

1413 桧家住宅

近藤 昭 (コンドウ アキラ)

株式会社桧家住宅社長

断熱材事業との相乗効果で注文住宅・不動産ともに 好調に推移

◆会社概要

当社は埼玉県久喜市に本社があり、1988年に設立された。従業員は632名で、グループは9社で構成されている。主力の注文住宅事業は、当社を含めて4社で行っており、主に県別に会社を作っている。不動産事業は2社、断熱材事業は1社で、その他にリフォームと戸建賃貸の会社が2社ある。注文住宅の営業エリアは、神奈川県を除く首都圏で、不動産のうち、戸建住宅分譲は中央線および西武線沿線を中心に展開、土地分譲は主に埼玉県で行っている。セグメント区分としては、昨年、その他事業に入っていた断熱材事業を1セグメントとし、昨年まで営業外であった不動産賃貸(テナント)収入事業はその他事業に入れた。

◆2010年12月期第2四半期業績

連結売上高は前年同期比29.1%増の109億5百万円、営業利益は黒字化して1億38百万円、経常利益も1億59百万円となった。四半期純利益はマイナス55百万円であった。当社の事業は、建物の完成・引渡し第4四半期に集中するため第3四半期までは赤字というのが通常であったが、上場したこともあり四半期毎に黒字を確保する取組みを進めた結果、今第2四半期に初めて営業利益ベースの黒字化を達成できた。注文住宅以外の事業のウェイトが高まっていることもあり、来期は第1四半期から黒字化を目指す。

セグメント別業績は、注文住宅事業の売上高が前年同期比19.3%増の74億66百万円、営業利益が65.1%増の2億72百万円となり、不動産事業の売上高が15.4%増の19億46百万円、営業利益が224.4%増の1億42百万円となった。断熱材事業は売上高が3倍弱の伸びとなり11億10百万円、営業利益は59百万円と黒字化した。その他事業の売上高は8億81百万円、営業利益はマイナス11百万円であった。

◆事業環境

昨年は新設住宅着工戸数が45年ぶりの80万戸割れとなり、予想を大きく下回る棟数で業界は非常に厳しい1年であった。しかし、分譲マンションに比べて戸建住宅は回復が早く来ることもあり、昨年の後半からは受注ベースで比較的回復傾向が見えてきた。政府がさまざまな対策を実施してことも、今年に入ってプラスに働いている。贈与税の非課税枠の拡充については、2010年中の贈与なら従来の5百万円が15百万円になり、当社の事業でもさまざまな場で土地や資金の贈与が話題に上るようになった。住宅ローン減税は、今年が5百万円の最終年で、来年以降は若干減税額が下がるが、一定の効果は出ていると感じている。効果が最も大きいのはフラット35sの金利引き下げで、固定金利が非常に下がっていることも重なって、当社でも、変動金利型商品から固定金利へのシフトが昨年に比べて3倍以上に増加した。現在が住宅取得のチャンスであると考える人も増えている。住宅エコポイント制度は、新築の動機付けとしては弱いだが、これらの施策と組み合わせると、住宅取得のムードを作っているのは事実である。

新設住宅着工戸数のうち注文住宅の指標として使われる持家については、今期は前期より若干上回って毎月

推移しているが、それほどの力強さは見られない。しかし当社に関しては、注文住宅の今年 1-6 月の受注棟数が前年同期の 504 棟から 756 棟へと 50%増となった。前年同月比では 13 カ月連続のプラスとなっており、1-6 月の受注高は 134 億円で前年同期比 47%増である。これは、割安感のあるエコに特化した住宅が、市場の核となる 30 歳代を中心にした一次取得者に受け入れられているためと見ている。桧家住宅イコールエコ住宅であるというイメージがかなり浸透してきたことも、今期の好調な受注につながっている。

◆2010 年 12 月期の事業戦略

今期はスタートに当たって「あらゆる人にエコで快適な住まいを」という事業ミッションを立てた。これは、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という当社の思いを込めている。具体的には、当社の注文住宅および全ての分譲住宅を高性能、高気密、高断熱の最先端仕様にしている。実際に、一次取得者向けの低価格商品は月を追うごとにウェイトが高まっている。現在 3 つの商品があるが、そのうち 2 つの低価格商品「G コンセプト」と「スマートワン」の構成比は、受注ベースで昨年は 3~4 割程度であったが、今年は 6 割を超えている。これらは低価格商品であっても利益率は高く、受注から着工、完成引渡しまでの期間が非常に短いので会社の収益に大きく貢献している。

埼玉県加須市の分譲地に全く同じ建物を 2 棟建築し、1 つはアクアフォームを使った断熱仕様で、もう 1 つはグラスウールというきわめて一般的な断熱材仕様にして、温度計や湿度計で両仕様のデータを集めている。またお客様に実際に建物の中に入って暑さを体感してもらっているが、エアコン等をまったくかけない自然な状態でも 7~10 度の温度差があり、予想以上である。このような取組みが受注にプラスに働いているので、展示場の新設やリニューアルは今後も続けていき、来期に向けて 7 つ程度の新展示場をオープンさせる計画である。

不動産事業は、練馬区や西東京市といった戸建住宅の需要が高い地域を中心に展開している。今年とくに目立ったのは、建物が完成する前にお客様が付いてしまい、物件によっては工事が始まる前にほとんど完売してしまうという現象である。価格帯は、都内で土地も高いので 50 百万円台後半である。良い土地を取得できているということもあるが、このような物件に着工前から申込みがあるのは、建物に対する信頼が徐々に付いてきているためと考えている。例えば、小平市に 7 区画の全棟ソーラー発電付き住宅をトライアルで分譲してみたが、即完売した。現在は、むしろ在庫が少なくなっており、土地の取得の方が課題になりつつある。

断熱材事業は、昨年 2 月に子会社化した(株)日本アクアが担当している。同社は、発泡ウレタンの「アクアフォーム」という断熱材を専門に製造販売する会社である。当社は同社と 7 年ほど取引があり、その断熱材の良さやお客様からの評価の高さをよく理解していたので、昨年からの「アクアフォーム」を全ての建物に標準化した。結果的には、これが当社の住宅の受注販売に大きくプラスに働き、非常に良い相乗効果が出ている。当社の傘下に入ったことで、首都圏では競合住宅会社への販売が難しくなったという面も一部ではあるが、全体的には信用力が増し、世の中のエコ住宅への追い風も受けて、業績は非常に好調に推移している。今期は、グループ外で 7,000 棟、グループ内で 1,000 棟の受注を計画しているが、現在はこれを上回るペースで受注が推移している。木造住宅の高気密・高断熱化は非常に手間とコストがかかる面倒な作業であるが、「アクアフォーム」は壁や天井や床下に、ほとんど空気をもらさないように簡単に施工ができる。木造住宅は地震や経年によって木材がミリ単位で変形するが、構造上の影響はなくても隙間ができてしまうため気密上はプラスにならない。しかし「アクアフォーム」は、もともとコンクリートのマンションや公共の建物に使われていたものを木造住宅用に開発しなおしたので、柔らかくて木材が動いても割れることがない。このような特性のために、他の断熱材に比べて施工が簡単で経年変化に十分に対応できる。したがって、従来のグラスウールに比べれば割高ではあるが、トータルで考えれば十分に導入してもらえる商品である。今まであまり関心がなかった分譲系の会社等からもオファーや問い合わせをいただいており、今後は分譲住宅やアパートに十分に提案できると考えている。

その他事業としては、戸建賃貸の会社を昨年の 7 月に子会社化した。あまり聞き慣れない言葉だが、アパート

やマンションでなくて戸建住宅を借りて住みたい人たちに向けて一定のニーズがあることは間違いない。賃貸住宅建築事業としては、まだ規模は小さく、今期は 100 棟が完成する程度であるが、去年は 50 棟で、来年は 150 棟を予定して、順調に伸びている。現在の戦略は、地域でしっかりと地主を困っている不動産仲介・管理会社を組織化し、パートナーと一緒に提案していくことである。高い家賃が設定できる点が地主から注目されており、建物は 11 百万円程度でも、家賃は都内で 16 万～27 万円、埼玉県でも 15 万～18 万円である。駐車場やガーデニングという付加価値も付けやすい。リフォーム事業については、過去のストックの顧客が 1 万件以上あるので、アフターサービスやリフォームを提案しており、今期からは新築向け外構工事にも取り組んでいる。

◆2010 年 12 月期通期業績予想

売上高は前期比 30.0%増の 284 億円、営業利益は同 42.7%増の 15 億円、経常利益は同 54.6%増の 15 億 20 百万円、当期純利益は同 6.0%増の 6 億 20 百万円を見込んでいる。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しているので、通期業績を上方修正した。ただし、最終利益は、土地の減損や展示場の閉鎖等で特別損失を計上するため期初計画を下回る見込みである。首都圏にはまだ数多くのチャンスがあり、今後は、M&A も含めてそれらを探りながら首都圏に根付いた効率的な事業を展開していく予定である。

◆質 疑 応 答◆

その他事業はどのような内訳になっているのか。

今年 1-6 月の実績は、戸建賃貸の賃貸住宅建築事業は売上高 4 億 82 百万円、営業利益は 32 百万円の黒字である。不動産賃貸収入は売上高 85 百万円で、今年からテナント収入を増やそうとしているが、営業利益段階では 63 百万円の赤字になっている。リフォーム事業は、前年同期比で 1 割減の売上高 1 億 73 百万円、営業利益は 16 百万円の赤字である。FC 事業は、売上高が 48 百万円で、営業利益は 11 百万円であった。

(平成 22 年 8 月 23 日・東京)