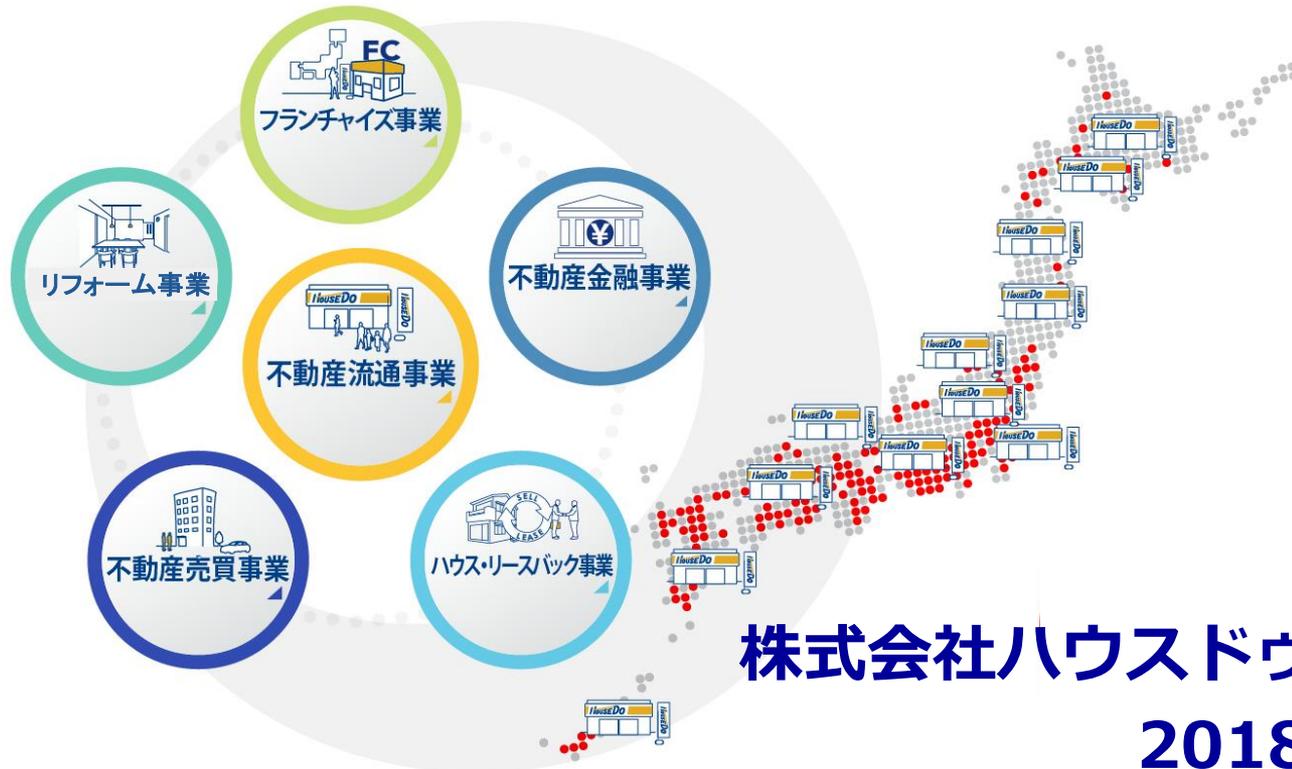




2018年6月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ 【3457】

2018年5月2日

1

会社概要

2

2018年6月期 第3四半期 **連結決算概要**

3

2018年6月期 第3四半期 **セグメント別決算概要**

4

2018年6月期 **年度計画及び中期計画**

5

成長戦略

会社概要



会社名

株式会社ハウストウ

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
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、不動産金融事業、
不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業、
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。

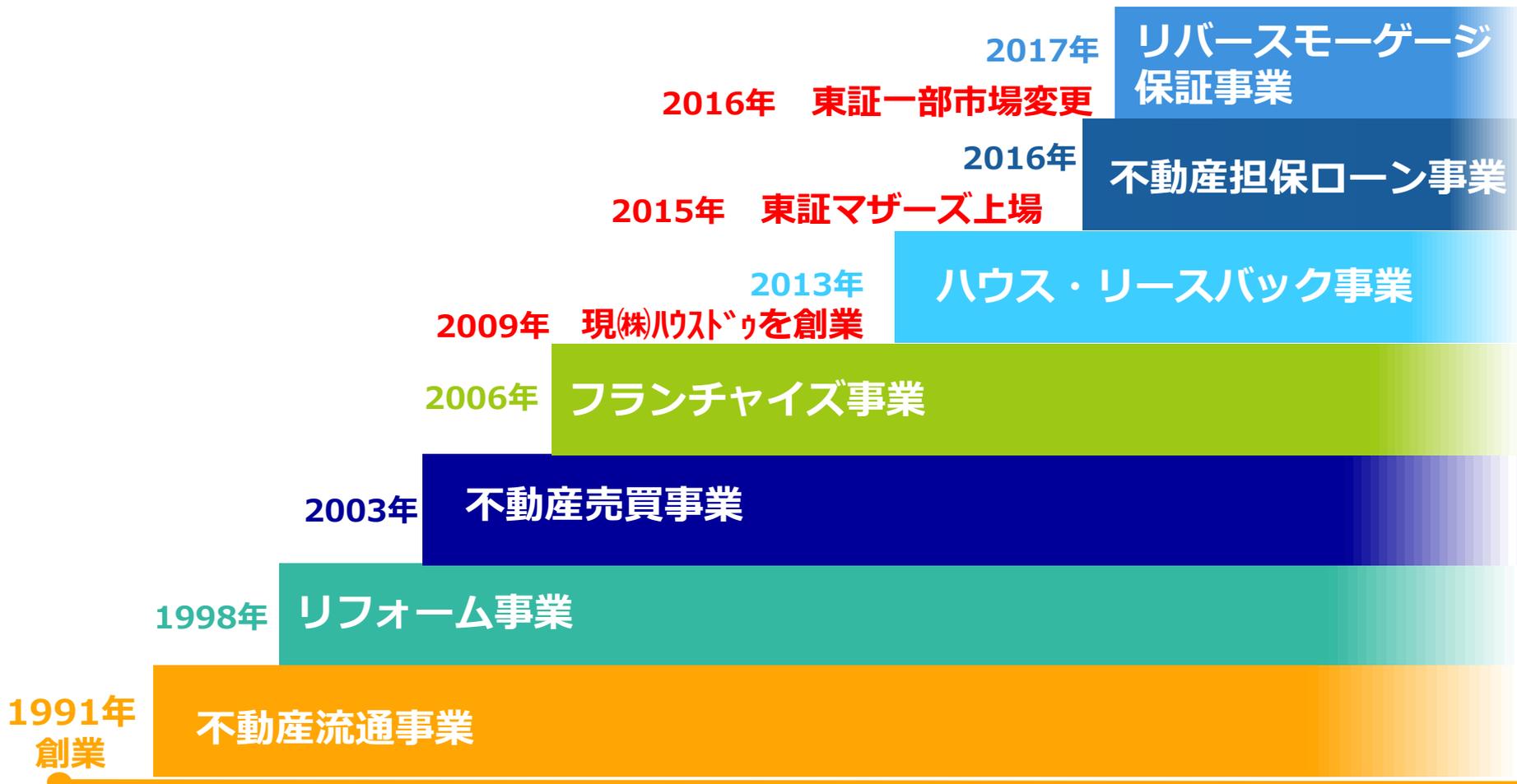
【経営理念】

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



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（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)
(リバースモーゲージ
保証)

1

会社概要

2

2018年6月期 第3四半期 **連結決算概要**

3

2018年6月期 第3四半期 **セグメント別決算概要**

4

2018年6月期 **年度計画及び中期計画**

5

成長戦略

**2018年6月期
第3四半期
(7月~3月)
事業進捗**

■ **第3四半期累計業績は過去最高を更新**

売上高 149.1億円 (前年同期比 : 15.9%増)
 営業利益 13.2億円 (" : 42.6%増)
 経常利益 11.9億円 (" : 47.1%増)

- **フランチャイズ事業** : 累計加盟契約512店舗・開店418店舗
- **ハウス・リースバック事業** : 保有件数595件・保有総額86億円
- **不動産金融事業** : 担保融資+リバースモーゲージ保証合計183件
担保融資残高45億円

トピックス

■ **進捗好調により通期業績予想を上方修正**

売上高211.5億円 経常利益19億円

- **FC事業** : 「タイムルームクラウド」事業を開始
- **ハウス・リースバック事業** : 不動産特定共同事業法スキームによる不動産ファンドへの売却

配 当

- **期末配当金 1株当たり27円**  **39円に増配**
(定時株主総会に付議予定)

2018年6月期 通期連結業績予想の上方修正



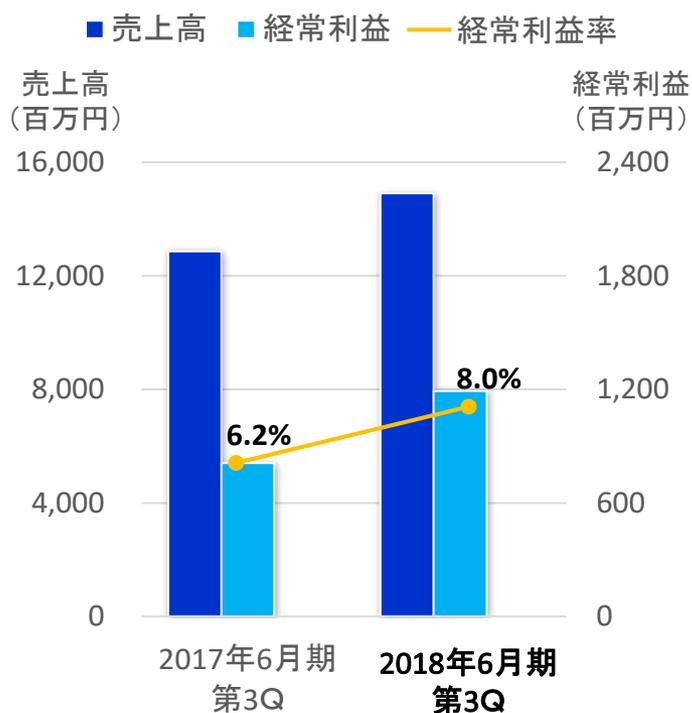
単位（百万円）

	前回 発表予想	今回 発表予想	増減額	増減率
売上高	17,146	21,159	+4,013	+23.4%
営業利益	1,603	2,093	+490	+30.6%
経常利益	1,400	1,900	+499	+35.7%
当期純利益	920	1,251	+331	+36.0%
1株当たり 当期純利益（円）	108.29	127.34	—	—

2018年6月期第3四半期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



(前年同期比較)

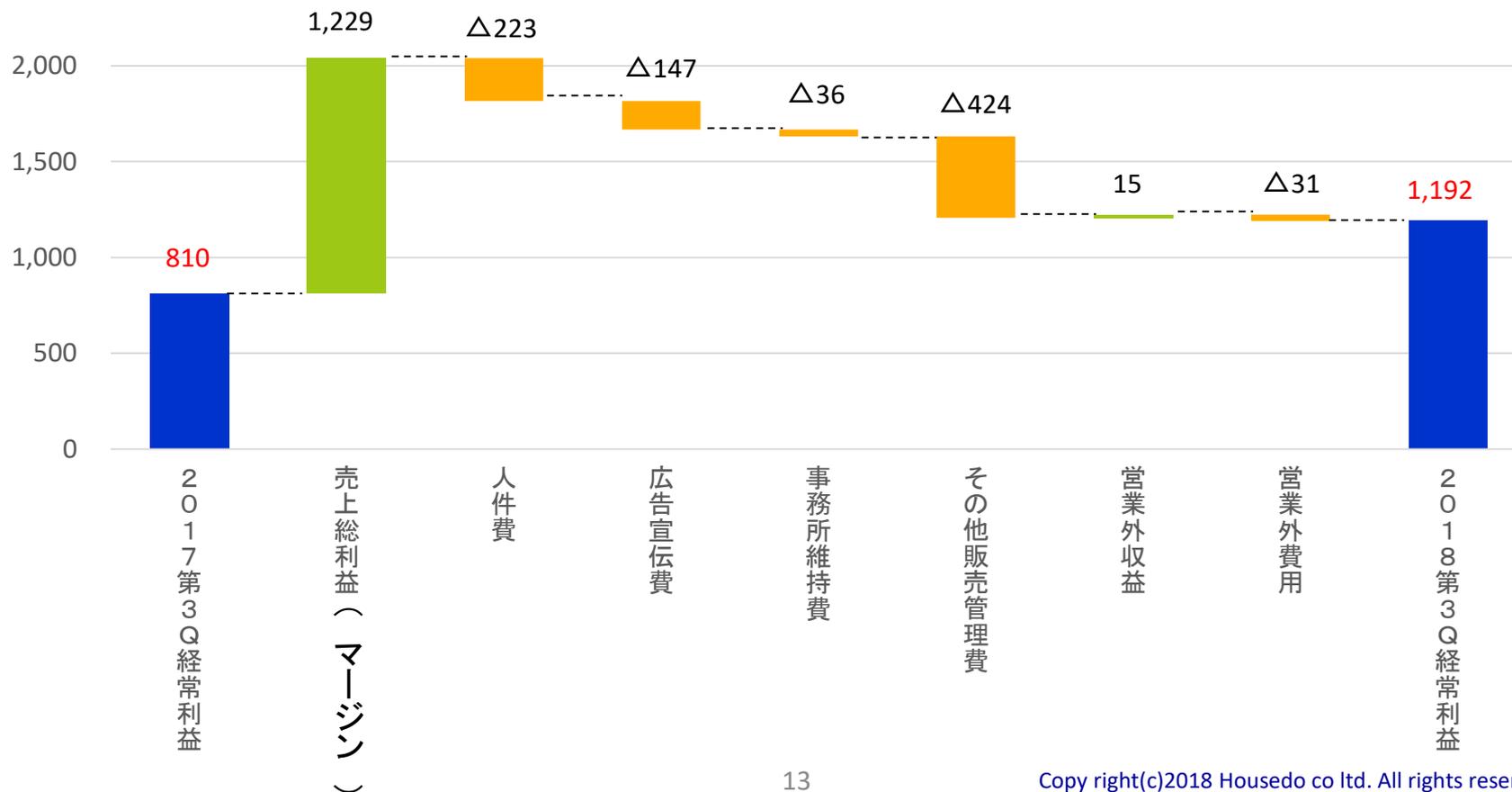
	2017/6期第3Q		2018/6期第3Q		前年同期増減率
	売上対比	売上対比	売上対比	売上対比	
売上高	12,861	100.0%	14,910	100.0%	+15.9%
売上総利益	4,846	37.6%	6,075	40.7%	+25.4%
販売費及び一般管理費	3,913	30.4%	4,745	31.8%	+21.3%
営業利益	932	7.2%	1,329	8.9%	+42.6%
営業外収益	41	0.3%	56	0.4%	+37.2%
営業外費用	163	1.2%	194	1.3%	+18.8%
経常利益	810	6.2%	1,192	8.0%	+47.1%
純利益	515	4.0%	742	5.0%	+43.9%

- 売上総利益 前年同期比25.4%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8.9%（+1.7P）、経常利益率8.0%（+1.8P）
- 進捗好調により通期業績予想を売上高211.5億円、経常利益19億円に上方修正

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3四半期 セグメント売上高（事業別）



セグメント別売上高

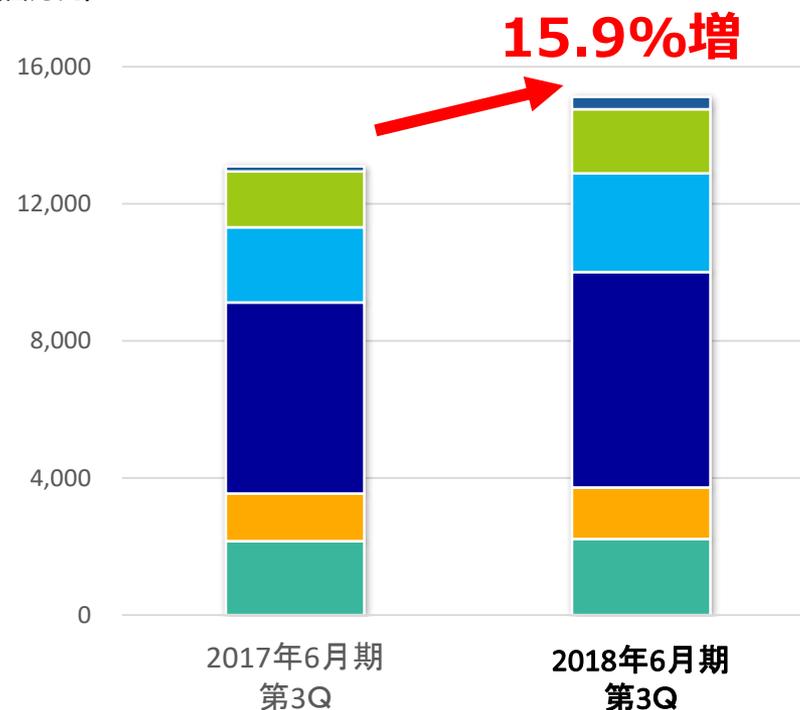
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2017/6期 第3Q	2018/6期 第3Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,633	1,872	+14.6%
ハウス・リースバック事業	2,191	2,885	+31.7%
不動産金融事業	142	359	+151.6%
不動産売買事業	5,574	6,280	+12.7%
不動産流通事業	1,386	1,506	+8.6%
リフォーム事業	2,165	2,221	+2.6%
その他	6	—	—
調整額	▲239	▲216	—
合計	12,861	14,910	+15.9%

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：新規取組件数拡大に加え、不動産ファンドへの売却により伸長
- 不動産金融事業：不動産担保ローンに加え、リバースモーゲージ保証事業が順調に積み増し

2018年6月期第3四半期 セグメント利益（事業別）



セグメント別利益表

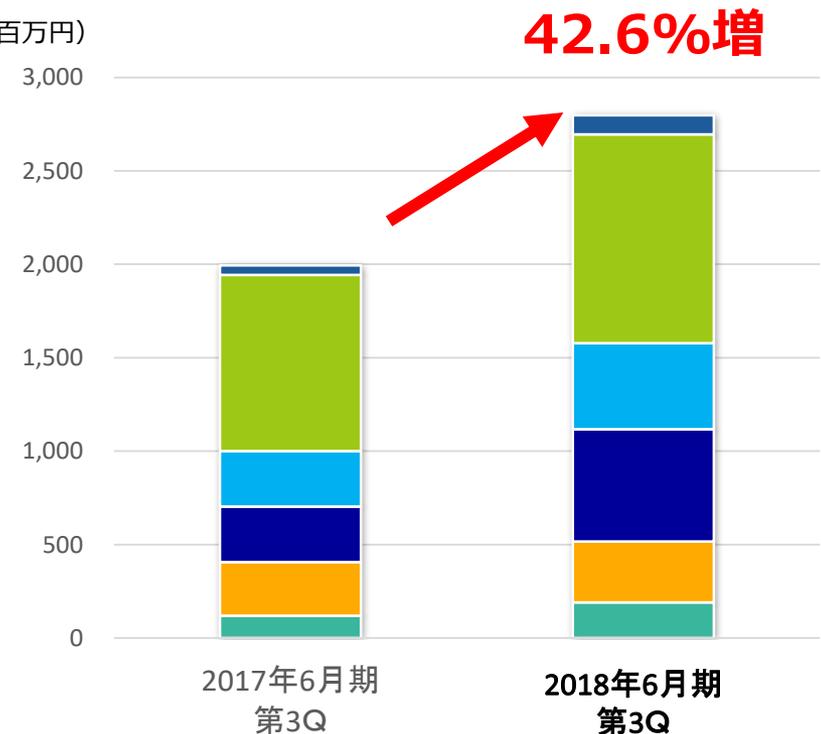
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	943	1,117	+18.5%
ハウス・リースバック事業	297	461	+54.8%
不動産金融事業	51	103	+102.0%
不動産売買事業	296	600	+102.8%
不動産流通事業	287	327	+13.9%
リフォーム事業	120	190	+57.7%
その他	▲11	—	—
調整額	▲1,052	▲1,470	—
合計	932	1,329	+42.6%

セグメント別利益推移グラフ

（百万円）



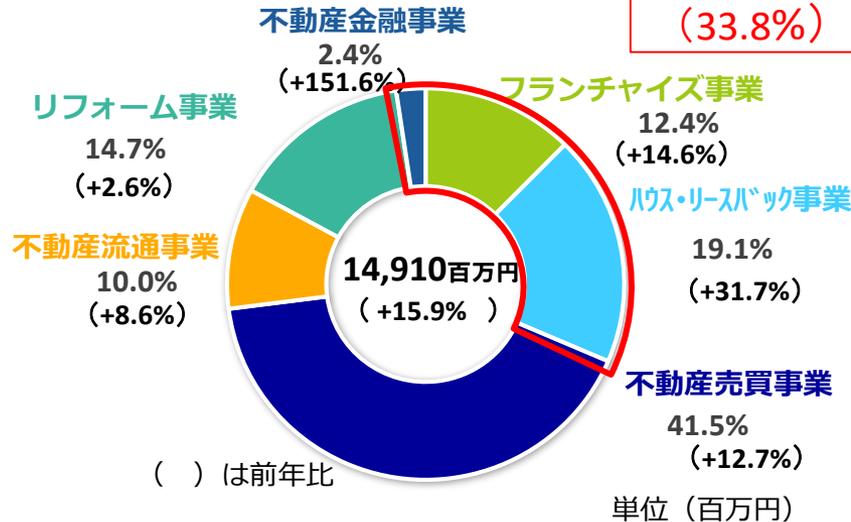
- フランチャイズ事業：加盟店舗数増により安定して収益を積み上げ
- ハウス・リースバック事業：不動産ファンドへの売却によるキャピタルゲインで収益は大幅に拡大
- 不動産金融事業：2017年10月開始のリバースモーゲージ保証事業により利益押し上げ
- 不動産売買事業・不動産流通事業：住宅ローンの低金利継続により販売好調
- リフォーム事業：新築受注抑制も、中古+リフォーム等の需要獲得により前期を上回る

2018年6月期第3四半期 セグメント売上高・利益構成比



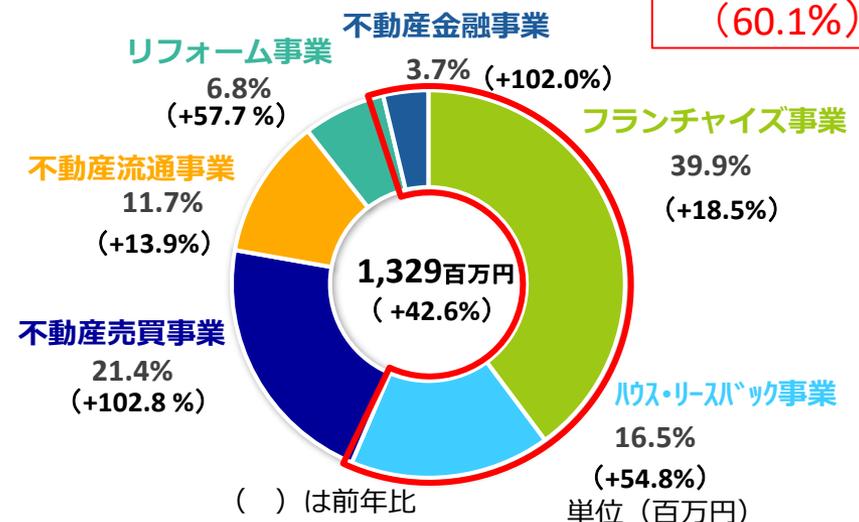
2018年6月期第3Q売上高

ストック事業
(33.8%)



2018年6月期第3Q営業利益

ストック事業
(60.1%)



	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,633	1,872	+14.6%
ハウス・リースバック事業	2,191	2,885	+31.7%
不動産金融事業	142	359	+151.6%
不動産売買事業	5,574	6,280	+12.7%
不動産流通事業	1,386	1,506	+8.6%
リフォーム事業	2,165	2,221	+2.6%
その他	6	—	—
調整額	▲239	▲216	—
合計	12,861	14,910	+15.9%

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	943	1,117	+18.5%
ハウス・リースバック事業	297	461	+54.8%
不動産金融事業	51	103	+102.0%
不動産売買事業	296	600	+102.8%
不動産流通事業	287	327	+13.9%
リフォーム事業	120	190	+57.7%
その他	▲11	—	—
調整額	▲1,052	▲1,470	—
合計	932	1,329	+42.6%

1

会社概要

2

2018年6月期 第3四半期 連結決算概要

3

2018年6月期 第3四半期 **セグメント別決算概要**

4

2018年6月期 年度計画及び中期計画

5

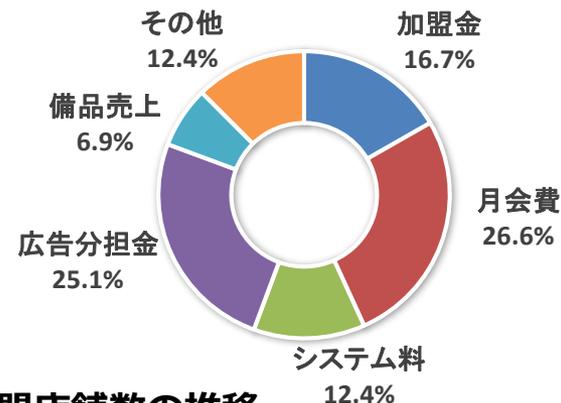
成長戦略



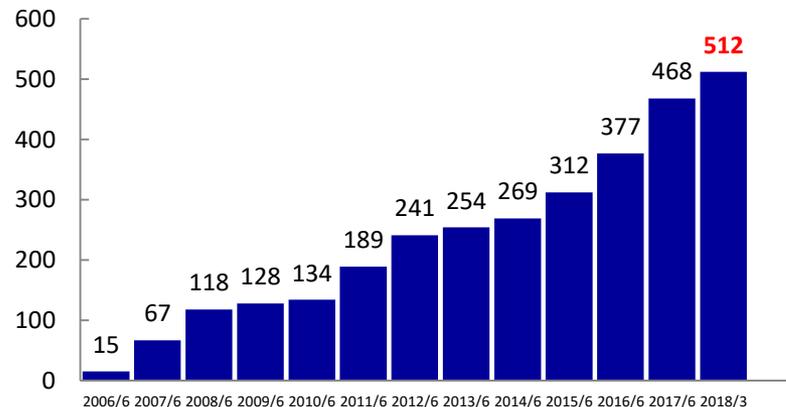
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,633	1,872	2,556	73.2%
営業利益 (百万円)	943	1,117	1,558	71.7%
営業利益率 (%)	57.7%	59.7%	60.9%	—
累計加盟店舗数	441	512	573	—
累計開店店舗数	365	418	457	—

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移

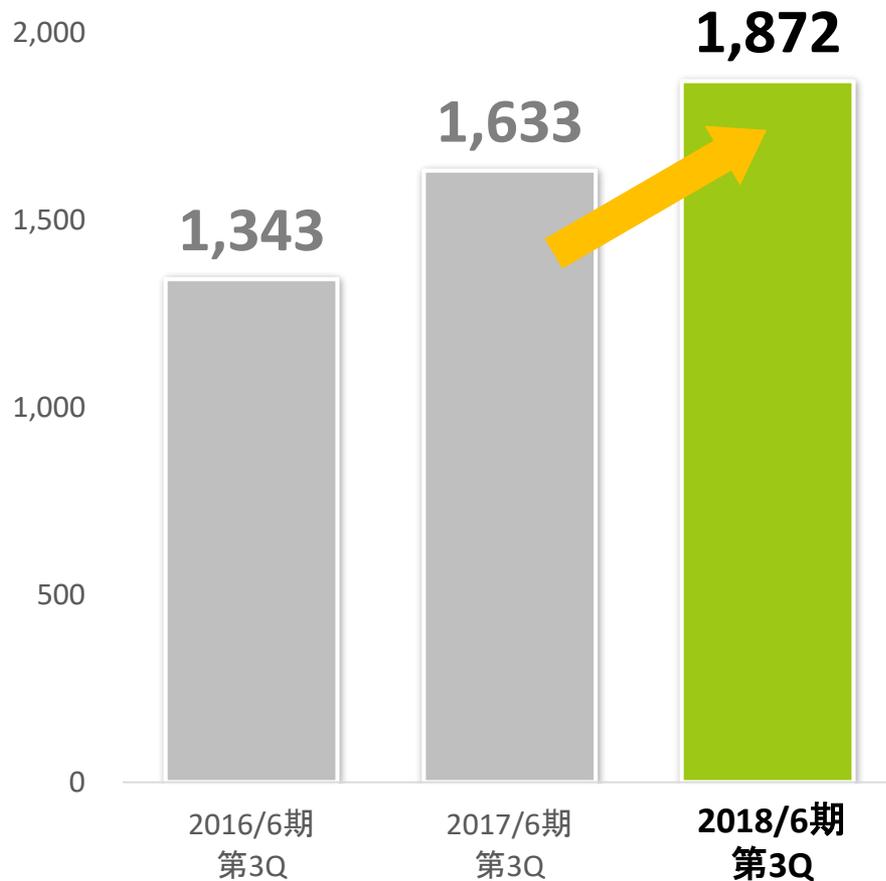


- 新規加盟契約数95件 ■ 新規開店店舗数88店舗 着実に積み上げ
- 広告宣伝費投資による反響増加、加盟開発人員の増員により契約を上積み
- 新ブランド「RENT Do!」設立による賃貸事業参入、事業領域を拡大



売上高推移

売上高
(百万円)



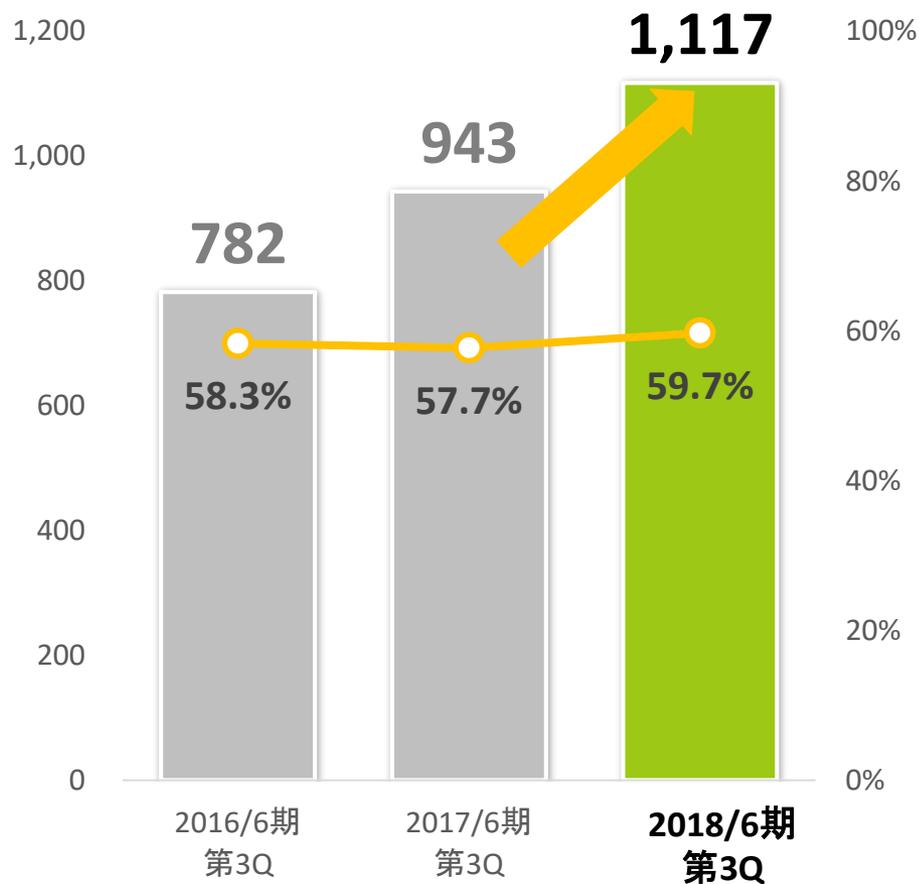
売上高
14.6%増



進捗率
73.2%

営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
18.5%増**



**進捗率
71.7%**

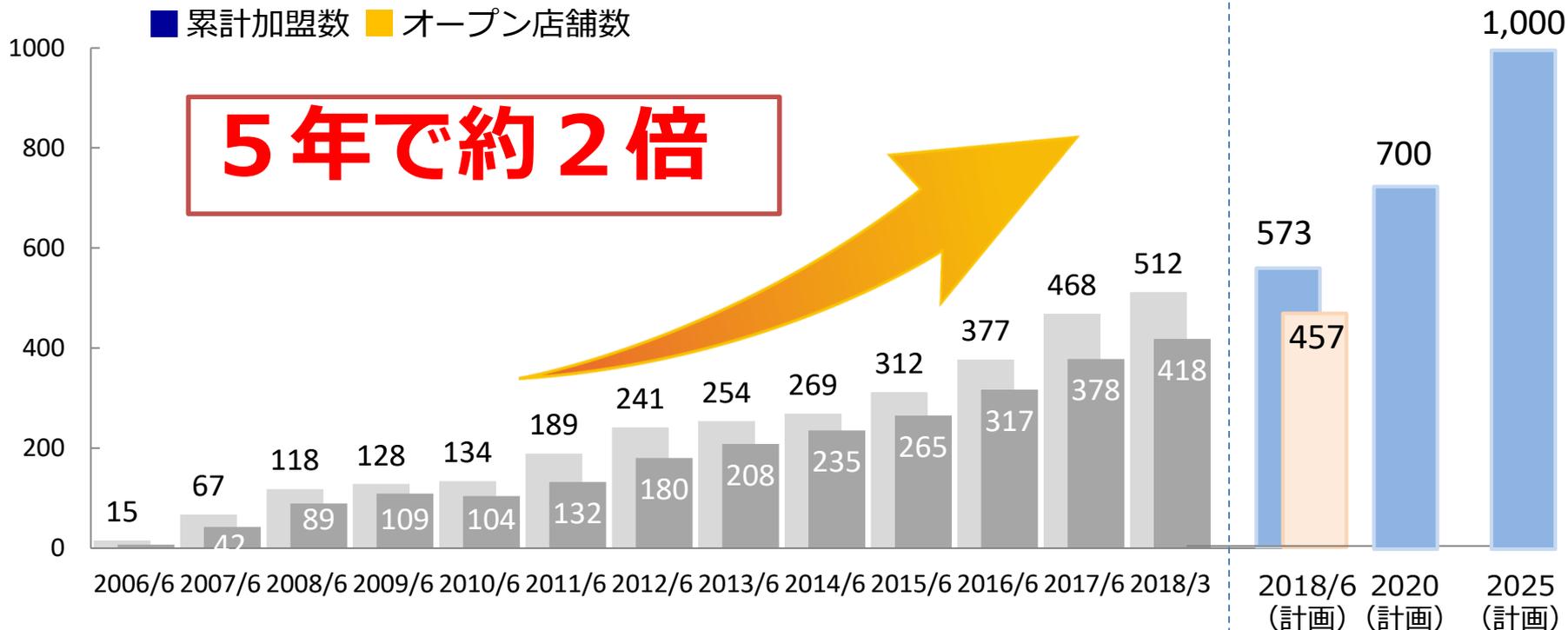


フランチャイズ店舗数推移



2018年3月31日現在 **512店舗**

※内準備中94店舗
(レントドウ!含む)

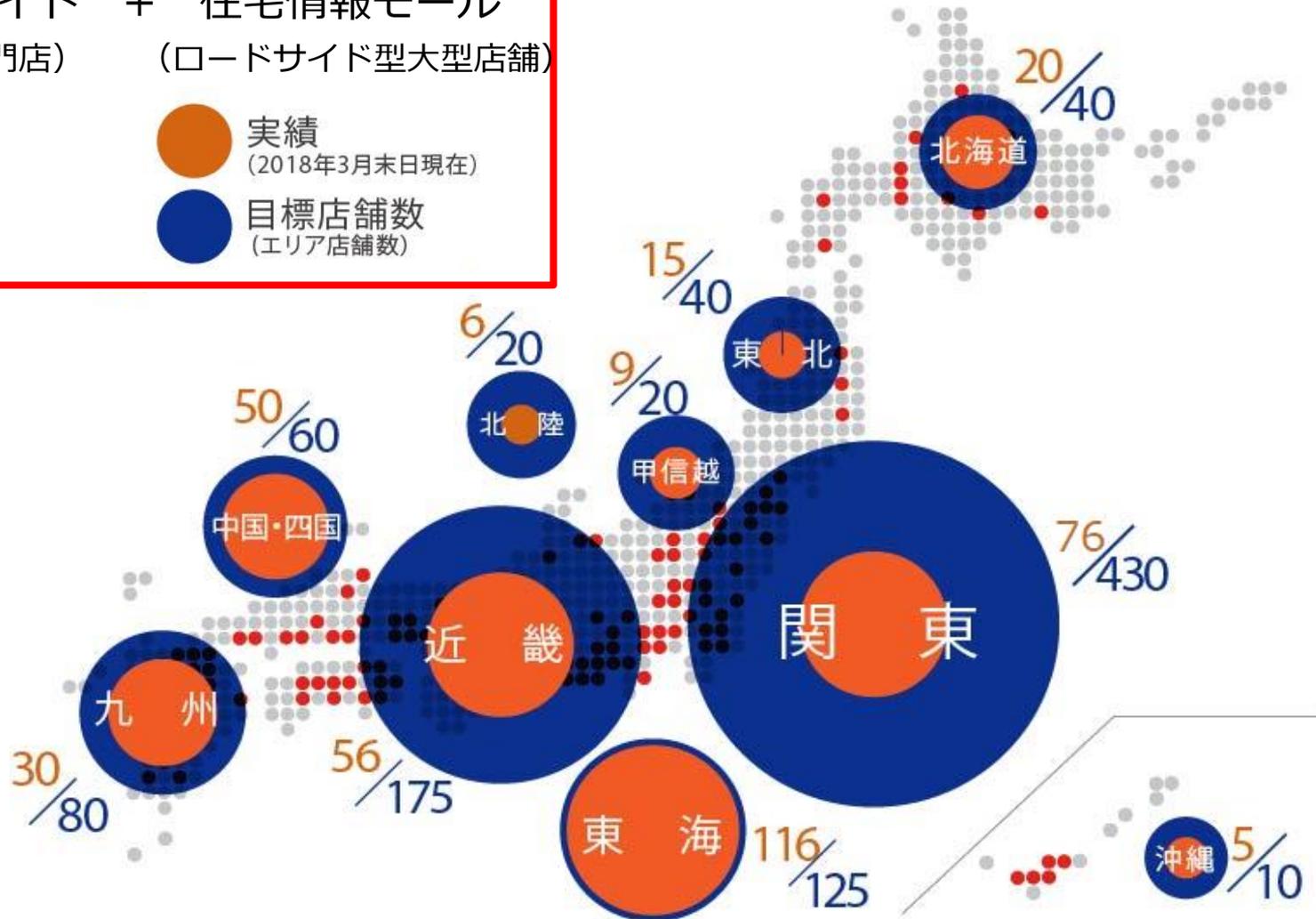


	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドウ!	合計
FC加盟店	372	117	0	5	494
直営店	7	5	5	1	18
合計	379	122	5	6	512

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
(2018年3月末日現在)
- 目標店舗数
(エリア店舗数)



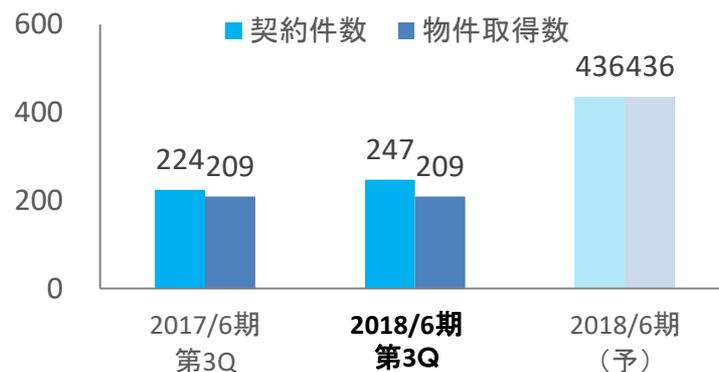


ハウス・リースバック事業

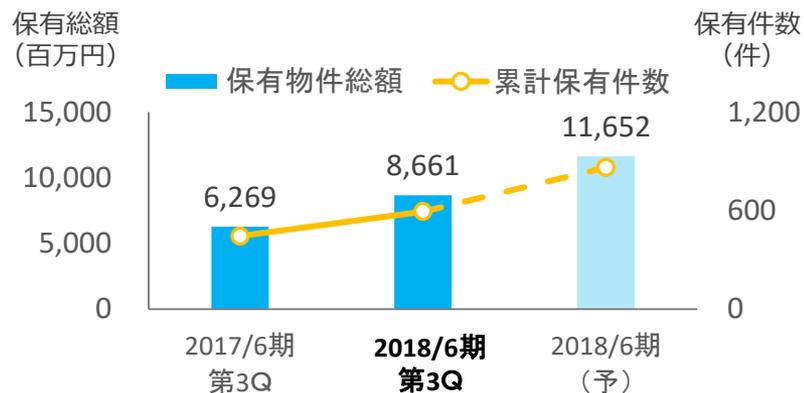


	2017/6期 第3Q	2018/6期 第3Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,191	2,885	2,166	133.2%
営業利益 (百万円)	297	461	331	139.0%
営業利益率 (%)	13.6%	16.0%	15.3%	—
契約件数	224	247	436	56.7%
物件取得数	209	209	436	47.9%
累計保有件数	445	595	863	—
保有物件総額 (百万円)	6,269	8,661	11,652	—

契約件数・物件取得数の推移



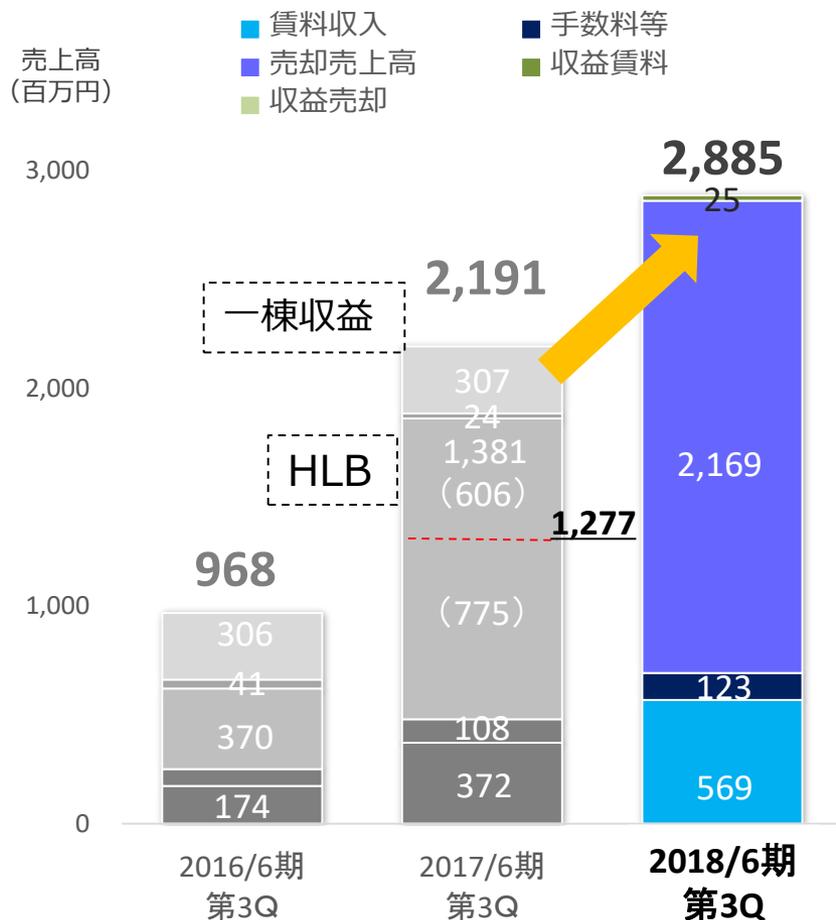
保有物件数・総額の推移



- 新規取得 209件 ■ H L B売却：第3四半期累計40件 売上高988百万円
- 前期は、一棟収益 307百万円 (粗利益900百万円)、HLB高額物件606百万(粗利益77百万円)含む
- 保有件数595件・保有総額86億円 不動産ファンドへの売却によりキャピタルゲインで収益拡大



売上高推移



売上高 31.7%増

前年同期特別要因	(百万円)
・ 収益不動産1棟	307
・ HLB高額物件2棟	606
合計	913

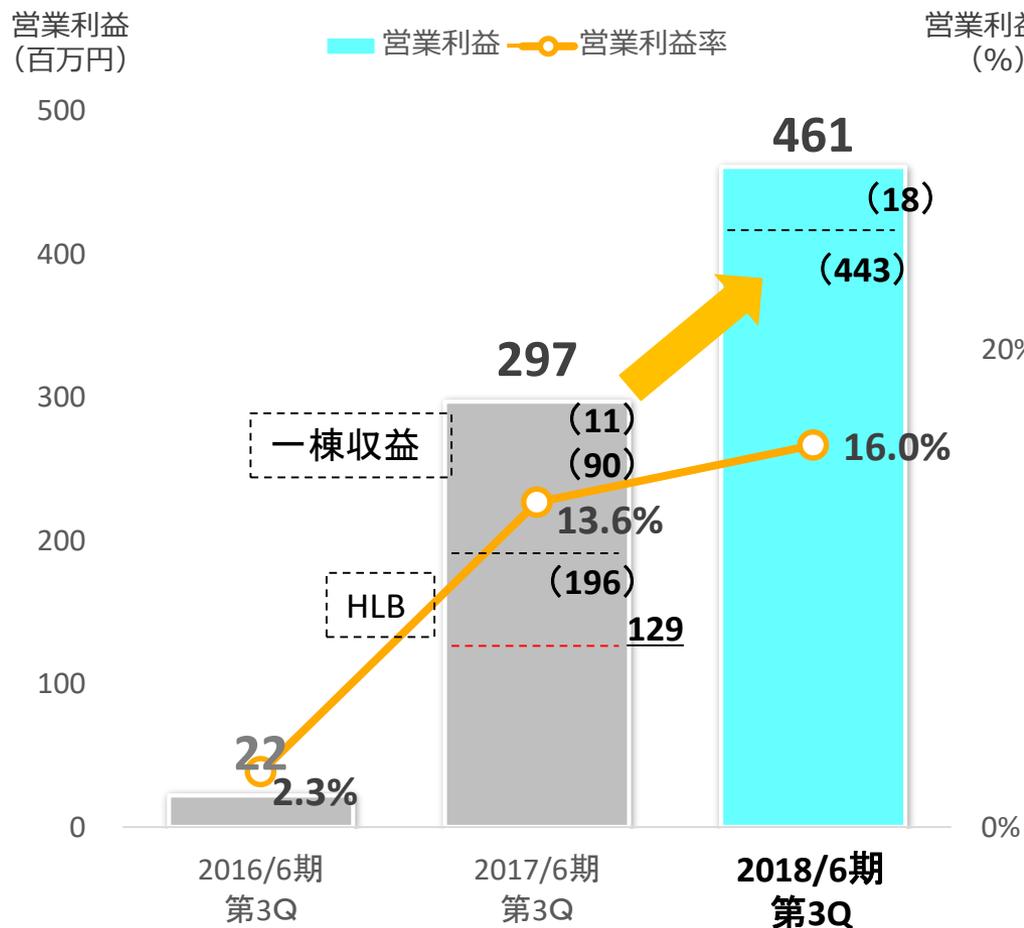
特別要因除く前年同期HLB事業
1,277百万円

↓
2,885百万円

特別要因除くHLB事業
前年同期比
125.8%増



営業利益推移



**営業利益
54.8%増**

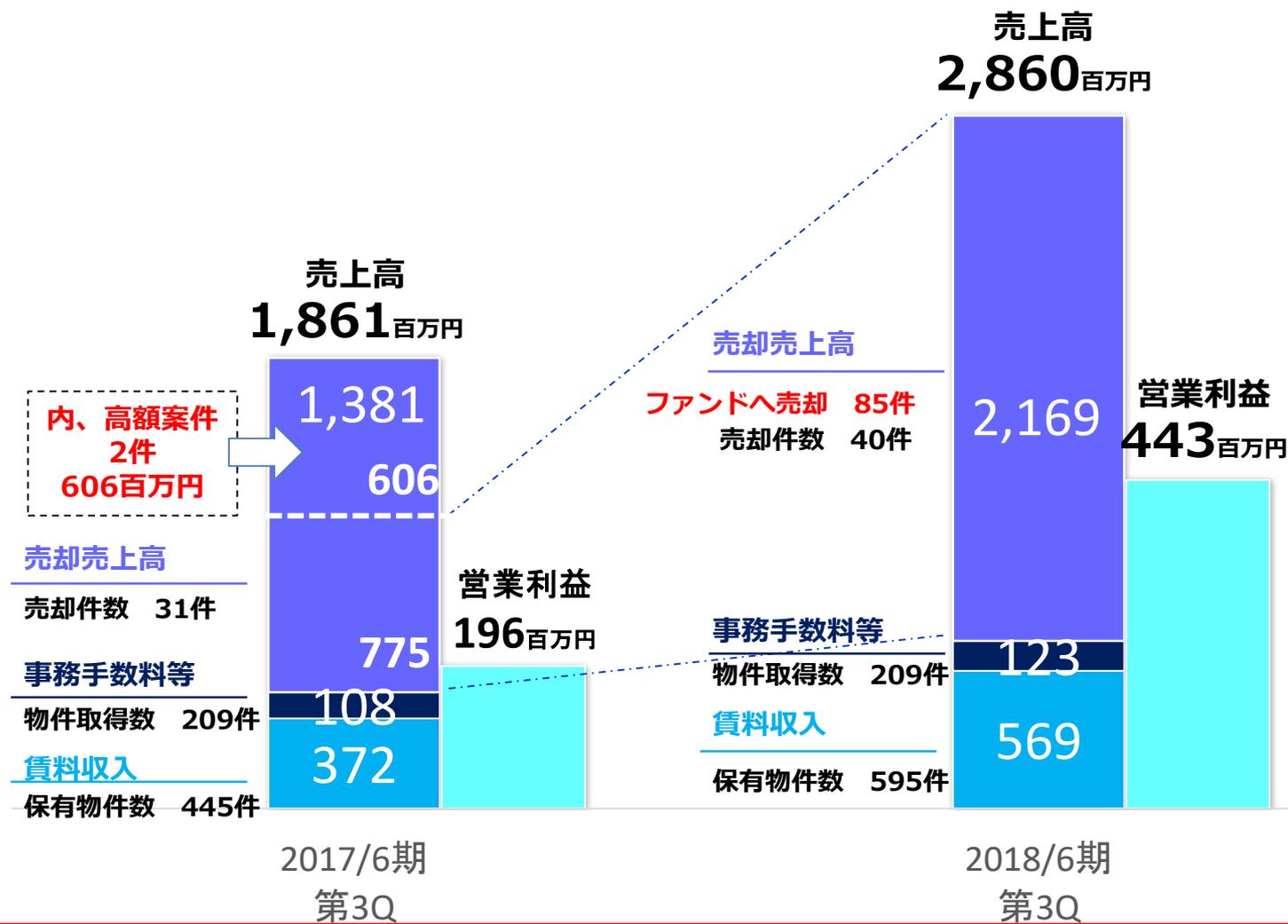
特別要因除く前年同期HLB事業
129百万円

461百万円

特別要因除くHLB事業
前年同期比
255.7%増



ハウス・リースバック事業(単独)



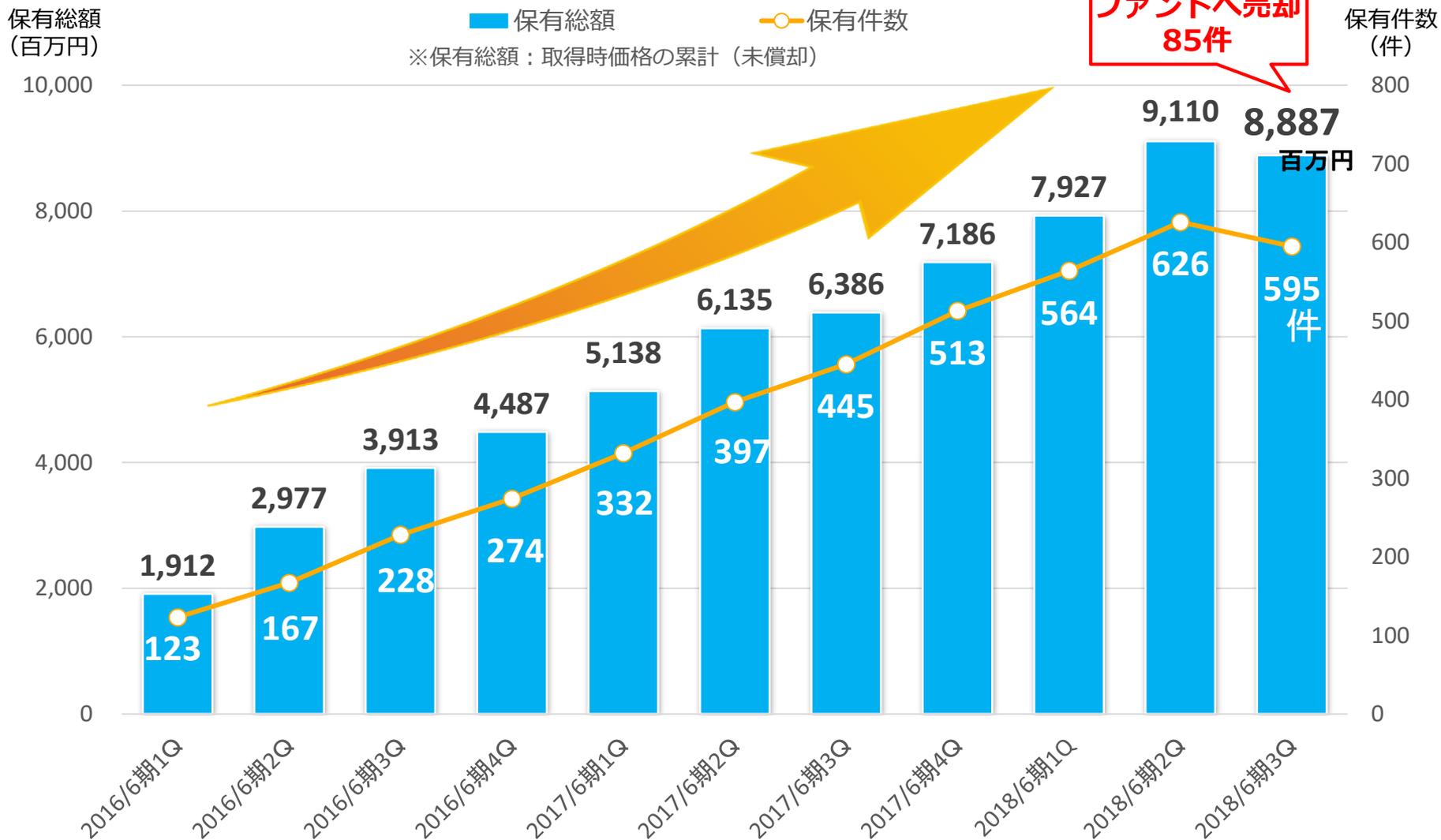
月平均契約件数

24.9件

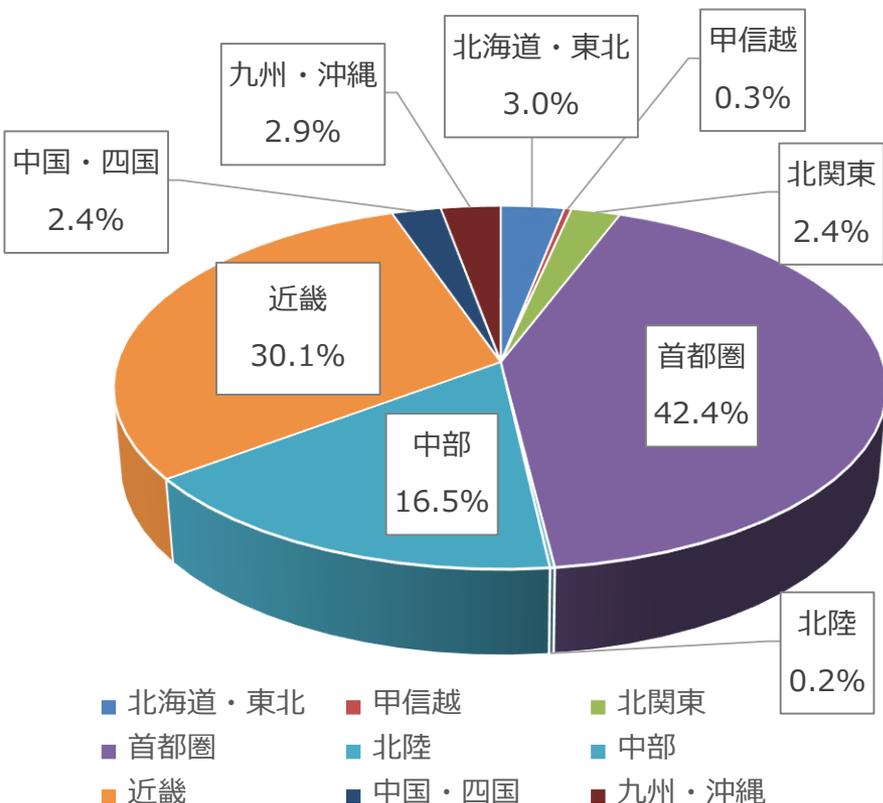
27.4件



保有総額・保有件数



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	18件	202.4	11.2
甲信越	2件	12.1	6.0
北関東	14件	122.8	8.8
首都圏	252件	4,460.4	17.7
中部	98件	1,179.8	12.0
北陸	1件	23.1	23.1
近畿	179件	2,621.3	14.6
中国・四国	14件	108.5	7.8
九州・沖縄	17件	156.3	9.2
合計	595件	8,886.8	14.9

※首都圏42.4% 首都圏・中部・近畿の3大都市圏で89.0%

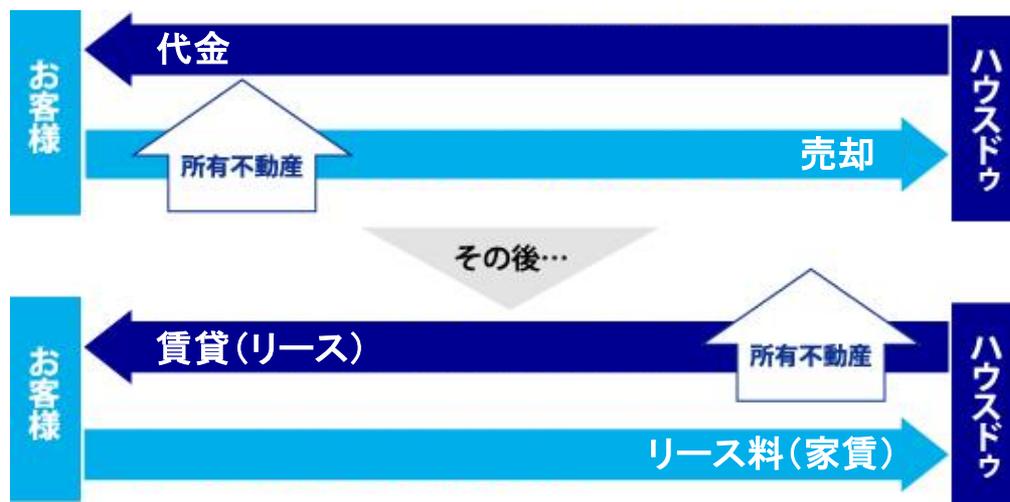
「住みながら、売却できる。」

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
地方都市圏に展開



売上高・営業利益推移

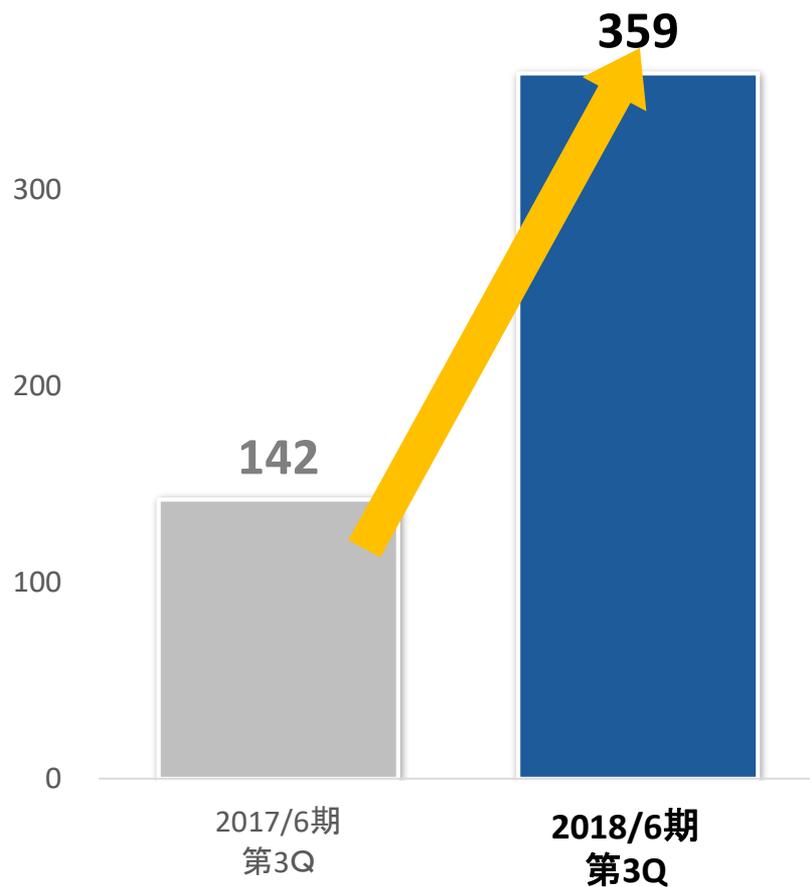
	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	142	359	490	73.2%
営業利益 (百万円)	51	103	160	64.6%
営業利益率 (%)	35.9%	28.8%	32.7%	—
不動産担保融資+ リバースモーゲージ保証件数	91	183	207	88.4%

- 不動産担保融資+リバースモーゲージ保証件数合計183件
- 不動産担保融資残高45億円
- 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
151.6%増



進捗率
73.2%

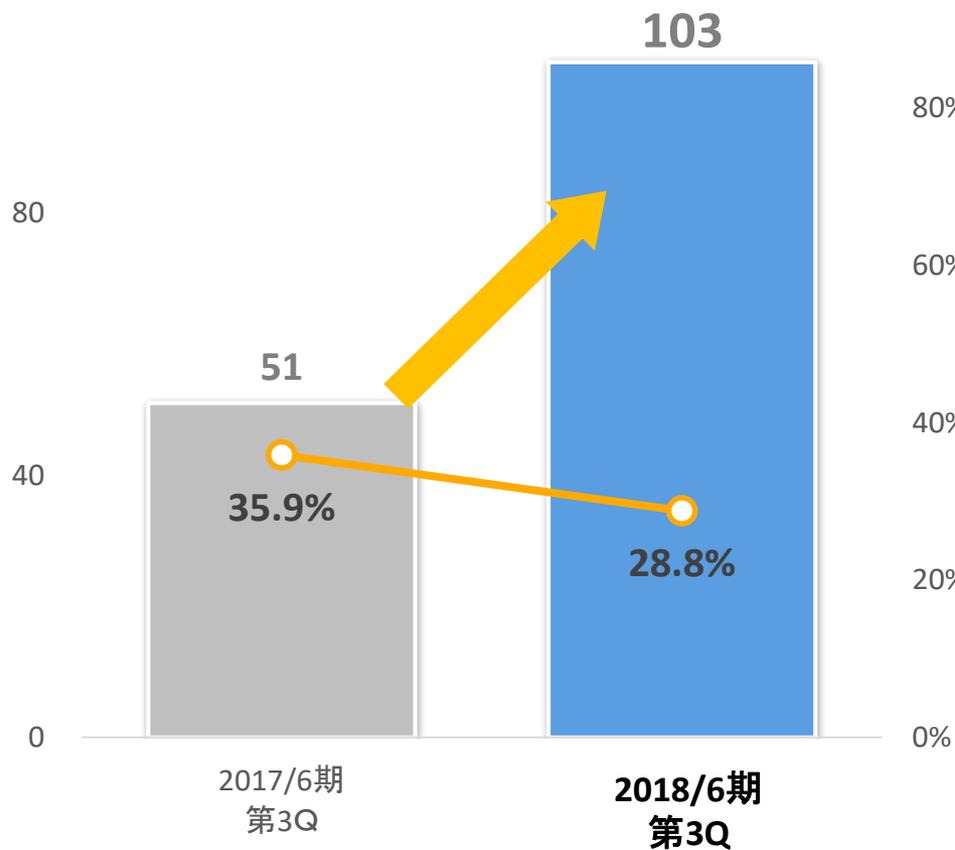


営業利益推移

営業利益
(百万円)
120

営業利益率
(%)
100%

— 営業利益 — 営業利益率



営業利益
102.0%増

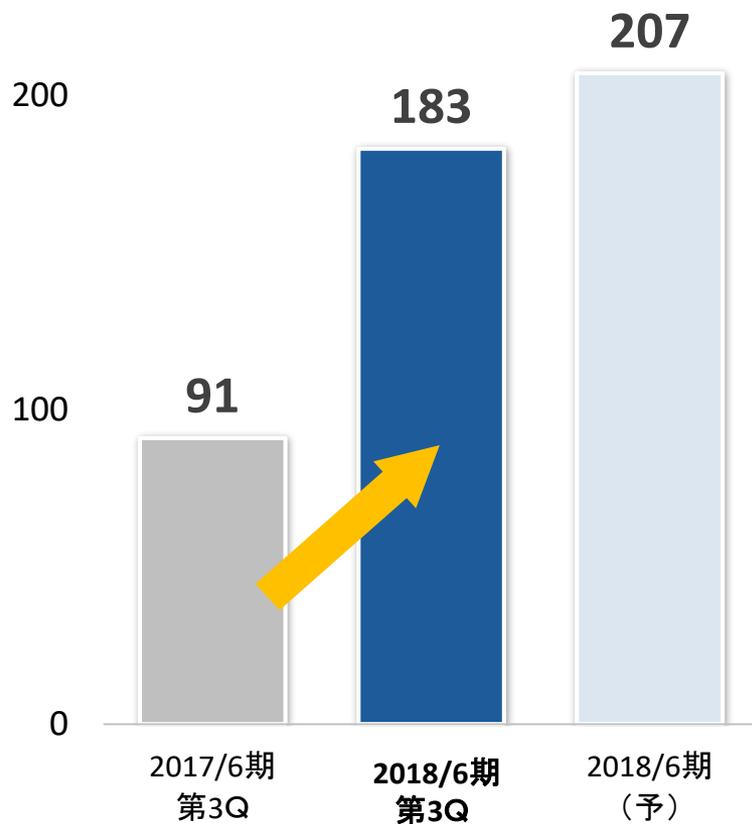


進捗率
64.6%



不動産担保融資+リバースモーゲージ保証件数の推移

(件)

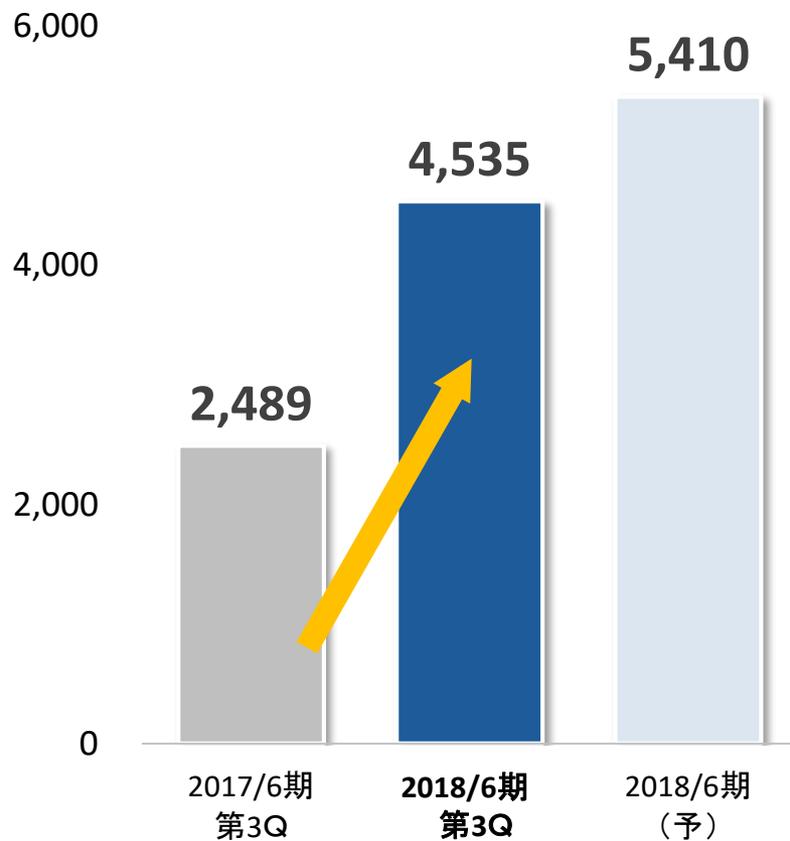


不動産担保融資
+
リバースモーゲージ保証
183件



融資残高の推移

(百万円)



不動産担保融資残高
45億円

リバースモーゲージ保証事業スタート

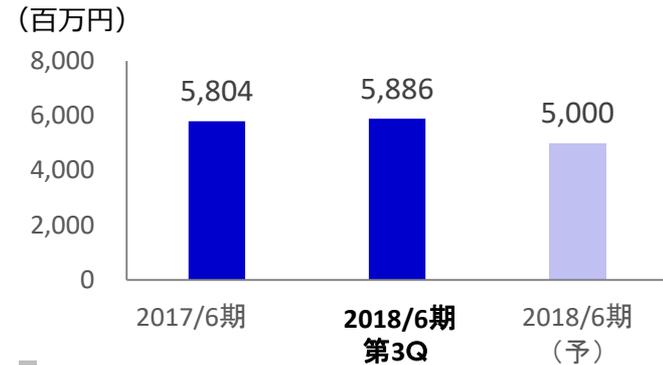




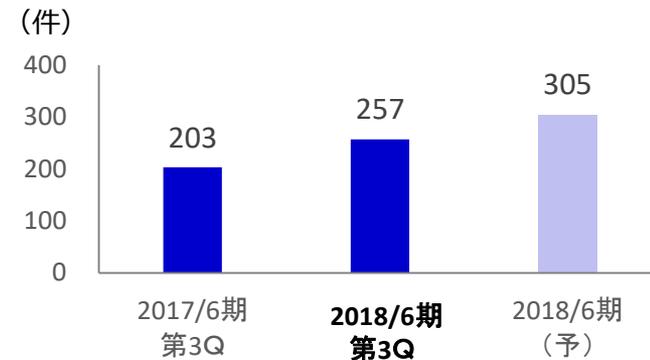
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	5,574	6,280	7,375	85.2%
営業利益 (百万円)	296	600	481	124.6%
営業利益率 (%)	5.3%	9.6%	6.5%	—
取引件数	203	257	305	84.3%

たな卸資産の推移



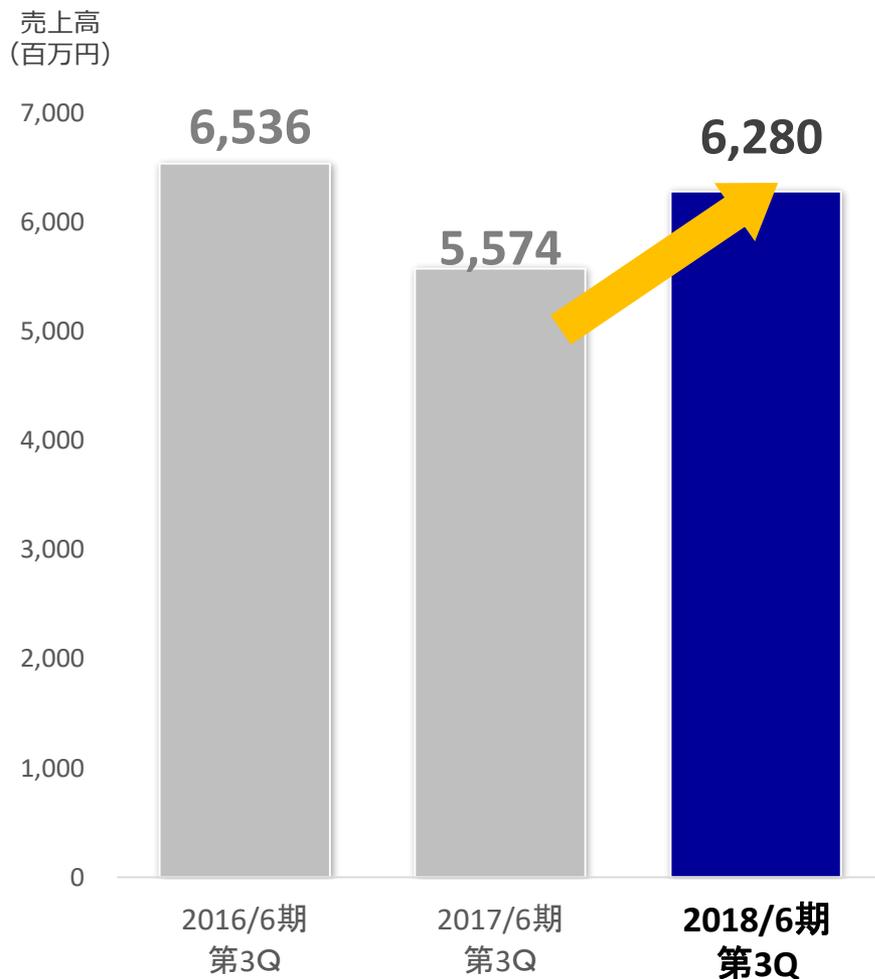
取引件数の推移



- 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
- 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



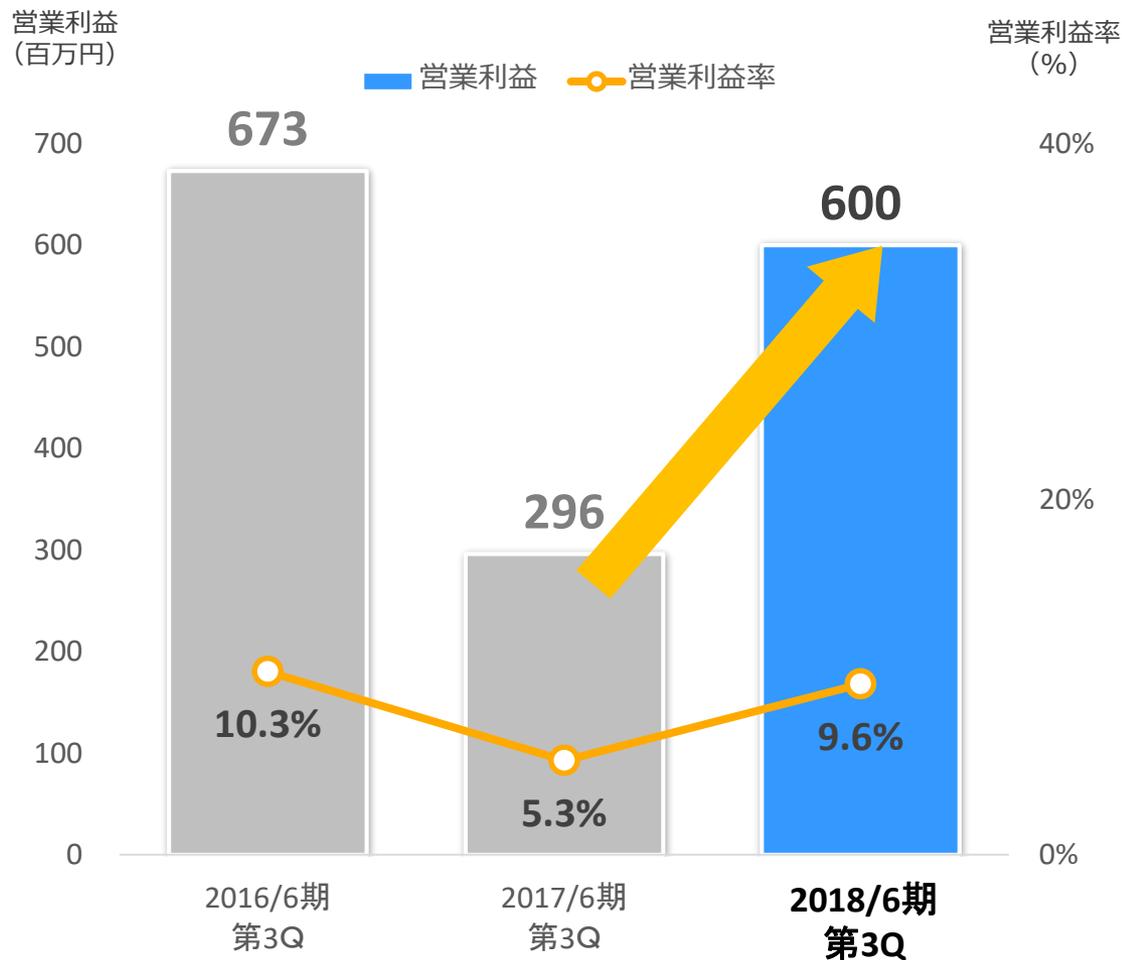
売上高
12.7%増



進捗率
85.2%



営業利益推移



**営業利益
102.8%増**



**進捗率
124.6%**



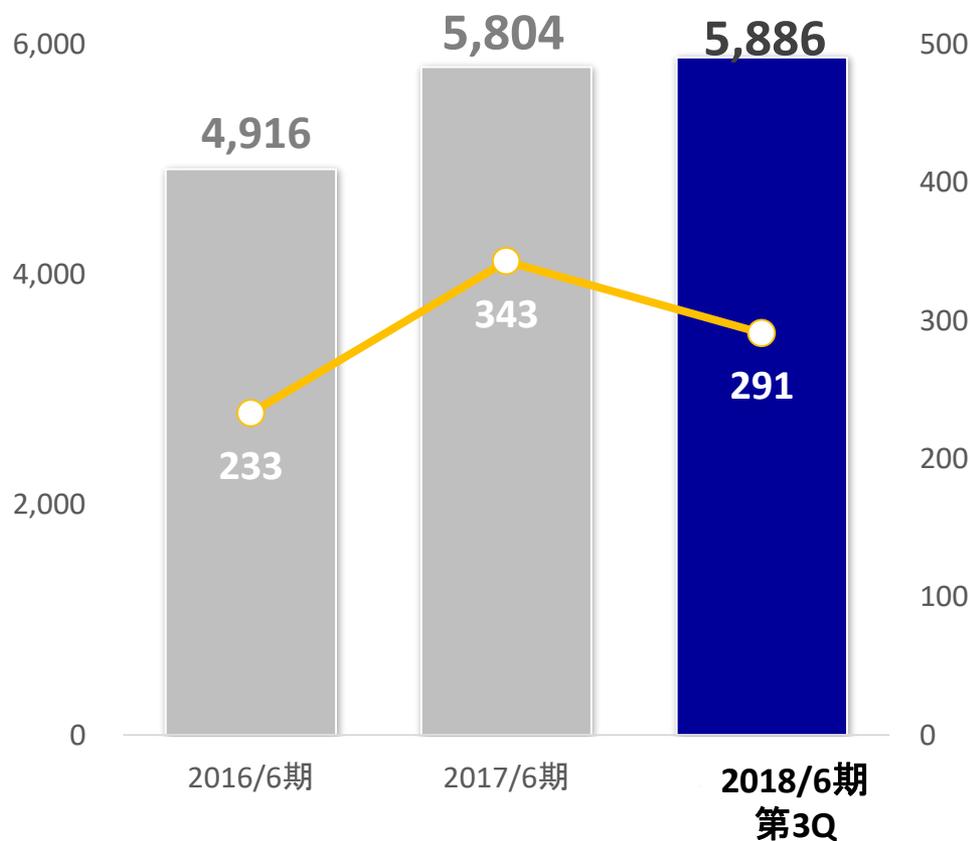
棚卸資産推移

棚卸資産
(百万円)

■ 棚卸資産

● 販売用不動産+仕掛販売用不動産

販売用不動産+
仕掛販売用不動産
(件)



・ 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



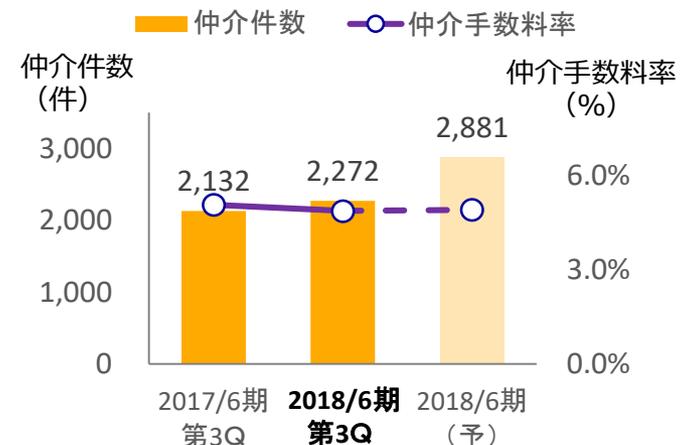
不動産流通事業（仲介）



売上高・営業利益推移

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,386	1,506	1,901	79.2%
営業利益 (百万円)	287	327	253	129.3%
営業利益率 (%)	20.7%	21.7%	13.3%	—
仲介件数	2,132	2,272	2,881	78.9%
仲介手数料率	5.07%	4.87%	4.90%	—

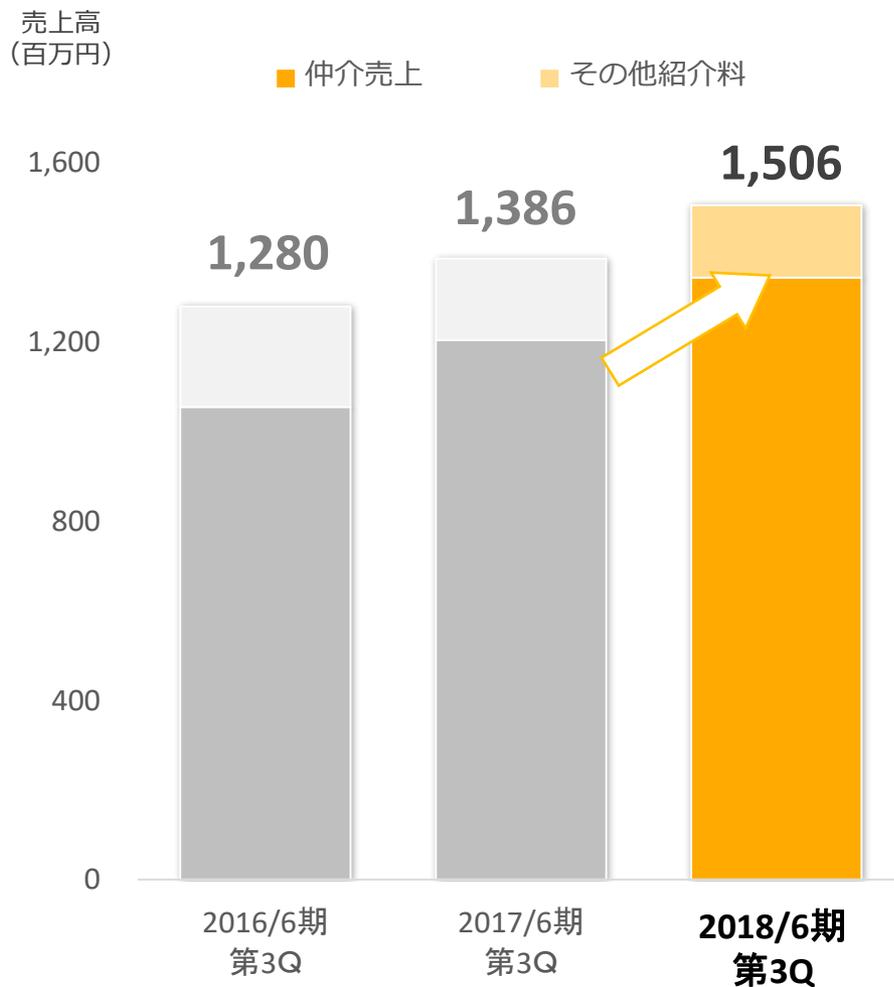
仲介件数・手数料率の推移



- 仲介件数増加140件(前年同期比6.6%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
8.6%増

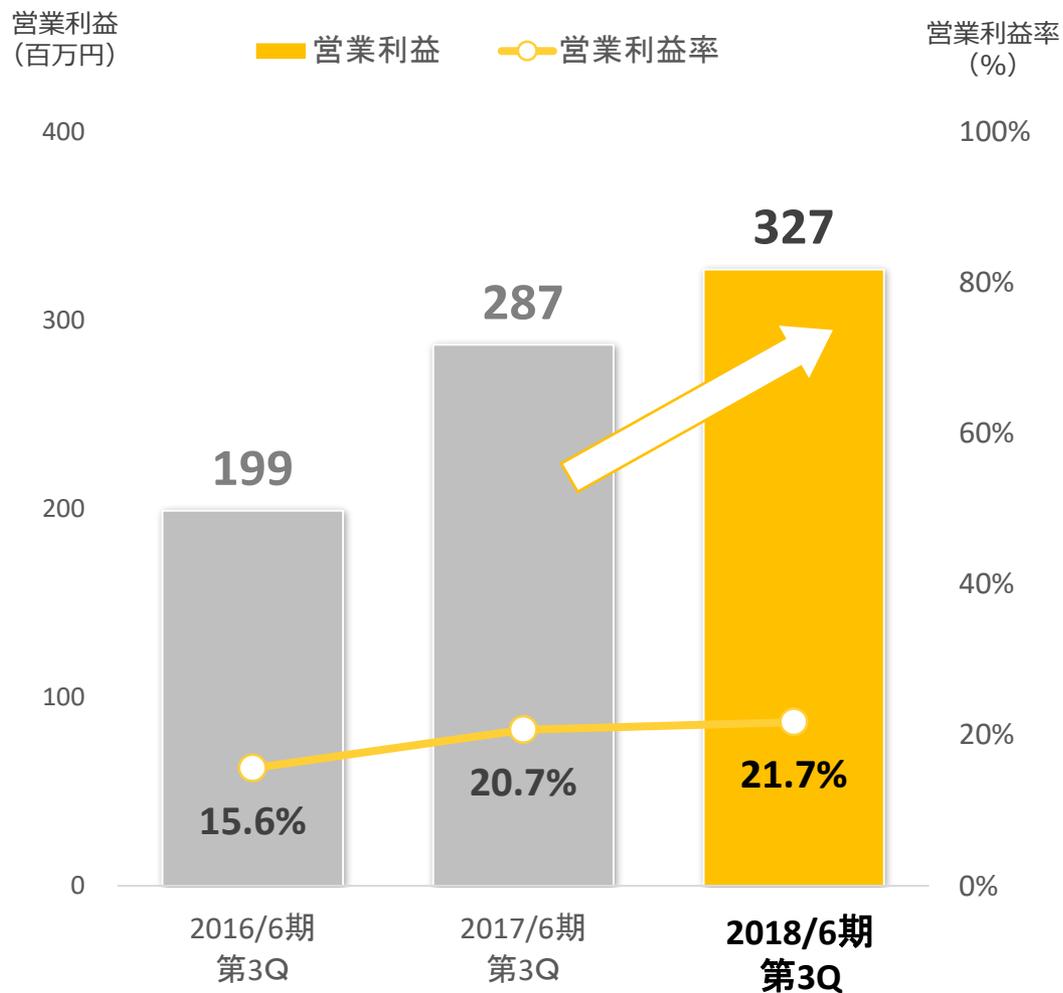


進捗率
79.2%

新規出店2店舗
(沖縄県・愛知県)



営業利益推移



営業利益 13.9%増

・ 若手人財の成長

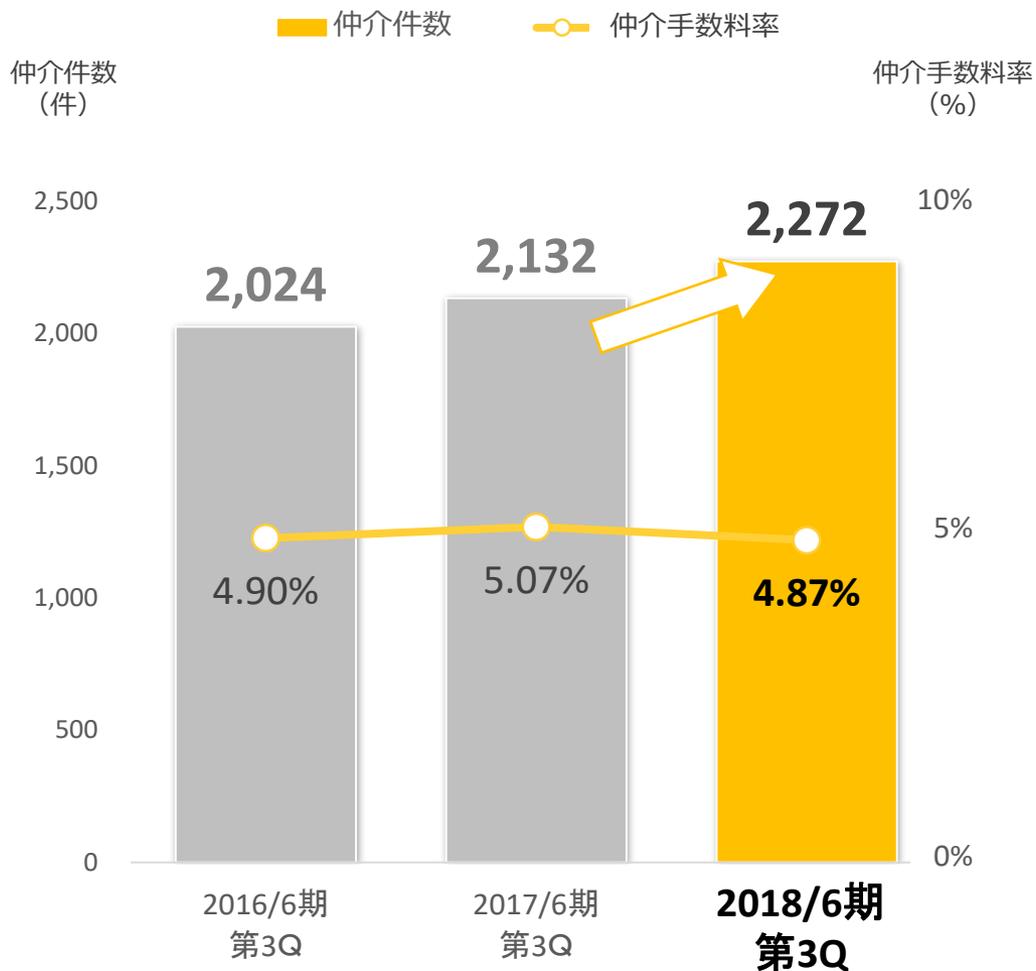


進捗率 129.3%

新規出店2店舗 (沖縄県・愛知県)

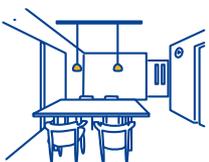


仲介件数・手数料率の推移



仲介件数
6.6%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



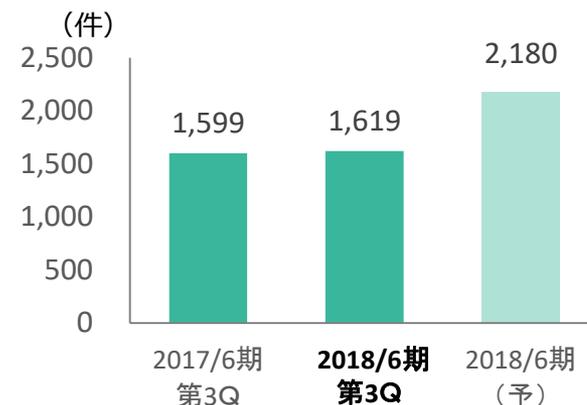
リフォーム事業



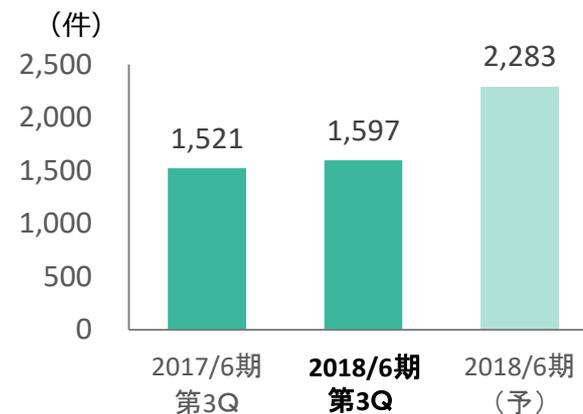
売上高・営業利益推移

	2017/6期 第 3 Q	2018/6期 第 3 Q	2018/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,165	2,221	2,978	74.6%
営業利益 (百万円)	120	190	201	94.5%
営業利益率 (%)	5.6%	8.6%	6.8%	—
リフォーム契約件数	1,599	1,619	2,180	74.3%
リフォーム引渡件数	1,521	1,597	2,283	70.0%

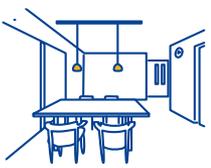
リフォーム契約件数の推移



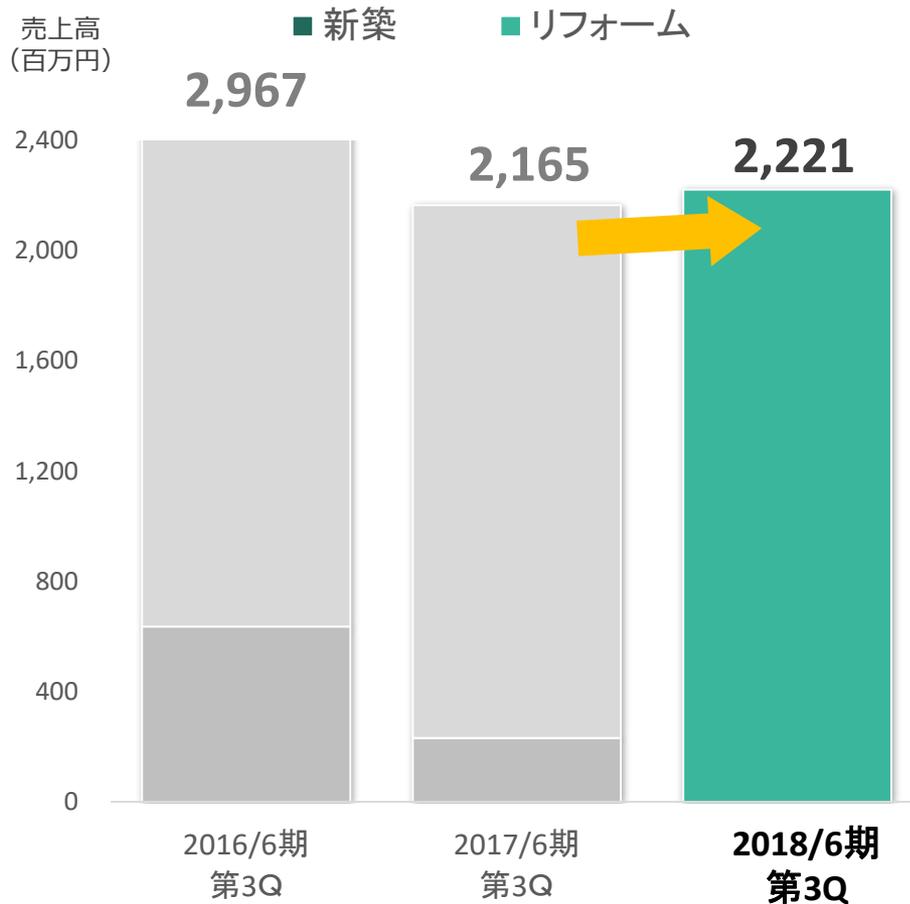
リフォーム引渡件数の推移



- 新築受注抑制も、中古+リフォーム等の需要獲得により売上高、利益ともに前期を上回る
- 利益率改善 クオリティと生産性の向上に取り組む



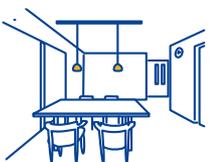
売上高推移



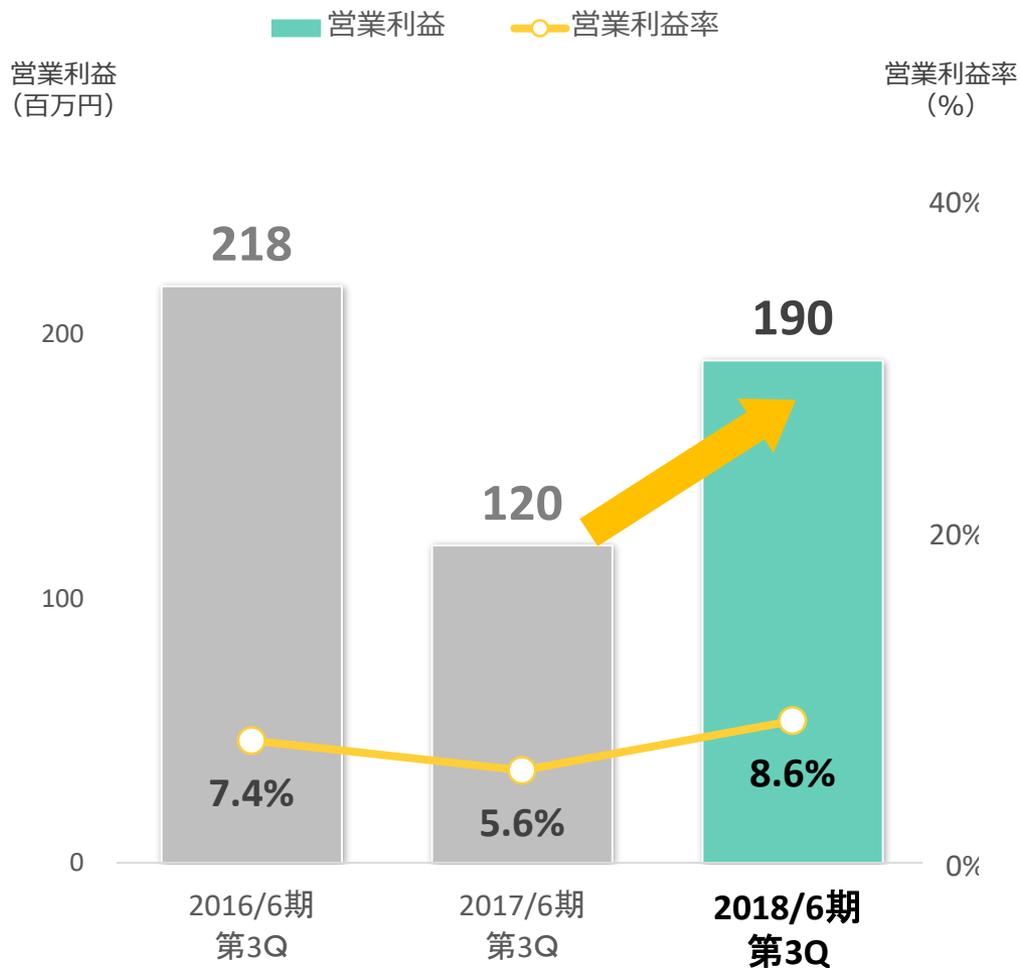
売上高
2.6%増



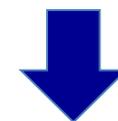
進捗率
74.6%



営業利益推移



営業利益
57.7%増



進捗率
94.5%

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3Q		2018/6期第3Q		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	3,913	30.4%	4,745	31.8%	+21.3%
人件費	1,992	15.5%	2,216	14.9%	+11.2%
広告宣伝費	818	6.4%	966	6.5%	+18.1%
事務所維持費	160	1.3%	197	1.3%	+22.6%
その他	941	7.3%	1,366	9.2%	+45.0%
(売上総利益)	4,846	37.7%	6,075	40.7%	+25.4%

- 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、M&A手数料、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 3 Q	増減
流動資産	12,212	14,146	+1,933
現金及び預金	3,129	3,116	▲13
たな卸資産	5,804	5,886	+82
その他	3,281	5,143	+1,862
固定資産	8,060	14,740	+6,679
有形固定資産	7,729	14,015	+6,285
無形固定資産	56	88	+31
投資その他の資産	274	636	+362
資産合計	20,273	28,886	+8,613

(百万円)

	2017/6期	2018/6期 第 3 Q	増減
負債	17,494	22,520	+5,026
流動負債	10,071	11,135	+1,064
固定負債	7,422	11,384	+3,961
純資産	2,779	6,366	+3,587
株主資本	2,776	6,349	+3,573
その他包括利益累計	0	0	+0
新株予約権	2	18	+16
負債純資産合計	20,273	28,886	+8,613

自己資本比率： 13.7% → 22.0%

- 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及び(株)京葉ビルドの全株式取得による連結子会社化に伴うもの

- 流動負債の増加は短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金の増加等によるもの
- 固定負債の増加は、(株)京葉ビルドの全株式取得による連結子会社化に伴う長期借入金の増加等によるもの
- 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 3 Q	2018/6期 (予)
たな卸資産	4,916	5,804	5,886	5,000
固定資産 (建物・土地)	5,174	7,710	13,988	12,319
内ハウス・リースバック	4,427	7,043	8,661	11,652
内一棟収益等	746	667	5,327	666
ハウス・リースバック 累計保有件数	274	513	595	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
- 過去最高の業績につき増配を決定
当初予想27円 → **39円に増配**

	2017年6月期	2018年6月期 当初予想	2018年6月期 修正予想
1株当たり配当額 (円)	20	27	39
配当総額 (百万円)	169	229	331
1株当たり利益 (円)	87.02	108.29	127.34
配当性向 (%)	23.0%	25%以上	30.0%

※配当に関しては、2018/5/2リリースに基づく

■ 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
1/9	ハウストゥ！全国の加盟契約数が500店舗突破！
1/29	空室・空き家の問題を解決するタイムシェアリング事業「タイムルームクラウド」の開始に関するお知らせ
1/29	募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ
1/31	株式会社京葉ビルドの全株式の取得（子会社化）に関する契約締結について
1/31	平成30年6月期第2四半期累計期間の業績予想の修正に関するお知らせ
2/1	株式取得に伴う大量保有報告書提出に関するお知らせ
2/28	株式会社京葉ビルドの全株式の取得（子会社化）完了及び新経営体制について
3/14	不動産特定共同事業法スキームによる「ハウス・リースバック資産の証券化」について
3/29	賃貸不動産仲介事業「RENTDo!(レントドゥ!）」第1号店オープン

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

2018年6月期 第3四半期 連結決算概要

3

2018年6月期 第3四半期 セグメント別決算概要

4

2018年6月期 年度計画及び中期計画

5

成長戦略

中期経営計画業績目標の修正



(平成29年6月期～平成31年6月期)

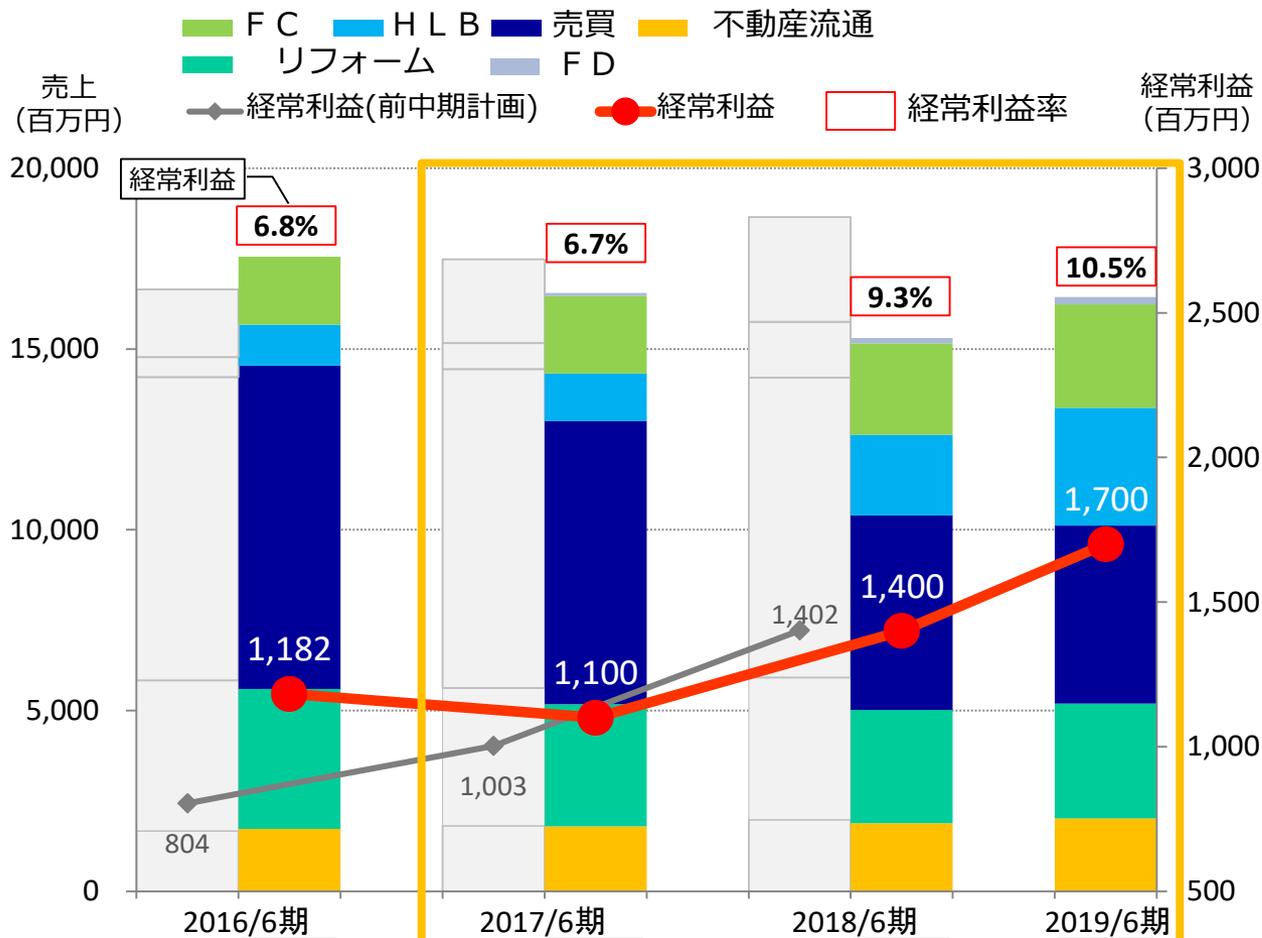
単位 (百万円)

	平成29年6月期 実績	平成30年6月期 今回発表予想	平成31年6月期 前回予想	平成31年6月期 修正予想	対修正前 増減率
売上高	16,848	21,159	16,215	26,611	+64.1%
営業利益	1,249	2,093	1,909	3,246	+70.0%
経常利益	1,103	1,900	1,700	3,000	+76.5%
当期純利益	737	1,251	1,105	1,980	+79.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	87.02	127.34	129.97	232.89	—

前中期経営計画（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

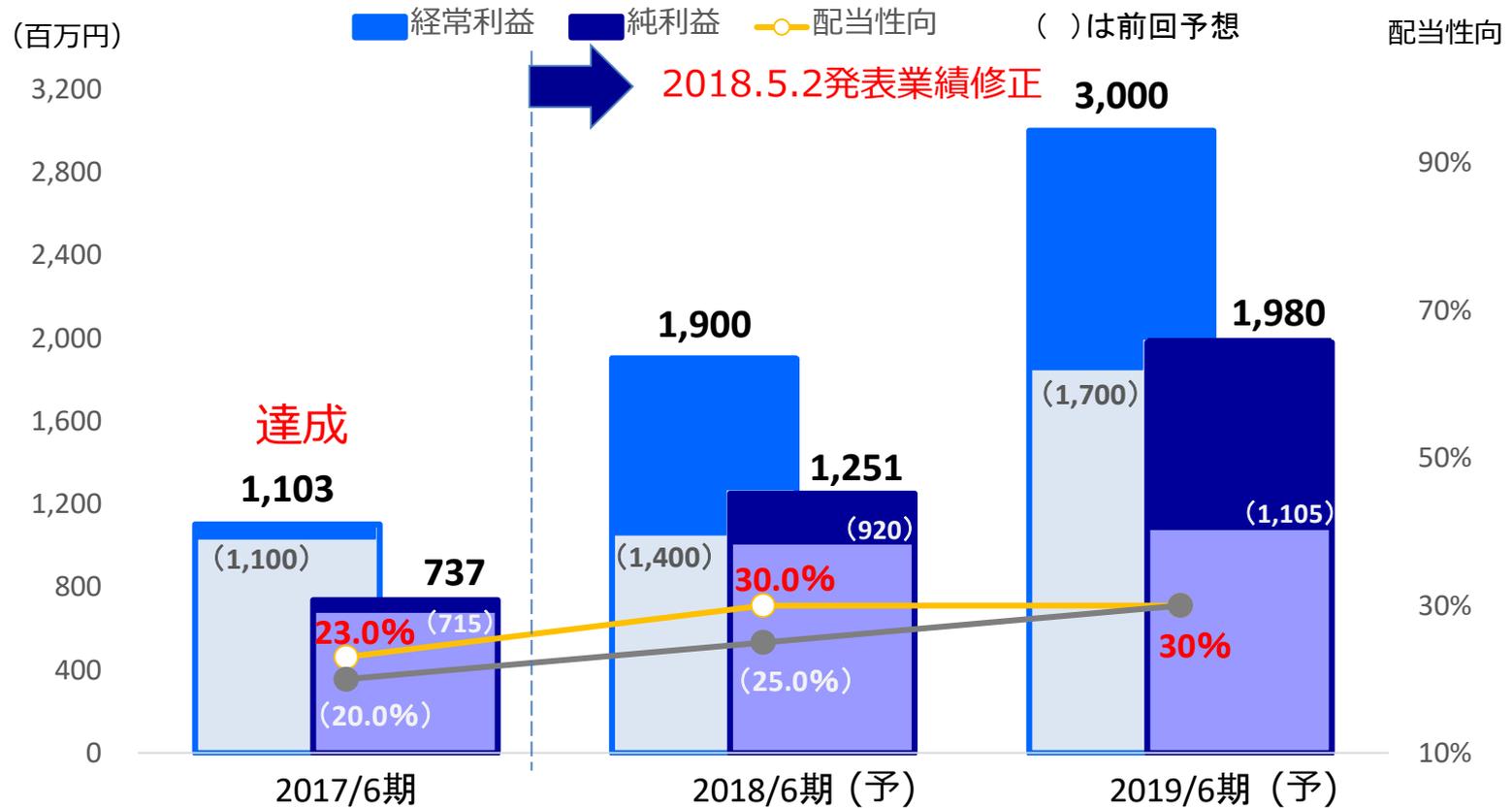
売買事業の比率を下げ
ストック事業の成長で

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%

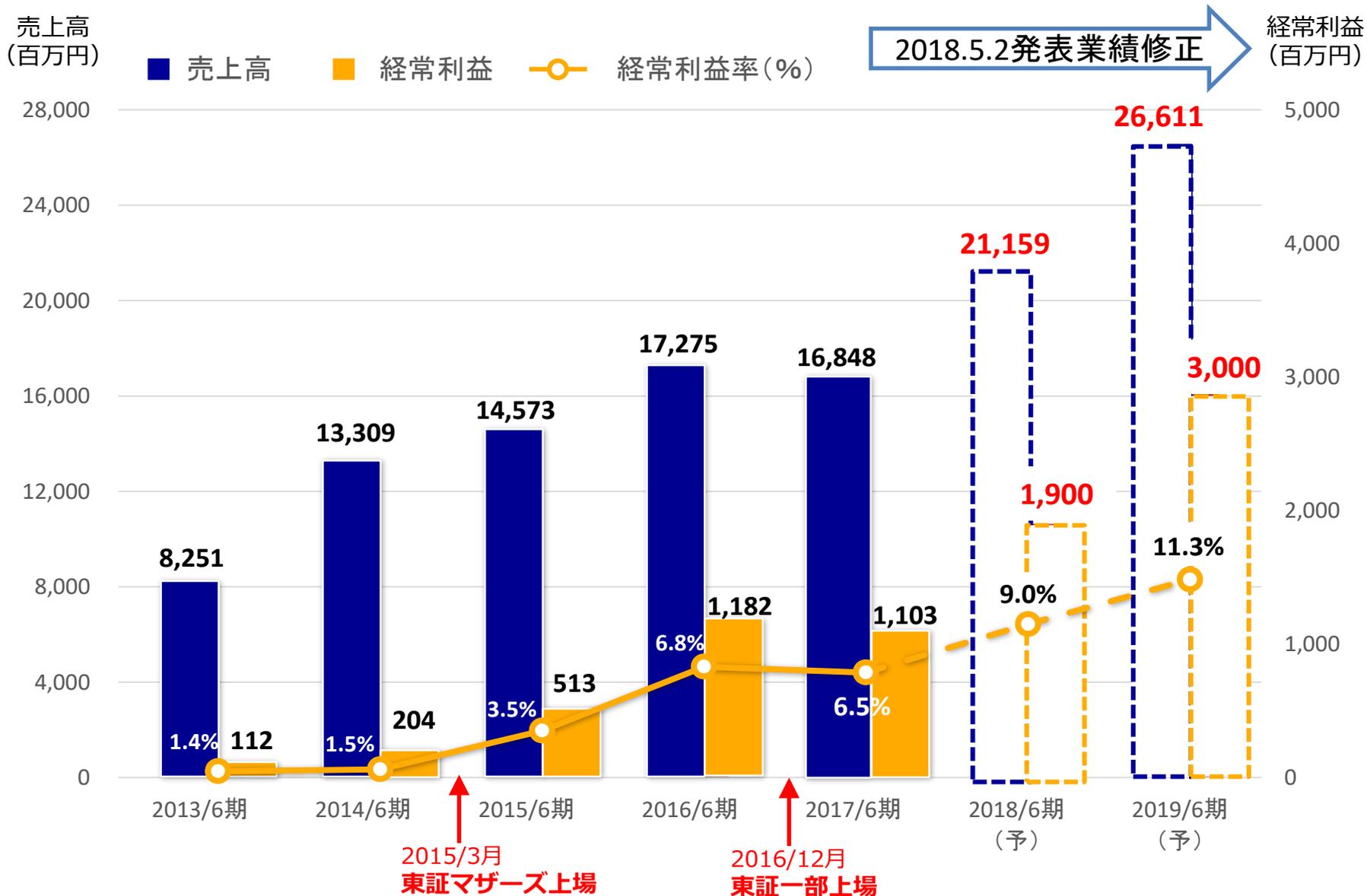
中期経営計画：2018.5.2発表 業績修正



	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期
経常利益 (百万円)	1,103 (1,100)	1,900 (1,400)	3,000 (1,700)
当期純利益 (百万円)	737 (715)	1,251 (920)	1,980 (1,105)
配当性向 (%)	23.0% (20.0%以上)	30.0% (25%以上)	30%以上

()は前回予想

業績推移：売上高・経常利益の推移（連結）



1

会社概要

2

2018年6月期 第3四半期 連結決算概要

3

2018年6月期 第3四半期 セグメント別決算概要

4

2018年6月期 年度計画及び中期計画

5

成長戦略

労働集約型収益



ストック型収益



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

ハウスドゥ！
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) 不動産エージェントスタート (完全フルコミッション制度)

HOUSEDO

(欧米流) 不動産 エージェント募集!

完全フルコミッション制度

TVCMにより
反響が
増加!!



業績報酬

48%~最大

90%

ハウストゥ
イメージキャラクター
吉田敦也氏
(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



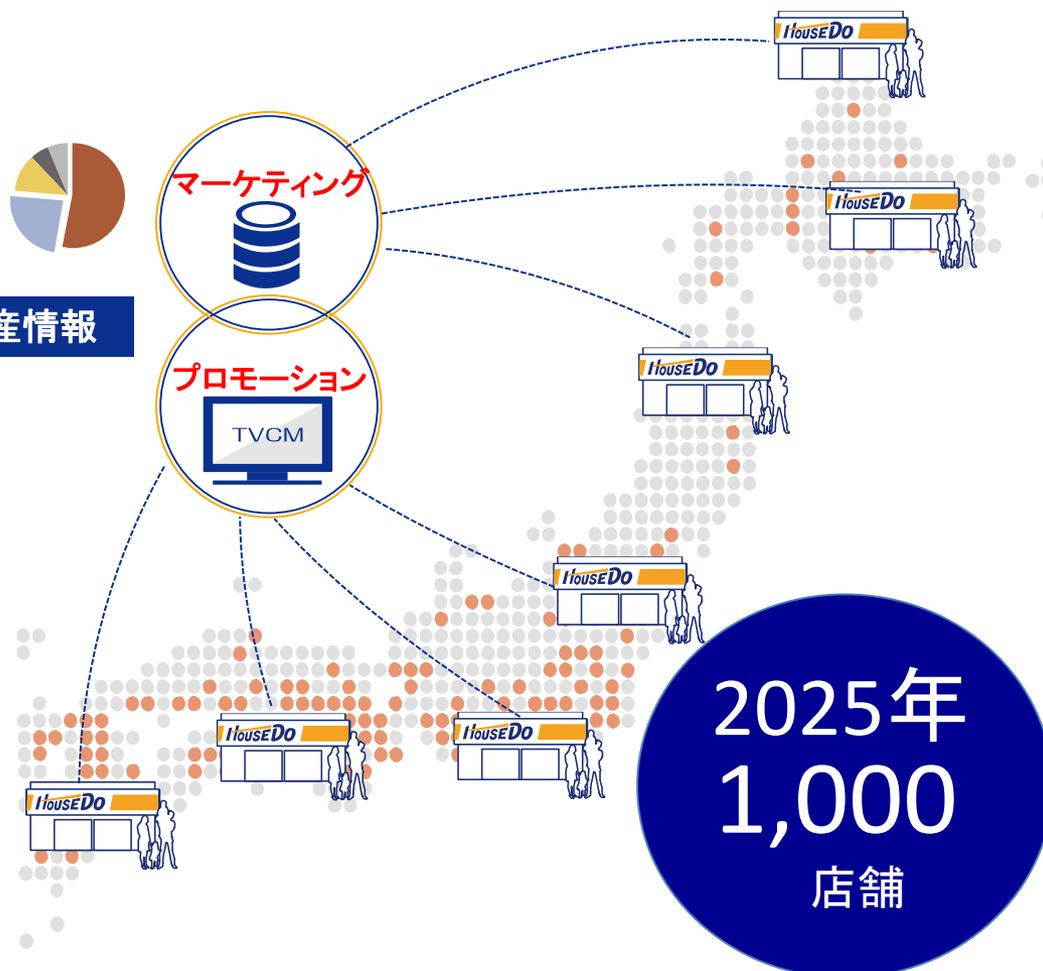
プロモーション



不動産
テック企業



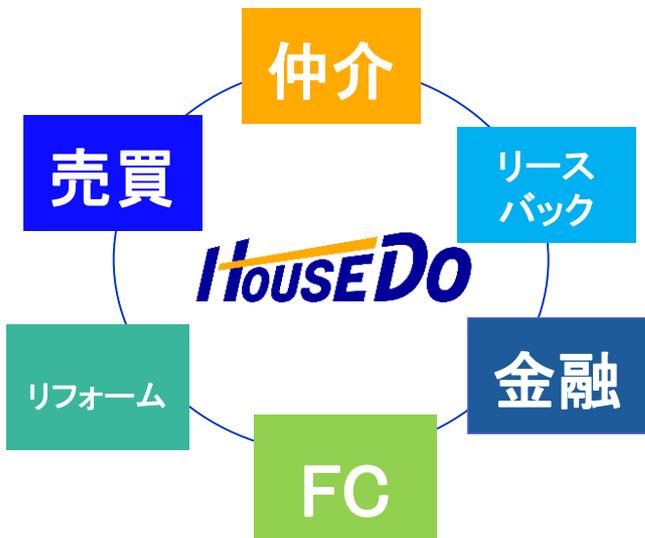
顧客情報



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



- 土地
- 新築建売
- マンション
- 戸建
- ローン
- 保険

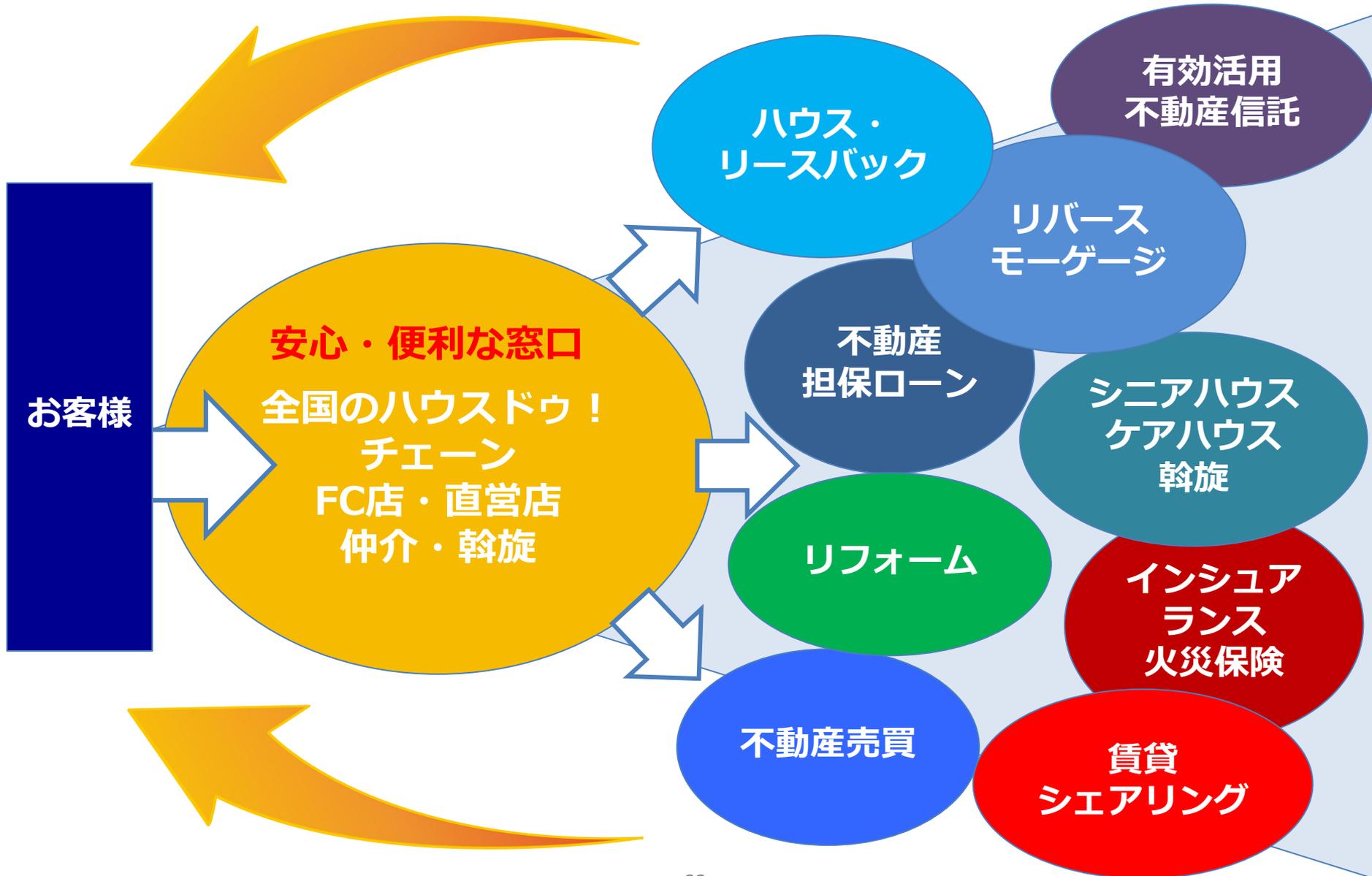
顧客のニーズ・ウォンツを掴み

・自社商品
・市場の商品
全ての情報を
オープンにご紹介

エンズユーザー

安心して便利なサービスを次々提供

ハウズドゥ！ワンストップサービス



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



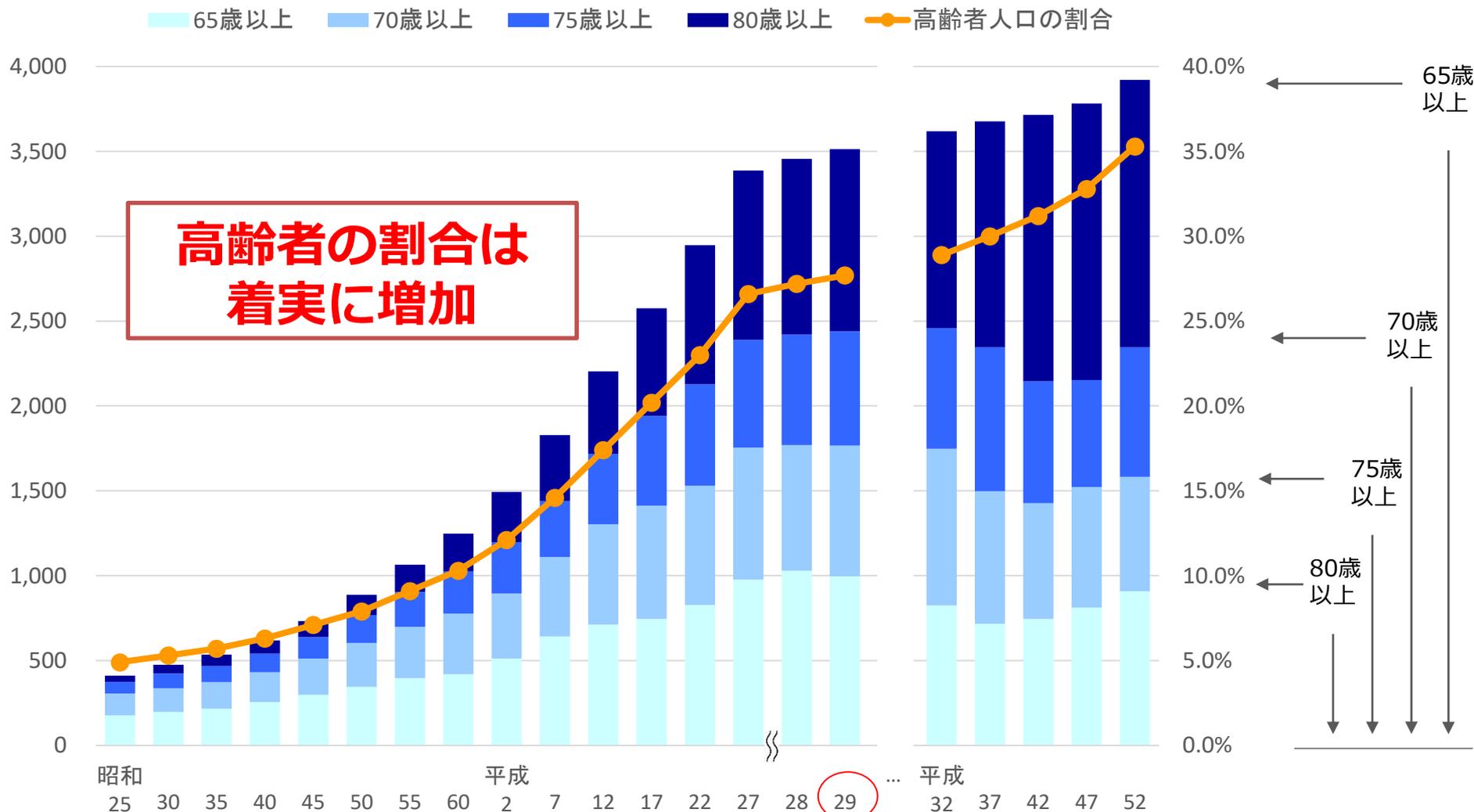
賃貸ビジネス構想

高齢者ビジネス構想

不動産信託構想

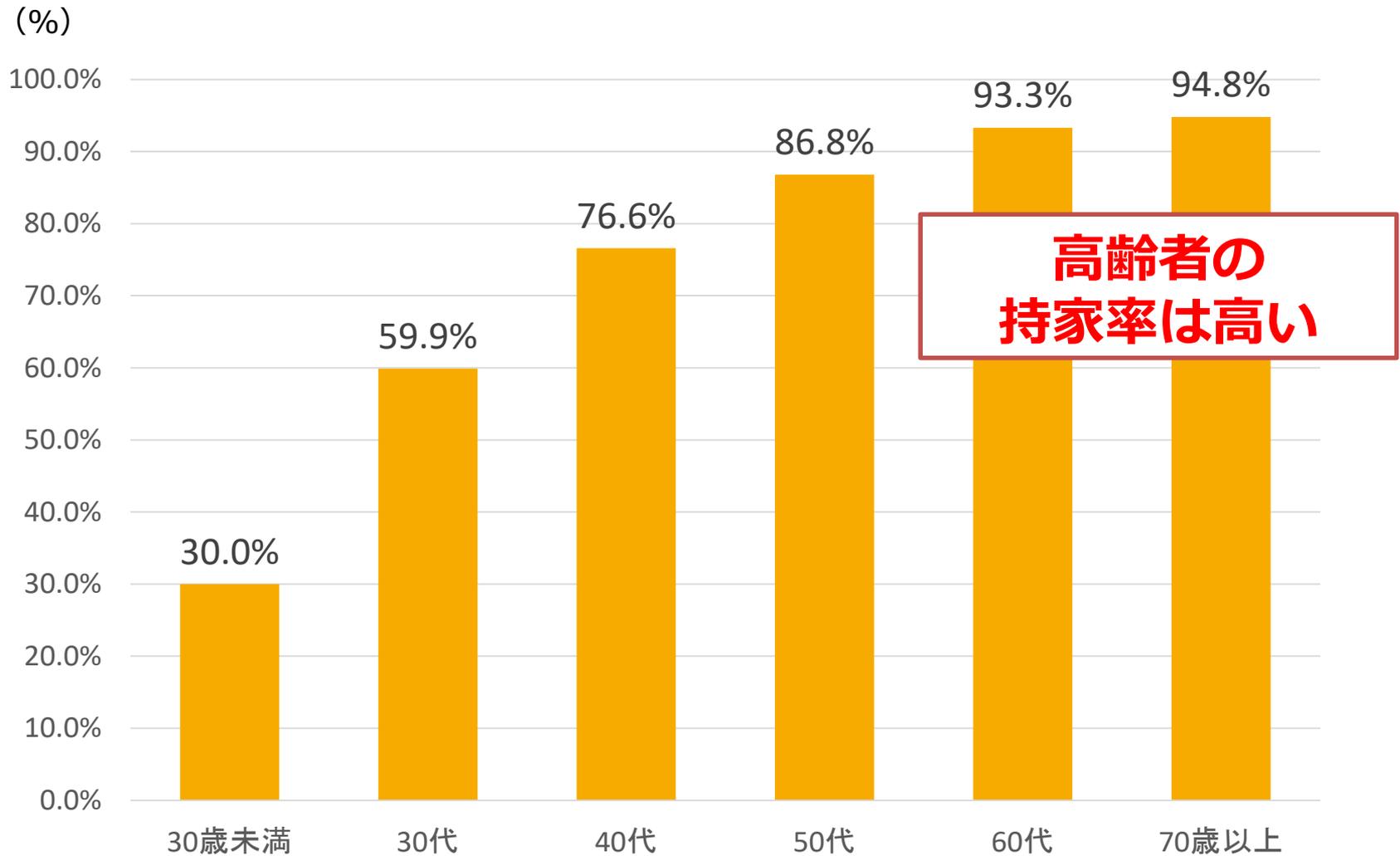
高齢化社会の問題解決を ビジネスチャンスに

高齢者人口及び割合の推移（昭和25年～平成52年）



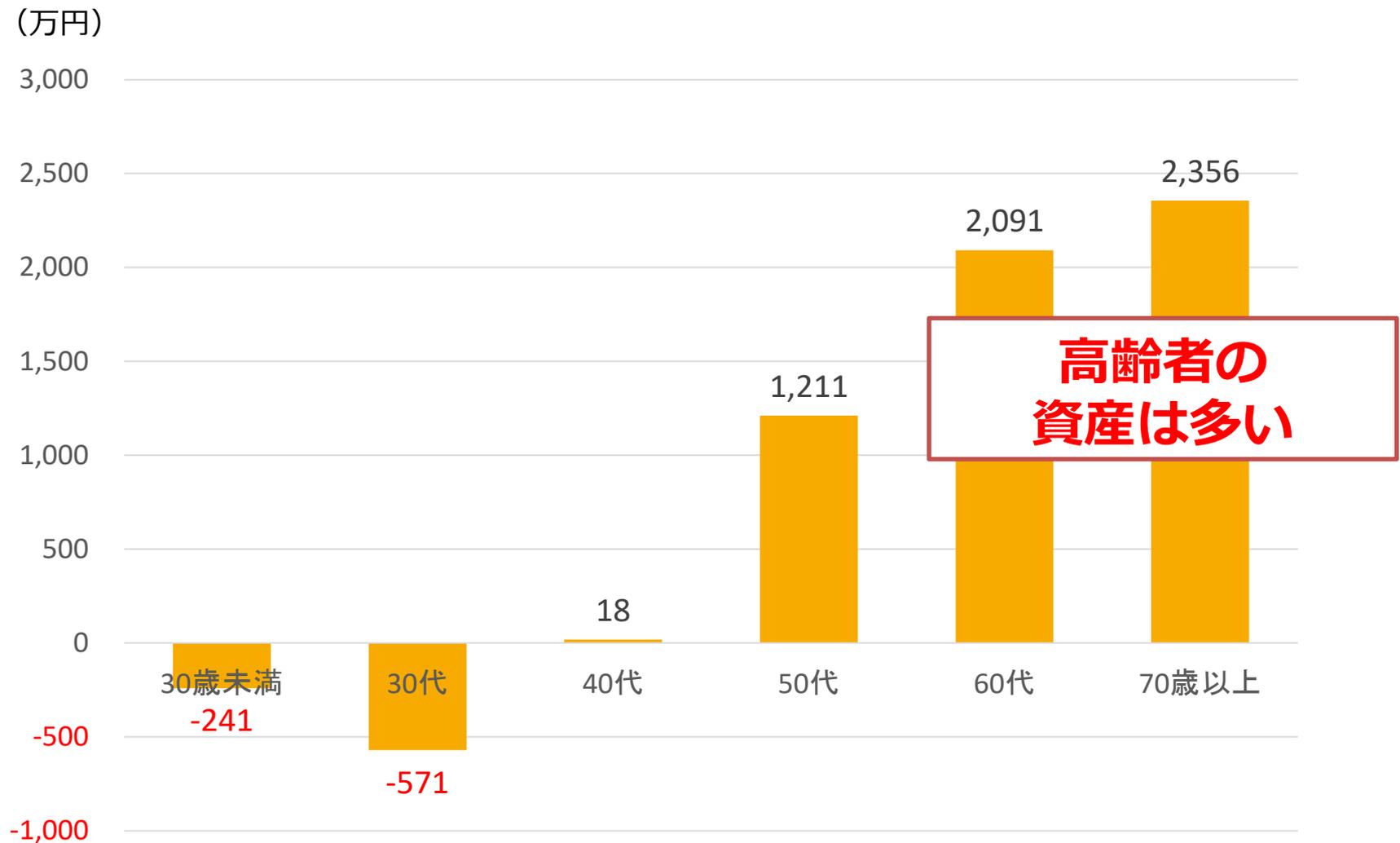
(出所：平成29年9月17日発表「統計からみた我が国の高齢者（65歳以上）」より作成)

世帯主の年齢階級別 持家率



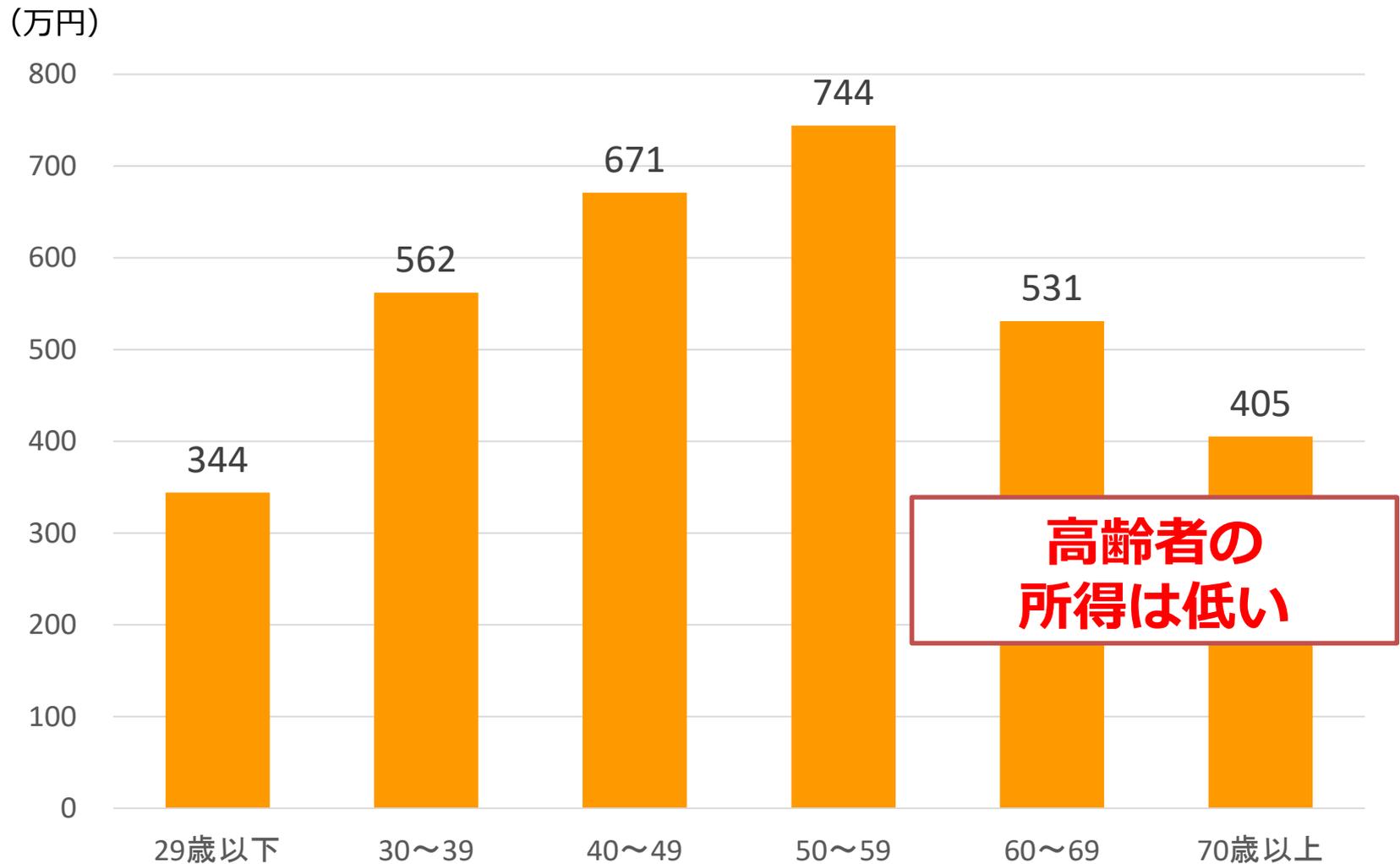
(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

世帯主の年齢階級別 正味金融資産（貯蓄－負債）



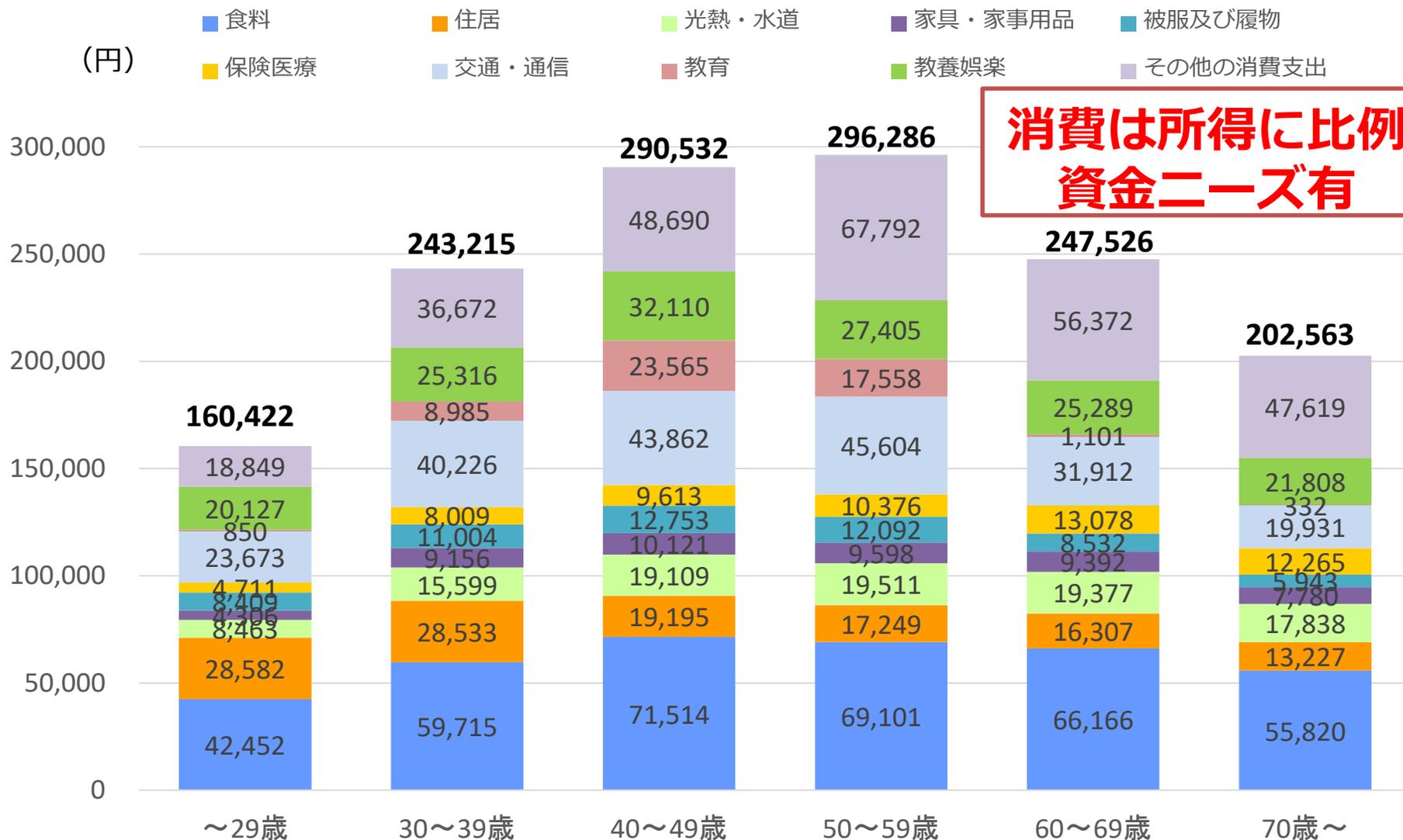
(出所：総務省統計局「家計調査」2016年より作成)

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)

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

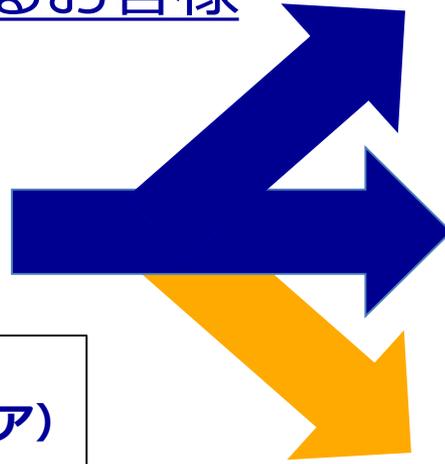
資産を活かし ⇒ 資金を供給

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

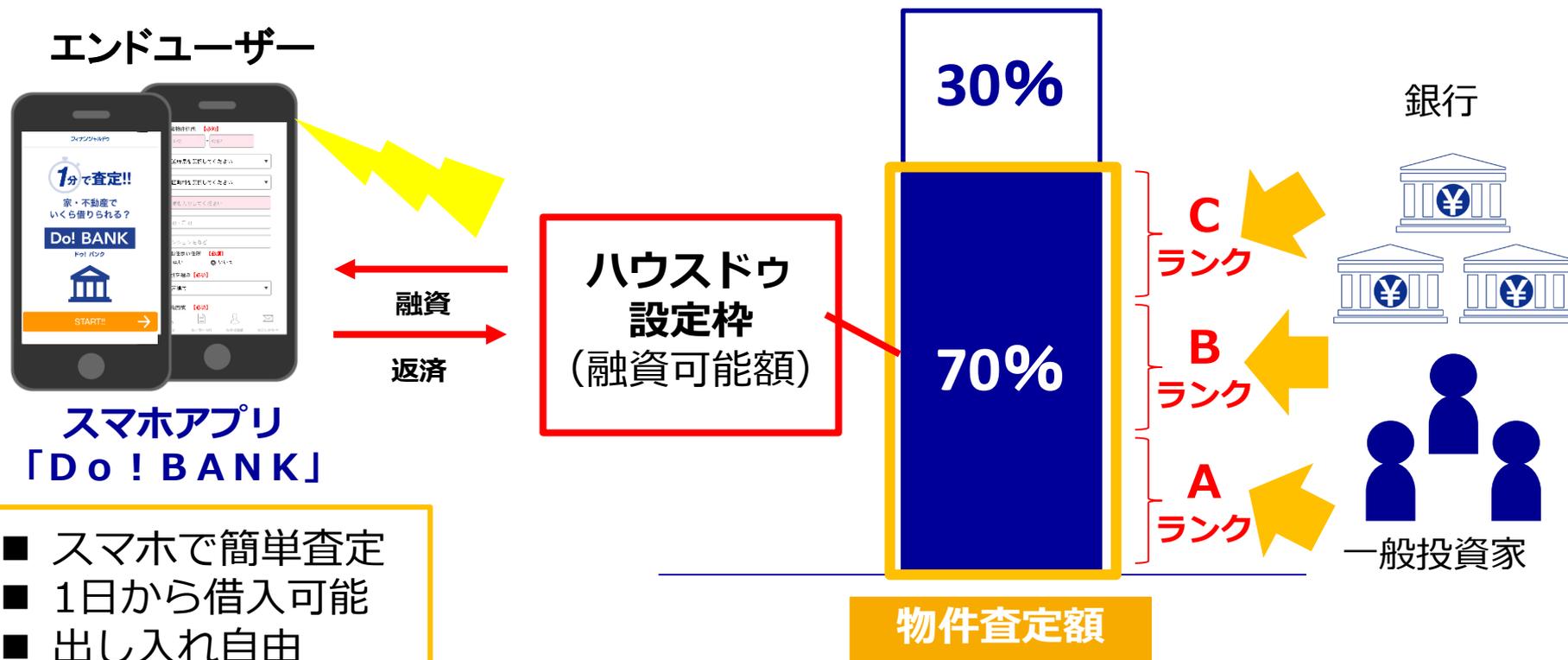
(査定・保証・販売)

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



- 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

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。