

2017年4月期（第2四半期） 

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
決算説明会資料

ハイアス・アンド・カンパニー（株）
（東証マザーズ 6192）

代表取締役社長 濱村 聖一



01 エグゼクティブ・サマリー Executive Summary 3



02 第2四半期の決算状況 FY2017 2Q 8



03 事業の現況 Progress of Our Business 16



04 2017年4月期・業績予想 FY2017 Outlook 26



05 直近実施している主な施策 Latest Concrete Measures 30



ハイアス・アンド・カンパニー (株) 会社概要 33

01

エグゼクティブ・サマリー

住宅による資産形成を支える会社。

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。

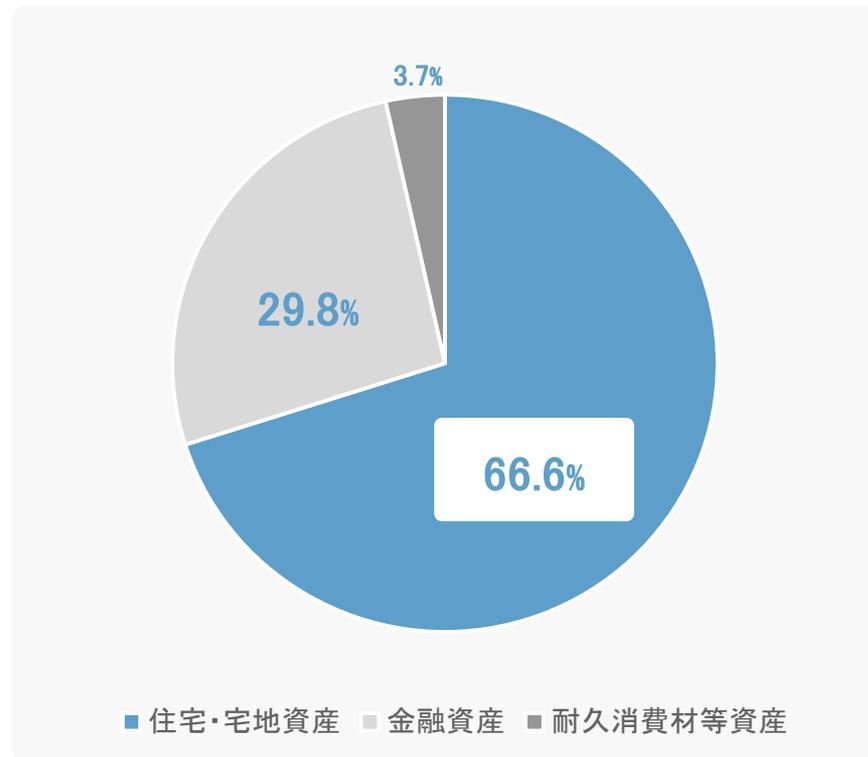


個人資産における“住宅”の位置づけ



- 個人資産の大部分を占める不動産資産は、約1,171兆円の規模にまで拡大。
- “不動産”は、個人資産全体の約66%を占める。

個人資産における不動産資産総額の割合 (2014年)



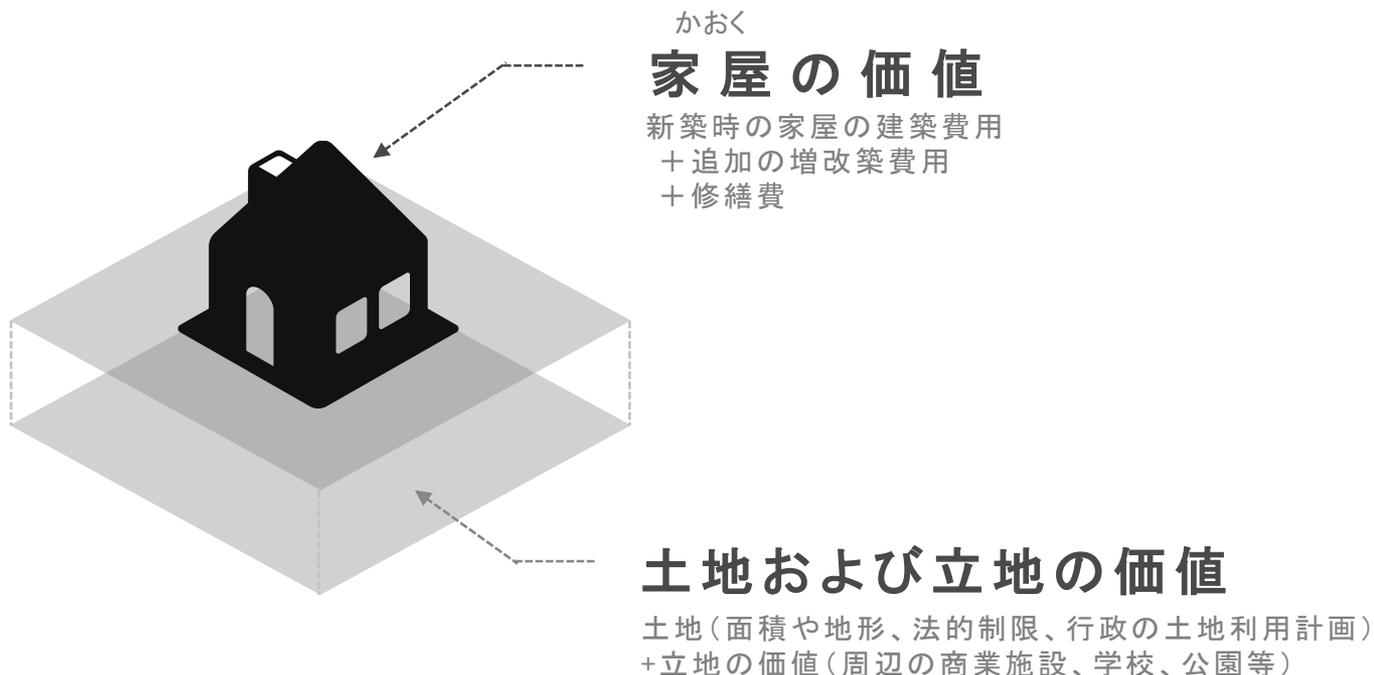
参考：
厚生労働省：平成26年 国民生活基礎調査の概況
総務省：平成26年全国消費実態調査

資産価値の観点から戸建住宅が抱える課題



- 戸建住宅の資産価値は「家屋」と「土地および立地」の価値に分かれるが、資産運用の観点から、日本においてこの「家屋」の評価については、大きな課題をはらんでいる。

戸建住宅による2つの価値

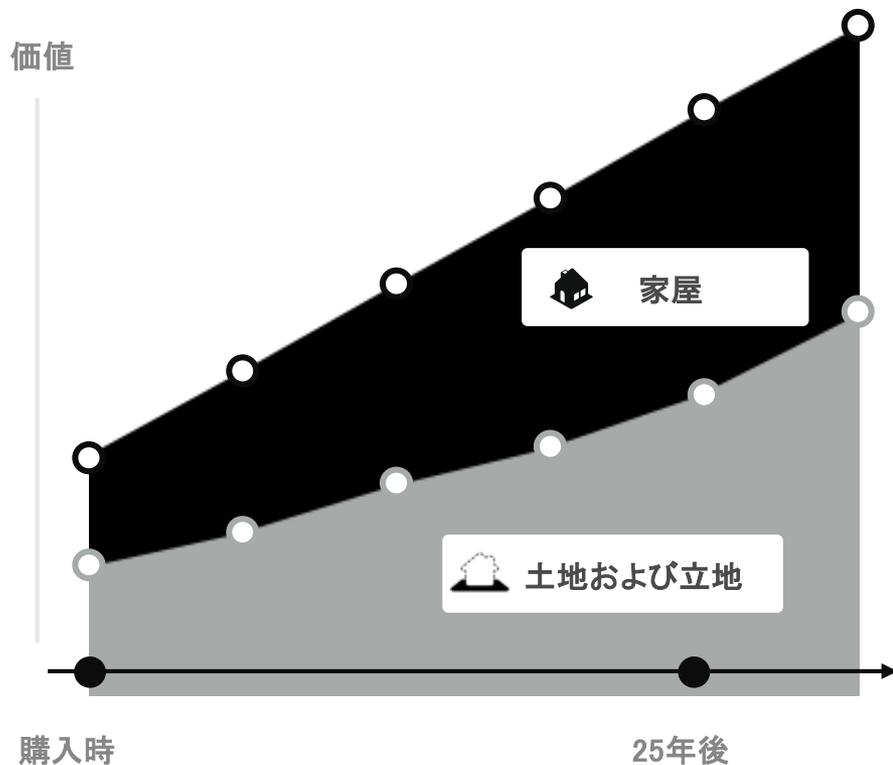


資産価値の観点から戸建住宅が抱える課題

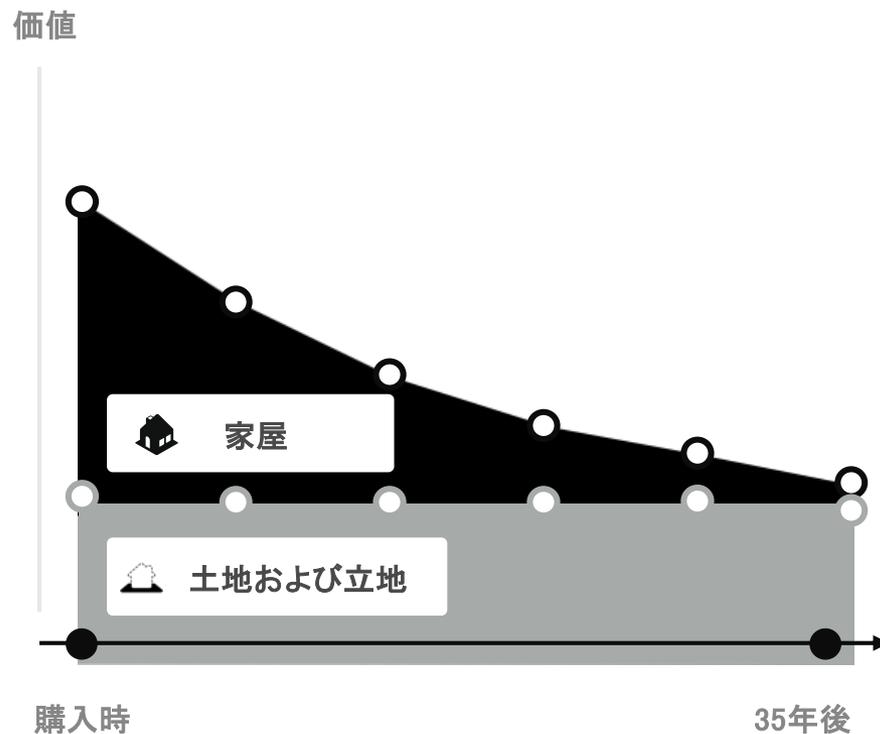


- 日本の一軒家の戸建住宅においては、欧米諸国に比べ、「家屋」の価値減衰が早く、国策として早急な手当が必要な状況。

欧米の場合(イメージ図)



日本の場合(イメージ図)



出所: 各種資料をもとに当社作成※本グラフはあくまでもイメージ図です

取り扱い商品・サービス



- 毎年コンスタントリーにユーザーのニーズにあった商材を提供。

 <p>高い機能と高いデザイン性を兼ね備えた規格住宅</p> <p>2015年</p>	 <p>見積り作成から原価管理システム</p> <p>2014年</p>	 <p>非破壊・短工期・価格明示を実現した戸建断熱リフォーム</p> <p>2014年</p>	 <p>中立な立場から支援する不動産売買仲介</p> <p>2014年</p>	 <p>不動産物件情報収集システム</p> <p>2012年</p>
 <p>情報共有型住宅履歴保存システム</p> <p>2011年</p>	 <p>断熱材でできた基礎型枠</p> <p>2011年</p>	 <p>高い機能と高いデザイン性を兼ね備えた注文住宅</p> <p>2009年</p>	 <p>戸建タイプの賃貸住宅</p> <p>2009年</p>	 <p>住宅購入意思決定支援ツール</p> <p>2008年</p>
 <p>天然砕石を使用した地盤改良工法</p> <p>2007年</p>	 <p>資産活用意思決定ツール支援</p> <p>2006年</p>	 <p>セロールファイバー断熱剤を利用した断熱工法</p> <p>2006年</p>	 <p>戸建タイプの賃貸住宅</p> <p>2005年</p>	

02

第2四半期の決算状況



通期達成に向けた
投資を実施し、
前年比で増収減益

- **売上高19.3億円**を計上（前年同期比22%増）
主力のR+houseが寄与（売上高8.8億円。前年同期比35%増）
- **経常利益1.2億円**を計上（前年同期比28%減）
新商材/既存商材の拡販に向けた投資を実施

会員数の堅調な増加

- 新規会員数、会員の商材導入数が共に増加

通期予想は
達成の見込み

- 売上高の進捗率は、通期予想に対し49.8%
- 経常利益の進捗率は40.5%だが、下期偏重型の予算のため、下期での達成を見込む

- 売上高は順調に推移。通期達成に向けた投資を実施。前年同期比で増収減益。

(百万円)

	2016年4月期 2Q 2015/5/1～2015/10/31	2017年4月期 2Q 2016/5/1～2016/10/31	前年同期比 増減額
売上高	1,588	1,933	+345
売上原価	700	845	+144
売上総利益	888	1,089	+201
売上総利益率	56%	56%	
販売費及び一般管理費	726	972	+246
販管費比率	46%	50%	
営業利益	162	117	-45
営業利益率	10%	6%	
経常利益	164	118	-46
経常利益率	10%	6%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	102	77	-25
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	6%	4%	

連結P/Lサマリー(販管費の内訳)



- 規模拡大に向け全体的に増加。新商材/既存商材の拡販に向けた投資を実施。

(百万円)

	2016年4月期 2Q 2015/5/1~2015/10/31	2017年4月期 2Q 2016/5/1~2016/10/31	前年同期比 増減額
給与	205	254	+49
法定福利費	28	39	+11
旅費	111	138	+27
広告宣伝・販促費	72	148	+76
家賃	20	42	+22
その他	290	351	+61
販売費及び一般管理費	726	972	+246

連結B/Sサマリー



- 本社移転に伴う変動を除き、前期末より大きな変動はなし。

連結B/Sサマリー

資産の部

(百万円)

	2016年4月期 (4Q)	2017年4月期 (2Q)	増減の差
現金及び預金	1,130	1,165	+35
受取手形及び 売掛金	220	264	+44
その他	90	112	+22
貸倒引当金	-14	-17	-3
流動資産	1,426	1,524	+98
有形固定資産	41	138	+97
無形固定資産	26	34	+8
投資その他資産	44	146	+102
固定資産	111	319	+208
資産合計	1,537	1,844	+307

負債・純資産の部

(百万円)

	2016年4月期 (4Q)	2017年4月期 (2Q)	増減の差
買掛金	247	309	+62
1年内返済予定の 長期借入金	47	30	-17
未払金	80	206	+126
未払法人税等	69	52	-17
その他	162	210	+48
流動負債	605	807	+202
長期借入金	13	-	-13
その他	7	10	+3
固定負債	20	10	-8
負債	625	818	+193
資本金	339	355	+16
資本剰余金	268	285	+17
利益剰余金	305	382	+77
株主資本	912	1,023	+111
その他	-	2	+2
純資産	912	1,025	+113
負債純資産	1,537	1,844	+307

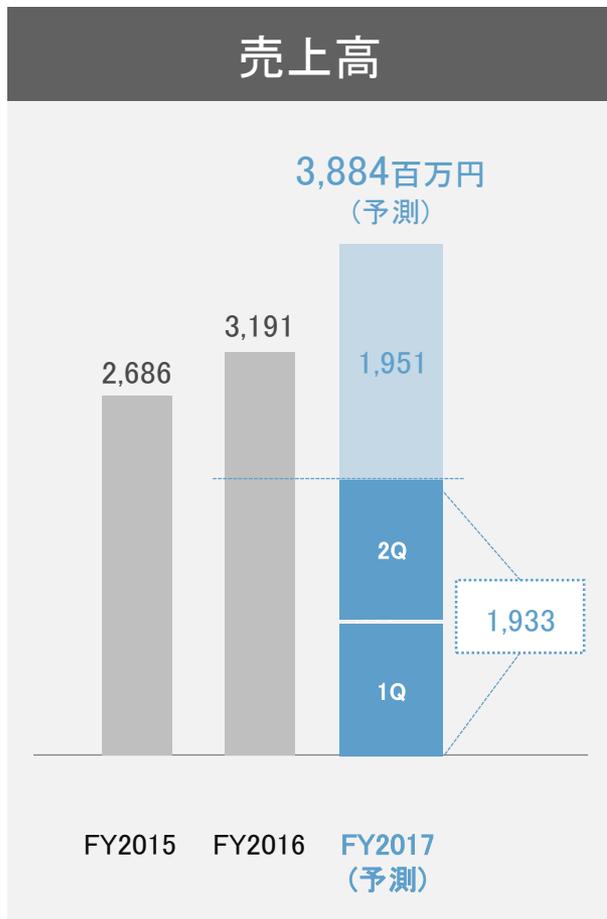
2017年4月期・第2四半期業績の進捗状況①



- 第2四半期売上高は、前年通期の61%、経常利益は同52%の水準。

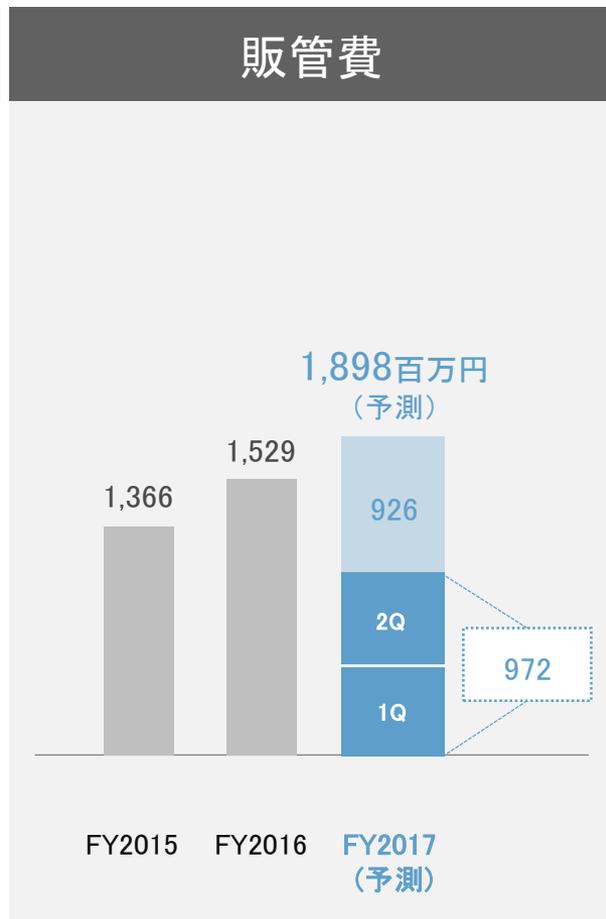
(百万円)

売上高



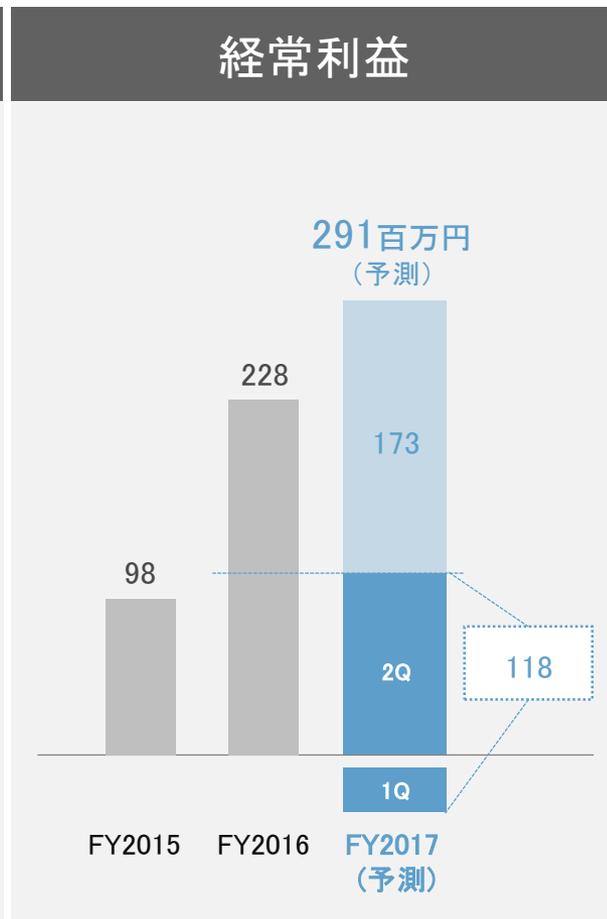
(百万円)

販管費



(百万円)

経常利益



2017年4月期・第2四半期業績の進捗状況②

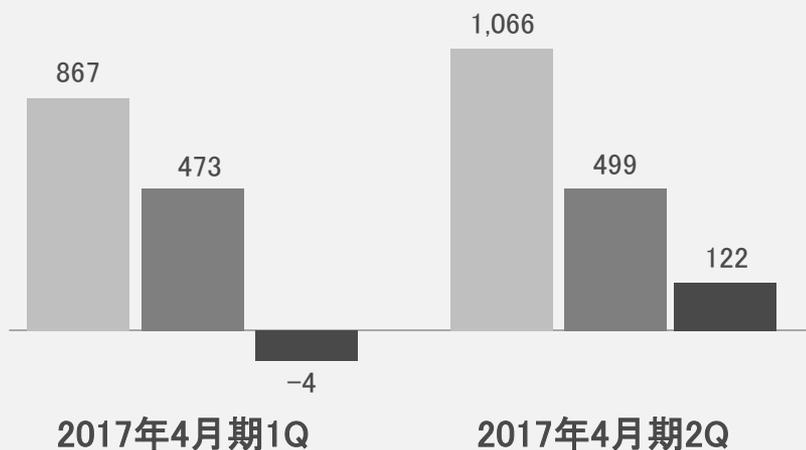


- 経常利益の進捗率は40.5%だが、下期偏重型の予算のため、下期での達成を見込む。

(百万円)

2017年4月期1Q・2Q

- 売上高
- 販管費
- 経常利益



(百万円)

2017年4月期上期実績・通期予測



03

事業の現況

当社グループの提供サービスの概要



- 毎年顧客のニーズに適った、新商材を導入している。



■「ビジネスモデルパッケージ」とは

業態転換の必要性に迫られている企業、収益構造の改善に迫られている企業、新たな事業の柱を模索されている企業に対して、特異性があり将来的に拡大が見込め、社会的な意義があるビジネスモデルを提供し、かつ、期待する業績成果を実現するための経営コンサルティング（経営教育・マーケティング支援・調達コスト低減など）を提供します。

■「経営効率化パッケージ」とは

住宅不動産業の営業プロセスの課題は情報の非対称性にあります。これからのあるべき営業プロセス、顧客ニーズに寄り添った解決策提供と生産性向上を両立させるクラウド型情報システムと教育プログラムを同時に提供します。

主力商材 (R+house) の直近の状況

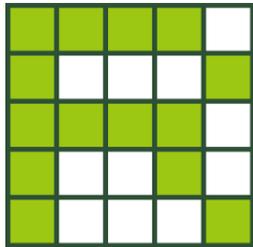


- R+houseが堅調に増収。他商材も全体的に増収傾向。

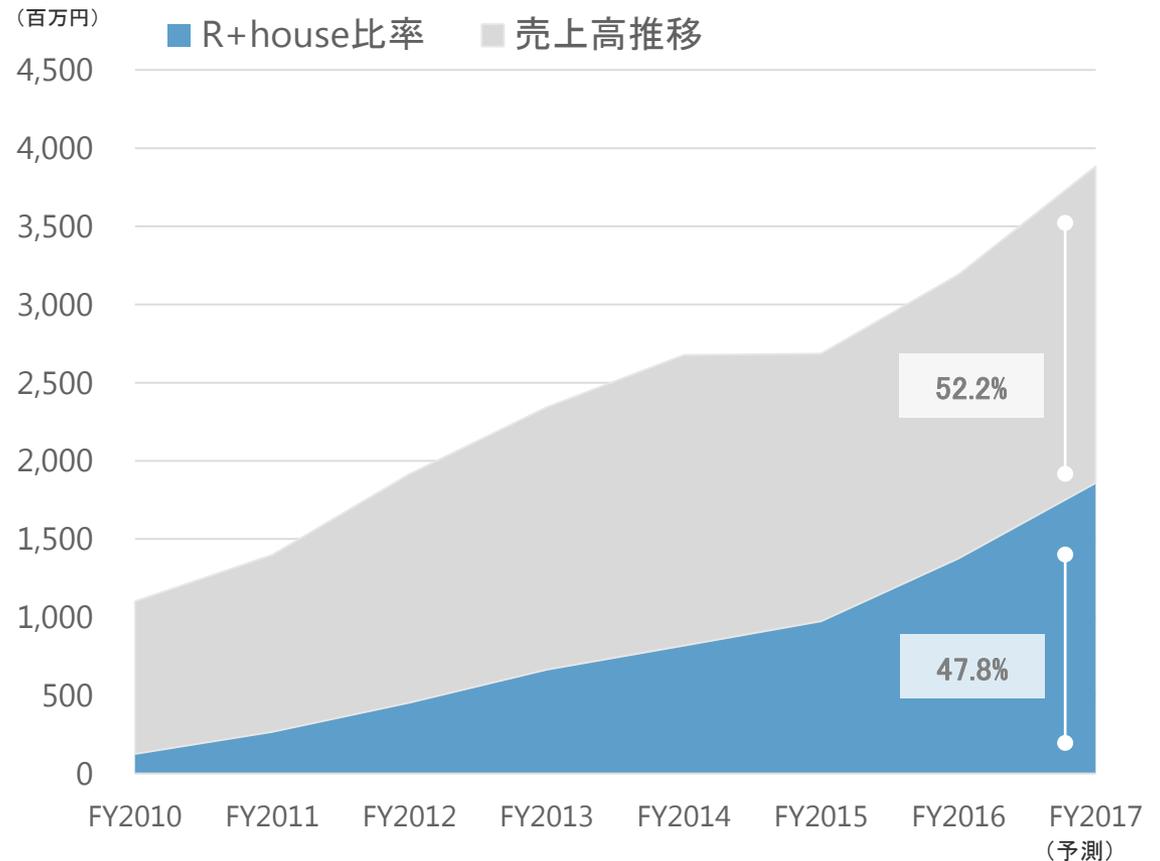


R+house 売上比率

建築家と建てる家を、
身近に、手軽に



R+house



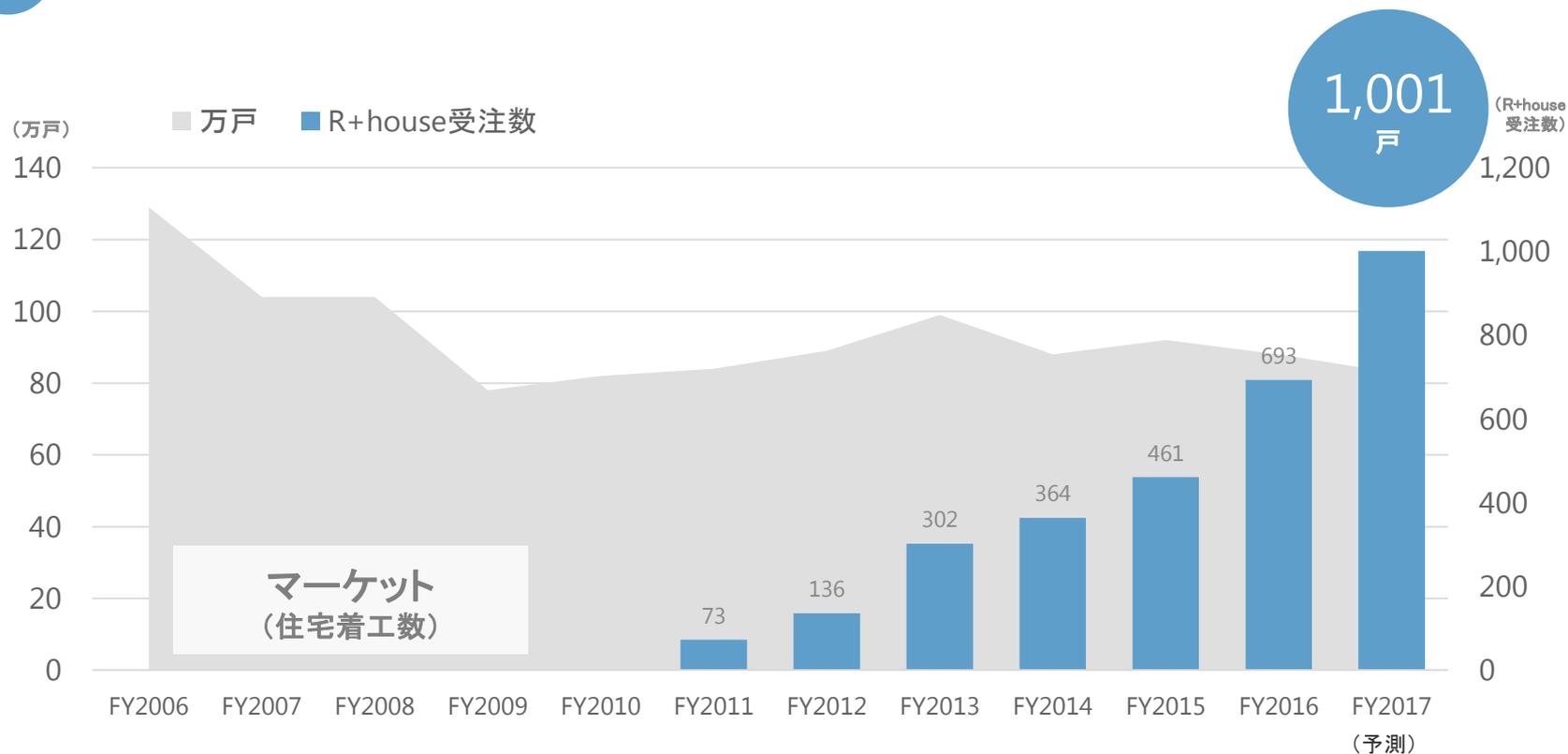
マーケット全体のトレンドとR+houseの受注数



- ここ10年でマーケットは縮小基調にあるが、R+houseの受注数は堅調に伸長。



R+house 受注数



引用: NRI:新設住宅着工数の実績と予測結果

R+houseの競合優位性



- R+houseは、デザイン、性能、コストで競合優位性を持つ。



デザイン

- ・建築家による高いデザイン性
約80名の建築家ネットワークを保有。



性能

- ・高気密、高断熱、高耐久
2020年に義務化される省エネ基準を大幅にクリアし、
標準でZEH基準対応



コスト

- ・メーカー直取引によるコストダウン
Web受発注システムによりメーカー工場出荷価格での
部材調達を実現。



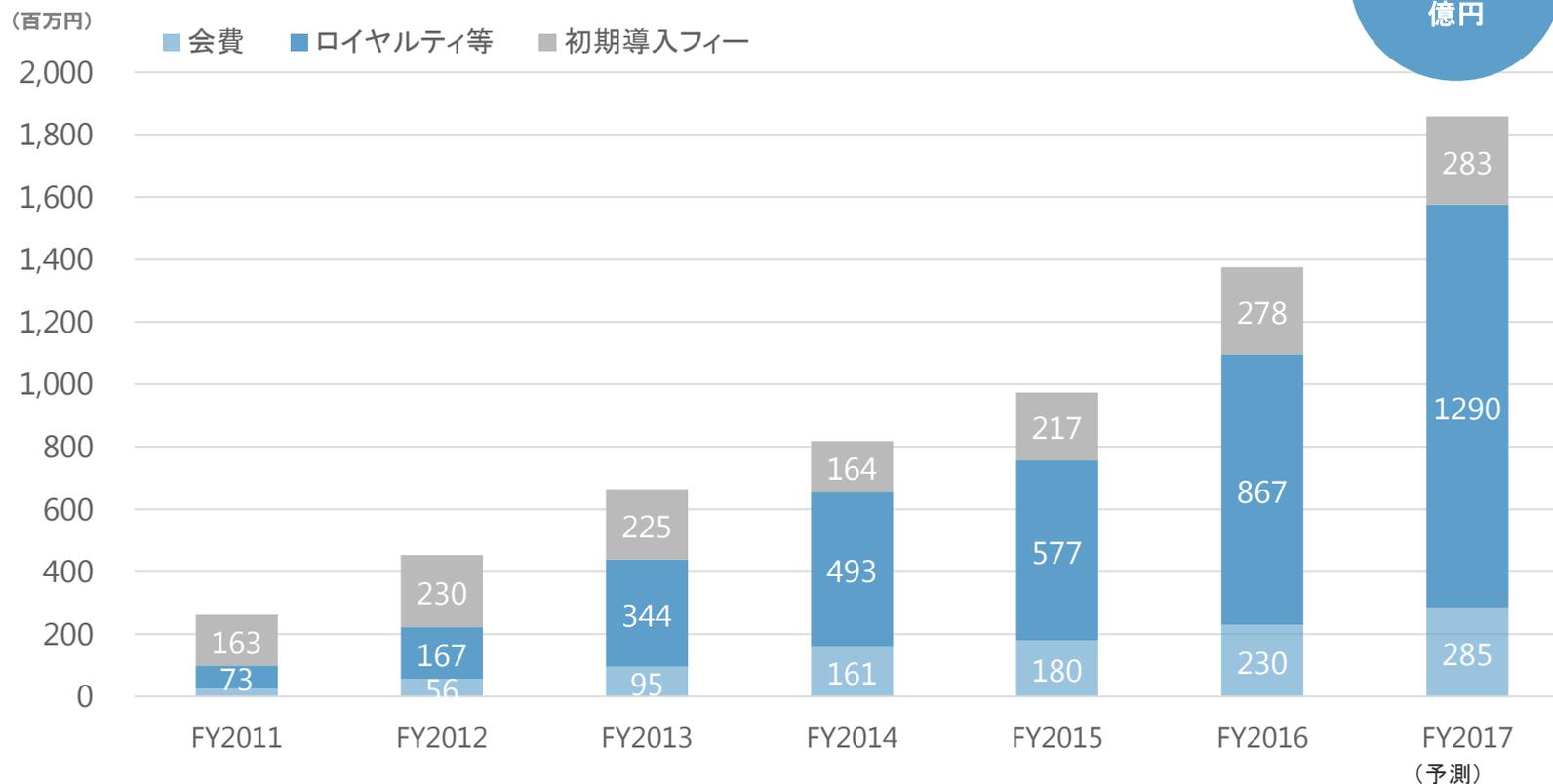
R+house本部事業売上高の推移(スポット収益・固定収益)



- 当社の成長を牽引する業績連動型のロイヤルティ等が増加し、2017年には約18.5億円に到達する見込み。



R+house 本部事業 売上高



18.5
億円

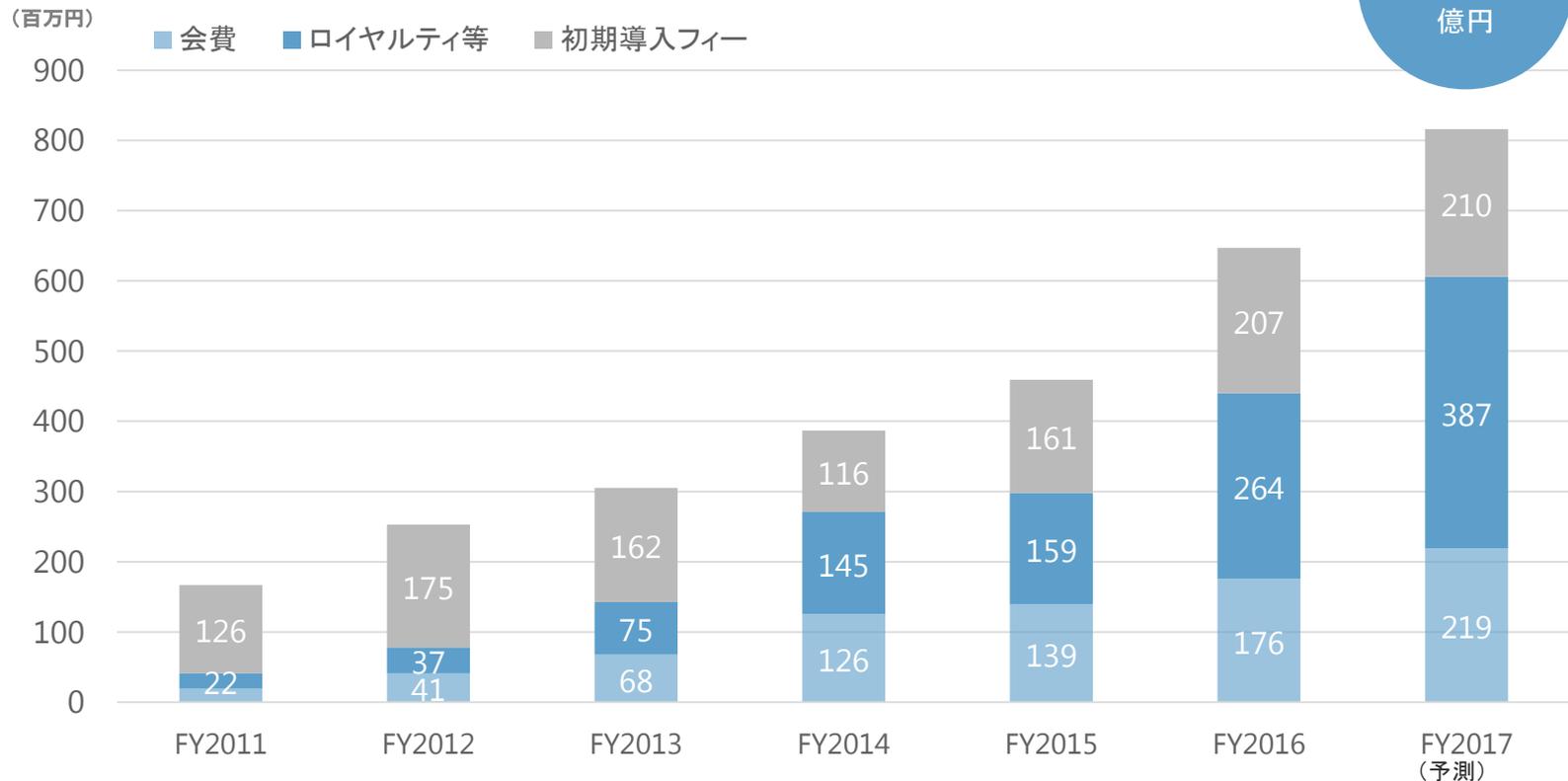
R+house本部事業売上総利益の推移(スポット収益・固定収益)



- 安定収益である会費、ロイヤルティ等の売上が増加し、2017年については約8.1億円にまで拡大。



R+house 本部事業 売上総利益



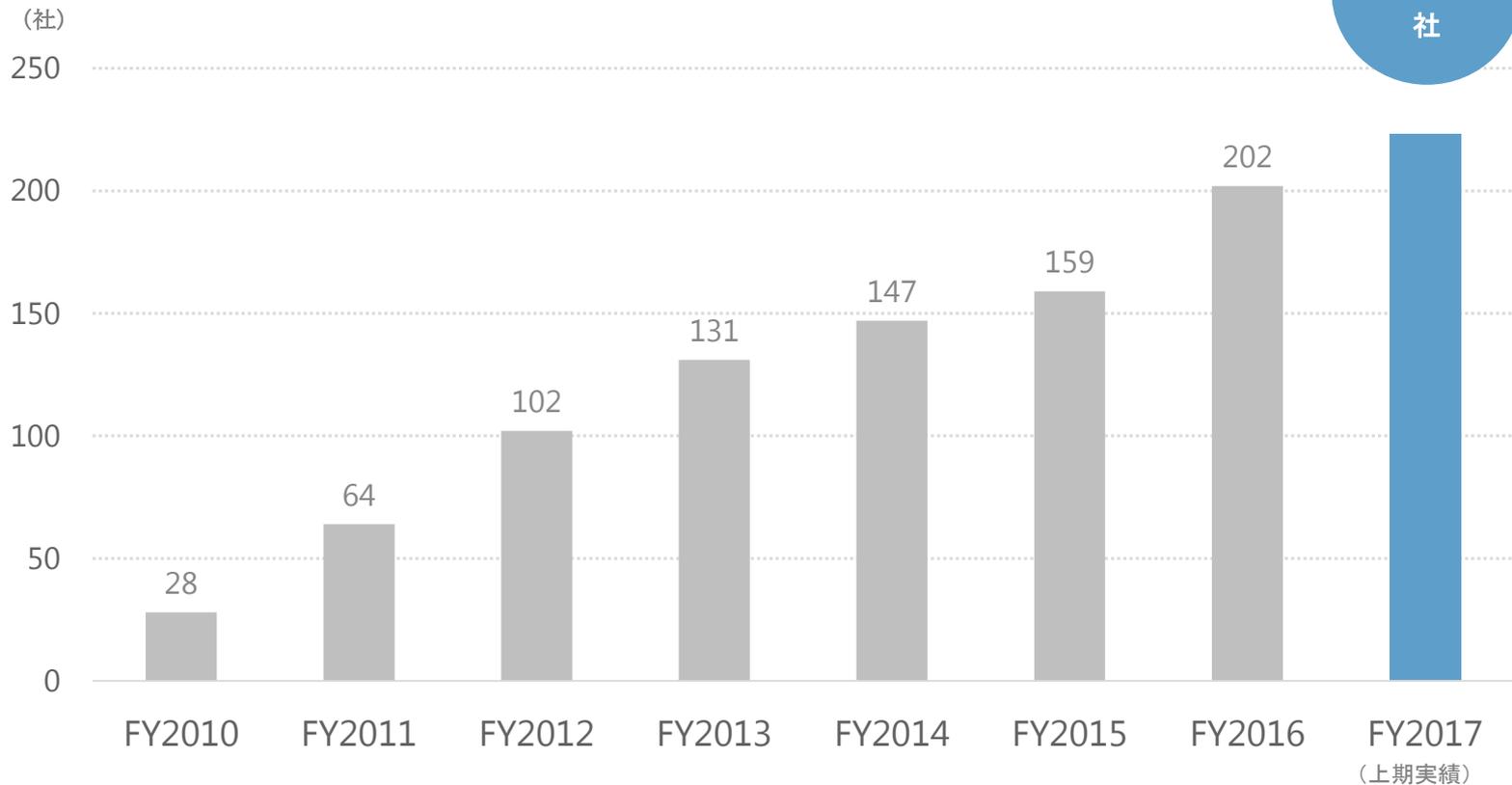
R+house 会員数の推移



- 2009年のリリース以来、順調に推移し、会員数は2017年現在で223社まで増加。



R+house 会員数



R+houseのエリア充足の状況

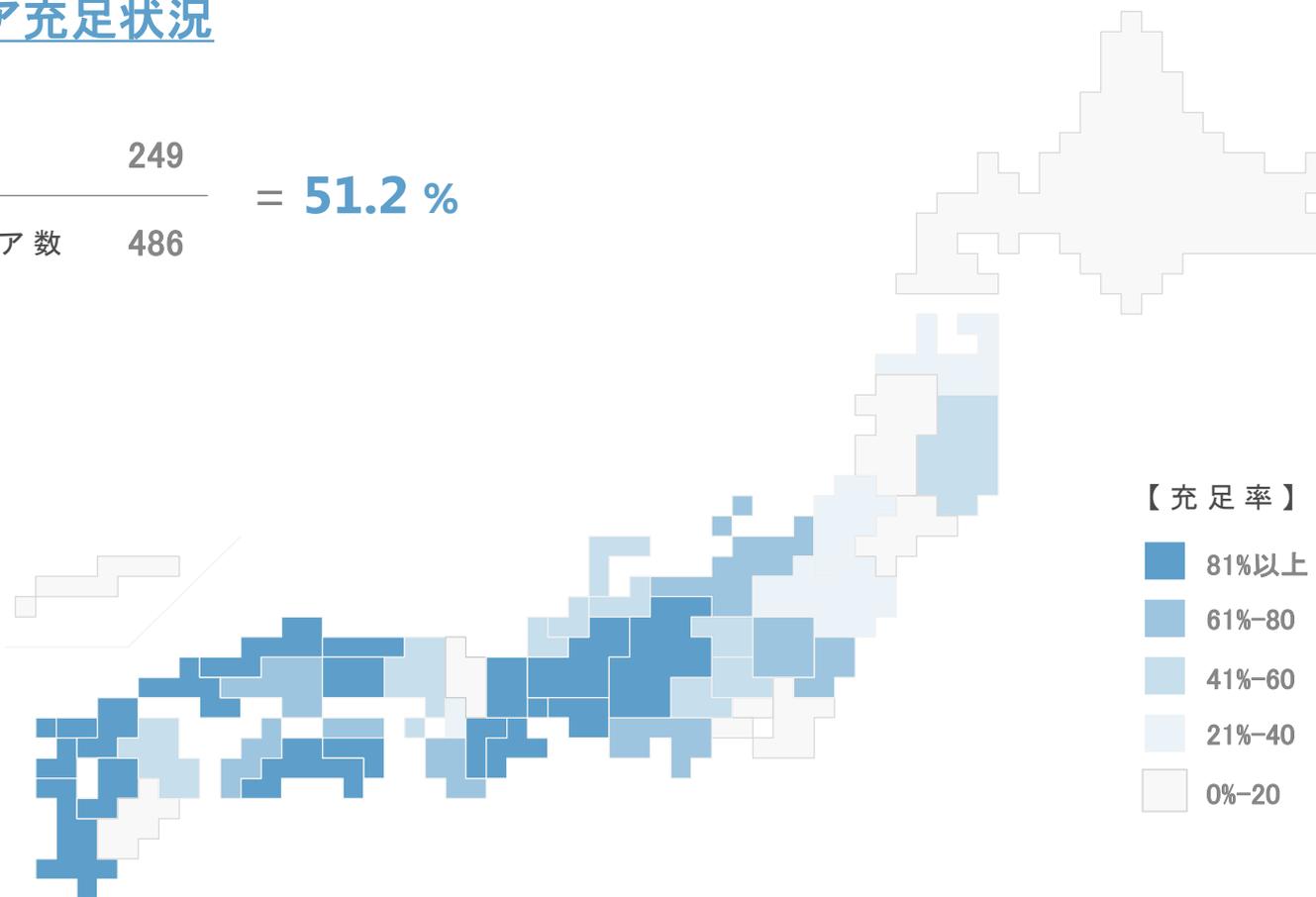


- R+house会員の都道府県別のエリア充足率は、現在約5割を超過した状況。



エリア充足状況

■ 充足数	249	= 51.2 %
■ 設定エリア数	486	



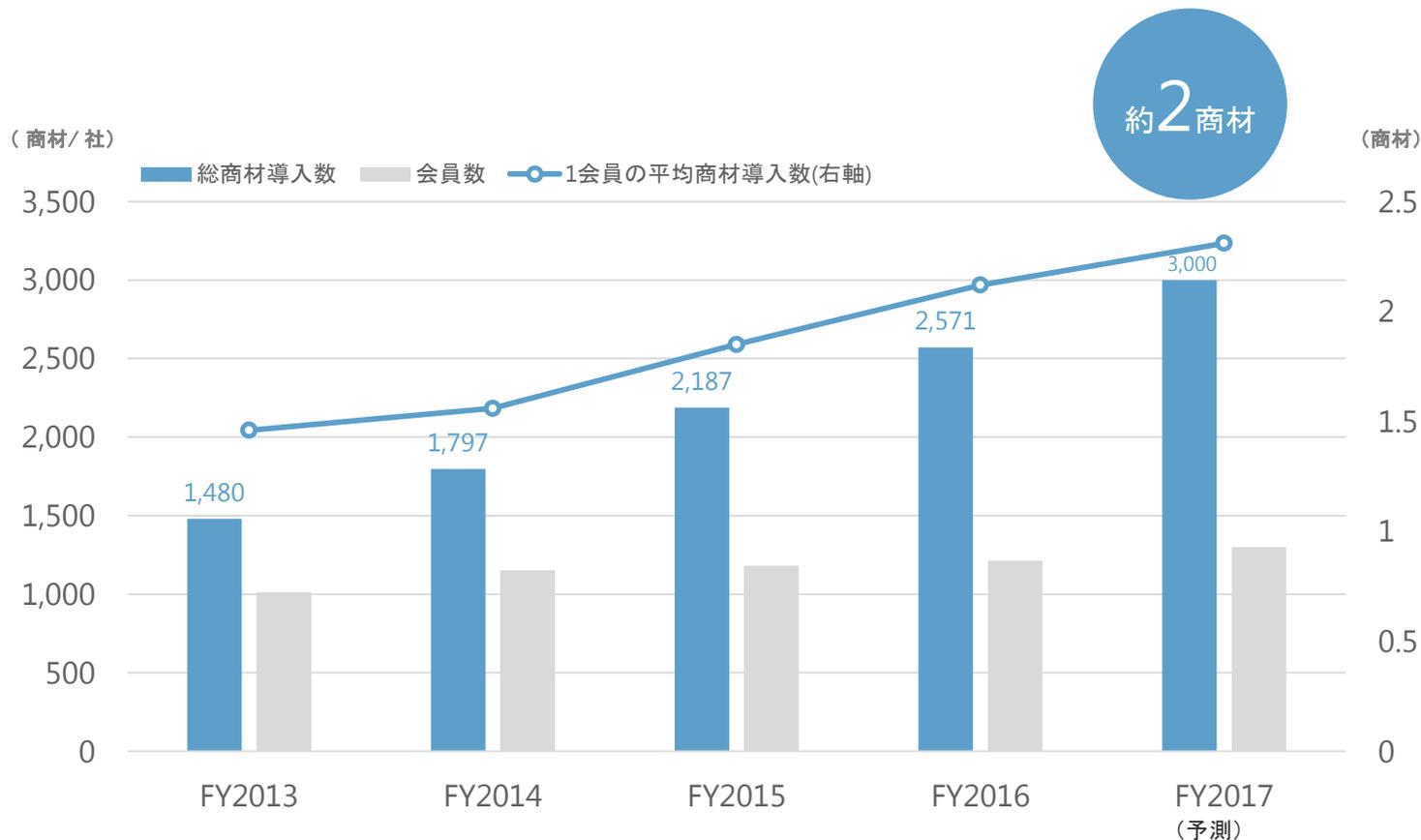


1会員当たりの商材導入数の推移

- 1会員あたりの平均商材導入数は徐々に増加傾向にあるため、今後も1社あたりの売上単価は拡大する見込み。



クロスセルによる複数商材の導入



04

2017年4月期・業績予想

2017年4月期・通期予想の進捗



- 売上高は、通期予想に対し49.8%の進捗。経常利益は40.5%ではあるものの、3Q、4Qの下期偏重の予算のため、通期で達成を目指す。

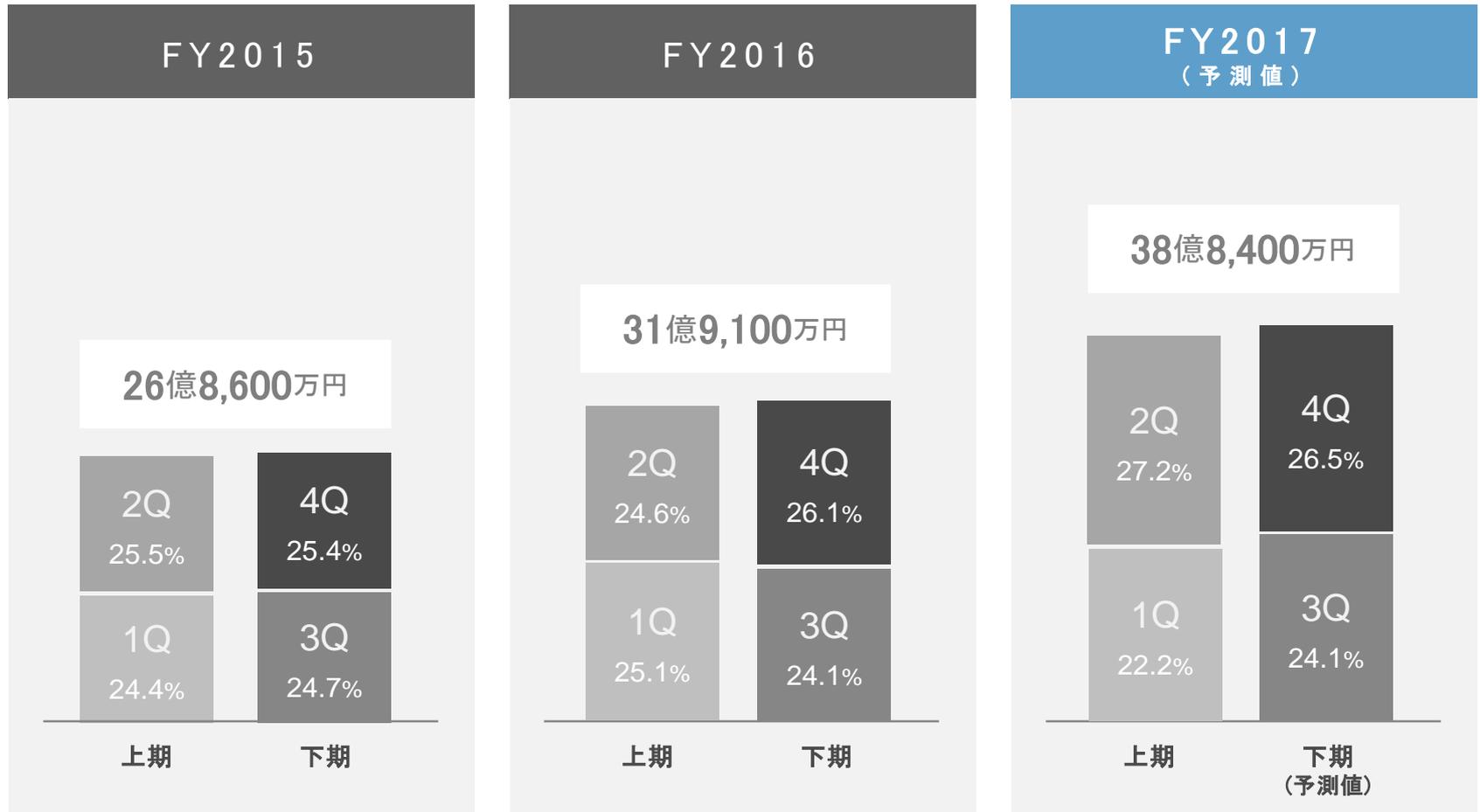
(百万円)

	2017年4月期 上期(実績)	2017年4月期 通期予想	進捗率	2016年4月期 通期実績	2017年上期の前年 に占める割合
売上高	1,933	3,884	49.8%	1,951	60.6%
売上総利益	1,089	2,187	49.8%	1,098	61.5%
販売費及び 一般管理費	972	1,898	51.2%	926	63.6%
営業利益	117	289	40.5%	172	48.1%
経常利益	118	291	40.5%	173	51.8%
親会社株主に 帰属する四半期 (当期)純利益	77	184	41.8%	107	53.8%

上期・下期の過年度の売上比較



- FY2015、FY2016ともに、上期よりも、下期(3Q、4Q)に売上比率が高いことから、FY2017についても、今期についても下期に売上が堅調に積み上がる見通し。



配当の基本方針

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。

今期の配当方針

現時点においては、上記の「配当の基本方針」に従い、当期の配当は無配とさせていただく予定。

05

直近実施している主な施策



①新規施策：不動産相続の相談窓口

- 2016年10月に、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「不動産相続の相談窓口」の提供を開始。



不動産相続の 相談窓口

相続を切り口

- 相続を切り口にして、地域の不動産資産の承継、活用といった幅広い不動産ビジネスを展開。「不動産や相続の話なら何かあったら、あそこに聞けばいい」という存在に。

一次募集の目標社数を突破

- 一次募集の30社の枠が1ヵ月を待たずに埋まる。
- 11月より二次募集を開始。堅調に加盟数が増加。



②新規施策：アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット

- 2016年9月に、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)」の一般募集を開始。

*Architectural
Designers
Market*®

アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット

R+houseに続く、第2の主力商材に

- ボリュームの大きい、低予算のエンドユーザーのニーズに対応。
- 建売住宅の質改善という社会的意義。

R+houseとの相乗効果

- R+houseとは、価格帯によって棲み分け。
- 一般募集に先行して、2015年6月から既存会員の中から先行会員を募集したところ、R+houseの会員がADMを導入するケースが多い。

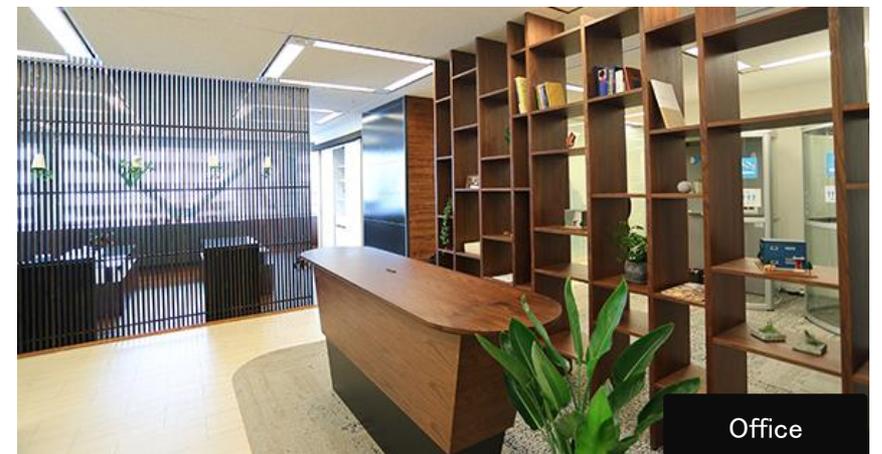
00

ハイアス・アンド・カンパニー (株) 会社概要

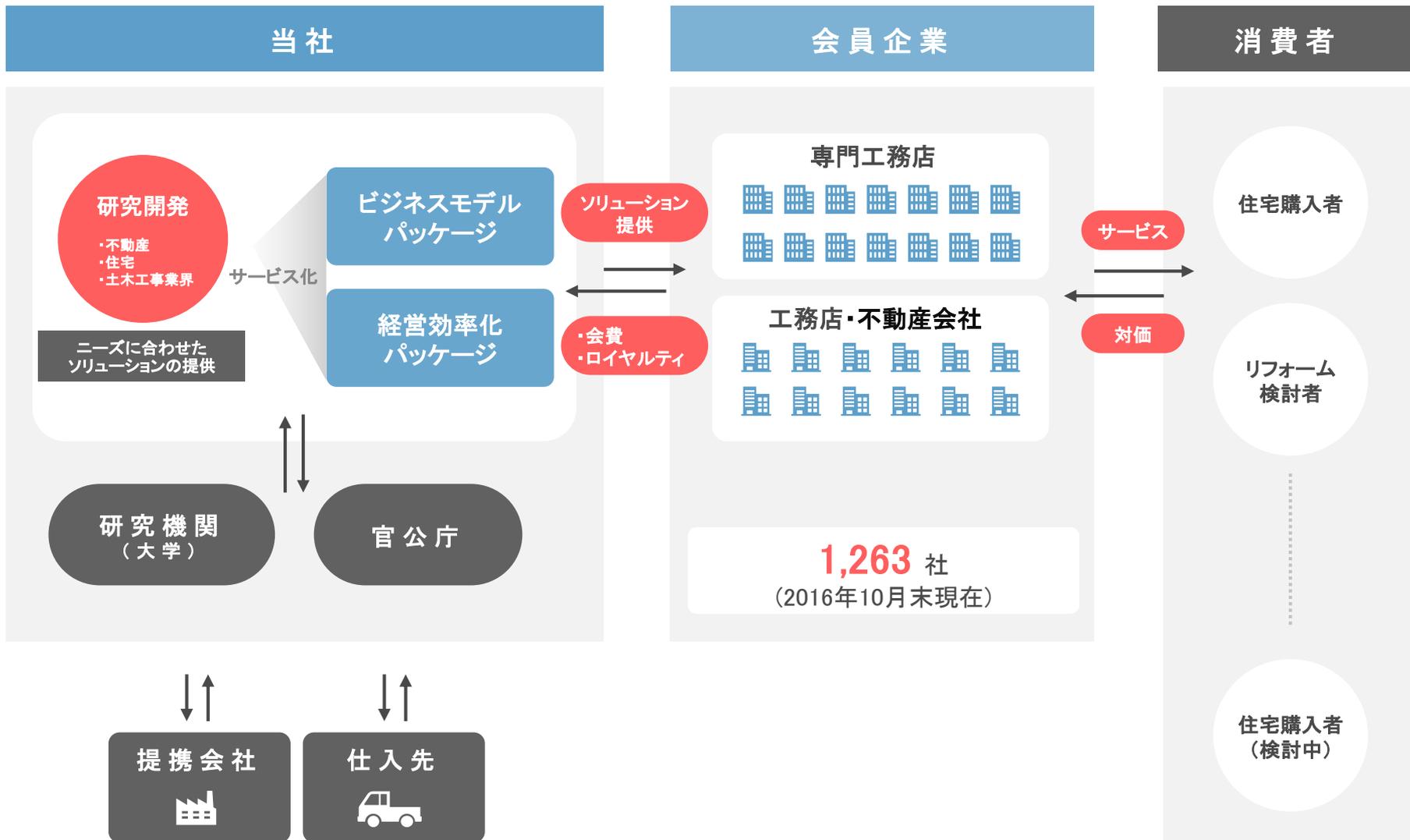


会社基礎情報

- 会社名 ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
 HyAS & Co. Inc.
- 設立日 2005年3月31日
- 資本金 3億5573万円(平成28年10月31日時点)
- 代表者 濱村 聖一(ハママラ セイイチ)
- 従業員数 95名(平成28年10月31日時点)
- 所在地 東京都品川区上大崎二丁目24番9号
 アイケイビルディング5F
- 役員 代表取締役社長 : 濱村 聖一
 取締役常務執行役員 : 川瀬 太志
 取締役常務執行役員 : 柿内 和徳
 取締役執行役員 : 西野 敦雄
 取締役執行役員 : 中山 史章
 取締役執行役員 : 福島 宏人
 社外取締役 : 荻原 俊彦
 社外取締役 : 赤井 厚雄
 社外取締役 : 森田 正康
 常勤監査役 : 大津 和行
 社外監査役 : 山本 泰功
 社外監査役 : 坂田 真吾



ハイアスが手掛ける事業領域





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)
2006年8月	本社を東京都港区白金台四丁目に移転
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
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	株式会社ans設立(連結子会社) 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6月	当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「マイハイアア」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(連結子会社)
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
2016年4月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2016年9月	株式会社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



株式数・株主数

発行可能株式総数	7,440,000株
発行済株式数	2,481,100株
株主数(議決権あり)	1,250名

上位株主(1位~10位)の状況

2016年10月31日現在

順位	株主氏名又は名称	所有株式数 (株)	所有株式数 の割合
1	濱村 聖一	374,000	15.07%
2	柿内 和徳	149,000	6.01%
3	川瀬 太志	136,000	5.48%
4	株式会社安成工務店	133,000	5.36%
5	大津 和行	120,000	4.84%
5	東新住建株式会社	120,000	4.84%
7	ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 従業員持株会	115,700	4.66%
8	株式会社関西西トラスト	80,000	3.22%
9	中山 史章	67,000	2.70%
10	山本 嘉人	62,000	2.50%



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。