

成長可能性に関する説明資料

ハイアス・アンド・カンパニー 株式会社
(証券コード：6192)

2016年4月5日

ご説明内容

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 現状と成長可能性

1. 会社概要

1-1. 会社概要

1-2. 沿革

1-3. HyAS&Co.の目指すこと

1-4. 資産価値を毀損させないための要件とソリューション

1-5. 提供してきた主なソリューション

1-1. 会社概要

会社名	ハイアス・アンド・カンパニー株式会社	
所在地	東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル6F	
設立	2005年3月31日	
資本金	1億1,425万円（2016年3月末現在）	
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	金子 義仁
	社外取締役	荻原 俊彦
	社外取締役	赤井 厚雄
	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
従業員数	85名（2016年3月末現在）	

1-2. 沿革

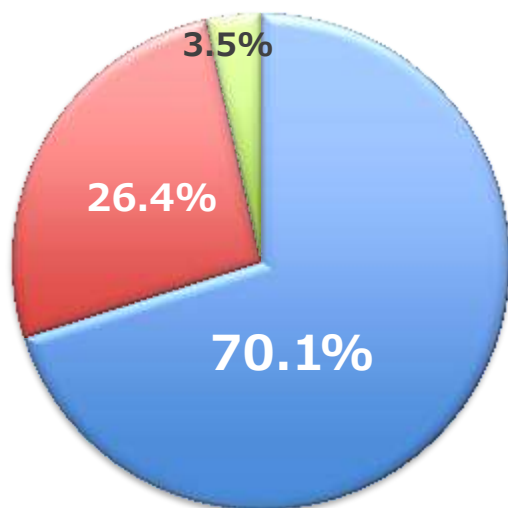
2005年3月	設立
2005年5月	「戸建賃貸ユニキューブ」事業パッケージをリリース
2006年3月	ユニキューブサプライヤーズクラブ創設
2006年5月	エコ断熱工法「デコスドライ」事業パッケージをリリース
2006年7月	不動産会社向けASPシステム「ハイアープロ」をリリース
2007年3月	不動産コンサルティングの質を高める「ハイアークラブ」創設
2007年5月	エコ型地盤改良工法「ハイスピード」事業パッケージをリリース
2008年8月	住宅会社向けASPシステム「ハイアーフ」をリリース
2009年6月	戸建賃貸系ブランドのクラブを統合し「ウィルスタイルサプライヤーズクラブ」を創設
2009年7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	不動産流通支援システム「エージェント・マスター」をリリース
2013年1月	株式会社ans設立（現 連結子会社）
2013年6月	「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	一般社団法人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	一般社団法人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」をリリース
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

1-3. HyAS & Co.の目指すこと (ご参考1)

個人資産で最大の資産

1世帯当たり家計資産 **3,588万円**
(2009年)

1世帯当たり家計資産の内訳(2009年)



■ 住宅・宅地資産 ■ 金融資産 ■ 耐久消費財等資産

資産の種類	二人以上の世帯				うち勤労世帯			
	資産額				資産額			
	(万円)	構成比 (%)	年収比 (%)	増減率 (%)	(万円)	構成比 (%)	年収比 (%)	増減率 (%)
家計資産	3588	100.0	551.5	-6.2	2853	100.0	374.3	-6.6
金融資産(貯蓄-負債)	947	26.4	145.5	-0.4	486	15.3	65.5	-2.4
貯蓄現在高	1493	-	236.4	-3.1	1146	-	161.7	-2.6
負債現在高	528	-	80.3	-7.8	881	-	93.2	-3.1
住宅・宅地資産	2514	70.1	386.5	-7.3	2029	78.3	287.6	-5.9
宅地資産	1882	55.8	306.2	-9.8	1507	56.8	212.6	-7.9
住宅資産	523	14.6	80.3	-4.5	521	20.0	74.9	-1.7
現住居・現居住地	2022	56.4	310.9	-6.3	1787	68.6	249.3	-3.7
宅地資産	1588	44.5	245.6	-7.4	1280	48.2	180.5	-5.7
住宅資産	424	11.8	85.2	-2.2	488	18.4	65.5	1.9
現住居以外・現居住地以外	492	13.7	75.7	-13.3	271	10.2	38.3	-17.7
宅地資産	394	11.0	80.6	-13.3	223	8.6	32.1	-15.1
住宅資産	98	2.7	15.1	-13.2	44	1.6	6.2	-28.2
耐久消費財等資産	127	3.5	19.5	-13.5	129	4.9	18.2	-12.5
耐久消費財	117	3.3	18.0	-11.5	115	4.7	17.7	-11.8
ゴルフ会員権等	10	0.3	1.5	-32.2	4	0.1	0.5	-40.6
年間収入	651	-	-	-6.6	709	-	-	-4.6

注) 「ゴルフ会員権」には、「ゴルフ会員権」のほか「ゴルフ会員権以外のスポーツ・レジャークラブ会員権」及び「リゾートクラブ会員権が含まれる。

※総務省「全国消費実態調査」

- ・ 二人以上の世帯の2009年11月末日現在の家計資産は、1世帯当たり3,588万円。
- ・ 内訳をみると、**住宅・宅地資産が2,514万円**で家計資産の**70.1%**、金融資産が947万円、耐久消費財等資産が127万円。
- ・ 2004年と比べると、家計資産は6.2%の減少。内訳をみると、住宅・宅地資産が8.6%の減少、金融資産が0.4%の減少、耐久消費財等資産が13.5%の減少。

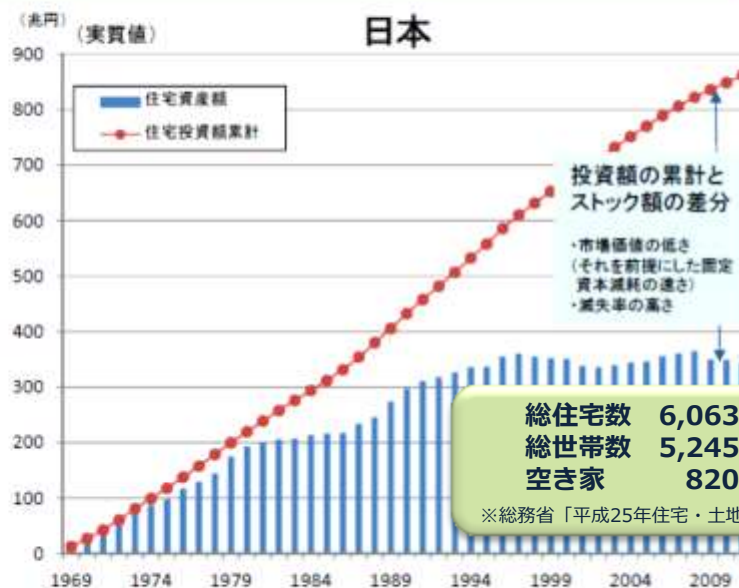
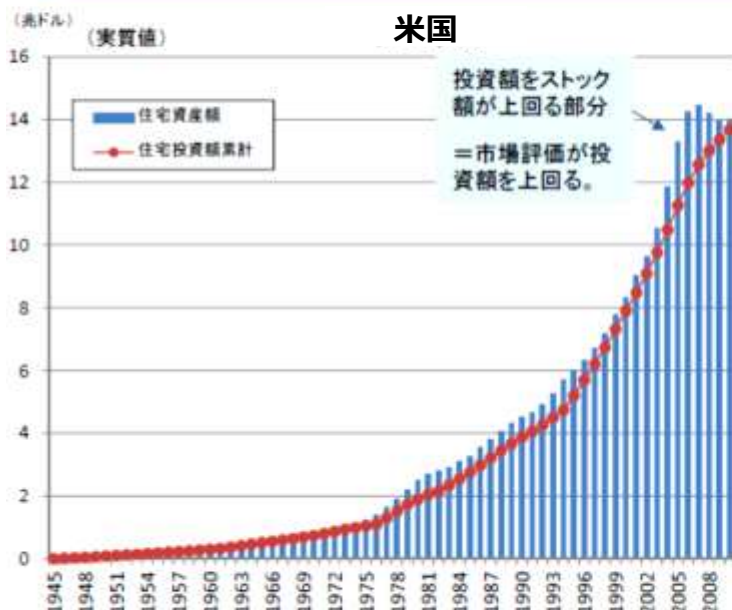
個人資産の7割が「住宅・宅地」資産

1-3. HyAS & Co.の目指すこと (ご参考2)

日本と米国の比較

日米の住宅投資額累計と住宅資産額

これまで行われてきた住宅投資額の累積と、住宅ストックの資産額を比較すると、米国では、住宅投資額に見合う資産額が蓄積しているのに対し、日本では、投資額の累積を約500兆円下回る額のストックしか積み上がっていない。



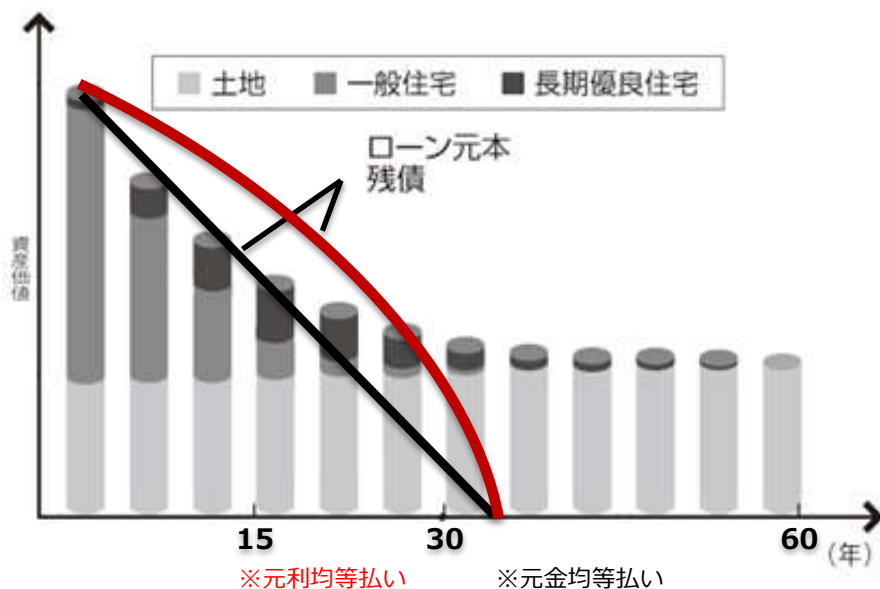
総住宅数 6,063万戸
総世帯数 5,245万世帯
空き家 820万戸
※総務省「平成25年住宅・土地統計調査」

※国土交通省「中古住宅流通促進・活用に関する研究会」

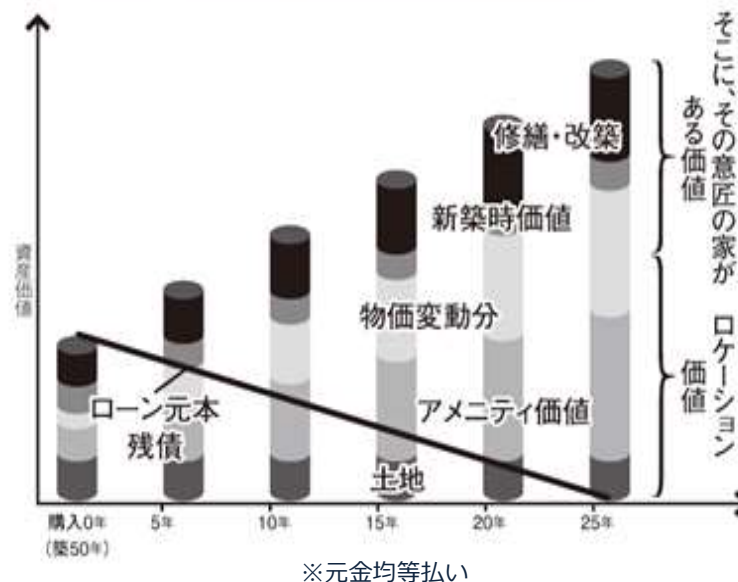
日本では「住宅・宅地」資産の価値は毀損する

1-3. HyAS&Co.の目指すこと（ご参考3）

一般住宅と長期優良住宅の購入後の資産価値推移



イギリスの住宅購入後の資産価値推移



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

残念ながら、今の日本では住宅購入すると殆どの場合
「売却額 - ローン元本残債」はマイナスになる

1-3. HyAS&Co.の目指すこと

HyAS&Co. は

個人資産の7割を占める住宅・不動産の資産価値の維持・向上を図ります。

そのために、**住宅・不動産業界のイノベーション**を先導します。

これらを、コンサルティングを通じた**ソリューション提供**によって実現します。

1-4. 資産価値を毀損させないための要件とソリューション

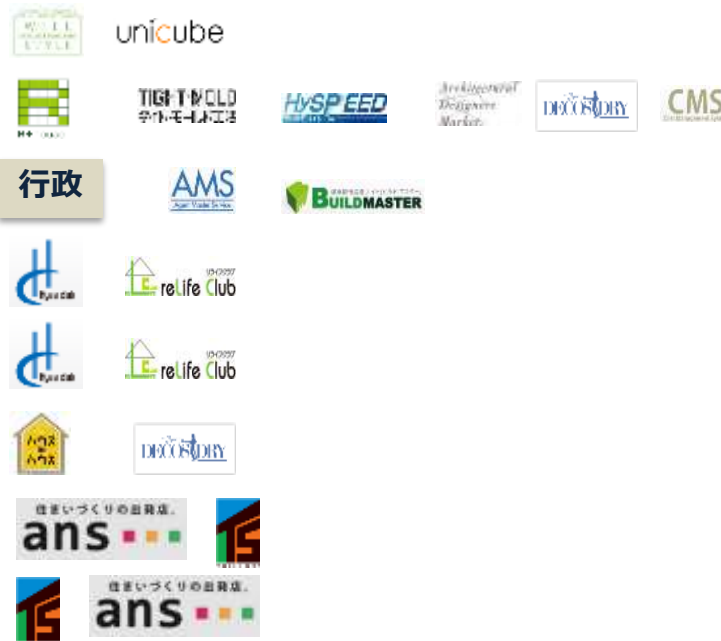
資産価値を毀損させない主要要件

ソリューション

- ① 宅地供給量のコントロール
- ② 適度なインフレーション
- ③ 専用住宅への収益還元法の応用
- ④ 高性能で性能劣化の少ない新築住宅
- ⑤ 不動産価格査定基準の策定
- ⑥ 住宅購入時に情報の非対称性を補うサービス
- ⑦ 相続など資産継承へのサービス
- ⑧ 高性能な住宅へのリフォームサービス
- ⑨ エンドユーザーに優しいワンストップサービス
- ⑩ 建築業者に不動産仲介事業を、その逆も
- ⑪ ロケーション価値のコントロール

行政

行政



行政

1-5. 提供してきた主なソリューション

毎年コンスタントに新商品投入

ビジネスモデルパッケージ（環境に関わる「技術+性能部材提供+教育+代行」）

デコスドライ
セルローズファイバー
断熱材を利用した
断熱工法



R+house
高い機能と
高いデザイン性
を兼ね備えた
注文住宅



ハウス・イン・ハウス
非破壊・短工期・価格明示
を実現した
戸建断熱リフォーム



ユニキューブ
戸建タイプの
賃貸住宅
unicube

ハイスピード
天然砕石を
使用した
地盤改良工法
HYSPEED

ウィルスタイル
戸建タイプの
賃貸住宅
WILL

タイト・モールド
断熱材でできた
基礎型枠
TIGHT MOLD

トチスマ
中立な立場から
支援する
不動産売買仲介



ADM
高い機能と
高いデザイン性
を兼ね備えた
規格住宅
Architectural
Designers
Market



マイハイアー
資産活用
意思決定支援
ツール
myhigh

リライフクラブ
住宅購入
意思決定支援
ツール
reLife Club

BMS
情報共有型
住宅履歴保存
システム
BUILDMASTER

AMS
不動産物件情報
集約システム
AMS

CMS
見積り作成
からの原価管理
システム
CMS

リアルエステート・テクノロジー（RE-TECH）

経営効率化パッケージ（ビジネスプロセス機能に関わる「ASPシステム+教育」）

2. 事業概要

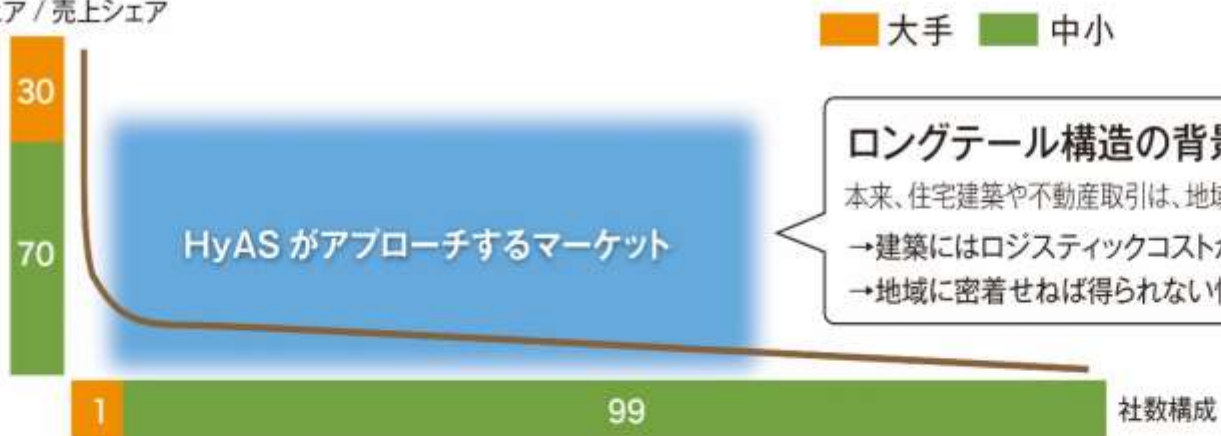
- 2-1. 対象市場の特性
- 2-2. 会員ネットワークの概要
- 2-3. 商品の概要
- 2-4. ビジネスモデルパッケージ
- 2-5. 経営効率化パッケージ
- 2-6. 商品（ソリューション）開発プロセス
- 2-7. 業績データ

【ポイント】

- ① 会員組織の全国ネットワークによる強み
- ② 顧客ニーズに合わせたソリューション提供
- ③ 安定性と成長性を併せ持った収益構造

2-1. 対象市場の特性

着工シェア / 売上シェア



大手ハウスメーカー・大手不動産会社の市場シェアは低い

HyAS&Co.は、
この中小事業者を
ターゲットとして
事業を展開している

中小工務店・不動産事業者の課題

- | | | |
|--|---|------------|
| <input type="checkbox"/> 商品企画開発力 | ← | ビジネスモデル開発 |
| <input type="checkbox"/> 人材問題（採用・育成） | ← | 各種研修・採用支援等 |
| <input type="checkbox"/> マーケティング力 | ← | ブランディング支援 |
| <input type="checkbox"/> 購買力（コストダウン） | ← | 機能部材・設備提供 |
| <input type="checkbox"/> 施工品質・施工管理（コストダウン） | ← | 技術研修・設計支援 |

2-2. 会員ネットワークの概要

全国の会員ネットワーク



ニーズ情報の収集や
サービス品質の検証、
成功事例の共有

1,197社
(2016年1月末現在)

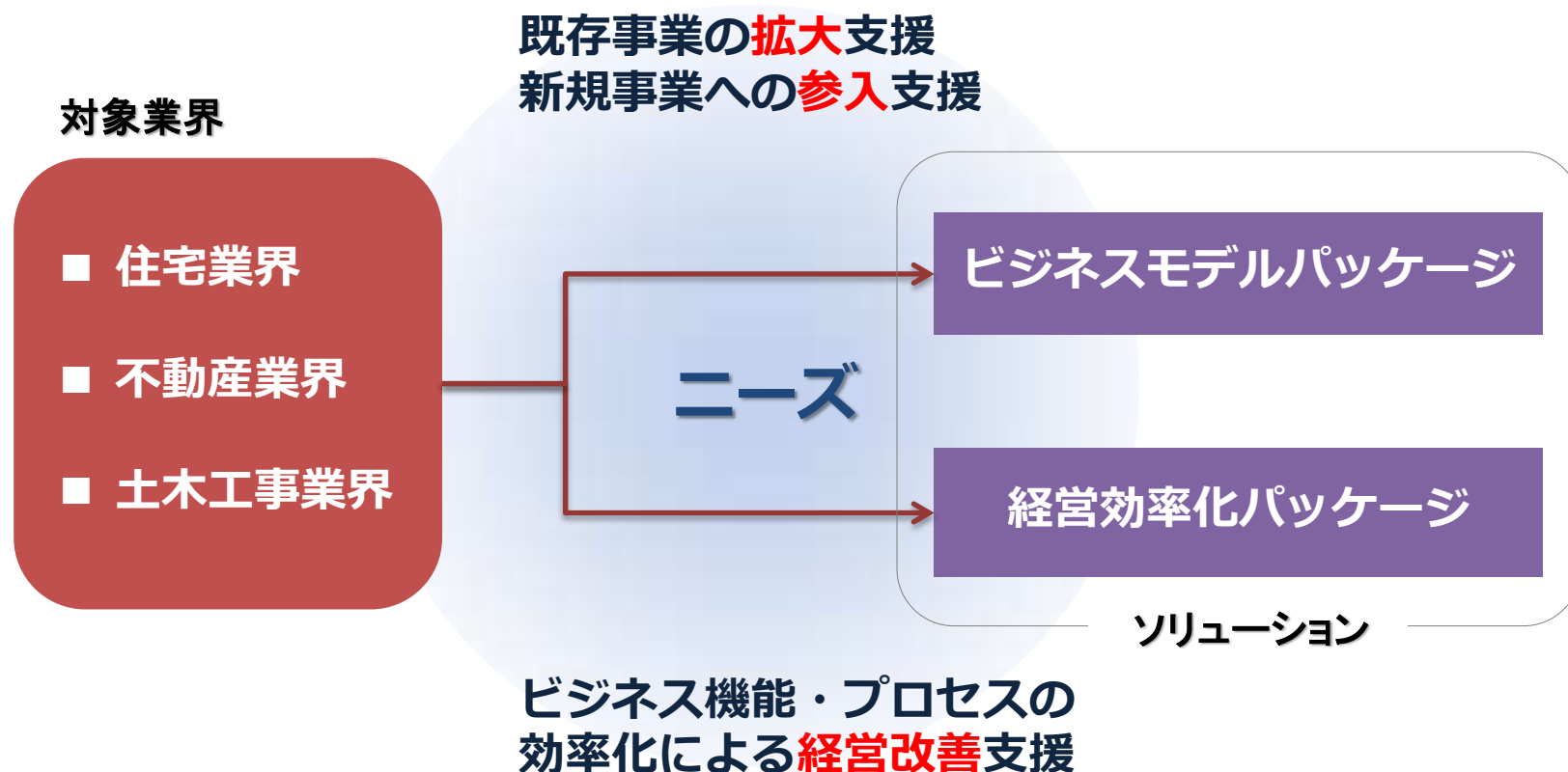
収益構造を変える商材と
経営支援という
「ソリューション」サービス
を提供

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

サービスを企画・開発・パッケージ化する
「プラットフォーム」機能

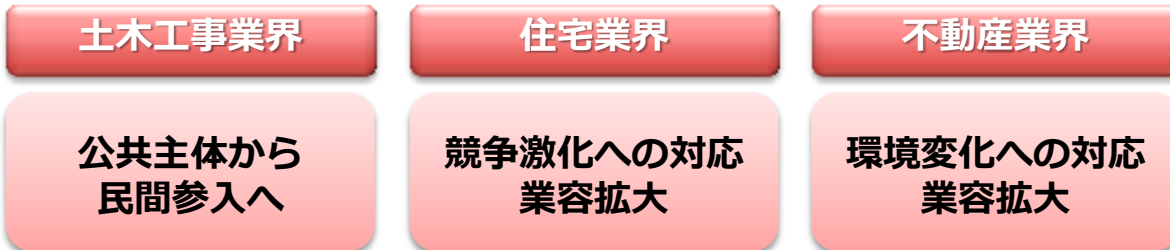
役務提供先であり、情報収集元でもある全国ネットワーク

2-3. 商品の概要








クライアントの状況（ニーズ）に合わせたソリューションを提供

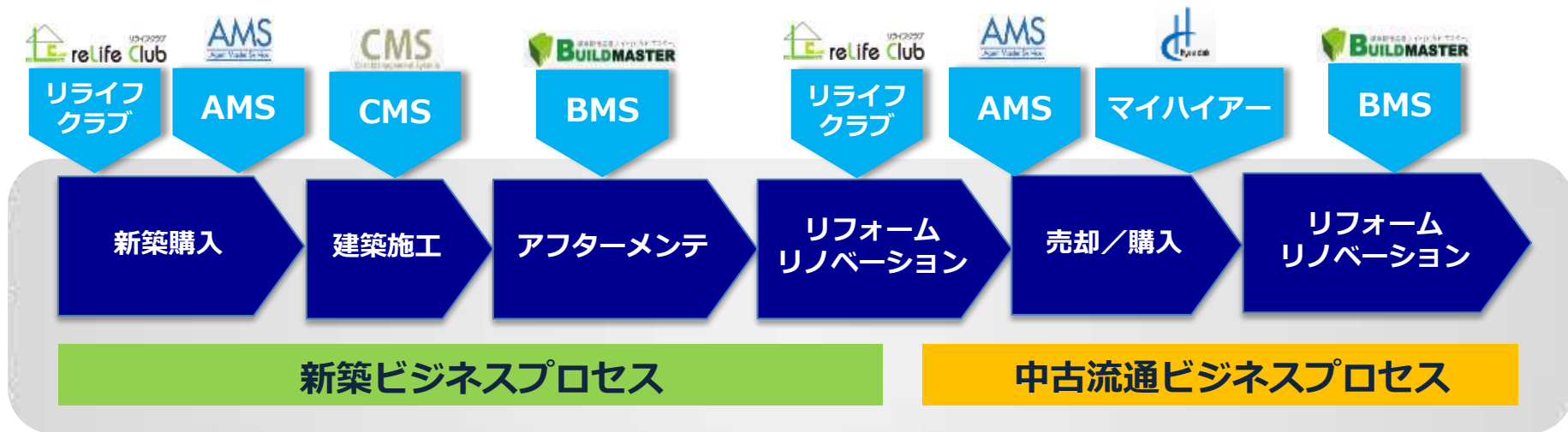
2-4. ビジネスモデルパッケージ



既存事業の拡大・新規事業への参入支援

2-5. 経営効率化パッケージ

	リライフクラブ	住宅購入意思決定支援ツール
	エージェント・マスター・サービス	不動産物件情報集約システム
	コスト・マネジメント・サービス	原価管理システム
	ビルド・マスター・サービス	情報共有型住宅履歴保存システム
	マイハイアー	資産活用意思決定支援ツール



ビジネス機能・プロセスの効率化による経営改善支援

2-5. 経営効率化パッケージ (ご参考)

相続・資産活用
意思決定支援ツール
マイハイアー

その場で
レポートをお渡し

クリックひとつで
レポート出力

豊富な診断メニュー



物件情報を
短時間に簡単に集約



地図から視覚的に
物件を検索

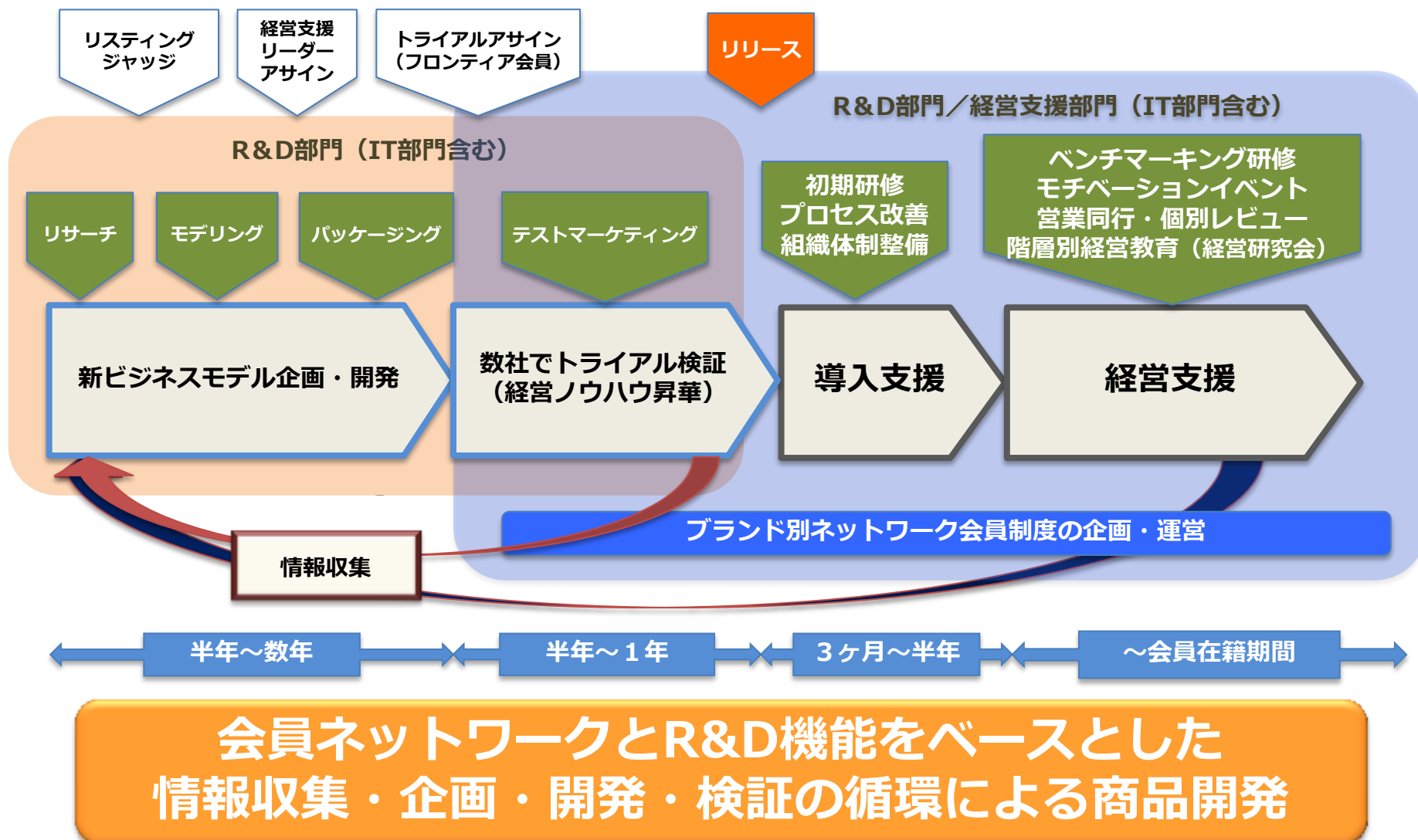


物件情報を一元管理



不動産物件情報
集約支援ツール
AMS

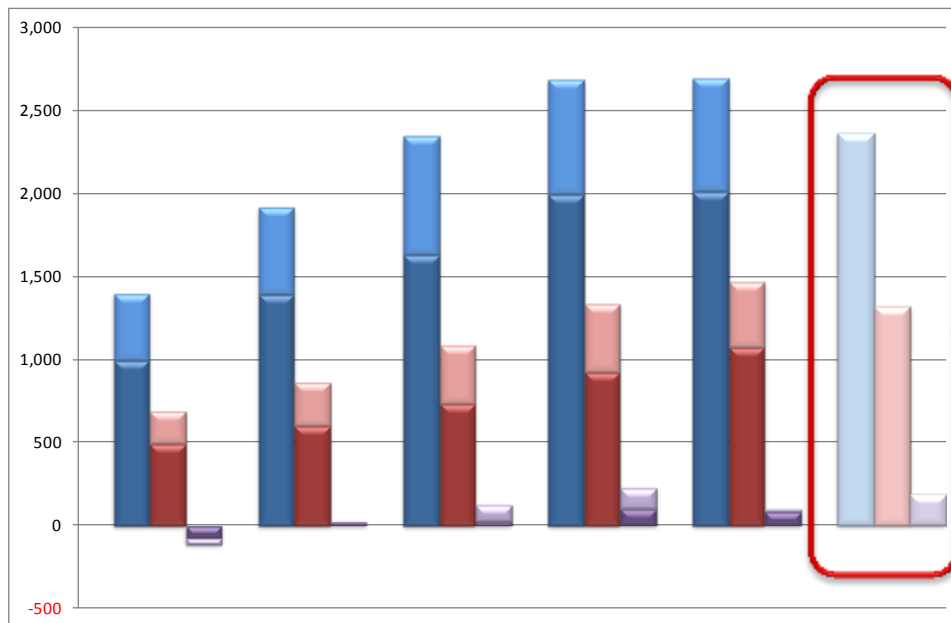
2-6. 商品（ソリューション）開発プロセス



2-7. 業績データ

売上高/売上総利益/経常損益 推移

(単位：百万円)



2016年4月期は第3四半期
までの業績

(単位：百万円)	2011年4月期	2012年4月期	2013年4月期	2014年4月期	2015年4月期	2016年4月期 第3四半期
売上高	1,398	1,915	2,343	2,677	2,686	2,358
売上総利益	686	860	1,080	1,330	1,460	1,316
経常損益	-113	25	123	224	98	186

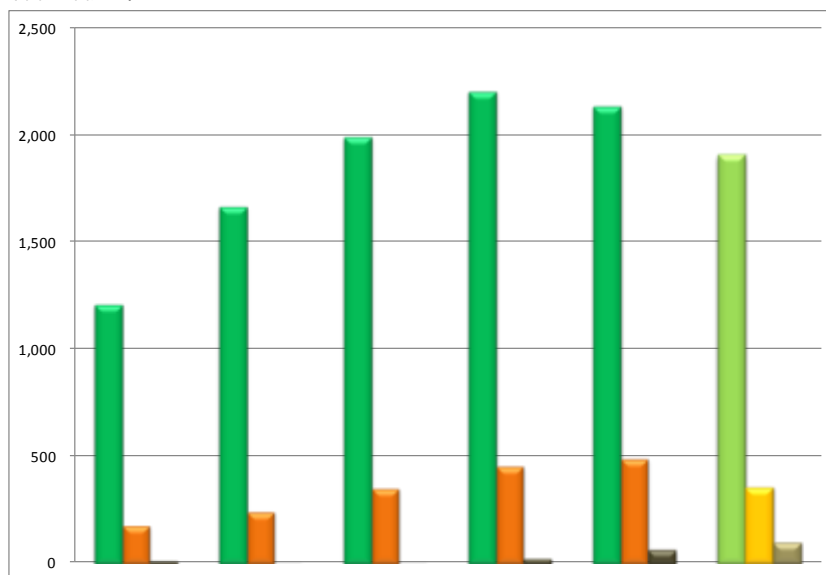
※2014年4月期以降は連結

売上高、売上総利益ともに伸長 経常利益は回復

2-7. 業績データ – パッケージ別 –

パッケージ別売上高 推移

(単位：百万円)

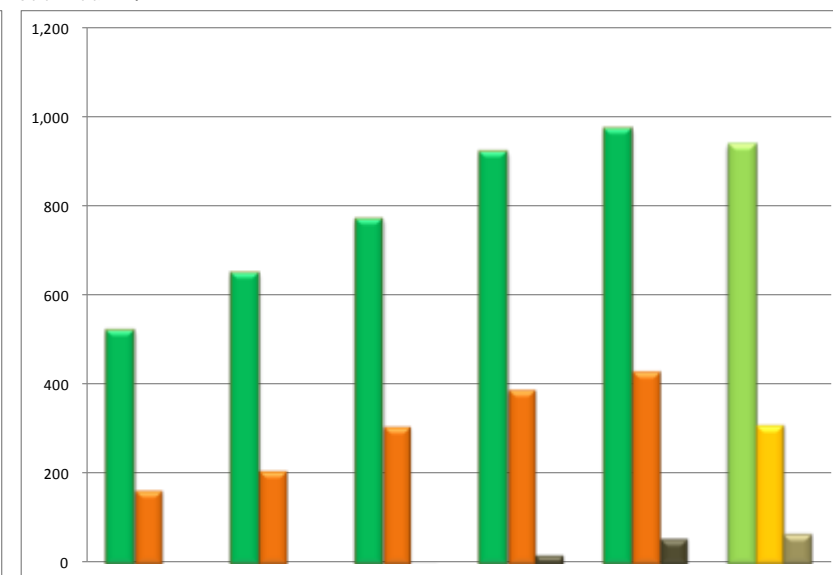


(単位：百万円)

	2011年4月期	2012年4月期	2013年4月期	2014年4月期	2015年4月期	2016年4月期 第3四半期
■ ビジネスモデル	1,210	1,667	1,990	2,205	2,137	1,908
■ 経営効率化	174	241	348	449	486	354
■ その他	13	6	4	21	62	95
合計	1,398	1,915	2,343	2,677	2,686	2,358

パッケージ別売上総利益 推移

(単位：百万円)



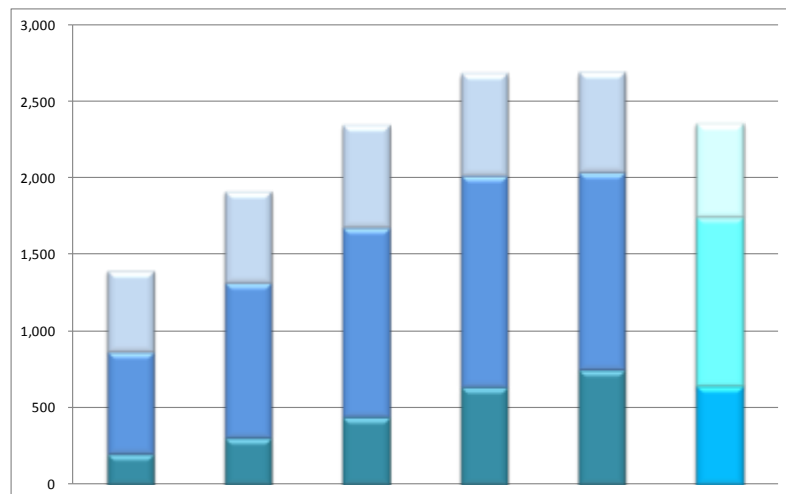
	2011年4月期	2012年4月期	2013年4月期	2014年4月期	2015年4月期	2016年4月期 第3四半期
■ ビジネスモデル	522	650	771	922	974	941
■ 経営効率化	163	208	306	388	429	309
■ その他	0	0	3	19	55	65
合計	686	860	1,080	1,330	1,460	1,316

パッケージ別でも、ともに堅調に推移

2-7. 業績データ – 内容別 –

内容別売上高 推移

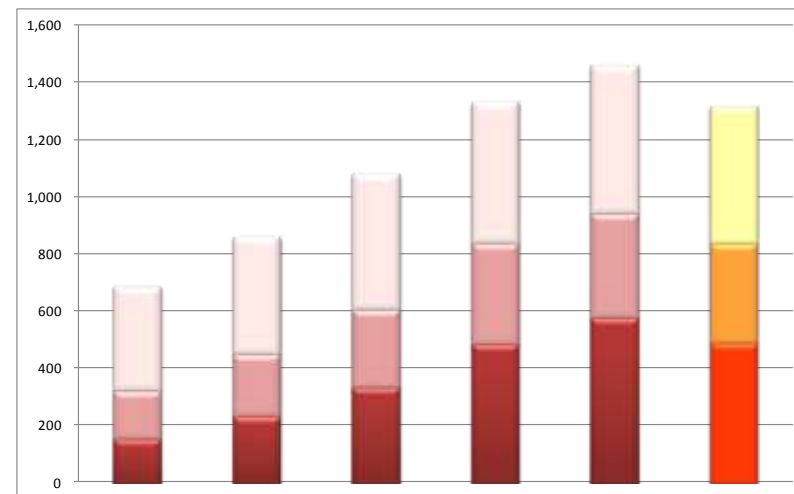
(単位：百万円)



(単位：百万円)	2011年4月期	2012年4月期	2013年4月期	2014年4月期	2015年4月期	2016年4月期 第3四半期
初期導入フィー	534	600	666	664	655	615
ロイヤルティ等	663	1,005	1,233	1,378	1,281	1,101
会費	201	308	443	634	749	641
合計	1,398	1,915	2,343	2,677	2,686	2,358

内容別売上総利益 推移

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2011年4月期	2012年4月期	2013年4月期	2014年4月期	2015年4月期	2016年4月期 第3四半期
初期導入フィー	364	409	474	493	518	478
ロイヤルティ等	166	218	270	353	364	347
会費	155	232	335	483	577	490
合計	686	860	1,080	1,330	1,460	1,316

- 初期導入フィー・・・サービス導入時に発生するもの
- ロイヤルティ等・・・導入サービスの成果報酬であるロイヤルティ、設計料および保証料
- 会費・・・・・・・・・・毎月発生するもの

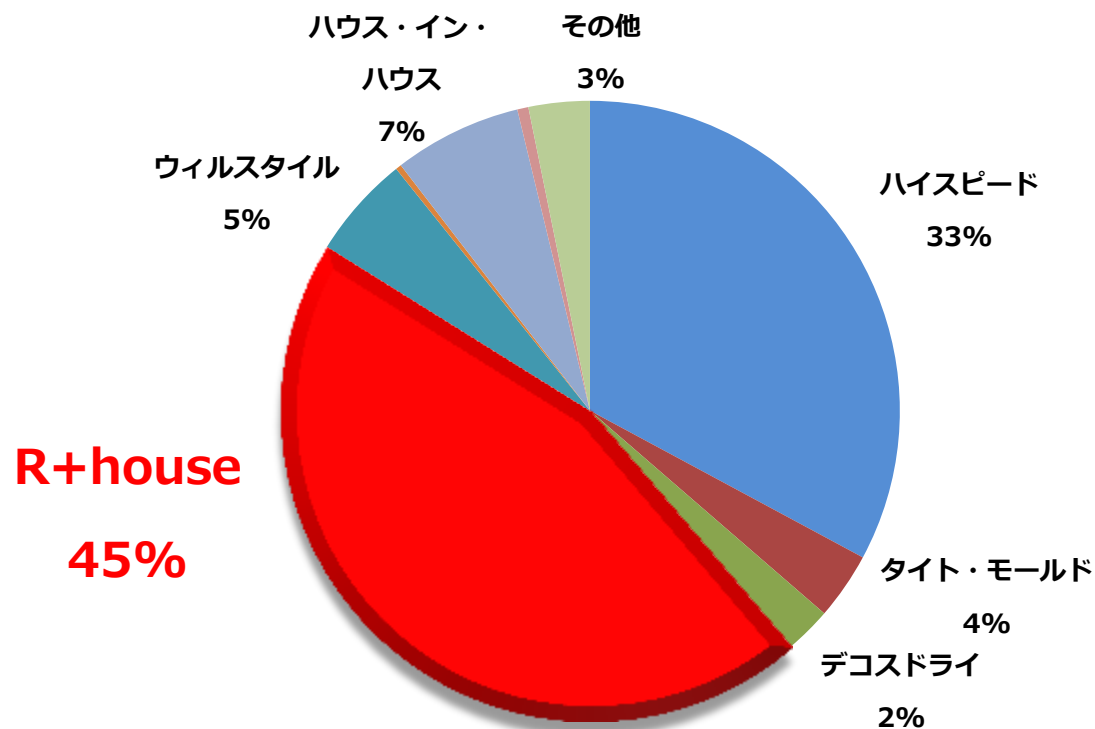
安定収益（会費・ロイヤルティ）比率の増加

3. 現状と成長可能性

- 3-1. ビジネスモデルパッケージ – 売上高構成 –
- 3-2. ビジネスモデルパッケージ – エリア充足率 –
- 3-3. R+house – 都道府県別 エリア充足率 / 実績 –
- 3-4. R+house – 入会年数 / 着工棟数 –
- 3-5. R+house – 会員事例 –
- 3-6. 経営効率化パッケージの推定シェア

3-1. ビジネスモデルパッケージ – 売上高構成 –

2015年4月期 売上高構成



※ビジネスモデルパッケージ売上高を100%とした場合の商品別構成比

R+houseがビジネスモデルパッケージ売上高の45%を占める

3-2. ビジネスモデルパッケージ – エリア充足率 –

主なビジネスモデルパッケージのエリア充足率

商品名	設定枠	充足数	充足率
R+house	486	228	46.9%
ハイスピード	209	162	77.5%
ウィルスタイル	320	126	39.4%

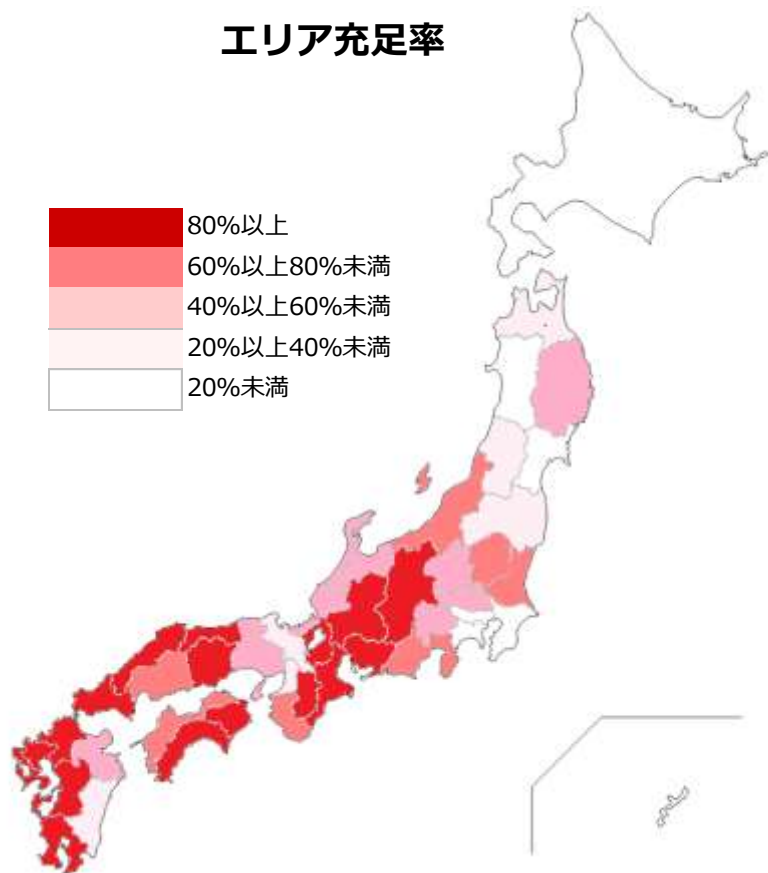
※エリア枠の設定方法

- ・ R+house
商圏や地形（河川・鉄道・道路等の区切り）等により設定
- ・ ハイスピード、ウィルスタイル
各都道府県において人口・着工棟数・商品の特性により設定

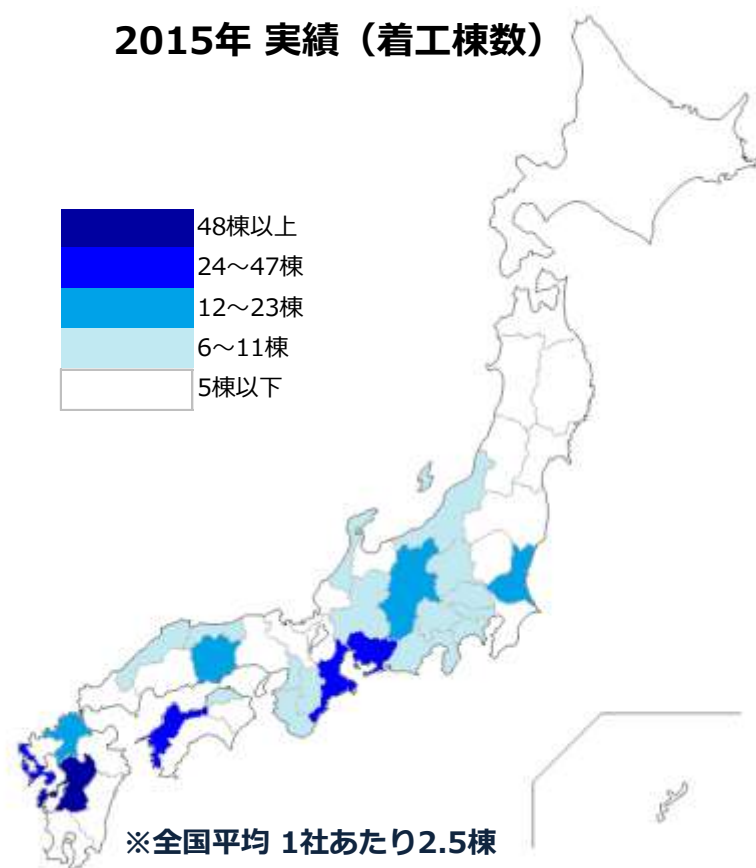
R+houseの充足率は4割を超えたところ

3-3. R+house – 都道府県別 エリア充足率／実績 –

エリア充足率



2015年 実績（着工棟数）



エリア充足は進んでおり、ロイヤルティの源泉である
会員企業の着工棟数の増加が重要

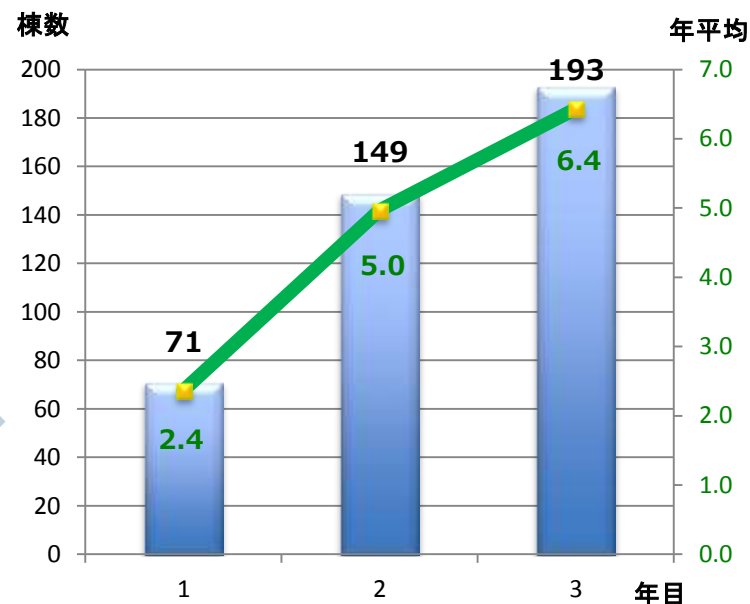
3-4. R+house – 入会年数 / 着工棟数 –

入会年数別 エリア棟数



トータル 228棟

入会3年以上 上位30社 着工棟数推移



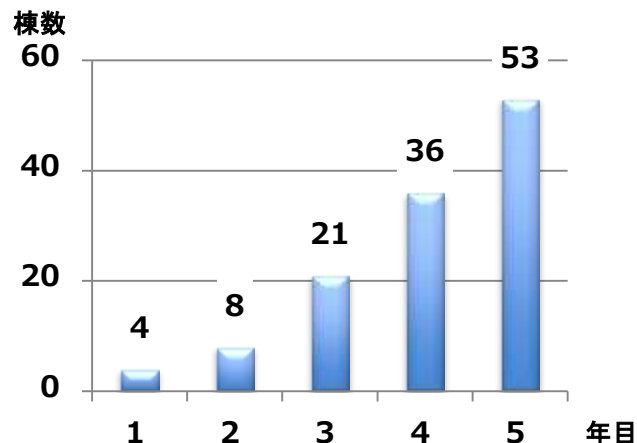
年数を経るごとに着工棟数は増加する傾向

3-5. R+house – 会員事例 –

住宅会社

<会社概要>

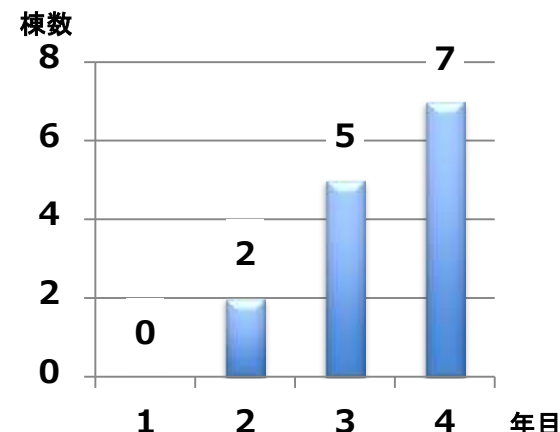
- ・所在地 熊本県
- ・設立 **2010年12月**
- ・資本金 2,000万円
- ・従業員 30名
- ・事業内容 建築工事
- ・入会時期 **2010年12月**



不動産仲介会社

<会社概要>

- ・所在地 奈良県
- ・設立 2000年12月
- ・資本金 1,000万円
- ・従業員 10名
- ・事業内容 **不動産仲介業**
賃貸管理業
- ・入会時期 2012年4月



他業界からの参入の場合も確実な成果

3-6. 経営効率化パッケージの推定シェア



※「2014年 経済センサス」経済産業省

主な対象業界のカバー率は、社数ベースでまだ「0.8%」

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」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。