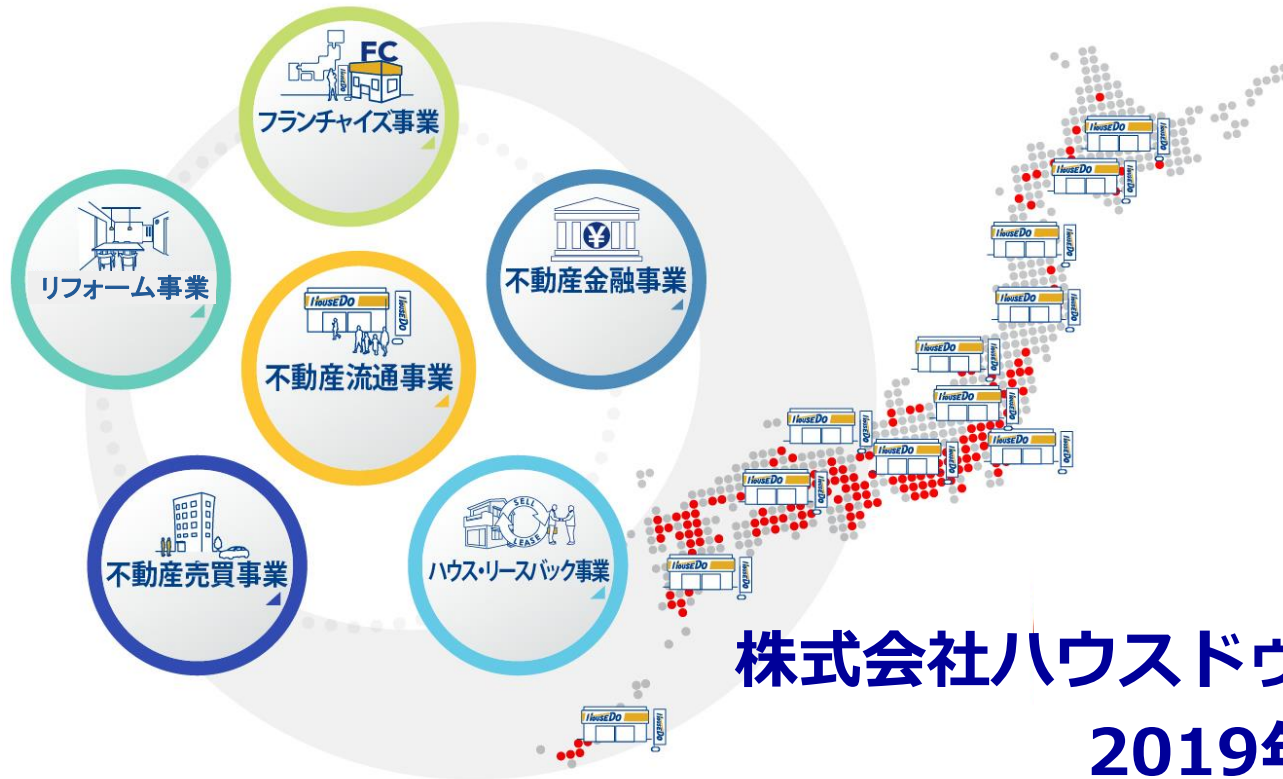




2019年6月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ 【3457】

2019年5月13日

1

会社概要

2

2019年6月期 第3四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第3四半期 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。

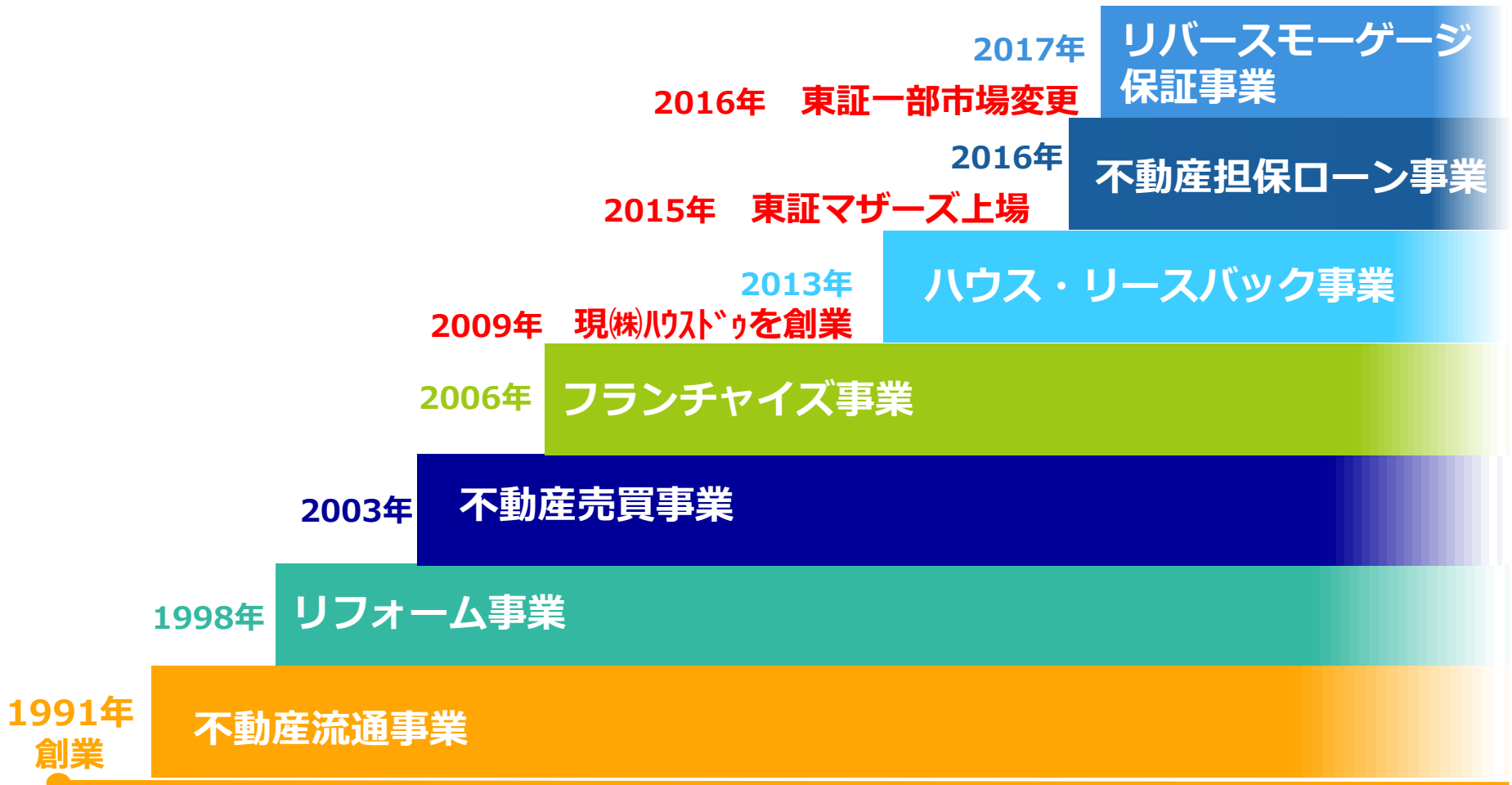
【経営理念】

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3四半期 **連結決算概要**

3

2019年6月期 第3四半期 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**

前年同期比より大幅伸長

売上高 215.6 億円 (前年同期比 : 44.6%増)

営業利益 19.1億円 (" : 44.1%増)

経常利益 17.9億円 (" : 50.5%増)

■ **フランチャイズ事業** : 累計加盟契約**578店舗**・開店**481店舗**

■ **ハウス・リースバック事業** : 保有件数**543件**・保有総額**74.9億円**
仕入契約件数**410件** (前年同期比60.7%増)

■ **不動産金融事業** : 不動産担保ローン残高**73.9億円**
リバースモーゲージ保証残高**23.7億円**

トピックス

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

譲渡価格 : 26.8億円・181件

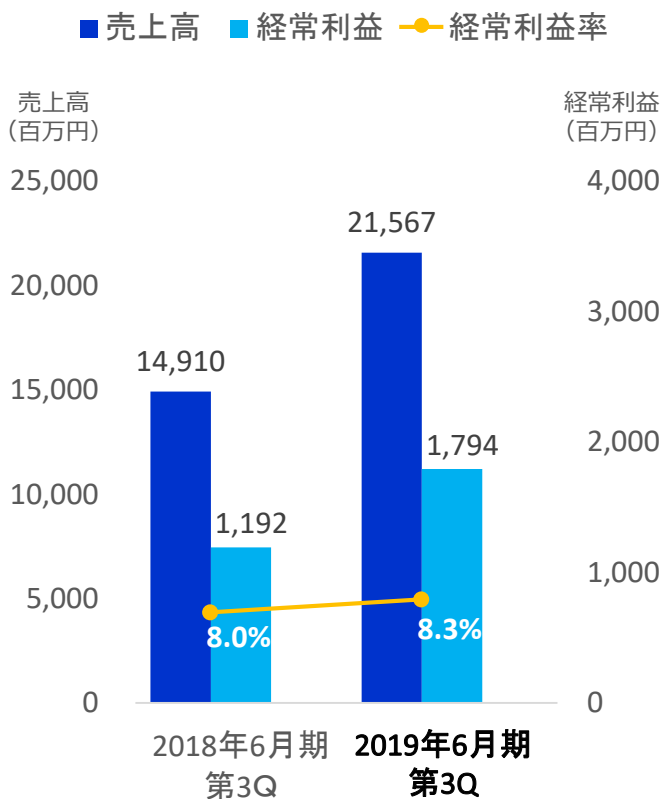
配 当

- 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3四半期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



(前年同期比較)

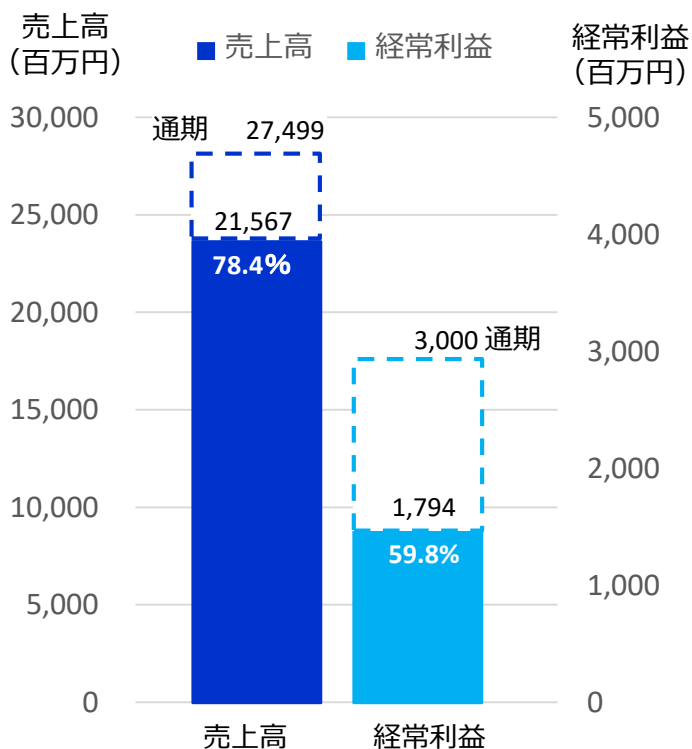
	2018/6期第3Q		2019/6期3Q		前年同期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	14,910	100.0%	21,567	100.0%	+44.6%
売上総利益	6,075	40.7%	7,710	35.8%	+26.9%
販売費及び 一般管理費	4,745	31.8%	5,795	26.9%	+22.1%
営業利益	1,329	8.9%	1,915	8.9%	+44.1%
営業外収益	56	0.4%	65	0.3%	+15.4%
営業外費用	194	1.3%	186	0.9%	▲3.9%
経常利益	1,192	8.0%	1,794	8.3%	+50.5%
純利益	742	5.0%	1,251	5.8%	+68.5%

- 売上総利益 前年同期比 26.9%増：ストック型収益事業の伸長により、順調に積み上げ
- 販管費22.1%増：ハウス・リースバック仕入強化や新規事業のレントドウ！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3四半期 今期目標に対する進捗率



単位 (百万円)



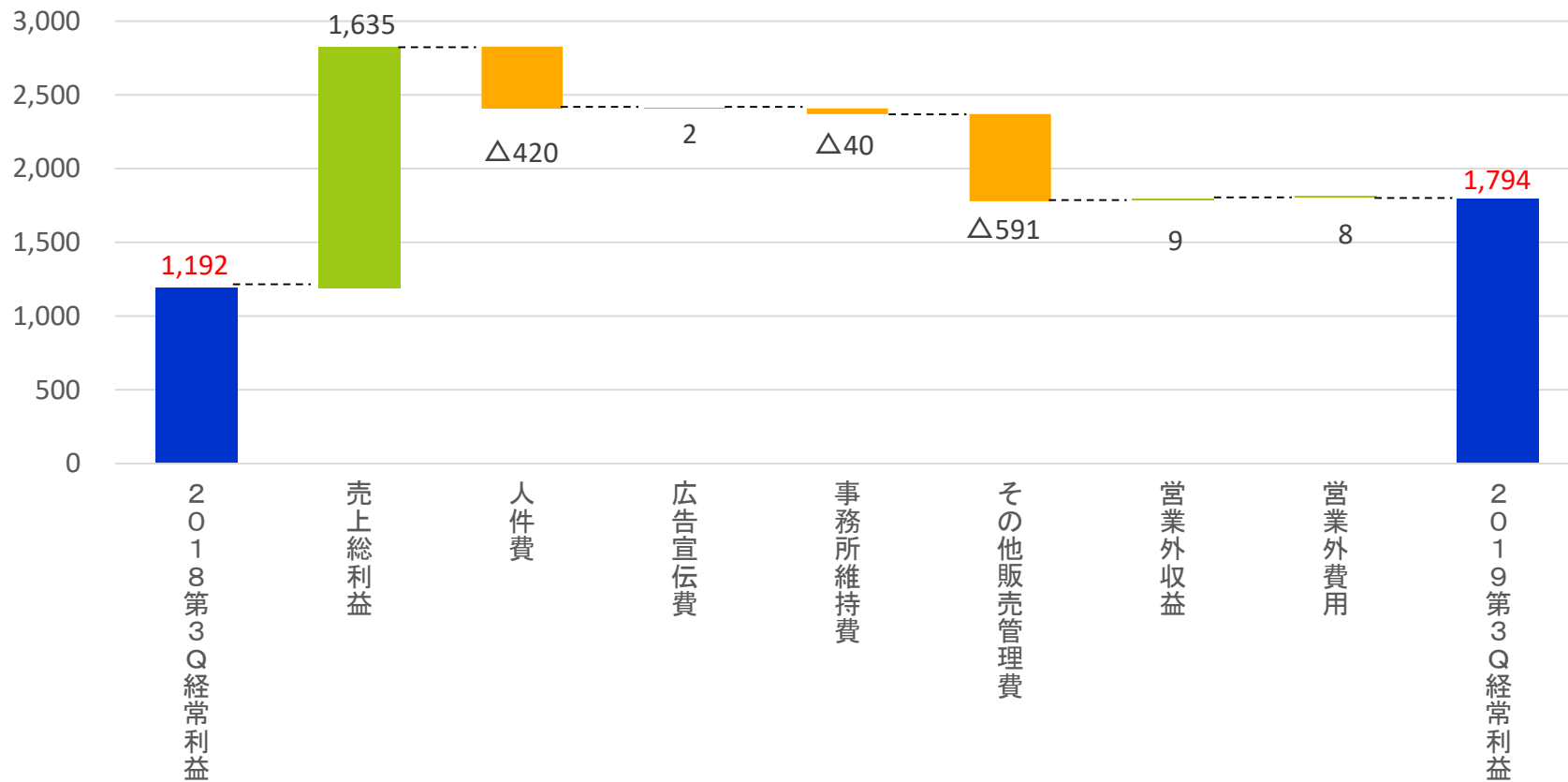
	2019/6期 第3Q 実績	2019/6期 通期 (予)	通期 進捗率
売上高	21,567	27,499	78.4%
営業利益	1,915	3,246	59.0%
経常利益	1,794	3,000	59.8%
純利益	1,251	1,983	63.1%
1株当たり純利益 (円)	64.49	102.32	—

- 売上高 215.6億円 ➡ 通期計画進捗率 78.4%
- 経常利益 17.9億円 ➡ 通期計画進捗率 59.8%
- HLB2号ファンドへのハウス・リースバック資産流動化による売却を実施
➡ 譲渡価格26.8億円 第4Qにも当初計画通りの実施を見込む

経常利益増加要因内訳

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

単位（百万円）



2019年6月期 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

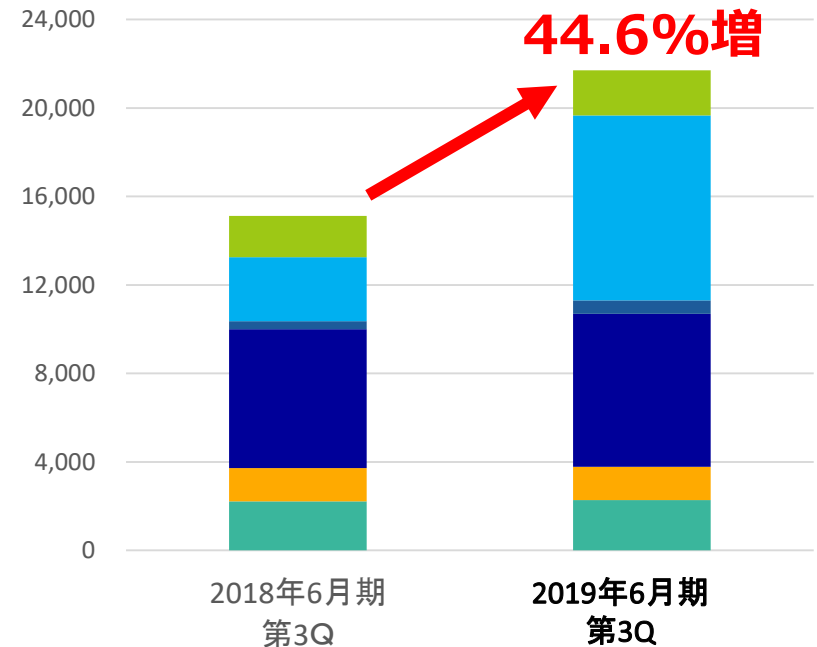
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,872	2,098	+12.1%
ハウス・リースバック事業	2,885	8,354	+189.5%
不動産金融事業	359	612	+70.5%
不動産売買事業	6,280	6,908	+10.0%
不動産流通事業	1,506	1,504	▲0.1%
リフォーム事業	2,221	2,282	+2.7%
その他	—	22	—
調整額	▲216	▲216	—
合計	14,910	21,567	+44.6%

セグメント別売上高推移グラフ

（百万円）



- フランチャイズ事業：加盟店舗数の増加により順調に進捗
- ハウス・リースバック事業：HLB2号ファンドへ売却 譲渡価格26.8億円 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着実に積み上げ

セグメント別利益表

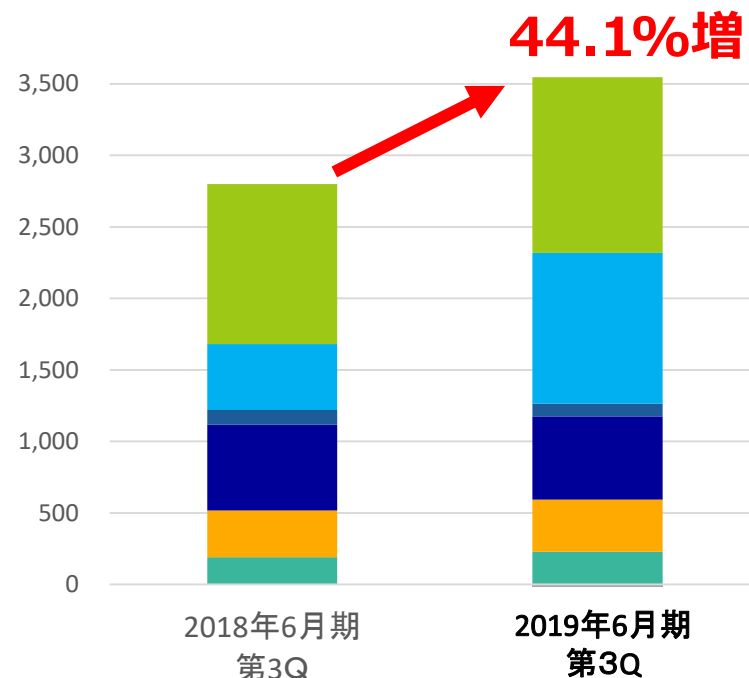
（前年同期比較）

単位（百万円）

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,117	1,227	+9.8%
ハウス・リースバック事業	461	1,055	+128.9%
不動産金融事業	103	89	▲13.1%
不動産売買事業	600	581	▲3.1%
不動産流通事業	327	366	+11.9%
リフォーム事業	190	228	+19.8%
その他	—	▲14	—
調整額	▲1,470	▲1,618	—
合計	1,329	1,915	+44.1%

セグメント別利益推移グラフ

（百万円）

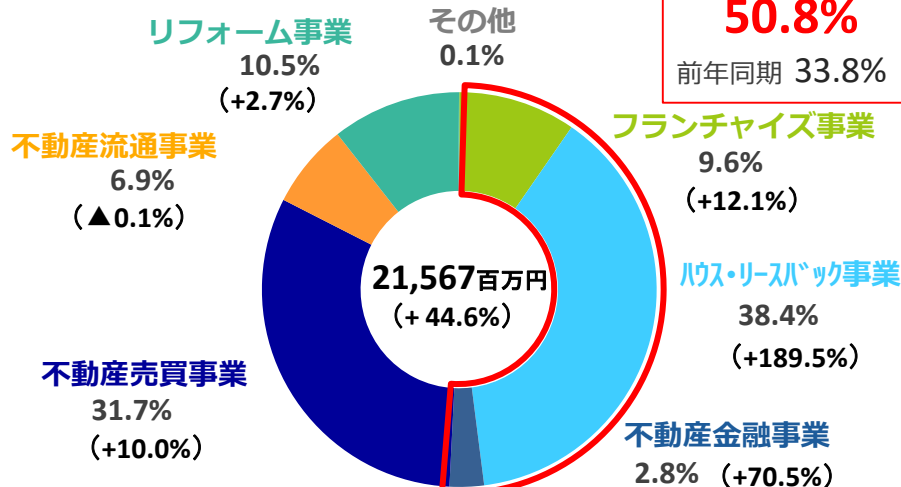


- 人財・広告宣伝投資により販管費増も、ストック型収益事業の利益は前期比プラス
- フランチャイズ事業：安定した新規加盟の順調な獲得、オープン店舗数増加により収益増
 - ハウス・リースバック事業：仕入件数のさらなる拡大に向け、人材・広告宣伝に積極投資
 - 不動産金融事業：リバースモーゲージ保証の提携金融機関の増加対応に向け、先行投資

2019年6月期 第3四半期 セグメント売上高・利益構成比



2019年6月期第3Q売上高

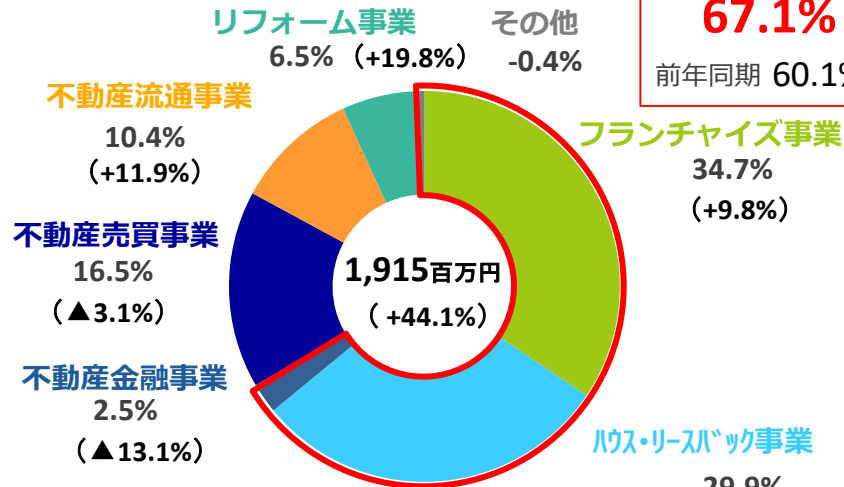


() は前年同期比

ストック事業

50.8%
前年同期 33.8%

2019年6月期第3Q営業利益



() は前年同期比

ストック事業

67.1%
前年同期 60.1%

単位 (百万円)

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,872	2,098	+12.1%
ハウス・リースバック事業	2,885	8,354	+189.5%
不動産金融事業	359	612	+70.5%
不動産売買事業	6,280	6,908	+10.0%
不動産流通事業	1,506	1,504	▲0.1%
リフォーム事業	2,221	2,282	+2.7%
その他	—	22	—
調整額	▲216	▲216	—
合計	14,910	21,567	+44.6%

単位 (百万円)

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,117	1,227	+9.8%
ハウス・リースバック事業	461	1,055	+128.9%
不動産金融事業	103	89	▲13.1%
不動産売買事業	600	581	▲3.1%
不動産流通事業	327	366	+11.9%
リフォーム事業	190	228	+19.8%
その他	—	▲14	—
調整額	▲1,470	▲1,618	—
合計	1,329	1,915	+44.1%

1

会社概要

2

2019年6月期 第3四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第3四半期 **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

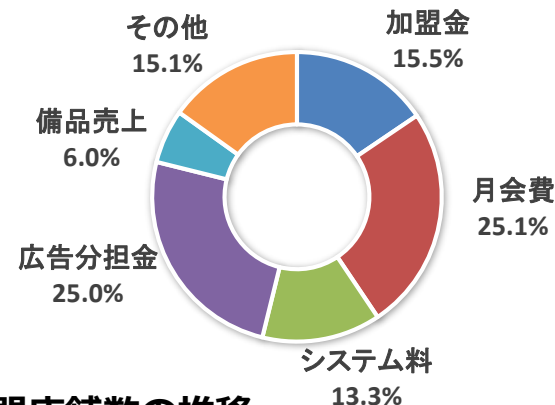
成長戦略



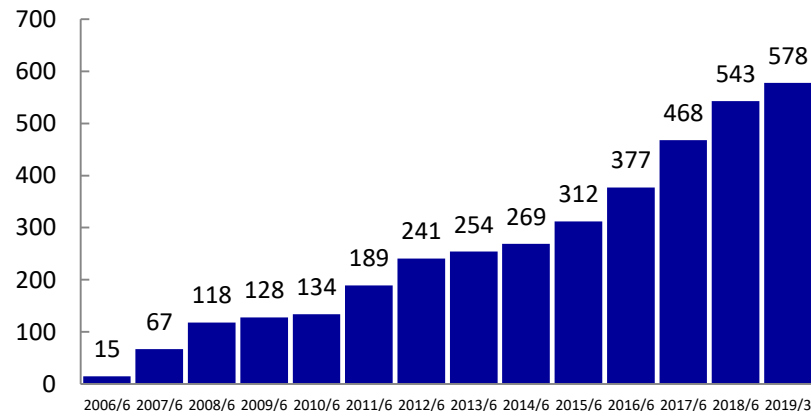
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,872	2,098	2,942	71.3%
営業利益 (百万円)	1,117	1,227	1,760	69.7%
営業利益率 (%)	59.7%	58.5%	59.9%	—
累計加盟店舗数	512	578	627	—
累計開店店舗数	418	481	547	—

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移

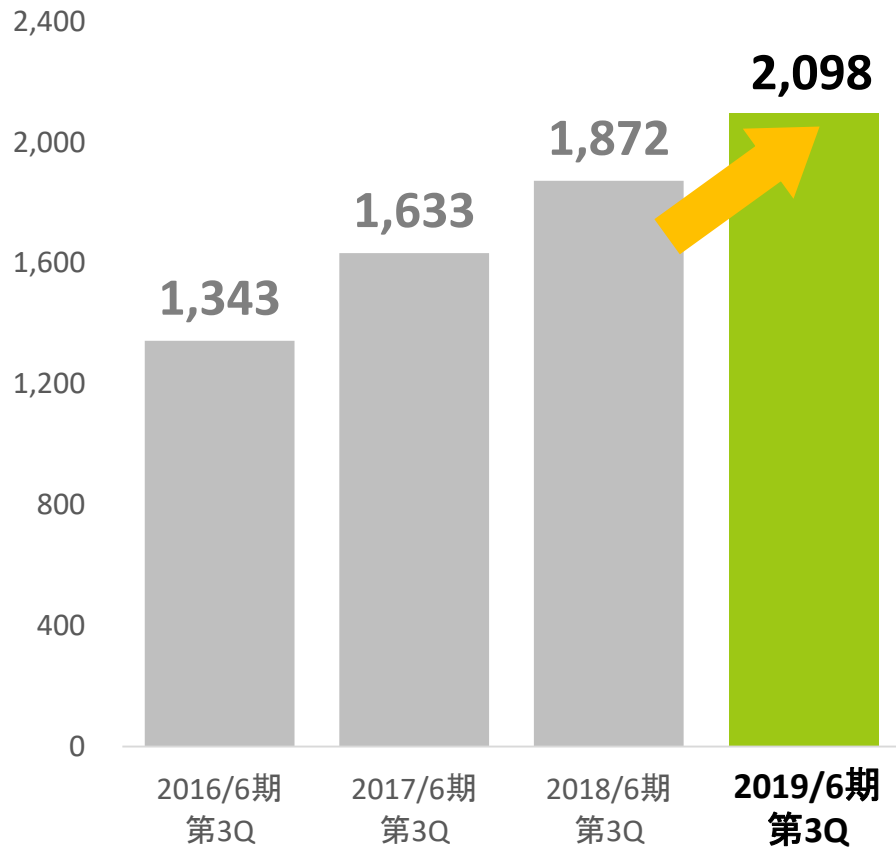


- 新規加盟店舗数103件 新規開店店舗数101店舗 広告宣伝費投資による反響増加
- 新ブランド「RENT Do!」の加盟促進 **売買×賃貸のハイブリッドモデル**
- 加盟店を通じて、空家・空室増加などの社会問題を解決する不動産サービスを提供



売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
12.1%増

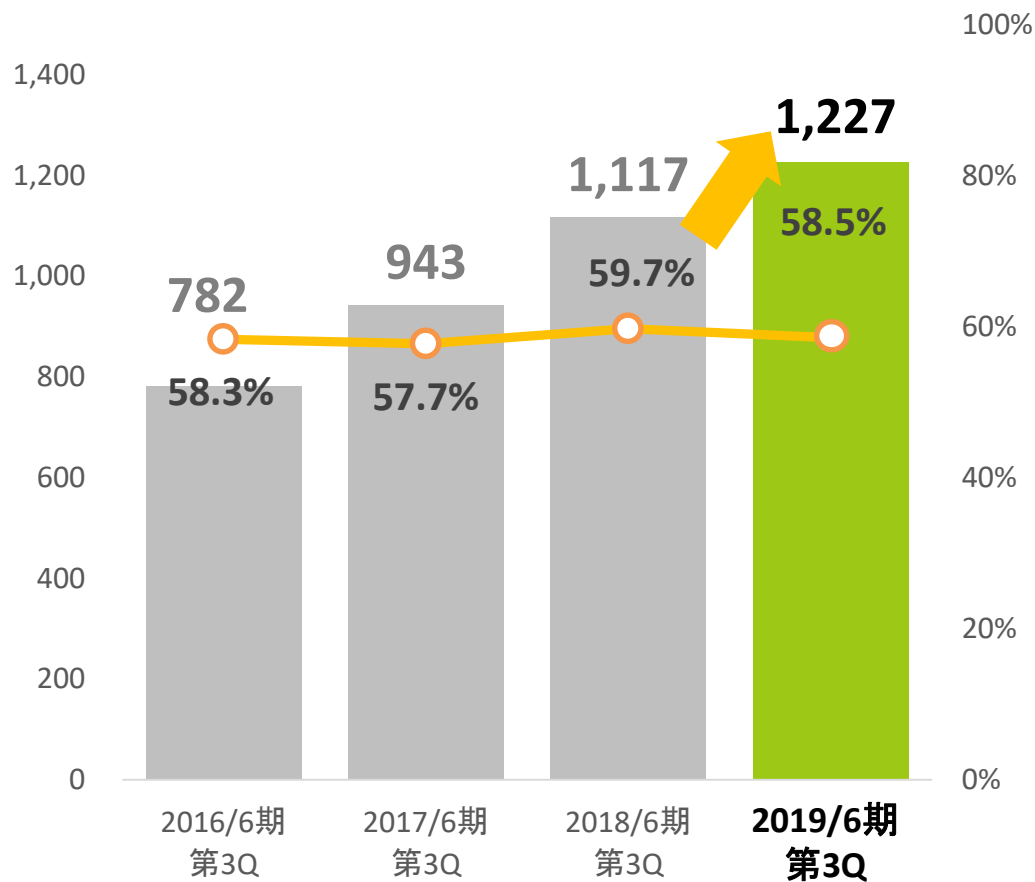


進捗率
71.3%

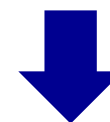


営業利益推移

営業利益
(百万円)



**営業利益
9.8%増**



**進捗率
69.7%**



フランチャイズ店舗数推移

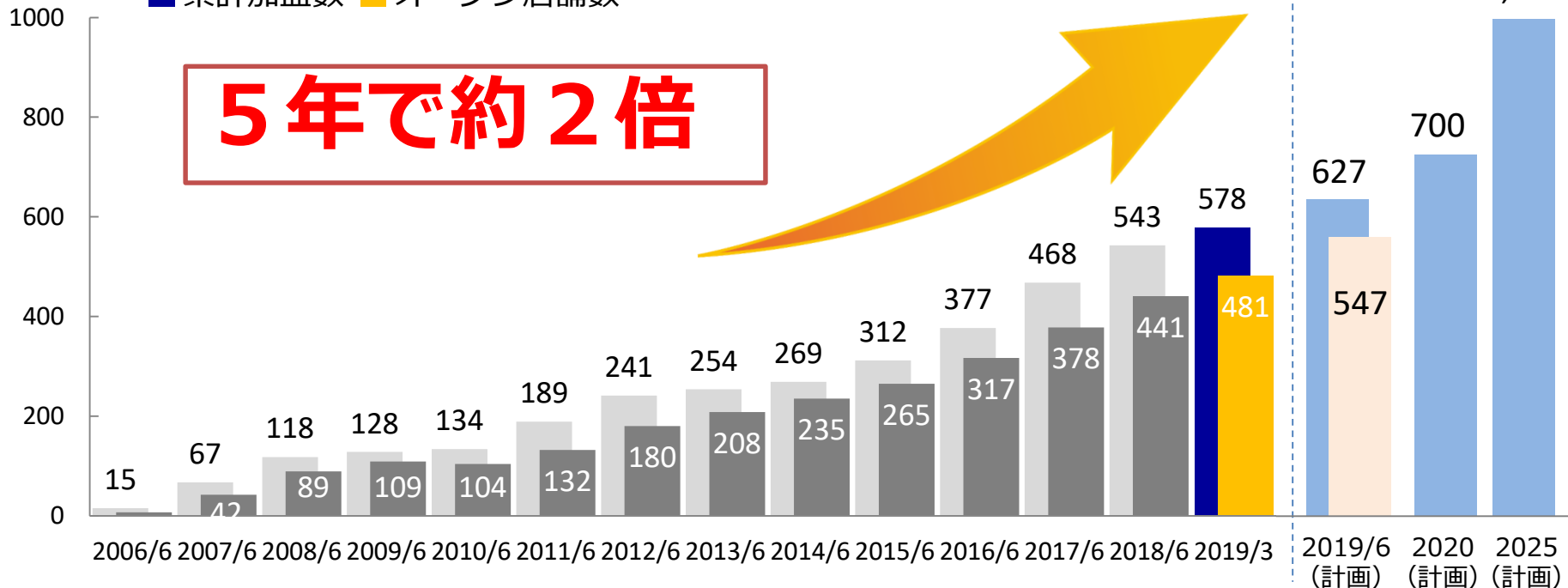


2019年3月31日現在 **578店舗** ※内準備中 97店舗

(レントドウ!含む)

■ 累計加盟数 ■ オープン店舗数

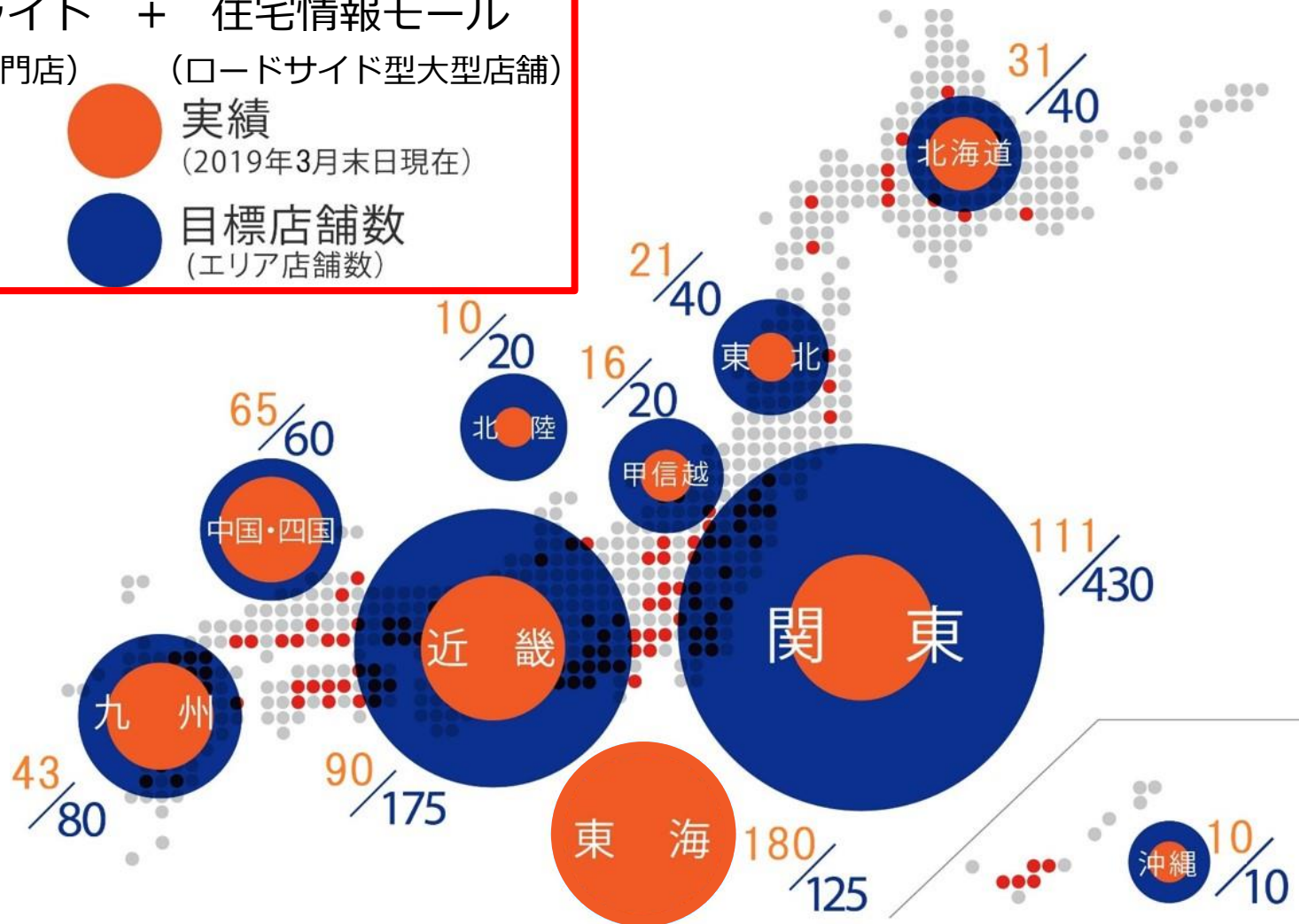
5年で約2倍



	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	408	126	2	25	561
直営店	7	5	4	1	17
合計	415	131	6	26	578

F C店舗ネットワーク

サテライト + 住宅情報モール
(仲介専門店) (ロードサイド型大型店舗)
実績 (2019年3月末日現在)
目標店舗数 (エリア店舗数)



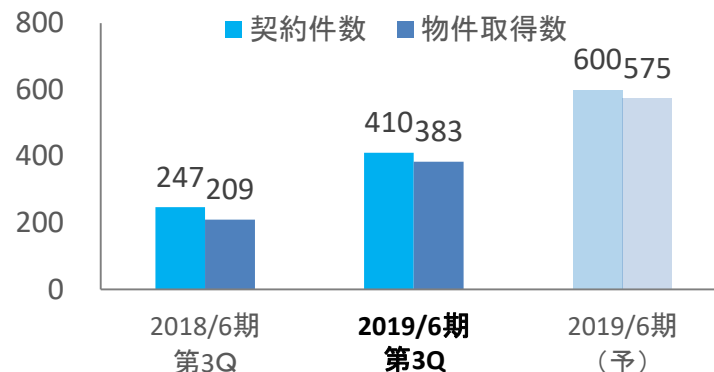


ハウス・リースバック事業

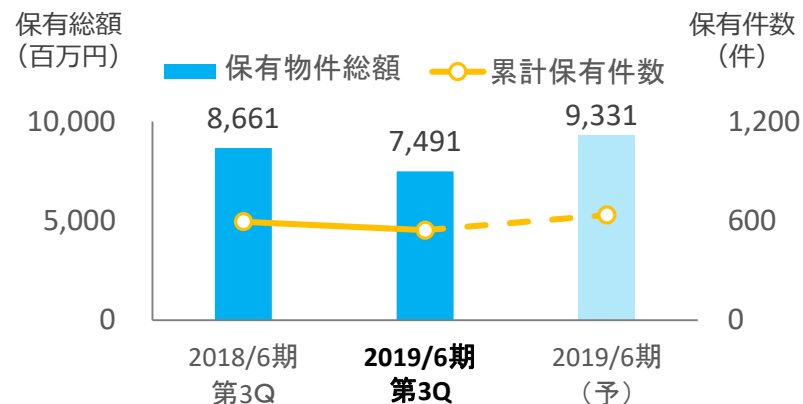


	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,885	8,354	9,791	85.3%
営業利益 (百万円)	461	1,055	1,415	74.6%
営業利益率 (%)	16.0%	12.6%	14.5%	—
契約件数	247	410	600	68.3%
物件取得数	209	383	575	66.6%
累計保有件数	595	543	635	—
保有物件総額 (百万円)	8,661	7,491	9,331	—

契約件数・物件取得数の推移



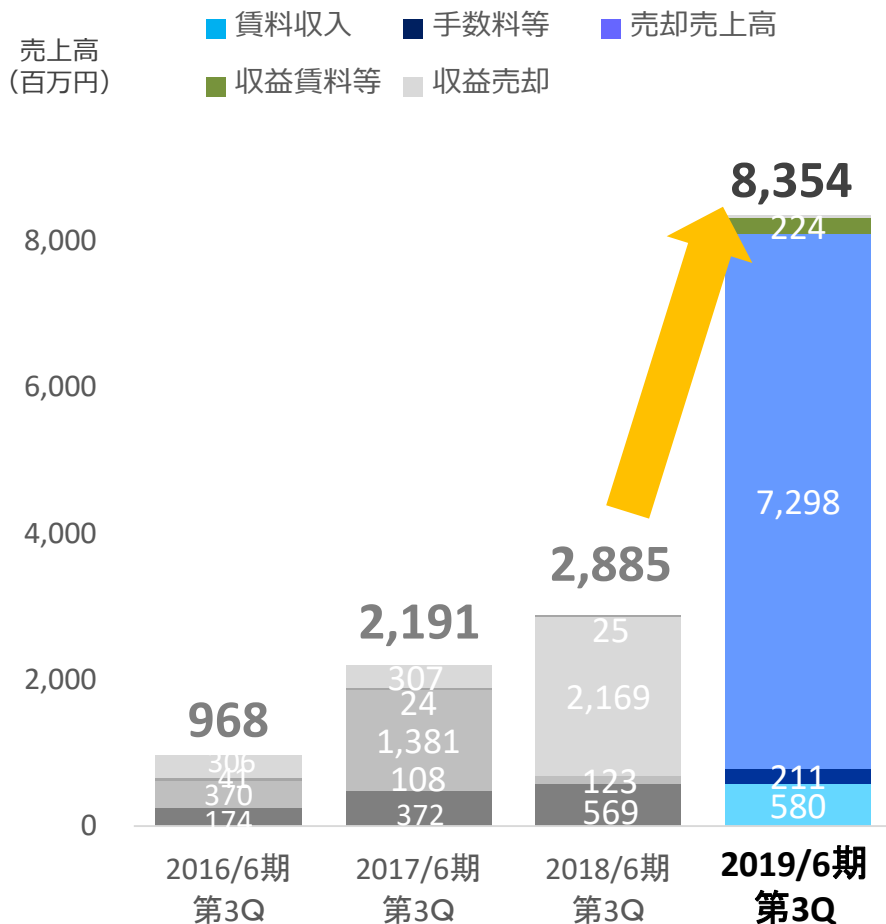
保有物件数・総額の推移



- 保有件数543件・保有総額74.9億円 HLB2号ファンドへ売却 譲渡価格26.7億円・181件
- 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件を超えるペースに
 契約件数 410件 (月平均 45.6件) 前年同期比 66.0%増



売上高推移



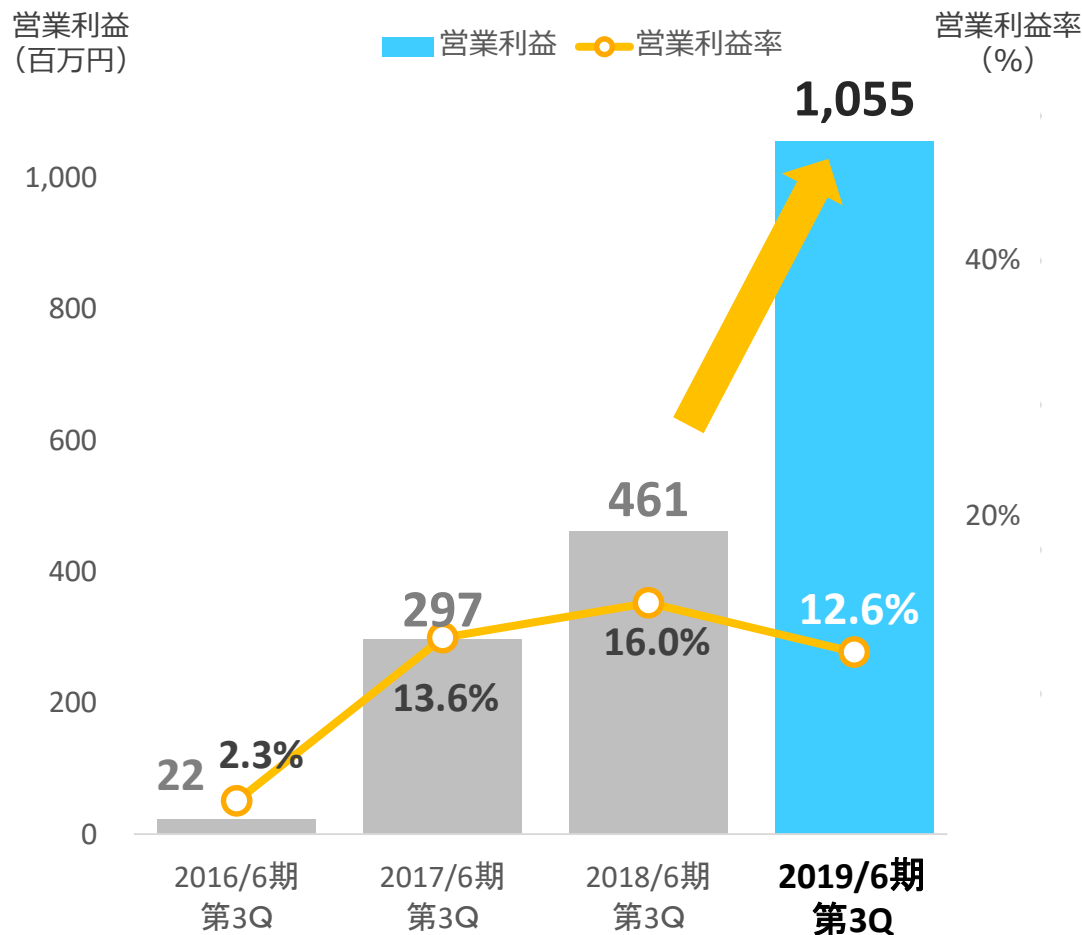
売上高 189.5%増

再売買、処分売却、
買取会社、ファンドへの売却
404件 売上高 72億98百万円

↓
**進捗率
85.3%**



営業利益推移



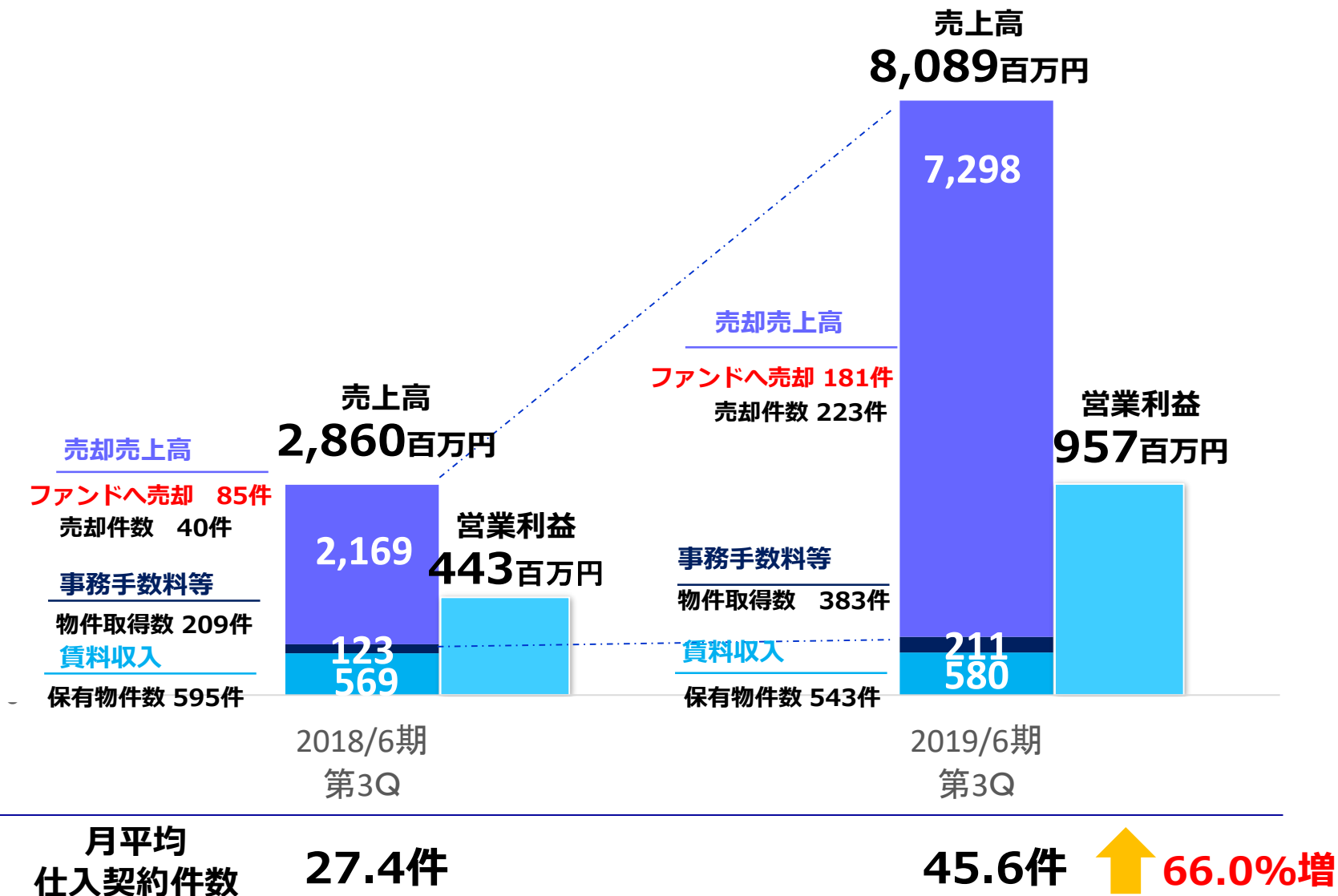
営業利益 128.9%増

再売買、処分売却、
買取会社、ファンドへの売却
404件 粗利 14億95百万円

↓
**進捗率
74.6%**



ハウス・リースバック事業(単独)

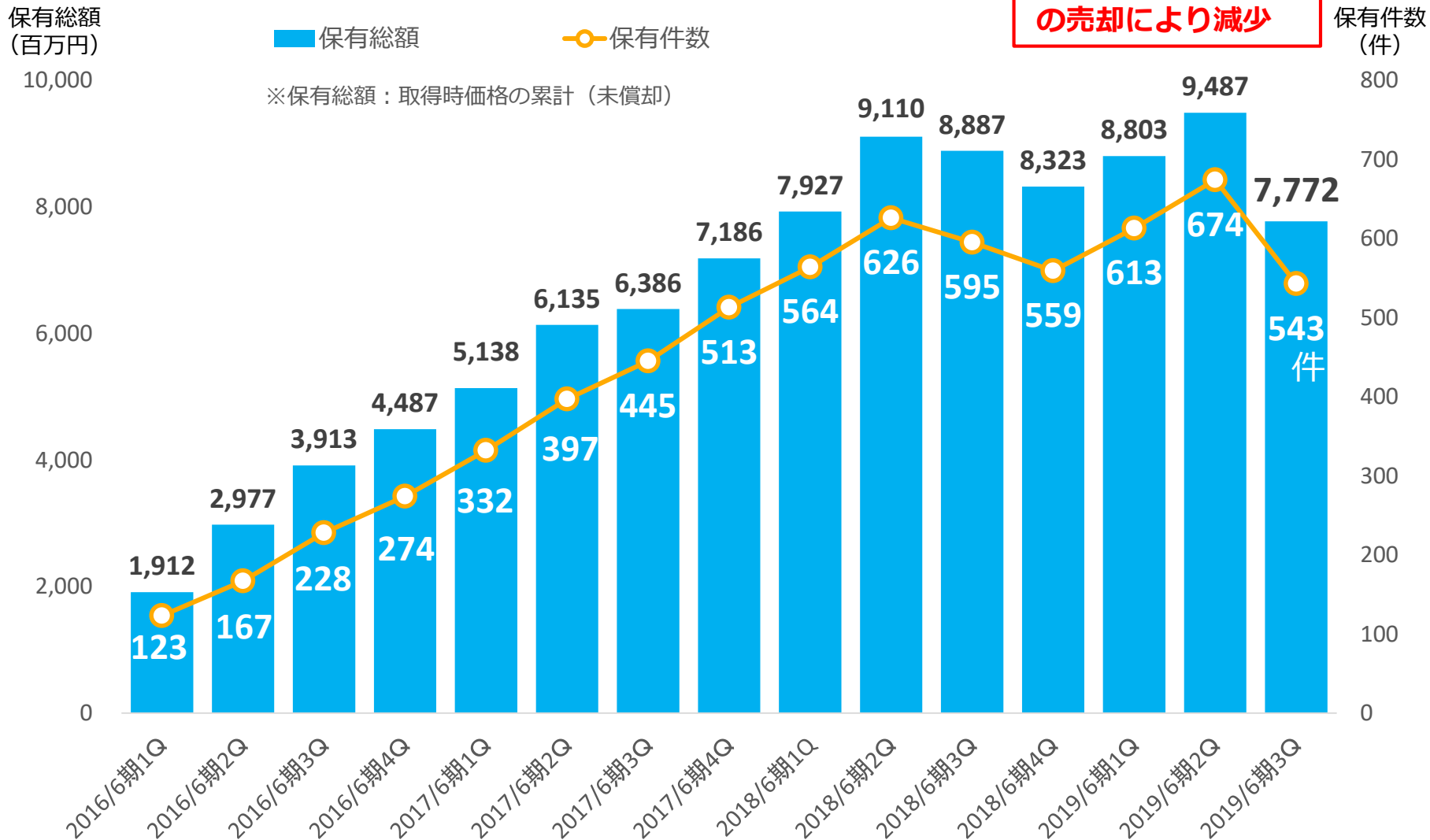


ハウス・リースバック反響数の推移





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



「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



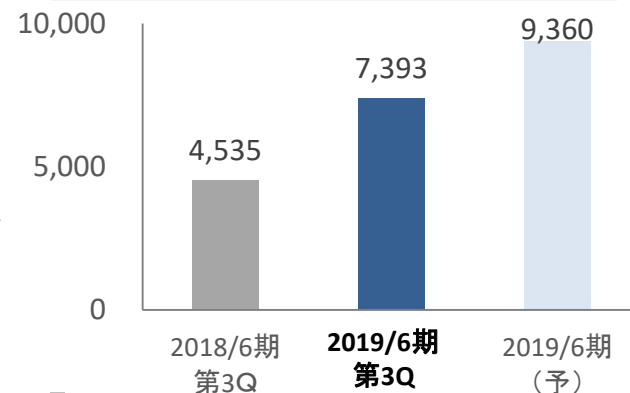
- ・「住みながら売却できる」ニーズ
- ・家賃(インカム)+売却(キャピタル)
- ・高齢化社会、人口減少時代の
不動産有効活用
- ・不動産ストックの流動化
資産⇒資金化
資金を市場に還流させ、
経済活性化に一躍を担う



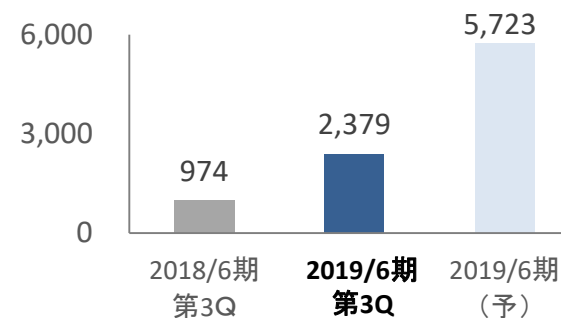
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	359	612	1,000	61.2%
営業利益 (百万円)	103	89	384	23.4%
営業利益率 (%)	28.8%	14.7%	38.4%	—
不動産担保融資実行件数	106	135	330	40.9%
不動産担保融資残高 (百万円)	4,535	7,393	9,360	—
リバースモーゲージ保証件数	77	101	653	15.5%
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	974	2,379	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

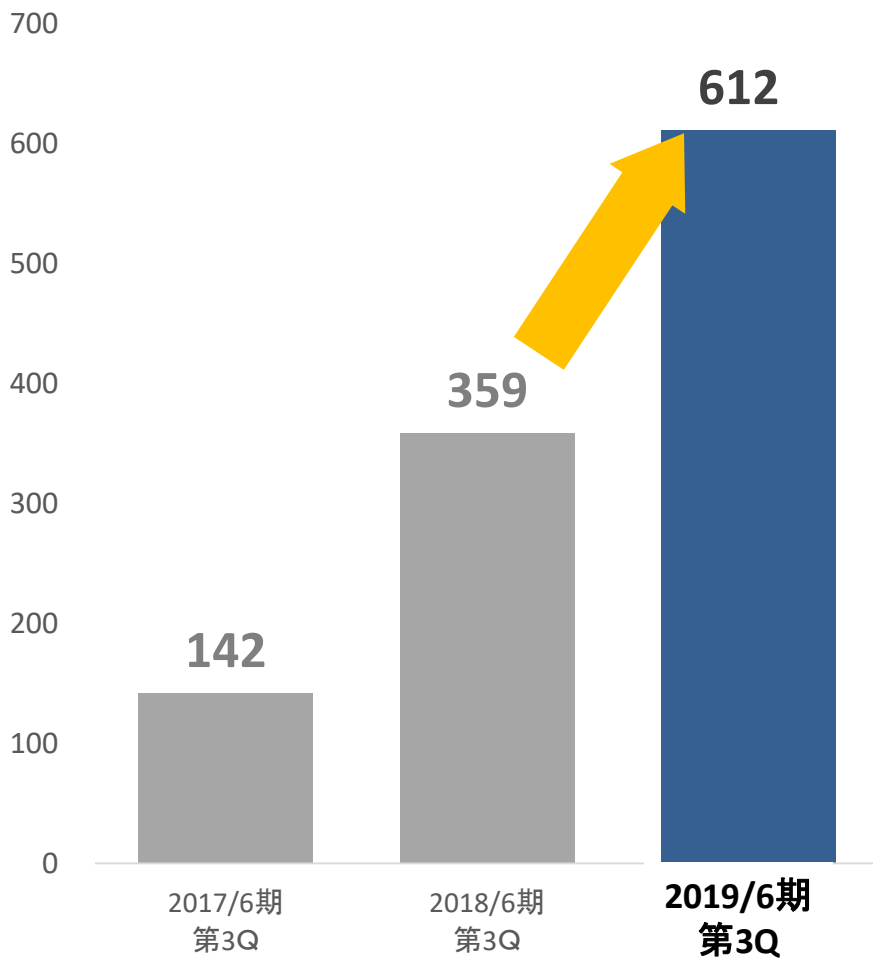


- 不動産担保ローン残高 273件 73.9億円
- リバースモーゲージ保証残高 212件 23.7億円 提携金融機関拡大に注力
➡体制整備に向け先行投資
- 個人事業主向け不動産担保付事業者ローンの保証も金融機関と提携を開始



売上高推移

売上高
(百万円)



売上高
70.5%増



進捗率
61.2%

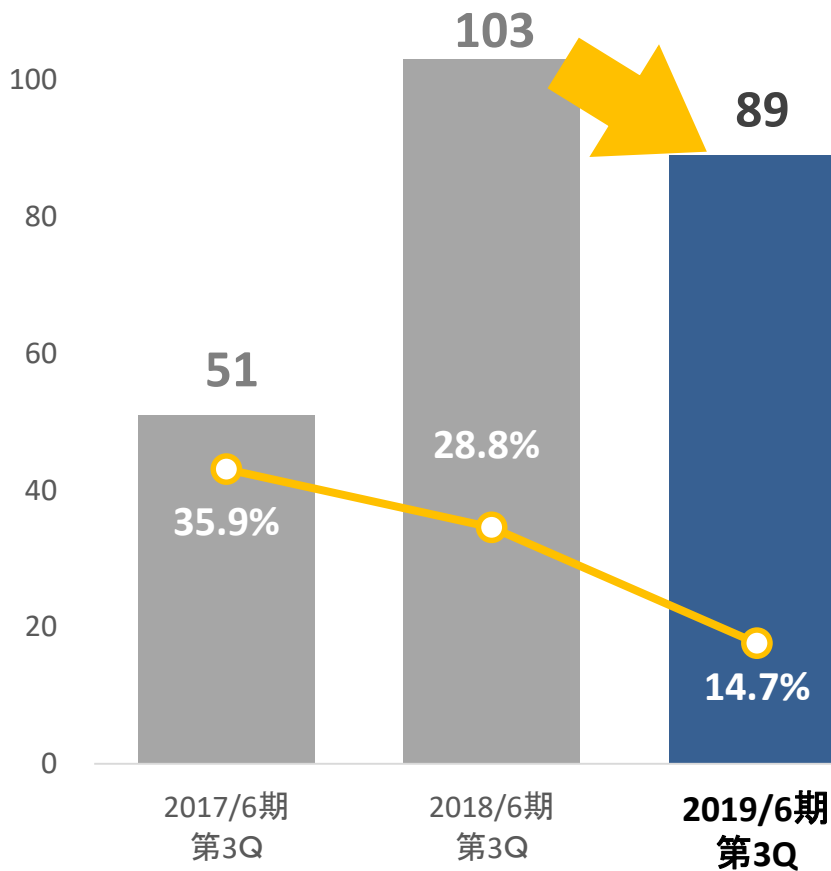


営業利益推移

営業利益
(百万円)

120

■ 営業利益 ● 営業利益率



営業利益率
(%)

100%

80%

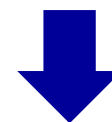
60%

40%

20%

0%

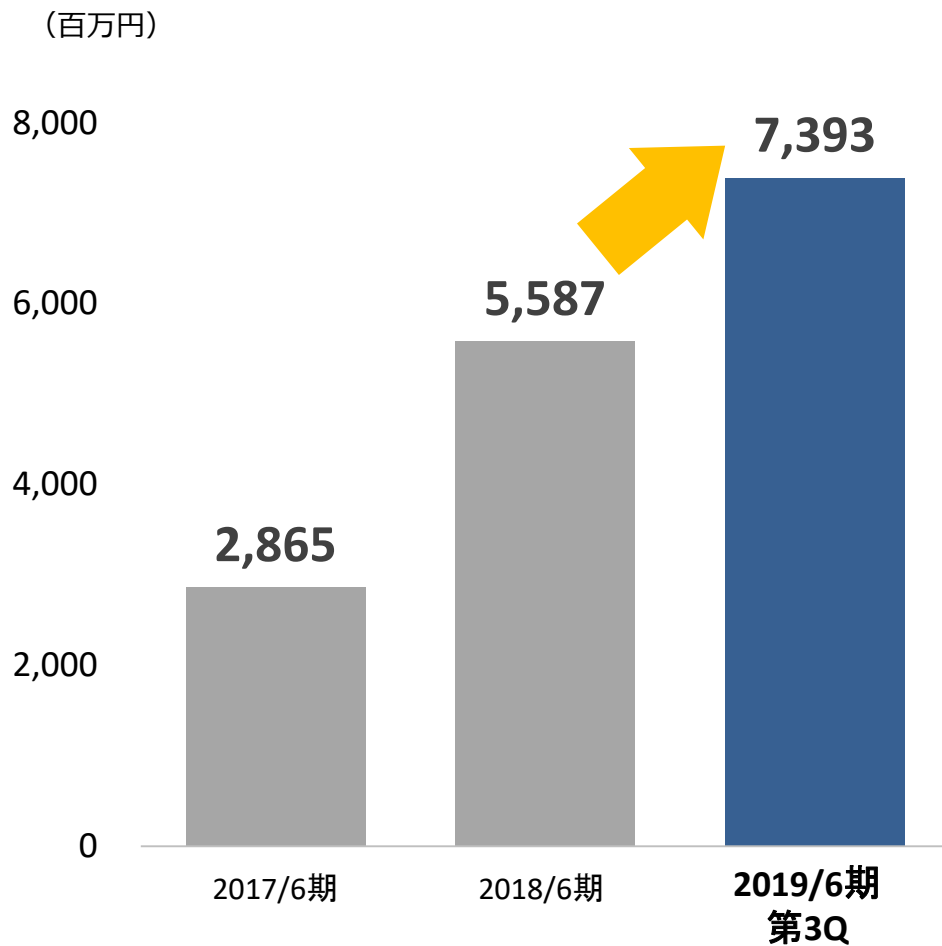
**営業利益
13.1%減**



**進捗率
23.4%**

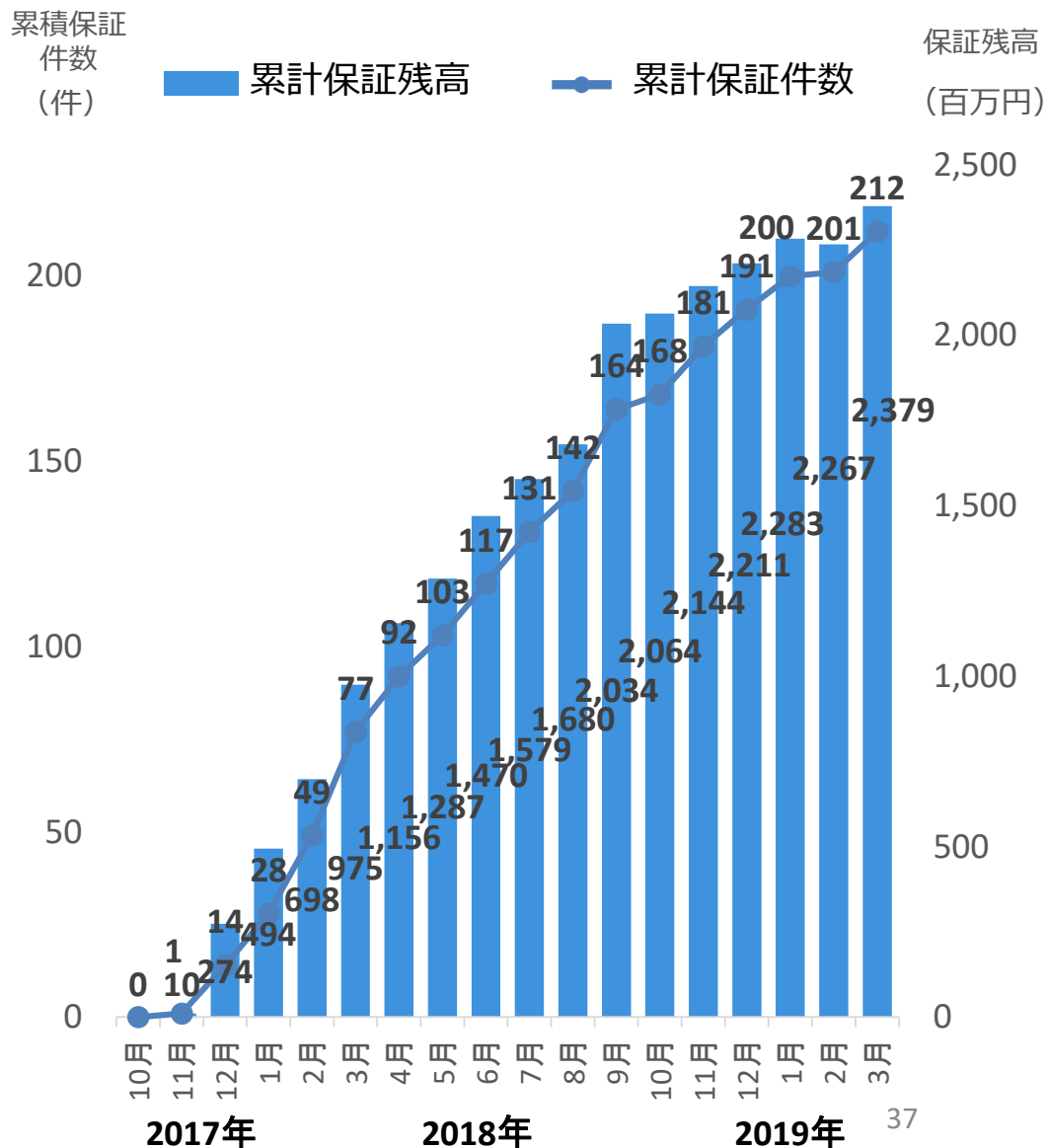


融資残高の推移



不動産担保融資残高
73.9億円

リバースモーゲージ保証累積件数・保証残高推移



保証件数 212件
保証残高 23.7億円

**8金融機関と提携
さらなる拡大に注力**

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



大阪信用金庫様 発売記念セレモニー

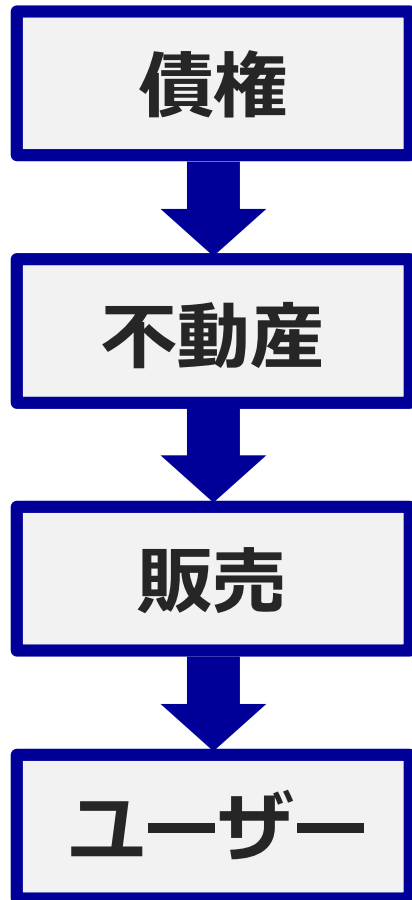


飯能信用金庫様 発売記念セレモニー



大光銀行様 覚書締結式

【通常の処理】



20~25%
マージン

【ハウストゥ！】



**（直接販売）
中間マージン
無し**

大阪信用金庫様と提携 「悠々自適ビジネスローン」

不動産担保付事業者ローン



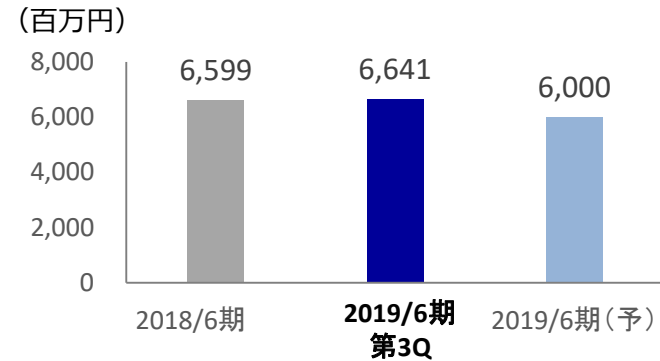
アセット・リースバック付事業融資の取組を推進



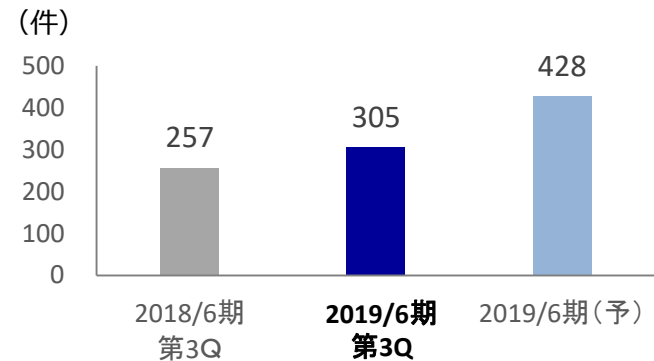
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	6,280	6,908	8,911	77.5%
営業利益 (百万円)	600	581	827	70.3%
営業利益率 (%)	9.6%	8.4%	9.3%	—
取引件数	257	305	428	71.3%

たな卸資産の推移



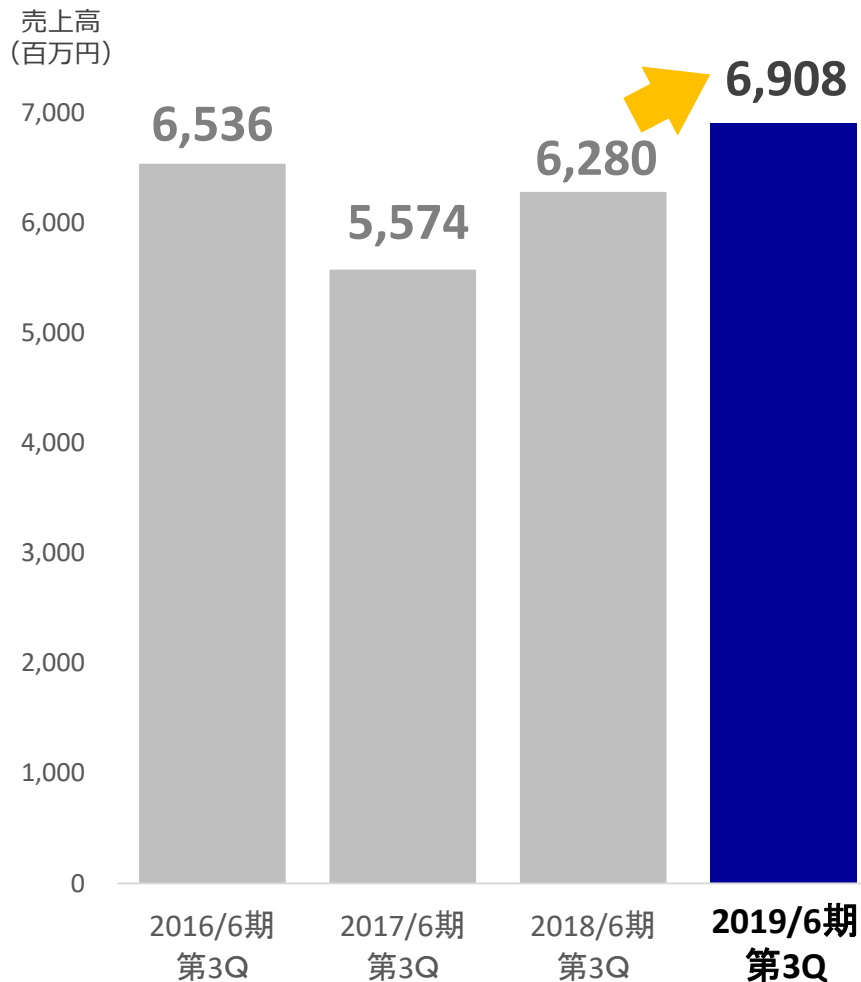
取引件数の推移



- 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
10.0%増

取引件数は前期比 **18.6%増**

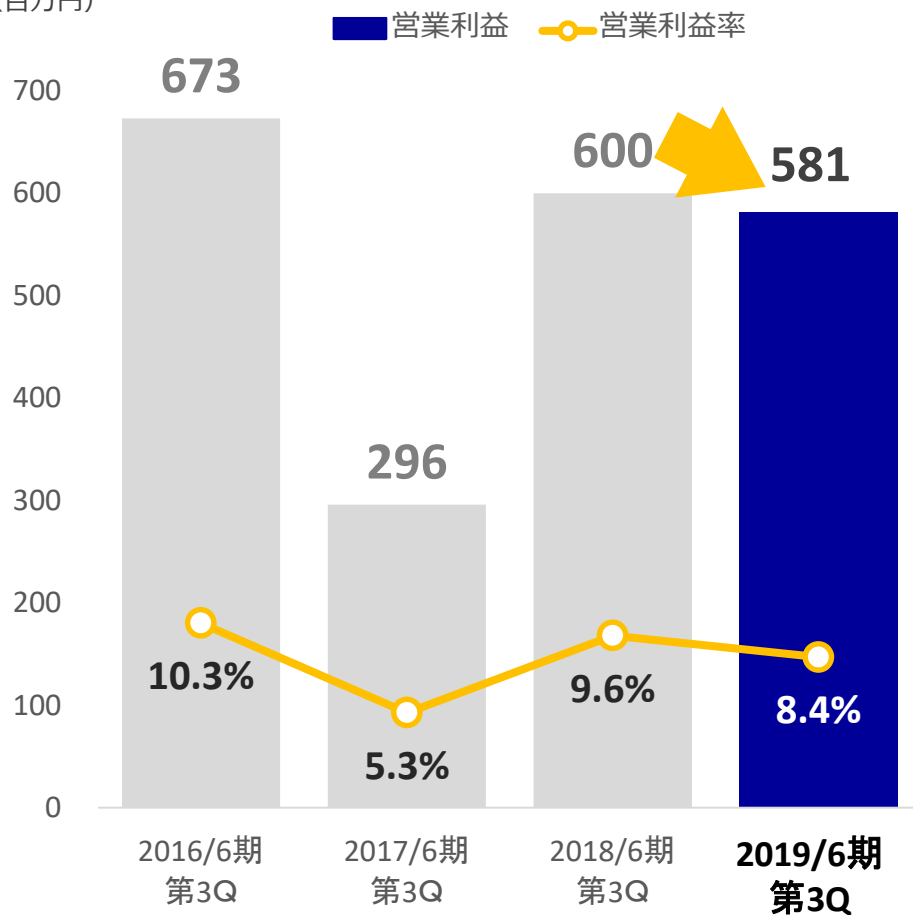


進捗率
77.5%



営業利益推移

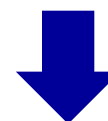
営業利益
(百万円)



営業利益率
(%)

40%

**営業利益
3.1%減**



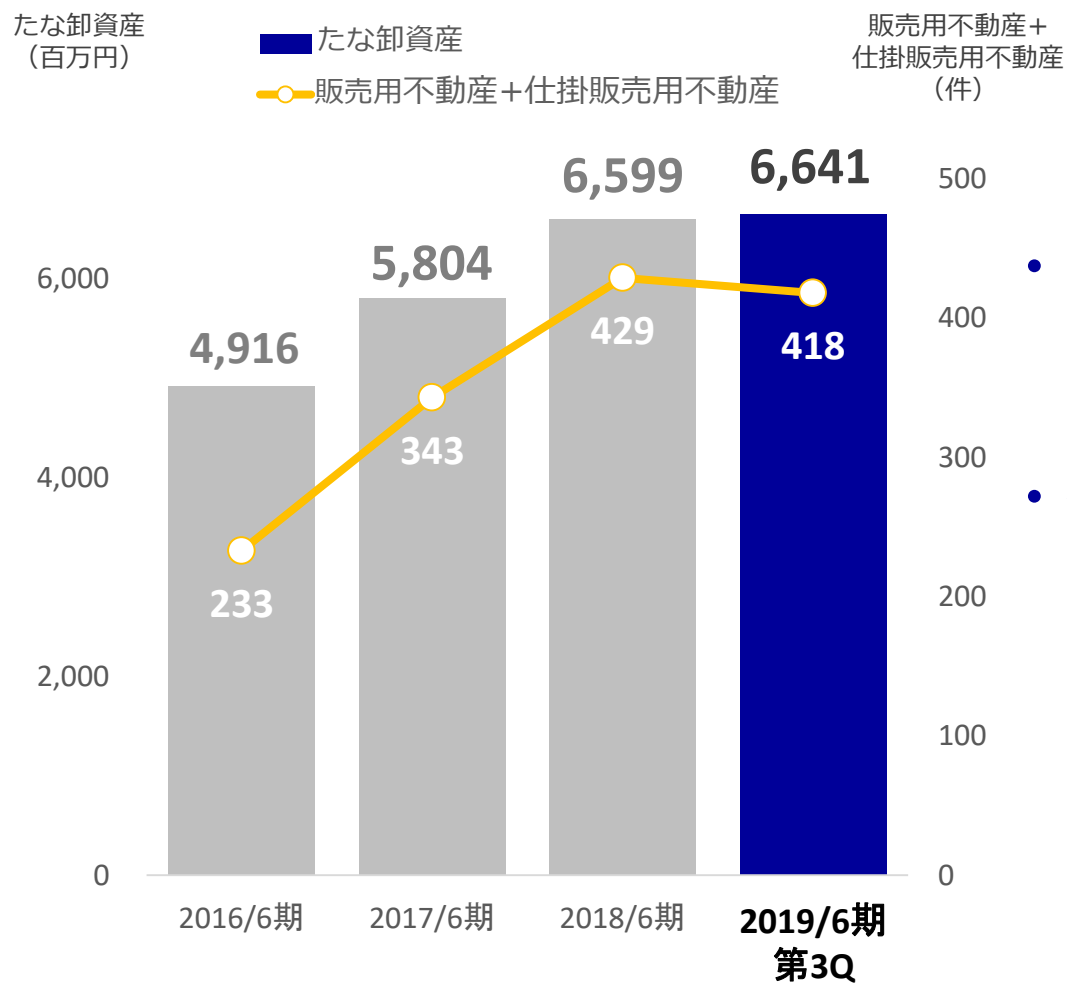
20%

**進捗率
70.3%**

0%



たな卸資産推移



- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れ
- 在庫50~60億円程度継続し回転率重視



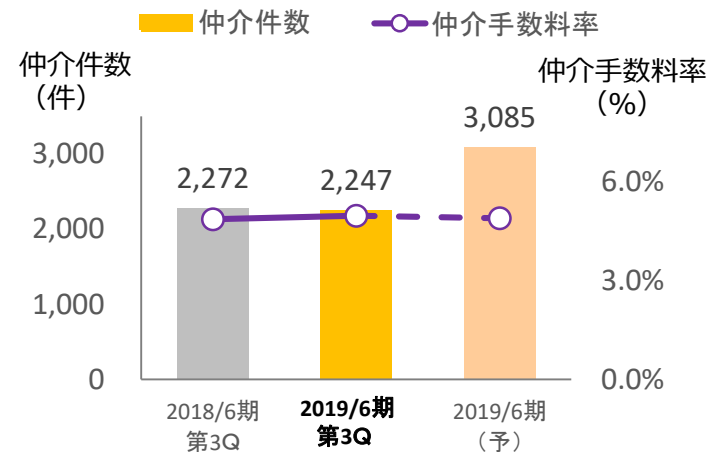
不動産流通事業（仲介）



売上高・営業利益推移

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高（百万円）	1,506	1,504	2,075	72.5%
営業利益（百万円）	327	366	478	76.5%
営業利益率（%）	21.7%	24.3%	23.1%	—
仲介件数	2,272	2,247	3,085	72.8%
仲介手数料率	4.87%	4.98%	4.90%	—

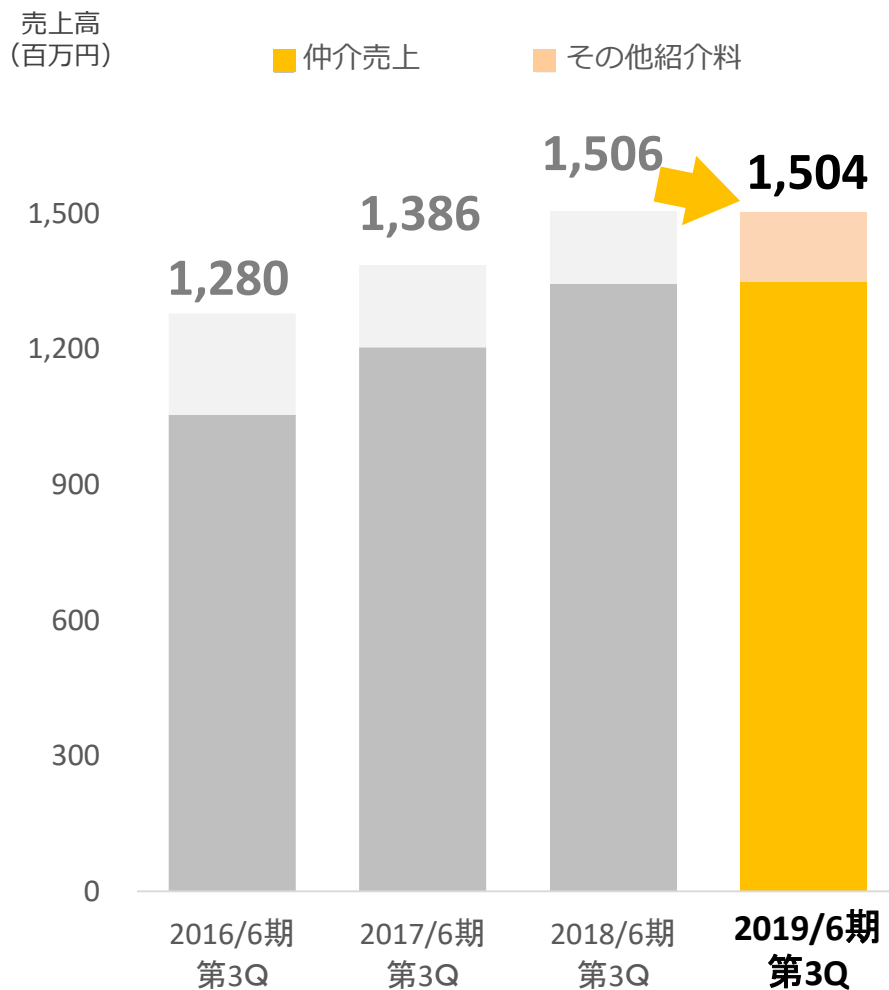
仲介件数・手数料率の推移



- **仲介件数** 前年同期比1.1%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
0.1%減

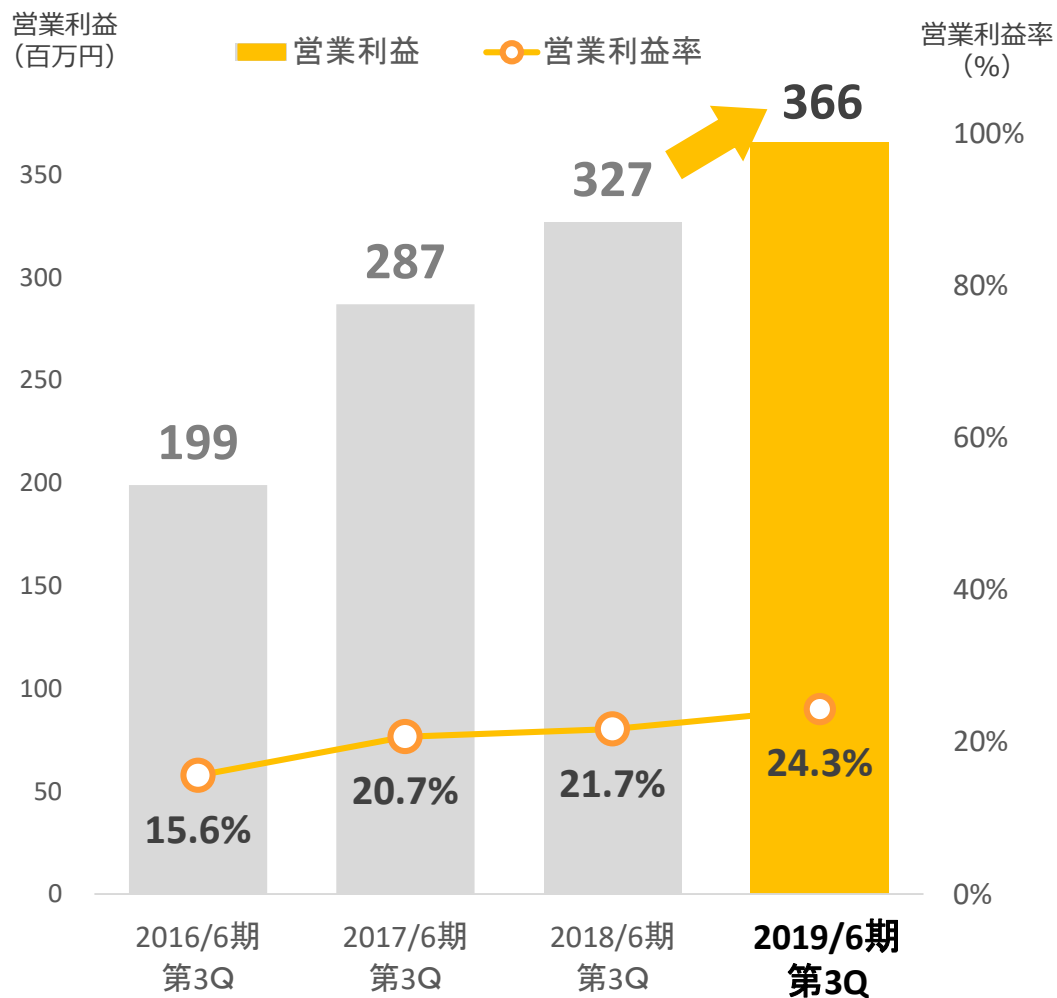


進捗率
72.5%

- ・ 沖縄県（名護店）新規出店
- ・ 注力事業への人財シフトに向け、若手育成



営業利益推移



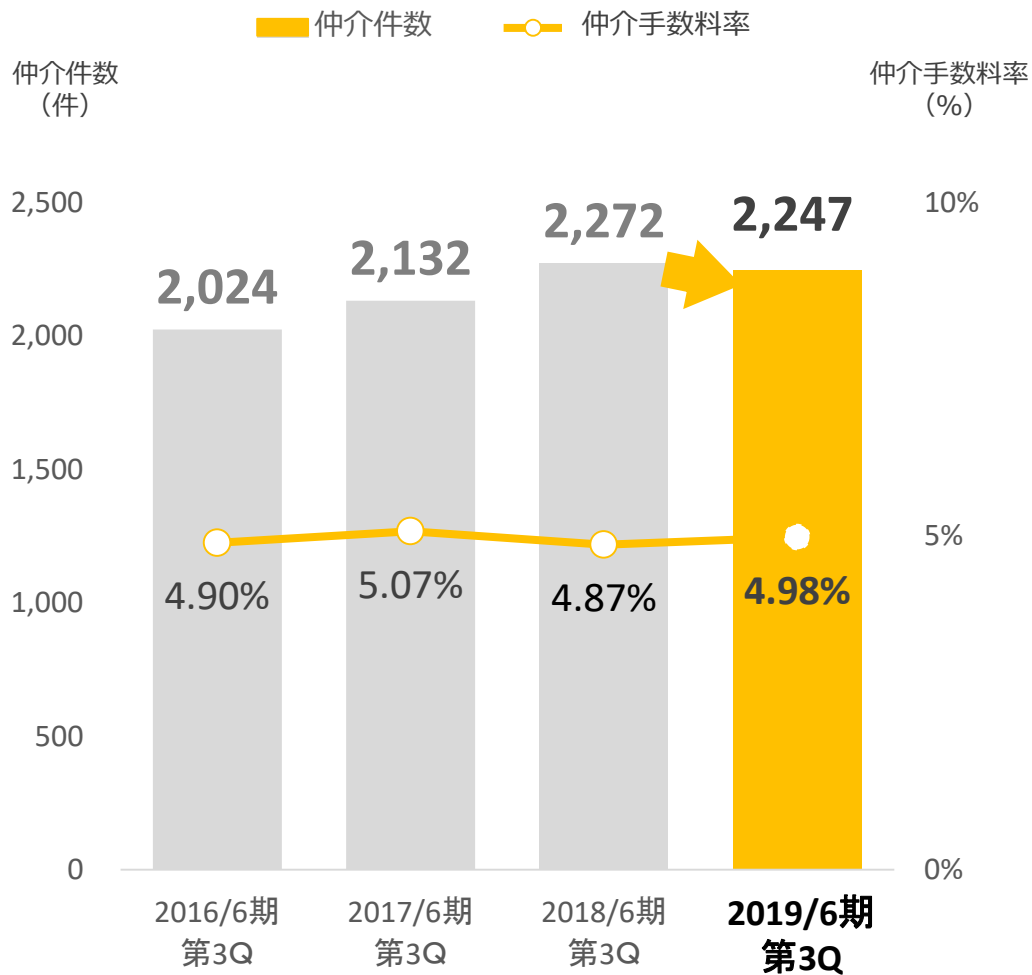
**営業利益
11.9%増**



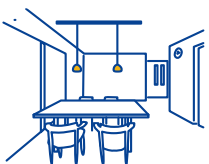
**進捗率
76.5%**



仲介件数・手数料率の推移



**仲介件数
1.1%減**



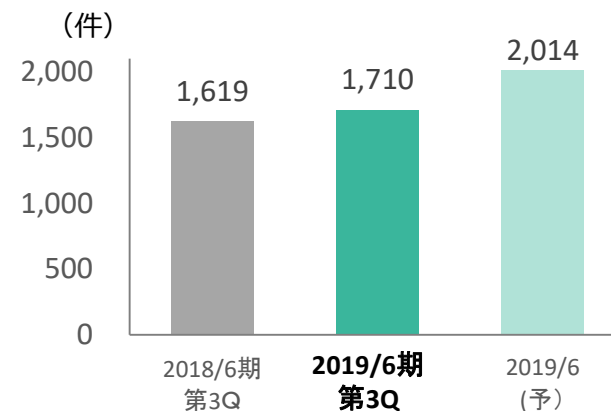
リフォーム事業



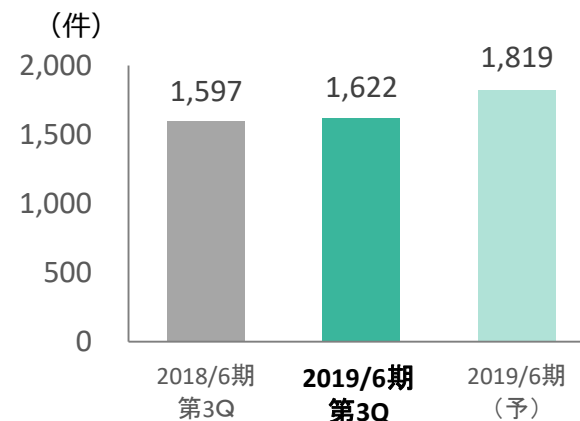
売上高・営業利益推移

	2018/6期 第3Q	2019/6期 第3Q	2019/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,221	2,282	3,094	73.8%
営業利益 (百万円)	190	228	289	78.9%
営業利益率 (%)	8.6%	10.0%	9.4%	—
リフォーム契約件数	1,619	1,710	2,014	84.9%
リフォーム引渡件数	1,597	1,622	1,819	89.2%

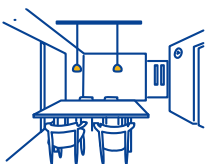
リフォーム契約件数の推移



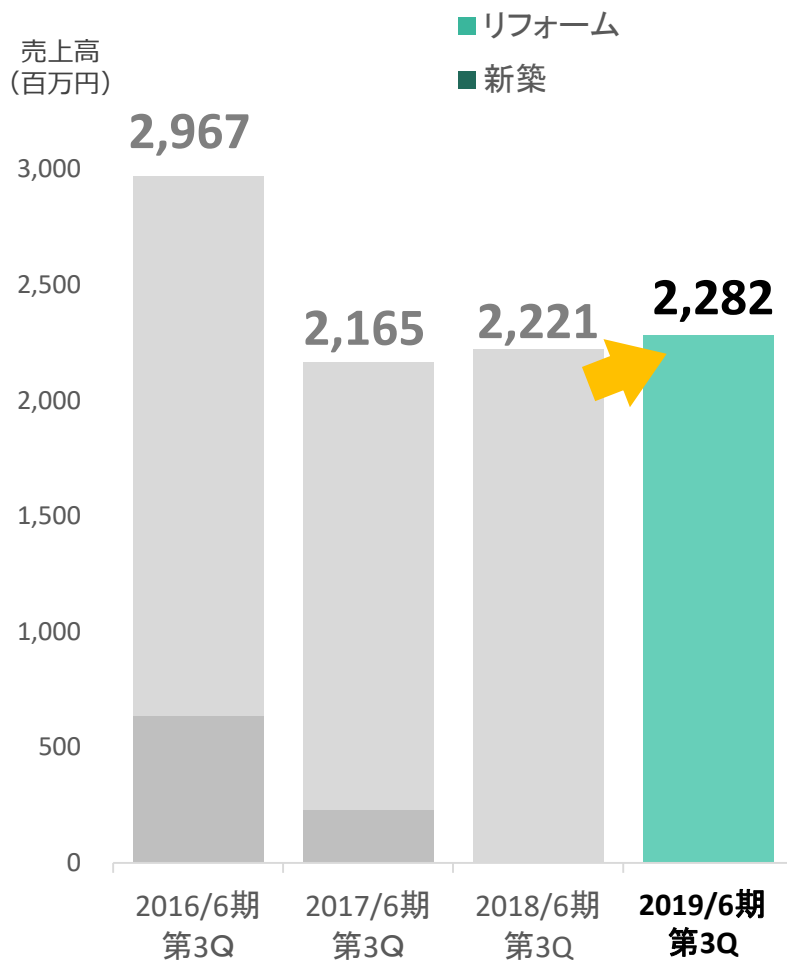
リフォーム引渡件数の推移



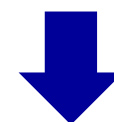
- 自然災害や消費増税の影響もあり、需要増 売上高、利益ともに前期を上回る
- 足元の受注は順調に推移、利益率改善 クオリティと生産性の向上に取り組む



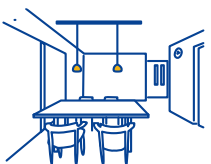
売上高推移



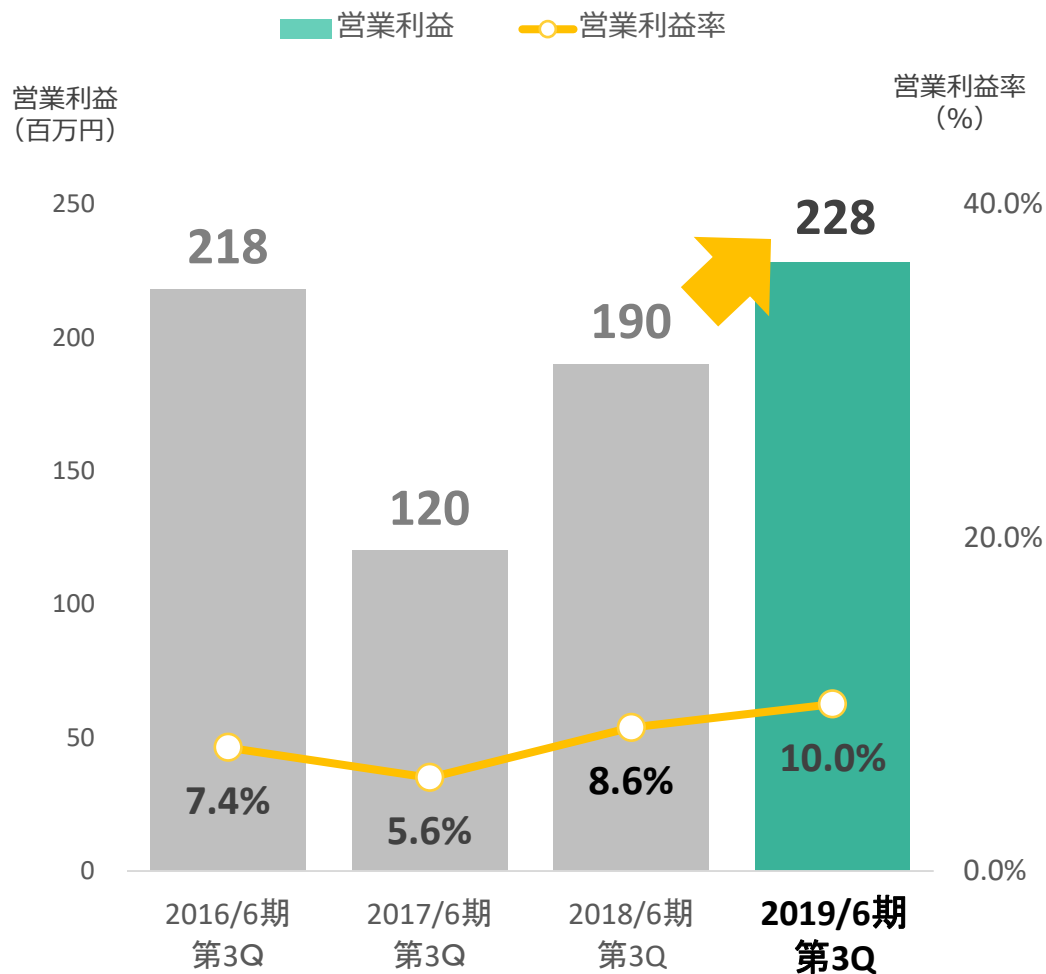
売上高
2.7%増



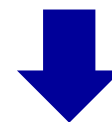
進捗率
73.8%



営業利益推移



**営業利益
19.8%増**



**進捗率
78.9%**

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3Q		2019/6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	4,745	31.8%	5,795	26.9%	+22.1%
人件費	2,216	14.9%	2,636	12.2%	+19.0%
広告宣伝費	966	6.5%	963	4.5%	▲0.2%
事務所維持費	197	1.3%	237	1.1%	+20.2%
その他	1,366	9.2%	1,957	9.1%	+43.3%
(売上総利益)	6,075	40.7%	7,710	35.8%	

- 売上高販管費率 前年同期 31.8% → 26.9%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、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3Q	増減
流動資産	16,338	22,667	+6,328
現金及び預金	3,694	8,051	+4,357
たな卸資産	6,599	6,641	+41
その他	6,043	7,973	+1,929
固定資産	14,282	13,987	▲295
有形固定資産	13,080	12,658	▲422
無形固定資産	96	136	+40
投資その他の資産	1,105	1,192	+87
資産合計	30,621	36,654	+6,033

(百万円)

	2018年6月期	2019年6月期 第3Q	増減
負債	20,934	26,153	+5,218
流動負債	10,060	16,422	+6,362
固定負債	10,874	9,730	▲1,143
純資産	9,686	10,501	+814
株主資本	9,669	10,501	+832
その他包括利益累計	▲4	▲29	▲24
新株予約権	21	29	+7
負債純資産合計	30,621	36,654	+6,033

自己資本比率： 31.6% → 28.6%

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

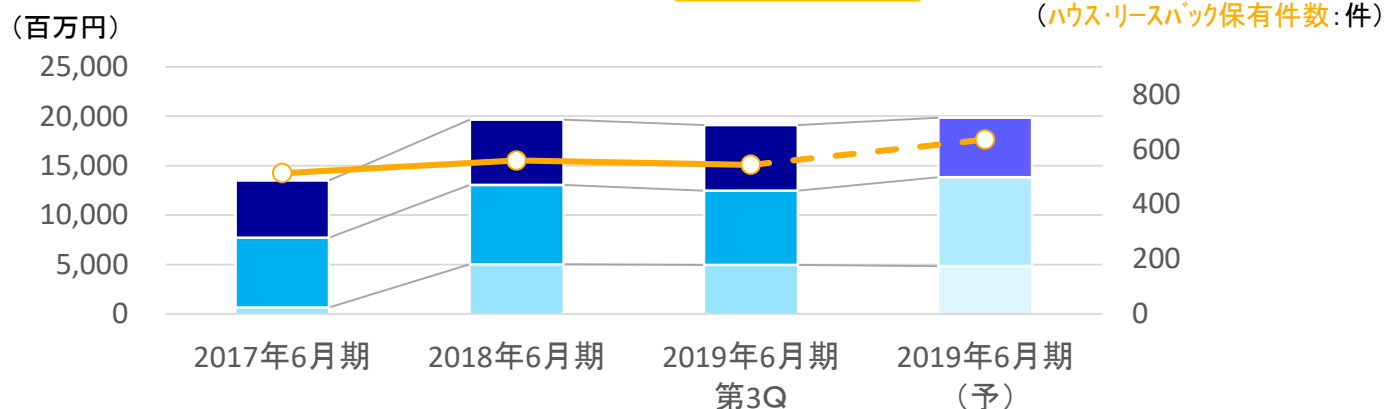
- 流動負債の増加は、短期借入金増加等によるもの
- 固定負債の減少は、長期借入金減少等によるもの
- 株主資本の増加は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの

たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期 第3Q	2019年6月期 (予)
たな卸資産	5,804	6,599	6,641	6,000
固定資産(建物・土地)	7,710	13,046	12,458	13,842
内ハウス・リースバック	7,043	8,004	7,491	8,916
内一棟収益等	667	5,042	4,967	4,926
ハウス・リースバック 累計保有件数	513	559	543	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・リースバックの資産流動化による売却に伴い減少。
ハウス・リースバックは、人財投資と広告宣伝投資により取扱い件数を積み増す

- 持続的な業容拡大と収益性向上により企業価値を向上
- 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
1/10	タイ王国における合弁会社設立に関するお知らせ
2/1	オリックス銀行株式会社と「ハウス・リースバック」資産の流動化・資金調達に関する業務委託契約締結のお知らせ
2/1	第2四半期連結業績予想の修正に関するお知らせ
2/7	一橋大学大学院寄附講義開設記念カンファレンスのお知らせ
2/8	「かなぎんリバースモーゲージローンⅡ」の保証事業で神奈川銀行と提携
2/21	(開示事項の経過)タイ王国における合弁会社設立完了のお知らせ
2/28	ハウス・リースバック資産の流動化に関するお知らせ
3/1	(開示事項の経過)ハウス・リースバック資産の流動化完了のお知らせ
3/11	不動産担保付事業者ローンでの債務保証契約締結のお知らせ
3/28	リバースモーゲージ「千秋万歳」の保証事業で足立成和信用金庫と提携
3/28	「びしんリバースモーゲージ」の保証事業で尾西信用金庫と提携

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3四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第3四半期 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】

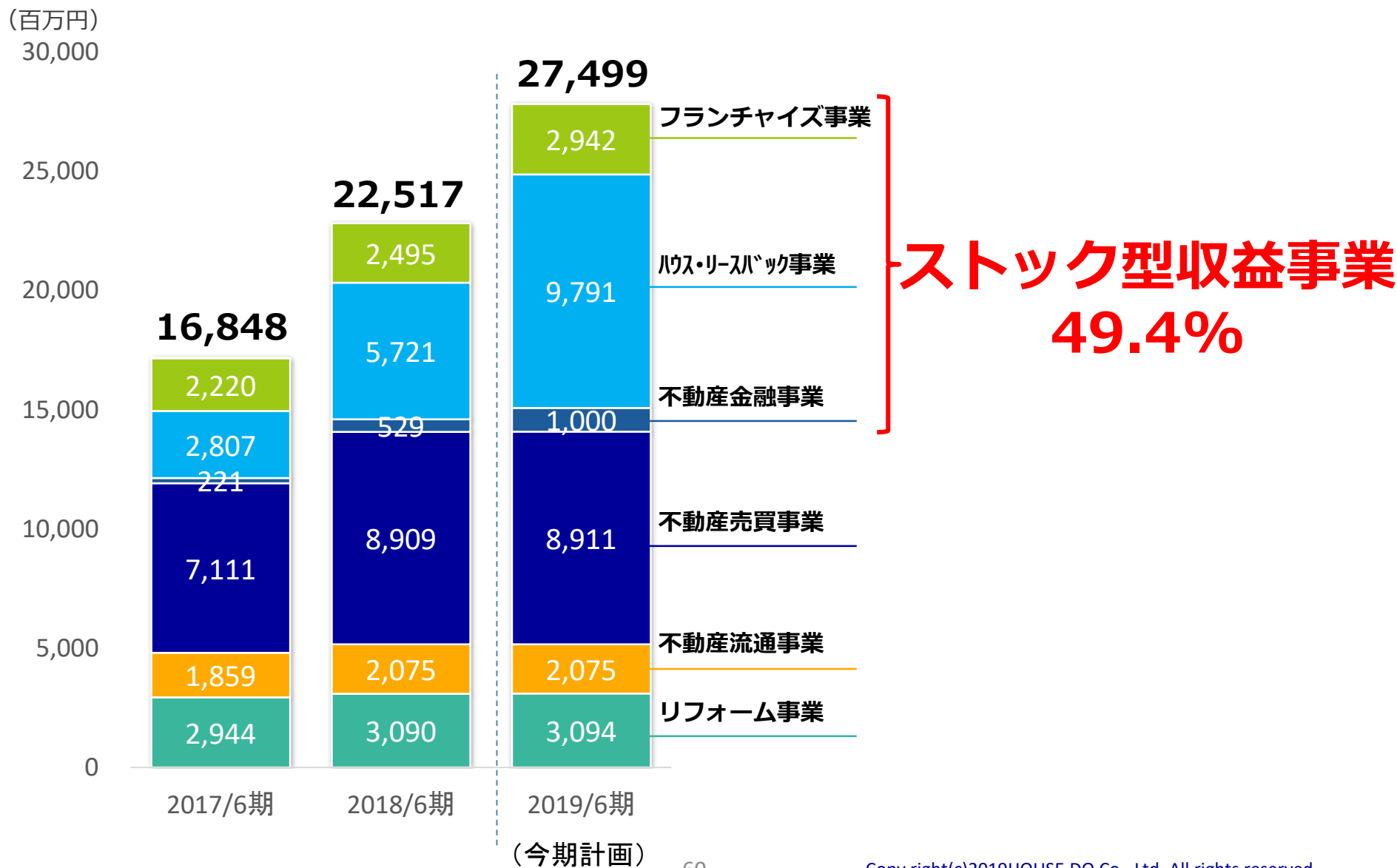


(2017年6月期～2019年6月期)

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%

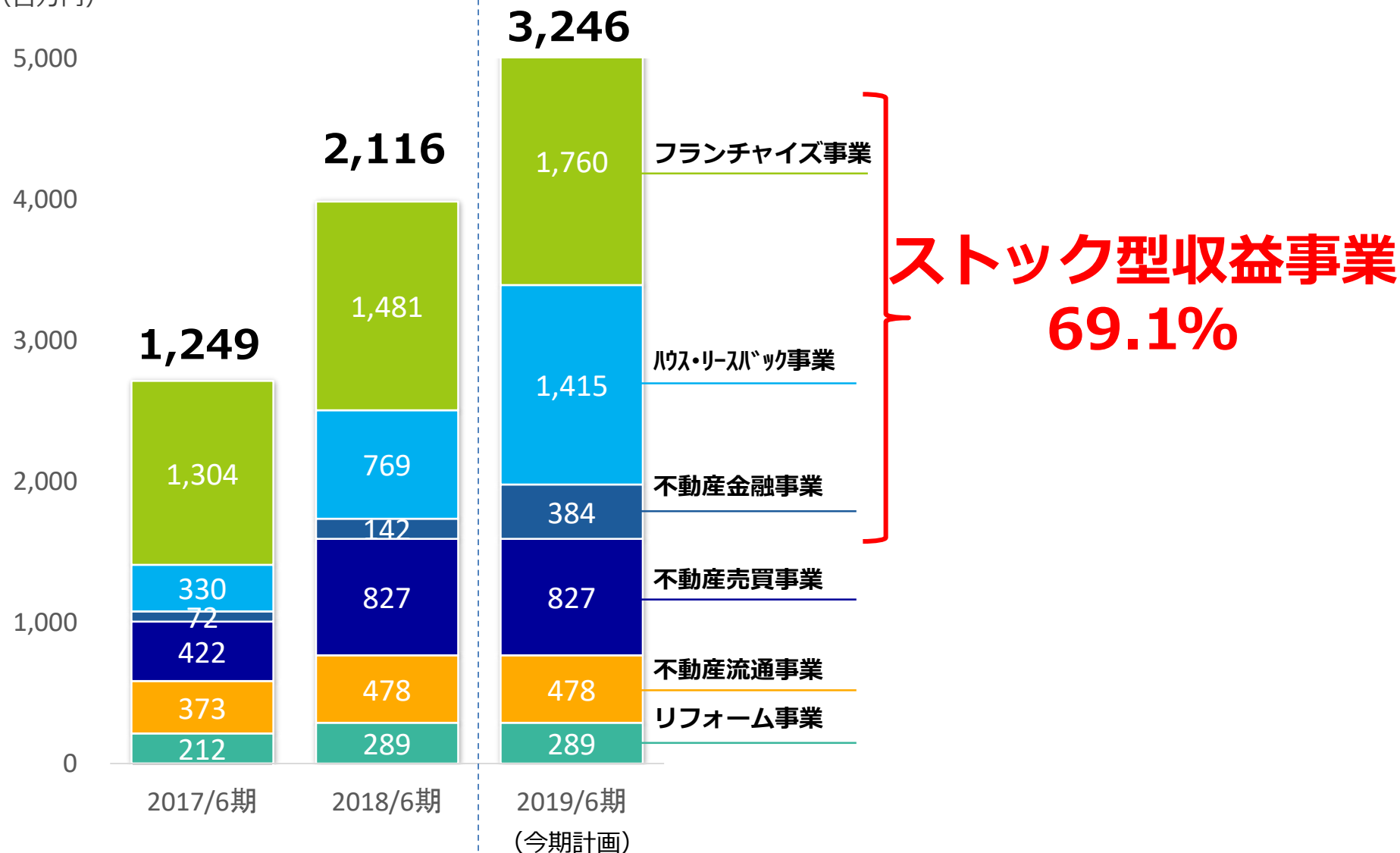
2019年6月期計画：セグメント別売上高



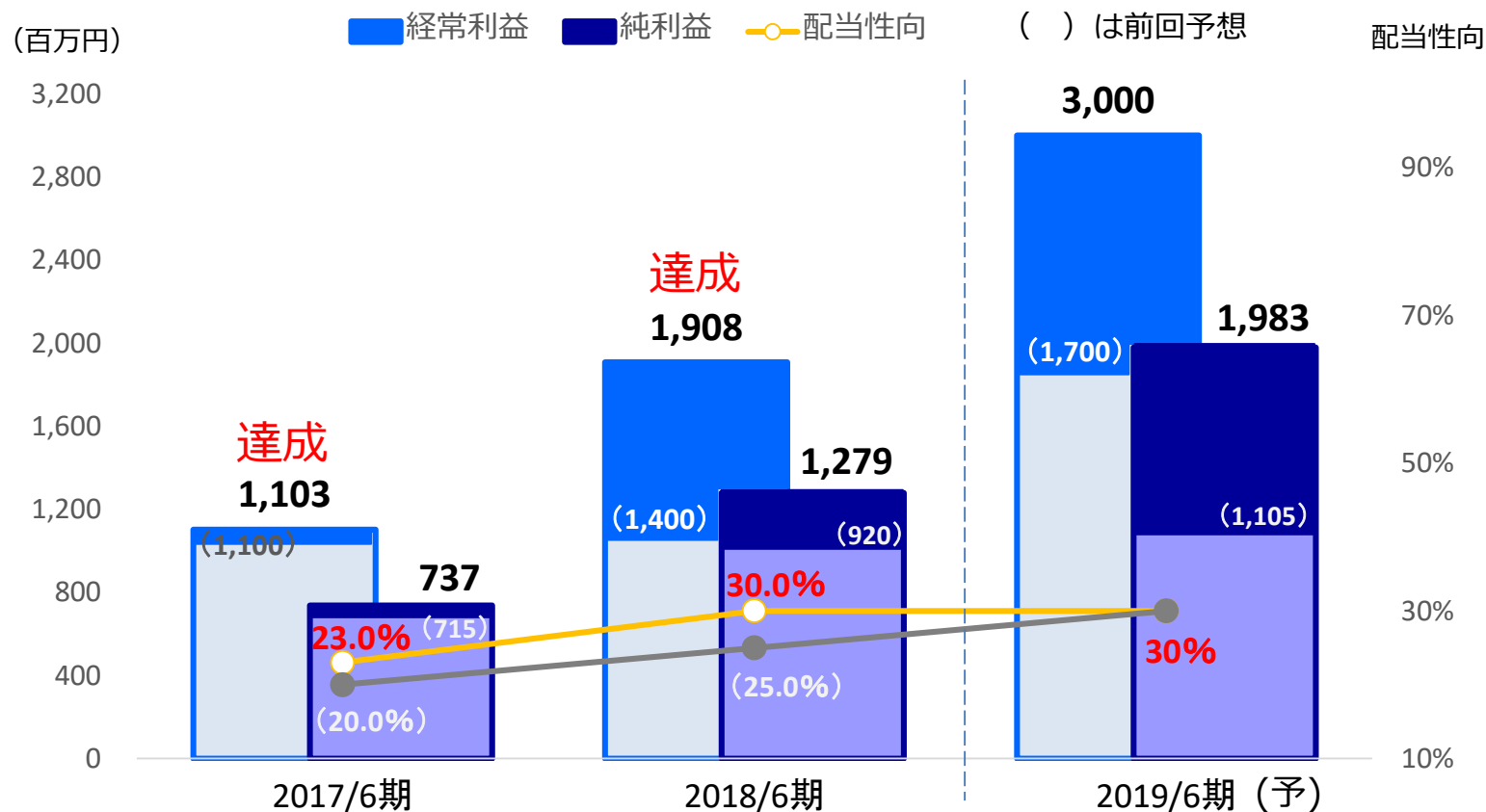
2019年6月期計画：セグメント別営業利益



(百万円)

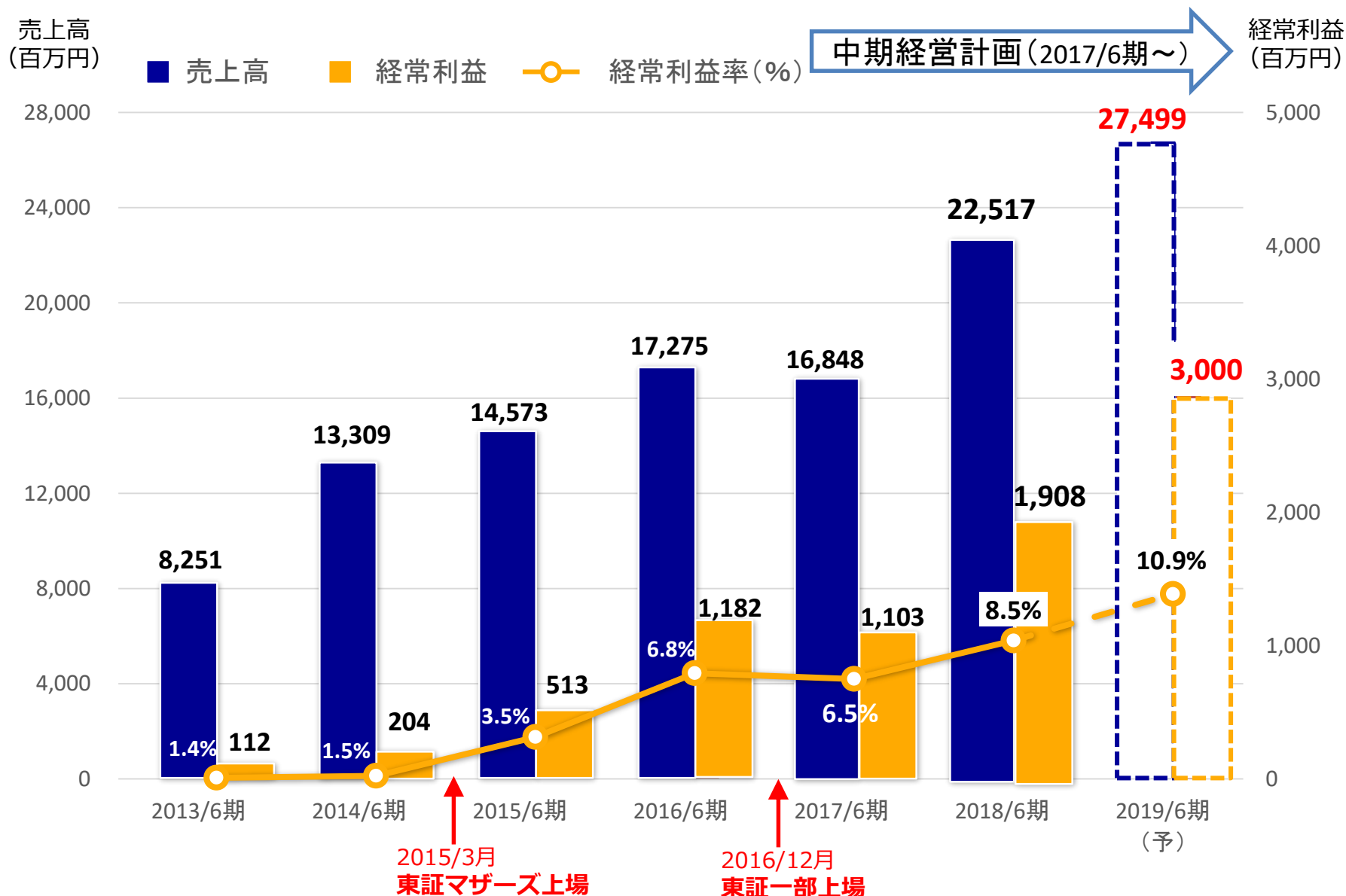


2016.8.22発表：中期経営計画最終年度を上方修正



	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3四半期 連結決算概要

3

2019年6月期 第3四半期 セグメント別決算概要

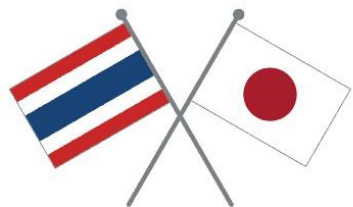
4

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**



2019年2月20日 合併会社「H-DO (THAILAND) Limited」設立



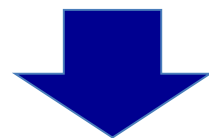
【事業内容】

- ・中古住宅リノベーション
- ・サービス事業
- ・フランチャイズ事業等



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

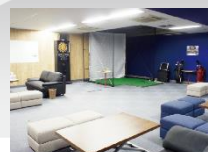


不動産
オーナー

物件管理
予約管理

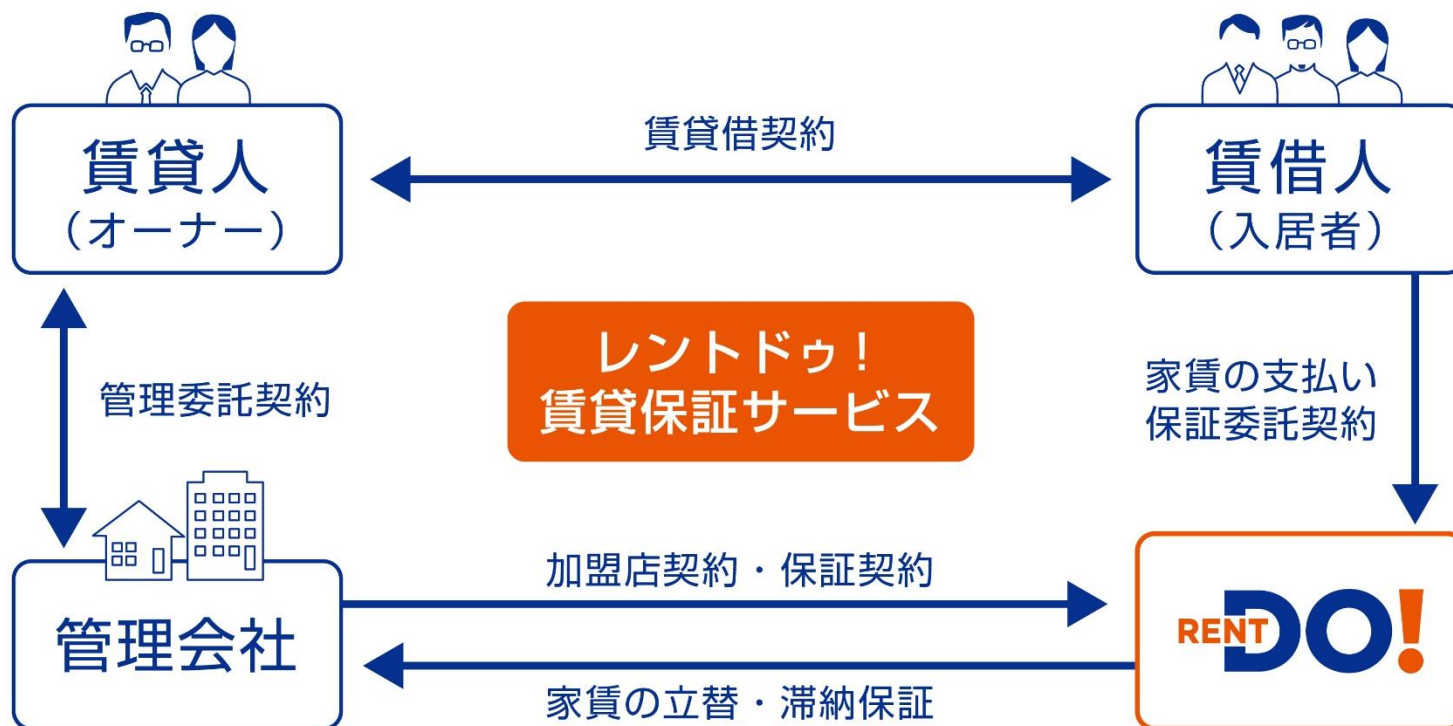
空室・空きスペース
の時間貸し

 タイムルーム®



お客様

予約申込
利用料



【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

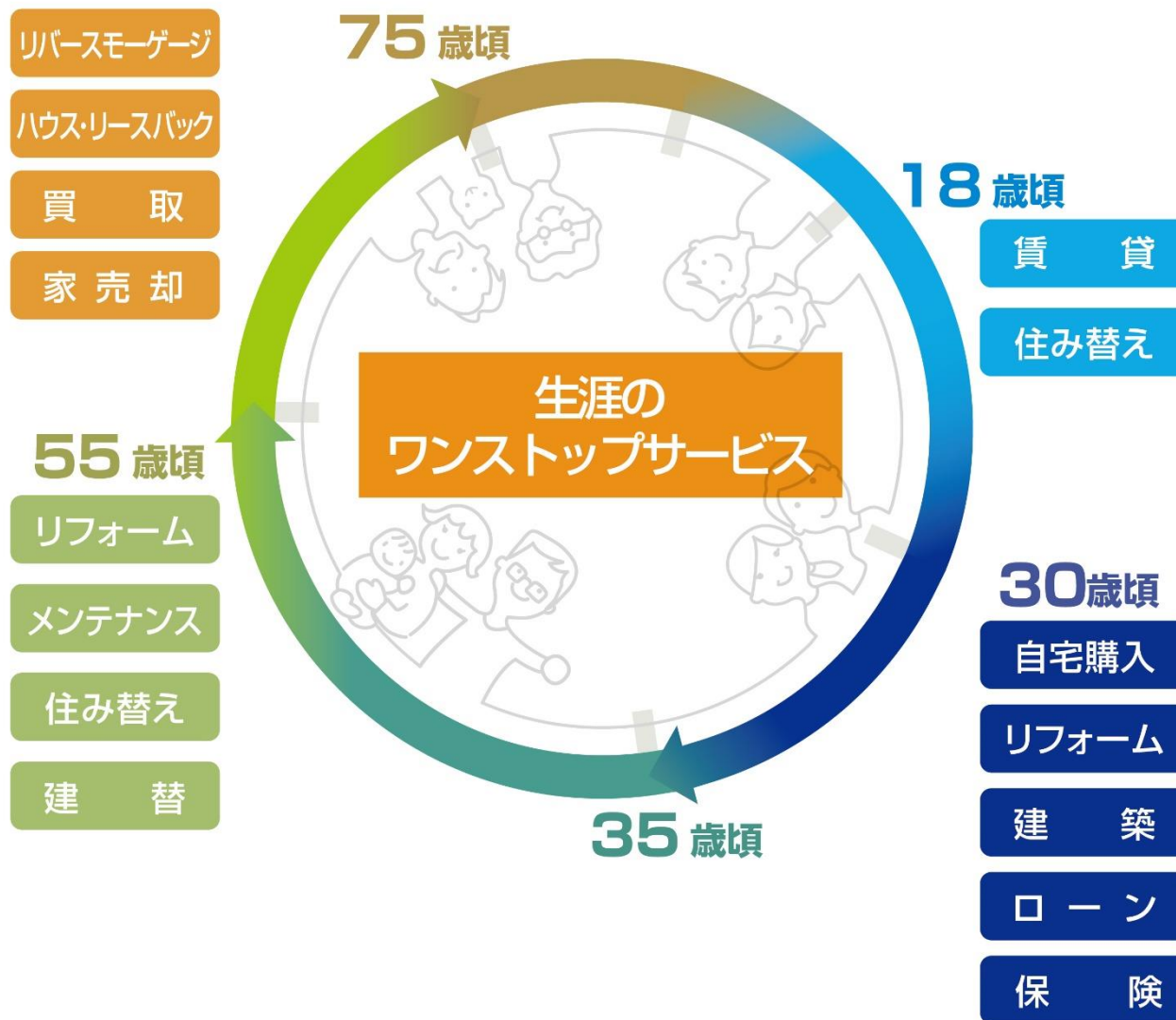
不動産売買仲介専門
✓ 業界第1位のFC店舗数保有

✓ 強力なサポート

『不動産サービスメーカー』として、 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



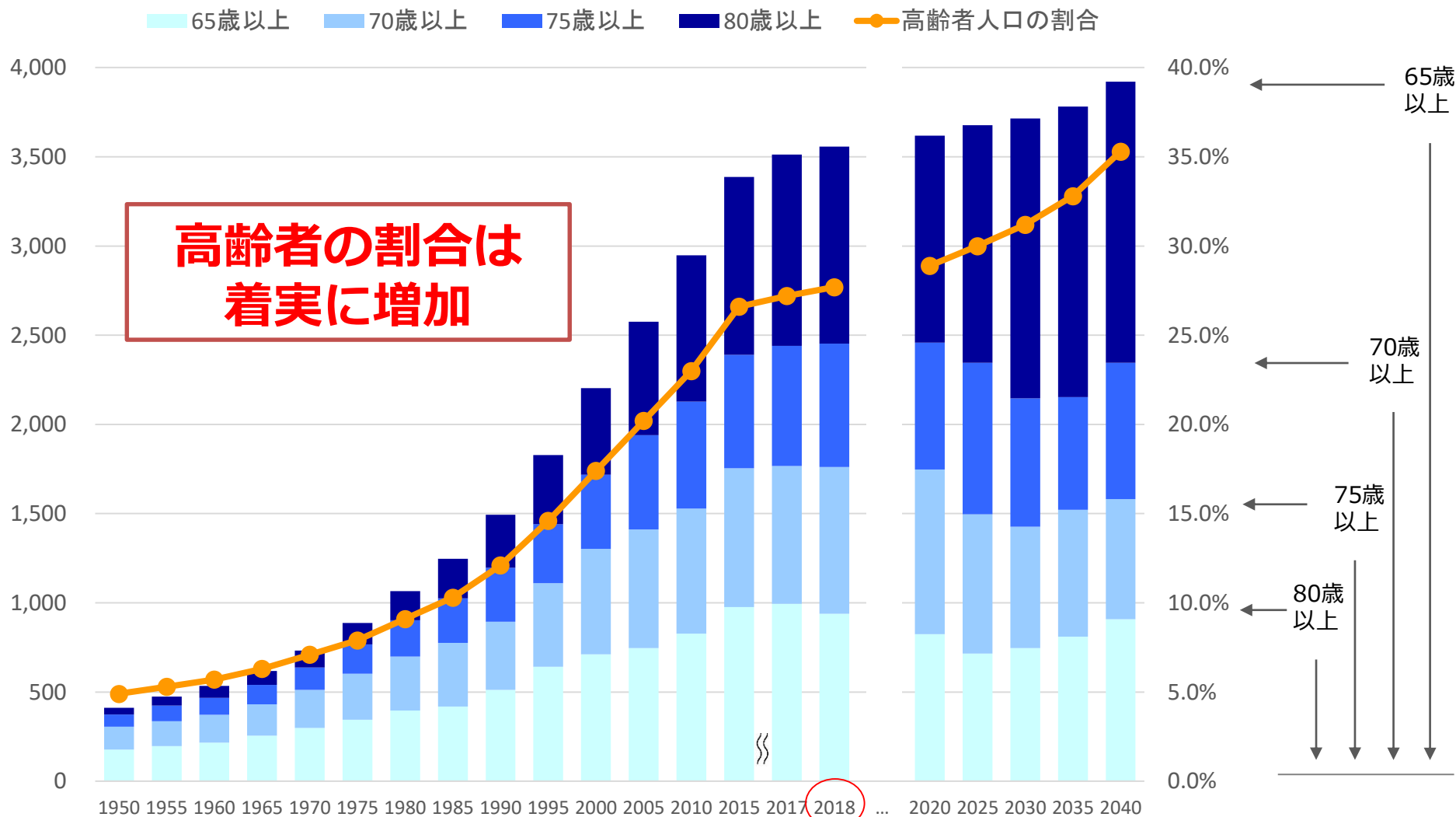
賃貸ビジネス構想

高齢者ビジネス構想

不動産信託構想

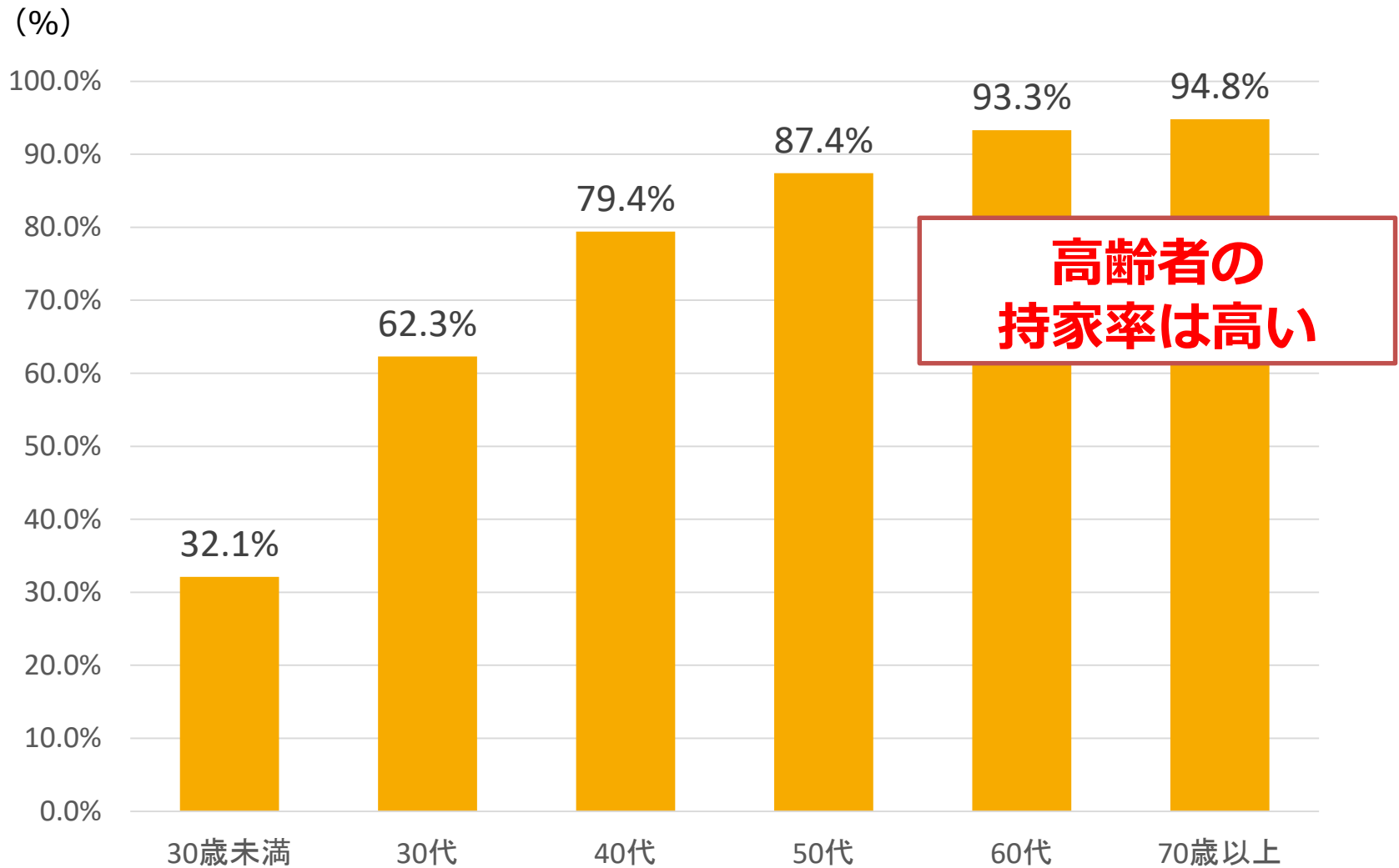
高齢化社会の問題解決を ビジネスチャンスに

高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



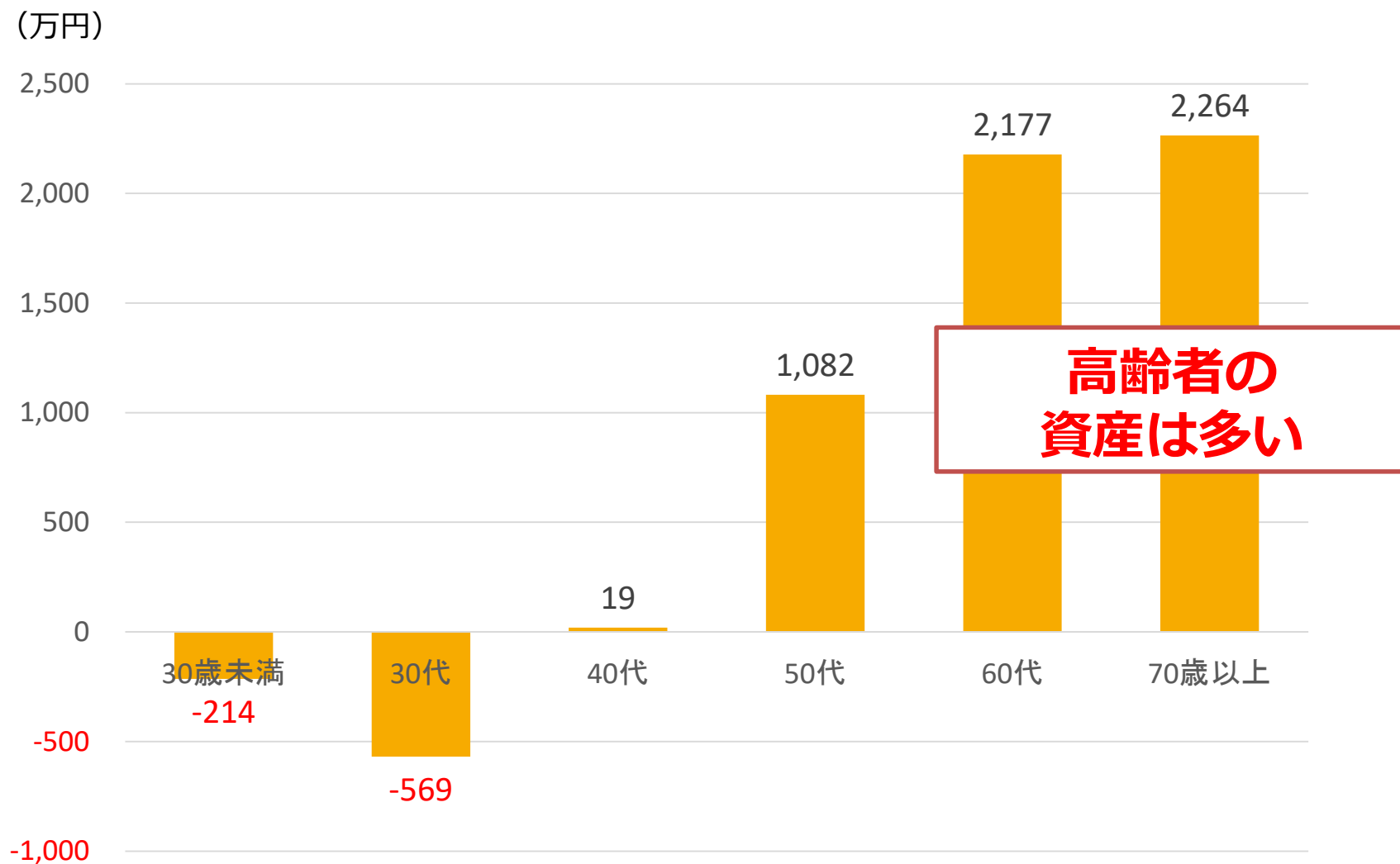
(出所：2018年9月16日発表「統計からみた我が国の高齢者（65歳以上）」より作成)

世帯主の年齢階級別 持家率



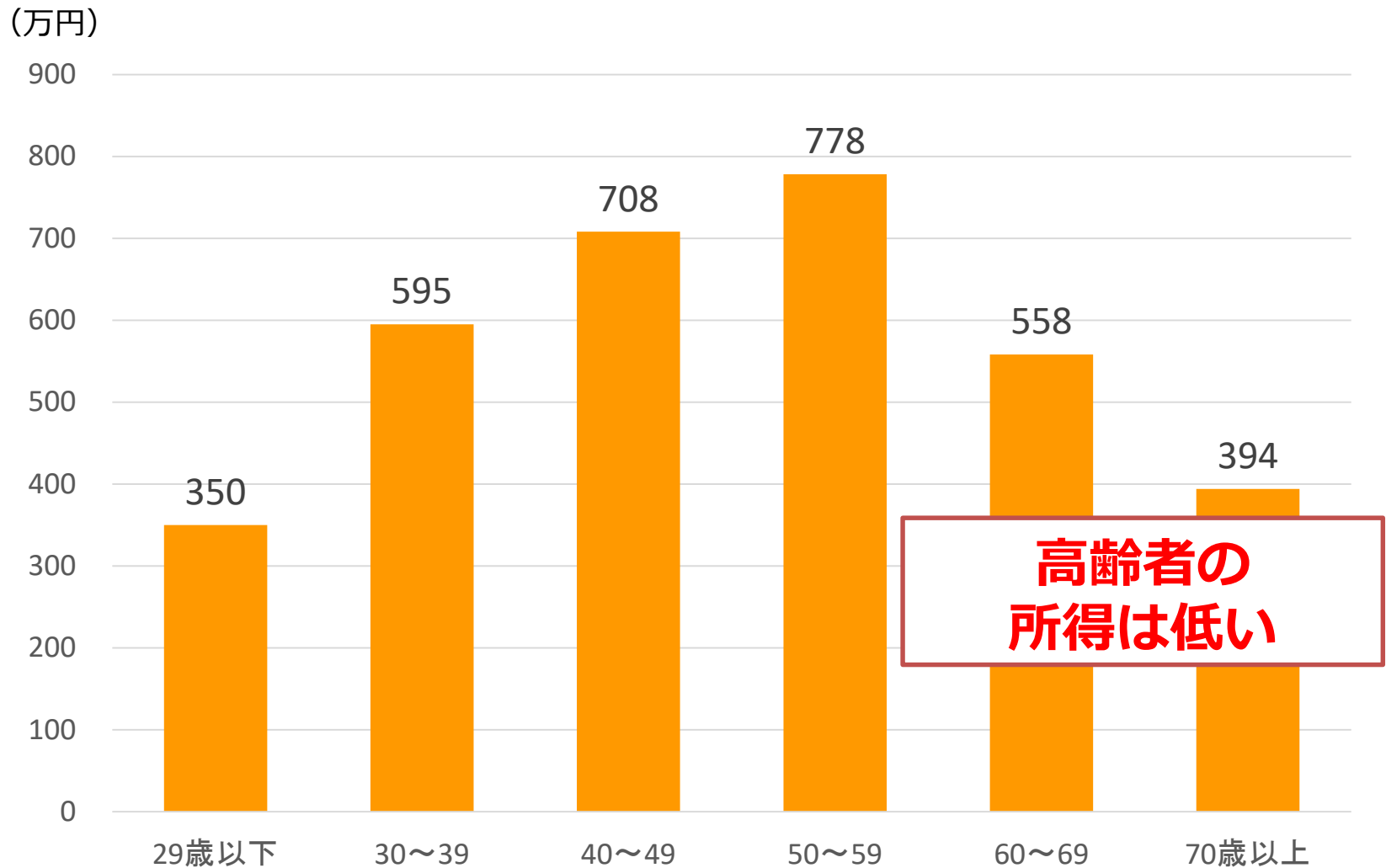
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

世帯主の年齢階級別 正味金融資産（貯蓄－負債）



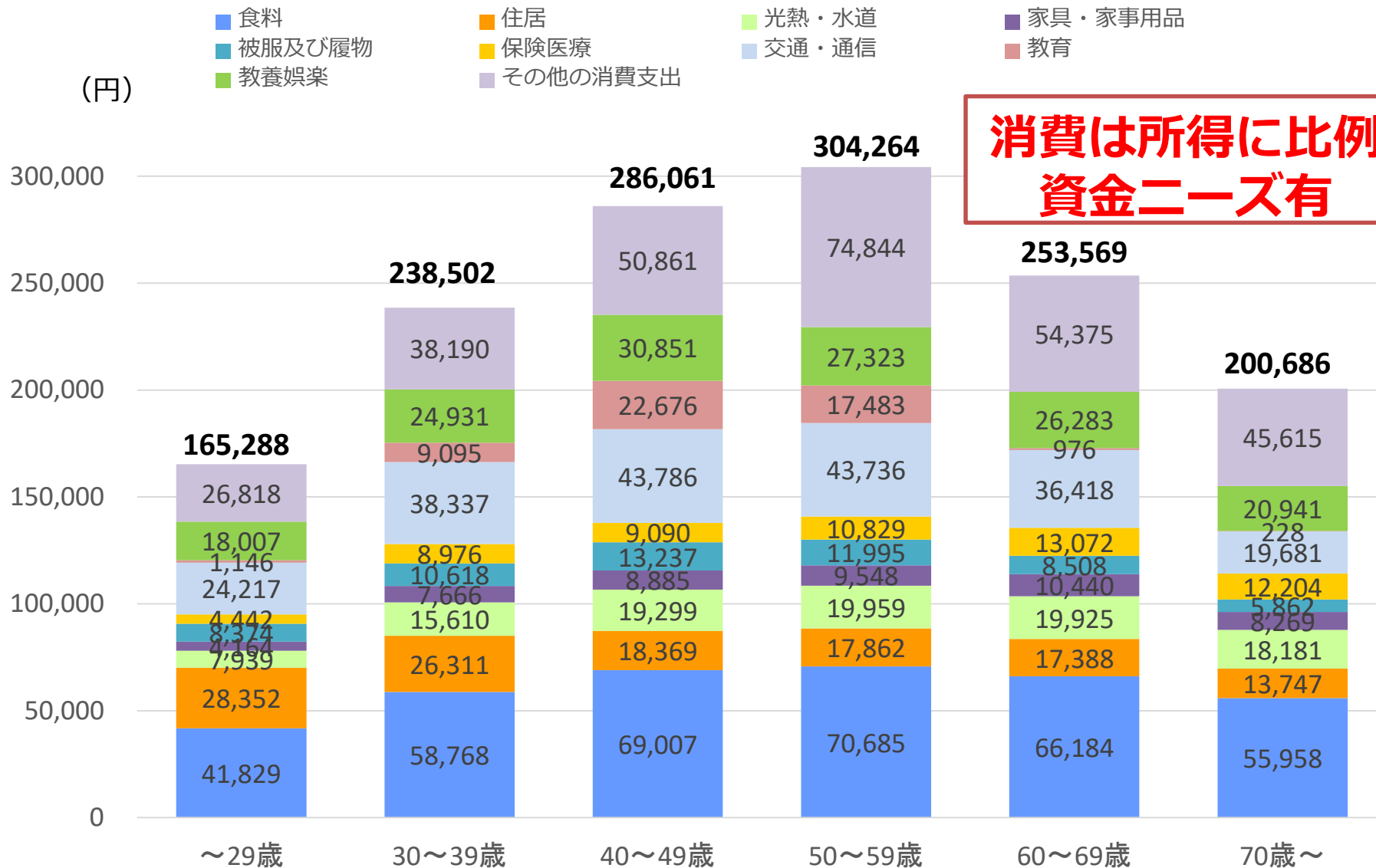
(出所：総務省統計局「家計調査2017年」より作成)

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

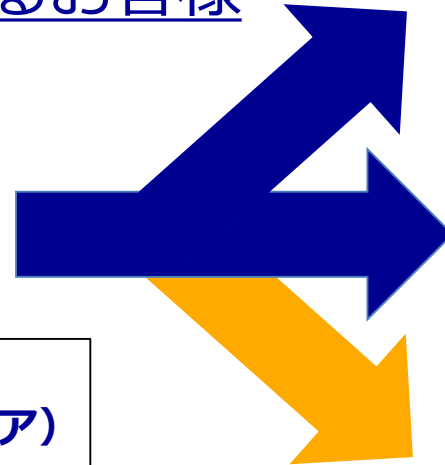
資産を活かし ⇒ 資金を供給

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

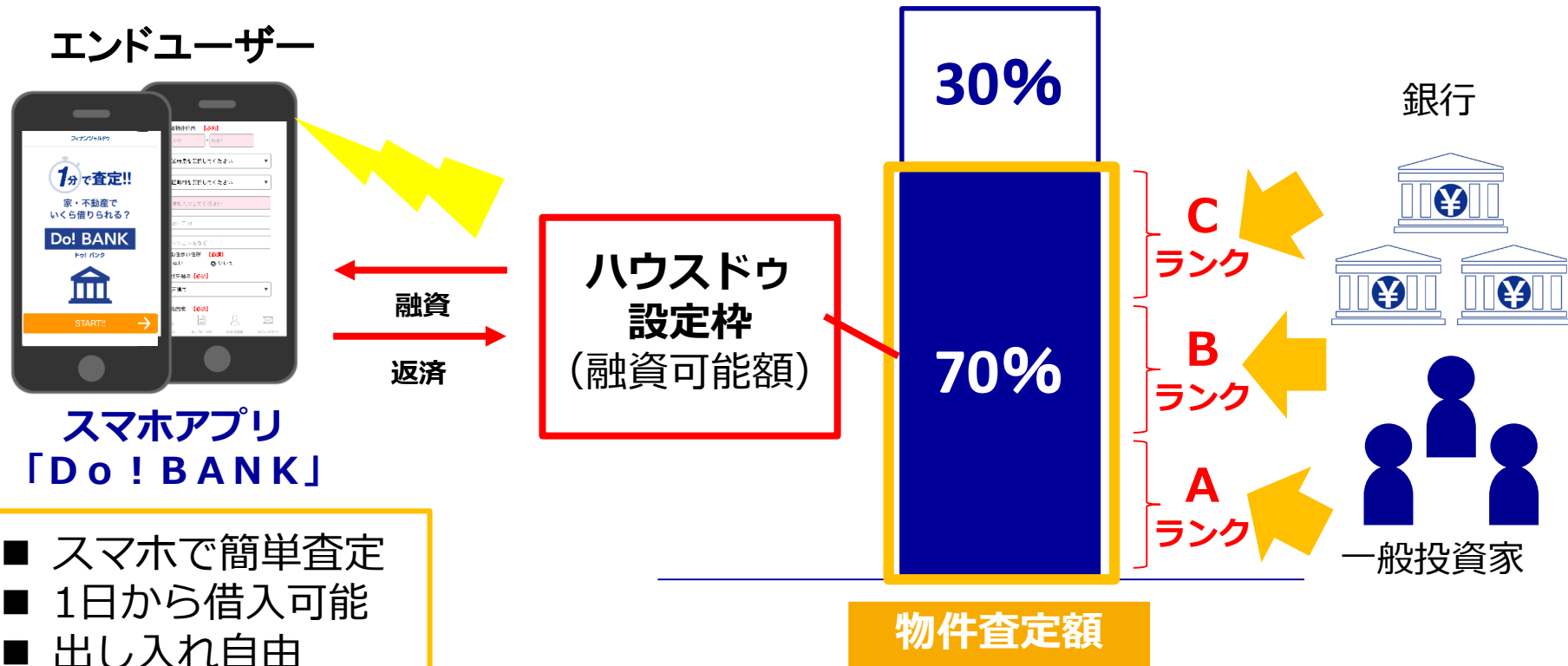
(査定・保証・販売)

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！保証テック構想

人工知能を利用した査定とフィンテックによる不動産担保融資



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

- ・ 利払い
- ・ 元金均等
- ・ 元利金等

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

HOUSEDO

業界を変える！

～お客様のための業界へ～

国内1,000店
アジア50,000店へ！

業界を変える！

～お客様のための業界へ～



ハウストゥ！グループのIR情報は、当社ホームページでご覧頂けます。

ハウストゥ！グループ

検索 

—将来見通しに関する注意事項—

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社グループは、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。