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 >>>

2018 年 2 月 1 日 (木)

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 03

● 沿革 03

■事業概要 05

1. 事業内容 05
2. 関係会社の状況 05

■強みと事業リスク 06

1. 強み 06
2. 事業リスク 06

■業績動向 07

1. 2018 年 4 月期第 2 四半期の業績概要 07
2. セグメント別業績 08
3. 財務状況と経営指標 10

■今後の見通し 12

■中期経営計画 13

■株主還元策 16

■情報セキュリティについて 16

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.

要約

2018 年 4 月期第 2 四半期はおおむね計画どおりに推移。初の配当実施、1 部上場を見据え新たな成長ステージへ

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 2017 年 12 月 14 日、2018 年 4 月期第 2 四半期の連結業績を発表した。売上高は 2,216 百万円（前年同期比 14.6% 増）、営業利益は 146 百万円（同 24.7% 増）、経常利益は 143 百万円（同 21.7% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 78 百万円（同 0.6% 増）であった。売上高・各利益指標とも、おおむね期初時点の計画値どおりに推移した。

2018 年 4 月期の通期連結業績予想は期初と変わらず、売上高が 4,984 百万円（前期比 25.5% 増）、営業利益が 372 百万円（同 23.8% 増）、経常利益が 350 百万円（同 15.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 220 百万円（同 19.0% 増）である。主力の「R+house」の受注が引き続き堅調で、会費・ロイヤルティの収入が順調に拡大する見込みである。

同社は 2017 年 4 月期決算発表において、2018 年 4 月期に初めて配当実施を行う予定であることを発表した。配当の基本方針は、1) 株主への利益還元をより一層重視し、2018 年 4 月期より実施する。2) 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。3) 配当性向は 30% を目安とする。の 3 つである。2018 年 4 月期は、中間配当 4 円、期末配当 4 円の配当予想としている。

同社は 2017 年 4 月期決算発表時に、2020 年 4 月期までの中期経営計画を発表した。住宅の評価基準など住宅業界の社会インフラを改革していくという壮大な構想がバックボーンとなっているが、不動産業に特化したコンサルティング事業という同社の立ち位置が、その具現化に優位性を発揮しそうだ。売上高など具体的な数値目標については公表していないが、近い将来の東証 1 部上場を見据えて、新たな成長ステージへの移行を図っている。

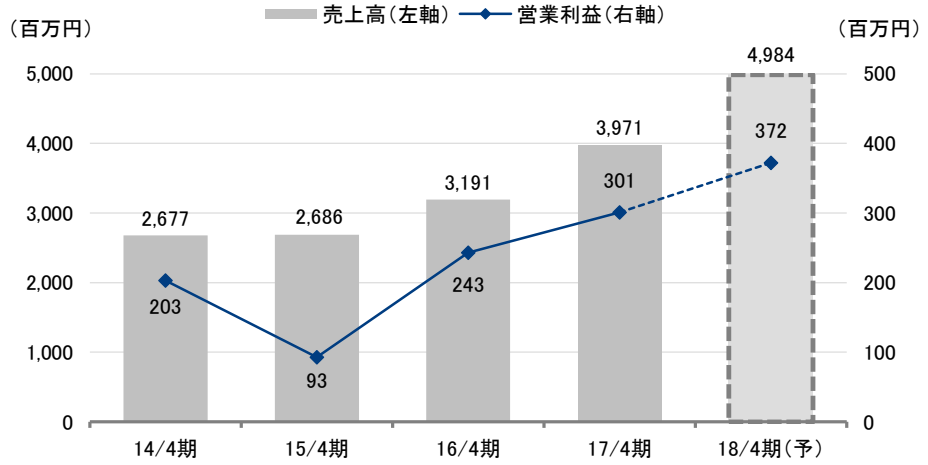
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

・2018 年 4 月期第 2 四半期連結業績は、売上高・各利益指標ともおおむね計画値どおり
・主力パッケージ「R+house」好調で通期予想も大幅増収増益見込み、初の配当実施予定
・2020 年までの中期経営計画発表、東証 1 部上場を見据え、新たな成長ステージへ

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

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

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

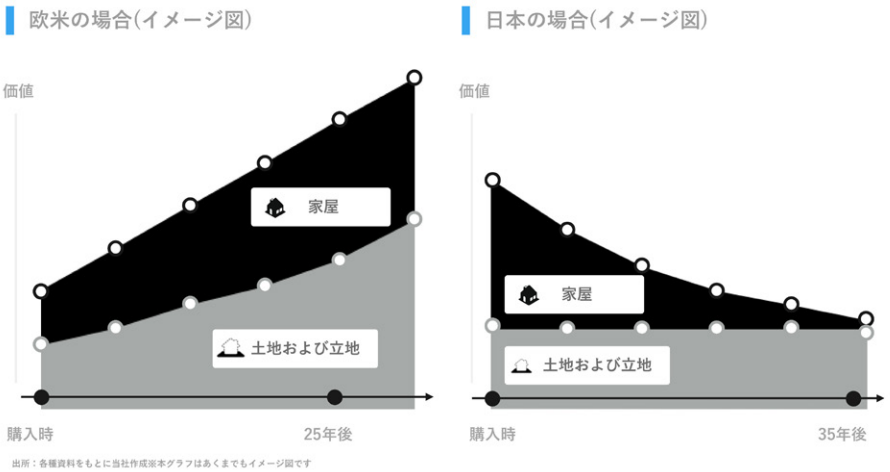
● 沿革

同社は、大手経営コンサルティング会社を前職とする濵村聖一（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 ～ 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



出所：決算説明会資料より掲載

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.

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 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
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 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
2017年 3月	（株）ウェルハウジングを子会社化

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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

不動産市場特化のコンサルティング事業展開、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（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、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。会員企業数は 2017 年 10 月末現在で 1,340 社、専門工事会社・工務店・不動産会社などである。

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。

2. 関係会社の状況

連結子会社は、前述の 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、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、「R+house」の部材供給を行う (株) アール・プラス・マテリアル、及び「R+house」の建築・施工を行う (株) ウェルハウジングの 5 社である。特に、2017 年 4 月期においては、K- コンサルティング、アール・プラス・マテリアル、ウェルハウジングの 3 社をそれぞれ M&A によって子会社化し、成長領域の拡大を進めた。

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.

関係会社の状況

会社名	設立年月	主な事業内容
(株) ans	2013年1月	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
一般社団法人 住宅不動産資産価値保全保証協会	2014年6月	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	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	2017年1月	「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	主として「R+house」の建築工事請負及び施工

出所：有価証券報告書、プレスリリースよりフィスコ作成

強みと事業リスク

会員企業ネットワークの信頼関係と競争力のある商品・サービスラインアップなどが強み

1. 強み

同社は住宅関連に特化した経営コンサルティング事業が主体であり、市場としてはニッチであるため目立った競合企業はいない。こうした状況下で、同社の強みは、第 1 に、国家的展望を持った崇高な企業理念と、それを裏打ちする住宅業界で培ったノウハウの蓄積である。企業理念については後述の中期経営計画でも述べるが、国家的課題の解決に向けた真摯な企業姿勢が体現されている。第 2 に、主力の「R+house」を始めとした競争力のある商品・サービスラインアップである。デザイン性に優れた住宅を低価格で供給するなど、エンドユーザーから圧倒的な支持を得ている。そして第 3 に、全国ネットワークの顧客会員企業・パートナー企業との信頼関係である。このネットワークによって、新商品・サービスへの企画アイデアなどの情報収集や成功事例を共有するなど、好循環が生まれているようである。

2. 事業リスク

事業等のリスクとして、まず住宅関連の法的規制を挙げることができる。「宅地建物取引業法」、「建築基準法」、「建設業法」など様々な関連法規が挙げられるが、直近では建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律（建築物省エネ法）や消費税法（2019 年 10 月税率アップ）などが影響度としては大きい。同社はそれぞれの法規制改正の動きに対して常に先取りして手を打っており、リスクというよりもむしろ機会としての捉え方のほうがあっているかもしれないが、環境変化の可能性としては大であるので、万一対応を誤った場合のリスクはある。

次に、事業提携先との関係等で、共同開発したパッケージのパートナーとの契約解除等のリスクである。現状では、いずれのパートナーとも円滑な関係を保っているので、問題が生じる可能性は低い。また、人材の確保及び育成については、同社でも永遠の課題と言ってもよいかもしれない。事業成長のためには優秀な人材の確保と育成が欠かせないが、同社では継続的に採用・研修の施策を講じている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2018 年 4 月期第 2 四半期はおおむね計画値どおりで大幅増収増益、過去最高値を更新

1. 2018 年 4 月期第 2 四半期の業績概要

同社は 2017 年 12 月 14 日、2018 年 4 月期第 2 四半期の連結業績を発表した。売上高は 2,216 百万円（前年同期比 14.6% 増）、営業利益は 146 百万円（同 24.7% 増）、経常利益は 143 百万円（同 21.7% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 78 百万円（同 0.6% 増）であった。売上高・各利益指標とも、おおむね期初時点の計画値どおりに推移した。

2018 年 4 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円）

	17/4 期 2Q 実績	18/4 期 2Q 実績	売上高比	前年同期比	18/4 期 2Q 計画	計画比
売上高	1,933	2,216	-	14.6%	2,301	-3.7%
売上原価	844	865	39.1%	2.5%	945	-8.5%
売上総利益	1,089	1,351	60.9%	24.0%	1,355	-0.3%
販管費	972	1,204	54.4%	23.9%	1,215	-0.9%
営業利益	117	146	6.6%	24.7%	140	4.4%
経常利益	118	143	6.5%	21.7%	140	2.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	77	78	3.5%	0.6%	82	-4.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2017 年 1 月には、「R+house」部材の調達、供給を担うアール・プラス・マテリアルを子会社化し、事業の垂直統合を進めた。同時期に開始した全国 6 ヶ所のモデルハウス展開については、同社グループとしての直営第 1 号モデルハウスを 2017 年 10 月に茨城県守谷市に完成させ、「R+house」ブランドの浸透・受注促進を進めている。さらに、「R+house」の建築・施工を手掛ける連結子会社ウェルハウジングを通して、住宅総合展示場「住まいるパーク柏の葉」出展を決定（2018 年 4 月オープン予定）するなど、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。

また、2016 年 9 月に「R+house」に続く関連商材のデザイナーズセレクト住宅商材「ADM（アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット）」を全国に展開し、さらに 10 月には、今後ますます活性化する相続市場向けの商材として、「不動産相続の相談窓口」の提供を開始した。相談窓口は当初目標では 3 年 100 エリアであったが、非常に高い評価を受け、提供開始から約 1 年後の 2017 年 10 月末時点で約 140 エリアを達成した。

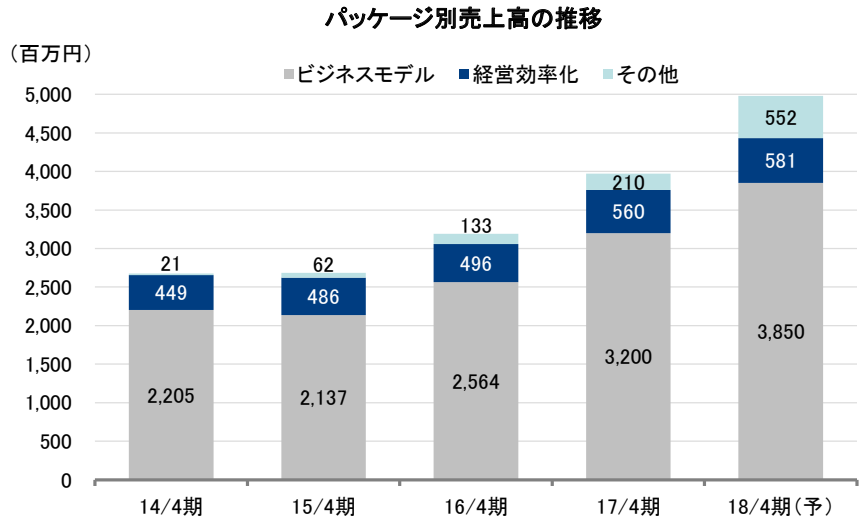
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、新商材リリース「PMS（Project Management System：総合品質管理を可能にするパッケージ、2018 年 1 月リリース予定）」に向けた開発投資などを推進した。また、楽天 LIFULL STAY（株）と業務提携を行い、戸建型宿泊施設を共同開発によって供給することとなった。楽天の民泊関連のノウハウと同社の戸建賃貸住宅「WILL STYLE」の連携により地方創生などに貢献するとのことである。

2. セグメント別業績

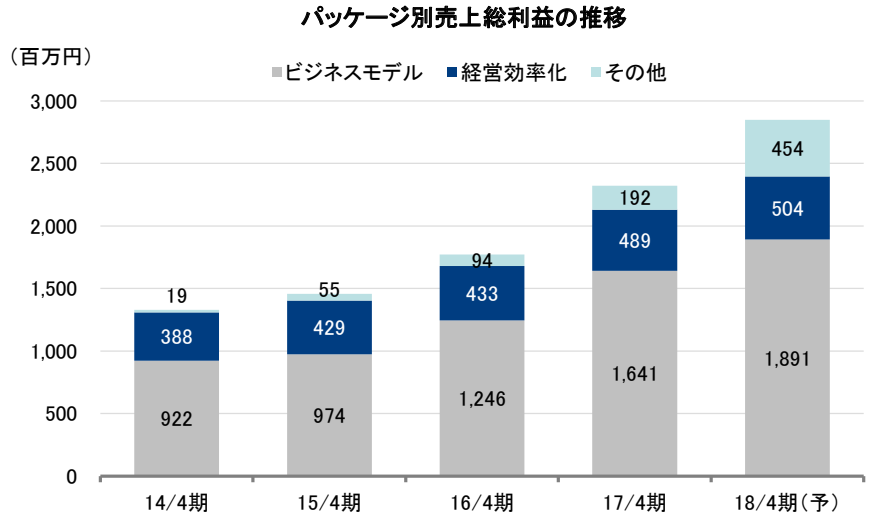
同社グループは、住宅産業に特化したソリューション提供等のコンサルティング事業の単一セグメントとしていたが、「R+house」の建築・施工を手掛けるウェルハウジングを子会社化したことに伴い、従来の事業を「コンサルティング事業」として報告セグメントに記載する方法に変更した。また、2 本柱のパッケージソリューション（ビジネスモデルパッケージ、経営効率化パッケージ）について、売上高・売上総利益などの主要指標を公表している。

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、売上高では全体の約 14% だが、売上総利益では約 21% を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。



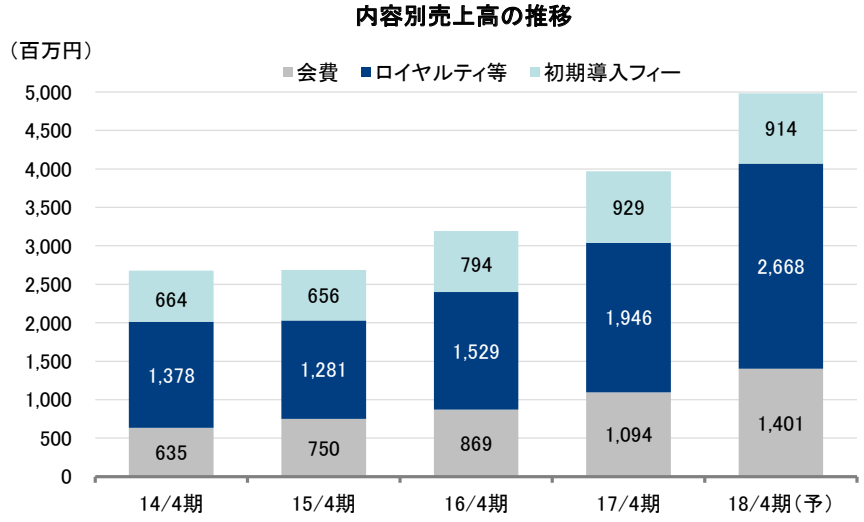
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



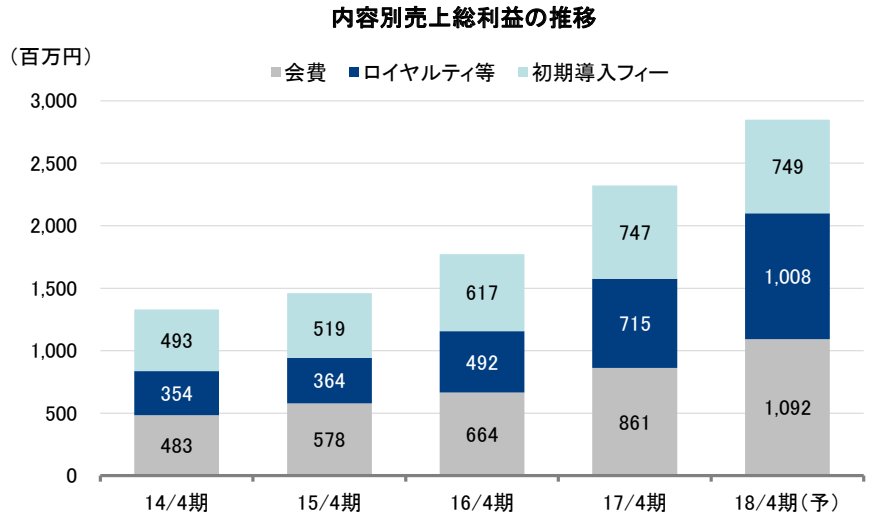
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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みられるが、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が今後とも同社の収入の中核となるものと考えられる。



出所：決算説明会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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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増加（232 百万円）については、同社は引き続き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たほか、本社移転や新商材リリースに向けた開発投資を行ったためとしている。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多いとしている。

高い自己資本比率と潤沢な現預金で財務状況は良好

3. 財務状況と経営指標

2018 年 4 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 169 百万円増加し、2,075 百万円となった。内訳を見ると、流動資産は前期末に比べ 44 百万円減少した。これは、受取手形及び売掛金が 25 百万円増加するなどした一方で、現金及び預金が 111 百万円減少したためだ。また、固定資産は同 214 百万円増加した。これは、モデルハウス用土地・建物を中心に有形固定資産が 117 百万円、システム投資を中心に無形固定資産が 30 百万円増加したことなどによる。

一方、負債は 813 百万円となり、前期末に比べ 71 百万円増加した。主な要因は、買掛金が 37 百万円、会員企業からの会費やアール・プラス・マテリアルの前受金が 35 百万円増加したことによるものである。借入金については、前期末残高 13 百万円を完済し 0 となった。また、純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益計上等により利益剰余金が 78 百万円増加したこと、非支配株主持分が 15 百万円増加したことなどから、同 98 百万円増加し 1,262 百万円となった。

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.

キャッシュ・フローの状況について見ると、2018 年 4 月期第 2 四半期末の現金及び現金同等物は 1,114 百万円となり、前期末に比べ 111 百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは 108 百万円の収入となった。これは主に税金等調整前四半期純利益 143 百万円の計上によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは 208 百万円の支出となった。これは、有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出 158 百万円、投資有価証券の取得による支出 40 百万円によるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは 11 百万円の支出となった。これは主に長期借入金の返済による支出 13 百万円があったためだ。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、現預金の減少と買掛金その他流動負債の増加により流動比率がやや悪化したほか、自己資本比率がわずかながら悪化している。しかし、有利子負債が 0 になるなど改善も見られ、業績拡大に伴いバランスシートの構成の変化を反映しているものと考える。収益性を表す指標についても前年同期比で改善し高い水準にあり、財務状況は良好である。

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	17/4 期末	18/4 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	1,586	1,542	-44	現預金 -111、受取手形及び売掛金 +25
固定資産	319	533	214	土地建物等 +117、投資等 +65
総資産	1,905	2,075	169	
流動負債	730	798	68	買掛金 +37、前受金 +35
固定負債	11	15	3	
負債合計	741	813	71	
純資産	1,163	1,262	98	利益剰余金 +78、非支配株主持分 +15
負債純資産合計	1,905	2,075	169	
（有利子負債）	13	0	-13	
（ネットキャッシュ）	1,215	1,118	-97	
（安全性）				
流動比率	217.3%	193.2%	-24.1pt	
自己資本比率	59.4%	58.5%	-0.9pt	
有利子負債比率	1.2%	0.0%	-1.2pt	

	17/4 期 2Q 末	18/4 期 2Q 末	増減額
（収益性）			
ROA（総資産経常利益率）	6.9%	7.2%	0.3pt
ROE（自己資本当期純利益率）	7.5%	8.0%	0.5pt
売上高営業利益率	6.1%	6.6%	0.5pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	161	108	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-126	-208	
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	-11	
現金及び現金同等物期末残高	1,161	1,114	-47

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2018 年 4 月期通期予想も増収増益、初の配当実施へ

2018 年 4 月期の通期連結業績予想は期初と変わらず、売上高が 4,984 百万円（前期比 25.5% 増）、営業利益が 372 百万円（同 23.8% 増）、経常利益が 350 百万円（同 15.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 220 百万円（同 19.0% 増）である。主力の「R+house」の受注が引き続き堅調で、会費・ロイヤルティの収入が順調に拡大する見込みである。

同社は、2017 年 4 月期の連結決算発表時に、2018 年 4 月期の通期業績予想と併せて、中間と期末にそれぞれ 1 株当たり 4 円、合計 8 円の配当を実施する予定であることを発表した。好業績を背景に、今後の事業拡大への自信の表れと、近い将来の東証 1 部上場への布石と考えられる。

2018 年 4 月期業績予想

（単位：百万円）

	17/4 期 実績	18/4 期 計画	前期比	18/4 期 2Q 実績	2Q 進捗率
売上高	3,971	4,984	25.5%	2,216	44.5%
売上原価	1,647	2,133	29.5%	865	40.6%
売上総利益	2,323	2,850	22.6%	1,351	47.4%
販管費	2,022	2,478	22.5%	1,204	48.6%
営業利益	301	372	23.6%	146	39.3%
経常利益	303	350	15.4%	143	41.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	185	220	18.8%	78	35.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

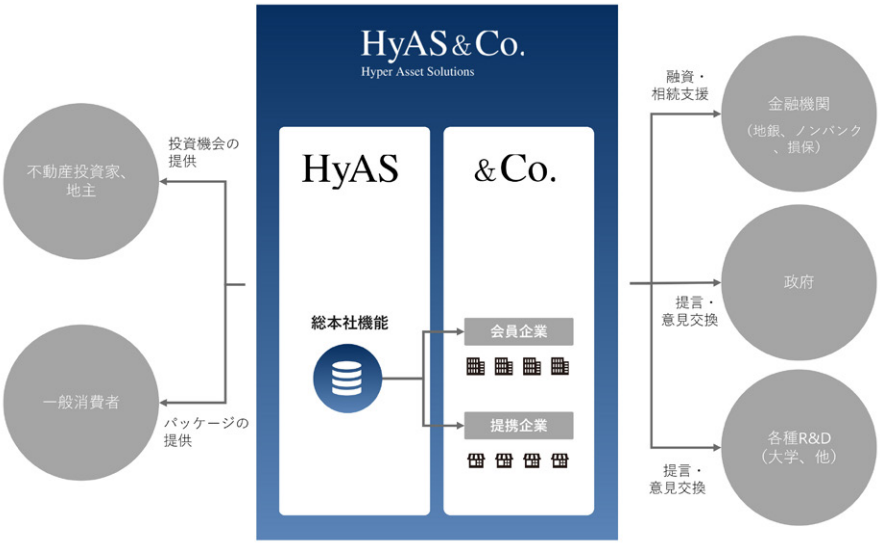
中期経営計画

「富の概念」を変える、「売買手法」を変える、「業界」を変える

同社は、2017 年 4 月期決算発表時に、2020 年 4 月期までの中期経営計画を発表した。同社の企業理念としては、「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。」としており、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ている。最終的な実現までにはある程度の長い年月を要するだろうが、今回の中期経営計画は、2020 年までのスパンでそれを具体化させていく実行計画といったものである。そこでは、「『富の概念』を変える、『売買手法』を変える、『業界』を変える」として、住宅業界における「社会インフラの整備」が不可欠であるとしている。1）不動産（土地・建物）の評価の仕組み、2）税制・相続の仕組み（&適度なインフレーション）、3）住宅の品質基準、4）2 次流通（売買）のマーケットプレイス、5）過去の新築・改築情報のデータベース化、6）住宅資産に関する知識形成・教育の 6 項目について、変革を起こそうとしている。

もちろん、同社のみの努力ですべてが達成できることではないが、不動産業界におけるコンサルティング事業に特化してきたという同社の立ち位置は、政府・金融機関・各種 R&D などへの提言・意見交換や、業界団体、会員企業や一般消費者への影響力という点で、不動産事業者よりも優位性が発揮しやすいポジションにあると言える。

同社の立ち位置



出所：中期経営計画資料より掲載

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.

同社が手掛ける事業領域については、既存のパッケージソリューションを中心としたコンサルティング事業が主力であり、今後ともそれは変わらないだろう。主力の「R+house」は、デザイン、性能、コストで競争優位性があり、受注数・住宅着工数は順調な伸びを続けるものと見られる。また、より安価で高い機能性とデザイン性の「ADM」も 2016 年 4 月期発売以降好評のようである。さらに、ans で行う住宅購入相談や K- コンサルティングで行う不動産相続相談などで、不動産関係の様々な現場情報をいち早く入手して、商品・サービス開発や各種施策につなげられるというところも同社の強みである。

同社が手がける事業領域

出所：決算説明会資料より掲載

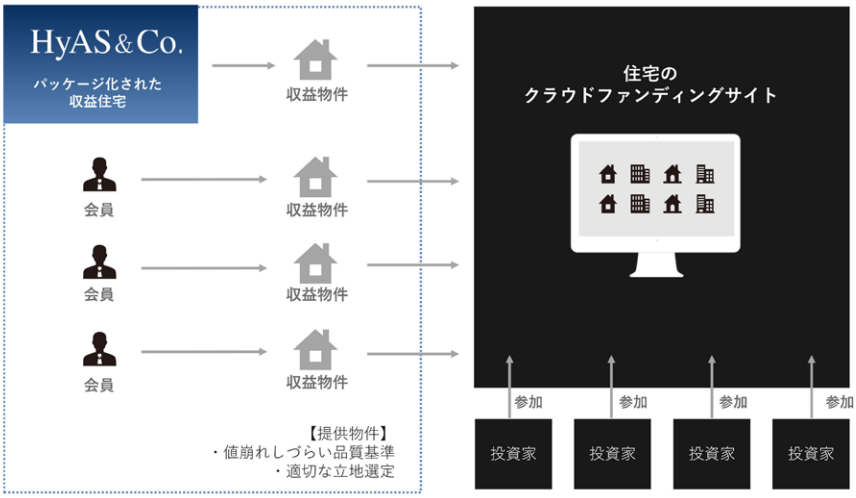
同社の中期経営計画では具体的な数値目標は公表していないが、売上高ベースで 2020 年 4 月期に 100 億円程度を目標としているものと思われる。その達成のためには、既存のソリューションだけでなく、新規商品・サービスの開発・投入が不可欠であるが、同社は不動産市場で「今後起こりうる大きな変革」として、住宅版クラウドファンディングと流通・未流通の不動産情報プラットフォームというものを挙げている。

住宅版クラウドファンディングについては、住宅の資産価値向上という目標の中で進めている、資金調達方法の検証の一環という位置付けである。同社は、その強みとする会員ネットワークにより、全国の地場情報へのアクセスが可能である。また、不動産特定共同事業法の改正※により外部環境が整備されたことも追い風となり、住宅等へのクラウドファンディングの活用方法の検証を進めている。

※ 複数の投資家からの出資により不動産を取得し、不動産を運営して得た収益を投資家に分配する事業について定めた法規で、2017 年 3 月 3 日付で、小規模な不動産特定共同事業に係る特例を創設、クラウドファンディングに対応するための環境整備、などの改正案が閣議決定された。

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.

ブロックチェーン技術に基づく住宅版クラウドファンディング



出所：中期経営計画資料より掲載

また、流通・未流通の不動産情報プラットフォームについては、同社は現在開発中の「AMS（エージェント・マスターサービス）」を挙げている。これは、海外では既に実用化されているもので、米国の Zillow Group Inc. を例示している。物件情報・ハザード情報・売買実績情報などが一元的に閲覧できる住宅情報データベースの構築･提供である。個人情報の取扱いは注意が必要であるが、大量の物件情報とその関係情報の蓄積により、不動産情報のプラットフォームとして進展が大いに期待できる。

現在開発中の同社ツール：AMS

出所：中期経営計画資料より掲載

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.

同社は住宅業界を改革するうえで、従来の世界基準の「デザイン」と「性能」を兼ね備えた住宅の質の改革と同時に、部材の流通、販売経路の仕組みについて改革を推進するとしている。部材の流通とは、一般の不動産部材の流通は、メーカーから商社、一次問屋、二次問屋など多層階の流通経路を経なければならない。それに対し同社の場合は、Web 発注システムを活用し、メーカーから現場への直送により、図面なども含め必要な場面で必要な部材を低コストで提供するという仕組みである。

販売経路については、従来の住宅売買では、ユーザーは多数の不動産業者の中からいずれかの業者を選定しなければならず、専門的な知識がない状態で自分に最適な業者の選定が困難であった。しかし、同社の場合は、業者フリーの相談窓口 ans によって、エンドユーザーが最適な判断をできるような仕組みを構築している。

同社の事業内容は、コンサルティング事業が中核であることは中長期的にも変わらないだろうが、前述した今後の不動産業界の変革に伴い、従来のコンサルティング事業にとどまらず、色々な周辺マーケットへ広がる可能性を秘めている。中期経営計画の目標達成のためには、M&A も積極的に展開していくとのことである。分野としては 2017 年 4 月期に子会社化したアール・プラス・マテリアルのように、建築資材などのコストダウンが目的となるケースが多くなるもようであるが、様々な事業連携も含めれば、領域は幅広くあり得るだろう。

株主還元策

配当性向 30% 目安、中間・期末それぞれ 4 円の合計 8 円、初の配当実施を予定

同社は 2017 年 4 月期決算発表において、2018 年 4 月期に初めて配当実施を行う予定であることを発表した。配当の基本方針は、1) 株主への利益還元をより一層重視し、2018 年 4 月期より実施する。2) 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。3) 配当性向は 30% を目安とする。の 3 つである。2018 年 4 月期は、中間配当 4 円、期末配当 4 円の配当予想としている。

前期までは、「当面は成長過程にあり、内部留保資金の充実を図る。」として無配であったが、かねてより株主への利益還元により信頼を得て、更なる成長を目指す意志を持っており、配当実施のタイミングを見計らっていたようである。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る。

情報セキュリティについて

同社グループが進める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。

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.

FISCO

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・表示したものですが、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にお願いします。

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