

2019年4月期

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
決算補足説明資料

ハイアス・アンド・カンパニー (株)
(東証マザーズ 6192)
代表取締役社長 濱村 聖一

01	エグゼクティブ・サマリー	Executive Summary	3
02	2019年4月期の決算状況	Financial Results for FY2019	7
03	R+house事業の状況	About R+house	13
04	中期経営計画の進捗	Progress of Mid-term Business Plan	22
05	今後の方針	Business Strategy	41
06	2020年4月期業績予想	Outlook for FY2020	50

APPENDIX：ハイアス・アンド・カンパニー (株) 会社概要 他	57
------------------------------------	----

01

エグゼクティブ・サマリー

2019年4月期 PLサマリー

		前期比	予想比
売上高	61.0 億円	+ 14.4億円 (+30.9%)	- 2.0億円 (- 3.2%)
売上総利益	39.4 億円	+ 9.8 億円 (+33.2%)	- 3.5 億円 (- 8.1%)
営業利益	4.2 億円	+0.6 億円 (+16.3%)	- 0.8 億円 (- 16.8%)
経常利益	4.1 億円	+0.6 億円 (+16.5%)	- 0.6 億円 (- 12.7%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.4 億円	+0.4億円 (+19.9%)	- 0.3億円 (- 10.8%)

- 今後の成長のための投資を実施し、前期より販管費が増加。前期比で**増収増益**。
- 予想比は、売上がほぼ予定通りだったものの、経常利益が予想を下回る。
- R+house本部事業を中心に**ロイヤルティ等が伸長**し、事業は堅調に推移。
- 来期は、**売上高 84億円**、**経常利益 5.3億円**を見込む。

住宅による資産形成を支える会社。

HyAS&Co. Inc.の使命は、個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくることです。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現、それが我々のテーマです。



各種サービスマッピング



02

2019年4月期の決算状況



連結P/Lサマリー（前期比、予想比）

	18/4月期 実績 2017/5/1～ 2018/4/30	19/4月期 予想 2018/5/1～ 2019/4/30	19/4月期 実績 2018/5/1～ 2019/4/30	前期比 増減	予想比 増減
(百万円)					
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440 130.9%	-201 96.8%
売上原価	1,699	2,008	2,154	+455 126.8%	+146 107.3%
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984 133.2%	-347 91.9%
利益率	63.5%	68.1%	64.7%	-	-
販売費及び一般管理費	2,602	3,791	3,528	+926 135.6%	-263 93.1%
販管費比率	55.8%	60.2%	57.8%		
営業利益	358	500	416	+58 116.2%	-84 83.2%
利益率	7.7%	7.9%	6.8%	-	-
経常利益	355	474	414	+59 116.6%	-60 87.3%
利益率	7.6%	7.5%	6.8%		
特別損益	-	-10	-1	-1	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	268	240	+40 120.0%	-28 89.6%
純利益率	4.3%	4.3%	3.9%	-	-

前期比で、増収増益

売上高61.0億円
(前期比+14.4億円)

経常利益4.1億円
(前期比+0.6億円)

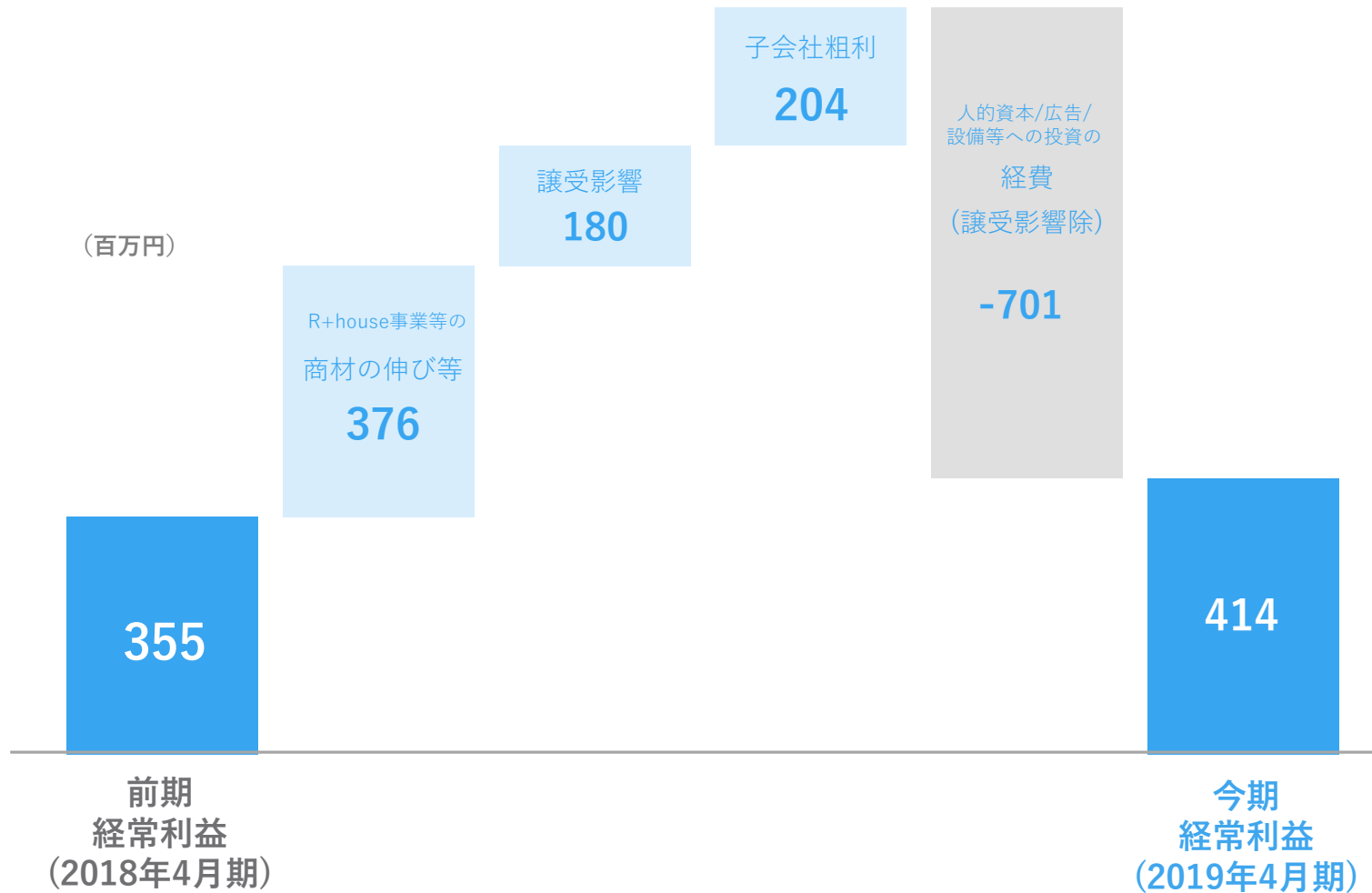
予想比で、 予想を下回る

売上高61.0億円
(予想比- 2.0億円)

経常利益4.1億円
(予想比- 0.6億円)

2019年4月期 経常利益の前期比 増減要因

前期比



経常利益が4.1億円
(前期比+0.6億円)

経費の増加があるも、
**既存商材や
子会社の粗利が増加**

販管費の内訳（科目別）

	2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	増減
	2017/5/1～2018/4/30	2018/5/1～2019/4/30	
(百万円)			
販売費及び一般管理費	2,602	3,528	+926
給与/法定福利費	759	1,033	+274
広告宣伝・販促費/旅費	681	770	+89
家賃	154	232	+78
減価償却費	78	225	+147
その他	931	1,268	+337 ※

※他の費用増の科目は、システム手数料、業務委託手数料など

販管費が35.3億円
（前期比+9.3億円）

人員、広告宣伝・
販促や設備投資
（償却費）等、
**今後の成長に向けた
投資を実施**

販管費の内訳（会社別）

2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	増減
----------------	----------------	----

2017/5/1～2018/4/30	2018/5/1～2019/4/30
--------------------	--------------------

（百万円）

販売費及び一般管理費	2,602	3,528	+926
ハイアス単体	2,304	3,002	+698 ※③
※① ans / ウェルハウジング ※②	195	319	+124
今期新設会社	-	126	+126
その他	103	80	-23

※①一般消費者向けに、住宅購入相談窓口店舗を通じて、住宅購入に必要な情報を第三者的な立場から提供するなど、住宅購入支援を展開。
2017年12月に荒尾店（熊本県）、2018年3月に浜松店（静岡県）オープン。

※②一般消費者向けに、R+houseの建築工事請負及び施工を展開。
2018年4月に千葉県柏市の住宅総合展示場に出展。

※③事業譲受による影響を含む

販管費が35.3億円
（前期比+9.3億円）

子会社では
他地域へ進出した
ans/ウェルハウジング
や**新設会社で費用が**
増加

連結B/Sサマリー

資産の部				(百万円)
	2018年 4月期	2019年 4月期	増減	
	(4Q)	(4Q)		
現金及び預金	751	1,188	+437	
受取手形及び 売掛金	352	579	+227	
その他	214	443	+229	
貸倒引当金	-19	-27	-8	
流動資産	1,299	2,183	+884	
有形固定資産	404	698	+294	
無形固定資産	594	658	+64	
投資その他資産	244	336	+92	
固定資産	1,243	1,693	+450	
資産合計	2,542	3,876	+1,334	

負債・純資産の部				(百万円)
	2018年 4月期	2019年 4月期	増減	
	(4Q)	(4Q)		
買掛金	236	349	+113	
短期借入金	200	620	+420	
1年内返済予定の長期 借入金	101	135	+34	
その他	549	966	+417	
流動負債	1,086	2,071	+985	
長期借入金	403	359	-44	
その他	14	85	+71	
固定負債	417	445	+28	
負債	1,503	2,516	+1,013	
資本金	364	432	+68	
資本剰余金	298	366	+68	
利益剰余金	660	832	+172	
自己株式	-299	-299	0	
株主資本	1,024	1,331	+307	
非支配株主持分	14	27	+13	
純資産	1,039	1,360	+321	
負債・純資産	2,542	3,876	+1,334	

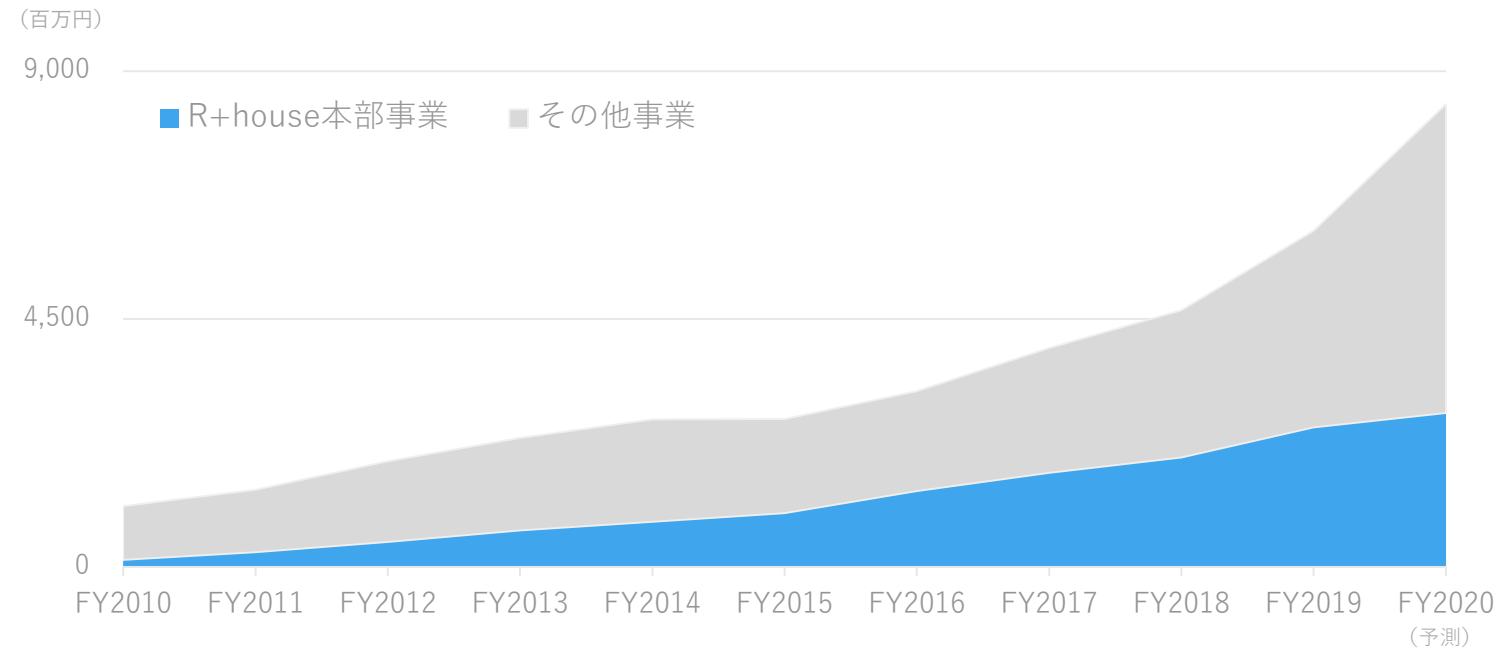
モデルハウス、オフィス増床、敷金及び保証金等の**固定資産が増加**
その調達として、
追加の借入を実施

03

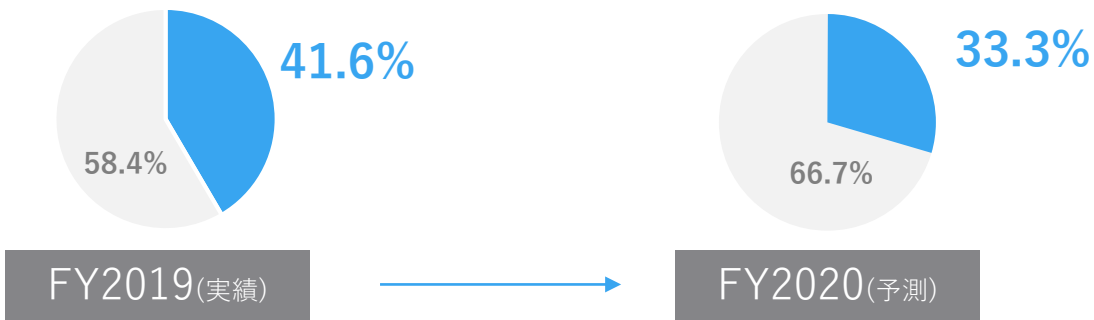
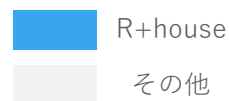
R+house事業の状況

総売上高とR+house本部事業の売上比率の推移

R+house本部事業とその他事業売上比率



年度比較

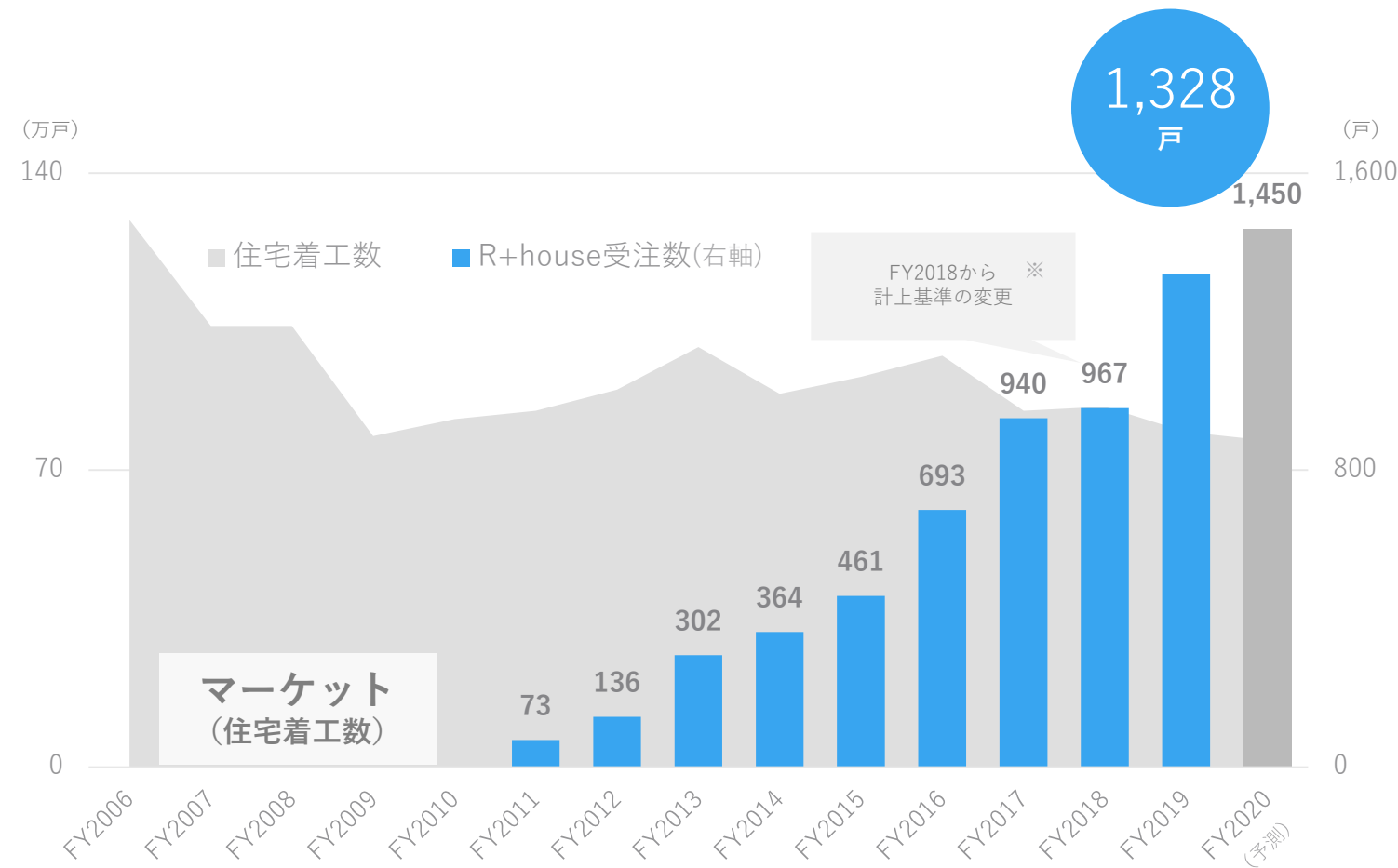


R+house本部事業が
堅調に増収

他商材も全体的に
増収傾向

マーケット全体のトレンドとR+houseの受注数

R+house 受注数



ここ10年でマーケットは縮小基調にあるが、**R+houseの受注数は堅調に伸長**

引用：NRI:新設住宅着工数の実績と予測結果 ※FY2018からの計上基準の変更により、約1.5ヵ月分減少12ヵ月分に換算すると、約1,100戸

R + houseの競争優位性



デザイン

- ・ 建築家による高いデザイン性
約80名の建築家ネットワークを保有。



性能

- ・ 高気密、高断熱、高耐久
省エネ基準を大幅にクリアし、標準でZEH基準対応。



コスト

- ・ メーカー直取引によるコストダウン
Web受発注システムによりメーカー工場出荷価格での部材調達を実現。



建築家と建てる家を、身近に、手軽に

R+house



R+houseは、
**デザイン、
性能、コスト**
で競争優位性を持つ。

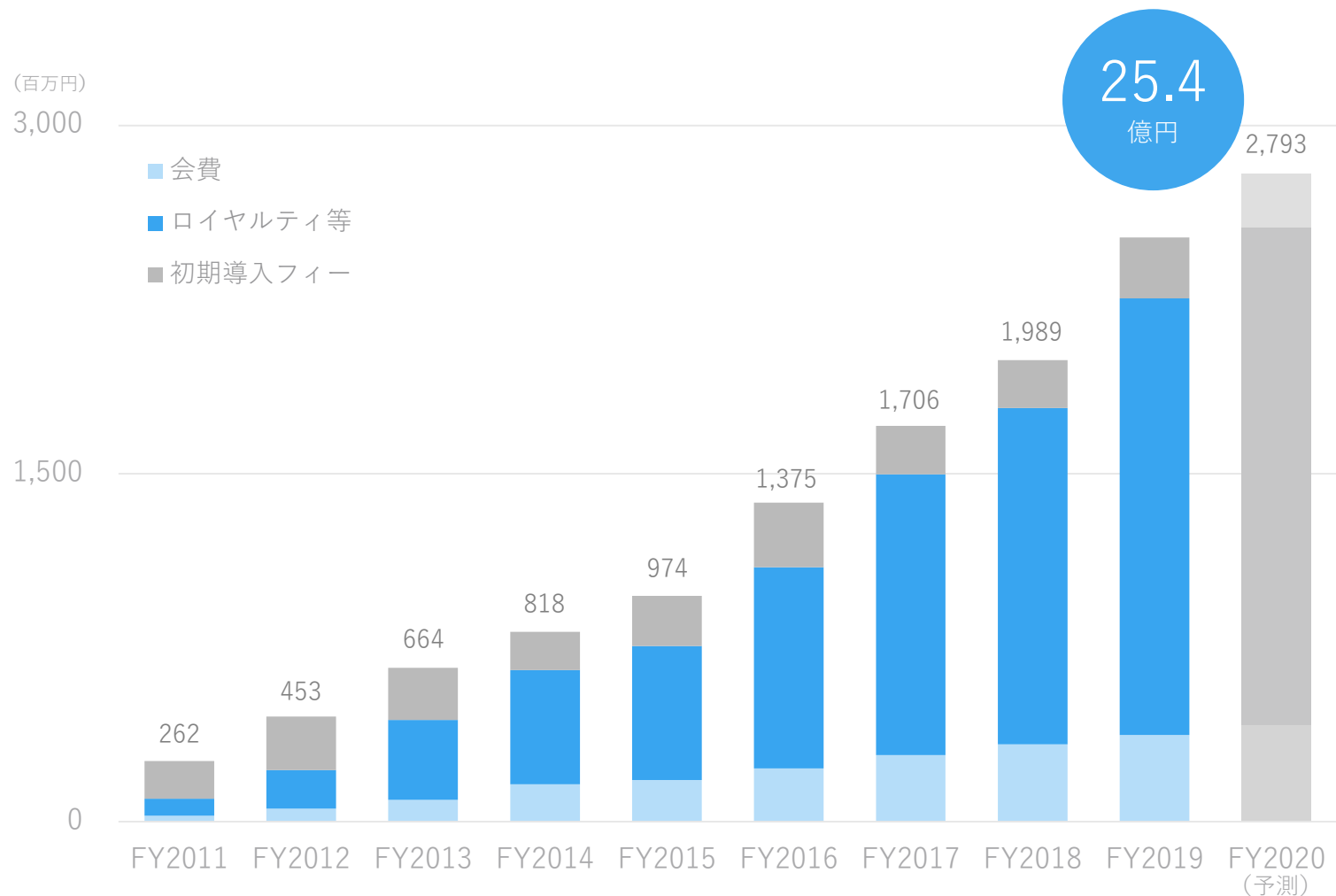
建築家住宅の中で
シェア56.5%を獲得。

※2017 年度建築家住宅供給数 No.1 < (株) 矢野経済研究所調べ 2018 年 10 月現在 >

建築家住宅（建築士の資格を有する独立した建築家により基本設計された住宅）を供給する主要供給事業者 9 社における 2017 年度供給数

R + house本部事業 売上高の推移

R + house 本部事業 売上高

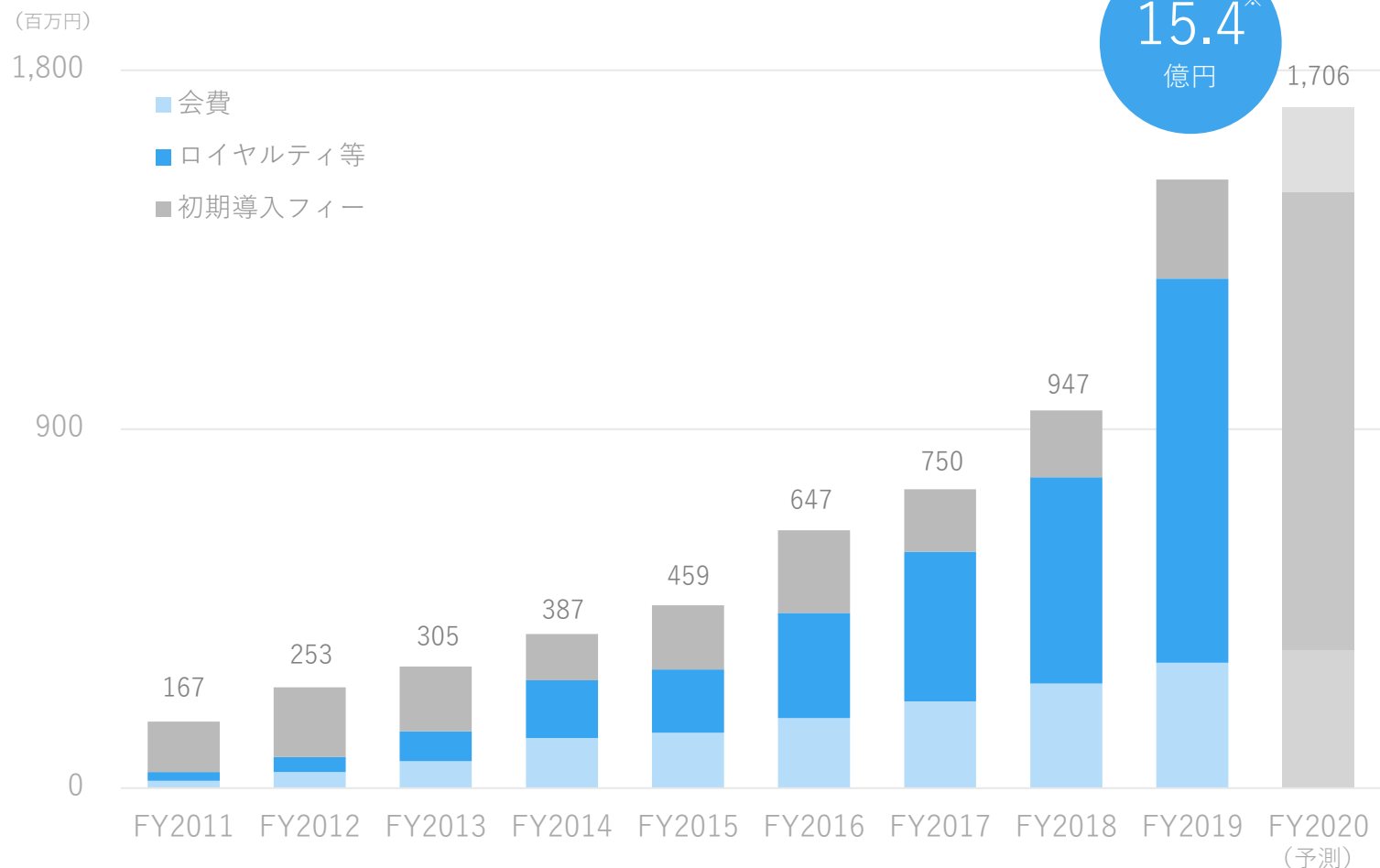


当社の成長を牽引する
業績連動型の
ロイヤルティ等が増加

2019年度の実績は
25.4億円
2020年度には
27.9億円に到達する
見込み

R + house本部事業 売上総利益の推移

R + house 本部事業 売上総利益



当社の成長を牽引する
業績連動型の
ロイヤルティ等が増加

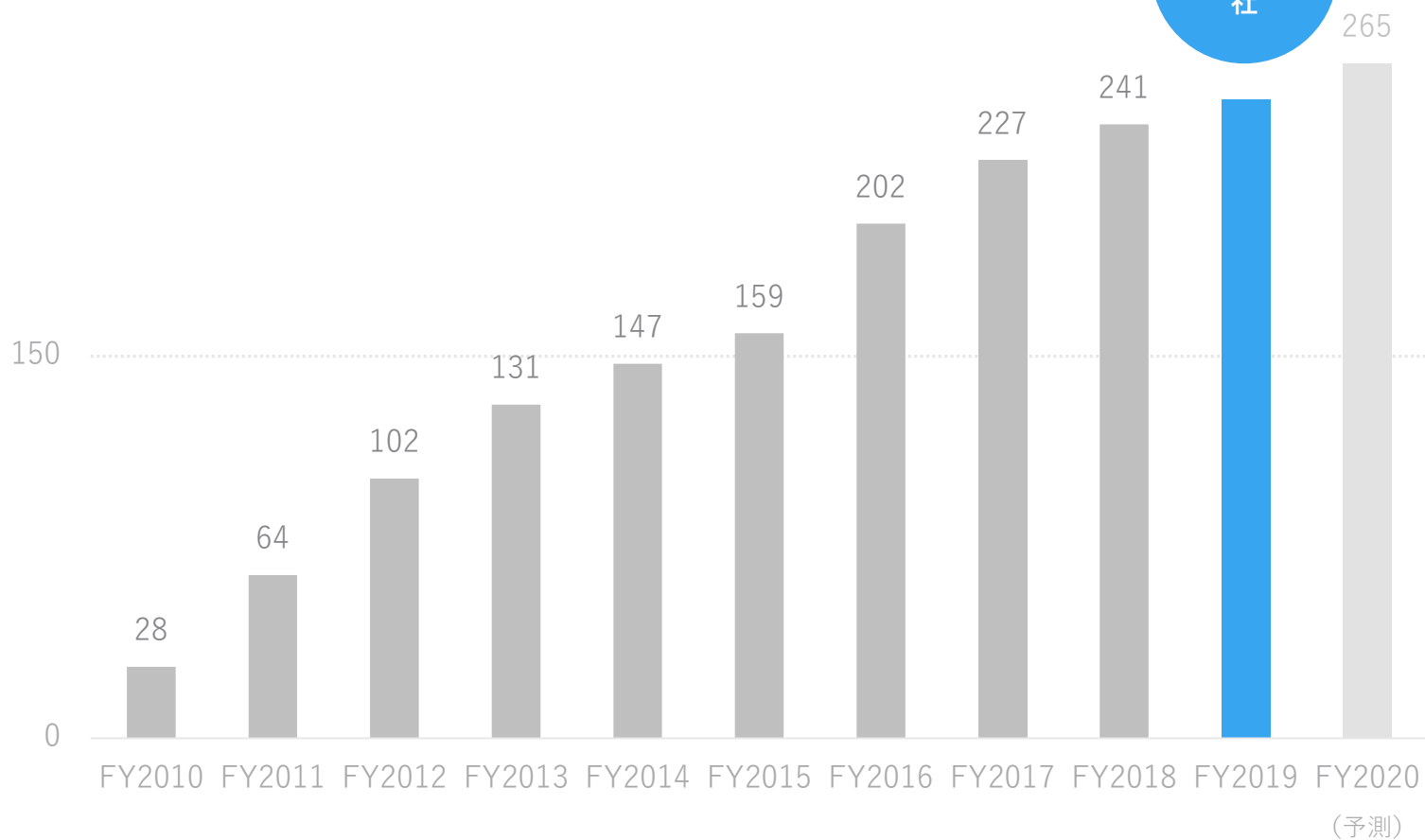
2019年度の実績は
15.4億円
2020年度には
17.1億円に到達する
見込み

R+house会員数の推移

R+house 会員数

(社)

300



2009年のリリース以来、
順調に推移し、会員数
は2019年度で**251社**

2020年度には**265社**
に到達する見込み

R+house事業の業績のまとめ

		前期比			予想比			来期予想		
	単位	2018年 4月期 実績	2019年 4月期 実績	増減	2019年 4月期 予想	2019年 4月期 実績	増減	2019年 4月期 実績	2020年 4月期 予想	増減
受注数	棟	967※	1,328	+361	1,380	1,328	-52	1,328	1,450	+122
売上高	百万円	1,989	2,535	+546	2,506	2,535	+29	2,535	2,794	+259
-会費	百万円	334	373	+39	389	373	-16	373	417	+44
-ロイヤルティ等	百万円	1,449	1,898	+449	1,861	1,898	+37	1,898	2,144	+246
-初期導入フィー	百万円	206	262	+56	256	262	+6	262	232	-30
売上総利益	百万円	947	1,540	+593	1,522	1,540	+18	1,540	1,706	+166
-会費	百万円	263	314	+51	322	314	-8	314	348	+34
-ロイヤルティ等	百万円	517	977	+460	961	977	+16	977	1,146	+169
-初期導入フィー	百万円	167	247	+80	239	247	+8	247	212	-35
会員数	社	241	251	+10	260	251	-9	251	265	+14

※FY2018からの計上基準の変更により、約1.5ヵ月分減少（12ヵ月分に換算すると、約1,100戸）

R+houseのエリア充足の状況（2019年4月末時点）

エリア充足率

■ 充足数

292[※]

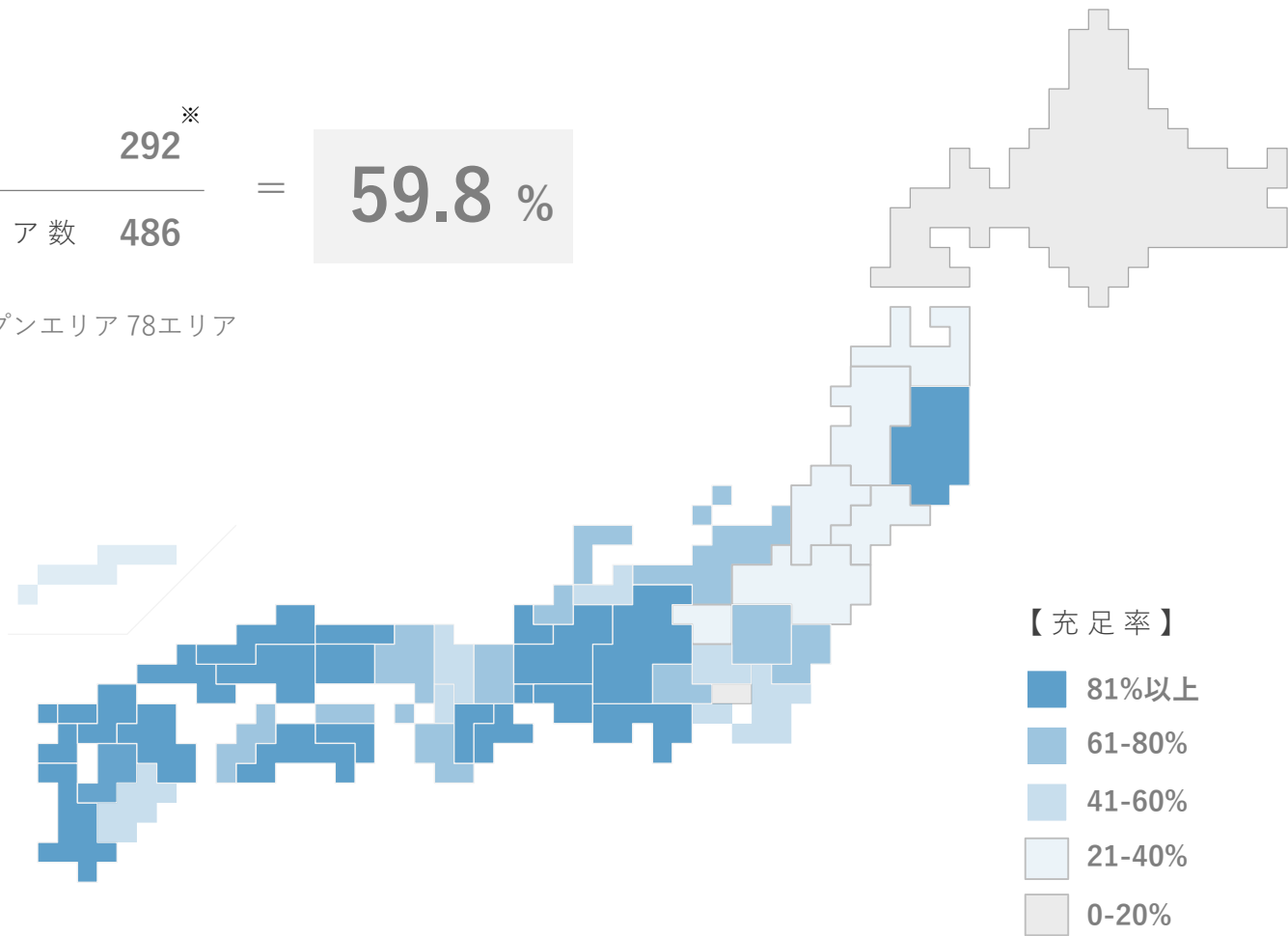
=

■ 設定エリア数

486

= 59.8 %

※ うち、オープンエリア 78エリア

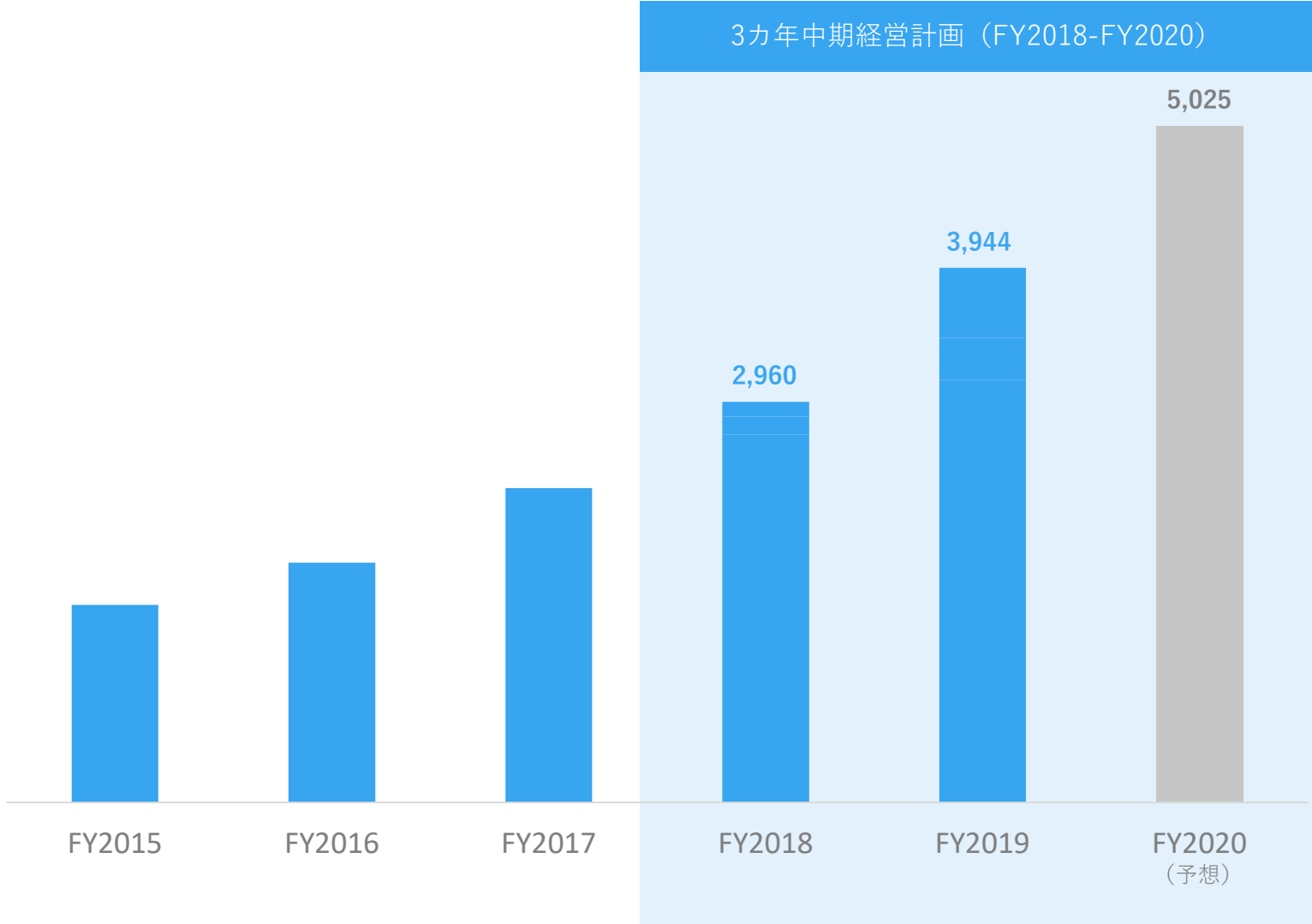


R+house会員の都道府県別のエリア充足率は、現在**約6割**の状況

04

中期経営計画の進捗状況

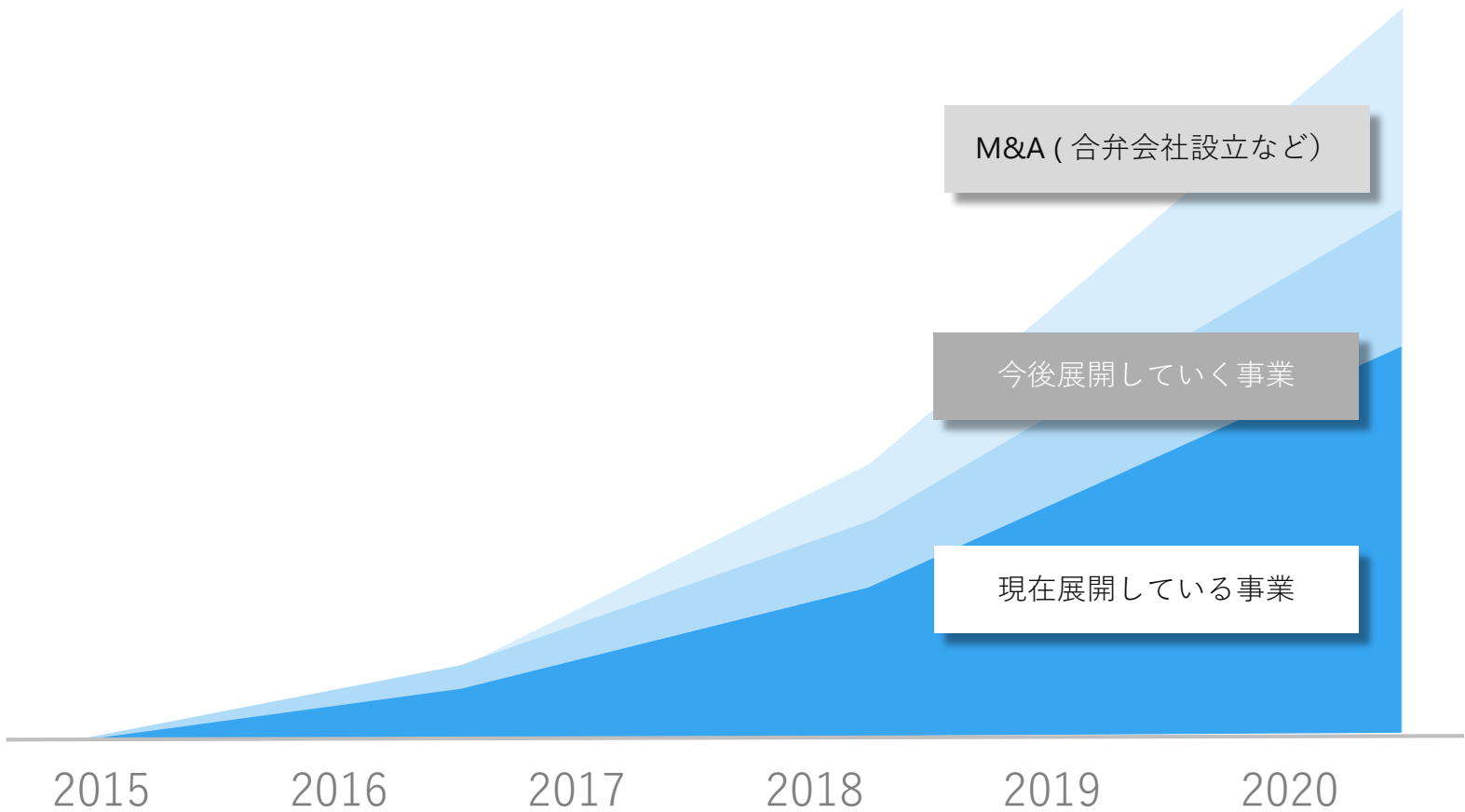
売上総利益の推移



2018年から2020年までの中期経営計画に従って、順調に売上総利益が伸長

中期経営計画 成長イメージ

2018年6月 2020年中期経営計画の資料より

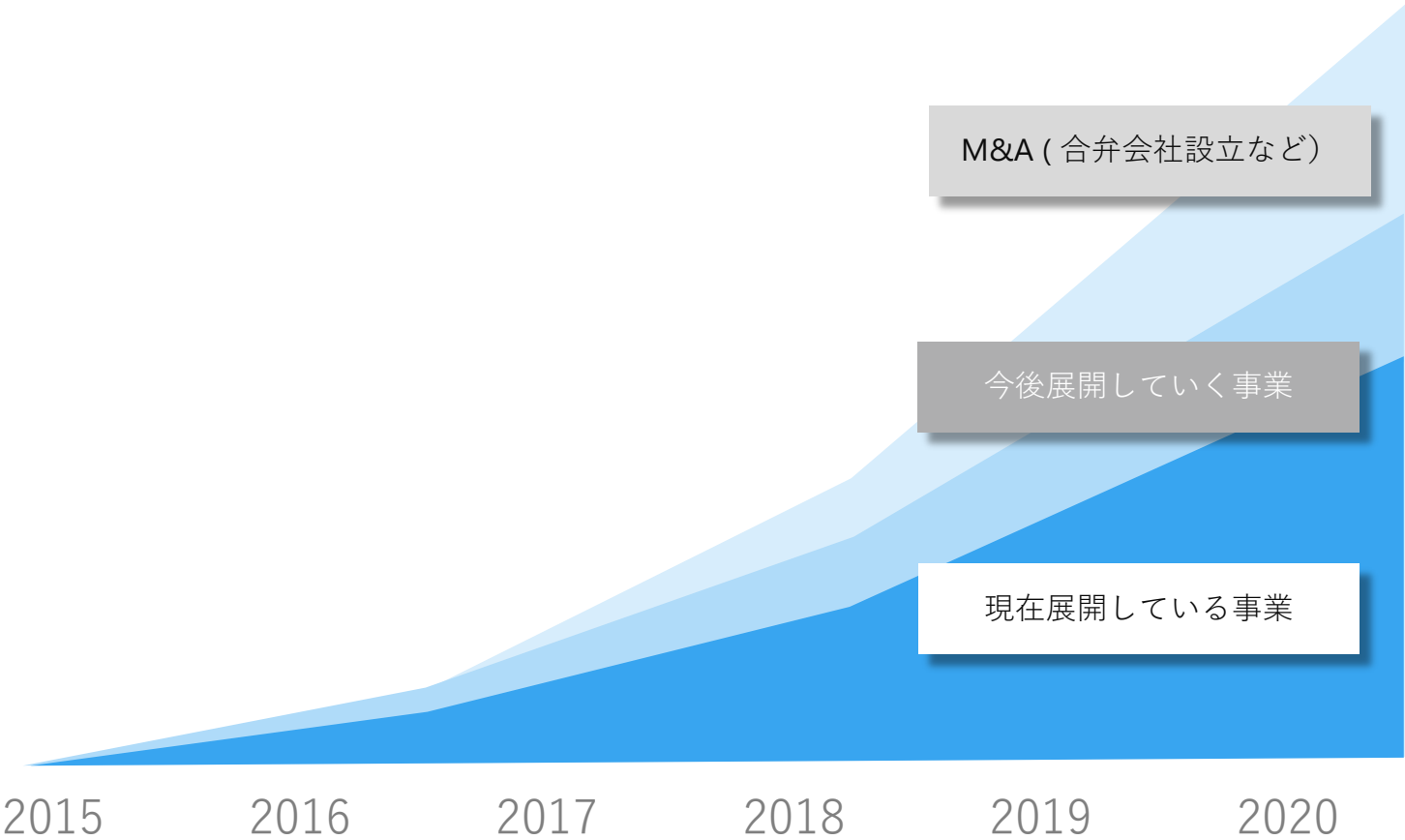


実施施策

- ▶ M&A, 関連会社設立
- ▶ 将来に向けての新商材投入
- ▶ 主力商材の強化

中期経営計画 成長イメージ

2018年6月 2020年中期経営計画の資料より



実施施策

- ▶ M&A, 関連会社設立
- ▶ 将来に向けての新商材投入
- ▶ **主力商材の強化**

主力商材の強化（1）：R+house強化

モデルハウス 6棟オープン



撮影：野秋 達也

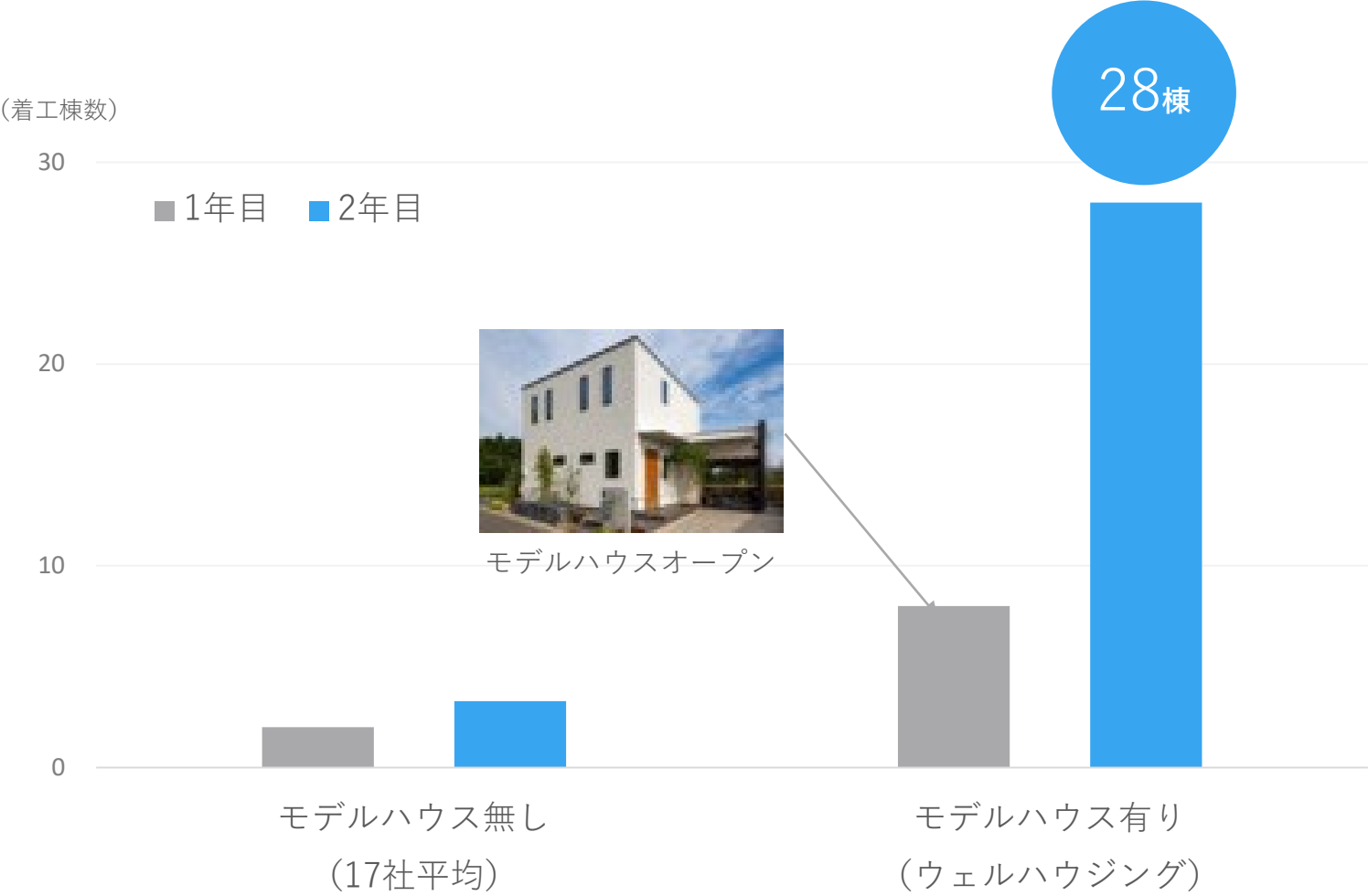
R+houseのモデル
ハウスを6棟オープン

モデルハウスの
運営ノウハウを蓄積し、
会員企業を含めたモデル
ハウスの展開や総合展示
場への出展を加速

ブランディングの推進
スピード、認知度を上げ、
全体の受注拡大を目指す

主力商材の強化（1）：R+house強化

■ ウェルハウジングと、同時期に加盟した企業の着工棟数比較（1～2年目）



モデルハウスでの集客により、ウェルハウジングはモデルハウス無しの会員企業と比較して、2年目の**着工棟数が8倍以上**

主力商材の強化（2）：R+houseブランドとしての広告宣伝

エンドユーザーに向けての広告宣伝強化

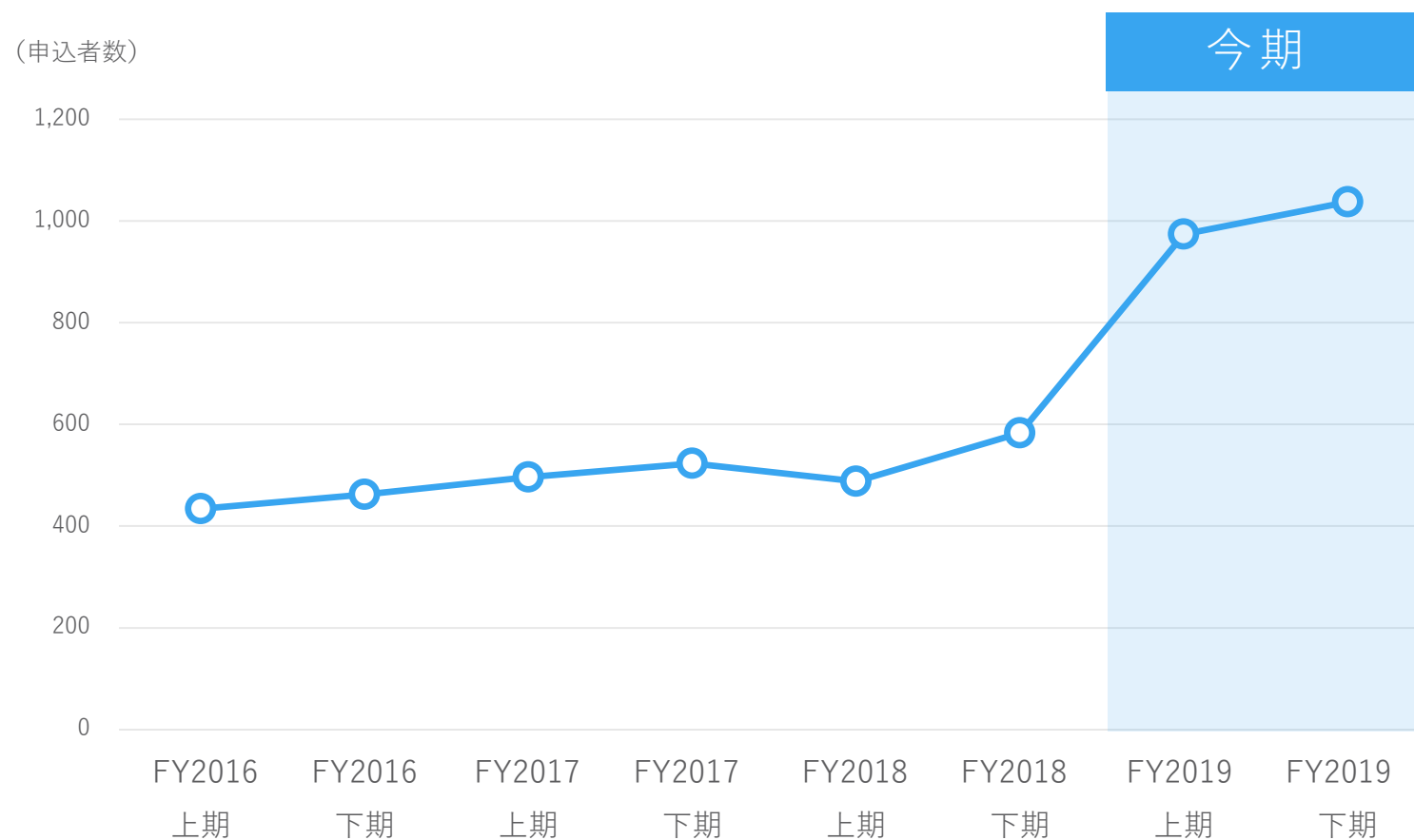


SNS、Web、メルマガ等を活用し、**R+house**ブランドとしての**広告宣伝活動を実施**

本部サイトから担当地域の会員企業への紹介を強化

主力商材の強化（2）：R+houseブランドとしての広告宣伝

本部サイトから「家づくり勉強会」への参加申込者数推移

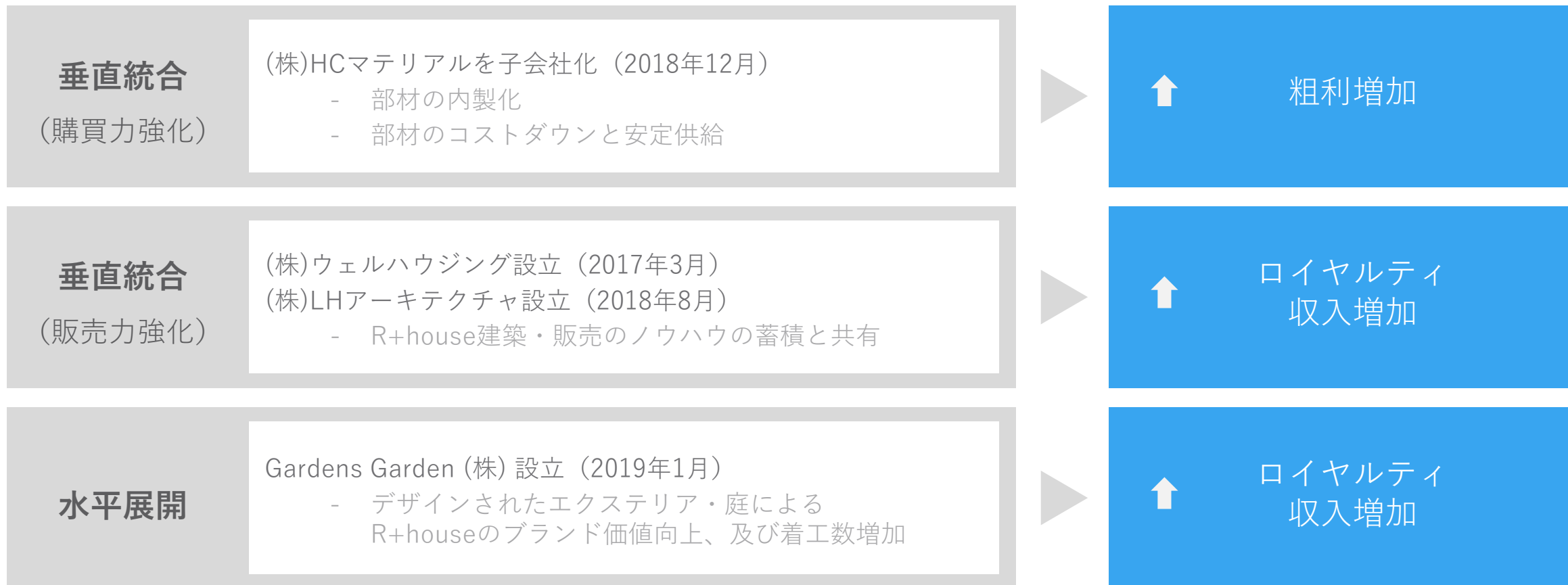


エンドユーザーに向けて
広告宣伝を強化し、
本部サイトからの
「家づくり勉強会」
への参加申込者数が
前期比1.9倍に急増

主力商材の強化（3）：関連会社設立による垂直統合/水平展開

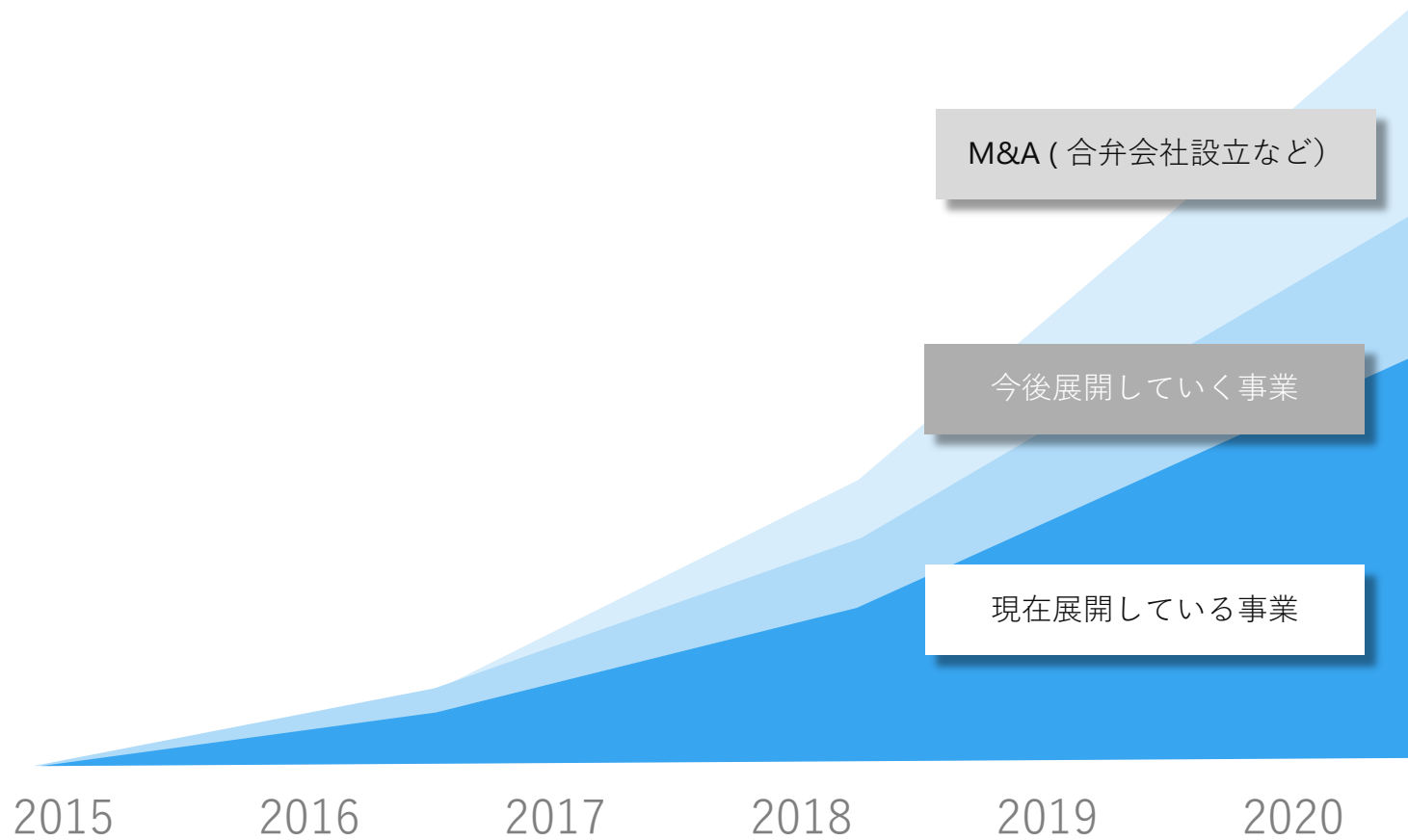
関連会社設立による垂直統合/水平展開

期待できる効果



中期経営計画 成長イメージ

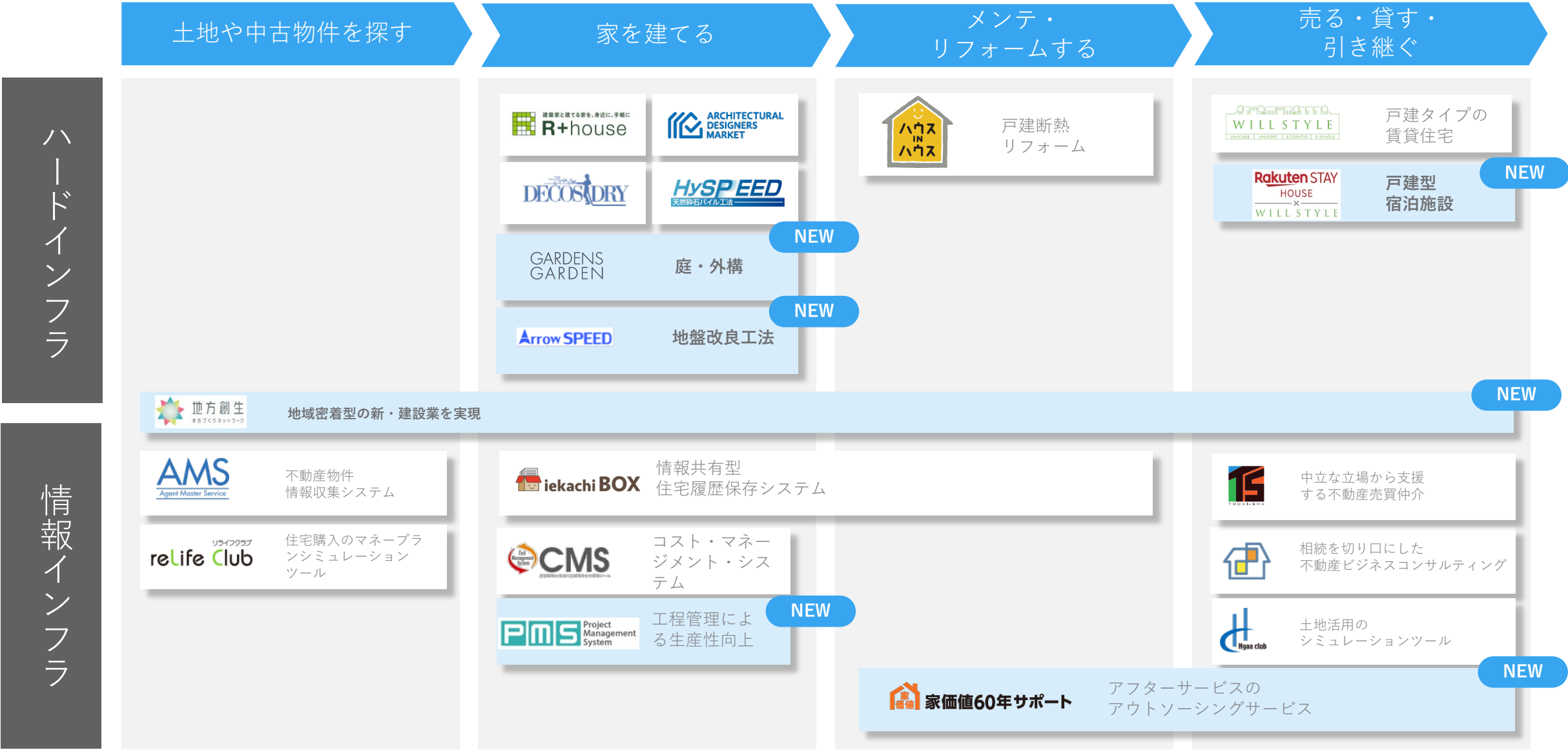
2018年6月 2020年中期経営計画の資料より



実施施策

- ▶ M&A, 関連会社設立
- ▶ **将来に向けての新商材投入**
- ▶ 主力商材の強化

将来に向けての新商材投入（FY2018、FY2019の新商材）



将来に向けての新商材：Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE（戸建宿泊施設）

開業中施設（全国6か所、合計16棟）



2018年5月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 松江 （1棟）
JR山陰本線松江駅より徒歩約9分

2019年2月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 佐世保 （5棟）
JR大村線ハウステンボス駅より車で約5分

2019年2月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 木津川 （4棟）
JR奈良線上狛駅より徒歩約6分

2019年4月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 河口湖 （2棟）
JR線河口湖駅より徒歩約8分

2019年4月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 富士吉田 （2棟）
JR富士急行線富士山駅より徒歩約11分

2019年4月 Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 八幡堀 （2棟）
JR琵琶湖線近江八幡駅より車で約10分



Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 木津川

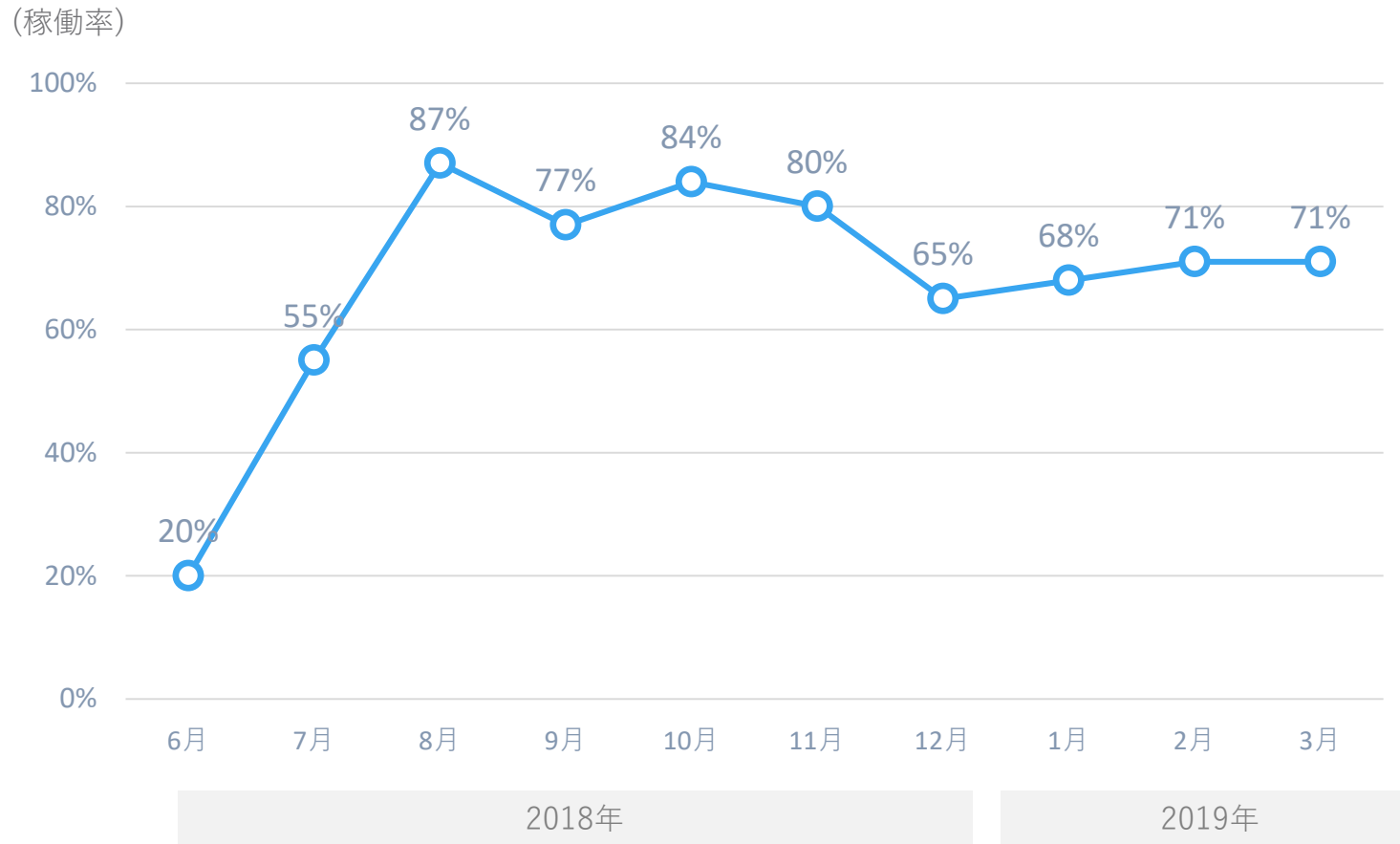


Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 佐世保

将来に向けての新商材：Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE（戸建宿泊施設）

Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE 松江 の稼働状況

（2018年5月オープン）



2018年8月以降の
稼働率は**約80%**

直近4カ月の平均月間売上は、周辺戸建家賃
相場の6倍～7倍で推移

（参考）周辺の賃貸戸建の家賃相場：5万円～7万円

将来に向けての新商材：GARDENS GARDEN

GARDENS GARDEN の目的

受注単価アップ



エクステリア・庭の工事も、新築時に合わせて受注できるようにする。
(1棟あたり約200万円の工事)

ブランド価値向上



デザインされたエクステリア・庭により、住宅全体のブランド価値の向上を狙う



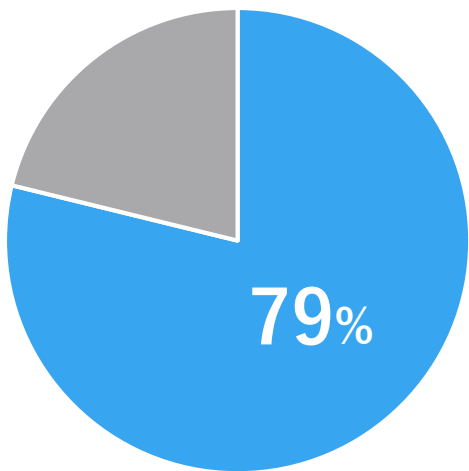
会員企業の顧客単価アップ、
集客アップの好循環に

2019年2月より本格稼働

将来に向けての新商材：GARDENS GARDEN

外構工事の実施状況

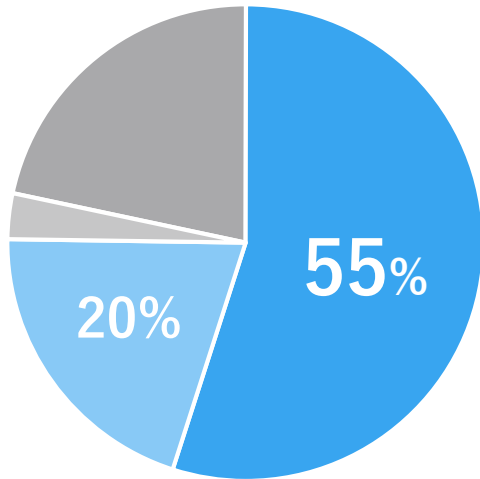
n=新築購入した方 765名



- 外構工事をした・外構工事をする予定
- 外構工事をしない

新築時に外構工事にかけた費用

n=外構工事をした方 355名



- ～99万円
- 100万～199万円
- 200万～300万円
- 301万円以上

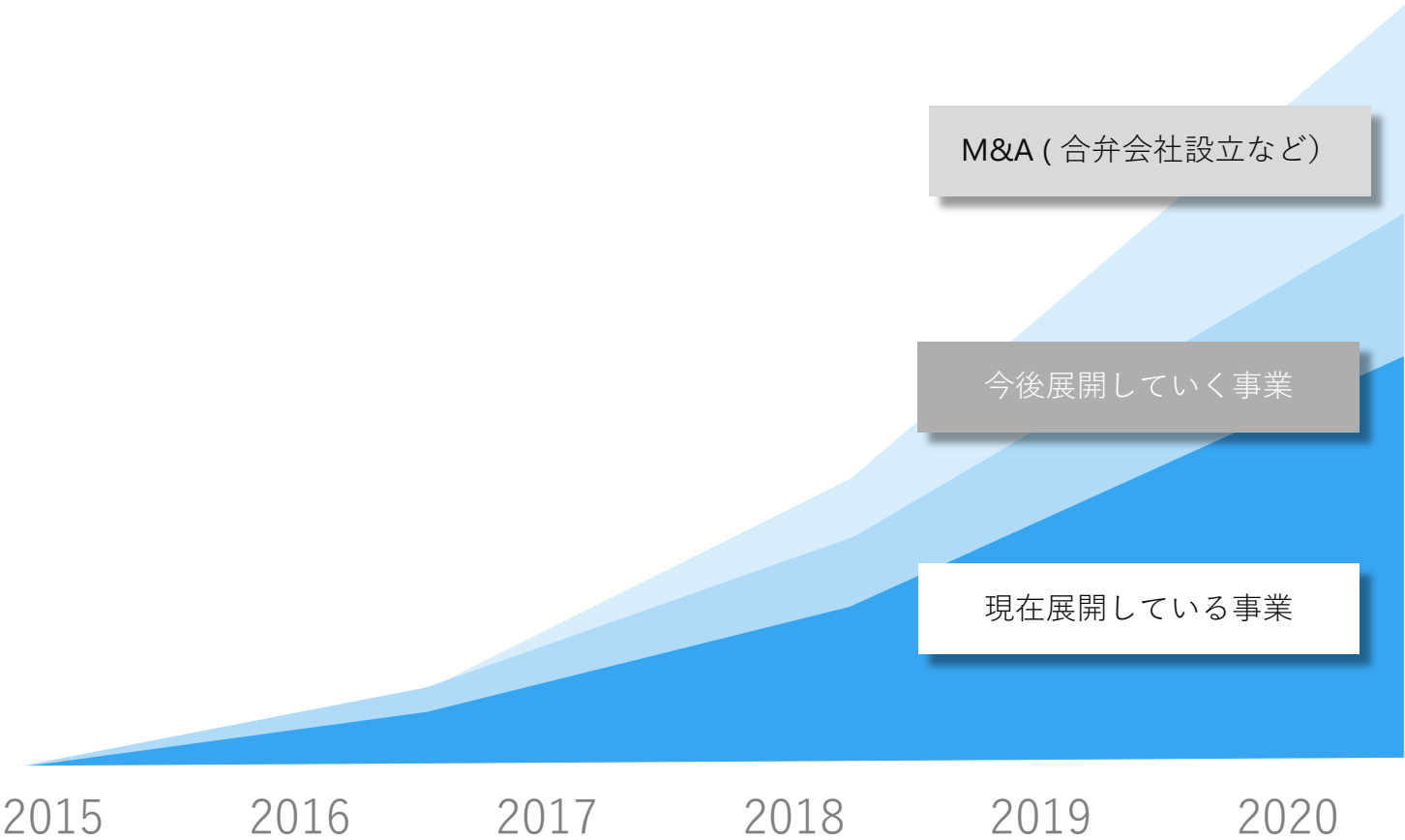
新築購入者の
79%が外構工事を希望

外構工事にかかる費用
は**200万円程度**が多い

株式会社アスマーク 市場調査結果
20歳以上・男女問わず・2人以上で生活、過去5年以内に戸建て住宅購入者

中期経営計画 成長イメージ

2018年6月 2020年中期経営計画の資料より



実施施策

▶ **M&A, 関連会社設立**

▶ 将来に向けての
新商材投入

▶ 主力商材の強化

目的

1. 事業の垂直統合・水平展開

- 部材メーカーをグループ会社とすることで、部材コストの低減と部材の安定供給を確保
- 関連分野を事業に取り込む

2. 既存事業の拡大支援

- 既存事業のノウハウを蓄積し、会員企業に共有する支援体制を構築（期待する効果：会員企業の売上拡大および当社へのロイヤルティ増加）

3. 新規事業

- クラウドファンディングや宿泊施設の運営など、理念実現に向けての新たな分野へチャレンジ

M&A, グループ会社

FY2018（前期）

事業譲受

事業譲受による技術本部
機能の内製化

対象商材：R+house,
ADM, ハウスINハウス

FY2019（当期）

(株)HCマテリアル

建築資材の企画開発製造および販売

対象商材：R+house

Gardens Garden(株)

外構エクステリアの設計

対象商材：Gardens
Garden

(株)LHアーキテク チャ

建築施工

対象商材：R+house

SUNRISE(株)

建築施工

対象商材：ハウスIN
ハウス,ADM

ハイアス・プロパ ティマネジメント (株)

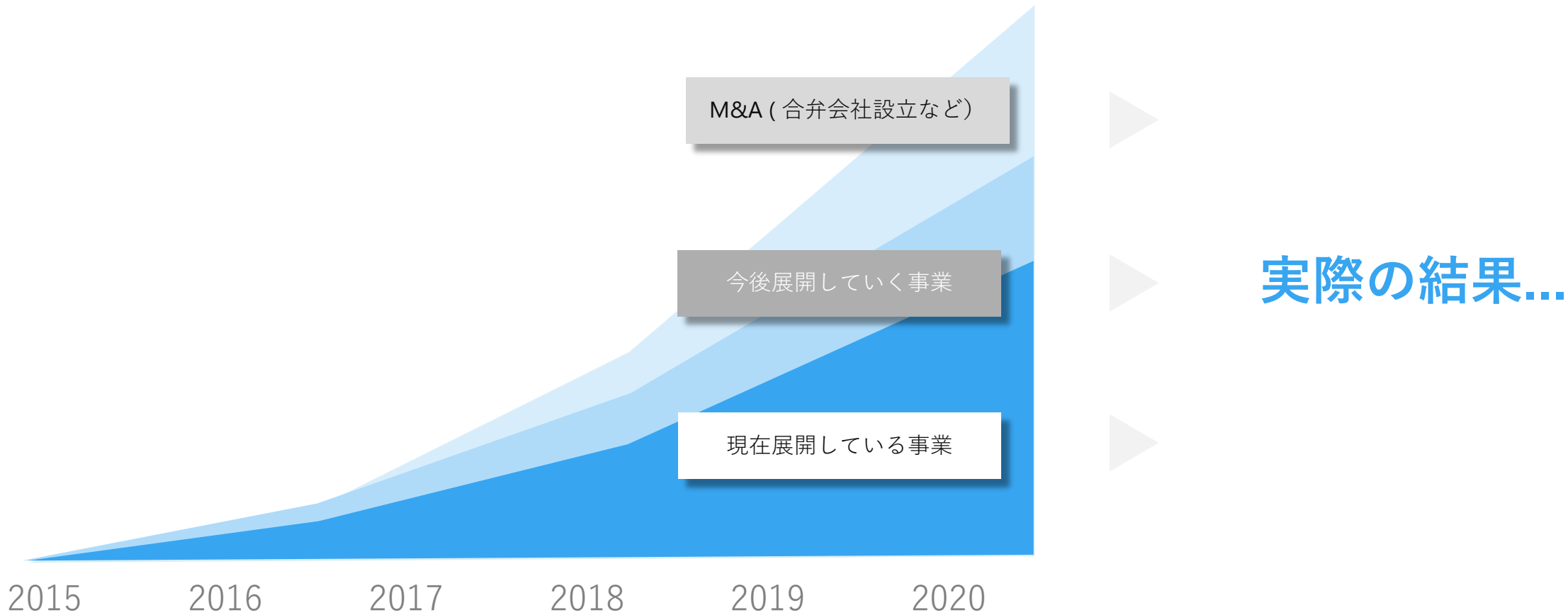
宿泊施設に関する運営・管理

ハイアス・キャピタ ルマネジメント(株)

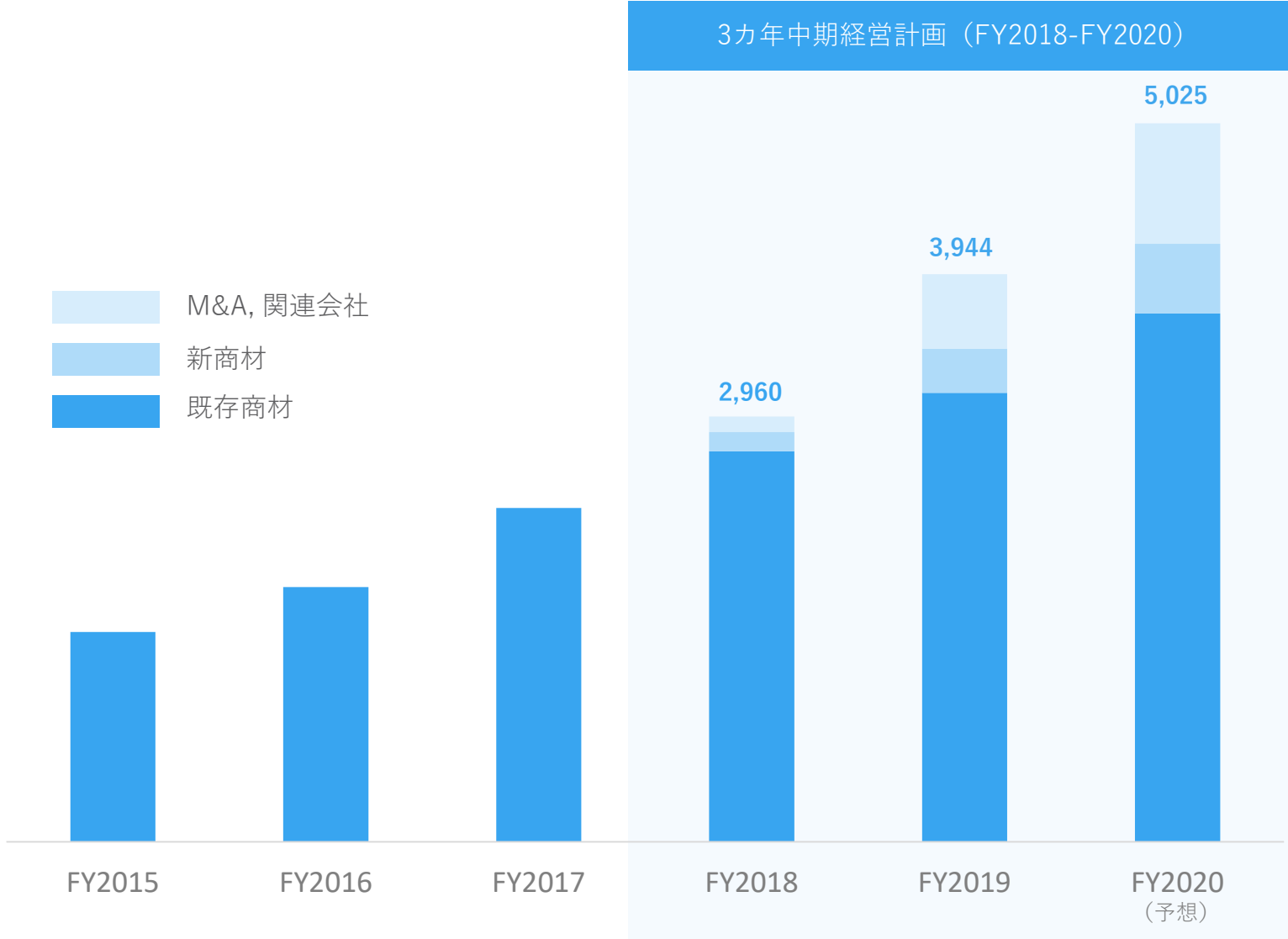
不動産投資型クラウド
ファンディングの企画・
運営

中期経営計画 成長イメージ

2018年6月 2020年中期経営計画の資料より



売上総利益の推移



ほぼ計画通りに、既存商材、新商材、M&Aをそれぞれ伸ばすことができた

05

今後の方針

理念の実現に向けて

当社の理念を実現するために必要な3本柱。

当社はそれぞれの柱への解決策を提供するべく、事業活動をおこなってきている。

住宅の質

- ・性能（耐久性・耐震性・断熱性）
- ・意匠性（普遍性・まちなみ親和性）
- ・適切なメンテナンス

 **家価値60年サポート**

住宅取得が個人の
資産形成に直結する
社会の実現

立地

- ・まちづくり
- ・ロケーション診断

中古住宅 流通

- ・住宅インスペクション
- 家のメンテナンス履歴
- ・流通物件情報の公開
- 流通物件情報の全数蓄積
- ・相続不動産
- 空き家信託



企業理念実現の方向性

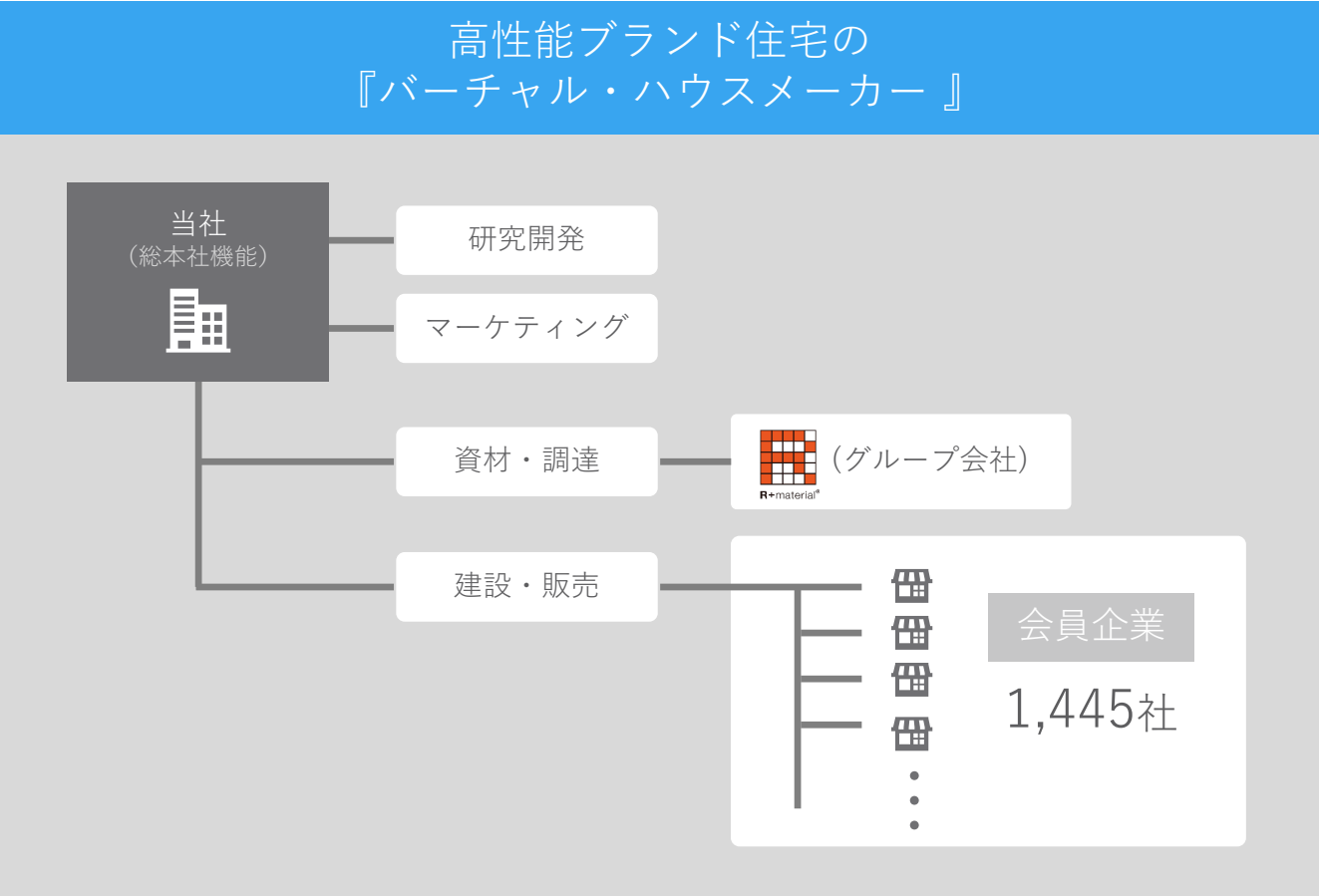
ここ数年で、R+house事業等で「住宅の質」を高め、戸建宿泊施設事業等で住宅の活用方法を幅を広げる需要の創造を図ってきた。現在は建物と土地の適正な評価ができる仕組みを実現する取り組みをおこなっている。

📍 現在



住宅の質：質の高い戸建住宅を供給

全国の会員企業が建設・販売をおこない、当社が本社機能や資材調達の役割をする、バーチャル（仮想的な）ハウスメーカーの構造になっている。



需要創造(1)：新築戸建賃貸住宅の活用方法の提案

Rakuten STAY
HOUSE
×
WILL STYLE



オープン予定

8箇所

立地検討エリア

140箇所



今後の展開（検討中）

- ・クラウドファンディングとの連携
- ・他の活用方法への応用（例：界壁型でサービス付き高齢者向け住宅）

全国6カ所にて、開業中

今後、

続々オープン予定

（高崎、松江Ⅱ、福岡糸島、山口萩、湯布院、佐世保Ⅱ、雲仙、沖縄名護他）

需要創造(2)：住宅不動産の資産移転構造の提案

「不動産相続の窓口」をリリースし、順調に拡大中。全国ネットワークにより、親世代からの相続相談だけでなく、子世代が遠隔の実家の相談もできる。

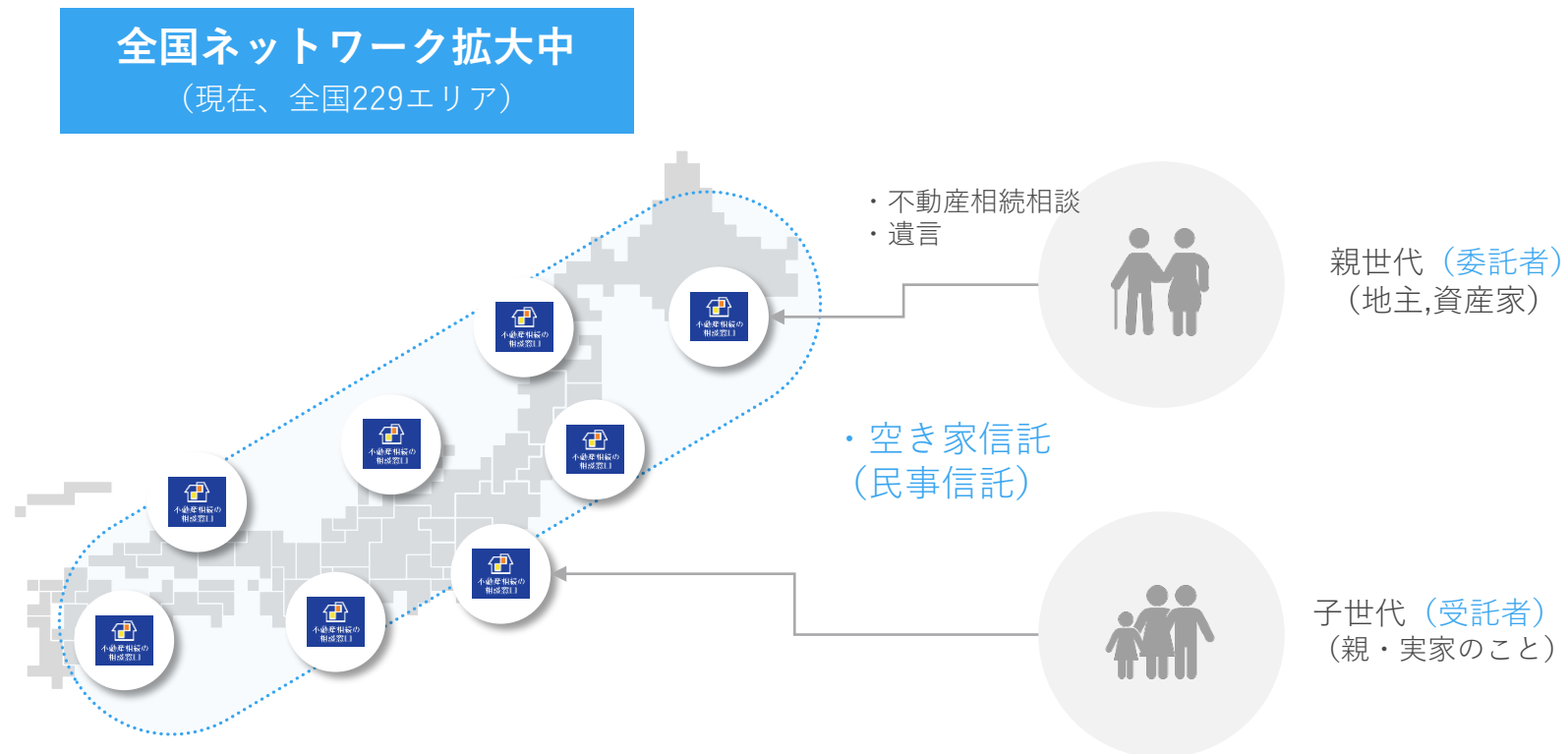


不動産相続の
相談窓口

不動産相続の窓口

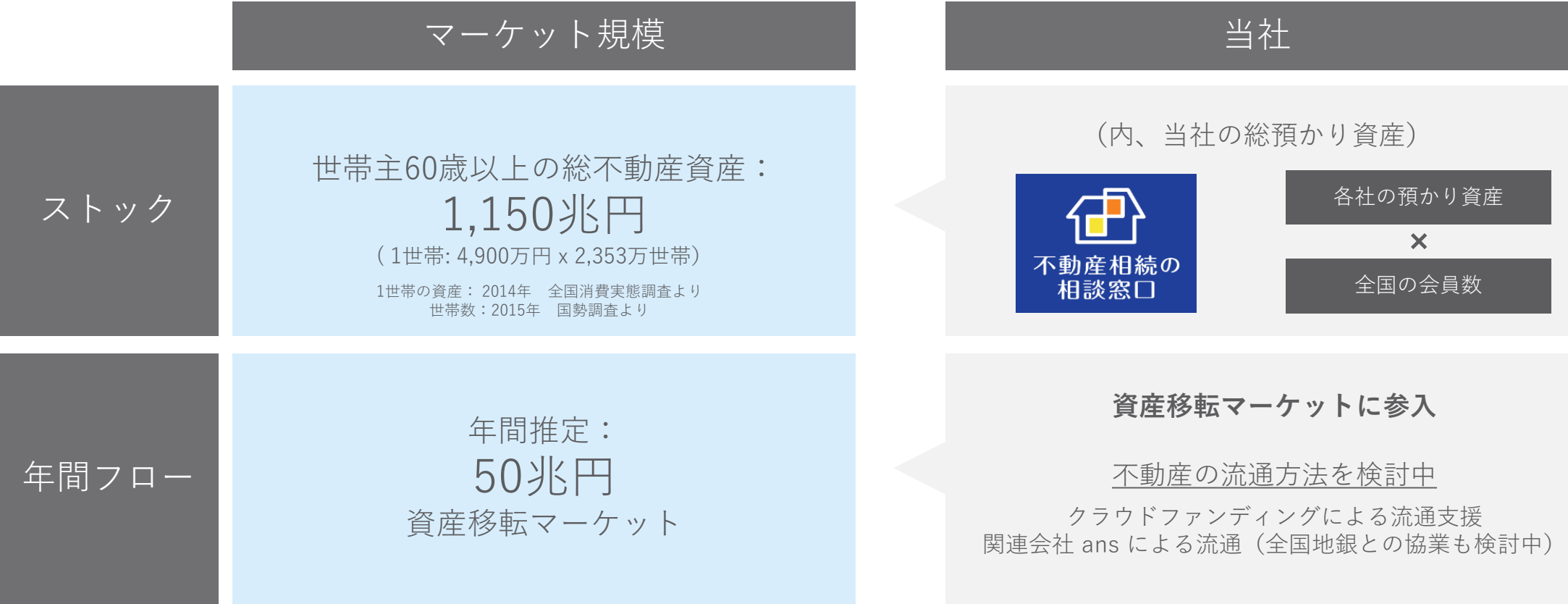
相続のファミリーオフィサー
(資産家、地主から信頼されて相続
相談をされる関係を築きそれをビジ
ネスにつなげる)

2016年10月リリース



需要創造(2)：住宅不動産の資産移転構造の提案

- ・ 不動産相続からおこるビジネスの市場規模は年間推定50兆円。
 - ・ 被相続人、相続人の両者をターゲットにして、資産移転マーケットに参入する。
- 新たな不動産流通方法も検討中。



適切な価値評価

- ・グループ会社「家価値サポート」を設立。適切な管理があってこそ、住宅の価値が維持される。
- ・これにより、適切な価値評価が可能になり、中古流通市場が活性化されるようになる。



(グループ会社： 2019年5月設立)

住宅業界における新しいビジネスモデル
住宅価値維持管理業

マンション賃貸業界には存在。
一般戸建には無い！

- 5年毎の定期点検
- 入居者の問合せ対応する24Hコールセンター
- 緊急な補修依頼/リフォーム依頼に対応
- 点検後の維持修繕項目を提案/施工
- それらを履歴として記録
- 売却時に適正な査定と仲介行う

ブランド住宅は良い家を建てるだけでなく
維持管理をし続けて作り上げていくもの



適切な
価値評価が可能に

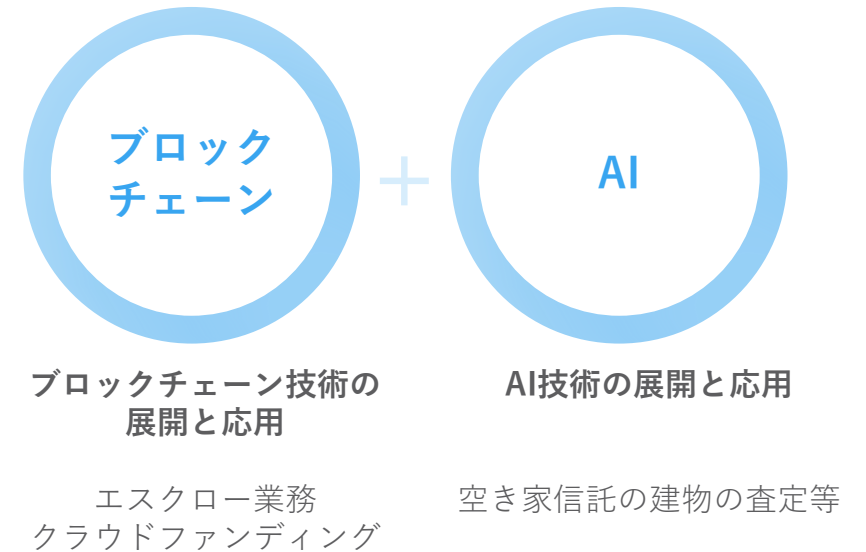


中古流通市場
の活性化

理念



Digital Technology



住宅・不動産業界のプラットフォームへ



06

2020年4月期・業績予想

2020年4月期の通期予想

	2019年4月期 実績	2020年4月期 通期予想	増減	
	2018/5/1～2019/4/30	2019/5/1～2020/4/30		
(百万円)				
売上高	6,099	8,400	+2,301	137.7%
売上原価	2,154	3,375	+1,221	156.7%
売上総利益	3,944	5,025	+1,081	127.4%
売上総利益率	64.7%	59.8%		
販売費及び一般管理費	3,528	4,465	+937	126.6%
販管費比率	57.8%	53.2%		
営業利益	416	560	+144	134.6%
営業利益率	6.8%	6.7%		
経常利益	414	530	+116	128.0%
経常利益率	6.8%	6.3%		
特別損益	-1	-	+1	
親会社株主に帰属する (四半期)純利益	240	290	+50	120.8%
親会社株主に帰属する(四半期期) 純利益率	3.9%	3.5%		

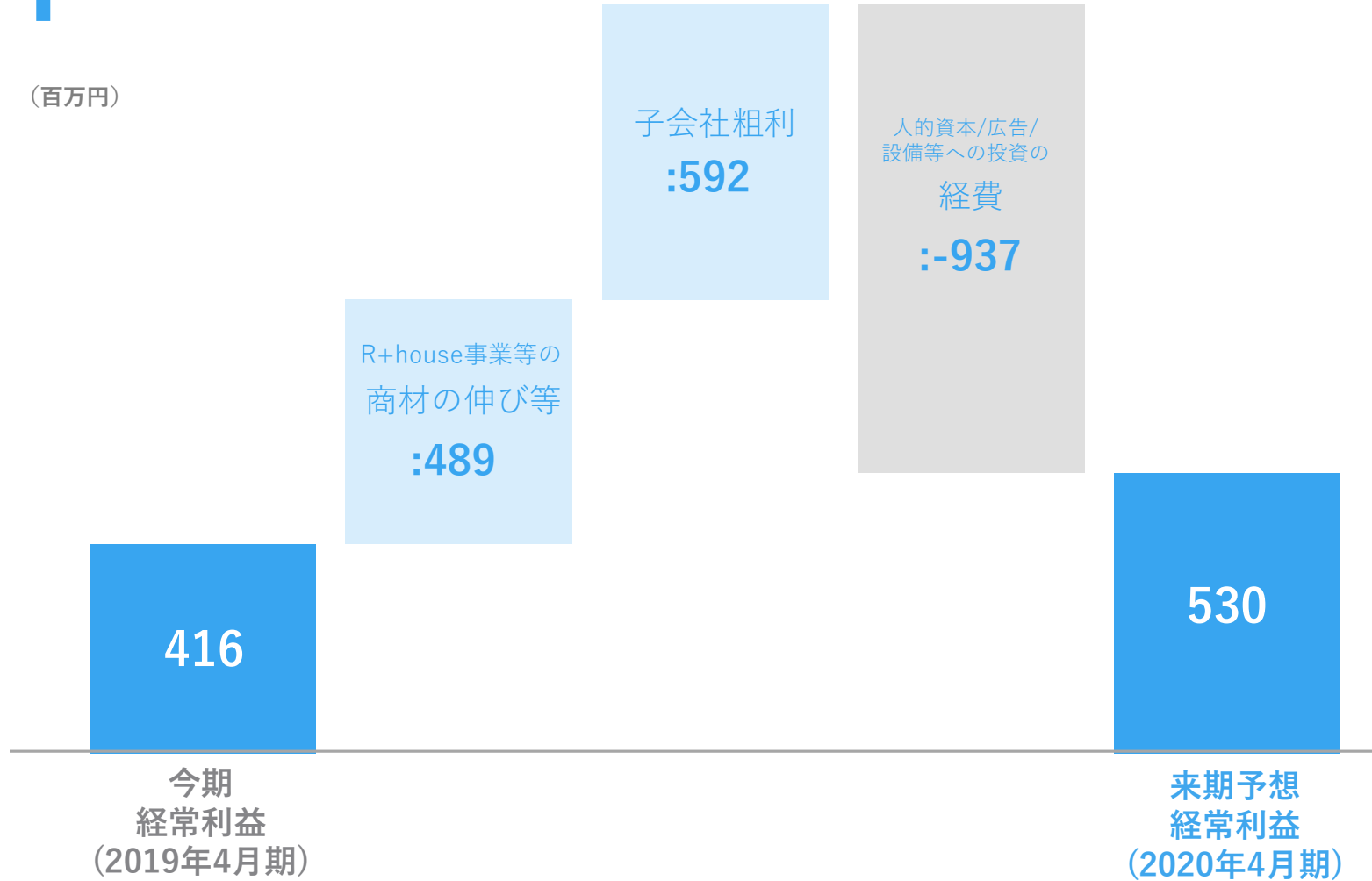
2020年4月期見込
売上高84.0億円
(前期比 +23.0億円)

経常利益5.3億円
(前期比 +1.2億円)

2020年4月期 経常利益の前期比 増減要因

前期比

(百万円)



経常利益が5.3億円
(前期比+1.2億円)

経費の増加があるも、
既存商材や
子会社の粗利が増加

2020年4月期の上期予想

	2019年4月期 上期実績 2018/5/1～2018/10/31	2020年4月期 上期予想 2019/5/1～2019/10/31	増減	
(百万円)				
売上高	2,755	3,748	+993	136.0%
売上原価	942	1,438	+496	152.7%
売上総利益	1,812	2,310	+498	127.5%
売上総利益率	65.8%	61.6%		
販売費及び一般管理費	1,680	2,112	+432	125.7%
販管費比率	61.0%	56.4%		
営業利益	132	198	+66	150.0%
営業利益率	4.8%	5.3%		
経常利益	132	195	+63	147.7%
経常利益率	4.8%	5.2%		
特別損益	-	-	-	
親会社株主に帰属する (四半期)純利益	64	100	+36	156.3%
親会社株主に帰属する(四半期期) 純利益率	2.3%	2.7%		

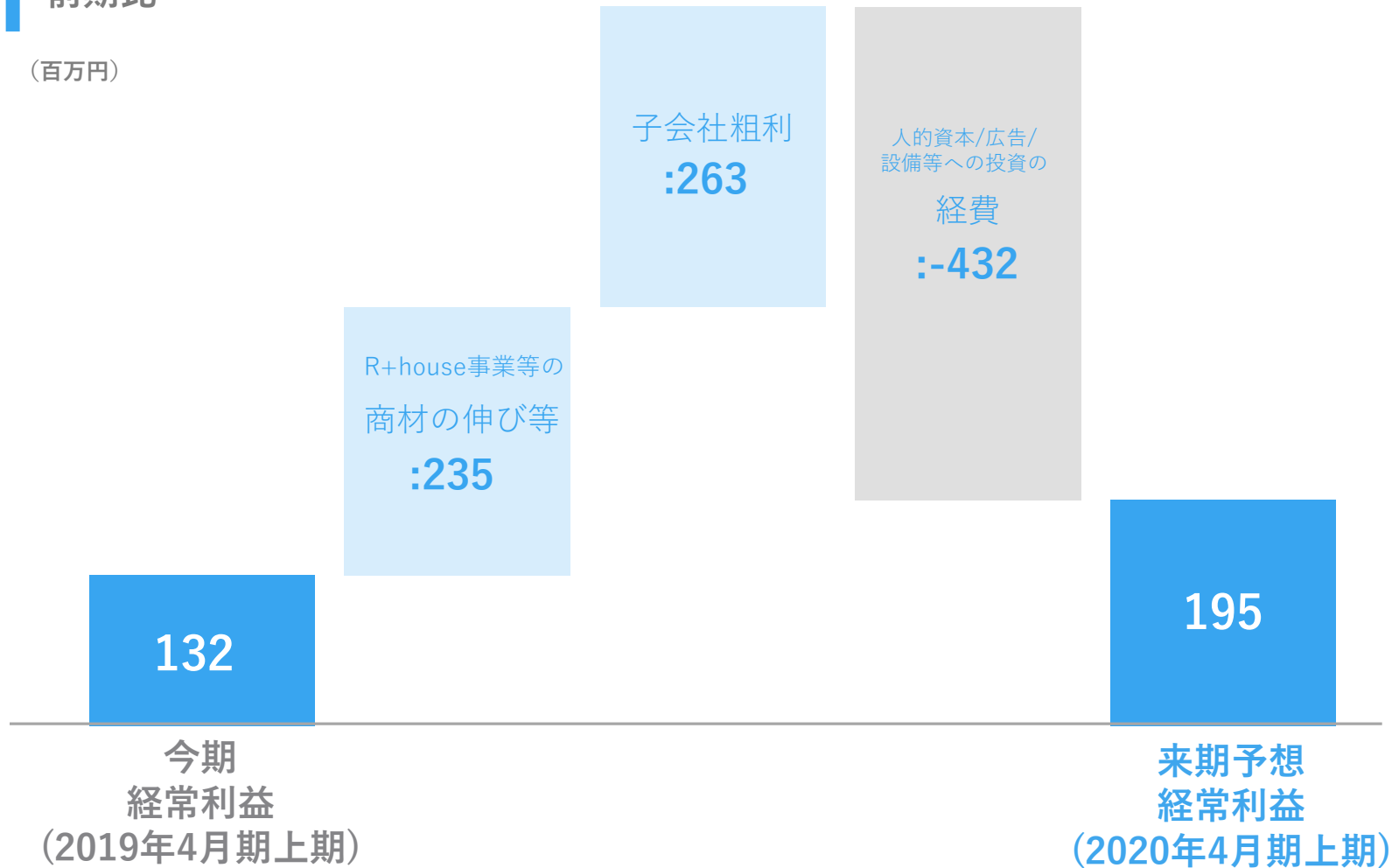
2020年4月上旬見込
売上高37.5億円
(今期比 +9.9億円)

経常利益2.0億円
(今期比 +0.6億円)

2020年4月期上期 経常利益の前期比 増減要因

前期比

(百万円)



経常利益が2.0億円
(前期比+0.6億円)

経費の増加があるも、
**既存商材や
子会社の粗利が増加**

配当の基本方針

- ・株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、年2回の配当を実施
- ・配当性向は、30%を目安

2019年4月期の配当実績

- ・中間配当：1.7円 + 期末配当：1.7円

2020年4月期の配当予想

- ・中間配当：1.9円 + 期末配当：1.9円

既存商材の強化

商品力強化



詳細

- 性能面（高気密、高断熱、基礎断熱）
- 保証面（家価値60年サポート）
- 意匠面（ガーデンも含めたデザイン）

支援力強化



詳細

- 会員企業支援ノウハウの蓄積・標準化・展開
- 関連会社（ウェルハウジング、LHアーキテクチャ）によるノウハウ開発
- 社内コンサルタントの育成

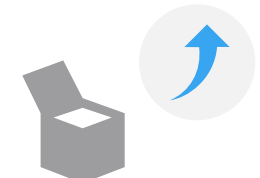
販売力強化



詳細

- Web広告、勉強会・現場見学会などの強化
- 住宅会社評価(HOSインデックス)の各種媒体への展開
- 住まいづくりの出発店（株）ans の多店舗展開

新商材の開発



詳細

- クラウドファンディングを利用したビジネスモデル開発の加速

00

ハイクス・アンド・ カンパニー (株) 会社概要 他

会社基礎情報

会社名 ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
 HyAS & Co. Inc.

設立日 2005年3月31日

資本金 4億3,242万円（2019年4月30日時点）

代表者 濱村 聖一（ハナムラ セイイチ）

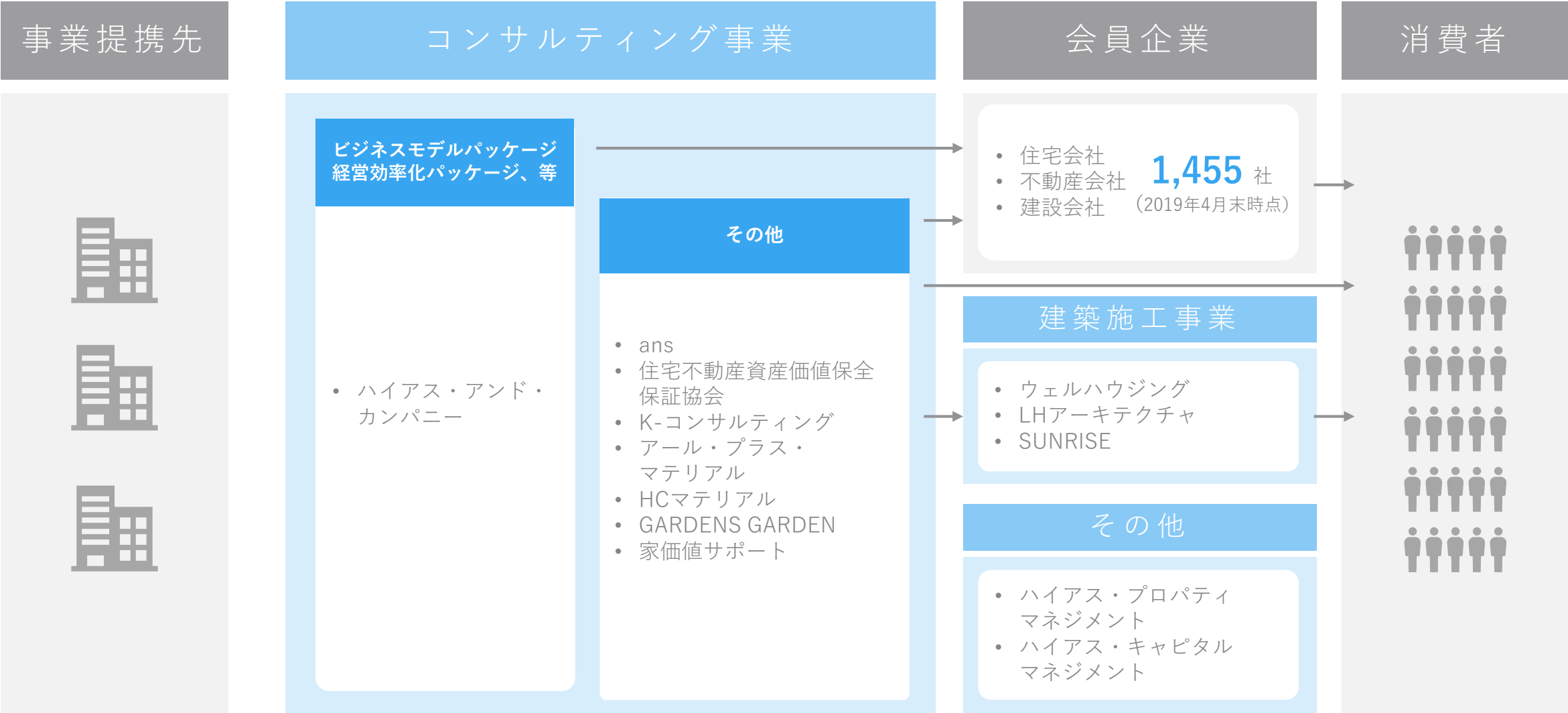
役職員数 210名（2019年4月30日時点）

所在地 東京都品川区上大崎二丁目24番9号
 アイケイビルディング5F

役員

- 代表取締役社長 ： 濱村 聖一
- 取締役常務執行役員 ： 川瀬 太志
- 取締役常務執行役員 ： 柿内 和徳
- 取締役執行役員 ： 西野 敦雄
- 取締役執行役員 ： 中山 史章
- 取締役執行役員 ： 福島 宏人
- 取締役執行役員 ： 鵜飼 達郎
- 社外取締役 ： 荻原 俊彦
- 社外取締役 ： 赤井 厚雄
- 社外取締役 ： 森田 正康
- 常勤監査役 ： 大津 和行
- 社外監査役 ： 山本 泰功
- 社外監査役 ： 坂田 真吾

ハイアス・アンド・カンパニーグループの事業領域



沿革

2005年3月	新たな住宅資産の提供方法を構築する目的で東京都品川区東五反田四丁目にて創業（資本金2,400万円）
2007年7月	エコ型地盤改良工法事業「HySPEED」をリリース
2008年8月	住宅会社向けASPシステム「ハイアーFP」をリリース、同時に住宅購入相談の「リライフクラブ」を創設
2009年9月	デザイナーズ注文住宅提供事業「R+house」をリリース
2013年1月	株式会社ans設立（連結子会社） 慶應義塾大学理工学部伊香賀俊治研究室へ研究委託開始「健康・省エネルギー住宅の研究・開発」（慶應義塾先端科学技術研究センター）
2013年6月	当社のシンクタンク機能として「ハイアス総研」プロジェクトを設置
2014年1月	早稲田大学大学院ファイナンス研究科との共同研究開始「相続金融工学に関わる調査・研究」（早稲田大学総合研究機構）
2014年6月	一般社団法人住宅不動産資産価値保全保証協会設立（連結子会社）
2015年6月	デザイナーズセレクト住宅提供事業「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）」をリリース
2016年4月	東京証券取引所マザーズ市場に上場

2016年9月	株式会社K-コンサルティング設立（連結子会社）
2016年10月	相続を切口にした不動産ビジネスコンサルティング事業「不動産相続の相談窓口」をリリース
2017年1月	株式会社アール・プラス・マテリアルの株式取得（連結子会社）
2017年3月	株式会社ウェルハウジングの株式取得（連結子会社）
2018年3月	ハイアス・プロパティマネジメント株式会社設立（連結子会社）
2018年5月	ハイアス・キャピタルマネジメント株式会社設立（連結子会社）
2018年8月	株式会社LHアーキテクチャ設立（連結子会社）
2018年11月	SUNRISE株式会社設立（連結子会社）
2018年12月	株式会社HCマテリアルの株式取得（連結子会社）
2019年1月	Gardens Garden株式会社設立（連結子会社）
2019年5月	株式会社家価値サポート設立（連結子会社）

株式・株主の状況

株式数・株主数

発行可能株式総数	66,960,000株
発行済株式数	23,318,700株
株主数(議決権あり)	4,306名

上位株主（1位～10位）の状況

2019年4月30日時点

順位	株主氏名又は名称	所有株式数 (株)	所有株式数 の割合
1	濱村 聖一	2,197,200	9.42%
2	柿内 和徳	1,341,000	5.75%
3	川瀬 太志	1,224,000	5.25%
4	株式会社HAMAMURA HD	1,200,000	5.15%
5	株式会社安成工務店	1,197,000	5.13%
6	大津 和行	1,077,000	4.62%
7	東新住建株式会社	720,000	3.09%
8	ハイアス・アンド・カンパニー 株式会社 従業員持株会	669,600	2.87%
9	中山 史章	603,000	2.59%
10	山本 嘉人	458,000	1.96%

セグメント別損益 他

セグメント別の損益状況①（事業別：前期比、予想比）

	2018年4月期 実績 2017/5/1～2018/4/30	2019年4月期 通期予想 2018/5/1～2019/4/30	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	前期比 増減	予想比 増減
(百万円)					
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
コンサルティング	4,621	5,484	5,659	+1,038	+175
建築施工	96	846	540	+444	-306
その他	-58	-30	-101	-43	-71
営業利益	358	500	416	+58	-84
コンサルティング	414	574	572	+158	-2
建築施工	-49	-44	-151	-102	-107
その他	-7	-30	-4	+3	+26

セグメント別の損益状況①（事業別：2020年4月期予想）

	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	うち、上期 2018/5/1～2018/10/31	2020年4月期 予想 2019/5/1～2020/4/30	うち、上期 2019/5/1～2019/10/31	前期比 増減	うち、 上期
(百万円)						
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
コンサルティング	5,659	2,580	6,370	2,922	+711	+342
建築施工	540	197	2,085	854	+1,545	+657
その他	-101	-22	-55	-28	+46	-6
営業利益	416	132	560	198	+144	+66
コンサルティング	572	190	580	203	+8	+13
建築施工	-151	-50	-7	1	+144	+51
その他	-4	-7	-12	-6	-8	+1

セグメント別の損益状況②（パッケージ別：前期比、予想比）

	2018年4月期 実績 2017/5/1～2018/4/30	2019年4月期 通期予想 2018/5/1～2019/4/30	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	前期比 増減	予想比 増減
(百万円)					
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
ビジネスモデルパッケージ	3,670	4,615	4,350	+680	-265
経営効率化パッケージ	590	617	529	-61	-88
その他	400	1,067	1,219	+819	+152
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984	-347
ビジネスモデルパッケージ	2,021	2,961	2,653	+632	-308
経営効率化パッケージ	521	541	472	-49	-69
その他	417	788	818	+401	+30

セグメント別の損益状況②（パッケージ別：2020年4月期予想）

	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	うち、上期 2018/5/1～2018/10/31	2020年4月期 予想 2019/5/1～2020/4/30	うち、上期 2019/5/1～2019/10/31	前期比 増減	うち、 上期
(百万円)						
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
ビジネスモデルパッケージ	4,350	2,051	4,780	2,256	+430	+205
経営効率化パッケージ	529	277	507	236	-22	-41
その他	1,219	426	3,112	1,256	+1,893	+830
売上総利益	3,944	1,812	5,025	2,310	+1,081	+498
ビジネスモデルパッケージ	2,653	1,275	3,022	1,409	+369	+134
経営効率化パッケージ	472	246	457	214	-15	-32
その他	818	290	1,545	686	+727	+396

セグメント別の損益状況③（収益形態別：前期比、予想比）

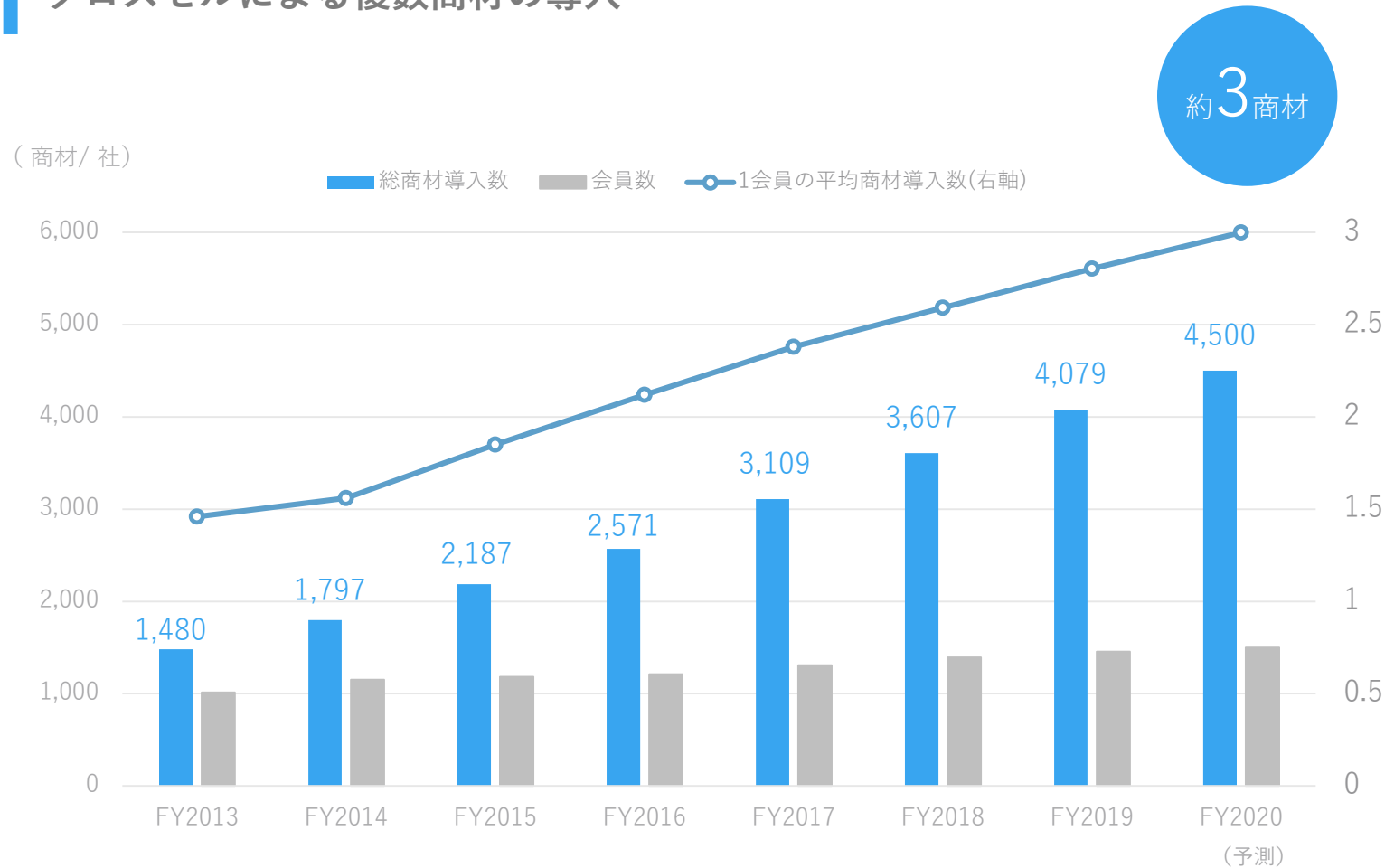
	2018年4月期 実績 2017/5/1～2018/4/30	2019年4月期 通期予想 2018/5/1～2019/4/30	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	前期比 増減	予想比 増減
(百万円)					
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
初期導入フィー	1,010	1,200	1,171	+161	-29
ロイヤルティ等	2,362	3,499	3,454	+1,092	-45
会費	1,288	1,600	1,472	+184	-128
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984	-347
初期導入フィー	829	1,061	941	+112	-120
ロイヤルティ等	1,086	1,891	1,763	+677	-128
会費	1,045	1,338	1,240	+195	-98

セグメント別の損益状況③（収益形態別：2020年4月期通期予想）

	2019年4月期 実績 2018/5/1～2019/4/30	うち、上期 2018/5/1～2018/10/31	2020年4月期 予想 2019/5/1～2020/4/30	うち、上期 2019/5/1～2019/10/31	前期比 増減	うち、 上期
(百万円)						
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
初期導入フィー	1,171	440	1,193	527	+22	+87
ロイヤルティ等	3,454	1,585	5,637	2,460	+2,183	+875
会費	1,472	728	1,569	759	+97	+31
売上総利益	3,944	1,812	5,025	2,310	+1,081	+498
初期導入フィー	941	385	1,053	474	+112	+89
ロイヤルティ等	1,763	817	2,625	1,184	+862	+367
会費	1,240	609	1,345	651	+105	+42

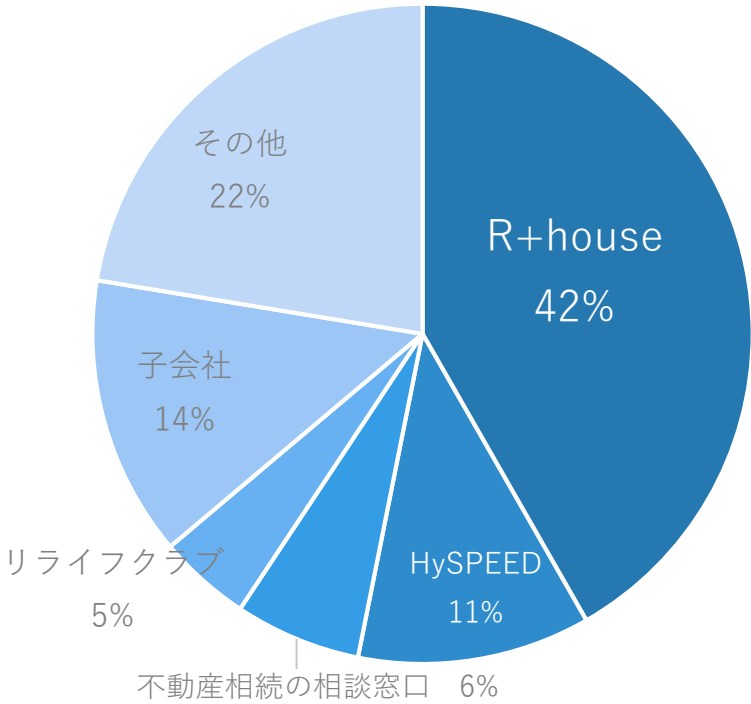
1会員当たりの商材導入数の推移

クロスセルによる複数商材の導入

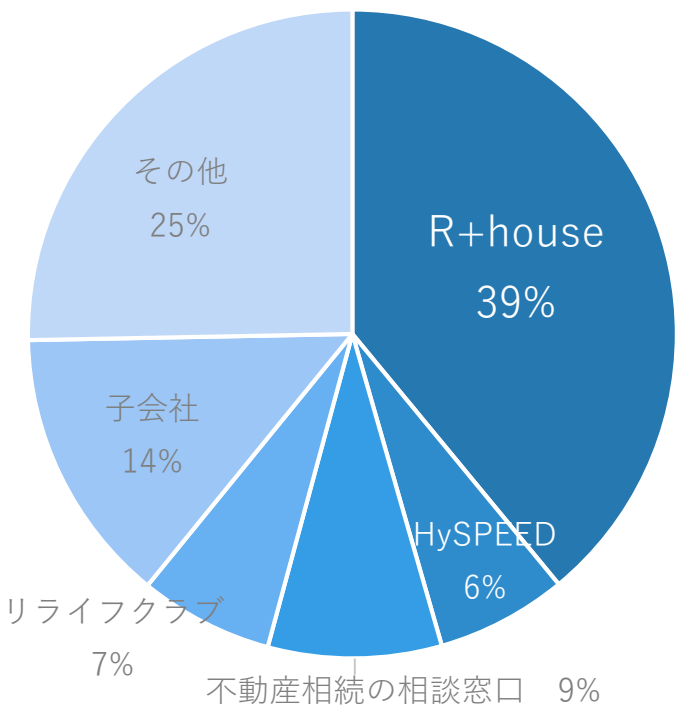


1会員あたりの平均商材導入数は徐々に増加傾向にあるため、
今後も**1社あたりの売上単価は拡大**する見込み

2019年4月期実績売上高

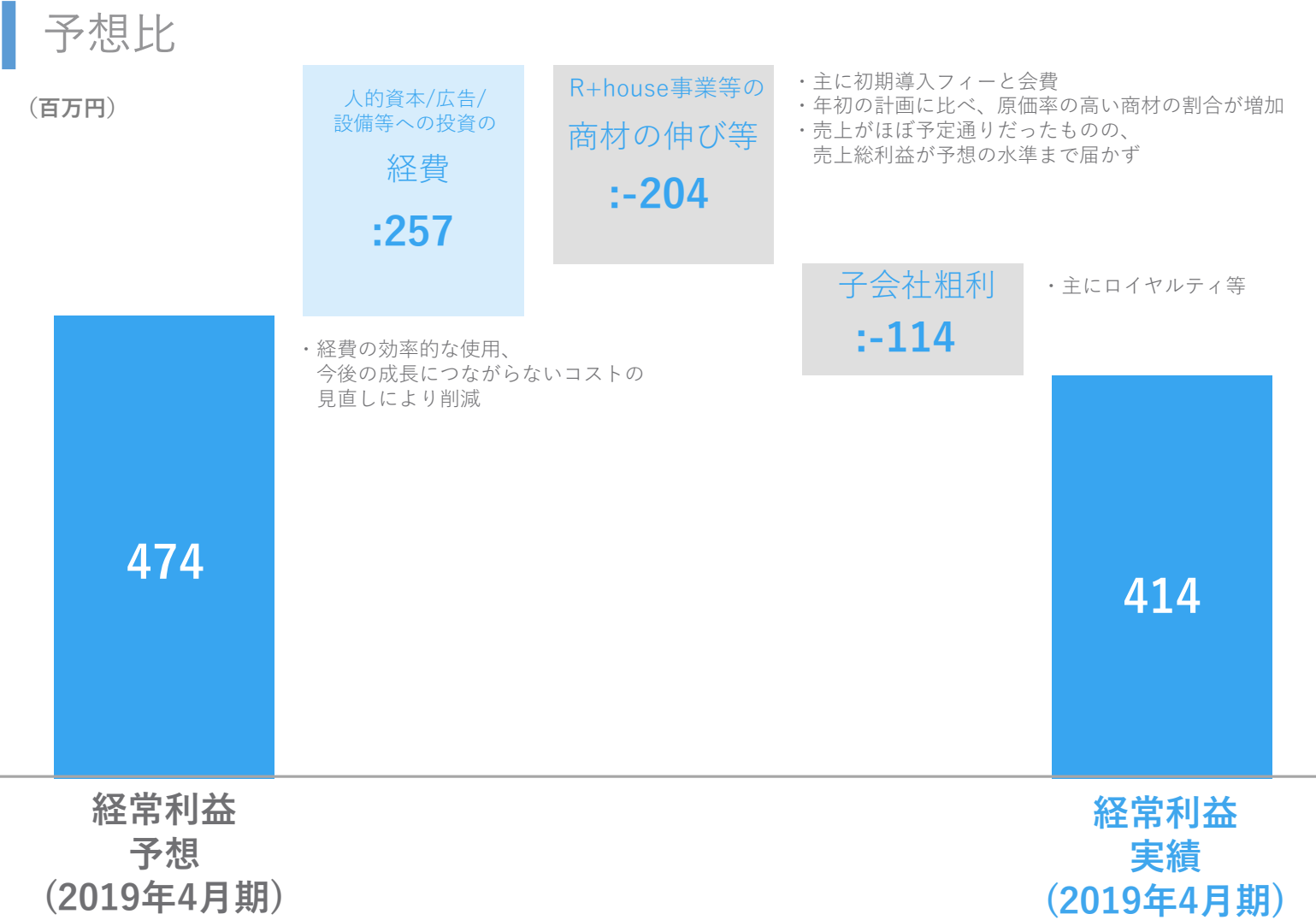


2019年4月期実績売上総利益



売上の大きい商材
1位: R+house
2位: HySPEED
3位: 不動産相続の
相談窓口
4位: リライフクラブ

2019年4月期 経常利益の予想比 増減要因



経常利益が4.1億円
(予想比-0.6億円)

経費の削減があるも、
商材の伸びや
子会社の粗利が
予想を下回る

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、将来の見通しに関する情報を含みます。

これらは、現在における入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際には、これらの記述とは異なる結果を招き得る可能性や不確実性を含んでおります。

それらの可能性や不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来の見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。