



HOUSECOM REPORT

2020年3月期
株主通信

2019年4月1日から2020年3月31日まで

ハウスコム株式会社

証券コード:3275

HOUSECOM NEWS FLASH

おかげさまで2019年8月
東証一部に市場変更しました



2019年6月14日 東証二部市場変更
2019年8月30日 東証一部銘柄指定

M&Aにより
2社子会社化し、
連結経営スタート

新しい収益源の確保 1

新商品の開発を推進します

ハウスコムテクノロジーズ株式会社

2019年5月1日 取得

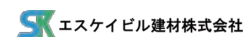


新しい収益源の確保 2

リフォーム事業を安定収益源に

エスケイビル建材株式会社

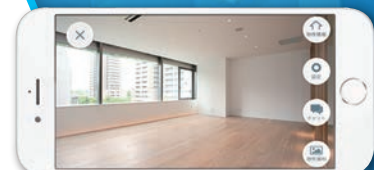
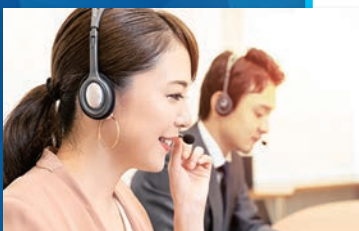
2019年7月1日 取得



オンラインの時流に
いち早く対応しています

- ・お部屋さがしサイト
- ・オンライン接客
- ・オンライン内見
- ・IT重説

お部屋さがしにおける
オンライン体制構築済み



トップ・インタビュー

アフターコロナ社会で進展する 価値観変化に対応した 「住まいのサービス業」を目指していきます。

代表取締役社長執行役員 田村 穂

平素より格別のご高配を賜り御礼申し上げます。
2020年3月期(2019年4月1日から2020年3月31日まで)
の営業概況がまとまりましたのでご報告申し上げます。

Q1 連結決算の初年度、
東証一部上場企業としての初年度でした。
振り返ってみてどのような一年でしたか？

2020年3月期(当期)は、本当に目まぐるしく発展と変化に向き合った1年でした。5月にはハウスコムテクノロジー株式会社、7月にはエスケイビル建材株式会社の株式の取得・子会社化を行い、「住まいのサービス業」として事業ドメインの拡大と収益構造の多様化を進める橋頭堡を築いて連結グループ経営を開始しました。また、6月のJASDAQから東証2部への市場変更を経て、8月には東証1部に銘柄指定されました。2部への市場変更時に既に1部指定を目指して体制準備を整えていたことで、わずか77日という事務的な手続きのみのスピード昇格を実現しました。また、その間、上期は4店舗の新規出店も行っています。上期全体としては、発展のための仕掛けが結実し、当社グループが新たなステージへ進んだと評価しています。

順調に業績拡大を進めていましたが、予想もしない大きな変化に襲われました。2020年に入ってから、新型コロナウイルス感染拡大が繁忙期の市場を直撃し、経済活動の停滞から人の移動も減少し、空室も低調のまま推移しました。第3四半期までの収益の積み重ねや第4四半期のコスト低減の取り組みなど、計画利益達成の追求に尽力した結果、ハウスコム単体の当期純



利益は前年比+4.1%、計画比+1.1%となりました。しかし、子会社のハウスコムテクノロジー株式会社が営む不動産広告事業は賃貸市況の影響を一番大きく受ける性質を持っており、同社の収入不足が響き、通期の連結利益は計画を下回る結果となりました。

Q2 2021年3月期に向けた
ビジョンをお聞かせください。

現在の環境では、どの業界、どの企業においても、新型コロナウイルスの影響にどのように対処し、回復プロセスとその後に向けて何をするのが最重要課題になっています。私自身は、足元から将来を見据えたときに、悲観的にはなっていません。感染拡大の収束後には、これまで抑制・先送りされていたお客様の転居需要が顕在化するとともに、テレワーク等による労働環境及び居住空間の変化に対応した、新たな需要が出てくると予想しています。また、アフターコロナの社会では、あらゆるサービスが対面からオンラインへとシフトし、多面的な価値観の変化が起きてくるとわれています。当社グループは、これらの価値観変化に対応した「住まいのサービス業」を目指して、各事業の拡大を進めていきます。ただし、現段階では回復のタイミングやペース、変化のスピード等を合理的に算定するのがまだ難しいため、今期の連結業績予想は未定とさせていただきます。

6年余りに社長に就任して以来、私は不動産テックといわれるIT技術、AI(人工知能)を業界でもいち早く導入し、全店舗で運営することに努めてきました。今ではオンライン上で初期のお問い合わせ対応から契約締結まで完結することもできるようになっています。オンライン接客(スマートフォンやパソコン経由で

来店時同様に部屋さがしをサポート)やオンライン内見(物件見学のオンライン対応)、IT重説(重要事項説明をオンライン上で行うこと)、更新契約の電子化など、既に新型コロナウイルス感染拡大に対応するための体制が整備されていたといえるでしょう。また、当期1年間では仲介件数の2割を超える約1万8千件のIT重説を実施しており、運用面においても習熟が進んでおります。

不動産関連事業では、お客様とのコミュニケーション全般を見直し、これまで以上にお客様満足度を高めるリアルとオンラインの融合を追求していきます。そして中長期的な成長のために、新型コロナウイルス感染拡大から一時的に中断していた新規出店、新規商品の導入も事業環境を見ながら進めていきます。この新規商品には、不動産テック事業で培ったオンラインサービスを外販する、ハウスコムテクノロジー株式会社のBtoB事業も含まれています。

施工関連事業では、急激に浸透したテレワークなどで部屋にいる時間が多くなることから、居心地のよいワークスペースのためのリフォーム工事の受注拡大が期待できると考えています。このような新規需要にも着実に応えていくために、これまでと同様に地域密着を追求し、営業所も増やしていきたいと考えています。また、単価の高いリフォーム工事の受注拡大にも注力し、連結子会社化したエスケイビル建材株式会社の技術力・施工管理能力を活用した、シナジーの創出にも取り組んでいきます。

内部体制としては、社員向け、社内向けのコミュニケーションの強化を推進する「インターナル・コミュニケーション室」を新設しました。変化が大きいときには、会社の進む方向への理解の浸透に加えて、一人ひとりが自分はどうしたらよいか、考えを深めることが大切だと考えたためです。例えば社員同士では「東証1部の会社、社員としてどう振る舞っていくべきか」といった話もよく出るようになってきました。これまで積み重ねてきた経験や顧客満足度研修を経て、頼もしい姿に成長した社員は、新型コロナウ

イルスと共存していく経済活動をどうやって進めていくのか、その最適解を各々が追求しています。きっと彼らは、この困難な状況を乗り越えてくれることでしょう。

Q3 最後に株主の皆様メッセージをお願いします。

当社は、株主の皆様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、配当性向30%を基本方針として、業績と市場動向の状況に応じて継続的かつ安定的に利益配分をする方針です。当期は、諸事情を考慮し、当初公表通りの中間配当18円、期末配当18円を実現する運びとなりました。2021年3月期については、業績見通しが未定のため、配当金についても未定とさせていただいております。業績見通しが策定できた時点で、基本方針をベースにして配当金予想を策定し、公表させていただきます。

ハウスコムグループは、「住まいのサービス業」に相応しい企業グループを目指して、着実に新型コロナウイルスショックを乗り越え、全社員一丸となって、さらなる成長に向けた一歩を踏み出していきます。

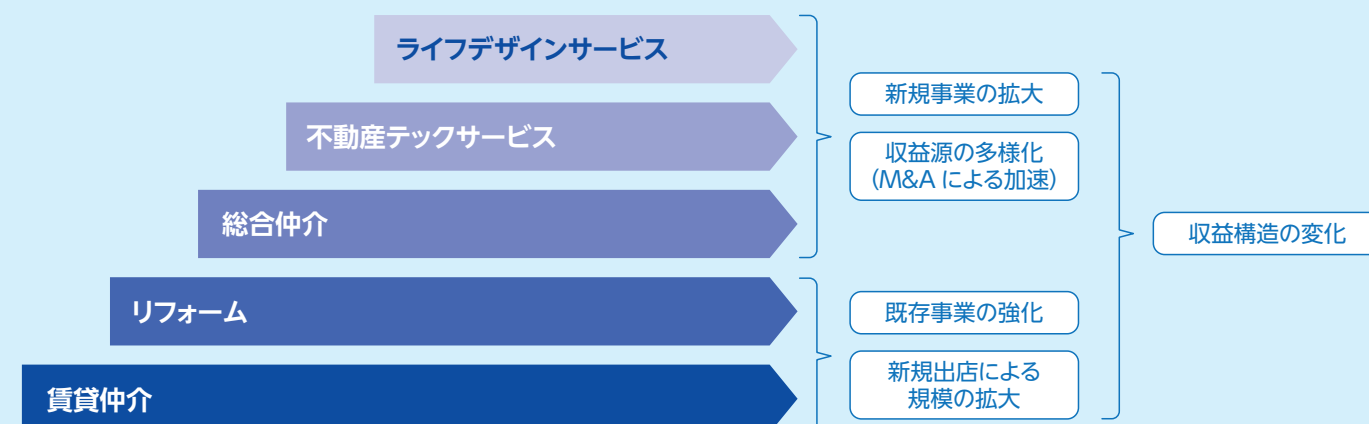
株主の皆様には、なお一層のご愛顧とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



将来イメージ

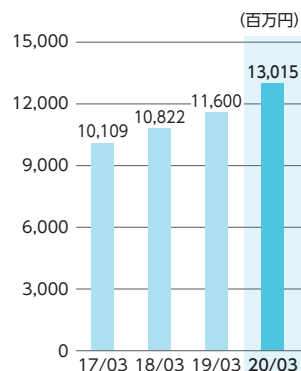
リアルとテクノロジーを融合した「住まいのサービス業」へ

～デジタル化の潮流の中でサービスを広げ、新しい収益構造の構築へ～

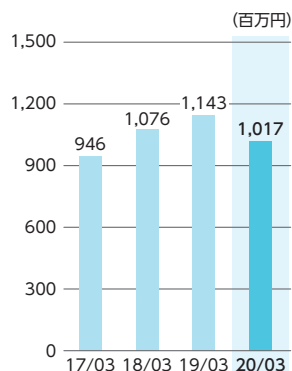


業績ハイライト

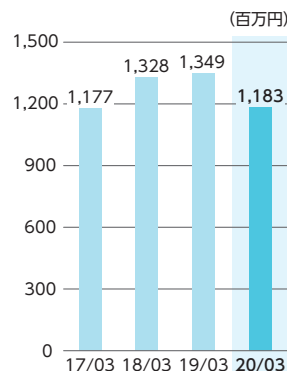
営業収益



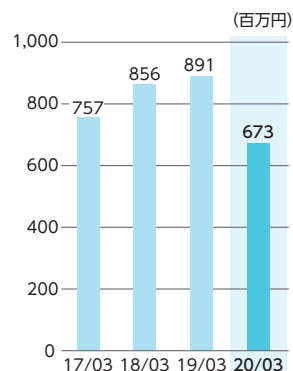
営業利益



経常利益

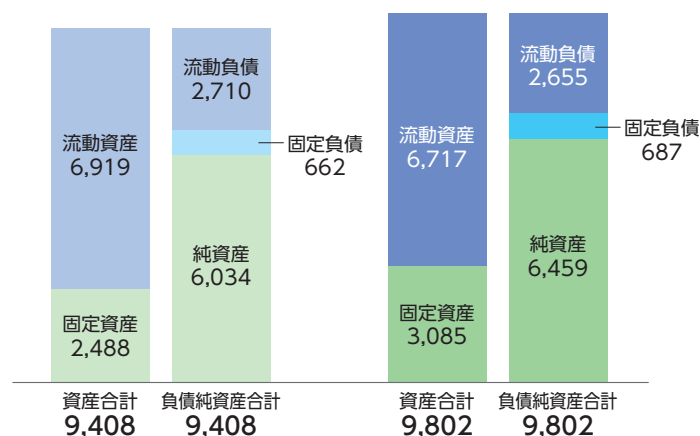


親会社株主に帰属する当期純利益



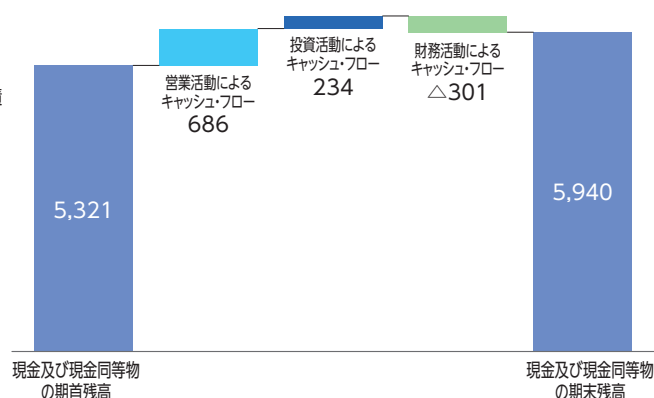
要約貸借対照表

(単位：百万円、単位未満切捨て)



要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円、単位未満切捨て)



前期(2019年3月31日現在) (単体) > 当期(2020年3月31日現在) (連結)

当期(2019年4月1日～2020年3月31日)

(注1) 2020年3月期より連結決算となります。2019年3月期までの実績は、参考情報としてハウスコム(株)の単体実績を掲載しております。
(注2) 親会社株主に帰属する当期純利益のグラフにおいては2019年3月期までは税引後当期純利益を記載しております。

決算のポイント

営業収益

ハウスコム(株)単体の営業収益は前期比4.5%増の12,125百万円となり、7期連続の増収となりました。連結営業収益は、当期に子会社化したハウスコムテクノロジーズ(株)とエスケイビル建材(株)が寄与して13,015百万円となり、前期の単体営業収益と比べて12.2%増相当という連結経営の効果が業績に反映される結果となりました。

営業利益

ハウスコム(株)単体の営業利益は前期比10.7%増の1,265百万円となり、7期連続の増益となりました。一方、連結営業利益においては、第4四半期の引越シーズンに新型コロナウイルス感染症の影響を受けたことにより、1,017百万円となりました。これは、引越シーズンにおいて子会社の不動産広告収入が計画未達となった結果が反映されたものです。

財政状態

当期末の現預金残高は5,940百万円、借入金等の有利子負債がなく、自己資本比率は65.6%と高い水準にあります。安全性の高い状況であるとともに、成長投資向け資金・株主還元用原資が十分にあり、不確実性に対応することのできる財務内容だと認識しています。

特集

事業規模の拡大に向けて着実な取り組みが進む コロナショックで高まる オンラインの時流にもいち早く対応



事業拡大に不可欠な人材の確保・2020年度新卒135名が入社しました

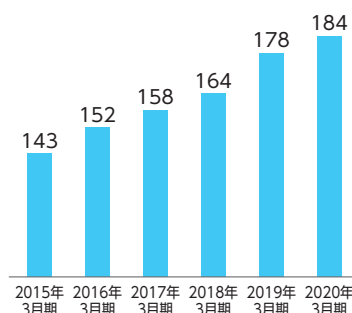
ハウスコムでは賃貸仲介事業の収益拡大のために、新規出店していくことを重要な戦略としてとらえています。そして店舗網の拡大においては人材が不可欠です。そんな人材確保の取り組みとしてハウスコムは毎年新卒採用を行っており、年々採用人数は増加しています。会社説明会や採用イベントへの参加だけでなく、SNSでの積極的な情報発信、また2018年に開設した名古屋オフィスが中部圏での採用人数増加に寄与したことで2020年度は135名を新たに迎えることができ、3年前と比較して約2.7倍に増加しました。

賃貸仲介事業をより堅固なものに！ 新規出店にて直営店180店舗突破！

ハウスコムの持続的な成長を支えるのは賃貸仲介による収益の拡大です。2020年3月期は7店舗の新規出店を行いました。地域別では関東4店舗、東海2店舗、関西1店舗といずれも駅前や主要道路のロードサイドなど好立地への出店であり、店舗網のカバー領域が拡張しました。

この結果2019年7月に直営店180店舗を突破し、2020年3月末時点では184店舗の体制を構築しました。

直営店舗数推移



大森店外観

コロナショックで激変する不動産賃貸業界でオンラインの時流にいち早く対応しています

新型コロナウイルス感染症によって世界は未曾有の事態に陥りましたが、このコロナショックが収束した先には「オンライン」という新しいお部屋さがしのスタイルが定着することが予想されます。これまでの不動産賃貸業界は実店舗へ来店し、内見、契約締結まで対面接客型のコミュニケーションが主なスタイルでした。

既にハウスコムではオンラインで接客するためのシステムを保有しており、今回のコロナショックによって急速に高まってきたオンラインニーズにいち早く対応しています。

新しいお部屋さがしの流れ

オンライン
接客

オンライン
内見

IT重説

契約書類の
郵送

電子契約に
よる契約更新

ハウスコムではこれらのサービスを単に導入するだけでなく、利便性やサービス提供する営業スタッフの習熟度をさらに高い水準にすることを目指しています。それが顧客満足の向上につながると考えているからです。そしてそれは不動産テックに早くから取り組んできた当社だからこそ実現できるサービスであると私たちは考えています。

会社概要／株式情報

会社情報 (2020年3月31日現在)

会社概要

社名	ハウスコム株式会社 HOUSECOM CORPORATION
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 TEL: 03-6717-6900 FAX: 03-6717-6901
代表者	代表取締役社長 田村 穂
設立	1998年7月1日
資本金	4億2,463万円
免許・登録	宅地建物取引業 国土交通大臣免許 (4) 第6094号
従業員数	1,020名
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	東京、神奈川、埼玉、千葉、栃木、群馬、茨城、静岡、愛知、岐阜、三重、大阪、京都、香川、福岡、沖縄 (184店)

役員 (2020年6月19日現在)

代表取締役社長	田村 穂
取締役	安達 昌功
取締役(非常勤)	川原 栄司
社外取締役	石本 哲敏
社外取締役	角田 朋子
常勤監査役	村岡 彰
監査役(非常勤)	岡本 司
社外監査役	今井 良明
社外監査役	鶴田 信一郎

株主メモ

証券コード	3275
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
1単元の株式数	100株
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
配当金受領株主確定日	中間配当金 9月30日 期末配当金 3月31日
定時株主総会	6月中
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL: 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告の方法	電子公告により行います。 ただし、電子公告による公告ができない事故その他やむを得ない事由が生じた場合には、日本経済新聞に掲載して行います。 【公告掲載URL】 https://www.housecom.co.jp/

webサイトのご紹介



- ①コーポレートサイト(会社情報、IR情報)
<https://www.housecom.co.jp/>
- ②サービスサイト(お部屋さがしの各種サービスのご案内)
<https://www.housecom.jp/>
- ③Living Entertainment(地域密着の情報や新視点の発信)
<https://media.housecom.jp/>
- ④公式Facebook
<https://www.facebook.com/housecom.co.jp>

その他にも皆様に
有益な情報を
発信しております。



是非ご覧ください▶

株式情報 (2020年3月31日現在)

株式の状況

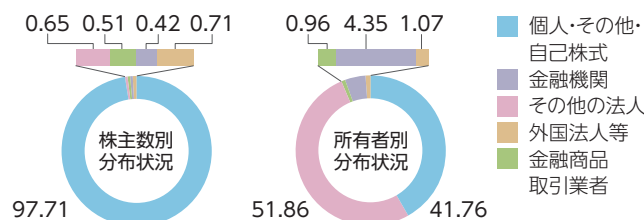
発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	7,725,762株 (自己株式64,238株を除く)
株主数	3,366名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
大東建託株式会社	4,000	51.77
ハウスコム従業員持株会	336	4.35
多田 勝美	310	4.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	111	1.44
秋山 峰延	79	1.03
田浦 光敏	61	0.79
田村 穂	60	0.78
熊切 直美	60	0.78
稲田 昭夫	60	0.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	46	0.60

(注)持株比率は、自己株式(64,238株)を控除して算出しています。

株式分布状況 (単位: %, 単位未満四捨五入)



株主優待について

当社で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。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。

(1)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

(2)株主優待の内容

株主優待ポイント表に基づき、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	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
200株 ~ 299株	3,000 point	3,300 point
300株 ~ 599株	5,000 point	5,500 point
600株 ~ 999株	10,000 point	11,000 point
1,000株以上	20,000 point	22,000 point

※2020年3月末日を起算日として毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された当社株式を2単元(200株)以上保有する株主様を対象とします。
※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。
※2020年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。

ハウスコム株式会社

〒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
TEL: 03-6717-6900/FAX: 03-6717-6901



見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。

