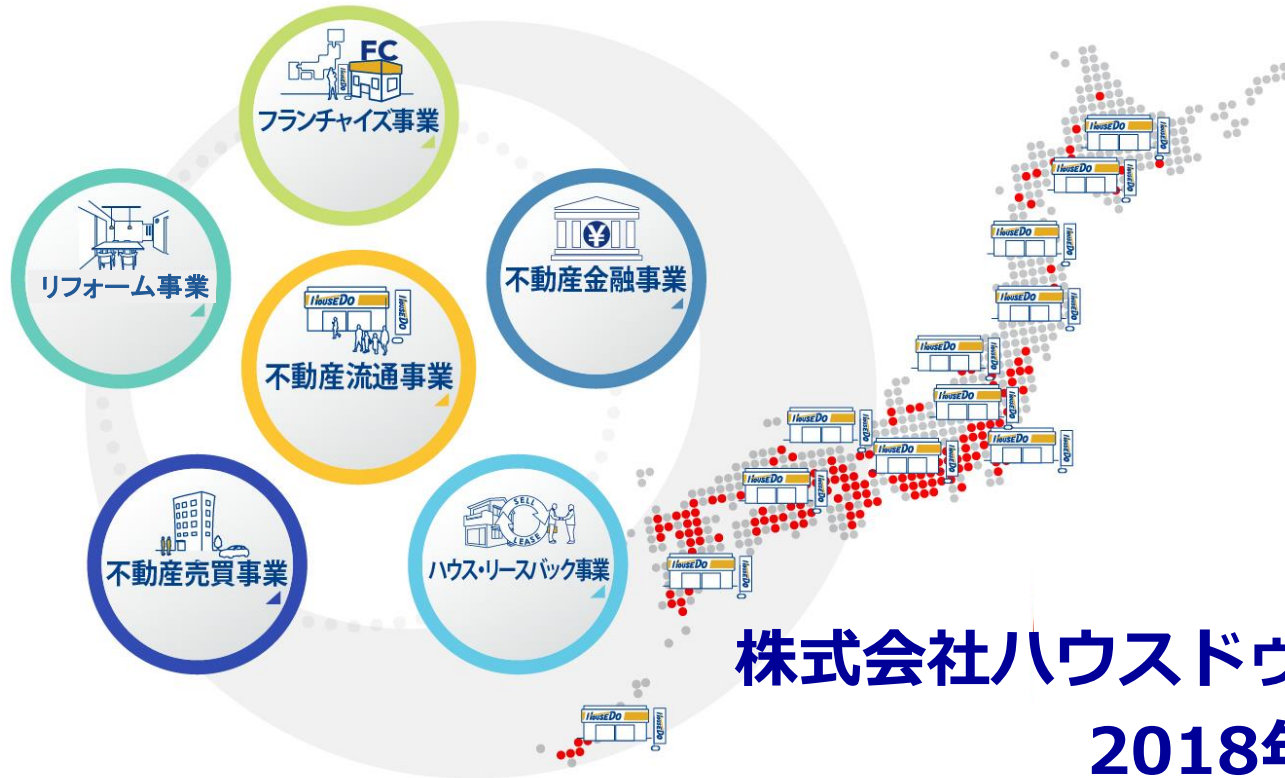




2019年6月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ 【3457】

2018年11月5日

1

会社概要

2

2019年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

2019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

2009年1月 (創業 1991年)

資本金

33億3,400万円

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

225.1億円 (2018年6月期・グループ連結)

従業員数

534名 (2018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。

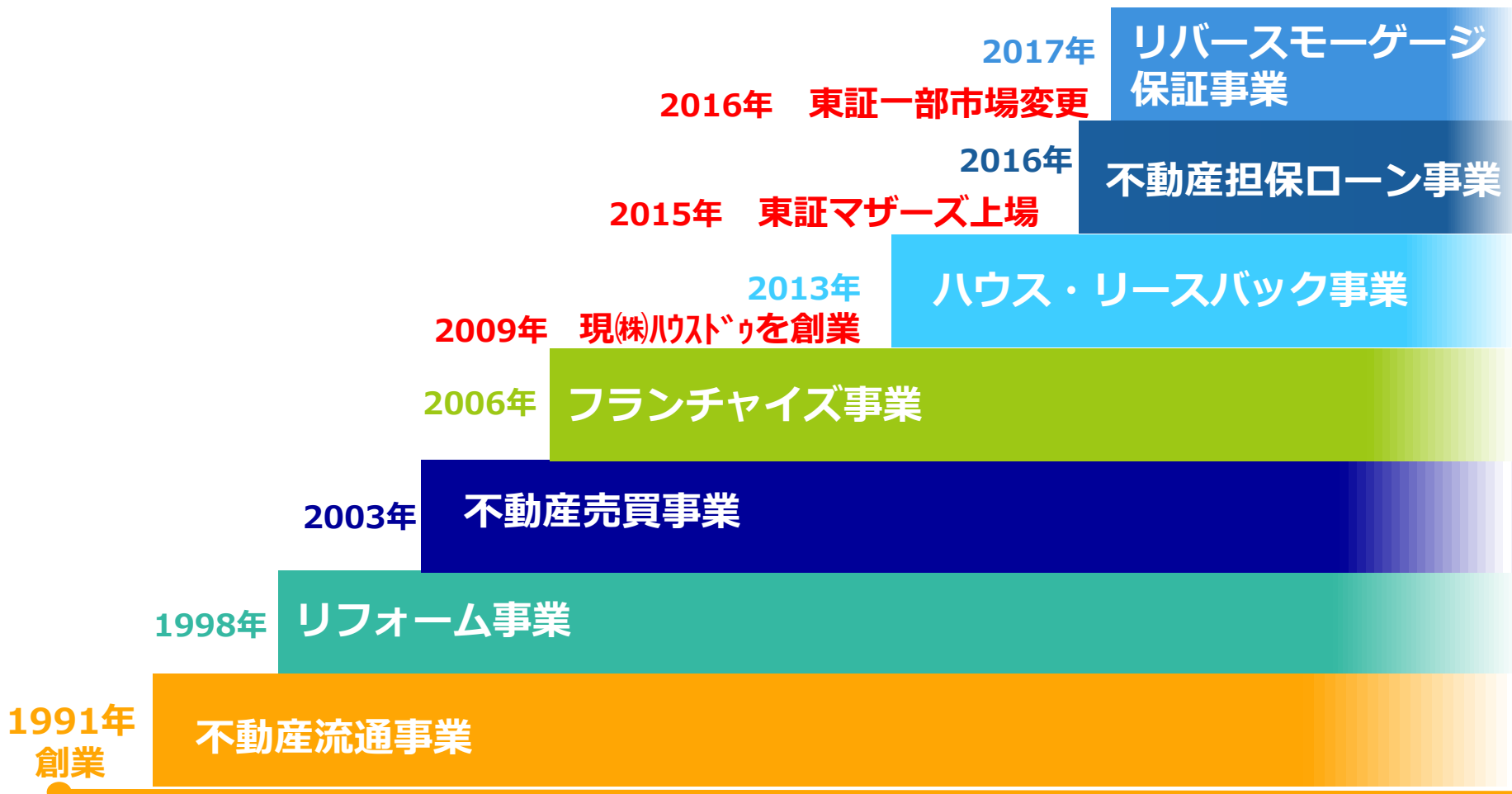
【経営理念】

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』・『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)

不動産リユース (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

2019年6月期 第1四半期 **連結決算概要**

3

2019年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

2019年6月期 年度計画及び中期計画

5

成長戦略

2019年6月期
第1四半期
(7月~9月)
事業進捗

■ **第1四半期業績は前年を上回り、順調に推移**
ストック型収益事業のさらなる拡大に向け、積極投資

売上高	60.7億円	(前年同期比	: 30.4 %増)
営業利益	4.7億円	(" : 8.0 %増)
経常利益	4.2億円	(" : 7.6 %増)

- **フランチャイズ事業**：累計加盟契約**560店舗**・開店**455店舗**
- **ハウス・リースバック事業**：保有件数**613件**・保有総額**84.6億円**
仕入契約件数144件 (前年同期比92%増)
- **不動産金融事業**：不動産担保ローン残高**51.2億円**
リバースモーゲージ保証残高**20.3億円**
提携金融機関は、5行に拡大。

トピックス

- JPX 日経中小型株指数2018年度の構成銘柄として、当社株式が新たに選定

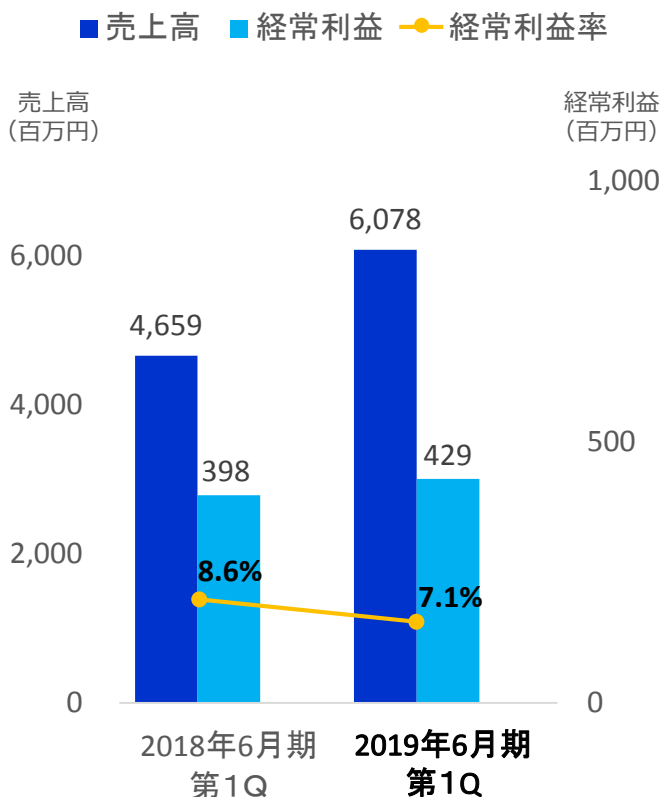
配 当

- 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 第1四半期 連結損益計算書概要



単位 (百万円)



(前年同期比較)

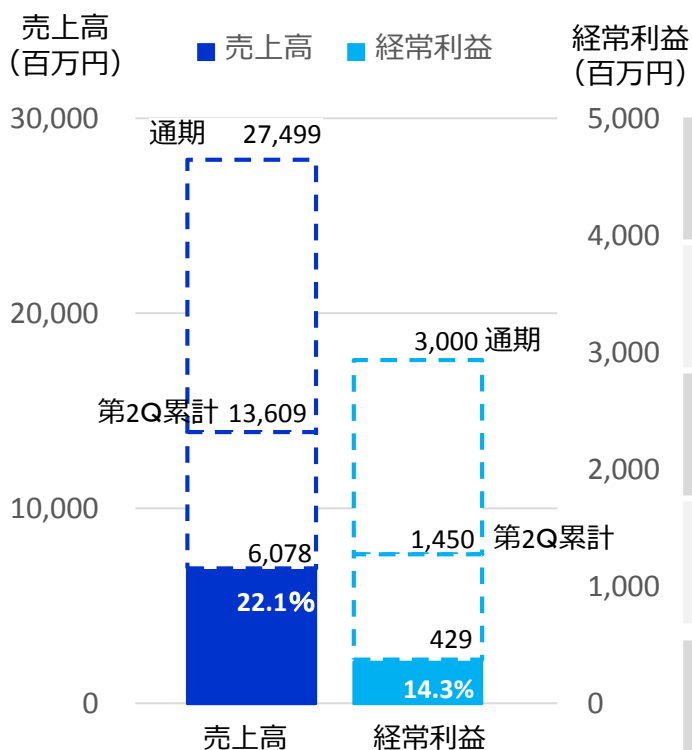
	2018/6期第1Q		2019/6期1Q		前年同期増減率
	売上対比		売上対比		
売上高	4,659	100.0%	6,078	100.0%	+30.4%
売上総利益	1,890	40.6%	2,300	37.9%	+21.7%
販売費及び一般管理費	1,454	31.2%	1,829	30.1%	+25.8%
営業利益	436	9.4%	471	7.7%	+8.0%
営業外収益	15	0.3%	11	0.2%	▲22.5%
営業外費用	52	1.1%	53	0.9%	+2.1%
経常利益	398	8.6%	429	7.1%	+7.6%
純利益	254	5.5%	314	5.2%	+23.5%

- 売上総利益 前年同期比 21.7%増：ストック型収益事業の伸長により、着実に積み上げ
- 売上総利益率の低下は、ハウス・リースバック事業のキャピタルゲインの拡大による影響
- ハウス・リースバック仕入強化や新規事業のレントドゥ！のさらなる拡大に向けた人財・広告宣伝費投資により販管費が増加

2019年6月期第1四半期 今期目標に対する進捗率



単位（百万円）



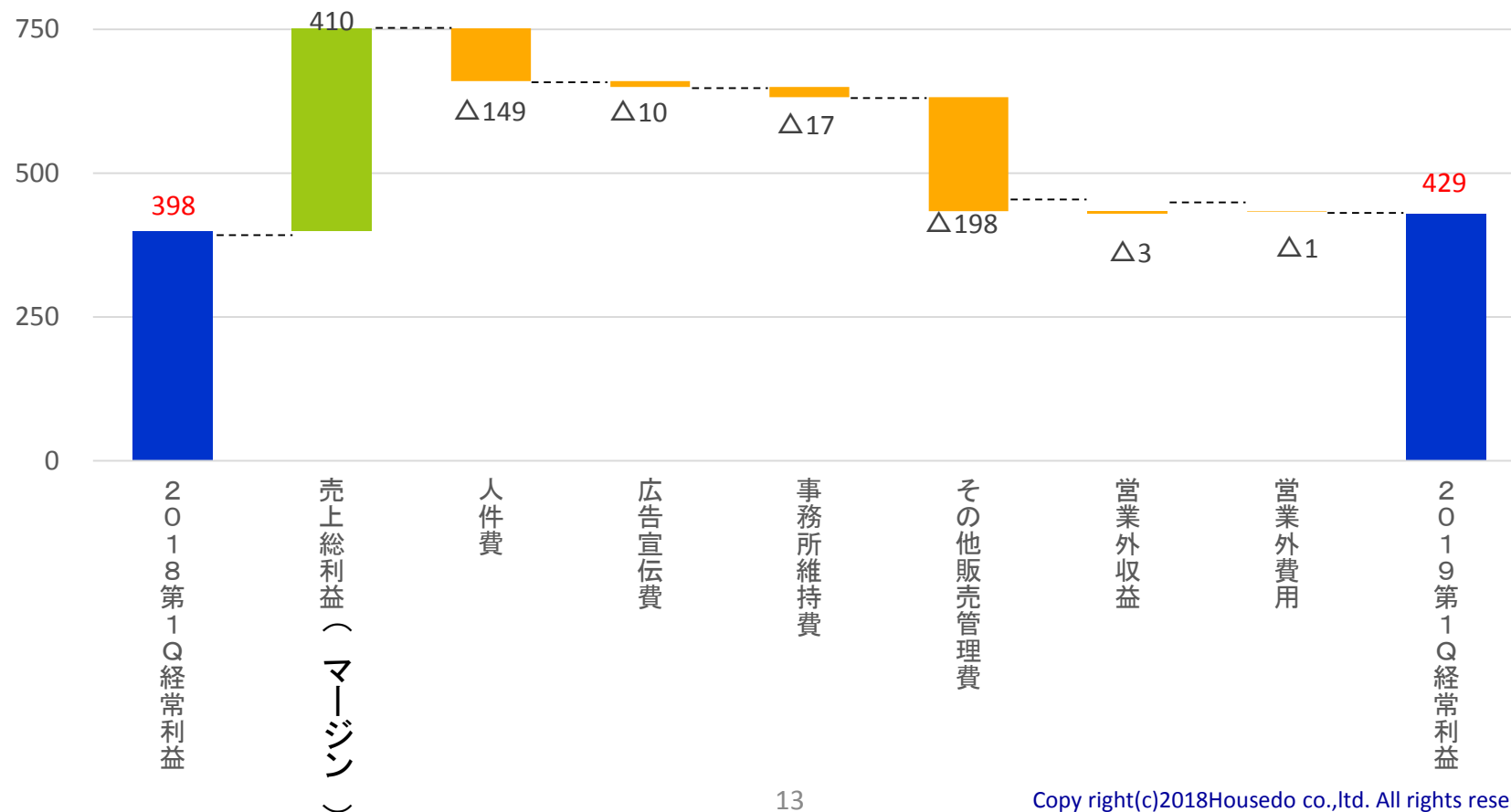
	2019/6期 第1Q 実績	2019/6期 第2Q累計 (予)	第2Q 累計 進捗率	2019/6期 通期 (予)	通期 進捗率
売上高	6,078	13,609	44.7%	27,499	22.1%
営業利益	471	1,573	29.9%	3,246	14.5%
経常利益	429	1,450	29.6%	3,000	14.3%
純利益	314	959	32.8%	1,983	15.9%
1株当たり純利益 (円)	16.24	49.52	—	102.32	—

- 売上高60.7億円 → 第2Q進捗率44.7% 通期計画進捗率22.1%
- 経常利益4.2億円 → 第2Q進捗率29.6% 通期計画進捗率14.3%
- 進捗率は、不動産ファンド等の大型売却を計画している第2Q及び第4Qに偏重

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 **マージン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、広告宣伝費増加。
- その他販管費は、売上に伴う支払手数料等の増加、人材派遣費用、管理費の増加等

単位(百万円)



2019年6月期 第1四半期 セグメント売上高（事業別）



セグメント別売上高

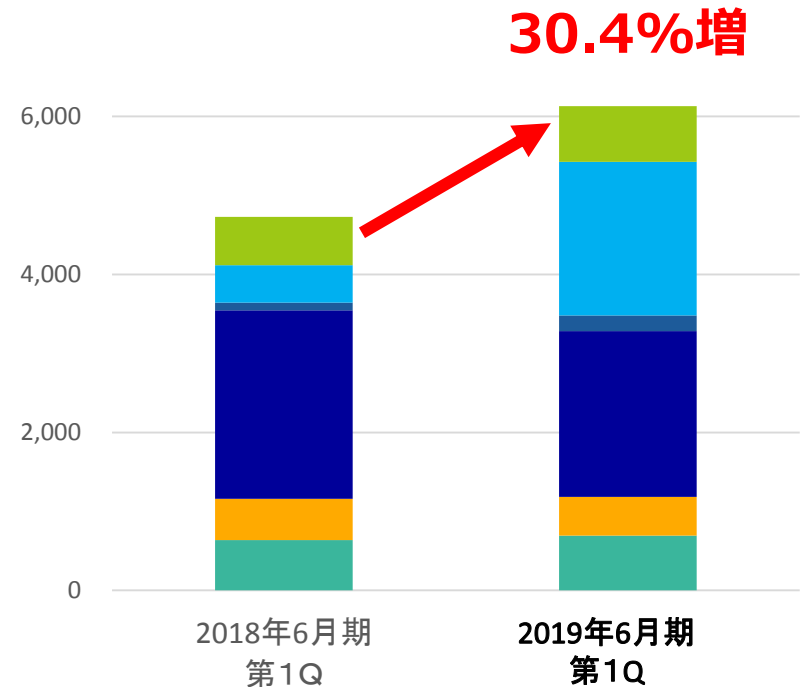
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	614	722	+17.5%
ハウス・リースバック事業	473	1,943	+310.3%
不動産金融事業	97	198	+103.4%
不動産売買事業	2,383	2,098	▲12.0%
不動産流通事業	526	492	▲6.3%
リフォーム事業	636	694	+9.1%
その他	—	4	—
調整額	▲71	▲75	—
合計	4,659	6,078	+30.4%

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：再売買、処分、買取会社へ売却15.9億円、仕入契約件数も大幅伸長
- 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残高を順調に積み上げ

2019年6月期 第1四半期 セグメント利益（事業別）



セグメント別利益表

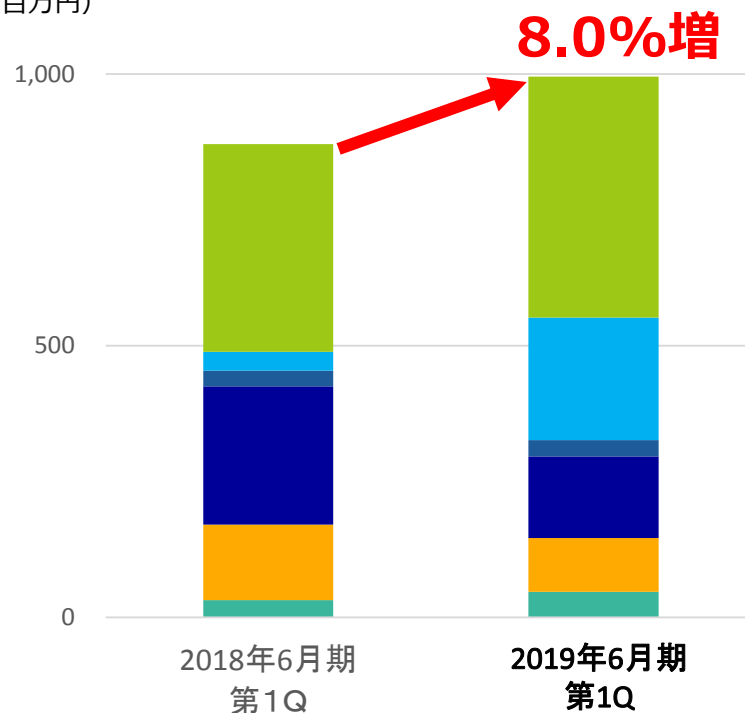
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	382	443	+15.8%
ハウス・リースバック事業	35	226	+541.9%
不動産金融事業	29	30	+3.2%
不動産売買事業	254	150	▲40.9%
不動産流通事業	139	99	▲28.8%
リフォーム事業	32	46	+45.3%
その他	—	1	—
調整額	▲437	▲527	—
合計	436	471	+8.0%

セグメント別利益推移グラフ

（百万円）



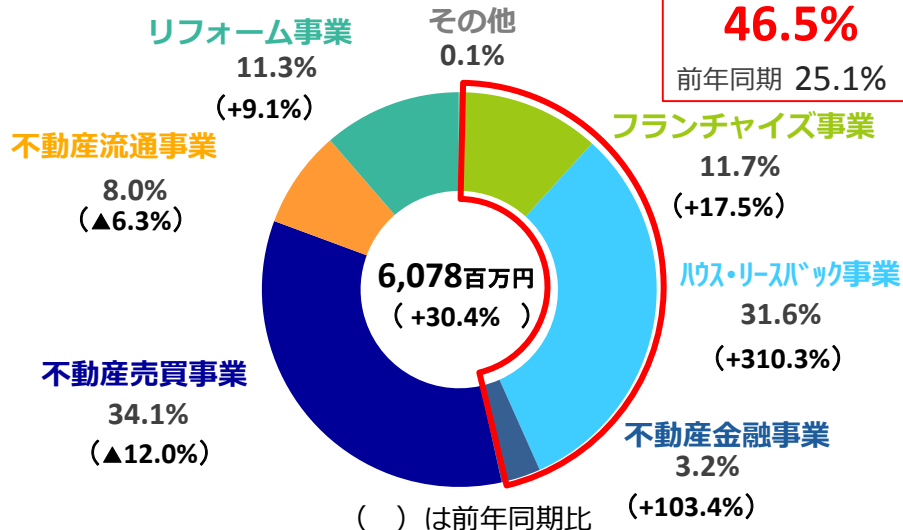
人財・広告宣伝投資により販管費増も、ストック型収益事業の利益は前期比プラス

- 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：仕入件数拡大に向け、人員及び体制強化 広告宣伝投資により反響増加
- 不動産金融事業：リバースモーゲージ保証の提携金融機関増加への対応に向け、人員体制整備

2019年6月期 第1四半期 セグメント売上高・利益構成比



2019年6月期第1Q売上高

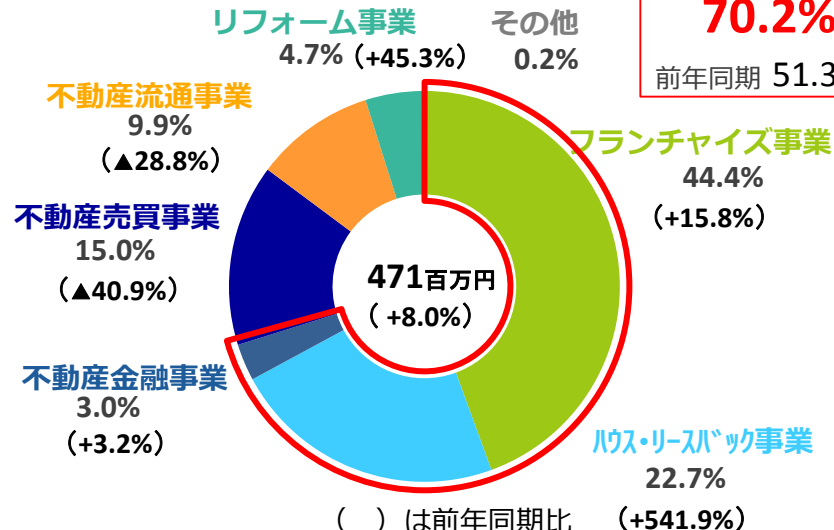


ストック事業

46.5%

前年同期 25.1%

2019年6月期第1Q営業利益



ストック事業

70.2%

前年同期 51.3%

単位 (百万円)

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	614	722	+17.5%
ハウス・リースバック事業	473	1,943	+310.3%
不動産金融事業	97	198	+103.4%
不動産売買事業	2,383	2,098	▲12.0%
不動産流通事業	526	492	▲6.3%
リフォーム事業	636	694	+9.1%
その他	—	4	—
調整額	▲71	▲75	—
合計	4,659	6,078	+30.4%

単位 (百万円)

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	382	443	+15.8%
ハウス・リースバック事業	35	226	+541.9%
不動産金融事業	29	30	+3.2%
不動産売買事業	254	150	▲40.9%
不動産流通事業	139	99	▲28.8%
リフォーム事業	32	46	+45.3%
その他	—	1	—
調整額	▲437	▲527	—
合計	436	471	+8.0%

1

会社概要

2

2019年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第1四半期 **セグメント別決算概要**

4

2019年6月期 年度計画及び中期計画

5

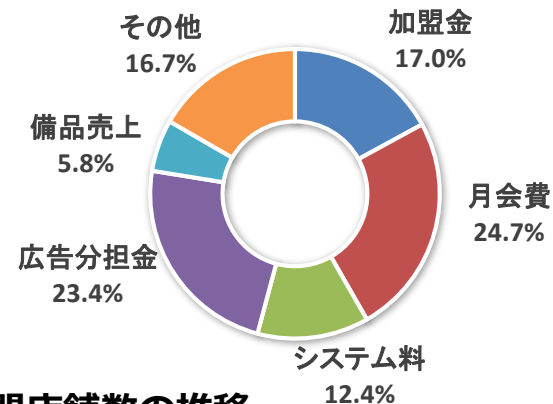
成長戦略



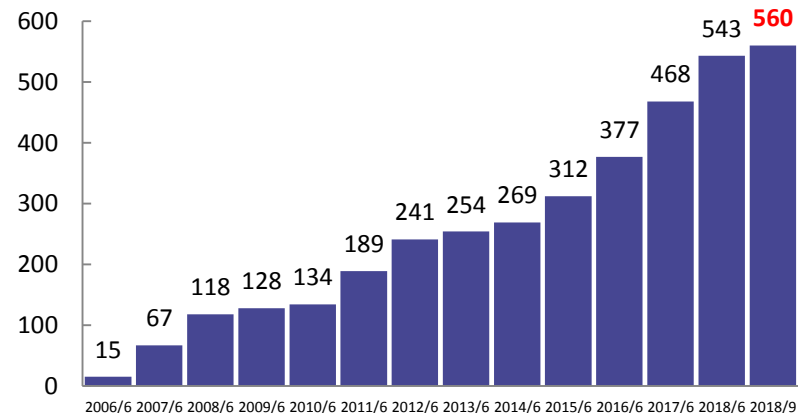
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	614	722	2,942	24.5%
営業利益 (百万円)	382	443	1,760	25.2%
営業利益率 (%)	62.3%	61.4%	59.9%	—
累計加盟店舗数	483	560	627	—
累計開店店舗数	394	455	547	—

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移

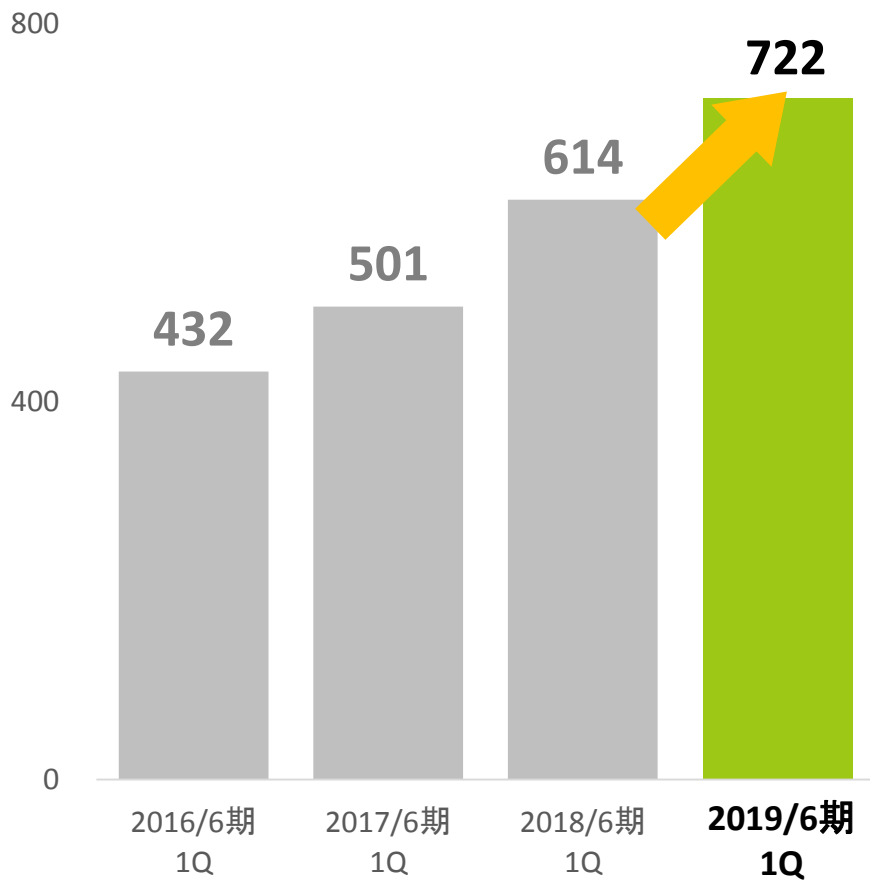


- 新規加盟店舗数 34件 ■ 新規開店店舗数 30店舗 着実に積み上げ
- 広告宣伝費投資による反響増加 新ブランド「RENT Do!」の加盟促進
- 加盟店を通じて、空家などの社会問題を解決する不動産サービスを提供



売上高推移

売上高
(百万円)



**売上高
17.5%増**

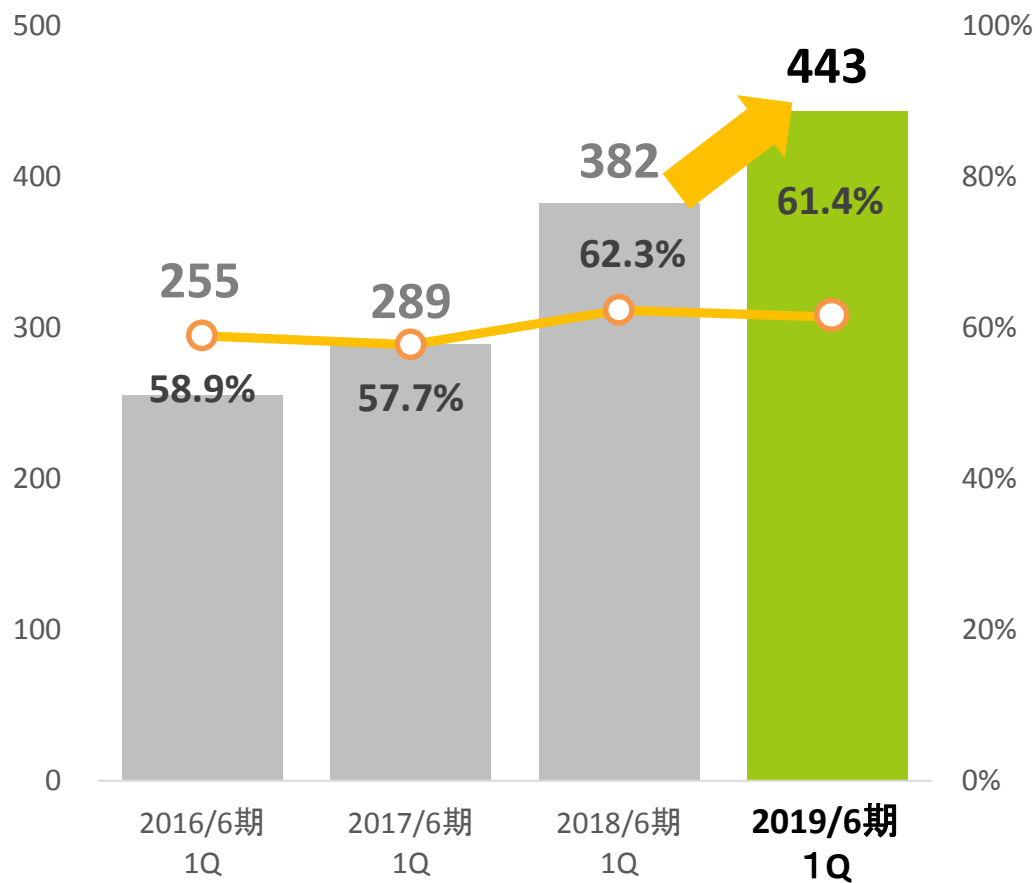


**進捗率
24.5%**



営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
15.8%増**



**進捗率
25.2%**



フランチャイズ店舗数推移

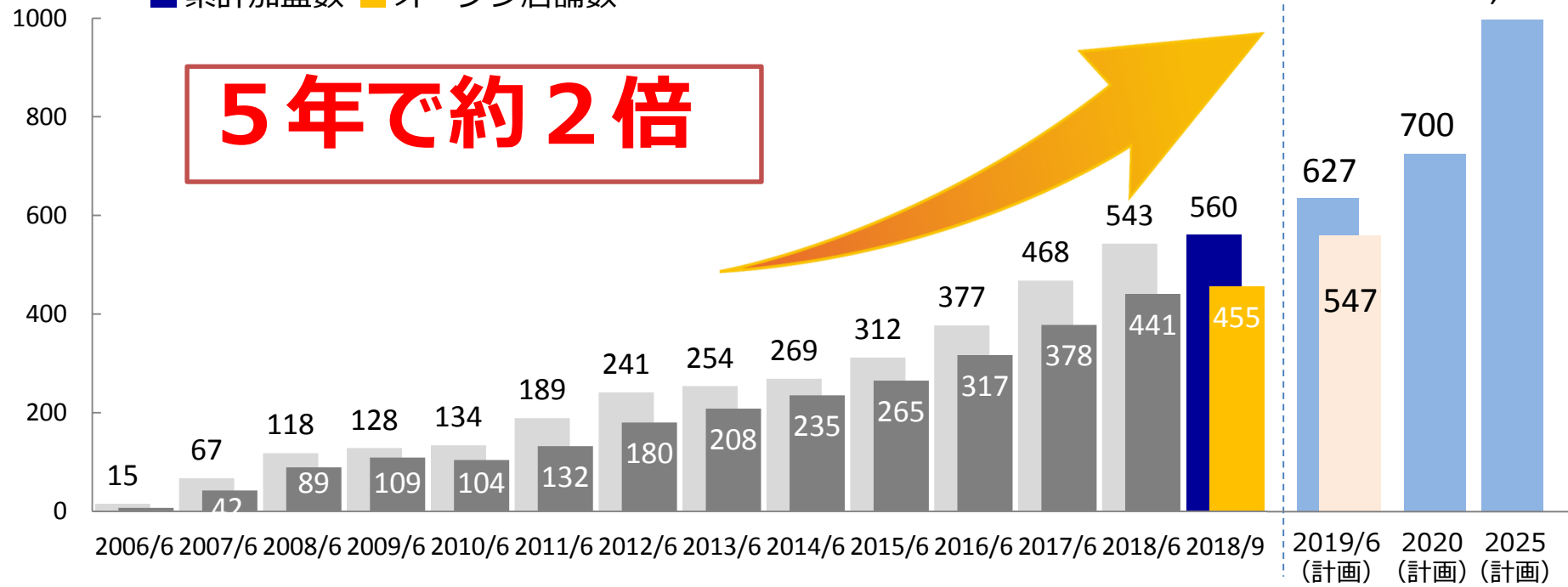


2018年9月30日現在 **560店舗**

※内準備中105店舗
(レントドウ!含む)

■ 累計加盟数 ■ オープン店舗数

5年で約2倍

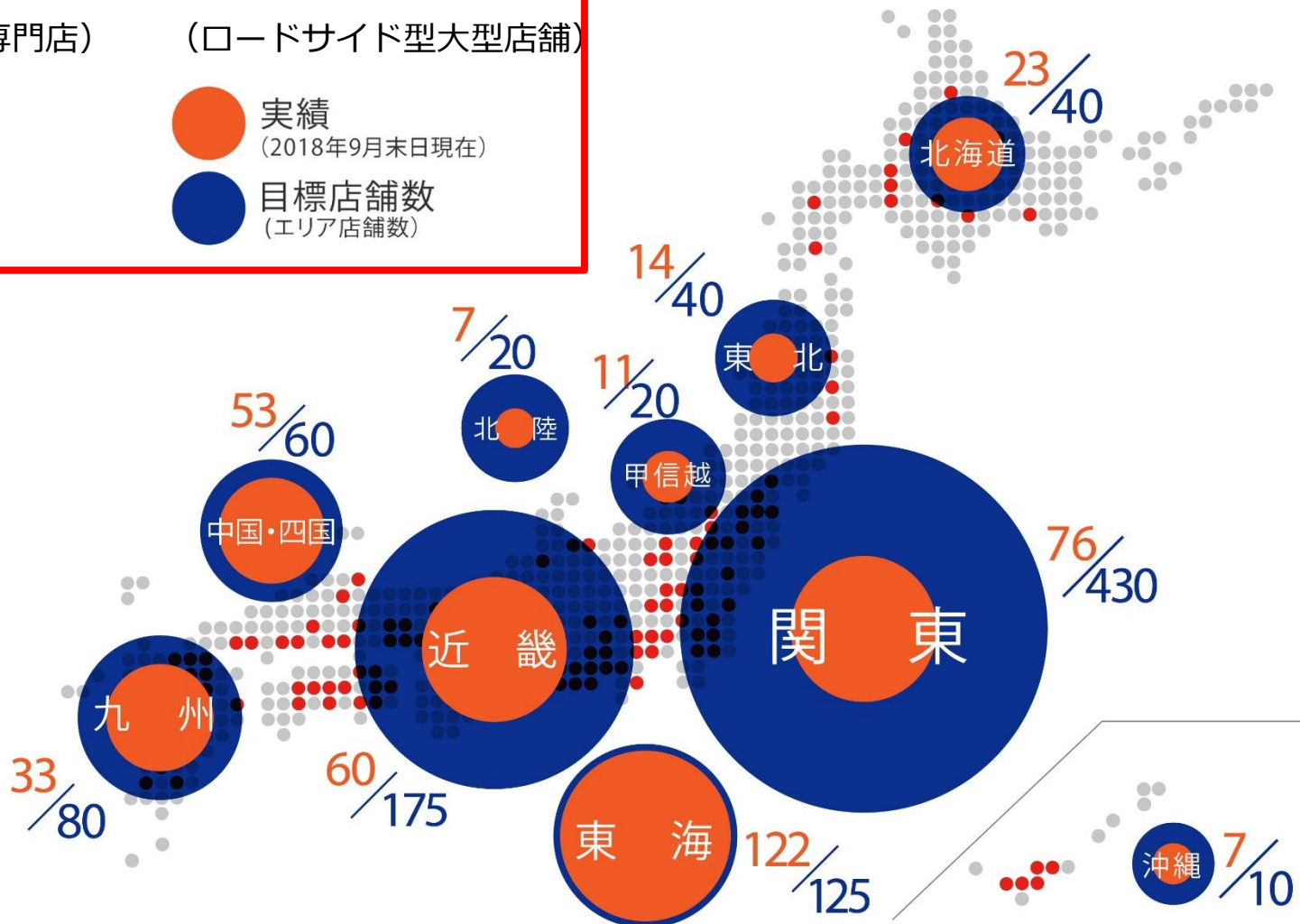


	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドウ!	合計
FC加盟店	400	127	1	15	543
直営店	7	5	4	1	17
合計	407	132	5	16	560

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9月末日現在)
- 目標店舗数
(エリア店舗数)



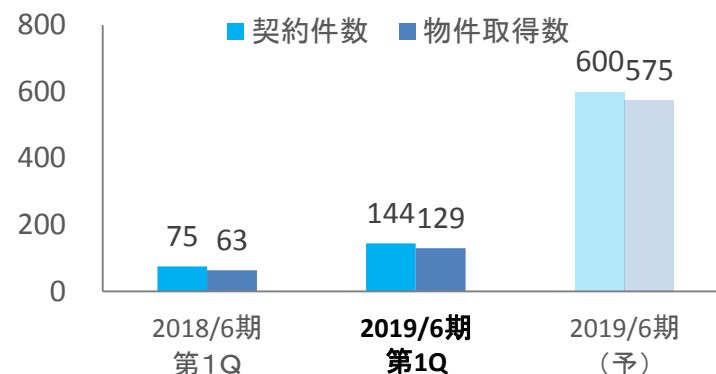


ハウス・リースバック事業

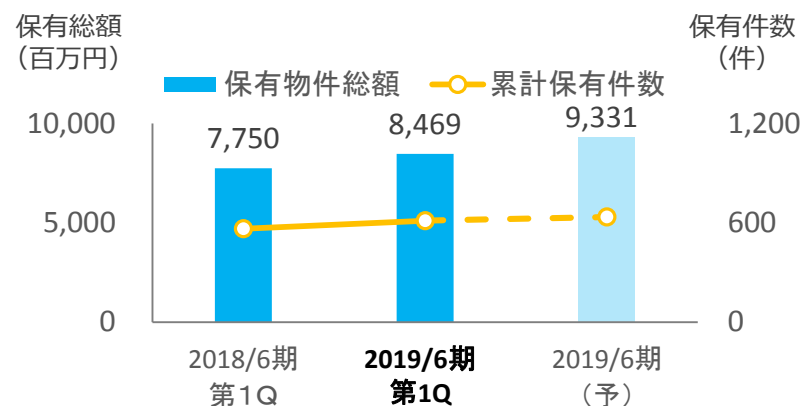


	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	473	1,943	9,791	19.8%
営業利益 (百万円)	35	226	1,415	16.0%
営業利益率 (%)	7.4%	11.7%	14.5%	—
契約件数	75	144	600	24.0%
物件取得数	63	129	575	22.4%
累計保有件数	564	613	635	—
保有物件総額 (百万円)	7,750	8,469	9,331	—

契約件数・物件取得数の推移



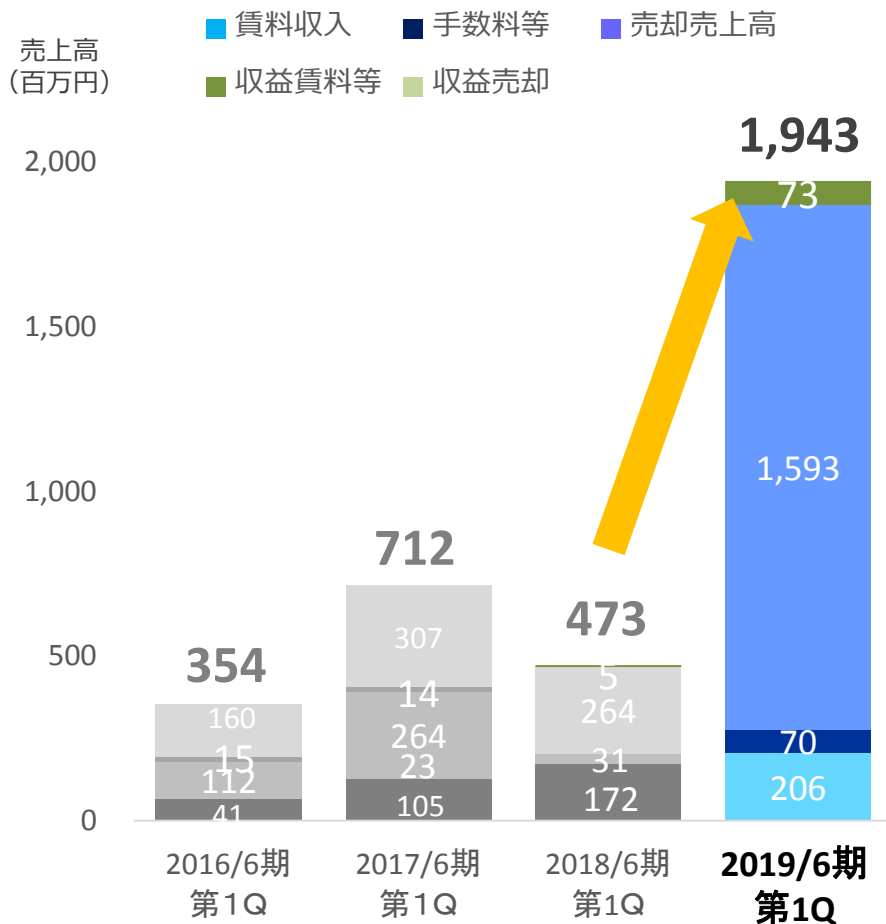
保有物件数・総額の推移



- 保有件数613件・保有総額84.6億円
- 仕入契約件数拡大に向け、人財・広告宣伝投資
- ➡ 契約件数144件 (月平均48件) 前年同期比92.0%増



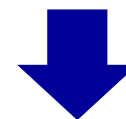
売上高推移



**売上高
310.3%増**

再売買、処分売却、買取会社へ売却

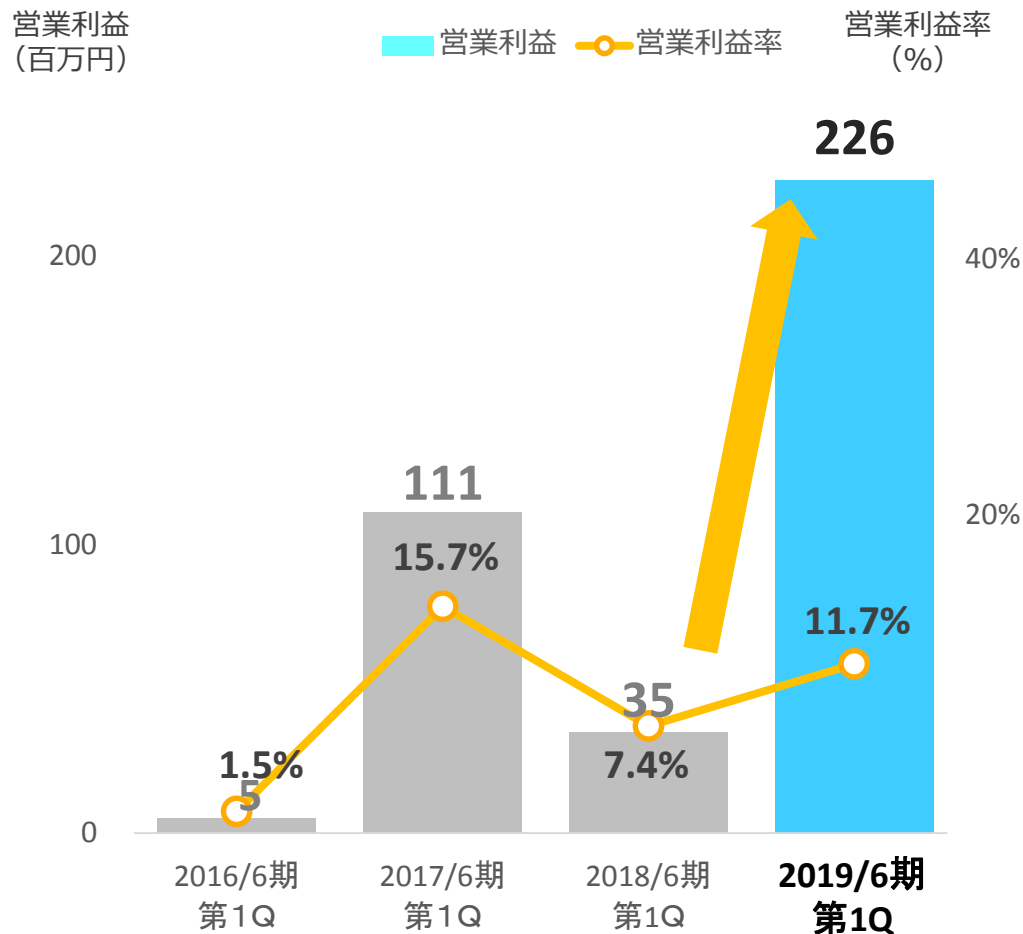
79件 売上高 15億93百万円



**進捗率
19.8%**



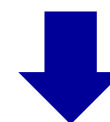
営業利益推移



営業利益 541.9%増

再売買、処分売却、買取会社へ売却

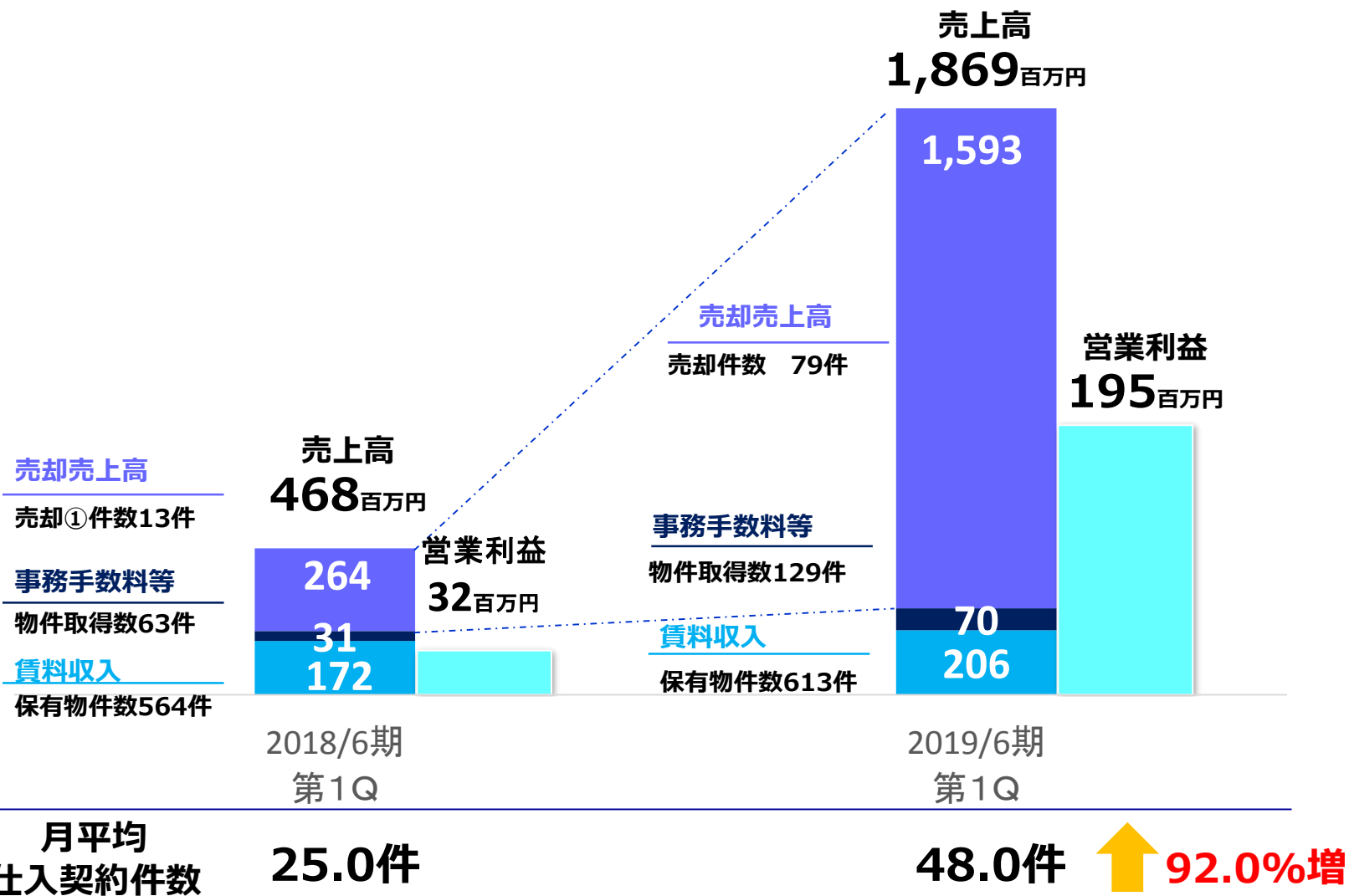
79件 粗利 2億86百万円



進捗率 16.0%

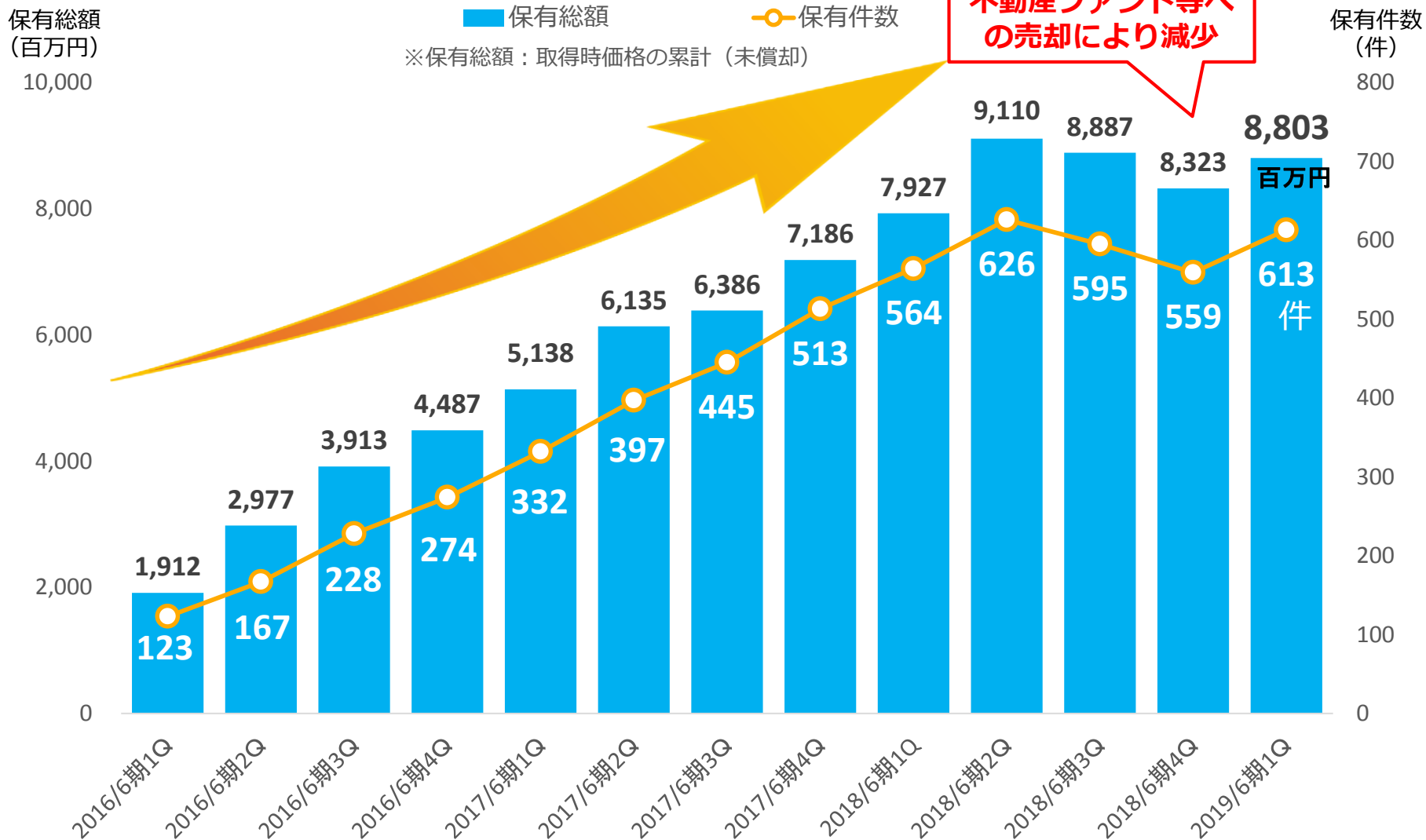


ハウス・リースバック事業(単独)





保有総額・保有件数



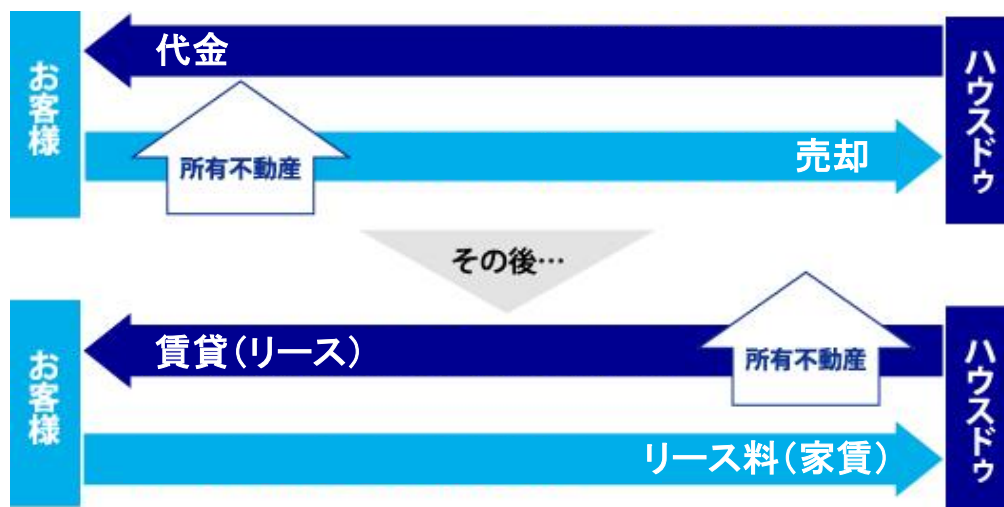
「住みながら、売却できる。」

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

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



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

「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。



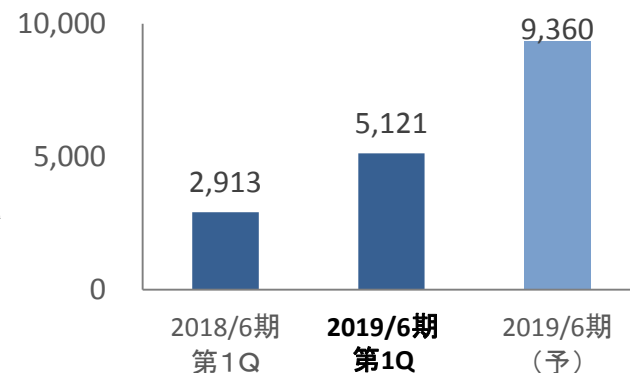
- ・「住みながら売却できる」ニーズ
- ・家賃(インカム)+売却(キャピタル)
- ・高齢化社会、人口減少時代の
不動産有効活用
- ・不動産ストックの流動化
資産⇒資金化
資金を市場に還流させ、
経済活性化に一躍を担う



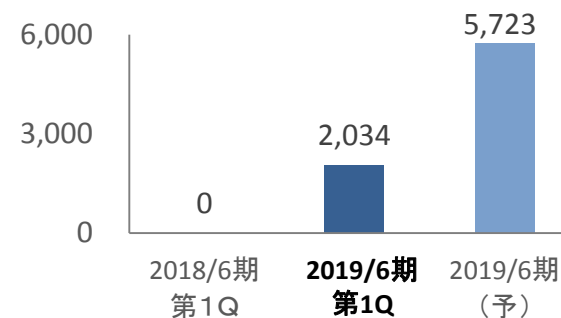
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	97	198	1,000	19.8%
営業利益 (百万円)	29	30	384	7.8%
営業利益率 (%)	30.2%	15.3%	38.4%	—
不動産担保融資実行件数	34	53	330	16.1%
不動産担保融資残高 (百万円)	2,913	5,121	9,360	—
リバースモーゲージ保証件数	—	48	653	7.4%
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	—	2,034	5,723	—

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

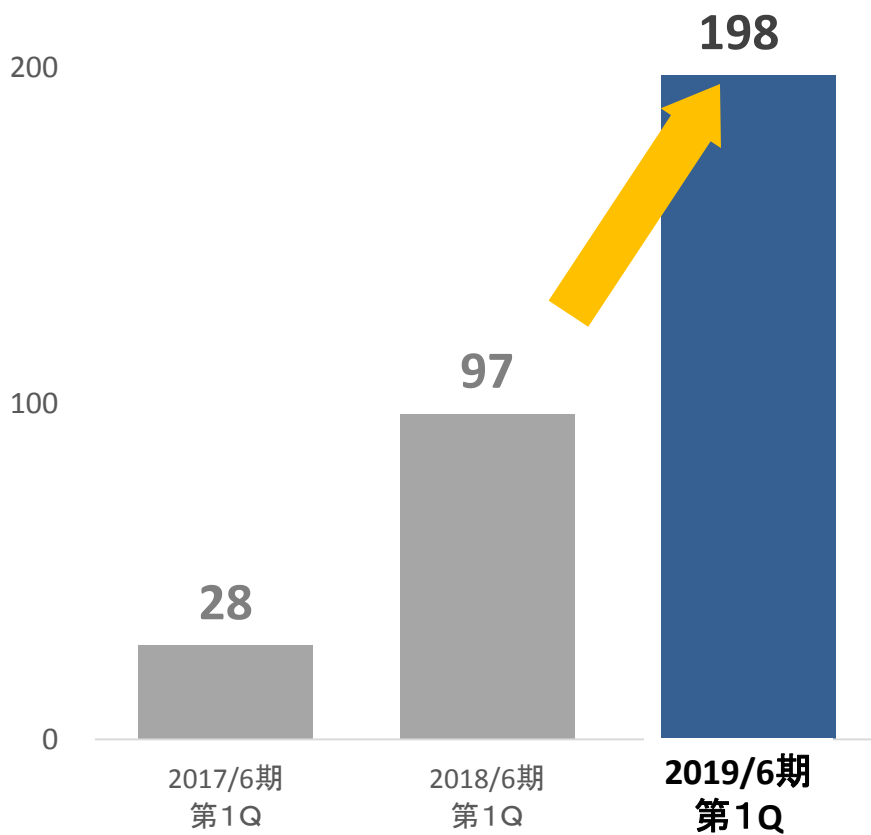


- 不動産担保ローン残高 225件 51.2億円
- リバースモーゲージ保証残高 164件 20.3億円
- リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関拡大に注力➡体制整備に向け人材投資、シンジケートローンのアレンジメントフィー（18百万円）発生もあり、販管費増加



売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
103.4%増



進捗率
19.8%



営業利益推移

営業利益
(百万円)

60

■ 営業利益 ● 営業利益率

40

20

0

2017/6期
第1Q

2018/6期
第1Q

2019/6期
第1Q

9

34.5%

29

30.2%

30

15.3%

営業利益率
(%)

100%

80%

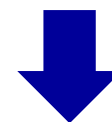
60%

40%

20%

0%

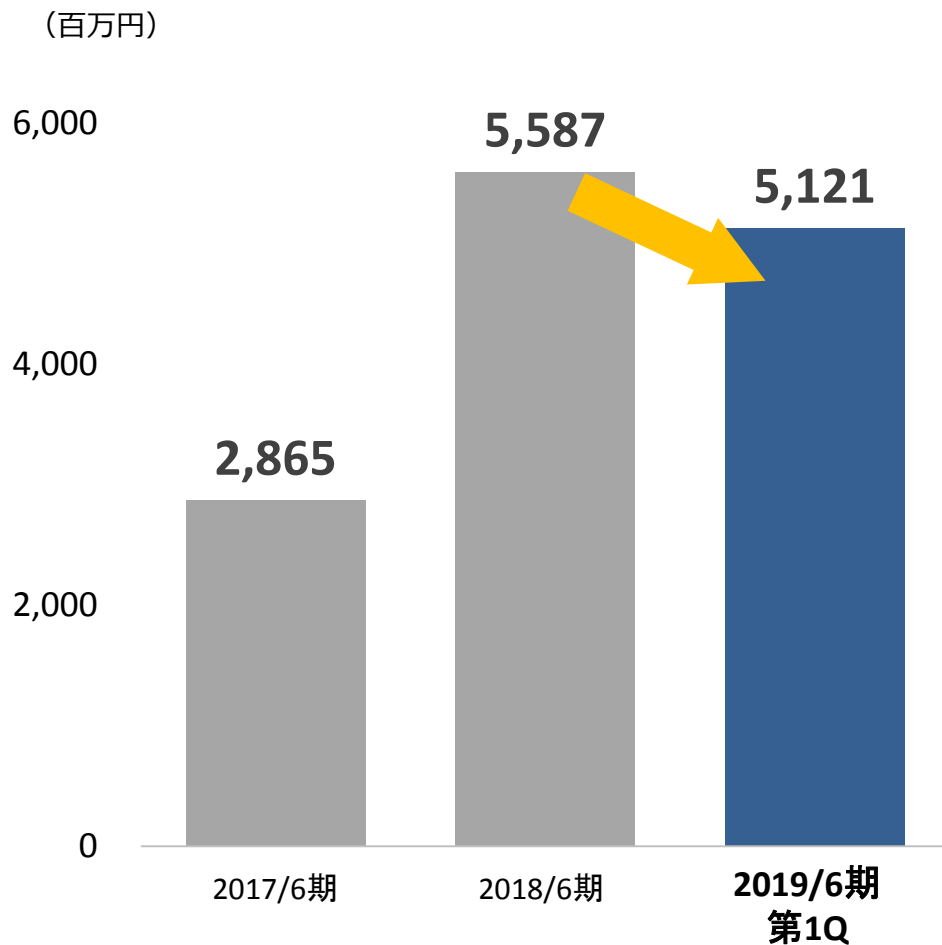
**営業利益
3.2%増**



**進捗率
7.8%**



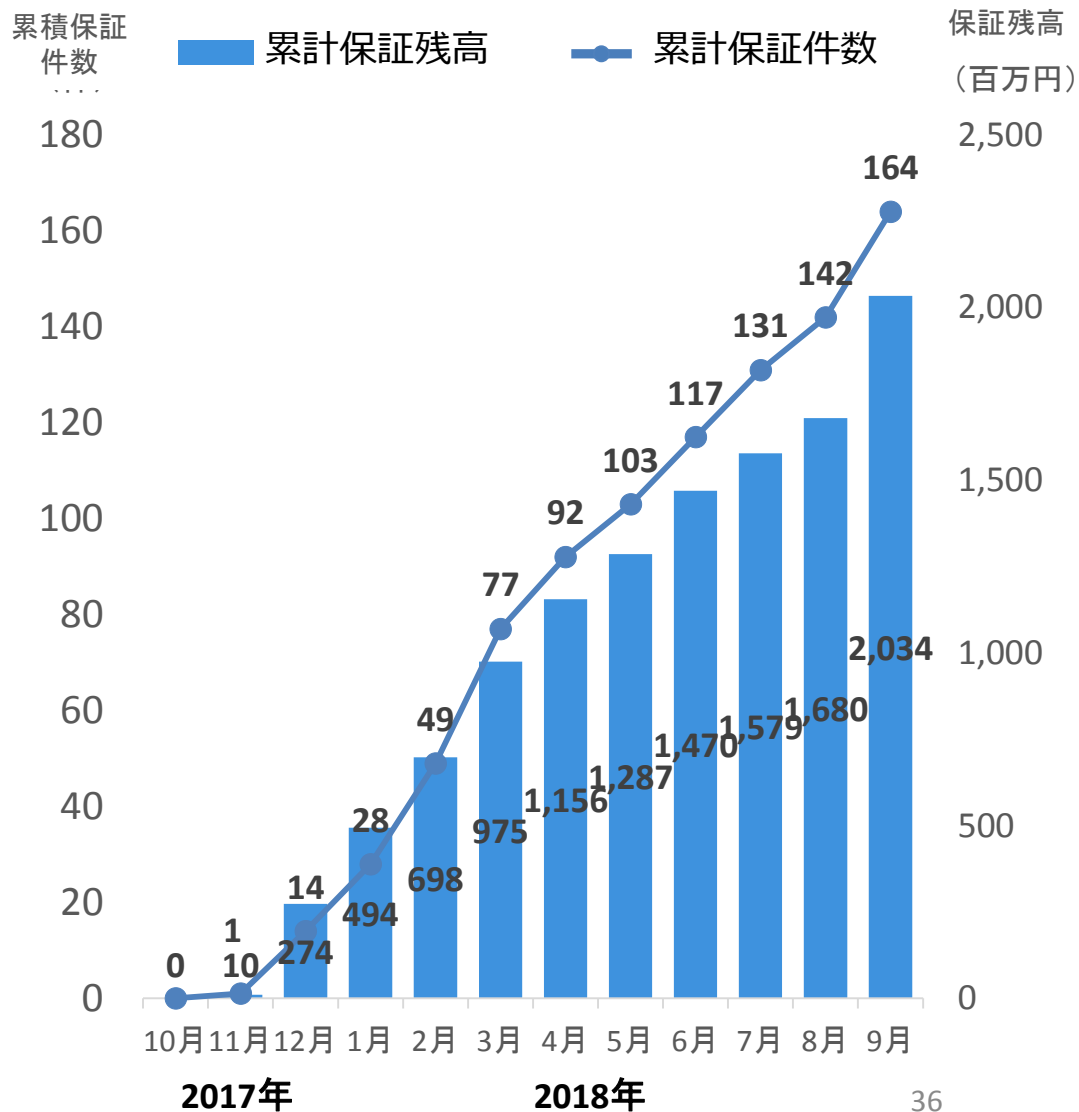
融資残高の推移



不動産担保融資残高 51.2億円

- ・ 破産更生債権等へ振替 約7.6億円
➡ 担保物件の処分は、破産管財人と任意売却等の協議
- ・ 担保物件は、第三者の不動産鑑定評価により、債権額を上回る
➡ 年率20%の遅延損害金含め全額回収の見込み

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 164件
保証残高 20.3億円

**提携金融機関を
順次拡大**

- 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)



大阪信用金庫様 発売記念セレモニー

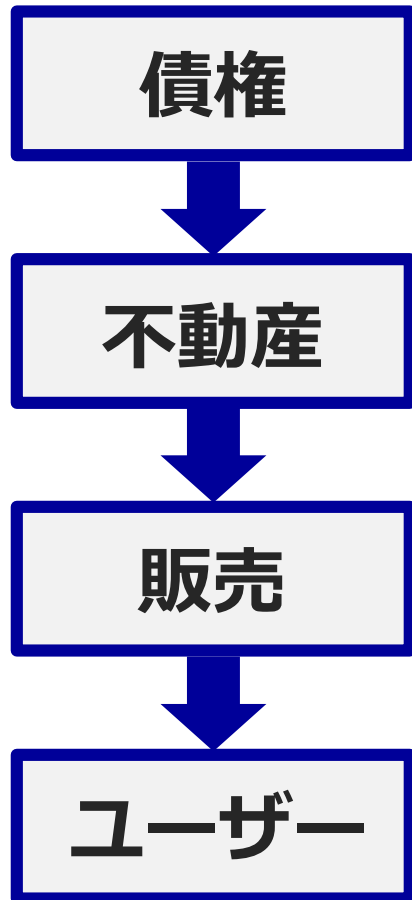


飯能信用金庫様 発売記念セレモニー



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！】



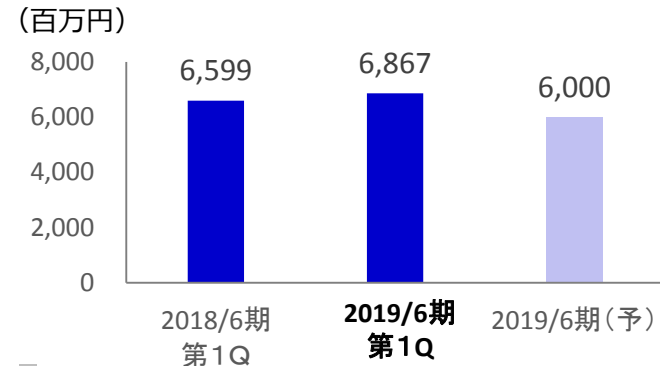
(直接販売)
中間マージン
無し



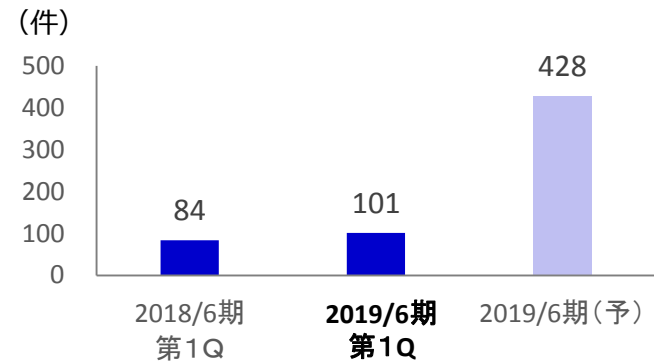
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,383	2,098	8,911	23.5%
営業利益 (百万円)	254	150	827	18.1%
営業利益率 (%)	10.7%	7.2%	9.3%	—
取引件数	84	101	428	23.6%

たな卸資産の推移



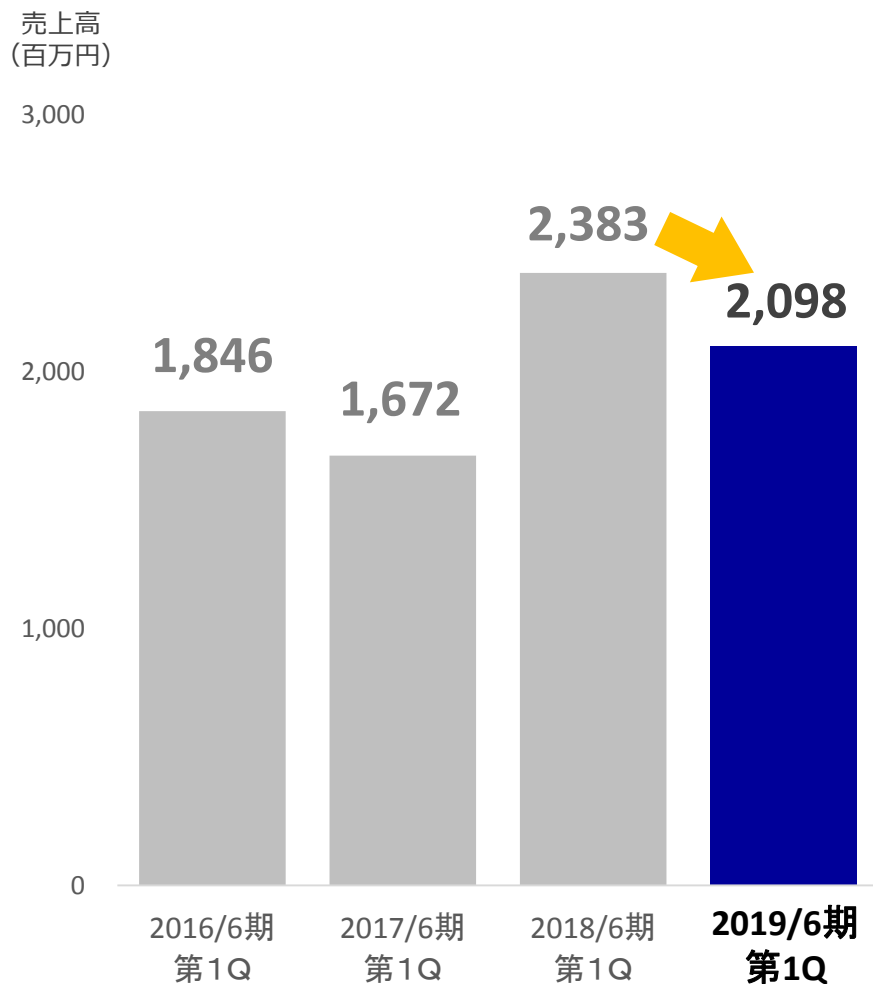
取引件数の推移



- 前期比減は、前期の大型案件（2件595百万円）の影響 超低金利政策継続により、実需の動きは堅調に推移
- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れ強化でシナジーを発揮
- 商品在庫は、50～60億円程度を維持

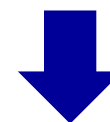


売上高推移



売上高 12.0%減

・前期の大型案件
(2件595百万円) の影響



進捗率 23.5%

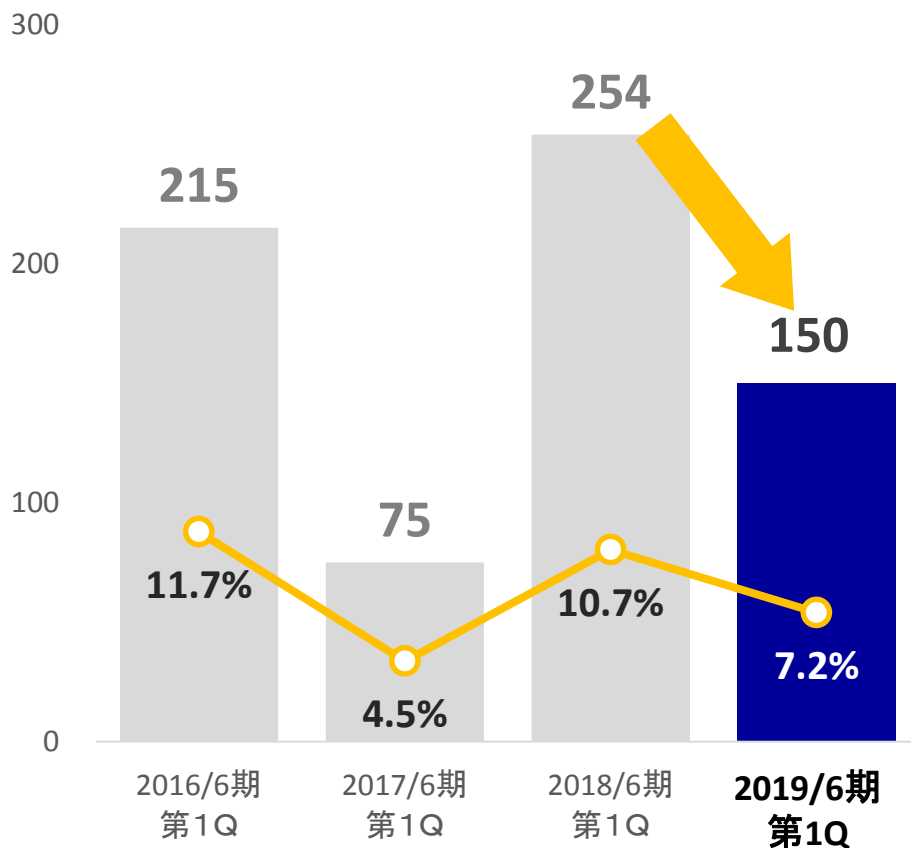


営業利益推移

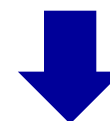
営業利益
(百万円)

■ 営業利益 ○ 営業利益率

営業利益率
(%)



**営業利益
40.9%減**



**進捗率
18.1%**



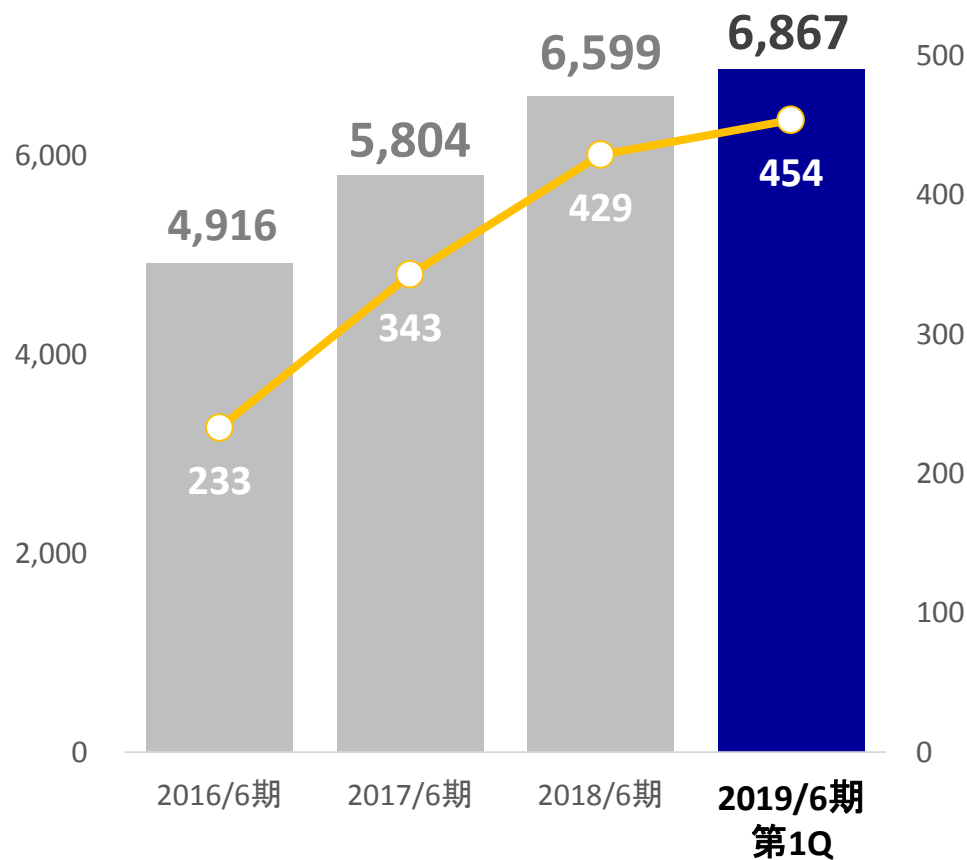
たな卸資産推移

たな卸資産
(百万円)

■ たな卸資産

○● 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)



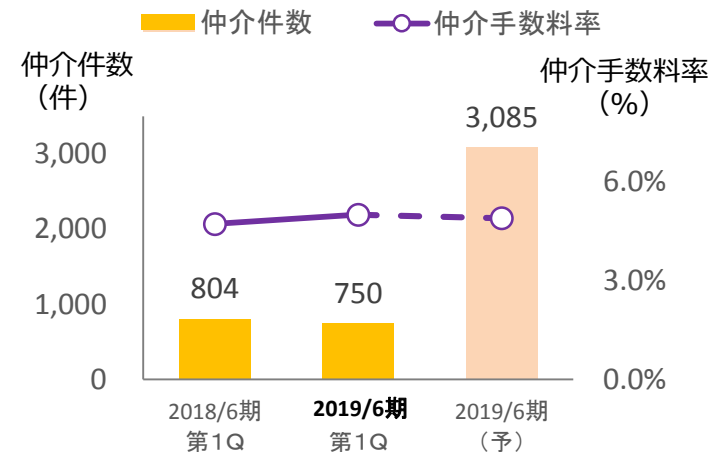
- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れ

- 在庫50~60億円程度継続し回転率重視

売上高・営業利益推移

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高（百万円）	526	492	2,075	23.7%
営業利益（百万円）	139	99	478	20.7%
営業利益率（%）	26.5%	20.1%	23.1%	—
仲介件数	804	750	3,085	24.3%
仲介手数料率	4.73%	5.01%	4.90%	—

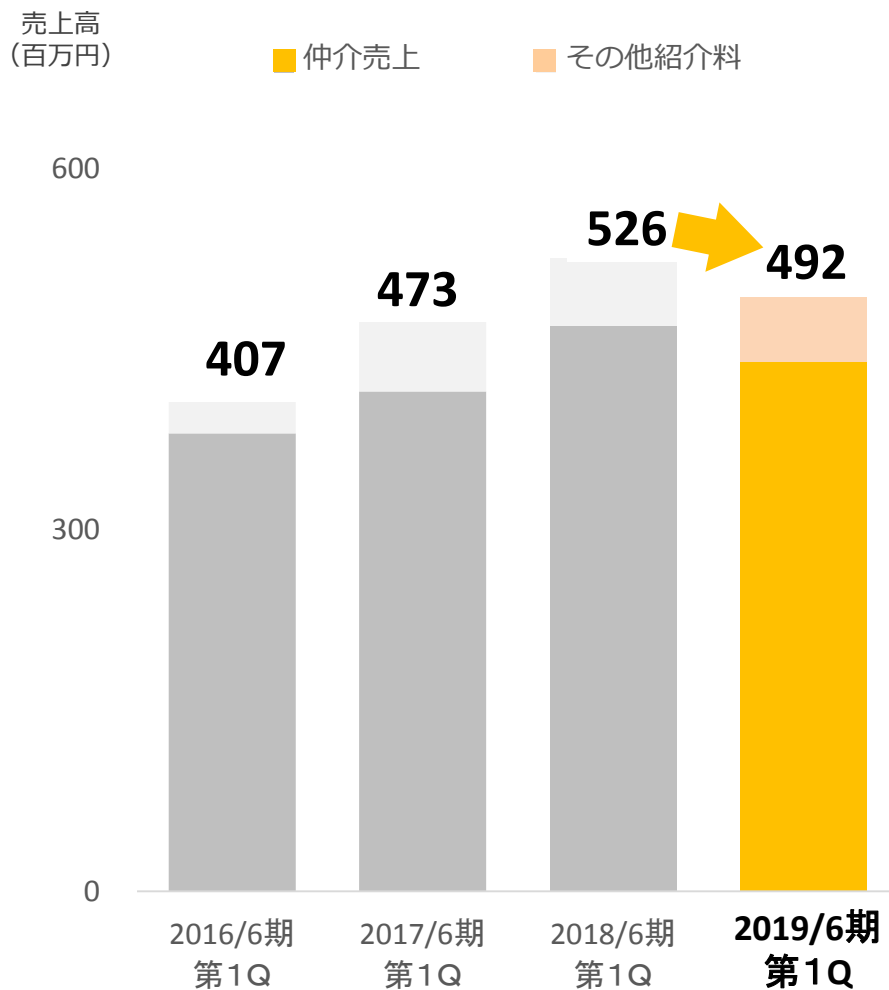
仲介件数・手数料率の推移



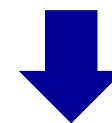
- **仲介件数** 前年同期比6.7%減 直営店1店舗閉店の影響
- ストック型収益事業への人財シフトに向けて育成に注力
- 仲介を起点にシナジーを効かせ、リフォームや買取を推進する
(FCのモデル店としての役割を担う)



売上高推移



売上高
6.3%減

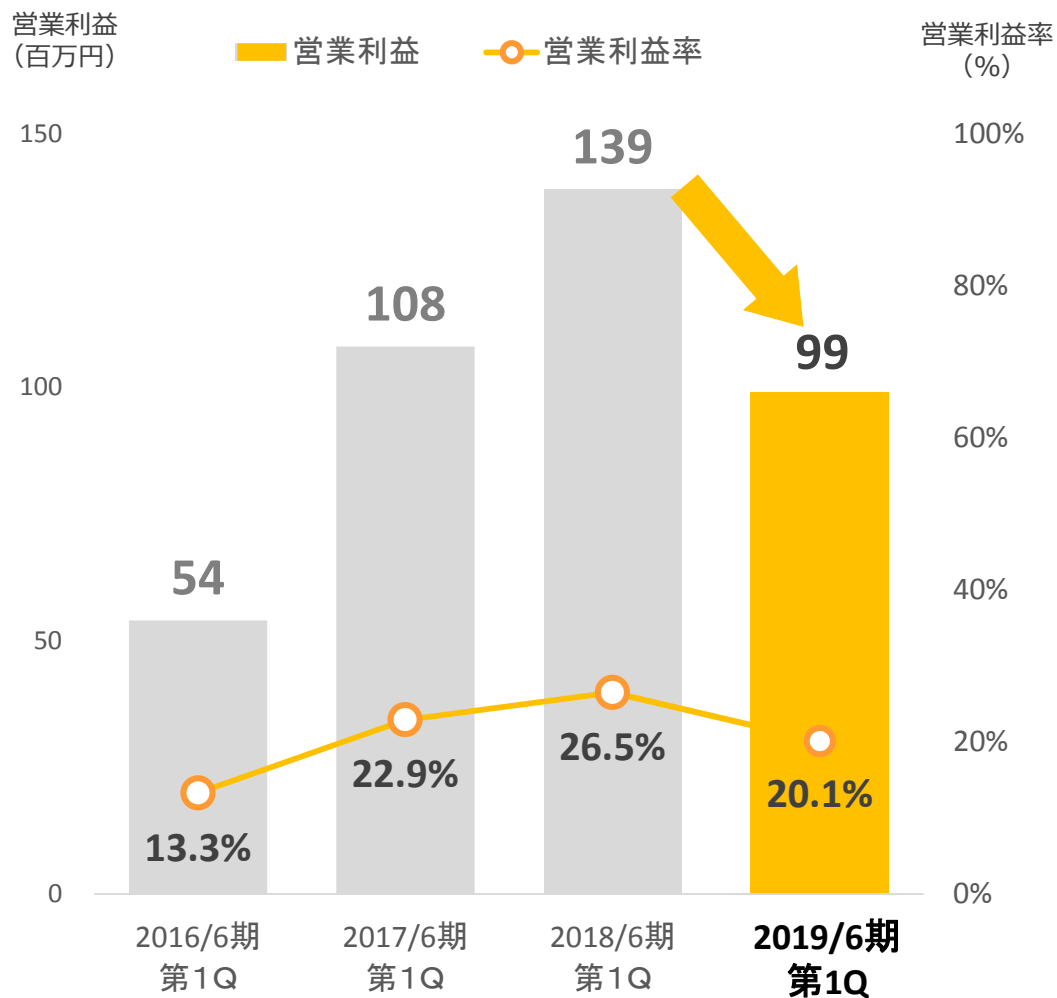


進捗率
23.7%

- ・ 直営店1店舗閉店の影響
- ・ 注力事業への人財シフトに向け、若手育成



営業利益推移



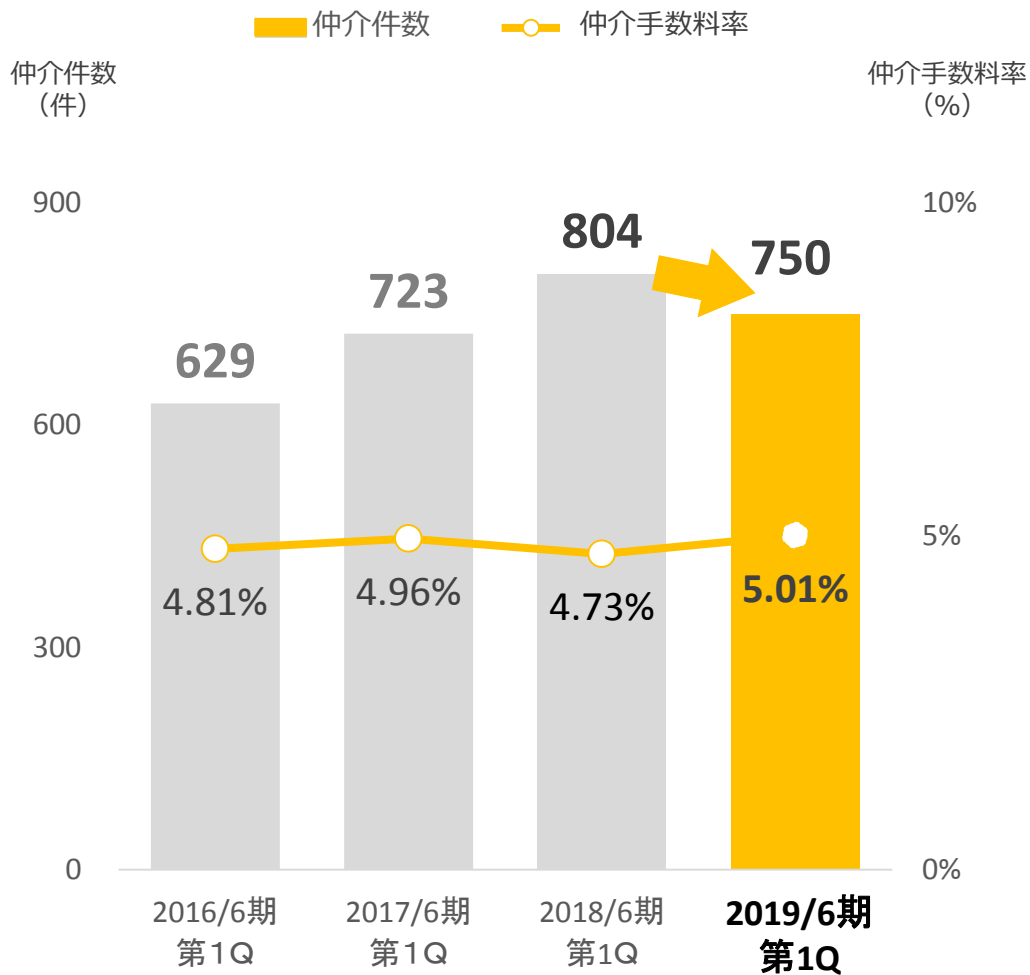
**営業利益
28.8%減**



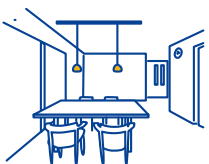
**進捗率
20.7%**



仲介件数・手数料率の推移



**仲介件数
6.7%減**



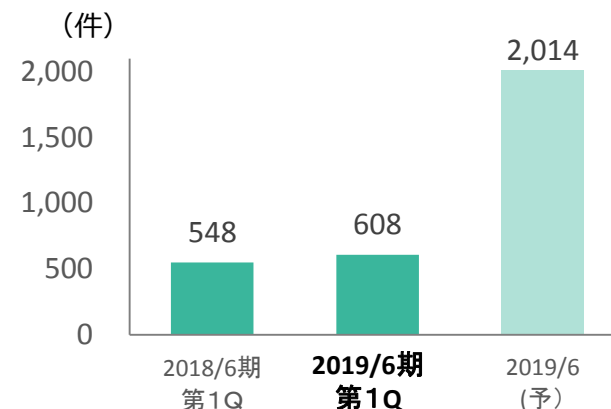
リフォーム事業



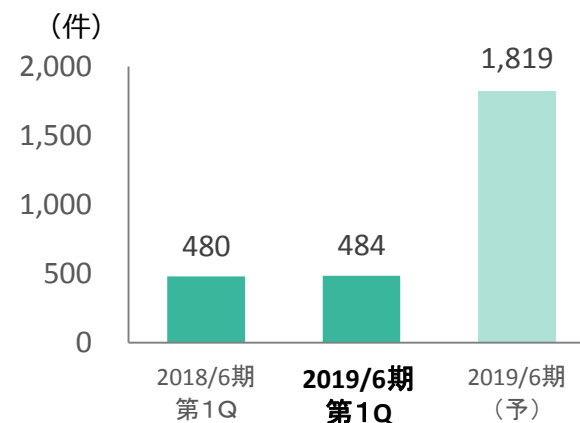
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第1Q	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	636	694	3,094	22.4%
営業利益 (百万円)	32	46	289	15.9%
営業利益率 (%)	5.1%	6.8%	9.4%	—
リフォーム契約件数	548	608	2,014	30.1%
リフォーム引渡件数	480	484	1,819	26.6%

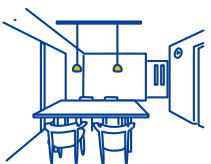
リフォーム契約件数の推移



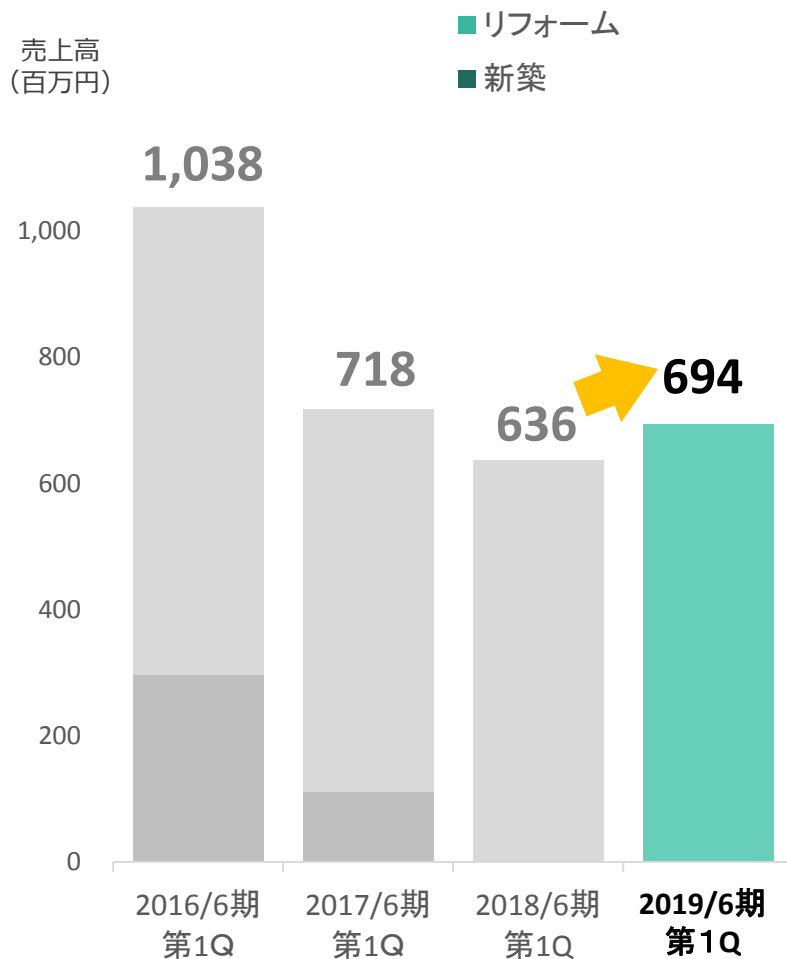
リフォーム引渡件数の推移



- 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
- 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



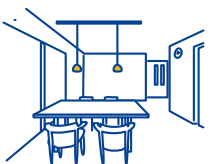
売上高推移



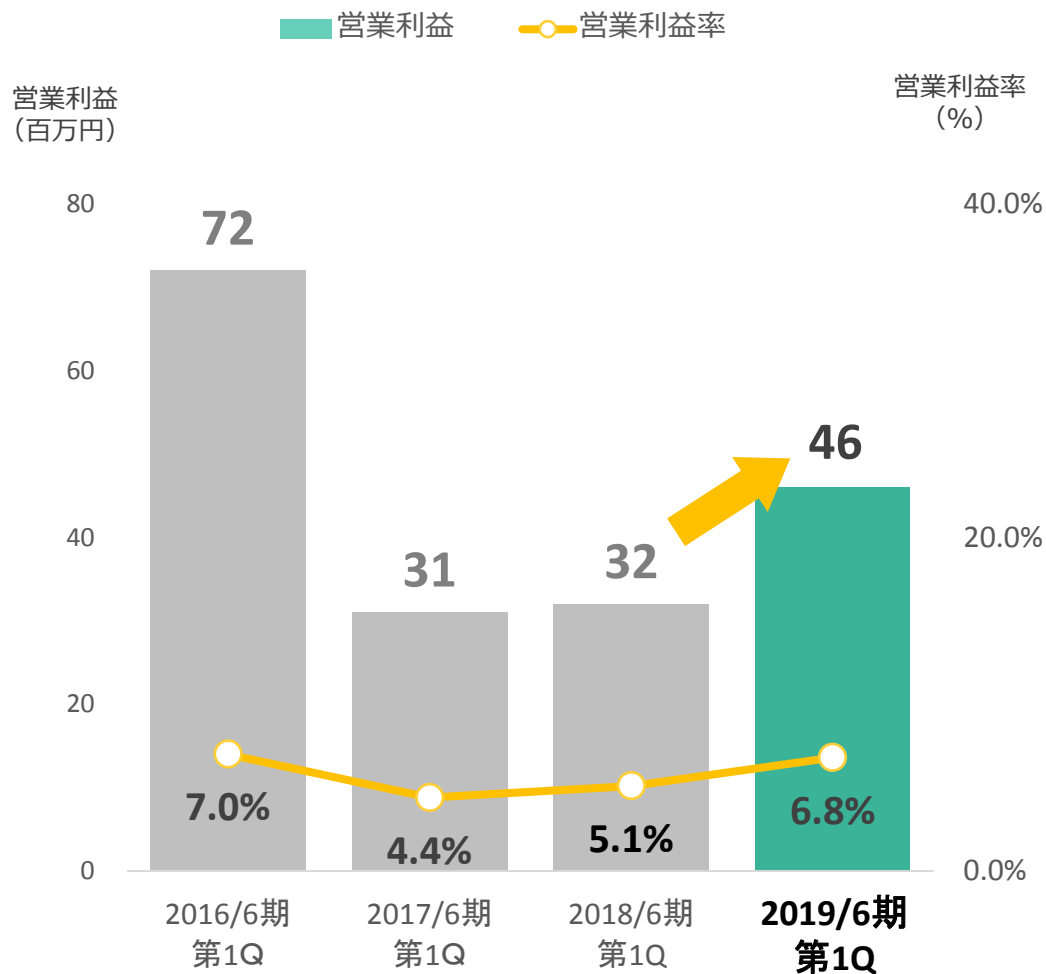
売上高
9.1%増



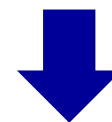
進捗率
22.4%



営業利益推移



**営業利益
45.3%増**



**進捗率
15.9%**

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期第1Q		2019/6期第1Q		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	1,454	31.2%	1,829	30.1%	25.8%
人件費	703	15.1%	852	14.0%	21.2%
広告宣伝費	306	6.6%	316	5.2%	3.3%
事務所維持費	61	1.3%	78	1.3%	28.6%
その他	383	8.2%	582	9.6%	51.7%
(売上総利益)	1,890	40.6%	2,300	37.9%	

- 売上高販管費率 前年同期 31.2% → 30.1%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、広告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、不動産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等の増加、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期 第1Q	増減
流動資産	16,338	16,197	▲141
現金及び預金	3,694	3,665	▲29
たな卸資産	6,599	6,867	+268
その他	6,045	5,664	▲381
固定資産	14,282	15,557	+1,275
有形固定資産	13,080	13,563	+483
無形固定資産	96	102	+6
投資その他の資産	1,106	1,890	+784
資産合計	30,621	31,754	+1,133

(百万円)

	2018年6月期	2019年6期 第1Q	増減
負債	20,934	22,198	+1,264
流動負債	10,060	12,144	+2,084
固定負債	10,874	10,054	▲820
純資産	9,686	9,556	▲130
株主資本	9,669	9,547	▲122
その他包括利益累計	▲4	▲16	▲12
新株予約権	21	24	+3
負債純資産合計	30,621	31,754	+1,133

自己資本比率： 31.6% → 30.0%

- たな卸資産の増加は、販売用不動産及び仕掛販売用不動産の増加によるもの
- 流動資産その他の減少は、営業貸付金から破産更生債権へ科目振替を行ったこと等によるもの
- 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
- 投資その他の資産の増加は、破産更生債権等の増加によるもの

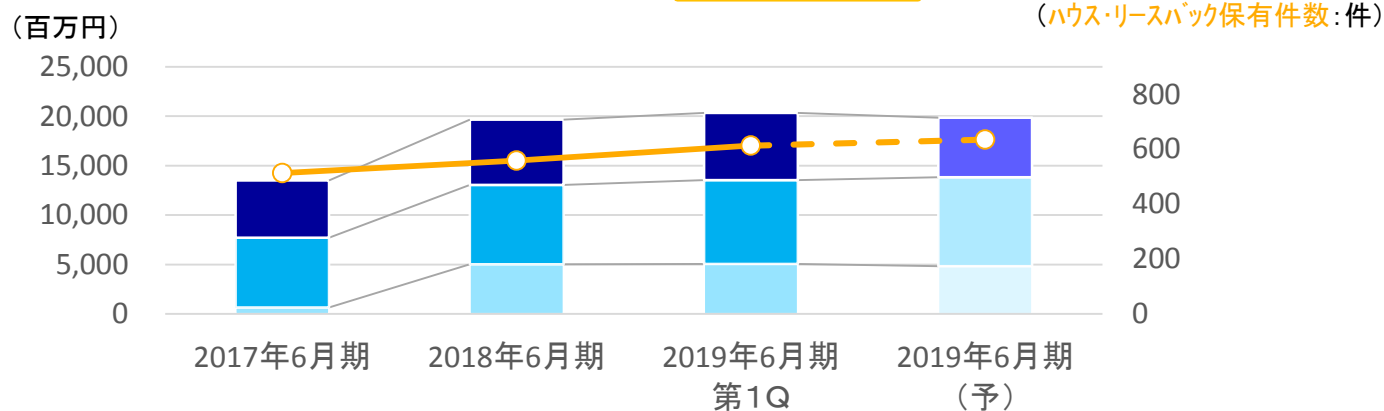
- 流動負債の増加は、短期借入金の増加等によるもの
- 固定負債の減少は、長期借入金の減少等によるもの
- 株主資本の減少は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの

たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2017年6月期	2018/6期	2019/6期 第1Q	2019/6期 (予)
たな卸資産	5,804	6,599	6,867	6,000
固定資産(建物・土地)	7,710	13,046	13,531	13,842
内ハウス・リースバック	7,043	8,004	8,469	8,916
内一棟収益等	667	5,042	5,061	4,926
ハウス・リースバック 累計保有件数	513	559	613	635



- 販売用不動産は、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
- 配当性向30%以上を基本水準と定め実施予定

	2018年6月期	2019年6月期 当初予想
1株当たり配当額 (円) ※1	45	31
配当総額 (百万円)	436	600
1株当たり利益 (円) ※2	74.94	102.32
配当性向 (%)	30.0%	30%以上

※ 1:2018年6月は分割前の配当額

※ 2:2018年7月1日付の2分割後の株式数で算定

■ 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)

日付	リリース内容
7月2日	シェアードリサーチ社による企業徹底分析レポート公開のお知らせ
7月9日	ハウス・リースバック 年間問い合わせ件数 9,000件突破！
7月26日	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
8月2日	ハウストゥ！グループ“初”海外1号店となる「ハワイ店」をオープン！
8月6日	住みながら売却できる「ハウス・リースバック」が契約数1,000件突破！
8月8日	「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定に関するお知らせ
8月13日	配当予想の修正に関するお知らせ
8月13日	平成30年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結)
8月13日	2018年6月期 決算説明資料
8月31日	定款の一部変更、ストックオプション(新株予約権)の付与及び剰余金の配当に関するお知らせ
9月18日	「ハウス・リースバック 不動産投資家向けセミナー」開催のお知らせ
9月19日	リバースモーゲージ「ゆうゆう人生」の保証事業で知多信用金庫と提携
9月20日	親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ
9月21日	「新潟R住宅連携商品・たいこうリバースモーゲージローン3」の保証事業で地方銀行初 大光銀行と提携
9月28日	株式会社福邦銀行と業務提携のお知らせ

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 第1四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

2019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を上方修正【最終年度】

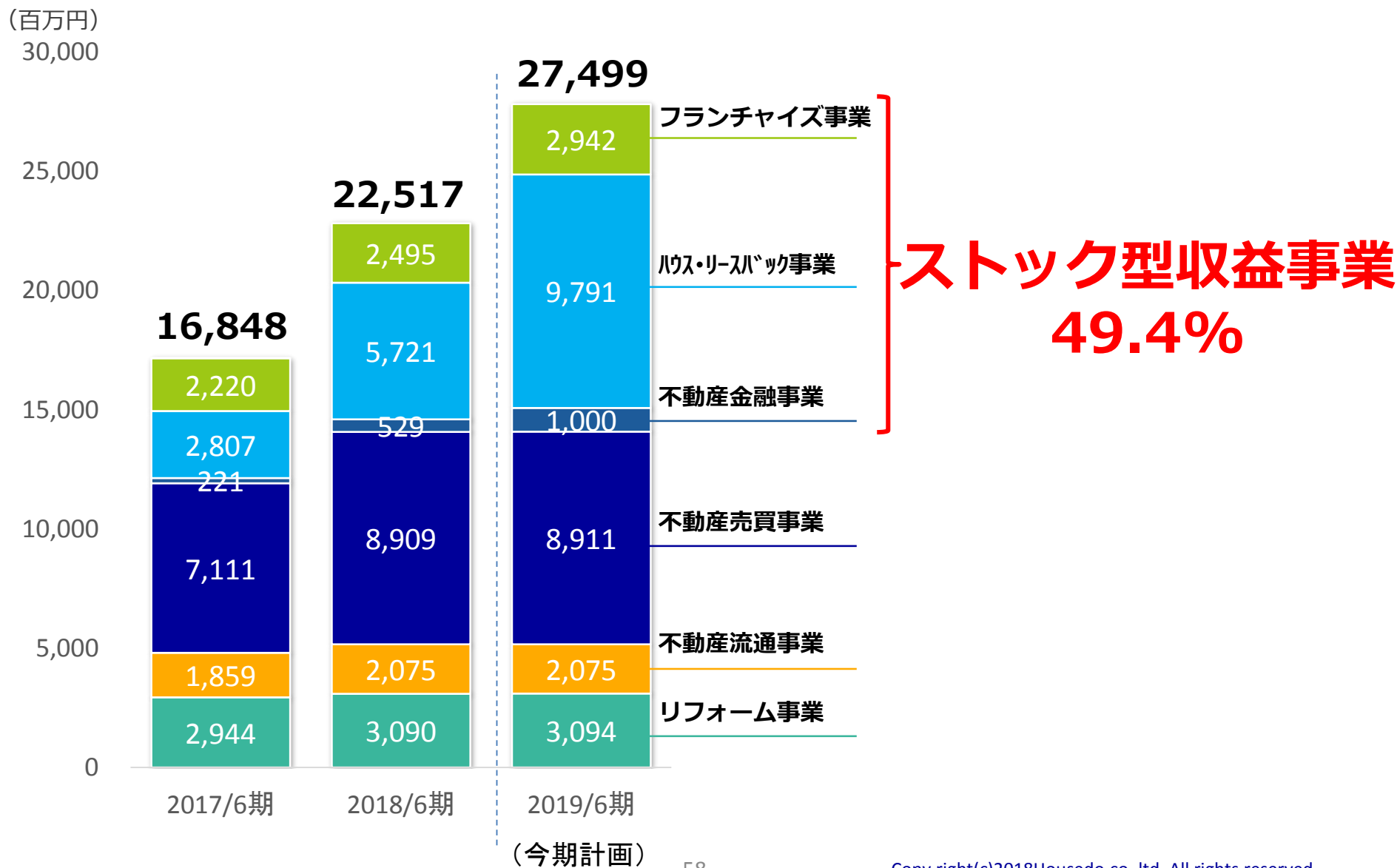


(2017年6月期～2019年6月期)

単位 (百万円)

	2017/6期 実績	2018/6期 実績	2019/6期 当初予想	2019/6期 予想	対前年 増減率	対当初予想 増減率
売上高	16,848	22,517	16,215	27,499	+22.1%	+69.6%
営業利益	1,249	2,116	1,909	3,246	+53.4%	+70.0%
経常利益	1,103	1,908	1,700	3,000	+57.2%	+76.5%
当期 純利益	737	1,279	1,105	1,983	+55.0%	+79.5%

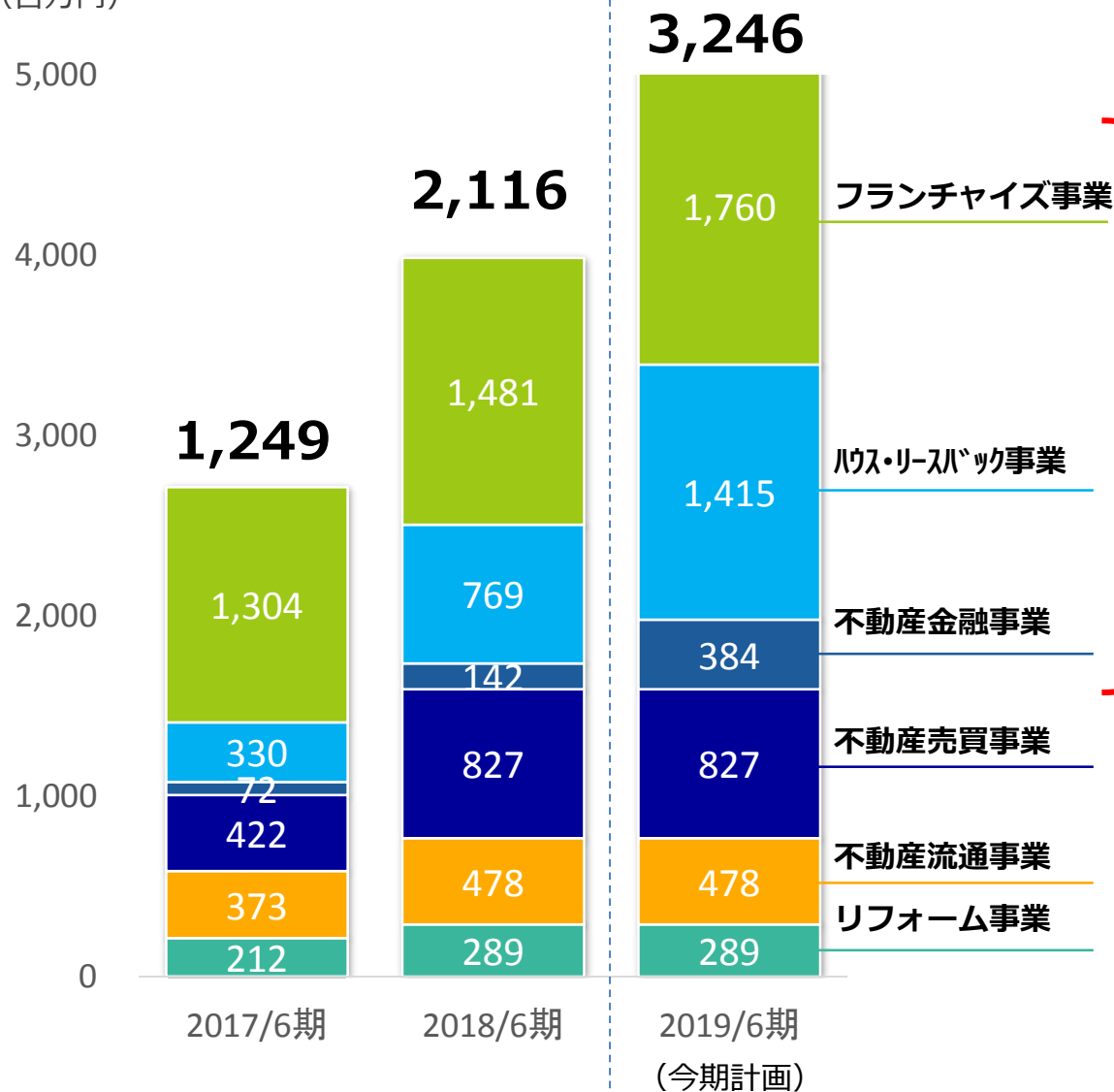
2019年6月期計画：セグメント別売上高



2019年6月期計画：セグメント別営業利益

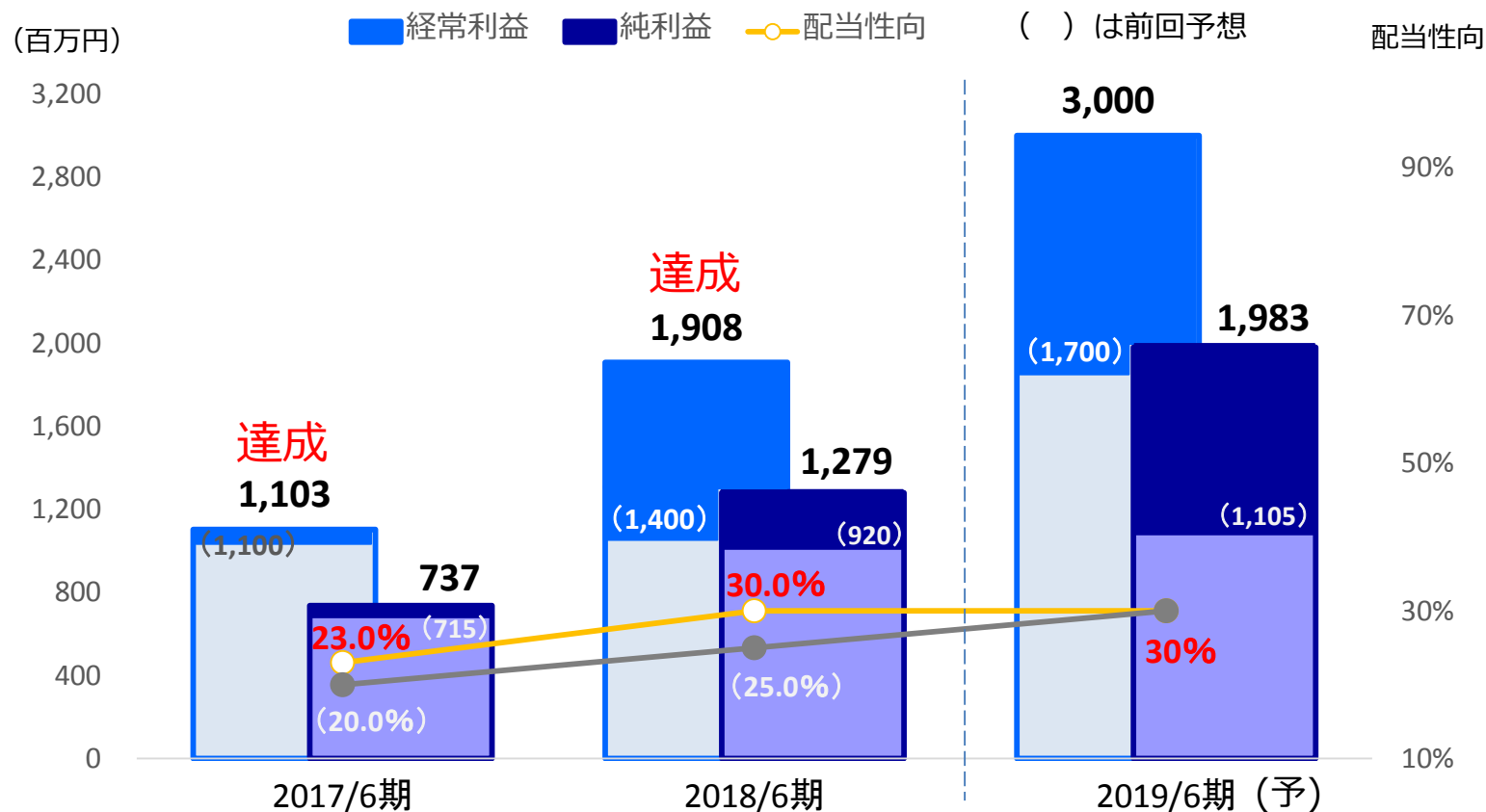


(百万円)



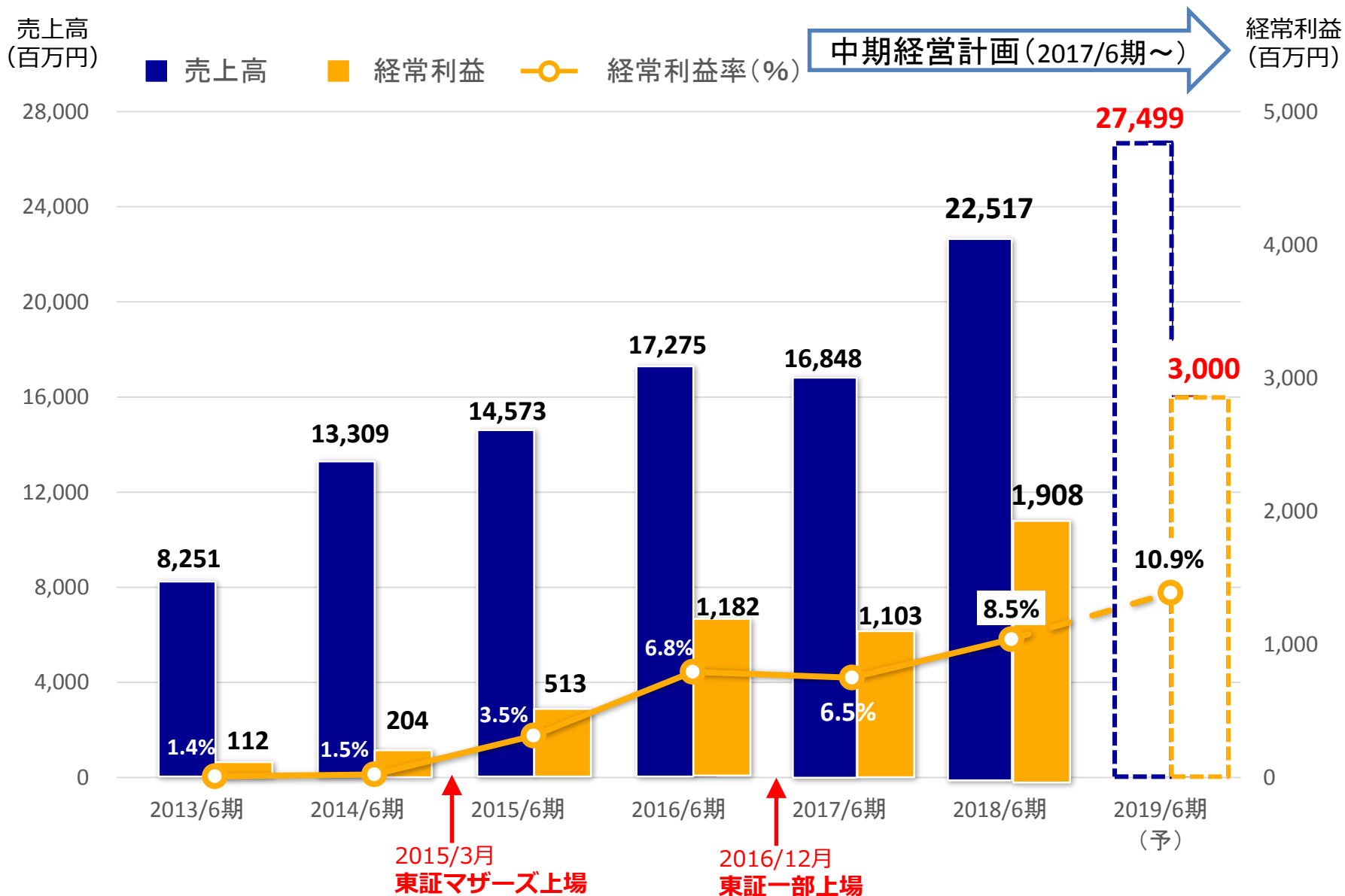
**ストック型収益事業
69.1%**

2016.8.22発表：中期経営計画最終年度を上方修正



	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期 () は前回予想
経常利益 (百万円)	1,103 (1,100)	1,908 (1,400)	3,000 (1,700)
当期純利益 (百万円)	737 (715)	1,279 (920)	1,983 (1,105)
配当性向 (%)	23.0% (20.0%以上)	30.0% (25%以上)	30%以上

業績推移：売上高・経常利益の推移（連結）



1

会社概要

2

2019年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

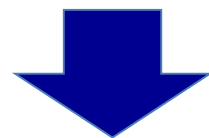
2019年6月期 年度計画及び中期計画

5

成長戦略

- **ハウス・リースバックの取り扱い強化**
- **リバースモーゲージ保証事業強化**
- **空家活用の時間貸し「タイムルーム®」強化**
- **レントドゥ！国内1,000店舗へ強化**

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

WEBプラットフォーム
開発・提供



不動産会社



不動産
オーナー

物件管理
予約管理

空室・空きスペース
の時間貸し

 タイムルーム®



お客様

予約申込
利用料

(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

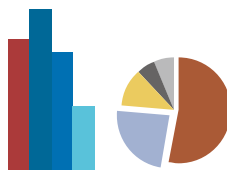
不動産売買仲介専門
✓ 業界第1位のFC店舗数保有

✓ 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



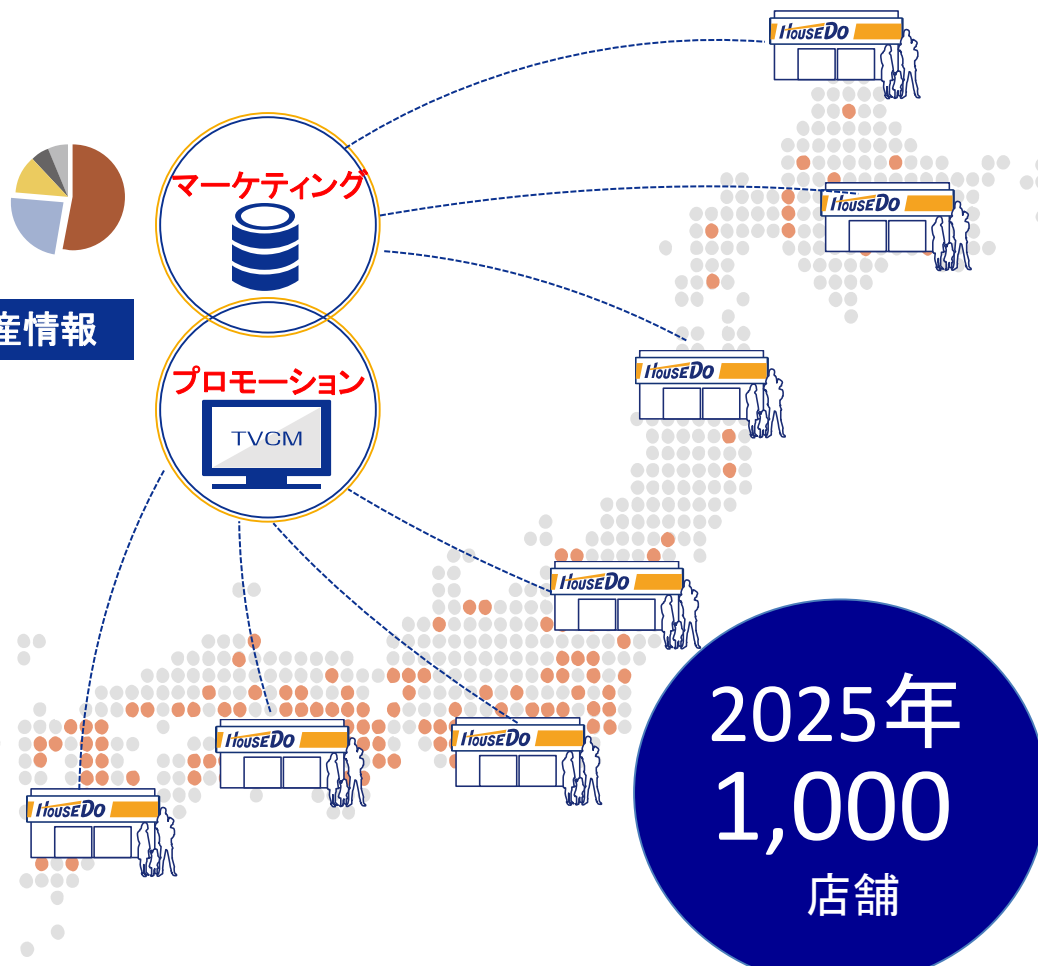
プロモーション



不動産
テック企業



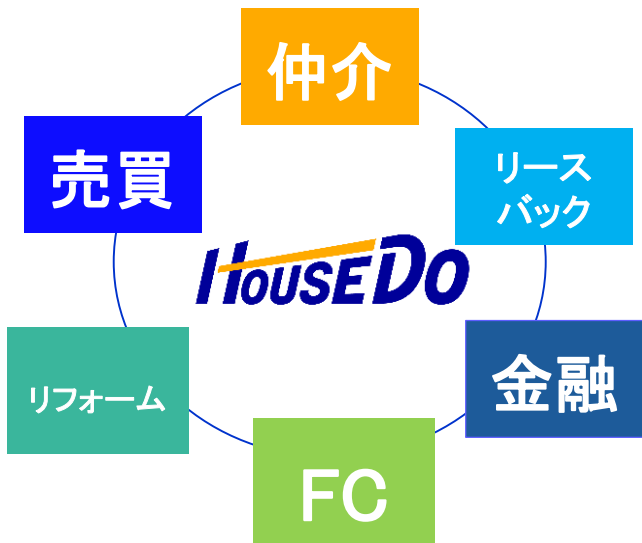
顧客情報



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



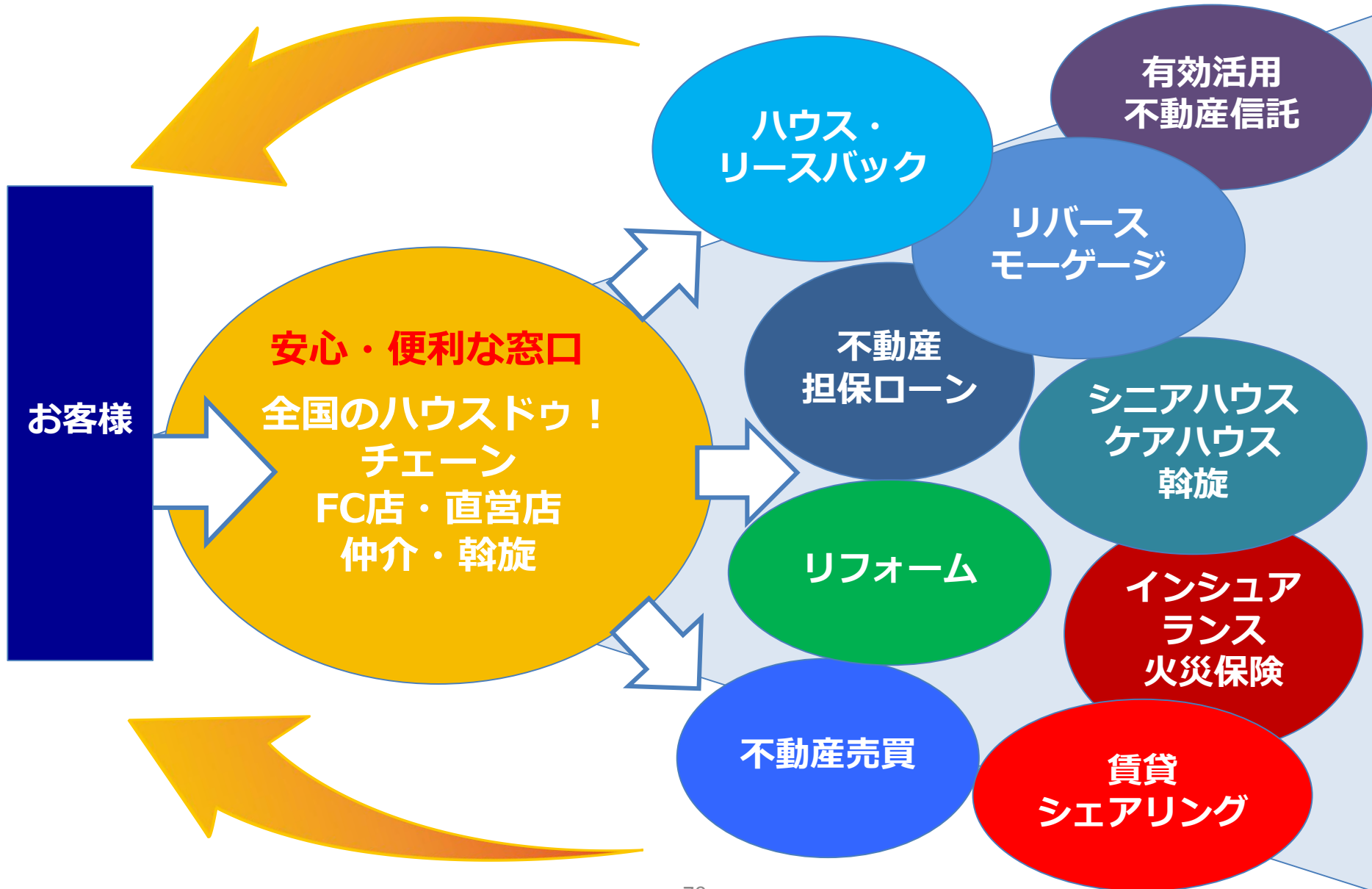
- 土地
- 新築建売
- マンション
- 戸建
- ローン
- 保険

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！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



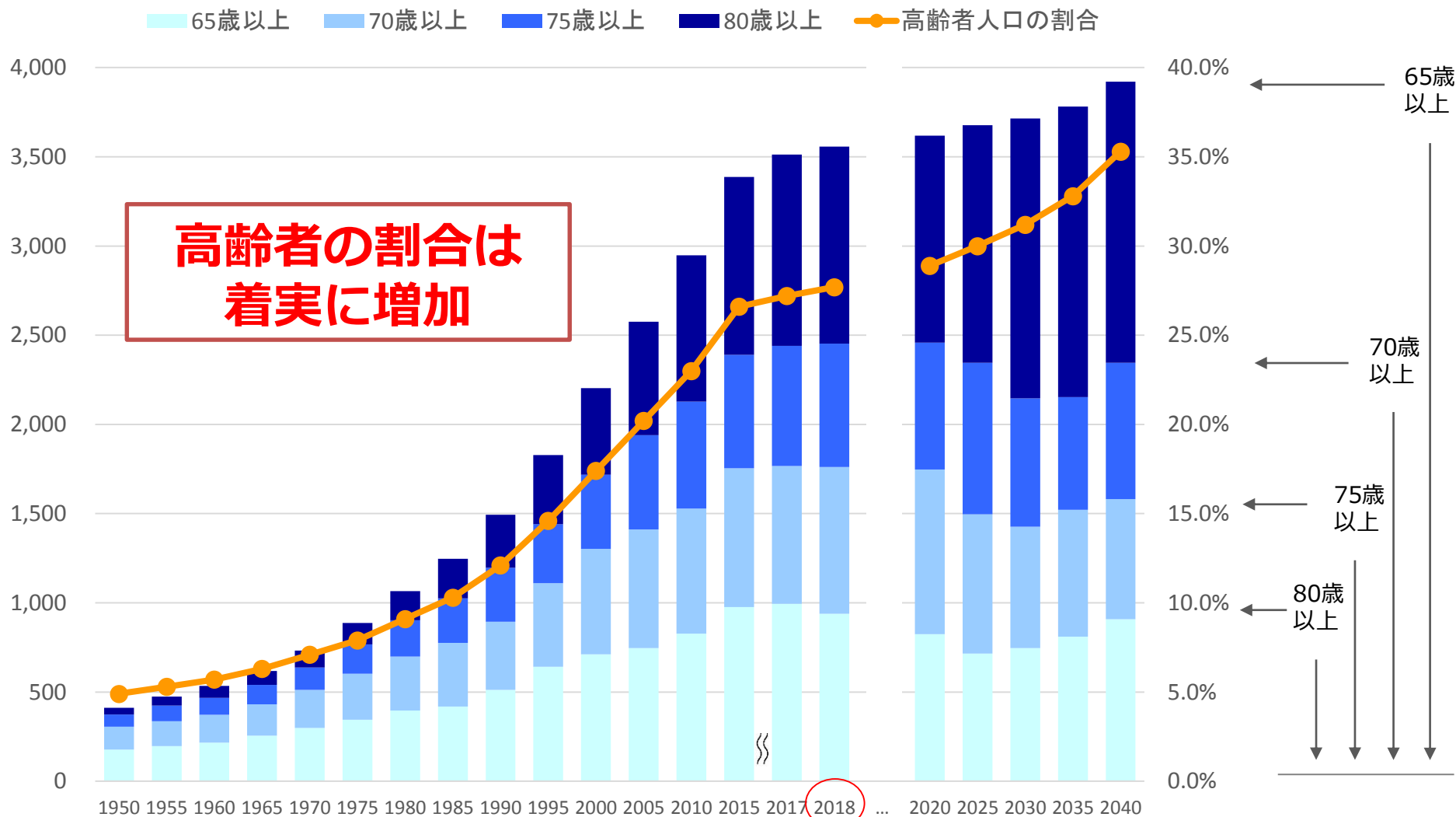
賃貸ビジネス構想

高齢者ビジネス構想

不動産信託構想

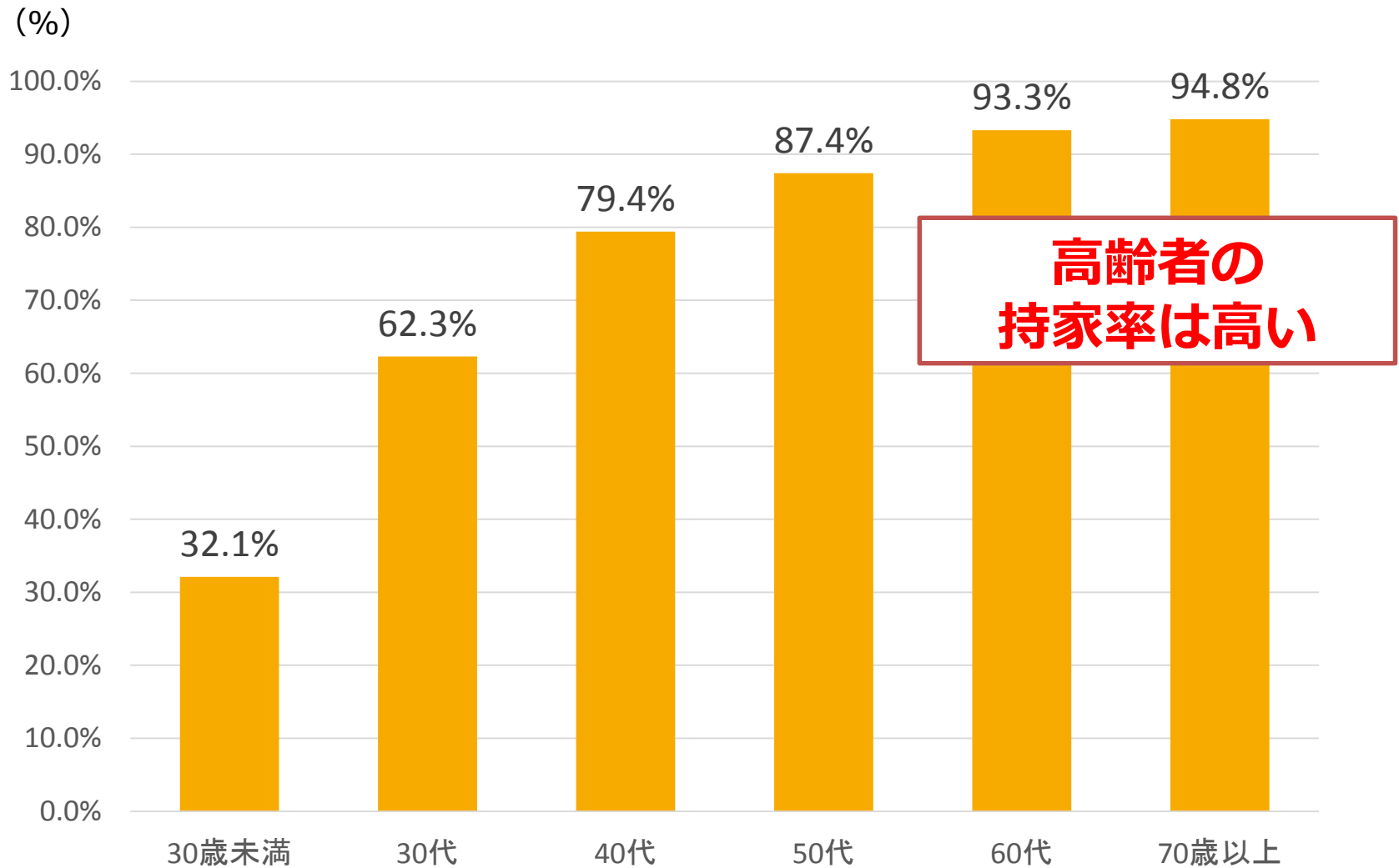
高齢化社会の問題解決を ビジネスチャンスに

高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



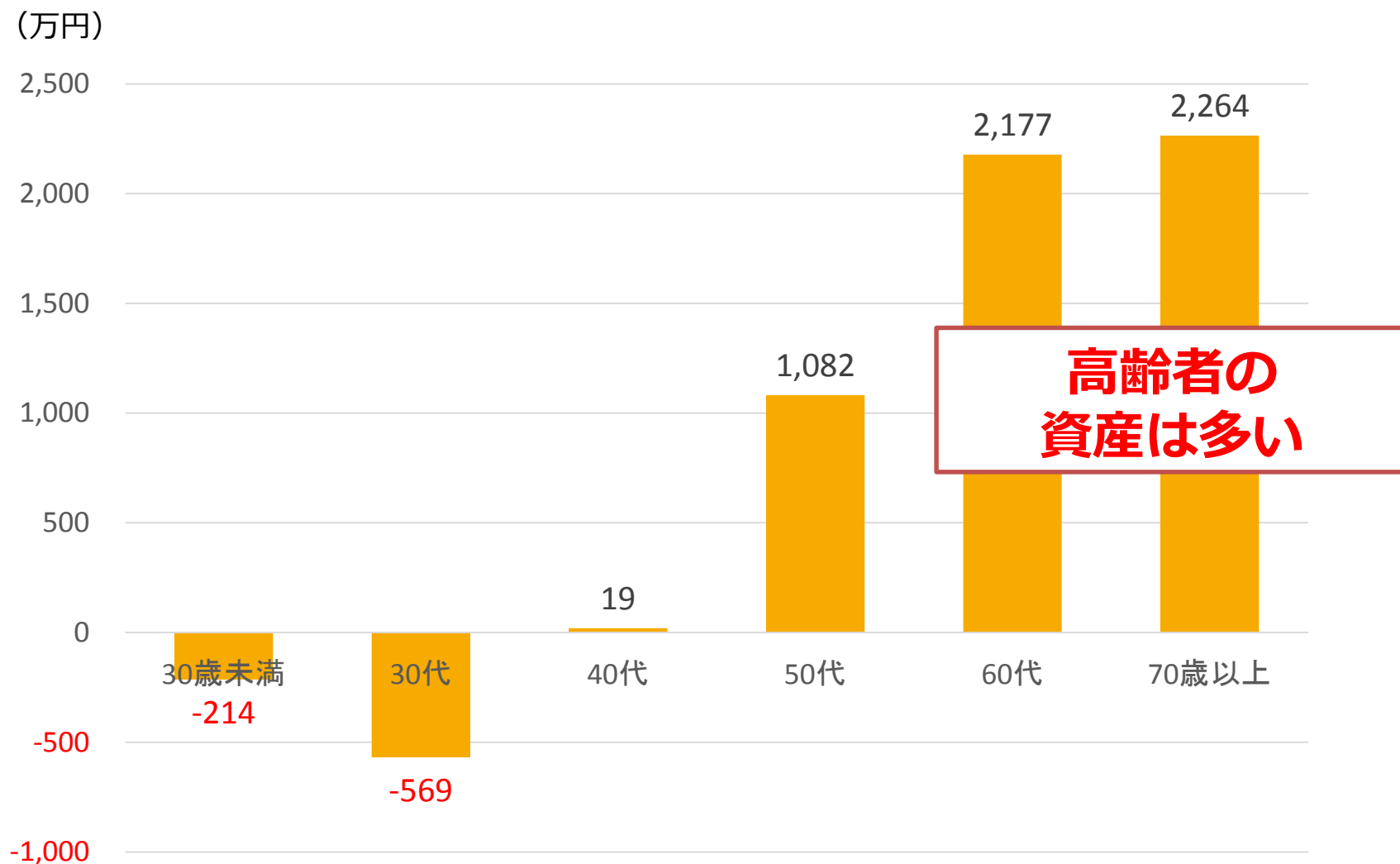
(出所：2018年9月16日発表「統計からみた我が国の高齢者（65歳以上）」より作成)

世帯主の年齢階級別 持家率



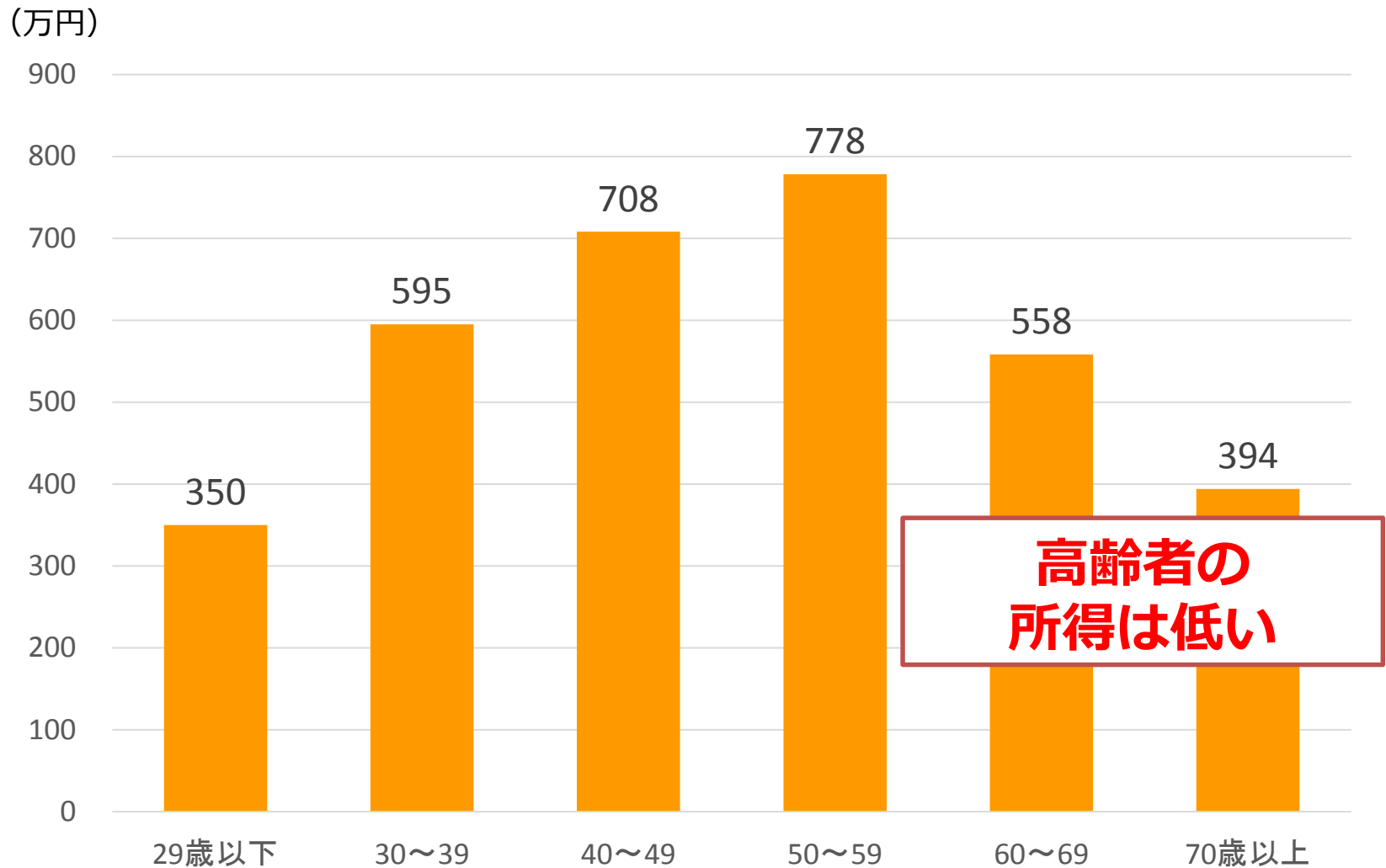
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

世帯主の年齢階級別 正味金融資産（貯蓄－負債）



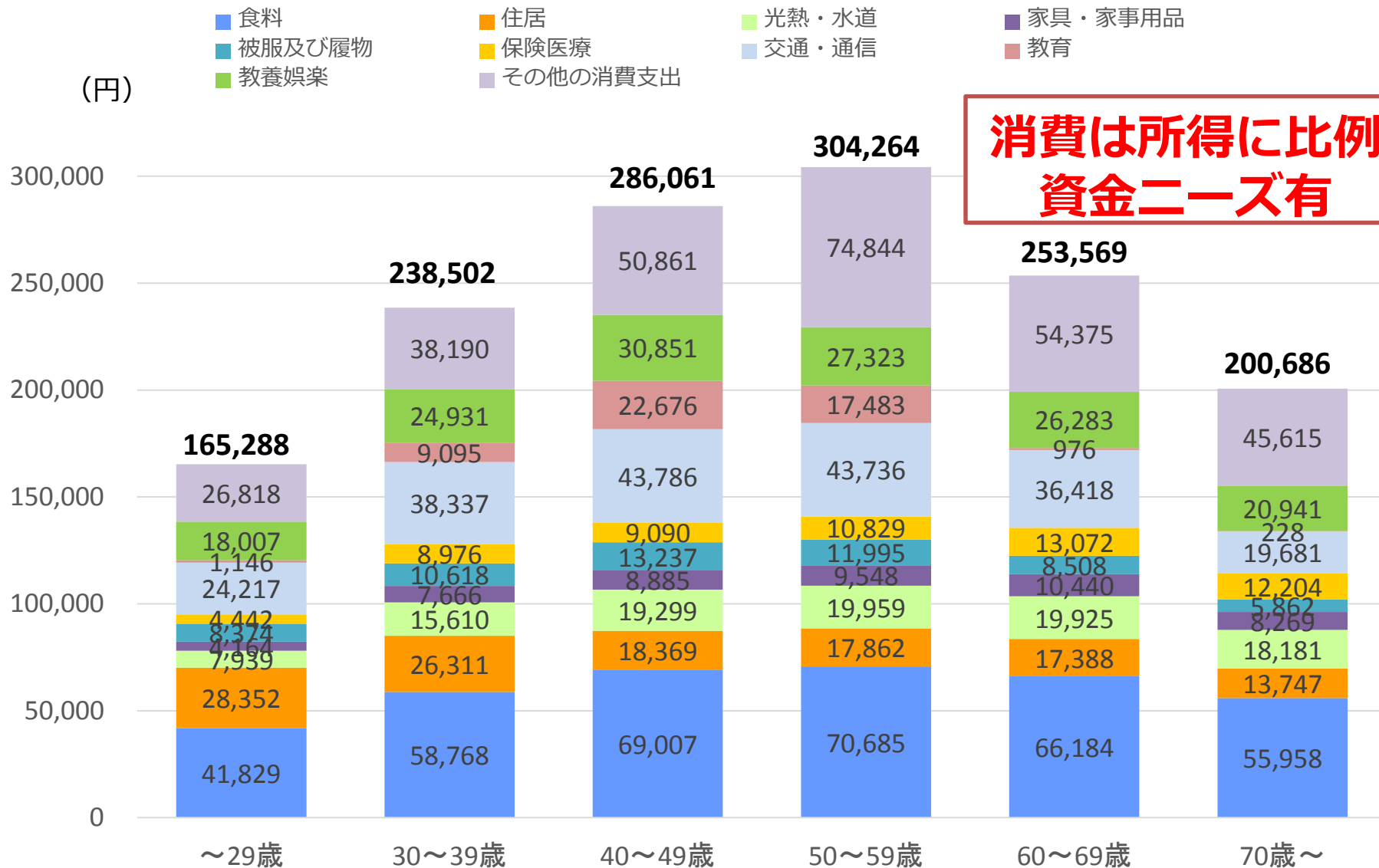
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

世帯主の年齢階級別 年間所得（2017年）



(出所：総務省統計局「家計調査2017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2017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

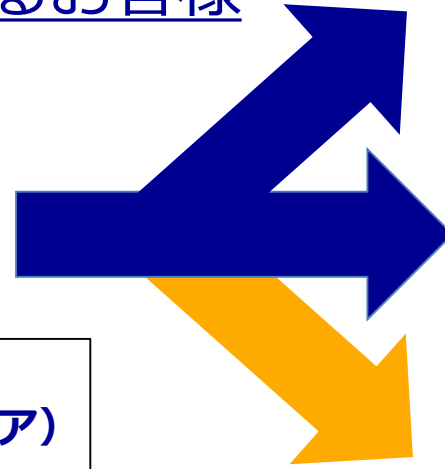
資産を活かし ⇒ 資金を供給

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

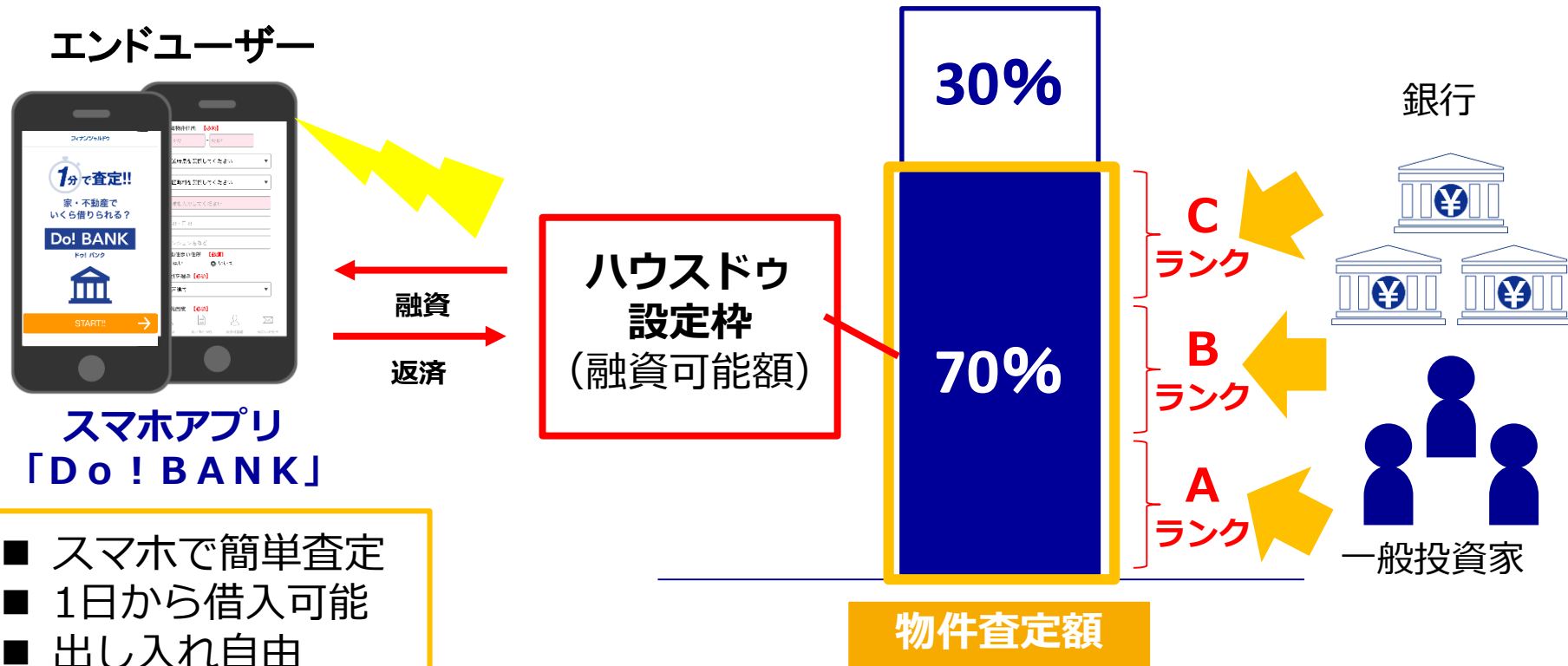
(査定・保証・販売)

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～



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。