COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ハウスドゥ

3457 東証１部

企業情報はこちら >>>

2021 年 3 月 15 日（月）

執筆：客員アナリスト
瀬川 健
FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. トピックス 01
2. リバースモーゲージ保証事業の育成 01
3. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、売上高、利益ともに過去最高を更新 01
■会社概要 02
1. 沿革 02
2. ブランド理念 03
3. 会社概要 04
4. グループ会社 06
■事業概要 06
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成 06
2. 成長強化事業 07
3. フロー型収益事業 12
■業績動向 13
1. 2021 年 6 月期第 2 四半期の業績概要 13
2. 財務状況と経営指標 16
■今後の見通し 17
1. 2021 年 6 月期の業績見通し 17
2. 中期経営計画 19
■株主還元策 19
■情報セキュリティ対策 20

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

「スマート」をキーワードとする新ブランドスローガンに一新

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（製造型小売業）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。

1. トピックス

同社は 2020 年 10 月、約 15 年ぶりにコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドスローガンである『住まいのすべてを、スマートに。』には、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意思が込められている。

2020 年 8 月には、新たに「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立した。これまでも時代のニーズに即したソリューションサービスを提供する「不動産サービスメーカー」として、リアルの店舗ネットワークと IT・Web を融合させることで、情報のオープン化と安心・便利な不動産サービスの窓口となる「不動産コンビニ」構想の実現を進めてきたが、これに加え DX 推進本部を新設することにより、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融× IT」を融合したサービスの推進を目指す。2021 年 6 月期第 2 四半期の業績面では、フランチャイズ事業で集客や営業活動にオンラインを積極的に活用したことで業務効率及び生産性が向上し、結果として収益性が上がっている。

2. リバースモーゲージ保証事業の育成

リバースモーゲージ保証事業を第三の柱として育成すべく、継続的な先行投資を推進している。これは、ストック型収益の同事業は物件購入資金などが不要なうえ、粗利率が高く、営業活動も金融機関が担当するため、同社にとって高収益事業に育つポテンシャルを持つためである。2017 年 10 月に開始した同事業は、2020 年 6 月期末の提携金融機関が 12 行、2021 年 6 月期第 2 四半期末は 21 行と大幅に伸長している。これまで地方銀行や信用金庫を中心に提携してきたが、2021 年 1 月には全国対応・来店不要の楽天銀行と新たに提携したことで、同行によるプロモーションなどの積極的な取り組みが期待される。

3. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、売上高、利益ともに過去最高を更新

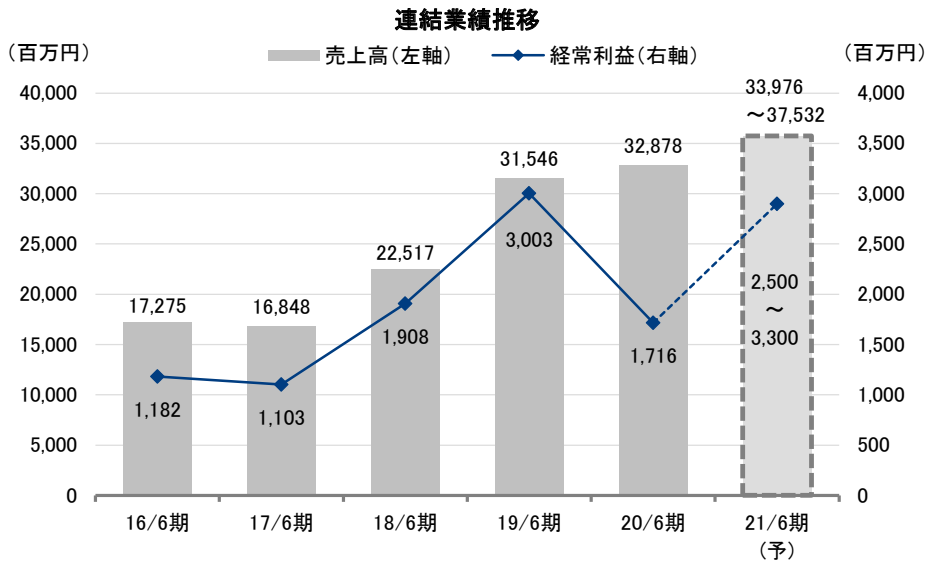
2021 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 29.1% 増の 18,734 百万円、営業利益が同 135.3% 増の 1,241 百万円となった。第 2 四半期累計で過去最高の売上高、利益ともに過去最高を更新し、順調な進捗状況を示した。成長強化事業（フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業）の業績が安定して伸長したことに加え、不動産売買事業でニーズに合った物件の仕入れ強化に注力したことで商品在庫が充実し、堅調に推移する実需を獲得できた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 6 月期の業績見通しについては、売上高で前期比 3.3% 増～ 14.2% 増の 33,976 百万円～ 37,532 百万円、営業利益で同 43.3% 増～ 85.5% 増の 2,713 百万円～ 3,512 百万円と期初計画を据え置いている。下限値をベースラインとして、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、上限値を設定している。

Key Points

・新たなブランディングにより、15 年ぶりにコンセプトとロゴを一新
・リバースモーゲージ保証事業を第三の柱に育成
・2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、売上高、利益ともに過去最高を更新



注：21/6 期の業績予想はレンジ開示のため中央値を表記
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

新たなブランディングにより、15 年ぶりにコンセプトとロゴを一新

1. 沿革

同社は 1991 年に京都府で創業し、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、2006 年にフランチャイズ事業を開始した。「全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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. ブランド理念

同社は、「業界を変える！お客様のための業界へ。」をビジョンとしている。根幹をなすブランド理念は、「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。」である。消費者にとって住宅は一生に一度の大きな買い物であるケースが大半であるにも関わらず、ごく限られた情報を頼りに購入を検討しなければならない場合が多々ある。これは、不動産売買において不動産業界本位の考え方が根強く、情報が十分に開示・オープンにされない古い体質を引きずっていることが一因だ。これに対し同社は、日本の不動産業界のあり方を根本から変え、その主導権を住む人側に引き寄せたいと考えている。不動産の物件情報をオープンにし、顧客からの問い合わせに対しては新鮮な情報をスピーディーに提供することで、顧客が納得して売買できる透明性と流動性の高い流通システムの構築を目指している。全ての地域において、顧客にとって安心で、便利な相談窓口として店舗を利用できるようにするため、全国にフランチャイズ店舗を展開し、地域に密着した顧客に一番近いネットワークを築くよう努めている。

これらを背景とする新たなブランディングにより、同社は 2020 年 10 月、約 15 年ぶりにコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドロゴとスローガンには、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意思が込められている。なお新ブランドは、草津店（滋賀県草津市）を皮切りに、2021 年 1 月より新店舗に順次導入されている。また、既存店については、直営店は 2020 年内に新ブランドロゴの看板に変更済で内装リフォームは順次進める予定、加盟契約店舗については完了までに数年を見込んでいる。

新ブランドロゴ、ブランドスローガン

住まいのすべてを、スマートに。

HOUSEDO

出所：会社リリースより掲載

新ブランドステートメント

変えよう。
業界のこれまでの古い常識や、
チャレンジを妨げるさまざまな壁を壊そう。

創ろう。
最先端のテクノロジーで、
不動産のワクを超えたサービスや体験を提供しよう。

動こう。
地域の頼れるお店になるために、
もっと速く、もっとお客様の心に寄り添って行こう。

住まいの分かりにくいをシンプルに。
住まいのあらゆる情報をオープンに。
住まいに関わるすべてを、
ワンストップでスマートに応えていく。

私たちは、世界中の人々の暮らしの夢をかなえる、
住まいのプラットフォームになっていきます。

住まいのすべてを、スマートに。　ハウスドゥ

出所：会社リリースより掲載

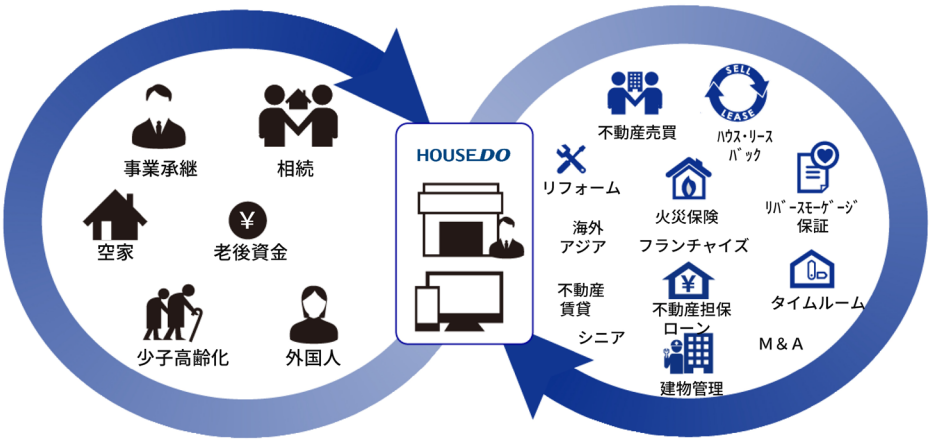
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を新設

3. 会社概要

2021 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 674 店舗、累計開店店舗数は 575 店舗となった。また、2021 年 6 月期第 2 四半期の新規加盟契約数は 75 件、新規開店店舗数は 62 店舗であった。これは、不動産売買仲介チェーンとして加盟店舗数全国 No.1 である。同社は、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・商品化することで、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。

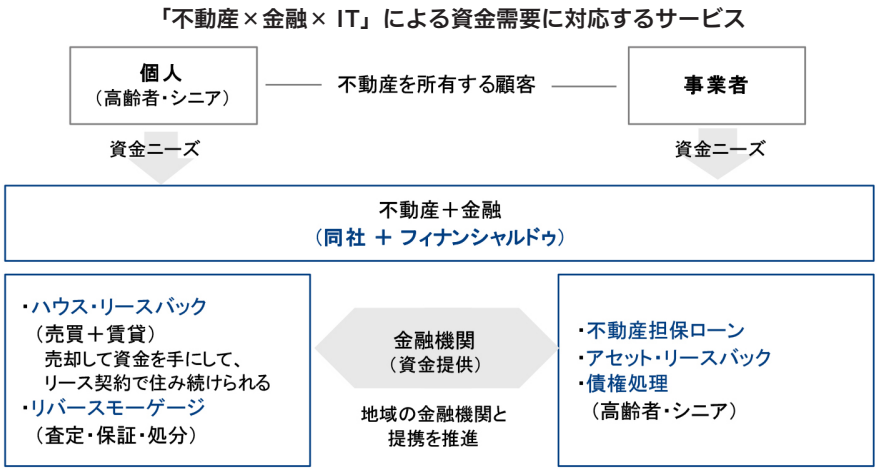
不動産サービスメーカーとして、さまざまな社会問題解決をサービス化



出所：決算説明資料より掲載

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 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の一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買取り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 月に開始した不動産融資サービス「不動産担保ローン」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など多岐にわたる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直近のトピックスとしては、2020 年 8 月に「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立した。これまでも時代のニーズに即したソリューションサービスを提供する「不動産サービスメーカー」として、リアルの店舗ネットワークと IT・Web を融合させることで、情報のオープン化と安心・便利な不動産サービスの窓口となる「不動産コンビニ」構想の実現を進めてきた。

一例を挙げると、同社が提供する不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」は、不動産業務に必要な物件・顧客・業者・契約といった情報を一括管理できるオリジナルの基幹システムである。集客・営業支援、物件顧客マッチングシステム、追客支援、最新不動産情報配信メールサービス等、同社が現場で培ってきた実証済みの“使える”ノウハウをシステム化していることが特徴で、このノウハウによって業務効率化、時間短縮、コスト削減をサポートする。同システムは中小企業の生産性向上を支援していることから、2020 年には 4 年連続で経済産業省の「IT 導入補助金対象サービス」に認定されており、新規導入企業に対して下限 30 万円～上限 150 万円未満（補助率 1/2 以下）が補助される。

また同社は、不動産・住宅情報検索のためのスマートフォン向けモバイルアプリも開発している。2020 年 7 月にリニューアルした不動産情報アプリでは、地図からの物件検索を可能にした。これは、検索条件にマッチする物件情報を地図上に表示するほか、最新の物件情報をプッシュ通知する。その他の無料スマートフォンアプリとしては、「借入審査シミュレーション」及び「10 秒で不動産査定」を展開している。

これらのサービスに加え、DX 推進本部を新設することにより、不動産業で一般的な対面でのやり取りや書面交付を基本とした旧来の取引から脱却し、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融× IT」を融合したサービスの推進を目指す。この背景には、コロナ禍により社会全体が DX 推進への機運を一層高めたことがある。具体的には、業務面での感染症対策として、脱「対面・紙・ハンコ」や「人との接触 8 割減」、オンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web 会議システム導入が進んだことがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. グループ会社

同社グループは、同社と連結子会社 7 社及び関連会社 1 社により構成される。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。これに対して子会社では、（株）ハウスドゥ住宅販売が不動産流通事業、（株）フィナンシャルドゥが金融事業、（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業等を展開している。また、2019 年 8 月に買収した小山建設グループは、（株）小山建設、（株）小山不動産及び（株）草加松原住建（現（株）ハウスドゥ・ジャパン）からなり、埼玉県草加市を中心に不動産売買仲介及び賃貸仲介、建設業等を営む。

海外市場では、2019 年 2 月に、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タイに設立した。合弁会社 H-DO（THAILAND）Limited は、事業の運営を現地の合弁先が担い、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ことで、主に中古住宅のリノベーション事業を行う。まずは中古再販事業で実績を積み上げ、その後フランチャイズ事業の展開を進める予定だ。タイでは日系企業による住宅やオフィスビルの開発が盛んだが、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。タイ事業を軌道に乗せた後はアジア圏での事業拡大を目指す。なお、H-DO（THAILAND）Limited の株式は、不動産開発や住宅金融などを行っている Capital Link Holding Limited が 49.0%、同社が 49.0%、同社の海外事業をサポートする企業が 2.0% を持つ。

事業概要

リバースモーゲージ保証事業を第三の柱に育成

1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2021 年 6 月期第 2 四半期の売上高 18,734 百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化事業が 43.2%（うちフランチャイズ事業が 8.6%、ハウス・リースバック事業が 31.6%、金融事業が 3.0%）、フローの労働集約型事業が 56.8%（うち不動産売買事業が 37.1%、不動産流通事業が 5.8%、リフォーム事業が 7.4%、子会社の小山建設グループが 6.5%）であった。調整額控除前営業利益の成長強化事業の構成比は 65.7%、フロー型事業が 34.3% となり、成長強化事業の構成比が大きい。また、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 37.7%、ハウス・リースバック事業は 26.1% と 2 本柱を形成している。なお、金融事業に含まれるリバースモーゲージ保証事業は、同社の業界内での優位性と機能を十分に発揮でき、資金面での制約を受けないことから、鋭意育成中だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

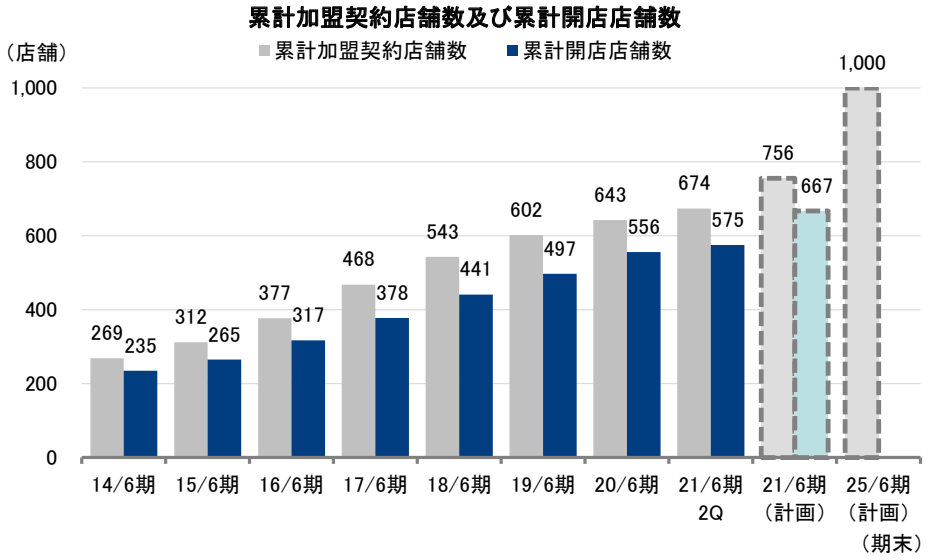
2. 成長強化事業

(1) フランチャイズ事業

2021 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 674 店舗、累計開店店舗数は 575 店舗となった。また、新規加盟契約数は 75 件、新規開店店舗数は 62 店舗であった。累計加盟契約店舗数の内訳は、FC 加盟店が 644 店舗、直営店が 30 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 488 店舗、買取専門店が 112 店舗、住宅情報モールが 3 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do（レントドゥ）」が 41 店舗である。一方で直営店は、サテライト店が 12 店舗、買取専門店 12 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 1 店舗展開している。

a) 加盟契約店舗

2020 年 6 月期第 2 四半期末の累計加盟契約店舗数は 674 店舗と、4 年間半で約 1.8 倍になった。同社は、2021 年 6 月期末の累計加盟契約店舗数 756 店舗、2025 年 6 月期の累計加盟契約店舗数 1,000 店舗を目指している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社のビジョン「業界を変える！お客様のための業界へ。」に賛同する企業を加盟契約店舗としており、不動産業の経験がない異業種からの参入が多いという特徴がある。これは、直営店で培った立証済みのノウハウやオリジナルの基幹システムを提供し、不動産業を 1 から学べるシステムを構築したことで、未経験からの新規参入を可能にしたことも背景にある。また、かつては建築やリフォームなど隣接した事業は行うものの不動産業は未経験という異業種の割合が約 70% と高かったが、昨今は加入者のうち不動産企業が約 35% を占める。これは、地域密着型の中堅中小企業が独自での成長発展に限界を感じ、同社の加盟契約店舗となるケースが増えているためのようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）地域別展開

2020 年 9 月に山形県の企業とフランチャイズ契約を締結したことで、47 都道府県での出店契約を達成した。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、2025 年までに全国 1,000 店舗にする最終目標を掲げている。

2020 年 6 月期第 2 四半期末の累計加盟契約店舗 674 店舗のうち、地域別では東海地域が 206 店舗（構成比 30.6%）と最も多く、創業した近畿地域の 111 店舗（同 16.5%）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 110 店舗（同 16.3%）にとどまる。東海地域は出店数が目標の半分を超えたところで認知度やブランド力が高まり、出店が加速したことから、他の地域でも同様の質的変化が起きる可能性が高いと弊社では見ている。

地域別累計加盟契約店舗数の目標及び実績（2021 年 6 月期第 2 四半期末）

	目標		実績		進捗度
	店舗数	構成比	店舗数	構成比	
北海道	40	4.0%	52	7.7%	130.0%
東北	40	4.0%	24	3.6%	60.0%
関東	430	43.0%	110	16.3%	25.6%
甲信越	20	2.0%	18	2.7%	90.0%
北陸	20	2.0%	10	1.5%	50.0%
東海	125	12.5%	206	30.6%	164.8%
近畿	175	17.5%	111	16.5%	63.4%
中国・四国	60	6.0%	69	10.2%	115.0%
九州	80	8.0%	57	8.5%	71.3%
沖縄	10	1.0%	17	2.5%	170.0%
合計	1,000	100.0%	674	100.0%	67.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

c）フランチャイズ事業の収益構造

2021 年 6 月期第 2 四半期のフランチャイズ事業の営業利益率は 66.3% であるが、これは同事業が、高収益で安定的な成長が見込めるストック型ビジネスのためである。なお、2020 年 6 月期のフランチャイズ事業の売上高構成比のうち広告分担金が 27.6% であるが、集合的な広告宣伝への使用を目的に費用を徴収しているに過ぎない。具体的には、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 2013 年より展開している。

（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ものの、高齢者の平均貯蓄額は 2,284 万円、中央値は 1,515 万円と、60% 以上で貯蓄が 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。このサービスにより高齢者は、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、相続でトラブルとな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トラブルとなりやすい。これは、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ためである。このため、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と考えられる。

これら高齢社会の問題に対し同社は、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 月には、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 月には、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 月には、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。

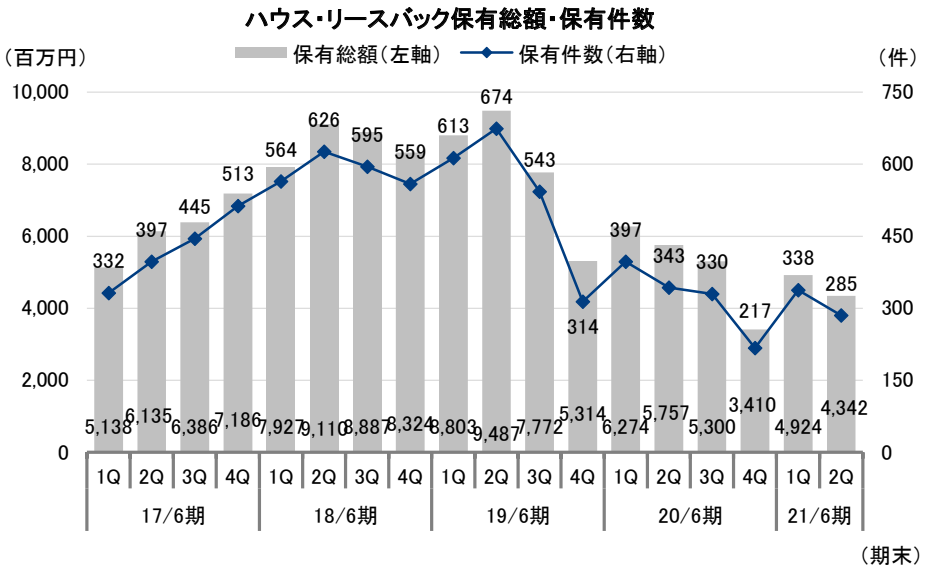
a）ハウス・リースバック事業

「ハウス・リースバック」サービスは、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していることに加え、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ていることから、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ことが強みとなる。

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。取得翌月からは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。

ただし、ハウス・リースバック事業は、ストック型収益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。再売買、処分売買、買取会社、ファンドへの売却を含めた売却売上高は、2018 年 6 月期に前期比 2.5 倍の 4,235 百万円、2019 年 6 月期に同 3.0 倍の 12,622 百万円に拡大した。なお、2020 年 6 月期は同 10.3% 増の 13,919 百万円（750 件）と成長率が鈍化したが、これは保有資産の売却が進んだものの、コロナ禍のため顧客との面談を中止するなど仕入に影響が出たことによる。なお、2020 年 6 月期末の保有総額は前期末比 35.8% 減の 3,410 百万円、件数では同 30.9% 減の 217 件に減少しているものの、2021 年 6 月期第 2 四半期末の保有総額は 4,342 百万円（前期末比 27.3% 増）、件数では 285 件（同 31.3% 増）と回復傾向となっている。

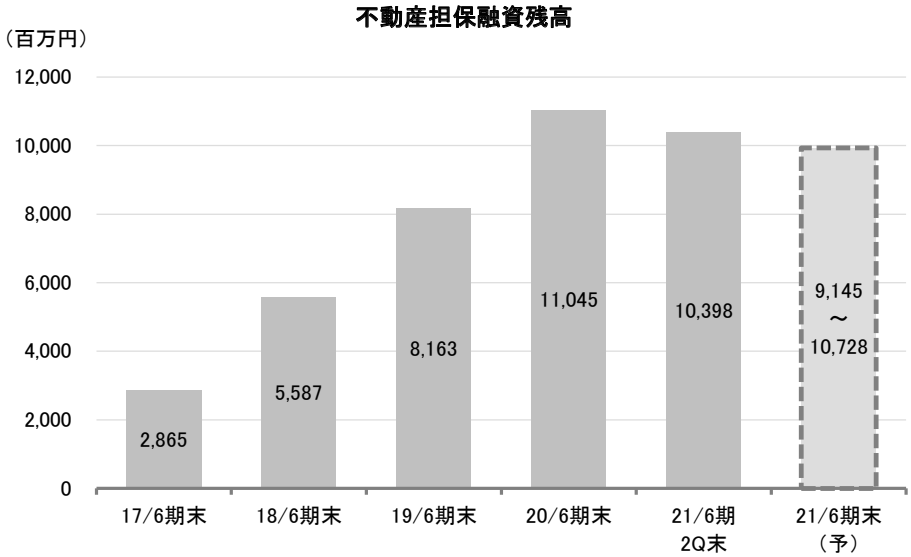
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。ただし、同社のメインビジネスが不動産売買の仲介業であることから、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うえ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 月期末に 8,163 百万円、2020 年 6 月期末に 11,045 百万円と急速に拡大している。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。



注：21/6 期予想はオフバランス化を検討しているため、グラフは中央値を表記
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

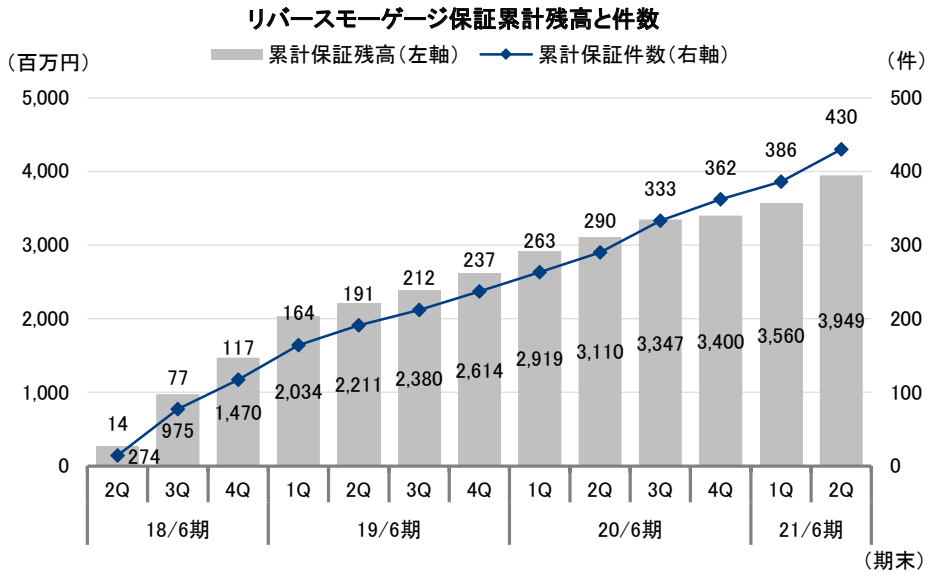
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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支払い、元本について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。欧米では主流の金融サービスであるものの、日本では資金の出し手となる金融機関が限定されており、本格普及には至っていない。これは金融機関が不動産売買を本業としていないため、物件の査定と物件処分がネックとなるためである。リバースモーゲージサービス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ものの、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。なお、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ストック型収益ビジネスとなる。

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不動産売買のノウハウを生かすことで、市場取引価格に基づいた査定が可能となる。また通常、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、同社では直接販売のためこれが不要となる。このため、安全性を考慮しても金融機関自身が行うよりも大きな融資枠を提供できる。このため利用客は、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、ストック型収益の同事業は物件購入資金などが不要なうえ、粗利率が高く、収入が積み上がれば増益率が大きくなるため、ハウス・リースバック事業に次ぐ収益の柱と位置付けている。

2021 年 6 月期第 2 四半期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 3,949 百万円（前期末比 549 百万円増）、累計保証件数は 430 件（同 68 件増）となった。2021 年 6 月期末の累計保証残高は 4,730 百万円～ 6,433 百万円を予想している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社グループでは、地方銀行や信用金庫などの地域金融機関と提携することで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、2020 年 6 月期末までに 12 行と提携、2021 年 6 月期上期では新たに 9 行との業務提携を締結した。これまで地方銀行や信用金庫を中心に提携してきたが、2021 年 1 月には全国対応・来店不要の楽天銀行と新たに提携したことで、同行によるプロモーションなどの積極的な取り組みが期待される。

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
	5月	飯能信用金庫	埼玉県飯能市
	9月	知多信用金庫	愛知県半田市
		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
	3月	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
	8月	愛媛銀行	愛媛県松山市
	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
	3月	さわやか信用金庫	東京都港区
	7月	東栄信用金庫	東京都葛飾区
	10月	滋賀中央信用金庫	滋賀県近江八幡市
		長浜信用金庫	滋賀県長浜市
		湖東信用金庫	滋賀県東近江市
		静清信用金庫	静岡県静岡市
		三島信用金庫	静岡県三島市
	11月	富山信用金庫	富山県富山市
		川口信用金庫	埼玉県川口市
		高知銀行	高知県高知市
2021年	1月	楽天銀行	東京都港区

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、子会社のフィナンシャルドゥは、2020 年 10 月に同社当てに 20 億円の第三者割当増資を行った。これは、今後の更なる事業拡大に向けて、資本増強による安定した経営基盤を構築し、リバースモーゲージ保証事業における提携金融機関の拡大を図ることを目的としている。

3. フロー型収益事業

フロー型収益事業としては、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業及び小山建設グループが該当する。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的に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、フロー型収益事業である不動産売買事業の収益は、大きく回復している。一方で、不動産流通事業は成長強化事業のために経営リソースを提供しており、大きな成長は見込んでいない。また、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、売上高、利益ともに過去最高を更新

1. 2021 年 6 月期第 2 四半期の業績概要

（1）業績概要

2021 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 29.1% 増の 18,734 百万円、営業利益が同 135.3% 増の 1,241 百万円、経常利益が同 157.6% 増の 1,189 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 173.2% 増の 784 百万円となった。第 2 四半期累計業績では売上高、利益ともに過去最高を更新し、順調な進捗状況を示した。前年同期は消費税増税の影響を受け減益だったこともあり、利益の増加率が大きくなった。なお、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 事業合計は、フランチャイズ事業が安定的な収益をもたらしたことにより、売上高の 43.2%、営業利益の 65.7% となった。

経常利益の増減要因としては、増収による売上総利益の増加（913 百万円）、主要な減少要因は人件費の増加（160 百万円）、広告宣伝費の増加（83 百万円）などであった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 6 月期第 2 四半期　連結業績

（単位：百万円）

	20/6 期 2Q		21/6 期 2Q		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	14,514	100.0%	18,734	100.0%	4,220	29.1%
フランチャイズ事業	1,457	10.0%	1,631	8.7%	174	12.0%
ハウス・リースバック事業	5,937	40.9%	5,986	32.0%	49	0.8%
金融事業	446	3.1%	561	3.0%	115	25.8%
不動産売買事業	3,281	22.6%	7,033	37.5%	3,751	114.3%
不動産流通事業	1,096	7.6%	1,103	5.9%	7	0.7%
リフォーム事業	1,519	10.5%	1,399	7.5%	-119	-7.9%
小山建設グループ	923	6.4%	1,228	6.6%	304	32.9%
その他	7	0.1%	1	0.0%	-6	-84.9%
調整額	-155	-	-211	-	-55	-
売上総利益	5,407	37.3%	6,321	33.7%	913	16.9%
販管費	4,880	33.6%	5,080	27.1%	200	4.1%
営業利益	527	3.6%	1,241	6.6%	713	135.3%
フランチャイズ事業	846	58.1%	1,081	66.3%	235	27.9%
ハウス・リースバック事業	678	11.4%	749	12.5%	70	10.4%
金融事業	-67	-15.1%	55	9.8%	122	-
不動産売買事業	160	4.9%	525	7.5%	364	226.4%
不動産流通事業	240	22.0%	244	22.2%	3	1.6%
リフォーム事業	119	7.9%	92	6.6%	-26	-22.3%
小山建設グループ	83	9.1%	131	10.7%	47	56.5%
その他	-6	-	-7	-	-0	-
調整額	-1,528	-	-1,631	-	-103	-
経常利益	461	3.2%	1,189	6.3%	727	157.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	287	2.0%	784	4.2%	497	173.2%

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 12.0% 増の 1,631 百万円、営業利益は同 27.9% 増の 1,081 百万円と伸長した。集客や営業活動にオンラインを積極的に活用したことにより、業務効率及び生産性が向上し、営業利益率は前年同期比 8.2 ポイント増の 66.3% となった。また、2021 年 6 月期第 2 四半期累計期間における新規加盟契約数は 75 件、新規開店店舗数は 62 店舗となり、累計加盟契約店舗数は 674 店舗となった。

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 0.8% 増の 5,986 百万円、営業利益は同 10.4% 増の 749 百万円となった。2021 年 6 月期第 2 四半期累計期間における新規取得物件数は同 16.3% 増の 372 件、売却件数は同 3.7% 増の 311 件、仕入契約件数は同 27.6% 増の 425 件、月間契約件数は月平均 70.8 件（前期通期は 55 件）となった。また、HLB ファンド 7 号へ 34.5 億円の譲渡を実施し、保有物件数は 285 件（前期末は 217 件）、保有総額は 4,258 百万円（同 3,329 百万円）となった。これは、2020 年 6 月期下期はコロナ禍の影響で仕入が滞ったことに対し、2021 年 6 月期上期は引き合い・契約ともに堅調に推移していることによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）金融事業

金融事業の売上高は前年同期比 25.8% 増の 561 百万円、営業利益は 55 百万円（前年同期は 67 百万円の損失）となった。2021 年 6 月期第 2 四半期累計期間における不動産担保融資は同 17.9% 減の 78 件、リバースモーゲージ保証件数は同 24.6% 増の 76 件となった。また、不動産担保融資残高は 10,398 百万円（前期末比 647 百万円減）となったものの、リバースモーゲージ保証残高は 3,949 百万円（同 549 百万円増）、リバースモーゲージ保証件数は 430 件（同 68 件増）、提携金融機関は 21 行（前期末は 12 行）と好調に推移した。

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 114.3% 増の 7,033 百万円、営業利益は同 226.4% 増の 525 百万円、取引件数は 348 件（前年同期比 112.2% 増）と好調に推移した。なお、売上高・利益ともに通期計画下限を上回る進捗となっている。コロナ禍でも直営店エリアの仲介顧客ニーズに合った物件の仕入れ強化に注力したことで商品在庫が充実し、堅調に推移する実需を獲得できた。

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 0.7% 増の 1,103 百万円、営業利益は同 1.6% 増の 244 百万円、仲介件数は同 4.7% 増の 1,596 件となった。住宅ローンの超低金利が続く中、住宅需要は堅調を維持していることから、ワンストップサービスの窓口として各事業とのグループシナジーを活用することで増収増益となった。

なお、直営店の出店では、2020 年 7 月に沖縄県に直営サテライト 5 店舗目となる「ハウスドゥ 糸満」をオープンした。また、ハウス・リースバック利用拡大のため、8 月に「ハウスドゥ家・不動産買取専門店 横浜東口」（神奈川県横浜市）、9 月に「ハウスドゥ家・不動産買取専門店 広島市役所前」（広島県広島市）、10 月に「ハウスドゥ家・不動産買取専門店 大通西」（北海道札幌市）及び「ハウスドゥ家・不動産買取専門店 千葉東口」（千葉県千葉市）をオープンした。この結果、首都圏では 1 都 3 県のすべてに直営網を築いた。

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 7.9% 減の 1,399 百万円、営業利益は同 22.3% 減の 92 百万円となった。コロナ禍の影響により、2021 年 6 月期第 2 四半期累計期間における完工件数は同 8.0% 減の 951 件となったものの、足元の需要は徐々に回復しており、契約件数は同 2.6% 増の 953 件となった。

g）小山建設グループ

連結子会社である小山建設グループの売上高は前年同期比 32.9% 増の 1,228 百万円、営業利益は同 56.5% 増の 131 百万円となった。賃貸管理及び収益不動産の安定収益を確保したうえ、第 1 四半期に不動産売却益を計上したことから大幅な増収増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 財務状況と経営指標

2021 年 6 月期第 2 四半期末の総資産は 53,642 百万円と前期末比 600 百万円減少した。このうち流動資産は同 1,748 百万円減少した。主な要因はたな卸資産が不動産売買事業による売却により同 1,190 百万円減少し、現金及び預金が同 121 百万円増加したことによる。また、ハウス・リースバック事業の物件取得により、有形固定資産が同 881 百万円増加した。負債の部では、短期借入金等が減少し社債、長期借入金等が増加し、有利子負債は同 1,806 百万円減少した。財務の安全性の比率は、流動比率が同 6.7 ポイント増の 200.4%、自己資本比率が同 1.0 ポイント増の 22.3% と改善した。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	19/6 期末	20/6 期末	21/6 期 2Q 末	増減
流動資産	28,351	41,505	39,756	-1,748
（現金及び預金）	12,444	19,274	19,396	121
（たな卸資産）	7,149	10,685	9,494	-1,190
（営業貸付金）	8,196	10,950	10,313	-637
固定資産	12,034	12,737	13,886	1,148
有形固定資産	10,173	9,184	10,066	881
無形固定資産	121	897	923	25
投資その他の資産	1,740	2,655	2,896	240
資産合計	40,386	54,243	53,642	-600
流動負債	18,441	21,432	19,837	-1,594
短期借入金等	15,114	18,331	16,047	-2,283
固定負債	10,681	21,232	21,805	572
社債、長期借入金等	8,167	19,460	19,938	477
負債合計	29,123	42,664	41,642	-1,021
（有利子負債）	23,284	37,791	35,985	-1,806
純資産合計	11,263	11,578	12,000	421
負債純資産合計	40,386	54,243	53,642	-600
【安全性】				
流動比率	153.7%	193.7%	200.4%	6.7pt
自己資本比率	27.8%	21.3%	22.3%	1.0pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021 年 6 月期第 2 四半期末の現金及び現金同等物の四半期末残高は、前期末比 121 百万円増の 18,890 百万円となった。営業活動により獲得した資金 7,981 百万円が、投資活動により使用した資金 5,688 百万円を上回ったが、財務活動により 2,168 百万円の資金を使用した。また、社債発行により 1,000 百万円の収入を得た。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,296	5,021	7,981
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,805	-11,433	-5,688
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,258	12,745	-2,168
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,435	18,768	18,890

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2021 年 6 月期は前期比 43.3% ～ 85.5% 増の営業増益を見込む

1. 2021 年 6 月期の業績見通し

コロナ禍の影響は徐々に回復を見込んでいるものの、先行きが不透明であることを踏まえ、2021 年 6 月期の業績予想をレンジ形式で開示している。売上高は前期比 3.3% 増～ 14.2% 増の 33,976 百万円～ 37,532 百万円、営業利益は同 43.3% 増～ 85.5% 増の 2,713 百万円～ 3,512 百万円、経常利益は同 45.7% 増～ 92.2% 増の 2,500 百万円～ 3,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 60.1% 増～ 111.3% 増の 1,650 百万円～ 2,178 百万円とする期初予想を据え置いている。下限値をベースラインとして、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、上限値を設定している。なお、第 2 四半期進捗率は、売上高では 55.1% ～ 49.9%、営業利益では 45.7% ～ 35.3% となる。

2021 年 6 月期　業績予想

（単位：百万円）

	20/6 期		21/6 期		
	実績	対売上比	予想	前期比	2Q 進捗率
売上高	32,878	100.0%	33,976 ～ 37,532	3.3% ～ 14.2%	55.1% ～ 49.9%
フランチャイズ事業	2,965	9.0%	3,368	13.6%	48.4%
ハウス・リースバック事業	15,213	46.3%	14,325 ～ 15,297	-5.8% ～ 0.6%	41.8% ～ 39.1%
金融事業	1,077	3.3%	1,256 ～ 1,357	16.5% ～ 25.9%	44.7% ～ 41.3%
不動産売買事業	7,099	21.6%	6,938 ～ 9,134	-2.3% ～ 28.7%	101.4% ～ 77.0%
不動産流通事業	2,252	6.9%	2,403	6.7%	45.9%
リフォーム事業	2,631	8.0%	2,743 ～ 3,023	4.2% ～ 14.9%	51.0% ～ 46.3%
小山建設グループ	2,073	6.3%	3,254	57.0%	37.7%
その他	13	0.0%	-	-	-
調整額	-448	-	-403	-	-
営業利益	1,893	5.8%	2,713 ～ 3,512	43.3% ～ 85.5%	45.7% ～ 35.3%
フランチャイズ事業	1,801	60.7%	2,042	13.4%	53.0%
ハウス・リースバック事業	1,968	12.9%	2,143 ～ 2,394	8.9% ～ 21.6%	35.0% ～ 31.3%
金融事業	29	2.8%	200 ～ 301	572.5% ～ 912.1%	27.6% ～ 18.3%
不動産売買事業	336	4.7%	493 ～ 839	46.5% ～ 149.4%	106.5% ～ 62.6%
不動産流通事業	574	25.5%	580	1.0%	42.1%
リフォーム事業	115	4.4%	177 ～ 278	53.3% ～ 140.7%	52.4% ～ 33.4%
小山建設グループ	104	5.0%	253	143.5%	51.7%
その他	-10	-	-	-	-
調整額	-3,026	-	-3,178	-	-
経常利益	1,716	5.2%	2,500 ～ 3,300	45.7% ～ 92.2%	47.6% ～ 36.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,030	3.1%	1,650 ～ 2,178	60.1% ～ 111.3%	47.5% ～ 36.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）事業セグメントごとの業績予想

事業セグメントごとの業績予想は、単一計画値のフランチャイズ事業、不動産流通事業、小山建設グループと、レンジ予想のハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業及びリフォーム事業に分かれる。

a）フランチャイズ事業

安定的な収益を上げるフランチャイズ事業では、売上高で前期比 13.6% 増の 3,368 百万円、営業利益で同 13.4% 増の 2,042 百万円を見込んでいる。営業利益の第 2 四半期進捗率は 53.0% と好調に推移している。

b）不動産流通事業

不動産流通事業では、売上高で前期比 6.7% 増の 2,403 百万円、営業利益で同 1.0% 増の 580 百万円を見込んでいる。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生かす方針である。

c）小山建設グループ

小山建設グループは、通期でフルに寄与することから、売上高で前期比 57.0% 増の 3,254 百万円、営業利益で同 143.5% 増の 253 百万円を見込んでいる。賃貸管理及び収益不動産の安定収入と付随収益に加え、売買事業の仕入・販売に注力する。また、ハウスドゥブランドでの店舗展開により売買仲介を強化し、既存事業の地域密着の強みとシナジーを生かしたワンストップサービスによる収益拡大を図る。なお、第 1 四半期に不動産売却益の計上があったため、営業利益の第 2 四半期進捗率は 51.7% に達している。

（2）レンジ予想の事業

レンジ予想の事業は、コロナ禍の影響が大きく、第 2、第 3 波発生の恐れもあることを考慮した。ハウス･リースバックに対する市場の需要は堅調に推移しているものの、地銀や信金が特別融資の対応に追われ、リバースモーゲージ保証に関わる業務提携や業務の開始時期に遅れが生じている。

a）ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業は、売上高で前期比 5.8% 減～ 0.6% 増の 14,325 百万円～ 15,297 百万円、営業利益で同 8.9% 増～ 20.6% 増の 2,143 百万円～ 2,394 百万円を見込んでいる。第 2 四半期進捗率は、売上高が 41.8% ～ 39.1%、営業利益が 35.0% ～ 31.3% となるが、前期の第 2 四半期進捗率も売上高 39.0%、営業利益 34.5% と下期偏重だったことから、同様の推移と弊社では見ている。継続的な広告宣伝･人財投資により、仕入契約件数が順調に増加していることから、直営の買取専門店を積極的に開設する予定である。また、ファンドからの需要も強いことから、ファンドへの売却時期を見計らって仕入を進めるとしている。

b）金融事業

金融事業は、売上高で前期比 16.5% 増～ 25.9% 増の 1,256 百万円～ 1,357 百万円、営業利益で同 572.5% 増～ 912.1% 増の 200 百万円～ 301 百万円を見込んでいる。リバースモーゲージ保証事業では、2021 年 1 月に全国対応、来店不要で提供可能な楽天銀行と提携したが、引き続き提携件数の拡大を目指す。合わせて、不動産活用のコンサルティング提案を強化することで、更なる収益拡大を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）不動産売買事業

不動産売買事業は、売上高で前期比 2.3% 減～ 28.7% 増の 6,938 百万円～ 9,134 百万円、営業利益で同 46.5% 増～ 149.4% 増の 493 百万円～ 839 百万円を見込んでいる。売上高・利益ともに通期計画下限を上回る進捗となっているが、これは第 2 四半期に大型物件の売買益を計上したためであるため、下期も同様の成長は想定していない。

d）リフォーム事業

リフォーム事業は、売上高で前期比 4.2% 増～ 14.9% 増の 2,743 百万円～ 3,023 百万円、営業利益で同 53.3% 増～ 140.7% 増の 177 百万円～ 278 百万円を見込んでいる。仲介事業と連携することで、中古住宅売買仲介とリフォームのワンストップによる受注につなげる方針だ。

コロナ禍の影響を踏まえ、中期経営計画最終年度の業績目標を見直し

2. 中期経営計画

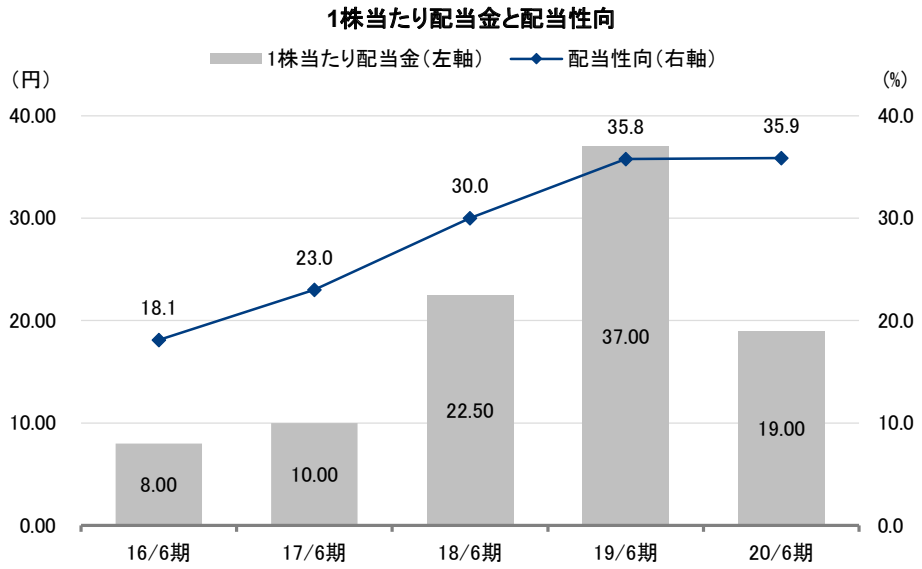
中期経営計画では、最終年度の 2022 年 6 月期に売上高 43,761 百万円、営業利益 4,766 百万円、経常利益 4,500 百万円を目指していたものの、コロナ禍の影響を踏まえて 2021 年 2 月に、2022 年 6 月期の数値目標を修正した。修正後の計画としては、売上高で 38,150 百万円～ 41,400 百万円、営業利益で 3,054 百万円～ 3,754 百万円、経常利益で 2,800 百万円～ 3,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,848 百万円～ 2,310 百万円としている。なお、「成長強化事業への積極投資継続による収益拡大」とする基本方針に変更はない。

株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とする

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。記念配当や好業績を反映して、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。しかしながら 2020 年 6 月期は、業績の悪化に伴い配当金 19.0 円、配当性向 35.9% となった。なお、2021 年 6 月期の 1 株当たり配当金は未定としている。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こと、1 株当たり予想当期純利益が 84.68 円～ 111.75 円であることから、計算上の 1 株当たり配当金は、配当性向 30% をベースとすれば 25.5 円～ 33.5 円程度、35% ならば 30.0 円～ 39.0 円程度となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：2016 年 4 月 1 日付及び 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

なお、株主還元の公平性を意識した取り組みを進めるべく、2022 年 6 月末日を基準日とする株主優待の実施をもって株主優待制度を廃止することを発表している。2023 年 6 月期以降は、優待制度利用に要していた費用を 30％以上としていた配当性向の基準を引き上げることで配当として還元する。

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp