

1413 桧家ホールディングス

近藤 昭 (コンドウ アキラ)

株式会社桧家ホールディングス社長

注文住宅事業と断熱材事業の好調で大幅な増収増益

◆2011年12月期第2四半期連結業績

今期の最も大きな変化は持株会社桧家ホールディングスへ移行したことで、桧家住宅は事業会社となり、現在は11社体制である。持株会社化は、会社数増加に伴いグループ会社を統治するコーポレートガバナンスの強化、グループ内競争の促進、成長戦略の大きな柱であるM&Aの積極化を目的としている。

連結業績は、売上高160億31百万円(前年同期比47.0%増)、経常利益12億36百万円(同677.4%増)、純利益6億56百万円となり、前年同期に比べると売上・利益とも大幅な伸びを達成できた。伸長した要因として、主力の注文住宅事業と断熱材事業の貢献が挙げられる。

セグメント別業績を見ると、注文住宅事業は売上高102億88百万円(前年同期比30億63百万円増)、営業利益9億59百万円(同6億87百万円増)に伸び、不動産事業は売上高が23億31百万円で微増、断熱材事業は売上高が前年同期比2.5倍の24億19百万円、利益は6倍の3億60百万円となり業績伸長の牽引役となった。不動産賃貸事業は売上高1億6百万円、その他の事業は売上高8億85百万円であった。

注文住宅事業を詳しく分析すると、2010年下期から2011年上期の受注が好調に推移し、売上棟数が大幅に増加した。売上総利益率は、企画商品の比率が高まったことで利幅が増え、昨年より1.7ポイント上昇し31.5%となった。営業利益は、1拠点当たりの数字が伸び営業効率がアップしたことで、前年同期に比べ6億87百万円増加した。加えて、従来第4四半期に偏っていた売上の平準化に取り組み、各グループ会社で四半期ごとに黒字化を達成する目標を掲げたことも奏功したと考えている。売上棟数は、前年同期の359棟から170棟増加し529棟になり、今回の決算は納得のいく結果が出た。

受注状況に関しては、1月から前年同月比60%増の好調なスタートを切り、2月は単月で過去最高の受注となった。3月は東日本大震災の影響が懸念されたが、棟数で前年同月比4.6%減にとどまり予想していたほど落ち込まなかった。4~6月は受注が回復し、特に5月は単月で2月に記録した過去最高を塗り替えた。

好調の要因として、震災による首都圏の潜在的な建て替え需要の高まりが挙げられる。当社のターゲットである一次取得者は一時的に動きが止まったが5月には戻り、潜在的な建て替え需要がプラスされたと考えている。受注棟数伸び率を見ると、1~6月の累計で26.7%増、4~6月では31.5%増で震災後が伸びており、震災は受注に関してプラスに働いたといえる。

断熱材事業は、売上高が前年同期比14億73百万円増の24億19百万円となり大幅に伸長した。営業利益は前年同期比3億円増の3億60百万円、営業利益率は8.5ポイント増の14.8%となった。施工件数は、前年同期比4,452棟増の7,530棟となっている。

同事業は、住宅に求める省エネ志向の高まりと、昨年後半からグラスウールが不足しはじめた中、震災で工場が被災してさらにグラスウール不足に追い討ちがかかり、当社にとっては特需的な状況となり大幅な売上増となった。売上総利益率が31.8%となり前年同期比1.9ポイント減少した要因は、従来施工は外注をメインに行っていたが、受注棟数が増えて外注だけではさばききれず自社の施工部隊を拡大したためである。自社の施工部隊が順

調に工事をこなしていけば利益面ではプラスに働くので、今回の減少は一時的なものと考えている。

断熱材事業の施工棟数の推移を見ると、2009年3月には300棟弱であったが、住宅エコポイントが始まった2010年から右肩上がりとなり、2010年後半はグラスウールの不足も相まって大幅に伸びた。今年に入り震災の3月は工事が止まり数字も落ちたが、4月からは回復し現在は1,400棟に迫る状況である。日本アクアは、拠点の強化を図っており、さらなる成長を期待している。

◆市場環境

新設住宅着工戸数は2006年の129万戸をピークに、リーマンショック後の2009年には78万8千戸まで激減し、市場として減少している。震災がない状況であれば昨年より増えてくる見通しであったが、震災によって不透明感が増している。しかし、当社はその中でも売上・利益が拡大しており、やるべきことをやっていけばまだまだ市場はあると考えている。

住宅取得支援策については、「住宅エコポイント」が7月ですでに終了し、また住宅ローン金利「フラット35S」は9月末で申し込みが終了予定である。これらの影響がどうなるかはわからないが、それほど大きくはないとみている。今後については、景気刺激もあり、国も何らかの政策は継続するのではないと思われる。昨年1,500万円、今年1,000万円の贈与税非課税は、効果があったと考えており継続を期待したい。

◆事業戦略

当社は、「あらゆる人にエコで快適な住まいを」を事業ミッションに、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ことに取り組んでいる。

事業別戦略として、注文住宅事業では、営業エリアを関東圏から拡大していく。具体的には、7月、仙台に初めてのモデルハウスを作り、来春までに宮城県内に合計3カ所をオープンする。震災の復興需要については、ある試算によれば来年度3万5,000戸の上乗せがあるともいわれ、かなりの需要が見込まれる。当社モデルハウスへの来場者数、住宅取得の真剣さをみても、他エリアでは考えられないほど切迫した状況で高いニーズがある。津波被災地では、住宅を建てたくてもまだ動けない状況もあり、来年度だけでなく今後5~10年にわたり復興需要が継続するとみている。

また、来年1月には神奈川県相模原市と長野県佐久市にも新規出店が確定しており、従来店舗のなかった地域にエリアを拡大していく。注文住宅の営業展開は、エリアを面で押さえ、そこが終わったら次のエリアに進むドミナント戦略である。住宅事業は、施工を伴いアフターケアも必要なため、基本的には地域に根ざした地場産業でないと事業の継続は難しい。エリアで効率的な施工を行い、しっかりアフターケアができる体制を作るには、県内に拠点が1つや2つでは効率性も生まれにくいという考え方でエリア展開に取り組み拡大を図っていく。

商品のラインアップとして、仙台進出をにらみ、開発中であった商品「My Andante」を7月に間に合わせた。被災者の負担を少なくして家を供給したいと考え、平屋建て本体価格880万円を提供していく。子育てを終えたリタイアメント世代、郊外の比較的広い土地が確保できる地方部やセカンドハウスのニーズを取り込んだ商品である。

断熱材事業については、日本アクアが積極的に全国拡大し、2011年1~6月で新規営業所を6カ所開設した。現在、国内全19拠点体制となり、今後も拡大する方針で来期のさらなる成長を見込んでいる。

断熱材の認知度向上のために、断熱材を前面に出したテレビCMを1月から流している。震災直後の建物老朽化に対する不安感とともに、エネルギー問題へのニーズに対応している商品であることが当社の強みであり、業績の好調を支えているといえる。断熱材「アクアフォーム」は、メディアの注目を集めテレビでも取り上げられており、さらに市場に大きく浸透させたい。

不動産事業は、従来どおり戸建分譲を東京西部で行っている。宅地分譲・仲介は、住宅展示場に来場されたお客様向けに、近隣宅地の分譲・仲介での提案を行っている。

その他の事業については、桧家ランデックスでは、土地を持っている地主に土地の有効活用の 1 つの方法として、戸建での賃貸住宅の提案を行う事業を展開している。まだ規模は小さいが、将来的にはこの市場が拡大すると見込んで取り組んでいる。

また、同事業では、西日本を中心にまだまだ進出予定のない地域に、当社と同じようなモデルハウスを作り地域で営業活動を行う FC 事業にも取り組んでいる。従来の滋賀、大阪に加え、今年香川・高松、熊本・八代、愛知・名古屋がオープンし 5 社体制となる。地域の有力ビルダーと提携して、桧家ブランドを全国ブランドにしていく。各加盟店の売上棟数に対して一定のチャージをかけていく事業展開も考え、今後は西日本を中心に FC 化にも注力していきたい。

◆通期業績見通し

期初は売上高 377 億円、経常利益 30 億円の計画であったが、今回の第 2 四半期決算を踏まえ通期見通しの上方修正を行う。修正後の業績見通しは、売上高 400 億円(前期比 31.8%増)、営業利益 39 億円(同 65.7%増)、経常利益 40 億円(同 65.6%増)、当期純利益 21 億円(同 90.0%増)の予想である。

決算の上方修正に伴い、配当についても修正する。分割前の数字で、今回の第 2 四半期で記念配当を含み 2,000 円、期末は従来の数字では 7,800 円、今回の数字では 26 円である。したがって、通期配当は分割前で 9,800 円となり、前期の 2,500 円に比べ大幅な増配となる。

今回、桧家ホールディングス移行に伴い中期経営目標も発表した。基本方針は、各事業会社がお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。具体的には、住宅に関するあらゆる商品・サービスを一括提供し、顧客のさまざま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」を目指していく。また、グループ各事業の拡大・強化、さらに社会への貢献と信頼性の向上を基本戦略に掲げている。

経営数値目標としては、2016 年 12 月期で売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円以上、営業利益率 10%以上を目指し、事業にまい進していく。

日本アクアの断熱材事業は、7 月に中国・上海で他の日本企業 2 社と合弁会社をスタートさせたが、数字は全く未知数であり今期・来期の業績には織り込んでいない。

(平成 23 年 8 月 22 日・東京)