

|| 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 >>>](#)

2020年1月28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
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2020年4月期第2四半期の業績概要	04
2. セグメント別業績	05
3. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	08
1. 2020年4月期通期業績予想	08
2. 直近の主要施策	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2020年4月期第2四半期は台風被害等で増収となるも減益。 通期予想は大幅増収と前期並み営業利益を見込む

ハイラス・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4月期第2四半期の連結業績は、売上高4,077百万円（前年同期比45.5%増）、営業利益126百万円（同4.7%減）、経常利益123百万円（同6.8%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益45百万円（同28.2%減）となった。売上高は前年同期比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減益となった。また、期初予想比では、売上高は予想を上回り、各利益指標については未達であった。増収にもかかわらず前年同期比・予想比ともに減益となった要因としては、台風等の自然災害の影響によりコンサルティング事業の初期導入フィーが減少したこと、また単価及び原価率の高いサービスが増加したこと、建築施工事業関係の子会社で先行投資コスト負担のため営業損失が続いたこと、などが挙げられる。

2020年4月期通期の連結業績予想は、売上高8,400百万円（前期比37.7%増）、営業利益418百万円（同0.4%増）、経常利益385百万円（同7.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益207百万円（同13.9%減）とし、売上高については期初計画を据え置き、各利益指標については第2四半期までの業績結果を受け下方修正を行った。第2四半期実績が減益となったのは一過性のものであり、「R+House」ほか各商材がおおむね順調に伸長していること、会費・ロイヤルティの積み上げにより利益はここ2～3期は下期偏重傾向になっていることなどを考慮すると、通期予想値の達成は困難ではないと弊社では見ている。

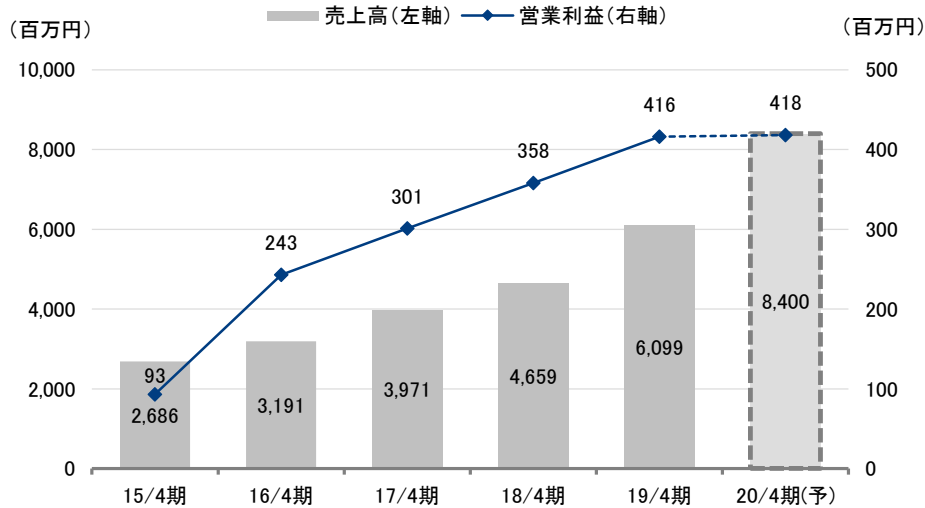
2020年4月期第2四半期業績では増収減益で、通期予想でも最終減益の見込みであるが、配当予想は期初計画を据え置いている。2020年4月期は中間配当1.9円、期末配当1.9円（前期実績は各1.7円）としている。配当性向で見ると基本方針である目安30%を大きく超過する見込みとなるが、株主に対する信頼感醸成のために、減益となった場合でも安定的配当を優先するものと考えられる。

Key Points

- ・ 2020年4月期第2四半期は、台風被害等の影響で増収も減益
- ・ 主力パッケージ「R+house」好調で2020年4月期通期は大幅増収・前期並みの営業利益を見込む
- ・ 2020年4月期の配当予想は、期初計画を据え置き前期比増配。安定配当を優先

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「個人が住宅不動産を納めし安心して取得（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、住宅を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。

■ 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

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2019年10月末現在で1,440社、住宅・不動産・建設会社、専門工事会社、工務店などである。

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。

業績動向

2020年4月期第2四半期は増収・過去最高値。 台風被害の影響、今後の成長への先行投資等で一過性の減益

1. 2020年4月期第2四半期の業績概要

2020年4月期第2四半期の連結業績は、売上高4,077百万円(前年同期比45.5%増)、営業利益126百万円(同4.7%減)、経常利益123百万円(同6.8%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益45百万円(同28.2%減)となった。売上高は前年同期比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減益となった。また、期初予想比では、売上高は予想を上回り、各利益指標については未達であった。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、事業別ではコンサルティング事業、収益形態別では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、増収にもかかわらず前年同期比・予想比ともに減益となった要因としては、台風等の自然災害の影響によりコンサルティング事業の初期導入フィーが減少したこと、また単価及び原価率の高いサービスが増加したこと、建築施工事業関係の子会社で先行投資コスト負担のため営業損失が続いたこと、などが挙げられる。

2020年4月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	19/4期2Q			20/4期2Q				
	実績	売上比	前年同期比	実績	売上比	前年同期比	計画値	計画比
売上高	2,755	-	24.3%	4,007	-	45.5%	3,748	6.9%
売上原価	942	34.2%	8.9%	1,814	45.3%	92.5%	-	-
売上総利益	1,812	65.8%	34.2%	2,193	54.7%	21.0%	-	-
販売費及び一般管理費	1,680	61.0%	39.4%	2,067	51.6%	23.0%	-	-
営業利益	132	4.8%	-9.3%	126	3.1%	-4.7%	198	-36.2%
経常利益	132	4.8%	-8.0%	123	3.1%	-6.8%	195	-36.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	64	2.3%	-17.9%	45	1.1%	-28.2%	95	-51.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

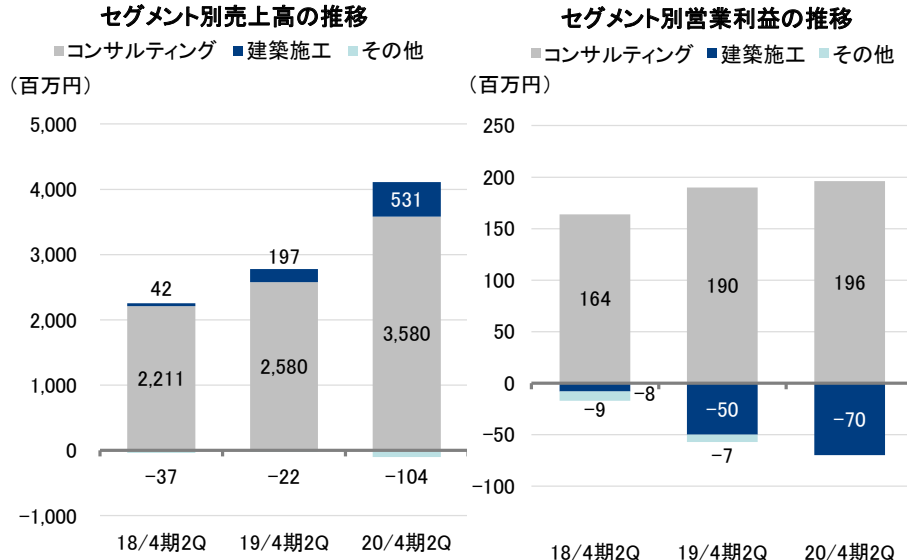
主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業は、会員数の増加に伴い引き続き受注が好調で、ロイヤルティを中心に売上高を順調に伸ばした。同事業においては、事業の垂直統合強化の投資を推進している。2018年2月には、(株)アンビエントホールディングス及び(株)ハウス・イン・ハウスから「R+house」「ADM(アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット)」「ハウス・イン・ハウス」の各事業にかかる技術本部機能を譲受した。また、同年4月に(株)アール・プラス・マテリアルの株式を追加取得し完全子会社化、8月にはLHアーキテクチャを設立した。LHアーキテクチャは、「R+house」の空きエリアに進出し、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。また、「R+house」事業以外では、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・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。

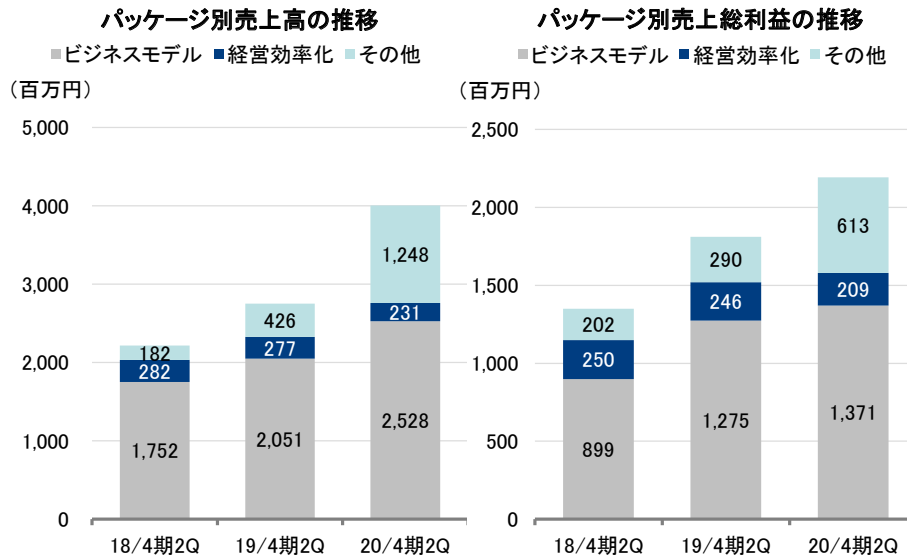
2020年4月期第2四半期のセグメント別業績としては、主力のコンサルティング事業が売上高の89%程度を占め、営業利益でも柱となっている。建築施工事業の売上高は連結業績の13%程度であるが、伸長率では前年同期比で3倍近い伸びを示している。ただし、のれんやモデルハウス・販売促進費等の初期投資負担が重く、通期の営業利益ベースではまだ黒字化には至っていない。

業績動向



注：その他は内部取引調整等を含む
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

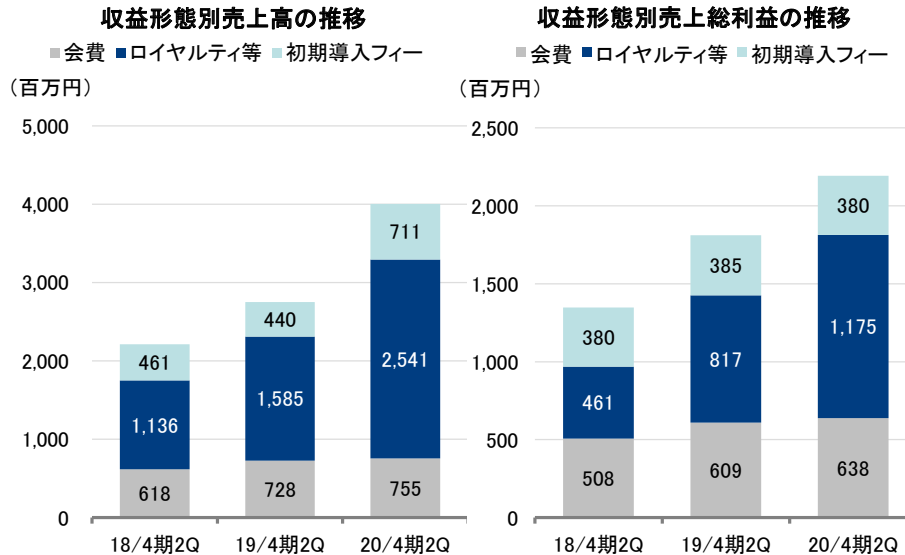
パッケージ別に売上高・売上総利益を見ると、主力商品「R+house」をはじめとするビジネスモデルパッケージが6割超を占めており、今後とも同社のコアビジネスと言えるだろう。経営効率化パッケージについては、売上高では全体の約6%だが、売上総利益では約10%を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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53%、会費が約29%、初期導入フィーが約17%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。

業績動向



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

2020年4月期第2四半期末の総資産は前期末比226百万円増加し、4,103百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末に比べ213百万円増加した。これは、受取手形及び売掛金が107百万円、販売用不動産が187百万円増加したことによる。

負債は2,722百万円となり、前期末に比べ206百万円増加した。主な要因は、短期借入金が157百万円、未払法人税等が56百万円減少した一方、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）が422百万円増加したことによる。また、純資産は、非支配株主持分が18百万円増加したことなどから前期末比20百万円増加し1,380百万円となった。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2020年4月期第2四半期末の現金及び現金同等物は1,109百万円となり、前期末に比べ75百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは185百万円の支出となった。これは、建築施工事業の拡大によりたな卸資産の増加額198百万円があったこと等によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは115百万円の支出となった。これは、モデルハウス展開などに伴う有形固定資産・無形固定資産の取得による支出100百万円があったこと等によるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは225百万円の収入となった。これは、主に短期借入金の純減少額157百万円、長期借入金の返済による支出77百万円、配当金の支払額38百万円があった一方、長期借入による収入500百万円等があったことによるものである。

業績動向

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、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年同期比でやや悪化している。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・先行投資を行った結果、及び2020年4月期第2四半期の台風被害等による一時的な収益悪化のためと見る。したがって、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。また、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。

■ 今後の見通し

2020年4月期通期は大幅増収、前期並みの営業利益を見込む

1. 2020年4月期通期業績予想

2020年4月期通期の連結業績予想は、売上高8,400百万円(前期比37.7%増)、営業利益418百万円(同0.4%増)、経常利益385百万円(同7.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益207百万円(同13.9%減)とし、売上高については期初計画を据え置き、各利益指標については第2四半期までの業績結果を受け下方修正を行った。

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「ADM」や2019年4月期までにリリースした新規商材の伸長を見込んでいる。

修正後の通期予想値に対して第2四半期までの進捗率で見ると、売上高は47.7%、営業利益が30.2%であり、利益指標についての達成リスクがやや高いように見える。事業別に見ると、建設施工事業における初期投資費用負担の一巡・採算性向上がやや遅れていることが気になる点である。また、コンサルティング事業において、第2四半期で台風被害の影響で一時的に初期導入フィーの収益が減少したが、下期にどこまでそれらをカバーして収益拡大できるかがポイントとなるだろう。

2020年4月期通期業績予想については、第2四半期実績が減益となったのは一過性のものであり、「R+House」ほか各商材がおおむね順調に伸長していること、会費・ロイヤルティの積み上げで利益はここ2～3年下期偏重傾向になっていることなどを考慮すると、通期予想値の達成は困難ではないと弊社では見ている。

今後の見通し

2020年4期業績予想

(単位：百万円)

	19/4期			20/4期			
	実績	売上比	前期比	修正予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	6,099	-	30.9%	8,400	-	37.7%	47.7%
売上原価	2,154	35.3%	26.8%	-	-	-	-
売上総利益	3,944	64.7%	33.2%	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	3,528	57.8%	35.6%	-	-	-	-
営業利益	416	6.8%	16.3%	418	5.0%	0.4%	30.2%
経常利益	414	6.8%	16.5%	385	4.6%	-7.0%	32.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	3.9%	19.9%	207	2.5%	-13.9%	22.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 直近の主要施策
(1) 商品力強化
a) 保証制度の充実

2018年4月から「家価値60年サポート」というサービスを開始している。戸建のオーナーに対して、長期的に充実したアフターサポートを提供するための仕組みで、新築だけでなく、引き渡しから数年経過している物件であっても、引き渡しから起算して60年間にわたり充実したアフターサポートサービスを提供するものである。まさに、同社の企業理念である「住宅不動産の資産価値の維持・向上」を具現化するサービスとも言える。サービス開始以降、管理棟数は順調に増加し、2020年4月期第2四半期末時点で累計約2,000棟に上るとのことである。

b) 不動産エージェント事業

住宅会社向けの不動産エージェント事業では、「トチスマ・ショップ」というサービスを提供している。これは、土地を持っていない顧客に対し、住宅会社が土地探しに時間を取られ他社に顧客を奪われるという課題を解決し、土地探しから建築までワンストップサービスで提供するものである。また、「R+house」等の建築受注を主目的とすることで、短期間で顧客の希望に沿った土地を探ることが可能にもなる。同社のテストマーケティング実績によれば、土地を持っていない顧客の成約率は80.0%（トチスマ・ショップに来店し土地を購入した顧客の成約率）とのことである。

(2) 支援力強化

「R+house」のフラッグストアとして、2018年8月にLHアーキテクチャを設立した。設立・サービス開始後1年で年間50棟規模に到達し、受注のためのノウハウ（販売手法・業務フロー改善方法、現場監督ノウハウなど）をブラッシュアップし、他の会員企業にも展開中である。2021年4月期は100棟、2022年4月期は120棟を目指しており、「R+house」会員企業の中ではトップクラスとのことである。

(3) 販売力強化

「R+house」ブランド力強化のための活動として、以下の施策を講じている。1つ目は、各会員企業のホームページにおいて、従来は企業名とブランド名（R+house）を併記して表記していたが、今後は統一ブランドとして「R+house」を前面に出して強調し、ブランドの浸透を図るとしている。2つ目は、「R+house」が2年連続で「建築家住宅」新築供給数全国 No.1※になったことを機に、ホームページやチラシ・広告などで積極的にロゴを使ってアピールするとしている。

※ 建築家住宅（建築士の資格を持つ独立した建築家により基本設計された住宅）主要供給事業者7社における2017年度及び2018年度の新築供給数（（株）矢野経済研究所調べ。2019年8月現在）。

株主還元策

2020年4月期は最終減益予想も期初計画どおり増配予定

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円と増配であった。2020年4月期は、第2四半期業績では増収減益、通期予想でも最終減益の見込みであるが、期初計画どおり中間配当1.9円、期末配当1.9円を予定している。配当性向で見ると上記基本方針の30%を大きく超過する見込みとなるが、株主に対する信頼感醸成のために減益となった場合でも安定的配当を優先するものと考えられる。

なお、比較的好業績に対して株価の状況はやや伸び悩みが見られる（2020年1月7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考えられる。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ティング事業が主力のため、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。

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・表示したのですが、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