

HOUSECOM REPORT

2023年3月期株主通信

2022年4月1日から2023年3月31日まで

証券コード:3275

ハウスコム株式会社

HOUSECOM NEWS FLASH

【HD体制へ】

**既存事業の競争力強化のため
持株会社(ホールディングス)
体制へ移行しました。**

各地域に最適の営業施策や
人材確保の促進のため
2022年10月～11月にかけて
仲介事業を11社に分割し
持株会社体制へ移行しました。

【DXを推進】

**オンラインイベント
「HOUSECOM DX Conference」
を開催！**

不動産業界のDX推進を目的とし
専門家や有識者を交えたオンラインイベントを
2022年6月～2023年2月にかけて
開催いたしました！(全4回)



【進むD&I】

**アスリート社員が活躍しています！
多様な働き方を体現！**

2021年度よりアスリート社員の採用を開始し、
2022年度は新たに6名が入社しました。
「競技」と「仕事」を両立する現役アスリートの
デュアルキャリアを実現しています。



D&Iアワード2022にて
「ベストワークプレイス」
認定

トップ・インタビュー

新生ハウスコムグループの構築に向け 売上から利益に軸足を移すために グループ内の充実を図りながら 新たな成長を創造いたします。

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。
2023年3月期（2022年4月1日から2023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 コロナ禍の事業環境変化にさらされた1年でした。 振り返ってみていかがでしたか？

2023年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響から概ね緩やかに持ち直し、社会経済活動が正常化に向かう中で、資源やエネルギー高騰による物価上昇の影響を受け、不動産賃貸仲介市場では、地殻変動といえる市場変化が進行していました。

繁忙期である第4四半期では、転居需要の回復プロセスが進行する中で、仲介1件当たりの売上は回復の傾向を見せました。しかし、新規来日の外国人居住者や学生などは新しい動向に気づかされもしました。コロナ前と異なり、外国人は専門業者に、学生は寮の入居などが増えていました。また、新型コロナウイルス感染症に罹患した従業員が増加し、不動産関連事業では稼働率が低下しましたが、不動産DXによる業務効率化と従業員の就業環境の改善が功を奏し、一人当たりの生産性を高めることができ、セグメント利益は前期を上回りました。施工関連事業は、営業収益が前期を上回り、原価・経費低減による利益改善効果から、セグメント利益でも前期を上回ることができました。

2023年3月期を経て感じたのは、不動産DXのさらなる可能性と組織の変革の必要性でした。繁忙期の第4四半期にコロナによる営業稼働率の低下という逆風を受けながらも、一人当たりの生産性が向上し、セグメント利益が増加となったからです。これは不動産DXに取り組んだ結果と2022年10月に取り組ん



だ持株会社体制による地域によりそった営業施策が功を奏したと考えています。また、外国人や学生がポータルサイトとは違うチャンネルを経由して部屋探しをする実態を目の当たりにし、このような地殻変動に対応するために、お客様の動きやニーズにリーチしてナビゲーションできる、DXを組み込んだ、新たなハウスコムグループの構築の必要性を認識した1年でした。

Q2 2024年3月期、及び新たな中長期経営戦略策定に 向けた方向性をお聞かせください。

当社グループは、不動産DXとリアル店舗を融合した不動産賃貸仲介事業を推進してきました。さらに、継続収入（リカーリング・レベニュー）型サービスも導入し、リアル店舗を増やすことを成長戦略の柱に据えた中長期経営計画を進めてきました。また、2022年10月には持株会社体制に移行し、不動産賃貸仲介事業の運営を各地域の事業会社に権限委譲して、さらなる競争力強化に着手しました。しかし、不動産賃貸業界の地殻変動を捉えて対応する情報ネットワークを有するところまではできておりませんでした。

また、昨今では「ChatGPT」などのAIツールが登場し、注目を集めています。今後、Z世代を中心に、これらを活用した部屋探しが一般化すれば、新たな集客モデルの構築も必要になるのは間違いありません。

マーケットの地殻変動を捉える幅広い情報ネットワークと新たな集客モデルの構築。これらを成し遂げるには、これまでの成長戦略から一段上のレベルを目指すための期間が必要です。そこで、当社グループは2024年3月期を、これまでの店舗出店による規模拡大の成長戦略から、利益を中心とした新たな成長に向かうためにグループ内の充実に注力する、「踊り場の1年」としました。新規出店も抑制し、3つの側面からグループ内の充実を図り、2025年3月期から新たな成長の階段を上ることにしました。

まず、不動産賃貸市場の地殻変動を迅速に捉え収益化する、新たな情報ネットワークの構築に着手します。各地域の事業会社を核として、これまで蓄積したリレーションやアライアンスを棚卸するとともに、新たな業務提携先やアライアンスが組める相手を積極的に開拓し、お客様の動きやニーズにリーチできる体

制の整備を進めます。さらに、2023年4月に「クラスモ」ブランドをFC展開する株式会社シーアールエヌを子会社化することを公表しました。今後は、店舗出店だけではなく、FC展開も視野に入れ、利益を中心とした成長戦略を追求していきます。また、既に人気物件化した保育園&農園付きリノベ団地「ハラッパ団地・草加」や、一般社団法人「外国人留学生支援KAKEHASHI」の設立など、成功事例のノウハウを地域の事業会社やFC事業に拡大し、サステナビリティの取り組みも強化することで、新たな成長モデルとなる新生ハウスコムグループの構築を進めます。

次に、「ChatGPT」などのAIツールなどの新技術を組み込んだ、不動産DXの進化に取り組みます。物件の選定や店舗への集客に至るお客様とのコミュニケーションの大半は、AIツールを組み込むことで自動化できると想定しています。そこで、自動化できる部分と自動化できない対面の接客、特にクロージング等の部分を切り分け、自動化できる部分は不動産DXに組み込み、自動化できない部分に人材教育を集中することで、一人当たりの生産性と従業員満足度の向上を目指します。また、各DX企業やキーマンとのリレーション強化を図るイベント、「HOUSECOM DX Conference」は、テーマを厳選して開催し、リレーション強化と当社グループのプレゼンス強化を推進していきます。

最後に、新たな人材教育プログラムを開発します。コロナ禍を経てリモートワークが浸透したことで、騒音のクレームが激増し、壁を叩くなどの簡易な建築の知識しかない従業員は、その対応に奔走しました。今後は、アパート・マンションなど建築物の構造知識なども教育プログラムに組み込み、建物のプロとして、自信をもってお客様に対面できる体制を目指します。

「踊り場の1年」として、2025年3月期までの定量目標の見直しにも着手いたします。2023年度下期を目的に策定を進め、開示させていただく予定です。そして収益から利益へKPIの軸足を移した成長戦略へ舵を切るとともに、東京証券取引所のプライム市場で上場を維持するコストと効果を見直した結果、スタンダード市場を選択することを決定させていただきました。

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となります。2023年3月期は、目標未達となりましたが、将来の成長への投資を継続する内部留保資金の確保とともに、株主の皆様への利益還元を重視し、期末配当を当初の予定通り8円とさせていただきます。

ハウスコムグループのミッションは、「住まいを通して人を幸せにする世界を創る」です。不動産賃貸仲介市場のオールラウンダーとして、一步ずつ着実に持続的な成長、利益を積み重ねる歩みを重ねていきます。

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



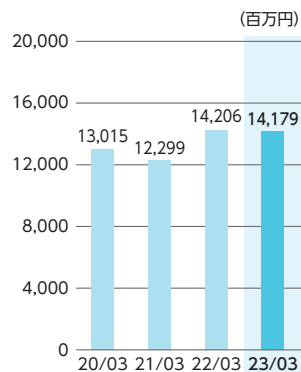
戦略 ④

グループ経営を前進させるための内部体制の強化

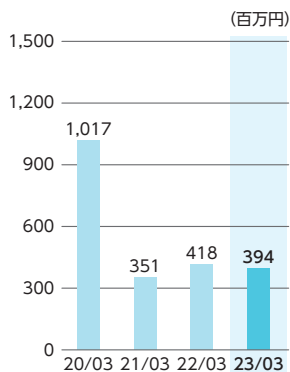


業績ハイライト

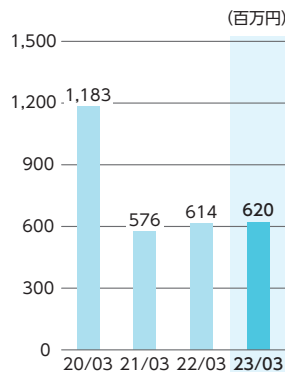
営業収益



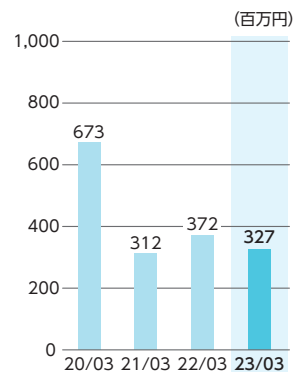
営業利益



経常利益

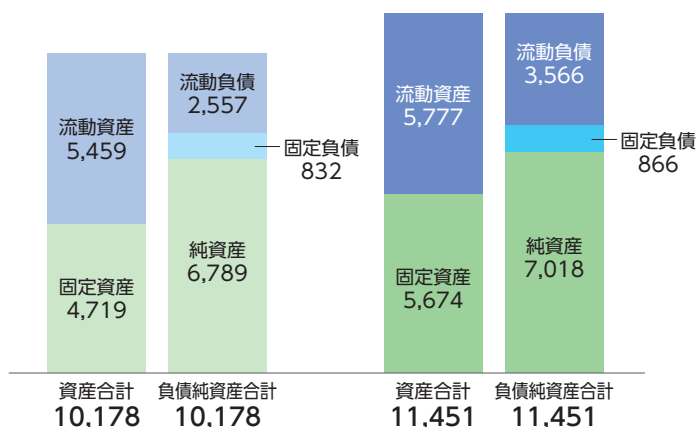


親会社株主に帰属する当期純利益



要約貸借対照表

(単位：百万円、単位未満切捨て)

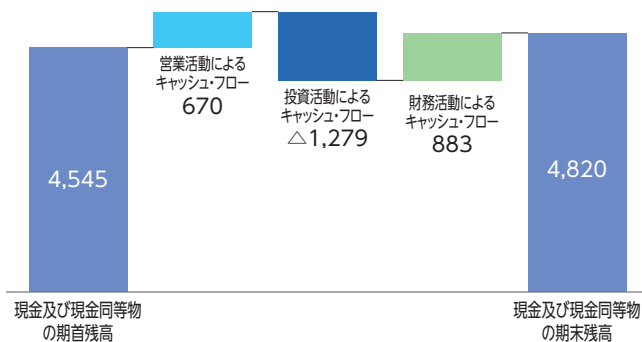


前期 (2022年3月31日現在)

当期 (2023年3月31日現在)

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)



当期 (2022年4月1日～2023年3月31日)

決算のポイント

営業収益

当期の営業収益は、14,179百万円（前期比0.2%減、27百万円減）となりました。

ハウスコムグループ全体の仲介件数は82,208件となりましたが新型コロナウイルス感染症の第7波・第8波の下で当社グループ従業員の罹患者が増加して営業活動の稼働率が低下した影響等によるものです。

営業利益

当期の営業利益は、394百万円（前期比5.8%減・24百万円減）となりました。

当社グループが主力とする不動産賃貸仲介の業界におきましては、今後コロナ収束に伴い回復する市場の中で、転居需要の確実な取込を継続しながら、成長の加速と新サービスの開発・市場浸透等に注力して参ります。

財政状態

当期末の現預金残高は、4,820百万円となりました。

これまでの事業活動の結果として資金と資本の蓄積が進み、高い水準の自己資本比率（61.0%）となっており、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のできる財務内容であると評価しております。

特集

ハウスコムグループの新たなスタート！ 持株会社体制へ移行完了！ M&Aにより不動産フランチャイズ本部を運営する 株式会社シーアールエヌの子会社化を決定！

既存事業の競争力強化のため持株会社体制へ移行しました。

各地域にあった営業施策や人材確保の促進のため2022年10月～11月にかけて仲介事業を11社に分割し持株会社体制へ移行しました。今後はさらに地域に密着し顧客体験の向上を行っていきます！

地域に合った営業施策をとりやすくする

地域における人材資源の充実を図る

従来 大きい組織

同一手法・
効率性の重視

営業部・エリア
→ 店舗

今後 小さい組織

地域性・適合性
の重視

地域会社・ブロック
→ 店舗

1

地域での責任者の明確化

きめ細かい
フォローによる
人員数の確保

(リテンション、採用・
配置の適正化等

2

教育・育成の充実

OJT実施の
フォロー、
地域情報に詳しい
社員の育成等

不動産FCの本部運営を行う株式会社シーアールエヌの子会社化決定！



不動産に関するフランチャイズ本部の運営を行い「クラスモ」ブランドを関西圏に展開している株式会社シーアールエヌを子会社化することを決定いたしました！両社の事業シナジーを最大化しさらなる発展を目指すとともに事業の多角化を推進し新たな体制を構築します！

サステナビリティ委員会を設立し基本方針を決定いたしました！

ハウスコムグループとして、持続可能な社会の実現のため、サステナビリティ委員会を2023年3月に設立しサステナビリティの基本方針と7つのマテリアリティ（重要課題）を決定いたしました！

【サステナビリティ基本方針】

私たちは、住まいのサービス業として、お客様に快適な暮らしを、オーナー様には安定した経営を提供することを通じて、事業活動の継続的な発展と持続可能な社会の実現を目指します。

会社概要／株式情報

会社情報 (2023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	グループ全体 1,093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 200店舗) ※2023年3月31日閉鎖店舗除く

役員 (2023年6月16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)	松川 泰三
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 (2023年3月31日現在)

株式の状況

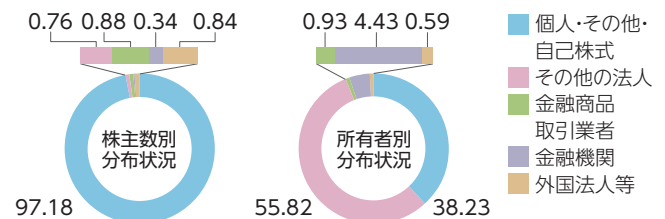
発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	7,713,062株 (自己株式76,938株を除く)
株主数	2,628名

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	51.86
光通信株式会社	330	4.28
ハウスコム従業員持株会	326	4.24
多田 勝美	310	4.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	222	2.88
田村 穂	102	1.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	62	0.81
田浦 光敏	61	0.79
稲田 昭夫	60	0.78
熊切 直美	58	0.76

(注)持株比率は、自己株式(76,938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。

