投資家様向け
会社説明会資料

ハウスコム株式会社(証券コード：3275)

2022年3月4日

HOUSECOM

自己紹介 ご挨拶

ハウスコム株式会社

代表取締役社長執行役員　田村 穂(タムラ ケイ)

■略歴：
経営修士(MBA)中央大学大学院戦略経営研究科修了(榊原清則ゼミ)。
2016年度、中央大学商学部客員講師に。大学在学中に宅建主任者の資格を取得。
その後、不動産業界での経験を経て、1994年に同社入社。
営業スタッフから1年で店長に抜擢される。
常務取締役営業本部長を経て、2014年3月に社長に就任。

賃貸仲介業から賃貸サービス業への変革を進め、人工知能などのITテクノロジーを活用したユーザー向けサービス・プラットフォーム「マイボックス」をリリース。
自社のビッグデータを活用し、オープンサービス・イノベーションラボを展開。

社会・地域に貢献できる不動産テック・ＤＸ企業を目指す。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

HOUSECOM

OUR MISSION

ハウスコムのミッション

住まいを通して人を幸せにする世界を創る

HOUSECOM

OUR VISION
ハウスコムのビジョン

THE LIVE DESIGN COMPANY

地域社会で最も人によりそう住まいのデザインカンパニー

INDEX

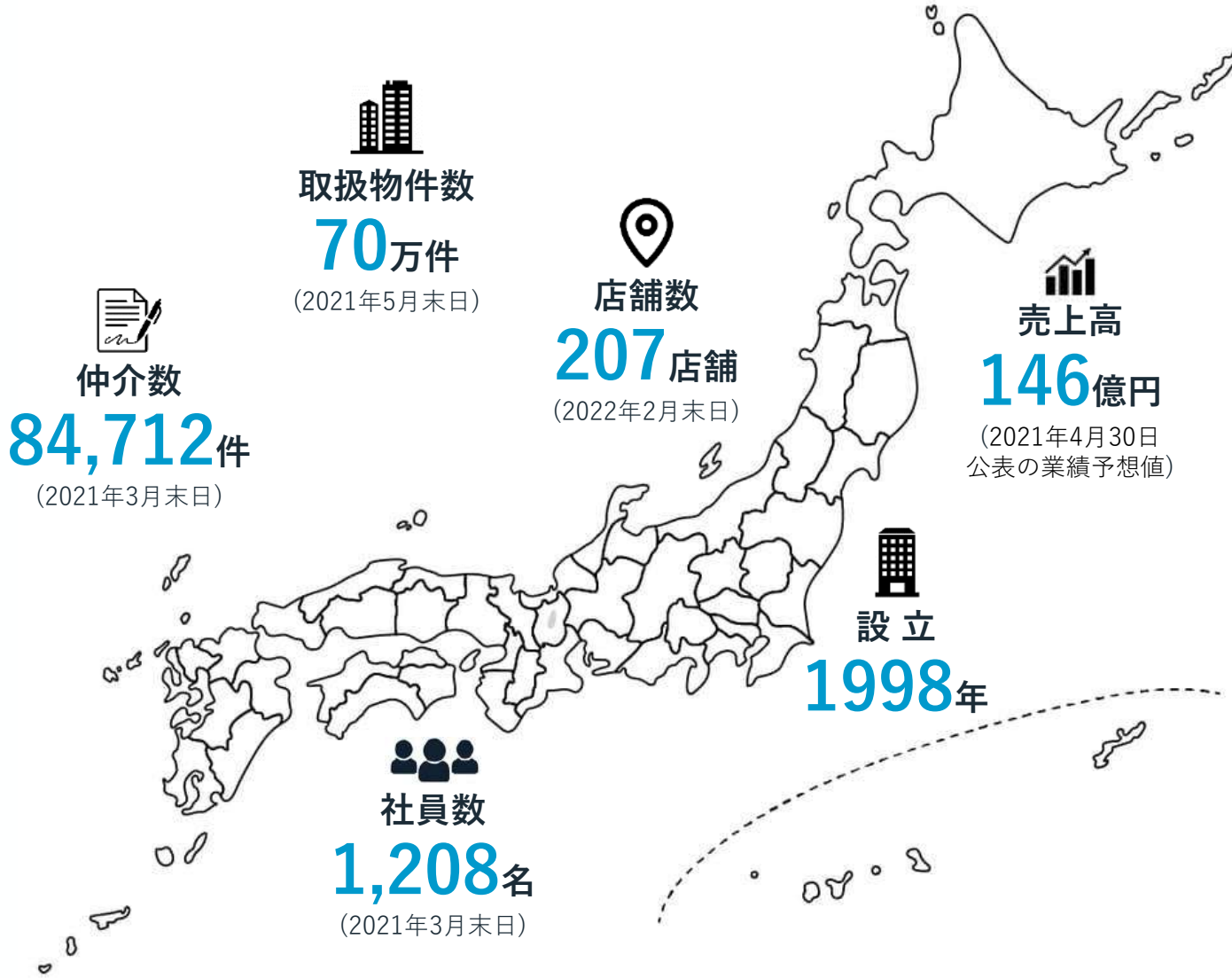
- ハウスコムグループ
- MKTと位置づけ
- お部屋探しにおける業界動向
- DXの取り組みと目指す方向性
- 業績推移
- 業績目標(新成長戦略)
- 株主還元について(配当・株主優待)
- サステナビリティ

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

ハウスコムグループ

HOUSECOM

ハウスコムグループの規模感を数字で見る



取扱物件数
70万件
（2021年5月末日）

店舗数
207店舗
（2022年2月末日）

問合件数
53万件
（2021年3月期）

仲介数
84,712件
（2021年3月末日）

売上高
146億円
（2021年4月30日
公表の業績予想値）

設 立
1998年

社員数
1,208名
（2021年3月末日）

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

会社概要

社　名	ハウスコム株式会社
代表者	田村 穂
設　立	1998年7月1日
資本金	4億2463万円
社員数	1,044名(ハウスコムグループ全体で1,208名) *2021年3月末日時点
本　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
事　業	不動産賃貸建物の仲介、管理業務、損害保険代理業
取引所	東京証券取引所 市場第一部 (コード：3275)
加盟団体	一般社団法人　全国住宅産業協会 公益社団法人　首都圏不動産公正取引協議会 公益財団法人　日本賃貸住宅管理協会 一般社団法人　不動産テック協会

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

営業拠点

・賃貸仲介店舗
東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城、栃木、群馬、静岡、愛知、岐阜、三重、
大阪、京都、香川、福岡、沖縄：グループ合計207店舗
(ハウスコム直営182店舗・宅都直営24店舗・FC1店舗)

・法人営業オフィス
東京、愛知、大阪　グループ合計3営業所
(ハウスコム2営業所、宅都1営業所)

・売買センター
東京1営業所(ハウスコム)

・リフォームコム営業所
東京、神奈川、埼玉、千葉、群馬、静岡、愛知
合計8営業所(ハウスコム)

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

沿革

1998年 7月　大東建託株式会社の子会社として賃貸建物の仲介斡旋を事業目的に大阪府堺市、関西ハウスコム株式会社を設立。

1998年 9月　不動産賃貸仲介業務を開始するとともに、その周辺サービス業務としてクリーンサービス取次業務・損害保険代理店業務・リフォーム工事取次業務・引越取次業務を開始。

1998年11月　本社を大阪府吹田市へ移転。

2000年 1月　本社を大阪府堺市へ移転。

2000年12月　宅地建物取引業免許につき、国土交通大臣免許を取得。

2003年12月　本社を東京都港区へ移転するとともにハウスコム株式会社へ商号変更。(旧)ハウスコム株式会社(現株式会社ジューシィ情報センター)から営業譲受される。この営業譲受によって、首都圏・中部圏に62店舗の営業権を取得。

2011年 6月　大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)上場。

2012年 3月　国土交通省主管の賃貸住宅管理業者に登録。

2014年 3月　現代表の田村 穂が代表取締役社長執行役員に就任。

2015年10月　現地に行かなくても外出先からの内覧が可能な「オンライン内見」開始。

2016年 2月　店舗の営業時間外でも気軽にチャットでお部屋探しができる「マイボックス」開始。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

沿革

2016年 9月　人工知能を活用した「AI Pet」開始。

2019年 6月　東京証券取引所 市場第二部へ市場変更。

2019年 8月　東京証券取引所 市場第一部に指定。

2021年 1月　「DX推進会議」を設置。

2021年 3月　株式会社宅都を子会社化し、不動産テックの推進・活用におけるシナジーを期待。

2021月10月　国内初、家賃と初期費用を自由にデザインできる新しい賃貸サービス「スマートレント」開始。

2021年12月　賃貸仲介店舗207店舗(ハウスコム直営182店舗・宅都直営24店舗・FC1店舗)・法人営業オフィス3営業所(ハウスコム2営業所・宅都1営業所)・売買センター1営業所・リフォームコム8営業所。

2021年12月　自主管理家主様向けにWEBから共有部の清掃や法定点検などのBM業務や空室対策商材の発注が可能な「スマートシステムPLUS」を開始。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

受賞歴

2020年03月　「健康優良法人2020(大規模法人部門)」に認定、優良な健康経営を実践している企業に選定。喫煙率の低下などが評価。

2020年09月　「第14回JIIMAベストプラティス賞」先進的な文書情報マネジメントシステムを導入し顕著な効果を出した企業に選出。お部屋さがしのオンライン化を評価。

2020年11月　「PRIDE指標2020」シルバー認定を取得、職場でのLGBTQに関する取り組みを評価。「お部屋さがサイトおよび採用サイトにおける性別項目の削除」などが評価。

2021年01月　「くるみん」認定を取得、「子育てサポート企業」を選出。男性従業員の育児休業取得推進などが評価。

2021年10月　障害者雇用優良事業所表彰、優秀勤労障害者表彰において「機構理事長努力賞」を受賞。障害者の雇用の促進およびユニバーサル自動販売機の導入などの取り組みが評価。

2021年11月　「PRIDE指標2021」ゴールド認定を取得。職場でのLGBTQに関する取り組みおよび「ビジネスネーム」などが評価。

2021年12月　D&Iアワード2021「ベストワークプレイス」認定を取得、ダイバーシティ&インクルージョンに取り組む企業に認定。限定正社員制度導入などの取組みが評価。

2020 健康経営優良法人 Health and productivity

work with Pride Silver 2020

2021年認定 くるみん 子育てサポートしています

work with Pride Gold 2021

D&I AWARD BEST WORKPLACE for diversity & inclusion 2021

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

グループ会社 3社のご紹介

TAKUTO

・株式会社 宅都

「たのしいくらしをとどける」住まいと暮らしを通じて「たのしい」を届ける会社です。「宅都のOSeKKAi」は、その街に住む楽しさを伝える。大阪圏で不動産店舗25店舗を展開。

HOUSECOM Technologies
ハウスコムテクノロジーズ

・ハウスコムテクノロジーズ株式会社

「テクノロジーで地域の不動産会社に活力を。競争ではなく、共創。」という位置付けで、不動産会社向けのBtoBサービス事業を展開。不動産会社からの広告出稿および間取り図の制作依頼を受け、間取り図作成代行サービス事業も展開している。

エスケイビル建材株式会社

・エスケイビル建材株式会社

「建物は大切な財産です」物は老朽化や気候の変化など、移り変わる時の流れの中で徐々に快適性や機能性が失われていきます。人に医療やリラクゼーションがあるように、建物にもメンテナンスやリフレッシュが必要です。金属製建具・金物・手摺工事・塗装・補修・クリーニング工事・リニューアル工事を行い、再び快適で魅力ある建物として甦らせます。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

MKTと位置づけ

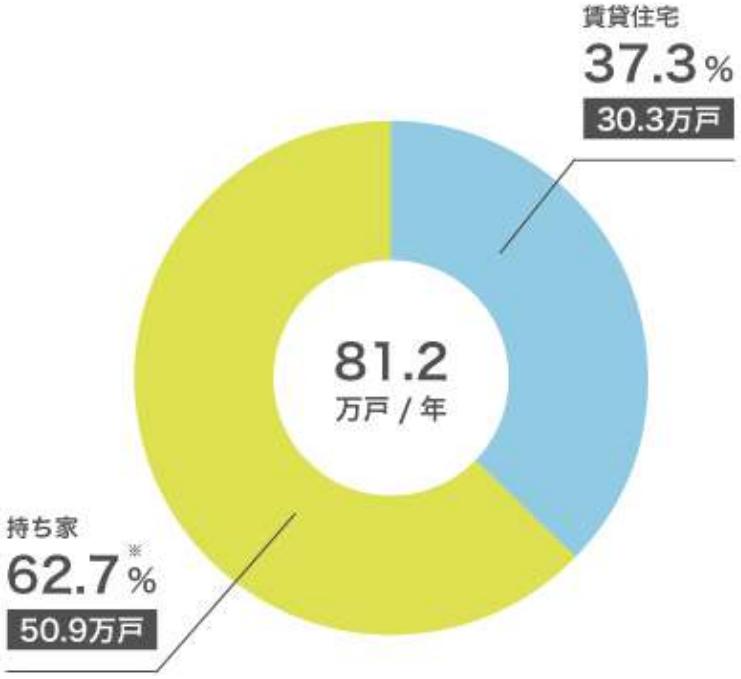
HOUSECOM

国内の住宅構成

国内での**賃貸住宅のシェアは安定**しています

住宅着工戸数（2020年度）

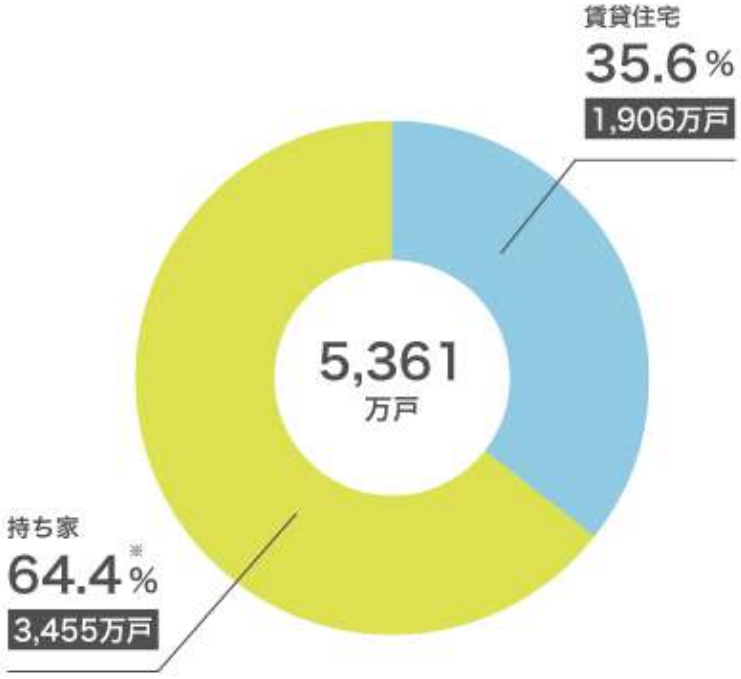
4割は賃貸住宅の着工



【出所】国土交通省「建築着工統計調査報告（令和２年度計）」
※不詳・給与住宅含む

住宅ストック数（2018年）

3分の1は賃貸住宅にお住まい



【出所】総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」
※5年毎の調査　※不詳含む

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

今後の人口・世帯予測

ハウスコムの**ペルソナ(お客様)**は**25歳～30歳前半**の**単身**が多い
18歳～24歳まで含めると**全体の46.4%**になる

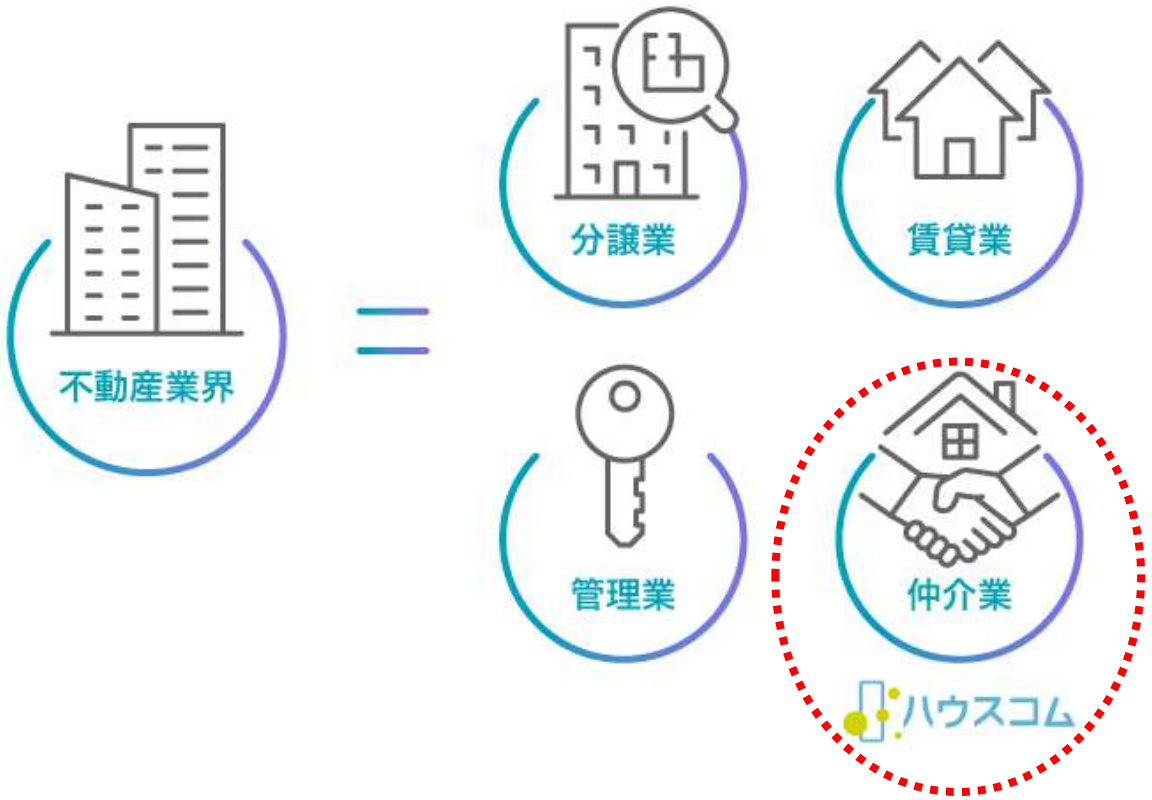
単身世帯は2030年以降もほぼ横ばいで推移

【出所】国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（2013（平成25）年推計、2018（平成30）年推計）」

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

不動産業界における位置づけ

国内の住宅構成および世帯予測から**今後もハウスコムにおける**
「仲介業に特化」したビジネス領域は安定したサプライチェーンになります。



「仲介業に特化」

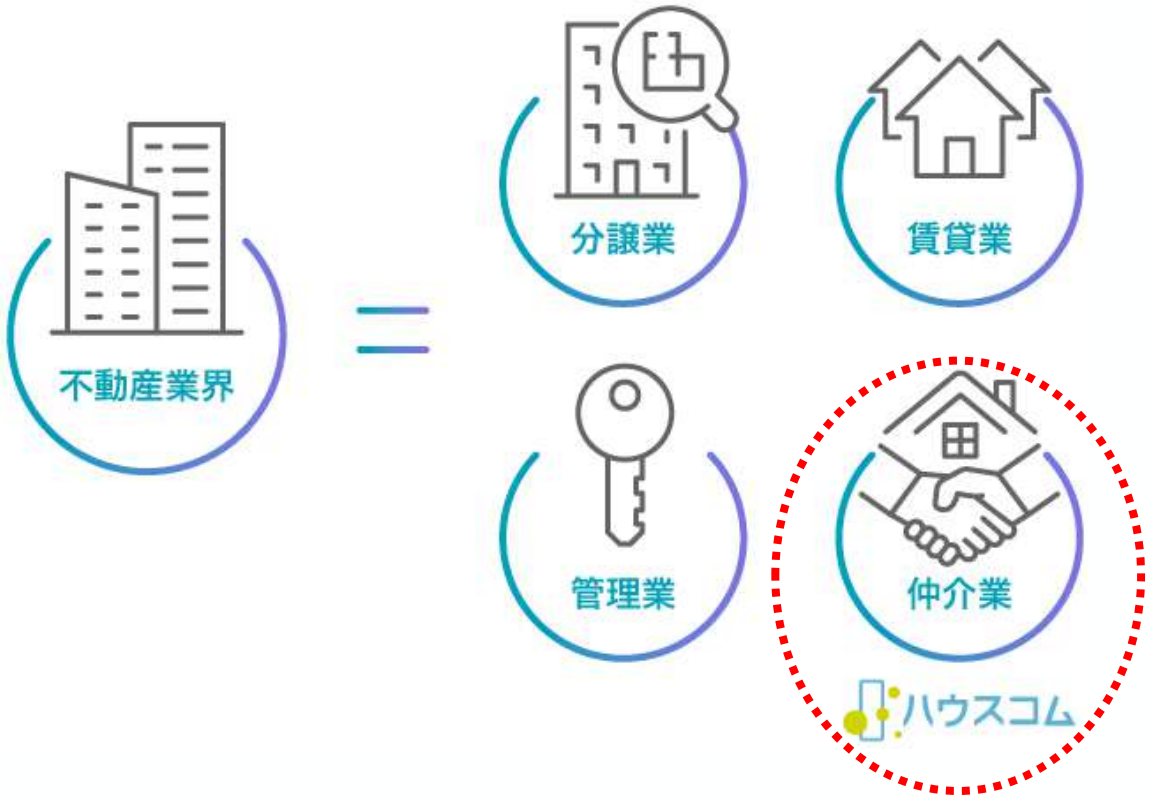
ハウスコムは**入居者側のエージェント**である
（*購買代理人）

***購買代理人＝単に物件を紹介するだけではない**

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

不動産業界における位置づけ

業界の中で建物を管理しない「**仲介業に特化**」して**棲み分ける**ことで
家主様・管理会社から**バラエティに富んだ多くの物件供給**が受けられる。



「仲介業に特化」

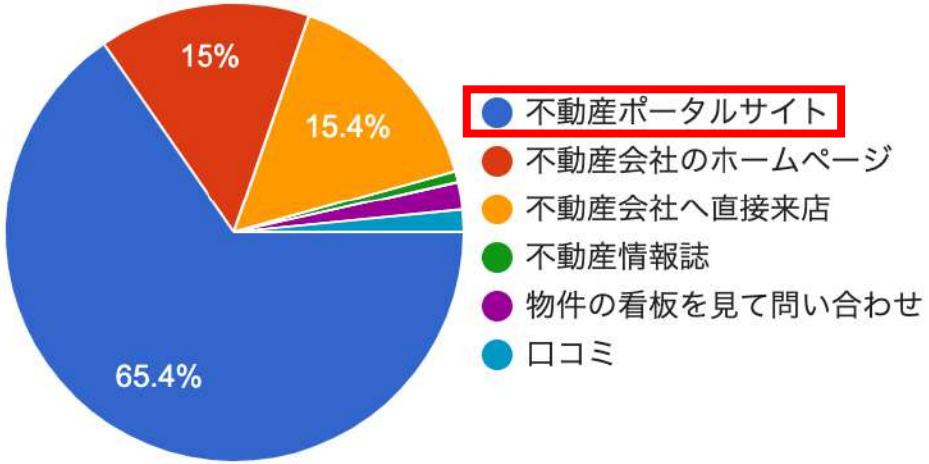
ハウスコムは**入居者側のエージェント**である
（*購買代理人）

***購買代理人＝単に物件を紹介するだけではない**

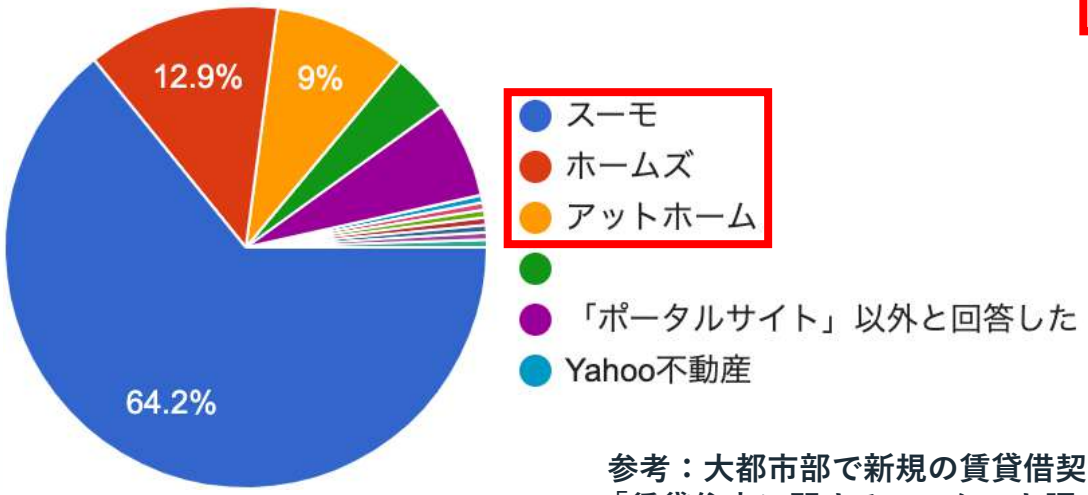
Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

「仲介業に特化」した圧倒的な取扱物件数(豊富な情報)と集客力

お部屋探しを始めるとき、どこから情報を得ましたか？

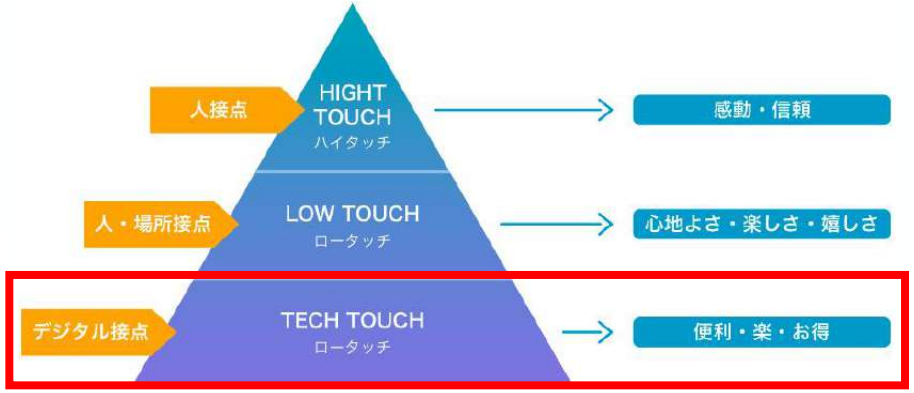


「不動産ポータルサイト」と答えた方に質問です。
どこのサイトから情報を得ましたか？



ハウスコムは不動産事業者の中で**大手不動産ポータルサイト3社へ掲載している物件情報数がNo.1**である。

お部屋探しの**お客様とのタッチポイント(接点)**においては、**圧倒的なシェア(テックタッチ)を確保**している。



suumo スーモ ・・・・・ 55万物件掲載 **業界No.1**

LIFULL HOME'S ・・・・・ 55万物件掲載 **業界No.1**

at home ・・・・・ 30万物件掲載 **業界No.1**

参考：2022年2月18日現在 各社調べ

参考：大都市部で新規の賃貸借契約者3,500人に対して行ったアンケート調査
「賃貸住宅に関するアンケート調査(2019年11月実施)」株式会社明治産業調べ

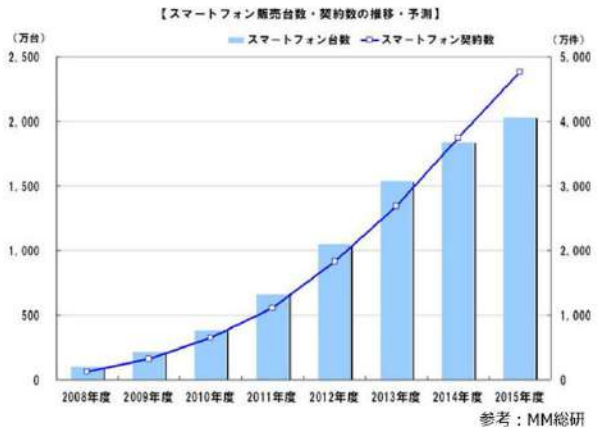
Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

お部屋探しにおける業界動向

HOUSECOM

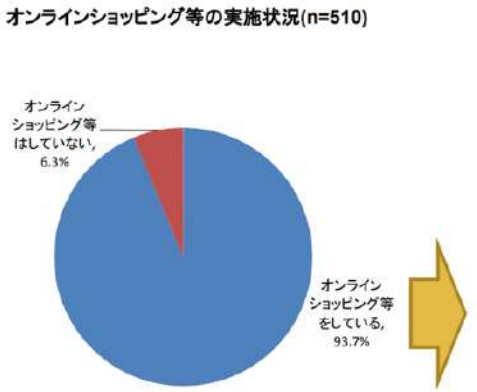
「全てがネットで完結する世界観」が広がっていく風潮

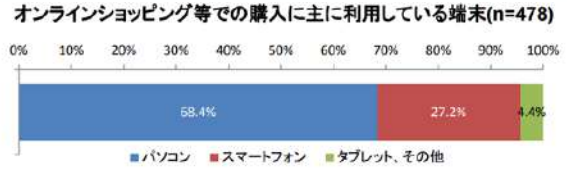
2015年頃から**スマホ市場、EC市場、オンライン市場、SNS市場**が加速し始める。

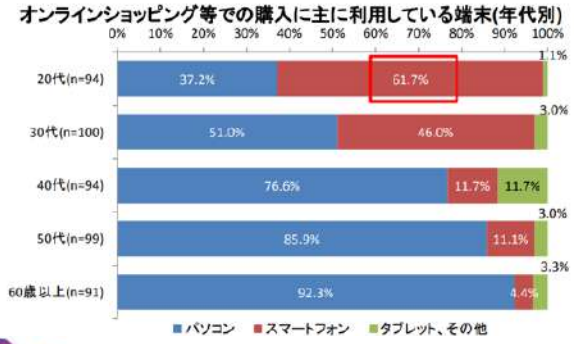


参考：MM総研

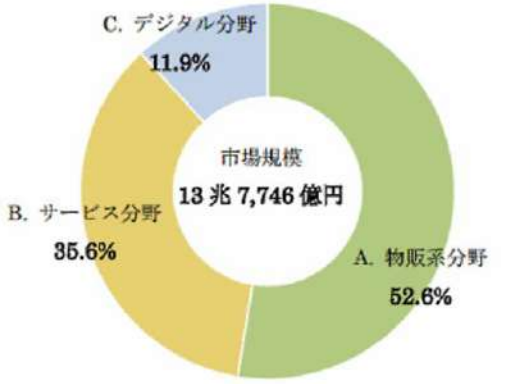
参考：MM総研



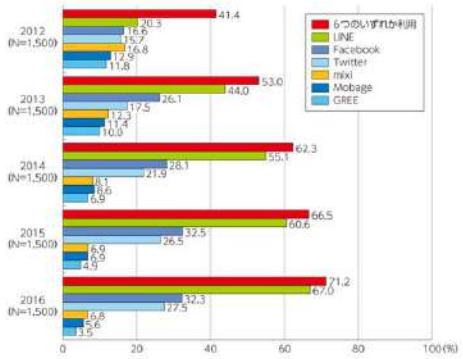


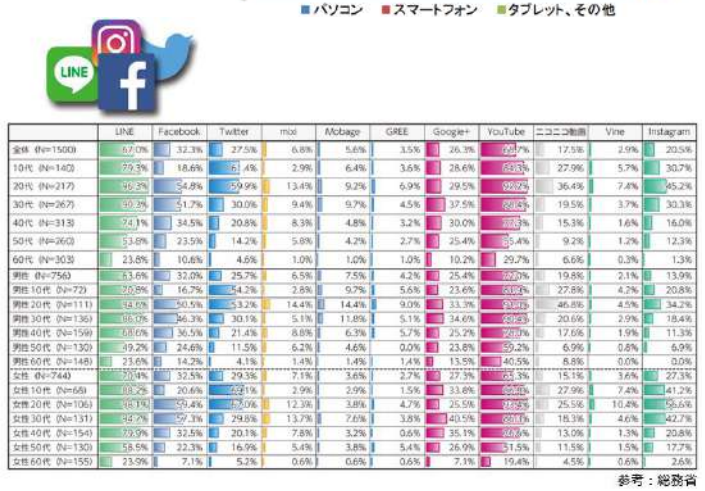


参考：経済産業省



参考：経済産業省





参考：総務省

2015年ネット通販市場は13.8兆円、EC化率は4.75%、スマホEC市場は2兆円。
参考：経済産業省は2015年度の「電子商取引に関する市場調査」より

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

世の中の流れや消費者行動の変化からトップ自ら問題提起

「このまま変わらずにいられるだろうか」

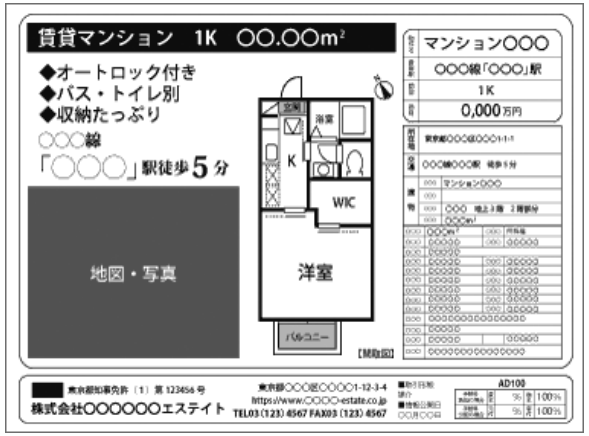
脱皮できない蛇は滅びる。

（ニーチェ）

蛇は、自分の体の成長に伴い、脱皮をおこないます。
何らかの理由により脱皮不全になってしまうと、死に至る場合もあるそうです。

自分が望むと望まないとに関わらず、周りの状況は常に変化していく。その変化に対応していくことで成長していく。時代の変化に対応できないものは、成長もできない。ときに滅びることもあるかもしれない。

～全従業員に向けてトップからのメッセージ～
トップからの大号令によりオンライン・IT化を推進



HOUSECOM THE LIVE DESIGN COMPANY
地域社会で最も人によりそう住まいのデザインカンパニー

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

これまでのオンラインサービスの取り組み実績

- 2015/07：「オンライン接客・内見」スタート
- 2016/02：　ディープラーニング実装「人工知能によるお部屋探し」サービスをリリース
- 2016/03：　個人専用ポータル「マイボックス」をリリース、チャット機能も実装
- 2016/07：「マイボックス」内に人工知能による自動応答チャット機能を搭載
- 2016/09：　産学協同によるAI会話エンジンの開発スタート
- 2017/06：「マイボックス」のLINE連携をスタート
- 2018/10：　チャットボットAIアシスタント「コムる君」リリース
- 2019/05：　子どもの環境から考えるお部屋探し「校区・学区検索」リリース
- 2020/02：　Googleストリートビュー搭載「Map-地図検索」リリース
- 2020/07：　AIで住みたい街を提案する「ライフスタイルサーチ」リリース

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

近年のカスタマージャーニー

認知 → 興味 → 検索 → 来店 → 契約

認知・興味にリーチするサービスが多様化している中で**検索～来店は**
Googleプラットフォームから情報を取得するユーザーが圧倒的に多い

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

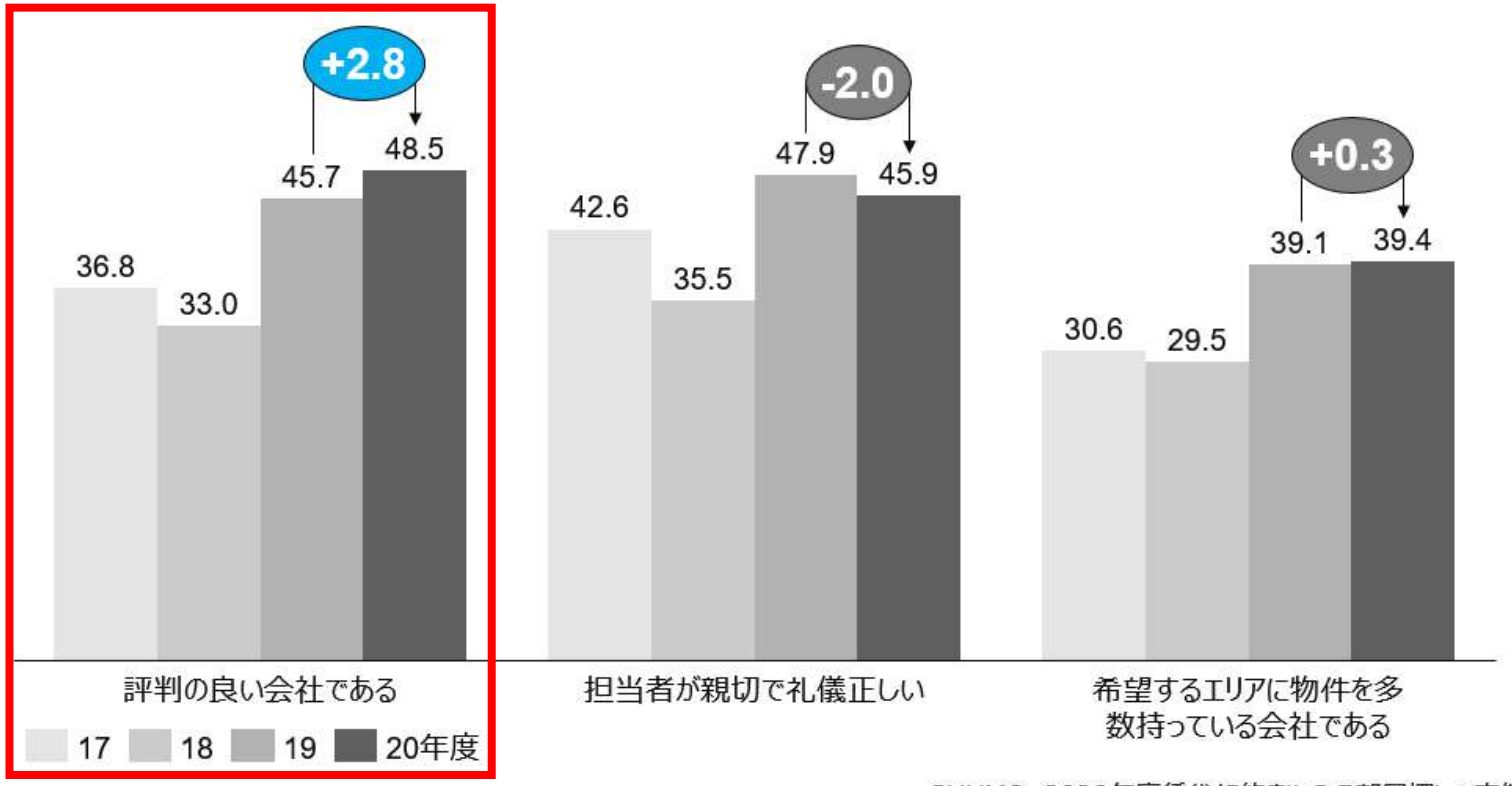
2019年からMEO対策(Googleマイビジネス)を行い口コミ対策も実施

SNSが加速し口コミ情報が購買決定に影響する時代に多くの良い声をいただけるよう***QSCを強化**

*QSC･･･Q：クオリティー(品質),S：サービス(接客),C：クリンリネス(清潔)

不動産会社を選ぶ重視条件TOP3

評判の良い会社であることが最も高い数値



SUUMO 2020年度賃貸契約者にみる部屋探しの実態調査<首都圏版>

※'17年度(N=872) '18年度(N=675)'19年度(N=1303) '20年度(N=1145)

ハウスコム全店舗平均

Google Reviews

2019年11月19日

3.5点

2022年02月04日

4.3点

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

2020年からAI・DX・ITテクノロジーが加速していく風潮

今後･･･どちらの不動産会社がお客様に支持されるのか！？

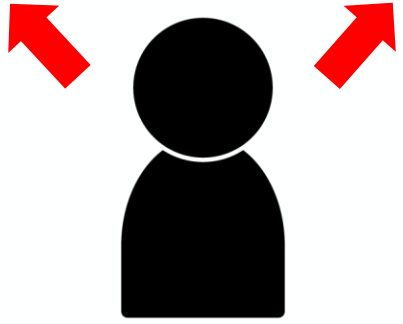
契約時には
お店に行くことが必須

内見には
現地に行く必要あり

契約が
家からオンラインで可能

内見はオンラインで
家から可能

アナログネイティブ
↓
デジタルネイティブ(Z世代)



Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

ＤＸの取り組みと目指す方向性

HOUSECOM

2024年～2026年には国内のインフラが5Gネットワーク化と予測（各通信事業者発表）

①高速大容量通信
②超信頼・超低遅延
③多数同時接続

どれくらい早いのか？

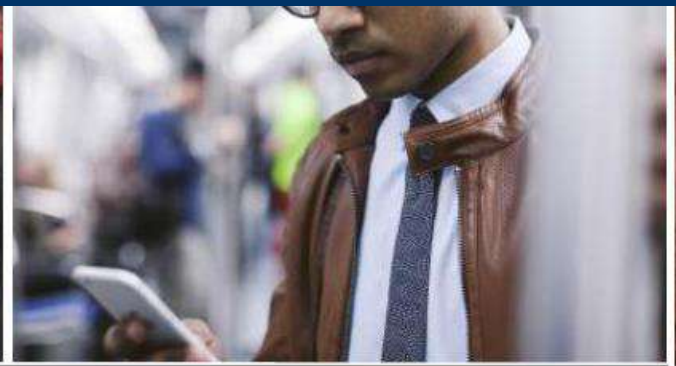
NETFLIX

2時間の映画をスマホから
3秒でDL可能

全世界が24時間365日
繋がりっぱなしの世界

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

モバイルデバイスだけでなく生活全てのモノがデジタルで繋がる世界



いま

“モバイル”起点

これから

“生活の全て”で繋がる

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

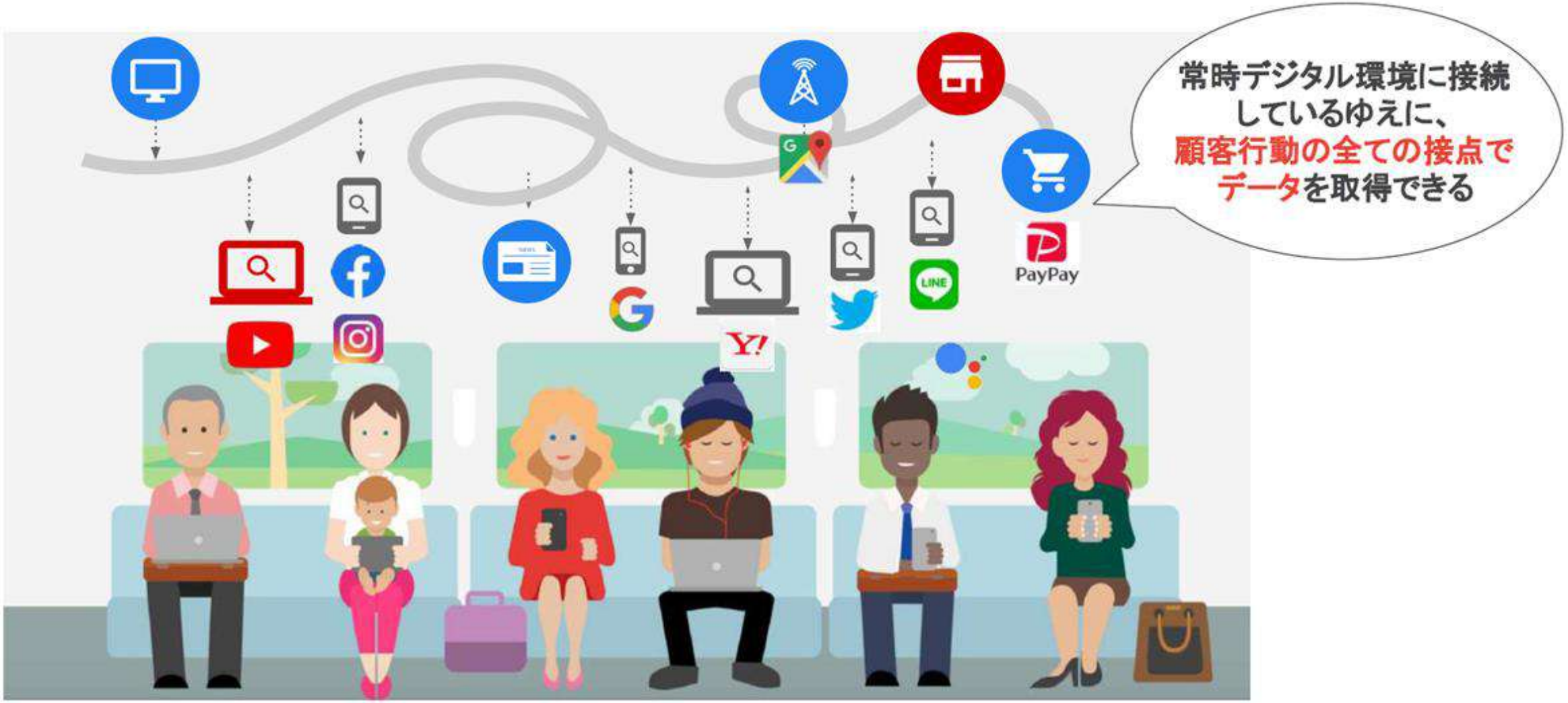
アフターデジタルの世界

デジタルがリアル(実店舗)を包含する

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

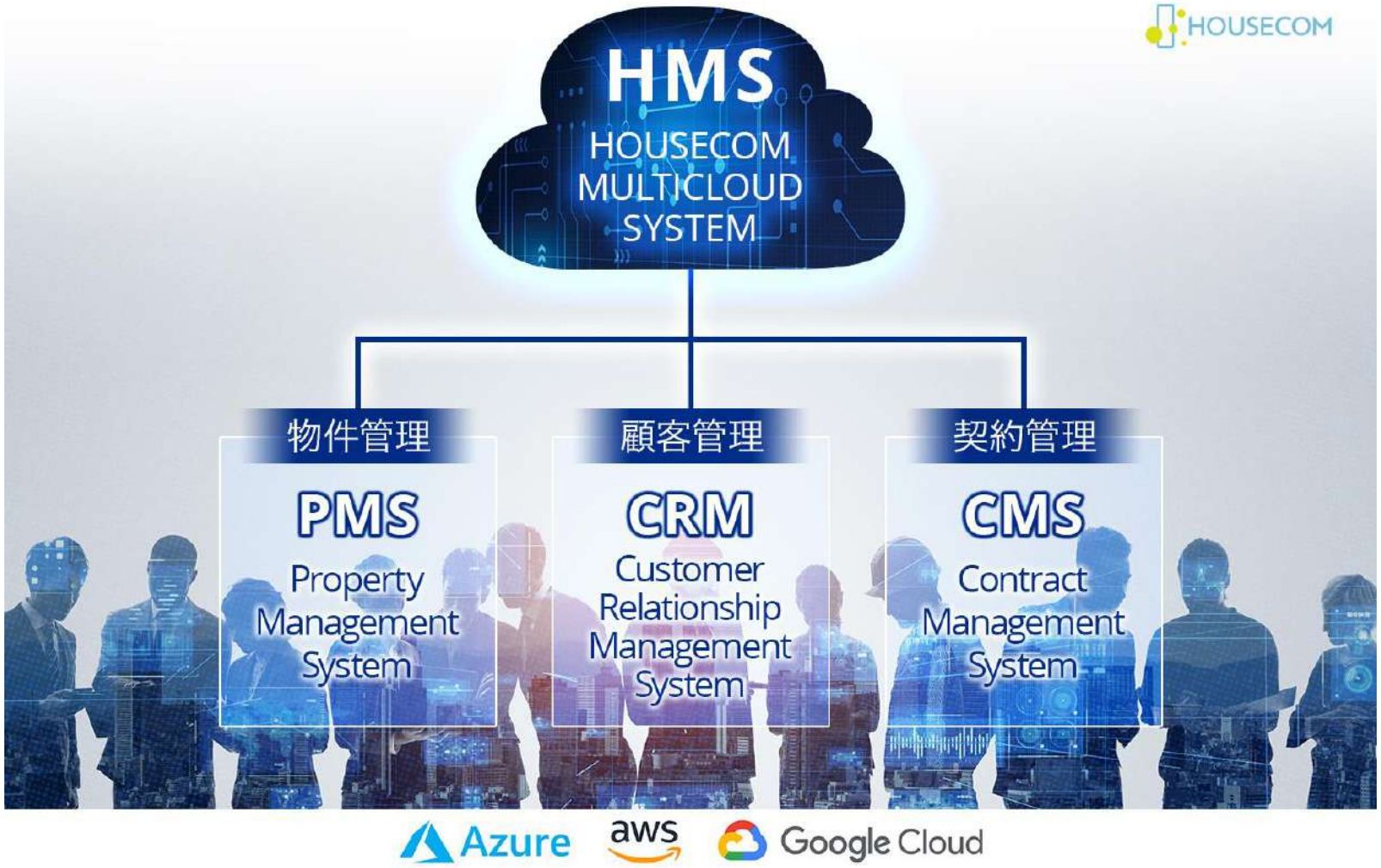
カスタマージャーニーのデジタル化が加速

全ての顧客接点で常時デジタル環境に接続



Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

将来像を見越して2018年から社内のレガシーシステムを刷新へ



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の刷新を進めています。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

世の中のDXが加速した5年後の賃貸業界

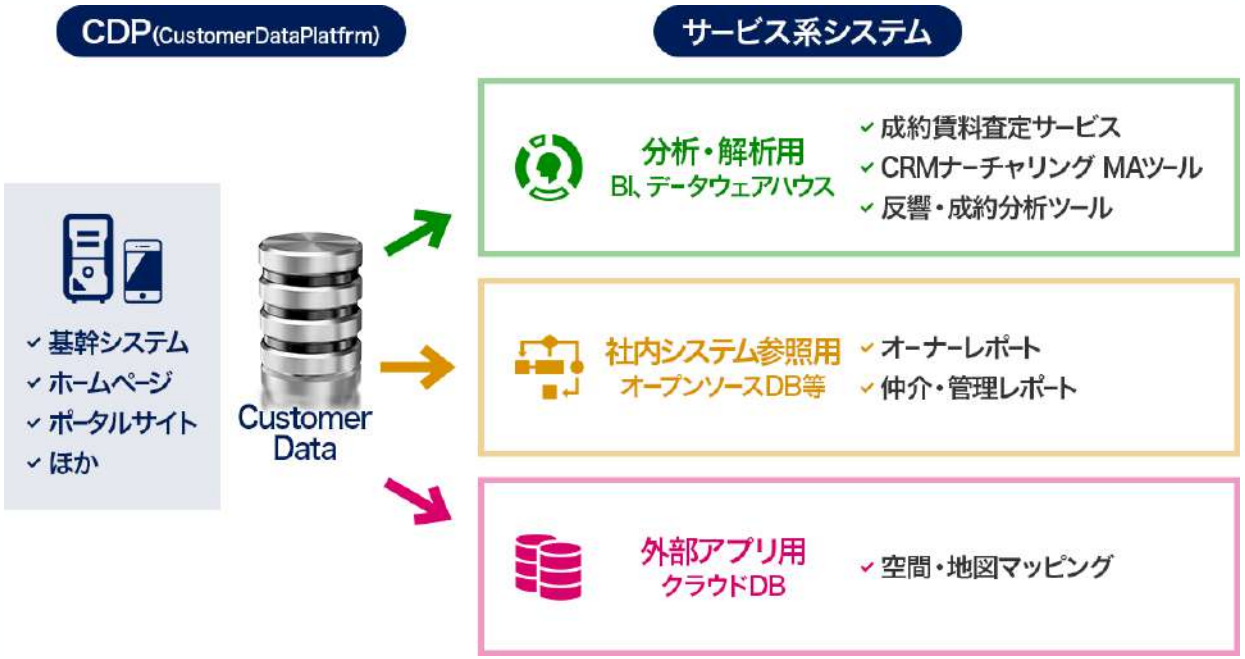
DXを推進することにより「最高の顧客体験」を提供し、「顧客生涯価値の最大化」を目指す

- 「場」の賃貸仲介業(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
- EX(従業員体験)を向上することにより、フィールドワーカーからエッセンシャルワーカーへ
- すべてのタッチポイントをデジタルに取り込み(アフターデジタル)、さらに「デジタル・ハイタッチ」の可能性に挑戦する
- 業務革新をしながら、バリューチェーン(バリュージャーニー)の拡大と顧客提供価値を高める
- 社内で磨き上げたサービスを社外展開し業界の変革にも寄与する

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

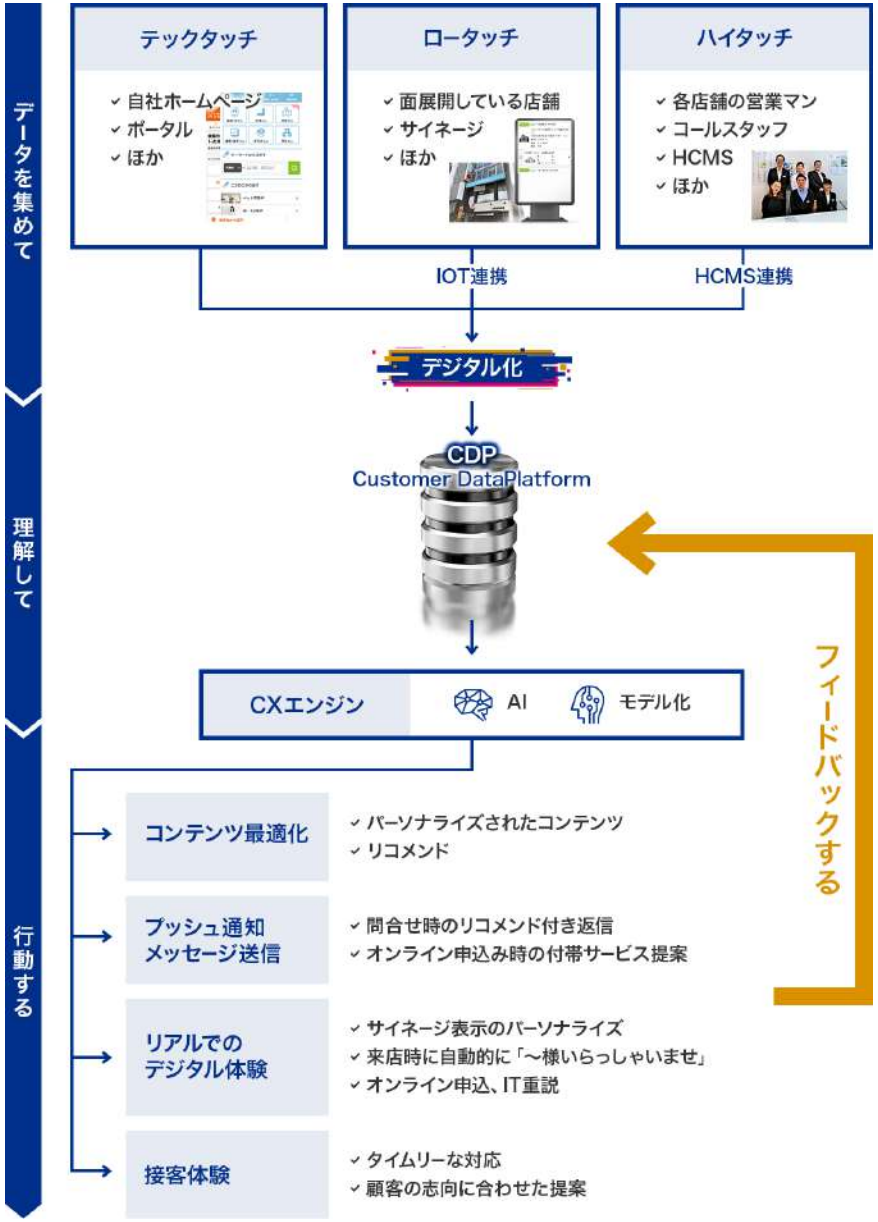
「攻めのＤＸ（顧客体験）」を加速させるためのデータドリブン経営

それぞれのデータ活用の目的に応じてAPI連携を行う。



データを集めて理解して行動する･･･を繰り返しのサイクルで回し、AIの教師データの質を高める。

お客様へ提供する情報のマッチング精度向上

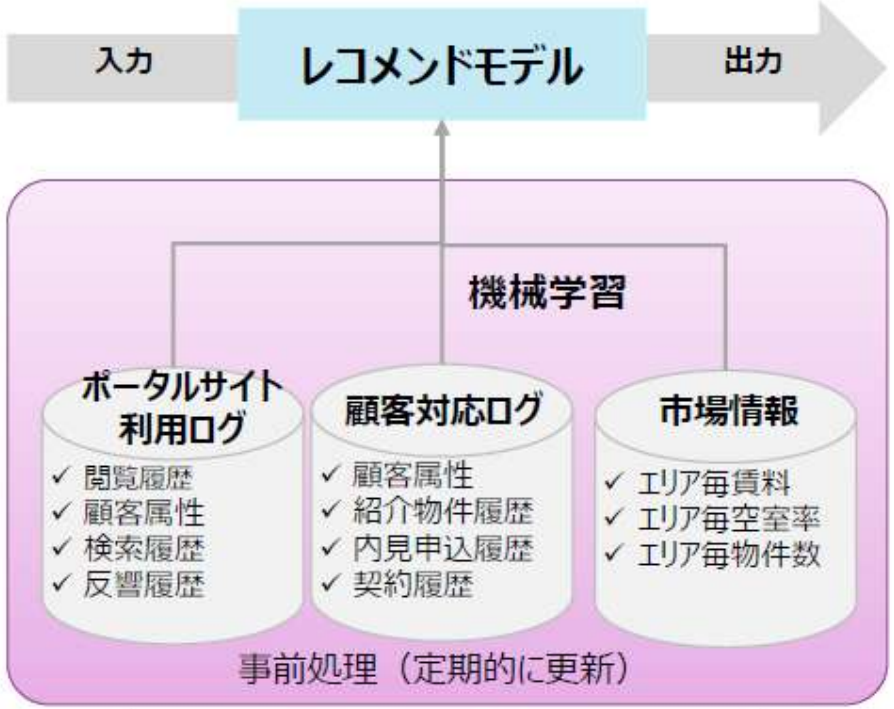


Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

データドリブンにおける自社プラットフォームからの来店・成約率向上

入力：顧客又は利用ログ

顧客情報	物件要望	○○
	職業	○○
	年齢	○○
サイト閲覧情報	閲覧履歴	○○
	検索履歴	○○
	反響履歴	○○
市場情報	エリア毎賃料	○○
	エリア毎空室率	○○
	エリア毎物件数	○○



出力：お勧め物件情報

物件	信頼度
物件X	92%
物件Y	89%
物件Z	86%
‥	‥
‥	‥

STEP 2
顧客情報や利用ログを入力

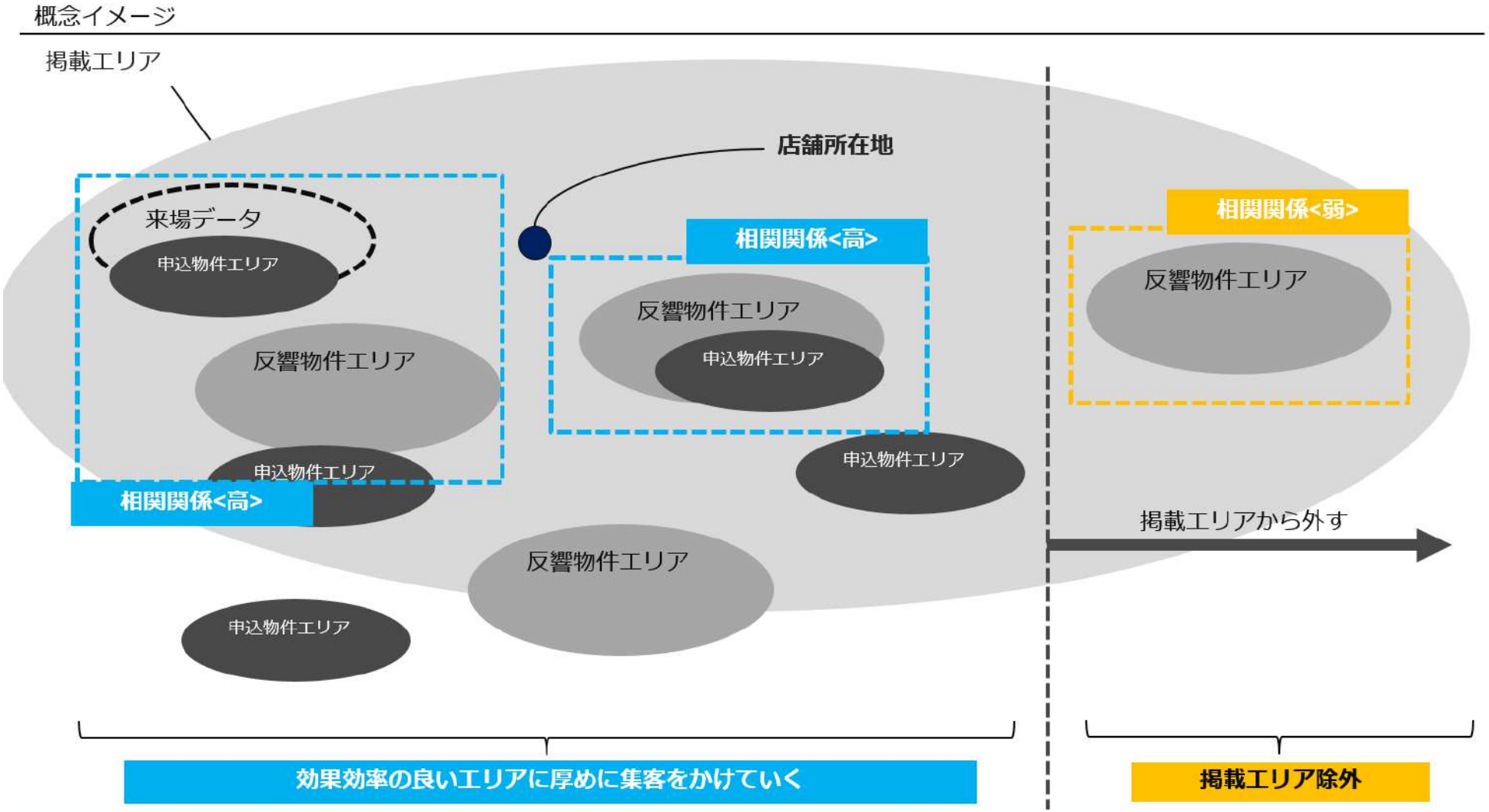
STEP 1
過去利用ログ、市場情報から
レコメンドモデルを作成

STEP 3
入力情報に対するお勧め物件を出力

データ分析から**最適な情報を抽出**し、**顧客にあった情報をアウトプット**する。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

データドリブンにおける自社プラットフォームからの来店・成約率向上



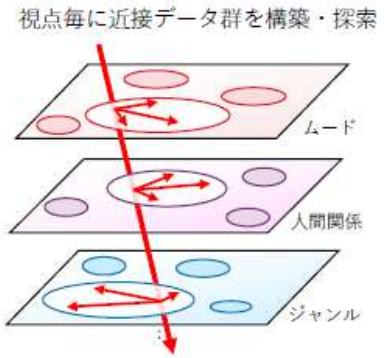
各ポータルサイトデータ×ハウスコム来店以降データの掛け合わせによって**掲載エリアを選定するロジックを構築。**掲載エリアの特定に有効なアルゴリズムを構築し、**顧客ニーズのあるエリアへ情報掲載。**

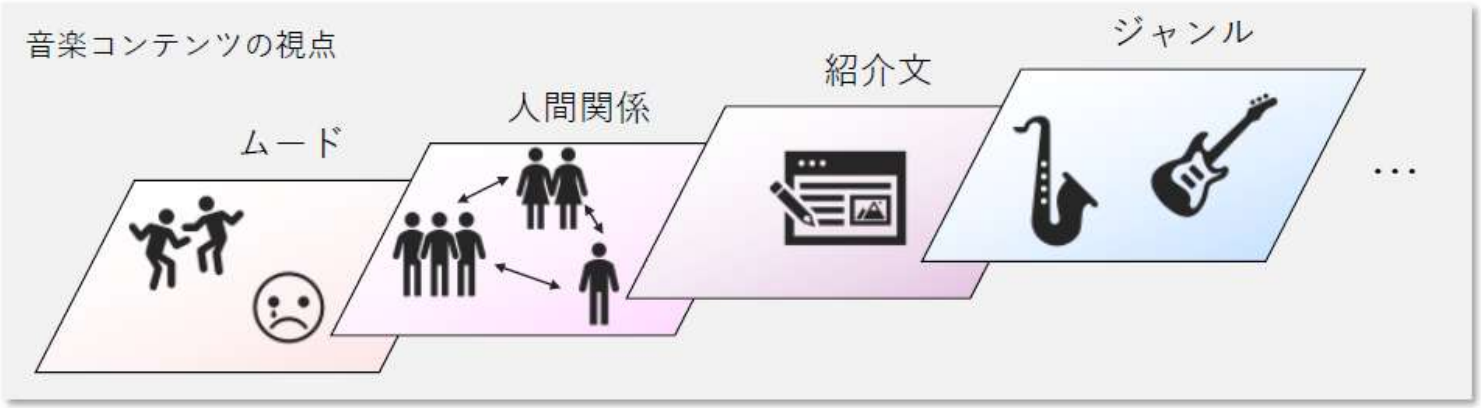
Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

データドリブンにおける自社プラットフォームからの来店・成約率向上

多視点クラスタリング（MVC）の応用

- 視点をずらした推薦を実現する
  データの関係性を分析するアルゴリズム
- セレンディピティ※のある音楽コンテンツの推薦
  システムに応用実績あり（i.e. Sony Music Unlimited）

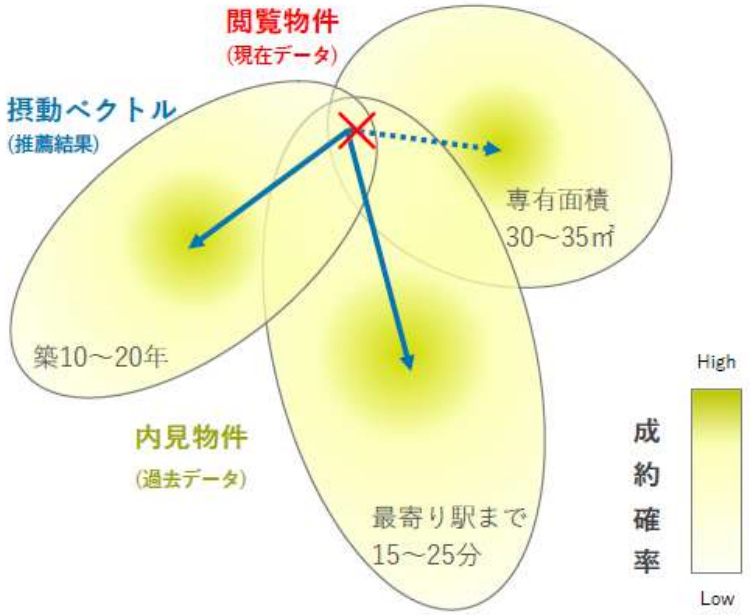




※ 予想外のものを発見すること探しているものとは別の価値があるものを偶然みつけること

顧客に気づきを与え、確度の高い物件情報の紹介～来店・成約率向上

物件推薦への応用イメージ



- 視点毎に成約確率の高い物件を探索
- 閲覧物件と差分が大きい物件を選択

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

データドリブンにおける自社プラットフォームからの来店・成約率向上

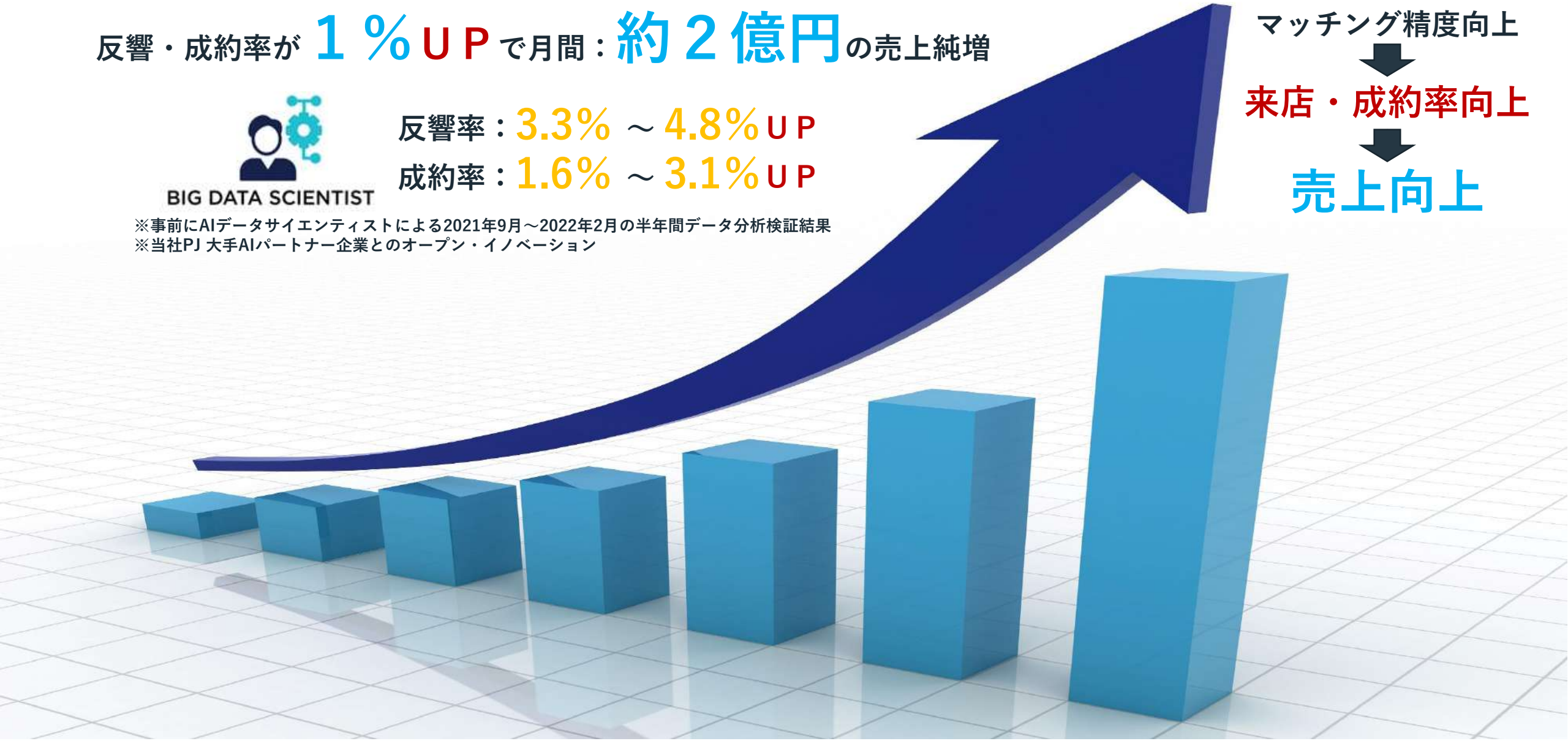
反響・成約率が１％ＵＰで月間：約２億円の売上純増

BIG DATA SCIENTIST

反響率：3.3% ～ 4.8%ＵＰ

成約率：1.6% ～ 3.1%ＵＰ

※事前にAIデータサイエンティストによる2021年9月～2022年2月の半年間データ分析検証結果
※当社PJ 大手AIパートナー企業とのオープン・イノベーション



マッチング精度向上

↓

来店・成約率向上

↓

売上向上

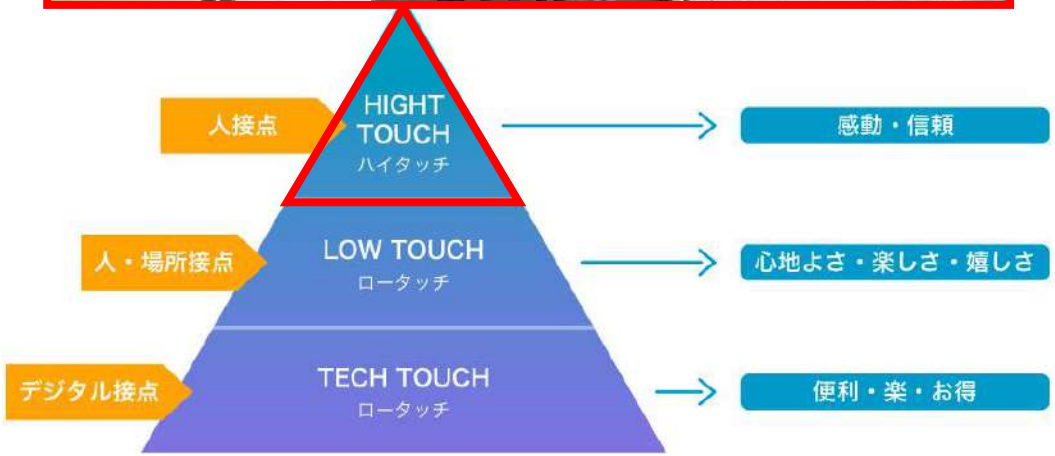
Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

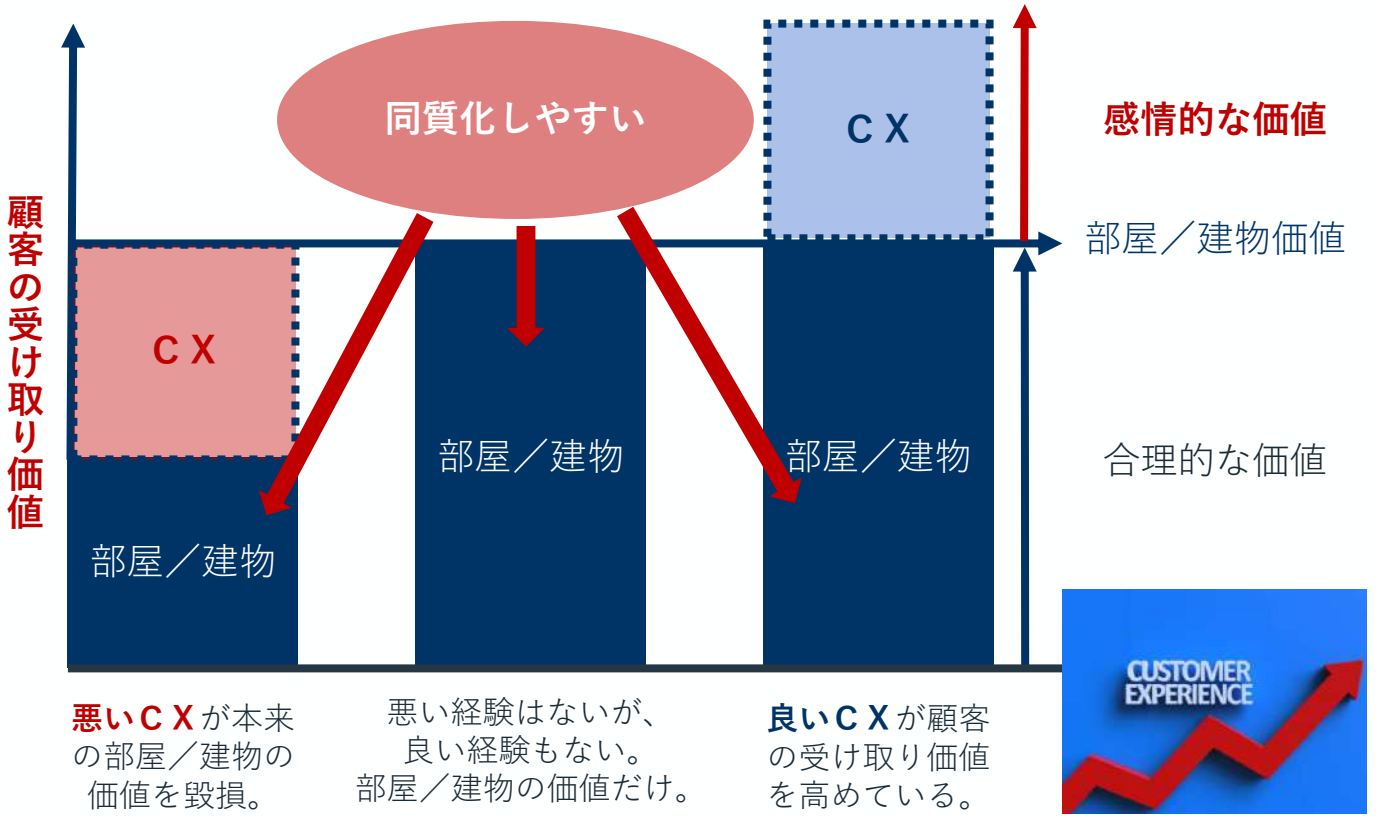
「リアル店舗の必要性」デジタル情報だけではリアルなＣＸ(顧客体験)を超えられない

～ お客様体験の感情 ～

テクノロジーが進んでも**リアルな接点(ハイタッチ)が無くならない**のは、**デジタル情報がリアル情報を超えるくらいの顧客体験(情報の質・感動・信頼等)がない**と全てをデジタル上で完結することはできない。
また、**悪い体験**をすると**部屋／建物の価値が低下**し、**良い体験**をすると**部屋／建物の価値が向上**する。

不動産の契約はECサイトで完結できるような
「生活消費財」の購入体験とは異なる





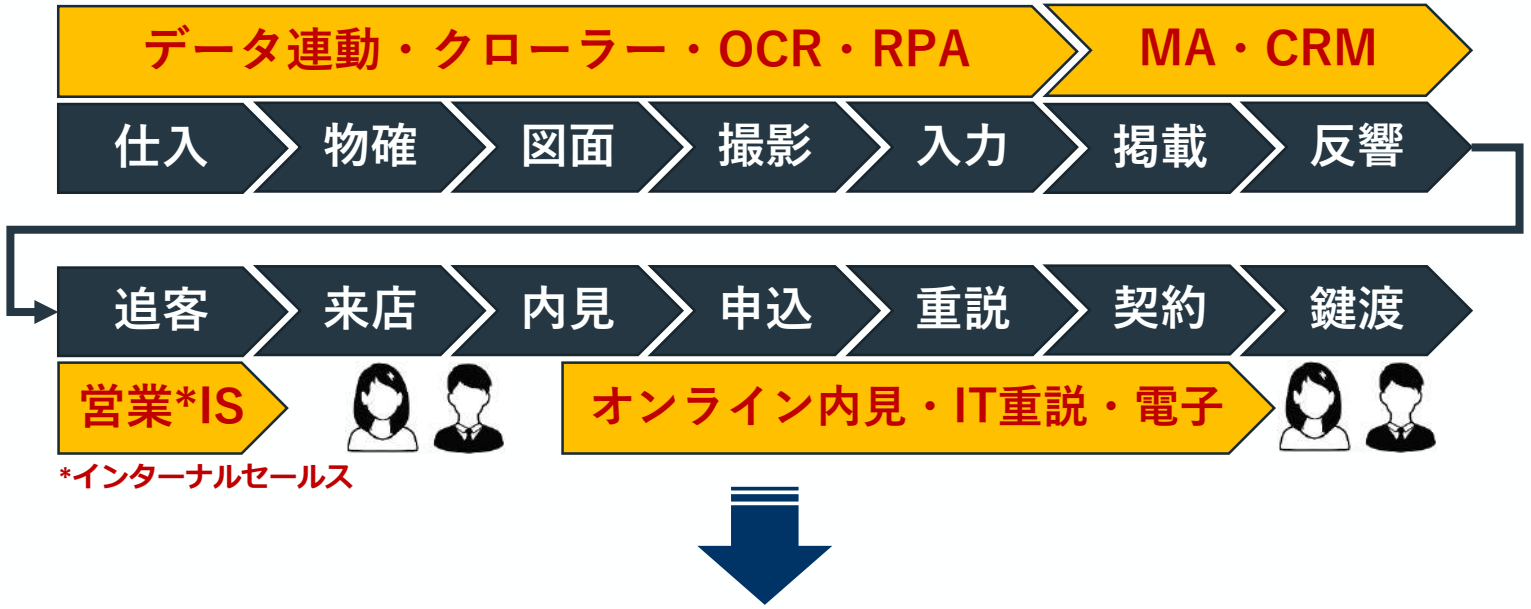
悪いＣＸが本来の部屋／建物の価値を毀損。

悪い経験はないが、良い経験もない。部屋／建物の価値だけ。

良いＣＸが顧客の受け取り価値を高めている。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

「守りのDX(従業員体験)」から顧客生涯価値の最大化(ライフタイムバリュー)



*インターナルセールス

効率化された時間を地域の情報収集に活用し、**その地域に住んだ後(引っ越し後)のライフスタイルのイメージが湧くような体験価値を提供**する。

情報入力や事務処理(申込・契約書面の電子・ペーパーレス化)等を**システム化して行くことで業務の効率化**を図る。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

経済産業省「DX認定事業者」にハウスコムが認定

Press Release

ハウスコム

2022年3月4日
ハウスコム株式会社

ハウスコム、経済産業省が定める「DX 認定事業者」の認定を取得
DX 実現に向けて優良な取り組みを行う事業者として選定
～未来に向けた DX 戦略が評価～

全国 219 カ所のリアル拠点と不動産 DX のシナジーでライフスタイルデザインを追求するハウスコム株式会社（所在地：東京都港区 代表取締役社長執行役員：田村 穂 東証一部 コード番号：3275、以下ハウスコム）は、この度、経済産業省が定める「DX 認定制度」において未来に向けた DX 戦略の取り組みが評価され「DX 認定事業者」の認定を取得しました。

DX認定

■当社の取り組み

当社では世の中の DX が加速した 5 年後の賃貸業界を見据え、お客様へ「最高の顧客体験」を提供し、「顧客生涯価値の最大化」を目指すために 2021 年 3 月に代表取締役社長が統括する「DX 推進会議」を設置し、DX 実現に向けて社外の有識者も交え、毎月 2 回戦略会議を実施しています。

また、環境整備ということで、攻めの DX を加速させるために積極的なシステム投資を行い、社内のレガシーシステムを刷新し、データドリブン戦略を行うための新たなシステム開発を行いました。

■今後の取り組み

当社では「データを制する者が未来を制す」と捉え、お客様に「最高の顧客体験」を提供するには、すべてをデジタルに取り込み、すべてのデータを利活用できる「カスタマーデータプラットフォーム」を構築しています。

今後は、社内外の様々なデータをかけ合わせて AI で機械学習を行い、情報提供におけるマッチング精度の向上を進めていきます。そしてお客様に「最高の顧客体験」を提供し、入居者側のエージェント（購買代理人）として、ライフスタイルをまるごとデザインする企業を目指します。

積極的なシステム投資と「データとデジタル技術を活用」して、顧客体験を向上させる戦略が評価されて「DX認定事業者」に認定される。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

スマートレントサービス・ＤＸプラットフォーム化

初期費用を抑えたいというニーズがあるため、**ライフスタイルに併せて初期費用と家賃を自由に設計**することができるサービス。**借りやすく、住み替えサイクルを加速させる**ように**サービス・プラットフォーム化**へ。

■スマホで契約完結アプリ化
アプリ化することで情報のやり取りの加速化と**アプリ世代(当社ペルソナ＝若者の囲い込み)との親和性**があり、**契約もスマホからワンストップで行える**ようにする。

■事前審査付き機能
保証会社とのデータ連携を行い、お部屋のお問い合わせと並行しながら**事前審査**を行い、**迅速に入居審査**を行うことができる。

*BNPL方式(後払い決済)みたいな捉え方で、**幾らまでの家賃の物件が借りられるのか？ということが事前審査によって分かる。**
*BNPLとは「Buy Now Pay Later」の略で「今買って後で払うこと」を指します

■事前審査クリア物件一覧機能
当社取り扱いの物件データを紐つけて、**事前審査で借りられる物件一覧**を見せることもできる。

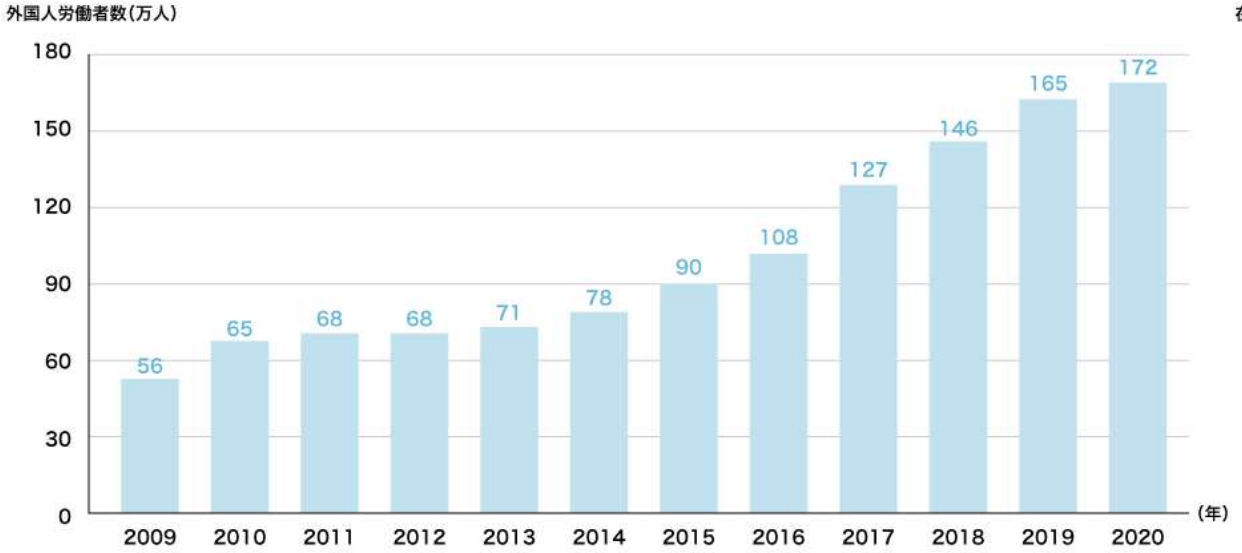
■保証会社との解約データ連携
解約時に「次に幾らまでの家賃の物件が借りられるのか」物件一覧の確認が行え、そのまま**スマートレントアプリからのリピート問い合わせ**へ繋げることができる。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

「OUCHI.com」外国籍専門お部屋探しブランド

年々増えている**外国籍のお部屋探し**サービスを**強化**

外国人労働者数の推移



【出所】厚生労働省「『外国人雇用状況』の届出状況まとめ」（2020年10月末現在）

在留外国人数の推移

【出所】法務省「国籍・地域別在留外国人数の推移」（2020年6月末現在）

Powered by HOUSECOM
OUCHI.com

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

ハウスコムグループのビッグデータを生かしたネットワーク（プラットフォーム拡大）

店舗数
300店舗

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。

「仲介業に特化」した
ナレッジデータの提供

HOUSECOM

ハウスコムグループの豊富な物件データと集客力を踏襲したマルチカンパニー対応システムを提供し、全国の賃貸仲介店舗網の構築を目指します。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

THE LIVE DESIGN COMPANY

地域社会で最も人によりそう住まいのデザインカンパニー

住まいを通して人を幸せにする世界を創る

これからのお部屋探しは**住む部屋を提供するだけでは不十分**である。
働き方や生活の仕方が多様化して行く世の中において、
お客様が希望する**ライフスタイル(住生活)に合った提案力**が必要。

ハウスコムは既存の強みをベースに**デジタル技術を活用**してお客様の
ライフスタイルをデザイン(住生活提案力)することで、**お客様の体験価値を**
向上させて、アフターコロナでも選ばれる企業へ成長する。

“住まいのデザインカンパニー”

ハウスコムのあるべき姿

入居者側のエージェント(購買代理人)として、
お部屋さがしにとどまらない、
「ライフスタイルをまるごとデザイン」する、

“ライフスタイルデザイナー”

業績推移

連結営業収益(売上高)の推移

順調に成長を続ける中、2020年2月頃からコロナショックに襲われました。**賃貸仲介業界への影響は「需要(転居需要)の減少」**であり、顧客層ごとに理由がありました。

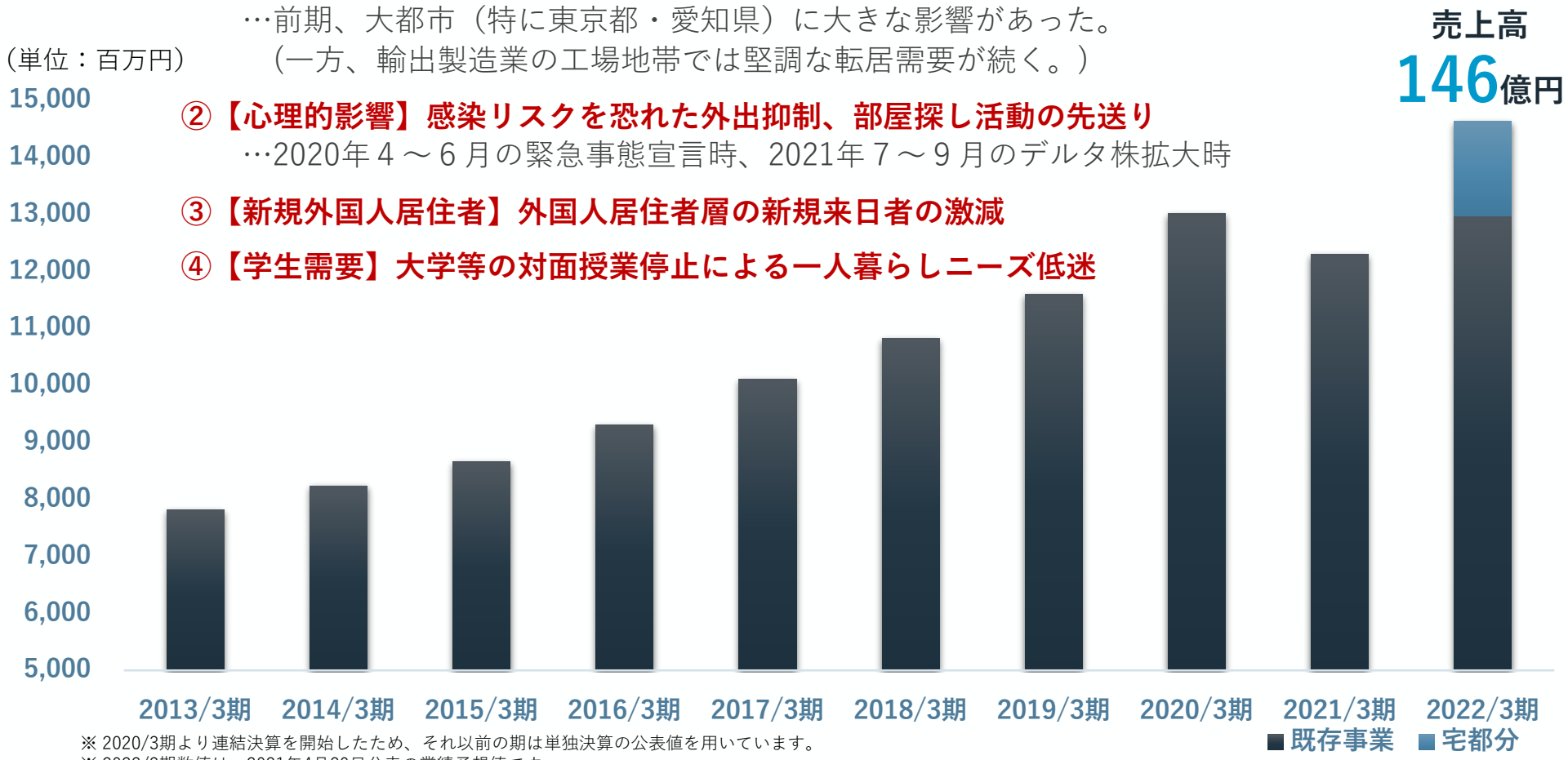
■地域における転居需要の減少要因(仮説分析)

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堅調な転居需要が続く。）

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



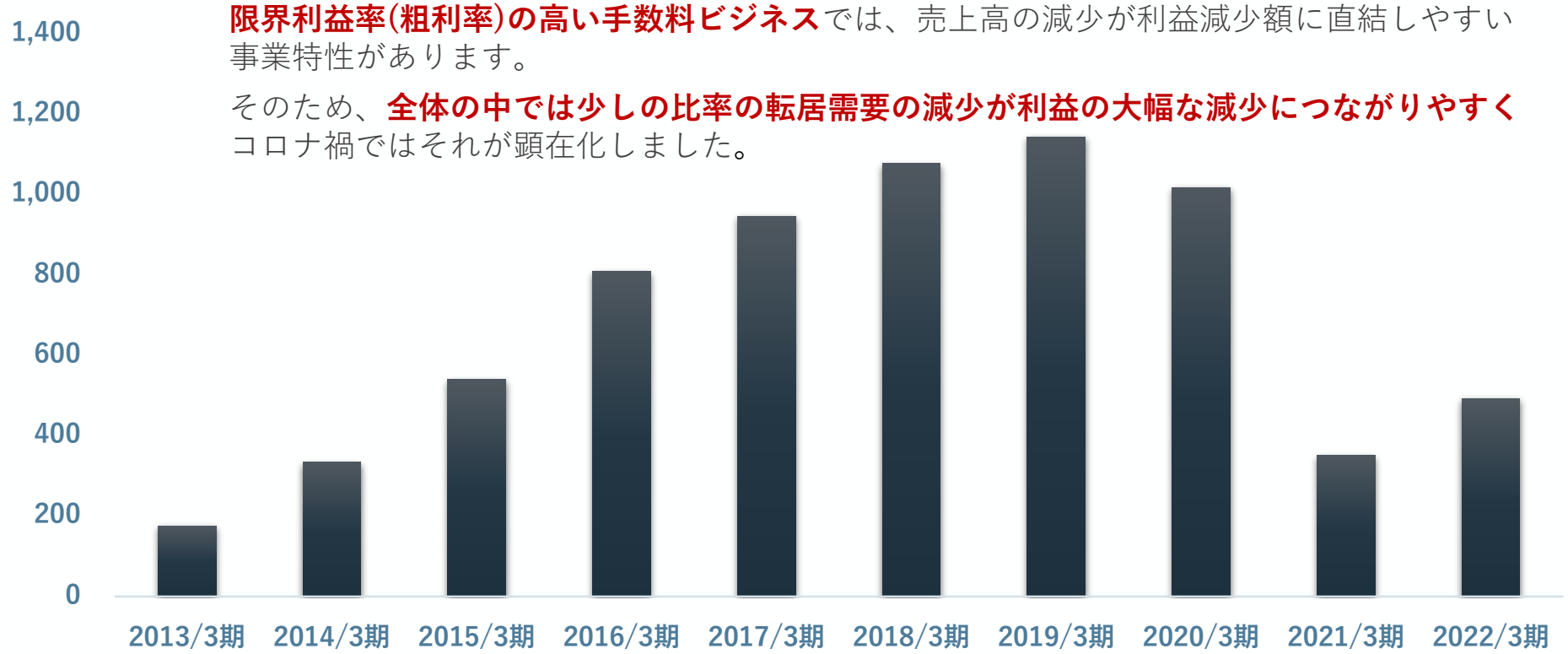
※ 2020/3期より連結決算を開始したため、それ以前の期は単独決算の公表値を用いています。
※ 2022/3期数値は、2021年4月30日公表の業績予想値です。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

連結営業利益の推移

2019年3月期までは６期連続の「増収増益」を遂げていましたが、コロナ禍の影響あり。
現在はその回復過程にあると考えております。

（単位：百万円）



■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。

※ 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期数値は、2021年4月30日公表の業績予想値です。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

年間仲介件数と期末店舗数の推移

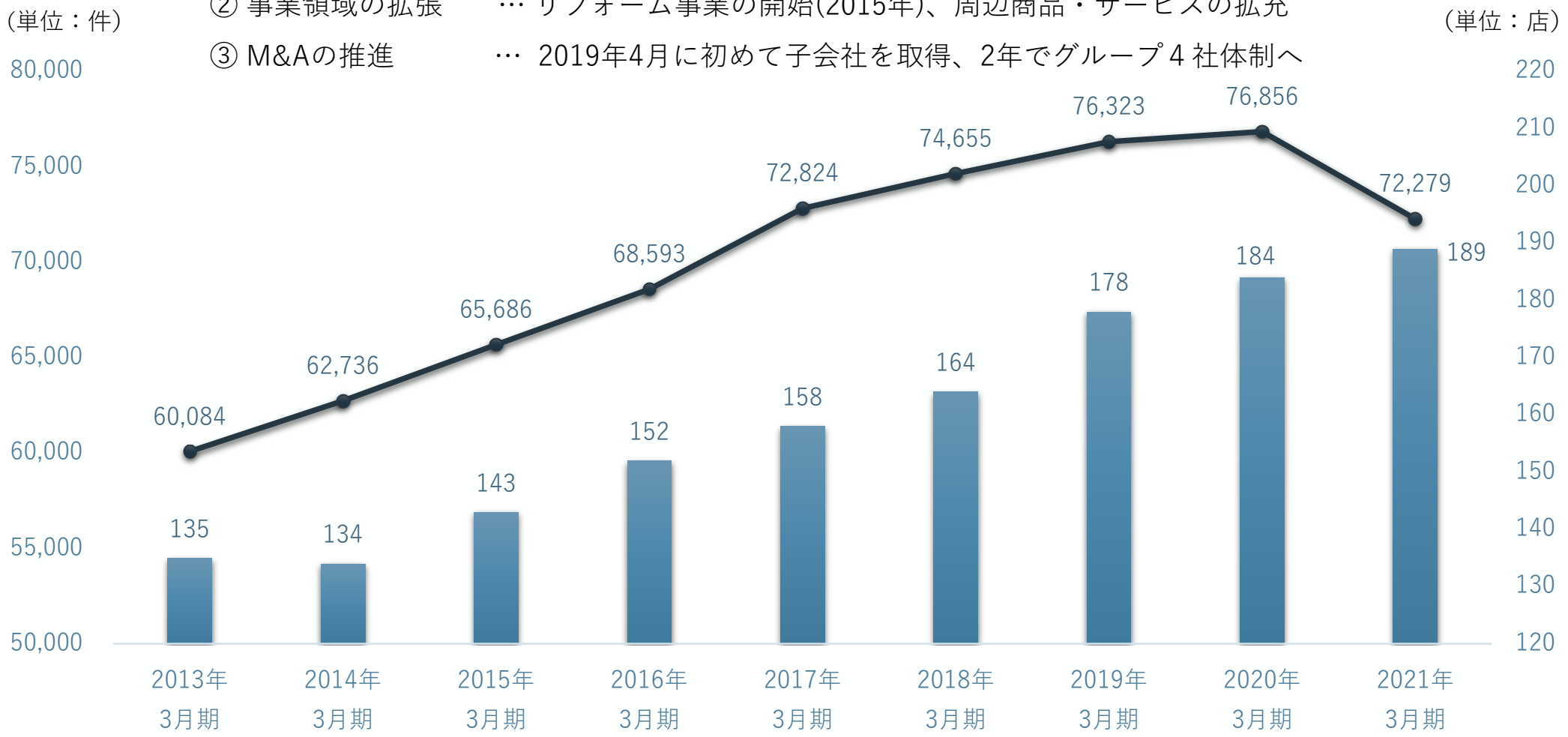
【成長の背景】

コロナ禍以前の増収増益を支えてきた要因は次のように整理できます。

① 積極的な新規出店　→ 仲介件数の増加【下段グラフご参照】

② 事業領域の拡張　… リフォーム事業の開始(2015年)、周辺商品・サービスの拡充

③ M&Aの推進　… 2019年4月に初めて子会社を取得、2年でグループ４社体制へ



Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

(ご参考)株価の推移

2018年4月の株式分割前は
株価を分割比率で調整済み

2月25日 15:15:01

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

業績目標
（新成長戦略）

HOUSECOM

強みを基点にした実効性の高い事業拡張

■事業戦略として

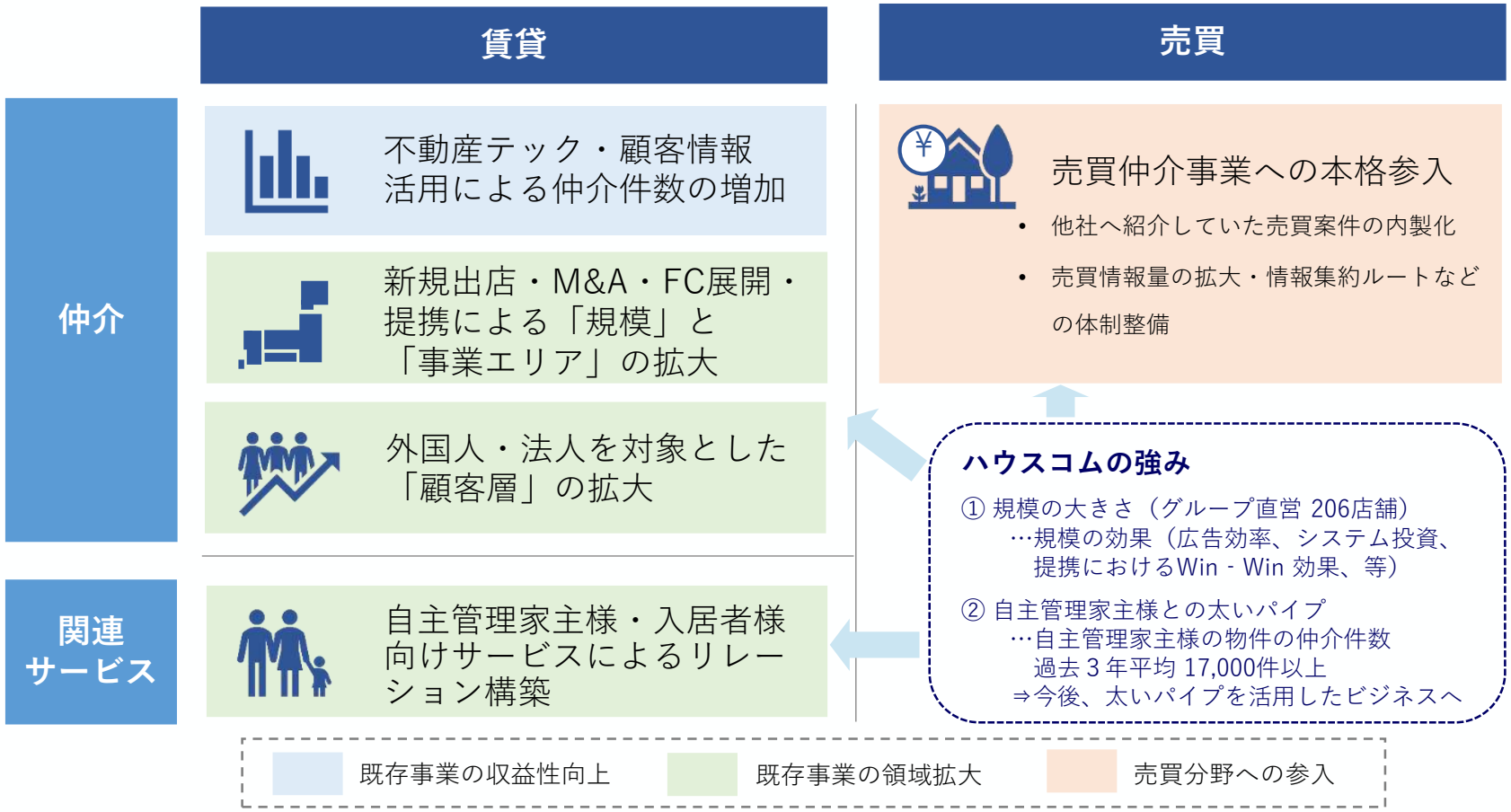
①テクノロジーの活用による賃貸仲介の収益性向上

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・売買仲介分野の強化

③自主管理オーナー(家主様)向けのサービス提供強化

の３つを柱とします。

何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。



Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

連結営業収益＝連結売上高(定量目標)

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。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

連結営業利益(定量目標)

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。

21.3億円
2030/3期

19.4億円
2029/3期

11.9億円
2025/3期

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。

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

連結損益(定量目標)

■連結損益目標

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53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こと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%

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

株主還元について
（配当・株主優待）

HOUSECOM

株主還元について(配当・株主優待)

【配当政策】

当社は、企業価値を継続的に拡大し、株主への利益還元を行うことを重要な経営課題と認識しております。配当政策の基本方針としては、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、業績と市場動向に応じて、継続的かつ安定的に利益配分する方針であります。具体的には、各期の経営成績の状況等を勘案して、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。

【配当金の推移】

	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期（予想）
中間配当	26.00円	31.00円	17.00円	18.00円	18.00円	9.00円
期末配当	33.00円	36.00円	18.00円	18.00円	0.00円	10.00円（予想）
通期配当	59.00円	67.00円	35.00円	36.00円	18.00円	19.00円（予想）
配当性向	30.2%	30.2%	30.3%	41.3%	44.6%	30.3%（予想）

株主還元について最新の状況は当社適時開示資料及び当社ホームページにてご確認ください。
https://www.housecom.co.jp/ir/personal/stock.html

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

株主還元について(配当・株主優待)

【株主優待制度について】

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。

株主還元について最新の状況は当社適時開示資料及び当社ホームページにてご確認ください。
https://www.housecom.co.jp/ir/personal/stock.html

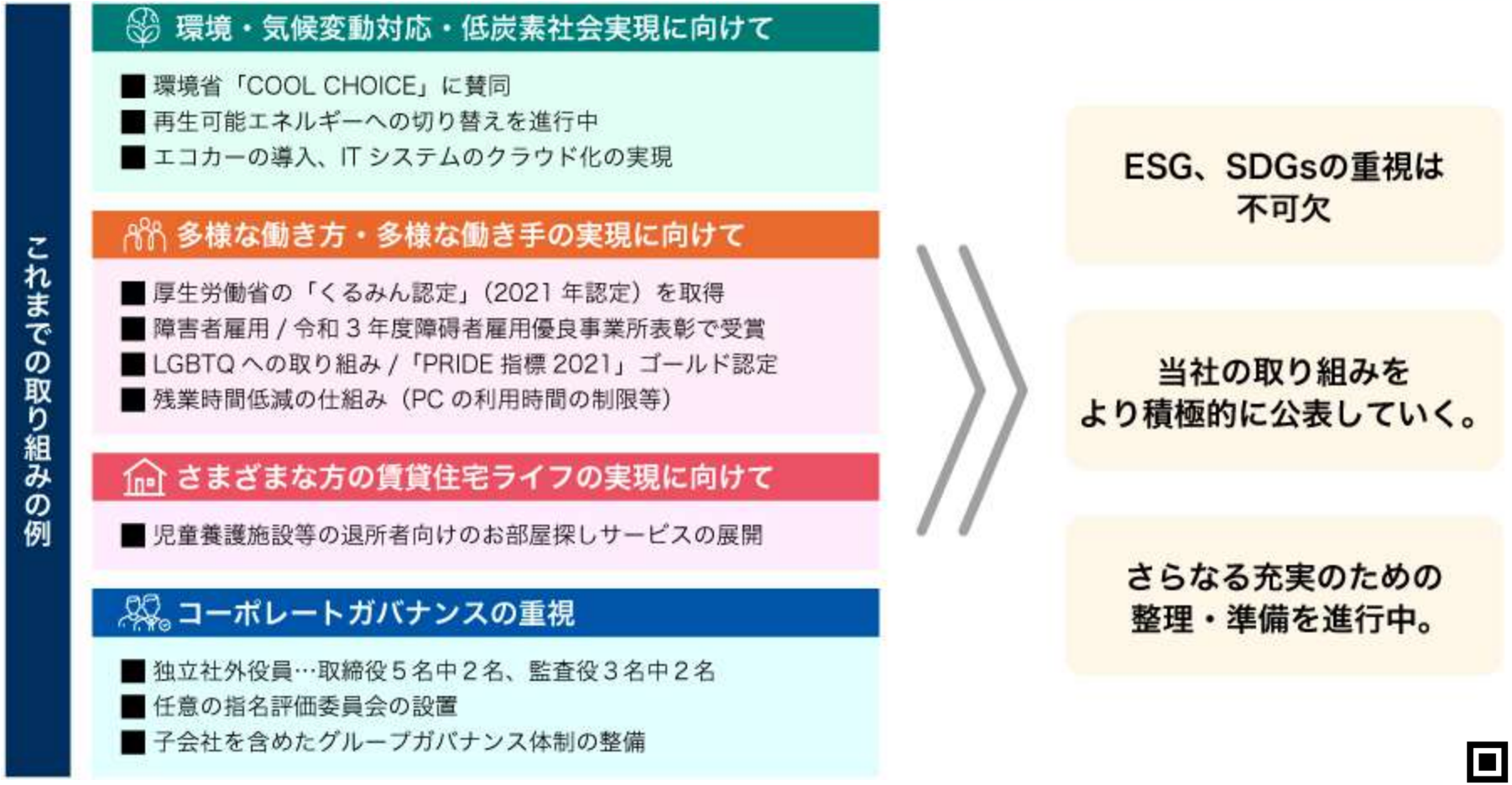
Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

サステナビリティ

HOUSECOM

サステナビリティ

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。



当社HPにサステナビリティ情報を掲載 https://www.housecom.co.jp/sustainability/index.html

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

サステナビリティ

当社は、自社の利益の追求だけでなく、環境や社会問題にも積極的に目を向け、将来の社会ニーズを満たすような事業展開を進めることにより、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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

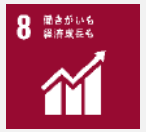
ハウスコムの主な取り組み

- 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
- LTD制度（傷病による長期療養時の給与補償制度）の導入

- 奨学金返済支援制度の導入

- 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

- 再生可能エネルギーへの切替
- エコカーの導入
- 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



- 奨学金返済支援制度の導入
- 若手社員への住宅手当の支給
- 勤続年数によらない人材登用
- 定年後再雇用制度の導入
- ハウスコムファームの運営
- 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
- 残業時間低減の仕組み

- 住宅困窮者への対応
- 東京都住まい確保支援事業への参画

- グローバルサポートプランの展開
- 外国籍のお客様向け店舗「OUCHI.com新宿」の開設
- 高齢者見守りサービス

- ノーフードロスプロジェクト活動による従業員の意識向上

Copyright© Housecom Group. All Rights Reserved.

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。

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

HOUSECOM