2020年12月期第2四半期
決算説明会資料

いつも、新しい答えを。

HINOKIYA

ヒノキヤグループ

2020年８月２８日

株式会社ヒノキヤグループ
（東証1部：1413）

目 次

1. 2020年12月期　第2四半期連結業績 ＞P３

2. 2020年12月期　第2四半期事業別業績 ＞P５

3. 2020年12月期　通期業績見通し ＞P１６

4. 2020年12月期の取組み ＞P１９

Appendix ＞P３０

1. 連結業績

消費税増税の反動減により住宅事業の引渡棟数が減少したことにより減収

利益面では、期初から取組んだ販売管理費の削減効果、介護保育事業の収益改善が寄与し増益

親会社株主に帰属する当期純利益は、保守的に見積もっていた特別損失が発生しなかったことから前年同期比、計画比ともに大幅に上回る

（百万円）	2020.2Q実績	2020.2Q計画	計画比（%）	2019.2Q実績	前年同期比（%）
売上高	47,555	51,000	△6.8	49,851	△4.6
営業利益	1,208	1,000	＋20.8	910	＋32.8
経常利益	1,208	1,000	＋20.8	884	＋36.7
親会社株主に帰属する四半期純利益	396	100	＋296.0	254	+55.9
販売（売上)総棟数	1,388	—	—	1,536	△9.6

連結財政状態及びC/Fの状況

（百万円）	2020. 2 Q	2019	前期末比(%)
総資産	75,783	66,937	＋13.2
負債	53,433	44,434	＋20.3
純資産	22,350	22,503	△0.7
有利子負債	23,435	14,274	＋64.2
自己資本	18,690	18,840	△0.8
自己資本比率(%)	24.7	28.1	△3.4Pt
ネットD/Eレシオ	0.4	0.2	＋0.2Pt

（百万円）	2020.2Q	2019.2Q	前期比(%)
営業C/F	△2,104	△5,117	－
投資C/F	△955	86	—
財務C/F	8,339	2,090	＋299.0
現金及び現金同等物の四半期末残高	15,123	6,686	＋126.2

総資産増加の主な要因

販売用不動産の増加23億21百万円

単位：百万円

内訳	残高	前期末差	前期末比(%)
分譲（住宅、土地）	14,189	＋473	＋3.5
ホテル	5,539	+1,850	＋50.2
レジデンス	1,503	—	—
海外分譲	743	△3	△0.4

負債増加の主な要因

有利子負債　91億60百万円増加

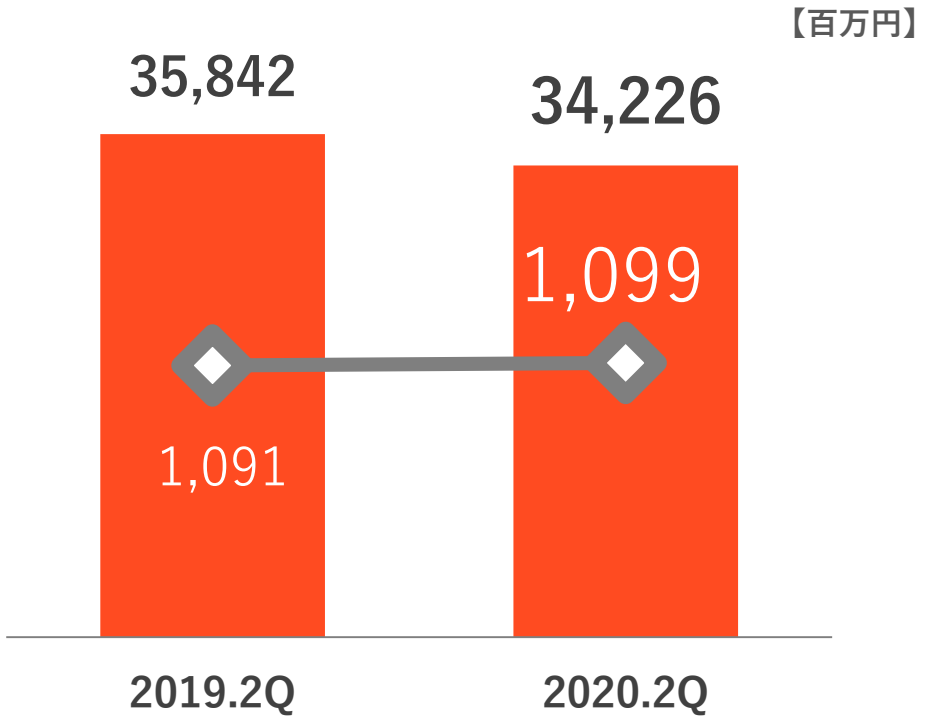
経済・社会情勢が大きく変化するなか、不測の事態に備えた借入を実施、事業継続に十分な手元流動性を確保

ご参考：当座貸越契約未使用残高　312億円
※コミットメントなし

2.事業別業績

（百万円）	売上高			セグメント利益		
	2020.2Q	2019.2Q	前期比(%)	2020.2Q	2019.2Q	前期比(%)
住宅	34,226	35,842	△4.5	1,099	1,091	＋0.7
不動産投資	309	978	△68.4	32	67	△52.1
断熱材	9,989	10,003	△0.1	746	695	＋7.3
リフォーム	1,578	1,497	＋5.4	109	63	＋72.0
介護保育	2,659	2,604	＋2.1	199	△10	－
その他	74	153	△51.5	△7	△0	－
連結調整	△1,281	△1,228	－	△971	△998	－
連結合計	47,555	49,851	△4.6	1,208	910	＋32.8

住宅事業



【売上】 34,226 百万円 △4.5%

- 消費税増税の反動減により、注文住宅の期首受注残が少なかったことから引渡棟数が減少

【利益】 1,099 百万円 +0.7%

- 減収による利益減を、経費抑制の取組み及び不動産事業の統合効果等により販売管理費を削減し吸収

売上内訳（百万円）	注文住宅		分譲住宅		土地分譲		賃貸住宅		FC・Z空調外販		その他	
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)
売上高	25,159	△8.2	4,718	+0.2	801	△21.3	1,879	+31.6	949	+42.7	720	—
棟数（棟）	1,187	△10.8	149	+1.4	—	—	52	△10.3	—	—	—	—

ブランド別、カテゴリー別売上内訳

消費税増税の反動減により桧家住宅、パパまるハウスともに注文住宅の引渡しが減少、売上高△**8.2**%、
パパまるハウスの戸建分譲販売が堅調、売上高＋**22.1**%
ヒノキヤレスコは前年からの持越し物件の完成引渡しが計画通り推移、注文住宅＋**124.7**%、賃貸住宅(PC)＋**87.7**%

（単位：百万円）

売上内訳	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
注文住宅	17,776	△12.6	6,265	△4.6	1,117	＋124.7	21,519	△8.2
戸建分譲住宅	2,842	△8.5	1,876	＋22.1	0	—	4,718	＋0.2
賃貸住宅（PC）	—	—	—	—	1,233	＋87.7	1,233	＋87.7
戸建賃貸住宅	—	—	—	—	646	△16.2	694	△16.2
土地分譲	776	△21.5	24	△37.6	—	—	801	△21.3
不動産在庫	10,558	△24.7	3,539	＋3.7	149	△48.8	14,247	△19.6

（単位：棟）

販売棟数	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
注文住宅	766	△15.1	391	△5.6	30	＋100.0	1,187	△10.8
戸建分譲住宅	74	△9.8	75	＋17.2	0	—	4,718	＋0.2
賃貸住宅(PC)	—	—	—	—	11	＋57.1	11	＋57.1
戸建賃貸住宅	—	—	—	—	41	△19.6	41	△19.6

（単位：万円）

注文住宅1棟あたり販売価格					
桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ	
実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
2,320	＋2.9	1,602	＋1.0	3,725	＋12.4

住宅 ブランド別　受注状況

【注文住宅】

緊急事態宣言下、住宅展示場への来場者数が減少。前年同期比、受注高△ **10.4**%

地方中心に展開し、総合展示場ではなくモデルハウスで集客するパパまるハウスは前年並みの水準を維持

（単位：百万円）

受注内訳	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
受注高	21,994	△11.9	8,111	△0.2	789	△43.3	30,895	△10.4
受注残高	31,704	△9.1	9,881	＋6.7	1,322	△40.1	42,909	△7.4

（単位：万円）

注文住宅1棟あたり受注金額					
桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ	
実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
2,197	＋0.1	1,565	△0.2	4,153	＋7.4

（単位：棟）

	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
受注棟数	1,001	△12.0	518	0.0	19	△47.2	1,538	△9.0

【賃貸住宅（ヒノキヤレスコ）】

前年は消費税増税特需発生、加えて今期は見学会、セミナーなどの受注活動が制限され受注高△**54.8**%

（百万円）

受注内訳	賃貸住宅（PC）		戸建賃貸住宅		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
受注高	587	△60.8	535	△45.6	1,122	△54.8
受注残高	1,792	△25.3	840	△43.8	2,632	△32.4

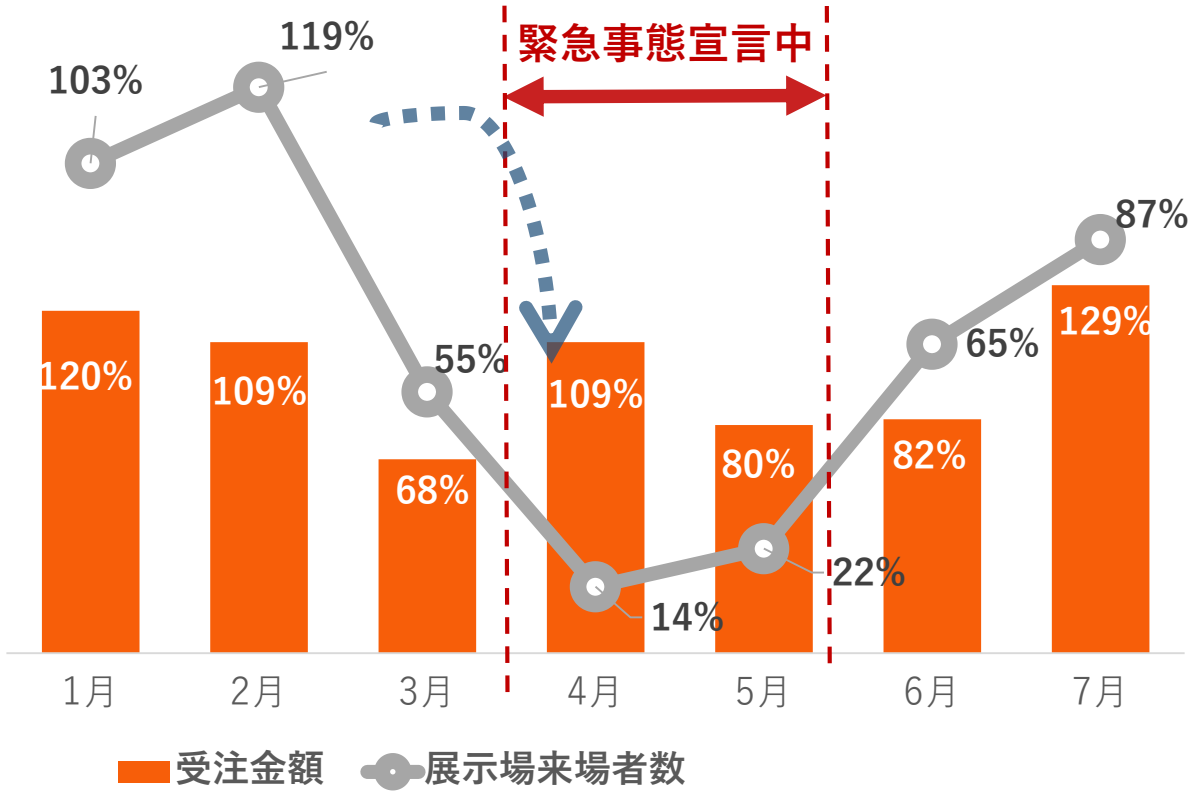
（単位：棟）

	賃貸住宅（PC）		戸建賃貸住宅		合計	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
受注棟数	4	△76.5	35	△43.5	39	△50.6

コロナ禍での受注活動

緊急事態宣言下、展示場への来場者数が激減、前年同期比の約9割減少するも解除後は緩やかに回復
新規来場者のみに頼らない受注活動を展開し、コロナ禍による影響は限定的

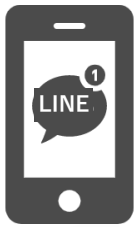
展示場来場者と受注金額の推移（前年同月比増減率）



営業チャネルの拡大

□ 不動産事業者、不動産ポータル サイト、引渡後のお客様からの紹介受注獲得施策を促進

□ LINEを活用した見込客の追客活動、情報発信

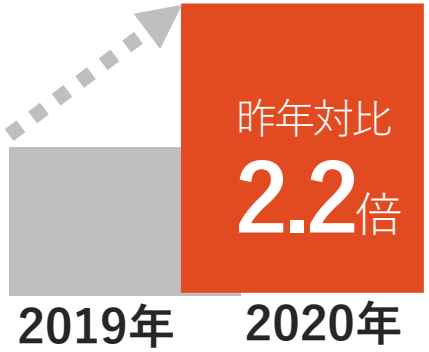


□ 自社ホームページを活用した集客活動

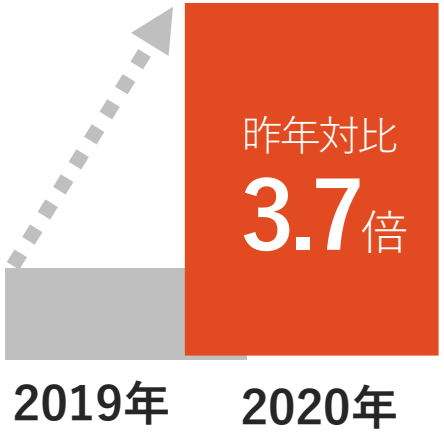
資料請求　展示場来場予約

2020年1月～6月累計前年同期比較

● 資料請求件数



● 来場予約件数



いち早くG.Wから展示場の打ち合わせブースに「飛沫防止シート」、「アクリル板」を設置

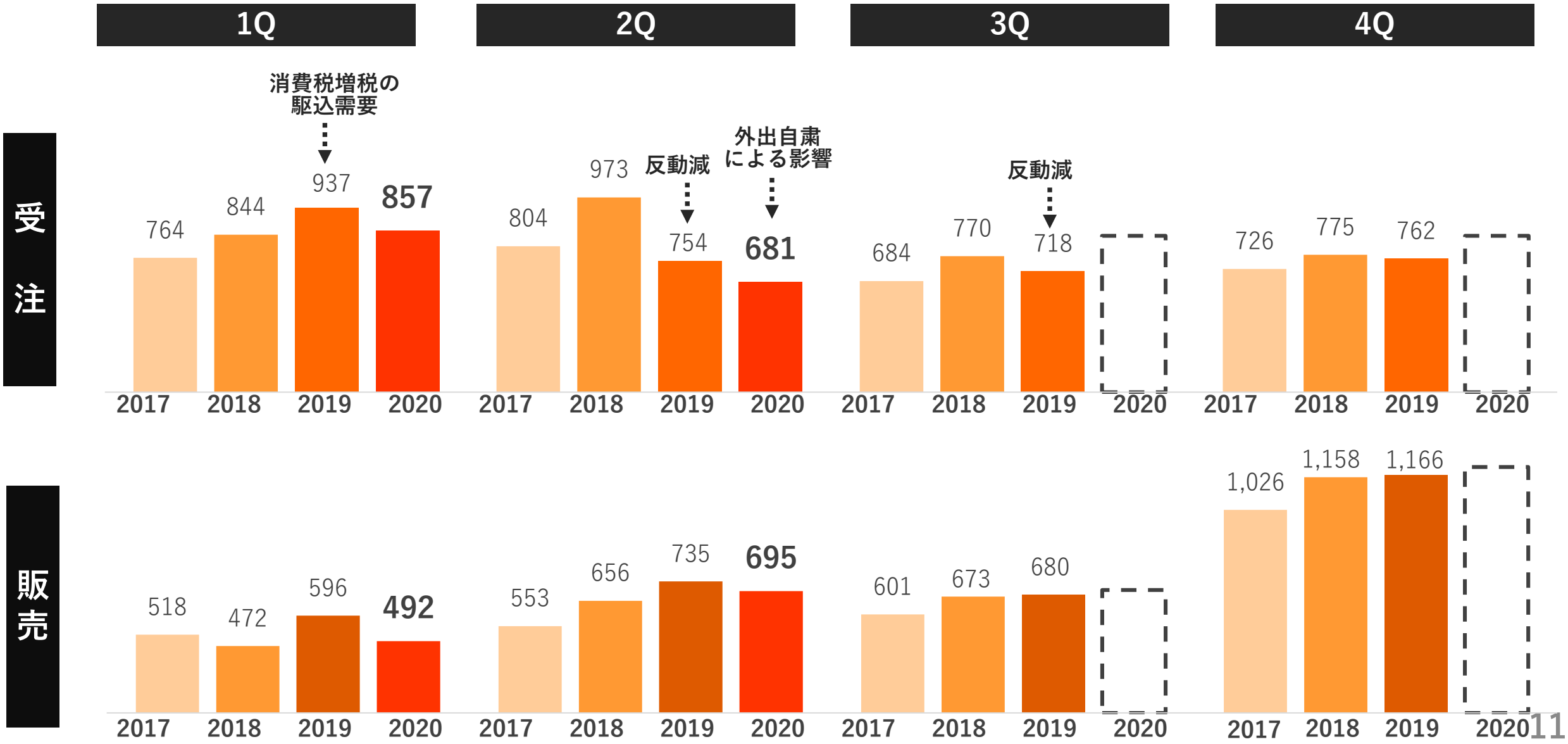
自社ＷＥＢサイトからの反響が大幅に増加

ソーシャルディスタンスを確保し、対面、非対面で営業活動を継続

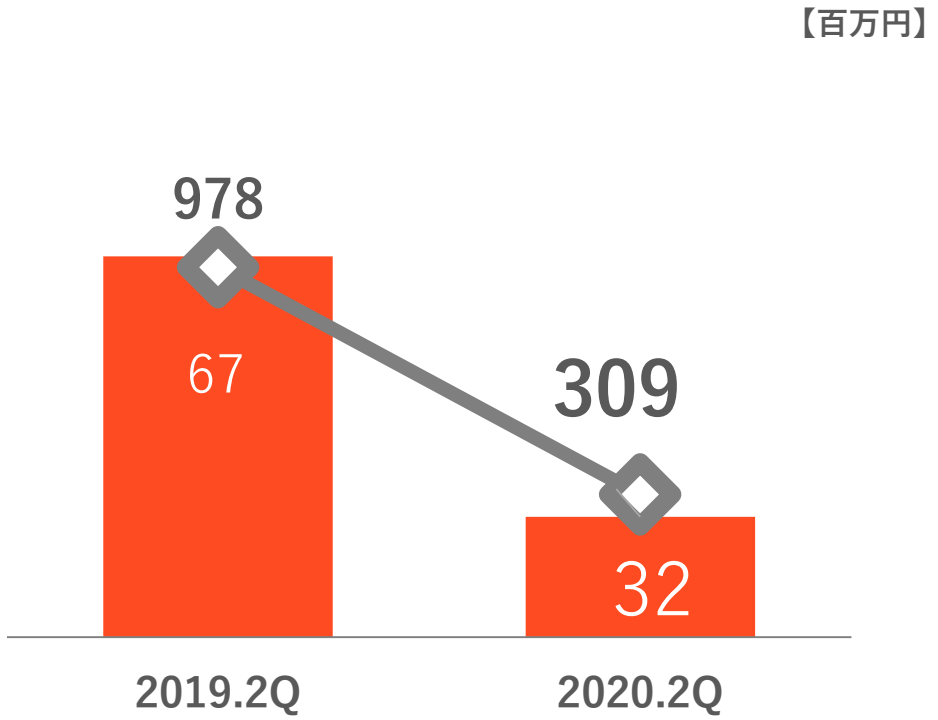
従前から営業、工事従事者へiPad、iPhoneを支給し、IOT化を進めていたことでスムーズにオンラインへ移行

注文住宅 四半期別受注、引渡棟数推移

【単位：棟】



不動産投資事業



【売上】 309 百万円 △68.4%

- コロナ禍による経済停滞懸念から投資マインドが低下し収益物件売却無し
- 国内外の移動制限、外出自粛により宿泊ニーズが急激に減退し、緊急事態宣言下、保有ホテル5施設中4施設を休業、2施設開業見送り

【利益】 32 百万円 △52.1%

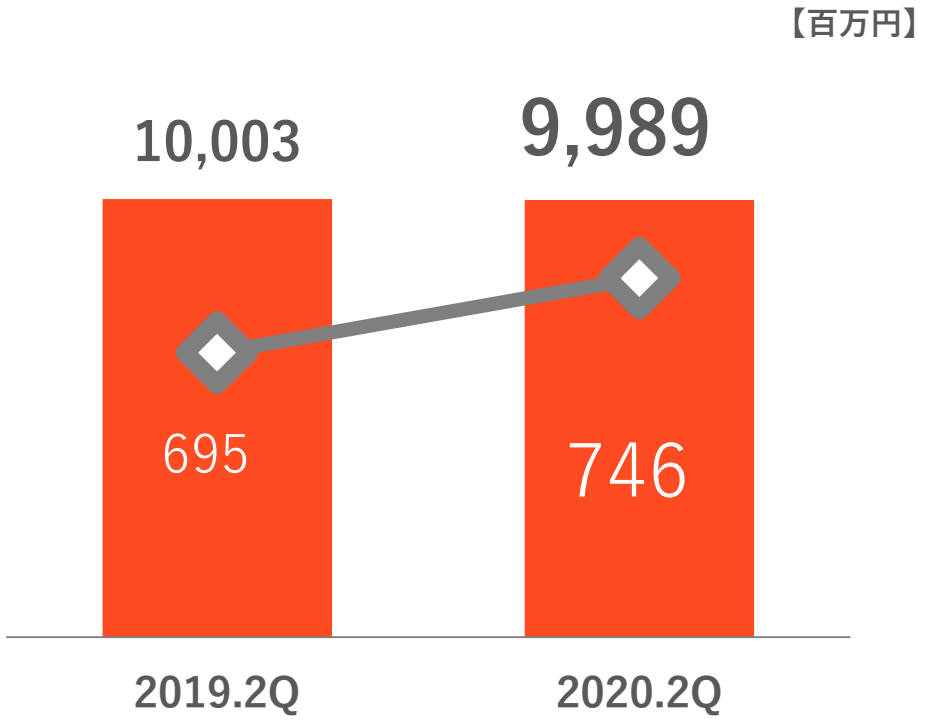
- 減収による利益の減少

売上内訳（百万円）	物件売却収入		賃貸収入		ホテル収入		その他	
	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)	実績	前年同期比(%)
売上高	0	△100.0	199	＋2.5	67	＋11.8	42	＋6.1

販売用不動産残高（百万円）	実績	前期末比(%)	うちホテル	
			実績	前期末比(%)
	7,786	＋31.1	5,539	＋50.2

4-6月休業するも、
保有ホテルが増加し収入は増加

断熱材事業



【売上】 9,989 百万円 △0.1%

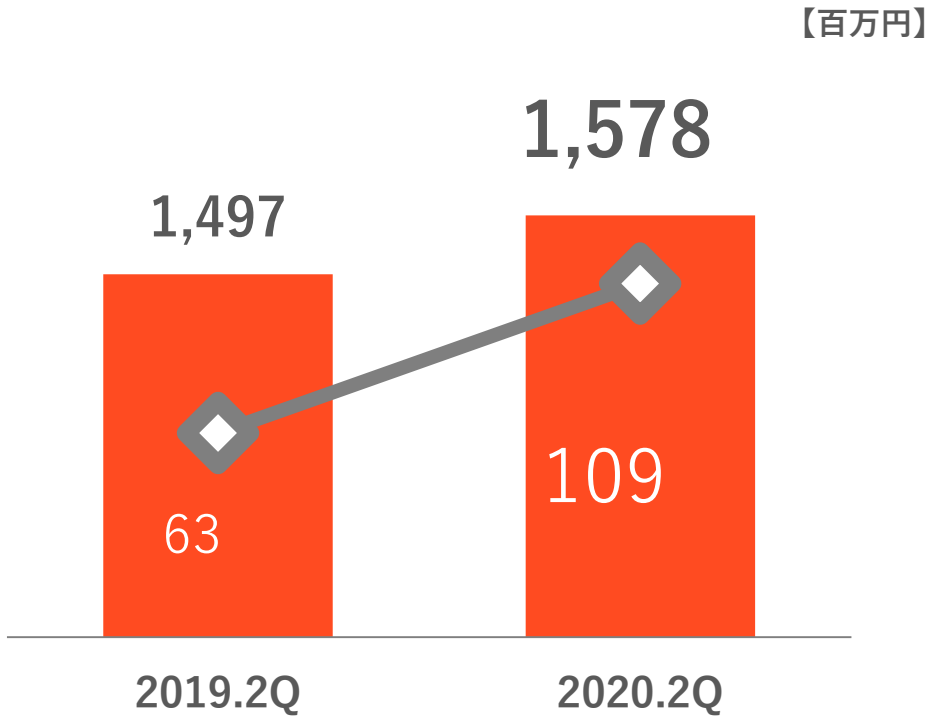
- 建築物は不燃断熱材アクアモエンをはじめゼネコンからの受注が好調に推移、緊急事態宣言下、工事中断するも影響は限定的
- 戸建は消費税増税の反動減で住宅メーカーの供給戸数減少により減少

【利益】 746 百万円 ＋7.3%

- コロナ禍で世界的に需要が減少したことでアクアフォームの原料価格が低下

売上内訳（百万円）	戸建施工		建築物施工		その他	
	実績	前期比（%）	実績	前期比（%）	実績	前期比（%）
売上高	6,082	△4.8	2,045	＋14.2	1,860	＋2.2
施工戸数(戸) 施工面積(㎡)	23,064戸	△8.5	1,680,326㎡	＋3.7	—	—

リフォーム事業



【売上】 1,578 百万円 ＋5.4%

- 住宅事業との連携を強化し、注文住宅オーナーへ引渡後定期点検（10年、15年）を強化、リフォームニーズを掘起し
- 2019年に発生した台風被害の補修工事の一部が当期に繰越し

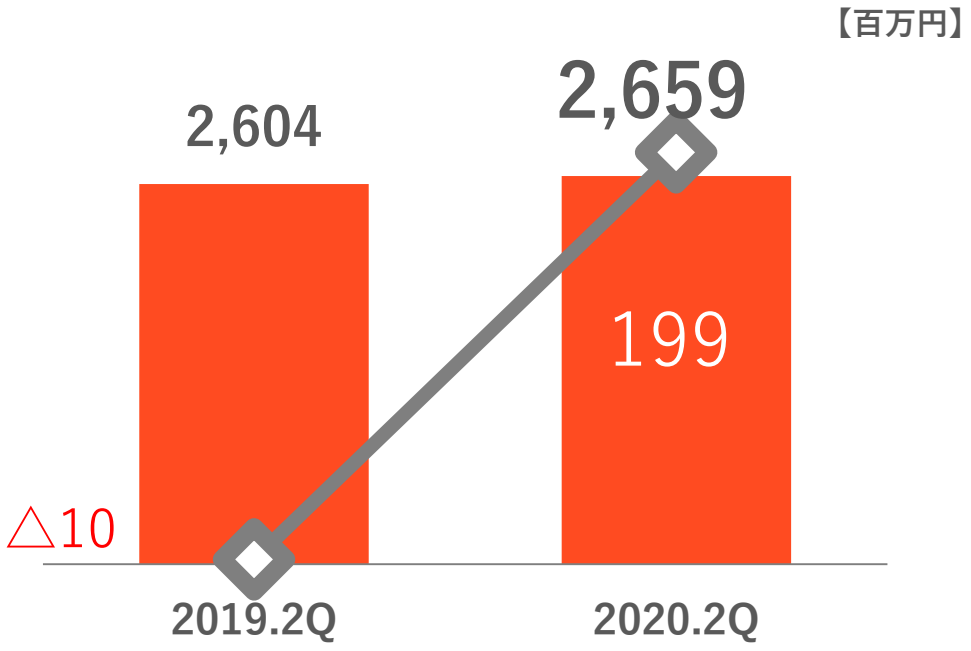
【利益】 109 百万円 ＋72.0%

- 増収による利益の増加
- 原価の抑制に努め利益率が2.8%良化

売上内訳（百万円）	リフォーム		エクステリア		その他	
	実績	前期比（%）	実績	前期比（%）	実績	前期比（%）
売上高	648	＋29.4	678	△8.8	251	△0.2

	実績	前期比(%)
受注残高（百万円）	531	△21.1

介護保育事業



【売上】 2,659百万円 +2.1%

- 介護事業では、施設の入居率が僅かに改善
- 保育事業では昨年4月に新設した２カ所保育園（港南緑水保育園、はぁと保育園）の売上が通年で寄与

【利益】 199 百万円 （前期は△10百万円）

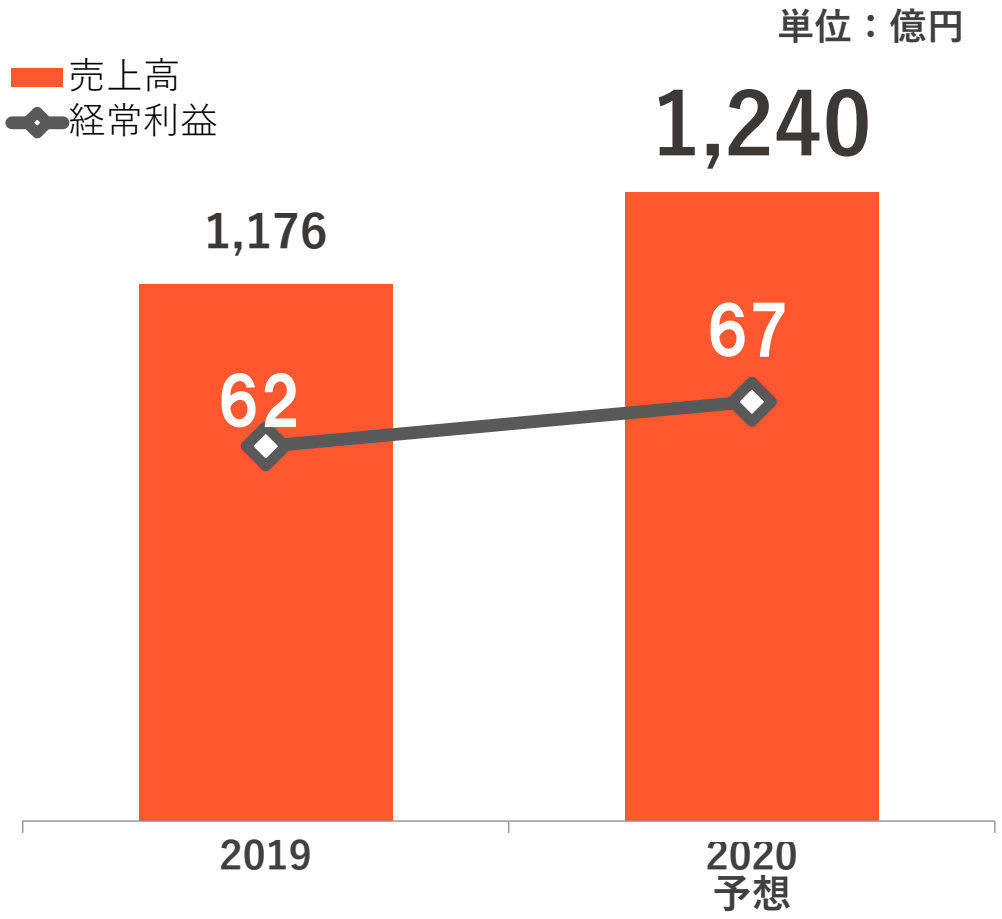
- 増収による利益の増加
- 前期は新規保育施設開設に伴う先行費用が発生、当期はこれらの施設が順調に稼働し増益に寄与

売上内訳（百万円）	介護		保育	
	実績	前年同期比（%）	実績	前年同期比（%）
売上高	589	+2.6	2,070	+2.0

3. 2020年12月期業績見通し

事業別進捗状況	
住宅事業	緊急事態宣言下、住宅展示場への来場者数が減少したものの受注活動へのコロナ禍の影響は限定的、足元の累計受注金額は前年同期比93%まで回復。また、事業全体の販売管理費削減の取組に加えて、桧家住宅の粗利益改善、ヒノキヤレスコの収益改善が進む。
不動産投資事業	コロナ禍で宿泊需要が大幅に減少した影響で、稼働中ホテルは休業、規模を縮小して運営。開業予定ホテルも開業時期を見送り、運営コストを抑制。
断熱材事業	消費税増税の反動減で戸建住宅向け受注が減少するも、不燃断熱材アクアモエンをはじめとするゼネコンからの建築物向け受注が好調に推移、コロナ禍で世界的に需要が減少した影響でアクアフォーム原料価格が低下し、粗利益率向上。
リフォーム事業	引渡後オーナーへの定期点検（10年、15年）を強化し、リフォーム受注が好調、増収に加え利益率も堅調に推移。
介護保育事業	緊急事態宣言下、保育施設を休業するも行政からの補償等で影響なし、原価や経費の抑制に努め業績が大幅に改善。

現時点で合理的に見積ることが困難であるため、2020年２月10日に公表いたしました新型コロナウイルス感染症の影響を含めない前提での業績予想及び配当予想を据え置いております。



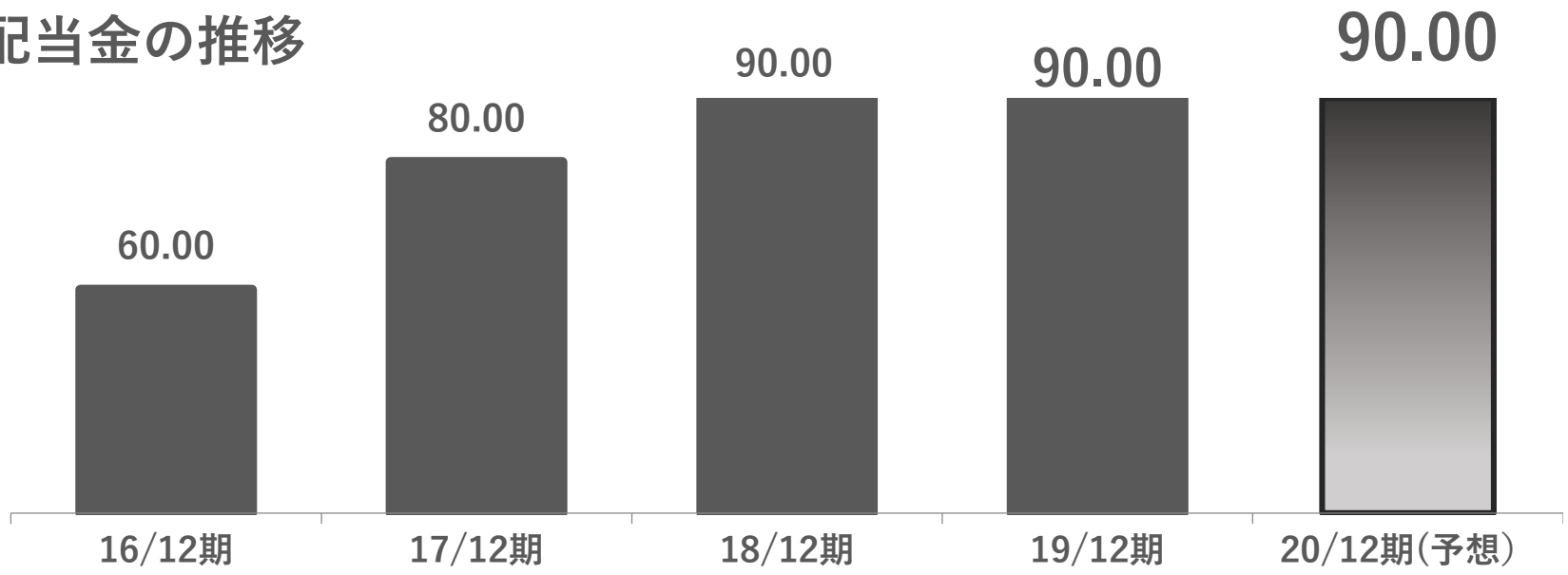
		前年比
売上高	1,240億円	+5.4%
営業利益	68億円	+8.5%
経常利益	67億円	+7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益※	35億円	+48.3%

2020年12月期の配当予想及び配当金の推移

◆ 中間・期末配当45円、年間配当90円
◆ 配当性向30%以上を目標に引き続き安定した配当を実施する方針

	１株当たり配当金				
	第１四半期末	第２四半期末	第３四半期末	期末（予想）	合計
2020年	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 90.00
2019年	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 90.00

◆配当金の推移



2019年
配当性向 48.0%
2020年(予想)
32.4%
(前期比 △15.6)

住宅事業

・ウイルスの脅威と共存する生活

・頻発する台風や豪雨、災害級の猛暑など気候による災害リスクの顕在化

消費者意識の変化・トレンド

・密を避ける、非接触のライフスタイルへ変化(働き方、購買プロセス)

・感染予防を含めた衛生・健康管理への関心の高まり

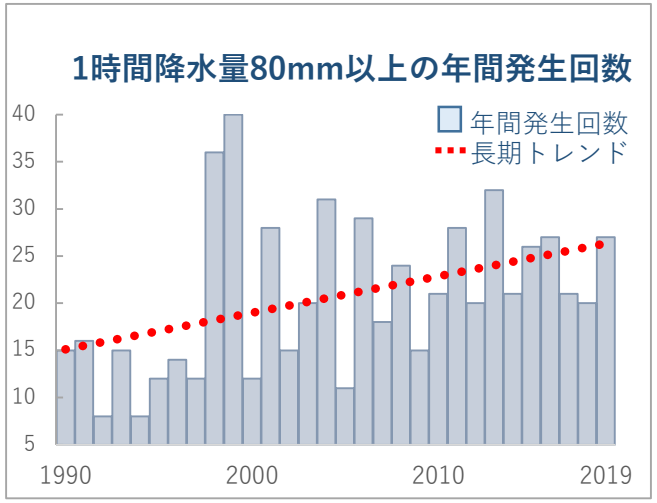
・安全安心な場所、サービスへの期待

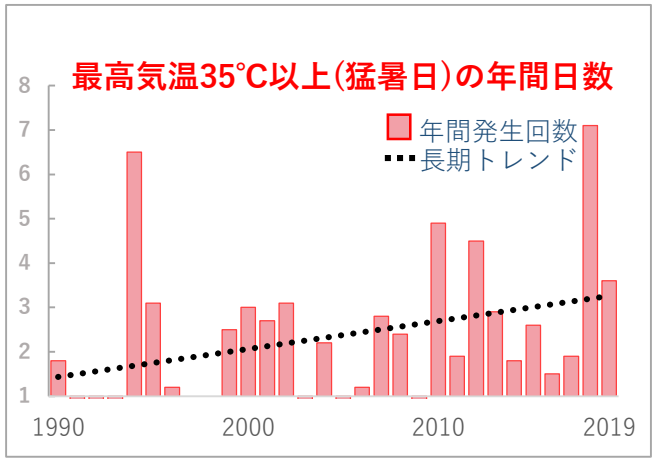
・情報収集チャネルの多様化、ITリテラシーの向上

事業環境の変化に対応した営業戦略

・家時間を快適に過ごす、リスクに備えた付加価値の高い住宅の提供

・顧客コミュニケーションのデジタルシフトを加速





•※気象庁HP 「大雨や猛暑日など（極端現象）の長期変化 」より作成

＃これからの家づくり

移動や外出は
“密”をさける

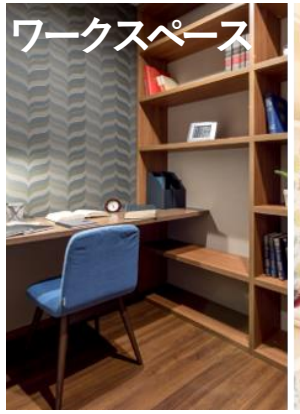
こまめな換気
が必要

ステイホーム
EC、デリバリー
利用の増加

リモートワーク、
自宅学習の定着

感染予防しながら快適に生活

在宅勤務・ステイホーム、ライフスタイルの変化



1年中快適で経済的　Ｚ空調（全ブランド対応）

全館空調シェア No.1
【出典】株式会社 富士経済「2020年版 空調・熱源システム市場の構造実態と将来展望」2018年度ベンダーシェア

- 累計受注棟数

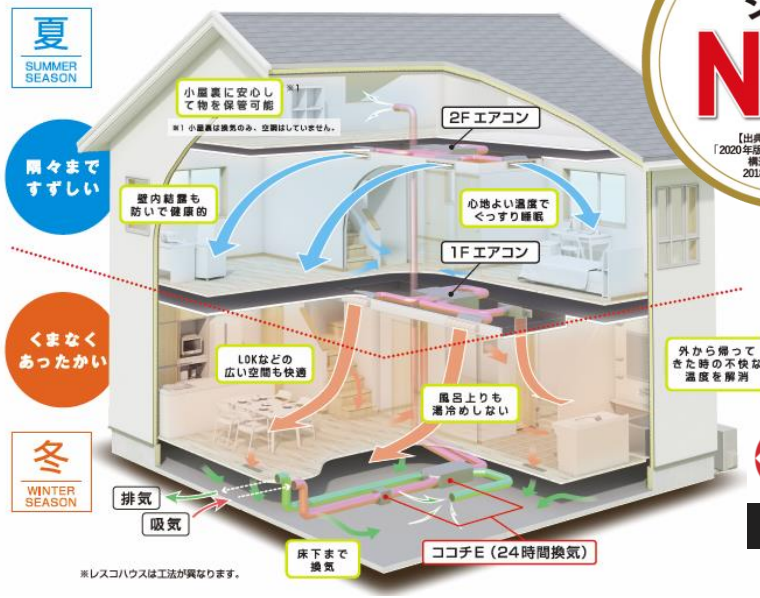
空調で生活は変わる

Ｚ空調
― ゼックウチョウ ―

2016年12月発売

12,000 棟

※2020年7月末日時点



GOOD DESIGN AWARD 2017年度受賞

特許：第6211675号

- 外部向け販売も順調に拡大

受注棟数	工務店、ビルダー	販売店
276棟	436社	187社
昨年対比 3.5倍	昨年対比 2.2倍	昨年対比 1.8倍

Z空調オーナー年間実測値公開

連続運転 24時間

月平均 **3,348円**

■「Z空調」のみの電気代平均

7月	8月	9月
2,798円	4,781円	2,464円

月平均 **9,319円**

■「Z空調」のみの電気代平均

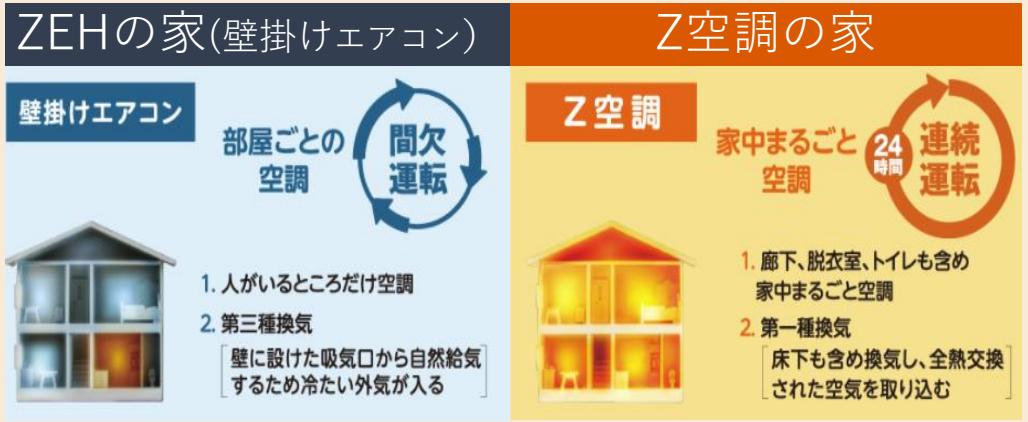
12月	1月	2月
8,195円	11,097円	8,666円

月平均 **4,721円**

年間 **56,647円**

Ｚ空調体感ラボＺＯＯＯＮをオープン

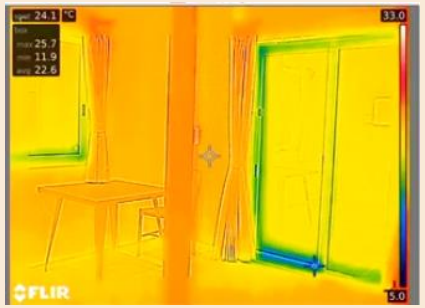
年間を通して真冬の環境を再現した「ZOOON(ゾーン)」
「Z空調の家」と「ZEHの家（壁掛けエアコン）」の
違いを体感
「体感ROOM」をサーモグラフィで可視化し、
室温の数値データを比較可能



外気温 1 ℃

ＺEH仕様

Ｚ空調仕様



Ｚ空調体感ラボ
ゾーン
ZOOON

WEB 施設サイト
https://www.hinokiya.jp/zooon/

所在地　栃木県栃木市新井町433
東北自動車道　栃木インターより3分

デジタルシフトを加速

顧客とのコミュニケーションの変化

ブランド認知、興味

家時間が増えSNSやアプリ経由の情報収集が増加
SNS等オウンドメディアを拡充

Instagram

集客・営業

ソーシャルディスタンスを確保し
対面、非対面の双方で顧客へリーチ

オンライン接客・セミナー

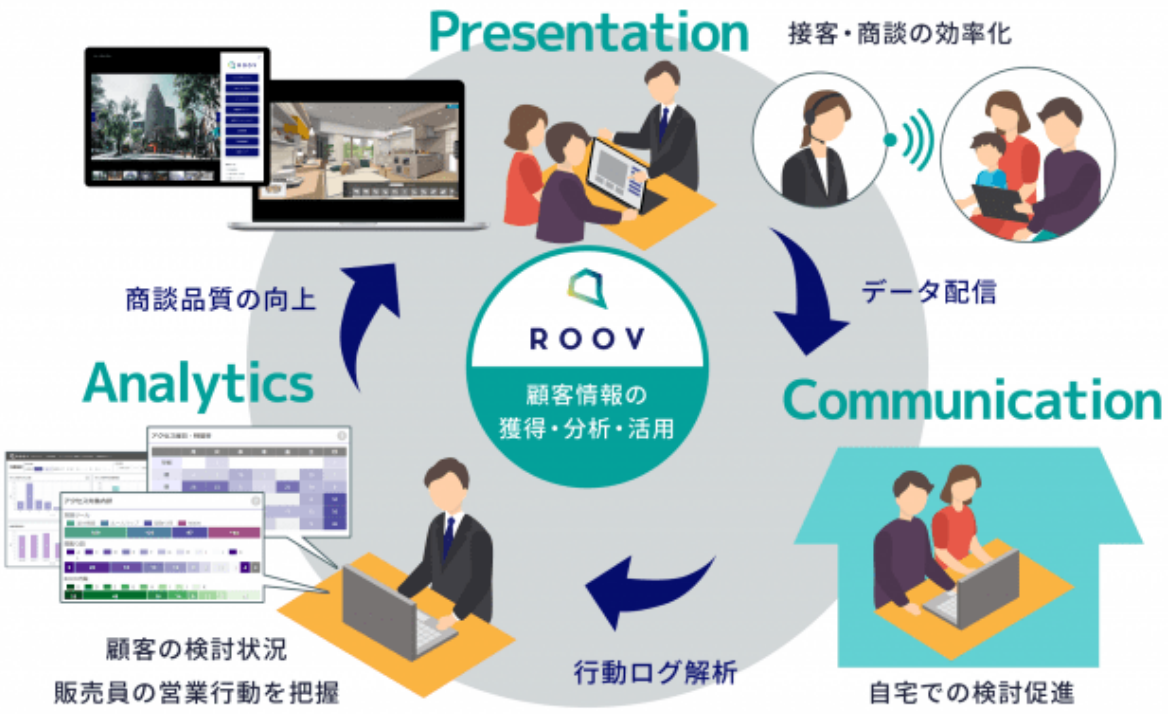
契約後打合せ、工事

アプリ、オンラインを活用した契約後の設計・内装打合せ、工事の工程管理

不動産VR内覧サービスを展開するスタイルポートへ出資

分譲マンションやオフィスのCADデータから室内空間を3DCG化、部屋の採寸や家具のシミュレーション、カラーセレクトが可能なVR内覧サービスを展開
将来的に戸建住宅へも事業領域を拡大

【住宅展示場のVRイメージ】



災害・気候変動リスクへの備え

甚大化する水害、地震被害

避難所になる家を。

災害レス

コンクリート住宅

2019年　千葉県台風被害

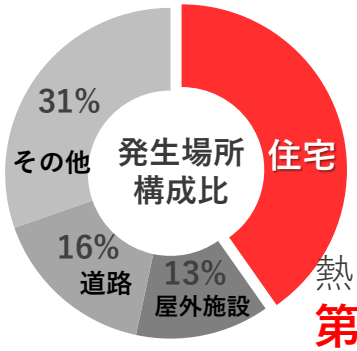
レスコハウス　千葉県内 **2,895** 棟　構造躯体「**無傷**」

災害級の猛暑

家中心地よい、しかも経済的。

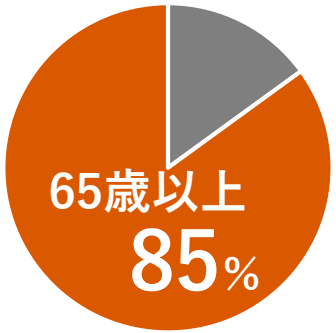
Z空調

― ゼックウチョウ ―



熱中症発生場所の
第1位は**住宅内。**

※総務省2019年の熱中症による救急搬送状況より作成



住宅で熱中症を
発症した年齢割合

※東京消防庁2020年8月報道発表資料より作成

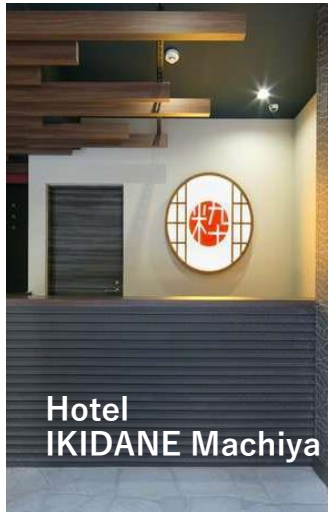
不動産投資事業

収益物件

・当面はコロナ禍の影響を受けにくい住居系の投資物件に注力
・多様化する働き方のニーズに対応し、都心部から好立地の郊外まで対象エリア拡大

ホテル

・海外帰国者の長期滞在需要に対応可能なキッチン、洗濯機完備のアパートメントホテル
・コロナ禍が長期化した場合、マンションへのコンバージョンも可能



取得日 2018年4月
所在地 東京都荒川区
客室数 19室
構造 S造7階

取得日 2019年2月
所在地 京都市左京区
客室数 14室
構造 RC造7階

取得日 2019年11月
所在地 福岡市中央区
客室数 51室
構造 RC造6階

取得日 2020年2月
所在地 東京都台東区
客室数 19室
構造 RC造7階

取得日 2020年3月
所在地 京都市中央区
客室数 19室
構造 RC造5階

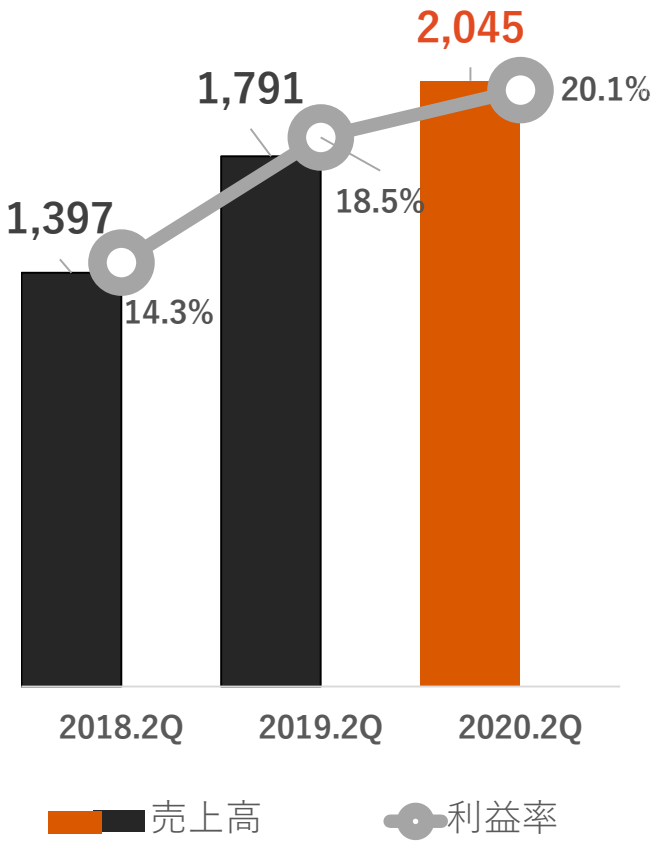
取得日 2020年3月
所在地 那覇市若狭
客室数 32室
構造 RC造9階

取得日 2020年5月
所在地 東京都台東区
客室数 8室
構造 RC造8階

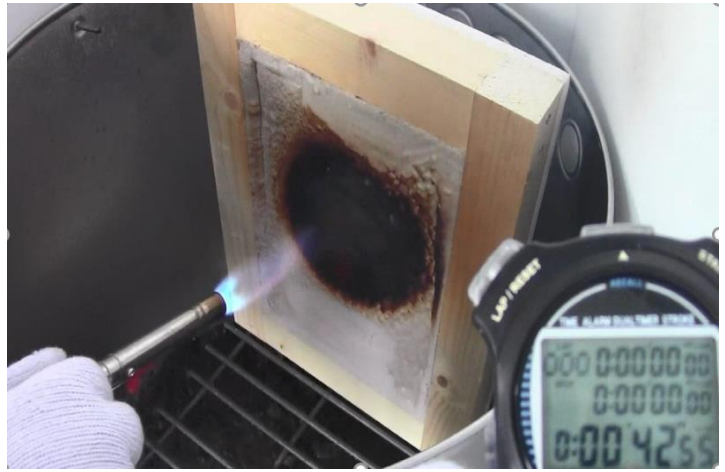
断熱材事業

建築物売上高と利益率の推移

（単位：百万円）



不燃・防火断熱材アクアモエン



超硬化防水アクアハジクン

2020年7月　特許登録

（特許登録番号:6725606 ）

ASTM E84 Steiner Tunnel Chamber Test　クラスA判定取得

（ASTM　E８４　スタイナートンネルテスト）

米国防火協会が定める展炎性、発煙性基準をクリア

※クラスA相当の建材は無機系の石膏ボードなど。

JASS８防水「初期性能試験」合格

木造構造「飛び火認定試験」合格

長期耐久性　　**工期短縮**

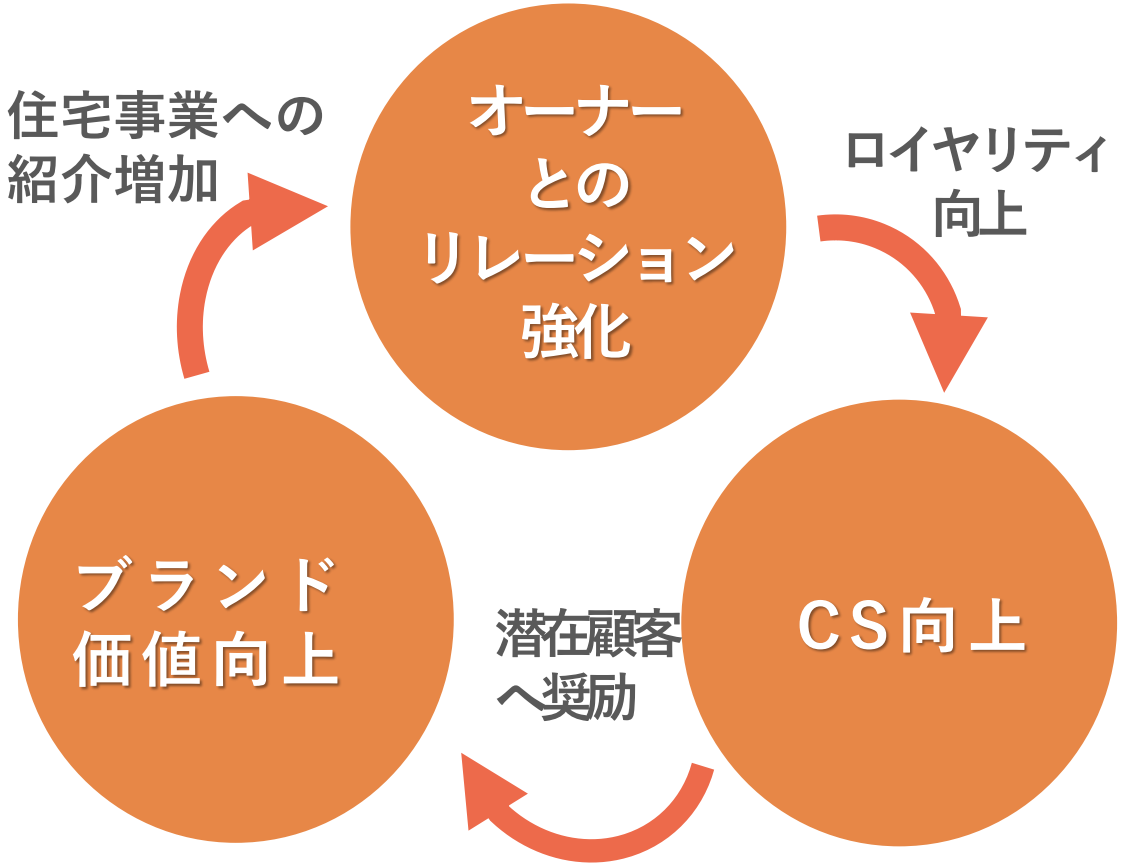
リフォーム事業

10年点検強化

・リフォーム需要掘り起し
・サービス向上、住宅事業への紹介増加を図る

有償メンテナンス受注増加

	2020年	前期比
10年点検の実施率	**65**%	＋**1**%
受注獲得率	**27**%	＋**5**%



高付加価値、安心して暮らせる住まいを提供

最長30年長期保証へ

介護保育事業

2020年以降の新規受託案件

開設時期	種類	名称	所在地	規模
2021年4月	支援	子育支援事業	港区	—
2022年4月	学童	学童クラブ	文京区春日	定員70名
2021年4月	保育園	芝浦2丁目保育園	港区芝浦	定員50名
〃	保育園	辰巳第2保育園（民営化＆規模拡大）	江東区辰巳	定員103名
2022年6月	保育園	高輪２丁目保育園	港区高輪	定員46名

PURE ENGLISH KINDERGARTEN

Yap！（Yurarin English Program）スタート

2020年６月よりゆらりん保育園へインターナショナル幼稚園PURE ENGLISH KINDERGARTENの教師を派遣、英語レッスンを内製化
2021年4月を目途にすべての保育園でYap！を展開

将来的には、学童への展開、同業他社へサービス提供

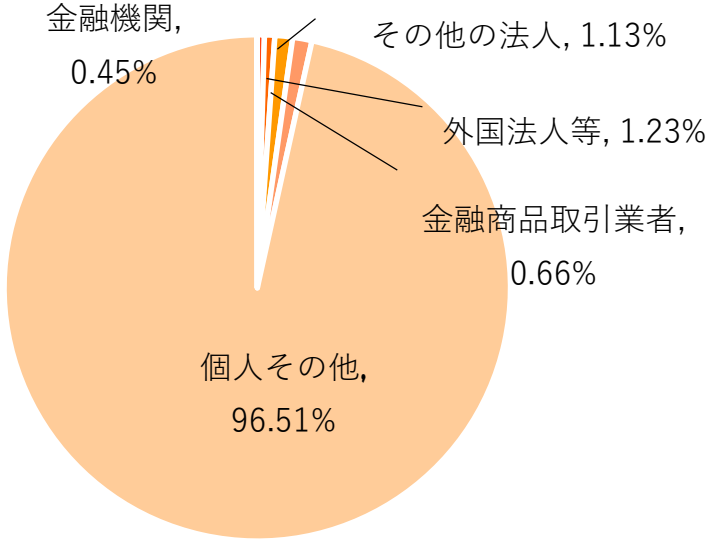
appendix

会 社 概 要

（2020年8月28日現在）

商号	株式会社ヒノキヤグループ
設立年月日	1988年10月13日
本社所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館7階
代表者	代表取締役会長　黒須新治郎 代表取締役社長　近藤昭
資本金	389百万円
発行済株式数	13,575,000株
事業内容	住宅、不動産投資、断熱材、 リフォーム、介護保育、その他
証券コード	1413
単元株数	100株
連結子会社数	11社
従業員数 （2020年6月末日現在）	連結　3,162人

株主構成　（所有者別株主数分布状況）



株価 (2020/8/27)	1,768円	PBR	1.19倍
時価総額	240億円	PER	6.37倍
配当利回り	5.09%	ROE	12.53%

※１　株価及び時価総額は2020年8月27日終値
※２　配当利回りは2020年年間配当予想額1株あたり90円
※３　PERは2020/12期予想、PBR、ROEは2019年12月期実績

事業セグメント

HINOKIYA ヒノキヤグループ（持株会社）

住宅事業

- 注文住宅の請負
- 戸建分譲住宅販売
- 土地分譲仲介
- 賃貸住宅の請負
- 注文住宅フランチャイズ
- Z空調の外部向け販売

桧家住宅
パパまるハウス
ヒノキヤレスコ
Hinokiya Vietnam
桧家住宅東海
日本ハウジングソリューション

不動産投資事業

- 収益物件販売
- ホテル開発
- 不動産賃貸

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

断熱材事業

- 発泡断熱材及び住宅省エネルギー関連部材の開発、製造、販売、施工

日本アクア
（東証1部コード：1429）
AQUAFOAM ASIA ASSOCIATES

リフォーム事業

- 住宅のリフォーム工事、外構工事の請負

桧家リフォーミング

介護保育事業

- 老人ホーム、サービス付高齢者向け住宅の運営
- 訪問・通所介護、居宅介護支援、訪問看護
- 保育所、学童施設等の運営

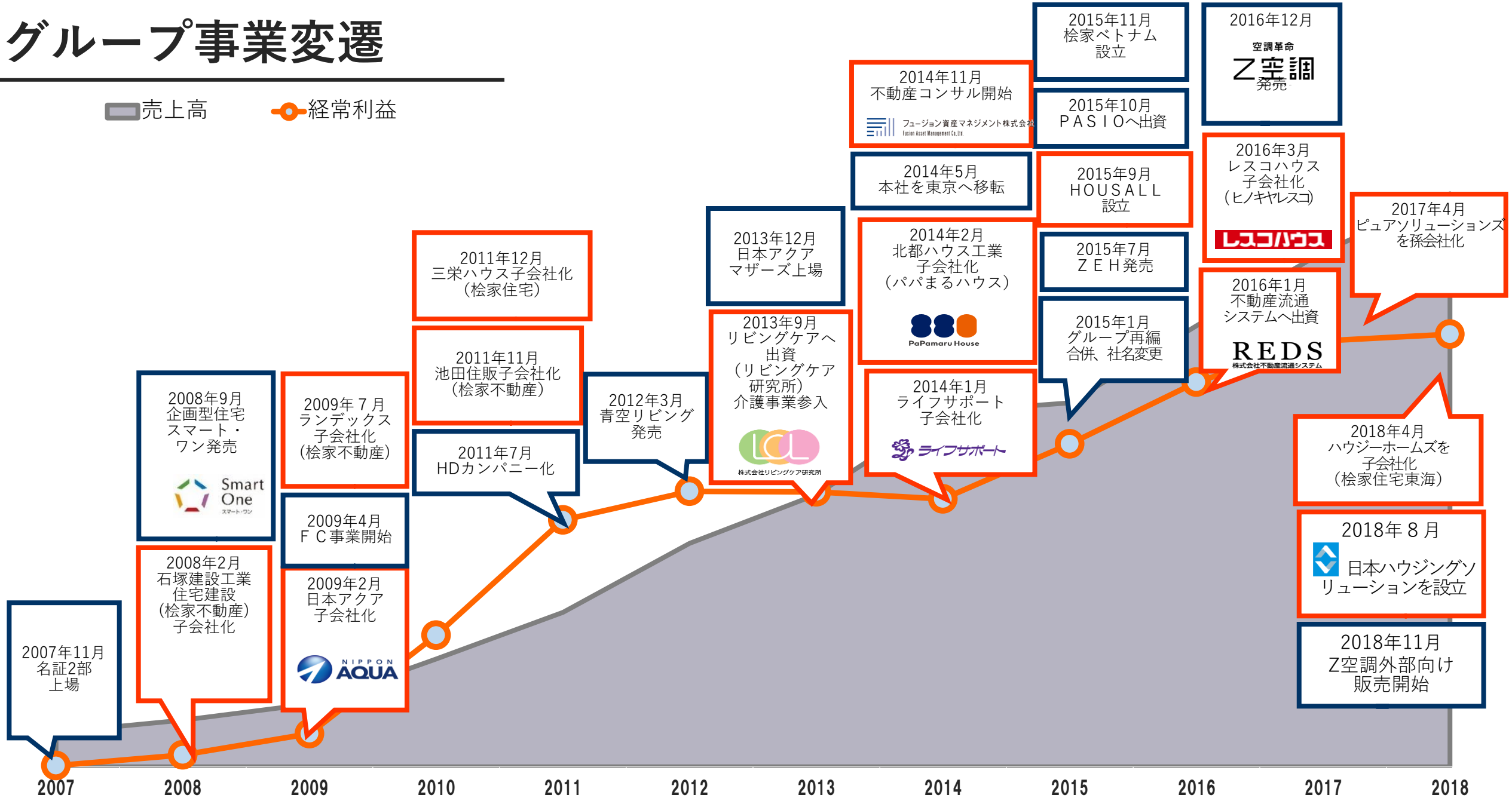
ライフサポート
PURE SOLUTIONS

その他

- 損害保険、生命保険代理店
- 旅行代理店
- 海外事業

ヒノキヤグループ
（CR事業、海外事業）
HINOKIYA RESCO CONSTRUCTION VIET NAM CO., LTD.
他

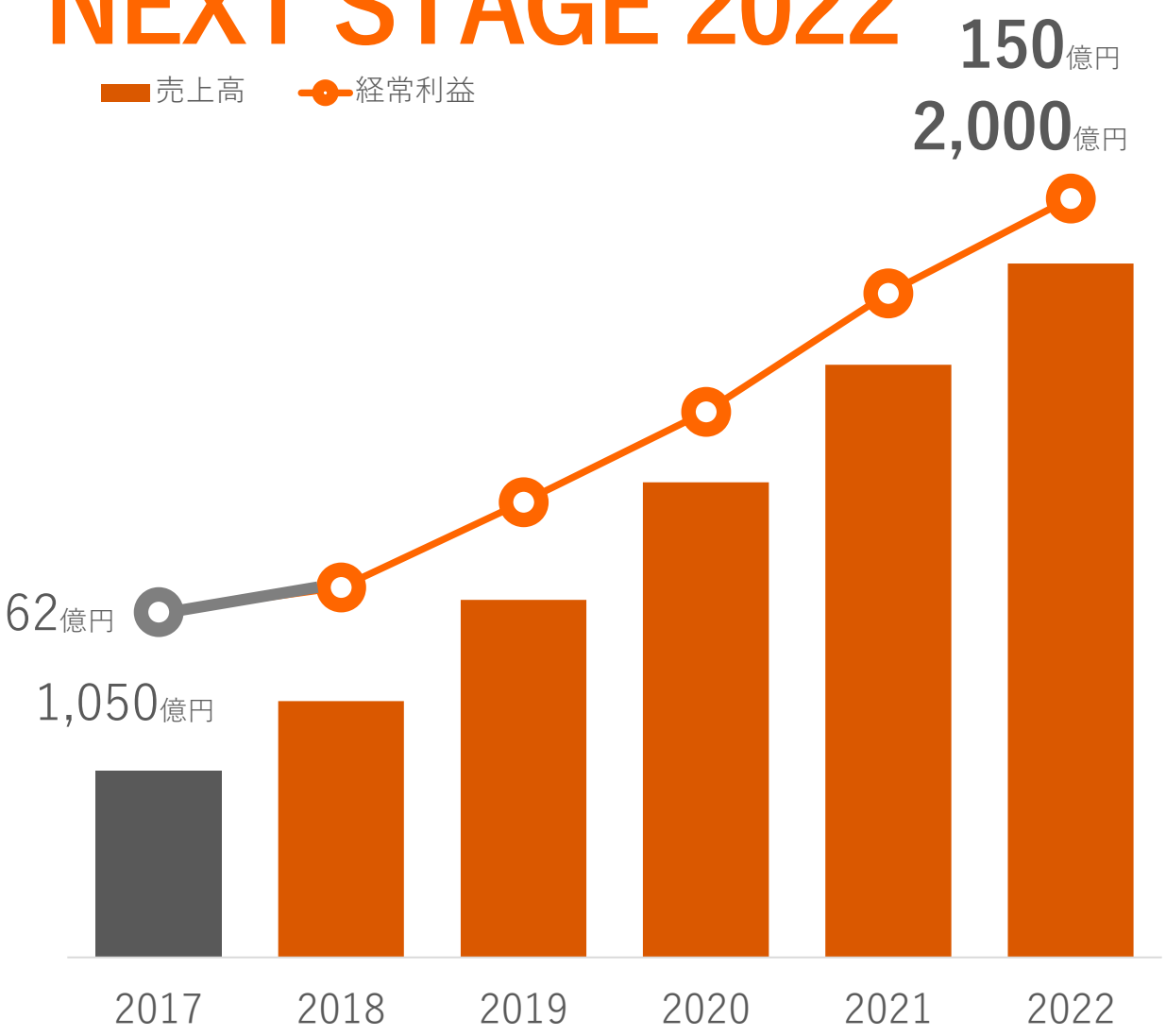
グループ事業変遷


売上高
経常利益
2007年11月
名証2部
上場
2008年2月
石塚建設工業
住宅建設
(桧家不動産)
子会社化
2008年9月
企画型住宅
スマート・
ワン発売
Smart One
2009年2月
日本アクア
子会社化
NIPPON AQUA
2009年4月
ＦＣ事業開始
2009年７月
ランデックス
子会社化
(桧家不動産)
2011年7月
HDカンパニー化
2011年11月
池田住販子会社化
(桧家不動産)
2011年12月
三栄ハウス子会社化
(桧家住宅)
2012年3月
青空リビング
発売
2013年12月
日本アクア
マザーズ上場
2013年9月
リビングケアへ
出資
(リビングケア
研究所)
介護事業参入
LCL
株式会社リビングケア研究所
2014年1月
ライフサポート
子会社化
ライフサポート
2014年2月
北都ハウス工業
子会社化
(パパまるハウス)
PaPamaru House
2014年5月
本社を東京へ移転
2014年11月
不動産コンサル開始
フュージョン資産マネジメント株式会社
Fusion Asset Management Co.,Ltd.
2015年1月
グループ再編
合併、社名変更
2015年7月
ＺＥＨ発売
2015年9月
ＨＯＵＳＡＬＬ
設立
2015年10月
ＰＡＳＩＯへ出資
2015年11月
桧家ベトナム
設立
2016年1月
不動産流通
システムへ出資
REDS
株式会社不動産流通システム
2016年3月
レスコハウス
子会社化
(ヒノキヤレスコ)
レスコハウス
2016年12月
空調革命
Ｚ空調
発売
2017年4月
ピュアソリューションズ
を孫会社化
2018年4月
ハウジーホームズを
子会社化
(桧家住宅東海)
2018年８月
日本ハウジングソ
リューションを設立
2018年11月
Z空調外部向け
販売開始
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

中期経営計画

（2018年4月発表）

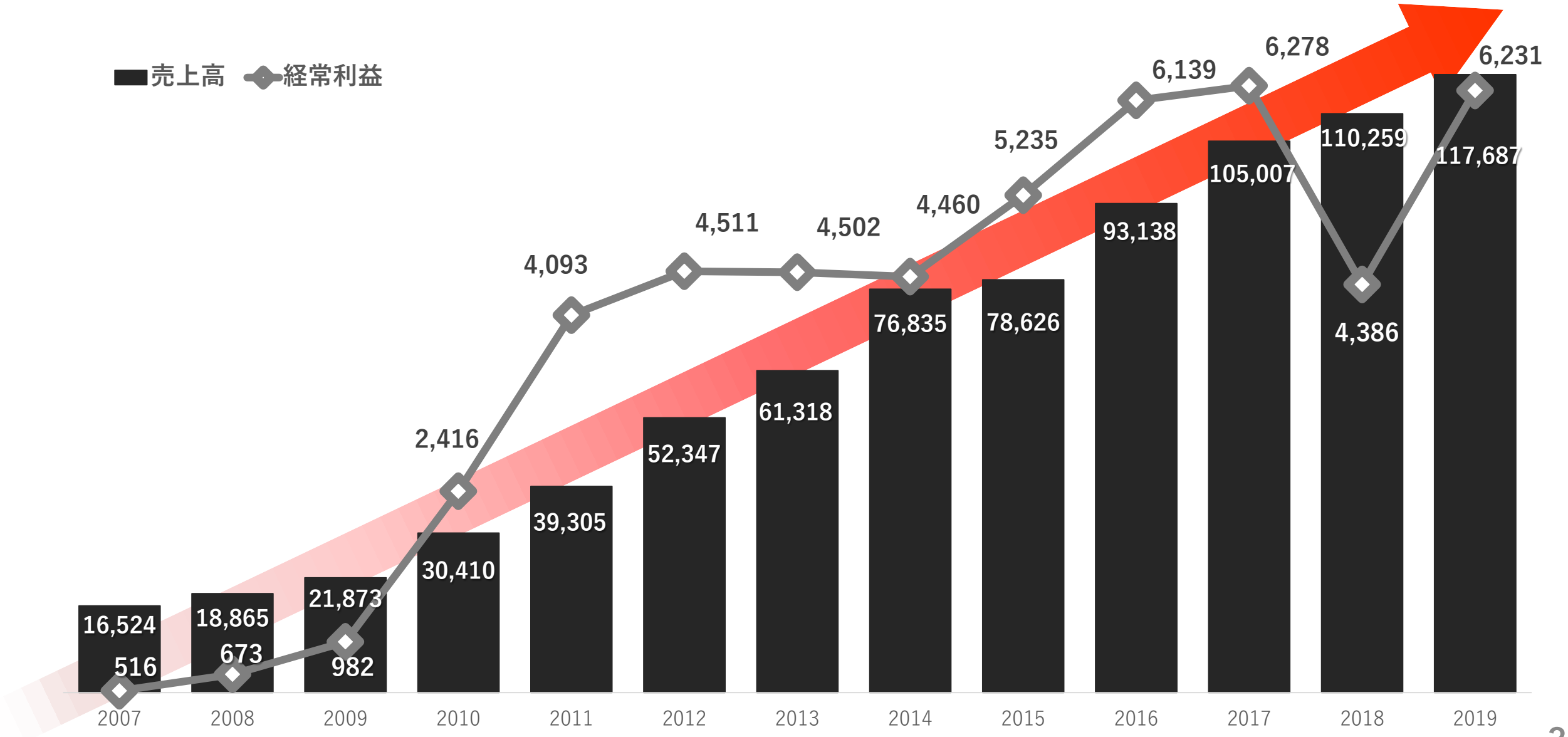
NEXT STAGE 2022



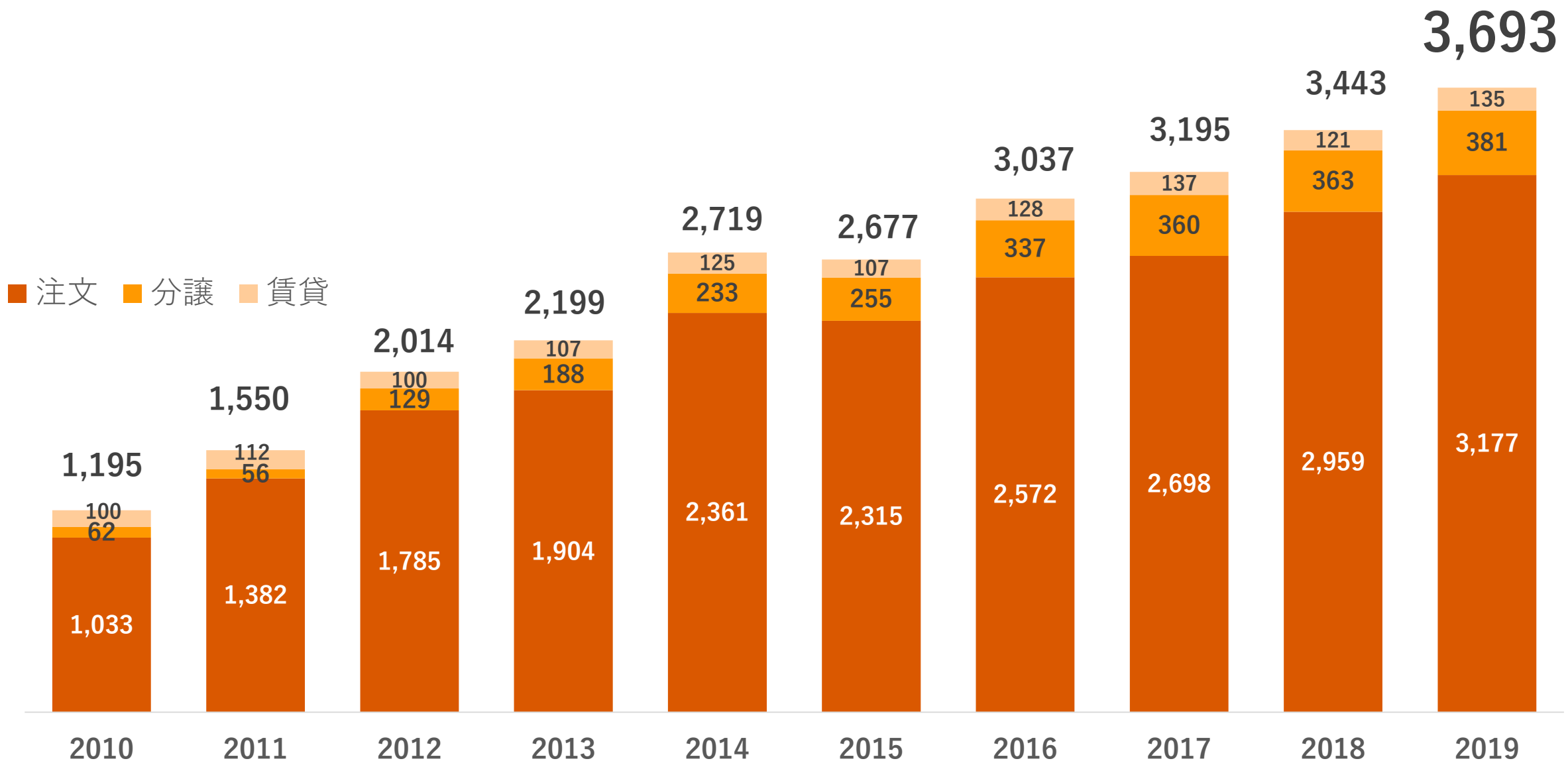
販売棟数	5,300 棟
売上高	2,000 億円
経常利益	150 億円
営業利益率	7.5% 以上

業 績 推 移(2017/12→2019/12)

単位：百万円



住宅販売棟数推移


注文
分譲
賃貸
1,195
100
62
1,033
1,550
112
56
1,382
2,014
100
129
1,785
2,199
107
188
1,904
2,719
125
233
2,361
2,677
107
255
2,315
3,037
128
337
2,572
3,195
137
360
2,698
3,443
121
363
2,959
3,693
135
381
3,177
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019

本資料の取扱について

本資料に記載されている業績予想及び将来予測に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて判断したものであり、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

また、本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。

お問合せ先

ヒノキヤグループ株式会社

総合企画部IR・企画課

K-kikaku@hinokiya.jp

IR Mail配信登録　→
https://www.hinokiya-group.jp/

コーポレートサイト
https://www.hinokiya-group.jp/

IR情報
https://www.hinokiya-group.jp/ir/

いつも、新しい答えを。

HINOKIYA