

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

ハイアス・アンド・カンパニー(株)

(東証グロース 6192)

代表取締役 新野 将司

2022年12月19日

01

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 1,401百万円(2022年9月30日時点)

代表者 新野 将司(ニイノ ショウジ)

従業員数 210名(2022年9月30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

役員

- 代表取締役 : 新野 将司
- 取締役 : 藤田 圭介
- 社外取締役会長 : 石渡 進介
- 社外取締役 : 田上 嘉一
- 社外取締役(監査等委員) : 古川 絵里
- 社外取締役(監査等委員) : 生駒 成
- 社外取締役(監査等委員) : 朝倉 厳太郎

「住」関連の業界に特化したコンサルティング会社

住宅業界

例：注文住宅の工務店

不動産業界

例：土地・建物の売買の
仲介業者

建設業界

例：土木工事会社

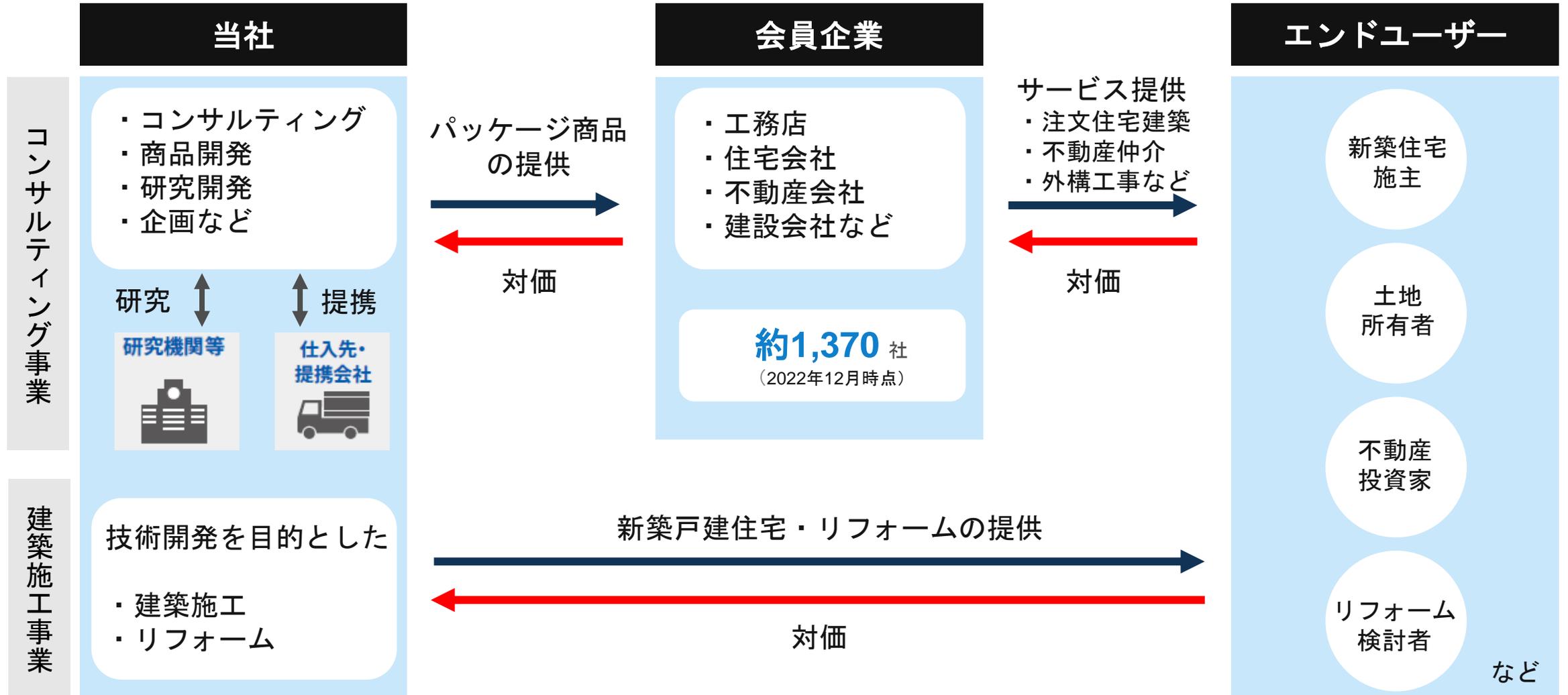
当社理念

「地域最高の住まい体験を提供する」

住まいの検討、購入、利用、売却までの全ての場面で、最高の体験を提供できるサービスを、会員企業を通じて提供していく。



全国の「会員企業」と共に理念実現を目指す



02

業績と収益構造



業績 / 予想と実績

- ・2022年9月期予想と実績、及び2023年9月期予想は以下の通り。

(単位：百万円)

	2022年9月期		2023年9月期	
	予想	実績	予想	実績
売上高	8,000	8,216	7,000	-
営業利益	600	617	500	-

- ・2022年9月期は、
 - ・事業体制の見直し(含む、関係会社統廃合によるコスト削減)を推進。
 - ・新設住宅着工戸数が前年比マイナスの環境下、建築施工事業が計画に対して堅調に推移。
- ・2023年9月期は、
 - ・インフレ及び消費者心理悪化に伴い、足元の2022年1-10月における新築戸建住宅市場は減速中。
 - ・市況悪化を織り込み、売上高7,000百万円、営業利益500百万円を予想。
 - ・事業体制の更なる見直しを優先し、中期経営計画は作成しない。

2022年9月期の成長戦略の振り返り

「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

商品力

- ・ 保証制度の充実
(家価値サポート)

保証制度よりも優先度が高い、
会員企業向け与信を開始。

- ・ 外構事業も含めてブランド
価値向上 (Gardens Garden)

収益化を加速すると共に、物件
全体の価値を向上する仮説検証。



会員企業支援

- ・ コンサルティング強化

社内における会員企業情報の連
携を強化。

- ・ 建設事業の運営で得られた
ノウハウを会員企業に共有

ノウハウを全国大会にて発表し、
会員企業の運営支援。



マーケティング活動

- ・ くふうカンパニーのメディアカ
を活かしたマーケティング活動

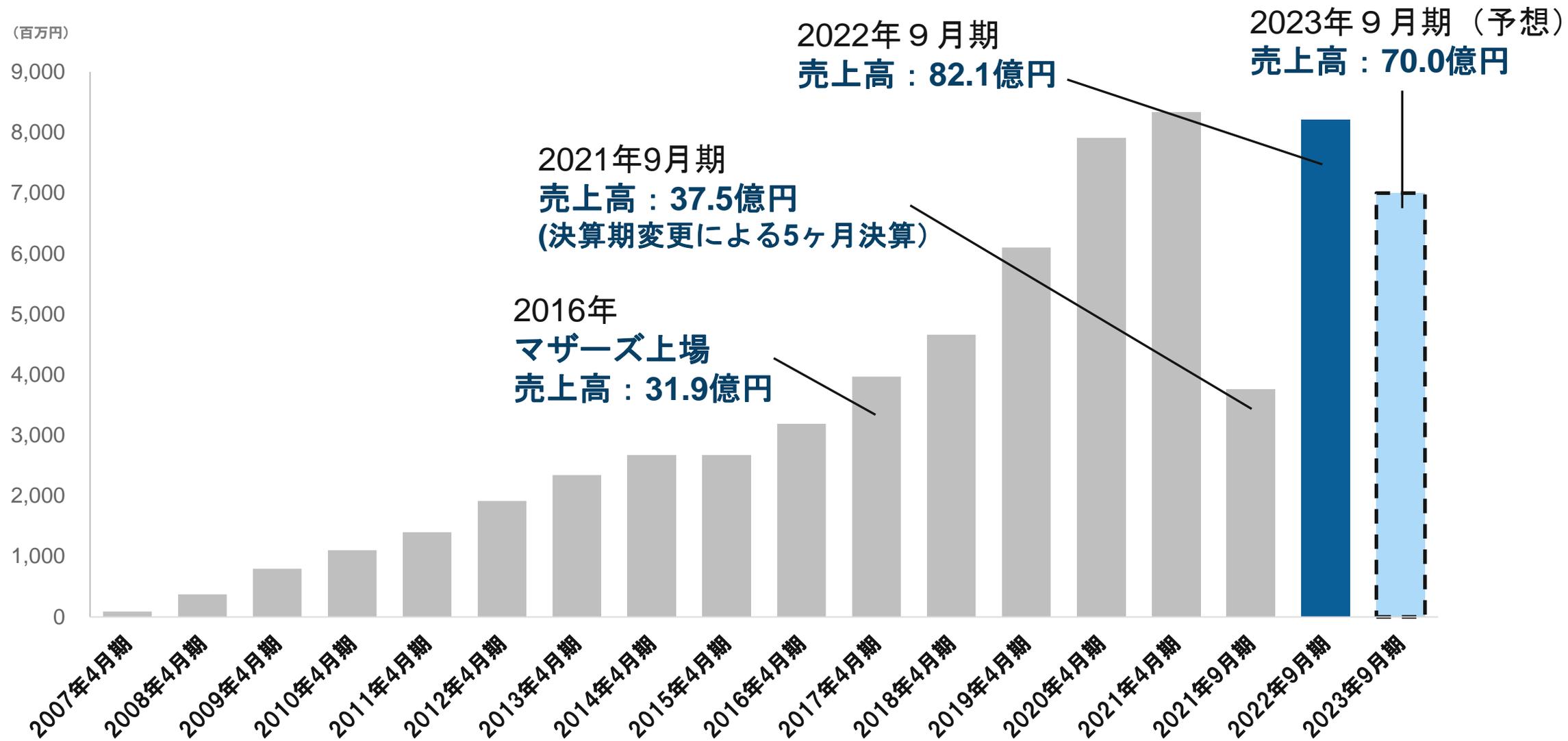
地域小売店等とのコラボを視野
に、2023年9月期から具体化。

- ・ 各種SNSを主体とした
Webマーケティング

R+WEBの展開を開始し、会員企
業のブランド価値向上を開始。



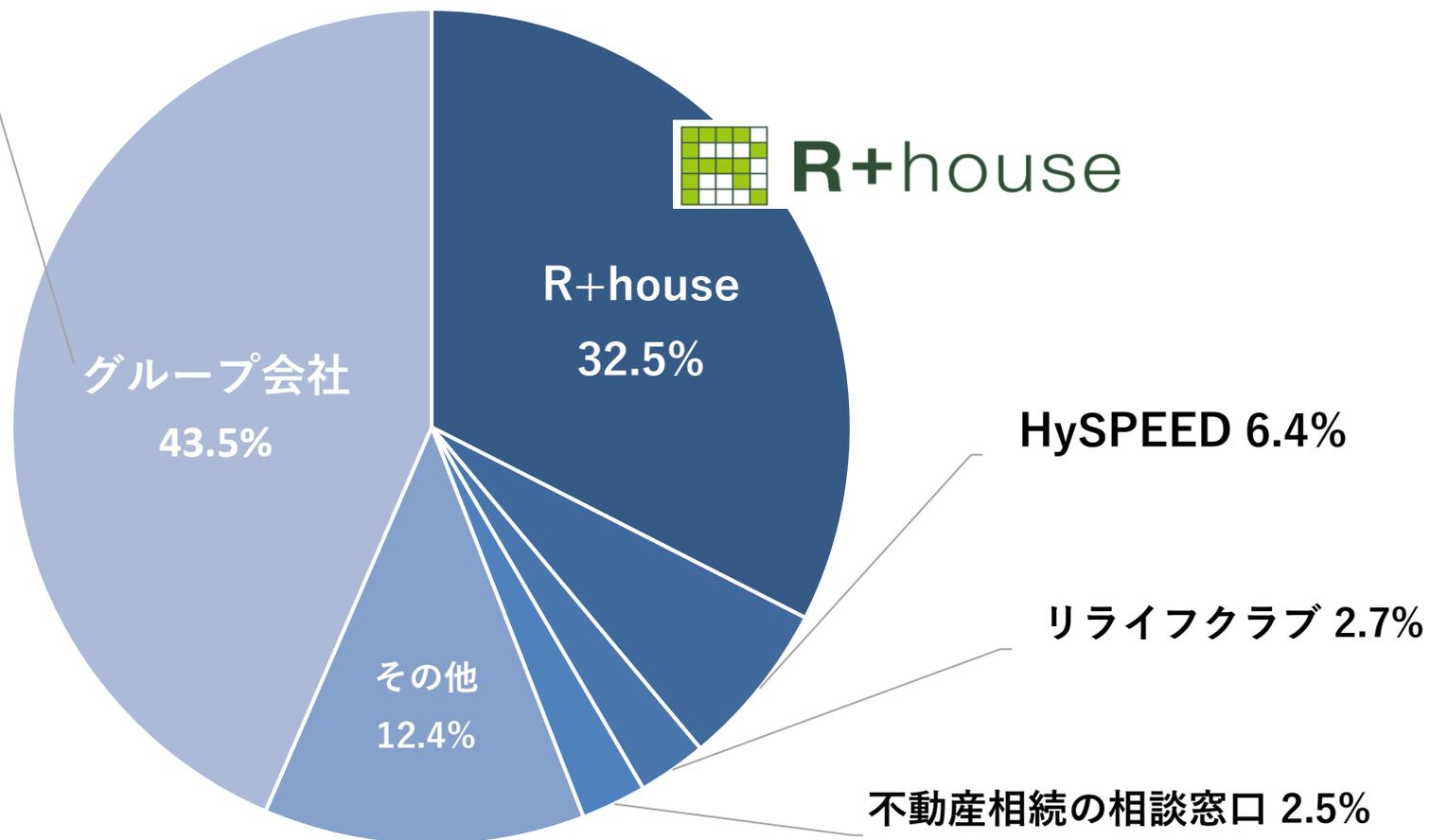
業績 / 売上高推移（予想含む）



売上比率

2022年9月期 商材・グループ会社別売上高比率

グループ会社	
株式会社アールプラスDM ※ 1	56.6%
株式会社ウェルハウジング ※ 1.2	13.3%
株式会社アール・プラス・マテリアル ※ 3	7.5%
GARDENS GARDEN株式会社	4.9%
株式会社K-コンサルティング	4.8%
株式会社ans	4.0%
一般社団法人 住宅不動産資産価値保全保証協会	3.7%
株式会社家価値サポート ※ 4	2.9%
株式会社HCマテリアル ※ 3	2.3%



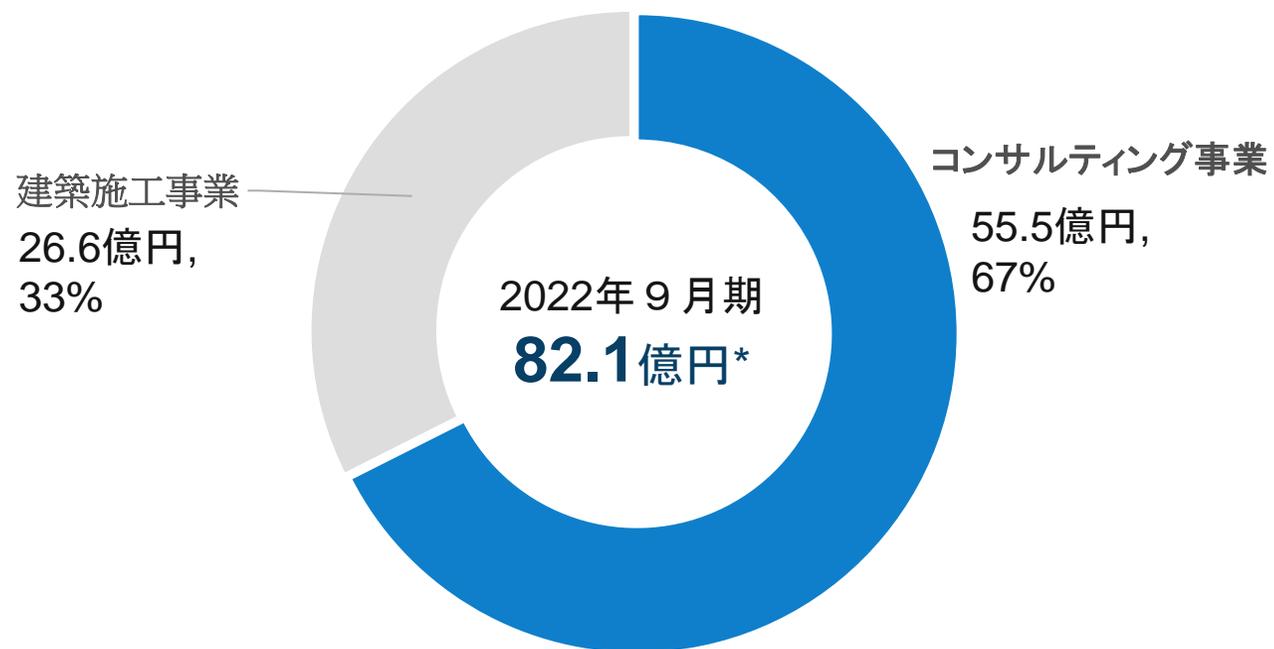
※ 1 建築施工会社

※ 2 2022年10月に(株)アールプラスDM (旧(株)LHアーキテクチャ) へ吸収合併

※ 3 2021年11月に当社へ吸収合併

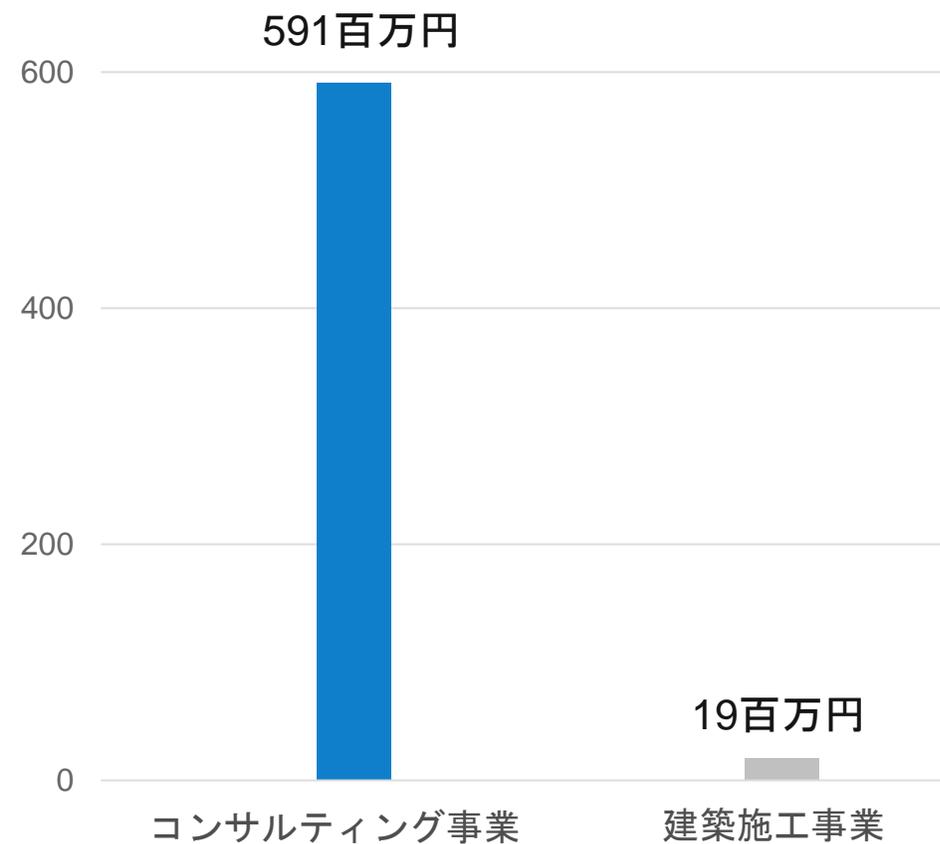
※ 4 2022年1月に当社へ吸収合併

売上高

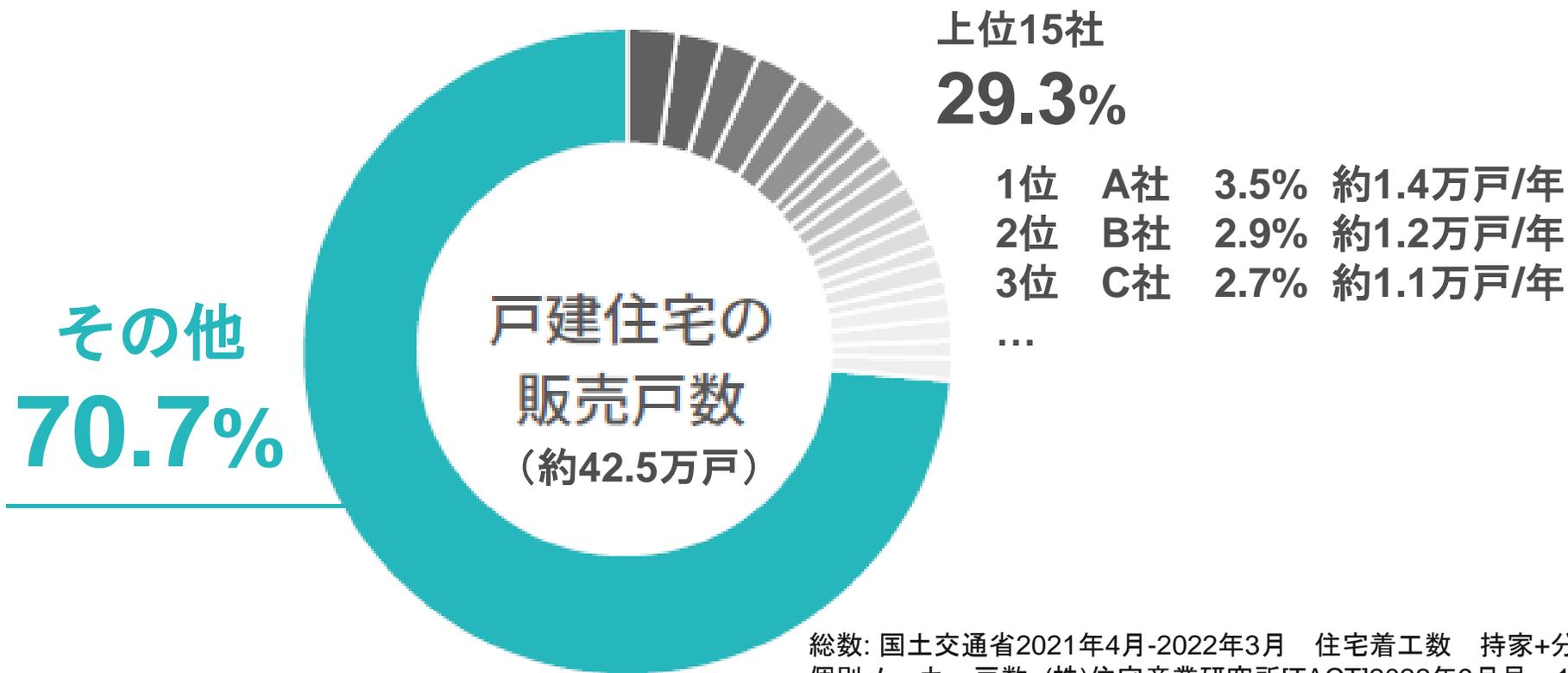


営業利益

2022年9月期



住宅業界は大手のシェアが圧倒的に低い業界
戸建の約7割は「その他」の中小の工務店によって建てられている



中小の住宅工務店が抱える課題に対するソリューションをパッケージ化し「サービス」として提供し、コンサルティングを通して成長を支援

課題

- 商品企画・提案力
- 人材採用・開発力
- マーケティング力
- 購買力
- 施工管理能力



ソリューション

- ビジネスモデル開発
- 各種研修・採用支援等
- マーケティング支援
- 機能部材・設備提供
- 技術研修・設計支援

パッケージ化

住宅環境のハードインフラから情報インフラまでをサポート

ハードインフラ

新築戸建



庭・外構

GARDENS
GARDEN



断熱リフォーム



太陽と、暮らしをつなぐ。

収益戸建



地盤改良



情報インフラ

不動産仲介支援



不動産相続の
相談窓口

住宅販売・建築支援



RELIFE
CLUB

アフターメンテナンス

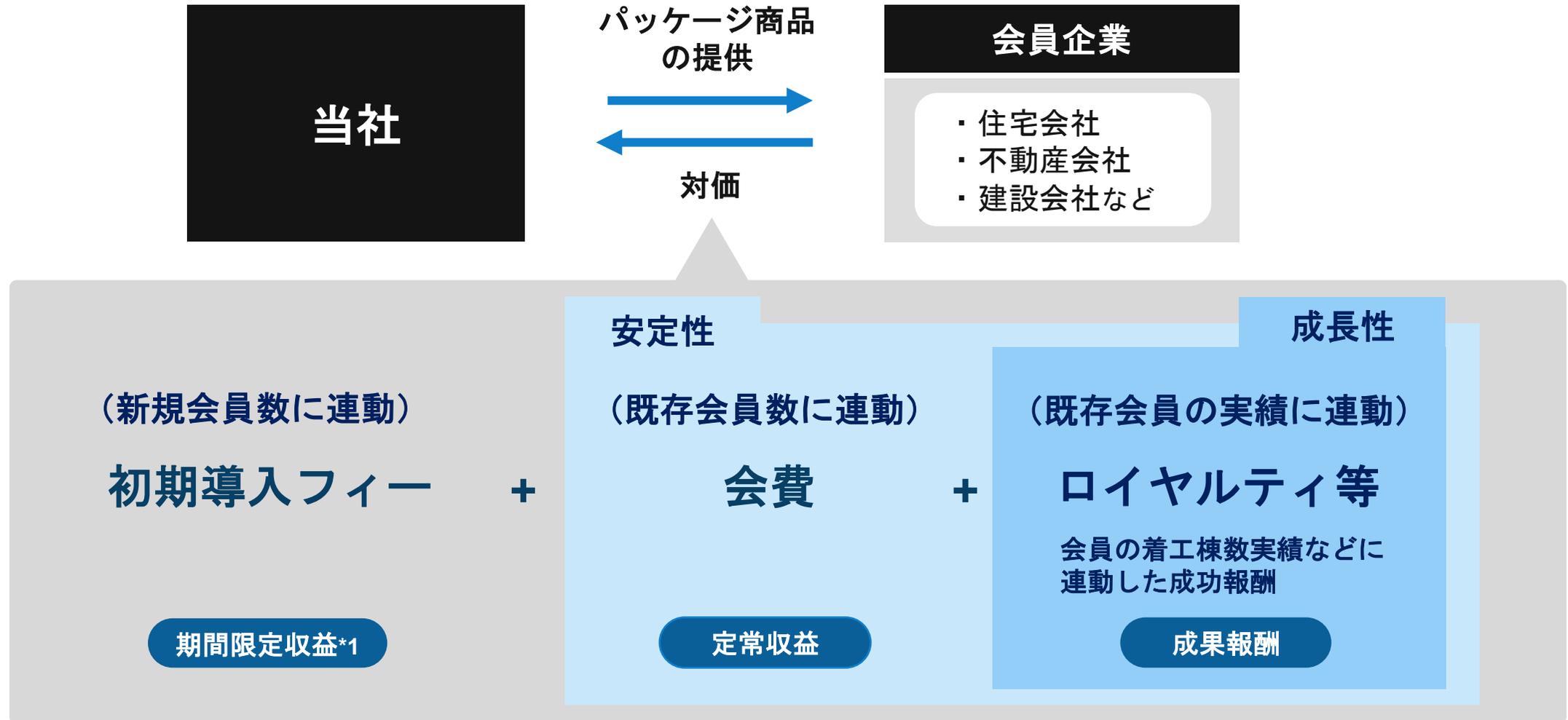


家価値
60年サポート



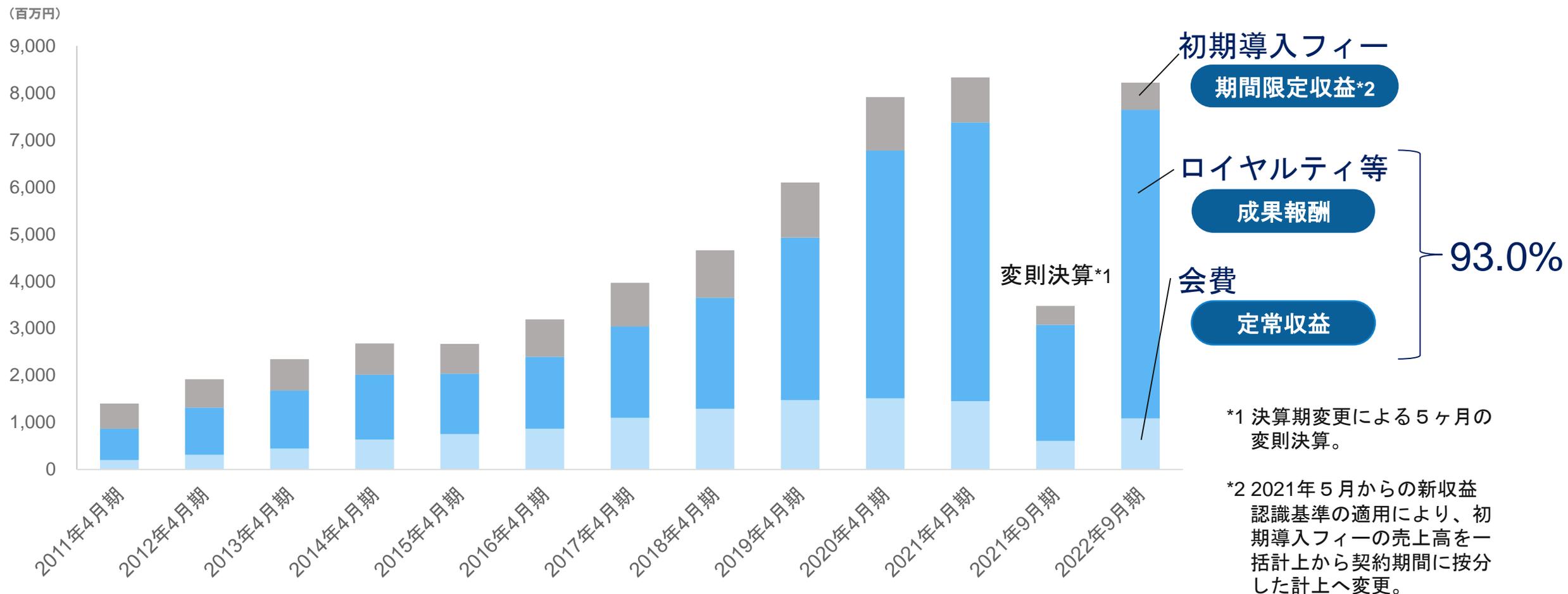
工務ビジネスアカデミー

安定性と成長性の両方を持つ収益構造



*1 2021年5月からの新収益認識基準の適用により、初期導入フィーの売上高を一括計上から契約期間に按分した計上へ変更。

既存会員企業の実績に連動するロイヤルティ等が増加し成長を牽引



03

特徴・強み



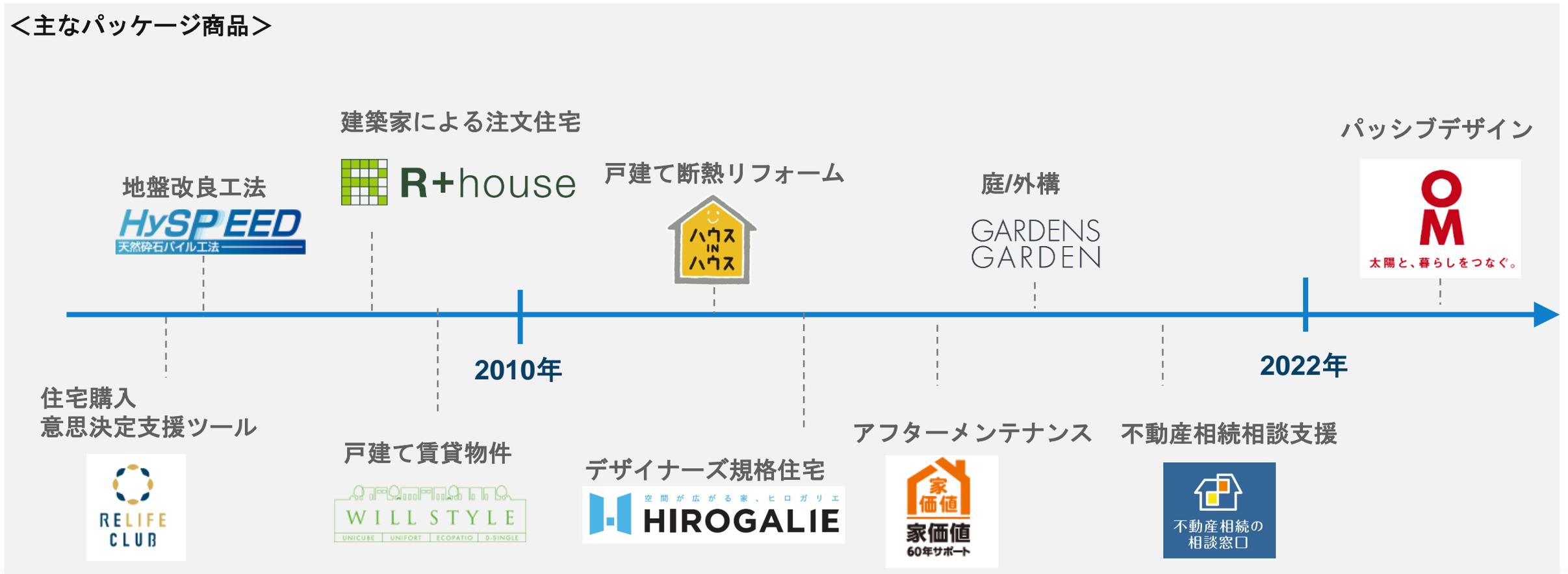
全国の会員企業ネットワークにより 成功事例の共有や、各地域のニーズやシーズを収集



独自性の高いパッケージ商品を継続的に提供

成長意欲の高い顧客の実践から、優れたノウハウを発掘、標準化し、顧客の声を踏まえた、使えるサービスへパッケージ化

<主なパッケージ商品>



当社の強み③ / 今後の成長戦略

2023年9月期は、2022年9月期の成長戦略に加えて、
会員企業が抱える各種課題を具体的に解決する新規支援を本格化*。

新規支援

商品力

- ・ 会員企業の各種ニーズへの対応
- ・ 外構も含めたブランド価値向上
- ・ 固有性のある部材、構造の開発



会員企業支援

- ・ コンサルティング強化
- ・ 建設事業ノウハウ共有
- ・ モデル住宅建築支援
- ・ 条件付き宅地の購入支援
- ・ 施主向け金融商品の開発支援



マーケティング活動

- ・ くふうグループのメディア活用
- ・ Webマーケティング



* 旧経営体制下では「1会員当たりの売上高をKPI」としていましたが、現経営体制では短期的な売上高を追わず、会員企業が抱える各種課題を具体的に解決していく方針。

【参考資料】 2022年9月期までのKPI

		2016年4月期	2017年4月期	2018年4月期	2019年4月期	2020年4月期	2021年4月期	2021年9月期*	2022年9月期
売上高	百万円	3,189	3,968	4,660	6,099	7,913	8,333	3,759	8,216
会員数	社	1,213	1,308	1,392	1,455	1,428	1,410	1,395	1,250
1会員当たりの売上高	千円	2,629	3,033	3,347	4,191	5,541	5,910	2,694	6,572

* 2021年9月期は5ヶ月決算

04

主カビジネス R+house



R+house 概要・優位性



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。

デザイン

- 建築家による高いデザイン性
- 約100名の 建築家・インテリアコーディネーターと連携

性能

- 高断熱、高气密、高耐久
- 省エネ基準を大幅にクリアし、標準で**ZEH基準**対応 (HEAT20 グレードG2に匹敵)

コスト

- 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
- 営業～打ち合わせ～引き渡しまでの工程を合理化



「R+house」ブランドの**建築家住宅**を 建築・販売するためのサポートを提供

□ 施工手法/営業支援

施工スキーム・システム

- 建築家ネットワークスキーム
- 設計・施工マニュアル

研修

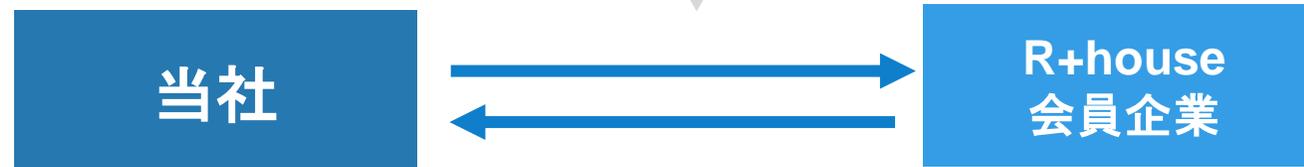
- 初期事業立ち上げ研修
- 営業研修、技術研修、全国大会

□ 部材購買支援

- メーカー直取引部材購入スキーム
- 部材受発注システム
- R+house にふさわしい部材の提供

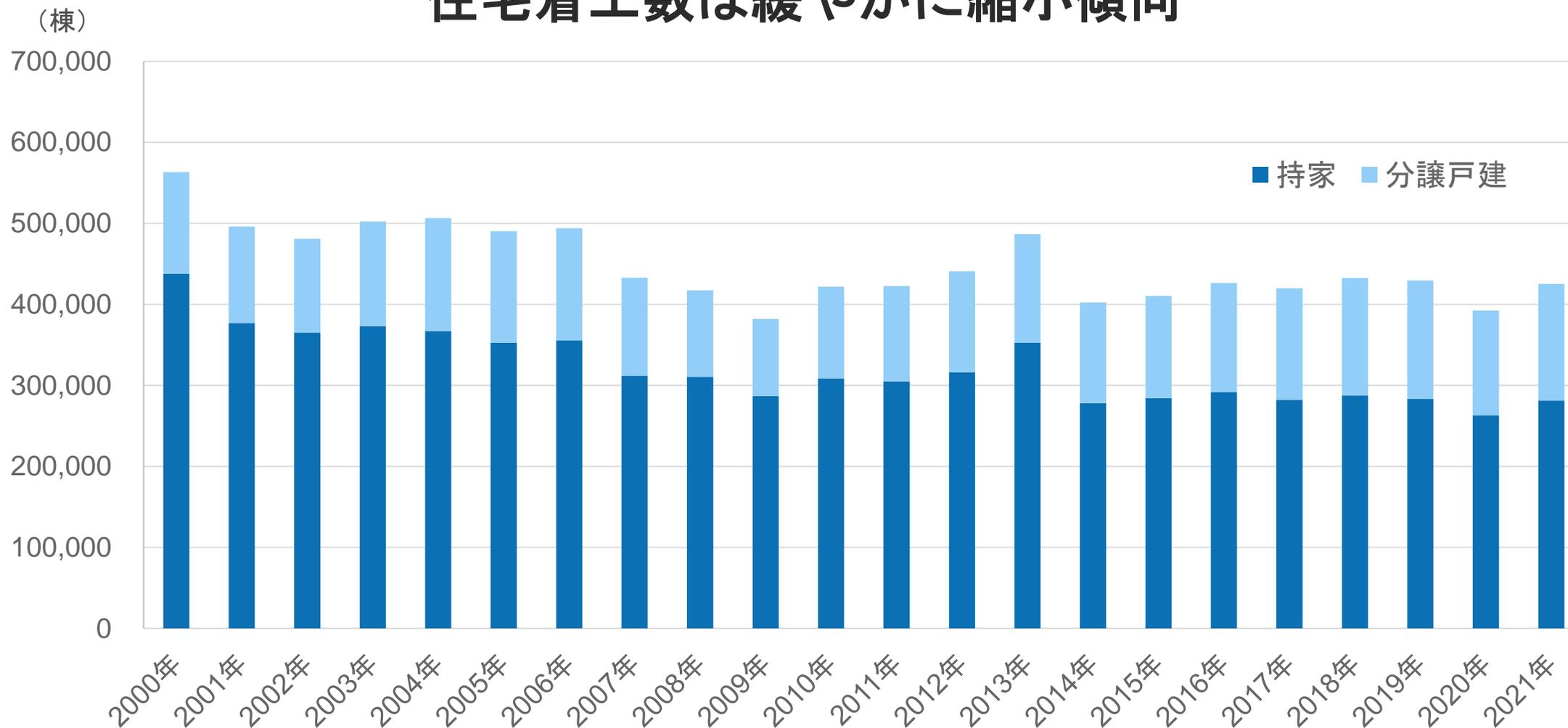
□ マーケティング支援

- 営業プロセス
- 販促品、HP用コンテンツ
- 書籍、パンフレット
- 打ち合わせ記録書、FP相談システムなど



初期導入フィー+月会費+ロイヤルティー

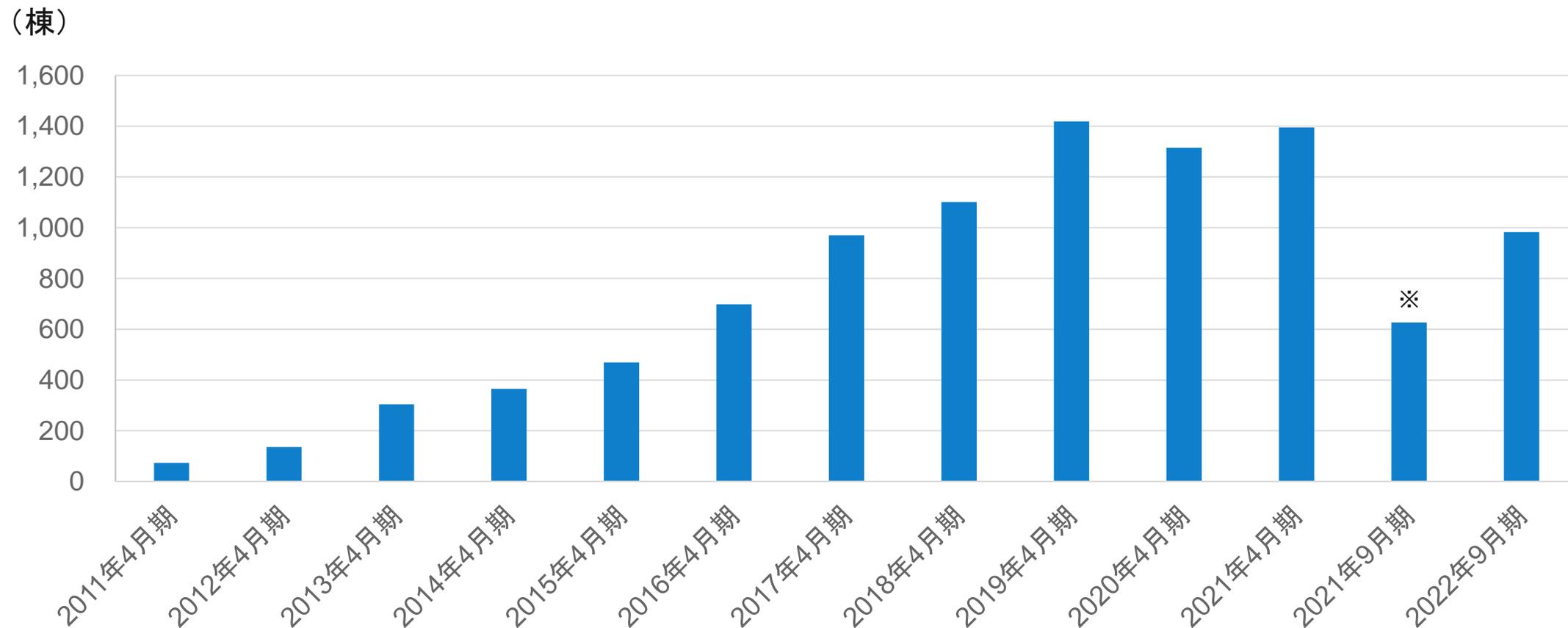
住宅着工数は緩やかに縮小傾向



国土交通省「住宅着工統計」より



住宅市場の不況の影響によりR+house受注数は減少



※決算期変更による5ヶ月の変則決算

R+houseは、全国の中小工務店をネットワーク化 住宅FCの中で加盟社数No.1

主要な住宅FC・VCの21年度加盟社数ランキング

		(社)
1	R+house	237 ★
2	BinO	106
3	ロイヤルハウス	98
4	クレバリーホーム	85
5	オーガニックハウス	81
6	アイフルホーム	74
7	ユニバーサルホーム	60
8	優秀住宅研究会	48
9	セルコホーム	47
10	ユニテハウス	38

(株)住宅産業研究所[TACT] 「22 住宅FC・VCの最新動向」より

主要な住宅FC・VCの21年度棟数ランキング

		(加盟店棟数)
1	アイフルホーム	2,962
2	クレバリーホーム	1,611
3	ロイヤルハウス	1,440
4	優秀住宅研究会	1,350
5	R+house	1,300 ★
6	BinO	1,050
7	ユニバーサルホーム	1,008
8	桧家住宅	785
9	オーガニックハウス	783
10	SABM	650

(株)住宅産業研究所[TACT] 「22 住宅FC・VCの最新動向」より

05

その他の事業



① 造園・エクステリア・外構事業 「GARDENS GARDEN」

サービス開始以来、順調に会員増加中
コロナ禍で自宅時間が増え、ガーデニングの需要が拡大

GARDENS GARDEN

(2019年2月よりサービス開始)

概要

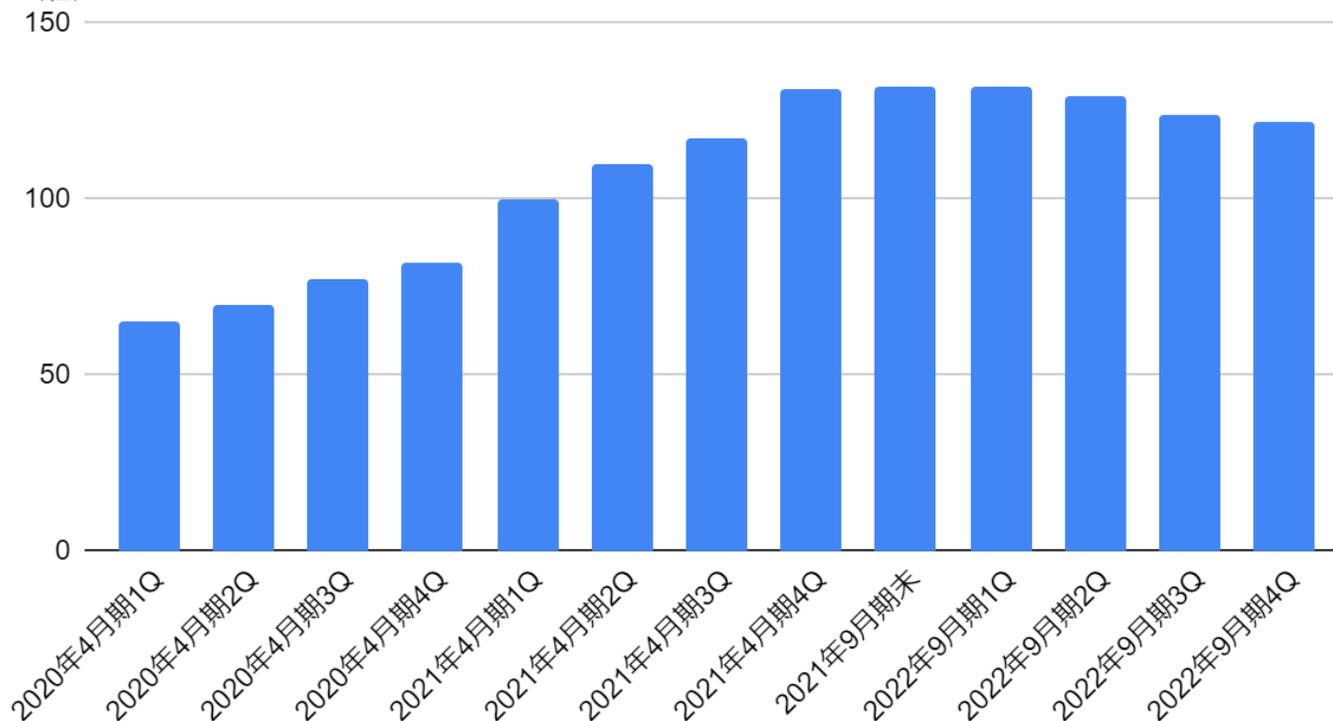
「家と調和した美しい外部空間」と
「庭から始まる豊かな暮らし」を
届けるガーデン（庭・外構）事業



©2022野秋達也

会員数推移

(社)



① 造園・エクステリア・外構事業のマーケット

新築戸建だけでなく、既存住宅に対するガーデンリフォームも対象とし、市場を拡大していく

新築戸建市場

(分譲を除く)

年間

28.1万戸

(*1)



(*1: 国土交通省 国土交通省2021年 住宅着工数 「持家」より)

既存住宅

(居住者のいる持家のみ)

総住宅戸数
3,280万戸 (*2)

年間
32.8万戸

(年間1%が外構・庭リフォームをした場合)

(*2: 総務省統計局 平成30年 住宅・土地統計調査より)

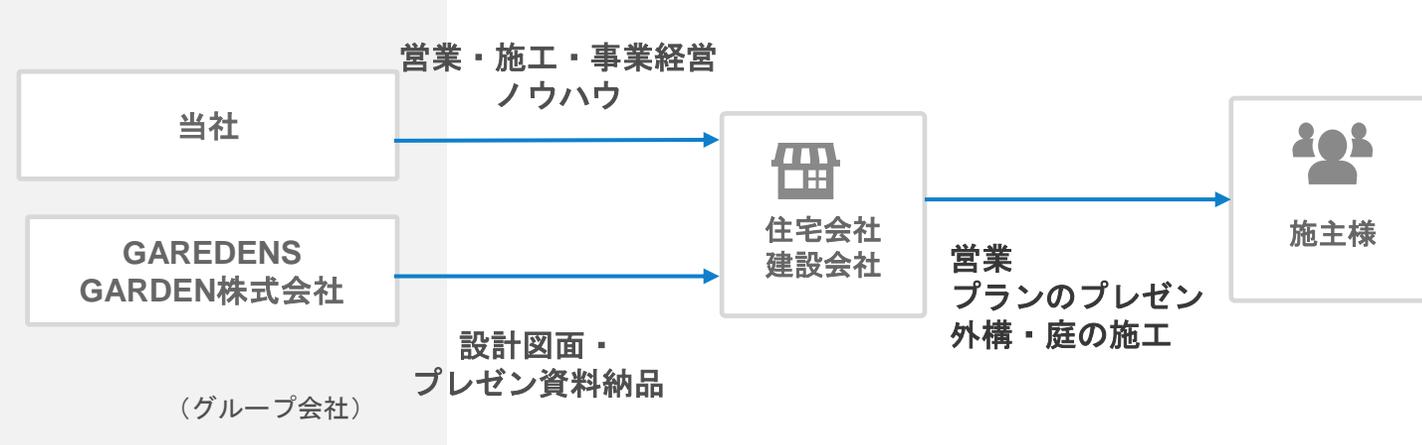
① 造園・エクステリア・外構事業：競争優位性

ガーデンデザイナーが建物に調和するデザインを提案・設計

外構・庭のデザイン図面例



ガーデンデザイナーのプロが設計をするため、クオリティーが高く、顧客満足度の高い外構・庭の提案が可能



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

全国会員数 **159社**

(2022年9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 相続不動産の流通・活用：会員企業への提供内容

不動産相続の相談を受けるために必要な知識の提供、及び、 相続シミュレーションシステムや各種マーケティング支援を提供

営業手法支援

研修

- ・ スタートアップ研修
- ・ 不動産コンサルティング講座 全7回
- ・ 相続勉強会講師養成講座 全6回
- ・ オンラインサロン 月1回
- ・ 支部研修
- ・ 支部会
- ・ 全国大会

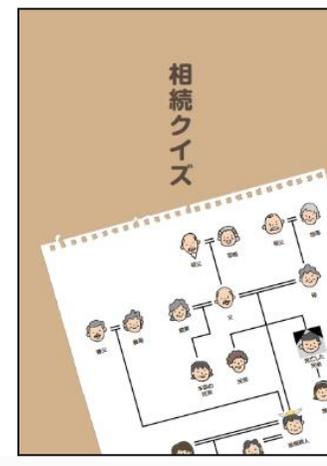
システム

- ・ 不動産相続シミュレーションシステム
- ・ 提案書自動作成システム



マーケティング支援

- ・ のぼり、看板
- ・ パンフレット、ポスター、
各種セミナーチラシ
- ・ 各種セミナーレジュメ



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19兆円

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

マーケット規模

当社ネットワーク

ストック

世帯主60歳以上 総不動産資産推定：
622兆円

(1世帯: 2,554万円 x 2,437万世帯)

1世帯の平均資産：2019年 全国家計構造調査より
世帯数：2020年 国勢調査より



不動産相続の
相談窓口

1会員当たりの
相続相談による
預かり資産

全国会員数

数億～100億円 ×

159社

年間フロー

年間推定：
19兆円

(622兆円 x 3.1% (60歳以上の死亡率))

資産移転マーケット

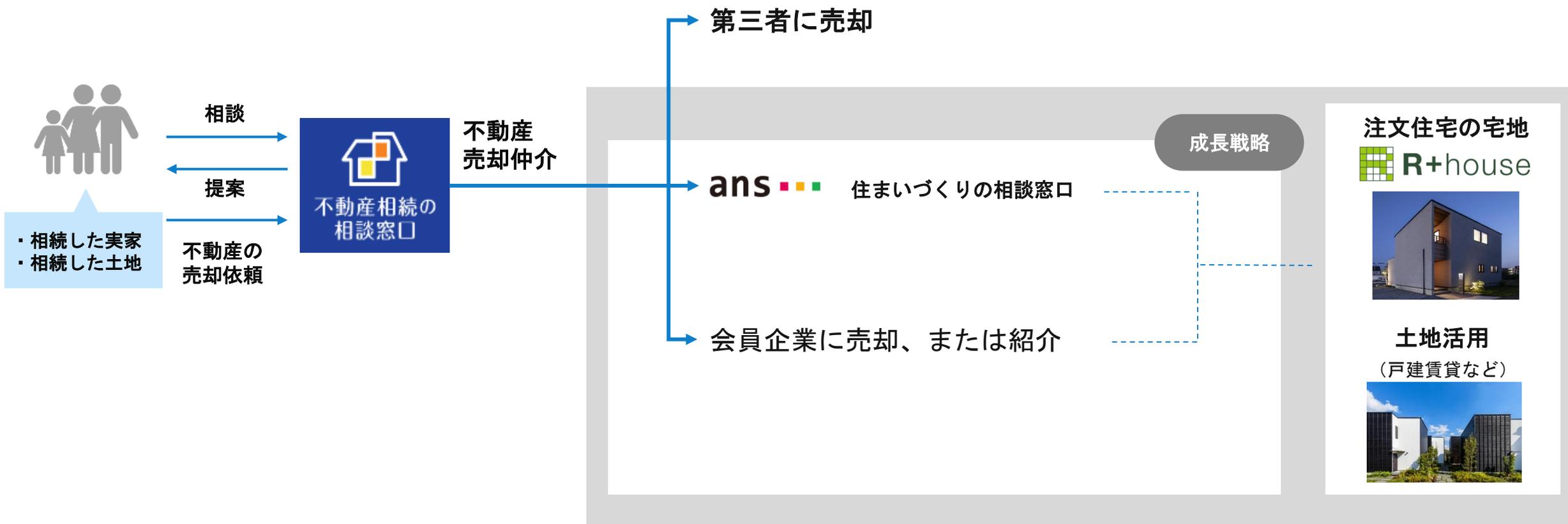
死亡率：2021年 人口動態調査より計算

- 土地・建物の売買仲介手数料収入
- 買取による転売益
- 土地活用時の建物管理収入

× 159社

② 相続不動産の流通・活用：競争優位性

「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、他の当社ビジネスと連携させていくことで、各会員企業の不動産仲介ビジネスをさらに活性化することができる



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
(投資実行時期等、具体的な時期は未定です)



03

リスク情報



主なリスク情報

・発生可能性と影響度合いを勘案し、各種リスクに対しての対応方針を講じる事で、リスクを発生させない・発生した際に素早く対応できる体制を構築しております。その他のリスクに関しては、「有価証券報告書」をご参照ください。

リスク	リスク概要	顕在化の可能性/時期	影響度	当該リスクへの対応策
会員企業の離脱	経営体制が刷新したことにより、旧経営陣とのつながりがつよかった会員企業が退会する	低/短期	中	会員支援を強化および商品力強化により、退会を未然に防ぐ
人材の流失	経営体制が刷新したことにより、旧経営陣に対して共感が強かった人材が退職する	低/短期	中	若手の起用や、社内の活性化により、魅力的な職場環境にすることで、優秀な人材の流失を防ぐ
事業提携先との関係	各パッケージ商品は、当社との事業提携先との共同開発及び共同運営によっておこなっているため、これらの事業提携先との契約が解除、または不利な契約への変更になった場合に、パッケージ商品の提供に影響がでる	低/中長期	大	現在、事業提携先との関係は良好だが、関係性の状況については常時確認をしていく
情報の漏洩	当社は個人情報のほか、顧客企業の気密情報を扱っている。万が一、これらの情報の漏洩や不正使用、サイバー攻撃などがあった場合は、信用の失墜及び顧客企業との取引停止などがある	低/中長期	大	管理体制の構築、社内規制の整備、社員教育などにより情報管理体制やサイバーセキュリティの強化に努めている
市場環境/COVID-19	長引くコロナ禍により消費マインドが低下し、新築住宅業界が冷え込む	中/短期	大	時流にあった提案を強化し、オンラインによる相談なども増やしていく

Appendix

ハイアス・アンド・カンパニーグループの事業領域



免責事項

当該資料は当社グループの会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

当社が入手可能な情報の正確性に依拠し、それを前提として作成しております。

また、将来に関する記述が含まれている場合がございますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは異なる場合がございます。

従いまして、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。

<本資料に関するお問い合わせ先>

以下URLより専用のお問合せフォームよりお問い合わせをお願いします。

<https://www.hyas.co.jp/corporate/contact/index.php>

次回の本開示は2023年12月頃を予定しております。

HyAS & Co.
Hyper Asset Solutions