

ハウコム株式会社

2023年3月期

第2四半期決算補足説明資料

2022.11.4

プライム市場 | 証券コード：3275

目次

1

会社紹介

2

第2四半期決算のご報告

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2四半期決算のご報告

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1,054名 (ハウスコムグループ全体で1,212名) (2022年9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 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 ■ 法人営業オフィス 東京、愛知、大阪 グループ合計3営業所 ■ 売買センター 東京 1営業所 ■ リフォームコム営業所 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14の100%子会社により構成され、不動産関連事業を中心に、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。



不動産関連事業

- ハウスコム株式会社、ハウスコム東東京株式会社、ハウスコム西東京株式会社、ハウスコム東神奈川株式会社、ハウスコム西神奈川株式会社、ハウスコム埼玉株式会社、ハウスコム千葉株式会社、ハウスコム関東株式会社、ハウスコム静岡株式会社、ハウスコム東海株式会社、大阪ハウスコム株式会社、琉球ハウスコム株式会社
- 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



不動産関連事業

- ハウスコムテクノロジーズ株式会社
- 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



施工関連事業

- ハウスコムコミュニケーションズ株式会社
- 現状回復や退去立会などリフォーム分野の工事業務を請け負っている

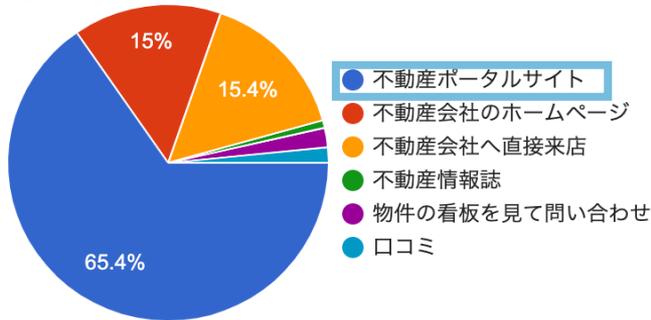


施工関連事業

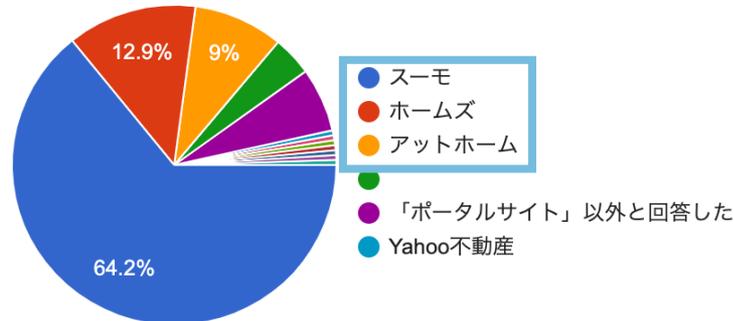
- エスケイビル建材株式会社
- 塗装工事、金属建具工事、リニューアル工事やマンションリフォームなど幅広い分野の工事業務を請け負っている

「賃貸仲介サービスに特化」した圧倒的な取扱物件数(豊富な情報)と集客力をもちます。反響対策のノウハウを全地域に共有（年間約55.5万件の反響獲得実績）しています。

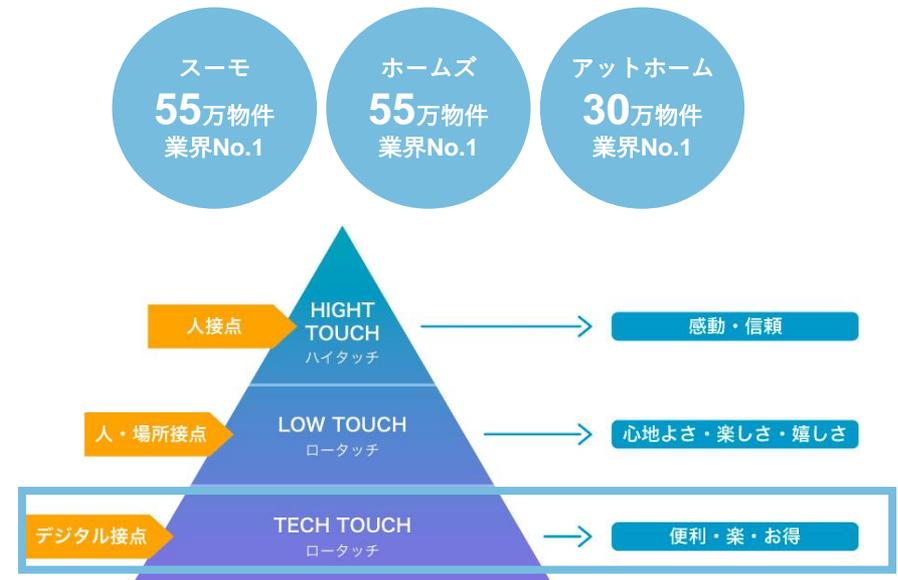
お部屋探しを始めるとき、どこから情報を得ましたか？



不動産ポータルサイトと答えた方に質問です。どこのサイトから情報を得ましたか？



ハウスコムは大手不動産ポータルサイト3社の物件情報数がNo.1であり、お部屋探しのお客様とのタッチポイント（接点）においては、圧倒的なシェアを確保している。

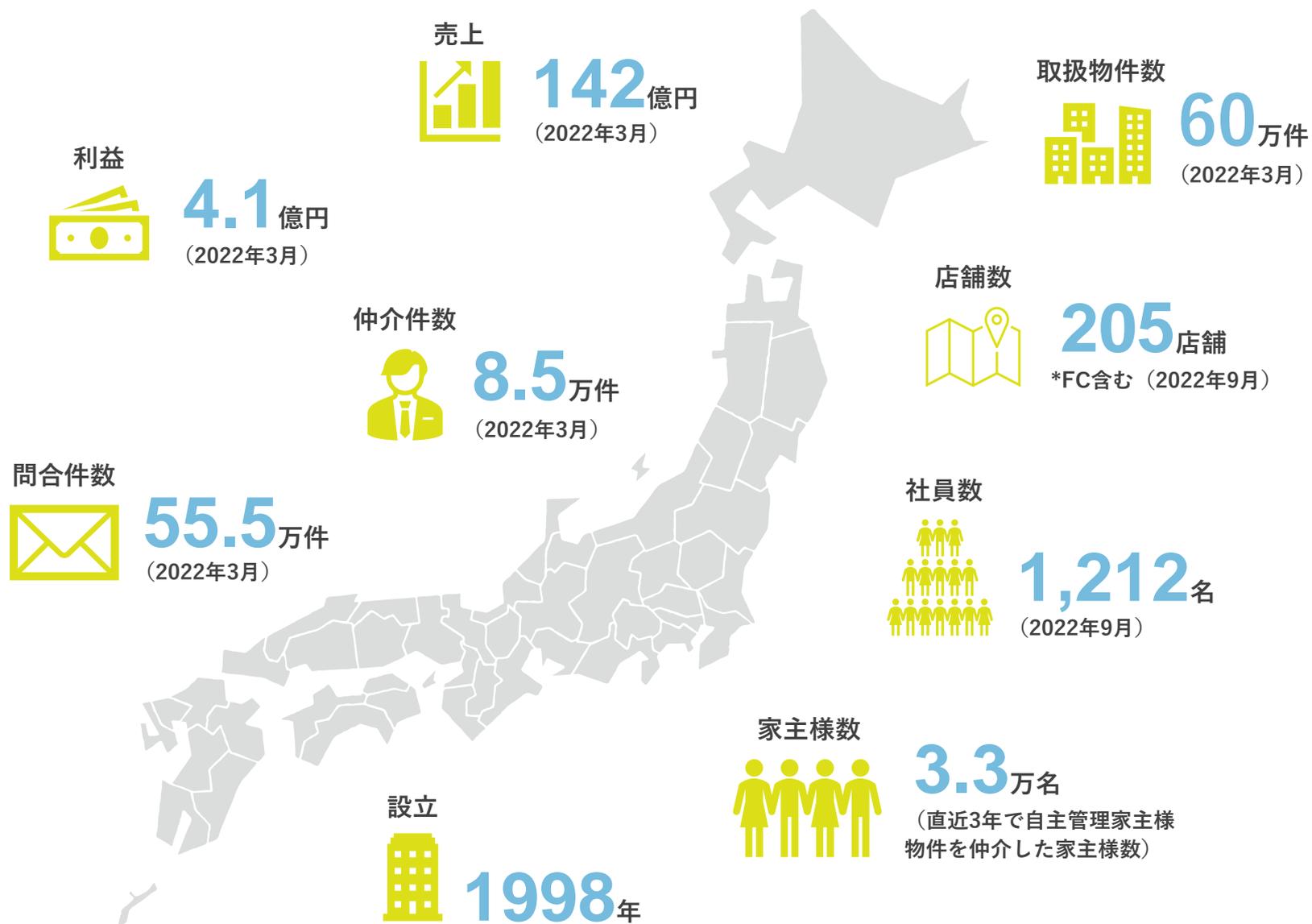


※上記は2022年2月時点の数値です。

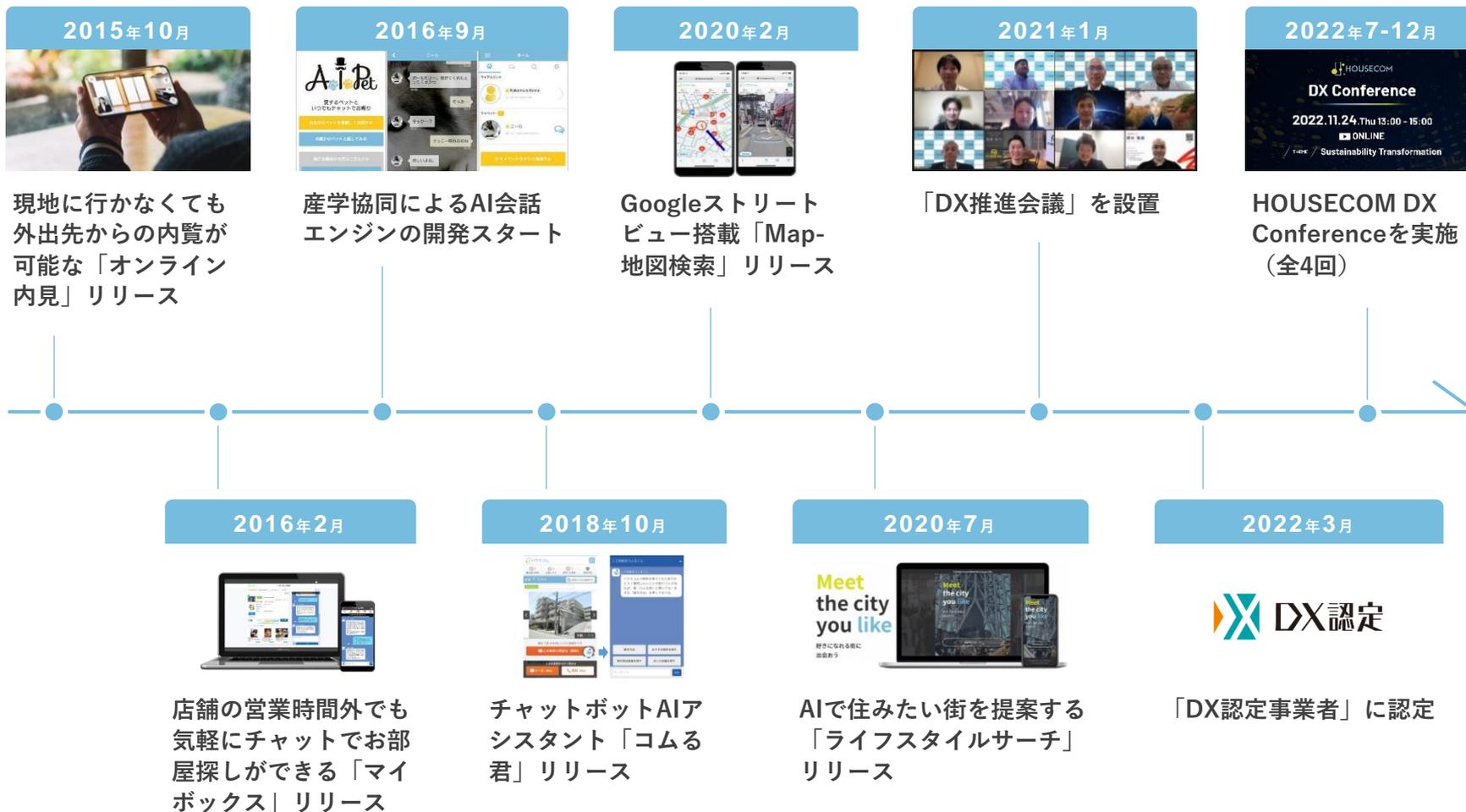
不動産業は家主様主体の業種ですが入居者様側のエージェント（購買代理人）として入居者様・家主様・管理会社と繋がります。



※直近3年で自主管理家主様物件を仲介した家主様の数



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。



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



67 店舗
実施済み

その他の取り組み

エコカー
の導入



536 台 / 582 台

照明の
LED化



183 店舗 / 205 店舗
3 営業所 / 8 営業所

Social

女性の職員比率



42.9 %
(2025年までに
50%が目標)

受賞・取得認定の実績



Governance

社外取締役比率



40 %
(5人のうち2人)

社外監査役比率



67 %
(3人のうち2人)

※ 2022年9月末日現在

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2四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

営業収益は過去最大を更新しました。経常利益は当初マイナスの計画としていましたが、業績予想値を大きく上回りプラスで着地しました。

営業収益

6,857百万円

(前年同期比+3.3%)

過去
最大

経常利益

3百万円

(前年同期比-%)

営業収益

不動産関連事業

6,061百万円

(前年同期比+1.9%)

営業収益

施工関連事業

796百万円

(前年同期比+15.5%)

連結営業収益は6,857百万円、連結営業損失は95万円となりました。経常利益について、店舗の業務効率化が進んだ結果、当初マイナスの計画としていた業績予想値を上回り、3百万円となりました。

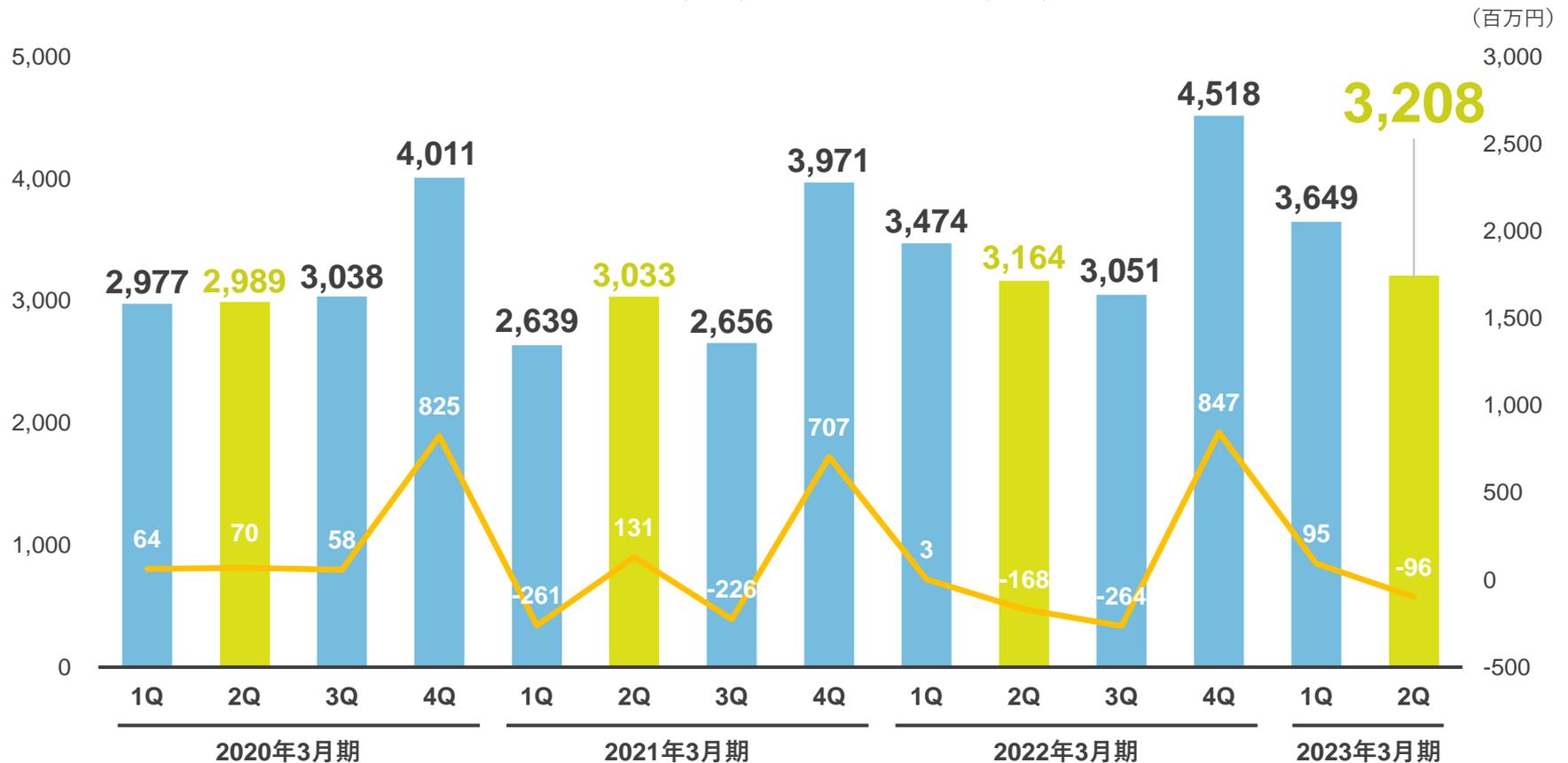
(百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増減率 (増減額)	2023年3月期 2Q計画 (2022/4/28公表時)	計画対比率 (差額)
営業収益	6,637	6,857	+3.3% (+220)	6,874	△0.2% (△16)
営業費用	6,808	6,858	+0.7% (+49)	7,051	△2.7% (△192)
営業損失(△)	△171	△0	-% (+170)	△176	-% (△175)
営業外損益	9	4	△48.9% (△4)	7	33.9% (△2)
経常利益	△161	3	-% (+165)	△169	-% (+173)
四半期純損失(△)	△122	△17	-% (+105)	△101	-% (+84)

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、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	2022年9月末	増減額
流動資産	5,459	3,990	△1,468
有形固定資産	427	447	+20
無形固定資産	1,862	1,936	+73
投資その他の資産	2,428	3,293	+865
資産合計	10,178	9,668	△510
流動負債	2,557	2,088	△468
固定負債	832	848	+16
純資産	6,789	6,730	△58
負債・純資産合計	10,178	9,668	△510
自己資本比率	66.4%	69.3%	

不動産関連事業は、営業収益は6,061百万円でセグメント利益は938百万円、施工関連事業は、営業収益は796百万円、セグメント利益は67百万円となりました。

(百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減率 (増減額)
営業収益	6,637	6,857	+3.3% (+220)
不動産関連事業	5,947	6,061	+1.9% (+113)
施工関連事業	689	796	+15.5% (+106)
営業利益	△171	△0	-% (+170)
不動産関連事業	612	938	+53.2% (+325)
施工関連事業	39	67	+72.0% (+28)
(調整額)	△822	△1,006	-% (△183)

目次

1

会社紹介

2

第2四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

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
【新規出店予定】
東京都：高円寺店
大阪府：緑地公園店

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

事業会社の展開

各地域の競争力強化のため仲介事業を11社へ分割し持株会社体制へ移行しました。

戦略目標

定性：地域における店舗競争力（営業力）の強化

定量：KPI、人時生産性、面談申込・成約率、一店舗当たり売上

地域に合った営業施策をとりやすくする

従来 大きい組織

同一手法・効率性の重視

営業部・エリア → 店舗

今後 小さい組織

地域性・適合性の重視

地域会社・ブロック → 店舗

地域における人材資源の充実を図る

1 地域での責任者の明確化

きめ細かいフォローによる
人員数の確保

(リテンション、採用・配置の適正化等)

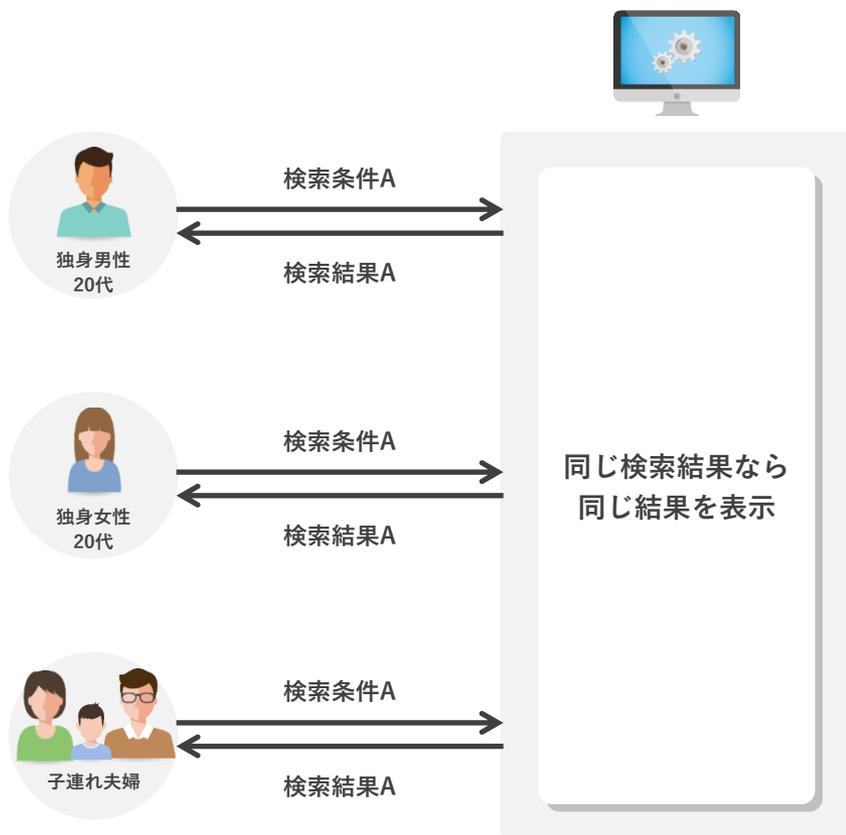
2 教育・育成の充実

OJT実施のフォロー、
地域情報に詳しい社員の育成等

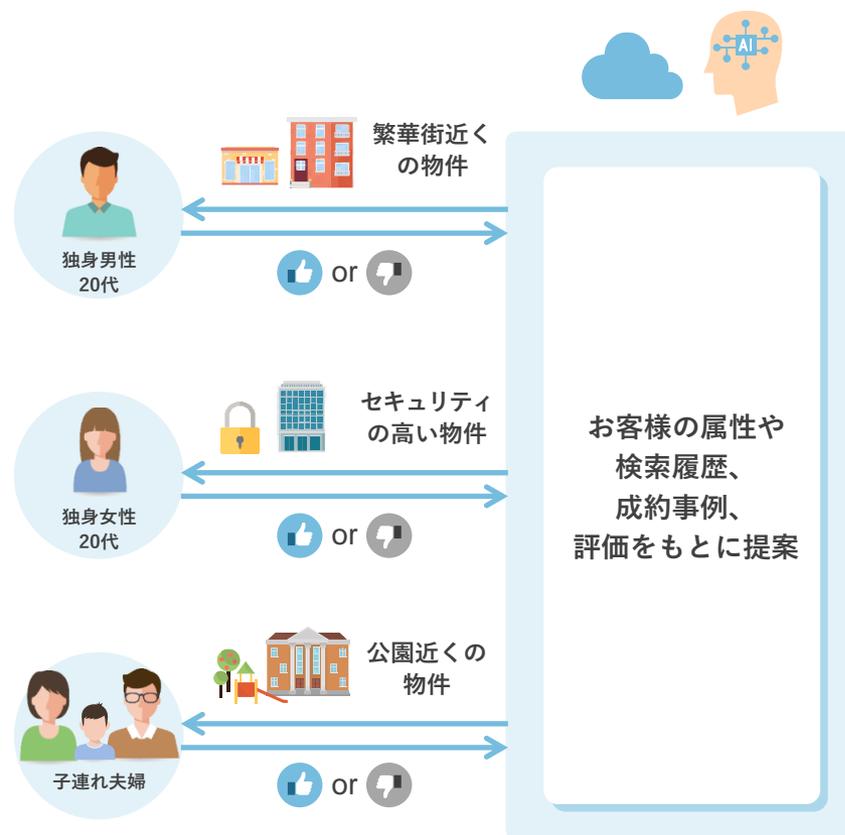
■ 物件情報提供プラットフォーム

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

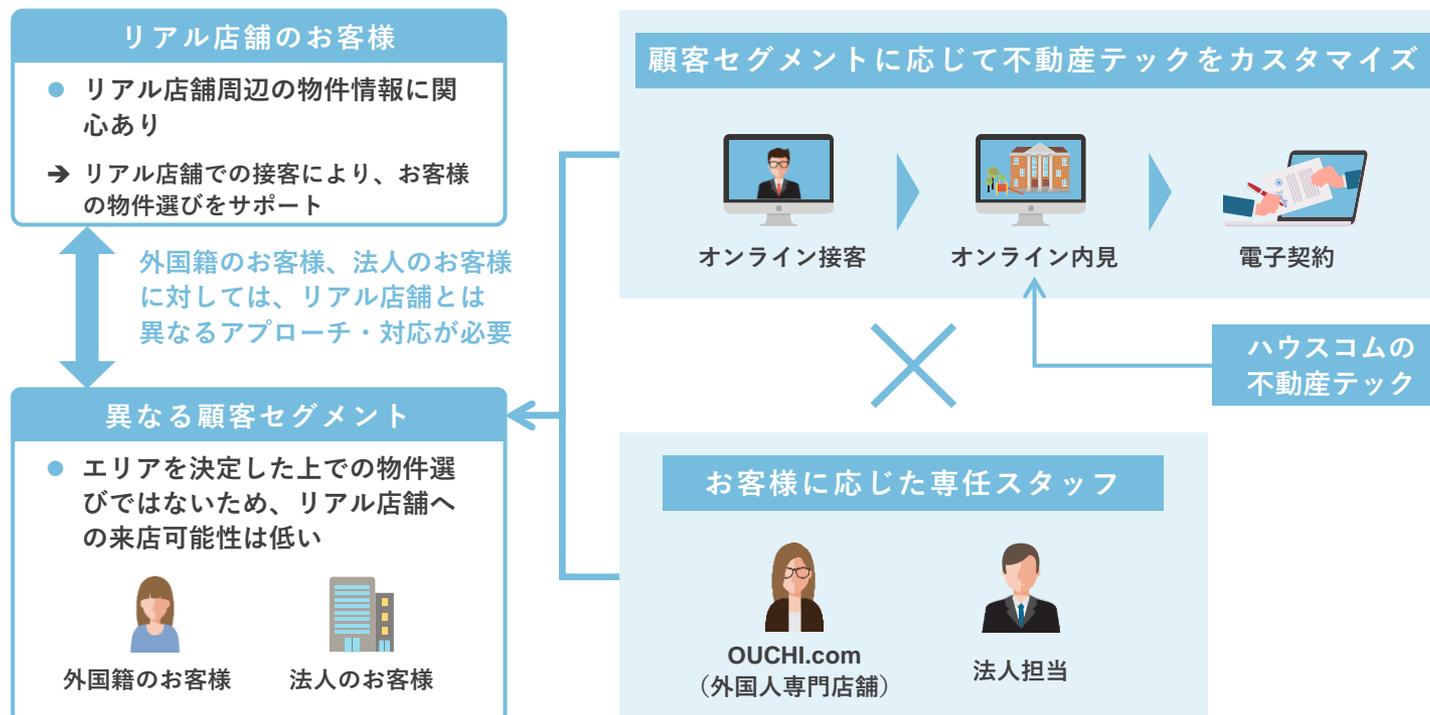


■ 売買事業

賃貸仲介店舗への情報共有により情報量の強化。買取再販事業への本格参入

■ 顧客層の拡大

「外国人」・「法人」市場についてはカスタマイズされた不動産テック（DX）と専任スタッフによりシェア拡大



■ 施工関連事業

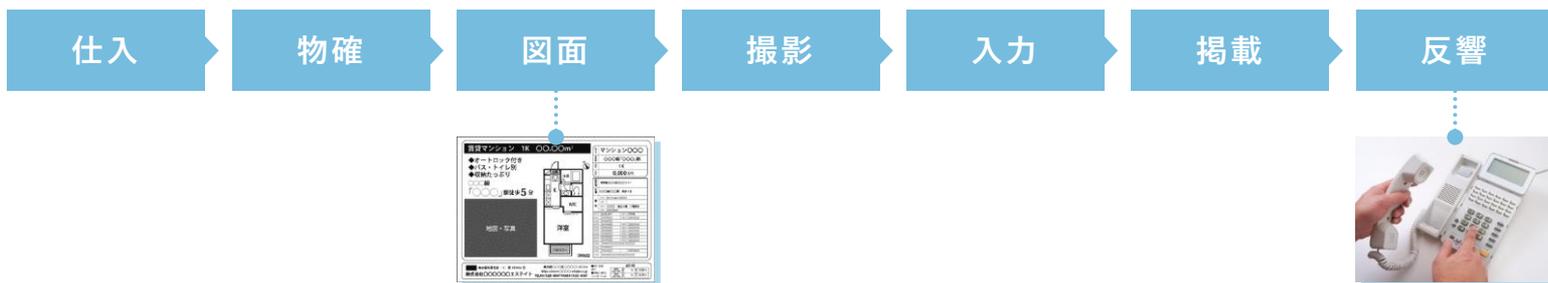
分社化を行いプロフィットセンターとして収益向上の体制を構築、大型受注の再開、家主様向け新規リフォームローンの導入検討

■ 守りのDX (EX従業員体験の向上)

◀ 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 →



管理会社へのリーシングサポート業務

- 管理会社の物件に対する入空室確認・鍵手配などの1次受け対応業務
- 契約手続きの代行業務

管理会社の物件に対する管理代行業務

- 管理会社の物件に対する建物管理業務
- 更新業務の手続代行

管理会社からのサブリース事業

- 管理会社が借り上げを行った建物を当社で再サブリース

継続型収入ビジネスの拡大

- スマートシステムPlusのサービス拡大（建物メンテナンス・空室商材の販売）

建物管理

- 建物管理の新商品開発

KAKEHASIプロジェクトの推進

留学生が日本で暮らしやすい環境を創りたい！ そんな想いを一つにして日本を代表する企業が集まり誕生したプロジェクトです。便利に快適な生活を送れるように留学生の暮らしをトータルにサポートするポータルサイトを共同で運営致します。



ハウスコム株式会社

「住まいを通じて人を幸せにする世界を創る」をミッションに掲げ賃貸仲介店舗204店舗展開



株式会社学生情報センター

外国人留学生へ仕事探しを支援、日本国内のアルバイト、就職情報や学生マンションの提供



株式会社ホームリンク・ジャパン

中国最大の不動産仲介会社「链家」の日本法人、売買・賃貸・運営管理まで、専門的なサービスをワンストップで提供



株式会社グローバルトラストネットワークス

「外国人が日本に来てよかったをカタチに」をビジョンに、お部屋探し・保証・通信・就職など生活基盤を支えるサービスを提供



エンプラス株式会社

住まいの手配を中心にグローバルな人の移動に係わる様々な手続きをサポート



株式会社BeGoodJapan

国際交流型シェアハウスの管理・運営・開発・客付。入居者の70%が留学生。東京近郊・大阪・京都・北海道に47棟1,000室以上を運営



株式会社エポスカード

日本での生活を支援する外国人専用クレジットカード「GTN EPOSカード」を発行。その他、さまざまな金融サービスを提供

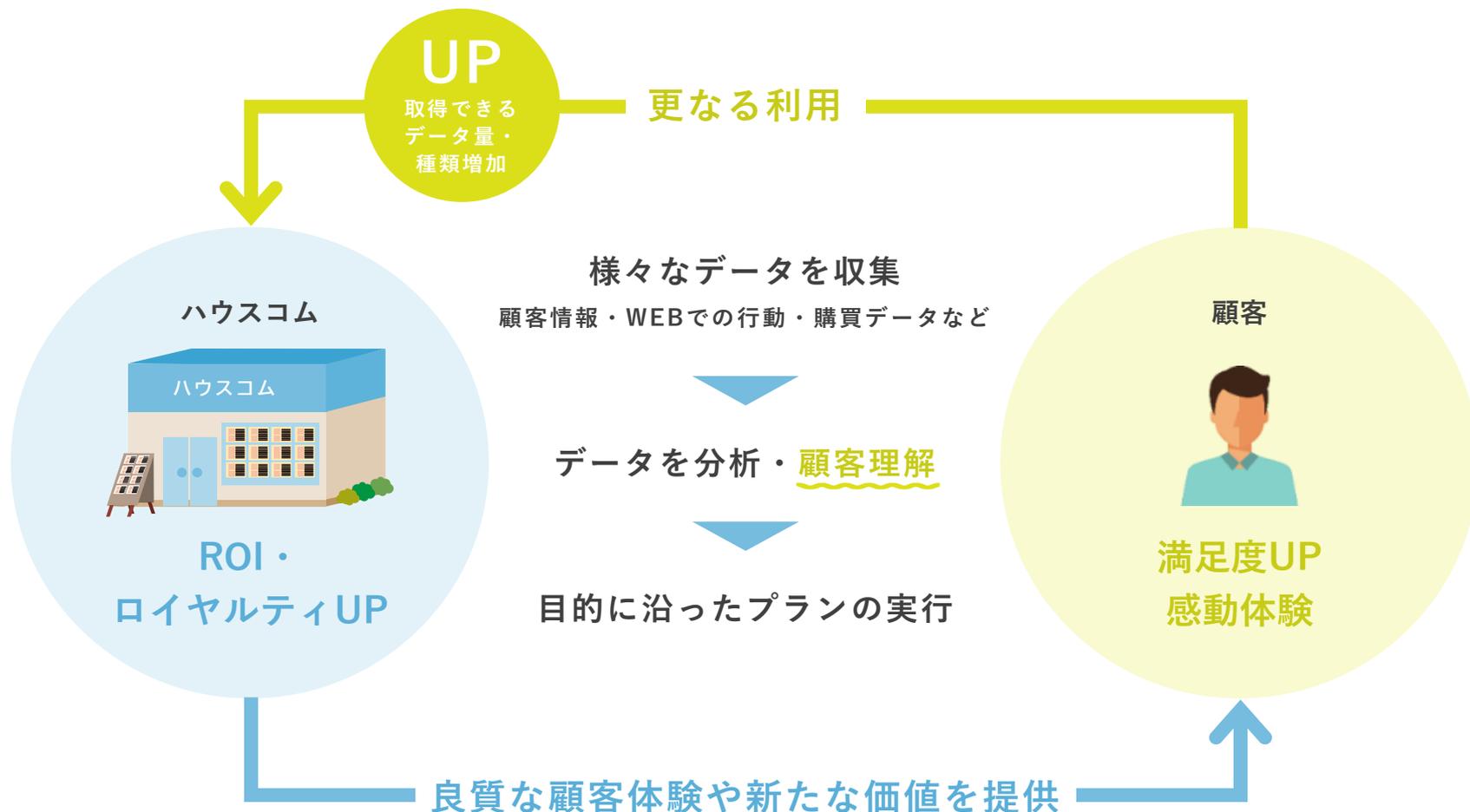


株式会社セブン銀行

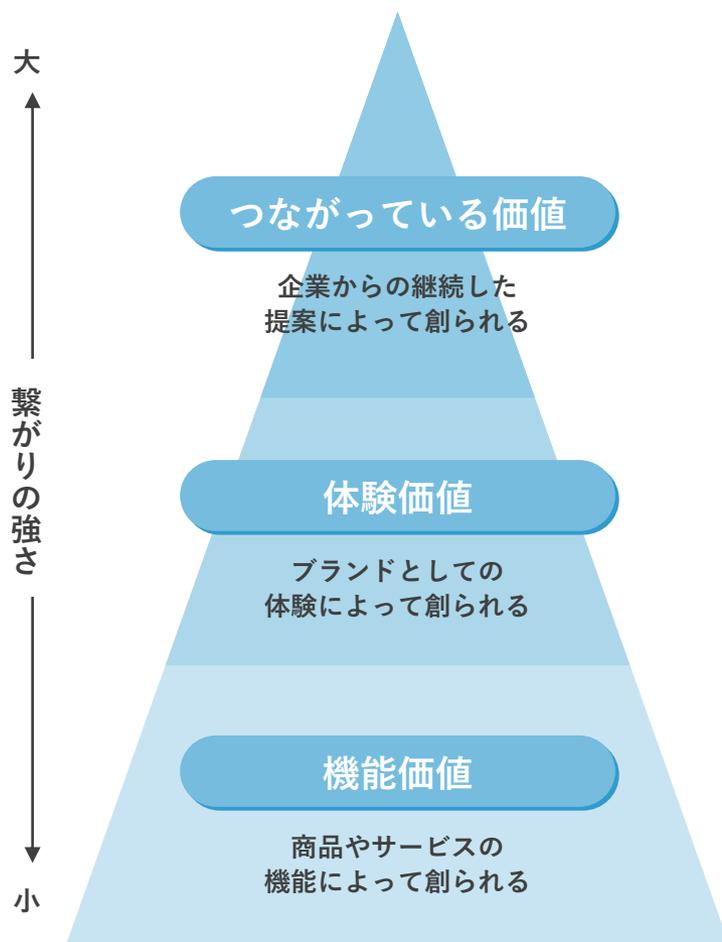
外国人のお客さまが日本での生活に必要な、銀行口座、海外送金、クレジットカード、ローン、保険等の金融サービスを提供

■ 攻めのDX (CX顧客体験の向上)

◀◀ データドリブン経営から顧客体験の向上 ▶▶



入居後の課題解決と価値創造の両軸で住まいのサービスにおける「顧客体験」を構築していきます。



入居後もお客様と繋がり続け、
住まいサービスを提供し続ける
リテンションモデル

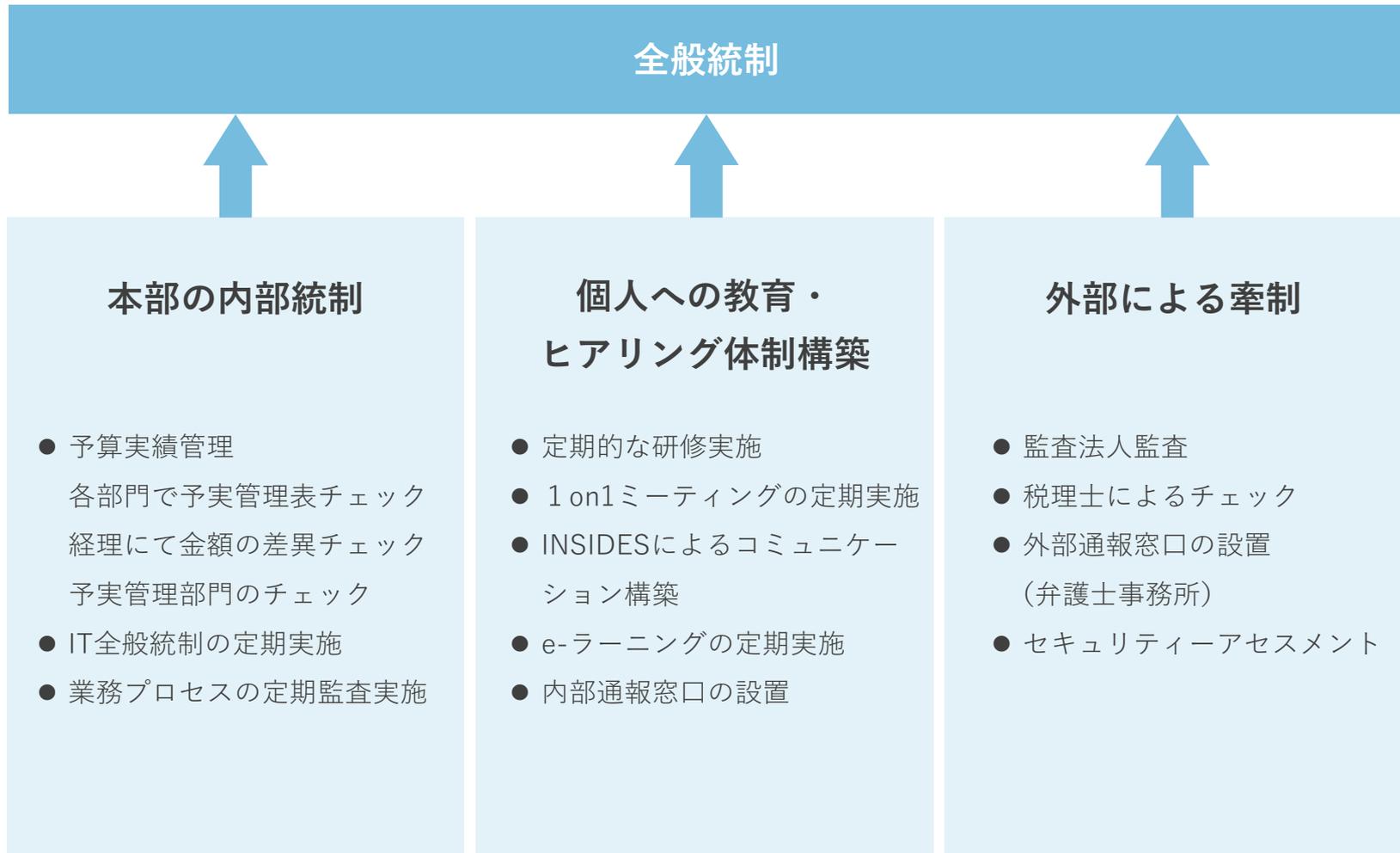


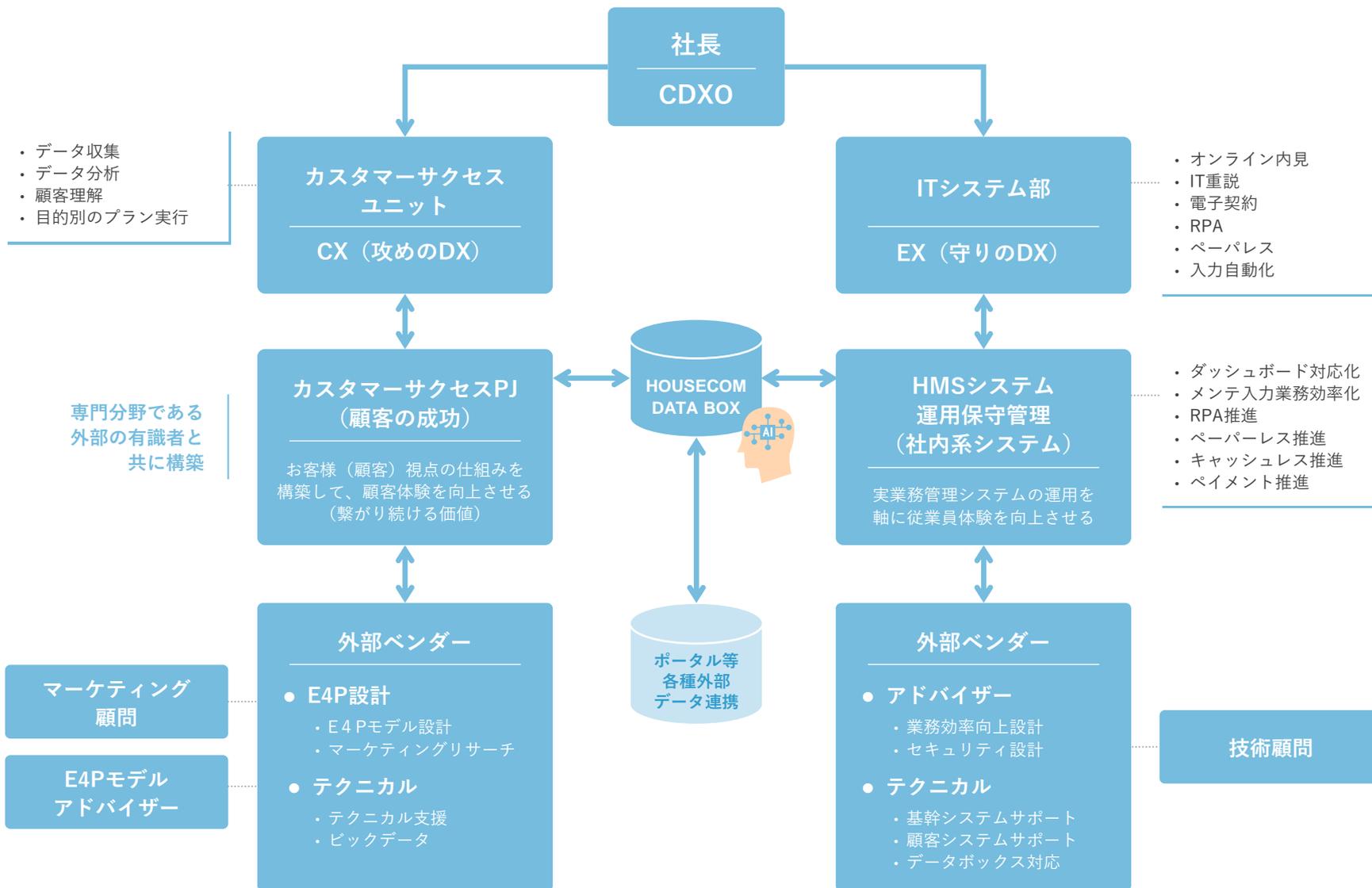
一般的な
賃貸不動産仲介会社が
提供する価値

お部屋を紹介し、鍵渡
し後、お客様との関係
性が切れる売り切りモ
デル。

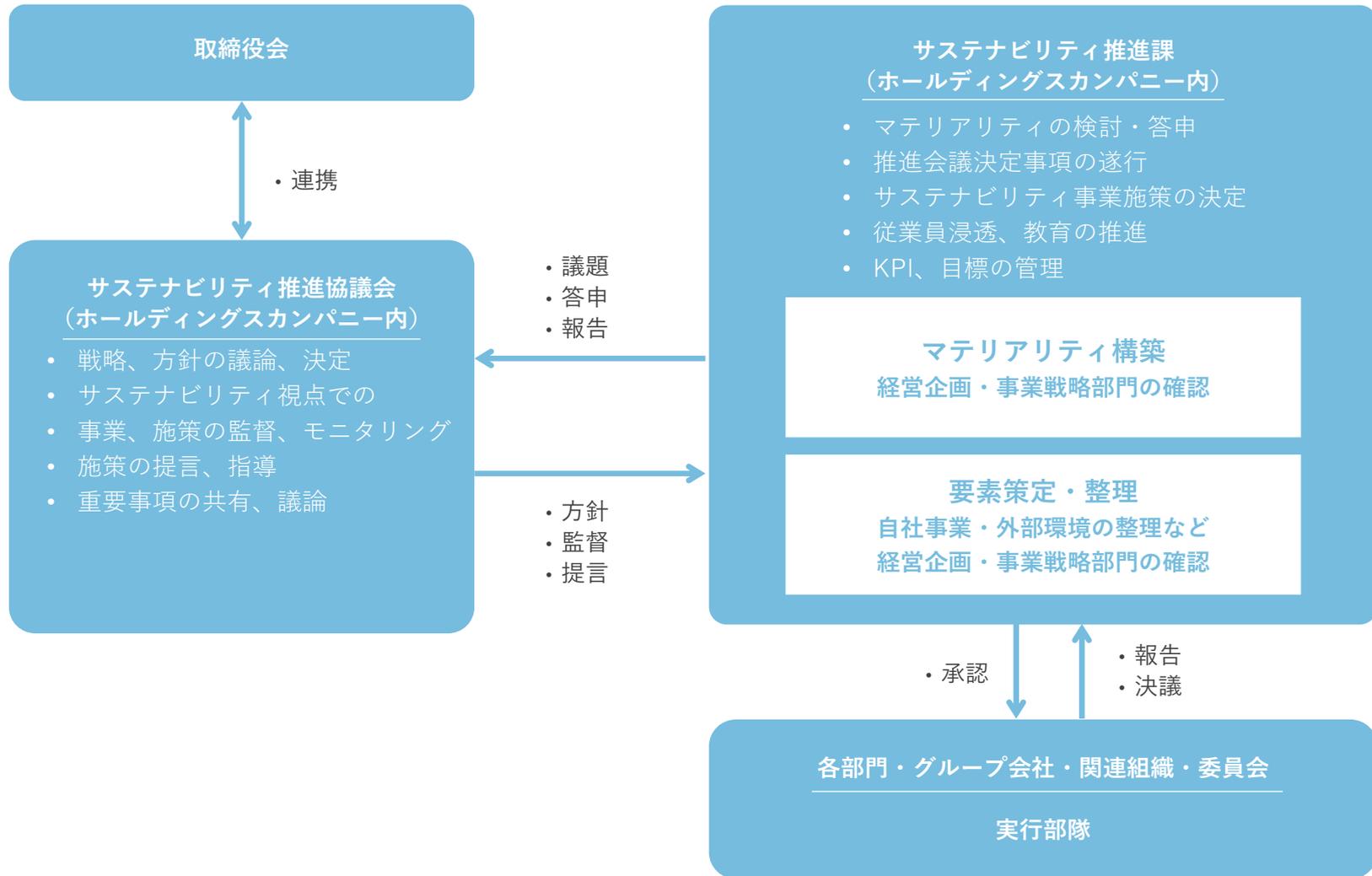


内部統制について





サステナビリティ推進組織体制の構築検討中



目次

1

会社紹介

2

第2四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

2022年4月28日公表の通期の連結業績予想数値から変更はありません。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。

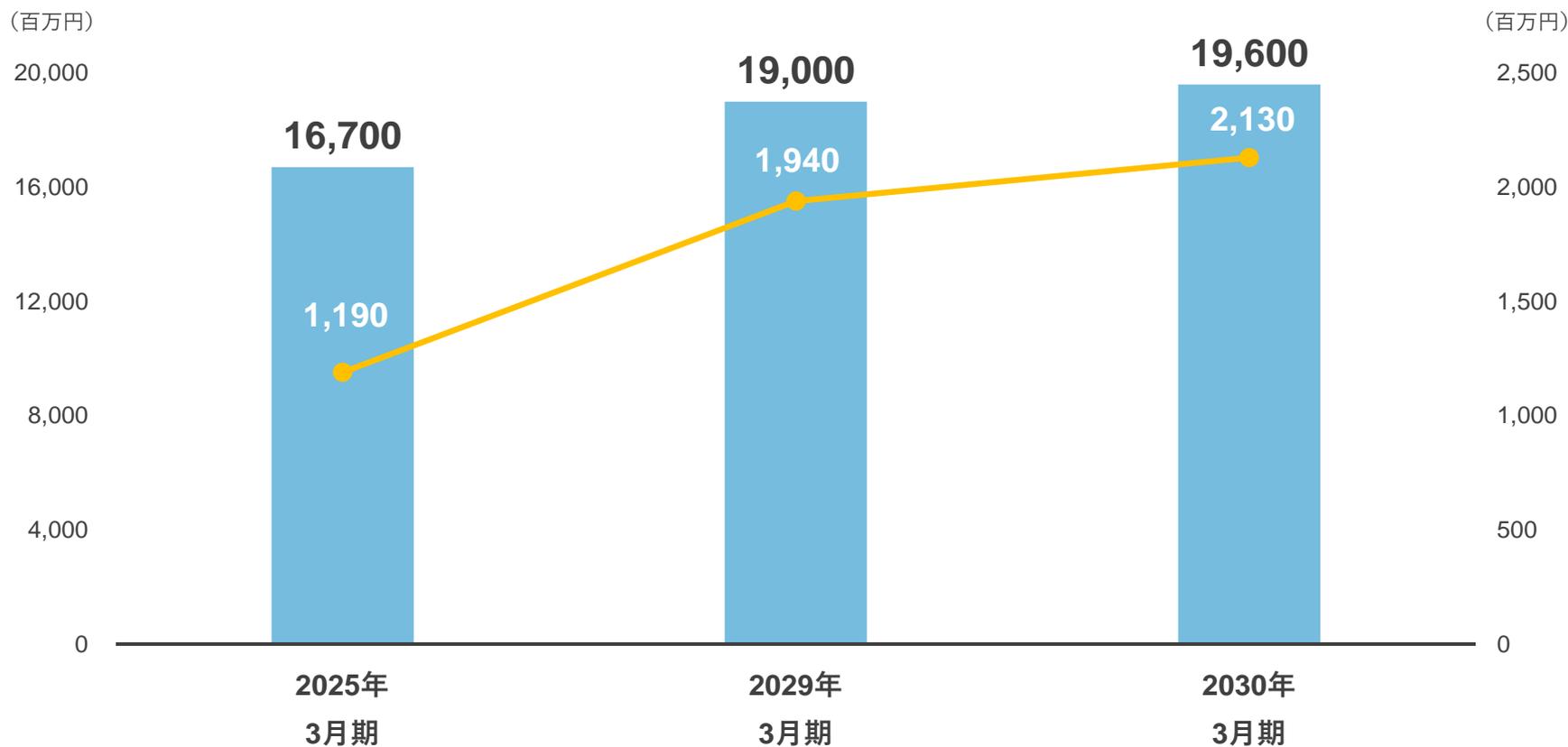
(百万円)

	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%

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）



当初の予定通り、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おります。

店舗の拡充実施



- 2022年8月20日に甲信越地方初出店となる甲府店がオープン
- 2022年7月7日に茨城県5店舗目となる取手店がオープン
- 高円寺店・緑地公園店オープン予定

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

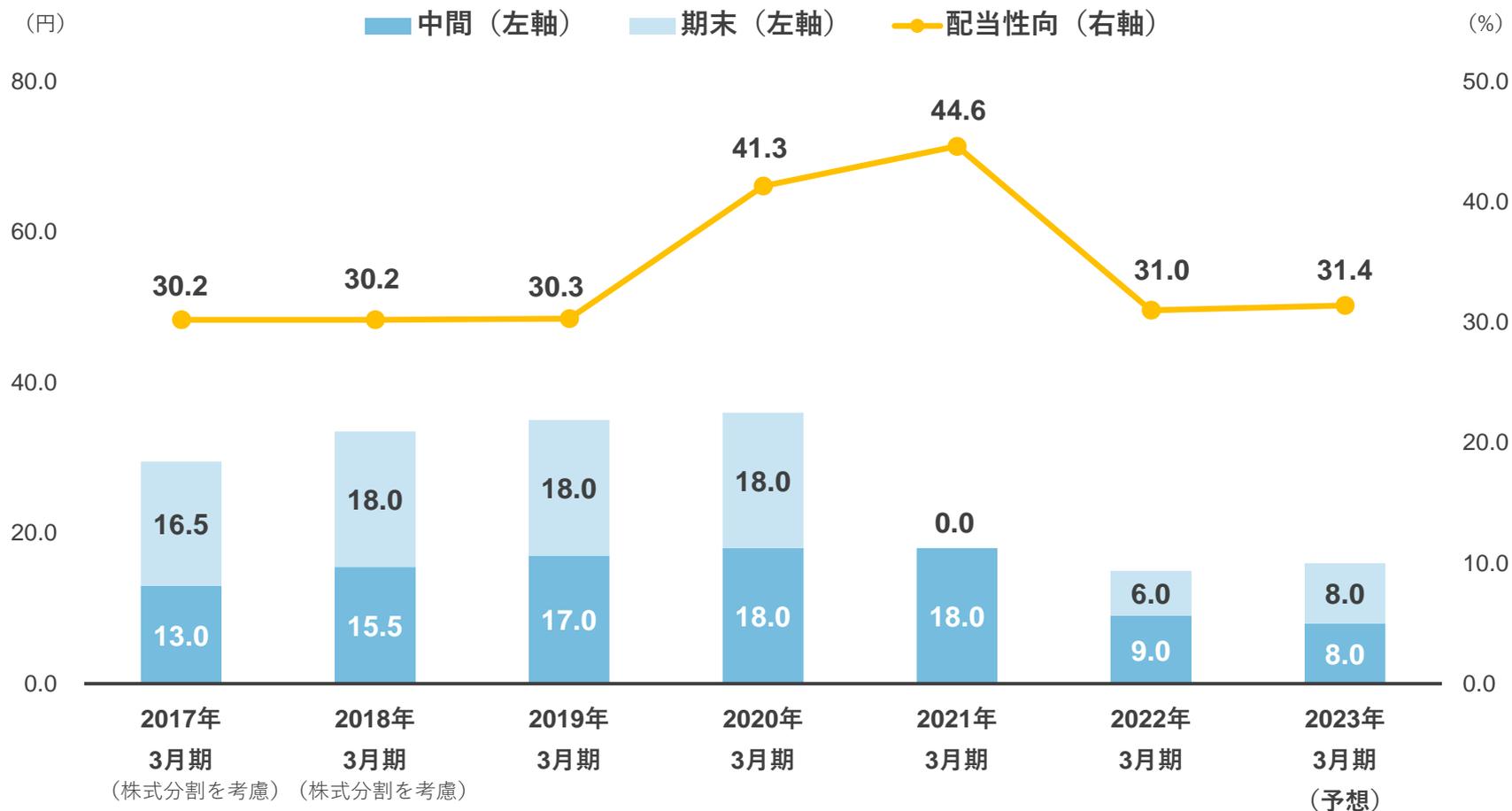
DXの推進



- 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
- HOUSECOM DX Conferenceを実施（全4回のうち2回目実施済み）

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>