

2024年3月期  
第1四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

2023.7.28



# CONTENTS

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2024年3月期業績見通し



# CONTENTS

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2024年3月期業績見通し

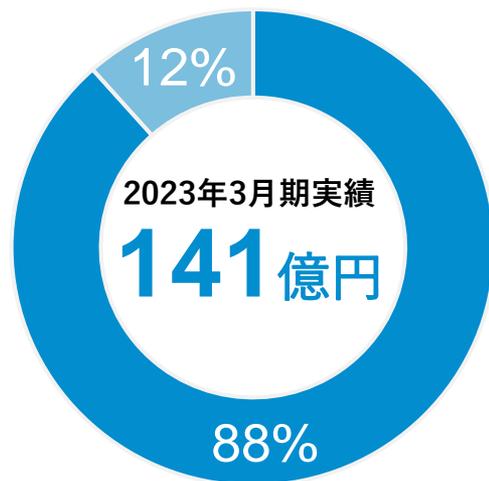
住まいを通して人を幸せにする世界を創る



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	ハウスコムグループ全体1,179名（2023年6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"><li>■ 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239店舗（FC41店舗含む）</li><li>■ 法人営業オフィス 東京、愛知、大阪 グループ合計3営業所</li><li>■ 売買センター 東京 1営業所 大阪 1営業所</li><li>■ ハウスコムコミュニケーションズ営業所 東京、神奈川、埼玉、千葉、群馬、静岡、愛知 合計8営業所</li></ul>

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、年間の売上高は141億円で  
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



- 株式会社シーアールエヌ
- 不動産に関するフランチャイズ「クラスモ」ブランドを関西圏に展開



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)
- 塗装工事や金属建具工事、マンションリフォームなど幅広い分野工事業務を請け負う

## 売上



**141** 億円  
(2023年3月期)

## 営業利益



**3.9** 億円  
(2023年3月期)

## 取扱物件数



**65** 万件  
(2023年3月期)

## 仲介件数



**8.2** 万件  
(2023年3月期)

## 店舗数(直営店)



**239** 店舗  
(2023年6月末)  
※FC41店舗を含み  
2023年6月30日  
閉鎖店舗を除く

## 問合せ件数



**59.8** 万件  
(2023年3月期)

## 社員数



**1,179** 名  
(2023年6月末)

## 設立



**1998** 年

## 家主様数



**3.4** 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59.8万件の反響獲得実績）しています。

## 各種ポータルサイトに 豊富な物件情報を掲載

※2023年3月時点での  
物件情報掲載件数

スーモ

59万物件

ホームズ

61万物件

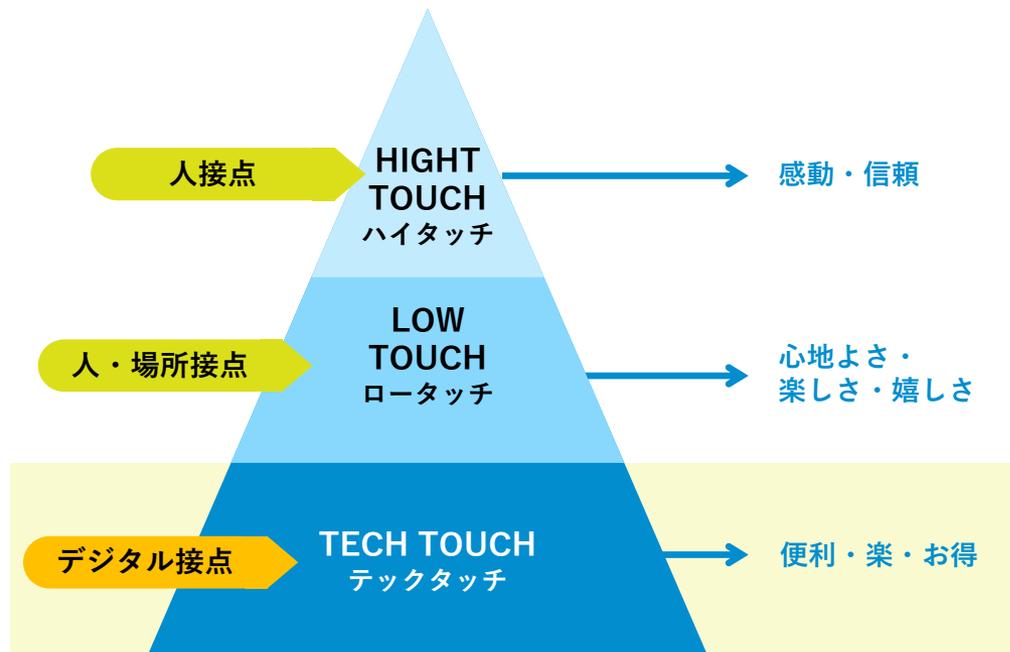
アットホーム

19万物件

デジタル接点

年間約59.8万件の反響獲得

## お部屋探しのお客様とのタッチポイント（接点）において、 圧倒的なシェアを確保



自社サイトでの集客を強化し、Z世代など将来の顧客の集客施策の構築（オセッカイ・暮らしエイト・SNS活用）をしています。ハウスコムは地域・街を自分自身が体験し、街のマイスターとして情報を発信しています。

## ■ オセッカイ

大阪・京都を中心とした日本各地の地域情報サイト



## ■ 暮らしエイト

毎日の暮らしに役立つ情報を配信

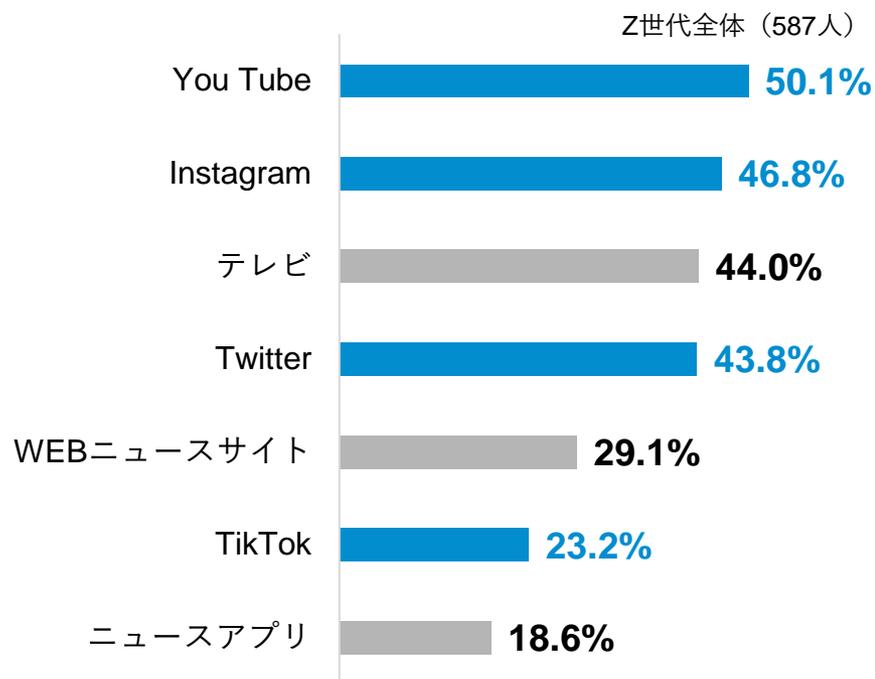


## Z世代とは

- 1990年半ばから2010年代生まれの世代を指すことが一般的
- マスメディア離れが顕著
- 小さいころからタブレットやスマートフォンなどのデジタルデバイスに触れておりデジタルネイティブな世代
- 社会問題への関心が高い傾向がある
- ブランドに対するこだわりがあまりない

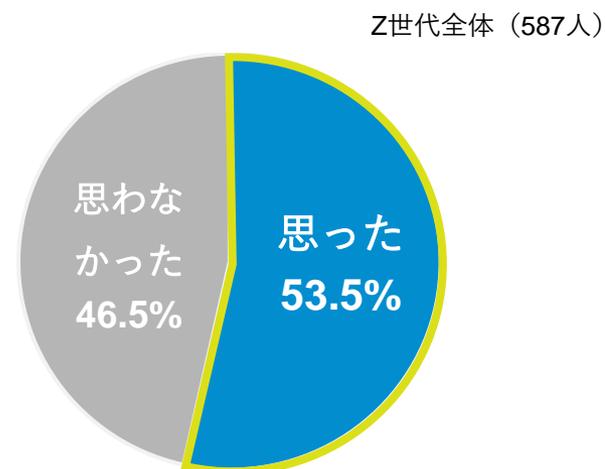
ハウスコムでは今年度も顧客ニーズの変化への柔軟な対応に取り組むため『2023年度“部屋選び”に関する調査』を実施しました。URL:<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000215.000029713.html>

Q. 普段、情報源として利用しているメディア（複数回答）  
（上位7項目を記載）



Z世代の**66.4%**はSNSのいずれかを回答

Q. 物件紹介動画を参考にしたいと思ったか(単一回答)

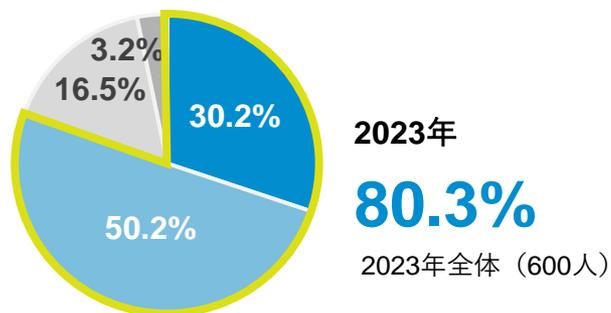
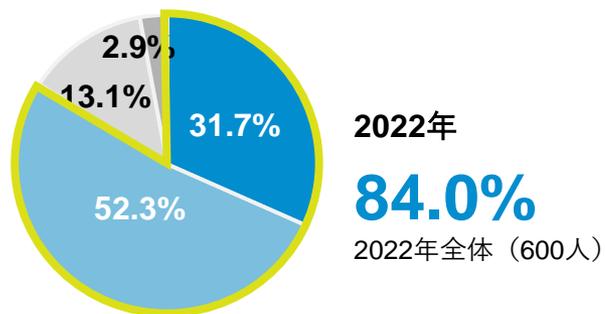


Z世代の2人に1人が  
部屋選びの際に**動画**を  
参考にしたいと回答

※出典：自社調べ「2023年度“部屋選び”に関する調査」（2023年6月7日）

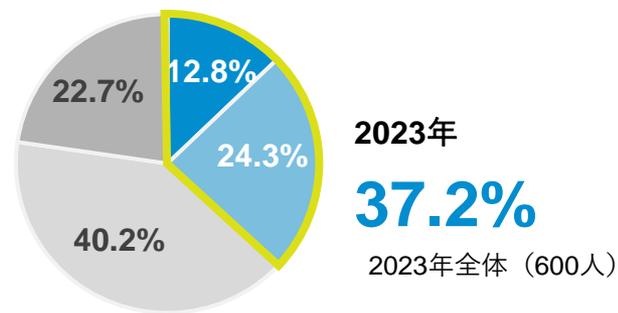
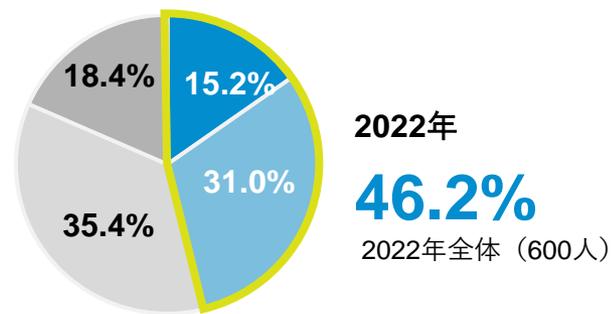
「学校や会社から遠くても広い物件に住みたい」が9.0ポイント減少※するなど、コロナ禍にあった2022年から、部屋選びに影響する価値観にも変化があったことを感じさせる結果となりました。 ※とてもあてはまる・ややあてはまるの合計で比較

Q. 物件は単純なスペックよりも、自分のライフスタイルに合っているかを選ぶ（単一回答）



■ とてもあてはまる ■ あまりあてはまらない  
■ ややあてはまる ■ 全くあてはまらない

Q. 学校や会社から遠くても広い物件に住みたい（単一回答）

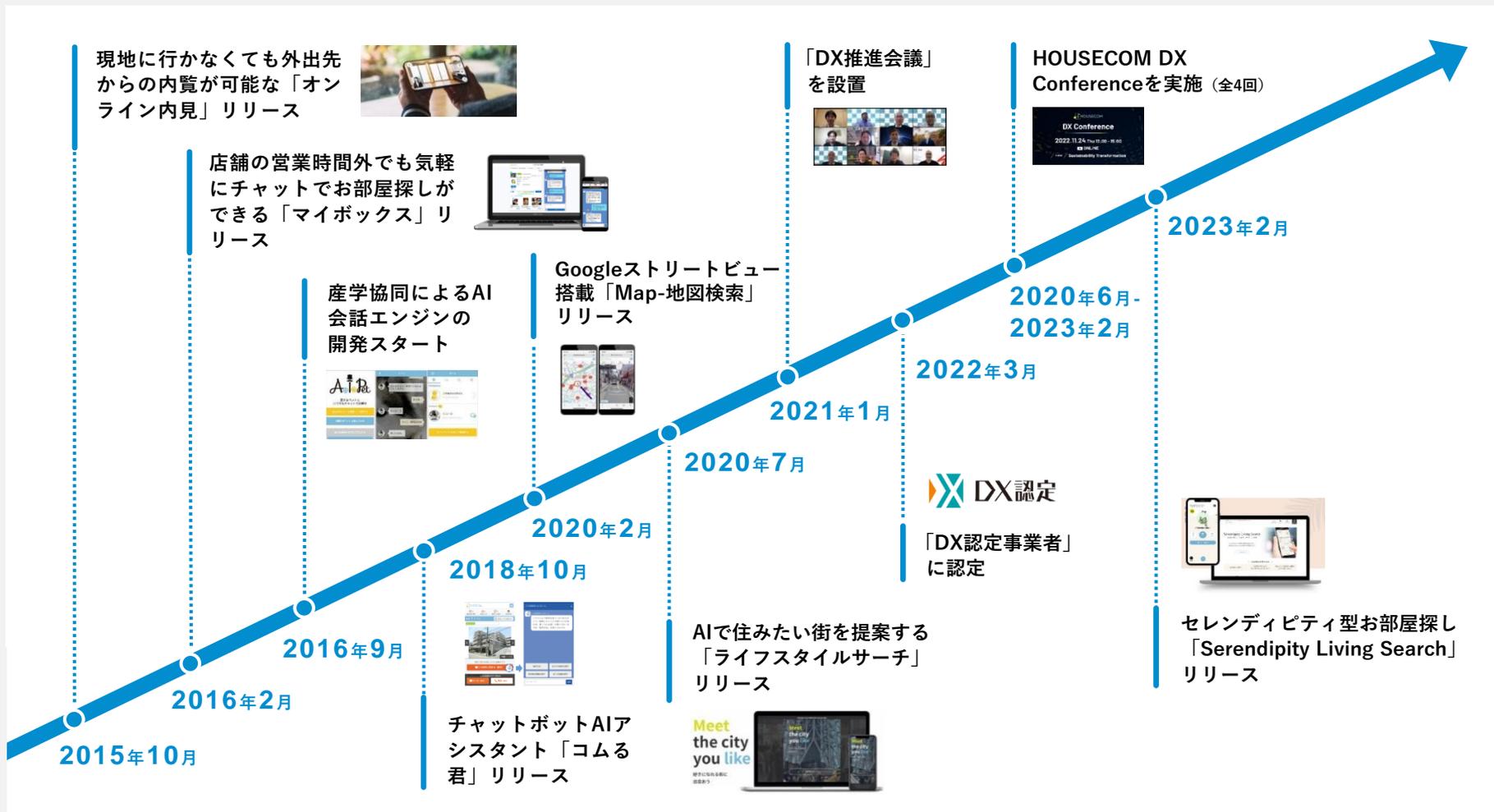


■ とてもあてはまる ■ あまりあてはまらない  
■ ややあてはまる ■ 全くあてはまらない

※出典：自社調べ「2023年度“部屋選び”に関する調査」（2023年6月7日）

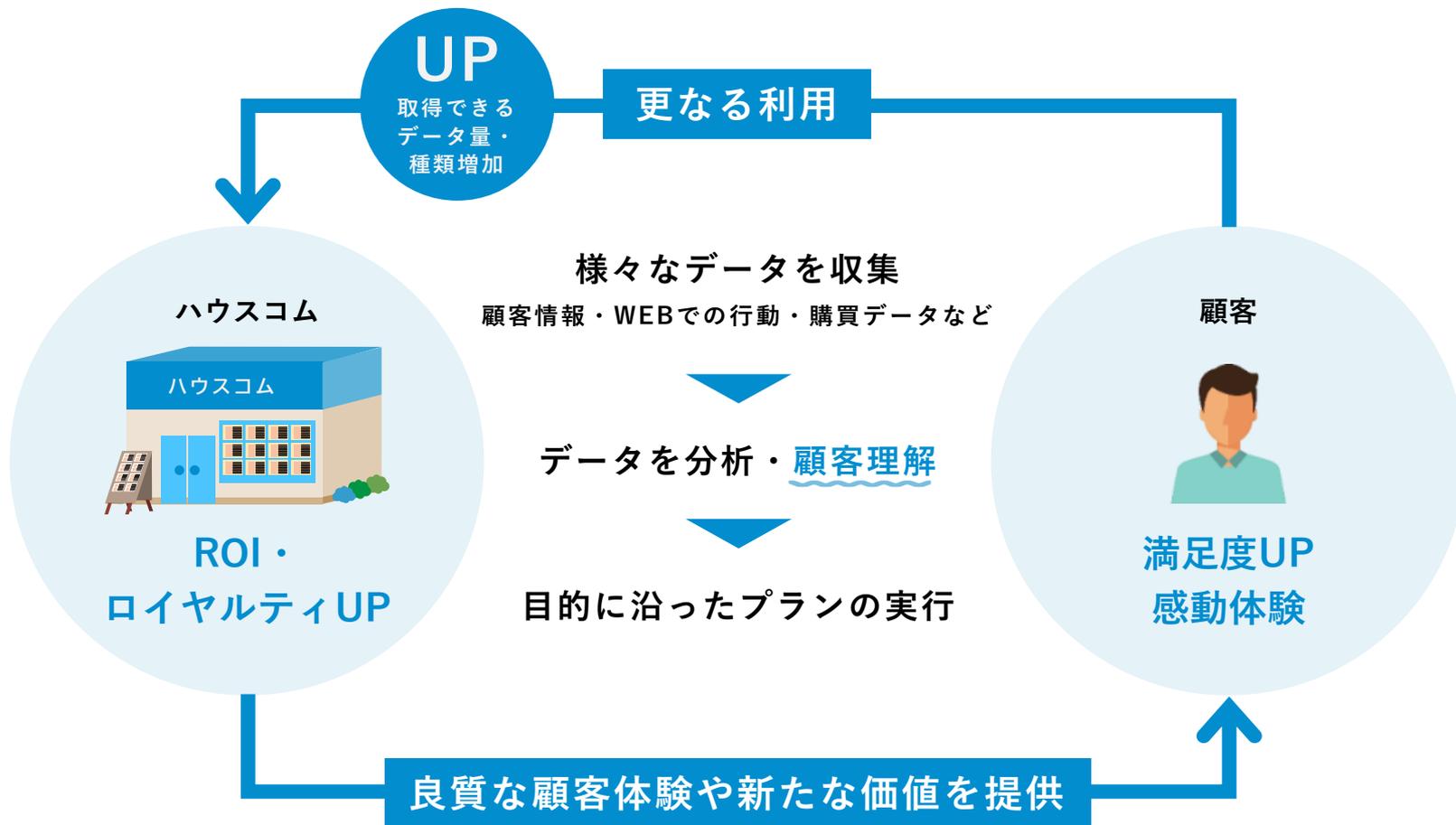
# ハウスクムの強み；不動産DXへの取り組み①

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。



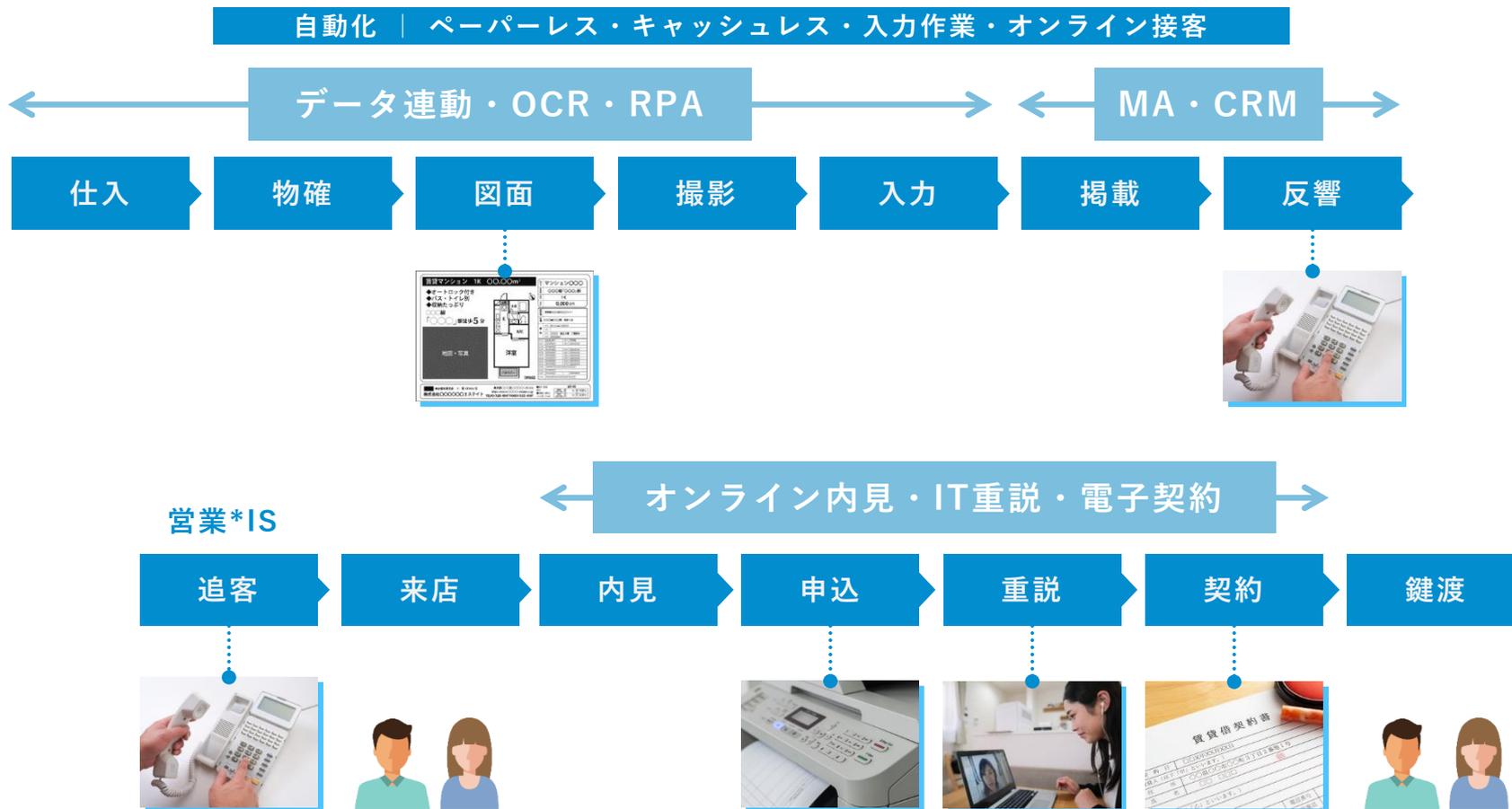
## 攻めのDX（CX顧客体験の向上）

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ミーティング
- 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



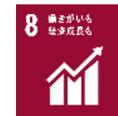
- 子育てサポート企業「くるみん」認定（厚生労働大臣）
- 保育手当の支給
- 育児早期復職支援制度の導入
- こどもの看護休暇の導入
- 育児短時間勤務制度
- 介護休暇、介護休業、介護短時間勤務制度の導入
- LGBTQへの取り組みを評価する「PRIDE指標2021」ゴールド認定
- 「パートナーシップ証明書」民間発行の支援・活用
- ハウスコムネームの導入
- 特定非営利活動法人東京レインボープライドの法人賛助会員



- 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



- 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



- 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



- 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



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





## CONTENTS

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2024年3月期業績見通し

営業収益は前年同期比-11.7%の3,222百万円で着地しました。

## 営業収益

3,222百万円

(前年同期比-11.7%)

## 営業利益

▲57百万円

(前年同期比-%)

## 営業収益

不動産関連事業

2,818百万円

(前年同期比-12.7%)

## 営業収益

施工関連事業

404百万円

(前年同期比-3.6%)

## 2024年3月期第1四半期 決算実績（連結）

営業収益は3,222百万円、営業利益は△57百万円、経常利益は△56百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は△51百万円となりました。これは、大阪ハウスコム株式会社について前年度に行われた決算期変更により、前期第1四半期は転居の繁忙期で仲介件数が多い月である3月分が含まれた3～5月分が計上されているのに対して、今期第1四半期では4～6月分が計上されていて繁忙期シーズン分が含まれていないことなどが主たる要因となります。

(百万円)

	2023年3月期 第1四半期 (4-6月)	2024年3月期 第1四半期 (4-6月)	増減率 (増減額)	2024年3月期 通期計画 (2023/4/28公表時)	進捗率
営業収益	3,649	<b>3,222</b>	△11.7% (△426)	<b>14,288</b>	22.6%
営業費用	3,554	<b>3,279</b>	△7.7% (△274)	<b>13,826</b>	-
営業利益	95	<b>△57</b>	-% (△152)	<b>462</b>	-%
営業外損益	1	<b>0</b>	△68.8% (△1)	<b>183</b>	-
経常利益	96	<b>△56</b>	-% (△153)	<b>646</b>	-%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	<b>△51</b>	-% (△142)	<b>389</b>	-%

# 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)

	2023年3月末	2023年6月末	増減額
流動資産	5,808	<b>5,998</b>	190
有形固定資産	403	<b>393</b>	△9
無形固定資産	1,810	<b>1,734</b>	△75
投資その他の資産	3,460	<b>2,634</b>	△826
資産合計	11,482	<b>10,761</b>	△720
流動負債	3,597	<b>2,919</b>	△678
固定負債	866	<b>924</b>	58
純資産	7,018	<b>6,917</b>	△100
負債・純資産合計	11,482	<b>10,761</b>	△720
自己資本比率	60.9%	<b>63.9%</b>	

## 2024年3月期第1四半期 セグメント別実績

不動産関連事業は営業収益2,818百万円・セグメント利益420百万円、施工関連事業は営業収益404百万円・セグメント利益は48百万円となりました。

(百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減率 (増減額)
営業収益	3,649	<b>3,222</b>	△11.7% (△426)
不動産関連事業	3,230	<b>2,818</b>	△12.7% (△411)
施工関連事業	419	<b>404</b>	△3.6% (△15)
営業利益	95	<b>△57</b>	-% (△152)
不動産関連事業	583	<b>420</b>	△28.0% (△163)
施工関連事業	35	<b>48</b>	+35.8% (+12)
(調整額)	△523	<b>△525</b>	-% (△2)



## CONTENTS

1

会社紹介

2

第1四半期

3

成長戦略

4

2024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

### 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

# 株式会社シーアールエヌの株式取得（子会社化）

「既存事業の店舗数増加による規模の拡大」を進めるにあたり、不動産に関するフランチャイズ「クラスモ」ブランドを関西圏にて積極的に展開している株式会社シーアールエヌを2023年6月20日に子会社化いたしました。事業シナジーを最大化し、当社と株式会社シーアールエヌ双方の企業価値向上に努めてまいります。

## 株式会社シーアールエヌ会社概要

会社名	株式会社シーアールエヌ
設立年月日	2013年11月28日
資本金	97,902,500円
代表者	代表取締役社長 櫻井 啓孝
所在地	京都府京都市下京区四条通新町東入月鉾町 52
事業内容	不動産に関するフランチャイズチェーンシステムの企画・立案・運営・提供
フランチャイズ 加盟店舗数	40店舗（大阪35店舗、京都府4店舗、兵庫県1店舗） ※2023年6月末時点。



四条烏丸店



弁天町店



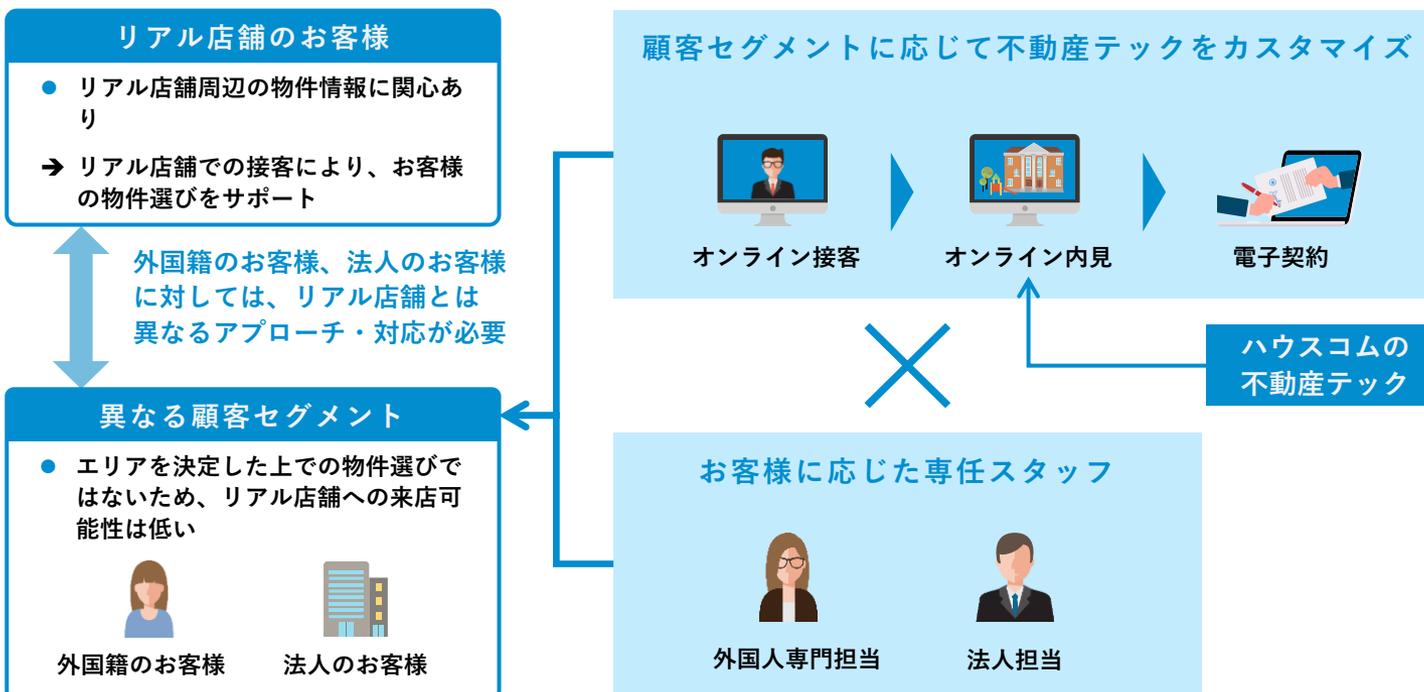
鳳店

### ■ 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。

### ■ 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



自主管理家主様  
と管理会社様と  
の接点拡大

- 管理会社へのリーシングサポート業務・管理代行業務・サブリース事業・建物管理・スマートシステムPlusなどの継続型収入ビジネスの拡大

1

### 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

2

### 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

3

### 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

4

### 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）

## 5

### 建物管理

- 2023年3月よりあらたな建物管理商品販売開始



#### 一般媒介



- 賃貸借条件提案
- 募集図面作成
- 広告媒体掲載手配
- 入居者の募集
- 入居者審査
- 賃貸借契約締結
- 更新手続き
- 退去手続き

#### 集金代行



- 賃料の前払い
- 滞納保証
- 支払い明細発行
- 年間収支明細発行
- 立ち退き交渉
- 孤独死対応
- 24時間電話受付
- 緊急出動／修理対応

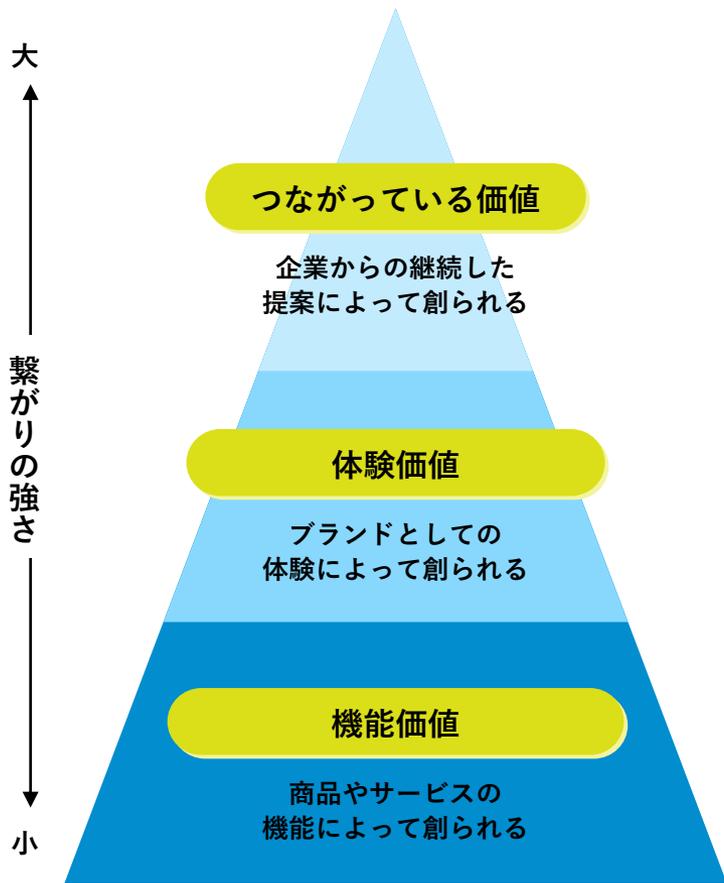
#### 建物管理



- 巡回点検
- 日常・定期清掃
- 法定点検
- 緊急修理
- 住宅設備保証
- 共用部光熱費支払い
- 修繕工事提案

# 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

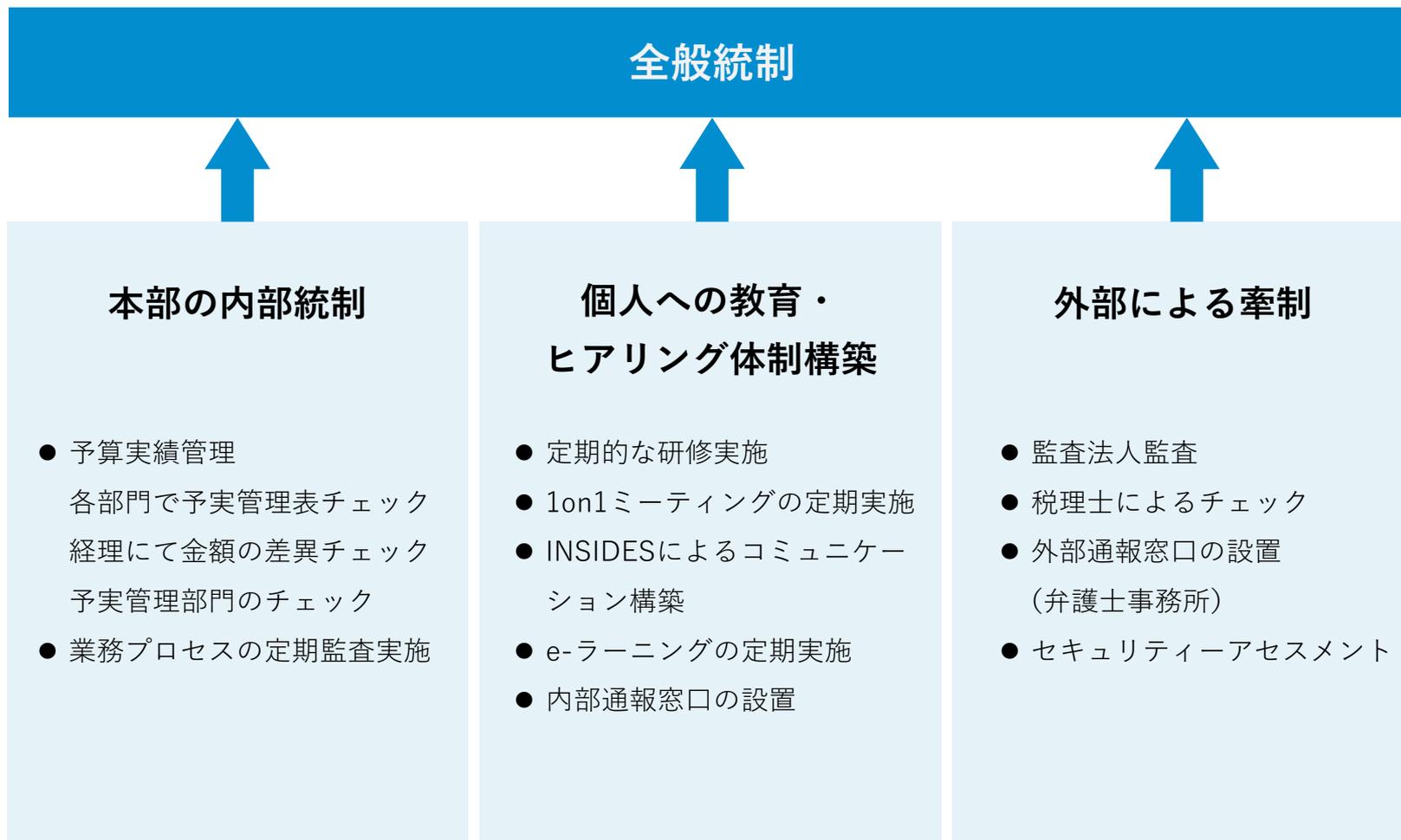


一般的な  
賃貸不動産仲介会社が  
提供する価値

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



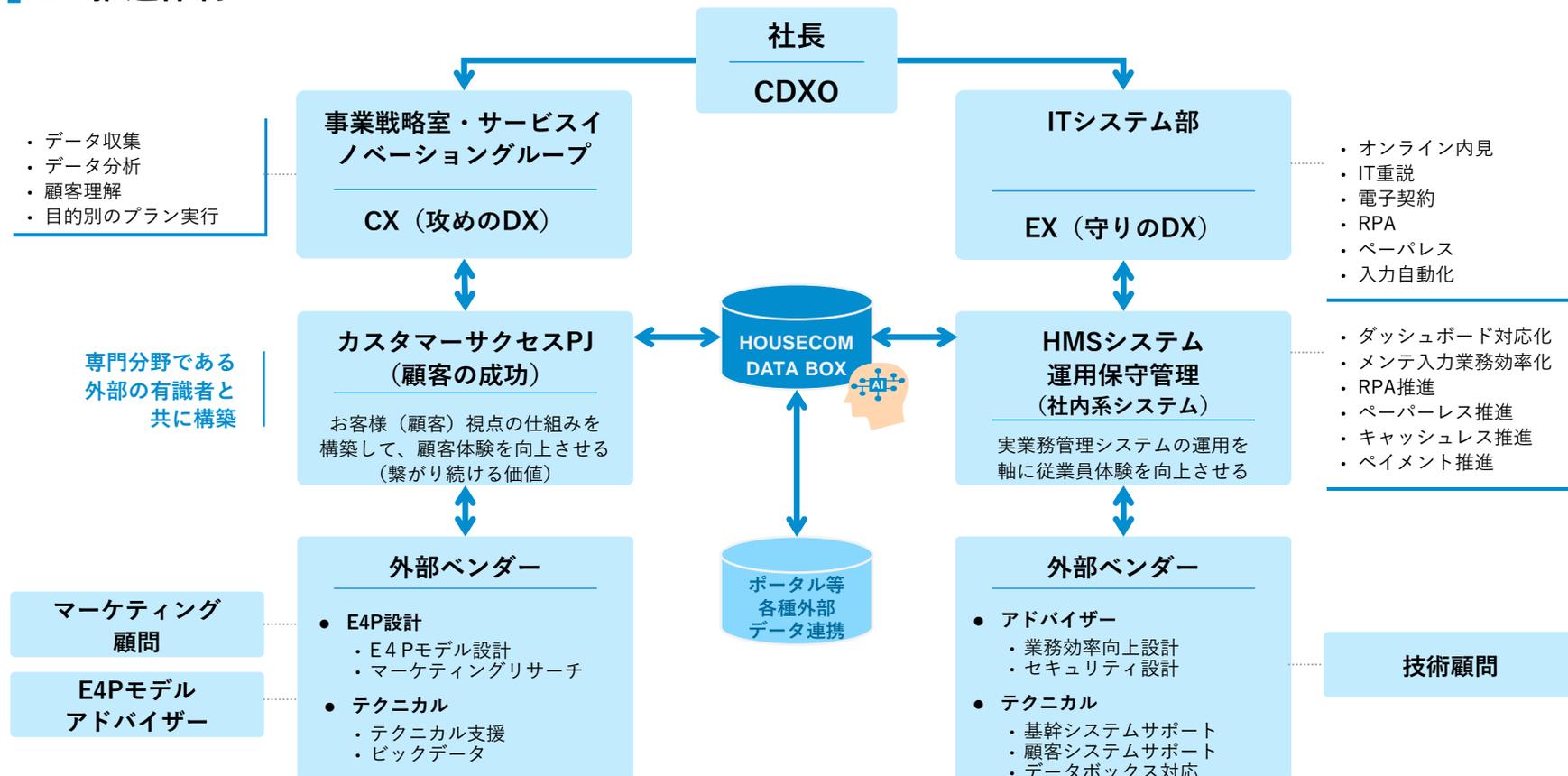


## DX促進

- ・業務効率向上
- ・生産性向上
- ・顧客体験向上

- ・グループ会社を支えるマルチカンパニー対応
- ・店舗入力業務の自動化・電子契約促進など、守りのDXを促進し、従業員体験の向上
- ・様々なお部屋さがしに関する顧客データを活用した攻めのDXを促進し、顧客体験の向上

## DX推進体制

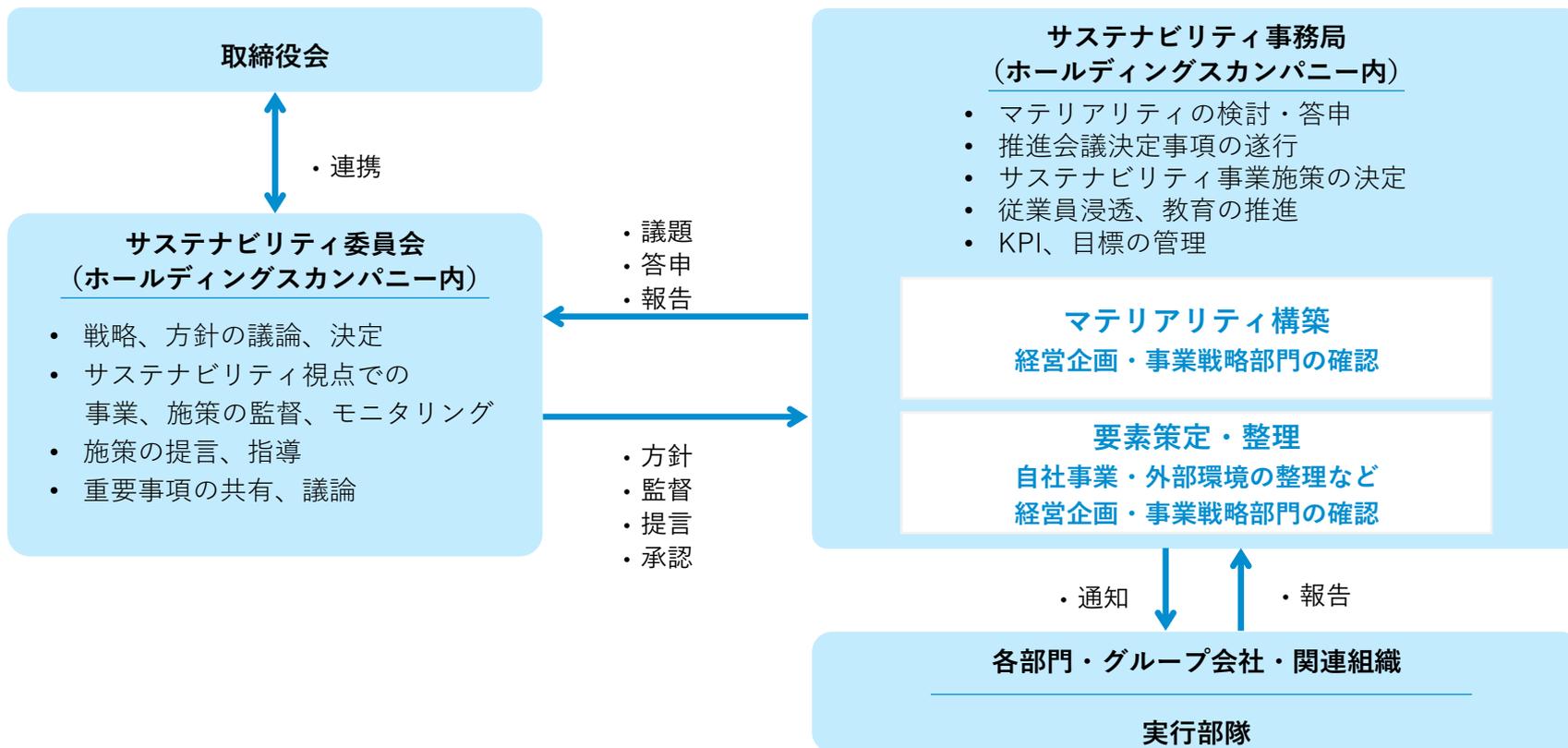




## 委員会の目的

- ・ ハウスコムグループは、持続可能な社会の実現のため、ESG（環境・社会・ガバナンス）を重要な経営課題として捉えサステナビリティを重視した経営を実施
- ・ マテリアリティ（重要課題）をESGの観点、事業領域から7つのテーマに分類し、目標指標の達成を目指す
- ・ 当社の事業方針・戦略策定の基軸とし、方針を実践

## サステナビリティ委員会設置（2023年3月）





## 基本方針

- 私たちは、住まいのサービス業として、お客様に快適な暮らしを、オーナー様には安定した経営を提供することを通じて、事業活動の継続的な発展と持続可能な社会の実現を目指します。

	マテリアリティ	マテリアリティの構成要素
環境	事業活動による環境危機への対応	事業活動の再生可能エネルギー化
		エネルギー効率の向上
		DX推進による環境負荷の低減
社会	地域社会との共創	地域とともに持続的発展を目指した街を創造
人材・組織	より活力をもって働くことができる企業風土の構築	従業員の多様性を重視し、チャレンジできる環境を整備することで、持続的に成長できる職場を構築
		従業員の健康と職場の安全衛生を守るルールや施策の推進
企業統治	透明性の高い経営を行えるガバナンス体制の構築	変化に即応した的確な意思決定やリスクマネジメントのできる組織・機能確立し、全ての利害関係者にとっての企業価値の最大化
土地・資産	資産の活用・維持・向上を支援	資産活用、維持、向上に資する様々なサービスを開発し提供
賃貸住宅	安全・充実した賃貸住宅の提供	全ての人にスムーズで満足度の高いお部屋探しの提供
暮らし生活	安心して暮らせる環境を提供	生活の質の向上。 安心して暮らせる環境の提案。



## CONTENTS

1

会社紹介

2

第1四半期決算のご報告

3

成長戦略

4

2024年3月期業績見通し

## 2024年3月期 通期業績予想

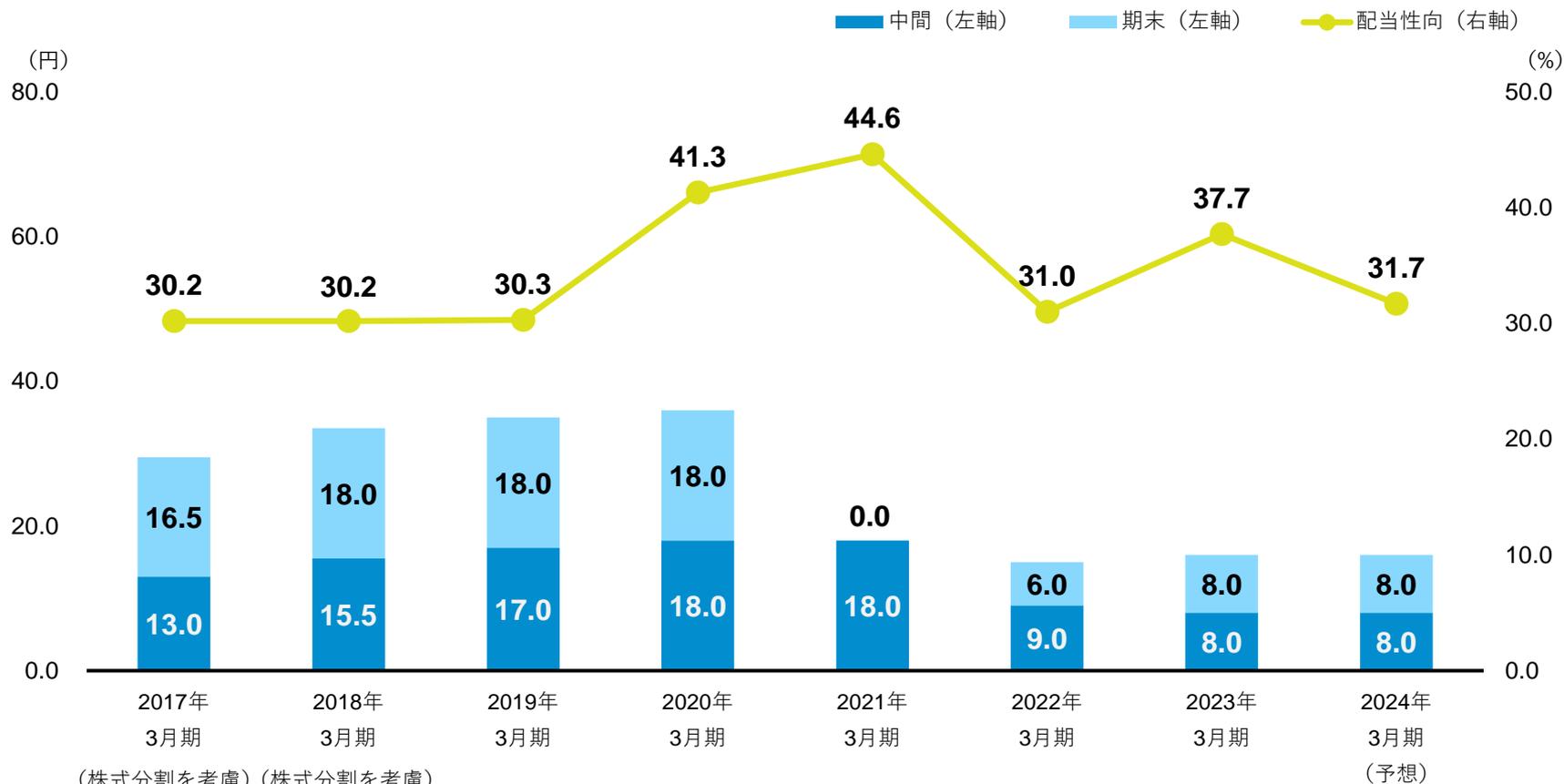
営業収益は14,288百万円、営業利益は462百万円を予想しています。

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減額	増減率
営業収益	14,179	<b>14,288</b>	+109	+0.8%
営業費用	13,784	<b>13,826</b>	+41	+0.3%
営業利益	394	<b>462</b>	+68	+17.4%
営業外損益	226	<b>183</b>	△42	△18.9%
経常利益	620	<b>646</b>	+25	+4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	<b>389</b>	+61	+18.9%

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。なお本資料をもとに決算説明動画を当社ホームページに掲載する予定ですが、動画内で使用した資料の訂正がある場合は、当社ホームページ内で訂正内容を表示することによって行うものといたします。

## ■ 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 経営戦略室（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](mailto:ir@housecom.jp)



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