

株式会社 桧家ホールディングス
2012年12月期
中間決算説明会

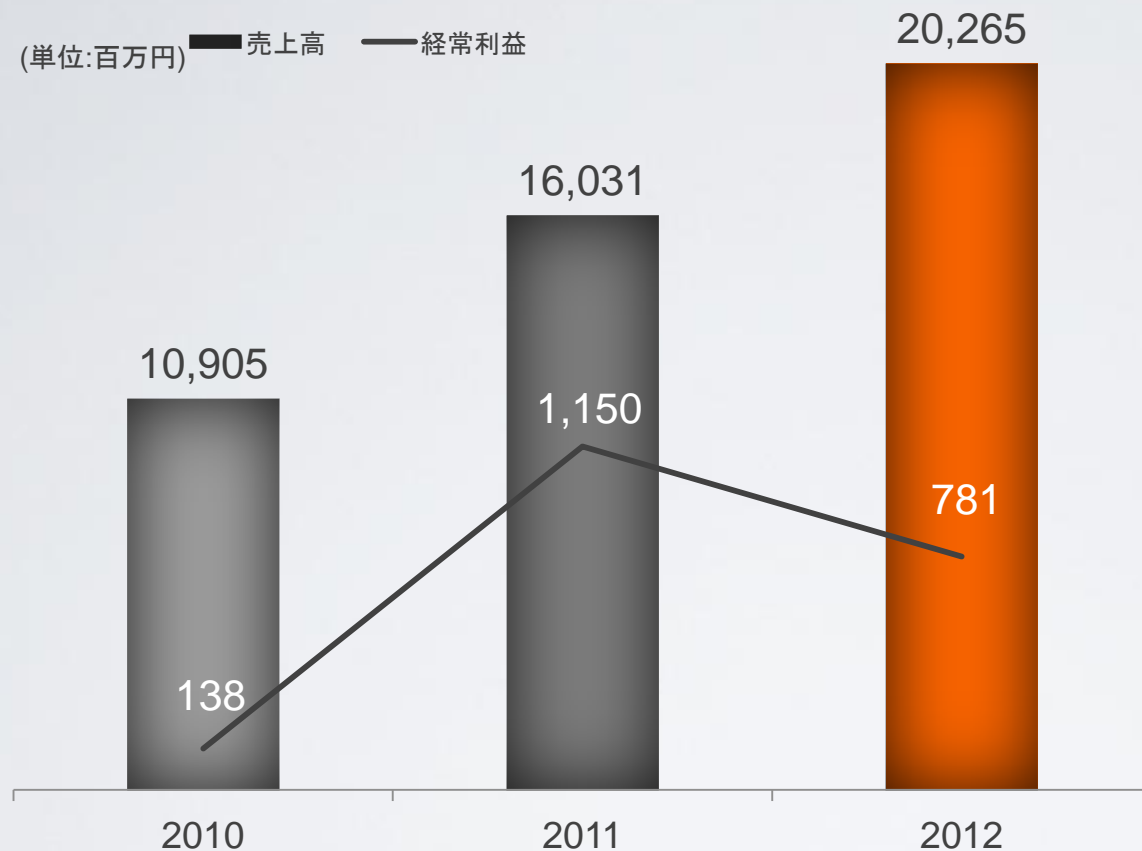
代表取締役社長 近藤 昭

2012年8月27日
野村證券 日本橋本館

2012年12月期 <中間> 連結業績(P/L)

<前年同期比>

(単位:百万円) ■ 売上高 — 経常利益



売上高

+26.4%

経常利益

Δ26.2%

純利益

Δ35.1%

	売上高		営業利益		経常利益		純利益	
実績 (对当初予想比)	<u>20,265</u>	98.8%	<u>781</u>	118.3%	<u>912</u>	120.0%	<u>426</u>	125.2%
当初予想 (本年2月発表)	20,500		660		760		340	

2012年12月期 <中間期>連結業績



連結

(単位:百万円、%表記は対前年同期比増減)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
2012年	20,265	26.4%	781	△32.1%	912	△26.2%	426	△35.1%
2011年	16,031	47.0%	1,150	729.9%	1,236	677.4%	656	—

セグメント別



グラフの売上高はグループ外向けのみ記載。

注文住宅事業

- 売上は、三栄の寄与と順調な完成引き渡しから増収
- 受注は、昨年の政策支援等が終了/後退しながらも伸長
- 粗利率は、三栄の低粗利率を主因として $\Delta 1.9\%$
- 営業利益は、上信越、宮城・千葉県内の新規出展に伴う経費負担増と三栄の赤字により減少

不動産事業

- 売上は、不動産千葉が寄与し増収
- 粗利率は、不動産東京の不振を主因に $\Delta 3.8\%$
- 営業利益は、不動産千葉の売上不足と統合後の先行経費負担から赤字

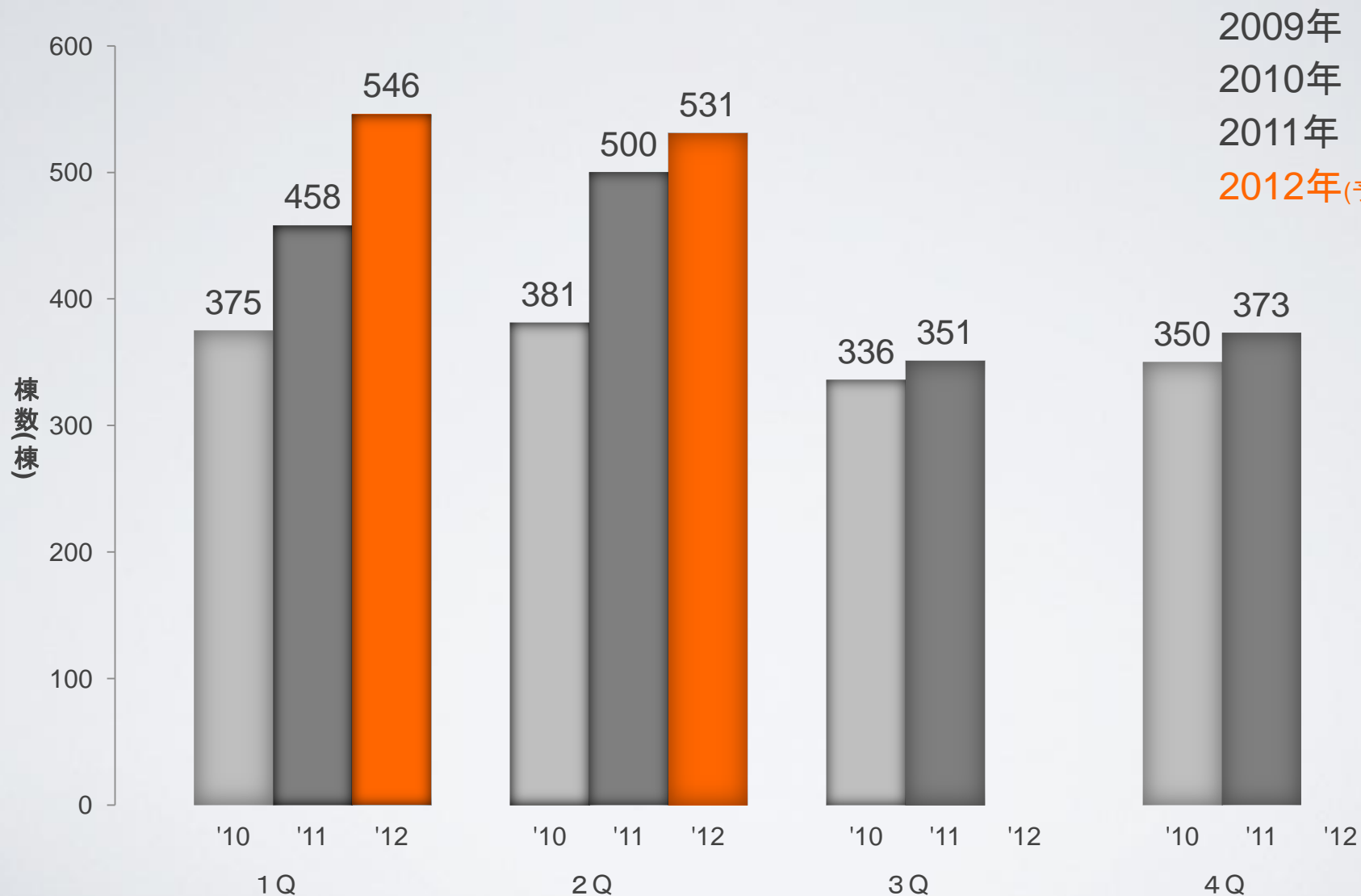
断熱材事業

- 売上は、昨年のグラスウール不足による特需が剥落し減収
- 粗利率は、原料コストダウン&施工内製化の促進により向上
- 営業利益は、新規拠点の積極展開等での販管費増により減益

～ 断熱材・不動産を注文住宅がカバーし、連結予想利益を達成～

受注棟数推移(注文住宅)

HINOKIYA



2009年 988棟
2010年 1,442棟
2011年 1,682棟
2012年(予) 2,160棟

施工件数推移(断熱材)

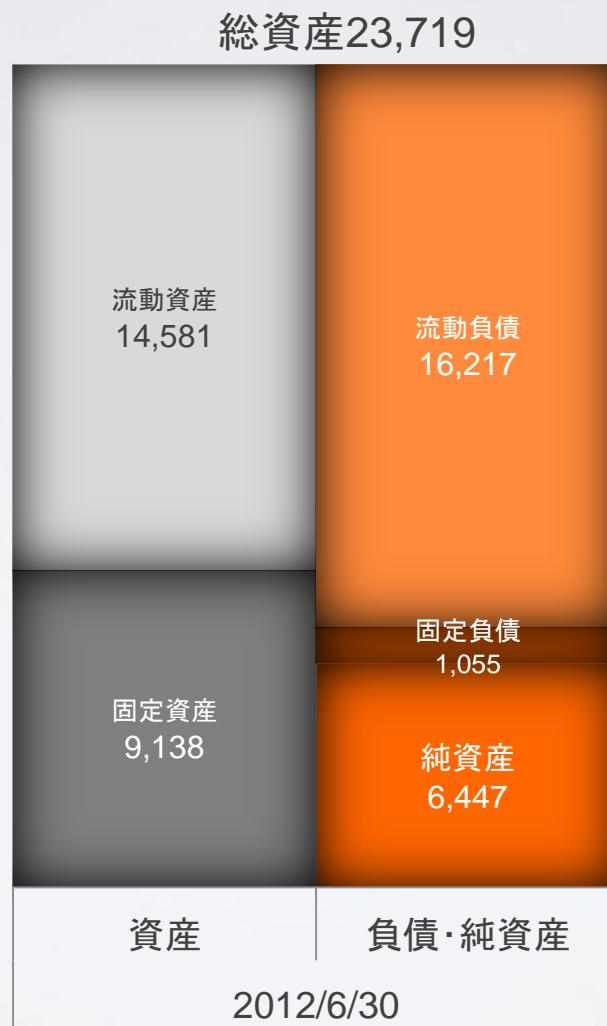
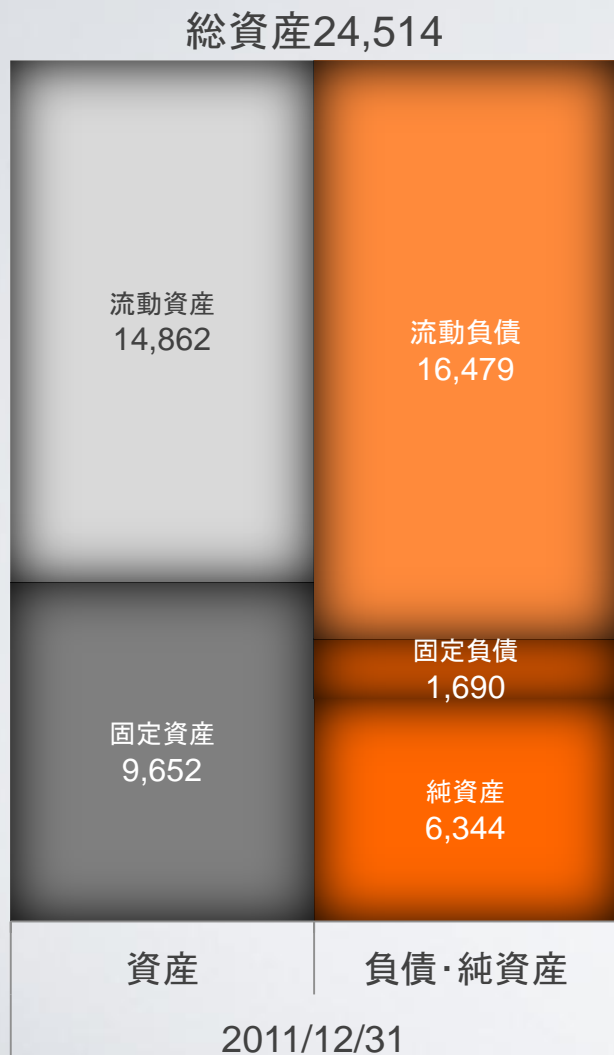
HINOKIYA



2012年12月期 <中間期>連結B/S

HINOKIYA

(単位:百万円)



<流動資産>

現預金	△1,947
販売用不動産	+1,112
未成工事支出金	+ 630

<固定資産>

土地の売却等	△ 515
--------	-------

<負債>

未成工事受入金	+1,494
<有利子負債>	
短期借入金	+300
長期借入金	△1,126
社債償還	△121

(有利子負債残高 12/6末 4,253)

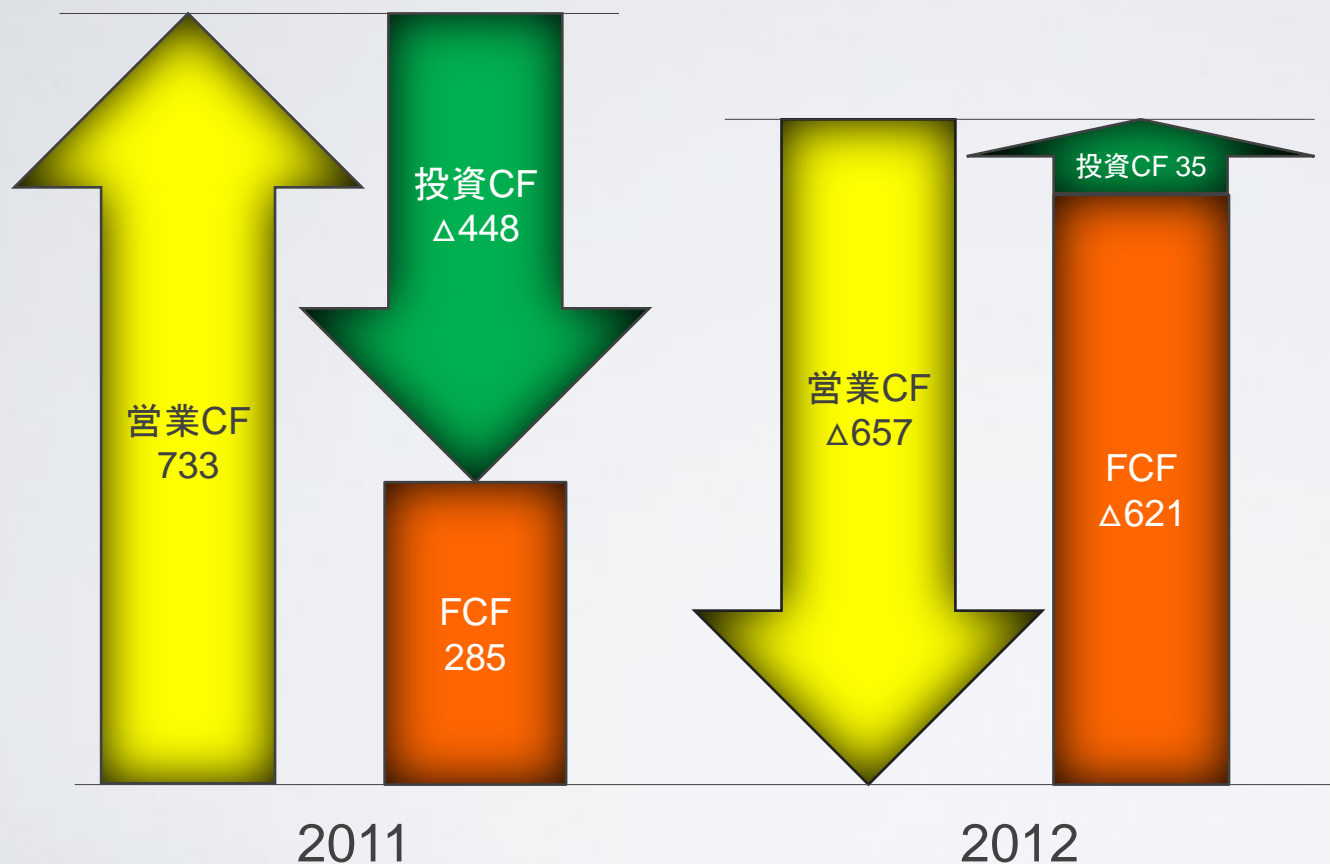
自己資本比率

26.7%

(前期末比 +1.2p)

2012年12月期 <中間期>連結CF

(単位:百万円)



<営業CF>

販売用不動産の取得 Δ1,095
(前年同期比 支出増 1,257)
 法人税等の支払 Δ1,341
(前年同期比 支出増 531)

<投資CF>

有形固定資産の売却 561

<有利子負債>

短期借入金 +300
 長期借入金 Δ1,126
 社債 Δ121

<配当支出>

総計 Δ352

(現預金の増減 Δ1,947)

FCF:フリーキャッシュフロー

※2011/12期連結CFに、当期中にグループ入りした2社(檢家住宅三栄・檢家不動産千葉)分は含まれません。

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 (13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 桧家住宅三栄、桧家住宅東北 (^{12/7} ~) 桧家不動産東京、桧家不動産埼玉、 桧家不動産千葉 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）	1,153名（2012/6/30現在）

グループ概要(子会社13社)



事業区分	会社名	営業エリア	事業内容
注文住宅事業 (7社)	桧家住宅	埼玉県、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、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	群馬県、長野県北部	
	桧家住宅三栄	神奈川県、東京都の一部	
	桧家住宅東北('12/7～)	宮城県	
不動産事業	桧家不動産東京	東京都西部	戸建住宅分譲 & 宅地の分譲・仲介
	桧家不動産埼玉	埼玉県	
	桧家不動産千葉	千葉県市川市、東京都東部	
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(資産活用)
	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(北海道・沖縄除く)	F C事業

松家ホールディングス

松家リフォーム

松家ランデックス

その他事業

松家不動産千葉

松家不動産埼玉

松家不動産東京

不動産事業

日本アクア

断熱材
事業

松家住宅東北

松家住宅三栄

松家住宅上信越

松家住宅北関東

松家住宅南関東

松家住宅東関東

松家住宅

注文住宅事業

~当社注文住宅の特徴~

1. 企画型注文住宅
2. 省エネ・エコ仕様
3. 価格競争力

2. 省エネ・エコ仕様



1. 企画型注文住宅



3. 価格競争力

エコ住宅の検家住宅だから実現できるスマートプライスの理由。



企画型住宅ならではの、更なるコストダウン

経済設計による
資材のコスト削減

工期短縮

設計、積算などの
業務の効率化

~注文住宅をあきらめていた一次取得者の取り込み~

断熱材事業

日本アクア

当社の木造住宅における
競争力の中核

24/31件で
光熱費支出が0以下に
(Ave.5,180円/月の売電収入超過)



戸建木造住宅から集合住宅へ



ほぼ全国(沖縄を除く)を網羅する
営業・施工体制を構築



戸建住宅 & 宅地の分譲・仲介 東京・埼玉・千葉へ展開

エリア別の役割分担へ再編成(『桧家不動産』ブランドに統一)



<戸建住宅分譲>

- 当社住宅の特徴である省エネ・エコ住宅
「アクアフォーム」を標準採用
全棟太陽光発電付も開発

<宅地の分譲・仲介>

- 住宅展示場来場者の60%が土地を非所有
⇒ 展示場周辺エリアで当社の注文住宅に最適な宅地を開発・販売

～注文住宅事業とのシナジーを追求～

首都圏・東海地区において戸建賃貸住宅を請負・販売

- 狭小地(最小20坪～)、1棟812万円～でも建設可能
- 物件の建設から管理、入居者募集まで、不動産投資を総合的にサポート

◆注文住宅事業とのシナジー効果の創出

「資産組換えプラン」の提案開始

◆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



その他事業(FC)

『HINOKIYA』の注文住宅を全国へ

現時点の加盟店は 10社
(今期中に12展示場体制へ)

(静岡県、愛知県、滋賀県、大阪府、奈良県、兵庫県、香川県、
愛媛県、大分県、福岡県&熊本県)



<収益の本格化>

- 本年4月以降オープンの展示場より、
@20万円/棟のロイヤルティーを課金
- PB商材の販売



- 新商品の発売
- 展示場の新設/建替え
- 商材の共通化 & 差別化
- 生産性 & CS向上
- ブランディング

NEW!

注文住宅事業

その他(F C)

HINOKIYA

Smart One



V

シリーズ



展示場の新設/建替え

HINOKIYA

注文住宅事業

来年GWまでに、新設(12棟)・建替え(8棟)を計画

① 商圈拡大(新規)

神奈川(3) 厚木/新百合ヶ丘/茅ヶ崎
宮城(3) 石巻/岩沼/仙台駅東口
埼玉(2) 浦和/新熊谷
群馬(1) 新前橋
長野(1) 上田
東京(1) 豊洲
千葉(1) 幕張

② リニューアル

千葉(2) 青葉の森/柏
埼玉(2) 大宮北/新都心カタクラ
群馬(1) 前橋北
神奈川(1) 平沼
東京(1) 立石
栃木(1) 足利

「青空リビング」

大宮北/新都心カタクラ/青葉の森/前橋北
立石/平沼



NEW!

注文住宅事業

不動産事業

その他(FC)

HINOKIYA

屋上庭園 青空リビング

3月 オプションとして発売

5月 スマート・ワン(青空リビング)発売

7月 「メイプルガーデン ヴィスタ 鷺宮(不動産東京)」で
第1号物件が完成 & 発売

オプション価格

+98万円～ (15坪)



生産性とCSの向上

顧客管理&営業管理ツール「EasySales」の導入

営業情報の一元管理&可視化による生産性向上

顧客との商談履歴管理

営業マンのスケジュール管理/予算進捗管理 など

設計・積算連動システムの導入

CADデータから積算データへの自動反映による
生産性向上

顧客の要望を自動反映することでの情報伝達
ミス防止によるCS向上

iPad用 商品カタログアプリの公開

<「EasySales」>



<iPad用「スマート・ワン」カタログアプリ>



エジプト考古学博物館所蔵

ツタンカーメン展

— 黄金の秘宝と少年王の真実 —

KING TUT KING TUT
TUTANKHAMEN AND THE GOLDEN AGE OF THE PHARAOHS

Supported by

HINOKIYA



松家グループは
文化を創る、そして守る。

松家グループは住まいづくりを通じて新たな住文化を
創りだします。そして、社会・文化活動の一環として
「ツタンカーメン展（東京会場）」(主催：フジテレビジョン、産経新聞社)に
特別協賛しています。

ツタンカーメンの顔模様のマスク複製 (複製が保管されていた真)



黄金細工の黄金の襟飾りとホル
ムエジプト王位を戴った
ツタンカーメン像
複製入りカラマツの飾り
ツタンカーメンの顔入りカラマツ
アメンヘトプス王とタイイ王妃の
黄金のチェスト

Photographs © Sandro Vannini

・ツタンカーメン展(東京)の単独特別協賛

-本年8月~12月(4カ月)

-東京では、250万人の動員を見込む

-TVCMは、

HINOKIYA の表示と

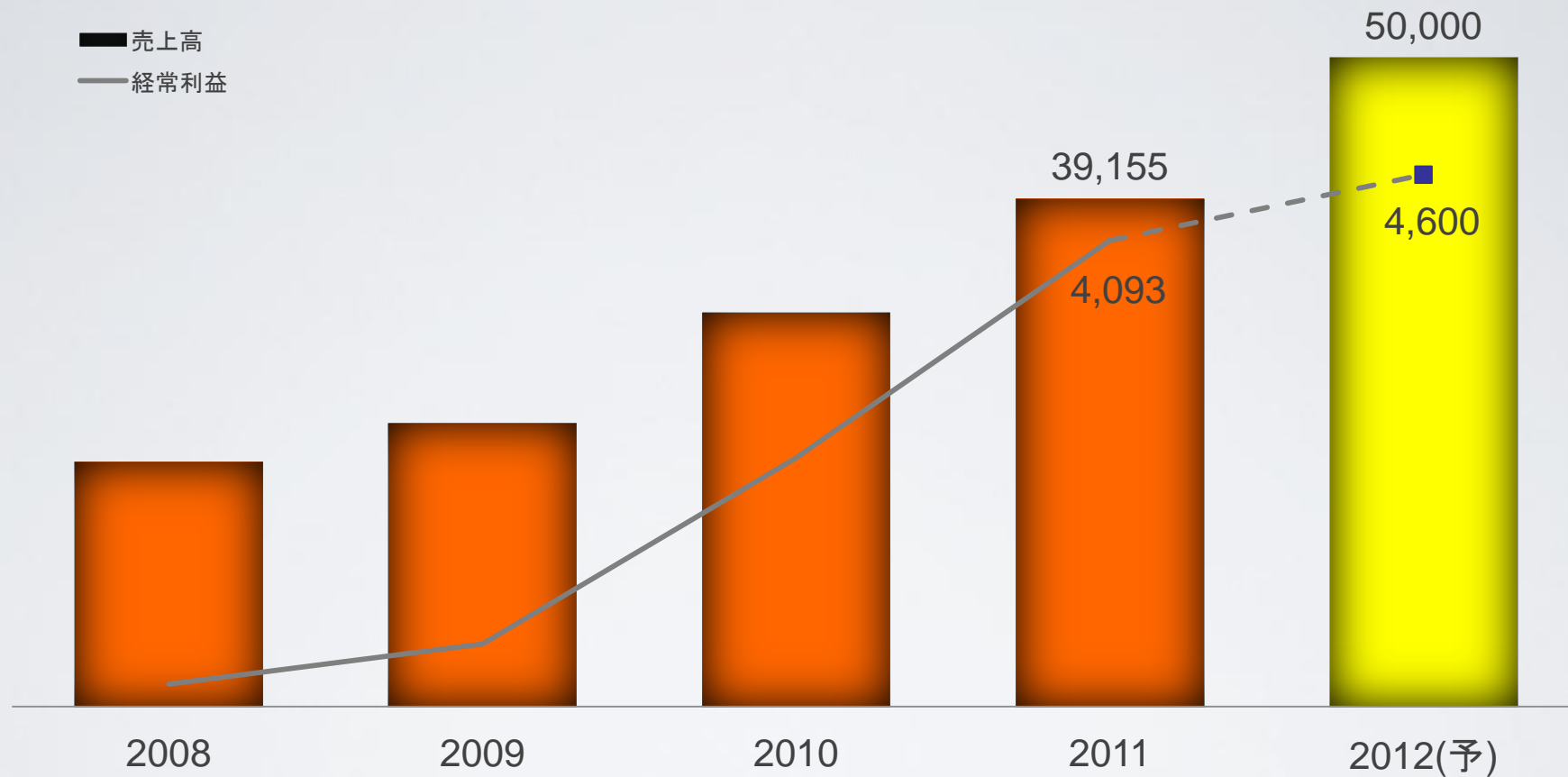
「supported by HINOKIYA」の音声入り

2012年12月期 業績予想

HINOKIYA

(単位:百万円)

■ 売上高
— 経常利益

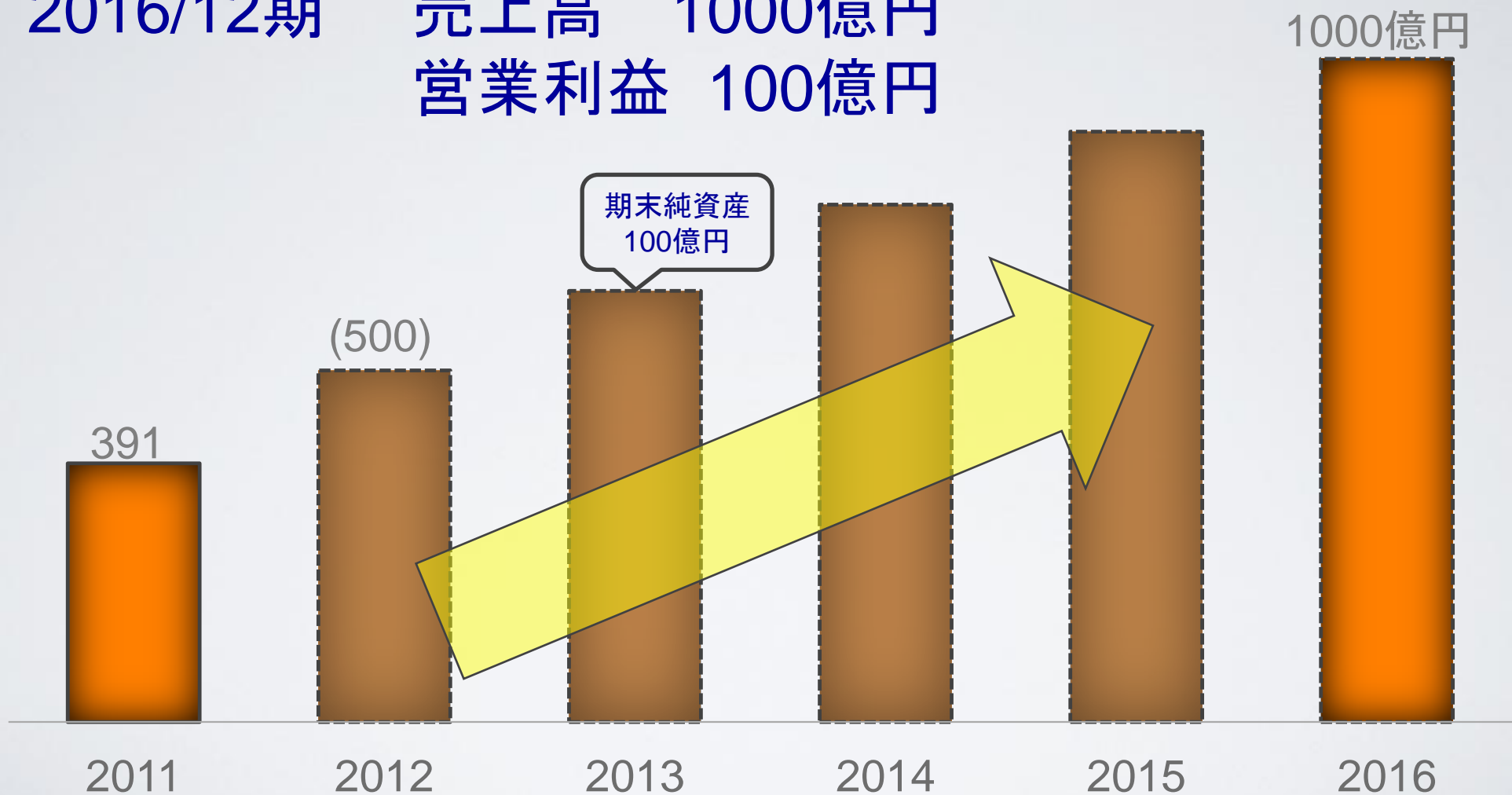


	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2012/12期	50,000	4,500	4,600	2,500

2月10日発表の予想数値から変更はございません。

中期経営目標

2016/12期 売上高 1000億円
営業利益 100億円



直近52週間の株価推移



本資料ならびにIRに関してのお問い合わせ先

担 当 : 経営企画部

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>

投資家の皆さまへの対応は、上記の連絡先にて一括対応させて頂いております。弊社子会社へのお問い合わせはご遠慮願います。
また、金融庁・証券取引所・弊社WEBサイト・IRイベント・マスコミ等を通じて公表している情報以外については、情報の公平性の観点から、個別にお答えしかねる場合がございます。

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。