

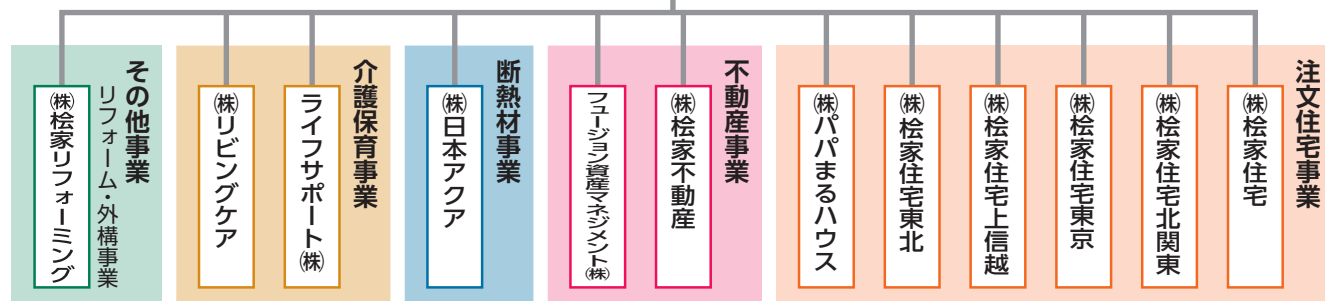
## 会社概要 (2015年3月30日現在)

- 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2,096名
- 事業内容 注文住宅事業／不動産事業／断熱材事業／介護保育事業／不動産賃貸事業／賃貸住宅請負事業／FC事業／リフォーム・外構事業／資産コンサルティング事業 他

- 役 員
- 代表取締役会長 黒 須 新治郎 常勤監査役 平 野 光 博
- 代表取締役社長 近 藤 昭 常勤監査役 篠 崎 良 吉
- 専務取締役 益 子 春 代 監 査 役 長谷川 臣 介
- 常務取締役 加 藤 進 久 監 査 役 長 澤 正 浩
- 取 締 役 荒 木 伸 介
- 取 締 役 常 住 順 一
- 取 締 役 出 口 俊 一
- 取 締 役 片 山 雅 也

## ■ グループ会社

HINOKIYA 株式会社 松家ホールディングス



## 今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2015年 5月8日 第1四半期決算発表  
 2015年 8月7日 第2四半期決算発表

※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  
<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

2014  
Business  
Report

株式会社 松家ホールディングス

第27期 報告書

2014.1.1 ▶ 2014.12.31

HINOKIYA

# Top Interview

「いつも、新しい答えを。」提案しつづける  
ワンストップ・ソリューション・カンパニーを  
目指してまいります。

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。

ここに当社グループ第27期（2014年12月期）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。

Q 2014年12月期の業績についてお話しください。

消費増税の反動減による厳しい経営環境のなか、業容の拡大により増収を達成いたしました

当社グループを取り巻く住宅業界においては、消費税率引上げ前の駆け込み需要とその反動により、持家の新設住宅着工戸数は、前年同月比で11ヵ月連続減少となるなど、厳しい経営環境が続きました。このような中で、当社グループは、主力の注文住宅事業において、前期繰越物件の工事が順調に進み、完工棟数が増加したこと及び新たに連結子会社となった北都ハウス工業(株)の業績が寄与し、販売棟数は前年同期を上回り

ました。また、住宅関連サービスの拡充や、新たに介護保育事業に参入するなど、売上拡大に努めました。一方で、利益面では断熱材事業において、原料仕入れ価格の高騰や原料の一部に不具合が発生したこと等により前年同期を下回りました。

この結果、当連結会計年度における売上高は765億41百万円（前年同期比25.3%増）、営業利益は41億28百万円（前年同期比3.1%減）、経常利益は44億60百万円（前年同期比0.9%減）、当期純利益は20億14百万円（前年同期比39.1%減）となりました。

Q 2015年12月期につきまして、住宅業界の市場環境の見通しや貴社への影響、また業績見通しについてお教えてください。

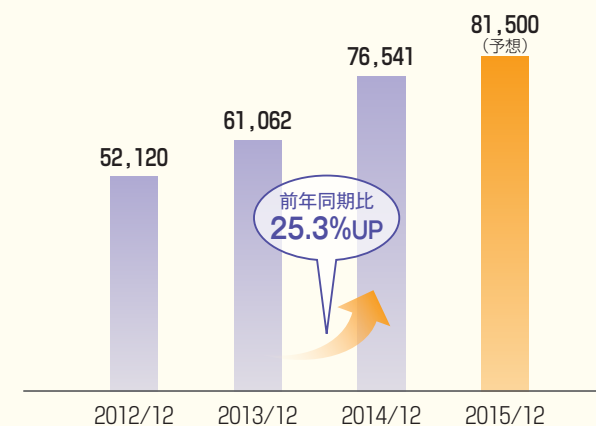
今期は、売上高815億円、経常利益50億円の達成を目指します

消費税率の再引き上げ時期が延期されたことに加え、政府による住宅取得支援施策の拡充、住宅ローン金利が史上最低水準で推移するなど、消費マインドの上昇に向け、徐々に環境

が整ってきました。ここ2年間は外部環境の影響を大きく受け、当社グループの強みを存分に発揮するにはいたりませんでした。今期は当社グループの強みであるグループシナジーを最大限に発揮し、収益力を向上させる1年ととらえています。また、当社グループは、2015年1月にグループ会社の統合・再編を実施いたしました。茨城・福島の一部エリアを拠点として注文住宅事業を展開する「(株)松家住宅東関東」と栃木エリアを拠点とする「(株)松家住宅北関東」を、また千葉・東京東部エリアを拠点に注文住宅事業を手掛ける「(株)松家住宅南関東」と神奈川エリアを拠点とする「(株)松家住宅三栄」をそれぞれ合併しました。これらの統合により、注文住宅事業において地域特性が類似する子会社の経営資源を集約し、経営効率を高めることを企図しています。さらに、分譲住宅の販売、土地の仲介・販売をはじめとした不動産事業を展開する「(株)松家不動産」と、戸建賃貸住宅の建築請負を行う「(株)松家ランデックス」を合併いたしました。統合によって、間接部門の合理化はもちろん、情報やノウハウを共有することにより、多様化する顧客ニーズに対応し、収益力向上を図ってまいります。

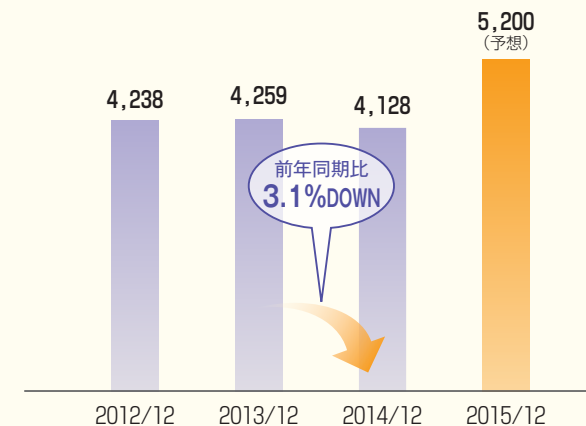
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)



2015年12月期の連結業績予想は、売上高815億円（前年同期比6.5%増）、営業利益52億円（前年同期比25.9%増）、経常利益50億円（前年同期比12.1%増）、当期純利益22億円（前年同期比9.2%増）を見込んでいます。

**Q** 新たに発表された中期経営計画の初年度である今期の重点施策と、今後、貴社が目指す企業像について教えてください。

**暮らしを豊かに育む「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指します**

当社グループは2015年を初年度とする3か年中期経営計画を策定し、最終年度となる2017年12月期に売上高1,000億円、経常利益72億円を目指しています。この数値目標には、これまで当社グループの成長の原動力となったM&Aを含んでおりませんが、今後も中核事業とシナジー効果の高い住宅関連事業においては、様々な形での提携を図っていく方針です。今期は、特に地域不動産事業者、地主様等とのパートナーネットワークを強化し、

土地活用提案ソリューションを拡充する等、不動産事業を積極的に推進してまいります。また、内部管理体制においては、人材の育成に一層注力する考えです。当社は2014年5月、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が、この1年で有益な情報の収集や、優秀な人材の確保に顕著な効果が表れました。この効果を持続させるためにも、人事制度の刷新と事業戦略実現に向けた人材の登用、さらなる人材の確保に力を入れる方針です。そして、人材育成のための教育制度を充実させ、グループ間の人材交流による組織の活性化を目指してまいります。当社グループは、今後もお客様の「暮らしを豊かに育む」、お客様にとって利便性の高い「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指し、中期経営計画達成に向け事業を推進してまいります。

**Q** 主力の注文住宅事業の事業戦略について教えてください。

**2ブランド展開により、顧客層を拡大します**

2015年1月、連結子会社である北都ハウス工業株(株)は(株)パ

パまるハウスへ商号変更しました。同社の主力商品の呼称として親しまれている「パパまる」を社名にすることによって、商品イメージを直接的に顧客へ訴求し、「パパまる」ブランドの浸透を図ることを企図しています。「パパまる」ブランドの平均請負単価は12百万円（税抜）、「検家住宅」ブランドは20百万円（税抜）となっており、両ブランドのターゲット層は価格帯によりすみ分けができています。2014年11月にオープンした群馬県太田市の住宅展示場では、「パパまる」と「検家住宅」のモデルハウスを展示したところ、顧客層の広がりが見られるなど、2ブランド展開による効果が着実に表れています。今後、「パパまる」は、「検家住宅」の地盤である北関東エリアに本格進出する計画で、これまで「検家住宅」が取り込めなかった顧客層の開拓が期待できます。さらに、両社の人材交流をはじめ、不動産や施工技術事業者に関する情報の共有など、あらゆる面で連携を図ってまいります。

商品戦略につきましては、ビルトインガレージを空間演出に生かした新商品の「スマート・ワン アクティブガレージ」など、特徴的な商品の投入に力を入れています。検家住宅の注文住

宅が支持されている理由の一つに、家づくりに魅力的なアイデアを盛り込みながらも手の届く価格設定という点があります。都市部や狭小地においても、解放感あふれるプライベート空間を可能にした「屋上庭園 青空リビング」は、おかげさまで予想以上の好評をいただき、現在、検家住宅で提供している住宅の約25%が屋上付き住宅になるほど人気が定着してきました。今後も、お客様をワクワクさせるような商品を積極的にご提案し、注文住宅事業のさらなる拡大を目指します。

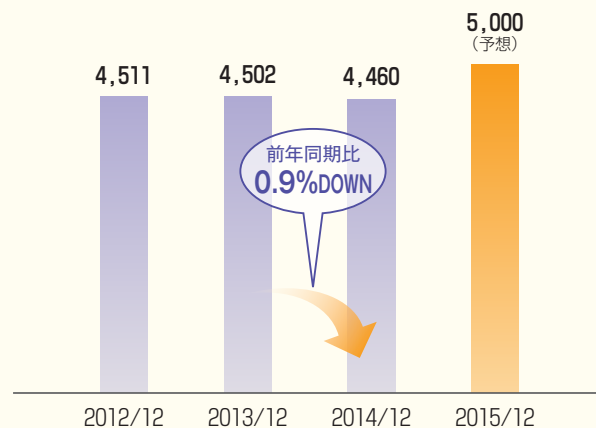
**Q** 注文住宅以外の住宅関連事業も順調に拡大を続けています。特に成長が期待できる事業の今後の戦略についてお話しください。

**不動産事業の拡大と断熱材事業の躍進を見込んでいます**

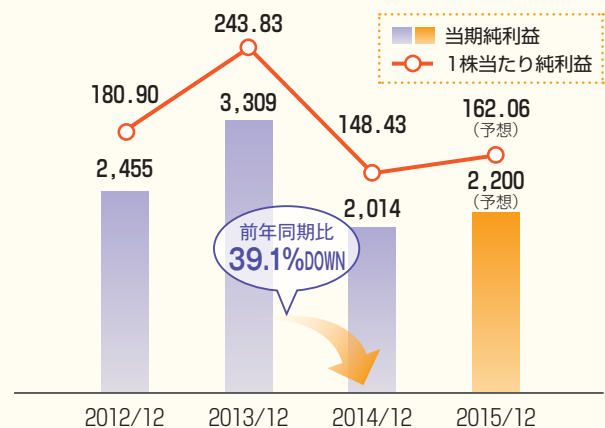
まずは、不動産事業を注文住宅事業、断熱材事業に次ぐ第3の収益柱に育成していく方針です。その一環として、2014年

**経常利益**

(単位:百万円)

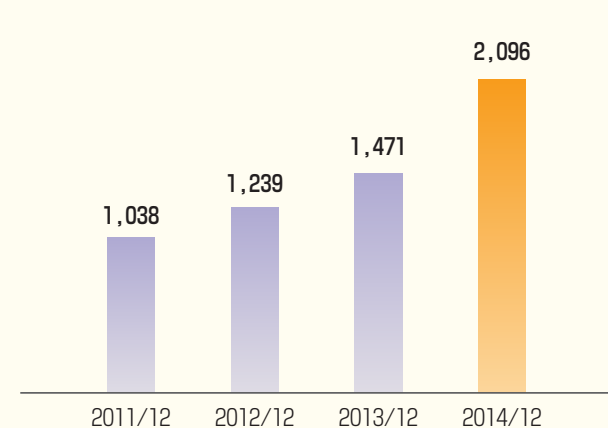


**当期純利益(単位:百万円) / 1株当たり純利益(単位:円)**



**従業員数**

(単位:名)



11月に主に富裕層に土地活用を提案する子会社、フュージョン資産マネジメント(株)を設立しました。これまでは土地活用提案において、ビジネスチャンスが広がる様々な情報を入手しているにもかかわらず、その情報を十分に生かしきれていない部分がありました。相続税及び贈与税の税制改正により、節税対策を目的とした個人の不動産活用に関するニーズが高まっています。当社グループでは、従来の戸建・宅地の分譲、土地活用としての戸建賃貸住宅の提案に加え、子会社設立によって、これまで分散していた地域の有益な不動産情報を集約し、お客様の幅広いニーズにお応えすることが可能になりました。今期は、不動産事業拡大の鍵を握る各地域の不動産事業者との連携の強化に力を入れる方針です。これにより、空き家問題が深刻化する中、アパートやマンションなどの賃貸だけでなく、地主様の立場に立った真の資産活用の提案を行ってまいります。

次に、当社グループの第2の収益柱に成長した断熱材事業では、さらなる事業規模の拡大を図ってまいります。戸建住宅につづき、鉄筋コンクリートのオフィスビルやマンション等の

建築物に注力し、シェアを拡大してきましたが、新たに需要拡大が予想されるリフォーム断熱市場へ進出いたしました。日本国内で現行の省エネ性能を満たしている住宅はわずか5%にすぎず、約40%は無断熱という状態です。わが国において断熱リフォーム市場は未開拓の分野で、今後、この市場を掘り起こすことで大きな需要につながることを期待されます。連結子会社の(株)日本アクアでは、新たにリフォーム事業部を立ち上げ、断熱リフォームの現場に適した仕様の車両・機械の開発を行い、全国的な営業展開を開始しました。自社による施工に加え、リフォーム事業者に対してシステム提供することにより、市場シェアの拡大を図ってまいります。また、日本の気候風土に適合し、JIS・省エネルギー技術へ対応する断熱材の開発を進めるとともに、原料のコストダウンに向けた研究開発を行う等、将来の事業拡大を技術面で支えることを目的に2014年3月、横浜市にテクニカルセンターを開設いたしました。さらに、今後の需要増大を見越し、物流網の整備にも着手しており、2014年12月、名古屋市に、原料の備蓄倉庫としての機能を持つ中核拠点を新設しました。今後、主要地域に倉庫機能を備

えた拠点を設け、業務の効率化を図ります。

新たに参入した介護保育事業につきましても、今後本格化する少子高齢化社会を見据え、既存の介護施設の入居率向上に努めるとともに、介護と保育の両事業を手掛ける強みを生かし、介護施設と保育所の複合型施設の受託を拡大していく方針です。

**Q** 最後に、株主様へメッセージをお願いします。

「いつも、新しい答えを。」提案できる企業グループであり続けます

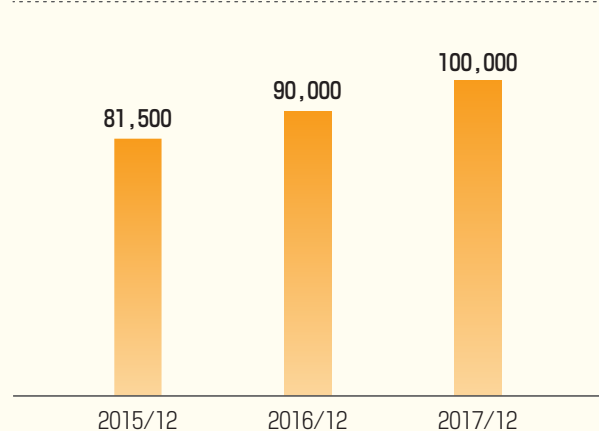
当社は、株主の皆様への利益還元を重要事項の一つと認識し、継続的に安定した配当を実施することを基本方針としています。2014年12月期の利益配当につきましては、中間配当25円と期末配当25円を合わせ年間配当金として1株当たり50円とさせていただきます。2015年12月期につきましても、1株当たり50円の年間配当金を予定しております。

また、当社グループはここ数年、企業イメージアップに向けたブランディング活動に力を入れており、このほど俳優の中村俊介さんを起用した新CMの放映を開始しました。当社グループの勢いや成長性をイメージした躍動感溢れる新CMでは、当社グループのメッセージ「いつも、新しい答えを。」を訴求しています。これは、“状況によって、いつも答えは変わるもの”というメッセージであり、グループシナジーを發揮し、個々のお客様に最適なソリューションを提供しつづけるという姿勢を表現しています。今後も当社グループは、主力の注文住宅事業を中心に事業領域の拡大を図り、強固な収益基盤を確立してまいります。

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、さらなるご支援をいただきますよう何卒よろしくお願ひ申し上げます。

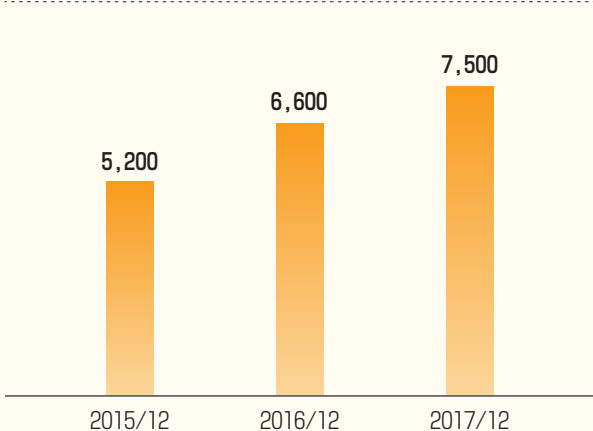
中期経営計画 (売上高)

(単位: 百万円)



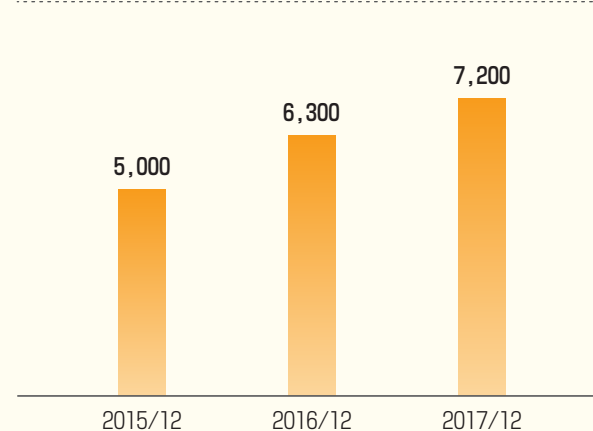
中期経営計画 (営業利益)

(単位: 百万円)

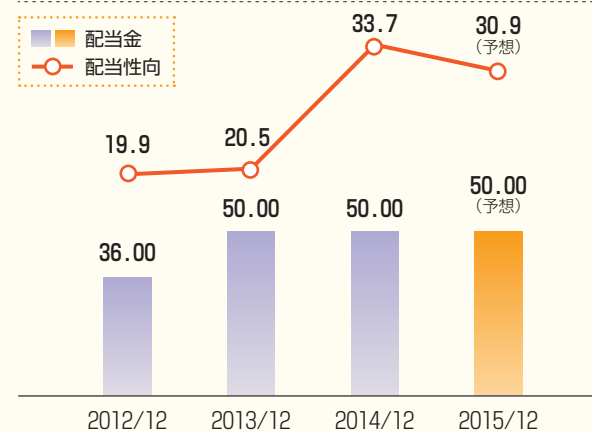


中期経営計画 (経常利益)

(単位: 百万円)



配当金 (単位: 円) / 配当性向 (単位: %)



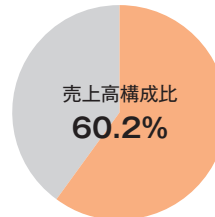
※2013年12月期は記念配当4円を含む。

## セグメント情報

## 注文住宅事業



- 前期繰越物件の工事が順調に進み、完工棟数が増加したこと及び当期より連結子会社化した(株)パパまるハウスの業績が寄与
- 主にパパまるブランドの展開に伴い粗利率が低下したこと及び展示場新規出展費用等により販管費が増加
- 受注高、受注残高ともに消費税の駆け込み需要の反動減が顕著化し、減少



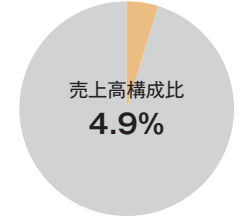
売上高 460億83百万円  
(前年同期比+18.2%)

営業利益 25億10百万円  
(前年同期比-7.7%)

## 介護保育事業



- 介護事業…高齢者施設（介護付有料老人ホーム及びサービス付き高齢者向け住宅）6ヶ所を運営  
一部施設において入居者数が予想を下回って推移
- 保育事業…認可、東京都認証保育所19ヶ所、子育て支援施設等9ヶ所を運営  
2014年12月期は新たに保育所2ヶ所、子育て支援施設4ヶ所を受託し事業拡大



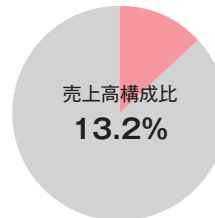
売上高 37億65百万円

営業損失 1億7百万円

## 不動産事業



- 販売戦略の見直しによる販売高増加と新たに連結子会社化した(株)パパまるハウスの業績が寄与
- 注文住宅各社において土地を持たない顧客へ土地販売、仲介を強化したことにより増収
- 営業利益は増収による利益増加に加え、(株)松家不動産において販管費の低減に取り組み黒字化



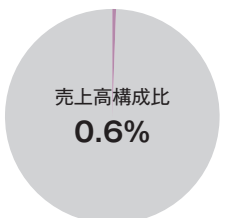
売上高 101億5百万円  
(前年同期比+7.3%)

営業利益 1億29百万円  
(前年同期は営業損失65百万円)

## 不動産賃貸事業



- 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
- 新たに連結子会社となった(株)パパまるハウスが所有する賃貸物件収入が寄与



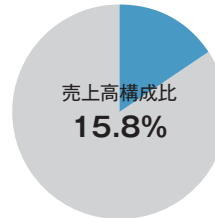
売上高 5億1百万円  
(前年同期比+38.2%)

営業利益 1億53百万円  
(前年同期比+149.1%)

## 断熱材事業



- 戸建住宅分野、建築物分野ともに順調に受注を獲得し、シェアを拡大
- 円安進行等の影響で仕入価格が高騰したこと及び事業拡大を行う固定費やその他経費の増加により営業利益率が低下
- 2014年8月より断熱リフォーム市場へ参入し、コンパクトシステム「リフォームカー」等の販売開始



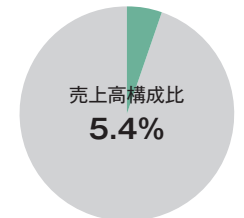
売上高 130億20百万円  
(前年同期比+32.5%)

営業利益 9億38百万円  
(前年同期比+4.2%)

## その他の事業



- 連結子会社からの受取配当金が業績に大きく寄与
- 戸建賃貸事業、リフォーム事業、FC事業等の売上が順調に推移



売上高 107億93百万円  
(前年同期比+88.2%)

営業利益 65億40百万円  
(前年同期比+221.7%)

# TOPICS

## 2015年1月1日松家グループの新TVCMスタート

### 「いつも、新しい答えを。」 Keep Moving.

新しい人と出会う。  
 新しい声を聞く。  
 新しい住まいを考える。  
 新しい暮らしを想う。  
 住まうこと。暮らすこと。  
 人が生きていく、その舞台に  
 どんな新しい価値を届けられるだろう。



私たちは常に問いつづけ、そして新しい答えを出しつづけていきます。

注文住宅からはじまった私たちの事業は、不動産、断熱材、リフォーム、賃貸住宅とその領域を広げ、近年は介護保育事業にも新たに挑戦しています。ヒノキヤはこれからも動きつづけます。すべては、お客様に安心していただける住まいと暮らしのために。

ヒノキヤは、住まいと暮らしの「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」へ。

## 2014年11月フュージョン資産マネジメント株式会社を設立



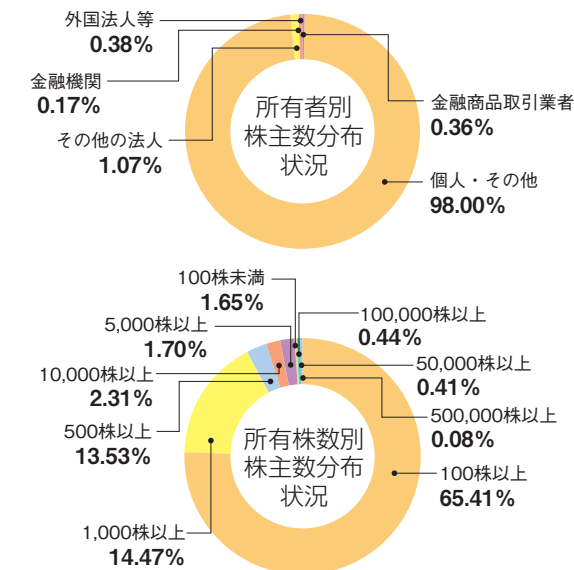
相続税及び贈与税の税制改正により、個人の不動産活用並びに相続対策等のニーズが高まる中、お客様の幅広いニーズにお応えするため、2014年11月、不動産を活用した富裕層向け資産コンサルティング事業を行う子会社「フュージョン資産マネジメント(株)」を設立しました。不動産に対する課題を様々な手法によりワンストップで解決までサポートします。

### 株式の状況 (2014年12月31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 3,643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	4.42
黒須恵久子	450,000	3.31
松家ホールディングス取引先持株会	315,800	2.32
松家ホールディングス従業員持株会	300,700	2.21
近藤昭	289,700	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

### ◆ 分布状況



### 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)

### (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。