



2020年6月15日

各 位

会 社 名 ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 濱村 聖一
(コード番号：6192 東証マザーズ)
問 合 せ 取 締 役 執 行 役 員 西野 敦雄
責 任 者 経 営 管 理 本 部 長
(TEL. 03-5747-9800)

中期経営計画策定 に関するお知らせ

当社は、別紙のとおり中期経営計画（2021年4月期～2023年4月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 経営数値目標

2023年4月期 営業利益 10億円超

(ご参考)

2020年4月期 営業利益 1.8億円

2. 事業戦略の概要

- ・主力ビジネスのさらなる強化と拡張
- ・新たなコアビジネスの確立
- ・安定した収益基盤の構築

当社グループでは、住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現に向け、経営コンサルティングを通じて住宅不動産業界の抱える課題の解決に取り組んでまいりました。多様化・高度化するニーズに応えるため、当社グループは常に新しい商品・サービスを調査・開発し、これまでも年2つ程度の新商品を提供してまいりました。今回策定した中期経営計画では、2021年4月期から2023年4月期までを拡大期として、これまで提供してきた商品・サービスのさらなる強化を図り、営業利益10億円超の達成を目指します。

目標の達成に向け、現在の主力事業で売上総利益の約6割を占めるR+house及びその周辺事業を商品力、会員企業支援、マーケティング活動の3つの側面から強化いたします。さらに売上総利益の約2.5割を占める次のコアビジネスとして、リフォーム事業、相続不動産事業、住まいづくりの相談窓口事業を育て成長させてまいります。

また、コロナウイルスの感染拡大が懸念される状況の中、収益構造の安定化、サービスの多角化、地域分散化といった安定した収益基盤の構築を推進いたします。

当社グループは、ESG（Environment：環境、Social：社会、Governance：ガバナンス）を重視した経営を行うことで、企業として持続的な成長を遂げ、自身の企業価値を高めていくことができると考えております。今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

以 上

(注) 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は業況の変化等により上記予想数値と異なる場合があります。

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社

中期経営計画

2020年5月～2023年4月

ハイアス・アンド・カンパニー(株)

(東証マザーズ 6192)

代表取締役社長 濱村 聖一

住宅による資産形成を支える会社。

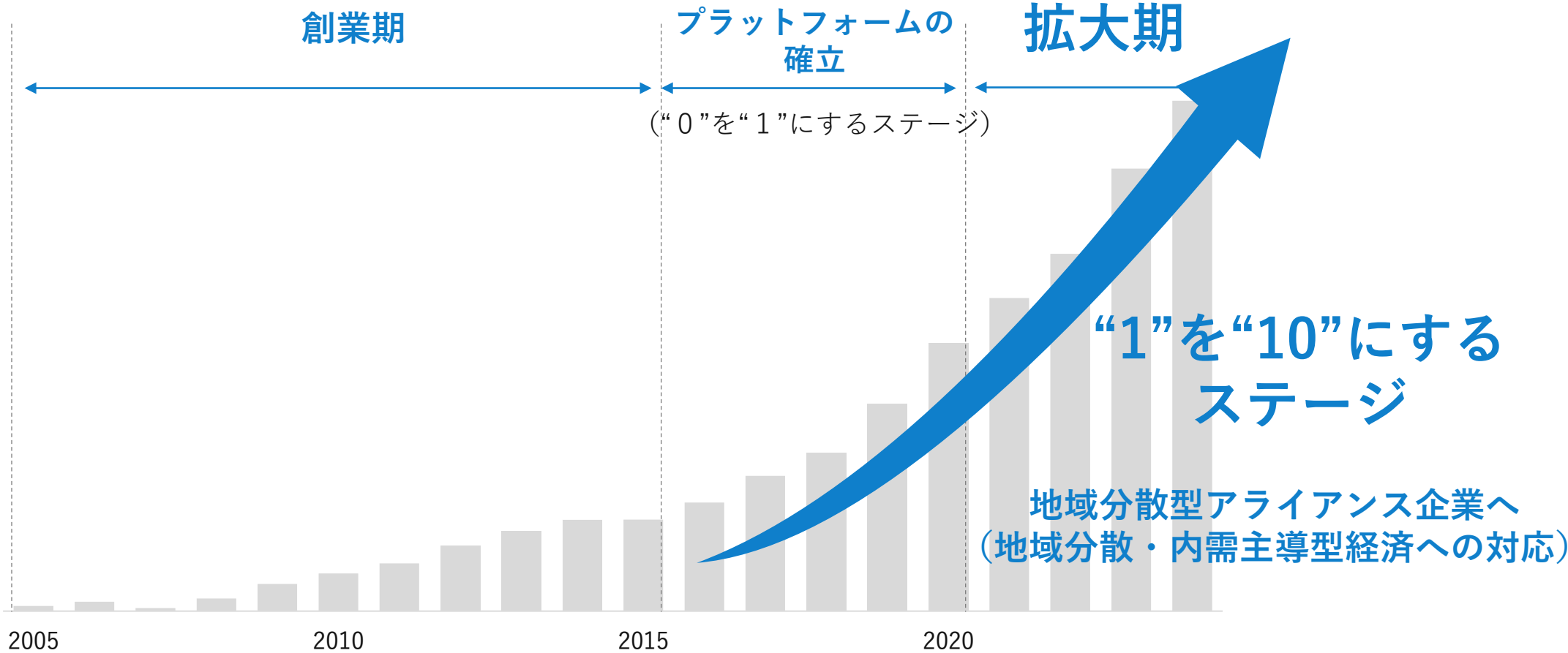
HyAS&Co. Inc.の使命は、個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくることです。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現、それが我々のテーマです。



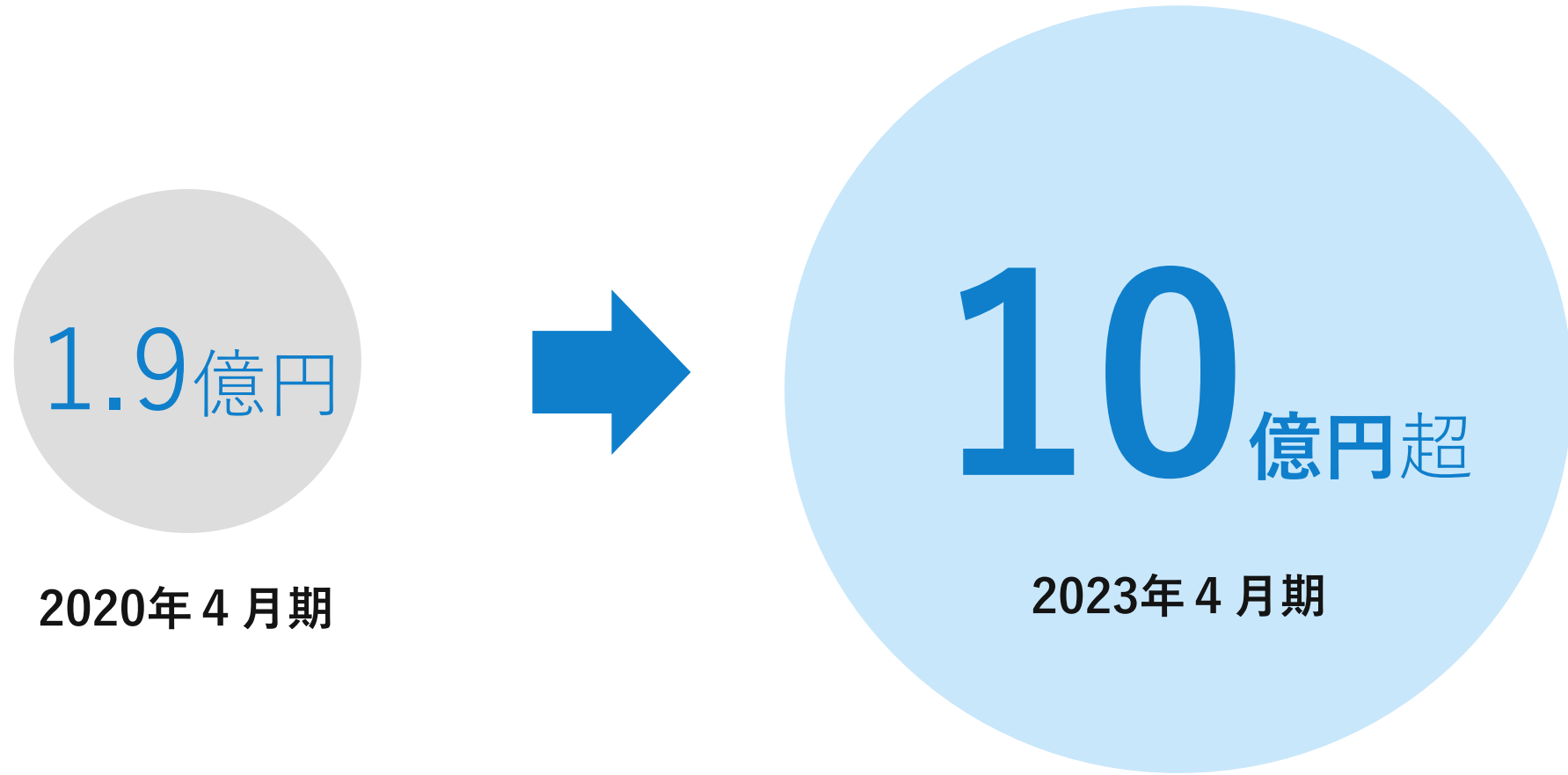
2020年

創立 **15** 周年

売上高推移



営業利益



次のコアビジネス

P.18 – P.30

リフォーム（ハウスINハウス、GARDENS GARDEN他）、
不動産相続の窓口、（株）ans 等

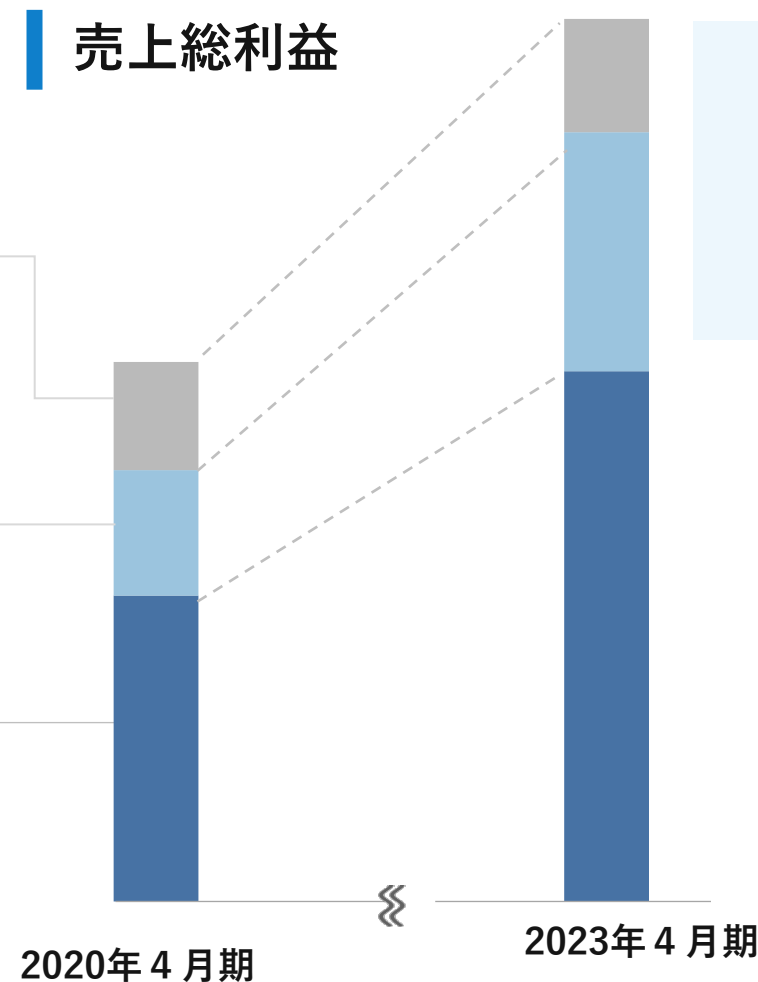
その他

R+house 及び周辺事業

P.8 – P.17

R+house、HIROGALIE、トチスマ、
（株）家価値サポート、（株）アール・プラス・マテリアル
（株）ウェルハウジング、（株）LHアーキテクチャ 等

売上総利益



営業利益

10 億円超

2023年4月期

成長戦略

1. 主力ビジネスのさらなる強化と拡張

成長戦略

2. 新たなコアビジネスの確立

安定戦略

3. 安定した収益基盤の構築

その他

4. その他取り組み

01

主力ビジネスの さらなる強化と拡張

- 1-1. R+house強化に向けての施策
- 1-2. R+house：ターゲット層拡大
- 1-3. R+houseを中心とした関連事業
および関連会社の拡大



現在の立ち位置

主力事業のR+houseは、住宅FCの中で加盟社数**No.1**



- ・ 建築家による注文住宅
- ・ 高断熱、高気密の高性能住宅



主要な住宅FCの18年度加盟社数ランキング

		(社)
1	R+house	251 ★
2	ロイヤルハウス	95
3	オーガニックハウス	92
4	クレバリーホーム	90
5	アイフルホーム	74
6	ユニバーサルホーム	73
7	セルコホーム	66
8	ジョンソンパートナーズ	57
9	優秀住宅研究会	32
10	ユニテハウス	30

TACT 2019年11月号より

1-1: R+house強化に向けての施策

「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していく

① ~ ③ 重点施策

商品力

- ・ 保証制度の充実（家価値サポート）
- ・ 外構事業も含めてブランド価値向上（Gardens Garden）
- ・ 土地なし客向けの住宅用土地仲介（トチスマシヨップ）

① 高断熱・高気密住宅の健康効果研究



会員企業支援

- ・ 新規にグループ会社を設立し、実際に運営して得られたノウハウを会員企業に共有
- ・ 大工アカデミーを開講

② セミナー、面談等のオンライン化

③ コンサルティングパッケージ



マーケティング活動

- ・ 各種SNSを主体としたWebマーケティング
- ・ ブランド力強化
 - 建築家住宅No.1
 - AskDoctors 認定取得

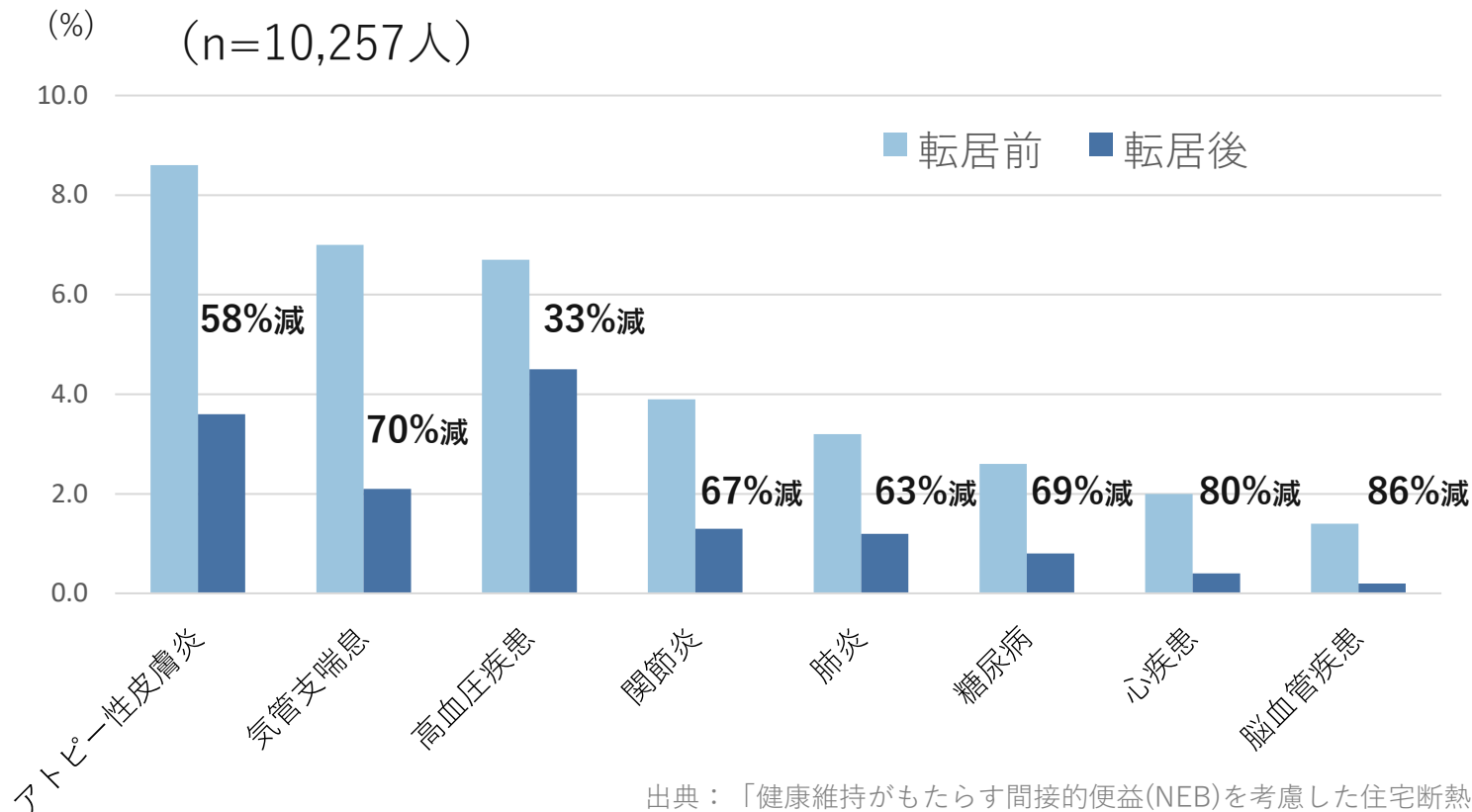
①' "健康と住宅の関連"の情報を提供



1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－1

慶應義塾大学義塾大学伊香賀研究室との共同で、高断熱・高気密住宅と健康の関連性を研究中
商品設計において、断熱性能・気密性能をさらに重視していく

高断熱住宅への転居による有病割合の変化



出典：「健康維持がもたらす間接的便益(NEB)を考慮した住宅断熱の投資評価」
(2011, 伊香賀、江口、村上、岩前、星ほか) より作成

高断熱住宅への転居により**有病割合が改善**したという調査報告あり

気管支喘息、肺炎、糖尿病、心疾患、脳血管疾患などの有病割合の低下がみられる

1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－2

(参考資料) R+houseの断熱性能 (≒健康性能) レベル

R+houseの断熱性能は、全棟検査で **HEAT20 グレードG2** を達成

(グレードG2: 冬期間の室内温度環境がおおむね13°Cを下回らず、15 °C 未満となる割合が15%程度 (基準地域))

R+houseの性能値

(2015年から2017年の実績、n=604棟の平均値)

UA値 (断熱性能)	0.468
C値 (気密性能 測定値)	0.34

※ UA値, C値とも、値が小さいほど高性能

基準地域

建物断熱基準数値 UA値

地 域	1 北海道	2 北海道	3 青森 岩手 秋田	4 宮城 山形 福島 栃木 新潟 長野	5 富山市 さいたま市 東京市部 奈良市 など	6 東京区部 名古屋市 大阪市 広島市 福岡市 など	7 宮崎 鹿児島	8 沖縄
HEAT20 G2	0.28	0.28	0.28	0.34	0.34	0.46	0.46	—
HEAT20 G1	0.34	0.34	0.38	0.46	0.48	0.56	0.56	—
ZEH	0.40	0.40	0.50	0.60	0.60	0.60	0.60	—
2020年義務化基準	0.46	0.46	0.56	0.75	0.87	0.87	0.87	—

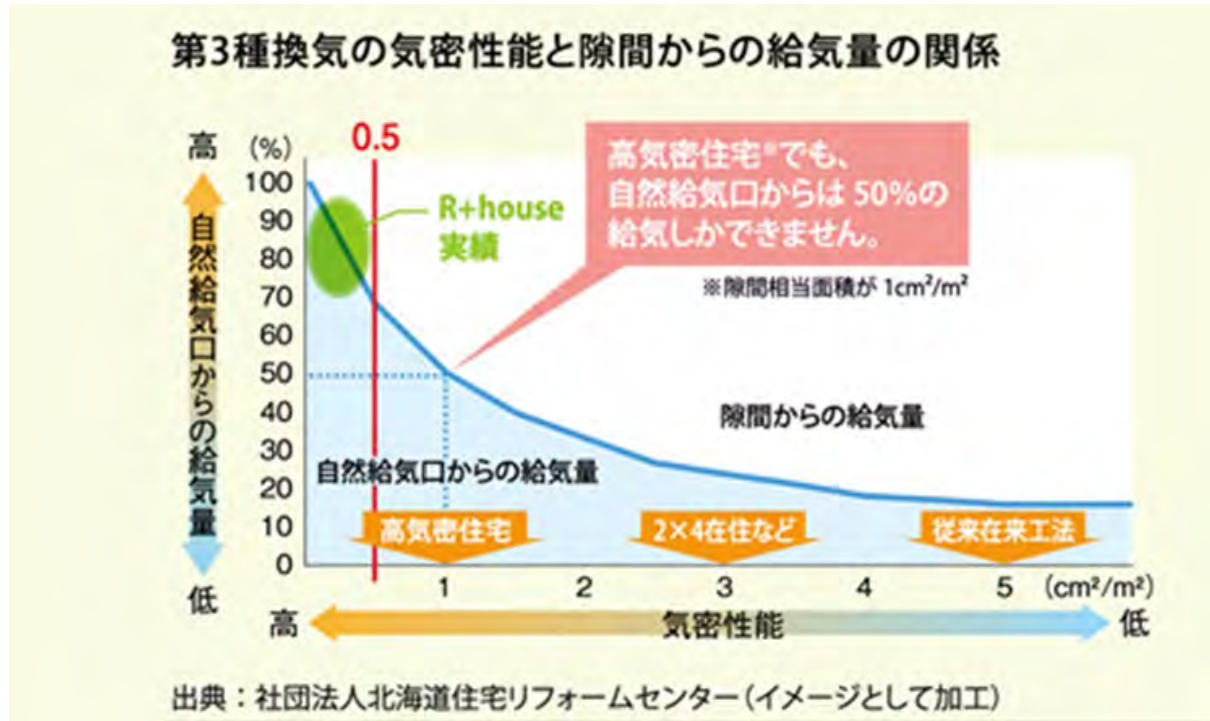
※ 「2020年義務化基準」は適用順延に

※ 値が小さいほど高性能

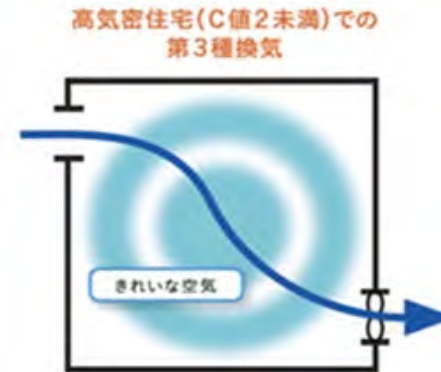
HEAT20：「2020年を見据えた住宅の高断熱化技術開発委員会」

1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－3

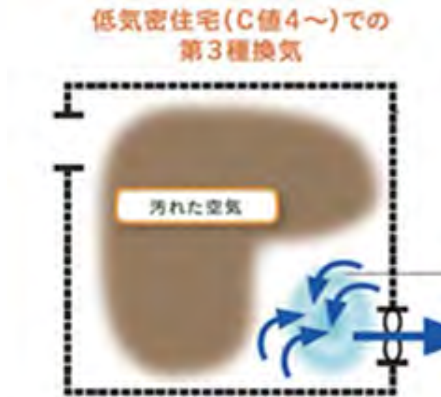
(参考資料2) 気密性能



- 室内換気には、「気密性」と計画的換気が必要。
(計画換気は建築基準法で機械換気設備の設置が義務づけられている)
- R+houseは気密性においても高性能



・気密性が高い住宅：
室内の空気を循環させることができ、十分な換気ができる



・気密性が低い場合：
途中で空気が漏れてしまうため、換気が十分にできない

出典：新建築ハウジングプラスワン(2013/6)

C値の違いによって、実際の断熱性能<実質Q値>は異なります。

C値		Q値2.0	Q値2.7
10.0	実質Q値	3.33	4.04
5.0		2.66	3.37
2.0		2.27	2.98
1.0		2.13	2.84
0.5		2.07	2.78
0.0		2.00	2.71

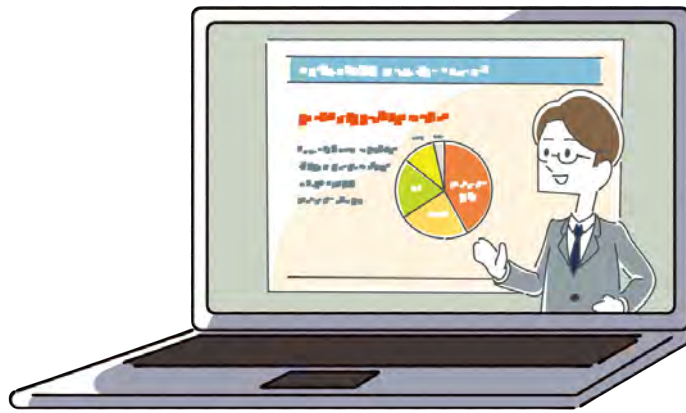
C値：気密性能値
Q値：断熱性能値

1-1. R+house：重点施策② セミナーや面談等のオンライン化

ウィズコロナ・アフターコロナにおいて、エンドユーザーへのオンラインによる営業手法を確立し、それをオンラインセミナーなどで会員企業にも伝えていく

オンラインによるセミナーや面談

ライブ配信セミナー



質疑応答・理解度確認テストも
オンラインで実施

オンライン面談



- 会員のエンドユーザーへのオンラインによる営業手法の確立（会員企業向け研修）
- 本部（当社）が提供する各種研修のオンライン化によるコストダウン
- デジタル教材ベンダーと提携し、インタラクティブな理解度確認テスト等も充実させる

1-1. R+house：重点施策③ コンサルティングパッケージ

コンサルティングパッケージを提供し会社運営をサポート
工事リードタイムと原価低減を推進することで、R+house年間建築棟数の増加も期待できる

工事のオペレーションに関する課題

- ・ 実行**予算精度が低く**、想定していた利益が確保できない
- ・ **発注漏れや工期の変更**が起き現場に支障が出る
- ・ **ベテラン監督の感覚**で現場管理が行われている



課題を解決するソリューション

工事部門に焦点をあてた
改善のノウハウとシステムをまとめた
コンサルティングパッケージ



コンサルティング
(訪問&オンライン)



システム

- ・ 見積作成
- ・ 原価管理
- ・ 工程管理
- ・ 各関係者との情報共有など

1-2. R+house : ターゲット層拡大

R+houseのハイグレードブランドを開発検討中
ターゲット層を広げると同時に、R+house自体のハイブランド化につなげる



ターゲット：20代後半～30代のファミリー層



- ・ 建築家と建てる家
- ・ 高断熱、高気密と機能性が高い
- ・ 手の届く価格

開発中

R+house ハイグレード版

※画像はR+houseのモデルハウス

ターゲット：40代～、富裕層



- ・ 建築家と建てる家
- ・ 最上級の性能（高断熱、高気密）
- ・ ゆとりある暮らしにふさわしい上質の家

1-3. R+houseを中心とした関連事業および関連会社の拡大

R+house 1棟当たりの粗利額は3年前より2倍にまで成長

R+houseを強化することでR+houseの関連事業および関連会社も拡大し、相乗効果によりR+houseもさらに拡大



02

新たな コアビジネスの確立

- 2-1.リフォーム事業
- 2-2.相続不動産の流通・活用
- 2-3.住まいづくりの相談窓口



<ハウスINハウスによるリフォーム事例>

2-1.リフォーム事業：①既存ビジネスの強化－1

ステイ・ホームにより、快適で健康な家へのリフォームのニーズが増えつつある
加盟店開発をさらに積極的におこない、リフォーム事業の強化をおこなう

加盟店開発強化



家の中身を新築に。

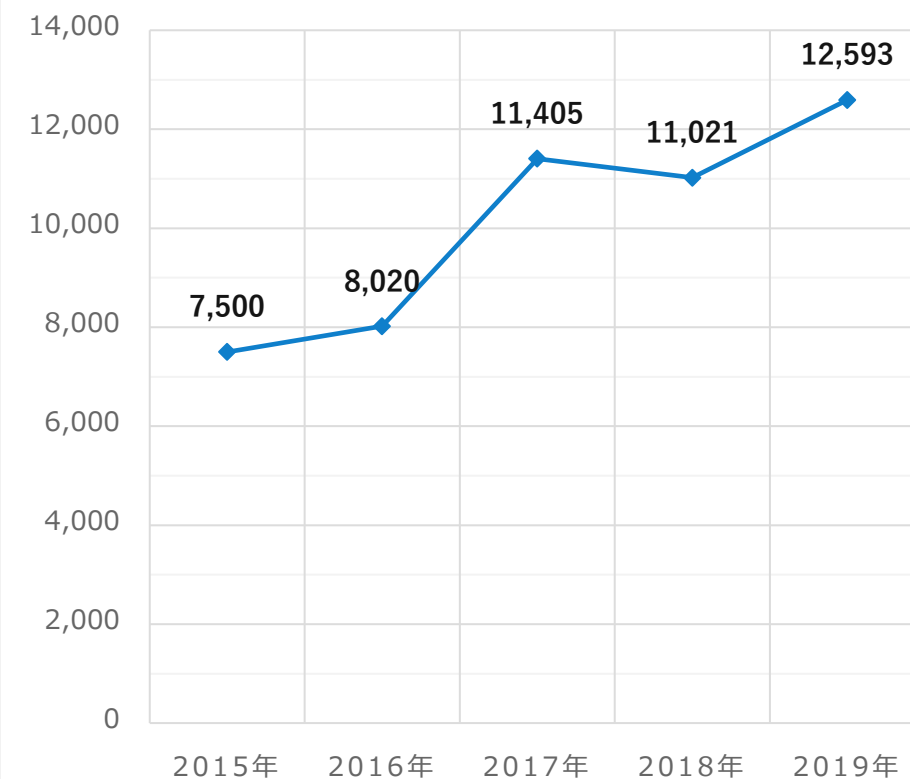
- ・ ライフスタイルや社会環境の変化に応じて1カ月ほどの工事で家を快適にリフォーム
- ・ 機能的で健康的な生活を実現できる空間を提案

概要

- ・ 家の中身を新築に！
- ・ 家を壊さずにリノベ（非破壊リノベ）
- ・ **内断熱型専用パネルで断熱/高気密リフォーム**



(千円) ハウスINハウス 平均受注単価実績推移



2-1.リフォーム事業：①既存ビジネスの強化－2

新築だけではなく、既存住宅も対象として庭（外構）のリフォームを提案
子供が遊べる庭、庭でバーベキュー、庭で日光浴

加盟店開発強化

GARDENS
GARDEN

概要

「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

2019年2月から加盟店募集開始

展開エリア

84エリア

(2020年4月末)



<GARDENS GARDEN事例>

2-1.リフォーム事業：②新サービス検討

新たなサービス投入によるリフォーム事業の拡張も検討中

開発中

建築家とのフルリノベ

想定ターゲットユーザ

- 相続した実家をリノベ後入居予定の方
- 近年増加し始めた中古物件購入者
- 不動産会社による買取再販

概要

- 建築家によるリノベーション
- **断熱**リフォーム（健康性能）
- 耐震性・耐久性能の向上



<建築家とのフルリノベ事例>

開発中

地盤の耐震リフォーム

（家を壊さずに地盤改良）

※現在は有効な工法が存在しない

想定ターゲットユーザ

- 地盤が弱い地域にお住まいの方
- 液状化が心配な地域にお住まいの方



2-1. リフォーム事業：③家価値サポートとの連携強化－1

・家の適切なメンテナンス

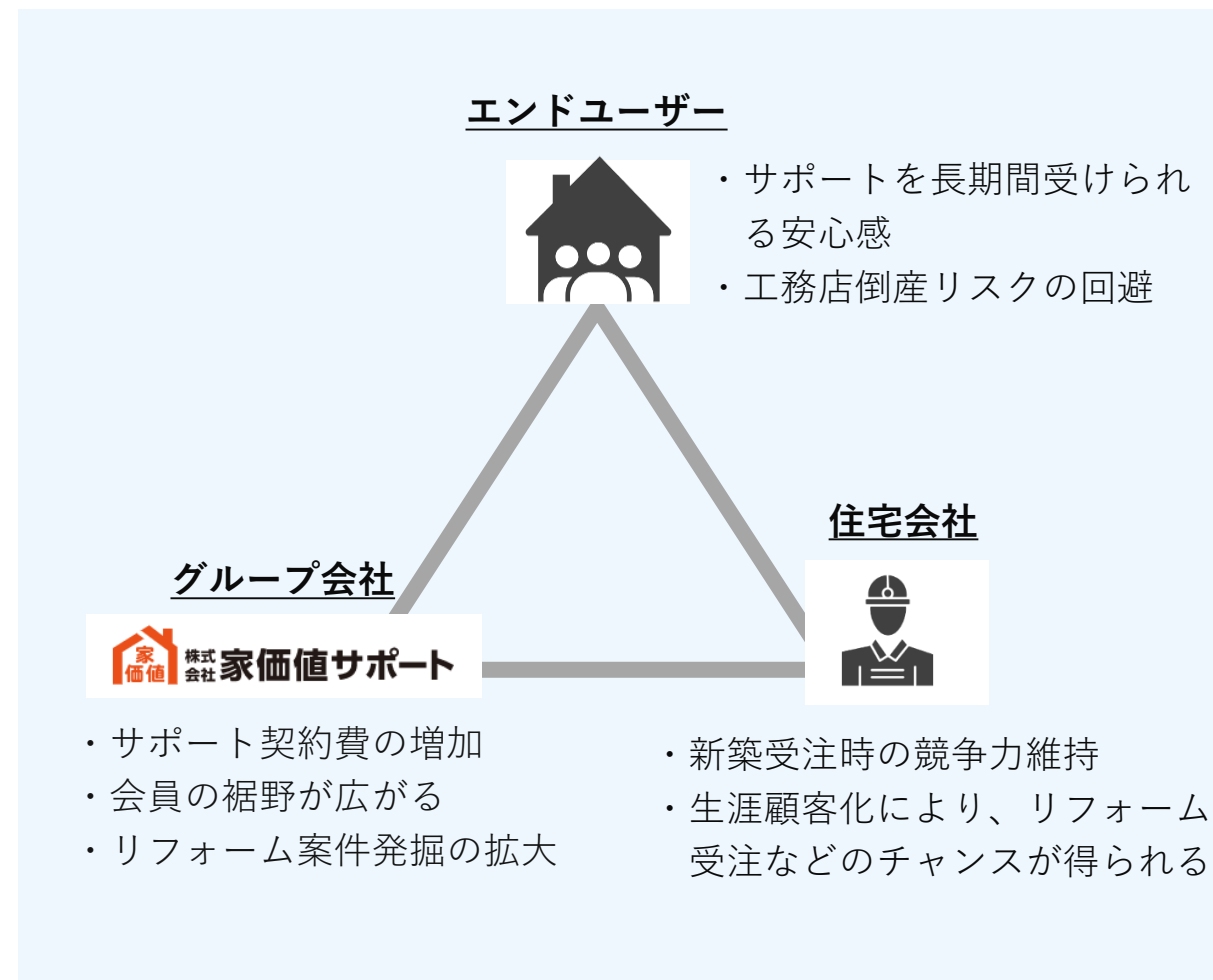
家価値60年サポート

(2018年4月よりサービス開始)

概要

- ・戸建のオーナーに対して、長期的に充実した**アフターサポート**を提供するための仕組み
- ・**大手ハウスメーカーと比較して遜色ない60年長期サポート**が受けられることで、エンドユーザーに安心感を与えることができる
- ・新築だけでなく、**引き渡しから数年経過している物件（他の工務店で建てた物件も含む）**のサポート契約も可能
- ・現状は、約5%程度の工務店しか10年以上の長期サポートを公表できていない

「家価値60年サポート」は“3方よし”の構造



2-1. リフォーム事業：③リフォーム事業と家価値サポートとの連携強化－2

定期点検を通じて、適切なメンテナンスやリフォームをエンドユーザーに提案

リフォーム提案内容



定期点検
リフォーム提案



株式会社 家価値サポート
(グループ会社)

メンテナンス

(雨仕舞強化、定期防蟻、住設取替、外壁塗装など)



断熱リフォーム

(高断熱のR+house以外の既存住宅の場合)



ガーデンリフォーム

耐震（地盤・建物）も含めたフルリノベ

2-2. 相続不動産の流通・活用： 現在の状況



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 **228**エリアで展開中

(2020年4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。

2-2. 相続不動産の流通・活用： 次のステージへ

次は各会員企業の支援をより充実させると同時に、より収益を拡大できる構造への発展を検討していく

現在



2-2. 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50兆円

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している



2-2. 相続不動産の流通・活用： 他のビジネスとの連携強化による拡張性

「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、他のビジネスと連携させていく



2-3. 住まいづくりの相談窓口 ans (アンズ)

グループ会社

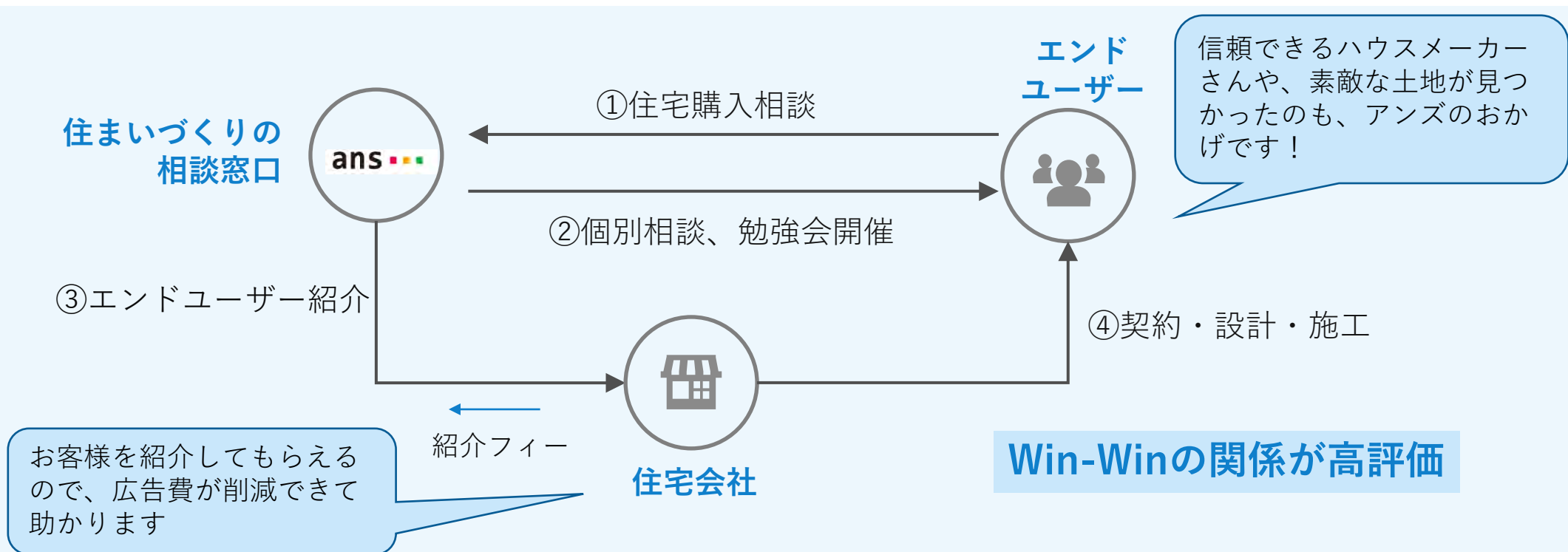


現在：

熊本県 3 店舗、静岡県 2 店舗

概要

- ・ 住宅会社の比較情報を提供する住宅購入者向け住まいづくりの相談窓口
- ・ 中立的な立場で（お客様の代理人として）住宅会社を紹介
- ・ 住宅会社を選ぶ基準（予算、性能、デザイン）などの勉強会も開催
- ・ 土地探しやローン相談、FP相談なども実施



2-3. 住まいづくりの相談窓口： ans (アンズ)

店舗運営のノウハウが蓄積し、ビジネスモデルが確立
さらに収益源を拡充し、全国展開を検討

収益源

- 新築住宅会社紹介フィー
- 宅地仲介料

今後の拡充メニュー

- リフォーム案件紹介フィー
- 中古物件仲介料
- 地盤改良会社紹介フィー
- 外構会社紹介フィー
- 住宅保険、住宅ローン、
引っ越し紹介フィー等



熊本県帯山店 (2020年4月期)

熊本市中央区

商圈規模：人口18.6万人、9.9万世帯※

年間売上高： 7,300万円

営業利益率： 約30%

平均契約率 (来店後)： 35%

提携住宅会社数： 52社

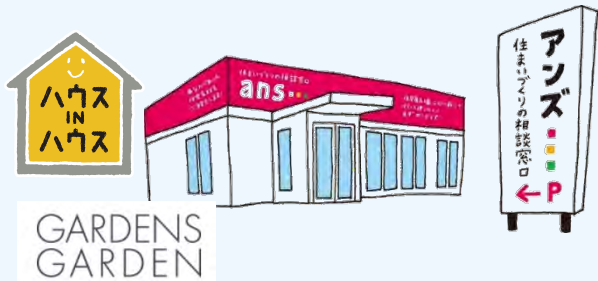
※2020年4月1日現在、熊本県ホームページより

さらに収益源を拡充し、全国展開を検討。

2-3. 住まいづくりの相談窓口： ans（アンズ） - 拡大拡張構想

リフォームとの連携によるサービス拡大、バーチャル店舗での展開、不動産相続相談窓口会員企業や金融機関等との協業による店舗展開加速化などの検討を進めていく

サービス拡大



中古物件の仲介及び リフォーム業者の紹介

- 中古物件購入を希望される方に、中古物件探しからリフォームまでのワンストップサービスを提供

店舗展開(検討中)



バーチャル店舗

- オンラインによる住宅相談店舗



不動産相続との協業

- 「不動産相続相談窓口」店舗にansブースを併設
- 相続した土地の売却がスムーズに



金融機関・建材メーカーとの協業

- 銀行店舗の空スペースや建材メーカーのショールームにansブースを併設
- 住宅ローン提携や建材メーカーとの連携がスムーズに

03

安定した経営基盤の構築

- 3-1. 安定した収益構造の構築
- 3-2. サービスの多角化
- 3-3. 全国展開

3. 安定した経営基盤の構築

以下を強化し、非常時にも強い経営基盤を構築していく



3-1. 安定した収益構造の構築

会員企業の支援を強化し、準安定収入の「ロイヤルティ等」を伸ばしていくのと同時に、安定した収益の「会費」も維持する収益構造としていく

スポット

初期導入フィー
新規加入企業数に連動

成長
ドライバー

(準安定収入)

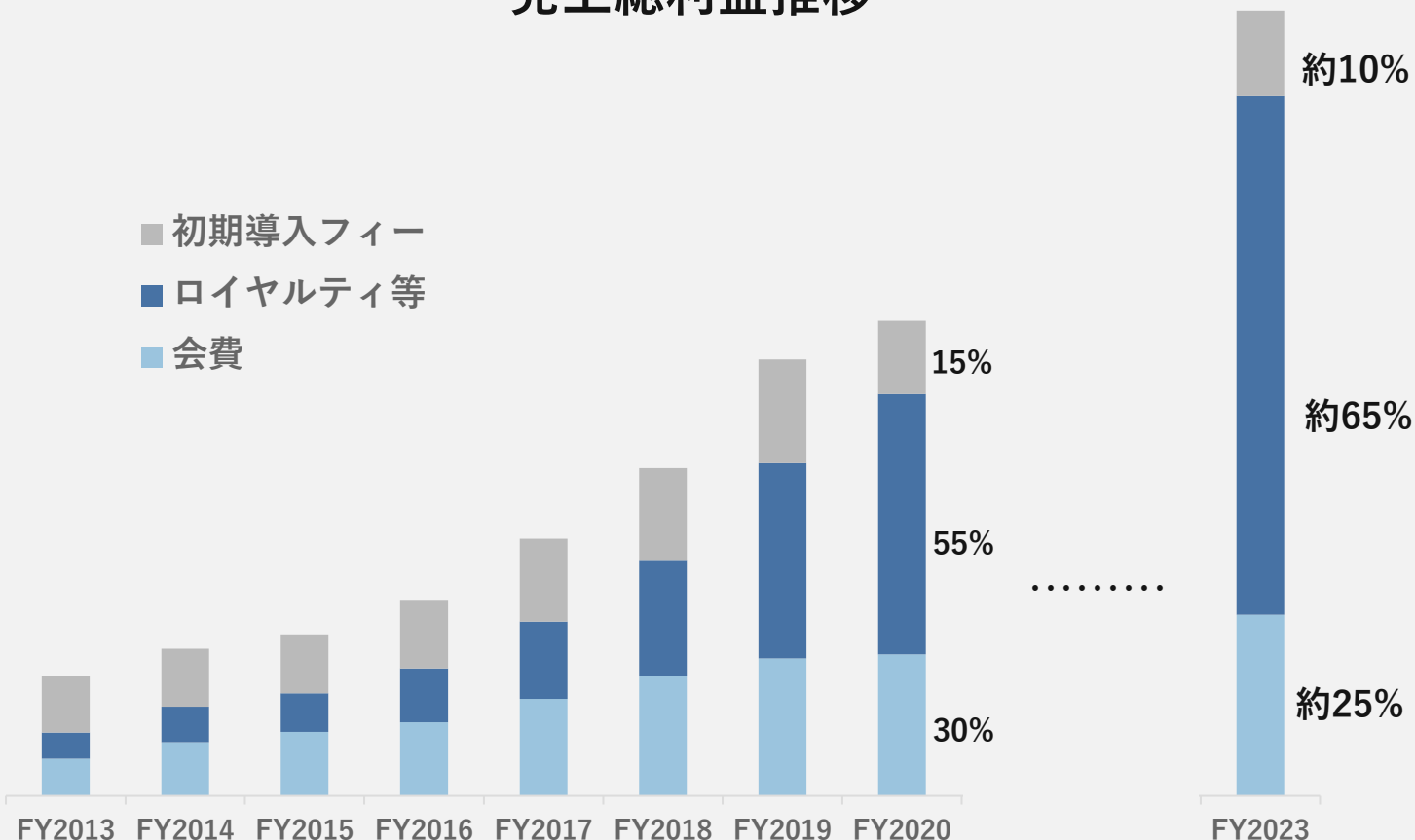
ロイヤルティ等
会員企業の業績に連動
(会員企業は日本全国に分散)

安定収入

会費
会員企業数に連動

売上総利益推移

■ 初期導入フィー
■ ロイヤルティ等
■ 会費



当社の対象する業界と主な提供サービス



3-2. サービスの多角化 - 2

現在の主力ビジネスでのR+houseの継続強化に加えて、他の業種・業界のサービスも強化することで、より安定した経営基盤を築く

主なサービス
当社内
売上総利益



次のコアビジネスとなるべく強化していく

3-3. 全国展開

全国展開をすることで、自然災害などのリスクを最小限に抑えることができる
全てのサービスで全国展開をしていく

都道府県別の会員数の分布

2020年4月末

(2017年4月末)

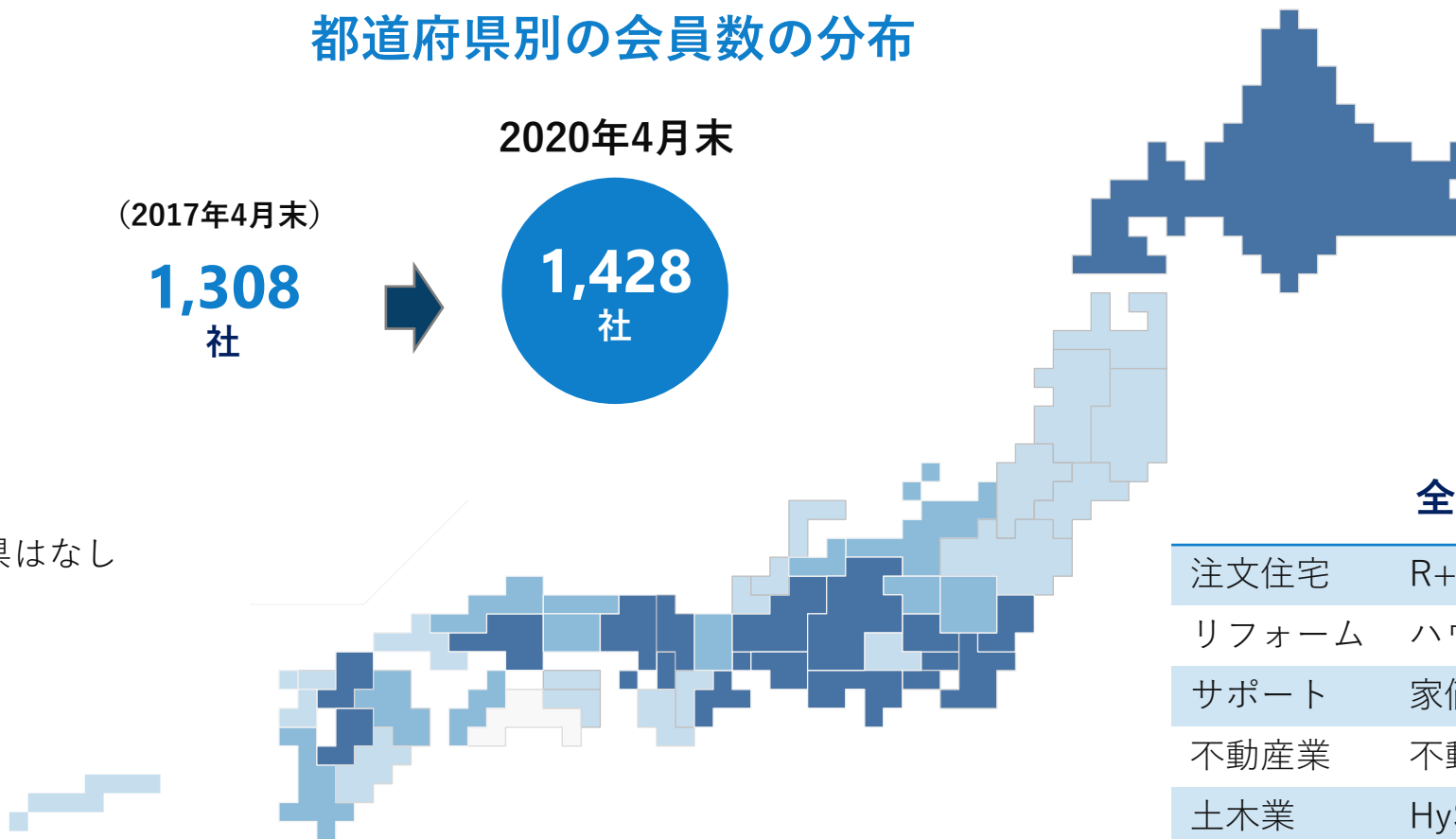
1,308
社



1,428
社

- 31社以上
- 21-30社
- 11-20社
- 3-10社

2社未満の都道府県はなし



全国カバー率

注文住宅	R+house	100%
リフォーム	ハウスINハウス	72%
サポート	家価値60年サポート	100%
不動産業	不動産相続の窓口	91%
土木業	HySPEED	91%

04

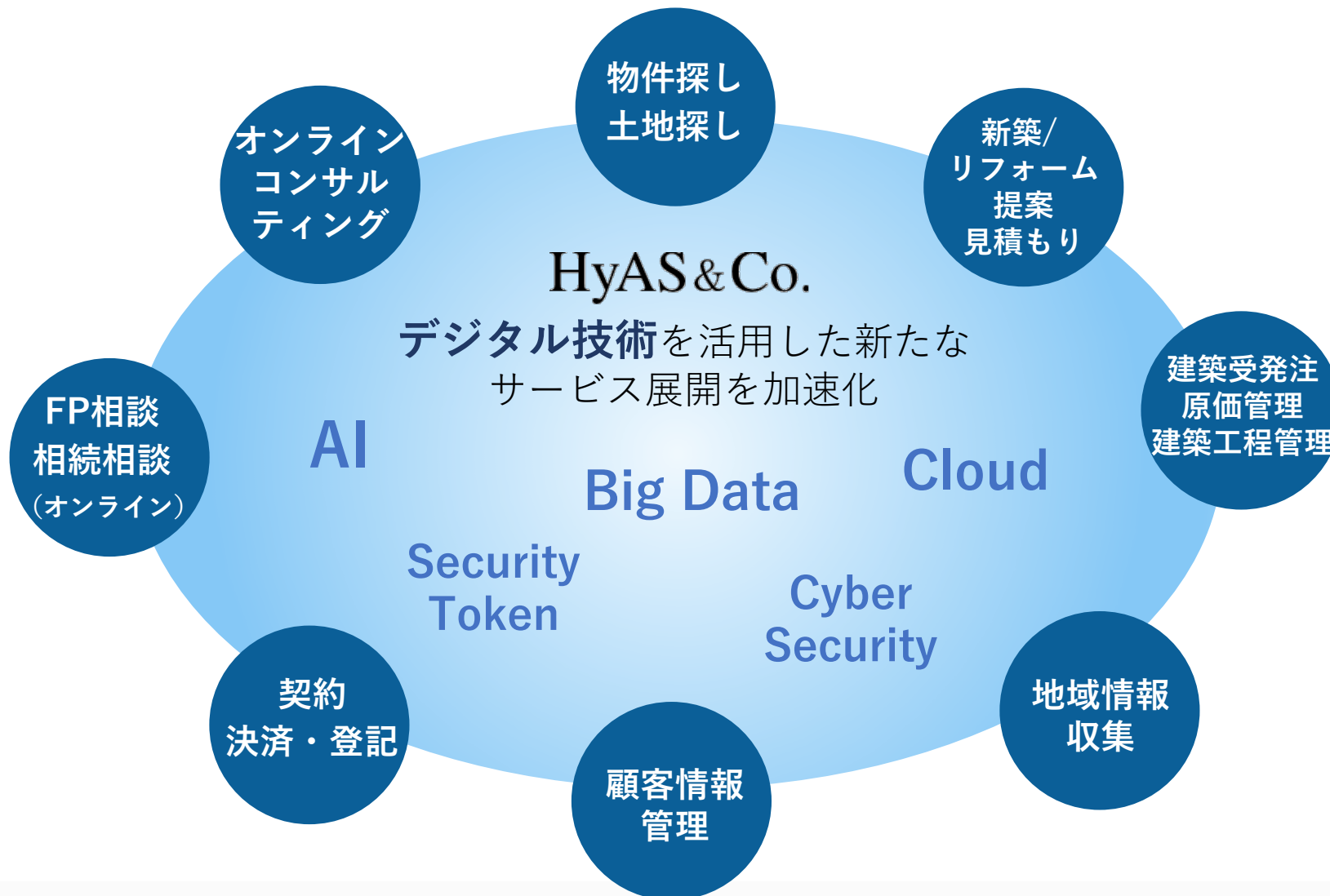
その他の取り組み

4-1: デジタルトランスフォーメーション

4-2: ESGを重視した経営

4-1. 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



4-2. ESGを重視した経営

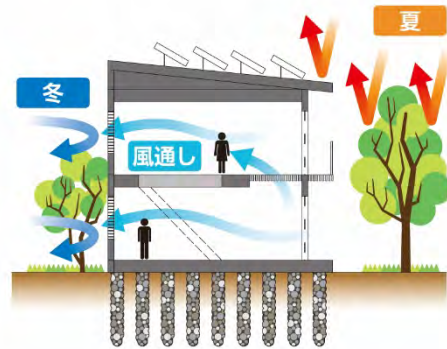
持続可能な社会の実現にむけて、ESGを重視した経営をおこない、環境保護や地域社会の活性化に貢献していく

Environment

環境に配慮し健康な暮らしを実現する「住」環境の提供

省エネ住宅（高断熱、高气密）

エアコン使用を極力減らす
(夏は涼しく、冬は暖かい住宅)



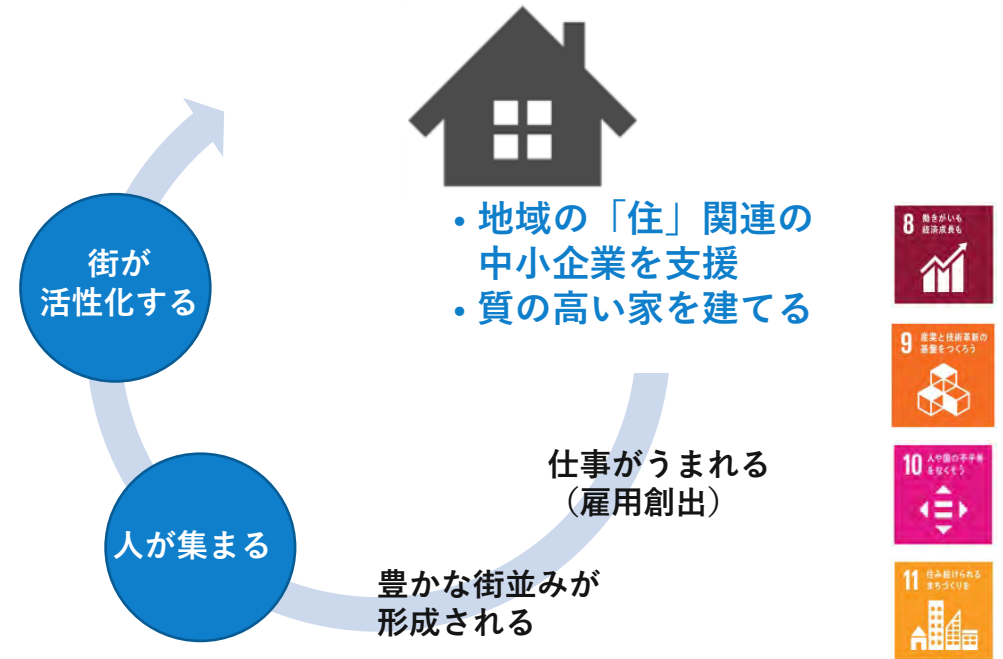
地盤改良工法 HySPEED工法

将来撤去の必要がなく、環境汚染も起こさない天然砕石を100%使用



Social

地域社会と共に成長していく企業活動



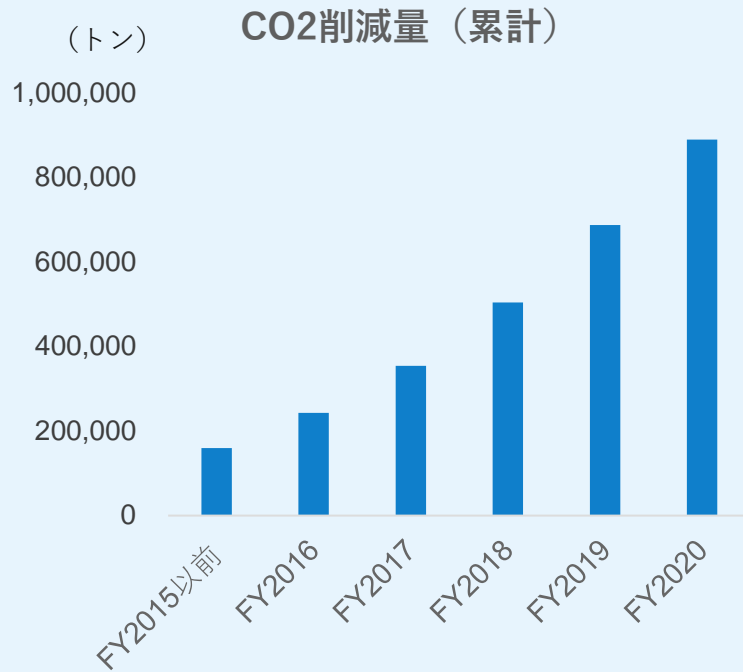
Governance 倫理性・透明性の高いガバナンス

1. コーポレートガバナンスの充実
2. 関連法規の順守
3. 連結企業統治体制の確立

参考資料) CO₂排気量削減実績

R+house

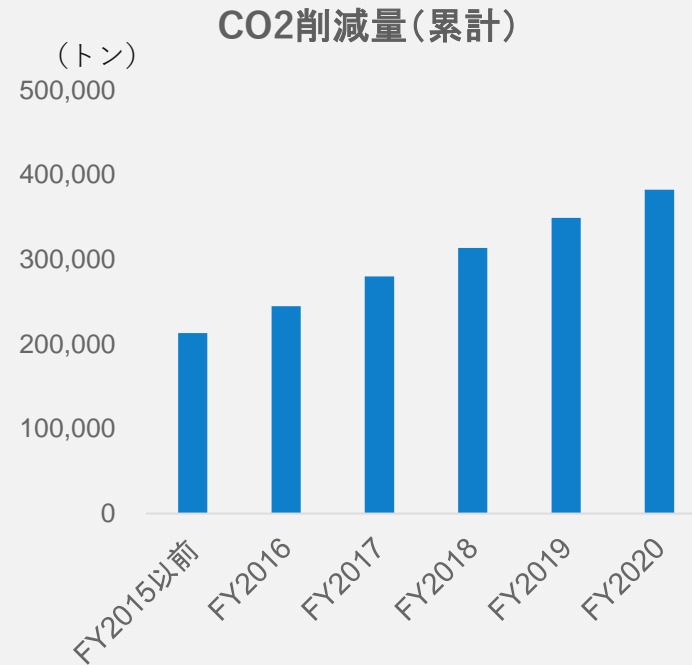
省エネによりCO₂排出を削減



- ・ R+houseが改正省エネ基準を上回る断熱性能で貢献するCO₂削減量は棟あたり約4.13トン/年のCO₂削減効果があります
- ・ 上記グラフはR+houseの性能残存期間を40年とした場合の、40年間累計のCO₂削減貢献量を示します

エコ地盤改良工法 HySPEED工法

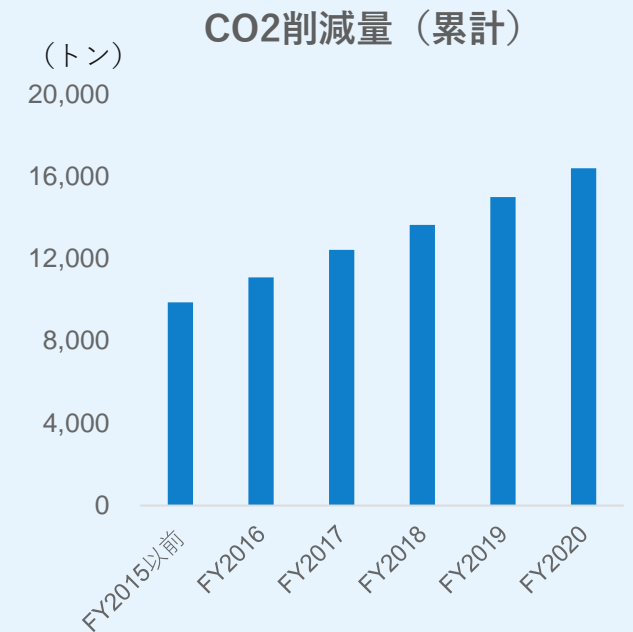
地盤工事におけるCO₂排出を削減



HySPEED工法とセメント系地盤改良とを比較した場合、平均的な1戸建の改良工事（3M×30本～40本程度）では、約3,000kg～5,000kgのCO₂削減効果があります
(セメント1,000kgの製造時に約723kgのCO₂発生として試算)

断熱工法デコスドライ工法

断熱材製造時におけるCO₂排出を削減



- ・ 1棟あたり約1トンのCO₂削減効果があります
- ・ CFP算定は、製造、建設段階までの削減値を含み使用、廃棄・リサイクル段階の削減値は含んでおりません

1. 主力ビジネスのさらなる強化と拡張

- 1-1. R+house強化に向けての施策
- 1-2. R+house：ターゲット層拡大
- 1-3. R+houseを中心とした関連事業および関連会社の拡大

2. 新たなコアビジネスの確立

- 2-1. リフォーム事業
- 2-2. 相続不動産の流通・活用
- 2-3. 住まいづくりの相談窓口

3. 安定した収益基盤の構築

- 3-1. 安定した収益構造の構築
- 3-2. サービスの多角化
- 3-3. 全国展開

4. その他取り組み

- 4-1. デジタルトランスフォーメーション
- 4-2. ESGを重視した経営

戦略のまとめ

目標達成に向けて、各種戦略を確実に実行していく

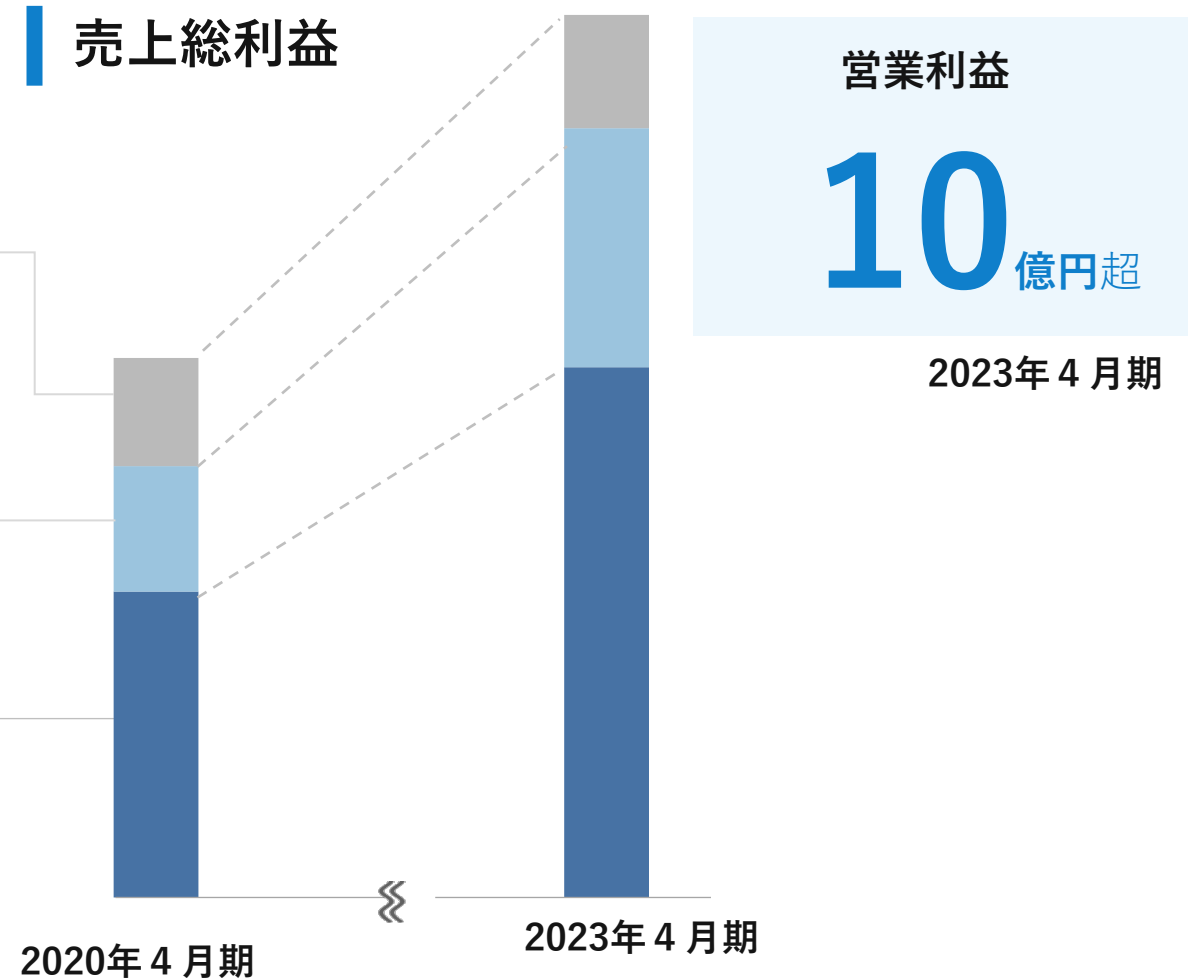
次のコアビジネス

リフォーム（ハウスINハウス、GARDENS GARDEN他）、
不動産相続の窓口、（株）ans 等

その他

R+house 及び周辺事業

R+house、HIROGALIE、トチスマ、
（株）家価値サポート、（株）アール・プラス・マテリアル
（株）ウェルハウジング、（株）LHアーキテクチャ 等



HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

住宅による資産形成を支える会社。