

|| 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 >>>](#)

2017年2月21日(火)

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
1. 沿革	02
2. 事業内容	04
■ 2017年4月期第2四半期決算	09
■ 2017年4月期通期業績予想	12
■ 中期経営計画と株主還元	14
1. 中期経営計画	14
2. 株主還元	14

■ 要約

主力パッケージの順調な会員数の増加により、 17年4月期通期業績は超過達成の見込み

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・土木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。

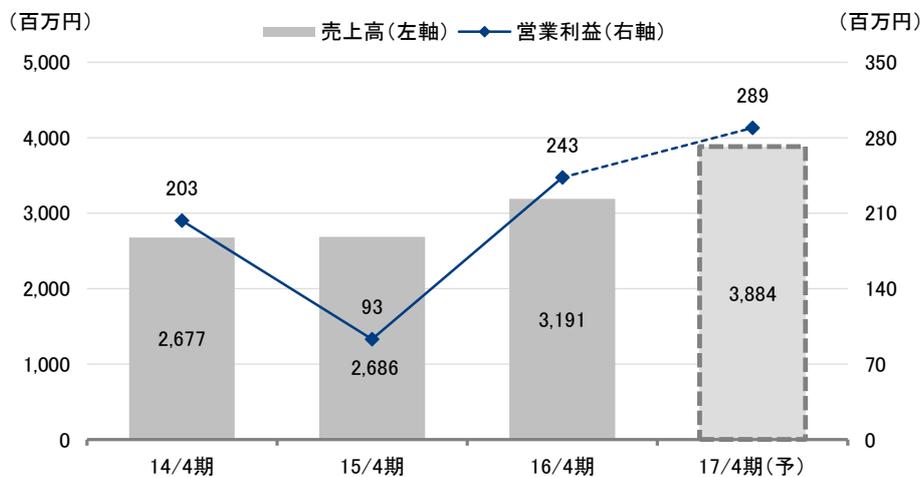
同社は2016年12月14日、2017年4月期第2四半期累計の連結決算を発表した。売上高は1,933百万円（前年同期比21.8%増）、営業利益は117百万円（同27.8%減）、経常利益は118百万円（同28.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は77百万円（同24.6%減）であった。主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業の受注が好調で、ロイヤルティを中心に売上高を順調に伸ばした。一方、新商材リリースのための広告宣伝費や出張旅費、本社移転費用などの販管費の増加によって、利益指標については前年同期比減となった。

同社発表の通期予想では、年初計画値を据え置きとしているが、主力パッケージの順調な会員数の増加によって通期の売上高は上振れし、販管費増を吸収して各利益指標も超過達成の可能性が高い。直近で実施している新規施策として、1)「R+house」の関連商材の規格住宅商材「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）」と、2)不動産相続の相談窓口の2商材がある。

Key Points

- ・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
- ・17/4期2Qは売上拡大の施策は順調に進捗したが、販管費の増加に伴い各利益は減少
- ・17/4期通期は第2四半期までの進捗遅れを取り戻し、各利益は超過達成の可能性も

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

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.

■ 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

1. 沿革

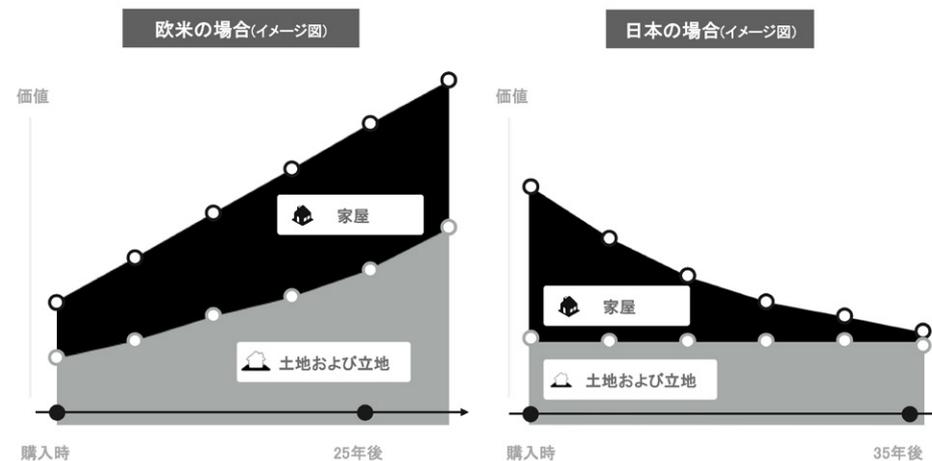
同社は、大手経営コンサルティング会社を前職とする社長が、前職時代の住宅産業界での経験を生かして、住宅関連に特化したコンサルティング会社として2005年に創業された。

同社の使命は、「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。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場合が多くみられる。同社は、日本における個人資産の約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することを目指している。

資産価値の観点から戸建住宅が抱える課題



ハイアス・アンド・カンパニー | 2017年2月21日(火)
 6192 東証マザーズ | <http://www.hyas.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	
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	ユニキューブサブ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 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 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「ウィルスタイルサブライヤーズクラブ」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 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 熊本東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」をリリース
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）
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 2月	ans 熊本南店のグランドオープン
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	一般社団法人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	不動産ショップ事業「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	一般社団法人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	デザイナーズ規格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 H27 年度寄附講座「ハイアス・アンド・カンパニー株式会社寄附講座 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 H28 年度寄附講座「ハイアス・アンド・カンパニー株式会社寄附講座 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

出所：会社資料よりフィスコ作成

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.

会社概要

2. 事業内容

同社は、地域の中小企業（建設業者、工務店、不動産仲介業者など）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」をというように、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にとどまらない。勿論、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、顧客である建設業者・工務店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、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。会員企業数は2016年10月末現在で1,263社、専門工務店・工務店・不動産会社などである。

連結子会社は、上記ansと、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を行う一般社団法人住宅不動産資産価値保全保証協会と、不動産相続に関するコンサルタント事業を展開する（株）K-コンサルティング、及び2017年1月に株式を追加取得して子会社化した、R+houseの部材供給を行う（株）アール・プラス・マテリアルの4社である。

同社は不動産市場における企業・一般消費者を顧客としているが、一般の不動産事業会社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、同社はコンサルティング事業であり、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。

ハイアス・アンド・カンパニー | 2017年2月21日(火)
6192 東証マザーズ | <http://www.hyas.co.jp/ir/>

会社概要

事業内容

[ハイアスの使命:住宅不動産の取得が個人の資産形成に直結する社会を実現する]



地域型ビジネスパッケージ提供事業

地域経済を支える企業に対し、発展と持続可能性を高める目的で、今後の経営環境変化に対応するための新事業や経営手法を提供する事業

ビジネスモデルパッケージ

社会性の高いテーマの解決にむけ特異性のある技術と事業経営ノウハウを組み合わせたソリューションパッケージ

「工法事業モデル」	特異性ある住宅建設関連工法をベースにしたモデル
「住宅事業モデル」	新築や増改築などの住宅分野で特異性ある建築技術をベースにしたモデル
「不動産事業モデル」	住宅不動産の売買業務や管理業務の生産性を高める技術と事業経営ノウハウを組み合わせたモデル

経営効率化パッケージ

企業活動の中核である営業活動プロセスの効率化(集客や成約率の改善)や収益性に大きな影響をあたえる建築原価管理、顧客情報管理などの効率化を目的としたソリューションを、先進的な情報技術を応用することにより成果を導く具体的なツール(武器)として仕上げ、さらにその活用度を高める教育プログラムと組み合わせたソリューションパッケージ

消費者向けインフォームドコンセント

エンドユーザーが安心・納得して住宅不動産を購入・運用・売却できるよう、情報や知識、知恵を「見える化技術」を通して解り易く提供する事業



出所: ホームページより掲載

会社概要

(1) パッケージソリューション・サービス

同社のパッケージソリューションは、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つに大別できる。さらに、顧客企業や個人ユーザーのニーズに応じて、様々なデザインハウス、建築工法、経営管理手法などの商品・ソリューションを取りそろえている。

以下、各パッケージソリューションを紹介する。(各商品・ソリューション名の後の年次は該当商品・ソリューションのリリース年)

a) ビジネスモデルパッケージ

住環境に関わる快適性能を追求する「技術+性能部材提供+教育+代行」などのノウハウやサービスを提供する。

1) R+house (2009年)

建築家とつくる高性能な住宅を手の届く価格で実現する住宅事業。価格帯は1,800万円～2,000万円で、現在の同社の主力商品。

2) WILL STYLE (2009年)

狭小敷地でも収益住宅を可能にする賃貸用一戸建建設事業

3) HySPEED (2007年)

環境に優しく液状化にも強い自然砕石を利用した締固め工法事業

4) TIGHT=MOLD (2011年)

高い生産性と施工精度を実現する基礎断熱工法事業

5) ecol'oeuf (2013年)

高性能住宅を適正価格で提供する規格型住宅事業

6) ハウス・イン・ハウス (2014年)

非破壊・短工期・安心価格で健康な生活を実現する省エネ・断熱リフォーム事業

7) DECOS DRY (2006年)

セルローズファイバー断熱材を利用した乾式吹き込み型断熱工法事業

8) トチスマ (2014年)

中立な立場から支援する不動産売買仲介サービス

9) ADM (2015年)

高い機能と高いデザイン性を兼ね備えた規格住宅。R+houseに続く同社の新主力商品。価格帯は1,400万円～1,800万円。

b) 経営効率化パッケージ

顧客企業の経営効率化のため、ビジネスプロセス機能に関わる「ASPシステム+教育」などのサービスを提供する。

1) BUILD MASTER (2011年)

入力代行サービス付きの住宅履歴情報クラウド型管理システム

2) リライフクラブ (2008年)

ライフプラン相談力を高めて住宅取得検討者の信頼と営業機会の獲得を支援するネットワーク、及び住宅購入の投資判断を支援するネットワーク

会社概要

- 3) ハイアークラブ (2006年)
家計資産の中心である不動産資産の活用提案力と相続相談力を高めるシステム
- 4) CMS (2014年)
経営者自らが適時粗利管理ができるマスター管理不要の原価管理システム
- 5) AMS (2012年)
地域最大級の物件情報の集約と高い営業生産性を実現するシステム
- 6) ハイアス家価値サポート (2016年)
業界初設備延長保証とメンテナンスサービスの提供で生涯顧客化を実現するサービス

パッケージソリューション・サービス

	ビジネスモデルパッケージ		経営効率化パッケージ	
	建築ビジネス モデルパッケージ	建築周辺ビジネス モデルパッケージ	建築ビジネス 効率化支援	不動産ビジネス 効率化支援
住宅業界ソリューション	 <small>建築家と暮るる家を、身近に、手軽に</small>	 <small>天然砕石パイル工法</small>	 <small>建築情報連携サイト(クラウドマスター)</small>	 <small>ライフクラブ</small>
新築ソリューション	 <small>Architectural Designers Market</small>			
リフォームソリューション	 <small>自然のぬくもりで快適・省エネロングライフ</small>		 <small>ライフクラブ</small>	
不動産業界ソリューション	 <small>天然砕石パイル工法</small>		 <small>ライフクラブ</small>	
土木業界ソリューション			 <small>ライフクラブ</small>	
業界共通ソリューション			 <small>Cost Management System</small>	 <small>Agent Master Service</small>

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 主力商材 R+house

同社は、「R+house」は、デザイン、性能、コストの面で競合優位性を持つとしている。まずデザイン面では、約80名の建築家ネットワークを保有し、建築家の高いデザイン性をもつ。性能面では、2020年に義務化される、高気密・高断熱・高耐久の省エネ基準を大幅にクリアし、標準でZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）基準対応している。そしてコスト面では、Web受発注システムによりメーカー工場出荷価格での直取引で部材調達しコストダウンしている。

会社概要

主力商材 (R+house)



出所：決算説明会資料より掲載

また、「R+house」の受注数は、市場全体の新築住宅着工数が減少傾向にある中で、順調に拡大しており、2017年4月期予測で1,001戸となっている。会員企業数も2017年4月期の上期実績で223社と増加しており、今後とも同社の主力商品として売上拡大に貢献するだろう。競合としては、全国的には大手ハウスメーカー、ローカルでは地元のトップビルダーだが、同等の価格帯ではデザイン・性能などで競合優位性を持つとしている。

「R+house」の会員数を都道府県別エリア充足率（不動産市場で言う「エリア」数に対して、会員企業がカバーする比率）で見ると、全国では5割を超過したとしている。西高東低で、首都圏などの大都市圏と北日本で比較的低い状況がうかがえるが、大都市圏はエリアの絶対数が多く大手ハウスメーカーを含めた競合が多いこと、北日本は東日本大震災の影響と住宅仕様の違い（壁の厚みなど）で進出が遅れていること、などによる。今後は、大都市圏や北日本でも徐々に対応を推進していくとしている。

(3) 新規施策

同社は、2017年4月期における新規施策として、「ADM（アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット）」と「不動産相続の相談窓口」の2つの商材をリリースした。

a) ADM（アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット）

「R+house」の関連商材の規格住宅商材として2016年9月に一般募集を開始した。「R+house」の価格帯が1,800万円～2,000万円であるのに対して、「ADM」は1,400万円～1,800万円と、ボリュームの大きい低予算のエンドユーザー向けに対応しており、デザイン性も高く「R+house」に続く第2の主力商材として期待されている。募集開始以来、会員数も順調に伸びている。

b) 不動産相続の相談窓口

高齢者層が保有する家計資産の移転が進むことにより、今後ますます活性化する相続市場向けの商材として、2016年10月に提供を開始した。相続を切り口にして、地域の不動産資産の承継、活用（仲介買取、リフォーム、など）といった幅広い不動産ビジネスを展開する。こちらも、加盟数は堅調に増加している。

c) クラウドファンディング、民泊に関するビジネス検討

まだ詳細の公表はしていないが、不動産法規制上の認可を待ち、戸建賃貸に関する出資をクラウドファンディング活用で行う仕組みや、住宅建築と民泊を合わせて実現させる資産形成を提案する街づくりプランを検討中である。

■ 2017年4月期第2四半期決算

17/4期2Qは売上拡大の施策は順調に進捗したが、 販管費の増加に伴い各利益は減少

同社は2016年12月14日、2017年4月期第2四半期累計の連結決算を発表した。売上高は1,933百万円（前年同期比21.8%増）、営業利益は117百万円（同27.8%減）、経常利益は118百万円（同28.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は77百万円（同24.6%減）であった。

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。さらに、2016年9月に「R+house」の関連商材の規格住宅商材「ADM（アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット）」をリリースし、「不動産相続の相談窓口」サービスの提供を開始するなど、売上拡大の施策も順調に推進している。

一方、将来の成長に向けたブランディング活動や人材の採用を積極的に進めているほか、今後の業務拡大を見据えたスペース確保とオフィス環境の改善による経営効率の向上を目的として、2016年11月に本社移転を実施した。このため、新商材リリースのための広告宣伝費や出張旅費、本社移転費用などの販管費の増加によって、利益指標については前年同期比減となった。

2017年4月期第2四半期業績

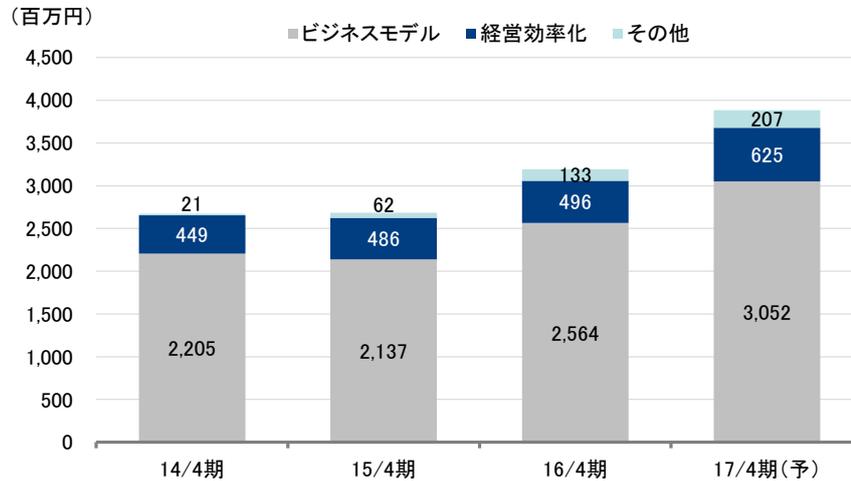
(単位：百万円)

	16/4期2Q	17/4期2Q	前年同期比
売上高	1,588	1,933	21.8%
営業利益	162	117	-27.8%
利益率	10.2%	6.1%	-4.1P
経常利益	164	118	-28.2%
利益率	10.4%	6.1%	-4.3P
親会社株主に帰属する四半期純利益	102	77	-24.6%
利益率	6.5%	4.0%	-2.5P

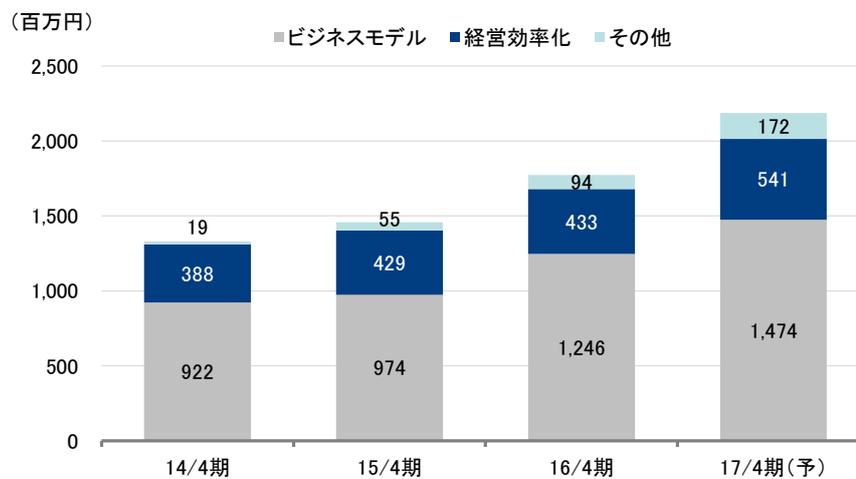
出所：決算短信よりフィスコ作成

パッケージ別に売上高・売上総利益を見ると、同社の主力商品 R+house を始めとするビジネスモデルパッケージが売上高で約8割を占めており、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16%前後だが、売上総利益では25%前後を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。

2017年4月期第2四半期決算

パッケージ別売上高の推移


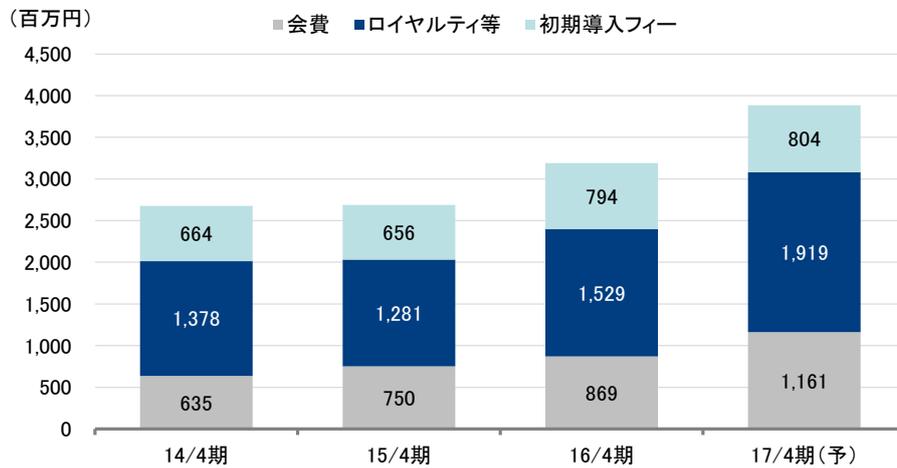
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

パッケージ別売上総利益の推移


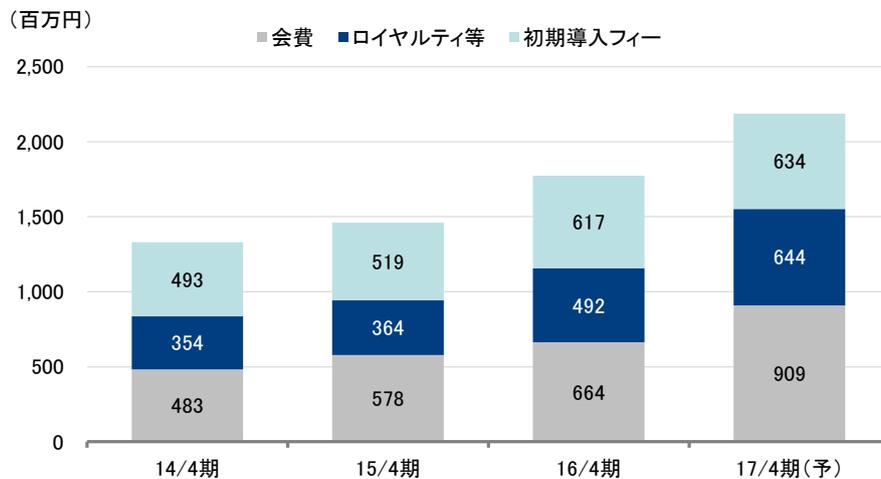
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高、売上総利益を内容別（収入形態別）に見ると、売上高ではロイヤルティ等が50%前後を占めるが、売上総利益では会費が40%前後で最も多く、ロイヤルティ等と初期導入フィーがそれぞれ30%前後である。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。

2017年4月期第2四半期決算

内容別売上高の推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

内容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

なお、販管費の前年同期比での増加（246百万円）については、同社は規模の拡大に向けて全体的に増加したものであり、特に新商材・既存商材の拡販に向けた広告宣伝・販促費、全国会員募集のための出張旅費などが第1四半期に先行投資として発生したものが多くとしている。また、本社移転の費用も含め、ほとんどの増加要因の費用は年初計画時点から織り込み済みとしている。

ハイアス・アンド・カンパニー | 2017年2月21日(火)
 6192 東証マザーズ | <http://www.hyas.co.jp/ir/>

2017年4月期第2四半期決算

● 財務状況

財務状況は良好である。自己資本比率が前期末（59.3%）からやや下がっている（55.5%）が、新規商材開発のための投資や本社移転に伴う設備投資による総資産の増加によるものであり、株主資本自体は順調に拡大している。借入金も少額で健全性も問題ない。

貸借対照表

(単位：百万円)

	16/4期	17/4期2Q		16/4期	17/4期2Q
流動資産	1,426	1,524	流動負債	605	807
現金・預金	1,130	1,165	買掛金	247	309
受取手形・売掛金	220	264	1年内返済予定の長期借入金	47	30
固定資産	110	319	固定負債	19	10
有形固定資産	41	138	長期借入金	13	-
無形固定資産	26	34	負債合計	625	818
投資その他の資産	43	146	株主資本	912	1,023
資産合計	1,537	1,844	純資産合計	912	1,025
			負債純資産合計	1,537	1,844

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	16/4期2Q	17/4期2Q
営業活動によるキャッシュフロー	197	161
投資活動によるキャッシュフロー	-7	-126
財務活動によるキャッシュフロー	-50	0
現金及び現金同等物の四半期末残高	669	1,161

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年4月期通期業績予想

17/4期通期は第2四半期までの進捗遅れを取り戻し、各利益は超過達成の可能性も

同社は、通期業績予想については、年初計画値を据え置きとしている。しかし、主力パッケージの順調な会員数の増加によって売上高は積み上げペースで増加していくことが予想できるため、通期の売上高はかなり上振れすると思われる。また利益指標については、第2四半期時点では年初計画に未達であったが、未達要因である販管費増が第3四半期以降ではあまり影響がないものと推測される。売上水準が高まることで、第2四半期までの進捗遅れを取り戻して各利益指標も超過達成の可能性が高い。

ハイアス・アンド・カンパニー | 2017年2月21日(火)
 6192 東証マザーズ | <http://www.hyas.co.jp/ir/>

2017年4月期通期業績予想

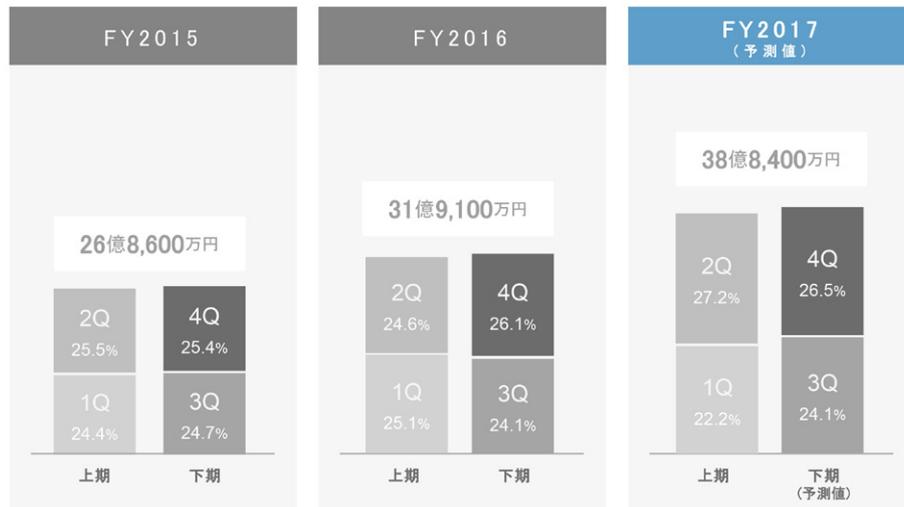
通期計画に対する進捗率

(単位：百万円)

	17/4期2Q	17/4期(予想)	進捗率
売上高	1,933	3,884	49.8%
営業利益	117	289	40.5%
利益率	6.1%	7.4%	-
経常利益	118	291	40.5%
利益率	6.1%	7.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	77	184	42.1%
利益率	4.0%	4.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

上期・下期の過年度の売上比較



出所：決算説明会資料より掲載

2017年4月期第2四半期業績の進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

■ 中期経営計画と株主還元

財務体質の強化と事業拡大のための投資により、今期は無配

1. 中期経営計画

同社は中期計画を公表していないが、今後更なる事業拡大を目指して、資本調達を図る必要性も出てくるものと思われ、中期経営計画の開示を検討中である。

2. 株主還元

同社の配当の基本方針は、「現在、成長過程にあり、内部留保資金の充実を図ることが、財務体質の強化と事業拡大のための投資等による株主に対する最大の利益還元につながる」との考え。」である。このため、当期の配当は無配、としている。また、株主優待については、ただ単なる「ばらまき」の一過性で終わるようなものは行わない、としている。少なくとも、同社が提供している商材・サービス（例えば、「ハイアス家価値サポート」など）に関連して、それらが無償または優待価格で提供するなどの検討は可能としている。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ