

ハウコム株式会社

2023年3月期

第1四半期決算補足説明資料

2022.7.27

プライム市場 | 証券コード：3275

目次

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

目次

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

住まいを通して



人を幸せにする世界を創る

当社は1998年の設立以降、不動産賃貸仲介を事業の柱として発展を遂げてきました。現在では業界内において「不動産DXのハウスコム」と呼ばれており、不動産賃貸仲介業界のリーディングカンパニーとして業界の発展に寄与しています。

会社名	ハウスコム株式会社
設立	1998年7月1日
代表者	代表取締役社長執行役員 田村 穂
本社所在地	〒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
資本金	4億2,463万円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (コード3275)
従業員数	ハウスコム株式会社1,042名 (ハウスコムグループ全体で1,195名) (2022年3月末日時点)
事業内容	不動産賃貸建物の仲介・管理業務・損害保険代理業
営業拠点	<ul style="list-style-type: none"> ■ 賃貸仲介店舗 ハウスコム株式会社・株式会社宅都 東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城、栃木、群馬、静岡、愛知、岐阜、三重、大阪、京都、香川、福岡、沖縄 グループ合計204店舗 (ハウスコム直営182店舗・宅都22店舗) ■ 法人営業オフィス ハウスコム株式会社・株式会社宅都 東京、愛知、大阪 グループ合計3営業所 (ハウスコム2営業所、宅都1営業所) ■ 売買センター ハウスコム株式会社 東京 1営業所 ■ リフォームコム営業所 ハウスコム株式会社 東京、神奈川、埼玉、千葉、群馬、静岡、愛知 合計8営業所

ハウスコムグループはハウスコム株式会社と3つの100%子会社により構成され、不動産関連事業と施工関連事業を中心に、不動産オーナー様や入居者様へ各種サービスの提供を行っています。



ハウスコム株式会社

不動産関連事業

施工関連事業

- 関東、中部、関西、九州、沖縄などに店舗を構え、賃貸物件の仲介業務を展開



株式会社宅都

不動産関連事業

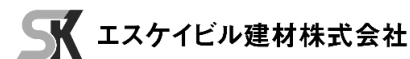
- 大阪市内、北摂、京都などに店舗を構え、賃貸物件の仲介業務を展開
- 2021年3月に子会社化



ハウスコムテクノロジーズ株式会社

不動産関連事業

- 不動産テックを用いた業務支援サービスの企画・開発を行い、地域の不動産会社を支援
- 賃貸情報サイト「住SEE」の運営・管理を行っている



エスケイビル建材株式会社

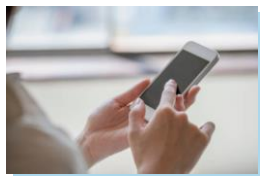
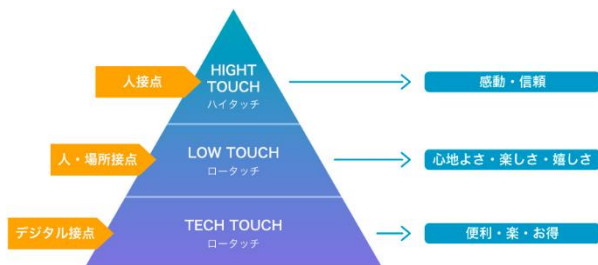
施工関連事業

- 塗装工事、金属建具工事、リニューアル工事やマンションリフォームなど幅広い分野の工事業務を請け負っている

多くの不動産仲介会社が不動産管理業務も行っている中、当社は不動産仲介業務に特化しています。そのため、すべての物件を平等にお客様に紹介できることから、家主様・管理会社からバラエティに富んだ多くの物件をご提供いただくことが可能です。

強み 1

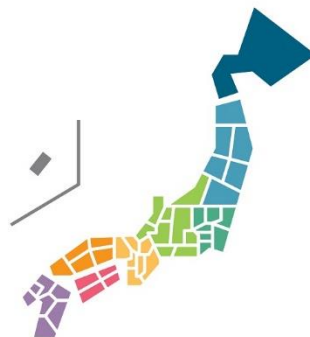
WEBからリアルな店舗まで
お客様との接点が多い



多くのお客様へバラエティに富んだ
多くの物件を紹介することが可能。

強み 2

全国で直営店を展開



204（宅都含む）の直営店舗を展開。
今後も更に拡大予定。

強み 3

自主管理家主様との接点が多い

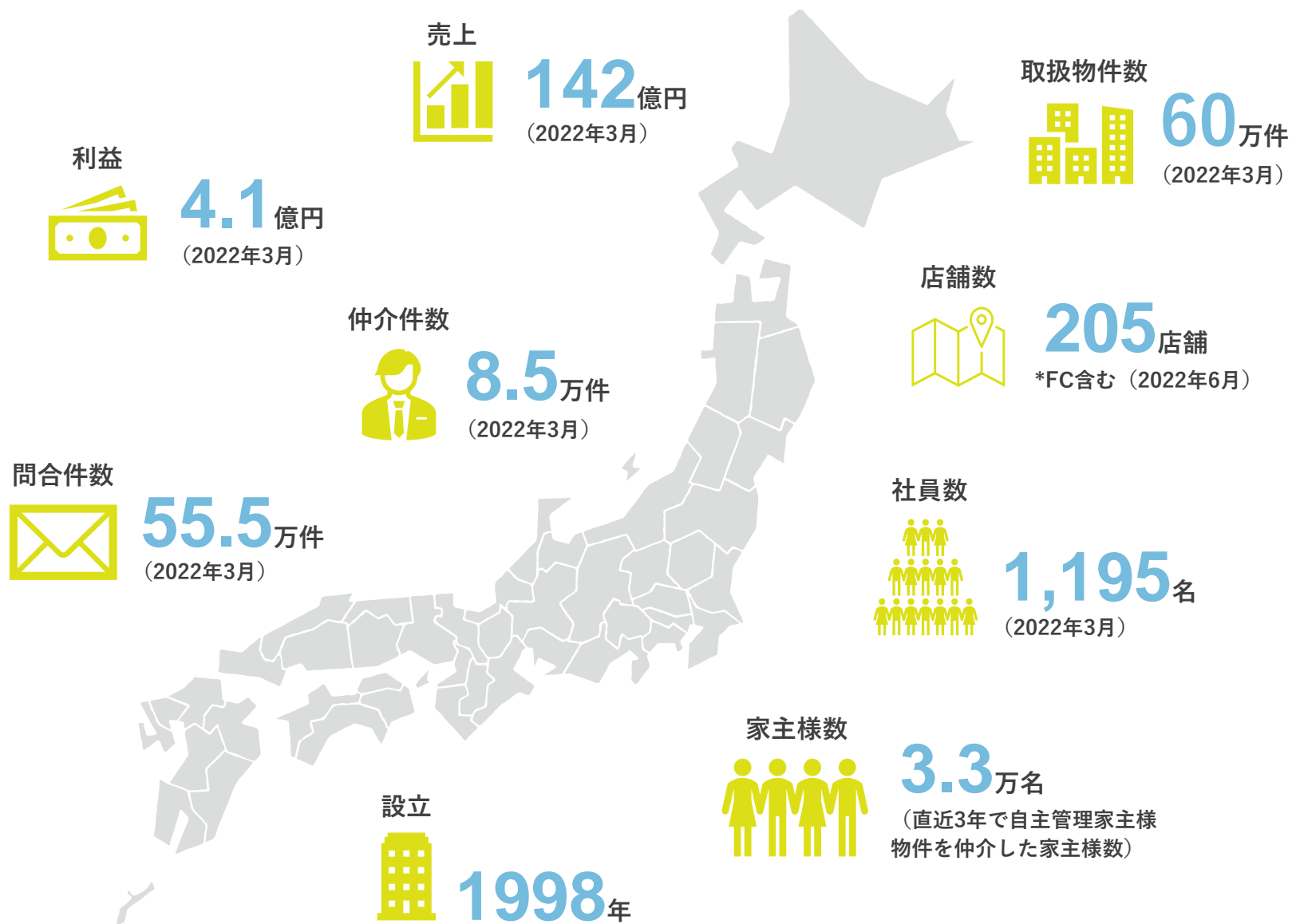


自主管理家主様数

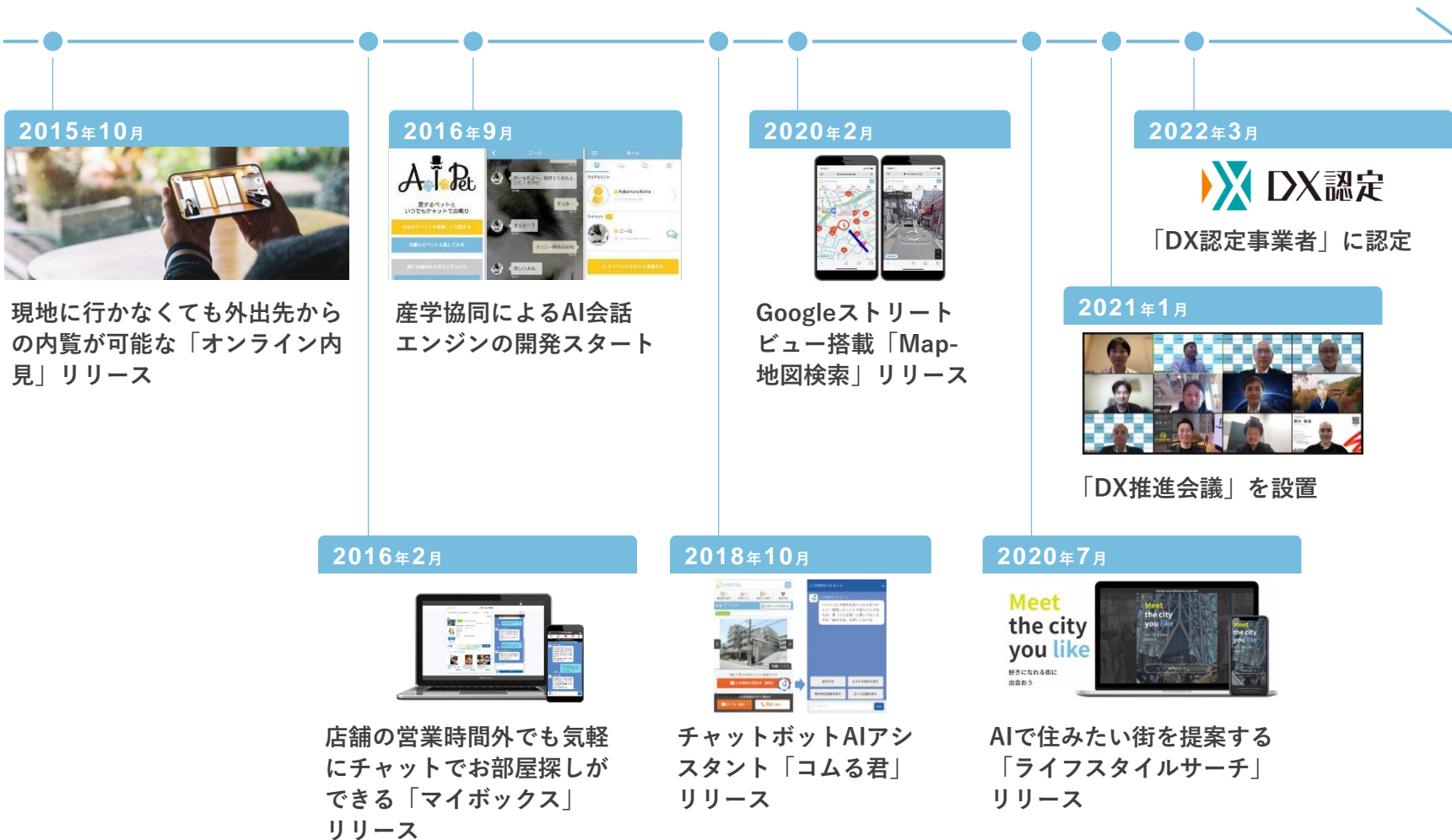
3.3万名

直近3年で自主管理家主様物件を
仲介した家主様数になります

自主管理家主様の物件を多くのお客様
へご紹介できることに期待していただ
いております。



不動産賃貸仲介業界で率先して、テクノロジーを駆使したサービスを展開しています。お客様の利便性向上と業務の効率化、生産性向上に取り組んでいます。

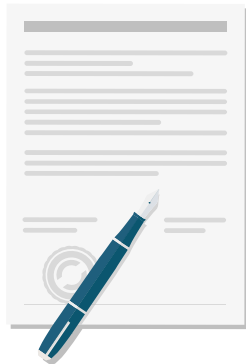


宅建業法改正にいち早く対応し、お部屋さがしの完全オンライン対応を可能としました。この取り組みは、顧客の利便性向上と社内の生産性向上につながります。

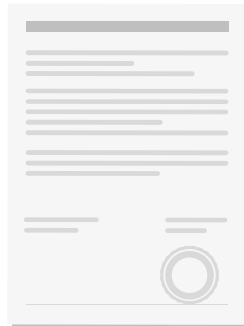
従来

面談や内見などはオンライン可能だったが、
契約時は書面の交付が必須だった

重要事項説明書



賃貸借契約書



2022年5月から

契約書類を電子交付対応可能としたことで、
お部屋さがしの完全オンライン対応が可能に

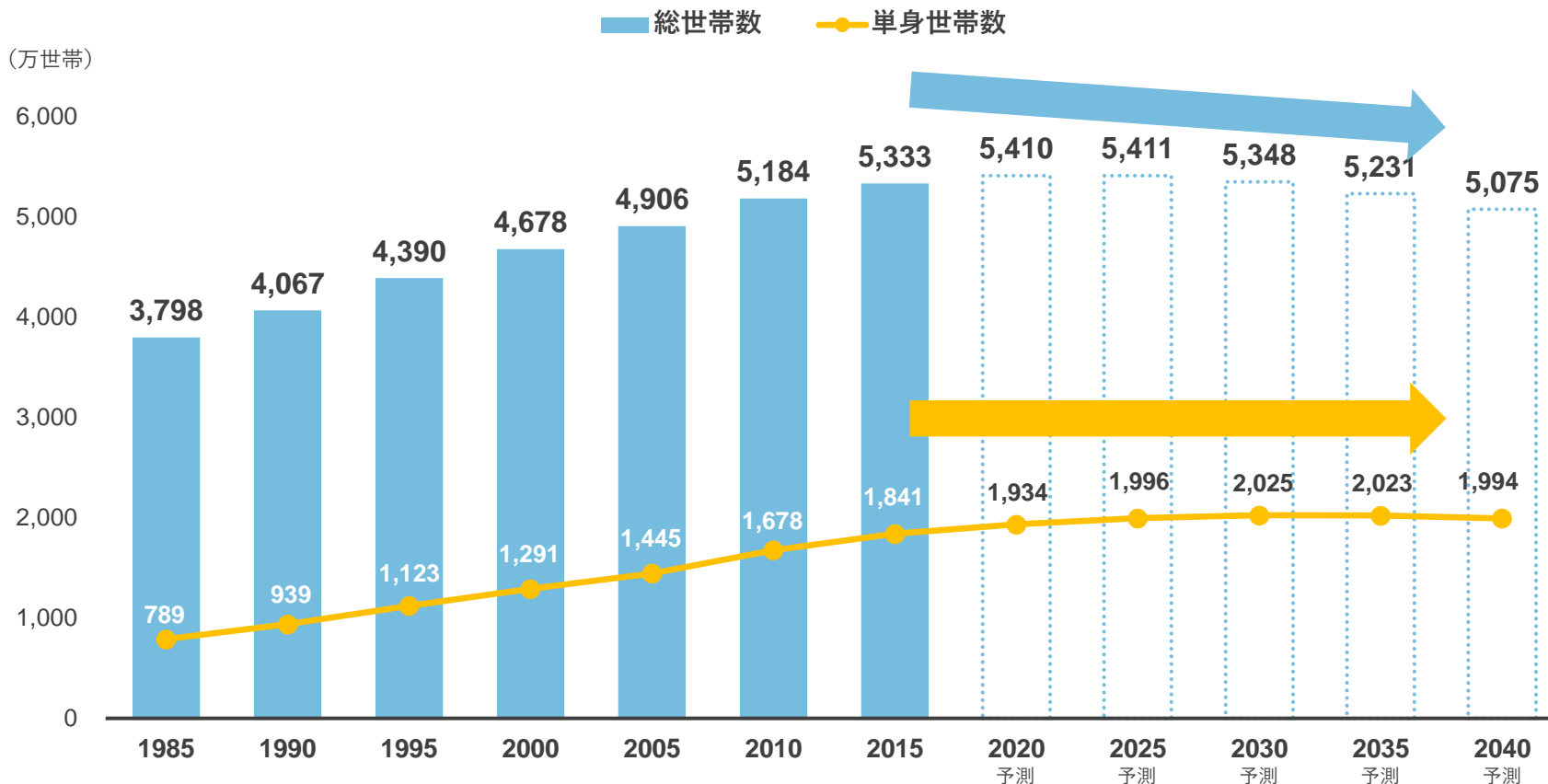


2022年5月

宅建業法改正に伴い、従来の宅建業法で義務付けられていた
重要事項説明書と賃貸借契約書の書面交付、宅地建物取引士の押印が不要に

単身世帯が多い点が当社の顧客属性の特徴です。人口減少に伴い世帯数が減少する一方で、単身世帯数は今後も横ばいの見込みであり、当社は安定した市場をターゲットとしています。

日本の世帯数の推移



※ 出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（2013年推計、2018年推計）」

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いう認識のもと、ESG経営に積極的に取り組んでいます。今後も更に取り組みを充実させてまいります。

取り組み実績の例

Environment

再生可能エネルギーへの切替



その他の取り組み



Social

女性の職員比率

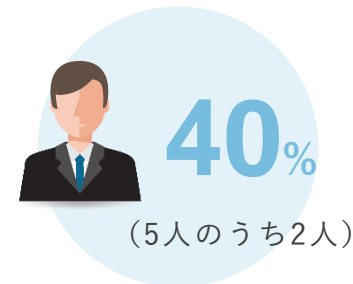


受賞・取得認定の実績

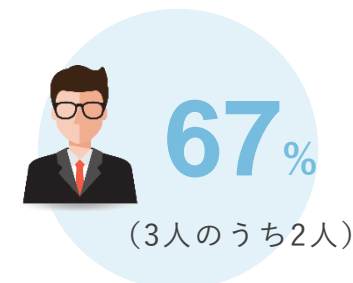


Governance

社外取締役比率



社外監査役比率



※ 上記は一例です。詳細は当社HPをご覧ください (掲載 <https://www.housecom.co.jp/sustainability/index.html>)

ハウスコムは、経営理念、および掲げているミッション「住まいを通して人を幸せにする世界を創る」の実践を通じて、持続可能な社会への貢献と企業価値向上の両立を目指してまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

ハウスコムの主な取り組み



- がん治療と仕事の両立を支えるサポート制度
- 禁煙への取り組み
- 定期健康診断の実施、ストレスチェックの実施
- LTD制度（傷病による長期療養時の給与補償制度）の導入
- 夜間医療相談・救急住診サービスとの提携
- 生活習慣病を防止する取り組み



- 奨学金返済支援制度の導入



- 子育てサポート企業「くるみん」認定（厚生労働大臣）
- 保育手当の支給
- 育児早期復職支援制度の導入
- こどもの看護休暇の導入
- 育児短時間勤務制度

- 介護休暇、介護休業、介護短時間勤務制度の導入
- LGBTQへの取り組みを評価する「PRIDE指標2021」ゴールド認定
- 「パートナーシップ証明書」民間発行の支援・活用
- ハウスコムネームの導入
- 特定非営利活動法人東京レインボープライドの法人賛助会員



- 再生可能エネルギーへの切替
- エコカーの導入
- オンライン接客の仕組み
- 全店舗照明のLED化の実施
- 電子契約の導入によるペーパーレスの推進



- 子育てサポートへの取り組み
- 長時間労働削減への取り組み
- 介護休暇・介護休業、介護短時間勤務労働
- 限定正社員制度の導入
- 外国籍従業員の活躍
- 障害者雇用への取り組み

- 高齢者が活躍できる機会の提供
- 若手従業員への成長支援



- スマートレントの提供
- 東京都住まい確保支援事業への参画
- 外国籍のお客様向け店舗「OUCHI.com」の開設



- 生活トラブル解決サポートサービス「MAMORAS」の提供



- 「COOL CHOICE」への賛同
- 「食品ロス削減国民運動」への取り組み



- 「子供110番の家」活動への参加

目次

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

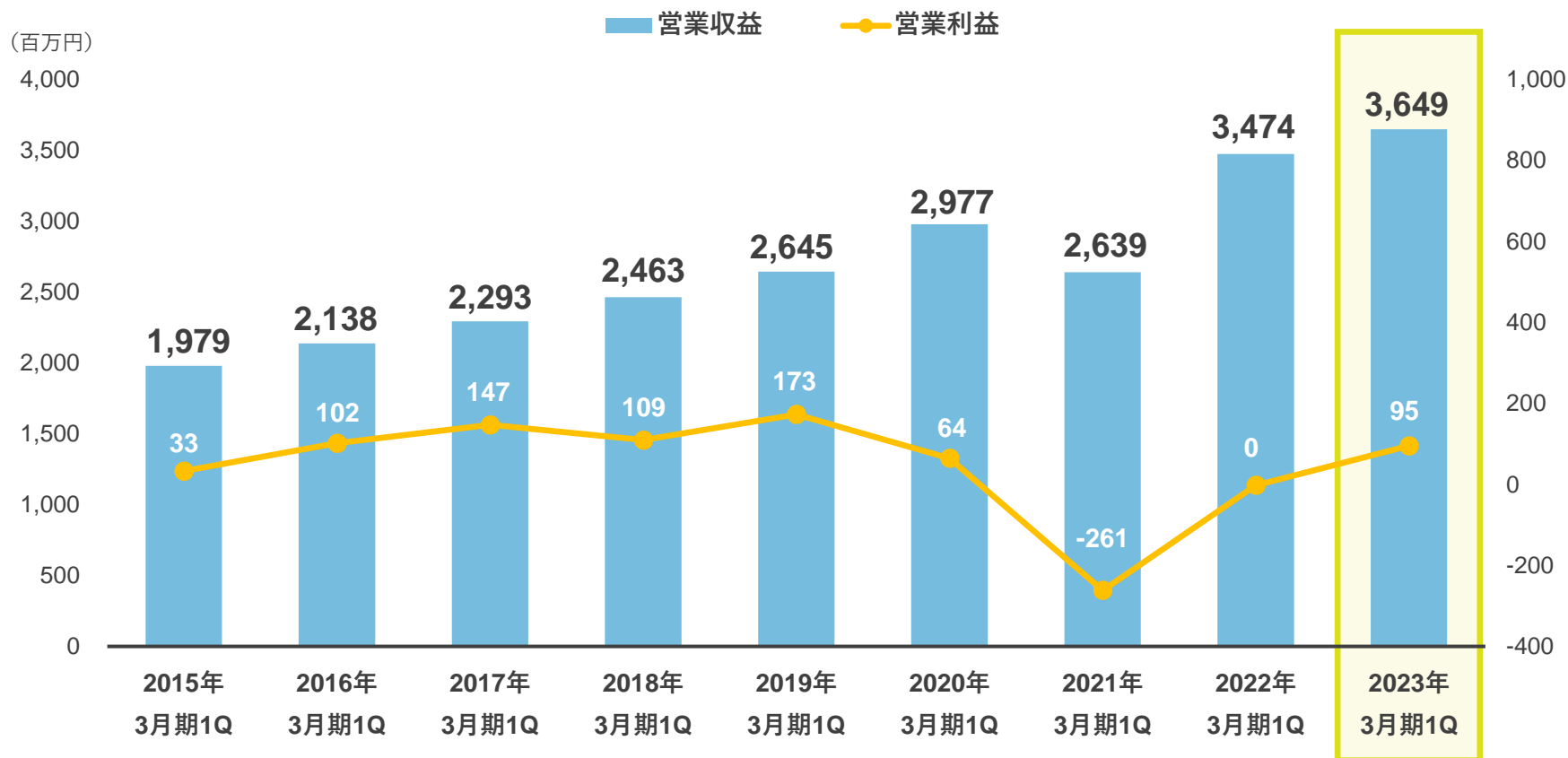
連結営業収益は3,649百万円（1Qとして過去最高）、連結営業利益は95百万円となり、コロナ禍からの回復の進展が鮮明に示される結果となりました。当社グループの中心となるハウスコム株式会社における賃貸仲介件数が過去最高の17,718件となったことが業績回復をけん引しました。

（百万円）

	2020年3月期 第1四半期 (4～6月)	2021年3月期 第1四半期 (4～6月)	2022年3月期 第1四半期 (4～6月)	2023年3月期 第1四半期 (4～6月)	前期増減率 (前期増減額)
営業収益	2,977	2,639	3,473	3,649	+5.0% (+175)
営業費用	2,913	2,901	3,473	3,554	+2.3% (+80)
営業利益	64	△261	0	95	-% (+94)
営業外損益	1	15	4	1	△59.4% (△2)
経常利益	66	△246	5	96	-% (+91)
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (△)	37	△217	27	91	+229.7% (+63)

当社は限界利益率（粗利率）の高い手数料ビジネスのため、営業収益の減少・増加が営業利益の減少・増加に直結しやすく、コロナ禍においては営業収益の減少が営業利益に大きく影響しました。今後は営業収益の回復に伴い、営業利益も回復する見込みです。

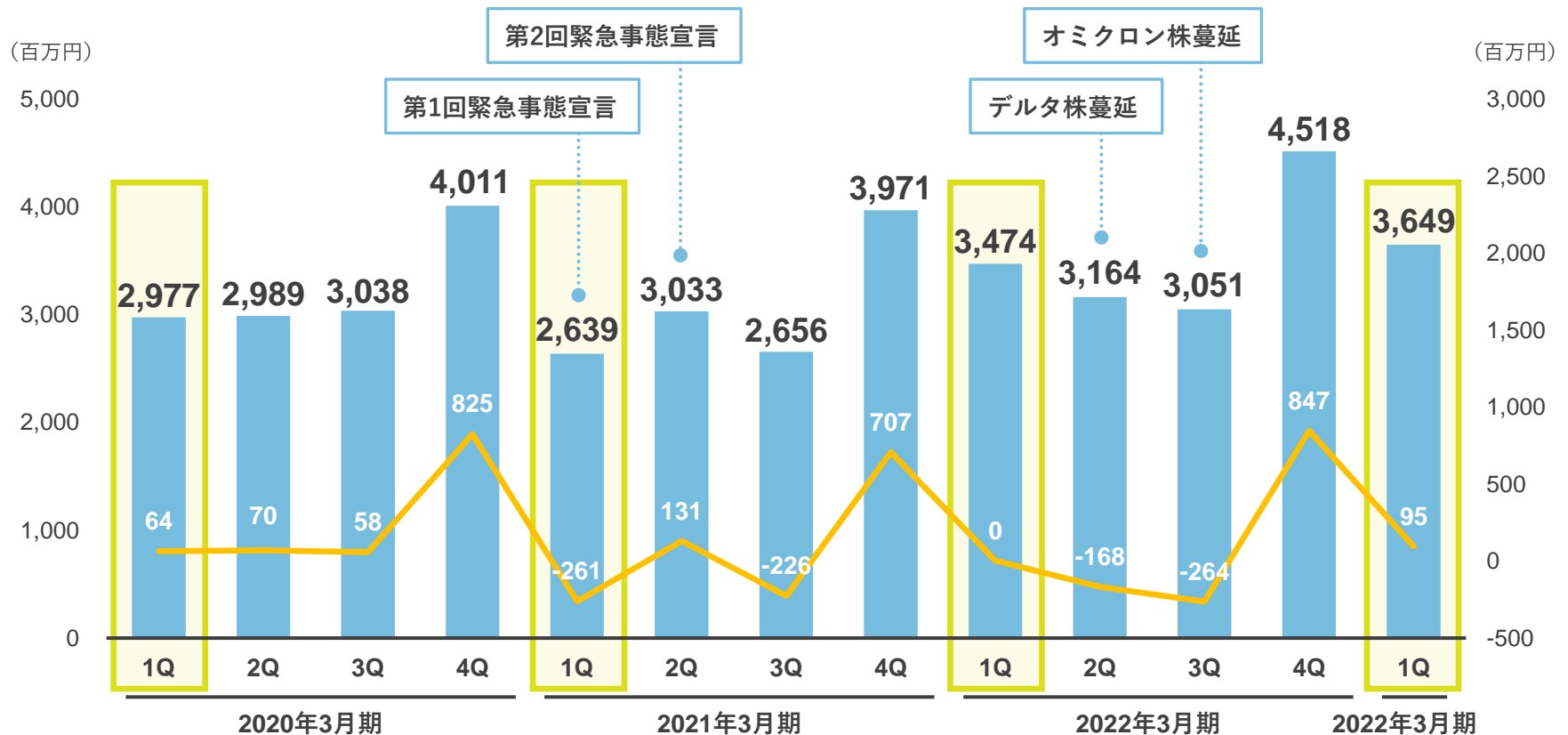
◀ 営業収益（売上高）と営業利益の推移 ▶



2019年3月期までの順調な営業収益拡大の後、2021年3月期と2022年3月期はコロナ禍により営業収益と営業利益共に大きく影響を受けました。現在は、回復・拡大のプロセスを進んでおります。

◀ 営業収益（売上高）と営業利益の推移 ▶

■ 営業収益（左軸） — 営業利益（右軸）



当社にはこれまでの事業活動の結果による資金と資本の蓄積があり、借入金等の有利子負債がないため、高い水準の自己資本比率を維持しています。

(百万円)

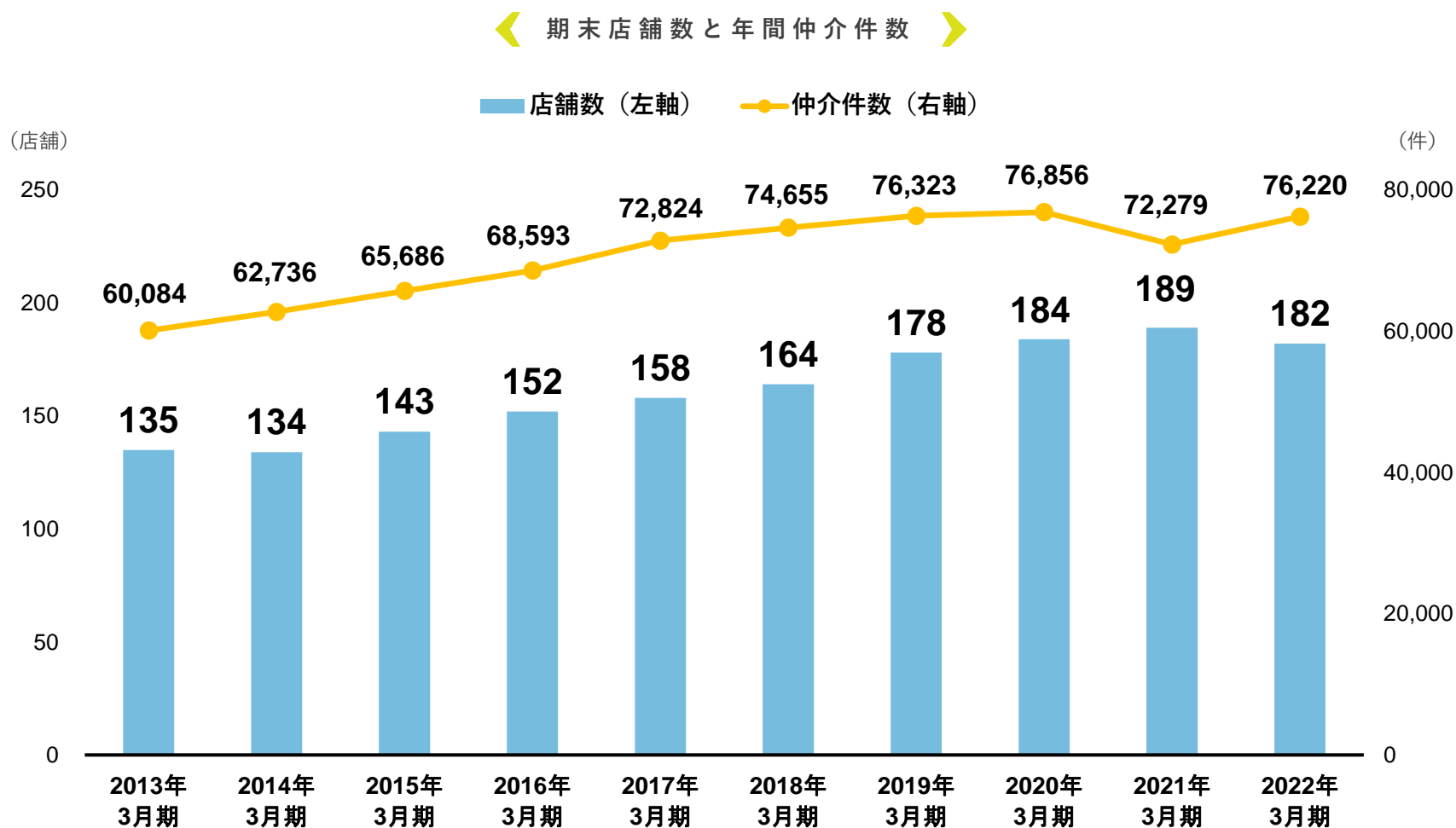
	2022年3月末	2023年3月 第1四半期末	増減額
流動資産	5,459	5,012	△446
有形固定資産	427	442	+14
無形固定資産	1,862	1,895	+32
投資その他の資産	2,428	2,396	△32
資産合計	10,178	9,746	△431
流動負債	2,557	2,053	△503
固定負債	832	856	+24
純資産	6,789	6,836	+47
負債・純資産合計	10,178	9,746	△431
自己資本比率	66.4%	69.8%	

不動産関連事業は、営業収益は3,230百万円でセグメント利益は583百万円、施工関連事業は、営業収益は419百万円、セグメント利益は35百万円となりました。

(百万円)

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	増減率 (増減額)
営業収益	3,473	3,649	+5.0% (+175)
不動産関連事業	3,145	3,230	+2.7% (+84)
施工関連事業	328	419	+27.5% (+90)
営業利益	0	95	-% (+94)
不動産関連事業	424	583	+37.5% (+159)
施工関連事業	15	35	+125.4% (+19)
(調整額)	△439	△523	-% (△84)

2022年3月末時点で店舗数は182店舗、年間の仲介件数は76,220件です。仲介件数はコロナ禍以前と同水準まで回復しております。

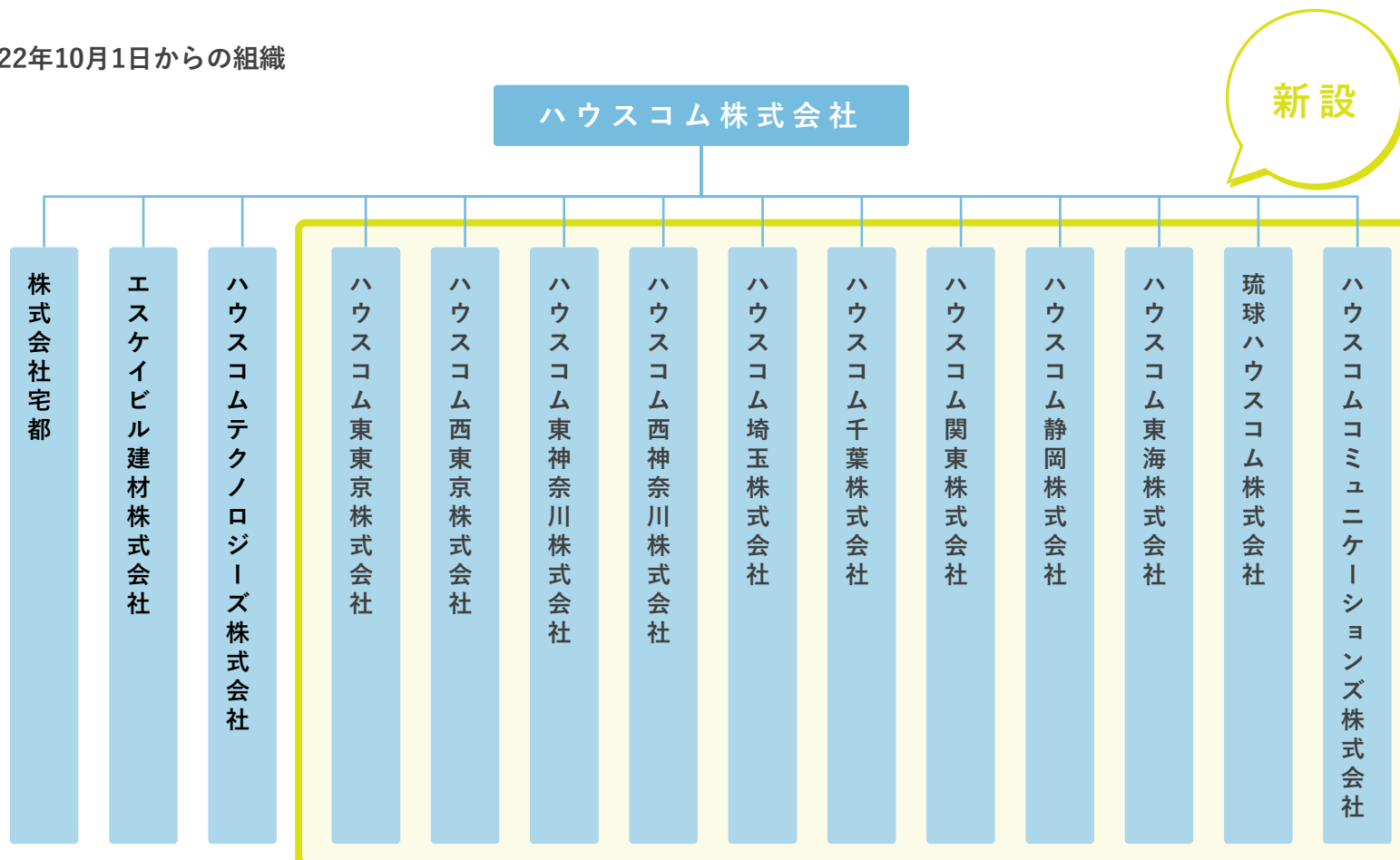


2021年3月期から2022年3月期にかけて減少していた賃貸需要は、地域差はありながらも、それぞれの要因ごとに需要の回復・拡大が進みだしています。

要因	現状	今後の見込み
新規雇用の減少・法人契約の減少による影響	サービス業（特に飲食・宿泊業等）、特に大都市の新規雇用が減少。また大企業の異動の抑制が継続。	まん延防止等重点措置の解除により過去の不足や欠員の補充等により需要回復の見込み。
個人顧客の部屋探し活動の先送りによる影響	2020年4～6月の緊急事態宣言時、2021年7～9月のデルタ株拡大時等に特に賃貸需要減。	先送りされてきた部屋探しの再開により需要回復の見込み。
外国人居住者層の新規来日者の激減による影響	外国人居住者層の新規来日者が激減し、賃貸需要減。	2022年3月より外国人労働者の入国が再開。徐々に需要が回復する見込み。
大学等の対面授業停止による一人暮らしニーズ低迷による影響	大学等の対面授業停止による一人暮らしニーズ低迷し、賃貸需要減。	対面授業が回復傾向にあり1人暮らしのニーズが顕在化。

出店地域を全国に拡大するにあたり、各地域の市場性・業界慣習・働き方により柔軟に対応することが求められています。今後の新規出店・M&Aを見据えて、これまでよりも各地域に合った営業施策の推進と、地域における人材資源の確保を機動的に推進していくため、持株会社体制へ移行することを決定しました。これにより、各地域での競争力の向上を図ります。

2022年10月1日からの組織



目次

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

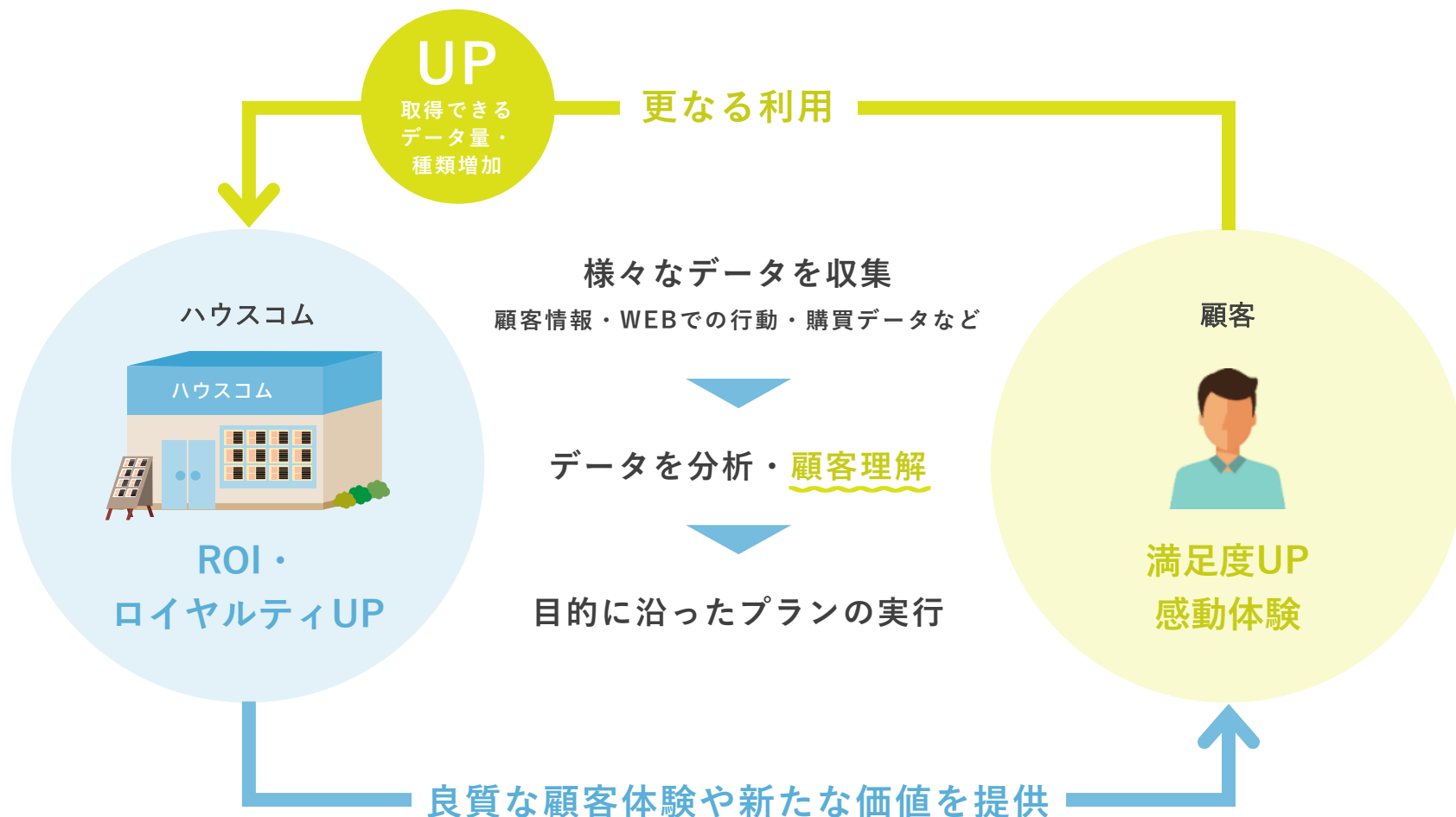
3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

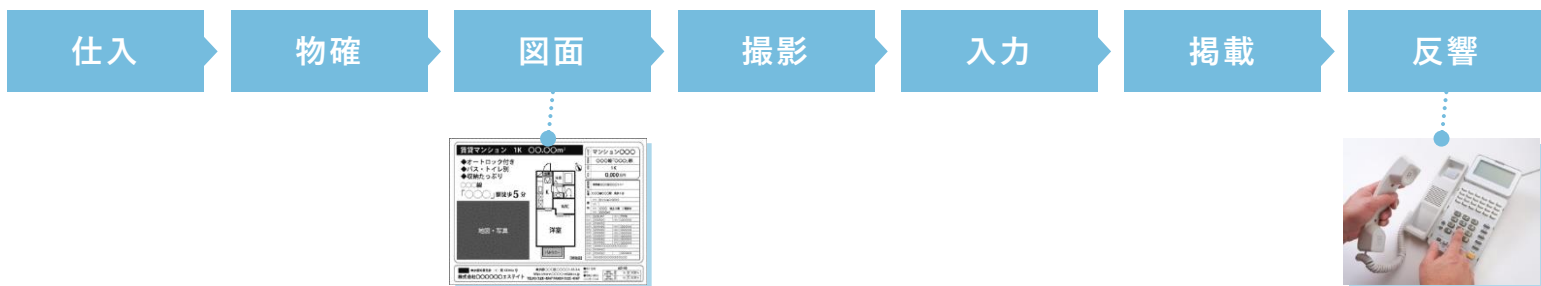
《 データドリブン経営から顧客体験の向上 》



◀ 自動化による業務効率・生産性アップから営業提案力の向上 ▶

自動化 | ペーパーレス・キャッシュレス・入力作業・オンライン接客

← データ連動・OCR・RPA → ← MA・CRM →



営業*IS

← オンライン内見・IT重説・電子契約 →



事業領域の拡大及び競争力の強化等による成長の加速と、継続収入型サービスによる安定収益基盤の構築を含めた新たな事業ポートフォリオの構築の2つの柱を重視し、4つの戦略を進めてまいります。

事業領域の拡大及び競争力の強化等による成長の加速

戦略①

既存事業の店舗数
増加による規模の拡大

新規出店・M&A



戦略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



継続収入型サービスによる 安定収益基盤の構築

戦略③

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



戦略④

グループ経営を前進させるための内部体制の強化



新規店舗の出店とM&Aにより、リアル店舗網の拡大を進めてまいります。

リアル店舗の出店



現在当社の店舗がない地域を中心に、
新規店舗を出店

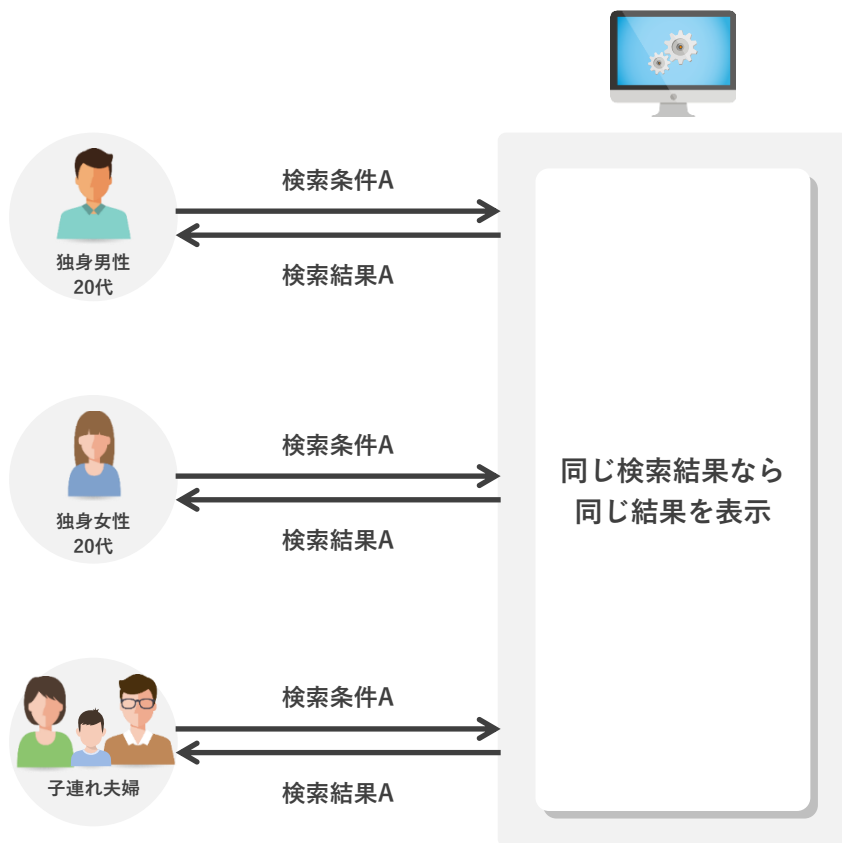
中小企業を中心としたM&Aを実施



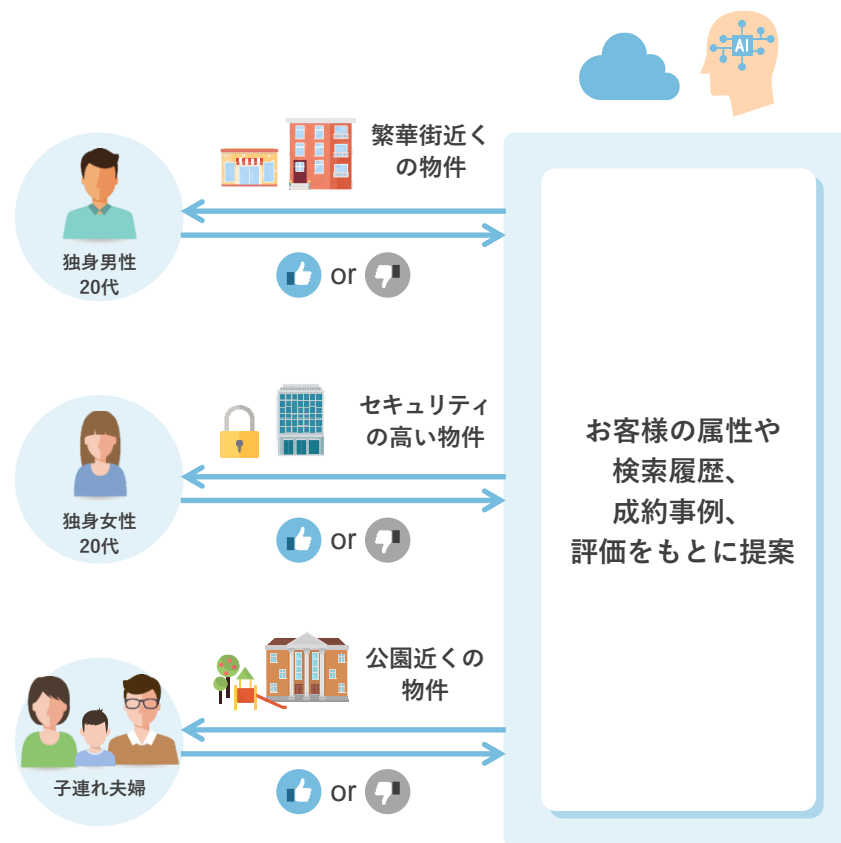
経営者の高齢化に伴う、
不動産賃貸仲介会社の廃業を防ぐ

希望の物件条件だけでなく、職業や年齢、サイト閲覧履歴、実際の成約事例等を元に、お客様一人ひとりに最適な物件を提案するプラットフォームの構築を目指します。

従来



目指す姿



リーシング業務の請負などにより事業領域の拡大を図ります。また、収益性の高い法人からの賃貸仲介件数の増加を目指します。

継続型収入ビジネスの拡大



スマートレントやスマートシステムplusのように、継続型収益のモデルのサービスの契約数の拡大を図る

顧客層の拡大

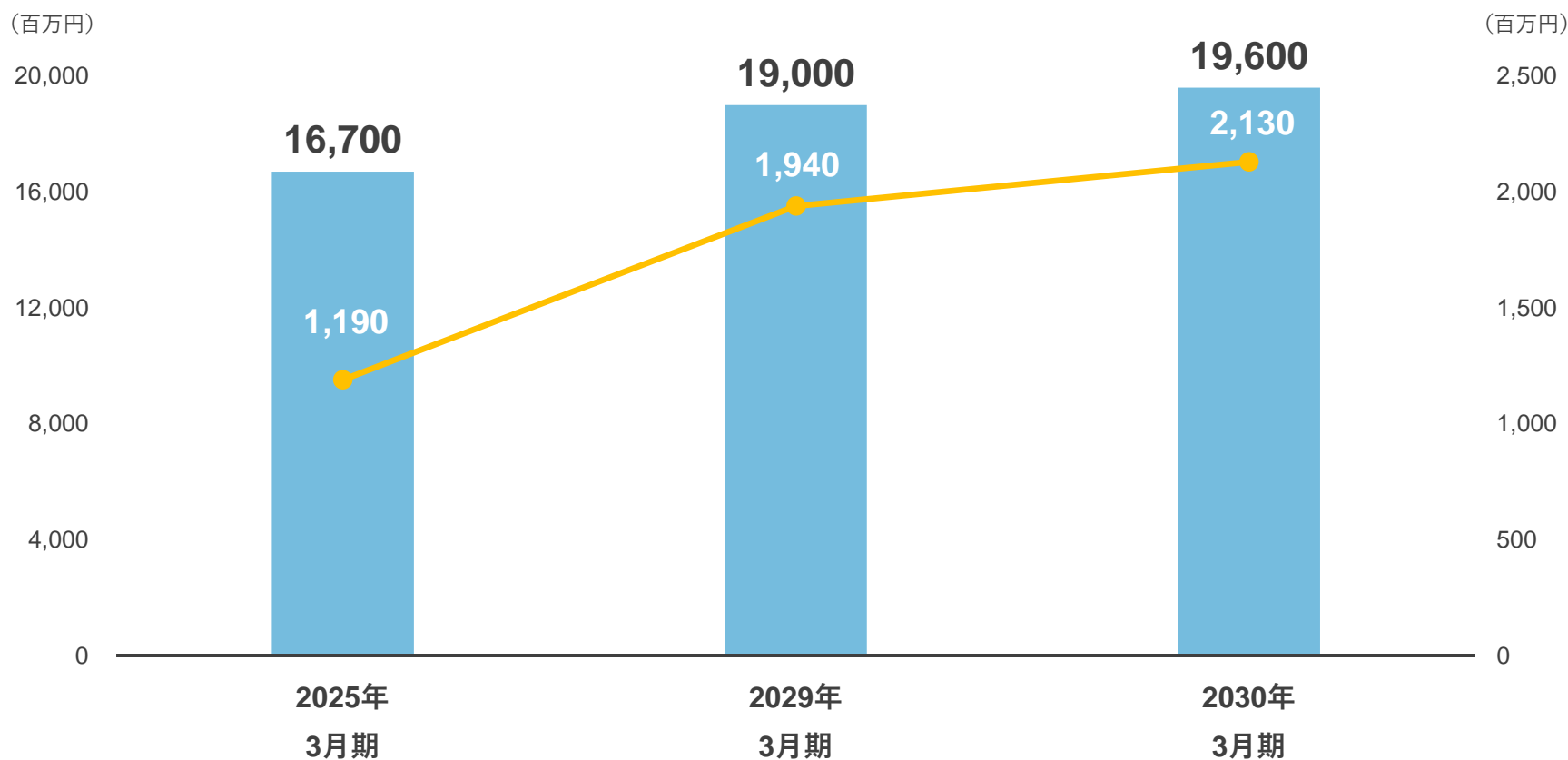


法人営業を強化し、法人顧客の拡大を図る

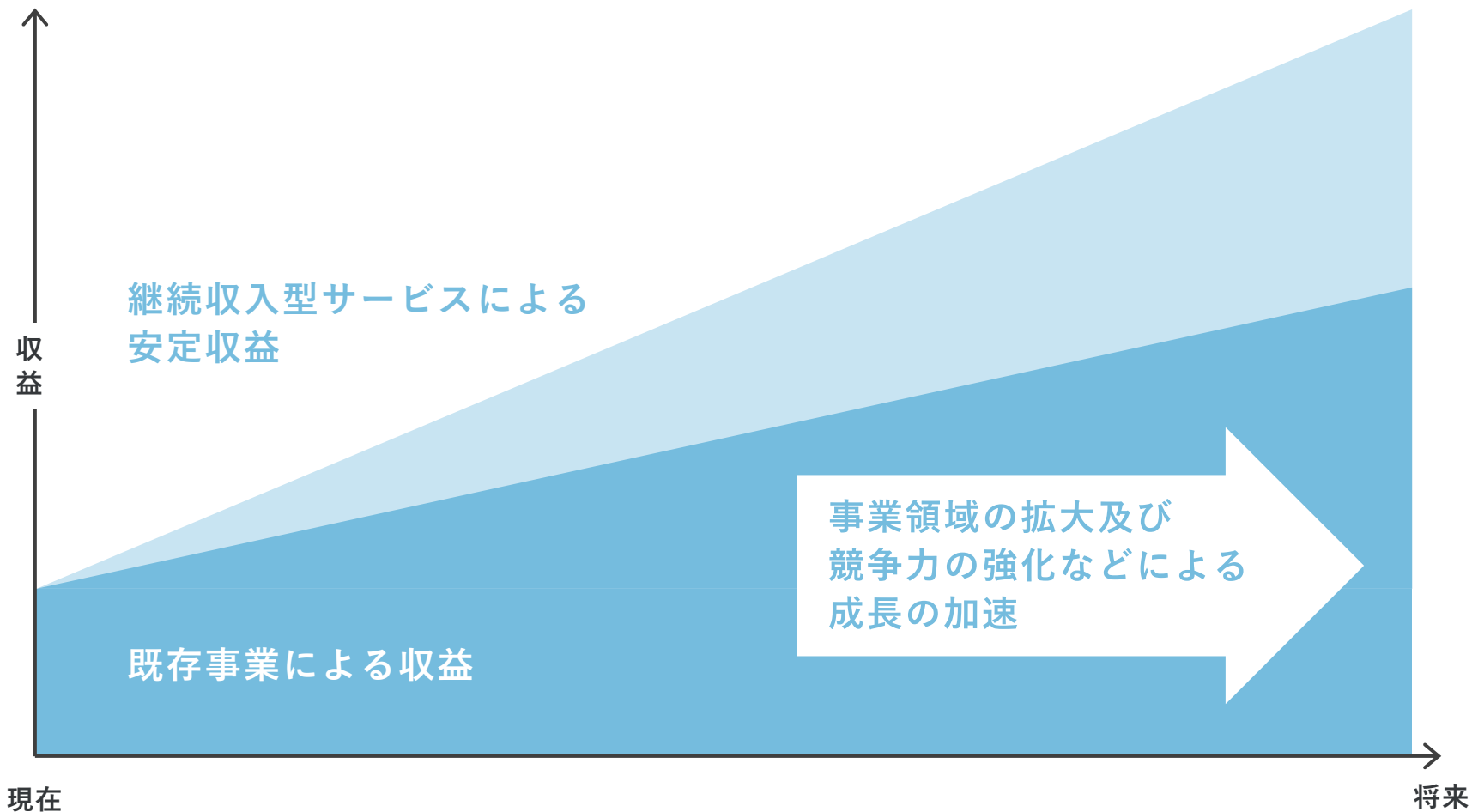
2030年3月期の目標を、営業収益196億円、営業利益21.3億円に設定し、各戦略を進めてまいります。

◀ 営業収益と営業利益 ▶

■ 営業収益（左軸） ● 営業利益（右軸）



事業領域の拡大と競争力の強化などにより既存事業による収益性を向上させる一方で、継続収入型サービスによる安定収益基盤の構築も進めてまいります。



目次

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

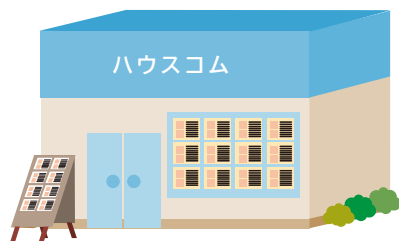
営業収益14,735百万円、営業利益447百万円を予想しています。

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	増減額	増減率
営業収益	14,206	14,735	528	+3.7%
営業費用	13,788	14,287	499	+3.6%
営業利益	418	447	28	+6.9%
営業外損益	196	196	0	+0.1%
経常利益	614	643	28	+4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	372	392	20	+5.4%

2023年3月期は店舗の拡充や既存事業拡大、契約手続きの電子化などのDX推進など、成長戦略の「事業領域の拡大及び競争力の強化等による成長の加速」への取り組みを中心に進めてまいります。

店舗の拡充実施



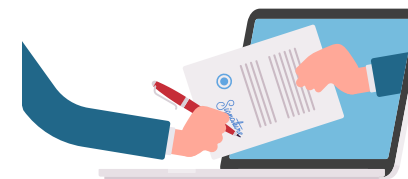
- 甲信越地方への初の出店予定
- 茨城県に5店舗目を出店予定

家主様向けサービスの拡充



- スマートシステムやスマートレントなどの継続型収入サービスの拡充
- 家主様向け新サービスの導入・拡大
- 管理会社とのアライアンス推進

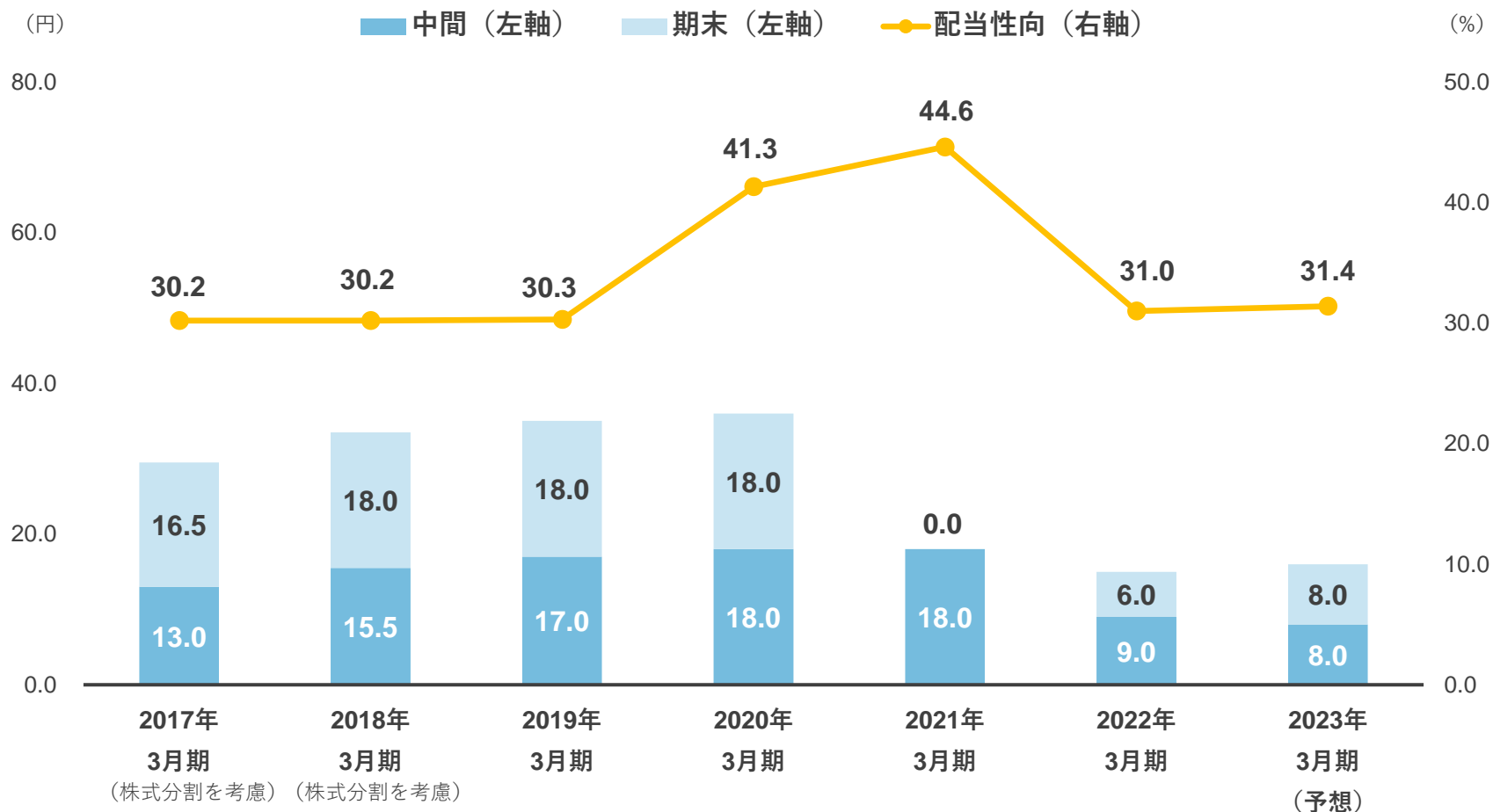
DXの推進



- 宅建業法改正に向けて電子契約の対応範囲を拡充（例：重要事項説明書の説明、電子契約、電子更新など）
- アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積
- 業務効率・生産性向上に向けた取り組み

当社は連結配当性向30%を基本方針とし、株主への利益還元を行っています。

配当推移



当社は、株主優待制度として、保有株式数に応じて株主優待ポイントを贈呈します。

■ 対象となる株主様

毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2单元（200株）以上を保有されている株主様



■ 株主優待の内容

株主優待ポイント表（下段）に基づき、株主様が保有する株式数及び保有期間に応じてポイントを贈呈します。

ポイントは「ハウスコム・プレミアム優待倶楽部」の商品と交換できます。



保有株式数 (以上～以下)	贈呈ポイント数 (初年度)	贈呈ポイント数 (2年目以降) **	対象となる株主様
200株～299株	3,000ポイント	3,300ポイント	毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された当社株式2单元以上を保有されている株主様
300株～599株	5,000ポイント	5,500ポイント	
600株～999株	10,000ポイント	11,000ポイント	
1,000株～	20,000ポイント	22,000ポイント	

* 優待ポイントは次年度の3月末日において、株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載または登録されている場合に限り繰り越すことが可能です（1回のみ）。3月末日の権利確定日までに売却やご本人様以外への名義変更及び相続等により株主番号が変更された場合、当該ポイントは失効となり繰越はできませんので十分にご注意ください。

** 3月末日を起算日として1年以上当社株式を保有されている（3月末日の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載または登録されている）株主様へは初年度の1.1倍のポイントを贈呈いたします。

■ 免責事項

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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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ります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。

■ 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窓口

ハウスコム株式会社 経営企画室（担当：湊）



TEL 03-6717-6939



所在地 〒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



FAX 03-6717-6901



E-mail ir@housecom.jp



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