

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
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
定時株主総会	毎年3月開催
単元株式数	100株
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
同連絡先	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711（通話料無料）
同郵送先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

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手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関（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。

HINOKIYA

株式会社 ヒノキヤグループ

第31期 報告書

2018.1.1 ▶ 2018.12.31

証券コード：1413

- 01 ごあいさつ
- 02 トップインタビュー
- 05 特集 | 持続的成長と更なる企業価値の向上を目指して
- 07 セグメント情報
- 08 TOPICS
- 10 会社概要／株式の状況
- 表紙 株主メモ／各種手続きについて

ホームページのご案内

IR情報はここから



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。



ヒノキヤグループ 検索

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

IR情報メール配信登録サイトのご案内

最新のニュースリリースやホームページの更新情報などをお届けいたします。当社IRサイトからご登録いただけますので、ぜひご利用ください。



「IR情報」ページ下部の「IR情報メール登録」よりご登録いただけます。



HINOKIYA

株式会社 ヒノキヤグループ

〒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
<https://www.hinokiya-group.jp/>





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。

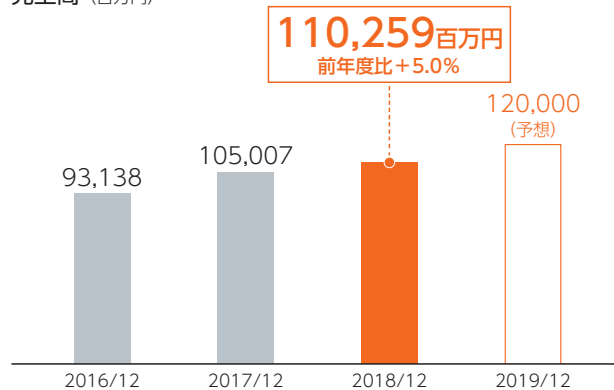
ここに当社グループ第31期（2018年12月期）の営業概況並びに事業内容をご報告させていただくために、第31期報告書をお届けします。

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。

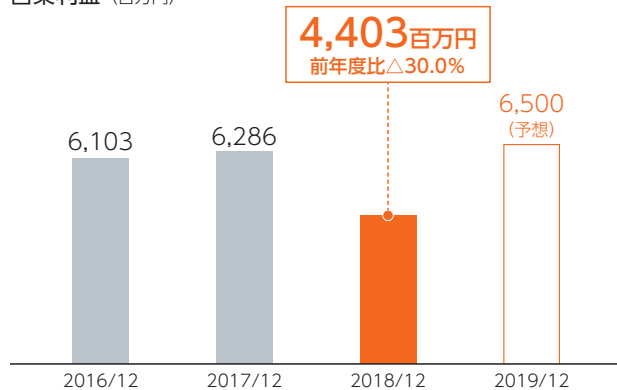
代表取締役社長 近藤 昭

業績ハイライト

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



トップインタビュー

新たな事業へのチャレンジと既存事業の更なる発展を両立し
持続的成長を実現してまいります。

株式会社ヒノキヤグループが始動 「Z空調」が好調、受注を拡大

創立30周年を迎えた2018年12月期は、おかげさまで3月に東京証券取引所市場第一部への指定を果たし、4月より新社名「株式会社ヒノキヤグループ」を掲げ、あらためてスタートを切った節目の年となりました。

当期は、注文住宅事業における工事着工の遅れが響き、予定販売棟数に達しなかったことに加え、断熱材事業の原材料価格が高騰し、また不動産事業においても収益物件及び戸建分譲住宅の販売が減少したことなどから、連結業績は計画を下回り、増収・減益となりました。

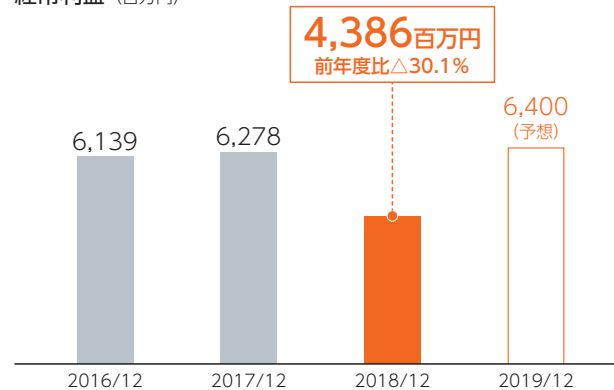
これらのマイナス要因は、足元の状況では好転ないし

改善が進んでいます。注文住宅事業は「Z空調」の好調により受注棟数が3,362棟（前年度比12.9%増）に達し、結果として過去最高の受注残を積み上げています。今後は計画的な工事着工により完成引渡しの平準化に努め、売上拡大につなげていきます。

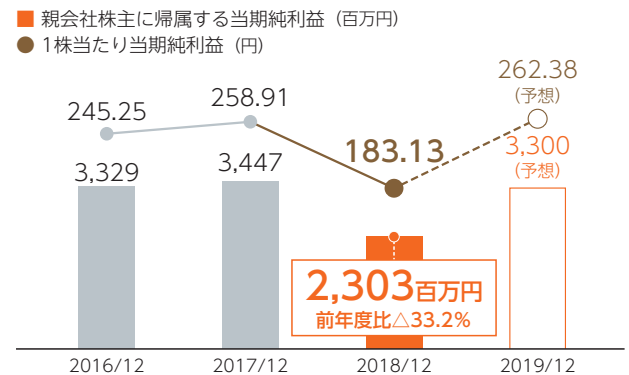
断熱材事業の原材料価格は、当期第4四半期以降に落ち着きを示し、下落に転じました。戸建の年間施工戸数は5万戸を突破して順調に伸び、公共施設やビル、マンションなど大型建築物の受注も増加しています。

不動産事業は、収益物件の販売が低調となった背景として、金融機関のアパートローンに対する融資厳格化があり、これについては当面続くことが予想されます。戸建分譲住宅及び賃貸住宅の販売は、子会社間の経営統

経常利益（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



合により改善を図り、また新規事業であるインバウンド向けホテル開発を進め、今後の成長性を確保していく方針です。

売上高2,000億円に向けて
各事業の成長戦略を着実に遂行

当社グループは、2018年12月期より5ヵ年中期経営計画「NEXT STAGE 2022」を始動しました。本計画は、最終年度の2022年12月期に「販売棟数5,300棟」「売上高2,000億円」「経常利益150億円」を業績目標と定め、持続的成長と企業価値の向上を目指すものです。

計画初年度の実績は、「販売棟数3,443棟」「売上高1,102億円」「経常利益43億円」となっており、2年度目以降はM&Aの実施なども含め、目標達成に向けた取り組みを加速していきます。

主力3事業について、今後注力していく取組みを述べますと、注文住宅事業は、引き続き「Z空調」を強みに受注拡大を図りつつ、2018年8月に設立した日本ハウジングソリューションを通じて、工務店・ビルダー向けに「Z空調」の外部販売を展開します。日本全国で住宅用冷暖システムのスタンダードポジションを獲得し、販売実績の拡大につなげていく考えです。

不動産事業は、桧家不動産の戸建分譲住宅販売部門を桧家住宅に移管する経営統合を2019年4月に実施し

ます。展示場を訪れるお客様に対して、注文住宅と分譲住宅の双方からの提案が可能な体制を築きます。また、土地活用提案の強化に向けて、2019年1月にランデックス土地活用事業部をレスコハウスに吸収分割し、社名を「ヒノキヤレスコ」と変更しました。これまで培ってきた税理士やコンサルタントなど土地オーナー周辺のネットワークを活かし、シナジーを発揮していきます。インバウンドビジネスとして参入したホテル開発は、2018年1施設を都内に、2019年2月には京都に1施設をオープンしました。2020年までに合計7施設を東京・京都に展開し、中期経営計画における収益寄与を目指します。

断熱材事業は、戸建施工戸数のさらなる拡大を目指すとともに、大型建築物の施工受注を強化すべく、ゼネコンのニーズが高い不燃断熱材の開発を進めていきます。

工事を平準化し、遅れを回避
豊富な受注残をもとに増収・増益へ

2019年12月期は、10月に消費税の引き上げが予定されており、新規受注の獲得における増税前の駆け込み需要増とその後の反動減が懸念されます。前回2014年4月の消費増税時は、そうした影響が生じましたが、今回は住宅ローン減税やすまい給付金など増税後の住宅取得に対する政策も手厚いため、当社グループの受注において大きな影響は生じないものと見ています。

一方、売上計画については、注文住宅事業において過去最高の受注残が積み上がっており、工事が重なる中でいかに計画的に着工し、平準化していくかが課題となっています。当社グループでは、職人不足による工事への影響を回避すべく、外国人技能実習生約50名を受け入れ、施工現場で活躍してもらう体制を敷いています。また社内業務においては、昨年から積極導入を進めているRPAツールなどの先進技術を活用し、オペレーションの効率化を図ります。

これらを含め、先に挙げた中期経営計画にもとづく各事業の取り組みを実行していくことで、2019年12月期の連結業績は売上高1,200億円（当期比8.8%増）、営業利益65億円（同47.6%増）、経常利益64億円（同45.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益33億円（同43.3%増）を見込んでいます。

挑戦と発展の両立で企業価値を高め
より大きな社会的貢献を実現

2018年12月期の期末配当金は、予定通り1株当たり45円とさせていただきました。これにより年間配当金は、中間配当金45円と合わせて90円（前年度比10円増配）となりました。2019年12月期の配当金につきましては、中間・期末ともに当期と同額を予定しています。中期経営計画「NEXT STAGE 2022」では、株主の皆様への



利益還元目標として「配当性向30%以上」を掲げており、これを維持した安定配当を継続してまいります。

これまで当社グループは、社内で実績を上げてきた人材をグループ企業の経営層に登用し、強い絆で結ばれた組織づくりを行ってきましたが、今後は外部から人材を獲得し、組織を活性化させることで、グループ全体の成長力を高めていきたいと考えています。そして、これからの世の中の動きを的確にキャッチしながら、新たな事業へのチャレンジと既存事業の更なる発展を両立することで企業価値を向上し、より大きな社会的貢献を果たしてまいります。

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。

中期経営計画の進捗は P5-6 特集へ

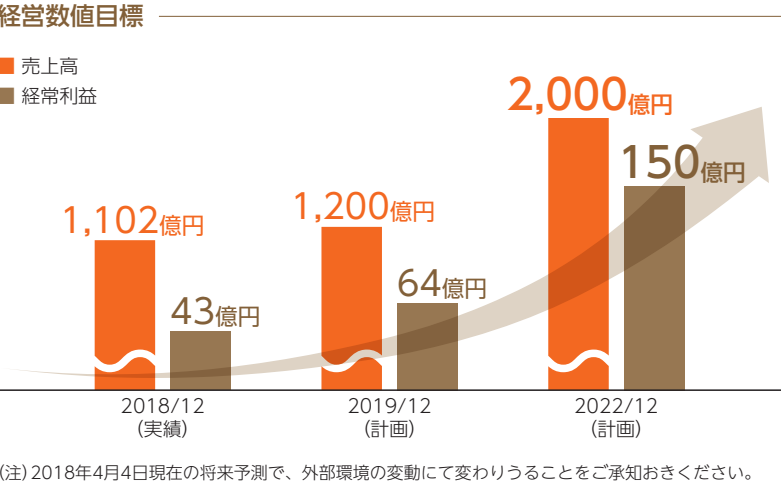
持続的成長と更なる企業価値の向上を目指して

中期経営計画「NEXT STAGE 2022」(2018年12月期～2022年12月期)

当社グループは、「最高品質と最低価格で社会に貢献」という経営理念のもと、注文住宅事業をコア事業として、住宅関連の商品・サービスを提供し、企業価値向上を目指してまいります。2017年度を最終年度とする前中期3ヶ年経営計画で掲げた売上高1,000億円を達成し、現在、売上高2,000億円達成に向けて、新たに策定した中期5ヶ年経営計画を推進しています。

2018年12月期は、「NEXT STAGE2022」達成のための体制づくり、投資フェーズと位置づけ、それぞれの事業セグメントにおいて事業拡大に取り組んでまいりました。

市場環境認識と戦略ポイント		
少子高齢化による、 新築住宅市場の縮小と競争の激化	一次取得者向け、 建替え・リフォーム需要の 拡大等、顧客ニーズの広がり	人材不足対応並びに 生産性の向上
価格競争力と高い商品企画力を生かし、 更なるエリア拡大による市場シェア拡大	グループの総合力で 付加価値の高い多面的な サービス提供	平準化促進、IT技術、 テクノロジー活用による 生産性の向上と効率性の追求
市場環境変化に対応するため、 事業の多角化を推進		
新規事業の立上げと、M&Aの更なる積極化		



2022年12月期目標	
販売棟数	5,300棟
営業利益率	7.5%
ROE	25%以上
配当性向	30%以上
自己資本比率	30%以上

各事業の成長戦略と2018年、2019年の取組み		
	戦略	取組み
注文住宅事業	3ブランド(桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウス)を展開し、特許取得の「Z空調」を搭載した高品質住宅を拡販。エリア拡大戦略で住宅市場におけるシェア拡大を図る。2018年実績2,959棟から2022年4,400棟の販売を目指す。	「Z空調」は2018年累計受注5,300棟、累計販売棟数3,700棟を達成。これらの販売実績を基に蓄積したノウハウを活かして、2018年8月に日本ハウジングソリューションを設立し、「Z空調」の外部向けシステム販売を始動。
不動産事業	戸建分譲住宅では、注文住宅会社を中心に戸建分譲住宅、土地分譲取扱件数を拡大、2018年実績484棟から2022年900棟の販売を目指す。 新規事業では、不動産の小口化、インバウンド向けホテルの開発。	戸建分譲住宅を経営統合、展示場来場者のニーズに合わせて注文住宅、分譲住宅の双方を提案できる体制を構築。土地活用事業でも木造戸建賃貸住宅とコンクリート造賃貸集合住宅を統合。不動産事業者、税理士等の顧客紹介元を共有し、幅広いサービスを展開。 新規事業として、インバウンド向けホテルを2018年に1施設(荒川区町屋)、2019年に1施設(京都市内)オープン。
断熱材事業	戸建住宅では、国のエネルギー政策を追い風にシェア拡大。建築物(大型物件)では、廃材再資源化等新たな取組みにより大手ゼネコンからの受注拡大。	戸建住宅では、施工棟数5万棟を超え、2018年新設住宅着工(木造構造)で約10%のシェアを獲得。 建築物では、不燃断熱材の開発や防水用超速硬化ポリウレタ等、新規事業展開で営業強化。
リフォーム事業	OB顧客からの受注強化、新規出展戦略によるグループ外顧客獲得に注力。	住宅展示場内にリフォーム館を出展(茨城県牛久市)、2019年も1カ所出展予定。
介護保育事業	介護では、地域密着型サービスを展開。 保育では、都内で保育園の新規開設、学童等の運営受託に加え、補助金収入だけに頼らないビジネスモデルを確立。	2018年はゆりりん下目黒保育園開設、白金台学童クラブをはじめ4件の運営受託。2019年は保育園2カ所開設予定。
海外	ベトナムを中心に現地でPCパネル製造を事業化、分譲住宅開発の展開。	ベトナムPCパネル製造工場を稼働。現地企業と業務提携し、分譲住宅開発を開始。
M&A	2022年までに既存事業とシナジー効果が見込まれる企業のM&Aを実施、売上高200億円の増加を目指す。	ハウジーホームズ(現 桧家住宅東海)を子会社化。

注文住宅事業



売上高構成比
55.3%

売上高 > 610億37百万円
前年度比+10.2% ↑

営業利益 > 44億87百万円
前年度比△7.7% ↓

リフォーム事業



売上高構成比
2.6%

売上高 > 35億9百万円
前年度比+5.8% ↑

営業利益 > 3億31百万円
前年度比+8.1% ↑

不動産事業



売上高構成比
20.6%

売上高 > 232億99百万円
前年度比△6.8% ↓

営業利益 > 7億92百万円
前年度比△42.7% ↓

介護保育事業



売上高構成比
4.7%

売上高 > 51億85百万円
前年度比+10.2% ↑

営業利益 > △31百万円
前年度は1億2百万円 ↓

断熱材事業



売上高構成比
16.4%

売上高 > 194億17百万円
前年度比+7.6% ↑

営業利益 > 7億9百万円
前年度比△43.6% ↓

その他事業



売上高構成比
0.4%

売上高 > 4億93百万円
前年度比△7.1% ↓

営業利益 > 1億63百万円
前年度比△2.2% ↓

TOPICS

TOPICS
1

2018年4月第1号施設OPEN
インバウンド向けホテル事業展開

2018年4月に第1号となるホテル「Residential Hotel IKIDANE Machiya(レジデンシャルホテル粋だね町屋)」がオープンしました。オープン当初から順調に稼働率を伸ばしています。宿泊客の大半は外国人観光客が占めており、インバウンドニーズの開拓に手応えを感じています。また、2019年2月には、京都市内に第2号となる「AKARI東山二条」をオープンしました。2020年に向けて都内及び京都の観光地周辺エリアに合計7施設の稼働を目指します。

2018年4月オープン



「Residential Hotel IKIDANE Machiya」
(東京都荒川区)

2019年2月オープン



「AKARI 東山二条」
(京都市左京区)

「IKIDANE Machiya」の
コンセプト

家族、グループで宿泊できるアパートメントホテル

ビジネスホテルやカプセルホテルが十分取り込めていない、4～6名程度のファミリー層の利用を想定したアパートメントホテルです。客室には、キッチンやリビング・ダイニングを備え、長期滞在にも最適なまるで暮らすように過ごせるプライベート空間です。立地は都内有数の観光地である浅草、上野にほど近い荒川区町屋に位置しており、成田、羽田空港やテーマパーク等へのアクセスも良いので、訪日外国人だけでなく、日本人ファミリーの東京観光にも好評です。



「IKIDANE Machiya」居室リビング



「IKIDANE Machiya」居室寝室

今後のオープン予定

名称	客室数	ホテルOPEN
入谷	19室	2020年2月
東上野	8室	2020年3月
京都二条城	19室	2020年3月
浅草花川戸	10室	2020年7月
西浅草	25室	2020年11月

2018年2月現在

TOPICS

TOPICS
2

海外人材採用拡大

ヒノキヤグループでは、将来の労働力不足に備え、海外人材の採用に力を入れています。

注文住宅事業をはじめとする住宅事業では2017年よりベトナムから技能実習生を受け入れ、建築現場で活躍しています。

断熱材事業では、フィリピンからの技能実習生が発泡ウレタン断熱材の吹付技術を習得しています。

ヒノキヤグループでは、今後も多様な人材育成・登用を進めるとともに、IT等を活用した業務の効率化を推進して、「働きやすい職場」と「収益性の向上」、双方を実現してまいります。



TOPICS
3

グループInstagram公式アカウントを開設

ヒノキヤグループでは知名度向上による集客力強化に向け、積極的なプロモーションを実施しています。

桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウスの3ブランドの住宅内観写真とともに、住宅選びやインテリアの参考になる情報を発信するInstagram公式アカウントを2019年1月に開設しました！

また、引渡後のお客様からの投稿も続々寄せられ、オーナーの皆様とともにヒノキヤの住まいの実例を発信しています。



会社概要 (2018年12月31日現在)

社名	株式会社ヒノキヤグループ	役員 (2019年3月28日現在)
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	代表取締役会長 黒 須 新治郎 社外取締役 出口 俊 一
設立	1988年10月13日	代表取締役社長 近 藤 昭 社外取締役 片 山 雅 也
資本金	3億8,990万円	取締役 荒 木 伸 介 常勤監査役 長 谷 忠 宏
従業員数	連結2,975名	取締役 常 住 順 一 常勤監査役 園 田 早 苗
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 他	取締役 島 田 幸 雄 社外監査役 長谷川 臣 介
		取締役 森 田 哲 之 社外監査役 長 澤 正 浩
		取締役 荒 井 孝 子

グループ会社 (2019年3月28日現在)

(株)ヒノキヤグループ					
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	その他事業
(株)桧家住宅 (株)桧家住宅東海 (株)パパまるハウス (株)ヒノキヤレスコ (株)日本ハウジングソリューション Hinokiya Vietnam Co., Ltd. (桧家ベトナム)	(株)桧家不動産 フュージョン資産マネジメント(株) 注文住宅各社(戸建分譲住宅)	(株)日本アクア AQUAFOAM ASIA ASSOCIATES INC.	(株)桧家リフォーム (株)ヒノキヤレスコ	ライフサポート(株) (株)PURE SOLUTIONS (株)桧家不動産(桧家リビング)	(株)ヒノキヤグループ (CR事業・海外事業) HINOKIYA RESCO CONSTRUCTION VIETNAM CO., LTD.

※レスコハウス(株)は2019年1月1日付けで(株)ヒノキヤレスコに商号変更しました。

株式の状況 (2018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	3,499名
大株主	

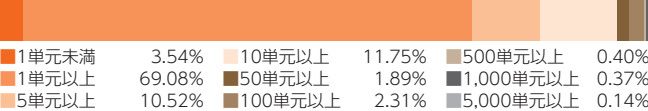
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社EIGHT & COMPANY	2,284,428	16.82
株式会社GSK	2,090,572	15.40
株式会社ヒノキヤグループ	996,629	7.34
永大産業株式会社	600,000	4.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	533,800	3.93
ヒノキヤグループ従業員持株会	344,633	2.53
ヒノキヤグループ取引先持株会	325,100	2.39
近藤 昭	289,800	2.13
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	248,100	1.82
近藤 治恵	240,000	1.76

分布状況

所有者別株主数分布状況



所有株数別株主数分布状況



1株当たりの年間配当額の状況

	2017年12月期	2018年12月期
中間	45円00銭	45円00銭
期末	35円00銭	45円00銭
合計	80円00銭	90円00銭