

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

2023年12月19日

当社株式に対する株式交換に関するお知らせ

株式会社くふうカンパニー(以下「くふうカンパニー」といいます。)及びその完全子会社である株式会社くふう住まい(以下「くふう住まい」といいます。)と、くふうカンパニーの連結子会社である当社は、2023年11月14日開催のそれぞれの取締役会において、くふう住まいを株式交換完全親会社とし、当社を株式交換完全子会社とする株式交換(以下「本株式交換」といいます。)を行うことについての決議を行い、くふう住まい及び当社の間で株式交換契約を締結しましたので、お知らせいたします。

本株式交換は、くふう住まいについては2023年12月23日開催予定の定時株主総会において承認(書面同意によるみなし決議を含む。)を受けた上で、当社については2023年12月20日に開催予定の定時株主総会において承認を受けた上で、2024年2月1日を効力発生日として行うことを予定しております。

また、本株式交換の効力発生日(2024年2月1日予定)に先立ち、当社の普通株式は、株式会社東京証券取引所グロース市場の上場廃止基準に従って、2024年1月30日付で上場廃止(最終売買日は2024年1月29日)となる予定です。なお、本株式交換の効力発生日が変更された場合には、上場廃止日も変更される予定です。

詳細については、「株式会社くふうカンパニーの完全子会社である株式会社くふう住まいによるハイアス・アンド・カンパニー株式会社の完全子会社化に関する株式交換契約締結のお知らせ」をご参照ください。

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(2023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 198名(第20期:2023年9月期)

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

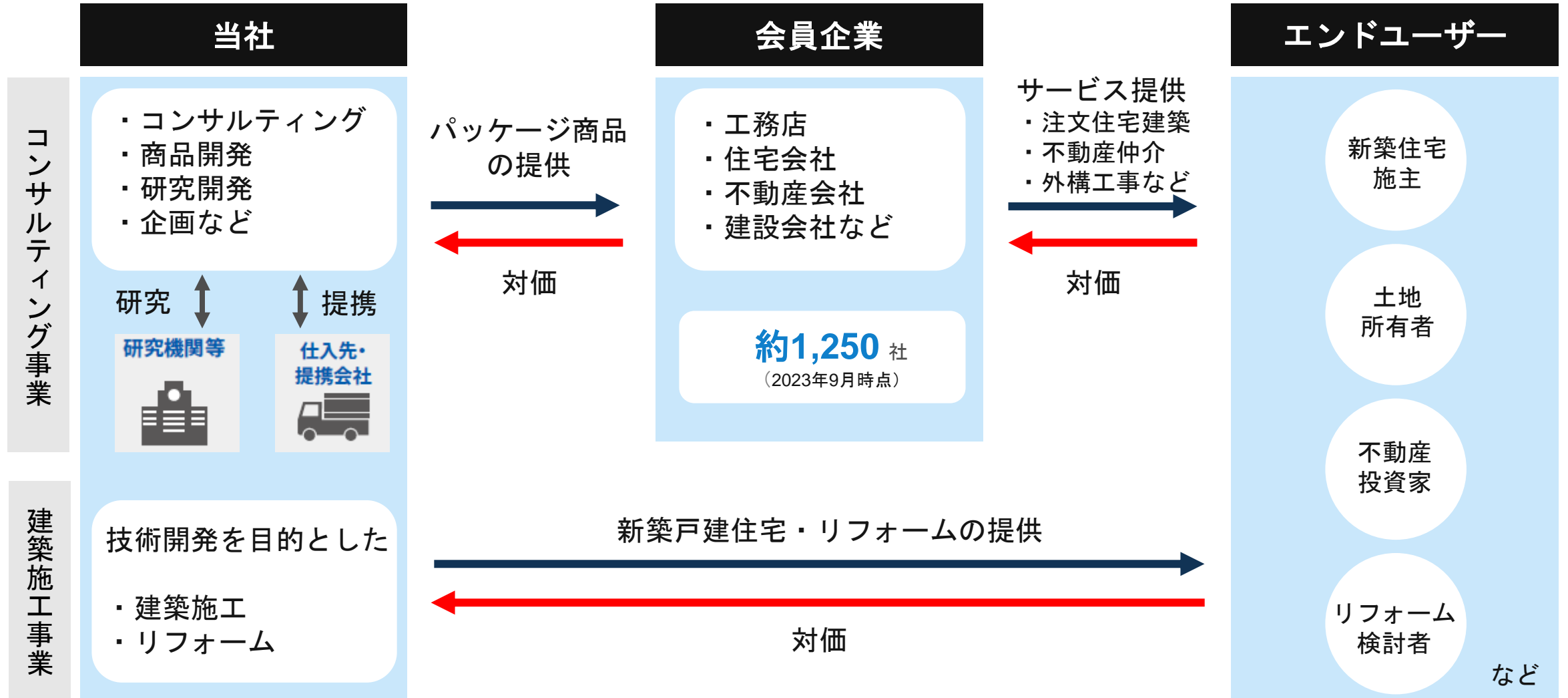
当社理念

「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、及び2023年9月期の予想と実績は以下の通り。 (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	8,200	7,512
営業利益	600	617	520	555

- ・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、
 - ・引き続き、新設住宅着工戸数が前年比マイナスの環境下、事業の強化及び加盟店の安定した収益基盤の確立を目指し事業活動を継続。
 - ・コストの見直し(本社事務所の一部解約によるコスト削減)を推進。

※ 株式交換(効力発生は2024年2月1日)により、当社株式は2024年1月30日をもって上場廃止(最終売買日は2024年1月29日)になる予定であるため、2024年9月期の業績予想並びに配当予想の発表を控えさせていただきます。

2023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

- 会員企業の各種ニーズへの対応
HEAT20のG3メニュー化
- 外構も含めたブランド価値向上
R+house GGオプションメニュー
- 固有性のある部材、構造の開発
R+house専用のオリジナル外壁材の開発



会員企業支援

- コンサルティング強化
R+houseWEBの普及
- 建設事業ノウハウ共有
アールプラスDMのWEB集客支援を加盟店へ展開
- モデル住宅建築支援
本部によるモデルハウス建築
- 条件付き宅地の購入支援
本部による条件付き分譲地購入



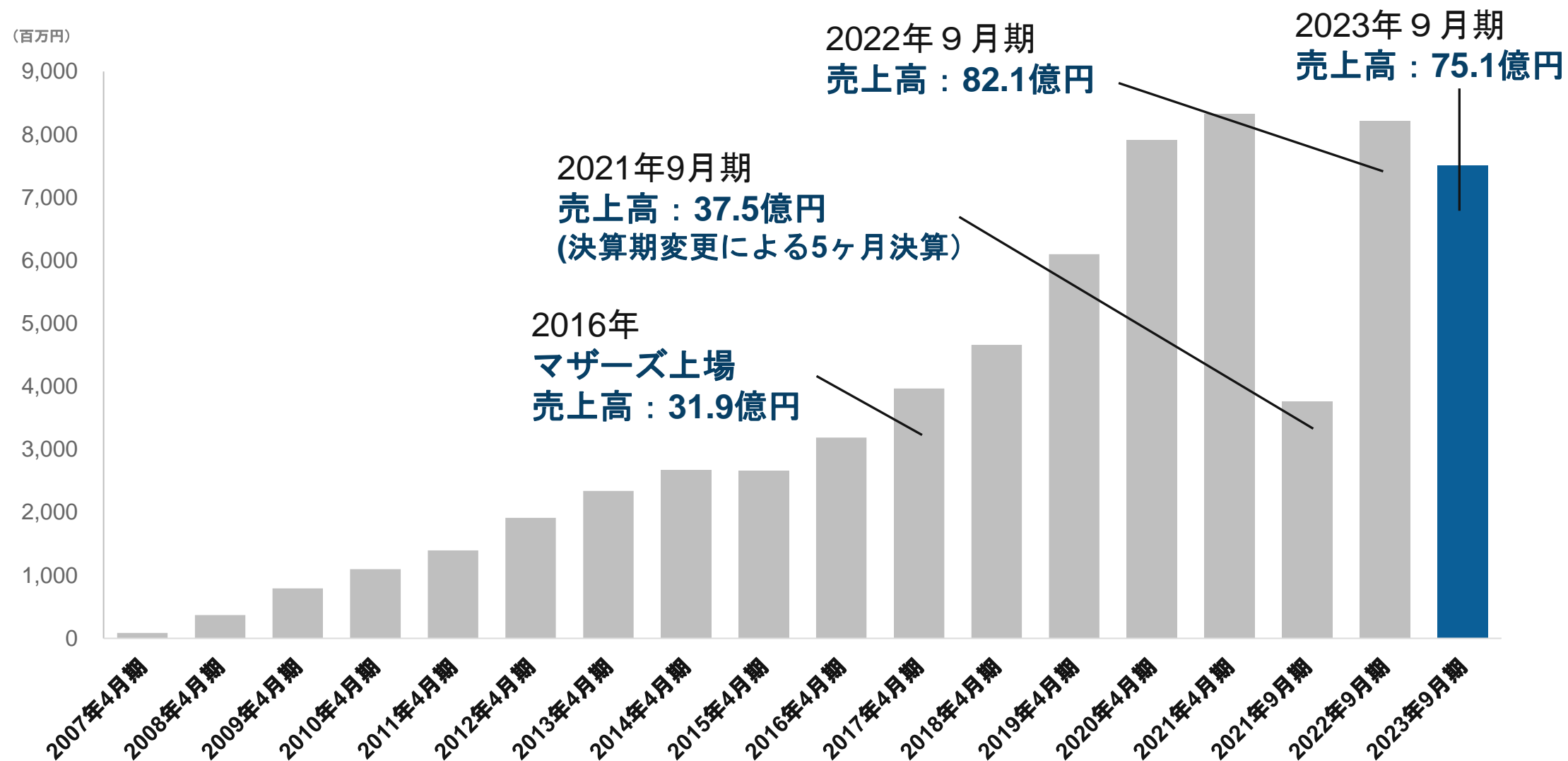
マーケティング活動

- Webマーケティング
ホームページや各種SNSを主体としたWebマーケティング
- R+houseWEBのノウハウを応用し、OMソーラー加盟店へもマーケティング支援を開始



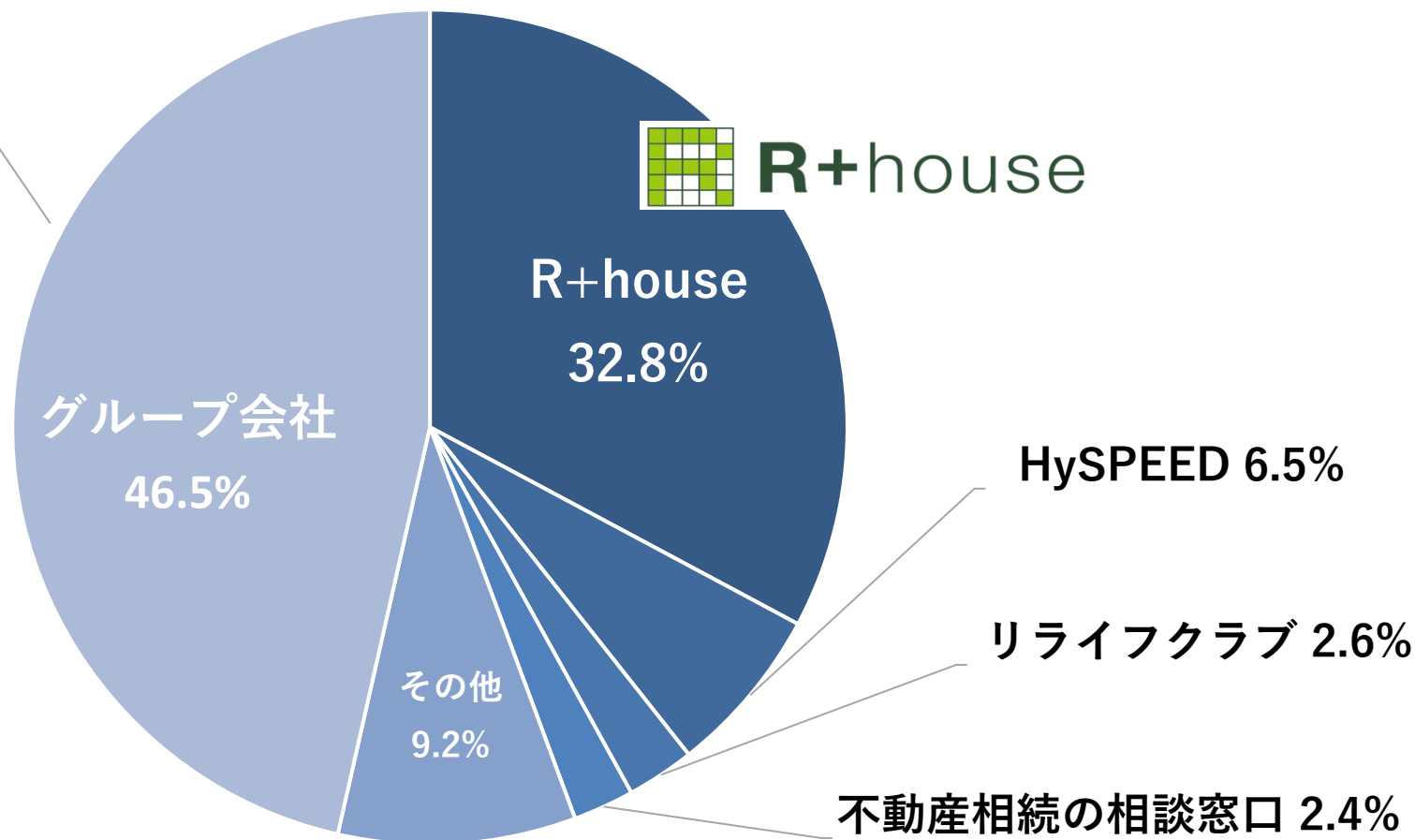
※ 前期記載した「会員企業支援 施主向け金融商品の開発支援」「マーケティング活動 くふうグループのメディア活用」に関し、特段進捗はございませんでした。

業績 / 売上高推移



2023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	57.5%
OMソーラー株式会社 ※2	29.3%
GARDENS GARDEN株式会社 ※3	4.0%
株式会社K-コンサルティング	3.3%
一般社団法人 住宅不動産資産価値保全保証協会	3.5%
株式会社ans ※4	2.4%



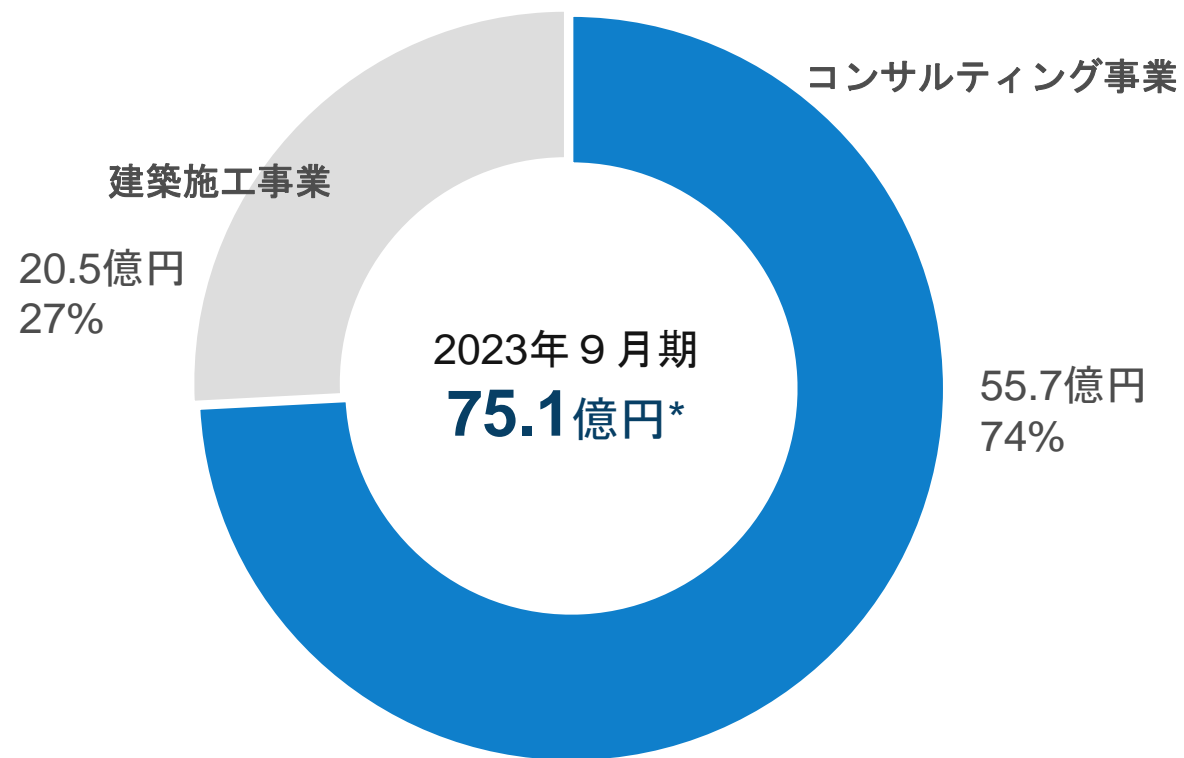
※1 建築施工会社

※2 2022年11月30日付で第三者割当増資を引受け、当社の完全子会社へ。

※3 2023年8月1日を効力発生日として、当社へ吸収合併。

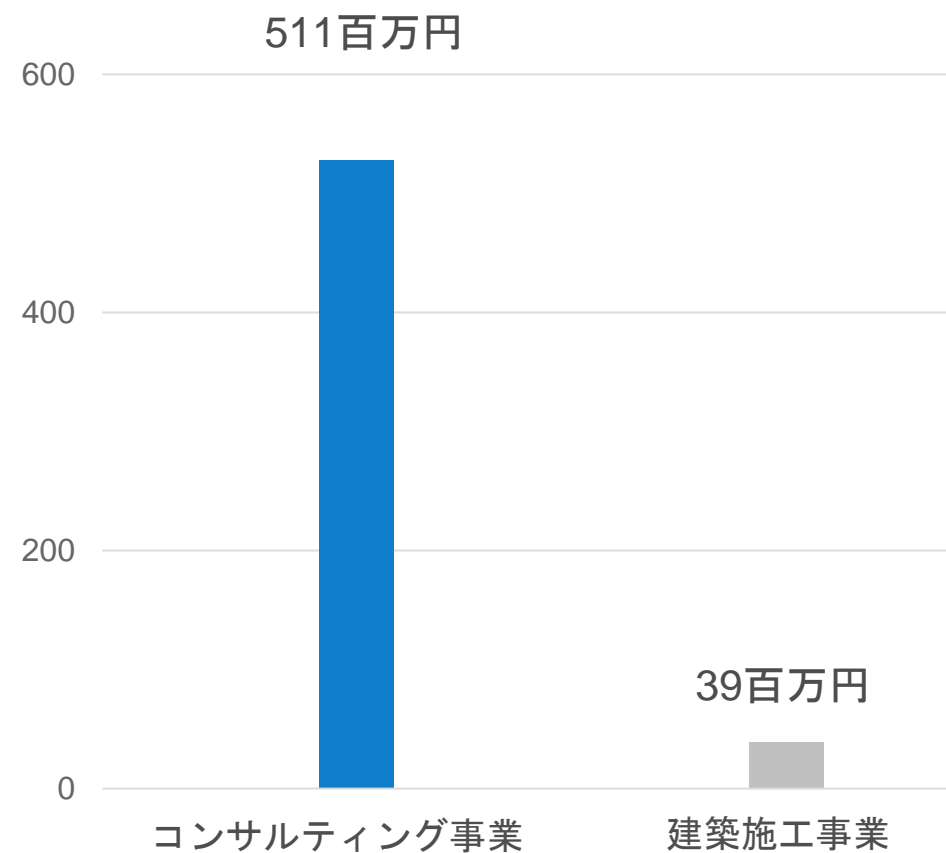
※4 2023年8月31日付で株式譲渡により、当社の連結子会社から除外。

売上高

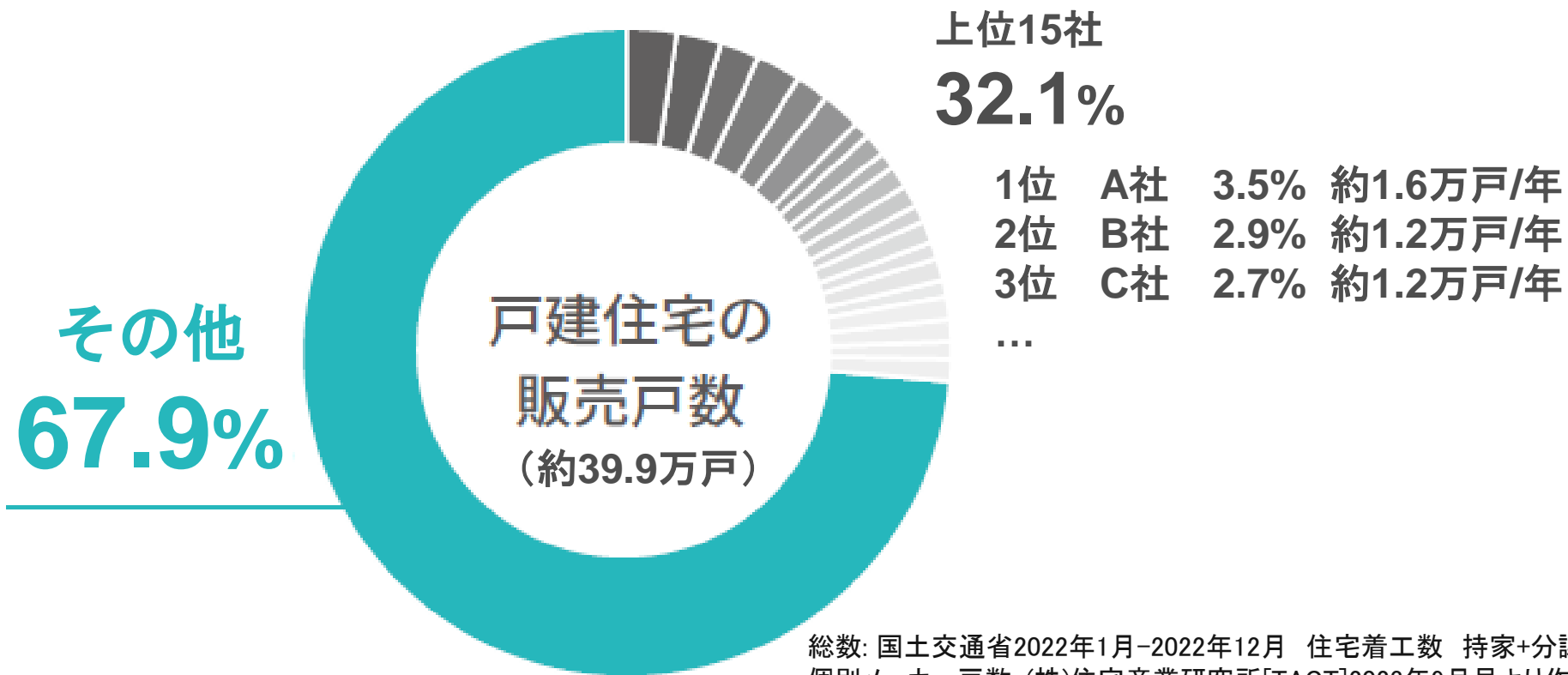


営業利益

2023年9月期



住宅業界は大手のシェアが低い業界
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

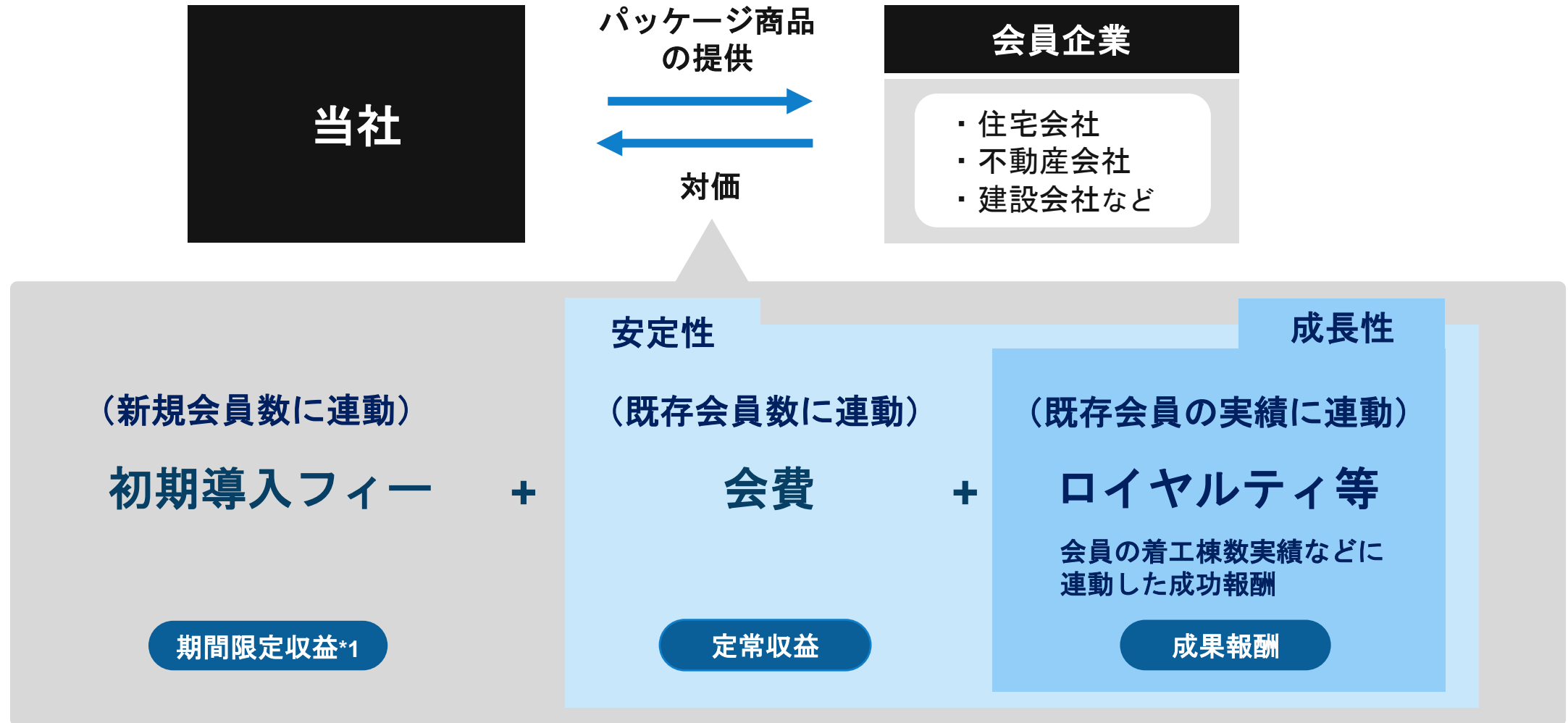
住宅販売・建築支援



アフターメンテナンス

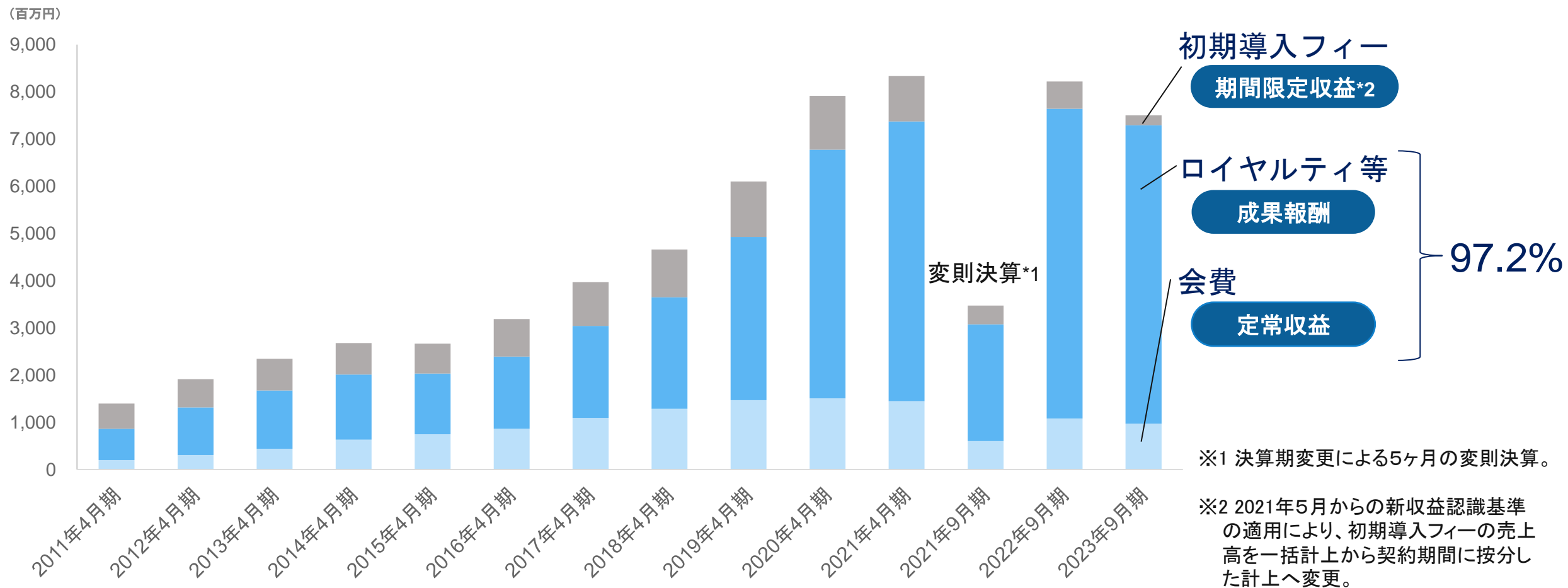


安定性と成長性の両方を持つ収益構造



※ 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月期の成長戦略を継続し、
会員企業が抱える各種課題を具体的に解決する支援を本格化*。

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



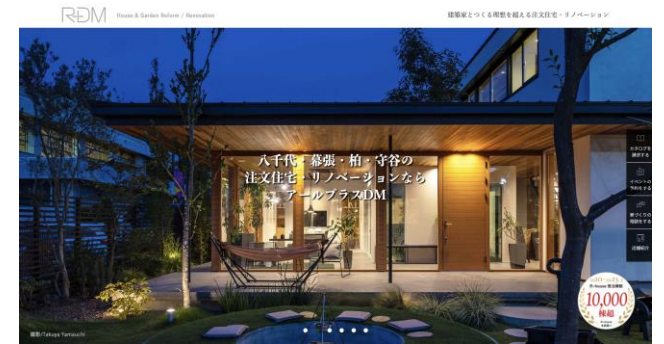
会員企業支援

- ・ 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



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。
前期記載した「会員企業支援 施主向け金融商品の開発支援」は、支援策の優先順位の見直しに伴うパッケージ変更のため削除。

【参考資料】2023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 ※1	2022年 9月期	2023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	7,512
会員数	社	1,213	1,308	1,392	1,455	1,428	1,410	1,395	1,250	1,250 ※2
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	6,009

※1 2021年9月期は5ヶ月決算

※2 2023年1月よりOMソーラー株式会社の会員数を含む

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

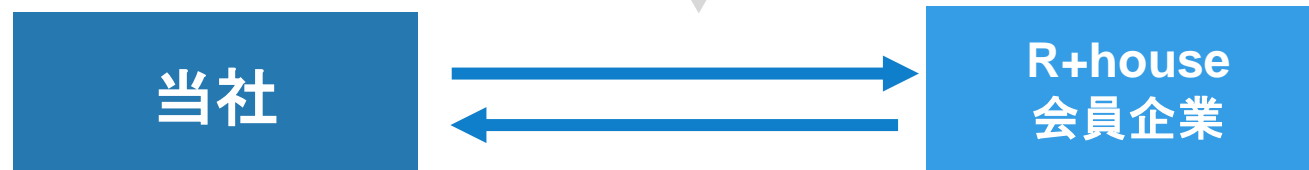
- 初期事業立ち上げ研修
- 営業研修、技術研修、全国大会

□ 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

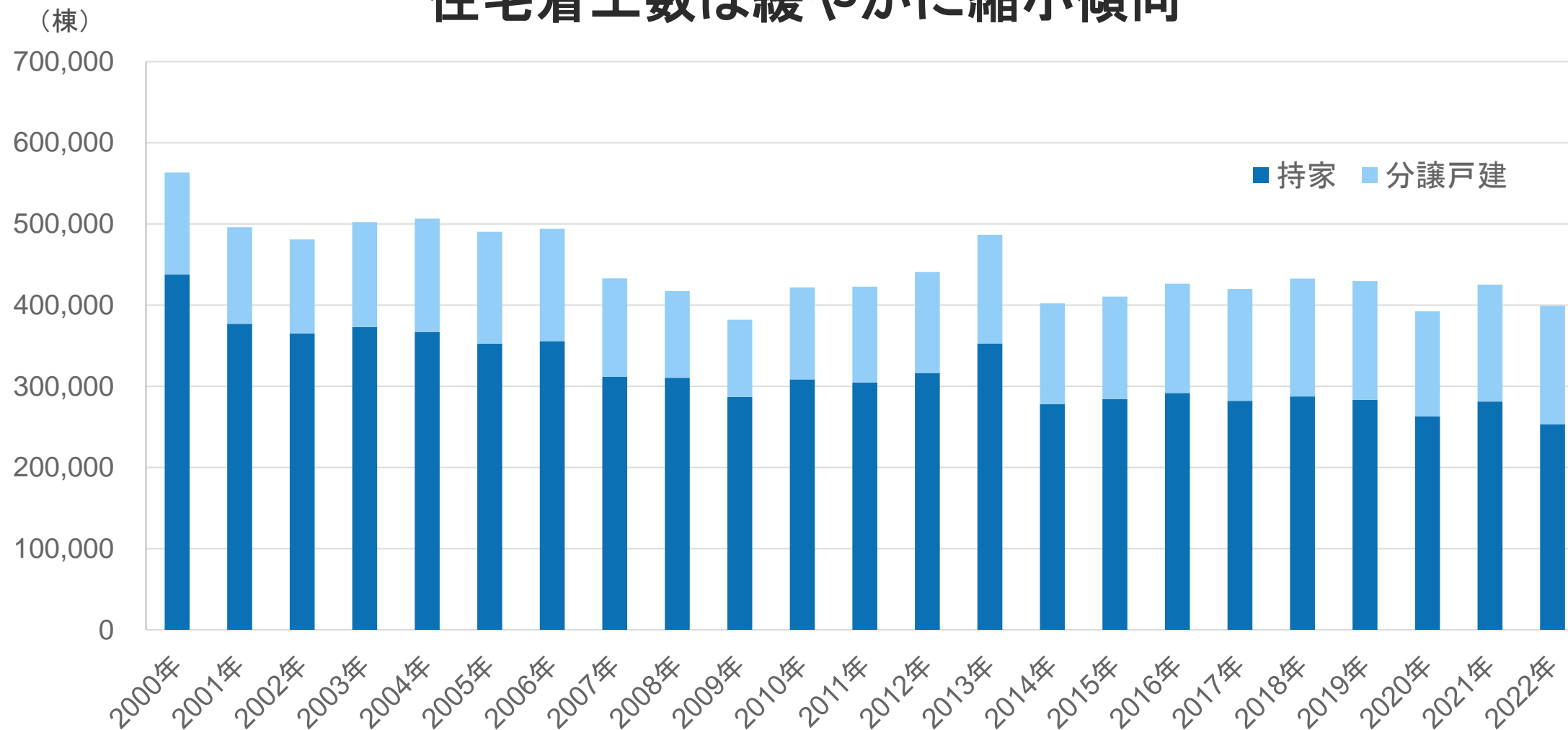
□ マーケティング支援

- 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

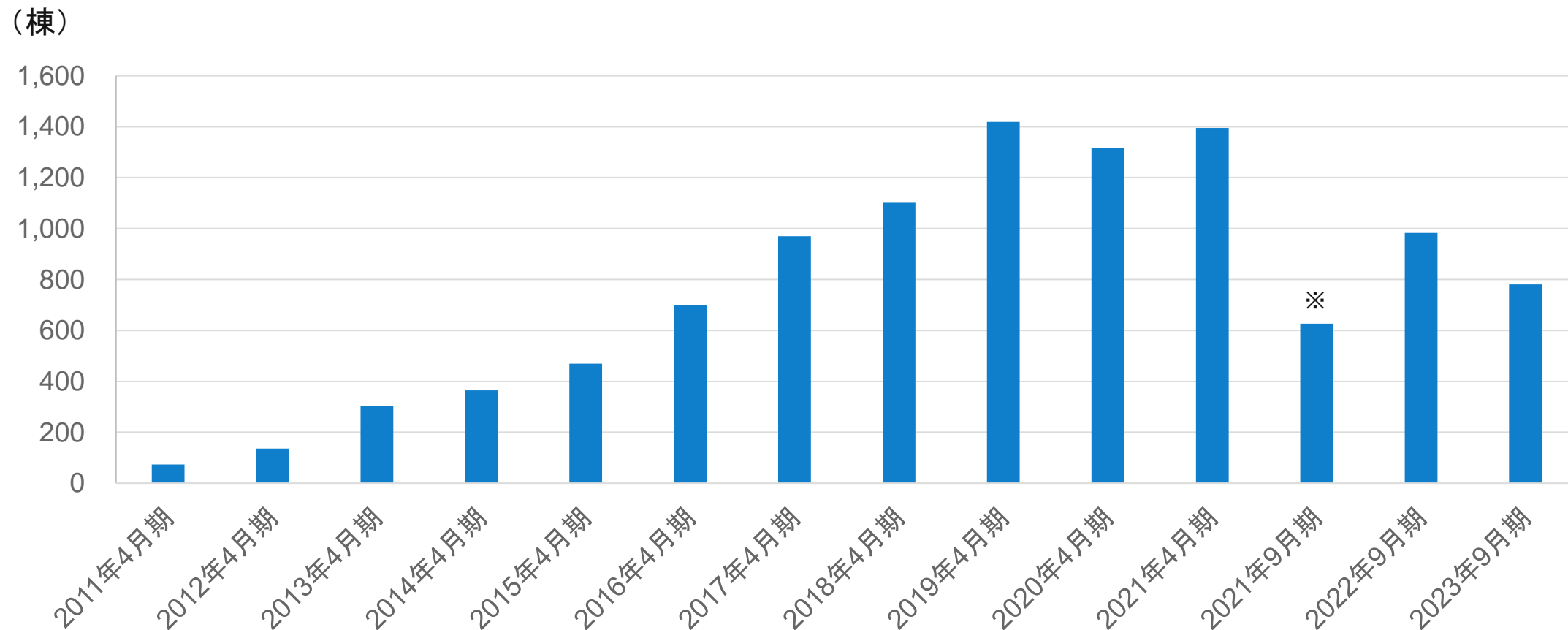
住宅着工数は緩やかに縮小傾向



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の中で加盟社数は、上位をキープ

主要な住宅FC・VCの22年度加盟社数ランキング

	(社)
1 SE構法	605
2 Casaの家	400
3 パナソニックビルダーズグループ	380
4 R+house	200 ★
5 イシン住宅研究会	150
6 BinO	107
7 オーガニックハウス	81
8 クレバリーホーム	77
9 重量木骨プレミアムパートナー	71
10 アイフルホーム	70

主要な住宅FC・VCの22年度加盟店棟数ランキング

	(加盟店棟数)
1 パナソニックビルダーズグループ	2,700
2 アイフルホーム	2,506
3 イシン住宅研究会	2,500
4 優秀住宅研究会	1,842
5 クレバリーホーム	1,442
6 SE構法	1,279
7 R+house	1,000 ★
8 ユニバーサルホーム	847
9 BinO	843
10 オーガニックハウス	732

(株)住宅産業研究所[TACT] 「加盟店の受注苦戦、FC・VC本部のサポート施策」より

05

その他の事業



① 造園・エクステリア・外構事業 「GARDENS GARDEN」

順調に会員1社あたり成果が拡大中
～住宅会社の差別化提案としての活用機会が拡大～

GARDENS GARDEN

(2019年2月よりサービス開始)

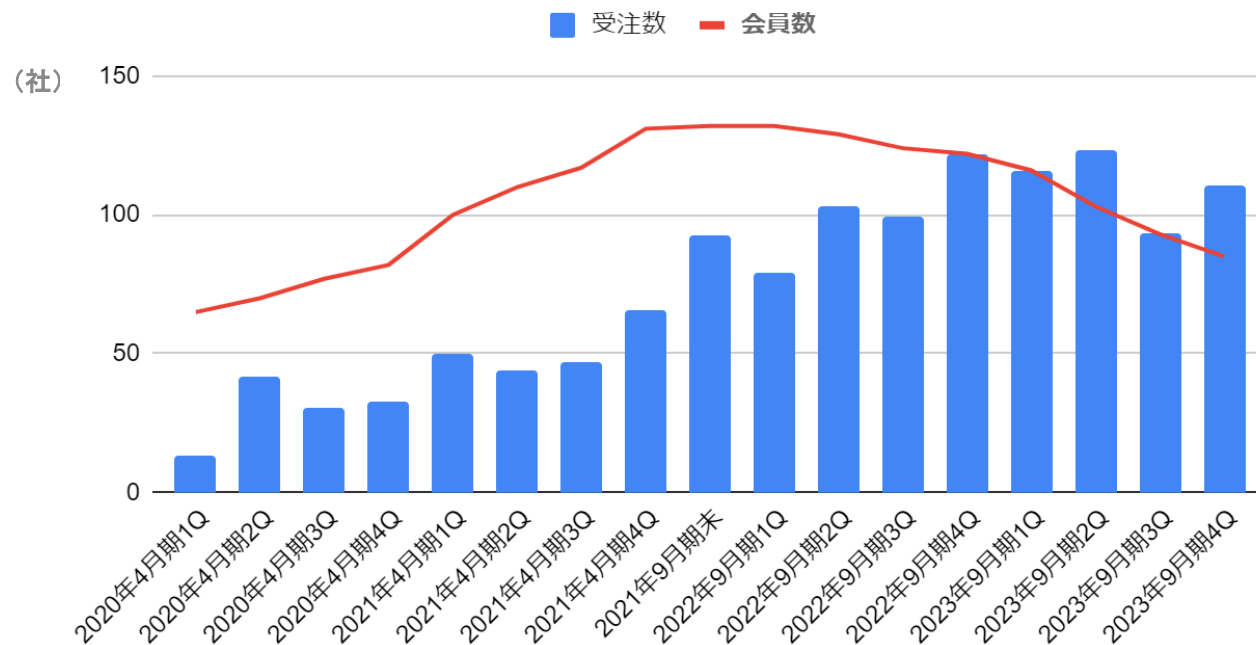
概要

「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・受注数推移



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

25.3万戸

※1



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)

※1 国土交通省 国土交通省2022年 住宅着工数 「持家」より

※2 総務省統計局 平成30年 住宅・土地統計調査より

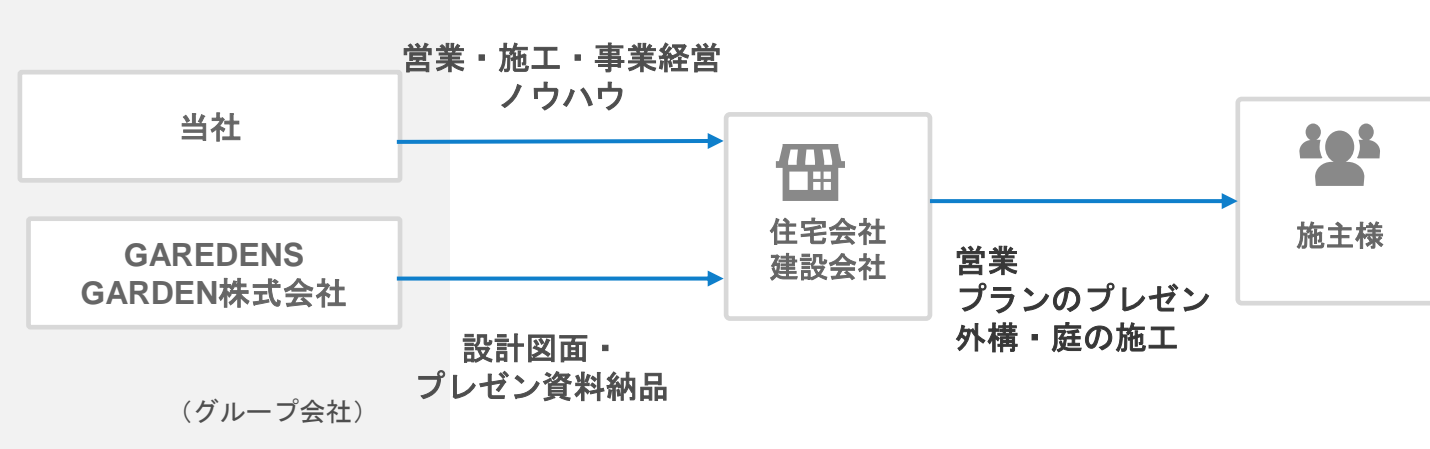
① 造園・エクステリア・外構事業：競争優位性

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



不動産相続の
相談窓口

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 **147社**

(2023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

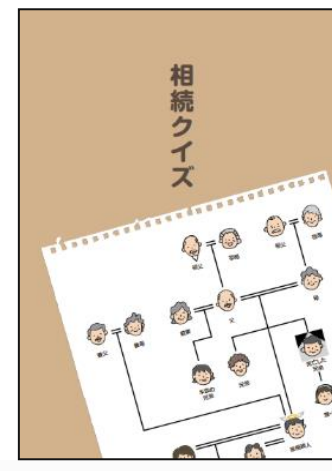
システム

- ・ 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

世帯主65歳以上 総不動産資産推定：

525兆円

(1世帯: 2,589万円 x 2,027万世帯)

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

年間推定：

21兆円

(525兆円 x 4.0% (65歳以上の死亡率))

資産移転マーケット

死亡率：2022年 人口動態調査より計算

当社ネットワーク



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 ×

147社

- 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

× 147社

ストック

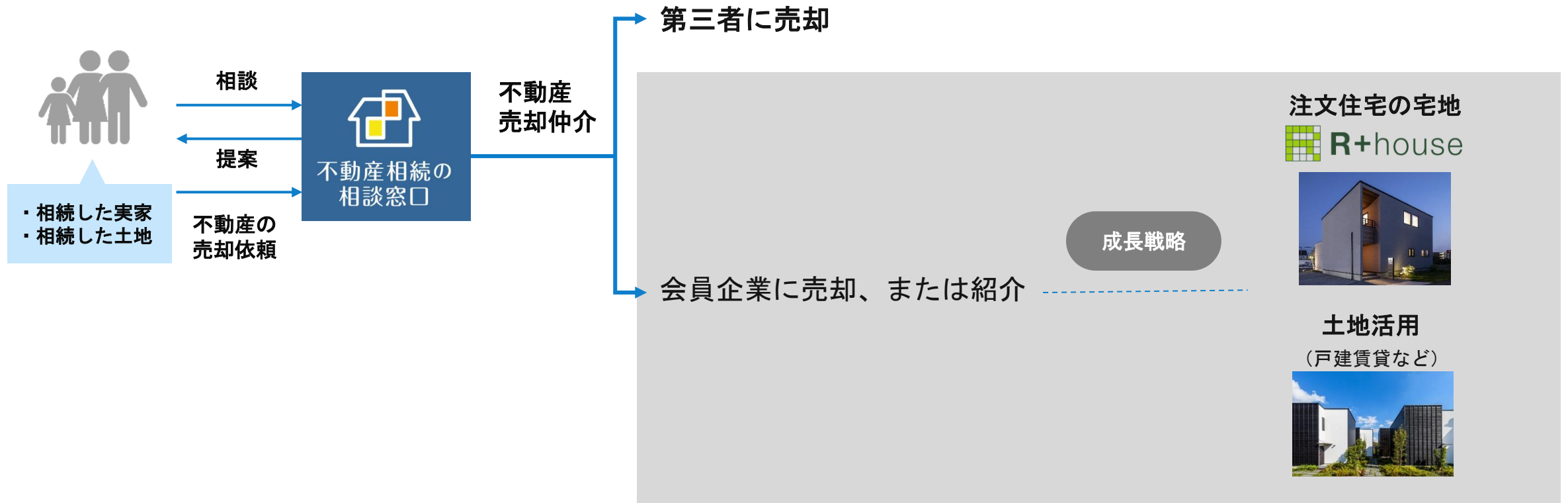
年間フロー

※ 当期より世帯主65歳以上を対象へ。

前期まで世帯主60歳以上を対象としておりましたが、昨今の高齢化を鑑みた場合、対象年齢を引き上げた方がより正確な算出ができると判断し変更。

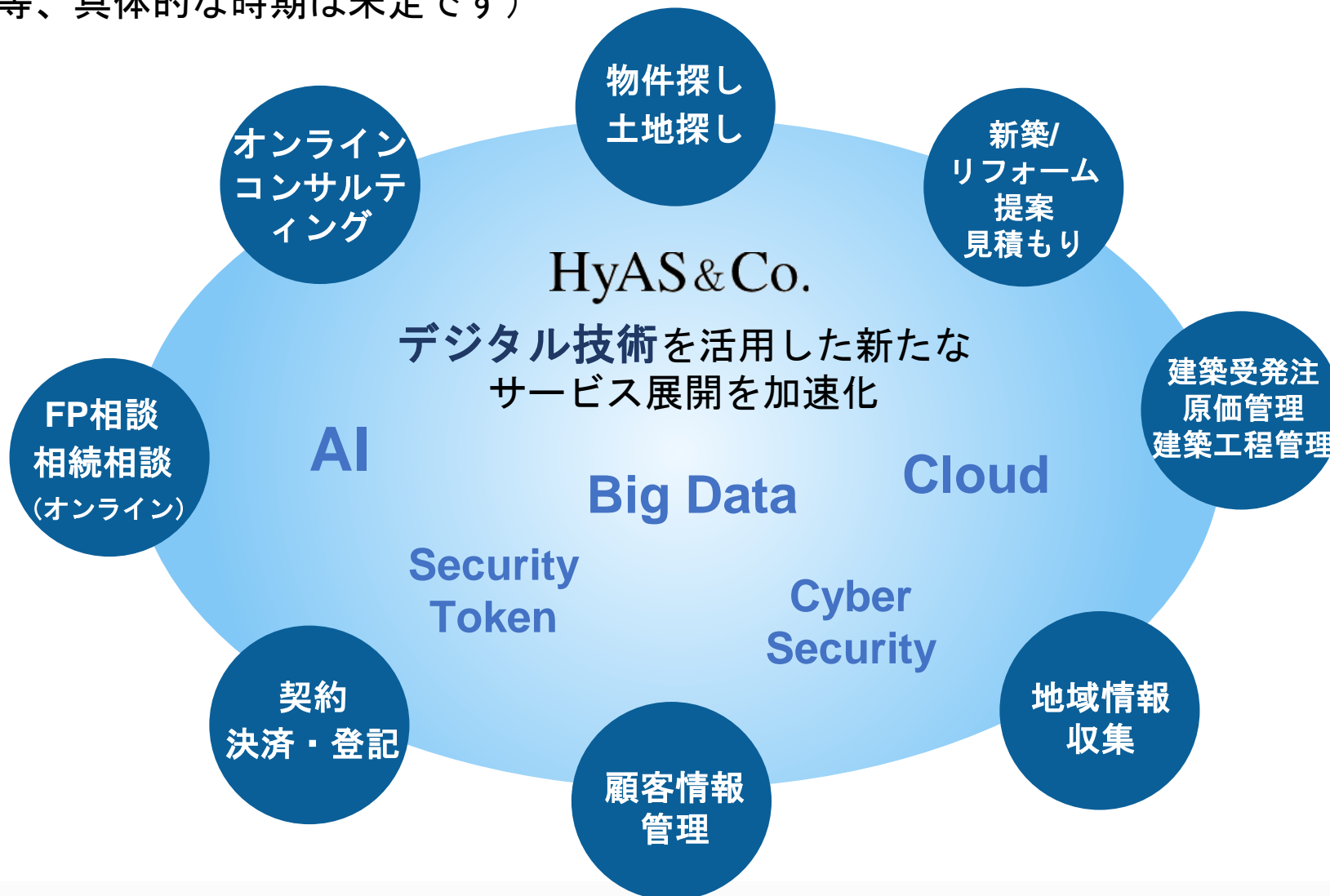
②相続不動産の流通・活用：競争優位性

「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
景気、金利及び住宅市場の動向等の外部環境による影響	住宅の建設動向、消費税やその他不動産に係る税制の改正、国内の人口減少等の影響を受けることによる住宅購入意欲の低減、住宅ローン金利の上昇、住宅着工棟数の縮小等が当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	外部環境の変化を注視し、事前の対策を行うことで業績等に悪影響を及ぼす可能性を低減させる
サービスの陳腐化	当社グループが保有しているサービス及びノウハウ等が陳腐化した場合や、変化に対する十分な対応が困難となった場合、顧客企業のニーズの的確な把握が困難となった場合、取引先や関係者の方針が変化した場合、またこれら要因により商品やサービスの開発の遅延があった場合等においては、顧客企業に対する当社グループサービスの訴求力低下や導入が進まない等の理由により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	顧客企業のニーズに対応するため、常に新たな技術及びサービス等に係るノウハウの導入を図り、蓄積したノウハウの活用と併せてサービス機能の強化及び拡充を進めていく
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、損害賠償、社会的信用の失墜及び顧客企業との取引停止等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある	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
システム障害	大規模なプログラムの不良が発生した場合や、当該地域において当社グループの想定を上回る大地震、台風等の自然災害や事故、火災等が発生し、開発業務やシステム整備等に重大な被害が発生した場合及びその他何らかの理由によりシステム障害等が発生した場合には、当社グループの事業活動に支障が生じることにより、顧客との信頼関係に悪影響を及ぼし、賠償責任の発生等によって、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	コンピュータシステムの管理に細心の注意を払い、システム障害のトラブルが発生することが無いよう運営に当たっており、万一トラブルが発生した場合においても短時間で復旧できるような体制を整えている
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等に影響を及ぼす可能性があり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある	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

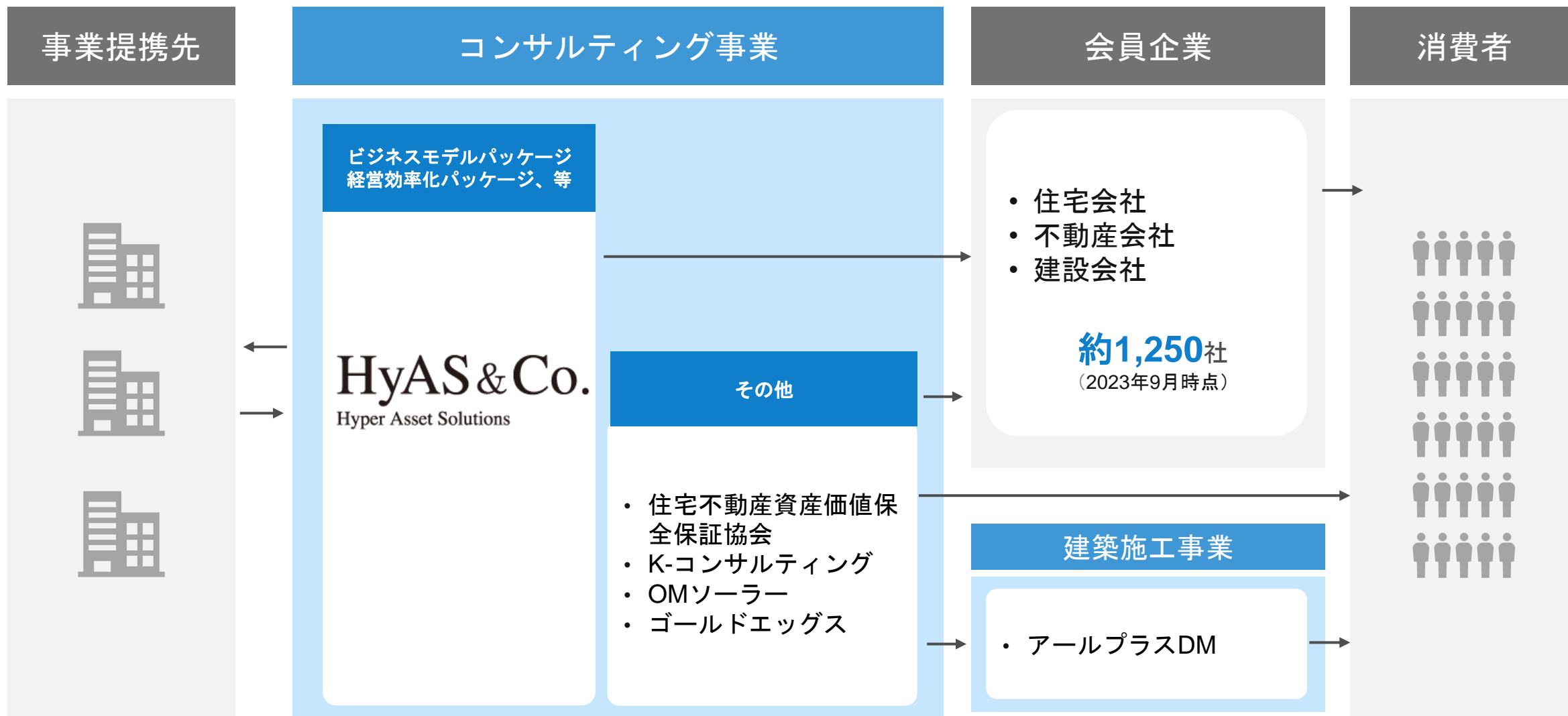
※ 前回記載の下記リスクについては重要性が低下したと考え、「主なリスク情報」より除外しております。

「会員企業の離脱」「人材の流失」：経営体制の刷新により、リスクの重要性が低下したため。

「市場環境/COVID-19」：COVID-19は社会的にも終息し、リスクの重要性が低下したため。

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>

次回本開示予定：仮に上場維持となった場合は、2024年12月頃を予定。

HyAS & Co.
Hyper Asset Solutions