株式発行による評価・弁護士費用、システム保守投資等による管理費の増加

連結貸借対照表



(百万円)

	2017/6期	2018/6期 第 2 Q	増減
流動資産	12,212	12,630	+417
現金及び預金	3,129	3,157	+28
たな卸資産	5,804	5,614	▲190
その他	3,278	3,858	+579
固定資産	8,060	10,043	+1,982
有形固定資産	7,729	9,702	+1,972
無形固定資産	56	51	▲4
投資その他の資産	274	288	+14
資産合計	20,273	22,673	+2,400

(百万円)

	2017/6期	2018/6期 第 2 Q	増減
負債	17,494	16,558	▲935
流動負債	10,071	9,640	▲430
固定負債	7,422	6,917	▲504
純資産	2,779	6,114	+3,335
株主資本	2,776	6,108	+3,331
その他包括利益累計	0	0	0
新株予約権	2	6	+4
負債純資産合計	20,273	22,673	+2,400

自己資本比率： 13.7% → 26.9%

- 棚卸資産の減少は、販売用不動産の売却によるもの
- 流動資産その他の増加は、不動産金融事業における営業貸付金に伴うもの
- 有形固定資産の増加は、ハウス・リースバック事業の案件増加に伴うもの

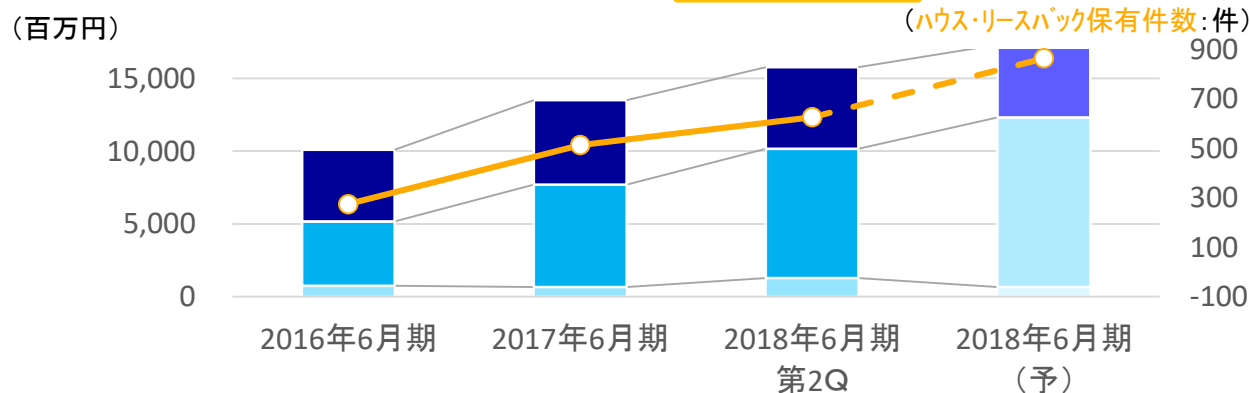
- 流動負債の減少は短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金の減少等によるもの
- 固定負債の減少は、長期借入金の減少によるもの
- 株主資本の増加は、四半期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの
- 平成29年10月17日に優先株式発行により資金調達株主資本として30億円が増加

たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	2018/6期 第 2 Q	2018/6期 (予)
たな卸資産	4,916	5,804	5,614	5,000
固定資産 (建物・土地)	5,174	7,710	10,167	12,319
内ハウス・リースバック	4,427	7,043	8,905	11,652
内一棟収益等	746	667	1,262	666
ハウス・リースバック 累計保有件数	274	513	626	863



■ 販売用不動産は、売買事業の商品在庫

直営店の仲介とシナジーを効かせ、積極的に仕入れを継続。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により増加

ハウス・リースバックは、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

- 持続的な業容拡大と収益性向上により企業価値を向上
- 配当性向25%以上を基本水準と定め実施予定

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

■ 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）

日付	リリース内容
10/2	ハウス・リースバックの利用拡大に向けて九州発の直営店出店
10/2	金融機関との提携によるリバースモーゲージ保証業務開始のお知らせ
10/10	全国の加盟店へ専門家スマートマッチングサービスを開始
10/10	(株) フィナンシャルドゥ本社移転及び東京支店開設のお知らせ
10/16	ストックオプション（新株予約権）の割当に関するお知らせ
10/17	第三者割当増資による優先株式の払込完了及び発行、並びに資本金の額及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ
10/26	ストックオプション（新株予約権）の発行内容確定に関するお知らせ
11/7	高齢単身のお客様を見守る、ご自宅への定期訪問無料サービスを開始
11/13	住宅ローン借入審査シミュレーションアプリを配信開始
12/13	株式会社日本M&Aセンターとの企業提携仲介契約の締結について
12/15	不動産営業の登録型エージェント制度を本格的に開始
12/18	賃貸不動産仲介事業の開始及び新ブランドの設立について

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

2018年6月期 第2四半期 **連結決算概要**

2

2018年6月期 第2四半期 **セグメント別決算概要**

3

2018年6月期 **年度計画及び中期計画**

4

成長戦略

5

会社概要

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	—	
合計	17,146	+1.8%	1,603	+28.4%	1,400

■ **営業利益28.4%増益、経常利益27.0%増益を計画** (+27.0%)

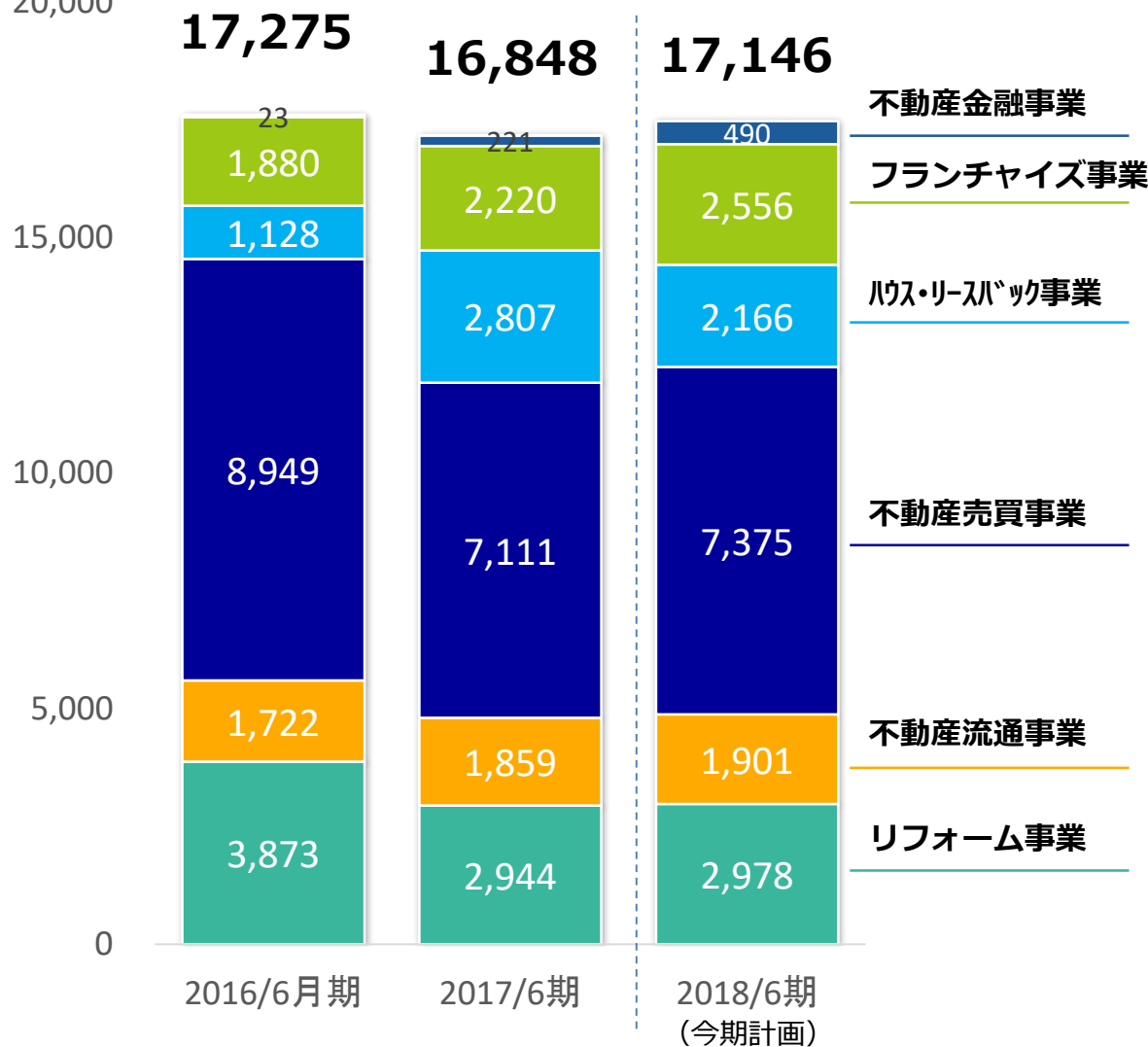
※① ハウス・リースバック事業 前期高額物件5件売上833百万円、利益132百万円の影響

※② 直営店新規2店舗の出店投資による影響

2018年6月期計画：セグメント別売上高



売上高
(百万円)
20,000

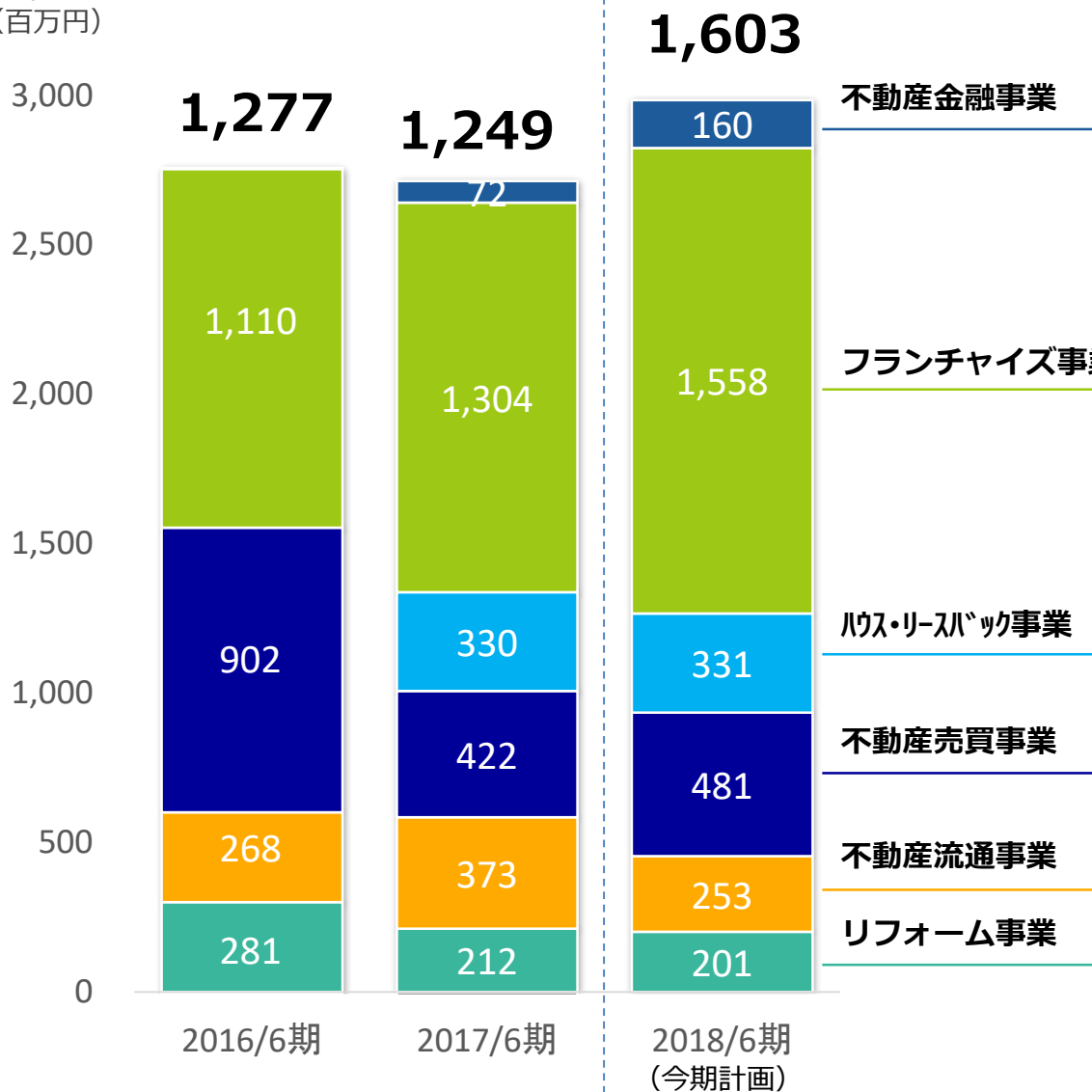


**ストック収益事業
29.8%**

2018年6月期計画：セグメント別営業利益



営業利益
(百万円)

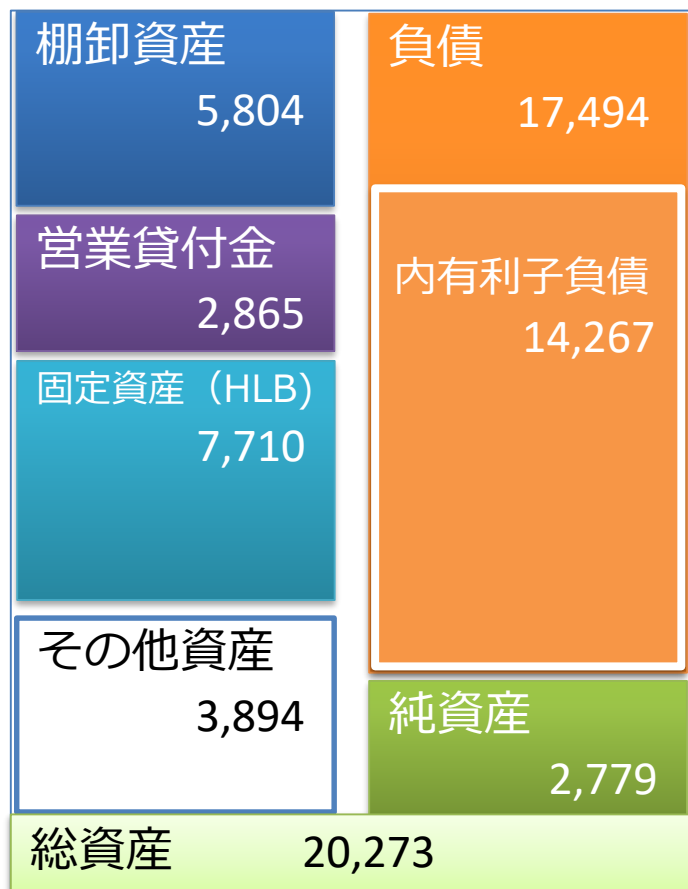


**ストック収益事業
68.6%**

**安定収益を
積み上げる**

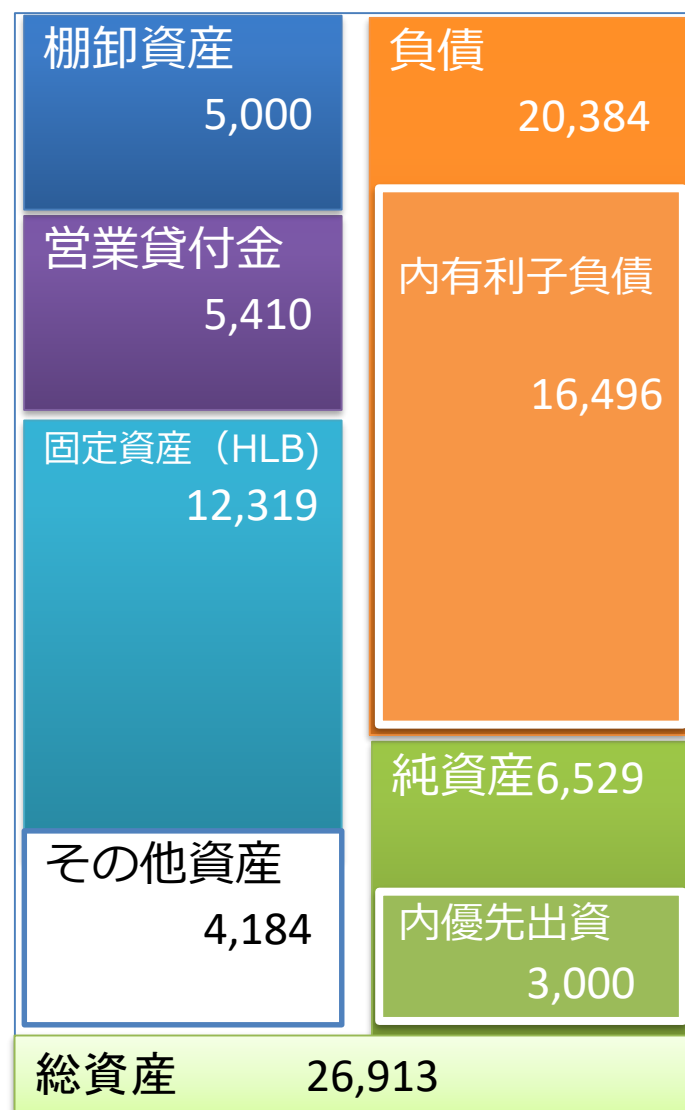
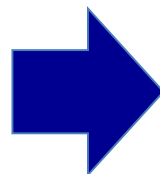
BS推移 前期2017年6月→今期末2018年6月計画

(百万円)



2017年6月自己資本比率：13.7%

**2017年10月17日優先株式発行による
資金調達により30億円を調達**

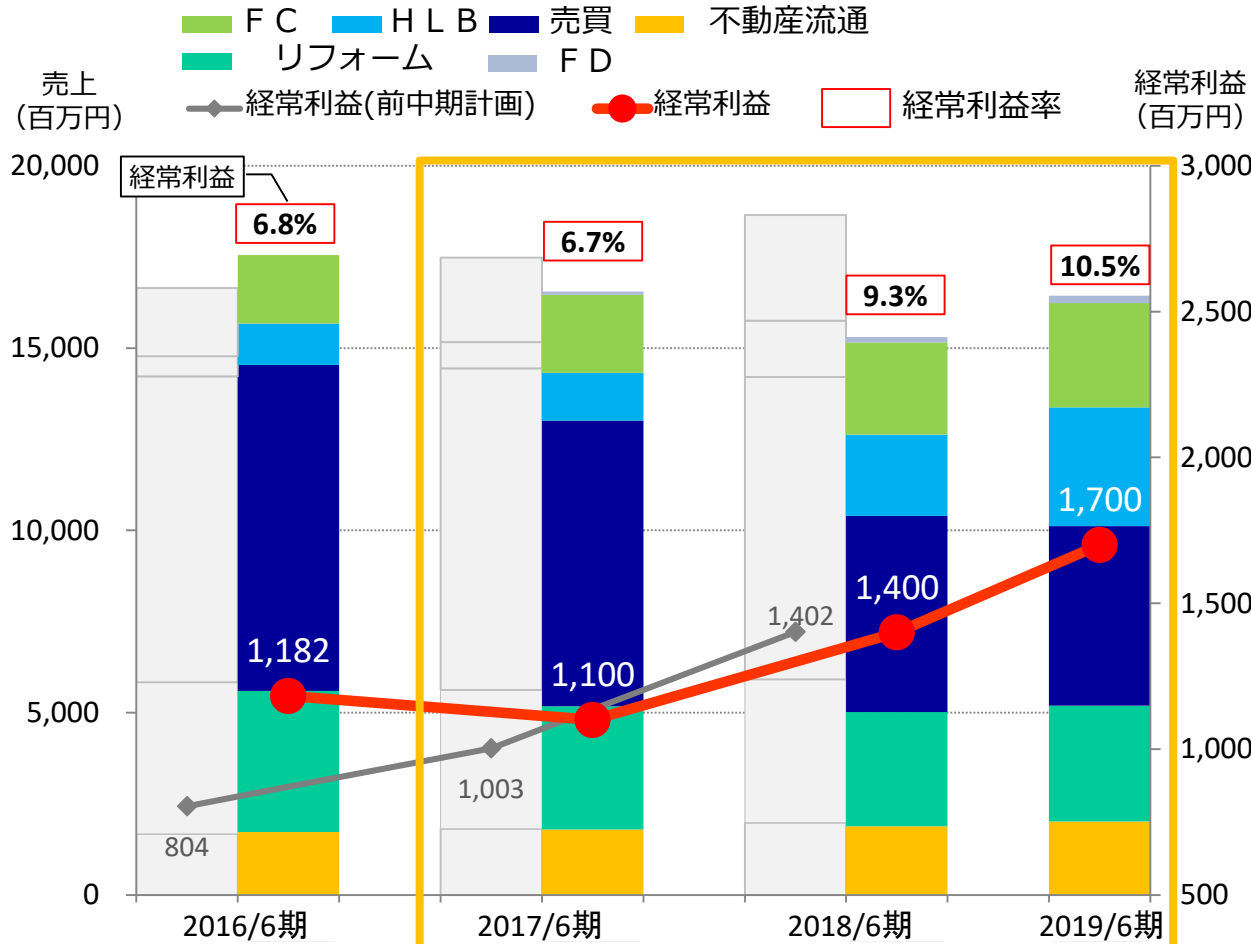


2018年6月自己資本比率：24.2%

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%

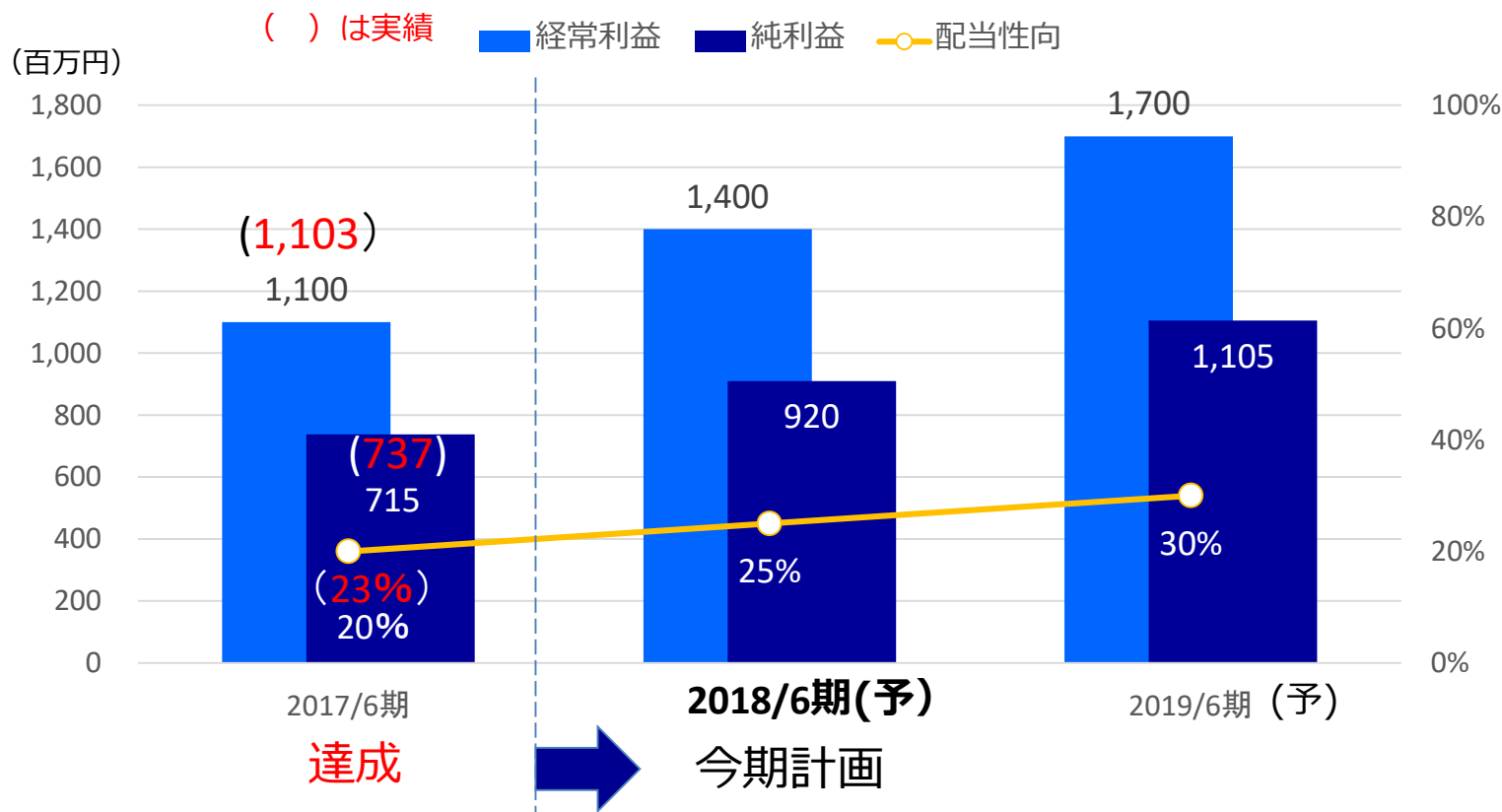
中期経営計画（2016年8月発表：～2019年6月期）



(百万円)

	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%

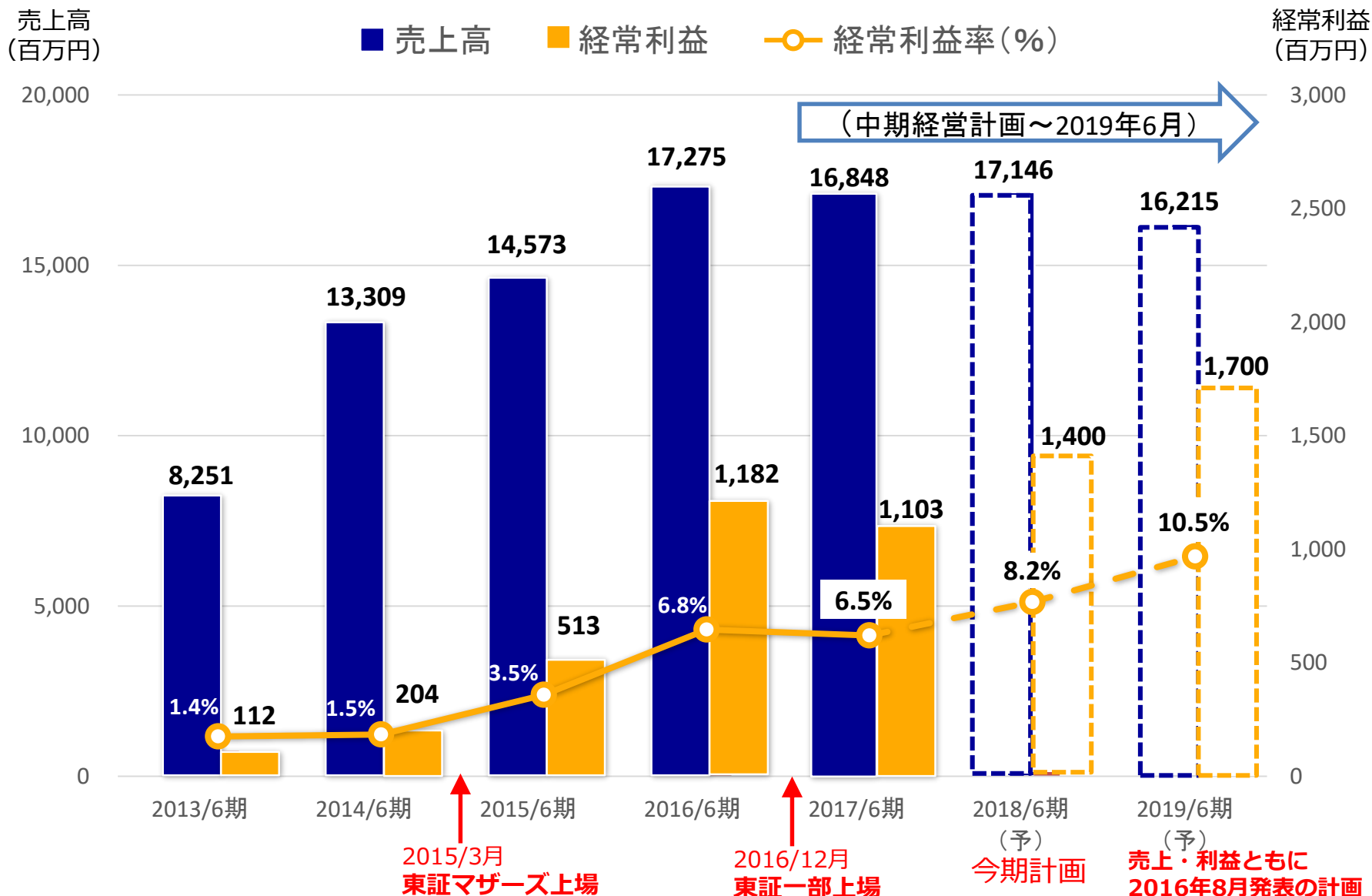
中期経営計画：2016.8.22発表 残2年



	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

業績推移：売上高・経常利益の推移（連結）



1

2018年6月期 第2四半期 **連結決算概要**

2

2018年6月期 第2四半期 **セグメント別決算概要**

3

2018年6月期 **年度計画及び中期計画**

4

成長戦略

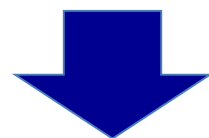
5

会社概要

労働集約型収益



ストック型収益



目標：2020年700店舗、2025年1,000店舗



FC加盟店舗数の推移

RENT DO!

不動産賃貸事業強化

賃貸事業新規参入

不動産賃貸 ビジネスに 『チャンス』あり

ハウズドゥ！
イメージキャラクター
古田敦也氏
(元プロ野球選手)

FC加盟店
募集



Time Room Cloud

タイムルーム®
クラウド

空室・空き家の問題を解決する
タイムシェアリング事業



欧米流エージェント制度

業績報酬 48%
最大

90%

TVCMにより
反響が
増加!!

急募

不動産仲介

エージェント募集!



ハウストゥー
イメージキャラクター
古田敦也氏
(元プロ野球選手)

✓ 男女不問・年齢制限無し・勤務時間自由

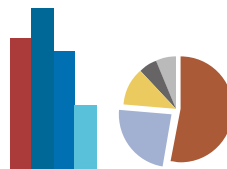
✓ 不動産売買仲介専門
業界第1位のFC店舗数保有

✓ 強力なサポート



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



不動産情報

マーケティング



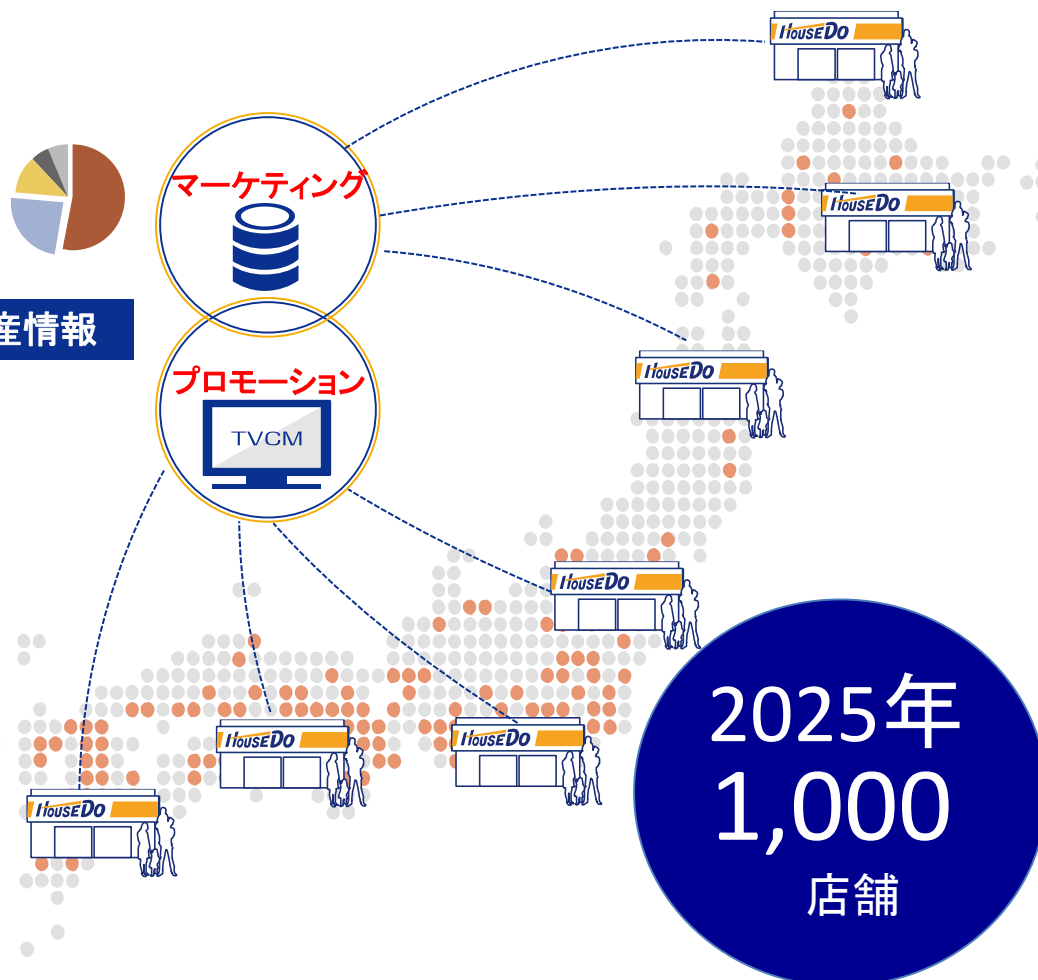
プロモーション



不動産
テック企業



顧客情報



2025年
1,000
店舗

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

仲介

売買

リース
バック



金融

リフォーム

FC

土地

新築
建売

マン
ション

戸建

ローン

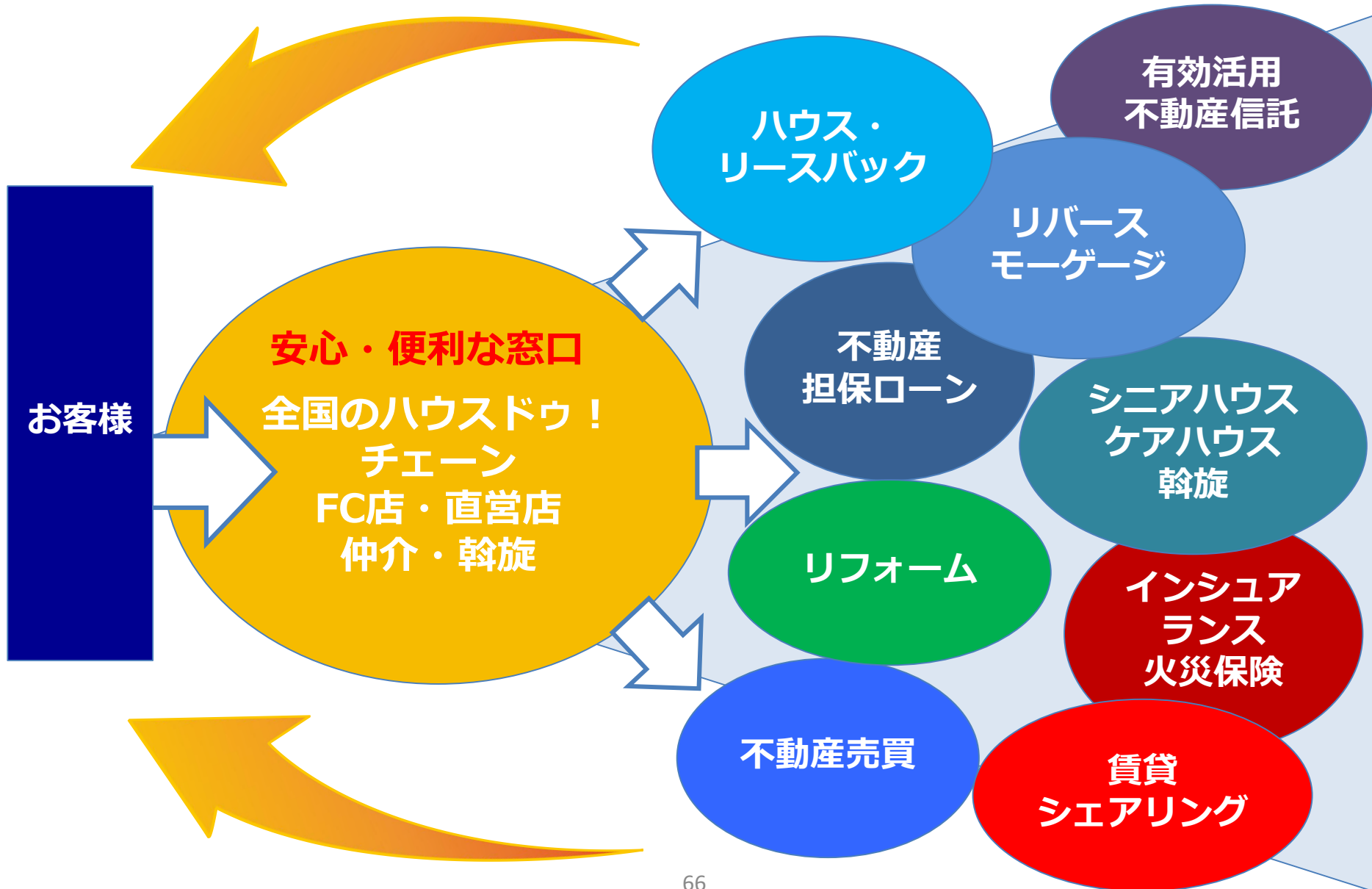
保険

顧客のニーズ・ウオンツを掴み

・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



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



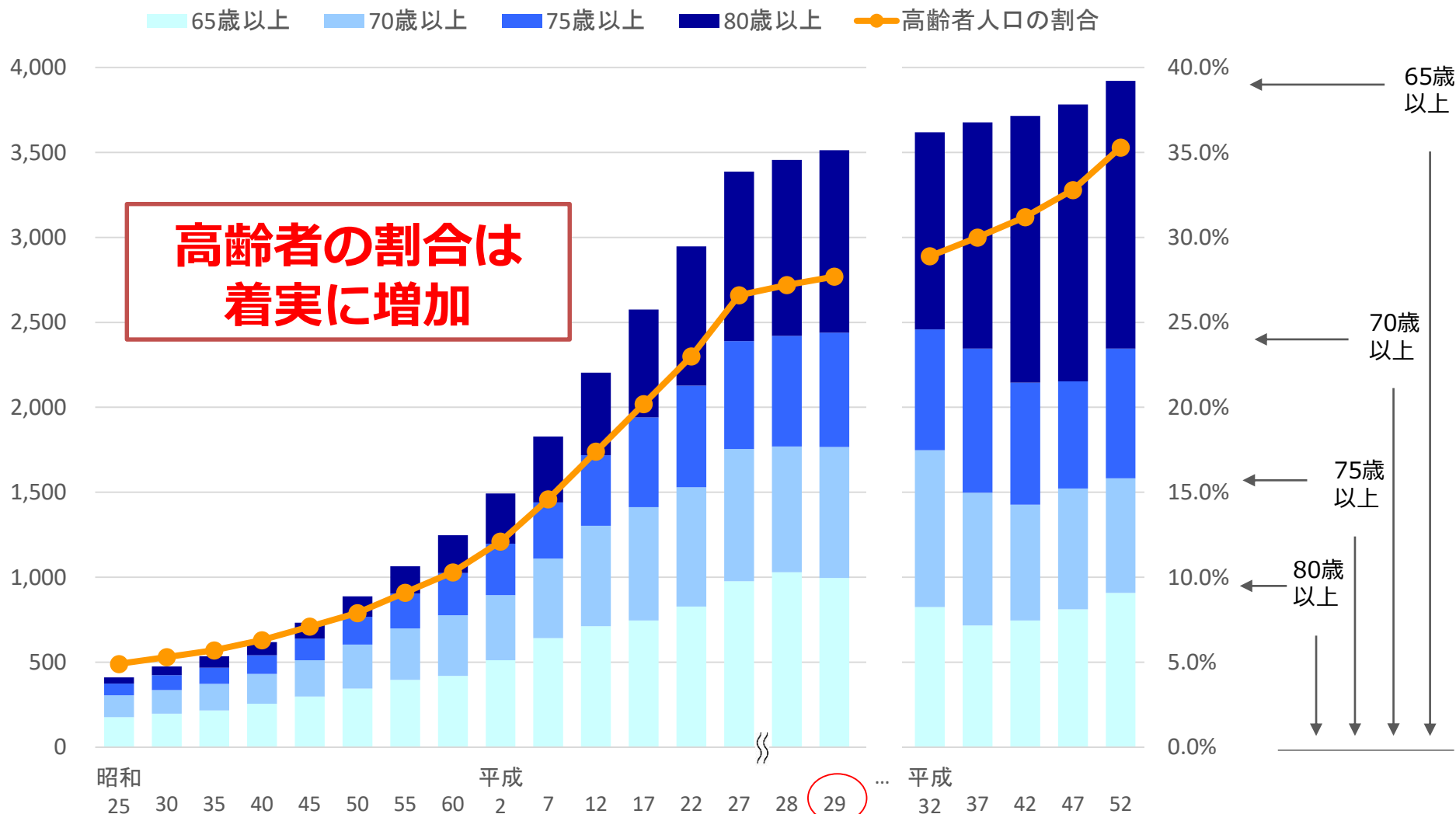
賃貸ビジネス構想

高齢者ビジネス構想

不動産信託構想

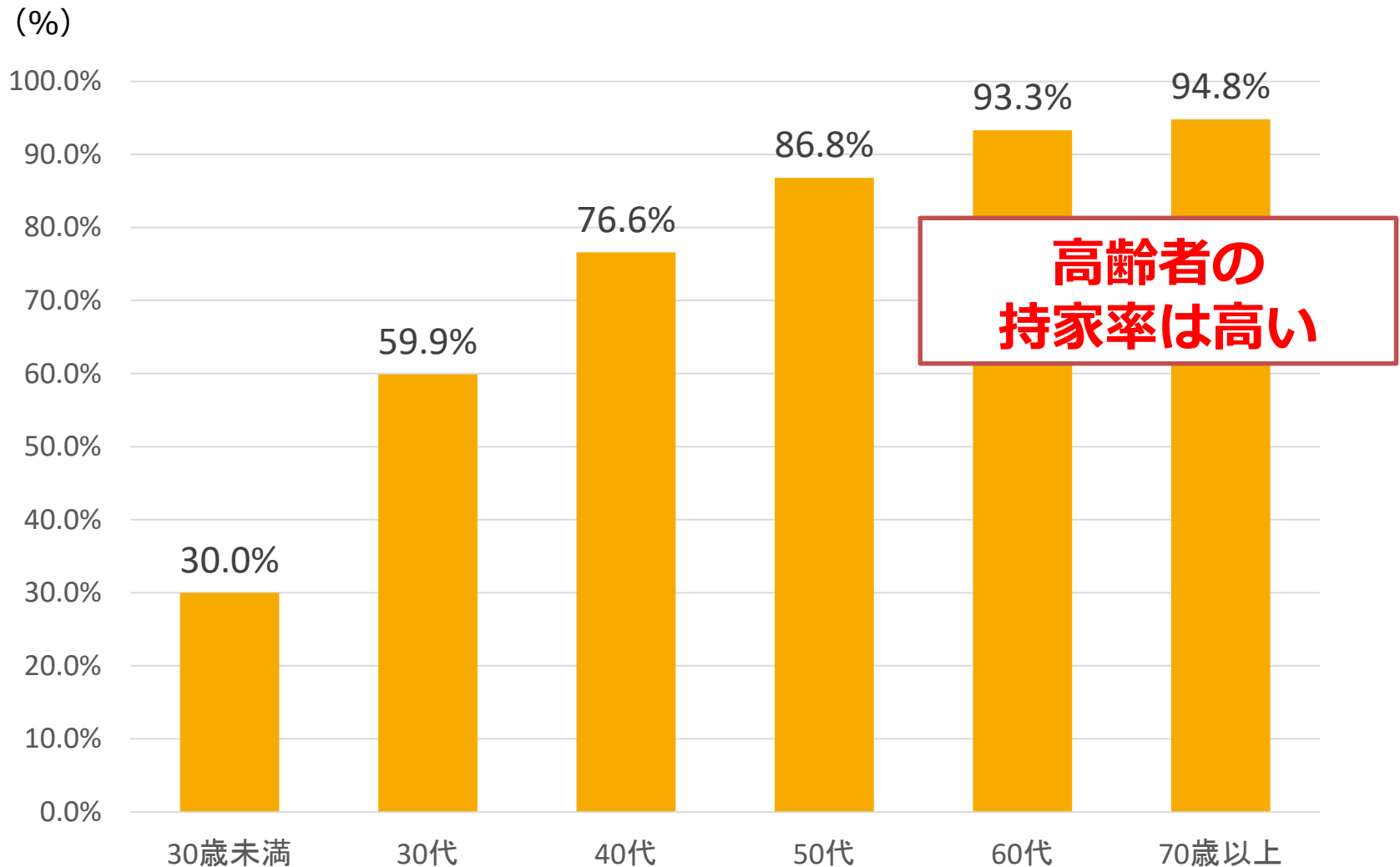
高齢化社会の問題解決を ビジネスチャンスに

高齢者人口及び割合の推移（昭和25年～平成52年）



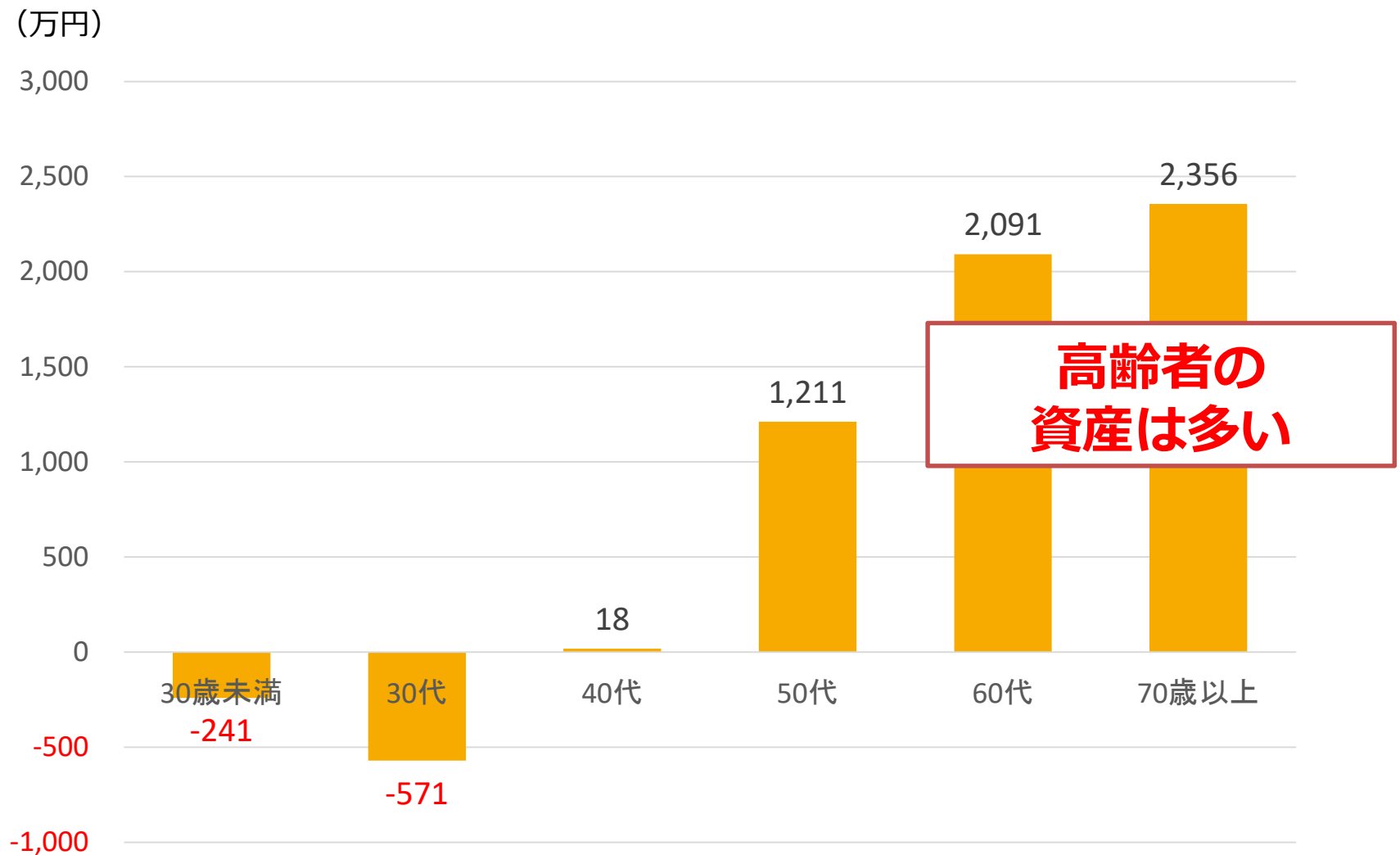
(出所：平成29年9月17日発表「統計からみた我が国の高齢者（65歳以上）」より作成)

世帯主の年齢階級別 持家率



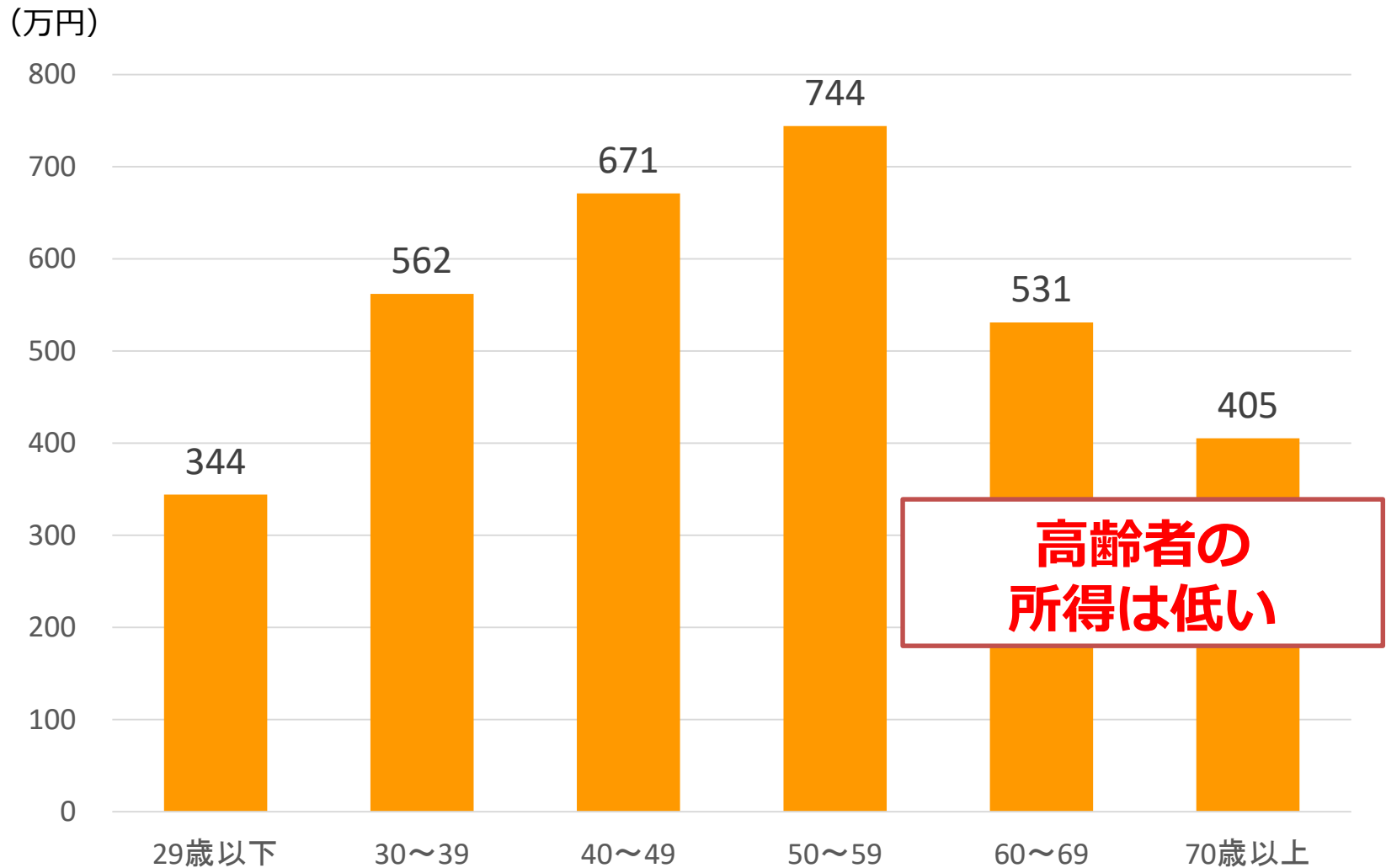
(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

世帯主の年齢階級別 正味金融資産（貯蓄－負債）



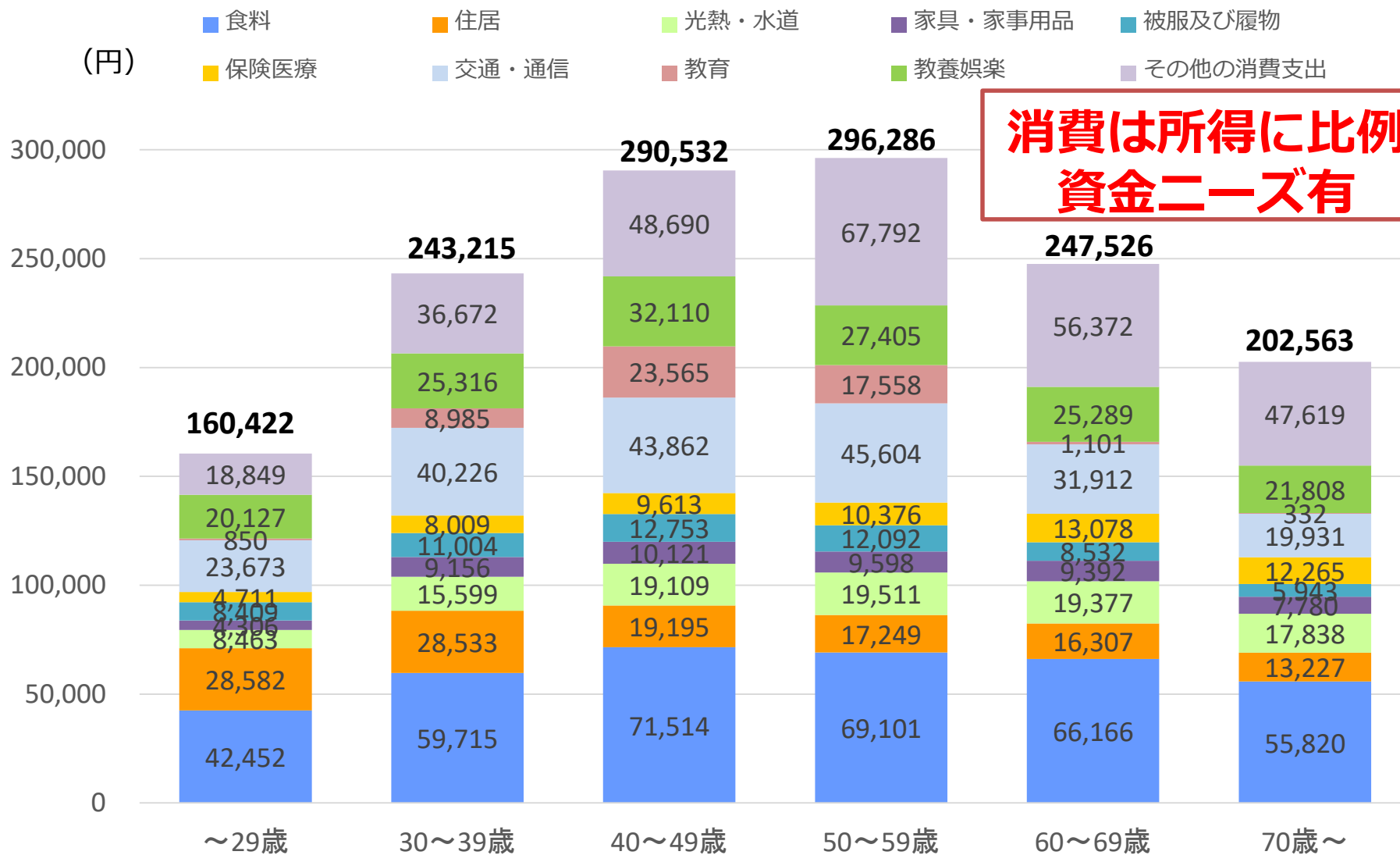
(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

世帯主の年齢階級別 年間所得（2016年）



(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

世帯主の年齢階級別 1世帯あたり1か月間の消費支出



**消費は所得に比例
資金ニーズ有**

(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

Copy right(c)2018 Housedo co Ltd. All rights reserved

不動産の活用 = 不動産の流動化

高齢化・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)



不動産＋金融

(ハウズドゥ＋フィナンシャルドゥ)
高齢者（シニア）の資金需要に対応
ライフスタイルの変化、住み替え
不動産を流動化し、資金活用する

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

不動産担保ローン

まずはアプリで10秒査定
全国チェーンのハウズドゥの
査定・販売力が強み

リバースモーゲージ

(査定・保証・販売)

地域の金融機関
と提携を推進

金融機関(資金提供)

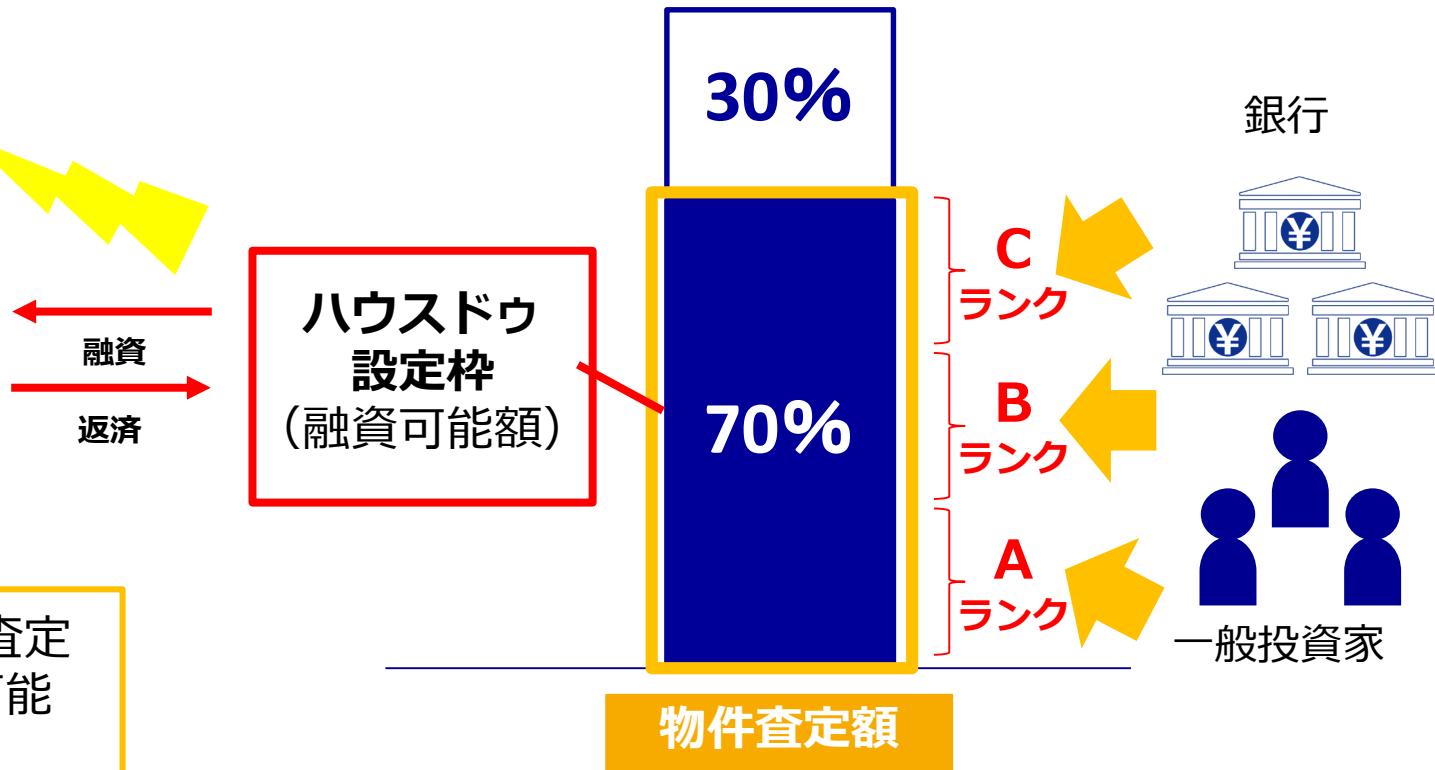
ハウストゥ！BANK構想

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

エンドユーザー



スマホアプリ
「Do! BANK」



- 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

1

2018年6月期 第2四半期 **連結決算概要**

2

2018年6月期 第2四半期 **セグメント別決算概要**

3

2018年6月期 **年度計画及び中期計画**

4

成長戦略

5

会社概要

会社概要



会社名

株式会社ハウスドゥ

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

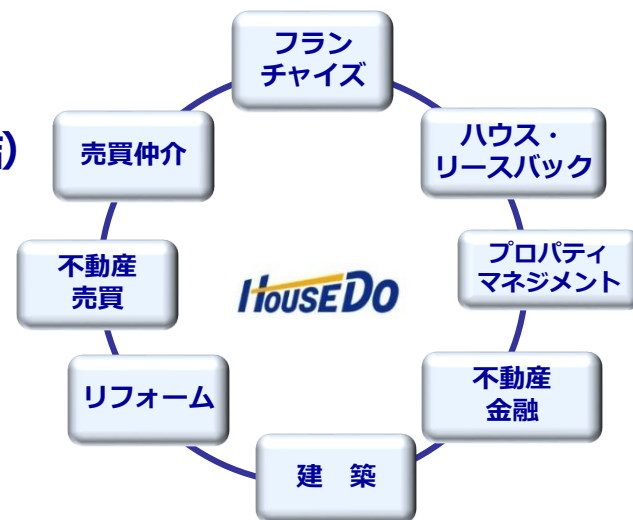
東京都千代田区丸の内1丁目8-1

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「住まいの新しい流通システム」
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 販売力 >

2 査定力 >

3 信用力 >

4 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



—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。