

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当 12月31日 中間配当 6月30日	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)
定時株主総会	毎年3月開催	特別口座の口座管理機関	東京証券代行株式会社
単元株式数	100株	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)

各種お手続きについて

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている管理機関（証券会社等）にお問い合わせください。
- 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、特別口座管理機関（東京証券代行）にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

少額投資非課税口座（NISA口座）における配当のお受け取りについて

新規に購入された当社株式をNISA口座で所有される場合、配当につき非課税の適用を受けるためには、「株式数比例配分方式」をお選びいただく必要がございます。NISA口座に関する詳細につきましては、お取引の証券会社、金融機関等にお問い合わせください。

今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2015年 11月9日 2015年12月期第3四半期決算発表
2016年 2月上旬 2015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。



桜家グループ公式Facebookページのご案内

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



Facebook 桜家グループ

HINOKIYA

株式会社 桜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。

HINOKIYA

証券コード：1413

株式会社 桜家ホールディングス



第28期 中間報告書

2015.1.1 ▶ 2015.6.30

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28期 第2四半期（2015年6月中間期）の営業概況ならびに事業内容をご報告させていただくために、株主通信をお届けします。

株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 近藤 昭



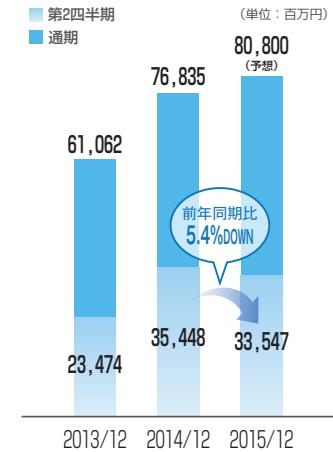
目次

- ごあいさつ 1
- 業績ハイライト 2
- トップインタビュー 3
- セグメント情報 7
- TOPICS 9
- 会社概要/株式の状況 10
- 株主メモ/各種手続きについて 裏表紙

売上高

33,547百万円

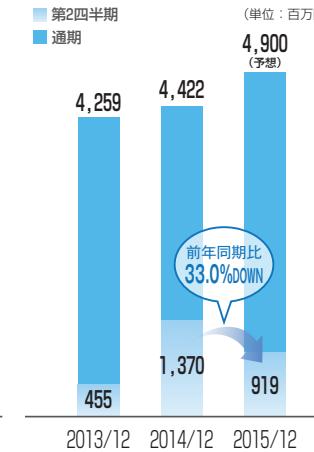
(前年同期比5.4%減)



営業利益

919百万円

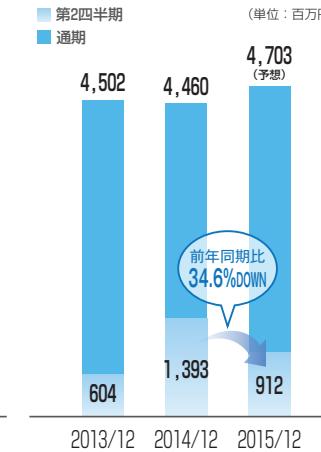
(前年同期比33.0%減)



経常利益

912百万円

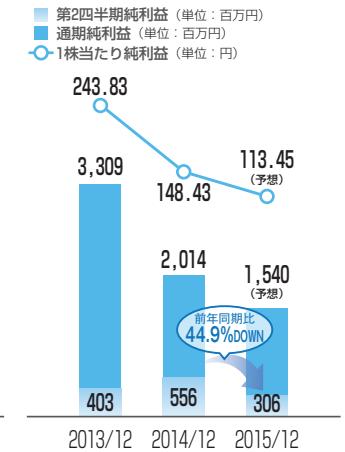
(前年同期比34.6%減)



当期純利益

306百万円

(前年同期比44.9%減)



※当期より表示方法の変更を行っており、2014年12月期についても当該表示方法の変更を反映した組替後の数値及び対前年同四半期増減率を記載しております。

主力の注文住宅事業で大幅増益を達成したものの、断熱材事業で計上した特別損失等により利益面では計画を下回りました。

当第2四半期連結累計期間における住宅業界は、政府による住宅取得支援策が下支えとなり徐々に回復の兆しがみられたものの、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動による影響を受けました。そのような中、当社グループは、それぞれの事業セグメントでお客様のニーズにあった新商品開発と展示場作り、住宅関連サービスの拡充等に努めてまいりました。

この結果、第2四半期連結累計期間における売上高は335億47百万円（前年同期比5.4%減）、営業利益は9億19百万円（前年同期比33.0%減）、経常利益は9億12百万円（前年同期比34.6%減）、四半期純利益は3億6百万円（前年同期比44.9%減）となりました。主力の注文住宅事業ではグループ会社間の合併効果等によるコストダウンにより大幅増益を達成したものの、断熱材事業において特別損失等を計上したことにより利益面では計画を大きく下回りました。



**「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」
を目指し、持続的な事業の成長とさらなる
企業価値の向上に取り組んでまいります。**

グループ会社の統合・再編により利益体質強化。

当社グループは、利益体質の強化を図るべくグループ会社の統合・再編によるグループ力の向上に力を入れています。2015年1月には注文住宅事業において子会社8社を6社に集約したほか、分譲住宅の販売・仲介、不動産事業を展開する「松家不動産」と、戸建賃貸住宅の建築請負を行う「松家ランデックス」を合併しました。また、注文住宅事業では、住宅展示場のスクラップ&ビルドを推進しており、新たな潜在需要が見込まれる地域では新規展開を進めつつ、昨年末より不採

算と判断した展示場9カ所を閉鎖しました。展示場数が減少したにもかかわらず、当第2四半期累計期間の受注棟数は前年同期比8.5%増を達成いたしました。これは、市況が回復しつつあることに加え、合併による効果で社員の士気が向上し、営業力の強化につながったと判断しています。これら統合・再編を積極的に推し進めた結果、当第2四半期累計期間において、注文住宅事業と不動産事業合わせて販売費及び一般管理費を約5億7,800万円（グループ全体では2億4,200万円）削減するなど、コストダウンの効果が顕著に表れました。

パパまるハウスが躍進。

注文住宅各社の不動産事業も好調。

現在、注文住宅事業では「松家住宅」と「パパまる」の2ブランド体制を確立し、事業展開しております。当第2四半期累計期間においては、特にパパまるハウスが好調で、受注高は前年同期比33%増、1棟当たり単価が270万円上昇しています。一方で、商品の見直しや受注単価の向上等により、同社の注文住宅の粗利益率が前年同期比5.5ポイント改善するなど、利益面で注文住宅事業を大きく牽引しました。

不動産事業においては、従来は松家不動産のみで展開しておりましたが、昨年より新たに取り組み始めた注文住宅会社の不動産事業が軌道に乗ってきました。土地を所有していないお客様への土地の仲介や、モデルハウスの販売に力を入れています。また、パパまるハウスでは、地域の不動産事業者とのつながりを重視した営業展開を得意としており、不動産事業者と販売代理店契約を交わし、ネットワークを構築しております。これにより、地域の有益な不動産情報を素早く入手することが可能となり、業容拡大に繋がっております。今期は松家住宅各社においても、不動産事業拡大の鍵を握る地域の不動産事業者との連携強化を図るため、不動産事業者を特約店とするネットワーク構築に注力しております。この結果、当第2四半期累計期間の注文住宅6社による不動産事業の売上高は約20億円を計上しました。消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動といった市場環境のマイナス要因は大きいものの、注文住宅各社の不動産事業の躍進により、今後、不動産事業が安定した収益基盤となるものと期待しております。

断熱材事業においては、施工件数が木造戸建てで前年同期

比3.6%増、ビル・マンションでは同58.5%増と大幅に増加しました。加えて新たな収益の柱として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リフォームカーの開発を行い、全国的に営業展開を開始したことにより、売上高は前年同期を上回りました。しかしながら、リフォームカーの検収・引渡しに時間を要したこと、建築物向けに施工した断熱材の一部に不具合が発生したことによる補修費用として工事補償損失引当金繰入750百万円を特別損失に計上したことにより、前年同期を下回る結果となりました。

日本アクアでは、品質向上並びに品質管理の徹底による信頼性向上に向けて昨年横浜市に開設したテクニカルセンターで日本の気候風土に適合した断熱材の開発に取り組んでおります。



Life Quality
PaPamaru
パパまるハウス

エネルギー収支ゼロを実現する「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス=ZEH(ゼッチ)」を今年7月に発売しました。

2015年7月、新商品としてエネルギー収支ゼロを実現する「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス=ZEH(ゼッチ)」を発売(1,662万円～)しました。ZEHは、年間に消費するエネルギー量よりも住宅で創り出すエネルギー量の方が多くなる、またはその差が正味(ネット)ゼロになる住宅のことをいいます。政府が「2020年までにZEHを標準的な住宅にする」という目標を掲げていることから、ZEHの注目度が高まってきました。高気密・高断熱仕様や省電力設備によって消費電力のムダを省く「省エネ」と、ソーラー等でエネルギーを創り出す「創エネ」、エネルギーの状態を「見える化」する「HEMS(ヘムス)」により、“ネット・ゼロ”を実現します。当社の提案する住宅は、高品質、低価格を特徴としており、標準仕様であっても優れた気密性・断熱性を備えていることから、標準価格に僅か300万円程度の建築費を増額するだけでZEH(ゼッチ)仕様の住宅が提供可能ということで、業界からも注目されています。

更なる事業構造の変化により、中期経営計画の達成を目指します。

当社グループは2015年度を初年度とする中期経営計画を策定し、2017年12月期に売上高1,000億円、営業利益75億円を目指しています。この数値目標を達成するための事業戦略として、グループシナジーを最大化し、多様な収益源を確立することを掲げており、「不動産事業」を「注文住宅事業」、「断熱

材事業」に続く第3の収益源として確立する方針です。今期は、不動産事業の強化策として、特約店制度を整備したほか、土地活用提案ソリューションの拡充に力を入れてまいります。具体的には、土地オーナー様への新たな土地活用提案商品として、「コミュニケーション型シェアハウス」及び「高齢者施設」の提案を行います。2016年4月に埼玉県久喜市で、当社グループの「リビングケア」が運営する介護施設を開業する予定です。この施設をモデルに、比較的小規模な木造の高齢者施設を土地オーナー様に積極的に提案してまいります。オーナー様にとっては土地活用手段として選択の幅が広がるとともに、当社グループでは施設の建築、運営をグループ内で請け負っていくというシナジー効果を発揮することができます。

また、2014年11月に富裕層向けの不動産コンサルティングを行う子会社「フュージョン資産マネジメント」を設立したことで、これまで各社に分散していた土地活用における有益な情報や、お客様の多様なニーズを同社に集約することが可能になりました。その結果、都市部の物件における土地活用ニーズは非常に高いものの、価格、利回りなどの点で、仲介だけでは成約に結び付かないケースが多いということがわかりました。そこで、当社グループが物件を購入し、お客様に販売していくという買取・再販事業を行うことで、お客様に安心して土地活用を行っていただきたいと考えています。

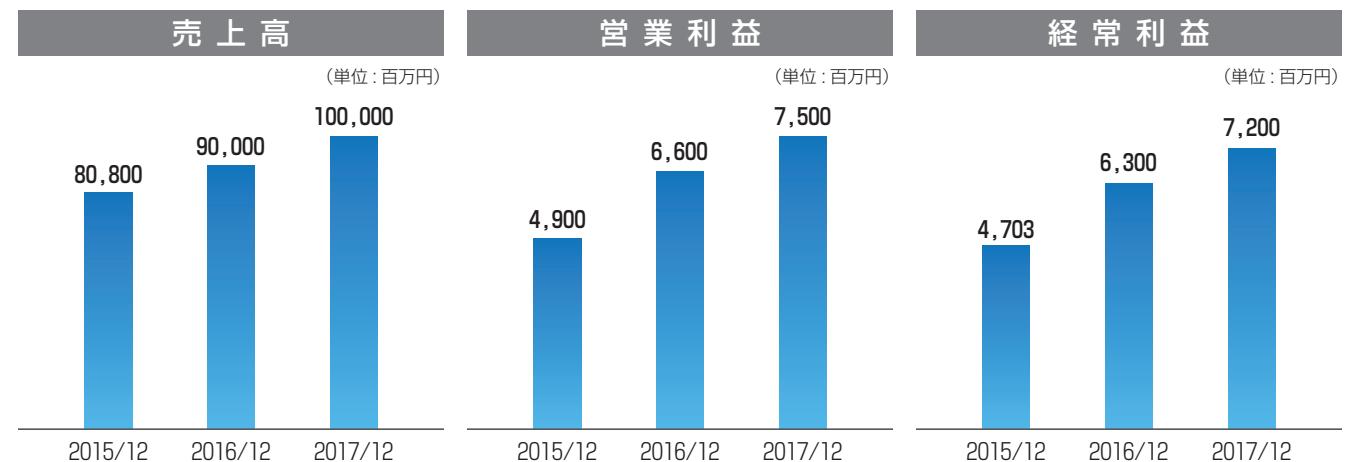
当社は注文住宅からスタートし、徐々に周辺事業を拡大してまいりましたが、今後も中期経営計画に沿って更なる事業構造の変化を見込んでおり、今期、将来目指すべき企業像を見据えた抜本的な人事制度改革に着手しました。長期的な視点で従業員の能力を引き出し、各自の人生設計に結び付けた

キャリアプランを策定することで、人材の採用から育成までをトータルにとらえた人事制度を構築します。そして、グループ間の人材交流を積極的に行い、組織の活性化を目指してまいります。また、人事面を含めた新たな取り組みとして来春の稼働を目指し、ベトナムに現地法人を設立する準備を進めており、現地で業務に従事する日本人スタッフを社内公募により選抜するとともにベトナム人スタッフ4名を採用しました。ベトナム現地法人では、当面、CADを活用したお客様向けの住宅プレゼンテーション資料を作成する業務を行う計画です。さらに今後、設計のコストダウンやスピードアップなどお客様へのサービス向上に繋がるような業務にまで範囲を拡大していく予定です。

周辺事業を拡大することで、新たな収益源を創出してみたいです。

当社グループは、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、持続的な事業の成長とさらなる企業価値の向上に取り組んでいます。昨年10月以降、受注は前年を上回っており、徐々に回復の兆しが見えてまいりましたが、まだ増税前の水準までには至っていません。この先、住宅業界は競争激化による企業間格差が広がると見込んでおります。このような厳しい事業環境の中、当社グループは、中核事業である注文住宅事業の収益力をさらに高めることで安定的な収益基盤を維持しつつ、住宅周辺事業を拡大することで、新たな収益源を創出してみたいです。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い申し上げます。

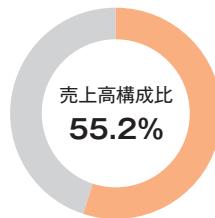
中期経営計画



注文住宅事業



- 当第2四半期累計期間の売上に繋がる昨年同期の受注が減少したこと、予定していた一部の完成引渡し下期にずれ込んだことから減収
- 当期期初に実施した子会社の合併及び不採算展示場閉鎖によるコスト削減効果により大幅に増益
- 受注高は、市場環境が緩やかに改善する中、積極的に営業展開し改善



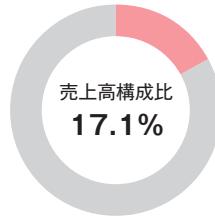
売上高 185億45百万円
(前年同期比-8.5%)

営業利益 5億70百万円
(前年同期比+32.3%)

不動産事業



- 首都圏での競争激化により戸建分譲住宅の販売が低調だったこと等により減収
- 利益面においても、売上高が減少したことにより大幅減益



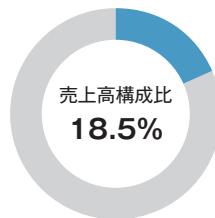
売上高 58億9百万円
(前年同期比-12.5%)

営業利益 98百万円
(前年同期比-53.0%)

断熱材事業



- 建築物向けの断熱材の施工販売及び商品販売において計画未達となったものの、受注は堅調に推移し、増収
- 断熱リフォーム車両の引渡に時間を要したことにより利益減少及び施工体制、販売体制強化のための人員増加等に伴う固定費の増加を補うことができず大幅減益



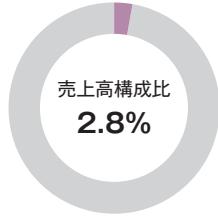
売上高 66億31百万円
(前年同期比+10.3%)

営業利益 2億11百万円
(前年同期比-58.6%)

リフォーム事業



- 昨年第1四半期に発生した消費税率引き上げ前の駆け込み特需がなくなったこと及び注文住宅事業での販売棟数減少の影響により、外構工事等の受注が伸び悩んだことにより減収
- 原価率の改善や固定費の削減等に努め増益



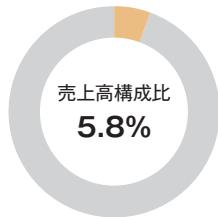
売上高 11億33百万円
(前年同期比-5.7%)

営業利益 56百万円
(前年同期比+6.9%)

介護保育事業



- 介護事業において入居率が低調に推移したものの、保育事業において新たに受託した保育所や学童施設の売上が寄与し増収
- 増収による利益額の増加及びコスト削減を進めた結果、前年同期比29百万円赤字が縮小



売上高 19億44百万円
(前年同期比+5.6%)

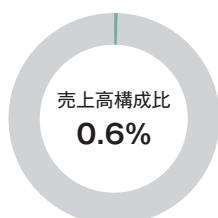
営業損失 42百万円
(前年同期は営業損失72百万円)

その他の事業



- 持株会社としての事業、旅行代理店業及び保険代理店業の売上が順調に推移
- 本社の移転や事業領域拡大に伴う管理費用が増加

従来、当社がグループ各社より受け取る配当金を「その他」セグメントの売上高としておりましたが、第1四半期連結会計期間よりセグメント情報に含めないこととしております。また、従来、当社の経費はグループ全体の管理に係るものとして「全社費用」に含めておりましたが、第1四半期連結会計期間より「その他」の区分における営業費用としております。なお、前期比較は前第2四半期を変更後の方針で作成し、比較しております。



売上高 9億41百万円
(前年同期比+26.9%)

営業利益 19百万円
(前年同期比-91.2%)

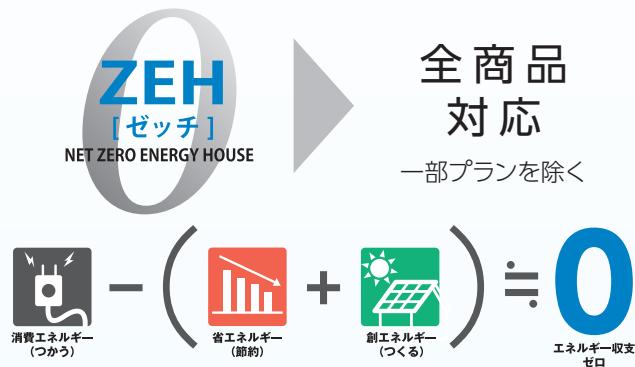
TOPICS

エネルギー収支ゼロを実現する未来の家 ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス「ZEH [ゼッチ]」発売

2015年7月にネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH)*対応住宅を発売いたしました (本体価格1,662万円 (税込) ~)。

当社はかねてより、省エネと創エネの相乗効果で、光熱費“0円”を実現する住まいの提供を目指してまいりました。そして、今後は政府が推し進める、「2020年までに標準的な新築住宅で、2030年までに新築住宅の平均でネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH) の実現」に全力で取り組んでまいります。

*一次エネルギー (石油・天然ガスなどの化石燃料や水力、太陽光などの自然界に存在するものから得られるエネルギー) の年間消費量より住宅で創り出すエネルギーの方が多くなる、またはその差が正味 (ネット)、ゼロになる住宅。



高利回り、低リスクの土地活用 プライムアセットシリーズのプラン拡充

戸建賃貸住宅のプライムアセットシリーズより、新たに、高齢者向け住宅「プライムアセット CARNA (カルナ)」と「コミュニケーション型シェアハウス」を展開いたします。

高齢者向け住宅「プライムアセット CARNA (カルナ)」

高齢者人口の増加が進む中、介護や生活支援を中心とした従来型の有料老人ホームから、各々の生活や健康状況に応じて様々なサービスが受けられる、医療と連携した高齢者向け住宅の需要が年々高まっています。

当社グループでは、プランニングから施設運営まできめ細か



[プライムアセット CARNA]

くサポートし、オーナー様と利用者の方々に心から満足して頂ける施設づくりをご提案いたします。

コミュニケーション型シェアハウス

入居者を外国人と交流したい日本人と日本文化を学びたい外国人に限定し、その比率を1:1にコントロールすることにこだわったシェアハウスです。

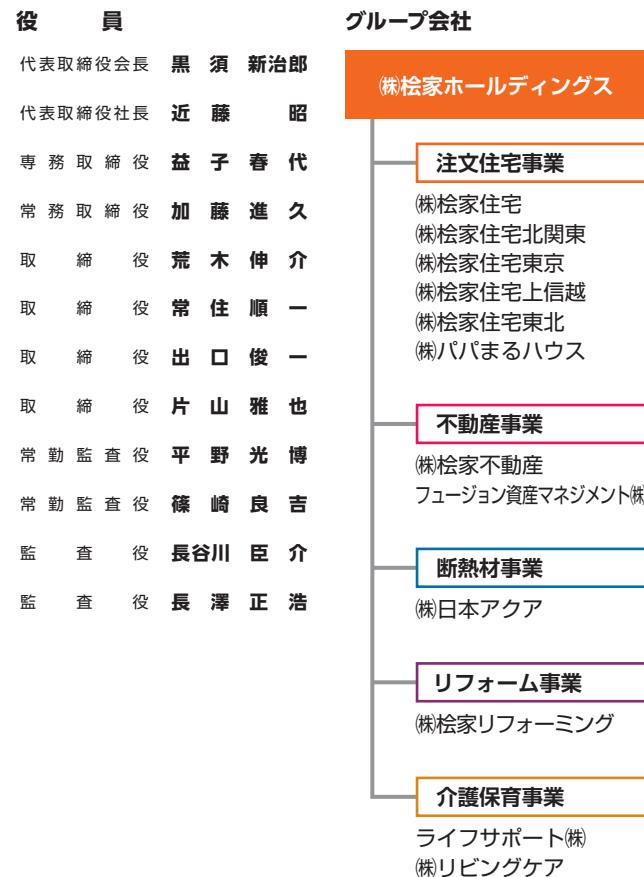
プライムアセットシリーズは不動産 (ハード) の価値だけではなく、居住空間 (ソフト) の価値を追求してまいります。



[シェアハウスイメージ]

会社概要 (2015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2,158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



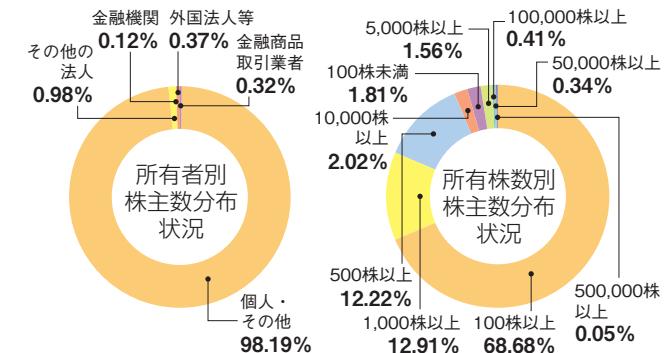
株式の状況 (2015年6月30日現在)

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 4,099名

大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社GSK	4,585,000	33.77
永大産業株式会社	600,000	4.41
黒須恵久子	450,000	3.31
黒須新治郎	405,000	2.98
松家ホールディングス取引先持株会	317,100	2.33
松家ホールディングス従業員持株会	304,700	2.24
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



1株あたりの年間配当額の状況

	2014年12月期	2015年12月期
中間	25円00銭	25円00銭
期末	25円00銭	25円00銭 (予想)
合計	50円00銭	50円00銭 (予想)