



2015年6月期決算説明会 資料



株式会社ハウズドゥ【3457】

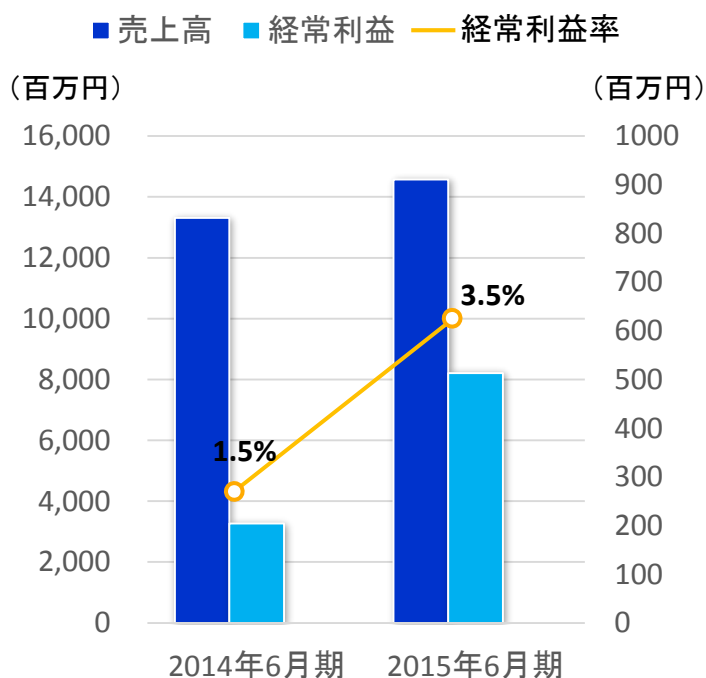
2015年 8月25日

<p>東証 マザーズ上場</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2015年3月25日東京証券取引所マザーズ市場に上場(3457) ■ 上場に伴う信用効果で 上場後 FC加盟契約数、ハウス・リースバック契約数が倍増 																								
<p>2015年6月期 通期実績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高、利益ともに過去最高を更新 <table border="0" data-bbox="598 514 1564 685"> <tr> <td>売上高</td> <td>145億7300万円</td> <td>前期比</td> <td>9.5%増</td> </tr> <tr> <td>経常利益</td> <td>5億1300万円</td> <td>前期比</td> <td>150.6%増</td> </tr> <tr> <td>純利益</td> <td>3億5300万円</td> <td>前期比</td> <td>127.0%増</td> </tr> </table> ■ 財政状態も健全に伸長 <table border="0" data-bbox="598 742 1816 913"> <tr> <td>総資産</td> <td>82億 100万円</td> <td>前期比</td> <td>31.1%増</td> </tr> <tr> <td>純資産</td> <td>14億3900万円</td> <td>前期比</td> <td>145.5%増</td> </tr> <tr> <td>自己資本比率</td> <td>17.6%</td> <td>前期</td> <td>9.4%より8.2ポイント改善</td> </tr> </table> 	売上高	145億7300万円	前期比	9.5%増	経常利益	5億1300万円	前期比	150.6%増	純利益	3億5300万円	前期比	127.0%増	総資産	82億 100万円	前期比	31.1%増	純資産	14億3900万円	前期比	145.5%増	自己資本比率	17.6%	前期	9.4%より8.2ポイント改善
売上高	145億7300万円	前期比	9.5%増																						
経常利益	5億1300万円	前期比	150.6%増																						
純利益	3億5300万円	前期比	127.0%増																						
総資産	82億 100万円	前期比	31.1%増																						
純資産	14億3900万円	前期比	145.5%増																						
自己資本比率	17.6%	前期	9.4%より8.2ポイント改善																						
<p>配当 期末配当金</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業績動向および当期利益の増加を受け、 1株当たり上場記念配当20円 普通配当15円 合計35円の配当 (株式分割後の影響 上場記念配当4円 普通配当3円 合計7円) 																								
<p>株式分割</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1株を5株に分割(効力発生日2015年7月1日) 																								

連結損益計算書概要



単位(百万円)



	2014/6期		2015/6期		増減
		売上 対比		売上 対比	
売上高	13,309		14,573		1,264
売上総利益	4,936	37.1%	4,994	34.3%	58
販売費及び 一般管理費	4,659	35.0%	4,377	30.0%	△282
営業利益	276	2.1%	617	4.2%	341
営業外収益	48	0.4%	36	0.2%	△12
営業外費用	120	0.9%	140	1.0%	20
経常利益	204	1.5%	513	3.5%	309
当期利益	155	1.2%	353	2.4%	198

- 売上高9.5%増。販管費は効率的に運用し、経常利益150.6%増。利益は大幅に伸長
- 生産性向上と成長事業に経営資源を集中し、利益率は今後も飛躍的に向上。

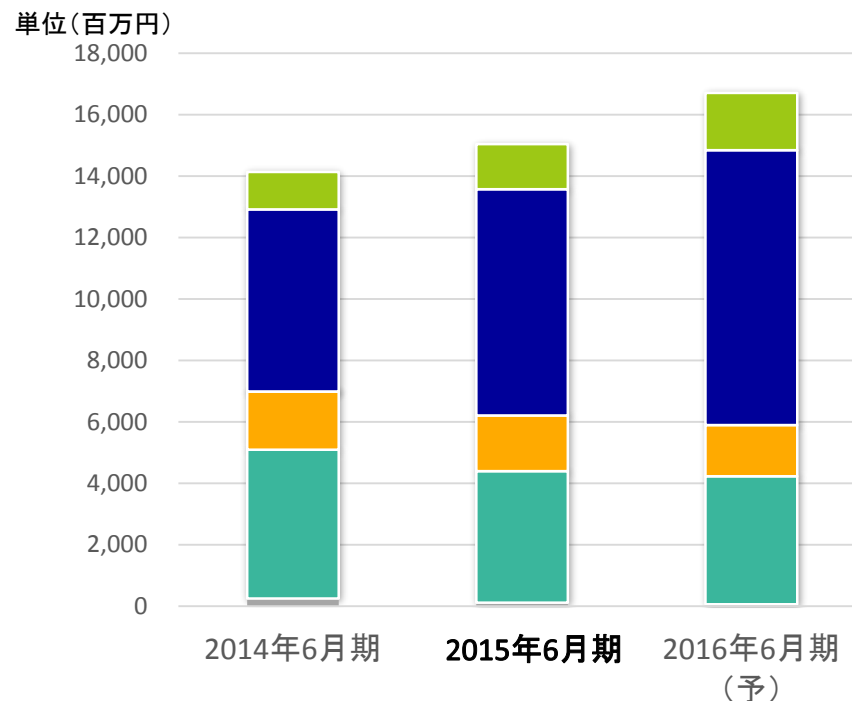
セグメント売上高(事業別)



セグメント別売上高

	単位(百万円)		
	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期 (予)
フランチャイズ事業	1,214	1,460	1,870
不動産事業	5,932	7,371	8,941
不動産流通事業	1,893	1,808	1,672
住宅・リフォーム事業	4,846	4,282	4,163
その他事業	246	113	60
調整額	▲823	▲463	▲352
合計	13,309	14,573	16,355

セグメント別売上高推移グラフ



- フランチャイズ事業：店舗数の伸びに乗じて前期比20.3%増。(新規加盟77店、開店60店)
- 不動産事業：直営店エリアの仕入れを強化、販売も順調に進み前期比24.2%増。
- 不動産流通事業(仲介)：仲介は堅調に推移(取引件数8.3%増)、建築紹介料減で前期比4.5%減。
- 住宅・リフォーム事業：消費増税の影響有、注文建築は△17.8%減、リフォームは△7.2%減。

セグメント利益(事業別)

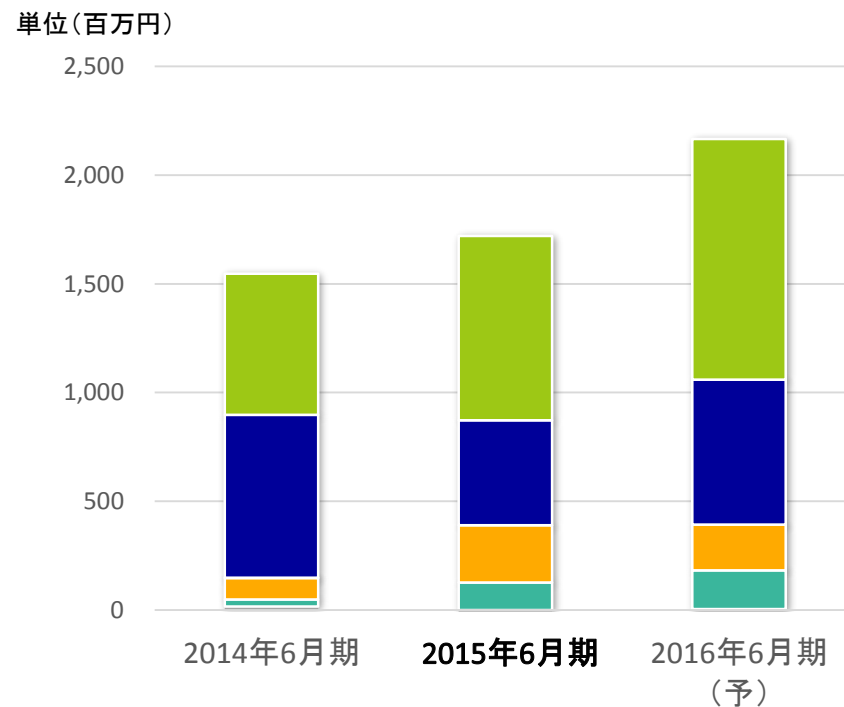


セグメント別利益表

単位(百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期 (予)
フランチャイズ事業	648	849	1,107
不動産事業	750	482	666
不動産流通事業	98	264	211
住宅・リフォーム事業	33	126	178
その他事業	16	-26	4
調整額	▲1,269	▲1,079	▲1,244
合計	276	617	924

セグメント別利益推移グラフ

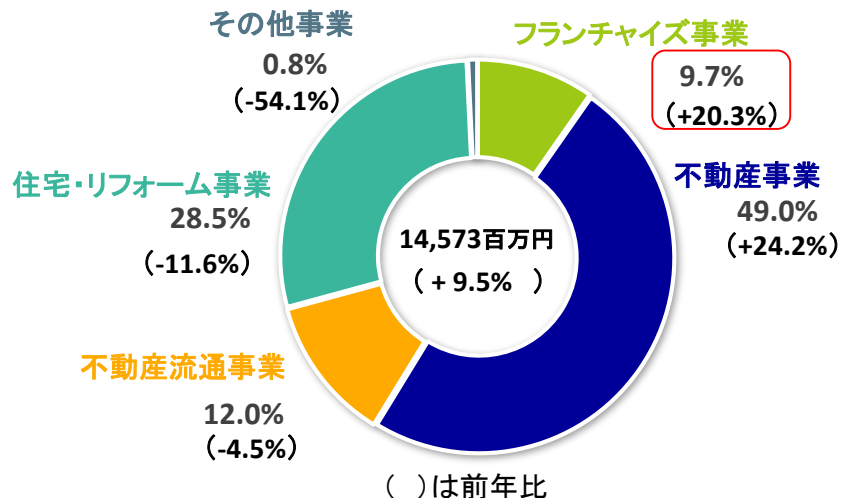


- フランチャイズ事業：累計加盟店舗312店、累計開店265店に乗じて前期比31.1%増。
- 不動産事業：前期は一棟収益等2,670百万円の売却(利益約400百万円)あり、△35.7%減
- 不動産流通事業：広告費等の効率運用(△70百万円)知名度向上で集客増により大幅増益。
- 住宅・リフォーム事業：粗利率22%向上により大幅増益。

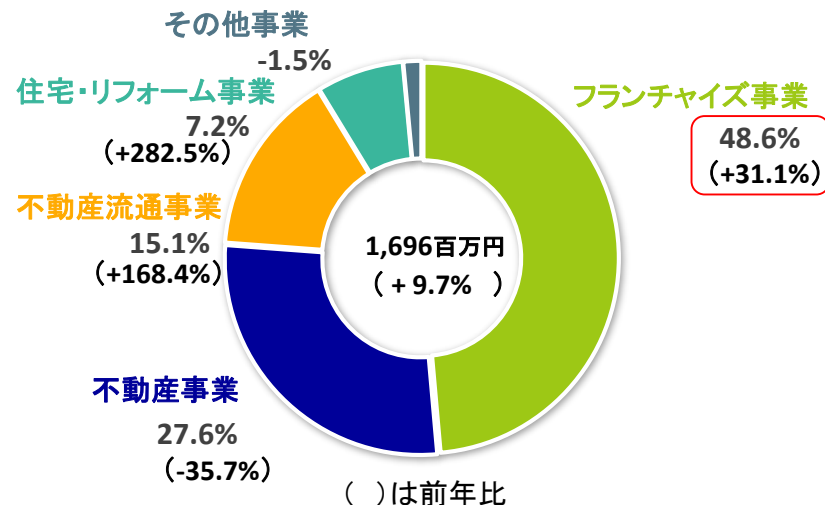
セグメント売上高・利益構成比



2015年6月期売上高



2015年6月期営業利益



単位(百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期 (予)
フランチャイズ事業	1,214	1,460	1,870
不動産事業	5,932	7,371	8,941
不動産流通事業	1,893	1,808	1,672
住宅・リフォーム事業	4,846	4,282	4,163
その他事業	246	113	60
調整額	▲823	▲463	▲352
合計	13,309	14,573	16,355

単位(百万円)

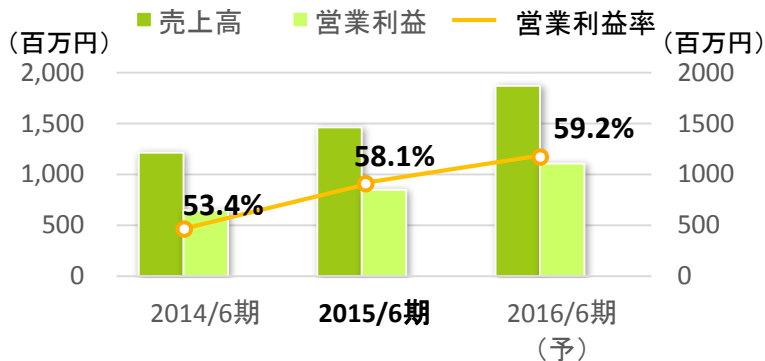
	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期 (予)
フランチャイズ事業	648	849	1,107
不動産事業	750	482	666
不動産流通事業	98	264	211
住宅・リフォーム事業	33	126	178
その他事業	16	-26	4
調整額	▲1,269	▲1,079	▲1,244
合計	276	617	924



フランチャイズ事業

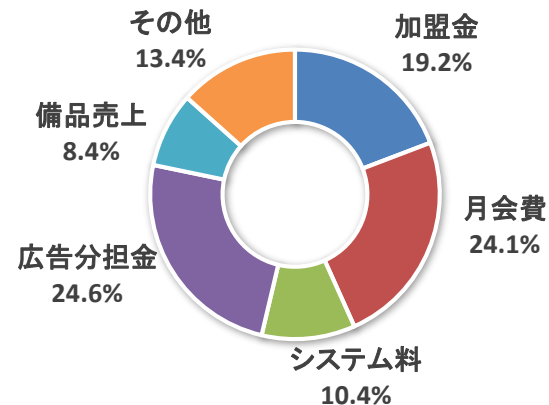


売上高・営業利益推移

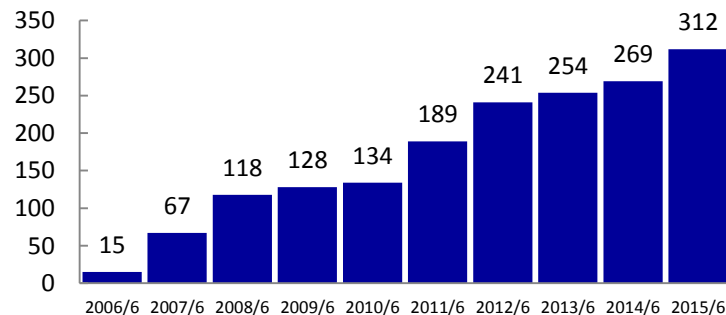


	2014/6期	2015/6期	2016/6期 (予)
売上高(百万円)	1,214	1,460	1,870
営業利益(百万円)	648	849	1,107
営業利益率(%)	53.4%	58.1%	59.2%
累計加盟店舗数	269	312	386

フランチャイズ事業売上構成



加盟店舗数の推移



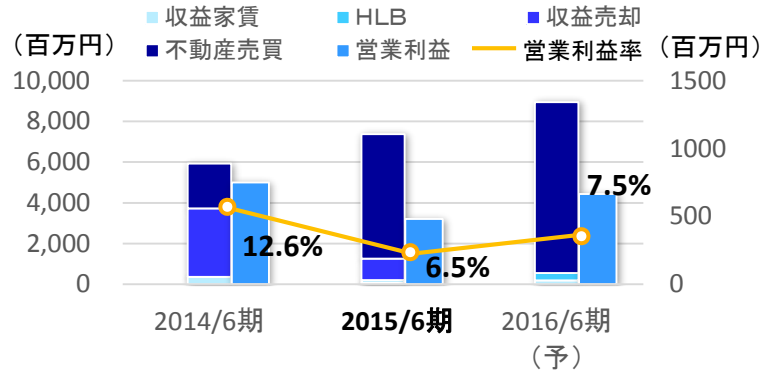
- 上場による信用効果とTVCM、イメージキャラクター古田氏等によるブランディング戦略により加盟店増加
- 粗利率約90% 営業利益率約60%の高収益事業 店舗数増により収益の柱に。
- 加盟金売上以外は、ストック収益であり、スーパーバイザーによるフォロー体制とコンテンツ充実を図る。



不動産事業

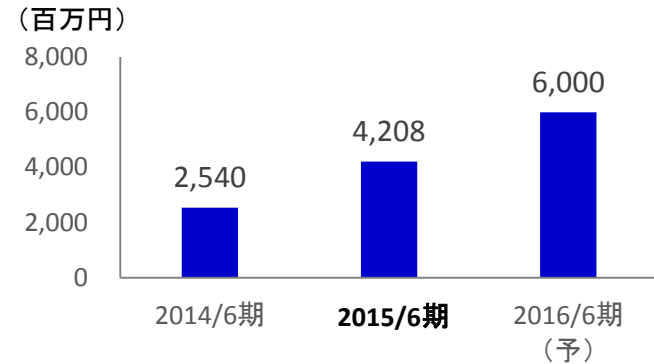


売上高・営業利益推移

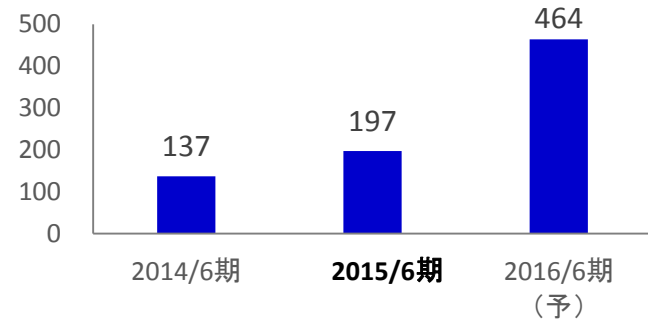


	2014/6期	2015/6期	2016/6期 (予)
売上高(百万円)	5,932	7,371	8,941
営業利益(百万円)	750	482	666
営業利益率(%)	12.6%	6.5%	7.5%
取引件数	137	197	464

たな卸資産の推移



取引件数の推移



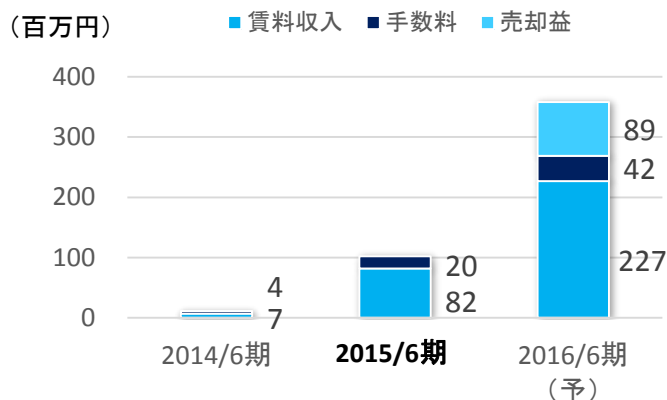
- 収益不動産(固定資産)売却 2014年6月期は26億7,100万円、2015年6月期は12億8,900万円を含む
- 売買仲介部門とのシナジーで直営店エリアの顧客ニーズを把握しての仕入を注力 回転率重視する
- 利益率の低下は、建物セットプランによる土地の販売が増加のため
- 2016年6月期に向けて商品在庫仕入も順調 上場効果により金融機関の融資枠増 調達コストも低下



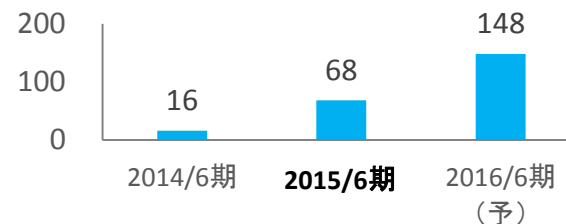
ハウス・リースバック事業



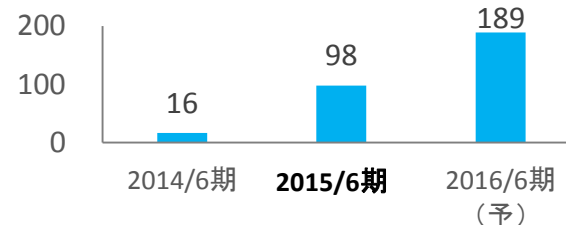
売上高推移



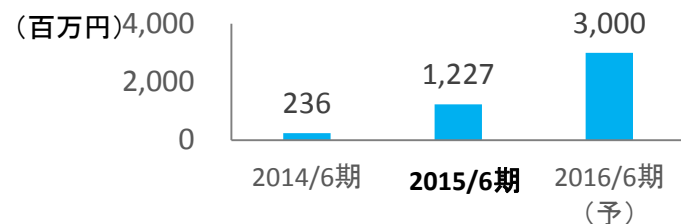
累計保有件数の推移



累計契約件数の推移



保有物件総額の推移



	2014/6期	2015/6期	2016/6期 (予)
売上高(百万円)	11	103	359
営業利益(百万円)	8	-5	44
営業利益率(%)	73.1%	-5.1%	12.4%
累計保有件数	16	68	148
累計契約件数	16	98	189
保有物件総額(百万円)	236	1,227	3,000

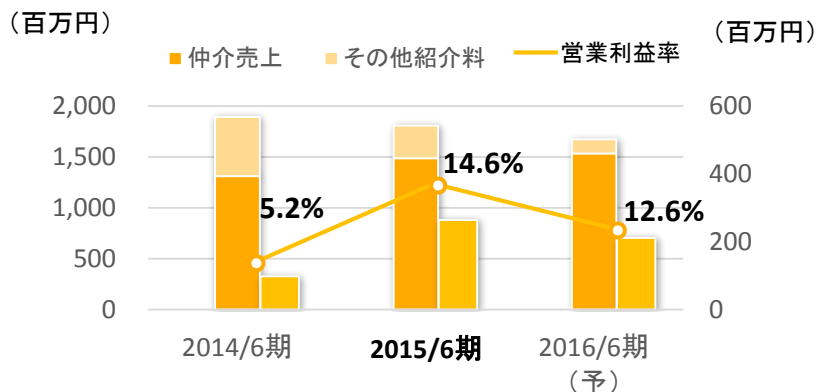
- ストック増加で2016年6月期早々に損益プラス転換し、収益貢献事業に転換
- 取得額の8~10%での賃貸運用 再売買にてキャピタルゲイン15%+αも2016年6月期より早々実績貢献
- 2015年6月期は毎月約1億円の取得ペースを2016年6月期は毎月1.5億円~2億円の取得ペースに



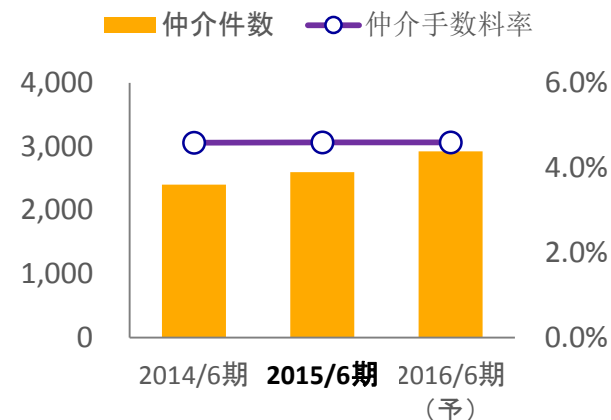
不動産流通事業(仲介)



売上高・営業利益推移



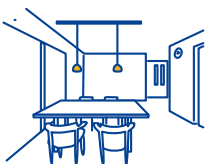
仲介件数・手数料率の推移



	2014年6月期	2015年6月期	2016/6期 (予)
売上高(百万円)	1,893	1,808	1,672
営業利益(百万円)	98	264	211
営業利益率(%)	5.2%	14.6%	12.6%
仲介件数	2,399	2,598	2,922
仲介手数料率	4.59%	4.60%	4.60%



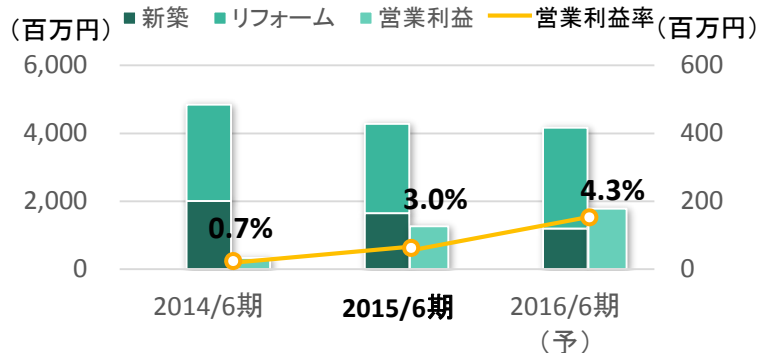
- 業界では消費増税に伴う反動減の環境の中、仲介件数8.2%増で堅調に推移
- 知名度・ブランド力向上による集客増で、広告費等を効率的に、前期までの人材採用による新人比率も減り、生産性向上する。これら販管費効率化より利益率大幅改善。



住宅・リフォーム事業

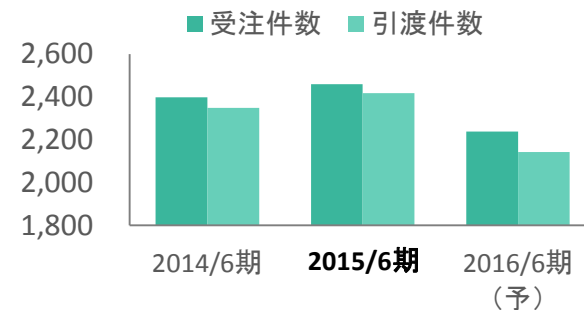


売上高・営業利益推移

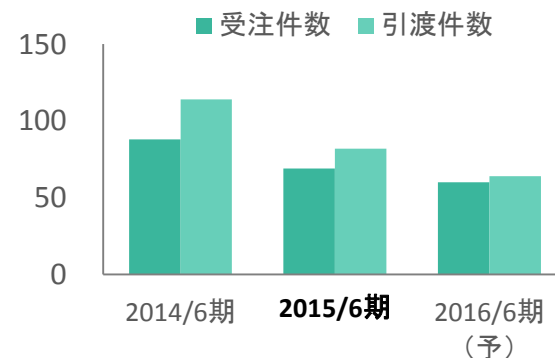


	2014年6月期	2015年6月期	2016/6期 (予)
売上高(百万円)	4,846	4,282	4,163
営業利益(百万円)	33	126	178
営業利益率(%)	0.7%	3.0%	4.3%
リフォーム契約件数	2,398	2,459	2,238
リフォーム引渡件数	2,349	2,418	2,143
新築契約件数	88	69	60
新築引渡件数	114	82	64

リフォーム件数の推移



新築件数の推移



- リフォーム事業: 受注件数前期比2.5%増、完工件数前期比2.9%増で消費増税の影響の中、前期比微増伸長。
- 新築注文住宅は、消費増税の反動減の影響があり、期初より、売買事業の建売・売建を注力に方針転換。2016年6月期の目標も60棟とする。

販売費及び一般管理費の内訳



販売費及び一般管理費

(百万円)

	2014/6期		2015/6期		増減
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	4,659	35.0%	4,377	30.0%	▲281
人件費	2,295	17.2%	2,341	16.1%	46
事務所維持費	181	1.4%	177	1.2%	▲4
広告宣伝費	1,320	9.9%	974	6.7%	▲345
システム保守・ 管理費	73	0.6%	91	0.6%	17
その他	787	5.9%	792	5.4%	4

- 人件費の増加は、上場準備に伴う体制整備と新入社員含めた人員増によるもの
- 広告宣伝費の減少は、2014年6月期にはTVCM含めたブランディング戦略を関東圏含め積極的に推進し、TVCMはFC加盟店でのCM分担金以外に本部で約3億円の投資をしたため。

連結貸借対照表



単位(百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	増減
流動資産	3,422	5,590	2,168
現金及び預金	449	1,001	552
たな卸資産	2,562	4,265	1,703
その他	410	322	▲87
固定資産	2,833	2,611	▲221
有形固定資産	2,585	2,353	▲231
無形固定資産	60	75	15
投資その他の資産	187	182	▲4
資産合計	6,255	8,201	1,946

単位(百万円)

	2014年6月期	2015年6月期	増減
負債	5,669	6,762	1,092
流動負債	3,769	4,365	595
固定負債	1,899	2,396	496
純資産	586	1,439	853
株主資本	586	1,439	852
その他包括利益累計	0	0	0
負債純資産合計	6,255	8,201	1,946

■ たな卸資産の増加は、不動産売買事業において商品物件及び分譲用地の仕入れが順調にすすんだことによるもの

■ 固定資産の減少は、収益不動産の売却による約11.2億円減とハウス・リースバック案件取得の増によるもの

■ 負債の増加は、販売用不動産取得のための短期借入金の増加、ハウス・リースバック案件取得のための長期借入金、賃貸保証金等長期預り金の増加によるもの

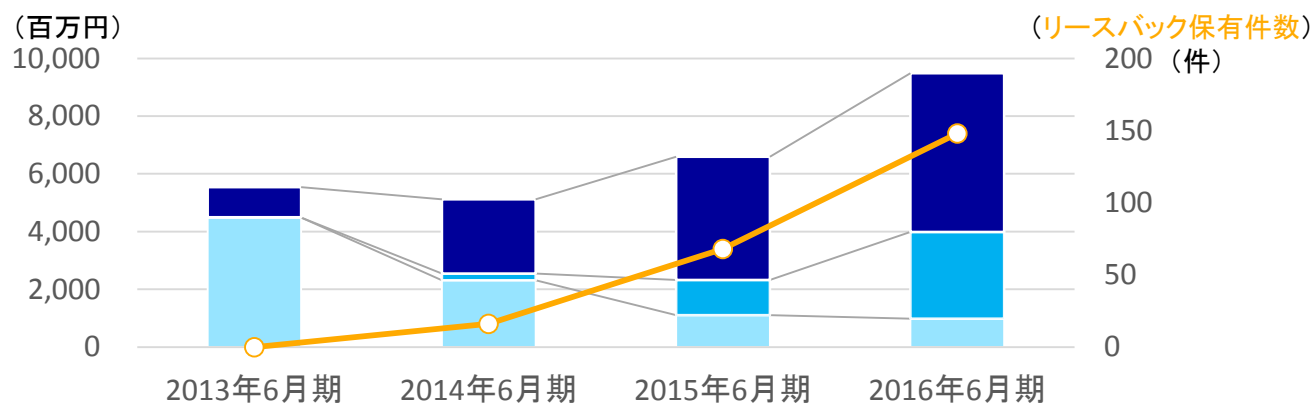
■ 純資産の増加は、上場に伴う公募増資による資金と、当期利益の計上によるもの

たな卸資産・固定資産の推移



単位(百万円)

	2013年6月期	2014年6月期	2015年6月期	2016年6月期 (予)
たな卸資産	1,050	2,562	4,265	6,000
固定資産(建物・土地)	4,491	2,552	2,329	3,988
内ハウス・リースバック	0	236	1,227	3,000
内一棟収益	4,491	2,315	1,102	988
ハウス・リースバック 累計保有件数	0	16	68	148



- たな卸資産：東京、名古屋、京都の都市部に加え、直営店エリアの仕入れに注力し、販売を順調にこなしつつ、仕入れは順調に積み増し
- 固定資産：2014年6月期26.7億円売却、2015年6月期12.8億円売却により減少
ハウス・リースバック案件は2015年6月期11.3億円の増加

配当

■ 1株当たり
 上場記念配当20円 普通配当15円
 合計35円の配当

(株式分割後の影響)
 上場記念配当4円 普通配当3円 合計7円)

	2015年6月期 予定	2016年6月期 予定
1株当たり配当額(円) (株式分割考慮後)	35 7	— 19
配当総額(百万円)	29	79
1株当たり利益(円) (株式分割考慮後)	— 97.20	— 124.64
配当性向(%)	7.2	15.0

株式分割

■ 株主数の増大と流動性向上を目的に
 1株を5株に分割(効力発生日2015年7月1日)

■ 配当方針:

株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識し、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います。自己資本比率30%を目標としつつ、内部留保の充実及び事業拡大と株主への配当実施を並行して実現してまいります。次期は、配当性向15%を基本水準と定め、キャッシュフロー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。

目標とする経営指標について



- 中期的には売上高経常利益率10%、自己資本比率30%を目標
- 2016年6月期は売上高経常利益率5% 自己資本比率20%を達成
- 成長投資は継続し、資本効率ならびに財務バランスの留意しつつ、持続的な業容拡大を図る

単位(百万円)

	2014/6期	2015/6期	2016/6期予想
売上高	13,309	14,573	16,355
経常利益	204	513	804
当期純利益	155	353	523
総資産	6,255	8,201	12,636
純資産	586	1,439	2,588
経常利益率	1.5%	3.5%	4.9%
ROE	26.6%	24.5%	31.0%
自己資本比率	9.4%	17.6%	19.3%

ビジネスモデル

業界を変える

不動産業界をお客様のための業界へ
【ブランド理念】

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

国内FC店舗ネットワーク1,000店舗を実現(2025年)
「不動産情報の公開」を目指します



フランチャイズ事業

- ・全国の不動産の安心・便利な窓口

不動産流通事業

- ・情報の鮮度とスピードでサポート

不動産売買事業

- ・即価格提示 自社買取システム

ハウス・リースバック事業

- ・住宅のセールアンドリースバックシステム

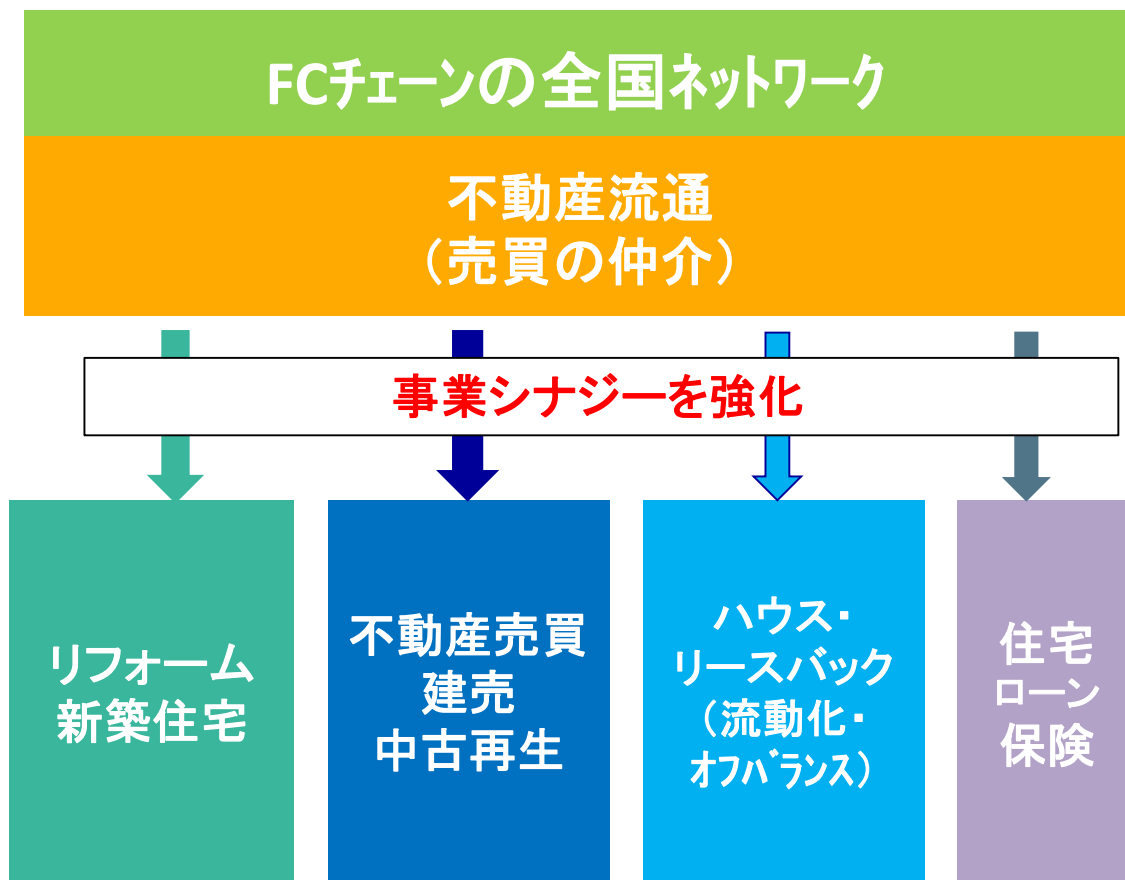
住宅・リフォーム事業

- ・住む人に優しいリフォーム

住宅ローン・保険事業

住まいのワンストップサービス

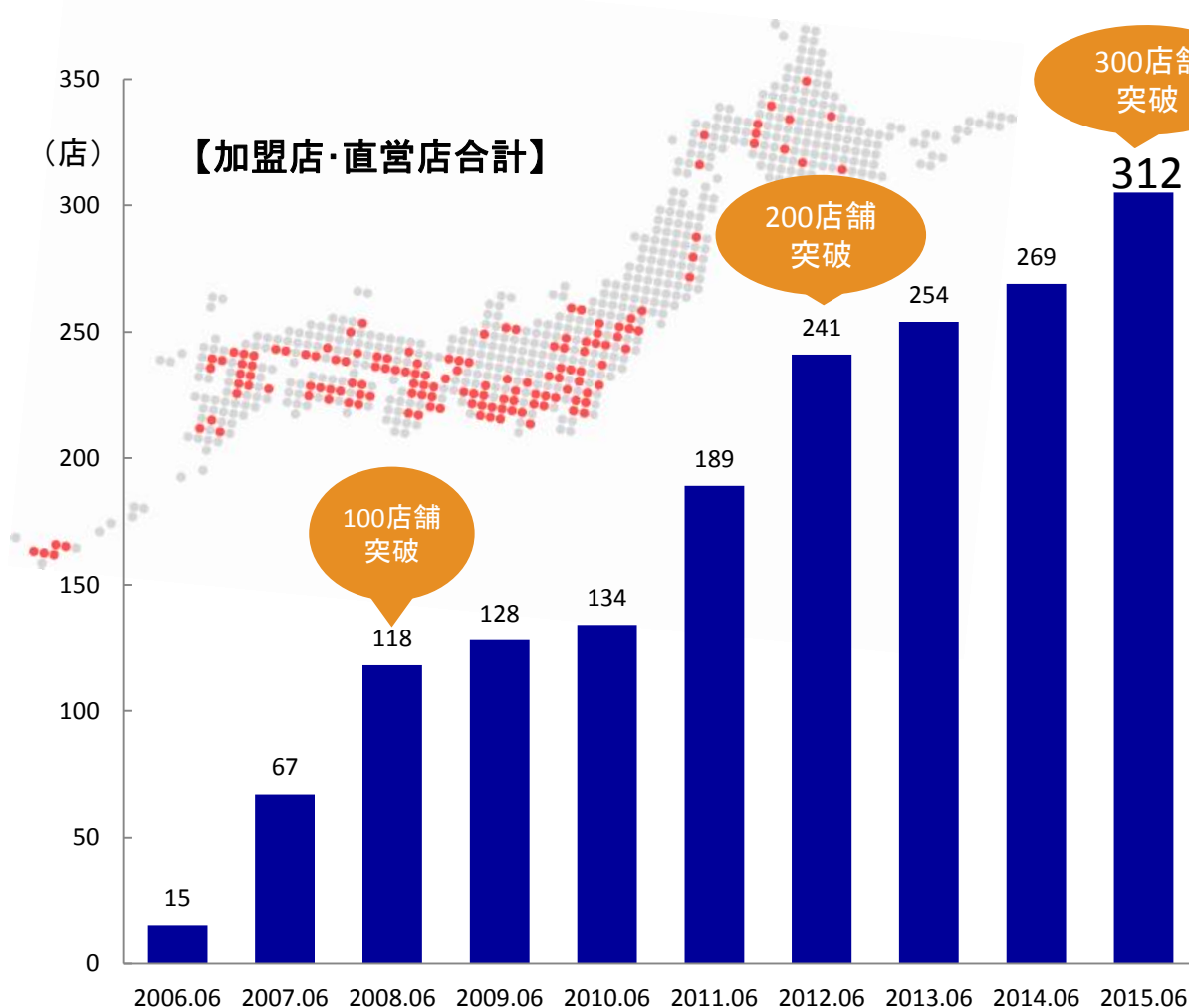
売買仲介を起点に住まいの関連サービスへ繋げる



ビジネスモデル: 店舗数推移と3種類の店舗形態



2015年6月30日期末312店舗【内訳 FC:296店舗、直営16店舗】※内準備中47店舗



【店舗形態は3種類】

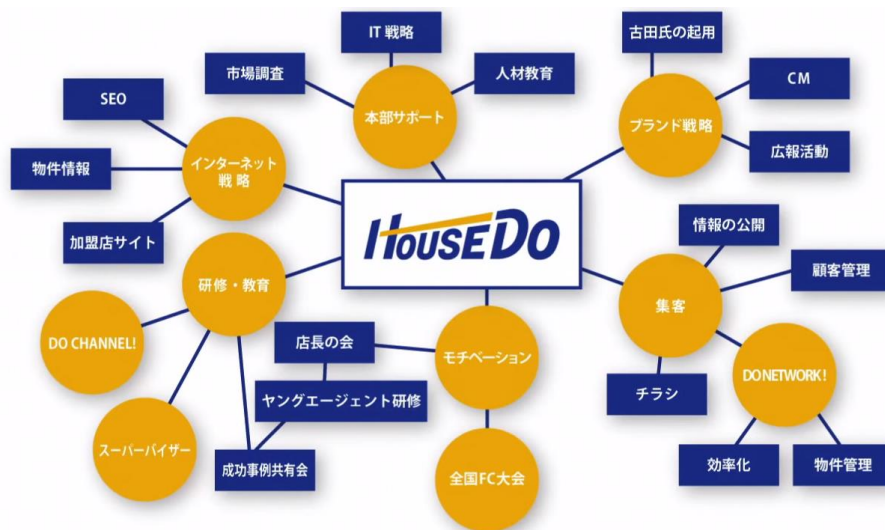


【店舗数内訳(2015年6月30日現在)】

	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	合計
FC加盟店	264	30	2	296
直営店	4	5	7	16
合計	268	35	9	312

住宅・不動産業界における
様々な問題やお客様の不便さは、ハウズドゥ！が解決

- ハウス・リースバック(資産オフバランス・流動化)
- 空家対策
- 相続問題 等



TVCM等を積極活用し、
全国の店舗ネットワークを通じてサービス提供

ビジネスモデル: ハウス・リースバック



「住みながら、その家を買って取る。」
個人住宅を売却(オフバランス)して、賃借して住み続けることができる。

※資産のオフバランスと流動化⇒不動産を有効活用・キャッシュ活用に貢献

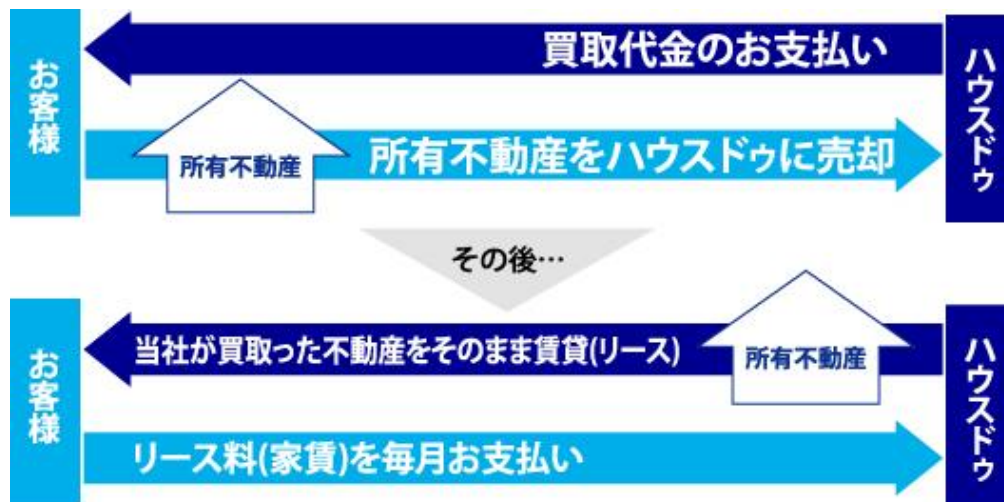
ストック収益増加
(賃貸収入)



キャピタルゲインの獲得
(将来の売却益)

ハウス・リースバック®

売却後も売却した家に住める



住宅の一次取得者から、不動産活用を考える世代まで
幅広い年代の不動産ニーズに対応

変化対応型経営
(景気・社会構造・外部要因)

【不動産活用】

リースバック

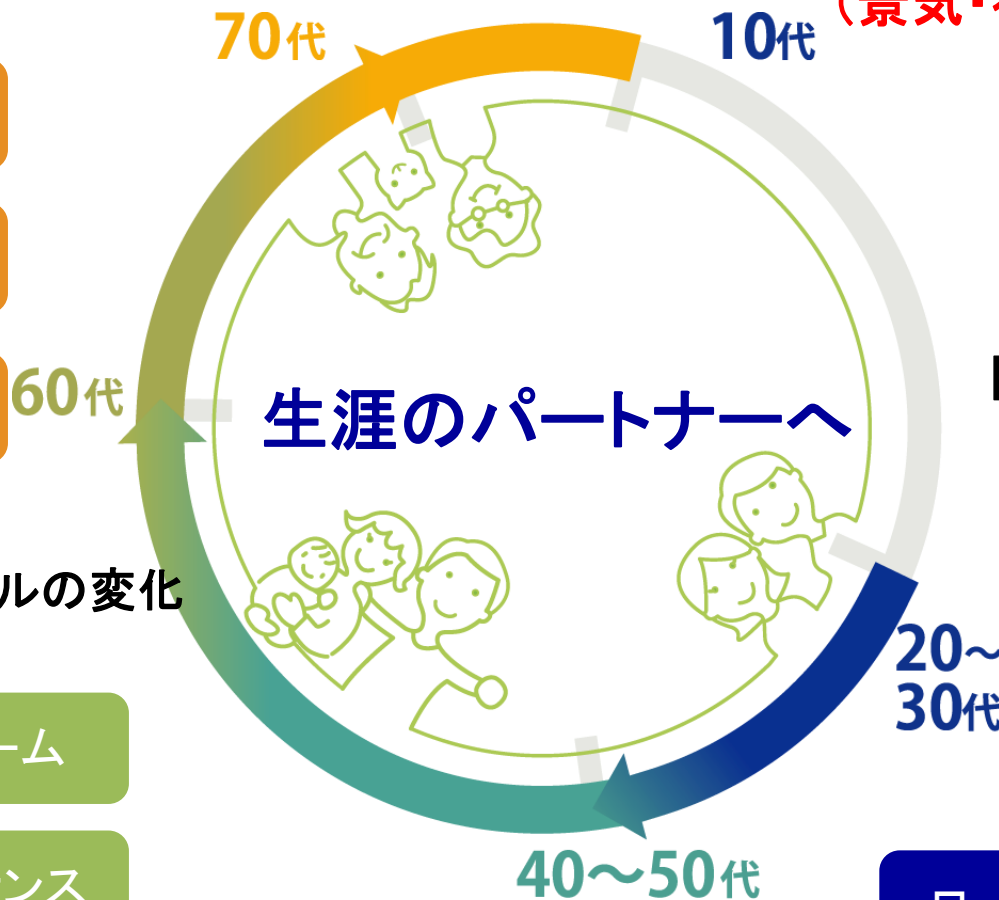
買取

売却

【ライフスタイルの変化 に対応】

リフォーム

メンテナンス



【初めての家探し】

自宅購入

リフォーム

建築

ローン

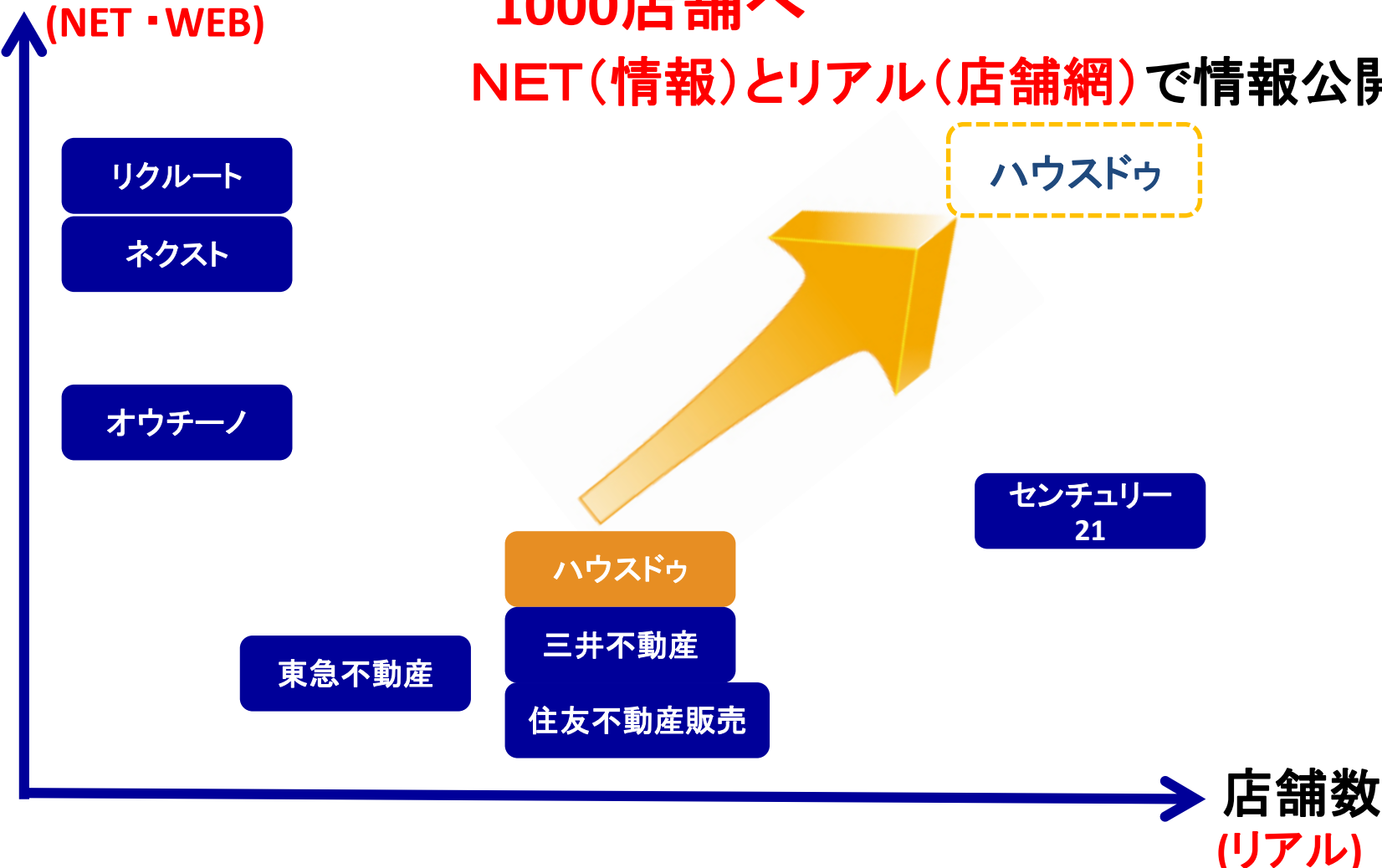
保険

今後当社の目指すポジショニング

情報量

(NET・WEB)

1000店舗へ
NET(情報)とリアル(店舗網)で情報公開



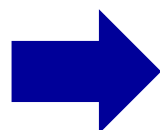
市場環境について

不動産市場のマクロ環境認識①

中古流通・リフォーム市場規模は倍増へ



政府成長戦略

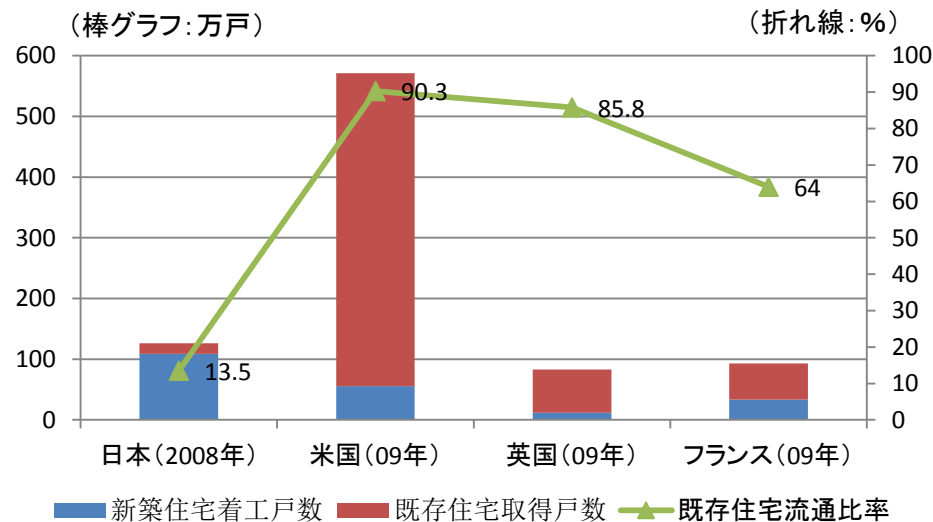


2020年(平成32年)までに
中古住宅流通・リフォーム市場の規模を
倍増へ
(2010年:10兆円→2020年:20兆円)

新築中心の住宅市場から
リフォームにより住宅ストックの品質・性能を高め、
中古住宅流通により循環利用されるストック型の
住宅市場に転換

【ご参考】 出所:内閣府(2013年度名目値ベース)
新築中心の民間住宅投資は、
15.9兆円(国内総生産の3.3%)

出所:国土交通省 中古住宅・リフォームトータルプランをもとに作成



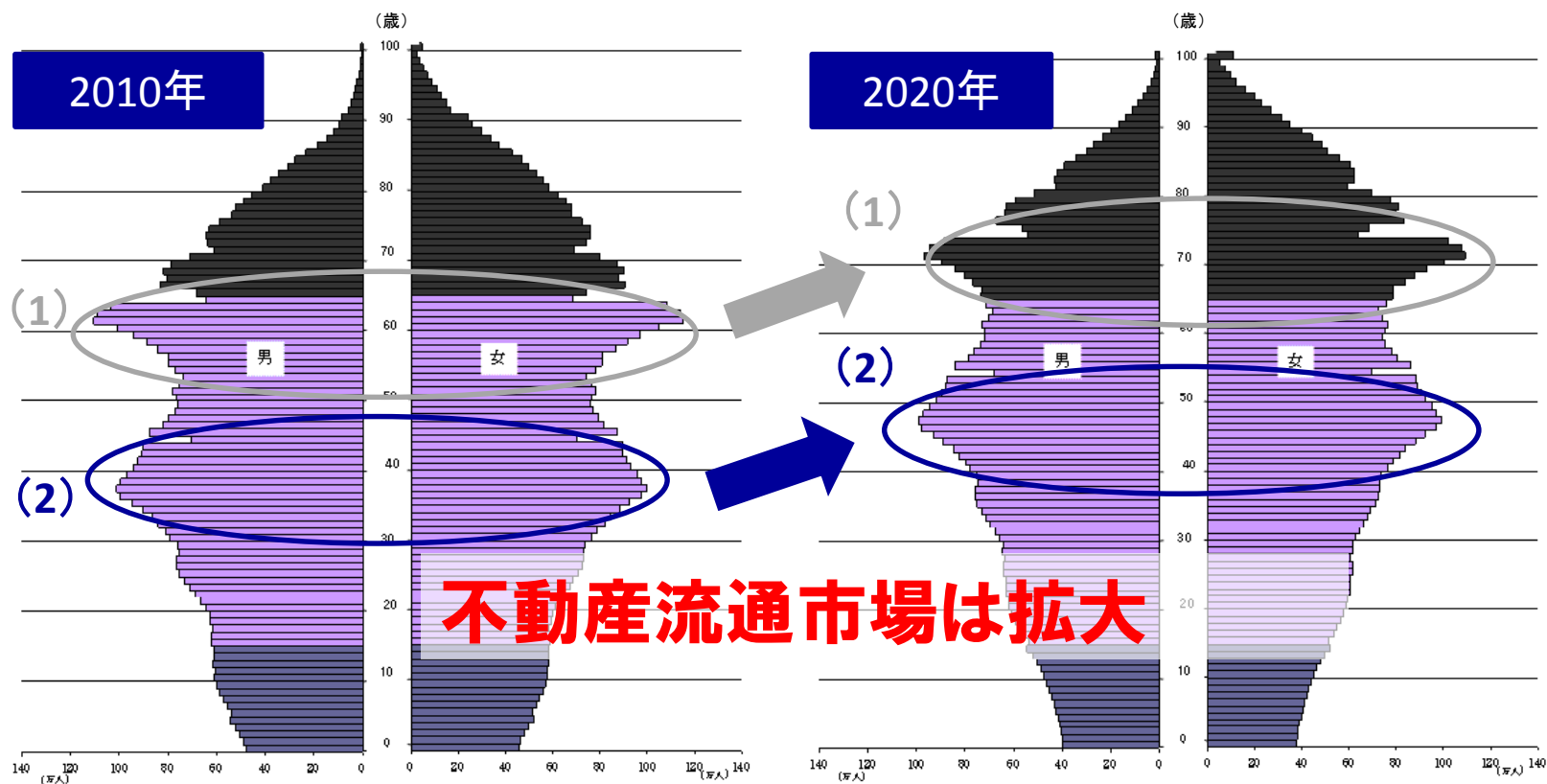
出所:国土交通省資料より会社作成

少子高齢化の中、団塊世代・団塊ジュニアの不動産需要は多岐に渡る

(1) 団塊世代: 住み替え、リフォーム、ハウス・リースバック需要等

(2) 団塊ジュニア世代: 新規及び中古住宅購入、住み替え賃貸需要、リフォーム、住宅ローン

当社は人口ボリュームゾーンが変化したとしても、ターゲットにあったサービス提供を実現できる

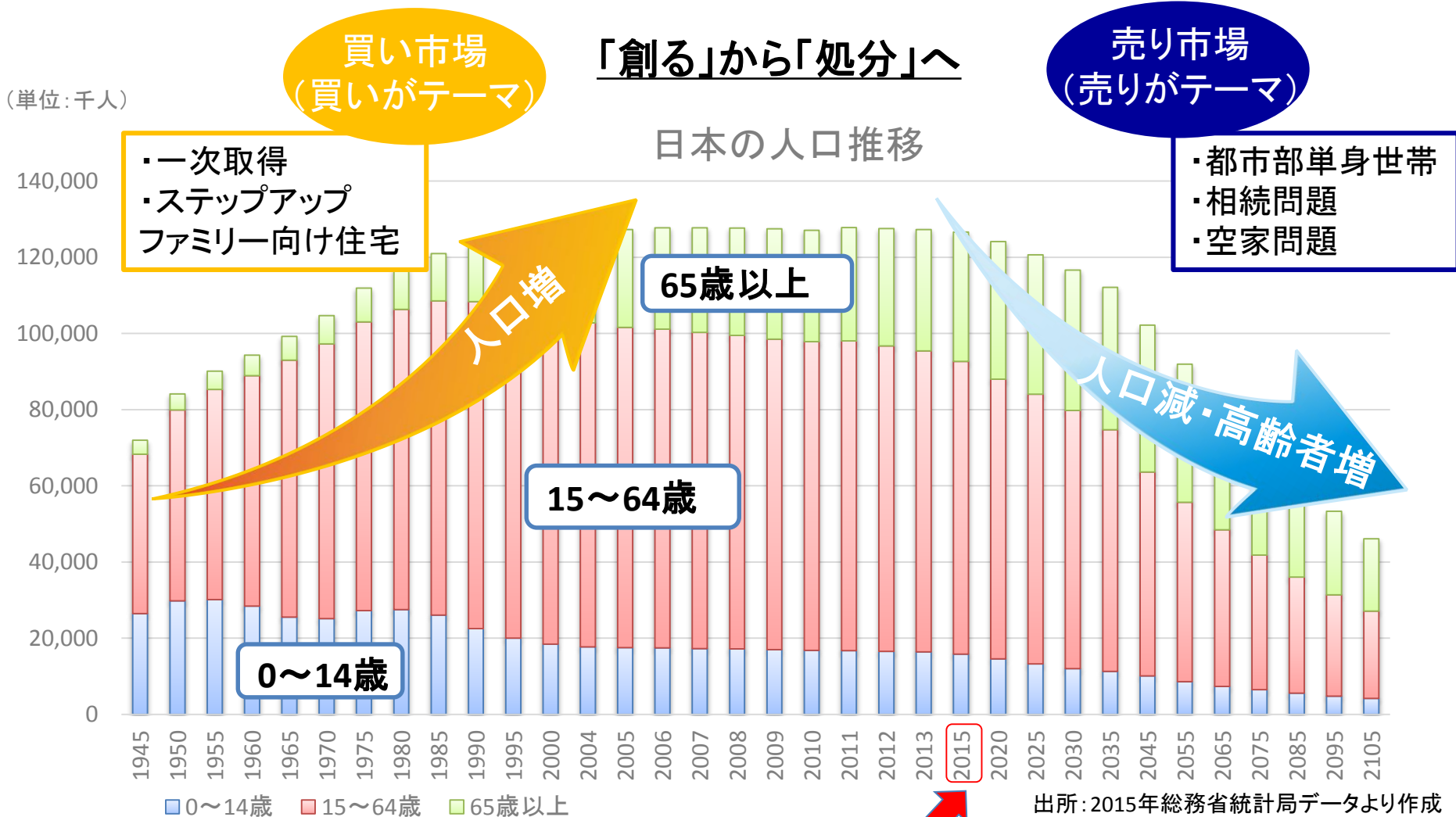


出所: 総務省統計局資料

マクロ的市場性 少子高齢化→ハウス・リースバックの成長性



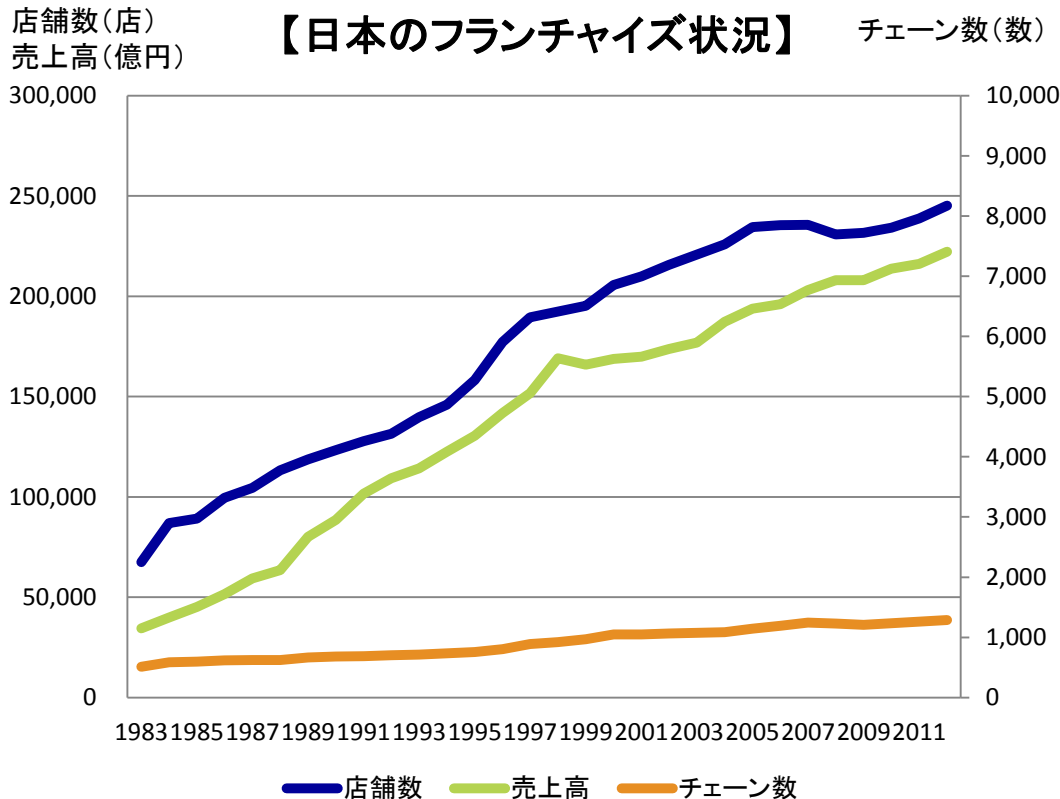
- ・不動産プレイヤーの交代
- ・高齢者の存在感が一段と高まる



日本のフランチャイズチェーンの現状



大多数の業種でチェーン化が進んでいる
 不動産業界もチェーン化のスピードが加速すると予想される



【10人未満の零細企業の割合】

不動産業の96%が零細企業。飲食業などと同様チェーン化が進む事が予想できる。

従業者数	5人未満	10人未満
全産業	58.7%	78.2%
不動産業	86.2%	96.0%

出所:平成26年不動産統計集
 (公益財団法人不動産流通近代化センター)をもとに作成

出所:一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会、統計調査をもとに作成

中期経営計画(3ヶ年計画)

(2016年6期～2018年6期)

中期経営計画の基本方針(～2018年6月期 3カ年)

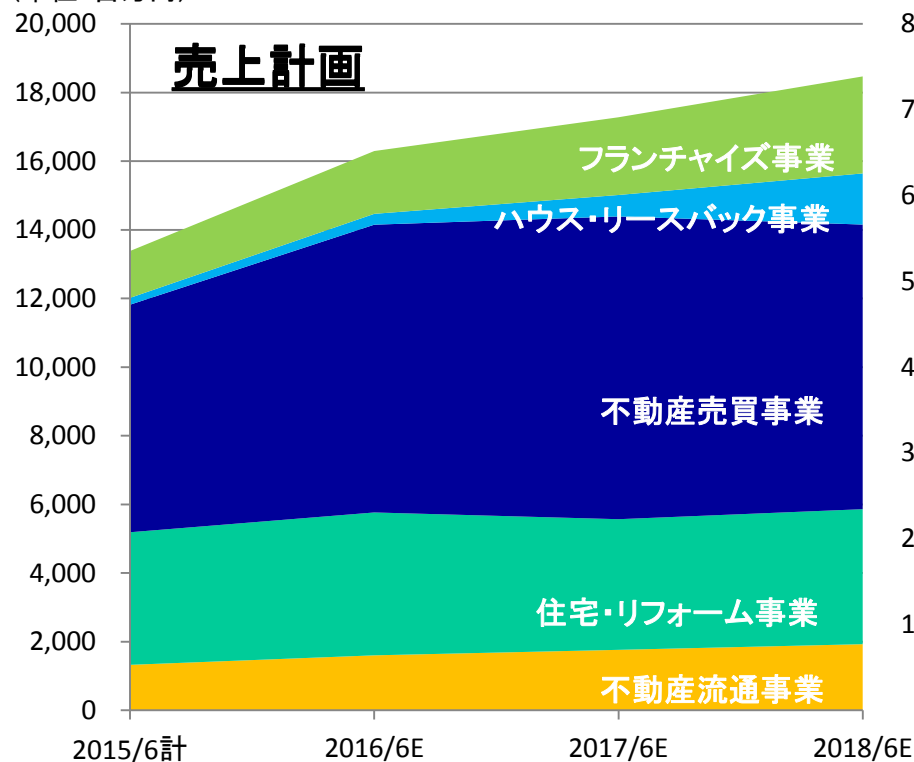


■ **ストック収益の拡大**: 次期3カ年平均、売上8%成長、営業利益36%成長

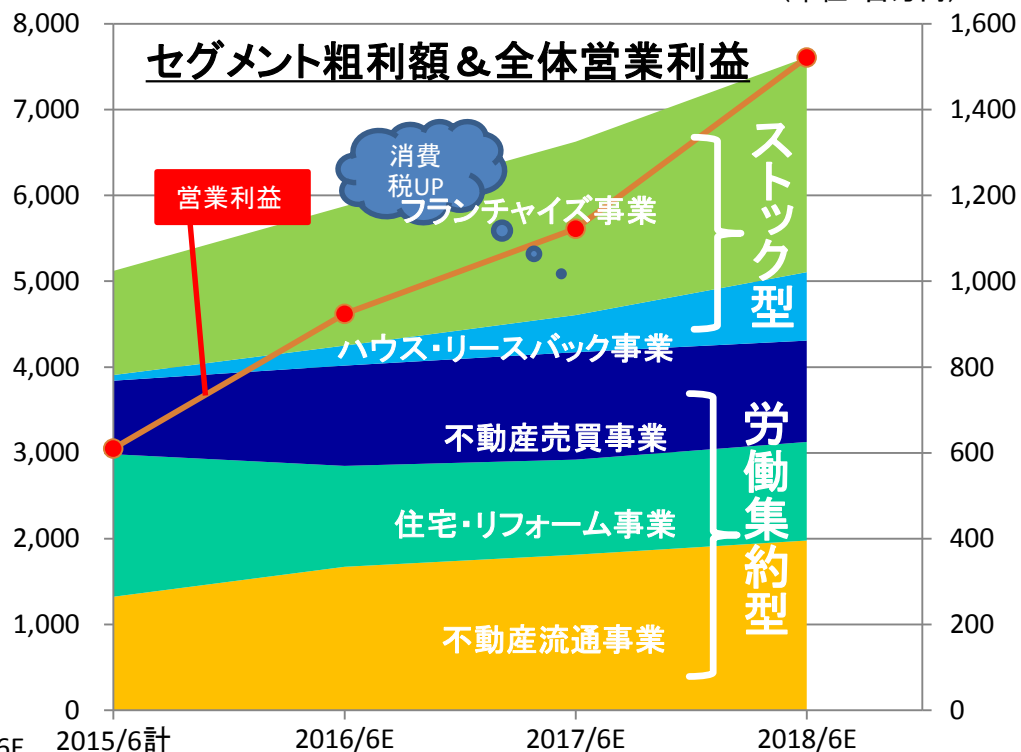
- 国内FC店舗: 560店舗
- ハウス・リースバック: 資産残高60億円・家賃収入7.9億円
(2017年4月導入の消費税の影響を考慮)

■ **経常利益率**: 2018年6月期 7.6%(4.1ポイントUP), ROE30%以上

(単位:百万円)



(単位:百万円)



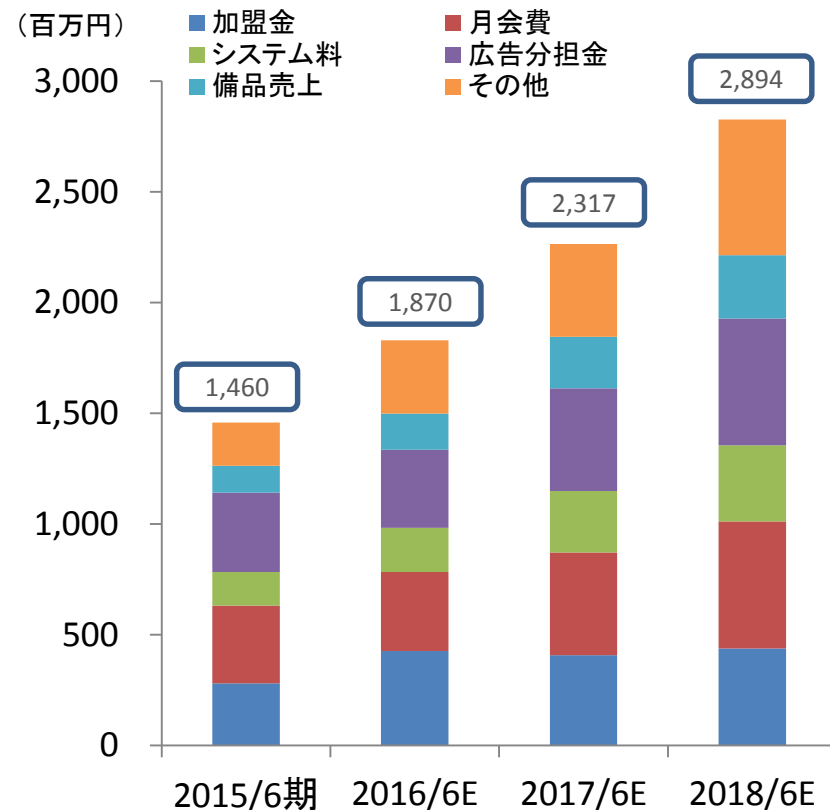
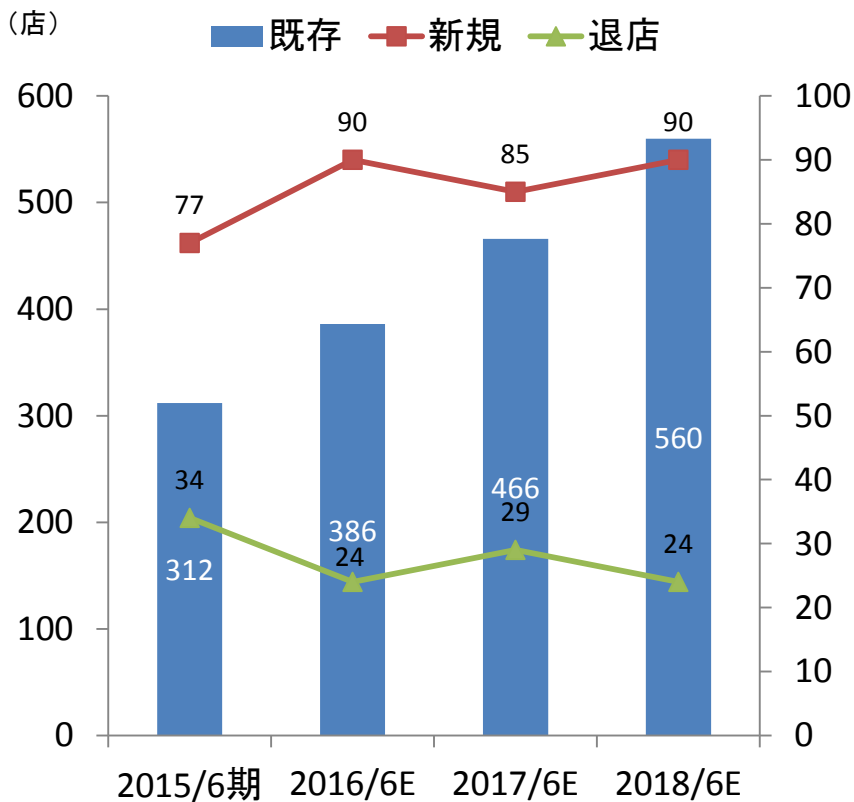
フランチャイズ事業：中期収益計画(～2018年6月期)



- FCオープン店舗数：560店舗(2016/6:386店、2017/6:466店、2018/6:560店)
 - 加盟金売上： 新規(90店→85店→90店) ✖ @4百万円(加盟金)
増店(24店→24店→28店) ✖ @2.8百万円(加盟金)
 - 月会費(ストック収益)：(331店→387店→478店) ✖ 100,000円(月額)
 - その他FC収益：WEBシステム利用料、広告分担金、備品売上、Doチャネル売上等

FC加盟店数計画

FC売上計画

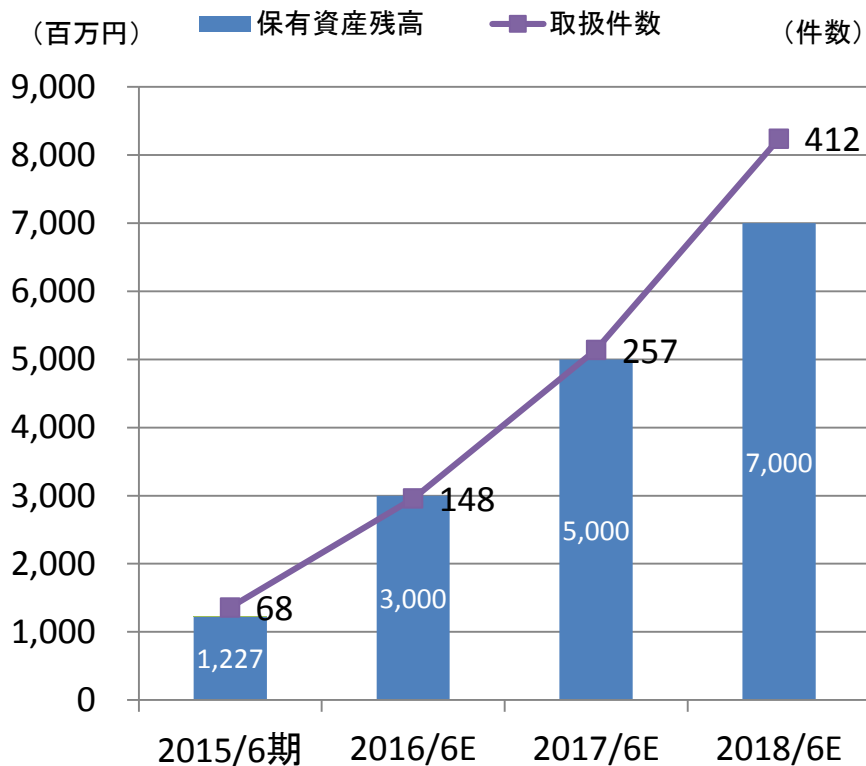


ハウス・リースバック事業：(～2018年6月期)

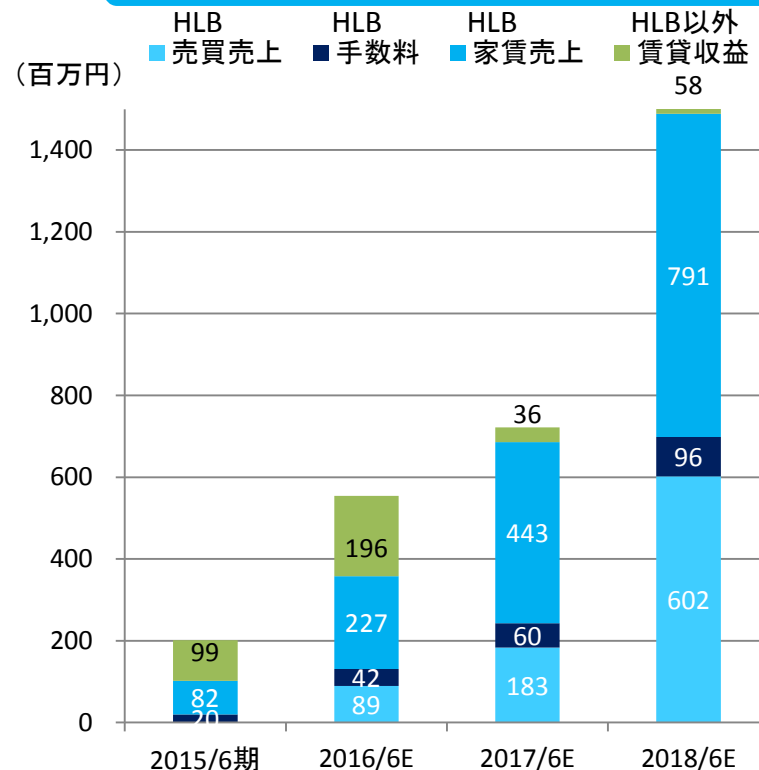


- FCビジネスに続くストック収益(家賃収入)の成長ドライバーに育成
 - 中古住宅物件(マンション、戸建)から、中小商業ビルにも発展(「アセット・リースバック」)
 - 取扱件数： 2016年:148件、2017年:257件、2018年:412件
 - 資産保有残高： 2016年30億円、2017年50億円、2018年70億円
 - 小型商業不動産も対象に取組

ハウス・リースバック件数・資産残高



売買売上・賃貸収入



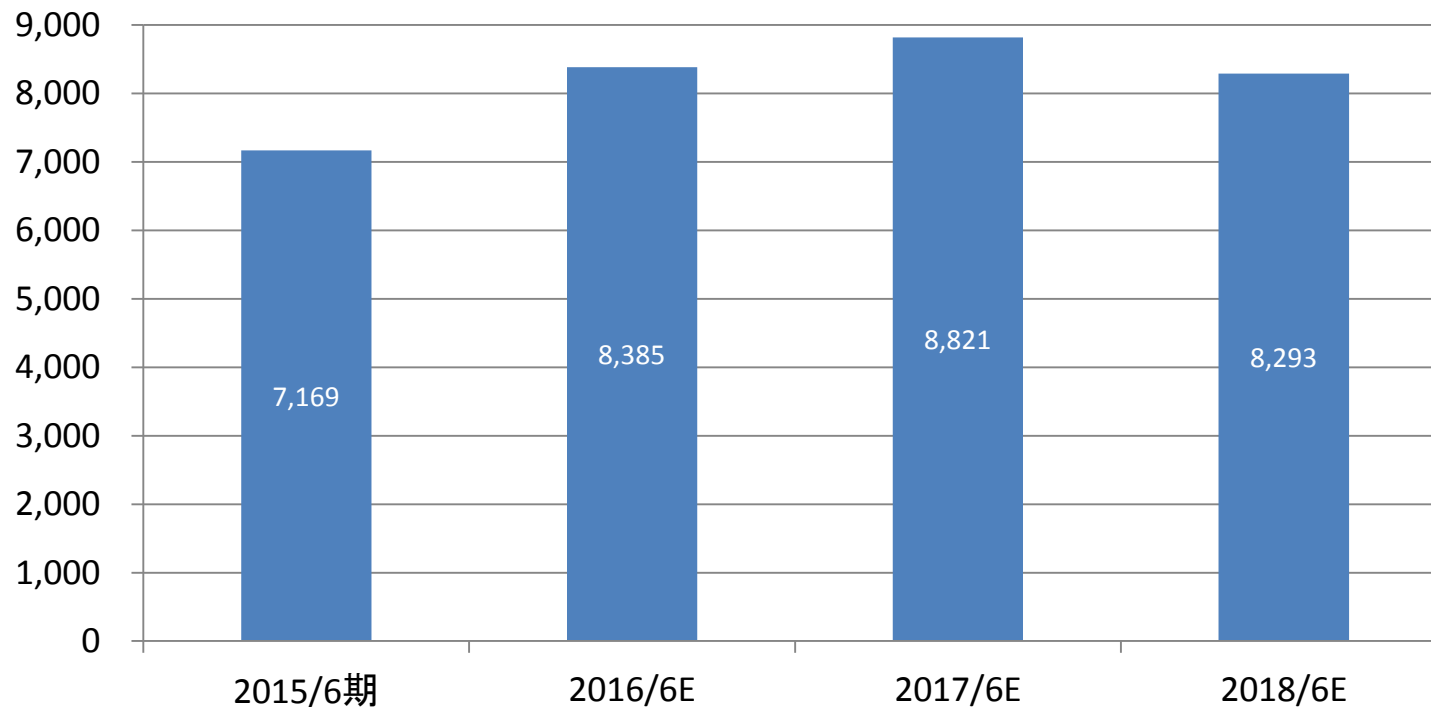
不動産売買事業：(～2018年6月期)



- 不動産売買事業は、売上80億～90億円の範囲で物件を厳選。
- 2017年4月の消費税UPを睨み、2018年は売上減少を想定
 - 買取物件の厳選(商品在庫60億円～70億円に積み増す)
 - 人員体制は仲介部門より増員し、直営エリアでの仕入れ強化

不動産事業売上計画

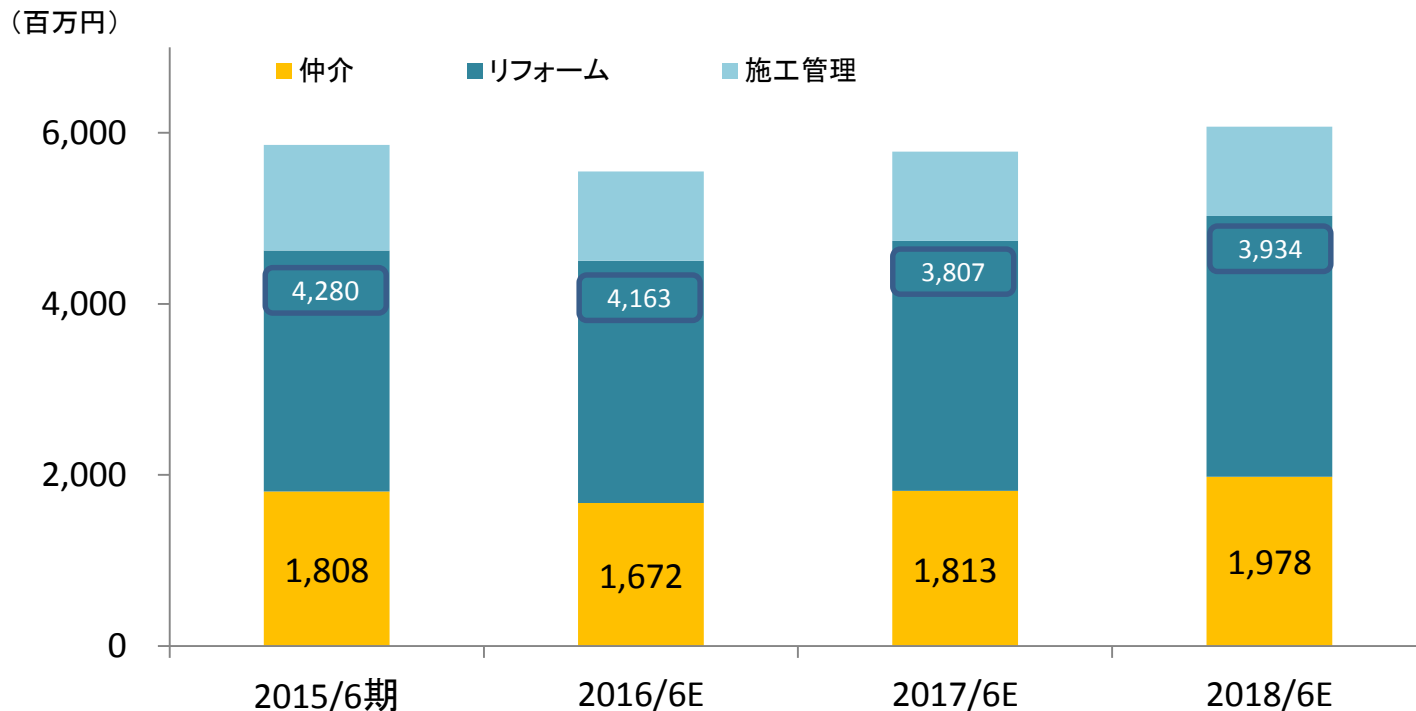
(百万円)



不動産流通(仲介) & 住宅・リフォーム事業：(～2018年6月期)

- 毎年純増社員と並行し既存社員の育成による生産性向上
 - 仲介件数： 2,500件～3,000件(平均仲介料@540,000円前後)
 - ・人員:2016:102名、2017:112名、2018:122名
 - リフォーム件数： (16/6期2,230件→17/6期2,300件→18/6期2,400件) ✖ @1,280,000円
 - ・人員:2016:132名、2017:139名、2018:146名
 - 施工管理(新築請負)： (毎年60件平均) ✖ @17,400,000円

不動産流通 & 住宅・リフォーム事業売上計画



全社：中期収益計画（～2018年6月期）

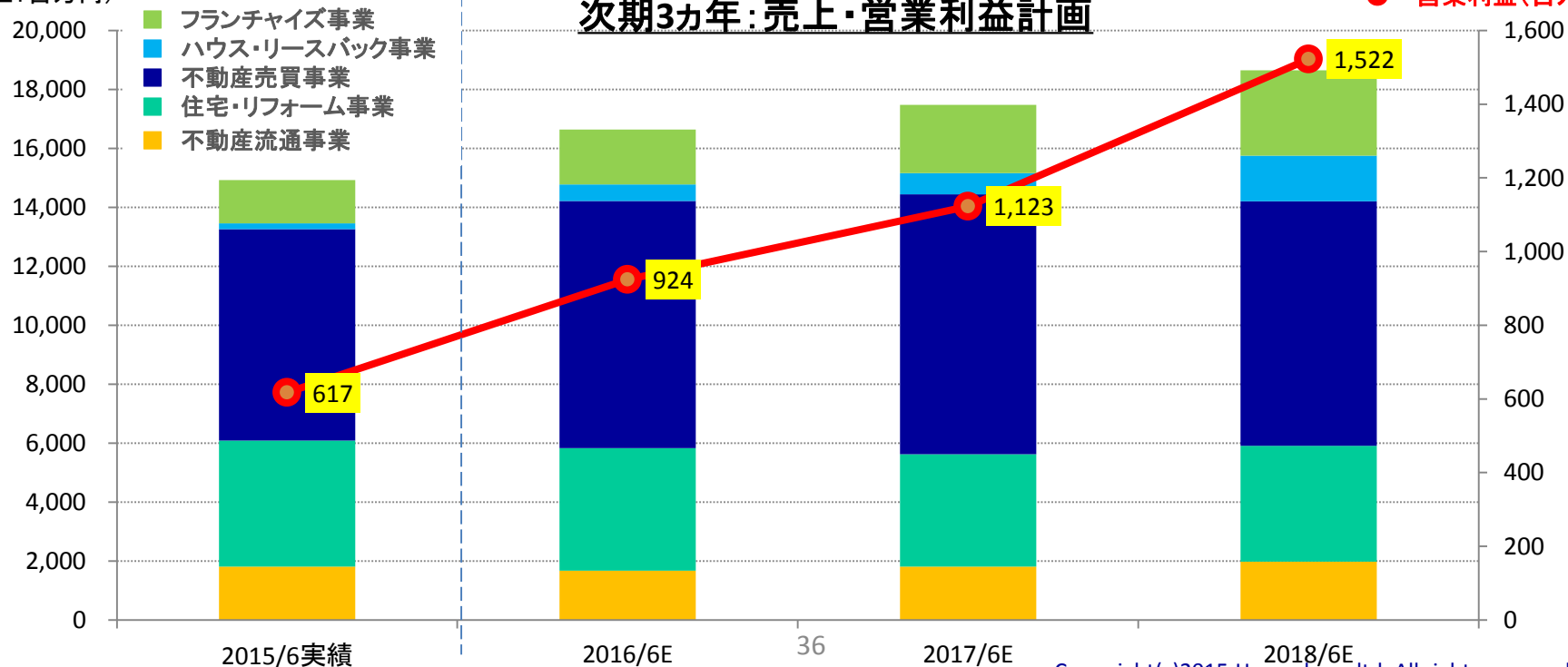


連結(単位：百万円)	2015/6期予	2016/6期 計画	2017/6期 計画	2018/6期 計画
売上高	14,573	16,355	17,185	18,347
売上総利益	4,994	5,784	6,520	7,525
売上総利益率%	34.3%	35.4%	37.9%	41.0%
販管費	4,377	4,859	5,397	6,002
営業利益	617	924	1,123	1,522
営業利益率%	4.2%	5.6%	6.5%	8.3%
経常利益	513	804	1,003	1,402
当期利益	353	523	652	911
当期利益率%	2.4%	3.2%	3.8%	5.0%

(売上：百万円)

次期3カ年：売上・営業利益計画

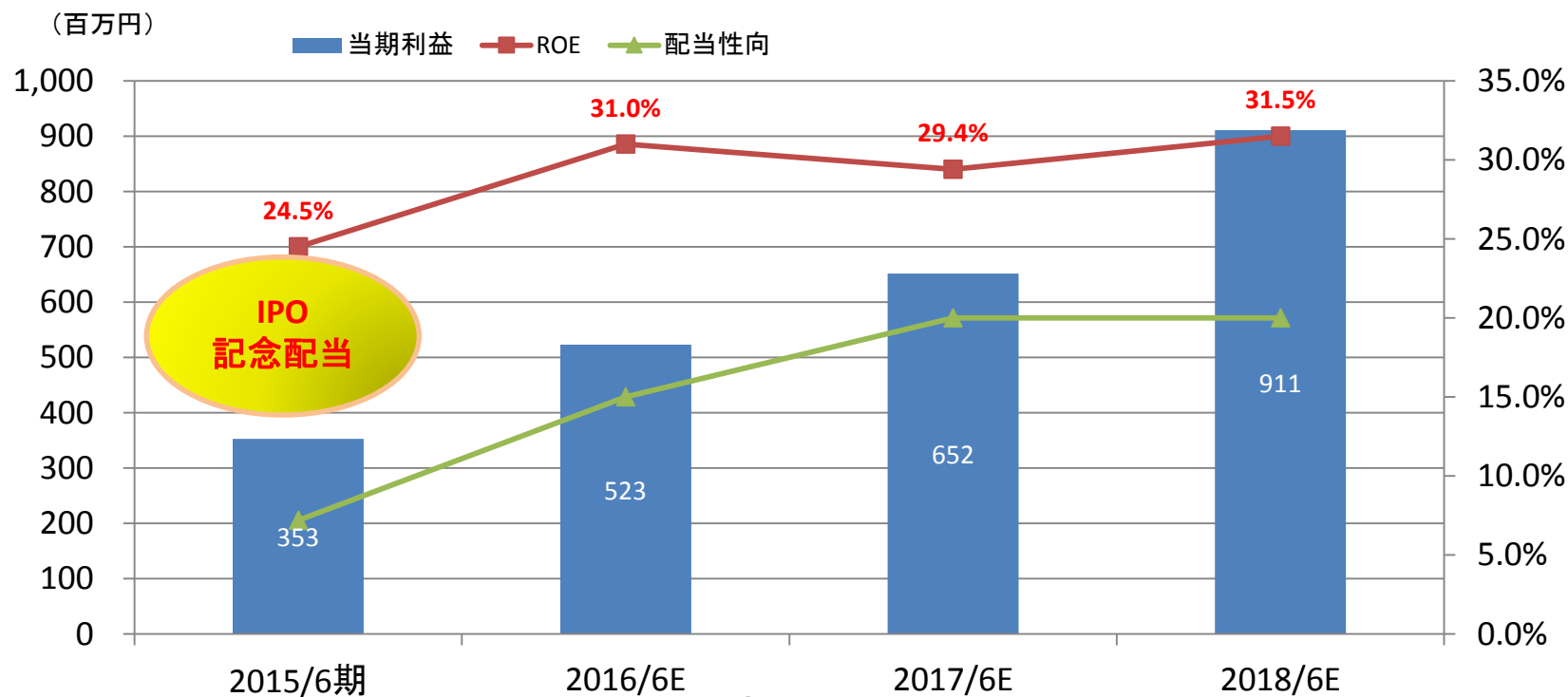
—●— 営業利益(百万円)



全社：ROE・配当政策（～2018年6月期）



連結(単位:百万円)	2015/6期予	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
当期利益	353	523	652	911
ROE%	24.5%	31.0%	29.4%	31.5%
自己資本比率%	17.6%	19.3%	24.5%	30.0%
配当性向%	7.2%	15.0%	20.0%	20.0%



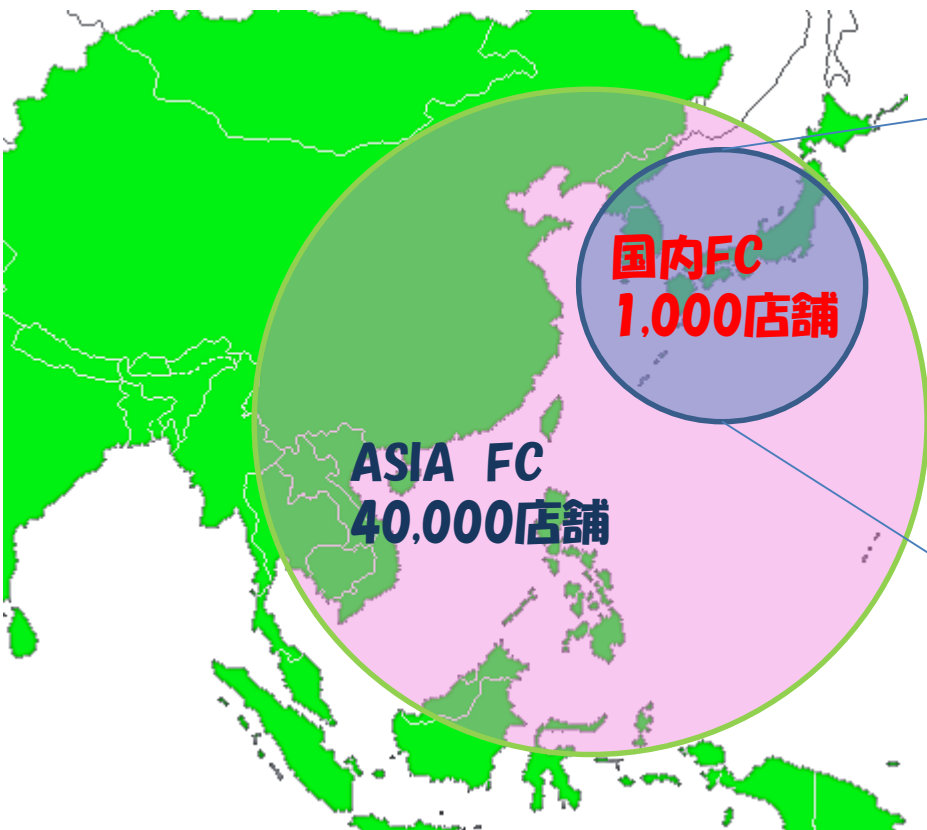
将来ビジョン:FC展開 & 不動産情報のオープン化



- 仲介から新築・リフォーム・ハウスリースバック、住宅ローン・保険までの地域密着のFC店舗を国内1,000店舗、海外40,000店舗へ
- 不動産情報のオープン化を推進し、「不動産コンビニ」化を推進⇒**業界革新**



たくさんの情報を
どこよりも早く!



会社名

株式会社ハウストゥ

代表取締役

安藤 正弘

設立

2009年1月

資本金

3億4900万円

売上・経常利益

売上：145億円、経常利益：5億円(2015年6月現在)※連結

従業員数

421名(2015年6月現在)※グループ合計

本社

東京都千代田区丸の内1丁目8-1

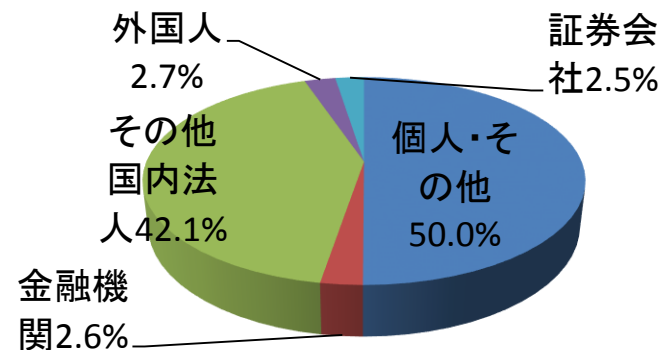
本店

京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670

事業内容

フランチャイズ事業、不動産事業(不動産売買/ハウス・リースバック)、
不動産流通事業、住宅・リフォーム事業

2015/6末株主数：709名



* 2015/7/1より株式1:5分割実施

会社沿革



代表取締役社長CEO
安藤 正弘

1965年6月生。1991年京都府にて不動産売買仲介事業を創業し、「不動産業界を変える」を企業理念に掲げグループ事業を拡大し今日に至る。

2015年3月25日
東証マザーズ上場

2013年10月
「ハウス・リースバック」
サービス開始

2012年2月
京都本店、東京本社体制始動
住宅ローン斡旋事業を開始

2011年11月
人材採用・教育事業を開始

2010年1月
住宅情報モール草津店を開設
～ワンストップサービスをスタート～

2009年1月
株式会社ハウストゥ・フランチャイズ・システムズ(現株ハウストゥ)を創業

2006年2月
不動産売買仲介事業のフランチャイズ事業を開始

2003年9月
不動産売買事業を開始

1998年7月
リフォーム事業を開始

1991年4月
京都府向日市で
不動産売買仲介事業を創業

基盤サービス
構築

三位一体
仲介・リフォーム(建築)・買取
構築

ワンストップサービス
拡大

- ▶ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ▶ それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- ▶ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社グループは、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。