



Always by Yourside

株式会社 **ハウスフリーダム**



多軒 112x112x112

福証IRフェア

2013.5.27

株式会社ハウスフリーダム
代表取締役社長 小島 賢二

福岡証券取引所 **Q-Board** 上場
(証券コード8996)

I

当社概要

II

事業内容 ～ビジネスモデル～

III

成長戦略について

IV

業績の推移と当期の予想について



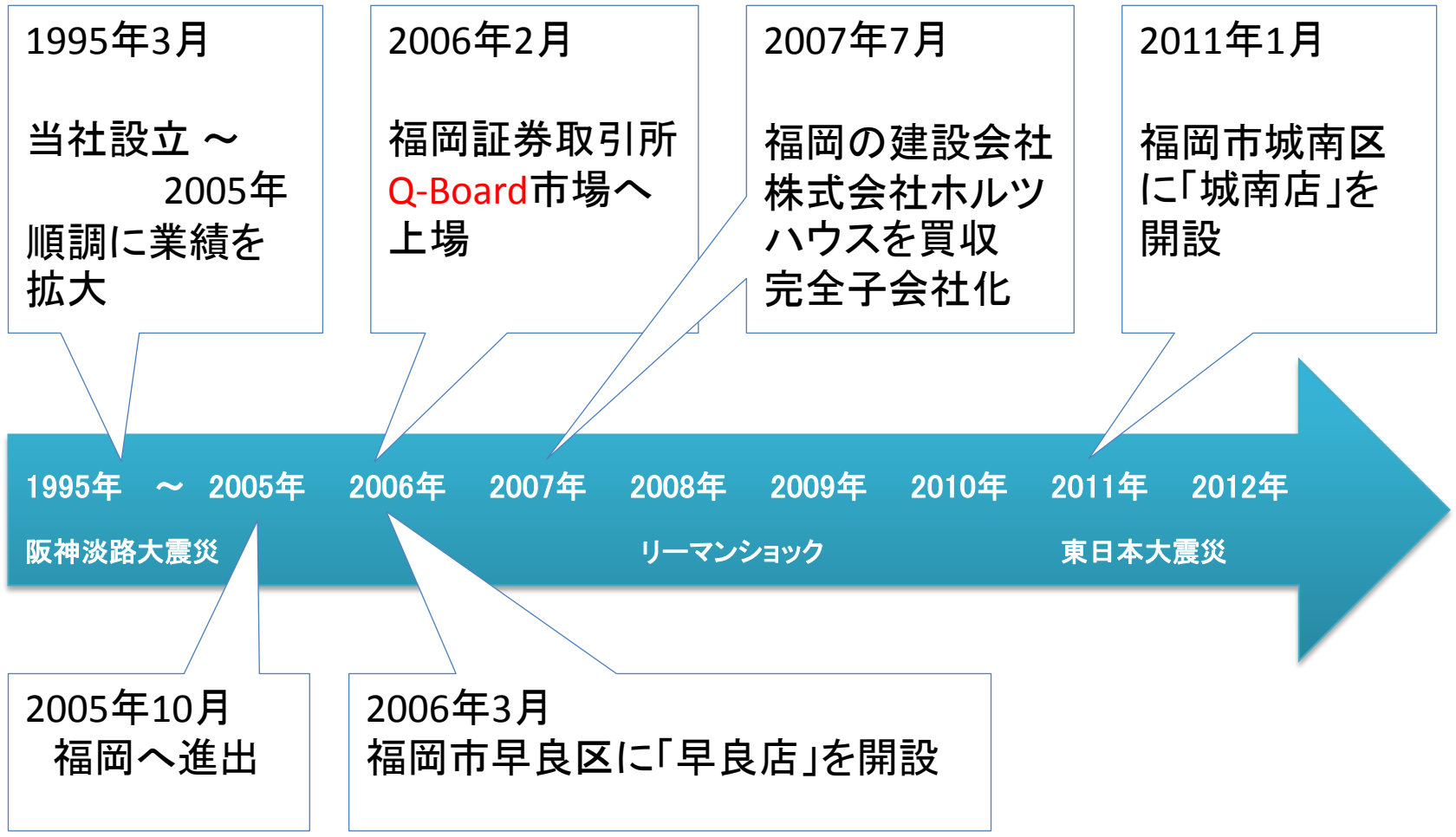
Always by Yourside

株式会社 **ハウスフリーダム**


商号	株式会社ハウスフリーダム (HouseFreedom Co., Ltd.)
所在地	大阪府松原市阿保四丁目1番34号
代表者	代表取締役社長 小島 賢二
資本金	3億2,811万2,000円 (平成24年12月末現在)
従業員数	連結112名 (平成24年12月末現在)
上場市場	福岡証券取引所Q-Board上場 (証券コード 8996)
株主数	702名 (平成24年12月末現在)
事業内容	不動産仲介事業
	新築戸建分譲事業
	建設請負事業
	損害保険代理事業
グループ会社	株式会社ホルツハウス (福岡市)



Always by Yourside
株式会社 **ハウスフリーダム**

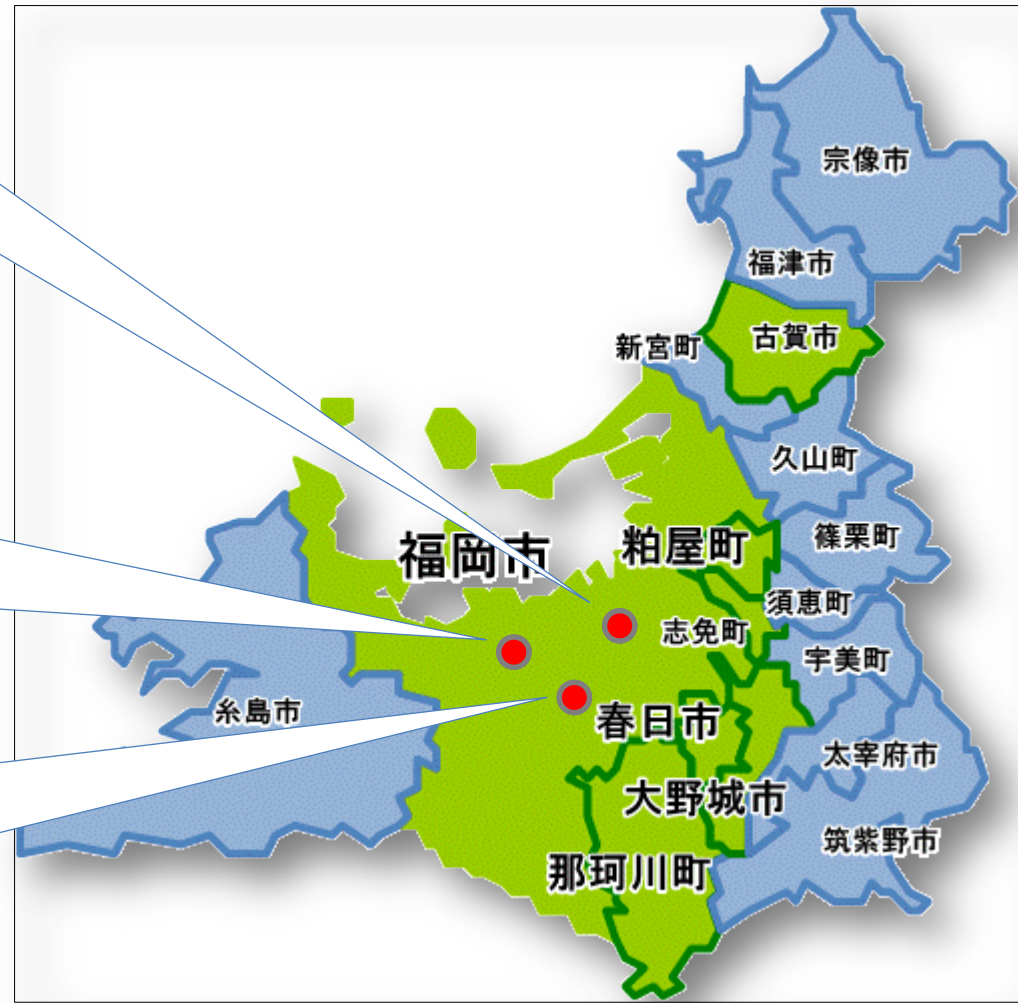


店舗網(福岡)


ホルツハウス


早良


城南



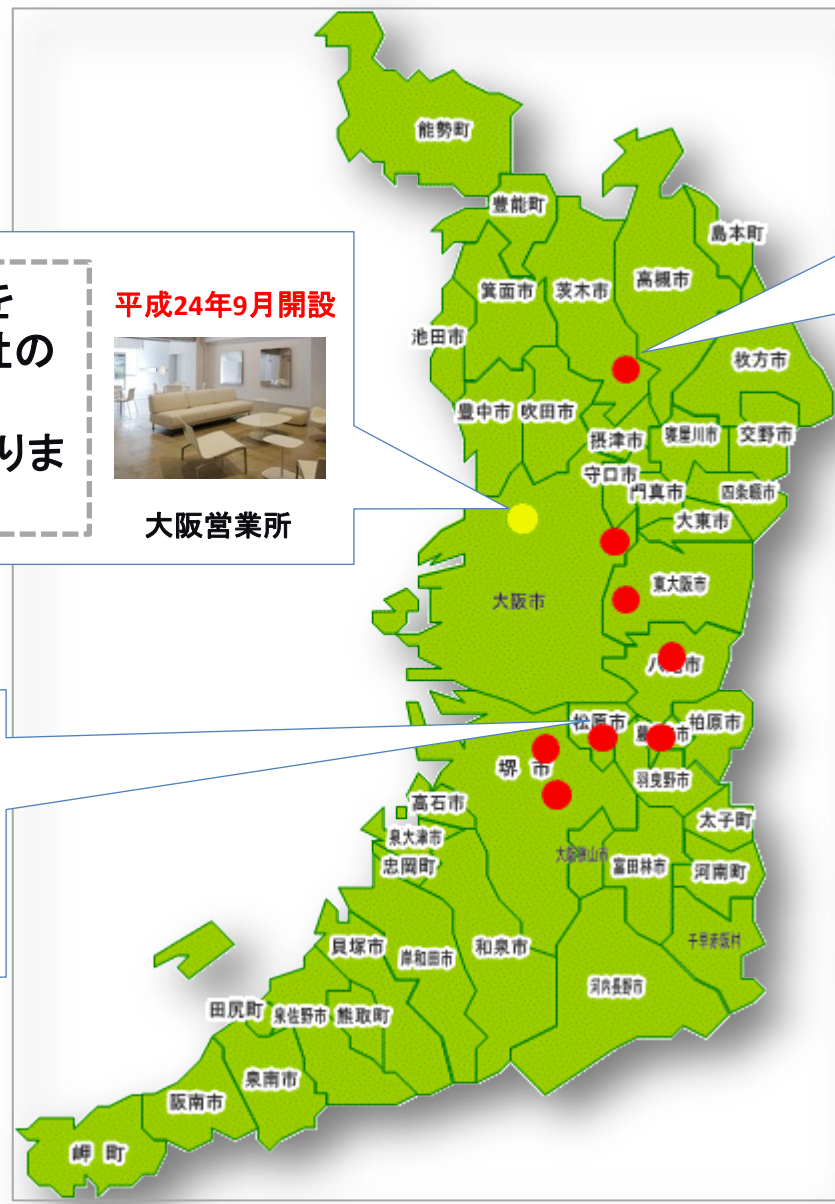
現在は、
福岡市内に
営業店2店舗、
子会社1社

分譲エリアも
拡大しており、
まだまだ、出店
の余地有り

分譲実績有

分譲可能性有

店舗網(大阪)



店舗の管轄エリアを
超える地域に、当社の
分譲住宅をご提供
商圈が一気に広がりました

平成24年9月開設



大阪営業所

平成24年7月開設

大阪府内
北部の
住宅需要
に対応



茨木店



本社・松原

地域	店舗数
大阪府内	8店舗 1営業所
福岡県内	2店舗 1子会社
計	12拠点

I

当社概要

II

事業内容 ～ビジネスモデル～

III

成長戦略について

IV

業績の推移と当期の予想について

我々は、住宅産業を通じて価値創造し、

人々に夢と希望の創出を永続することが、

社会貢献であり、企業としての宿命であると考えている。

地域密着戦略

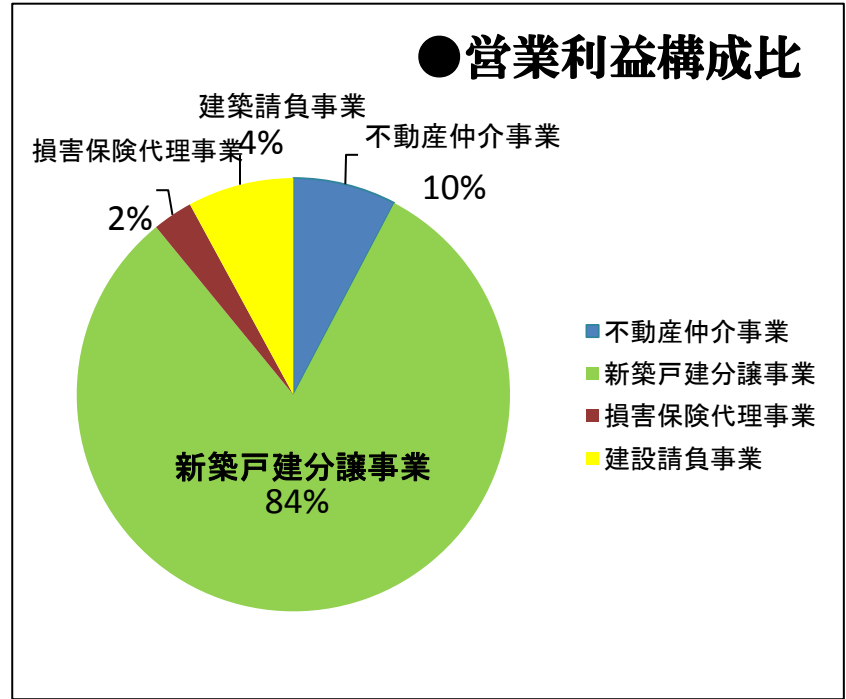
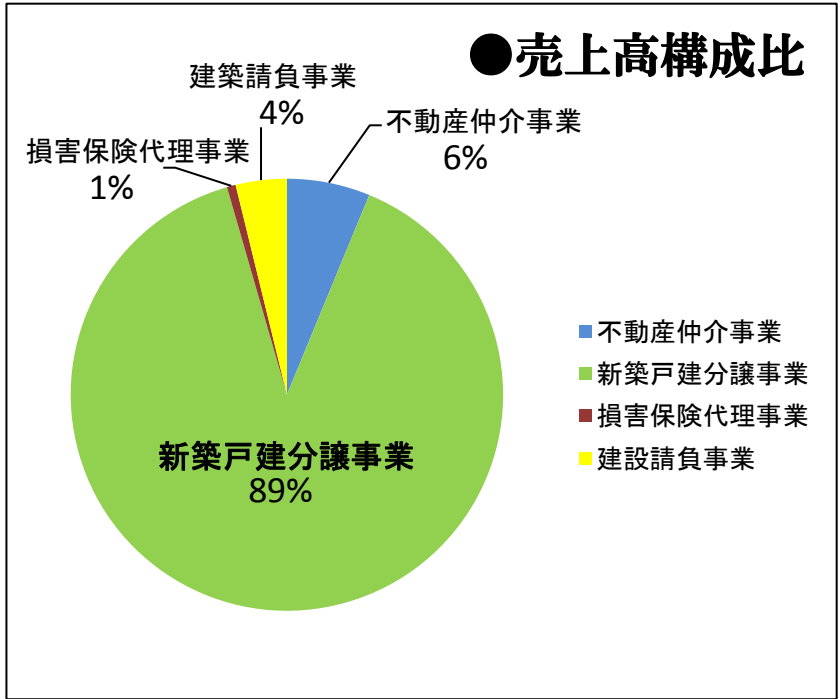
仲介事業
から、膨大な
地域内情報を
蓄積

売りのニーズ
買いのニーズ
を正確に把握
する

売りたい人と
買いたい人の
情報を
マッチング

お客様の
ニーズに
沿った
業容の拡大





- ▶ 売上高については新築戸建分譲が89% (営業利益84%)
- ▶ 不動産仲介事業による徹底した地域密着情報の収集が肝



当社の強み

- ▶ 地域密着した圧倒的な情報収集力
- ▶ 他事業へのシナジー効果の要

特 徴 効 果

① 営業店舗の商圈を限定

▶ 半径約2.5kmを徹底的に調べつくす。
地域内の情報を圧倒的に収集する。

② 顧客目線で
物件ラインナップ充実

▶ 新築、中古、価格帯に応じた対応
情報、商品が多く販売機会ロスが軽減

③ 販売力による
売却依頼の増加

▶ 「確実に売る店」⇒「物件を預けたい」
物件調達力＝仕入れ力

住みたいと思う場所



住んでみたいと思う家



購入できる価格



基本コンセプト

■ 当社の特性

➤ ターゲット

20代後半から30代後半

年収350～500万円層

地元の方

一次取得層(現状家賃と同等の住宅ローン)

➤ 購入住宅

土地付き一戸建て

前年平均購入価格

2,700万円(税抜き、土地・建物価格)

低価格帯 2,000万円～

高価格帯 4,000万円程度

➤ お客様の利点

フリープランにより、間取り・内装が選べる(モデルハウス除く)

営業店舗が地域内にあり、アフターフォローも安心



■ 当社の優位性

当社		分譲デベロッパー	
購入希望者の多い地域	用地情報	<ul style="list-style-type: none"> ・会社視点での物件選定 ・地域情報を有していない 	
地域の顧客データを参考に グレード・価格を決定	分譲計画	周辺物件調査にて妥当な グレード・価格を設定	
5～10区画 (エリア内に潜在顧客十分な規模)	分譲規模	30区画以上が多い	
販売店舗が仕入れ計画する	用地購入 決定	仕入れ、販売の部署が 分かれている	
見込み客を持っており、 販売開始時点で半数近く 契約となっている事も	販売	販売開始時に初めて集客	
棚卸資産回転期間約3カ月	資金回収	分譲プロジェクト毎の利益計 画に応じて販売	
低い	在庫 リスク	完売まで時間がかかる事も	

◆分譲実績(早期完売)



南区 塩原プロジェクト(販売開始から**11日**で完売)

- ✓ 分譲住宅がほとんど出ない人気エリア
- ✓ 地元業者、地主様との関係構築から用地を取得

西区 姪の浜プロジェクト(販売開始から**13日**で完売)

- ✓ 駅徒歩20分の立地だが、見込み客があり
早期完売

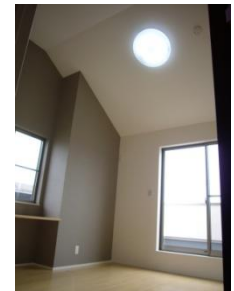
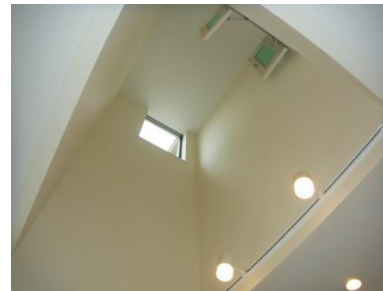
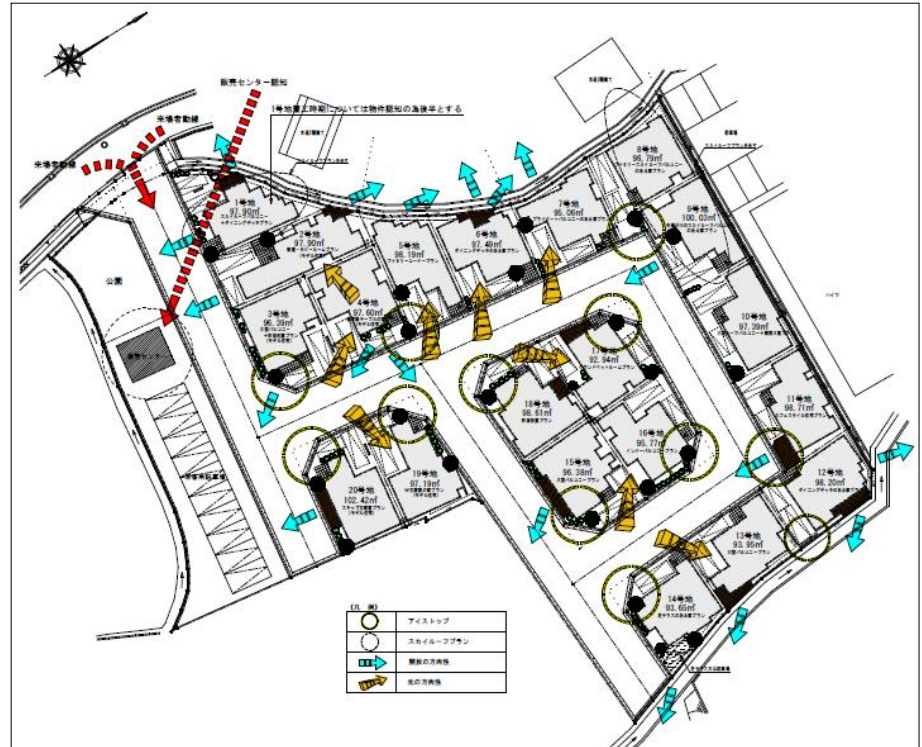
南区 五十川プロジェクト(販売開始から**17日**で完売)

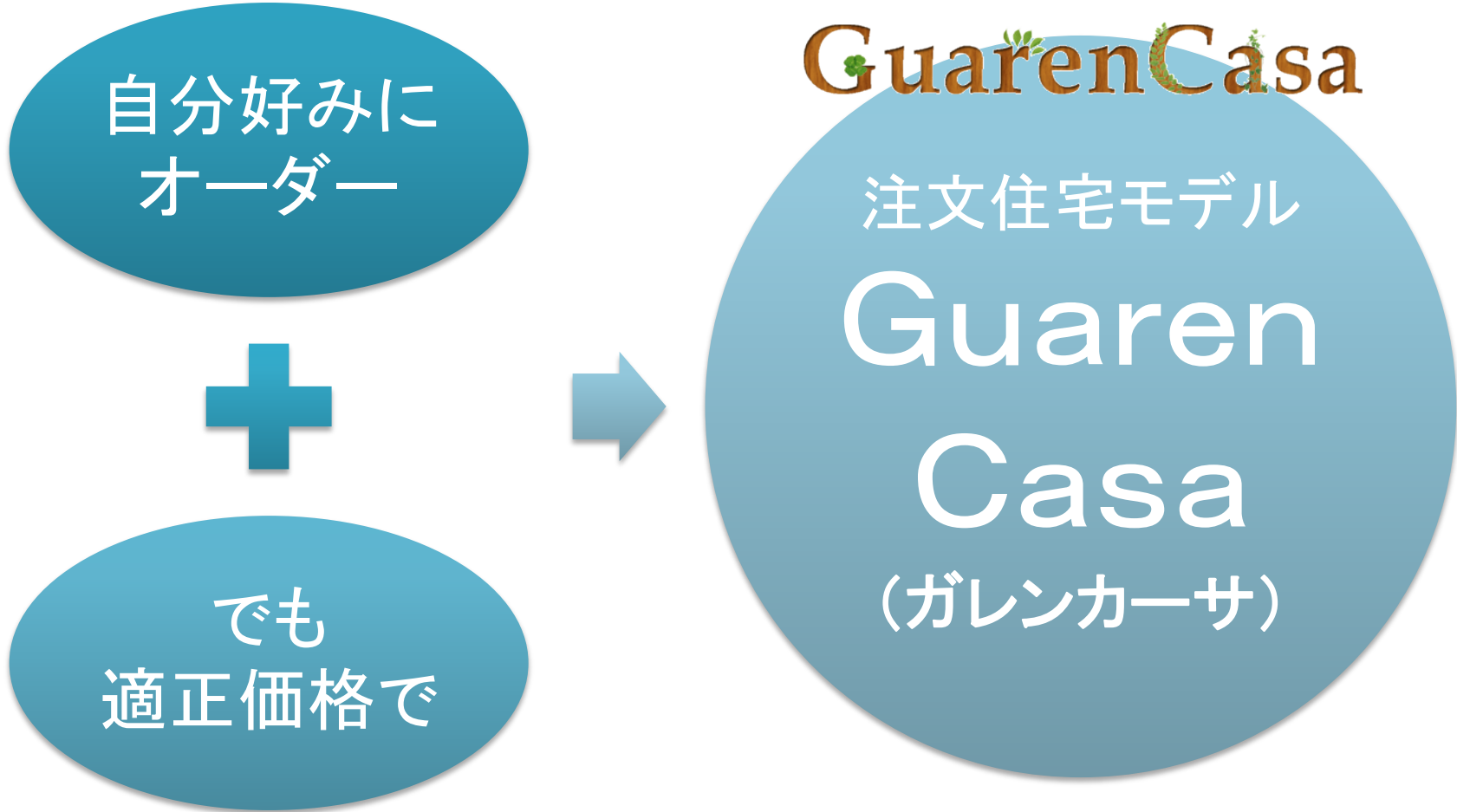
- ✓ ニーズを把握して、敷地面積を周辺より少し
小さくし、お客様が「購入できる価格」でご提供

◆分譲実績(リベロスクウェア はびきの北)



- 全20区画が完売
- デザイナーズハウス
- 採光、通風、プライバシーに配慮した分譲計画





地域内のお客様に 住宅サービスを生涯提供



I

当社概要

II

事業内容 ～ビジネスモデル～

III

成長戦略について

IV

業績の推移と当期の予想について

◆ 中期的な目標

- ① 事業領域の拡大
- ② 積極的な投資を可能にする
経営基盤の強化

◆ 住宅産業の現状

- ✓ 住宅需要は継続して底堅い
- ✓ 経済は持ち直しの兆しがあるが、所得は依然として伸び悩んでいる
- ✓ 少子高齢化、核家族化が進み、住まいの在り方も変化



- ① 低価格帯を中心とした住宅需要は堅調
- ② 住環境の多様化へ対応が必要

① 事業領域の拡大

◆ 既存事業のエリア拡大

- ✓ 福岡県、大阪府内での更なる
エリア(シェア)拡大
- ✓ 他府県への進出
- ✓ その他、店舗エリア外での物件販売
強化(用地仕入れ情報の強化)

◆ 福岡地域の業績

項目		全社	福岡の実績	シェア
売上高	H24	5,936百万	1,130百万	19.0%
	H23	6,511百万	1,220百万	18.7%
	H22	6,173百万	900百万	14.6%
件数	H24	540件	107件	19.8%
	H23	516件	92件	17.8%
	H22	587件	91件	15.5%

- 売上高、売上件数ともに2割を福岡地域が占めており、その比率も年々増加傾向にある。

① 事業領域の拡大

◆ 住環境の多様化に対応

- ✓ 高齢者向けの住宅と、
介護事業への参入を検討
(高齢化社会に対応した住環境の整備)

① 事業領域の拡大

◆ M&Aを積極的に活用して

- ✓ 仕入れ情報、販売ルート等を獲得できる(エリア、シェア拡大)
- ✓ 事業ノウハウが効率的に獲得できる(新規事業への参入)
- ✓ 規模拡大によるトータルコストの削減

◆ M & Aを活用した事業領域の拡大に
絶好の機会

裾野が広い住宅
産業がマーケット

事業承継問題

小～中規模案件が
増加している

経済情勢の
持ち直し

◆ M&A実績 (平成19年7月 株式会社ホルツハウス)

(単位:百万円)

科目	買収前実績	直近3カ年実績		
	平成19年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
売上高	280	540	831	728
営業利益	-122	8	39	3
当期純利益	-126	6	38	6

- ✓ 福岡にて、建設会社を買収
- ✓ 常時赤字体質から脱却し、黒字経営へ

② 積極的な投資を可能にする経営基盤の強化

◆ 堅実な既存事業の基盤を軸に

- ✓ 販売用不動産の高回転等、財務体質の強化が進んでいる
- ✓ 賃貸用不動産の取得、安定収益の確保（高齢者向け物件等も取得を検討）

I

当社概要

II

事業内容 ～ビジネスモデル～

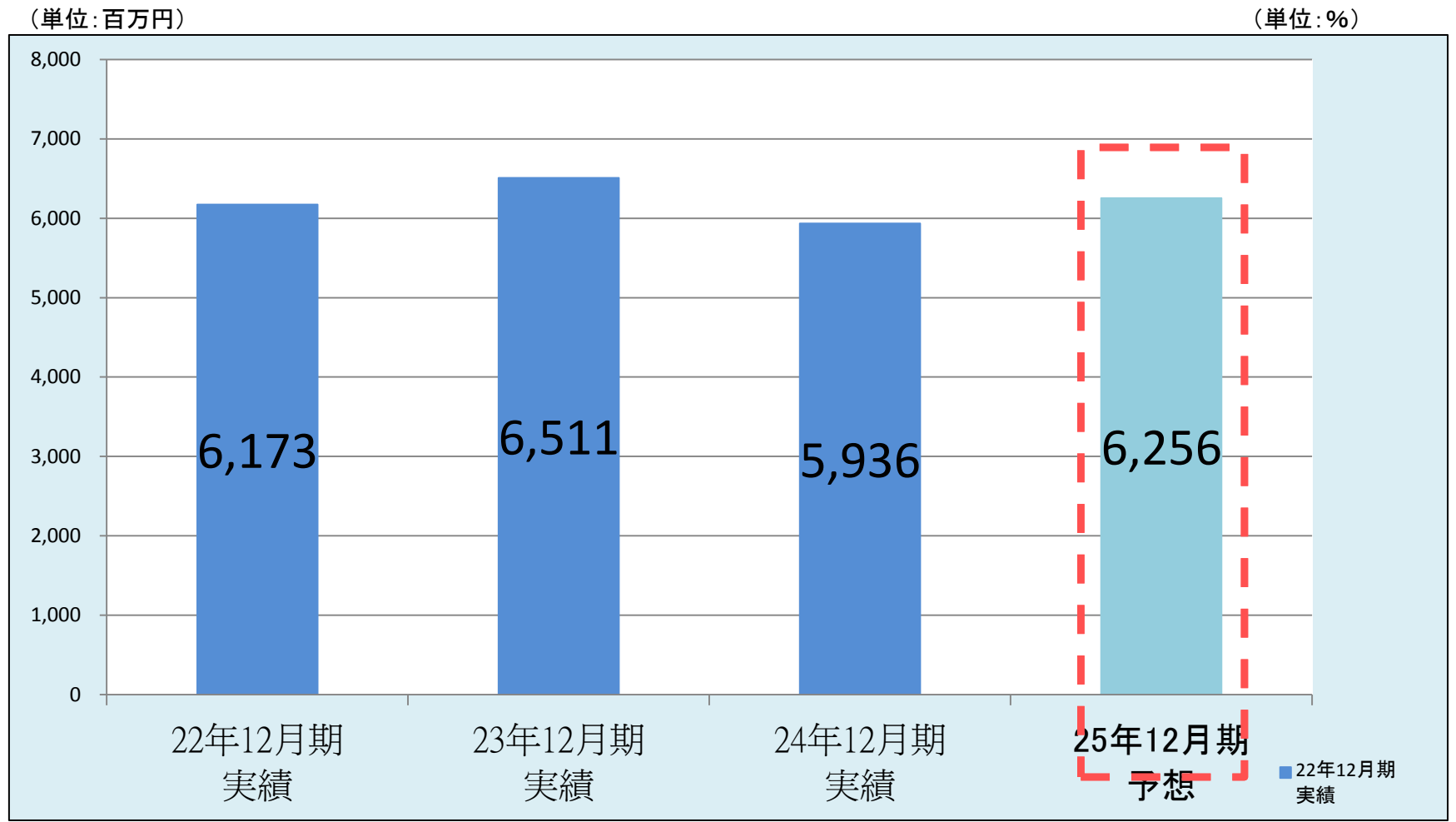
III

成長戦略について

IV

業績の推移と当期の予想について

売上高の推移



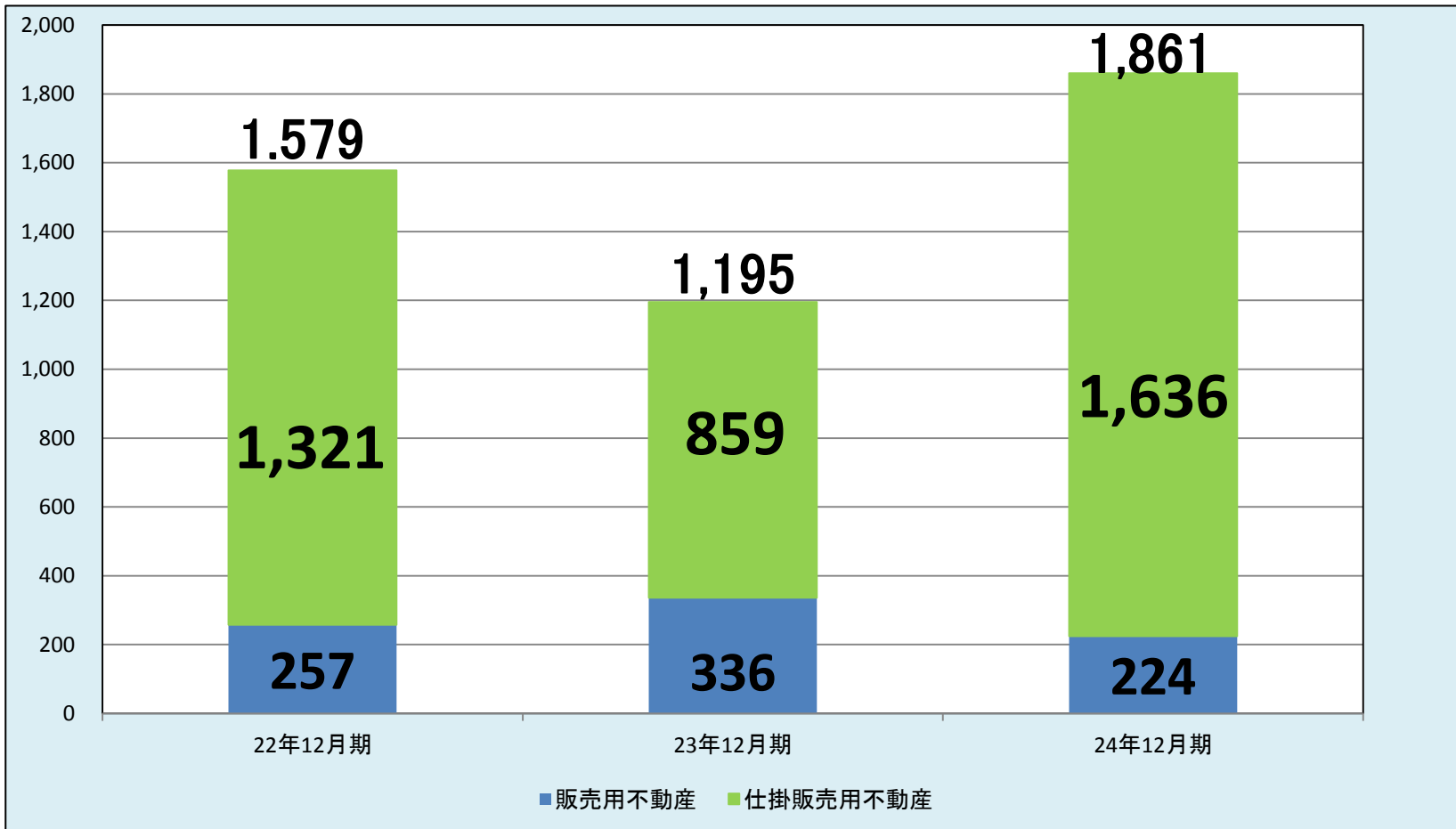
➤ 低価格帯を中心とする住宅需要の中、販売単価が低下しているが、販売戸数を増加させ、売上高5%超の成長を目指す

(単位:百万円)

実績及び当期予想	平成23年12月期		平成24年12月期		平成25年12月期	
	実績	(前期比)	実績	(前期比)	予想	(前期比)
売上高	6,511	+5.5%	5,936	-8.8%	6,256	+5.4
売上総利益 (売上比)	1,518 23.3%	-2.6%	1,410 23.8%	-7.1%	1,464 23.4%	+3.8%
販管費 (売上比)	1,092 16.8%	+5.0%	1,186 20.0%	+8.6%	1,213 19.4%	+2.3%
営業利益 (売上比)	426 6.5%	-17.8%	223 3.8%	-47.6%	250 4.0%	+12.2%
経常利益 (売上比)	445 6.8%	-13.7%	257 4.3%	-42.1%	290 4.6%	+12.7%
当期純利益 (売上比)	269 4.1%	-10.4%	153 2.6%	-42.9%	170 2.7%	+10.6%

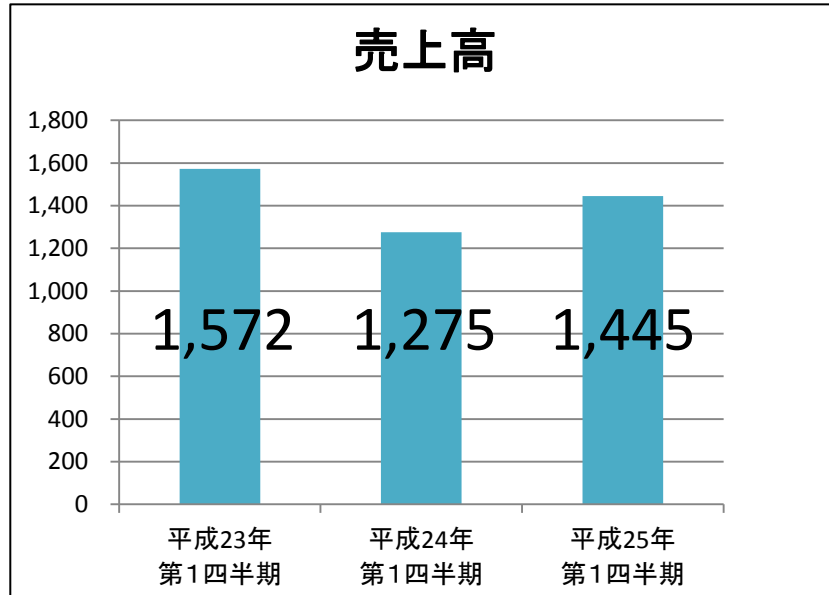
- H24年度は、物件の販売開始が遅れ、販売戸数が計画に比して減少したことが要因
- 当期予想については、成長に向けた、先行投資的な販管費の増加を折り込む

(単位:百万円)

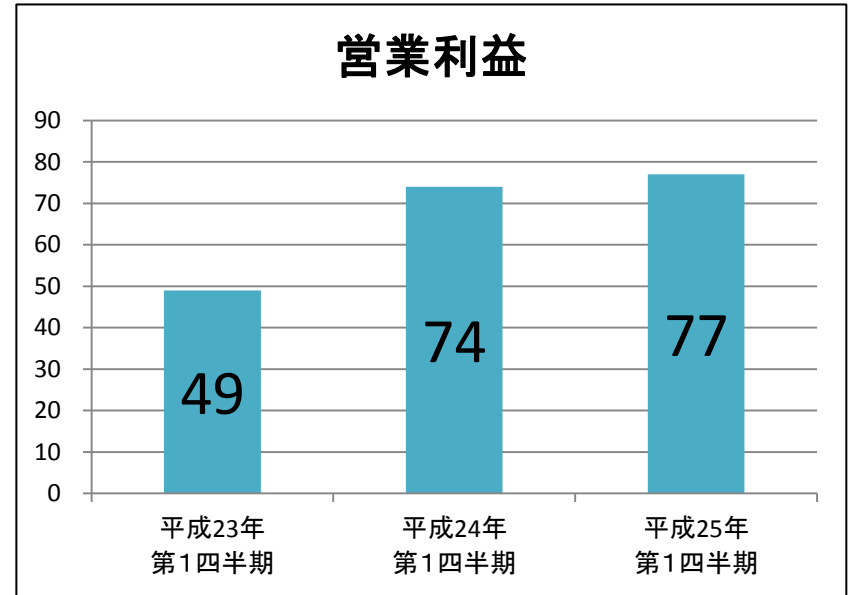


- 棚卸資産の中身を重視(仕掛の増加)
= 売れ残り物件を作らず、棚卸資産の高回転を継続

(単位:百万円)



(単位:百万円)



- 前年度仕入れ用地の販売が好調に推移
- 売上高で前年度対比13.3%増加(年間計画進捗率 23.0%)
- 営業利益で前年度対比3.2%増加(年間計画進捗率 30.8%)
- 消費税増税の影響は、現時点では限定的



- 2008年のリーマンショックにより一時は1万円を下回る株価となるも、以降は順調に右肩上がりに成長を続ける。

平成25年7月1日を効力発生日として、
株式の分割及び単元株式数を変更致します。

1. 株式分割 普通株式1株 ⇒ 100株

2. 単元株式数 1株 ⇒ 100株へ変更

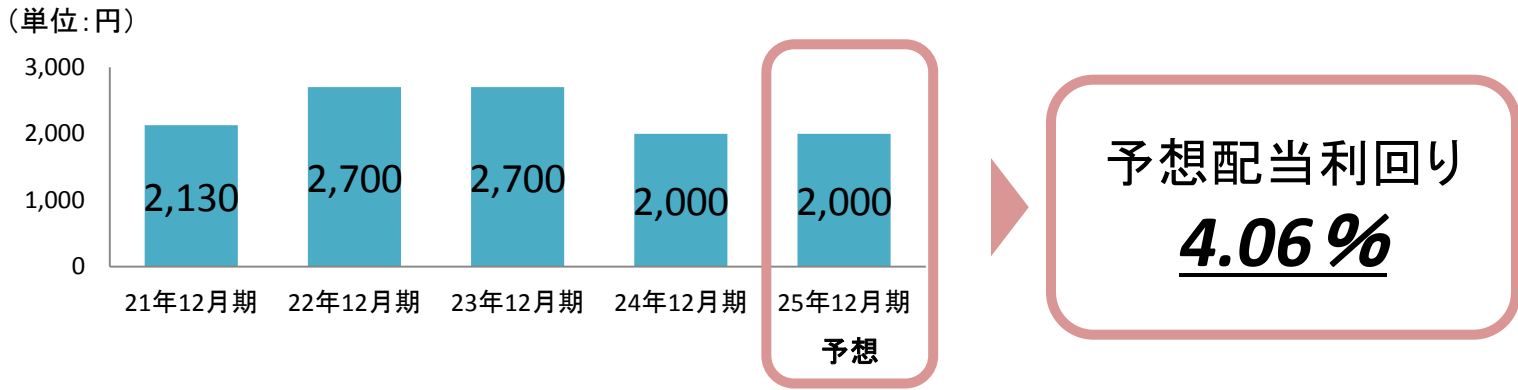


- ✓ 実質的な投資単位の変更は無いが、株価の表示価格が100分の1になる。
- ✓ 分割による配当修正が発生したが、実質的な配当額に変更はない。

• 利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題と位置づけております。今後も、事業収益をベースに、将来の事業展開・経営環境の変化に対応するための内部留保金の確保と株主還元等とのバランスを考慮した配当政策を継続する方針であります。

• 配当実績及び配当予想(1单元当たり)



注1)平成25年7月1日付で株式を100分割する事に伴い、1株当たりの配当予想金額を修正(2,000円→20円)致しました。分割に伴った配当予想の修正でございますので、株主様が受領される実質的な配当金額に変更はありません。

注2)平成25年12月期の予想配当利回りは、当社普通株式取引の平成25年5月17日終値(49,250円)から算出致しております。

コーポレートサイト(投資家情報)	http://www.housefreedom.co.jp
IRメルマガ登録	最新の投資家向け情報を配信いたします。 アドレス登録するだけです。是非ご登録を。
IRに関するお問い合わせ	電話 072-336-0503 FAX 072-337-7781 メール: otoiawase@housefreedom.co.jp ご意見、ご質問等 メール等にてお待ちしております。
福証単独上場会社の会ウェブサイト 	http://www.irnavi.jp/ 
顧客向けWEBサイト	http://search.housefreedom.co.jp/ http://fukuoka.housefreedom.co.jp/
スマートフォンサイト	http://www.m.housefreedom.co.jp/ 

お客様の声、社員ブログ等 豊富なコンテンツを一度ご覧ください。

▶ 御清聴、誠にありがとうございました。



本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではございません。また本資料に記載した意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

(単位:百万円)

	前年同期	平成24年12月期		説明
	実績	実績	前期比	
売上総利益率	23.3%	23.7%	+0.4%	土地仕入れから販売開始までの期間が長期化し、販売戸数が減少も、売上総利益率は水準をキープ
経常利益率	6.8%	4.3%	△2.5%	上記販売戸数減により、利益額の減少が影響
自己資本比率	34.9%	29.1%	△5.8%	借入金の増加による流動負債(634百万円)の増加が影響
純資産の推移	1,533	1,586	+53	純資産額は前年比増となる
現預金等の推移	1,746	1,666	△80	キャッシュは微減(賃貸用不動産の購入)
棚卸資産の推移	1,195	1,864	+669	次期を見据えた仕入計画の実行により増加

- 自社分譲事業において、土地仕入れから販売開始までの期間が長期化し、販売戸数が減少した事で利益減により率も悪化
- 消費税の増税を見据えた仕入を敢行。棚卸資産及び借入金の増加に伴い、自己資本比率が減少するも、約3割をキープ