

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)

(東証マザーズ 6192)

代表取締役 新野 将司

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 1,394,69千円（2021年9月30日時点）

代表者 新野 将司（ニイノ ショウジ）

役職員数 228名（2021年9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 : 新野 将司
- 取締役 : 熊谷 祐紀
- 取締役会長 : 石渡 進介
- 取締役 : 穂田 誉輝
- 取締役 : 菅間 淳
- 取締役 : 飯田 耕一郎
- 取締役（監査等委員） : 田丸 正敏
- 社外取締役（監査等委員） : 吉澤 航
- 社外取締役（監査等委員） : 瀧澤 輝

「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

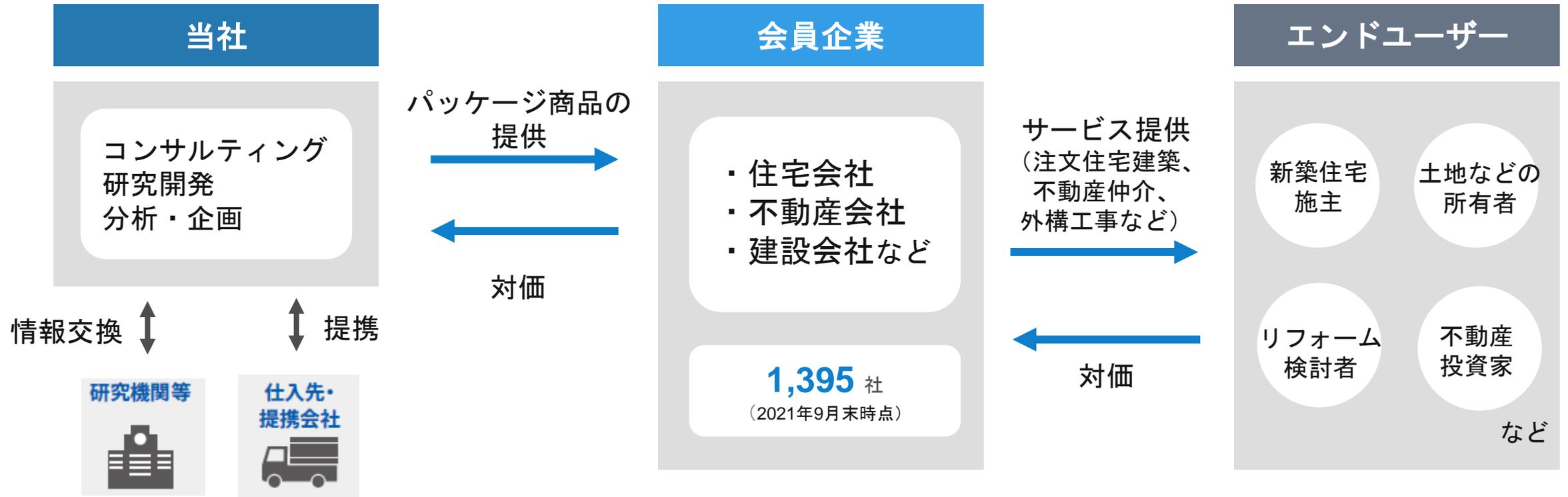
例：土木工事会社

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。



全国の住宅・不動産・建設会社と共に理念実現を目指す

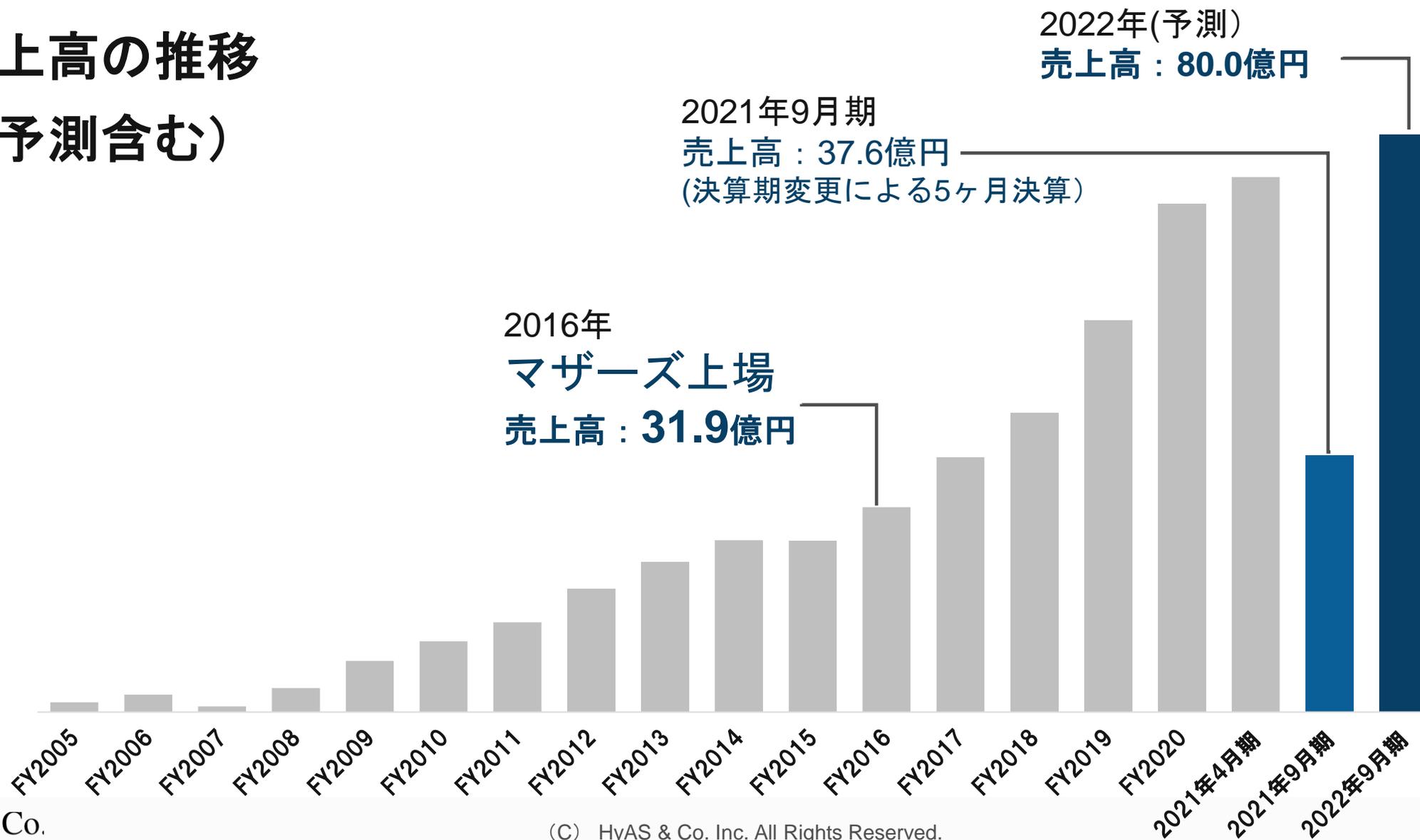


02

業績と収益構造



売上高の推移 (予測含む)

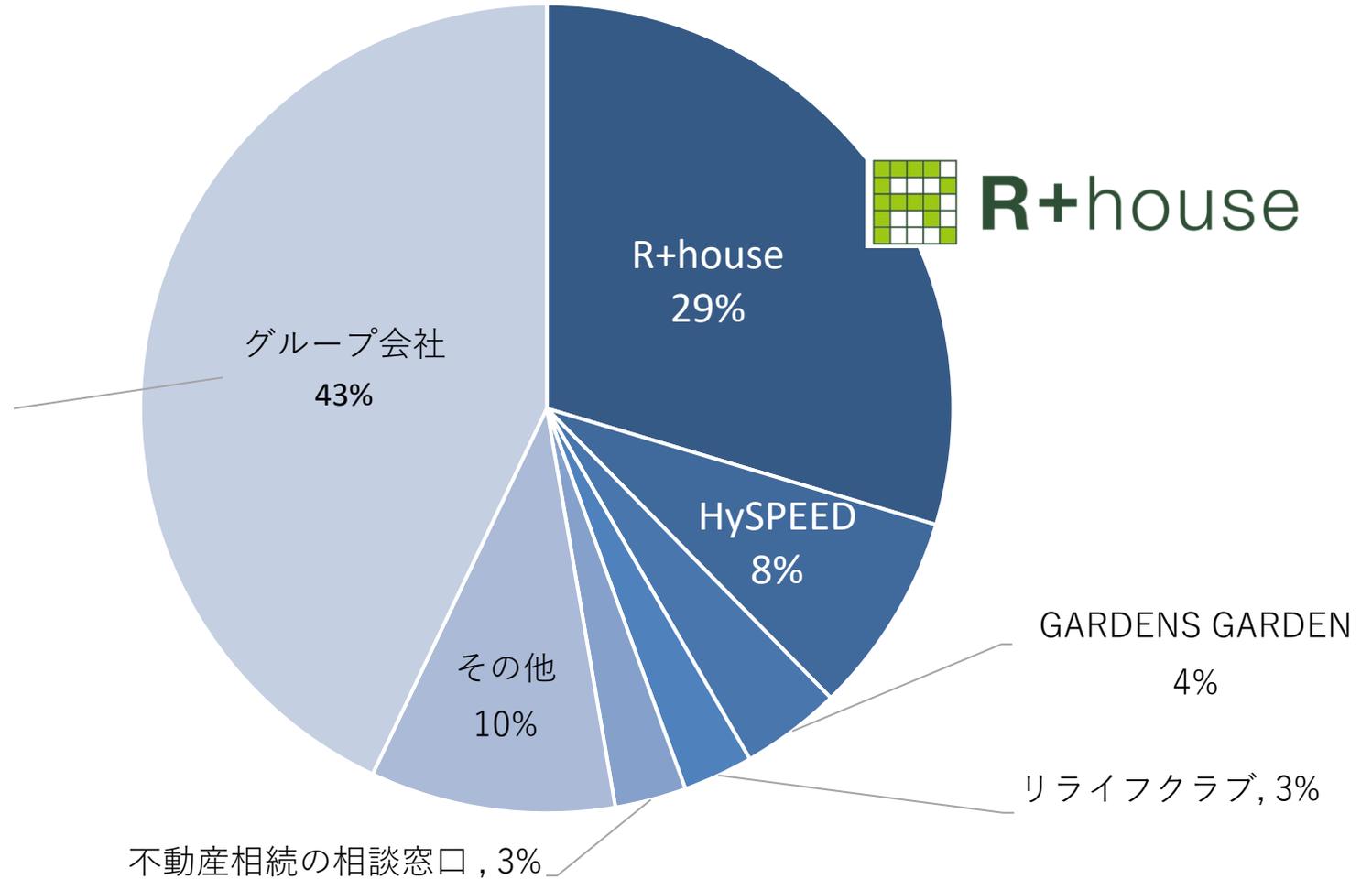


売上比率

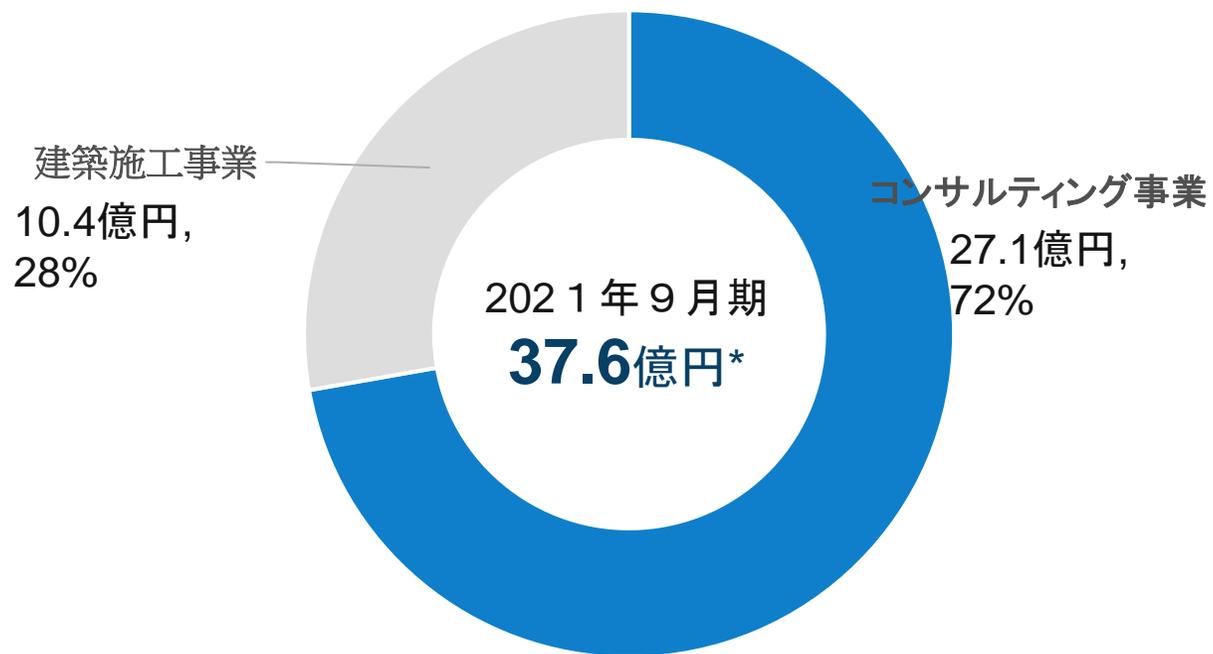
2021年9月期 PJ・グループ会社別売上高比率

グループ会社	
※LHアーキテクチャ	17.4%
HCマテリアル	9.4%
※ウェルハウジング	7.3%
家価値サポート	2.5%
ans	1.7%
R+マテリアル	1.5%
※SUNRISE	1.2%
一般社団法人住宅不動産資産 価値保全保証協会	1.0%
Kコンサルティング	0.9%

※は建築施工会社



売上高

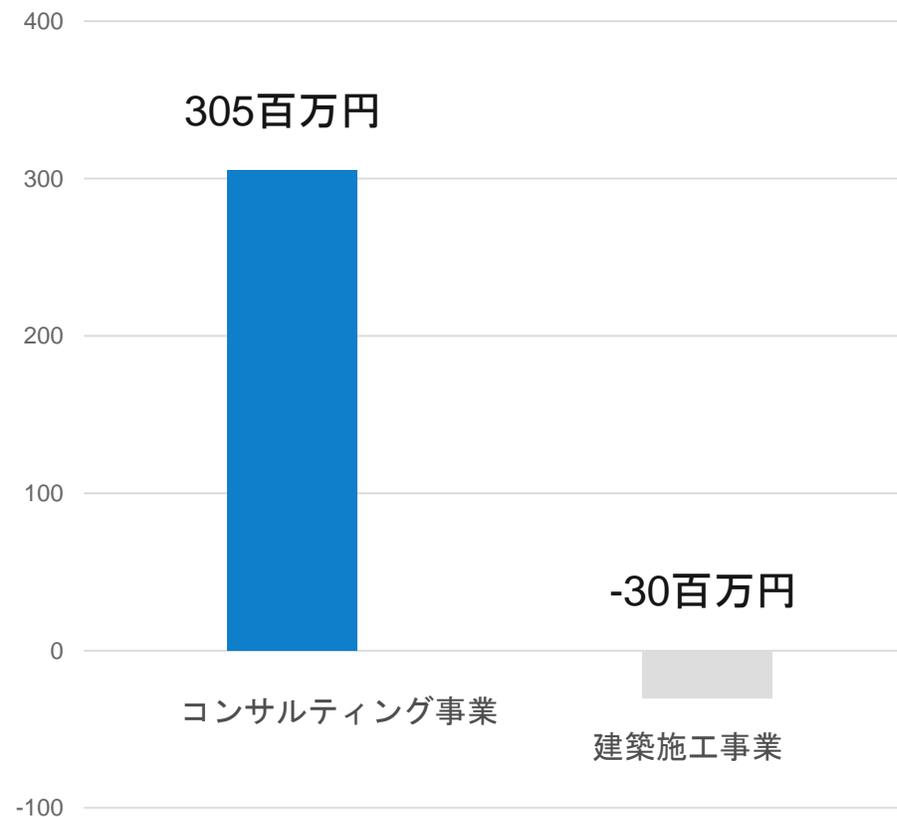


*決算期変更による5ヶ月決算

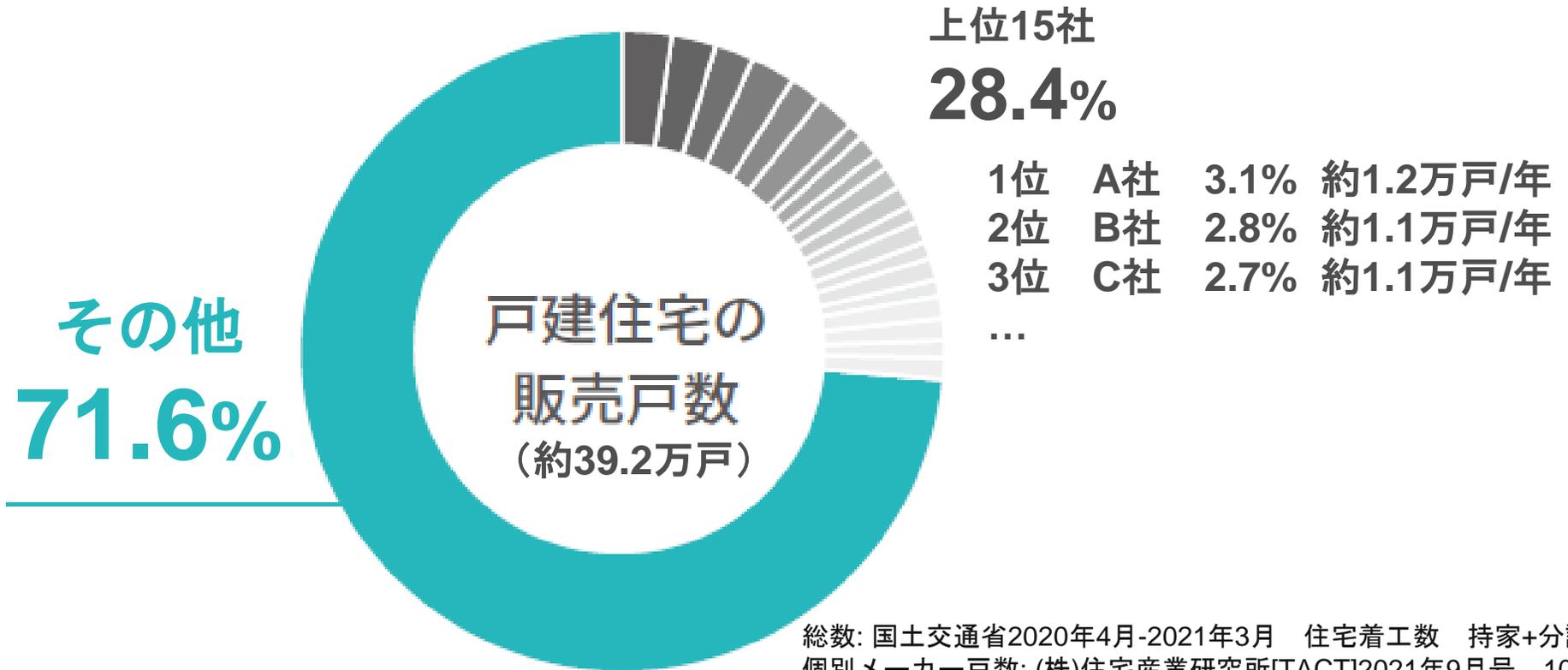
営業利益

2021年9月期(*)

*決算期変更による5ヶ月決算



住宅業界は大手のシェアが圧倒的に低い業界
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



リフォーム



収益用戸建



地盤改良



情報インフラ

不動産仲介支援



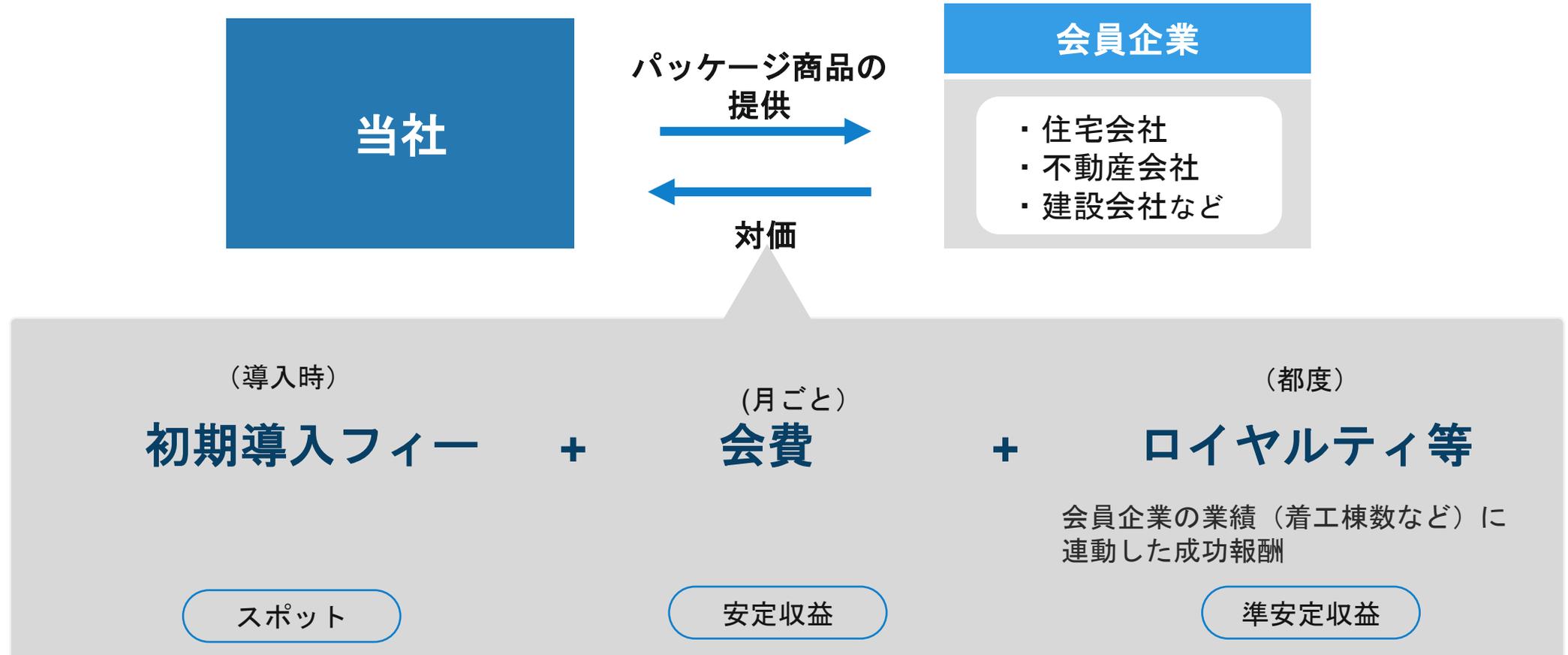
不動産相続の
相談窓口

住宅販売・建築支援



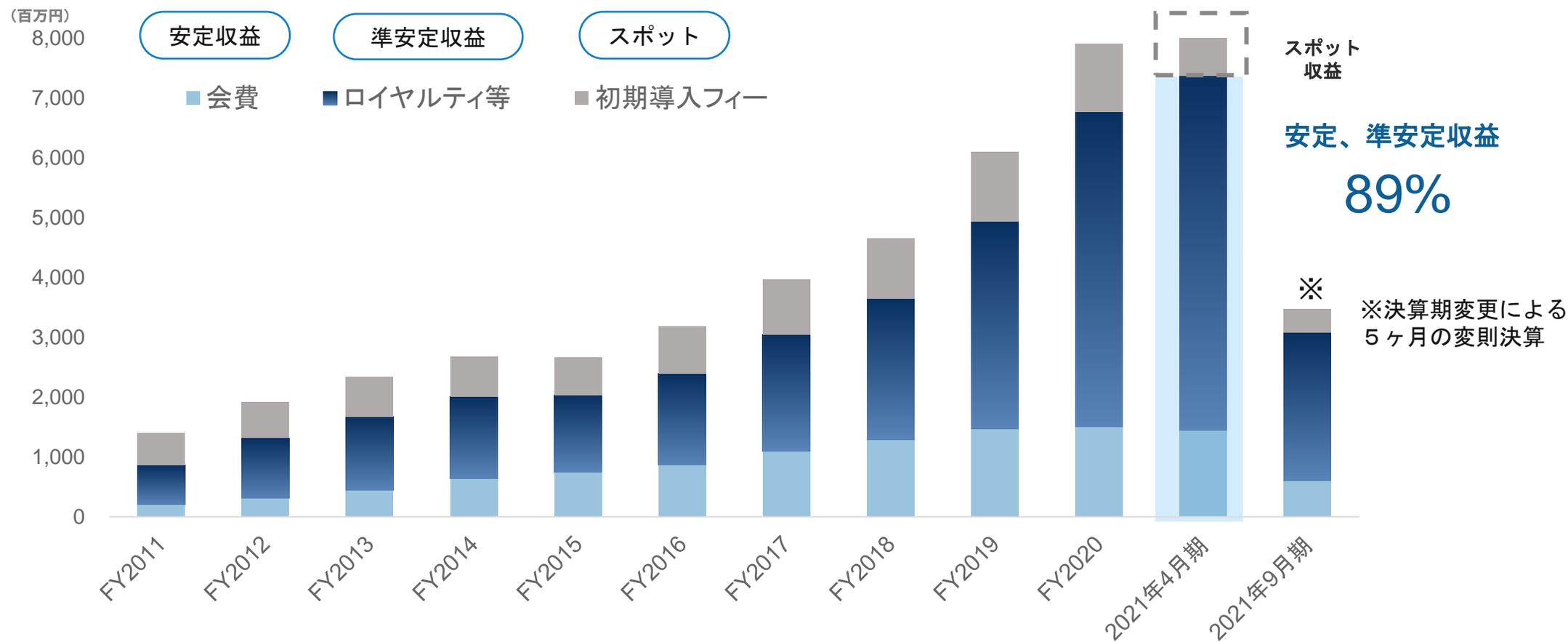
アフターメンテナンス





収益構造 / 売上高推移 (スポット収益・安定収益)

顧客の業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



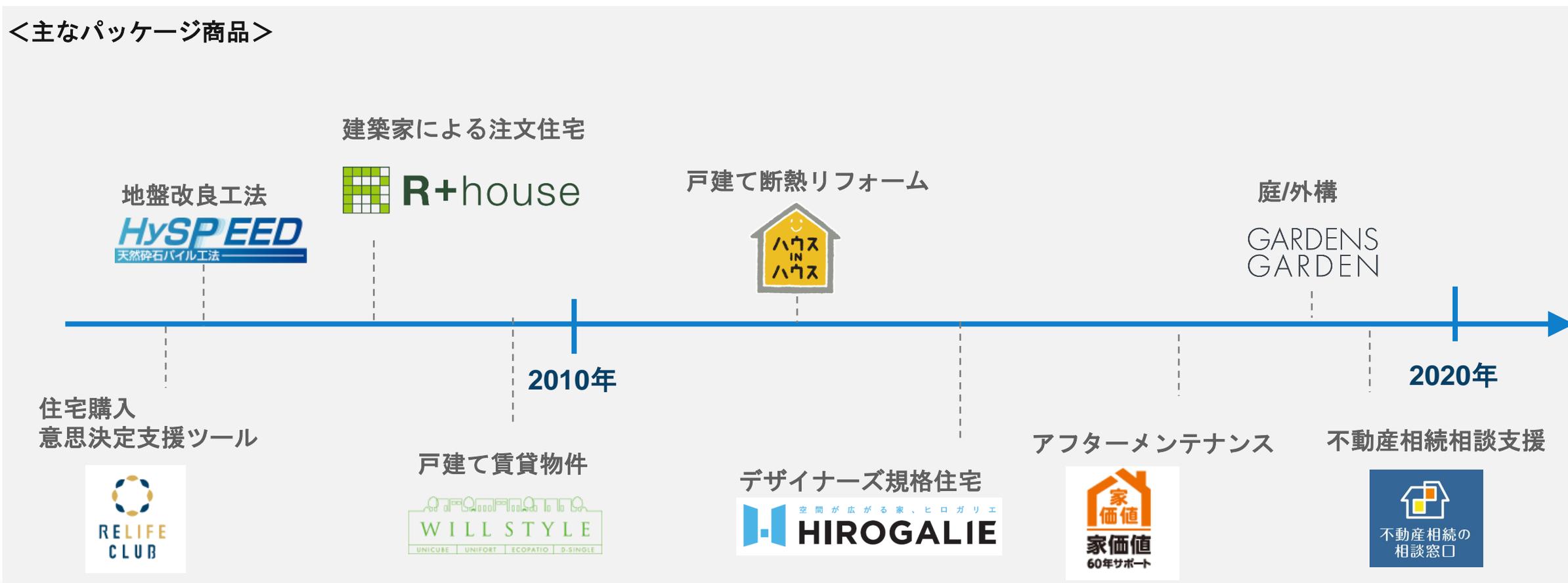
全国の会員企業ネットワークにより 成功事例の共有や、各地域のニーズやシーズを収集



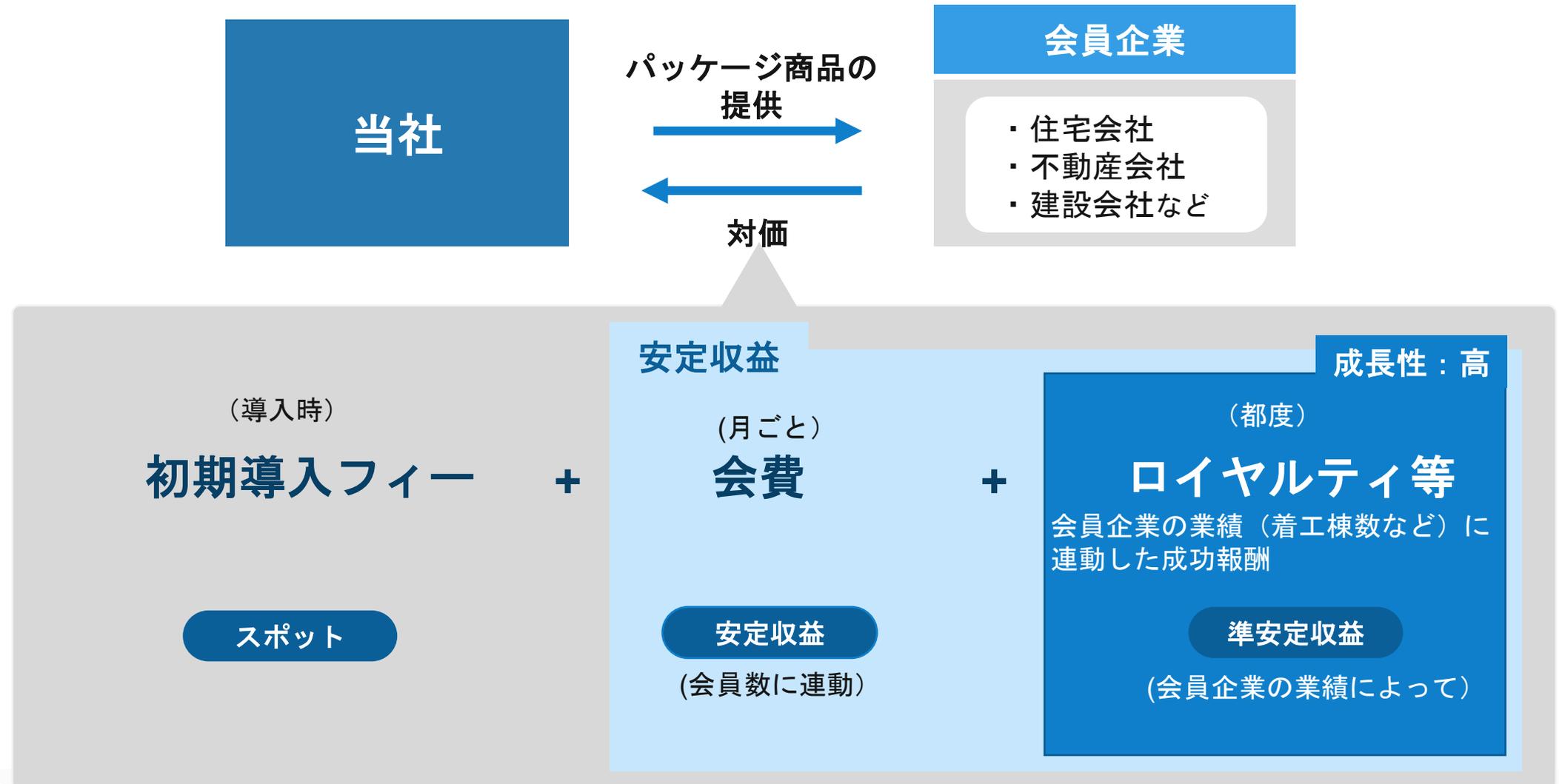
独自性の高いパッケージ商品を継続的に提供

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>



安定性と成長性の両方を持つ収益構造



1会員当たりの取扱い商材拡充を推進することにより 1会員当たりの売上高をKPIとし売上高拡大を目標とする

		FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	2021.4	2021.9 (※)	2022.9 (目標)
売上高	百万円	3,189	3,968	4,660	6,099	7,913	8,333	3,759	8,000
会員数	社	1,213	1,308	1,392	1,455	1,428	1,410	1,395	1,400
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	5,714

当社が2020年6月に公表いたしました中期経営計画については旧経営体制下で作成されたものであり、現時点においては、一旦白紙とし、今後見直しを検討しております。

※2021.9期は5ヶ月決算

「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中

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)



会員企業支援

- ・ コンサルティング強化
- ・ 建設事業の運営で得られた
ノウハウを会員企業に共有



マーケティング活動

- ・ くふうカンパニーのメディア
アカを活かしたマーケティング
活動
- ・ 各種SNSを主体とした
Webマーケティング



04

主カビジネス R+house





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



建築家とつくる
高性能デザイン注文住宅

「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

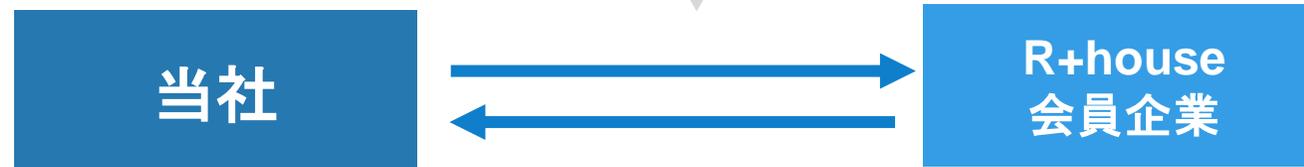
- 初期事業立ち上げ研修
- 営業研修、技術研修、全国大会

□ 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

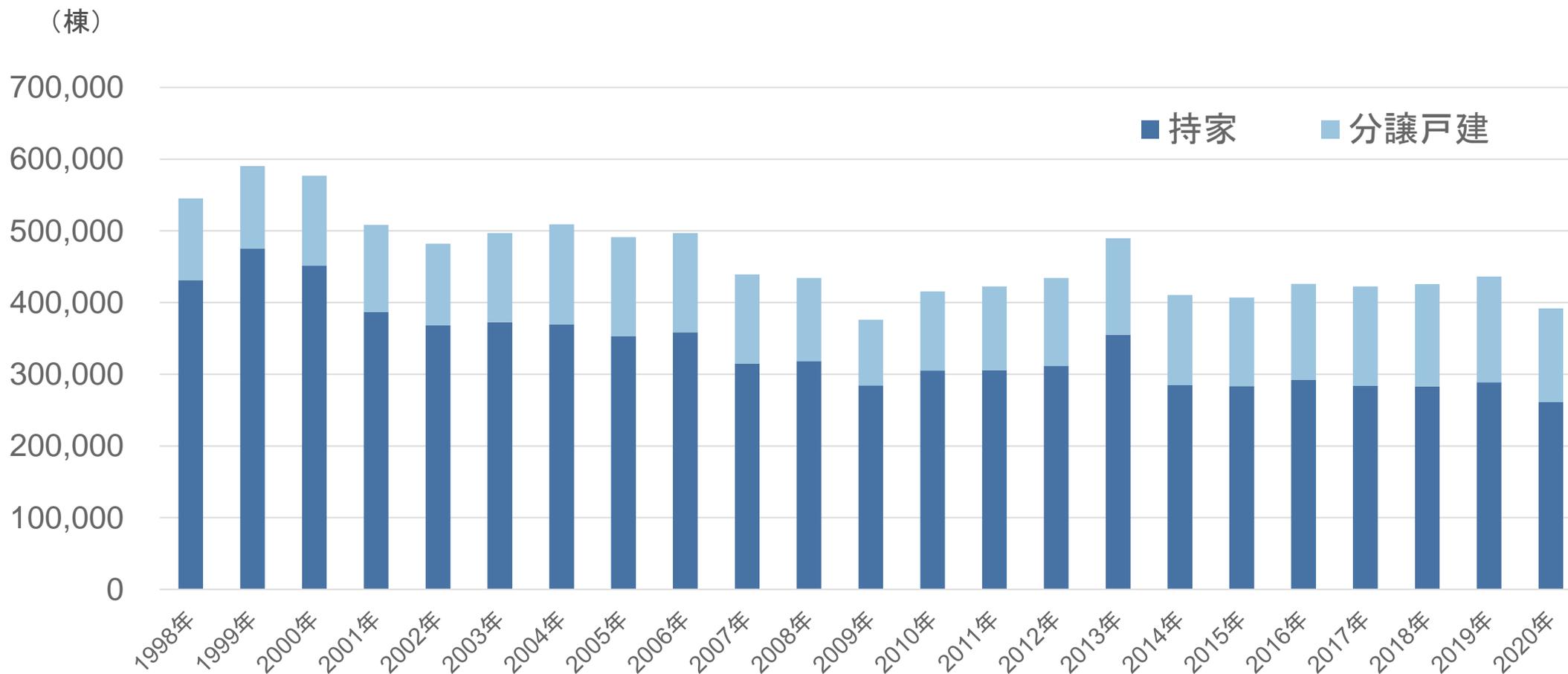
□ マーケティング支援

- 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+ロイヤルティー

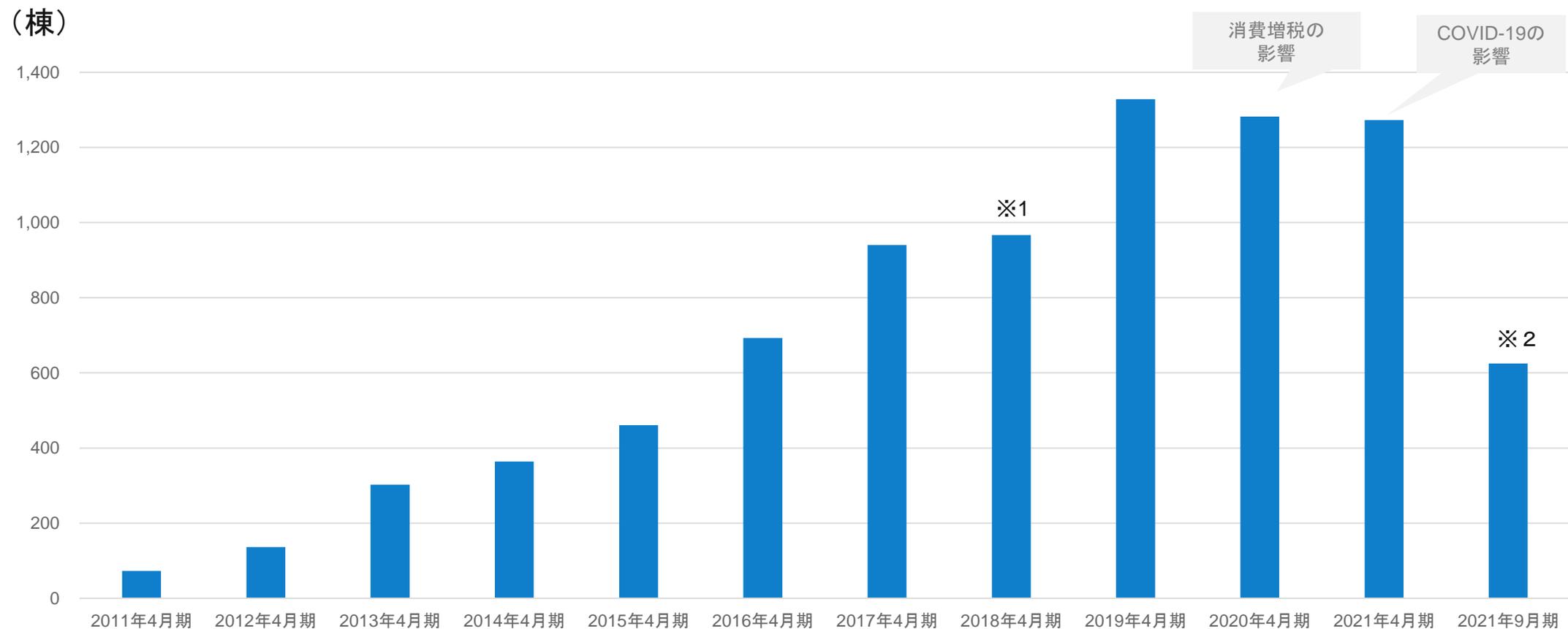
住宅着工数は緩やかに縮小傾向だが..



国土交通省「住宅着工統計」より



消費増税の影響やCOVID-19の影響を受けたものの R+houseは堅調に成長



※1: 計上基準の変更により、約1.5ヵ月分減少
※2: 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No.1

主要な住宅FC・VCの20年度加盟社数ランキング

順位	会社名	社数	注
1	R+house	245	(社) ★
2	BinO	105	
3	クレバリーホーム	85	
4	オーガニックハウス	83	
5	アイフルホーム	75	
6	ユニバーサルホーム	61	
7	セルコホーム	59	
8	HUCK	47	
9	優秀住宅研究会	43	
10	ユニテハウス	40	

(株)住宅産業研究所[TACT] 2021年11月号より

主要な住宅FC・VCの20年度棟数ランキング

順位	会社名	棟数	注
1	アイフルホーム	2,650	
2	優秀住宅研究会	1,481	
3	クレバリーホーム	1,455	
4	R+house	1,352	★
5	BinO	1,084	
6	ユニバーサルホーム	1,066	
7	オーガニックハウス	992	
8	桧家住宅	673	
9	BESS	617	
10	ジョンソンパートナーズ	530	

(株)住宅産業研究所[TACT] 2021年11月号より

05

その他の事業



① 造園・エクステリア・外構事業 「GARDENS GARDEN」

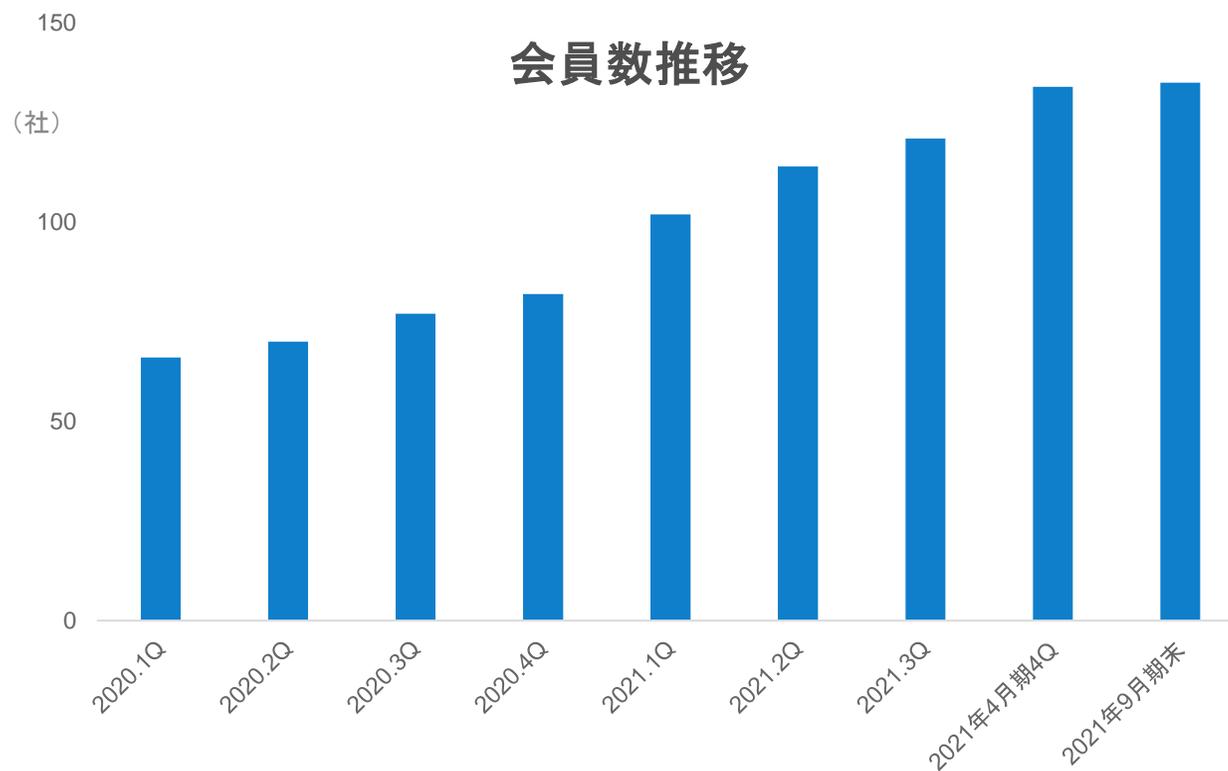
サービス開始以来、順調に会員増加中
コロナ禍で自宅時間が増え、ガーデニングの需要が拡大

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



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

26.1万戸

(*1)



(*1: 国土交通省 国土交通省2020年 住宅着工数 「持家」より)

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)

(*3: 総務省統計局 平成30年 住宅・土地統計調査より)

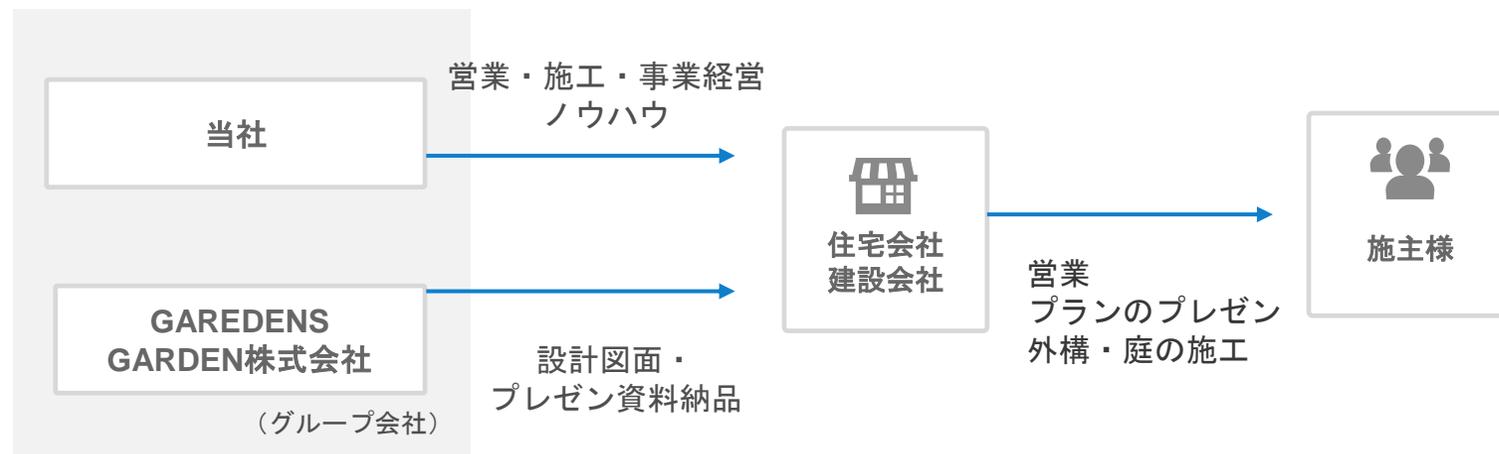
① 造園・エクステリア・外構事業：競争優位性

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



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 **181社**

(2021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4回
- ・ 集中実践講座：全6日程(1泊2日×3回)
- ・ 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

- ・ 顧客/不動産データベース
- ・ のぼり、看板
- ・ パンフレット、ポスター、
各種セミナーチラシ
- ・ 相続勉強会レジュメ



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

マーケット規模

世帯主60歳以上の総不動産資産：
1,150兆円

(1世帯: 4,900万円 x 2,353万世帯)

1世帯の資産：2014年 全国消費実態調査より
世帯数：2015年 国勢調査より

ストック

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 ×

181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

× 181社

年間推定：
50兆円
資産移転マーケット

年間フロー

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
上場廃止	当社は、内部管理体制の重大な不備により新規上場申請及び上場市場の変更申請に係る宣誓書において宣誓した事項について違反を行い、内部管理体制等について改善の必要性が高いと認められるとして、東京証券取引所により、2020年11月27日付で特設注意市場銘柄に指定されており、指定後1年以内又は指定中に当社の内部管理体制等について改善の見込みがなくなった、あるいは1年6か月以内に改善がなされなかったと認められた場合は、当社株式は上場廃止となります。	中/短期	大	(株)くふうカンパニーの傘下となり、経営体制も刷新し、ガバナンス強化を図っております。また、2021年11月29日に内部体制確認書を東京証券取引所へ提出し、改善へ向けた対応を行っております。
会員企業の離脱	経営体制が刷新したことにより、旧経営陣とのつながりがよくなった会員企業が退会する	低/短期	中	会員支援を強化および商品力強化により、退会を未然に防ぐ
人材の流失	経営体制が刷新したことにより、旧経営陣に対して共感が強かった人材が退職する	低/短期	中	若手の起用や、社内の活性化により、魅力的な職場環境にすることで、優秀な人材の流失を防ぐ
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に影響がでる	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
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つた場合は、信用の失墜及び顧客企業との取引停止などがある	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
市場環境/COVID-19	長引くコロナ禍により消費マインドが低下し、新築住宅業界が冷え込む	中/短期	大	時流にあった提案を強化し、オンラインによる相談なども増やしていく

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>

次回の本開示は2022年11月頃を予定しております。

HyAS & Co.
Hyper Asset Solutions