

HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

2019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. 2019年4月期の決算状況
3. R+house事業の状況
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 今後の方針
6. 2020年4月期・業績予想

サマリー

■ エグゼクティブ・サマリー

- ・成長のための投資により販管費が増加するも前期比で増収増益。
売上高は期初計画と同水準となったものの、経常利益は計画を下回る。

■ 2019年4月期の決算状況

- ・売上高61.0億円（前期比+14.4億円、予想比▲2.0億円）。
- ・経常利益4.1億円（前期比+0.6億円、予想比▲0.6億円）。

■ R+house事業の状況

- ・受注数の堅調な伸長、業績連動型のロイヤルティ等の確実な増加により引き続き増収。
会員数も順調に推移。

■ 中期経営計画の進捗状況

- ・主力商材の強化、将来に向けての新商材投入、M&A,関連会設立の実施が計画どおりに進み、
売上総利益が順調に伸長。

■ 今後の方針

- ・経営理念を実現するために、住宅の質、立地、中古住宅流通への課題解決策に取り組み中。
- ・Digital Technologyを活用し、住宅・不動産業界のプラットフォーマーを目指す。

■ 2020年4月期・業績予想

- ・売上高84.0億円（前期比+23.0億円）、経常利益5.3億円（+1.2億円）を計画。
- ・配当性向30%を目安とし、1株あたり年間配当は、3.4円から3.8円への増配を予定。



取締役執行役員の西野と申します。
 よろしくお願いいたします。
 本日はご足労いただきましてありがとうございます。

目次	
01	エグゼクティブ・サマリー Executive Summary 3
02	2019年4月期の決算状況 Financial Results for FY2019 7
03	R+house事業の状況 About R+house 13
04	中期経営計画の進捗 Progress of Mid-term Business Plan 22
05	今後の方針 Business Strategy 41
06	2020年4月期業績予想 Outlook for FY2020 50
APPENDIX：ハイアス・アンド・カンパニー ㈱ 会社概要 他 57	

HyAS&Co. (C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved. 2

先ほどご紹介いただきましたとおり、前半は私が決算の内容について説明させて頂き、後半は濱村のほうから今後の方針についてお伝えさせていただくという2部の構成にさせていただきたいと思っております。

1. エグゼクティブ・サマリー



お手元の資料のエグゼクティブ・サマリーでまず簡単に数字のほうを振り返っておきたいと思います。

決算ハイライト

2019年4月期 PLサマリー

	2019年4月期	前期比	予想比
売上高	61.0 億円	+14.4億円 (+30.9%)	-2.0億円 (-3.2%)
売上総利益	39.4 億円	+9.8億円 (+33.2%)	-3.5億円 (-8.1%)
営業利益	4.2 億円	+0.6億円 (+16.3%)	-0.8億円 (-16.0%)
経常利益	4.1 億円	+0.6億円 (+16.5%)	-0.6億円 (-12.7%)
営業利益を主として調整する 当期純利益	2.4 億円	+0.4億円 (+19.0%)	-0.3億円 (-10.8%)

- 今後の成長のための投資を実施し、前期より販管費が増加。前期比で増収増益。
- 予想比は、売上がほぼ予定通りだったものの、経常利益が予想を下回る。
- R+house本部事業を中心にロイヤルティ等が伸長し、事業は堅調に推移。
- 来期は、売上高 84億円、経常利益 5.3億円を見込む。

こちらのほうの詳しい内容は資料をご覧くださいと思いますので、ここではかいつまんでの説明させていただきます。幸いにも5期連続で増収増益を達成することができました。ただし、予想比で見ますと、子会社の立ち上がり等で少し遅れたことや、商品のミックスの中で利益率の低いものが伸びたことなどもありまして、予想比では若干下回るというような形で着地しました。



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。

次のスライドは、当社の会社の理念となります。今までも何回かご説明しておりますが、本日も、初めてお越しいただく方もいらっしゃるの簡単にご説明させていただきます。

当社の会社の理念といたしましては、最終的には皆さんの資産形成のお役に立ちたい、その中で大きな資産の比率を占めている住宅と不動産を軸として資産形成を支えるような会社を目指しています。当社のお客さまは、全国にある中小の工務店さまや、中小の不動産仲介の企業さまということになります。

そのような中小の会社は、自社での商品開発や人材の確保、マーケティングなど難しく、そのような企業さまにサービスの展開をしています。当社では、コンサルティング会社として問題解決法を一緒に考えるというスタイルではなく、当社で提案する解をパッケージ化し、それを提供していく形でサービスの展開をしています。



このスライドに示しているものは、全ての商品ではなく、代表的なもののみを示しています。

それぞれのステージにおいて、ハード的な部分、もしくは情報インフラの部分に対して、具体的な商品をわれわれのほうで開発し、こちらをいろいろな企業さまにご提供する、このような進め方をしております。

2. 2019年4月期の決算状況



次に4月期の決算状況になります。

連結P/Lサマリー(前期比、予想比)

	18/4月期 実績 2018/4/1~ 2018/4/30	19/4月期 予想 2019/4/1~ 2019/4/30	19/4月期 実績 2018/4/1~ 2019/4/30	前期比 増減	予想比 増減
(百万円)					
売上高	4,659	6,300	6,099	+140 130.9%	-201 96.8%
売上原価	1,699	2,008	2,154	+459 124.8%	+146 107.9%
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984 133.2%	-347 91.9%
利益率	63.5%	68.1%	64.7%	-	-
販売費及び一般管理費	3,602	2,791	3,528	+926 135.6%	-263 93.1%
販管費比率	77.8%	44.3%	57.8%	-	-
営業利益	358	500	416	+88 116.2%	-84 83.2%
利益率	7.7%	7.9%	6.8%	-	-
経常利益	355	474	414	+99 116.6%	-60 87.3%
利益率	7.6%	7.5%	6.8%	-	-
特別損益	-	-10	-1	-1	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	268	240	+40 120.0%	-28 89.6%
純利益率	4.3%	4.3%	3.9%	-	-

前期比で、増収増益

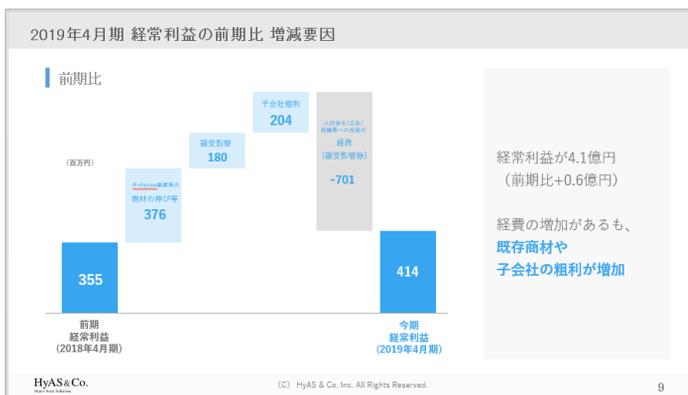
売上高61.0億円
(前期比+14.4億円)
経常利益4.1億円
(前期比+0.6億円)

予想比で、 予想を下回る

売上高61.0億円
(予想比-2.0億円)
経常利益4.1億円
(予想比-0.6億円)

先ほども軽く触れさせていただきましたように、全般的に前期比で増収増益を今年も続けることができました。ただし、予想比では若干下回りました。

2019年4月期 経常利益の前期比 増減要因



次のページで経常利益の増減要因を示しております。詳しく見ていただけますと、どの部分で増減があったかをご理解いただけるかと思えます。

基本的には伸びていく部分が多くあった一方、人員増や様々な販促費を掛けたことによる経費増により、経常利益は伸びてはいますが、伸びが少なくなっています。

販管費の内訳(科目別)

項目	2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	増減
	2017/5/1~2018/4/30	2018/5/1~2019/4/30	
販売費及び一般管理費	2,602	3,528	+926
給与/法定福利費	759	1,033	+274
広告宣伝・販促費/旅費	681	770	+89
家賃	154	232	+78
減価償却費	78	225	+147
その他	931	1,268	+337

販管費が35.3億円 (前期比+9.3億円)

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

次ページに経費の内訳を詳しく書いております。ご覧のとおり、基本的には事業拡大に伴う人員増による給与の増加、販促費等も今回も引き続き掛けさせていただきましたので、これらが増加の主な要因となっています。

(百万円)	2018年4月期	2019年4月期	増減
	実績	実績	
	2017/9/1~2018/4/30	2018/9/1~2019/4/30	
販売費及び一般管理費	2,602	3,528	+926
ハイアス単体	2,304	3,002	+698
ans/ウエルハウジング	195	319	+124
今期新設会社	-	126	+126
その他	103	80	-23

販管費が35.3億円
(前期比+9.3億円)

子会社では
他地域へ進出したans/ウエルハウジングや新設会社で費用が増加

※①一般管理費向けに、後払売上高増加に比例して、増減に
企業内管理を削減した影響が認められること、後払売上高増減
2017年9月1日～2018年4月30日 2018年9月1日～2019年4月30日

※②一般管理費向けに、Echigoの移転に伴う増減及び償却コスト増
減、
2017年9月1日～2018年4月30日 2018年9月1日～2019年4月30日

※③事業譲渡による影響を含む

HyAS & Co.
11

また、今期は子会社の立ち上げ等による影響もありました。

このページでは、ハイアス単体の部分と、先行してつくったans、ウエルハウジング、そして今期新設で会社かどのように販管費に影響しているかを示しています。

詳細につきましてはのちほどご覧いただければと思いますが、簡単にご説明しますと、新規立ち上げが非常に多かったのですが、売上はまだ立っておらず、販管費だけが先に計上されるということが、販管費増の要因の一つになっています。

資産の部				負債・純資産の部			
(百万円)	2018年	2019年	増減	2018年	2019年	増減	
	4月期	4月期			4月期		4月期
	(4Q)	(4Q)		(4Q)	(4Q)		
現金及び預金	751	1,188	+437	現金	236	349	+113
受取手形及び 高利当	352	579	+227	短期借入金	200	620	+420
その他	214	443	+229	1年以内返済予定の債 権借入金	101	135	+34
貸倒引当金	-19	-27	-8	その他	549	966	+417
流動資産	1,299	2,183	+884	固定負債	1,086	2,071	+985
有価証券	404	698	+294	長期借入金	403	359	-44
短期固定資産	594	658	+64	その他	14	85	+71
投資その他の資産	244	336	+92	固定負債	417	445	+28
固定資産	1,243	1,693	+450	負債	1,503	2,516	+1,013
有価証券	364	232	-132	資本	364	366	+2
固定負債	238	366	+128	資本剰余金	238	366	+128
投資その他の資産	660	832	+172	利益剰余金	660	832	+172
有価証券	-299	-299	0	資本剰余金	-299	-299	0
固定負債	1,024	1,331	+307	資本剰余金	1,024	1,331	+307
資本剰余金	14	27	+13	資本剰余金	14	27	+13
利益剰余金	1,039	1,360	+321	純資産	1,039	1,360	+321
負債・純資産	2,542	3,876	+1,334				

モデルハウス、オフィス増床、敷金及び保証金等の**固定資産が増加**その調達として、**追加の借入を実施**

HyAS & Co.
12

当社はBSの動きが大きい会社ではありませんが、今期はのちほどの説明でできますが、各商品をさらに加速的に全国で広めていく、もしくは各会員企業さまがもっと販売を伸ばしていただくために、モデルハウスの投資を積極的に本部としておこないました。それが固定資産として計上されています。

また、今期は人員増によるオフィスの増床があり、これも一部、固定資産増加につながっております。また、今後の安定のために一部、銀行借入も増やしました。それらがBSでの変化となっています。

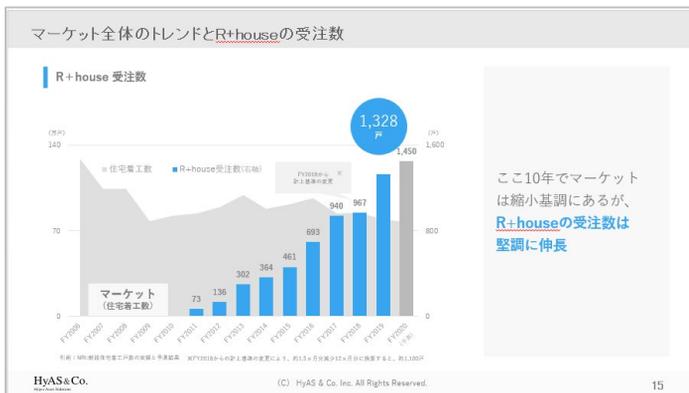
3. R+house事業の状況



次に、当社の主力でありますR+house事業の状況についてお伝えしていきたいと思っております。



下のほうの円グラフで示していますように、これまでは売上に占める40~50%をこのR+house事業が担っておりましたが、今後の予測ではここで示していますように33%になります。これはR+house事業が下がっていくのではなく、他の商材が増加してきておりますので比率としては下がりますが、R+house事業そのものは堅調に増収しております。



R+house事業の受注数ですが、グラフでは若干でこぼこしたように見えるところがありますが、これは収益の計上の基準の変化によるものです。下の注釈に記載があるように、従来どおりのカウントの仕方、計上の仕方で行きますと、非常にきれいな伸び率で順調に伸びているといえます。おおよそ年間で1,300棟の水準、さらにもう少し上回る水準になっています。

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

- 高气密、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。

コスト

- メーカー直取引によるコストダウン
- Web受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。

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56.5%**を獲得。

HyAS & Co. (C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved. 16

初めて来ていただいた方もいらっしゃるかと思いますので、なぜこの状況下において受注数をこれだけ伸ばすことができるか、R+house事業の競争優位性について簡単に説明いたします。

近年では、人口が減ってきています。また、世帯数も減ってきますが、このような状況下でも受注棟数を伸ばすことができます。それにはお客さまの意識の変化があると思っています。最近ではデザインを重視される傾向があること、また、性能に関しても重視される方が増えてきています。特に昨夜も地震がありました。建物の性能としては、耐震性能はもちろんのこと、最近では省エネ性能や耐久性にも意識が向いてきています。

そんな中で、このR+houseという事業はデザインでも優位性を持ち、また性能面につきましては、これは特に当社のこだわりであります。大手ハウスメーカーを超えるような水準の性能になっています。さらに、コストは抑えていますので、三方良しの商材になっています。これが全国の会員企業さまのネットワークによって、先ほどもお伝えしましたように、全体で見ると年間1,300棟水準が実現できる仕組みとなっています。



次に、R+house事業における売上高の推移と、当社が重視しています売上総利益の推移を簡単にお伝えします。

基本的な収益構造での区分でグラフを示していますが、グラフの一番上のグレーの部分、会員になっていただく際に頂く初期導入フィー、フランチャイズで言うところの加盟金です。一番下の薄い青色の部分は、毎月いただいている会費です。この会費は毎月必ず入ってくる安定収益としてみています。真ん中の青い部分、大変伸びているところですが、ここはロイヤルティ等というところです。

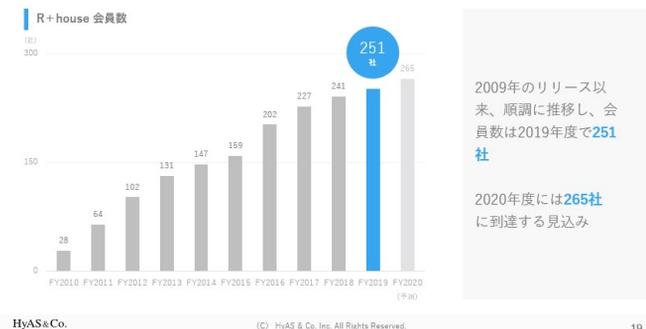
当社の商品を使っていただくことで会員企業さまに業績を伸ばしていただくと、それに連動する形で当社に入ってくる部分になります。



ロイヤルティ等も安定した部分ではありますが、グラフでお分かりいただけますように、一気に成長できる爆発力を持っているのもこの部分です。

当社としてはこのロイヤルティを伸ばすことを今後も重視したいと思っています。今期は幸い非常にこちらの部分が伸びてきておりますので、R+house事業が本格的に世の中に浸透し始めてきているのではないかと考えております。

R+house会員数の推移



一方でR+house事業の会員企業の数の推移になります。少数の伸びが鈍化しているかのように見えるかもしれませんが、これは、実際に人気が無くなってきたということではありません。

R+house事業を始めて9年以上経ちましたが、この会員企業の中でうまくR+house事業を利用して業績を上げてらっしゃる会社と、なかなかそれを伸ばせない会社というところが出てきております。実績を出している会員企業さまは、まだ残っている空きエリアに対して増枠されるということが増えてきています。会員数として伸びは少なくなってきましたが、実はエリアの充足は上がってきており、または、同じエリアであったとしてもより力を持ってロイヤルティを上げてくださるような会員企業さまが増えてきています。

R+house事業の業績のまとめ

単位	前期比			予想比			来期予想		
	2018年 4月期 実績	2019年 4月期 実績	増減	2019年 4月期 予想	2019年 4月期 実績	増減	2019年 4月期 実績	2020年 4月期 予想	増減
受注数	※ 967	1,328	+361	1,380	1,328	-52	1,328	1,450	+122
売上高	¥千万 1,989	2,535	+546	2,506	2,535	+29	2,535	2,794	+259
-会費	¥千万 334	373	+39	389	373	-16	373	417	+44
-ロイヤルティ等	¥千万 1,449	1,898	+449	1,861	1,898	+37	1,898	2,144	+246
-初期導入フィー	¥千万 206	262	+56	256	262	+6	262	232	-30
売上総利益	¥千万 947	1,540	+593	1,522	1,540	+18	1,540	1,706	+166
-会費	¥千万 263	314	+51	322	314	-8	314	348	+34
-ロイヤルティ等	¥千万 517	977	+460	961	977	+16	977	1,146	+169
-初期導入フィー	¥千万 167	247	+80	239	247	+8	247	212	-35
会員数	※ 241	251	+10	260	251	-9	251	265	+14

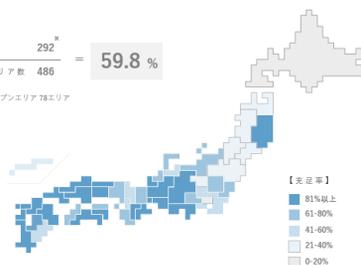
結果としてR+house事業の数字、こちらのほうに詳細を書いています、非常に順調に伸びています。

R+houseのエリア充足の状況(2019年4月末時点)

エリア充足率

■ 充足数 292
□ 対象エリア数 486 = 59.8 %

※うち、オープンエリア18エリア



【充足率】

- 81%以上
- 61-80%
- 41-60%
- 21-40%
- 0-20%

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

先ほど充足率の話をしましたでしたが、現在、全体で486のエリアに区切っていて、現時点で292エリア、約60%の充足率となっています。まだ伸ばせる余地があるのと同時に、先ほどもお伝えしたとおり、1つ1つのエリアの中での業績を上げていく、そしてロイヤルティ収入を得られるようになってきています。

R+house事業は当社の主力の事業であり、これが大変順調であるということをお伝えできたと思います。

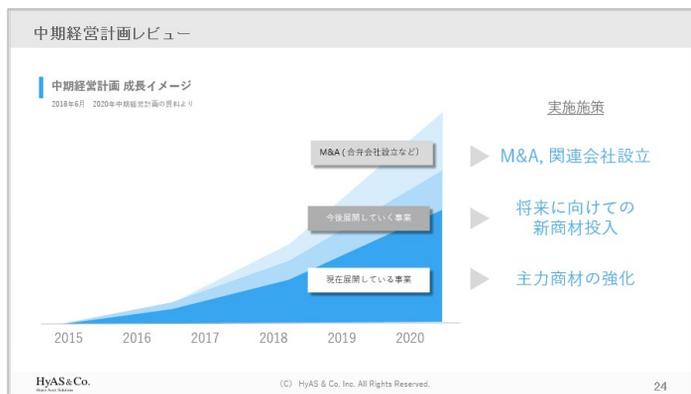
4. 中期経営計画の進捗状況



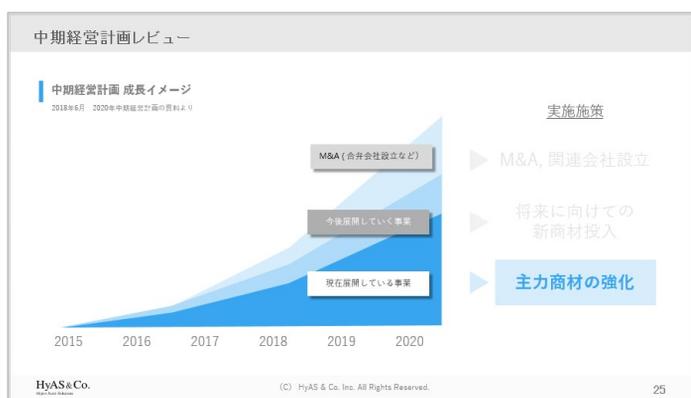
次に、以前発表しました中期経営計画に対しての進捗の状況をお伝えします。



まず、売上総利益ですが、予定どおり伸長しています。



中期経営計画での発表時のスライドでは数字を書かずに、この絵のように、現在展開している事業、今後展開している事業、M&Aと子会社の立ち上げでそれぞれ伸ばしていく、ということの色だけで示していましたが、本日は、それぞれを伸ばすためにおこなってきた施策を順番にお伝えしたいと思います。



まず主力商材の強化についてです。

主力商材の強化 (1): R+house強化

モデルハウス 6棟オープン



R+houseのモデルハウスを6棟オープン

モデルハウスの運営ノウハウを蓄積し、会員企業を含めたモデルハウスの展開や総合展示場への出展を加速

ブランディングの推進スピード、認知度を上げ、全体の受注拡大を目指す

こちらは先ほども説明したR+house事業に関してですが、コストも掛かりましたが、モデルハウスを全国で6棟オープンさせることが予定どおり実現できました。

モデルハウスを利用した営業ノウハウを蓄積し、それを会員企業さまに展開をすることでロイヤルティ収入を上げるということ、また全体的なブランディングの推進スピードを上げていこうということで、この取り組みをおこないました。

今回、モデルハウスによる結果が出てきましたので、次のスライドでお伝えします。

主力商材の強化 (1): R+house強化

ウエルハウジングと、同時期に加盟した企業の着工棟数比較 (1~2年目)



モデルハウスでの集客により、ウエルハウジングはモデルハウス無しの会員企業と比較して、2年目の着工棟数が8倍以上

これまでの、R+house事業に加盟されてすぐにモデルハウスを建てることをあまり勧めておりませんでした。

当社の子会社のウエルハウジングと同時期に入会して、その後1年、2年経過しても、モデルハウスを持っていない会社が、現在、17社あります。

一方、ウエルハウジングは同時期にモデルハウスを持って立ち上げました。着工数の比較をグラフで出しておりますが、語るまでもないぐらいの速さ、8倍以上のスピードで、初年度もそうですし2年目になると圧倒的に着工棟数に差が出てきています。2年目で28棟というのは、1つの店舗で見たときに適正値に近いといえますが、短期間でこの棟数のレベルにすることができました。このような取り組みが、結果としてもロイヤルティの伸びにつながってきます。

主力商材の強化 (2): R+houseブランドとしての広告宣伝

エンドユーザーに向けての広告宣伝強化



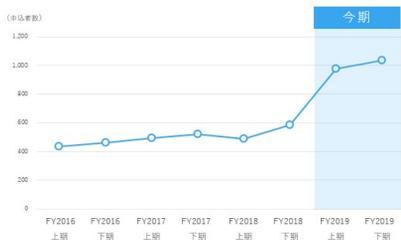
SNS、Web、メルマガ等を活用し、**R+house**ブランドとしての**広告宣伝活動を実施**

本部サイトから担当地域の会員企業への紹介を強化

さらにR+house事業の会員企業さまの先のエンドユーザーの方に対してなのですが、本部側からエンドユーザーに対してもWEBでダイレクトにマーケティングをかけてアプローチをしていくということ、昨年から特に強化してきました。エンドユーザーの方にSNS等々を使ってアプローチし、その結果として会員企業さまに、そのエンドユーザーの方をご紹介しますという取り組みです。

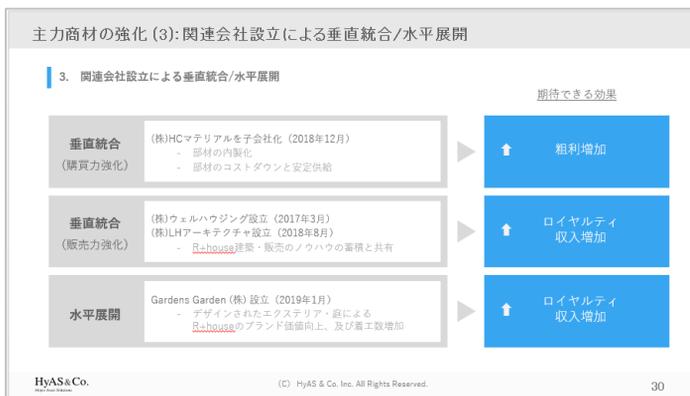
主力商材の強化 (2): R+houseブランドとしての広告宣伝

本部サイトから「家づくり勉強会」への参加申込者数推移



エンドユーザーに向けて広告宣伝を強化し、本部サイトからの「家づくり勉強会」への参加申込者数が**前期比1.9倍に急増**

本部の運営しているサイトから各会員企業さまが主催されている勉強会への参加申込数の推移をグラフで示しているのですが、この取り組みを始めた今期で大きく参加申込者を伸ばすことができました。こちらにも効果が出てきていると考えております。

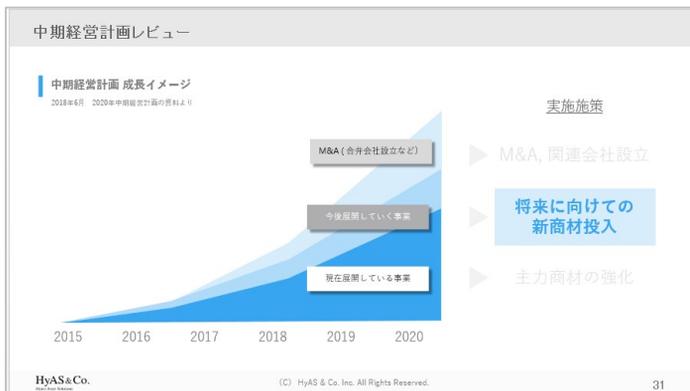


さきほど関係会社等を幾つか立ち上げてきたという話をさせていただきました。

これは後ほど、詳しくはお伝えしますが、例えばR+house事業の粗利を増加させるような取り組みとして、もともと外にあった部材提供機能の中に取り組むことで粗利の改善をしました。

また、売り方を広げていきロイヤルティ収入の増加できるように、ウェルハウジングなどを設立しました。

また、住宅だけではなく、外構も大きな収入減になりますので、GARDENS GARDENという会社を設立し、別途、ロイヤルティを増加させるような取り組みをこれまで行ってきました。

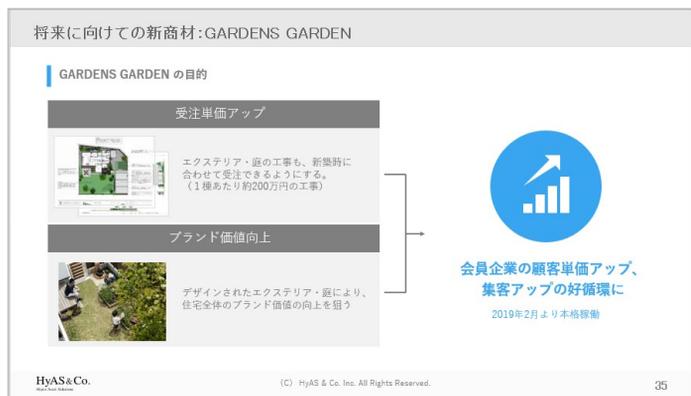


このような取り組み中、さらに今後の将来に向けての新商材の投入を行ってきました。



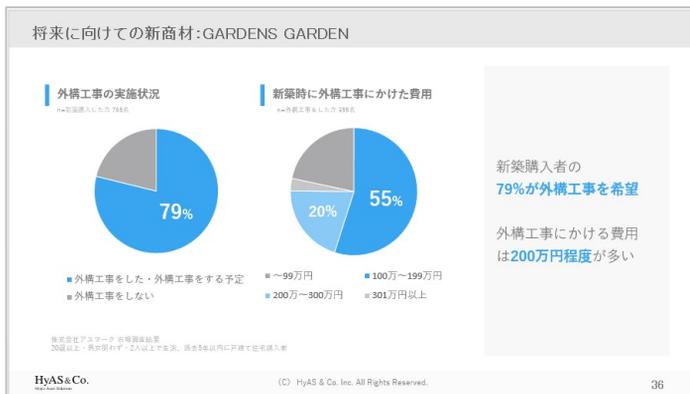
少し、内訳をご紹介します。

このRakuten STAY HOUSE x WILLSTYLEでは、戸建て1棟を借し、宿泊してもらうパターンになっています。先行して開業した松江の稼働状況について、直近で分かる3月までのデータをグラフに示していますが、おおよそ70%ぐらいは常に埋まっている状態です。1泊当たりおおよそ1万8,000円から2万円で、季節によって多少変動あるものの、70%埋まるということは1カ月で20日以上稼働することになりますので、通常の賃貸よりも非常に収益性を確保できています。ほかのエリアもおおよそ同様の立ち上がりになってきていますので、これは今後、大きな収益源泉になってくるのではないかと考えています。

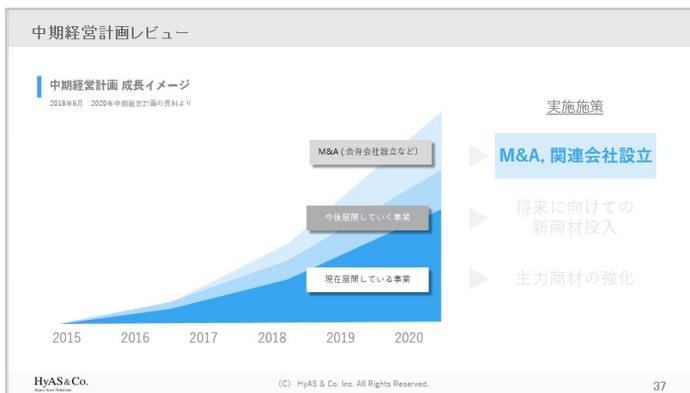


先ほども少し触れましたが、これまではR+house事業等で、住宅の建物に対して会員企業さまをサポートしていました。ですが建物だけではなく、今後、家の単価が下がってきた時に備えて、家を建てる時に必ず付いてくる外構も収益として取り組めるようしよう、ということで商品化したのが、このGARDENS GARDENになります。

住宅会社はこれまでは外構には見向きもせず、全部外注に出してしまう場合が多かったのですが、実際には、1棟当たり200万円ぐらいは外構の工事が発生します。建物の価格が2,000万だとすると10%の売り上げ増につながりますので、ここを会員企業様に取り組んでもらえるようにしたいと思い、こちらを今回投入することにしました。



こちらはアンケート情報になっていますが、この外構工事を実はやりたいという希望を持っていらっしゃるお客さまは大勢いらっしゃいますし、さらに外構工事をおおよそ200万円程度掛けていることをここでは示していますので、これが取り込めるようになりますと、会員企業さまの売上アップになりますし、当社のロイヤルティの増加にもなりますので、この商材を将来に向けてということで投入致しました。

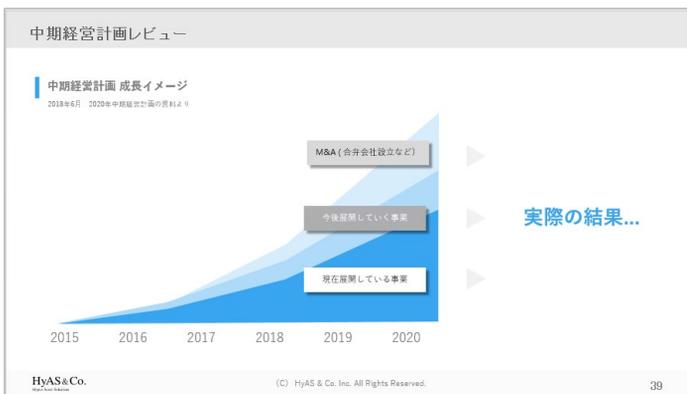


最後に、M&Aおよび関係会社設立というところになります。

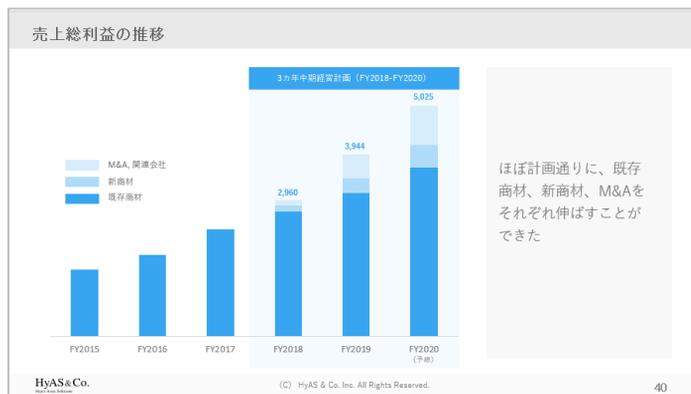
M&A, グループ会社設立の概要													
目的	M&A, グループ会社												
1. 事業の垂直統合・水平展開 <ul style="list-style-type: none"> 部材メーカーをグループ会社とすることで、部材コストの削減と部材の安定供給を確保 関連分野を事業に取り込む 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>FY2018 (前期)</th> <th>FY2019 (当期)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> 事業譲受 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya ADM, ハウス殿ハイパス </td> <td> (株)JHCマテリアル 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya </td> </tr> <tr> <td></td> <td> Gerdens Garden(株) 新規エスプレッソの追加 対象会社: Gerdens Garden </td> </tr> <tr> <td></td> <td> (株)JHアーキテクチャ 建築施工 対象会社: Shibuya </td> </tr> <tr> <td></td> <td> SUNRISE(株) 建築施工 対象会社: SHIBUYA ハウス ADM </td> </tr> <tr> <td> ハイパス・プロバ タイマージメント (株) 新規事業に関する開発・営業 </td> <td> ハイパス・キャピタル マネジメント(株) 不動産投資系クラウド ファンディングの企画・運営 </td> </tr> </tbody> </table>	FY2018 (前期)	FY2019 (当期)	事業譲受 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya ADM, ハウス殿ハイパス	(株)JHCマテリアル 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya		Gerdens Garden(株) 新規エスプレッソの追加 対象会社: Gerdens Garden		(株)JHアーキテクチャ 建築施工 対象会社: Shibuya		SUNRISE(株) 建築施工 対象会社: SHIBUYA ハウス ADM	ハイパス・プロバ タイマージメント (株) 新規事業に関する開発・営業	ハイパス・キャピタル マネジメント(株) 不動産投資系クラウド ファンディングの企画・運営
FY2018 (前期)	FY2019 (当期)												
事業譲受 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya ADM, ハウス殿ハイパス	(株)JHCマテリアル 事業譲受による前期末繰越利益の再配分 対象会社: Shibuya												
	Gerdens Garden(株) 新規エスプレッソの追加 対象会社: Gerdens Garden												
	(株)JHアーキテクチャ 建築施工 対象会社: Shibuya												
	SUNRISE(株) 建築施工 対象会社: SHIBUYA ハウス ADM												
ハイパス・プロバ タイマージメント (株) 新規事業に関する開発・営業	ハイパス・キャピタル マネジメント(株) 不動産投資系クラウド ファンディングの企画・運営												
2. 既存事業の拡大支援 <ul style="list-style-type: none"> 既存事業のノウハウを蓄積し、会員企業に共有する支援体制を構築 (開業する効果: 会員企業の実績拡大および会社へのエンゲージメント) 													
3. 新規事業 <ul style="list-style-type: none"> クラウドファンディングや宿泊施設の運営など、理念実現に向けての新たな分野へチャレンジ 													

HyAS&Co. (C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved. 38

前期、および今期で、大変多くの会社を設立しました。先ほど説明した垂直統合型のもの、既存事業を拡大するためのもの、新規事業というような形で分けておりますけれども、それぞれ狙いを持って新規の関係会社を立ち上げておりますので、来年以降になるとは思いますが、また詳しくお伝えするような場で説明させていただきます。



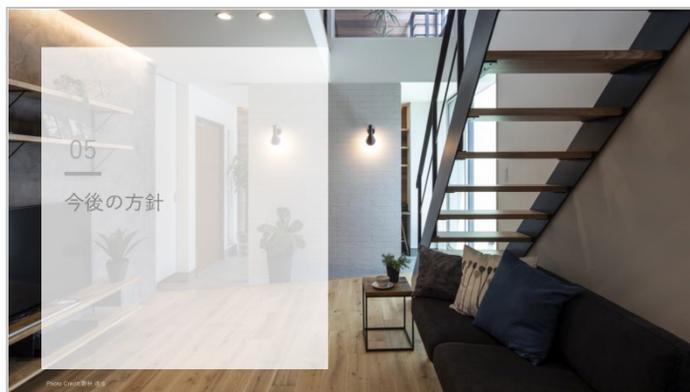
改めまして、先ほどの振り返りのグラフになります。以前、発表したときは、数字の入っていないこのグラフだけでした。中には定規を当てて金額を想像されている方もいらしたようで、申し訳ないと思っておりました。



そこで、実際の数字の結果を載せてみますと、ほぼ同じような絵を描けたと思っております。それぞれの内訳までは書いておりませんが、これまでもこれらの戦略の中で実現できてきましたし、今後も戦略をきちんと組んだ中で計画を達成しながら皆さまの期待に添えていけるように頑張っていきたいと思っております。

ここまでの振り返りのほうを私のほうからさせていただきますが、この後の、これからの先の部分ということに関しましては、今後の方針ということで代表取締役の濱村からお伝えさせていただきたいと思っております。私からは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

5. 今後の方針



初めましてという方が確か2割ぐらいいらっしゃいますが、あとの方はお久しぶりです。私のほうからこういう場面でお話しする機会がこの2年間、十分にありませんでしたので、今後の展開については社長であります私からお話をさせていただきます。

株価には非常に興味がありまして、最近おきた幾つかの事件が当社の株に関しましても影響しているようで、空売りが少し増えるなど、様々なことが起きているようです。ですが、事業の展開に関しましては、予定通りのスピードで、むしろ予定を超えるような取り組みを展開しておりますので、その辺りについてお話をさせてもらいたいと思います。

理念の実現に向けて

当社の理念を実現するために必要な3本柱。
当社はそれぞれの柱への解決策を提供するべく、事業活動をおこなってきている。



HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

42

では最初のページ、42ページになります。

われわれがやりたいと思っていること、まさに経営理念ですが、要は住宅で資産形成ができる世の中をつかっていくと、これが創業当時の考えであり、それを貫き通そうと考えています。そこには、ハードルが大きく3つありまして、1つは住宅の質、それから中古流通市場がきちんと整備されていないこと、そして立地問題、まちづくりの問題です。この3つがハードルになるだろうと考えています。

さらに、住宅の質に関しまして3つポイントを挙げていますが、このたび5月に株式会社化しました家価値サポートにつきましては、あとでまた詳しく説明させてもらおうと思います。これがその下の中古流通のインスペクションに関わってきます。そして、その下の、流通情報のデータベースの話ですけど、こちらのほうも順次、整備しております。相続による不動産取引もありますので、こちらは後程詳しく説明いたします。

立地に関しましては、すでに国交省のまちづくりの委員会というのが2回ほど開催されたのですが、当社が持っているハイアス総研が事務局をやりながら様々な準備を進めています。また、先ほど西野からありました、GARDENS GARDENという事業ですけど、皆さんご承知のように、欧米では外構は非常に重要です。家の価値をキープするために、外構、そして歩道横も重視した開発活動が行われています。ここまでを見通した事業だということをご理解いただければと思います。

企業理念実現の方向性

ここ数年で、R+house事業等で「住宅の質」を高め、戸建宿泊施設事業等で住宅の活用方法を幅を広げる需要の創造を図ってきた。現在は建物と土地の適正な評価ができる仕組みを実現する取り組みをおこなっている。

HyAS & Co.
43

次のスライドですが、これが行程表です。まずは、住宅の質をあげる。次に、需要の創造。そして適切な価値評価ができるようにし、立地価値をあげる、となります。現状はこの3段階目の入り口辺りに重心をおいています。

例えば、当社のビジネスモデルとしてR+house事業の話が先ほど中心になっておりました。どのように収益をキープし、拡大していくのかのところに説明を付加しますと、当社は会員各社の経営者と事業計画を一緒に作っています。つまり、経営指導もおこなっています。事業計画の作り方、それを実現可能性が高い状態にするにはどうしたらいいか、何を今後やっていけばいいのか等も含めて、組織の状況から教育までも総合的に我々が支援をして、各社を伸ばしていくということをやっております。

こういったことを実験的にR+house事業で実行し、それなりに成果を上げたという状況です。まだ道半ばではありますが、こののちも加速しながら拡大をしていくことを考えています。

住宅の質: 質の高い戸建住宅を供給

全国の会員企業が建設・販売をおこない、当社が本社機能や資材調達役割をする、バーチャル（仮想的な）ハウスメーカーの構造になっている。

HyAS & Co.
44

次のスライドですが、ここでは高性能ブランド住宅のバーチャル・ハウスメーカーと書いています。これは、当社が本社機能を持ち、地域展開は各会員企業さまがいらっしゃいますので彼らの資本を使いながら、全体としてハウスメーカー機能を果たす、という意味です。

そこで当社がやることは、商品開発、勝てる商品をつくるということと、また、技術の開発になります。グループ会社のアール・プラス・マテリアル、HCマテリアルという会社は、部材の開発をおこなっています。構成部材の開発や意匠の部材開発をおこなっています。そして、一番下の枠に販売と書いてありますが、ここは我々が前職ではありますが大手ハウスメーカーなどにもコンサルティングをしましたノウハウをカスタマイズして、営業指導をしています。場合によっては集客手段として年間に500～600回開催されている勉強会に講師を派遣するというをやっています。つまり、全面的に数字づくりに貢献し、それを実行して結果を出しています。そういう意味で、バーチャル・ハウスメーカーと呼べると思っています。この手法はほかの商材、特に住宅系の商材にも展開を始めていますので、順次、各商材は立ち上がってくると思われます。

需要創造(1)：新築戸建賃貸住宅の活用方法の提案

Rakuten STAY
HOUSE
×
WILL STYLE

オープン予定

8箇所

立地検討エリア

140箇所



今後の展開 (検討中)

・クラウドファンディングとの連携
・他の活用方法への応用 (例：異業種でサービス付き高齢者向け住宅)

全国6カ所にて、開業中

今後、
続々オープン予定(高崎、松江II、福岡糸島、山口萩、湯
布院、松山保II、豊前、沖縄名護町)

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

45

次に楽天LIFULLさんとの取り組みです。簡易宿所ですので、民泊の180日の規制はなく、365日稼働できます。NOIで10%以上になるのではないかと考えています。この数字は、あくまでも可能性ということとどめておいてください。

また、今後の展開ということで、検討中と書いておりますが、クラウドファンディングを使った取り組み、つまり、改正不特法の対応も順次進めております。リリースした範囲で申し上げますと、次の段階は電子取引です。そして金融二種を取って4号を取得、このような流れになると思います。この辺りはまだ時間が掛かるとは思いますが、順次準備を進めています。そして、今申し上げた改正不特法絡みのインフラをつくっていきます。

現在は、楽天LIFULLさんと組んでいます。楽天LIFULLさんオンリーと考えているわけではなく、楽天LIFULLさんとの取り組みを手始めに商材をつくっていき、インフラに乗せていきたいと思ひ、準備をしております。

また、左下のほうに8カ所オープン予定と書いていますが、これはこの3カ月以内にオープンします。すでにオープンしたところも、松江を除いてこの3月以降のオープンですので、計算していただければ分かりますが、かなりのスピードで、こののちも展開がされていくということになるだろうと思います。さらに、立地の調査をしているエリアが、現在140カ所ありまして、半分近くは可能な立地になるのではないかと考えています。

需要創造(2)：住宅不動産の資産移転構造の提案

「不動産相続の窓口」をリリースし、順調に拡大中。全国ネットワークにより、親世代からの相続相談だけでなく、子世代が遠隔の実家の相談もできる。

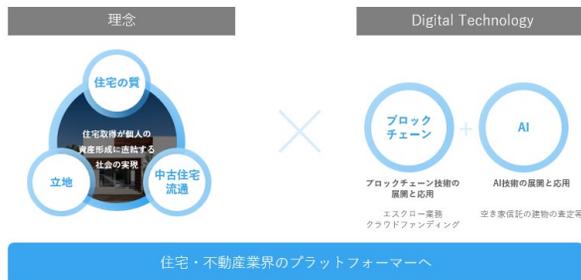


次に、需要創造の第2の取り組みということで、2016年の10月にリリースしました、不動産相続の相談窓口事業についてです。現在、これが、230カ所近くになってきております。最終的には500を目指すとリリースに書きましたが、それもそう遠くないのではないかと考えております。空き屋問題とよく言われていますが、所有者不明の不動産・土地がご承知のように2016年で410万ヘクタール、九州以上の大きさの面積になっています。これは2040年には720万ヘクタールになると、アンケート結果と人口動態から計算されていて、これは北海道の面積を超えるということになります。所有者不明つまり、要は登記をしてないというものの面積です。

アンケート結果では、相続後に登記するかしないかという問いに対して、登記しないと書かれた方が集計されているということです。もちろん、アンケートです与实际には異なってくるかもしれませんが、おそらく実態として700万ヘクタールを超えるような未登記の土地が出てくるだろうと思われま。

そこで、最近、空き家信託というものをリリース発表いたしました。これは民事信託の商品です。ここに当社のネットワークが全国に多数展開している強みがあります。例えばお父さんやお母さんが地方にいらっしゃるって、息子さんは東京に出てらっしゃるという状況があります。不動産の処分どうしようかという時に、息子さんは地方に帰っても業者を見つけられない、またはなかなか帰れない。そして、適切な額が分からない。しかし当社のネットワークでは、現状230の店舗が各地域に根差しておりますので、連携を取りながら対応していくことができます。東京の業者が受け付けをし、そして、地方の業者が現調しながら適切な処分の仕方を提案してくると、こういう仕組みが出来上がります。そして、それを確かなものにするために、この空き家信託というものをリリースいたしました。

理念の実現に向けて



HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

49

そして最後にご説明したいのが、Digital Technologyとの融合です。昨年の11月30日に犯罪収益移転防止法が改正されました。要は本人認証の方法です。お金の借りる時の本人認証ですが、金融機関は本人認証の仕方を徐々に変えていっていますが、この法律に基づくものになり、これがクラウドファンディングにも影響を及ぼしてきます。この法律はまた商法レベルでは検討段階のものも多いのですが、これが完全に実行されると、本格的にクラウドファンディングで不動産を扱うという時代がやってくると思っていますので、ベースを読みながら準備をしています。

AIに関しましては、われわれファイナンシャルプランニングのシミュレーター持っていますので、かなりのデータが集まるようになっていきます。各個人の資産とか、ライフプランなどのデータが集まっていますので、この辺りを手始めにAI、確立されている技術はまだ機械学習ぐらいですけど、そのような技術を応用しながら、従来は蓄積していただけた情報を使ったビジネスというものがあるだろうと考えています。

不動産にまつわるビジネスに関しましていろんな準備を進めておりますので、下の枠に書きましたように「プラットフォーム」の位置づけを目指していこうと思っています。1つ1つの要素事業が安定した収益を上げるような構造になり、先ほど申し上げましたR+houseの事業と同じように完全グリップしながら数字を積み上げていきけるような取り組みを今後も進めていき、結果的に、プラットフォームと呼べる位置づけになると思っています。

6. 2020年4月期・業績予想



次に業績予想です。

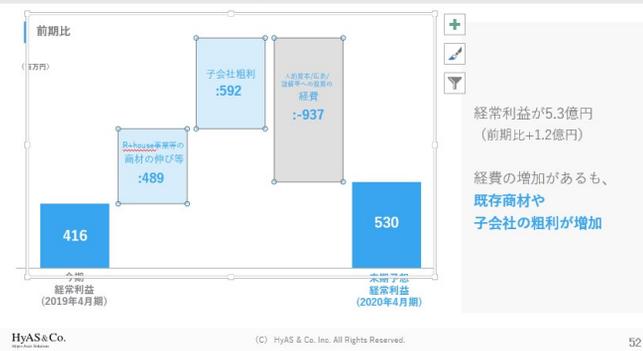
2020年4月期の通期予想

(項目)	2019年4月期	2020年4月期	増減	
	実績 2019/4/1～2019/4/30	通期予想 2020/4/1～2020/4/30		
売上高	6,099	8,400	+2,301	137.7%
売上原価	2,154	3,375	+1,221	156.7%
売上総利益	3,944	5,025	+1,081	127.4%
	売上総利益率	64.7%	59.8%	
販売費及び一般管理費	3,528	4,465	+937	126.6%
	販費費比率	57.8%	53.2%	
営業利益	416	560	+144	134.6%
	営業利益率	6.8%	6.7%	
経常利益	414	530	+116	128.0%
	経常利益率	6.8%	6.3%	
特別損益	-1	-	+1	
親会社株主に帰属する (四半期)純利益	240	290	+50	120.8%
	親会社株主に帰属する (四半期)純利益率	3.9%	3.5%	

2020年4月期見込
売上高84.0億円
(前期比 +23.0億円)
経常利益5.3億円
(前期比 +1.2億円)

進行期、5月1日からの進行期の数字ですが、昨年は様々な機関が出した数字では82億で確か予想されていましたが、プラス2億の84億円の売上高、営業利益で5億6,000万円を計画しております。

2020年4月期 経常利益の前期比 増減要因



経常利益につきましては5億3,000万円を計画しています。今期は伸びる事業に関して積極的に投資をしてきまして、進行期も同様に続けていきます。それと並行して、特にこの一般管販、経費に関して生産性を上げていくような取り組みも前期から行ってきております。従いまして同じ売上高、同じ売上総利益を上げるのに掛ける経費に対してのコントロールを本格的にしていく段階に入りましたので、この辺りの利益に関しての状況も皆さんにウオッチしてもらえればと考えています。

2020年4月期の上期予想

	2019年4月期 上期実績 2018/5/1~2018/10/31	2020年4月期 上期予想 2019/5/1~2019/10/31	増減	
売上高	2,755	3,748	+993	136.0%
売上原価	942	1,438	+496	152.7%
売上総利益	1,812	2,310	+498	127.5%
売上総利益率	65.8%	61.6%		
販売費及び一般管理費	1,680	2,112	+432	125.7%
販管費比率	61.0%	56.4%		
営業利益	132	198	+66	150.0%
営業利益率	4.8%	5.3%		
経常利益	132	195	+63	147.7%
経常利益率	4.8%	5.2%		
特別損益	-	-	-	-
親会社株主に帰属する (四半期)純利益	64	100	+36	156.3%
親会社株主に帰属する(四半期)純利益率	2.3%	2.7%		

2020年4月上期見込
売上高37.5億円
(今期比 +9.9億円)

経常利益2.0億円
(今期比 +0.6億円)

次に半期の予想で、上期分ですが、構成はほとんど同じになります。



配当の基本方針及び、2020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%を目安

2019年4月期の配当実績

- 中間配当：1.7円 + 期末配当：1.7円

2020年4月期の配当予想

- 中間配当：1.9円 + 期末配当：1.9円

HyAS & Co. (C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved. 55

配当に関してですが、基本的に30%という枠は変えようとは思いません。従いまして、今回は発表していますように1.7円、この進捗期に関しましては1.9円の配当にする計画です。

株主あつての事業ですので、先ほど冒頭に株価が気になると申し上げましたが、株価に関しては個の会社としてできる防衛手段というのはそれほど多くありませんので、きちっと基盤を整備しながら収益を上げるような事業をつくっていくつもりです。

そして、その結果の一部を株主さまに還元します。この姿勢は基本的に変えない予定で考えております。



そして最後に方針のまとめになります。

特にこの販売力強化のところだけ説明致します。2番目の項目のHOSインデックスとは、ホームオーナーズ・サティスファクションということで、これはビジネスモデル特許を出願していて、発明者は私です。この指標は、CSインデックスとは異なります。CSインデックスは繰り返し性の高い商材の場合には適していますが、人生に一、二度しか買わない住宅に対してCSインデックスは適していません。そこで、どれぐらい後悔があるか、という後悔度を指標に組み込んだ形でのビジネスモデルになっていまして、これを業界メディア、大きいところで2つありますがその片方と組んで、今年の末ぐらいから発表していこうかと考えています。

具体的には、工務店や住宅会社の評価を検討しています。エンドユーザー調査をして評価をしていくつもりです。単にいい悪いだけではなく、何に手を入れなくてはいけないのか、ということに関しての答えも出していきます。これがコンサルティング事業につながるわけですので、そういうこともやっていきたいと思っています。

そしてその下にあるans事業に関してです。単体で黒転が完全にできましたので、現在、浜松に4店舗目を展開しましたが、浜松の準備ができましたら全国へ展開をしていく予定です。ただしこれはJVではなく、直営でやっている事業です。

ansは中立の立場を取りますので、住宅業界の方たちとJVにする商材ではないと考えています。中立の立場を取りますので住宅会社の資本が入ってはいけないことになっています。そこで、例えば金融機関と提携してこの事業を展開するのがいいのではないかと考えています。部材メーカーさん等と組むなどいろいろ案が挙がっていましたが、一番いいのは金融機関ではないかと考えています。この辺りはまだ構想の段階であり、私の脳内の段階ではありますが、そういうことも計画していきたいと思っています。

最後クラウドファンドの話がもう1回出ておりますが、先ほど申しましたように資金が世の中には余っていますが、不動産は動いていません。止めている理由が幾つかあります。それが冒頭の3つのポイントですが、それを1つ1つ紐といていきますと、幾つか不動産が流通できない理由が出てまいります。そこにくさびを打ち込む形で新規事業をつくっていったっておりますので、それらがきっちりと立ち上がり連動しだすと市場流通が始まると思っています。これらをきちんと推進していくことを最後に誓いまして、私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。

ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 他



00
ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 他

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.	役員	・代表取締役社長 : 瀧村 聖一 ・取締役常務執行役員 : 川瀬 夫志 ・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 文幸 ・取締役執行役員 : 福島 宏人 ・取締役執行役員 : 瀧野 達郎
設立日	2005年3月31日		・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
資本金	4億3,242万円 (2019年4月30日時点)		
代表者	瀧村 聖一 (ハムムラ セイイチ)		
役員員数	210名 (2019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		

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

58

ハイアス・アンド・カンパニーグループの事業領域



HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

59

企業沿革

沿革

2005年3月	新入居等客室の増設方法及び顧客サービスの充実を図るため、東京五反田駅にて創業（資本金2,400万円）	2016年9月	株式会社K-コンサルティング設立（連結子会社）
2007年7月	本社を移転し、本社ビル「HyASビル」をリリース	2016年10月	総務を吸収した不動産ビジネスコンサルティング事業（不動産総務の総務部）をリリース
2008年8月	住宅会社向けASPシステム「ハイアール」をリリース、同時に信用購入促進の「リボリボ」を創設	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）
2009年9月	デザインズ株式を吸収合併（HyASビル）をリリース	2017年3月	株式会社フェルハウジングの株式取得（連結子会社）
2013年1月	株式会社e2設立（連結子会社） 建築設計・工学分野等建築設計研究・研究施設提供（建築・省エネルギー等）の調査・設計（特許新大工舎の建築設計）	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）
2013年6月	発注のシミュレーション機能として「ハイアス設計」プロジェクトを創設	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）
2014年1月	早稲田大学大学院アライアンス研究センターの共同研究施設「建設中絶工学に関する調査・研究」（特許新大工舎の建築設計）	2018年8月	株式会社LHアークテック設立（連結子会社）
2014年6月	一般社団法人住宅不燃燃焼検査センターを創設（連結子会社）	2018年11月	SUNRISE株式会社設立（連結子会社）
2015年6月	デザインズ・プロジェクト管理センター「アーキテクチャル・デザインズ・ワークス（ADM）」をリリース	2018年12月	株式会社HCマテリアルの株式取得（連結子会社）
2016年4月	東京証券取引所マザーズ市場に上場	2019年1月	Garden Garden株式会社設立（連結子会社）
		2019年5月	株式会社家環境サポート設立（連結子会社）

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

60

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	23,318,700株
株主数(議決権あり)	4,306名

上位株主（1位～10位）の状況

2019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	渡村 駿一	2,197,200	9.42%
2	橋内 和徳	1,341,000	5.75%
3	川瀬 太志	1,224,000	5.25%
4	株式会社HAMAMURA HD	1,200,000	5.15%
5	株式会社安成工務店	1,197,000	5.13%
6	大津 和行	1,077,000	4.62%
7	東新住建株式会社	720,000	3.09%
8	ハイアス・アソシエーツ・カンパニー 株式会社 従業員持株会	669,600	2.87%
9	中山 史堂	603,000	2.59%
10	山本 薫人	458,000	1.96%

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

61



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)	2018年4月期 実績	2019年4月期 通期予想	2019年4月期 実績	前期比 増減	予想比 増減
	2017/5/1~2018/4/30	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2019/4/30		
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
コンサルティング	4,621	5,484	5,659	+1,038	+175
建築施工	96	846	540	+444	-306
その他	-58	-30	-101	-43	-71
営業利益	358	500	416	+58	-84
コンサルティング	414	574	572	+158	-2
建築施工	-49	-44	-151	-102	-107
その他	-7	-30	-4	+3	+26

HyAS&Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

63

セグメント別の損益状況①(事業別:2020年4月期予想)

(百万円)	2019年4月期 実績	うち、上期	2020年4月期 予想	うち、上期	前期比 増減	うち、 上期
	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2018/10/31	2019/5/1~2020/4/30	2019/5/1~2019/10/31		
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
コンサルティング	5,659	2,580	6,370	2,922	+711	+342
建築施工	540	197	2,085	854	+1,545	+657
その他	-101	-22	-55	-28	+46	-6
営業利益	416	132	560	198	+144	+66
コンサルティング	572	190	580	203	+8	+13
建築施工	-151	-50	-7	1	+144	+51
その他	-4	-7	-12	-6	-8	+1

HyAS&Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

64

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)	2018年4月期 実績	2019年4月期 通期予想	2019年4月期 実績	前期比 増減	予想比 増減
	2017/5/1~2018/4/30	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2019/4/30		
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
ビジネスモデルパッケージ	3,670	4,615	4,350	+680	-265
経営効率化パッケージ	590	617	529	-61	-88
その他	400	1,067	1,219	+819	+152
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984	-347
ビジネスモデルパッケージ	2,021	2,961	2,653	+632	-308
経営効率化パッケージ	521	541	472	-49	-69
その他	417	788	818	+401	+30

HyAS&Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

65

セグメント別の損益状況②(パッケージ別:2020年4月期予想)

(百万円)	2019年4月期 実績	うち、上期	2020年4月期 予想	うち、上期	前期比 増減	うち、 上期
	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2018/10/31	2019/5/1~2020/4/30	2019/5/1~2019/10/31		
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
ビジネスモデルパッケージ	4,350	2,051	4,780	2,256	+430	+205
経営効率化パッケージ	529	277	507	236	-22	-41
その他	1,219	426	3,112	1,256	+1,893	+830
売上総利益	3,944	1,812	5,025	2,310	+1,081	+498
ビジネスモデルパッケージ	2,653	1,275	3,022	1,409	+369	+134
経営効率化パッケージ	472	246	457	214	-15	-32
その他	818	290	1,545	686	+727	+396

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

66

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)	2018年4月期 実績	2019年4月期 通期予想	2019年4月期 実績	前期比 増減	予想比 増減
	2017/5/1~2018/4/30	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2019/4/30		
売上高	4,659	6,300	6,099	+1,440	-201
初期導入フィー	1,010	1,200	1,171	+161	-29
ロイヤルティ等	2,362	3,499	3,454	+1,092	-45
会費	1,288	1,600	1,472	+184	-128
売上総利益	2,960	4,291	3,944	+984	-347
初期導入フィー	829	1,061	941	+112	-120
ロイヤルティ等	1,086	1,891	1,763	+677	-128
会費	1,045	1,338	1,240	+195	-98

HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

67

セグメント別の損益状況④(収益形態別:2020年4月期通期予想)

(百万円)	2019年4月期 実績	うち、上期	2020年4月期 予想	うち、上期	前期比 増減	うち、 上期
	2018/5/1~2019/4/30	2018/5/1~2018/10/31	2019/5/1~2020/4/30	2019/5/1~2019/10/31		
売上高	6,099	2,755	8,400	3,748	+2,301	+993
初期導入フィー	1,171	440	1,193	527	+22	+87
ロイヤルティ等	3,454	1,585	5,637	2,460	+2,183	+875
会費	1,472	728	1,569	759	+97	+31
売上総利益	3,944	1,812	5,025	2,310	+1,081	+498
初期導入フィー	941	385	1,053	474	+112	+89
ロイヤルティ等	1,763	817	2,625	1,184	+862	+367
会費	1,240	609	1,345	651	+105	+42

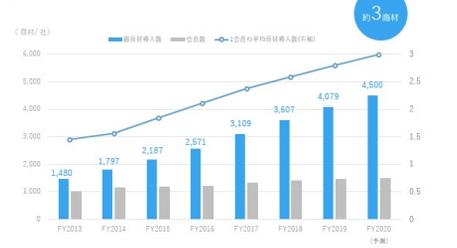
HyAS & Co.

(C) HyAS & Co. Inc. All Rights Reserved.

68

1会員当たりの商材導入数の推移

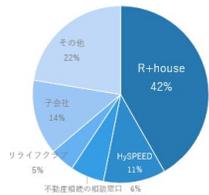
クロスセルによる複数商材の導入



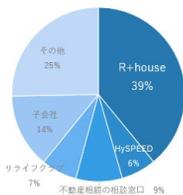
1会員あたりの平均商材導入数は徐々に増加傾向にあるため、今後も**1社あたりの売上単価は拡大**する見込み

商材別の構成比

2019年4月期実績売上高



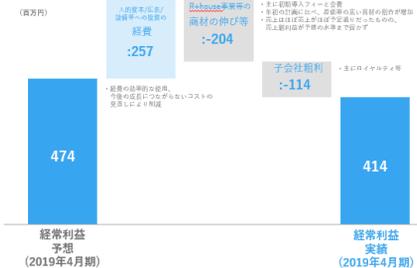
2019年4月期実績売上総利益



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

2019年4月期 経常利益の予想比 増減要因

予想比



経常利益が4.1億円
(予想比-0.6億円)

経費の削減があるも、
商材の伸びや
子会社の粗利が
予想を下回る

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せん。

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。

決算説明会 質疑応答

【質問者A】

2点、お願いいたします。

1点目はR+houseなどの商材に対する売上の内訳についてです。さきほど、1棟2,000万円前後で、外構が200万円前後という話がありましたが、そのうち、どれぐらいが御社の収益となってくるのかを数字などを入れて教えていただけないでしょうか。

2点目はRakuten STAY HOUSE x WILLSTYLE の件です。こちらは大変順調で、NOIも10%という話があったのですが、これに対して御社はどのように利益を得ているのか、部材からの利益も含めてなのか、また、宿泊の売上に関してはオーナーさんと分けるようになっているのか、また、先々クラウドファンディングということも言われていましたが、こちらはキャピタルゲインを主に狙っているのか等、収益構造がどのようになっているのかをご説明していただけませんかでしょうか。

【代表取締役社長 濱村】

可能な範囲でお答えさせていただきます。まずR+houseの件ですが、平均1棟2,300万円を超えていまして、これ外構が入ってきますとさらに200万円以上プラスになります。外構部分は別の仕組みですので、建物についての話をします。例えば建物の2,300万円についてですが、経費を引くと本体は2,100万~2,200万円辺りになります。これに対して売上ベースで申しますと部材が結構大きく占めていまして、これが300万円前後になります。さらに、意匠性の高い内装材や、現在別途プロジェクトで進めています、雨漏り改善の部材なども入ってくると、倍ぐらいにはなるのではないかと考えています。これらが売上ベースの話です。これの粗利ということだと、部材に関してはそれほど粗利を取るような仕組みにしています。極力コストを抑える仕組みにしていますので、おおよそ基準は部材については5%台のイメージです。ただし、メーカー機能をグループ会社のHCマテリアルとしてM&Aしましたが、ここは粗利率が20%から25%になります。従って、従来のメーカーからのものではなく、HCマテリアルを代替とできる構造用部材などでは、粗利率が5%から25%に変えられるようになってきます。意匠性の高い部材もおそらく同じようにしていけるのではないかと思います。メーカーと流通を同時に持っている構造ですので、収益として連結できるようになると考えています。ですので、建物での売上総利益が100万円超えぐらいになり、さらにこれを上げていければいいと思っています。

次に、Rakuten STAY HOUSE x WILLSTYLEの件ですが、これはまだ実験段階です。まだ10棟、20棟レベルですので実験としてやっている位置づけですが、予備軍がすでに先ほど申しましたように相当量控えていますので、早急に調整していく必要があります、明日も責任者と話しをする予定が入っています。現状ですと、当社に利益が入るのは、このRakuten STAY HOUSE x WILLSTYLEも会員制度になっていますので、まずは初期費用となります。1エリアで約300万円の初期費用です。そして、事業として回ってくると、ロイヤルティが入ってくる仕組みになっています。このあたりが今、調整中です。

楽天LIFUL STAYさんの機能としましては、楽天さんのサイトで集客する機能と、清掃やリネンなどのクリーニングを担当してもらっています。この辺りは体制さえ整えば、かなりまだコストダウンの余地があるとのこと。まだ実験段階でありますので、分担および分配の仕方を決めていっている段階とご理解いただければと思います。

【質問者B】

収益の増減のところの今期の9ページと来期の52ページを比較しますと商材の伸びや子会社粗利が拡大するようですが、今の質問の回答との関連で、38ページにM&A、あるいはグループ会社の話がでていますが、どの商材、または、どこの部分を拡大するかというところを教えてくださいませんか。

【代表取締役社長 濱村】

どこの部分に先ほど話しました収益を取り込んでいくかというところの話になりますので、38ページの上から順番にお伝えしていきます。昨期、大きく粗利の改善をしたものが、もともと外にお願いしていたものを事業譲り受けで内部に取り込んだものがあります。そして、今期はさきほど話がでた部材のメーカー機能の部分というのがHCマテリアルになります。すでに、アール・プラス・マテリアルというグループ会社がありますが、こちらは流通の部分をやっています。こちらに名前が近いですが、HCマテリアルはメーカー機能となります。従って、その部分での粗利が入ってきます。

次にGARDENS GARDENですが、先ほどご説明したとおり、追加的に外構の部分の収益も取り込みたいと思い作ったものです。LHアーキテクチャは特に粗利改善につながるものではなく、SUNRISEも同様です。現在当社がお客さまに展開しているR+house事業であったり、ハウスINハウス事業、ADM事業（正式名称はアーキテクチャル・デザイナーズ・マーケットを略してADMと呼んでいます）、こういった商材を実際にわれわれのグループの会社自体が実運営会社となり、ノウハウの蓄積であったり、必要な改善点を見つけていきます。間接的ですがそれによってロイヤルティ等が増えていくことを狙っているのが、この2番目の既存事業の拡大支援になります。

3番目の新規事業ですが、ここがRakuten STAY HOUSE x WILLSTYLEや、今後のクラウドファンディングにつながっていく話になりますが、ハイアス・プロパティマネジメントという会社がその物件の管理、プロパティのマネジメントをしていく会社です。まだ収益を大きく上げるような構造ではなく、まず器をつくり、その後に機能を持たせていく予定です。

そして今後例えばクラウドファンディングなどを運用していくときには、ハイアス・キャピタルマネジメントがそれを担う予定です。現在は、先ほど不動産特定共同事業法などはハイアス自体が持っていますが、今後はこのハイアス・キャピタルマネジメントにそういった機能をどんどん寄せていき、手数料収入を軸としつつ、また物件の良しあしを見極めるというような機能をこのキャピタルマネジメントが担っていく予定です。

【質問者B】

もう1点質問なのですが、この52ページのR+house等の既存の商材の伸び、4億8,900万円となっていますが、今回このR+の部分というのはこの中のどれぐらいの収益になりますか。

【取締役執行役員 西野】

R+houseの売上比率が約40%ですので、ほぼ同じぐらいの率で入っていると思っています。いただければと思います。