



2022年8月2日

各 位

会 社 名 株式会社ツクルバ
代表者名 代表取締役 CEO 村上 浩輝
(コード：2978 東証グロース)
問合せ先 執行役員 経理・法務本部長 小池 良平
(TEL：03-4400-2946)

よくある質問と回答 (2022年7月期第3四半期)

日頃より、当社に関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2022年6月13日の2022年7月期第3四半期決算発表後に、投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記の通り開示致します。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、決算発表後45日程度を目安に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. 2022年6月13日に発表した丸井グループに対する種類株式の発行及び新株予約権付社債の買入消却の背景及び目的は？

当社は、2022年6月13日に株式会社丸井グループ（以下「丸井グループ」）に対する種類株式の発行及び既存の新株予約権付社債の買入消却を発表しました。

この背景としましては、2020年7月30日に締結した丸井グループとの資本業務提携契約において、リノベーション賃貸マンションブランド「co-coono」のリリースや、カウカモショップの丸井吉祥寺店の出店等により“共創”の取り組みが進展したことがあります。これにより、社債務者・社債権者という関係から更に歩を進め、種類株式の発行及び本買入消却により丸井グループとの資本関係を構築することにより、丸井グループとのパートナー関係強化を図ることが、当社の事業の売上及び利益の拡大につながるものと判断しました。

また、当該種類株式の発行及び本買入消却によって、当社の自己資本比率は、31%（2022年4月末日時点）から54%（2022年4月末日時点の貸借対照表に種類株式発行及び本買入消却を加味）まで向上する予定であり、このように、当社の財務基盤が強化されることも目的の一つでもあります。

Q2. テイクレイトについて前四半期に比べて0.2pt程低下をしているが、この要因は？また今後の見通しについてはどのように見ているのか？

第3四半期におけるテイクレイトについては、前四半期と比較して若干減少をしているも



の、前年同期比と比較し1.1pt程改善をしております。期初にお伝えしました構造的な改善は着実に進捗しています。具体的には自社エージェント比率の向上や自社企画商品の供給増加や、カウカモでのリノベーションの増加が寄与しました。今後の見通しについて、テイクレートは各取引の手数料の積み上げの結果となるため、四半期毎にブレ（凸凹）は生じるものの、構造的改善に向けた取り組みが進捗しており、第4四半期から来期にかけて継続的に改善していく見通しです。

Q3. 2022年7月期第3四半期決算説明資料（以下「3Q決算説明資料」）P23を見ると、エージェント人員数が全体では前四半期よりも減少しているようにも見えるが問題はないのか？また、今後のエージェント人員数の増加の方針は？

同資料P23では、自社エージェント人員数は全体では前四半期よりも減少していますが、これは、1名の退職及び1名のマネージャーへの昇進、及びその他のエージェント人員の採用を合わせ、エージェント人員数全体としてはエージェント人員数が1名減員したことによるもので、特に問題はなく計画の範囲内になります。

エージェントの人員については、繁忙期である第3四半期及び第4四半期において稼働人員が増えるように2022年7月期の期初から採用を行ってきており、第3四半期においては、獲得した人員が計画通りに稼働人員増に貢献しております。

今後につきましては、会社全体としては赤字幅縮小に向けてコストを抑制していく一方で、エージェントにつきましては、増員により着実な売上・売上総利益の向上が期待できますので、今後も積極的に採用を行っていく方針です。

Q4. 3Q決算説明資料では、MAUが前四半期よりも低下しているが問題はないのか？

今期の期初に説明いたしましたが、当社はGMV及びテイクレートを事業KPIにしており、今期からMAUについてはあくまで参考指標として扱っています。

これまでは、ユーザープールをアセットとして蓄積していくという観点から、メールアドレス等を登録したうえで主にスマートフォンのアプリケーションでカウカモをご利用いただく会員MAUの向上を意識して行ってきました。もっとも、最近では、リモートワークの普及により、会員登録を行うことなくウェブブラウザでカウカモをご利用いただき、そのままお問い合わせをいただくお客様も増えてきていることや、iOSのアップデートがSNS広告に与える影響、カウカモへの問い合わせチャネルの多様化により、この第3四半期のMAUは前四半期よりも低下しております。

もっとも、カウカモには、すでに35万人超の登録会員及び年間240万人超の利用者がおり、十分なユーザー数が確保できております。現時点では、既存のユーザー基盤を基に、会員登録の有無にかかわらず反響や売上につながる質の高いユーザーを増やし、ユーザーへの価値提供を通じて、ユーザーから顧客へとコンバージョンを行っていくことが大事だと考え、MAUよりもMAU成約率の向上に注力しております。これにより、GMV（流通取引総額）も第3四半期では前年同期比+24%と、MAUの低下にもかかわらずしっかりと成長しております。したがって、現在のMAUの伸び率についても特に問題はないと考えています。

Q5. 2022年7月期第2四半期決算説明資料にて発表した、来期にかけての赤字幅の縮小

は具体的にはどのようにして行うのか？ 成長目線に影響はないのか？

赤字幅縮小の大前提として、成長目線は落としません。赤字幅の縮小の方法については、営業部門の人員は増強していく一方で、営業部門以外のバックオフィス等の間接部門やエンジニアについてはすでに人員確保が完了しているため、新たな支出を抑制します。また、事業部ごとに導入されている SaaS サービスやその他の支出を再度精査し、既存のコストの削減を推進しています。

これらにより、売上総利益販管費率を下げしていくことで赤字幅の縮小を目指してまいります。

Q6. いつ頃黒字化の予定か？

現時点では、売主サイドの事業構築という大きなチャレンジをしています。また、2022年7月期第2四半期の決算発表にて発表した、「来期にかけて赤字幅縮小」という方針を受けて、現在コスト全体の見直しを進めています。そのような状況ですので、上振れも含め不確実な要素があるため、黒字化の時期については、現時点では公表しておりません。

もっとも、金融市場を含むマクロ環境の変化により、より慎重な財務管理が必要であるということは認識しています。これにより、来期は赤字幅を縮小するという方針を明確にしました。

赤字幅の縮小の先には黒字化があります。現時点では「いつ」ということは申し上げられませんが、よりタイトな財務規律で筋肉質な体制で事業を推進していきたいと考えています。

Q7. リモートワークの普及がカウカモ事業に与える影響は？

リモートワークが普及したことにより、①検討対象エリアの拡大や②リノベーションの嗜好の変化という影響があります。

まず、リモートワークの普及により、これまでよりも検討対象エリアが広がり、オフィスや駅の近くでない物件も検討対象になる、といった事例が出て来ています。カウカモでは、カウカモに掲載する物件のエリアを徐々に拡大していくことで、このようなニーズの変化に対応しています（3Q決算説明資料 P22 ご参照）。

また、コロナ禍以前は、壁などを壊して広めのリビングをつくる等のリノベーションが好まれましたが、リモートワークの普及後は、部屋やワークスペースを設ける等のリノベーションの需要が増えています。カウカモでは、今期よりリノベーションのプランニングチームによるサービス提供に更に注力してこのようなニーズに対応しており、実際に、カウカモでリノベーションを行う件数・割合も増加（※）しています。

※カウカモで物件を購入されたお客様のうち、リノベーションをされるお客様の割合が 36.3%（2020年6月からの1年間）から 42.3%（2021年6月からの1年間）と、6.0pt 増加

Q8. 資材価格等の高騰が事業に与える影響は？

ウクライナ情勢等や円安の影響により、リノベーションの資材である木材、半導体製品の供給や価格に影響があり、リノベーション資材について、全体として 15%程度の値上げ

がなされている状況です。もっとも、工期については、半導体不足による納期遅延等もありますが、既存の製品を利用して一旦引き渡しを行う等の対応により、工期遅延等の影響は限定的と認識しています。

そもそも、中古住宅のリノベーションは、既に建築がなされている物件の一部をリノベーションしますので、原材料価格の高騰が与える影響は新築に比べて限定的です。また、新築物件が高騰した場合には中古物件はその受け皿としての選択肢になりえます。さらに、実需の住宅はライフステージの変化によって発生するため、経済環境の変化は受けにくいという側面があります。

現在も、中古物件購入の需要は底堅く推移しており、資材価格の高騰等の影響は、中古・リノベーション事業に大きな影響を与えるものではなく、影響は限定的と認識しています。

Q9. 現時点でコロナ禍による営業への影響はあるか？

現時点では、コロナ禍が事業に与える直接的な影響はなく、通常通り営業を行うことができております。また、コロナ禍による「住まい意識の高まり」に基づく高需要低供給により市場全体の中古物件の在庫が減少し、これによりテイクレートを低下していたという影響がありましたが、2022年6月時点では、首都圏中古マンションの在庫件数は、前年同月比で10.5%増加しておりますので、在庫件数も徐々に回復に向かっているという状況です（参照：「月例速報 Market Watch サマリーレポート 2022年6月度」公益財団法人東日本不動産流通機構）。

以上