

2023年3月期
第3四半期決算補足説明資料

ハウスコム株式会社

プライム市場 証券コード：3275

2023.2.1



CONTENTS

1

会社紹介

2

第3四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し



CONTENTS

1

会社紹介

2

第3四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

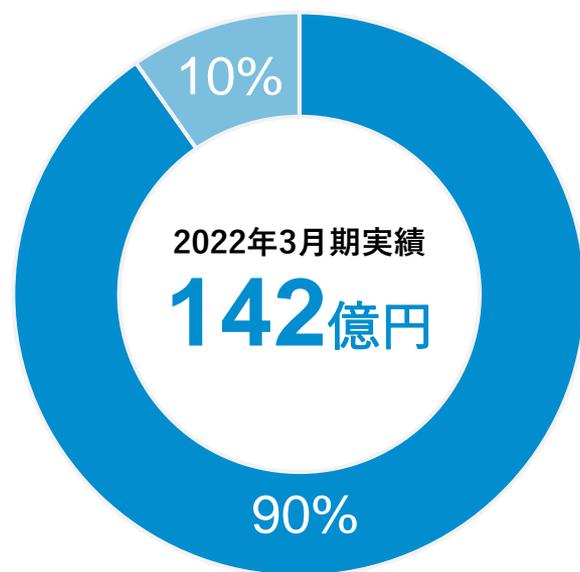
住まいを通して人を幸せにする世界を創る



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1,025名（ハウスコムグループ全体で1,154名）（2022年12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、山梨、静岡、愛知、岐阜、三重、大阪、京都、香川、福岡、沖縄 グループ合計203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

当社グループは不動産仲介関連事業とリフォームなどの施工関連事業で構成されており、前期売上高は142億円（前々期比115.5%）と成長中です。



■ 不動産関連事業 ■ 施工関連事業



不動産関連事業

- ハウコム（株） ハウコム東東京（株） ハウコム西東京（株）
 ハウコム東神奈川（株） ハウコム西神奈川（株） ハウコム埼玉（株）
 ハウコム千葉（株） ハウコム関東（株） ハウコム静岡（株）
 ハウコム東海（株） 大阪ハウコム（株） 琉球ハウコム（株）
- 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



HOUSECOM Technologies
ハウコムテクノロジーズ

- ハウコムテクノロジーズ（株）
- 不動産広告の取扱い、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

- ハウコムコミュニケーションズ（株）
- 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



エスケイビル建材株式会社

- エスケイビル建材（株）
- 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

売上



142億円
(2022年3月)

営業利益



4.1億円
(2022年3月)

取扱物件数



60万件
(2022年3月)

仲介件数



8.5万件
(2022年3月)

店舗数



204店舗
※FC含む (2022年12月)

問合せ件数



55.5万件
(2022年3月)

社員数



1,154名
(2022年12月)

設立



1998年

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

連携している管理会社

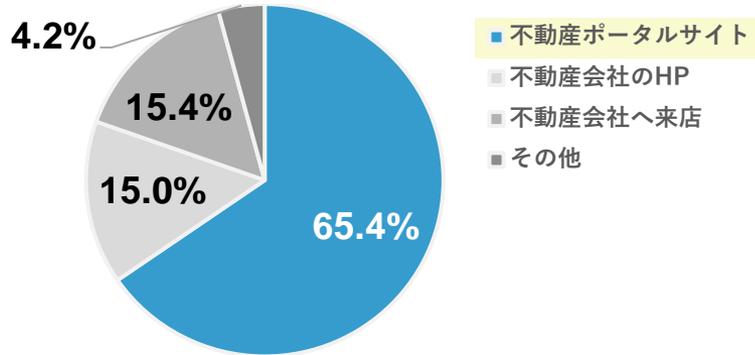


4万社

ハウスクムの強み；豊富な物件数と集客力

「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)と集客力を持ちます。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？

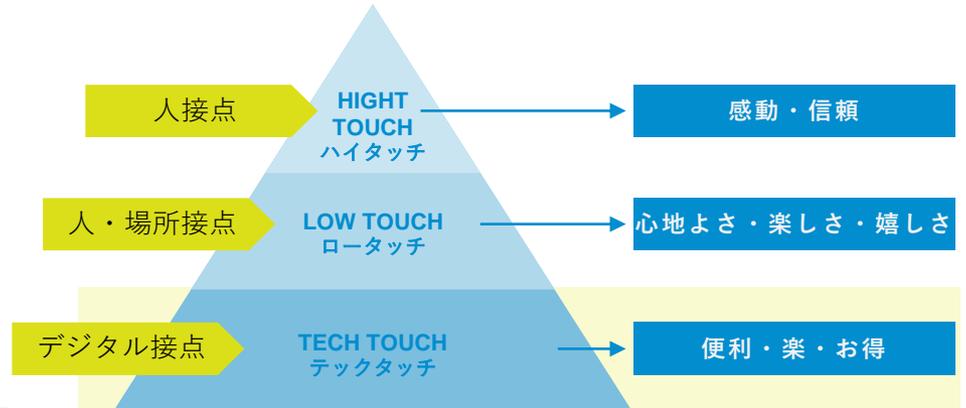
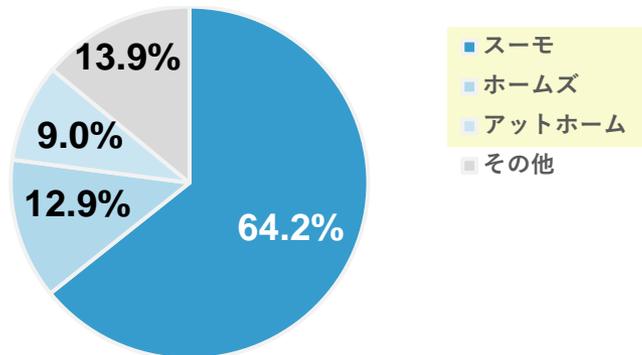


ハウスクムは大手不動産ポータルサイト3社の物件情報数がNo.1であり、お部屋探しのお客様とのタッチポイント（接点）においては、圧倒的なシェアを確保している。



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？

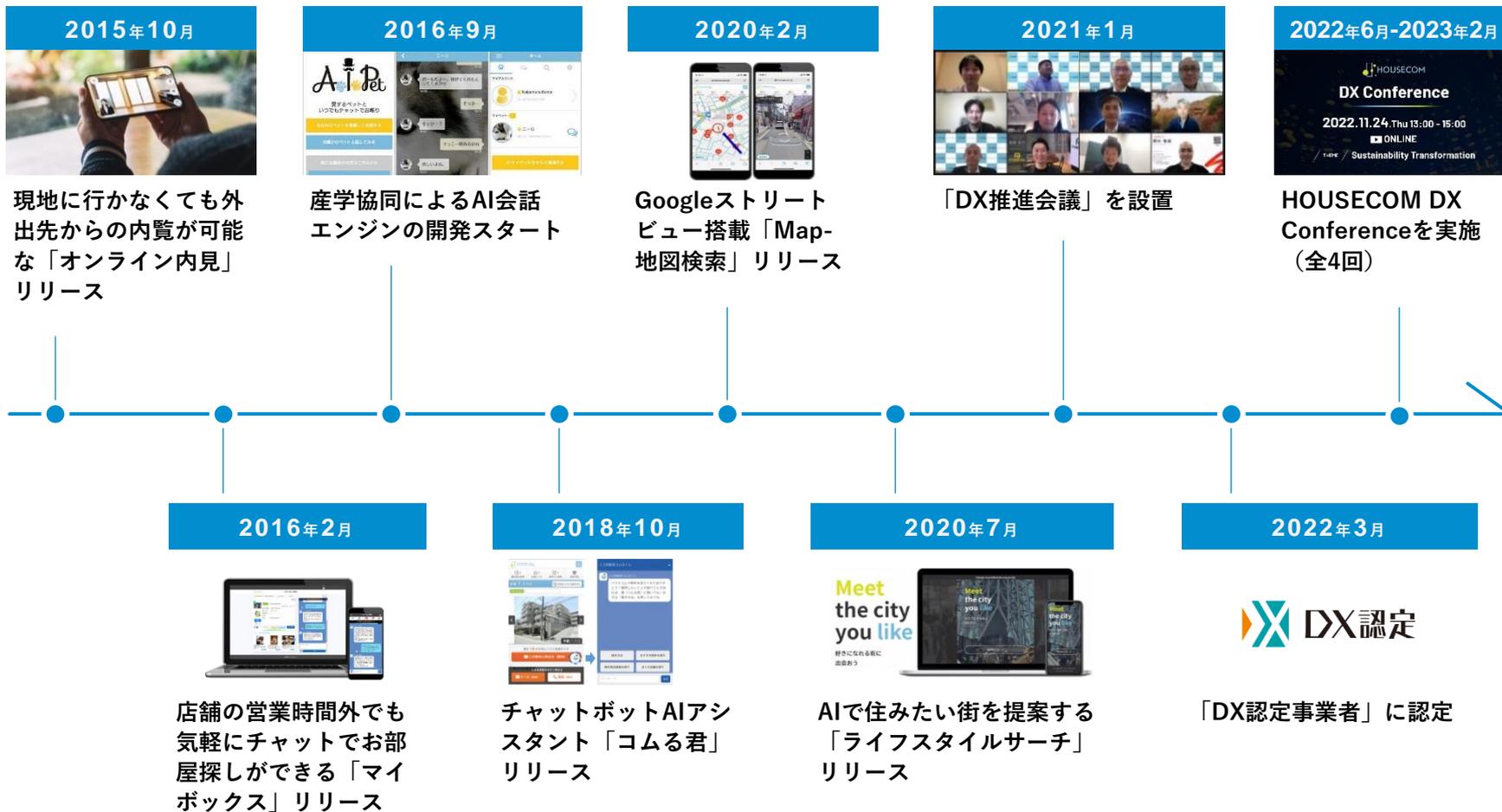
※上記は2022年2月時点の各社調べ。



参考：大都市部で新規の賃貸借契約者3,500人に対して行ったアンケート調査「賃貸住宅に関するアンケート調査(2019年11月実施)」株式会社明治産業調べ

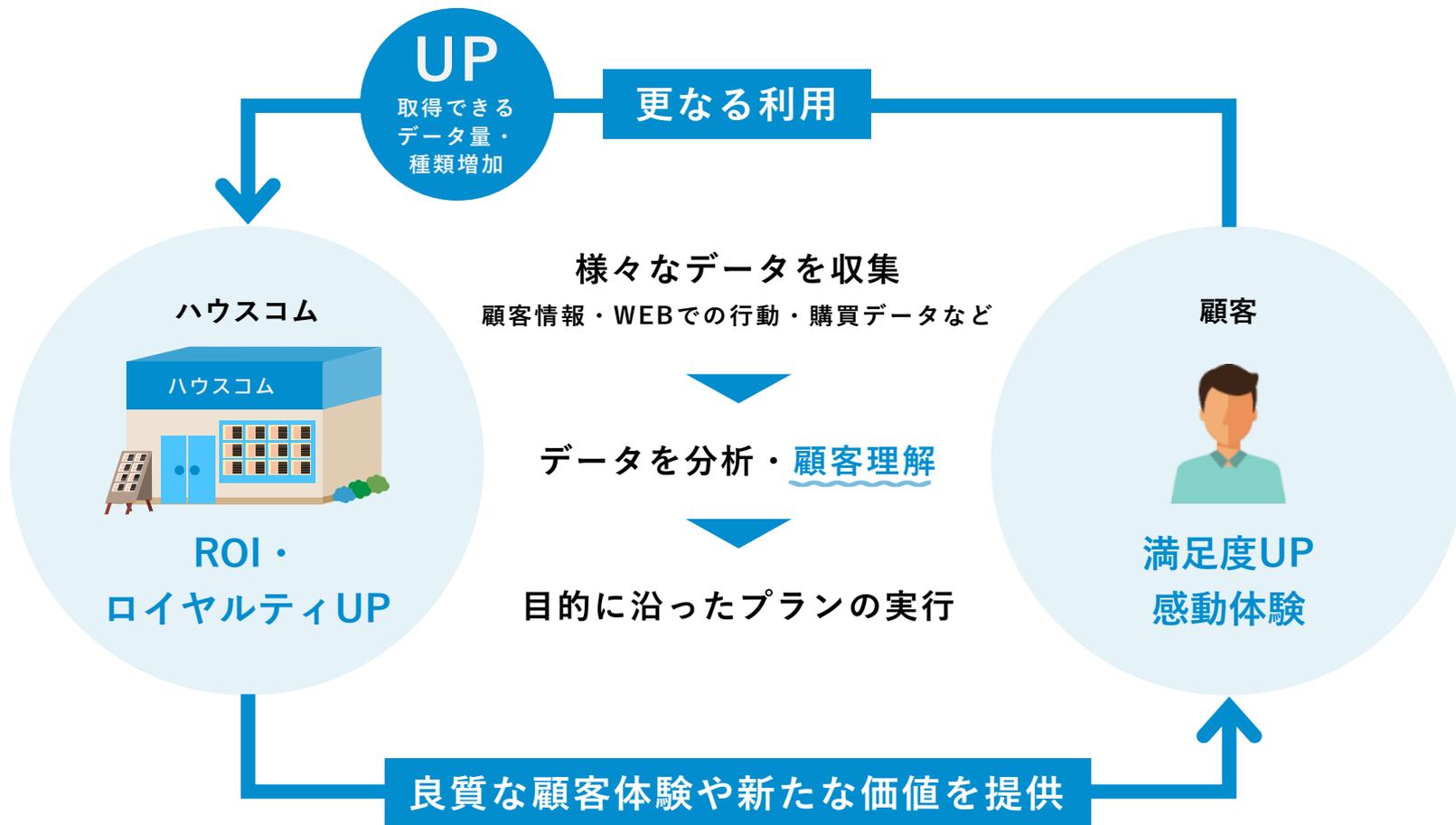
ハウスコムの強み；不動産DXへの取り組み①

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。



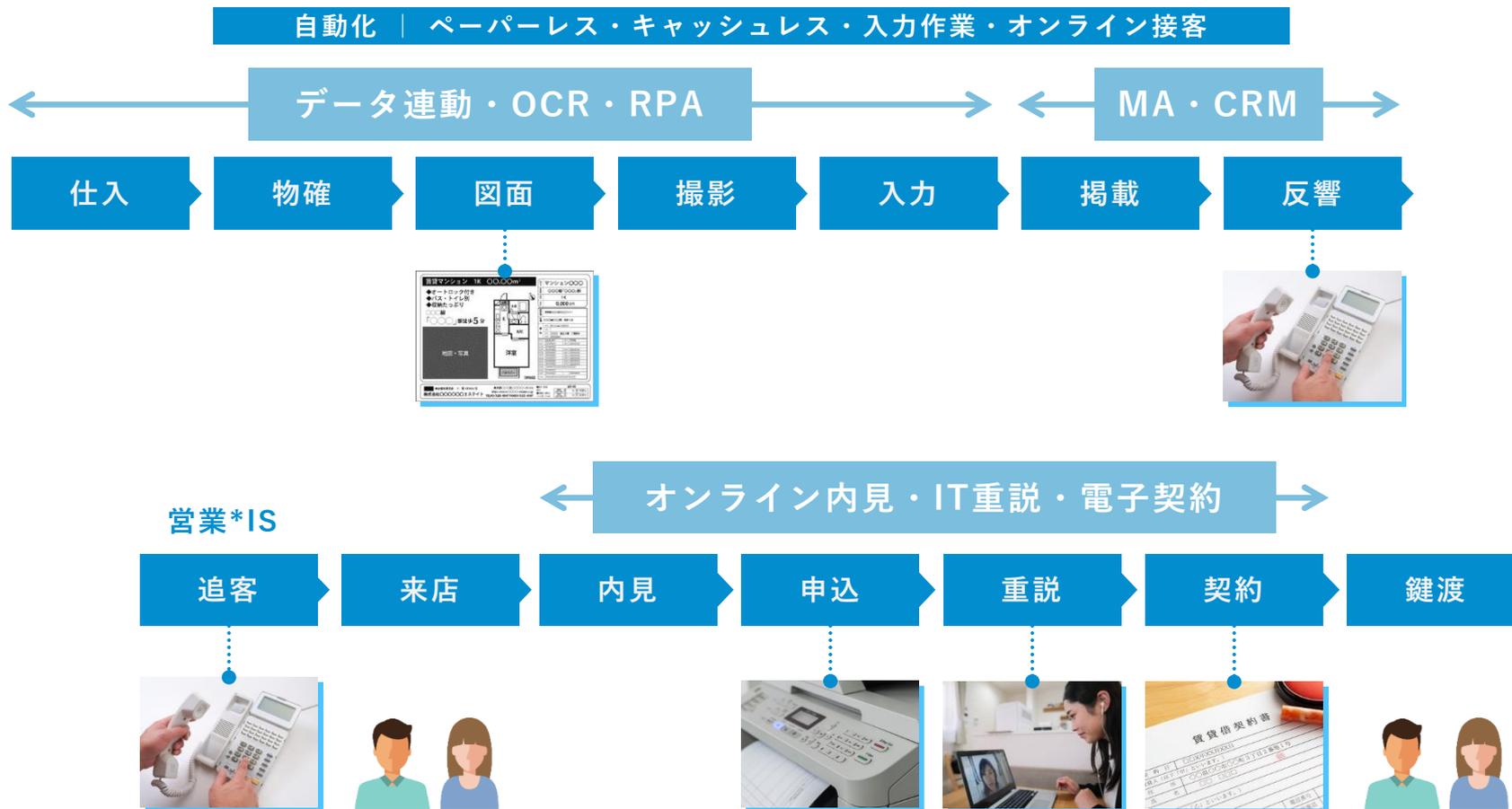
攻めのDX（CX顧客体験の向上）

データドリブン経営から顧客体験の向上



■ 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 ▶



ハウスコムでは年齢・性別・国籍・障害の有無にかかわらず多様な人材が活躍できる場所を創出しています。また、様々な活躍ができるための研修やプロジェクトを展開しています。

活躍



女性の職員比率は42.5%となっており、女性の雇用を促進すると共に様々な人材が活躍できるよう、複数の制度を導入しています。

- 女性雇用の促進
- 地域限定社員、時短社員制度
- アスリート、障害者、外国籍、シニア層など多様な人材の採用
- 障害者雇用の場を創出する農園『ハウスコムファーム』の運営

研修



グループ全体と事業会社別で取り組みを進めており、実践的な営業スキルや知識を、社内外の有識者がオンラインで講義を行うなど、人材の成長支援に力を入れています。

- 新卒1～3年次研修
- 安全運転研修
- TQC活動
- 1on1研修
- ハウスコムコンテスト
- INSIDES
- DreamTeam制度

プロジェクト



多様な人材が、多様な働き方ができるよう、若手社員が中心となり、多数のプロジェクトを行っており各種のアワード受賞や認定を頂いております。

- くるみんプロジェクト
- 障害者共働プロジェクト
- HOUSECOM RAINBOW
- イキイキ認定プロジェクト
- 環境経営プロジェクト

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。

ハウスコムの主な取り組み



- 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



- 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



- 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



- 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



- 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



- 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

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



539 台 / 575 台

照明の
LED化



183 店舗 / 203 店舗
3 営業所 / 8 営業所

Social

女性の職員比率



42.5 %
(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)



CONTENTS

1

会社紹介

2

第3四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

営業収益は前年同期比+1.5%の9,831百万円で着地しました。

営業収益

9,831 百万円

(前年同期比+1.5%)

営業損失

▲332 百万円

(前年同期比-%)
(前年▲438百万円・105百万円増)

営業収益

不動産関連事業

8,621 百万円

(前年同期比-0.8%)

営業収益

施工関連事業

1,209 百万円

(前年同期比+21.8%)

2023年3月期第3四半期 決算実績（連結）

営業収益は9,831百万円、営業損失332百万円、経常損失321百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失269百万円となりました。

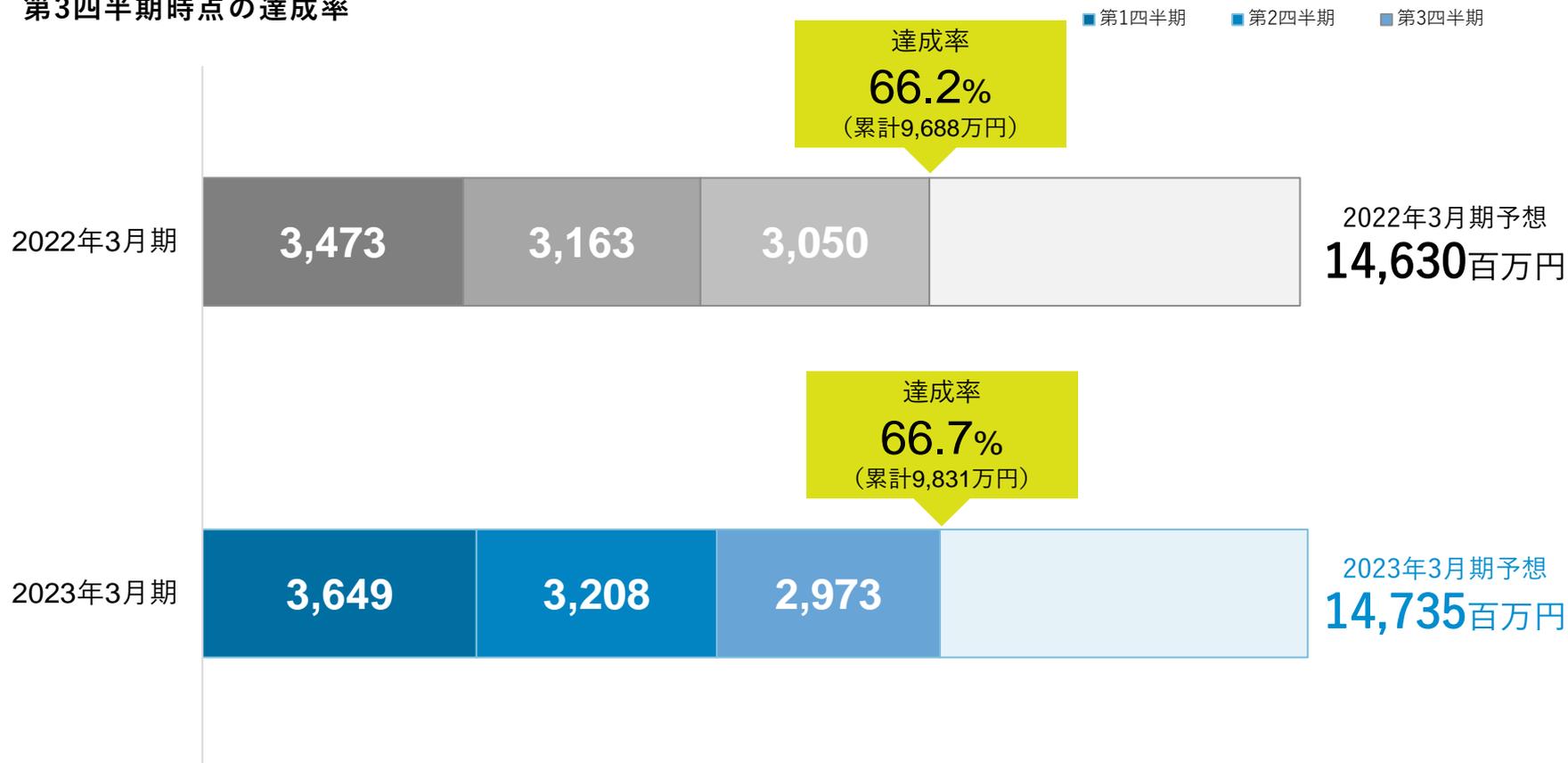
(百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減率 (増減額)	2023年3月期 通期計画 (2022/4/28公表時)	計画対比率 (差額)
営業収益	9,688	9,831	+1.5% (+143)	14,735	66.7% (△4,903)
営業費用	10,126	10,163	+0.4% (+37)	14,287	71.1% (△4,124)
営業損失(△)	△438	△332	-% (+105)	447	-% (△779)
営業外損益	10	10	△0.5% (-0)	196	5.4% (△186)
経常損失(△)	△427	△321	-% (+105)	643	-% (△965)
四半期純損失(△)	△343	△269	-% (+73)	392	-% (△662)

2023年3月期第3四半期 営業収益達成率

第3四半期終了時点での期末目標達成率は66.7%（前年度達成率66.2%）となっております。

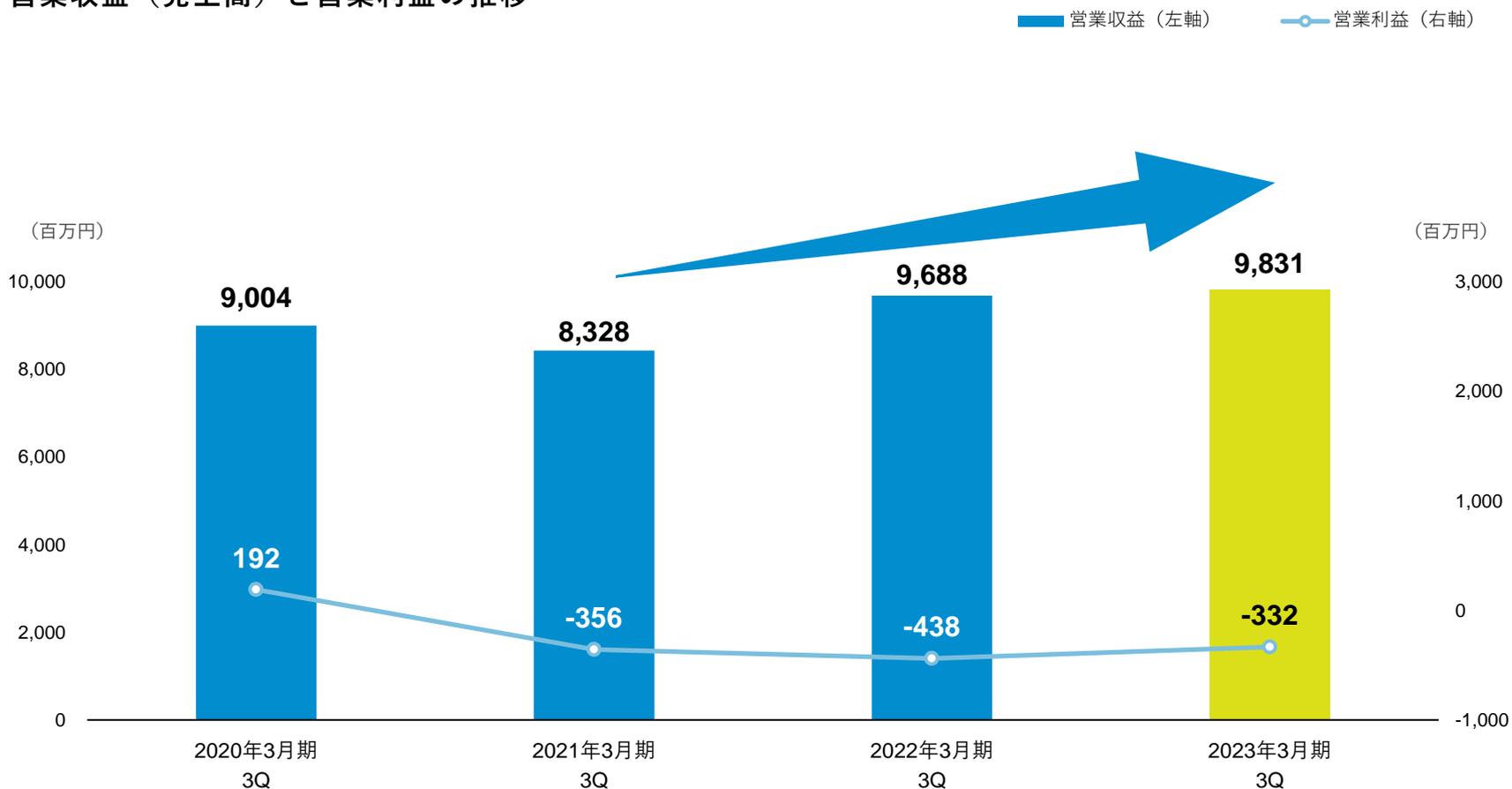
第3四半期時点の達成率



第3四半期時点の営業収益・営業利益の推移（連結）

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



貸借対照表

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	2023年12月末	増減率 (増減額)
流動資産	5,459	4,413	△1,045
有形固定資産	427	440	+12
無形固定資産	1,862	1,878	+16
投資その他の資産	2,428	3,473	+1,044
資産合計	10,178	10,205	+27
流動負債	2,557	2,927	+370
固定負債	832	858	+26
純資産	6,789	6,420	△368
負債・純資産合計	10,178	10,205	+27
自己資本比率	66.4%	62.6%	

2023年3月期第3四半期 セグメント別実績

不動産関連事業は、営業収益は8,621百万円でセグメント利益は1,004百万円、施工関連事業は、営業収益は1,209百万円、セグメント利益は118百万円となりました。

(百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減率 (増減額)
営業収益	9,688	9,831	+1.5% (+143)
不動産関連事業	8,694	8,621	△0.8% (△73)
施工関連事業	993	1,209	+21.8% (+216)
営業利益	△438	△332	-% (+105)
不動産関連事業	725	1,004	+38.3% (+278)
施工関連事業	50	118	+136.7% (+68)
(調整額)	△1,214	△1,455	-% (△240)



CONTENTS

1

会社紹介

2

第3四半期決算のご報告

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



戦略① 既存事業の店舗数増加による規模の拡大

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
<2023年3月期新規出店>
高円寺店（東京都）、緑地公園店（大阪府）
柏東口店（千葉県）、取手店（茨城県）
甲府店（山梨県）

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)

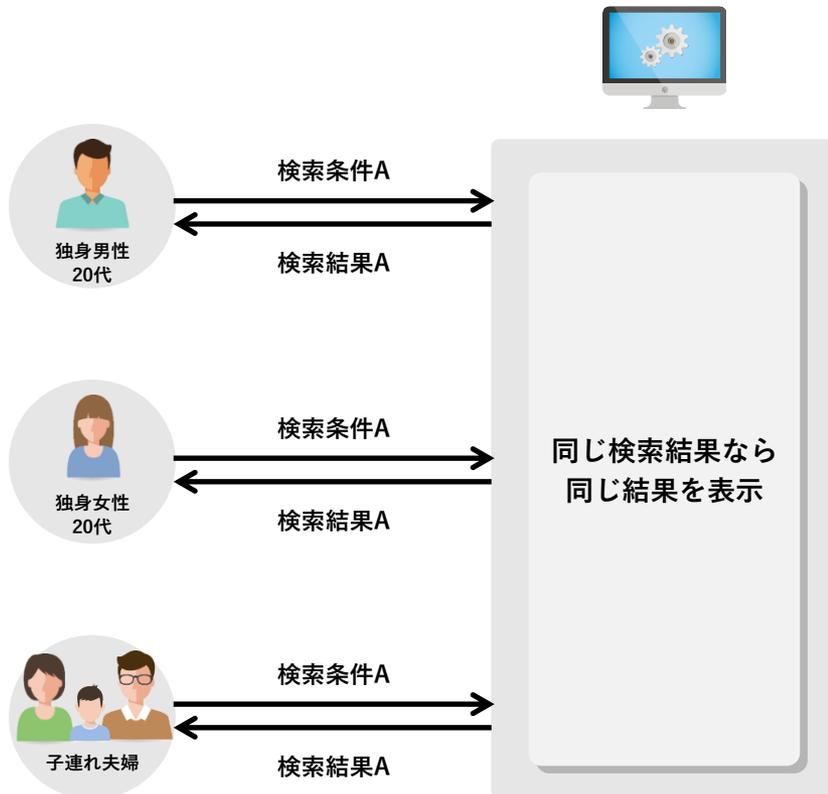
2 教育・育成の充実

OJT実施のフォロー、
地域情報に詳しい社員の育成等

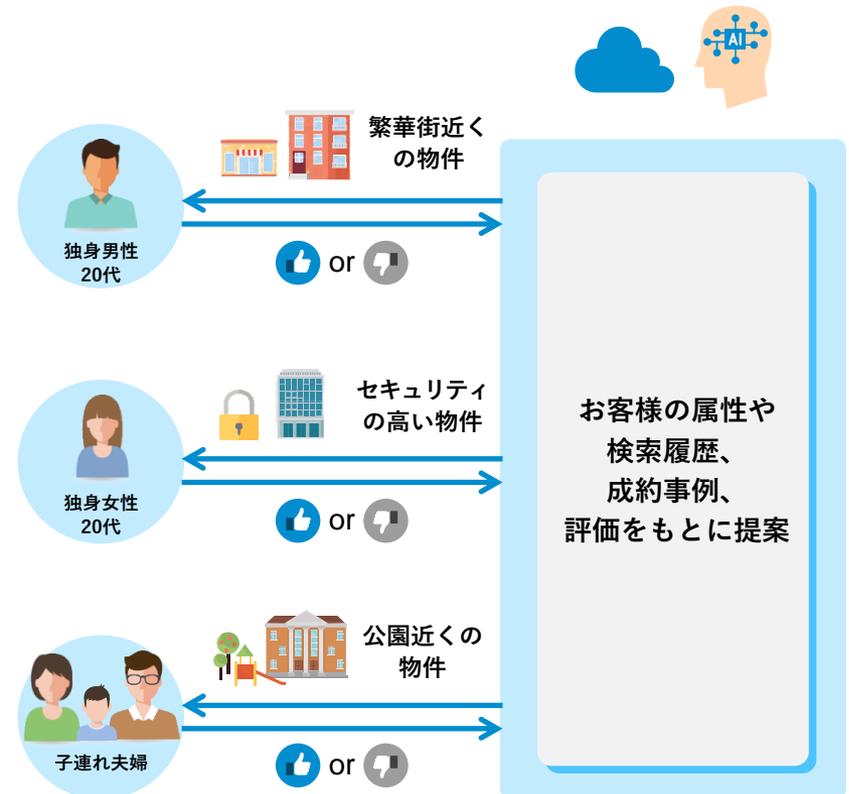
物件情報提供プラットフォーム

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

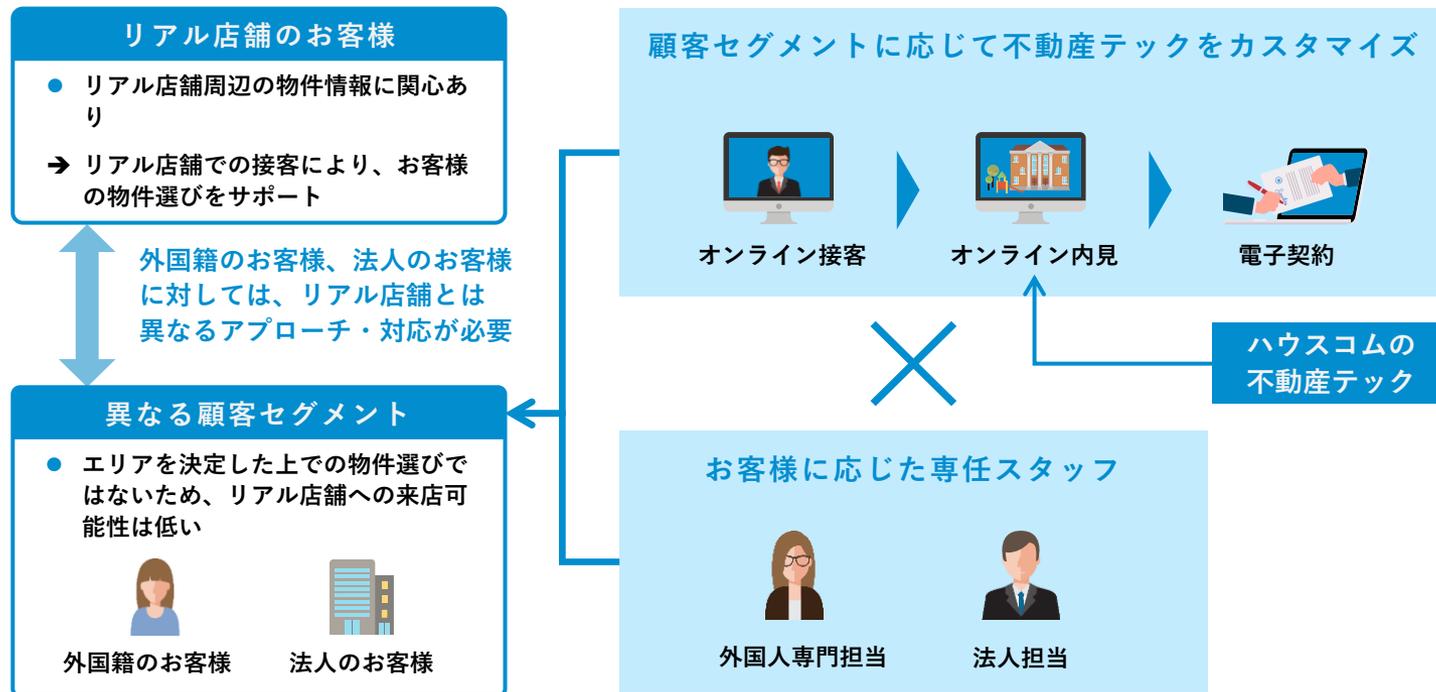


■ 売買事業

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

プロフィットセンターとして収益向上の体制構築。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

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

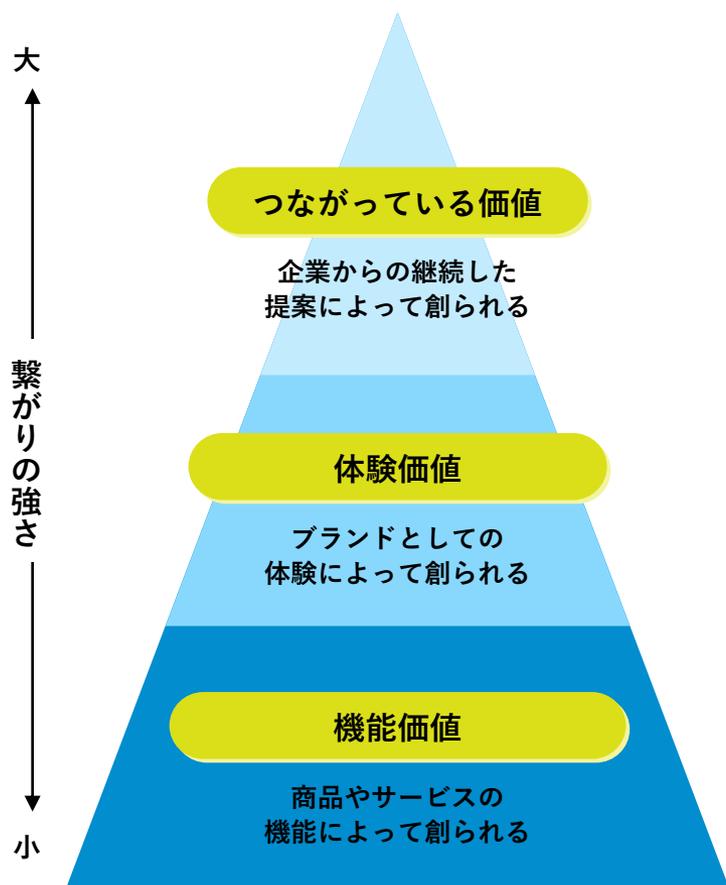
- スマートシステムPlusのサービス拡大（建物メンテナンス・空室商材の販売）

建物管理

- 建物管理の新商品開発

戦略③ 事業領域拡大による収益構造の転換

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

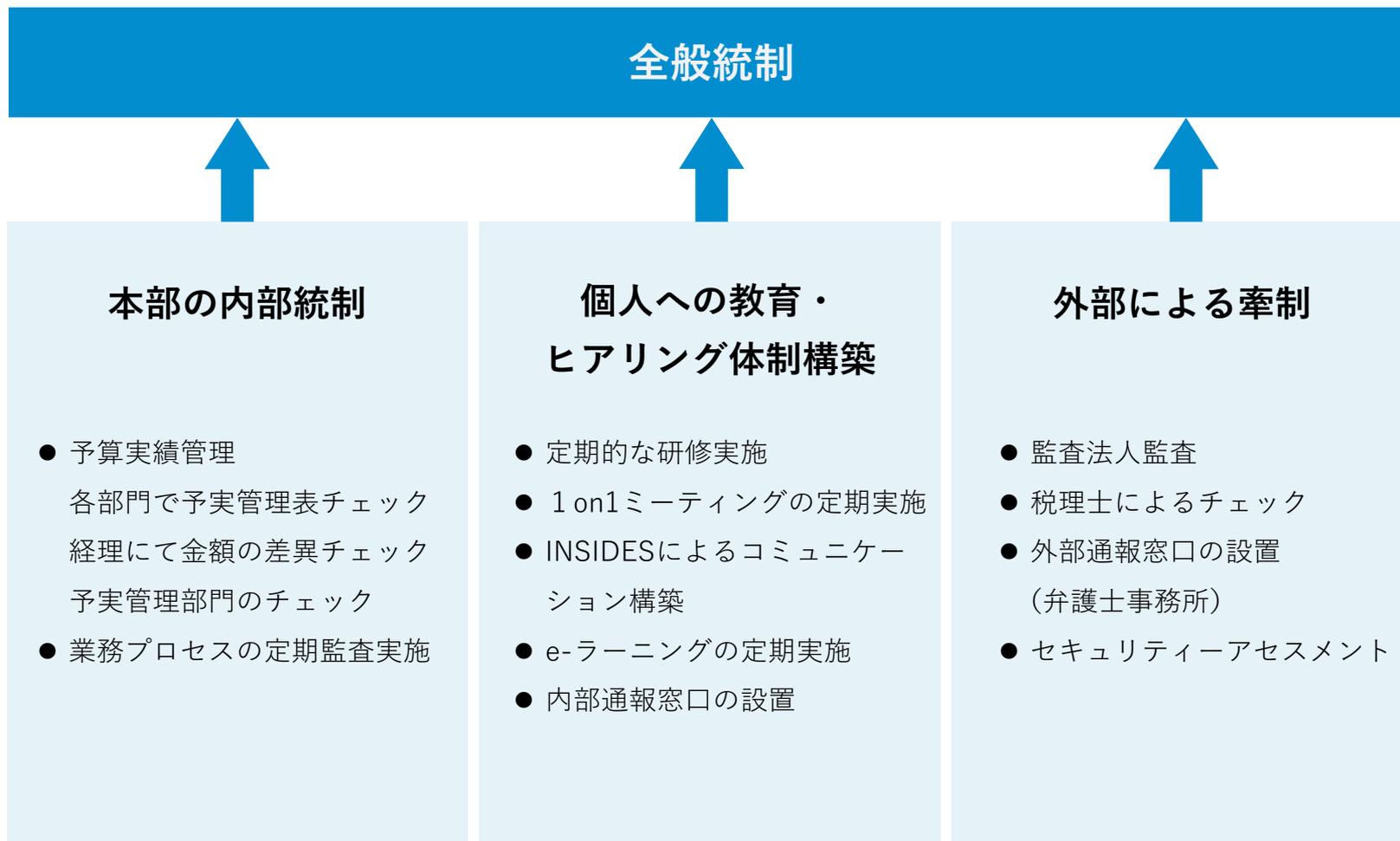


一般的な
賃貸不動産仲介会社が
提供する価値

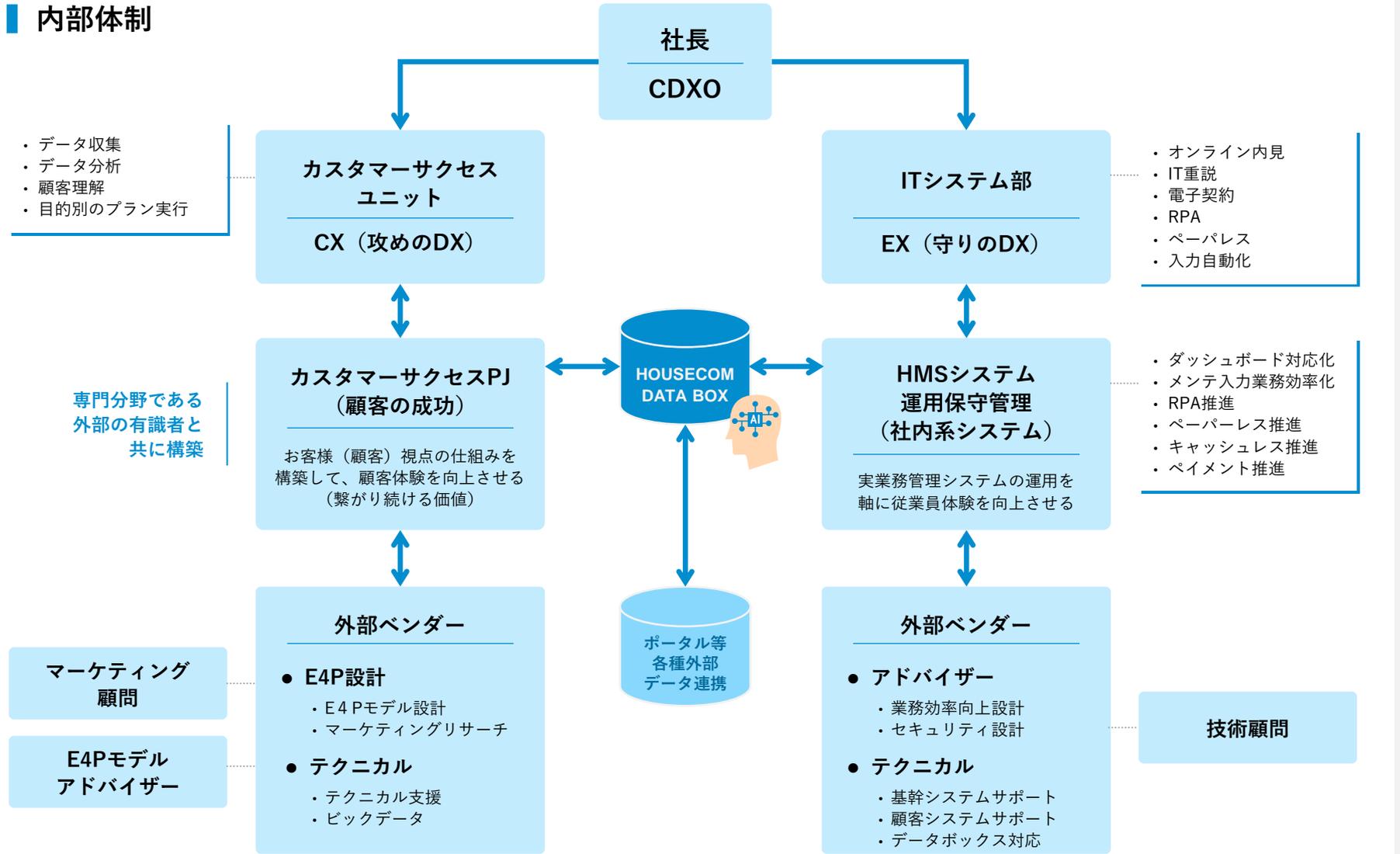
お部屋を紹介し、鍵渡
し後、お客様との関係
性が切れる売り切りモ
デル。



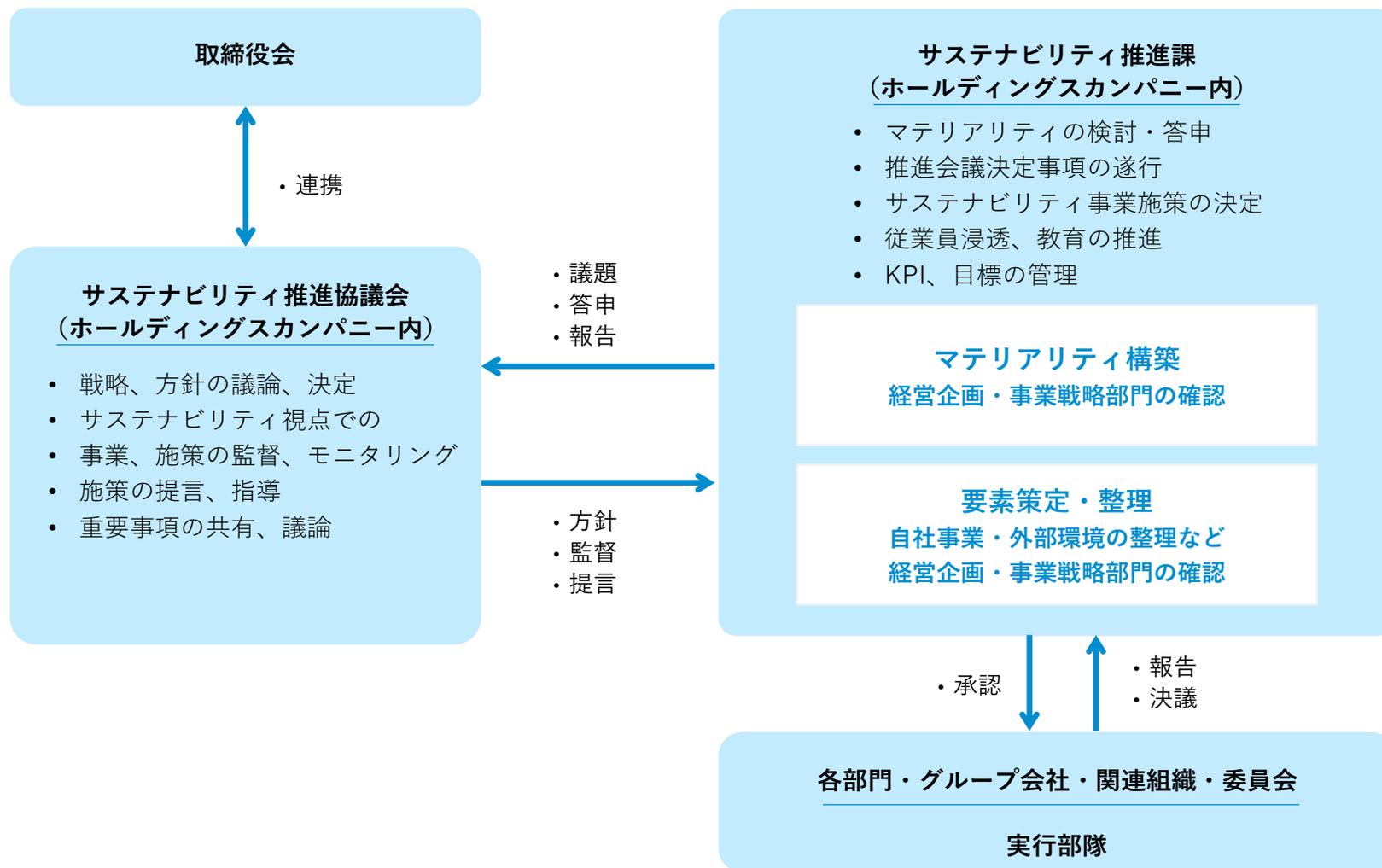
内部統制について



内部体制



サステナビリティ推進組織体制（検討中）





CONTENTS

1

会社紹介

2

第3四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2023年3月期業績見通し

2023年3月期 通期業績予想

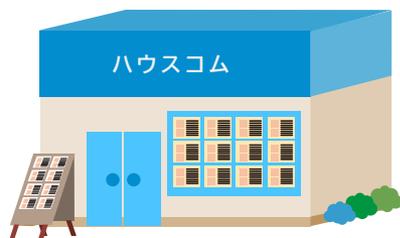
2022年4月28日公表の通期の連結業績予想数値から変更はありません。

(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%

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7月7日に茨城県5店舗目となる取手店がオープン
- 8月20日に甲信越地方初出店となる甲府店がオープン
- 12月1日にJR中央線沿線で13店舗目となる高円寺店がオープン
- 2023年1月6日に緑地公園店、2月1日に柏東口店がオープン

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

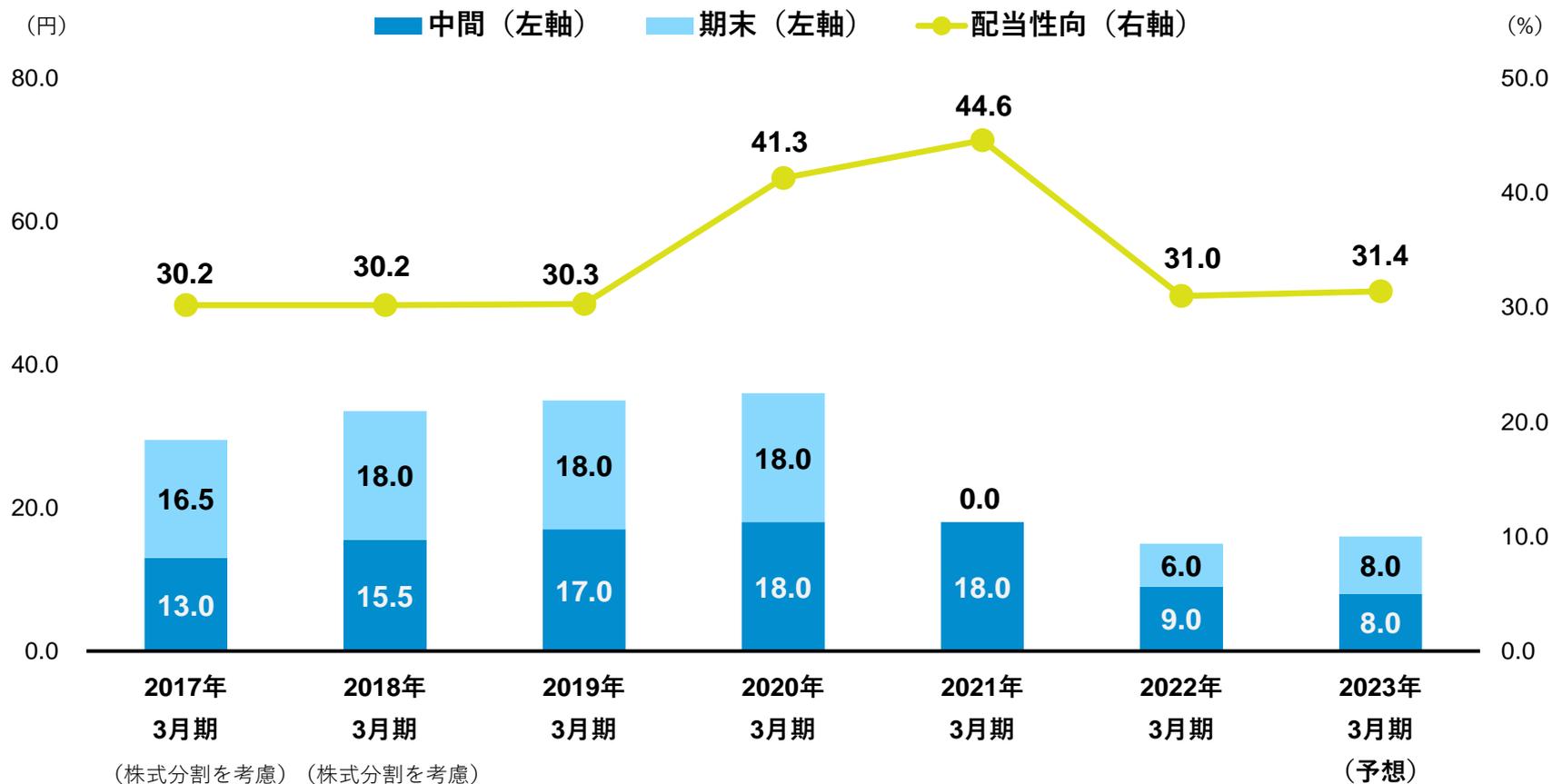
DXの推進



- 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3回目実施済み）

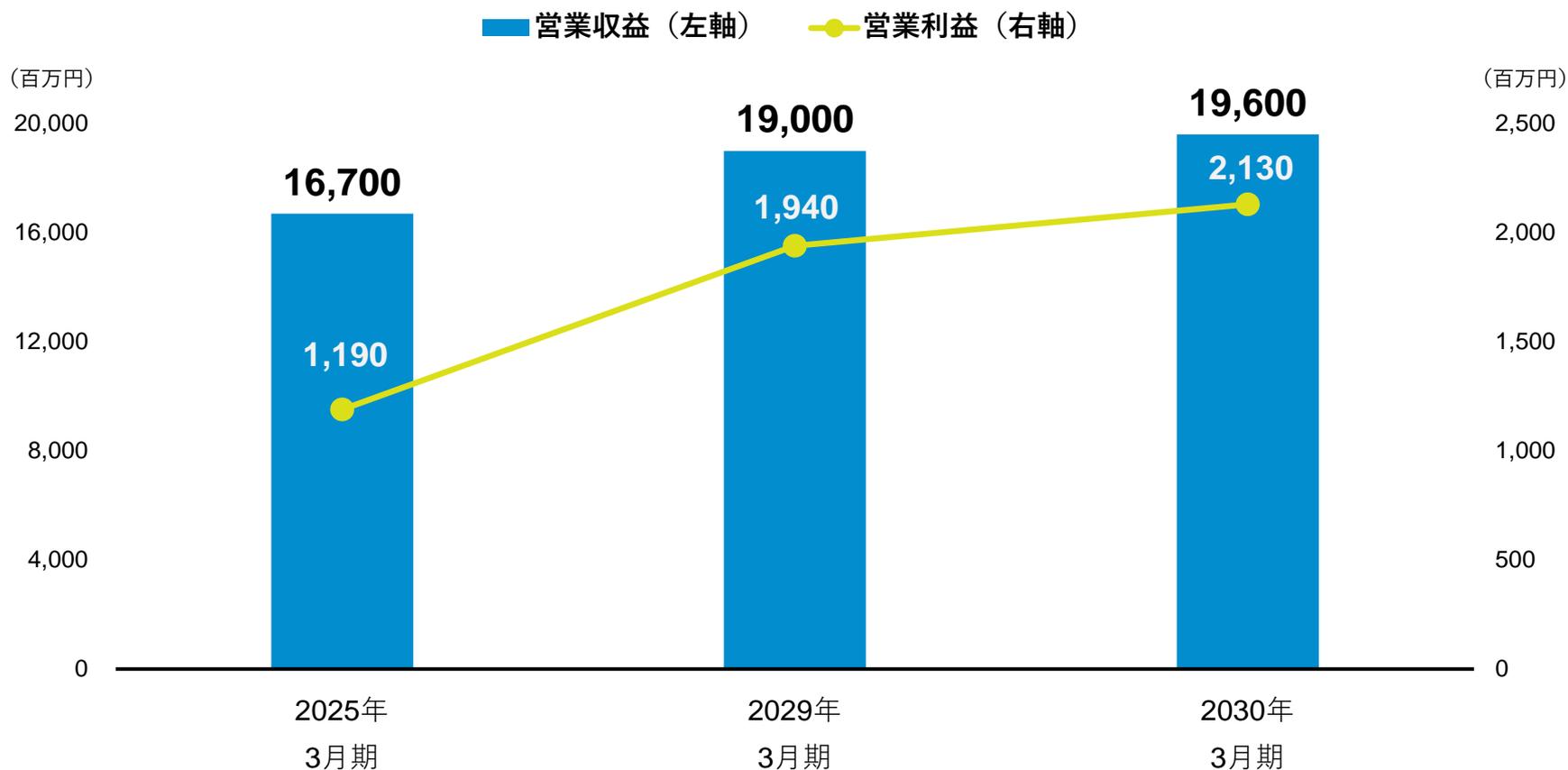
当社は連結配当性向30%を基本方針とし、株主への利益還元を行っています。

配当推移



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



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単元（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単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>