

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

企画住宅と断熱材事業が好調で過去最高業績を更新

2010年12月期決算概要

当社は埼玉県久喜市にあり、資本金は3億8,990万円で、名証2部に上場している。グループは、当社と連結子会社8社から構成されており、連結社員数は715名である。事業環境としては、2008年のリーマンショックで2009年の着工数が45年ぶりに1百万戸を割り、788千戸であったが、昨年は813千戸と多少上向いた。今年は、昨年と同様に、国のさまざまな支援策が住宅の新規取得を下支えしており、900千戸まで回復するのではないかとと思われる。支援制度としてはフラット35の金利引き下げや住宅エコポイントなどがある。あまり話題にはなっていないが、現場では、贈与税の非課税枠拡大を上手に活用している客が目立った。

当期の連結業績は、売上高が前期比38.9%増の303億45百万円、経常利益が同145.8%増の24億16百万円、当期純利益が同89.0%増の11億5百万円で、3期連続の増収増益、2期連続の過去最高売上高・利益の更新となった。今期については、売上高377億円、経常利益30億円、当期純利益17億円を見込んでいる。貸借対照表では、総資産が159億58百万円となり、前期比で40億円ほど増えた。主な要因は、不動産事業で土地の仕入を行った結果、流動資産の中の販売用不動産が12億48百万円増えたためである。純資産では剰余金の積み増しがあった。営業活動キャッシュフローは27億円のプラス、投資活動キャッシュフローは7億5百万円のマイナス、財務活動キャッシュフローは8億9百万円のマイナスとなった。現金及び現金同等物の期末残高は37億82百万円である。

セグメント別業績

主力の注文住宅事業は、一昨年まで多少伸び悩みの傾向があったが、当期は大きく伸ばすことができた。当期決算の最大のポイントはここにある。売上高は206億64百万円、売上総利益率は29.4%、営業利益は19億68百万円、営業利益率は9.5%、売上棟数は1,033棟となった。今期は、さらに業績を伸ばして売上高253億円、営業利益率10.3%を見込んでいる。展示場については純増3カ所で、それほど増えていないにもかかわらず、1展示場当たりの売上棟数が前期に12.7棟であったのが当期は16.4棟と大きく増え、営業利益が大幅に増加した主な要因となった。1棟当たりの単価は、前期が2,138万円、当期が2,000万円で、6.4%の減少になったが、棟数の増加がこれを十分に補った。単価下落と棟数の大幅増加は、低価格の商品の受注が増えているためである。なお、今期の売上棟数は1,300棟を予定している。

注文住宅の受注状況は、昨年1月が前年同月比で70%を超える増加率となり、その後も前年を上回り続け、1年トータルの受注棟数は1,442棟、前期比46.0%増になった。受注金額も、前年を大きく上回った。今期に入って、1月はさらに前年同月比で50%以上も上回っており、2月もおそらく上回ってくると予想される。また、四半期ごとの受注が平準化されつつある。以前は、売上が第4四半期に集中していたが、当期は初めて第2四半期黒字になったので、今期は第1四半期から黒字を出していく予定である。

不動産事業は52億42百万円、売上総利益率は18.0%、営業利益率は8.5%、営業利益は4億48百万円、売

上棟数は78棟となった。この事業の主たる売上は戸建分譲で、その他、土地の分譲や不動産仲介も行っている。当期のポイントは、売上総利益率が前期比で4.0ポイント上昇したことにある。これは、ほとんどの戸建分譲が、工事完成前に販売終了となり値引がなかったためである。その理由は、昨年はマンションの新規供給が少なかったこともあるが、分譲住宅でありながら殆ど注文住宅と同等の高性能・高付加価値であるという当社の商品性のためである。当社は、西東京市、練馬区、西武線・中央線沿線という狭いエリアで事業を展開しているが、そのような地元のお客様に当社の信頼度が高まったと考えている。今期は、それをさらに拡大して売上高60億64百万円、営業利益は5億92百万円の計画を立てている。営業利益率は9.8%を見込んでおり、当社は主力事業全ての営業利益率・経常利益率を10%台に乗せることを目標としている。今期からは、不動産仲介も強化していく。

断熱材事業は、戸建住宅の断熱施工と販売を行っている。不動産事業と同様に、この事業も、当社が上場後にM&Aによって子会社化したものであり、日本アクアが事業主体である。当期の売上高は30億65百万円で、前期のほぼ2倍となった。売上総利益率は31.4%で前期比5.8ポイント上昇した。営業利益は、前期にマイナスだったが当期は3億21百万円になり、営業利益率は10.5%となった。施工件数は、前期には8,307棟で、そのうち約7,000棟は当社以外の全国の工務店等からの受注である。今期は売上高38億円、営業利益3億90百万円、施工件数は1万棟超を見込んでいる。現在、日本アクアは絶好調で、受注が多すぎて施工が間に合わない状況である。これにはいくつか理由がある。第1はエコブームでさまざまな制度がエコを前提しているため、断熱材に注目が集まるようになったことである。第2は、昨年後半から、日本で最もシェアの高い断熱材であるグラスウールが品薄になり、工事がストップする事態になり、日本アクアに仕事が回ってくるようになったことである。現在の課題は、施工体制をいかに強化するかにかかっているため、今年9月までには、施工の機械を1.4倍(60台)増やして200台体制にする。また、原材料の大幅なコストダウンを図っている。この2つがうまくいけば、さらに拡大が見込める。

2011年12月期の事業戦略

当社グループは「あらゆる人にエコで快適な住まいを」をミッションに掲げて、オール電化や、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している。家を建てる一次所得者は、30百万～35百万円の予算が非常に多いが、さいたま市郊外と仮定すると土地の値段だけで15百万円くらいかかる。建物にかかるお金は15百万～20百万円であり、この予算で注文住宅が無理な場合は分譲住宅に切り替える人が多かった。当社は、注文住宅を諦めていたお客様の掘り起こしに注力している。通常この価格では、大手ハウスメーカーでは建てられないため、ローコストビルダーや分譲系のパワービルダーとなるが、当社の住宅は、そのようなビルダーの商品とは、エコや省エネ性能といった面がかなり違う。

当社の商品は3つある。「HJスタイル」は、当社の中で高価格帯に入り、自由設計である。しかし、当社がターゲットにしている一次取得者はそこまで予算がないため、「スマートワン」や「Gコンセプト」といった商品を提案している。スマートワンは15百万～17百万円、Gコンセプトは16百万～18百万円の価格帯であり、土地込みで35百万円の予算に当てはまる価格設定にしている。これらは全てアクアフォームとオール電化を標準化しており、現在のお客様のニーズにしっかりとマッチしている。このような商品を当社は「企画住宅」と呼んでおり、これが受注の7割以上を占めている。これらの住宅は単価が低いので経営的にはマイナスだと思われがちだが、契約から売上計上までの期間を短縮できるという大きな利点がある。企画化されているので打ち合わせ項目が少なく、一般的な注文住宅は契約から売上まで8カ月かかるところが、6カ月以下になる。これにより、回転がよくなり業務を効率化できるし、資材の共通化によるコストダウン、クレームが少ない等のメリットがある。

当社の目玉の商品は「10百万円台で建つ光熱費0住宅」である。30～35坪で4人家族の場合、月平均の光熱費は冬場でも1万～1.5万円である。ガスと電気を併用している家庭では少なくとも2万円以上は払っている。当社の省エネ性能は優れており、アパートから戸建てに移って劇的に光熱費が安くなったのに驚かれることも多い。それに3キロ程度の比較的小さな太陽光発電を載せれば毎月1万円程度の発電は十分にしてくれるので、プラス

マイナスゼロとなる。毎月の光熱費が1万5千円安くなるのは、住宅ローンに換算すれば総額で5百万円を返済できるようになるのと同じである。

当社の優位性は、比較的低価格の住宅でありながら高い利益を上げていることである。これには、いくつかの理由がある。第1は、下請け工務店を間に挟まずに、当社から直接各種工事専門会社に発注し、当社社員が現場監督を務めていることである。第2に、この業界では、ある程度規模が大きくなるとプレカットや組立などの自社工場を持つ会社が多くなるが、当社はそれらを一切持たず、全て外注を活用しているので、過剰な設備がないことである。

住宅展示場のモデルハウスへの来場客は、以前は建て替え希望の年配者が多かったが、現在は土地から購入する30代の一次取得者の割合が高い。土地を決めてもらわないと契約にならないため、如何に良い土地を提案できるかが受注のカギになっている。このようなことから、当社は土地の提案に非常に力を入れており、土地の分譲仲介事業をグループ内に持つことで機動的かつタイムリーに提案し、住宅も受注するという流れを、一昨年から構築してきた。それ以外にも、外構、保険、リフォームなどの住宅に係わるさまざまなサービスもグループ内で一手に引き受けるワンストップソリューション型の企業グループを目指している。

今年の7月1日から持株会社に移行することになった。これは、グループの会社数や規模が拡大してきて、ガバナンス強化が最大の課題になっているためである。また、上場後に3つの企業のM&Aを行ってきたが、これらが非常に成功しており、当期300億円の売上のうち100億円がこれらの企業の売上である。利益もほぼ9億円が出ている。したがって、今後の当社の成長戦略の1つはM&Aであり、積極的にM&Aを進めていくためにも、桧家ホールディングスという持株会社にした方が、柔軟な対応ができると考えている。

(平成23年2月22日・東京)