

|| 企業調査レポート ||

## ハイアス・アンド・カンパニー

6192 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年7月19日(金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 関連会社の状況	06
■ 業績動向	07
1. 2019年4月期の業績概要	07
2. セグメント別業績	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の経営戦略	14
1. 中期経営計画	14
2. 進捗状況	14
3. 今後の方針	16
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティについて	18

## ■ 要約

### 2019年4月期は売上高・利益とも過去最高値を記録。 2020年4月期予想も大幅増収増益見込む

ハイアス・アンド・カンパニー<6192>は、住宅関連のソリューション提案型コンサルティング事業を展開する。住宅・不動産・建設工事の各業界中小企業向けに、「ビジネスモデルパッケージ」と「経営効率化パッケージ」の2本柱で、会員のニーズに合わせたソリューションを提供する。また、直近では主力の「R+house」事業の建築施工事業も推進する。

同社は2019年6月14日、2019年4月期の連結業績を発表した。売上高は6,099百万円（前期比30.9%増）、営業利益は416百万円（同16.3%増）、経常利益414百万円（同16.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は240百万円（同19.9%増）であった。売上高・各利益指標ともに前期比2ケタ増で過去最高値を記録。前期比増収増益の要因は、主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業を中心に、会員企業の成果に連動するロイヤルティ等が順調に伸長したことによる。

2020年4月期の連結業績予想は、売上高が8,400百万円（前期比37.7%増）、営業利益が560百万円（同34.4%増）、経常利益が530百万円（同28.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が290百万円（同20.6%増）となっている。過去数期と比較すると売上高・利益指標ともやや高めの設定だが、「R+house」ほか各商材がおおむね順調に伸長していること、この1～2年での新規設立子会社・M&A子会社の寄与、などを考慮すると、計画値の達成は困難ではないと弊社では見ている。

2020年4月期は、前記の業績予想の増収増益を前提に、中間配当1.9円、期末配当1.9円の予定である。2期連続の増配は、好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、現在進めている東証1部上場への布石と考えられる。

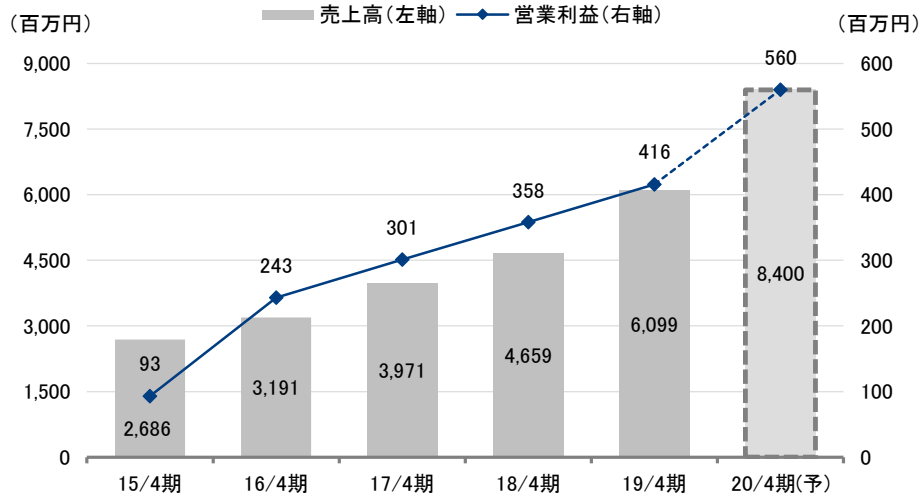
現中期経営計画は、公表から2年が経って、継続する好業績を背景にして、目標達成のための積極的な戦略投資なども具体化してきた。直近では、M&Aを含めた子会社投資や広告宣伝などの施策を積極的に進めている。また、配当実施や役員・従業員へのインセンティブ制度導入などステークホルダーへの対応策にも余念がない。

#### Key Points

- ・2019年4月期は、売上高・利益とも過去最高値を記録
- ・主力パッケージ「R+house」の好調で2020年4月期予想は大幅増収増益見込み
- ・2020年までの中期経営計画は順調な進捗。東証1部上場を控え、新たな成長ステージへ

## 要約

## 売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 業界のイノベーションを先導し、 住宅不動産の資産価値の維持・向上を目指す

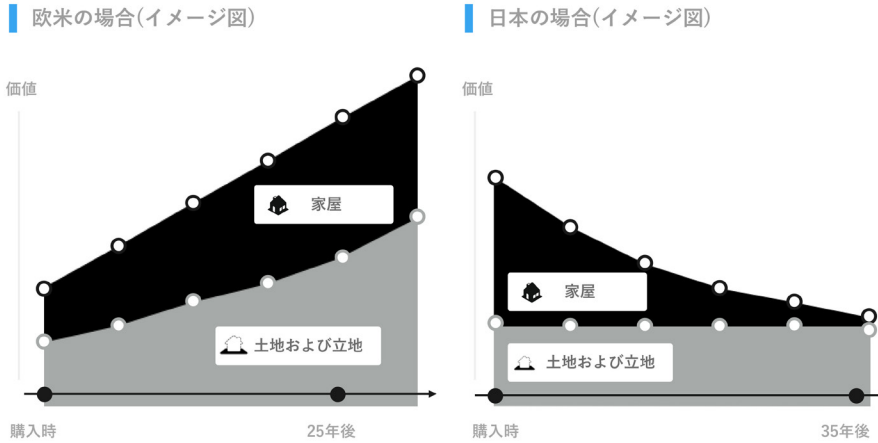
同社は、大手経営コンサルティング会社を前職とする濱村聖一（はまむらせいいち）代表取締役社長が、前職時代の住宅産業界での経験を生かして、住宅関連に特化したコンサルティング会社として2005年に創業した。同社は使命を、「個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくること。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現」とし、企業理念に以下の3項目を挙げている。

- (1) 個人最大の資産は「住宅」、この事実を深く受け止め、資産価値を守る方法を創造していきます。
- (2) 将来のリスクをより小さくする、新しい住宅不動産資産の取得方法を創造していきます。
- (3) 不可逆となってきた住宅不動産業界のイノベーションを先導する企業を目指します。

同社の企業理念の背景には、日本の「住宅・宅地」資産の価値が20年～30年で毀損し、住宅購入するとほとんどの場合で、「売却額 - ローン元本残債」がマイナスになるという実態がある。それに比べて欧米の場合は、その住宅のロケーションとしての価値や修繕・改築などを加えた付加価値によって、住宅・宅地の価値が上昇するケースが多く見られる。同社は、日本における個人資産の7割を占める住宅不動産の資産価値の維持・向上を図り、そのために住宅・不動産業界のイノベーションを先導し、業界のプラットフォーマーとなることを目指している。

会社概要

資産価値の観点から戸建住宅が抱える課題



沿革

年月	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）
2005年 5月	「戸建賃貸ユニキューブ」事業パッケージをリリース
2006年 3月	ユニキューブサプライヤーズクラブ創設
2006年 5月	エコ断熱工法「デコスドライ」事業パッケージをリリース
2006年 7月	不動産会社向け ASP システム「ハイアープロ」をリリース
2006年 8月	本社を東京都港区白金台四丁目に移転
2007年 3月	不動産コンサルティングの質を高める「ハイアークラブ」創設
2007年 5月	エコ型地盤改良工法「ハイスピード」事業パッケージをリリース
2007年 6月	エヌ・ティ・ティ・ビジネスアソシエ（株）と社員向け住宅提供事業で業務提携
2008年 7月	エコ型地盤改良工法「ハイスピード」事業の事業譲渡を受ける
2008年 8月	住宅会社向け ASP システム「ハイアークラブ」をリリース、同時に住宅購入相談の「リライクラブ」を創設
2009年 6月	「HyAS View」創刊号 発刊
2009年 7月	戸建賃貸系ブランドのクラブを統合し「ウィルスタイルサプライヤーズクラブ」を創設
2009年 9月	デザイナーズ注文住宅提供事業パッケージ「R+house システム」をリリース
2011年 1月	断熱基礎事業「タイト・モールド」をリリース
2011年 6月	工務店業界向け生産性向上支援ツール「ビルド・マスター」をリリース
2012年 5月	本社を東京都港区白金台四丁目から東京都港区白金台三丁目に移転 不動産流通支援システム「エージェント・マスター・サービス」をリリース
2013年 1月	(株)ans 設立（連結子会社）
2013年 1月	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 3月	第1回住宅経営研究会の開講 不動産会社向けマンションリノベーションシステム「リノベる。」をリリース
2013年 4月	ans 熊本本店のグランドオープン
2013年 6月	同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 「ハイアープロ」をバージョンアップし「マイハイアークラブ」をリリース
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「相続金融工学に関する調査・研究」（早稲田大学総合研究機構）
2014年 2月	ans 熊本南店のグランドオープン

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 会社概要

年月	沿革
2014年 4月	断熱改修リフォーム事業パッケージ「ハウス・イン・ハウス」をリリース
2014年 6月	(一社)住宅不動産資産価値保全保証協会設立(現 連結子会社)
2014年 7月	不動産ショッパ事業「トチスマ」をリリース 住宅会社向け原価管理システム「CMS」をリリース
2014年11月	(一社)住宅不動産資産価値保全保証協会より環境配慮型地盤保証「BIOS」リリース
2015年 2月	第1回建設業経営研究会の開講
2015年 6月	デザイナーズセレクト住宅提供事業パッケージ「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット」をリリース 早稲田大学平成27年度寄附講座「ハイアス・アンド・カンパニー(株)寄附講座 ファミリー・ビジネス・ファイナンス」開講
2015年11月	住宅あんしんインスペクションの取り扱い開始(住宅不動産取引支援機構商品)
2016年 1月	第1回不動産相続コンサルタント養成講座の開講
2016年 4月	東京証券取引所マザーズ市場に上場 住宅総合アフターサービス提供支援「ハイアス家価値サポート」をリリース
2016年 6月	早稲田大学平成28年度寄附講座「ハイアス・アンド・カンパニー(株)寄附講座 ファミリー・ビジネス・ファイナンス」開講
2016年 9月	(株)K-コンサルティング設立(連結子会社)
2016年10月	「不動産相続の相談窓口」をリリース
2016年11月	本社を東京都港区白金台三丁目から東京都品川区上大崎二丁目に移転
2017年 1月	(株)アール・プラス・マテリアルを子会社化
2017年 3月	(株)ウェルハウジングを子会社化
2017年12月	楽天 LIFULL STAY と民泊向け戸建型宿泊施設の供給において業務提携
2018年 1月	工程管理による生産性向上支援「プロジェクト・マネジメント・システム」をリリース
2018年 2月	地域密着型の新・建設業を実現する「地方創生まちづくりネットワーク」をリリース 「R+house」事業、アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット事業、ハウス・イン・ハウス事業の技術本部機能を譲受
2018年 3月	ハイアス・プロパティマネジメント(株)設立(連結子会社)
2018年 4月	住宅購入者と住宅事業者の双方を60年間支えるアフターサポート商品「家価値60年サポート」をリリース
2018年 5月	ハイアス・キャピタルマネジメント(株)設立(連結子会社)
2018年 8月	(株)LHアーキテクチャ設立(連結子会社)
2018年11月	SUNRISE(株)設立(連結子会社)
2018年12月	(株)HCマテリアルを子会社化
2019年 1月	GARDENS GARDEN(株)設立(連結子会社)
2019年 2月	外構・エクステリア・造園市場に新たな価値を創出する「GARDENS GARDEN」をリリース
2019年 5月	(株)家価値サポート設立(連結子会社)

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 住宅・不動産市場特化のコンサル事業展開、 ビジネスモデルパッケージと経営効率化パッケージのサービス提供

#### 1. 事業内容

同社は、地域の中小企業（工務店、不動産仲介業者、建設業者など）を会員組織としてネットワーク化を図り、これらの会員企業に対して、同社の2本柱となるパッケージソリューションを提供するという事業を展開している。それは、業態転換の必要性を持つ企業には「ビジネスモデルパッケージ」を、経営（事業）におけるプロセスや機能の効率化が必要な企業には「経営効率化パッケージ」と言うように、それぞれの企業の状況に応じて最適なソリューションを提供するというものである。同社のパッケージはIT系ベンダーが提供するパッケージソフトのようなものとどまらない。もちろん、同様のサービスをクラウドサービスとしても提供するが、建材などのハードウェアも含み、工法技術や売り方・経営管理手法などのノウハウの提供・教育など、顧客である工務店・不動産仲介業者などが求めるビジネスモデル全体を提供するものである。さらに、一般消費者向けに、同社連結子会社（株）ansを通じて、住宅購入に必要な情報を提供する住宅購入支援のサービスを行っているほか、（株）K-コンサルティングを通じて不動産相続のコンサルティング事業を行うなど、不動産にかかる情報サービス提供も行っている。また、直近では、会員企業の一員でもある（株）ウェルハウジングに資本参加し、新規設立の（株）LHアーキテクチャ、SUNRISE（株）とともに建築施工事業にも進出している。会員企業数は2019年4月末現在で1,455社、工務店、不動産仲介業者、建設業者などである。

#### 各種サービスマッピング



出所：決算説明会資料より掲載

ハイアス・アンド・カンパニー

2019年7月19日(金)

6192 東証マザーズ

<https://www.hyas.co.jp/corporate/ir/index.html>

## 事業概要

同社は不動産市場における上記のような企業及び一般消費者（住宅購入者、リフォーム検討者、土地などの所有者、不動産投資家）を顧客としているが、一般の不動産事業者のように好不況の波の影響を受けることはあまりない。顧客である企業・一般消費者は、好不況の波によって設備投資や消費購買を調整するが、同社の中核事業はコンサル事業であり、むしろ顧客企業・一般消費者からの不況時における相談がビジネスチャンスにつながる場合もある。また、豊富に取りそろえたパッケージソリューションが企業・一般消費者のそれぞれのライフサイクルに応じたニーズに対応することで、継続的な事業拡大が期待できる。

## 2. 関係会社の状況

同社グループはコンサルティング事業でビジネスモデルパッケージ、経営効率化パッケージ等を提供する同社と、コンサルティング事業のその他サービスを提供する ans、K- コンサルティングなど7社、「R+house」の建築施工事業を行うウェルハウジングなど3社、その他の事業を行うハイアス・プロパティマネジメント（株）など2社の全13社で構成される。

## 関係会社の状況

会社名	設立年月	セグメント	主な事業内容
(株) ans	2013年 1月	コンサルティング	一般消費者向け住宅購入相談窓口店舗「ans」を通じた住宅購入支援サービスの提供
(一社) 住宅不動産資産価値保全保証協会	2014年 6月	コンサルティング	地盤保証サービスその他住宅不動産の資産価値を保全するサービスの提供
(株) K- コンサルティング	2016年 9月	コンサルティング	不動産相続に関するコンサルタント事業
(株) アール・プラス・マテリアル	2009年 7月	コンサルティング	「R+house」などの建築資材の開発及び販売
(株) ウェルハウジング	2017年 3月	建築施工	建築工事の請負及び施工等（「R+house」事業）
ハイアス・プロパティマネジメント（株）	2018年 3月	その他	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）	2018年 5月	その他	不動産投資型クラウドファンディングの企画・運営
(株) LH アーキテクチャ	2018年 8月	建築施工	建築工事の請負及び施工等（「R+house」事業）
SUNRISE（株）	2018年11月	建築施工	建築工事の請負及び施工等（「ハウス・イン・ハウス」、「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）」事業）
(株) HC マテリアル	2015年 1月	コンサルティング	建築部材の企画開発製造
GARDENS GARDEN（株）	2019年 1月	コンサルティング	造園、エクステリア・外構の設計
(株) 家価値サポート	2019年 5月	コンサルティング	戸建住宅のアフターメンテナンス事業

出所：有価証券報告書、プレスリリースよりフィスコ作成



## 業績動向

### 2019年4月期は増収増益・過去最高値。 今後の成長への投資で計画値未達も大幅増益

#### 1. 2019年4月期の業績概要

同社は2019年6月14日、2019年4月期の連結業績を発表した。売上高は6,099百万円（前期比30.9%増）、営業利益は416百万円（同16.3%増）、経常利益414百万円（同16.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は240百万円（同19.9%増）であった。売上高・各利益指標ともに前期比2ケタ増で過去最高値を記録。なお、期初予想比では、売上高・各利益指標とも若干の未達であった。前期比増収増益の要因は、主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業を中心に、会員企業の成果に連動するロイヤルティ等が順調に伸長したことによる。一方、予想比で未達となったのは、一部の原価率の高い商材の構成比が増加したこと、子会社の粗利が予想を下回ったこと、などのためである。

主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業が、会員数の増加に伴って引き続き受注が好調で、ロイヤルティを中心に売上高を順調に伸ばした。同事業においては、事業の垂直統合強化の投資を推進している。2018年2月には、(株)アンビエントホールディングス及び(株)ハウス・イン・ハウスから「R+house」「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット(ADM)」「ハウス・イン・ハウス」事業にかかる技術本部機能を譲受した。また、同年4月に(株)アール・プラス・マテリアルの株式を追加取得し完全子会社化、8月にはLHアーキテクチャを設立した。LHアーキテクチャは、「R+house」の空きエリアに進出し、モデルハウスや住宅総合展示場を活用した取り組みを実施している。2018年4月期から推進しているモデルハウス展開は既に6棟がオープンしており、「R+house」の浸透・受注促進を進めるとともに、グループ内で運営ノウハウの蓄積・成功要因を標準化し、会員企業へ展開している。さらに、2018年12月には(株)HCマテリアルを子会社化し、部材の内製化によるコストダウンと安定供給という購買力強化を推進、2019年1月にはGARDENS GARDEN(株)を設立し、デザインされた外構・庭の提供により「R+house」のブランド価値向上と着工数拡大を図っている。

#### 2019年4月期業績

(単位：百万円)

	18/4期		19/4期		前期比	期初計画	期初計画比
	実績	売上高比	実績	売上高比			
売上高	4,659	-	6,099	-	30.9%	6,300	-3.2%
売上原価	1,699	36.5%	2,154	35.3%	26.8%	-	-
売上総利益	2,960	63.5%	3,944	64.7%	33.2%	-	-
販売費及び一般管理費	2,602	55.8%	3,528	57.8%	35.6%	-	-
営業利益	358	7.7%	416	6.8%	16.3%	500	-16.7%
経常利益	355	7.6%	414	6.8%	16.5%	474	-12.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	4.3%	240	3.9%	19.9%	268	-10.2%

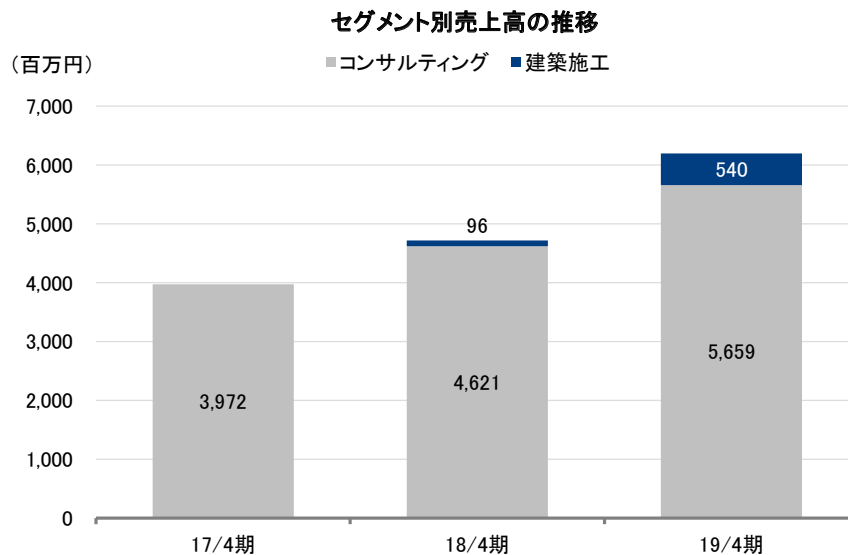
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. セグメント別業績

同社グループは、2018年4月期から、従来の住宅・不動産業界に特化したソリューション提供等事業を「コンサルティング事業」に、「R+house」の建築・施工については「建築施工事業」として報告セグメントに記載する方法に変更した。また、収益形態別（会費・ロイヤルティ・初期導入フィー）とパッケージ別（ビジネスモデルパッケージ、経営効率化パッケージ）について、売上高・売上総利益などの主要指標を公表している。

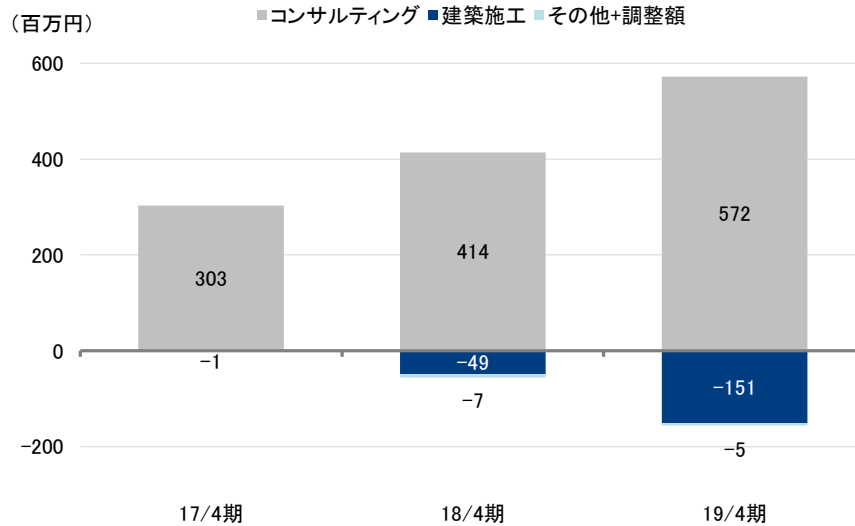
セグメント別では、2019年4月期においては、主力のコンサルティング事業が売上高の91%程度を占め、営業利益でも柱となっている。建築施工事業の売上高実績はまだ連結業績の9%程度であるが、伸長率では前期比で6倍近い伸びを示している。ただし、のれんやモデルハウス・販売促進費等の初期投資負担が重く、通期の営業利益ベースではまだ黒字化には至っていない。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

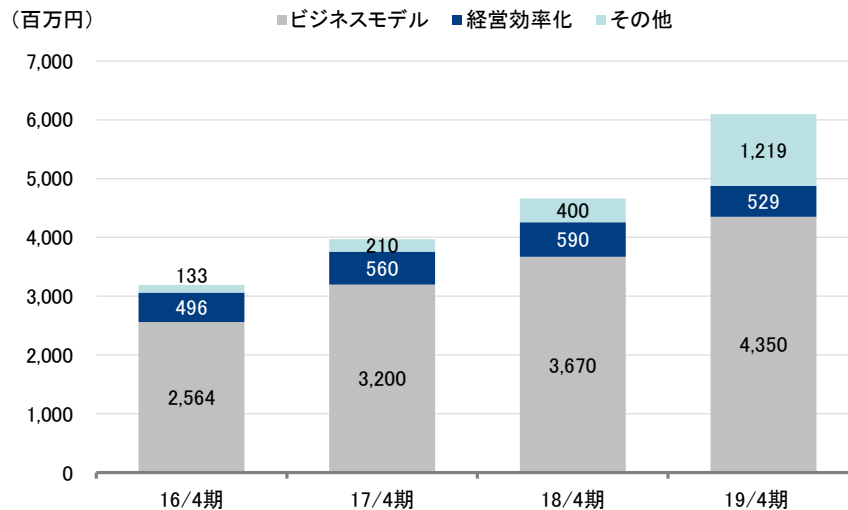
## セグメント別営業利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

パッケージ別に売上高・売上総利益を見ると、同社の主力商材「R+house」をはじめとするビジネスモデルパッケージが7割超を占めており、今後とも同社のコアビジネスと言えるだろう。経営効率化パッケージについては、売上高では全体の約9%だが、売上総利益では約12%を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。

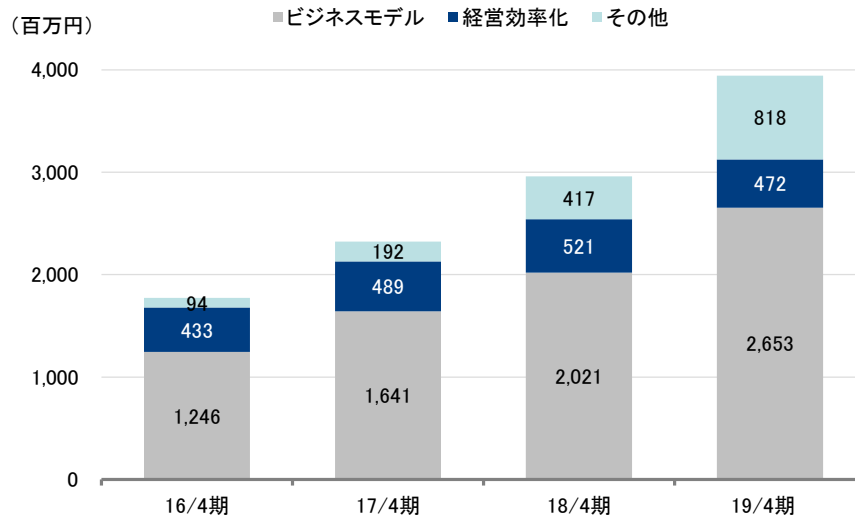
## パッケージ別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

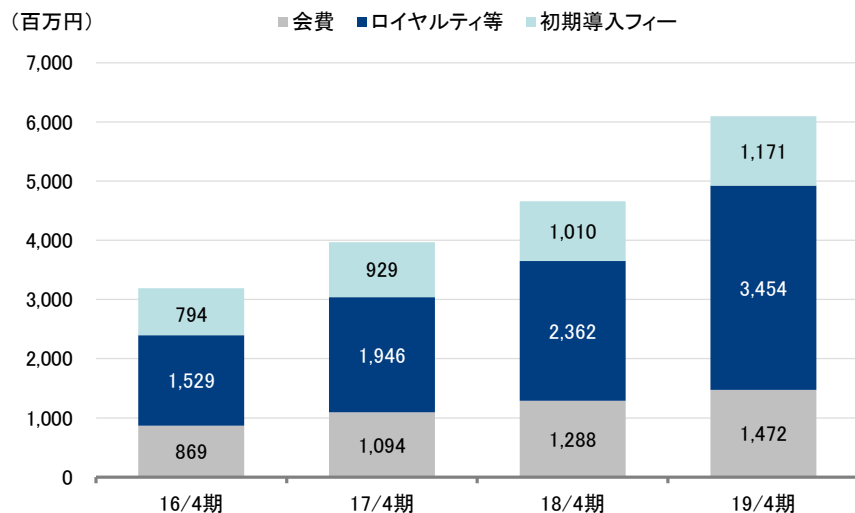
## パッケージ別売上総利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高、売上総利益を収益形態別に見ると、売上高ではロイヤルティが50%超を占め、売上総利益ではロイヤルティは約45%、会費が約31%、初期導入フィーが約24%である。会員数の増加は今後とも順調に続くと思われるが、一時的な初期導入フィーよりも、継続的に見込める会費とロイヤルティ等が今後とも同社の収入の中核となるものと考えられる。

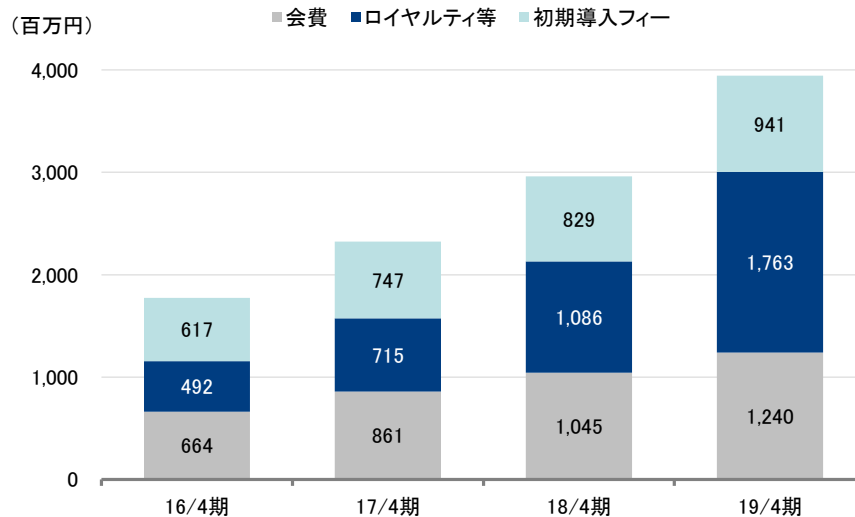
## 収益形態別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 収益形態別売上総利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 借入金増・自己資本比率低下などあるも、積極的戦略投資によるもので一時的

### 3. 財務状況と経営指標

2019年4月期末の総資産は前期末比1,334百万円増加し、3,876百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末に比べ883百万円増加した。これは、現金及び預金が436百万円、受取手形及び売掛金が226百万円、販売用不動産が147百万円、それぞれ増加するなどしたためだ。また、固定資産は同450百万円増加した。これは、モデルハウス展開等に伴い有形固定資産が294百万円増加したことなどによる。

一方、負債は2,516百万円となり、前期末に比べ1,013百万円増加した。主な要因は、短期借入金420百万円、流動負債の前受金が176百万円、未払金が68百万円、未払法人税等が56百万円、買掛金が113百万円増加したことによるものである。また、純資産は、新株予約権の行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ67百万円増加した他、利益剰余金が171百万円増加したことなどから、同321百万円増加し1,360百万円となった。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2019年4月期末の現金及び現金同等物は1,184百万円となり、前期末に比べ436百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは576百万円の収入となった。これは、売上債権の増加額226百万円があった一方、税金等調整前当期純利益413百万円、減価償却費121百万円、のれん償却額112百万円、前受金の増加額162百万円等があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは626百万円の支出となった。これは、モデルハウス展開などに伴う有形固定資産の取得による支出384百万円、無形固定資産の取得による支出130百万円、事業譲受による支出49百万円、敷金及び保証金の差入による支出62百万円等があったことによるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは486百万円の増加となった。これは、短期借入金の純増加額420百万円、株式の発行による収入134百万円等があったことによるものである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、短期借入金・その他流動負債の増加により、流動比率、自己資本比率、有利子負債比率のいずれも前期末から悪化している。また、収益性を表す指標については、ROE（自己資本当期純利益率）についてはやや改善しているものの、ROA（総資産経常利益率）、売上高営業利益率については前期比で悪化している。これらの財務状況の変化については、後述の中期経営計画の目標達成のために、M&Aや開発投資などの積極的な事業成長戦略を進めるうえで資金調達を行った結果で計画的かつ一時的なものであり、期待される投資回収効果によって2～3年程度のスパンで回復していくものと弊社では考えている。したがって、財務状況については現時点では特に問題はないと考える。

## 連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/4 期末	19/4 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	1,299	2,183	883	現金・預金 +436、受取手形及び売掛金 +226、販売用不動産 +147
固定資産	1,243	1,693	450	有形固定資産 +294
総資産	2,542	3,876	1,334	
流動負債	1,086	2,071	985	買掛金 +113、短期借入金 +420、前受金 +176、未払金 +68、未払法人税等 +56
固定負債	417	445	28	
負債合計	1,503	2,516	1,013	
純資産	1,039	1,360	321	新株発行による資本金・資本剰余金 +135、利益剰余金 +171
負債純資産合計	2,542	3,876	1,334	
（有利子負債）	720	1,147	427	
（ネットキャッシュ）	31	40	9	
<b>(安全性)</b>				
流動比率	119.7%	105.4%	-14.3pt	
自己資本比率	40.3%	34.3%	-6.0pt	
有利子負債比率	70.3%	86.2%	15.9pt	
<b>(収益性)</b>				
ROA（総資産経常利益率）	16.0%	12.9%	-3.1pt	
ROE（自己資本当期純利益率）	18.6%	20.4%	1.8pt	
売上高営業利益率	7.7%	6.8%	-0.9pt	
<b>(キャッシュ・フロー)</b>				
営業活動によるキャッシュ・フロー	117	576	459	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-926	-626	300	
財務活動によるキャッシュ・フロー	331	486	154	
現金及び現金同等物の期末残高	748	1,184	436	

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年4月期予想は大幅増収増益、成長投資効果を見込む

2020年4月期の連結業績予想は、売上高が8,400百万円（前期比37.7%増）、営業利益が560百万円（同34.4%増）、経常利益が530百万円（同28.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が290百万円（同20.6%増）となっている。

同社では、住宅・不動産市場で高まるソリューションへのニーズを的確に捉えながら、新規導入会員企業の本格稼働と、既存会員企業の受注増加により、会費・ロイヤルティ等の増加を見込んでいる。また、「R+house」事業に加え、「R+house」の関連商材となる高性能デザイナーズセレクト住宅「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）」や、前期までにリリースした新規商材の伸長を見込んでいる。事業別に前期比で見ると、売上高、営業利益ともに建設施工事業の伸長によるものが大きく見える。しかし、これはコンサルティング事業よりも建設施工事業の1件当たりの単価が大きく販売拡大が見込めていること、初期投資費用負担がおおむね一巡し採算性が向上すること、などのためである。逆に、コンサルティング事業の伸びが比較的低く予想されているのは、昨今の経済情勢や消費税増税後の不動産市況を同社は保守的に見ているためのものである。総じて、2020年4月期業績予想は、過去数期と比較すると売上高・利益指標ともやや高めの設定だが、「R+house」ほか各商材がおおむね順調に伸長していること、この1～2年での新規設立子会社・M&A子会社の寄与などを考慮すると、計画値の達成は困難ではないと弊社では見ている。

#### 2020年4月期業績予想

（単位：百万円）

	19/4期		20/4期		
	実績	対売上高比	計画	対売上高比	前期比
売上高	6,099	-	8,400	-	37.7%
売上原価	2,154	35.3%	-	-	-
売上総利益	3,944	64.7%	-	-	-
販売費及び一般管理費	3,528	57.8%	-	-	-
営業利益	416	6.8%	560	6.7%	34.4%
経常利益	414	6.8%	530	6.3%	28.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	3.9%	290	3.5%	20.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の経営戦略

### 「住宅による資産形成を支える会社」として、 消費者のライフタイムに沿ったサービス提供

#### 1. 中期経営計画

同社は2017年4月期に2020年までの中期経営計画を発表している。そこでは具体的な数値目標は公表していないが、以下のような事業構想を掲げている。

同社は、「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」と謳っている。日本の不動産、特に欧米と比較して年月の経過とともに減衰する家屋の価値を向上させることで個人の生活や社会を豊かにするという壮大な構想を掲げ、それを中期経営計画として具現化を図っている。

そこでは、住宅という接点で同社は消費者のライフタイムに寄り添った様々なサービスを提供している。「土地を探す」という局面では「土地情報・住宅取得計画の可視化」に関するソフト、「家を建てる・家に住む」という局面では「住宅の高性能化」のハード、「住宅履歴の蓄積」のソフト、「家を販売・引継ぐ」という局面では「不動産相続」のソフト、そして住宅に関した共通のテーマでもある「地方創生（街づくり）・税制／相続の仕組み」のハード・ソフトなどである。

#### 2. 進捗状況

同社は、2017年4月期中期経営計画を発表後、様々な具体的施策を矢継ぎ早に打ってきており、直近での進捗状況を以下に記載する。

##### (1) 主力商材の強化

同社は主力商材である高性能デザイナーズ住宅「R+house」の強化策として、モデルハウス6棟を既にオープンし、モデルハウスの運営ノウハウの展開を蓄積し、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させている。なかでも一会員企業でもあったウェルハウジングと2017年3月に資本提携し同社の連結子会社としたが、その後はモデルハウスの集客によって着工数が順調に伸長しているようだ。

また、SNS、Web、メルマガ等を中心としたWebマーケティング活動を積極的に推進している。例えば、「後悔しないための賢い家づくり勉強会」というテーマでブログを掲載するなどにより、「R+house」の認知度向上と受注数増加を図っている。これらの活動によって、同社の本部サイトからの「家づくり勉強会」への参加申込数が前期比1.9倍に急増しているとのことである。



中長期の経営戦略

(2) M&A、関連会社の設立

同社は、「2019年4月期の業績概要」で述べたように、関連会社の設立により「R+house」事業の垂直統合や水平展開を図っている。購買力強化のために2018年12月にHCマテリアルを子会社化したこと、販売力強化のために前述のウェルハウジングを設立、2018年8月にはLHアーキテクチャを設立したこと、事業の水平展開として2019年1月には、外構・エクステリアのGARDENS GARDENを設立したことなどである。いずれの子会社も同社の事業拡大への貢献は順調である。

なお、「R+house」に続く第2の主力商材として期待される「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット(ADM)」については、2018年11月に設立したSUNRISEにて、ハウス・イン・ハウス事業とともに、成長を加速させるためのノウハウ蓄積とその横展開を図っている。「R+house」よりも一段低価格帯で比較的若い世代向けを想定しているもようだが、今後の展開が期待される。

(3) 将来に向けての新商材投入

同社では、消費者のライフスタイルの各ステージに応じた様々な商材を提供しており、これらは同時に中期経営計画の実現に向けても大きな役割を持つ。そのうち、直近でリリースされた主要商材を紹介する。



a) 「Rakuten STAY HOUSE × WILLSTYLE」

2018年4月期より楽天LIFULL STAY(株)との業務提携で推進している「Rakuten STAY HOUSE × WILLSTYLE」事業については、島根県松江市に1号店を2018年5月にオープンし、2019年4月末現在で全国6ヶ所、合計16棟が既にオープンしている。従来の宿泊施設にはない「戸建型ならではの」快適な居住性をはじめとする宿泊品質の高さを追求しており、訪日外国人観光客の増加を見込んで宿泊施設を建設するオーナーなどを対象顧客としている。2018年8月以降の稼働率は約80%で、直近4ヶ月の平均月間売上は周辺戸建家賃相場の6倍～7倍で推移しているとのことで、今後の拡販が期待される。

中長期の経営戦略

b) GARDENS GARDEN

「R+house」などの建築商材に加えて、その建物に見合っただesignされたエクステリア・庭の外構工事を新築時に合わせて受注し、1棟当たり約200万円の受注単価アップと、住宅全体のブランド価値の向上を目指すものである。2019年1月設立のGARDENS GARDENが担当し、会員企業の顧客単価アップと集客アップの好循環も狙っている。

3. 今後の方針

同社は、企業理念の実現に必要な3本柱として、「住宅の質」「中古住宅流通」「立地」を挙げているが、それぞれの柱への解決策を提供するべく、事業活動を行っているとしている。



出所：決算説明会資料より掲載

「住宅の質」については、「R+house」をはじめとする建築商材で、高い性能（耐久性、耐震性、断熱性）と普遍的なデザイン、適切なメンテナンスなどである。そして、「中古住宅流通」については流通物件情報の公開や「不動産相続の相談窓口」であり、「立地」については今後進めるまちづくりやロケーション診断などのサービスである。

この数年で、「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や幅を広げる需要の創造を図ってきており、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行っている段階であるとしている。

直近では、前述の「Rakuten STAY HOUSE × WILLSTYLE」事業では、現在開業済みの6ヶ所に加え、さらに新規オープン予定が高崎など8ヶ所、そのほかに立地検討エリアが140ヶ所に上るとのことである。ここでは、新築戸建賃貸住宅の活用方法の提案として、クラウドファンディングによる資金調達や、高齢者向け住宅への活用なども今後検討していくとのことである。

さらに、住宅不動産の資産移転構造の提案として、「不動産相続の相談窓口」をリリース（2016年10月）し、順調に拡大中である。ここでは、年間推定50兆円とも言われる不動産相続のビジネス市場において、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ほか、クラウドファンディング活用など新たな不動産流通方法も検討中とのことである。

中長期の経営戦略

また、2019年5月にはグループ会社「家価値サポート」を設立し、ブランド住宅の維持管理によって適切な住宅の価値評価を可能とし、中古流通市場の活性化を図っている。

企業理念実現の方向性



出所：決算説明会資料より掲載

現中期経営計画は、公表から2年が経ち、継続する好業績を背景にして目標達成のための積極的な戦略投資なども前述のように具体化されてきた。同社は、全国の会員企業（2019年4月末時点1,455社）が建設・販売を行い、同社が本社機能や資材調達役をする、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。このネットワークが、新商材の企画・販売におけるエンドユーザーのニーズを収集する情報収集力の強みであり、また一般のゼネコンなどの不動産事業者とは異なり、不況期における耐性力にもなっていると考える。

また、後述する配当政策や役員・従業員へのインセンティブ制度導入など、ステークホルダーへの対応策にも余念がない。なお、クラウドファンディングや地方創生など直近のホットで社会的課題とも言うべきテーマについては、同社は企業理念として「住宅・不動産業界のプラットフォーマー」たるべくチャレンジは行っていくものの、試行錯誤的でリスクもある部分なので、基本的には中核の事業成長が優先されるとしている。積極的成長戦略を取りつつも、状況に応じて堅実な事業運営を行うとのスタンスのようだ。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% 目安、2020 年 4 月期は増益で増配予定。

同社は 2018 年 4 月期に初めて配当実施を行った。配当の基本方針は、1) 株主への利益還元の機会を充実させるため、年 2 回配当を実施する。2) 配当性向は 30% を目安とする。の 2 つである。この基本方針のもと、2018 年 4 月期の配当実績は、中間配当 4 円（2018 年 3 月 1 日付の株式分割（1 株につき 3 株）前の金額）、期末配当 1.33 円であった。2019 年 4 月期の配当は、中間配当 1.7 円、期末配当 1.7 円と増配である。2020 年 4 月期は、前記の業績予想の増収増益を前提に、中間配当 1.9 円、期末配当 1.9 円の予定である。2 期連続の増配は、好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、現在進めている東証 1 部上場への布石と考えられる。

なお、好業績の継続に対して株価の状況はやや伸び悩みが見られる（2019 年 6 月 28 日終値 294 円）が、不動産関連株が全般的に不調であることなどが影響しているものとする。しかし、同社の場合は不動産関連と言っても中小の工務店・不動産仲介業者などに対するコンサル事業が柱のため、住宅・不動産市場の変動を直接的に受ける可能性は低いと弊社では見ている。

## ■ 情報セキュリティについて

同社グループが進める住宅・不動産市場における経営コンサルティング事業では、一部最終顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについては厳格な管理が求められる。そのため同社グループは、役員クラスを CIO（最高情報責任者）に任命し、社内管理組織体制の構築、従業員に対する情報管理やセキュリティ教育など、情報の保護について、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。その一環として、同社では 2011 年 9 月にプライバシーマーク認証を取得し、個人情報取扱いの安全性を担保している。

#### 免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp