

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（東京証券代行株）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。
- 株式に関するマイナンバー制度のご案内
市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主さまから、お取引の証券会社等へマイナンバーをご提供いただく必要がございます。
 - ▶ 株式関係業務におけるマイナンバーの利用
法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。
[主な支払調書]・配当金に関する支払調書
・単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書
 - ▶ マイナンバーのご提供に関するお問い合わせ先
証券会社の口座にて株式を管理されている株主さま ……お取引の証券会社にお申し出ください。
証券会社とのお取引がない株主さま ……上記特別口座の管理機関（東京証券代行株）にお申し出ください。

今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2016年 5月9日 第1四半期決算発表
2016年 8月8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。

ホームページのご案内

当社のグループホームページでは、IR情報や決算情報をはじめ、最新の事業動向をご覧いただけます。

IR情報

<http://www.hinokiya-group.jp/>

検索グループ

検索



2015

Business Report

HINOKIYA

第28期 報告書

2015.1.1 ▶ 2015.12.31

HINOKIYA

株式会社 桧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。

株式会社 桧家ホールディングス

証券コード：1413



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（2015年12月期）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、第28期報告書をお届けします。

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

業績ハイライト

売上高

78,626百万円

(前年同期比2.3%増)

営業利益

5,223百万円

(前年同期比18.1%増)

経常利益

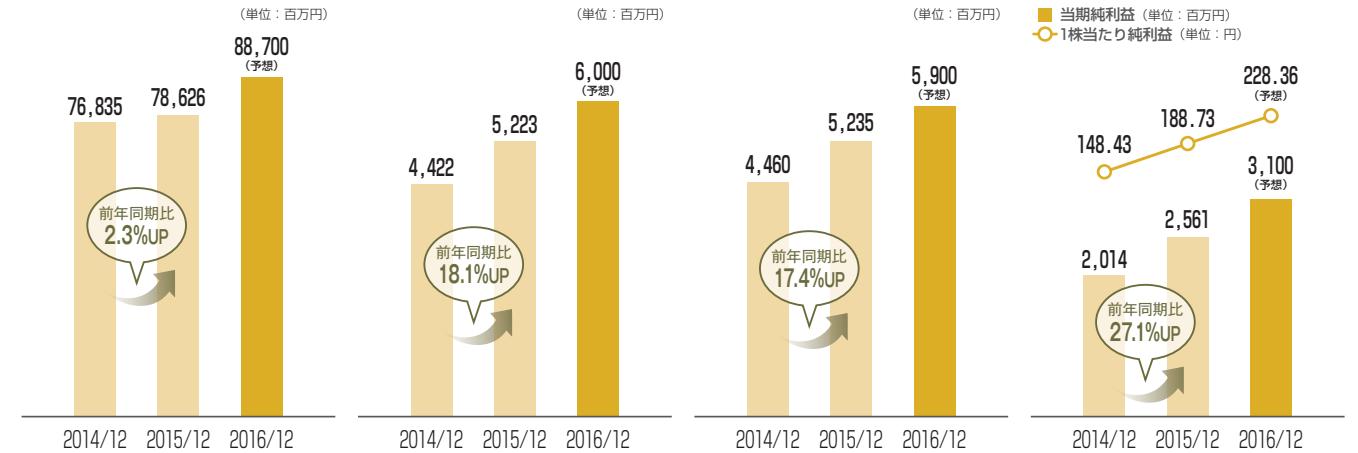
5,235百万円

(前年同期比17.4%増)

当期純利益

2,561百万円

(前年同期比27.1%増)



※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。

2015年12月期の業績は、注文住宅事業の利益率向上とグループ力の強化により、売上786億円、経常利益52億円を達成

住宅業界におきましては、2014年4月の消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動の影響から持ち直しが続いたものの、全体的には期待されていたほどの好転は見られませんでした。2015年の持家の新設住宅着工戸数は、12月度に前年同月比5.4%減と8ヶ月ぶりに減少し、2015年暦年では前年比0.7%減となり2年連続の減少となりました。このような厳しい市場環境

のもとで、当社グループはさらなる収益力の向上に向けて、2015年1月にグループ会社の統合・再編を実施しました。地域特性が類似する子会社の経営資源を集約し、展示場のスクラップ&ビルド等を行ったことにより、当初予想を上回る約6億円のコスト削減を実現することができました。

トップインタビュー



革新的な商品・サービスの提供と新たな事業領域への挑戦を通じて、持続的付加価値を創造し、ニッポンの抱える課題解決に貢献してまいります。

セグメント別では、注文住宅事業、不動産事業、断熱材事業の主力3事業において前期を上回る利益を確保することができました。

注文住宅事業においては、子会社化して2年目になるパパまるハウスの業績が好調で、注文住宅事業全体を牽引しています。大型プランを増強した商品リニューアルを進めた結果、パパまるブランドの1棟当たり平均販売単価は1,200万円から1,400万円に向上しました。また、北関東地域へのエリア拡大が奏

功し、販売棟数も増加しています。この結果、利益は前年同期を上回りました。

不動産事業においては、戸建分譲住宅販売において、松家不動産で展開する主力の「ベルハーブ」ブランドが首都圏の競争激化により苦戦を強いられましたが、注文住宅各社が展開する「街スマ」ブランドによる戸建分譲住宅の販売が前年を大幅に上回ったほか、パパまるブランドによる戸建分譲住宅も牽引し、販売棟数及び売上高は前年同期を上回りました。利益面においては、増収による粗利益の増加とグループ会社の統合によるコスト削減効果により前年を大幅に上回りました。

断熱材事業においては、断熱施工の堅調な受注を受け、売上高は前年同期を上回りました。利益面においては、断熱材の原料を自社ブランドへシフトすることにより品質の安定化と大幅なコスト削減を実現し、前年同期を上回りました。

この結果、2015年12月期の売上高は786億26百万円（前年同期比2.3%増）、営業利益は52億23百万円（同18.1%増）、経常利益は52億35百万円（同17.4%増）、当期純利益は25億61百万円（同27.1%増）となりました。

2016年12月期は、売上高887億円、経常利益59億円を見込む

2016年12月期につきましては、2017年4月に消費税の再引き上げが予定されており、2014年の消費税引き上げ時ほどの影響は無いものの、一定程度の駆け込み需要の発生が期待されることから住宅市場環境の好転が見込まれます。当社はこのプラス環境を最大限に生かすための取り組みを進めてまいります。

注文住宅、不動産事業においては、2016年1月に注文住宅

及び分譲住宅のブランドを「スマートワン」ブランドへ統一いたしました。松家住宅5社と松家不動産において統一したブランドを展開することにより、住宅事業全体の販売強化を図ることを狙いとしています。従来、「スマートワン」ブランドは注文住宅の主力商品として展開しており、分譲住宅は全く別のブランドを展開していました。そのため、同じ地域で「住宅事業」を展開しているにも関わらず、お客様から同じ松家グループの商品として認識されていない部分がありました。今回のブランド統一により当社グループが注文住宅だけでなく分譲住宅も展開していることをより多くのお客様に知っていただく機会になると考えており、注文住宅、戸建分譲、双方の事業拡大に繋がるものと期待しています。

断熱材事業においては、前期から取り組んでいる自社原料へのシフトが進み、一層コストダウン効果が見込まれることに加え、物流拠点としての機能を併せ持つ中核拠点の整備を進めたことによる物流コストの低減も収益に結びつくことを期待しています。また、政府の方針では、2020年を目途にすべての新築建築物に対し、改正省エネ基準の適合義務化を目指す動きがあり、今後、断熱施工の需要は一層の拡大が見込まれることから、断熱材事業の成長性は極めて高いと認識しています。断熱施工は戸建住宅にとどまらず、ビル、マンション向けにも市場の開拓余地が大きく、今後さらに営業力の強化と施工体制の拡充を図ってまいります。

以上の取り組みにより、2016年12月期は、売上高887億円、経常利益59億円の増収増益を見込んでいます。

注文住宅 企画型



注文住宅 セミオーダー型



Smart One
Custom
スマートワン カスタム



松家住宅の分譲地



Smart One
COURT
スマートワン コート

松家不動産の分譲地

Smart One
CITY
スマートワン シティ



トップインタビュー

お客様のあらゆるニーズに対応するため住宅周辺事業の機能拡充やM&A、業務資本提携による業容の拡大を推進

2015年9月、株式会社LIXILグループなど計6社の合弁で株式会社HOUSALLを設立しました。HOUSALLは、住宅会社・鉄道会社・エネルギー会社など、生活者と接点を持つ様々な事業者向けに、住宅のアフターサービスやメンテナンス業務などをワンストップで提供できる「住生活サービス・プラットフォーム」をアウトソースで代行するBtoBビジネスを展開します。このプラットフォームを活用し、コールセンターの開設を計画しております。また、物件を引き渡したお客様のデータを一元管理することで、住宅に関するあらゆるニーズに対応するサービスの提案を積極的に行い、さらにはサービスメニューを全国の同業他社に展開することでビジネスチャンスの拡大を見込んでいます。

2015年11月、デザイン性の高いオリジナル屋上専用家具や床材等(屋上空間「COLORS」)を販売する株式会社PASIOと業務資本提携しました。同社が手掛ける商品を当社グループが既に発売している屋上庭園「青空リビング」に取り入れることで、より多くのお客様にご家族との時間を素敵に彩る、開放的でラグジュアリーな屋上空間を提案してまいります。

2016年1月、都心を中心に不動産仲介業を手掛ける株式会社不動産流通システムと業務資本提携し、中古住宅の仲介事業へ参入しました。同社は不動産業界では一般的な売り手と買い手の両方から手数料を取る「両手仲介」を行わず、「片手仲介」に徹することにより不動産売買仲介の透明性を高め、さらに、無店舗による営業展開、少数精鋭のエージェント制度導入、従来型の新聞折り込みや不動産情報サイトでの広告

を廃止し、顧客からWeb、メール等により持ち込まれた物件情報に基づく営業活動等、徹底した低コスト経営によって「仲介手数料無料」又は「仲介手数料半額」を実現する画期的なビジネスモデルを構築し、顧客利益の最大化に取り組み急成長を遂げております。当社との業務資本提携により当社にとっては当社グループのリソースを活用した認知度の向上と信用補完、当社にとっては同社の不動産仲介に係るノウハウの獲得、両社が持つ不動産情報を活用した新たなビジネスの構築等に取り組んでまいります。

2016年3月、工場生産したコンクリートパネルを組み立てるWPC(ウォール・プレキャスト・コンクリート)工法による、耐震・耐火・耐久に優れた鉄筋コンクリート住宅の施工販売を行うレスコハウス株式会社の全株式を取得し、子会社化しました。

同社は東京都、神奈川県、千葉県を中心に15,000戸を超える販売実績を持つハウスメーカーです。当社グループの注文住



鉄筋コンクリート住宅のバイオニア レスコハウス

宅事業は郊外を中心に展開しておりますが、同社を子会社化することで都市部での注文住宅事業強化や不動産ソリューションビジネスへの展開、さらに今後お互いの強みを生かした商品開発を行う等、高いシナジー効果を発揮してまいります。

当社グループの持続的成長をさらに加速させるべく新たに「2020ビジョン」を制定し、行動指針を刷新

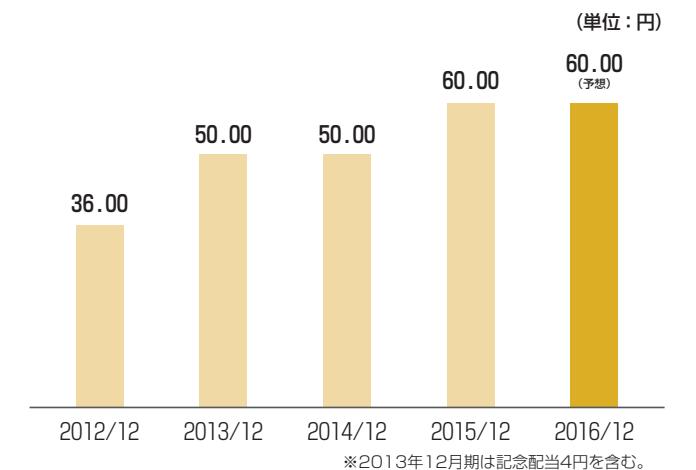
当社は創業以来の企業理念を基本とした「最高品質と最低価格で社会に貢献」というグループ経営理念を掲げており、この理念のもと、2020年を達成目標とする「2020ビジョン」を2016年1月に新たに策定し、これに合わせて行動指針を刷新しました。5年後の2020年に企業としてどういう姿であるべきかというビジョンを全社員で共有することにより、当社グループの持続的成長をさらに加速させることを企図しています。「2020ビジョン」では、革新的な商品・サービスの提供と新たな事業領域への挑戦を通じて、持続的付加価値を創造し、ニッポンの抱える課題解決に貢献していくことを宣言しています。これは、快適な住宅や周辺サービスを提供することでお客様に満足していただくことはもちろん、社会に貢献していくという当社の姿勢を表現したものです。さらに「持続的付加価値」というキーワードは、常により付加価値の高い商品やサービスを生み出すことにより、お客様にとって一時的な価値ではなく長期間持続する価値を提供していきたいという思いを込めています。

2015年12月期は期末配当を10円増配し、年間配当を60円、2016年12月期も年間配当60円を継続する計画

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。2015年12月期の期末利益配当につきましては、当期純利益が予想を大幅に上回ったことから、株主の皆様へさらなる利益還元を実施するため、10円増配し1株当たり35円とさせていただきます。これにより、年間配当金は中間配当金(第2四半期末)25円と合わせて、1株当たり60円といたします。また、2016年12月期の配当金につきましては、中間配当金1株当たり30円、期末配当金1株当たり30円を予定しており、年間配当金として1株当たり60円とする計画です。

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、変わらぬ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。

配当金

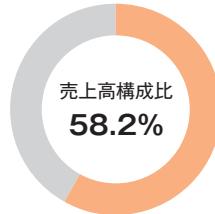


セグメント情報

注文住宅事業



- パパまるハウスは北関東地域への積極展開と商品リニューアルを進め、販売棟数及び1棟当たりの販売単価が上昇
- 桜家ブランドでは上期受注は堅調に推移するも期首の受注残高が前年同期を下回っていたことにより、販売棟数及び売上高は前年同期比微減
- 利益面では、当期首に実施した連結子会社間の合併及び採算性の低い展示場の閉鎖等コスト削減効果が寄与、前年同期比大幅増



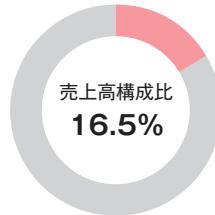
売上高 457億98百万円
(前年同期比-1.4%)

営業利益 34億77百万円
(前年同期比+28.2%)

不動産事業



- 戸建分譲住宅販売において、主力の「ベルハープ」が首都圏の競争激化により低調だった一方で、パパまるハウスや桜家住宅5社（「街スマ」）の販売が順調に推移し、販売棟数及び売上高は前年同期比増
- 利益面では、増収による粗利益額の増加及び連結子会社間の合併によるコスト削減効果により、前年同期比増



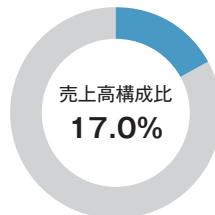
売上高 130億76百万円
(前年同期比+6.8%)

営業利益 4億4百万円
(前年同期比+17.6%)

断熱材事業



- 断熱施工の堅調な受注を受け、売上高は前年同期比増
- 利益面では、施工体制、販売及び管理体制の強化に伴う固定費の増加があったものの、断熱材の原料を自社ブランドへシフトすることにより品質の安定化と大幅なコスト削減を実現し、前年同期比増



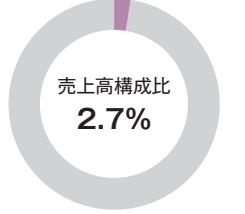
売上高 144億6百万円
(前年同期比+10.6%)

営業利益 9億97百万円
(前年同期比+6.3%)

リフォーム事業



- 注文住宅のオーナーからの受注が増加したこと及び受注単価の見直し等により売上高は前年同期比増
- 利益面では、増収による利益額の増加及び施工効率の向上による粗利率の改善や固定費の削減等に努めた結果、前年同期比増



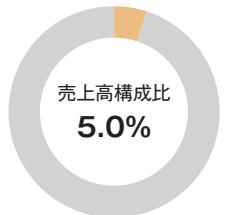
売上高 24億96百万円
(前年同期比+4.2%)

営業利益 1億45百万円
(前年同期比+51.0%)

介護保育事業



- 介護事業では、競争激化に伴い新規入居者数が想定を下回り入居率が低調に推移、売上高、利益ともに前年同期比減
- 保育事業では、昨年4月に開設した認可保育所「ゆらりん荻窪保育園」ほか、新たに運営を受託した学童クラブ等が寄与したことに加え認証保育園の単価見直しによる増収等により売上高は前年同期比増
- 利益面では、両事業において各施設の運営効率化と本部経費を含むコスト削減等に努めた結果、営業損失は前年同期から大幅に改善



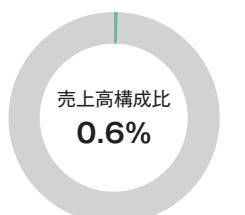
売上高 39億33百万円
(前年同期比+4.5%)

営業損失 24百万円
(前年同期は営業損失1億7百万円)

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の拡大に伴う管理費用が増加



売上高 19億61百万円
(前年同期比+21.9%)

営業利益 2億23百万円
(前年同期比-44.5%)

※P7-8の売上高構成比のグラフはグループ外向けのみを表記しております。

TOPICS

「第1回 学生住宅デザインコンテスト」実施 ～建築業界の未来を担う 学生のアイデアを募集～

当社は建築業界を目指す学生のみなさんを対象に、業界の未来を担う人材の育成・支援を目的とした「第1回 学生住宅デザインコンテスト」を毎日新聞と共催いたしました。「家をとことん楽しむ」をテーマに、これまで日本人が技術を磨いてきた伝統的な木造軸組み工法と学生ならではの豊かな創造力を組み合わせた作品を全国の学生から多数応募いただきました。

当社は、次世代を担う若い世代の方々にもっと木造の家に親んでもらうことで、木材の有効利用や日本の伝統継承に貢献したいという思いから、今後も学生住宅デザインコンテストの共催を継続していきたいと考えています。



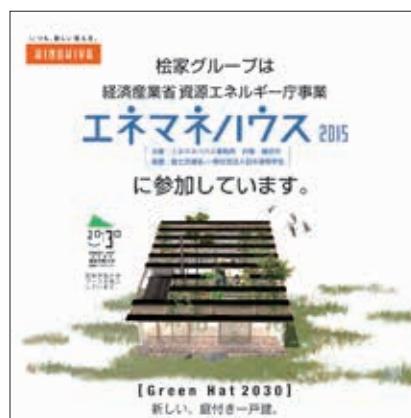
最優秀賞
大きなテーブルと軒下の家 江種 航さん



HINOKIYA賞
ヤドカリの家 西潟 健人さん

経済産業省資源エネルギー庁事業 「エネマネハウス2015」に 関東学院大学の協力企業として参加

産学官が連携し「学生が考える将来の家」をテーマに“エネルギー”、“ライフ”、“アジア”の3つのコンセプトのもと、先進的な技術や新たな住まい方を提案するモデルハウスを建築、展示するイベント「エネマネハウス2015」が開催され、当社は関東学院大学の協力企業として参加いたしました。関東学院大学の出展した「Green Hat 2030」は、優秀賞と特別賞（環境未来賞）を受賞しました。



関東学院大学の出展作品「Green Hat 2030」

会社概要 (2015年12月31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2,148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 (2016年3月29日現在)

代表取締役会長 **黒須 新治郎**
 代表取締役社長 **近藤 昭**
 常務取締役 **加藤 進久**
 取締役 **荒木 伸介**
 取締役 **常住 順一**
 取締役 **島田 幸雄**
 取締役 **出口 俊一**
 取締役 **片山 雅也**
 常勤監査役 **篠崎 良吉**
 常勤監査役 **長谷 忠宏**
 監査役 **長谷川 臣介**
 監査役 **長澤 正浩**

グループ会社 (2016年3月29日現在)

(株)松家ホールディングス

注文住宅事業

(株)松家住宅
 (株)松家住宅北関東
 (株)松家住宅東京
 (株)松家住宅上信越
 (株)松家住宅東北
 (株)パパまるハウス
 レスコハウス(株)
 Hinokiya Vietnam Co., Ltd.(松家ベトナム)

不動産事業

(株)松家不動産
 フュージョン資産マネジメント(株)
 (株)不動産流通システム

断熱材事業

(株)日本アクア

介護保育事業

ライフサポート(株)
 (株)リビングケア研究所

リフォーム事業

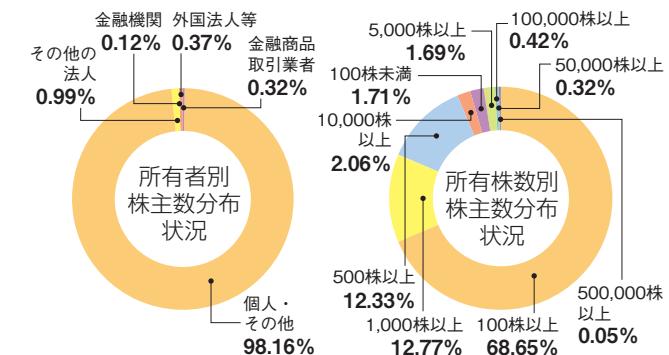
(株)松家リフォーム

株式の状況 (2015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 4,032名
大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社GSK	4,585,000	33.78
永大産業株式会社	600,000	4.42
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	312,900	2.30
松家ホールディングス従業員持株会	298,000	2.20
近藤昭	289,700	2.13
加藤まゆみ	240,000	1.77
近藤治恵	240,000	1.77
志野文哉	205,100	1.51

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	35円00銭
合計	50円00銭	60円00銭