

# 2014年12月期 決算説明会資料

2015年2月25日  
株式会社桧家ホールディングス  
名証2部:1413

# 2014年12月期 業績ハイライト

◆売上高は、完成引き渡しが順調に推移したことに加え、連結子会社となったパパまるハウスの業績が寄与し増収、一方で利益は断熱材事業において、原料仕入れ価格が上昇したこと等により減益。

◆主に介護保育事業におけるのれんの一部、遊休資産の減損及び持分変動差額などにより特別損失580 百万円を計上。

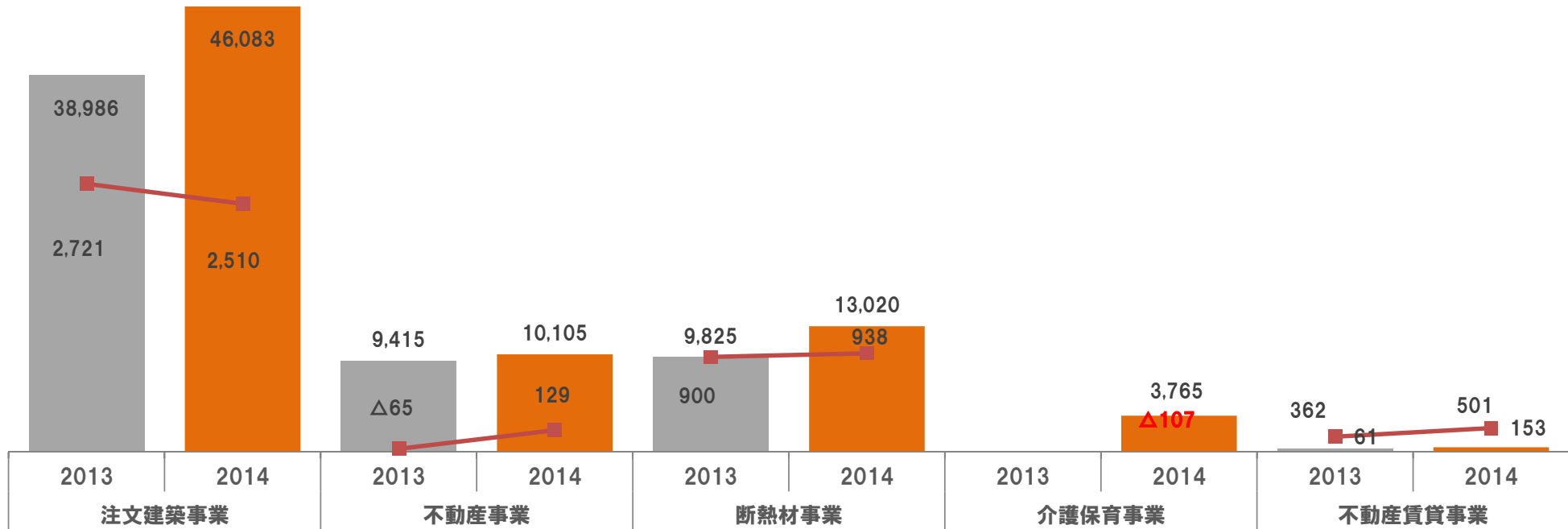
(単位:百万円)

	2014/12 実績(売上比)	2014/12 計画(売上比)	計画比 (%)	2013/12 実績(売上比)	前期比 (%)
売上高	76,541 (100.0)	77,400 (100.0)	△1.1	61,062 (100.0)	25.3
売上総利益 (%)	17,689 (23.1)	—	—	15,632 (25.6)	13.2
販売管理費 (%)	13,560 (17.7)	—	—	11,372 (18.6)	19.2
営業利益 (%)	4,128 (5.4)	4,400 (5.7)	△6.2	4,259 (7.0)	△3.1
経常利益 (%)	4,460 (5.8)	4,700 (6.1)	△5.1	4,502 (7.4)	△0.9
当期純利益 (%)	2,014 (2.6)	2,500 (3.2)	△19.4	3,309 (5.4)	△39.1

## 2014年12月期 業績ハイライト 事業別業績

(単位:百万円)

■ 売上高  
■ 営業利益



単位:百万円	売上高			営業利益			販売数		
	2014/12	前期差	前期比	2014/12	前期差	前期比	実績	前期差	前期比
注文住宅	46,083	7,096	18.2%	2,510	Δ210	Δ7.7%	2,361棟	457棟	24.0%
不動産	10,105	689	7.3%	129	194	—%	234棟	33棟	16.4%
断熱材	13,020	3,194	32.5%	938	37	4.2%	—	—	—
介護保育	3,765	—	—	Δ107	—	—	—	—	—
不動産賃貸	501	138	38.2%	153	91	149.1%	—	—	—
その他	10,793	5,057	88.17%	6,540	4,507	221.7%	125棟	18棟	16.8%

# 注文住宅事業



**売上高 46,083百万円 前期比 18.2%増**

- 前期繰越物件の工事が順調に進み、完工棟数増加
- 当期より連結子会社化したパパまるハウスの業績が寄与

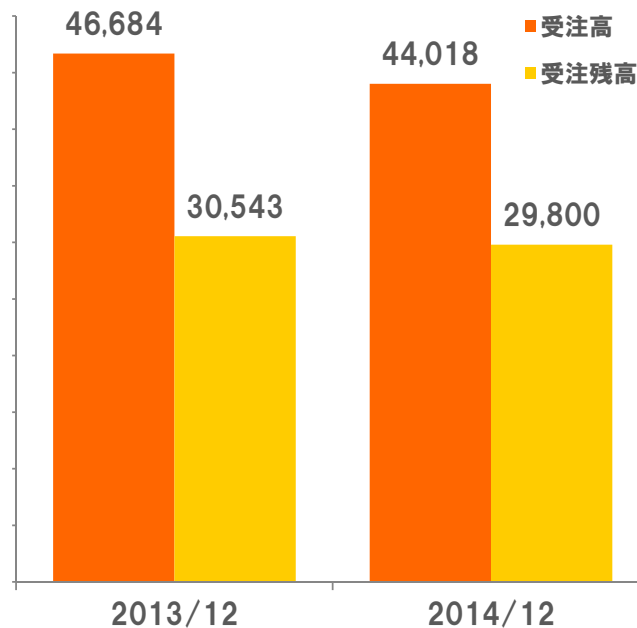
**営業利益 2,510百万円 前期比 7.7%減**

- 主にパパまるブランドの展開に伴い粗利率低下  $\Delta 2.2P$
- 展示場新規出展費用等の販管費が増加

## 受注、受注残高

- 消費税の駆け込み需要の反動減が顕著化

【注文住宅事業の受注高・受注残高】



単位:百万円	2014/12	2013/12	前期差	前期比
受注高	44,018	46,684	$\Delta 2,665$	$\Delta 5.7\%$
棟数	2,354	2,338	16	0.7%
単価	18.7	20.0	$\Delta 1.3$	$\Delta 6.5\%$
受注残高	29,800	30,543	$\Delta 743$	$\Delta 2.4\%$

※受注単価 検家ブランド20.3百万円、パパまるブランド 12.4百万円

# 不動産事業



## 売上高 10,105百万円 前期比 7.3%増

- 販売戦略の見直しによる販売高増加と新たに連結子会社化したパパまるハウスの業績が寄与
- 注文住宅各社において土地を持たない顧客へ土地販売、仲介を強化

## 営業利益 129百万円 前期は65百万円の営業損失

- パパまるの業績が寄与し粗利率 +0.3P
- 増収による利益増加に加え、(株)松家不動産における販管費の低減に取り組み黒字化



松家住宅の戸建分譲



### 街スマとは？

「街角スマート・ワン」の略称。  
住宅地などの街の中に建っている  
「スマート・ワン」です。  
スタッフは常駐しておりませんが、ご連絡を  
いただければいつでもご覧いただけます。

# 断熱材事業



## 売上高 13,020百万円 前期比 32.5%増

- 戸建住宅分野、建築物分野ともに順調に受注を獲得し、シェア拡大
- 2014年8月より断熱リフォーム市場へ参入  
コンパクトシステム「リフォームカー」の販売開始  
今後リフォーム分野での拡大を見込む

## 営業利益 938百万円 前期比 4.2%増

- 上半期の原油高及び下半期の円安進行の影響で原料仕入価格が高騰したこと、原料の一部不具合が発生し原料の使用量が増加したこと等により粗利率 $\Delta 3.0P$ (前年比)
- 事業拡大に伴う固定費やその他経費の増加によって営業利益率が低下



【コンパクトシステム「リフォームカー」】



【2014年12月開設名古屋中核拠点社屋】

# 介護保育事業



## 売上高 3,765百万円

- 介護事業…高齢者施設(介護付有料老人ホーム及びサ高住)6ヶ所を運営  
一部施設において入居者数が予想を下回って推移
- 保育事業…認可、東京都認証保育所19ヶ所、子育て支援施設等9ヶ所を運営  
14/12期は新たに保育所2ヶ所、子育て支援施設4ヶ所を受託し事業拡大

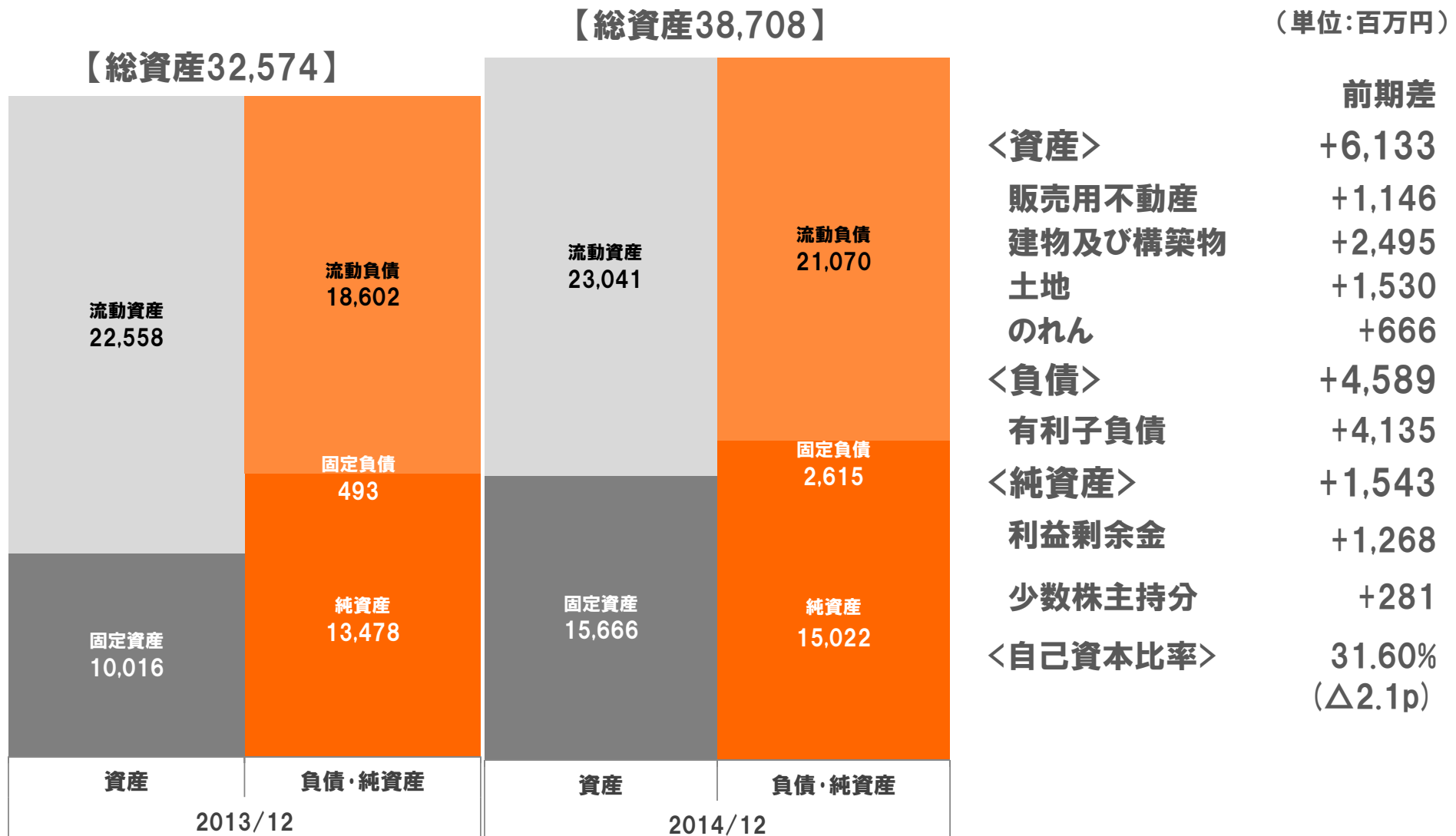
## 営業利益 107百万円の営業損失

- 介護事業の施設入居率低下による収益の減少及び保育事業の新規施設開設に伴う先行費用等が発生

開始時期	施設名称	概要	所在地
2014/2	ゆらりん白金保育園	認可保育所	港区白金
2014/4	志田町保育室	自治体受託保育施設	港区白金
〃	仲町保育園病後児保育室	自治体受託保育施設	中野区中央
〃	ゆらりん仙川保育園	東京都認証保育所	調布市
〃	キッズ・プラザ白桜／白桜学童クラブ	自治体受託学童施設	中野区上高田
〃	多田学童クラブ	自治体受託学童施設	中野区南台

## 2014年12月期 財政状態の概況 B/S

◆M&amp;A(株)パパまるハウス、ライフサポート(株)により、資産、負債ともに増加





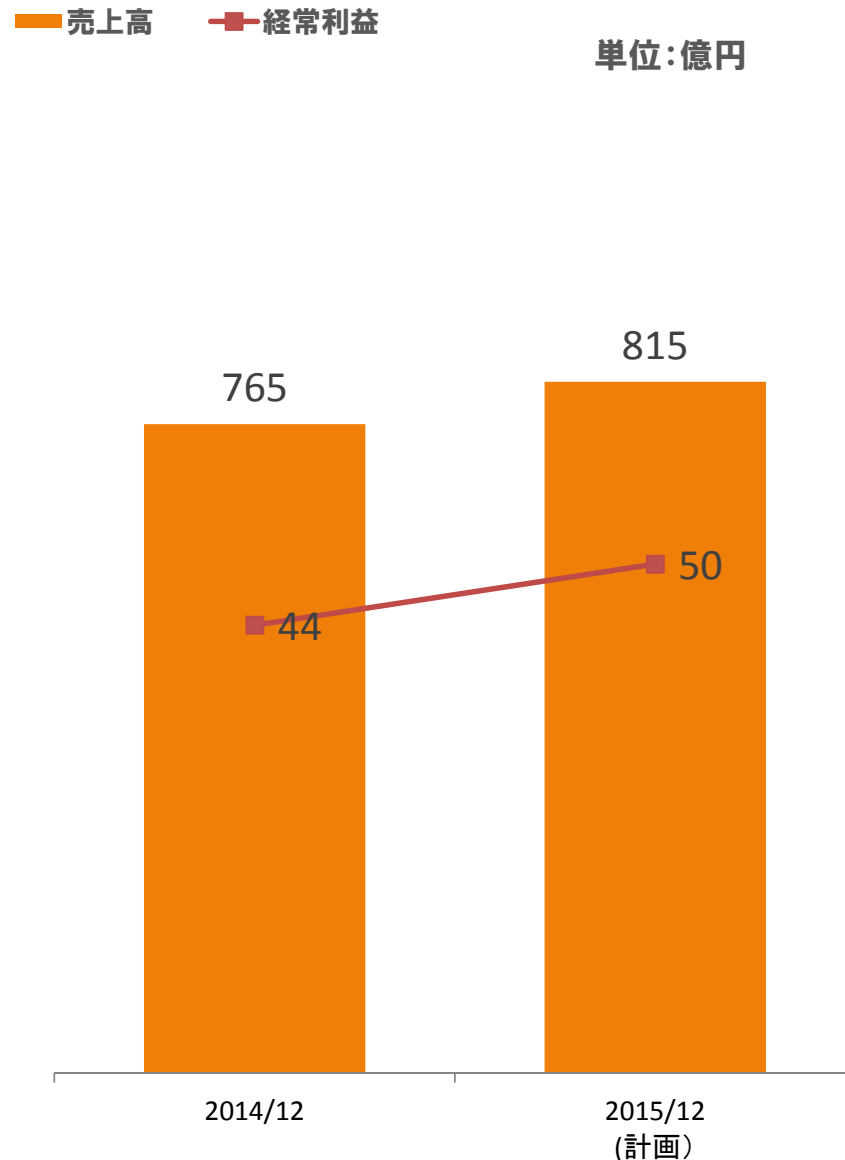
## 2014年12月期 財政状態の概況 C/F

◆パパまるハウス連結及び注文住宅各社の分譲事業への参入により販売用不動産が増加、仕掛工事減少により未成工事支出金、未成工事受入金が減少

(単位:百万円)

	2013/12	2014/12	増減	(主な調整項目)
営業 C F	4,110	△440	△4,550	<b>&lt;営業C/F&gt;</b> 税引前当期純利益 4,001 未成工事支出金の減少 999 販売用不動産の増加 △678 未成工事受入金の減少 △1,533
投資 C F	△2,248	△1,702	546	<b>&lt;投資活動C/F&gt;</b> 固定資産の取得による支出 △2,486 (うち(株)日本アクア △1,233)
財務 C F	2,246	△881	△3,127	<b>&lt;財務活動C/F&gt;</b> 配当金の支払額 △746
現金及び現金同等物の期末残高	8,011	4,986	△3,025	

# 2015年12月期業績見通し



## 売上高

815億円 +6.5%

## 営業利益

52億円 +25.9%

## 経常利益

50億円 +12.1%

## 当期純利益

22億円 +9.2%

## 2015年12月期見通し 事業別

単位:百万円		2015/12	前期比%
注文住宅	売上高	46,341	0.0
	営業利益	3,084	17.8
不動産	売上高	13,782	13.6
	営業利益	732	114.0
断熱材	売上高	16,000	22.9
	営業利益	1,309	39.6
介護保育	売上高	4,122	9.5
	営業利益	185	—

◆2015年1月付で注文住宅会社を8社から6社へ統合、不動産関連会社2社を統合。統合効果として販管費5.6億円の削減(注文住宅事業3.7億円、不動産事業1.9億円)を見込む。

◆セグメント区分を変更。  
 ・「その他」FC事業を注文住宅事業へ。  
 ・「不動産賃貸事業」と「その他」戸建賃貸住宅請負事業を不動産事業へ。

◆売上高増加に伴う、利益増加により固定費を吸収し、粗利率向上。  
 ◆施工効率向上による粗利率の改善効果

◆介護施設の入居率向上及び保育園の新規開設による増収、増益

	販売棟数(棟)			
	2014/12	2015/12	前期差	前期比%
注文住宅	2,361	2,424	63	2.7
不動産(分譲)	234	298	64	27.3
その他(戸建賃貸)	125	100	△25	△20.0

# 2015年12月期 配当予想

- ◆経営基盤、財務体質強化に向けた内部留保の確保に留意しつつ、  
財政状況及び連結業績等を総合的に勘案し、継続的に安定した配当を実施

	1株当たり配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2015年予想 (2月9日発表)	—	25.00	—	25.00	50.00
前期(14/12期)	—	25.00	—	25.00	50.00

配当性向 **30.9%**  
(予想) (前期比 Δ2.8P)

# 株式会社桧家ホールディングス 中期経営計画 2015年12月期～2017年12月期

いつも、新しい答えを。

HINOKIYA



# 外的環境認識と課題

## 外的環境認識

<b>人口・世帯</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●総人口の減少 日本の総人口は2010年より減少局面に入り、世帯数は2019年をピークに減少に転じる見込み。</li> <li>●少子高齢化の進行 単身世帯では、35歳未満が減少する一方、65歳以上は2035年まで増加する見通し。</li> <li>●人口分布、世帯構成の変化 地方都市の人口流出が続き、東京を中心とした都市部へ人口が集中する傾向。空家問題が顕著化。</li> </ul>
<b>経済</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●増税 2015年1月以降、相続税の基礎控除が引き下げられ、課税対象者が拡大。消費税は2017年4月より10%へ引上げ。</li> <li>●所得格差の拡大 世帯所得400万円未満の世帯割合が増加。</li> </ul>
<b>環境</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●エネルギー問題 原子力発電の再稼働問題によって、再生可能エネルギーの役割が増し、省エネ、創エネの需要が高まる。</li> <li>●環境に対する消費者意識の高まり</li> </ul>

## 当社グループの取り組むべき課題

- マーケットの環境変化を見極め、多様化するライフスタイルを反映し、消費者ニーズを的確に捉えたお客様にとって利便性の高いワンストップソリューションの提供。
- 少子高齢化の進行や所得格差拡大による消費動向の変化に対応し、経済、環境、エネルギー問題といった社会問題の解決にビジネスチャンスを見出す。
- グループシナジーを最大化し、多様な収益源を確立。「不動産」事業を第3の収益源へと成長させる。

# 桧家グループのビジネスモデル



## 注文住宅事業

- ・木造注文住宅の請負、販売、設計、施工 及び管理
- ・住宅FC事業

## 不動産事業

- ・分譲住宅、宅地の販売
- ・資産活用提案、不動産コンサルティング
- ・不動産の賃貸

## 断熱材事業

- ・発泡断熱材及び住宅省エネルギー関連部材の製造、販売

## 介護保育事業

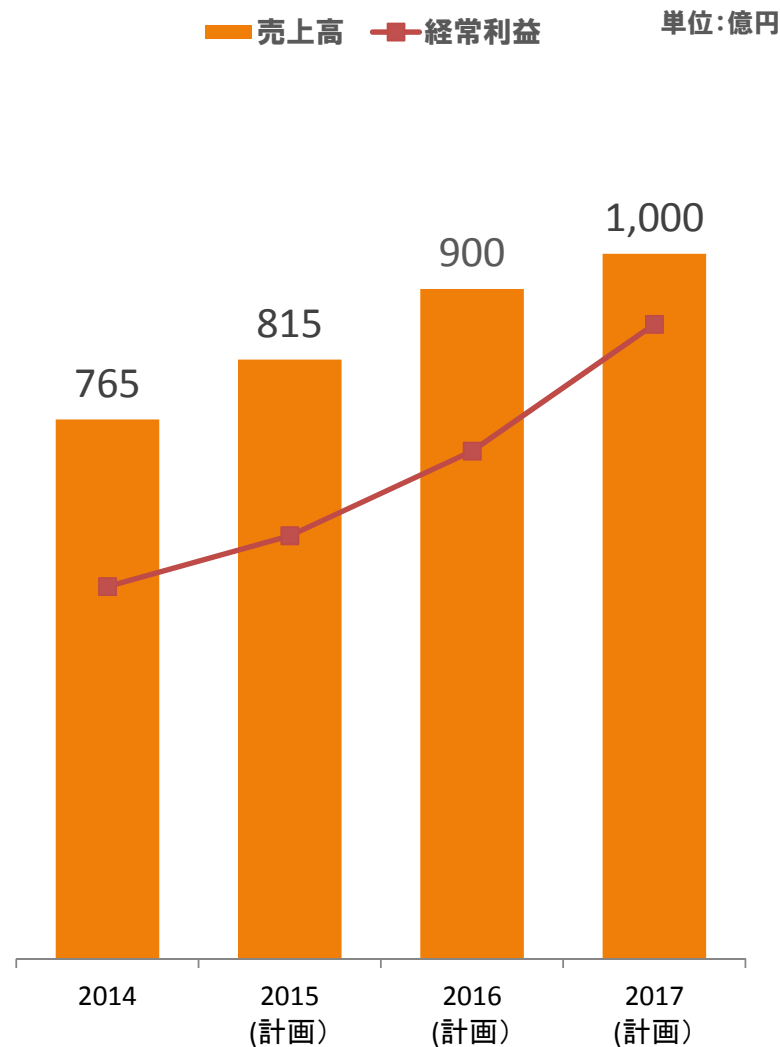
- ・高齢者施設の運営
- ・認可、東京都認証保育園の運営
- ・子育て支援事業

## その他事業

- ・リフォーム・外構事業
- ・CR事業(保険代理店、旅行代理店)



# 定量目標



売上高

1,000 億円

経常利益

72 億円

販売棟数

(フランチャイズ含む)

4,000 棟

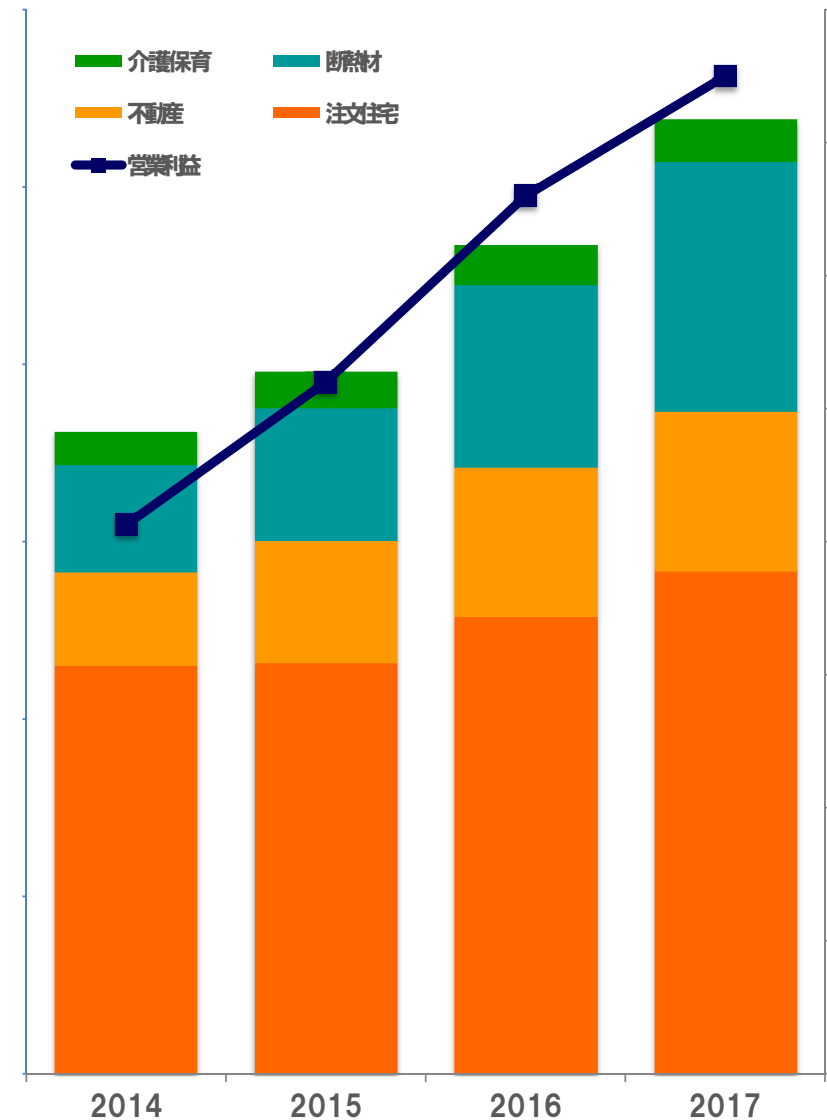
(グループ販売棟数 3,600 棟)

営業利益率

7%以上

# 定量目標 セグメント別

単位:百万円		2015/12	2016/12	2017/12
注文住宅	売上高	46,341	51,586	56,682
	営業利益	3,084	3,834	4,427
不動産	売上高	13,782	16,822	17,962
	営業利益	732	949	1,244
断熱材	売上高	16,000	22,000	30,000
	営業利益	1,309	2,011	3,017
介護保育	売上高	4,122	4,493	4,870
	営業利益	185	213	300



# 事業戦略 注文住宅事業①

- ◆「HINOKIYA」、「パパまる」2ブランド展開で、3,000棟販売体制へ
- ◆パパまるブランドの北関東エリア展開強化

## HINOKIYA



「アイデアあふれる注文住宅」  
顧客ニーズに合わせフルオーダー、セミオーダーが  
可能な省エネECOハウスを提供

販売エリア：関東を中心に東北、甲信越  
平均受注価格：20.3百万円(2014/12)

## パパまる



「パパ、ママが無理せず余裕を持って暮らせる家」  
設計、設備があらかじめ標準装備されたセミオーダー  
タイプのハウスメーカー

販売エリア：新潟を中心に甲信越、東北  
平均受注価格：12.4百万円(2014/12)

## パパまるハウスのグループ化により顧客ターゲット層拡大

幅広い商品ライン、価格帯で今まで取りこぼしていた顧客へアプローチ

# 事業戦略 注文住宅事業②

- ◆土地から建物まで一貫した住まいのプランニング、サービス提供
- ◆地域特性を見極め販売エリア、シェア拡大

## 注文住宅ワンストップ・ソリューション

- 地域不動産事業者と連携し、非土地保有者への土地販売、仲介を強化
- 販売用モデルハウス「街角スマート・ワン」  
パパまるモデルハウスの展開



街スマ



## 販売体制

- 2015年1月統合、再編を実施
- 住宅販売子会社を8社から6社へ
- 経営資源の集中と効率化を図る
- 地域特性を見極め、最適なエリアへ展示場を出展

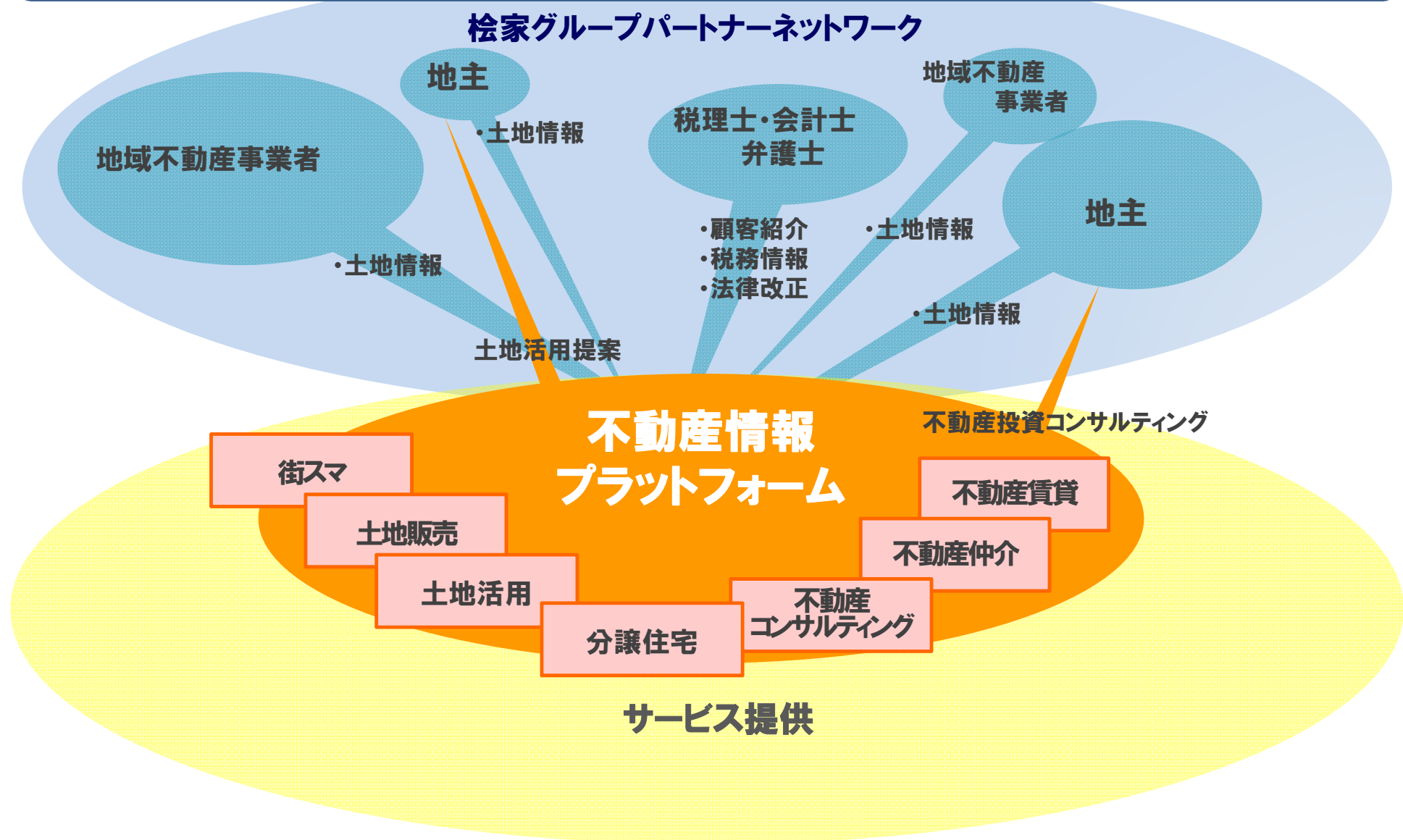
東日本直営展示場

102ヶ所 → 120ヶ所

- グループ直営拠点  
(注文住宅)
- FC営業拠点  
(2015年2月現在)

# 事業戦略 不動産事業①

- ◆地域不動産事業者、地主、税理士とのパートナーネットワークを拡大・強化
- ◆不動産事業を第3の収益源として確立



# 事業戦略 不動産事業②

## ◆土地活用提案ソリューションの拡充

### 戸建賃貸住宅



- ・プライムアセットシリーズ展開
- ・初期投資を抑え、高利回り、低リスクの商品を実現
- ・資金計画、建築、入居者募集まで幅広くサポート

**ランデックス土地活用事業部**

### コンサルティング



- ・資産の組換えサポート
- ・不動産投資コンサルティング
- ・相続税対策等アドバイザー



フュージョン資産マネジメント株式会社  
Fusion Asset Management Co., Ltd.

### 注文住宅



- ・フルオーダー、セミオーダーが可能な省エネECOハウス

HINOKIYA

Life Quality  
PaPamaru Debut!  
PaPamaru House  
Design・Quality・Price

### 高齢者施設



- ・介護型高齢者施設
- ・施設運営はグループ企業リビングケアと提携



株式会社リビングケア **ランデックス土地活用事業部**

# 事業戦略 断熱材事業①

- ◆断熱材市場のシェア拡大(戸建住宅、ビル・マンション等建築物)
- ◆断熱リフォーム市場の開拓

住宅政策『中古住宅・リフォーム市場の活性化』『新築住宅から中古住宅へ』  
アクアフォームの強みである断熱・気密性を生かし、既存住宅の住環境改善に貢献

## 日本の住宅の課題

- ・日本の住宅の約40%が無断熱
- ・H11年基準(次世代省エネルギー基準)を満たしているのは僅か5%

## 吹付断熱の問題点

- ・吹付機材やウレタン施工車が大型のため、施工可能な物件が制限される(道幅、カーポート等の立地条件他)



【無断熱の屋根、床下】

移動可能な軽量サイズにコンパクト化。あらゆる現場が施工可能に！

吹付機材、ウレタン施工車を軽量化  
コンパクトシステム  
「リフォームカー」を開発



# 事業戦略 断熱材事業②

## ◆断熱材メーカーとしての基盤確立、原料の安値、安定供給体制の確立

### 1 テクニカルセンターの設置

- ・アクアフォーム・新商品の品質管理、新技術への対応
- ・JIS・省エネルギー技術への対応

### 2 断熱施工品質の向上

- ・施工研修専門部署の設置
- ・熟練度の増加に伴う技術の向上

### 3 原料開発の促進

- ・省エネルギー化への対応
- ・自社製造プラントの開発

### 4 仕入契約先の増加

- ・原料供給量の安定確保
- ・仕入価格引き下げ効果
- ・原料品質の安定化、不具合リスク軽減



【2014年3月開設テクニカルセンター(横浜市)】





# 事業戦略 介護保育事業

- ◆介護事業 既存介護施設の入居率向上
- ◆保育事業 補助金に依存しないビジネスモデルの確立
- ◆介護・保育の複合施設、小規模多機能施設の展開

## 介護施設入居率目標

74.4% ➡ 90.0%

介護付有料老人ホーム



▶ 悠楽里おおみや

サービス付き高齢者向け住宅



▶ 悠楽里まちだスカイビュー

## 介護・保育複合施設

介護・保育の運営ノウハウを生かし、複合事業を展開

介護



保育



【東京都港区竣工予定 介護保育複合施設】

# 事業戦略 リフォーム・外構事業

◆ストック型ビジネスとして当社グループのオーナー様へ、住宅価値を維持していただくためのリフォーム提案強化

## 耐震診断

### 耐震診断必要性チェックリスト

一つでもチェックが入れば耐震診断を受けましょう

☑	項目
<input type="checkbox"/>	地盤は軟弱である
<input type="checkbox"/>	凹凸が多い形状の家
<input type="checkbox"/>	1階と2階の柱が同じ位置になく、ずれている
<input type="checkbox"/>	住宅の上方に重いものがある
<input type="checkbox"/>	壁がバランスよく配置されていない
<input type="checkbox"/>	筋交いが不足している
<input type="checkbox"/>	家の中が湿気が多く、腐っている箇所がある
<input type="checkbox"/>	シロアリがいる



わずか3ステップのスピード施工



## 断熱リフォーム

### 日本アクアと連携



## エクステリア・外構



# 新規領域への取組み

既存の3事業を伸ばしつつ、新たな柱となる成長事業へ投資、育成  
複数の強い事業を育てることで外部環境に左右されにくい事業構造へ

## 金融サービス

住宅取得者向け  
つなぎ融資

## CR事業

損害保険(施主・入居者)  
生命保険の取扱強化  
旅行代理店事業

## 住宅ストックビジネス

中古マンションの流通  
リノベーション

## コア事業の研究・開発

木造中層建築物(CLT)  
の建築請負

安定した  
収益基盤の確立

新たな成長事業育成

既存事業の継続的成長

いつも、新しい答えを。

HINOKIYA

本資料に記載されている当社の業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて判断したものであり、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

お問合せ先 : 株式会社 桧家ホールディングス 経営企画部  
電 話 : 03-5224-5121  
E-mail : k-kikaku@hinokiya.jp  
W E B : <http://www.hinokiya-holdings.jp>