

株式会社 桧家ホールディングス

第24期 第2四半期
個人投資家向け会社説明会

代表取締役社長 近藤 昭

2011年8月22日

会社概要

HINOKIYA

商号	株式会社 桧家ホールディングス（英訳名：Hinokiya Holdings Co.,Ltd.）
所在地	埼玉県久喜市久喜中央一丁目 1 番20号
URL	http://www.hinokiya-holdings.jp
設立	1988年10月13日
資本金	3億8,990万円
発行済株式数	13,575,000株
上場市場	名古屋証券取引所第二部（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、不動産賃貸事業、その他の事業
連結子会社 （10社）	桧家住宅、桧家住宅東関東、桧家住宅南関東、桧家住宅北関東、桧家住宅上信越 桧家住宅建設、桧家不動産、日本アクア、桧家リフォーミング、桧家ランデックス
従業員数（連結）	848名（2011/6/30現在）

グループ概要(子会社10社)

HINOKIYA

事業区分	会社名	営業エリア	事業内容
注文住宅事業	桧家住宅	埼玉県、群馬県、東京都の一部	木造注文住宅の請負、販売、設計、施工及び管理
	桧家住宅東関東	茨城県、宮城県、福島県の一部	
	桧家住宅南関東	千葉県、東京都の一部	
	桧家住宅北関東	栃木県	
	桧家住宅上信越	(準備中)群馬県、長野県北部	
不動産事業	桧家住宅建設	練馬区、西東京市周辺	戸建住宅分譲
	桧家不動産	首都圏	宅地の分譲・仲介
断熱材事業	日本アクア	全国	発泡断熱材の製造・販売・施工
不動産賃貸事業	桧家ホールディングス	埼玉県	不動産の賃貸
その他の事業	桧家ランデックス	首都圏、愛知県	戸建賃貸住宅請負事業
	桧家リフォーム	首都圏	リフォーム・外構工事
	桧家住宅	全国	F C 事業

桧家ホールディングス

桧家リフォーム

桧家ランデックス

その他事業

日本アクア

断熱材
事業

桧家不動産

桧家住宅建設

不動産事業

桧家住宅上信越

桧家住宅北関東

桧家住宅南関東

桧家住宅東関東

桧家住宅

注文住宅事業

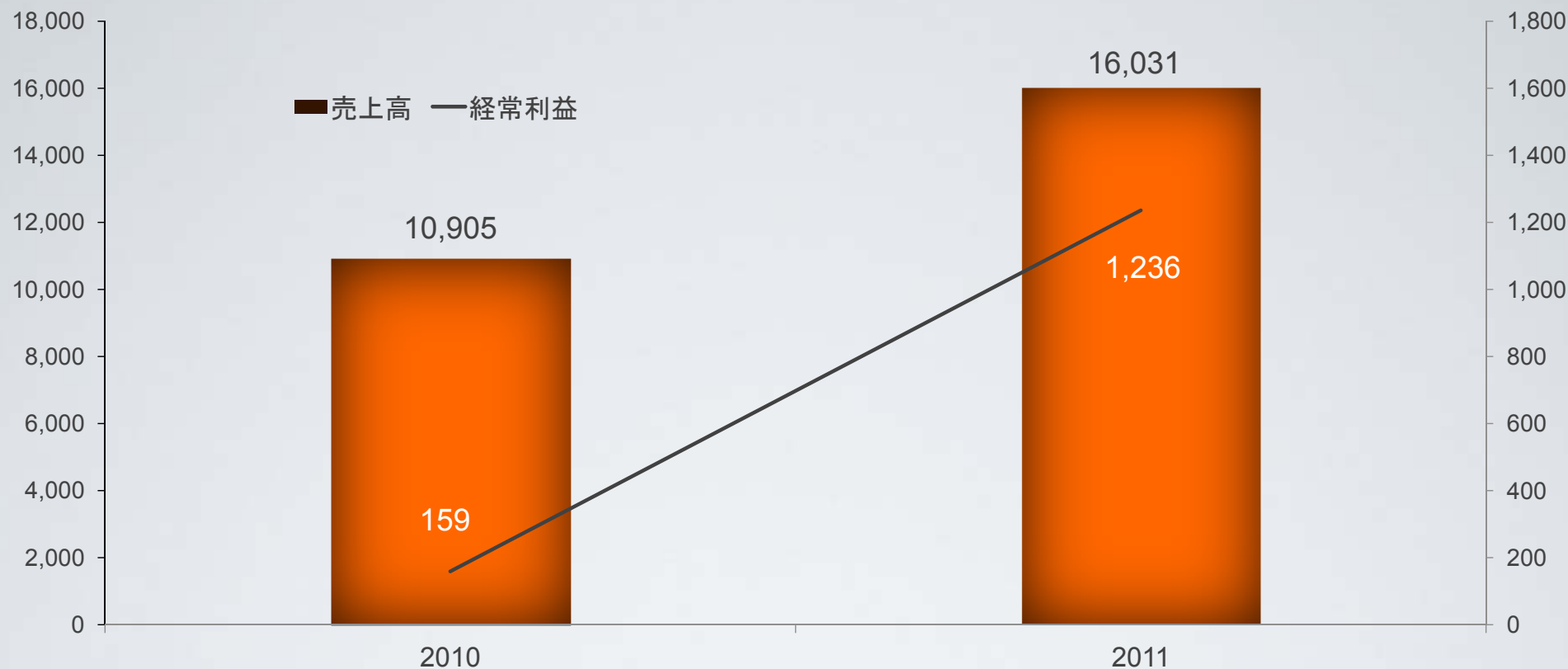
持株会社化の目的

- ◆コーポレートガバナンスの強化
- ◆グループ内競争の促進
- ◆M & A の積極化

第2四半期(累計)連結業績

HINOKIYA

(単位：百万円)



	売上高		経常利益		当期純利益	
2010年12月期 (2Q)	10,905	(29.1%)	159	—	△55	—
2011年12月期 (2Q)	16,031	(47.0%)	1,236	(677.4%)	656	—

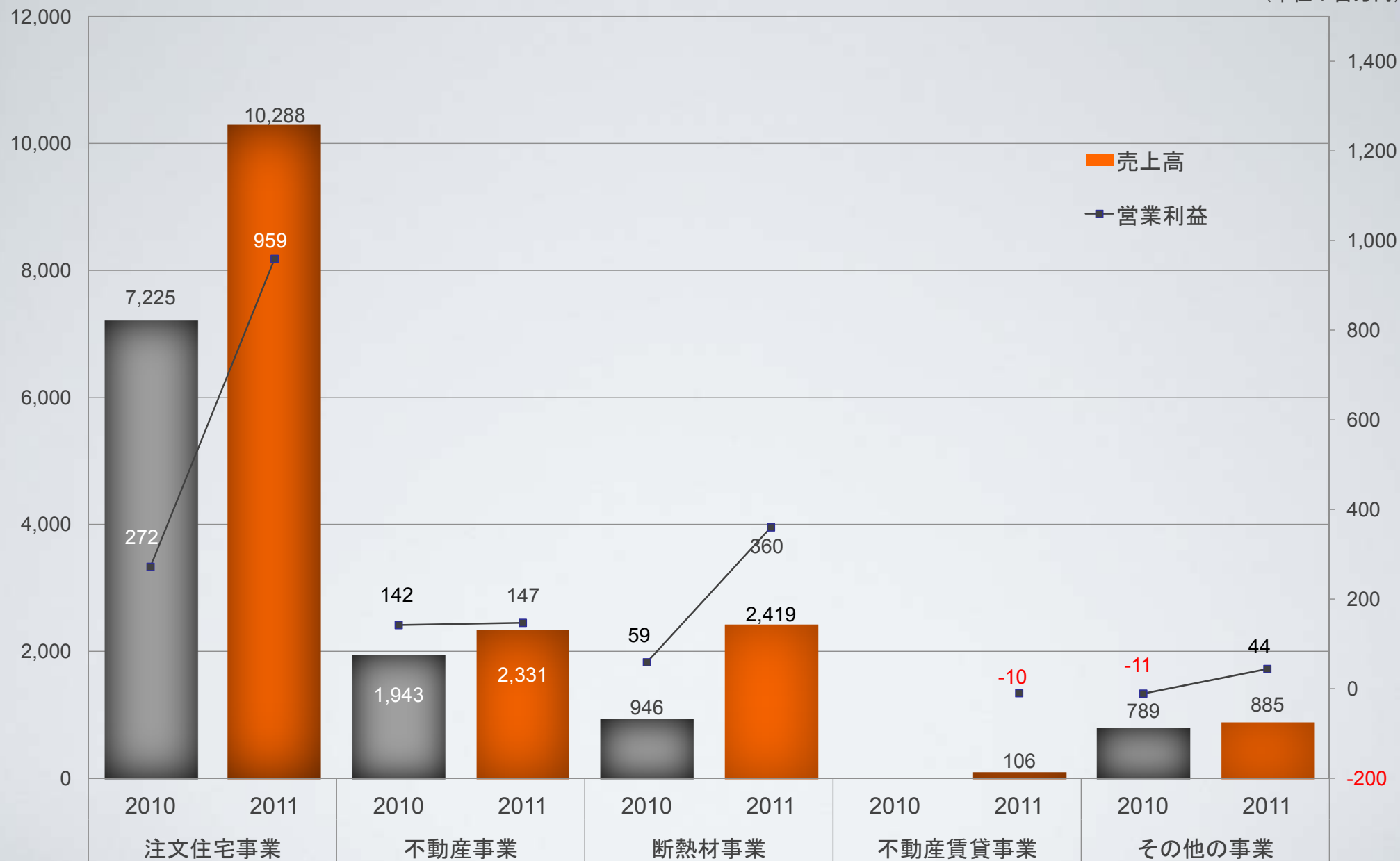
※ %表示は前年同期増減率 (単位：百万円)

主な業績伸長要因は、注文住宅事業と断熱材事業

第2四半期累計 セグメント別業績

HINOKIYA

(単位：百万円)



主なセグメント別業績

HINOKIYA

注文住宅事業

2010年下期～2011年上期の
好調な受注から売上棟数が
大幅増加したことに加えて、
さらに、コスト削減努力の
結果、収益性(利益率)も向上

(単位：百万円)

	2010年 2 Q	2011年 2 Q	前年 同期比
売上高	7,225	10,288	3,063
売上総利益	2,159	3,242	1,083
売上総利益率	29.8%	31.5%	+1.7
営業利益	272	959	687
営業利益率	3.7%	9.3%	+5.6
売上棟数	359	529	170

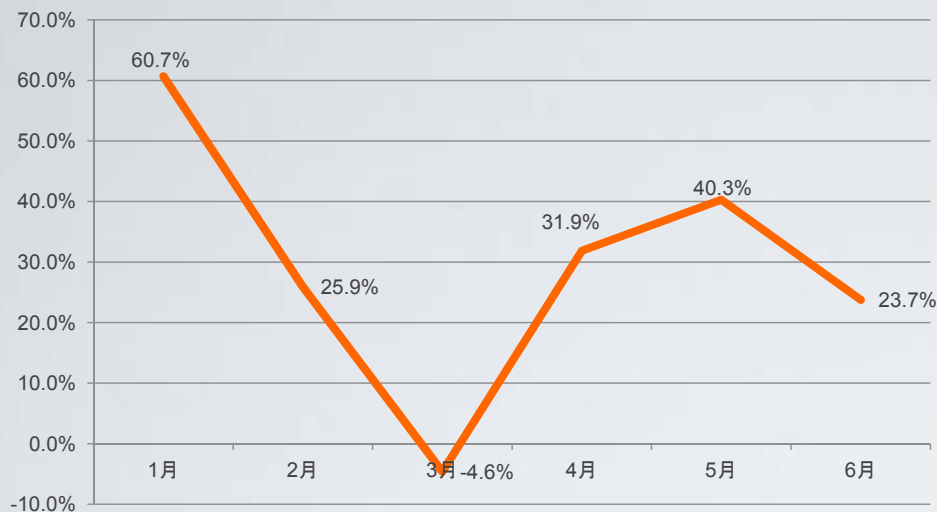
受注棟数 958棟(前年同期比+26.7%)

⇒今期下半期の売上への貢献が見込まれる。

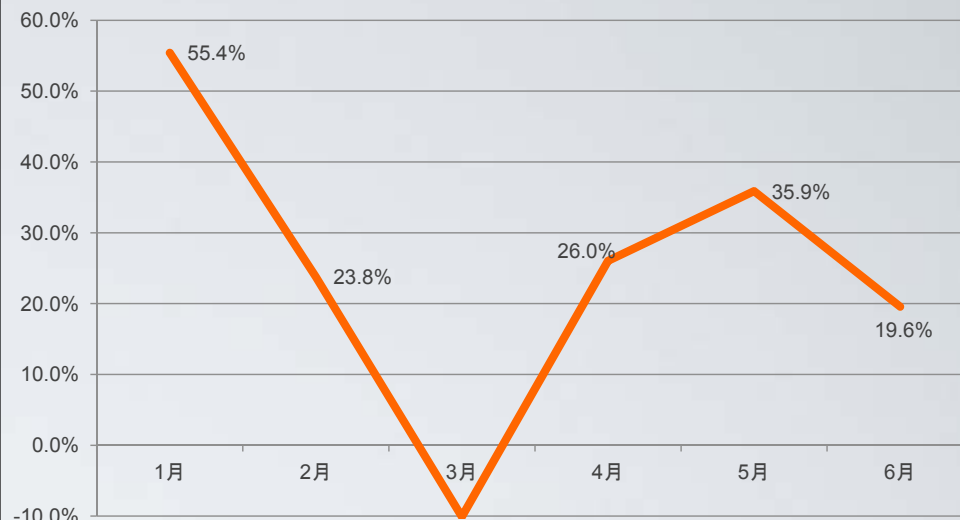
受注状況

HINOKIYA

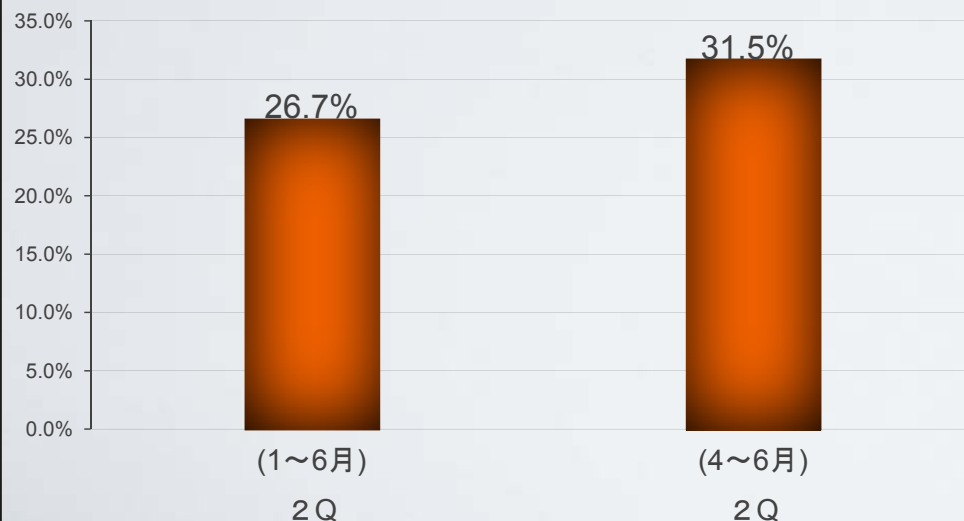
受注棟数(対前年同月伸び率)



受注金額推移(対前年同月伸び率)



受注棟数伸び率(期間別)



～今期の受注状況～

受注棟数・受注金額の伸び率は、震災発生により一時的に落ち込んだが、その後は概ね20%超で推移。

第2四半期(1～6月)の受注棟数の伸び率は前年同期比の26.7%増となったが、第2四半期(4～6月)では31.5%増となっており、震災の影響は軽微。

主なセグメント別業績

HINOXIA

断熱材事業

- 省エネ志向の高まりとグラスウール不足による特需等により売上が大幅に増加
- 自社施工体制増強のため、施工人員が大幅に増加し、売上総利益率は低下。
- 施工件数 前年同期比 (+144.6%)

(単位：百万円)

	2010年 2 Q	2011年 2 Q	前年 同期比
売上高	946	2,419	1,473
売上総利益	319	769	450
売上総利益率	33.7%	31.8%	▲1.9
営業利益	59	360	300
営業利益率	6.3%	14.8%	+8.5
施工件数	3,078	7,530	4,452

断熱材事業 施工棟数推移

HINOKIYA



新設住宅着工戸数の推移 <暦年>

(単位: 千戸)



建設経済研究所「建設投資の見通し(2011年7月)」及び
国土交通省「建築着工統計調査」より当社作成

～業界環境は依然として厳しい状況～

2011年の新設住宅着工戸数は、住宅取得支援策の効果がある程度期待されるものの、景気回復に懸念が生じており、震災の影響や景気刺激策の終了による影響も想定され不透明感が増している。

事業環境- 2 (今後の見通し)

2011年上期における経済環境は、東日本大震災と原発事故での電力供給不足による国内経済への影響や世界経済の下振れ懸念もあり、不透明感が続く状況となった。住宅取得支援策の効果が期待されたが、政策予算消化により「住宅エコポイント」と「フラット35S」が一旦終了する見込みとなり、下期以降は震災の復興需要に期待。

＜主な住宅取得支援策の概要＞

	2010年	2011年	2012年
贈与税の非課税	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 (最大控除額)	500万円 600万円 (長期優良住宅)	400万円 600万円 (同左)	300万円 400万円(同左)
住宅ローン金利引下げ	フラット35Sの金利引き下げ幅0.3%→1.0%に拡大	9月末までの 申込で終了予定	
住宅エコポイント	新築住宅1戸当たり30万ポイント (30万円相当) 等	7月末までの 申込で終了	

- ①住宅用太陽熱利用システム
(ソーラーシステム)
- ②節水型便器
- ③高断熱浴槽

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

◆営業エリア拡大

- 仙台進出 7月に1号店を出店済
来春までに、仙台市内及び郊外の
2カ所に出店予定
- 年明けに、相模原市・長野県佐久市へ
新規出店
- (株)松家住宅上信越を設立



仙台中山展示場



注文住宅事業

◆商品ラインアップの強化

「My ^{マイ・アンダンテ} Andante」シリーズを追加
主なターゲット

- 子育てを終えたりタイアメント世代
- 別荘としてのセカンドハウス
- 比較的広い土地が確保できる地方部

全プランを平屋で構成

⇒本体価格880万円～(期間限定)で、
復興需要にも対応



断熱材事業

◆営業エリア拡大

2011年1～6月(新規営業所 6ヶ所)

滋賀県、兵庫県、愛媛県、
熊本県、岩手県、鹿児島県

国内全 19 拠点



断熱材事業

◆認知度の向上

- テレビCM(注文住宅)などによるシナジー効果
- 震災直後のグラスウール不足



テレビ東京「E morning」

◆海外展開

7月に日本企業2社と上海近郊(江蘇省常熟市)に合弁会社設立

日本テレビ
「世界一受けたい授業」

不動産事業

◆戸建分譲

- 注文住宅事業との資材・設備の共通化により、コスト面でのスケール・メリットを創出
- グループ戦略に基づくエコ性能を重視した商品企画等で高付加価値化を図る

例)全棟ソーラーパネル搭載の分譲住宅
「メイプルガーデン ソーラーECO下石神井Ⅲ」

「メイプルガーデン ソーラーECO下石神井Ⅲ」



◆宅地分譲・仲介

- (株)桧家不動産が宅地を開発・分譲
- 埼玉県、群馬県、千葉県、茨城県の展示場周辺地域を重点的に分譲・仲介
⇒豊富な土地情報を持つ地元不動産業者との関係を強化

その他事業(戸建賃貸住宅)

- 1棟812万円～、最小20坪～でも建設可能な戸建賃貸住宅を提供
- 物件の建設から管理、入居者募集までトータルにサポート

◆地域不動産会社等との連携強化

- ・土地情報収集のため、地域不動産会社や地域金融機関との連携を強化

◆認知度向上への取り組み

- ・戸建賃貸の認知度を高めるため、積極的な現場見学会やセミナーを実施



HINOKIYA

その他事業（F C事業）

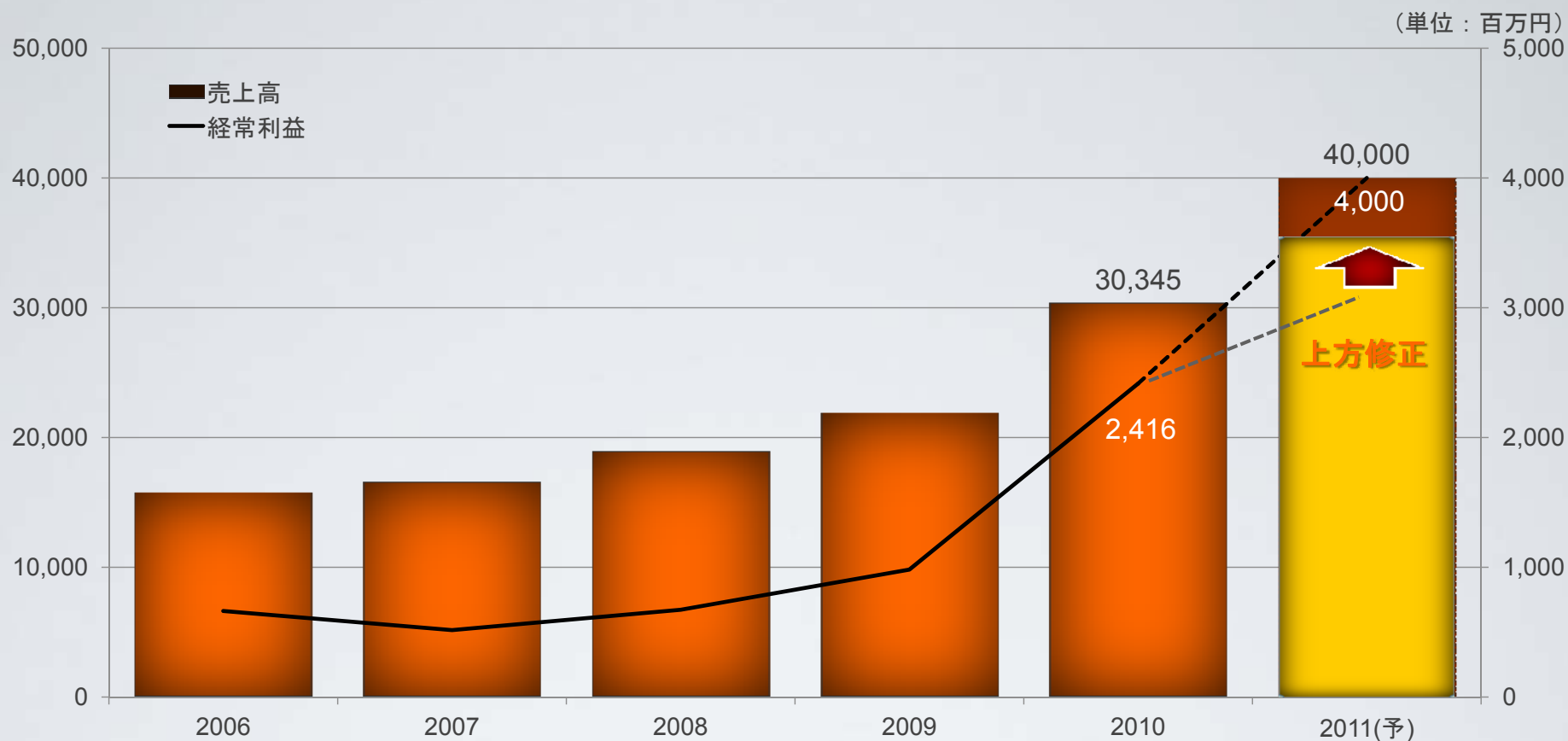
現時点の加盟店は5社
（滋賀県、大阪府、香川県、熊本県、愛知県）



地域有力ビルダーの加盟を受け収益化を図り、
さらなる加盟店数の増加を目指す



通期業績見通し



	2010 実績	2011 予想	前期比 (%)	2011 期初計画	計画比 (%)
売上高	30,345	40,000	31.8%	37,700	6.1%
営業利益	2,354	3,900	65.7%	2,900	34.5%
経常利益	2,416	4,000	65.6%	3,000	33.3%
当期純利益	1,105	2,100	90.0%	1,700	23.5%

配当予想の修正について

HINOKIYA

今期業績予想の上方修正に伴い、期末の配当予想についても増額

	1株当たり配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
前回発表 (5月17日発表)	円 銭 —	円 銭 6.66 (分割前 2,000) (普通配当 3.33) (記念配当 3.33)	円 銭 —	円 銭 5.00 (分割前 1,500) 	円 銭 11.66 (分割前 3,500)
今回修正予想 (8月10日発表)	—		⇒株式分割 (1株→300株)	26.00 (分割前 7,800) (普通配当 26.00) (記念配当 0.00)	32.66 (分割前 9,800) (普通配当 29.33) (記念配当 3.33)
前期実績	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭 8.33 (分割前 2,500)	円 銭 8.33 (分割前 2,500)

※太字・下線の数値が実際の「1株当たり配当金額」

基本方針

各事業会社が互いに競い合い収益性向上を図り、業界トップクラスの高収益企業グループを目指す。

基本戦略

- ①住宅に関するあらゆる商品・サービスを一括提供し、顧客の様々な悩みやニーズを総合的に解決できる「ワンストップソリューションカンパニー」を目指す。
- ②グループ各事業の拡大・強化
- ③社会への貢献と信頼性向上
人と地球にやさしいエコ住宅を提供することを使命として事業活動に取り組む。
継続的に住宅の施工管理能力及び品質向上に努め、お客様からの信頼性向上を目指す。

経営数値目標(2016年12月期)

売上高	1,000億円
営業利益	100億円以上
営業利益率	10%以上

株価推移(直近52週間)

HINOKIYA



※株式分割(2011. 7. 1)以前の株価及び出来高は、株式分割後の各数値に換算しております。

本資料ならびにIRに関してのお問い合わせ先

担 当 : 取締役 経営企画担当 水島 孝生
経営企画部長 島田 幸雄

所在地： 埼玉県久喜市久喜中央1丁目1番20号

電話：0480-26-1118

F A X : 0480-24-4001

E-mail : k-kikaku@hinokiya.jp

W E B : <http://www.hinokiya-holdings.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。