

ハウスコム株式会社

(証券コード3275)

2021年3月期（通期）

# 決算補足説明資料

2021年4月30日

## 目次

---

1. 2021年3月期 ハイライト
2. 2021年3月期 業績について
  - …連結損益計算書（公表値対比、前期対比）
  - …期間ごとの前期対比
  - …収益変動についての総括と仮説
  - …連結貸借対照表
3. 「収益源の多様化」の加速、店舗網拡大の前倒し実現、DX時代への対応強化
4. 2021年3月期 配当について
5. 2022年3月期 業績予想、事業施策方針、配当予想
6. 【特集】アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介  
～ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像～

# 1.2021年3月期 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) 不安定な需要回復ペース→市況＋施策効果で4Qは前年超過へ

<不動産賃貸仲介件数の推移>

- |           |                             |                  |
|-----------|-----------------------------|------------------|
| 1Q：4～6月   | 14,182件（前期比19.0%減、3,321件減少） | 〔緊急事態宣言の影響〕      |
| 2Q：7～9月   | 17,906件（前期比0.3%減、55件減少）     | 〔順調な回復期〕         |
| 3Q：10～12月 | 15,208件（前期比8.6%減、1,433件減少）  | 〔地域差等で回復が跛行〕     |
| 4Q：1～3月   | 24,983件（前期比0.9%増、232件増加）    | 〔第2回緊急事態宣言下での回復〕 |
- ⇒通期では72,279件（前期比6.0%減、4,577件減少）となった。

## (3) 1月28日の通期業績予想の修正→修正予想を超える売上・利益で着地

3Qの減速の下、1月7日の再度の緊急事態宣言（1月13日に対象府県拡大）を考慮し、通期連結業績予想の修正を公表（2021年1月28日 適時開示）

→売上、各段階の利益のいずれも修正業績予想を超える金額で着地した。

# 1.2021年3月期 ハイライト ～コロナ後に向けた成長布石の実行と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～

- ①7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
- ②10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】

## (2) 「規模の拡大」の加速、M&Aにより212店舗体制を実現

- ①5店舗の新規出店 ⇒ 直営店189店舗体制（2021年3月31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）  
⇒ハウスコムグループとして212店舗体制の構築  
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
- ②IT重説の利用促進による生産性向上、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7,000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）

## 2.2021年3月期 業績について

---

## 2.2021年3月期 業績について

### (1) 通期 連結損益計算書 (2021年1月28日公表の業績予想対比)

(単位：百万円)

	2021年3月期 (業績予想 公表値)	2021年3月期 (実績)	(予実差)	(予実比)
営業収益	12,234	12,299	+65	+0.5%
営業費用	11,890	11,948	+58	+0.5%
営業利益	344	351	+7	+2.3%
営業外損益	183	224	+41	+22.7%
経常利益	527	576	+49	+9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	302	312	+10	+3.4%

※ 連結業績予想は当初2020年7月30日付で公表しましたが、2021年1月28日に業績予想の修正を行っております。

※ 公表値欄の営業費用・営業外損益は比較のために掲載したものであり、営業収益・営業利益・経常利益の差額を計算することで算出しています。

- ・ 公表した業績予想を、売上・各段階利益のいずれも超過する金額での通期着地となりました。
- ・ 新型コロナウイルスに伴う影響は業績の足かせとなりましたが、その影響の現れ方は、四半期ごとに異なる様態を示しました（後述の四半期ごとの連結業績のページに詳述）。

## 2.2021年3月期 業績について

### (1) 通期 連結損益計算書 (前期対比)

(単位：百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	(前期差)	(前期比)
営業収益	13,015	12,299	△715	△5.5%
営業費用	11,998	11,948	△50	△0.4%
営業利益	1,017	351	△665	△65.4%
営業外損益	165	224	+58	+35.3%
経常利益	1,183	576	△606	△51.3%
特別損益	△53	△42	+11	—
法人税等	455	221	△234	△51.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	673	312	△361	△53.6%

- ・ 1年間の不動産賃貸の仲介件数は72,279件（前期比6.0%減、4,577件減少）であり、仲介手数料をはじめ営業収益全般が低調となりました。この間、広告宣伝費をはじめとした費用面の見直しや諸施策によるコスト低減効果があるものの、営業収益の減額を補うことはできず、利益においても減額となりました。

## 2.2021年3月期 業績について

### (1) 通期 連結損益計算書より、セグメント別営業収益を抜粋（前期対比）

(単位：百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	(前期差)	(前期比)
営業収益	13,015	12,299	△715	△5.5%
〔内訳〕 不動産関連事業	11,672	10,757	△915	△7.8%
施工関連事業	1,343	1,542	+199	+14.9%

- ・ 不動産関連事業は、前述のように仲介件数の減少に伴い、周辺商品販売など営業収益全般が低迷しました。
- ・ 施工関連事業は、ハウスコム(株)社内のリフォーム事業の営業収益は前期比103百万円減（9.5%減）の985百万円となりましたが、2019年7月に取得した子会社のエスケイビル建材(株)の連結取り込みが1年間分（前期は4か月分）となり営業収益557百万円となったことが寄与しています。

## 2.2021年3月期 業績について（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。

## 2.2021年3月期 業績について（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。

## 2.2021年3月期 業績について（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。

## 2.2021年3月期 業績について（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）

#### ④第4四半期連結会計期間の業績

（単位：百万円）

	2020年3月期 第4四半期 (1月～3月)	2021年3月期 第4四半期 (1月～3月)	(前期差)	(前期比)
営業収益	4,011	3,971	△40	△1.0%
（内、不動産関連事業）	3,645	3,543	△102	△2.8%
（内、施工関連事業）	365	427	+61	+16.9%
営業費用	3,186	3,262	+76	+2.4%
営業利益	824	708	△116	△14.1%
営業外損益	161	204	+42	+26.5%
経常利益	986	913	△73	△7.5%

- ・ 1～3月の不動産賃貸の仲介件数は24,983件（前年同期比0.9%増、232件増加）でした。
- ・ 主要地域が緊急事態宣言下でありながらも、社会経済面の制限や混乱が限定的な様子を見せたこと、弊社としての知見にもとづいた諸施策の効果もあり、前年を上回る結果が得られました。
- ・ 仲介手数料収入は前年同期比0.1%増でしたが、BtoB収入の減少、周辺商品の販売減少がありました。

## 2.2021年3月期 業績について（収益変動についての総括と仮説）

### （3）収益変動についての総括と仮説

	1Q実績 (2020年4~6月)	2Q実績 (2020年7~9月)	3Q実績 (2020年10~12月)	4Q実績 (2021年1~3月)	通期実績 (2020/4~21/3)
四半期毎の仲介件数	14,182件	17,906件	15,208件	24,983件	72,279件
前年同時期比	△ 19.0%	△ 0.3%	△ 8.6%	+ 0.9%	△ 6.0%
前年同時期差	△3,321件	△55件	△1,433件	+ 232件	△4,577件

#### <総括>

- ①地域別・時期別に、反響（問合せ）件数・仲介件数にかつてない波があった。（社内データより）
- ②特に東京都、愛知県のダメージは大きい傾向にあった。一方、北関東のように好調な地域もあった。  
当社店舗網の中心的地域（東京都49店舗、愛知県29店舗、合計78店舗で全社の41%）における  
転居需要の減少が、当社の全社的業績に大きな影響をもたらした。

#### <仮説>

- ・東京都・愛知県は、有効求人倍率の下落率が隣接県よりも大きい傾向にある。  
また、業種別雇用情勢としては飲食業・宿泊業の低迷が著しい。  
事実として、東京都では転出超過による人口減少も継続的に生じた。

⇒仮説：飲食業・宿泊業等のサービス業の集積する大都市の雇用蒸発が、人口流入の押し下げ・流出の加速をもたらし、当該地域への転居需要を減少させたのではないかと？

⇒仮説：当該業界への従業者の回帰は、転居需要の未来のボリュームゾーンになる可能性がある。

## 2.2021年3月期 業績について～連結B/S 財政状態について～

### (4) 2021年3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	4,976
内、現預金	4,170
有形固定資産	482
無形固定資産	1,946
投資その他の資産	2,406
内、営業保証金	968
内、差入保証金	662
内、繰延税金資産	619

流動負債	2,528
固定負債	771
負債合計	3,299
純資産	6,512
負債・純資産合計	9,812

- ・借入金等の有利子負債がなく、高い水準の自己資本比率（66.1%）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が継続していると現時点で評価しています。

### **3. 「収益源の多様化」の加速 店舗網拡大の前倒し実現 DX時代への対応強化**

---

## 3. 「収益源の多様化」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

「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：賃料滞納保証・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. 店舗網拡大の前倒し実現

### (2) 「規模の拡大」の加速、M&Aにより212店舗体制を構築しました

#### ① 5店舗の新規出店 ⇒ 直営店189店舗体制（2021年3月31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ました。**

- ・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）、OUCHI.com新宿（東京都新宿区）の5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）

**関西圏で高い知名度と存在感をもつ株式会社宅都の全株式を取得し連結子会社化しました。**

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した。

**+ 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212店舗体制となりました。**

**中期経営計画の目標店舗数「2022年3月末に208店舗」を前倒しで実現しました。**

## 3. DX時代への対応強化

### (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、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7,000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）

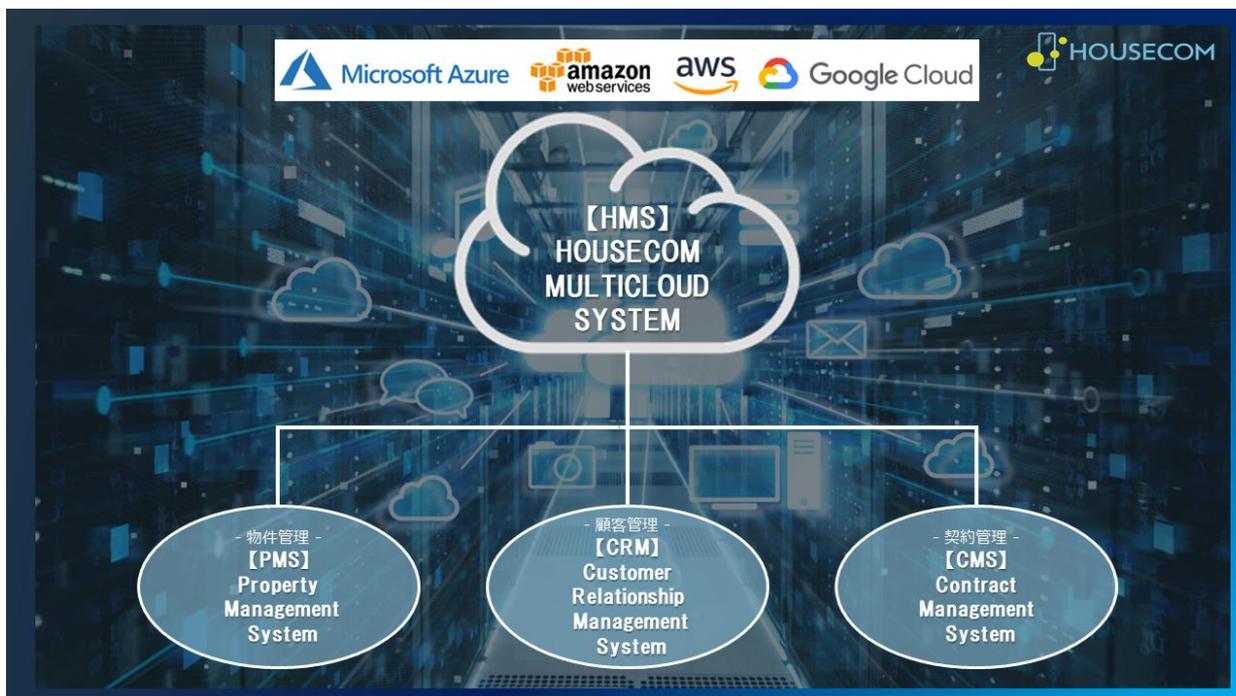
…リアルとデジタルをまたがる消費者のリアルな反応に関する知見とノウハウを蓄積。

（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）

## 3. DX時代への対応強化

### (3) DXの加速 ～レガシーシステムからDX時代への転換～

DX時代には、システムにおけるデータ保有・データ連動の在り方の転換が必要です。ハウスコムでは、将来のデータ活用を見据えて基幹システムの刷新を進めています。



## 4 .2021年3月期 配当について

---

## 4 .2021年3月期 配当について

「未定」としていた期末配当金は、0円とさせていただくことに致しました。

	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
2020年3月期 実績	円 銭 —	円 銭 18.00	円 銭 —	円 銭 18.00	円 銭 36.00
<b>2021年3月期 実績</b>	<b>—</b>	<b>18.00</b>	<b>—</b>	<b>0.00</b>	<b>18.00</b>

当社は、株主への利益還元として配当性向30%を基本方針としてきました。当期においては、2020年7月30日に公表した当初の連結業績予想よりも利益実績が下回る結果となりました。その結果、中間配当として実施した一株当たり18円の配当金により既に配当性向が44.6%に至っております。この状況を勘案した結果、誠に遺憾ではございますが、2021年3月期の期末配当金を無配とさせていただきます。

## 5. 2022年3月期

### 業績予想、事業施策方針、配当予想

---

## 5.2022年3月期 通期連結業績予想（4月30日公表）

### 2022年3月期の通期連結業績予想について

（百万円、前期比増減率％）

	2021年3月期 （実績）	2022年3月期 （業績予想）	（増減額）	（増減率）
営業収益	12,299	14,630	+2,330	+18.9%
営業費用	11,948	14,136	+2,188	+18.3%
営業利益	351	493	+141	+40.2%
営業外損益	224	162	△61	+27.5%
経常利益	576	656	+79	+13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	486	+173	+55.7%

※ 業績予想欄の営業費用・営業外損益は比較のために掲載したものであり、営業収益・営業利益・経常利益の差額を計算することで算出しています。

営業収益の増加2,330百万円は、以下の要素を勘案した結果によるものです。

- ① 新型コロナウイルスの収束傾向に伴う回復・事業成長分 +676百万円（前提は次ページ）。
- ② 当期より連結損益計算書に組み入れられる株式会社宅都による寄与分 +1,654百万円

## 5.2022年3月期 通期連結業績予想

### < 事業環境に対する見通し >

- 今後の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症による社会経済的な影響は、ワクチン接種の普及により収束方向に向かうことが予想されています。
- その収束に伴う社会経済の回復プロセスにおいては、これまで大都市部において雇用が損なわれていた飲食業・宿泊業等の業界への従業者の回帰や一時的に抑制・先送りされていた引っ越し・転居需要の顕在化等により、経済活動の活性化にあわせて転居需要の水準が回復・成長することが期待されます。また、テレワーク等による新しい働き方・居住環境の選好が浸透することで、これまでにない新たな労働環境及び居住空間を求める需要が発生する可能性もあります。
- 一方で、次なる感染の波が到来することへの不安もあり、回復本格化の時期やペースについては不確実性の高い状況にあると考えられます。

### < 通期連結業績予想策定時の仮定 >

当社グループの主力であるハウスコム株式会社単体による不動産賃貸仲介において、次の仮定を置いています。

1年間の仲介件数は、74,768件（前期比3.4%増・2,489件増加、前々期比2.7%減・2,088件減少）  
（内訳）上半期分 33,236件（前期比3.6%増・1,148件増加、前々期比6.3%減・2,228件減少）  
下半期分 41,532件（前期比3.3%増・1,341件増加、前々期比0.3%増・140件増加）

この仮定をもとに、関連する他の収入や費用見積り等及び子会社の損益見通しを合わせて、連結業績予想を算定しております

## 5.2022年3月期 事業施策方針

### < 不動産関連事業 >

#### ① 需要抑制期における効率的な事業運営の継続

…広告宣伝の内容や費用をはじめとした各種施策の見直し

#### ② DX時代への適応施策の導入・浸透

…オンラインを活用した来店前の動機付け強化（インターナルセールス）による生産性向上、契約事務のIT化の推進等

#### ③ 事業環境の変化に合わせた各種施策の機動的な運営

…需要変動に合わせた社内資源（広告宣伝費、人員等）のより細かい割当、需要取り込みのためのきめ細やかなサービスの提供等

#### ④ 将来の成長のための投資等の推進

…新規店舗開発、新商品の導入・販売強化、システム投資、人材採用、M&A等

#### ⑤ 子会社化した(株)宅都のPMIの進行

…グループ内の補完・シナジー効果の追及

### < 施工関連事業 >

#### ① 転居市場の回復に伴うリフォーム事業の取り込みへの注力

#### ② 子会社のエスケイビル建材(株)の技術力・施工管理能力を活用した受注拡大

## 5.2022年3月期 配当予想

	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
<b>2022年3月期 予想</b>	円 銭 —	円 銭 <b>9.00</b>	円 銭 —	円 銭 <b>10.00</b>	円 銭 <b>19.00</b>
参考) 2021年3月期実績	—	18.00	—	0.00	18.00

当社は、企業価値を継続的に拡大し、株主への利益還元を行うことを重要な経営課題として認識しております。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をとっております。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ってまいります。

2022年3月期につきましては、基本方針に則り、連結業績予想をもとに算定しており、通期19円の場合には配当性向が30.3%になる見通しです。

## 6. 【特集】

### アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介 ～ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像～

---

賃貸不動産業界で「不動産テックのハウスコム」と呼ばれている弊社は、2016年には既に、ディープラーニングのAIエンジンを搭載したお部屋探しシステムや自動応答AIチャットを導入しており、不動産テックの先駆けとして業界内で注目を浴び続けてきました。

ハウスコムが今まさに取り組んでいるDXのビジョン・仕組みをご紹介するとともに、アフターデジタルの世界をどのように捉えて、何をしているのか、ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像を公開いたします。

## 6. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

### ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像

世の中のDXが加速し、デジタル・ディスラプターによる消費者行動の変化等、5年後を見据えた場合に…

- ①業界の壁が崩壊
- ②「体験」が軸になる
- ③データを制する者が未来を制す

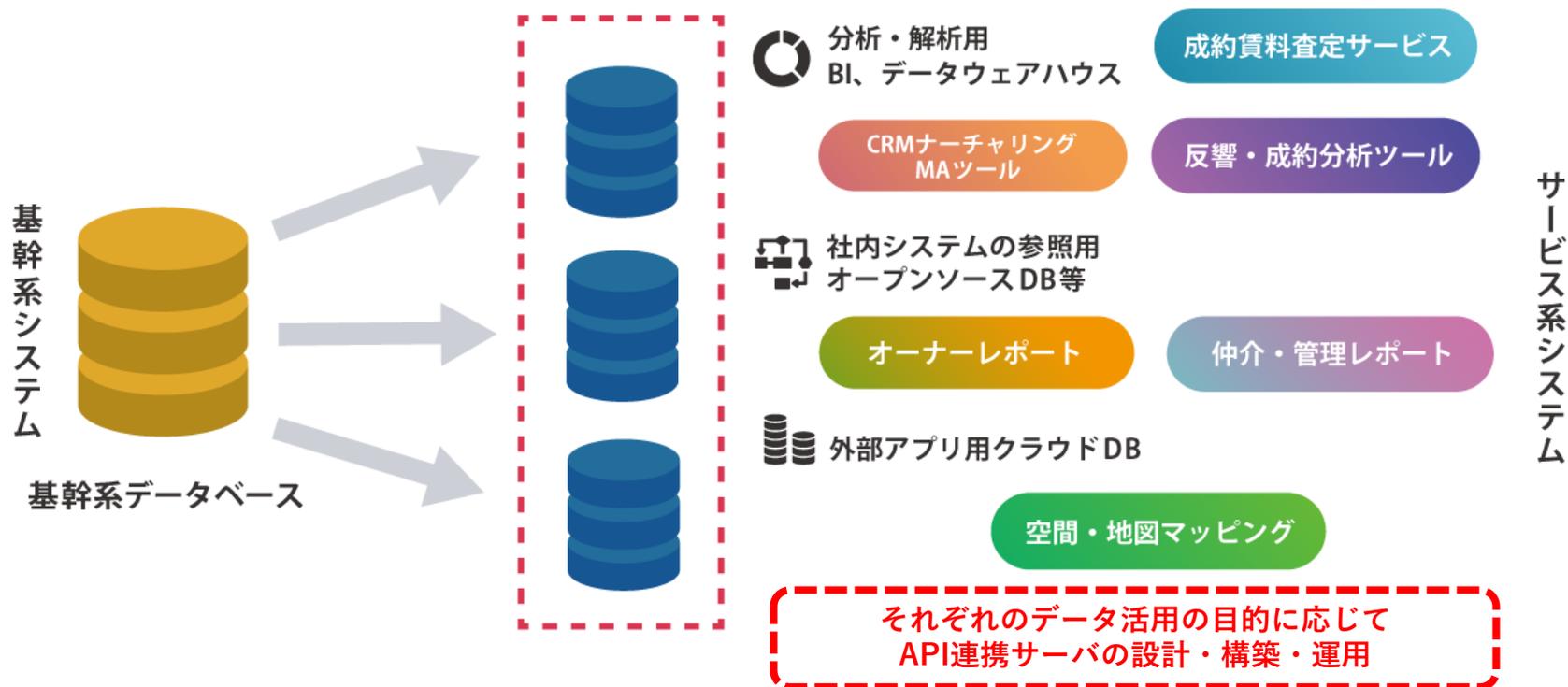
これらを踏まえ「最高の顧客体験」を目指します。

- ⇒ ・フィールドワーカー（＝その場に特化した仲介業者）から  
エッセンシャルワーカー（＝日常生活を送るために欠かせない仕事を担う人）へ。  
・「場」の仲介業（＝マッチング）から  
「ライフスタイルをまるごとデザインする企業」へ。

- テクノロジーを活用して社内効率をあげながら、かつ、バリューチェーンの拡大（バリュージャーニー）とテクノロジーにより、顧客提供価値を高めます。
- アフターデジタルとリアルオペレーションの連携により、  
①集客 ②営業力強化 ③バックオフィス効率化 を前進させ、  
「顧客接点の強化から競争優位」に立つことを目指します。

## 6. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

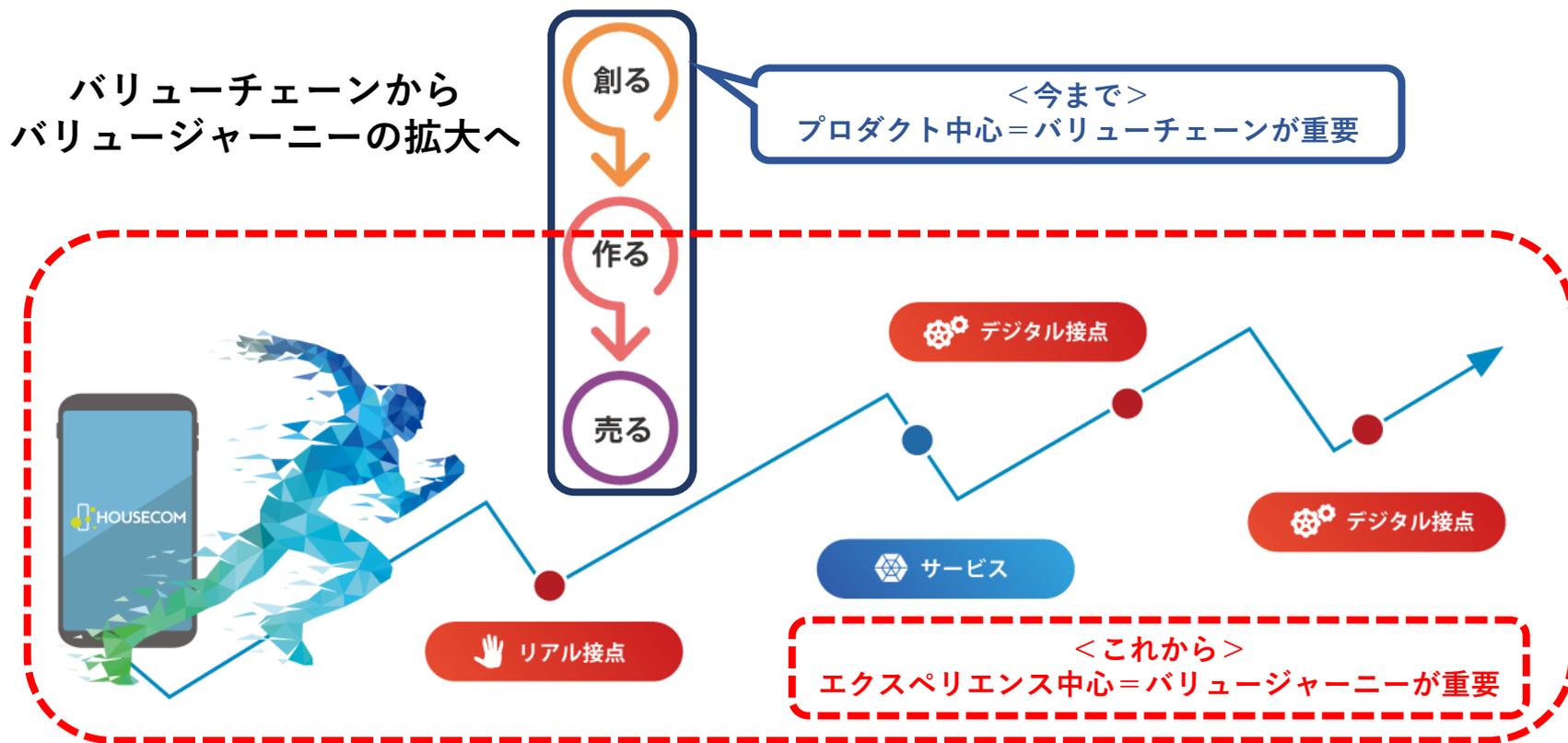
### ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像



データドリブン経営：データベースのレプリケーションAPI連携

## 6. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

### ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像



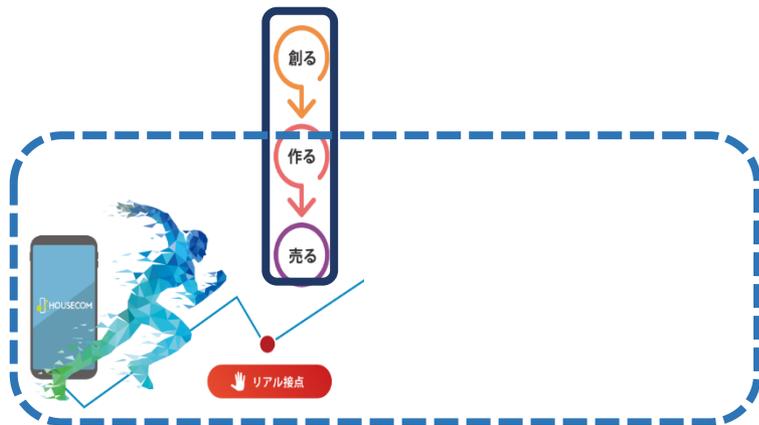
顧客の「状況に寄り添う」ジャーニーの設計・構築・運用

## 6. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

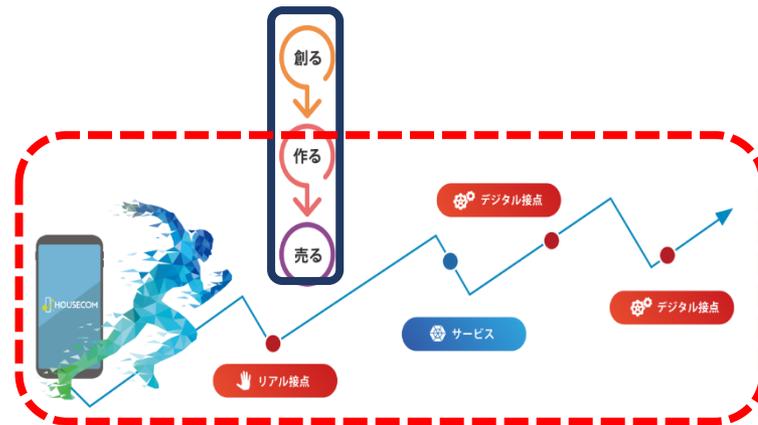
### ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像

「バリューチェーンからバリュージャーニーの拡大へ」の経済的な意味

今まで：プロダクト中心  
=バリューチェーンの担当機能でのみ価値提供  
=ある一時点でのみ収入を得る



これから：エクスペリエンス中心  
=バリュージャーニーを通して様々な接点で  
継続的に価値を提供  
=リテンション収入を得るモデルへ



「売り切り収入」モデルから「リテンション収入」モデルへの拡張

## 6. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

### ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像

住まいを通して人を幸せにする世界を創る

KPI: 売上

A

ライフスタイル  
オウンドメディア

より良いライフスタイルの実現に向けて

多種多様なユーザの  
暮らしの不満や課題の解決策を  
提案・サポートする



KPI:  
閲覧ユーザ数、Bへの誘導数、etc

B

お部屋さがしサイト

より良いライフスタイルの実現に向けて

住み替えしたいユーザの  
希望にマッチしたお部屋さがし  
と引っ越しをサポートする



KPI:  
反響数、成約数、サイト流入数、etc

C

入居者向けのアフタービジネス

より良いライフスタイルの実現に向けて

お部屋入居者の  
日々の暮らしの充実・  
課題の解決をサポートする



KPI:  
リテンション型ビジネス

カスタマージャーニーマップに沿ったプラットフォーム  
「デジタル・ハイタッチ」の設計・構築・運用

## 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>