

株式会社 桧家住宅

2010年12月期 第2四半期決算説明会

代表取締役社長 近藤 昭

2010年8月23日



HINOKIYA

会社概要

2010年6月30日現在

商号	株式会社桧家住宅(英訳名: Hinokiya Juutaku Co.,Ltd.)	
所在地	埼玉県久喜市久喜中央一丁目1番20号	
ULR	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	
上場市場	名古屋証券取引所2部(証券コード 1413)	
決算期	12月31日	
代表者	代表取締役会長 黒須 新治郎	
	代表取締役社長 近藤 昭	
事業内容	注文住宅事業、不動産事業、断熱材事業、その他の事業	
連結子会社 (8社)	桧家住宅つくば、桧家住宅ちば、桧家住宅とちぎ、桧家住宅建設、桧家不動産、日本アクア、 桧家リフォーム、桧家ランデックス	
従業員数(連結)	632名	

グループ概要

<グループ概要>

事業区分	会社名	営業エリア
注文住宅事業	桧家住宅	埼玉県、群馬県、東京都の一部
	桧家住宅つくば	茨城県
	桧家住宅ちば	千葉県、東京都の一部
	桧家住宅とちぎ	栃木県
不動産事業	桧家住宅建設	練馬区、西東京市周辺
	桧家不動産	首都圏
断熱材事業	日本アクア	全国
その他の事業	桧家リフォーム	首都圏
	桧家ランデックス	首都圏、愛知県

当社及び連結子会社8社で構成

<事業領域>

事業区分	事業内容
注文住宅事業	木造注文住宅の請負、販売、設計施工管理
不動産事業	戸建住宅分譲、土地の分譲、不動産仲介
断熱材事業	断熱材の製造販売
その他の事業	戸建賃貸住宅請負事業、リフォーム事業、FC事業

セグメントの区分変更について

旧セグメント

1. 注文住宅事業

注文住宅建築請負事業

2. 不動産事業

戸建住宅及び土地の分譲事業

不動産仲介事業

3. その他の事業

リフォーム事業

FC事業

断熱材事業

戸建賃貸住宅建築請負事業

新セグメント

1. 注文住宅事業

注文住宅建築請負事業

2. 不動産事業

戸建住宅及び土地の分譲事業

不動産仲介事業

3. **断熱材事業**

4. その他の事業

リフォーム事業

FC事業

不動産賃貸(テナント)事業

戸建賃貸住宅建築請負事業

2010年12月期第1四半期連結会計期間より区分変更

連結業績

(単位:百万円)

	2009年12月期 第2四半期実績	2010年12月期 第2四半期実績	前年同期比(%)
売上高	8,449	10,905	29.1
営業利益	△54	138	—
経常利益	△88	159	—
四半期純利益	△108	△55	—

売上高 10,905百万円(+2,456百万円、前年同期比+29.1%)

営業利益 138百万円(+192百万円)

住宅ローン減税、贈与税の非課税枠拡大等の政策支援効果により、前期受注棟数の増加を受け、完工棟数が増加。

⇒ 注文住宅事業、不動産事業、断熱材事業の売上高が増加。

第2四半期累計期間における営業利益ベースで初の黒字化。

セグメント別業績

(単位:百万円)

	売上高			営業利益		
	2009/12 第2Q	2010/12 第2Q	前年 同期比	2009/12 第2Q	2010/12 第2Q	前年 同期比
注文住宅事業	6,258	7,466	19.3%	164	272	65.1%
不動産事業	1,686	1,946	15.4%	43	142	224.4%
断熱材事業	—	1,110	—	—	59	—
その他の事業	751	881	—	△16	△11	—
消去又は全社	△247	△499	—	△246	△323	—
合計	8,449	10,905	29.1%	△54	138	—

注文住宅事業 ⇒ 完工棟数増加により売上、利益増加。

不動産事業 ⇒ 戸建分譲の販売増加、注文住宅の受注増加に伴い
不動産販売も増加。

断熱材事業 ⇒ 徐々に商品認知度が高まり売上増加。

貸借対照表主要項目/キャッシュ・フロー(連結)

(単位:百万円)

項 目	2009/12期	2010/12期 (第2Q)	増減額
流動資産	6,457	8,453	1,996
現金預金	2,596	2,653	57
販売用不動産	2,094	3,482	1,388
未成工事支出金	955	1,356	401
その他	464	543	79
固定資産	5,550	5,429	△121
有形固定資産	4,603	4,553	△50
無形固定資産	440	368	△72
投資その他の資産	506	507	1
資産合計	12,007	13,882	1,875
流動負債	7,885	10,129	2,244
工事未払金	3,074	2,594	△480
短期借入金	1,000	2,700	1,700
未成工事受入金	1,969	3,028	1,059
その他	696	711	15
固定負債	851	607	△244
長期借入金	733	483	△250
負債合計	8,736	10,737	2,001
純資産合計	3,271	3,145	△126
株主資本	3,273	3,138	△135
評価・換算差額等	△6	△3	3
少数株主持分	4	10	6
負債純資産合計	12,007	13,882	1,875

(単位:百万円)

項 目	2009/12期 (第2Q)	2010/12期 (第2Q)	増減額
営業キャッシュ・フロー	△727	△1,086	△359
投資キャッシュ・フロー	△876	△219	657
財務キャッシュ・フロー	2,242	1,363	△879
現金及び現金同等物 の四半期末残高	2,741	2,653	△88

～貸借対照表主な増減要因～

<資産項目>

販売用不動産の増加(1,388百万円)
未成工事支出金の増加(401百万円)

<負債項目>

短期借入金の増加(1,700百万円)
未成工事受入金の増加(1,059百万円)

～キャッシュ・フロー主な増減要因～

<営業キャッシュ・フロー>

販売用不動産の仕入れによる支出(1,456百万円)
未成工事受入金の収入(941百万円)

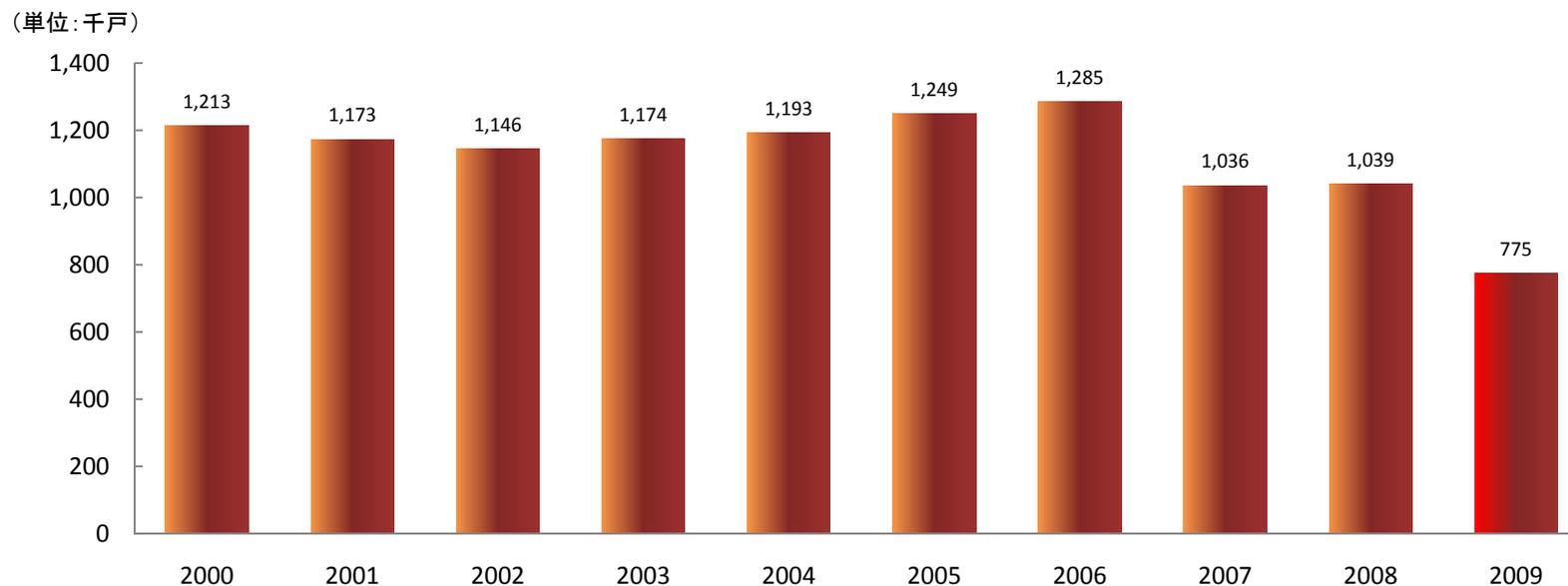
<投資キャッシュ・フロー>

有形固定資産の支出減(280百万円)
前期に発生した子会社株式取得による支出減(313百万円)

<財務キャッシュ・フロー>

短期借入金の減少(748百万円)

新設住宅着工戸数の推移(全体)



国土交通省「建築着工統計調査」より当社作成

～景気は依然として厳しい状況～

企業収益に改善の兆しがみられるものの、依然として厳しい雇用・所得環境等。

2009年度の着工数は、**45年振りの80万戸割れ**となった。

⇒ 本格回復には時間を要する。

世界景気の下振れ懸念、急激な為替変動、株式市場の低迷、完全失業率の高止まりなど依然として先行き不透明な状況が続いているものの、政府による住宅支援策による政策効果により徐々に持ち直しの兆し。

◆住宅取得等資金に係る贈与税の非課税枠の拡充

500万円 ⇒ 1,500万円(2010年中の贈与)
⇒ 1,000万円(2011年中の贈与)

◆住宅ローン減税

最高500万円(2009年～) ⇒ 最高600万円(長期優良住宅の場合)

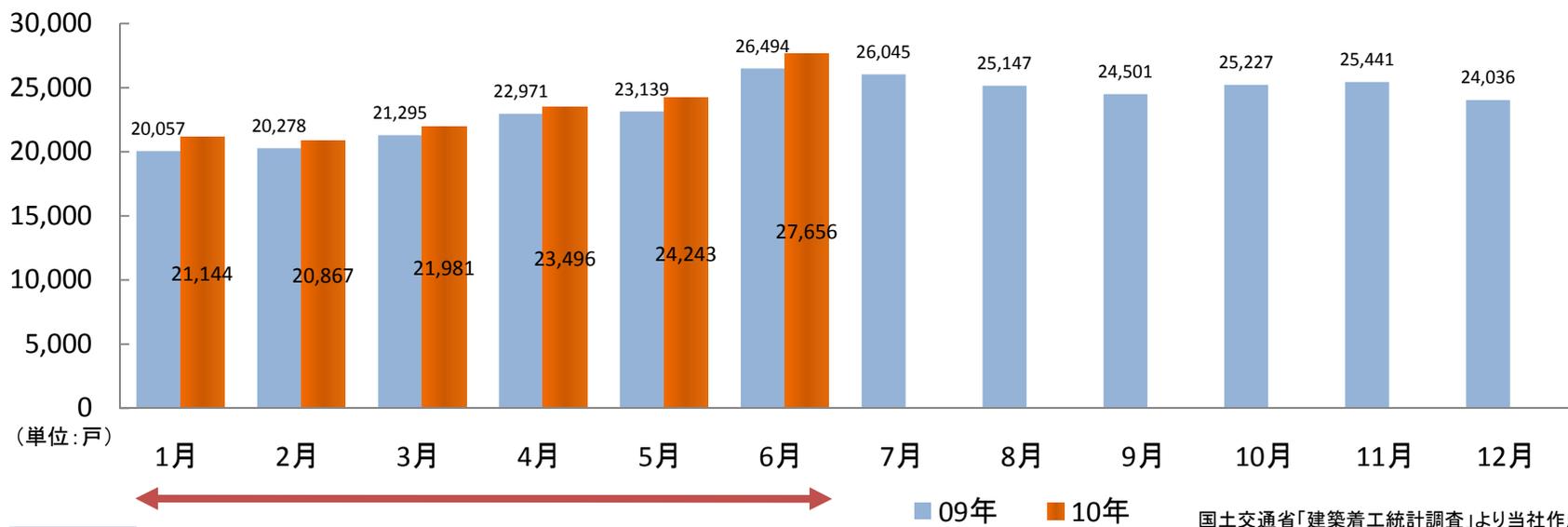
◆住宅ローン(フラット35S)金利の引き下げ

フラット35Sの金利引き下げ幅1.0%に拡大(2010年2月～)
※2010年12月30日までに申し込みをした人が対象

◆住宅エコポイント制度の創設

新築住宅1戸当たり30万ポイント(30万円相当)

新設住宅着工戸数の推移(持家)



受注棟数
 2009年 504棟
 2010年 756棟(前年比+50%)

～年初より好調な受注の要因～

住宅取得支援策が徐々に浸透し、消費者の住宅購入マインドが高まった。
 持家の着工数は、前年比で8ヶ月連続の増加となり、一部に持ち直しの兆し。
 ⇒ 割安感のある「エコ住宅」が一時取得者を中心とするお客様の支持を得ている。

桧家住宅グループの2010年の事業ミッション

「あらゆる人にエコで快適な住まいを」

オール電化、地球にやさしい発泡断熱材「アクアフォーム」など高性能な省エネ住宅をリーズナブルな価格で提供する。

注文住宅事業

- ◆商品ラインアップの強化
省エネECOハウス「Gコンセプト」に
「平屋」と「3階建て」を追加。



左:3階建て 右:平屋

- ◆受注UP戦略
分譲地内に住宅の断熱気密性能の測定・検証を
目的とした「実験棟」を建設。
実際の分譲地にあるためより現実的な検証が可能。

⇒ **断熱・遮熱効果を実感。**



左:一般的な仕様 右:Wバリア工法

- ◆展示場の活性化

新設 ⇒ 鹿島(茨城県)、旭(千葉県)、佐野(栃木県)
リニューアル ⇒ 所沢、東松山(以上埼玉県)、江戸川(東京都)、日立(茨城県)
閉鎖 ⇒ 入間、加須、浦和(以上埼玉県)

不動産事業

◆戸建分譲

東京都練馬区、西東京市等を中心に展開。

練馬・武蔵野エリアの潜在需要は高い。

メイプルガーデン南大泉3丁目Ⅳ(全12棟)、メイプルガーデン武蔵野緑町(全17棟)は**完売**。

新たに、メイプルガーデンシリーズの販売を開始。



メイプルガーデン東町4丁目Ⅲ(全3棟)
発売開始後、まもなく完売



メイプルガーデンECO柳沢(全2棟)
固定階段付小屋裏収納付

◆土地分譲

埼玉県、千葉県、茨城県の住宅展示場周辺地域の土地を中心に分譲。

⇒ 豊富な土地情報を持つ地元の不動産業者との関係を強化。

断熱材事業

◆営業拠点の拡大

環境意識の高まり、政府の住宅支援策等により潜在需要大。
新たに千葉、岡山に営業所を開設。
全国に営業所数は12箇所。

【発泡断熱材「アクアフォーム」の施工例】



基礎部分



天井部分

◆シナジー効果の発揮

当社グループの知名度、信用力を
活かして営業力を強化。
今期受注目標グループ外7,000棟。

◆注文住宅事業、不動産事業との連携強化

当社グループでは、全棟「省エネECOハウス」化を推進。
高い断熱性と気密性を誇る発泡断熱材「アクアフォーム」を標準仕様化。
⇒ 注文住宅・戸建分譲の伸びに比例して売上増加。
今期受注目標グループ内1,000棟。

その他の事業

◆戸建賃貸住宅事業

「プライムアセットパートナーズ」を構築。
土地所有者との接点を持つ地域の仲介管理会社を組織化。
戸建志向の強い東海地区と首都圏を中心に販売拡大を狙う。



プライムアセット
建物本体価格 812万円～(1棟)
20坪から建築可能
建物本体価格 773万円～(2棟セットの場合)

◆リフォーム事業

注文住宅事業、断熱材事業との連携強化。
注文住宅のお客様への外構工事(エクステリア)の展開。
引渡し後、10年点検を迎えるお客様に対する有償アフター工事の取り込み強化。

2010年12月期業績予想(連結)

(単位:百万円)

	2009/12 実績	2010/12 予想	前期比(%)	2010/12 期初計画	計画比(%)
売上高	21,840	28,400	30.0	26,824	5.9
営業利益	1,051	1,500	42.7	1,103	36.0
経常利益	982	1,520	54.6	1,112	36.7
当期純利益	585	620	6.0	641	△3.3

年初からの好調な受注により売上高、利益ともに期初計画を上回って推移。

⇒ **第2四半期累計期間業績及び通期業績を上方修正。**

ただし、土地の減損損失、展示場の閉鎖等193百万円の特別損失計上により当期純利益は、期初計画を下回る見込み。

本資料ならびにIRに関してのお問い合わせ先

担 当 : 常務取締役 加藤 進久
: 経営企画部長 水島 孝生
所 在 地 : 埼玉県久喜市久喜中央1丁目1番20号 久喜駅桜家ビル6F
電 話 : 0480-26-1118
F A X : 0480-24-4118
E - m a i l : K-kikaku@hinokiya.jp
H P : <http://www.hinokiya.jp>

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おり、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。