

|| 企業調査レポート ||

## ハイアス・アンド・カンパニー

6192 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 22 日 (水)

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	04
1. 事業内容	04
2. 関連会社の状況	05
■ 業績動向	06
1. 2020 年 4 月期の業績概要	06
2. セグメント別業績	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中期経営計画	13
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティについて	18

## 要約

### 2020 年 4 月期は増収となるも、 台風被害や新型コロナウイルス感染症拡大等で減益。 新中期経営計画では 2023 年 4 月期に営業利益 10 億円超を目指す

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。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。2020 年 7 月 21 日に東京証券取引所マザーズ市場から同取引所市場第 1 部に市場変更した。

2020 年 4 月期の連結業績については、売上高が 7,921 百万円（前期比 29.9% 増）、営業利益が 193 百万円（同 53.5% 減）、経常利益が 183 百万円（同 55.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 23 百万円（同 90.3% 減）となった。売上高は前期比 2 ケタ増で過去最高値を記録したが、各利益指標については大幅減益となった。増収となった要因は、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」が伸ばしたことによる。一方、増収にもかかわらず減益となったのは、2019 年の台風等の自然災害や新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え、今後の成長投資で人件費・広告宣伝費・減価償却費などの販管費が増加したためである。

2021 年 4 月期の連結業績予想については、売上高が 8,430 百万円（前期比 6.4% 増）、営業利益が 310 百万円（同 60.1% 増）、経常利益が 280 百万円（同 52.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 129 百万円（同 452.3% 増）を見込んでいる。売上高については前期に引き続き過去最高を更新、各利益指標については前期比大幅増ながらも、新型コロナウイルス感染症の影響が続くリスクを見て保守的な利益計画を組んでいるようだ。「R+house」ほか各商材及びコンサルティング事業において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響がこれ以上広がらない限りは順調に拡大すると思われることから、利益指標については保守的に予想しており、通期予想値の達成は困難ではないものと弊社では見ている。

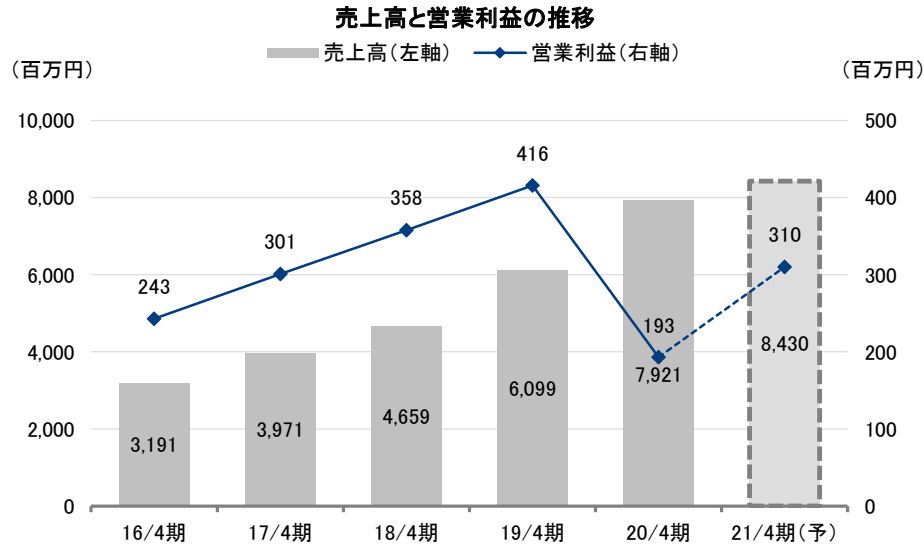
同社は 2020 年 3 月に創立 15 周年を迎え、2021 年 4 月期から 2023 年 4 月期までの 3 ケ年の新中期経営計画を発表し、2023 年 4 月期に営業利益を 10 億円超との具体的な数値目標を掲げている。

なお、同社の配当の基本方針は、1) 株主への利益還元のため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。2020 年 4 月期は減益となったものの、配当は期初計画どおり中間 1.9 円、期末 1.9 円とした。株主に対する信頼感醸成のために安定的配当を優先している。

#### Key Points

- ・ 2020 年 4 月期は増収・過去最高売上高を更新も、台風被害や新型コロナウイルス感染症拡大等の影響で減益
- ・ 主力パッケージ「R+house」が好調、2021 年 4 月期は増収・大幅増益を見込む
- ・ 新中期経営計画では、2023 年 4 月期に営業利益 10 億円超を目指す

## 要約



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「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」を使命とし、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も多く見られる。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

## 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 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 発行
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

## 会社概要

年月	沿革
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)
2020年 7月	東京証券取引所市場第一部に市場変更

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 事業概要

### 住宅・不動産市場に特化したコンサルティング事業を展開、 ビジネスモデルパッケージと経営効率化パッケージを提供

#### 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」を、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にとどまらない。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んでおり、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、不動産に関わ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 2020 年 4 月末現在で 1,428 社、住宅・不動産・建設会社、専門工務会社、工務店などである。

事業概要

各種サービスマッピング



出所：決算補足説明資料より掲載

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

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。



## 事業概要

## 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

### 2020 年 4 月期は増収・過去最高売上高を更新も、 台風被害や新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え、 今後の成長への先行投資等で一過性の減益

#### 1. 2020 年 4 月期の業績概要

同社は 2020 年 6 月 12 日、2020 年 4 月期の連結業績を発表した。売上高は 7,921 百万円（前期比 29.9% 増）、営業利益は 193 百万円（同 53.5% 減）、経常利益は 183 百万円（同 55.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益は 23 百万円（同 90.3% 減）となった。売上高は前期比 2 ケタ増で過去最高値を記録したものの、各利益指標については大幅減益となった。なお、期初予想比では、売上高は 5.7% 減、営業利益は 65.4% 減、経常利益は 65.4% 減、親会社株主に帰属する当期純利益は 91.9% 減となった。前期比及び予想比でも増収となった要因は、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」が伸長したことによる。一方、増収にもかかわらず前期比・予想比ともに減益となったのは、2019 年の台風等の自然災害や新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え、今後の成長投資で人件費・広告宣伝費・減価償却費などの販管費が増加したためである。



## 業績動向

## 2020 年 4 月期業績

(単位: 百万円)

	19/4 期		20/4 期		前期比	期初計画	期初計画比
	実績	売上比	実績	売上比			
売上高	6,099	-	7,921	-	29.9%	8,400	-5.7%
売上原価	2,154	35.3%	3,628	45.8%	68.4%	3,375	7.5%
売上総利益	3,944	64.7%	4,292	54.2%	8.8%	5,025	-14.5%
販管費	3,528	57.8%	4,098	51.7%	16.2%	4,465	-8.2%
営業利益	416	6.8%	193	2.4%	-53.5%	560	-65.4%
経常利益	414	6.8%	183	2.3%	-55.7%	530	-65.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	3.9%	23	0.3%	-90.3%	290	-91.9%

出所: 決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業を中心に、会員企業の成果に連動する「ロイヤルティ等」が伸長した。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、同年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」のブランド浸透・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。また、2019年5月にアフターメンテナンス事業を行う(株)家価値サポートを設立・分社化し、「家価値サポート」ブランドのサービスをさらに広く推進している。

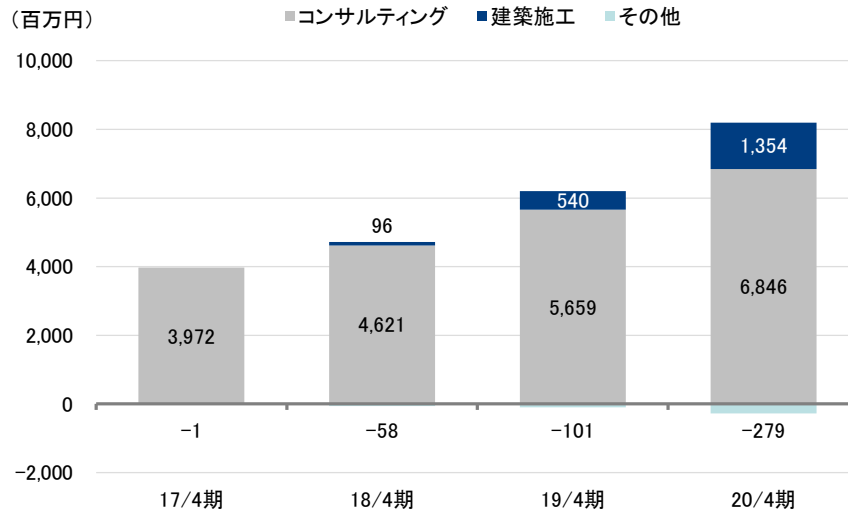
## 2. セグメント別業績

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事業としての「コンサルティング事業」、「R+house」の建築・施工に関わる「建築施工事業」及び「その他」(不動産特定共同事業等に関する支援業務等)を報告セグメントとしている。また、収益形態別(会費・ロイヤルティ等・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)ごとに、売上高・売上総利益などの主要指標を公表している。

2020年4月期のセグメント別業績としては、主力のコンサルティング事業が売上高の86%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は連結業績の17%程度であるが、伸長率では前期比で約2.5倍の伸びを示している。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。

## 業績動向

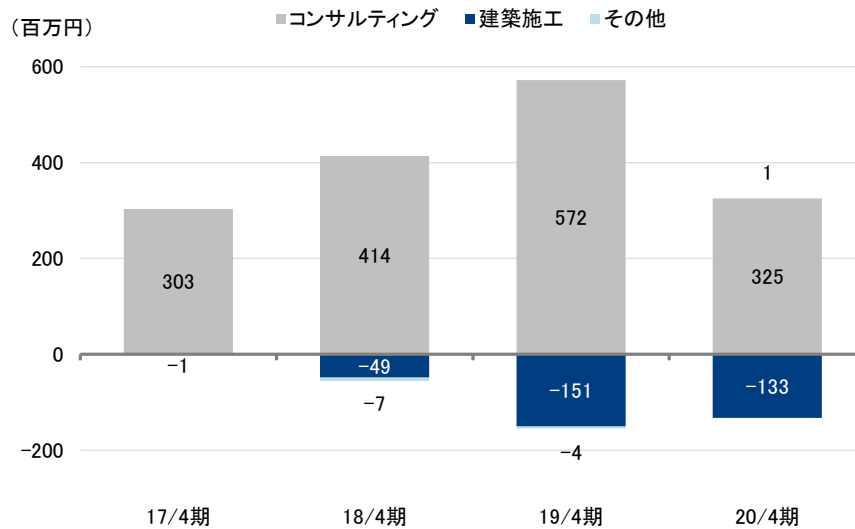
## セグメント別売上高の推移



注：その他は内部取引調整等を含む

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## セグメント別営業利益の推移



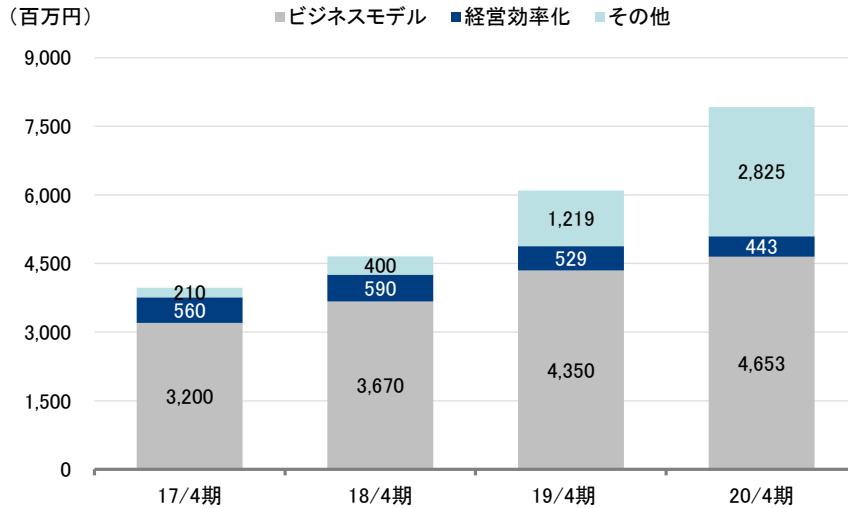
注：その他は内部取引調整等を含む

出所：決算補足説明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、主力商品「R+house」をはじめとするビジネスモデルパッケージが約6割を占めており、今後とも同社のコアビジネスになると言えるだろう。経営効率化パッケージについては、売上高では全体の約6%だが、売上総利益では約9%を占めることから、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。

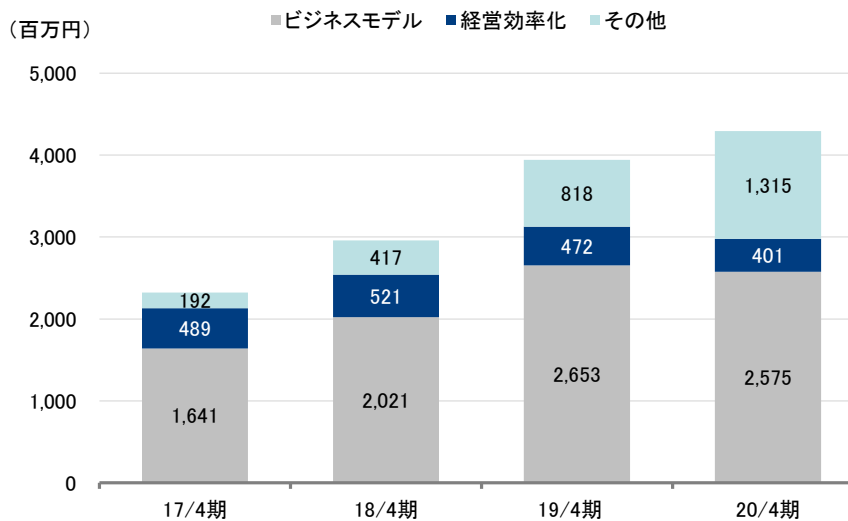
業績動向

パッケージ別売上高の推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

パッケージ別売上総利益の推移

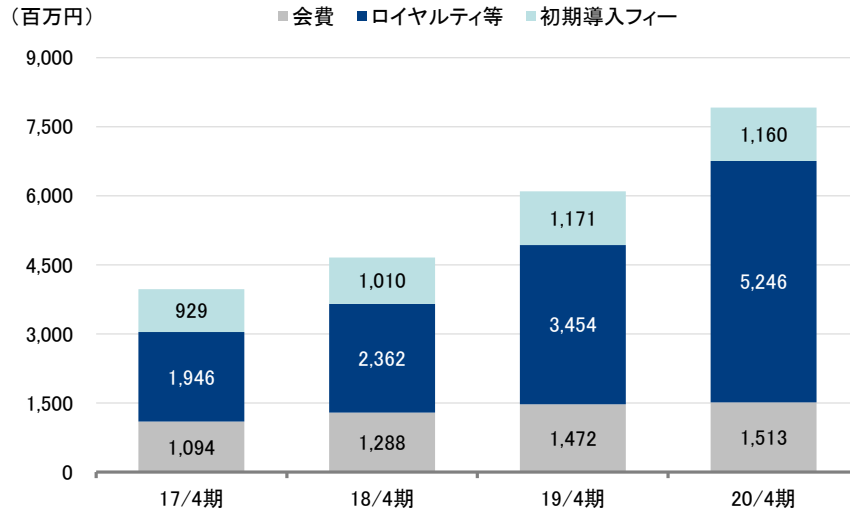


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

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等が60%超を占め、売上総利益ではロイヤルティ等は約55%、会費が約30%、初期導入フィーが約15%である。2020年4月期は自然災害や新型コロナウイルス感染症拡大の影響で新規会員の加入促進が滞留し、初期導入フィーが一時的に減少した。会員数の増加は今後復調していくものとみられるが、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。

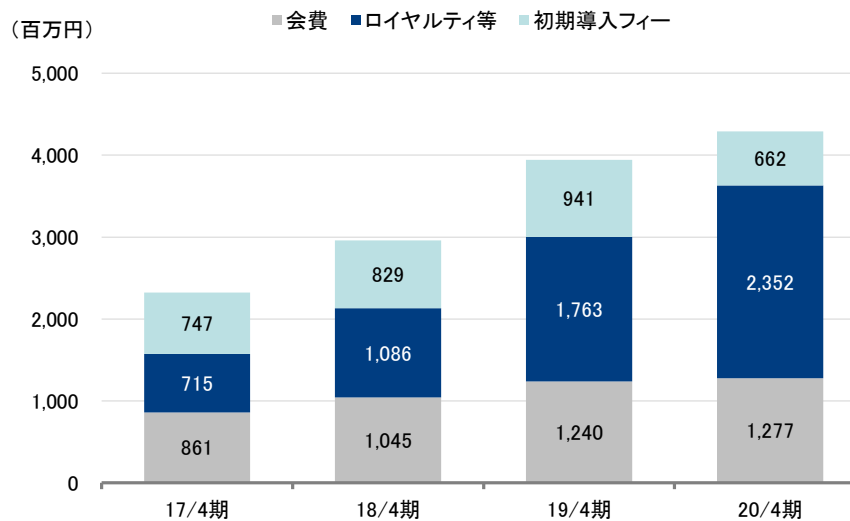
業績動向

収益形態別売上高の推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

収益形態別売上総利益の推移



出所：決算補足説明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のの、 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

2020 年 4 月期末の総資産は前期末比 40 百万円増加し、3,917 百万円となった。内訳を見ると、流動資産が 97 百万円増加した。これは、現金及び預金が 140 百万円減少した一方で、販売用不動産が 168 百万円増加、前渡金が 45 百万円増加したことなどによる。

負債合計は 2,605 百万円となり、前期末に比べ 89 百万円増加した。主な要因は、短期借入金が 236 百万円、前受金が 107 百万円減少した一方、長期借入金（1 年内返済予定の長期借入金含む）が 475 百万円増加したことによる。また、純資産は、利益剰余金が 60 百万円減少したことなどから、前期末比 48 百万円減少し 1,311 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、2020 年 4 月期末の現金及び現金同等物は 1,044 百万円となり、前期末に比べ 140 百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは 52 百万円の支出となった。これは、税金等調整前当期純利益 159 百万円があった一方、法人税等の支払額 237 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 235 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 207 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 148 百万円の収入となった。これは、短期借入金の純減少額 236 百万円、長期借入金の返済による支出 224 百万円、配当金の支払額 82 百万円があった一方、長期借入れによる収入 700 百万円等があったことによるものである。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、流動比率は販売用不動産の増加や短期借入金の減少等により改善しているが、長期借入金の増加等により自己資本比率、有利子負債比率が前期末からやや悪化している。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）、ROA（総資産経常利益率）、売上高営業利益率のいずれも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、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・先行投資を行った結果に加え、2020 年 4 月期の台風被害・新型コロナウイルス感染症拡大等による一時的な収益悪化のためとみる。それにより、新型コロナウイルス感染症拡大による影響の落ち着きや、今後期待される投資回収効果によって、1～2 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。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書及び経営指標

(単位：百万円)

	19/4 期	20/4 期	増減	主要増減要因
流動資産	2,183	2,281	97	現金及び預金 -140、販売用不動産 +168、前渡金 +45
固定資産	1,693	1,636	-57	無形固定資産 -60
総資産	3,876	3,917	40	
流動負債	2,071	1,778	-292	短期借入金 -236、1 年内返済予定の長期借入金 +164、前受金 -107、未払金 -96
固定負債	445	827	381	長期借入金 +310
負債合計	2,516	2,605	89	
純資産	1,360	1,311	-48	利益剰余金 -60
負債純資産合計	3,876	3,917	40	
(有利子負債)	1,114	1,353	238	
(ネットキャッシュ)	73	-305	-379	
(安全性)				
流動比率	105.4%	128.3%	22.9pt	
自己資本比率	34.3%	32.2%	-2.1pt	
有利子負債比率	83.7%	107.2%	23.5pt	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	12.9%	4.7%	-8.2pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	20.4%	1.8%	-18.6pt	
売上高営業利益率	6.8%	2.4%	-4.4pt	
(キャッシュ・フロー)				
営業活動によるキャッシュ・フロー	576	-52	-629	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-626	-235	390	
財務活動によるキャッシュ・フロー	486	148	-337	
現金及び現金同等物の期末残高	1,184	1,044	-140	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2021 年 4 月期は増収・大幅増益を見込むも、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、保守的な利益計画

2021 年 4 月期の連結業績予想については、売上高が 8,430 百万円 (前期比 6.4% 増)、営業利益が 310 百万円 (同 60.1% 増)、経常利益が 280 百万円 (同 52.5% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 129 百万円 (同 452.3% 増) を見込んでいる。売上高については前期に引き続き過去最高を更新、各利益指標については前期比大幅増ながらも、新型コロナウイルス感染症の影響が続くリスクを見て保守的な利益計画を組んでいるようだ。

## 今後の見通し

事業別では、コンサルティング事業の順調な売上拡大（前期比 254 百万円増）及び営業利益貢献（同 75 百万円増）に加え、建築施工事業での売上高拡大（前期実績は 1,354 百万円→予想は 1,900 百万円）や営業損益改善（同 133 百万円の損失→同 70 百万円の損失）に負うところが大きい。

「R+house」ほか各商材及びコンサルティング事業において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響がこれ以上広がらない限りは順調に拡大すると思われることから、利益指標については保守的に予想しており、通期予想値の達成は困難ではないものと弊社では見ている。

## 2021 年 4 月期業績予想

(単位：百万円)

	20/4 期		21/4 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	7,921	-	8,430	-	6.4%
売上原価	3,628	45.8%	3,740	44.4%	3.1%
売上総利益	4,292	54.2%	4,690	55.6%	9.3%
販管費	4,098	51.7%	4,380	52.0%	6.9%
営業利益	193	2.4%	310	3.7%	60.1%
経常利益	183	2.3%	280	3.3%	52.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	23	0.3%	129	1.5%	452.3%

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 「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を提供。2023 年 4 月期に営業利益 10 億円超を目指す

同社は 2020 年 3 月に創立 15 周年を迎え、2021 年 4 月期から 2023 年 4 月期までの 3 ヶ年の新中期経営計画を発表し、2023 年 4 月期に営業利益を 10 億円超との具体的な数値目標を掲げている。売上高については重要指標としていないため、具体的な数値は公表していないが、2020 年 4 月期実績（79.2 億円）のおおむね 2 倍程度をイメージしているものと思われる。創立 15 周年として、最初の 10 年間で「創業期」、次の 5 年間が現在までを「プラットフォームの確立期」、そして今後を「拡大期」と位置付け、「1 を 10 にするステージ」で「地域分散型アライアンス企業へ」（地域分散・内需主導型経済への対応）ということをイメージしている。

同社は中期経営計画の事業戦略として、(1) 主力ビジネスのさらなる強化と拡張、(2) 新たなコアビジネスの確立、(3) 安定した経営基盤の構築、(4) その他の取り組み、の 4 つを掲げている。主力ビジネス、新たなコアビジネス、その他の売上高のバランスについて数値目標は明示していないが、それぞれ大幅な拡大を図って、2023 年 4 月期にトータルでおおむね倍増程度のイメージを持っているようだ。



中期経営計画

(1) 主力ビジネスのさらなる強化と拡張

同社の主力事業「R+house」については、住宅フランチャイズチェーンの加盟社数が251社と圧倒的No.1※であり、これが同社の大きな強みとなっている。これに加え、商品力、会員企業支援、マーケティング活動において、さらなる強化を図るとしている。具体的な重点施策については以下のとおり。

※ 月刊TACT（住宅産業情報誌）2019年11月号より。2位は95社。

a) 商品力

「R+house」の断熱性能は、全棟検査でHEAT20グレードG2を達成しているが、今後も断熱性・気密性を重視した商品設計を進める。高断熱住宅に住むことが居住者の健康にも好影響を与えるということが専門家の研究で報告※され、また室内換気には気密性と計画的換気が必要であることが実証されていることから、これは「R+house」にとって大きな商品力向上ポイントとなっている。

※ 慶應義塾大学伊香賀研究室との共同研究報告「健康維持がもたらす間接的便益（NEB）を考慮した住宅断熱の投資評価」より、高断熱住宅への転居により、有病（気管支喘息、肺炎、糖尿病、心疾患、脳血管疾患など）割合が改善したというもの。

また、「R+house」のハイグレード版とも言える、ターゲット層を40代以降の富裕層に想定した住宅を現在開発中だ。従来の「R+house」は20代後半から30代のファミリー層を中心とし、コンパクトで比較的手頃なものであることから、ターゲット層を広げると同時に、「R+house」自体のハイブランド化につなげる方針だ。

ターゲット層拡大



ターゲット：20代後半～30代のファミリー層



- ・建築家と建てる家
- ・高断熱、高気密と機能性が高い
- ・手の届く価格

出所：中期経営計画より掲載

開発中 R+house ハイグレード版

※画像はR+houseのモデルハウス

ターゲット：40代～、富裕層



- ・建築家と建てる家
- ・最上級の性能（高断熱、高気密）
- ・ゆとりある暮らしにふさわしい上質の家

b) 会員企業支援

直近の新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、新規会員企業の勧誘等は一時的に滞留した面もあるが、今後はエンドユーザーへのオンラインによる営業手法を確立し、それをオンラインセミナーなどで会員企業にも伝えていく。これは、同社が提供する各種研修のオンライン化によるコストダウンにもなる。住宅産業は比較的IT化が遅れている分野とも言われているが、会員企業への支援で業務効率化・売上拡大を促進させる。

## 中期経営計画

また、工事部門に焦点を当てた改善のノウハウ（予算精度向上、工事リードタイム遵守、原価低減など）及びシステム（見積作成、原価管理、工程管理など）をまとめたコンサルティングパッケージを提供し、会員企業の会社運営のサポートを推進する。

**c) マーケティング活動**

各種商品・サービス別のブランドを確立し、ブランド別の Web マーケティングを推進していく。具体的には、健康と住宅の関連情報や建築家住宅 No.1 の実績などをアピールしていく。ちなみに、「R+house」1 棟当たりの粗利額は 3 年前より 2 倍にまで成長していることから、「R+house」を強化することで「R+house」の関連事業及び関連会社も拡大し、相乗効果で今後とも事業拡大が見込めるとしている。

なお、売上金額では建築施工事業の単価は大きいものの、同社の商品・サービスのメニュー上ではあくまで研究開発的な位置付けであり、同社の主軸の事業が将来ともコンサルティング事業であることは言うまでもない。

**「R+house」を中心とした関連事業及び関連会社の拡大**

**(2) 新たなコアビジネスの確立**

主力事業「R+house」に加え、新たなコアビジネスを確立させることを推進する。具体的には、既存ビジネスである a) リフォーム事業、b) 相続不動産の流通・活用、c) 住まいづくりの相談窓口、の 3 つを掲げている。

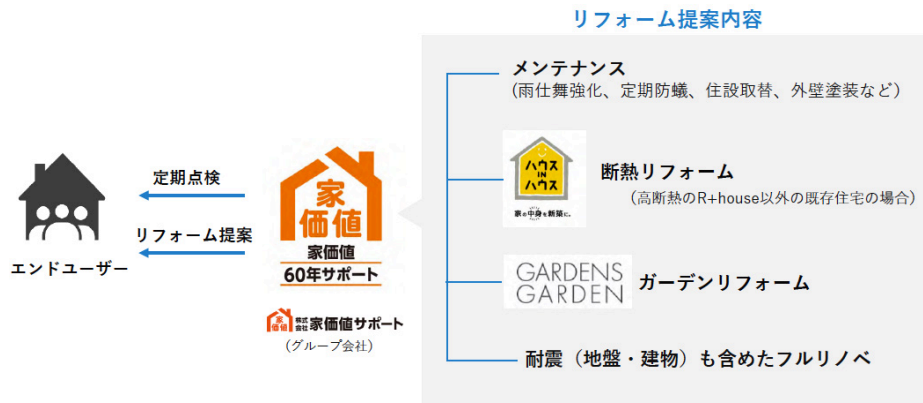
**a) リフォーム事業**

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、ステイ・ホームの呼びかけが広がっていることから、快適で健康な家へのリフォームのニーズが増えつつある。同社では加盟店開発をさらに積極的に行い、リフォーム事業の強化を行うとしている。同事業のブランド名は「ハウス IN ハウス」で、平均受注単価は 2019 年実績で 12,593 千円（前年比 14.3% 増）、内断熱型専用パネルで断熱 / 高气密リフォームなどを提供している。

また、庭（外構）のリフォーム「GARDENS GARDEN」や建築家とのフルリノベーション、地盤の耐震リフォームなどといった新サービスを投入することにより、リフォーム事業のメニューの拡張も検討中である。これらのリフォーム提案内容をまとめ、住宅の定期点検を通じて適切なメンテナンスやリフォームをエンドユーザーに提案する「家価値 60 年サポート」との連携も強化を進める。

## 中期経営計画

## リフォーム事業と家価値サポートとの連携強化



出所：中期経営計画より掲載

**b) 相続不動産の流通・活用**

「不動産相続の相談窓口」は、2016年10月から加盟店募集を開始し、2020年4月末時点で全国228エリアにて展開中(K-コンサルティングが首都圏地区を担当)である。今後は、会員企業支援を充実させ、土地活用(戸建賃貸、宿泊施設など)など他のサービスとの連携により、ロイヤルティ等の収益拡大を図る。不動産相続に起因したビジネスの市場規模を同社では年間約50兆円と推定しており、同社が相続相談によって預かる資産(1店舗当たり数億~100億円)を考えると潜在的なビジネスチャンスは大きいだろう。「不動産相続の相談窓口」を不動産の仕入れ機能として活用し、他のビジネス(「トチスマ」(R+houseを建築したい方に土地を紹介する不動産業)、「ans」(住まいづくりの相談窓口)、不動産ファンド会社など)と連携させていく。

**c) 住まいづくりの相談窓口**

「住まいづくりの相談窓口」は、グループ会社のans(アンズ)にてサービス提供しており、現在は熊本県で3店舗、静岡県で2店舗を運営している。エンドユーザー(一般顧客)からの住宅購入相談や個別相談・勉強会開催などのサービス提供を行うとともに、住宅会社の比較情報を中立的立場で提供し、エンドユーザーを住宅会社に紹介するなどのサービス提供も行う。店舗運営のノウハウが蓄積され、ビジネスモデルが確立したことで、さらなる収益源の拡充を目指し、全国展開に向けて検討を始めている。具体的には、リフォーム事業との連携によるサービス拡大、バーチャル店舗での展開、不動産相続相談窓口会員企業や金融機関等との協業による店舗展開加速化などの検討を進めていくとしている。

**(3) 安定した経営基盤の構築**

今後は非常時にも強い、安定した経営基盤を構築していくとしている。その要素として、a) 安定した収益構造、b) サービスの多角化、c) 全国展開(地域分散)の3つを掲げている。

**a) 安定した収益構造**

同社の収益源は、「初期導入フィー」「ロイヤルティ等」「会費」の3つで、2020年4月期の売上総利益構成比では、それぞれおおむね15%、55%、30%となっている。今後は会員企業の支援を強化し、準安定収入の「ロイヤルティ等」を伸ばしていくことと同時に、安定した収益の「会費」も維持する収益構造にする。

## 中期経営計画

**b) サービスの多角化**

同社がサービスを提供する業界は、住宅業界、不動産業界、土木工事業界である。現在の主力ビジネスである「R+house」は住宅業界向けであるが、その継続強化に加え、他の業種・業界のサービスも強化することで、より安定した経営基盤を築くとしている。具体的には、リフォーム・メンテナンス、住宅相談（以上、住宅業界）、不動産仲介（不動産業界）、外構・庭工事（土木工事業界）などに注力し、次のコアビジネスとなるべく強化していく方針だ。

**同社が対象とする業界と主な提供サービス**


出所：中期経営計画より掲載

**c) 全国展開（地域分散）**

2020 年 4 月末現在で同社のパートナー企業会員数は 1,428 社となり、既に全都道府県に展開をしている。今後は、すべてのサービスで全国展開を進めることで、自然災害などのリスクを最小限に抑えるとしている。

**(4) その他の取り組み**

その他の取り組みとして、a) デジタルトランスフォーメーション (DX)、b) ESG を重視した経営、を進める。

**a) デジタルトランスフォーメーション (DX)**

「デジタルトランスフォーメーション」とは、一般的には「IT の浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念で使われる。同社では、「デジタル技術の活用を経営戦略の中核とし、住宅・不動産業界の DX による業界革新を目指す」とし、ビッグデータ、AI などをはじめとしたデジタル技術が、住宅・不動産関連の様々なサービス展開を加速化させていくという考えである。

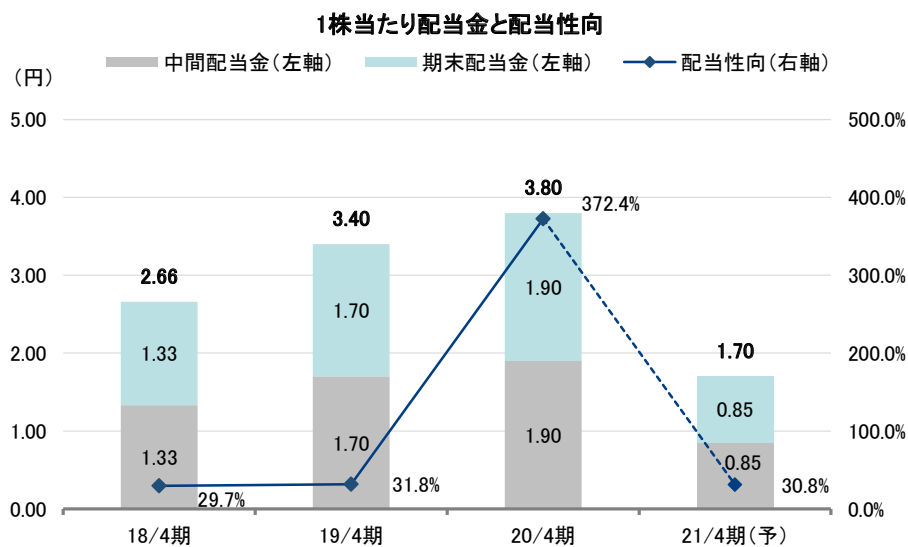
**b) ESG を重視した経営**

近年、環境保護や地域貢献を企業経営に取り込んで推進する流れが拡大している。同社では、省エネ住宅（高断熱・高气密）や地質改良工法（HySPEED 工法）など、環境に配慮し健康な暮らしを実現する「住」環境の提供や、地域の「住」関連の中小企業や住民など地域社会とともに成長していく企業活動を推し進めるとしている。

## 株主還元策

### 2020 年 4 月期は減益も期初計画どおり増配。配当性向 30% が基本方針

同社の配当の基本方針は、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。2020 年 4 月期は減益となったものの、期初計画どおり中間配当 1.9 円を行い、期末配当 1.9 円の予定としている。配当性向では基本方針の 30% を大きく超過する (372.4%) が、株主に対する信頼感醸成のために安定的配当を優先している。



注：18/4 期中間配当は株式分割調整後の数値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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ほか、個人情報保護方針、ソーシャルメディアポリシーを定めホームページで公開している。



#### 重要事項（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