

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㈱）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32期 報告書

2019.1.1 ▶ 2019.12.31

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32期（2019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32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



トップインタビュー

環境に配慮し、気候変動に対応した商品を活かし
さらなる成長への機会を捉えながら社会に貢献してまいります。

増収・利益回復を果たしたものの 期初計画を下回り、特別損失を計上

2019年12月期は、住宅事業における販売棟数の増加に加え、断熱材事業の好調も寄与し、売上高の拡大とともに営業利益・経常利益の大幅回復を遂げました。ただし、期初の計画値に対しては若干下回る結果となり、また特別損失として、主に子会社株式会社ヒノキヤレスコに係る減損損失9億8千万円を計上しました。

セグメント別に振り返ると、住宅事業は「Z空調」の牽引により、過去最高水準となった注文住宅の期首受注残を、概ね計画通りに引渡したことで、増収・増益となりました。しかし新規受注棟数・金額は、消費増

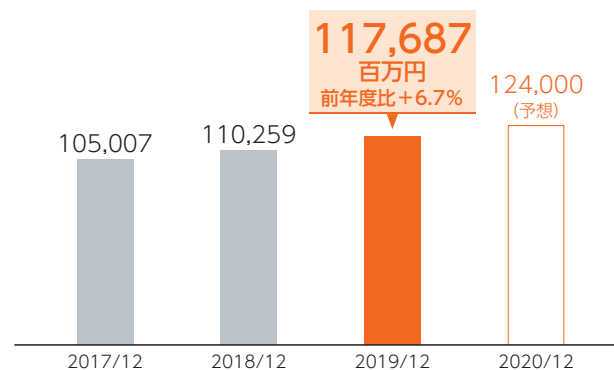
税の影響などを受けて前期を下回るなど、課題を残しました。

不動産投資事業は、京都と福岡にホテルを開業するなど、物件開発の新しい取り組みを進めていきましたが、主力の収益物件販売が、投資用不動産に対する金融機関の融資厳格化による影響を受けて伸び悩んだことから、売上高・利益とも大きく減少しました。

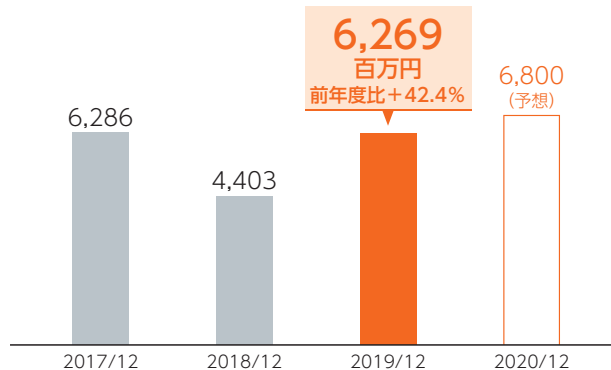
断熱材事業は、断熱材「アクアフォーム」の受注が戸建住宅のみならず非住宅の建築物においても拡大し、また原材料価格の高騰が解消したことから、増収・利益回復を果たしました。前期において原材料価格の上昇が続く中でも値上げを実施せず、取引先との良好な関係を築いたことが受注シェアの拡大につながりました。

業績ハイライト

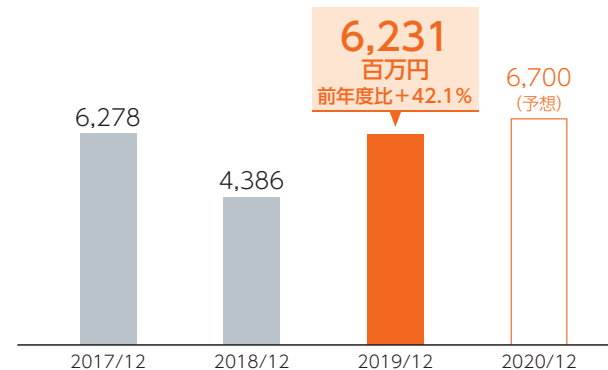
売上高（百万円）



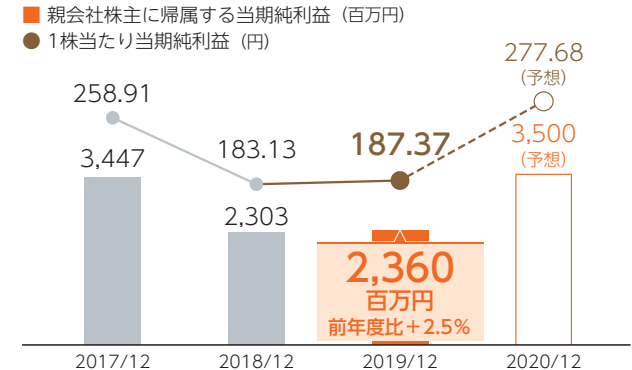
営業利益（百万円）



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）



新発売の不燃断熱材「アクアモエン」も高い評価を受け、スーパーゼネコンを中心に需要を獲得しています。

リフォーム事業は、住宅事業との連携を強化することでリフォーム工事・外構工事とも受注が増加し、増収・増益となりました。お客様への長期保証による定期点検を実施し、有償メンテナンス工事提案を強化する取り組みも奏功しています。

介護保育事業は、保育園2カ所の新規開設が増収に寄与し、同時に保育士の離職抑止および採用コスト抑制に努めたことで、黒字回復を遂げました。



中期経営計画の目標達成に向け 一層の成長加速が求められる状況

当社グループは現在、5ヵ年中期経営計画「NEXT STAGE 2022」を推進しています。計画最終年度（2022年12月期）の業績目標として定めた「販売棟数5,300棟」「売上高2,000億円」「経常利益150億円」「営業利益率7.5%以上」に対し、計画2年目の実績は、「販売棟数3,693棟」「売上高1,176億円」「経常利益62億円」「営業利益率5.3%」にとどまっており、残る3年間においてM&Aの実施なども含め、一層の成長加速が求められる状況です。

住宅事業では、お客様ごとのニーズに対応した「桜家住宅」「パパまるハウス」「レスコハウス」の3ブランド戦略を展開し、エリアおよびシェアの拡大を図ります。そのドライバーとなるのが全館空調システム「Z空調」です。2016年12月に販売を開始した「Z空調」は、2020年1月末に累計受注棟数が10,000棟を突破し、住宅メーカーの全館空調シェアNo.1の座を保持しています。コスト・性能ともに最も競争力の高い商品として、直販およびフランチャイズ展開に加え、今後は工務店・ビルダーを通じた外販による受注の増加も見込まれます。

不動産投資事業は、2020年12月期にホテル5施設の新規開業を予定しています。これまでに開業した3施設は、SNSを活用したユーザーアプローチに注力し、稼働率の向上を図っています。一方、収益物件販売については、投資用不動産を取り巻く環境変化に対応し、価格帯とターゲットの選定を見直していく方針です。

断熱材事業は、引き続き「アクアフォーム」の商品力を活かした営業展開を進めつつ、不燃断熱材「アクアモエン」や超速硬化防水システム「アクアハジクン」の大型建築物における需要を獲得し、不燃・防水事業への本格参入を開始します。防水事業は、6,000億円の市場規模があり、特に既存建築物の需要が高く、将来に向けた新たな成長分野として期待しています。

2020年度は増収・増益を維持し 従来同水準の安定配当を継続

「NEXT STAGE 2022」の3年目となる2020年12月期連結業績は売上高1,240億円（当期比5.4%増）、営業利益68億円（同8.5%増）、経常利益67億円（同7.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益35億円（同48.3%増）を見込んでいます。

増収・増益予想の前提として、販売棟数の増加の他に、不動産投資事業におけるホテル売却、スーパーゼネコンから不燃断熱材の需要を受けた建築物向け施工の拡大などを計画しています。

なお今回の期末配当は、配当性向30%以上を維持した安定配当の継続を基本とする利益還元方針にもとづき、予定通り1株当たり45円を実施いたしました。これにより年間配当額は、同45円の間配当と合わせて、同90円（前期同額）となりました。2020年12月期についても同額の配当を継続し、年間同90円（中間・期末とも同45円）とさせていただく予定です。

持続的に成長する企業の条件として ESGを重視した取り組みを実行

当社グループの事業活動をESG（環境・社会・ガバナンス）経営の観点から捉えると、従来から省エネルギー効果の高い「Z空調」や「アクアフォーム」などの販売を通じて環境保全に寄与し、また災害に強いPCコンクリート住宅「レスコハウス」や防火性能を持つ「アクアモエン」など、社会課題の解決につながる商品開発に注力してきました。

これからの企業は、単に利益を追求するだけでなく、社会的要請にいかに対応していくか、そのあり方が持続的成長の条件として問われてくるでしょう。すべてのステークホルダーとの共存・共栄を実現すべく、引き続きESGを重視した取り組みを進めていく考えです。

住宅関連業界を取り巻く環境は、今後大きく変化し続けていくことが予想されますが、当社グループは「Z空調」「アクアフォーム」「PCコンクリート住宅」といった環境に配慮し、気候変動に対応した商品を活かし、まだまだ事業を伸ばすことが可能だと考えています。その成長機会を捉えながら、私たちは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)の進捗

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、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、現在、売上高2,000億円達成に向けて、中期5ヶ年経営計画を推進しています。

2019年12月期は、「NEXT STAGE 2022」達成のため、それぞれの事業セグメントにおいて以下のように事業拡大に取り組んでまいりました。

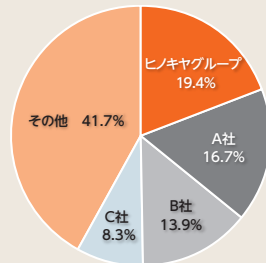
住宅事業

マーケットシェアの拡大

住宅事業では、Z空調をはじめとする高性能で経済的、それでいて快適な住空間を叶える商品企画力、新規展示場出展と新エリアへの進出によるエリア拡大の推進、多様化する顧客ニーズに対応した3ブランド戦略でマーケットシェア拡大に注力しています。

2016年に販売開始した「Z空調」は、2020年1月には販売開始約3年で累計受注棟数1万棟を突破し、住宅事業全体の受注を牽引。2018年の住宅メーカーの全館空調シェアNo.1を獲得しました(富士経済研究所調べ)。グループ以外の工務店への外部向け販売も好調に契約を伸ばしています。また、桧家住宅では、建築家と共同開発した新たな商品「smart2」を発売するなど、今後もお客様のニーズに対応した商品開発を進めてまいります。

【2018年ベンダーシェア比率】



不動産投資事業

新規事業で成長加速

不動産投資事業では、インバウンド向けホテル事業をはじめとした新規事業による成長加速に注力しています。

2018年に新規参入したインバウンド向けホテル事業ですが、東京、京都といった主要観光地を中心に、2018年に1施設、2019年に2施設、2020年には5施設のオープンを予定しています。これらは、SNSを活用したプロモーション活動を行うなどして、バリューアップを図ったのちに売却する方針です。



断熱材事業

戸建のシェア拡大と大型物件の受注強化

断熱材事業では、戸建住宅への施工シェア拡大と非住宅を含む大型物件の受注強化に注力しています。

断熱材の研究、開発、製造、施工からリサイクルまでワンストップで提供する唯一のメーカーとして、2019年の戸建新築住宅のシェア10%の実績を活かし、更なる拡大を目指します。

また、2019年7月に不燃の大臣認定を取得した不燃断熱材「アクアモエン」や、防水システム「アクアハジクン」をスーパーゼネコンへ提案し、大型の建築物物件の受注拡大を図ります。



介護保育事業

地域、行政との関係構築、補助金だけに頼らないビジネスモデルを確立

介護保育事業では行政との関係を強化し新規受注を促進するとともに、補助金だけに頼らないビジネスモデルの確立に注力しています。

2020年以降のパイプラインとして、保育園3カ所、学童保育3カ所の新規開設を予定しています。また、2017年4月に取得したPURE ENGLISH KINDERGARTENの教師をゆりりん保育園へ派遣、英語レッスンを内製化。将来的には学童保育への展開、同業他社へのサービス提供に取り組んでまいります。

2020年以降の受託案件

開設時期	種類	名称	所在地	規模
2020/4	保育園	辰巳第二保育園(民営化)	江東区辰巳	定員 89名
//	学童	放課GO→クラブたかなわだい	港区高輪	定員 40名
2020/9	学童	学童クラブ	中野区弥生町	定員 100名
2021/4	保育園	高輪2丁目保育園	港区高輪	定員 46名
//	保育園	芝浦2丁目保育園	港区芝浦	定員 60名
2022/4	学童	学童クラブ	文京区春日	定員 70名

リフォーム事業

オーナー向け受注強化と新規顧客開拓

リフォーム事業ではオーナー向けの受注強化と新規顧客開拓に注力しています。

住宅事業との連携を強化し、外構やリフォームの新規受注を拡大するとともに、すでに引き渡したお客様向けの定期点検の実施率を高め、リフォーム需要掘り起こしや有償メンテナンス工事の受注増加に取り組んでいます。加えて、最長30年の長期保証にも対応するなど、高付加価値で安心して暮らせる住まいを提供してまいります。



その他事業

新規事業、海外展開など事業領域の拡大

新規事業として、土地の仲介を起点に自社の注文建築請負に繋げる事業を立ち上げました。ターゲットエリアの情報を網羅したホームページを毎日更新し、地域No.1物件情報サイトを構築して集客します。ありそうでなかった、利便性の高いサービスで差別化を図り、既存事業とのシナジー効果を発揮してまいります。

海外事業では、ベトナムでレスコハウスのノウハウを活用しプレキャストコンクリートパネル製造工場を展開しています。ベトナムでは海外企業の製造工場進出が活発で、それらの外壁等に採用されております。また、ホーチミンでは不動産開発プロジェクトが2020年内に着工する見込みです。



2020年内着工予定
ホーチミン不動産開発プロジェクト完成予定図

住宅事業



売上高構成比
74.1%

売上高 > 873億89百万円
前年度比+8.5%

営業利益 > 58億8百万円
前年度比+10.5%

リフォーム事業



売上高構成比
2.3%

売上高 > 34億25百万円
前年度比+12.0%

営業利益 > 2億18百万円
前年度比+6.0%

不動産投資事業



売上高構成比
1.9%

売上高 > 25億13百万円
前年度比△45.4%

営業利益 > 2億6百万円
前年度比△34.1%

介護保育事業



売上高構成比
4.5%

売上高 > 52億97百万円
前年度比+6.4%

営業利益 > 1億8百万円
前年度は△30百万円

断熱材事業



売上高構成比
17.0%

売上高 > 213億66百万円
前年度比+10.0%

営業利益 > 18億53百万円
前年度比+161.3%

その他事業



売上高構成比
0.2%

売上高 > 2億86百万円
前年度比△11.4%

営業利益 > △1百万円
前年度は4百万円

TOPICS

TOPICS
12020年5施設OPEN予定
インバウンド向けホテル事業拡大

2018年4月より事業を開始したインバウンド向けホテル開発では、2019年、京都に「Hotel AKARI 東山二条」、福岡に「Hotel Mei 福岡天神」をオープンしました。

「Hotel Mei 福岡天神」は、Instagramを活用したユニークなプロモーション展開が奏功し、オープン当初から順調に稼働率を伸ばしています。ラグジュアリーなシティホテルとビジネスホテルの中間の位置づけで、主要な観光地やビジネス街からもほど近い場所に位置し、インバウンドだけでなく国内のビジネス、観光ニーズにもフィットする使い勝手の良いホテルです。

すべての居室、カフェテリアを障がいを持ったアーティストのギャラリーとして提供しています。そして、予想以上の反響を呼んでいるのがカフェテリアで販売する「フルーツサンド」です。「八百屋の作る本気のフルーツサンド」と銘打つだけあって、新鮮で大振りのフルーツをふんだんに使った、まさに「インスタ映え」する名物となりました。宿泊客だけでなくホテル周辺にお住まいの皆様にも評判になっています。

また、2020年2月、東京に「AKARI上野入谷」、同3月、京都に「AKARI二条城」をオープンしました。こちらはいずれも4～8名のファミリー向けのホテルです。2020年は合計で5施設のオープンを計画しております。

[Hotel Mei 福岡天神]



テーマごとに異なる個性豊かでスタイリッシュな客室空間



1Fカフェテリアで販売する人気のフルーツサンド



各部屋異なるアーティスト作品を展示

TOPICS

TOPICS 2 海外人材採用拡大

ヒノキヤグループでは、2017年より、ベトナムから実習生を積極的に受け入れ、現地では学ぶことのできない技能・技術の習得や、事業に関する理解を深めるための教育プログラムを実施しています。

2018年度は技能実習生38人を受け入れ、2017年の1期生からこれまでに47名を受け入れました。技能実習生の多くは、住宅事業で日本の建築技術を学んでいます。2019年は、2018年11月より新たに技能実習の対象職種に加わった「介護」の分野でも、3名の実習生を受入れました。当社グループでは、優秀な人材が最大限に能力を発

揮し活躍できるよう、帰国後の就職支援、採用機会の提供やさらに深く日本で学びたいと希望する実習生の受け入れ支援などに取り組み、持続可能な経済成長を支える人材育成と雇用機会の拡大を推進していきます。



TOPICS 3 Instagram公式アカウントフォロワー数1.5万人突破

ヒノキヤグループではInstagramをはじめSNSを活用した積極的なプロモーション活動を展開しています。

2019年1月に開設したInstagram公式アカウントはフォロワー数が1.5万人を超え、多くの方にヒノキヤグループの商品やイベント等の情報を発信しています。

現在では公式アカウントを通じて、当社グループで住宅を建築されたお客様から「松家住宅の暮らし方」について暮らしのアイデアや家づくりのヒントなど沢山の投稿が寄せられ一つのコミュニティが形成されるまでになっています。

また、2020年1月より実際に「Z空調」の住宅にお住まいのお客様から寄せられたエピソードをもとにしたアニメーション「my Z空調Story」を配信し、毎月、その季節のお悩みにちなんだストーリーを展開し、わかりやすく「Z空調」の性能を説明しています。

2019年度
住宅・ハウスメーカー
アカウント
フォロワーランキング
第9位

会社概要 (2019年12月31日現在)

社名	株式会社ヒノキヤグループ	役員 (2020年3月27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 森田 哲之 常勤監査役 長谷 忠宏
従業員数	連結3,111名	取締役 荒木 伸介 常勤監査役 園田 早苗
事業内容	住宅事業／不動産投資事業／断熱材事業／リフォーム事業／介護保育事業他	取締役 常住 順一 社外監査役 長谷川 臣介
		取締役 島田 幸雄 社外監査役 長澤 正浩
		取締役 荒井 孝子

グループ会社 (2020年3月27日現在)

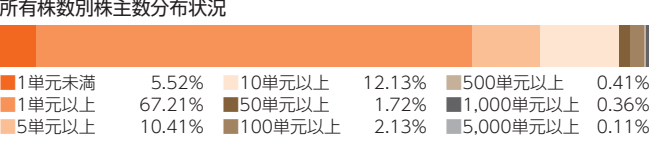
ヒノキヤグループ					
住宅事業	不動産投資事業	断熱材事業	リフォーム事業	介護保育事業	その他事業
松家住宅 松家住宅東海 パパまるハウス ヒノキヤレスコ 日本ハウジングソリューション Hinokiya Vietnam Co., Ltd.(松家ベトナム)	フュージョン資産マネジメント まいすまい ヒノキヤグループ	日本アクア AQUAFOAM ASIA ASSOCIATES INC.	松家リフォーム	ライフサポート PURE SOLUTIONS	ヒノキヤグループ (CR事業・海外事業) HINOKIYA RESCO CONSTRUCTION VIETNAM CO., LTD. HINOKIYA TW Group Co., Ltd.

株式の状況 (2019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	3,660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	970,639	7.15
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)	443,900	3.26
ヒノキヤグループ従業員持株会	373,698	2.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	340,000	2.50
ヒノキヤグループ取引先持株会	312,400	2.30
近藤 昭	290,800	2.14
近藤 治恵	240,000	1.76

分布状況



1株当たりの年間配当額の状況

	2018年12月期	2019年12月期
中間	45円00銭	45円00銭
期末	45円00銭	45円00銭
合計	90円00銭	90円00銭