

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 >>>

2018 年 9 月 25 日 (火)

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. 不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却により好循環入り	01
2. 経常利益は、2018 年 6 月期の前期比 73.0% 増に続き、 2019 年 6 月期も同 57.2% 増の高い伸びを見込む	01
3. 不動産有効活用により日本の課題を解決する事業を推進する	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 会社概要	03
3. グループ会社	03
■ 事業概要	03
1. 事業ポートフォリオ	03
2. フランチャイズ事業	04
3. 高齢化社会の問題点	06
4. ハウス・リースバック事業	08
5. 不動産金融事業：不動産担保ローンと新規事業「リバースモーゲージ保証事業」	10
6. 不動産売買事業	11
7. 不動産流通事業	11
8. リフォーム事業	12
9. 新規事業： 不動産賃貸仲介事業「RENT Do! (レントドゥ!)」と 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」	12
10. 新制度：欧米流 登録型不動産エージェント制度	12
■ 業績動向	13
1. 2018 年 6 月期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
■ 中長期の成長戦略	19
■ 株主還元策	20
1. 配当政策	20
2. 株主優待制度	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却により好循環入り

ハウスドゥ <3457> は、2018 年 6 月期末の累計加盟店店舗数が 543 店舗と 500 店舗を突破した。5 年で約 2 倍の急ピッチで拡大している。地域密着の販売力、査定力、信用力、全国対応の強みを生かし、安心して便利なサービスを次々と提供し、不動産業界に変革をもたらしている。

1. 不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却により好循環入り

2018 年 6 月期は、不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却により、ハウス・リースバック事業の保有資産のオフバランス化に成功。売上高及び利益が急伸し、今後の事業成長を目的に、公募増資による資金調達を実施。優先株式の強制償還による資産の入替えて、将来の希薄化の可能性を払拭するとともに、財務基盤の強化や自己資本比率の向上を行い、金融機関との提携拡大によるリバースモーゲージ保証事業の強化、ハウス・リースバック事業の更なる拡大を図るものとした。公募増資・株式売り出しにより、発行済株式数総数は、9,693,400 株(2018 年 6 月期末時点)に増加し、株式の流動性が改善した。時価総額は、500 億円を超え、「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄(200 銘柄)に選定されたことも、株主層を広げた。好業績の予想に基づき、2019 年 6 月期も 5 期連続の実質増配を計画している。

2. 経常利益は、2018 年 6 月期の前期比 73.0% 増に続き、2019 年 6 月期も同 57.2% 増の高い伸びを見込む

2018 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 33.7% 増の 22,517 百万円、経常利益が同 73.0% 増の 1,908 百万円となった。過去最高を大幅に更新し、中期経営計画の最終年度の目標値を前倒しで達成した。2019 年 6 月期は、同 22.1% の増収、同 57.2% の経常増益を見込む。フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業のストック型事業が好業績を牽引する。特に主要な原動力となるハウス・リースバック事業は、年間の引合いが 9,000 件を突破するなど大きな需要があるものの、他社の参入が容易でないブルーオーシャンとなっている。約 550 店舗の加盟店を擁していること、不動産に関する価格査定、売買、賃貸、リフォーム、金融などの総合力を有することが事業リスクを軽減するため、高い参入障壁となる。

3. 不動産有効活用により日本の課題を解決する事業を推進する

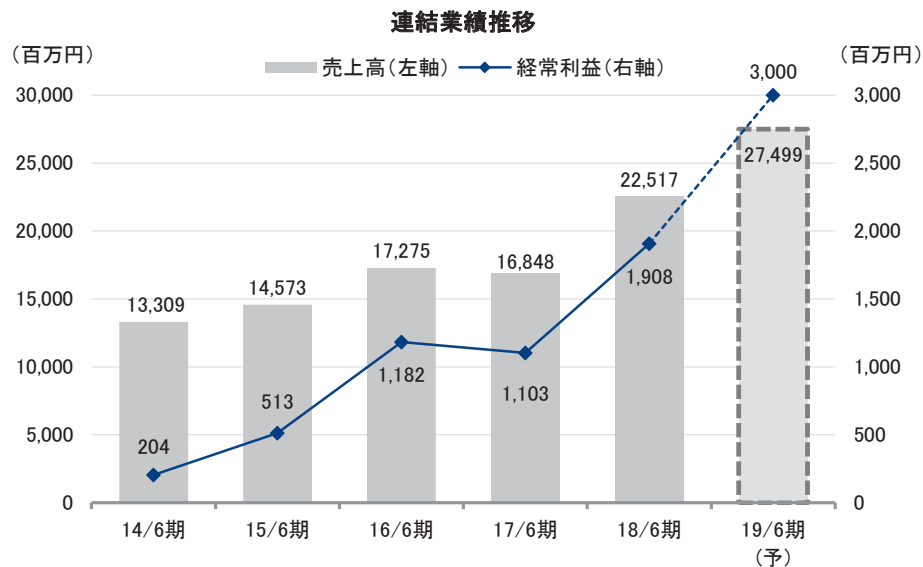
高齢化社会の不動産有効活用は、高齢者の資金需要に応えるためには、国家的な課題となる。ハウス・リースバック事業の展開だけでは膨大な市場ニーズに応えることは難しく、同社の金融機関との提携によるリバースモーゲージ保証事業を推進することで利用者、金融機関、同社の間で Win-Win-Win の関係を築き、リバースモーゲージの普及促進を図る。人口減少時代を迎え、空き家率の継続的な増加が予想されるが、同社は空室・空き家の問題を解決するタイムシェアリング事業「タイムルーム® クラウド」(Time Room Cloud)を展開する。今後も、安心して便利なサービスを次々と提供する

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却によるオフバランス化で好循環を形成
- ・2019 年 6 月期も前期比 22.1% の増収、同 57.2% の経常増益と高成長が続く予想
- ・配当性向 30% 以上を基準に、5 期連続の実質増配を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

不動産を活用したサービス提供による不動産の流動化で 日本経済の活性化を図る

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。2018 年 6 月期末における、フランチャイズ事業の累計加盟店舗数は 543 件、累計開店店舗数は 441 店舗となった。

2. 会社概要

同社は、「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。」をビジョンとして、『顧客接点』『ローカル（地域密着）』のネットワーク構築を進める。2025 年までに国内のフランチャイズチェーンネットワークを 1,000 店舗に拡大することを目指しており、顧客の立場に立った不動産情報の公開を志向する。また、高齢化社会に対応する不動産ソリューションとして、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などを提供している。

フランチャイズ加盟数の内訳は、FC 加盟店が 526 店舗、直営店が 17 店舗になる。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 390 店舗、買取専門店が 124 店舗、住宅情報モールが 1 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do!（レントドゥ!）」が 11 店舗である。直営店は、サテライト店が 7 店舗、買取専門店 5 店舗、住宅情報モール 4 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do!（レントドゥ!）」1 店舗となる。またリフォームショールームを 3 店舗展開している。不動産売買仲介チェーンでは、加盟店舗数が全国 No.1 となる。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提供している。不動産業界や日本社会が抱える問題に対し、同社は不動産流通におけるソリューションを提供し、日本経済の活性化を図っている。

3. グループ会社

同社グループは、同社と連結子会社 4 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不動産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。

事業概要

事業ポートフォリオを安定・持続的成長型に転換

1. 事業ポートフォリオ

住宅の購入からリフォーム、賃貸、担保としての利用、売却／再購入、売切りなど不動産に関する顧客アクションに対して、同社は業界初のサービスや事業を立ち上げて対応してきた。

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | https://www.housedo.co.jp/ir/

事業概要

顧客のアクションと会社の事業・サービス

顧客のアクション		同社の事業・サービス（開始時期）
購入	新築住宅	建売住宅の建築・販売及び売買仲介
	中古住宅	販売及び売買仲介（1991 年 4 月）
改装		リフォーム事業（1998 年 7 月）
時間貸し	時間単位	タイムシェアリング事業「タイムルーム® クラウド」（2018 年 2 月）
賃貸	月単位	フランチャイズ本部及び直営店
		不動産賃貸仲介事業「RENT Do!（レントドゥ!）」（2018 年 1 月）
借入		不動産担保ローン（2016 年 7 月）
		リバースモーゲージ保証事業（2017 年 10 月）
売却 / 再購入		ハウス・リースバック事業（2013 年 10 月）
売却		不動産売買仲介（1991 年 4 月）
		フランチャイズ本部及び直営店
		不動産売買仲介事業「ハウスドゥ!」（2006 年 2 月）
		「家・不動産買取専門店」（2013 年 10 月）
		不動産売買事業（2003 年 9 月）

出所：会社資料よりフィスコ作成

2018 年 6 月期の売上高の事業別構成比は、フランチャイズ事業が 10.9%、ハウス・リースバック事業が 25.1%、不動産金融事業が 2.3% (以上、ストック型収益事業計：38.3%)、不動産売買事業が 39.0%、不動産流通事業が 9.1%、リフォーム事業が 13.5% であった。調整額控除前のセグメント利益率は、フランチャイズ事業が 37.1%、ハウス・リースバック事業 9.3%、不動産金融事業が 3.6%、不動産売買事業が 20.8%、不動産流通事業が 12.0%、リフォーム事業が 7.3% であった。ストック型収益事業の利益構成比は 60.0% と大きい。

2. フランチャイズ事業

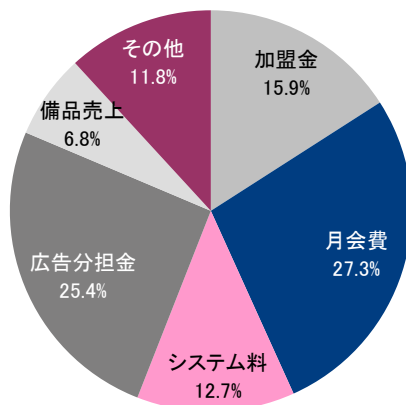
(1) フランチャイズ事業の売上構成

2018 年 6 月期のフランチャイズ事業の売上高構成は、加盟金が 15.9%、月会費が 27.3%、システム料が 12.7%、広告分担金が 25.4%、備品売上が 6.8%、その他が 11.8% となった。フランチャイズ事業の売上高の約 4 分の 1 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、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。東証マザーズ上場により、同社に対するイメージが京都の企業から全国区へとアップした。さらに 2016 年 12 月に東証 1 部へ市場変更したことから、社会的信用が一層高まり、フランチャイズ加盟店募集に対する問い合わせが増えている。

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

事業概要

フランチャイズ事業売上高構成比
(2018年6月期:2,495百万円)

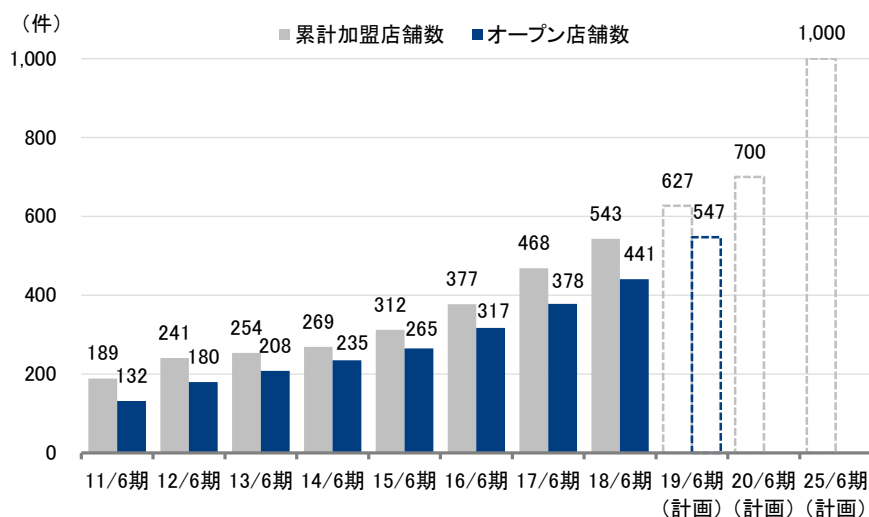


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 加盟店の推移

2018 年 6 月期末の累計加盟店舗数は 543 件となり、過去 5 期間で 2.1 倍になった。新規加盟店舗数が 142 件、新規開店店舗数は 126 店舗と着実に積み上げている。2019 年 6 月期末の累計加盟店舗数は 627 店舗を計画している。2025 年 6 月期までに 1,000 店舗を最終的な目標としている。

累計加盟店舗数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | https://www.housedo.co.jp/ir/

事業概要

(3) 地域別展開

2018 年 6 月期末における「家・不動産買取専門店」「RENT Do! (レントドゥ!)」を除く店舗数は 402 店舗であった。地域別では、東海地域が 125 店舗（構成比 31.1%）と最も多く、創業した近畿地域の 58 店舗（同 14.4%）を大きく上回っている。市場規模が近畿地区の 2.5 倍あるとみられる関東地区は 78 店舗（同 19.4%）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採っており、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 125 店舗に達し、充足率が 100% になった。同地域では、実績店舗数が目標の半分以上を超えたところで認知度が高まり、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 31.1%、関東地域では 18.1% にとどまる。店舗数が、それぞれ 100 店舗を超えたところで、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。

地域別目標店舗数及び実績
(2018 年 6 月期末)

地域	目標店舗数		実績		進捗度
	(店)	構成比	(店)	構成比	
北海道	40	4.0%	22	5.5%	55.0%
東北	40	4.0%	15	3.7%	37.5%
関東	430	43.0%	78	19.4%	18.1%
甲信越	20	2.0%	10	2.5%	50.0%
北陸	20	2.0%	7	1.7%	35.0%
東海	125	12.5%	125	31.1%	100.0%
近畿	175	17.5%	58	14.4%	33.1%
中国・四国	60	6.0%	51	12.7%	85.0%
九州	80	8.0%	31	7.7%	38.8%
沖縄	10	1.0%	5	1.2%	50.0%
合計	1,000	100.0%	402	100.0%	40.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 不動産セクターの SPA（製造型小売業）

同社の強みは、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には、2013 年 10 月の買収に特化したフランチャイズ事業の「家・不動産買取専門店」と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 月の不動産融資のサービスとなる「不動産担保ローン」、2017 年 10 月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。

高齢化社会の問題解決をビジネスチャンスに

3. 高齢化社会の問題点

(1) 高齢者の老後の備えと現金収入

日本は、高齢者に正味金融資産や持家が偏っているものの、現金収入が限られるため、豊かな老後を送っていると言えない。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

事業概要

内閣府の「高齢者の生活と意識に関する国際比較調査」によると、先進国の中でも日本の高齢者の老後の備えは十分ではない。「老後の備えとしての現在の貯蓄や資産の充足度」に対する国別のアンケート調査では、日本は「まったく足りないと思う」が 22.1%、「やや足りないと思う」が 34.9% であったのに比べ、「まあ十分だと思う」が 27.0%、「十分だと思う」が 10.4% であった。ドイツでは、「まったく足りないと思う」が 5.4%、「やや足りないと思う」が 12.6% にとどまる。米国では、それぞれ 11.8%、13.1% であった。

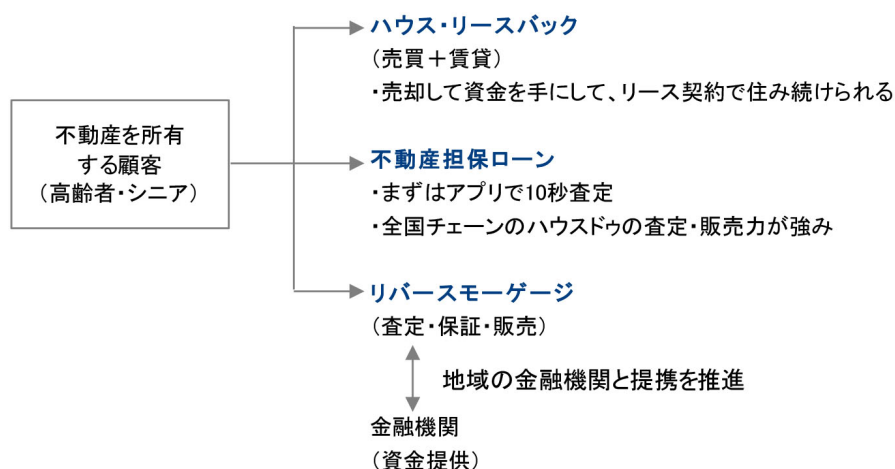
日本の正味金融資産の大半が、60 代以上の高齢者によって保有されているが、一部の富裕層に集中している。一方、持家率では、60 代が 93.3%、70 代以上も 94.8% と極めて高い。2016 年の「家計調査」（総務省統計局）によると、世帯主の年齢階級別の年間所得は、30 代が 562 万円、40 代が 671 万円、50 代が 744 万円であるに比べ、60 代が 531 万円、70 歳以上が 405 万円と低くなる。所得水準を反映して、年齢階級別の 1 ヶ月当たり消費支出は、30 代が 243 千円、40 代が 290 千円、50 代の 296 千円が高く、60 代が 247 千円、70 歳以上が 202 千円へ低下する。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。

(2) 多死社会と相続

日本は、2017 年に年間死亡数が 134 万人に達し、多死社会を迎えている。団塊世代が 80 歳以上になる 2030 年には 160 万人を超える見通しだ。相続でもめる遺産規模の割合は、5,000 万円以下の 43.0%、1,000 万円以下の 31.9% を合わせて 4 分の 3 を占め、大きな規模よりも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の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。ハウス・リースバックにより資産を資金化してあれば、相続での争いを緩和しやすくなる。

同社は、2013 年 10 月より自宅を売却後も住み続けられる「ハウス・リースバック」サービスを始め、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」を開始した。さらに、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る「リバースモーゲージ」の保証事業をスタートさせた。幅広い商品のラインナップにより多様な顧客ニーズに応える。

同社グループの「不動産+金融」による高齢者の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

ハウストゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
 3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

事業概要

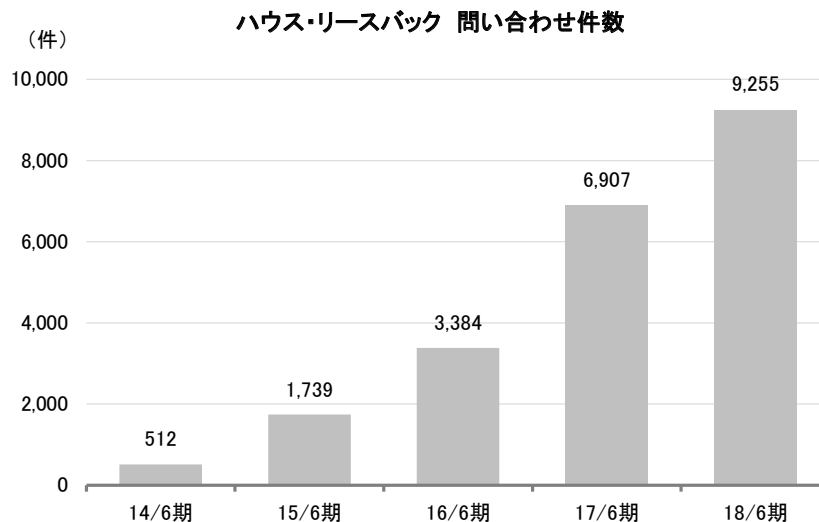
同社は、不動産ストックの流動化により資産を資金化することで資金を市場に還流化させ、経済活性化の一翼を担う。また、高齢者が自宅に住みながら老後の生活資金を得るため、資金面で老後の QOL を向上させることになる。

日本は、少子化や核家族化、高齢化などにより、65 歳以上の 1 人暮らし高齢者は増加傾向にあり、2015 年時点で 600 万人を超えた。同社は、「ハウス・リースバック」利用者に 65 歳以上の単身者を対象に、家族に代わって毎日電話をかける「安心コールサービス」を行っている。さらに、2017 年 11 月より定期訪問サービス「みまもり Do!」の提供を開始した。無料訪問サービスの内容は、1) 30 分程度の対話／コミュニケーション、2) 身の回りのお手伝いサービス、3) 必要な品などのお届けサービスである。お手伝いサービスは、家具や家電製品の移動・組立、風呂掃除、洗濯物干しなどの軽作業や、病院同行、各種申請などの同行など 1 時間程度でできるものを含む。訪問頻度は、65 歳から 74 歳までが 2 ヶ月に 1 度、75 歳以上は毎月となる。

4. ハウス・リースバック事業

(1) ハウス・リースバックの仕組み

ハウス・リースバックは、持ち主が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、新しい不動産活用の提案である。同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶ。「ハウス・リースバック」の商標登録は、2013 年に申請し、2015 年 7 月に取得した。2018 年 6 月期は、ハウス・リースバックについて 1 年間で 9,000 件以上の問い合わせが来ており、同事業で圧倒的なナンバーワンの座を獲得している。



出所：会社リリースよりフィスコ作成

ハウス・リースバックは、資金需要のある顧客ニーズを捉えており、金融機関が提供するリバースモーゲージの制限の多さや利用しにくさを克服していることもあって潜在需要が大きい。資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がない上、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを持っていることから、ハウス・リースバックに必要な機能を自社の経営リソースでカバーできるのが強みになる。

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
 3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

事業概要

(2) ハウス・リースバック事業の地域展開

ハウス・リースバック事業のターゲットとするのは全国となる。ハウス・リースバックの対象となる物件は、リース契約終了後に市場で売却することもあるため、不動産市場で流動性がある物件になる。戸建住宅だけでなく、区分所有のマンションも対象となる。地域別では、三大都市圏周辺が物件数ベースで 9 割弱を占めており、2018 年 6 月期末の保有件数の地域別構成比は、首都圏が 47.6%、近畿が 25.6%、中部が 14.0% であった。この 3 地区に集中的に広告を打った結果でもある。年間 9,000 件以上の問い合わせに対応するため、人員増強を図り、取扱いエリアの更なる拡大を図っている。

ハウス・リースバック 地域別保有物件 (2018 年 6 月期末現在)

地域	保有物件数		保有総額 (百万円)	保有物件単価 (百万円)
	(件)	構成比		
北海道・東北	22	3.9%	254	11.6
甲信越	2	0.4%	12	6.1
北関東	14	2.5%	125	9.0
首都圏	266	47.6%	4,593	17.3
中部	78	14.0%	916	11.7
北陸	1	0.2%	23	23.5
近畿	143	25.6%	2,109	14.8
中国・四国	15	2.7%	117	7.8
九州・沖縄	18	3.2%	171	9.5
総計	559	100.0%	8,323	14.9

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) ハウス・リースバック事業の収益

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、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% 程度でキャピタルゲインが発生する。

2018 年 6 月期の売上高（単独ベース）5,199 百万円の内訳は、保有物件からの賃料収入が 780 百万円（前期比 48.0% 増）、事務手数料等が 170 百万円（同 22.3% 増）、売却売上高が 4,249 百万円（同 148.0% 増）であった。売却件数は、前期の 44 件から 238 件に増加した。元の所有者への再売買や処分売却は 50 件、1,176 百万円、売上総利益 262 百万円、売上総利益率 22.3% であった。一方、不動産ファンド・不動産会社や投資家への売却は、188 件、3,018 百万円、売上総利益 572 百万円、売上総利益率 19.0% となり、売却件数、売上高、利益を大きく押し上げた。

事業概要

5. 不動産金融事業：不動産担保ローンと新規事業「リバースモーゲージ保証事業」

不動産金融事業は、2018 年 6 月期の売上高が前期比 138.9% 増の 529 百万円、営業利益が同 95.8% 増の 142 百万円と成長が著しい。不動産担保融資とリバースモーゲージ保証件数は、同 112.9% 増の 264 件に拡大した。リバースモーゲージ保証事業は、2017 年 10 月大阪信用金庫との提携により開始された。

(1) 不動産担保ローン

顧客によっては、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ていない人がある。そういう顧客には、不動産担保融資を提供する。融資の金利及び事務手数料などは、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。2018 年 6 月期末の不動産担保融資残高は、前期比 23.2% 増の 5,587 百万円であった。

貸金業者数は、1986 年のピーク時に 47,504 社あったが、2013 年には 2,217 社とピーク比 20 分の 1 以下に減少した。消費者金融は、1990 年代に多重債務者の増加が社会問題となり、2006 年に最高裁のグレーゾーン金利を原則無効とした判決が出た。また、中小企業向けの商工ローンは、威圧的な取立てを規制し、違反業者を業務停止処分にした。廃業や業界再編により貸金業者が激減しており、貸金業法対象の貸金業者には総量規制がかかっている。同事業に対する潜在需要は大きい。

(2) リバースモーゲージ保証

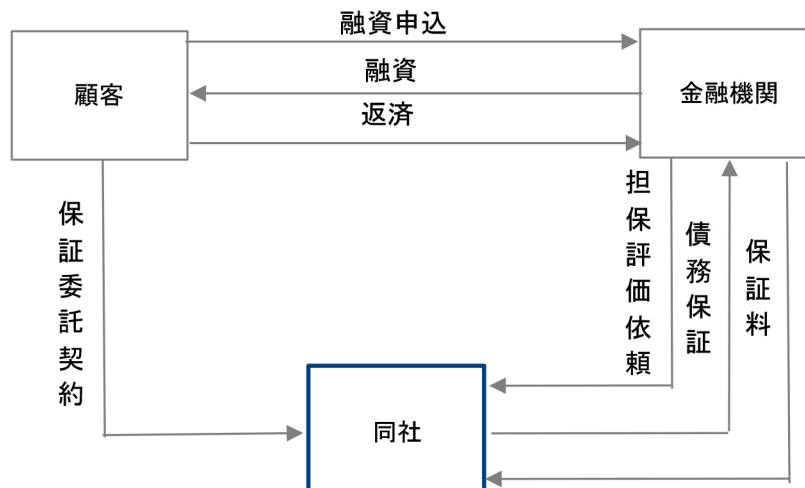
2017 年 10 月大阪信用金庫との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始した。同信用金庫が提供するリバースモーゲージ「悠々自適」の担保評価と保証を行う。2018 年 4 月に大阪商工信用金庫と、5 月には飯能信用金庫との提携を行った。

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 つになる。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。これまで、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、同社子会社がリスクを負担することで同商品の活性化させる。同社子会社は、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として受け取る。

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | https://www.housedo.co.jp/ir/

事業概要

リバースモーゲージ保証業務の仕組み



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に、同社がこれまで培ったノウハウを生かせる。金融機関は、不動産価格の査定に公示価格や路線価を使用する。また、不動産売買を本業としていないため、物件処分時には低価格で売り急ぐ傾向がある。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 500 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。不動産売買では、豊富な情報、実績とスキルを持つ。地域での売買では、加盟店も取引に加わる。このため、リバースモーゲージ保証業務では、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、同社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び動機付けとなる。銀行や信用金庫などの地域金融機関と提携して、サービスエリアの拡大を目指す。

6. 不動産売買事業

首都圏の不動産市況には、局所的に過熱感が現れたことから、一時、安全重視の姿勢をとった。現在は、注意深く遂行する通常型に戻した。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し、在庫高より回転を重視して、商品在庫を 50 億～60 億円程度に維持する。2016 年 6 月期は、前期の期ずれによる案件や 2 億円超の大型案件があり、営業利益が前期比倍増した。その反動で、2017 年 6 月期は前期比 20.5% の減収、同 53.2% の減益となった。2018 年 6 月期は、同 25.3% の増収、同 95.9% の増益と回復した。

7. 不動産流通事業

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。不動産流通事業から人員を、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たが、若手が育ち、2018 年 6 月期は仲介件数が 3,081 件と前期比 8.3% 増加し、同 11.6% の増収、同 28.0% の増益を果たした。東証 1 部上場効果により、知名度やブランド力の向上も寄与した。

8. リフォーム事業

2016 年 6 月期に新築住宅を 757 百万円請負したが、2018 年 6 月期と 2019 年 6 月期の計画はゼロとしている。リフォーム事業に絞り込むことになる。2018 年 6 月期の売上高が前期比 5.0% 増加し、収益性を改善したことから営業利益は同 36.4% 増加した。不動産売買事業、不動産流通事業及びハウス・リースバック事業と連携して、事業を運営している。

革新的なサービスを次々と提供し、不動産業界の変革を促す

9. 新規事業：不動産賃貸仲介事業「RENT Do! (レントドゥ!)」と

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」

(1) 不動産賃貸仲介事業「RENT Do! (レントドゥ!)」

2018 年 1 月に「RENT Do! (レントドゥ!)」を立ち上げ、加盟店募集を開始した。2018 年 6 月期末の加盟店は 12 店舗であった。既存の大手不動産賃貸仲介チェーンのエリアは埋まっており、新たに加盟店となることが困難だ。同社は、フランチャイズへ加盟ニーズが高まる中、様々なサービスの提供やフランチャイズ加盟店を含めた事業展開を目的として、新たに不動産賃貸仲介のフランチャイズ事業に乗り出した。同社の東証 1 部上場企業という社会的信用力および「ハウスドゥ!」の看板とブランド価値、集合的な宣伝広告が、加盟店の経営をバックアップする。不動産売買仲介の「ハウスドゥ!」は加盟契約件数が 500 店舗を突破し、2025 年の 1,000 店舗展開に向け邁進している。不動産賃貸仲介の「RENT Do! (レントドゥ!)」でも、同様に国内 1,000 店舗を目指す。

(2) タイムシェアリング事業「タイムルーム® クラウド」(Time Room Cloud)

同社は、不動産賃貸仲介業においてオーナーの満足度を上げることを差別化ポイントとする考えだ。空室・空き家対策は、1 つの経営手段となる。2018 年 2 月から、空室・空き家を時間単位でレンタル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)を開始した。パーティーや会議、イベント、趣味、休憩、テレワークなどの利用を想定している。また、空室・空きスペースを時間貸しする「タイムルーム®」の物件・顧客情報管理、予約受付からクレジットカード決済、スマートロック（電子錠）による開閉錠などの業務をクラウド上で一括管理できる「タイムルーム® クラウド」システムの本格的なサービス提供開始しており、「タイムルーム®」のサービス導入が簡単・便利となり、賃貸不動産における空室期間の長期化による収益減少などの経営課題の解決が可能となる。

10. 新制度：欧米流 登録型不動産エージェント制度

2017 年 12 月より、欧米流の登録型不動産エージェント制度を導入し、募集を本格的に開始した。同エージェント制度の説明会は、東京及び大阪で開始されており、首都圏を中心に初年度のエージェント登録数 100 名を目指す。

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

事業概要

米国のエージェントは、不動産仲介業務を行う資格を持つ不動産会社に所属するが、雇用ではなく独立した個人事業者として不動産営業を行う。同様に、同エージェント制度では、個人事業者として同社直営店もしくは加盟店と業務委託契約を結ぶ。エージェントとなる者は、イニシャルコストをかけることなく、同社の「ブランド力」「集客力」「信用力」「顧客や物件の管理システム」「全国 500 店舗を超えるネットワーク」などの経営資産を活用しつつ、独立した事業主として不動産販売・仲介業務に専念することができる。通常、個人事業主は、集客、営業マンの採用、教育、経理業務などに時間を取られ、営業に充てる時間が限られる。同社のエージェント制度では、集客や物件調査・各種書類作成などの事務作業などをアシストし、成績優秀者にはアシスタントを準備するなど強力なサポート体制を敷く。

エージェント登録後、半年間は営業手当として一定額が固定給として支給される上、売買契約成立時には営業利益の 48% から最大 90% のインセンティブが支給される。また、就業時間などは自由に裁量でき、兼業・副業も可能であるため、個人に合わせたワークライフバランスを選択できる。営業力に自信がある人や専門分野のスキルを磨いてキャリア形成を図る人たちにとって、登録型エージェント制度は魅力的に違いない。

業績動向

不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却によるオフバランス化で好循環を形成

1. 2018 年 6 月期の業績概要

(1) 業績概要

2018 年 6 月期の連結業績は、期初予想を大幅に上回り、過去最高を記録した。売上高は前期比 33.7% 増の 22,517 百万円、営業利益が同 69.4% 増の 2,116 百万円、経常利益が同 73.0% 増の 1,908 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 73.4% 増の 1,279 百万円の好業績であった。第 3 四半期時予想比では、売上高が 6.4% 増、営業利益が 1.1% 増、経常利益が 0.5% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 2.3% 増とほぼ予想値で着地した。同社は、過去 3 期のいずれも第 2 四半期の決算発表時までは期初通期予想を据え置き、第 3 四半期に修正するパターンが見られた。通期の業績は、第 3 四半期に修正した予想と大差はない。

ハウストゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | https://www.housedo.co.jp/ir/

業績動向

2018 年 6 月期 事業セグメント別連結売上高と利益

(単位：百万円)

	17/6 期		18/6 期		前期比		予想比 増減率
	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							
ストック型収益事業	5,249	31.2%	5,212	8,747	38.8%	3,497	66.6%
フランチャイズ事業	2,220	13.2%	2,556	2,495	11.1%	275	12.4%
ハウス・リースバック事業	2,807	16.7%	2,166	5,721	25.4%	2,914	103.8%
不動産金融事業	221	1.3%	490	529	2.3%	307	138.9%
フロー型収益事業	11,925	70.8%	12,254	14,074	62.5%	2,149	18.0%
不動産売買事業	7,111	42.2%	7,375	8,909	39.6%	1,797	25.3%
不動産流通事業	1,859	11.0%	1,901	2,075	9.2%	215	11.6%
リフォーム事業	2,944	17.5%	2,978	3,090	13.7%	145	5.0%
その他	10	0.1%	-	-	-	-	-
調整額	-326	-1.9%	-320	-304	-1.4%	22	-
売上高 - 計	16,848	100.0%	17,146	22,517	100.0%	5,669	33.7%
売上総利益	6,572	39.0%	-	8,641	38.4%	2,068	31.5%
販管費	5,323	31.6%	-	6,525	29.0%	1,201	22.6%
営業利益							
ストック型収益事業	1,708	32.5%	2,049	2,393	27.4%	685	40.1%
フランチャイズ事業	1,304	58.8%	1,558	1,481	59.3%	176	13.5%
ハウス・リースバック事業	330	11.8%	331	769	13.5%	439	132.7%
不動産金融事業	72	32.9%	160	142	27.0%	69	95.8%
フロー型収益事業	991	8.3%	935	1,595	11.3%	604	61.0%
不動産売買事業	422	5.9%	481	827	9.3%	405	95.9%
不動産流通事業	373	20.1%	253	478	23.0%	104	28.0%
リフォーム事業	212	7.2%	201	289	9.4%	77	36.3%
その他	-17	-	-	-	-	-	-
調整額	-1,450	-	-1,381	-1,873	-	-422	-
営業利益 - 計	1,249	7.4%	1,603	2,116	9.4%	867	69.4%
経常利益	1,103	6.5%	1,400	1,908	8.5%	805	73.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	737	4.4%	920	1,279	5.7%	541	73.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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

ストック事業の構成比は、売上高が 38.3%、営業利益で 60.0%

(2) 事業別動向

持続的成長を目指してストック型ビジネスに経営資源をシフトしている。フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業のストック事業の構成比は、売上高が 38.3%、営業利益では 60.0% を占めた。

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期比 12.4% 増の 2,495 百万円、営業利益は 13.5% 増の 1,481 百万円と 2 ケタの増収増益を達成した。フランチャイズの累計加盟数は、2018 年 6 月期は前期比 16.0% 増加し 543 件となった。過去 5 年間で 2.1 倍になった。オープン店舗数は、前期比 16.7% 増の 441 店舗であった。

業績動向

b) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業は、売上高が前期比 103.8% 増の 5,721 百万円、営業利益が同 132.7% 増の 769 百万円の急成長を成し遂げた。保有物件からの賃料収入が 780 百万円（前期比 48.0% 増）、事務手数料等が 224 百万円（同 61.2% 増）であった。単独ベースの売却売上高が 4,249 百万円（同 148.0% 増）と急拡大した。売却件数は、前期の 44 件から 238 件に増加した。元の所有者となる賃借人への再売買や一般市場での処分売却は 50 件、売上 1,176 百万円、粗利 262 百万円、粗利率 22.3% であった。一方、不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却は 188 件、売上 3,018 百万円、粗利 572 百万円、粗利率が 19.0% となり、売却件数、売上・利益ともに大きく押し上げた。

ハウス・リースバック事業は、同社が業界に先駆けて本格的に取り組み、情宣活動に加えてテレビ番組に取り上げられ、問い合わせが急増した。2018 年 6 月期の問い合わせ件数は、前期比 34.0% 増の 9,255 件となった。月平均契約件数は、前期の 25.3 件から 29.8 件へ伸び、物件取得件数は前期の 288 件に対し 300 件となった。問い合わせ件数に対する物件取得数の比率が、前期の 4.2% から 3.3% へ低下しており、優良物件を選別できる状態にある。問い合わせ件数も非常に多く、人員増強を行い、更なる拡大を図っている。

c) 不動産金融事業

不動産金融事業の売上高は前期比 138.9% 増の 529 百万円、営業利益は同 95.8% 増の 142 百万円と急成長中である。不動産担保融資とリバースモーゲージ保証業務の件数は、同 112.9% 増の 264 件となった。リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関の更なる拡大を促進した。

d) フロー型ビジネス

フロー型ビジネスの代表格となる不動産売買事業は、売上高が前期比 25.3% 増の 8,909 百万円、営業利益が同 96.0% 増の 827 百万円となった。前年に一部不動産市況の過熱感から安全重視型の姿勢を取ったが、当期は通常型に戻した。不動産売買仲介業を直営店で主として行う不動産流通事業は、売上高が同 11.6% 増の 2,075 百万円、営業利益が同 28.2% 増の 478 百万円であった。生産性向上により利益率を高めた。フランチャイズ本部として社員育成の体制が整備されているため、若手社員の成長がスムーズに運んだ。リフォーム事業は、現状維持の方針を採っている。売上高は同 5.0% 増の 3,090 百万円、営業利益が同 36.4% 増の 289 百万円を上げた。新築受注を抑制し、中古＋リフォームなどの需要獲得に努めた。クオリティと生産性の向上に取り組み、利益率を改善した。

公募増資により自己資本比率が 31.6% に向上

2. 財務状況と経営指標

2018 年 6 月期の総資産は、30,623 百万円と前期末比 10,350 百万円増加した。流動資産の増加額 4,211 百万円のうち、不動産金融事業の拡大を反映して営業貸付金（+ 2,721 百万円、95.0% 増）の増加がおおきかった。販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計額は 6,545 百万円と前期比 794 百万円、同 13.8% 増であった。固定資産は、6,128 百万円増加したが、ほとんど有形固定資産（+ 5,350 百万円）に起因する。ハウス・リースバック事業の案件増加と（株）京葉ビルドの全株式取得による連結子会社化による。ハウス・リースバック事業にかかわる保有物件総額は、売却額を拡大したこともあり、前期末比 961 百万円の増加にとどまった。

負債の部は、流動負債が 11 百万円の減少、固定負債が 3,454 百万円の増加だった。固定負債の増加は、（株）京葉ビルドの子会社に伴う長期借入金の増加などによる。純資産の部では、2018 年 6 月に公募増資により普通株式 119 万株を発行し、5,946 百万円を調達。2017 年 10 月に発行した優先株式を強制償還し、資本の入れ替えによる、将来の希薄化の可能性を払拭した。この結果財務基盤の強化が図られ、自己資本比率は、前期末の 13.7% から 31.6% へ大きく向上した。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/6 期末	17/6 期末	18/6 期末	増減
流動資産	7,393	12,212	16,433	4,221
（現金及び預金）	2,001	3,129	3,694	564
（たな卸資産）	4,915	5,804	6,599	795
（営業貸付金）	43	2,865	5,587	2,721
固定資産	5,501	8,060	14,189	6,128
有形固定資産	5,207	7,729	13,080	5,350
無形固定資産	72	56	96	39
投資その他の資産	220	274	1,012	738
資産合計	12,895	20,273	30,623	10,350
流動負債	6,003	10,071	10,060	-11
短期借入金等	4,168	8,255	7,258	-997
固定負債	4,722	7,422	10,877	3,454
社債、長期借入金等	3,843	6,029	8,357	2,328
負債合計	10,725	17,494	20,937	3,442
（有利子負債）	7,994	14,267	15,607	1,339
純資産合計	2,169	2,779	9,686	6,907
負債純資産合計	12,895	20,273	30,623	10,350
【安全性】				
流動比率	123.2%	121.3%	163.4%	42.1pt
自己資本比率	16.8%	13.7%	31.6%	17.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

ハウスドゥ | 2018 年 9 月 25 日 (火)
3457 東証 1 部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2019 年 6 月期も前期比 22.1% の増収、同 57.2% の経常増益と高成長を予想

2019 年 6 月期の通期予想は、売上高が前期比 22.1% 増の 27,499 百万円、営業利益が同 53.4% 増の 3,246 百万円、経常利益が同 57.2% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 55.0% 増の 1,983 百万円を予想している。不動産業界は、量的・質的金融緩和が継続され、オリンピック関連投資も本格化していることから、当面堅調に推移することを前提としている。

2019 年 6 月期 業績予想

(単位：百万円)

	18/6 期		19/6 期 予想		前期比	
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減額	増減率
売上高						
ストック型収益事業	8,747	38.8%	13,733	49.9%	4,988	57.0%
フランチャイズ事業	2,495	11.1%	2,942	10.7%	447	17.9%
ハウス・リースバック事業	5,721	25.4%	9,791	35.6%	4,070	71.1%
不動産金融事業	529	2.3%	1,000	3.6%	471	89.0%
フロー型収益事業	14,074	62.5%	14,080	51.2%	6	0.0%
不動産売買事業	8,909	39.6%	8,911	32.4%	2	0.0%
不動産流通事業	2,075	9.2%	2,075	7.5%	-0	-0.0%
リフォーム事業	3,090	13.7%	3,094	11.3%	4	0.1%
調整額	-304	-1.4%	-314	-1.1%	-10	3.3%
売上高 - 計	22,517	100.0%	27,499	100.0%	4,982	22.1%
営業利益						
ストック型収益事業	2,393	27.4%	3,559	25.9%	1,166	48.7%
フランチャイズ事業	1,481	59.3%	1,760	59.8%	279	18.8%
ハウス・リースバック事業	769	13.5%	1,415	14.5%	646	83.8%
不動産金融事業	142	27.0%	384	38.4%	242	169.1%
フロー型収益事業	1,595	11.3%	1,594	11.3%	-0	-0.1%
不動産売買事業	827	9.3%	827	9.3%	-0	-0.1%
不動産流通事業	478	23.0%	478	23.0%	-0	-0.0%
リフォーム事業	289	9.4%	289	9.3%	-0	-0.3%
調整額	-1,873	-	-1,907	-	-33	1.8%
営業利益 - 計	2,116	9.4%	3,246	11.8%	1,130	53.4%
経常利益	1,908	8.5%	3,000	10.9%	1,092	57.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,279	5.7%	1,983	7.2%	704	55.0%

出所：決算短信、決算説明会資料より作成

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

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業は、売上高を前期比 17.9% 増の 2,942 百万円、営業利益を同 18.9% 増の 1,760 百万円と予想している。2019 年 6 月期末のフランチャイズ累計加盟数は、前期比 15.5% 増の 627 店舗を見込んでいる。都市部における不動産業者への加盟促進、テレビ・ラジオ CM などによる広告宣伝効果に加え、店舗数拡大による信用力やコーポレートブランド価値の向上効果が地元有力企業の加入検討を促している。エリアフランチャイズ制を取っていることもあり、近隣に店舗があるところからの引き合いが強い。加盟数が目標の半分である 500 件を超えると、東海地区で見られたように加速が付くことを期待している。

(2) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業は、売上高を前期比 71.1% 増の 9,791 百万円、営業利益を同 83.8% 増の 1,415 百万円を予想している。保有資産の売却額は、同 101.9% 増の 8,468 百万円を見込むが、そのうち不動産ファンドや不動産会社・投資家へ売却額が前期から大きく増やす。月平均契約件数を倍増の 60 件に上げる意向だ。仕入れの規模によっては、ファンドの組成数を増やすこともあり得る。保有資産をオフバランス化させることにより財務上の健全性を保ち、取扱い件数の拡大を加速する。

(3) 不動産金融事業

不動産金融事業の売上高は前期比 89.0% 増の 1,000 百万円、営業利益は同 169.4% 増の 384 百万円を予想する。不動産担保融資とリバースモーゲージ保証の件数は同 272.3% 増の 983 件と急拡大を図る。不動産担保融資残高は、同 67.5% 増の 9,360 百万円とする。リバースモーゲージ保証事業における金融機関との業務提携は大阪を拠点とする 3 つの金融機関と提携している。他の金融機関との提携進捗は、20 程度の金融機関と話を進めているという。

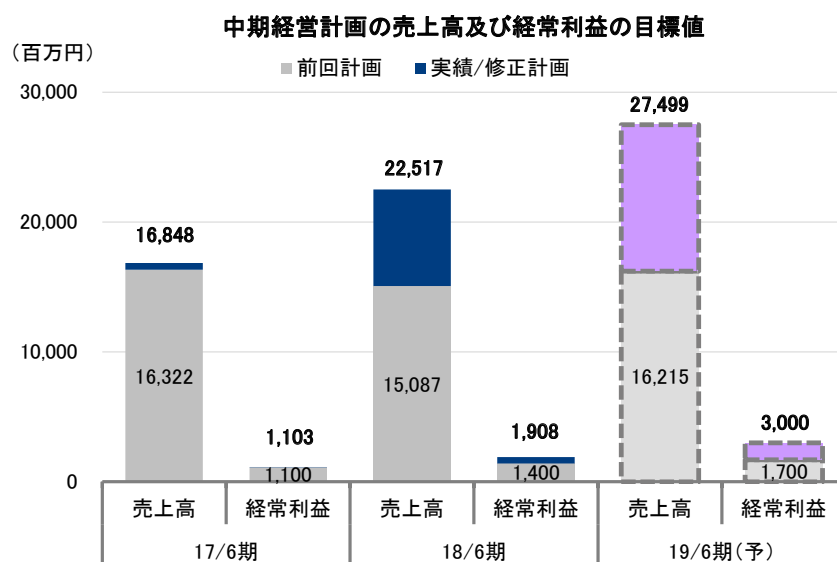
(4) 不動産売買事業、不動産流通事業（売買仲介）、リフォーム事業

フローのビジネスとなる不動産売買事業、不動産流通事業（売買仲介）は、リフォーム事業は、おおむね前期並みの売上高と営業利益を見込む。ハウス・リースバック事業は、反響が大きいもののマンパワーが追い付かない。人員を不動産売買事業や不動産流通事業などからハウス・リースバック事業へ人員異動を図っているが、若手育成ができており、ボトムアップが行われている。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の最終年度も目標値を増額修正

同社は、2016 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 18.5% 増、経常利益が同 130.4% 増と期初予想以上の展開となった。特に、不動産売買事業とリフォーム事業が想定を大きく上回ったことから、不動産市場の先行きに対する懸念を強めた。前中期経営計画を見直し、2016 年 8 月に新たに 3 ヶ年中期経営計画を発表した。前中期経営計画では 3 年間で経営資源を労働集約型ビジネスの不動産流通事業、リフォーム事業、不動産売買事業からストック型ビジネスであるフランチャイズ事業とハウス・リースバック事業、不動産金融事業にシフトすることを計画していた。現中期経営計画ではこの収益構造改革を加速し、不動産市場が変動を来しても持続的な成長を可能とする全天候型経営への移行を加速する。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

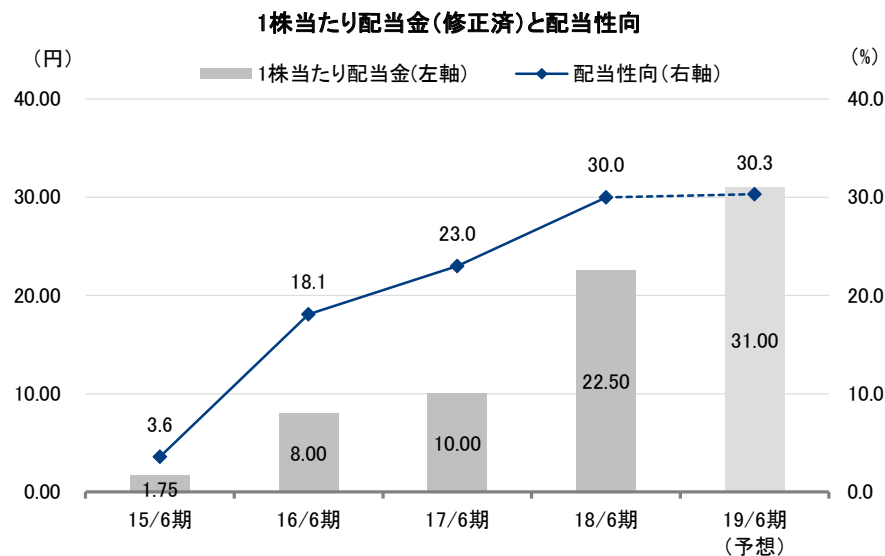
中期経営計画の前回目標値は、最終年度の 2019 年 6 月期までの 3 ヶ年の CAGR（年平均成長率）を、経常利益で 12.9% としていた。2017 年 6 月期は、前期の急伸の反動とハウス・リースバック事業の先行投資負担が重く、7% 程度の経常減益を予想した。実際の着地もほぼ想定どおりであった。安定的に積み上がるストック型ビジネスが事業規模を大きくする一方、財務体質を悪化させる要因となった。苦肉の策として、2017 年 10 月に優先株式の発行をしたが、2018 年 6 月に普通株式による公募増資が行われ、優先株式の強制償還をした。ハウス・リースバック事業の資産をまとめて売却することを可能にする不動産ファンドや不動産会社・投資家への売却ができたため、2019 年 6 月期の売上高を前回予想の 16,215 百万円から 27,499 百万円へ、経常利益を同 1,700 百万円から 3,000 百万円へ増額修正した。

株主還元策

配当性向 30% 以上を基準に、5 期連続の増配を計画

1. 配当政策

配当金による株主還元を重視している。2018 年 6 月期まで 4 期連続して増配を行い、配当性向を引き上げた。2017 年 6 月期は、東証 1 部に昇格したことから、記念配当を行った。2018 年 6 月期は期初予想以上の好決算を上げ、更なる躍進に自信を深めたことを背景とする。中期経営計画の進捗を前提として、配当性向 30% 以上を基本水準としている。現中期経営計画を早期に実現したため、1 株当たり配当金を 27.0 円から 45.0 円の増配に踏み切った。2019 年 6 月期は、配当性向 30.3% を前提に、1 株当たり配当金 31 円を計画している。(同社は 2018 年 7 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の株式分割を行っている)。



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 日現在の株主を対象に、保有する株式数に応じたポイントを付与する。1 単元(100 株)以上を保有する株主が対象となる。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 1,500 ポイント、2 年以上保有に対しては 1,650 ポイントとなる。保有株式数に応じて、7 段階に分けてポイントが加算される。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。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。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ