

HOUSECOM REPORT

2022年3月期株主通信

2021年4月1日から2022年3月31日まで

証券コード:3275

HOUSECOM NEWS FLASH

2022年4月 東証1部からプライム市場へ 移行しました。



今後のさらなる
事業の拡大と
企業価値の向上を図る
ためにはプライム市場が
最も適していると考え
選択しました。

働き方や人材の 多様化に向けた取り組みを さらに強化しました。

- 厚生労働大臣より「くるみん認定」を取得
- 経済産業省より「健康経営優良法人2022」(大規模法人部門)に認定



- 障害者雇用優良事業所等表彰「機構理事長努力賞」を受賞



経済産業省が定める 「DX認定事業者」の認定を 取得しました。

DXに積極的に取り組んでいる事が評価され、
2022年3月経済産業省より
「DX認定事業者」に認定されました。



DX認定

●DX認定事業者:301社
2022年3月時点

トップ・インタビュー

オンラインとリアル店舗の融合をベースに
新成長戦略を着実に推進し
持続的な成長を担保する
実力を培っていきます。

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。

2022年3月期(2021年4月1日から2022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 2021年3月期に引き続き、コロナ禍に翻弄された 1年でした。振り返ってみていかがでしたか？

2022年3月期は、コロナ禍からの転居需要の回復が一部地域等で足踏みした影響により、業績目標未達の結果となりました。その一方で、成長戦略のための投資を着実に実行し、持続的な成長ができる実力を養うためのパワーの蓄積に注力することのできた一年でもありました。

繁忙期である第4四半期では、多くの地域では2021年3月期と比較して堅調に転居需要が回復しましたが、飲食業・宿泊業等を中心としたサービス業従事者や新規来日の外国人居住者の需要低迷が継続しており、一部地域では法人需要が激減しました。不動産関連事業では、特に大阪中心部でコロナ禍のダメージが他地域よりも大きな形で続き、前年に子会社となった株式会社宅都の仲介件数が想定を下回りました。施工関連事業は、営業収益は前期を割り込みましたが、原価・経費低減による利益改善効果から、利益面では前期を超えることができました。

このように厳しい事業環境の中でも、一新されたグループ内基幹システムに連携する不動産DXへの投資は計画通りに積極的に進め、KPIとしていた一時間当たりの生産性も確実に向上しました。さらに、子育て支援企業の証である「くるみん認定」や、職場でのLGBTQの取り組みを評価する「PRIDE指標2021」でのゴールド認定、「健康経営優良法人2022」(大規模法人部門)



の認定など、お客様とのタッチポイントを担う従業員の就業環境の改善を目指した取り組みも加速しました。

また、2021年12月24日、今後の事業拡大と企業価値の向上を図るという目的の下、東京証券取引所の新市場区分においてプライム市場を選択することを決断しました。不動産仲介業界を代表する上場企業に相応しい企業になるべく、プライム市場での上場維持基準の適合を目指して、企業価値を高めていく決意を新たにしました。

Q2 2023年3月期、および新成長戦略達成に向けた ビジョンをお聞かせください。

昨今、企業の存在意義を意味するパーパス(Purpose)に基軸を置いた「パーパス経営」が注目を集めています。当社グループは、2021年12月に新成長戦略を発表し、その中で、当社グループの存在意義の基盤となる強みの再整理を行いました。その結果、当社グループの最大の強みは、お客様がお部屋探しをする上で、賃貸物件の街にある、多くのリアル店舗を有していることだと再認識しました。DXの流れの中では、ベンチャー系の不動産会社がオンラインで物件情報をお客様とやり取りするなど、業界内での取り組みが加速していますが、リアル店舗との融合では当社グループに一日の長があり、オンラインとリアル店舗を融合した施策ができることが、当社の存在意義、パーパスの一翼を担うと考えています。新成長戦略で掲げる、「テクノロジーの活用による賃貸仲介の収益性向上」、「事業エリア・顧客層の拡大及び関連サービスの強化による既存事業の領域拡大」、「売買仲介分野への参入」も、このオンラインとリアル店舗の融合がベースとなっています。2022年3月期に、従業員の就業環境の改善を目指した取り組みを加速してきたのも、リアル店舗の強みを維持・強化する戦略的投資の一環です。このリアル店舗に、グループ内基幹システムに連携する不動産DXがプラスオンされることで、お客様のお部屋探しでの利便性と店舗の生産性が向上し、ハウスコムグループの競争力が高まり、ゆるぎない優位性を維持・向上できると考えております。

2022年3月期に苦戦した株式会社宅都については、彼らの強みである自主管理家主様との太いパイプを最大限に活かす

ために、繁忙期を避けるため実施を控えていた基幹システムの統合を進め、継続収入(リカーリング・レベニュー)型サービスや不動産テックの導入による収益性向上を図っていきます。また、大阪中心部に集中している店舗の業績底上げを図りながら、新規出店・地域拡大を視野に入れていくことで、需要低迷のリスクを分散し、各店舗の生産性向上と仲介件数の底上げも進めていきます。

この宅都の業績改善と同様に、当社グループの成長に欠かせないのは、不動産テックの強みを持ったリアル店舗を増やして既存事業の領域を拡大していくことです。新規出店、M&A、FC展開、他社との提携を積極的に進め、不動産テックの強みを持ったリアル店舗網を拡大していきます。現在、当社グループのリアル店舗は、関東・東海・関西に集中していますが、今後は空白エリアでの地方都市および郊外を中心に出店を加速していきます。さらに、宅都と同様に、自主管理家主様・入居者様に向けた継続収入型サービスを提供していくことでリレーションを構築し、各店舗の収益性を高めていきます。そして、各店舗に持ち込まれている売買物件の取扱い内製化を図り、本格的な売買仲介分野にも参入していきます。特に地方都市では、売買仲介は重要な収益源となるので、積極的に進めていく準備に着手しました。

これらの新成長戦略を進めていくためには、地域の実情に合わせた経営にシフトしていくことが必要です。そこで、2022年3月、持株会社体制への移行検討についてリリースさせていただきました。全体でのサービス標準化と地域や業態に合わせた部分最適化を視野に入れた、事業環境の変化に対応力のある組織体制への検討を進めていきます。

新成長戦略では、2025年3月期および2030年3月期の定量目標を掲げています。コロナ禍でこの2年間、転居需要が低迷し、本格的回復の時期やペースも不透明な状況が続きました。当面の間は、本格的な需要回復期に備えて無理をしない業績予想を着実にクリアすることに集中し、本格的な需要が回復した時にトップスピードで業績拡大をすることで、これらの定量目標の達成を目指していきます。

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。2022年3月期は、目標未達となったことから、将来の成長への投資を継続する内部留保資金を確保するために、誠に遺憾ながら配当性向30%を基本として、期末配当を6円(通期15円)と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」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、一歩ずつ着実に持続的な成長を目指した歩みを進めていきます。

株主の皆様には、これまでと同様のご愛顧とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



成長戦略の基本方針

事業領域の拡大及び競争力の強化等による成長の加速

戦略①

既存事業の店舗数
増加による規模の拡大

新規出店・M&A



戦略②

既存事業の競争力強化

不動産テック活用の
その先のフェーズへ



継続収入型サービスによる 安定収益基盤の構築

戦略③

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



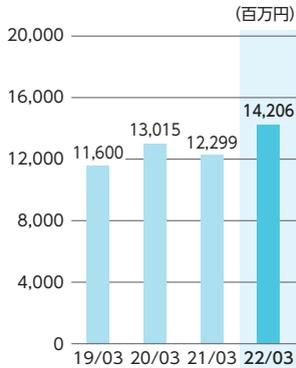
戦略④

グループ経営を前進させるための内部体制の強化

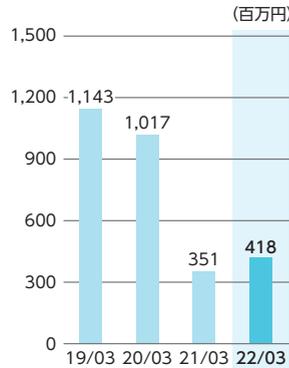


業績ハイライト

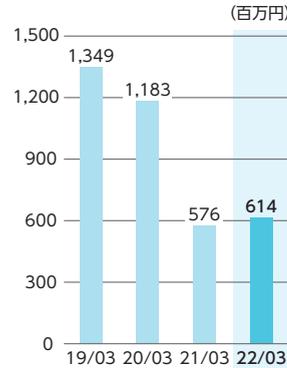
営業収益



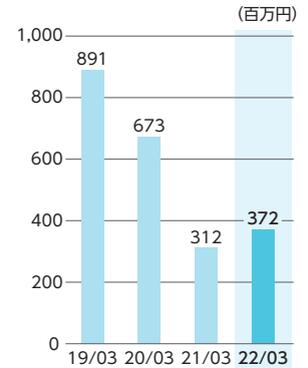
営業利益



経常利益

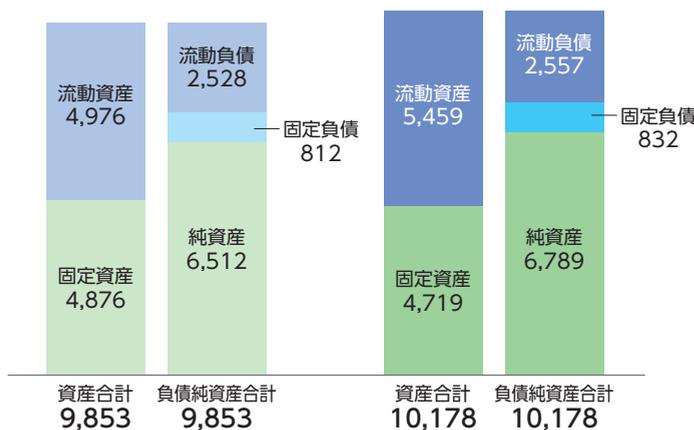


親会社株主に帰属する当期純利益



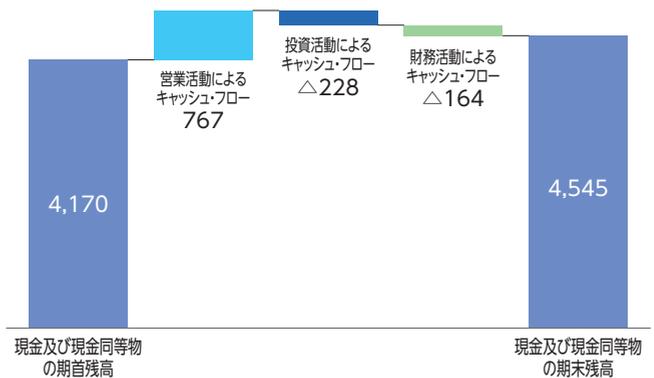
要約貸借対照表

(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 (2021年3月31日現在)

当期 (2022年3月31日現在)

当期 (2021年4月1日～2022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

当期の営業収益は、14,206百万円(前期比15.5%増・1,906百万円増)となりました。これは市場の回復により当社単体の仲介件数が76,220件(前期比5.5%増・3,941件増)となったこと、そして2021年4月より連結損益計算書に業績が反映されることになった株式会社宅都の営業収益が反映されたことによるものです。

営業利益

当期の営業利益は、418百万円(前期比18.9%増・66百万円増)となりました。

転居需要の回復に伴い事業活動も活発化し、前期に抑制した研修・会議の再開、システム開発費用の増加、歩合給等の業績と連動性がある部分を含めた人件費が増加しましたが、仲介件数の増加や周辺商品販売の増加が補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、4,545百万円となりました。借入金等の有利子負債が無く、自己資本比率は66.4%(前期比0.6%増)であり、安全性の高い状況にあると認識しています。現時点では、成長投資向け資金・株主還元用原資が確保されているとともに、不確実性に対応することができる財務内容だと認識しています。

安定した収益を確保できる新ビジネスモデルを展開！ 変化に対応し、アフターコロナを見据えた取り組みを加速

安定収益の確保のために リカーリング型（継続収入型）のビジネスモデルを開発

「フロー型（鍵渡しで完結）のお部屋さがし」に加えて、仲介後も継続してお客様との接点を持ち、安定した収益の底上げが期待できる「リカーリング型（継続収入型）」を新ビジネスモデルとして展開しました。

- 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」を提供開始（特許出願中）
- 自主管理家主様向け商品「スマートシステムPLUS」を提供開始



働き方や人材の多様化に対応、アワード受賞と制度の確立 ～多様性を重視した働き方改革をさらに強化します～

当社は、多様な働き方を支え、多様な人材が活躍できる環境づくりに積極的に取り組んできました。その結果、継続的な取り組みによりアワード受賞など多くの社会的評価をいただくことができました。

- 子育てサポート企業として厚生労働大臣より「くるみん認定」を取得
- 経済産業省より「健康経営優良法人2022」（大規模法人部門）に認定
- 障害者雇用優良事業所等表彰で「機構理事長努力賞」を受賞
主催：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構
- 職場でのLGBTQに関する取り組みを評価する「PRIDE指標2021」
最上位ゴールド認定を取得 主催：任意団体 work with Pride

DX（デジタルトランスフォーメーション）実現に向けた積極的取り組みを加速 ～経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得～

当社は、オンライン内見やチャットでお部屋探しができる「マイボックス」など、コロナ禍以前より、業界に先駆けて不動産×テクノロジーの活用を推進しています。

- DX実現に向けて将来のデータ活用に対応できる基幹システムへの刷新
- 更新契約の電子化の浸透と賃貸の新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入
- 「DX推進会議」の設置やDX推進の方向性・戦略などの適切な情報発信

これらの取り組みなどが評価され、2022年3月経済産業省より「DX認定事業者」に認定されました。

会社概要 / 株式情報

会社情報 (2022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	宅建物取引業 国土交通大臣免許 (5) 第6094号
従業員数	単体 1,042名 グループ全体 1,195名
事業内容	不動産賃貸建物の仲介・不動産売買の仲介・管理業務・ 損害保険代理店
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 182店 宅都 24店)

役員 (2022年6月17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 崇司
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 プライム市場
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/

株式情報 (2022年3月31日現在)

株式の状況

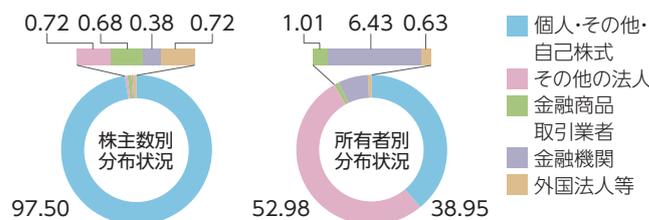
発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	7,701,062株 (自己株式88,938株を除く)
株主数	2,632名

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	51.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	353	4.59
ハウスコム従業員持株会	322	4.19
多田 勝美	310	4.03
光通信株式会社	105	1.38
田村 穂	87	1.14
秋山 峰延	77	1.00
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	76	0.99
田浦 光敏	61	0.79
熊切 直美	60	0.78
稲田 昭夫	60	0.78

(注)持株比率は、自己株式(88,938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2単元(200株)以上を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。

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/>
- ③Story of station(ライフスタイル動画サイト)
<https://story-of-station.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



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。

