

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ハウスコム

3275 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月19日(月)

執筆：客員アナリスト

**清水陽一郎**

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期の連結業績概要	01
2. 2023年3月期の連結業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略と進捗状況	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	04
■ 業績動向	04
1. 2023年3月期第2四半期の連結業績概要	04
2. 財務状況と経営指標	05
■ 今後の見通し	06
1. 2023年3月期の連結業績見通し	06
2. 市場動向	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 外部環境に左右されない収益構造を構築	08
2. 同業・異業種との積極的業務提携による収益獲得機会の拡大及び競争力の強化	08
3. DX推進によるビジネスモデルの変革とアフターデジタルに向けたノウハウの蓄積	08
4. 店舗数増加による規模の拡大と売買仲介への参入	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 各利益が期初予想を上回って着地、営業収益は過去最高を記録 新中期経営計画も着実に進捗し、収益性も回復軌道に

ハウスコム<3275>は、首都圏、中部圏、関西圏及び九州圏を中心に不動産仲介及び住まい関連サービスを提供する企業である。早くからITの可能性に着目し、画期的なサービスの開発・提供や事業活動の生産性向上に注力してきたことから、「不動産DXのハウスコム」と呼ばれている。また、「入居者側のエージェント」として入居者目線で多くの物件を平等に紹介する姿勢も同社の強みの1つとなっている。

#### 1. 2023年3月期第2四半期の連結業績概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、営業収益が前年同期比3.3%増の6,857百万円、営業損失が0百万円（前年同期は171百万円の損失）、経常利益が3百万円（同161百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が17百万円（同122百万円の損失）だった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が薄らぐなかで、仲介件数が安定して推移したことなどを受け、営業収益は第2四半期累計期間として過去最高を更新した。また、営業収益が増加するなかで費用を適正にコントロールした結果、営業損益以下の各利益は期初予想を上回った。

なお、同社は2022年10月1日に持株会社体制へと移行している。各事業所へ権限を移譲し、営業力と競争力を高めていくことが狙いだ。また、地域の実情に合った人事施策と運営によって人材資源の充実を図っていくことも企図している。

#### 2. 2023年3月期の連結業績見通し

2023年3月期の連結業績については、営業収益で前期比3.7%増の14,735百万円、営業利益で同6.9%増の447百万円、経常利益で同4.7%増の643百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.4%増の392百万円を見込んでいる。2期連続の増収増益、かつ過去最高の営業収益を見込む業績予想に関して、修正はない状況だ。2021年12月に策定した「新成長戦略」の下、増収増益の達成を目指すとしている。

#### 3. 中長期の成長戦略と進捗状況

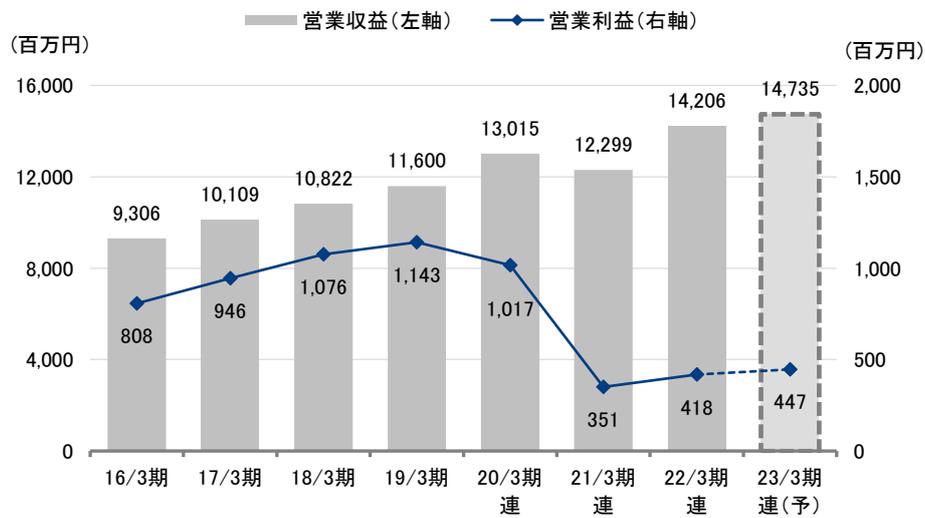
同社は「新成長戦略」の下、「事業領域拡大による収益構造の転換」「既存事業分野の競争力強化等」「店舗数増加による規模の拡大」「グループ経営を前進させるための内部体制の強化」の4つの施策を着実に推し進めている。「既存事業分野の競争力強化等」においては、引き続きDXによる集客力・競争力の強化と生産性の向上を実施した。これにより、2022年5月の宅地建物取引業法の改正で重要事項説明書と賃貸借契約書の交付をデジタルデータで実施できるようになった流れをしっかりと自社の業績に取り込んだ。また、今後は入居後においても入居者との接点を維持し、営業収益の拡大に結び付けていく考えであり、外部企業と連携しながらデータ活用の方法を模索している。

要約

Key Points

- ・2022年3月期第2四半期は前年同期比で増収
- ・収益性も高まり、営業損失の幅が縮小、経常利益は黒字化を果たした
- ・計画過達で通期業績予想達成も確度高い
- ・中期経営計画も順調に進捗

通期業績の推移



注：20/3期より連結業績。22/3期より収益認識に関する会計基準を適用  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### ITの可能性に早くから着目、 M&Aによる事業拡大、サービスのさらなる向上が進む

#### 1. 会社概要と沿革

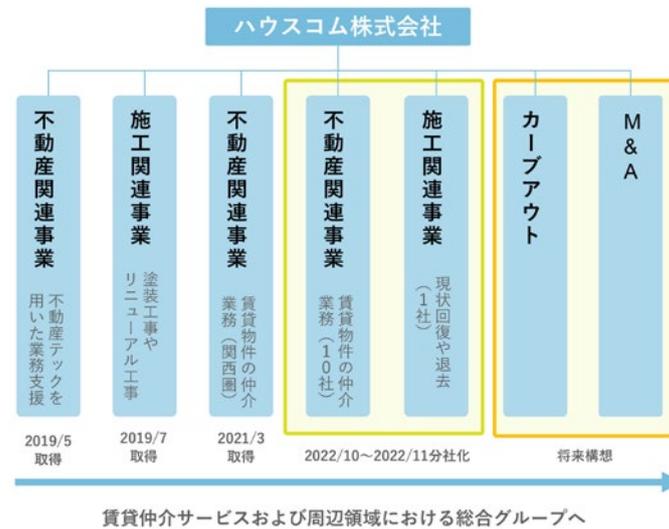
同社は、首都圏、中部圏、関西圏及び九州圏を中心に不動産仲介及び住まい関連サービスを提供する業界有数の成長企業である。1998年に大東建託<1878>の100%出資子会社として設立。2003年に(株)ジューシー情報センターから首都圏及び東海圏の62店舗の営業権を取得し、店舗網の基盤とした。直営店の新規出店とともに、周辺業務(損害保険代理店・リフォーム工事取次・引越取次・広告代理店など)を取り込み、順調に業績を伸ばしてきた。「住まいを通して人を幸せにする世界を創る」というミッションを掲げ、「地域社会の玄関」と位置付ける店舗を通して入居者や家主に対してのお役立ちや地域密着を徹底。出店は関東、東海、関西を中心に大規模都市や人口流動性の高い地域に集中しており、2022年10月末時点で全国にハウスコム直営店203店舗・FC店1店舗を持っている。グループの従業員数は2022年9月末時点で1,212名。2011年6月に、大阪証券取引所JASDAQ市場に上場。2019年6月には東京証券取引所(以下、東証)2部、8月には東証1部にそれぞれ昇格。2020年3月期からは、M&Aにより2社を子会社化し、連結経営をスタートさせた。2021年3月には(株)宅都を子会社化し、関西圏の店舗網拡充を加速している。

2014年3月に代表取締役社長に就任した田村穂(たむらけい)氏は、8年にわたりリーダーシップを発揮し、収益構造を改善・維持しながら、事業規模を拡大してきた。この8年間に、積極的かつ立地を吟味した店舗網の拡大、WebやAIといったITツールの積極活用、リフォーム事業への進出・拡大などを成功させている。特筆すべきは、ITがビジネスに与える可能性に早くから着目してきたことだ。画期的なサービスの開発・提供や事業活動の生産性向上に注力し「不動産DXのハウスコム」と呼ばれている。2015年には現地に出向かなくとも物件の内見が可能な「オンライン内見」を、2016年にはチャットで部屋探しの相談ができる「マイボックス」サービスをリリースしている。経済産業省が、ITシステムのあり方を中心に、日本企業がDXを実現していくうえでの現状の課題の整理とその対応策の検討を行うことを目的とした「デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会」を設置した年が2018年ということを見ると、同社及び田村氏がいかに先見性を持っているかが分かるだろう。今後はDXによりバリューチェーンからバリュージャーニーへの拡大及びビジネスモデルの変革を実現し、最高の顧客体験の提供と収益性のさらなる向上を目指す構えだ。

加えて、M&Aを活用して事業を拡大してきたことも特徴として挙げることができる。同社は、2019年5月にジューシー出版(株)、同年7月にエスケイビル建材(株)を連結子会社化した。これらM&Aへの取り組みにより、テクノロジーを通じたサービスの提供や、塗装工事・リニューアル工事などの新サービスの提供を開始し、サービスラインナップを拡充させた。また直近では、2021年3月に(株)宅都をグループへと迎え入れ、関西圏での事業拡大を加速させている。M&Aにより、同社サービスの訴求力を高めていると評価できるだろう。

## 会社概要

## 同社の M&amp;A への取り組み



## 2. 事業構成

同社の事業セグメントは、2020年3月期から「不動産関連事業」と「施工関連事業」の2分類に変更された。「不動産関連事業」は、住宅を探す個人に対してアパートやマンションなどの賃貸物件を紹介し、成約時に不動産仲介手数料を得るサービスが基本となる。仲介業務の進行にあたり、関連サービスとして、入居者募集用の広告掲載依頼への対応、引越・損害保険等の各種サービスの取次業務、契約更新業務なども手掛ける。「施工関連事業」は、不動産仲介を契機として原状回復工事やリフォーム工事、鍵交換、サニタリー工事などのほか、外部のリフォームや改修工事などを行う。住む人と部屋をつなぐという点では両事業は類似する事業である。

## 業績動向

### コロナ禍からの回復を受け、仲介事業単価が上昇。 第2四半期として過去最高の営業収益を達成

## 1. 2022年3月期第2四半期の連結業績概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、営業収益が前年同期比3.3%増の6,857百万円、営業損失が0百万円（前年同期は171百万円の損失）、経常利益が3百万円（同161百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が17百万円（同122百万円の損失）だった。コロナ禍の影響緩和により経済活動が再開するなか、仲介件数が安定して推移したことに加えて仲介事業単価が上昇したことにより、過去最高の営業収益を達成した。（2023年3月期第2四半期累計の仲介件数は前年同期比0.3%減の34,208件）。利益面に関しては、従前から実施してきたDXによる生産性の向上によって費用を適切にコントロールしたことが、営業損失の縮小と経常損益の黒字化に寄与した。

業績動向

これにより、2023年第2四半期累計の実績は営業損益で175百万円、経常損益で173百万円、親会社株主に帰属する四半期純損益で84百万円、それぞれ期初の業績予想を上回って着地した。売上収益のみ予想比16百万円未達だったものの、第2四半期累計期間として過去最高の営業収益を記録した。加えて、コロナ禍の影響を受け、一時的に減少していた営業損益も持ち直しの傾向にあり、同社の事業・業績が回復軌道に乗っていることが見て取れる。

セグメントごとの業績は、不動産関連事業の営業収益が前年同期比1.9%増の6,061百万円、セグメント利益が同53.2%増の938百万円だった。仲介件数が堅調だったことに加えて、ペントアップディマンドによって家主からの広告収入と損害保険などの周辺商品販売が伸び、仲介事業の単価の上昇が利益を押し上げた。施工関連事業については、営業収益が同15.5%増の796百万円、セグメント利益が同72.0%増の67百万円だった。家主との直接取引による受注が増え、利益率が改善した。

**2023年3月期第2四半期連結業績**

(単位：百万円)

	22/3期2Q		23/3期2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
営業収益(売上高)	6,637	-	6,857	-	3.3%
営業損益	-171	-2.6%	-0	-0.0%	-
経常損益	-161	-2.4%	3	0.1%	-
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-122	-1.9%	-17	-0.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務体質は引き続き健全。

### 2. 財務状況と経営指標

2023年3月期第2四半期末の総資産は、前期末比510百万円減の9,668百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が1,320百万円減少した。固定資産では持株会社体制への移行に伴う営業保証金の預入によって投資その他の資産が865百万円増加した。負債合計については、前期末比451百万円減の2,937百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債では税金の支払いによって未払法人税等が199百万円、営業債務の支払いによって営業未払金が70百万円、賞与の支給によって賞与引当金が133百万円減少した。固定負債は16百万円増加した。純資産合計は前期末比58百万円減の6,730百万円だった。安全性に関する各指標に関しては、流動比率が191.1%、固定比率が84.8%となっており、引き続き長短の手元流動性に問題はないと弊社は考える。また、自己資本比率に関しては、前期末比プラス2.9ポイントの69.3%に上昇しており、高い水準を維持している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,919	6,717	4,976	5,459	3,990	-1,468
固定資産	2,488	3,085	4,876	4,719	5,678	958
資産合計	9,408	9,802	9,853	10,178	9,668	-510
流動負債	2,710	2,655	2,528	2,557	2,088	-468
固定負債	662	687	812	832	848	16
負債合計	3,373	3,342	3,340	3,389	2,937	-451
純資産合計	6,034	6,459	6,512	6,789	6,730	-58
負債純資産合計	9,408	9,802	9,853	10,178	9,668	-510
<安全性>						
流動比率(流動資産÷流動負債)	255.3%	253.0%	196.8%	213.5%	191.1%	-22.4pt
自己資本比率(純資産÷総資産)	63.8%	65.6%	65.8%	66.4%	69.3%	2.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期は2期連続の増収増益を目指す。 With コロナが進むとともに、市場動向には明るい兆し

#### 1. 2023年3月期の連結業績見通し

2023年3月期の連結業績については、営業収益で前期比3.7%増の14,735百万円、営業利益で同6.9%増の447百万円、経常利益で同4.7%増の643百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.4%増の392百万円と2期連続の増収増益、かつ過去最高の営業収益を見込んでいる。2021年12月に策定した「新成長戦略」を着実に推し進め、増収増益を達成していく考えだ。具体的には、高円寺と緑地公園への新規出店、持株会社への移行による営業力強化も通期業績予想の達成に貢献することが見込まれる。加えて、施工関連事業においては、引き続きオーナーとの直接取り引きによって利益率を高めていくほか、大規模修繕工事のニーズを的確に業績に取り込んでいくことも計画している。

業績予想の根拠として同社は、仲介件数を前期比3.2%増の78,667件としている。上期の仲介件数実績は34,208件と進捗率43.5%となっており、おおむね順調に推移している状況だ。また、今期において仲介事業の単価上昇が売上の拡大に寄与したことを考慮すると、営業収益の目標を達成する可能性も高いと弊社では見ている。利益面に関してはDXによる生産性の向上により、収益性が足元で高まっていることが2023年3月期第2四半期の営業損益は上方修正されていることから見て取れ、通期での目標達成の確度は高いと弊社は考える。

今後の見通し

### 2023年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
営業収益	14,206	-	14,735	-	3.7%
営業利益	418	2.9%	447	3.0%	6.9%
経常利益	614	4.3%	643	4.4%	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	372	2.6%	392	2.7%	5.4%

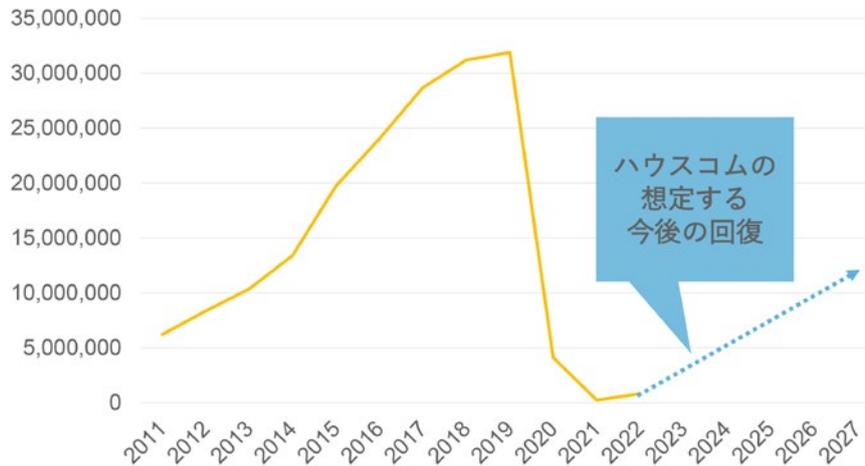
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社はリーシング機能や物件管理に活用できる「スマートシステム PLUS サービス」の導入などを活用して、中堅管理会社との協業にも取り組んでおり、これらの地道な取り組みが将来のさらなる成長拡大の布石になることを期待したい。

## 2. 市場動向

市場動向を見ると、2022年10月には政府の水際対策が大幅に緩和されたことにより訪日外国人の推移に回復の兆しが見え始めた。今後、With コロナが進むとともに、訪日外国人の数が増加すれば、賃貸の需要増加とサービス業従事者の需要増加が見込まれることから、同社を取り巻く市場動向には十分明るい材料があると言えよう。

訪日外客数の推移と同社の想定



2011年～2022年までのデータの出典は日本政府観光局 (JNTO) となります。

出所：会社提供資料より掲載

## ■ 中長期の成長戦略

### 新成長戦略の下で安定した収益基盤の確立・競争力の強化を実行 DX 推進でビジネスモデルを変革、 アフターデジタルでの優位性を確立する

同社は2021年12月に「新成長戦略」を発表した。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、「事業領域拡大による収益構造の転換」「既存事業分野の競争力強化等」「店舗数増加による規模の拡大」「グループ経営を前進させるための内部体制の強化」の4施策を着実に推し進め、3年後の2025年3月期には営業収益167億円、営業利益11.9億円、ROE10.9%、8年後の2030年3月期にはそれぞれ196億円、21.3億円、12.3%の達成を目指す方針だ。店舗数に関しては、2030年3月期までに262店舗に拡大することを計画している。同戦略の下で各施策が着実に実行されており、特にデジタル化に関しては実績とノウハウがあり、先行者優位を順調に構築していると評価できる。

#### 1. 外部環境に左右されない収益構造を構築

新成長戦略は、コロナ禍の発生によって同社の収益構造が外部環境の影響を受けやすいこと、事業の成長性が店舗数の増加ペースに比例していることなどを課題として策定されたものであり、同戦略の下、DXによる収益基盤の安定化に注力してきた。具体的には、引越しにかかる初期費用を抑えることができる「スマートレント」と、自主管理家主の物件管理をサポートする「スマートシステム PLUS」の拡販に注力している。どちらも継続収入型のサービスであり、外部環境に左右されない収益基盤の確立に寄与している。今後は法人・外国人など後払いに対する需要が高い顧客に向けて販促活動を強化し、「スマートレント」の販売拡大に注力するとしている。また、「スマートシステム PLUS」に関しては中堅管理会社の管理物件への導入などが想定されており、2024年3月期以降に業績に寄与するとしている。

#### 2. 同業・異業種との積極的業務提携による収益獲得機会の拡大及び競争力の強化

2023年3月期第2四半期累計期間においては、ポケットカード(株)との提携によりスマートレントにおける家賃のクレジットカード払いを可能にしたほか、外国人留学生支援「KAKEHASHI」プロジェクトに参画し、知名度向上に取り組んだ。また、先述のとおり、中堅管理会社との連携も積極的に推進している。今後は、中堅管理会社からのリーシングサポート業務も積極的に拡大し、収益源の多様化と業績の拡大を図っていくことを計画している。

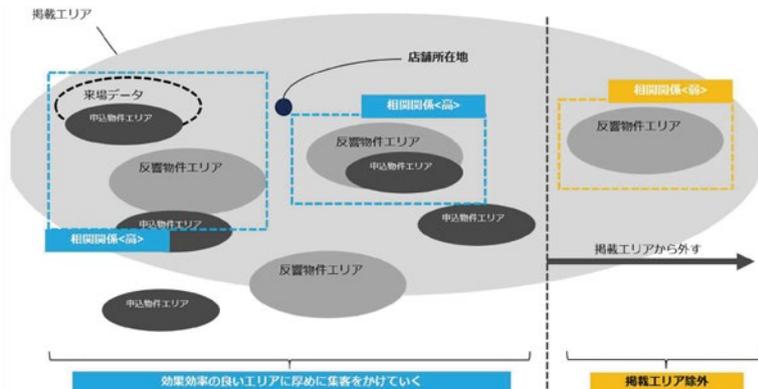
#### 3. DX 推進によるビジネスモデルの変革とアフターデジタルに向けたノウハウの蓄積

賃貸業界でもDXが進み、5年後には「業界の壁が崩壊」「体験が軸になる」という想定の下、同社は「データを制する者が未来を制す」と考え、DXを活用したビジネスモデルの変革を積極的に推進している。2022年3月には未来に向けたDX戦略の取り組みが評価され、「DX認定事業者」の認定を取得した。

## 中長期の成長戦略

同社は DX によるビジネスモデルの変革として、データと統計手法を駆使して顧客一人ひとりに合った物件の紹介と、生産性と広告の費用対効果を最大化することに成功している。例えば、各ポータルサイト（SUUMO などの物件情報を一覧できるサイトのこと）のデータと同社来店以降のデータを組み合わせることによって顧客ニーズの高いエリアを選定し、成約率が高いことが見込まれるエリアに効率的に物件情報を掲載して広告宣伝費の効率化を実現していることが挙げられる。さらに、事務処理の RPA・ペーパーレス化、オンライン内見、IT 重説（重要事項説明をオンライン上で行うこと）などの各種施策によって、社員当たりの生産性も向上している。さらに、今後は顧客とのつながりを維持し、収益機会の増大を実現するためにデータを活用していく方針であり、外部企業との連携強化を図るとしている。

データを活用した掲載エリア選定のイメージ図



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。  
 出所：会社提供資料より掲載

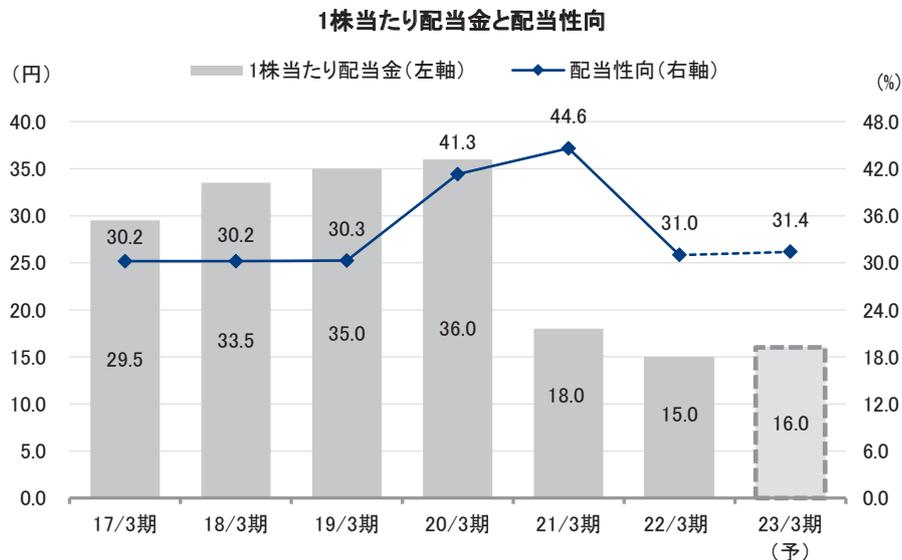
## 4. 店舗数増加による規模の拡大と売買仲介への参入

2023年3月期第2四半期累計期間において、売買事業への参入に向けた基盤整備は順調に進んだ。具体的には、品川と梅田に売買事業を扱う店舗を構え、中期経営計画の「2023年3月期までに店舗数2店舗」の目標を達成している。さらに、店舗数に関しては2022年10月末時点で203店舗（直営店202店舗、FC1店舗）となっており、下期において高円寺と緑地公園に新規出店を行う予定である。

## ■ 株主還元策

### 2022年3月期は年間16円を想定。 配当性向も31.4%に上昇することを見込む

同社は株主還元策として配当を実施している。企業価値を継続的に拡大し株主に利益を還元することを重要な経営課題と位置付けており、配当性向30%の継続を基本方針としている。このような基本方針の下、2023年3月期は中間・期末ともに8.0円、通期で16.0円の配当を見込んでいる状況だ。これを受け、配当性向も31.4%に高まることを想定している。加えて、同社は株主還元として株主優待制度も設けている。



注：2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っているため、18/3期以前の数値は遡及修正している

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 株主優待ポイント表

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

出所：ホームページよりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp