

2016年4月期決算説明会

ハイアス・アンド・カンパニー 株式会社
(証券コード：6192)

2016年6月17日

ご説明内容

1. 会社概要

2. 決算の状況

3. 今後の展望

Appendix (商品紹介等)

1. 会社概要

1-1. HyAS & Co.の目指すこと

HyAS & Co. は

**個人資産の 2 / 3 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。**

**それらを、経営コンサルティングを前提にした
ソリューション提供によって実現します。**

1-2. 事業概要

1-2-1. 対象市場の特性

1-2-2. 商品の概要

1-2-3. 会員ネットワークの概要

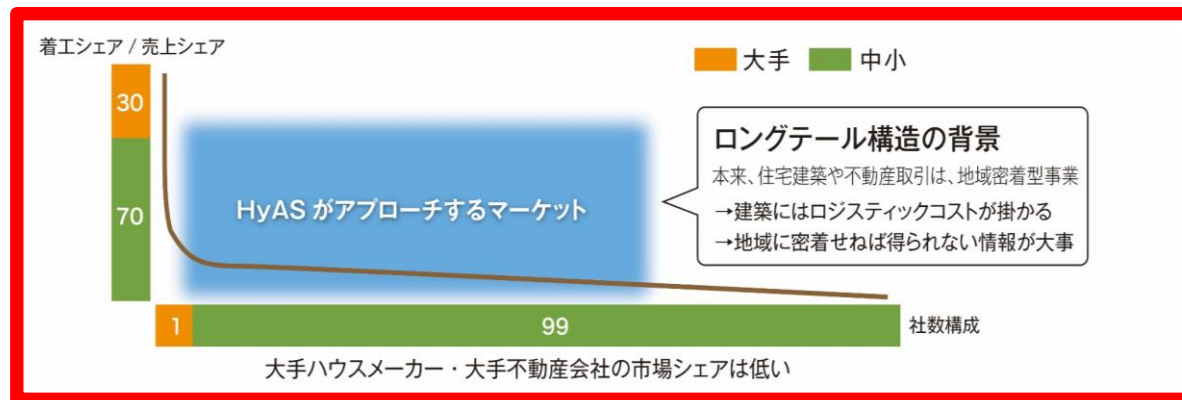
1-2-4. ビジネスモデル・収益モデル理解のために

【ポイント】

- ① スモールビジネスと不動産テックの提供
- ② 会員組織の全国ネットワークによる強み
- ③ 安定性と成長性を併せ持った収益構造

1-2-1. 対象市場の特性

HyAS&Co.の事業領域における社会課題 / 中小事業者



HyAS&Co.は、
各地域の中小事業者
を対象として事業を展開

中小工務店・不動産事業者の課題

- 商品企画開発力
- 人材問題（採用・育成）
- マーケティング力
- 購買力（コストダウン）
- 施工品質・施工管理（コストダウン）

ビジネスモデル開発

各種研修・採用支援等

ブランディング支援

機能部材・設備提供

技術研修・設計支援

企業理念実現に向けた経営指針
Creating Shared Value 経営

1-2-2. 提供する商品 「スモールビジネス」と「不動産テック」

既存事業の**収益性改善**支援
新規事業への**参入**支援

対象業界

- 住宅業界
- 不動産業界
- 土木工事業界

中小企業

ニーズ

ソリューション

ビジネスモデル
パッケージ

経営効率化
パッケージ

「スモールビジネス」の提供
とハンドリング

会員企業の成長性
と収益性の改善

クラウド型「不動産テック」
の提供とティーチング

営業プロセスの**生産性向上**支援

会員のニーズに合わせたソリューションを提供

1-2-3. 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
サービス品質の検証
成功事例の共有

1,211社
(2016年4月末現在)

「スモールビジネス」の提供
クラウド型「不動産テック」の提供
ハンドリングとティーチング

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

サービス提供先であり、情報収集元でもある全国ネットワーク

1-2-4. ビジネスモデル、収益モデルの理解のために

ビジネスモデルパッケージ

営業エリア枠により会員数に規制

初期導入フィー

⇒ビジネス導入支援

ロイヤルティ等

⇒会員の業績に連動

会費

⇒安定収益（枠あり）

経営効率化パッケージ

営業エリア枠なし

初期導入フィー

⇒新営業スタイル研修

会費

⇒安定収益（枠なし）

ビジネスモデルはロイヤルティ（成果報酬）等の増加を
経営効率化パッケージは会員数の増加を

2. 決算の状況

2-1. 2016年4月期 決算ハイライト

- 2016年4月5日 東証マザーズ上場
- 新規会員獲得とロイヤルティ等の伸長により、
 - 売上高 **3,191**百万円 (前期比**118.8%**)
 - 営業利益 **243**百万円 (前期比**259.2%**)
 - 当期純利益 **143**百万円 (前期比**301.5%**)いずれも**過去最高**を達成
- 総商材導入数**2,571** (前期比**117.6%**)、順調に増加
- 有利子負債減少、自己資本比率**59.3%**、強固な財務体質に

2-2. 損益計算書

(単位：百万円)

	2015年4月期		2016年4月期			2016年4月期	
		構成比		構成比	前期比	業績予想	予想比
売上高	2,686	100%	3,191	100%	118.8%	3,266	97.7%
売上総利益	1,460	54.4%	1,772	55.5%	121.4%	1,792	98.9%
営業利益	93	3.5%	243	7.6%	259.2%	261	93.0%
経常利益	98	3.7%	228	7.2%	230.6%	246	92.5%
当期純利益	47	1.8%	143	4.5%	301.5%	156	91.9%
ROE	17.2%	-	23.4%	-	-	-	-

前期比大幅増で
過去最高

熊本地震等により
予想を下回る

新規会員獲得とロイヤルティ等の伸長により、営業利益前期比259.2%、当期純利益前期比301.5%、いずれも過去最高を達成

主に、熊本地震の影響による住宅着工の遅れなどにより業績予想を下回る

2-3. 貸借対照表

(単位：百万円)

	2015年4月期		2016年4月期		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	873	88.7%	1,426	92.8%	552
固定資産	111	11.3%	110	7.2%	0
資産合計	985	100%	1,537	100%	552
負債	670	68.1%	625	40.7%	△45
有利子負債	169	17.2%	68	4.5%	△100
純資産	314	31.9%	912	59.3%	597
負債純資産合計	985	100%	1,537	100%	552

有利子負債減少

上場に伴う資金
調達

有利子負債減少、上場に伴う資金調達に加え、利益剰余金増加の結果、自己資本比率59.3%、強固な財務体質に

2-3. キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2015年4月期	2016年4月期	増減	摘要
営業CF	△18	284	303	・税金等調整前当期純利益の計上 ・減価償却費
投資CF	△17	△27	△10	・設備投資
財務CF	67	339	271	・有利子負債の返済 ・株式発行による収入
増減額	31	596	565	
期首残高	499	530	31	
期末残高	530	1,127	596	

税金等調整前当期純利益の計上及び上場に伴う株式発行収入により、596百万円増加し、期末残高1,127百万円

2-4. 業績の見通し（次期予算）

（単位：百万円）

	2016年4月期		2017年4月期予想		
		構成比		構成比	前期比
売上高	3,191	100%	3,884	100%	121.7%
売上総利益	1,772	55.5%	2,187	56.3%	123.4%
営業利益	243	7.6%	289	7.4%	118.7%
経常利益	228	7.2%	291	7.5%	127.7%
当期純利益	143	4.5%	184	4.7%	128.3%
ROE	23.4%	—	18.3%	—	—

過去最高利益
更新予定

- R+houseの新規会員並びにロイヤルティ等の順調な拡大
- ライフクラブなど経営効率化パッケージの会員の増加
- セミナールーム及び本社スペース拡張

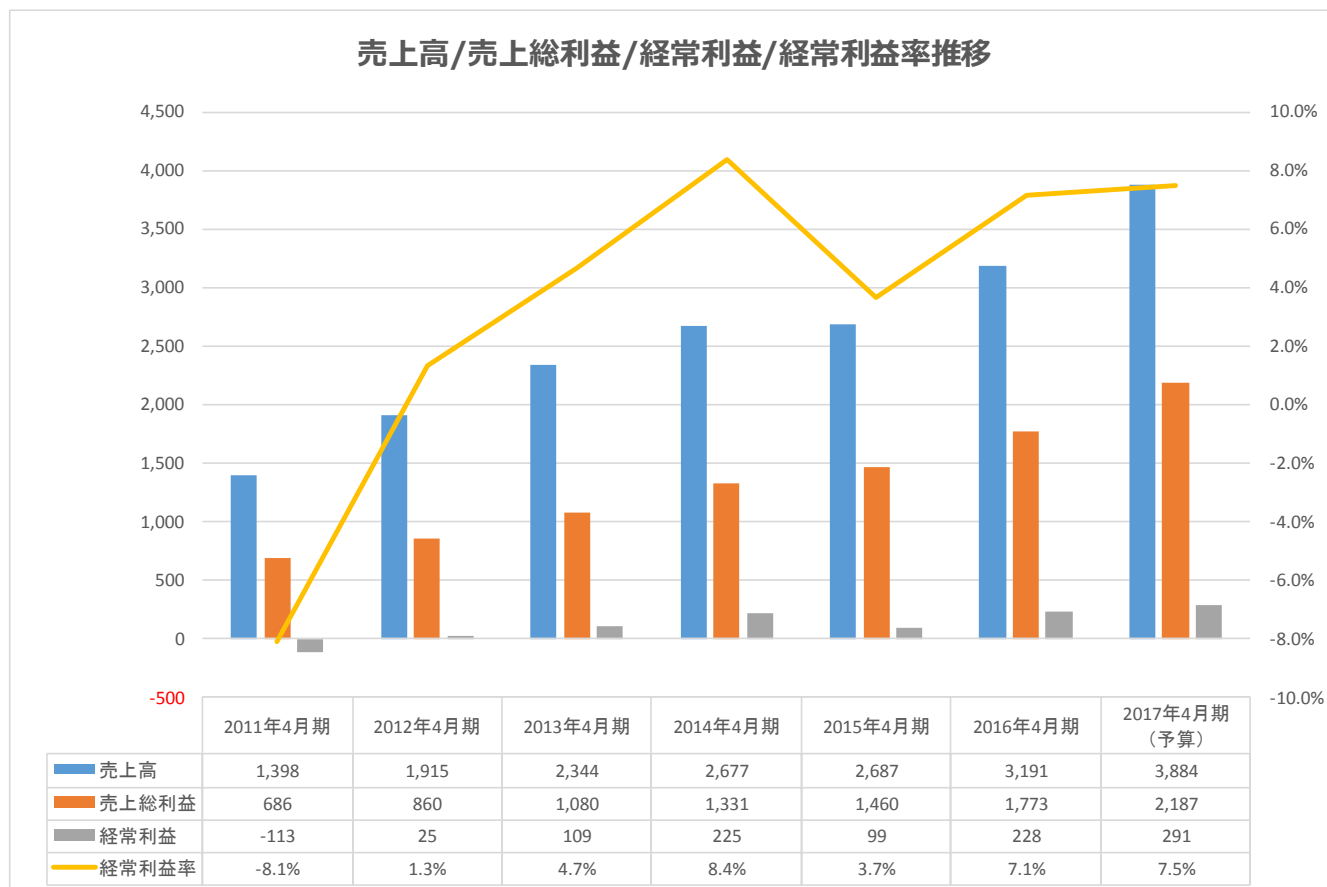
2-5. 業績データ 総商材導入数との関連

経営指標	9期	10期	11期	12期	摘要
	2013年4月末	2014年4月末	2015年4月末	2016年4月末	
総商材導入数	1,480	1,797	2,187	2,571	
前期比増額分	414	317	390	384	
伸び率	38.8%	21.4%	21.7%	17.6%	
総商材導入数/有料会員（ネット）	1.46	1.56	1.85	2.12	インシェア向上
売上高（単位：百万円）	2,344	2,677	2,687	3,191	
前期比増額分	429	333	9	504	商品構成の変化
伸び率	22.4%	14.2%	0.4%	18.8%	
売上総利益（単位：百万円）	1,080	1,331	1,460	1,773	
前期比増額分	220	250	130	312	
伸び率	25.6%	23.2%	9.7%	21.4%	
売上総利益率	46.1%	49.7%	54.4%	55.5%	商品構成の変化
売上総利益に含まれるロイヤリティ等	235	321	348	487	
前期比増額分	69	85	27	139	会員業績＝ロイヤリティ等の拡大
伸び率	41.1%	36.2%	8.4%	40.1%	増税の影響
販売費及び一般管理費	975	1,128	1,366	1,529	
前期比増額分	143	153	239	163	上場に向けての体制整備費用の増加
伸び率	17.1%	15.6%	21.2%	11.9%	
営業利益	105	203	94	244	
前期比増額分	78	98	-109	150	
伸び率	283.1%	92.9%	-53.7%	159.2%	

2-5. 業績データ（売上高/売上総利益/経常利益/経常利益率推移）

（単位：百万円）

（利益率 %）



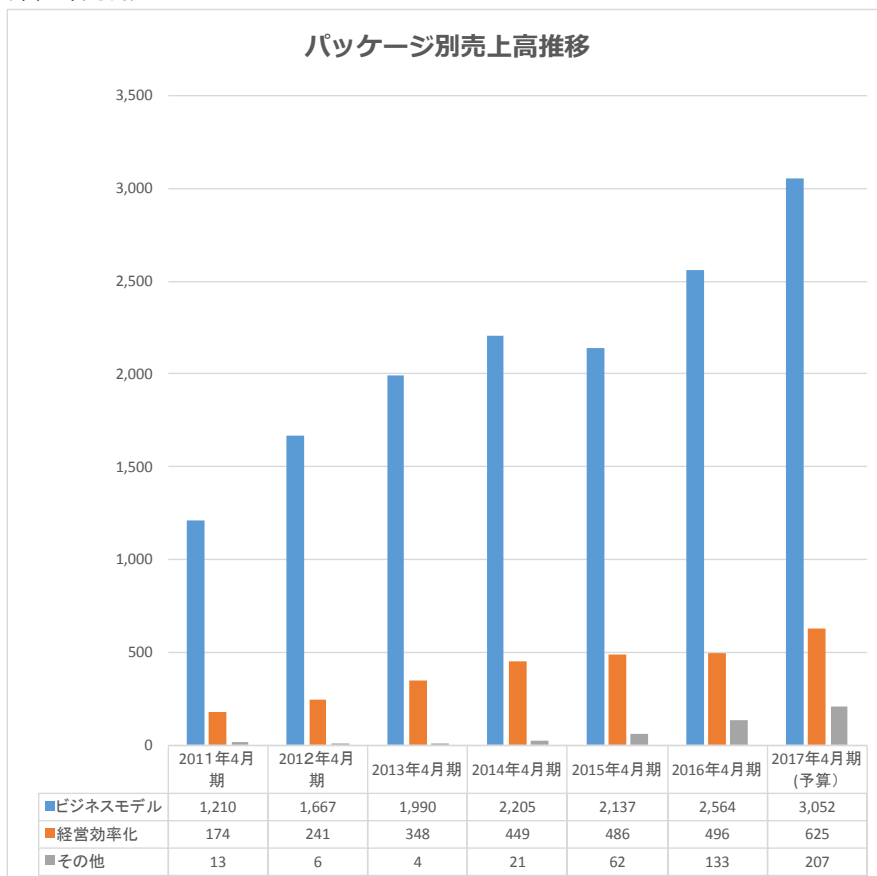
※2014年4月期以降は連結

売上総利益率は毎年順調に増加。2016年4月期は、上場費用を吸収した上で経常利益率7.2%に復活。2017年4月期は更なる利益率向上を見込む

2-5. 業績データ –パッケージ別–

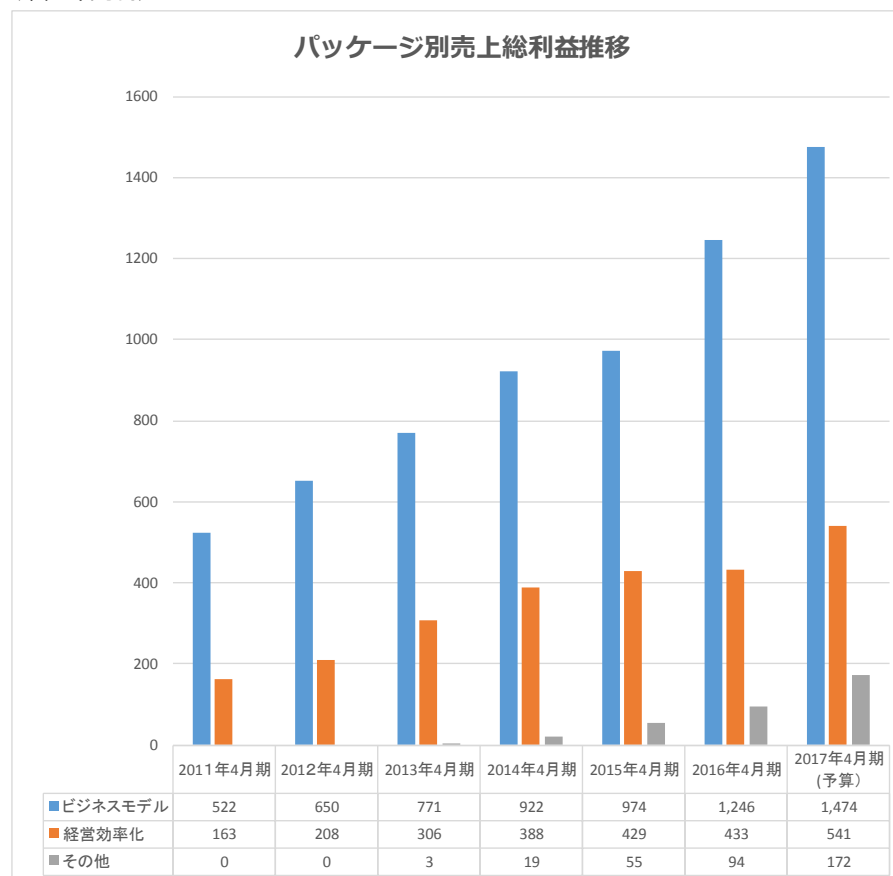
(単位 百万円)

パッケージ別売上高推移



(単位 百万円)

パッケージ別売上総利益推移

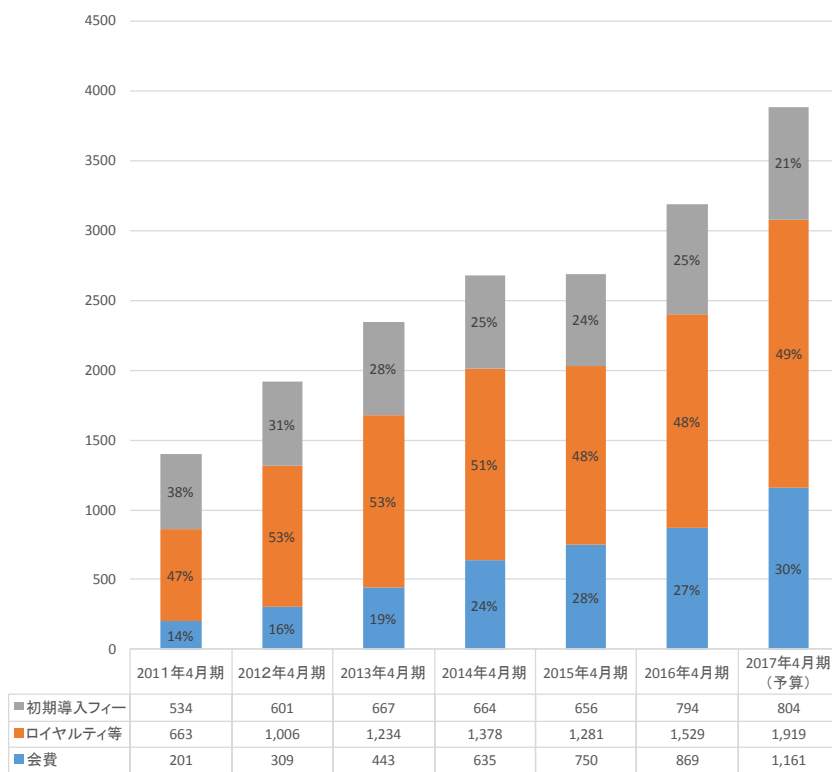


パッケージ別でも、ともに堅調に推移

2-5. 業績データ – 内容別 –

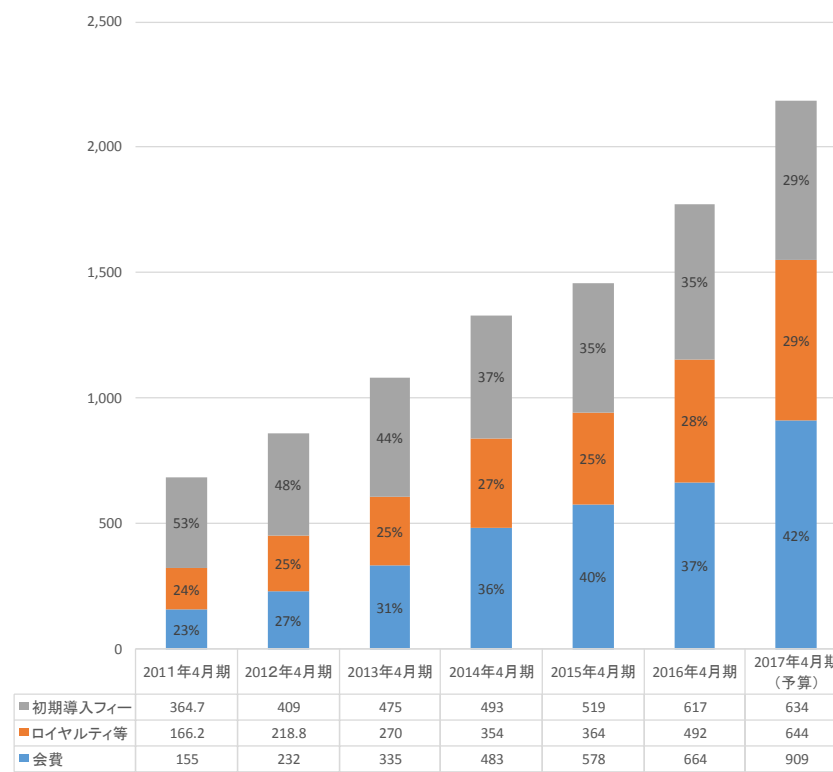
(単位: 百万円)

内容別売上高推移



(単位: 百万円)

内容別売上総利益推移



- ・ 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・ロイヤルティ等）比率の増加

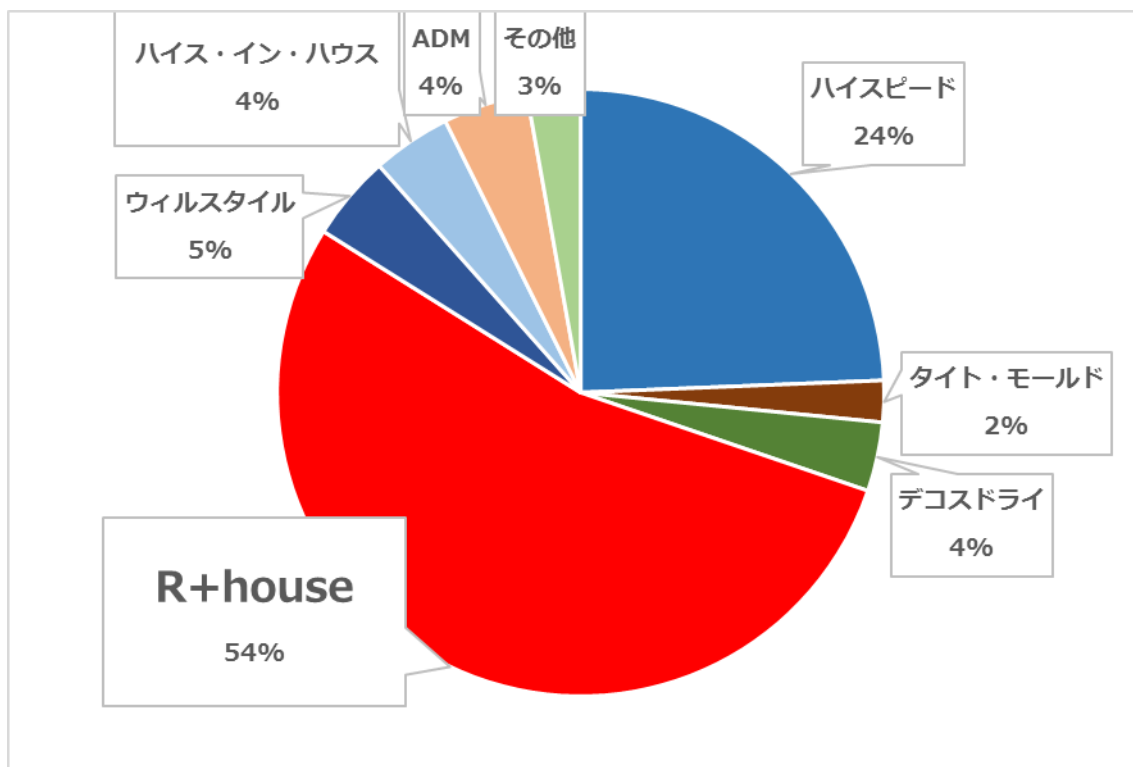
3. 今後の展望

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. HyAS & Co.の成長を実現する収益モデル
- 3-5. R+house – 会員事例 –
- 3-6. R+house – 入会年数／着工棟数 –

3-1. ビジネスモデルパッケージ – 売上高構成 –

2016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54%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	240	49.4%
ハイスピード	209	164	78.5%
ウィルスタイル	320	128	40.0%

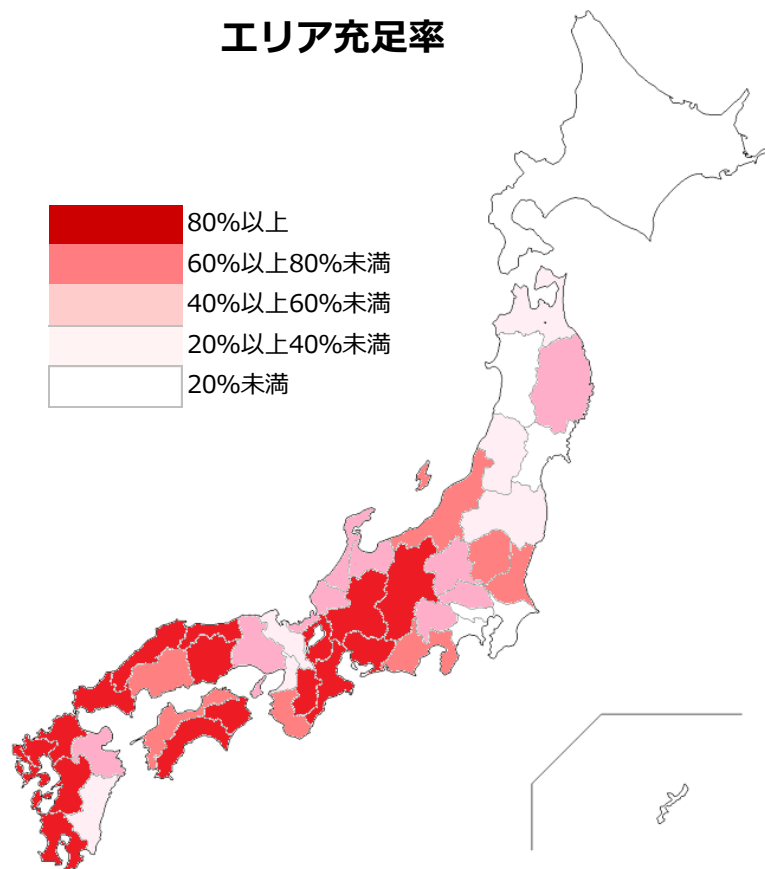
※エリア枠の設定方法

- ・ 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

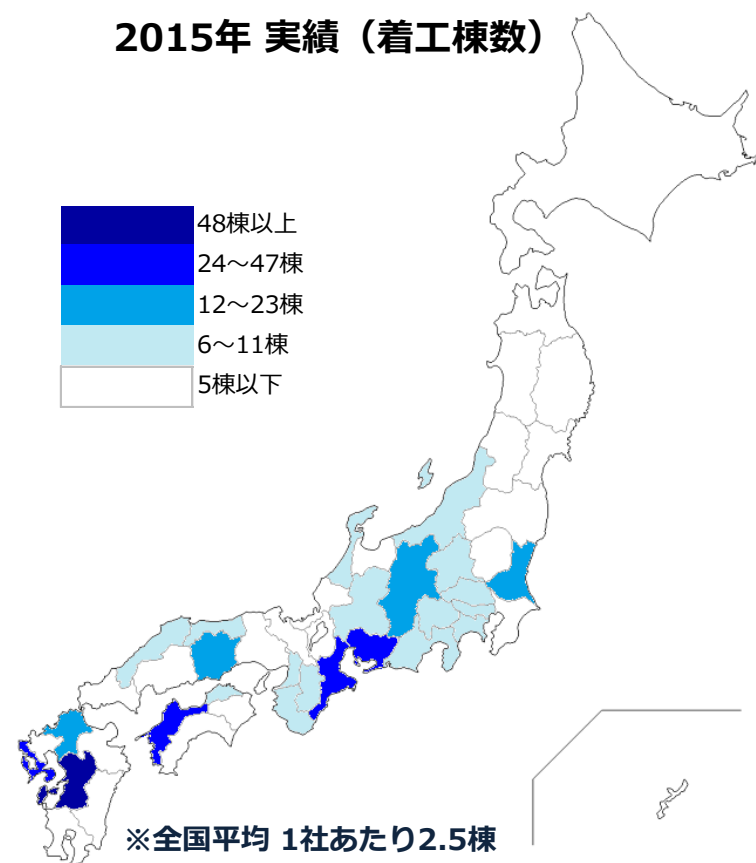
R+houseの充足率は約5割になったところ

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. HyAS & Co.の成長を実現する収益モデル

- 全国に広がる**会員企業ネットワーク**
⇒会費＋入会時初期導入フィー
- **成果報酬(ロイヤルティ等)**という**バネ**を持つ収益構造
⇒会員の業績拡大に直結

【会員ベースの総売上高規模と成果報酬】の構造

例：R+house 事業では、会員売上200億円で3億円の成果報酬
200社×1億円（2250万円×4.5棟）

会員社数



会員売上高



インシエア率

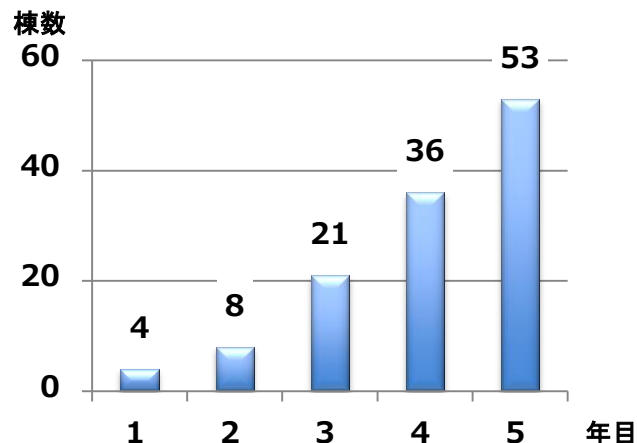
サービスをより広く（周辺サービスの取込）、より深く（オリジナル部材等の開発）提供することで更なる成長を実現

3-5. R+house – 会員事例 –

住宅会社

<会社概要>

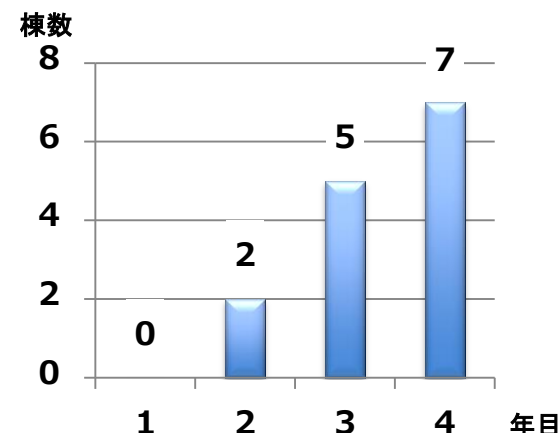
- ・所在地 熊本県
- ・設立 **2010年12月**
- ・資本金 2,000万円
- ・従業員 30名
- ・事業内容 建築工事
- ・入会時期 **2010年12月**



不動産仲介会社

<会社概要>

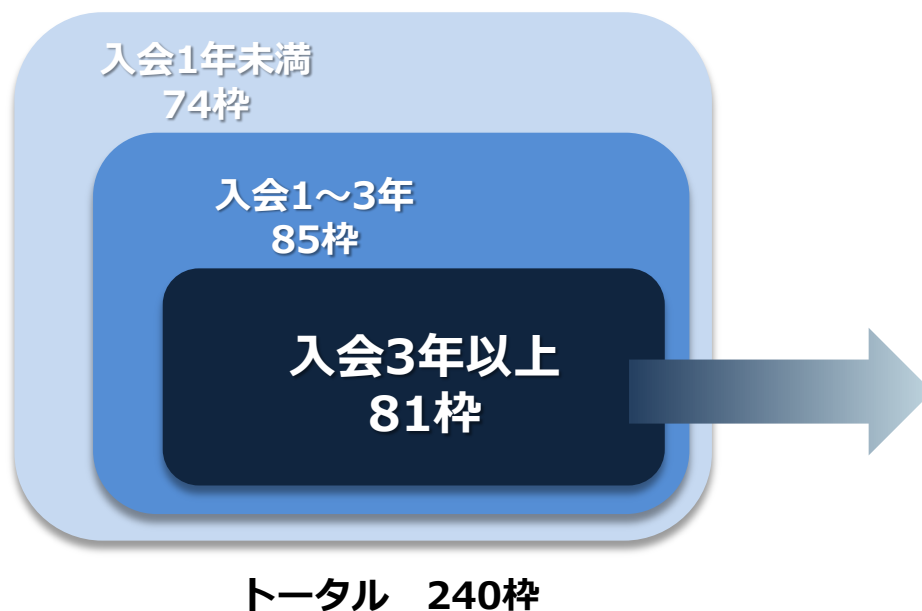
- ・所在地 奈良県
- ・設立 2000年12月
- ・資本金 1,000万円
- ・従業員 10名
- ・事業内容 **不動産仲介業**
賃貸管理業
- ・入会時期 2012年4月



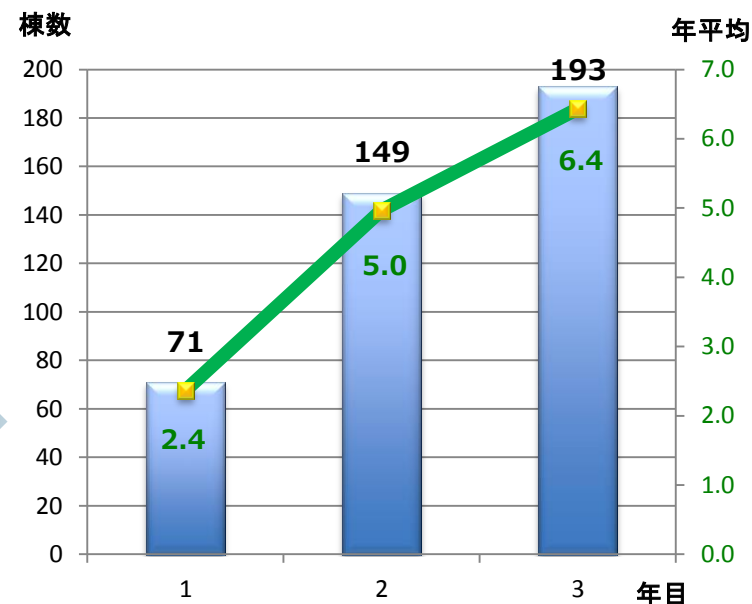
他業界からの参入の場合も確実な成果

3-6. R+house – 入会年数 / 着工棟数 –

入会年数別 エリア棟数



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

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。