



平成 27 年 8 月 21 日

各 位

会社名 株式会社ハウズドゥ
代表者名 代表取締役社長 CEO 安藤正弘
(東証マザーズ・コード 3457)
問い合わせ先 常務取締役 CFO 浅田 浩
電話番号 075-229-3200

中期経営計画策定のお知らせ

～ 次期 3 ヶ年成長計画 (2016/6 期-2018/6 期)、新セグメントのお知らせ～

当社は、「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。」という理念を掲げ、お客様に身近で、安心・便利な窓口となる FC 店舗ネットワークを構築します。そして、住宅・不動産業界における社会的な問題やお客様の不便さを解決することを事業化し、全国の店舗ネットワークを通じてサービス提供して参ります。

同時に、株主をはじめ、全てのステイクホルダーに利益をもたらす目的で継続的な業績の向上を目指す新中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の戦略ポイント：

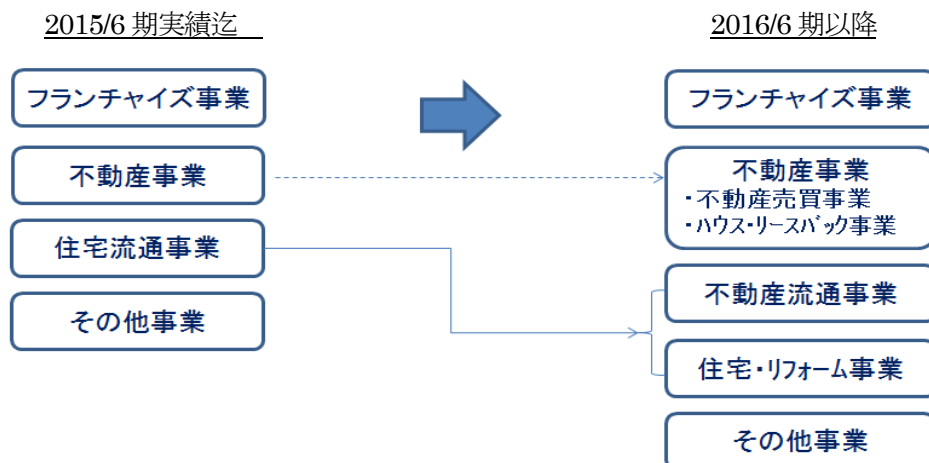
市場環境認識と戦略：当社は、1991 年京都にて不動産売買仲介事業を創業し、2006 年に不動産仲介事業のフランチャイズ事業を開始。それ以降、全国 1,000 店舗の FC 店舗展開を目標に FC 加盟店の拡大を図ってきました。その背景にあるのは、地域に密着した不動産のことなら何でも相談でき、不動産情報をオープンにした安心できる不動産流通システムの構築を目指すことを目的としています。2015 年 6 月末現在の FC 店舗数は 312 店舗で、2025 年中には、日本全国に 1,000 店舗の FC 店舗網を構築していく計画です。その過程において、全国 FC 店舗からの不動産情報を、全国ネットのハウズドゥの WEB サイトに掲載することにより日本全国で最多・最新の不動産情報を掲載し、お客様が自由に不動産の検索が出来、オープンで透明な不動産取引が安心して行える不動産流通システムの構築を目指します。

今回の新中期経営計画では、次期 3 ヶ年の間に当社のコアビジネスであるフランチャイズビジネスの FC 店舗 560 店舗まで伸ばしていく点と、新たな成長ドライバーであるハウス・リースバック（個人住宅のセールアンドリースバック事業）の拡販を目指し、ストック収益の積み上げを目指します。東京オリンピック開催予定等のイベントや市況の変動に左右されない、個人の不動産流通ニーズをベースとした不動産流通市場の活性化を推進してまいります。政府も 2020 年までに中古住宅流通・リフォーム市場を 20 兆円（2010 年の 2 倍）まで拡大する方針を出しております。当社は、フランチャイズビジネスの全国展開により不動産流通市場の活性化と継続的な安定収入を上げていくビジネスモデルに注力してまいります。また、当社独自の不動産サービスであるハウス・リースバックを、個人の不動産流通並びに住み替え促進サービスとして拡販し次の成長ビジネスに大きく育てていく方針です。

< 3 ヶ年後 (2018/6 期) >

- FC 店舗数 560 店舗
- ハウス・リースバック保有件数・アセット保有残高 412 件 (約 70 億円)

2. 新セグメント： 今期（2016年6月期）よりセグメント変更



- **フランチャイズ事業**：コーポレートブランドの強化、FC サポート体制の強化により新規加盟店の促進と退会店舗数の減少を図る。

FC 店舗目標： 2016/6 期：386 店舗、2017/6 期：466 店舗、2018/6 期：560 店舗

- **不動産売買事業**：80 億円～90 億円の売上の範囲で物件を厳選仕入れし、確実な利益機会を追求。営業人員は前期末に仲介部門より増員し、直営店エリアでの仕入れを注力し、商品在庫を 60 億円から 70 億円へ積み増す。売買仲介業とのシナジーで堅実な利益確保を狙う。

- **ハウス・リースバック事業**：FC ビジネスに続くストック収益事業として育成。中古住宅（マンション・戸建）のハウス・リースバックから個人事業主・法人経営の中小ビル（アセット・リースバック）にも進出。

保有件数&アセット保有残高目標：

2016/6 期：148 件（約 30 億）、2017/6 期：257 件（約 50 億）、2018/6 期：412 件（約 70 億）

- **不動産流通事業(仲介)**：人員増と生産性向上により一人あたり仲介件数の増加を図る。

人員（営業）計画： 2016/6 期：102 名、2017/6 期：112 名、2018/6 期：122 名

- **住宅・リフォーム事業**：中古住宅流通からのリフォーム・建築の需要増に対応した人員増で成長を図る。

人員（総人員）計画： 2016/6 期：132 名、2017/6 期：139 名、2018/6 期：146 名

3. 経営数値目標

(単位：百万円)	2015/6 期 (実績)	2016/6 期 計画	2017/6 期 計画	2018/6 期 計画
売上高	14,573	16,355	17,185	18,347
営業利益	617	924	1,123	1,522
経常利益	513	804	1,003	1,402
当期純利益	353	523	652	911
経常利益率 (%)	3.5%	4.9%	5.8%	7.6%
ROE (%)	24.5%	31.0%	29.4%	31.5%
配当金 (配当性向%)	7 円 (内 IPO 記念配 4 円)	19 円 配当性向 15%	配当性向 20%以上	配当性向 20%以上

<注意>2015 年 7 月 1 日より株式 5 分割を実施（発行済株式数 4,196,500 株）しております。上記配当は分割後で表記。

以上