

ハウスコム株式会社

(証券コード3275)

2022年3月期 第3四半期

決算補足説明資料

2022年1月28日

目次

1. 第3四半期 ハイライト
2. 第3四半期 実績（前期対比、セグメント別損益、B/S）
3. 当社のESGの取り組みについて
4. 配当と当期業績予想について
5. プライム市場の選択と新成長戦略について

1. 第3四半期 ハイライト ～需要回復プロセス + M&A効果 + 新成長戦略～

(1) 営業収益16.3%増で過去最高へ（需要回復プロセス + M&A効果）

- ① 4～12月 営業収益 9,688百万円で過去最高（前期比+16.3%、+1,359百万円）
…需要回復による底上げ + 前期取得した(株)宅都による寄与分（1,122百万円）
- ② 営業損失 429百万円（前期3Qの営業損失は356百万円）
四半期純損失 338百万円（前期3Qの四半期純損失は331百万円）

(2) 繰り返すコロナ感染の波のなかでも、仲介件数は前年超過

- ① 主力のハウスコム(株)単体の賃貸仲介件数は50,589件
…前年同期比7.0%増・3,293件増加、前々年同期比2.9%減・1,516件減少
転居需要の回復プロセスが進行。需要拡大期には収入伸長を期待できる。

(3) プライム市場を選択 + 新成長戦略で2030/3期に営業利益21億円へ

- ① 東証新市場区分ではプライム市場を選択、未達基準について適合に向けた計画書を公表。
- ② 「新成長戦略」を公表。成長スピードの加速、事業領域拡張による安定収入の底上げを狙う。
2030/3期…営業収益196.0億円、営業利益21.3億円、当期純利益15.3億円、想定ROE12.3%へ^{○3}

2.第3四半期 実績

2.第3四半期 実績

(1) 第3四半期連結累計期間（4月～12月）の業績（前期対比）

（単位：百万円）

	2021年3月期 第3四半期 （4月～12月）	2022年3月期 第3四半期 （4月～12月）	（前期増減率）	（前期差）
営業収益	8,328	9,688	+16.3%	+1,359
営業費用	8,685	10,117	+16.5%	+1,432
営業損失（△）	△356	△ 429	—	△72
営業外損益	19	10	△45.7%	△8
経常損失（△）	△336	△ 418	—	△81
特別損益	—	—	—	—
法人税等	△5	△ 80	—	△74
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△331	△ 338	—	△7

2. 第3四半期 実績

(1) 第3四半期連結累計期間（4月～12月）の業績

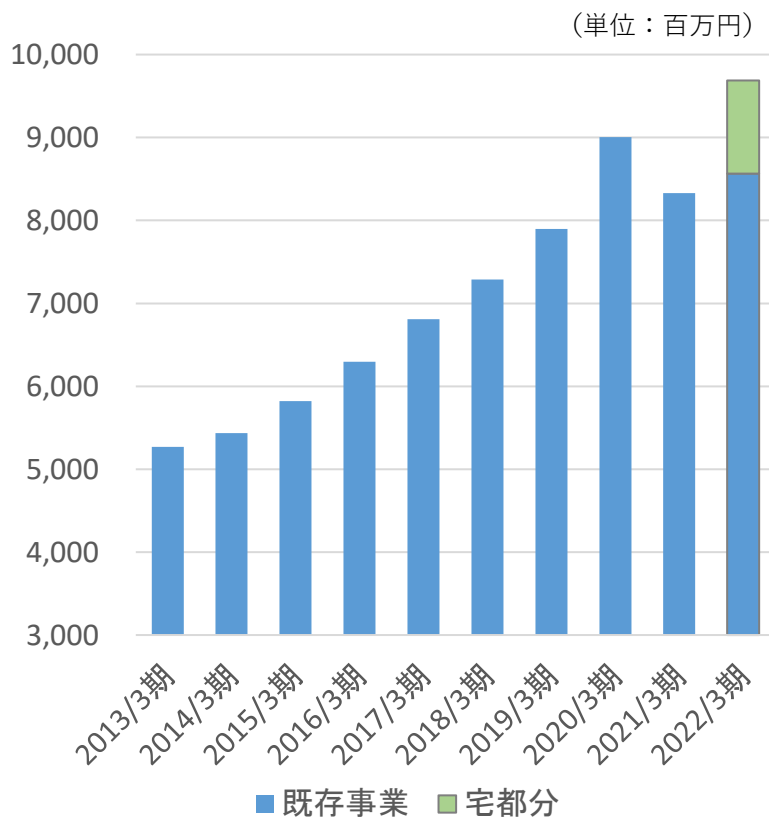
- ◆ 好調に推移した1Qの後、2Qのデルタ株感染拡大、3Qの一時的な感染波収束後のオミクロン株懸念の台頭などがありながらも、**全体としては転居需要は回復傾向を示しており、当社の仲介件数も前年比で伸長しています。**
- ◆ **主力のハウスコム(株)単体の賃貸仲介件数 50,589件**
 - ・ 前年同期比 +3,293件、+7.0%（2Q迄の+6.9%から改善）
 - ・ 前々年同期比 △1,516件、△2.9%（2Q迄の△3.3%から改善）
- ◆ **営業収益 9,688百万円（前年同期比+16.3%）は、過去最高値**
 - ① 転居需要の回復プロセス
 - ② 連結子会社(株)宅都による底上げ効果（1,122百万円）…2021年3月取得

変異株の感染拡大による一時的な停滞の反復はあったものの、**全体として転居需要の回復プロセスが進行中と考えられます。**当社はその**需要増加に対応するノウハウとポジション**を以って、**営業収益の拡大を続けております。**

2. 第3四半期 実績

(2) 第3四半期の業績～過去からの推移～

① 3Qの連結営業収益（売上高）推移



※2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。

2022/3期の第3四半期は、1Qは転居需要の順調な回復・拡大を取り込むことで好調に推移しました。その後、新型コロナウイルスのデルタ株及びオミクロン株の感染波によりダメージを受けましたが、全体として回復プロセスにあります。

これらの結果、2022/3期3Qの連結営業収益は、過去最高の9,688百万円になりました。

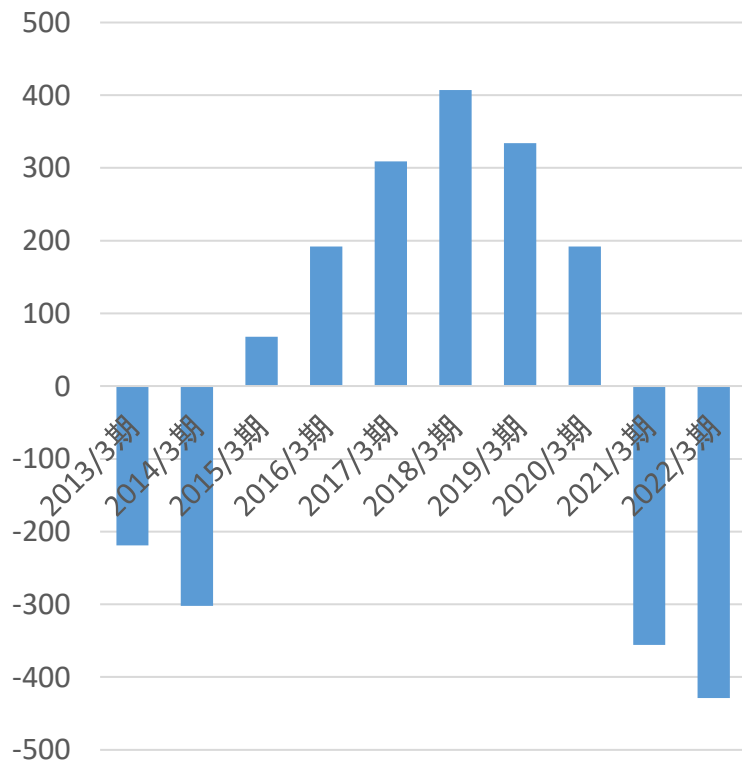
なお、(株)宅都による収益基盤の底上げがありました。また、(株)宅都以外の既存部分においても前年営業収益を超過して推移しています。

2. 第3四半期 実績

(2) 第3四半期の業績～過去からの推移～

② 3Qの連結営業利益推移

(単位：百万円)



※2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。

仲介手数料や各種取次手数料等、当社の不動産関連事業の収入の多くは会計上の粗利率がほぼ100%であり、費用構造は固定費が中心となっています。そのため、収入の増減が利益の増減に直結する傾向があります。

2021/3期の減収に伴う赤字から一転して、2022/3期の第1四半期は収入増に連動して大幅に利益改善して黒字化しました。しかし第2四半期以降において変異株による感染波の影響が現れ、営業収益の回復・増加はシステム投資の償却費用増加や人件費増等の固定費増加をまかなう水準にまでは至らず、結果として営業損失429百万円となりました。

2.第3四半期 実績

(3) 第3四半期連結累計期間（4月～12月） 収益認識会計基準の影響

(ご参考) 収益認識会計基準の適用の影響について

今期より、収益認識会計基準を適用して会計処理をしており、当第3四半期連結累計期間においても同適用の影響は発生しています。

具体的には、現在表示されている今期の業績は、従来の方法と比べて、営業収益、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益が17,118千円減少しています。

減少した営業収益は不動産関連事業に帰属するものです。

2.第3四半期 実績

(4) セグメント損益の状況 (増減主要因)

(単位：百万円)

	2021年3月期 第3四半期 (4月～12月)	2022年3月期 第3四半期 (4月～12月)	(前期増減率)	(前期差)
営業収益	8,328	9,688	+16.3%	+1,359
(内、不動産関連事業)	7,213	8,694	+20.5%	+1,481
(内、施工関連事業)	1,115	993	△10.9%	△121
営業費用	8,685	10,117	+16.5%	+1,432
営業損失(△)	△356	△429	—	△72
(内、不動産関連事業)	821	734	△10.5%	△86
(内、施工関連事業)	51	50	△2.3%	△1
(調整額)	△1,229	△1,214	—	+14
経常損失(△)	△336	△418	—	△81

2.第3四半期 実績

(4) セグメント損益の状況（増減主要因）

◆ 不動産関連事業 営業収益 8,694百万円（前年同期比＋1,481百万円）

① 転居需要の回復プロセスが進行

ハウスコム(株)の仲介件数 50,589件（前年同期比＋7.0%、＋3,293件）

② 2021年3月1日に取得した(株)宅都のPMIが円滑に進行中

営業収益 1,122百万円が全体のトップラインを引き上げています。

◆ 施工関連事業 営業収益 993百万円（前年同期比△121百万円）

① ハウスコム株式会社内のリフォーム事業の営業収益が前年同期比で41百万円減少、連結子会社のエスケイビル建材において前年同期比で79百万円減少したことによるものです。

2.第3四半期 実績～連結B/S 財政状態について～

(5) 2021年12月31日 ハウスコム連結貸借対照表の概要 (単位：百万円)

流動資産	3,972
内、現預金	3,340
有形固定資産	453
無形固定資産	1,877
投資その他の資産	2,527
内、投資有価証券	91
内、営業保証金	978
内、その他	1,457

流動負債	1,971
固定負債	776
負債合計	2,747
純資産	6,082
負債・純資産合計	8,830

- ・高い水準の自己資本比率 (68.5%)
 - ・借入金等の有利子負債がなく、現預金と資本の蓄積が進んでいる。
- ⇒安全性が高く、成長投資向け資金・株主還元用原資があり、かつ、不確実性に対応することのできる財務内容です。

2.第3四半期 実績

(6) 経営施策の進行（収益源の多様化向け戦略商品のリリース）

◆ 継続収入（リカーリング）型サービスの戦略商品をリリースしました。

（既存）2020年7月 「スマートシステム」を提供開始

- ▶ 家主・入居者向けの各種サービスをパッケージで提供。
…空室募集、滞納保証・入居者サービス、退去立ち合い、孤独死保証、等々
⇒ コロナ禍で営業活動に制約がある中、約1年半で加入部屋数は1,000室以上へ

【新規】2021年10月 「スマートレント」を提供開始（特許出願中）

- ▶ 初期費用と賃料を利用者が自由に設定可能。初期費用ゼロも可能に。

【新規】2021年12月 「スマートシステムPLUS」を提供開始

- ▶ 自主管理家主向けに共用部清掃、法定点検など多様なビルメンテ業務等をWEB発注できるサービス。空室募集、スマートシステムとの組み合わせも可能。
…スマートシステム利用者からの要望に応えるために開発した新サービス。

**事業領域拡大による収益構造を転換する戦略の一環であり、
収益源を多様化し、収益の底上げ・安定化を推し進める施策です。**

3.当社のESGの取り組みについて

3.当社のESGの取り組みについて

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の認識のもと積極的に取り組んできました。今後、さらに取り組みを充実させるための整理・準備を進行しております。

これまでの取り組みの例

環境・気候変動対応・低炭素社会実現に向けて

- ・環境省「COOL CHOICE」に賛同
- ・再生可能エネルギーへの切り替えを進行中
- ・エコカーの導入、ITシステムのクラウド化の実現

多様な働き方・多様な働き手の実現に向けて

- ・厚生労働省の「くるみん認定」（2021年認定）を取得
- ・障害者雇用/令和3年度障害者雇用優良事業所表彰で受賞
- ・LGBTQへの取り組み/「PRIDE指標2021」ゴールド認定
- ・短時間正社員制度
- ・残業時間低減の仕組み（PCの利用時間の制限等）

さまざまな方の賃貸住宅ライフの実現に向けて

- ・児童養護施設等の退所者向けのお部屋探しサービスの展開

コーポレートガバナンスの重視

- ・独立社外役員…取締役5名中2名、監査役3名中2名
- ・任意の指名評価委員会の設置
- ・子会社を含めたグループガバナンス体制の整備

☞ ESG、SDGsの重視は不可欠

☞ 当社の取り組みをより積極的に公表していく。

☞ さらなる充実のための整理・準備を進行中。

4. 配当と当期業績予想について

4. 配当と当期業績予想について

(1) 配当について

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
2022年3月期	円 銭 —	円 銭 9.00	円 銭	円 銭	円 銭
2022年3月期（予想）			—	10.00	19.00
参考）2021年3月期実績	—	18.00	—	0.00	18.00

< 配当政策の基本方針 >

株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、各期の経営成績の状況等を勘案して、**配当性向30%を基本方針**として、株主への利益還元を行ってまいります。

< 2022年3月期について >

基本方針に則り、連結業績予想をもとに算定しており、通期19円の場合には配当性向が**30.1%**になる見通しです。

4. 配当と当期業績予想について

(2) 業績予想について

(百万円、前期比増減率%)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (業績予想)	(増減額)	(増減率)
営業収益	12,299	14,630	+2,330	+18.9%
営業費用	11,948	14,136	+2,188	+18.3%
営業利益	351	493	+141	+40.2%
営業外損益	224	162	△61	△27.5%
経常利益	576	656	+79	+13.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	312	486	+173	+55.7%

※ 業績予想欄の営業費用・営業外損益は比較のために掲載したものであり、営業収益・営業利益・経常利益の差額を計算することで算出しています。

営業収益の増加2,330百万円は、以下の要素を勘案した結果によるものです。

- ① 新型コロナウイルスの収束傾向に伴う回復・事業成長分 +676百万円
- ② 当期より連結損益計算書に組み入れられる(株)宅都による寄与分+1,654百万円

4. 配当と当期業績予想について

(2) 業績予想について（仮定条件、その後）

<業績予想の策定時の仮定>

当社グループの主力であるハウスコム株式会社単体による不動産賃貸仲介において、次の仮定を置いています。

1年間の仲介件数は、74,768件（前期比3.4%増・2,489件増加、前々期比2.7%減・2,088件減少）
（内訳）上半期分 33,236件（前期比3.6%増・1,148件増加、前々期比6.3%減・2,228件減少）
下半期分 41,532件（前期比3.3%増・1,341件増加、前々期比0.3%増・140件増加）

この仮定をもとに、関連する他の収入や費用見積り等及び子会社の損益見通しを合わせて、連結業績予想を算定しております。

<その後の実績>

- ・ 4～12月の9か月間の仲介件数実績は50,589件（前期比7.0%増・3,293件増加、前々期比2.9%減・1,516件減少）であり、全体として当初想定から著しい乖離のない水準で進行しています。
- ・ ただし、新型コロナウイルス感染症の影響の不確実性や月毎の需要変動があること、地域需要差・周辺商品販売動向による平均単価への影響、そして引っ越しシーズンの1月から3月の収益が通期業績に与える影響が大きいこと等を考慮し、連結業績予想は当初予想のまま変更しておりません。

5. プライム市場の選択と新成長戦略について

5.プライム市場の選択と新成長戦略について

(1) 東証新市場区分におけるプライム市場選択について

【プライム市場を選択するにあたって】

当社は不動産賃貸仲介を中心に「住まいのサービス業」として事業の拡大を図ってまいりました。2011年6月にはJASDAQ（スタンダード）に上場し、更なる社会的な認知度や信用力を高め、企業価値向上を図ることを目的に、2019年6月には東京証券取引所市場第二部に市場変更、同年8月には同市場第一部銘柄の指定を受けました。

このような中で、**プライム市場に移行することは、今後の事業の拡大と企業価値の向上を図るという目的に適う**ものと考えており、2021年12月24日、**プライム市場に移行することを決定し**、公表いたしました。

【上場維持基準の適合状況】

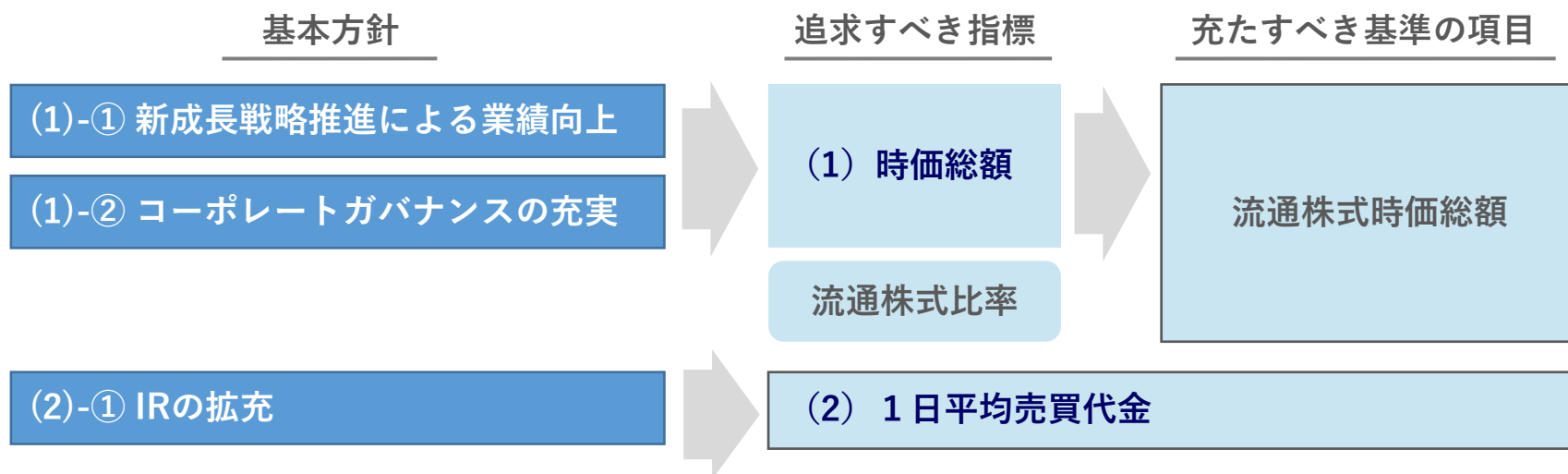
しかし、当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場への上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」について基準を充たしていない状況です。

項目	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
上場維持基準	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	20,000千円以上
当社の数値	35,563単位	44億円	45.6%	7,294千円
判定結果	○	×	○	×

5.プライム市場の選択と新成長戦略について

【上場維持基準の適合状況】

上場維持基準に適合するためには、業績向上による株価上昇・企業価値の向上が最も重要です。当社では、上場維持基準の未達項目を充たすために「(1) 時価総額」「(2) 1日平均売買代金」を追求すべき指標と考え、その実現のための基本方針を設けております。基本方針の内容と充たすべき項目の関係は以下の通りです。



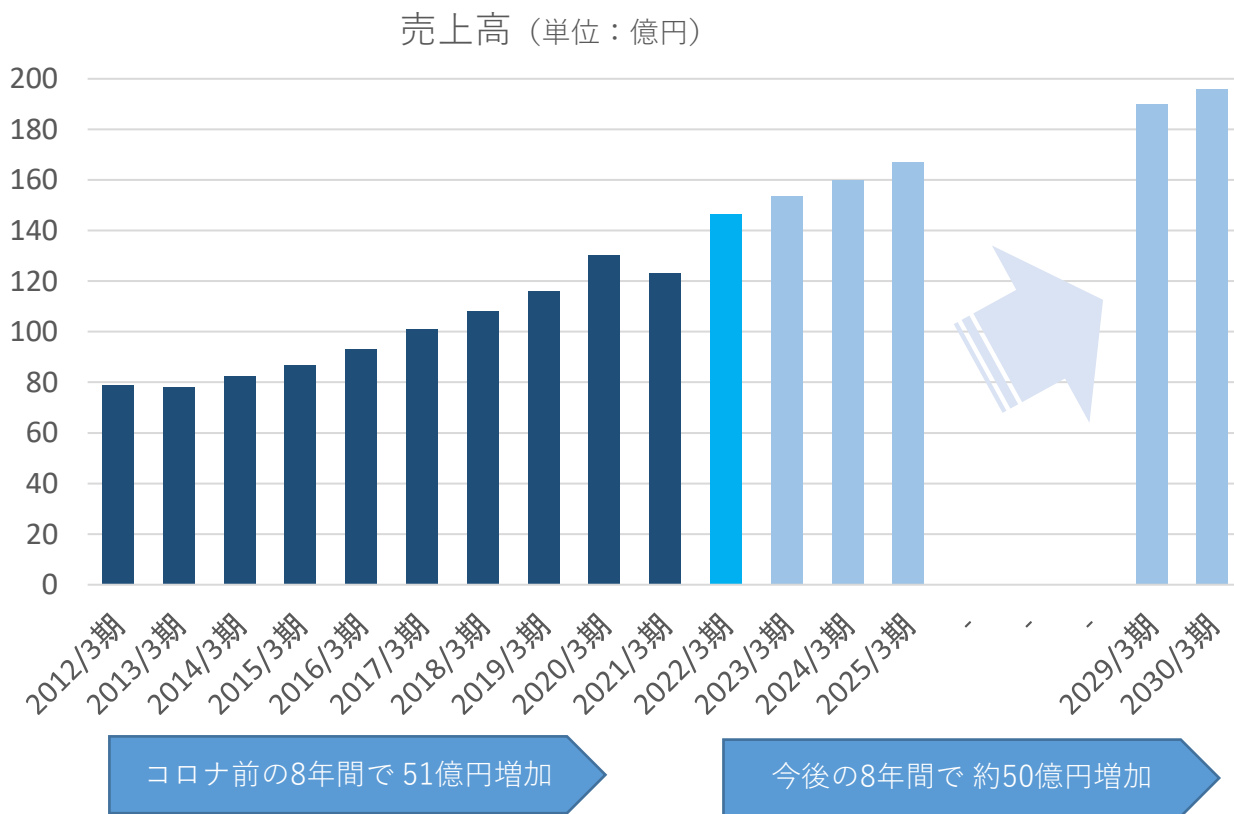
【計画期間】

上場基準を充たすための計画期間につきましては、**着実な業績向上による時価総額の上昇を図っていく**という観点から、**当社の「新成長戦略」(2021年12月24日公表)のなかで示された目標値の達成状況が公表される2030年3月期まで**とし、各種取組を進めてまいります。

5.プライム市場の選択と新成長戦略について

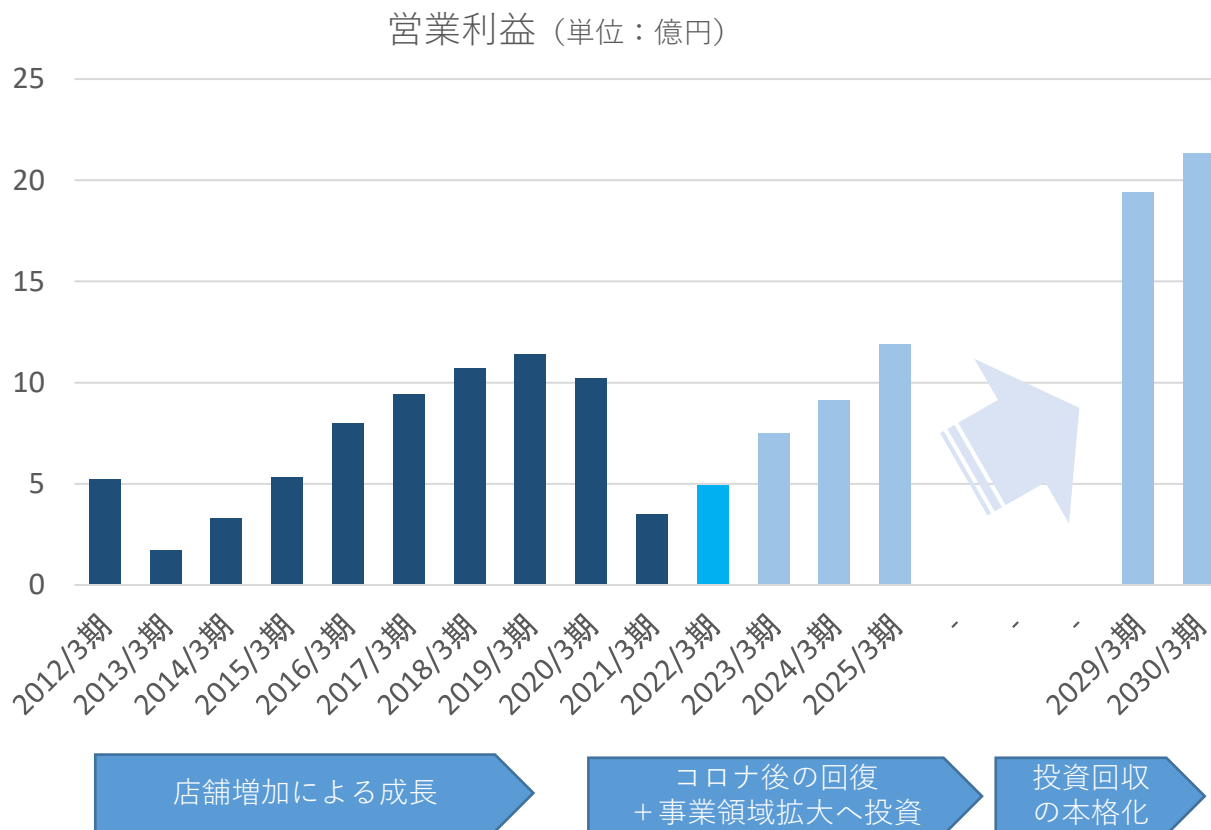
【ご参考：過去の業績推移と新成長戦略の目標値】

2011年6月にJASDAQに上場して以降の業績、および新成長戦略で示されている今後の目標は、グラフにすると以下ようになります。これまでの当社の成長実績と照らすと、今後の成長曲線は実現可能な範囲のものであると認識しています。



5. プライム市場の選択と新成長戦略について

【ご参考：過去の業績推移と新成長戦略の目標値】



5.プライム市場の選択と新成長戦略について

(2)新成長戦略について

2021年12月24日、「新成長戦略～3か年目標値及び2030年3月期に向けた目標～」を公表しました。2021年12月24日、プライム市場に移行することを決定し、公表いたしました。

本項では、「新成長戦略」のポイントを抜粋・ご紹介いたします。

（新成長戦略） 1_新成長戦略の基本方針

コロナ禍での一時的な業績悪化を省みて、今後の持続的な成長のために、新たな事業ポートフォリオの構築による収益の底上げ・安定化と、既存事業領域の成長の加速を追求いたします。その実現に向けて、「新成長戦略」として以下の枠組みを基本方針とし、事業拡大を推し進めます。

重点1：既存事業分野の競争力強化等

- ・ DX活用による集客力、競争力の強化
- ・ DXの内部活用による生産性向上
- ・ 同業、異業種との提携・協業の促進

重点2：店舗数増加による規模の拡大

- ・ 出店エリアの拡大（郊外、地方都市等）による新規出店の増加
- ・ M & Aによる店舗や事業の取得、業務提携

重点3：事業領域拡大による収益構造の転換

- ・ 継続収入型サービスへの事業領域の拡張
- ・ 売買仲介分野への事業領域の拡大

重点4：グループ経営を前進させるための内部体制の強化

- ・ 全体の統制とグループ各社の活発な事業展開の両立
- ・ 多様な人材・多様な働き方の受容、体験を通じた能力向上

既存事業
の
成長加速

新規分野
の成長加速

仲介以外
の継続収入

- ① 新たな事業ポートフォリオを構築し、継続収入による収益の底上げ・安定化
- ② 自然成長を上回る成長スピードの追求

（新成長戦略） 2_ハウスコムの競争上の強みの整理

- ① 大手企業有利の事業環境、かつ、競争相手となる大手企業の数自体が少ない業界構造において、ハウスコムは、その企業規模を基盤として、競争上、有利なポジションにあると認識しています。
 - ・ 業界大手というポジション（年間仲介件数72,000件以上）
年間5万件以上の仲介件数の事業者は他には5社のみ。
 - ・ 大手ならではの規模の経済が、競争力を生む
…大規模システム投資が可能。（賃貸不動産分野では近年、システム活用の重要性が増しており、システム投資の規模は競争力に直結しやすい。）
不動産広告の大量出稿が可能。
大規模店舗網があるため事業提携によるWin-Win効果大きい。
- ② 仲介専門、直営店による拡大を遂げてきたハウスコムは、競争の観点では、ユニークで、他社では真似することの難しい強みを持っています。
 - ・ 豊富な取り扱い物件（仲介専門のため他社管理物件も取り扱い可能）
 - ・ 直営店のため新サービスの一斉導入、サービス品質水準の維持が可能

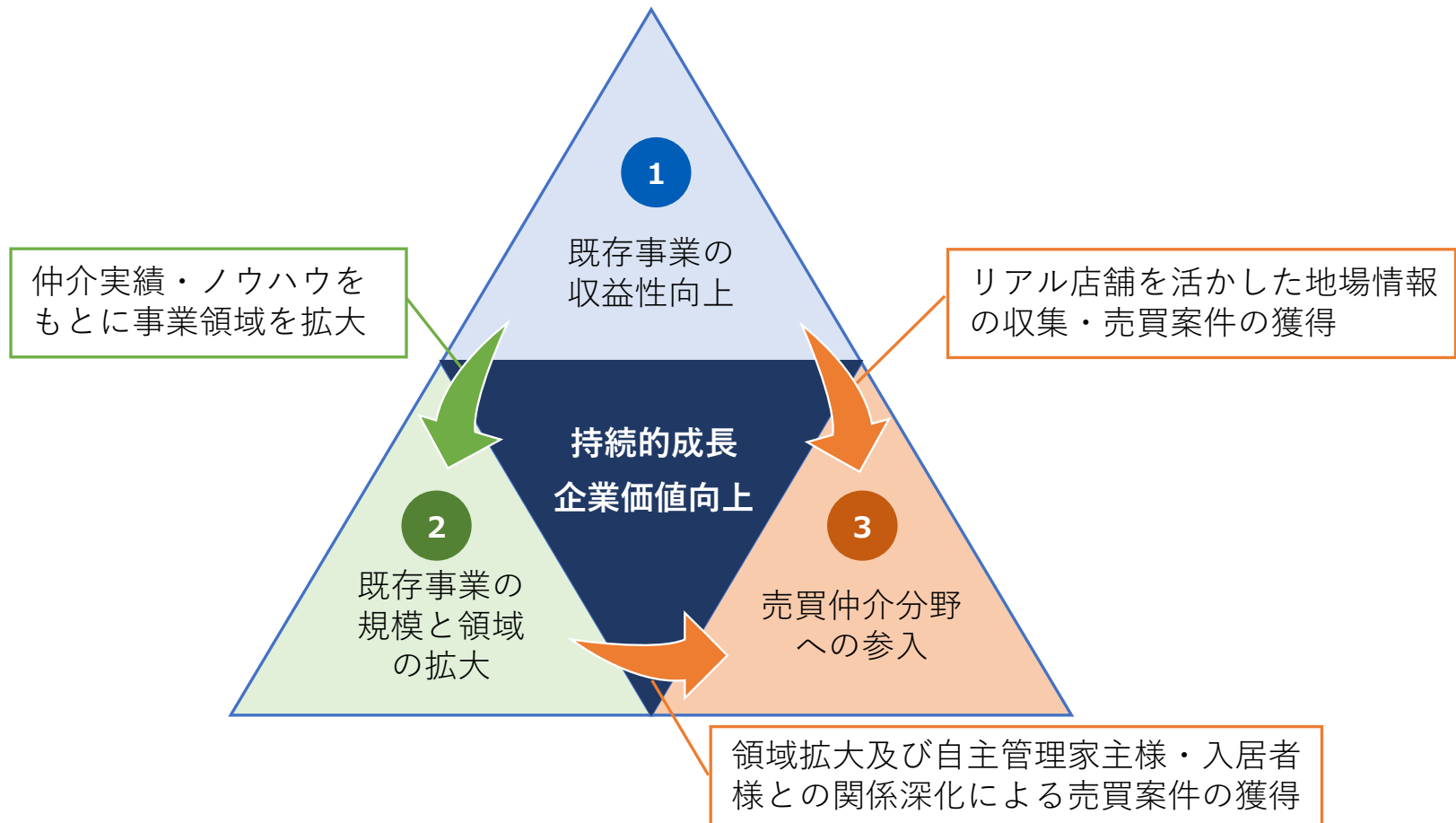
（新成長戦略） 2_ハウスコムの競争上の強みの整理

- ③ 今後の事業拡張に向けて、既に営業体制整備を進めています。
また、事業領域拡張に必要な顧客とのパイプを既に持っています。
- ・ 賃貸仲介店舗 + 顧客特化型営業体制を整備
 - …法人向け（東京-名古屋-大阪に拠点設置）
 - …外国籍の方向け（OUCHI.com新宿。渋谷にも開設予定）
 - ・ 自主管理家主様との太いパイプがあり、今後の事業領域拡張の礎になる
 - …自主管理家主様の物件の仲介件数 17,000件以上（過去3年平均）
- ④ 業界内で「不動産テックのハウスコム」といわれるほどIT技術・AIの活用に積極的に取り組んでいます。
- ・ AI（人工知能）を利用したサービスを2016年には複数リリースするなど、業界内でも先駆的な技術の活用に取り組んでいます。
 - ・ DX時代に備えた基幹システムの刷新を既に実施・リリースしています。

業界内における競争優位性、顧客動向に沿ったIT技術・AIの活用等、ハウスコムはアフターコロナにおける需要回復を自社に引き込み、業績の回復・伸長につなげる企業力を備えていると自負しています。

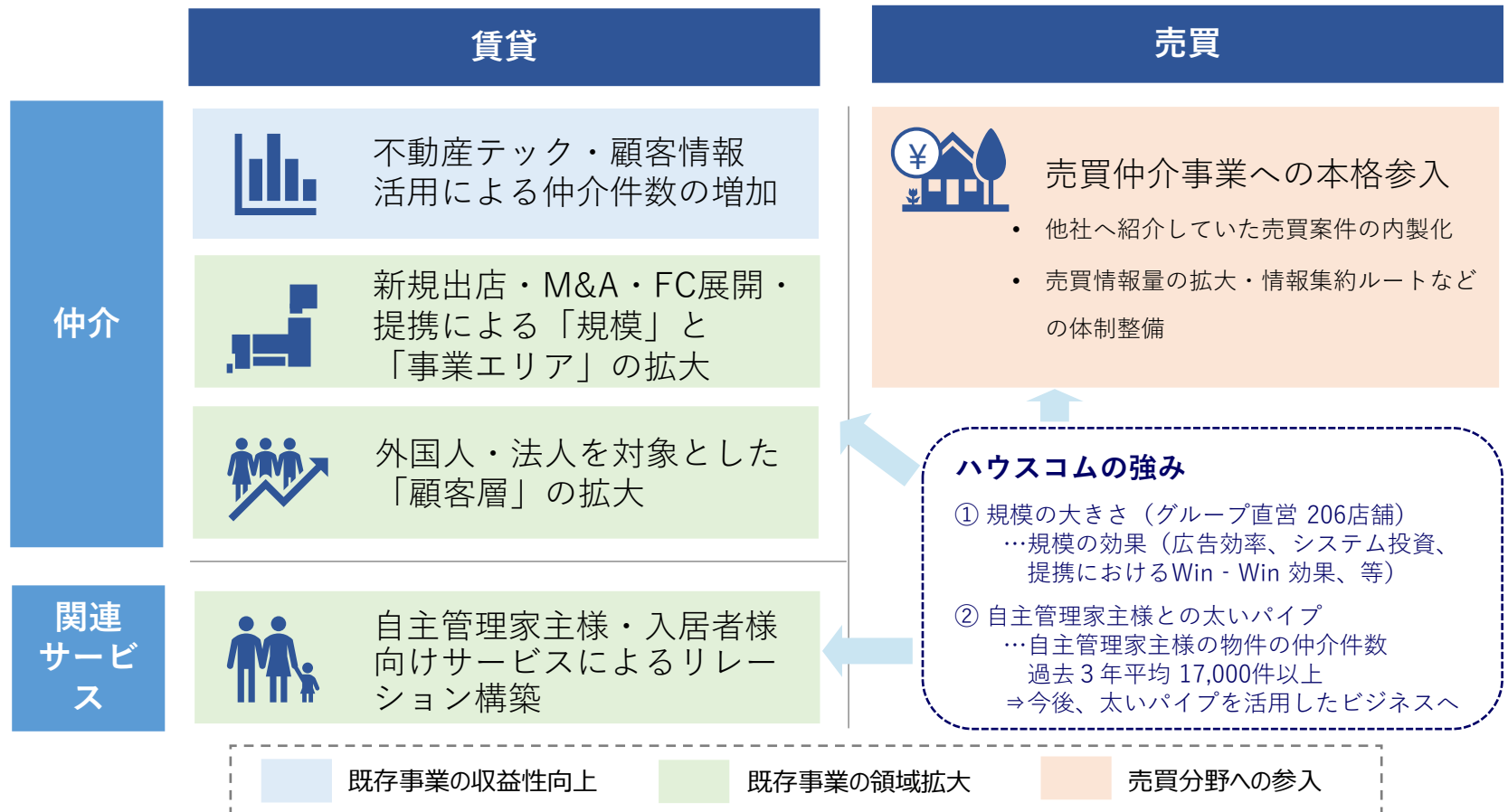
（新成長戦略） 3_賃貸仲介事業を中心とした事業展開～強みを基点にした実効性の高い事業拡張～

当社は既存事業（賃貸仲介中心）において業界大手の一角を占めており、規模の大きさ・自主管理家主様とのつながり等、事業展開上の強みを持っています。既存事業の領域拡大及び売買仲介分野への参入については、当社の強みを積極的に活用することにより、スピード感及び実効性を高めてまいります。



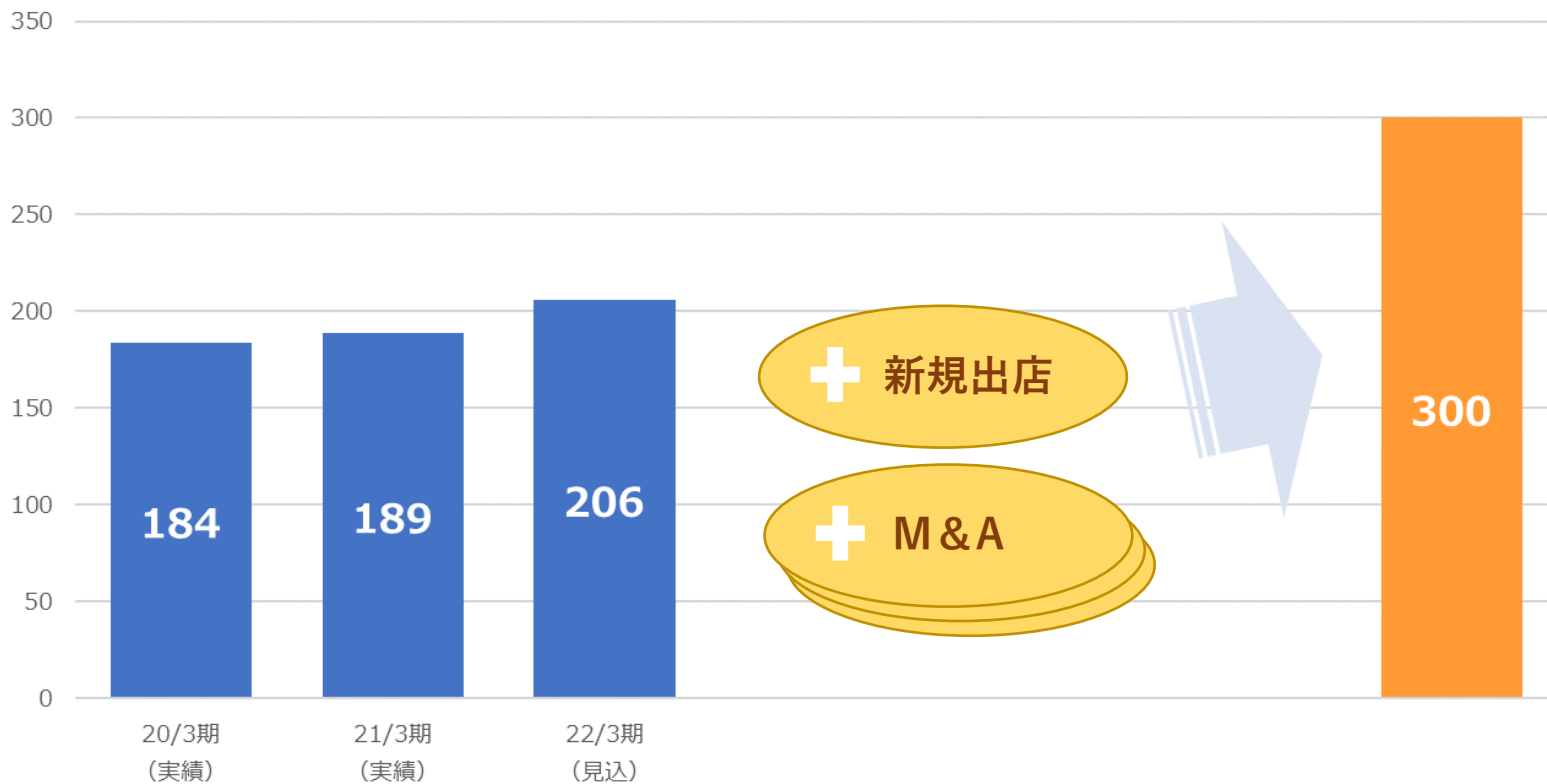
（新成長戦略）4_新成長戦略における事業戦略

事業戦略として、①テクノロジーの活用による賃貸仲介の収益性向上、②事業エリア・顧客層の拡大及び関連サービス強化による既存事業の領域拡大、③売買仲介分野への参入の3つを柱とします。いずれにおいても、当社の強みを活かした事業参入・拡大・成長加速を企図しています。



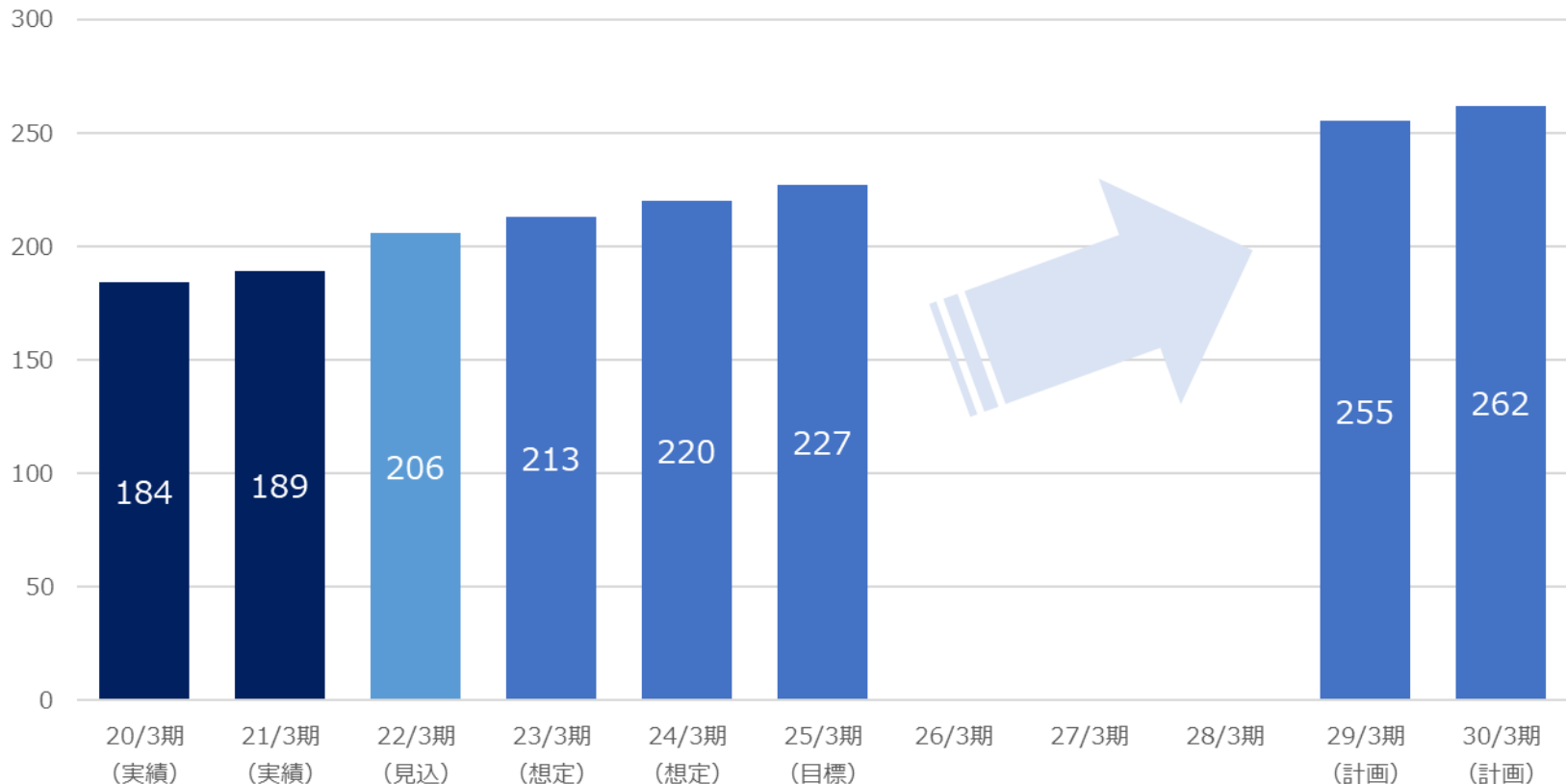
（新成長戦略）5-①_新成長戦略の定量目標（ハウスコムグループの賃貸仲介店舗数の将来目標）

今後は出店エリアを全国に広げ、将来的にはグループ内の新規出店とM&Aを通じて、賃貸仲介店舗300店体制構築を目指します。

店舗数の将来目標


（新成長戦略）5-②_新成長戦略の定量目標（ハウスコムグループの賃貸仲介店舗数）

今後は出店エリアを全国に広げ、規模の拡大を進めてまいります。
 新成長戦略期間においては、現時点で見通しのできる規模の増加を前提としています。

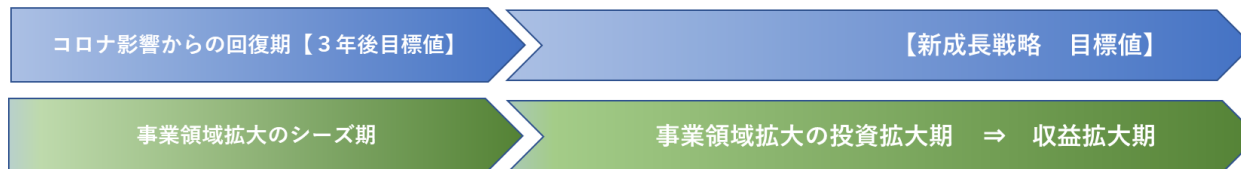
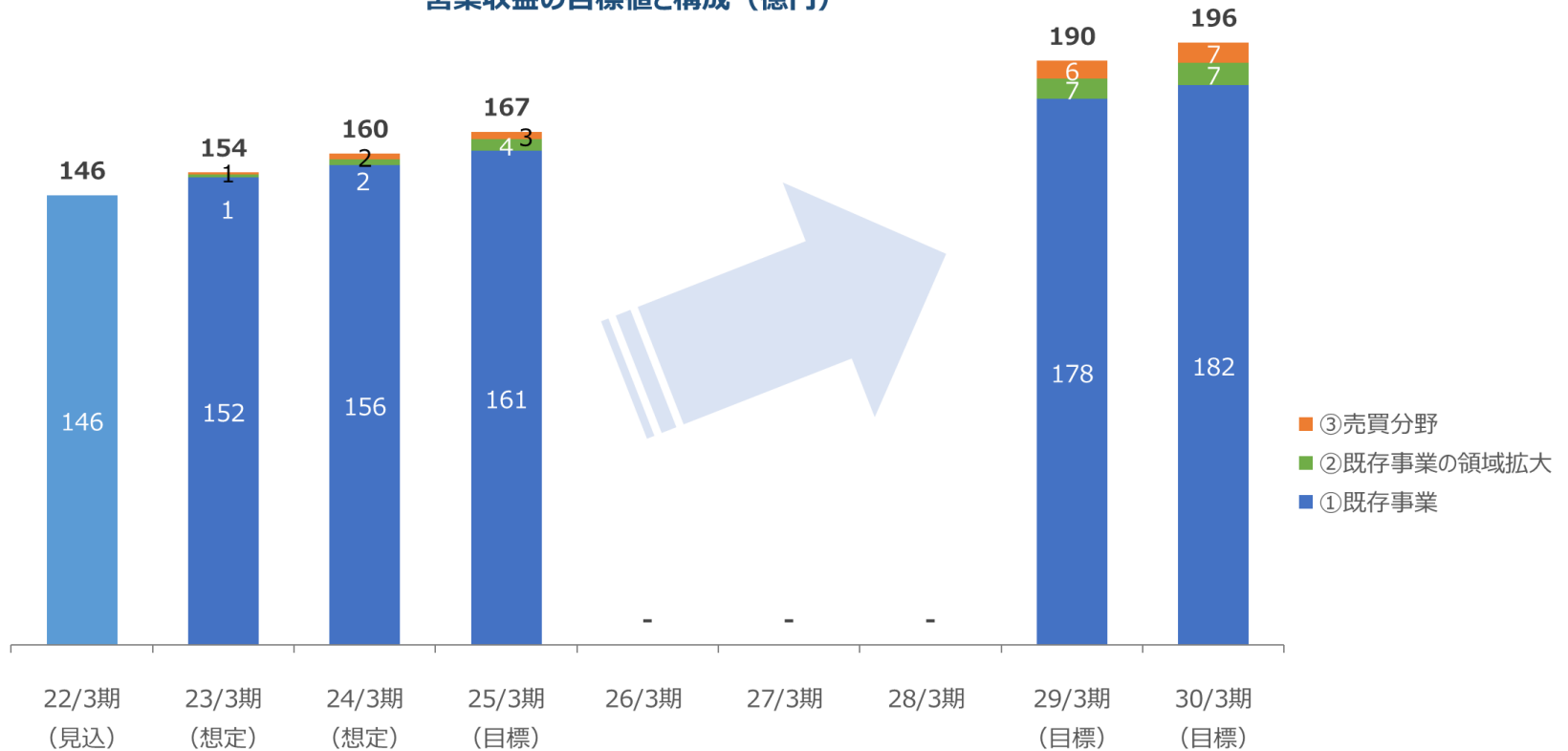
店舗数の推移


上のグラフでは、2022/3期より、連結子会社の(株)宅都の店舗数が合算されています。

（新成長戦略）5-③_新成長戦略の定量目標（連結営業収益＝連結売上高）

コロナ回復期の進行想定を経て、2025/3期には3年後目標値として営業収益167億円を目指します。新成長戦略の目標値は、2029/3期の190億円、2030/3期の196億円とします。

営業収益の目標値と構成（億円）



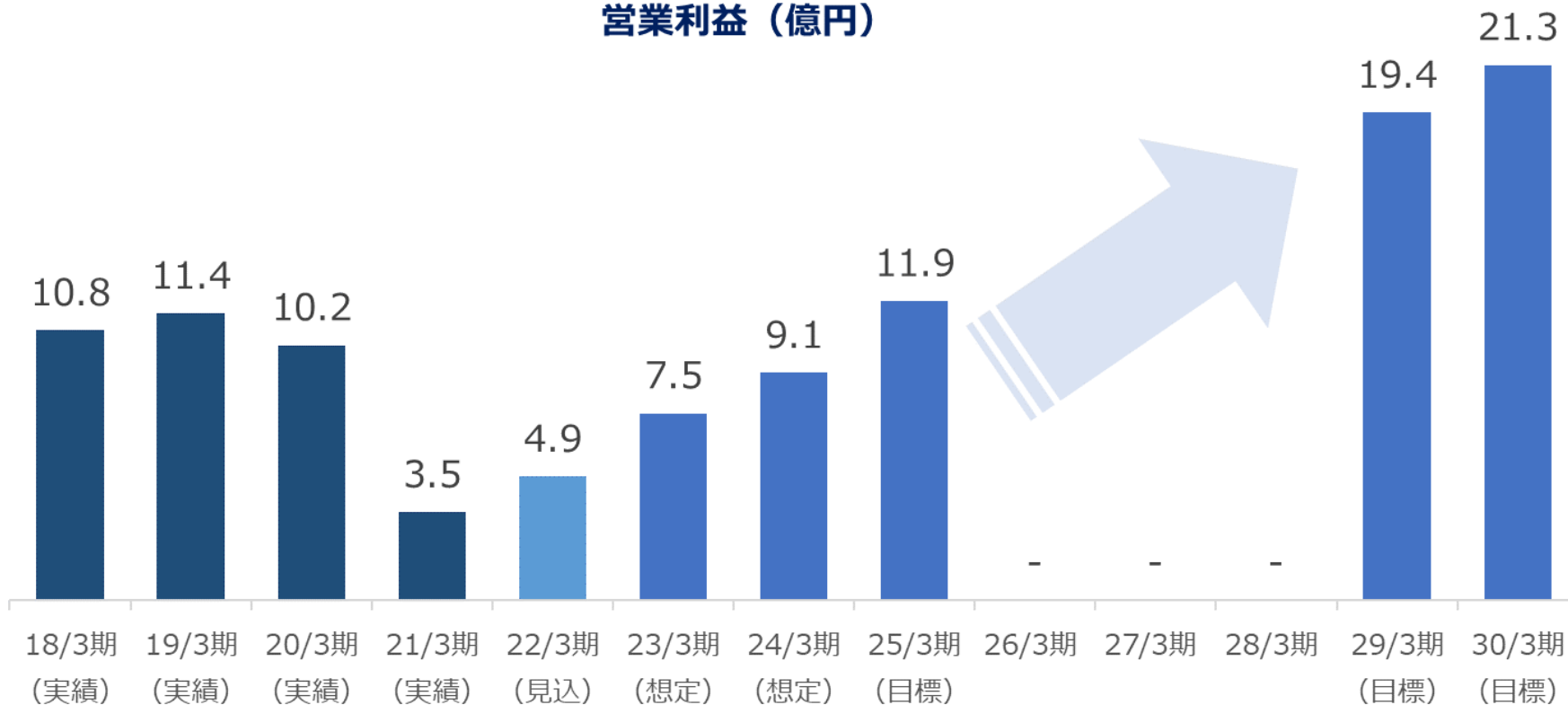
（新成長戦略）5-④_新成長戦略の定量目標（連結営業利益）

当社の営業利益は、コロナ禍以前には11億円台に到達していました。

しかし、コロナ禍においては以下の要因により一時的な業績の悪化が生じていました。

- ① 転居需要の減少（サービス業等の雇用減少、外国人新規居住者の激減、学生需要の低迷、等）
- ② 限界利益率（粗利率）の高い手数料ビジネスのため、売上高の増減額が利益増減に直結しやすい。

今後は、コロナ禍からの回復を経て、2025/3期には3年後目標値として営業利益11.9億円を目指します。新成長戦略の目標値は、2029/3期の19.4億円、2030/3期の21.3億円とします。

営業利益（億円）


（新成長戦略） 5-⑤_新成長戦略の定量目標（連結損益）

当社は、新成長戦略を推し進めることで着実な業績向上を図ってまいります。
 第8～10ページに示したように、既存事業の収益性向上と事業領域の拡大、売買仲介事業への参入と本格化は、当社の強みを活かしたものであり、実現を着実に追求できるものだと判断しています。
 新成長戦略の損益目標値は以下の表の通りですが、当社としてはこの計画をさらに上回る事ができるように尽力してまいります。また、進行途中において、目標値達成や基準達成の時期の前倒し等、想定していた状況に変化が生じた場合は、その必要性に基づいてすみやかに情報を開示いたします。

新成長戦略の損益目標値（連結）

（億円）

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期				29/3期	30/3期
	実績	実績	見込	想定	想定	目標				計画	計画
営業収益	130.2	123.0	146.3	153.7	159.9	167.0	-	-	-	190.0	196.0
営業利益	10.2	3.5	4.9	7.5	9.1	11.9	-	-	-	19.4	21.3
経常利益	11.8	5.8	6.6	9.1	10.7	13.6	-	-	-	21.1	23.0
当期純利益	6.7	3.1	4.9	6.8	7.4	8.9	-	-	-	14.0	15.3
ROE（想定）	10.5%	4.8%	7.3%	9.6%	9.7%	10.9%	-	-	-	12.3%	12.3%

免責事項

当社は、本資料に掲載する情報に関しては細心の注意を払っています。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関する保証はいたしかねます。また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に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、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ることをご承知おきください。

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・投資家ミーティングのお申込み窓口

ハウスコム株式会社 経営企画室（担当：瀬戸、田中）

TEL:03-6717-6939 FAX:03-6717-6901

E-mail: ir@housecom.jp

〒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

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