

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ハウストゥ

3457 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 3 月 12 日 (木)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年6月期第2四半期の営業利益は計画比12.8%増	01
2. ハウス・リースバック事業は好調を維持	01
3. リバースモーゲージ保証は提携金融機関の増加が続く	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 会社概要	03
3. グループ会社	03
■ 事業概要	04
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成	04
2. 成長強化事業	05
3. フロー型収益事業	11
■ 業績動向	11
1. 2020年6月期第2四半期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2020年6月期の業績予想	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	18
1. 配当政策	18
2. 株主優待制度	18
■ 情報セキュリティ対策	19

## ■ 要約

### フランチャイズ事業及びハウス・リースバック事業が好調持続

ハウスドゥ <3457> は、不動産売買仲介における日本最大のフランチャイズチェーン網を生かして、SPA（製造小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化し、市場に浸透させることに成功している。将来人口推計や空き家率の上昇トレンドから、今後の不動産市場のテーマは「創る」から「活用・処分」へ移ると捉え、社会問題解決を企図して高齢者のマーケットニーズに対応するサービス展開に注力している。2013 年に投入したハウス・リースバックが稼げ頭に成長したことに続き、リバースモーゲージ保証を鋭意推進している。

#### 1. 2020 年 6 月期第 2 四半期の営業利益は計画比 12.8% 増

2020 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 14.5% 増の 14,514 百万円、営業利益が同 51.6% 減の 527 百万円であった。期初計画比では、売上高が 20.0% 増、営業利益が 12.8% 増と大幅に予想を上回った。実績が計画を上回ったのは、下期に予定していたハウス・リースバック資産の信託受益権の譲渡の一部を第 2 四半期に前倒ししたためであり、通期予想は変更していない。通期では売上高が前期比 18.0% 増の 37,221 百万円、営業利益が同 11.5% 増の 3,521 百万円を計画している。なお、当第 2 四半期の不動産売買事業とリフォーム事業において、計画に対する進捗率が低調に推移しているが、これは消費税増税の影響が要因となっている。

#### 2. ハウス・リースバック事業は好調を維持

成長強化事業に位置付けられるハウス・リースバック事業は、フランチャイズ事業を超える収益の柱となった。同事業の持続的な収益拡大と財務の安全性維持を両立するため、ハウス・リースバック事業の保有資産のオフバランス化を進めている。2019 年 6 月期は、下期に不動産ファンドへの売却が集中し、保有資産額が第 2 四半期の 9,487 百万円から期末に 5,314 百万円へ急減した。これに対し 2020 年 6 月期は、上期に資産を積み上げ、下期に売却を計画していたため、下期偏重の期初計画を発表していたが、売却時期を一時期に集中することを改め、売却時期を分散させる。ハウス・リースバックには旺盛な需要がある一方、買い手のファンドの引き合いも強く、組成条件が好転している。引き続き仕入れ体制を強化して業容の拡大を図ることで、ハウス・リースバック事業での業界トップを目指す。また、これにより、フランチャイズ事業の加盟店募集にも好影響が予想される。

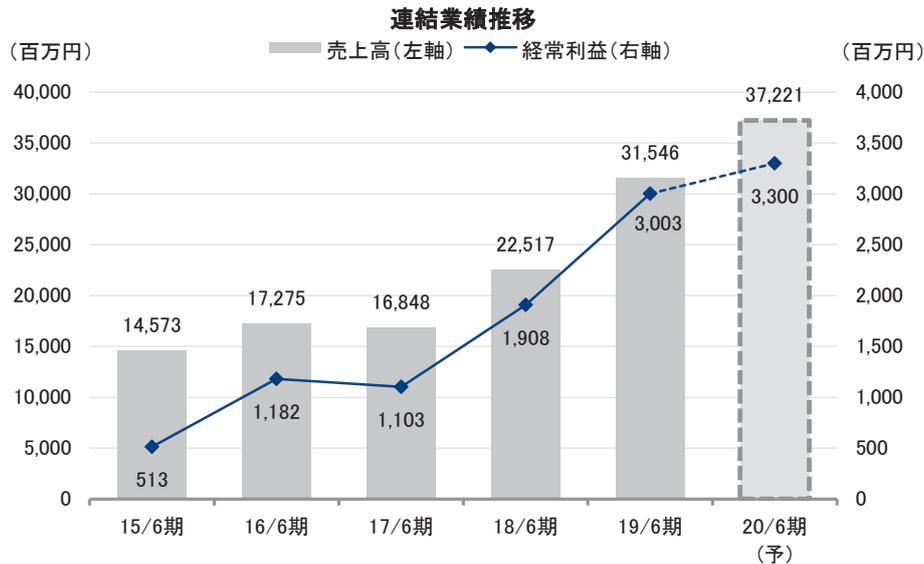
## 要約

### 3. リバースモーゲージ保証は提携金融機関の増加が続く

金融事業は、2020年6月期第2四半期において先行投資負担を吸収できず、営業損失が58百万円（前年同期は81百万円の利益）となったものの、不動産担保融資残高は、前期末比1,810百万円増の9,973百万円となった。一方、リバースモーゲージ保証事業は、提携金融機関が前期末比2行増となったものの、当第2四半期の保証件数は61件と前年同期の76件には及ばなかった。なお、提携金融機関は2020年1月に1行増え、計11行になった。現在も15～20行と折衝中であることから、2020年6月期下期にも提携契約締結のニュースリリースが順次出されるだろうと弊社では見ている。足元では金融機関の取り組みがもたついているものの、リースバック市場が盛り上がっていることから、リバースモーゲージに同社グループの保証を組み合わせた商品を本格的に取り扱う提携金融機関が増えることが期待される。

#### Key Points

- ・ハウス・リースバック事業はフランチャイズ事業を超える収益の柱へ成長
- ・リバースモーゲージ保証の提携金融機関が拡大
- ・2020年6月期第2四半期は、フランチャイズ事業及びハウス・リースバック事業が好調維持



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### フランチャイズ網を活用して 不動産業界初のソリューションを次々と展開

#### 1. 沿革

同社は、1991 年に京都府で創業し、2006 年に自社で培った不動産売買仲介事業のノウハウをベースにフランチャイズ事業を開始した。同社グループは、「すべてのエリアにハウスドゥ！お客様のより近くに、安心、便利な窓口を創り出す。」をビジョンに、不動産情報のオープン化の推進と安心・便利なサービスを提供する不動産コンビニ構想の実現に向けて、国内 1 千店舗、アジア 5 万店舗を目指している。

#### 2. 会社概要

2020 年 6 月期第 2 四半期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟契約店舗数は 630 店舗、累計開店店舗数は 540 店舗となった。不動産売買仲介チェーンとしては、加盟店舗数が全国 No.1 である。加盟店舗数の内訳は、FC 加盟店が 608 店舗、直営店が 22 店舗である。FC 加盟店は、不動産売買仲介に特化したフランチャイズ事業「ハウスドゥ！」のサテライト店が 441 店舗、買取専門店が 119 店舗、住宅情報モールが 2 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do! (レントドゥ!）」が 46 店舗である。直営店は、サテライト店が 9 店舗、買取専門店 7 店舗、住宅情報モール 4 店舗、「RENT Do!」2 店舗となる。このほかにリフォームショールームを 3 店舗展開している。

住宅情報モールや家・不動産買取専門店、ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証事業など業界初となる業態や新規事業を開発・商品化しており、不動産業界や日本社会が抱える問題に対し、不動産流通におけるソリューションを提供することで日本経済の活性化に貢献することを企図している。

同社の強みは、不動産売買仲介で業界最大のネットワークを有し、SPA（製造型小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発し、商品化する能力にある。他社に先駆けて開発したサービスや制度には、2013 年 10 月に始めた買取に特化したフランチャイズ事業の「家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス・リースバック」、2016 年 7 月開始の不動産融資のサービス「不動産担保ローン」、2017 年 10 月開始の金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」、2017 年 12 月開始の欧米流不動産エージェント制度などがある。2018 年 2 月には空室・空き家の問題を解決するタイムシェアリング事業「タイムルーム®クラウド」(Time Room Cloud) をスタートさせた。また、2019 年には事業性融資保証サービスを開始した。

#### 3. グループ会社

同社グループは、同社と連結子会社 7 社及び持分法適用会社 1 社で構成される。本体がフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産売買事業及びリフォーム事業を行う。子会社の（株）ハウスドゥ住宅販売が不動産流通事業を、（株）フィナンシャルドゥが金融事業を行っている。また、（株）ピーエムドゥがプロパティマネジメント事業、（株）京葉ビルドが不動産賃貸管理・仲介業を展開している。なお、2020 年 6 月期に国内で M&A を行っている。

ハウストゥ | 2020年3月12日(木)  
3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

#### 会社概要

##### (1) 国内における M&A ー地域密着の優良企業を買収ー

日本では多くの中堅・中小企業が後継者難に陥っていることから、同社は経営戦略として、事業の親和性が高い企業の M&A を積極的に進めていくとしている。具体的には、2019年8月に埼玉県草加市を中心に不動産売買事業・建設業及び賃貸仲介事業を営む(株)小山建設グループの全株式を取得し、子会社化した。小山建設グループは地域密着型企业として堅実に成長しており、約6,000戸の管理戸数及び優良な顧客層などを有している。2019年2月期の業績は、売上高が3,193百万円、営業利益が452百万円、経常利益が434百万円、当期純利益が271百万円、期末の総資産は4,278百万円、純資産が1,874百万円であった。買収額は2,751百万円となった。前オーナーの高齢化に伴う事業承継であるが、同社の経営姿勢が評価され合意に至った。

##### (2) 海外市場への進出ータイで合併会社を設立ー

2019年2月に、タイにアジアにおける事業展開の足掛かりとなる同社初の海外関連会社を設立した。新設の合併会社 H-DO (THAILAND) Limited は、事業の運営を現地の合併先が担い、同社は日本で培った不動産流通に関するノウハウを提供する。株式は、不動産開発や住宅金融などを行っている Capital Link Holding Limited とそのグループ会社が48.0%、同社が48.0%、同社の海外事業をサポートする企業が2.0%、現地の不動産売買仲介を営む企業が2.0%を持つ。

タイでは現在、日系企業による住宅やオフィスビルの開発が盛んだ。しかし、中古不動産の流通市場に進出している日系企業はなく、同社子会社が業界トップの座を狙える未開拓のブルーオーシャンとなる。現在、タイでは中古住宅を購入した個人が個別にリフォーム工事を発注することを余儀なくされているが、不動産売買仲介の免許制度がないなど業法が未整備で、日本の40～50年前の状況にある。そこで、同社が日本で培った中古住宅再生販売事業のスキームを展開していく。合併会社は、不動産流通市場の健全な発展のために現地政府をサポートすることも検討している。タイの事業が軌道に乗れば、他のASEAN諸国への進出も検討するもようだ。

## ■ 事業概要

### 成長強化学業の構成比は、売上高が53.6%、営業利益で70.9%

#### 1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2020年6月期第2四半期の売上高14,514百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化学業が53.6%（うちフランチャイズ事業が9.9%、ハウス・リースバック事業が40.4%、金融事業が3.3%）、フローの労働集約型事業が46.4%（うち不動産売買事業が22.3%、不動産流通事業が7.5%、リフォーム事業が10.3%、子会社化した小山建設グループが6.3%、その他が0.1%）であった。調整額控除前営業利益の成長強化学業の構成比は70.9%、フロー型事業が29.1%となり、成長強化学業の構成比が大きい。

## 事業概要

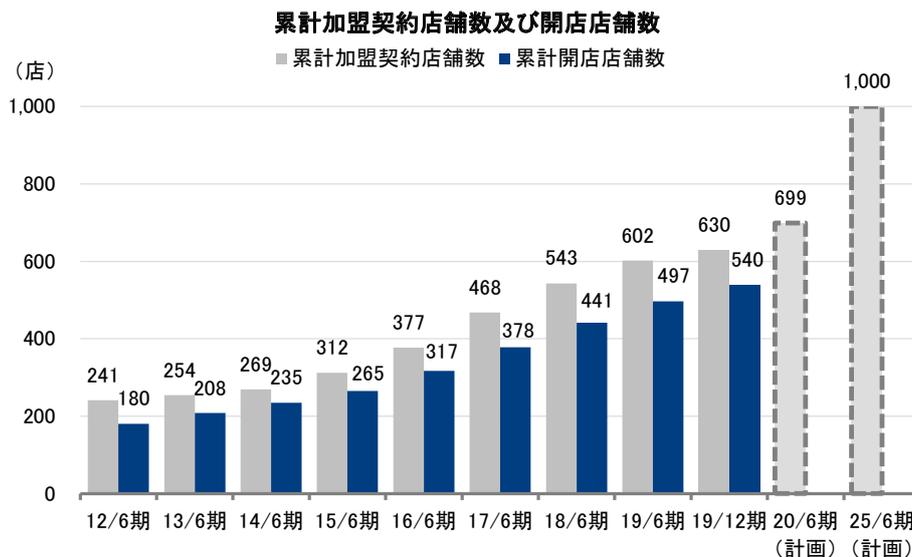
## 2. 成長強化事業

## (1) フランチャイズ事業

2020年6月期第2四半期のフランチャイズ事業の売上高構成は、加盟金が12.0%、月会費が25.3%、システム料が18.6%、広告分担金が27.3%、備品売上が10.7%、その他が6.0%となった。フランチャイズ事業の売上高の4分の1強を占める広告分担金は、集約的な広告宣伝に使用されるため、費用を徴収しているに過ぎない。同社は2013年より、元プロ野球選手・監督で現解説者の古田敦也（ふるたあつや）氏をイメージキャラクターに起用したブランド戦略を展開している。

## a) 加盟店舗数の推移

2020年6月期第2四半期末の累計加盟契約店舗数は630店と、4年間で約2倍に増加した。2020年6月期末の累計加盟契約店舗数は699店を計画している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## b) 地域別展開

2019年6月期末におけるサテライト店（仲介専門店）と住宅情報モールの店舗数は455店舗であった。地域別では、東海地域が139店舗（構成比30.5%）と最も多く、創業した近畿地域の68店舗（同14.9%）を大きく上回っている。一方で、市場規模が近畿地区の2.5倍あると見られる関東地区は75店舗（同16.5%）にとどまる。同社は地域密着型営業エリアフランチャイズ制を取っており、最終目標を2025年までに全国1,000店舗としている。東海地域は、出店数が目標の半分以上を超えたとことで認知度が高まり、ブランド力が向上し、出店が加速した。他の主要エリアの目標店舗数に対する進捗度は、近畿地域が38.9%、関東地域では17.4%にとどまるものの、店舗数がそれぞれ100店舗を超えたとことで、東海地域で見られたような質的变化が起きることを期待している。

## 事業概要

## 地域別目標店舗数及び実績 (2020年6月期 第2四半期末)

(単位: 店舗)

	目標店舗数	構成比	実績	構成比	進捗度
北海道	40	4.0%	31	6.8%	77.5%
東北	40	4.0%	16	3.5%	40.0%
関東	430	43.0%	75	16.5%	17.4%
甲信越	20	2.0%	14	3.1%	70.0%
北陸	20	2.0%	5	1.1%	25.0%
東海	125	12.5%	139	30.5%	111.2%
近畿	175	17.5%	68	14.9%	38.9%
中国・四国	60	6.0%	57	12.5%	95.0%
九州	80	8.0%	38	8.4%	47.5%
沖縄	10	1.0%	12	2.6%	120.0%
合計	1,000	100.0%	455	100.0%	45.5%

注: 数値はサテライト店舗と住宅情報モールの合計

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

## 高齢社会の問題に対するソリューションビジネスを積極推進

### (2) 高齢者の資金需要に対応する「不動産+金融」サービス

高齢者は「住宅」という資産を所有しているものの、収入と支出が低水準にとどまっている。高齢者の持家率は60代が93.3%、70代以上も94.8%と極めて高い。一方で、公的年金以外に老後資金として2,000万円が必要との試算が出ているが、高齢者の平均貯蓄額は2,284万円、中央値は1,515万円であることから、60%以上は貯蓄が2,000万円未満となる。同社は、不動産ストックの流動化により資産を資金化することで資金を市場に還流させ、経済活性化の一翼を担うことを目的として、高齢者の資金需要に対応する「不動産+金融」サービスを提供している。高齢者は、自宅に住みながら老後の生活資金を得ることができるため、資金面で老後のQOLを向上させることができる。

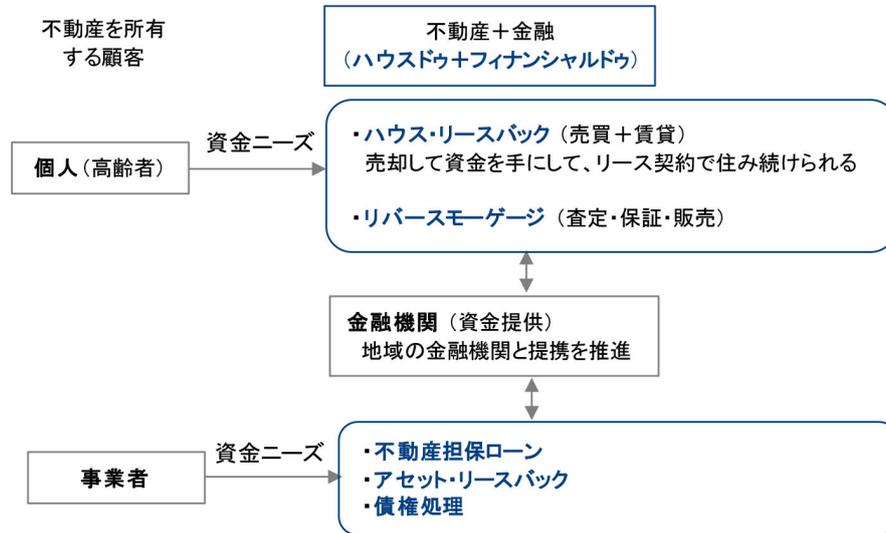
相続でもめる遺産規模の割合は、1,000万円以上5,000万円未満の43.0%と1,000万円未満の31.9%を合わせて4分の3を占め、資産規模が小さい方が圧倒的に多い。主な遺産が自宅である場合、分割が困難な不動産を複数人が相続することになるため、トラブルの原因となりやすい。何らかの方法で資産を資金化してあれば、相続争いを緩和しやすくなる。

同社は、高齢社会の問題に対するソリューションビジネスを積極的に展開している。2013年10月より、自宅を売却した後も住み続けられる「ハウス・リースバック※」サービスを他社に先駆けて開始した。2016年7月より、一時的な資金ニーズはあるものの自宅を売却するほどの金額を必要としない人向けに「不動産担保ローン」を、2017年10月より、地域の金融機関と提携して自宅を担保に融資を受けられる「リバースモーゲージ保証事業」をスタートさせた。これらの幅広い商品ラインナップにより、多様な顧客ニーズに応える。

※ 同社は、「ハウス・リースバック」の商標登録を2013年に出願し、2015年7月に取得した。

## 事業概要

## 同社グループの「不動産+金融」による資金需要に対応するサービス



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 健全な業界発展を目指し「日本リースバック保証協会」が設立

### a) ハウス・リースバック事業

自宅を売却後も賃貸借契約を締結することでそのまま住み続けられる「リースバック」サービスが、近年急速に普及し始めている。老後の生活資金確保や相続問題回避などの手段として、持ち家比率の高い高齢者を中心に注目が高まっており、多くのメディアに取り上げられるようになった。一方で、新規事業として参入する企業が増加しており、サービス品質の低下や悪質な事業者の出現が懸念される。このため、リースバックサービスの健全な発展と社会及び日本経済の発展に寄与することを目的に、2020年1月に一般社団法人「日本リースバック保証協会」が設立された。同協会は、リースバックサービスにおいて、消費者にとって不利益となるサービスを提供する事業者の濫立を防止し、事業者の優位的契約を防ぐために、国家資格を持った士業の立会い業務並びに契約内容の審査・標準化を目指す。健全な業界へと成長すべく、リースバックサービスを提供する多くの企業が丸となって、協会として様々な課題に取り組むことを企図している。代表理事に同社取締役の冨永正英（とみながまさひで）氏が、理事には司法書士法人ミナト法務事務所の東京事務所代表及び大阪事務所代表の2名が就任している。

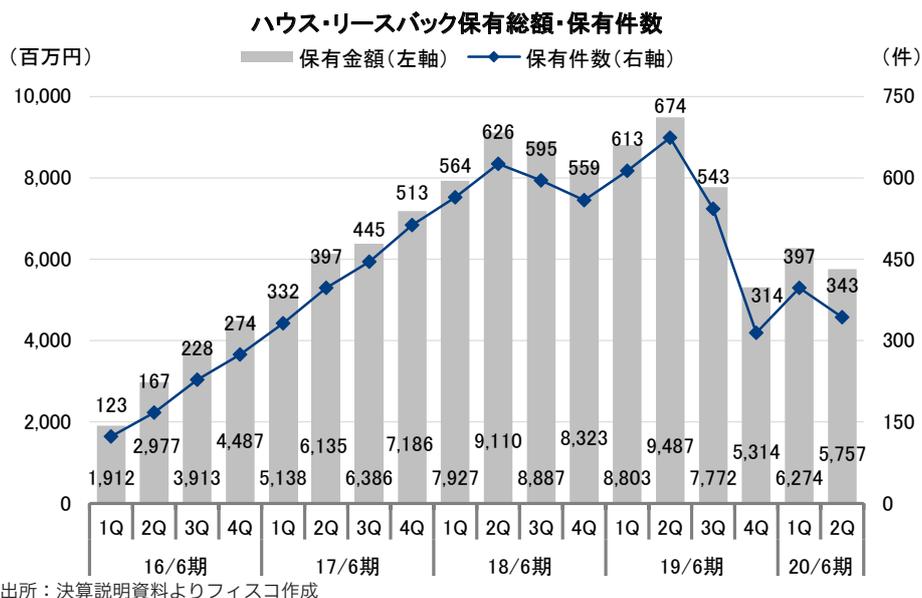
「ハウス・リースバック」は、同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶスキームである。持ち主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられる。資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がないうえ、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は地域密着型の店舗網を展開することから、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを有し、ハウス・リースバックに必要な機能をすべて自社の経営リソースでカバーできるのが強みとなる。

ハウストゥ | 2020年3月12日(木)  
3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

### 事業概要

ハウス・リースバック事業は、買取時の事務手数料、毎月の家賃収入、売却時のキャピタルゲインと3種類の収益機会がある。物件は顧客から直接取得し、仕入額の約3%が買取時の事務手数料となる。取得翌月から毎月家賃としてインカムゲインが発生し、年間で仕入額の約8%程度がリターンとして入る。売却時には、諸費用及び手数料別途で仕入額の15%程度のキャピタルゲインが発生する。

ハウス・リースバック事業は、ストック収益型ビジネスであるため先行投資負担が重く、資金が固定化される。投資資金を借入金に依存すると、事業の急成長の持続と財務の安全性維持がトレードオフの関係になってしまう。このため、ストック型という性格は薄れるものの、財務体質の安全性を維持しながら事業規模も追うことを可能にするため、2018年6月期からハウス・リースバック保有資産の本格的なオフバランス化を始めた。売却件数は、再売買、処分売買、買取会社、ファンドへの売却を含めると、2018年6月期に単独ベースで238件（うちファンド向けが85件）、売却売上高が4,235百万円となり、2019年6月期に751件（同453件）、12,622百万円に拡大した。保有資産額は増加の一途をたどっていたが、2019年6月期第2四半期に9,487百万円でピークを付け、2020年6月期第2四半期に5,757百万円へ低下した。今後は、事業体制をさらに強化することで仕入・売却の循環規模を拡大し、フランチャイズ事業との二本柱を継続する。



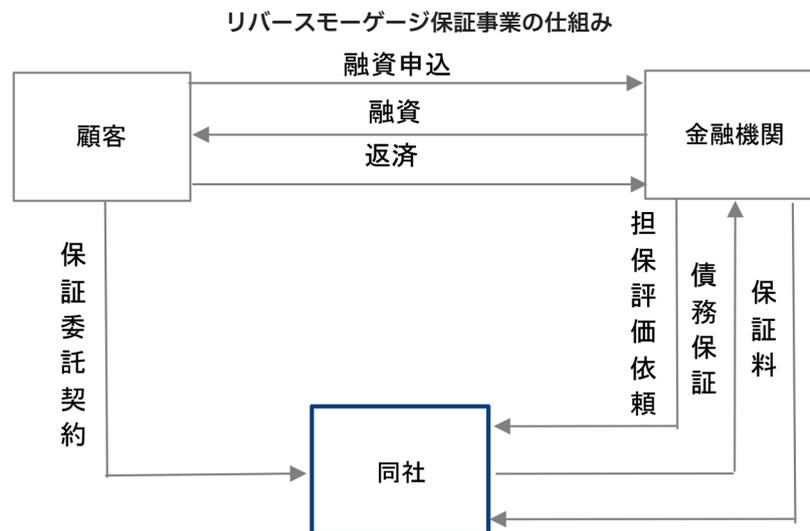
### b) 不動産担保ローン

不動産担保ローンのスキームは、融資の金利及び事務手数料などで同業他社と大差がない。同社のメインビジネスが不動産売買の仲介業であり、不動産価格の査定に関しては質量ともに他社を凌駕する。査定のスピードも速い。不動産担保ローン潜在需要は大きく、不動産担保融資残高は2017年6月期末に2,865百万円、2018年6月期末に5,587百万円、2019年6月末に8,163百万円と急速に拡大し、2020年6月期第2四半期末は9,973百万円となった。今後は、財務体質の安全性維持のためオフバランス化を検討する。

## リバースモーゲージ保証の提携金融機関が拡大

### c) リバースモーゲージ保証事業

リバースモーゲージは、自宅を担保として融資を受けることができる金融商品の1つである。住宅ローンが元本・利息を毎月返済するのに対し、リバースモーゲージは利息のみを毎月払う。元本は生存中は返す義務がなく、死亡後、担保である自宅を売却するなどして一括返済する。自宅は所有しているが、現金収入が少ないという高齢者向けの資金調達手段として1981年に導入されたものの、資金の出し手となる金融機関が限定されており、本格普及に至っていない。同商品は、不動産価格の下落、金利上昇、長命化などのリスクがあるが、同社子会社のフィナンシャルドゥが保証サービスを提供することで活性化を企図している。同子会社は、契約時に事務手数料・調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルとランニングの両方で収益機会がある。

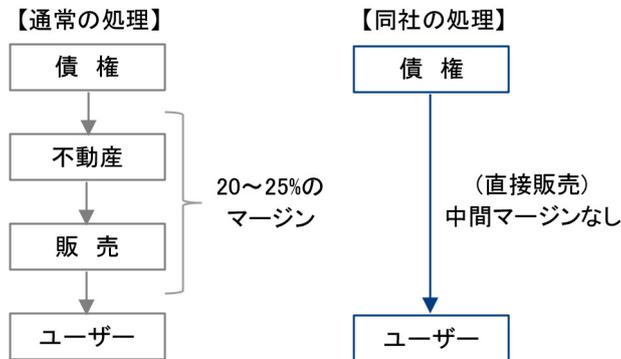


出所：会社資料よりフィスコ作成

リバースモーゲージ保証事業では、同社グループがこれまで培ったノウハウを生かせる。金融機関は、不動産売買を本業としていないため、物件処分がネックとなる。一方、同社は不動産売買におけるノウハウを持っており、全国600店舗を超える加盟店チェーンを擁しているため、市場取引価格に基づいた査定が可能である。通常、不動産売買で債権処理が発生した場合、不動産販売などに20～25%の中間マージンが発生するが、同社グループにとっては直接販売となるため、これが不要となる。

## 事業概要

## 通常の債権処理と自社プロセスとの違い



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

リバースモーゲージ保証事業では、安全性を考慮しても不動産評価額を金融機関自身が行うよりも融資枠も大きく提供することができる。リバースモーゲージの利用客が、同子会社がリバースモーゲージ保証として提供する商品と契約を結ぶ動機付けとなる。なお、保証業務には物件購入などの資金が不要のため、ハウス・リースバック事業の次の柱と位置付けている。

同社グループは地方銀行や信用金庫などの地域金融機関と提携して、サービスエリアを広げている。2017年10月に大阪信用金庫（大阪市天王寺区）との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始した。同信用金庫が提供するリバースモーゲージ「悠々自適」の担保評価と保証を行う。金融機関の提携先は、2018年に大阪商工信用金庫（大阪市中央区）、飯能信用金庫（埼玉県飯能市）、知多信用金庫（愛知県半田市）、大光銀行<8537>（新潟県長岡市）、2019年には神奈川銀行（神奈川県横浜市）、足立成和信用金庫（東京都足立区）、尾西信用金庫（愛知県一宮市）、愛媛銀行<8541>（愛媛県松山市）、東京スター銀行（東京都港区）と拡大し、サービスエリアが広がった。2020年1月の浜松磐田信用金庫（静岡県浜松市）を加えると、計11行となる。現在、新たに15～20行と折衝中で、契約締結となれば順次発表されることになるだろう。

## リバースモーゲージ保証の提携金融機関

時期	金融機関	本店所在地
2017年10月	大阪信用金庫	大阪市天王寺区
2018年4月	大阪商工信用金庫	大阪市中央区
2018年5月	飯能信用金庫	埼玉県飯能市
2018年9月	知多信用金庫	愛知県半田市
2018年9月	大光銀行	新潟県長岡市
2019年2月	神奈川銀行	神奈川県横浜市
2019年3月	足立成和信用金庫	東京都足立区
2019年3月	尾西信用金庫	愛知県一宮市
2019年8月	愛媛銀行	愛媛県松山市
2019年9月	東京スター銀行	東京都港区
2020年1月	浜松磐田信用金庫	静岡県浜松市

出所：会社資料よりフィスコ作成

### 3. フロー型収益事業

首都圏の不動産市況は、局所的に過熱感が現れたことから、一時、安全重視の姿勢を取ったものの、現在は注意深く遂行する通常型に戻っている。このため、物件仕入を厳選し、直営店仲介事業とのコラボレーションを強化することで、在庫高より回転を重視し、商品在庫を60億円程度に維持する。

直営店による不動産売買仲介に買取やリフォームを組み合わせたり、契約機会をリフォーム・住宅ローン・火災保険などの関連ビジネスにつなげることで収益の維持・増大を図る。これまでは、人員をフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業のストック型収益事業にシフトさせている。

リフォーム事業は、不動産流通事業などと連携して事業を運営している。

## 業績動向

### 2020年6月期第2四半期は、 フランチャイズ事業とハウス・リースバック事業が好調

#### 1. 2020年6月期第2四半期の業績概要

##### (1) 業績概要

2020年6月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比14.5%増の14,514百万円、営業利益が同51.6%減の527百万円、経常利益が同55.1%減の461百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同60.4%減の287百万円と増収減益となったものの、期初計画比では売上高が20.0%増、営業利益が12.8%増、経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益がそれぞれ29.3%増、22.2%増と大幅に予想を上回った。実績が計画を上回ったのは、下期に予定していたハウス・リースバック資産の信託受益権の譲渡の一部が第2四半期に実現したためであり、通期予想は変更していない。

成長強化事業と位置付けるフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業の3事業の合計は売上高の53.6%を占め、営業利益の70.9%を稼ぎ出した。フランチャイズ事業が安定的な収益をもたらし、資産の前倒し売却を進めたハウス・リースバック事業が大幅に利益を伸ばしたものの、金融事業が体制整備の先行投資により損失を計上した。フロー型収益事業となる不動産売買事業とリフォーム事業は消費税増税の影響を受け、減収減益であった。また同社は、2022年6月期を最終年度とする中期経営計画を遂行するため人材を含めて先行投資を行っており、全社費用などの調整額が489百万円増加したことから、前年同期比で減益となった。

ハウストゥ | 2020年3月12日(木)  
3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

業績動向

2020年6月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

	19/6期2Q		20/6期2Q			前年同期比		予想比率
	実績	対売上比	期初予想	実績	対売上比	増減額	増減率	
売上高	12,671	100.0%	12,098	14,514	100.0%	1,842	14.5%	20.0%
フランチャイズ事業	1,412	11.1%		1,457	10.0%	44	3.2%	
ハウス・リースバック事業	3,969	31.3%		5,937	40.9%	1,967	49.6%	
金融事業	436	3.4%		480	3.3%	43	10.0%	
不動産売買事業	4,395	34.7%		3,281	22.6%	-1,114	-25.3%	
不動産流通事業	963	7.6%		1,096	7.6%	132	13.7%	
リフォーム事業	1,619	12.8%		1,519	10.5%	-100	-6.2%	
小山建設グループ	-	-		923	6.4%	923	-	
その他	18	0.1%		7	0.1%	-104	-57.6%	
調整額	-145	-		-189	-	-43	-	
売上総利益	4,769	37.6%		5,407	37.3%	638	13.4%	
販売費及び一般管理費	3,679	29.0%		4,880	33.6%	1,200	32.6%	
営業利益	1,089	8.6%	467	527	3.6%	-561	-51.6%	12.8%
フランチャイズ事業	825	58.4%		846	58.1%	20	2.5%	
ハウス・リースバック事業	481	12.1%		670	11.3%	189	39.3%	
金融事業	81	18.6%		-58	-12.3%	-139	-	
不動産売買事業	361	8.2%		160	4.9%	-200	-55.5%	
不動産流通事業	187	19.5%		240	22.0%	52	28.1%	
リフォーム事業	181	11.2%		119	7.9%	-62	-34.3%	
小山建設グループ	-	-		83	9.1%	83	-	
その他	9	52.3		-6	-	-16	-	
調整額	-1,039	-		-1,528	-	-489	-	
経常利益	1,027	8.1%	357	461	3.2%	-566	-55.1%	29.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	725	5.7%	235	287	2.0%	-437	-60.4%	22.2%

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応  
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 事業別動向

a) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前年同期比 3.2% 増の 1,457 百万円、営業利益は同 2.5% 増の 846 百万円と安定的な収益を上げ、売上高営業利益率は 58.1% の高水準を維持した。新規加盟契約数は 68 件（前年同期は 70 件）、新規開店店舗数は 77 店舗（同 62 店舗）となった。また、当第 2 四半期末の累計加盟契約数は 630 件（同 569 件）、累計開店店舗数が 540 店舗（同 462 店舗）となった。

## 業績動向

**b) ハウス・リースバック事業**

ハウス・リースバック事業の売上高は前年同期比 49.6% 増の 5,937 百万円、営業利益は同 39.3% 増の 670 百万円と大きく伸びた。2019 年 6 月期における同事業の上下比率は、売上高が 28.4% : 71.6%、営業利益が 23.2% : 76.8% と下期偏重であった。一方で 2020 年 6 月期は、消費税増税の影響をある程度勘案していたものの、想定以上に不動産売買事業やリフォーム事業に現れたこと、不動産市況や金融政策の変化などで不測の事態が出現しても対応できるよう、前倒しで保有資産（300 件、5,317 百万円相当）をファンドへ売却したことにより、当期の上下比率（予想比率）は、売上高が 39.3% : 60.7%、営業利益が 31.3% : 68.7% に改められた。

当第 2 半期の新規取得物件数は 320 件（前年同期は 266 件）、売却件数が 300 件（同 160 件）、累計保有物件数が 343 件（同 674 件）であった。月平均仕入契約件数は、前年同期の 47.2 件から 55.5 件と 17.7% 増加した。ハウス・リースバックの広告に対する反響は旺盛であり、仕入れ体制を引き続き強化して、2020 年 6 月期末には月平均 80 件に拡大することを計画している。

**c) 金融事業**

金融事業の売上高は前年同期比 10.0% 増の 480 百万円、営業損失は 58 百万円（前年同期は 81 百万円の利益）となった。不動産担保融資実行件数は 95 件（前年同期は 92 件）、融資残高が前期末比 1,810 百万円増の 9,973 百万円となった。一方、リバースモーゲージ保証事業は、提携金融機関が前期末比 2 行増の 10 行になったが、当第 2 四半期中の保証件数は 61 件（前年同期は 76 件）にとどまった。提携金融機関における新サービスの立ち上げは想定よりも時間を要しており、先行投資的に体制整備を行ってきたことから、収益が悪化した。

**d) 不動産売買事業**

不動産売買事業の売上高は前年同期比 25.3% 減の 3,281 百万円、営業利益は同 55.5% 減の 160 百万円と縮小した。また、取引件数は前年同期比 18.4% 減の 164 件となった。2019 年 6 月期の販売が順調であったことから、期首の在庫水準が低下しており、当第 2 四半期中の販売可能な商品が不足した。下期の挽回を目指して、当第 2 四半期中に販売用不動産を前期末の 3,954 百万円から 6,123 百万円に積み増した。住宅ローンの超低金利が続いており、消費者の住宅購入ニーズは強いことから、直営店エリアの仲介顧客のニーズに合った物件を仕入れる方針を徹底している。

**e) 不動産流通事業**

不動産流通事業の売上高は前年同期比 13.7% 増の 1,096 百万円、営業利益は同 28.1% 増の 240 百万円と好調であった。仲介件数は 1,524 件と同 3.2% 増えた。同社が展開する店舗は地域一番店となっているが、市場環境が厳しさを増すと、店舗運営の巧拙を問われ、地道な営業活動が奏功する。

**f) リフォーム事業**

リフォーム事業の売上高は前年同期比 6.2% 減の 1,519 百万円、営業利益は同 34.3% 減の 119 百万円と消費税増税の影響を強く受けた。なお、契約件数は同 25.3% 減の 929 件、完工件数は同 10.4% 減の 1,034 件となった。

## 業績動向

## g) 小山建設グループ

2019年8月に買収し、連結子会社となった小山建設グループは、売上高は923百万円、営業利益は83百万円となった。同子会社の営業スタイルは物件を抱え込むタイプであったが、当第2四半期のパフォーマンスを見て、同社と同様の情報をオープンにする営業スタイルに改めている。

## 2. 財務状況と経営指標

2020年6月期第2四半期末の総資産は48,316百万円と前期末比7,929百万円増加した。小山建設グループの全株式を取得して連結子会社化したことなどにより、現金及び預金が936百万円、たな卸資産が1,651百万円、有形固定資産が2,065百万円、無形固定資産が786百万円それぞれ増加した。負債合計は37,444百万円と、前期末比8,321百万円増加した。有利子負債が31,811百万円と8,527百万円増加したが、増加額の内訳は流動負債が2,852百万円、固定負債で5,674百万円となり、長期借入金のウェイトを高めた。その結果、財務の安全性の比率となる流動比率が前期末比3.2ポイント増の156.9%、自己資本比率は同5.4ポイント減の22.4%になった。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	16,338	28,351	33,011	4,659
(現金及び預金)	3,694	12,444	13,380	936
(たな卸資産)	6,599	7,149	8,800	1,651
(営業貸付金)	5,587	8,196	9,970	1,773
固定資産	14,282	12,034	15,305	3,270
有形固定資産	13,080	10,173	12,238	2,065
無形固定資産	96	121	908	786
投資その他の資産	1,105	1,740	2,158	418
資産合計	30,621	40,386	48,316	7,929
流動負債	10,060	18,441	21,040	2,598
短期借入金等	7,258	15,114	17,969	2,855
その他流動負債	2,801	3,327	3,071	-256
固定負債	10,874	10,681	16,404	5,722
社債、長期借入金等	8,357	8,167	13,841	5,674
その他固定負債	2,516	2,513	2,562	48
負債合計	20,934	29,123	37,444	8,321
(有利子負債)	15,616	23,284	31,811	8,527
純資産合計	9,686	11,263	10,871	-391
負債純資産合計	30,621	40,386	48,316	7,929
<b>【安全性】</b>				
流動比率	162.4%	153.7%	156.9%	3.2pt
自己資本比率	31.6%	27.8%	22.4%	-5.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年6月期通期予想を据え置く

#### 1. 2020年6月期の業績予想

2020年6月期の通期予想は、期初計画が据え置かれた。売上高が前期比18.0%増の37,221百万円、営業利益が同11.5%増の3,521百万円、経常利益が同9.9%増の3,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.9%増の2,178百万円と見込んでいる。事業セグメントごとの計画値も変更していない。ただし、消費税増税の影響が予想を上回ったことや、その後の回復に向かう時期に新型コロナウイルス感染の拡大による経済活動の低下が進み、当初想定していなかった展開が見られる。事業部ごとの凹凸があっても、全体としての計画が達成できるように柔軟に対応する考えだ。2020年6月期下期の取るべき施策として、1) ハウス・リースバックの仕入強化、2) リバースモーゲージの提携と取り組み強化、3) 不動産売買事業及びリフォーム事業の落ち込みからの回復、4) 小山建設グループのペースアップ、5) 投資（販管費増加）のリターン成果を出すこと、を挙げている。

#### 2020年6月期業績予想

(単位：百万円)

	19/6期		20/6期 予想		前期比		2Q
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減額	増減率	進捗率
売上高	31,546	100.0%	37,221	100.0%	5,674	18.0%	39.0%
フランチャイズ事業	2,833	9.0%	3,148	8.5%	314	11.1%	46.3%
ハウス・リースバック事業	14,001	44.4%	15,091	40.5%	1,089	7.8%	39.3%
金融事業	810	2.6%	1,238	3.3%	427	52.7%	38.8%
不動産売買事業	9,040	28.7%	9,705	26.1%	664	7.4%	33.8%
不動産流通事業	2,059	6.5%	2,140	5.7%	80	4.0%	51.2%
リフォーム事業	3,099	9.8%	3,097	8.3%	-2	-0.1%	49.1%
小山建設グループ	-	-	3,162	8.5%	-	-	29.2%
その他	30	0.1%	3	0.0%	-27	-90.3%	-
調整額	-329	-	-363	-	-34	-	-
営業利益	3,156	10.0%	3,521	9.5%	365	11.5%	15.0%
フランチャイズ事業	1,677	59.2%	1,846	58.6%	169	10.0%	45.8%
ハウス・リースバック事業	2,074	14.8%	2,140	14.2%	66	3.1%	31.3%
金融事業	16	2.1%	335	27.1%	319	1,881.1%	-
不動産売買事業	778	8.6%	869	9.0%	91	11.6%	18.5%
不動産流通事業	491	23.9%	520	24.3%	29	5.8%	46.2%
リフォーム事業	309	10.0%	300	9.7%	-9	-3.2%	39.8%
小山建設グループ	-	-	337	10.7%	-	-	24.8%
その他	-27	-	2	0.1%	29	-	-
調整額	-2,166	-	-2,828	-	-661	-	-
経常利益	3,003	9.5%	3,300	8.9%	297	9.9%	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,006	6.4%	2,178	5.9%	172	7.9%	13.2%

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応

20/6期の営業利益調整額には、小山建設グループ取得費用、PMI費用、のれん等を含む

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 中期経営計画

### (1) 前中期経営計画

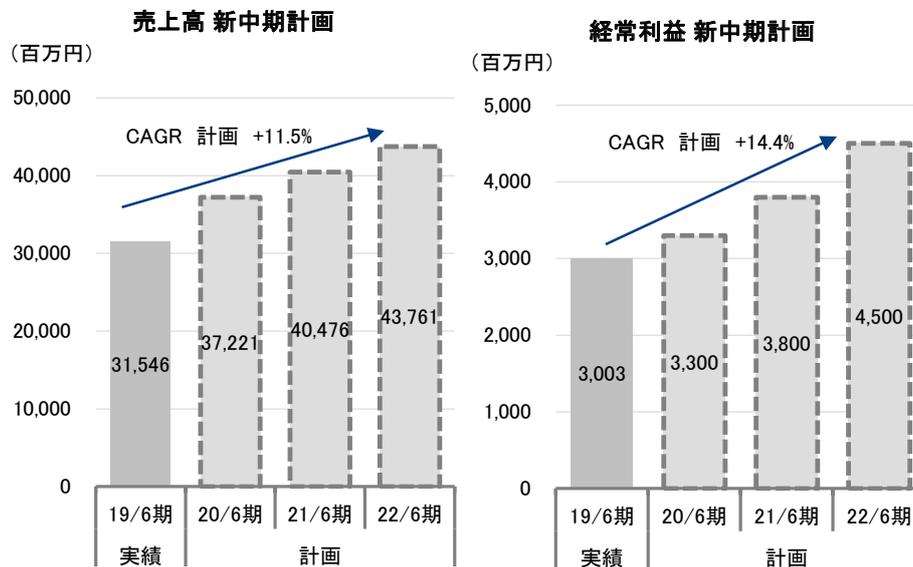
2019年6月期を最終年度とする前中期経営計画では、不動産市場に変調を来しても持続的な成長をする全天候型経営への移行を加速した。収益性を重視して、3ヶ年のCAGRは売上高が-2.1%、経常利益が+12.9%を計画した。実績は、売上高が+22.2%、経常利益が+36.5%と大幅な成長を達成した。稼ぎ頭となったハウス・リースバック事業は、同市場を切り開いた同社が業界トップとなっている。

同社では持続的な事業拡大のため積極的な採用を進めている。2019年4月の新卒採用は32人であった。キャリア採用を積極的に行ったことから、2019年6月期末の従業員数は621人と前期比87人増えた。一方、臨時雇用者は173人と同21人減少した。今春は新卒60~70人の採用を予定している。

## 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

### (2) 新中期経営計画

新3ヶ年中期経営計画では、2022年6月期の売上高を43,761百万円・CAGR+11.5%、営業利益が4,766百万円・CAGR+14.7%、経常利益を4,500百万円・CAGR+14.4%としている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ハウストゥ | 2020年3月12日(木)  
3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

今後の見通し

新中期経営計画

(単位：百万円)

	19/6期 (実績)	20/6期 (計画)	21/6期 (計画)	22/6期 (計画)	3カ年 増加額	CAGR
売上高	31,546	37,221	40,476	43,761	12,214	11.5%
フランチャイズ事業	2,833	3,148	3,475	3,852	1,018	10.8%
ハウス・リースバック事業	14,001	15,091	16,327	17,756	3,754	8.2%
金融事業	810	1,238	1,644	2,274	1,463	41.1%
不動産売買事業	9,040	9,705	10,288	10,905	1,864	6.5%
不動産流通事業	2,059	2,140	2,388	2,552	492	7.4%
リフォーム事業	3,099	3,097	3,186	3,282	182	1.9%
小山建設グループ	-	3,162	3,560	3,560	3,560	-
その他	30	3				
調整額	-329	-363	-392	-420	-119	
営業利益	3,156	3,521	4,044	4,766	1,609	14.7%
フランチャイズ事業	1,677	1,846	2,042	2,277	599	10.7%
ハウス・リースバック事業	2,074	2,140	2,306	2,509	424	6.6%
金融事業	16	335	529	1,019	1,002	291.4%
不動産売買事業	778	869	971	1,032	253	10.0%
不動産流通事業	491	520	634	704	212	12.8%
リフォーム事業	309	300	312	322	12	1.4%
小山建設グループ	-	337	380	380	380	-
その他	-27	2				
調整額	-2,166	-2,828	-3,130	-3,477	-1,283	
経常利益	3,003	3,300	3,800	4,500	1,496	14.4%
売上高経常利益率	9.5%	8.9%	9.4%	10.3%		

出所：会社資料よりフィスコ作成

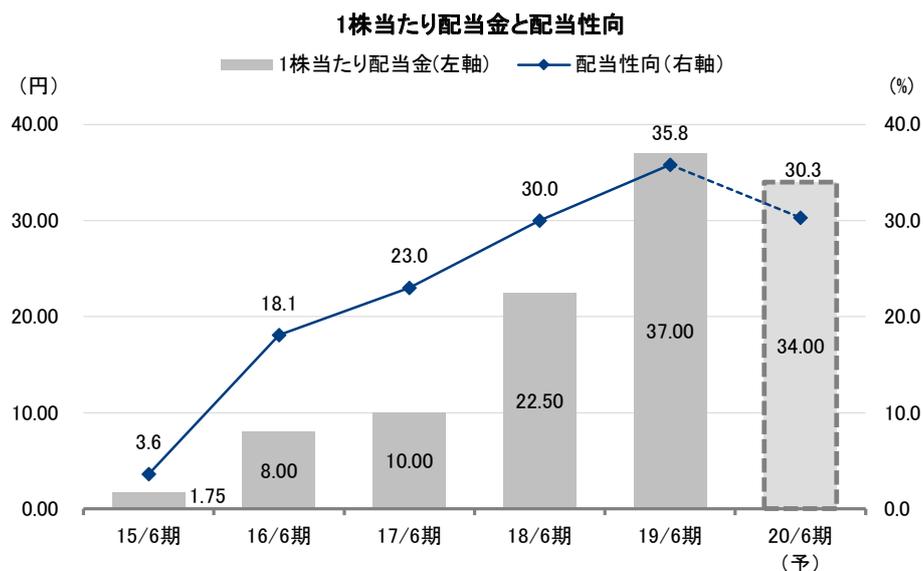
ハウス・リースバック事業を基盤とした持続的成長モデルを継続するが、成長強化事業の3本目の柱とすべく、リバースモーゲージ保証に注力する。2018年にスルガ銀行<8358>の不正融資問題が表面化したため、収益物件への融資案件は審査が厳格化されているものの、地域密着型の金融機関にとって不動産関連の融資ニーズは高い。リバースモーゲージローンは、契約者が死亡後に担保としていた自宅を売却することが基本となる。一方で、高齢者には、家を継ぐ子供がいない、子供に持ち家がある、または遠隔地に居住している、などにより相続を敬遠するケースが増えている。金融機関と利用者の双方にニーズがあるにもかかわらず潜在需要が顕在化しないのは、同社が担う機能が欠けていたためであると弊社では見ている。

## 株主還元策

### 配当性向 30% 以上を基本水準とする

#### 1. 配当政策

同社は成長企業だが、配当金による株主還元を重視している。2019年6月期まで5期連続して増配を行い、配当性向を引き上げた。また、2017年6月期は、東証1部に昇格したことから記念配当を実施し、2018年6月期と2019年6月期は好決算を反映させた。2019年6月期は、中期経営計画を大幅に上回る業績を記念して配当性向を35.8%に引き上げ、1株当たり配当金を従来計画の31.0円から37.0円とした。2020年6月期は、1株当たり34.0円、配当性向30.3%を計画している。なお、中期経営計画では配当性向30%以上を基本水準としている。



注：2015年7月1日付で1株につき5株、2016年4月1日付で1株につき2株、2018年7月1日付で1株につき2株の株式分割を行っている(遡及修正済み)  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 株主優待制度

同社株式への投資の魅力を高め、中長期的に保有する株主への還元策の一環として、2016年6月期より株主優待制度を導入した。毎年6月30日現在で1単元(100株)以上を保有する株主を対象に、保有する株式数に応じたポイントを付与する。100株の保有株式数に対して付与されるポイントは、初年度が1,000ポイント、2年以上保有に対しては1,100ポイントとなる。保有株式数に応じて、8段階に分けてポイントが加算され、1ポイントはほぼ1円に相当する。ポイントは、株主限定の特設インターネット・サイトにおいて、食品、電化製品、ギフト、QUOカード等に交換できる。また、社会貢献活動への寄付も可能だ。

## ■ 情報セキュリティ対策

2018年2月より、情報セキュリティ対策の一環として、同社サイト内の全ページの通信を暗号化するセキュリティ対策「常時SSL化」を行った。これにより、第三者によるデータの盗聴・なりすまし・改ざんなどの危険性を回避する。2017年秋に金融機関と業務提携をしたことも、情報セキュリティ対策を重視しているゆえんである。最高技術責任者（Chief Technical Officer/Chief Technology Officer：CTO）を置いて、情報セキュリティ対策の強化を図っている。

#### 免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp