

ハウスコム株式会社

(証券コード3275)

2022年3月期 第1四半期

決算補足説明資料

2021年7月29日

目次

1. 第1四半期 ハイライト
2. 第1四半期 実績
 - …1Q実績 前期対比
 - …セグメント別の増減要因
 - …過去からの業績推移
 - …連結貸借対照表
3. 当社のESGの取り組みについて
4. DXの加速～アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介～
5. 中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について（2021年5月21日公表資料より）
6. 2022年3月期 業績予想（2021年4月30日公表資料より）
7. 配当について（2021年4月30日公表資料より）

（Appendix）再掲載「中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について」

1. 第1四半期 ハイライト ～需要回復とM&A効果で大幅な業績改善へ～

(1) 営業収益31.6%増で過去最高へ、各段階利益も大幅改善で黒字化

- ①4～6月 営業収益 3,473百万円で過去最高（前期比+31.6%、+834百万円）
…需要回復+新営業施策+前期取得した(株)宅都による寄与分（540百万円）
- ②営業利益 3百万円（前期比+265百万円）、経常利益8百万円（前期比+254百万円）
親会社株主に帰属する四半期純利益29百万円（前期比+247百万円）

(2) 中期計画を見直し、新成長戦略（概要）を公表（5月21日）

- ①成長の加速（事業領域の拡大及び競争力の強化等）
- ②新たな事業ポートフォリオの構築（継続収入型サービスによる安定収益基盤の構築を含む）

(3) ESGの取り組み～諸取り組みと運営強化、今後は更に充実へ～

- ①環境省の「COOL CHOICE」に賛同、エコカー導入・全店照明のLED化の進行等
- ②子育て支援企業として厚生労働省「くるみん認定（2021年認定）」を取得

2.第1四半期 実績

2.第1四半期 実績（前期対比）

（1）第1四半期連結累計期間（4月～6月）の業績（前期対比）

（単位：百万円）

	2021年3月期 第1四半期 （4月～6月）	2022年3月期 第1四半期 （4月～6月）	（前期増減率）	（前期差）
営業収益	2,639	3,473	+31.6%	+834
営業費用	2,901	3,470	+19.6%	+569
営業利益	△261	3	—	+265
営業外損益	15	4	△70.3%	△10
経常利益	△246	8	—	+254
特別損益	—	—	—	—
法人税等	△28	△21	—	+7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△217	29	—	+247

- ・ 1Q営業収益は大幅に伸長して過去最高、各段階利益も大幅に前期を上回り黒字化する結果となりました。
- ・ 社会経済活動の持ち直しの動きに連動して、転居需要の回復プロセスが進行中と考えられます。
- ・ IT技術を活用したマーケティングノウハウの蓄積は、来店者の成約比率の向上など生産性向上をもたらしています。
- ・ 連結子会社(株)宅都による営業収益は540百万円となり、連結業績の底上げに寄与しています。

2.第1四半期 実績（前期対比）

（1）第1四半期連結累計期間（4月～6月）の業績（前期対比）

（ご参考）収益認識会計基準の適用の影響について

今期より、収益認識会計基準を適用して会計処理をしており、当第1四半期連結累計期間においても同適用の影響は発生しています。

具体的には、現在表示されている今期の業績は、従来の方法と比べて、営業収益、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益が23,050千円減少しています。

減少した営業収益は不動産関連事業に帰属するものです。

2.第1四半期 実績（前期対比）

（2）セグメント損益の状況（前期対比）

（単位：百万円）

	2021年3月期 第1四半期 (4月～6月)	2022年3月期 第1四半期 (4月～6月)	(前期増減率)	(前期差)
営業収益	2,639	3,473	+31.6%	+834
（内、不動産関連事業）	2,228	3,145	+41.1%	+916
（内、施工関連事業）	410	328	△19.9%	△81
営業費用	2,901	3,470	+19.6%	+569
営業利益	△261	3	—	+265
（内、不動産関連事業）	160	427	+165.8%	+266
（内、施工関連事業）	25	15	△38.1%	△9
（調整額）	△447	△439	—	8
経常利益	△246	8	—	+254

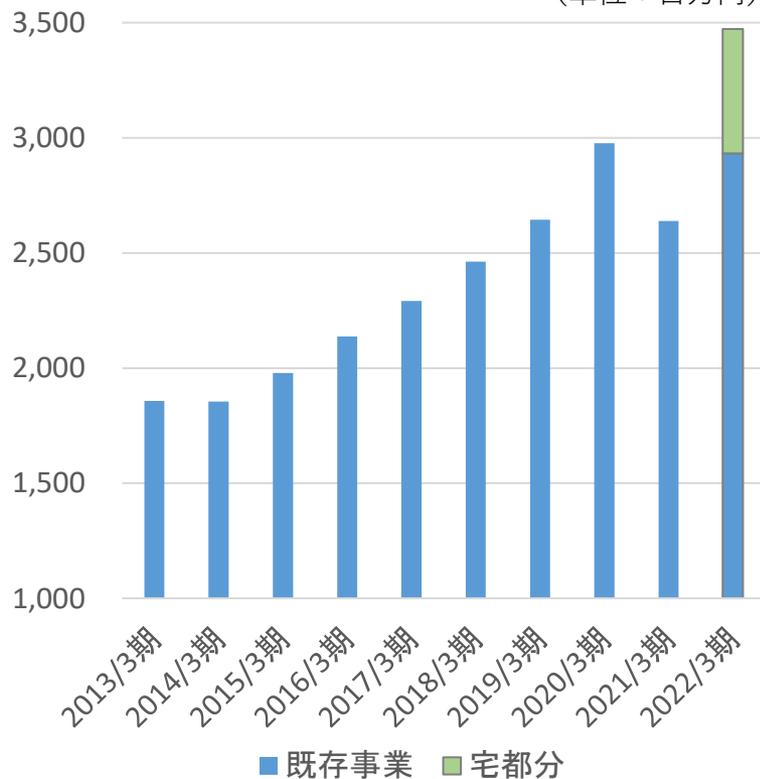
- ・当社グループの中核であるハウスコム(株)の賃貸仲介は、**賃貸仲介件数17,426件**となりました。
…1Q実績：**前期比22.9%増・3,244件増加**、**前々期比0.4%減・77件減少**
- ・2021年3月1日に取得した(株)宅都のPMIは円滑に進み、**1Qの営業収益は540百万円**でした。
- ・施工関連事業では、ハウスコム(株)内のリフォーム事業の営業収益は前期比14百万円増の233百万円となりましたが、エスケイビル建材(株)の営業収益が91百万円減の100百万円となりました。

2.第1四半期 実績

(3) 過去からの第1四半期の業績推移

① 1Qの連結営業収益（売上高）推移

(単位：百万円)



2021/3期の第1四半期はコロナ禍の最初の緊急事態宣言の影響で、当社グループの業績は大きなダメージを受けました。

2022/3期の第1四半期は、需要回復プロセスが始まることで既存部分が盛り返しつつあるとともに、(株)宅都による収益基盤の底上げがありました。

これらの結果、2022/3期の連結営業収益は、過去最高の3,473百万円になりました。

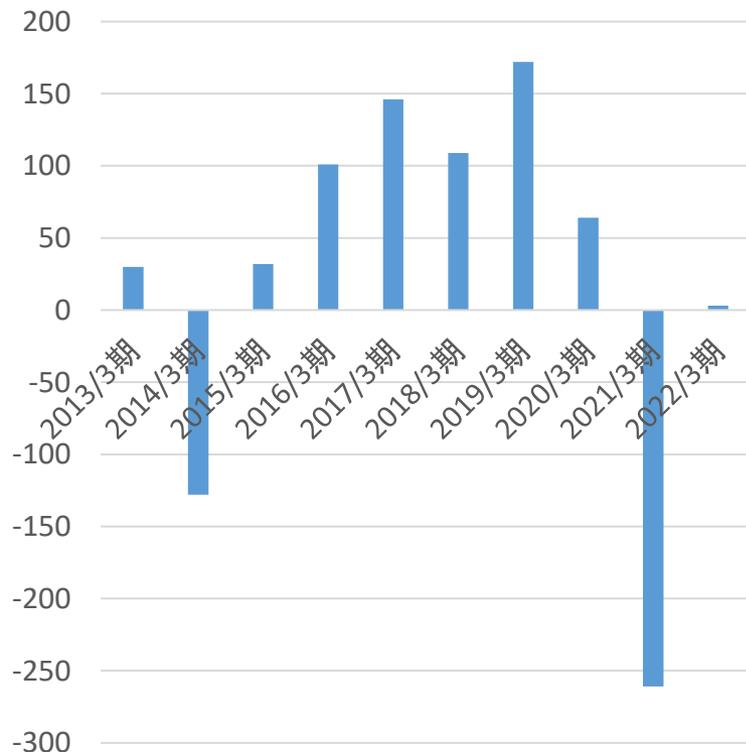
※2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。

2.第1四半期 実績

(3) 過去からの第1四半期の業績推移

① 1Qの連結営業利益推移

(単位：百万円)



仲介手数料や各種取次手数料等、当社の不動産関連事業の収入の多くは会計上の粗利率がほぼ100%であり、費用構造は固定費が中心となっています。そのため、収入の増減が利益の増減に直結する傾向があります。

2021/3期の減収に伴う1Q赤字から一転して、2022/3期の第1四半期は、収入増に連動して大幅に利益改善し、連結営業利益3百万円となりました（尚、6ページ記載の収益認識会計基準の適用による影響に示したように、従来の会計処理の方法の場合よりも23百万円分少なく表示されているため、時系列推移のなかでの理解にはその分を考慮することが望ましいといえます）。

※2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。

2.第1四半期 実績～連結B/S 財政状態について～

2021年6月30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	4,596
内、現預金	3,840
有形固定資産	474
無形固定資産	1,958
投資その他の資産	2,446
内、投資有価証券	69
内、営業保証金	978
内、その他	1,398

流動負債	2,127
固定負債	770
負債合計	2,897
純資産	6,577

- ・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が進んでいる。
- ⇒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.当社のESGの取り組みについて

3. 当社のESGの取り組みについて

当社は、ESGは企業価値を継続的に高めるためには必要不可欠なものとの認識のもと積極的に取り組んできました。今後、さらに取り組みを充実させるための整理・準備を進行しております。

これまでの取り組みの例

環境・気候変動対応・低炭素社会実現に向けて

- ・環境省「COOL CHOICE」に賛同
- ・全店照明のLED化の実現
- ・エコカーの導入/既存ガソリン車からのスイッチ

多様な働き方・多様な働き手の実現に向けて

- ・子育て支援企業として取り組みが評価され、厚生労働省の「くるみん認定」（2021年認定）を取得
- ・障がい者雇用の促進、障がい者スポーツへの支援
- ・LGBTQへの取り組み/「PRIDE指標2020」シルバー認定
- ・短時間正社員制度
- ・残業時間低減の仕組み（PCの利用時間の制限等）

さまざまな方の賃貸住宅ライフの実現に向けて

- ・児童養護施設等の退所者向けのお部屋探しサービスの展開

コーポレートガバナンスの重視

- ・独立社外役員…取締役5名中2名、監査役3名中2名
- ・任意の指名評価委員会の設置
- ・取締役会の実効性評価の実施及び開示

☞ ESG、SDGsの重視は不可欠

☞ 当社の取り組みをより積極的に公表していく。

☞ さらなる充実のための整理・準備を進行中。

4 . DXの加速

～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の未来像について

39ページ以降にまとめてありますのでご覧ください。

4. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

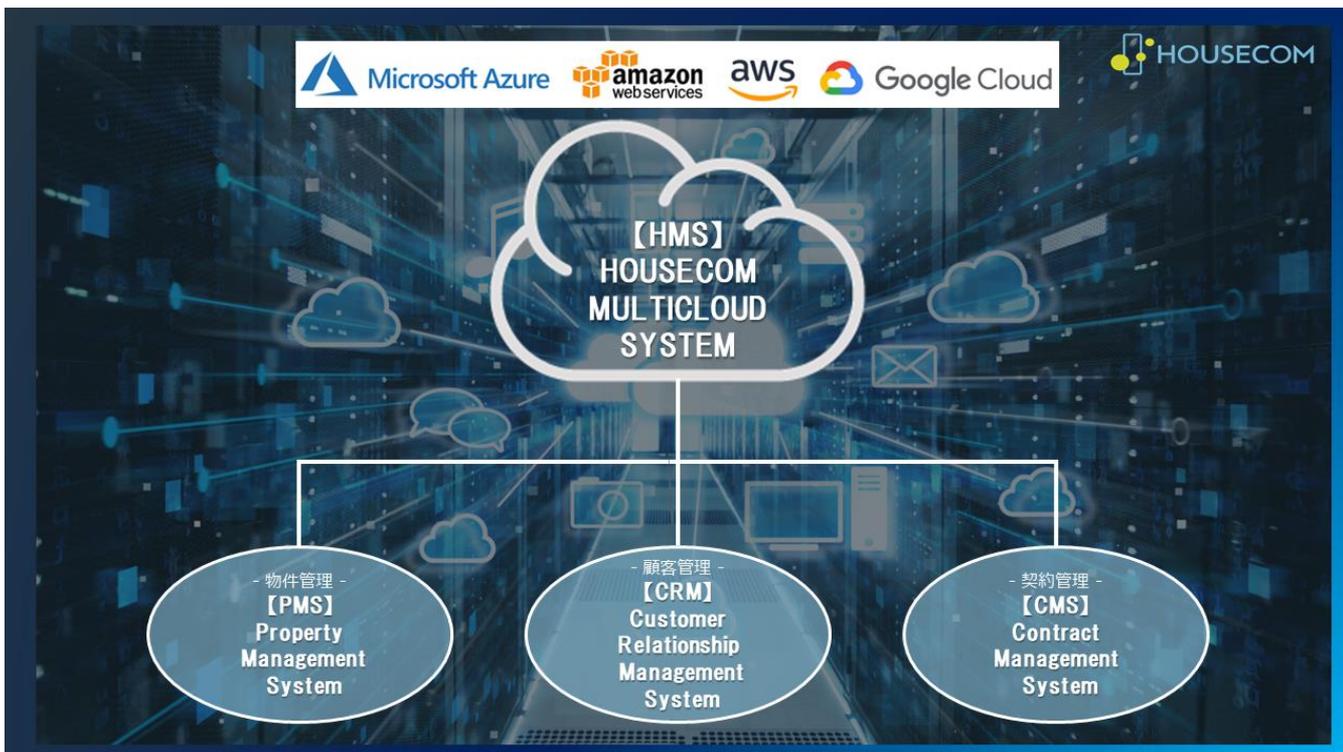
DXの加速 ～不動産テックの活用加速＋アフターデジタルへの歩み～

- 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。
- ② **ＩＴ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）

4. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

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を刷新し、さらに今後の高度利用への準備を進めています。



5. 中期経営計画の見直しと 新成長戦略（概要）について

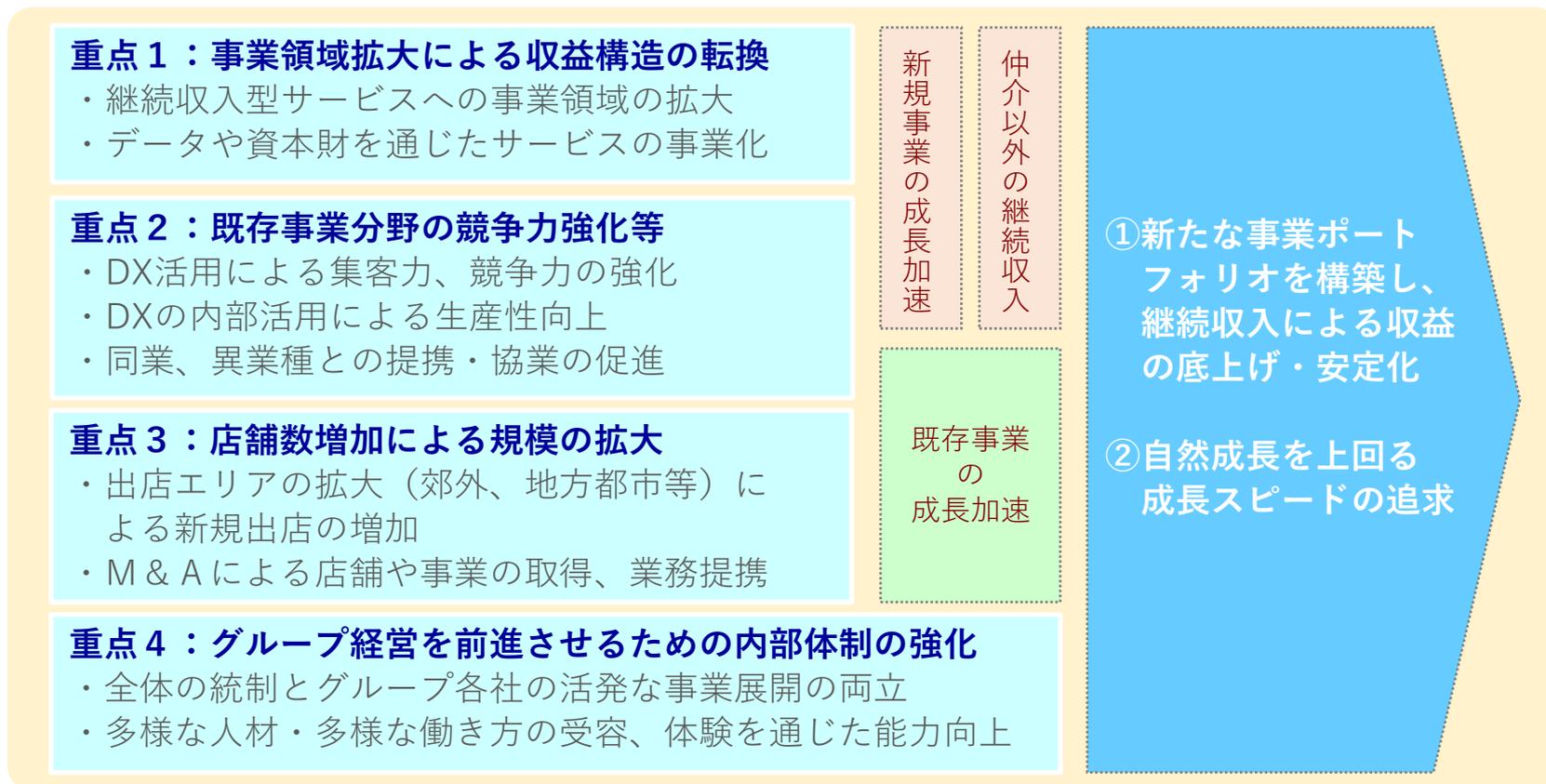
（2021年5月21日公表資料より）

巻末Appendixに公表資料を再掲載しています。

詳細は24ページ以降をご覧ください。

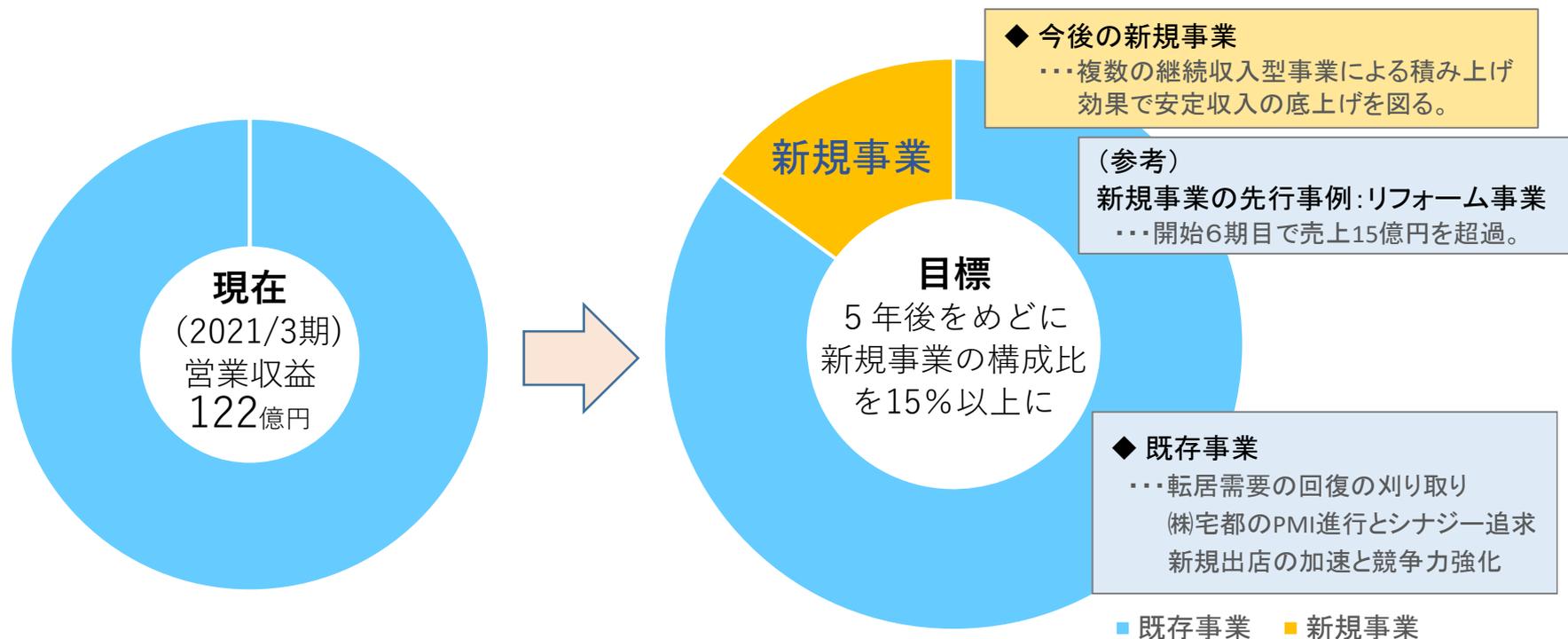
5.中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について

2021年5月21日、「中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について」を公表しました。そこでは、新しい事業ポートフォリオへの転換と成長の加速に向けた枠組みを提示しています。



5. 中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について

また、事業の方向性・目標とする収益モデルを示しております。



- ・ 既存事業の成長加速と新規事業の強化・成長加速により、営業収益の拡大を追求する。
- ・ 賃貸仲介を起点としたスポット収入（既存事業）だけでなく、継続収入型の新規事業を拡大することで、収益の底上げ・安定化を図る。
- ・ 良好なM&A機会の探索を継続する。

6.2022年3月期 業績予想

(2021年4月30日公表資料より)

6.2022年3月期 業績予想（4月30日公表）

（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)宅都による寄与分 +1,654百万円

6.2022年3月期 業績予想について（仮定条件、その後）

<業績予想の策定時の仮定>

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

<その後の実績>

- ・4～6月の3か月間の仲介件数実績は17,426件（前期比22.9%増・3,244件増加、前々期比0.4%減・77件減少）であり、全体として当初想定を上回るペースで進行しています。
- ・ただし、月毎の変動があることや、本年7月に東京都を対象に再び緊急事態宣言が発出されたこと等の影響の不確実性を考慮し、連結業績予想は当初予想のまま変更しておりません。
- ・なお、株式会社宅都による寄与は、営業収益540百万円でした。

7. 配当について

(2021年4月30日公表資料より)

7. 配当について

	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
2022年3月期 予想	円 銭 —	円 銭 9.00	円 銭 —	円 銭 10.00	円 銭 19.00
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。

(Appendix)

再掲載「中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について」

中期経営計画の見直し及び 新成長戦略（概要）について

ハウスコム株式会社

（証券コード3275）

2021年5月21日

目次

1. 中期経営計画（2019年4月26日公表）の見直しについて

- …振り返り
- …見直しの背景

2. 「新成長戦略」の概要について

- …概要について
- …成長イメージ
- …目標とする収益モデル

3. 実現に向けた重点取り組み分野

- …事業領域拡大による収益構造の転換（新たな事業ポートフォリオの構築）
- …既存事業の競争力強化（不動産テック活用のその先のフェーズへ）
- …既存事業の店舗数増加による規模の拡大（新規出店・M&A）
- …グループ経営を前進させるための内部体制の強化

4. （ご参考）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. 中期経営計画の見直しについて

1. 中期経営計画の見直しについて

(1) 振り返り

当社は、2019年4月26日付で3か年の中期経営計画を発表しており、その主要な数値目標及び2021年3月期実績・2022年3月期業績予想の数値と比較すると下表のようになります。

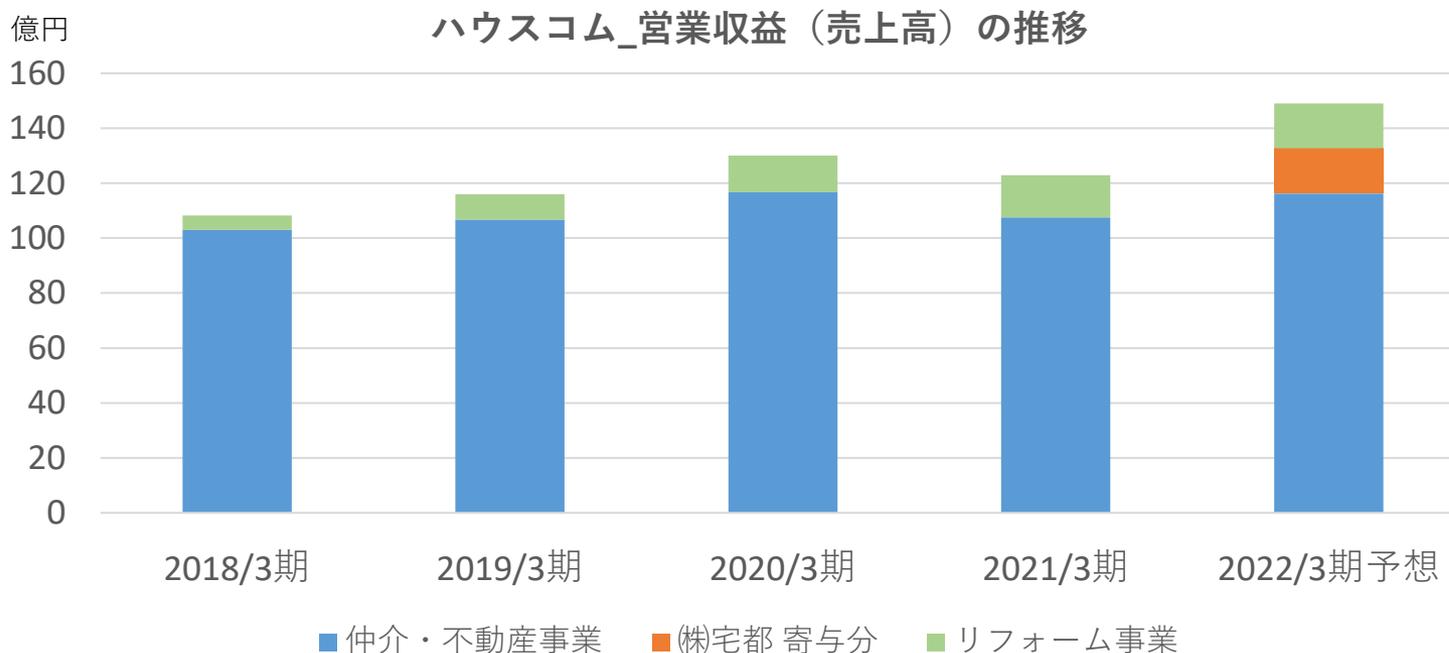
	中期経営計画			実績	業績予想
	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)	2021年3月期	2022年3月期
営業収益	130.3億円	136.1億円	142.1億円	122.9億円	146.3億円
営業利益	11.7億円	12.2億円	12.6億円	3.5億円	4.9億円
経常利益	14.0億円	14.6億円	15.0億円	5.7億円	6.5億円
当期純利益	9.2億円	9.5億円	9.7億円	3.1億円	4.8億円
期末店舗数	188店	198店	208店	212店	—
仲介件数	79,986件	82,800件	85,600件	72,279件	—

中期経営計画3年目の2022年3月期の目標値に対して、店舗数は既に前倒しで実現しており、営業収益についても上振れが予想されます。一方、新型コロナウイルス感染症による社会経済環境を背景に、仲介件数・利益は下振れで推移しています。

これらの状況を鑑み、数値面においても中期経営計画の見直しが必要であると判断しました。

1. 中期経営計画の見直しについて

(2) 見直しの背景 ～成長の加速に向けて～



<成長スピードについて>

ハウスコムの成長は、従来は店舗数の増加ペースに比例する構造でしたが、既存事業の強化・生産性向上に加えて、事業領域の拡張・M&Aによって、成長スピードを加速することができます。（事例として、リフォーム事業への進出実績、(株)宅都の取得）

1. 中期経営計画の見直しについて

(2) 見直しの背景 ～新型コロナウイルス感染症の影響下でわかったこと～

2021年3月期 当社直営店による四半期別の賃貸仲介件数推移

	1Q実績 (2020/4~6月)	2Q実績 (2020/7~9月)	3Q実績 (2020/10~12月)	4Q実績 (2021/1~3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

<実績の総括>

- 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：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可能性がある。）

<当社事業構造への示唆>

店舗での人的サービスを前提にした賃貸仲介を起点とした収入に依存した事業構造は、地域需要の影響を受ける固定費型事業であり、企業体として需要変動時のショック吸収力に乏しいことが示されました。

1. 中期経営計画の見直しについて

(2) 見直しの背景 ～見直しの方向性～

中期経営計画見直しの方向性

従来の「中期経営計画」を見直し、新たな「成長戦略」としてスタートする。

「店舗における賃貸仲介を起点とした収入」が営業収益（売上高）の大部分を占めている現状

地域の需要変動に脆弱な事業構造

- ・ 人的サービスによる固定費型事業
- ・ 需要変動に脆弱な事業構造

成長スピードの制約要因

- ・ 店舗数の増加ペースに比例
- ・ 人的サービスを前提とした事業のため人材育成スピードが店舗数増加の制約となる。



目標とする事業ポートフォリオの見直し



成長を加速するための成長戦略の見直し

2. 「新成長戦略」の概要について

2. 「新成長戦略」の概要について

（1）概要について

新しい事業ポートフォリオへの転換と成長の加速とに向けて、重点ポイント4項目を追求します。

重点1：事業領域拡大による収益構造の転換

- ・ 継続収入型サービスへの事業領域の拡大
- ・ データや資本財を通じたサービスの事業化

重点2：既存事業分野の競争力強化等

- ・ DX活用による集客力、競争力の強化
- ・ DXの内部活用による生産性向上
- ・ 同業、異業種との提携・協業の促進

重点3：店舗数増加による規模の拡大

- ・ 出店エリアの拡大（郊外、地方都市等）による新規出店の増加
- ・ M & Aによる店舗や事業の取得、業務提携

重点4：グループ経営を前進させるための内部体制の強化

- ・ 全体の統制とグループ各社の活発な事業展開の両立
- ・ 多様な人材・多様な働き方の受容、体験を通じた能力向上

新規事業の成長加速

仲介以外の継続収入

既存事業の成長加速

- ① 新たな事業ポートフォリオを構築し、継続収入による収益の底上げ・安定化
- ② 自然成長を上回る成長スピードの追求

2. 「新成長戦略」の概要について

（2）成長イメージ

今後の成長要素の主たるものとして、以下を想定しています。

<既存事業の成長要素>

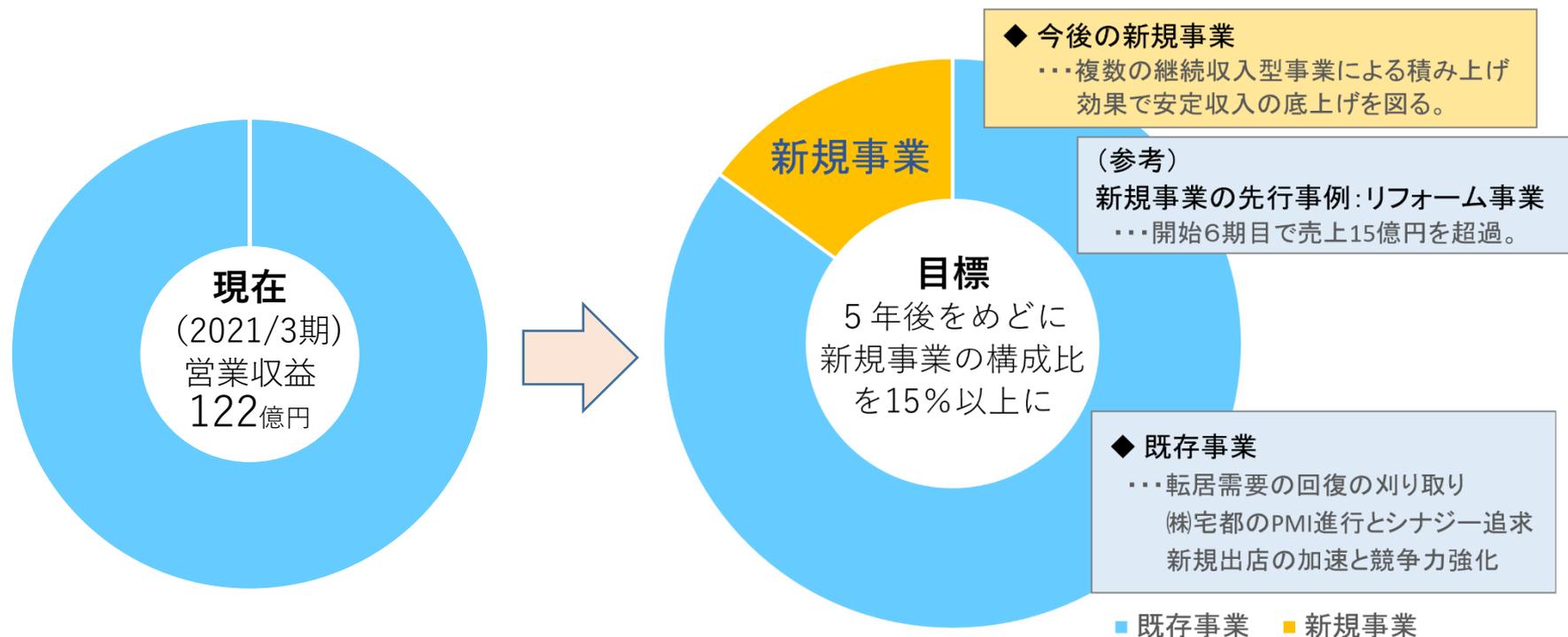
- ① コロナ回復期の転居需要拡大の取り込み、コロナ前の水準に近づく収益規模へ
- ② 2021年3月に取得し連結子会社化した㈱宅都による寄与分
- ③ 新規出店ペースの回復と維持
 - … 地方都市も視野に入れた出店戦略（地域需要の変動による影響の軽減化）
 - … DXの内部活用による生産性向上→人的資源においては出店余力の拡大へ

<新規事業の成長要素>

- ① 家主様向けサービス商品の拡販・蓄積
 - … 2020年にイニシャル導入した「ハウスコム スマートシステム」の機能強化
- ② データや資産が価値を生むサービスの導入・販売強化
 - … 店舗スタッフのサービスによるスポット型収入ではなく、継続収入を生む事業例）管理物件を持つ資産管理会社との協業にもとづくサービス提供
 - 付加価値型リノベーション会社との協業による継続的な住サービス提供、等

2. 「新成長戦略」の概要について

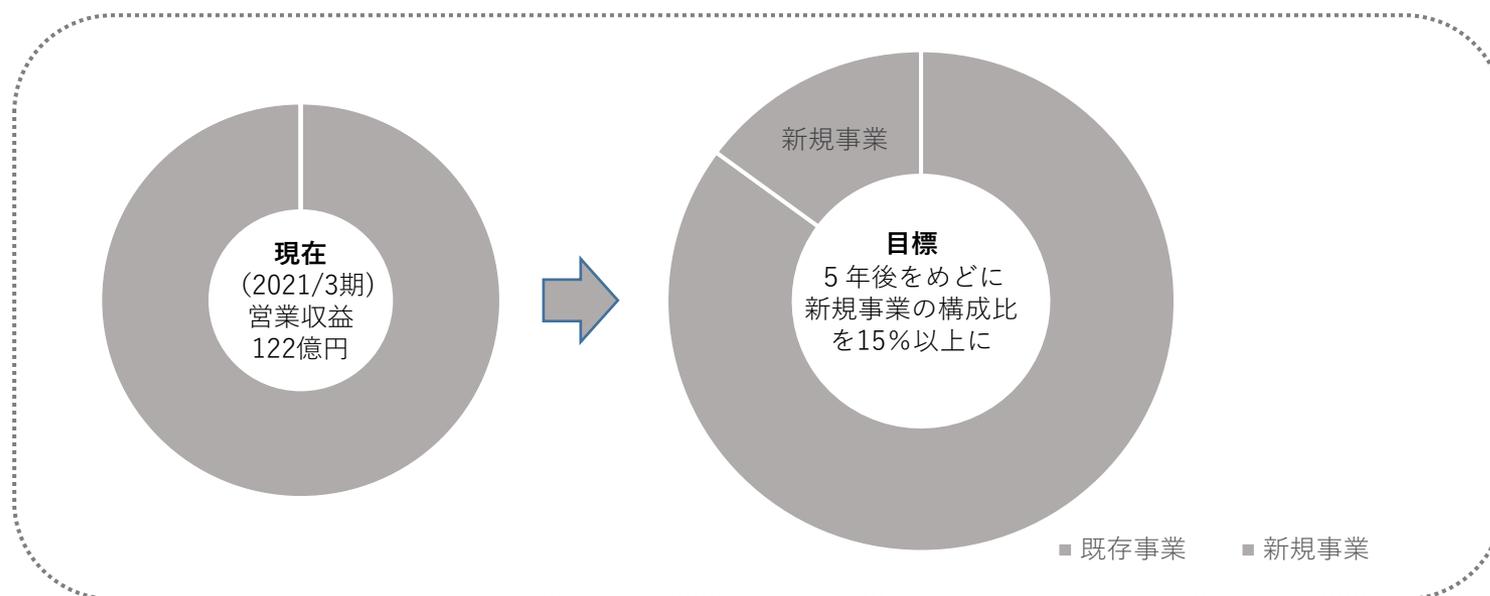
(3) 目標とする収益モデル



- ・ 既存事業の成長加速と新規事業の強化・成長加速により、営業収益の拡大を追求する。
- ・ 賃貸仲介を起点としたスポット収入（既存事業）だけでなく、継続収入型の新規事業を拡大することで、収益の底上げ・安定化を図る。
- ・ 良好なM&A機会の探索を継続する。

2. 「新成長戦略」の概要について

(3) 目標とする収益モデル



- ・ 今回の公表において、新成長戦略の概要として、事業の方向性・目標とする収益モデルを示しております。
- ・ 具体的な計画値については、目標とする収益モデルをもとに、アフターコロナの開始時期と回復ペース、(株)宅都PMIの進捗、新規事業の具体像等について、できる限り最新状況を反映して本年中に公表する予定です。

3. 実現に向けた重点取り組み分野

3.実現に向けた重点取り組み分野

重点取り組み分野の概要

(1) 事業領域拡大による収益構造の転換（新たな事業ポートフォリオの構築）

- データや資産を通じたサービスや継続収入型サービスへの拡大
- 異業種を含めた他社との業務提携・資本提携も積極化

⇒ 安定収入基盤を含んだ新たな事業ポートフォリオの構築へ

(2) 既存事業の競争力強化（不動産テック活用のその先のフェーズへ）

- 刷新された基幹システムの活用・継続的なIT投資 → 不動産DXへの取り組みの拡大
- データで結びついた新たな顧客サービス等への準備、業界内外の企業との協業

⇒ 店舗の競争力の強化・グループとしての競争優位の獲得

(3) 既存事業の店舗数増加による規模の拡大（新規出店・M&A）

- 地方都市・郊外を視野に入れた出店地域の拡大、内部生産性向上による出店余力の創出
- 地域の優良な不動産会社のM&Aによる取得も視野に入れた成長施策

⇒ 事業規模拡大のベースになる店舗数増加の実現

(4) グループ経営を前進させるための内部体制の強化

- グループ全体の統制とグループ各社の活発な事業展開を両立するための内部体制の強化
- 多様な働き手・多様な働き方の受容による人的資源の充足、従業員の体験強化

⇒ 将来の事業発展につながる組織体制構築と人材の蓄積の推進

4. 【ご参考】

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。

4. 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

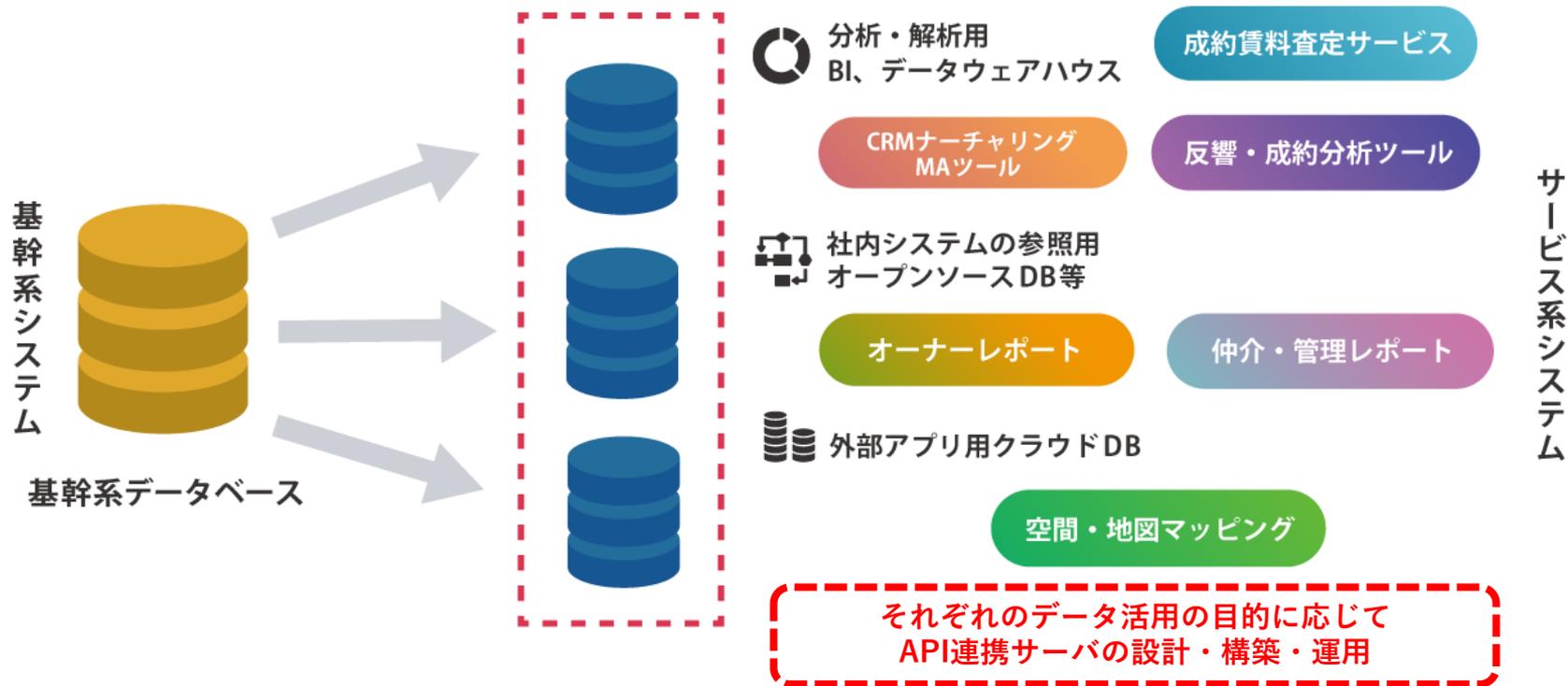
これらを踏まえ「最高の顧客体験」を目指します。

- ⇒ ・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。

4. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

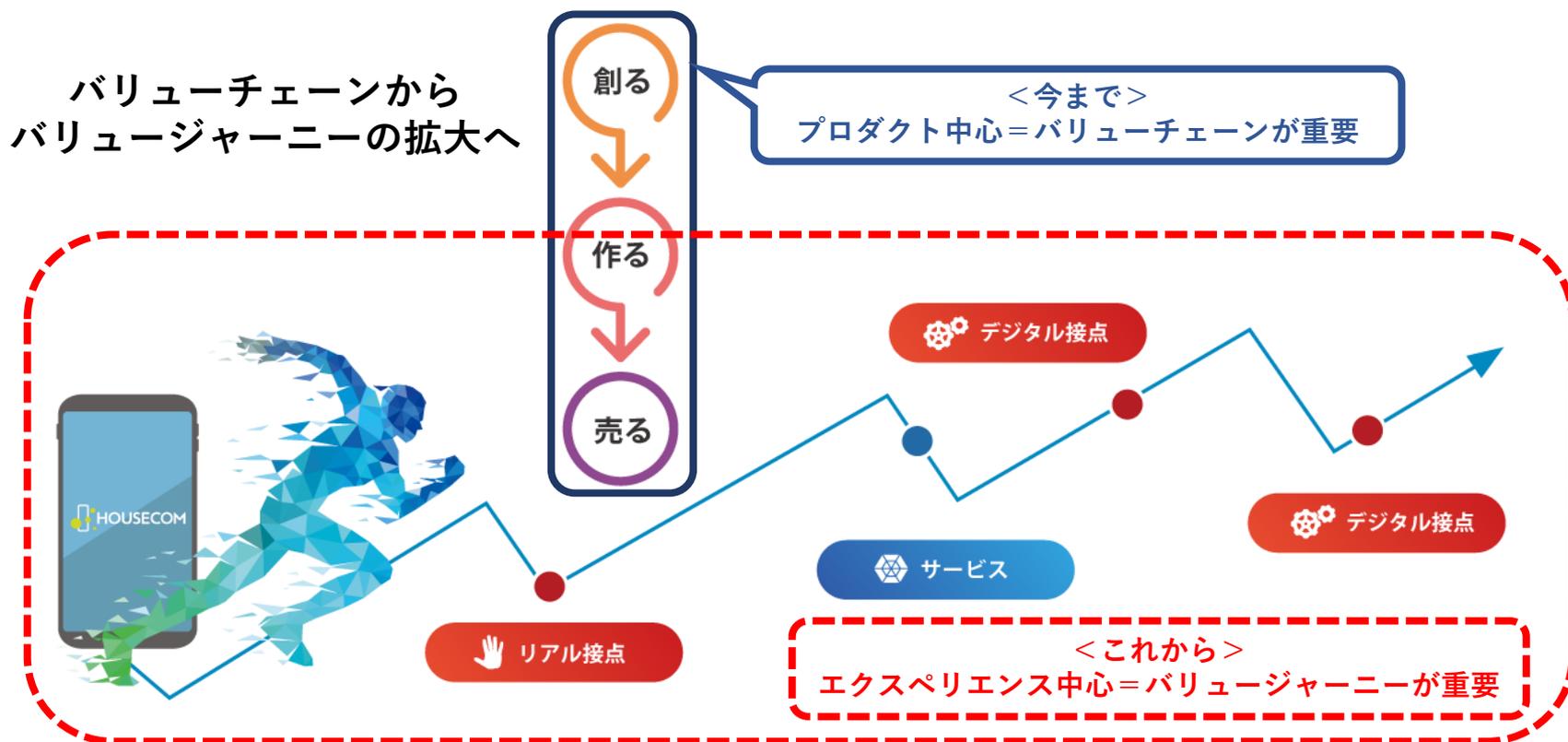
ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像



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

4. 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

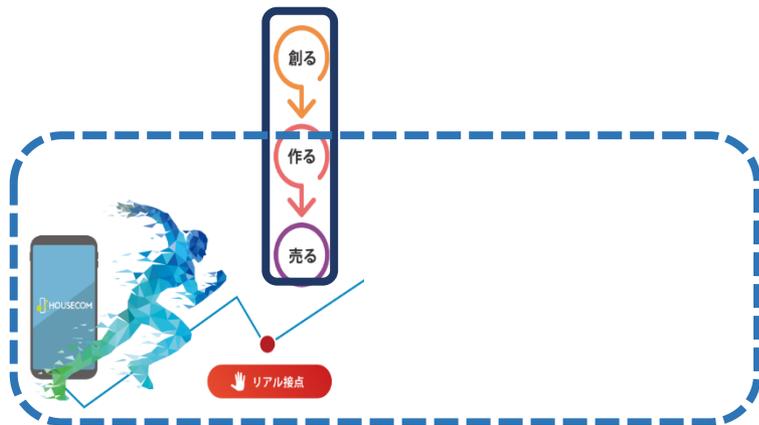
4. アフターデジタルに向けた最新の取り組みのご紹介

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

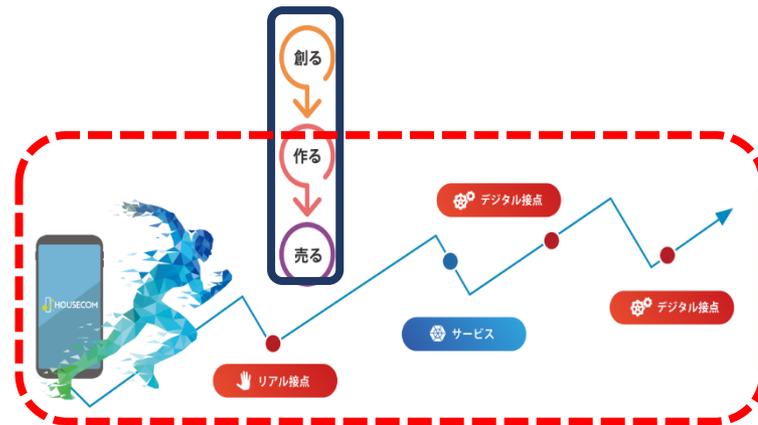
今まで：プロダクト中心

=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



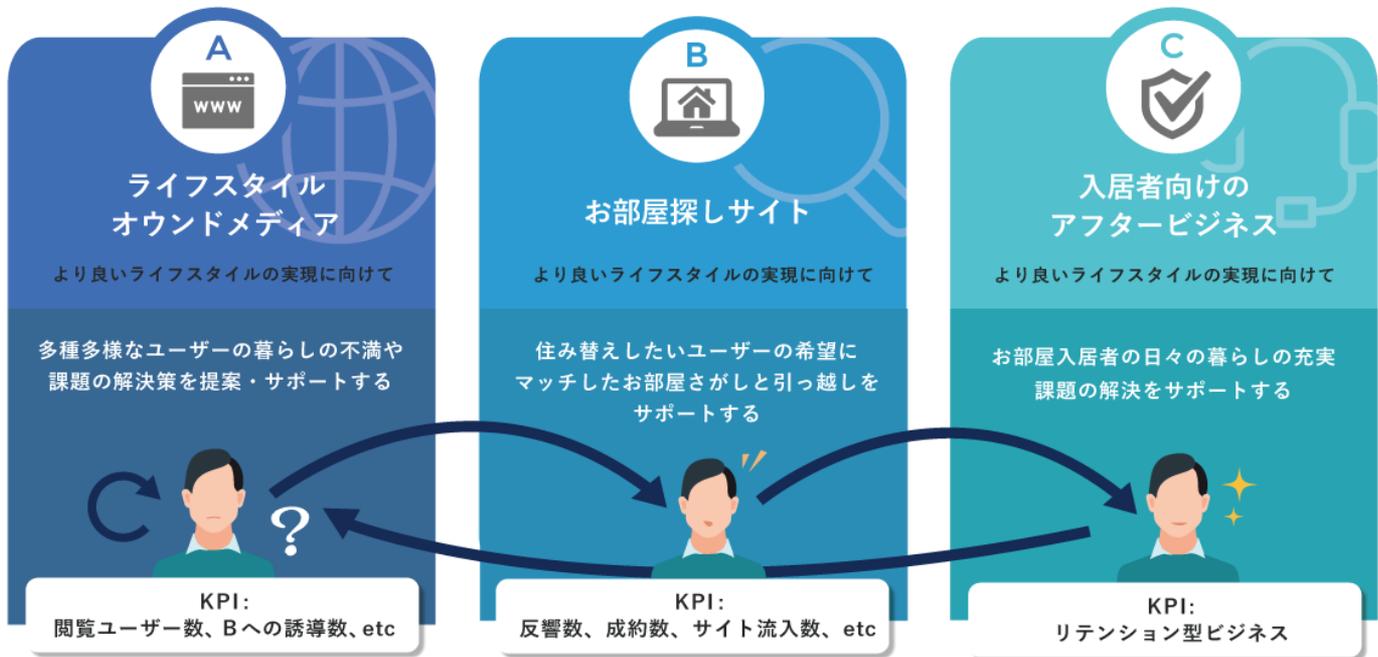
「売り切り収入」モデルから「リテンション収入」モデルへの拡張

4. 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



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>