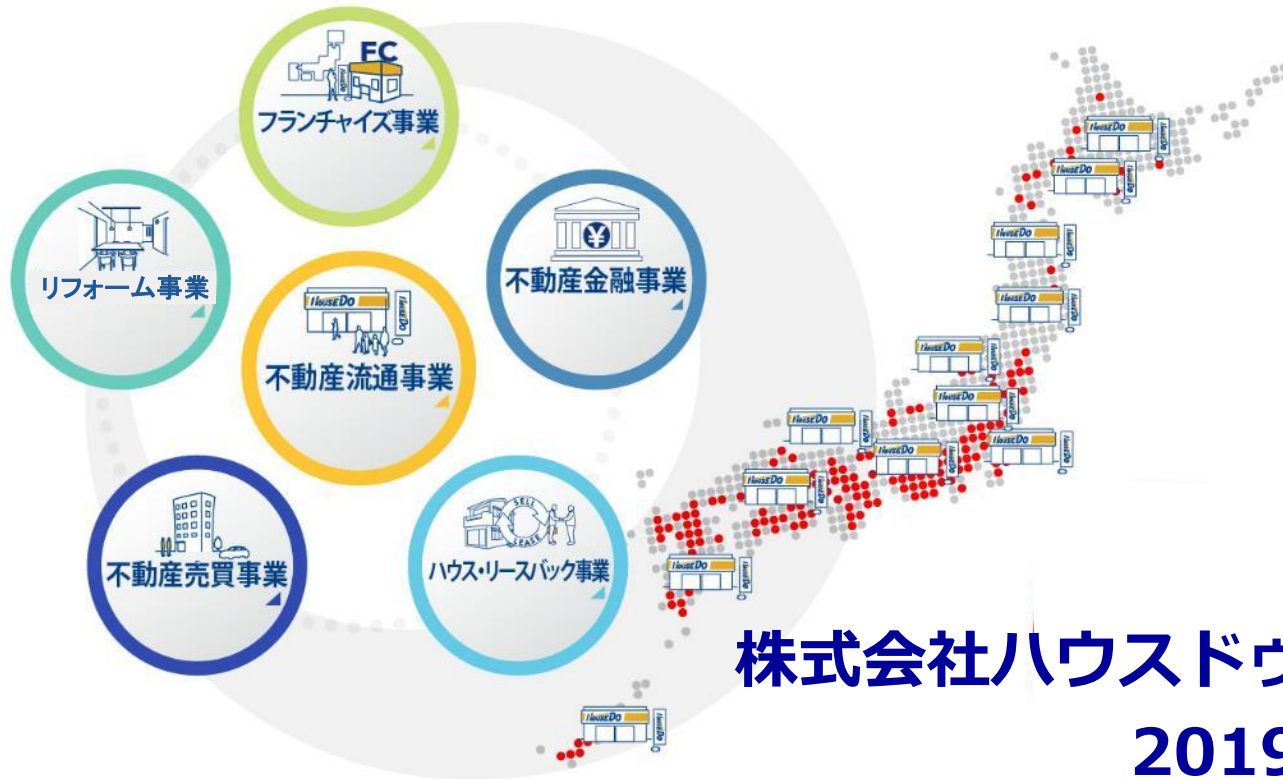




2019年6月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ 【3457】

2019年2月4日

1

会社概要

2

2019年6月期 第2四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第2四半期 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

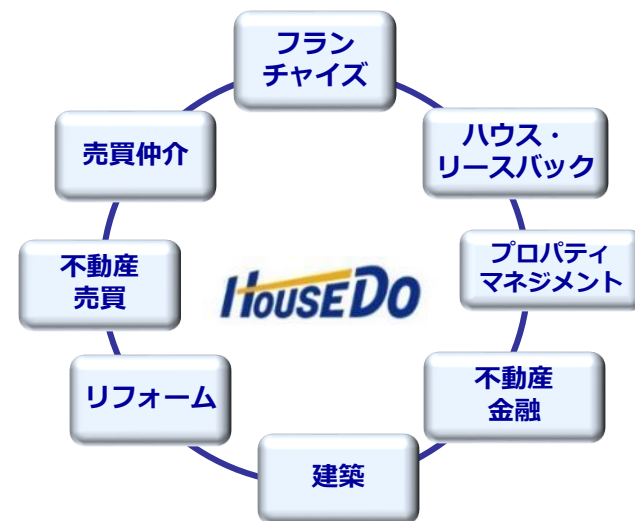
5

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	33億4,303万円
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。

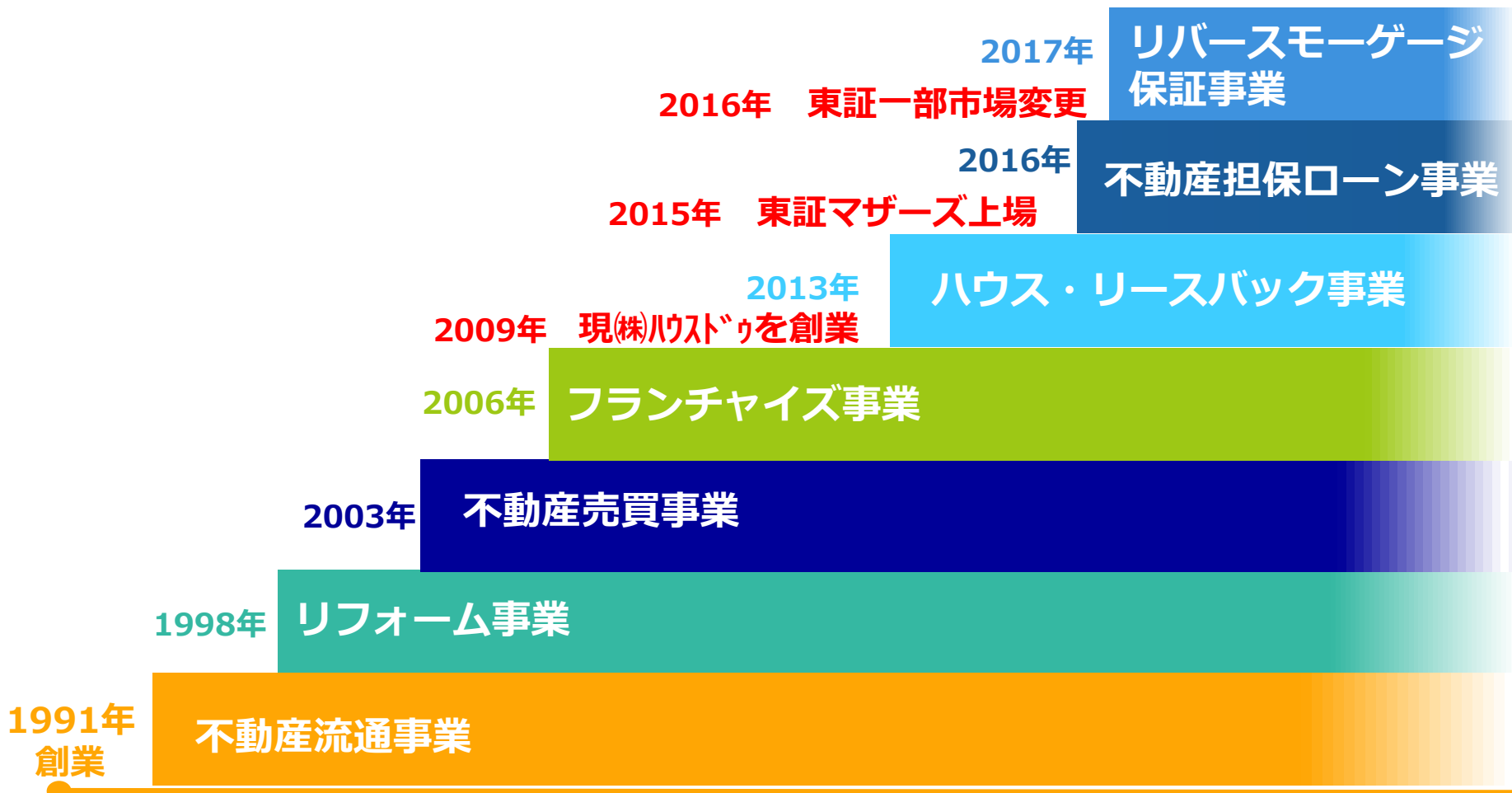
【経営理念】

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

2019年6月期 第2四半期 **連結決算概要**

3

2019年6月期 第2四半期 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2四半期
(7月～12月)
事業進捗**

■ **前年を上回り、過去最高を更新**

売上高 126.7億円 (前年同期比 : 32.9%増)
 営業利益 10.8億円 (" : 22.6%増)
 経常利益 10.2億円 (" : 32.0%増)

■ **フランチャイズ事業** : 累計加盟契約**569店舗**・開店**462店舗**

■ **ハウス・リースバック事業** : 保有件数**674件**・保有総額**91.2億円**
 仕入契約件数**283件** (前年同期比87.4%増)

■ **不動産金融事業** : 不動産担保ローン残高**63.5億円**
 リバースモーゲージ保証残高**22.1億円**

トピックス

ハウス・リースバック資産のファンドへの譲渡が遅延したことにより、第2四半期業績予想を下方修正

→**通期業績予想は修正なし**

※2019年2月1日発表「第2四半期連結業績予想の修正に関するお知らせ」参照

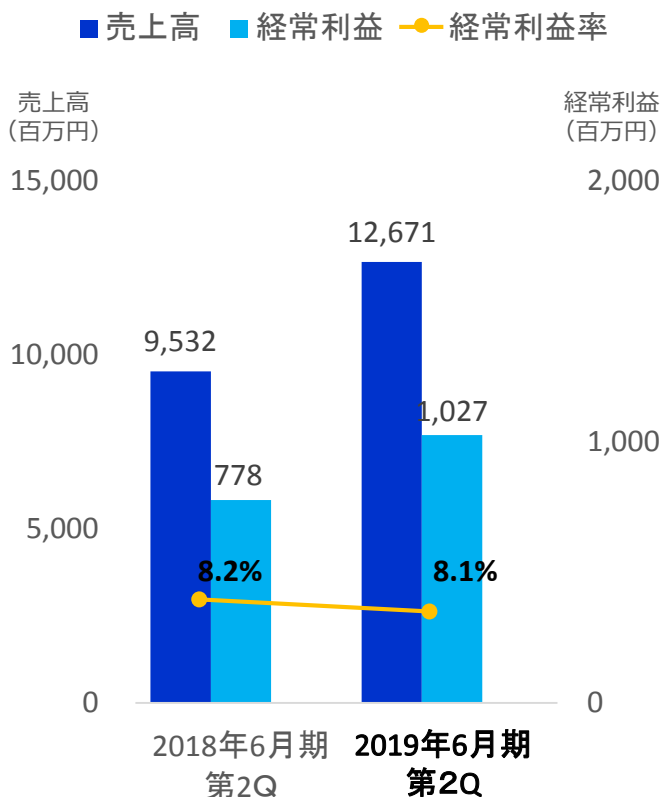
配 当

- 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2四半期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



(前年同期比較)

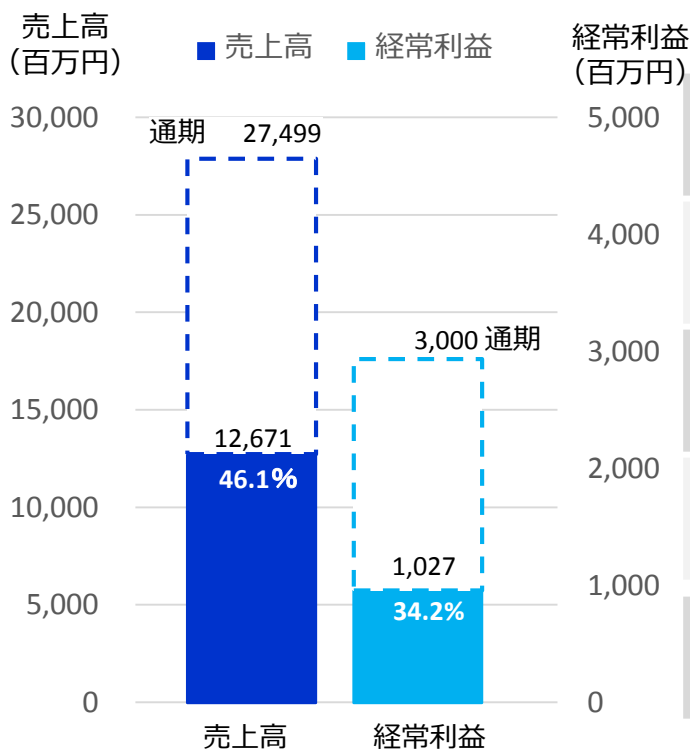
	2018/6期第2Q		2019/6期2Q		前年同期増減率
	売上対比	売上対比	売上対比	売上対比	
売上高	9,532	100.0%	12,671	100.0%	+32.9%
売上総利益	3,915	41.1%	4,769	37.6%	+21.8%
販売費及び一般管理費	3,026	31.8%	3,679	29.0%	+21.6%
営業利益	888	9.3%	1,089	8.6%	+22.6%
営業外収益	32	0.3%	47	0.4%	+46.6%
営業外費用	142	1.5%	109	0.9%	▲23.4%
経常利益	778	8.2%	1,027	8.1%	+32.0%
純利益	501	5.3%	725	5.7%	+44.6%

- 売上総利益 前年同期比 21.8%増：ストック型収益事業の伸長により、順調に積み上げ
- 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月期第2四半期 今期目標に対する進捗率



単位 (百万円)



	2019/6期第2Q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	12,671	13,609	93.1%	27,499	46.1%
営業利益	1,089	1,573	69.3%	3,246	33.5%
経常利益	1,027	1,450	70.9%	3,000	34.2%
純利益	725	959	75.6%	1,983	36.6%
1株当たり純利益(円)	37.39	49.52	—	102.32	—

※2018年8月13日発表の当初予想

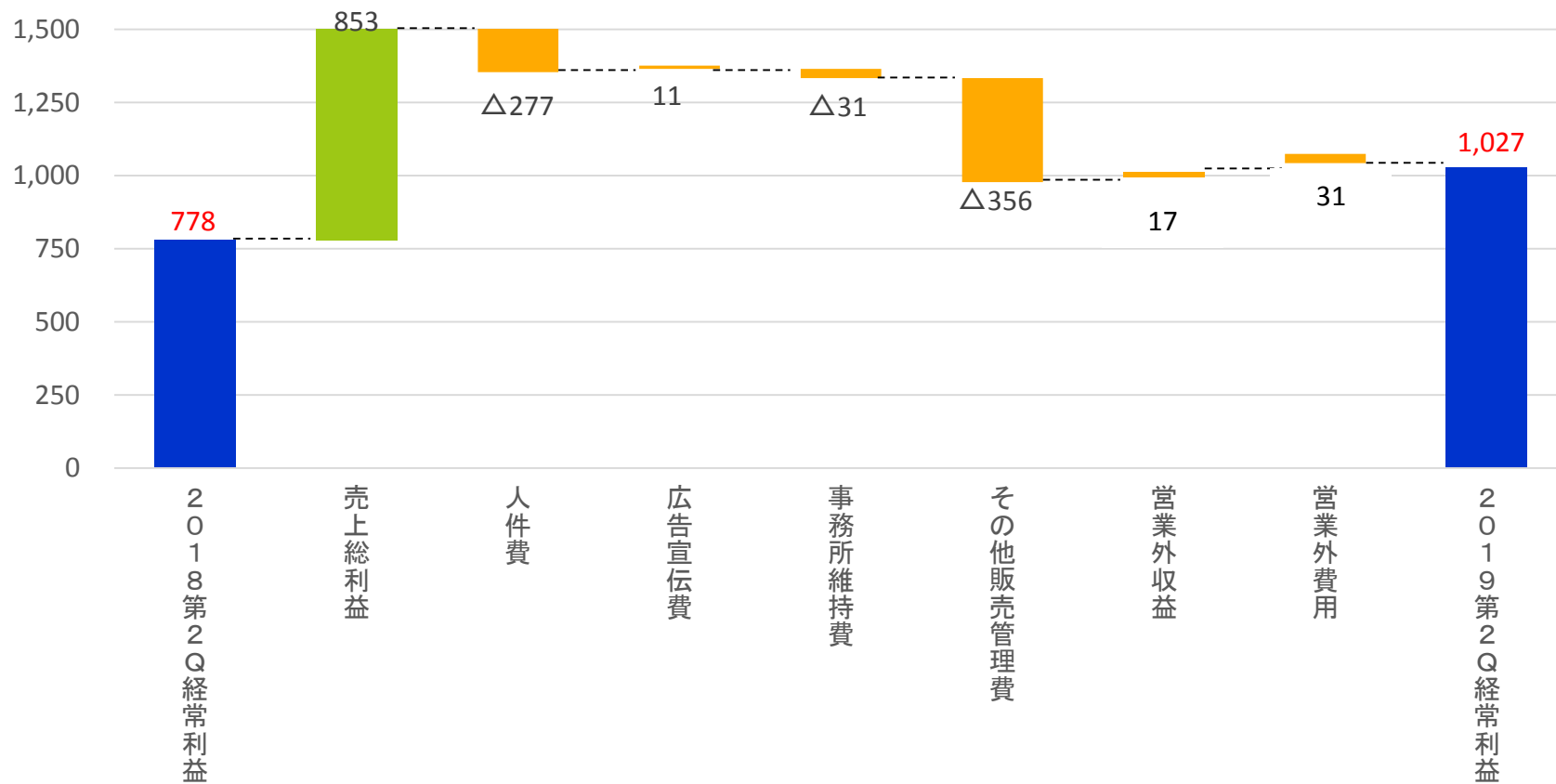
- 売上高 126.7億円 → 第2Q進捗率 93.1% 通期計画進捗率 46.1%
- 経常利益 10.2億円 → 第2Q進捗率 70.9% 通期計画進捗率 34.2%
- ハウス・リースバック資産 (約30億円程度) のファンドへの譲渡遅延の影響
→ コスト低減による利益拡大等を図った新スキームを構築、当初計画分は期中に実施見通しのため、通期計画に変更無し

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等、人材派遣費用、管理費等の増加

単位（百万円）



2019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

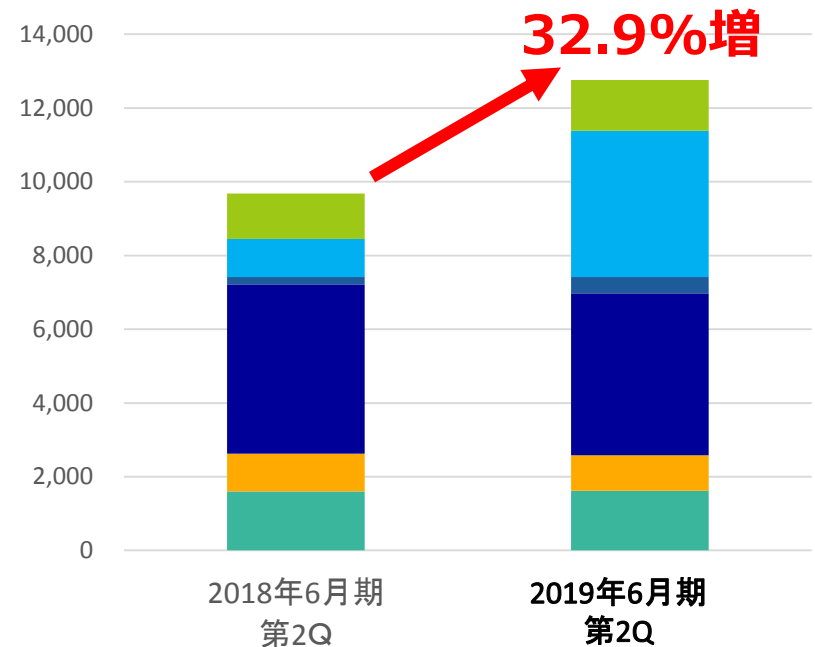
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,237	1,412	+14.1%
ハウス・リースバック事業	1,026	3,969	+286.9%
不動産金融事業	205	436	+113.0%
不動産売買事業	4,589	4,395	▲4.2%
不動産流通事業	1,026	963	▲6.1%
リフォーム事業	1,600	1,619	+1.2%
その他	—	18	—
調整額	▲153	▲145	—
合計	9,532	12,671	+32.9%

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32.6億円、仕入契約件数は順調に伸長
- 不動産金融事業：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順調に積み上げ

2019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

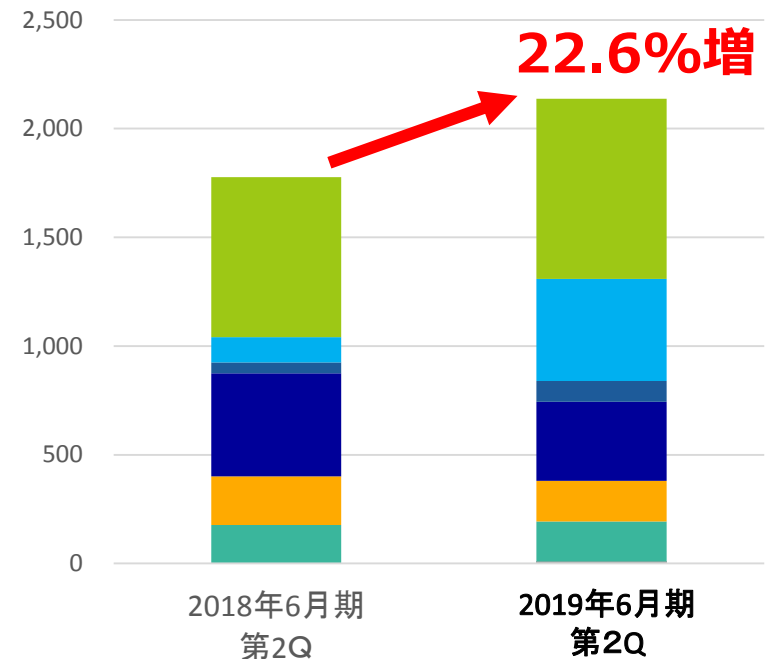
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	736	828	+12.4%
ハウス・リースバック事業	117	470	+298.7%
不動産金融事業	50	96	+92.8%
不動産売買事業	473	363	▲23.2%
不動産流通事業	224	187	▲16.4%
リフォーム事業	177	184	+3.9%
その他	—	9	—
調整額	▲891	▲1,051	—
合計	888	1,089	+22.6%

セグメント別利益推移グラフ

（百万円）

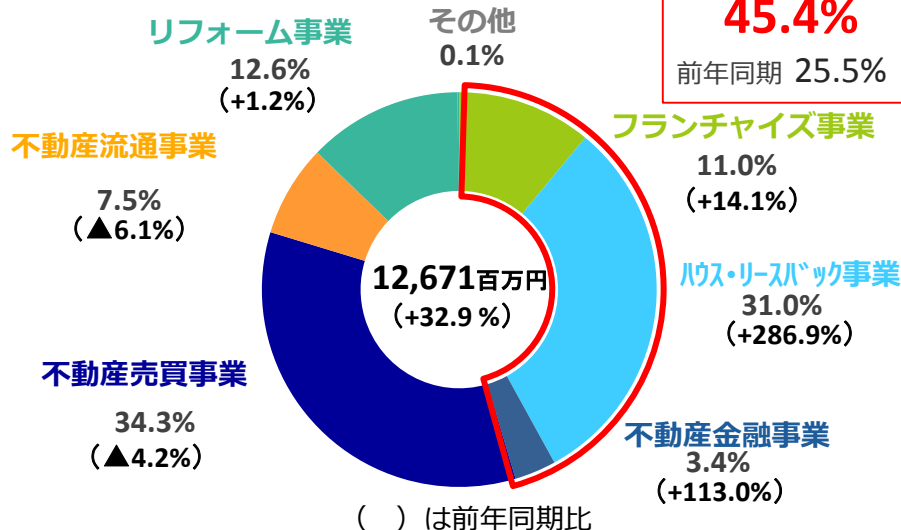


- 人財・広告宣伝投資により販管費増も、ストック型収益事業の利益は前期比プラス
- フランチャイズ事業：安定した新規加盟の順調な獲得、オープン店舗数増加により収益増
 - ハウス・リースバック事業：仕入件数拡大に向け、人員及び体制強化 広告宣伝にも積極投資
 - 不動産金融事業：リバースモーゲージ保証の提携金融機関の増加対応に向け、体制整備

2019年6月期 第2四半期 セグメント売上高・利益構成比



2019年6月期第2Q売上高

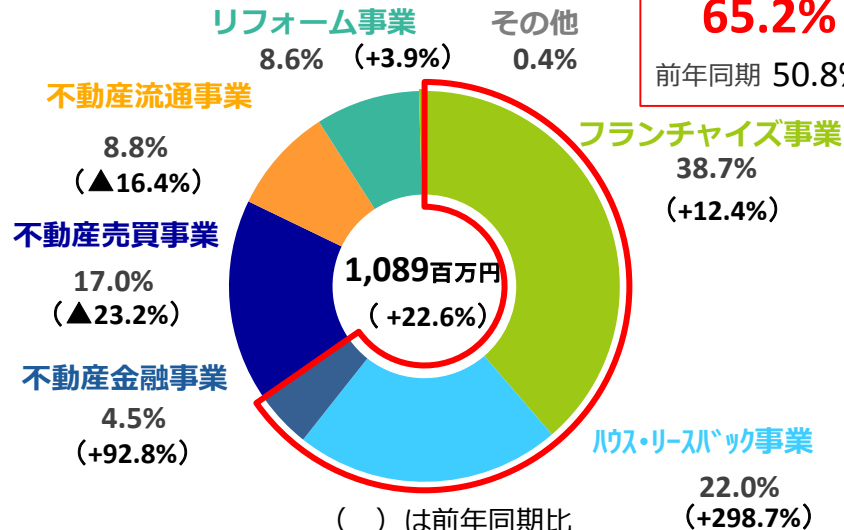


ストック事業

45.4%

前年同期 25.5%

2019年6月期第2Q営業利益



ストック事業

65.2%

前年同期 50.8%

単位 (百万円)

	2018/6期 第 2 Q	2019/6期 第 2 Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,237	1,412	+14.1%
ハウス・リースバック事業	1,026	3,969	+286.9%
不動産金融事業	205	436	+113.0%
不動産売買事業	4,589	4,395	▲4.2%
不動産流通事業	1,026	963	▲6.1%
リフォーム事業	1,600	1,619	+1.2%
その他	—	18	—
調整額	▲153	▲145	—
合計	9,532	12,671	+32.9%

単位 (百万円)

	2018/6期 第 2 Q	2019/6期 第 2 Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	736	828	+12.4%
ハウス・リースバック事業	117	470	+298.7%
不動産金融事業	50	96	+92.8%
不動産売買事業	473	363	▲23.2%
不動産流通事業	224	187	▲16.4%
リフォーム事業	177	184	+3.9%
その他	—	9	—
調整額	▲891	▲1,051	—
合計	888	1,089	+22.6%

1

会社概要

2

2019年6月期 第2四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第2四半期 **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

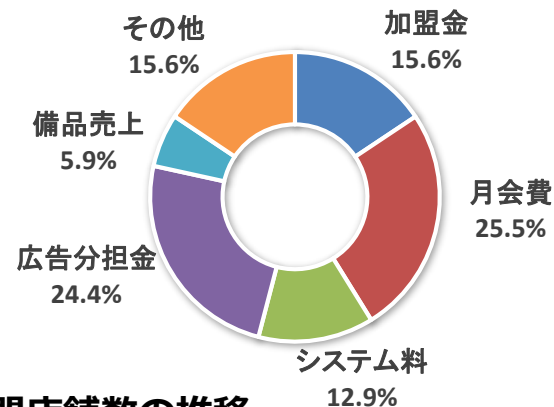
成長戦略



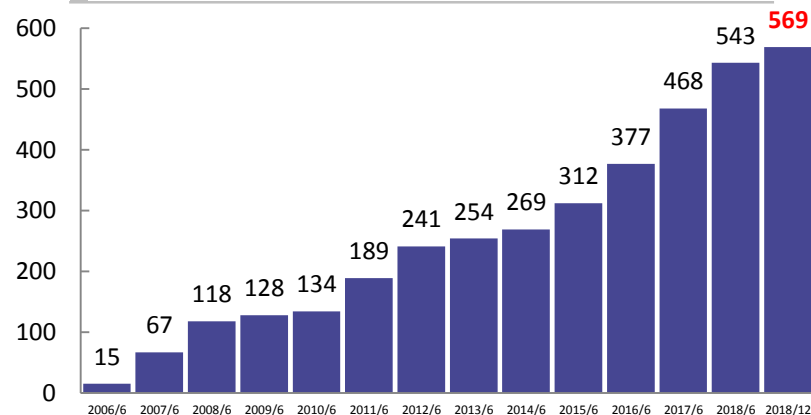
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,237	1,412	2,942	48.0%
営業利益 (百万円)	736	828	1,760	47.0%
営業利益率 (%)	59.5%	58.6%	59.9%	—
累計加盟店舗数	501	569	627	—
累計開店店舗数	415	462	547	—

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移

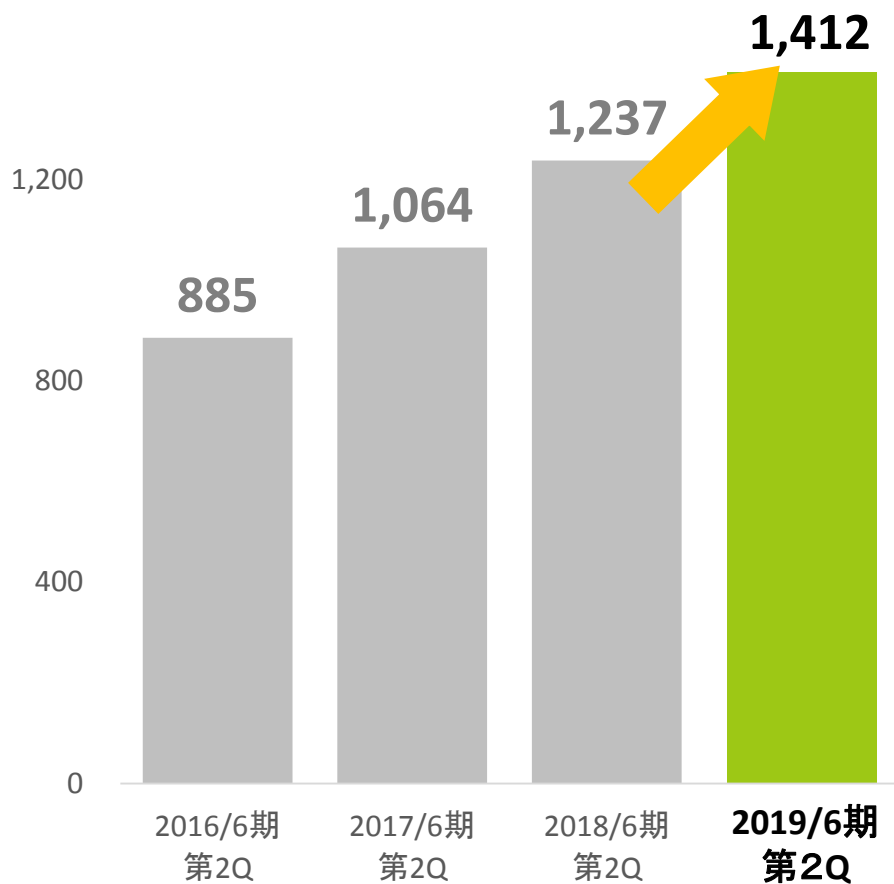


- 新規加盟店舗数 70件 新規開店店舗数 62店舗 広告宣伝費投資による反響増加
- 新ブランド「RENT Do!」の加盟促進 **売買×賃貸のハイブリッドモデル**
- 加盟店を通じて、空家・空室増加などの社会問題を解決する不動産サービスを提供



売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
14.1%増

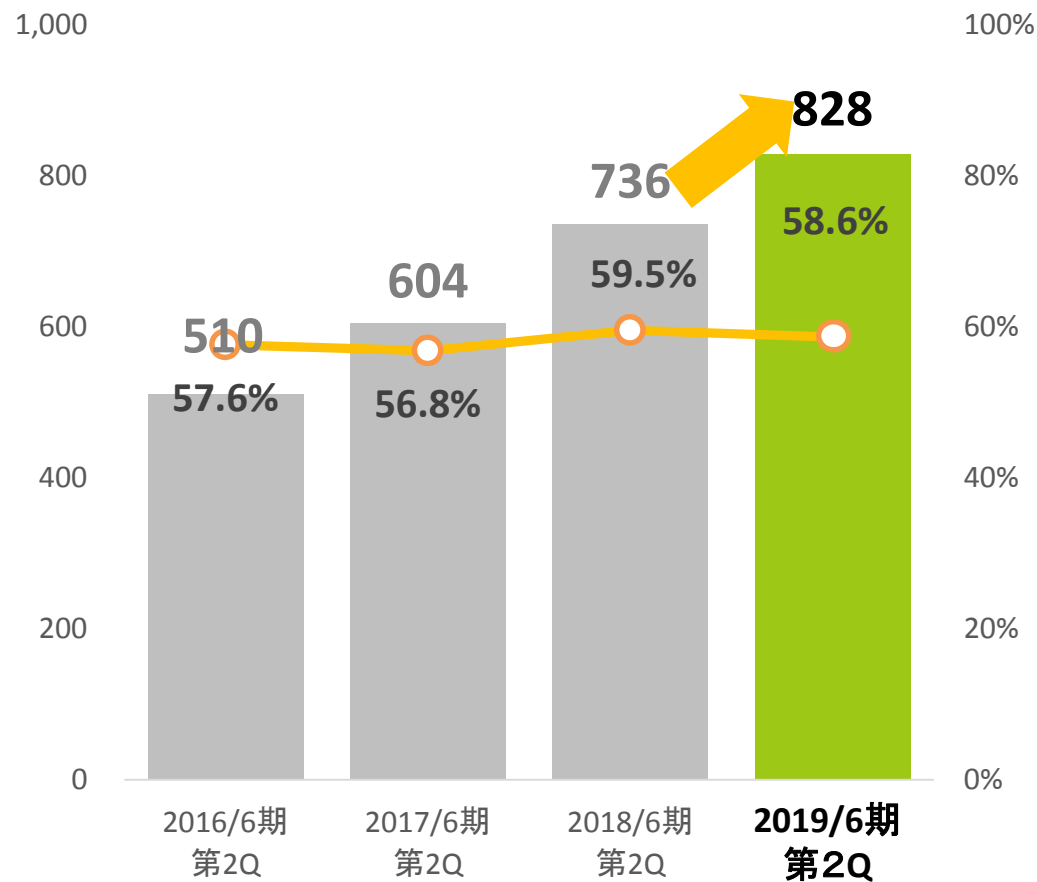


進捗率
48.0%



営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
12.4%増**



**進捗率
47.0%**



フランチャイズ店舗数推移

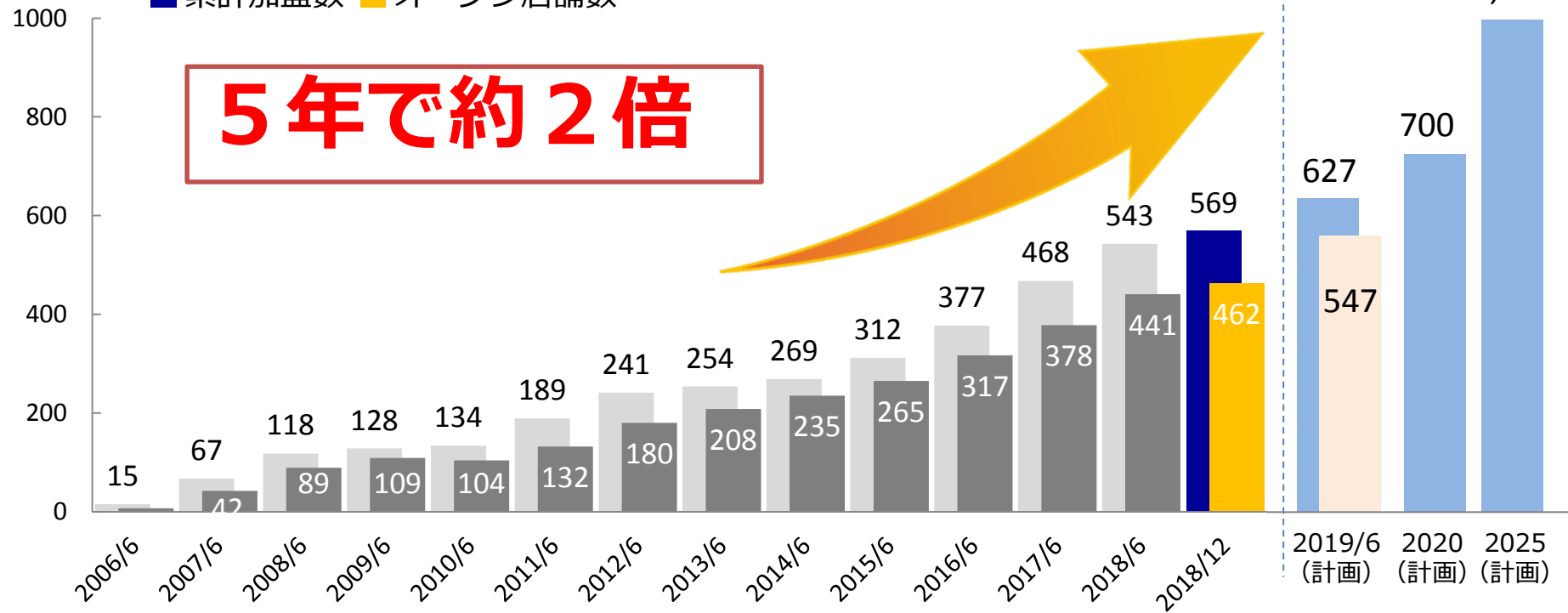


2018年12月31日現在 **569店舗**

※内準備中107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

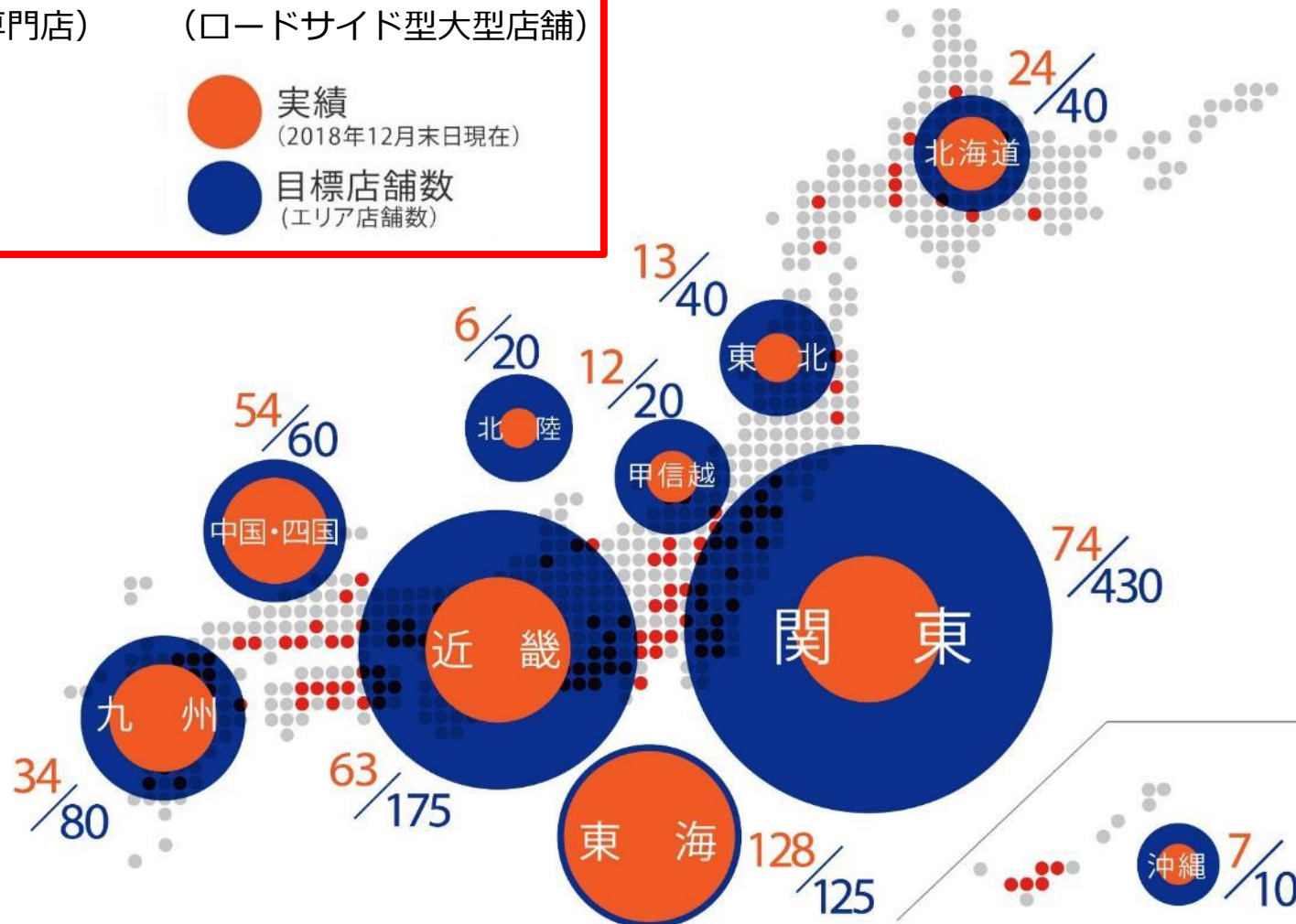


	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドウ!	合計
FC加盟店	404	126	1	21	552
直営店	7	5	4	1	17
合計	411	131	5	22	569

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)



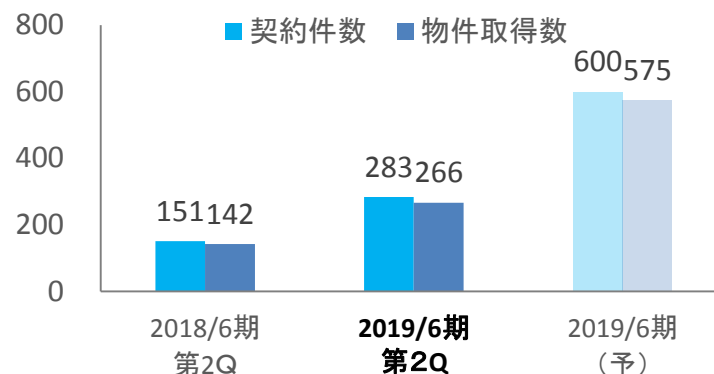


ハウス・リースバック事業

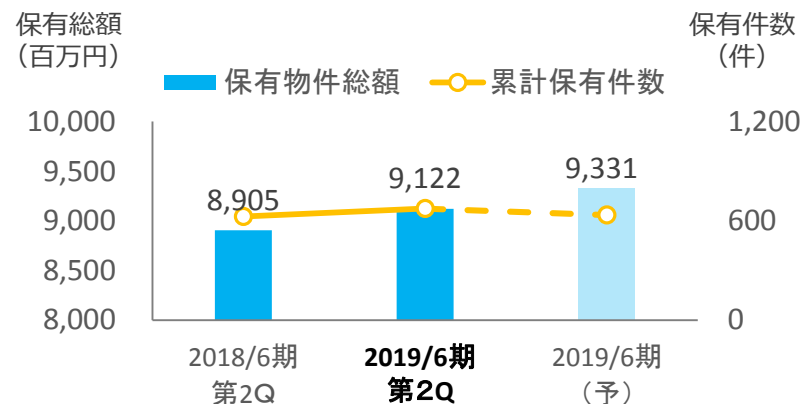


	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,026	3,969	9,791	40.5%
営業利益 (百万円)	117	470	1,415	33.2%
営業利益率 (%)	11.5%	11.8%	14.5%	—
契約件数	151	283	600	47.2%
物件取得数	142	266	575	46.3%
累計保有件数	626	674	635	—
保有物件総額 (百万円)	8,905	9,122	9,331	—

契約件数・物件取得数の推移



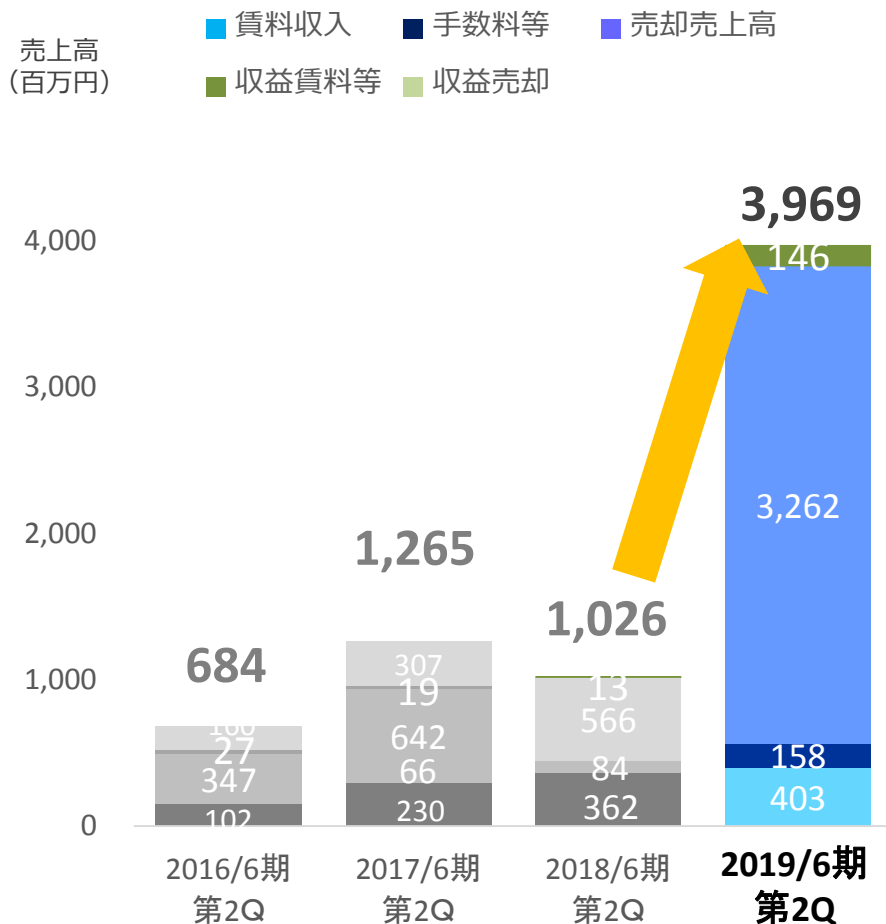
保有物件数・総額の推移



- 第2四半期のファンドへの譲渡遅延が業績に影響 → 当期計画分は、期中に予定通り実施する見通し
- 仕入契約件数拡大に向け、人財・広告宣伝投資 → 月間問合せ約1,000件ペースに
 契約件数 283件 (月平均 47.2件) 前年同期比 87.4%増



売上高推移



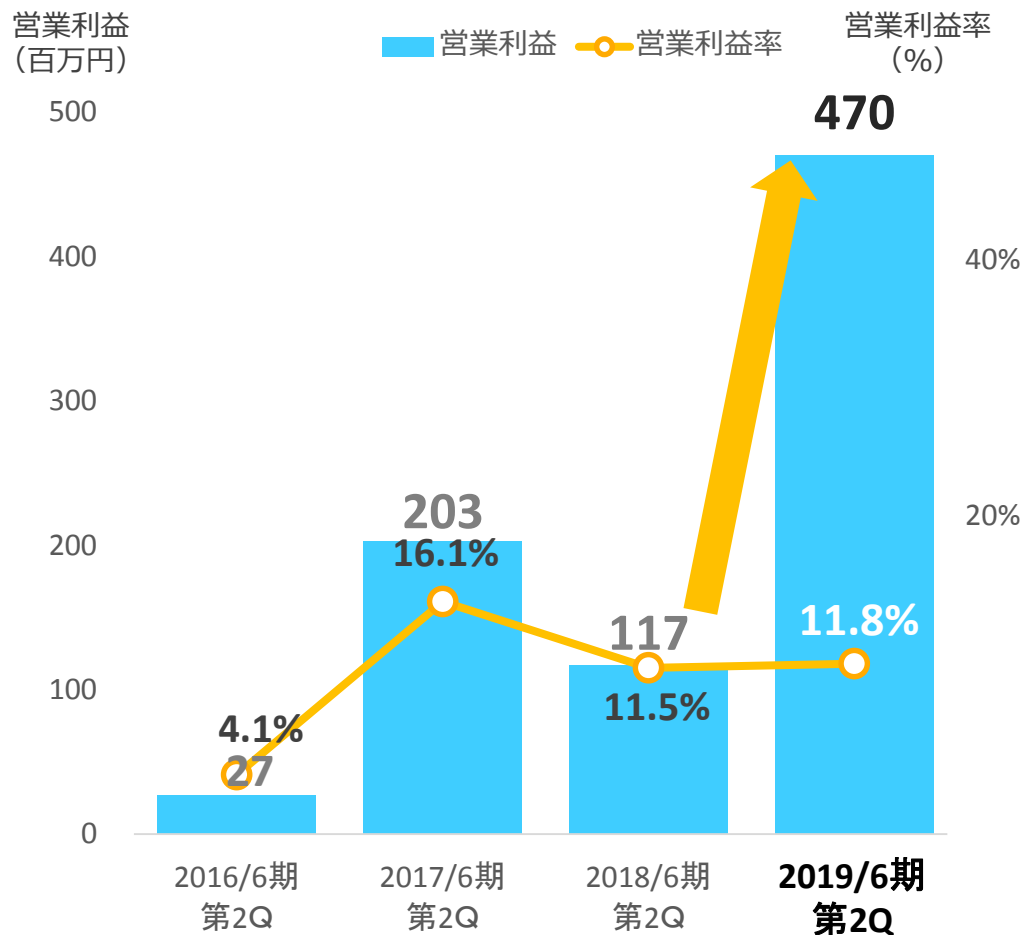
売上高 286.9%増

再売買、処分売却、買取会社へ売却
160件 売上高 32億62百万円

↓
**進捗率
40.5%**



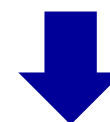
営業利益推移



営業利益 298.7%増

再売買、処分売却、買取会社へ売却

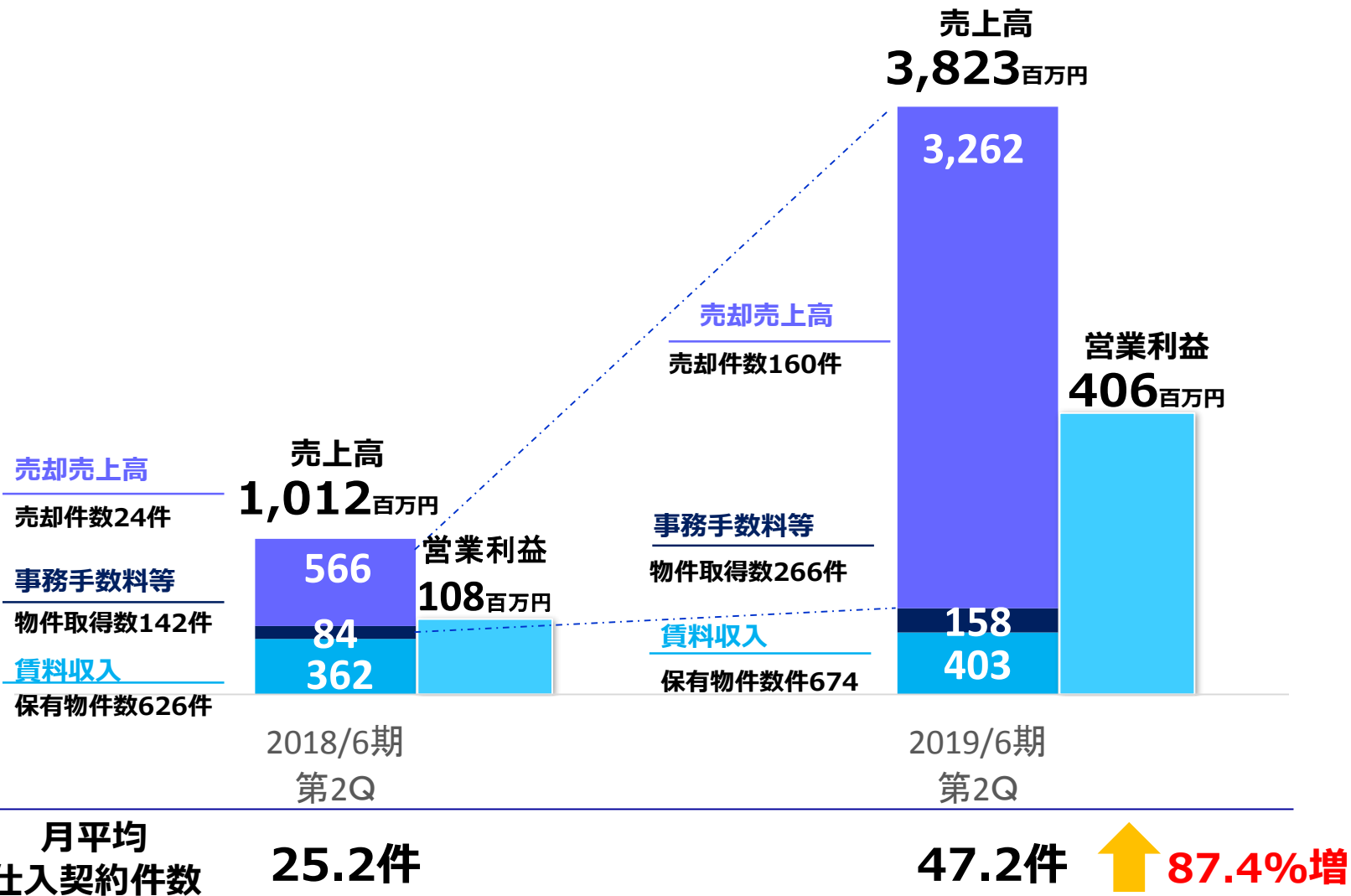
160件 粗利 5億82百万円



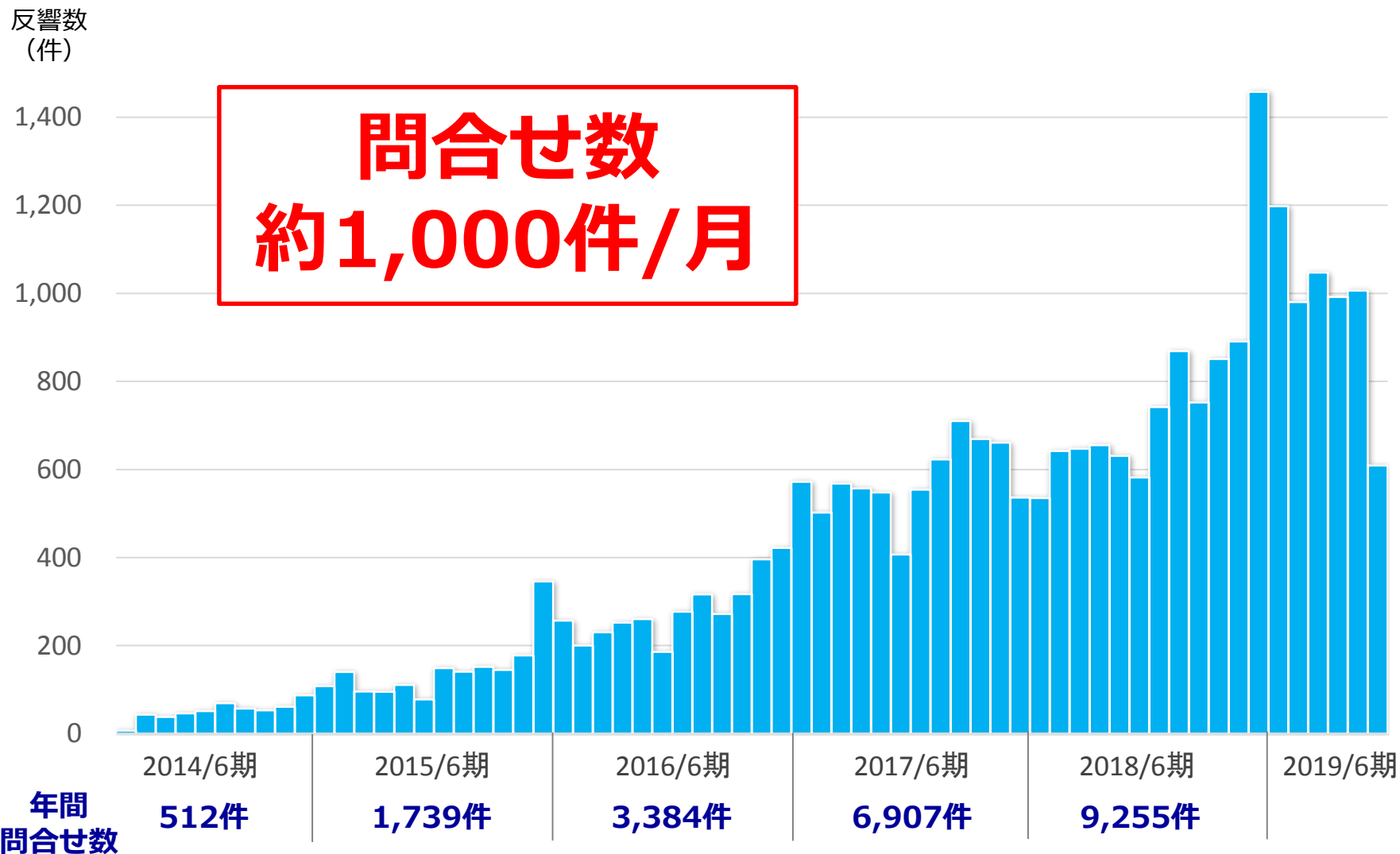
進捗率 33.2%



ハウス・リースバック事業(単独)

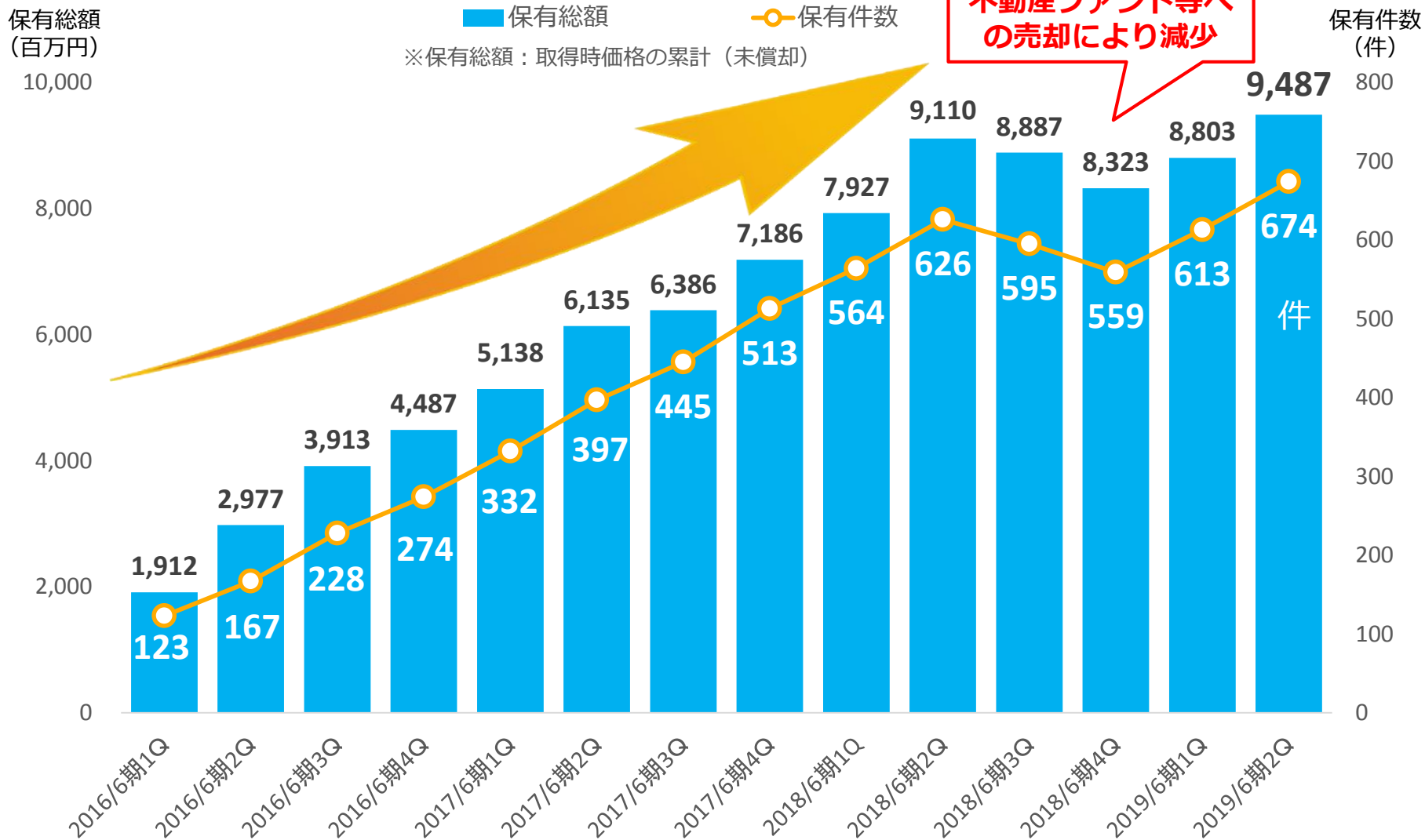


ハウス・リースバック反響数の推移





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。



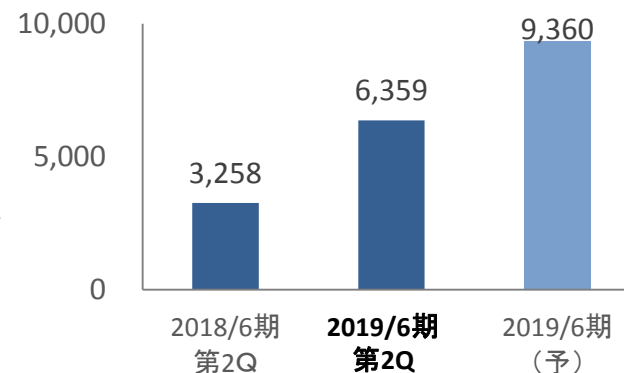
- ・「住みながら売却できる」ニーズ
- ・家賃(インカム)+売却(キャピタル)
- ・高齢化社会、人口減少時代の
不動産有効活用
- ・不動産ストックの流動化
資産⇒資金化
資金を市場に還流させ、
経済活性化に一躍を担う



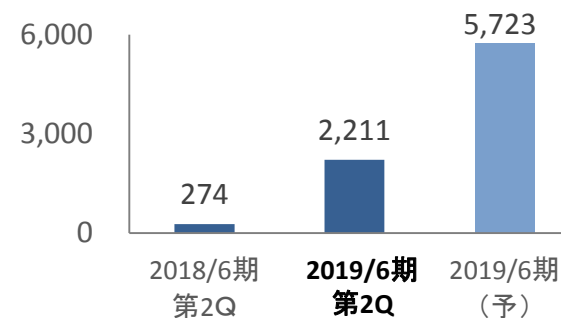
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	205	436	1,000	43.6%
営業利益 (百万円)	50	96	384	25.0%
営業利益率 (%)	24.5%	22.2%	38.4%	—
不動産担保融資実行件数	74	92	330	27.9%
不動産担保融資残高 (百万円)	3,258	6,359	9,360	—
リバースモーゲージ保証件数	14	76	653	11.6%
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	274	2,211	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

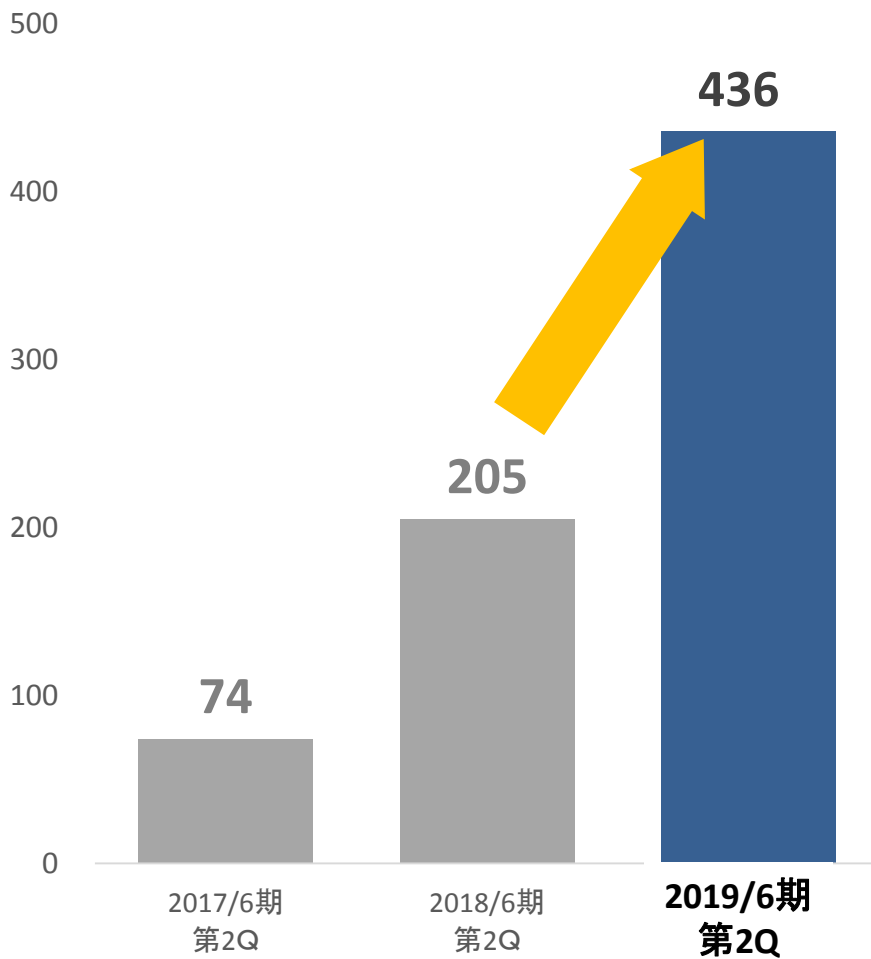


- 不動産担保ローン残高 245件 63.5億円
2018年10月に発生した破産更生債権等は、遅延損害金含め全額回収完了
- リバースモーゲージ保証残高 191件 22.1億円
- リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関拡大に注力➡体制整備に向け人材投資

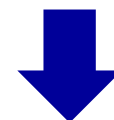


売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
113.0%増



進捗率
43.6%

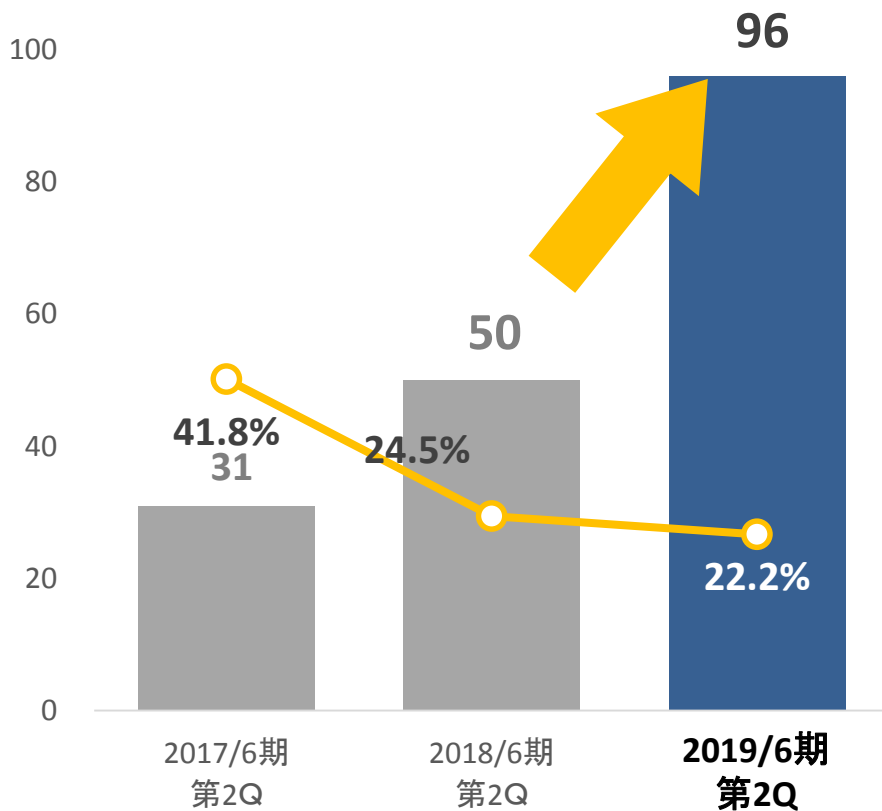


営業利益推移

営業利益
(百万円)

120

■ 営業利益 ● 営業利益率



営業利益率
(%)

100%

80%

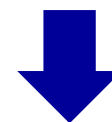
60%

40%

20%

0%

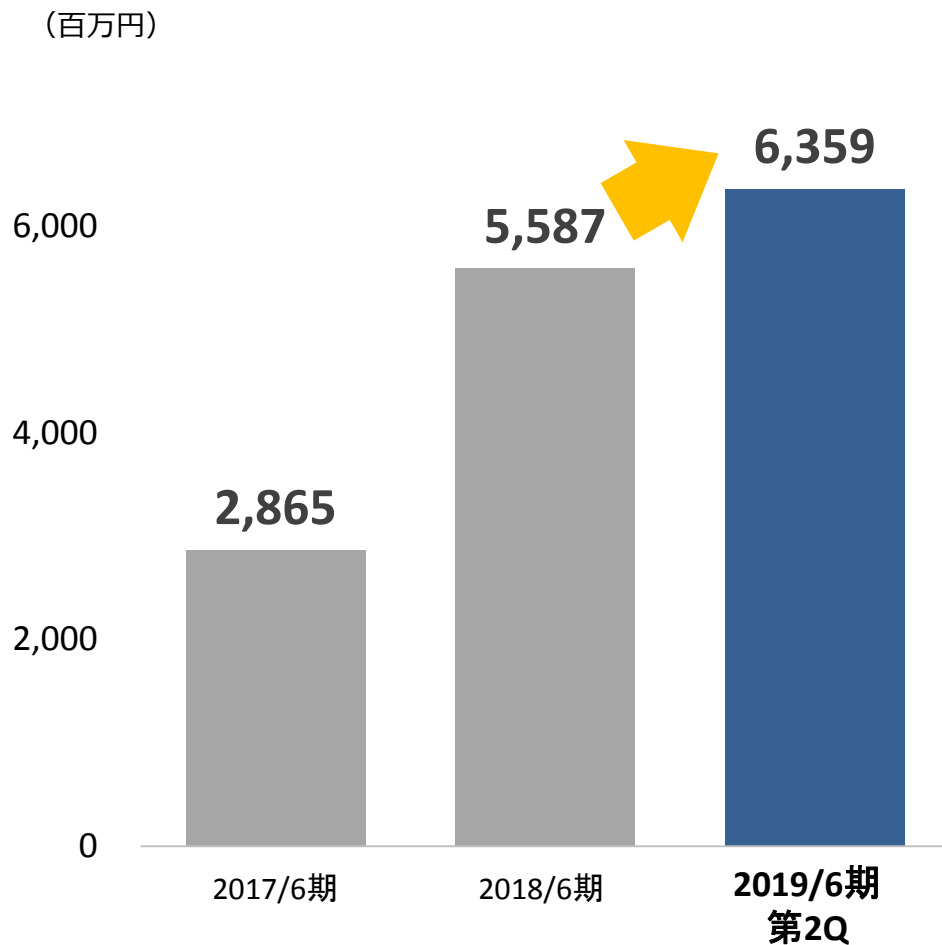
**営業利益
92.8%増**



**進捗率
25.0%**



融資残高の推移

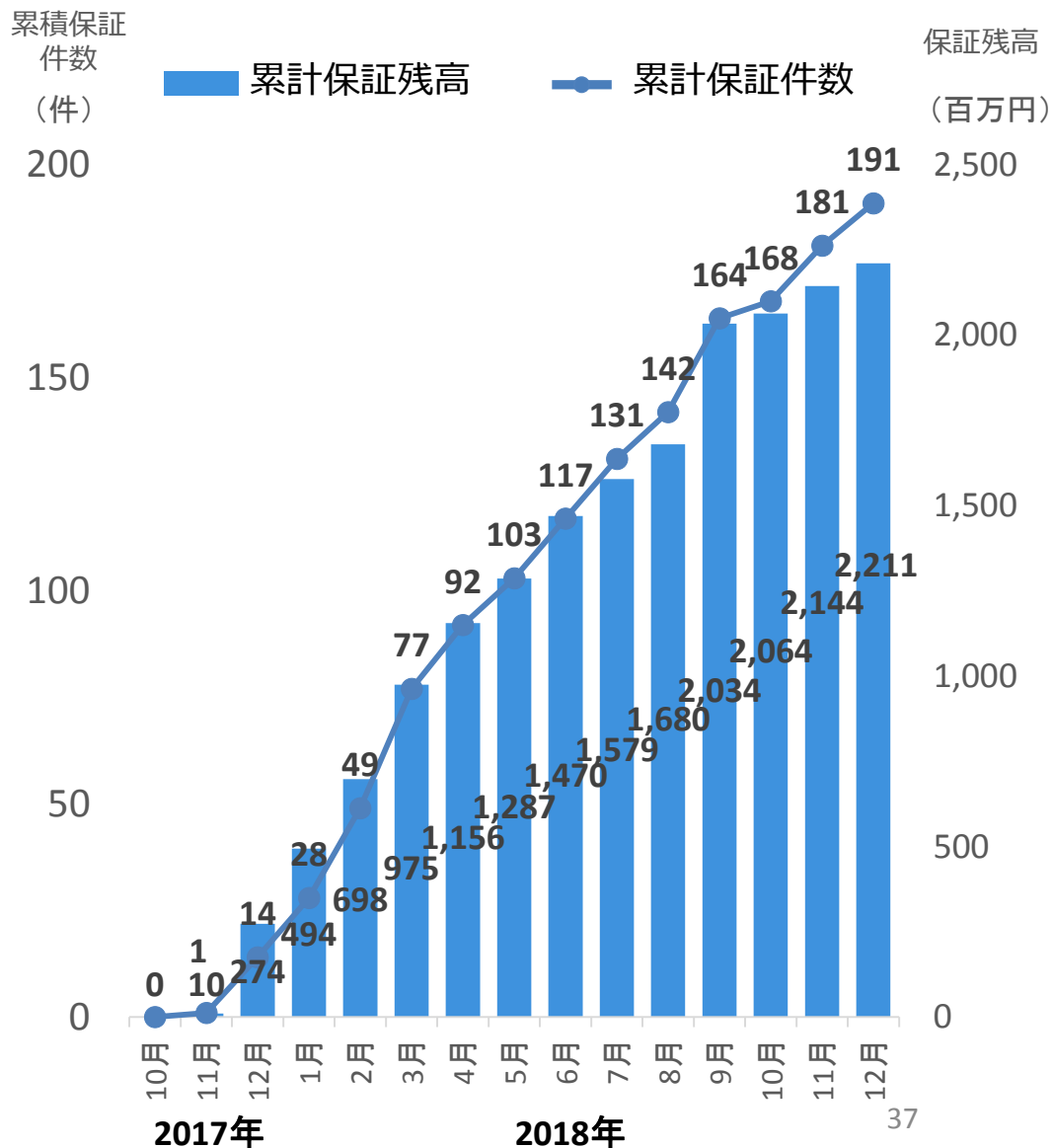


不動産担保融資残高 63.5億円

2018年10月
融資額約7.6億円 破産更生債権等へ振替

→2018年12月
遅延損害金含め全額回収完了

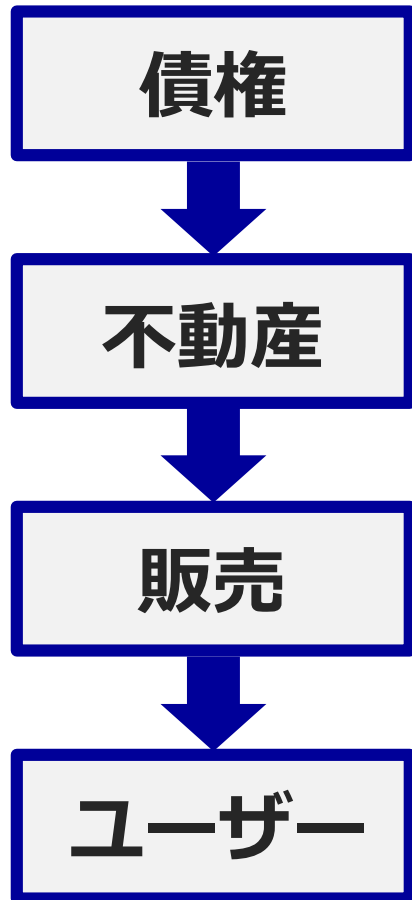
リバースモーゲージ保証累積件数・保証残高推移



保証件数 191件
保証残高 22.1億円

5金融機関と提携
さらなる拡大に注力

【通常の処理】



20~25%
マージン

【ハウストゥ！】



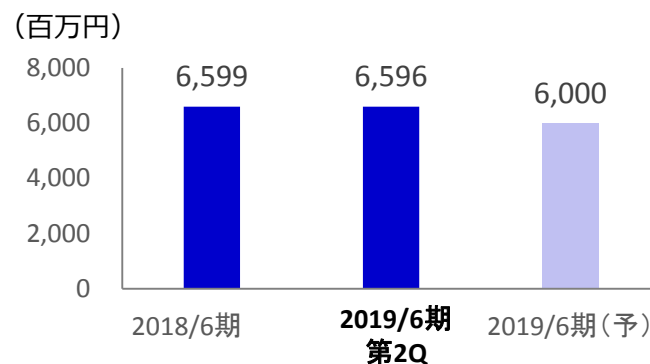
**（直接販売）
中間マージン
無し**



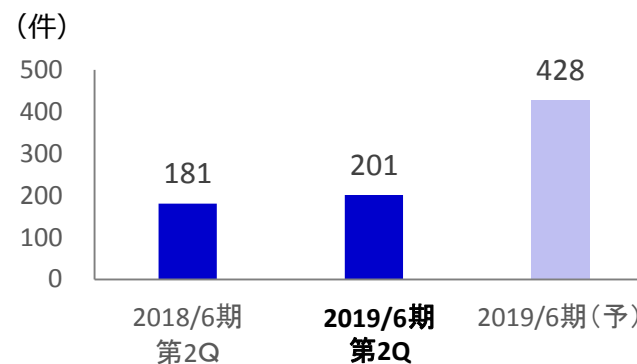
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	4,589	4,395	8,911	49.3%
営業利益 (百万円)	473	363	827	43.9%
営業利益率 (%)	10.3%	8.3%	9.3%	—
取引件数	181	201	428	47.0%

たな卸資産の推移



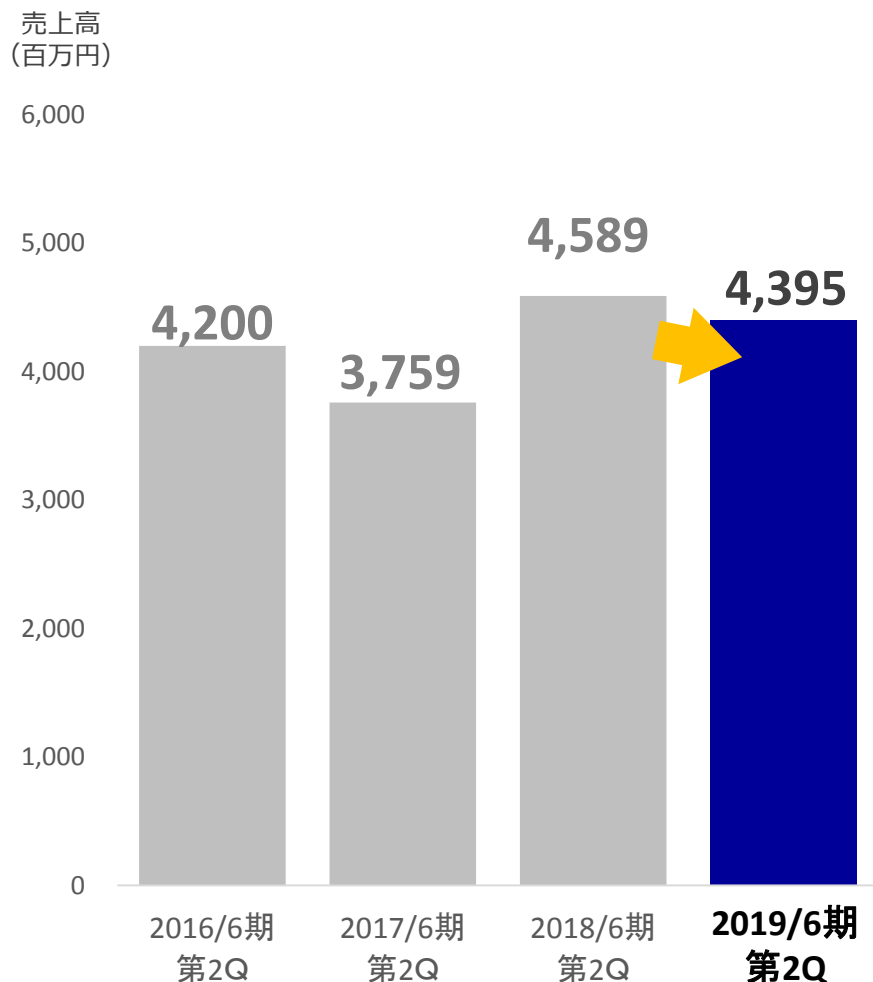
取引件数の推移



- 前年同期比減は、大型案件（2件595百万円）の影響
- 超低金利政策継続により、住宅購入ニーズは堅調を維持
- 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、50～60億円程度を維持



売上高推移



売上高 4.2%減

・ 前期の大型案件
(2件595百万円) の影響

取引件数は前期比11.0%増



進捗率 49.3%

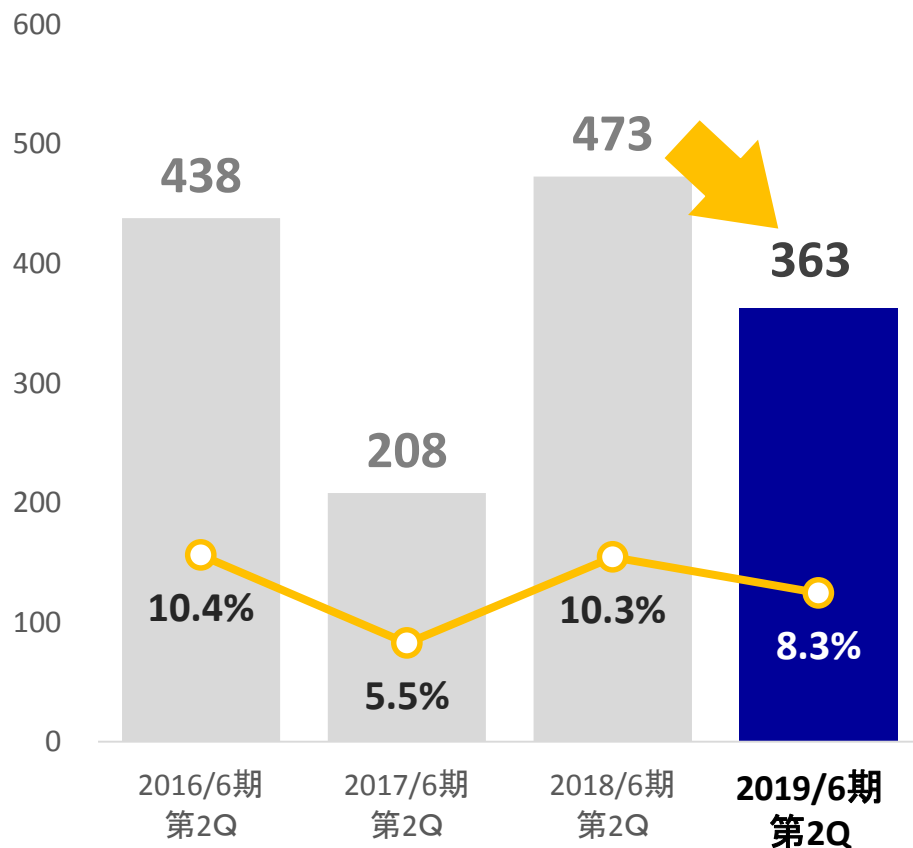


営業利益推移

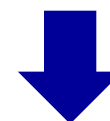
営業利益
(百万円)

■ 営業利益 ○ 営業利益率

営業利益率
(%)



**営業利益
23.2%減**



**進捗率
43.9%**



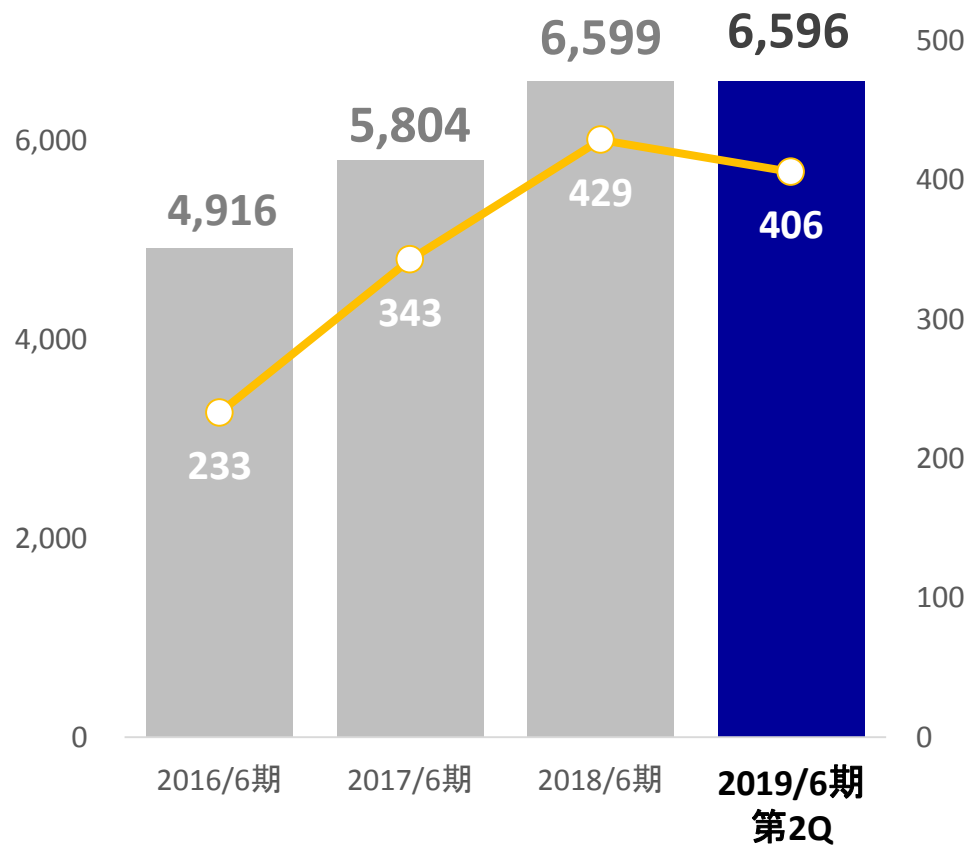
たな卸資産推移

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



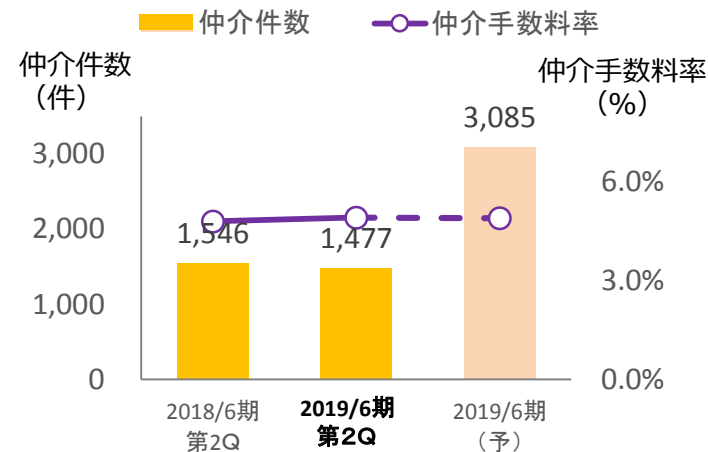
不動産流通事業（仲介）



売上高・営業利益推移

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高（百万円）	1,026	963	2,075	46.4%
営業利益（百万円）	224	187	478	39.1%
営業利益率（%）	21.9%	19.5%	23.1%	—
仲介件数	1,546	1,477	3,085	47.8%
仲介手数料率	4.81%	4.92%	4.90%	—

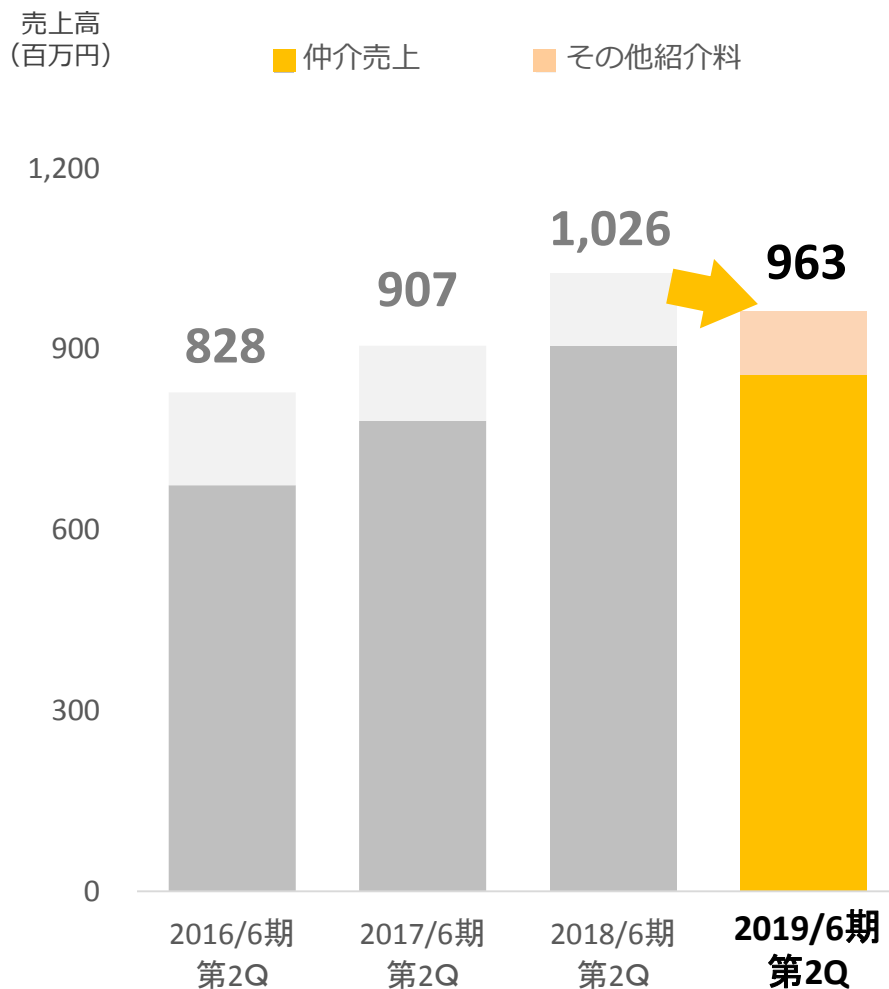
仲介件数・手数料率の推移



- **仲介件数 前年同期比4.5%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
- 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）
- 直営店の出店は、注力事業への人員シフトと採用、エリアを見極めながら進める



売上高推移



売上高
6.1%減

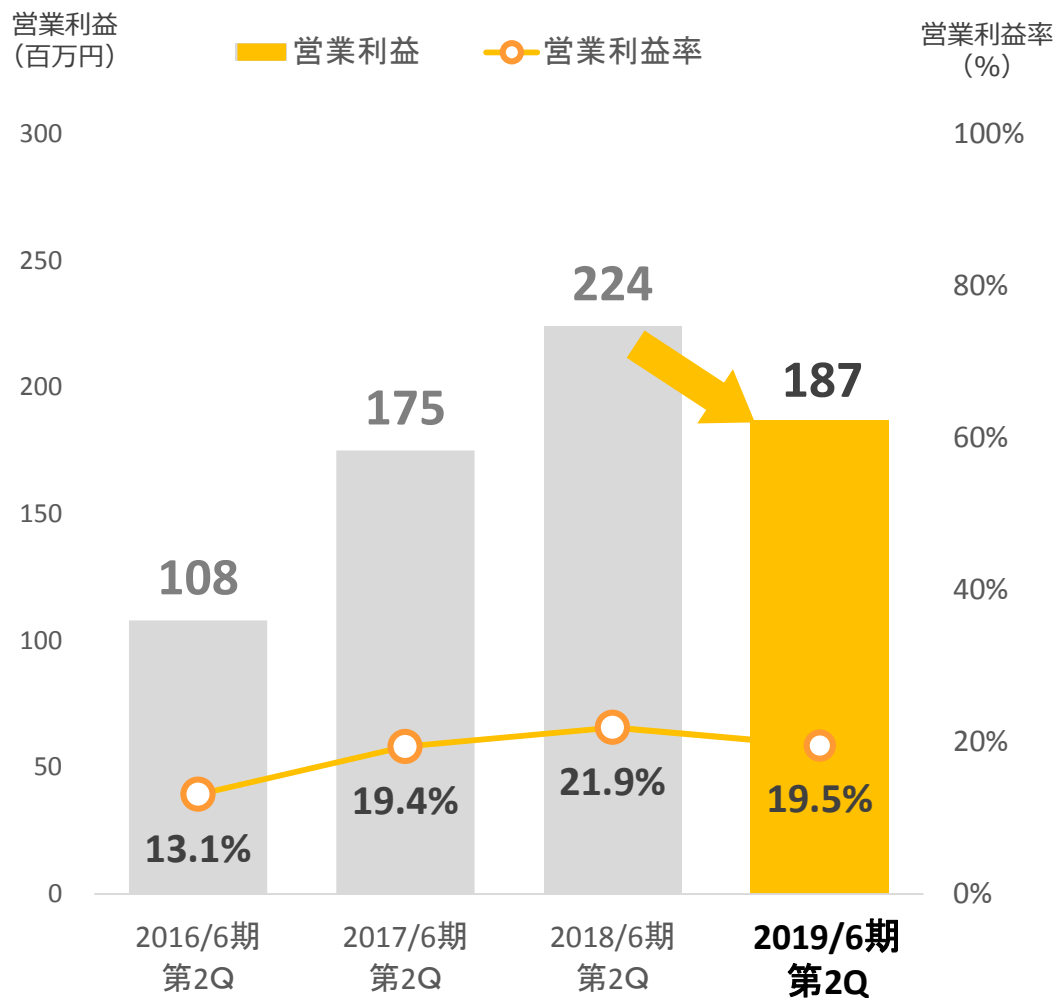


進捗率
46.4%

- ・ ハウス・リースバック事業への人員強化のため、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



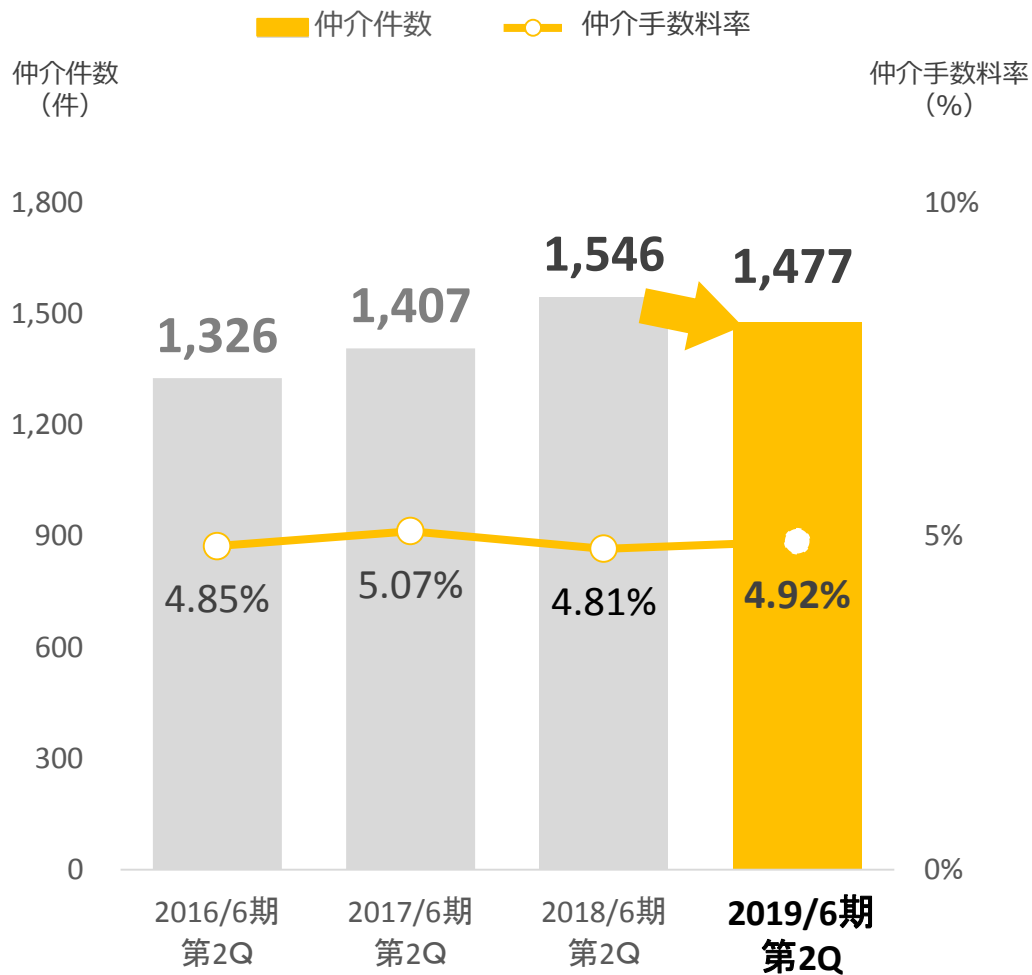
**営業利益
16.4%減**



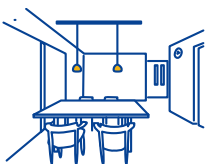
**進捗率
39.1%**



仲介件数・手数料率の推移



仲介件数
4.5%減



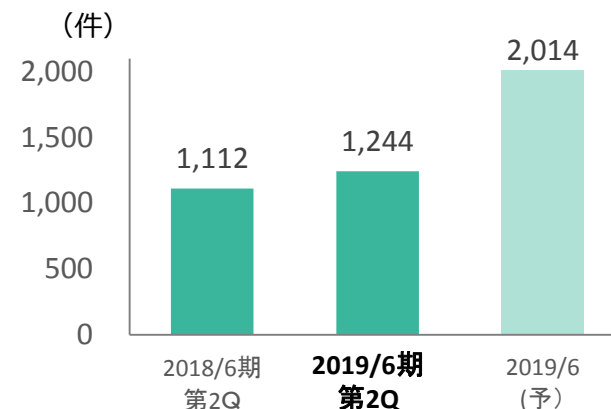
リフォーム事業



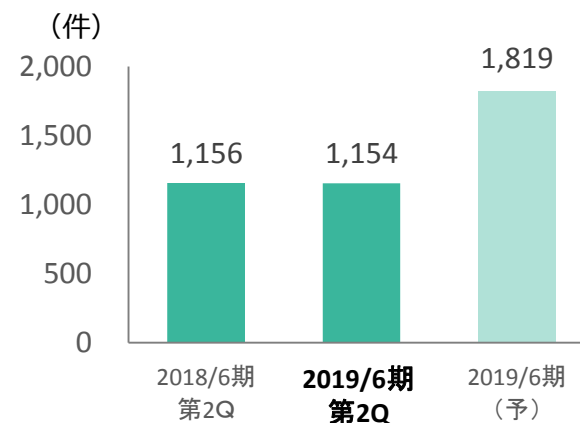
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第2Q	2019/6期 第2Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,600	1,619	3,094	52.3%
営業利益 (百万円)	177	184	289	63.5%
営業利益率 (%)	11.1%	11.4%	9.4%	—
リフォーム契約件数	1,112	1,244	2,014	61.7%
リフォーム引渡件数	1,156	1,154	1,819	63.4%

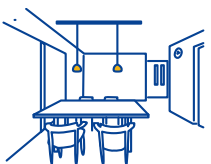
リフォーム契約件数の推移



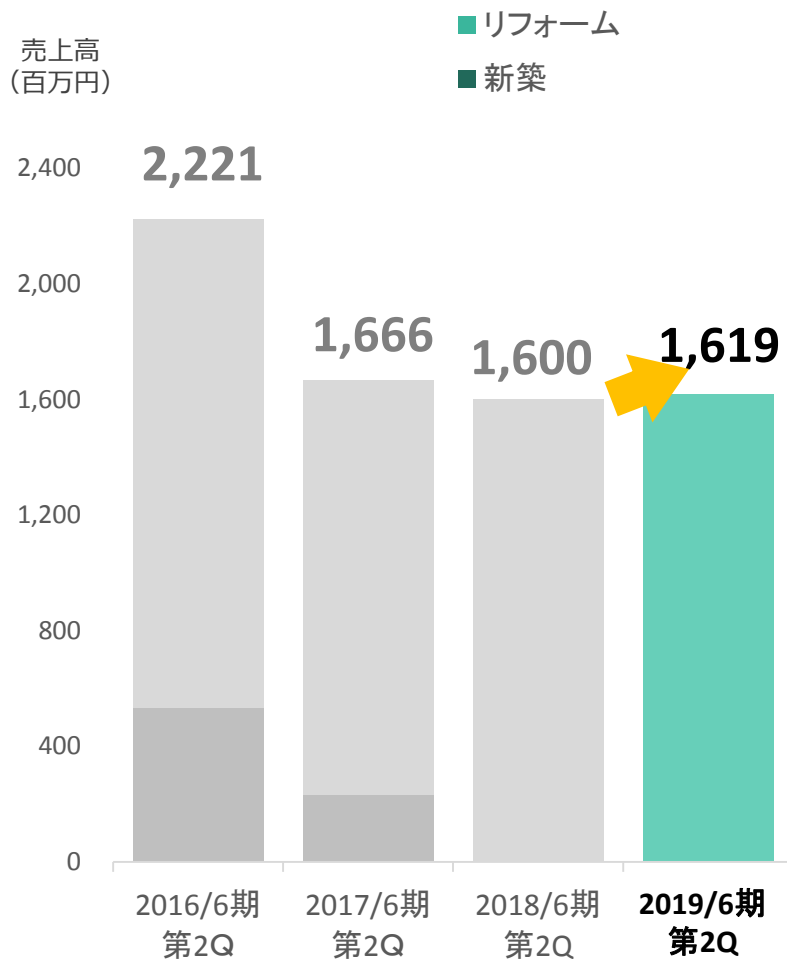
リフォーム引渡件数の推移



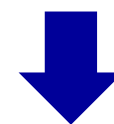
- 中古+リフォーム等の需要獲得により売上高、利益ともに前期を上回る
- 足元の受注は順調に推移、利益率改善 クオリティと生産性の向上に取り組む



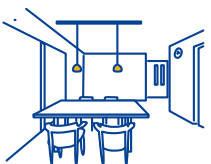
売上高推移



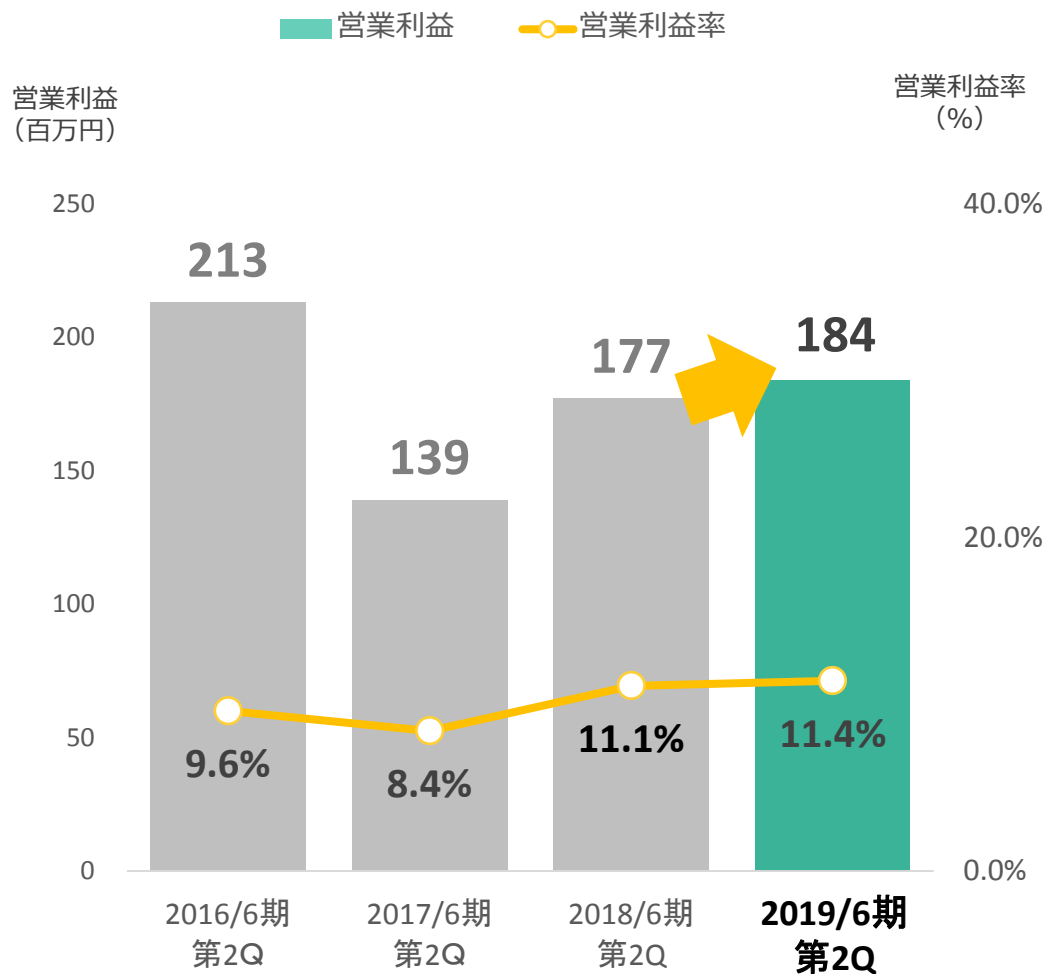
売上高
1.2%増



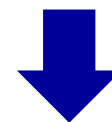
進捗率
52.3%



営業利益推移



**営業利益
3.9%増**



**進捗率
63.5%**

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)

	2018/6期第2Q		2019/6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	3,026	31.8%	3,679	29.0%	+21.6%
人件費	1,466	15.4%	1,743	13.8%	+18.9%
広告宣伝費	633	6.6%	621	4.9%	▲1.9%
事務所維持費	125	1.3%	157	1.2%	+24.9%
その他	800	8.4%	1,157	9.1%	+44.5%
(売上総利益)	3,915	41.1%	4,769	37.6%	

- 売上高販管費率 前年同期 31.8% → 29.0%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、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月期 第2Q	増減
流動資産	16,338	19,508	+3,170
現金及び預金	3,694	6,008	+2,314
たな卸資産	6,599	6,596	▲3
その他	6,043	6,902	+859
固定資産	14,282	15,502	+1,220
有形固定資産	13,080	14,312	+1,232
無形固定資産	96	122	+26
投資その他の資産	1,105	1,067	▲38
資産合計	30,621	35,010	+4,389

(百万円)

	2018年6月期	2019年6月期 第2Q	増減
負債	20,934	25,049	+4,115
流動負債	10,060	15,421	+5,361
固定負債	10,874	9,628	▲1,246
純資産	9,686	9,961	+275
株主資本	9,669	9,974	+305
その他包括利益累計	▲4	▲39	▲35
新株予約権	21	26	+5
負債純資産合計	30,621	35,010	+4,389

自己資本比率： 31.6% → 28.4%

- ハウス・リースバック事業の仕入強化に備え、現金及び預金の増加
- 流動資産その他の増加は、不動産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

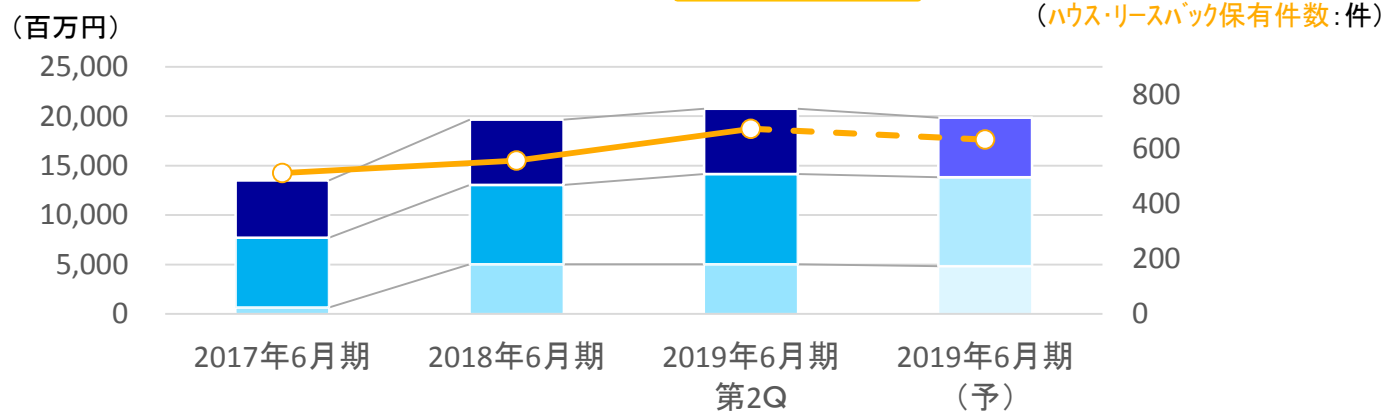
- 流動負債の増加は、短期借入金増加等によるもの
- 固定負債の減少は、長期借入金減少等によるもの
- 株主資本の増加は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの

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 第2Q	2019年6月期 (予)
たな卸資産	5,804	6,599	6,596	6,000
固定資産(建物・土地)	7,710	13,046	14,149	13,842
内ハウス・リースバック	7,043	8,004	9,122	8,916
内一棟収益等	667	5,042	5,027	4,926
ハウス・リースバック 累計保有件数	513	559	674	635



- 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
10/1	名古屋支店開設のお知らせ
10/2	当社連結子会社における債権取立遅延のおそれに関するお知らせ
10/22	リバースモーゲージの保証残高20億円突破
11/19	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
11/20	ハウス・リースバック不動産信託受益権の販売（私募取扱い）委託に関するお知らせ
11/27	入居率向上で家主様を支援「賃貸保証サービス」を開始
12/3	株式会社関西アーバン銀行と業務提携のお知らせ
12/4	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
12/17	取締役の役職変更に関するお知らせ
12/18	タイ王国における合併会社設立に向けた検討開始のお知らせ
12/20	一橋大学大学院における寄附講座「FinTechと金融市場」開設のお知らせ
12/21	（開示事項の経過報告）当社連結子会社における債権の全額回収完了に関するお知らせ

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2四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第2四半期 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】

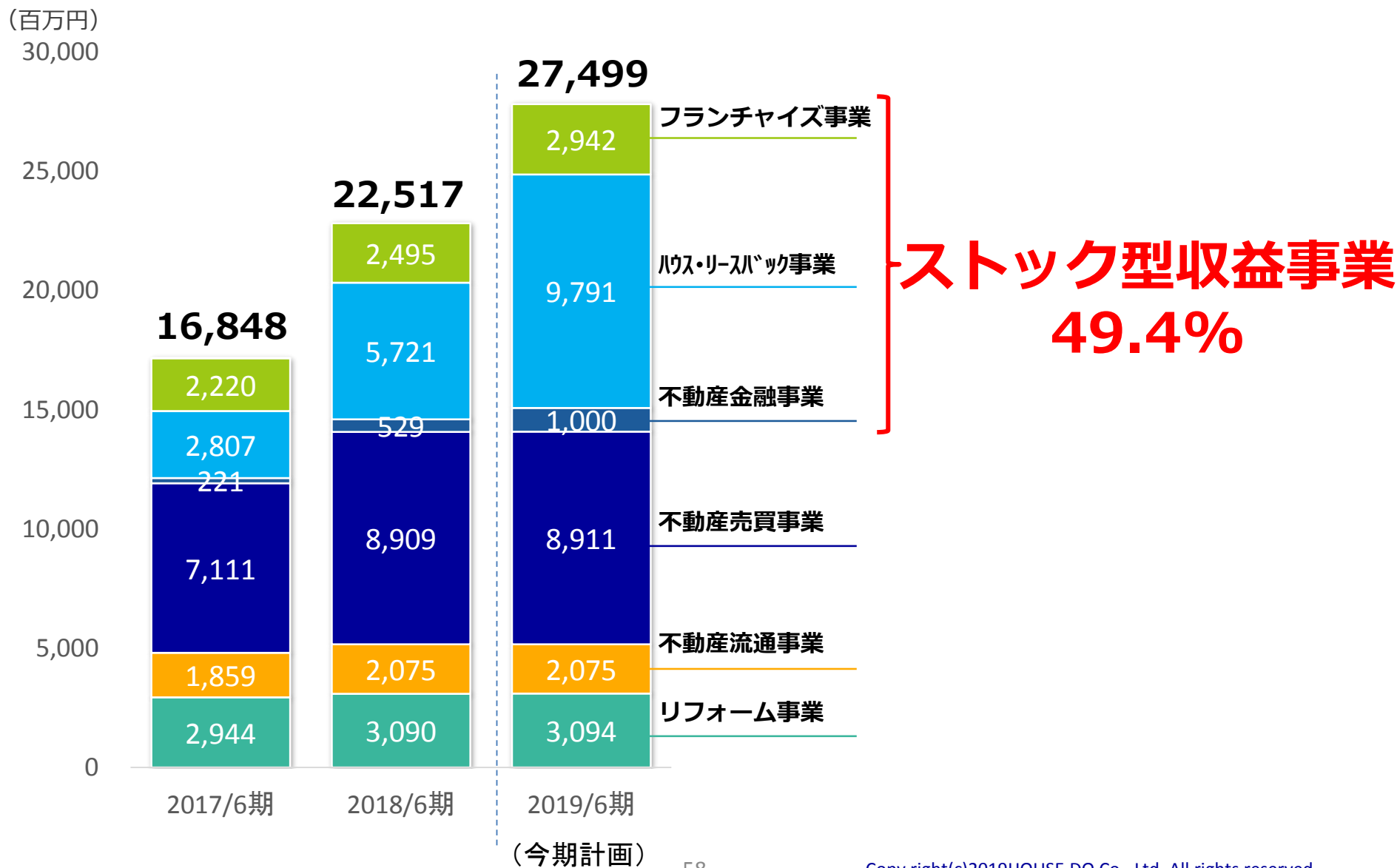


(2017年6月期～2019年6月期)

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%

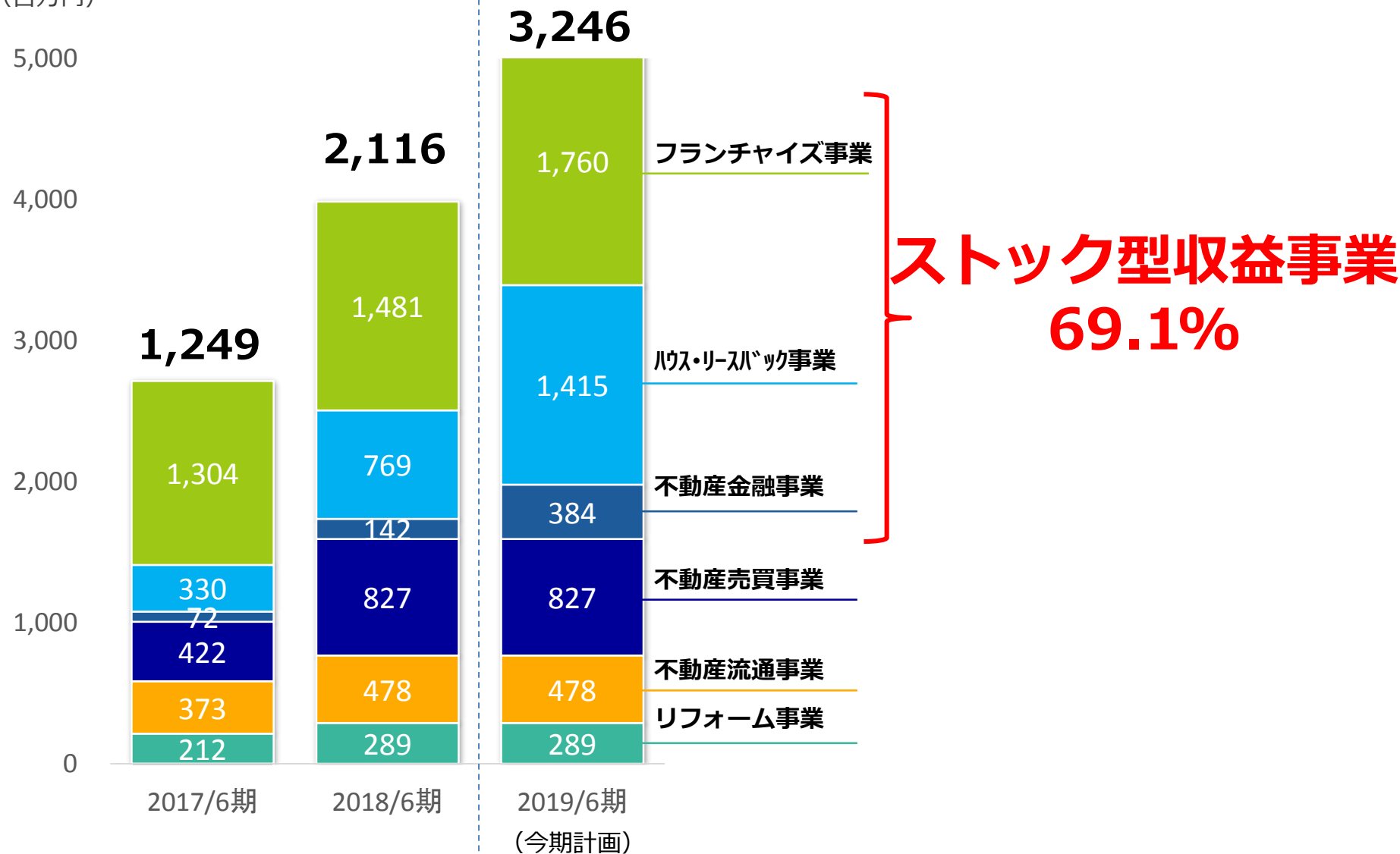
2019年6月期計画：セグメント別売上高



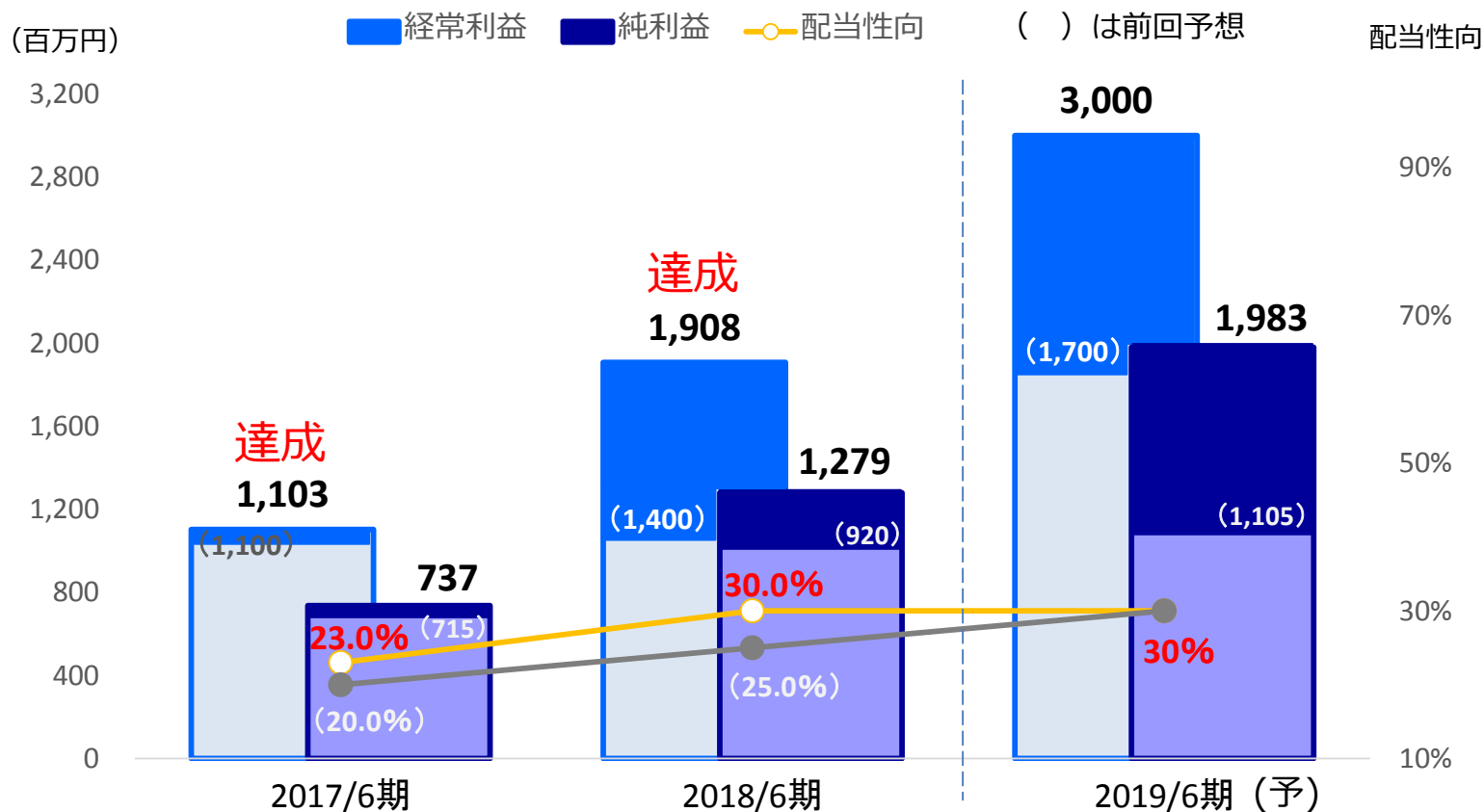
2019年6月期計画：セグメント別営業利益



(百万円)

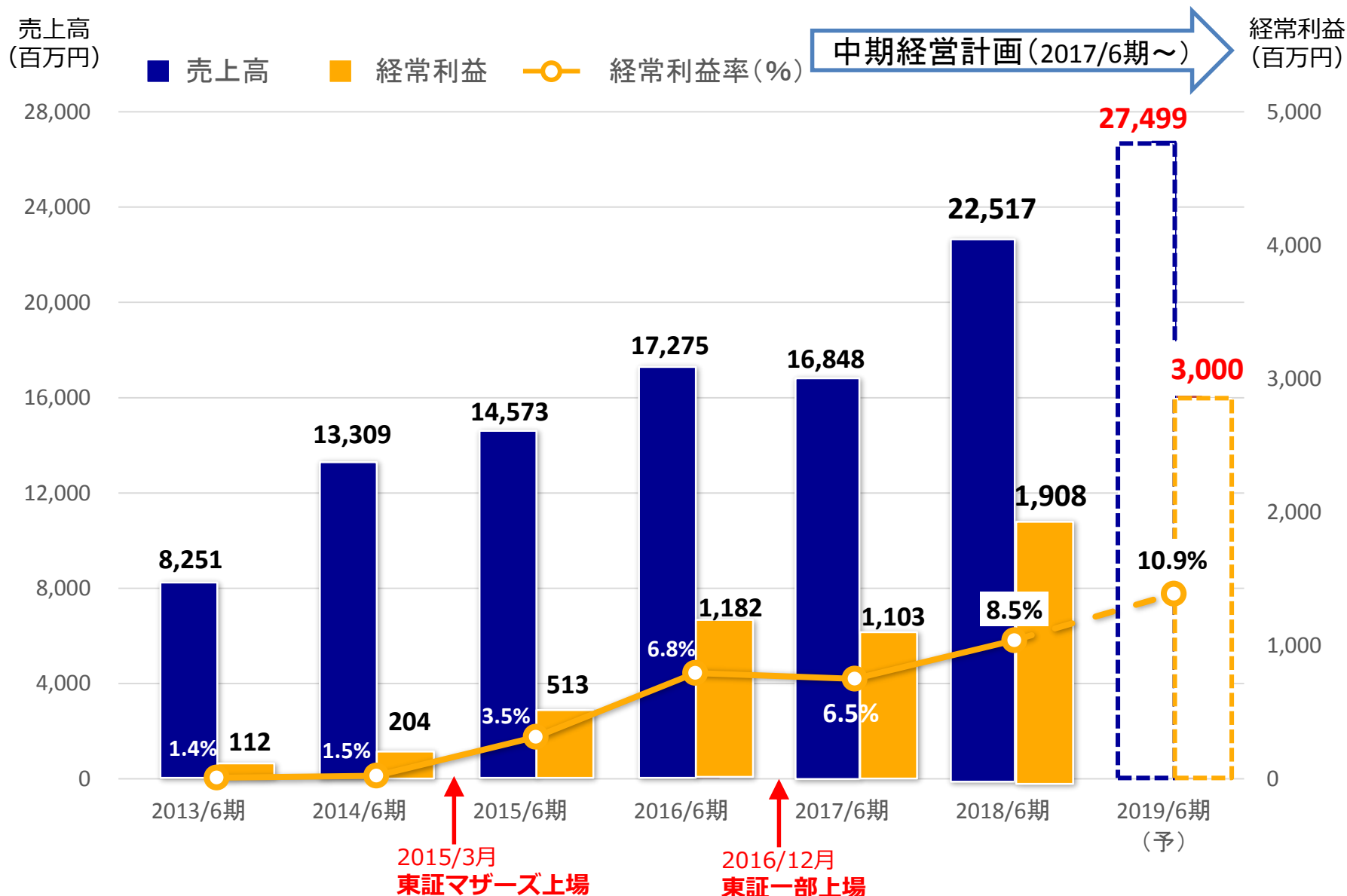


2016.8.22発表：中期経営計画最終年度を上方修正



	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2四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要

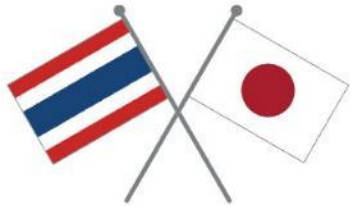
4

2019年6月期 年度計画及び中期計画

5

成長戦略

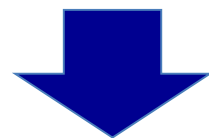
- **ハウス・リースバックの取り扱い強化**
- **リバースモーゲージ保証事業強化**
- **空家活用の時間貸し「タイムルーム®」強化**
- **レントドウ！国内1,000店舗へ強化**
- **海外展開の着手**



設立についての合併事業契約締結の調印式 2019年1月25日バンコクにて



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

ハウストゥ！
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



空室・空きスペース
の時間貸し

 タイムルーム®



不動産会社



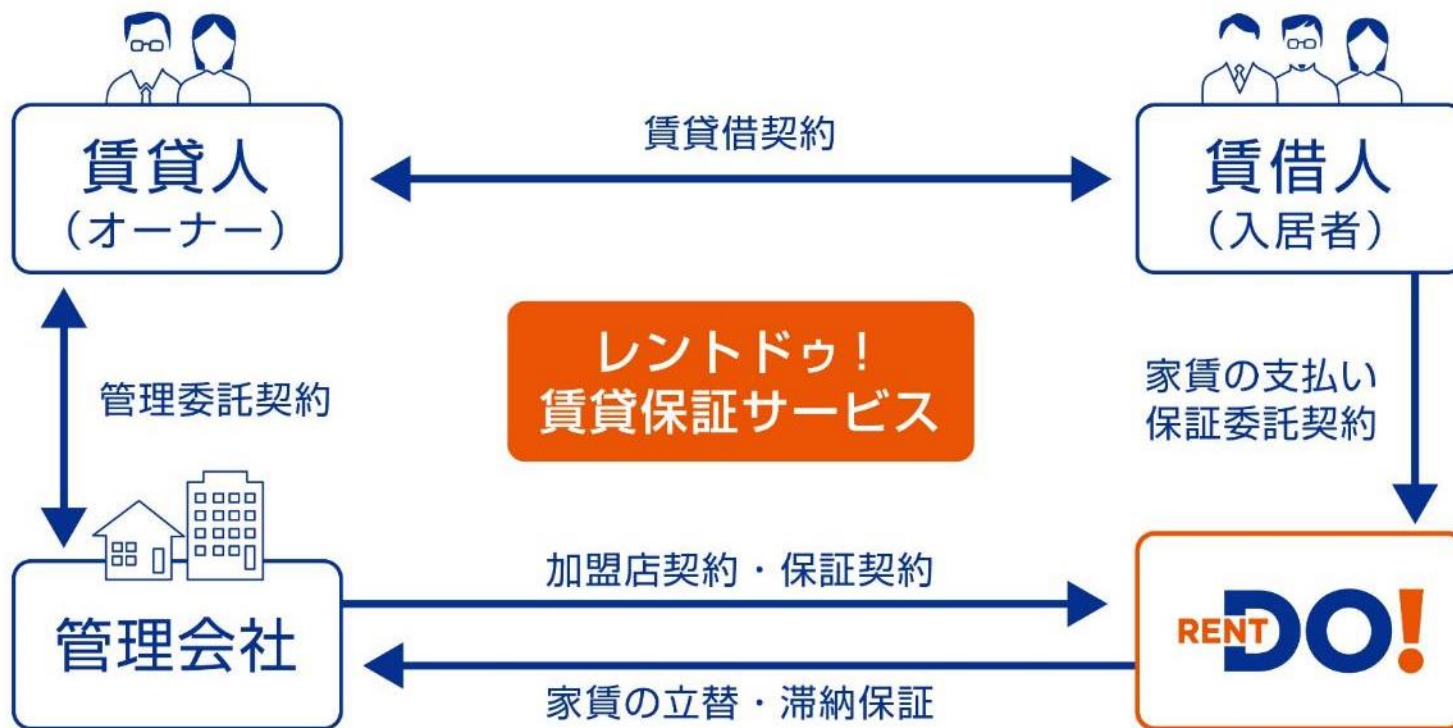
不動産
オーナー

物件管理
予約管理



お客様

予約申込
利用料



【家主様のメリット】

- 入居者様の与信調査、属性情報を把握。
- 個人保証の不安を解消。
- 幅広い入居者の受入が可能。
- 立替払いで、キャッシュフローが安定。

【入居者様のメリット】

- 連帯保証人が不要なため、スムーズに入居手続きが可能。
- 職業、国籍、年齢等に関わらず利用が可能。

(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)

HOUSE DO

(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%

ハウズドゥ
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

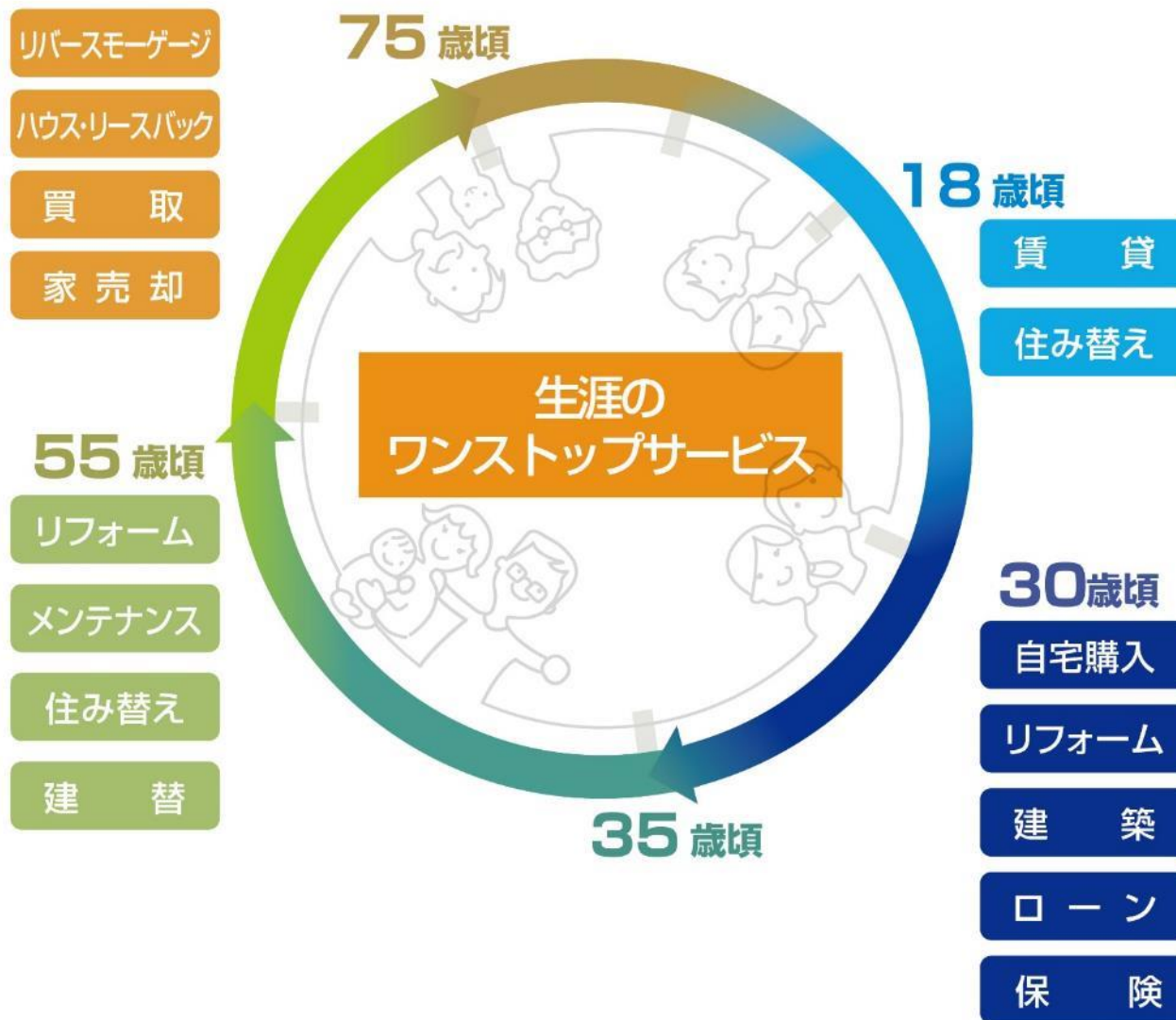
✓ 強力なサポート



『不動産サービスメーカー』として、 時代のニーズに即したサービスを企画立案・商品化



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



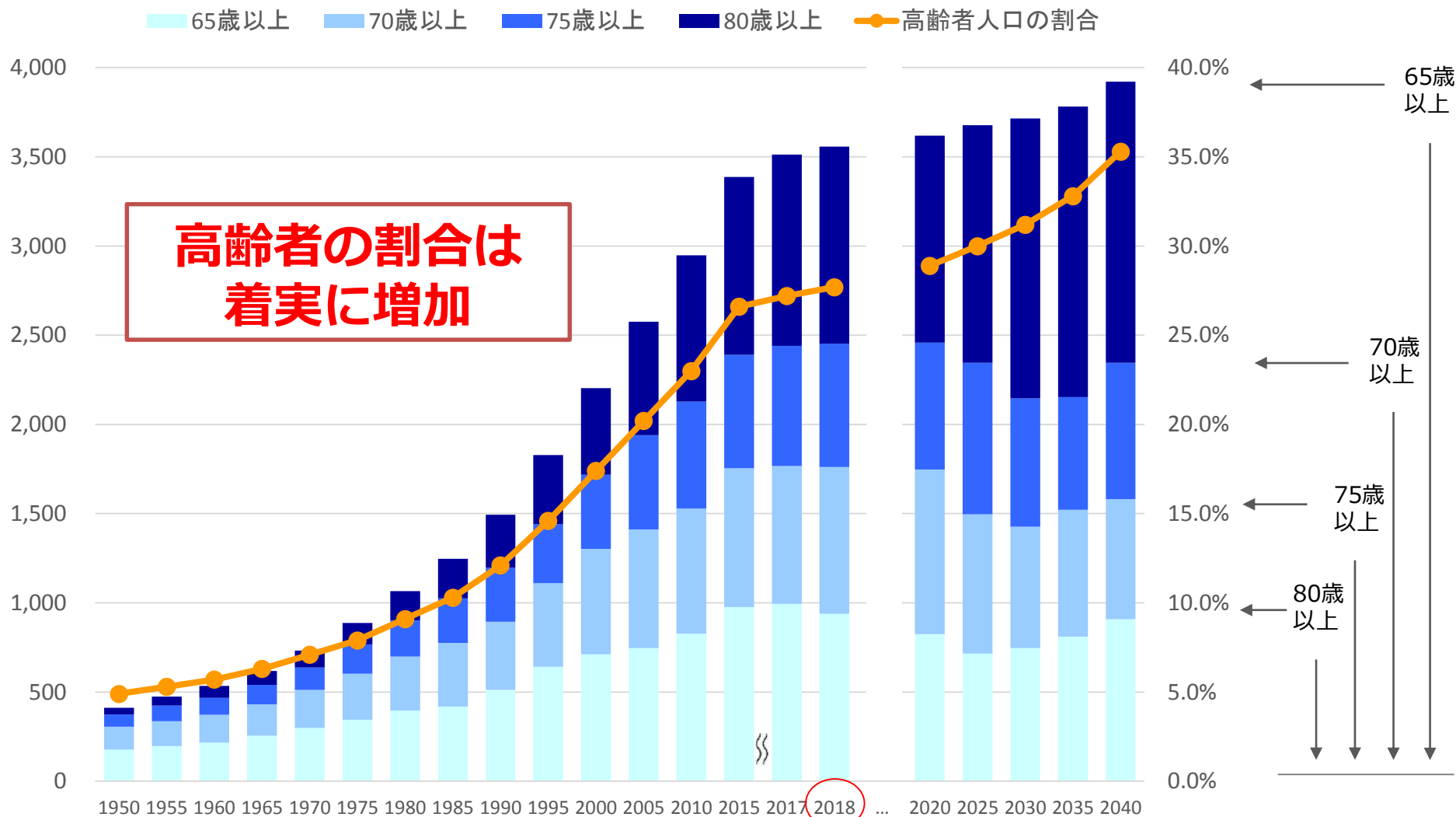
賃貸ビジネス構想

高齢者ビジネス構想

不動産信託構想

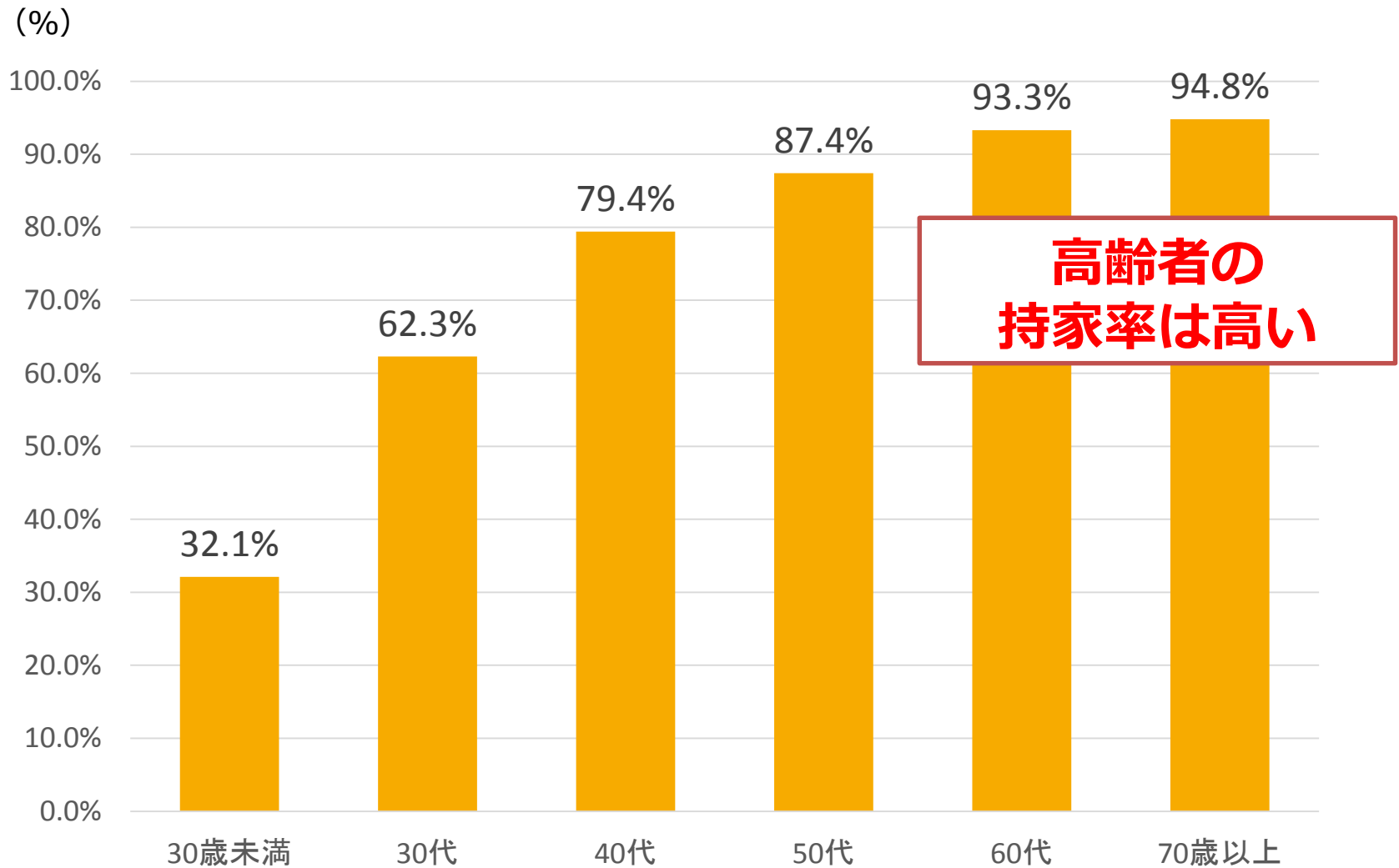
高齢化社会の問題解決を ビジネスチャンスに

高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



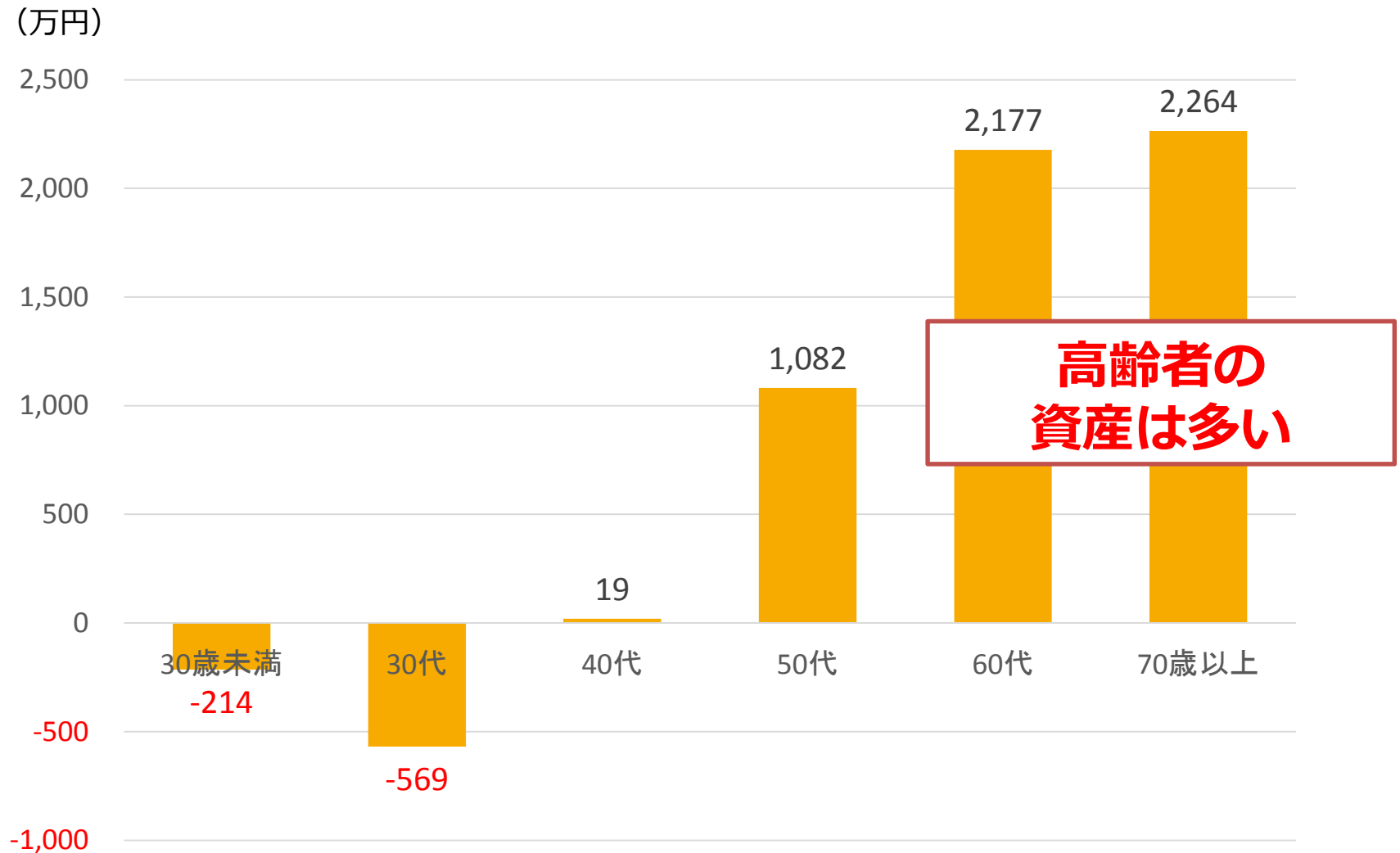
(出所：2018年9月16日発表「統計から見た我が国の高齢者（65歳以上）」より作成)

世帯主の年齢階級別 持家率



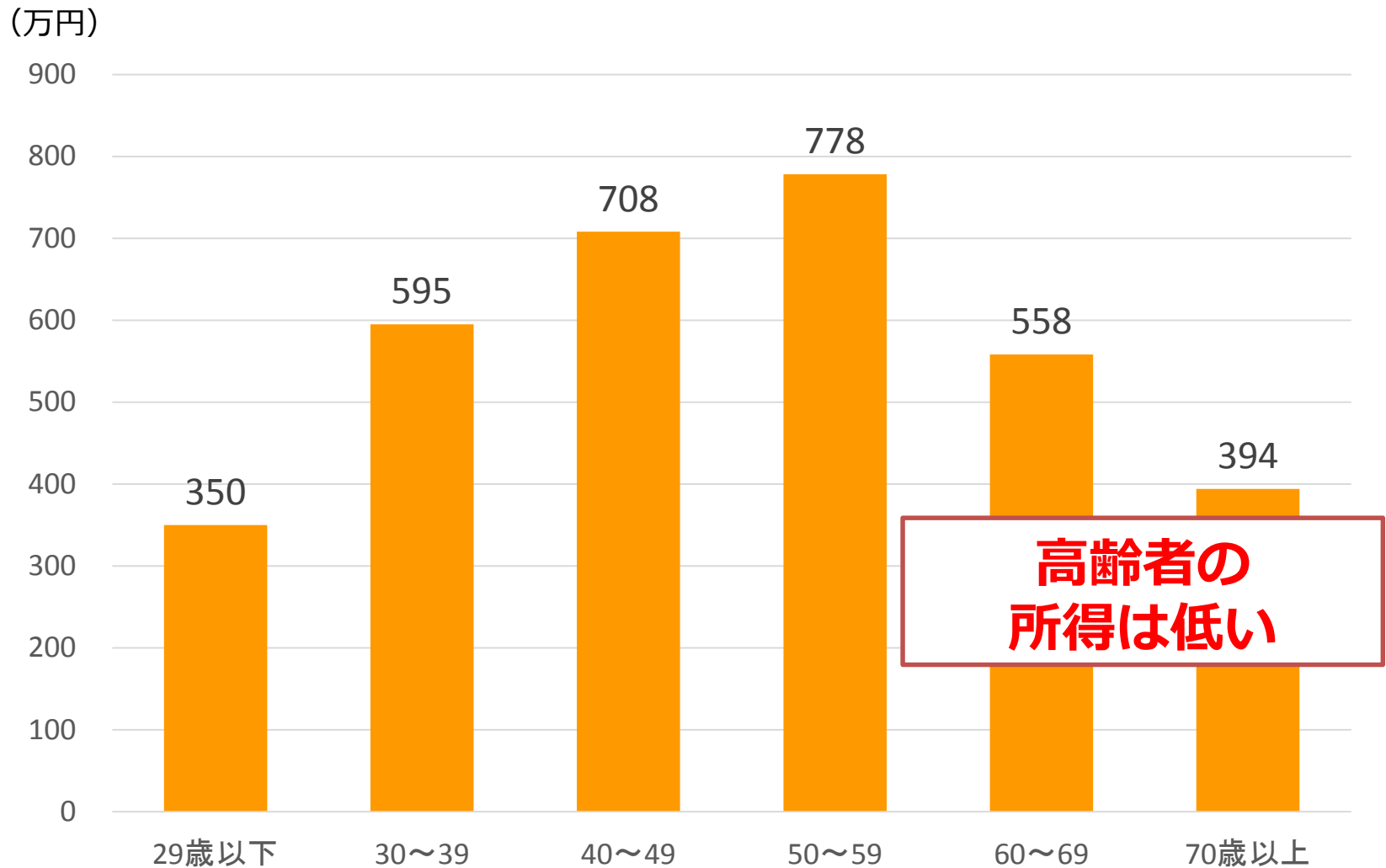
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

世帯主の年齢階級別 正味金融資産（貯蓄－負債）



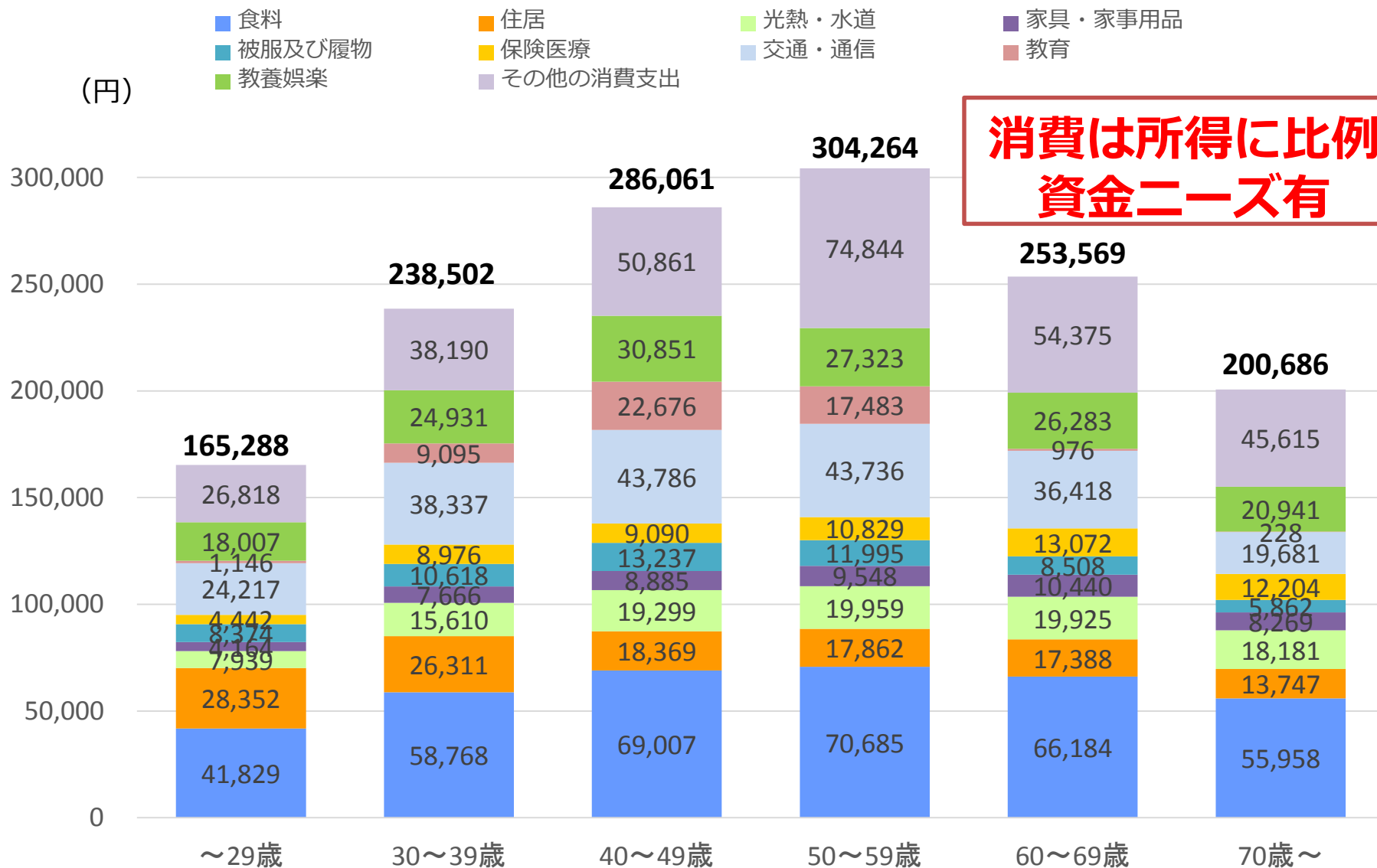
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

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

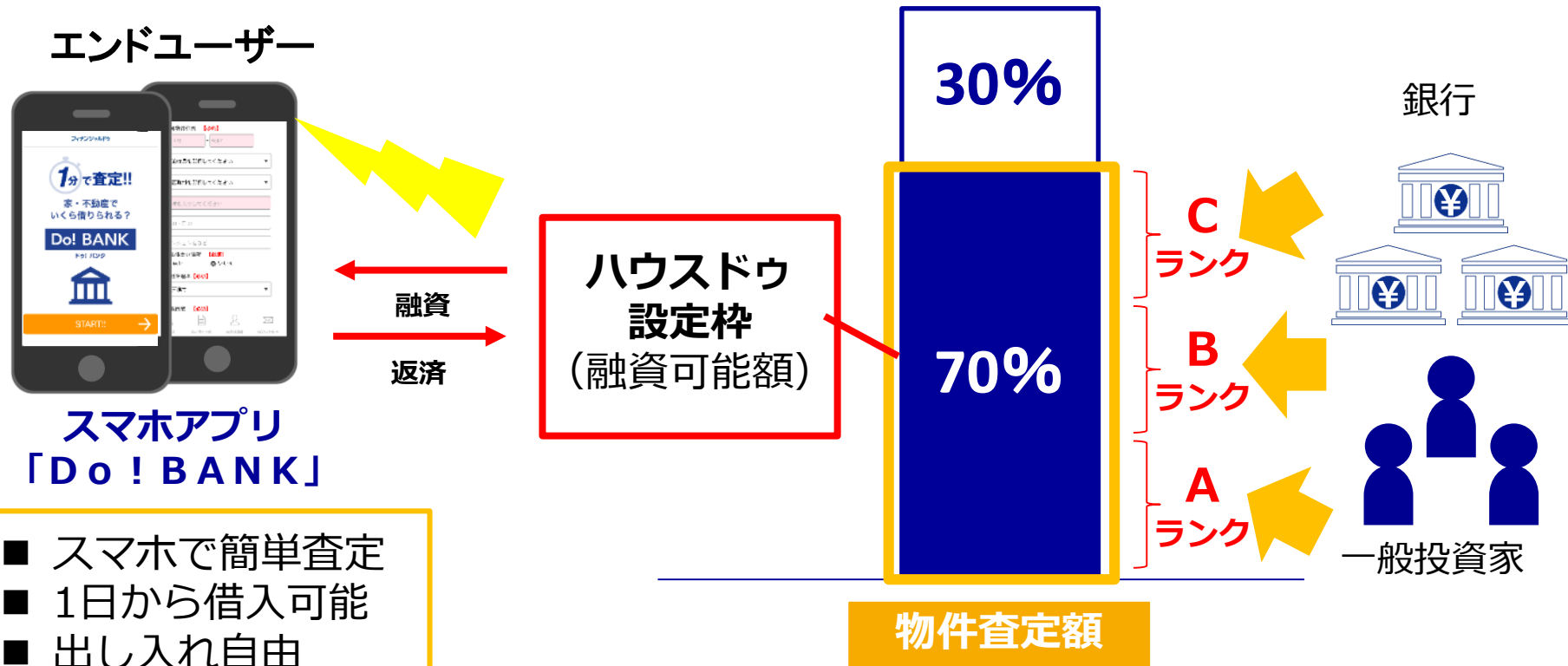
(査定・保証・販売)

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～

HOUSE DO

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。