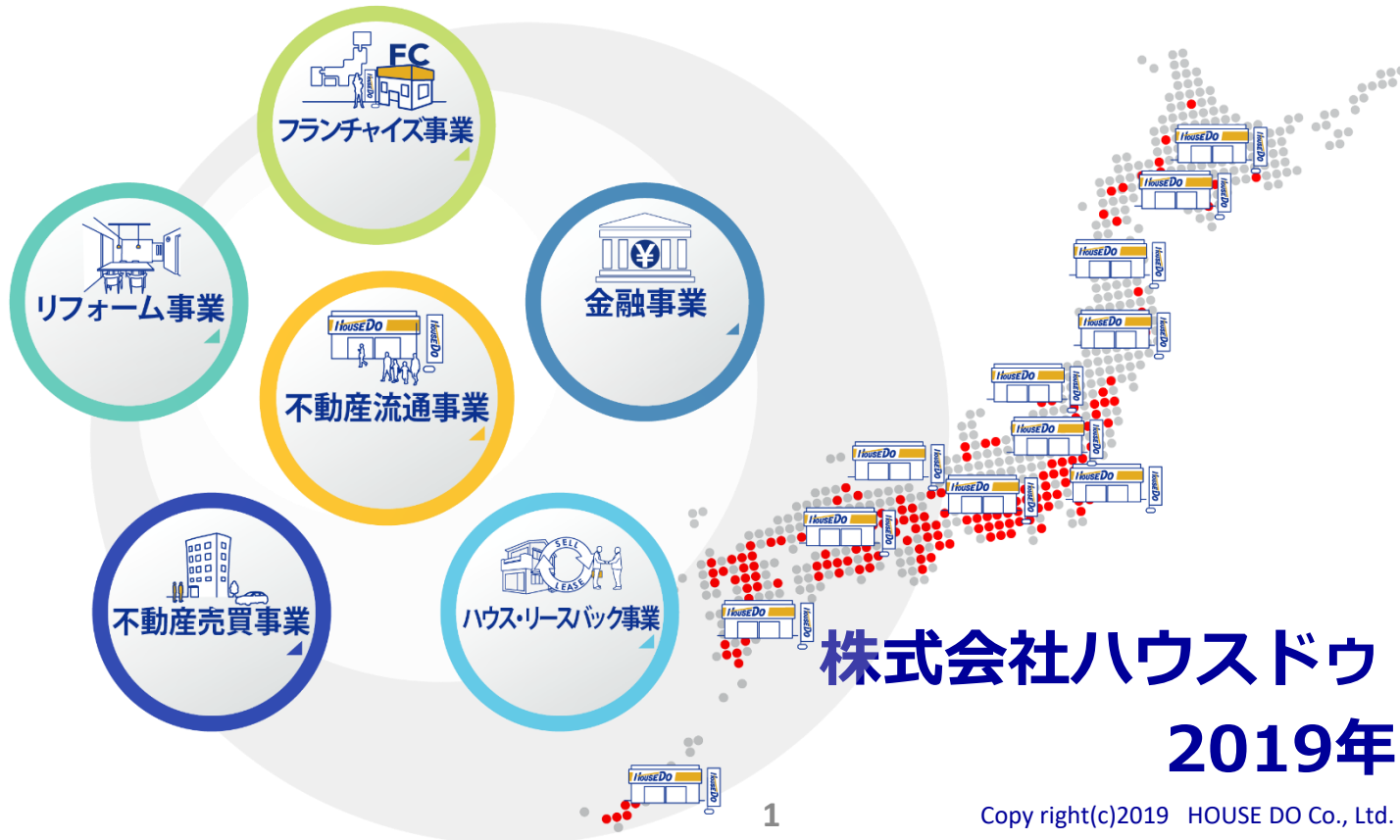




# 2020年6月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社ハウズドゥ 【3457】  
2019年11月5日

**1**

**会社概要**

**2**

2020年6月期 第1四半期 連結決算概要

**3**

2020年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

**4**

2020年6月期 年度計画及び中期計画

# 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	33億4,724万円
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	315.4億円 (2019年6月期・グループ連結)
従業員数	621名 (2019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、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



## 【企業理念】

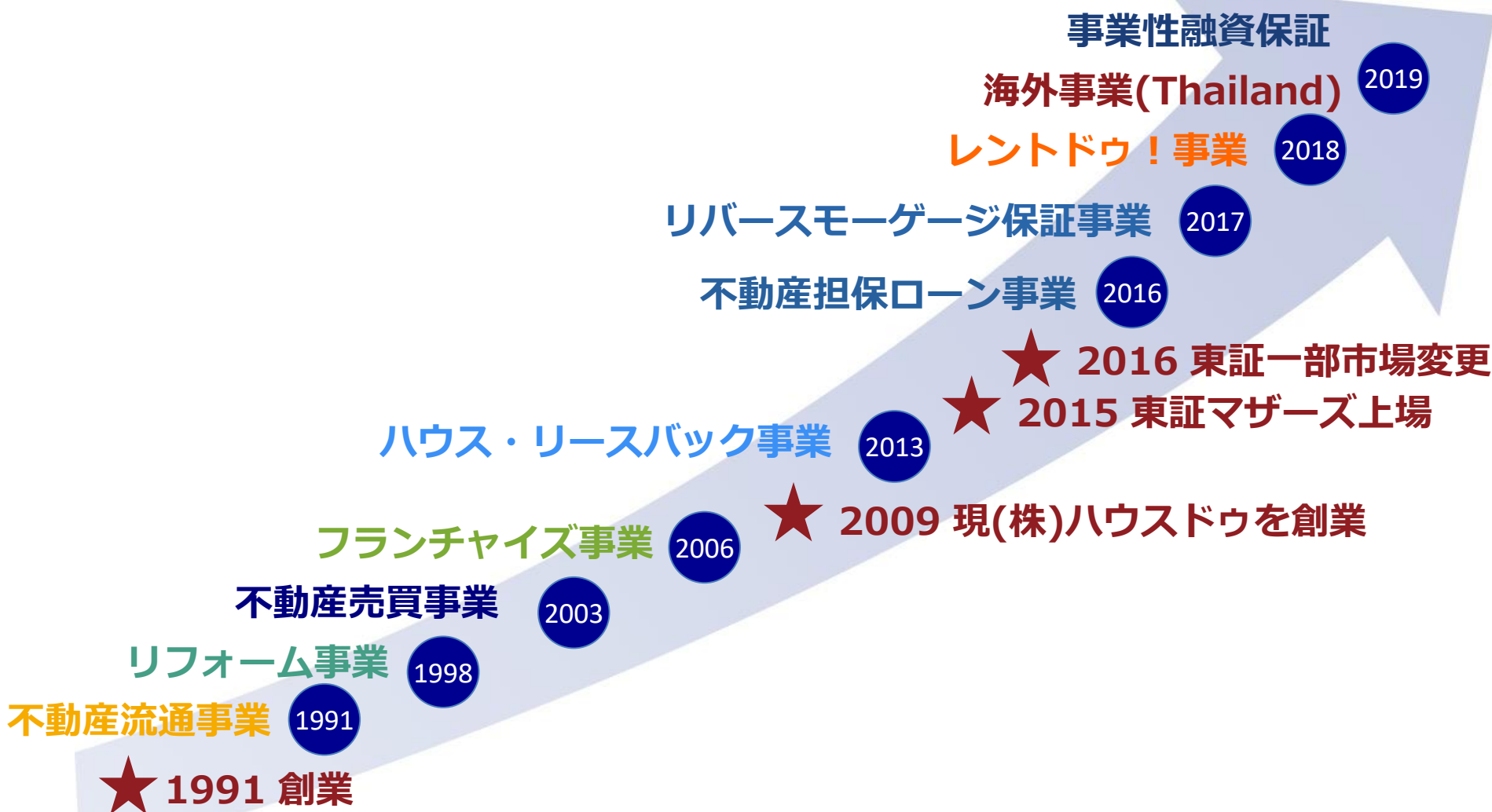
お客様の豊かさ、社員の豊かさ、社会の豊かさを常に創造し、  
末永い繁栄と更なる幸福を追求します。

## 【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。



基盤サービス構築

三位一体構築  
仲介・リフォーム・買取

ワンストップサービス拡大

ストック事業拡大

## 地域密着の

1 販売力 >

2 査定力 >

3 信用力 >

4 全国対応 >



## 『顧客接点』・『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（アジアのFCチェーンネットワーク）

不動産流通事業

事業シナジーを強化

リフォーム

不動産売買

ハウス・  
リースバック

金融事業

- ・担保ローン
- ・リバースモーゲージ保証
- ・事業性融資保証

賃貸管理・仲介  
（レントドウ！）

海外事業



1

会社概要

2

2020年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2020年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

2020年6月期 年度計画及び中期計画

## 2020年6月期 第1四半期 (7月~9月) 事業進捗

- **業績は前年同期を下回るも、当初より下期に比重の高い通期計画のため、想定内の進捗**

売上高 60.6億円 (前年同期比： 0.3%減)

営業利益 0.3億円 ( " : 92.0%減)

経常利益 0.3億円 ( " : 91.8%減)

- **フランチャイズ事業**：累計加盟契約 **618店舗**・開店 **522店舗**
- **ハウス・リースバック事業**：保有件数 **397件**・保有総額**61.2億円**  
仕入契約件数 **161件** (前期比11.8%増)
- **金融事業**：不動産担保ローン残高 **85.4億円**  
リバースモーゲージ保証残高 **29.1億円**

## トピックス

- **リバースモーゲージの保証事業で東京スター銀行と提携**  
全国でのリバースモーゲージ普及に向けて協働

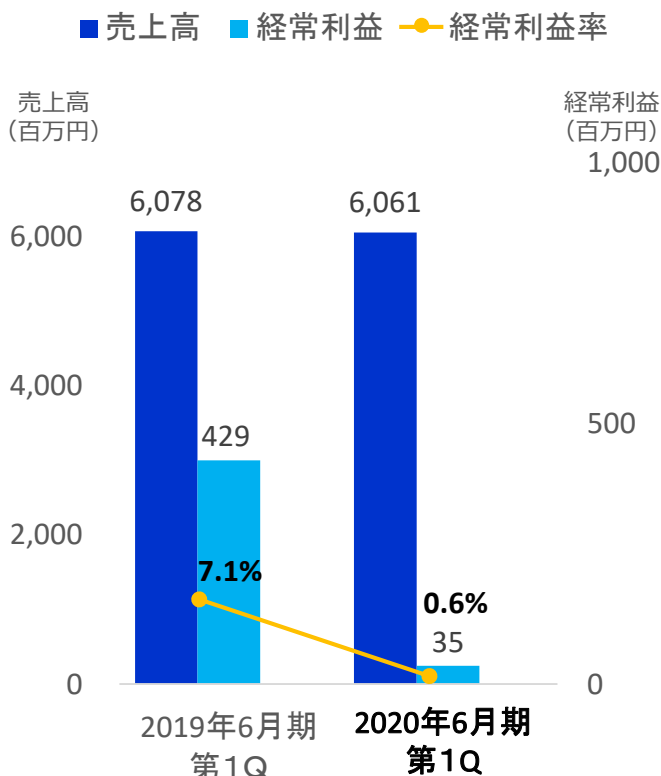
## 配 当

- 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

# 2020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)

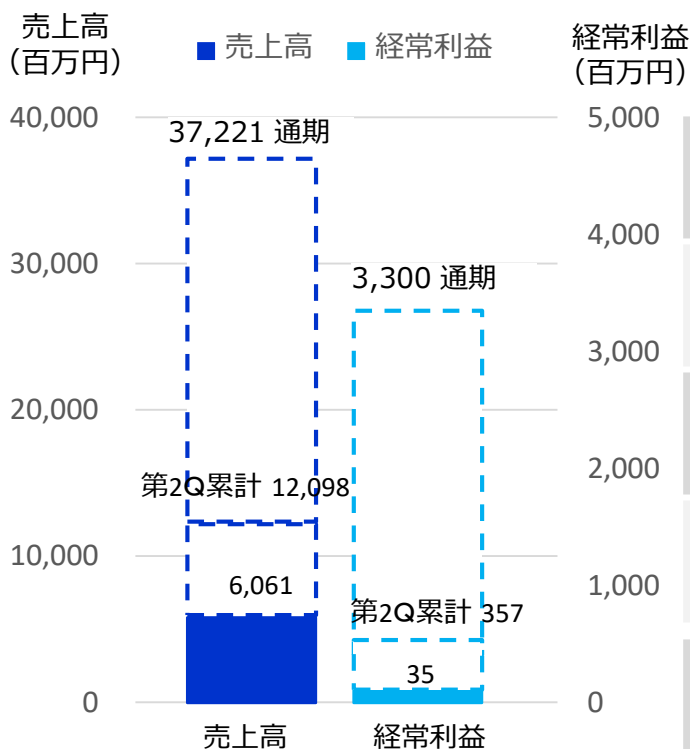
	2019/6期第1Q		2020/6期1Q		前年同期増減率
	売上対比		売上対比		
売上高	6,078	100.0%	6,061	100.0%	▲0.3%
売上総利益	2,300	37.9%	2,483	41.0%	+7.9%
販売費及び一般管理費	1,829	30.1%	2,445	40.3%	+33.6%
営業利益	471	7.7%	37	0.6%	▲92.0%
営業外収益	11	0.2%	61	1.0%	+417.4%
営業外費用	53	0.9%	63	1.1%	+18.6%
経常利益	429	7.1%	35	0.6%	▲91.8%
純利益	314	5.2%	0	0.0%	▲99.8%

- 売上高総利益：前年同期比 7.9%増 販管費：前年同期比 33.6%増
- ハウス・リースバック仕入強化や金融事業の拡大に向けた人財・広告宣伝費投資により販管費が増加
- 小山建設グループのM&A関連費用を計上

# 2020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）



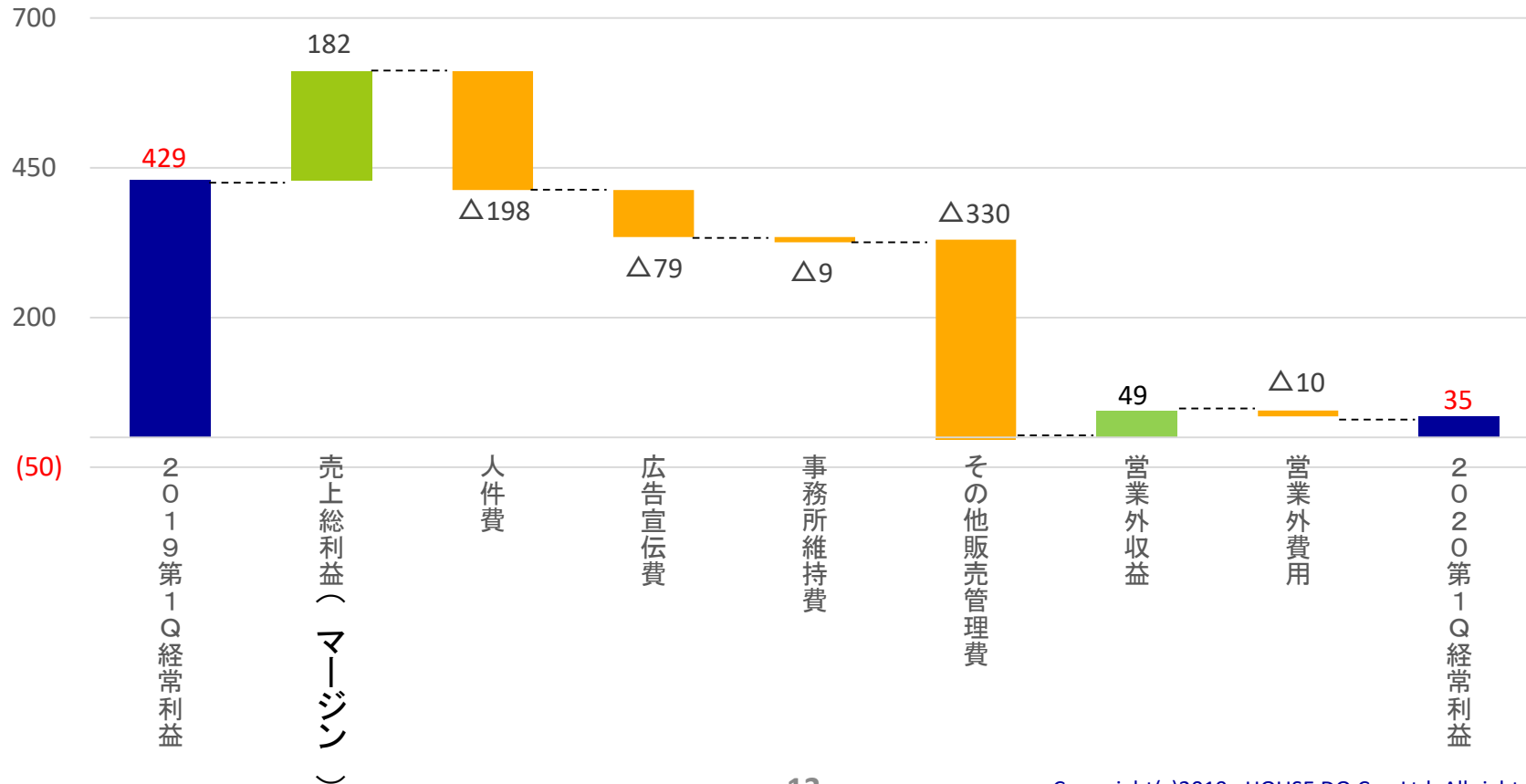
	2020/6期 第1Q 実績	2020/6期 第2Q累計 (予)	第2Q 累計 進捗率	2020/6期 通期 (予)	通期 進捗率
売上高	6,061	12,098	50.1%	37,221	16.3%
営業利益	37	467	8.0%	3,521	1.1%
経常利益	35	357	9.8%	3,300	1.1%
純利益	0	235	0.0%	2,178	0.0%
1株当たり純利益 (円)	0.04	12.13	—	112.08	—

- 売上高 60.6億円 ➡ 第2Q進捗率50.1% 通期計画進捗率16.3%
- 経常利益 0.3億円 ➡ 第2Q進捗率9.8% 通期計画進捗率1.1%
- 第1Qの利益は、**小山建設グループのM&A関連費用の影響等を踏まえ、僅少に計画**

# 経常利益増加要因内訳

- 売上総利益（マージン）は前期比7.9%増
- 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、M&A関連費用や支払手数料、管理費等が増加

(百万円)



# 2020年6月期 セグメント売上高（事業別）

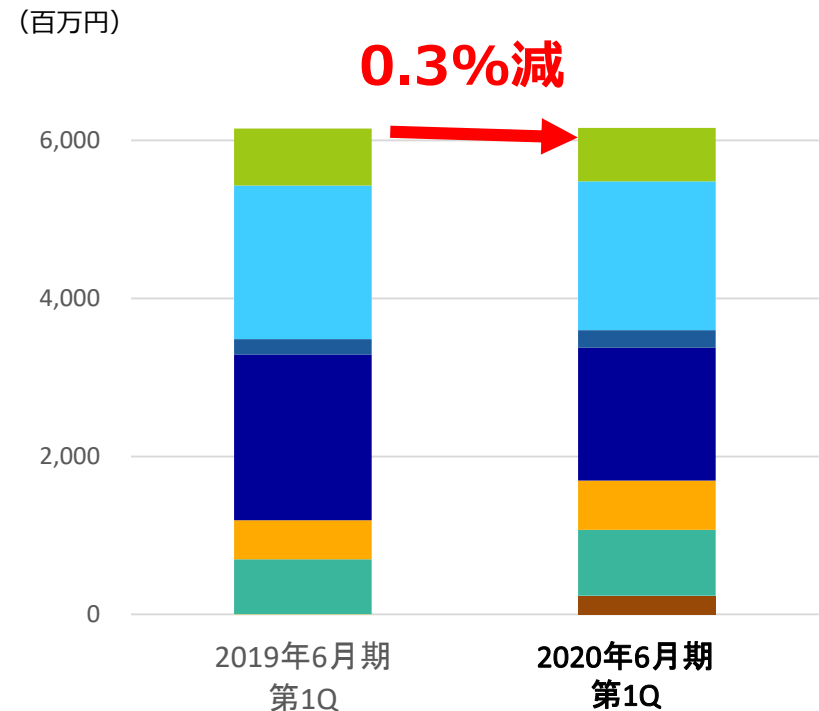


## セグメント別売上高

単位（百万円）

（前年同期比較）	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	722	680	▲5.8%
ハウス・リースバック事業	1,943	1,883	▲3.1%
金融事業	198	220	+10.9%
不動産売買事業	2,098	1,683	▲19.8%
不動産流通事業	492	622	+26.3%
リフォーム事業	694	837	+20.6%
小山建設グループ	—	232	—
その他	4	3	—
調整額	▲75	▲102	—
合計	6,078	6,061	▲0.3%

## セグメント別売上高推移グラフ



- フランチャイズ事業：加盟店舗数は順調に増加。期ズレの影響により前期比減
- ハウス・リースバック事業：反響数及び契約数は拡大するも、前期売却の影響による賃料収入減少により売上高は前期比減
- 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

# 2020年6月期 第1四半期 セグメント利益（事業別）

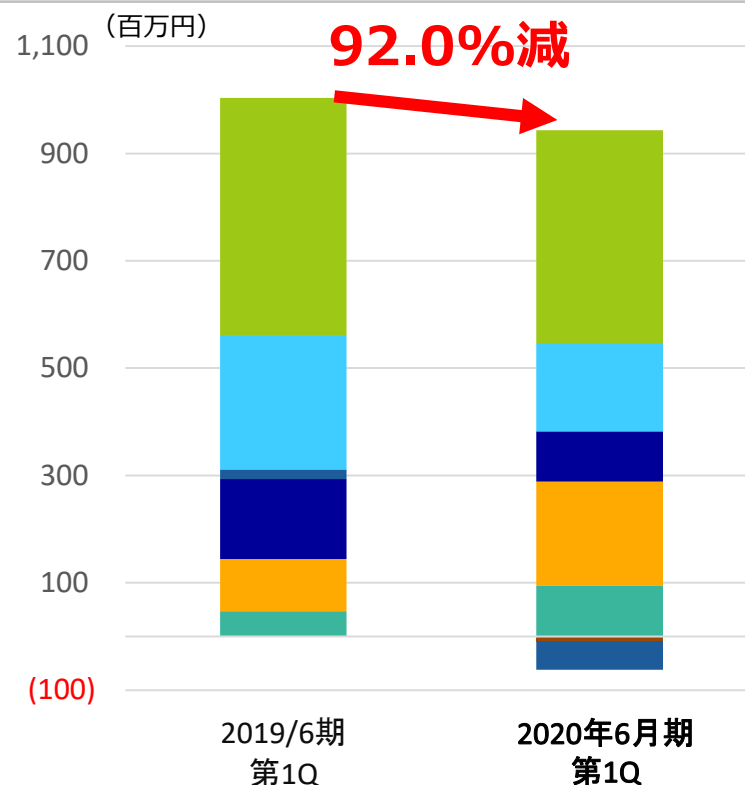


## セグメント別売上高

単位（百万円）

（前年同期比較）	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	442	398	▲9.9%
ハウス・リースバック事業	250	162	▲35.0%
金融事業	18	▲52	▲391.5%
不動産売買事業	149	93	▲37.1%
不動産流通事業	96	194	+100.4%
リフォーム事業	45	94	+107.0%
小山建設グループ	—	▲7	—
その他	1	▲2	—
調整額	▲533	▲843	—
合計	471	37	▲92.0%

## セグメント別売上高推移グラフ



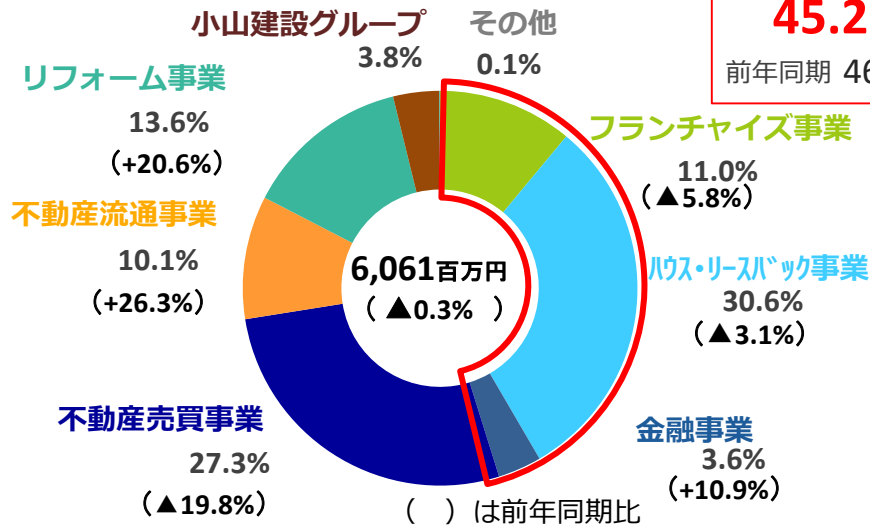
※一部集計方法の変更を反映。詳細は2019年11月5日発表の「2020年6月期 第1四半期決算短信」p11を参照。

- フランチャイズ事業：新規加盟獲得とオープン店舗数は順調に推移
  - ハウス・リースバック事業：仕入件数の拡大に向けた人材・広告宣伝により販管費増加
  - 金融事業：金融機関との提携促進に向け、体制強化
- 調整額は、小山建設グループのM&A関連費用を含む

# 2020年6月期 第1四半期 セグメント売上高・利益構成比



## 2020年6月期第1Q売上高

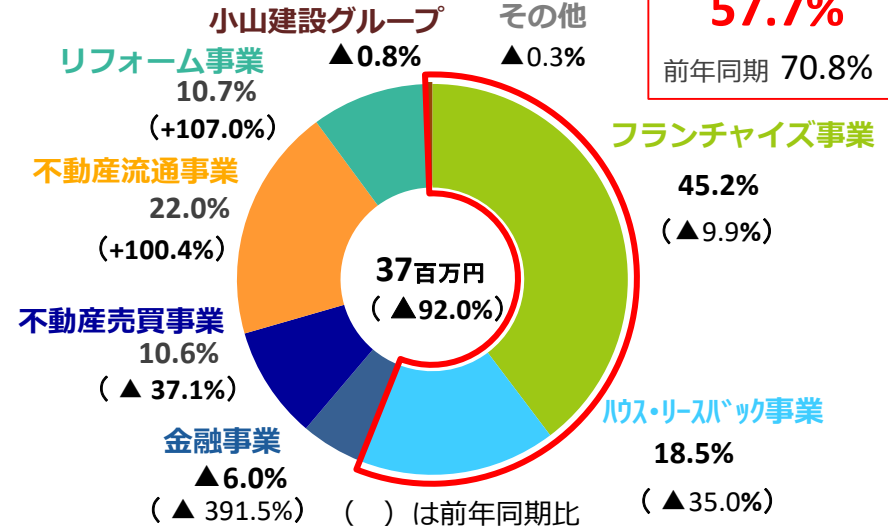


ストック事業

**45.2%**

前年同期 46.5%

## 2020年6月期第1Q営業利益



ストック事業

**57.7%**

前年同期 70.8%

単位 (百万円)	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	722	680	▲5.8%
ハウス・リースバック事業	1,943	1,883	▲3.1%
金融事業	198	220	+10.9%
不動産売買事業	2,098	1,683	▲19.8%
不動産流通事業	492	622	+26.3%
リフォーム事業	694	837	+20.6%
小山建設グループ	—	232	—
その他	4	3	—
調整額	▲75	▲102	—
合計	6,078	6,061	▲0.3%

単位 (百万円)	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	442	398	▲9.9%
ハウス・リースバック事業	250	162	▲35.0%
金融事業	18	▲52	▲391.5%
不動産売買事業	149	93	▲37.1%
不動産流通事業	96	194	+100.4%
リフォーム事業	45	94	+107.0%
小山建設グループ	—	▲7	—
その他	1	▲2	—
調整額	▲533	▲843	—
合計	471	37	▲92.0%



1

会社概要

2

2020年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2020年6月期 第1四半期 **セグメント別決算概要**

4

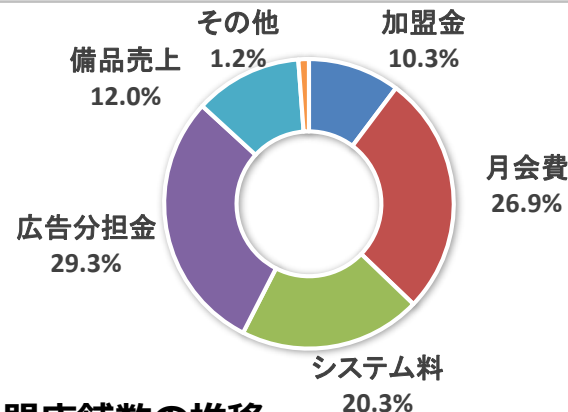
2020年6月期 年度計画及び中期計画



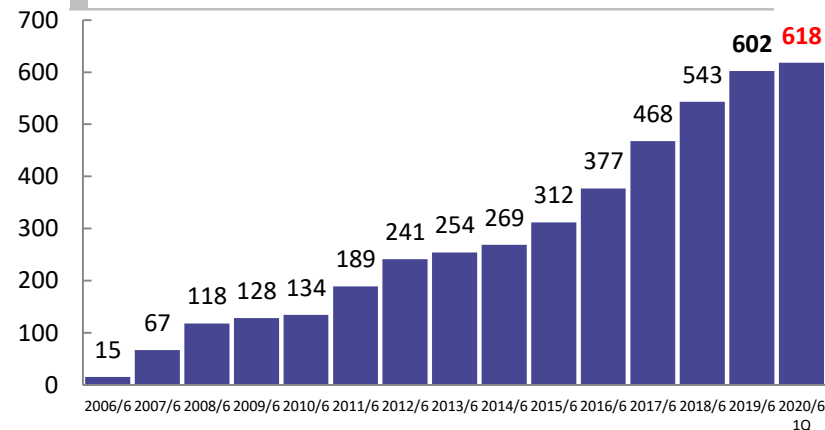
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	722	680	3,148	21.6%
営業利益 (百万円)	442	398	1,846	21.6%
営業利益率 (%)	61.2%	58.5%	58.6%	—
累計加盟店舗数	560	618	699	—
累計開店店舗数	455	522	632	—

## フランチャイズ事業売上構成



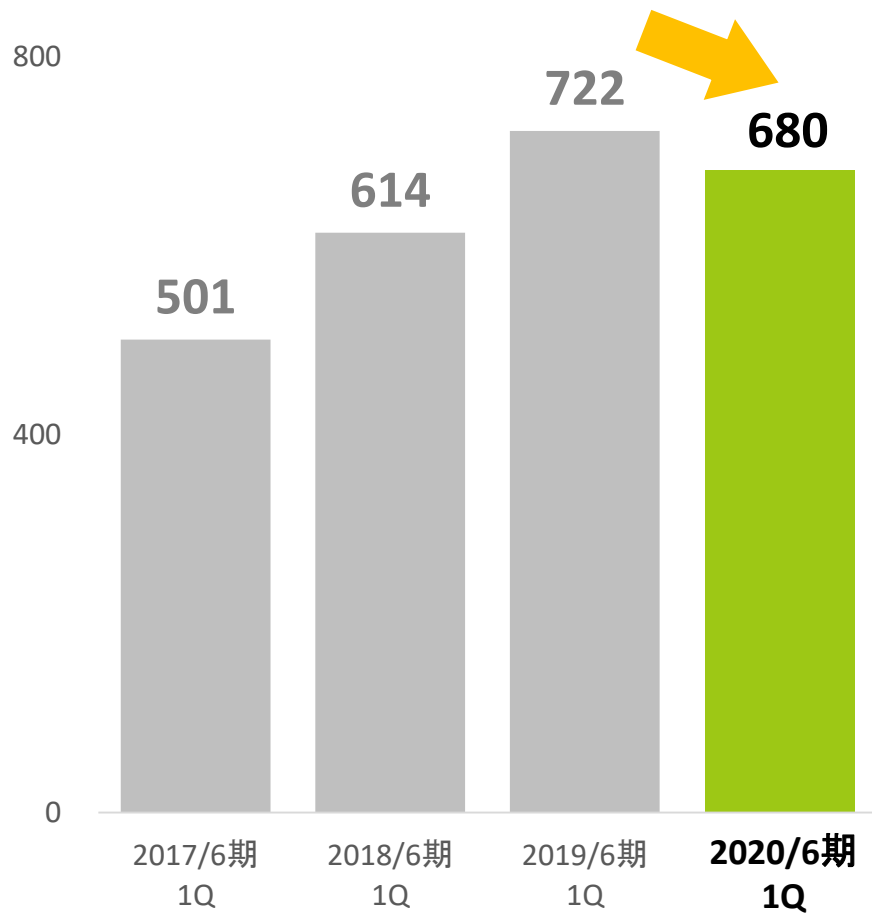
## 加盟店舗数の推移



- 新規加盟店舗数 38件 新規開店店舗数 44店舗 累計加盟店舗数 618店舗
- 広告宣伝費投資に加え、ブランド価値・認知度向上効果による反響増加
- 業績の前年同期比減は、前々期からの期ズレの影響 店舗数は順調に積み増し

## 売上高推移

売上高  
(百万円)



売上高  
▲ 5.8%減

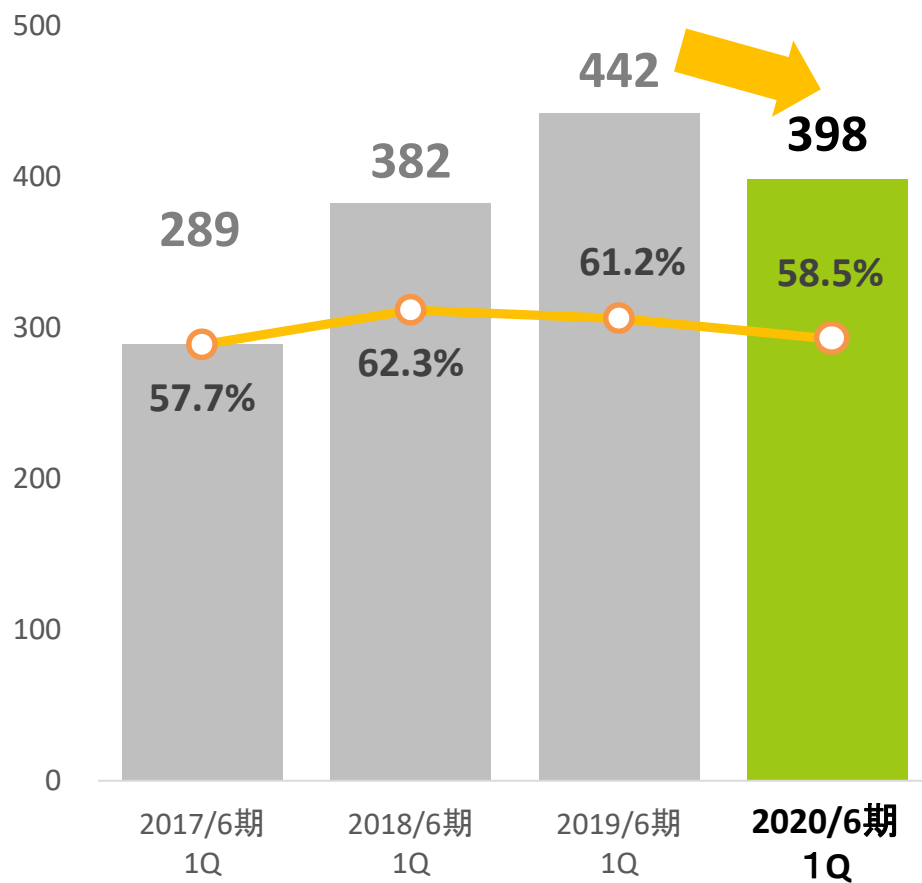


進捗率  
21.6%



## 営業利益推移

営業利益  
(百万円)



**営業利益**  
**▲9.9%減**



**進捗率**  
**21.6%**

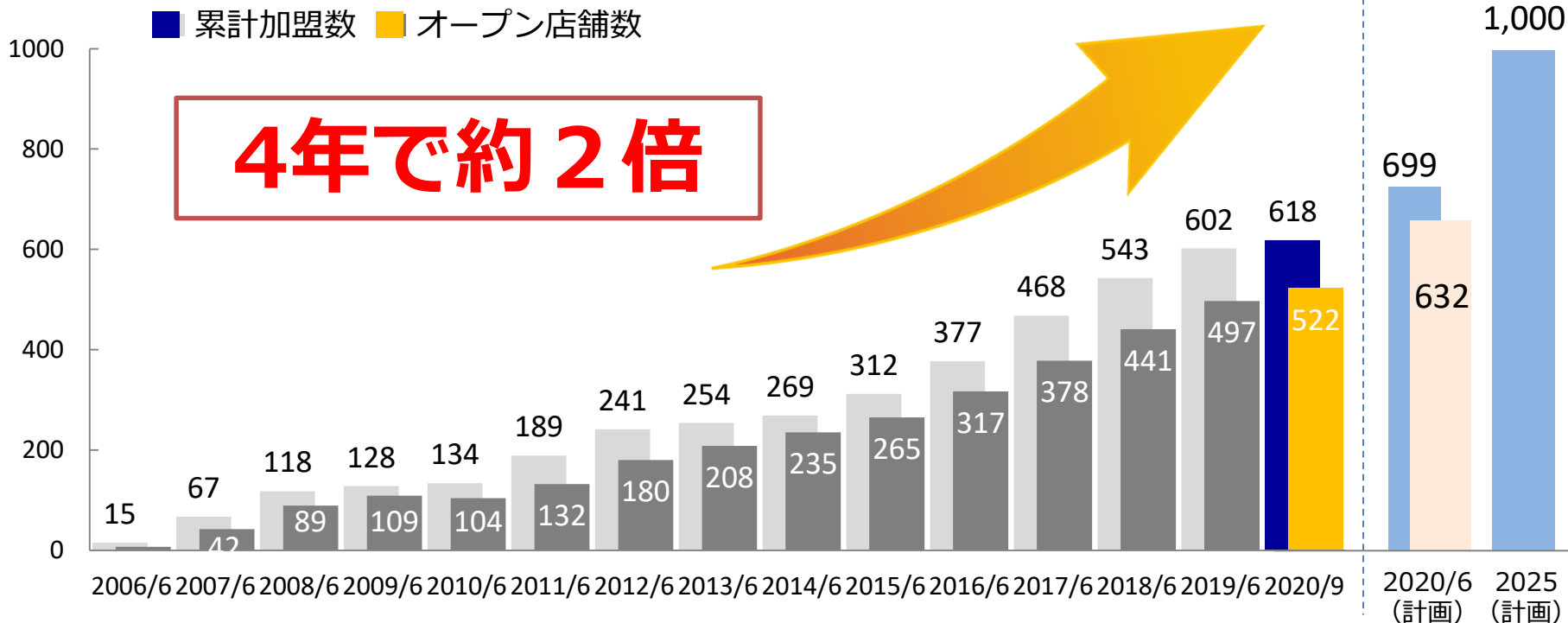


# フランチャイズ店舗数推移



2019年9月30日現在 **618**店舗

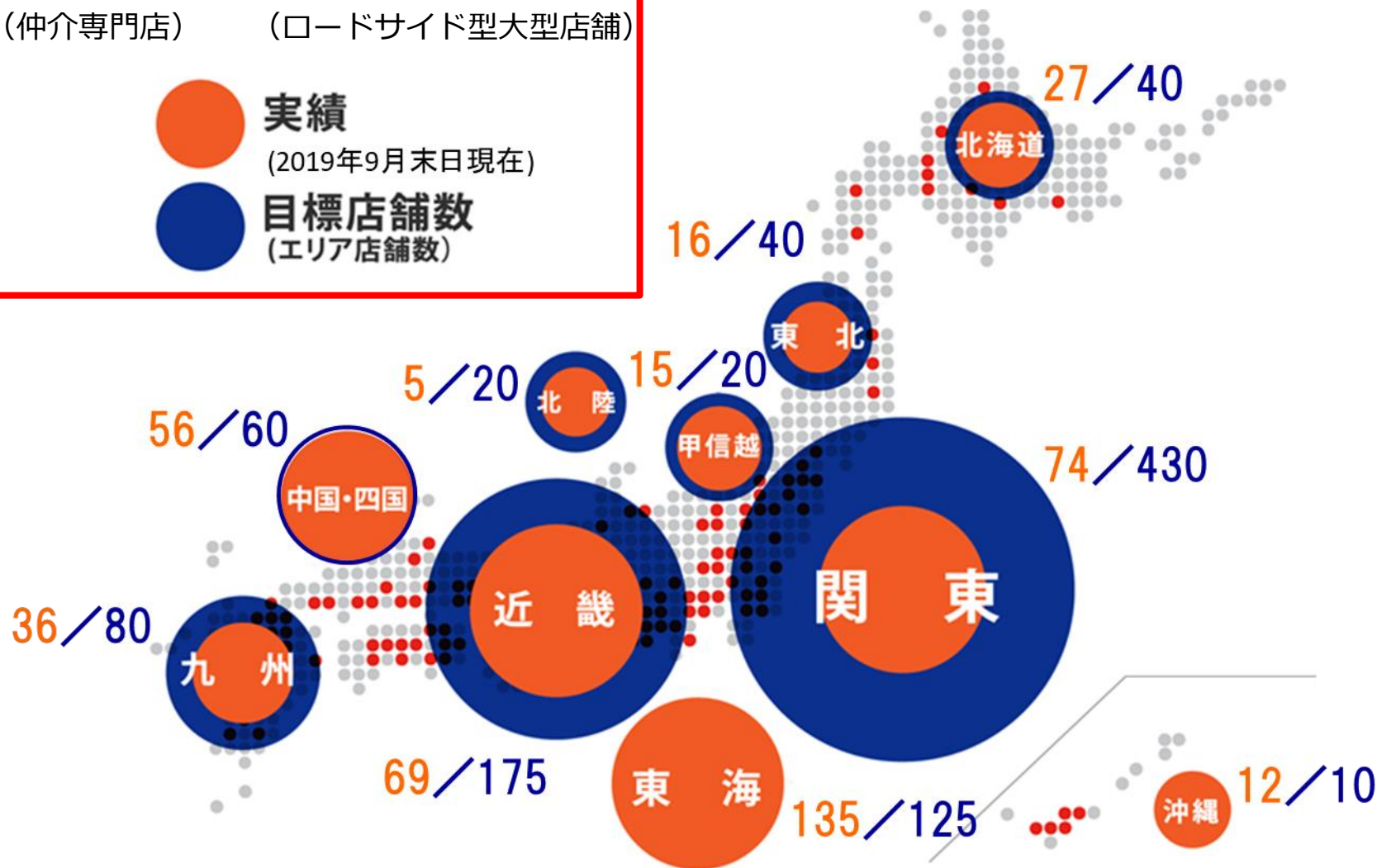
※内準備中 96店舗  
(レントドウ!含む)



	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
<b>FC加盟店</b>	<b>431</b>	<b>123</b>	<b>2</b>	<b>40</b>	<b>596</b>
<b>直営店</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>22</b>
<b>合計</b>	<b>440</b>	<b>130</b>	<b>6</b>	<b>42</b>	<b>618</b>

# 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)



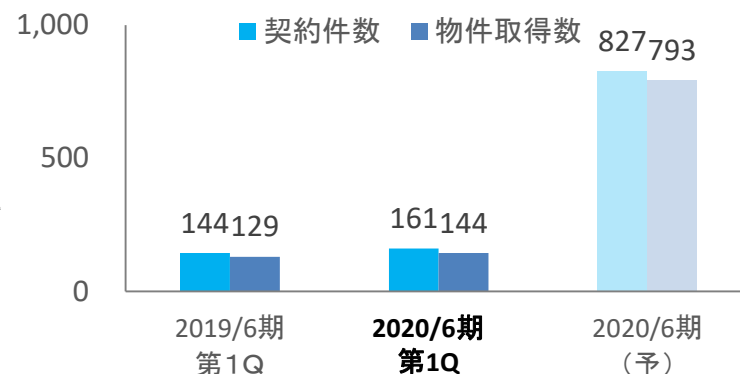


# ハウス・リースバック事業

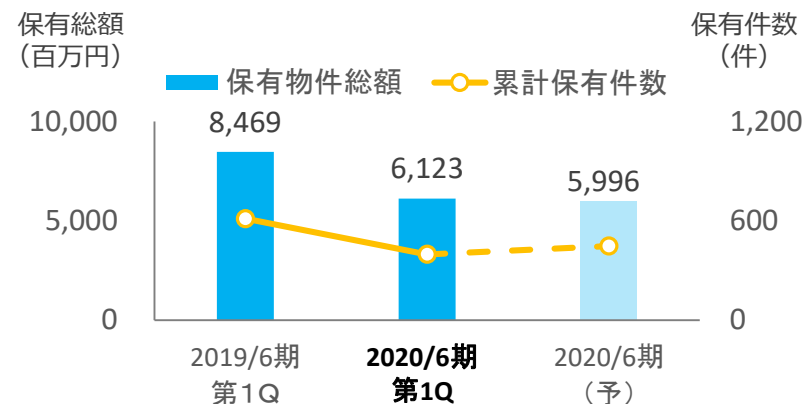


	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	1,943	<b>1,883</b>	15,091	12.5%
営業利益 (百万円)	250	<b>162</b>	2,140	7.6%
営業利益率 (%)	12.9%	<b>8.6%</b>	14.2%	—
契約件数	144	<b>161</b>	827	19.5%
物件取得数	129	<b>144</b>	793	18.2%
累計保有件数	613	<b>397</b>	447	—
保有物件総額 (百万円)	8,469	<b>6,123</b>	5,996	—

契約件数・物件取得数の推移



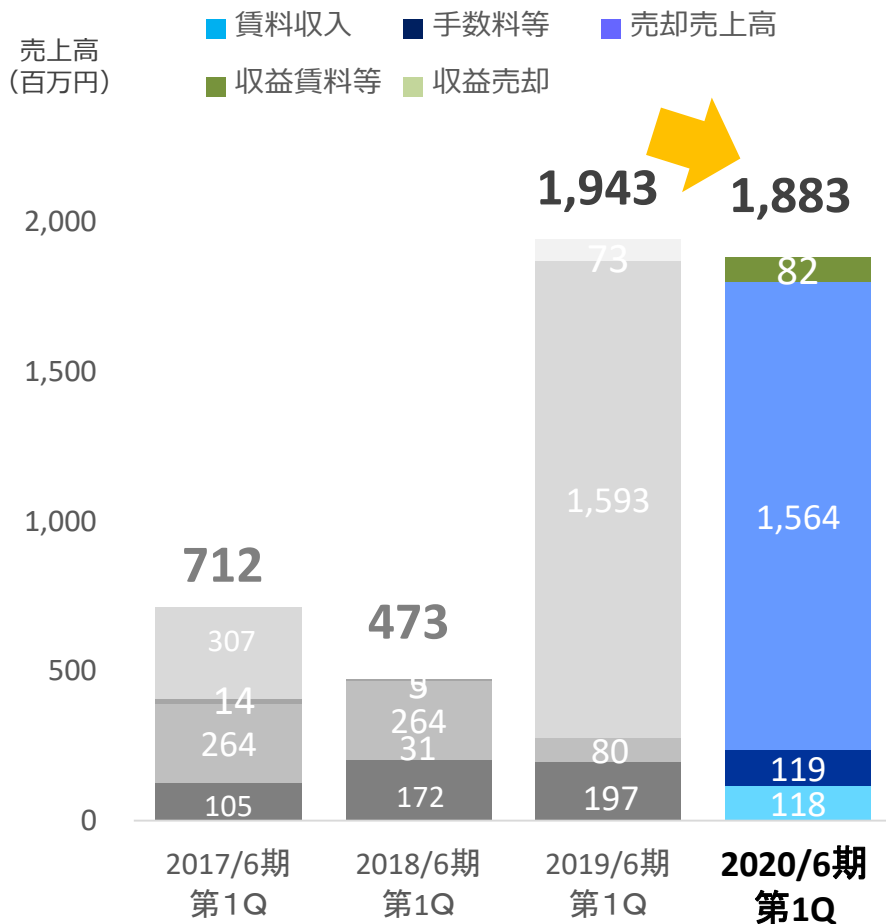
保有物件数・総額の推移



- 保有件数 397件・保有総額 61.2億円 契約件数 161件 (月平均 53.7件)
- 問合せ数は月間1,600件超に 契約件数も順調に拡大
- 人財・広告宣伝投資を継続し、更なる仕入契約件数拡大を図る。



## 売上高推移



**売上高  
3.1%減**

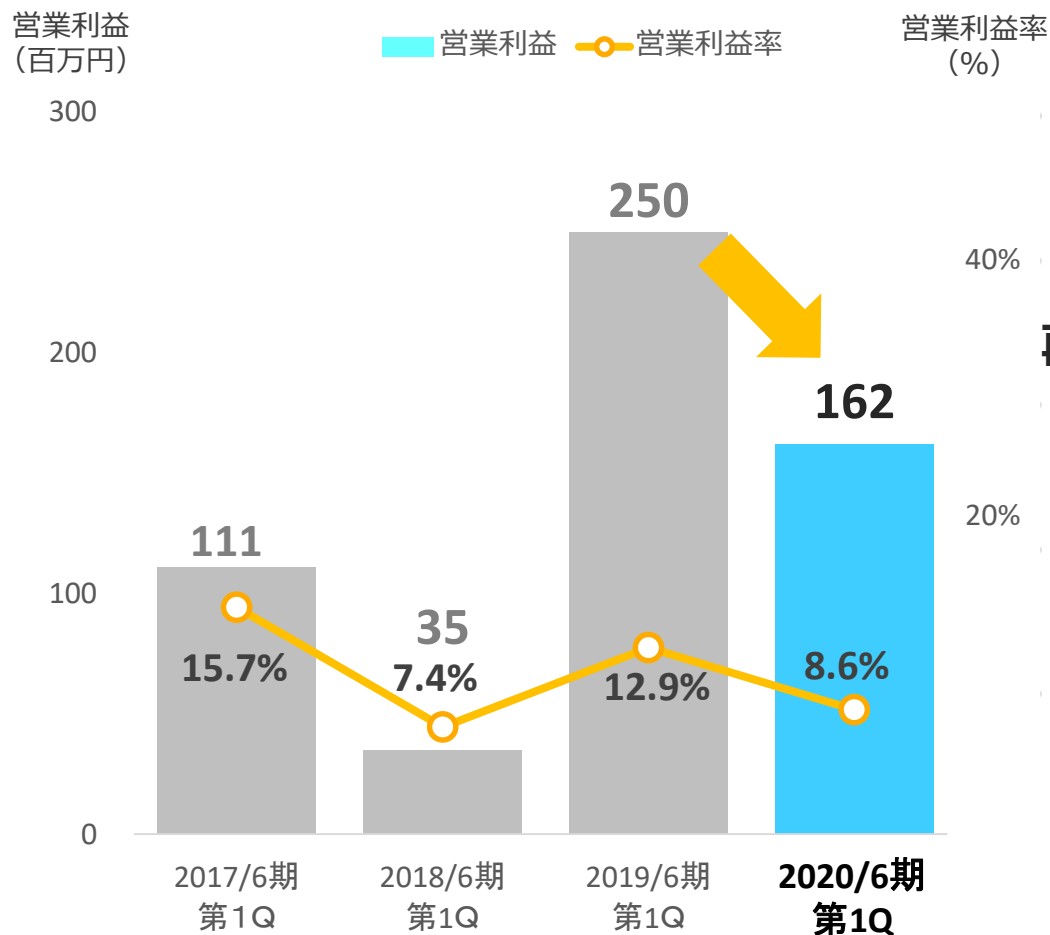
再売買、処分売却、買取会社へ売却  
69件 売上高 15億64百万円

**進捗率  
12.5%**





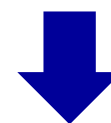
## 営業利益推移



# 営業利益 35.0%減

再売買、処分売却、買取会社へ売却

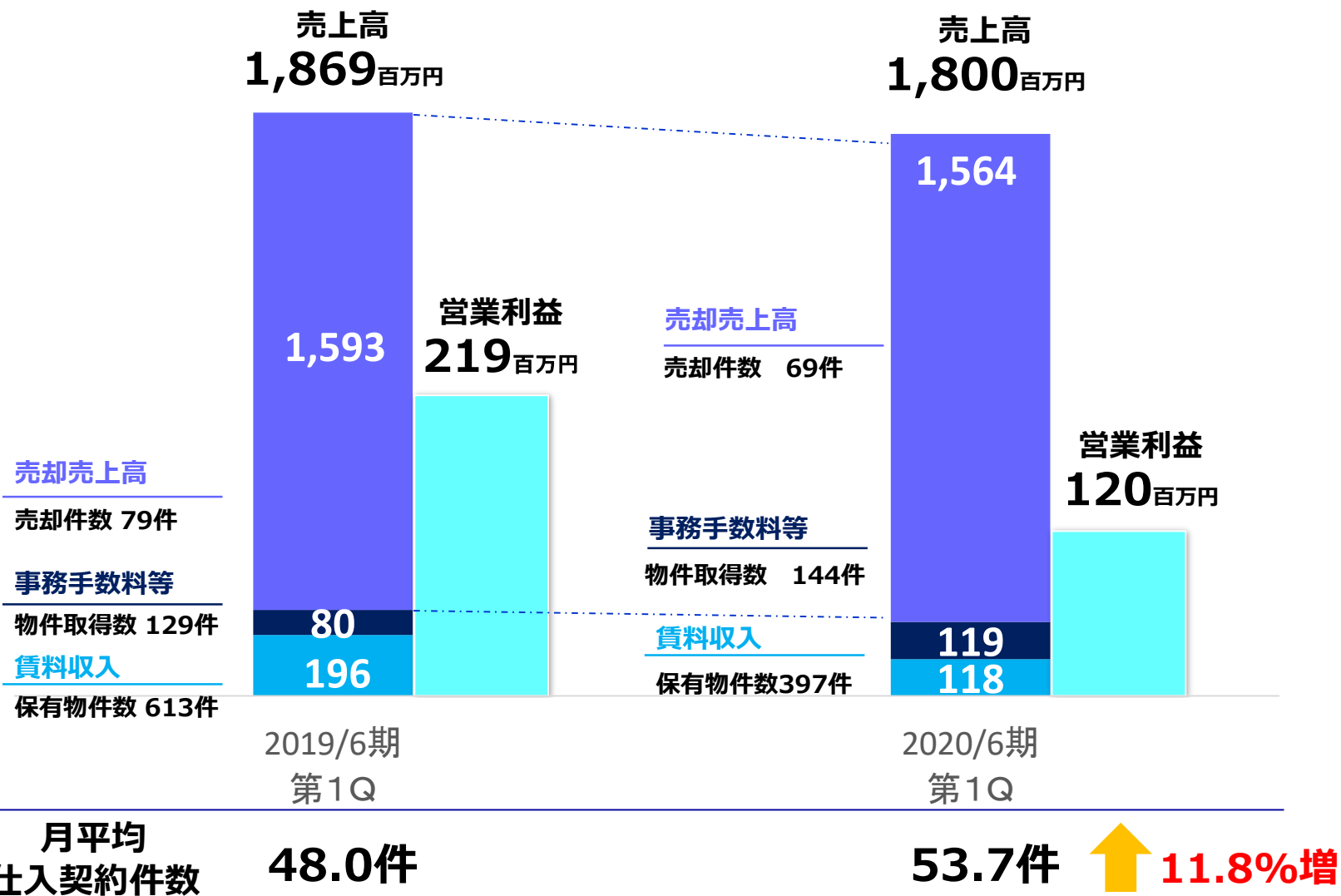
粗利 2億70百万円



# 進捗率 7.6%

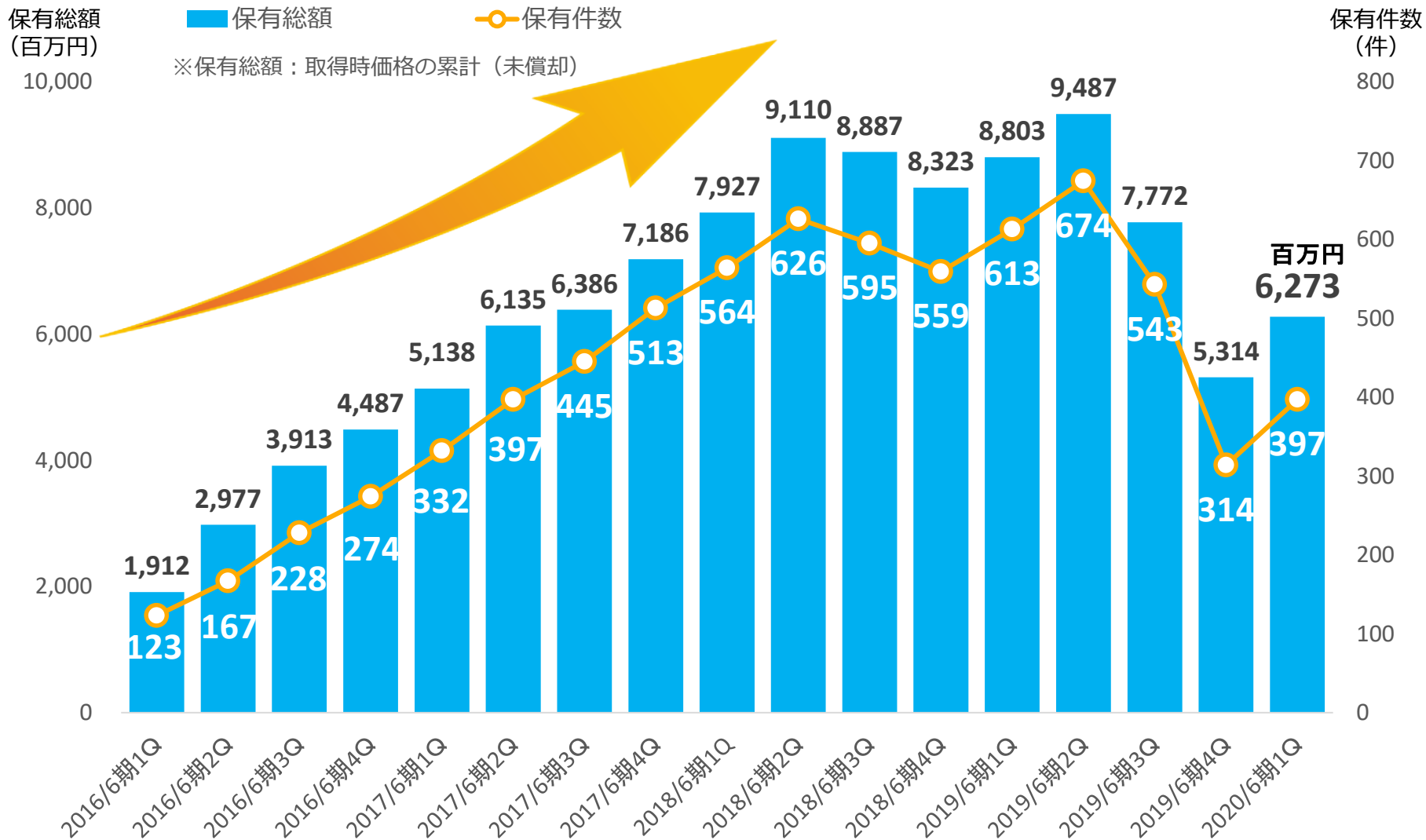


# ハウス・リースバック事業(単独)





# 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

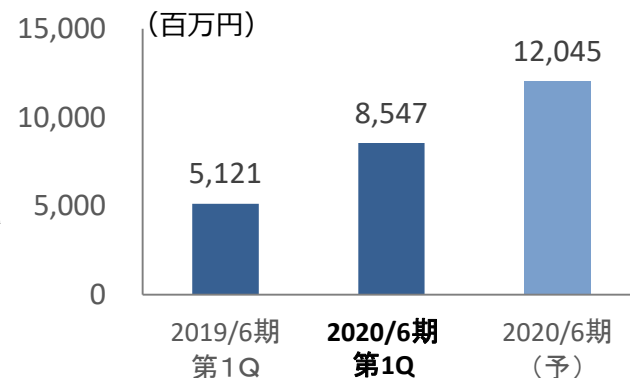
➡ブルーオーシャン市場



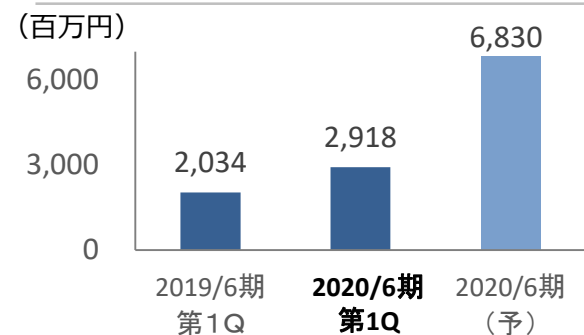
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	198	<b>220</b>	1,238	17.8%
営業利益 (百万円)	18	<b>▲52</b>	335	—
営業利益率 (%)	9.1%	—	27.1%	—
不動産担保融資実行件数	53	<b>43</b>	405	10.6%
不動産担保融資残高 (百万円)	5,121	<b>8,547</b>	12,045	—
リバースモーゲージ保証件数	48	<b>30</b>	692	4.3%
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	2,034	<b>2,918</b>	6,830	—

## 不動産担保ローン残高の推移



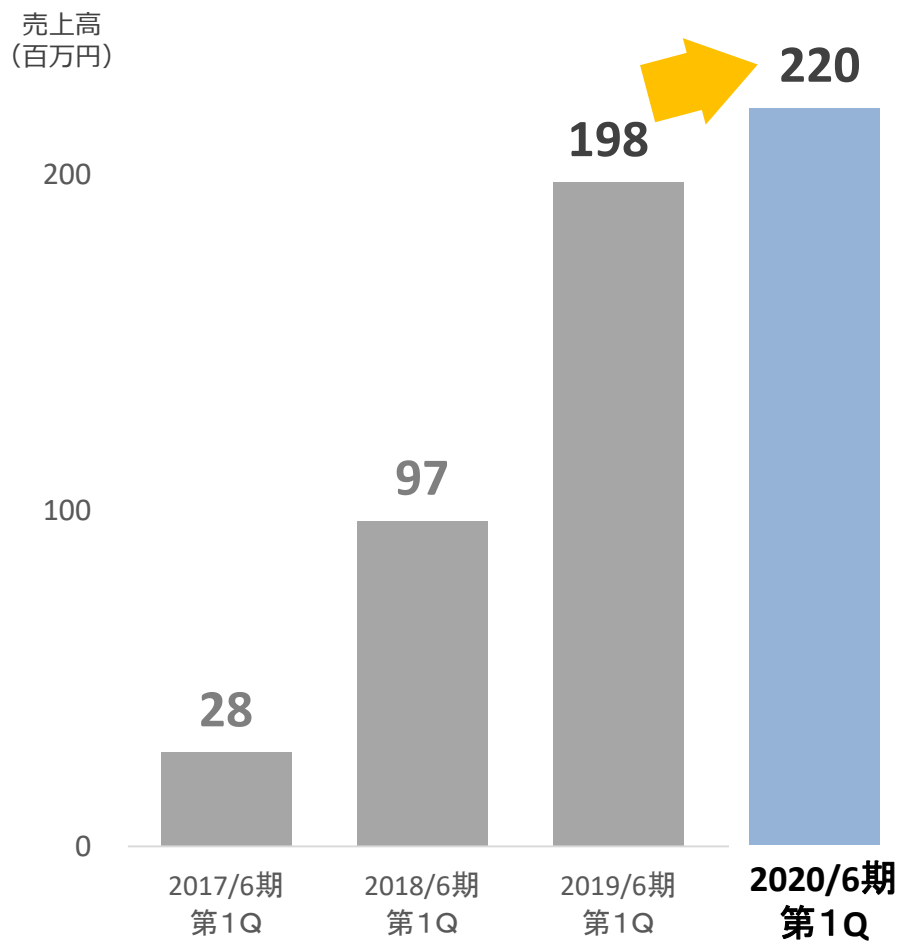
## リバースモーゲージ保証の推移



- 不動産担保ローン残高 305件 85.4億円 事業性融資保証の提携も推進
- リバースモーゲージ保証残高 29.1億円 **東京スター銀行と提携 11月開始予定**
- シンジケートローンのアレンジメントフィー発生もあり、販管費増加



## 売上高推移



売上高  
10.9%増

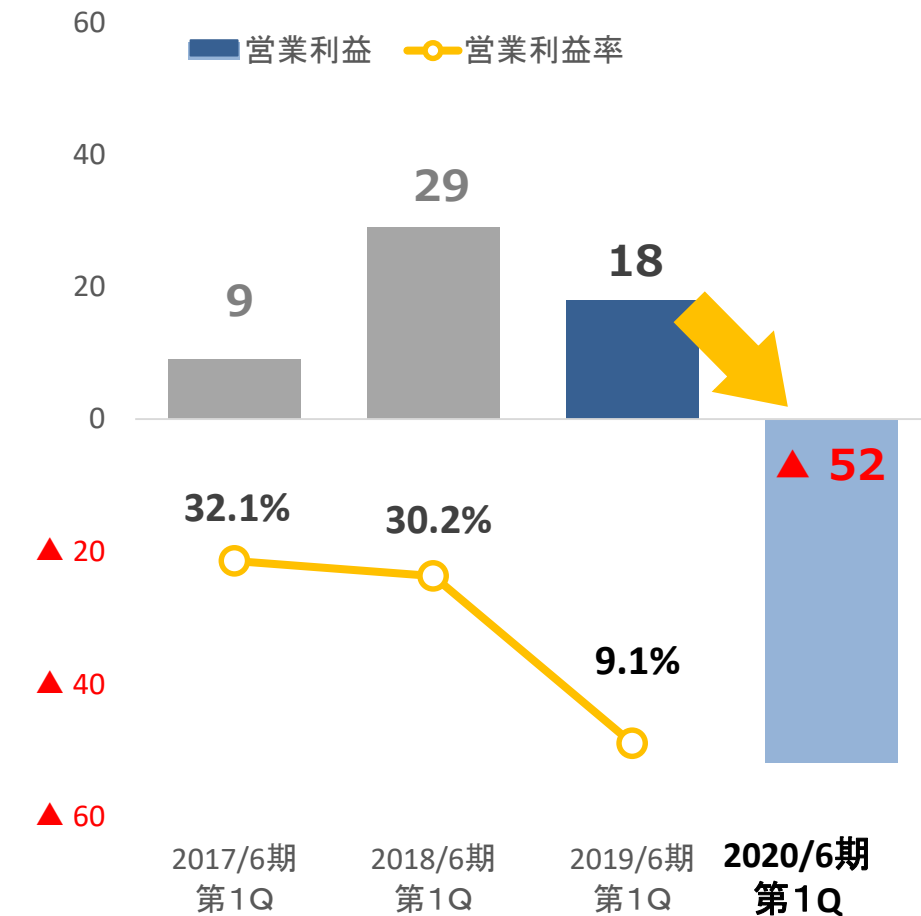


進捗率  
17.8%



## 営業利益推移

営業利益  
(百万円)



営業利益率  
(%)

100%

80%

60%

40%

20%

0%

# 営業利益 ▲71百万円減

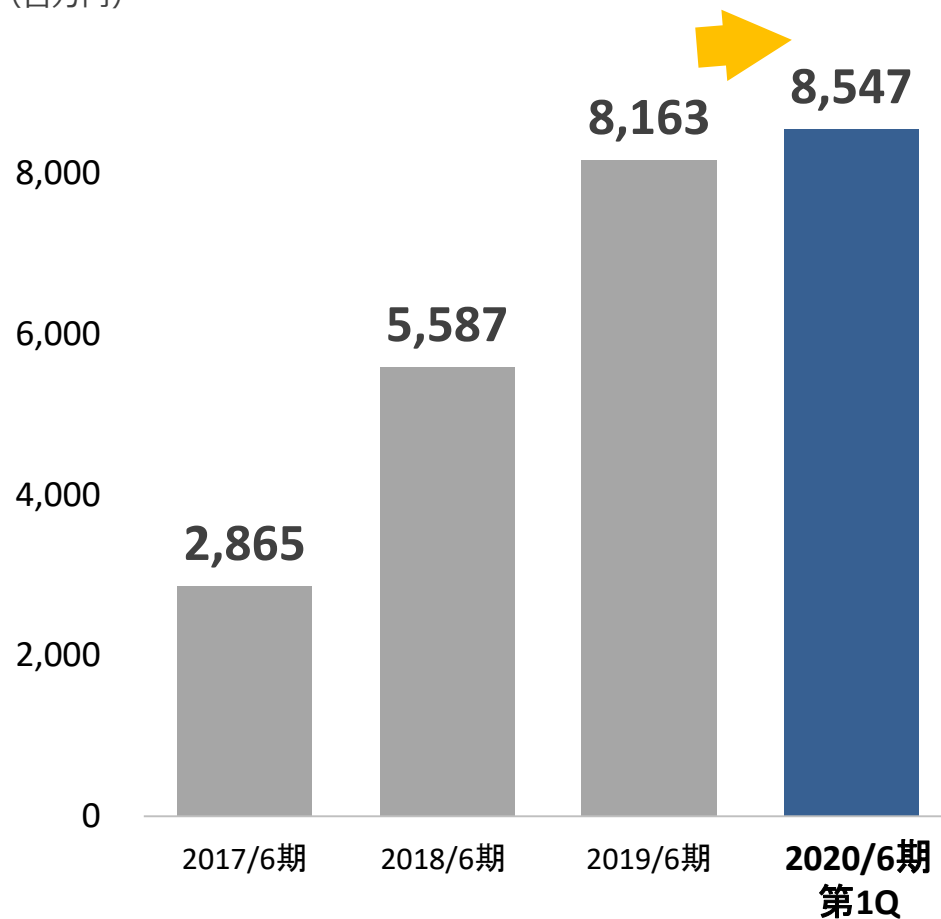
体制整備への投資等により  
先行して、販管費が増加





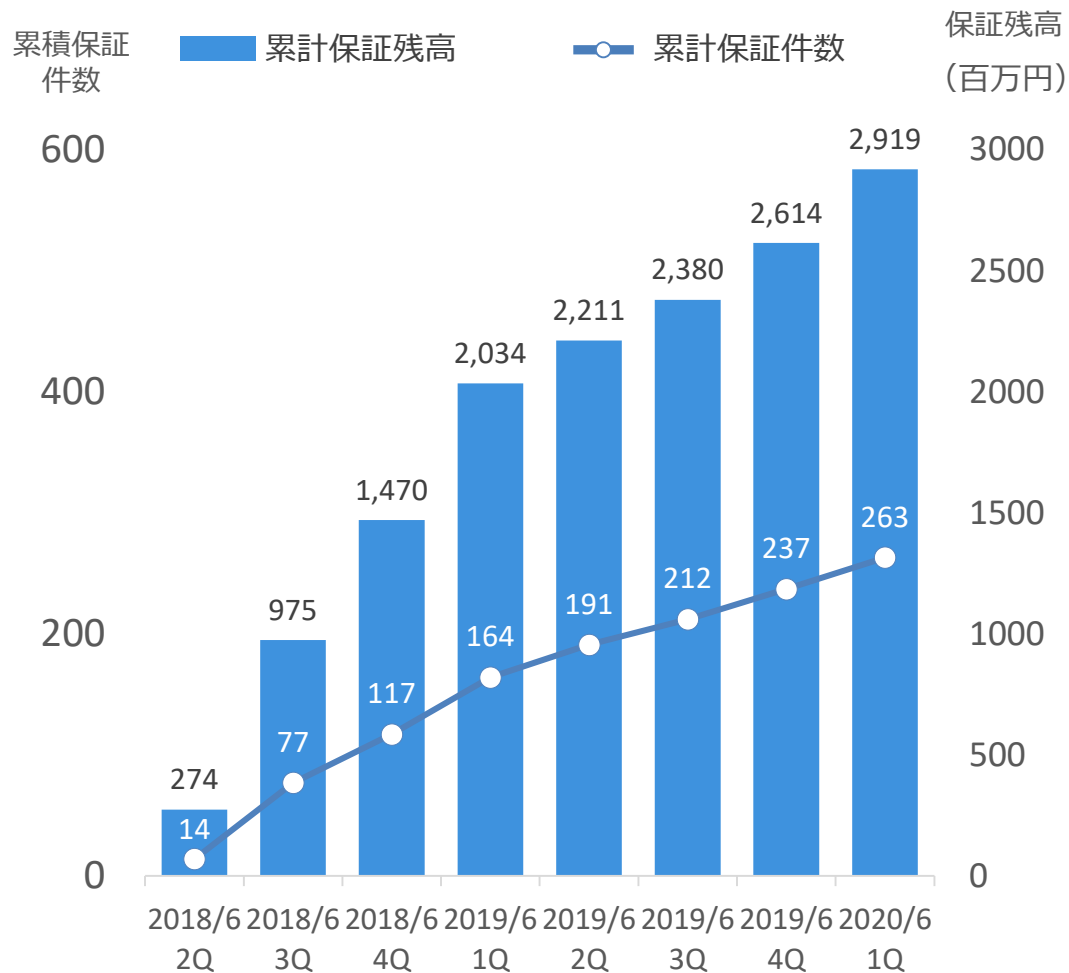
## 融資残高の推移

(百万円)



**不動産担保融資残高  
85.4億円**

# 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 263件**  
**保証残高 29.1億円**

**10金融機関と提携**

**引き合いは増加**  
**さらなる拡大に注力**

2018年

2019年

- |   |              |  |              |
|---|--------------|--|--------------|
|  <b>大阪信用金庫様</b>   | (2017年10月2日) |  <b>神奈川銀行様</b>    | (2019年2月 8日) |
|  <b>大阪商工信用金庫様</b> | (2018年4月20日) |  <b>足立成和信用金庫様</b> | (2019年3月28日) |
|  <b>飯能信用金庫様</b>   | (2018年5月31日) |  <b>尾西信用金庫様</b>   | (2019年3月28日) |
|  <b>知多信用金庫様</b>   | (2018年9月19日) |  <b>愛媛銀行様</b>     | (2019年8月16日) |
|  <b>大光銀行様</b>     | (2018年9月21日) |  <b>東京スター銀行様</b>  | (2019年9月20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



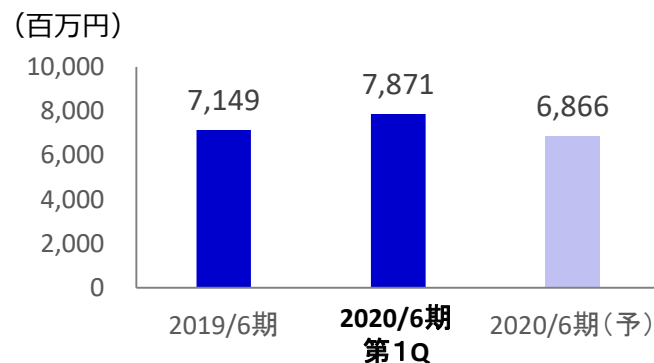
大光銀行様 覚書締結式



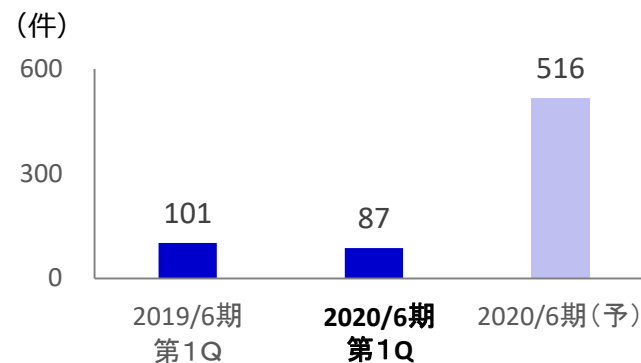
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	2,098	1,683	9,705	17.3%
営業利益 (百万円)	149	93	869	10.8%
営業利益率 (%)	7.1%	5.6%	9.0%	—
取引件数	101	87	516	16.9%

## たな卸資産の推移



## 取引件数の推移

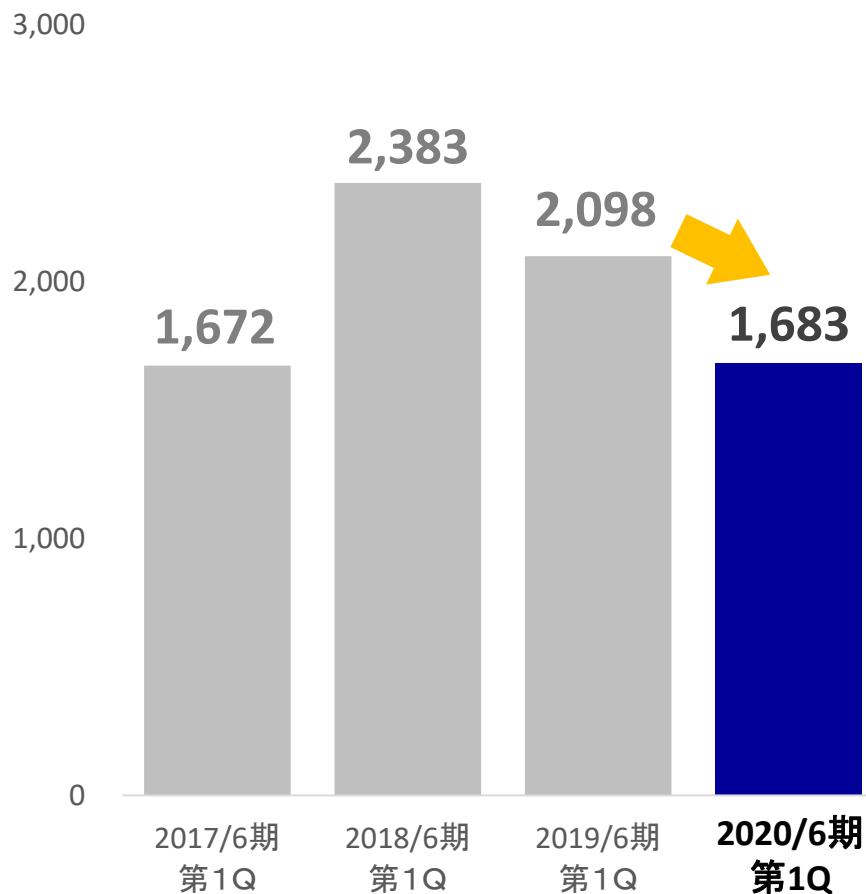


- 前期に前倒しで売却の為、商品在庫減少により売上高減少
- 仕入れ強化に注力➡**たな卸資産は増加**
- 直営店エリアの仲介顧客ニーズに応じた仕入れでシナジーを発揮



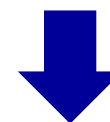
## 売上高推移

売上高  
(百万円)



# 売上高 19.8%減

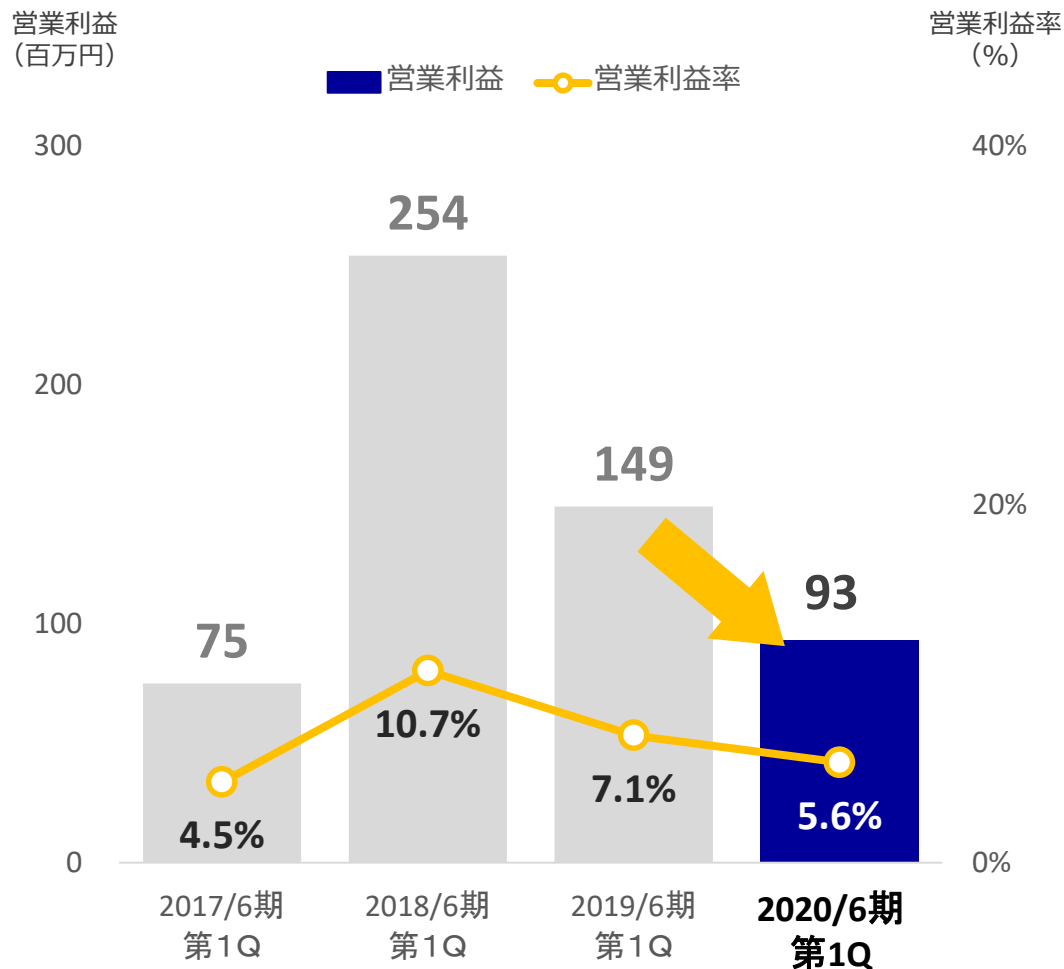
取引件数  
前年同期比13.9%減



# 進捗率 17.3%



## 営業利益推移



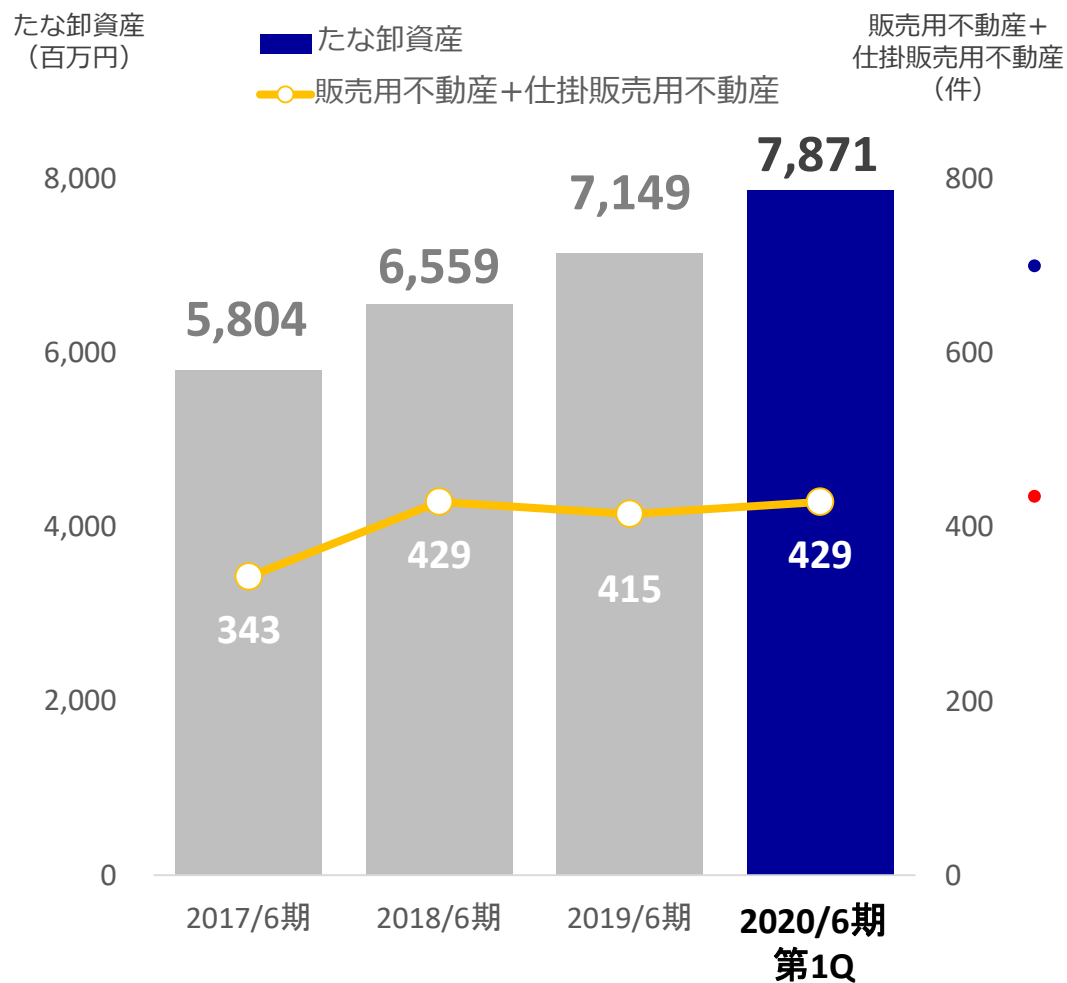
**営業利益  
37.1%減**



**進捗率  
10.8%**



## 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

- ・ 仕入れ強化に注力



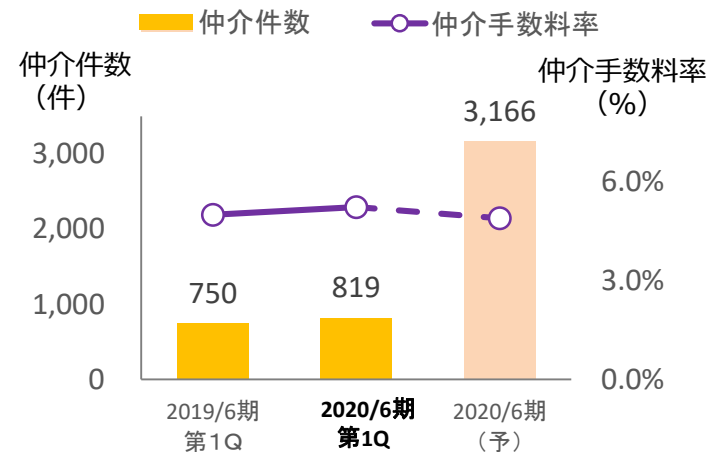
# 不動産流通事業（仲介）



## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高（百万円）	492	622	2,140	29.1%
営業利益（百万円）	96	194	520	37.3%
営業利益率（%）	19.7%	31.2%	24.3%	—
仲介件数	750	819	3,166	25.9%
仲介手数料率	5.01%	5.24%	4.90%	—

## 仲介件数・手数料率の推移



- **仲介件数 前期比 9.2%増** 注力事業に人員シフトの中でも着実に推移
- 福岡県（久留米市）に直営店出店  
→ F Cのモデル店としての役割、ハウス・リースバックのエリア拡大にも寄与



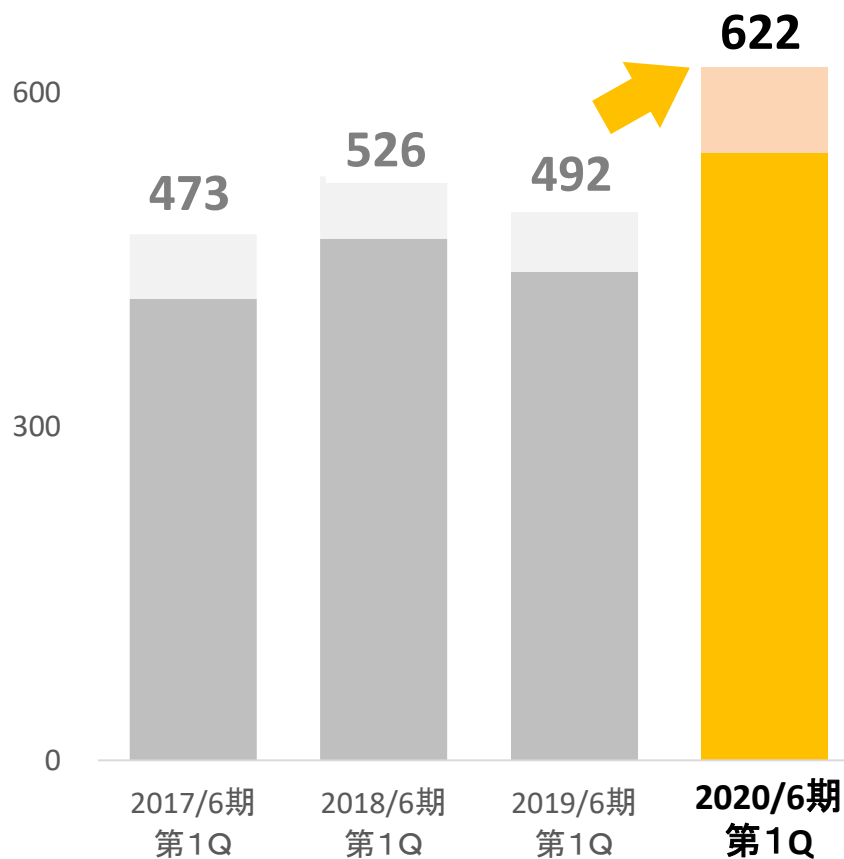


## 売上高推移

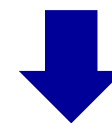
売上高  
(百万円)

■ 仲介売上

■ その他紹介料



売上高  
26.3%増

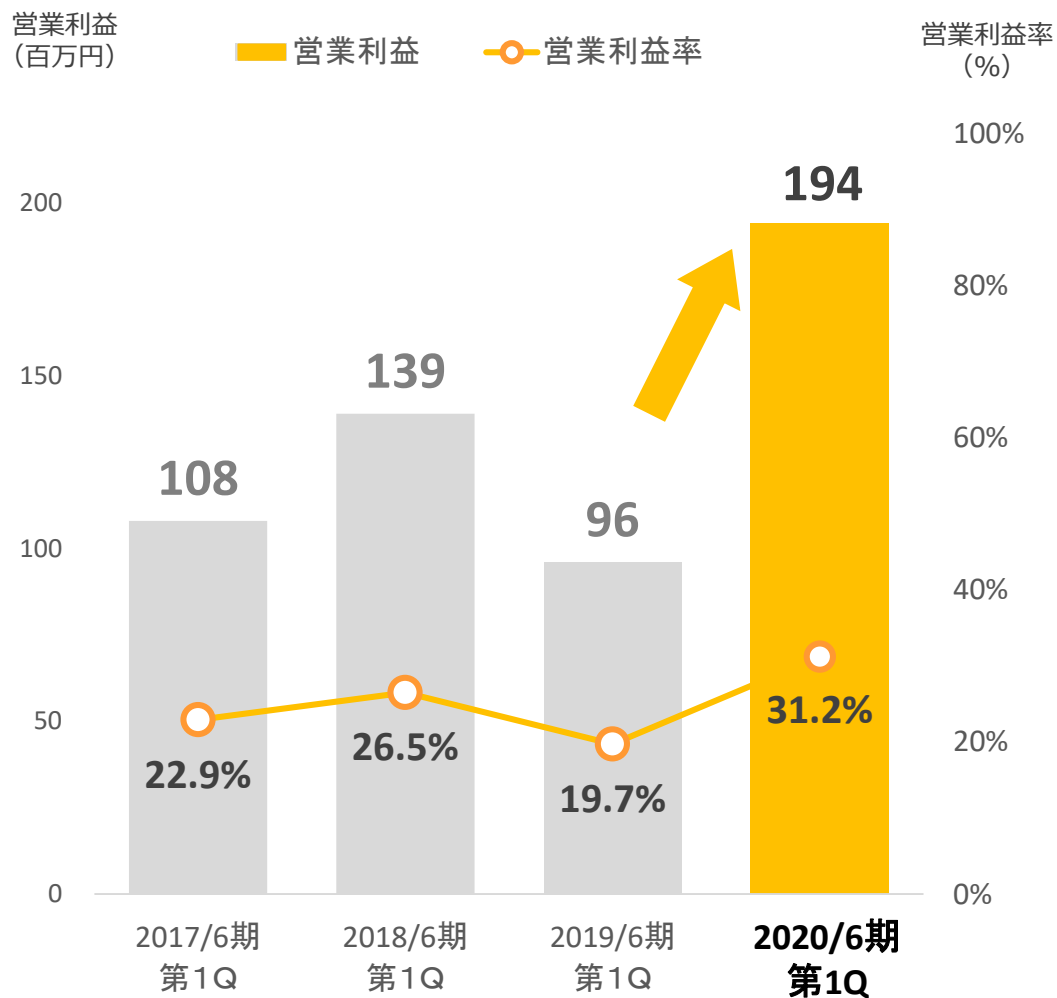


進捗率  
29.1%

- ・ 堅調に推移する実需のもと、生産性向上
- ・ 採用強化、直営店出店による拡大も図る



## 営業利益推移



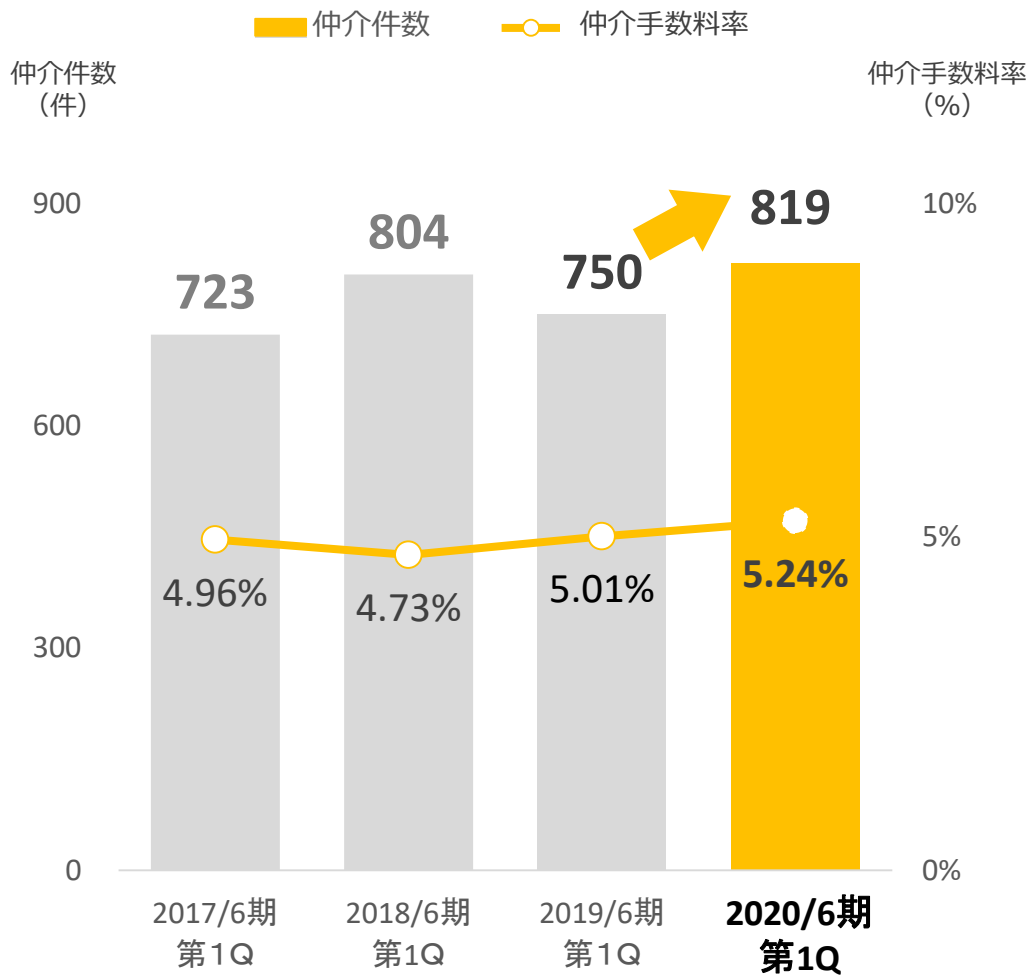
**営業利益  
100.4%増**



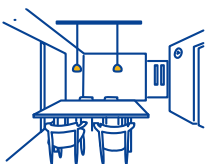
**進捗率  
37.3%**



## 仲介件数・手数料率の推移



**仲介件数  
9.2%増**



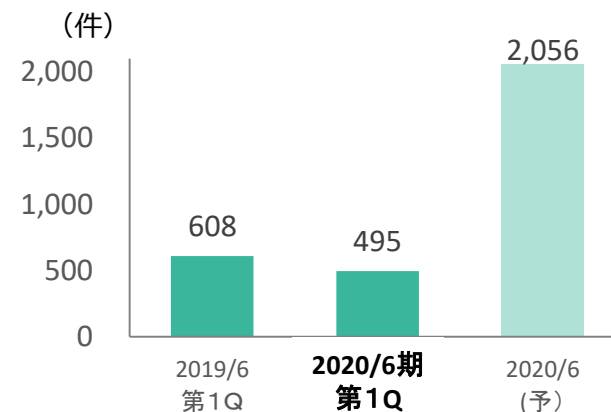
# リフォーム事業



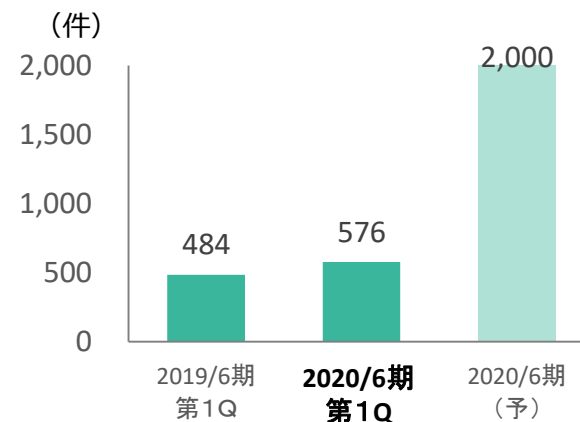
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	694	837	3,097	27.0%
営業利益 (百万円)	45	94	300	31.4%
営業利益率 (%)	6.6%	11.3%	9.7%	—
リフォーム契約件数	608	495	2,056	24.1%
リフォーム引渡件数	484	576	2,000	28.8%

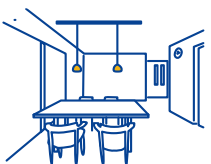
## リフォーム契約件数の推移



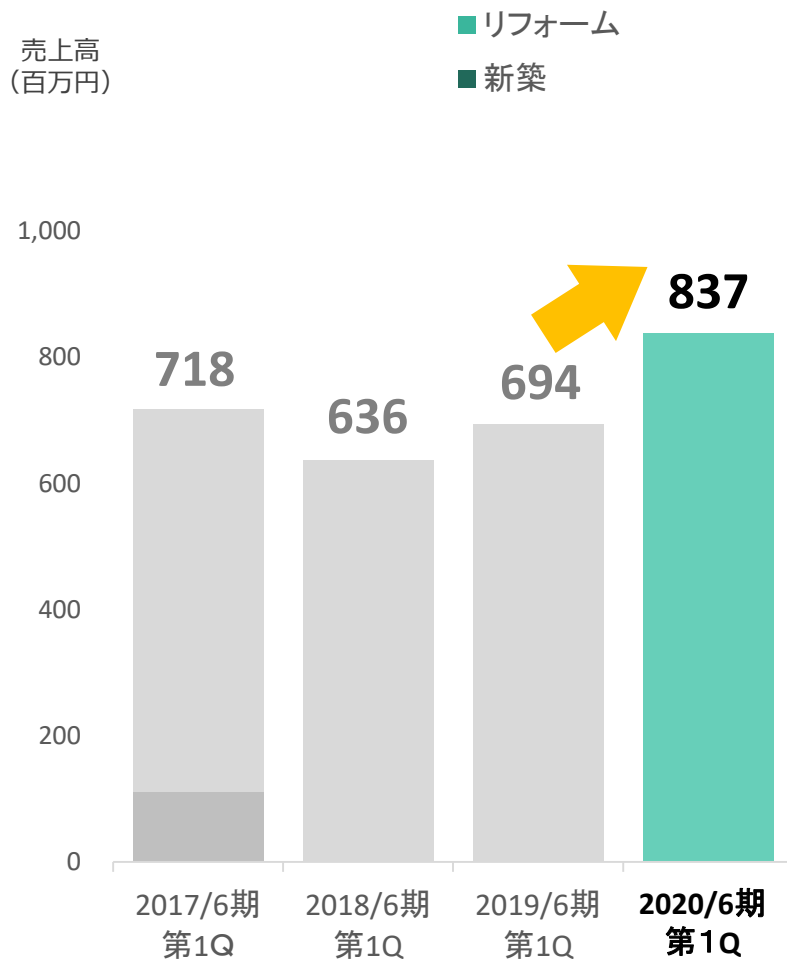
## リフォーム引渡件数の推移



- 消費増税前の駆け込みの影響もあり、需要増 売上高、利益ともに前年同期を上回る
- 利益率改善 クオリティと生産性の向上に取り組む



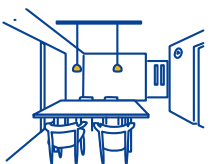
## 売上高推移



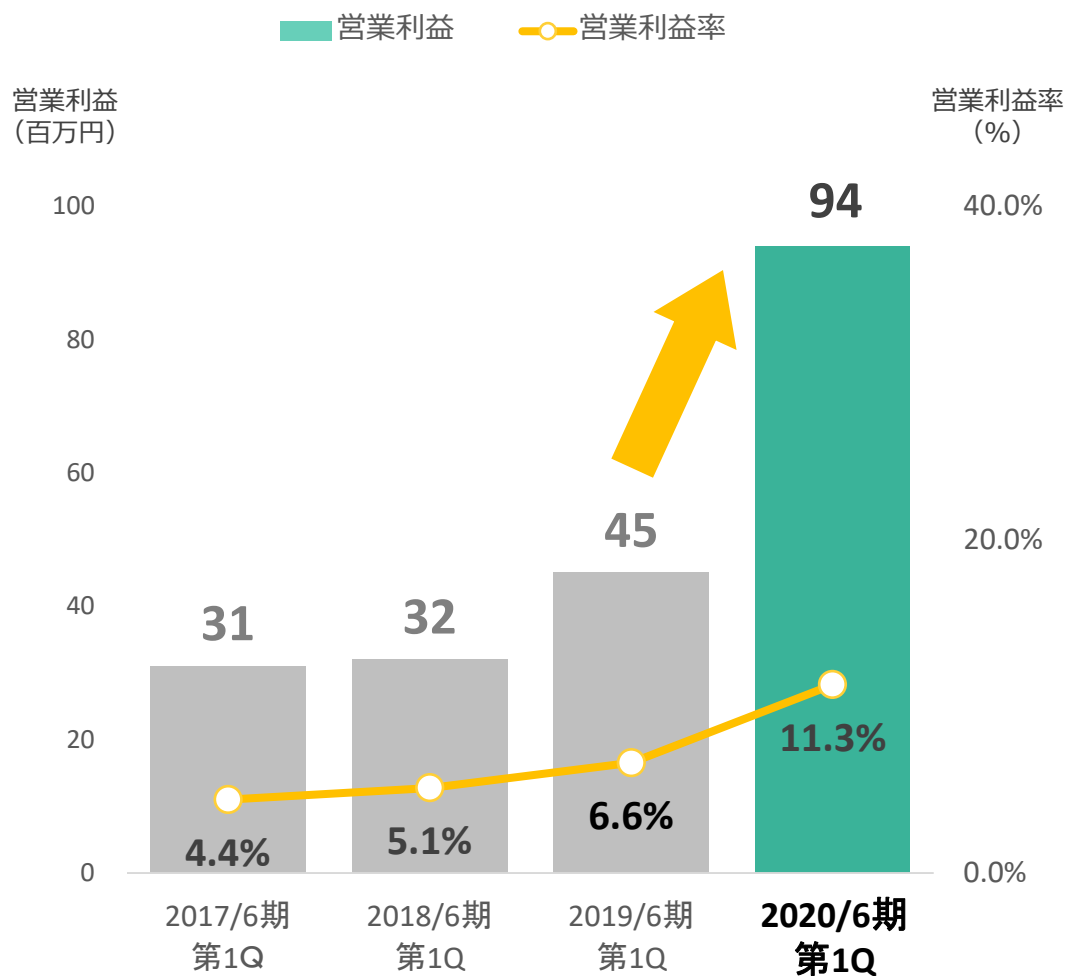
売上高  
20.6%増



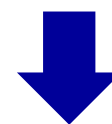
進捗率  
27.0%



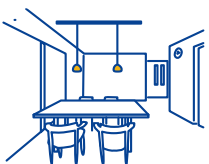
## 営業利益推移



**営業利益  
107.0%増**

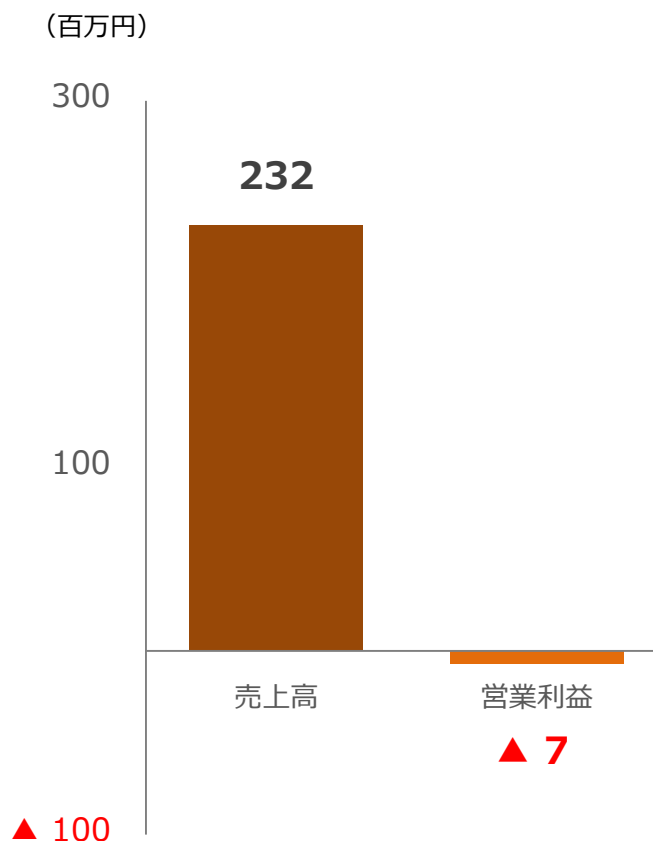


**進捗率  
31.4%**



## 売上高・営業利益推移

	2019/6期 第1Q	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)	進捗率
売上高 (百万円)	—	232	3,162	7.3%
営業利益 (百万円)	—	▲7	337	—
営業利益率 (%)	—	—	10.7%	—
管理戸数	—	5,733		



- M&A前後の影響により、主に売買事業の取引減少
- 賃貸管理及び収益不動産の付随収益により、販売管理程度の安定収益は確保
- 営業損失は、のれん償却費の影響によるもの

# 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)

	2019/6期第1Q		2020/6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	1,829	30.1%	2,445	40.3%	+33.6%
人件費	852	14.0%	1,050	17.3%	+23.3%
広告宣伝費	316	5.2%	395	6.5%	+24.8%
事務所維持費	78	1.3%	87	1.4%	+10.9%
その他	582	9.6%	912	15.1%	+56.7%
<b>(売上総利益)</b>	<b>2,300</b>	<b>37.9%</b>	<b>2,483</b>	<b>41.0%</b>	

- 売上高販管費率 前年同期 30.1% → 40.3%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
- その他販管費の増加は、M&A関連費用や支払手数料、管理費等が増加。



# 連結貸借対照表



(百万円)

	2019年6月期	2020年6月期 第1Q	増減
<b>流動資産</b>	28,351	<b>30,450</b>	+2,098
現金及び預金	12,444	<b>12,676</b>	+232
たな卸資産	7,149	<b>8,520</b>	+1,371
その他	8,758	<b>9,253</b>	+494
<b>固定資産</b>	12,034	<b>15,495</b>	+3,460
有形固定資産	10,173	<b>12,532</b>	+2,359
無形固定資産	121	<b>895</b>	+774
投資その他の資産	1,740	<b>2,066</b>	+326
<b>資産合計</b>	40,386	<b>45,945</b>	+5,558

(百万円)

	2019年6月期	2020年6月期 第1Q	増減
<b>負債</b>	29,123	<b>35,402</b>	+6,279
流動負債	18,441	<b>21,040</b>	+2,598
固定負債	10,681	<b>14,361</b>	+3,680
<b>純資産</b>	11,263	<b>10,542</b>	▲720
株主資本	11,263	<b>10,542</b>	▲721
その他包括利益累計	▲32	<b>▲35</b>	▲2
新株予約権	32	<b>36</b>	+3
<b>負債純資産合計</b>	40,386	<b>45,945</b>	+5,558

自己資本比率： 27.9% → 22.9%

- 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
- 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小山建設グループの全株式取得による連結子会社化に伴うもの
- 無形固定資産の増加は、のれん償却費の増加によるもの

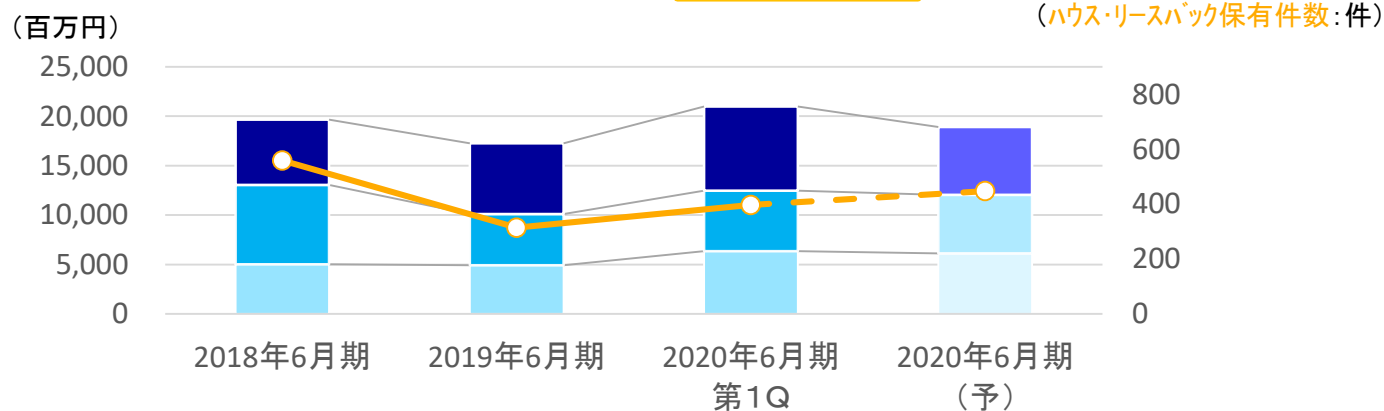
- 流動負債の増加は、短期借入金増加等によるもの
- 固定負債の増加は、長期借入金増加等によるもの
- 株主資本の減少は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加及び配当金支払いに伴う減少によるもの

# たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2018年6月期	2019/6期	2020/6期 第1Q	2020/6期 (予)
<b>たな卸資産</b>	6,599	7,149	<b>8,520</b>	6,866
<b>固定資産(建物・土地)</b>	13,046	10,112	<b>12,473</b>	12,043
内ハウス・リースバック	8,004	5,177	<b>6,123</b>	5,906
内一棟収益等	5,042	4,935	<b>6,350</b>	6,137
<b>ハウス・リースバック 累計保有件数</b>	559	314	<b>397</b>	447



- 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
- 小山建設グループの取得により、たな卸資産、固定資産も増加

- 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

	2019年6月期	2020年6月期 予想
1株当たり配当額（円）	(普通配当34円 +記念配当3円) 37	34
配当総額（百万円）	719	661
1株当たり利益（円）	103.38	112.08
配当性向（%）	35.8%	30%以上

日付	リリース内容
7月1日	SBJ銀行とマイカーローンでの保証契約締結のお知らせ
7月1日	FC加盟店向け包括賠償制度「FC Triple Guard」を開発
7月5日	ハウストゥ！加盟契約数が600店舗突破
7月22日	株式会社小山建設グループの株式取得（子会社化）に関するお知らせ
8月8日	「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への継続選定に関するお知らせ
8月13日	2019年6月期 決算短信〔日本基準〕（連結）
8月13日	中期経営計画策定のお知らせ
8月13日	2019年6月期 決算説明資料
8月16日	リバースモーゲージ「あったか人生」の保証事業で愛媛銀行と提携
8月30日	福岡県でシェアを拡大 直営店「ハウストゥ！久留米合川店」をオープン
9月20日	リバースモーゲージの保証事業で東京スター銀行と提携

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

2020年6月期 第1四半期 連結決算概要

3

2020年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要

4

2020年6月期 **年度計画及び中期経営計画**

# 2020年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益



単位 (百万円)	売上高	増減率	営業利益	増減率	経常利益
フランチャイズ事業	3,148	+11.1%	1,846	+10.0%	営業外収益 +31 営業外費用 ▲252
ハウス・リースバック事業	15,091	+7.8%	2,140	+3.2%	
金融事業	1,238	+52.7%	335	+1,881.2%	
不動産売買事業	9,705	+7.4%	869	+11.7%	
不動産流通事業	2,140	+4.0%	520	+5.8%	
リフォーム事業	3,097	▲0.1%	300	▲3.0%	
小山建設グループ	3,162	—	337	—	
調整額	▲363		※ ▲2,828	—	
<b>合計</b>	<b>37,221</b>	<b>+18.0%</b>	<b>3,521</b>	<b>+11.6%</b>	<b>3,300</b>

■ **売上高+18.0%、経常利益+9.9%を計画**

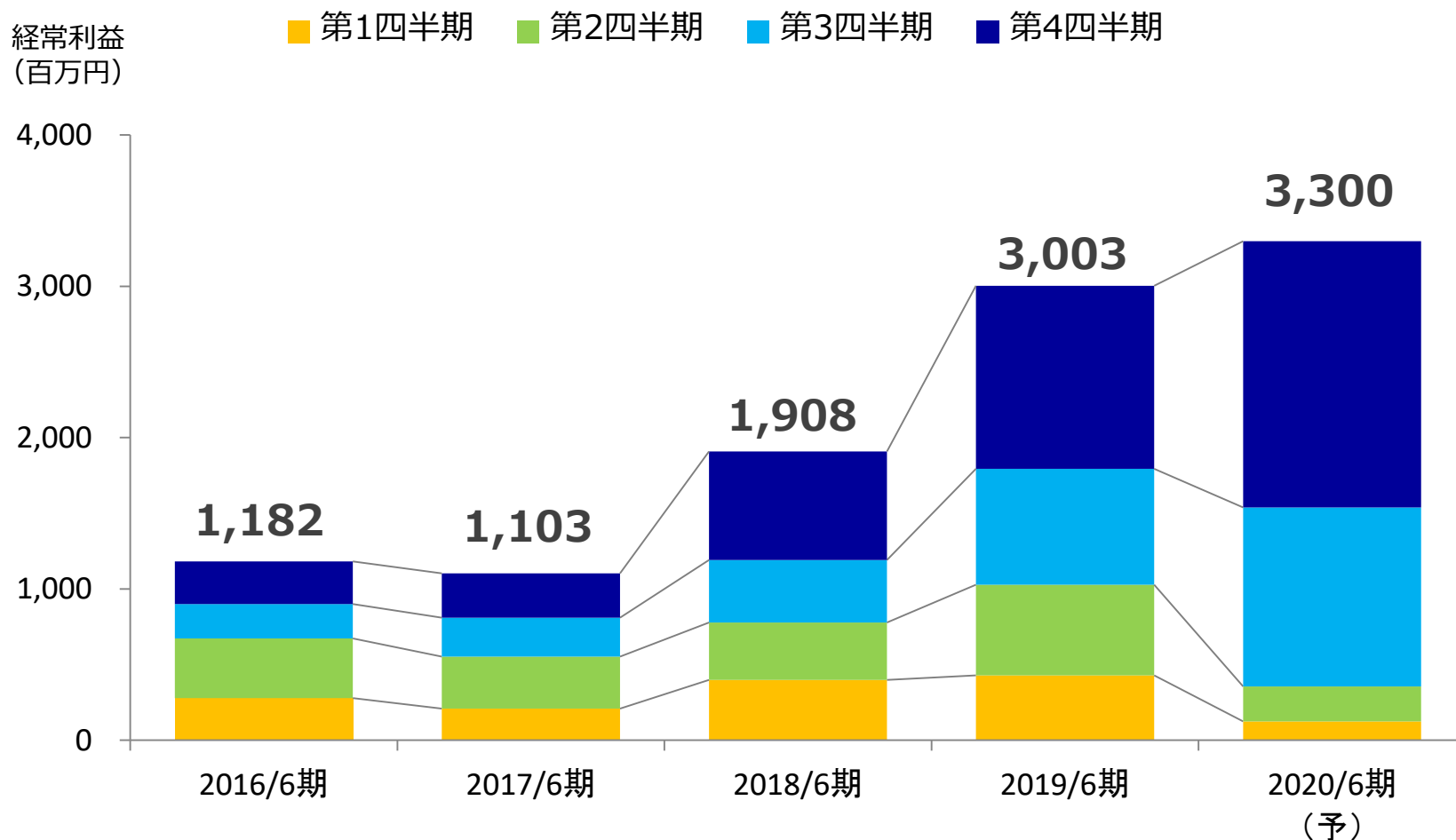
(+9.9%)

※小山建設グループ取得費用、PMI費用、のれん等含む  
 →実質的な利益貢献は2021/6期以降に見込む

# 2020年6月期計画：四半期業績推移



■ ハウス・リースバック資産の流動化による売却は3Q及び4Qに計画。  
→ 上期はストック積み上げに注力。



# 新中期経営計画（～2022年6月期）

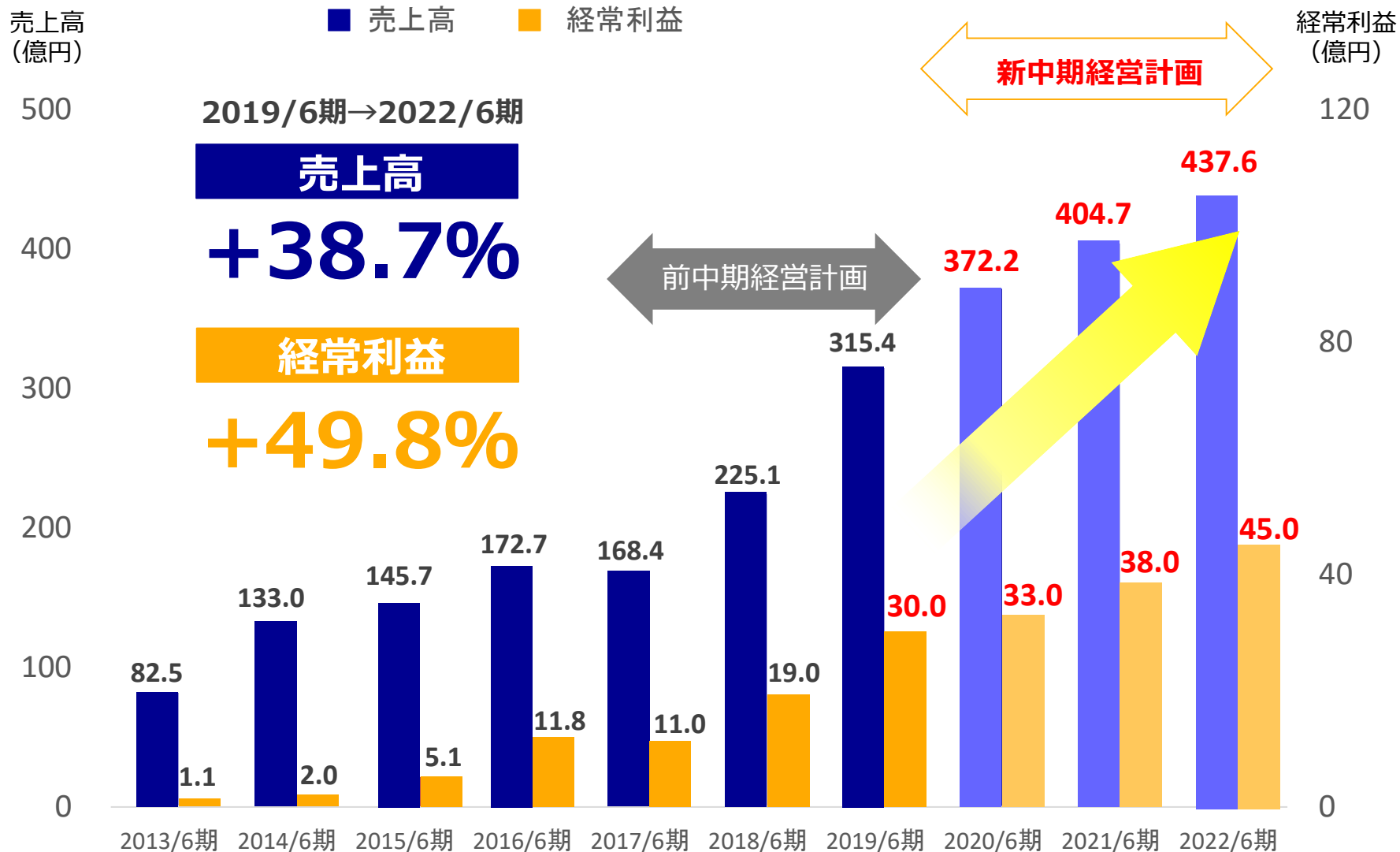


(百万円)

	2019/6期	2020/6期 計画	2021/6期 計画	2022/6期 計画
売上高	31,546	<b>37,221</b>	<b>40,476</b>	<b>43,761</b>
営業利益	3,156	<b>3,521</b>	<b>4,044</b>	<b>4,766</b>
営業利益率 %	10.0%	<b>9.5%</b>	<b>10.0%</b>	<b>10.9%</b>
経常利益	3,003	<b>3,300</b>	<b>3,800</b>	<b>4,500</b>
経常利益率 %	9.5%	<b>8.9%</b>	<b>9.4 %</b>	<b>10.3%</b>
経常利益 対前年増減率	+57.3%	<b>+9.9%</b>	<b>+15.2%</b>	<b>+18.4%</b>



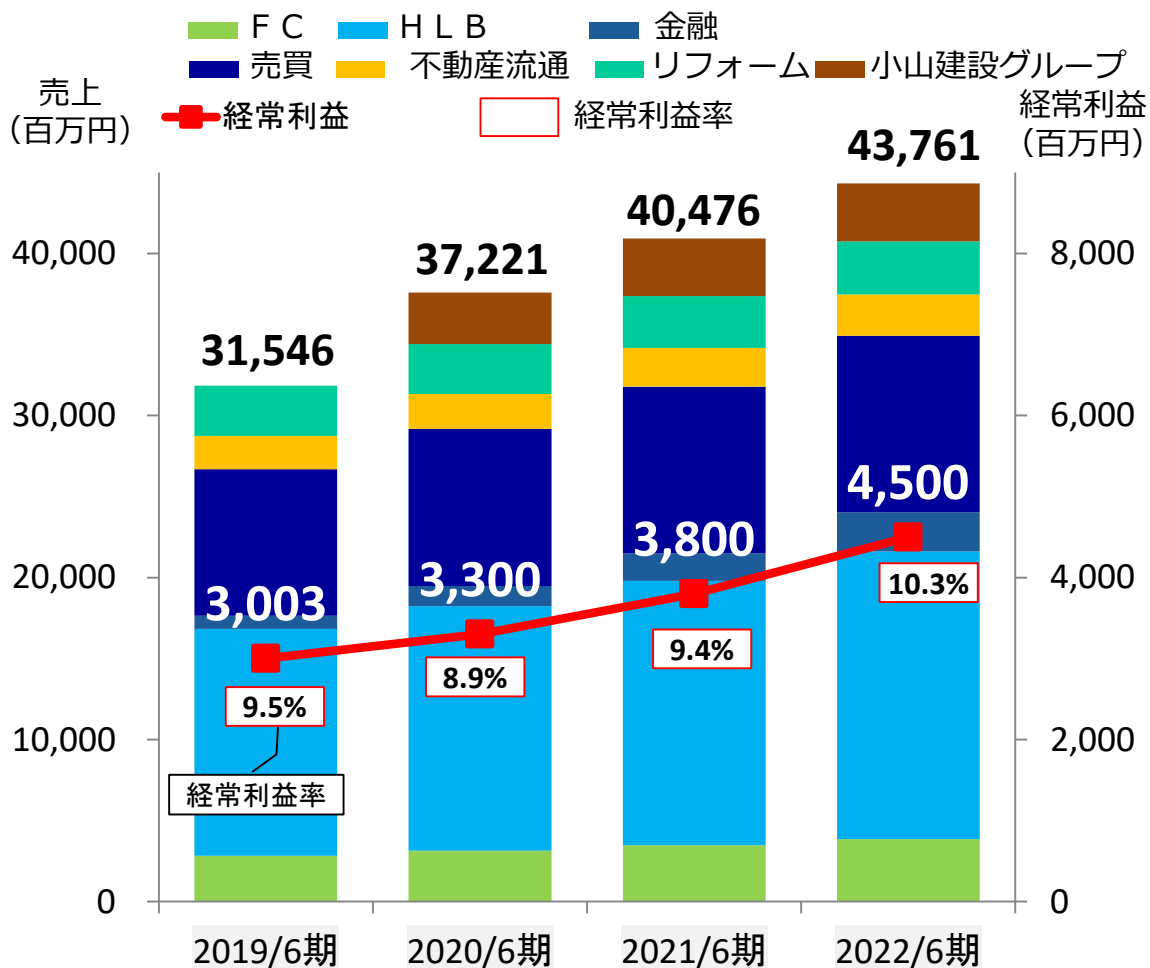
# 新中期経営計画（～2022年6月期）



# 新中期経営計画（～2022年6月期）



## 次期3カ年：売上・経常利益計画



**2022年6月期目標**  
**経常利益45億円**  
**(経常利益率10.3%)**

- ハウス・リースバックを中心に、ストック型収益事業を基盤とした持続的成長モデルへ
- 小山建設グループの実質利益貢献は2021/6期以降
- 次なるストック型収益の柱として、リバースモーゲージ保証に注力

売上 対前年増減率	+40.1%	+18.0%	+8.7%	+8.1%
経常利益 対前年増減率	+57.3%	+9.9%	+15.2%	+18.4%

- 株主様に対する利益還元を重要な経営課題とし、安定的かつ継続的な配当を実施
- 配当性向30%以上を基本水準と定め、実施予定

	2019年6月期	2020年6月期 (予)	2021年6月期 (予)	2022年6月期 (予)
経常利益 (百万円)	3,003	3,300	3,800	4,500
当期純利益 (百万円)	2,006	2,178	2,508	2,970
配当性向 (%)	35.8%	30%以上		

■ **ハウス・リースバックの仕入強化**

---

■ **リバースモーゲージ保証事業、アセット・リースバック**

---

■ **FC加盟店強化**

---

■ **小山建設グループ**

---

■ **タイ事業**

---

## ■ 保証事業

↳ 事業性融資保証

↳ 賃貸保証サービス

## ■ レントドウ！国内1,000店舗へ

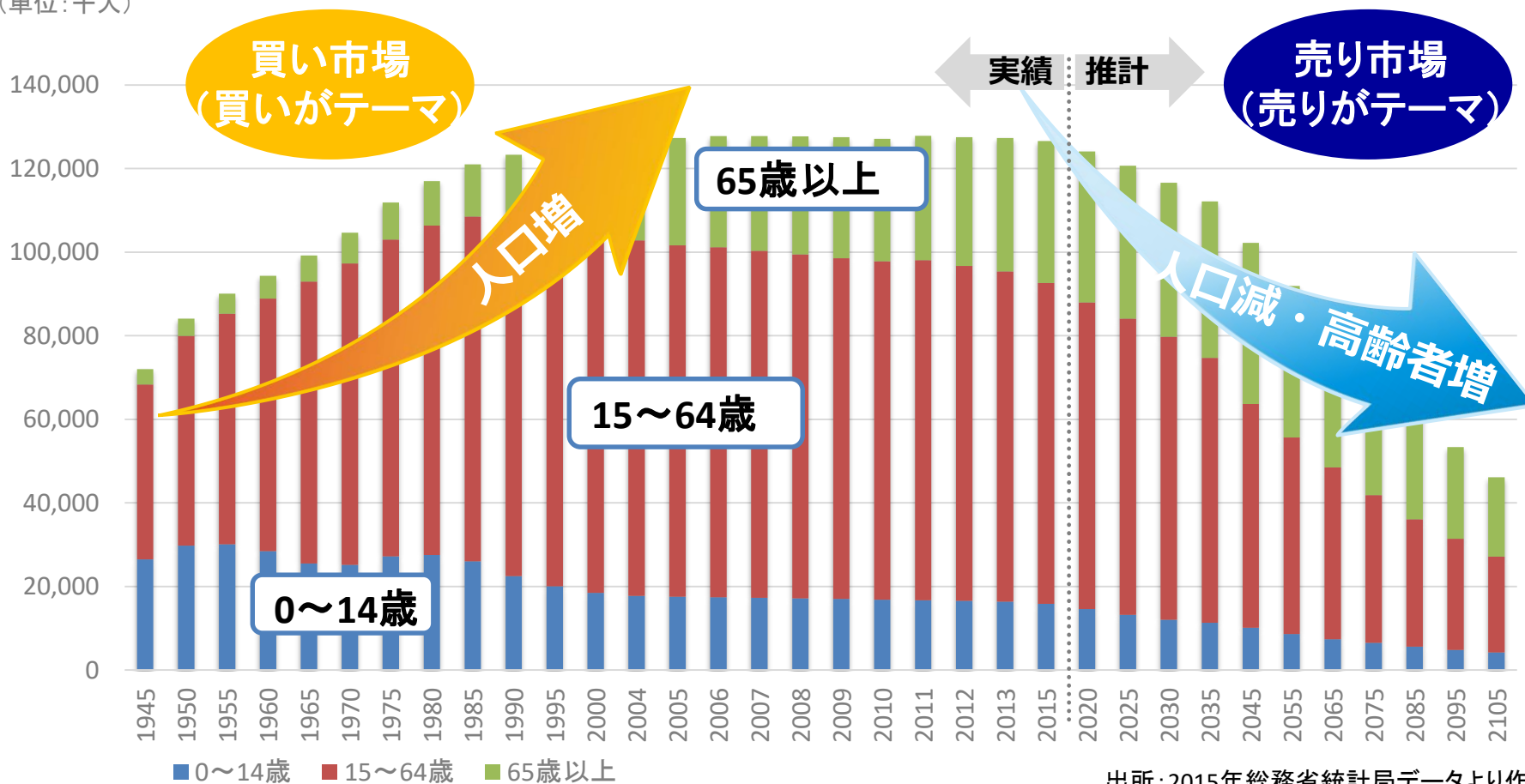
## ■ 空家活用の時間貸し「タイムルーム」、マンスリー

## ■ 国内M&Aへの積極的な取組

**【事業承継問題、賃貸管理や資産を保有している不動産会社】**

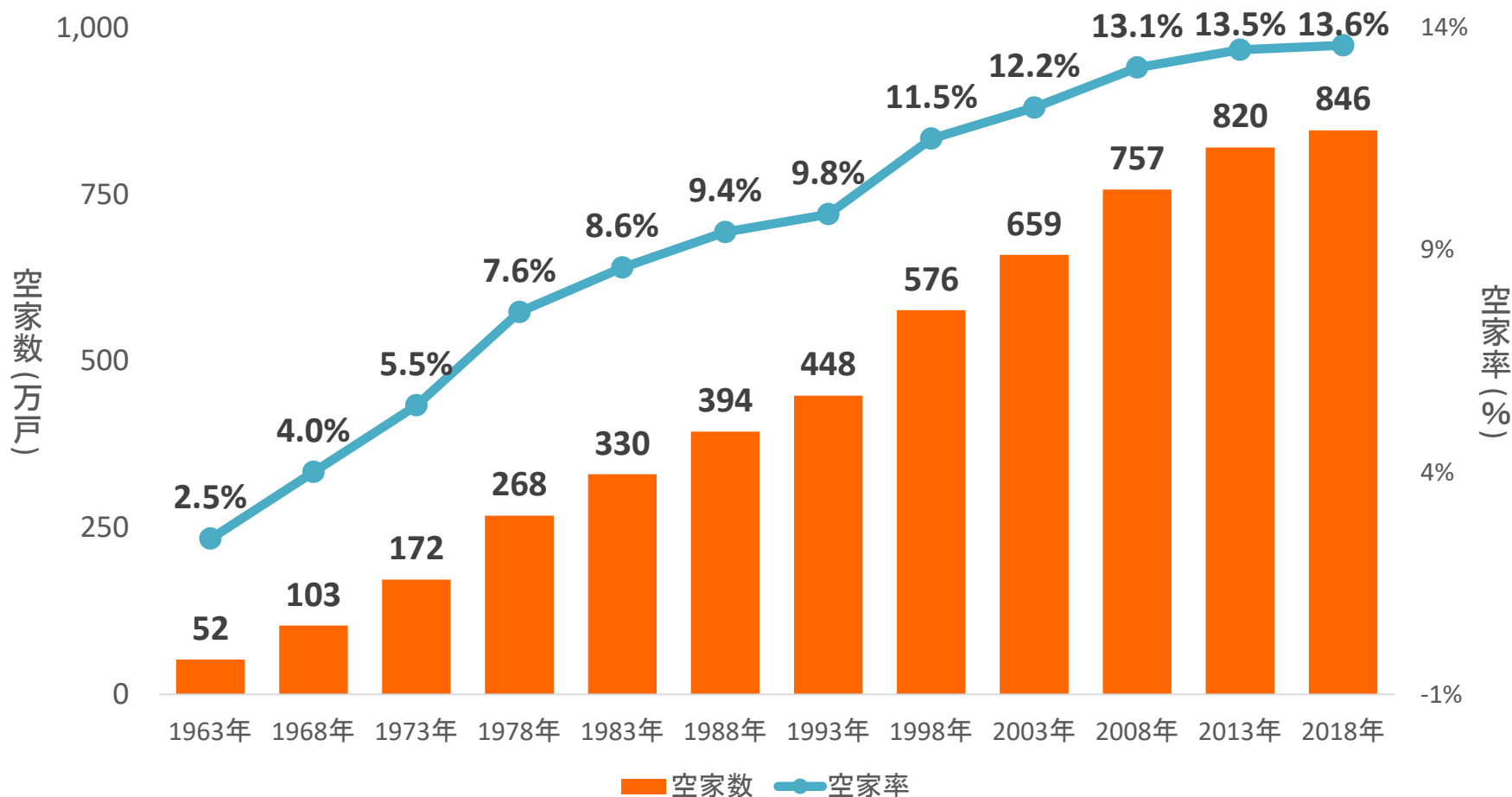
## 高齢者マーケットが拡大 → 「創る」から「活用・処分」へ

(単位:千人)



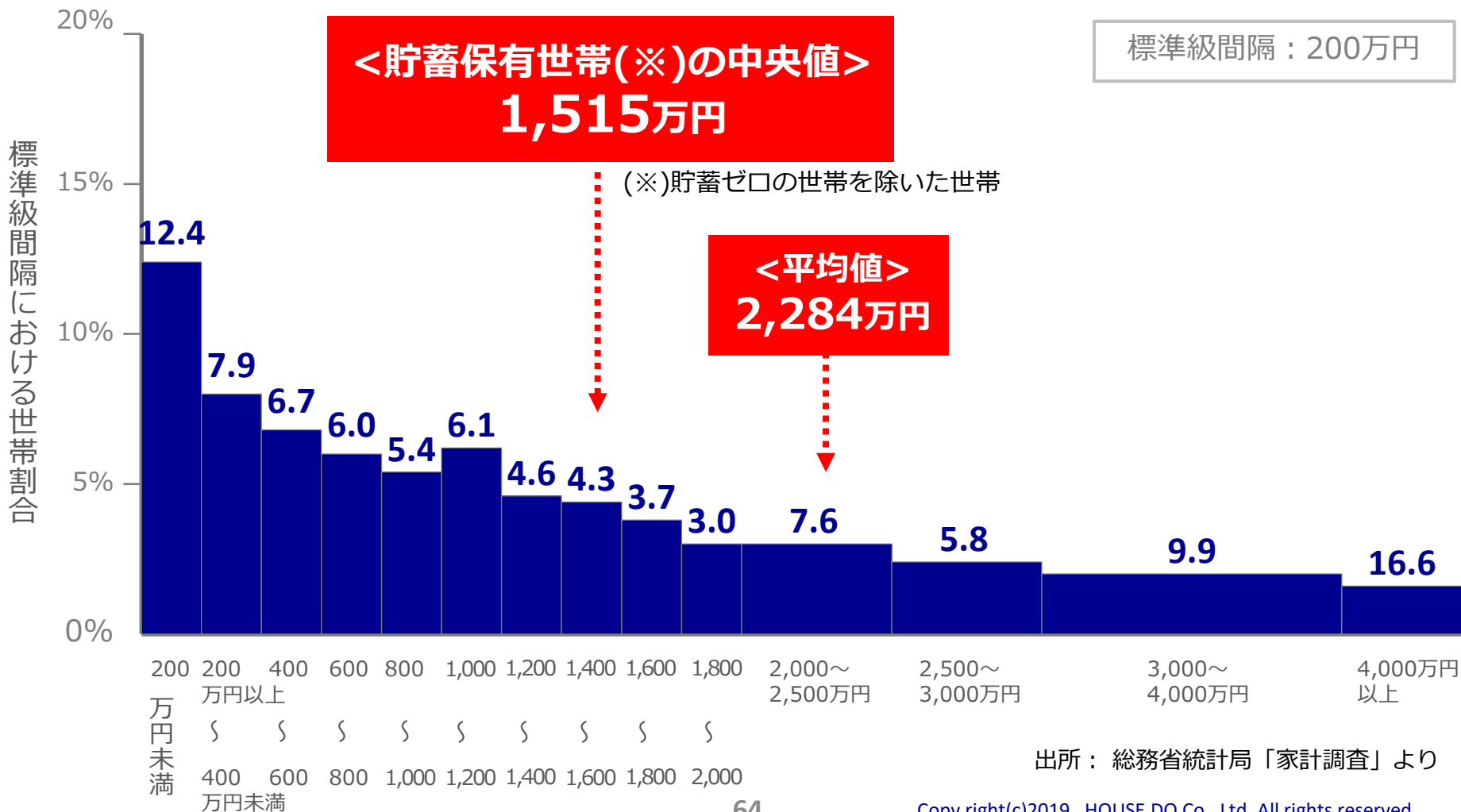
出所: 2015年総務省統計局データより作成

## 空家数・空家率は今後も増加傾向



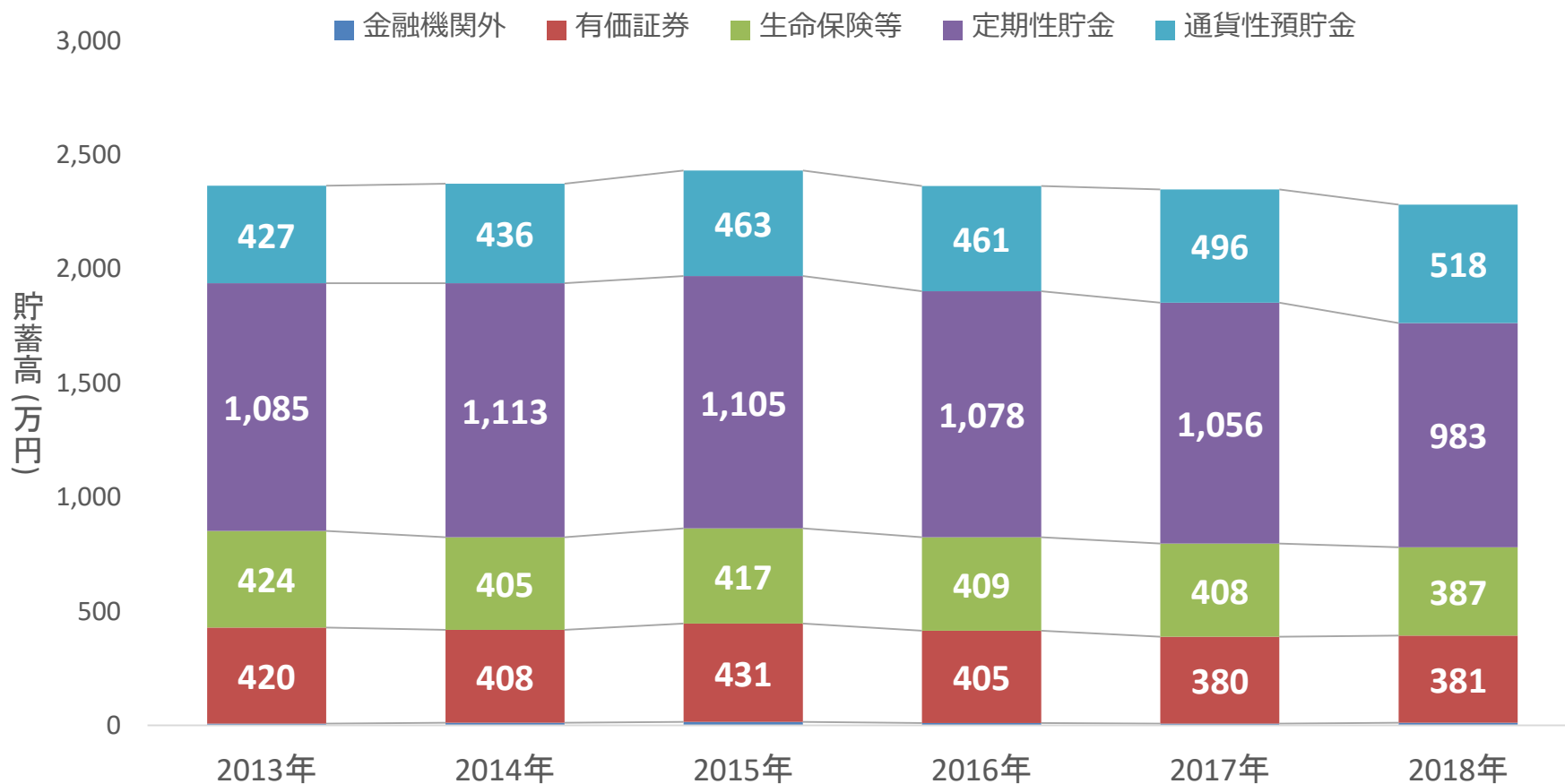
出所：総務省統計局「平成 30 年住宅・土地統計調査」より

## 高齢者の60%以上の貯蓄は2,000万円未満





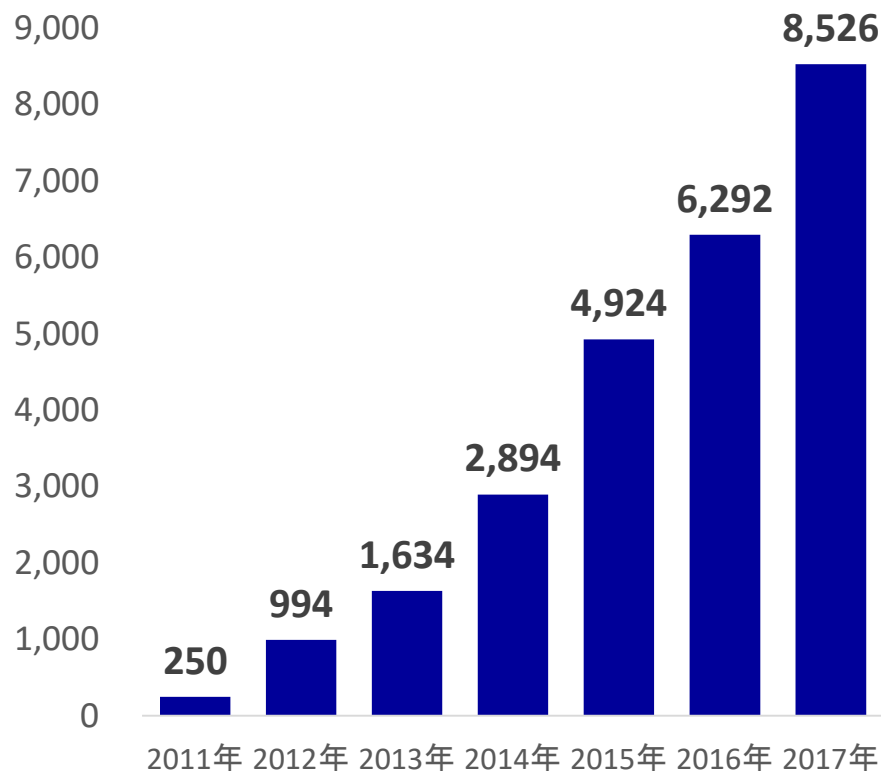
## 高齢者の貯蓄は近年減少傾向



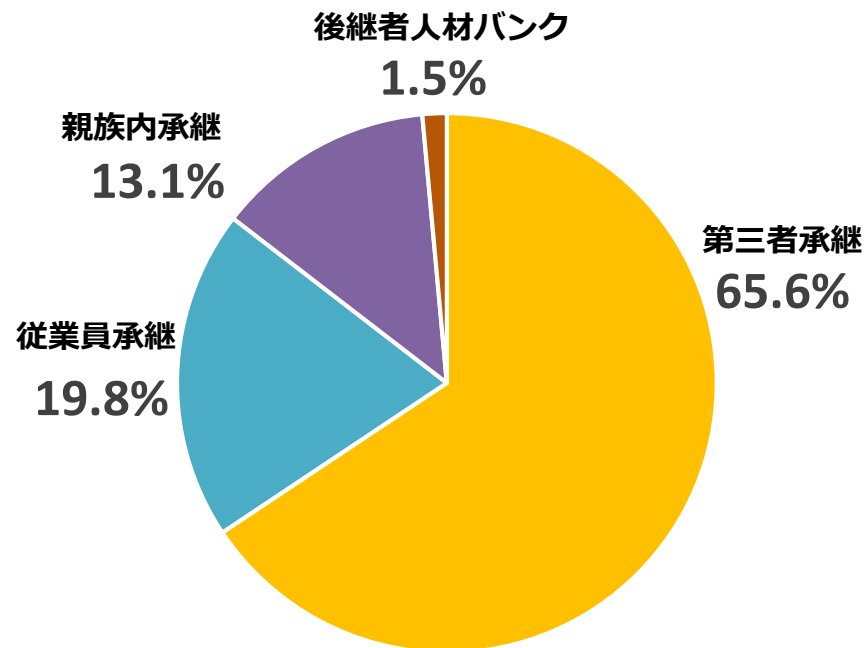
出所：総務省統計局「家計調査」より

## M&Aを含む中小企業の事業承継に関する 相談件数は年々増加

相談社数 事業引継ぎセンターへの相談社数



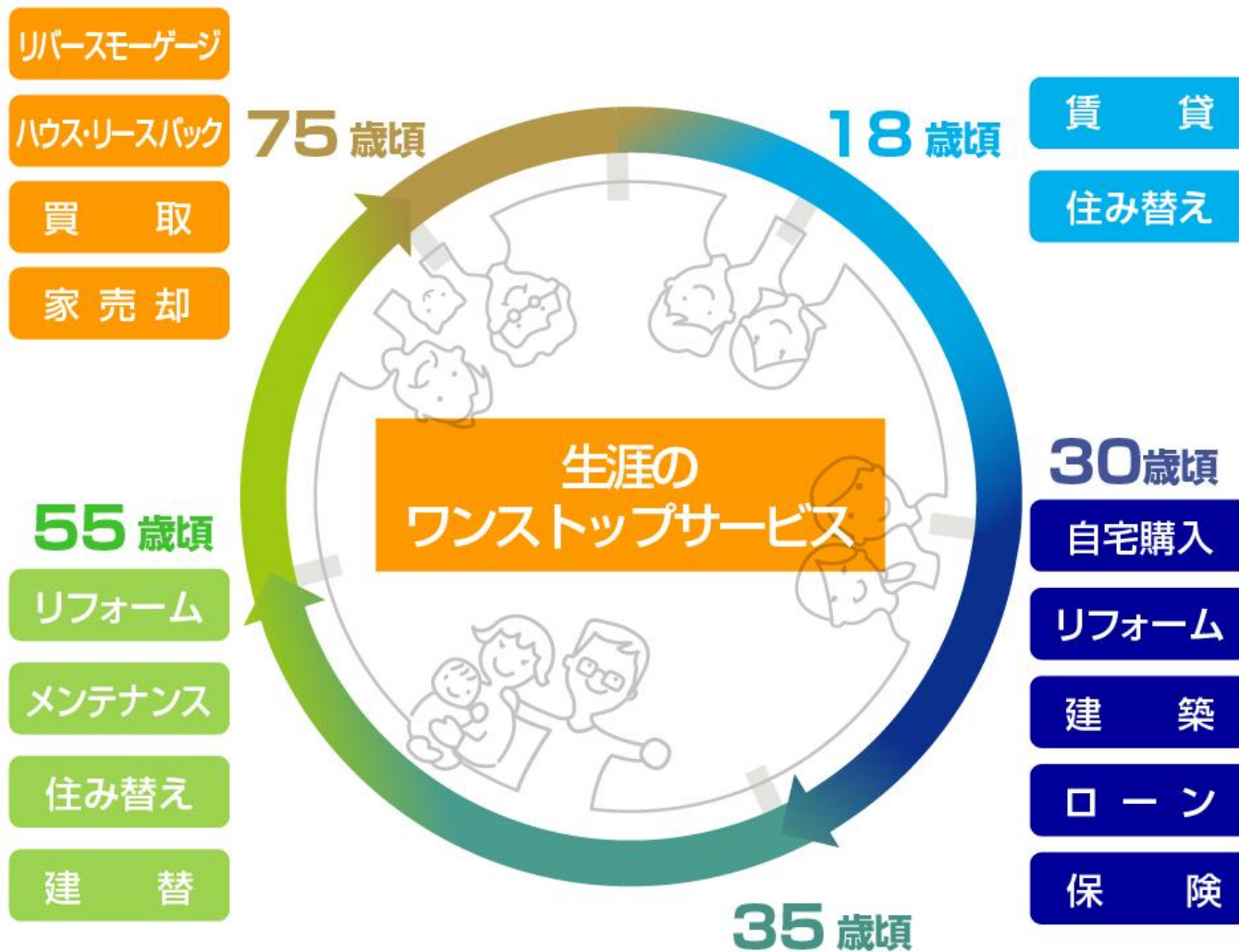
事業引継ぎ件数の内訳



出所：独立行政法人中小企業基盤整備機構



# ワンストップサービス=顧客生涯価値の最大化



ハウストゥ！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 >



不動産金融保証

リバースモーゲージ保証、  
事業融資、アセットリースバック

賃貸

空家活用→タイムルーム、  
マンスリー、外国人向け寮、家賃保証

高齢者

ハウス・リースバック

M & A

地元優良不動産会社

不動産信託構想

アジアの「不動産サービスメーカー」へ！

不動産の活用 = 不動産の流動化

高齡化・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)

資金ニーズ



顧客  
(事業者)

資金ニーズ

**不動産＋金融**  
(ハウズドゥ＋フィナンシャルドゥ)

**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

**リバースモーゲージ**

(査定・保証・販売)

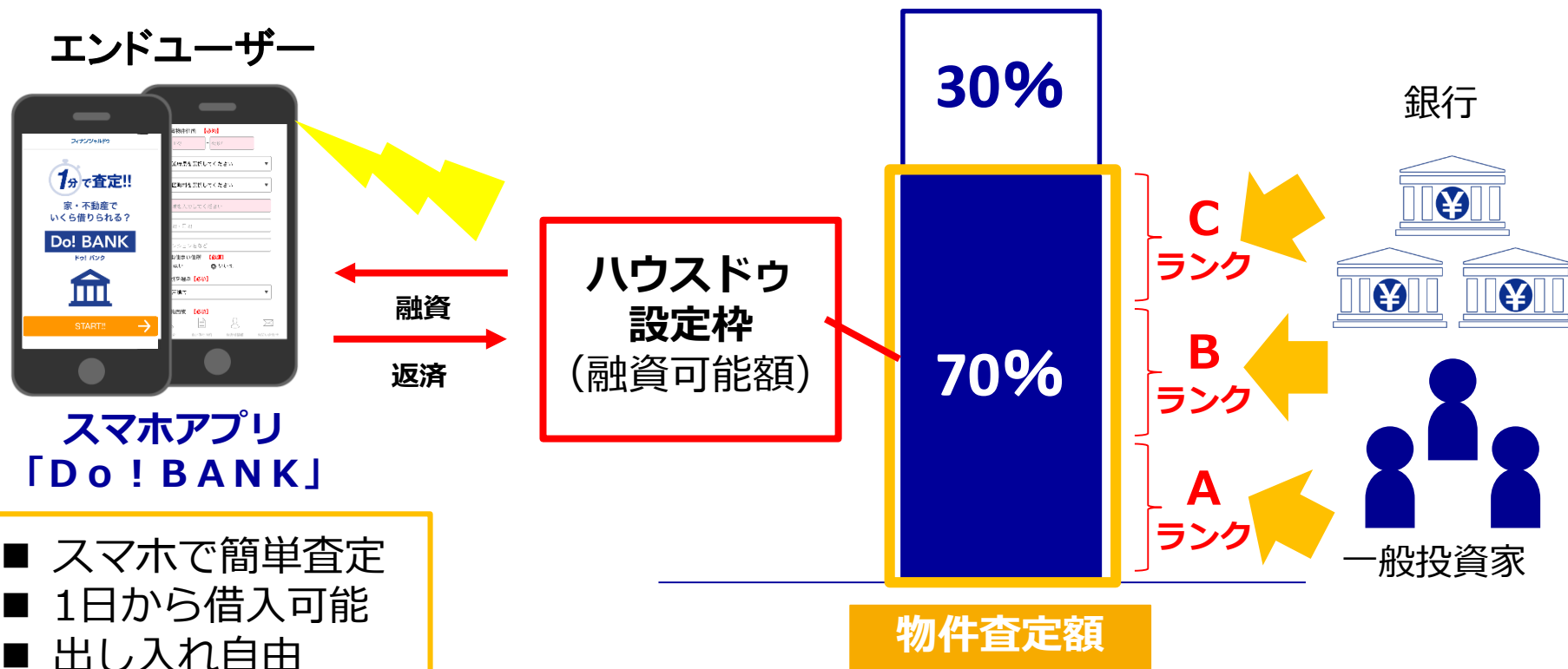
**金融機関** (資金提供)  
地域の金融機関  
と提携を推進

**不動産担保ローン**  
**アセット・リースバック**

**債権処理**

# ハウズドゥ！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。