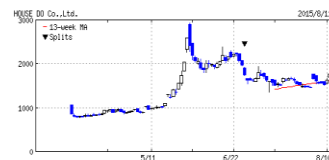




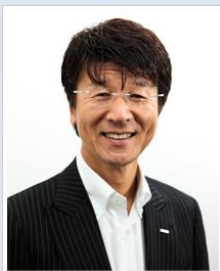
2015年3月25日上場

- 株式会社ハウストゥ(東証マザーズ:3457)
(不動産業フランチャイズ(FC)事業の全国展開をコア事業)
- 設立2009年1月、資本金3.4億円
- 本社東京千代田区(本店;京都)、社員数421名



(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS (円)	株価(円)	PER (倍)
2014/6期	13,309	276	204	155	0-	-	-	-
2015/6期	14,573	617	513	353	35	97	1,949	20
2016/6(予)	16,355	924	804	523	19	124.6	1,949	15

*2015年7月1日より、株式5分割



代表取締役社長 安藤 正弘

■ 安藤社長のご紹介

1965年6月11日に京都にて出生。昭和60年に戸田建設に入社後、不動産会社役員を経験し、平成3年に不動産仲介業の三伸住販売(有)を譲り受け独立。その後、平成21年に当社の前身であるハウストゥ・フランチャイズシステムズを設立し、2015年3月に東証マザーズに上場、叩き上げの熱血社長。趣味は、ゴルフ・カラオケで、強力なリーダーシップでリーマンショック時には、いち早く所有不動産の現金化を行い、割安収益不動産を購入。当時不況期の中で、先行投資として多くの若手人材を採用。こうした機を見た判断力とスピード感の下で、IPOを機に更なる成長を目指すビジネス感覚の優れた社長。

トップインタビュー

■ IPOを機に社長、会社の変化は？

お陰様で、今年の3月25日に東証マザーズに上場いたしました。個人的には、連帯保証が外れ、これから思い切って事業を拡大できるという新たなステージに立てたという高揚感があります。上場から5ヶ月を経過しようとしています、目に見えて株式上場という信用力がこれほど会社の成長を後押ししてくれるとは思っていませんでした。一つは、当社はFC店1,000店舗を目標にしていますが、上場来、FC加盟への問い合わせが倍増、また新規加盟店舗数も毎月5割以上のペースで増えております。これは、業績に直結してきます。また、当社は不動産事業ですので、銀行さんとのお付き合いは融資や不動産情報入手の面で重要で、IPO後に数行からの新規取引申し出を頂いておりますし、借入コストも下がってきております。これは、IPOで調達した財務基盤を更に強固なものにしてくれますし、その分をFC募集や、当社の新商品であるハウス・リースバック等のCMIに当てることが可能となり、案件数も増えて、まさに成長への好循環が生まれてきています。

■ 成長戦略とビジョンをお聞かせください？

日本の不動産市場は、米国に比較して30年以上遅れています。不動産取引事例がクローズドな世界で行われ、その事例は業者間のみで共有されエンドユーザーにはすべてがオープンになっておりません。結果として、消費者の皆様の適正利益が業者の利益の一部となっているケースも多いのが実情です。そこで、当社は、不動産に関して、日本全国の30,000世帯以上ある商圈にコンビニ店のような地域密着型の不動産のことは何でも相談できる不動産流通店舗のフランチャイズ展開を促進しています。地域密着の不動産情報をインターネット上のウェブで一般ユーザーに公開し、日本一のFC店舗網と日本一の不動産情報掲載をユーザーに提供し、安心して不動産の取引が活発に行えるビジネスでユーザーに本当の満足の行く不動産流通業を構築していきたいと考えています。これからは少子高齢化で、政府も促進するように、新築不動産は飽和状態が続いていきます。一方、不動産流通(住み替え、リフォーム、建替え)の市場規模は倍増していきます。また、人材不足に対してはFCは地域密着ですので、各地域での地元の優秀な若者の雇用機会を作っていくべきです。こうした背景から、FC1,000店舗は2025年前後には達成可能と考えています。

もう一つの成長ドライバーは、当社が独自開発した「ハウス・リースバック」というサービスで、既に取り扱が100件以上となりました。これは、自らの自宅に住みながら、いったん当社が不動産を時価の70%で購入し、家賃を頂戴しながら、住み続けることができるシステムです。再度購入も可能で、一時的に資金の必要な事業主や、老後資金でエンジョイしたい高齢者の方々には大変好評です。

■ ビジネス環境(市場動向)と足元の業績について？

2015年6月期の決算は、当初予定を上回る結果を出せました。売上高では前期比9.5%増の14,573百万円、営業利益は前期比122%増の617百万円、当期純利益は前期比127%増の353百万円という結果を残せました。先程も申し上げました通り、株式上場という信用力の向上が、FC増加を加速させる好循環になってきております。来期業績は、売上高で12.2%増の163億円、営業利益で1.5倍の9.2億円、経常利益でも1.5倍以上の8億円、当期純利益で5.2億円を計画しております。中期3ヵ年計画についても、近々発表する予定です。

当社は、リスクのある不動産売買事業は、今後とも横ばいに抑え、ストック収益であるFC事業の拡大と、同じくストック収益となるハウス・リースバックによる家賃収入の拡大を目指していきます。継続的に増え続ける安定した利益成長により売上営業利益率の向上を目指していきます。

当社の成長ドライバーは、

1. FC店舗の数を増やしていくことです。
2. 新たなサービス「ハウス・リースバック」の拡販

前期312店舗 → 今期計画386店舗

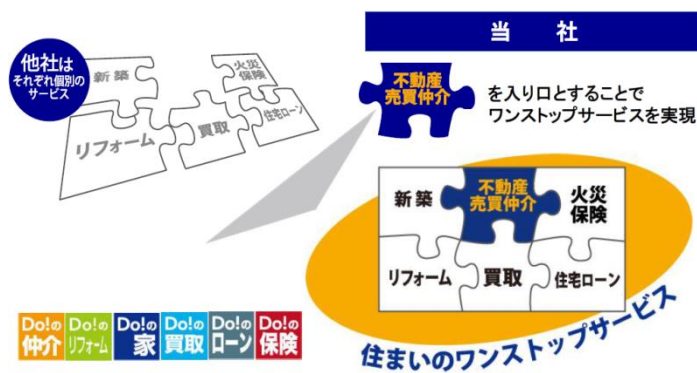
前期68件 → 今期150件以上

■ 競合企業との差別化、貴社の強みは？

当社と同様のビジネスを行っているのは、上場企業のセンチュリー21・ジャパンさんです。店舗数は同社のIR資料によりますと881店舗で当社の倍以上です。利益ベースも当社の倍という規模感です。当社が後発ですので、これから追い上げていきます。当社のFCの差別化となる特徴は、不動産に関して仲介からリフォームまたローン付までワンストップでお手伝いが可能となる店舗運営を行っています。FCから頂戴するロイヤルティは定額で、FCにとっても収益インセンティブが効果的に働く仕組みとしています。また、ハウス・リースバックのように、ハウスドゥ独自のサービス商品を揃えている店では、今後大きな差別化となっていくと考えております。また、当社経営理念にもありますように、不動産情報のオープン化を実施し、不動産業界の変革をFCを含むグループチェーン上げて行い、FC店舗のオーナーと共に、「住まいの新しい流通システム」を構築していきたいという、熱い思いがあります。

【競合他社との違い】

様々なサービスを1つの店舗で提供できるため、お客様がサービス毎に他の企業に連絡・訪問する手間を解消できる



不動産物件情報のオープン化推進

豊富な物件情報を、チラシ、WEB、店舗(来店)で効率的に提供し、高い集客力を実現



■ 投資家の方々へのメッセージ

当社の経営理念は、不動産業界に変革をもたらし、ユーザーの為のオープンな「住まいの新しい流通システム」を構築することです。事業を通じ、理念の実現を目指すとともに、上場会社として株主をはじめ、社員、FCオーナー全ての方々に利益をもたらす会社になっていきたいと思っております。株主還元につきましては、当社は株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。また、当社は依然として成長過程であり自己資本比率30%を目標としており、内部留保の充実及び事業拡大と株主への配当の実施を並行して実現してまいります。2015年6月期は、上場記念配当1株20円、普通配当1株15円の1株合計35円(平成27年7月1日株式分割前の株式数)、配当性向7.2%を実施致します。2016年6月期は、配当性向15.0%を基本水準と定め、キャッシュ・フローの状況と業績見通し等を総合的に考慮の上、実施してまいります。皆様のご支援を宜しくお願い申し上げます。