

## 株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当 12月31日 中間配当 6月30日	同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ●お問い合わせ先 0120-232-711 (フリーダイヤル)
定時株主総会	毎年3月開催		
単元株式数	100株		

## 各種手続きについて

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、口座を開設されている管理機関（証券会社等）にお問い合わせください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、特別口座管理機関（三菱UFJ信託銀行株）にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 株式に関するマイナンバー制度のご案内  
市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主さまから、お取引の証券会社等へマイナンバーをご提供いただく必要がございます。
  - ▶ 株式関係業務におけるマイナンバーの利用  
法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。  
【主な支払調書】・配当金に関する支払調書  
・単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書
  - ▶ マイナンバーのご提供に関するお問い合わせ先  
証券会社の口座にて株式を管理されている株主さま ……お取引の証券会社にお申し出ください。  
証券会社とのお取引がない株主さま ……上記特別口座の管理機関（三菱UFJ信託銀行株）にお申し出ください。

## 今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2017年 5月上旬	2017年12月期 第1四半期決算発表
2017年 8月上旬	2017年12月期 第2四半期決算発表

※今後の予定につきましては、諸事情により日程変更となる場合もございますのであらかじめご了承の程お願い致します。

## ホームページのご案内

当社のグループホームページでは、IR情報や決算情報をはじめ、最新の事業動向をご覧いただけます。

<http://www.hinokiya-group.jp/>

ヒノキヤグループ 検索



HINOKIYA

株式会社 桧家ホールディングス

〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目8番3号 丸の内トラストタワー本館7階  
<http://www.hinokiya-holdings.jp>



環境保全のため植物油インキを使用して印刷しています。

HINOKIYA

証券コード：1413

株式会社 桧家ホールディングス

## 第29期 報告書

2016.1.1 ▶ 2016.12.31





## ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、日頃より当社グループへのご理解とともに厚いご支援を賜り、誠にありがとうございます。

ここに当社グループ第29期（2016年12月期）の営業概況ならびに事業内容をご報告させていただくために、第29期報告書をお届けします。

株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 近藤 昭

## 目次

ごあいさつ	1	TOPICS	9
業績ハイライト	2	会社概要／株式の状況	10
トップインタビュー	3	株主メモ／各種手続きについて	裏表紙
セグメント情報	7		

## 業績ハイライト

売上高

**93,138**百万円

(前年同期比18.5%増)

営業利益

**6,103**百万円

(前年同期比16.8%増)

経常利益

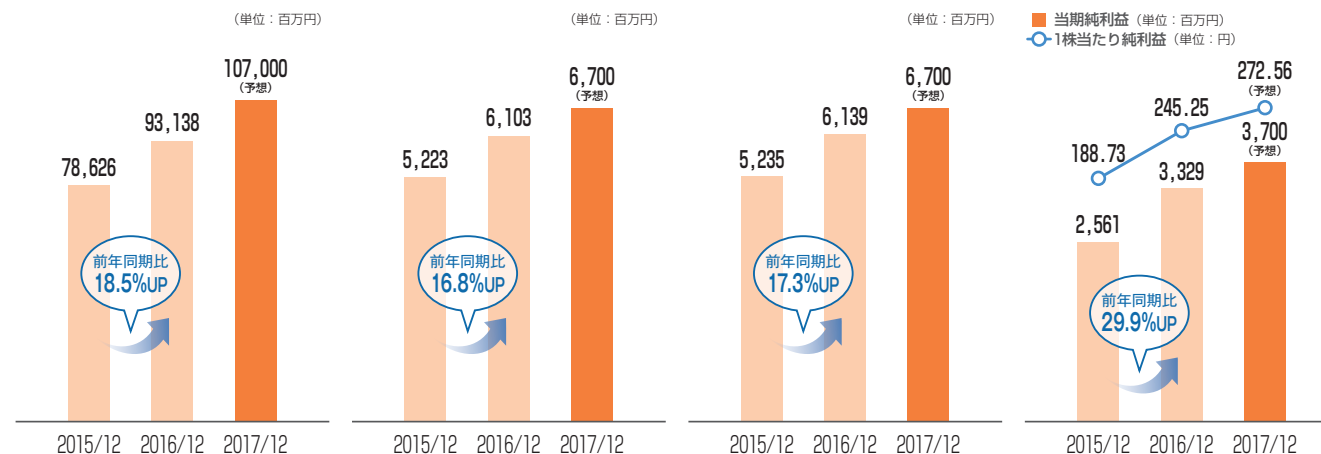
**6,139**百万円

(前年同期比17.3%増)

親会社株主に帰属する当期純利益

**3,329**百万円

(前年同期比29.9%増)



### 2016年12月期は売上高、利益ともに過去最高を更新

2016年前半は、消費税率10%引き上げを見据えた駆け込み需要が発生しましたが、同年6月に増税先送りが発表され、年後半はそうした特需もなくなり、受注環境は厳しいものとなりました。しかしながら、政府による住宅取得支援策や日本銀行のマイナス金利政策による住宅ローン金利の低下が下支えとなり、国土交通省発表による2016年12月の持家の新設住宅着工戸数は、前年同月比11ヶ月連続で増加し、暦年では3年ぶりの増加（前年比3.1%増）となるなど、緩やかな回復基調で推移しました。このような市場環境の中で、特に不動産事業が牽

引役となり、2016年12月期の売上高は931億38百万円（前年同期比18.5%増）、営業利益は61億3百万円（前年同期比16.8%増）、経常利益は61億39百万円（前年同期比17.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は33億29百万円（前年同期比29.9%増）と、売上高、各利益ともに過去最高となりました。

セグメント別の状況を見ますと、主力の注文住宅事業では、販売棟数及び売上高ともに前年同期を上回りました。鉄筋コンクリート住宅を販売するレスコハウス株式会社を連結子会社化したことに加え、パパまるブランド、桜家ブランドともに完成引渡しが順調に推移しました。しかしながら利益面においては、桜家ブランドでの新規展示場への出展費用や、人員増に伴う



### 革新的な商品・サービスの提供によりニッポンの抱える課題解決に貢献



固定費の増加、パパまるハウスの営業エリア拡大に伴うコスト増加等により、前年同期を若干下回りました。一方で、受注においては、検家ブランドで住宅展示場への新規出展及びモデルハウスのリニューアル、各種見学会の開催を強化したほか、パパまるブランドで販売エリアの拡大及び販売代理店網の活用を強化するなど、積極的に受注拡大に努めた結果、受注棟数は前年同期を上回っております。この結果、受注棟数2,746棟（前年同期比10.3%増）、受注高521億87百万円（前年同期比11.0%増）、売上棟数2,572棟（前年同期比11.1%増）、売上高は519億19百万円（前年同期比13.4%増）、セグメント利益（営業利益）は33億41百万円（前年同期比3.9%減）となりました。

不動産事業においては、グループ各社とも好調で、セグメント全体で大きな伸長を遂げることができ、大きな収益柱に成長しております。フュージョン資産マネジメントによる収益物件販売及び検家不動産、パパまるハウスの戸建分譲住宅販売が好調に推移し、販売棟数及び売上高、利益ともに前年同期を

上回りました。この結果、売上棟数465棟（前年同期比27.7%増）、売上高は196億55百万円（前年同期比50.3%増）、セグメント利益（営業利益）は9億47百万円（前年同期比134.0%増）となりました。

断熱材事業においては、建築物部門が伸び悩んだものの、戸建住宅部門では積極的な営業展開により受注拡大に努めた結果、売上高は前年同期を上回りました。利益面においては、断熱材原料を自社ブランド化したことに伴う原料コストの削減により、粗利益率が大幅に改善しました。また、自社で抱えていた工務人員に対して独立支援制度を推進し、固定費削減に努めた効果も表れました。この結果、売上高は156億8百万円（前年同期比8.3%増）、セグメント利益（営業利益）は13億48百万円（前年同期比35.2%増）となりました。

リフォーム事業においては、レスコハウス株式会社を連結子会社化したことに加え、外構工事の受注が増加したことで売上高、利益ともに前年同期を上回りました。この結果、売上高は29億46百万円（前年同期比18.0%増）、セグメント利益（営

業利益）は2億18百万円（前年同期比50.8%増）となりました。

介護保育事業においては、介護事業で競争が激化しており、新規入居者数が想定以下で推移したほか、2016年12月に介護付有料老人ホーム「悠楽里とだ」を閉鎖したことにより、売上高は前年同期を下回りました。一方、保育事業では、同年4月に開設した「ゆらりん高輪保育園」をはじめとした新規施設が寄与したことに加え、認証保育園の単価見直しや保育施設の運営に対する各種補助金収入により、売上高は前年同期を上回りました。利益面においては、保育事業の増収に伴う粗利益額の増加及び「悠楽里とだ」の閉鎖に伴う固定費の減少、両事業における施設の運営効率化と本部経費を含むコスト削減等に努めた結果、介護事業で新たに開設した3施設の先行投資費用を吸収することができました。以上の結果、売上高は43億87百万円（前年同期比11.6%増）、セグメント利益（営業利益）は1億17百万円（前年同期は営業損失24百万円）となりました。

#### 主力の注文住宅事業が順調に拡大

パパまるブランドはエリア拡大戦略を積極的に推進し、2017年は新たに10拠点を新設する計画で、好調を持続する見込みです。また、レスコハウスは、これまで私が社長を兼任しておりましたが、同年1月から専任の社長が就任し、最大の課題である受注力の向上に取り組んでおります。これまで当社グループの注文住宅は、省エネ・高性能でありながら付加価値の高い中価格帯の「検家住宅」、土地探しからの一次取得者層に強みを持つ低価格帯の「パパまるハウス」の2つのブランド体制により、郊外を中心にシェアを拡大してまいりました。耐火・耐震へのニーズが高い都市部に強みを持つ高価格帯の「レスコハウス」がグループに加わったことで、新たな市場をカバーすることができました。これにより、首都圏市場のほぼ全

エリアと価格帯の異なる3ブランドでのきめ細かい販売体制が整備されます。

さらに同年4月から、木造とコンクリートを組み合わせた3階建住宅を発売します。既存事業とのシナジーを発揮し、コンクリート住宅の居住性を高める断熱材として日本アクアの「アクアフォーム」を活用するほか、PC基礎や下層をPC造とした混構造商品です。木造3階建よりも1階部分を広く活用することができ、コンクリート3階建よりも低コストで建設可能という特徴があり、賃貸住宅に向いているため、都市部の好立地物件向けに営業強化していく方針です。今後もオリジナルエクステリア商品の開発など、既存事業とのコラボレーションを強みに、独自性のある商品開発に力を入れてまいります。



木造とコンクリートの混構造 新川崎展示場

#### 断熱材事業でもワンストップソリューション体制構築

レスコハウスがグループに加わったことにより、既存の展示場を使った販売チャンネルの共有のほか、グループで提供している戸建賃貸・介護施設等の土地活用メニューに、都市部で根強い人気のあるRCのアパートや店舗等を新たに追加、「ワン

## トップインタビュー

ストップソリューション・カンパニー」として、今まで以上にお客様のニーズに合った幅広い提案が可能になりました。

また、断熱材事業でも断熱材の施工販売のみならず、自社ブランドによる原料の製造を本格化させ、断熱材の原料製造にまで及ぶこととなりワンストップソリューション体制を構築しております。日本アクアが、現在では年間で4万棟を超えるトップシェアを築き、施工体制や価格面などあらゆる側面から、ウレタン断熱材市場において圧倒的な地位を誇る企業に成長しております。今後も原料開発本部と技術本部の連携を強化して自社製造原料の品質管理に一層力を入れてまいります。

### 画期的な空調システム「Z空調」の販売開始

当社グループは2016年12月、「空調革命」を打ち出した画期的な家庭向け空調システムの提供を開始しました。日本の家の常識を変える新時代冷暖システム「Z空調（ゼックウチョウ）」です。欧米では、温水を家中にパイプで循環させて各部屋のラジエーターを通じて暖める「セントラルヒーティング」が普及しており、各部屋間に温度差がなく快適な環境が保たれております。

一方、日本では、古くから夏の快適性や家の耐久性をよくすることを考慮し、通気性の高い家が住まいづくりのベースとなっており、冬は必要な場所と時間だけ暖を取る、いわゆる「採暖」が一般的です。家の中の急激な温度差が原因とされているヒートショックによる死者は年間約1.7万人にのぼり、この数字は交通事故による死者の3倍に相当するのです。当社はこうした日本独特の住環境問題に早くから着目しておりました。この改善に向けて構想から約2年をかけ、実在サイズの住宅実験棟を用いた試験を繰り返し、このほど商品化を実現しました。従来、日本の住宅における全館空調システムは導入コストおよび電気代が高いことで、普及が進んでおりません。日本



の住宅における全館空調の普及にはこれらコストの削減に加え、住宅の断熱性能を向上させることが必要でした。「Z空調」は、ダイキン工業株式会社による空調技術、協立エアテック株式会社による換気技術を、ヒノキヤグループの高気密・高断熱住宅に最適化させることで誕生しました。一般的に全館空調は、導入コストも電気代も高額となりますが、当社独自技術により開発した空調システム「Z空調」は、従来型全館空調の約半分という低価格での販売と壁掛けルームエアコンと同水準の電気代を実現したのです。低コストでありながら全室温度差がない室温のバリアフリー化を可能にする「Z空調」は、「最高品質と最低価格で社会に貢献」というヒノキヤグループ経営理念を具現化させた新たな取り組みです。2020年の省エネ住宅の義務化による高気密・高断熱の住宅の増加に伴い、近年全館空調に対するニーズは高まっております。「アクアフォーム」を扱う同業他社にも販路拡大を図ることで、2020年までに年間1万棟の設置を目指しております。

### 海外の優秀な人材を活用

#### さらには海外市場に本格進出へ

当社は2016年3月にベトナムのハノイに現地法人を設立しまし

た。当社グループの営業担当者がお客様に提案する住宅のプレゼン資料をCADを活用して作成する業務を行っております。このほどベトナムでの内製化が100%完了し、コストダウンやスピードアップなどお客様へのサービス向上に大きく役立つようになりました。現在36人の現地スタッフを抱え、月に600件程度のプレゼン資料を作成しております。

当社グループは、多様な社会的ニーズに対応するというモットーを掲げ、企業活動を展開しておりますが、人材の育成においても同様の企業方針で取り組んでおります。現在、多様な人材の受け入れを積極的に行っており、ベトナムから技能実習生を招いて大工職や介護職の研修を実施しております。日本アクアにおいてもフィリピンから受け入れた実習生に対して施工職の研修を行っております。また、日本アクアでは、建物断熱に係る積算業務に対応するため、フィリピンに子会社を設立しました。日本国内で処理を行う場合と比較して大幅なコスト削減を実現するとともに、業務量の拡大に合わせてスタッフを採用し、人材の育成を図っております。

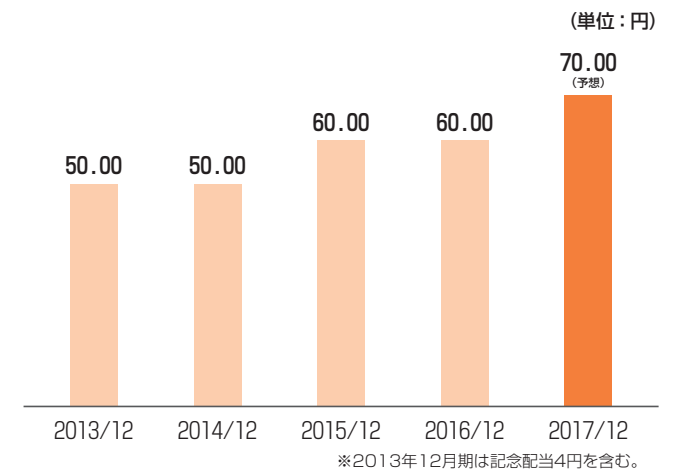
さらに2017年から海外事業を本格的に推進していきたいと考えております。将来的には介護施設の運営など、現在、当社グループが日本国内で展開しているノウハウを生かし、東南アジアを中心とした海外において新たな市場の開拓を図ることを視野に入れております。

### 中期経営計画の最終年度となる2017年度 売上高1,000億円達成へ

2017年12月期は、2015年に策定した中期経営計画の最終年度となります。グループ一丸となり売上高1,000億円という大きな目標達成に向けて邁進しております。この計画に基づき事業領域の拡大により新たな収益基盤が確立しつつあり、目標達成の手応えを感じているところですが、次のステージを見据

え、基本的な企業方針を変えることなく、今後もさらに成長を続けてまいります。当社グループは、グループシナジーの発揮によって、個々のお客様に最適なソリューションを提供してまいりました。また、2020年を達成目標として策定した「革新的な商品・サービスの提供と新たな事業領域への挑戦を通じて持続的付加価値を創造し、ニッポンの抱える課題解決に貢献していきます。」という「2020ビジョン」を達成すべく、今後も当社グループは、社会的課題の解決に向けて果敢にチャレンジする企業姿勢を貫いてまいります。多様な気候への対応が求められる日本において、どんな季節においても健康的な生活を送ることができる世界標準の住環境を提供することで、人々の暮らしに貢献してまいります。株主の皆様には、当社グループの成長にご期待いただくとともに、さらなるご支援をいただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

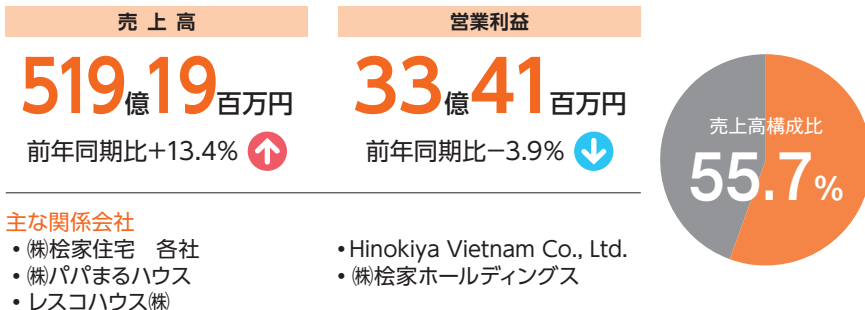
## 配当金



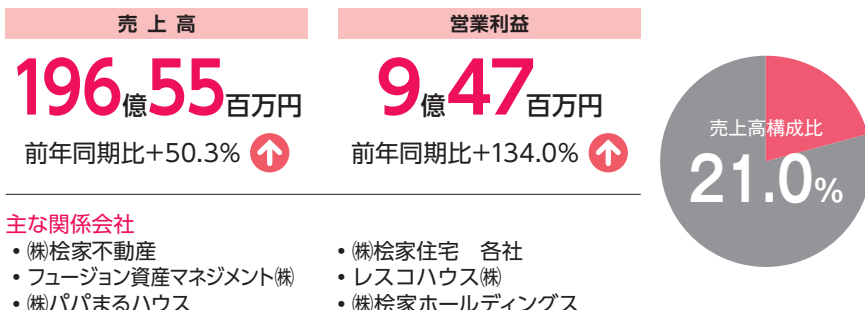


# セグメント情報

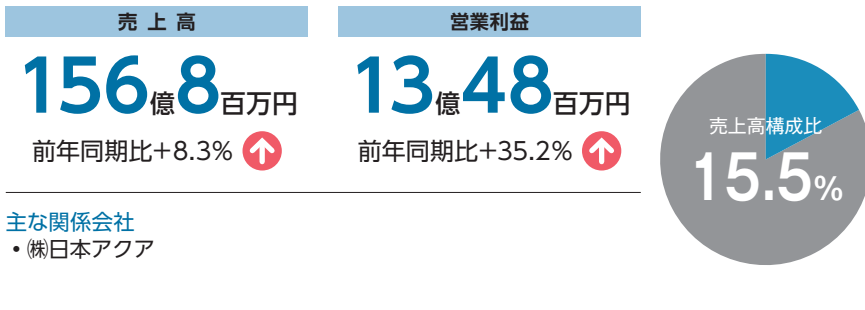
## 注文住宅事業



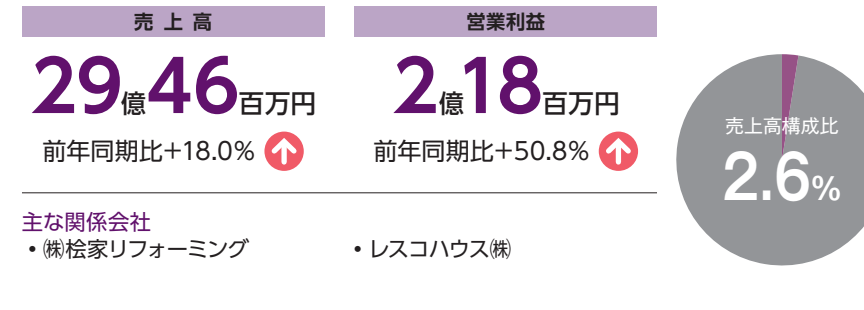
## 不動産事業



## 断熱材事業



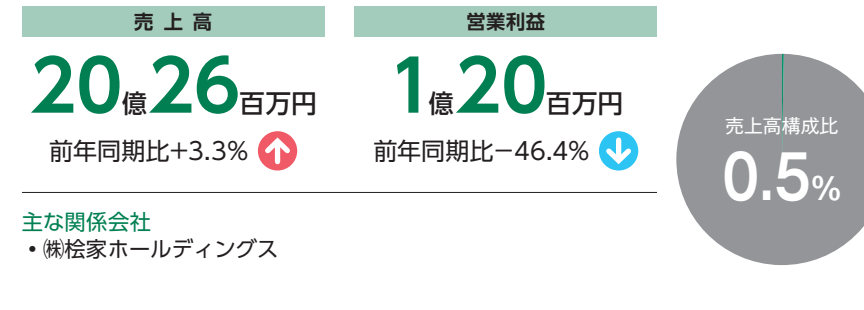
## リフォーム事業



## 介護保育事業



## その他事業



※P7-8の売上高構成比のグラフはグループ外向けのみを表記しております。

## 2016年12月 空調革命「Z空調 (ゼックウチョウ)」発売

Z空調 (ゼックウチョウ) は、建物の断熱・気密を「ヒノキヤグループ」、空調を「ダイキン工業株式会社」、換気を「協立エアテック株式会社」と各社が持つ高い技術のコラボレーションにより実現した「新時代冷暖システム」です。

Z空調はエアコン2台で家全体を24時間365日家族みんなが快適に過ごせる温度にコントロール。

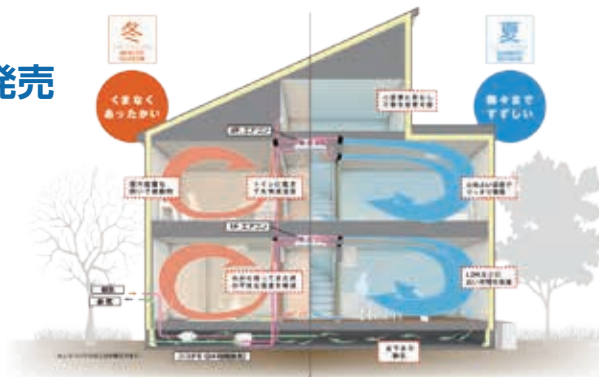
リビングはもちろん、廊下やトイレまで家中の隅々まで夏は涼しく、冬はあたたかい。1年中、温度差の少ない「温度のバリアフリー」を実現します。

また、ランニングコストの比較では、「ルームエアコン」でLDKや居室のみを空調するのと「Z空調」の年間冷暖房費はほぼ変わりません。

Z空調は24時間使っても「安心」の高いコストパフォーマンスで、経済的。

身体にも、家計にもやさしい、新時代冷暖システムです。

初期導入価格は111万円 (税別) 。



## 2017年3月 業界初戸建壁貫通 (戸建用ビルトイン) 型 宅配ボックス「留守番ポスト」発売

近年、インターネット通販の普及により宅配便の荷物量は急増しています。国土交通省の調査では「後日に再配達に依頼を前提とした不在」が4割、再配達率は2割を占めるという報告もあり、大手宅配事業者も荷物の扱い量抑制を検討しはじめるなど、社会問題化しています。

業界初の戸建用ビルトイン型宅配ボックス「留守番ポスト」は捺印システム内蔵で留守中の荷物の受取りが可能となり、再配達を依頼する必要はありません。また、荷物の集荷・発送も可能です。

ヒノキヤグループはこれからも住宅設備の開発を通して、日本の抱える課題解決に取り組んでまいります。



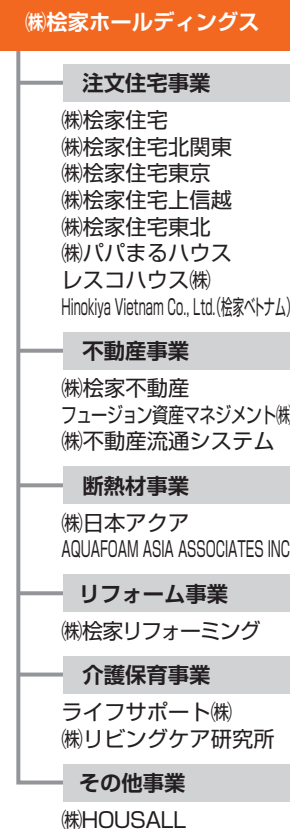
## 会社概要 (2016年12月31日現在)

**社名** 株式会社松家ホールディングス  
**本社事務所** 東京都千代田区丸の内一丁目8番3号  
 丸の内トラストタワー本館7階  
**設立** 1988年10月13日  
**資本金** 3億8,990万円  
**従業員数** 連結2,439名  
**事業内容** 注文住宅事業／不動産事業／断熱材事業／介護保育事業／不動産賃貸事業／賃貸住宅請負事業／FC事業／リフォーム・外構事業／資産コンサルティング事業 他

### 役員 (2017年3月29日現在)

代表取締役会長 **黒須 新治郎**  
 代表取締役社長 **近藤 昭**  
 取締役 **荒木 伸介**  
 取締役 **常住 順一**  
 取締役 **島田 幸雄**  
 社外取締役 **出口 俊一**  
 社外取締役 **片山 雅也**  
 常勤監査役 **長谷 忠宏**  
 常勤監査役 **篠崎 良吉**  
 社外監査役 **長谷川 臣介**  
 社外監査役 **長澤 正浩**

### グループ会社

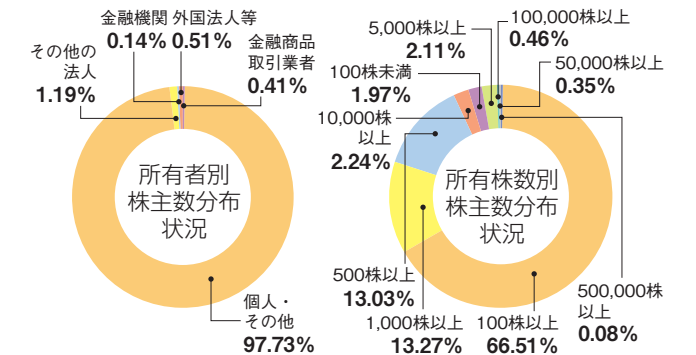


## 株式の状況 (2016年12月31日現在)

**発行可能株式総数** 48,300,000株  
**発行済株式の総数** 13,575,000株  
**株主数** 3,700名  
**大株主**

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社GSK	5,275,000	38.85
永大産業株式会社	600,000	4.41
松家ホールディングス従業員持株会	322,200	2.37
松家ホールディングス取引先持株会	318,600	2.34
近藤昭	289,700	2.13
加藤まゆみ	240,000	1.76
近藤治恵	240,000	1.76
株式会社三菱東京UFJ銀行	180,000	1.32
黒須新治郎	165,000	1.21
北恵株式会社	150,000	1.10

### 分布状況



### 1株あたりの年間配当額の状況

	2015年12月期	2016年12月期
中間	25円00銭	30円00銭
期末	35円00銭	30円00銭
合計	60円00銭	60円00銭