

会社概要 (2014年6月30日現在)

- **社 名** 株式会社松家ホールディングス
- **本社事務所** 東京都千代田区丸の内一丁目8番3号
丸の内トラストタワー本館7階
- **設 立** 1988年10月13日
- **資 本 金** 3億8,990万円
- **従業員数** 連結2,183名
- **事業内容** 戸建住宅建築請負事業／戸建住宅分譲事業／不動産仲介事業／断熱材事業／不動産賃貸事業／戸建賃貸住宅建築請負事業／リフォーム外構工事事業／FC事業／介護保育事業

■ グループ会社



今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2014年 11月10日 2014年12月期第3四半期決算発表
2015年 2月上旬 2014年12月期決算発表

※今後の予定につきましては、諸事情により日程変更となる場合もございますので
あらかじめご了承の程お願い致します。



松家グループ公式Facebookページのご案内

<http://www.facebook.com/hinokiya.group>



Facebook

松家グループ

HINOKIYA

株式会社 松家ホールディングス

〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目8番3号 丸の内トラストタワー本館7階
TEL : 03-5224-5121(代) FAX : 03-5224-1077
<http://www.hinokiya-holdings.jp>



環境保全のため植物油インキを使用して印刷しています。

証券コード：1413



HINOKIYA

第27期

中間報告書

2014.1.1 ▶▶ 2014.6.30



2014 Business Report

株式会社 松家ホールディングス

本店移転によりグループ会社全般の 管理機能を高め、さらなる グループ力の強化を図ります

代表取締役社長 近藤 昭

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、日頃より当社グループへのご理解とともに厚いご支援を賜り、誠にありがとうございます。

ここに当社第27期第2四半期（2014年6月中間期）の営業状況をご報告させていただくとともに、今後の事業展開についてご説明いたします。

Question

2014年12月期第2四半期連結累計期間の業績についてお教えてください。

業容の拡大により増収増益を達成しました

住宅業界では、消費税率引上げ前の駆け込み需要とその反動により、当社グループの注文住宅事業に関連の深い持家の新設住宅着工戸数が前年同月比5ヶ月連続で減少を強いられ

るなど、厳しい市場環境に直面しています。そのような中で、当社グループは主力の注文住宅事業において、消費税率引上げ前の駆け込み需要が2013年9月で一巡したものの、豊富な受注残の消化や着工の平準化に力を入れたことで、注文住宅は、完成引渡しに堅調に推移しました。新たにグループ入りした北都ハウス工業の業績上乘せ効果によって、不動産事業も大幅に伸長したほか、新たに参入した介護保育事業においても保育所等を開設し、売上拡大に努めました。利益面においては、前期、深刻化していた施工職人不足による外注単価上昇も住宅着工数の減少に伴い徐々に沈静化しました。

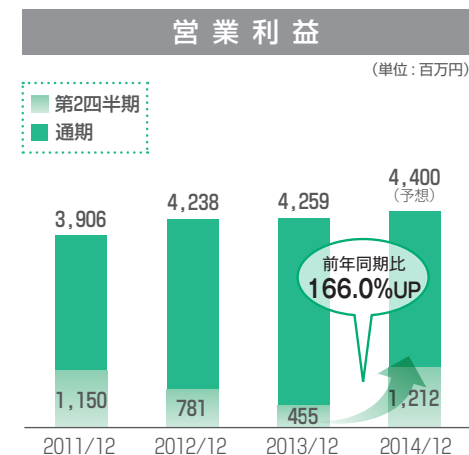
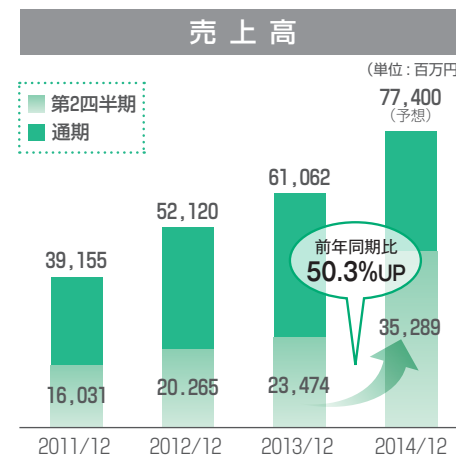
この結果、当第2四半期連結累計期間における売上高は352億89百万円（前年同期比50.3%増）、営業利益は12億12百万円（同166.0%増）、経常利益は13億93百万円（同130.5%増）、四半期純利益は5億56百万円（同37.7%増）となりました。

Question

2014年12月期における取り組みと業績見通しについてお聞かせください。

主力の注文住宅事業や断熱材事業が牽引し、増収を見込んでいます

桜家住宅では新たに、分譲地内に建築したモデルハウス「街角スマート・ワン」の販売促進を図る“街スマ”戦略を強化しています。これは、各住宅地にその周辺環境や家族の暮らしに合わせて企画した各シリーズのスマート・ワンを建築、公開することで、暮らしをリアルに体感していただくというものです。お客様にとっては住宅展示場のモデルハウスとはまた違った良さを実感していただけるとともに、当社グループにとっては分譲地にモデルハウスを建築することで不動産事業の売上拡大を図ることもできます。



断熱材事業については、2013年12月に子会社の日本アクアが東証マザーズへ上場いたしました。同社設立から10年目、当社グループ入りから6年目での上場となります。戸建て住宅の断熱材は、依然グラスウールが大きな市場を占める中、高気密・高断熱である発泡ウレタンの特徴が受け入れられ、売上が急拡大しています。戸建て住宅については従来から用いられてきた繊維系断熱材のグラスウールから、発泡系断熱材への代替需要を促すための市場開拓が必要でしたが、オフィスビルやマンションは、もともと発泡系断熱材を使用しているため、市場開拓がスムーズと考えられます。従って今後は木造戸建て住宅のみならず、オフィスビルやマンションにも注力する方針です。人や環境に優しい水発泡の利点や高気密・高断熱といった、他の発泡系断熱材と比較した際のアクアフォームの優位点を訴求し、市場拡大を図ってまいります。

2014年12月期の見通しにつきましては、注文住宅事業では消費税率引上げ前の駆け込み需要とその反動の影響や展示場

出展による固定費増というマイナス要因はありますが、好調な断熱材事業や北都ハウス工業の業績取り込み効果等により、売上高は774億円（前年同期比26.8%増）、営業利益は44億円（同3.3%増）、経常利益は47億円（同4.4%増）、純利益25億円（同24.5%減）を見込んでいます。

Question

新たな連結子会社について教えてください。

シナジー効果による業容の拡大を図ります

北都ハウス工業は、新潟県を中心に、群馬・長野・山形・福島・宮城に展開しているハウスメーカーです。同社をグループ傘下に収めたことで、既存の当社グループと北都ハウス工業の各営業エリアにおいて、『桧家住宅』と『880（パパまる）』の2ブランド展開が可能となりました。『桧家住宅』と『880（パパまる）』の大きな違いは価格で、『桧家住宅』の平均請負価

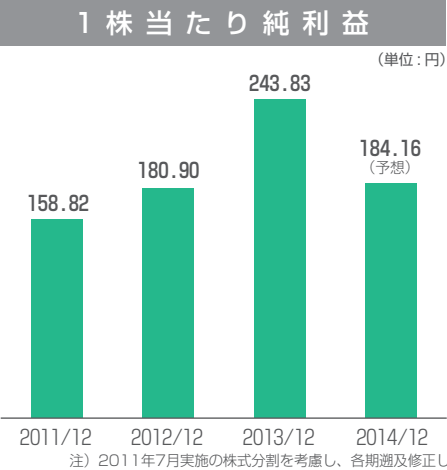
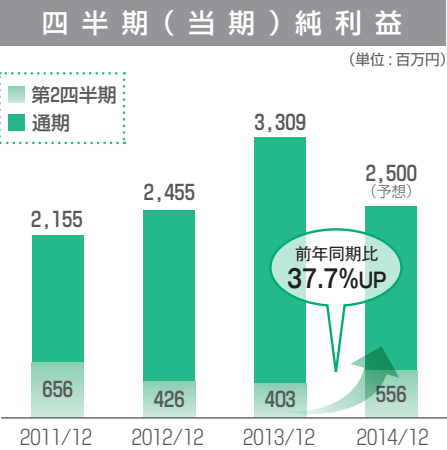
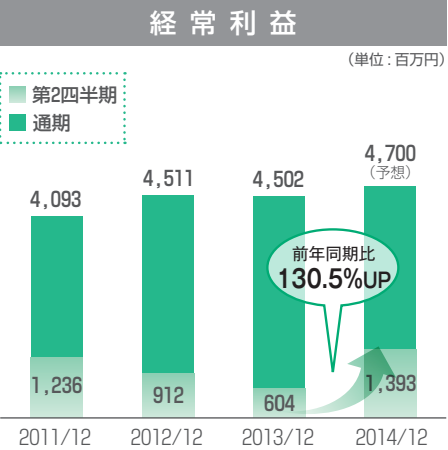
格20百万円（税抜）に対して『880（パパまる）』は11百万円（税抜）となっており、価格帯による顧客のすみ分けができています。今後は同一エリアでのシナジー効果を発揮するため、それぞれのお客様のニーズに合った提案を行うことにより、顧客層の広がりを見込んでいます。その一環として北都ハウス工業は、桧家住宅が地盤とする北関東エリアへの本格進出に向けて、埼玉県内に新たに拠点を設けました。このことにより、不動産や施工業者等に関する情報を共有し、事業効率の向上効果も期待しております。

ライフサポートは、保育事業と介護事業を両輪にする企業です。介護事業に関しては非常に早い時期から取り組んできた長年の実績があります。さらに、まだ民間企業の参入が少なかった時期から、いち早く保育事業に進出し、認可・認証保育所や自治体から委託された学童保育施設等、都内有数の規模で総合的な子育て支援事業を展開しています。今後は、保育所運営において長年培った信用と実績、ノウハウを生か

し、複合化施設の運営や学童保育、ベビーシッター等の新たな分野への本格進出を視野に入れています。

介護事業では、当社関連会社のリビングケアにおいて、入居者の毎月の費用負担が少ない小規模「超軽費シルバーハウス」を運営しています。「超軽費シルバーハウス」は、新しい概念のビジネスモデルで、低価格であっても入居者に満足いただけるサービスを提供するというものです。これにより、国民年金受給者も無理のない範囲の費用で入居することが可能になりました。

大都市部での待機児童問題、公的介護施設の入所待ち問題や保育と介護双方の専門職の不足などが社会問題化する中、桧家グループはこれらを少しでも解消できるような社会的役割を担う企業でありたいと願っています。



Question

中期経営目標の最終年度まで残り2年半となりました。これまでの手ごたえと達成に向けた取り組みについてお聞かせください。

住宅関連事業の育成により、
安定した収益基盤を築きます

当社グループは、2016年12月期に売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す中期経営目標を掲げています。グループ全社で明確な数値目標を共有したことで、社員の士気が向上し、毎年、着実な成長を続けており、売上高につきましては、達成への手ごたえを感じております。営業利益については消費税率引上げの影響等不透明要因もあり達成は厳しい状況にあると認識しておりますが、これまで当社グループの成長の原動力となってきたM&Aを積極的に行っていくとともに、既存のグループ会

社の事業戦略の見直しにも力を入れ、さらなるグループ力の強化を図り、目標達成に向けてグループ一丸となって取り組んでまいります。また、事業領域の拡大に伴い、当社グループの手がける事業についての確に周知させていくことも重要であると認識しています。2013年6月から、お客様との接点を持続けるためのコミュニケーションツールとして四半期ごとに会報誌「Ha*Navi」を発行し、住宅にまつわるお役立ち情報や当社グループの事業展開についての情報等を発信する機会を設けています。今後もお客様のニーズを把握しながら、新たな事業展開を目指し、さらに周知を図っていきたいと考えています。

また、当社グループは、住宅関連の市場環境の変化、多様化するお客様のニーズに対応し、より安定した成長を目指すため、主力の「注文住宅事業」に次ぐ事業として「不動産事業」、「断熱材事業」、「戸建賃貸住宅事業」等の育成、強化に取り組んでおります。さらに新たに介護保育事業に参入し、実際にこれらのサービス運営を行うことで得られるノウハウを

「住宅分野」に反映した事業ミックスによるシナジーの創出と将来的には、これら関連するサービスを総合的にワンストップで提供できる企業グループを目指し、市場環境が変化しても安定した収益を維持できるよう、収益基盤の強化に努めてまいります。

Question

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

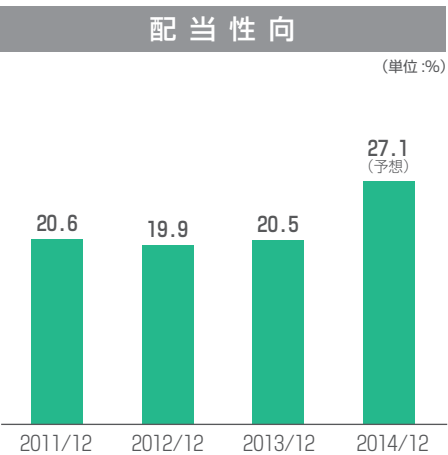
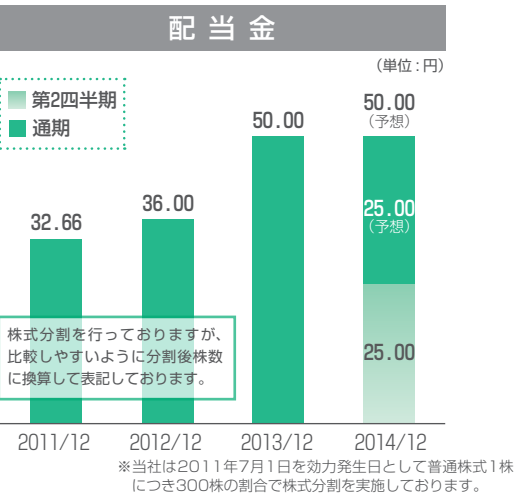
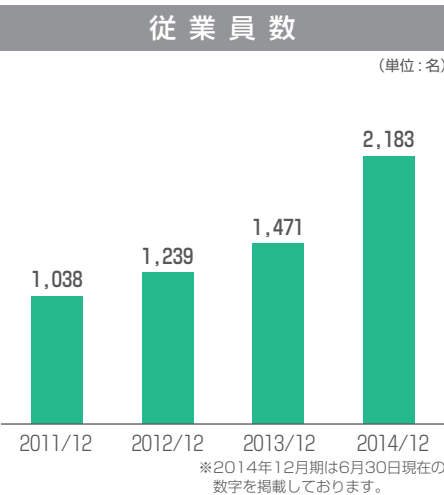
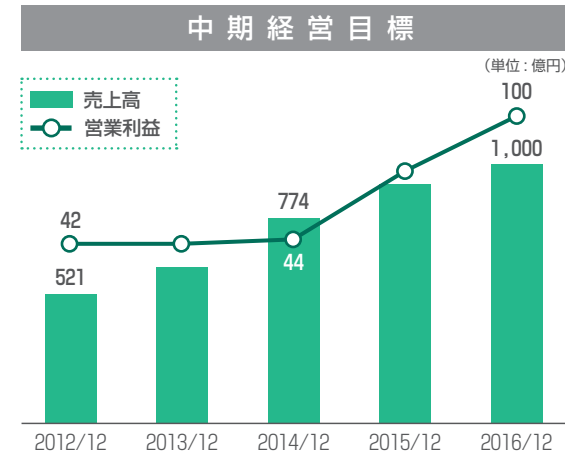
お客様にとって価値あるブランドを構築し、
力強い成長を目指します

当社グループは、株主の皆様への利益還元を最重要課題のひとつとして、継続的に安定した配当を実施することを基本方針としています。2013年12月期は、創立25周年記念配当4円を含む1株当たり50円の年間配当を実施しましたが、2014年12月期は、普通配当といたしまして中間配当25円、期末配当25円

の年間配当1株当たり50円を予定しています。

なお、当社グループは、ここ数年、ブランディング活動による知名度アップを図ってまいりましたが、引き続きお客様にとって価値のあるブランドを構築するための活動に力を入れ、企業イメージの向上を図る方針です。また、当社はグループの営業エリア及び事業領域拡大に伴い、持株会社としてグループ会社全般の管理機能を強化するため、2014年5月に埼玉県久喜市から東京都千代田区丸の内に本店を移転しました。世の中の変化が激しくなる中で、企業経営もスピードが求められます。豊富な人材、様々な情報が集積し、かつ巨大なマーケットであり、社会の動きを身近に感じられる東京に拠点を置くメリットを最大限に活用し、優秀な人材の確保と新たな事業展開を図ることで、さらなるグループ力の強化に努めてまいります。

株主の皆様には、当社グループの成長にご期待いただくとともに、引き続きご支援いただきますようお願い申し上げます。



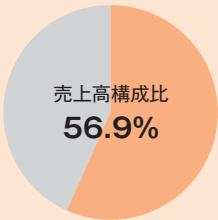
セグメント情報

注文住宅事業

◆ 主な関係会社
(株)松家住宅 (株)松家住宅上信越
(株)松家住宅東関東 (株)松家住宅三栄
(株)松家住宅南関東 (株)松家住宅東北
(株)松家住宅北関東 北都ハウス工業(株)



- 完成引き渡しが堅調に推移
- 北都ハウス工業の業績が寄与
- 消費税率引上げ前の駆け込み需要の反動により受注棟数は前年同期比減少



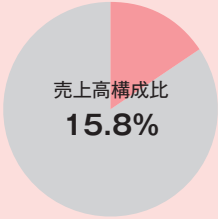
売上高	200億94百万円 (前年同期比+33.6%)	営業利益	3億24百万円 (前年同期比+99.1%)
-----	----------------------------	------	--------------------------

不動産事業

◆ 主な関係会社
(株)松家不動産 北都ハウス工業(株)



- 販売戦略の見直しにより販売棟数増加
- 北都ハウス工業の業績が寄与
- 売上原価と販売費及び一般管理費の低減に取り組み黒字化



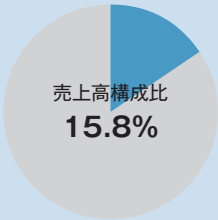
売上高	56億1百万円 (前年同期比+53.8%)	営業利益	1億12百万円 (前年同期は営業損失1億82百万円)
-----	--------------------------	------	-------------------------------

断熱材事業

◆ 主な関係会社
(株)日本アーク



- 戸建住宅分野は主力商品「アクアフォーム」の優位性を武器に施工件数が増加
- その他建築物の受注獲得も順調に推移



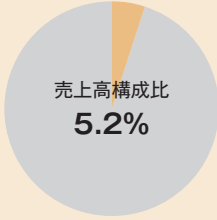
売上高	60億14百万円 (前年同期比+48.9%)	営業利益	5億10百万円 (前年同期比+93.9%)
-----	---------------------------	------	--------------------------

介護保育事業

◆ 主な関係会社
ライフサポート(株)



- 当期よりライフサポートを連結子会社化「介護保育事業」としてストック型ビジネスへ参入
- 認可・認証保育所2ヶ所、学童クラブ等4ヶ所開設
- 介護事業…既存物件で入居率の向上が想定を下回る
- 保育事業…施設の新規開設に伴う先行費用発生



売上高	18億40百万円	営業損失	72百万円
-----	----------	------	-------

不動産賃貸事業

◆ 主な関係会社
(株)松家ホールディングス



- 当社が所有するテナントビル「クッキープラザ」の収益力向上に向けたテナントの誘致に取り組む



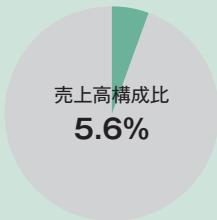
売上高	2億55百万円 (前年同期比+46.6%)	営業利益	76百万円 (前年同期比+196.9%)
-----	--------------------------	------	-------------------------

その他の事業

◆ 主な関係会社
(株)松家リフォーム (株)松家ホールディングス
(株)松家ランデックス



- 持株会社としての事業、戸建賃貸住宅事業、リフォーム事業、FC事業等の売上が順調に推移
- 連結子会社からの受取配当金が業績に大きく寄与



売上高	78億29百万円 (前年同期比+208.0%)	営業利益	57億96百万円 (前年同期比+387.9%)
-----	----------------------------	------	----------------------------

TOPICS



【プラン例】本体価格 [34.50坪] 1,614万円（税別）～



新商品

「スマート・ワン アクティブガレージ」発売

2014年4月に人気の「スマート・ワン」シリーズに、“家で遊ぶ”をコンセプトに「ガレージ」を一体化した「スマート・ワン アクティブガレージ」を発売いたしました。

遊びと実用性を兼ね備えた新提案です。

オリジナル商品の充実

2014年3月にオリジナルキャビネット「デザインウォールキャビ」、2014年5月にオリジナルキッチン「クチーナ・グランデ」を発売いたしました。

シンプルモダンなデザインと使いやすさにこだわったHINOKIYA PREMIUMシリーズです。

本社の移転

2014年5月、埼玉県久喜市から東京都千代田区丸の内
に本社を移転しました。

【新本社】 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館7階

株式の状況（2014年6月30日現在）

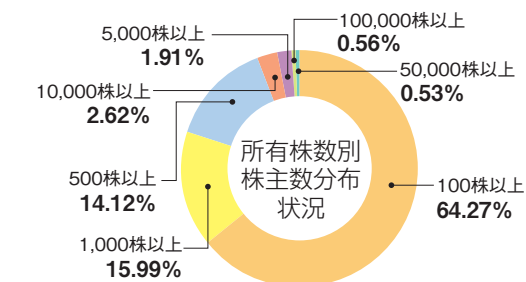
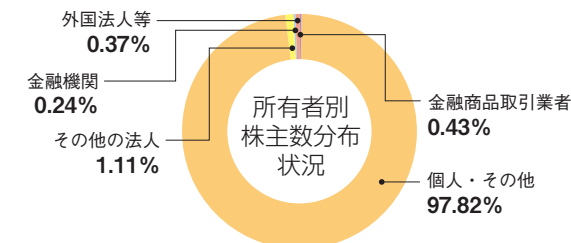
- ◆ 発行可能株式総数 48,300,000株
- ◆ 発行済株式の総数 13,575,000株
- ◆ 株主数 3,257名
- ◆ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社GSK	4,350,000	32.04
黒須新治郎	640,000	4.71
永大産業株式会社	600,000	4.41
黒須恵久子	450,000	3.31
桧家ホールディングス取引先持株会	330,000	2.43
近藤昭	289,700	2.13
桧家ホールディングス従業員持株会	289,300	2.13
加藤まゆみ	240,000	1.76
近藤治恵	240,000	1.76
株式会社三菱東京UFJ銀行	180,000	1.32

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
剰余金の配当の基準日	期末配当金 毎年12月末日 中間配当金 毎年6月末日
定時株主総会	毎年3月開催
公告方法	電子公告
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ●お問い合わせ先 0120-232-711（フリーダイヤル）
特別口座の口座管理機関	東京証券代行株式会社
同連絡先	東京証券代行株式会社 事務センター 〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 ●お問い合わせ先 0120-49-7009（フリーダイヤル）

◆ 分布状況



（ご注意）

- 株主様の住所変更、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんので、ご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、東京証券代行為口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関（東京証券代行）にお問い合わせください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行ではお手続きできませんので、ご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店にて承ります。