



【 2007年12月期 】

株式会社 松家住宅 決算説明資料

代表取締役社長 黒須 新治郎

2008年2月20日



第1部 当社紹介

第2部 2007年12月期決算概要

第3部 当社の特徴・強み

第4部 経営環境と

今後の経営戦略



第1部 当社紹介

I 会社概要

- 商号 株式会社松家住宅（英文名：Hinokiya Juutaku Co., Ltd.）
- 住所 埼玉県加須市南小浜509番地1
- URL <http://www.hinokiya.jp>
- 設立 1988年10月13日
- 資本金 3億8,990万円
- 発行済株式数 45,250株
- 役員 代表取締役社長 黒須 新治郎
- 事業内容 木造注文住宅建築事業、リフォーム事業、
パートナーズサポートシステム事業
- 従業員数(連結) 418名（2007年12月31日現在）（グループ会社含む）

Ⅱ 経営理念・経営方針

【 経営理念 】

最高品質の住宅を最低価格で提供して、社会的使命を果たそう

【 経営方針 】

1. 住まいづくりを通して、住宅建築した顧客及びその家族の幸せな暮らしに貢献する
2. 住まう人の未来まで考えた耐久性、安全性、居住性すべてを具備した最高の品質と技術を広く提供する
3. 高品質な住まいを創造提供することで、社員一人一人の成長を促し、組織集団の繁栄を実現する

Ⅲ 沿革

- 1988年10月 (株)東日本ニューハウス（現 (株)松家住宅）設立
- 1996年5月 総合住宅展示場へ出展（第1号店出展）
- 2000年11月 新工法「スーパ-フレーム工法」開発及び合理化システム認定を取得
- 2002年7月 現 (株)松家住宅さいたまを設立
- 2003年1月 当社（(株)東日本ニューハウス）を(株)松家住宅に商号変更
- (株)ユートピアホームを設立
- 2月 (株)松家住宅つくばの事業開始
- 2004年1月 (株)松家住宅ちばを設立
- 2006年9月 選べる標準仕様「hjスタイルフリーチョイスプラン」の販売開始
- 2007年2月 価格付カタログ「hj STYLE BOOK」発刊
- 2007年11月 名古屋証券取引所第二部に上場

IV グループ展開

(2007年12月31日現在)

松
家
住
宅
グ
ル
ー
プ

木造注文住宅建築事業

(株) 松 家 住 宅

埼玉、東京都北部地区並びに東京都下を拠点

(株)松家住宅つくば

茨城、栃木エリアを拠点

(株)松家住宅ちば

千葉、東京東部地区を拠点

リフォーム事業

(株)松家住宅さいたま

関東圏を拠点

パートナーズサポートシステム事業

(株)ユートピアホーム

全国の中小工務店の支援

V ビジネスモデル

総合住宅展示場にモデルハウスを出展
(1モデルハウス当たり年間300~1,000組の来場)



現在の主力事業

今後の事業展開

木造注文住宅事業

+

リフォーム事業

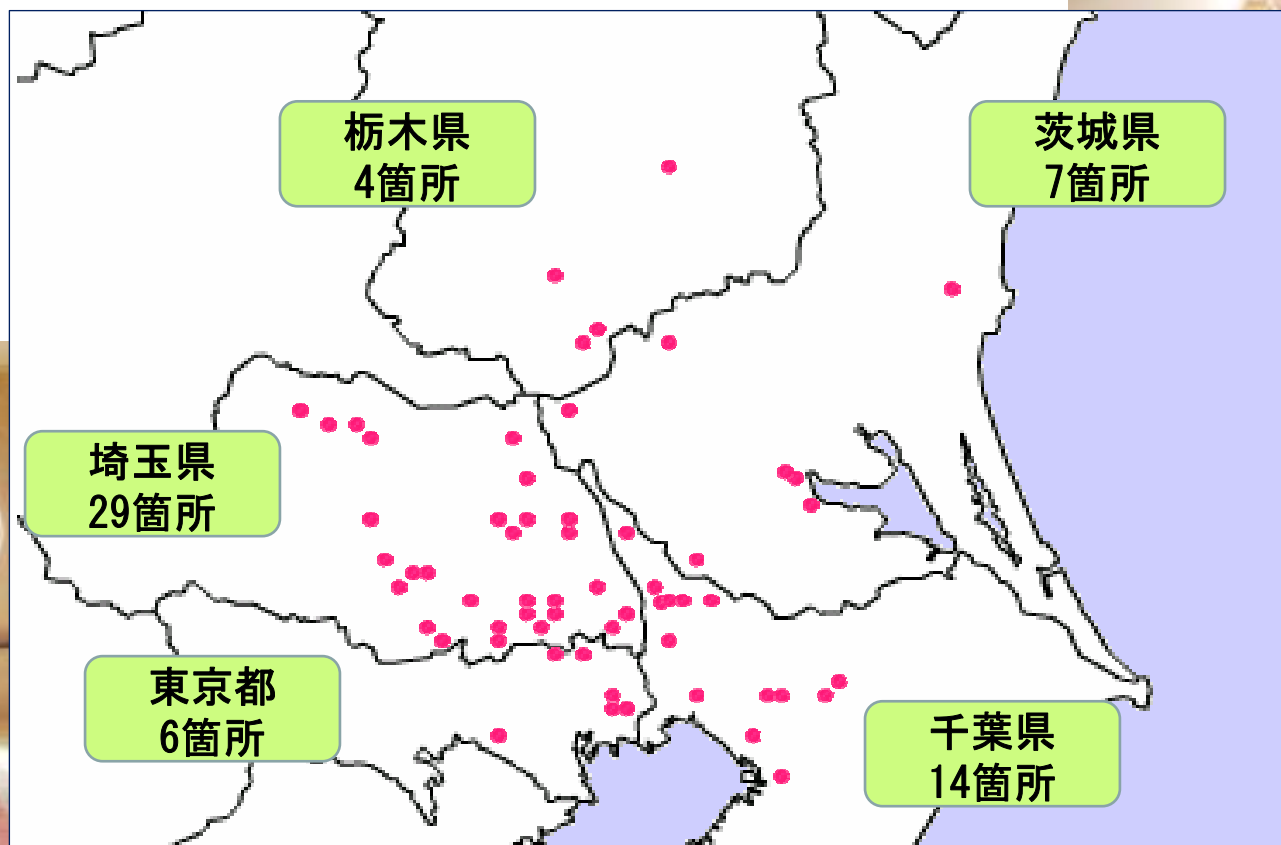
+

不動産事業 (土地の提供)

相乗効果による
収益拡大へ

VI 営業拠点

展示場 58箇所・ショールーム 2箇所 全60箇所



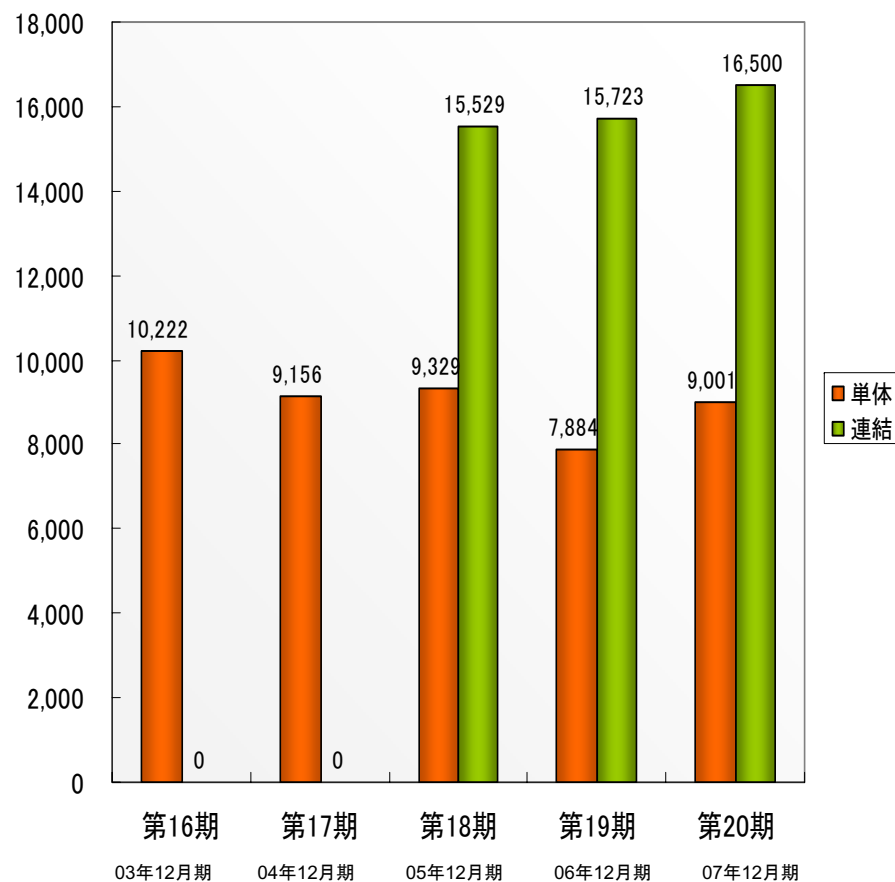
● は、展示場・ショールーム所在地

〔 2007年12月31日現在 〕

Ⅶ 業績推移

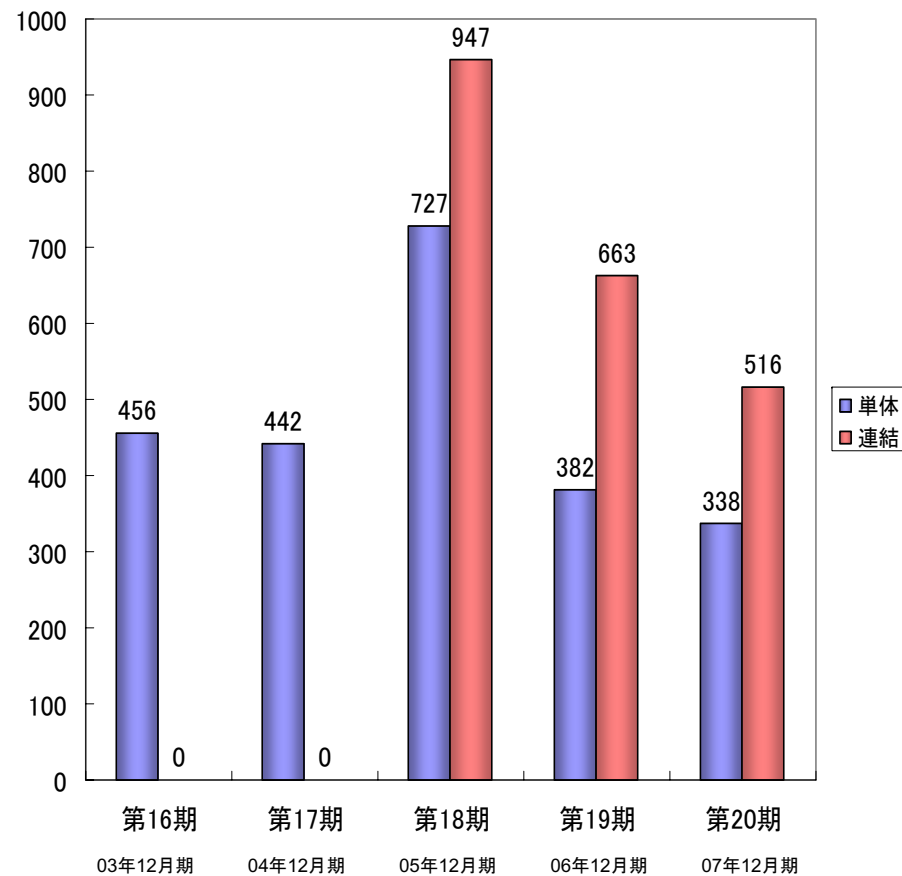
(百万円)

売上高

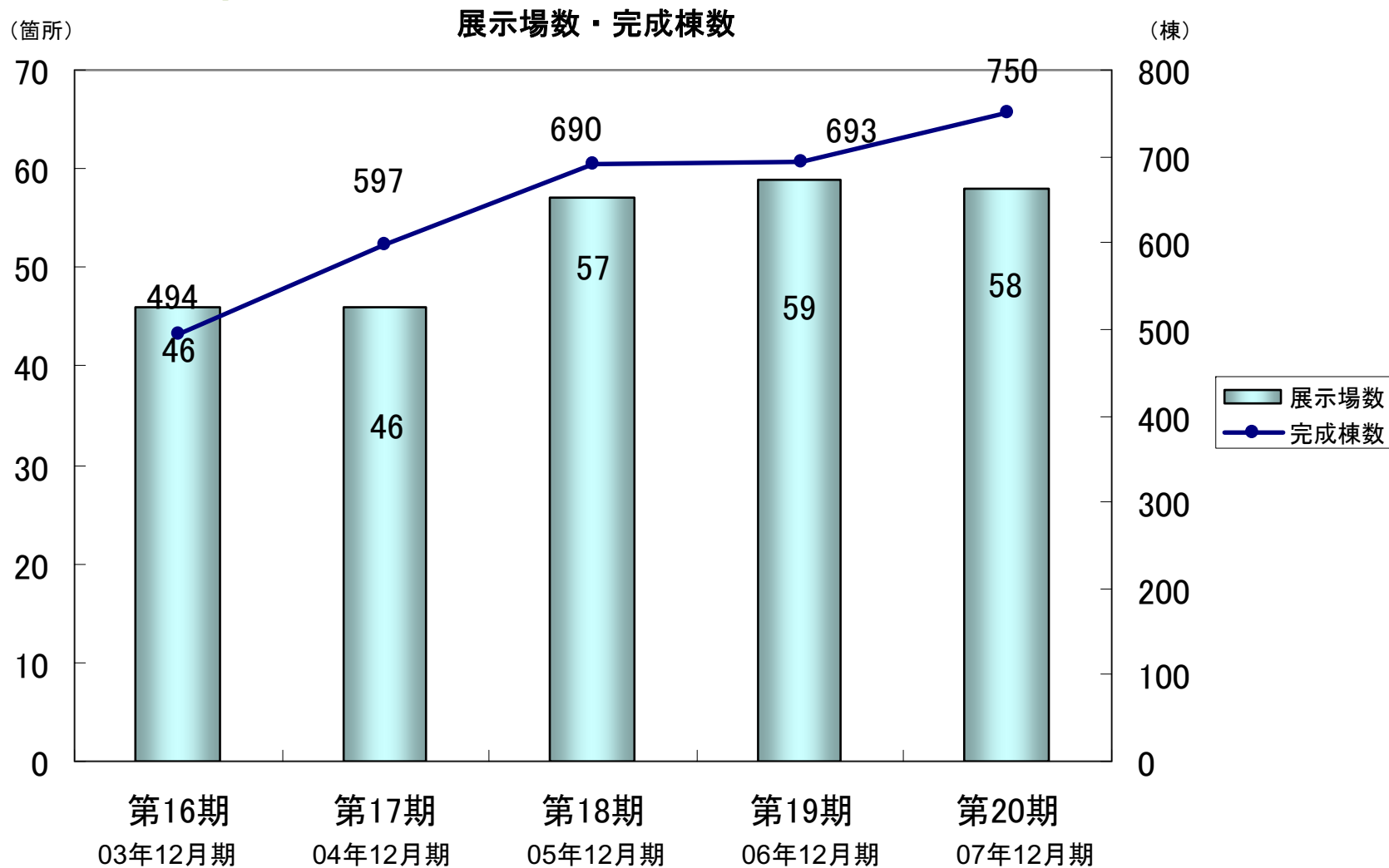


(百万円)

経常利益



Ⅶ 業績推移





第2部 2007年12月期決算概要

I 2007年12月期決算（連結）ハイライト

（金額単位：百万円、1株当たり当期純利益は円）

決算期		07年12月期	06年12月期	増減額	増減率
受注高	棟数	799戸	721戸	—	10.8%
	金額	17,740	14,159	3,581	25.3%
売上高		16,500	15,723	777	4.9%
営業利益		439	533	△94	△17.7%
経常利益		516	663	△147	△22.2%
当期純利益		236	311	△75	△23.9%
1株当たり 当期純利益		5,791.04	7,732.53	△1,941.49	—
完成棟数		750戸	693戸	—	8.2%

Ⅱ 2007年12月期（連結）決算のポイント

【売上高】

（当期）16,500百万円

4.9%増

（前期）15,723百万円

主力の木造注文住宅建築で増収

2007年新設住宅着工戸数が40年ぶりに
110万戸割れへ減少
⇒厳しい市場環境の中、
高水準の受注を維持

【営業利益】

（当期）439百万円

17.7%減

（前期）533百万円

売上原価の上昇

資材価格の高騰による工事原価増大
（売上原価率が0.7%増）

Ⅲ 2008年12月期（連結）見通し

（金額単位：百万円、1株当たり当期純利益は円）

決算期		08年12月期	07年12月期	増減額	増減率
受注高	棟数	947戸	799戸	—	18.5%
	金額	18,940	17,740	1,200	6.8%
売上高		21,743	16,500	5,242	31.8%
営業利益		601	439	162	37.0%
経常利益		653	516	137	26.6%
当期純利益		387	236	151	63.8%
1株当たり 当期純利益		8,574.28	5,791.04	2,783.24	—
完成棟数		885戸	750戸	—	18.0%

IV 2008年12月期（単体）見通し

（金額単位：百万円、1株当たり当期純利益は円）

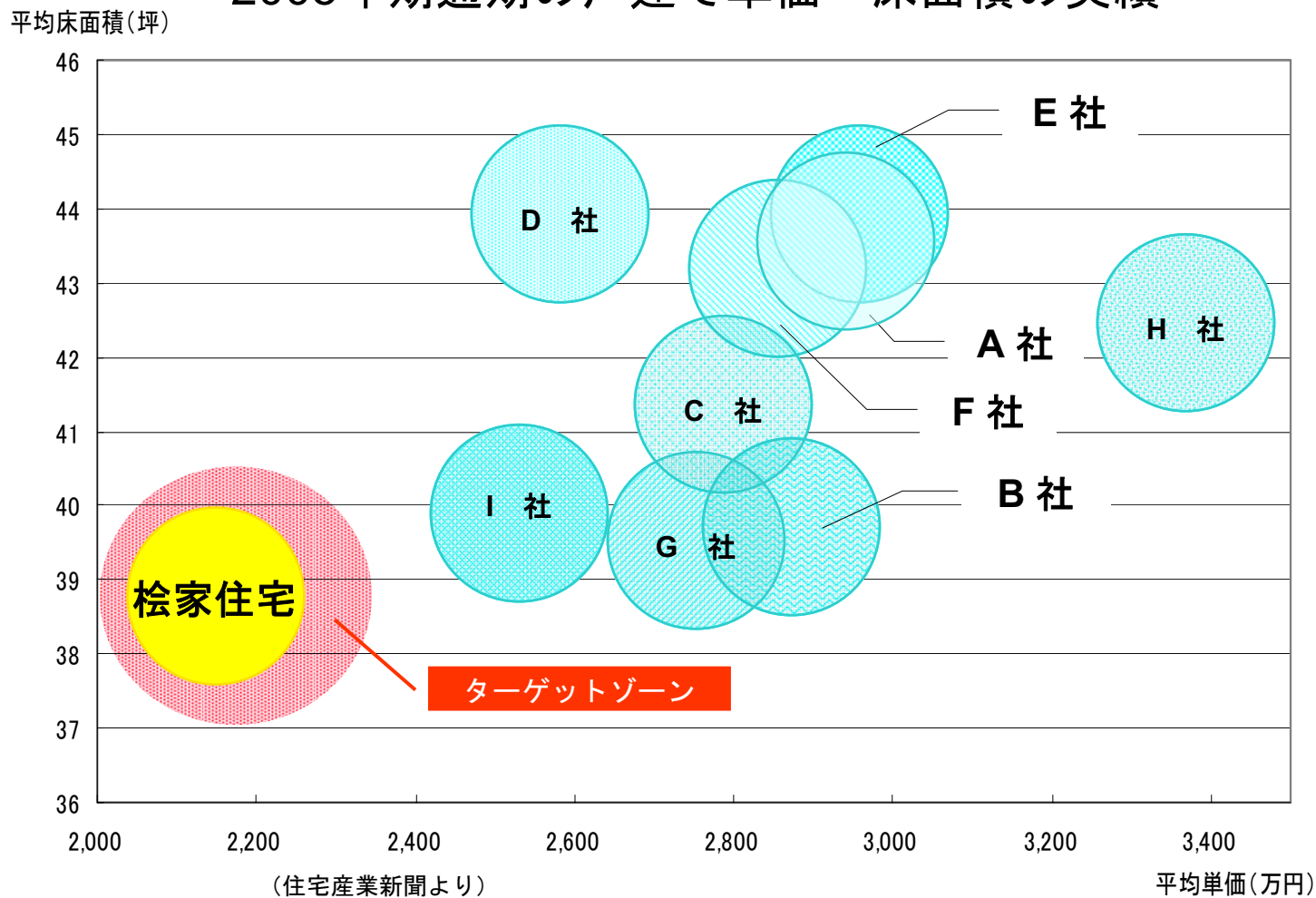
決算期		08年12月期	07年12月期	増減額	増減率
受注高	棟数	500戸	440戸	—	13.6%
	金額	10,000	10,051	△51	△0.5%
売上高		10,185	9,001	1,183	13.2%
営業利益		289	259	29	11.5%
経常利益		372	338	34	10.1%
当期純利益		193	175	18	10.4%
1株当たり 当期純利益		4,285.46	4,293.59	△8.13	—
完成棟数		450戸	410戸	—	9.8%



第3部 当社の特徴・強み

I 当社のターゲット顧客

2005年期通期の戸建て単価・床面積の実績



Ⅱ 高品質・低価格実現のビジネスモデル

「下請・孫受」を介さない直接施工

社内で全棟積算を実施し、大量一括発注

自社工場、物流拠点を持たず外部業者を活用

Ⅲ 様々な強み



施工について

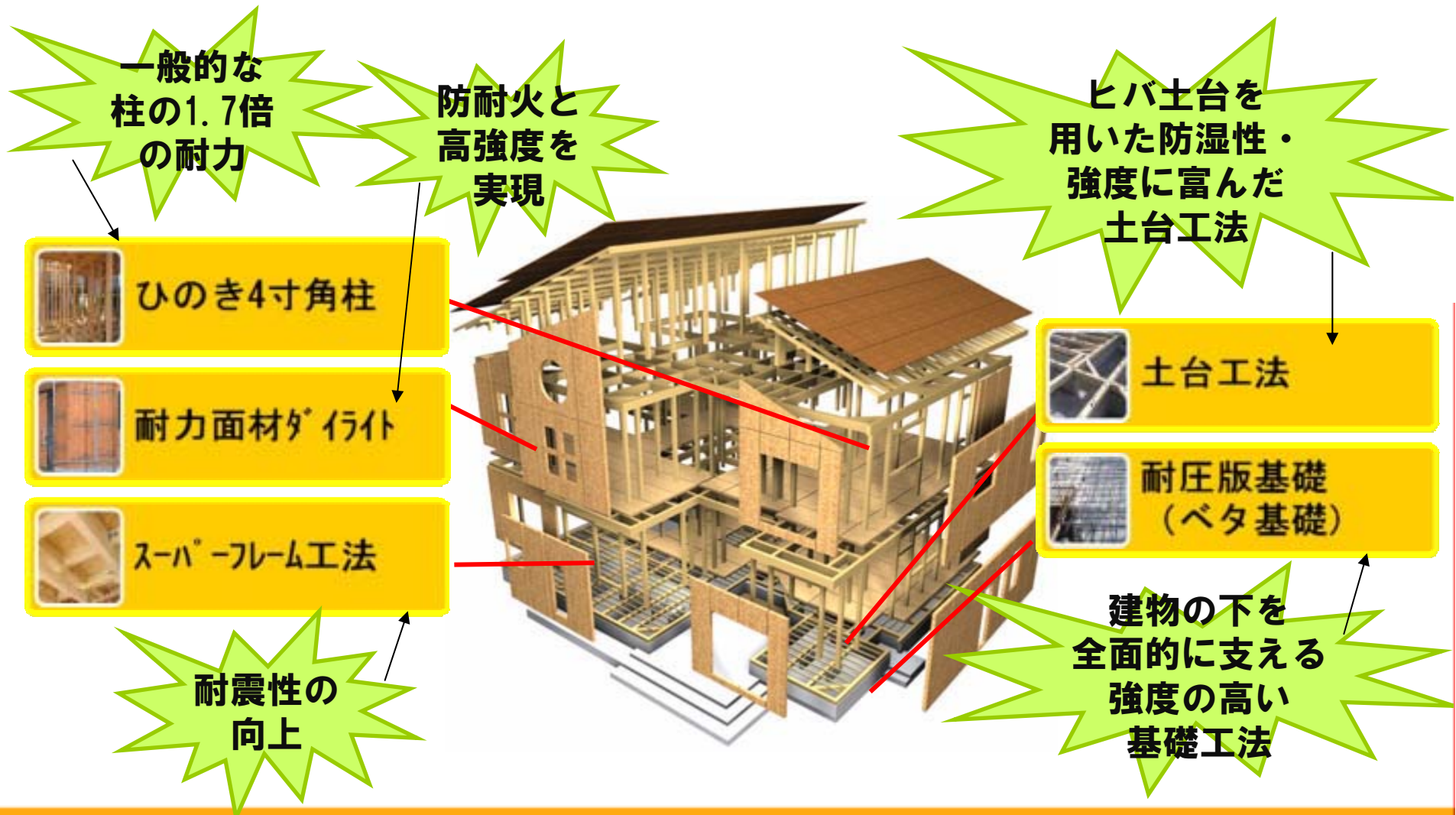


商品について



販売について

Ⅲ 様々な強み:施工について



Ⅲ 様々な強み:商品について



レイアウト自由!
自由設計



充実の標準仕様



選べる標準仕様
フリーチョイスプラン

Ⅲ 様々な強み:商品について

hj STYLEフリーチョイスプラン



Free Choice 1
外観デザイン
パッケージ



Free Choice 2
外壁全面タイル張り



Free Choice 3
オール電化



Free Choice 4
階段付小屋裏収納



Free Choice 5
断熱装備



Free Choice 6
内装タイル無垢



Free Choice 7
床暖房



Free Choice 8
和室



Free Choice 9
ルームエアコン

Ⅲ 様々な強み:販売について



hj STYLE BOOK



リアルサイズ展示場



女性営業の積極活用



高品質 & 低価格を実現

Ⅲ 販売について (hj STYLE BOOK)

楽しい家づくりをサポート

価格付きカタログ『 hj STYLE BOOK 』



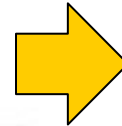
価格が見える注文住宅

Ⅲ 販売について（展示場展開）

リアルサイズ展示場増設中

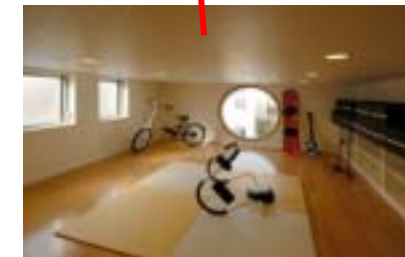
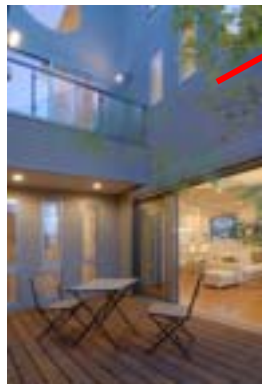
一般的な住宅展示場・・・約73坪

当社リアルサイズ展示場・・・約40坪



お客様の総合展示場に対する要望の第1位

現実規模のモデルハウス



Ⅲ 販売について（女性営業の積極活用）

女性の目線で、家事が楽しくなる生活導線等について、きめ細かなアドバイスを提供！

女性営業社員の比率	約18% (5.5人に1人)
女性営業社員の実績比率	約14% (7棟に1棟)

2007年1月～12月集計



将来比率を25%まで上げる計画（4人に1人）

Ⅲ 販売について（hj STYLE 価格例）

“家を建てたい” その思いを実現します。

坪数に応じた料金設定だからわかりやすい。

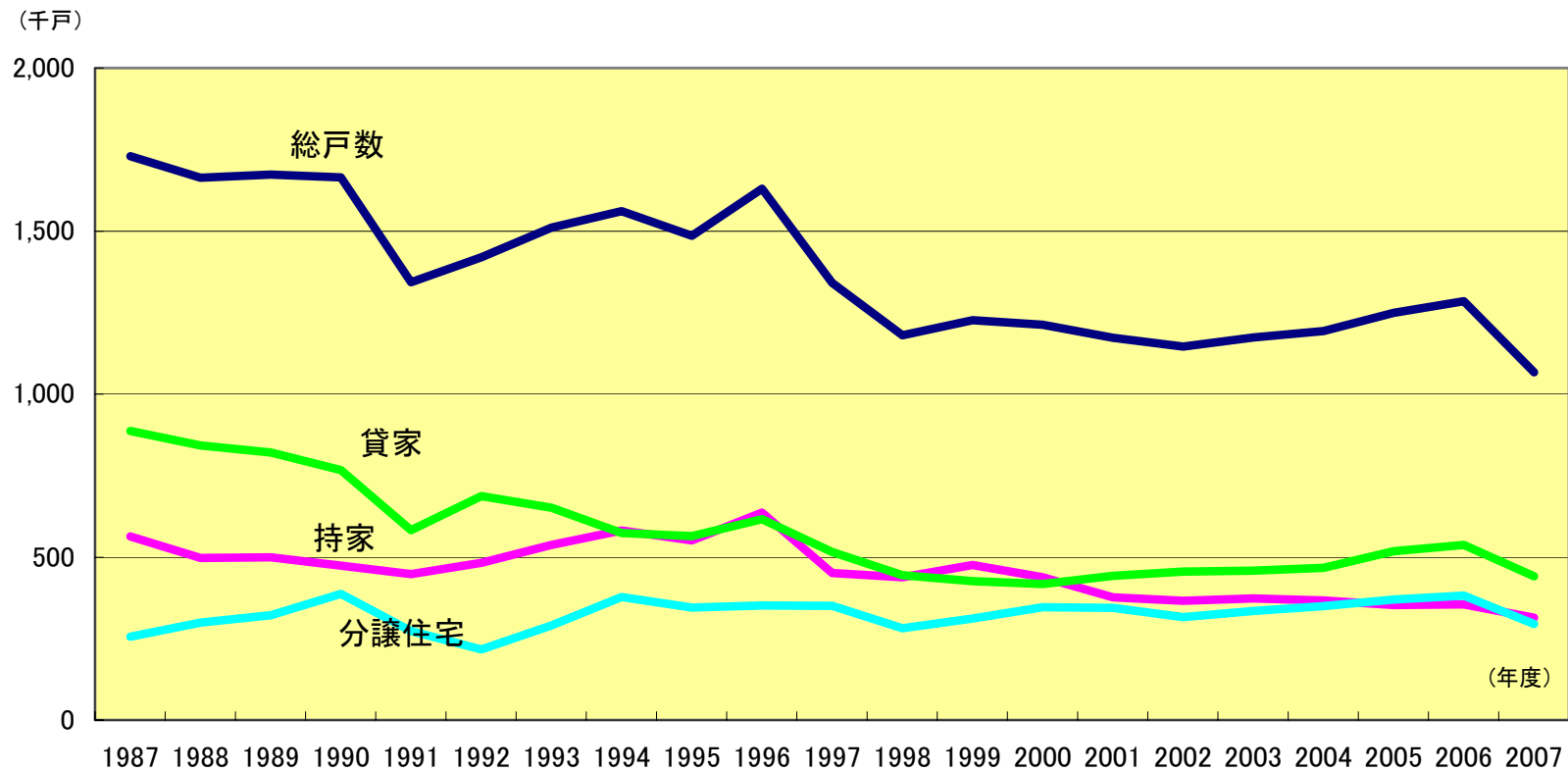
hj STYLE 価格例		
坪数（坪）	坪単価 （税込）	自由設計本体価格 （税込）
30坪	¥530,000	¥15,900,000
40坪	¥475,000	¥19,000,000
50坪	¥450,000	¥22,500,000
60坪	¥440,000	¥26,400,000



第4部 経営環境と 今後の経営戦略

I 市場環境

新設住宅着工戸数の推移（総戸数、持家、貸家、分譲住宅）



住宅着工戸数の推移（国土交通省より）

Ⅱ 住宅政策

法律の厳格化

- ・ 建築基準法改正
- ・ 木造2階建ての構造審査
免除特例廃止（予定）
- ・ 瑕疵担保責任履行法（予定）

200年住宅ビジョン

- ・ 「量から質へ」と
変わる政策
- ・ 中古住宅市場の整備
- ・ 住宅の履歴書制度

高品質・低価格の住宅を提供してきた
当社にとって好機の到来

Ⅲ 中期経営計画

1. 注文住宅事業の拡大

展示場網の拡大

2. 周辺事業の構築

松家住宅ブランドの活用

3. 新たな収益基盤の確立

M&A、事業提携による
新たな事業展開

**利益の向上と
安定的な配当の維持**

1 注文住宅事業の拡大

北関東エリアへの進出

松家住宅とちぎ分社

高品質住宅への対応

- 次世代省エネルギー基準型式認定取得（予定）
- 住宅性能表示（オプションにて対応開始（予定））

上場による信頼度アップ

顧客が注文住宅を決める際、最も重視するのは「住宅メーカーの信頼性」（2006年度国土交通省・住宅市場動向調査報告より）

展示場網の拡大
58拠点（2007年）⇒ 84拠点（2010年）へ

2 周辺事業の構築

リフォーム事業

リフォームショップ展開による地域密着営業

パートナーズサポートシステム事業
(中小工務店向けの営業・施工ノウハウ提供)

松家住宅との商品・広告の共同による
価値の向上と効率化

松家住宅ブランドの活用

3 新たな収益基盤の確立

建築条件付土地の販売

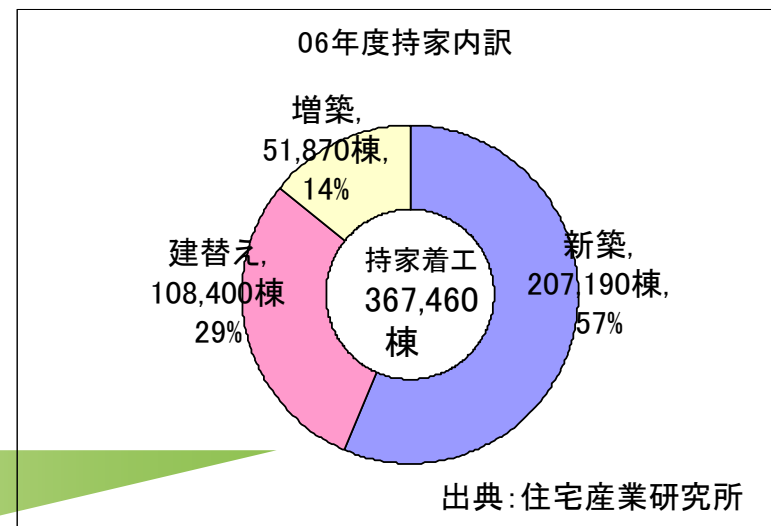
- 展示場来場者の60-70%は土地の未所有者 ⇒ 土地仕入販売の成長性に期待

分譲住宅事業

- 西東京市の分譲住宅会社をM&Aにより完全子会社化

中古住宅再生事業

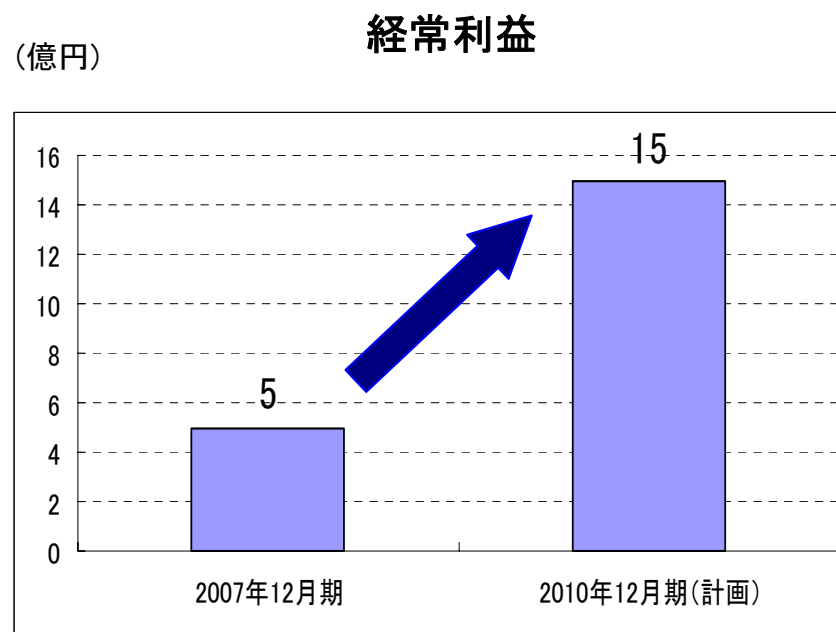
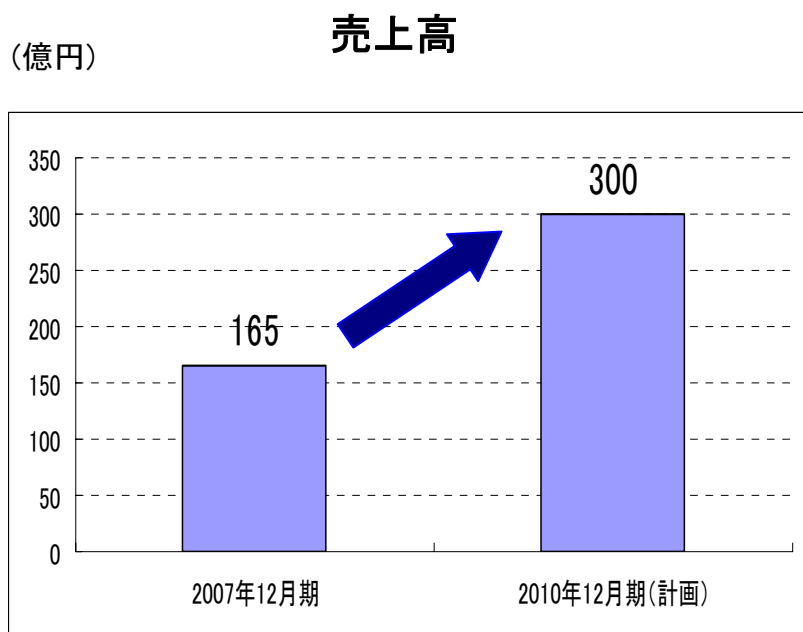
- 下取り住宅の再生に着手



不動産事業へ本格参入
(土地仕入販売、仲介、下取り等)

2010年12月期の目標数値

売上高	300億円	(2007年12月期比 82%増)
経常利益	15億円	(2007年12月期比 191%増)



当資料に関する注意事項

本資料に記載されている当社の業績見通し及び将来予測は、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいております。
実際の業績等は、今後の経済状況や市場動向により、これらの業績見通しとは異なる場合がございます。

お問合せ窓口

- ・ 部署： 総務部
- ・ 役職： 取締役総務部長
- ・ 氏名： 加藤 進久
- ・ 電話： 0480-65-8565
- ・ FAX： 0480-65-8538
- ・ E-mail： n-kato@hinokiya.jp