



平成29年4月28日

各 位

ハウスコム株式会社
代表取締役社長 田村 穂
(JASDAQコード番号：3275)
問合せ先 経営企画室 室長 瀬戸 聖治
電 話 03-6717-6939

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、この度、平成32年(2020年)3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画を新たに策定し、平成29年4月28日開催の取締役会において決議いたしましたので、別紙の通りお知らせいたします。

なお、従来、当社は平成31年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画に基づき事業活動を進めてまいりましたが、好調に推移している周辺商品の販売状況や人件費構造の変化による費用低減等により収益状況に変化があり、3か年計画の1年目である平成29年3月期において各段階利益の目標額を前倒しで達成する結果となりました。

これらの状況を踏まえて、収益構造の変化および競争力の強化・規模の拡大・収益源の多様化に関する最新状況を反映した新しい中期経営計画を策定し、今後の成長に向けた取り組みをスタートいたしました。

以 上

ハウコム株式会社 中期経営計画

2018年3月期～2020年3月期

2017年4月28日

1. 数値目標(1/2)

(1)損益計画

(単位:億円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)
営業収益	101.0	108.2	113.5	119.1
営業利益	9.4	10.0	10.6	11.2
経常利益	11.7	12.4	13.0	13.6
当期純利益	7.5	8.0	8.3	8.7
一株あたり利益	195円	207円	216円	226円
ROE	16.7%	15.8%	14.8%	13.9%

※ROEは、配当性向30%を継続した場合を想定して算出。

1. 数値目標(2/2)

(2)店舗数・仲介件数の計画

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)
新規出店	7店	11店	12店	12店
退店	1店	2店	2店	2店
期末店舗数	158店	167店	177店	187店
仲介件数	72,824件	77,582件	82,100件	87,000件

※上記店舗数、仲介件数は直営店によるものです。

2. 事業戦略(1/4)

(1)事業環境と経営の方向性

<事業環境>

①賃貸住宅の潜在的な需要数＝世帯数

首都圏、愛知県では2025年まで増加、大阪府は2020年まで増加すると予想されている。

②経済状況による需要喚起

「経済状況 → 企業活動 → 人の移動」の流れにより需要が喚起される。

③お客様の行動様式の急速な変化

インターネット上の各種サービスの普及と、スマートフォンの浸透により、お客様の情報検索の仕方、意思決定の仕方が急速に変化している。

2. 事業戦略(2/4)

<経営の方向性>

今後数年間は賃貸住宅市場の拡大と業界の変革が継続する時期であると捉え、積極的な出店と競争力の強化・市場の取り込みを重視した経営を行う。

また並行して、事業面において収益源の多様化を推し進めるとともに、将来的な東証本則市場への市場変更を視野に入れて経営管理体制の強化を図る。

2. 事業戦略(3/4)

(2)事業戦略と重点施策

＜2020年3月期の姿＞

賃貸サービス業における100億円企業として、
次の成長ステージへ

＜「三本の矢」と内部充実で強く折れない企業へ＞

- | | |
|---------------------|---------------|
| ①既存店の競争力強化 | [競争力・全体の底上げ] |
| ②新規出店による規模の拡大 | [成長の源・規模の拡大] |
| ③新商品、新規事業による収益源の多様化 | [成長の種・収入の安定化] |
| ④成長を支える内部体制 | [組織と仕組みの充実] |

2. 事業戦略(4/4)

<重点施策>

①人材とサービスの磨き上げ

②地域密着営業の強化

③反響・集客の強化(新技術の積極的な活用等)

④多様な働き方の推進(限定社員制度等の拡大)

⑤3年間で35店舗の新規出店

⑥家主様向け商品の開発、販売強化

⑦新規事業の強化

(リフォーム事業の拡大、転貸借事業の育成、
社員独立支援型FC等)

⑧経営管理体制の強化

お客様
満足度向上へ

競争力
強化へ

規模拡大

次の成長へ