

# HOUSECOM REPORT



## 2021年3月期株主通信

2020年4月1日から2021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

#### M&Aにより、 株式会社宅都を 2021年3月取得・子会社化へ

大阪を中心に不動産仲介店舗23店をもつ  
(株)宅都を取得・子会社化し、関西エリアの  
店舗網拡充を加速させました  
これにより、当社は全国グループ  
直営店212店舗体制となりました

#### 将来の活力の源になる ESG対応が前進

多様な働き方・多様な人材の力を活用できる  
企業グループへの変身を進めています

- 児童養護施設等の  
退所者向けのお部屋探し  
サービスを4年半継続中
- 子育てサポート  
「くるみん」取得



- LGBTQ等に関する  
取り組みにより  
「PRIDE指標2020」で  
シルバー認定を取得

#### アフターコロナの DX時代への取り組みを加速

- ・ 来店不要！  
「オンライン部屋探し」の導入と浸透
- ・ 不動産賃貸契約の電子化への対応の進展
- ・ アフターデジタル社会に向けた  
ノウハウの蓄積



オンライン化の潮流の中で  
不動産テックの活用が進む



## トップ・インタビュー

### 次代のハウスコムグループを見据え「住まいのサービス業」を核とした収益源の多様化を推進していきます。

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。

2021年3月期(2020年4月1日から2021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 コロナ禍という事業環境が激変した1年だったと思いますが、振り返ってみていかがでしたか?

2021年3月期(当期)は、大きな試練に直面した1年でした。新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言を中心とした人流を止める要請から、不動産関連事業では各店舗への集客が低調となり、営業収益で前期を割り込みました。広告宣伝費をはじめとした費用面の見直しや会議・研修等のオンライン化によるコスト低減を進めましたが、利益面でも前期を下回りました。施工関連事業は、2019年7月に子会社化したエスケイビル建材株式会社の業績1年分を計上できたために営業収益は前期を超えたものの、利益面では前期を割り込みました。しかしながら、成長の布石となる投資は、厳しい事業環境でありながらも、ひるむことなく取り組んできました。

最も注力したのは、グループ内の基幹システムのリプレースです。経済産業省の「2025年の崖」レポートでは、DX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組みの重要性から、レガシーシステムの刷新を図ることが推奨されています。当社グループも、継ぎ接ぎされたレガシーシステムを一新し、最新のDXが順次導入できるシステムへ更新するための投資を、先送りすることなく計画通りに実行しました。



また、不動産事業領域の収益機会多様化を目指し、2020年10月に不動産売買専門の拠点を開設し、2022年4月以降、新たな組織体制を構築するための準備も進めてきました。

さらに2021年3月、大阪を中心に不動産賃貸仲介店舗23店舗を保有する株式会社宅都の株式を100%取得して子会社化し、直営店212店舗体制としました。2019年4月に公表した中期経営計画の目標値である2022年3月末の直営店舗数208店舗を前倒しで実現し、今後の店舗数拡大に向け、M&Aという選択肢を得ることもできました。この他にも、コロナ禍の影響で出てきた、駅前やロードサイドの有望空き物件への新規出店や店舗移転も積極的に進め、店舗ネットワークの拡充にも取り組んでいます。

コロナ禍の影響に翻弄され、2013年3月期以来の減収を経験しましたが、将来の成長に向けた布石を着々と打った1年でした。

#### Q2 2022年3月期に向けたビジョンをお聞かせください。

これまで当社グループは、既存事業の自然成長をベースとした中期経営計画を推進してきました。しかし当期は、当社グループ全体が需要変動時のショック吸収力に乏しいことがわかり、成長戦略の全面的な見直しの必要性に直面しました。そこで、新しい中長期的な成長戦略として「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)」「既存事業分野の徹底した競争力の強化」「既存事業の店舗数増加による規模の拡大」を重点として打ち出すことにしました。

「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)」では、不動産賃貸仲介を起点とした従来の事業に

加えて、データや資本財を通じたサービスや継続収入型サービスに事業領域を拡大し、安定収益基盤を含んだ新たな事業ポートフォリオの構築を目指していきます。当期においては、2021年7月に家主様・入居者様の双方を一括でサポートする新サービス「ハウスコムスマートシステム」を上市し、スマート内見システム、夜間医療サービスなどを導入しました。さらに、家主様向けにはオンライン調停サービス、入居者様向けには緊急駆け付け、生活トラブル解決「MAMORAS」をリリースしています。今後も随時サービスを拡充し、継続収入型サービスのフラッグシップモデルとして育成していく計画です。

「既存事業分野の徹底した競争力の強化」では、これまで進めてきたDXによる集客力、競争力の強化を進め、さらに、DXの内部活用による生産性向上に取り組んでいきます。一方、社員一人ひとりのヒューマンスキルの向上も重要です。M&Aにてジョインした宅都は、社員全員が商売人の基本をきっちりと呼び習得した高いヒューマンスキルをもっています。彼らのスキルをグループ全体に拡大し、DXとヒューマンスキルの双方で、トップクラスの実力をもつ「住まいのサービス業」を目指していきます。

「既存事業の店舗数増加による規模の拡大」では、地方都市や郊外への出店に取り組むとともに、M&Aを含む事業提携を模索し、自然成長を上回る成長スピードの実現を目指します。

また、宅都のPMI(買収後の統合)プロセスは順調で、グループ内のシナジーも徐々に出てきました。この成功体験を踏まえ、今後は、同業他社はもちろん、新規事業分野のM&Aを含めた事業提携を模索します。特に新規事業分野では、異業種企業と連携して当社グループが保有するビッグデータを相互活用し、革新的なビジネスやイノベーションの創造にチャレンジしていきます。

これらの新しい成長戦略を進めていくためには、これまで以上に多様性があり、事業環境の変化に対応力のある人材が必要

です。新たな人材の採用はもちろん、社内での教育研修に尽力し、さらに企業文化の改革にも取り組んでいきます。

#### Q3 最後に株主の皆様にも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、連結配当性向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。

しかしながら、この度は業績を勘案し、誠に遺憾ではございますが、期末配当を見送りとさせていただきます。2022年3月期については、中間配当9円、期末配当10円を予定しています。

ハウスコムグループは、「住まいのサービス業」を核とした、多様な収益源を有する企業グループへの脱皮を目指し、全社員一丸となって、未来を見据えた歩みを進め、さらなる成長を目指していきます。

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。



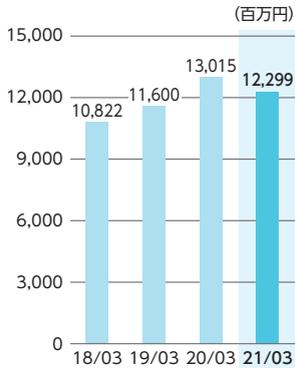
#### 新たな中長期的な成長戦略における重点ポイント

#### ～新しい事業ポートフォリオへの転換と成長の加速に向けて～

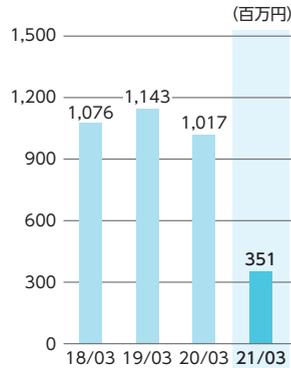


## 業績ハイライト

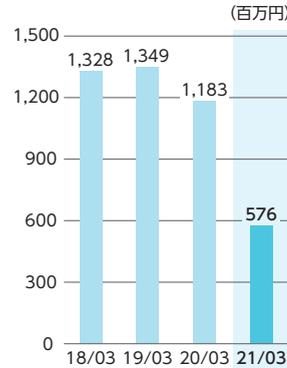
### 営業収益



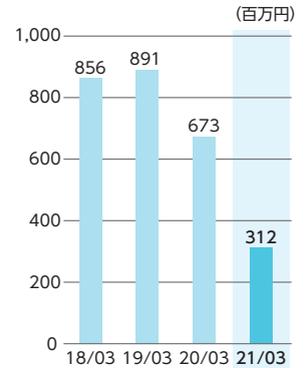
### 営業利益



### 経常利益

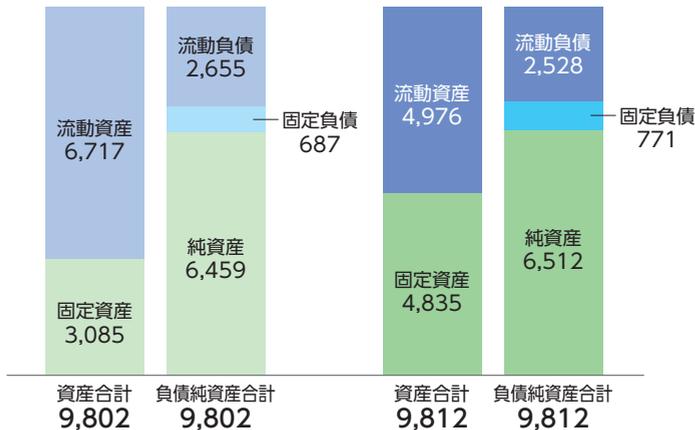


### 親会社株主に帰属する当期純利益



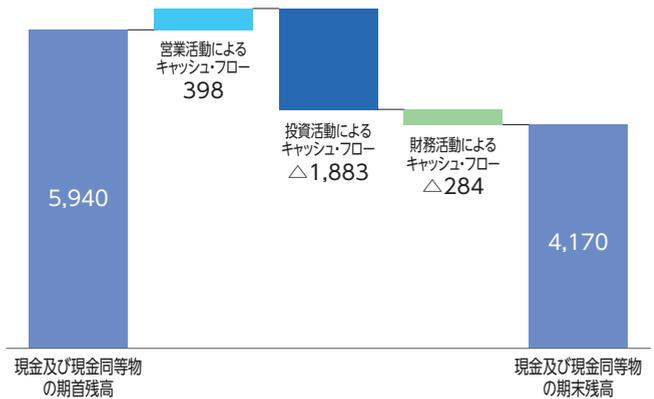
### 要約貸借対照表

(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 (2020年3月31日現在)

当期 (2021年3月31日現在)

当期 (2020年4月1日～2021年3月31日)

(注1) 2020年3月期より連結決算となりました。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

新型コロナウイルス感染症拡大や緊急事態宣言発出の影響は転居需要にも及んでおり、当社グループの当期1年間の賃貸仲介件数は前期比6.0%減の72,279件となりました。その結果、仲介手数料をはじめ周辺商品販売・リフォーム収入など営業収益全般が低調となり、連結営業収益は12,299百万円(前期比5.5%減・715百万円減)となりました。

### 営業利益

転居需要の一時的縮小を背景に営業収益が減少しましたが、その間において広告宣伝費をはじめとした費用面の見直しや会議・研修等のオンライン化によるコスト低減に取り組み、一定の効果は得たものの、営業収益の減額を補うことはできませんでした。その結果、連結営業利益は351百万円(前期比65.4%減・665百万円減)となりました。

### 財政状態

当期末の現預金残高は4,170百万円、借入金等の有利子負債がなく、自己資本比率は66.1%と依然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、新型コロナウイルス感染症等がもたらす不確実性にも対応することのできる財務内容を維持していると認識しています。

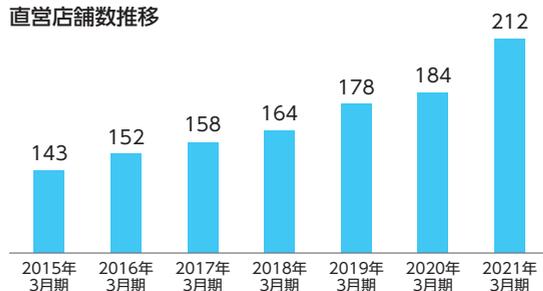
## 特集

# コロナ後の業績回復・事業成長に向けた取り組みを加速！ 収入増加の仕掛け、人と組織の活性化、IT技術の活用の推進 各分野でかつてないペースで進歩した一年間でした

## M&Aで23店舗増、期末212店舗体制へ また売買仲介等にも新規進出！

不動産賃貸仲介においては店舗数の増加が事業規模拡大のベースになります。当期は5店舗の新規出店に加えて、2021年3月1日に(株)宅都を子会社化することで関西圏23店舗を得ることができ、期末には212店舗体制を構築しました。また、2020年10月には当社として初の不動産売買の拠点を設立、2021年2月には外国籍のお客様をメインターゲットにした新スタイル店舗「OUCHI.com新宿」をオープンしました。出店地域の広がり、事業領域の広がり、顧客層の広がり、3つの広がりは今後の収入増加に結び付くものです。

直営店舗数推移



(注) 2021年3月期は連結子会社(株)宅都の数値を含みます。



川崎売買センター



OUCHI.com新宿

## ESG:多様な働き方・多様な人材の活用へ ～脱「男性中心・長時間労働」社会を進めています～

当社は、多様な働き方が可能で多様な人材が力を発揮できる企業でなければ未来はないと考えております。育児・介護を支援する様々な制度の導入や障がい者雇用の促進、その他にも以下の取り組みを進めています。

- 子育てサポート企業『くるみん』認定、厚生労働大臣
- 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）
- 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
- パートナーシップ証明書の採用
- LGBTQへの取り組みを評価する『PRIDE指標2020』シルバー認定、任意団体work with Pride

## DX(デジタルトランスフォーメーション)の加速 ～不動産テックの活用加速+アフターデジタルへの歩み～

コロナショックはオンラインサービスの潮流を加速しましたが、当社はオンラインへの対応をいち早く行うだけでなく、以下の例のようにDX（デジタルトランスフォーメーション）時代への対応も加速しております。

- 来店しなくても部屋探しのできる「オンライン部屋探し」の提供
- 賃貸の更新契約の電子化が加速（実績7,000件以上）  
賃貸の新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入（将来の契約完全電子化への備え）
- アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積（例：来店前のオンライン上での動機づけ）

# 会社概要 / 株式情報

## 会社情報 (2021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 (5) 第6094号
従業員数	単体 1,044名 グループ全体 1,208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 (直営店 189店 宅都 23店)

### 役員 (2021年6月18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
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: 0120-232-7111 (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】 <a href="https://www.housecom.co.jp/">https://www.housecom.co.jp/</a>

## 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▶

## 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

## 株式情報 (2021年3月31日現在)

### 株式の状況

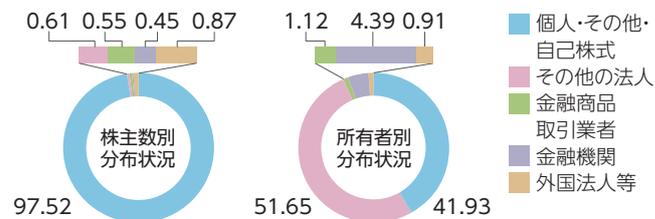
発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	7,742,862株 (自己株式47,138株を除く)
株主数	3,098名

### 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	51.66
ハウスコム従業員持株会	315	4.08
多田 勝美	310	4.00
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	94	1.23
秋山 峰延	79	1.02
田村 穂	73	0.95
田浦 光敏	61	0.79
熊切 直美	60	0.77
稲田 昭夫	60	0.77
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	47	0.61

(注)持株比率は、自己株式(47,138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。



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。

