

# TSUKURUBA

株式会社ツクルバ

2023 年 7 月期第 3 四半期決算説明会

2023 年 6 月 13 日

## ハイライト

期初方針である「売上総利益の継続成長と営業損益の改善」が想定通りに進捗し、赤字幅を大幅に縮小しました。

### 2023年7月期 第3四半期業績 (2023年2月～2023年4月)

- 売上総利益の高成長とコストマネジメントの継続により、赤字幅を大幅に縮小

売上高	1,098	百万円	(前年同期比 +54%)
売上総利益	679	百万円	(前年同期比 +37%)
営業損益	△12	百万円	(前年同期比 +160百万円)

#### <カウカモ事業KPI>

GMV	14,169	百万円	(前年同期比 +38%)
テイクレート	4.5	%	(前年同期比 +0.0pt)

### 2023年7月期 通期業績予想

- カウカモ事業への先行投資が奏功し、期初方針の想定通りに売上総利益が伸長。営業損益も大幅に改善しており、2023年7月期通期業績予想の達成を見込む

売上高	4,000	百万円	(前期比 +45%)
売上総利益	2,500	百万円	(前期比 +36%)
営業損益	△220	百万円	(前期比 +553百万円)

- 第4四半期においても、継続して売上総利益の高成長を実現し、営業損益のさらなる改善を行う

© 2023 TSUKURUBA Inc. 3

村上：皆様、こんにちは。株式会社ツクルバ代表取締役 CEO の村上です。早速、第3四半期の決算説明を始めたいと思います。

本日のアジェンダですが、15時半にTDnetに開示した資料に即して、ハイライト及び今後の展望、第3四半期の業績、今期業績予想についてご説明します。

まずは、ハイライトです。

第3四半期は、期初方針である「売上総利益の継続成長と営業損益の改善」が、想定通りに進捗しました。それにより、赤字幅を大幅に縮小しています。

通期の見通しについては、カウカモ事業への先行投資が奏功し、期初方針の想定通りに売上総利益が伸長しました。営業利益も大幅に改善しており、2023年7月期の通期業績予想の達成を見込んでいます。

また、第4四半期においても、継続して売上総利益の高成長を実現し、営業損益のさらなる改善を行ってまいります。

## 今後の展望

2023年7月期においては、売上総利益の高成長とともに、営業損益の大幅改善を実現してきました。今後は、中長期の持続的な利益成長に注力してまいります。

### 2024年7月期 主要財務方針

#### 2024年7月期においては、営業利益の確実な創出に注力

- 中核事業であるカウカモ事業のGMV拡大を通じて売上総利益の成長を継続
- 2023年7月期において着実に成果が出たコストマネジメントに加え、営業生産性やマーケティング効率の改善を通じた営業利益の創出に注力

### 中長期の方針

#### 持続的な利益創出力を高め、成長機会への再投資を行っていくことで、住まいの流通を 変革し社会に必要不可欠な存在となる

- カウカモ事業のGMV高成長を継続しつつ、営業生産性やマーケティング効率の改善、バリューチェーンの統合を通じ、持続的な利益創出力を向上
- 創出キャッシュフローを中核事業の成長に再投資。周辺領域における新規事業やM&Aなどの成長投資機会にも機動的に対応
- 拡大する中古・リノベーション市場において、一人でも多くの人に安心・手軽に住まいを楽しめるサービスを提供し、住まいの流通に必要不可欠な存在となる

本日は、来年度の財務方針と中長期の方針について、少しお話をさせていただきます。

先ほどお伝えしました通り、本年度におきましては、売上総利益の高成長とともに、営業損益の大幅改善を実現してきました。

そして、2024年7月期においては、営業利益の確実な創出に最注力します。具体的には、中核事業であるカウカモ事業のGMV拡大を通じて、売上総利益の成長を継続します。また、今年度において着実に成果が出たコストマネジメントに加えて、営業生産性やマーケティング効率の改善を通じた営業利益の創出に注力します。

次に、中長期の方針です。カウカモ事業におけるGMVの高成長を継続しつつ、営業生産性やマーケティング効率の改善、そしてバリューチェーンの統合を通じて、持続的な利益創出力を高めます。また、創出したキャッシュフローを中核事業の成長に再投資します。周辺領域における新規事業やM&Aなどの成長投資の機会にも、機動的に対応していきます。当社としては、拡大する中古・リノベーション市場において、1人でも多くの人に安心・手軽に住まいを楽しめるサービスを提供し、住まいの流通を革新して、社会に必要不可欠な存在になってまいります。

## 全社 | 2023年7月期 第3四半期 業績サマリ

カウカモ事業を中心とした事業拡大による売上総利益の継続成長及び2022年2月から取り組みを開始したコストマネジメントの効果により、営業損益が前年同期に比べ大きく改善しています。

(単位：百万円)

	2023年7月期 第3四半期	2022年7月期 第3四半期	前年同期比	2023年7月期 第3四半期累計	2022年7月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	1,098	713	+54%	2,665	1,933	+38%
売上総利益	679	496	+37%	1,796	1,264	+42%
営業損益	△12	△172	+160	△201	△669	+467
経常損益	△18	△176	+158	△215	△683	+467
当期純損益	△18	△202	+183	△220	△709	+489

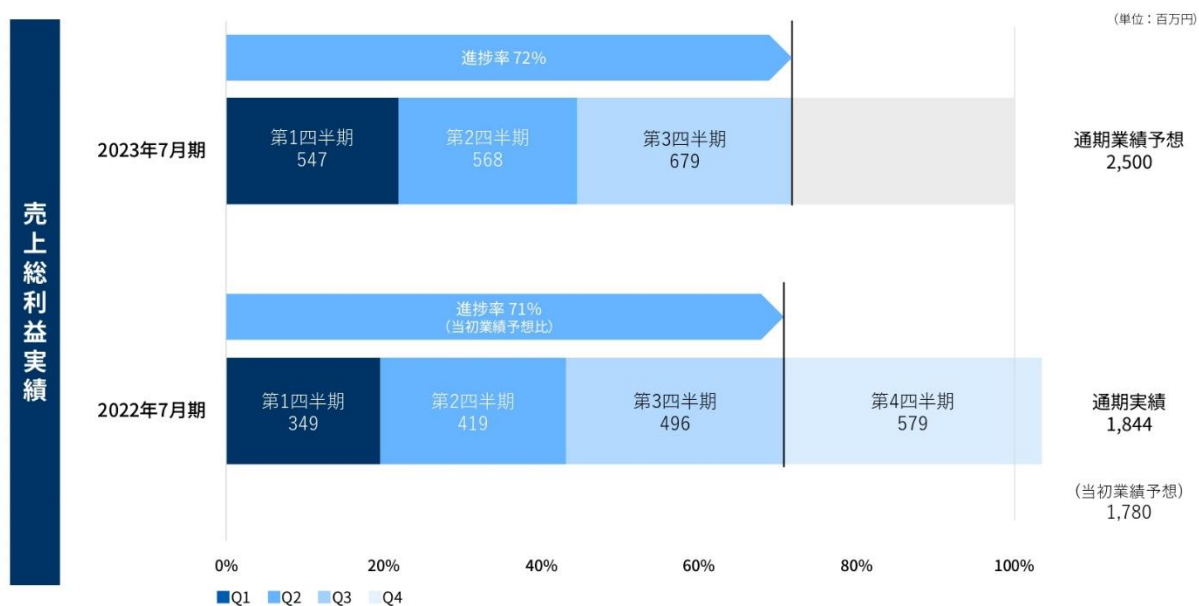
© 2023 TSUKURUBA Inc. 6

続いて、当第3四半期の業績についてご説明します。

カウカモ事業を中心とした事業拡大により、売上高は前年同期比プラス54%、売上総利益は前年同期比プラス37%と高成長を継続しています。また、2022年2月から取り組みを開始した全社的なコストマネジメントの効果により、営業損益は前年同期比で1億6,000万円プラスと大きく改善しています。

## 全社 | 期初の通期業績予想に対する進捗状況

最終的に通期業績予想を上方修正した前期と比較し、当期の進捗率は順調に推移しています。

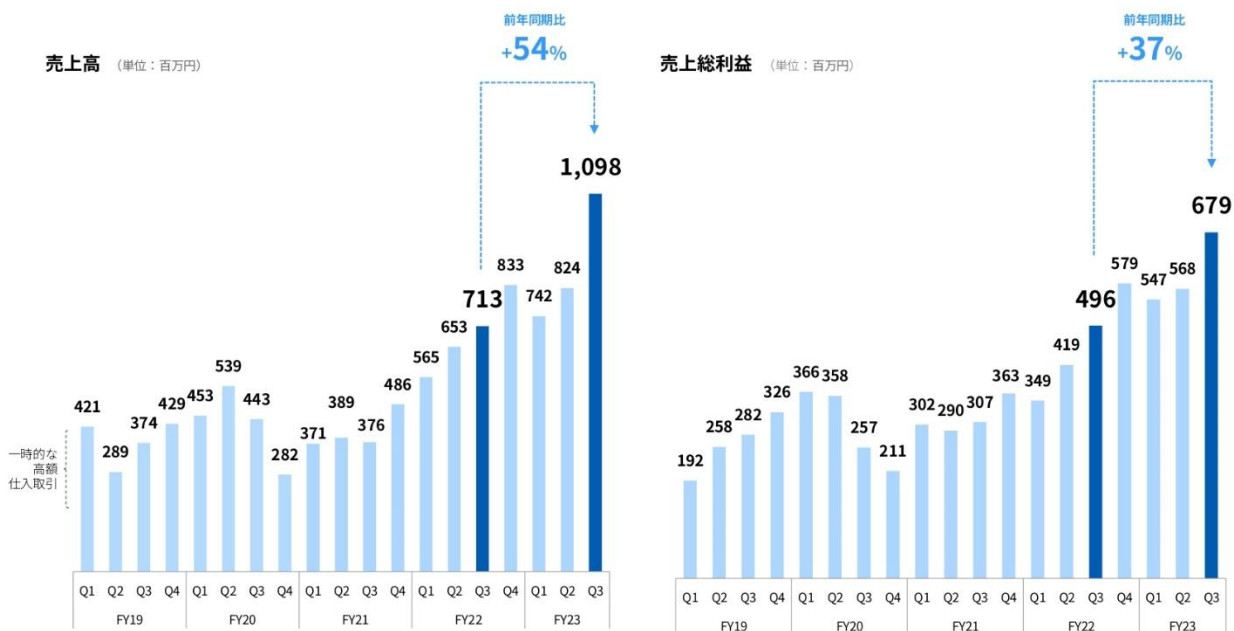


こちらは、通期業績予想に対する進捗です。

ご覧の通り、最終的に上方修正を行った前期と比べても、今期の進捗率は順調に上回って推移しています。

## 全社 | 売上高・売上総利益の四半期推移

売上高及び売上総利益ともに堅調に推移し、過去最高値を更新しております。



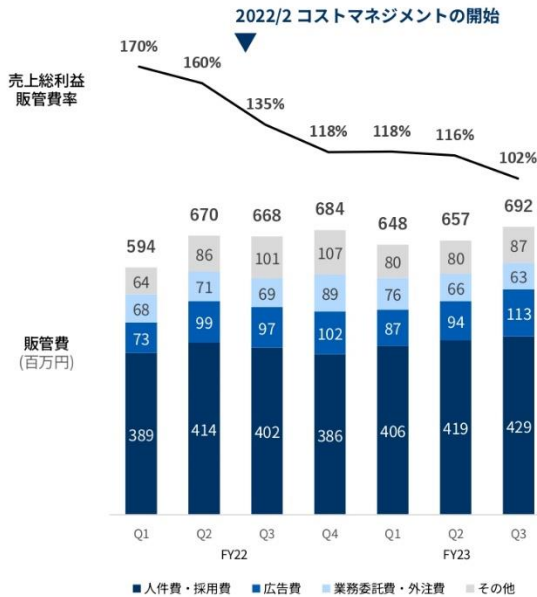
全社の売上高及び売上総利益の四半期推移は、ご覧の通りです。

堅調に推移しており、ともに過去最高値を更新しました。

## 全社 | 販管費及び売上総利益販管費率の推移

継続的なコストマネジメントの浸透により、売上総利益販管費率が102%に改善しました。今後は加えて、営業生産性やマーケティング効率の改善に取り組み、売上総利益販管費率のさらなる低減に注力してまいります。

販管費及び売上総利益販管費率の推移



コストマネジメントの方針

- 人件費・採用費**
  - 取引増（≒売上総利益増）にあわせ、計画的に営業人員を拡充しつつ、生産性の改善にも注力
  - 業務効率化にあわせ、間接部門の採用抑制・人員配置の最適化を継続実施
- 広告費**
  - マーケティング効率の改善を重視しつつ、季節性と連動した広告費の増減を行う方針
- 業務委託・外注費**
  - 業務見直しと人員配置の最適化により、外部支払費用を抑制
  - 今後、人件費代替としての業務委託や業務効率化を目的とした外部サービスへの支出を想定
- その他**
  - 支出統制を継続し、各種経費の上昇を抑制
  - 取引増に連動する営業経費等は一定増加

販管費及び売上総利益販管費率の推移は、こちらの通りです。

2022年2月より開始したコストマネジメントの継続と浸透により、売上総利益販管費率が102%まで改善しています。

今後はコストマネジメントに加えて、営業生産性やマーケティング効率の改善にも取り組みつつ、売上総利益販管費率のさらなる改善に注力します。

## セグメント別 | 2023年7月期 第3四半期 業績サマリ

主力事業のカウカモ事業において、売上総利益及びセグメント利益が大幅に伸長し、全社の成長を牽引しました。

(単位：百万円)

		2023年7月期 第3四半期	2022年7月期 第3四半期	前年同期比	2023年7月期 第3四半期累計	2022年7月期 第3四半期累計	前年同期比
カウカモ	売上高	992	605	+64%	2,397	1,638	+46%
	売上総利益	642	458	+40%	1,722	1,175	+47%
	セグメント利益*	171	11	+159	367	△100	+468
不動産企画 デザイン	売上高	105	107	△2%	268	294	△9%
	売上総利益	37	37	+1%	73	89	△17%
	セグメント利益*	18	20	△2	21	33	△11
全社	全社費用*	△202	△205	-	△591	△602	-

\*2023年7月期第2四半期より、セグメントごとの業績をより適切に反映させるために、全社費用の配賦方法の見直しを実施。本頁における前年同期数値についても見直し後の新基準にて記載。

© 2023 TSUKURUBA Inc. 10

セグメント別の業績がこちらです。

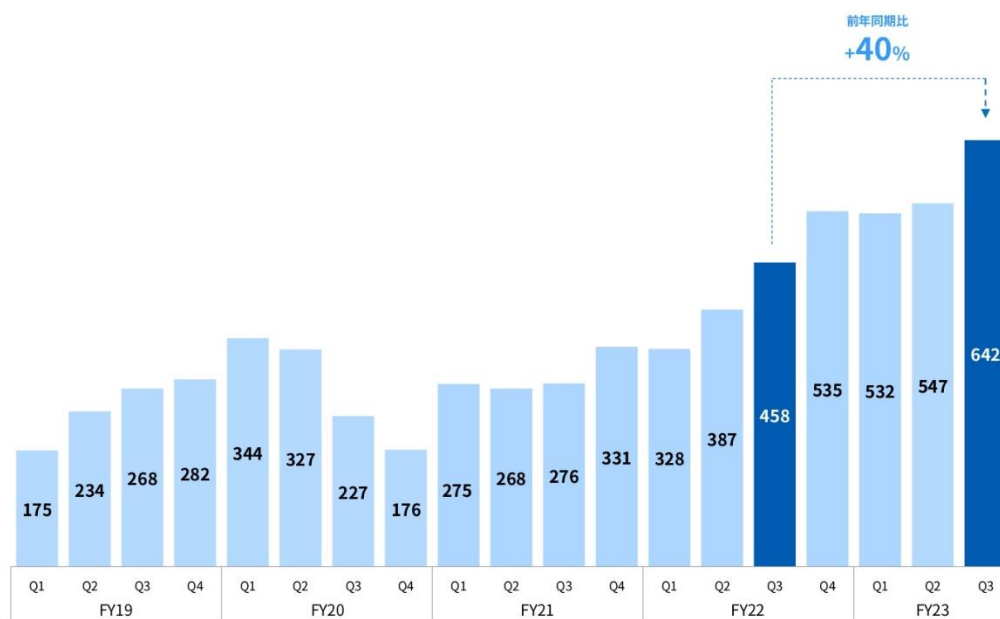
主力事業であるカウカモ事業にてセグメント利益が大幅に伸長し、全社の成長を牽引しました。

不動産企画デザイン事業は概ね前年と同水準の進捗となっております。



## カウカモ事業 | 売上総利益の四半期推移

カウカモ事業の売上総利益は、売/買両サイドでの堅調な事業拡大により、前年同期比+40%と高成長を継続しました。



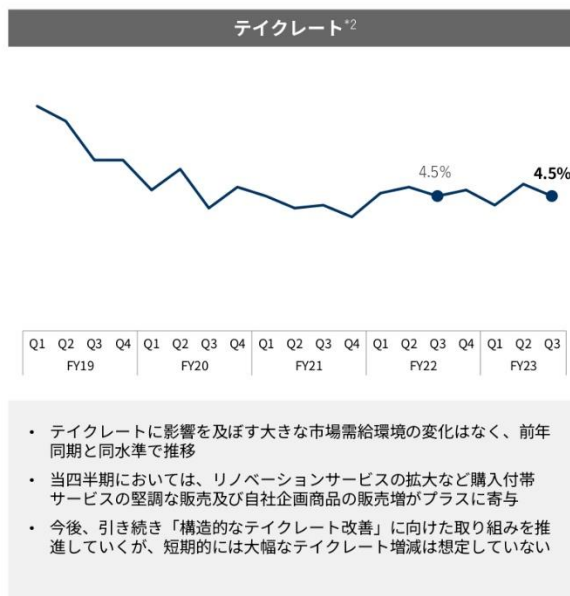
(単位：百万円)

© 2023 TSUKURUBA Inc. 11

カウカモ事業の売上総利益の四半期推移です。前年同期比プラス 40%と高成長が継続しております。

## カウカモ事業 | GMV・テイクレートの四半期推移

GMVは高成長を維持し、過去最高値となりました。テイクレートについては前年同期と同水準で推移しています。今後も、売上総利益成長はGMV拡大が牽引し、中長期的に「構造的なテイクレートの改善」(P18)による収益性向上を目指します。



\*1 プラットフォーム上の流通総額。カウカモで取引された商品及びサービスの総和（取引された物件の価額等及びリノベーション価格等の総和）  
\*2 流通総額（GMV）における付加価値獲得率。カウカモの売上総利益[決済ベース]をGMVで割ることにより算出

© 2023 TSUKURUBA Inc. 12

決済ベースの GMV とテイクレートの推移は、ご覧の通りです。

カウカモ事業における GMV は前年同期比プラス 38%の 141 億円と高成長を維持し、過去最高値を更新しました。テイクレートについては、前年同期と同水準で推移しています。

今後も、売上総利益の成長は GMV の拡大が牽引し、中長期的には「構造的なテイクレート改善」による収益性の向上を目指します。

## 参考 | 四半期業績・事業KPIの四半期推移

(単位：百万円)	旧基準 <sup>*1</sup>								新基準 <sup>*1</sup>							
	FY20				FY21				FY22				FY23			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	453	539	443	282	371	389	376	486	565	653	713	833	742	824	1,098	
売上総利益	366	358	257	211	302	290	307	363	349	419	496	579	547	568	679	
カウカモ	344	327	227	176	275	268	276	331	328	387	458	535	532	547	642	
不動産企画デザイン	22	30	30	34	26	21	30	32	20	31	37	44	15	21	37	
営業費用 <sup>*1</sup>	341	346	327	328	348	363	426	485	594	670	668	684	648	657	692	
カウカモ	203	193	196	198	223	261	298	335	379	448	447	450	442	442	470	
不動産企画デザイン	17	14	16	15	24	21	19	25	20	18	16	18	18	14	19	
全社	120	138	114	114	99	80	107	124	193	203	205	215	188	201	202	
営業利益	24	11	△69	△117	△45	△72	△118	△121	△244	△251	△172	△104	△100	△89	△12	
<b>事業KPI</b>																
GMV <sup>*2</sup> (百万円)	5,801	5,350	4,386	4,045	6,436	5,429	8,867	7,886	8,370	8,810	11,016	12,342	11,087	11,518	15,257	
GMV <sup>*3</sup> (百万円)	7,400	6,035	5,606	3,651	6,105	6,590	6,623	8,663	7,173	8,004	10,212	11,496	12,715	11,333	14,169	
テイクレート <sup>*2</sup> (%)	5.9	6.1	5.2	4.4	4.3	4.9	3.1	4.2	3.9	4.4	4.2	4.3	4.8	4.8	4.2	
テイクレート <sup>*3</sup> (%)	4.7	5.4	4.1	4.8	4.5	4.1	4.2	3.8	4.6	4.8	4.5	4.7	4.2	4.9	4.5	
取引件数 <sup>*2</sup> (件)	123	121	95	93	130	118	166	159	180	179	225	214	216	239	273	
MAU <sup>*4</sup> (千人)	36	40	44	50	54	59	62	59	64	57	53	54	56	55	56	

<sup>\*1</sup> 2023年7月期第2四半期より、セグメントごとの業績をより適切に反映させるために、全社費用の配賦方法の見直し（新基準）を実施。FY21以前の営業費用は従前開示の全社費用（旧基準）にて記載しており、FY22以降は新基準にて記載。

<sup>\*2</sup> 成約ベース | <sup>\*3</sup> 決済ベース | <sup>\*4</sup> 四半期平均会員MAU

© 2023 TSUKURUBA Inc. 13

四半期業績と事業 KPI の四半期推移の数字は、こちらに掲載しております。適宜、ご参照ください。

また、これらの内容をエクセルにまとめた FACTSHEET も当社の IR ウェブサイトで開示しておりますので、ぜひご活用いただけますと幸いです。

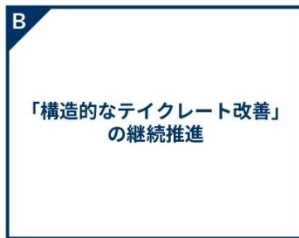
## 2023年7月期第3四半期の主な取り組み

期初公表の損益計画の方針\*に基づき、カウカモ事業の継続成長と営業損益の改善に向けた取り組みを実施してまいりました。特に「売/買両サイドでのGMVの拡大」、「コストマネジメントの強化」の成果が顕著に出ており、通期業績予想に対して順調に進捗しています。



**当期最優先で取り組み中。第3四半期も堅調に推移しており、今後も成長を牽引する想定**

- 買主サイド： 営業体制の拡充 (A1) 及び 購入付帯サービスの販売強化 (A2) を継続
- 売主サイド： 物件の販売強化を継続 (A3)



**着実に取り組みを継続し、中長期目線でのテイクレート向上を企図**

- 買主サイドにおける購入付帯サービスの拡充及び販売強化による貢献が継続。マージンの改善や販売率の向上により、恒常的なテイクレートの改善を指向
- 自社企画商品については、当四半期に保有物件の販売が進捗したことにより、全社テイクレートにプラス寄与。中長期的なテイクレートへの貢献を目的として、不動産市場の動向を注視した順次拡大を実施する予定
- 売主サイドの獲得物件につき、カウカモユーザーへの販売によるテイクレート向上効果は、各物件の販売強化によるGMV拡大を優先していることから、短期的に織り込んでいない



**通期を通じて、全社横断で取り組み中 (P9)**

- 業務委託費・外注費の削減が進捗。事業成長への寄与度の高い営業人件費及び広告費を対象に規律を持った投資を実施
- 併せて、自社企画商品の仕入れにおける運転資金やトライアル的成長施策に対する予算配分など、キャッシュ・投資マネジメントの強化に対する取り組みを推進

\*2022年9月12日公表の「2022年7月期通期決算説明会資料」P28「2023年7月期損益計画の方針」における施策

続いて、この四半期における主な取り組みについてです。期初公表の損益計画の方針に基づき、カウカモ事業の継続成長と、営業損益の改善に向けた取り組みを実施しました。特に、「売/買両サイドでのGMVの拡大」と「コストマネジメントの強化」の成果が顕著に出ております。

Aの「売/買両サイドでのGMVの拡大」については、今期最優先で取り組みを進めており、今後も成長を牽引する想定です。

Bの「構造的なテイクレート改善の継続推進」については、着実に取り組みを継続し、中長期目線でのテイクレート向上を企図しています。

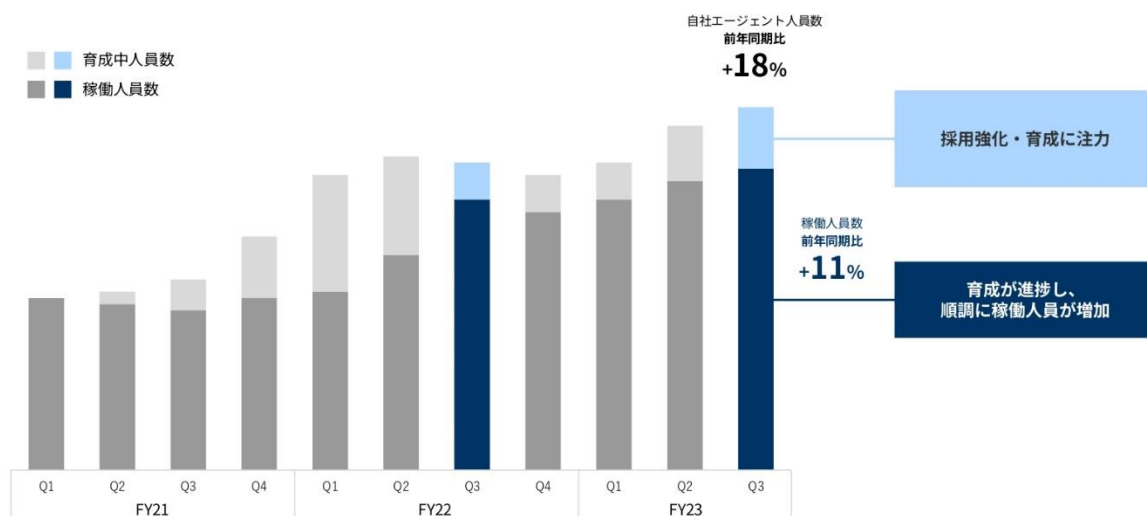
Cの「コストマネジメントの強化」については、期初より全社横断で取り組みを進めております。詳細については、先ほど9ページにてお伝えをした、「販管費及び売上総利益販管費率の推移」をご参照ください。

次に、本文中のA1からA3と記載されている部分、及びBの「構造的なテイクレート改善」の継続推進の状況について、詳しく説明します。

## カウカモ事業 | A1 買主向け営業体制の拡充

2023年4月末の自社エージェント<sup>\*</sup>の稼働人員は前年同期比+11%と増加し、取引件数拡大によるGMV成長に貢献しています。引き続き、採用強化・育成に取り組み、営業体制を拡充していきます。今後は、営業生産性の向上にも取り組んでまいります。

自社エージェント人員数の推移（各四半期末時点在籍数）



<sup>\*</sup> 自社エージェントとは、当社で雇用する仲介営業従事者を指す。本頁で示す人員数は買主向け仲介営業に従事する人員数のことを指す

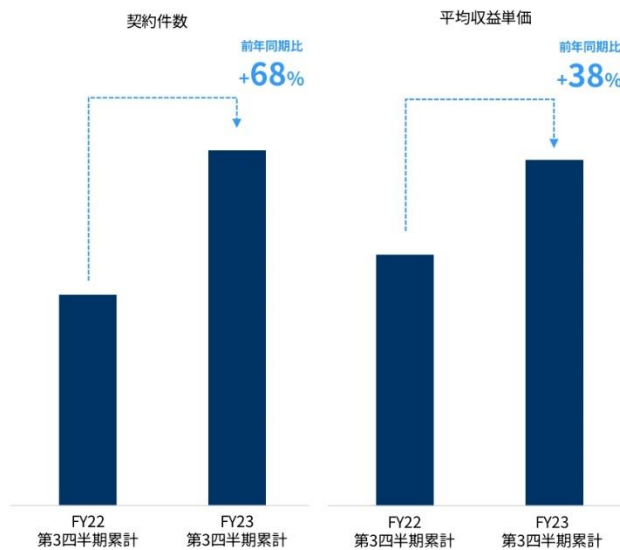
まず、買主向け営業体制についてですが、2023年4月末の稼働人員は増加が継続し、取引件数の拡大によるGMV成長に着実に貢献しています。

引き続き、人材の採用・育成の強化に取り組み、今後は営業生産性の向上にも注力します。

## カウカモ事業 | A2 買主向け購入付帯サービスの販売強化

自社企画商品である定額パッケージリノベーションサービスの販売強化により、契約件数が順調に増加し、平均収益単価も向上しています。引き続き、商品ラインアップの拡充及び販売の強化を行ってまいります。

リノベーションサービス契約件数<sup>1</sup>及び平均収益単価<sup>2</sup>の推移



<sup>1</sup> 決済ベース  
<sup>2</sup> 1決済あたりの平均収益（売上総利益）

### 参考 | 定額パッケージリノベーションサービス

フルリノベーション向け、部分リノベーション向けに定額リノベーションサービスを提供。デザイン性の高さと、予算に合わせて手軽に自身の嗜好にあわせた選択のしやすさが、顧客の支持を集めています。2023年4月には、新デザイン「Mahoroba（マホロバ）」の提供を開始しました。

#### 定額リノベーションパッケージ「LifeCatalog」



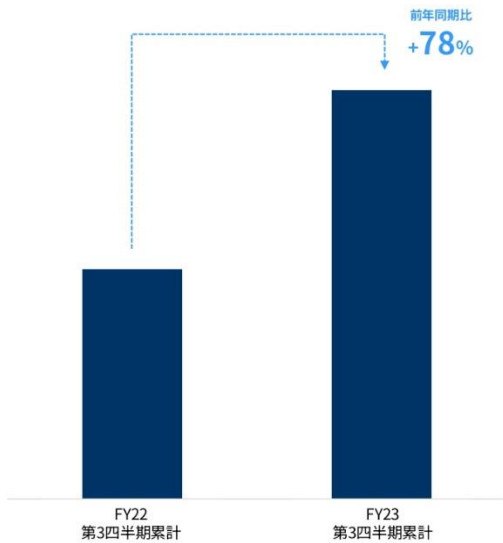
次に、買主向け購入付帯サービスですが、昨年度から開始した定額パッケージリノベーションサービスの販売強化により、第3四半期累計比較で、契約件数は前年同期比68%増加、平均収益単価も38%増えています。

2023年4月には新デザインの提供を開始し、今後も商品の拡充及び販売の強化を行ってまいります。

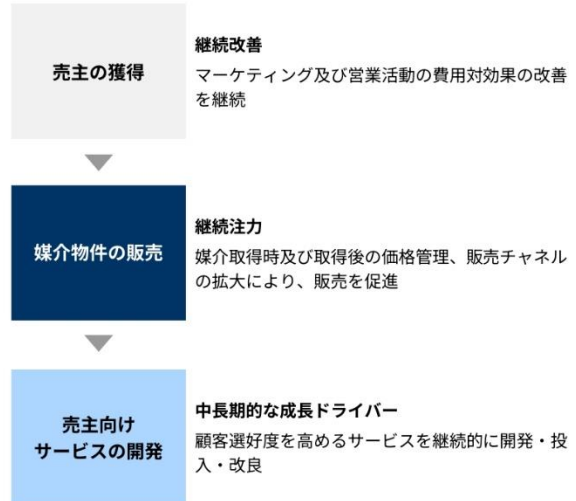
## カウカモ事業 | A3 売主仲介における物件の販売強化

当期から媒介物件の販売に注力したことにより、個人売主仲介のGMVは前年同期比+78%と拡大しました。媒介物件販売の強化に加え、マーケティング及び営業活動の費用対効果の改善に取り組んでまいります。

個人売主仲介GMV（決済ベース）の推移



売主サイドにおける取組状況



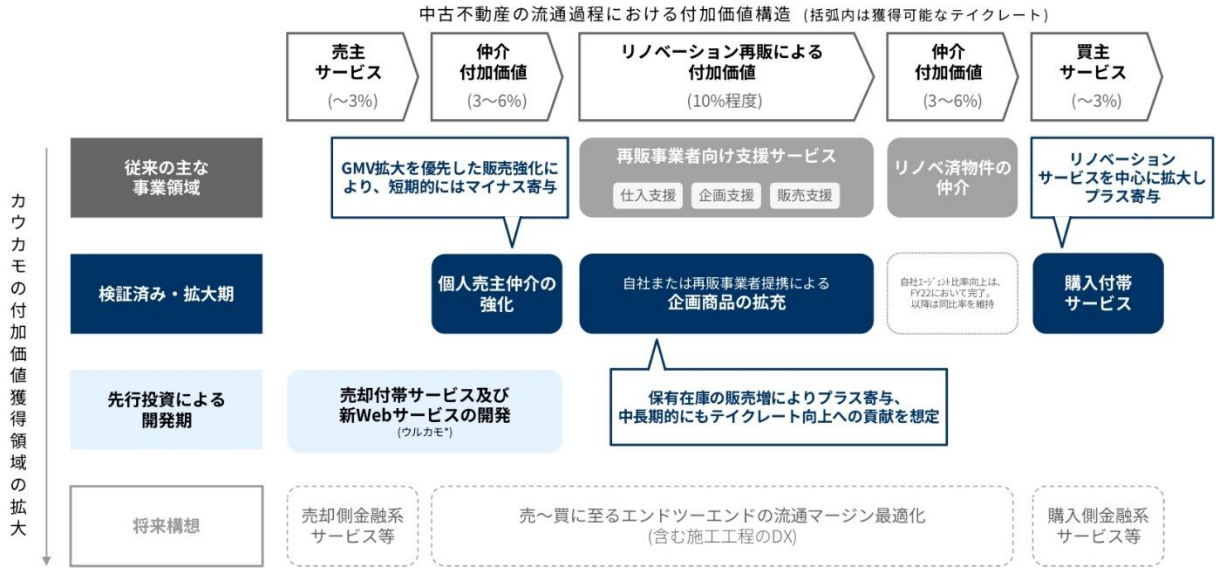
続いて、売主向けサービスですが、今期から媒介物件の販売に注力したことにより、個人売主仲介のGMVは、第3四半期累計比較で前年同期比プラス78%と拡大しました。

今後は、マーケティング及び営業活動の費用対効果の改善にも取り組んでまいります。

## カウカモ事業 | B 「構造的なテイクレート改善」の継続推進の状況

当四半期はリノベーションサービスの拡大や自社企画商品の販売増がテイクレートにプラス寄与しました。引き続き、中長期のテイクレート改善を推進します。

### 当四半期における各取り組みのテイクレート寄与



\* 「マネーフォワード住まい」については、2023年7月31日を持ってサービスを終了予定。通期業績への影響は軽微

© 2023 TSUKURUBA Inc. 18

構造的なテイクレート改善の推進状況についてです。

当四半期においては、リノベーションサービスなど購入付帯サービスの拡充、そして自社企画商品の販売増がテイクレートにプラスに寄与しました。

なお、こちらのスライドに記載の取り組みは、短期的なテイクレートの向上施策ではなく、中長期的な構造的改善を目的としたものです。今期の業績予想の前提に、テイクレートの改善は織り込んでいません。



## 2023年7月期 通期業績予想及び業績予想の前提

2023年7月期通期業績予想及び業績予想の前提<sup>1)</sup>に、当四半期での変更はなく、同予想の達成を見込んでおります。

### 2023年7月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2023年7月期 業績予想	2022年7月期 通期実績	増減率
売上高	4,000	2,766	+45%
売上総利益	2,500	1,844	+36%
販管費	2,720	2,618	+4%
営業損益 (うち株式報酬費用)	△220 (△60)	△773 (△46)	-

### 業績予想の前提

カウカモ事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケット：マクロの金利動向、不動産価格推移を注視しつつも、中古住宅需要の緩やかな継続拡大を想定</li> <li>GMV：買主サイド、売主サイド両面からの取引件数拡大により前期比+40%程度の成長を見込む（外部取引<sup>2)</sup>増加によるGMV押し上げ効果も含む）</li> <li>テイクレート：売主サイドにおける外部取引増加による取引構成の変化を踏まえ、テイクレートを前期比同水準と想定（中長期的なテイクレート改善の方向性は変更なし）</li> <li>費用：売上総利益拡大に要する営業体制の強化、広告費の微増、全社のコストマネジメント効果を織り込む</li> </ul>
不動産 企画デザイン 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>カウカモ事業の継続成長を優先し、大きな投資は織り込んでいない</li> <li>2022年7月期に定期賃貸借契約を終了した自社運営拠点の影響により減収見込みも、全社営業損益への影響は軽微</li> </ul>
全社共通費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社的なコストマネジメントの強化の一環として、間接部門の合理化・業務効率化の推進による費用抑制を織り込む</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>その他未確定な大型取引、極端な不動産市況の変動、新規事業やM&amp;Aは織り込んでいない</li> </ul>

<sup>1)</sup>上記通期業績予想の前提は、2022年9月12日公表の業績予想の前提を基に、第1四半期決算発表時（2022年12月15日）に一部アップデートしたものと  
<sup>2)</sup>カウカモが獲得した売主側仲介案件について、買主側に別の不動産会社が仲介に入る取引を指す

最後に、2023年7月期当期の業績予想についてです。2023年7月期通期業績予想及び業績予想の前提に変更はなく、業績予想の達成を見込んでいます。

事業に関する説明は、以上となります。

なお、インベストメント・ハイライトや参考資料、Q&Aなども添付していますので、そちらもぜひお目通しください。

## 質疑応答

---

それでは、質疑応答に移りたいと思います。ここからは、ツクルバ IR 担当の門間が担当させていただきます。

**Q1：**成約ベースの取引単価が、Q1 及び Q2 の 5,000 万円前後に対して、Q3 は 5,500 万円を超える水準となっております。マーケットの単価上昇ペースはむしろ鈍化しているため、個社要因が強いと見受けられますが、地域特性・取扱物件といったミックス要因、リノベーションサービスをはじめとした高付加価値化といった個社要因がそれぞれどのような状況か、その持続性と合わせてご教示ください。

**A1：**おっしゃる通り、成約ベースの取引単価は Q1、Q2 を通じて 5,000 万円程度で推移しており、Q3 は 5,500 万円程度になりました。

Q3 においては、一過性の大型案件が成約単価の押し上げ要因として存在しましたが、それ以外のアップサイドは中古住宅市場にて継続する緩やかな価格上昇を含む事業操業上のブレの範囲とご認識ください。

リノベーションサービスの浸透は、ここ数四半期においてテイクレートの増加要因になっており、今年を通じても緩やかな増加基調にあります。弊社が開示しているカウカモ事業の GMV（リノベーションサービスの GMV を含む）を取引件数（リノベーションサービス分は二重カウントされていない）で除すると、リノベの GMV が確かに成果単価の上振れ要因になるのですが、四半期比較で例えば成果単価を 5,000 万円から 5,500 万円に押し上げるような規模の増加幅ではない、とご認識ください。

**Q2：**自社 BS 計上物件を除くテイクレート動向についてご教示ください。過去 6 四半期と比較すると、自社 BS 計上物件の販売が多かったと開示数値から推察され、一定テイクレートの引き上げ

要因となったと見ておりますが、仲介取引としてのテイクレートの実態、及びその動向をご教示ください。

**A2：**自社 BS 計上物件、つまり弊社開示資料にて「自社企画商品」と記載しているものを除くテイクレートの動向についての質問です。ご認識の通り、Q3 においては在庫の販売が計画通りに進み、自社企画商品の販売増がテイクレートの押し上げ要因の一つになりました。

一方、テイクレートの最も大きなプラス要因となっているのは、自社企画商品の販売増ではなく、リノベーションサービスの浸透と拡大です。現在では、カウカモを通じて物件を購入されるお客様の約半数に、リノベーションサービスをご活用していただいております。そして、リノベーションの単価自体も増加傾向にあることから、テイクレートへの貢献度が高くなっております。

テイクレートにおいてマイナス要因となったのは、先ほど 17 ページでご説明した売主仲介における物件の販売強化です。時間をかけて、やや強引に両手取引の成立を目論むのではなく、お客様目線での販売の進捗を重視することにより、短期的に売主仲介のマージンが低下します。大げさに言うと、両手取引の 6%ではなく、片手取引の 3%により近い数字になります。

総じて全体としては、本年度におけるテイクレートの実態は、ほぼほぼフラットに推移しているのご認識いただいで問題ありません。

**Q3：** 全社費用が増加した内訳は何でしょうか。

**A3：** まずは、全社の販管費用について補足させていただければと思います。2022 年 2 月より、弊社としてはコストマネジメントを推進してまいりました。具体的には、間接費用の効率化・合理化を中心として全社コストを抑制しつつ、直接的に売上総利益の創出につながる投資を継続しました。この取り組みが功を奏して、今期は大幅に赤字を縮小できています。

Q3 の全社費用については、前年の水準に比べて低く推移しているものの、Q1、Q2 に比べて 700 万円ほど増加しております。これは、取引増に伴う営業費用の増加が主体となります。

**Q4：**期初にテイクレート前期比プラス 10%程度の向上を見込むと開示されておりますが、手ごたえをお聞かせください。

**A4：**こちらですが、通期計画の前提に関する説明をしている 20 ページをご参照ください。

弊社では、事業環境や経営の進捗を鑑み、Q2 に通期計画の元となる前提を一部変更しました。期初の時点では、テイクレートは前期比 10%程度の上昇を見込み、残りを GMV の拡大が担うことで、掛け算で売上総利益のプラス 36%年間成長を目指す計画でした。

一方、先ほどお伝えしたような、売主仲介において媒介物件の販売強化に主軸を置くという経営判断を下したこともあり、Q1 の決算発表時に、テイクレートは、前年度と同水準の推移を見込み、逆に GMV をさらに伸ばすといった前提に変更しております。

Q2、Q3 を通じてテイクレートは前年度とほぼ同水準で推移していますし、GMV の成長率は売上総利益の成長率をやや上回っています。こちらの観点でも、通期業績予想の達成に対して、順調に進捗していると言えます。

**Q5：**Q3 の季節性はあるものの、取引件数が大きく伸びました。コストプッシュインフレ・金利動向を含むマクロ的な需要動向と、営業人員のオンボーディングを含む個社要因としての供給能力の拡大の双方の観点で、もう一段詳細なご説明を頂ければ幸いです。

**A5：**まずは、現状のマクロ環境に関して、ご回答させていただければと思います。

現状、金利の動向が、弊社の需給環境に大きな影響を及ぼしているという認識はありません。もちろん、今後金利の上昇が生じれば、市場の一時的な取引減や販売長期化などにより、特に売主仲介において影響が発生する可能性はあります。

不動産流通市場全体においては、コロナ禍において、市場における物件の供給が少なくなり、価格高騰や取引量の減少が如実に見られました。また、リモートワークの普及や、ライフスタイルの多様性、そして家で過ごす時間が増えたことに伴い、リノベーションへの関心が確実に上がりました。

前者のマクロ環境に関しては、直近では東京都心部におけるストックは、ほぼほぼコロナ前の水準に戻っています。これからは、不動産流通市場が、ストックの増加とともに緩やかに成長していくという、従前の成長基調に戻ると考えております。

一方、リノベーションや住まいの意識に関しては、コロナ禍で高まったまま継続しているように思います。ここは実際、カウカモを経由して住宅を購入されている買主様のうち、リノベーションを施される方の比率が緩やかに上昇を継続していることから、推察できます。

金利動向に関しては、今現在弊社の需給関係への直接的な影響は見られておりませんが、あわせて不動産流通市場全体の動向に関しても、ご説明させていただきました。

ここからは、足元の営業人員計画に対して説明させていただければと思います。こちらは15ページをご参照ください。

Q1、Q2の上半期にかけて、多くの営業人員が入社しており、今期、来期以降のフル稼働が見込まれております。弊社では、新規営業人員のオンボーディングプログラムの構築や充実に関しても、大変注力しております。例えば、業界経験者だと約3か月、そして業界未経験でも、大体6か月ぐらいでオンボーディングが完了する時間軸です。足元では、採用も着実に進めつつ、入社からフル稼働への時間短縮にも着手しています。

買主仲介においては、着実かつ慎重な採用計画を継続する予定ですが、それと同時に、今後においては、営業生産性の向上にも取り組んでいく所存です。

**Q6：**26ページの東京都に占めるカウカモのGMVシェアは2%とあるが、中長期的にカウカモをどの規模まで拡大させるお考えなのか、お聞かせください。

**A6：**ご認識の通り、カウカモのGMVベースの市場シェアは、東京都において約2%程度と推定しています。こちらは2022年7月期のGMVを元としているのですが、現在では3%が視野に入る数字感となっております。

中長期的な数字に関しては、社内で意識しつつも、弊社では中期経営計画やそれに準ずるものは出しておりませんので、具体的な言及は控えさせていただければと思います。

ただ、本日決算説明会の冒頭で、村上から今後の中長期方針について発表させていただきました。この中で、社会にとって必要不可欠なサービスになることを目指していくといった意志表明をしましたが、成長不可欠なサービスになることは、一定の規模感を形成することにも通じ、シェアも順次拡大させていく所存です。弊社としては、GMVの拡大と利益の創出に対して最も注力し、今後も成長を実現していく方針です。

それでは、本日の決算説明会は以上となります。当社としては、投資家の皆様とのコミュニケーションが非常に重要であると考えておりますので、ぜひ1on1や電話会議などを、今後設けさせていただきますと幸いです。

追って、IR担当からメールやご連絡が行くと思いますが、その節は何卒よろしく申し上げます。

本日は、誠にありがとうございました。

[了]

---

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとしします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとしします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。