

HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

2018年4月期

決算説明会レポート

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2018年4月期の決算状況
3. 事業の現況
4. 2019年4月期・業績予想
5. 中期経営計画の進捗状況

サマリー

■ エグゼクティブ・サマリー

- 前期比で増収、増益。成長のための投資実施による費用増があるも、ほぼ期初計画通りの着地。

■ 2018年4月期の決算状況

- 売上高46.6億円（前期比+6.9億円）、経常利益3.6億円（前期比+0.5億円）。
- 販管費は26.0億円（前期比5.8億円）、今後の成長に向けた投資を実施。

■ 事業の現況

R+house事業は好調を継続。その他商材も伸長。

【R+house事業】

- 売上、受注ともに伸長。2019年には売上高は約25.1億円、総利益は約15.2億円、会員数は260社に増加見込み。

■ 2019年4月期・業績予想

- 売上高は63.0億円（前期比+16.4億円）経常利益は4.7億円（前期比+1.1億円）を見込む。
- 増配を実施。配当性向は30%を目安。1株配当3.4円。

■ 中期経営計画の進捗状況

- クラウドファンディング…不動産特定共同事業者第1、第3号認可取得。（2018年2月）
ハイアス・キャピタルマネジメント株式会社設立。（2018年5月）
- R+houseの受注促進…モデルハウス6棟の展開順調。2018年7月全棟オープン予定。
- 住宅高性能化実現のための新商材…Rakuten STAY HOUSE等の提供。

1. エグゼクティブ・サマリー



本日は暑い中、お集まりいただきましてありがとうございます。取締役執行役員経営管理本部長の西野と申します。よろしくお願いいたします。

本日は代表取締役の濱村も参っておりますので後ほどの質疑応答では、濱村から回答する場面があると思います。

資料が大変多くなっておりますので、まずは私がかいつまんで今回の決算の状況、事業の現況および業績予想をお伝えできればと考えております。

目次

01 エグゼクティブ・サマリー	Executive Summary	3
02 2018年4月期の決算状況	Financial Results for FY2018	9
03 事業の現況	Progress of Our Business	16
04 2019年4月期・業績予想	FY2019 Outlook	26
05 中期経営計画の進捗状況	Progress of Mid-term Business Plan	31

ハイアス・アンド・カンパニー 株式会社概要	50
-----------------------	----

本日はですが、こちらの目次にありますとおり、エグゼクティブ・サマリーおよび決算の状況、事業の現況を前半にお話しさせていただいたのち、業績の予想と併せて最近の取り組みについてもお伝えしていきたいと思っております。

01

エグゼクティブ・サマリー

決算ハイライト

2018年4月期・PLサマリー

		前期比	予想比
売上高	46.6 億円	+ 6.9 億円(+17.3%)	- 3.3 億円(- 6.5%)
営業利益	3.6 億円	+ 0.6 億円(+18.9%)	- 0.1 億円(- 3.8%)
経常利益	3.6 億円	+ 0.5 億円(+17.2%)	+ 0.1 億円(+ 1.4%)
当期純利益	2.0 億円	+ 0.2 億円(+8.4%)	- 0.1 億円(- 9.1%)

主力ビジネスの進捗

- ・ 今後の成長のための投資を実施したことで経費が膨らんだものの、**経常利益で前期比17%増の成長を達成し、ほぼ計画通りの着地となる。**
- ・ R+house本部事業では、**ロイヤルティ等を中心に伸長し、また技術本部機能の譲受の一部効果もあり、計画を超える粗利を達成。**
- ・ 来期も投資を継続するものの、**経常利益で34%増の成長を目指す。**

まずはエグゼクティブ・サマリーです。こちらはお手元の資料にもありますとおり、前期比で見ますと全ての指標において大きく上回ることができました。これに対しまして、予算比では、残念ながら全てが達成ということにはなりませんでしたが、ほぼ計画どおりに進めることができました。

今回の業績を引っ張ってまいりましたのは後ほどお伝えする主力のR+house事業でして、こちらが引き続き堅調であったことが主な要因となります。



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。

弊社の理念につきましては今までもお伝えさせていただいていますが、本日、初めて説明会にお越しいただいた方もいらっしゃるということですので、少し触れさせていただきたいと思います。

我々は住宅、不動産に関わる資産の価値を高めることを使命と考えております。この使命を、B to Bのビジネスとして、企業さまを通じ、実現したいと考えております。

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)

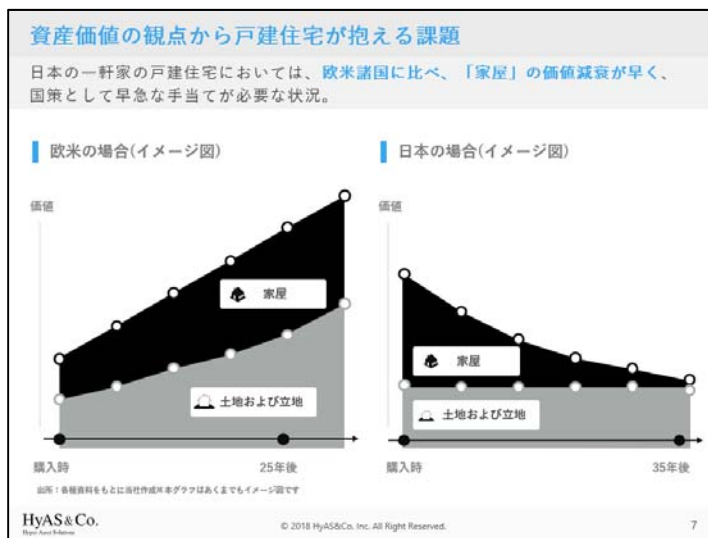


※参考：厚生労働省「平成26年 国民生活基礎調査の概況」
総務省「平成24年 全国消費実態調査」

こちらは総務省が5年に一度、発表しているデータです。資産の内訳を見ますと、金融資産は約3割で、7割近くが住宅や宅地資産となっています。

ところが皆さんもご存じのとおり例えば3,000万円建てた家が30年後に幾らになるかという、ほぼ価値が無くなってしまいます。このことはこの7割を占めている資産価値が大きく毀損されていくということになります。

このような状況をなんとかしたいと考えております。



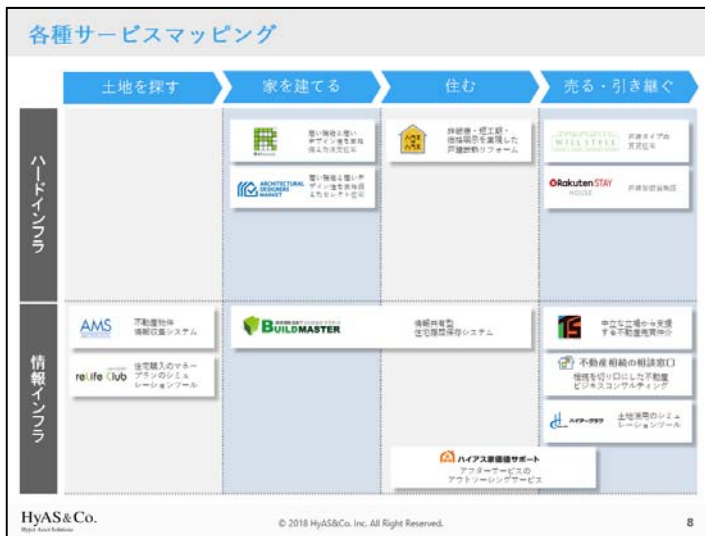
こちらは欧米との比較の図になります。左の図が欧米での土地や家屋の資産の価値を表しています。図を見ていただきますと、土地もそうですが、建物に関しても決して価値を落としていないということがわかります。

それに対して、右図の日本は、土地代はともかく、家屋に対する評価は年を追うごとに下落しています。理由としては、大きく2つの要因があります。

日本では、建てたいと思えば用途地域にさえ合っていれば、どんどん家を建てることができます。そして、当然、余っていきます。現在、「空き家問題」とも言われていますが、家が余っていきますので、当然、受注のバランスが崩れて価値がどんどん落ちていくのが実態です。これに対して、欧米では、都市計画に基づいて建物の供給量に対して総量規制をかけられていますので、それにより価値が落ちにくくなります。

もう1つの大きな要因がそもそものハードです。何十年も使用できる建物になっているのか、ということです。本日も関西で大地震がありました。日本の建物につきましては、耐震性能は非常に高くなっています。ですが、省エネ性能や耐久性能は世界と比べると非常に低いレベルです。その結果、30年、40年経過した時に、物としての価値がほぼなくなってしまう。

このような状況の中、2020年に省エネ基準ができ、高い性能を問われる基準が義務化されます。弊社も高い性能の建物を普及する上で役に立ちたいと考え、現在の事業をしております。



弊社は様々な商材を提供しておりますが、この図では、家を取得し、住み、売却・または引き継ぐなどの時系列に従って、弊社の主な商材をまとめました。これはあくまでもエンドユーザーの視点での時間の流れで書いておりますので、それぞれのタイミングに応じてB to Bという形で、お客さまに役に立つ商材を展開しております。

後ほど詳細を説明させていただきますが、まず、家を買いたい、土地を買いたい、と考えだす初期の段階において役に立つ商材を提供しております。

そして、“家を建てる”では、具体的に長く持つ、資産価値が落ちにくい建物を提供しております。そして住み始めてからのリフォームや、サポート等のサービスも提供しております。後ほどもう少し説明させていただきますが、建物の価値を維持させる為の商材の提供も始めました。

また、大事なのは最終的な売却や、資産活用をするというタイミングです。そのタイミングにおきましても、様々な商材を揃えております。

このように、家の取得から売却までの様々なタイミングにおきまして、弊社は商材を展開しております。

2. 2018年4月期の決算状況

02

2018年4月期の決算状況

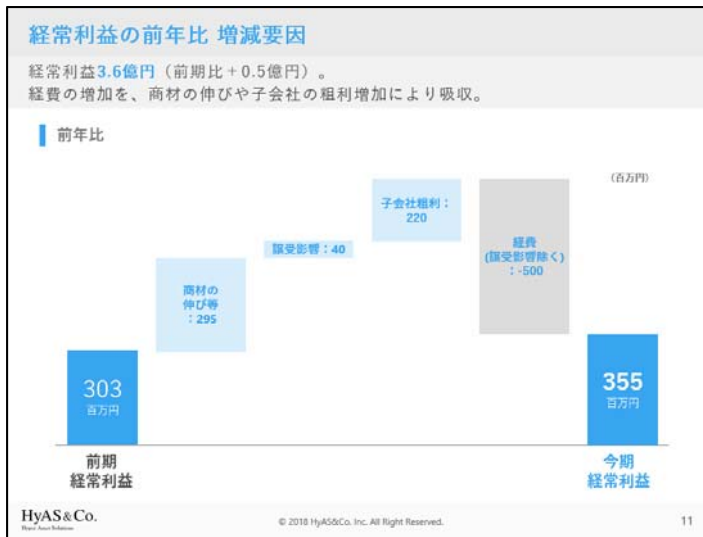
連結P/Lサマリー（前期比）

前期比で、増収増益。

売上高**46.6億円**（前期比+6.9億円）、経常利益**3.6億円**（前期比+0.5億円）。

	2017年4月期 実績 2017/4~2017/4	2018年4月期 実績 2017/4~2018/3	増減	(百万円)
売上高	3,971	4,659	+688	117.3%
売上原価	1,647	1,699	+52	103.2%
売上総利益	2,323	2,960	+637	127.4%
販売費及び一般管理費	2,022	2,602	+580	128.7%
営業利益	301	358	+57	118.9%
経常利益	303	355	+52	117.2%
特別損失	-13	-	+13	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	200	+15	108.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.7%	4.3%	-	-

18年度4月期の決算状況について、もう少し詳しくお伝えしたいと思います。こちらでご覧いただけますとおり、先ほどのサマリーでもお伝えしましたように、前期比で全て順調に成長しております。さらにこの図では内訳についても分解しております。



左端の前期の経常利益を基準とした場合に、通常の商材等々での増益があり、その次に事業の譲り受けによる増益があります。今まではR+houseの技術的な部分に関して外部に出していた部分があったのですが、今回、この事業の譲り受けをしました。それによる差益がネットで40百万円となります。さらに子会社を今期は複数作ったことによる粗利の増益があります。

減益部分の経費部分なのですが、譲り受けのほうはネットで表していますので経費からは譲り受け部分を除いています。こちらは、今期必要となりました投資や増資などが含まれています。

この結果、355百万円の経常利益となりました。

連結P/Lサマリー（予想比）

予想比で、減取増益。
売上高46.6億円（予想比-3.3億円）、経常利益3.6億円（予想比+0.1億円）。

	2018年4月期 予想 2017/5-2018/4	2018年4月期 実績 2017/5-2018/4	増減	
売上高	4,984	4,659	-325	93.5%
売上原価	2,133	1,699	-434	79.7%
売上総利益	2,850	2,960	+110	103.9%
販売費及び一般管理費	2,478	2,602	+124	105.0%
営業利益	372	358	-14	96.2%
経常利益	350	355	+5	101.4%
特別損益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	220	200	-20	90.9%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.4%	4.3%	-	

※ 連結子会社の株式会社アール・プラス・マテリアルの収益の手帳比 等の影響による

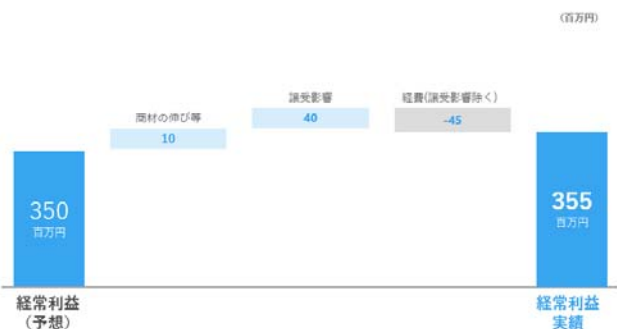
HyAS&Co. © 2017 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 12

予想比、予算対比に関しては微増になっています。次のページの図で説明させていただきます。

経常利益の予想比 増減要因

経常利益3.6億円（予想比+0.1億円）。
経費の増加を、商材の伸びや譲受影響により吸収。

■ 予想比



HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

13

内訳としては幾つかプラス・マイナスはありますが、このような数字の結果となっており、ほぼ予定どおりの動きができたと思っております。

販管費の内訳

前期比で、5.8億円増加。

人件費や広告宣伝・販促費/旅費など、今後の成長に向けた投資を実施。

	(百万円)		増減
	2017年4月期 2016/5-2017/4	2018年4月期 2017/5-2018/4	
販売費及び一般管理費	2,022	2,602	+580
給与/法定福利費	601	759	+157
広告宣伝・販促費/旅費	568	681	+113
家賃	118	154	+37
減価償却費	38	78	+40
その他	698	931	+233

HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

14

今期はかなり販管費が多くなっていますので、内訳も書いております。まず、事業を拡大していますので、当然人件費等が増えています。また家賃も増加しましたので、その影響が出ております。

新しい商材等々も出しておりますし、既存のR+houseのような商材に関しても販促費を積極的に掛けました。これらの結果、今期は、販管費増えております。

連結B/Sサマリー

モデルハウス、既存/新規商材のシステムへの投資、事業譲受により、**固定資産が増加**。その調達として、借入を実施。

連結B/Sサマリー

資産の部	(百万円)			負債・純資産の部	(百万円)		
	2017年4月期 (4Q)	2018年4月期 (4Q)	増減		2017年4月期 (4Q)	2018年4月期 (4Q)	増減
現金及び預金	1,229	751	-478	買掛金	262	236	-26
短期有価証券及び 有価証券	249	352	+103	短期借入金	-	200	+200
その他	123	238	+115	1年内返済予定の 長期借入金	13	101	+88
貸倒引当金	-15	-19	-4	手引金	182	225	+43
流動資産	1,586	1,322	-264	未払法人税等	273	324	+51
有形固定資産	150	404	+254	流動負債	730	1,086	+356
無形固定資産	36	594	+558	長期借入金	-	403	+403
投資その他の資産	132	221	+89	その他	11	14	+3
固定資産	319	1,219	+900	固定負債	11	417	+406
資産合計	1,905	2,542	+637	負債	741	1,503	+762
				資本金	396	364	-32
				資本剰余金	285	298	+13
				利益剰余金	489	660	+171
				自己株式	-	-299	-299
				株主優待	1,131	1,024	-107
				未分配利益持分	32	14	-18
				純資産	1,163	1,039	-124
				負債・純資産	1,905	2,542	+637

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co, Inc. All Right Reserved.

15

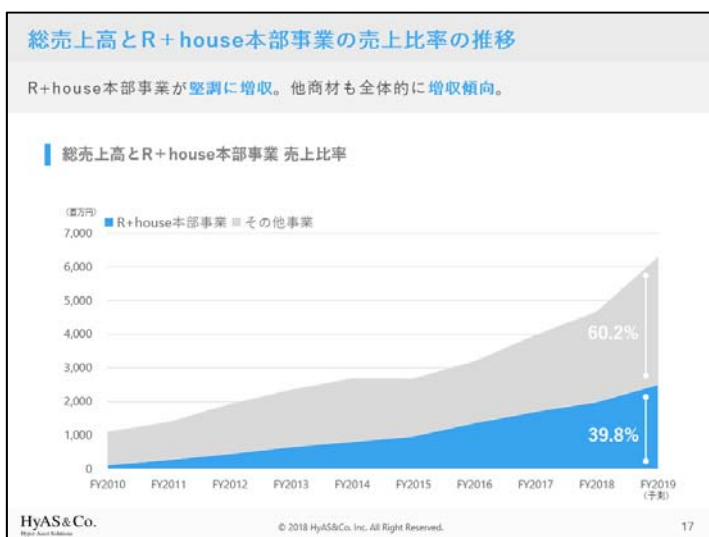
連結のBSのサマリーにつきましては、簡単に目を通して頂ければと思います。
こちらにつきましても、全体的に順調であると思っておりますが、以前と少し違ってきたのは固定資産の部分です。

弊社はこれまでは固定資産を持たない形で進めてきていましたが、今期はモデルハウスに対する投資や、先ほども触れました譲り受けに関わる部分で無形固定資産が増え、その結果、現金が少なくなっております。

3. 事業の現況

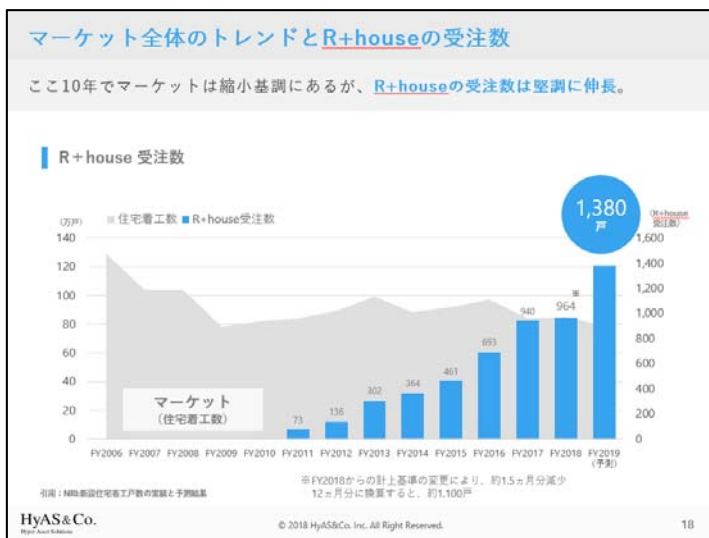


次は、事業の現況についての資料になります。



図の青い部分が、全体の売り上げに対しての一番の主力になっているR+houseです。こちらは図からもわかりますように、R+houseもそれ以外の商材も順調に伸びてきています。

R+houseは現在、約40%の売り上げを占めていまして、これに関連する商材も増えてきていますので、本日はこの事業の状況をお伝えしたいと思っております。



こちらはいつも提示している資料ですが、新築の市場が徐々にシュリンクしていていることは、皆さんもご存じだと思います。

ですが、現在R+house事業では全国200を超える加盟店があるのですが、これらを全て合わせた実際の戸数は順調に伸びていております。

補足としましては、グラフ上では2018年では伸び率が減っているように見えるかと思いますが、こちらは計上基準の変更によるものです。計上のタイミングがおおよそ1か月半ずれることになったことにより、このような数字の表れ方になっております。これは次の期以降には影響が出ませんので、順調に伸びていっていることがわかり頂けると思います。

R+houseの競争優位性

R+houseは、デザイン、性能、コストで競争優位性を持つ。

目 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

- ・ 高气密、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。

目 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。




HyAS&Co.
© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 19

ここで、あらためて本日もR+houseの強み、我々が提供している商品の強みということについて簡単に触れさせていただきたいと思います。

ご存じのとおりいろいろな企業さまが新築の商材を提供されております。その中で勝っていくということは非常に難しいことであります。

ですので、弊社が提供している商材は、エンドユーザーの方々が重視されていることに注力しています。本日は添付しておりませんが、過去のアンケート調査の結果より、現在のお客様は非常に性能面を重視されている方が多いです。また、デザインに関しても最近はこちらを重視されている方が多くなってきています。当然それを手頃な価格で求められていらっしゃるわけです。このR+houseという我々の商材はそれぞれをうまく提供できるような仕組みにしております。

まずデザインのところで、例えばこの写真の建物です。こちらの建物をかっこいいと思われるかどうかは主観もありますので、必ずしもこのデザインだけがいいというような売り方はR+houseではやっておりません。

こちらにも書いておりますように、約80名、現在は90名近くになっていると思いますが、建築家のネットワークがあります。建築家がお施主さまに合わせてデザインを提供するやり方をしていますので、この写真はあくまで一例となります。

今回は幾つかこのような写真も入っていますので後ほど見ていただければと思いますが、お1人お1人、1棟1棟かなりこだわったデザインというのが提供できるというのが我々の強みになっています。

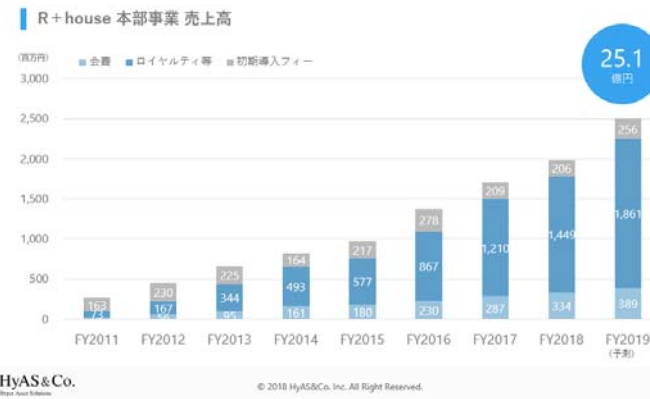
さらに、性能につきましては、全部の商材に通じることですが、非常に断熱性能を重視しております。建築家がデザインはするものの、性能を損ねないように設計の基準や部材の基準を非常に精密に作り、この研修を受けた方だけがこのネットワークに入れる、という仕掛けをつくることで、性能面もぶれさせないやり方を取っています。

併せてその設計ルール、部材のルールというのを伝えながら、我々の、今回、子会社の中に入りましたが、部材供給をする仕組みも我々は持っております。つまり、メーカーから直で現場のほうに資材を提供することができますので、中間マージンをカットでき、高性能ながらも、コストのほうを非常に抑えて提供できています。

こういったパッケージをBto Bで地方の工務店さまに提供することで非常に喜んでいただけるとともに、競争力を持って事業活動をやっていただいております。

R+house本部事業 売上高の推移 (スポット収益・固定収益)

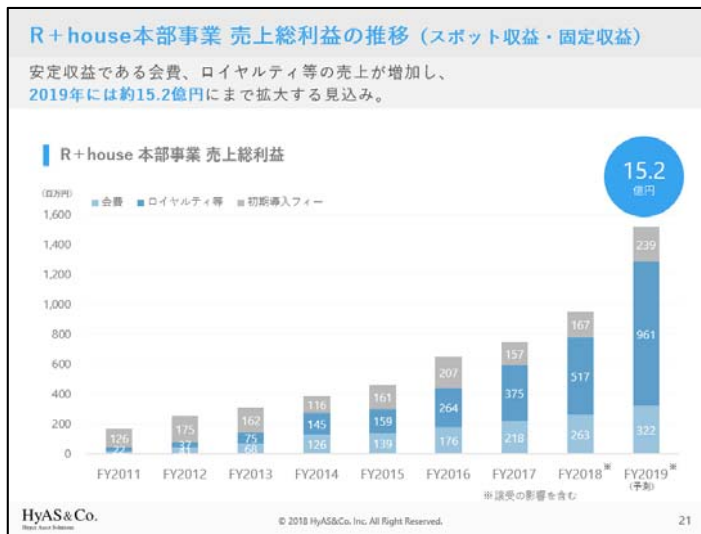
当社の成長を牽引する業績連動型のロイヤルティ等が増加し、
2019年には約25.1億円に到達する見込み。



その結果が我々のほうから見ると、こういった数字の表れ方になってきています。このスライドでは売上高を示しておりまして、重要な粗利益、売上総利益のほうは次のスライドをご覧くださいだけだと思います。

大きく3つの収益源泉によって我々の売上、もしくは売上総利益というのは構成されています。会費収入、ロイヤルティ等、初期導入フィー、この3つの収益の構造となっています。

初期導入フィーというのはフランチャイズでの加盟金に近いイメージのものになります。これは名のとおり、会員になっていただく瞬間だけ、一度発生するものですので、一度この数字が上がったからといって、毎年毎年上がってくる数字ではありません。それに対して会費収入は、月の会員として毎月お客さまからいただくフィーになります。ですので、退会されない限りずっと積み上がっていく、一番安定感がある収入になります。



真ん中のロイヤルティ等は、こちらも我々にとっては安定収益の源泉であり、成長のドライバーになっていると考えています。基本的には会費を払ってこの仕組みを使っていただいていますので、各企業さまが一生懸命この商材を売ろうとさせていただきます。各企業さまが年を追うごとにR+houseの販売戸数を伸ばしてくれていますので、ロイヤルティはある程度安定的な収益としてみなしております。

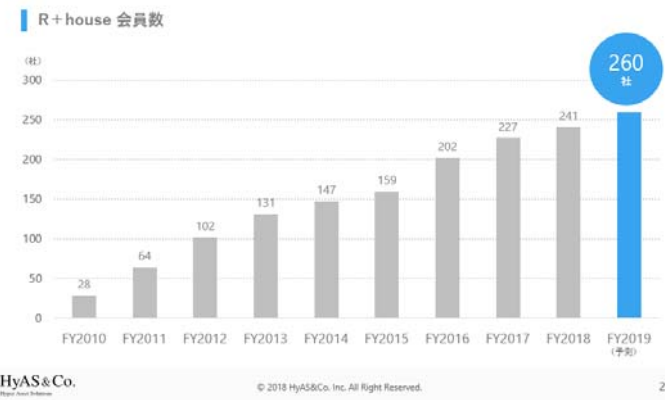
さらに、ロイヤルティに関して補足しますと、お客さまのほうに十分に習熟されて、どんどん販売数を増やしていかれる時も、我々の工数やエネルギーの投下はあまり伴いません。サービスを提供していれば、各企業さまの努力によって勝手に業績が上がってきて、そこから我々のほうに入ってくる収益になりますので、非常に弊社の成長に大きな意味を持つ数字になります。

予想も含めてですが、一番安定している会費収入と、半分安定していて成長性を持つロイヤルティ等を含めて、7割を超える粗利をつくれるようになってきています。

一番上の薄いグレーの初期導入フィーは、初期はこれでほとんどの数字をつくっていたわけですが、安定感というところには欠けます。一定のお客さまを増やすための活動は今後も繰り返していきますが、それよりも会費とロイヤルティ等を重視して現在は進めています。そして、それらが順調に伸びていますので、今のビジネスの現況は順調だと思っております。

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2019年で260社に増加見込み。



会員を増やしていくという話にも少し触れましたが、2019年の見込としまして全国260社、2018年は240社の企業さまにこのR+house事業の会員となっておりまして。グラフでは、少し会員数、社数の伸びが鈍化しているように見えるかもしれませんが、これはある程度シェアが増えてきたということと、入れ替えによるものです。入れ替えは微妙な表現ですが、会員になっていただいたものの、なかなか積極的に動いてくださらない会社も中にはあります。そこで、契約書上のルールとして、十分な成果が出ない場合には契約を更新しないということを弊社側からできるようにしております。

その結果、数字では2019年度に260社に達する予測となっておりますが、あまりうまくいっていない会社への入れ替えも含めて260社になっておりますので、質はどんどん上がってきているとご理解いただければと思います。

R+house事業の業績のまとめ

項目	2018年 4月期 実績	前期		予想		来期	
		2017年 4月期 実績	増減	2018年 4月期 予想	増減	2019年 4月期 予想	増減
受注数	967	940	+27	1,200	-233	1,380	+413
売上高	1,989	1,706	+283	2,093	-104	2,506	+517
-会費	334	287	+47	320	+14	389	+55
-ロイヤルティ等	1,449	1,210	+239	1,559	-110	1,861	+412
-初期導入フィー	206	209	-3	214	-8	256	+50
売上総利益	947	750	+197	861	+86	1,522	+575
-会費	263	218	+45	250	+13	322	+59
-ロイヤルティ等	517	375	+142	449	+68	961	+444
-初期導入フィー	167	157	+10	162	+5	239	+72
会員数	241	227	+14	250	-9	260	+19

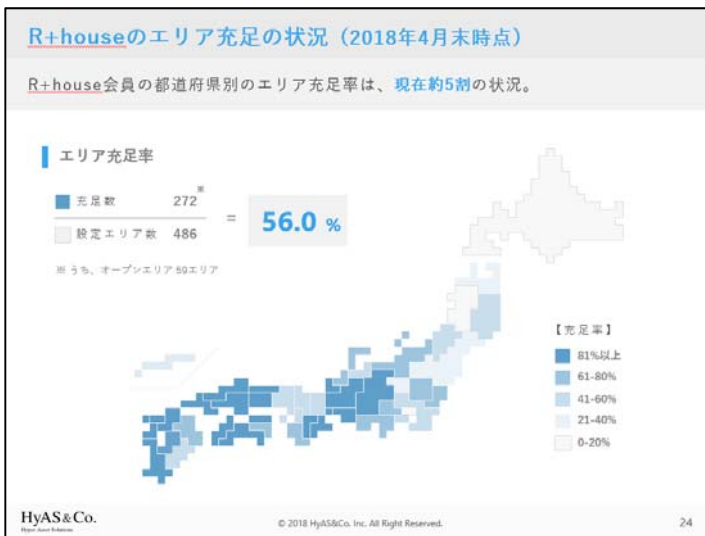
※FY2018からの計上基準の変更により、約1.5ヵ月分減少(12ヵ月分に換算すると、約1,100戸)

このスライドでは、受注の棟数およびそれに伴う売上、粗利を示しています。

一番左が2018の実績数値となります。その隣にあるのが2017年との比較になりますので、この一番左と左から2番目というのが実質上の伸びになります。

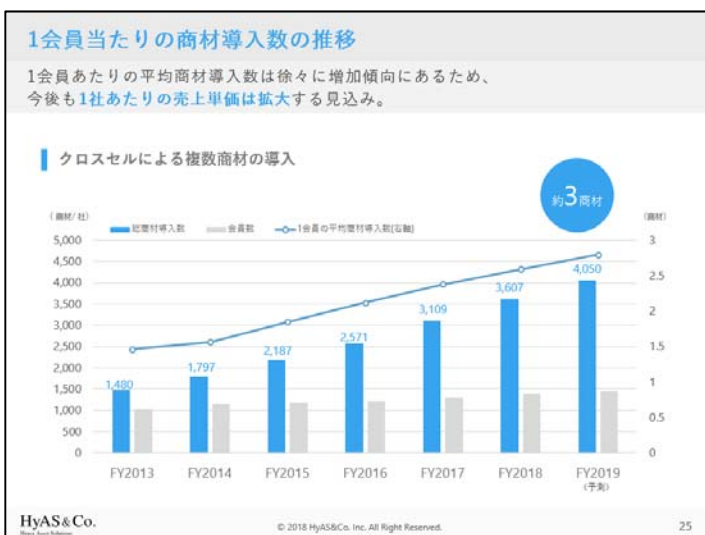
これに対して、左から3番目の2018年予想というのは、これは我々が当初予定していた数字です。そこと今回の実績を比較すると、受注数が200ほど少なかったとなりますが、これは先ほど触れた計上基準の変更もありますので、ご心配いただかなくてもいいと思います。

実質的には以前の計上の仕方であれば1,200近い数を2018年はやれたと思います。従って、2019年は1,380と書いていますが、それほど無茶な数字ではなく、順調な成長の中で読める数字で組めていると思います。



先ほど社数ベースで240と説明しましたが、あくまでR+house事業はエリア性を敷いておりますので、エリアの埋まり具合をこちらの資料で示しています。ここで56.0%と書いてありますが、全国486のメッシュに切った中で、現在272までエリアが埋まっています。先ほどの240社に対して272ですので、複数のエリアを押さえている会社もいることになります。

こちらは全国、ほぼほぼ満遍なく色が付いてきている状態になっております。東北に関しましては、震災等の影響であまり活動しておりませんでしたが、今後は動いていくことになるかと思っておりますので、ほぼ全国をカバーできている状態であることがご覧いただけるとと思います。



我々の商品はなかなかこの場で皆さまに実感いただけるような商品ではありませんので、少し間接的にはありますけれども、我々の商品の、現在の評価をこのグラフで説明させていただきたいと思っております。

このグラフでは1会員当たりの商材導入数の推移を示していますが、要するに1社当たり複数の商材を入れてくださっているかどうか、1社当たりの導入数をこちらの折れ線グラフで示しております。見ていただけますとおり、右肩上がりになっています。1つの商材を導入いただいて、評価が悪ければ2つ目、3つ目の導入はまずしないと思っておりますが、導入数が順調に伸びていっており、現在では、1企業さま当たり平均すると約3商材ほど入っている状態ですので、比較的商品を認めていただいているのではないかなということ、間接的ではありますが感じております。

4. 2019年4月期・業績予想



ここから来期、19年4月の業績予測になります。

2019年4月期の通期予想

2019年4月期の売上高は 63.0億円、経常利益は 4.7億円を見込む。

	2018年4月期 実績 2017/5~2018/4	2019年4月期 通期予想 2018/5~2019/4	増減	(百万円)
売上高	4,659	6,300	+1,641	135.2%
売上原価	1,699	2,008	+309	118.2%
売上総利益	2,960	4,291	+1,331	145.0%
販売費及び一般管理費	2,602	3,791	+1,189	145.7%
営業利益	358	500	+142	139.7%
経常利益	355	474	+119	133.5%
特別損益	-	-10	-10	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	268	+68	134.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.3%	4.3%	-	

ここはあくまで予想になりますが、見ていただけますように、全体的に130%以上の成長を目指して来期の数字は組んでおります。これまではおおよそ115%前後の成長でしたので、今回は少し大きく伸ばしているかのように見えるかと思えます。

今期は、今年の2月にR+house事業に大きく関わる事業の譲り受けをしております。これまでは技術的なことや、設計図面などに関することを、元々の提携先と組みながらやっていたので、その部分は売上の中から原価というような形で提携先にお支払いしておりました。

2019年4月期の上期予想

2019年4月期上期の売上高は **27.2億円**、経常利益は **0.7億円**を見込む。

	2018年4月期 上期実績 2017/9-2017/10	2019年4月期 上期予想 2018/9-2018/10	増減	
売上高	2,216	2,721	+505	122.8%
売上原価	865	800	-65	-92.5%
売上総利益	1,351	1,920	+569	142.1%
販売費及び一般管理費	1,204	1,827	+623	151.7%
営業利益	146	93	-53	63.7%
経常利益	143	69	-74	48.3%
特別損益	-	-5	-5	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	20	-58	25.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.5%	0.7%	-	

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

28

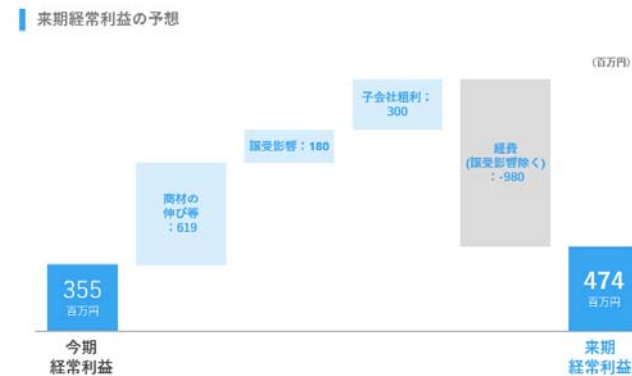
この部分を譲り受けたことにより、全て我々の売上として吸収できるようになりました。このことを反映した数字ですので、今期に比べて大きく伸ばしているように見えますが、実質は比較的コンサーバティブな数字で組んでいると思っています。

これは上期の数字ですので、通期は次のシートになります。

2019年4月期 経常利益の増減要因

経常利益**4.7億円**（前期比+1.2億円）。

経費の増加を、商材の伸びや譲受影響により吸収。



HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

29

先ほどと同じような図で示しております。このように、商材の伸びの部分、譲り受けの影響の部分、そして子会社が増えたことで伸びる部分を見込んでおります。何回かこのような場で説明させて頂いておりますが、我々はまだまだ成長過程のステージだと思っておりますので、投資のほうも積極的に続けておりますので、経費の部分が大きくなっております。これを含めて、今期の経常利益の355百万円から474百万円まで伸ばしていけると思っております。

配当の基本方針及び、2019年4月期の配当予想について

配当の基本方針

- 株主の皆様への利益還元を充実させるため、年2回の配当を実施
- 配当性向は、**30%**を目標

2018年4月期の配当実績

- 中間配当：4円[※] + 期末配当：1.33円
- ※2018年3月1日付の株式分割（1株につき3株）前の金額

2019年4月期の配当予想

- 中間配当：1.7円 + 期末配当：1.7円

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

30

まだまだ成長過程の会社だと思っております。ここでいったん天井に当たるわけではなく、まだいぞと考えていますので、配当も今年と同様に実施させていただきたいと思っております。配当のターゲットは30%を目安に考えていますので、こちら記載している数字を実行できるように今後も頑張っていきたいと思っております。

5. 中期経営計画の進捗状況



ここからは中期経営計画の進捗状況ということで、去年にお伝えさせていただいた内容の状況をここではお伝えしたいと思っております。



大きくは、前回も説明させて頂いたクラウドファンディング事業への参入について、住宅や土地、不動産情報の提供システムの開発について、そしてR+houseのさらなる受注棟数増加に向けての施策に関して、簡単に進捗をお伝えしたいと思います。

1. ハイアス不動産クラウドファンディングの概要

全国の有用物件を発掘し、再生プロジェクト化。クラウドファンディングを活用し、地方の小規模不動産の再生・地方創生を推進。



まず不動産クラウドファンディングに関しての取り組みですが、前回はいくまで市場からの要請としてクラウドファンディングというのにも取り組むべきだろうという話をさせていただきました。これに関しましては、今年の2月に不動産特定共同事業法という、不動産を扱うクラウドファンディングを行う上では必ず必要な認可の1号、3号という肝になる部分の認可を取得することができました。

こちらを今後展開していくには、さらに金商法上の認可等々も必要になるのですが、まずは不特法の認可が取得できたということで一歩、前進したと思っております。

さらに、この取得も受けて、次の展開に向けまして、ハイアス・キャピタルマネジメントという会社を設立いたしました。先ほどもお伝えしましたように、今後我々がクラウドファンディングを展開していくためには金商法上の二種免許等が必要になり、会社体も必要になってきますので、先行してつくった会社になります。まだまだ売上の数字を出せるような会社ではありませんが、このような準備が着々と進んでいるというところをお伝えいたします。

クラウドファンディングに関しましては、うまくいかどうかも含めて、我々は検証していくつもりですので、具体的に数字が出せるようになり次第、本日のような場でご報告させていただきます。

2. 住宅情報の提供システムの開発状況

AMS
Agent Master Service

AMS (エージェントマスターサービス) とは、地域最大級の物件情報を集約した当社会員企業向け、SaaSモデルのサービスです。



画面イメージ①

画面イメージ②

第1フェーズ

ポータルサイトA → AMS ← ポータルサイトC
ポータルサイトB → AMS ← ポータルサイトD

様々なポータルサイトの情報をAMS上に集約
(随時、処理速度の向上等のバージョンアップを実施)

第2フェーズ

DATA DATA DATA → [Icon] → Source Source Source

分析のアルゴリズムを見直し、物件取引価格の予想精度を向上

特定物件が属する地域情報を複数のソースから収集し一元表示

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

34

2つ目の、住宅情報の提供システムの開発状況です。もともと我々の商材としてエージェントマスターサービス、AMSという住宅、不動産に関する売買情報を集めて見やすい形式でお客さまに提供するというサービスを展開しております。こちらをより使いやすくするために、検索スピードや計算スピードを上げたり、ユーザビリティを上げたりするような改良を現在、行っておりまして、こちらはほぼ出来てきております。

さらにその次の段階として、物件の価格の予測をより精度高くできるような仕組みにしていくこと、また、その物件を取引するときに必要な各種情報を同じ画面から一発で収集できる仕組みにまで発展させることを、今、取り組んでおります。

これらのことはまだ取り組み中ではありますが、今後は新築だけではなく中古物件も重要になってくると思いますので、今後、重要な役割を果たすと思っております。

3. R+houseの受注促進に向けての施策

モデルハウス6棟の展開順調。2017年10月オープン1棟目を皮切りに、2018年7月を目処に全棟オープン予定。



*撮影：野村 進也（※茨城、愛知を除く）
注：「オープン」予定の物件の写真は図のものとなり、実際のものとは異なります。

HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

35

今回の投資に大きく関わっているR+houseの受注促進に向けての施策として、モデルハウス全6棟を展開するということを前回説明させていただきました。

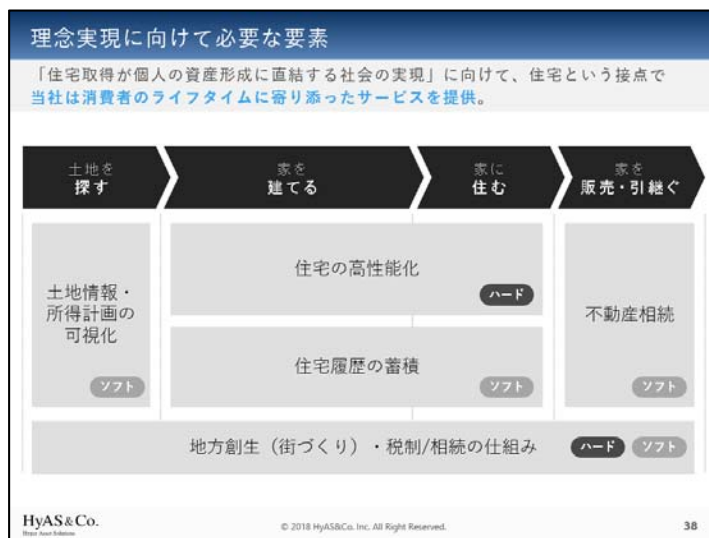
このスライドの上の2つのモデルハウスは既にオープンいたしました。左下もオープンしております。

左上が守谷のモデルハウスで、右上が成田のモデルハウスになります。左の守谷のモデルハウスは昨年10月にオープンしまして、それまでの集客に比べて、おおよそ2から3倍ぐらいの集客になりました。また受注にもつながっていますので、今のところ打った施策が響いてきていると思っております。

残りの3つのモデルハウスも下にある場所で順次オープンしていく予定です。このやり方でどんどん集客ができるという実例ができれば、各会員企業さまにもモデルハウス戦略としてノウハウ付きで展開していけると思っております。



次は、ハイアスの理念の実現に向けて、ということになります。資産形成を支える会社としてということで、先ほども簡単にお伝えしました。



我々は、土地や建物が欲しい、というタイミングでの商材、つまり、土地情報や、取得計画、資金計画などに役立つ商材を提供しています。

そして、建物を建てるときには資産価値が落ちない高性能な住宅を提供しております。

また、海外の例になりますが、建物自体も家の歴史と書いて家歴と呼ばれるものがあり、どのような建物であり、どのような性能を持っていて、それがどのようなメンテナンスをされたかを記録として蓄積しています。こういった履歴が残るかどうか、その後の資産価値の計算をするときに非常に大きな役割を担ってきます。これはまだ日本ではそれほど浸透しておりませんが、欧米に倣って住宅履歴を蓄積する仕組みも、我々のほうで提供しております。



不動産相続としましては、ここでは販売・引き継ぎと書いてありますが、実際に相続のタイミングでは、資産をどのように活用するかが重要になってきます。このタイミングに対しても具体的な商品を提供し展開しております。

次のスライドでは、どの商材がどのタイミングに当てはまるかをプロットしております。弊社の商材はばらばらと多種多様あるように見えていたかもしれませんが、このようにきっちと必要なところに必要な商材を充足させていっております。

住宅取得計画の相談：リライフクラブ 土地建費・所得計画の可視化

リライフクラブは、住宅を購入を検討している世帯に対し、マネープランやライフプランを可視化し、無理のない購入プランを提案するシミュレーションツール。

reLife Club SaaS

https://www.relife-club.jp/

住宅FPアドバイザー資格制度

住宅購入検討者から信頼される営業担当者を育成するべく、住宅FPアドバイザー資格制度を策定

2017年4月 711名

2018年4月 1,558名

	2017年4月	2018年4月
住宅FPグランドマスター	3名	4名
住宅FPマスター1級	22名	27名
住宅FPマスター2級	49名	73名
住宅FPマスター3級	637名	1,454名

(2018年4月10日現在)

HyAS&Co. © 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 40

残りの時間では、簡単に各商材の典型的な内容をお伝えしたいと思います。まず、住宅取得時の相談についてです。資金計画に基づいて家を立てるということは非常に重要になってまいります。このことは各住宅販売会社も認識されていますが、資金相談に乗れる営業パーソンを育てるのは、実際は非常に難しいです。

これに対して、リライフクラブは、SaaSと書いてありますが、シミュレーションのソフトとして、誰でもある程度研修を受ければ、お客さまの資金相談に乗れるような仕組みをソフトウェアとして提供しています。

この商材を利用いただいているファイナンシャルプランニングのアドバイザーの方々に、弊社では資格制度設けて展開しております。細かい話ですが、3級、2級、1級、そしてグランドマスターという資格をつくりまして、毎年これを表彰する資格制度を導入しております。2017年から2018年で資格保有者が大きく増えてきています。

つまり、このサービスを使ってくれる方が増えてきているということですので、こちらも順調に進んでいると言えます。

住宅の高性能化：R+house 住宅の高性能化

デザイン性はもちろん、高気密・高断熱・耐震性など機能面でもこだわりを追求した住宅を提供。

一般住宅
暖かい空気が
どんどん逃げる

R+house
暖かい空気が
逃げない

寒い

暖かい

高気密・高断熱にこだわった住宅

高断熱性

UA値
(値が小さいほど断熱が逃げにくい)

省エネ基準 (区分：寒冷地第一種)	R+house
0.75 (W/m ² K)	0.46 [※] (W/m ² K)

高気密性

C値
(0に近いほど隙間のない家)

過去の省エネ基準	R+house
5.0 (nL/m ³)	0.34 [※] (nL/m ³)



※2015年から2017年の実績、n=604棟

HyAS&Co. © 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 41

また、次にR+houseですが、これもしつこい話になりますので簡単にだけお伝えします。これから2020年の省エネ基準が義務化されてきますと、各社とも住宅の性能に関しては意識せざるを得なくなってくると思います。義務化されている基準をぎりぎり超える会社も多く出てくるかと思いますが、R+houseにおいては、このUA値が、省エネ基準の0.75に対して、0.46となっています。この値が小さいほど断熱性が良いのですが、非常に高いレベルで実現しております。しかもこれは実績のデータとして、理論値ではありませんので、非常に高いレベルの数値だといえます。

住宅の高性能化を実現するための新商材一覧

住宅の高性能化

2018年4月	2018年1月	開発中
<p>地盤改良</p> <p>Arrow SPEED</p> <p>HySPEED工法で対応が難しい地盤に対しての工事手法。土木工事事業者向けの商材。</p> 	<p>戸建型宿泊施設</p> <p>Rakuten STAY HOUSE</p> <p>高性能戸建賃貸住宅「WILL STYLE」と「Rakuten STAY」のコラボレーション。不動産事業者向けの、土地活用方法の新規提案のための商材。</p> 	<p>外構事業</p> <p>GARDENS GARDEN</p> <p>土木工事事業者向けの、新規顧客開拓のための、民間進出用商材。</p> 

HyAS&Co. © 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 42

このように建物の性能の部分で、高性能な状態を保っております。今後の新しい部分としましては、別の柱であります地盤改良のHySPEED工法ではカバーできない場合がありますが、今回、HySPEEDでカバーできないところを補うものとして、ArrowSPEEDというのも展開いたします。

こちらは、今までHySPEEDが使われていた会社を取りこぼしていたところを取りにいける商材ですので、速く展開ができると思っております。

真ん中にRakuten STAY HOUSEと書いていますが、これは今年の1月にリリースいたしましたように、楽天LIFULL STAYさんとの提携になります。リリース当時は民泊というような表現で出ていましたが、実際には、簡易宿所としての免許を取り、宿泊所として展開できる商材になります。

先ほど相続の話に触れましたが、土地をどう活用するか提案の時に、これまでは、WILL STYLEという戸建て賃貸という形での土地の活用提案ができていました。さらに、戸建て賃貸だけではなく、簡易宿所という形で、宿泊客からの収益を得られる仕組みをRakuten STAY HOUSEとして提供できるようになりました。

さらに、これはまだ開発中ですが、これまであまり触れていなかった外構の部分に対して、GARDENS GARDENという形で提供予定です。ここはもっと具体化してから、またお伝えできればと思っております。

住宅のメンテナンスと住宅履歴の蓄積 住宅履歴の蓄積

アフターメンテナンス強化の仕組みとして従来の「家価値サポート」を大幅に進化。

旧バージョン
新バージョン

🏠 ハイアス家価値サポート
🏠 家価値60年サポート

住宅設備機器延長保証、
24時間対応のコールセンターの設置、
などのアフターサービス

サポート期間	10年	60年
住宅履歴管理	他システム(ビルドマスターサービス)がカバー	ビルドインし、さらに機能的にもバージョンアップ
定期点検	—	定期点検・長期修繕計画作成

HyAS&Co. © 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 43

次に、非常に大きいものとして、こちらの、アフターメンテナンスを強化する仕組みについてです。以前からハイアス家価値サポートというものを提供しておりますが、今回圧倒的な商品力を出そうということで、「家価値60年サポート」という名前に変わりました。

実際サポート期間が、以前は10年だったものを一気に60年まで引き上げています。私は27～28才で家を建てましたが、60年たつと生きていないかもしれないので、ほぼほぼ、生涯カバーできるぐらいの期間になりました。また、住宅の履歴も、しっかりと残せるようになっていました。

さらに定期点検、もしくは長期の修繕計画も併せて提供することで、ユーザーの方にとっては家の保全ががやりやすくなったと同時に、一番の狙いは家を建てた企業さまが、そのあとのアフターの仕事を取れるようにすることです。

今まではアフターの仕事は取れてないケースが多かったのですが、これを使っていただくことで、リフォームや、様々な場面において、家を建築した会社に必ず仕事が流れてくるような仕組みを、この家価値60年サポートでは狙って作っております。

こちら大きな業績貢献はまだ見込めませんが、将来的には非常に効いてくる商品として今回提供を開始しました。

不動産相続の相談窓口
不動産相続

専門的な知識が必要な**不動産の相続**を、経験を積んだ“不動産のプロ”がサポートする窓口。地域の情報に強い各地の住宅・不動産会社が加盟し、全国ネットワークで展開している。

不動産相続の相談窓口

消費者向けに定期的に相続についての勉強会を開催。勉強会では、相続についての基礎知識や準備のためにしておくべきことを、実際の事例も交えながら学んでいただく。



不動産相続の**知識共有の場の提供**

エリア数の推移

全国の会員企業が「相続勉強会」を開催、着実にエリアを拡大中。



時期	エリア数
2017年4月	100
2018年2月	170

HyAS&Co.
© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.
44

以前から開始しまして評判が良かった、不動産相続の相談窓口に関しましては、こちら全国で勉強会を開催しておりますが、エリアも増えて順調に進めております。

地方創生
地方創生



地方創生

まちづくりネットワーク

地方の自立性や官民連携の可能性を探りながら、地域貢献を推進していく新たな地域建設業者の組織化。商業施設の企画・運営・管理を行う。



不動産相続の相談窓口

相続を切り口にした不動産の専門家ネットワーク。一般の方からの実家や空き家相続に関する相談などにも対応。

以下の、社会問題の解決を目指す

増加基調にある“シャッター商店街”



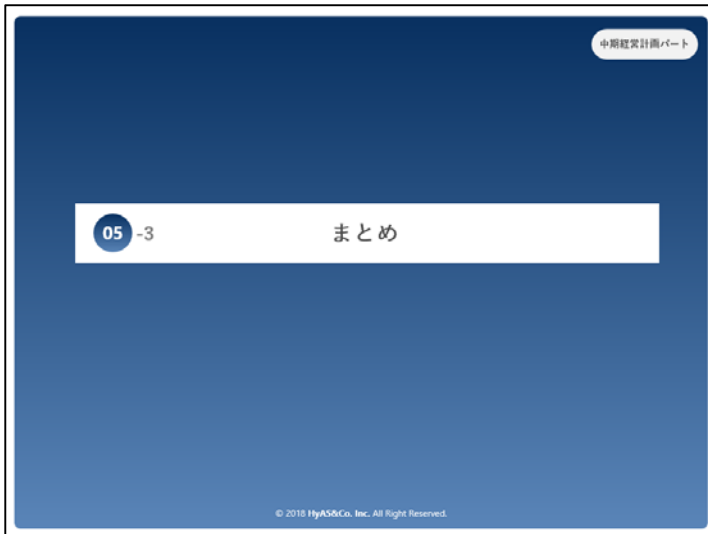
全国各地に点在する“空き家”



HyAS&Co.
© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.
45

最後になりますが、地方創生です。先ほどの不動産相続の相談窓口との組み合わせも考えています。これはまだまだ数字がうんぬんということではないのですが、住宅や不動産に関わる事業をやっている以上、地方創生は避けては通れない部分ですので、いろいろな取り組みを検討しております。

この間も、これに関する会合を開きまして、活気が出てきていますので、こちらに関しても今後、展開が期待できると思っております。

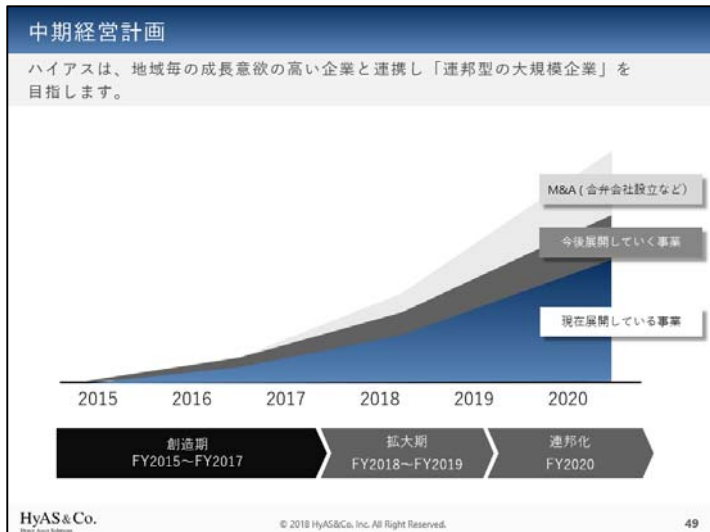


少々長くなってまいりましたが、最後のまとめです。地方創生の話もそうですが、基本的には弊社のほうで様々な商材を企画、開発し、それを全国の中小の工務店や不動産会社に提供し、その人たちが各エリアで事業として実行して下さる、このようなモデルとなっております。

そして、それぞれに関わってくる金融機関や政府などのパイプづくりは、弊社が頑張ってお進めておまして、このモデルは順調であると思っております。



売上の推移につきましては、厳密なグラフではありませんが、2019年、2020年で、これからも伸ばしていくという計画になっています。弊社はまだ成長過程だと思っておりますので、まだまだ伸ばしていく予定でおります。



このスライドも、来年度以降は具体的な数字ではなくイメージになります。今期は譲り受けを1つ実現できました。今後2020年、2021年に関しましても、現状の業務、仕事だけではなく、こういったM&Aの展開も含めて、展開を早めていきたいと思っております。



00 ハイアス・アンド・カンパニー (株) 会社概要

最後に会社概要なども付けておりますので、ご覧いただければと思います。私のほうからの説明は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

会社情報

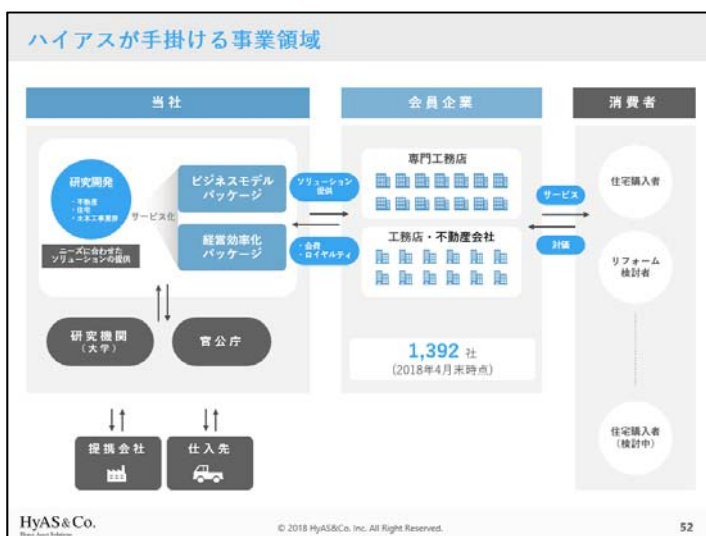
会社基礎情報

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 3億6,483万円 (2018年4月30日時点)
代表者 瀧村 聖一 (ハムラ セイイチ)
役員員数 173名 (2018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
 アイケイビルディング5F




役員
 ・代表取締役社長 : 瀧村 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 史恵
 ・取締役執行役員 : 福島 宏人
 ・取締役執行役員 : 鶴岡 達郎
 ・社外取締役 : 萩原 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

HyAS & Co. © 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved. 51



企業沿革

沿革

2005年3月	新たな住宅開発の提供方法を構築する目的で東京都品川区東五反田三丁目にて創業（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	デザインズ注文住宅提供事業「パッケージ「R・check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an設立（連結子会社） 財団法人工学部伊東研究室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」（産業革新技術科学研究センター）
2013年6月	社内のシナクランク機能を「ハイアス社」プロジェクトを推進 「ハイアス・プロ」モバイルアプリケーション「マイハイアス」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「相模金融工学に関する調査・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証協会設立（連結子会社）
2015年6月	デザインズ規格住宅提供事業「パッケージ「アーキテクチャム・デザインズ・マーケット」をリリース 早稲田大学127年度春学期講座「ハイアス・アンド・カンパニー株式会社特別講座「フューチャー・ビジネス・ファイナンス」開講
2016年4月	東京証券取引所ジャズ市場に上場
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	「不動産情報情報センター」をリリース
2016年11月	本社を東京都港区白金台四丁目から東京都品川区上大崎二丁目に移転
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	株式会社ウエ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・マネジメント株式会社の設立（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の設立（連結子会社）

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

53

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	22,583,700株
株主数(議決権あり)	3,993名

上位株主(1位~10位)の状況

2018年4月30日時点

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	2,095,000	9.10%
2	熱内 和徳	1,341,000	5.94%
3	川原 太志	1,224,000	5.42%
4	株式会社HAMAMURA HD	1,200,000	5.31%
5	株式会社岩成工務店	1,197,000	5.30%
6	大津 和行	1,077,000	4.77%
7	東新住建株式会社	720,000	3.19%
8	ハイアス・アンド・カンパニー 株式会社 従業員持株会	691,300	3.06%
9	株式会社関西トラスト	630,000	2.79%
10	中山 史章	603,000	2.67%

2018年3月1日付で定款修正により33株の株式分割を行っております

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

54

セグメント別の損益状況①（事業別：前期比・予想比）

(百万円)

	2017年4月期 実績 2016/5~2017/4	2018年4月期 過期予想 2017/5~2018/4	2018年4月期 実績 2017/5~2018/4	前期比 増減	予想比 増減
売上高	3,971	4,984	4,659	+688	-325
コンサルティング	3,972	4,894	4,621	+649	-273
建設施工事業	0	117	96	+96	-21
内部取引等	-1	-27	-58	-57	-31
営業利益	301	372	358	+57	-14
コンサルティング	303	418	414	+111	-4
建設施工事業	-1	-19	-49	-48	-30
内部取引等	-1	-27	-7	-6	+20

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

55

セグメント別の損益状況①（事業別：2019年4月期予想）

(百万円)

	2018年4月期 実績	うち、上期	2019年4月期 予想	うち、上期	前期比 増減	うち、 上期
	2017/5-2018/4	2017/5-2017/10	2018/5-2019/4	2018/5-2018/10		
売上高	4,659	2,216	6,300	2,721	+1,641	+505
コンサルティング	4,621	2,211	5,484	2,487	+863	+276
建設施工事業	96	42	846	249	+750	+207
内部取引等	-58	-37	-30	-15	+28	+22
営業利益	358	146	500	93	+142	-53
コンサルティング	414	164	574	157	+160	-7
建設施工事業	-49	-8	-44	-49	+5	-41
内部取引等	-7	-9	-30	-15	-23	-6

HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

56

セグメント別の損益状況②（パッケージ別：前期比・予想比）

(百万円)

	2017年4月期 実績	2018年4月期 通期予想	2018年4月期 実績	前期比 増減	予想比 増減
	2016/5-2017/4	2017/5-2018/4	2017/5-2018/4		
売上高	3,971	4,984	4,659	+688	-325
ビジネスモデルパッケージ	3,200	3,850	3,670	+470	-180
経営効率化パッケージ	560	581	590	+30	+9
その他	210	552	400	+190	-152
売上総利益	2,323	2,850	2,960	+637	+110
ビジネスモデルパッケージ	1,641	1,891	2,021	+380	+130
経営効率化パッケージ	489	504	521	+32	+17
その他	192	454	417	+225	-37

HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

57

セグメント別の損益状況②（パッケージ別：2019年4月期予想）

(百万円)

	2018年4月期 実績	うち、上期	2019年4月期 予想	うち、上期	前期比 増減	うち、 上期
	2017/5-2018/4	2017/5-2017/10	2018/5-2019/4	2018/5-2018/10		
売上高	4,659	2,216	6,300	2,721	+1,641	+505
ビジネスモデル パッケージ	3,670	1,752	4,615	2,088	+945	+336
経営効率化パッケージ	590	282	617	303	+27	+21
その他	400	182	1,067	329	+667	+147
売上総利益	2,960	1,351	4,291	1,920	+1,331	+569
ビジネスモデル パッケージ	2,021	899	2,961	1,359	+940	+460
経営効率化パッケージ	521	250	541	265	+20	+15
その他	417	202	788	295	+371	+93

HyAS&Co.

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

58

セグメント別の損益状況③（収益形態別：前期比・予想比）

(百万円)

	2017年4月期 実績 2016/5～2017/4	2018年4月期 通期予想 2017/5～2018/4	2018年4月期 実績 2017/5～2018/4	前期比 増減	予想比 増減
売上高	3,971	4,984	4,659	+688	-325
初期導入フィー	929	914	1,010	+81	+96
ロイヤルティ等	1,946	2,668	2,362	+416	-306
会費	1,094	1,401	1,288	+194	-113
売上総利益	2,323	2,850	2,960	+637	+110
初期導入フィー	747	749	829	+82	+80
ロイヤルティ等	715	1,008	1,086	+371	+78
会費	861	1,092	1,045	+184	-47

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

59

セグメント別の損益状況③（収益形態別：2019年4月期予想）

(百万円)

	2018年4月期 実績 2017/5～2018/4	うち、上期 2017/5～2017/10	2019年4月期 予想 2018/5～2019/4	うち、上期 2018/5～2018/10	前期比 増減	うち、 上期
売上高	4,659	2,216	6,300	2,721	+1,641	+505
初期導入フィー	1,010	461	1,200	583	+190	+122
ロイヤルティ等	2,362	1,136	3,499	1,374	+1,137	+238
会費	1,288	618	1,600	762	+312	+144
売上総利益	2,960	1,351	4,291	1,920	+1,331	+569
初期導入フィー	829	380	1,061	520	+232	+140
ロイヤルティ等	1,086	461	1,891	764	+805	+303
会費	1,045	508	1,338	635	+293	+127

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

60

ディスクレイマー

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

© 2018 HyAS&Co. Inc. All Right Reserved.

61

HyAS&Co.
Hyper Asset Solutions

住宅による資産形成を支える会社。