

会 社 名 ハイアス・アンド・カンパニー株式会社  
 代表者名 代 表 取 締 役 社 長 濱村 聖一  
 (コード番号：6192 東証マザーズ)  
 問合せ先 取 締 役 執 行 役 員 西野 敦雄  
 経 営 管 理 本 部 長  
 (TEL. 03-5747-9800)

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020 年 6 月 15 日 (月) 16:40

開催方法 決算説明動画の配信

動画掲載場所 自社ホームページ  
[https://www.cmstream.com/pir/?conts=hyas\\_202006\\_0uuf](https://www.cmstream.com/pir/?conts=hyas_202006_0uuf)

説明会資料名 2020 年 4 月期決算説明会資料  
中期経営計画資料

## 1. 投資説明会において使用した資料

以上

2020年4月期

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社  
決算補足説明資料

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

# 目次

|    |                 |                              |    |
|----|-----------------|------------------------------|----|
| 01 | COVID-19の影響について | COVID-19 Impact              | 3  |
| 02 | エグゼクティブ・サマリー    | Executive Summary            | 8  |
| 03 | 2020年4月期の決算状況   | Financial Results for FY2020 | 12 |
| 04 | R+house事業の状況    | About R+house                | 20 |
| 05 | 2021年4月期・業績予想   | FY2021 Outlook               | 30 |

|                           |    |
|---------------------------|----|
| ハイアス・アンド・カンパニー (株) 会社概要 他 | 35 |
|---------------------------|----|

01

# COVID-19の影響について

## 2020年4月期 業績に対する影響

経常利益  
**約2.5億円予想より減少**

- **初期導入フィー**  
2020年3月以降の営業活動の自粛に伴い、新規会員企業の獲得が減少

## 2021年4月期 業績に対する影響

経常利益  
**約2.1億円 押し下げ**

- **初期導入フィー（▲約0.6億円の影響）**  
2020年5月の新規会員企業の獲得の減少を織り込み
- **ロイヤルティ等（▲約1.5億円の影響）**  
2020年10月までの会員企業の受注の減少を織り込み

# 感染拡大防止に関する当社の取り組み

感染拡大防止と関係者および従業員とその家族の安全を最優先と考え、各種対策を実施

## 社内・従業員向け

- ・ 不要不急の国内・海外出張を禁止
- ・ 業務を原則テレワークに切り替え
- ・ オンライン会議、電話会議利用の推進
- ・ 小学校休校による保護者支援
- ・ マスク着用、社内換気、消毒の徹底  
(会社に出社せざるをえない場合)

## 会員企業向け

- ・ イベントの中止・延期
- ・ 訪問による営業活動の自粛
- ・ 訪問によるコンサルティング活動を  
オンラインに切り替え
- ・ 研修のオンライン化

# アフターコロナも含めた今後の対策(1)

感染拡大防止をするとともに、住宅・不動産業界におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）を加速化させていき、会員企業及び当社の業績アップを目指す

| 当社 ↔ 会員企業           | 期待できる効果                                                                                            |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| オンライン研修（ライブ配信）の対象拡大 | <b>会員企業へのノウハウの浸透</b><br>DXの活用により出張費の負担が減り、会員企業がセミナーに参加しやすくなることで、会員企業全体へのノウハウ浸透が期待できる。また、当社の研修収入も増加 |
| オンライン・コンサルティングの対象拡大 | <b>コンサルティング内容の充実</b><br>訪問ではなくTV会議にすることにより、コンサルタント移動工数分をより詳細なコンサルティング内容の検討（詳細分析・改善提案など）に使えるようになる   |

| エンドユーザー ↔ 会員企業・当社             | 期待できる効果                                                  |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 建築家とのオンライン面談の拡大               | 全国の建築家への発注が容易（日程の調整など）になり、よりエンドユーザーの希望に沿った建築家を紹介できるようになる |
| FP相談、相続相談、<br>住宅購入相談などのオンライン化 | 手軽に各種相談を受けられることにより、その後のビジネスの受注率アップ                       |



## アフターコロナも含めた今後の対策(2)

ユーザー調査や、会員企業へのヒアリングなどでニーズを把握し、マーケティング活動や今後の商品開発にもつなげていく

### ステイ・ホームにより、 戸建住宅に対する需要が増えつつある可能性

- テレワークをするスペースが必要
- 家族でいる時間が増え、現状の家が手狭に感じてきた
- 少しでも運動ができる庭の必要性





02

## エグゼクティブ・サマリー

## 2020年4月期 PLサマリー/2021年4月期予想

|                     | 2020年4月期<br>実績 | 前期比                   | 予想比                  | 2021年4月期<br>予想 |
|---------------------|----------------|-----------------------|----------------------|----------------|
| 売上高                 | 79.2 億円        | + 18.2 億円<br>(+29.9%) | - 4.8 億円<br>(-5.7%)  | 84.3 億円        |
| 売上総利益               | 42.9 億円        | + 3.5 億円<br>(+8.8%)   | - 4.4 億円<br>(-9.4%)  | 46.9 億円        |
| 営業利益                | 1.9 億円         | - 2.2 億円<br>(-53.5%)  | - 2.3 億円<br>(-53.8%) | 3.1 億円         |
| 経常利益                | 1.8 億円         | - 2.3 億円<br>(-55.7%)  | - 2.0 億円<br>(-52.5%) | 2.8 億円         |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 0.2 億円         | - 2.2 億円<br>(-90.3%)  | - 1.8 億円<br>(-88.9%) | 1.3 億円         |

- R+house本部事業を中心にロイヤルティ等が伸長するも、災害やCOVID-19の影響を受け、前期比で**増収減益**
- 予想比では、営業利益/経常利益が**予想を下回る**
- 来期は、**売上高 84.3億円、営業利益 3.1億円、経常利益 2.8億円**を見込む



# 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。



# 各種サービスマッピング





03

## 2020年4月期の決算状況

# 連結P/Lサマリー（前期比）

|                     | 2019年4月期<br>実績     | 2020年4月期<br>実績     | 増減     |        |
|---------------------|--------------------|--------------------|--------|--------|
|                     | 2018/5/1～2019/4/30 | 2019/5/1～2020/4/30 |        |        |
| (百万円)               |                    |                    |        |        |
| 売上高                 | 6,099              | 7,921              | +1,822 | 129.9% |
| 売上原価                | 2,154              | 3,628              | +1,474 | 168.4% |
| 売上総利益               | 3,944              | 4,292              | +348   | 108.8% |
| 売上総利益率              | 64.7%              | 54.2%              | -      |        |
| 販売費及び一般管理費          | 3,528              | 4,098              | +570   | 116.2% |
| 販管費比率               | 57.8%              | 51.7%              | -      |        |
| 営業利益                | 416                | 193                | -223   | 46.4%  |
| 営業利益率               | 6.8%               | 2.4%               | -      |        |
| 経常利益                | 414                | 183                | -231   | 44.3%  |
| 経常利益率               | 6.8%               | 2.3%               | -      |        |
| 特別損益                | -1                 | -24                | -23    |        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 240                | 23                 | -217   | 9.7%   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率    | 3.9%               | 0.3%               | -      |        |

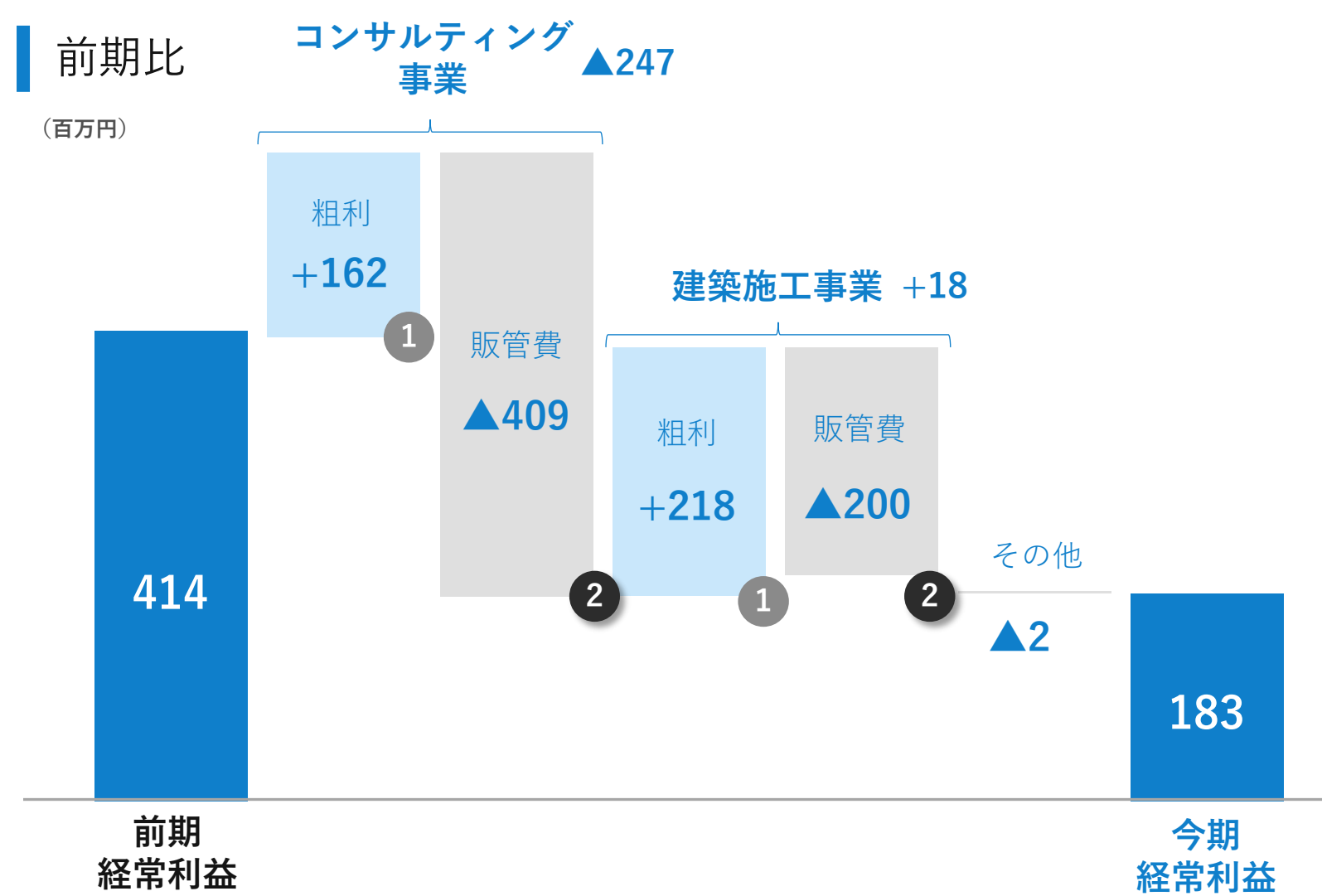
前期比で、**増収減益**

売上高79.2億円  
(前期比+18.2億円)

営業利益1.9億円  
(前期比-2.2億円)

経常利益1.8億円  
(前期比-2.3億円)

# 経常利益の前期比 増減要因



経常利益が1.8億円  
(前期比-2.3億円)

- ① ロイヤルティを中心に粗利が増加したが、災害、COVID-19影響で増加幅が縮小
- ② 今後の成長のために粗利を人員や広告宣伝へ投下



# 連結P/Lサマリー（予想比）

|                     | 2020年4月期<br>予想<br>2019/5/1～2020/4/30 | 2020年4月期<br>実績<br>2019/5/1～2020/4/30 | 増減   |       |
|---------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------|-------|
| (百万円)               |                                      |                                      |      |       |
| 売上高                 | 8,400                                | 7,921                                | -479 | 94.3% |
| 売上原価                | 3,665                                | 3,628                                | -37  | 99.0% |
| 売上総利益               | 4,735                                | 4,292                                | -443 | 90.6% |
| 売上総利益率              | 56.4%                                | 54.2%                                | -    |       |
| 販売費及び一般管理費          | 4,317                                | 4,098                                | -219 | 94.9% |
| 販管費比率               | 51.4%                                | 51.7%                                | -    |       |
| 営業利益                | 418                                  | 193                                  | -225 | 46.2% |
| 営業利益率               | 5.0%                                 | 2.4%                                 | -    |       |
| 経常利益                | 385                                  | 183                                  | -202 | 47.5% |
| 経常利益率               | 4.6%                                 | 2.3%                                 | -    |       |
| 特別損益                | -                                    | -24                                  | -24  |       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 207                                  | 23                                   | -184 | 11.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率    | 2.5%                                 | 0.3%                                 | -    |       |

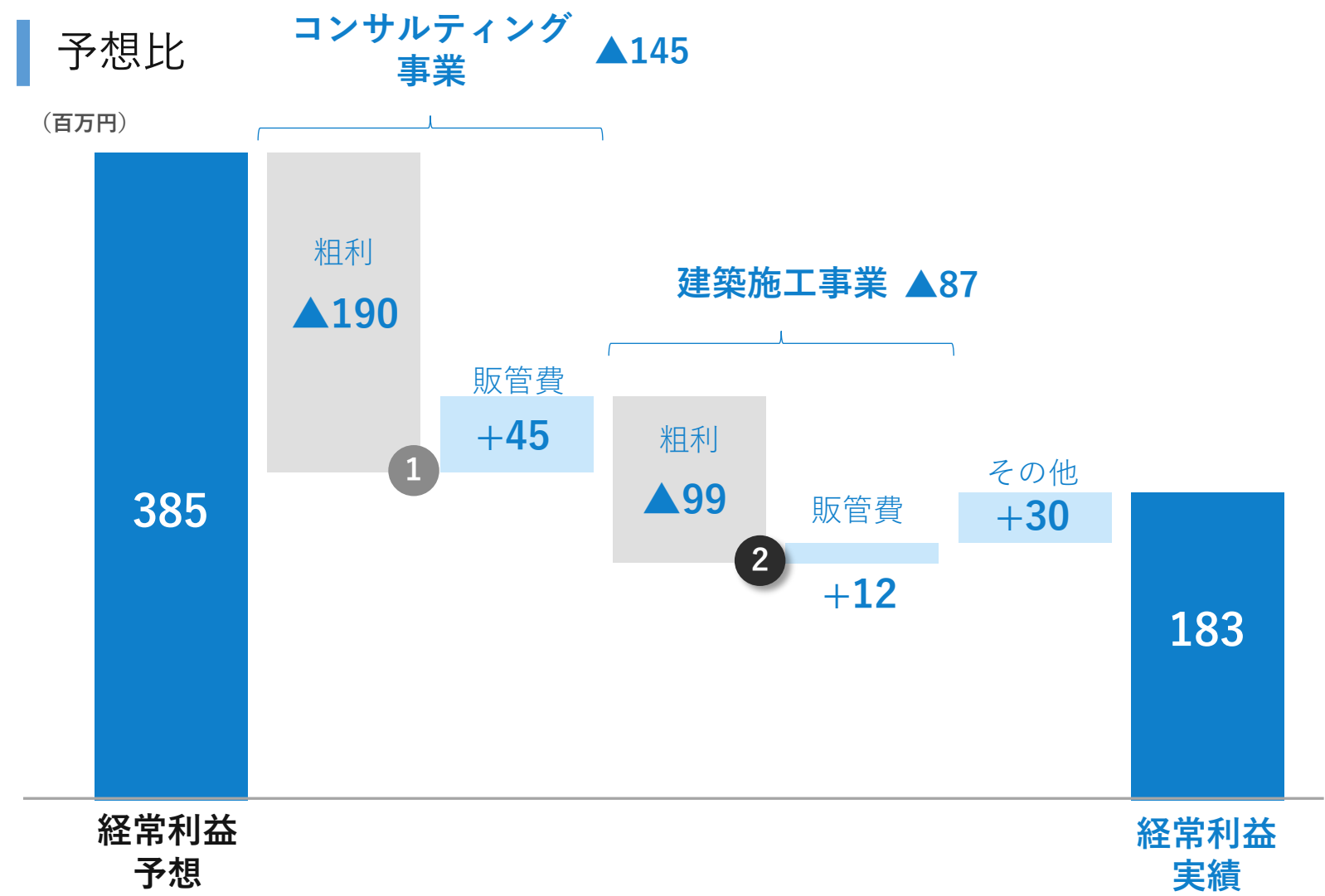
予想比で、売上高、  
営業利益/経常利益とも  
予想を下回る

売上高79.2億円  
(予想比-4.8億円)

営業利益1.9億円  
(予想比-2.2億円)

経常利益1.8億円  
(予想比-2.0億円)

# 経常利益の予想比 増減要因



経常利益が1.8億円  
(予想比-2.0億円)

- 1 COVID-19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
- 2 着工のずれにより、建築施工事業の粗利が減少

## 販管費の内訳（科目別）

|             | 2019年4月期<br>実績     | 2020年4月期<br>実績     | 増減    |
|-------------|--------------------|--------------------|-------|
|             | 2018/5/1～2019/4/30 | 2019/5/1～2020/4/30 |       |
| （百万円）       |                    |                    |       |
| 販売費及び一般管理費  | 3,528              | 4,098              | +570  |
| 給与/法定福利費    | 1,033              | 1,246              | +213  |
| 広告宣伝・販促費/旅費 | 770                | 829                | +59   |
| 家賃          | 232                | 280                | +48   |
| 減価償却費       | 225                | 281                | +56   |
| その他         | 1,268              | 1,460              | +192※ |

※他の費用増の科目は、システム手数料、業務委託手数料など

販管費が41.0億円  
（前期比+5.7億円）

人員、広告宣伝・  
販促や設備投資  
（償却費）等、

**今後の成長に向けた  
投資を実施**

## 販管費の内訳（会社別）

（百万円）

|                                  | 2020年4月期<br>実績     | 2020年4月期<br>実績     | 増減   |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|------|
|                                  | 2018/5/1～2019/4/30 | 2019/5/1～2020/4/30 |      |
| 販売費及び一般管理費                       | 3,528              | 4,098              | +570 |
| ハイアス単体                           | 3,002              | 3,247              | +245 |
| FY2018以降に<br>連結した会社 <sup>※</sup> | 126                | 386                | +260 |
| その他                              | 400                | 465                | +65  |

※ハイアス・キャピタルマネジメント、LHアーキテクチャ、SUNRISE、  
HCマテリアル、GARDENS GARDEN、家価値サポート

販管費が41.0億円  
（前期比+5.7億円）

ハイアス単体は  
**会員企業の支援強化に向けた採用**を強化中

FY2018以降に連結した  
会社では**体制を整備中**



# 連結B/Sサマリー

## 資産の部

(百万円)

|               | 2019年<br>4月期<br>(4Q) | 2020年<br>4月期<br>(4Q) | 増減         |
|---------------|----------------------|----------------------|------------|
| 現金及び預金        | 1,188                | 1,047                | -141       |
| 受取手形及び<br>売掛金 | 579                  | 590                  | +11        |
| 販売用不動産        | 157                  | 326                  | +169       |
| その他           | 286                  | 375                  | +89        |
| 貸倒引当金         | -27                  | -57                  | -30        |
| <b>流動資産</b>   | <b>2,183</b>         | <b>2,281</b>         | <b>+98</b> |
| 有形固定資産        | 698                  | 684                  | -14        |
| 無形固定資産        | 658                  | 598                  | -60        |
| 投資その他資産       | 336                  | 352                  | +16        |
| <b>固定資産</b>   | <b>1,693</b>         | <b>1,636</b>         | <b>-57</b> |
| <b>資産合計</b>   | <b>3,876</b>         | <b>3,917</b>         | <b>+41</b> |

## 負債・純資産の部

(百万円)

|                   | 2019年<br>4月期<br>(4Q) | 2020年<br>4月期<br>(4Q) | 増減         |
|-------------------|----------------------|----------------------|------------|
| 買掛金               | 349                  | 380                  | +31        |
| 短期借入金             | 620                  | 383                  | -237       |
| 1年内返済予定の<br>長期借入金 | 135                  | 299                  | +164       |
| その他               | 966                  | 716                  | -251       |
| 流動負債              | 2,071                | 1,778                | -293       |
| 長期借入金             | 359                  | 670                  | +311       |
| その他               | 85                   | 157                  | +72        |
| 固定負債              | 445                  | 827                  | +382       |
| <b>負債</b>         | <b>2,516</b>         | <b>2,605</b>         | <b>+89</b> |
| 資本金               | 432                  | 433                  | +1         |
| 資本剰余金             | 366                  | 356                  | -10        |
| 利益剰余金             | 832                  | 771                  | -61        |
| 自己株式              | -299                 | -299                 | 0          |
| 株主資本              | 1,331                | 1,262                | -69        |
| 非支配株主持分           | 27                   | 48                   | +21        |
| <b>純資産</b>        | <b>1,360</b>         | <b>1,311</b>         | <b>-49</b> |
| <b>負債・純資産</b>     | <b>3,876</b>         | <b>3,917</b>         | <b>+41</b> |

1 建築施工事業での  
販売用不動産の取得等  
により**流動資産が増加**

04

## R+house事業の状況

# R + houseの競争優位性



## 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  
省エネ基準を大幅にクリアし、標準で  
**ZEH基準対応**  
(HEAT20G II レベルに匹敵)



## 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



建築家と建てる家を、身近に、手軽に

**R+house**



R+houseは、  
**デザイン、  
性能、コスト**  
で競争優位性を持つ

建築家住宅の中で  
**シェア62.5%**を獲得

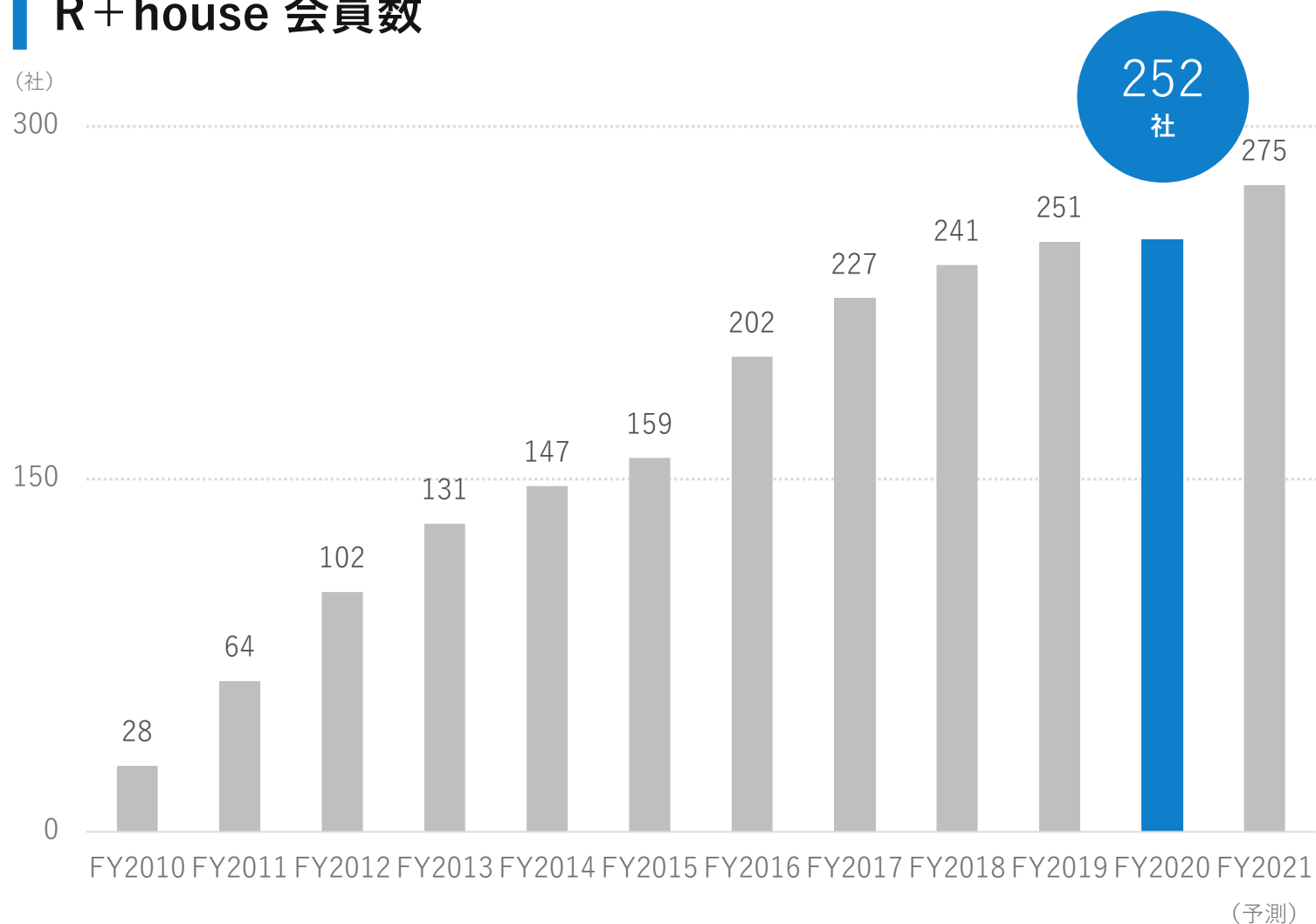
※建築家住宅（建築士の資格を持つ独立した建築家により基本設計された住宅）  
主要供給事業者7社における2017年度、2018年度新築供給数 （株）矢野経済研究所調べ/2019年8月現在

# R+house会員数の推移

## R+house 会員数

(社)

300



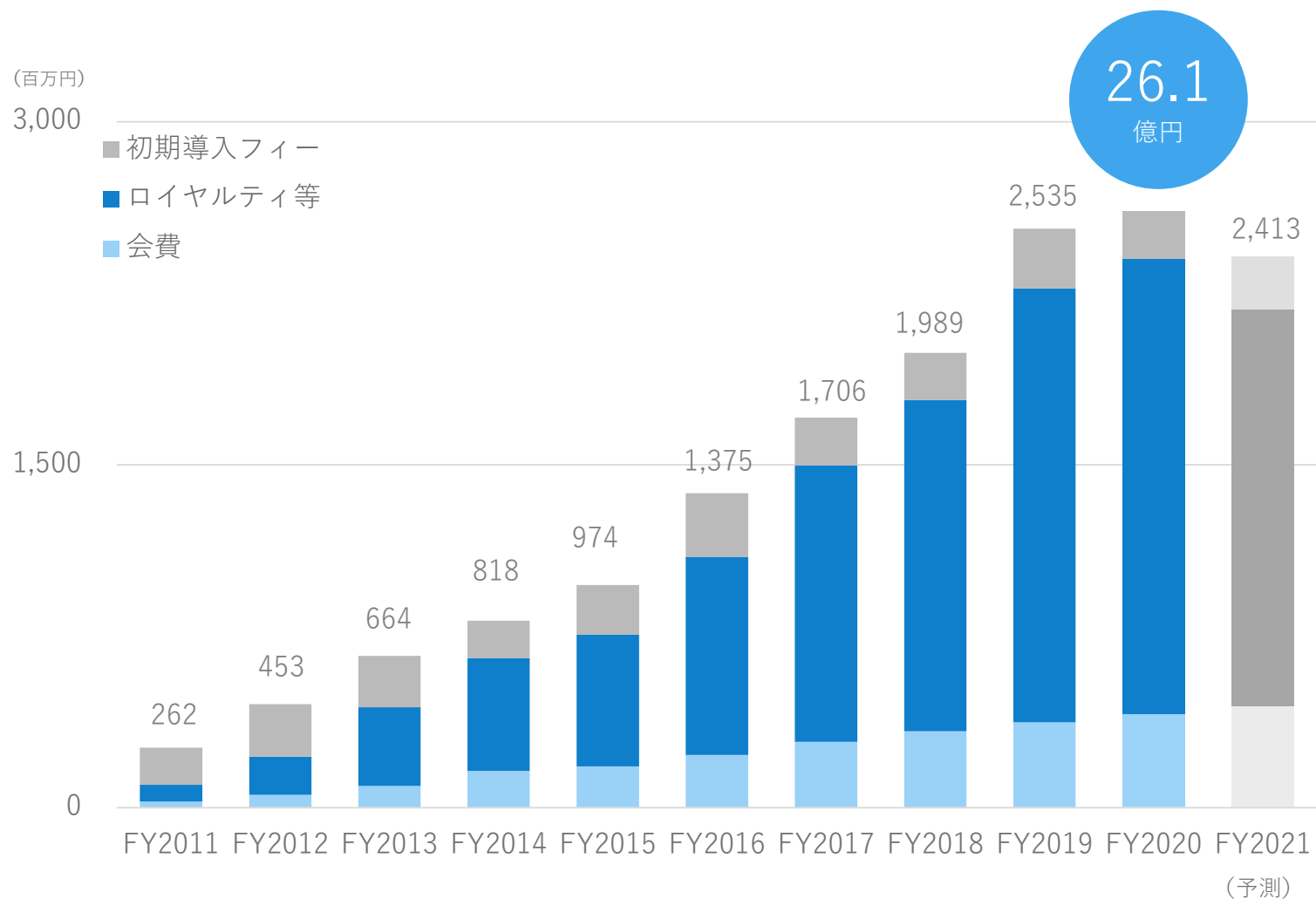
2009年のリリース以来、  
順調に推移し、会員数  
は2020年度で**252社**

2021年度には**275社**  
に到達する見込み

今後は会員企業1社あた  
りの棟数アップに注力  
していく



## R + house 本部事業 売上高

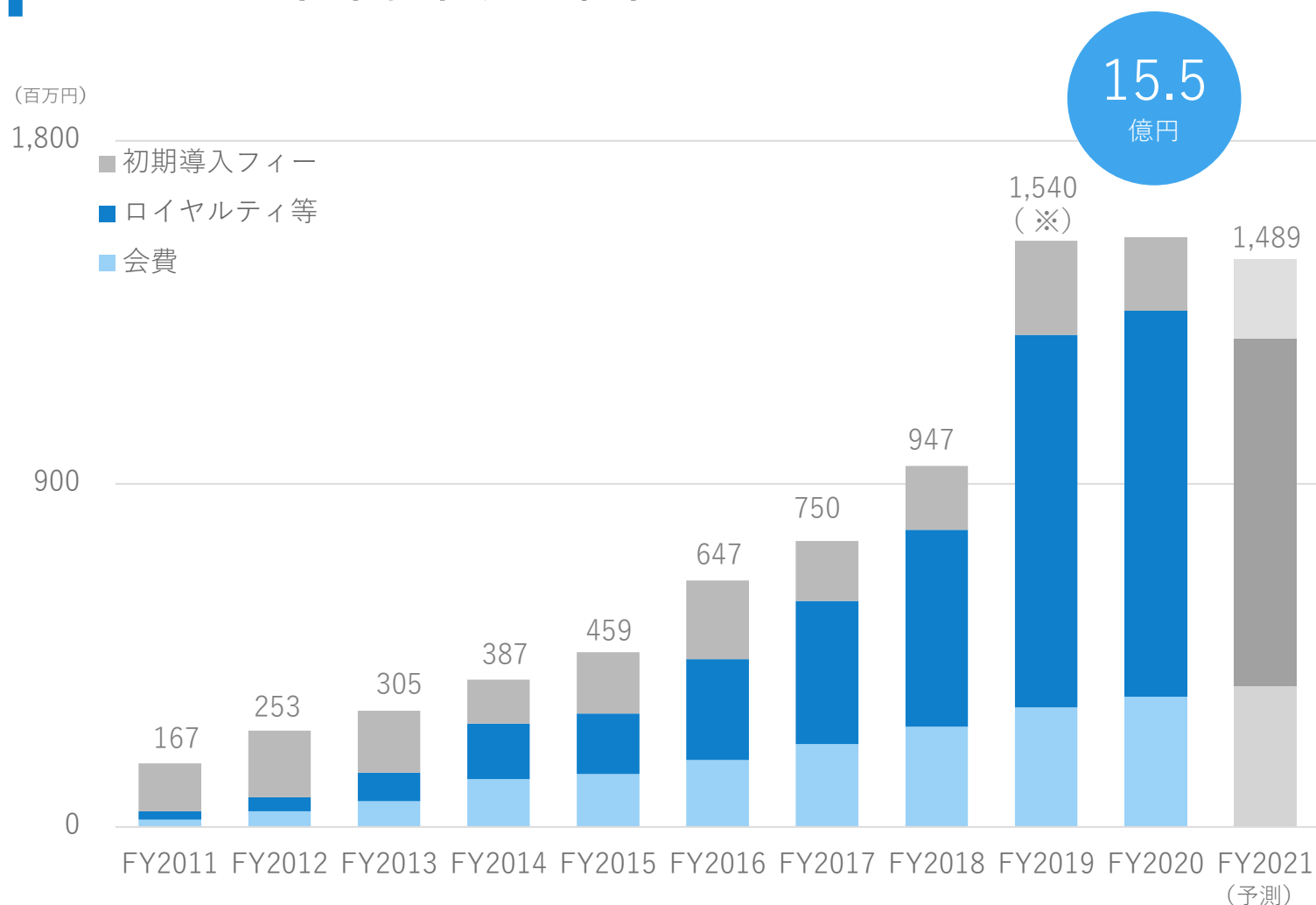


FY2019→2020の変化  
災害、COVID-19影響により、**初期導入フィー**が減少

FY2020→2021の変化  
COVID-19影響により  
**ロイヤルティ**が減少



## R + house 本部事業 売上総利益

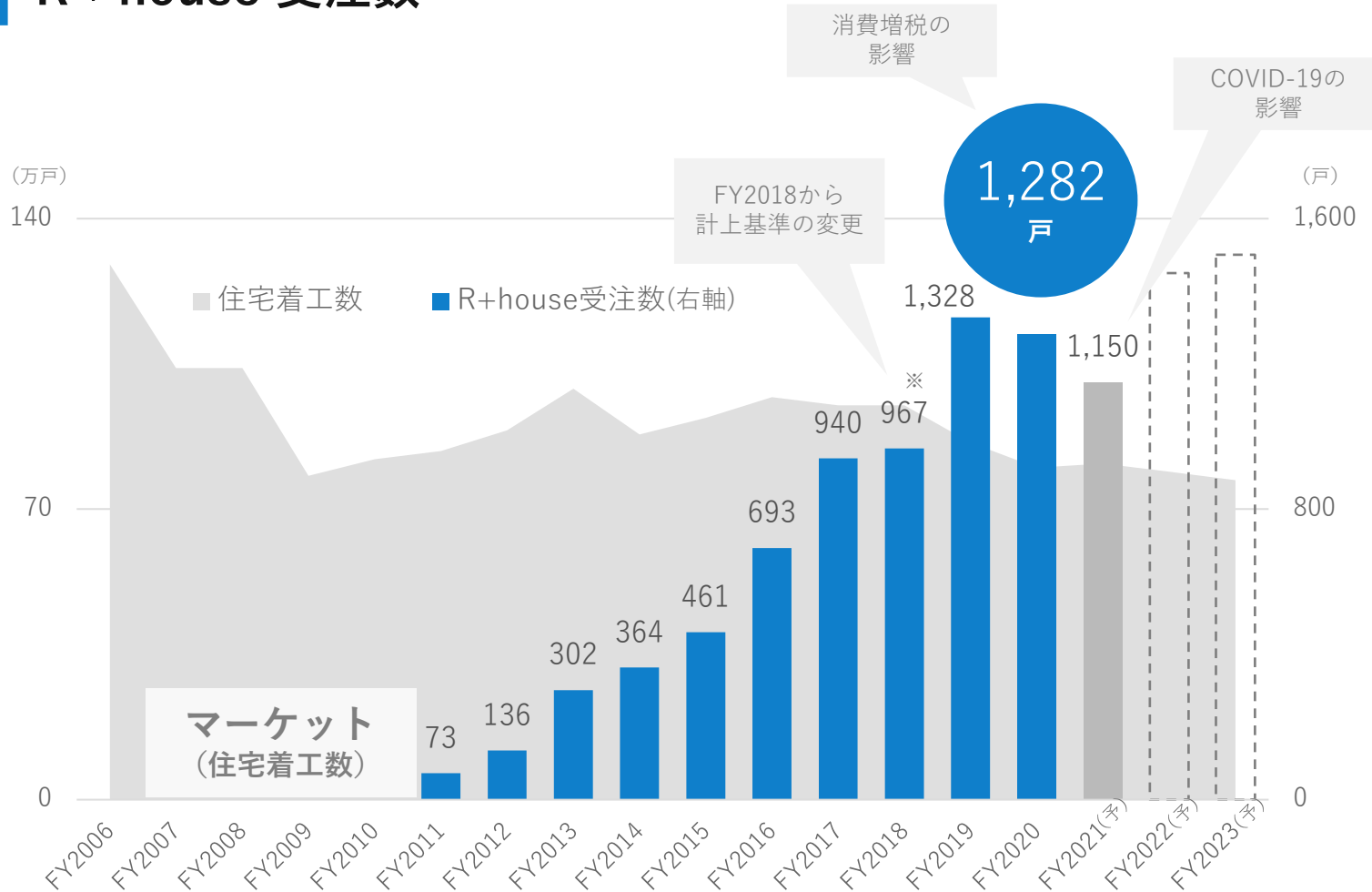


FY2019→2020の変化  
災害、COVID-19影響により、**初期導入フィー**が減少

FY2020→2021の変化  
COVID-19影響により  
**ロイヤルティ**が減少

# マーケット全体のトレンドとR+houseの受注数

## R+house 受注数



引用：NRI:新設住宅着工戸数の実績と予測結果

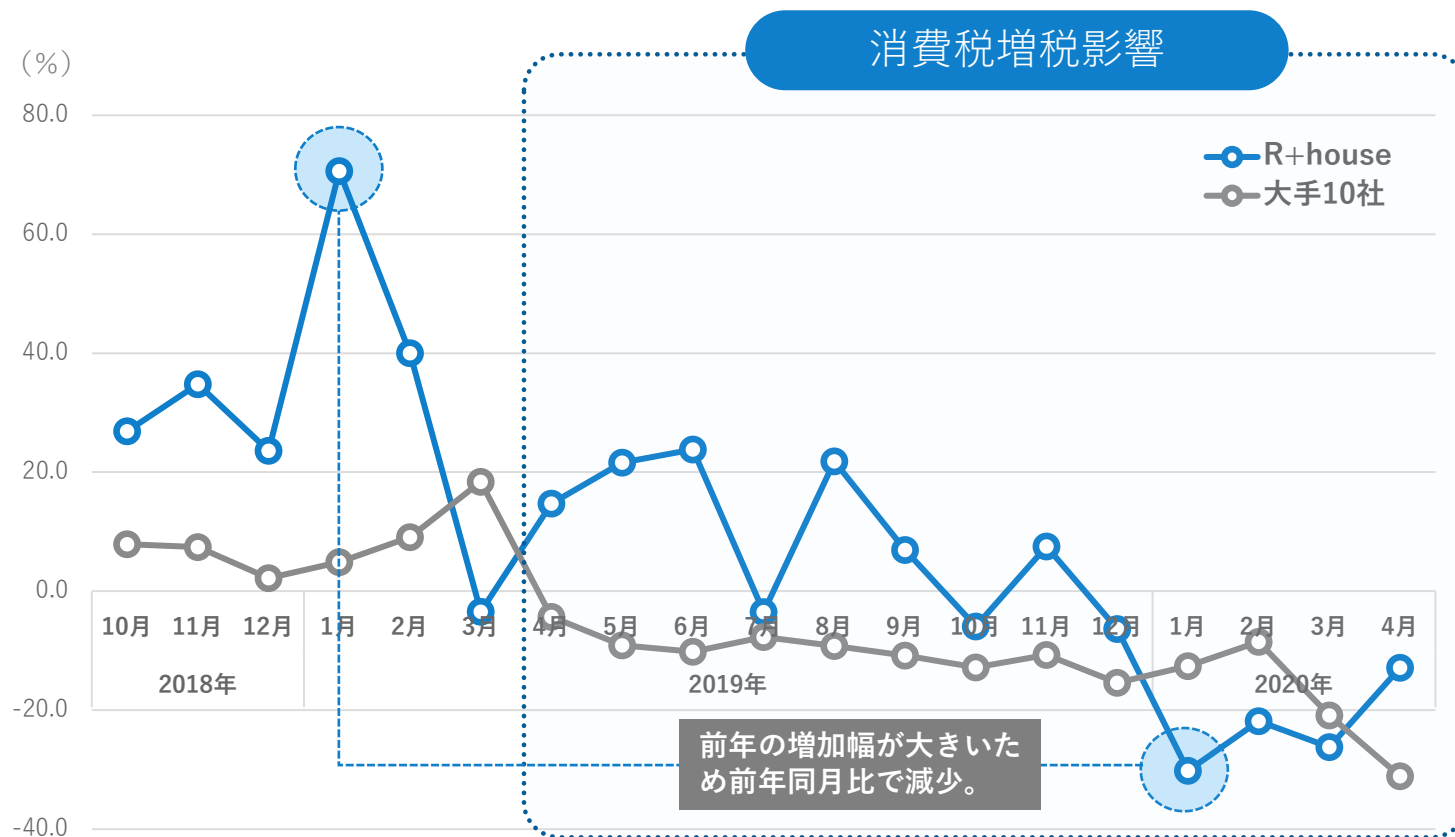
※FY2018からの計上基準の変更により、約1.5ヵ月分減少12ヵ月分に換算すると、約1,100戸

ここ10年でマーケットは縮小基調

R+houseの受注数は堅調に伸長してきたが、消費増税、COVID-19の影響を受ける

# 今期の受注状況(1)

## 受注棟数伸率推移（前年同月比）



大手10社：積水、大和、ミサワ、ハイム、住林、PHs、旭化成、三井H、トヨタH、ヤマダH

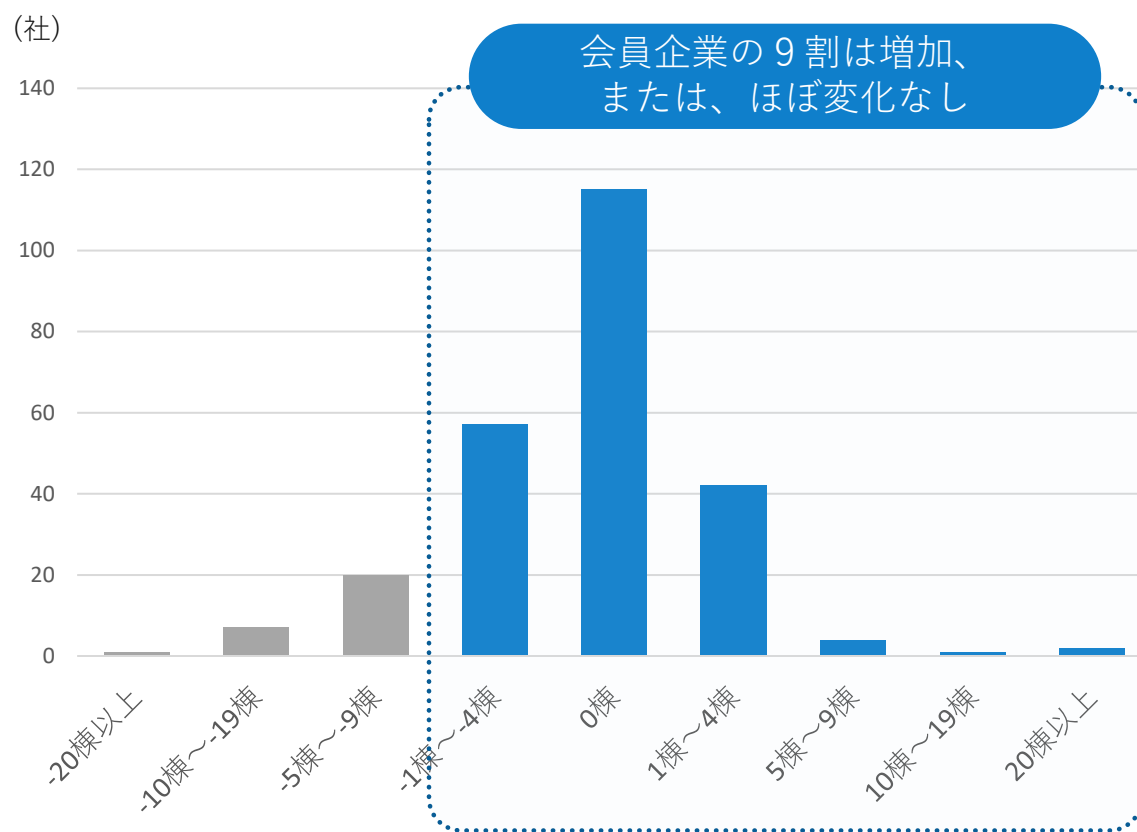
週刊住宅エクスプレス2020年5月18日号データより作成

- 2019年10月の消費税増税により、2019年4月から住宅業界市場の受注状況は厳しい状況に
- R+houseも同様に影響を受けたものの、大手ハウスメーカーと比較すると、その影響は少ない

\* 注文住宅における消費税増税のタイミング：  
住宅の引渡し日が2019年10月1日以降の場合は消費税10%  
ただし、請負契約が2019年3月31日までに終わっている場合は消費税8%

## 今期の受注状況(2)

### 各会員企業の受注棟数前年比較



消費税増税により消費マインド低下が予想される厳しい状況ではあったが、**約9割**の会員企業の受注棟数は**増加**、または、**ほぼ変化なし**

会員企業の約1割が前年比で5棟以上減少

受注減の主な理由：

- ・営業や工務の問題
- ・人や組織変更に関する問題 等



コンサルタントの会員支援力を強化し、  
会員企業の業績向上につなげる

# R+house事業の業績のまとめ

|          |     | 前期比                |                    |     | 予想比                |                    |      | 来期予想               |                    |      |
|----------|-----|--------------------|--------------------|-----|--------------------|--------------------|------|--------------------|--------------------|------|
|          | 単位  | 2019年<br>4月期<br>実績 | 2020年<br>4月期<br>実績 | 増減  | 2020年<br>4月期<br>予想 | 2020年<br>4月期<br>実績 | 増減   | 2020年<br>4月期<br>実績 | 2021年<br>4月期<br>予想 | 増減   |
| 受注数      | 棟   | 1,328              | 1,282              | -46 | 1,450              | 1,282              | -168 | 1,282              | 1,150              | -132 |
| 売上高      | 百万円 | 2,535              | 2,610              | +75 | 2,794              | 2,610              | -184 | 2,610              | 2,413              | -197 |
| -会費      | 百万円 | 373                | 408                | +35 | 417                | 408                | -9   | 408                | 444                | +36  |
| -ロイヤルティ等 | 百万円 | 1,898              | 1,992              | +94 | 2,144              | 1,992              | -152 | 1,992              | 1,738              | -254 |
| -初期導入フィー | 百万円 | 262                | 209                | -53 | 232                | 209                | -23  | 209                | 230                | +21  |
| 売上総利益    | 百万円 | 1,540              | 1,549              | +9  | 1,706              | 1,549              | -157 | 1,549              | 1,489              | -60  |
| -会費      | 百万円 | 314                | 342                | +28 | 348                | 342                | -6   | 342                | 370                | +28  |
| -ロイヤルティ等 | 百万円 | 977                | 1,014              | +37 | 1,146              | 1,014              | -132 | 1,014              | 911                | -103 |
| -初期導入フィー | 百万円 | 247                | 192                | -55 | 212                | 192                | -20  | 192                | 207                | +15  |
| 会員数      | 社   | 251                | 252                | +1  | 265                | 252                | -13  | 252                | 275                | +23  |





05

2021年4月期・業績予想

# 2021年4月期の通期予想

|                      | 2020年4月期<br>実績     | 2021年4月期<br>通期予想   | 増減   |        |
|----------------------|--------------------|--------------------|------|--------|
|                      | 2019/5/1～2020/4/30 | 2020/5/1～2021/4/30 |      |        |
| (百万円)                |                    |                    |      |        |
| 売上高                  | 7,921              | 8,430              | +509 | 106.4% |
| 売上原価                 | 3,628              | 3,740              | +112 | 103.1% |
| 売上総利益                | 4,292              | 4,690              | +398 | 109.3% |
| 売上総利益率               | 54.2%              | 55.6%              | -    |        |
| 販売費及び一般管理費           | 4,098              | 4,380              | +282 | 106.9% |
| 販管費比率                | 51.7%              | 52.0%              | -    |        |
| 営業利益                 | 193                | 310                | +117 | 160.6% |
| 営業利益率                | 2.4%               | 3.7%               | -    |        |
| 経常利益                 | 183                | 280                | +97  | 153.0% |
| 経常利益率                | 2.3%               | 3.3%               | -    |        |
| 特別損益                 | -24                | -                  | +24  |        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益  | 23                 | 129                | +106 | 560.9% |
| 親会社株主に帰属する当期<br>純利益率 | 0.3%               | 1.5%               | -    |        |

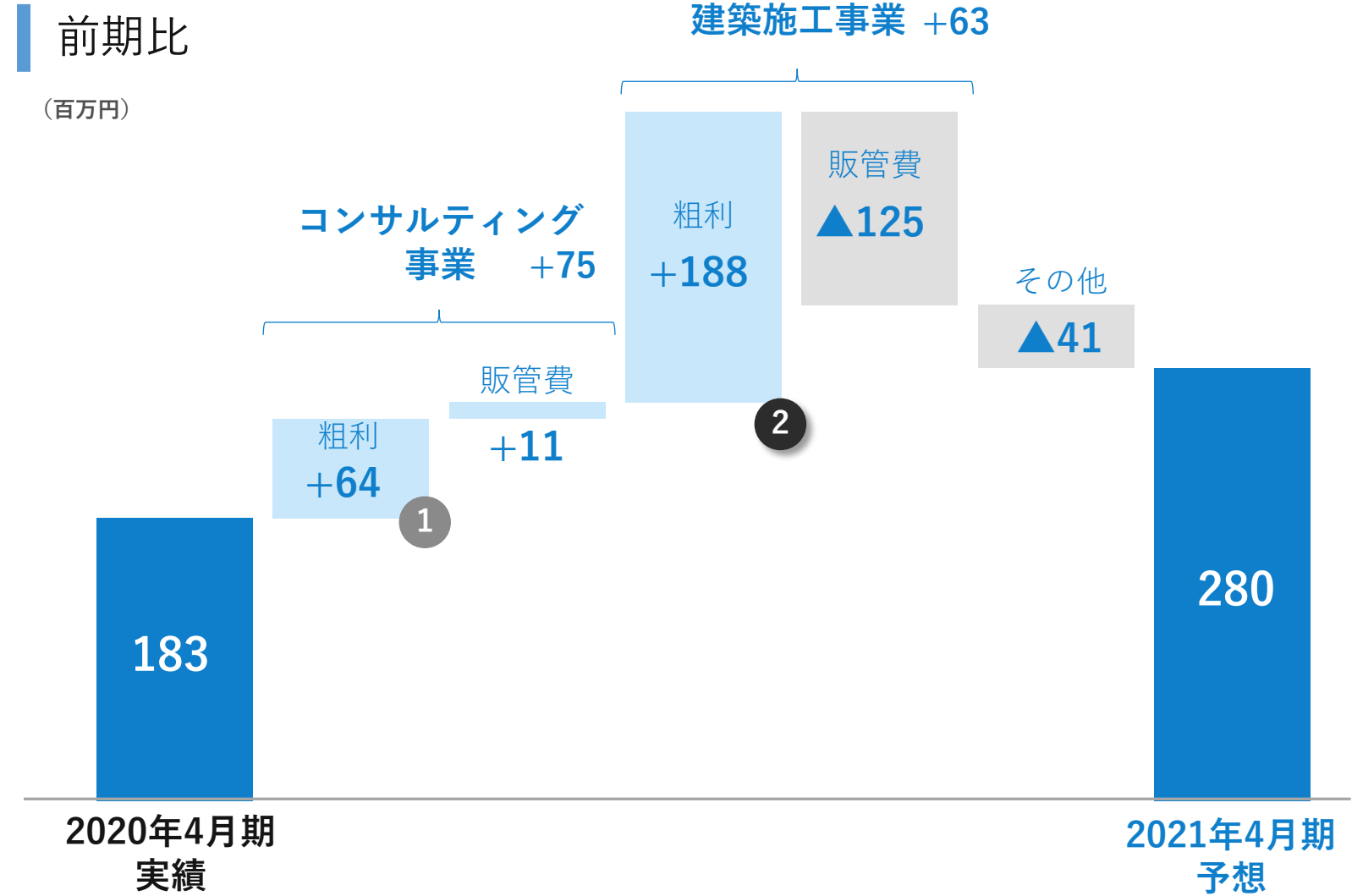
## 2021年4月期予想

売上高 84.3億円  
(前期比 +5.1億円)

営業利益 3.1億円  
(前期比 +1.2億円)

経常利益 2.8億円  
(前期比 +1.0億円)

# 2021年4月期 経常利益の前期比 増減要因



経常利益が2.8億円  
(前期比+1.0億円)

- 1 前期は災害影響で  
初期導入フィーが減少  
したため、  
前期比では増益
- 2 着工棟数の増加により  
粗利が増加

# 2021年4月期の上期予想

|                          | 2020年4月期<br>上期実績<br>2019/5/1～<br>2019/10/31 | 2021年4月期<br>上期予想<br>2020/5/1～<br>2020/10/31 | 増減  |        |
|--------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|-----|--------|
| (百万円)                    |                                             |                                             |     |        |
| 売上高                      | 4,007                                       | 3,940                                       | -67 | 98.3%  |
| 売上原価                     | 1,814                                       | 1,720                                       | -94 | 94.8%  |
| 売上総利益                    | 2,193                                       | 2,220                                       | +27 | 101.2% |
| 売上総利益率                   | 54.7%                                       | 56.3%                                       | -   |        |
| 販売費及び一般管理費               | 2,067                                       | 2,090                                       | +23 | 101.1% |
| 販管費比率                    | 51.6%                                       | 53.0%                                       | -   |        |
| 営業利益                     | 126                                         | 130                                         | +4  | 103.2% |
| 営業利益率                    | 3.1%                                        | 3.3%                                        | -   |        |
| 経常利益                     | 123                                         | 105                                         | -18 | 85.4%  |
| 経常利益率                    | 3.1%                                        | 2.7%                                        | -   |        |
| 特別損益                     | -                                           | -                                           | -   |        |
| 親会社株主に帰属する<br>(四半期)純利益   | 45                                          | 36                                          | -9  | 80.0%  |
| 親会社株主に帰属する(四半期期)<br>純利益率 | 1.1%                                        | 0.9%                                        | -   |        |

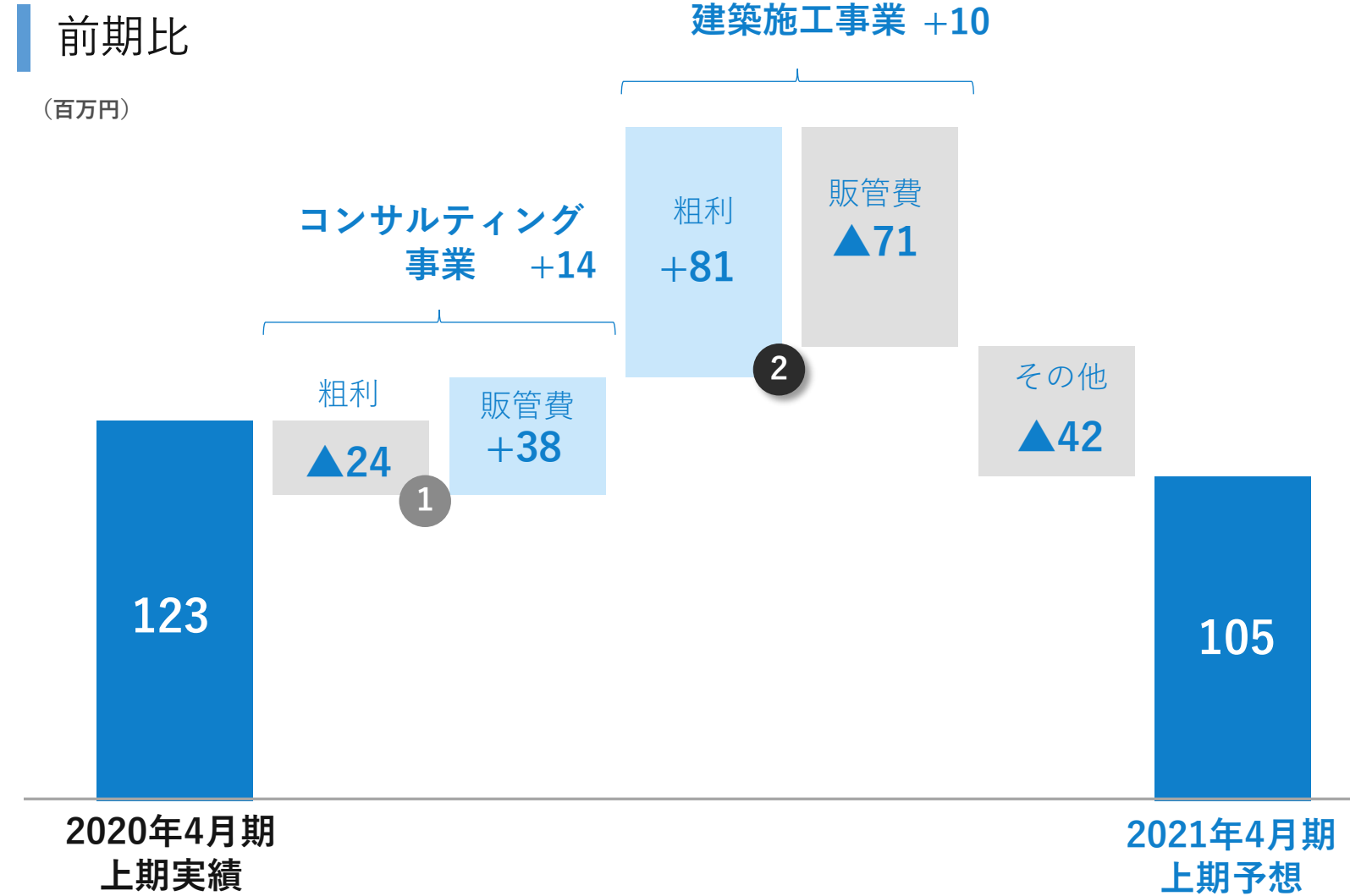
## 2021年4月上旬期予想

売上高 39.4億円  
(前期比 -0.7億円)

営業利益 1.3億円  
(前期比 +4百万円)

経常利益 1.1億円  
(前期比 -0.2億円)

# 2021年4月期上期 経常利益の前期比 増減要因



経常利益が1.1億円  
(前期比-0.2億円)

- 1 前期は災害影響と今期のCOVID-19影響が相殺され、前期比ではやや粗利が減少
- 2 着工棟数の増加により粗利が増加



## ■ 配当の基本方針

- ・株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、年2回の配当を実施
- ・配当性向は、30%を目安

## ■ 2020年4月期の配当実績

- ・中間配当：1.9円 + 期末配当：1.9円<sup>※</sup>（配当性向372%）

## ■ 2021年4月期の配当予想

- ・中間配当：0.85円 + 期末配当：0.85円（配当性向30.8%）

※自然災害、COVID-19という特殊要因があったが、配当の安定性を重視し、年初計画の配当額を据え置いた

A modern, minimalist interior space featuring a prominent staircase with a black metal railing and wooden treads. The room has a high ceiling and is furnished with a dark blue sofa, a round grey rug, and a wooden dining table. The floor is made of light-colored wood. The overall aesthetic is clean and contemporary.

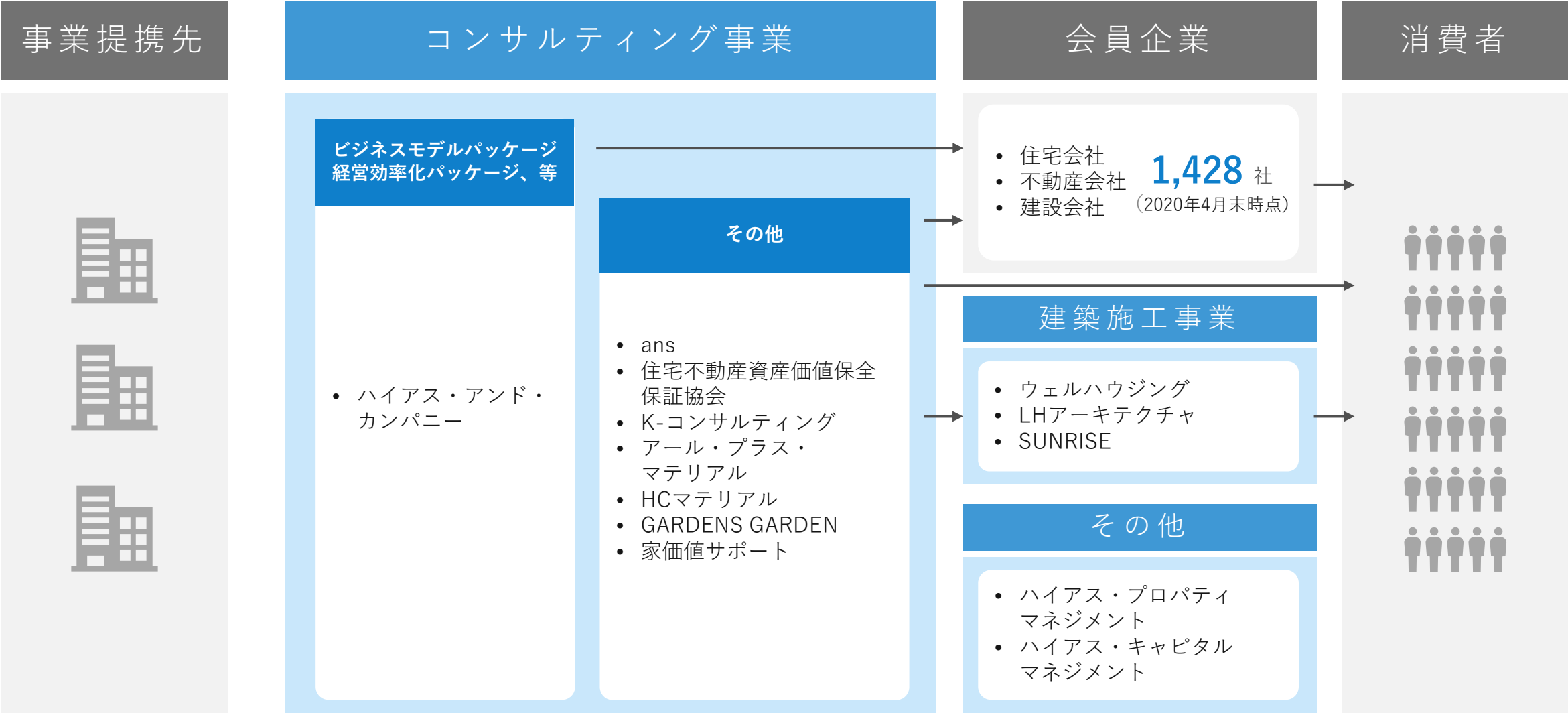
# ハイクラス・アンド・ カンパニー (株) 会社概要 他

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<br>HyAS & Co. Inc. |
| 設立日  | 2005年3月31日                            |
| 資本金  | 4億3,332万円（2020年4月30日時点）               |
| 代表者  | 濱村 聖一（ハナムラ セイイチ）                      |
| 役職員数 | 253名（2020年4月30日時点）                    |
| 所在地  | 東京都品川区上大崎二丁目24番9号<br>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 |
|    | •取締役執行役員   | ： 鵜飼 達郎 |
|    | •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・アンド・カンパニーグループの事業領域



## 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）                                  |
| 2007年7月 | エコ型地盤改良工法事業「HySPEED」をリリース                                                          |
| 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9月 | デザイナーズ注文住宅提供事業「R+house」をリリース                                                       |
| 2013年1月 | 株式会社ans設立（連結子会社）<br>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                                                    |
| 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 | デザイナーズセレクト住宅提供事業「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）」をリリース                                  |
| 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 | 相続を切口にした不動産ビジネスコンサルティング事業「不動産相続の相談窓口」をリリース |
| 2017年1月  | 株式会社アール・プラス・マテリアルの株式取得（連結子会社）              |
| 2017年3月  | 株式会社ウェルハウジングの株式取得（連結子会社）                   |
| 2018年3月  | ハイアス・プロパティマネジメント株式会社設立（連結子会社）              |
| 2018年5月  | ハイアス・キャピタルマネジメント株式会社設立（連結子会社）              |
| 2018年8月  | 株式会社LHアーキテクチャ設立（連結子会社）                     |
| 2018年11月 | SUNRISE株式会社設立（連結子会社）                       |
| 2018年12月 | 株式会社HCマテリアルの株式取得（連結子会社）                    |
| 2019年1月  | Gardens Garden株式会社設立（連結子会社）                |
| 2019年5月  | 株式会社家価値サポート設立（連結子会社）                       |



# 株式・株主の状況

## 株式数・株主数

|            |             |
|------------|-------------|
| 発行可能株式総数   | 66,960,000株 |
| 発行済株式数     | 23,340,300株 |
| 株主数(議決権あり) | 4,331名      |

## 上位株主（1位～10位）の状況

2020年4月30日時点

| 順位 | 株主氏名又は名称                      | 所有株式数<br>(株) | 所有株式数<br>の割合 |
|----|-------------------------------|--------------|--------------|
| 1  | 濱村 聖一                         | 2,197,200    | 9.41%        |
| 2  | 柿内 和徳                         | 1,341,000    | 5.74%        |
| 3  | 川瀬 太志                         | 1,224,000    | 5.24%        |
| 4  | 株式会社HAMAMURA HD               | 1,200,000    | 5.14%        |
| 5  | 株式会社安成工務店                     | 1,197,000    | 5.12%        |
| 6  | 大津 和行                         | 1,077,000    | 4.61%        |
| 7  | 東新住建株式会社                      | 720,000      | 3.08%        |
| 8  | ハイアス・アンド・カンパニー<br>株式会社 従業員持株会 | 686,500      | 2.94%        |
| 9  | 中山 史章                         | 603,000      | 2.58%        |
| 10 | 資産管理サービス信託銀行株式会<br>社（信託E口）    | 446,000      | 1.91%        |

## セグメント別損益 他

# セグメント別の損益状況①（事業別：前期比、予想比）

（百万円）

|             | 2019年4月期<br>実績<br>2018/5/1～2019/4/30 | 2020年4月期<br>通期予想<br>2019/5/1～2020/4/30 | 2020年4月期<br>実績<br>2019/5/1～2020/4/30 | 前期比<br>増減 | 予想比<br>増減 |
|-------------|--------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------|-----------|-----------|
| <b>売上高</b>  | <b>6,099</b>                         | <b>8,400</b>                           | <b>7,921</b>                         | +1,822    | -479      |
| コンサルティング    | 5,659                                | 6,675                                  | 6,846                                | +1,187    | +171      |
| 建築施工        | 540                                  | 1,850                                  | 1,354                                | +814      | -496      |
| その他         | -101                                 | -125                                   | -279                                 | -178      | -154      |
| <b>営業利益</b> | <b>416</b>                           | <b>418</b>                             | <b>193</b>                           | -223      | -225      |
| コンサルティング    | 572                                  | 470                                    | 325                                  | -247      | -145      |
| 建築施工        | -151                                 | -46                                    | -133                                 | +18       | -87       |
| その他         | -4                                   | -6                                     | 1                                    | +5        | +7        |

# セグメント別の損益状況①（事業別：2021年4月期予想）

|          | 2020年4月期<br>実績     | うち、上期               | 2021年4月期<br>予想     | うち、上期               | 前期比<br>増減 | うち、<br>上期 |
|----------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-----------|-----------|
|          | 2019/5/1～2020/4/30 | 2019/5/1～2019/10/31 | 2020/5/1～2021/4/30 | 2020/5/1～2020/10/31 |           |           |
| (百万円)    |                    |                     |                    |                     |           |           |
| 売上高      | 7,921              | 4,007               | 8,430              | 3,940               | +509      | -67       |
| コンサルティング | 6,846              | 3,580               | 7,100              | 3,400               | +254      | -180      |
| 建築施工     | 1,354              | 531                 | 1,900              | 900                 | +546      | +369      |
| その他      | -279               | -104                | -570               | -360                | -291      | -256      |
| 営業利益     | 193                | 126                 | 310                | 130                 | +117      | +4        |
| コンサルティング | 325                | 196                 | 400                | 210                 | +75       | +14       |
| 建築施工     | -133               | -70                 | -70                | -60                 | +63       | +10       |
| その他      | 1                  | 0                   | -19                | -20                 | -20       | -20       |

## セグメント別の損益状況②（パッケージ別：前期比、予想比）

|              | 2019年4月期<br>実績<br><br>2018/5/1～2019/4/30 | 2020年4月期<br>通期予想<br><br>2019/5/1～2020/4/30 | 2020年4月期<br>実績<br><br>2019/5/1～2020/4/30 | 前期比<br>増減 | 予想比<br>増減 |
|--------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|-----------|-----------|
| (百万円)        |                                          |                                            |                                          |           |           |
| 売上高          | 6,099                                    | 8,400                                      | 7,921                                    | +1,822    | -479      |
| ビジネスモデルパッケージ | 4,350                                    | 4,713                                      | 4,653                                    | +303      | -60       |
| 経営効率化パッケージ   | 529                                      | 447                                        | 443                                      | -86       | -4        |
| その他          | 1,219                                    | 3,240                                      | 2,825                                    | +1,606    | -415      |
| 売上総利益        | 3,944                                    | 4,735                                      | 4,292                                    | +348      | -443      |
| ビジネスモデルパッケージ | 2,653                                    | 2,887                                      | 2,575                                    | -78       | -312      |
| 経営効率化パッケージ   | 472                                      | 407                                        | 401                                      | -71       | -6        |
| その他          | 818                                      | 1,441                                      | 1,315                                    | +497      | -126      |



## セグメント別の損益状況②（パッケージ別：2021年4月期予想）

|              | 2020年4月期<br>実績     | うち、上期               | 2021年4月期<br>予想     | うち、上期               | 前期比<br>増減 | うち、<br>上期 |
|--------------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-----------|-----------|
|              | 2019/5/1～2020/4/30 | 2019/5/1～2019/10/31 | 2020/5/1～2021/4/30 | 2020/5/1～2020/10/31 |           |           |
| (百万円)        |                    |                     |                    |                     |           |           |
| 売上高          | 7,921              | 4,007               | 8,430              | 3,940               | +509      | -67       |
| ビジネスモデルパッケージ | 4,653              | 2,528               | 4,294              | 2,060               | -359      | -468      |
| 経営効率化パッケージ   | 443                | 231                 | 479                | 211                 | +36       | -20       |
| その他          | 2,825              | 1,248               | 3,655              | 1,668               | +830      | +420      |
| 売上総利益        | 4,292              | 2,193               | 4,690              | 2,220               | +398      | +27       |
| ビジネスモデルパッケージ | 2,575              | 1,371               | 2,594              | 1,256               | +19       | -115      |
| 経営効率化パッケージ   | 401                | 209                 | 431                | 189                 | +30       | -20       |
| その他          | 1,315              | 613                 | 1,664              | 773                 | +349      | +160      |

## セグメント別の損益状況③（収益形態別：前期比、予想比）

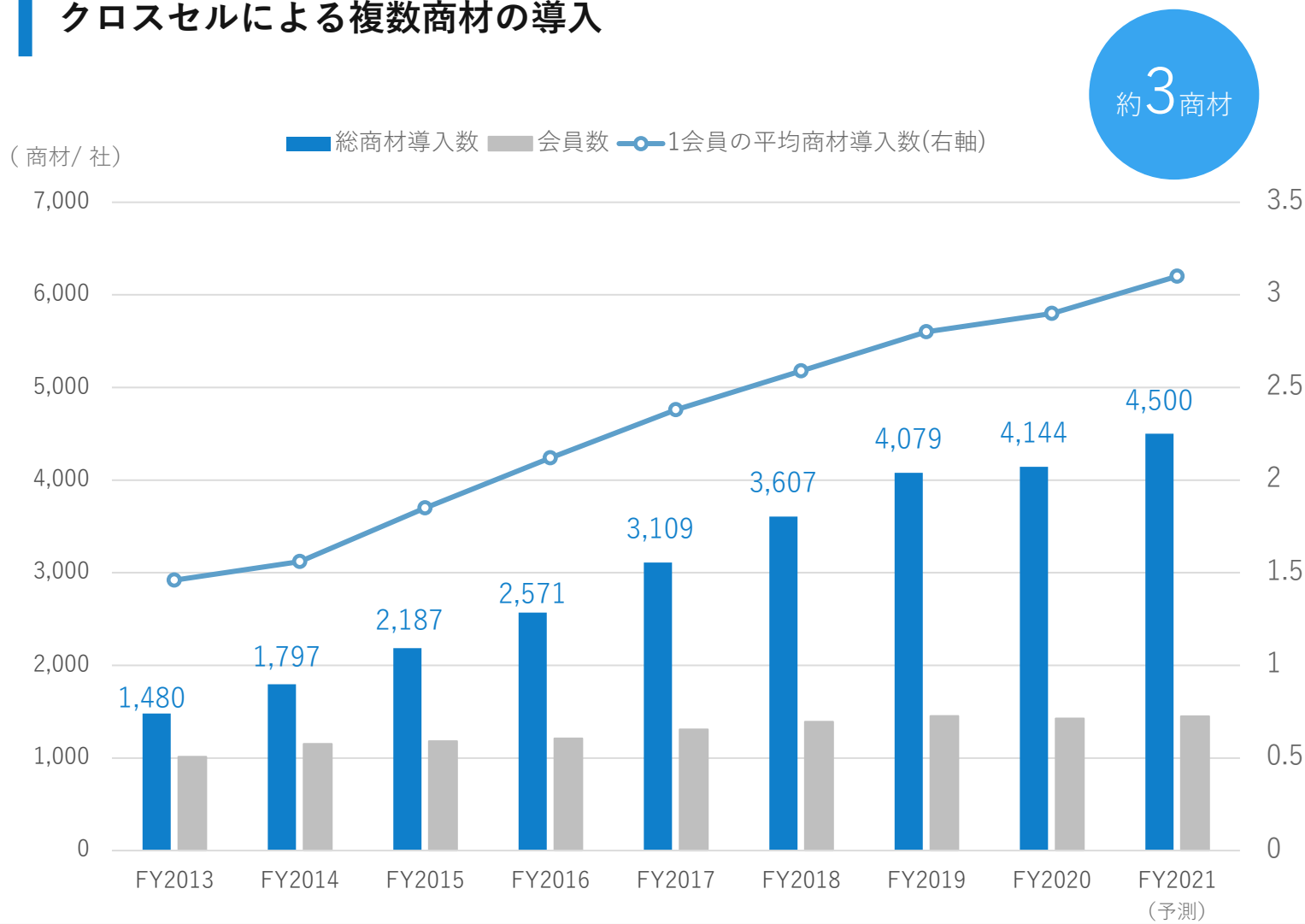
|         | 2019年4月期<br>実績<br><br>2018/5/1～2019/4/30 | 2020年4月期<br>通期予想<br><br>2019/5/1～2020/4/30 | 2020年4月期<br>実績<br><br>2019/5/1～2020/4/30 | 前期比<br>増減 | 予想比<br>増減 |
|---------|------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|-----------|-----------|
| (百万円)   |                                          |                                            |                                          |           |           |
| 売上高     | 6,099                                    | 8,400                                      | 7,921                                    | +1,822    | -479      |
| 初期導入フィー | 1,171                                    | 1,176                                      | 1,160                                    | -11       | -16       |
| ロイヤルティ等 | 3,454                                    | 5,715                                      | 5,246                                    | +1,792    | -469      |
| 会費      | 1,472                                    | 1,509                                      | 1,513                                    | +41       | +4        |
| 売上総利益   | 3,944                                    | 4,735                                      | 4,292                                    | +348      | -443      |
| 初期導入フィー | 941                                      | 868                                        | 662                                      | -279      | -206      |
| ロイヤルティ等 | 1,763                                    | 2,567                                      | 2,352                                    | +589      | -215      |
| 会費      | 1,240                                    | 1,300                                      | 1,277                                    | +37       | -23       |

## セグメント別の損益状況③（収益形態別：2021年4月期通期予想）

|         | 2020年4月期<br>実績     | うち、上期               | 2021年4月期<br>予想     | うち、上期               | 前期比<br>増減 | うち、<br>上期 |
|---------|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-----------|-----------|
|         | 2019/5/1～2020/4/30 | 2019/5/1～2019/10/31 | 2020/5/1～2021/4/30 | 2020/5/1～2020/10/31 |           |           |
| (百万円)   |                    |                     |                    |                     |           |           |
| 売上高     | 7,921              | 4,007               | 8,430              | 3,940               | +509      | -67       |
| 初期導入フィー | 1,160              | 711                 | 1,256              | 664                 | +96       | -47       |
| ロイヤルティ等 | 5,246              | 2,541               | 5,624              | 2,533               | +378      | -8        |
| 会費      | 1,513              | 755                 | 1,549              | 741                 | +36       | -14       |
| 売上総利益   | 4,292              | 2,193               | 4,690              | 2,220               | +398      | +27       |
| 初期導入フィー | 662                | 380                 | 903                | 459                 | +241      | +79       |
| ロイヤルティ等 | 2,352              | 1,175               | 2,496              | 1,141               | +144      | -34       |
| 会費      | 1,277              | 638                 | 1,289              | 619                 | +12       | -19       |

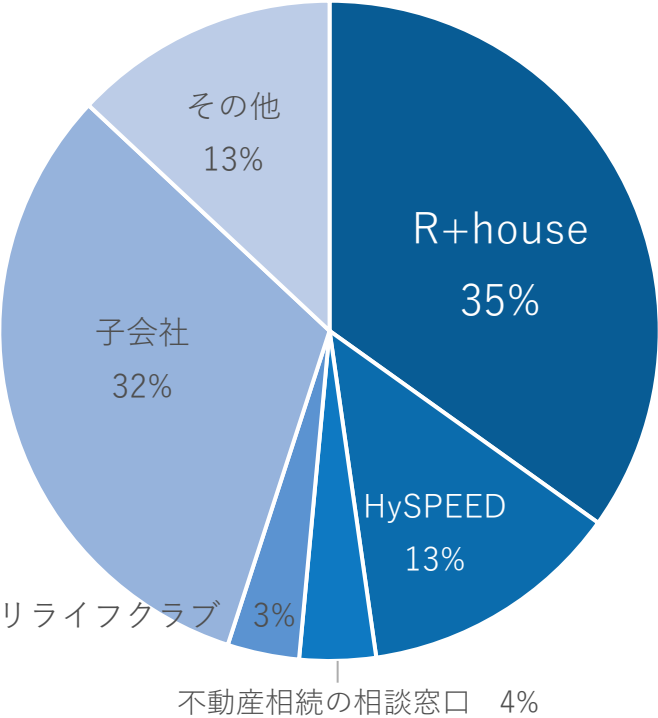
# 1会員当たりの商材導入数の推移

## クロスセルによる複数商材の導入

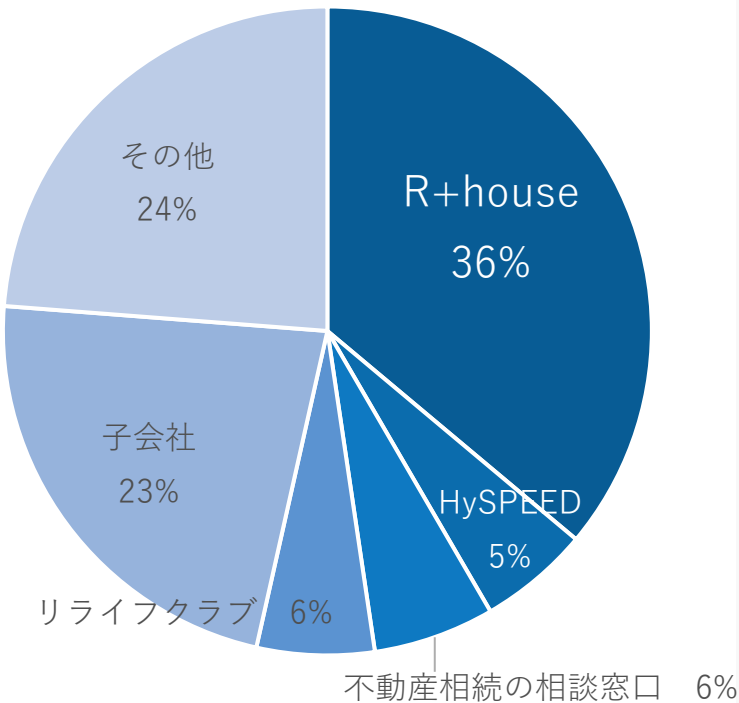


1会員あたりの平均商材導入数は徐々に増加傾向にあるため、  
今後も**1社あたりの売上単価は拡大**する見込み

2020年4月期 売上高



2020年4月期 売上総利益



売上の大きい商材  
1位: R+house  
2位: HySPEED  
3位: 不動産相続の  
相談窓口  
4位: リライフクラブ



# R+houseのエリア充足の状況（2020年4月末時点）

## エリア充足率

■ 充足数

300<sup>※</sup>

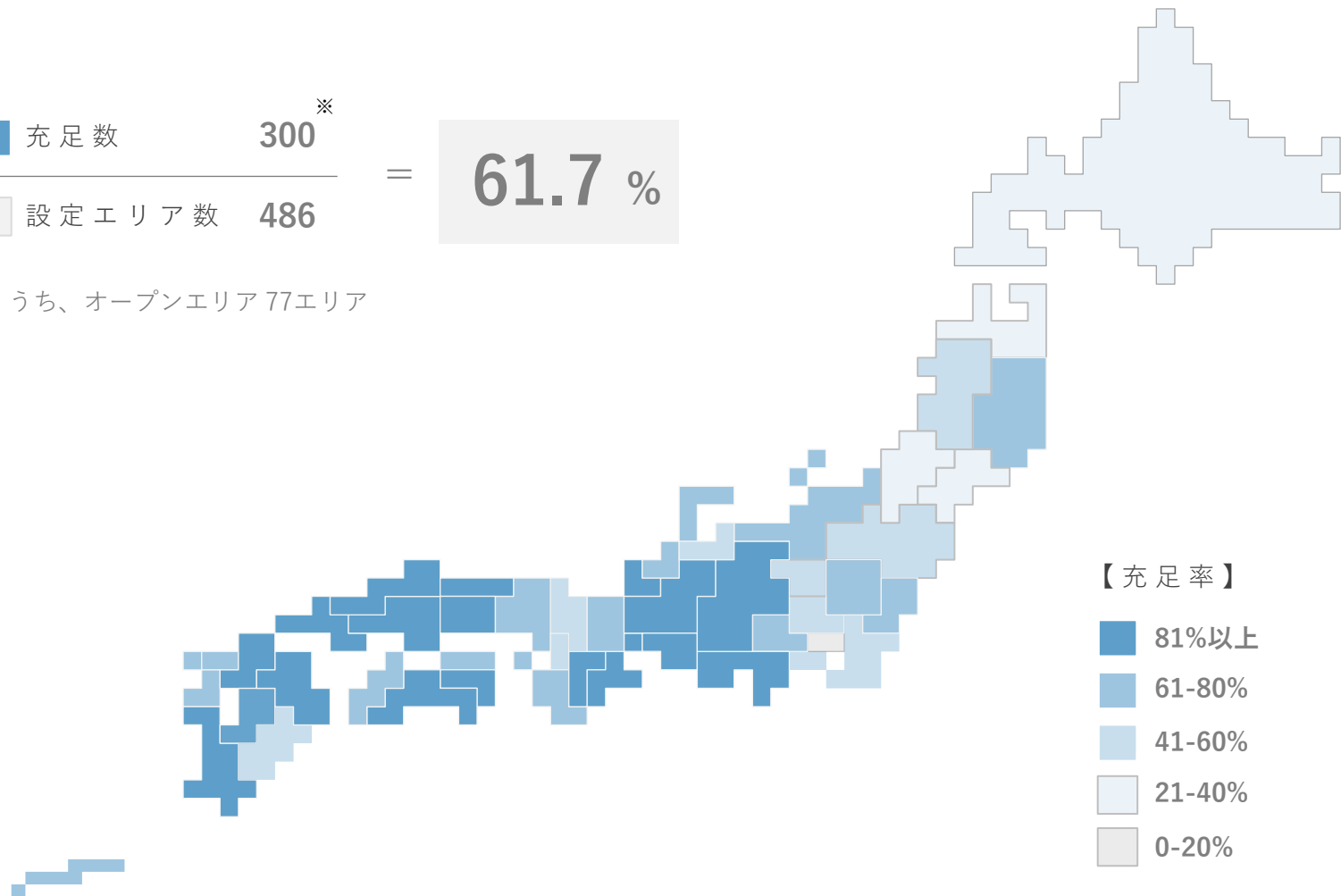
=

□ 設定エリア数

486

= 61.7 %

※ うち、オープンエリア 77エリア



R+house会員の都道府  
県別のエリア充足率は、  
現在**約6割**の状況

## 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、将来の見通しに関する情報を含みます。

これらは、現在における入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際には、これらの記述とは異なる結果を招き得る可能性や不確実性を含んでおります。

それらの可能性や不確実性には、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、本発表に含まれる将来の見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

# HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

住宅による資産形成を支える会社。

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社

中期経営計画

2020年5月～2023年4月

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

# 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。

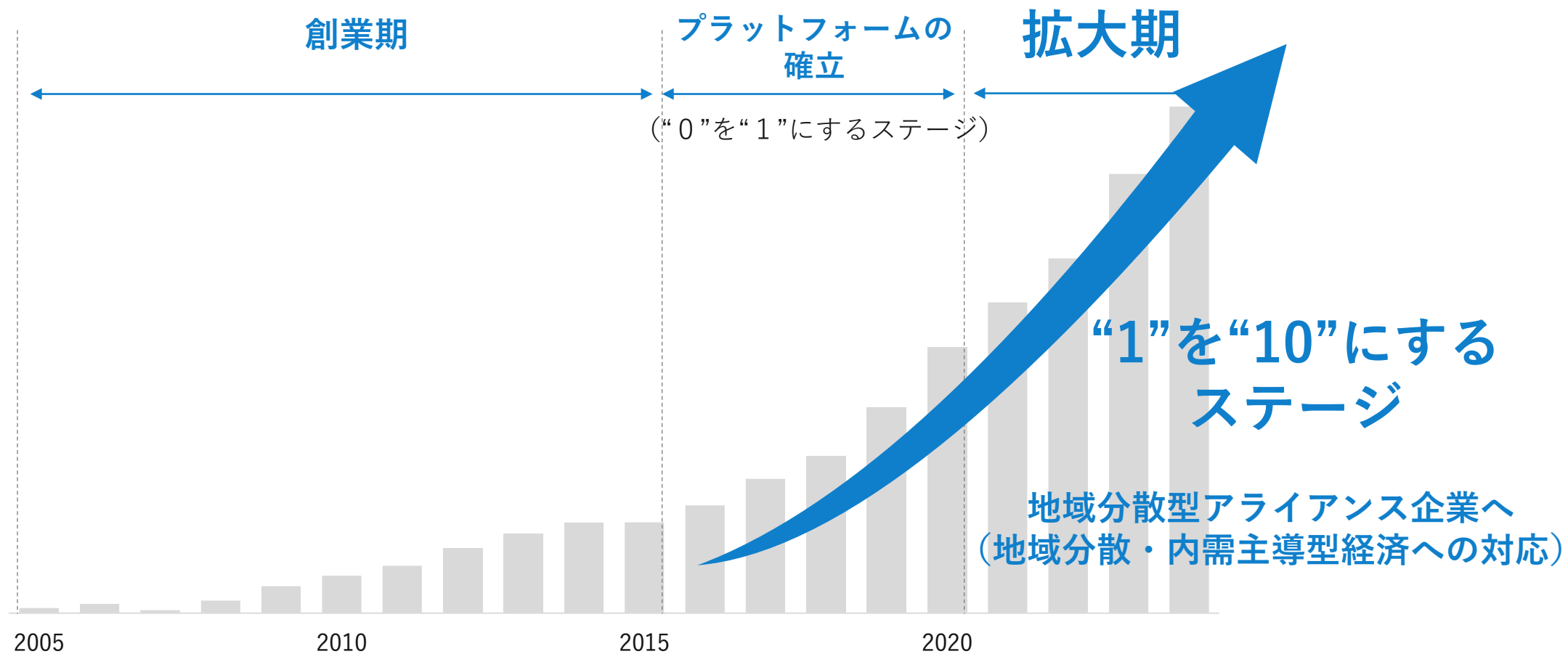


2020年

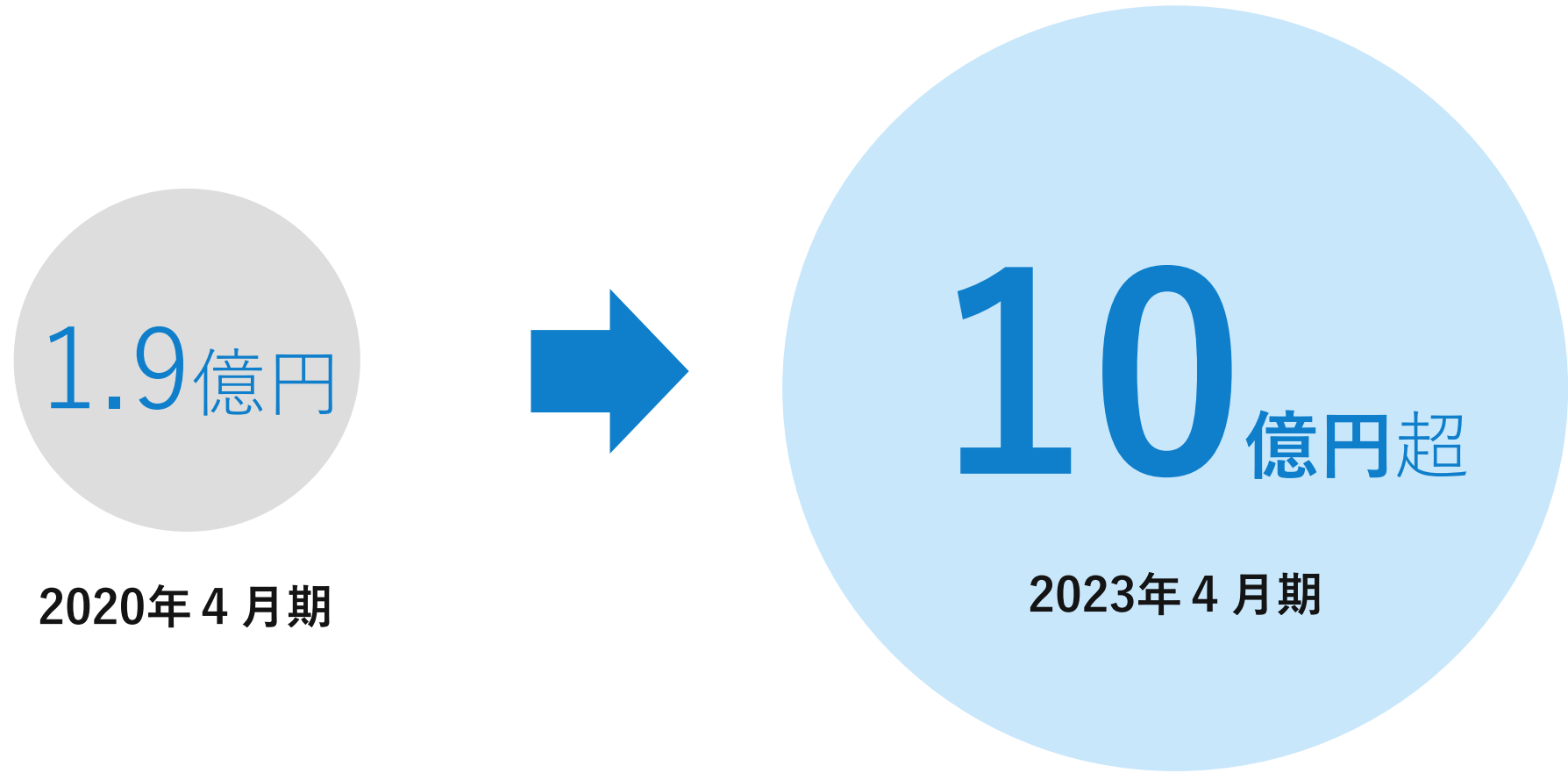
創立 **15** 周年



## 売上高推移



## 営業利益



## 次のコアビジネス

P.18 – P.30

リフォーム（ハウスINハウス、GARDENS GARDEN他）、  
不動産相続の窓口、（株）ans 等

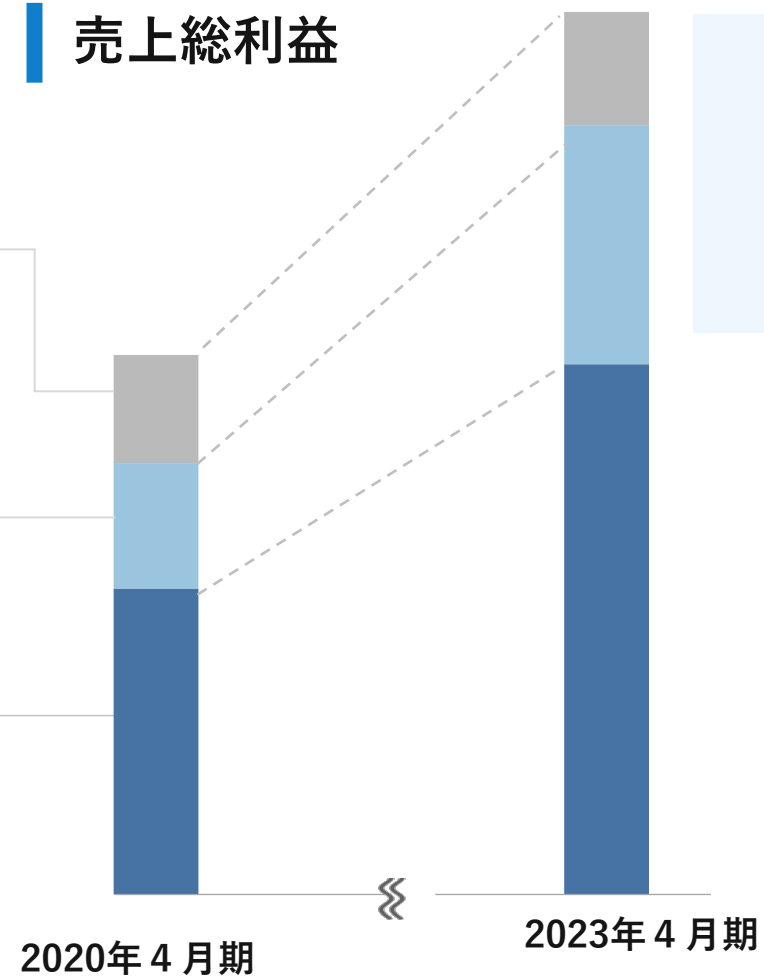
その他

## R+house 及び周辺事業

P.8 – P.17

R+house、HIROGALIE、トチスマ、  
（株）家価値サポート、（株）アール・プラス・マテリアル  
（株）ウェルハウジング、（株）LHアーキテクチャ 等

## 売上総利益



## 営業利益

10 億円超

2023年4月期

成長戦略

1. 主力ビジネスのさらなる強化と拡張

成長戦略

2. 新たなコアビジネスの確立

安定戦略

3. 安定した収益基盤の構築

その他

4. その他取り組み

# 01

---

## 主力ビジネスの さらなる強化と拡張

- 1-1. R+house強化に向けての施策
- 1-2. R+house：ターゲット層拡大
- 1-3. R+houseを中心とした関連事業  
および関連会社の拡大



# 現在の立ち位置

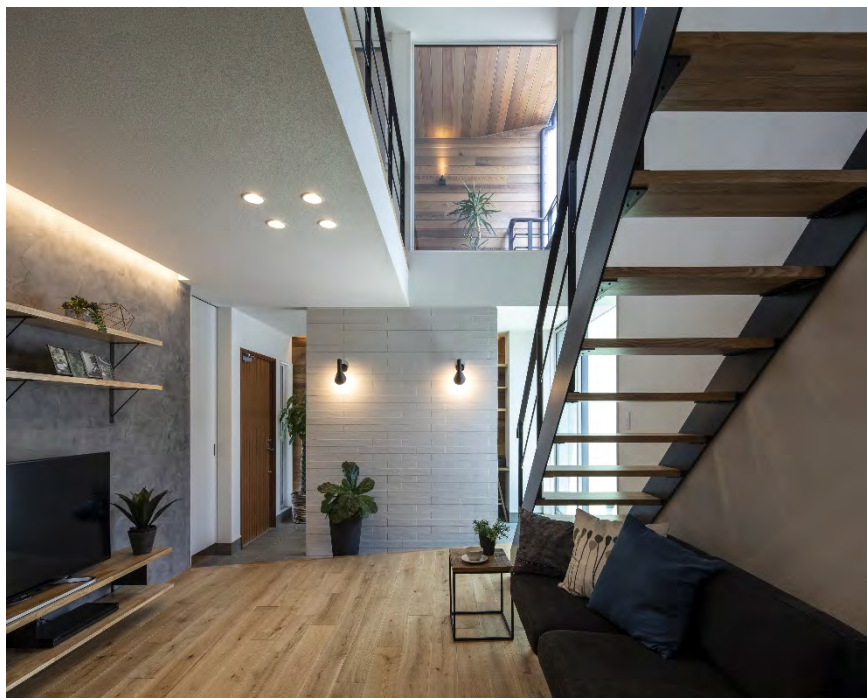
主力事業のR+houseは、住宅FCの中で加盟社数No.1



建築家と建てる家を、身近に、手軽に

**R+house**

- ・ 建築家による注文住宅
- ・ 高断熱、高気密の高性能住宅



## 主要な住宅FCの18年度加盟社数ランキング

| (社) |                |            |
|-----|----------------|------------|
| 1   | <b>R+house</b> | <b>251</b> |
| 2   | ロイヤルハウス        | 95         |
| 3   | オーガニックハウス      | 92         |
| 4   | クレバリーホーム       | 90         |
| 5   | アイフルホーム        | 74         |
| 6   | ユニバーサルホーム      | 73         |
| 7   | セルコホーム         | 66         |
| 8   | ジョンソンパートナーズ    | 57         |
| 9   | 優秀住宅研究会        | 32         |
| 10  | ユニテハウス         | 30         |



TACT 2019年11月号より



# 1-1: R+house強化に向けての施策

「商品力」、「会員企業支援」、「マーケティング活動」に対しての施策を展開していく

## ① ～ ③ 重点施策

### 商品力

- ・ 保証制度の充実（家価値サポート）
- ・ 外構事業も含めてブランド価値向上（Gardens Garden）
- ・ 土地なし客向けの住宅用地仲介（トチスマショップ）

#### ① 高断熱・高気密住宅の健康効果研究



### 会員企業支援

- ・ 新規にグループ会社を設立し、実際に運営して得られたノウハウを会員企業に共有
- ・ 大工アカデミーを開講

#### ② セミナー、面談等のオンライン化

#### ③ コンサルティングパッケージ



### マーケティング活動

- ・ 各種SNSを主体としたWebマーケティング
- ・ ブランド力強化
  - 建築家住宅No.1
  - AskDoctors 認定取得

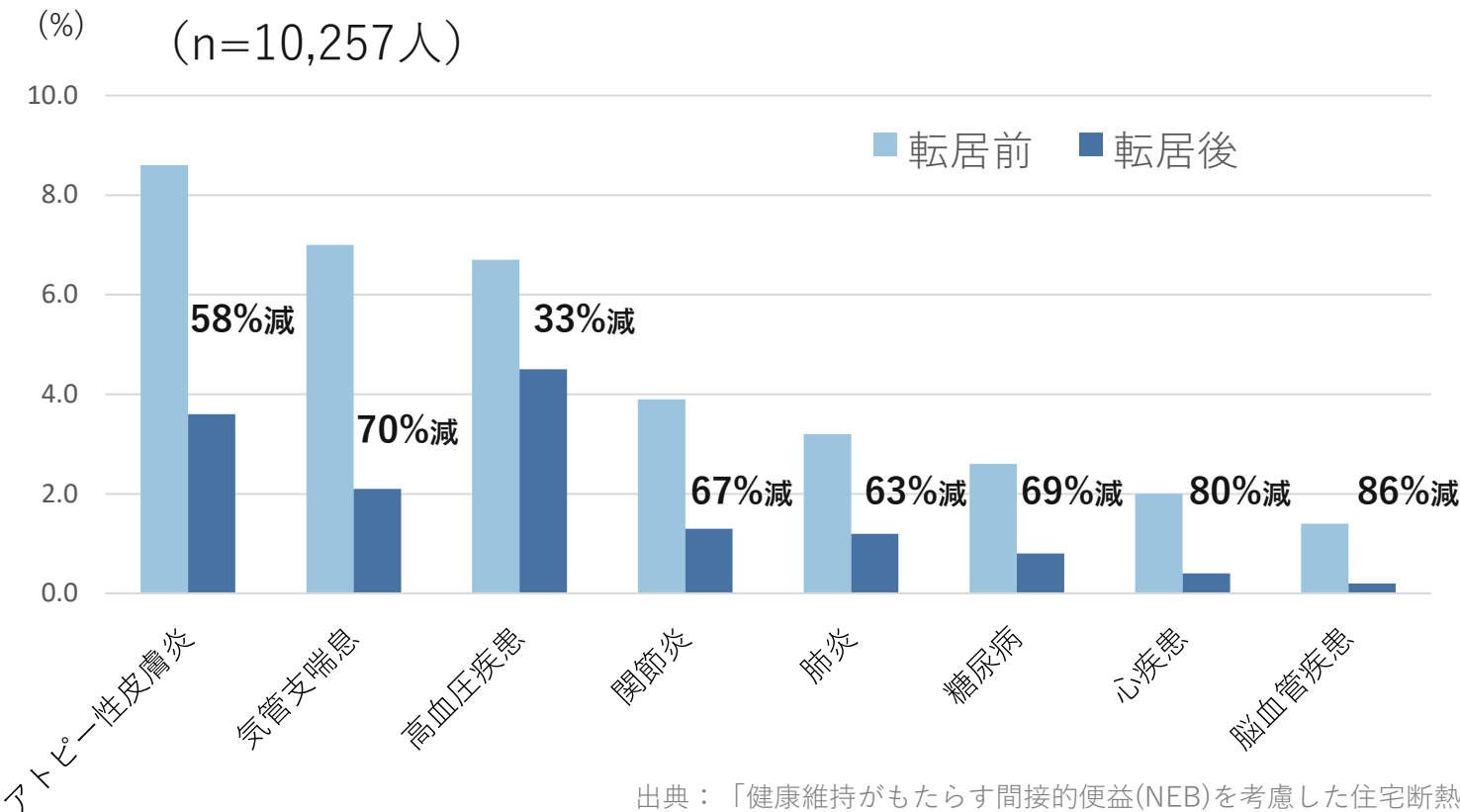
#### ①' "健康と住宅の関連"の情報を提供



# 1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 1

慶應義塾大学義塾大学伊香賀研究室との共同で、高断熱・高気密住宅と健康の関連性を研究中  
商品設計において、断熱性能・気密性能をさらに重視していく

## 高断熱住宅への転居による有病割合の変化



高断熱住宅への転居により**有病割合が改善**したという調査報告あり

気管支喘息、肺炎、糖尿病、心疾患、脳血管疾患などの有病割合の低下がみられる

出典：「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」  
(2011, 伊香賀、江口、村上、岩前、星ほか) より作成

# 1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 2

(参考資料) R+houseの断熱性能（≒健康性能）レベル

R+houseの断熱性能は、全棟検査で **HEAT20 グレードG2** を達成

(グレードG2: 冬期間の室内温度環境がおおむね13℃を下回らず、15℃未満となる割合が15%程度 (基準地域))

## R+houseの性能値

(2015年から2017年の実績、n=604棟の平均値)

|                  |       |
|------------------|-------|
| UA値<br>(断熱性能)    | 0.468 |
| C値<br>(気密性能 測定値) | 0.34  |

※ UA値, C値とも、値が小さいほど高性能

基準地域

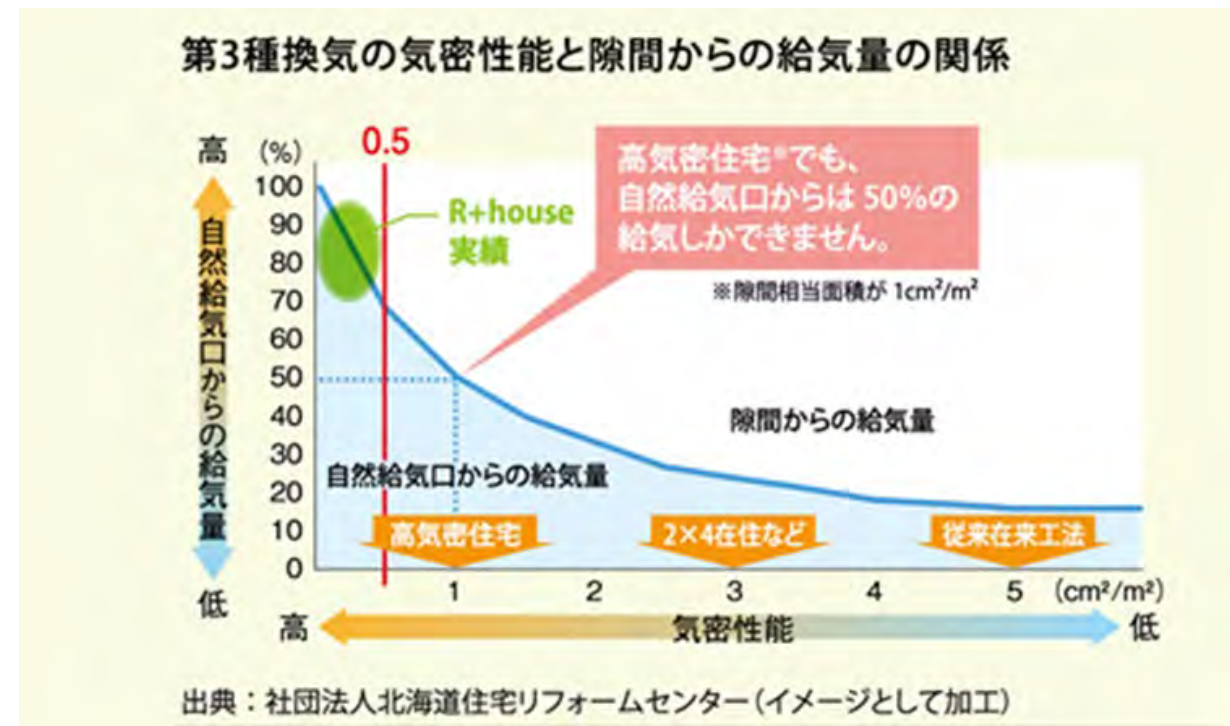
| 建物断熱基準数値 UA値 |          |          |                     |                                       |                                        |                                              |                |         |  |
|--------------|----------|----------|---------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------|----------------|---------|--|
| 地 域          | 1<br>北海道 | 2<br>北海道 | 3<br>青森<br>岩手<br>秋田 | 4<br>宮城<br>山形<br>福島<br>栃木<br>新潟<br>長野 | 5<br>富山市<br>さいたま市<br>東京市部<br>奈良市<br>など | 6<br>東京区部<br>名古屋市<br>大阪市<br>広島市<br>福岡市<br>など | 7<br>宮崎<br>鹿児島 | 8<br>沖縄 |  |
| HEAT20 G2    | 0.28     | 0.28     | 0.28                | 0.34                                  | 0.34                                   | 0.46                                         | 0.46           | —       |  |
| HEAT20 G1    | 0.34     | 0.34     | 0.38                | 0.46                                  | 0.48                                   | 0.56                                         | 0.56           | —       |  |
| ZEH          | 0.40     | 0.40     | 0.50                | 0.60                                  | 0.60                                   | 0.60                                         | 0.60           | —       |  |
| 2020年義務化基準   | 0.46     | 0.46     | 0.56                | 0.75                                  | 0.87                                   | 0.87                                         | 0.87           | —       |  |

※ 「2020年義務化基準」は適用順延に  
※ 値が小さいほど高性能

HEAT20：「2020年を見据えた住宅の高断熱化技術開発委員会」

# 1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 3

(参考資料 2) 気密性能

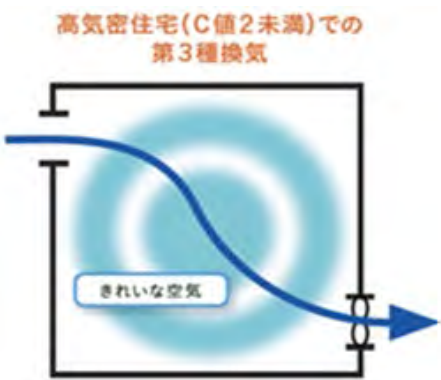


C値の違いによって、実際の断熱性能<実質Q値>は異なります。

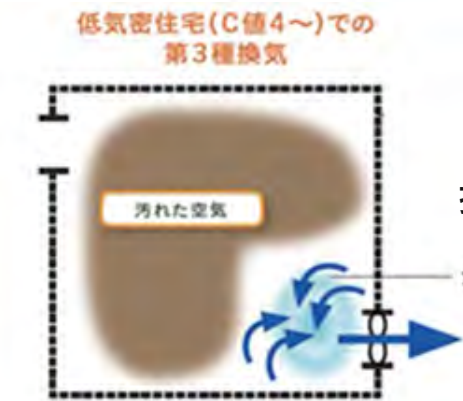
| C値   |      | Q値2.0 | Q値2.7 |
|------|------|-------|-------|
| 10.0 | 実質Q値 | 3.33  | 4.04  |
| 5.0  |      | 2.66  | 3.37  |
| 2.0  |      | 2.27  | 2.98  |
| 1.0  |      | 2.13  | 2.84  |
| 0.5  |      | 2.07  | 2.78  |
| 0.0  |      | 2.00  | 2.71  |

C値：気密性能値  
Q値：断熱性能値

- 室内換気には、「気密性」と計画的換気が必要。  
(計画換気は建築基準法で機械換気設備の設置が義務づけられている)
- R+houseは気密性においても高性能



・気密性が高い住宅：  
室内の空気を循環させることができ、十分な換気ができる



・気密性が低い場合：  
途中で空気が漏れてしまうため、換気が十分にできない

出典：新建ハウジングプラスワン(2013/6)

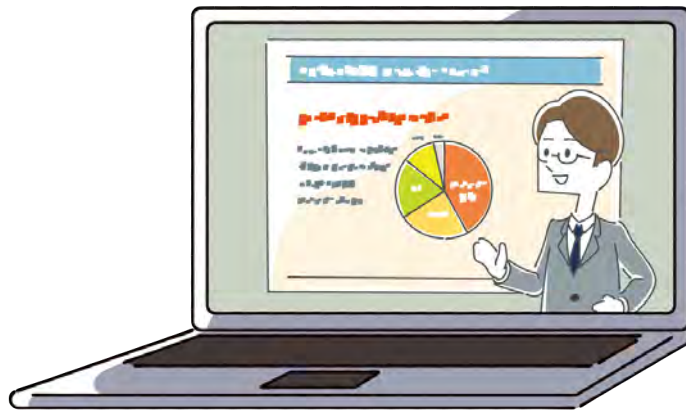


## 1-1. R+house：重点施策② セミナーや面談等のオンライン化

ウィズコロナ・アフターコロナにおいて、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

### オンラインによるセミナーや面談

#### ライブ配信セミナー



質疑応答・理解度確認テストも  
オンラインで実施

#### オンライン面談



- 会員のエンドユーザーへのオンラインによる営業手法の確立（会員企業向け研修）
- 本部（当社）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
- デジタル教材ベンダーと提携し、インタラクティブな理解度確認テスト等も充実させる

## 1-1. R+house：重点施策③ コンサルティングパッケージ

コンサルティングパッケージを提供し会社運営をサポート  
工事リードタイムと原価低減を推進することで、R+house年間建築棟数の増加も期待できる

### 工事のオペレーションに関する課題

- ・ 実行**予算精度が低く**、想定していた利益が確保できない
- ・ **発注漏れや工期の変更**が起き現場に支障が出る
- ・ **ベテラン監督の感覚**で現場管理が行われている



### 課題を解決するソリューション

工事部門に焦点をあてた  
改善のノウハウとシステムをまとめた  
コンサルティングパッケージ



コンサルティング  
(訪問&オンライン)



システム

- ・ 見積作成
- ・ 原価管理
- ・ 工程管理
- ・ 各関係者との情報共有など



## 1-2. R+house： ターゲット層拡大

R+houseのハイグレードブランドを開発検討中  
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



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

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

## 1-3. R+houseを中心とした関連事業および関連会社の拡大

R+house 1棟当たりの粗利額は3年前より2倍にまで成長

R+houseを強化することでR+houseの関連事業および関連会社も拡大し、相乗効果によりR+houseもさらに拡大



# 02

## 新たな コアビジネスの確立

- 2-1.リフォーム事業
- 2-2.相続不動産の流通・活用
- 2-3.住まいづくりの相談窓口



<ハウスINハウスによるリフォーム事例>



## 2-1.リフォーム事業：①既存ビジネスの強化－ 1

ステイ・ホームにより、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  
加盟店開発をさらに積極的におこない、リフォーム事業の強化をおこなう

### 加盟店開発強化



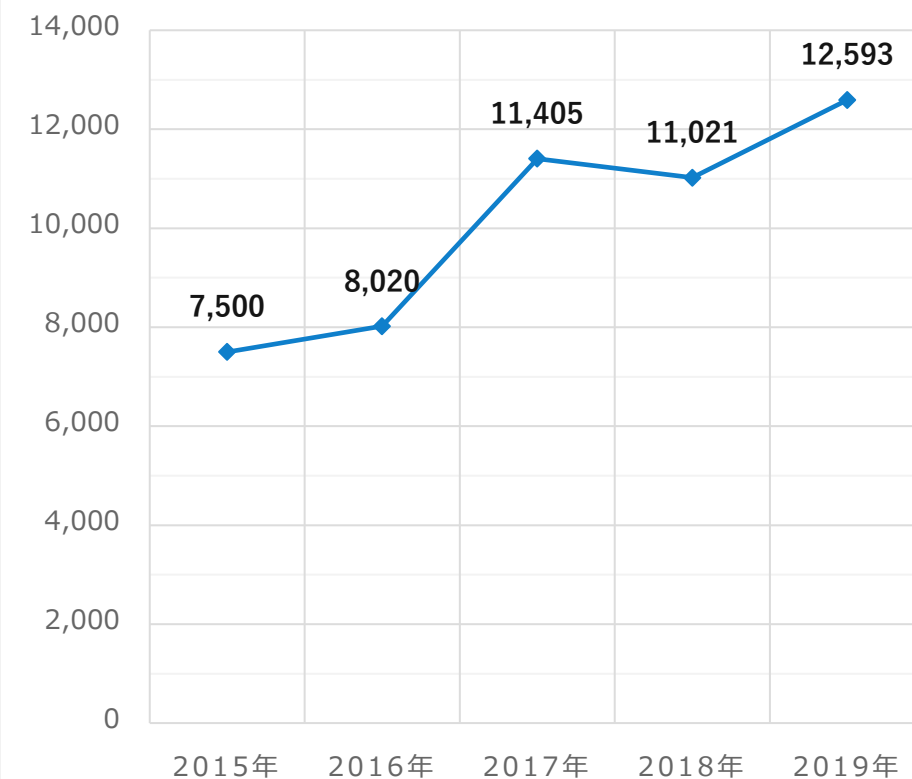
- ・ ライフスタイルや社会環境の変化に応じて1カ月ほどの工事で家を快適にリフォーム
- ・ 機能的で健康的な生活を実現できる空間を提案

### 概要

- ・ 家の中身を新築に！
- ・ 家を壊さずにリノベ（非破壊リノベ）
- ・ **内断熱型専用パネルで断熱/高気密リフォーム**



(千円) ハウスINハウス 平均受注単価実績推移



## 2-1.リフォーム事業：①既存ビジネスの強化－ 2

新築だけではなく、既存住宅も対象として庭（外構）のリフォームを提案  
子供が遊べる庭、庭でバーベキュー、庭で日光浴

加盟店開発強化

GARDENS  
GARDEN

概要

「庭から始まる豊かな暮らし」を  
届けるガーデン（庭・外構）事業

2019年2月から加盟店募集開始

展開エリア

84エリア

(2020年4月末)



<GARDENS GARDEN事例>

## 2-1.リフォーム事業：②新サービス検討

新たなサービス投入によるリフォーム事業の拡張も検討中

開発中

### 建築家とのフルリノベ

#### 想定ターゲットユーザ

- 相続した実家をリノベ後入居予定の方
- 近年増加し始めた中古物件購入者
- 不動産会社による買取再販

#### 概要

- 建築家によるリノベーション
- **断熱**リフォーム（健康性能）
- 耐震性・耐久性能の向上



<建築家とのフルリノベ事例>

開発中

### 地盤の耐震リフォーム

（家を壊さずに地盤改良）

※現在は有効な工法が存在しない

#### 想定ターゲットユーザ

- 地盤が弱い地域にお住まいの方
- 液状化が心配な地域にお住まいの方





## 2-1.リフォーム事業：③家価値サポートとの連携強化－ 1

### ・家の適切なメンテナンス



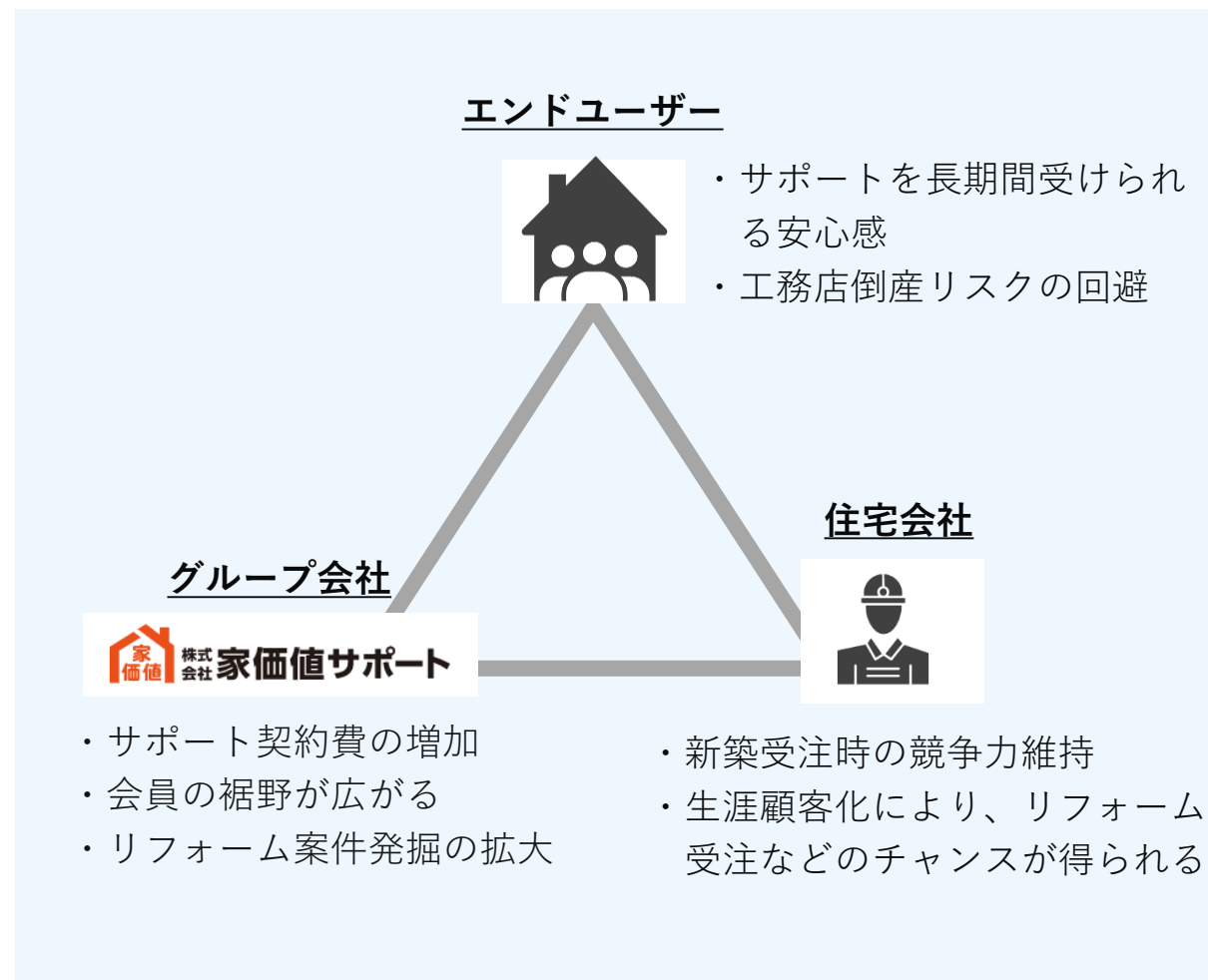
### 家価値60年サポート

(2018年4月よりサービス開始)

#### 概要

- ・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
- ・**大手ハウスメーカーと比較して遜色ない60年**長期サポートが受けられることで、エンドユーザーに安心感を与えることができる
- ・新築だけでなく、**引き渡しから数年経過している物件（他の工務店で建てた物件も含む）**のサポート契約も可能
- ・現状は、約5%程度の工務店しか10年以上の長期サポートを公表できていない

### 「家価値60年サポート」は“3方よし”の構造



## 2-1. リフォーム事業：③リフォーム事業と家価値サポートとの連携強化－ 2

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

### リフォーム提案内容



定期点検  
リフォーム提案



株式会社 家価値サポート  
(グループ会社)

#### メンテナンス

(雨仕舞強化、定期防蟻、住設取替、外壁塗装など)



#### 断熱リフォーム

(高断熱のR+house以外の既存住宅の場合)



#### ガーデンリフォーム

耐震（地盤・建物）も含めたフルリノベ

## 2-2. 相続不動産の流通・活用： 現在の状況



2016年10月より加盟店募集開始

### 概要

- 各地の不動産会社が「不動産相続の相談窓口」の看板を挙げて展開
- 不動産相続に関する知識やコンサルティングスキルを強みに、自宅や遊休地をはじめとする不動産資産の相続相談に応じる

全国 **228**エリアで展開中

(2020年4月末)



\* 株式会社K-コンサルティング（関連会社）が首都圏地区を担当。

## 2-2. 相続不動産の流通・活用： 次のステージへ

次は各会員企業の支援をより充実させると同時に、より収益を拡大できる構造への発展を検討していく



## 2-2. 相続不動産の流通・活用： 不動産相続ビジネスの市場規模

不動産相続に起因したビジネスの市場規模は年間推定50兆円  
当社ネットワーク内では、既に年数百億からの取引が発生している





## 2-2. 相続不動産の流通・活用： 他のビジネスとの連携強化による拡張性

「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、他のビジネスと連携させていく



## 2-3. 住まいづくりの相談窓口 ans (アンズ)

グループ会社

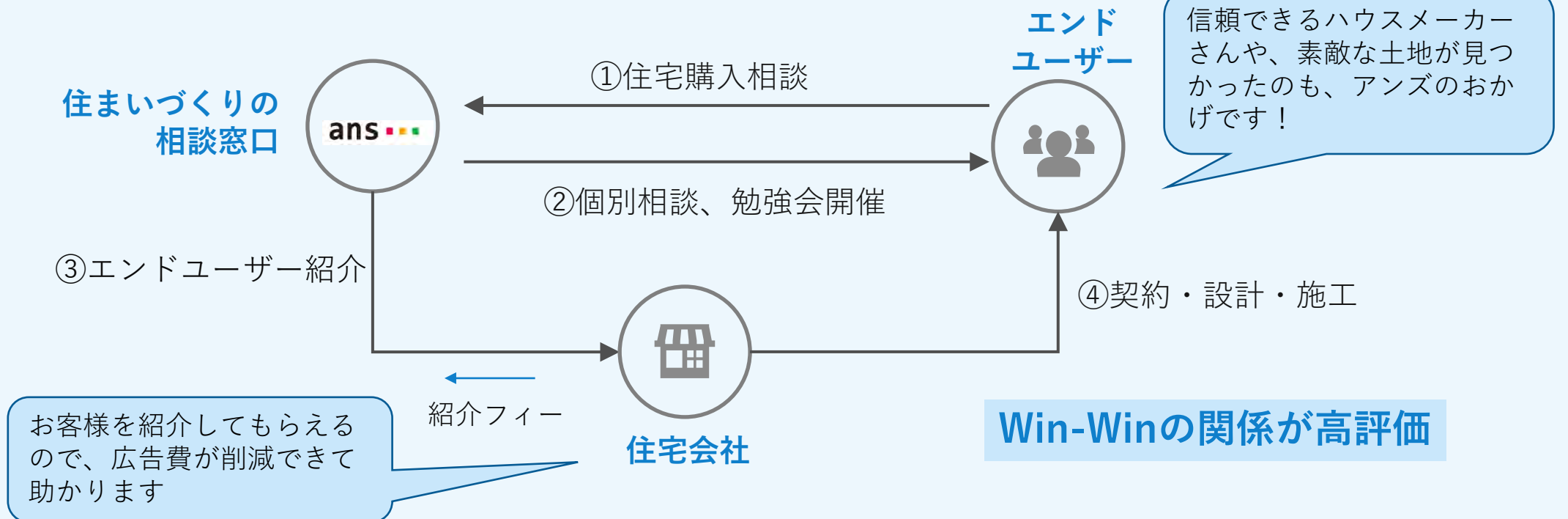


現在：

熊本県 3 店舗、静岡県 2 店舗

### 概要

- ・ 住宅会社の比較情報を提供する住宅購入者向け住まいづくりの相談窓口
- ・ 中立的な立場で（お客様の代理人として）住宅会社を紹介
- ・ 住宅会社を選ぶ基準（予算、性能、デザイン）などの勉強会も開催
- ・ 土地探しやローン相談、FP相談なども実施



## 2-3. 住まいづくりの相談窓口： ans（アンズ）

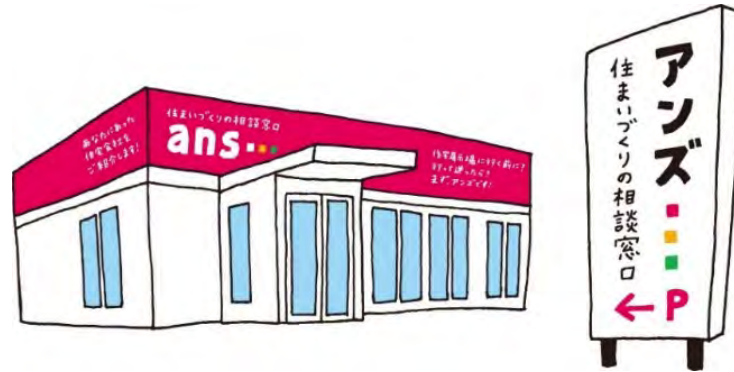
店舗運営のノウハウが蓄積し、ビジネスモデルが確立  
さらに収益源を拡充し、全国展開を検討

### 収益源

- 新築住宅会社紹介フィー
- 宅地仲介料

### 今後の拡充メニュー

- リフォーム案件紹介フィー
- 中古物件仲介料
- 地盤改良会社紹介フィー
- 外構会社紹介フィー
- 住宅保険、住宅ローン、  
引っ越し紹介フィー等



### 熊本県帯山店 （2020年4月期）

熊本市中央区

**商圈規模：**人口18.6万人、9.9万世帯※

**年間売上高：** 7,300万円

**営業利益率：** 約30%

**平均契約率（来店後）：** 35%

**提携住宅会社数：** 52社

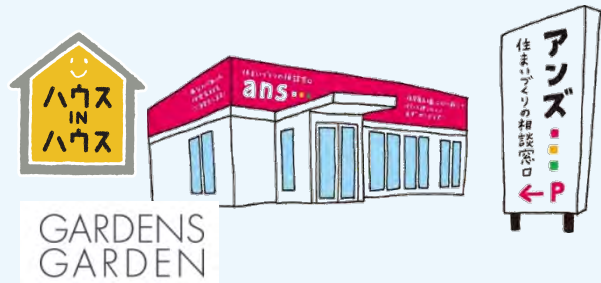
※2020年4月1日現在、熊本県ホームページより

さらに収益源を拡充し、全国展開を検討。

## 2-3. 住まいづくりの相談窓口： ans（アンズ） - 拡大拡張構想

リフォーム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

### サービス拡大



#### 中古物件の仲介及び リフォーム業者の紹介

- 中古物件購入を希望される方に、中古物件探しからリフォームまでのワンストップサービスを提供

### 店舗展開(検討中)



#### バーチャル店舗

- オンラインによる住宅相談店舗



#### 不動産相続との協業

- 「不動産相続相談窓口」店舗にansブースを併設
- 相続した土地の売却がスムーズに



#### 金融機関・建材メーカーとの協業

- 銀行店舗の空スペースや建材メーカーのショールームにansブースを併設
- 住宅ローン提携や建材メーカーとの連携がスムーズに

# 03

---

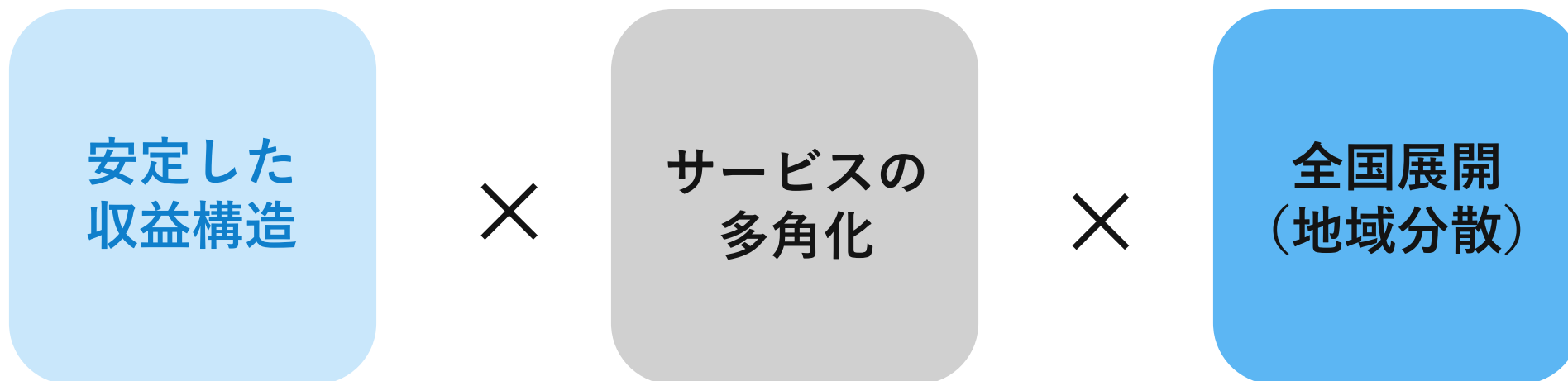
## 安定した経営基盤の構築

- 3-1. 安定した収益構造の構築
- 3-2. サービスの多角化
- 3-3. 全国展開



### 3. 安定した経営基盤の構築

以下を強化し、非常時にも強い経営基盤を構築していく



### 3-1. 安定した収益構造の構築

会員企業の支援を強化し、準安定収入の「ロイヤルティ等」を伸ばしていくのと同時に、安定した収益の「会費」も維持する収益構造としていく

スポット

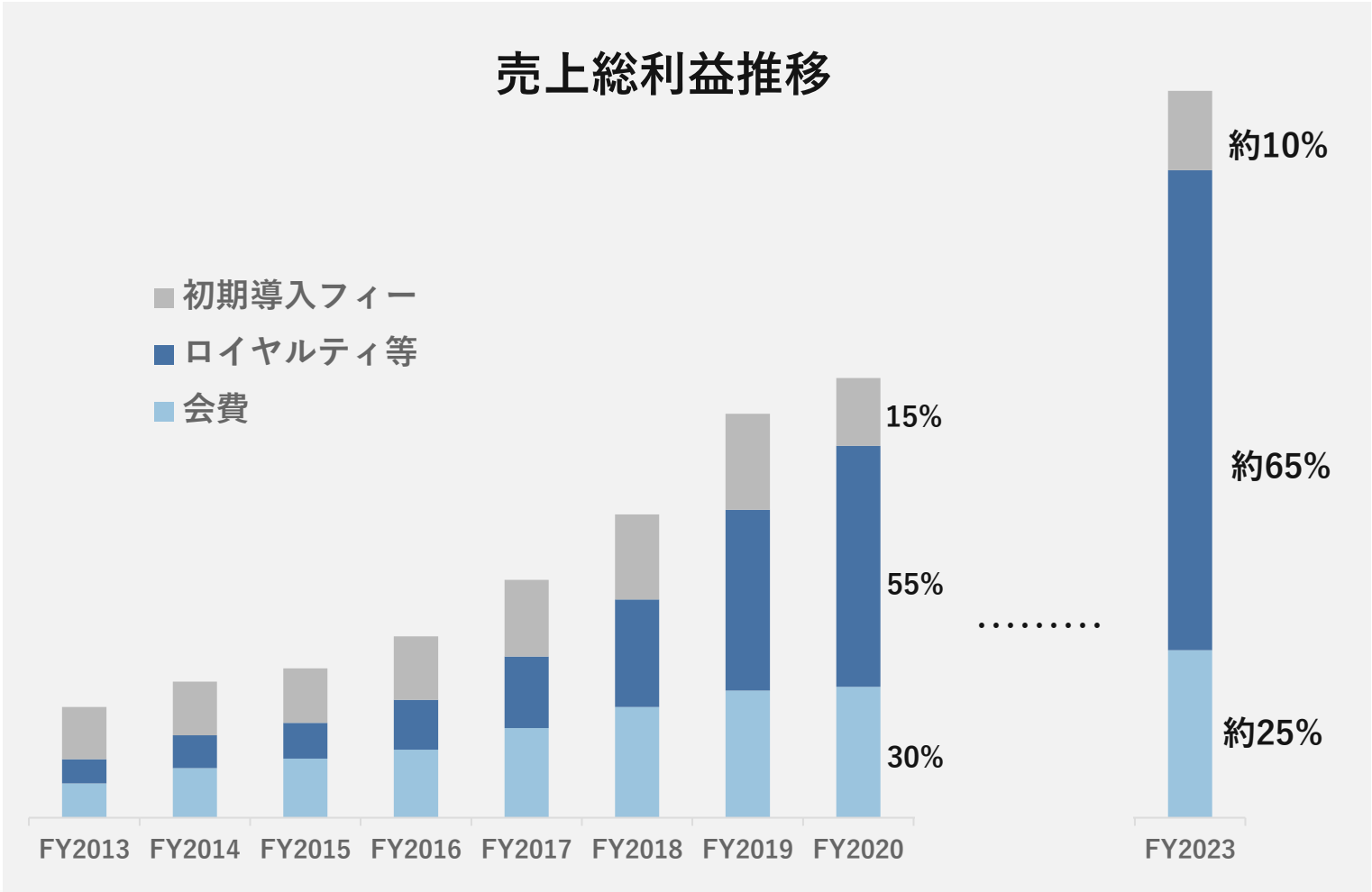
初期導入フィー  
新規加入企業数に連動

成長  
ドライバー  
(準安定収入)

ロイヤルティ等  
会員企業の業績に連動  
(会員企業は日本全国に分散)

安定収入

会費  
会員企業数に連動



当社の対象する業界と主な提供サービス

主なサービス

当社内  
売上総利益

市場性

住宅業界

**建築家住宅**

1 位

→

- 新築戸建は減少傾向だが、建築家住宅は増加傾向
- 不景気時には需要減

**リフォーム/メンテナンス**

↗

- ストック市場へのシフトと共に注目
- 不景気な時に注目される傾向

**住宅相談**  
(住宅会社紹介)

↗

- ユニークな業種

不動産業界

**不動産仲介**

2位

↗

- 空き家問題増加により需要増
- 景気の影響は少ない

土木工事業界

**エコ地盤改良**

3位

→

- 既築住宅への市場性大
- 大地震後に需要増

**外構・庭工事**

↗

- ガーデンリフォームの需要増

## 3-2. サービスの多角化－2

現在の主力ビジネスでのR+houseの継続強化に加えて、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

主なサービス  
当社内  
売上総利益

### 住宅業界

#### 建築家住宅



1位

#### リフォーム/ メンテナンス



#### 住宅相談

(住宅会社紹介)



### 不動産業界

#### 不動産仲介



2位

### 土木工事業界

#### エコ地盤改良



3位

#### 外構・庭工事

GARDENS  
GARDEN

次のコアビジネスとなるべく強化していく

### 3-3. 全国展開

全国展開をすることで、自然災害などのリスクを最小限に抑えることができる  
全てのサービスで全国展開をしていく

#### 都道府県別の会員数の分布

2020年4月末

(2017年4月末)

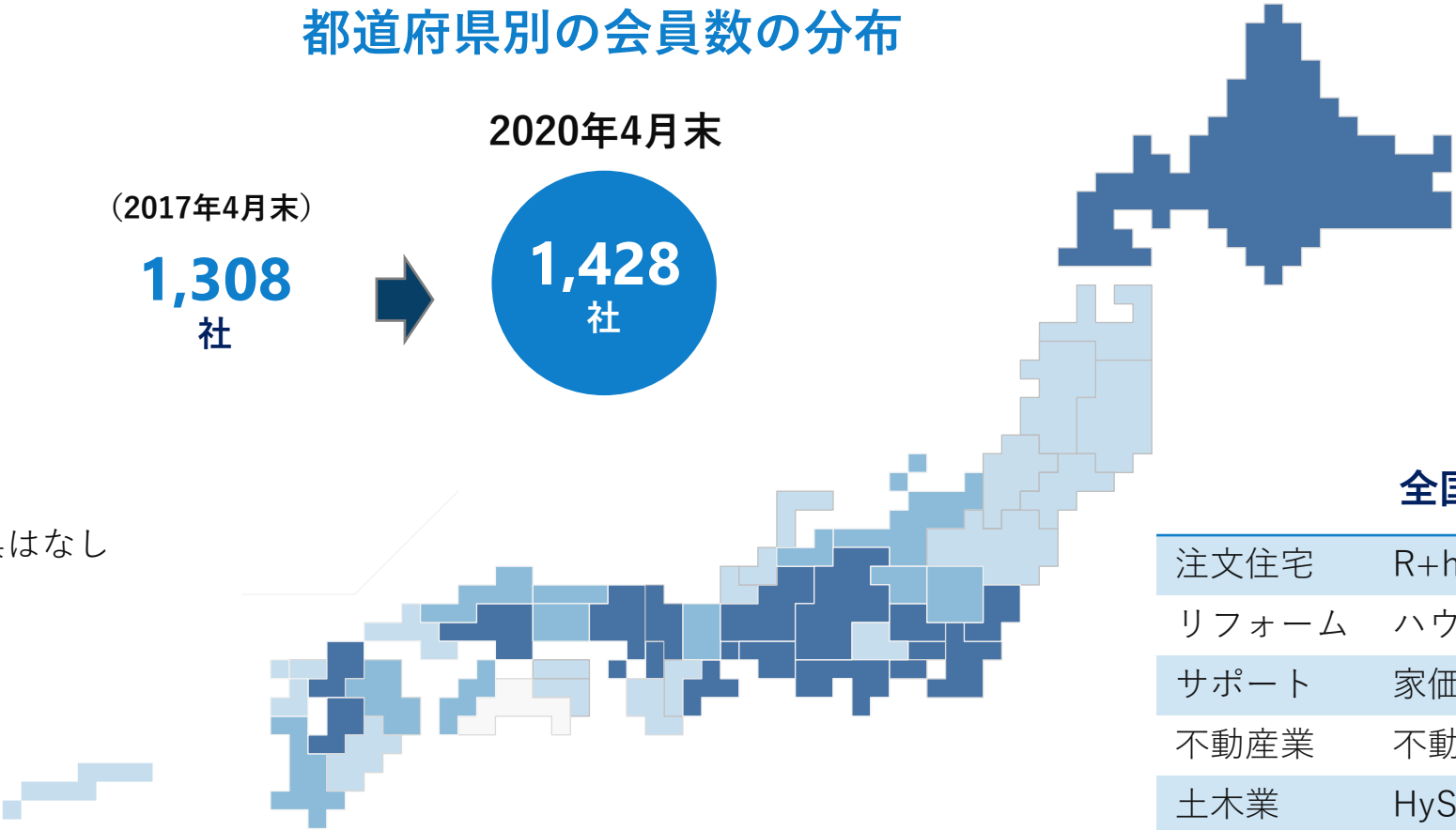
1,308  
社



1,428  
社

- 31社以上
- 21-30社
- 11-20社
- 3-10社

2社未満の都道府県はなし



#### 全国カバー率

|       |            |      |
|-------|------------|------|
| 注文住宅  | R+house    | 100% |
| リフォーム | ハウスINハウス   | 72%  |
| サポート  | 家価値60年サポート | 100% |
| 不動産業  | 不動産相続の窓口   | 91%  |
| 土木業   | HySPEED    | 91%  |



# 04

---

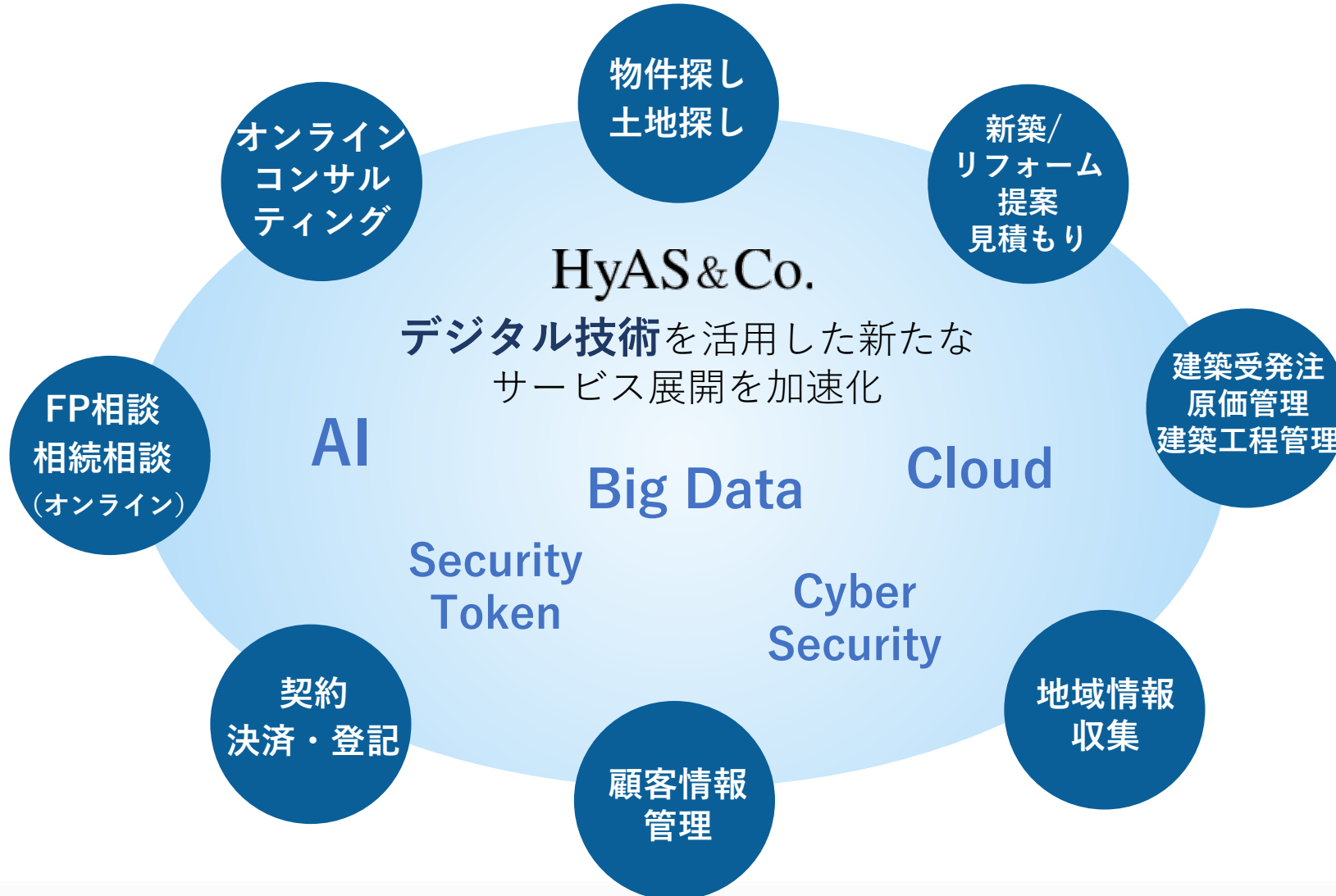
## その他の取り組み

4-1: デジタルトランスフォーメーション

4-2: ESGを重視した経営

## 4-1. デジタルトランスフォーメーション

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



## 4-2. ESGを重視した経営

持続可能な社会の実現にむけて、ESGを重視した経営をおこない、環境保護や地域社会の活性化に貢献していく

### Environment

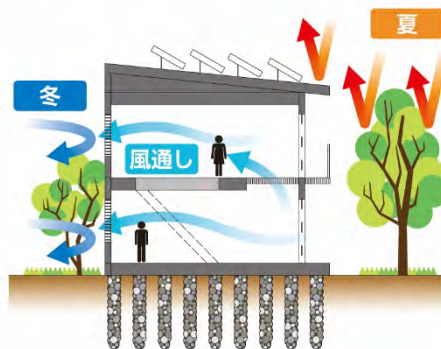
#### 環境に配慮し健康な暮らしを実現する「住」環境の提供

##### 省エネ住宅（高断熱、高気密）

エアコン使用を極力減らす  
(夏は涼しく、冬は暖かい住宅)

建築家と建てる家を、身近に、手軽に  
**R+house**

環境が活かせる家、ヒロガリエ  
**HIROGALIE**



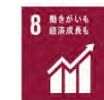
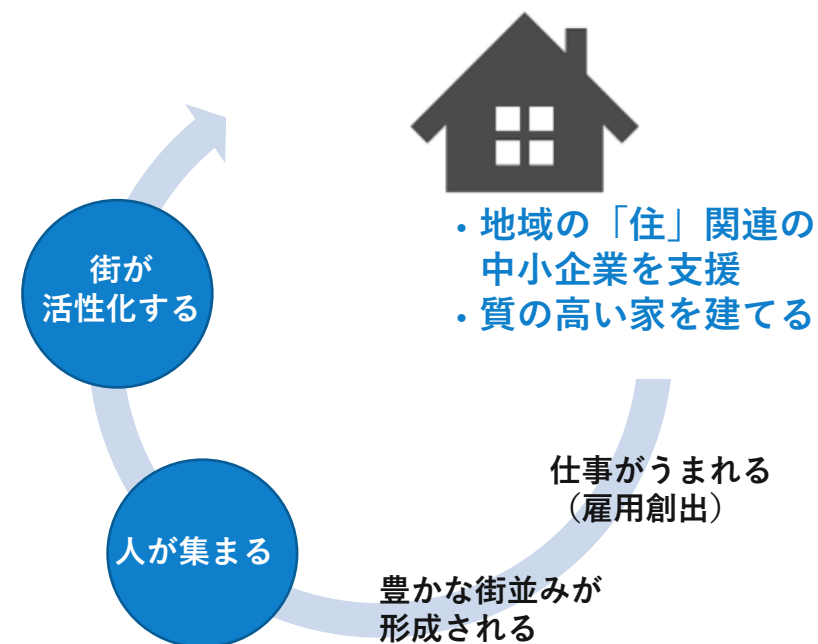
##### 地盤改良工法 HySPEED工法

将来撤去の必要がなく、環境汚染も起こさない天然砕石を100%使用



### Social

#### 地域社会と共に成長していく企業活動

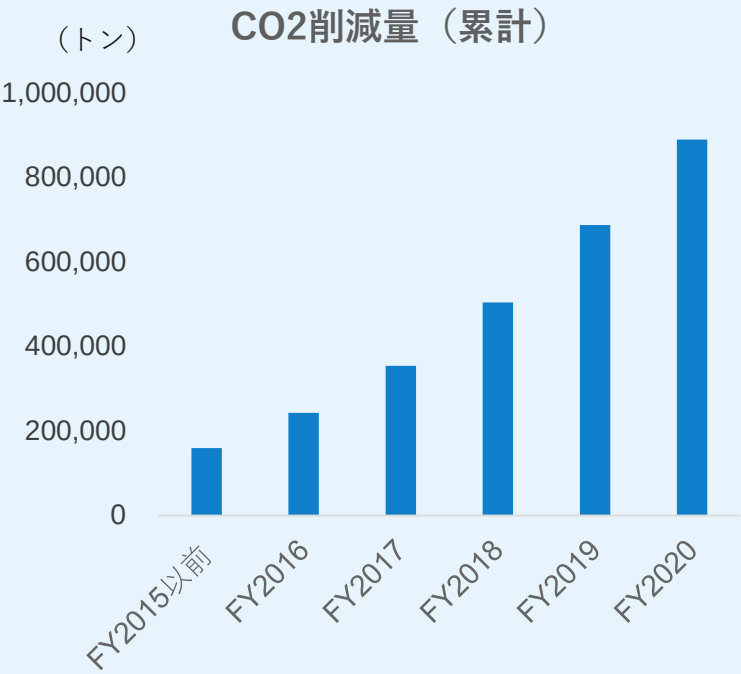


### Governance 倫理性・透明性の高いガバナンス

1. コーポレートガバナンスの充実
2. 関連法規の順守
3. 連結企業統治体制の確立

R+house

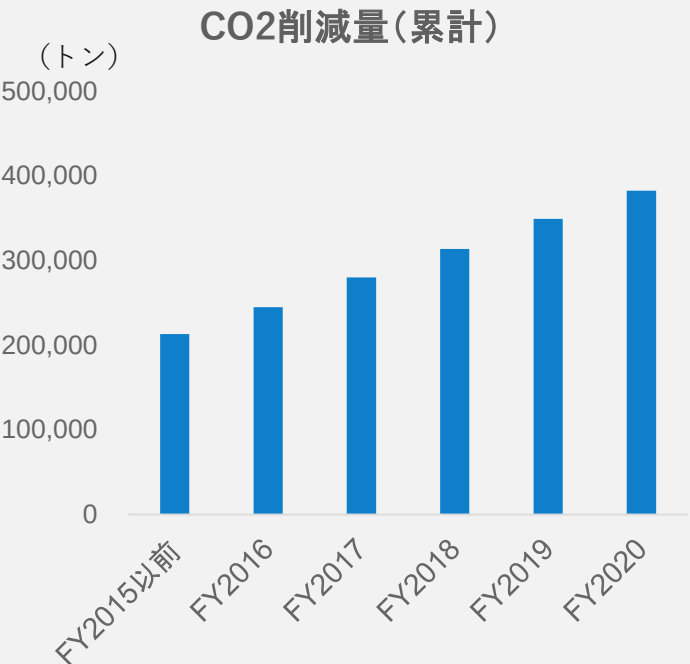
省エネによりCO<sub>2</sub>排出を削減



- ・ R+houseが改正省エネ基準を上回る断熱性能で貢献するCO<sub>2</sub>削減量は棟あたり約4.13トン/年のCO<sub>2</sub>削減効果があります
- ・ 上記グラフはR+houseの性能残存期間を40年とした場合の、40年間累計のCO<sub>2</sub>削減貢献量を示します

エコ地盤改良工法 HySPEED工法

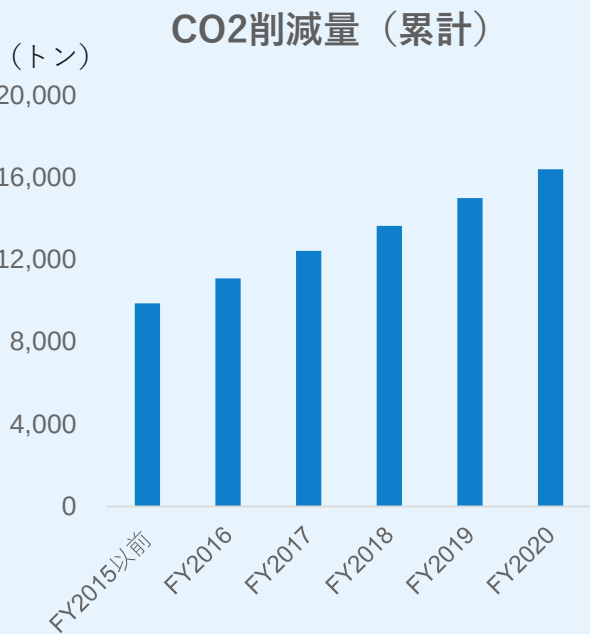
地盤工事におけるCO<sub>2</sub>排出を削減



HySPEED工法とセメント系地盤改良とを比較した場合、平均的な1戸建の改良工事（3M×30本～40本程度）では、約3,000kg～5,000kgのCO<sub>2</sub>削減効果があります  
(セメント1,000kgの製造時に約723kgのCO<sub>2</sub>発生として試算)

断熱工法デコスドライ工法

断熱材製造時におけるCO<sub>2</sub>排出を削減



- ・ 1棟あたり約1トンのCO<sub>2</sub>削減効果があります
- ・ CFP算定は、製造、建設段階までの削減値を含み使用、廃棄・リサイクル段階の削減値は含んでおりません

## 1. 主力ビジネスのさらなる強化と拡張

- 1-1. R+house強化に向けての施策
- 1-2. R+house：ターゲット層拡大
- 1-3. R+houseを中心とした関連事業および関連会社の拡大

## 2. 新たなコアビジネスの確立

- 2-1. リフォーム事業
- 2-2. 相続不動産の流通・活用
- 2-3. 住まいづくりの相談窓口

## 3. 安定した収益基盤の構築

- 3-1. 安定した収益構造の構築
- 3-2. サービスの多角化
- 3-3. 全国展開

## 4. その他取り組み

- 4-1. デジタルトランスフォーメーション
- 4-2. ESGを重視した経営



# 戦略のまとめ

目標達成に向けて、各種戦略を確実に実行していく

## 次のコアビジネス

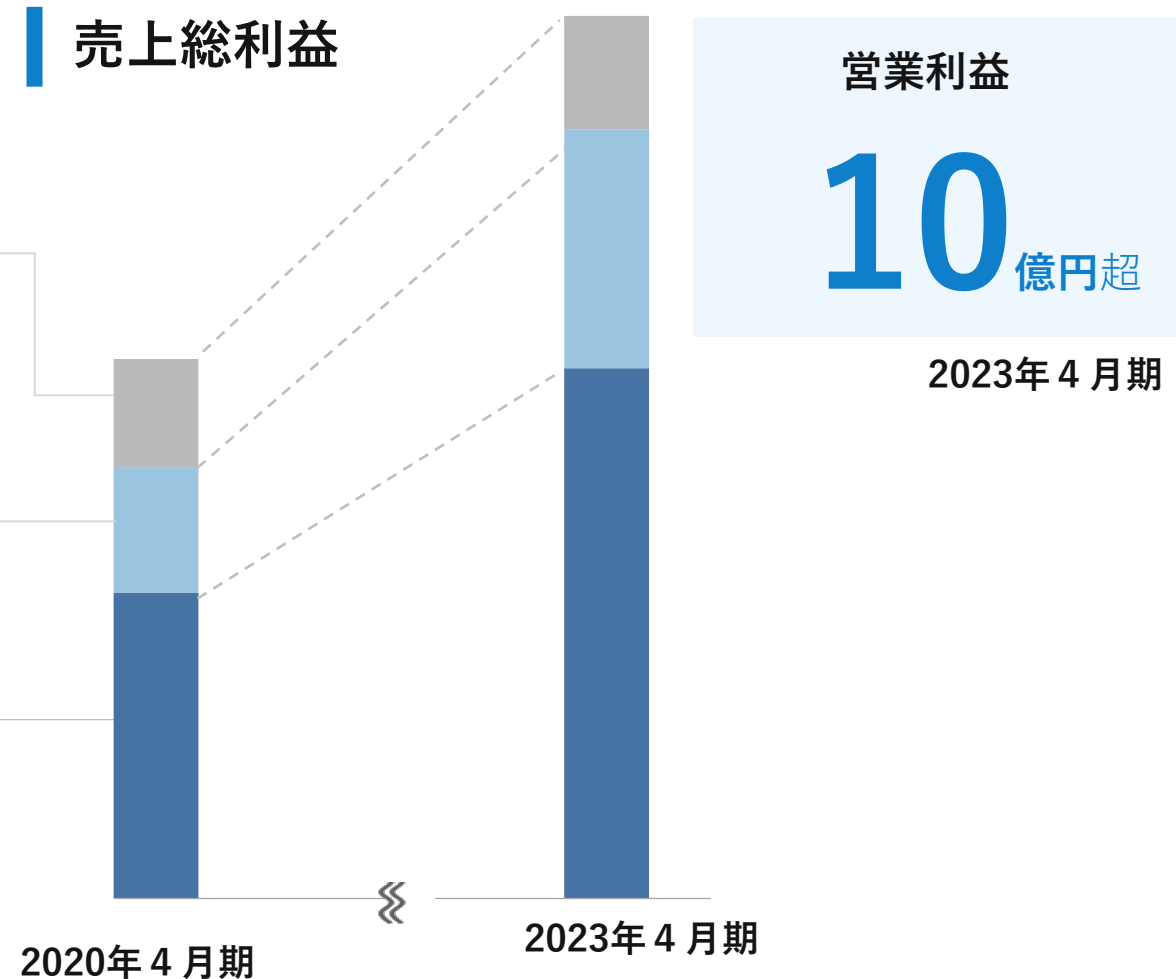
リフォーム（ハウスINハウス、GARDENS GARDEN他）、  
不動産相続の窓口、（株）ans 等

その他

## R+house 及び周辺事業

R+house、HIROGALIE、トチスマ、  
（株）家価値サポート、（株）アール・プラス・マテリアル  
（株）ウェルハウジング、（株）LHアーキテクチャ 等

### 売上総利益



# HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

住宅による資産形成を支える会社。