

ハウスコム株式会社

(証券コード3275)

2022年3月期 第2四半期

決算説明会

2021年11月5日

目次

1. 第2四半期 ハイライト
2. 第2四半期 実績（計画対比、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. よくあるご質問
 - (1) コロナ禍における業績悪化の要因について
 - (2) 回復の可能性・期待について
…コロナと需要の関係、業績への影響（限界利益率の罫）、需要回復の可能性、
コロナ以前の業績水準・株価推移
 - (3) ハウスコムの強み、競争力について
 - (4) ハウスコムのDXへの取り組み
（「不動産テックのハウスコム」、5年後に向けて、DX時代に向けたシステム刷新）
 - (5) 将来の事業構想～中期経営計画と新成長戦略～

1.第2四半期 ハイライト ～需要回復プロセス＋M&A効果＋構造改革～

（１）営業収益17.0%増で過去最高へ（需要回復プロセス＋M&A効果）

- ① 4～9月 営業収益 6,637百万円で過去最高（前期比＋17.0%、＋964百万円）
…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（845百万円）
- ② 営業損失165百万円（前期の営業損失は130百万円）
…計画値186百万円の損失よりも、21百万円改善しました。

（２）デルタ株を乗り越えて、仲介件数は前年超過・計画超過

- ① 主力のハウスコム(株)単体の賃貸仲介件数は34,311件（計画比＋3.2%、1,075件増加）
…前年同期比6.9%増・2,223件増加、前々年同期比3.3%減・1,153件減少であり、
デルタ株の影響をカバーできる水準で回復プロセスが進んでいます。

（３）進む構造改革（資源再配置の進行と新成長戦略）

- ① 底堅い法人需要（社宅扱いの賃貸契約）確保のため、東京・名古屋・大阪に拠点を整備。
賃貸仲介店舗の出店・退店/統合と併せて、需要に合わせた資源再配置を進めました。
- ② 5月に「新成長戦略（概要）」を公表し、新たな収益の柱の構築に取り組んでいます。

2.第2四半期 実績

2.第2四半期 実績

(1) 第2四半期連結累計期間（4月～9月）の業績（計画対比）

（単位：百万円）

	2022年3月期 第2四半期 （計画）	2022年3月期 第2四半期 （実績）	（計画対比）	（計画差）
営業収益	6,731	6,637	△1.4%	△93
営業費用	6,917	6,802	△1.7%	△114
営業損失（△）	△186	△ 165	—	+21
営業外損益	7	9	+26.2%	+1
経常損失（△）	△178	△ 155	—	+22
特別損益	—	—	—	—
法人税等	△30	△ 35	—	△5
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△147	△ 119	—	+28

2.第2四半期 実績

(1) 第2四半期連結累計期間（4月～9月）の業績（前期対比）

（単位：百万円）

	2021年3月期 第2四半期 （4月～9月）	2022年3月期 第2四半期 （4月～9月）	（前期増減率）	（前期差）
営業収益	5,672	6,637	+17.0%	+964
営業費用	5,803	6,802	+17.2%	+999
営業損失（△）	△130	△ 165	—	△34
営業外損益	20	9	△52.2%	△10
経常損失（△）	△110	△ 155	—	△44
特別損益	—	—	—	—
法人税等	39	△ 35	—	△75
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△150	△ 119	—	+30

2.第2四半期 実績

(1) 第2四半期連結累計期間（4月～9月）の業績

- ◆ 好調に推移した1Qの後、2Qはデルタ株感染拡大による社会不安の影響を受けながらも、**上期全体では計画利益を超過**することができました。
- ◆ **営業収益 6,637百万円（前年同期比+17.0%）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（845百万円）…2021年3月取得
- ◆ **主力のハウスコム(株)単体の賃貸仲介件数 34,311件**
 - ・ 計画比 +3.2%、+1,075件
 - ・ 前年同期比 +6.9%、+2,223件
 - ・ 前々年同期比 △3.3%、△1,153件

デルタ株の感染拡大による一時的な停滞時期はあったものの、**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、デルタ株の影響も乗り越えました。

2.第2四半期 実績

(1) 第2四半期連結累計期間（4月～9月）の業績

◆ 業界内で「不動産テックのハウスコム」と呼ばれています。

- ・ 来店不要の「オンライン部屋探し」の提供
- ・ AI活用、IT重説、賃貸更新契約の電子化等の導入と活用促進
- ・ DX時代に対応するための基幹システムの刷新、等

DX対応のためのシステム投資、オンラインとリアル店舗をつなぐマーケティングノウハウの蓄積は当期も中断することなく進めています。

◆ 地域の需要動向に合わせた経営資源の再配置を進めました。

- ・ 東京・名古屋・大阪を連動させた法人営業体制の構築
- ・ 賃貸仲介店舗の新規出店1店舗、退店/統合7店舗、移転3店舗

賃貸仲介店舗_206店舗(グループ直営)、法人営業オフィス_3営業所、売買センター_1営業所、リフォームコム_8営業所の体制になりました。

2.第2四半期 実績（前期対比）

（1）第2四半期連結累計期間（4月～9月）の業績（前期対比）

（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2四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22,122千円減少しています。

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2四半期 実績

(3) 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2四半期 (4月～9月)	2022年3月期 第2四半期 (4月～9月)	(前期増減率)	(前期差)
営業収益	5,672	6,637	+17.0%	+964
(内、不動産関連事業)	4,900	5,947	+21.4%	+1,046
(内、施工関連事業)	771	689	△10.6%	△82
営業費用	5,803	6,802	+17.2%	+999
営業損失(△)	△130	△165	—	△34
(内、不動産関連事業)	639	618	△3.3%	△21
(内、施工関連事業)	51	39	△23.6%	△12
(調整額)	△822	△822	—	0
経常損失(△)	△110	△155	—	△44

2.第2四半期 実績

(3) 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 5,947百万円（前年同期比＋1,046百万円）

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 34,311件（前年同期比＋6.9%、＋2,223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 845百万円が全体のトップラインを引き上げています。

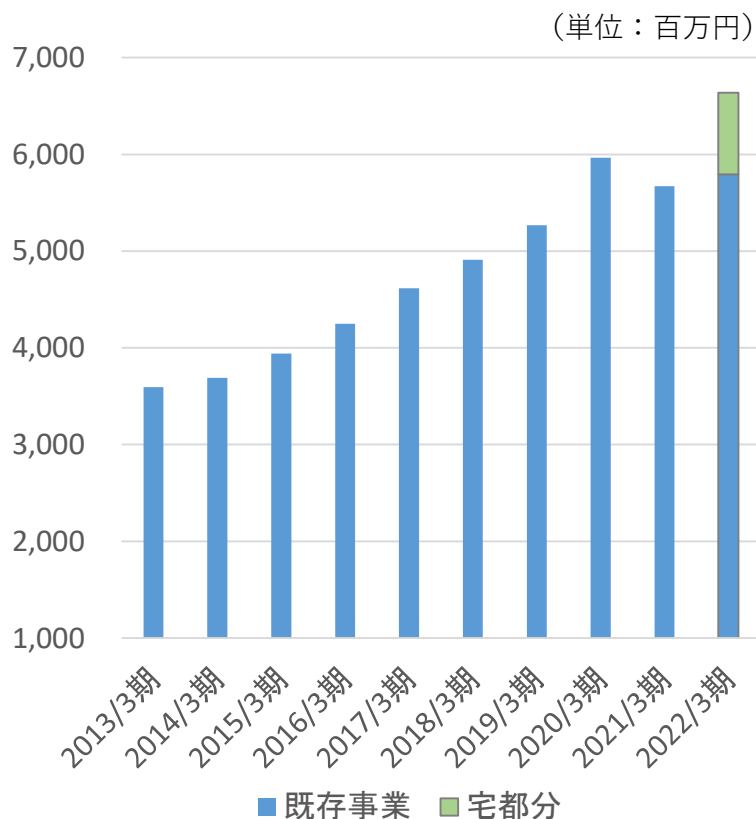
◆ 施工関連事業 営業収益 689百万円（前年同期比△82百万円）

① **1Qの前年同期比△81百万円の減額幅をほぼ維持した結果になりました。**

2.第2四半期 実績

(4) 過去からの第2四半期の業績推移

① 2Qの連結営業収益（売上高）推移



2021/3期の第2四半期はコロナ禍の最初の緊急事態宣言の影響で、当社グループの業績は大きなダメージを受けました。

2022/3期の第2四半期は、当初は好調な転居需要の拡大を取り込むことで好調に推移しましたが、新型コロナウイルスのデルタ株により一時的にダメージを受けました。また、(株)宅都による収益基盤の底上げがありました。

これらの結果、2022/3期の連結営業収益は、過去最高の6,637百万円になりました。

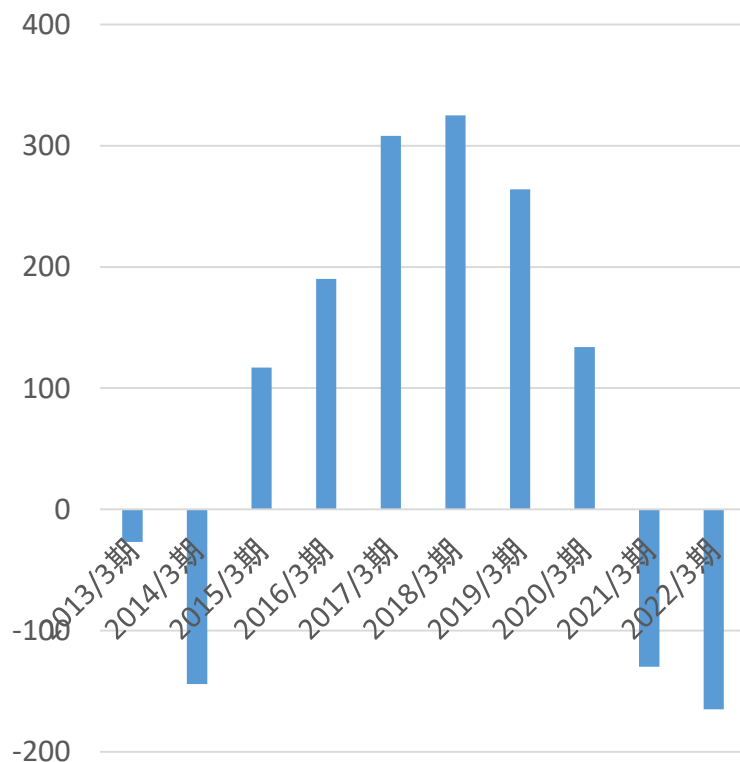
※2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。

2.第2四半期 実績

(4) 過去からの第2四半期の業績推移

① 2Qの連結営業利益推移

(単位：百万円)



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。しかし第2四半期において新型コロナウイルス/デルタ株の影響が顕著に現れ、結果として営業損失165百万円となりました。(収益認識会計基準の適用による影響により、従来の会計処理の方法の場合よりも22百万円分少なく表示されています。時系列推移のなかでの理解にはその分を考慮することが望ましいといえます)。

※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。

2.第2四半期 実績～連結B/S 財政状態について～

(5) 2021年9月30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	4,349
内、現預金	3,690
有形固定資産	463
無形固定資産	1,895
投資その他の資産	2,499
内、投資有価証券	91
内、営業保証金	978
内、その他	1,429

流動負債	2,034
固定負債	776
負債合計	2,811
純資産	6,396

- ・ 高い水準の自己資本比率 (69.1%)
- ・ 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。

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2020」シルバー認定
- ・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30.3%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>

- ・ 4～9月の6か月間の仲介件数実績は34,311件（前期比6.9%増・2,223件増加、前々期比3.3%減・1,153件減少）であり、**全体として当初想定を若干上回るペースで進行**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、引越シーズン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.よくあるご質問

- (1) コロナ禍における業績悪化の要因について
- (2) 回復の可能性・期待について
- (3) ハウスコムの強み、競争力について
- (4) ハウスコムのDXへの取り組み
- (5) 将来の事業構想～中期経営計画と新成長戦略～

5. よくあるご質問

(1) コロナ禍における業績悪化の要因について

地域における転居需要の減少要因（仮説）

- ① **【新規雇用減少】 サービス業（特に飲食・宿泊業等）の雇用減少**
…前期、大都市（特に東京都・愛知県）に大きな影響があった。
（一方、輸出製造業の工場地帯では旺盛な転居需要が続く。）
- ② **【心理的影響】 感染リスクを恐れた外出抑制、部屋探し活動の先送り**
…2020年4～6月の緊急事態宣言時、2021年7～9月のデルタ株拡大時
- ③ **【新規外国人居住者】 外国人居住者層の新規来日者の激減**
- ④ **【学生需要】 大学等の対面授業停止による一人暮らしニーズ低迷**

当社業績への影響のメカニズム

限界利益率（粗利率）の高い手数料ビジネスでは、売上高の減少が利益減少額に直結しやすい事業特性があります。

そのため、**全体の中では少しの比率の転居需要の減少が、利益の大幅な減少につながりやすく、コロナ禍ではそれが顕在化しました。**

5. よくあるご質問

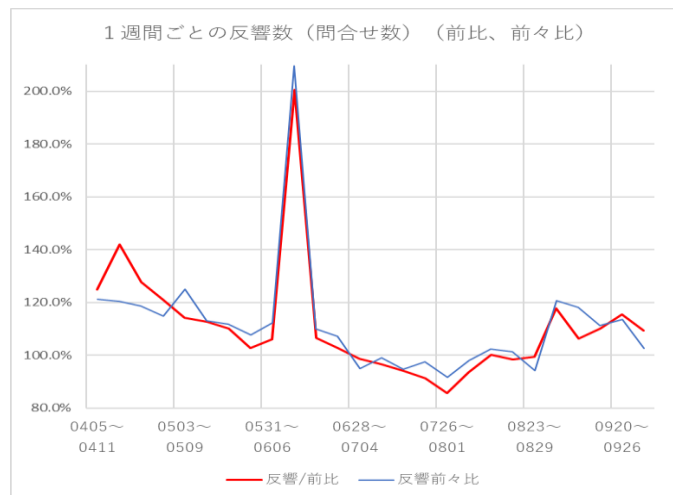
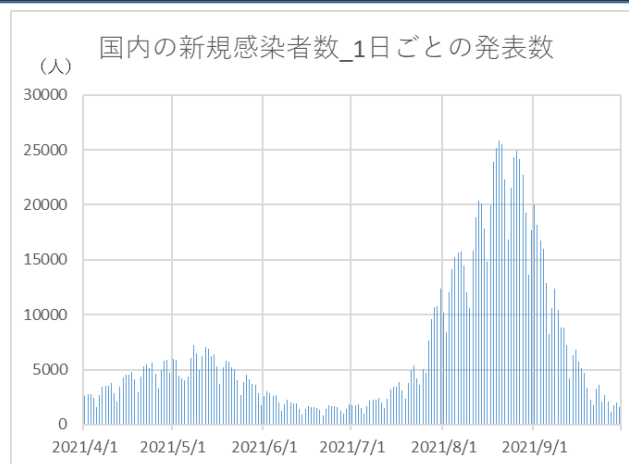
(1) コロナ禍における業績悪化の要因について

事例：2021年4月～9月の新規感染者数、
弊社の反響（問い合わせ）数

【当期における心理的影響の事例】

2021年4～9月の新型コロナウイルス感染症の新規感染者数（日次）と、当社直営店の反響（問い合わせ）数（週次）のグラフを対比してみると、4～6月には反響数は前年・前々年を大きく上回っていましたが、7～8月は低迷し、9月から再び回復傾向にあることがわかります。感染者数増加によりもたらされたリスク回避心理が部屋探しを抑制したことが推察されます。

今後、新規感染者数が減少している期間においては、反響数は前年を超過していた4～6月の水準に戻っていくことも期待されます。



5. よくあるご質問

(2)回復の可能性・期待について

転居需要の回復は「2階建て需要」（仮説）

社会経済活動の回復期は、転居需要は「2階建て」になることが見込まれます。

- 1階部分＝過去の不足解消に伴う需要
- 2階部分＝通常時の需要

過去の「通常時」の
需要を上回る可能性

前ページの需要減少の各要因は、今後、回復プロセスが進むと期待されます。

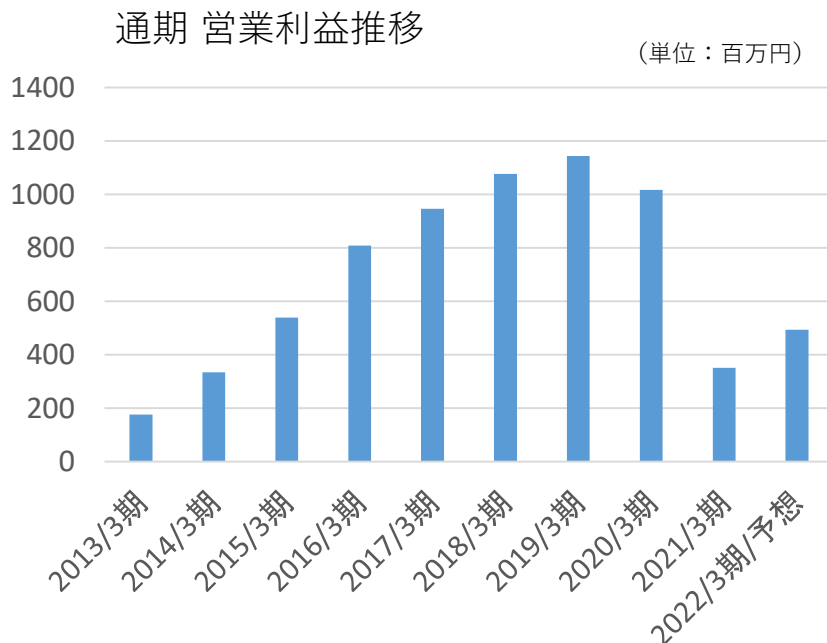
- ①【新規雇用の回復】過去の不足/欠員の解消＋通常時の定例新規雇用
- ②【外出・部屋探しの再開】先送りした部屋探しの再開＋通常の部屋探し
- ③【新規外国人居住者】外国人居住者層の新規来日の再開
- ④【学生需要】一人暮らしニーズの顕在化

限界利益率（粗利率）の高い手数料ビジネスの性質上、転居需要の回復により売上高が増えた場合は、その増額分が利益の増加額にほぼダイレクトにつながることを期待されます。

5. よくあるご質問

(2)回復の可能性・期待について

コロナ以前の業績水準・株価推移



コロナショックにより業績と株価が下がり、足元の利益水準を前提とした株価水準が続いているように見受けられます。今後の需要回復を取り込んで従前の業績水準にキャッチアップすることに邁進するとともに、IR活動にも注力してまいります。

5. よくあるご質問

(3) ハウスコムの強み、競争力について

◆ ハウスコムの競争上の強み

- ① **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。
- ② **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。不動産広告の大量出稿が可能。
- ③ **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）**
- ④ **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**
- ⑤ **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）

◆ 「不動産テックのハウスコム」といわれるほどのIT技術の積極活用

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。

5. よくあるご質問

(4) ハウスコムのDXへの取り組み

< 既に取り組んでいるITの活用事例 >

- ①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
…「オンライン接客＋オンライン内見＋ＩＴ重説＋書類・鍵の郵送」で
来店不要に。
- ②ＩＴ重説の利用促進、また次世代型ＩＴ重説の社会実験にも参加
- ③賃貸の更新契約の電子化の浸透（昨年度導入、実績7,000件以上）
- ④賃貸の新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入
（将来の賃貸借契約の完全電子化への備え）
- ⑤業務効率化のＲＰＡの導入
- ⑥アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積
（オンラインとリアルの垣根のない利用スタイル）
例：オンライン上のやりとりで来店前に入居決定の動機を高め、
来店後の成約率を向上。

5. よくあるご質問

(4) ハウスコムのDXへの取り組み

<ハウスコムの描く賃貸不動産DXの未来像>

5年後を見据えた場合に…

- ①業界の壁が崩壊
- ②「体験」が軸になる
- ③データを制する者が未来を制す

これらを踏まえ「**最高の顧客体験**」を目指します。

⇒ ・フィールドワーカー（＝その場に特化した仲介業者）から
エッセンシャルワーカー（＝日常生活を送るために欠かせない仕事を担う人）へ。
・「場」の仲介業（＝マッチング）から
「**ライフスタイルをまるごとデザインする企業**」へ。

- テクノロジーを活用して社内効率をあげながら、かつ、バリューチェーンの拡大（バリュージャーニー）とテクノロジーにより、顧客提供価値を高めます。
- アフターデジタルとリアルオペレーションの連携により、
①集客 ②営業力強化 ③バックオフィス効率化 を前進させ、
「**顧客接点の強化から競争優位**」に立つことを目指します。

5. よくあるご質問

(4) ハウスコムのDXへの取り組み

<DXの加速 ～レガシーシステムからDX時代への転換～>

DX時代には、システムにおけるデータ保有・データ連動の在り方の転換が必要です。
ハウスコムでは、将来のデータ活用を見据えて基幹システムを刷新し、さらに今後の高度利用への準備を進めています。



5. よくあるご質問

(5) 将来の事業構想～中期経営計画と新成長戦略～

2021年5月21日、「中期経営計画の見直しと新成長戦略（概要）について」を公表しました。そこでは、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た枠組みを提示しています。

重点1：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大
- ・ データや資本財を通じたサービスの事業化

重点2：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3：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

新規事業の成長加速

仲介以外の継続収入

既存事業の成長加速

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

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>