

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 9 月 25 日 (金)

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. 会社概要	01
2. 2020年6月期業績概要と2021年6月期業績見通し	01
3. デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部の設立	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	10
■ 業績動向	10
1. 2020年6月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2021年6月期の業績見通し	14
2. デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部の設立	17
3. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	18
1. 配当政策	18
2. 株主優待制度	19
■ 情報セキュリティ対策	19

■ 要約

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

1. 会社概要

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。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・リースバックが稼ぎ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。

2020 年 6 月期末における累計加盟契約店舗数は 643 店舗、累計開店店舗数は 556 店舗となった。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は、中小企業の生産性向上を支援することから、4 年連続で経済産業省の「IT 導入補助金対象サービス」に認定されるなど評価が高い。

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。同社が他社に先駆けて市場に提供したハウス・リースバック事業は、社会的ニーズを的確に捉えたことから、現在、フランチャイズ事業と収益の二本柱を形成している。今後は、金融機関との役割分担による協業となるリバースモーゲージ保証事業に注力する。

人材を稼ぐ力として生かすために、不動産流通事業で若手社員の育成を図り、その後成長強化事業に振り向けるというシステムを構築している。

2. 2020 年 6 月期業績概要と 2021 年 6 月期業績見通し

2020 年 6 月期は、中期経営計画の成長戦略に沿って積極的な採用を進めたものの、下期に消費税増税及び新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたことにより、売上高は前期比 4.2% 増の 32,878 百万円、営業利益は同 40.0% 減の 1,893 百万円となった。

2021 年 6 月期について、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んでいるものの、先行き不透明であることを踏まえ、通期予想をレンジで開示した。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 百万円を見込んでいる。フランチャイズ事業の店舗数拡大やハウス・リースバック事業の更なる仕入件数強化、並びに金融事業におけるリバースモーゲージ保証事業の拡大を目指す。

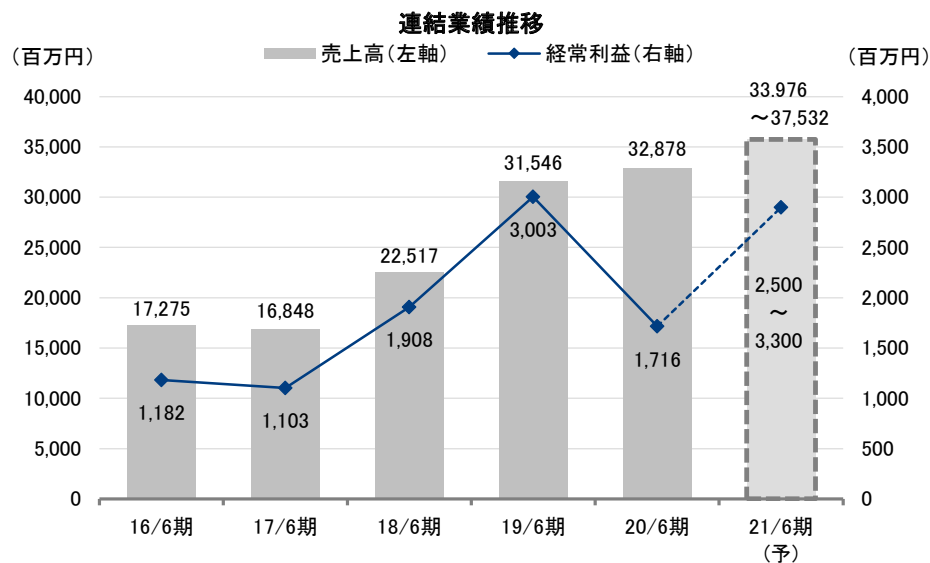
要約

3. デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進本部の設立

2020年8月に、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。加盟店募集の説明会をオンライン開催に切り替えたところ、旧来の会場開催よりも参加者が4~5倍に増加したことにより、契約件数を伸ばすことができた。その他、スマートフォン向けアプリとして不動産情報アプリや、チャットで簡単!住宅ローンの「借入審査シミュレーション」及び「10秒で不動産査定」も投入している。不動産業では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。

Key Points

- ・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
- ・2021年6月期は前期比43.3%~85.5%増の営業増益を見込む
- ・「デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進本部」を設立、「不動産×金融×IT」を融合したサービスの推進を加速



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

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、「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。

2. 会社概要

2020年6月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643店舗、累計開店店舗数は556店舗となった。また、2020年6月期の新規加盟店舗数は133件、新規開店店舗数は140店舗であった。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618店舗、直営店が25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458店舗、買取専門店が113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44店舗である。一方で直営店は、サテライト店が11店舗、買取専門店8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。

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」、2017年12月に開始した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業等を展開している。

会社概要

(1) 国内における M&A：地域密着の優良企業を買収

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、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（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業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。なお、2020 年 6 月期の売上高は 2,073 百万円、営業利益は 104 百万円であった。通期で寄与する 2021 年 6 月期は、同社の経営手法を導入して効率を高めることで、売上高 3,254 百万円、営業利益 253 百万円を見込んでいる。

(2) 海外市場への進出：タイで合併会社を設立

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 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。

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。今後は、フランチャイズ展開も進めていく予定である。

■ 事業概要

成長強化学業の構成比は、売上高が 57.8%、営業利益で 77.2%

1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2020 年 6 月期の売上高 32,878 百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化学業が 57.8%（うちフランチャイズ事業が 8.9%、ハウス・リースバック事業が 45.6%、金融事業が 3.2%）、フローの労働集約型事業が 42.2%（うち不動産売買事業が 21.3%、不動産流通事業が 6.8%、リフォーム事業が 7.9%、子会社化した小山建設グループが 6.2%）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 77.2%、フロー型事業が 22.8% となり、成長強化学業の構成比が大きい。また、成長強化学業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 36.6%、ハウス・リースバック事業は 40.0% と 2 本柱を形成している。

事業概要

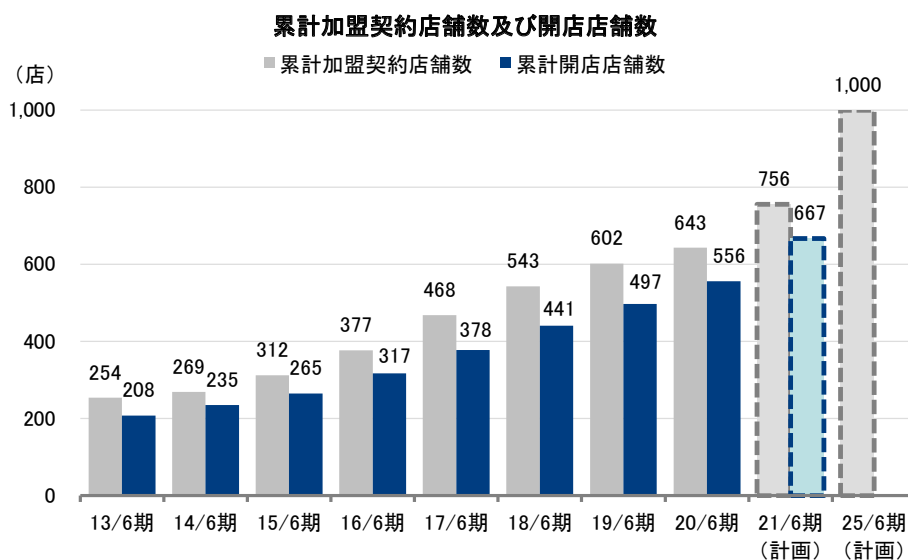
2. 成長強化事業

(1) フランチャイズ事業

2020年6月期のフランチャイズ事業の売上高構成は、加盟金が13.2%、月会費が25.8%、システム料が17.1%、広告分担金が27.6%、備品売上が9.3%、その他が6.9%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、集合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月期末の累計加盟契約店舗数は前期末比41店舗増の643店と、4年間で約2倍になった。2021年6月期末の累計加盟契約店舗数は756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

2020年6月期末におけるサテライト店（仲介専門店）及び住宅情報モールの店舗数は476店舗であった。地域別では、東海地域が147店舗（構成比30.9%）と最も多く、創業した近畿地域の76店舗（同16.0%）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77店舗（同16.2%）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、2025年までに全国1,000店舗にする最終目標を掲げている。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43.4%、関東地域では17.9%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。

事業概要

地域別目標店舗数及び実績 (2020年6月期末)

(単位: 店舗)

	目標		実績		進捗度	前期比
	店舗数	構成比	店舗数	構成比		
北海道	40	4.0%	36	7.6%	90.0%	11
東北	40	4.0%	15	3.2%	37.5%	0
関東	430	43.0%	77	16.2%	17.9%	3
甲信越	20	2.0%	14	2.9%	70.0%	-1
北陸	20	2.0%	7	1.5%	35.0%	0
東海	125	12.5%	147	30.9%	117.6%	14
近畿	175	17.5%	76	16.0%	43.4%	8
中国・四国	60	6.0%	55	11.6%	91.7%	1
九州	80	8.0%	37	7.8%	46.3%	6
沖縄	10	1.0%	12	2.5%	120.0%	-1
合計	1,000	100.0%	476	100.0%	47.6%	41

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2,284万円だが、中央値が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。

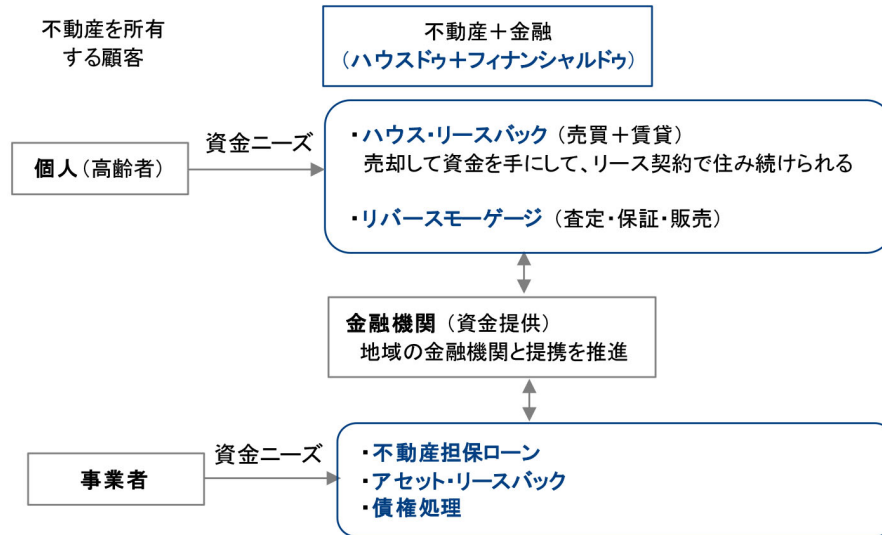
相続でもめる遺産規模の割合は、1,000万円以上5,000万円未満の43.0%と1,000万円未満の31.9%を合わせて4分の3を占め、資産規模が小さい方が圧倒的に多い。主な遺産が自宅である場合、分割が困難な不動産を複数人が相続することになるため、トラブルの原因となりやすい。何らかの方法で資産を資金化してあれば、相続争いを緩和しやすくなる。

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。

※「ハウス・リースバック」の商標登録を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

a) ハウス・リースバック事業

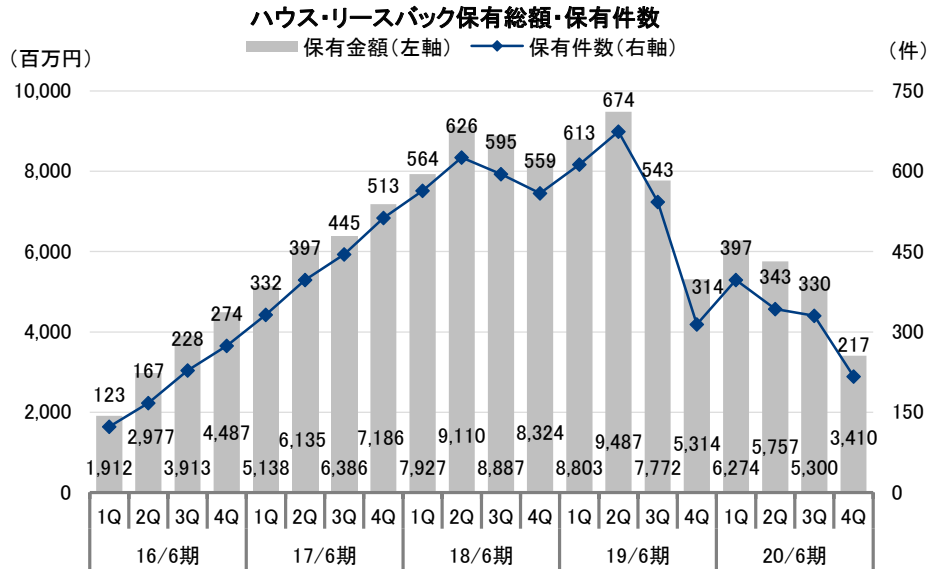
「ハウス・リースバック」は、同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶスキームである。持ち主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられる。資金の用途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がないうえ、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は地域密着型の店舗網を展開しており、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを有していることから、ハウス・リースバックに必要な機能をすべて自社の経営リソースでカバーできることが強みとなる。

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。

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。売却売上高は、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。これは、保有資産の売却が進んだものの、新型コロナウイルス感染症拡大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。また、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。

ハウストゥ | 2020年9月25日(金)
 3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

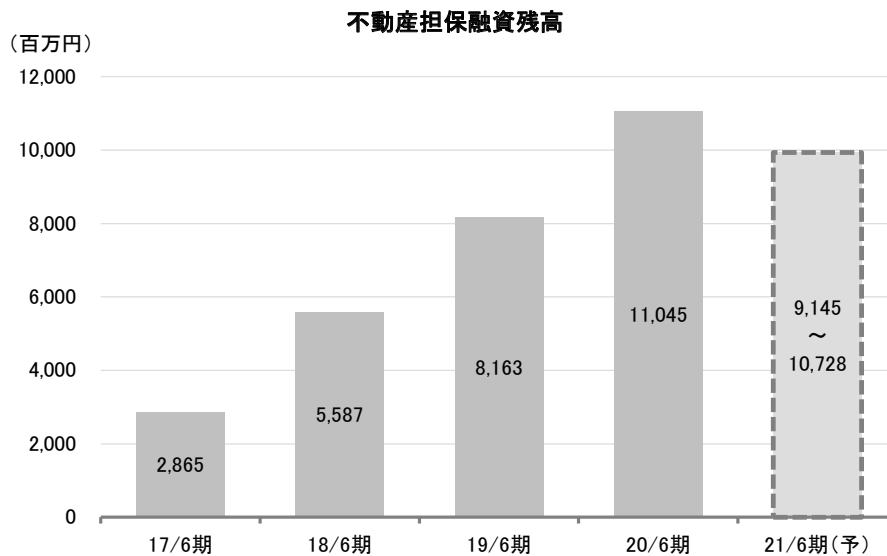
事業概要



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。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中央値を表記

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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。

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いることに加え、全国 650 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。

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、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（株）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）、（株）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）、同年 3 月のさわやか信用金庫（東京都大田区）、同年 7 月の東栄信用金庫（東京都葛飾区）を加えると、計 13 行となる。現在も折衝中であり、契約締結となれば順次発表されることになるだろう。

ハウストゥ | 2020年9月25日(金)
 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 5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
2020年 3月	さわやか信用金庫	東京都港区
2020年 7月	東栄信用金庫	東京都葛飾区

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し、仕入を行っていく。

また、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成長強化事業にシフトさせている。

なお、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月期は前期比4.2%の増収となるも、2ケタ減益に

1. 2020年6月期の業績概要

(1) 業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%増の32,878百万円、営業利益が同40.0%減の1,893百万円、経常利益が同42.8%減の1,716百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同48.6%減の1,030百万円と増収減益で着地した。期初計画比では売上高が11.7%減、営業利益46.2%減、経常利益48.0%減、親会社株主に帰属する当期純利益52.7%減となった。消費税増税及び新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたことが要因となった。

ハウストゥ | 2020年9月25日(金)
3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/ir/>

業績動向

経常利益の増減(1,286百万円減)要因は、増収による売上総利益の増加(489百万円)に対し、主要な減少要因は人件費の増加(828百万円)、広告宣伝費の増加(226百万円)、M&A関連費用や支払手数料、管理費などの増加(631百万円)などであった。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860百万円増加した。

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事業の合計は、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57.8%を占め、営業利益の77.2%を稼ぎ出した。

2020年6月期 連結業績

(単位:百万円)

	19/6期		20/6期			前期比		計画比 増減率
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	増減額	増減率	
売上高	31,546	100.0%	37,221	32,878	100.0%	1,332	4.2%	-11.7%
フランチャイズ事業	2,833	9.0%	3,148	2,965	9.0%	132	4.7%	-5.8%
ハウス・リースバック事業	14,001	44.4%	15,091	15,213	46.3%	1,211	8.7%	0.8%
金融事業	810	2.6%	1,238	1,077	3.3%	266	32.9%	-12.9%
不動産売買事業	9,040	28.7%	9,705	7,099	21.6%	-1,940	-21.5%	-26.8%
不動産流通事業	2,059	6.5%	2,140	2,252	6.9%	193	9.4%	5.3%
リフォーム事業	3,099	9.8%	3,097	2,631	8.0%	-467	-15.1%	-15.0%
小山建設グループ	-	-	3,162	2,073	6.3%	-	-	-34.4%
その他	30	0.1%	3	13	0.0%	-17	-55.3%	-
調整額	-329	-	-363	-448	-	-119	-	-
売上総利益	11,157	35.4%	-	11,646	35.4%	488	4.4%	-
販管費	8,000	25.4%	-	9,752	29.7%	1,751	21.9%	-
営業利益	3,156	10.0%	3,521	1,893	5.8%	-1,263	-40.0%	-46.2%
フランチャイズ事業	1,677	59.2%	1,846	1,801	60.7%	123	7.4%	-2.4%
ハウス・リースバック事業	2,074	14.8%	2,140	1,968	12.9%	-106	-5.2%	-8.0%
金融事業	16	2.1%	335	29	2.8%	12	75.9%	-91.1%
不動産売買事業	778	8.6%	869	336	4.7%	-442	-56.8%	-61.3%
不動産流通事業	491	23.9%	520	574	25.5%	83	16.9%	10.6%
リフォーム事業	309	10.0%	300	115	4.4%	-194	-62.7%	-61.4%
小山建設グループ	-	-	337	104	5.0%	-	-	-69.1%
その他	-27	-	2	-10	-	16	-	-
調整額	-2,166	-	-2,828	-3,026	-	-860	-	-
経常利益	3,003	9.5%	3,300	1,716	5.2%	-1,286	-42.8%	-48.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,006	6.4%	2,178	1,030	3.1%	-975	-48.6%	-52.7%

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期比4.7%増の2,965百万円、営業利益は同7.4%増の1,801百万円と安定的な収益を上げ、売上高営業利益率は60.7%の高水準を維持した。新規加盟契約数は133件、新規開店店舗数は140店舗となり、2020年6月期末の累計加盟契約数は643件となった。

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期比 8.7% 増の 15,213 百万円、営業利益は同 5.2% 減の 1,968 百万円となった。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、第 2 四半期までに保有資産をファンドへ売却したことに加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で下期の仕入が滞り、上下比率は売上高で 39.0% : 61.0%、営業利益で 34.1% : 65.9% となった。なお、再売買、処分売却、買取会社、ファンドへの売却は前期比 750 件、金額では前期比 10.3% 増の 13,919 百万円となり、2020 年 6 月期末の累計保有件数は前期末比 30.9% 減の 217 件、金額では同 35.7% 減の 3,329 百万円となった。また、月平均仕入契約件数は、前期の 46.2 件から 55.0 件と前期比 19.1% 増加した。

c) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 32.9% 増の 1,077 百万円、営業利益は同 75.9% 増の 29 百万円となった。不動産担保融資実行件数は同 11.3% 増の 207 件、融資残高が前期末比 35.3% 増の 11,045 百万円となった。一方、リバースモーゲージ保証事業は、保証件数が前期比 12.4% 増の 145 件、保証残高が前期末比 30.1% 増の 3,400 百万円となった。

d) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 21.5% 減の 7,099 百万円、営業利益は同 56.8% 減の 336 百万円、取引件数は同 16.7% 減の 334 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、2020 年 6 月期初の販売可能な商品が不足した。下期の挽回を目指していたが、消費税増税に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で住宅設備品等の納期が遅れ、引渡遅延が発生した。販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計は前期末比 35.7% 増の 562 件、金額では同 42.4% 増の 10,180 百万円に積み増した。仲介顧客ニーズに応じた良質な物件を厳選しており、不動産流通事業の直営店とのシナジーを生かす。

e) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 9.4% 増の 2,252 百万円、営業利益は同 16.9% 増の 574 百万円、仲介件数は同 3.4% 増の 3,094 件となった。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昨今では、地道な営業活動を継続していることが奏功した。

f) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 15.1% 減の 2,631 百万円、営業利益は同 62.7% 減の 115 百万円となった。消費税増税に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により集客が減少、住宅設備品等の納期遅延なども発生した。なお、契約件数は同 23.5% 減の 1,679 件、引渡件数は同 16.9% 減の 1,750 件となった。

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の業績は、売上高は 2,073 百万円、営業利益は 104 百万円、売上高営業利益率が 5.0% であった。

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2020年6月期末の総資産は54,243百万円と前期末比13,856百万円増加した。十分な手元流動性確保のため現金及び預金6,830百万円増やした。販売用不動産等の増加によりたな卸資産が3,535百万円増え、営業貸付金が2,753百万円増加した。有形固定資産は、ハウス・リースバック物件の流動化等により988百万円減少した。負債合計は42,664百万円と、前期末比13,541百万円増加した。有利子負債が37,790百万円と14,508百万円増加した。増加の内訳は短期借入金が2,385百万円、1年内返済予定の長期借入金が647百万円、長期借入金が10,507百万円と長期借入金ウェイトを高めた。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40.0ポイント増の193.7%、自己資本比率は同6.5ポイント減の21.3%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 期末	増減額
流動資産	16,338	28,351	41,505	13,153
(現金及び預金)	3,694	12,444	19,27	6,830
(たな卸資産)	6,599	7,149	10,685	3,535
(営業貸付金)	5,587	8,196	10,950	2,753
固定資産	14,282	12,034	12,737	702
有形固定資産	13,080	10,173	9,184	-988
無形固定資産	96	121	897	775
投資その他の資産	1,105	1,740	2,655	915
資産合計	30,621	40,386	54,243	13,856
流動負債	10,060	18,441	21,432	2,990
短期借入金等	7,258	15,114	18,331	3,216
固定負債	10,874	10,681	21,232	10,551
社債、長期借入金等	8,357	8,167	19,460	11,293
負債合計	20,934	29,123	42,664	13,541
(有利子負債)	15,616	23,284	37,790	14,508
純資産合計	9,686	11,263	11,578	314
負債純資産合計	30,621	40,386	54,243	13,856
【安全性】				
流動比率	162.4%	153.7%	193.7%	40.0pt
自己資本比率	31.6%	27.8%	21.3%	-6.5pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2020年6月期末の現金及び現金同等物は、前期末比6,332百万円増の18,768百万円となった。営業活動により獲得した資金5,021百万円を、投資活動による使用した資金11,433百万円が上回り、財務活動により獲得した資金12,745百万円で補った。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/6 期	19/6 期	20/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,919	9,296	5,021
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,368	-7,805	-11,433
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,071	7,258	12,745
現金及び現金同等物の期末残高	3,685	12,435	18,768

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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

同社は、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んでいるものの、先行き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た。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～2,178百万円を見込んでいる。下限値をベースラインとして、新型コロナウイルス感染症拡大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。

2021年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期 予想	前期比	
	実績	対売上比		増減額	増減率
売上高	32,878	100.0%	33,976～37,532	1,098～4,654	3.3%～14.2%
フランチャイズ事業	2,965	9.0%	3,368	403	13.6%
ハウス・リースバック事業	15,213	46.3%	14,325～15,297	-888～84	-5.8%～0.6%
金融事業	1,077	3.3%	1,346～1,453	269～376	25.0%～34.9%
不動産売買事業	7,099	21.6%	6,938～9,134	-161～2,035	-2.3%～28.7%
不動産流通事業	2,252	6.9%	2,403	151	6.7%
リフォーム事業	2,631	8.0%	2,743～3,023	112～392	4.2%～14.9%
小山建設グループ	2,073	6.3%	3,254	1,181	57.0%
その他	13	0.0%	-	-	-
調整額	-448	-	-403	45	-
営業利益	1,893	5.8%	2,713～3,512	820～1,619	43.3%～85.5%
フランチャイズ事業	1,801	60.7%	2,042	241	13.4%
ハウス・リースバック事業	1,968	12.9%	2,127～2,372	159～404	8.1%～20.6%
金融事業	29	2.8%	216～323	187～294	627.1%～986.8%
不動産売買事業	336	4.7%	493～839	157～503	46.5%～149.4%
不動産流通事業	574	25.5%	580	6	1.0%
リフォーム事業	115	4.4%	177～278	62～163	53.3%～140.7%
小山建設グループ	104	5.0%	253	149	143.5%
その他	-10	-	-	-	-
調整額	-3,026	-	-3,178	-152	-
経常利益	1,716	5.2%	2,500～3,300	784～1,584	45.7%～92.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,030	3.1%	1,650～2,178	620～1,148	60.1%～111.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(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。

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。実需が堅調なうえ、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。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！糸満店」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 横浜東口店」を、9 月に「ハウスドゥ！家・不動産買取専門店 広島市役所前店」を開設している。

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。

(2) レンジ予想の事業

レンジ予想の事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、第 2 波発生の恐れもあることを考慮した。政府は事業の資金繰り等に困難を抱える事業者への支援策として、政策金融と信用保証を用意した。2020 年 4 月の緊急経済対策は、事業規模が過去最大の 108 兆円、うち企業の資金繰り対策に 45 兆円を割り当てた。政府系金融機関による無利子融資や減収企業に対する給付金などで深刻化する企業の財務基盤を支える。月収入減などの要件を満たした世帯には、家計向け現金支給を行うことを決めている。また、同年 5 月の 2020 年度第 2 次補正予算案では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化することに備えて、政府系や民間の金融機関を通じた実質無利子・無担保融資を 60 兆円超とした。企業を支援する劣後ローンや出資枠に約 12 兆円、金融機関に公的資金を注入できる枠として 15 兆円を準備した。売上高が急減した企業には、店舗やオフィスの家賃支援給付としての約 2 兆円を手当てし、雇用維持を後押しする休業手当の雇用調整助成金を支給する。

a) ハウス・リースバック事業

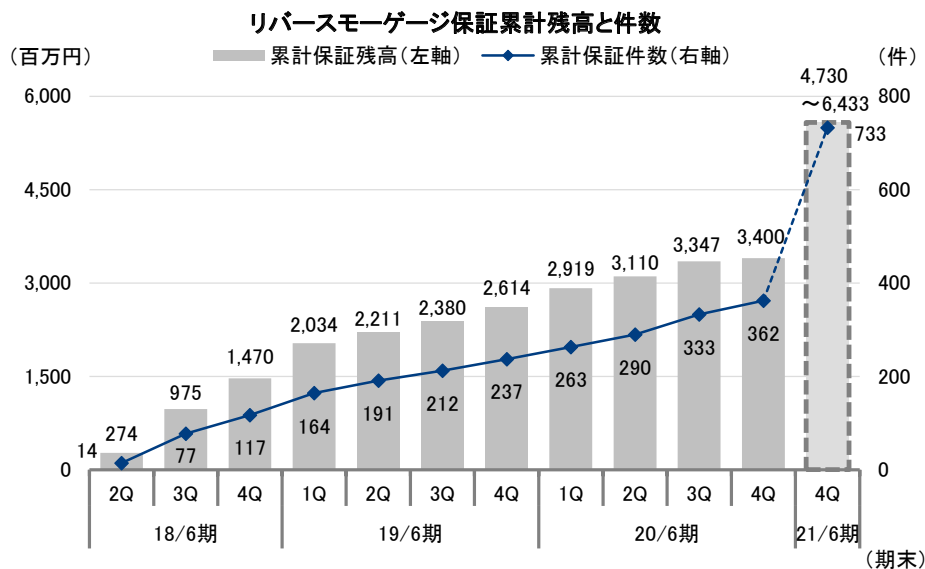
ハウス・リースバック事業は、営業活動を再開したものの、政府保証融資により資金繰りに当面の目途が付いた潜在顧客もいる。同社は、2020 年 9 月～10 月の状況を見て、需要回復の度合いを判断するとしている。なお、売上高は前期比 5.8% 減～0.6% 増の 14,325 百万円～15,297 百万円、営業利益は同 8.1% 増～20.6% 増の 2,127 百万円～2,372 百万円を見込んでいる。ファンドからの需要は健在であるものの、期初の保有資産が低水準であることから、期中の仕入が業績を左右する。

今後の見通し

b) 金融事業

金融事業は、売上高で前期比 25.0% 増～34.9% 増の 1,346 百万円～1,453 百万円、営業利益で同 627.1% 増～986.8% 増の 216 百万円～323 百万円を見込んでいる。黒字化から拡大期に入ったため、変化率が大きい。なお、不動産担保融資残高は 91.4 億円～107.2 億円を予想している。

リバースモーゲージ保証事業は、事業拡大に伴う保有資産や借入金の必要がなく、同社の経営資源を生かして金融機関と役割分担・協業ができる。提携先の金融機関が緊急経済対策に関わる業務を最優先していたため、これらの業務が沈静化することで上向くと見込んでいる。なお、2021年6月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は、前期末の 34.0 億円から 47.3 億円～64.3 億円へ拡大することを見込んでいる。



注：21/6 期末の累計保証残高予想は中央値を表記
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。期首のたな卸資産は同 42.4% 増の 10,180 百万円、件数では前期末比 35.7% 増の 562 件と積み上がり、今後も不動産売買仲介や買取りを行う直営店とのシナジーを効かせる。

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。

「不動産 × 金融 × IT」を融合したサービスの推進を目指す

2. デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進本部の設立

2020 年 8 月に、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則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。

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」に認定されている。新規で導入する企業に対し、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。

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。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。無料スマートフォンアプリは、ほかにもチャットで簡単！住宅ローンの「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。

新型コロナウイルス感染症拡大により、デジタルシフトなど社会全体が DX 推進への機運を一層高めた。コロナ対策として、日常生活では手洗い・マスクにソーシャルディスタンスが加わり、業務面では脱「対面・紙・ハンコ」や「人との接触 8 割減」などが要請され、オンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web 会議システムの導入が盛んになった。同社は、DX 推進本部を新設することで、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。

その他の実例としては、加盟店募集の説明会をオンライン開催に切り替えたことで、旧来の会場開催よりも参加者が 4～5 倍に増加した。オンライン説明会の参加者は、「3 密」を回避できるだけでなく、交通費と移動の時間をセーブできるメリットを享受できる。参加者が増えたことで、契約件数も伸びた。

3. 中期経営計画

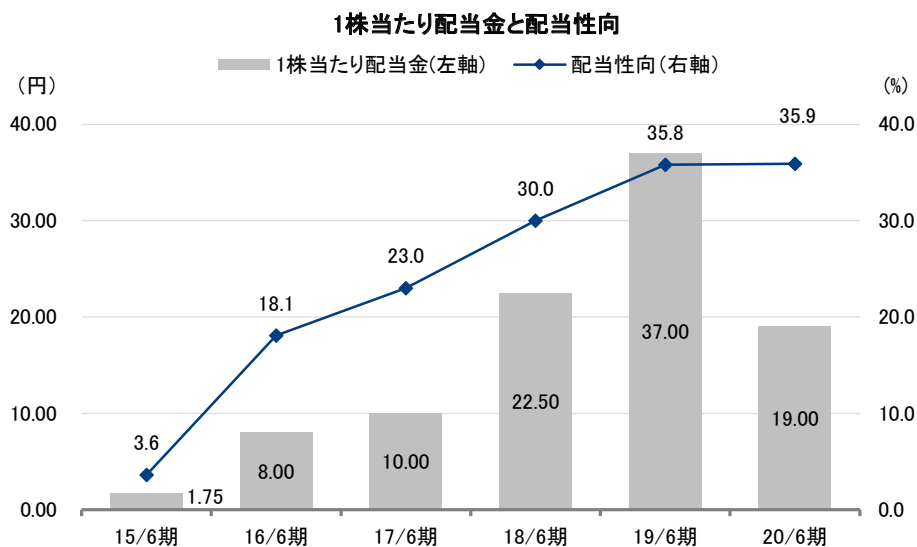
新 3 ヶ年中期経営計画では、2022 年 6 月期の売上高を 43,761 百万円・CAGR 11.5% 増、営業利益が 4,766 百万円・CAGR 14.7% 増、経常利益を 4,500 百万円・CAGR 14.4% 増としている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響など、今後の状況の変化も踏まえ、2022 年 6 月期の数値目標見直しの必要性は精査中としている。しかしながら、「成長強化事業への積極投資継続による収益拡大」とする基本方針に変更はない。

■ 株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とする

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月期については、1株当たり配当金34.0円、配当性向30.3%を計画していたが、業績の悪化に伴い配当金19.0円、配当性向35.9%に修正された。なお、2021年6月期の1株当たり配当金は未定としているものの、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。



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にある。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。

重要事項（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