

ハウスコム株式会社

(証券コード3275)

2021年3月期 第3四半期

決算補足説明資料

2021年1月28日

目次

1. 第3四半期 ハイライト
2. 第3四半期 実績
 - … 3Q前期対比
 - … 期間ごとの前期対比
 - … 連結貸借対照表
3. 「収益源の多様化」の加速、DX時代への対応の強化
4. 2021年3月期 業績予想の修正・配当予想の修正

1. 第3四半期 ハイライト ～コロナ影響下での事業運営・業績推移～

(1) 感染症予防を重視しながら事業運営を継続

- ①飛沫防止設備の設置、消毒薬の常備、ソーシャルディスタンスの確保等
- ②労務環境面の工夫（テレワーク、時差出勤、時短勤務等）
- ③対面接触しない「オンライン部屋探し」サービスの提供

(2) 好調だった2Q、東京中心に減速した3Q ～需要回復ペースのボラティリティ～

- ①4～6月（前期比）営業収益△11.4%、経常利益△312百万円〔緊急事態宣言の影響〕
- ②7～9月（前期比）営業収益+ 1.5%、経常利益+ 64百万円〔順調な回復期〕
- ③10～12月（前期比）営業収益△12.6%、経常利益△285百万円〔地域差等で回復が跛行〕
⇒3Q累計では営業収益△7.5%（前期比）、経常利益△533百万円（前期差）

(3) 再度の緊急事態宣言→引越しシーズンへの影響⇒業績予想の見直し

- ①事業構造として、引越しシーズン（1～3月）の利益が通期業績に与える影響が大きい。
- ②1月7日の再度の緊急事態宣言（1月13日に対象府県拡大）により、期間中においては社会活動の低下が予想される。
⇒通期連結業績予想の修正を公表（2021年1月28日 適時開示）

1. 第3四半期 ハイライト

～コロナ後に向けた収益源の多様化とDXの加速～

(1) 「収益源の多様化」の前進 ～新サービス拡充＋事業領域拡張～

- ① 7月 家主様・入居者様向け新サービス「ハウスコムスマートシステム」の導入
- ② 10月 当社としては初の不動産売買の拠点を設定 【新規事業領域への進出】

(2) 「規模の拡大」の加速、M&Aにより211店舗体制の目途がつく

- ① 4店舗の新規出店 ⇒ 直営店188店舗体制（2021年1月28日時点）
- ② 株式会社宅都の取得決定 ⇒ 大阪を中心とした23店舗の取得（3月1日株式取得予定）
⇒ ハウスコムグループとして211店舗体制になる見通し
中期経営計画の目標店舗数「2022年3月末に208店舗」を前倒しで実現へ

(3) DXの加速 ～不動産テックの活用加速＋アフターデジタルへの歩み～

- ① 来店しなくても部屋探しのできる「オンライン部屋探し」の提供
- ② IT重説の利用促進（前年度1万8千件）、また次世代型IT重説の社会実験にも参加
- ③ 賃貸の更新契約の電子化の浸透（昨年度導入、実績6,000件以上）
- ④ 賃貸の新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入（将来の賃貸借契約の完全電子化への備え）
- ⑤ 業務効率化のRPAの導入
- ⑥ アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積（オンラインとリアルの垣根のない利用スタイル）

2.第3四半期 実績

2.第3四半期 実績（前期対比）

（1）第3四半期連結累計期間（4月～12月）の業績（前年対比）

（単位：百万円）

	2019年12月期 （実績）	2020年12月期 （実績）	（前期差）	（前期比）
営業収益	9,004	8,328	△675	△7.5%
営業費用	8,811	8,685	△126	△1.4%
営業利益	192	△356	△548	—
営業外損益	3	19	+15	+394.2%
経常利益	196	△336	△533	—
特別損益	0	0	—	0
法人税等	87	△5	△92	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	109	△331	△440	—

- ・新型コロナウイルスに伴う社会情勢の影響を受けて減収となり、広告宣伝費等の見直しや会議・研修のオンライン化などを費用削減・抑制を進めましたが減収額を補うことはできず、減益になりました。
- ・5月度に底を打った後、収益の回復プロセスが2Qまでは進行しましたが、秋頃より顕著に見受けられた地域毎の回復の差等が業績伸長の足かせになりました。（次ページ以降に詳述）。

2.第3四半期 実績（期間ごとの前期対比）

（2）四半期ごとの連結業績（前年対比・セグメント区分）

①第1四半期連結会計期間の業績

（単位：百万円）

	2020年3月期 第1四半期 （4月～6月）	2021年3月期 第1四半期 （4月～6月）	（前期差）	（前期比）
営業収益	2,977	2,639	△338	△11.4%
（内、不動産関連事業）	2,714	2,228	△485	△17.9%
（内、施工関連事業）	263	410	+147	+55.9%
営業費用	2,913	2,901	△12	△0.4%
営業利益	64	△261	△326	—
営業外損益	1	15	+13	+789.2%
経常利益	66	△246	△312	—

- ・当社グループの主力である不動産賃貸仲介では、仲介件数の落ち込みは5月に底を打ちました。
（仲介件数 前年同月比）4月約23%減、5月約30%減、6月約4%減
- ・施工関連事業では、前期に取得した子会社（エスケイビル建材）の連結取り込みが寄与しました。

2. 第3四半期 実績（期間ごとの前期対比）

（2）四半期ごとの連結業績（前年対比・セグメント区分）

②第2四半期連結会計期間の業績

（単位：百万円）

	2020年3月期 第2四半期 （7月～9月）	2021年3月期 第2四半期 （7月～9月）	（前期差）	（前期比）
営業収益	2,989	3,033	+44	+1.5%
（内、不動産関連事業）	2,727	2,671	△55	△2.0%
（内、施工関連事業）	261	361	+100	+38.3%
営業費用	2,919	2,902	△16	△0.6%
営業利益	69	130	+61	+87.8%
営業外損益	1	4	+3	+289.1%
経常利益	70	135	+64	+91.2%

- ・ 7～9月の不動産賃貸の仲介件数は17,906件（前年同期比0.3%減、55件減少）であり、業績予想で想定した約3%減よりも回復が進んだ結果となりました。
- ・ 前年対比では増収・増益の結果となり、1Qの減収・減益のリカバリーが進みました。

2. 第3四半期 実績（期間ごとの前期対比）

（2）四半期ごとの連結業績（前年対比・セグメント区分）

③第3四半期連結会計期間の業績

（単位：百万円）

	2020年3月期 第3四半期 (10月～12月)	2021年3月期 第3四半期 (10月～12月)	(前期差)	(前期比)
営業収益	3,037	2,655	△381	△12.6%
（内、不動産関連事業）	2,584	2,312	△272	△10.5%
（内、施工関連事業）	452	343	△109	△24.2%
営業費用	2,979	2,881	△97	△3.3%
営業利益	58	△225	△283	—
営業外損益	1	0	△1	—
経常利益	59	△226	△285	—

- ・ 10～12月の不動産賃貸の仲介件数は15,208件（前年同期比8.6%減、1,433件減少）でした。
- ・ 地域毎、時期毎の業績回復動向にばらつきが拡大し、前年比プラスの地域がある一方で東京都を中心に転居需要が減少した地域があり、全体としての業績伸長の足かせになりました。

2.第3四半期 実績 ～対処策についての示唆～

実績から示唆された、不確実性の高い状況下で収益を高めるための対処策

【収入の増加】

地域毎・時期毎に転居需要のボラティリティが高まっている環境下で収入を確保するために

【費用抑制・生産性向上】

需要が不規則に動く環境の下で生産性を高めて、費用を抑えながら事業運営を継続するために

【プラス要素】

コロナ収束後の成長のための投資



- ・地域別の需要動向に合わせた施策のより繊細な実行
- ・オンライン接客プロセスでの動機づけによる来店・成約率の向上
- ・新サービス等、付帯商品の販売強化

- ・需要変動に合わせたスタッフの柔軟な配置、応援体制の強化運営
- ・IT重説の多元化による接客時間の確保（本社スタッフによる実施の増加）
- ・電子申込等、生産性の高いツールの導入と浸透の強化

中期経営計画の重点施策の実行加速

- ①既存店の競争力強化
- ②規模の拡大（出店、M&A）
- ③収益源の多様化
- ④成長を支える組織・仕組みの充実

2.第3四半期 実績～連結B/S 財政状態について～

2020年12月31日 ハウスコム連結貸借対照表の概要 (単位：百万円)

流動資産	4,577
内、現預金	4,005
有形固定資産	443
無形固定資産	1,192
投資その他の資産	2,232
内、投資有価証券	69
内、営業保証金	960
内、その他	1,202

流動負債	1,874
固定負債	703
負債合計	2,577
純資産	5,869
負債・純資産合計	8,446

- ・借入金等の有利子負債がなく、高い水準の自己資本比率（69.1%）にある。
 - ・現預金と資本の蓄積は高い水準を維持している。
- ⇒安全性の高い状況にあるとともに、成長投資向け資金・株主還元用原資があり、かつ、不確実性に対応することのできる財務内容だと現時点で評価しています。

3. 「収益源の多様化」の加速 DX時代への対応の強化

3. 「収益源の多様化」の加速、DX時代への対応の強化

(1) 「収益源の多様化」の前進 ～新サービス拡充＋事業領域拡張～

① 7月 家主様・入居者様向け新サービス「ハウスコムスマートシステム」の導入

「ハウスコムスマートシステム」は、家主様・入居者様の双方を一括でサポートするサービスです。サポート対象は以下のように広範であり、今後も随時サービスを拡充する予定です。

家主様向け：賃料保証・早期解約違約金保証・退去時精算費用保証、孤独死保険、
オンライン調停サービス、税務相談サービス

入居様向け：保証人不要（指定保証会社）、24時間コールセンター（鍵・ガラス・水まわり）、
緊急駆け付け、生活トラブル解決サービス

両者共通向け：WEB内見システム、夜間医療サービス（夜間急病のドクター対応）

② 10月 当社としては初の不動産売買の拠点を設立 【新規事業領域への進出】

当社として初めて不動産売買分野に進出し、拠点として川崎センターをオープンしました。これまで不動産の売却・取得のご要望があった場合は提携他業者に送客していましたが、今後は内製対応を進めることができるようになりました。

(ご参考) 事業領域拡張については、2016年3月期に開始したリフォーム事業が先行事例になります。引合い・受注がありながらも外部委託していた領域を内部化して取り込む手法を採用し、順調な事業成長を経て、前期からは一つのセグメントを構成するに至りました。

3. 「収益源の多様化」の加速、DX時代への対応の強化

(2) 「規模の拡大」の加速、M&Aにより211店舗体制の目途がつく

① 4店舗の新規出店 ⇒ 直営店188店舗体制（2021年1月28日時点）

コロナ影響下であっても**将来の収益拡大のために、新規出店をとめることなく進めています。**

- ・当期は12月末迄の新規出店は、黒川店（愛知県名古屋市北区）、岐阜駅前店（岐阜県岐阜市）、高田馬場店（東京都新宿区）、土浦店（茨城県土浦市）の4店舗。
- ・リフォーム事業の営業所も増設（岡崎営業所を開設し、リフォーム8営業所体制へ）

② 株式会社宅都の取得決定 ⇒ 大阪を中心とした23店舗の取得（3月1日株式取得予定）

関西圏で高い知名度と存在感をもつ株式会社宅都の取得を決定しました。（取得予定日は3月1日）

株式会社宅都：不動産賃貸仲介における関西圏大手（年間仲介件数 1万件以上）

仲介店舗23店舗（大阪府22店舗、京都府1店舗）、法人営業拠点2か所

⇒ ハウスコムの関西圏店舗は従来6店舗（大阪府4店舗、京都府2店舗）でしたが、宅都の取得により関西圏の事業展開の礎を築くことができます。

+ 株式会社宅都ホールディングスと業務提携を開始。広範な協力関係でシナジー創出を図ります。

（ご参考）上記合算して、ハウスコムグループとして211店舗体制となる目途が付きました。

中期経営計画の目標店舗数「2022年3月末に208店舗」を前倒して実現することになりました。

3. 「収益源の多様化」の加速、DX時代への対応の強化

(3) DXの加速 ～不動産テックの活用加速＋アフターデジタルへの歩み

①来店しなくても部屋探しのできる「オンライン部屋探し」の提供

…「オンライン接客＋オンライン内見＋IT重説＋書類・鍵の郵送」で来店不要に。

②IT重説の利用促進（前年度1万8千件）、また次世代型IT重説の社会実験にも参加

…全店舗及び本社で対応。IT重説の多元化（別拠点で実施）により接客時間の確保も可能に。

…次世代IT重説の社会的実験に参加し、運営ノウハウの知見の蓄積へ。

③賃貸の更新契約の電子化の浸透（昨年度導入、実績6,000件以上）

…電子化＋更新センターへの業務集約で、賃貸借契約の更新事務の省力化に寄与。

④賃貸の新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入（将来の賃貸借契約の完全電子化への備え）

…効率化の追求と、政府の推進する「不動産取引の電子化」への対応準備を進行。

⑤業務効率化のRPAの導入

…社内プロジェクトでテーマ選定して継続的に導入。

⑥アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積（オンラインとリアルの垣根のない利用スタイル）

…リアルとデジタルをまたがる消費者のリアルな反応に関する知見とノウハウを蓄積。

（例：オンライン上のやりとりで来店前に入居決定の動機を高め、来店後の成約率を向上）

4 .2021年3月期業績予想の 修正・配当予想の修正

4.2021年3月期 通期業績予想の修正（1月28日公表）

2021年3月期の通期連結業績予想について

2020年7月30日付で2021年3月期の連結業績予想を公表しておりましたが、
2021年1月28日付の適時開示にて、通期連結業績予想を修正いたしました。

（百万円、前期比増減率％）

	営業収益	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
前回発表予想（A）	13,291	1,161	1,339	906
今回発表予想（B）	12,234	344	527	302
増減額（B－A）	△1,057	△817	△812	△604
増減率（％）	△8.0％	△70.4％	△60.6％	△66.7％
（ご参考）前期実績 2020年3月期	13,015	1,017	1,183	673

4.2021年3月期 通期連結業績予想修正の理由

<当初7月1日付の業績予想策定時の仮定>

第1四半期の実績をもとに、以後の市場の回復ペースについて仮定をおいて算定しました。

①不動産賃貸の仲介件数実績（前年同月比）

1Q全体 △約19%減（4月度 約23%減、5月度約30%減、6月度 約4%減）

②予想時点の想定仲介件数（前年同期比）

7～9月…△約3%減

下半期…+約10%増（前4Qはコロナ禍による減収が大きかったことを勘案）

<その後の実績と今回の見直し理由>

- ・7～9月の3か月間の仲介件数実績は前年同期比0.3%減であり、当初予想を若干上回りました。
- ・10～12月の3か月間は需要の回復ペースが地域毎・時期毎に不揃いな様態を示し、前年を上回る好調な地域もある一方で、当社の事業展開の中心である東京圏及び中京圏を中心に転居需要の低下した地域がありました。それらの地域の構成比が高いことも全体の業績伸長の足かせになりました。その結果、第3四半期連結会計期間においては、計画水準を下回る業績となりました。
- ・さらに、1月7日に再び緊急事態宣言が1都3県に出され、13日には7府県が追加されました。引越しシーズン（1～3月）の利益が通期業績に与える影響が大きい事業構造であり、この期間に社会経済活動が停滞することは当社業績にも大きな影響をもたらす可能性が高いと想定し、業績予想の見積もりを改めた結果、修正することとなりました。
（1～3月の仲介件数が前年同期比で約5%減となることを仮定して算定しております。）

4.2021年3月期 配当予想の修正（1月28日公表）

通期連結業績予想の修正に伴い、配当予想を修正いたしました。

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
前回予想 2020年7月30日発表	円 銭 —	円 銭 18.00	円 銭 —	円 銭 18.00	円 銭 36.00
今回修正予想	—	18.00	—	未定	未定
当期実績	—	18.00	—		
（ご参考）前期実績 2020年3月期	—	18.00	—	18.00	36.00

4.2021年3月期 配当予想修正の理由

< 修正の理由 >

当社の配当政策の基本方針としては、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、業績と市場動向の状況に応じて、継続的かつ安定的に利益配分する方針であります。具体的には、各期の経営成績の状況等を勘案して、配当性向30%を基本方針として、株主への利益還元を行うこととしています。

今回、通期業績予想の修正に伴い2020年7月30日付で公表した期末配当予想を取り下げることになりました。新たな期末配当予想につきましては、事業環境とその影響の見通しの困難さを考慮し、現時点では未定とすることになりました。期末配当についての予想作成又は決定等を行った場合には、適切な形で速やかに公表いたします。

免責事項

当社は、本資料に掲載する情報に関しては細心の注意を払っています。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関する保証はいたしかねます。また本資料で記述されている業績予想及び将来予測等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、本資料に記述された将来に関する内容が大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

著作権等

この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられております。

■IRに関するお問い合わせ

ハウスコム株式会社 経営企画室

〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー9階

TEL:03-6717-6939 FAX:03-6717-6901

URL:<https://www.housecom.co.jp>