

## 株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	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		
単元株式数	100株		

## 各種手続きについて

- 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（三菱UFJ信託銀行株）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  
・単元未済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（三菱UFJ信託銀行株）にお申し出ください。

## 今後のIRスケジュール IR SCHEDULE

2016年 11月9日 2016年12月期  
第3四半期決算発表

2017年 2月上旬 2016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。

## 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/>

ヒノキヤグループ

検索



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。

HINOKIYA

株式会社 桧家ホールディングス

証券コード：1413

第29期

中間報告書

2016.1.1 ▶▶▶ 2016.6.30

## 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29期 第2四半期（2016年6月中旬期）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、中間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
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／各種お手続きについて	裏表紙

## 業績ハイライト

### 売上高

39,058百万円

(前年同期比16.4%増)

### 営業利益

1,439百万円

(前年同期比56.6%増)

### 経常利益

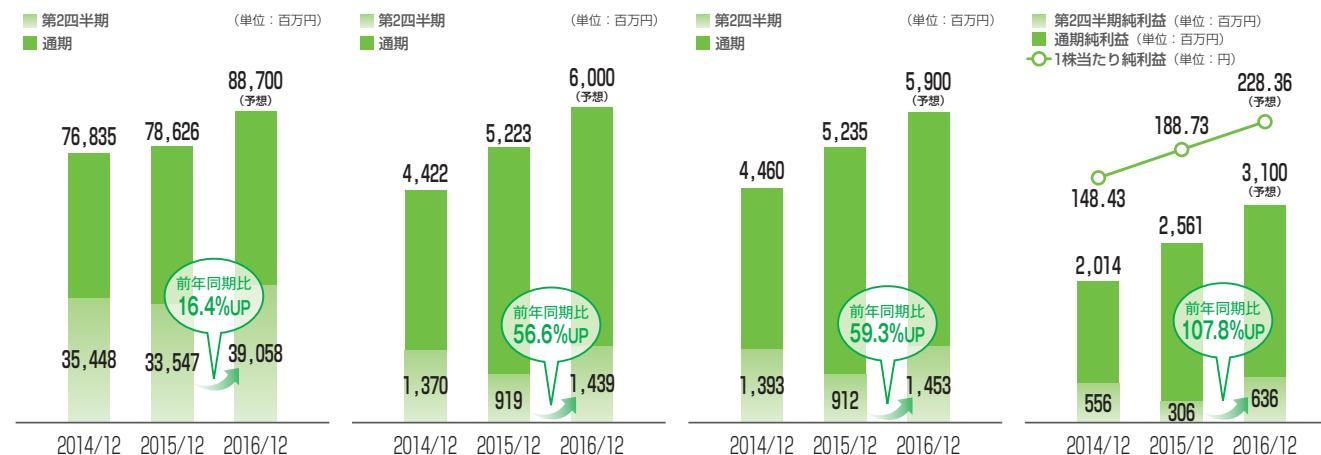
1,453百万円

(前年同期比59.3%増)

### 親会社株主に帰属する四半期純利益

636百万円

(前年同期比107.8%増)



※2015年12月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。

### 不透明な市場環境の中、2016年12月期第2四半期は大幅増収増益を達成。2016年12月期通期も好調を見込む

当社グループを取り巻く住宅業界におきましては、昨年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、いかに回復できるかが大きな関心事でありましたが、市場全体としては期待されていたほどの好転がなかったというのが実情です。業界としては来年4月に予定されていた消費税率の再引き上げを見据え、ある程度の駆け込み需要を期待していたので

すが、増税が先送りされたことで当面の駆け込み需要も発生せず、昨年と比べて大きな変化もなく、先行きが見えない状況が続いています。そのような市場環境の中でも、注文住宅事業、不動産事業、断熱材事業が好調に推移し、2016年12月期第2四半期は、売上高390億58百万円（前年同期比16.4%増）、営業利益14億39百万円（前年同期比56.6%増）、経常利益14億53百万円（前年同期比59.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は6億36百万円（前年同期比107.8%増）となりました。

### 主力の注文住宅事業以外の

### 多様な収益源を確立し

### シナジー効果を発揮することで、

### 一層のグループ力強化を

### 図ってまいります。



境の中にあつて、堅調な推移を見せています。中でも、子会社化して3年目になるパパまるハウスが非常に好調で、注文住宅事業に大きく貢献しています。2世帯住宅など大型プランの増強、太陽光パネル設置プランなど高付加価値物件の販売に注力した結果、当第2四半期は販売棟数の増加に加え、1棟当たりの販売単価も前年同期比約14%増の1,500万円超へ大幅に向上しました。さらに、群馬、茨城、栃木など北関東エリアへ積極出店を進めた結果、前年同期比約1.5倍の受注を確保するなど好調に推移しています。パパまるブランドは低価格が特

徴であり、地方市場が中心であるため、まだまだ市場開拓の余地が残されています。今後も出店攻勢を続けることで、注文住宅事業をさらに牽引するものと期待しておりますが、当第2四半期は積極展開に伴う費用増加により、利益面におきましては前年同期を下回りました。以上の結果、注文住宅事業の売上高は前年同期比10.7%増、セグメント営業利益は前年同期比39.5%減となりました。

2016年12月期通期は、来年4月から予定されていた消費税の再引き上げを想定して、例年より保守的にみていた上期の受注が堅調に推移したことや、上期けん引役となった不動産事業を含めて各事業セグメントが下期も順調に推移するものと見込んでおり、売上高887億円（前期比12.8%増）、営業利益60億円（前期比14.9%増）、経常利益59億円（前期比12.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は31億円（前期比21.0%増）と、期初計画通りの増収増益を見込んでいます。

### パパまるハウスの好調で、主力の注文住宅事業が2桁増収

注文住宅事業におきましては、今後の駆け込み需要に備え、今期は展示場の新設に力を入れました。その効果もあってか、前年同期比約7%増の受注を確保するなど、不透明な市場環

境の中にあつて、堅調な推移を見せています。中でも、子会社化して3年目になるパパまるハウスが非常に好調で、注文住宅事業に大きく貢献しています。2世帯住宅など大型プランの増強、太陽光パネル設置プランなど高付加価値物件の販売に注力した結果、当第2四半期は販売棟数の増加に加え、1棟当たりの販売単価も前年同期比約14%増の1,500万円超へ大幅に向上しました。さらに、群馬、茨城、栃木など北関東エリアへ積極出店を進めた結果、前年同期比約1.5倍の受注を確保するなど好調に推移しています。パパまるブランドは低価格が特

### 不動産事業、断熱材事業も好調に推移

不動産事業におきましては、今年から松家住宅ブランドを全面に打ち出した分譲地プロジェクトを推し進めた結果、お客様への認知度や信頼性の向上、集客力のアップといった効果が表れ、前年同期比約15%増の受注を確保することができました。松家不動産で展開する戸建分譲住宅の販売が徐々に持ち

直してきたことに加えて、松家住宅各社やパパまるハウスの戸建分譲住宅の販売も引き続き好調です。特に、集客の場が分譲住宅の販売の場となるモデルハウス展示場を展開するパパまるハウスは、モデルハウスを増設したことで前年同期比1.5倍の受注を確保しました。今後、出店エリアを拡大していくことで、さらなる戸建分譲住宅の販売増加が期待できます。

また、フュージョン資産マネジメントによる収益物件販売も不動産事業の増収増益に寄与しました。同社は、個人の富裕層でも手が届く2億円から5億円程度の都心部の好立地な物件に特化しており、富裕層の相続税対策のニーズを的確にとらえることができ、上期の販売は非常に好調に推移しました。下期も引き続き好調を持続する見込みです。以上の結果、不動産事業の売上高は前年同期比47.4%増、セグメント営業利益は前年同期比260.3%増と、大幅な収益増を達成することができました。

断熱材事業におきましては、ビル、マンションなどの建築物部門が伸び悩んだものの、木造を中心とした戸建住宅部門において積極的な営業展開により受注拡大に努めました。一方、利益面においては、断熱材原料を自社ブランド化したことや原材料価格の低下に伴う原料コストの削減、さらに、これまで自社施工部隊として抱えていた工務人員に対し、独立支援制度を推進し、固定費削減に努めたことにより、粗利率が改善するなど、大幅な原価低減を図ることができました。この結果、断熱材事業の売上高は前年同期比6.5%増、セグメント営業利益は前年同期比155.9%増となりました。

リフォーム事業は外構工事の営業強化に取り組んだ結果、売上高は前年同期比19.2%増、セグメント営業利益は前年同

期比80.3%増を確保することができました。

介護保育事業は、待機児童対策としての国の補助金制度拡大といった追い風を受けて、保育事業が好調であったほか、介護・保育両事業における施設の運営効率化に努めた結果、売上高は前年同期比13.2%増、セグメント営業利益は84百万円の黒字転換（前年同期は営業損失42百万円）を果たしています。

### 注文住宅、分譲住宅において統一ブランドを構築し、認知度向上を図る

“松家住宅ブランド”を使用する子会社5社と松家不動産の統一したブランド構築により、販売強化を図ることを狙いとし、今年1月、注文住宅および分譲住宅において、「スマート・ワン」というネーミングを付したブランド統一化を図りました。

「スマート・ワン」が注文住宅の商品であり、分譲住宅の商品名でもあるということをお客様に知っていただくことで、注文住宅であっても分譲住宅であっても同じ松家グループの信頼性の高い商品であるということを積極的に訴求していきたいと



戸建分譲住宅スマート・ワン シティ大宮櫛引

## トップインタビュー

考えています。ブランドの統一化は、注文住宅事業、不動産事業双方の事業拡大につながるものと期待しています。

従来、注文住宅と分譲住宅は、販売する会社が異なると、同じ地域に物件があってもなかなかお客様に伝わらない、認知されていないというような状況がありました。こうした問題点を解消するために、グループサイト内で、土地情報のページを共有することにより、桧家住宅の物件も桧家不動産の物件も双方検索することができるというような仕組みを整備しました。ブランドの統一化に続いて、その効果を具現化するための様々なソフト面の充実を図ることで、今後さらにお客様への認知度を高めていく方針です。

### レスコハウス株式会社の子会社化により、注文住宅事業の業容拡大

当社は2016年3月、鉄筋コンクリート住宅のパイオニアであるレスコハウス株式会社を子会社化しました。同社の提供する



レスコハウス企画住宅マイライフ

住宅の最大の特徴は、WPC（壁式プレキャストコンクリートパネル）工法という堅牢な構造にあり、耐震性、耐火性に優れた住宅であるという点です。また、コンクリートパネルの特性から断熱・遮音性も高く、耐久性、経済性にも優れた利点を有しています。同社が桧家グループの一員となったことで、お互いに持つ強みを生かした商品開発やサービスの充実、都市部での不動産ソリューションビジネスへの展開など高いシナジー効果が期待できます。具体的には、木造住宅の技術との融合という点で考えているのが、基礎部分のプレキャスト化です。WPC工法は、木造と違ってコンクリートのパネルを工場生産し、それを現場に運んで組み立てていくという、木造住宅とはある意味、対極的な位置にある工法です。住宅の基礎部分は木造であってもコンクリートで造るため、それを工場生産するための研究開発を行うことで、将来の商品化を目指していきたいと考えています。

また、耐久性の高いWPC工法は、賃貸住宅を造るオーナーから見れば非常に安心できる工法であるため、当面は、都市部での賃貸住宅をターゲットとしていく方針です。グローバルな視点では、コンクリート住宅は万国共通の工法であり、まずは拠点があるベトナムを中心に今後著しい成長が見込まれるアジア地域への展開を視野に入れています。

### ビジョンの実現に向けて持続的付加価値を提供

2020年を達成目標とする2020ビジョン「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きます。」は社会的課題に果敢に挑戦していくという当社グループ

の姿勢を表現しています。また、2020ビジョンを実現するためのステップとして、2015年12月期からスタートした中期経営計画では、2017年12月期に売上高1,000億円、経常利益72億円、売上高営業利益率7%以上を目標として掲げ、この数値目標を達成するための事業戦略として、主力の注文住宅事業以外の多様な収益源を確立すべく様々な施策に取り組んでおります。

当社グループでは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、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の考えのもとに、特養ホーム待機老人の問題に対応した介護事業への参入、不透明な要素が多い住宅不動産業界のブラックボックスに風穴を開ける株式会社不動産流通システムとの資本提携などに取り組んでまいりました。また、不動産事業における戸建賃貸住宅の請負は、入居者のニーズが高いものの、供給量が極めて少ないという問題点を解消し、土地活用を考える顧客の利益の最大化に貢献するビジネスです。当社グループは今後も山積する日本の社会的課題に挑戦し、革新的なソリューションを提供してまいります。

### 目標の明確化と時代の流れを見据えた事業展開を推進

当社グループが成長を遂げていくうえで、私が最も大切にしていることは、目標を明確に掲げるということです。グループで目標を共有することで士気を向上させるとともに、それを実現するための戦略を積極的に遂行することができます。当面は中期経営計画の目標数値達成に向けて邁進してまいります。そして、もう1つ重要視していることは、世の中の先を見据えるということです。住宅不動産ビジネスは、先進的なサービスが

次々と登場してくるような市場ではないのですが、ここ数年、市場環境やお客様のニーズに変化が表れ、当社グループはそれを先取りする形でアクアフォームによる断熱施工を手掛けました。このように時代の流れを読み、それに見合った事業を行っていくということは、企業の成長において非常に重要なことであると考えます。断熱材事業においては、環境負荷軽減への取り組みが重要と考え、このほどウレタン廃材リサイクルの技術を確立させ、産廃処理業者としての広域認定の取得を申請しました。これまで産業廃棄物として廃棄していたウレタン廃材を回収し、再利用することで、新たな断熱マーケットを切り開くことができます。これは業界の中では初の取り組みとなります。

当社グループは、このほどグループロゴを漢字表記「桧家」からカタカナ表記「ヒノキヤ」に変更しました。「桧家」という漢字表記は、木造住宅のイメージが強く新たに鉄筋コンクリート住宅を取扱うようになるなど、当社グループの事業領域も徐々に拡大しているため、幅広い事業を行っているというイメージを強調できるようにしました。当社グループはこれまでM&Aによって大きな成長を遂げてきましたが、今後もM&Aを継続するとともに、これらの企業が確実に収益貢献し、シナジー効果を発揮することで、一層のグループ力強化を図ってまいります。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い申し上げます。

HINOKIYA

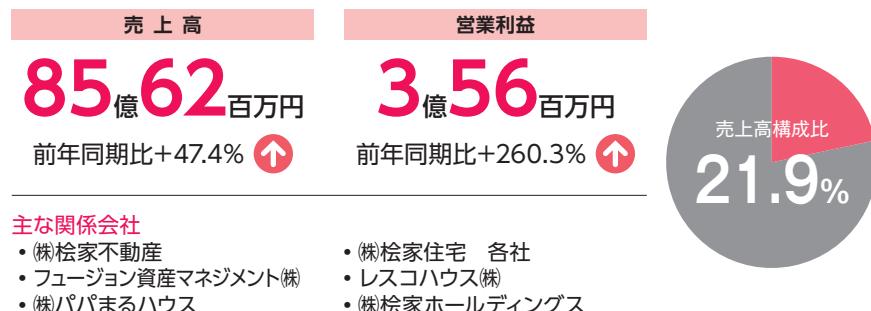
ヒノキヤグループ

# セグメント情報

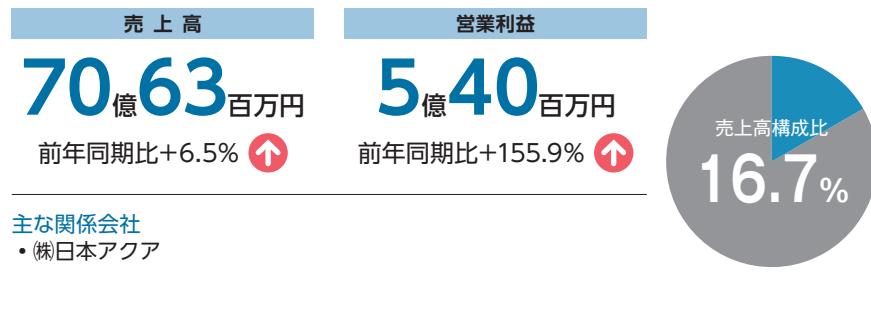
## 注文住宅事業



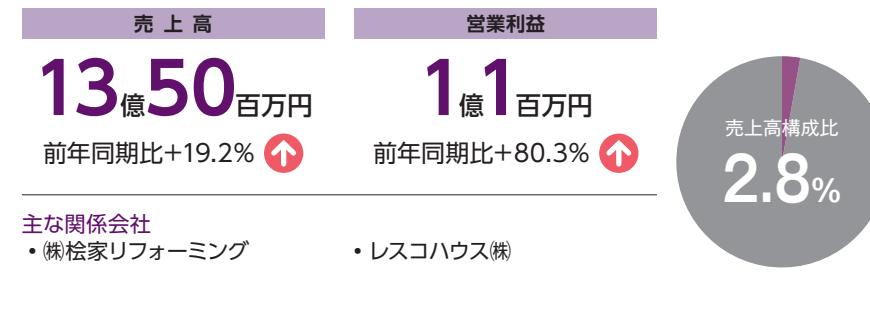
## 不動産事業



## 断熱材事業



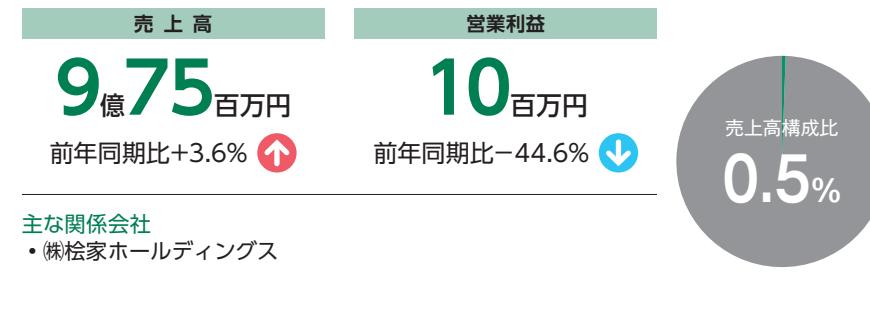
## リフォーム事業



## 介護保育事業



## その他の事業



※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。

## 最先端の木造建築技術CLT実験棟

CLTとはCross Laminated Timberの略称で、板状に製材・乾燥した板（ひき板）を繊維方向が直交するように重ねて接着した大判パネルで、寸法安定性の高さ、厚みのある製品であることから高い断熱・遮音・耐火性を持つうえ、持続可能な木質資源を利用して



いることによる環境性能の高さなどの特徴を有する新しい木質構造用材料として注目を集めています。欧米では中・大規模施設、6～10階建の集合住宅など様々な建築物に利用されており、日本でも中層階



建築物への利用に向けた取り組みが行われています。この度ヒノキヤグループでは、商品化に向けて埼玉県伊奈町にCLT実験棟を建築し、強度、遮音性、断熱性等様々な検証を行ってまいります。

## 港区と共同で保育と介護と区民のための協働スペースを併せもつ複合施設「HUG高輪」を開設

2016年4月、東京都港区に認可保育所「ゆらりん高輪保育園」と小規模多機能型居宅介護「こゆらり高輪」、高輪区民協働スペースを併設した複合施設「HUG高輪」を開設しました。名称となった「HUG」には「抱きしめる」、「育む」の意味が込められており、子供から高齢者まで誰もが集い、触れ合い、コミュニケーションが取れる、地域から愛される施設運営を目指してまいります。



## 会社概要 (2016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2,446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6月30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
社外取締役	出口 俊一
社外取締役	片山 雅也
常勤監査役	長谷 忠宏
常勤監査役	篠崎 良吉
社外監査役	長谷川 臣介
社外監査役	長澤 正浩

### グループ会社 (2016年6月30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

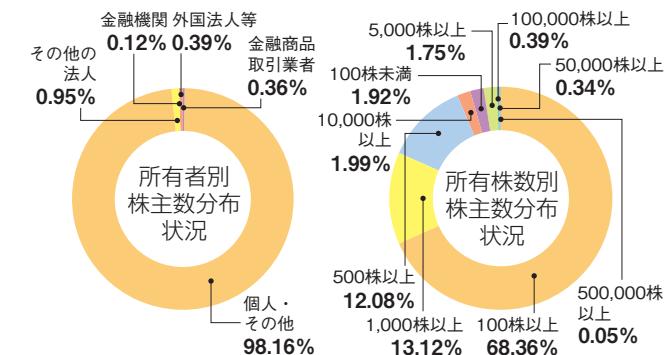
(株)松家リフォーム

## 株式の状況 (2016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	4,122名
大株主	

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社GSK	5,275,000	38.85
永大産業株式会社	600,000	4.41
松家ホールディングス取引先持株会	309,100	2.27
松家ホールディングス従業員持株会	308,000	2.26
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
黒須新治郎	165,000	1.21
北恵株式会社	150,000	1.10

### 分布状況



### 1株あたりの年間配当額の状況

	2015年12月期	2016年12月期
中間	25円00銭	30円00銭
期末	35円00銭	30円00銭(予想)
合計	60円00銭	60円00銭(予想)