



# 2020年6月期 決算説明資料

---



株式会社ハウストゥ 【3457】

2020年8月12日

- 1. 会社概要**
2. 2020年6月期 連結決算概要
3. 2020年6月期 セグメント別決算概要
4. 2021年6月期 年度計画及び中期計画

- 会社名 株式会社ハウストゥ
- 代表 代表取締役社長CEO 安藤 正弘
- 設立 2009年1月 (創業 1991年)
- 資本金 33億5,983万円
- 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 328.7億円 (2020年6月期・グループ連結)
- 従業員数 783名 (2020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



販売力



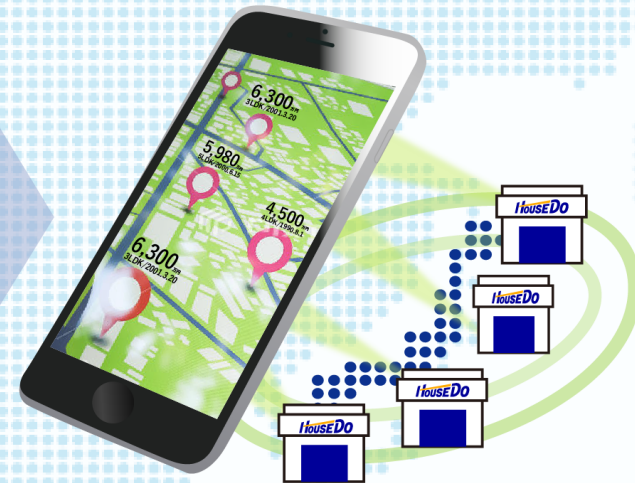
査定力



信用力



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)



### 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  
リフォーム



住まいの  
ワンストップサービス

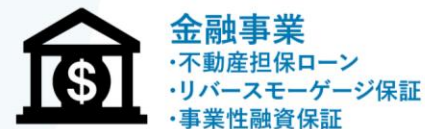
売買仲介を起点に住まいの関連サービスへ繋げる



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





1. 会社概要
2. 2020年6月期 **連結決算概要**
3. 2020年6月期 **セグメント別決算概要**
4. 2021年6月期 **年度計画及び中期計画**

## 2020年6月期 通期実績

- 売上高 328.7億円 (前年同期比: +4.2%)
  - 営業利益 18.9億円 (〃 : ▲40.0%)
  - 経常利益 17.1億円 (〃 : ▲42.8%)
- フランチャイズ事業: 累計加盟契約 643店舗・開店 556店舗
- ハウス・リースバック事業: 保有件数 217件・保有総額33.2億円  
仕入契約件数 660件 (前期比19.1%増)
- 金融事業: 不動産担保ローン残高 110.4億円  
リバースモーゲージ保証残高 34.0億円

## トピックス

- 当初業績予想を下方修正  
売上高: 当初予想比88.3% 経常利益: 同52.0%  
消費増税及び新型コロナウイルス感染症拡大により、業績に影響

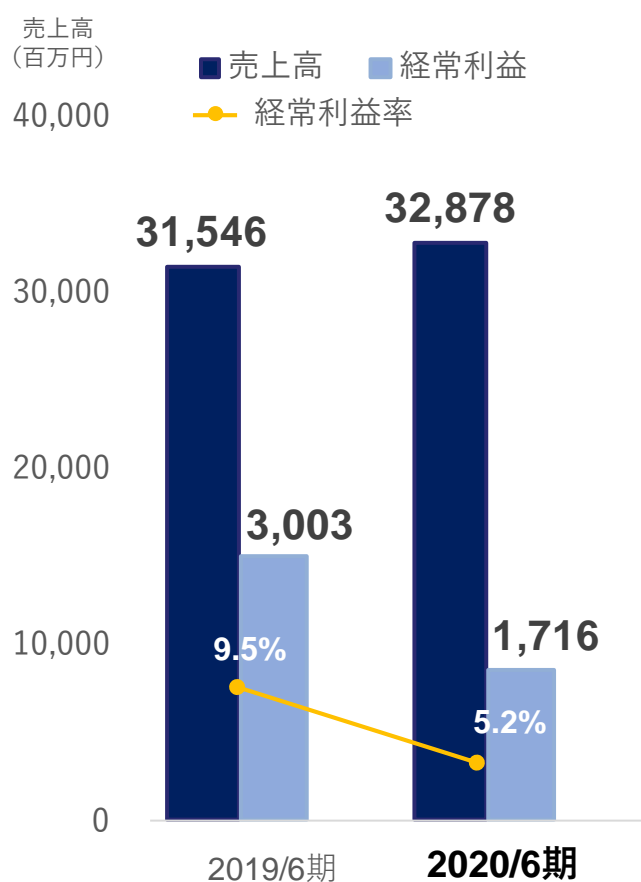
## 配 当

- 持続的な業容拡大と収益性向上による企業価値の向上
- 期末配当金 1株当たり19円 (配当性向35.9%)

# 2020年6月期 連結損益計算書概要



単位（百万円）



経常利益  
(百万円)

8,000

6,000

4,000

2,000

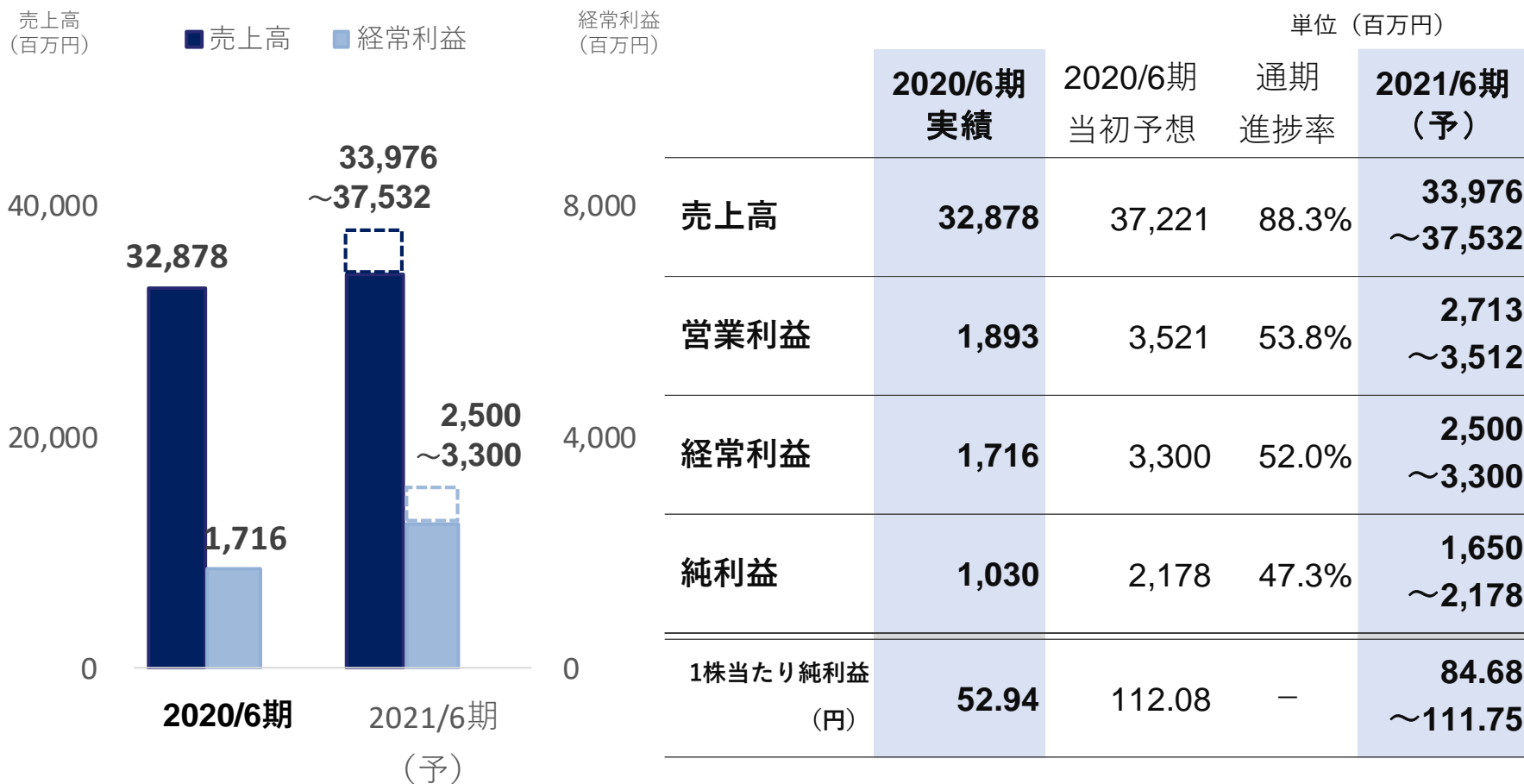
0

(前年同期比較)	2019/6期		2020/6期		対前年 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	31,546	100.0%	32,878	100.0%	+ 4.2%
売上総利益	11,157	35.4%	11,646	35.4%	+ 4.4%
販売費及び 一般管理費	8,000	25.4%	9,752	29.7%	+ 21.9%
営業利益	3,156	10.0%	1,893	5.8%	▲ 40.0%
営業外収益	90	0.3%	195	0.6%	+ 115.2%
営業外費用	244	0.8%	371	1.1%	+ 52.3%
経常利益	3,003	9.5%	1,716	5.2%	▲ 42.8%
純利益	2,006	6.4%	1,030	3.1%	▲ 48.6%

■売上総利益：前年同期比 4.4%増 販管費：前年同期比 21.9%増

■収益面で消費増税及びコロナ禍の影響は受けるも、次期以降の成長を見据え、成長強化学業への人財・広告宣伝費投資は継続

# 2020年6月期 今期目標に対する進捗率



■ 売上高 328.7億円 → 当初予想比88.3% 経常利益 17.1億円 → 同52.0%

■ 2021年6月期は、レンジ形式による業績予想

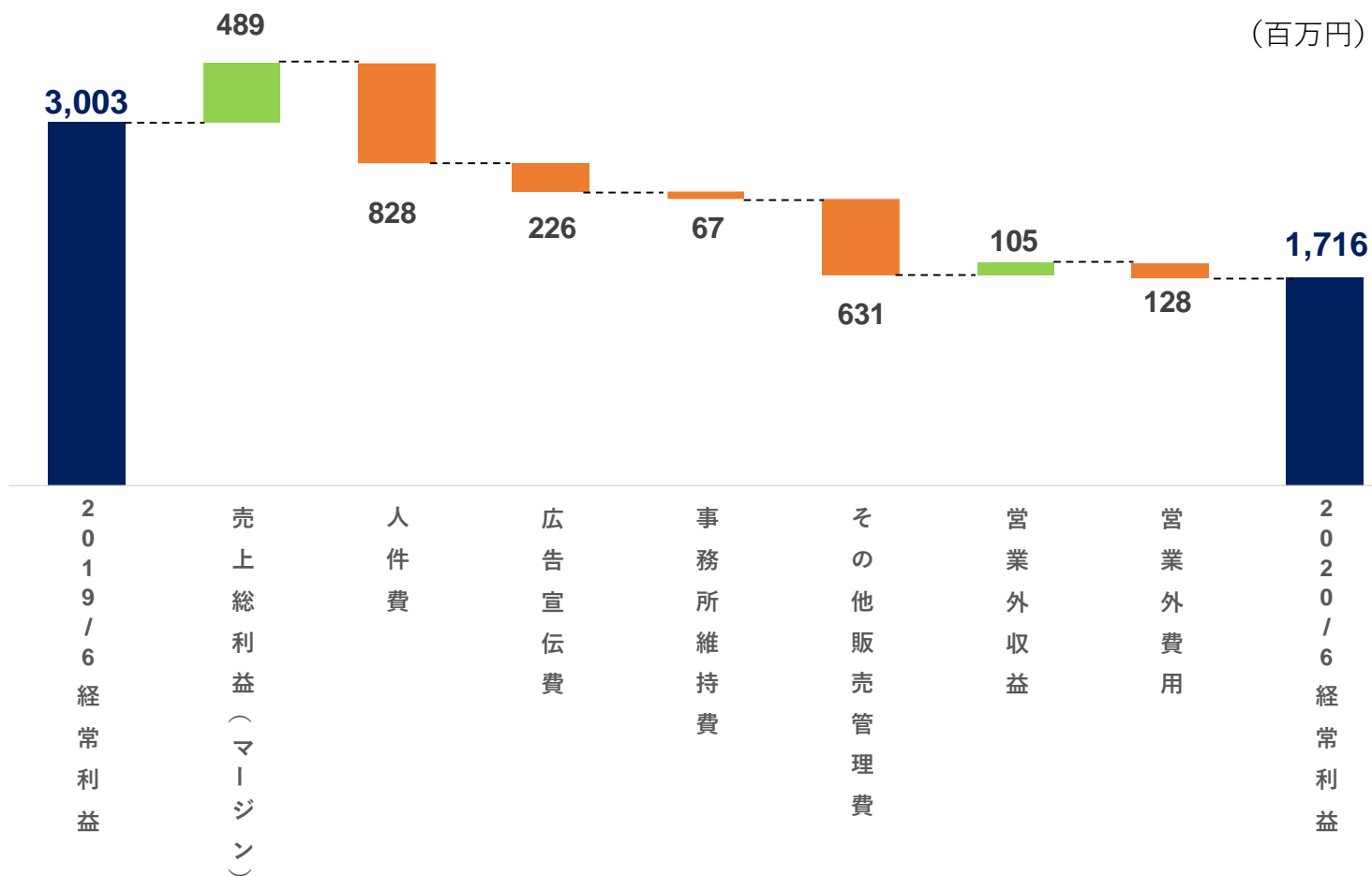
売上高 339.7億円~375.3億円 (前期比+3.3%~+14.2%)

経常利益 25.0億円~33.0億円 (前期比+45.7%~+92.2%)

# 経常利益増減要因内訳



- 売上総利益（マージン）は前期比4.4%増
- 成長強化事業（フランチャイズ、ハウス・リースバック、金融）への継続した投資により、人件費、広告宣伝費等が増加
- 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



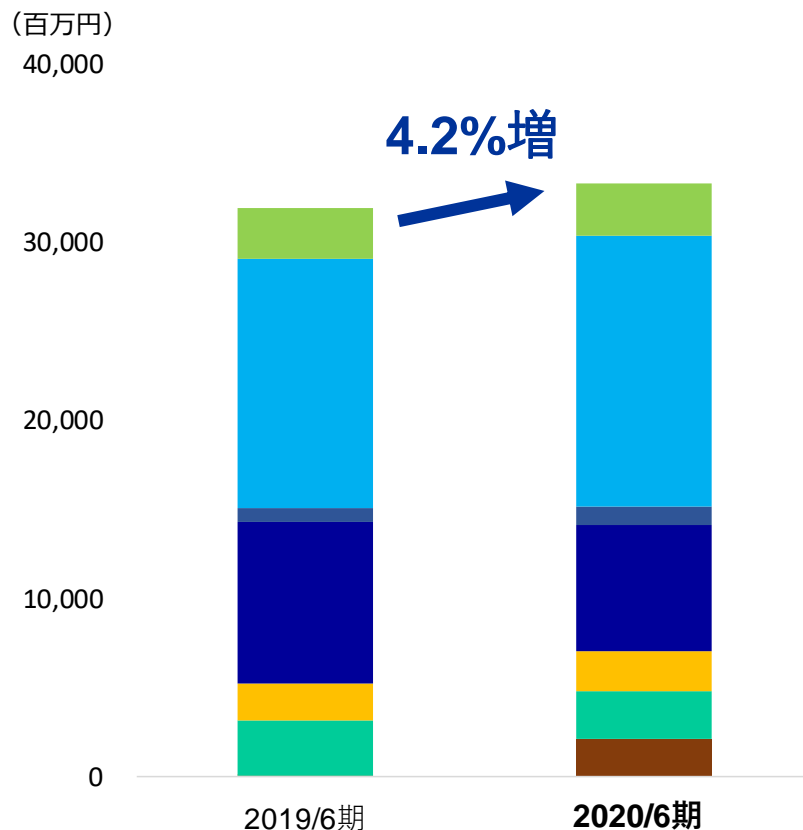
# 2020年6月期 セグメント売上高（事業別）



## セグメント別売上高

(前年同期比較)	単位（百万円）		
	2019/6期	2020/6期	前年同期 増減率
フランチャイズ事業	2,833	2,965	+ 4.7%
ハウス・リースバック事業	14,001	15,213	+ 8.7%
金融事業	810	1,077	+ 32.9%
不動産売買事業	9,040	7,099	▲ 21.5%
不動産流通事業	2,059	2,252	+ 9.4%
リフォーム事業	3,099	2,631	▲ 15.1%
小山建設グループ	-	2,073	-
その他	30	13	▲ 55.3%
調整額	▲ 329	▲ 448	-
合計	31,546	32,878	+ 4.2%

## セグメント別売上高推移グラフ



- フランチャイズ事業：加盟店舗数の増加に伴い、売上高も伸長
- ハウス・リースバック事業：契約件数及び仕入の増加により売上高増加
- 金融事業：リバースモーゲージの進捗は遅れつつも、保証残高の増加に伴い着実に積み上げ
- 不動産流通を除く労働集約型事業は、コロナ禍の影響で集客の減少、引渡の延期等により下振れ

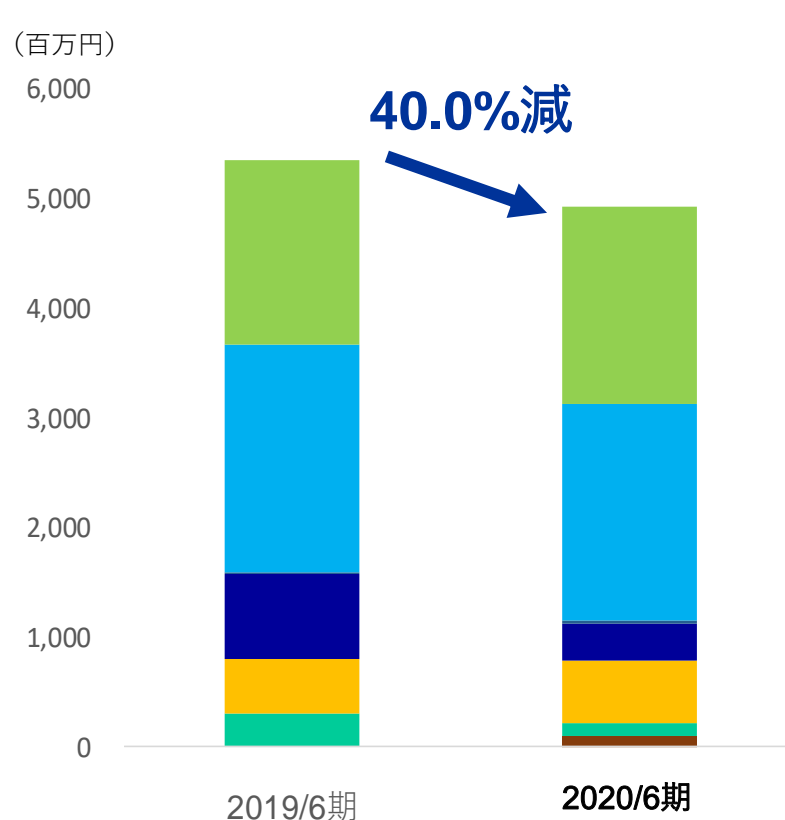
# 2020年6月期 セグメント利益（事業別）



## セグメント別利益

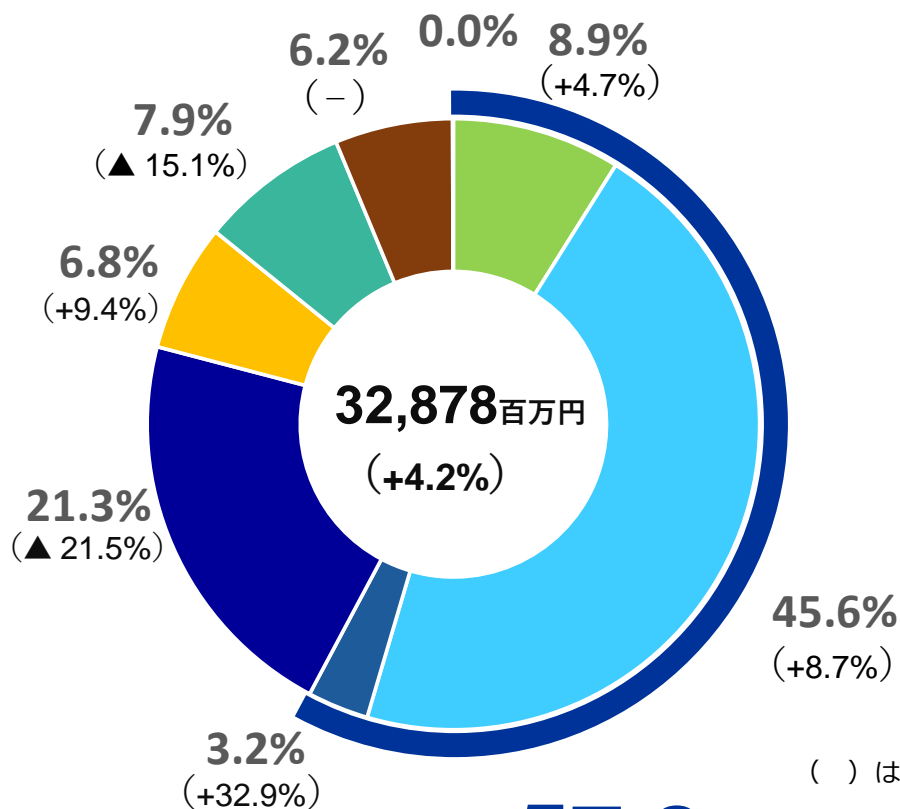
(前年同期比較)	2019/6期	2020/6期	単位（百万円） 前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,677	1,801	+ 7.4%
ハウス・リースバック事業	2,074	1,968	▲ 5.2%
金融事業	16	29	+ 75.9%
不動産売買事業	778	336	▲ 56.8%
不動産流通事業	491	574	+ 16.9%
リフォーム事業	309	115	▲ 62.7%
小山建設グループ	-	104	-
その他	▲ 27	▲ 10	-
調整額	▲ 2,166	▲ 3,026	-
合計	3,156	1,893	▲ 40.0%

## セグメント別利益推移グラフ



- フランチャイズ事業：新規加盟獲得とオープン店舗数の増加により安定した利益確保
- ハウス・リースバック事業：継続した広告宣伝投資、人財投資による販管費増
- 金融事業：残高の積み上げに伴い収益も増加

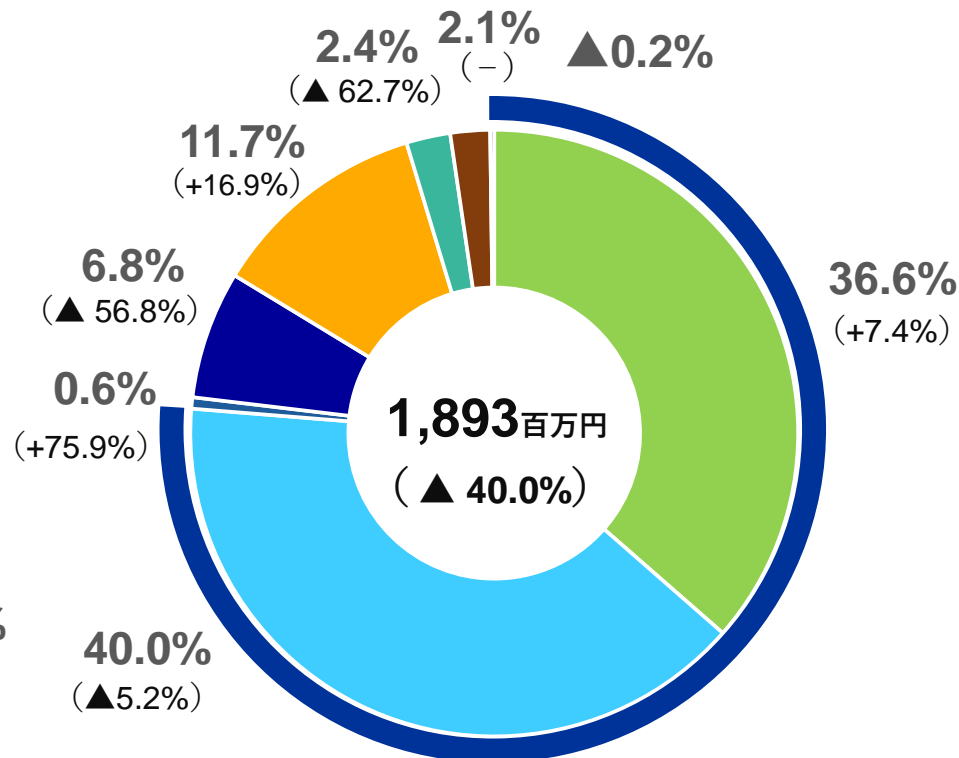
## 2020年6月期 売上高



成長強化事業 **57.8%**

(ストックをベース) (前年同期 55.4%)

## 2020年6月期 営業利益



成長強化事業 **77.2%**

(ストックをベース) (前年同期 70.8%)

( ) は前期比

■ フランチャイズ事業

■ ハウス・リースバック事業

■ 金融事業

■ 不動産流通事業

■ 不動産売買事業

■ リフォーム事業

■ 小山建設グループ

■ その他



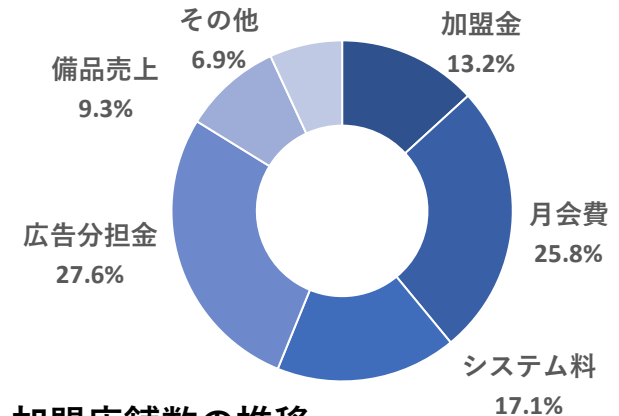
1. 会社概要
2. 2020年6月期 連結決算概要
3. 2020年6月期 **セグメント別決算概要**
4. 2021年6月期 年度計画及び中期計画



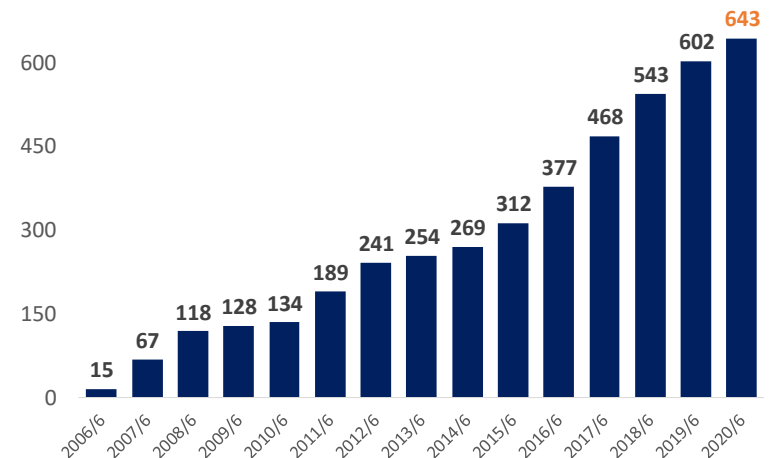
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	2,833	<b>2,965</b>	+ 4.7%	3,368
営業利益 (百万円)	1,677	<b>1,801</b>	+ 7.4%	2,042
営業利益率 (%)	59.2%	<b>60.7%</b>	—	60.6%
累計加盟店舗数	602	<b>643</b>	—	756
累計開店店舗数	497	<b>556</b>	—	667

## 売上構成



## 加盟店舗数の推移



■新規加盟店舗数 133件 新規開店店舗数 140店舗 累計加盟店舗数 643店舗

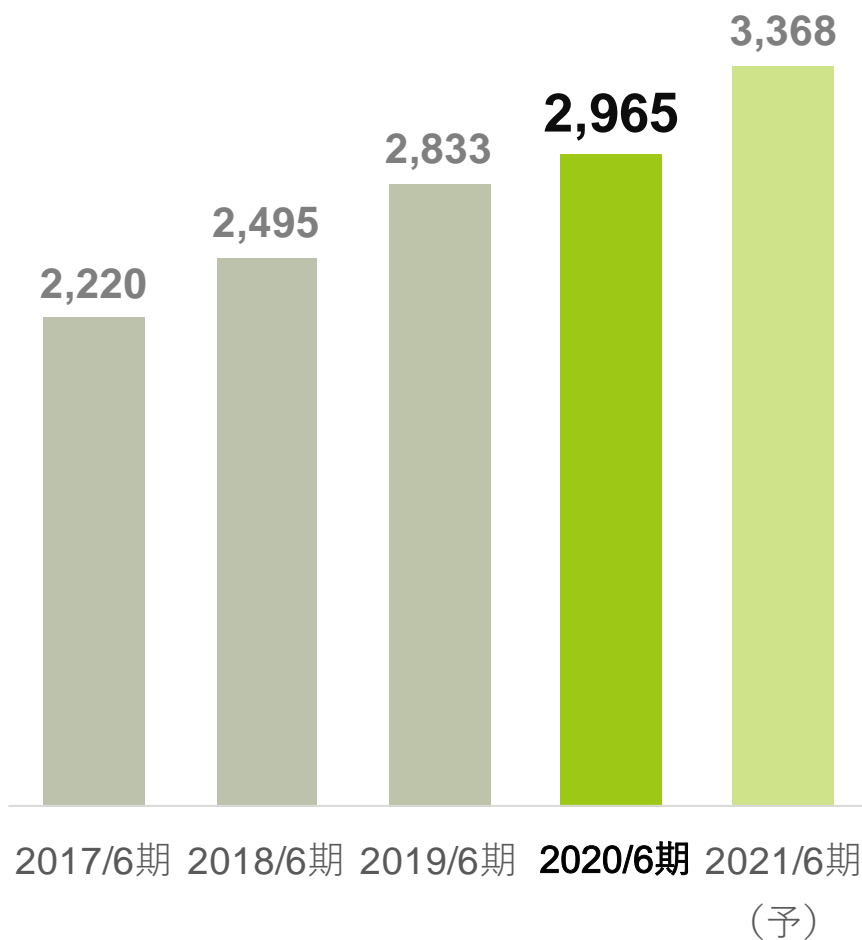
■オンラインセミナーやWEB面談の活用等により生産性、効率性向上

■足元の反響は順調に推移、新規開拓と並行して加盟店向けサービス充実にも注力



## 売上高推移

百万円



売上高  
**+4.7%** 前期比

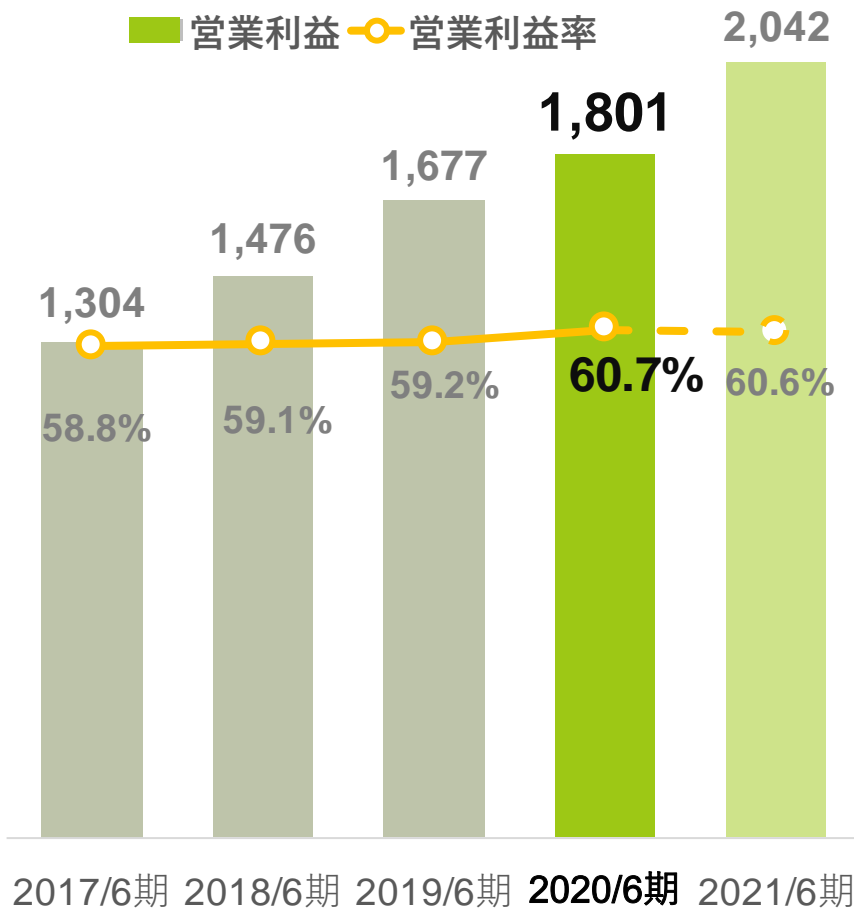


今期計画  
**+13.6%**



## 営業利益推移

百万円



営業利益  
**+7.4%** 前期比



今期計画  
**+13.4%**

(予)



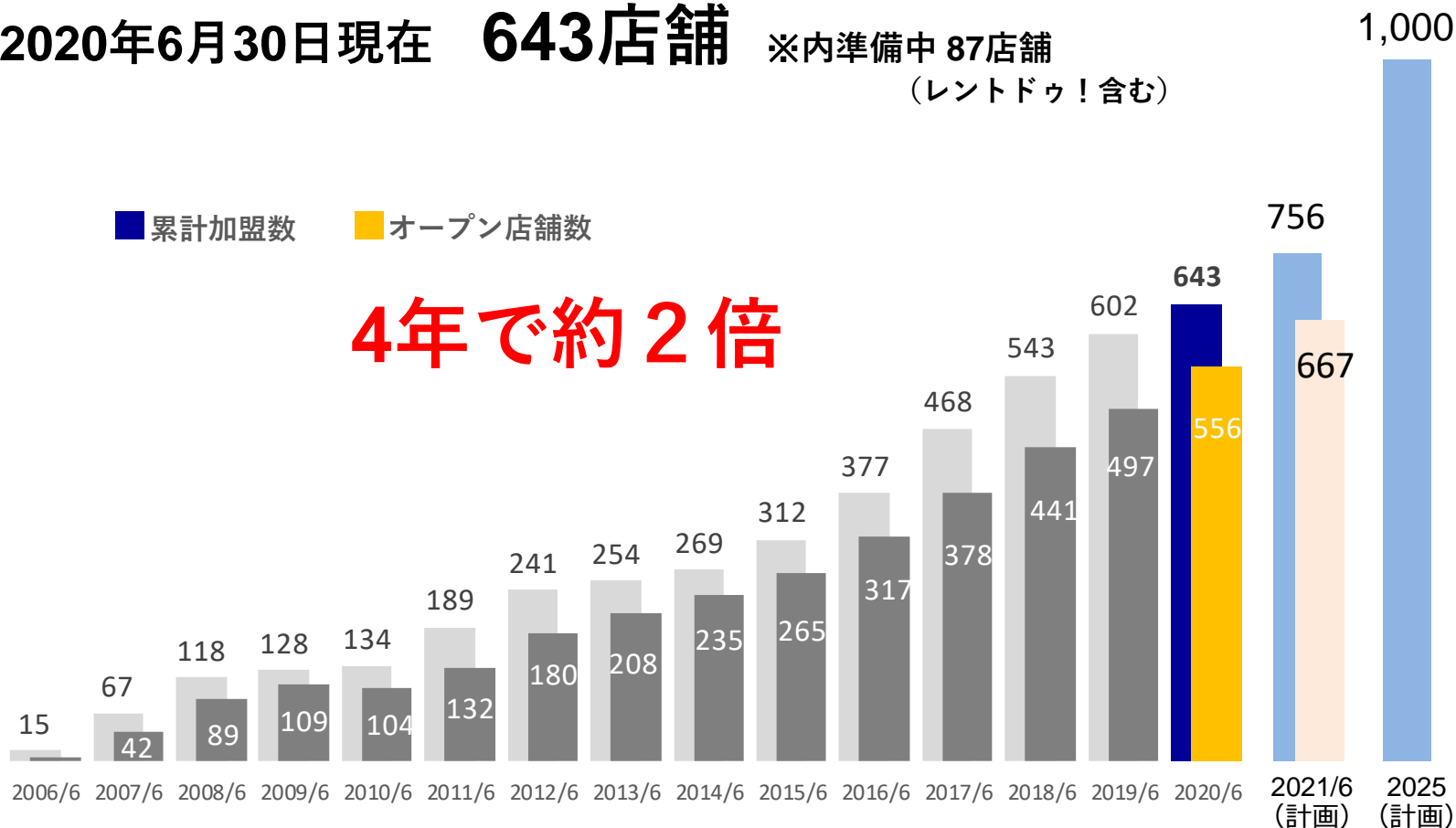
# フランチャイズ店舗数推移



2020年6月30日現在 **643店舗** ※内準備中 87店舗  
(レントドゥ！含む)

■ 累計加盟数    ■ オープン店舗数

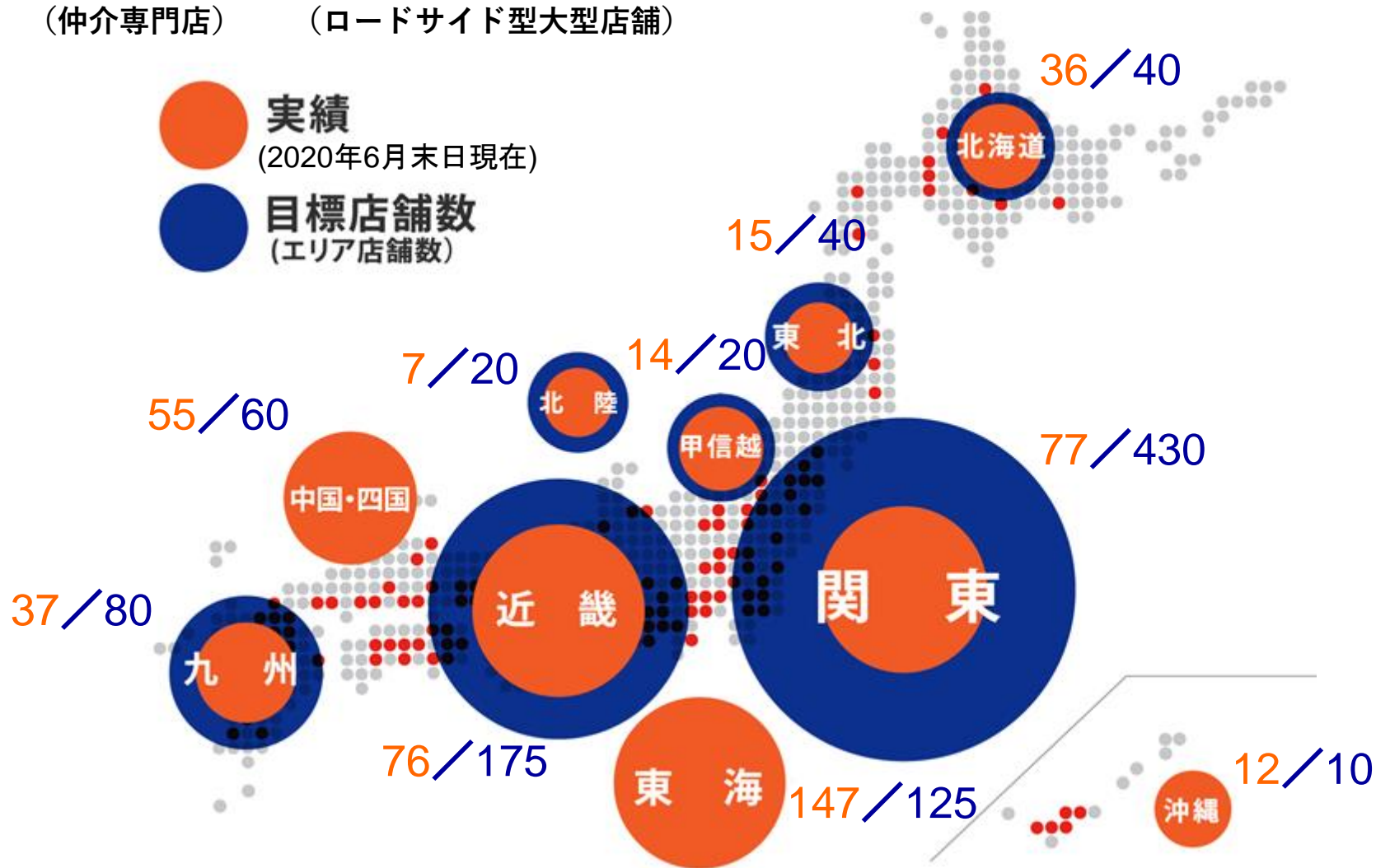
**4年で約2倍**



	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ！	合計
<b>FC加盟店</b>	<b>458</b>	<b>113</b>	<b>3</b>	<b>44</b>	<b>618</b>
<b>直営店</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>25</b>
<b>合計</b>	<b>469</b>	<b>121</b>	<b>7</b>	<b>46</b>	<b>643</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)





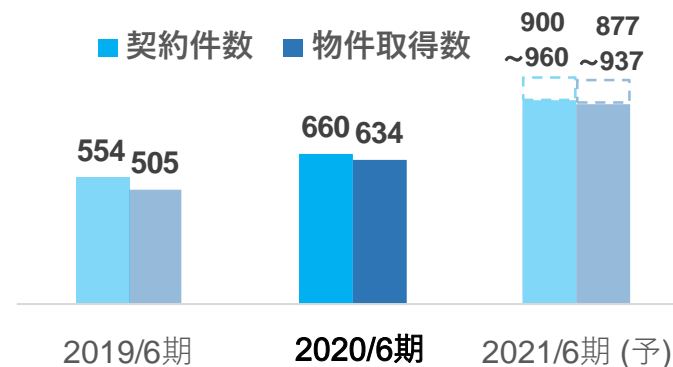
# ハウス・リースバック事業



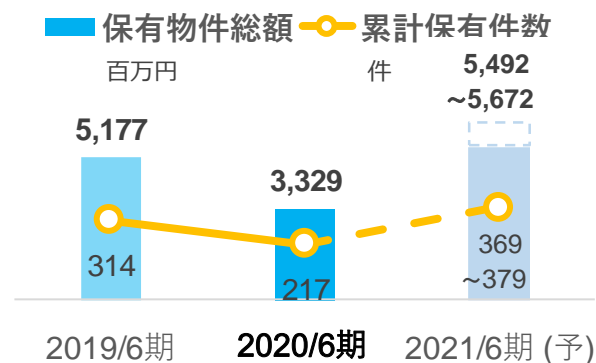
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	14,001	15,213	+ 8.7%	14,325 ~15,297
営業利益 (百万円)	2,074	1,968	▲ 5.2%	2,127 ~2,372
営業利益率 (%)	14.8%	12.9%	—	14.9% ~15.5%
契約件数	554	660	+ 19.1%	900 ~960
物件取得数	505	634	+ 25.5%	877 ~937
累計保有件数	314	217	—	369 ~379
保有物件総額 (百万円)	5,177	3,329	—	5,492 ~5,672

## 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 217件・保有総額 33.2億円 契約件数 660件 (月平均 55件)

■HLB6号ファンドへ売却 譲渡価格39.1億円

■契約件数の更なる増加に向け、対応エリア拡大 積極的な広告宣伝・人財投資は継続



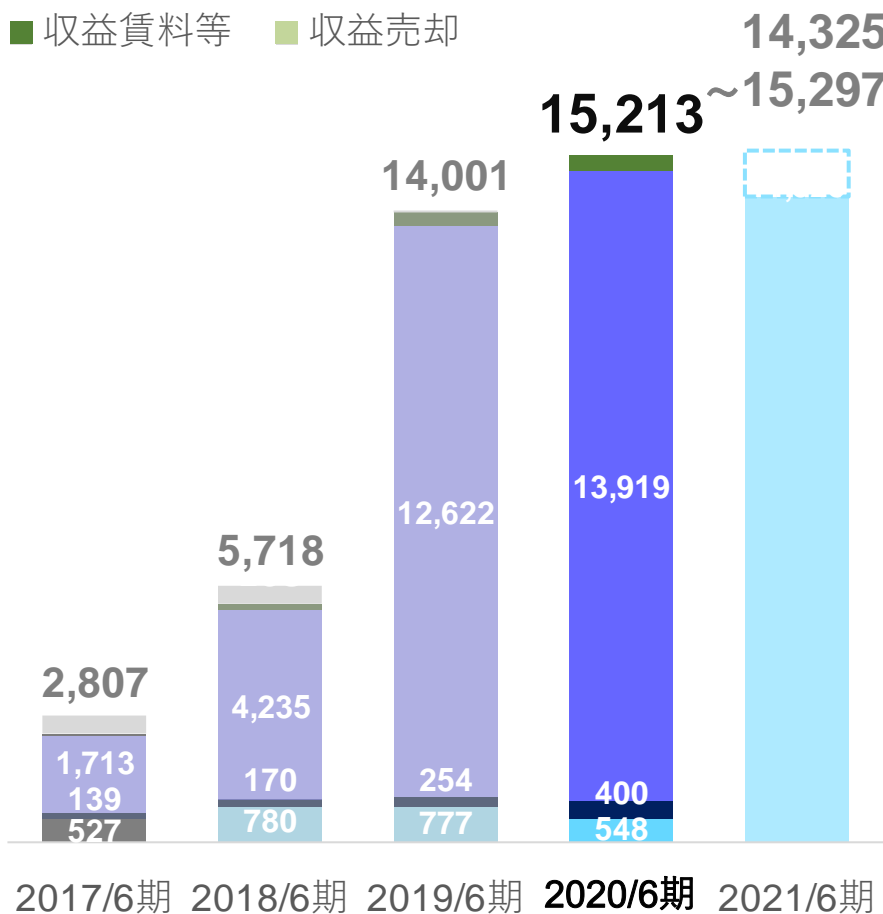
# ハウス・リースバック事業（セグメント）

**HOUSE DO**

## 売上高推移

百万円

- 賃料収入等
- 手数料等
- 売却売上高
- 収益賃料等
- 収益売却



## 売上高

**+8.7%** 前期比

再売買、処分売却、  
買取会社、ファンドへの売却  
750件 売上高 139億19百万円



## 今期計画

**▲5.8%**

**~ +0.6%**

(予)





# ハウス・リースバック事業（セグメント）

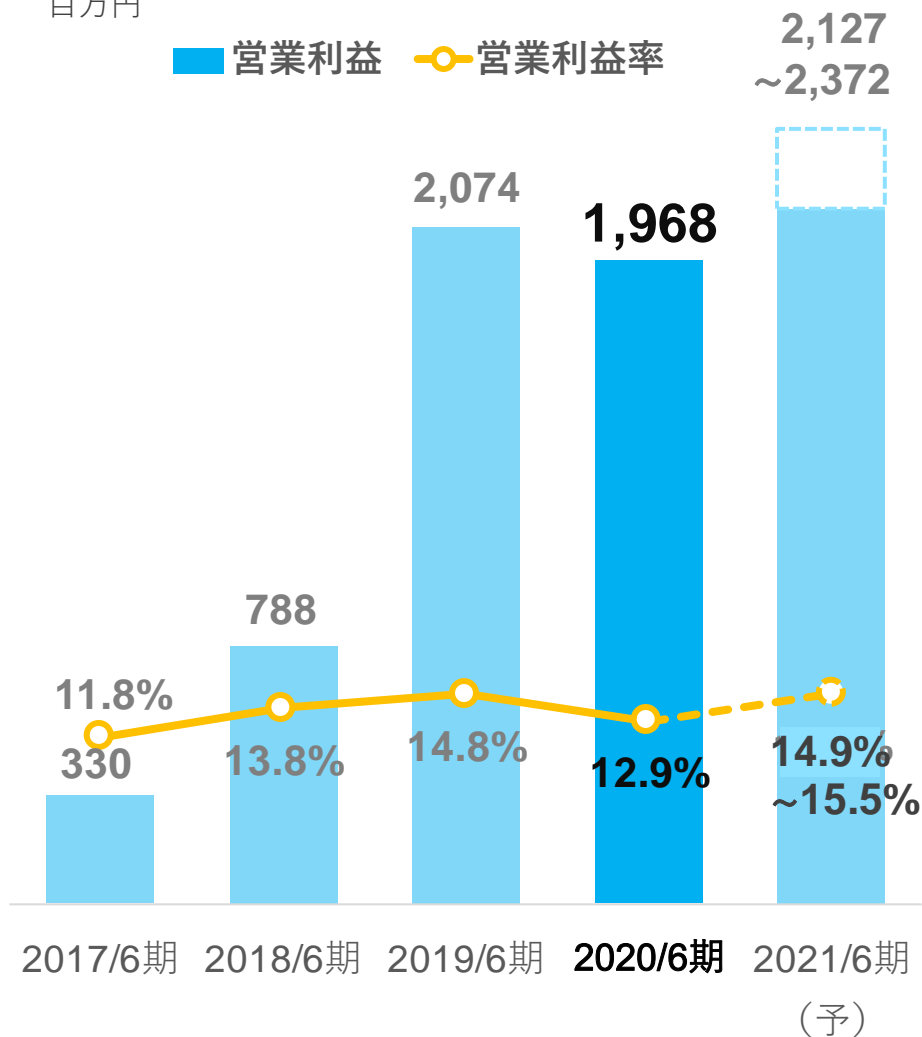


## 営業利益推移

百万円

■ 営業利益

○ 営業利益率



## 営業利益

▲ **5.2%** 前期比

再売買、処分売却、  
買取会社、ファンドへの売却  
粗利 27億25百万円



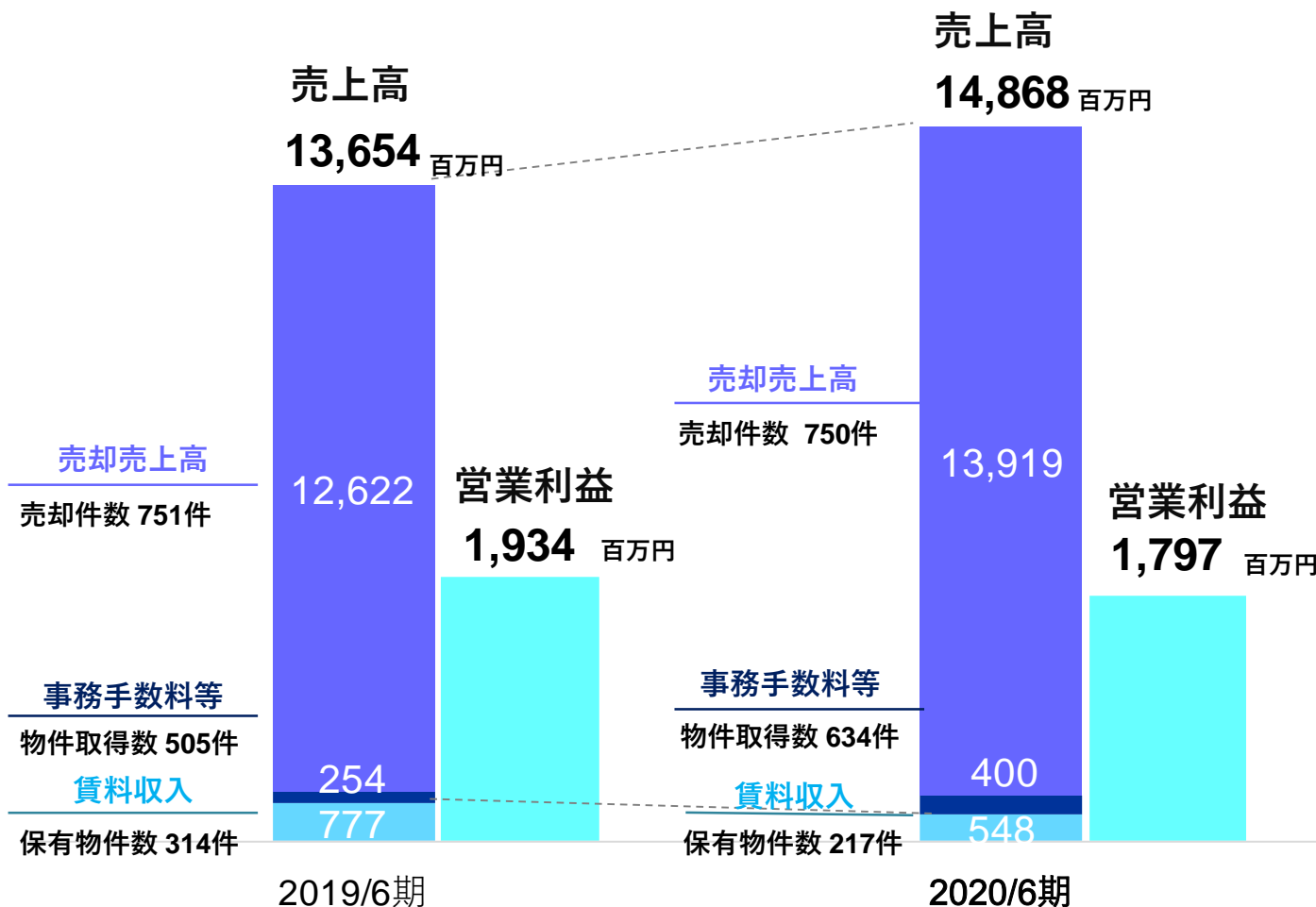
今期計画

**+8.1%**

~ **+20.6%**



# ハウス・リースバック事業（単独）



月平均  
仕入契約件数 **46.2件**

**55.0件** ↑ **19.1%増**



# 保有総額・保有件数

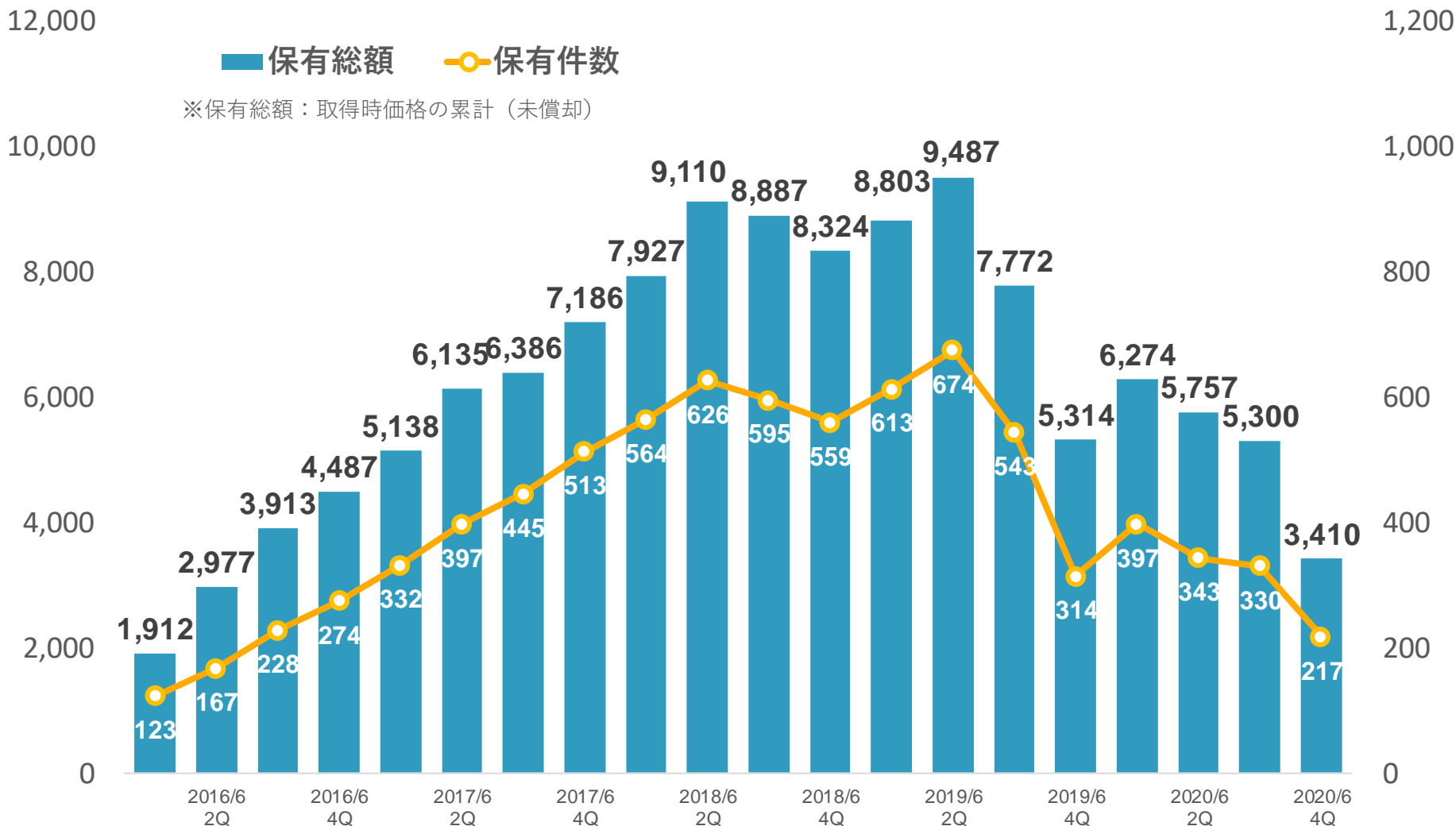


保有総額  
(百万円)

保有件数  
(件)

■ 保有総額    ○ 保有件数

※保有総額：取得時価格の累計（未償却）

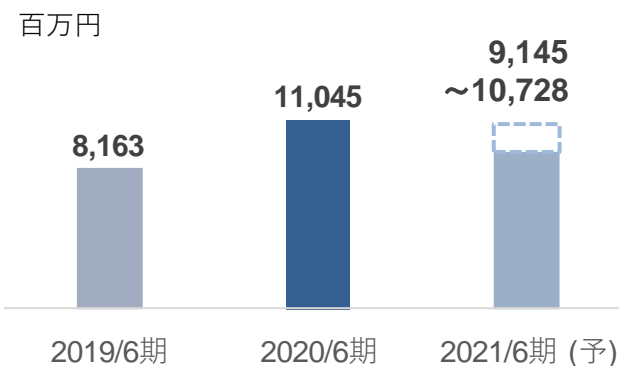




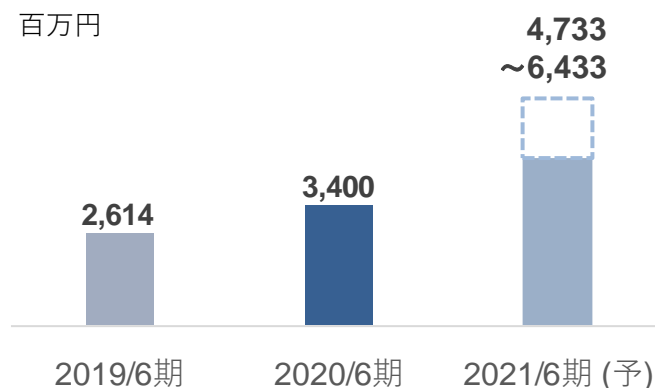
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	810	<b>1,077</b>	+ 32.9%	1,346 ~1,453
営業利益 (百万円)	16	<b>29</b>	+ 75.9%	216 ~323
営業利益率 (%)	2.1%	<b>2.8%</b>	—	16.1% ~22.2%
不動産担保融資実行件数	186	<b>207</b>	+ 11.3%	170
不動産担保融資残高 (百万円)	8,163	<b>11,045</b>	—	9,145 ~10,728
リバースモーゲージ保証件数	129	<b>145</b>	+ 12.4%	733
リバースモーゲージ保証残高 (百万円)	2,614	<b>3,400</b>	—	4,730 ~6,433

## 不動産担保融資残高の推移



## リバースモーゲージ保証残高の推移



■不動産担保融資残高 370件 110.4億円

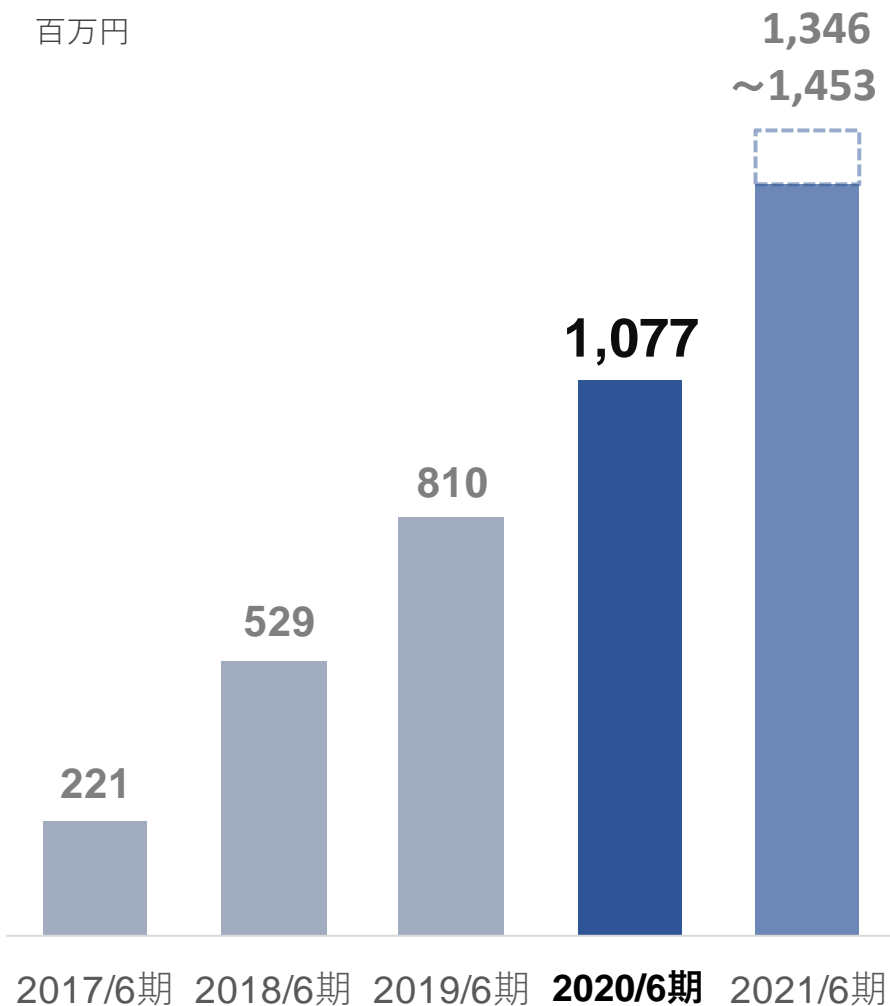
■リバースモーゲージ保証残高 362件 34.0億円 提携先金融機関拡大に注力

■残高積上げにより収益向上 資産効率の改善を図りつつ、更なる拡大を目指す



## 売上高推移

百万円



売上高  
**+32.9%** 前期比



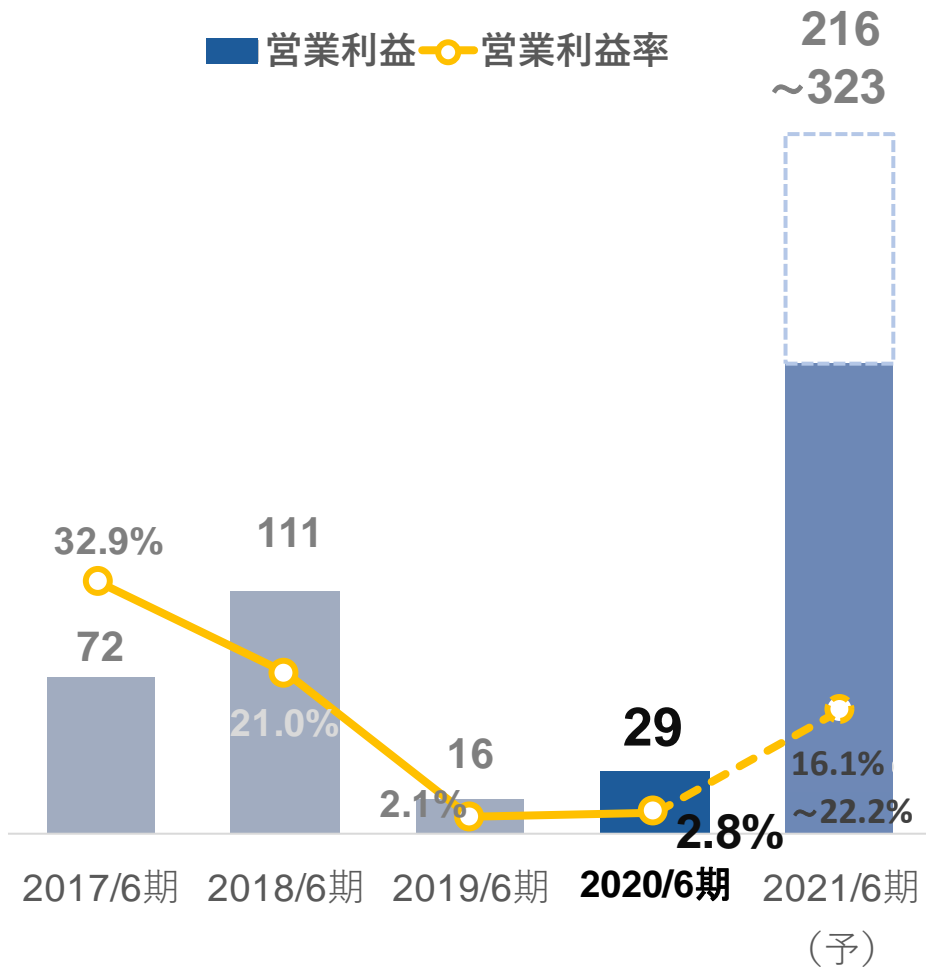
今期計画  
**+25.0%**  
**~+34.9%**

(予)



## 営業利益推移

百万円



### 営業利益

# +75.9%

 前期比

### 今期計画

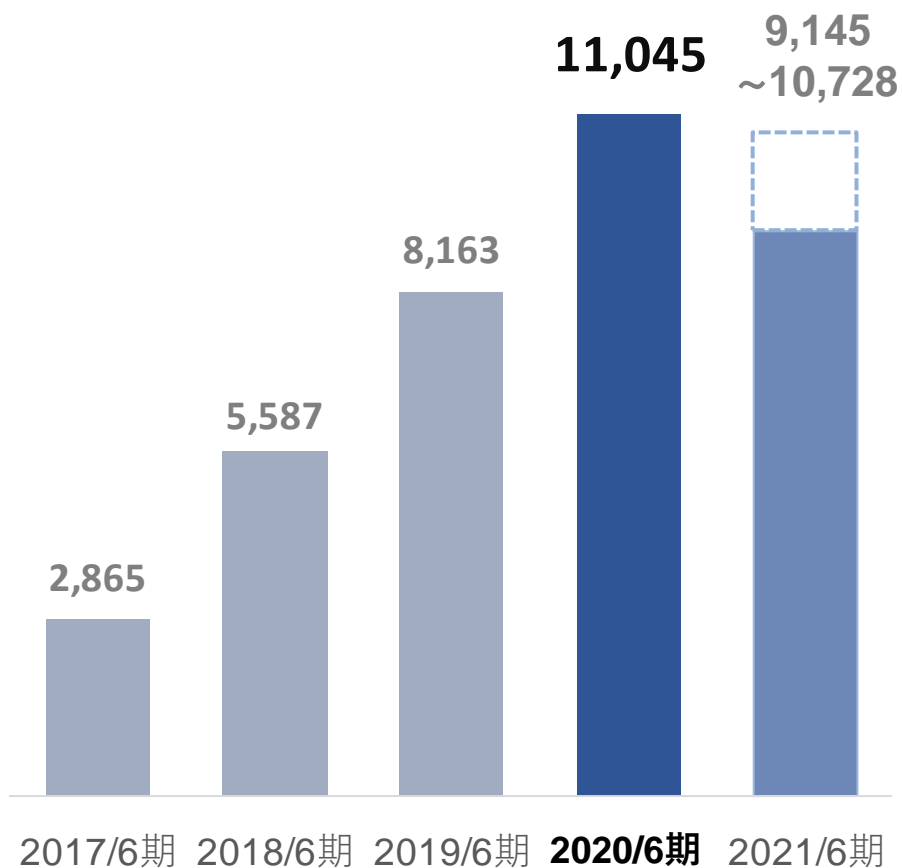
# +627.1%

# ~ +986.8%



## 融資残高の推移

百万円



不動産担保融資残高

**110.4**億円



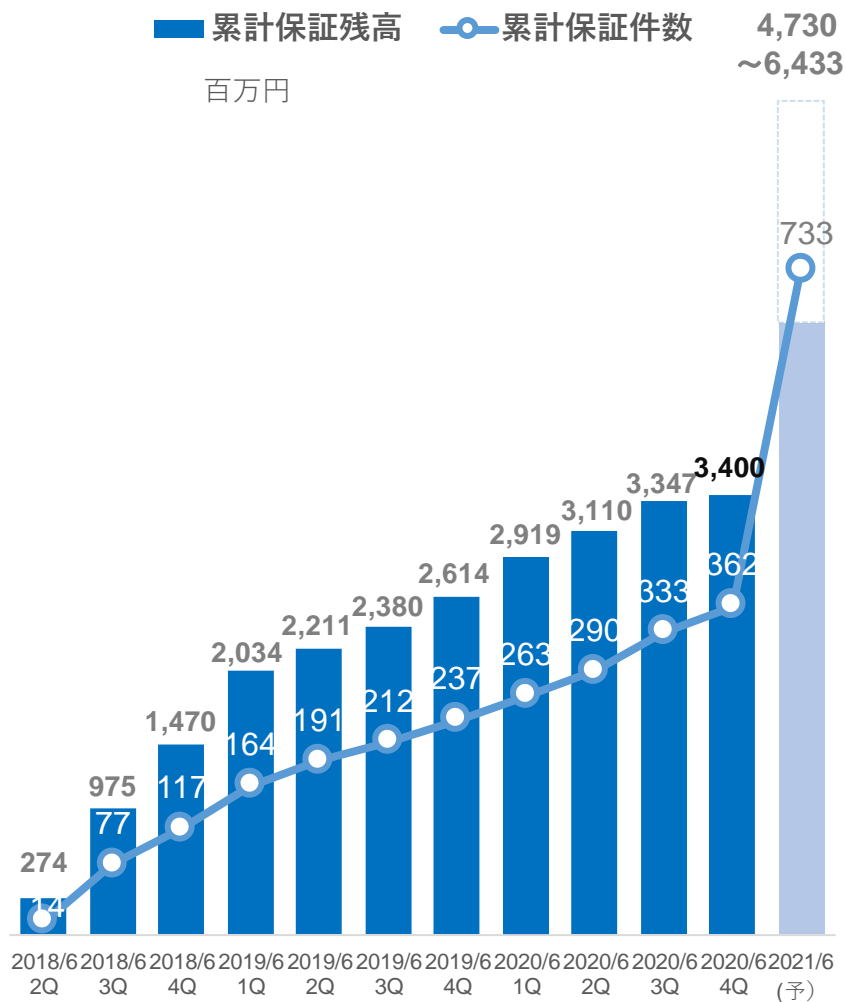
今期計画

**91.4**億円

**~ 107.2**億円



# リバースモーゲージ 保証累積件数・保証残高推移 **HOUSE DO**



保証件数 **362**件

保証残高 **34.0**億円

**13**金融機関と提携

(2020年7月末現在)

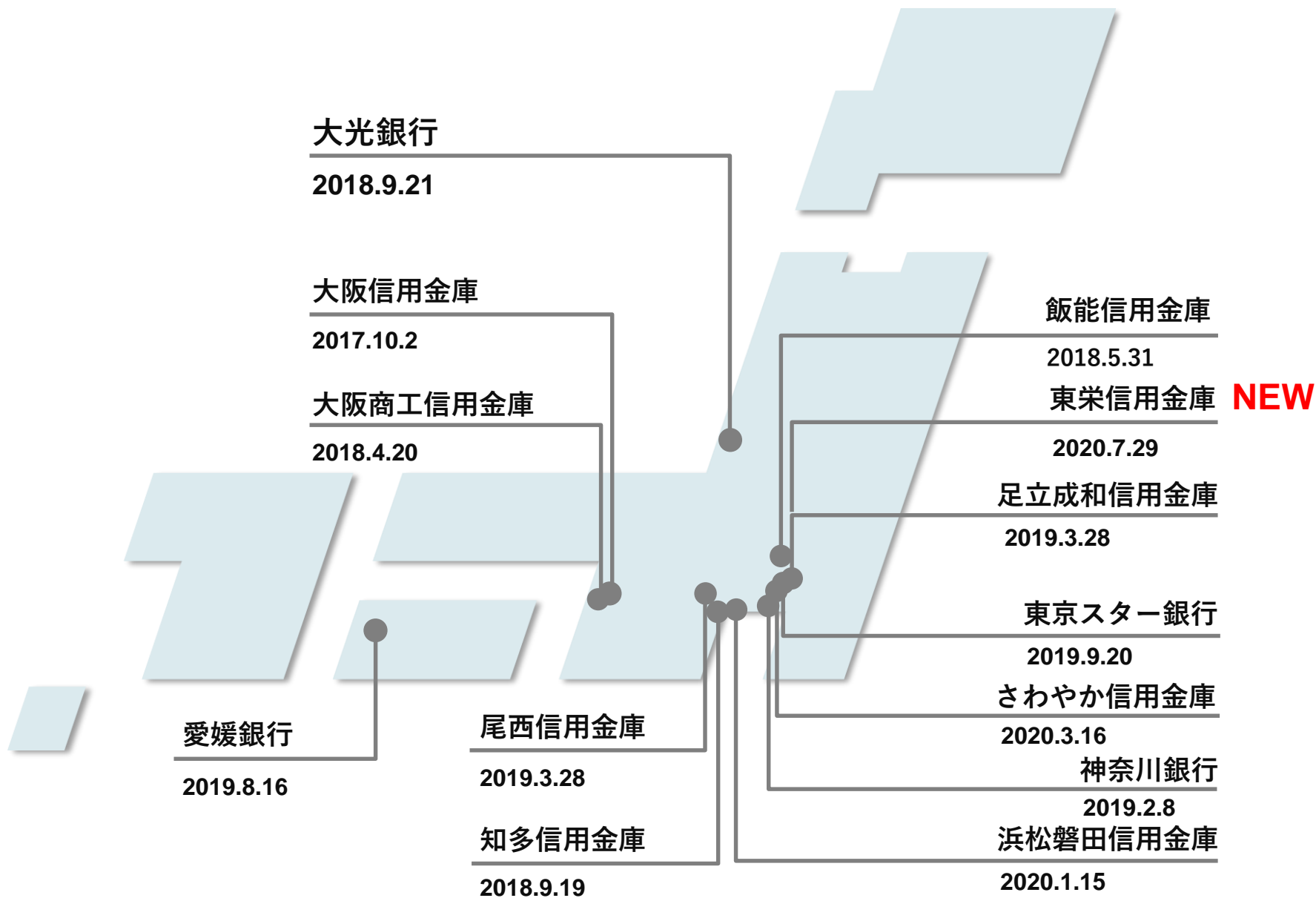


今期計画

**47.3**億円

~ **64.3**億円







# 不動産売買事業

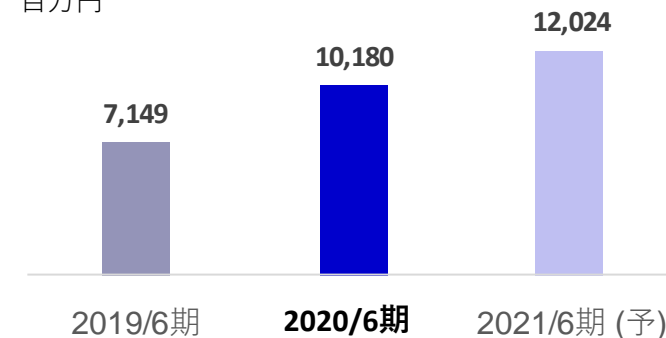


## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	9,040	7,099	▲ 21.5%	6,938 ~9,134
営業利益 (百万円)	778	336	▲ 56.8%	493 ~839
営業利益率 (%)	8.6%	4.7%	—	7.1% ~9.2%
取引件数	401	334	▲ 16.7%	437 ~556

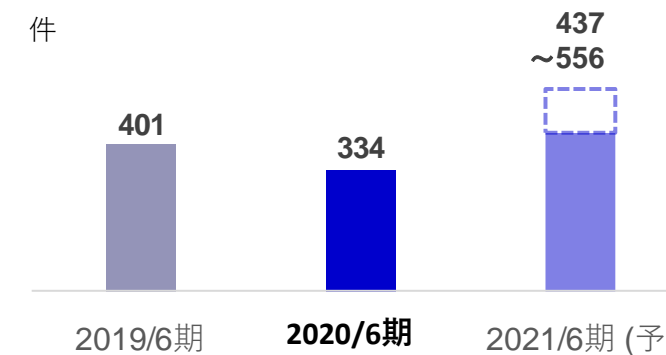
## たな卸資産の推移

百万円



## 取引件数の推移

件



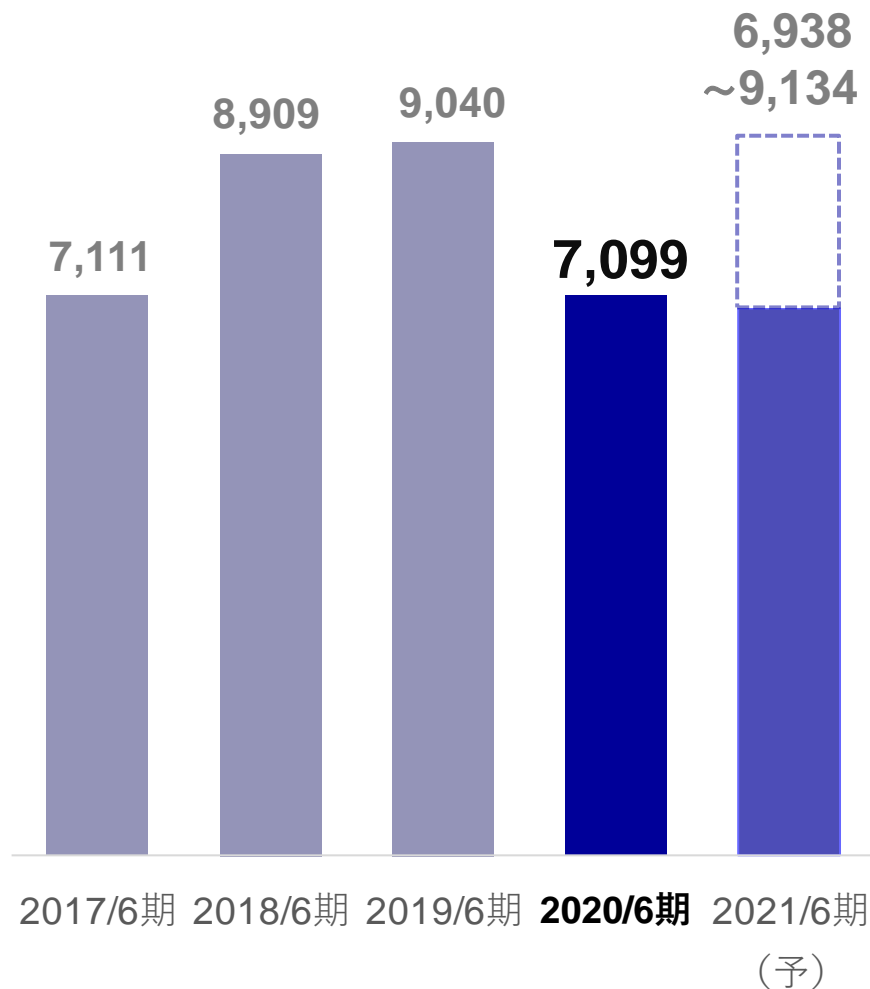
■消費増税後の影響に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による住宅設備品等の納期遅延、引渡遅延等が業績に影響

■商品在庫は十分に積み上げ 仲介事業直営店とのシナジーを強化し、良質な物件を厳選した仕入に注力



## 売上高推移

百万円



売上高  
▲21.5% 前期比

取引件数 334件  
前年同期比 ▲16.7%



今期計画

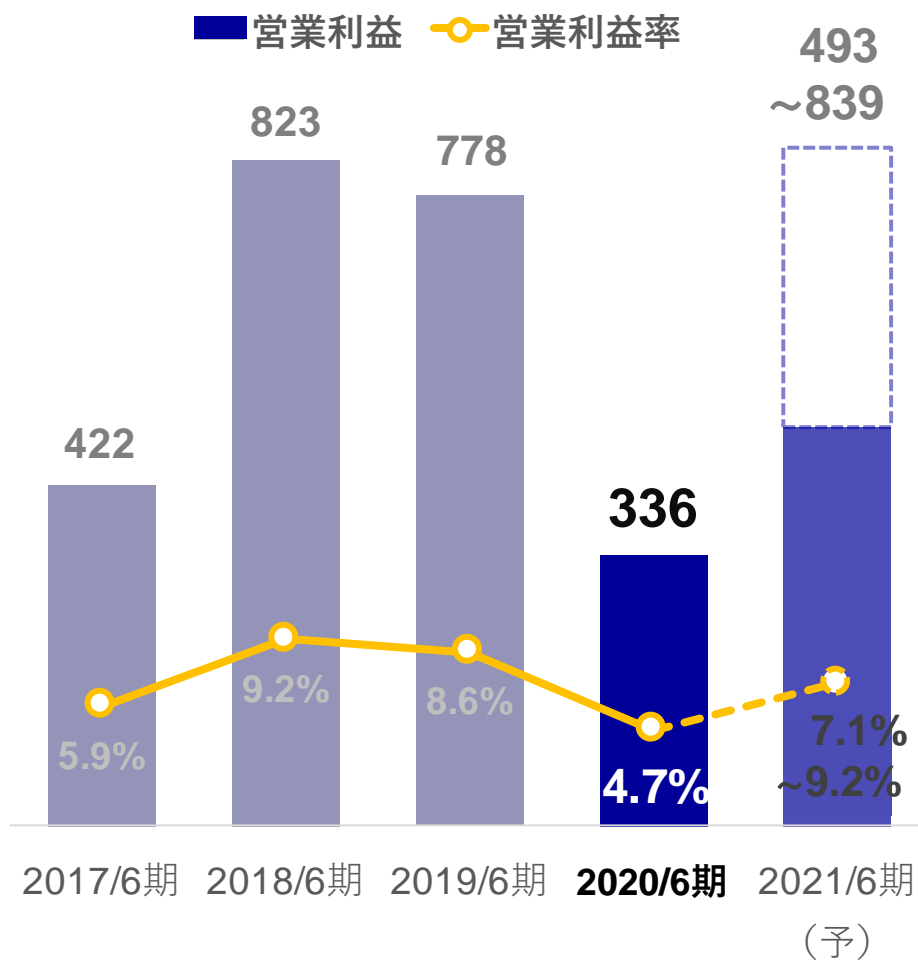
▲2.3%

~ +28.7%



## 営業利益推移

百万円



営業利益  
▲**56.8%** 前期比



今期計画

**+46.5%**

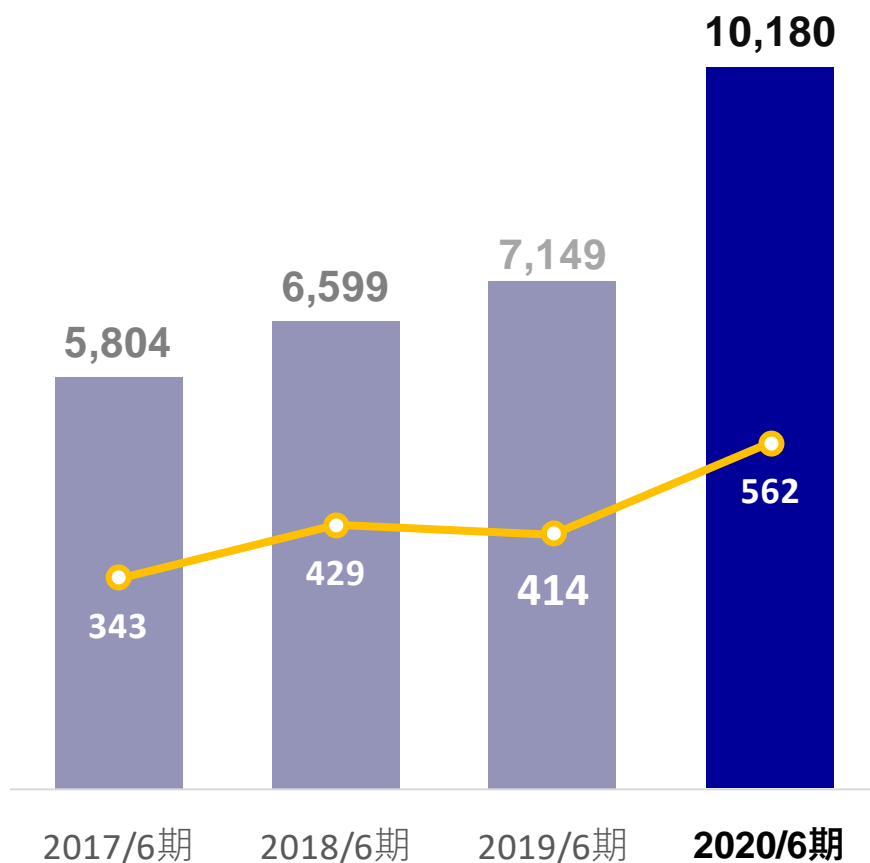
**~+149.4%**



## たな卸資産推移

■ たな卸資産 (百万円)

○ 販売用不動産+仕掛販売用不動産 (件)



直営店とのシナジー  
→ 仲介顧客ニーズに応じた  
良質な物件を厳選



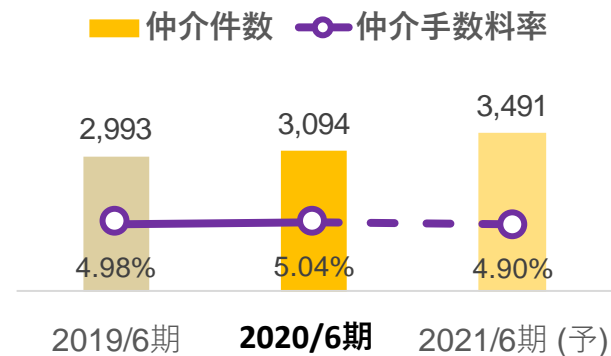
# 不動産流通事業（仲介）



## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高（百万円）	2,059	<b>2,252</b>	+ 9.4%	2,403
営業利益（百万円）	491	<b>574</b>	+ 16.9%	580
営業利益率（%）	23.9%	<b>25.5%</b>	—	24.2%
仲介件数	2,993	<b>3,094</b>	+ 3.4%	3,491
仲介手数料率	4.98%	<b>5.04%</b>	—	4.90%

## 仲介件数・手数料率の推移



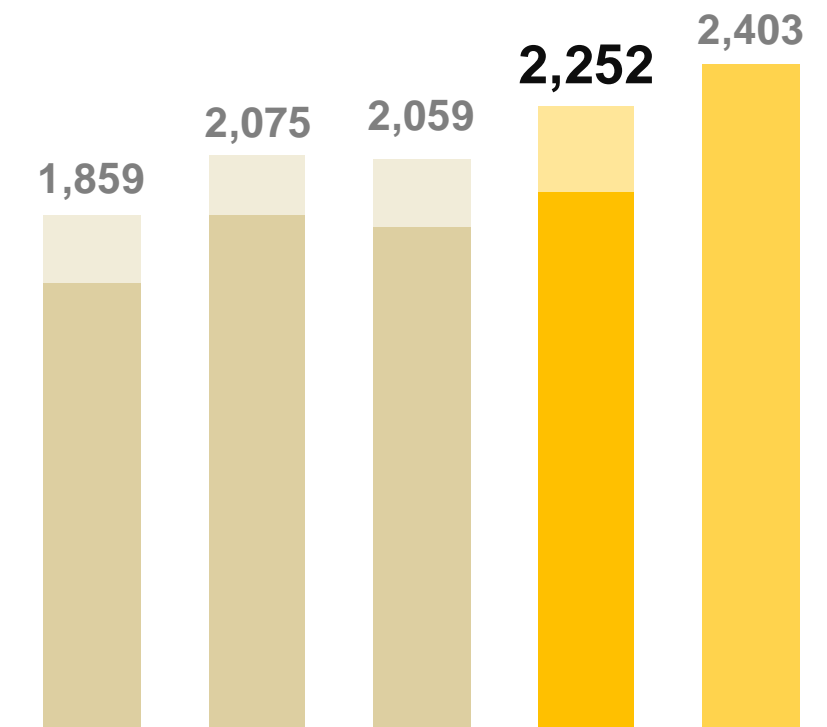
- 仲介件数 前期比 3.4%増 コロナ禍でも前期比を上回る業績
- 外出自粛要請により、集客に影響 → 一時的な減少に留まる
- 実需は引き続き堅調な動き ワンストップサービスの起点としてグループシナジーを効かせる



## 売上高推移

百万円

■ 仲介売上 ■ その他紹介料



2017/6期 2018/6期 2019/6期 **2020/6期** 2021/6期  
(予)

売上高  
**+9.4%** 前期比



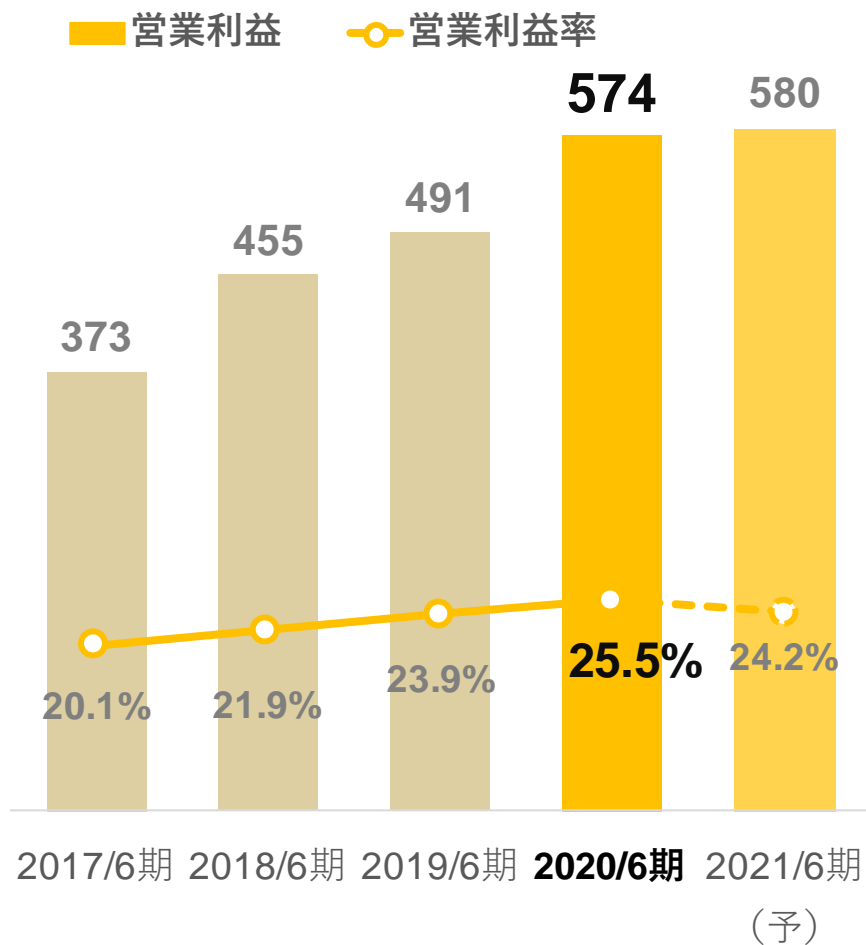
今期計画  
**+6.7%**

- ・成長強化事業への人財シフトに向け、若手育成にも注力



## 営業利益推移

百万円



営業利益  
**+16.9%** 前期比



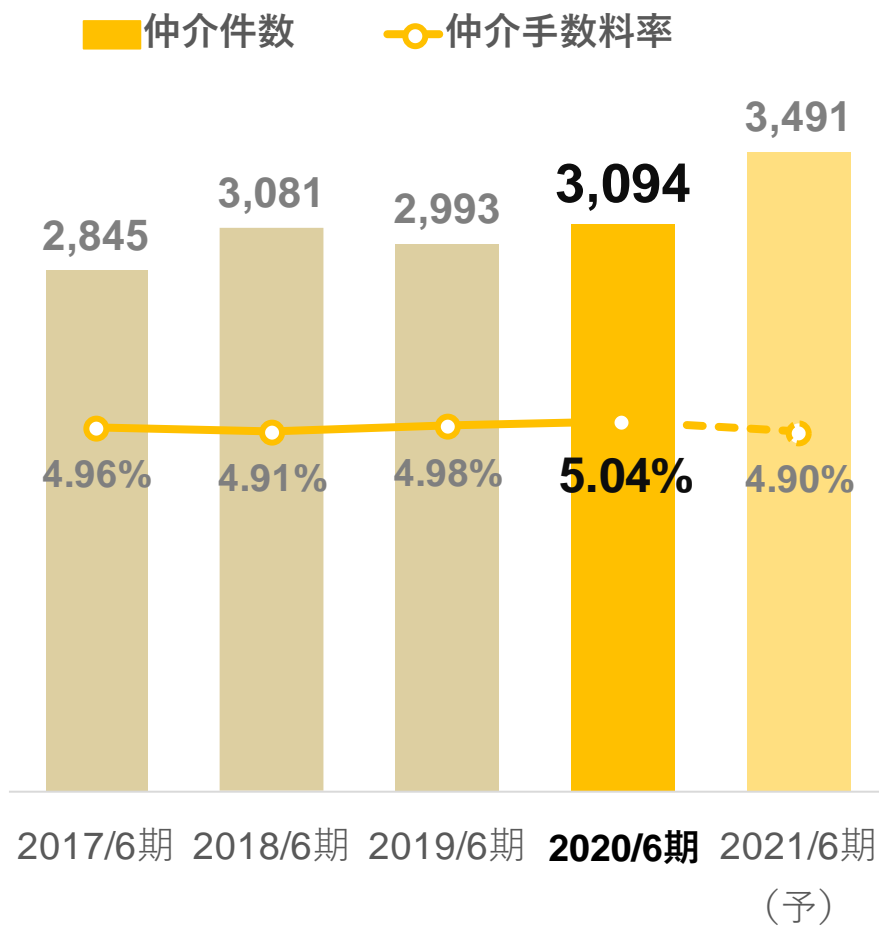
今期計画  
**+1.0%**





## 仲介件数・手数料率の推移

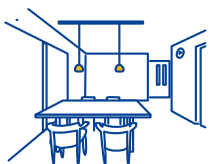
件



仲介件数  
**+3.4%** 前期比



今期計画  
**+12.8%**



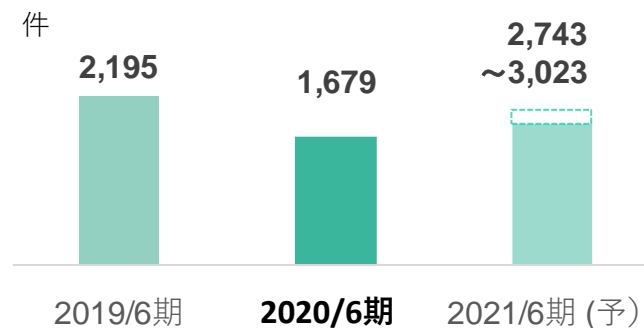
# リフォーム事業



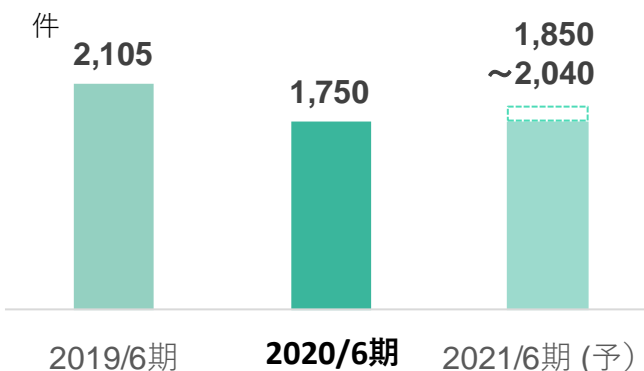
## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,099	2,631	▲ 15.1%	2,743 ~3,023
営業利益 (百万円)	309	115	▲ 62.7%	177 ~278
営業利益率 (%)	10.0%	4.4%	—	6.5% ~9.2%
リフォーム契約件数	2,195	1,679	▲ 23.5%	1,850 ~2,040
リフォーム引渡件数	2,105	1,750	▲ 16.9%	1,762 ~1,902

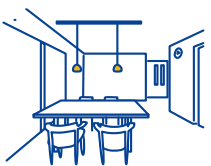
## リフォーム契約件数の推移



## リフォーム引渡件数の推移



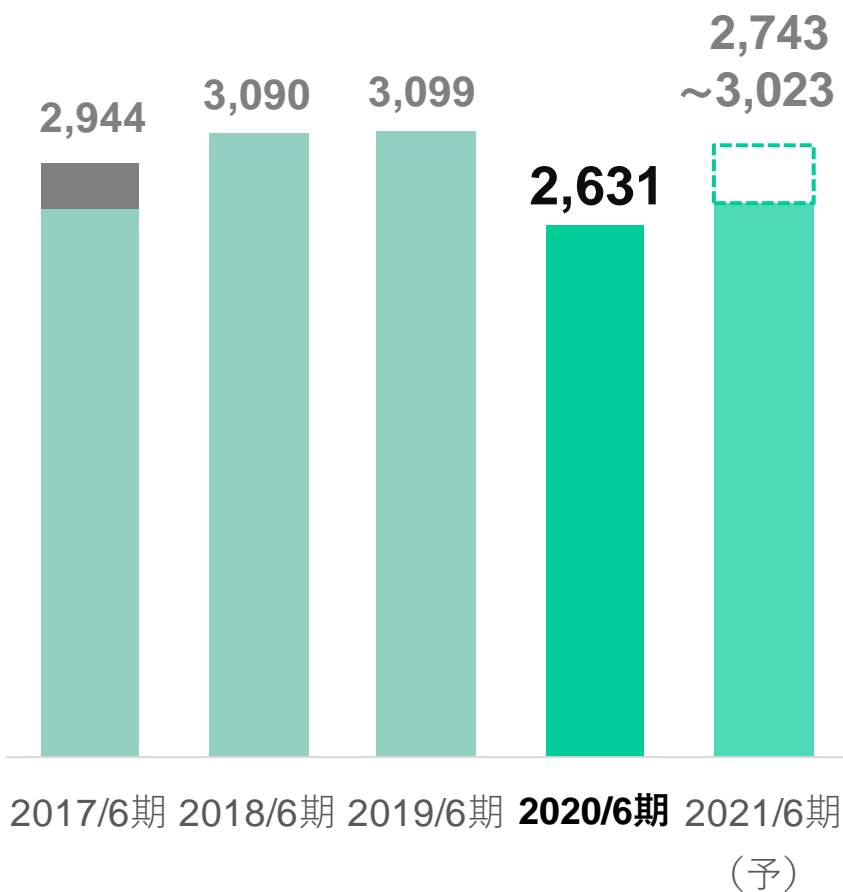
- 消費増税後の影響に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により集客の減少、住宅設備品等の納期遅延等が発生
- 仲介事業と連携し、中古住宅+リフォームのワンストップによる受注に繋げる



## 売上高推移

百万円

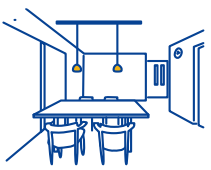
■ リフォーム ■ 新築



売上高  
▲ **15.1%** 前期比

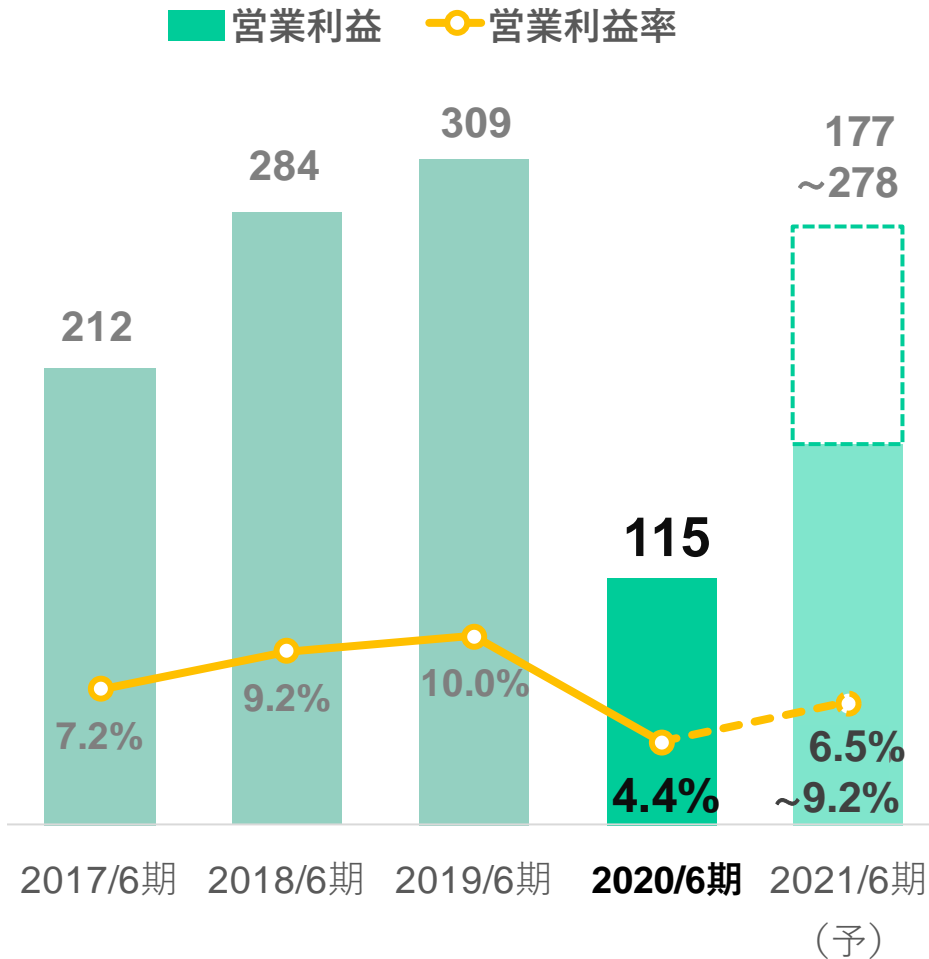


今期計画  
**+4.2%**  
~ **+14.9%**



## 営業利益推移

百万円



### 営業利益

▲ **62.7%** 前期比



### 今期計画

+ **53.3%**

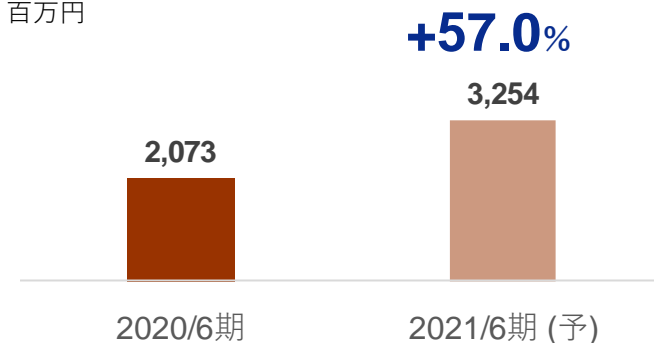
~ **+140.7%**

## 売上高・営業利益推移

	2019/6期	2020/6期	対前年 増減率	2021/6期 (予)
売上高 (百万円)	—	2,073	—	3,254
営業利益 (百万円)	—	104	—	253
営業利益率 (%)	—	5.0%	—	7.8%
管理戸数	—	5,800	—	5,887

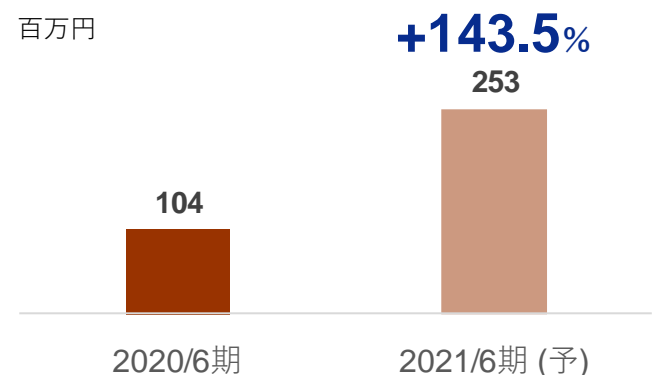
## 売上高推移

百万円



## 営業利益推移

百万円



- 賃貸管理及び収益不動産の安定収入+付随収益に加え、売買事業の仕入・販売に注力
- ハウズドゥ！ブランドでの店舗展開により売買仲介強化 既存事業の地域密着の強みとシナジーを効かせ、ワンストップサービスによる収益拡大を図る

# 販売費及び一般管理費の内訳



(百万円)

	2019/6期		2020/6期		対前年 増減率
	売上 対比		売上 対比		
販売費及び 一般管理費	8,000	25.4%	9,752	29.7%	+ 21.9%
人件費	3,616	11.5%	4,444	13.5%	+ 22.9%
広告宣伝費	1,305	4.1%	1,531	4.7%	+ 17.3%
事務所維持費	317	1.0%	384	1.2%	+ 21.1%
その他販売管理費	2,760	8.8%	3,392	10.3%	+ 22.9%
<b>(売上総利益</b>	<b>11,157</b>	<b>35.4%</b>	<b>11,646</b>	<b>35.4%</b>	

■売上高販管費率 前年同期 25.4% → 29.7%に増加

■成長強化学業の収益拡大に向け、広告宣伝費及び人財に継続して投資

■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)

	2019/6期	2020/6期	増減
<b>流動資産</b>	28,351	<b>41,505</b>	+ 13,153
現金及び預金	12,444	<b>19,274</b>	+ 6,830
たな卸資産	7,149	<b>10,685</b>	+ 3,535
その他	8,758	<b>11,545</b>	+ 2,787
<b>固定資産</b>	12,034	<b>12,737</b>	+ 702
有形固定資産	10,173	<b>9,184</b>	▲ 988
無形固定資産	121	<b>897</b>	+ 775
投資その他の資産	1,740	<b>2,655</b>	+ 915
<b>資産合計</b>	40,386	<b>54,243</b>	+ 13,856

- 十分な手元流動性確保のため現金及び預金増加
- たな卸資産の増加は、販売用不動産の増加等によるもの
- 流動資産その他の増加は、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・リースバック物件の流動化等によるもの
- 無形固定資産の増加は、のれん償却費の増加等によるもの

(百万円)

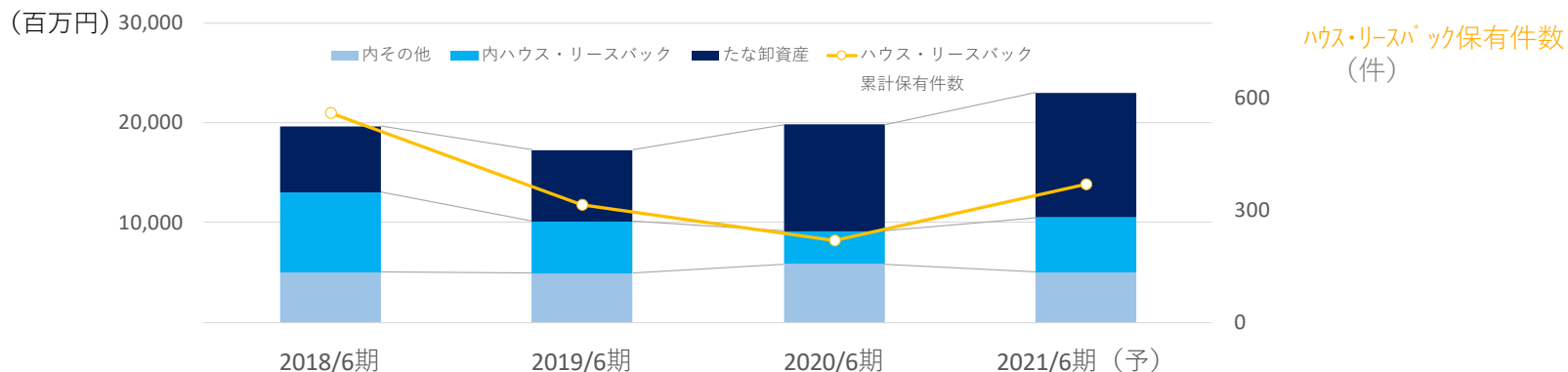
	2019/6期	2020/6期	増減
<b>負債</b>	29,123	<b>42,664</b>	+ 13,541
流動負債	18,441	<b>21,432</b>	+ 2,990
固定負債	10,681	<b>21,232</b>	+ 10,551
<b>純資産</b>	11,263	<b>11,578</b>	+ 314
株主資本	11,263	<b>11,600</b>	+ 336
その他包括利益累計	▲ 32	<b>▲ 56</b>	▲ 23
新株予約権	32	<b>35</b>	—
<b>負債純資産合計</b>	40,386	<b>54,243</b>	+ 13,856
<b>自己資本比率</b>	27.8%	<b>21.3%</b>	

- 流動負債の増加は、短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金の増加等によるもの
- 固定負債の増加は、長期借入金の増加等によるもの
- 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



	2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期 (予)	単位(百万円)
たな卸資産	6,599	7,149	10,685	12,524	
固定資産(建物・土地)	13,046	10,112	9,145	10,492	
内ハウス・リースバック	8,004	5,177	3,329	5,492	
内その他	5,042	4,935	5,815	5,000	
ハウス・リースバック 累計保有件数	559	314	217	369	



■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

■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

■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



- 持続的な業容拡大と収益性向上により企業価値を向上
- 将来の成長投資と内部留保の充実及び株主への利益還元とのバランスを勘案し、配当性向30%以上を基本水準に

➡ 2020年6月期 1株当たり **19円** (配当性向35.9%)

	2019年6月期	2020年6月期
1株当たり配当額 (円)	(普通配当34円 +記念配当3円) 37.0	<b>19.0</b>
配当総額 (百万円)	719	<b>370</b>
1株当たり利益 (円)	103.38	<b>52.94</b>
配当性向 (%)	35.8%	<b>35.9%</b>

※2020年6月期の期末配当金については、2020年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

日付	リリース内容
6/15	ハウス・リースバック資産の流動化に関するお知らせ
6/24	(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








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 連結決算概要
3. 2020年6月期 セグメント別決算概要
- 4. 2021年6月期 年度計画及び中期計画**

# 2020年6月期の新型コロナウイルス感染症拡大による影響



影響度 ○：小 ×：大

セグメント	影響度	概要
 フランチャイズ	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 出展イベントの中止やセミナー集客が一時的に影響を受けるも、IT活用により集客回復、営業効率向上</li> <li>■ 月額ロイヤリティ等の安定収入が下支え</li> </ul>
 ハウス・リースバック	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 緊急事態宣言下では、営業活動及び反響に影響受けるも限定的→足元は回復</li> <li>■ 資産の流動化はコロナ禍でも実施完了</li> </ul>
 金融	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 残高積上げにより収益は増加</li> <li>■ 金融機関のコロナ関連融資対応により、リバースモーゲージ提携の進捗に影響</li> </ul>
 不動産売買	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 消費増税後の回復前にコロナ禍の影響</li> <li>■ 住宅設備品等の納期遅延及びそれに伴う引渡遅延</li> <li>■ 仕入の下振れ影響無し、次期に向け商品在庫は増加</li> </ul>
 不動産流通（仲介）	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 緊急事態宣言下で集客減少も、影響は限定的</li> <li>■ 足元も実需は引き続き堅調な動き</li> </ul>
 リフォーム	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 集客イベントの自粛、外出自粛要請により集客減少、住宅設備品等の納期遅延及び引渡遅延が発生</li> <li>■ 徐々に需要は回復傾向、自粛反動も注視</li> </ul>
 小山建設グループ	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産売買、リフォームセグメント同様の影響あり</li> <li>■ ハウスドゥ！店舗展開での仲介及びワンストップサービス強化</li> </ul>

# 2021年6月期計画：連結業績予想



- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響は徐々に回復を見込むが、先行きが不透明であることを踏まえ、レンジ形式による通期業績予想で開示
- コロナ禍の影響縮減及び各事業の巡航速度への早期回復、各種取り組みの効果を想定し、上限値を設定

	2020/6期 実績	2021/6期 (予)	対前年 増減率	単位 (百万円)
売上高	32,878	33,976	+3.3%	
		~	~	
営業利益	1,893	37,532	+14.2%	
		2,713	+43.3%	
経常利益	1,716	3,512	+85.5%	
		2,500	+45.7%	
純利益	1,030	3,300	+92.2%	
		1,650	+60.1%	
		2,178	+111.3%	

※業績の見通しは、発表日現在で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、様々な要因により、実際の業績と異なる場合があります。

# 2021年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益

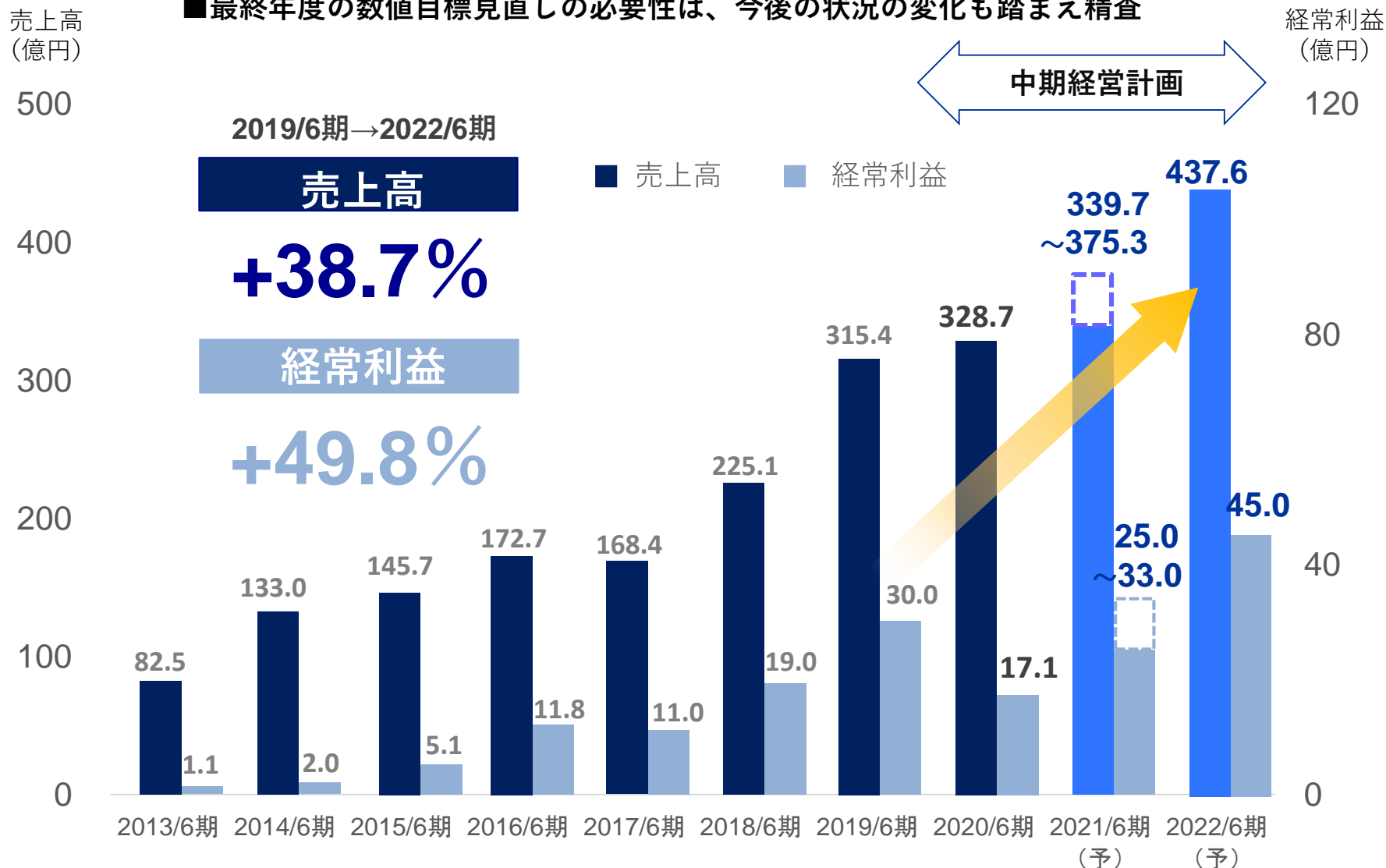


	売上高	増減率	営業利益	増減率
フランチャイズ事業	3,368	+13.6%	2,042	+13.4%
ハウス・リースバック事業	14,325 ~15,297	▲5.8% ~+0.6%	2,127 ~2,372	+8.1% ~+20.6%
金融事業	1,346 ~1,453	+25.0% ~+34.9%	216 ~323	+627.1% ~+986.8%
不動産売買事業	6,938 ~9,134	▲2.3% ~+28.7%	493 ~839	+46.5% ~+149.4%
不動産流通事業	2,403	+6.7%	580	+1.0%
リフォーム事業	2,743 ~3,023	+4.2% ~+14.9%	177 ~278	+53.3% ~+140.7%
小山建設グループ	3,254	+57.0%	253	+143.5%
調整額	▲403		▲3,178	—
合計	33,976 ~37,532	+3.3% ~+14.2%	2,713 ~3,512	+43.3% ~+85.5%

# 新中期経営計画（～2022年6月期）



- 基本方針（成長強化事業への積極投資継続による収益拡大）に変更は無し
- 最終年度の数値目標見直しの必要性は、今後の状況の変化も踏まえ精査



- 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	2021年6月期 (予)	2022年6月期 (予)
経常利益 (百万円)	3,003	1,716	2,500 ~ 3,300	4,500
当期純利益 (百万円)	2,006	1,030	1,650 ~ 2,178	2,970
配当性向 (%)	35.8%	35.9%	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

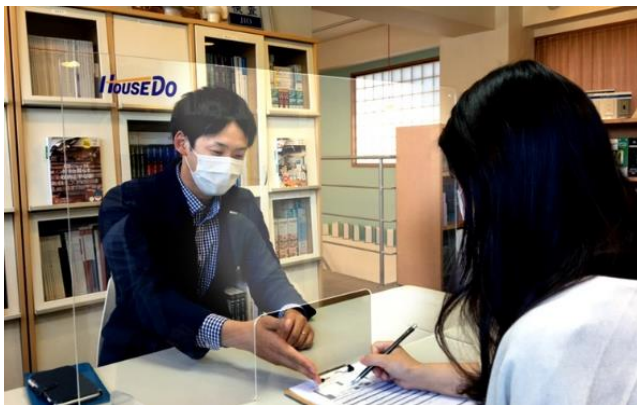
※新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、変更がある場合は速やかにお知らせします。

# 新型コロナウイルス感染症拡大防止への取り組み



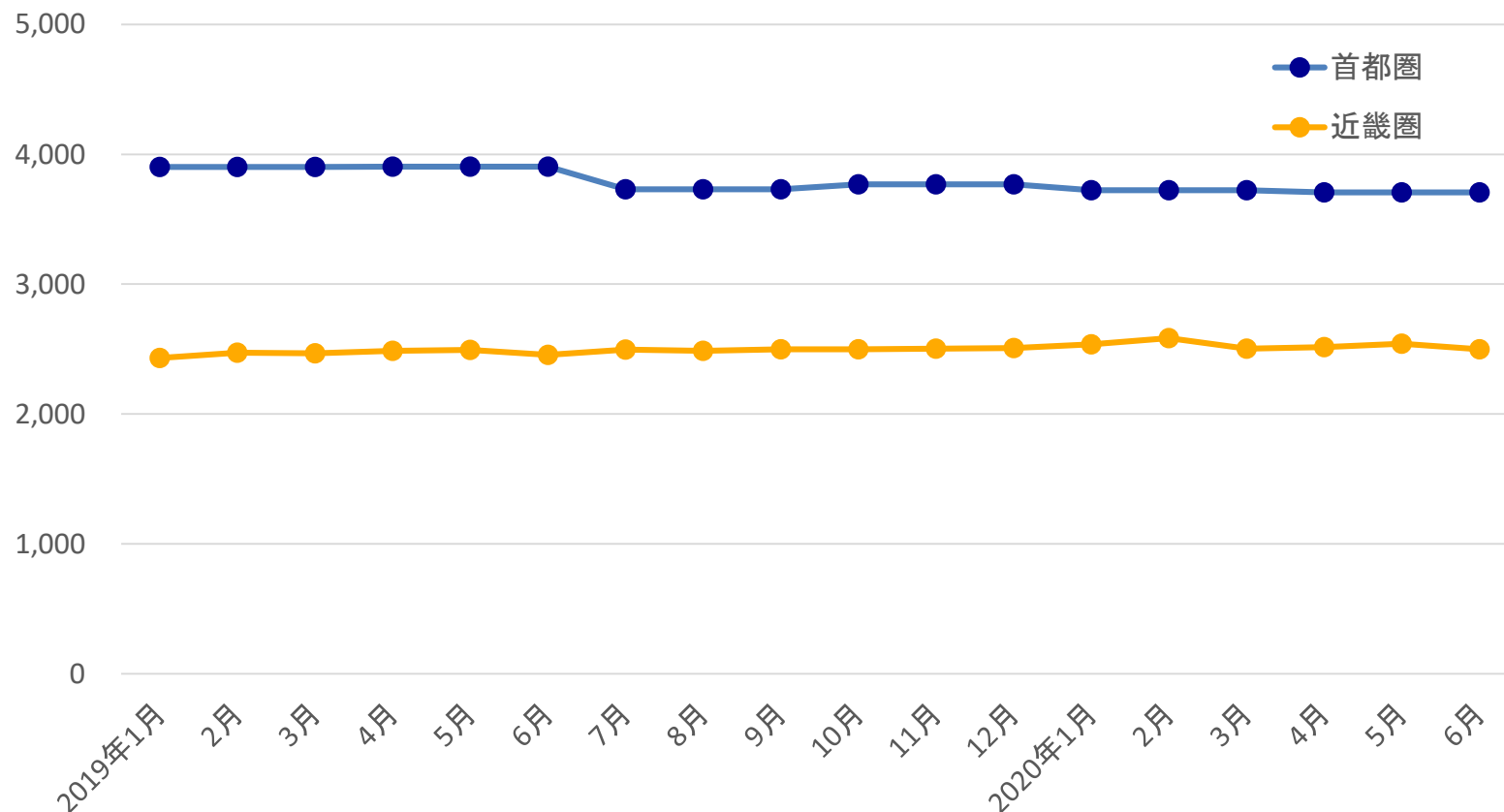
■IT活用によりデジタル化を推進

■お客様の安全を第一に配慮し、実店舗における衛生管理を徹底



## 新型コロナウイルス感染症拡大後も 中古戸建市場には大きな変動現れず

(価格：万円)



出所：マンスリーレポート ダイジェスト 2020年7月号－  
近畿レイズ、首都圏 東日本レイズ－季報 Market Watch

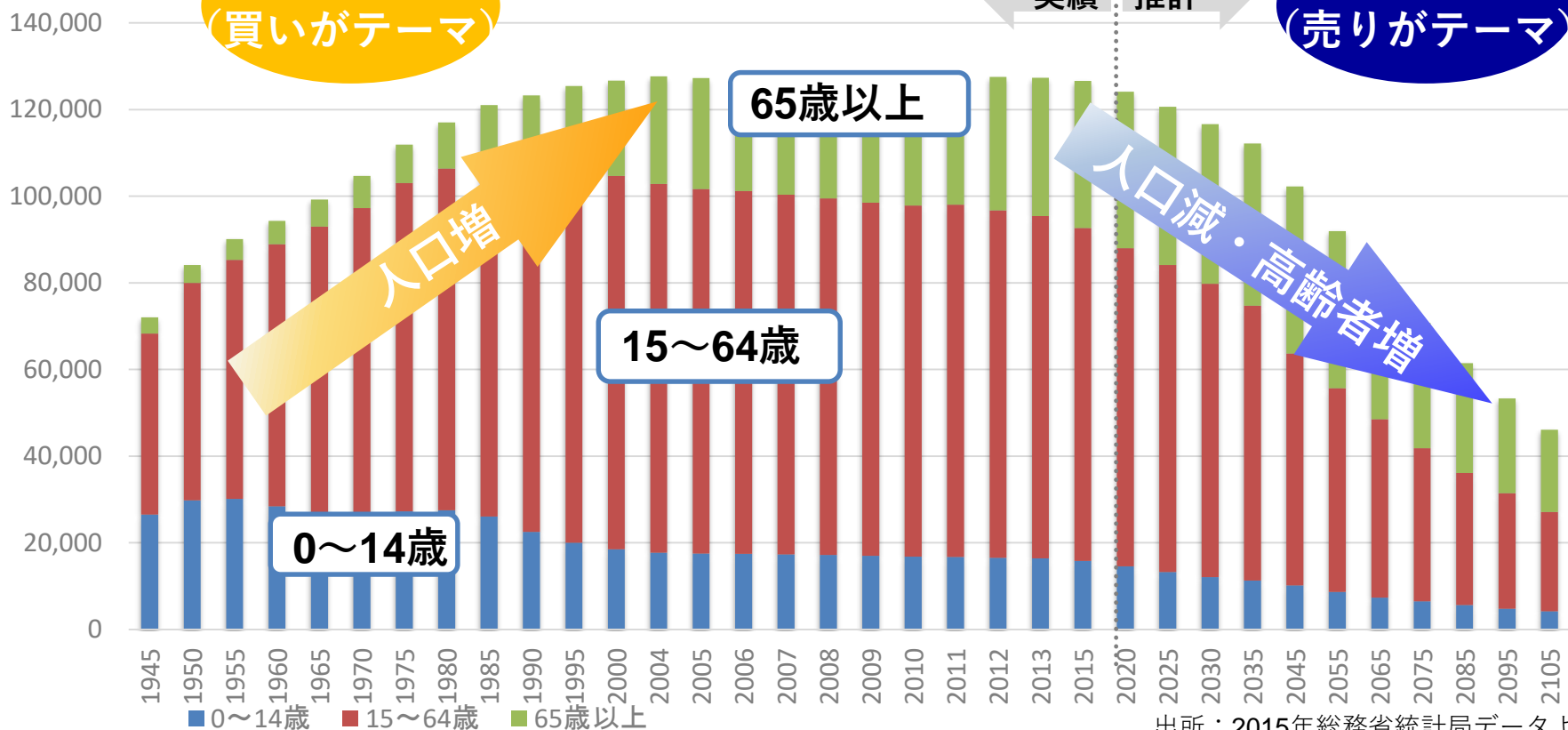
高齢者マーケットが拡大→「創る」から「活用・処分」へ

(単位：千人)

買い市場  
(買いがテーマ)

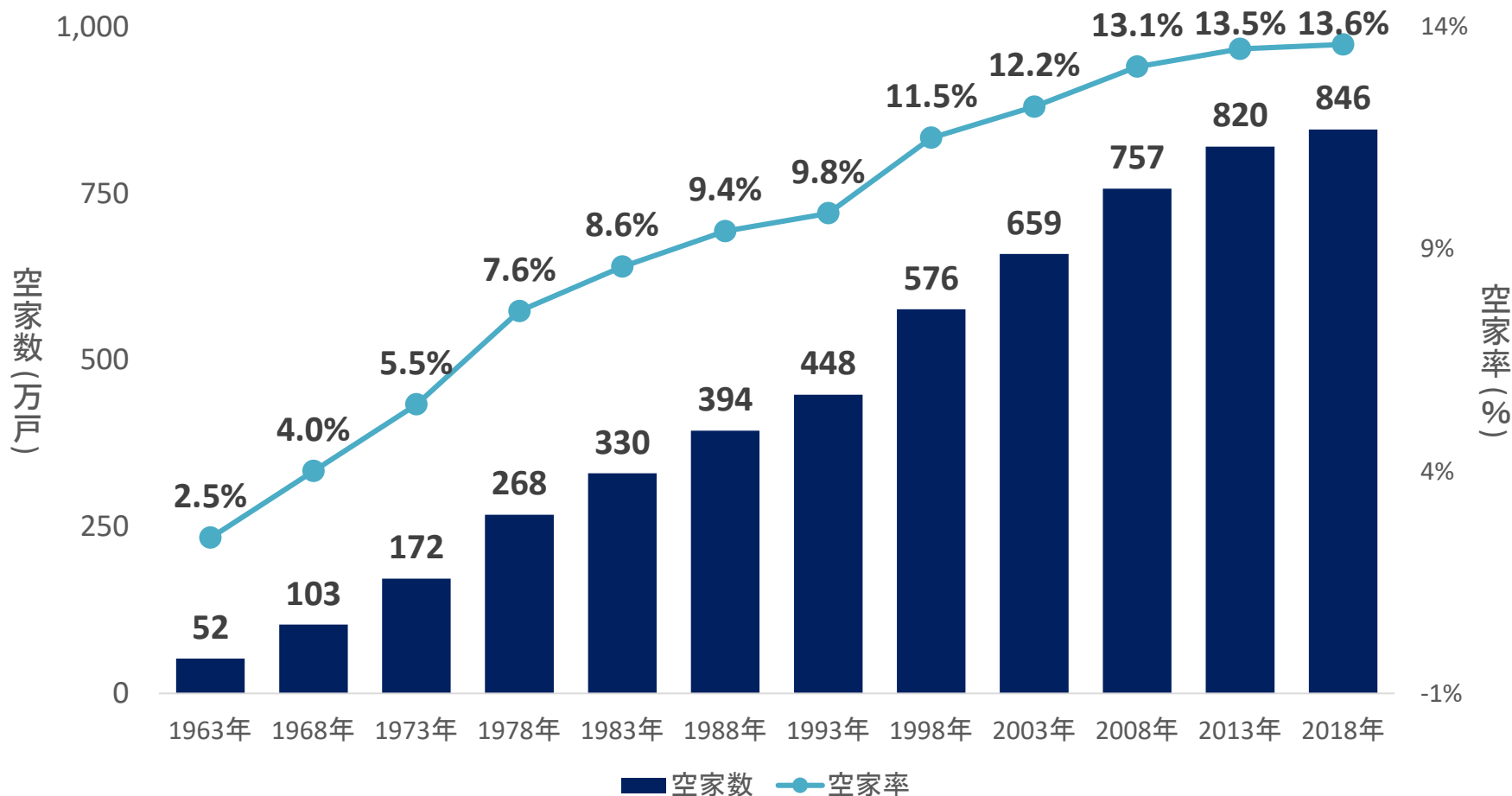
実績 推計

売り市場  
(売りがテーマ)



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



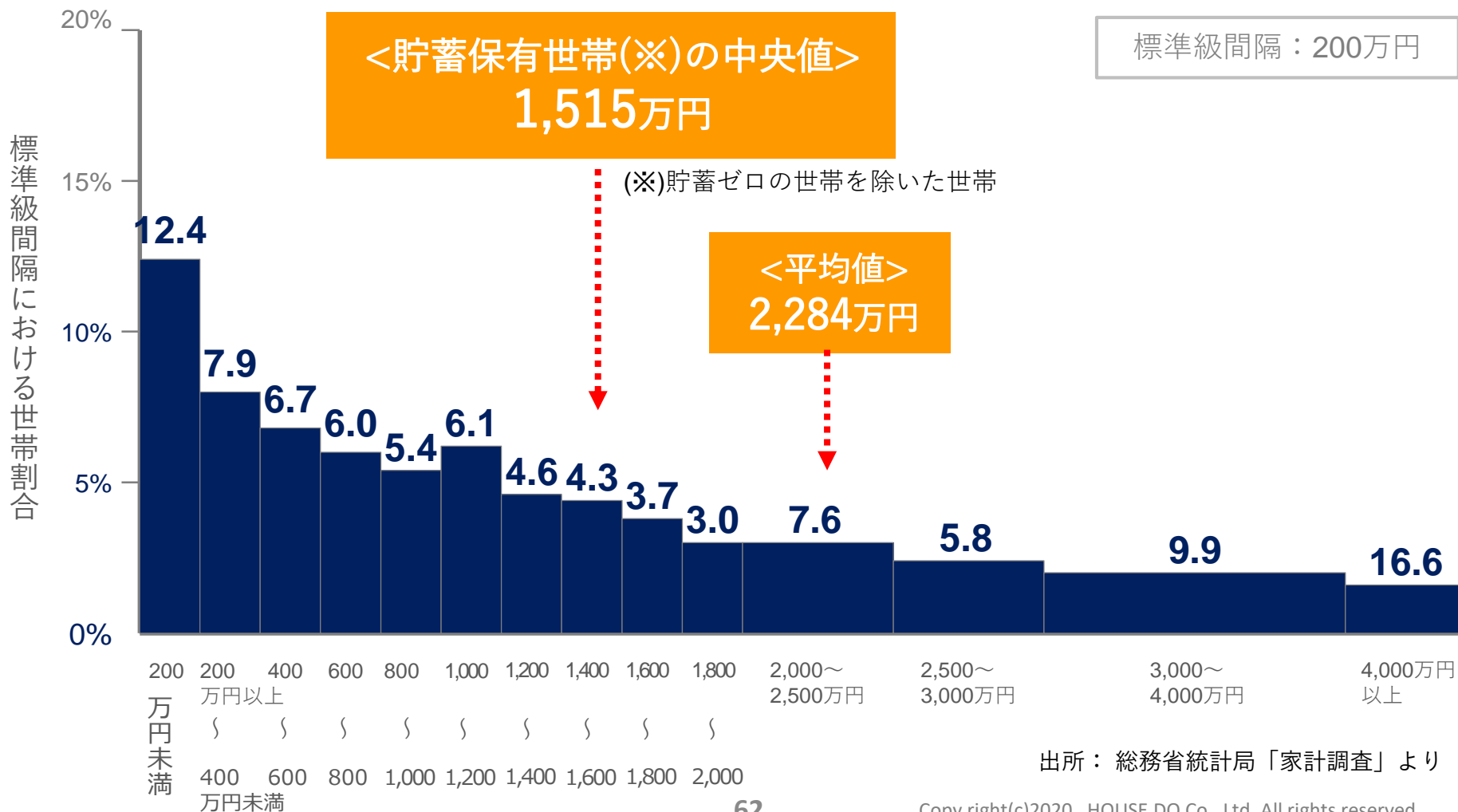
出所：総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」より

# 【外部環境④】

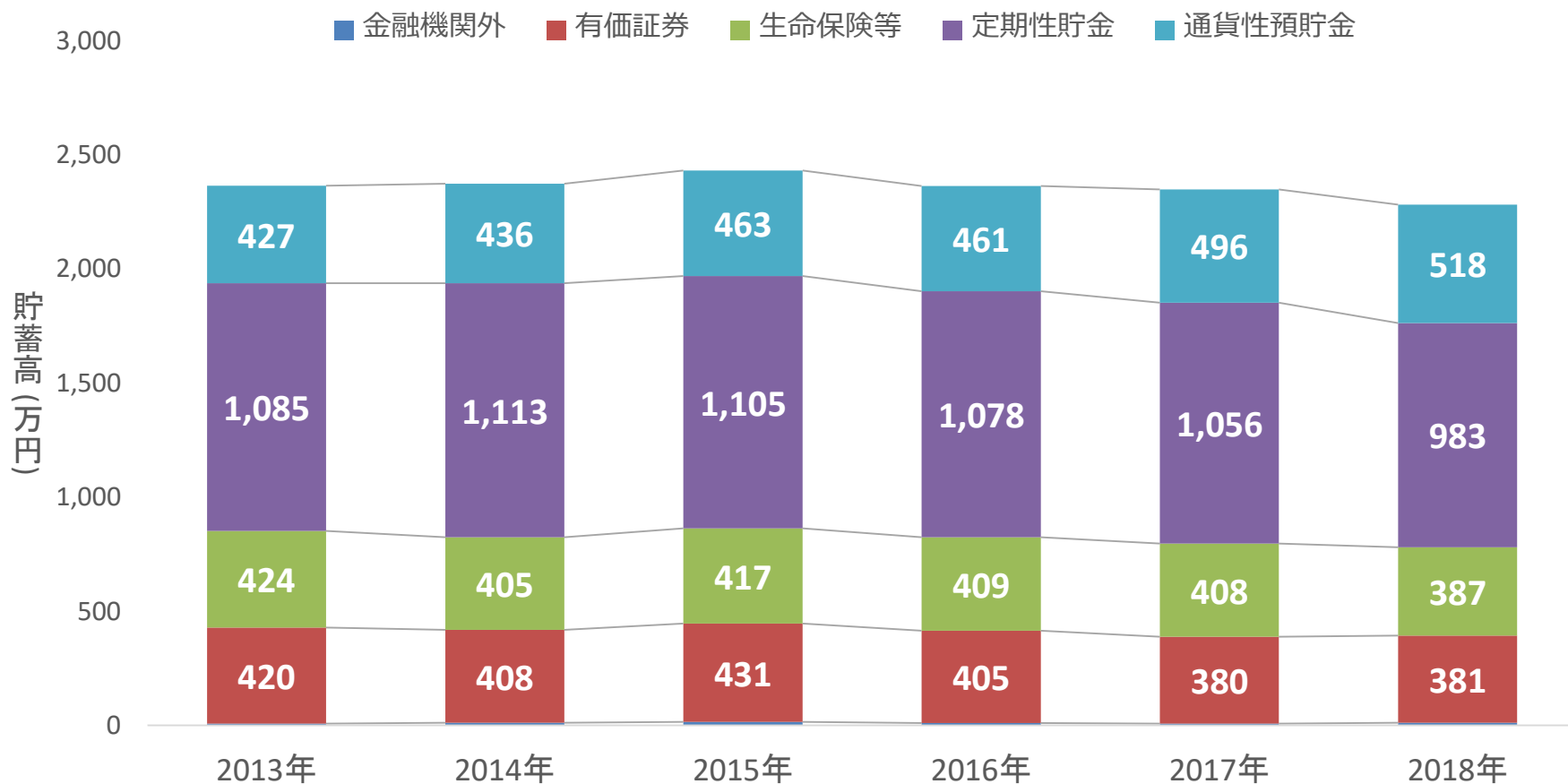
## 高齢者世帯(二人以上の世帯)の貯蓄現在高階級別世帯分布 (2018年)



### 高齢者の60%以上の貯蓄は2,000万円未満

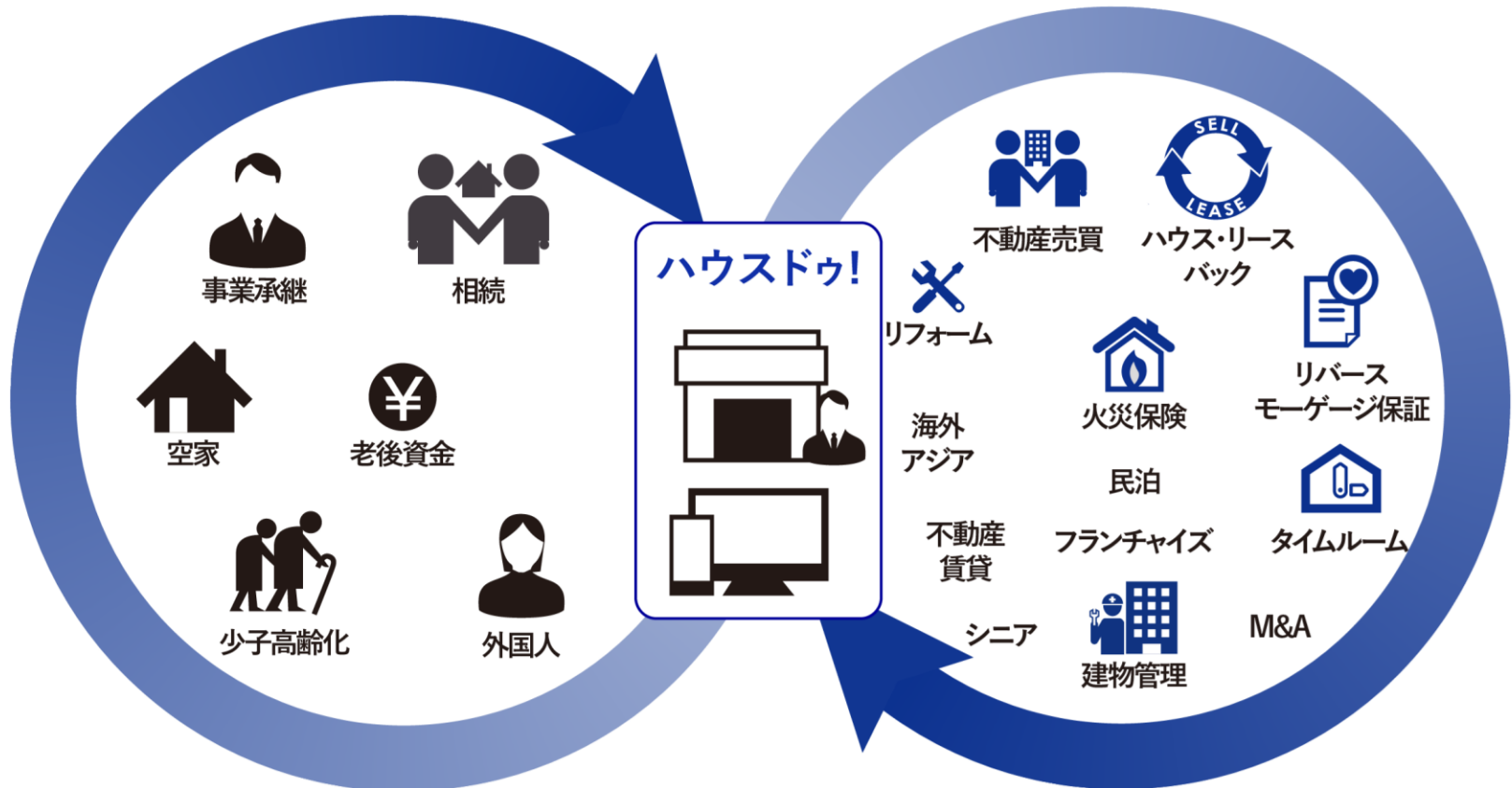


## 高齢者の貯蓄は近年減少傾向



出所：総務省統計局「家計調査」より

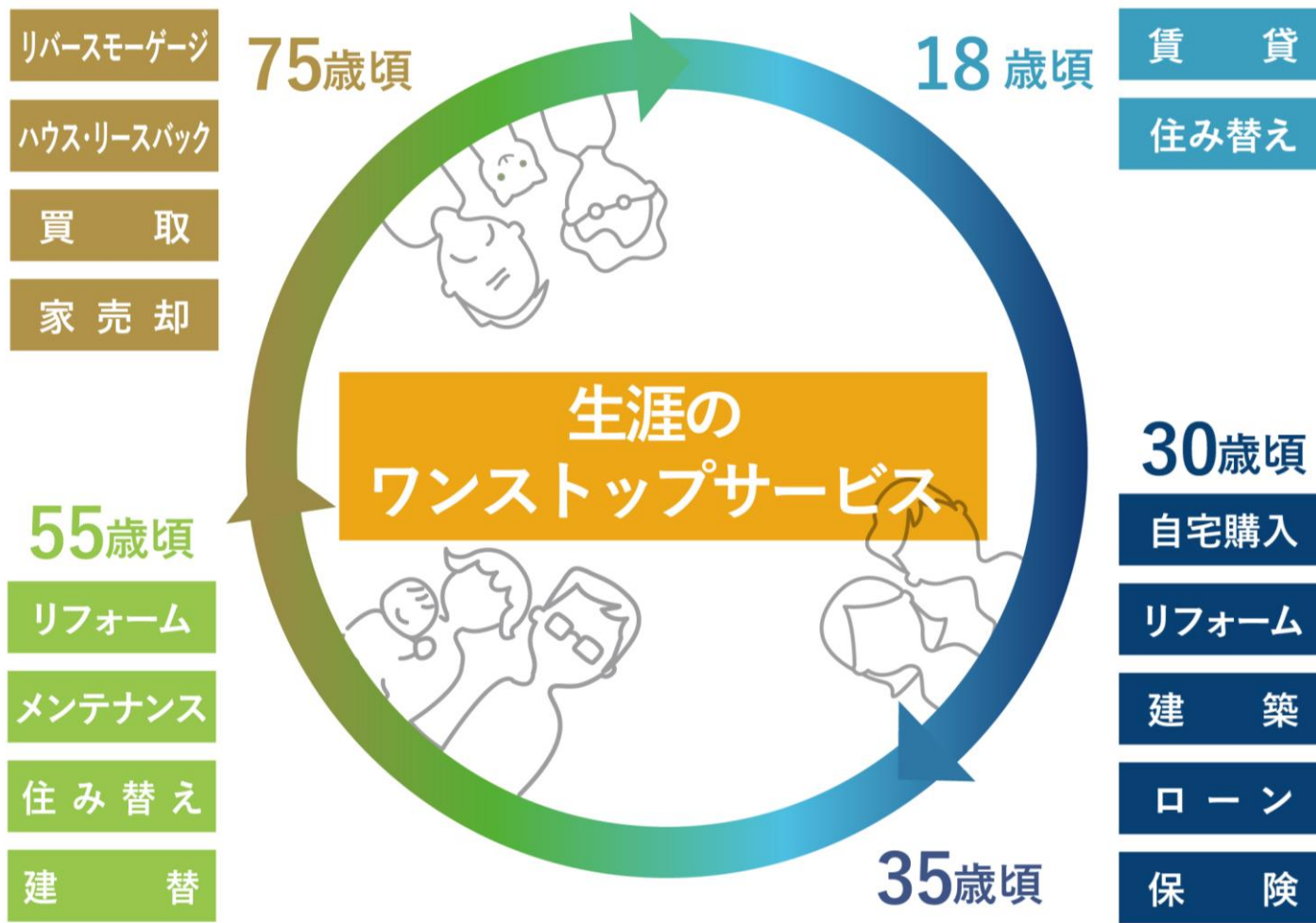
## さまざまな社会問題解決をサービス化



**ビジネスチャンスに**



# 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！の強みを最大限に活かし、業界改革

### 地域密着の



販売力



査定力



信用力



全国対応



### 賃貸ビジネス構想

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



### 高齢者ビジネス構想

ハウス・リーバック、リバースモーゲージ



### 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)



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

# 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。

※前々期以前のセグメント別データにつきましては、セグメント区分見直し前のデータが含まれております。ご注意ください。