

2020年12月期 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

2021年2月25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	連結業績	> P 3
2.	2020年12月期	事業別業績	> P 5
3.	2021年12月期	通期業績見通し	> p 1 9
4.	2020年12月期	事業方針	> P 2 3
	Appendix		> P 3 5

1. 連結業績

- ・消費増税の反動減の影響で住宅事業の引渡棟数が減少したこと及び、不動産投資事業が新型コロナの影響で減収
- ・利益面では、減収による利益減を住宅事業の利益率改善、過年度に実施した住宅事業内の組織再編効果によるコスト削減、ICTを活用した業務効率化推進、販売管理費抑制に取組み、コロナ禍で過去最高利益を更新

(百万円)	2020実績	2020計画	計画比 (%)	2019実績	前年同期比 (%)
売上高	114,365	124,000	△7.8	117,687	△2.8
営業利益	6,629	6,800	△2.5	6,269	+5.7
経常利益	6,552	6,700	△2.2	6,231	+5.2
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,800	3,500	+8.6	2,360	+61.0
販売 (売上)総棟数	3,499	—	—	3,693	△5.3

連結財政状態及びC/Fの状況

(百万円)	2020	2019	前期末比 (%)
総資産	73,880	66,937	+10.4
負債	48,300	44,434	+8.7
純資産	25,579	22,503	+13.7
有利子負債	18,751	14,274	+31.4
自己資本	21,501	18,840	+14.1
自己資本比率(%)	29.1	28.1	+1.0Pt
ネットD/Eレシオ	0.02	0.23	△0.21Pt

(百万円)	2020.2Q	2019.2Q	前期比(%)
営業C/F	6,121	4,304	+42.2
投資C/F	△733	△2,533	—
財務C/F	3,084	△1,537	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	18,299	9,850	+85.8

総資産増加の主な要因
現預金 84億49百万円増加

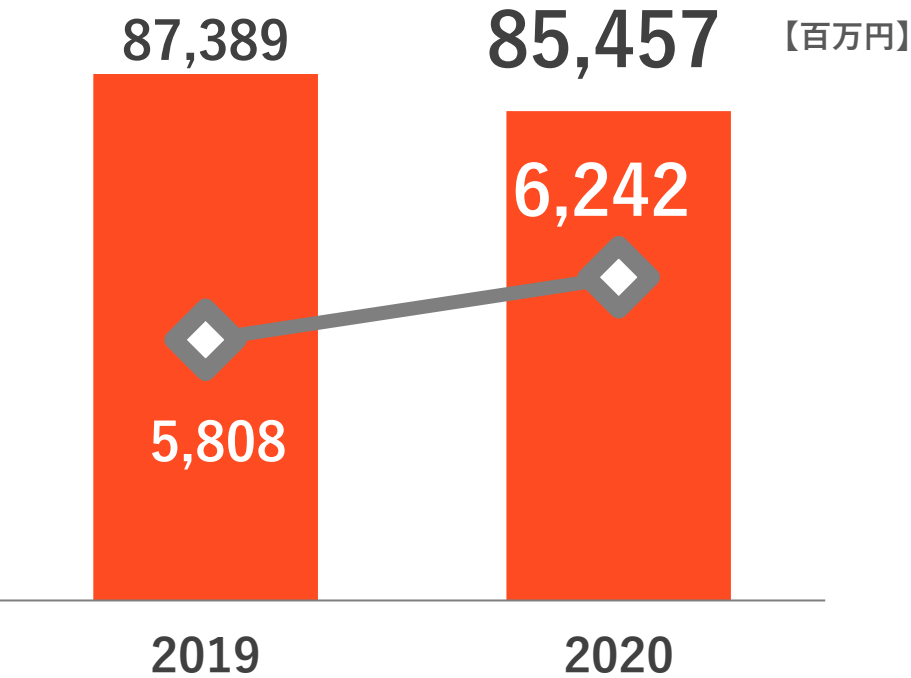
負債増加の主な要因
有利子負債 44億76百万円増加
不測の事態に備えた借入を実施、
事業継続に十分な手元流動性を確保

ご参考：当座貸越契約未使用残高 274億円
※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	2019	前期比(%)	2020	2019	前期比(%)
住 宅	85,457	87,389	△2.2	6,242	5,808	+7.5
不 動 産 投 資	1,118	2,513	△55.5	27	206	△86.5
断 熱 材	21,872	21,366	+2.4	1,855	1,853	+0.1
リ フ ォ ー ム	3,322	3,425	△3.0	226	218	+3.3
介 護 保 育	5,204	5,297	△1.7	155	108	+43.3
そ の 他	114	286	△59.9	△16	△1	—
連 結 調 整	△2,725	△2,590	—	△1,862	△1,924	—
連 結 合 計	114,365	117,687	△2.8	6,629	6,269	+5.7

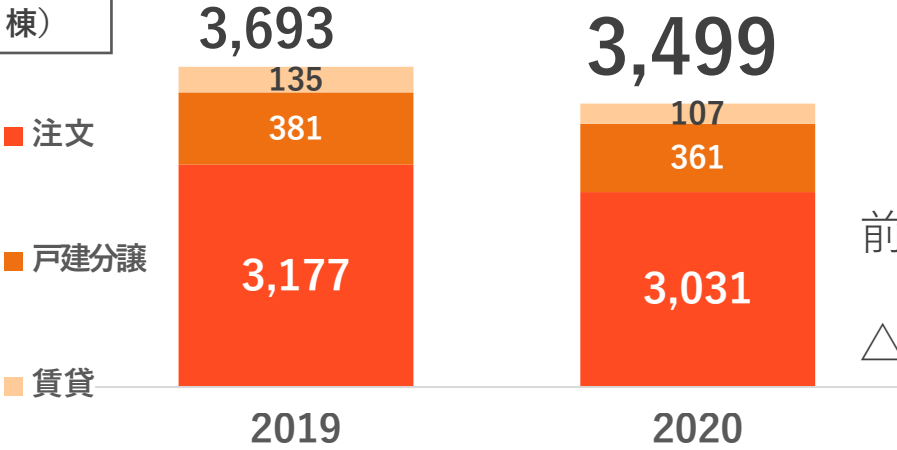
住宅事業



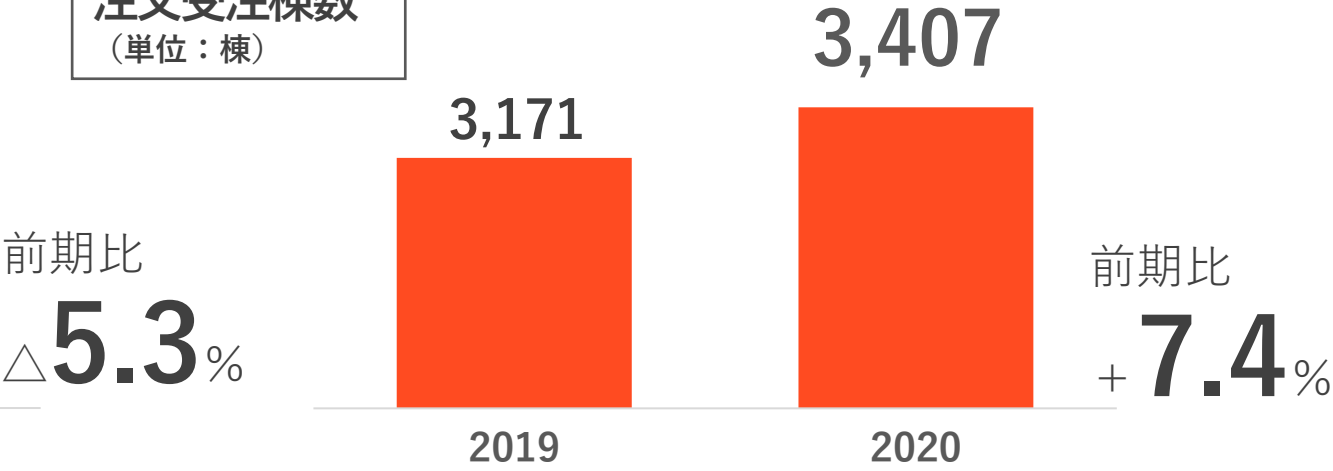
- 消費増税の反動減により、注文住宅の期首受注残が少なかったことから引渡棟数が減少
- 住宅事業への新型コロナの影響は限定的、ほぼ前期並みの売上水準を保持

- 減収による利益の減少を注文住宅の利益率改善、2019年に実施した組織再編（不動産事業の統合）によるコスト削減、業務効率化、販売管理費抑制により吸収し増益

販売棟数
(単位：棟)



注文受注棟数
(単位：棟)



ブランド別、カテゴリー別売上内訳

消費税増税の反動減の影響で桧家住宅は引渡しが増加
地方で展開し、住宅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注文、戸建ともに好調に推移
ヒノキヤレスコの注文、賃貸は前年からの持越し物件の完成引渡しが計画通り推移

売上内訳 (百万円)	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ		合計	
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)
注文住宅	46,428	△5.4	16,054	+2.5	2,076	+18.1	64,560	△2.9
戸建分譲住宅	7,271	△10.0	4,323	+7.9	52	—	11,647	△5.2
賃貸住宅	—	—	—	—	3,865	+21.1	3,865	+21.1
不動産在庫	7,405	△29.4	2,956	△5.2	97	△38.8	10,459	△24.1

内訳 (万円)	桧家住宅		パパまるハウス		ヒノキヤレスコ	
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)
1棟当たり販売価格	2,335	+2.6	1,623	+1.0	3,845	△1.6



営業・工事ツールに
デバイス活用



アプリの開発



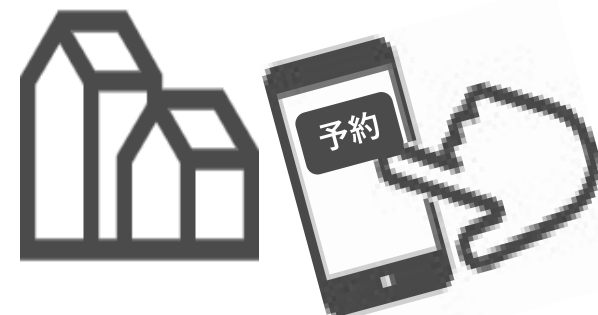
集客・認知の
デジタルシフト



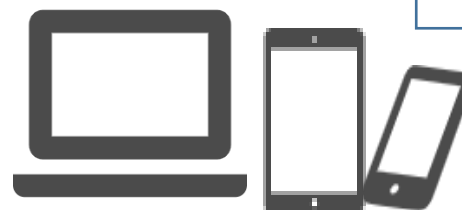
SNSでコミュニケーション



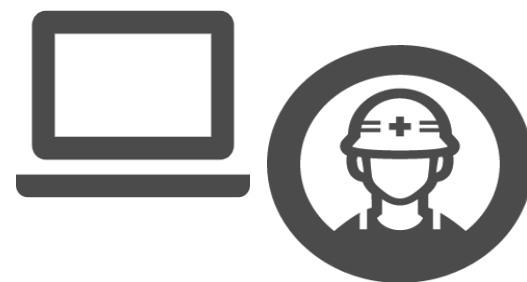
ニューノーマルへスムーズに移行



来場予約で密を回避



オンライン打合せ



工事工程管理

従来からの施策でコロナ禍の事業リスクを軽減

オンラインセミナー



PRデジタルシフト

- ・ターゲットへのリーチ確度UP
- ・オウンドメディアへ誘導強化



Instagram
公式インスタグラム

フォロワー 2 万人

- ・オーナーが「暮らし方」
投稿、コミュニティ形成





ヒノキヤグループ社長 近藤の考える家

チャンネル登録者数 490人

チャンネル登録

ホーム

動画

再生リスト

チャンネル

フリートーク

概要



これからの家のあり方を考える【ヒノキヤグループ社長 近藤...

6,682 回視聴・6 か月前

年間4000棟の家を建てるヒノキヤグループの社長・近藤が、戸建てを検討している方、家について考える方に向け、熱中症・ヒートショックなど、家で起こる様々な問題に触れながら情報発信をする、『ヒノキヤグループ社長近藤の考える家』の第一回です。

ヒノキヤグループの膨大なデータから、家づくりに役立つ情報
詳細



アクアフォームがなければZ空調は生まれなかった...

3720 回視聴・5 か月前



これから家のあり方を考える【ヒノキヤグループ社長 ...

6682 回視聴・6 か月前



Z空調は失敗から生まれた？Z空調誕生秘話【ヒノキヤグ...

2799 回視聴・6 か月前



日本の気候は世界一不快?家で命を落とさないために【...

1774 回視聴・6 か月前



暖房便座は日本だけ!?700年前から変わらない日本の住...

1550 回視聴・6 か月前

アップロード済み すべて再生

≡ 並べ替え



【ヒノキヤの小屋裏収納】屋根裏の空間を収納スペース...

954 回視聴・2 週間前



アクアフォームが結んだ信頼の絆〜その軌跡と今後のビジ...

829 回視聴・1 か月前



断熱・気密性能の要（かなめ）、アクアフォームを語...

1035 回視聴・1 か月前



ヒノキヤの断熱・気密性能は、品質を長く維持できる...

1541 回視聴・2 か月前



熱中症を防ぐヒノキヤの家づくり【新築時の暑さ対策を...

833 回視聴・2 か月前



開放的な屋上空間「青空リビング」が、アウトドア感覚...

1549 回視聴・2 か月前



「with コロナ」のライフスタイルを見据えた、ヒノキヤ...

2304 回視聴・3 か月前



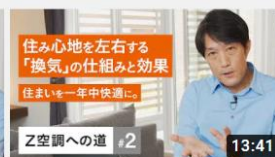
Z空調の電気代を大公開！24時間、連続運転でも電気代...

3141 回視聴・4 か月前



年中、家の温度を快適にしながら、導入コストと電気代...

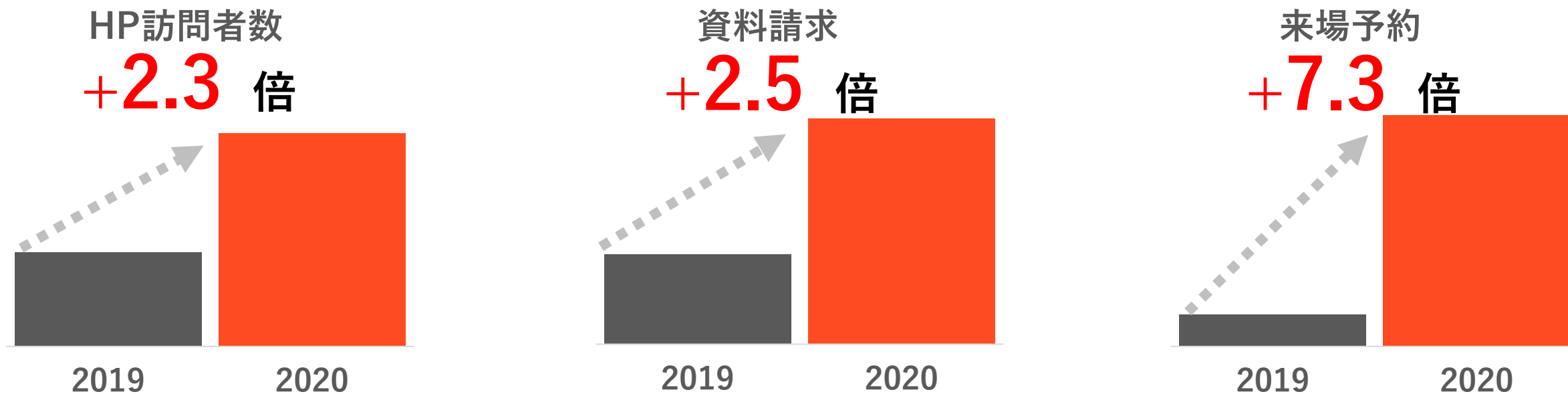
1678 回視聴・4 か月前



気密性の高い住宅では、換気が重要！外の空気を直接入...

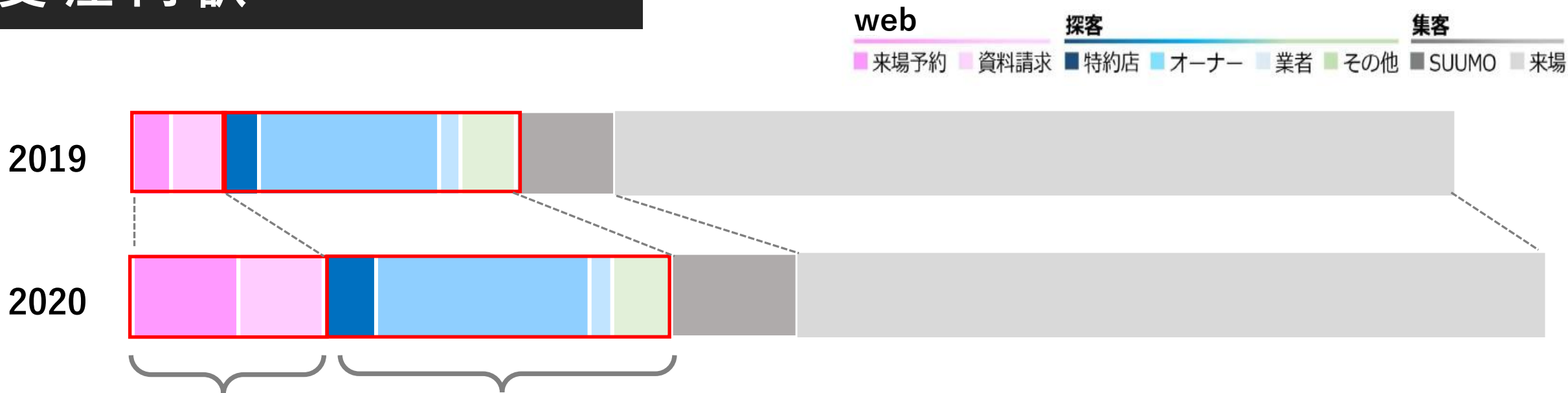
2020 回視聴・4 か月前

自社webサイト反響（前年比）



コロナ禍前から推進する集客のデジタルシフト
外出自粛等を契機に自社webサイトの反響増加

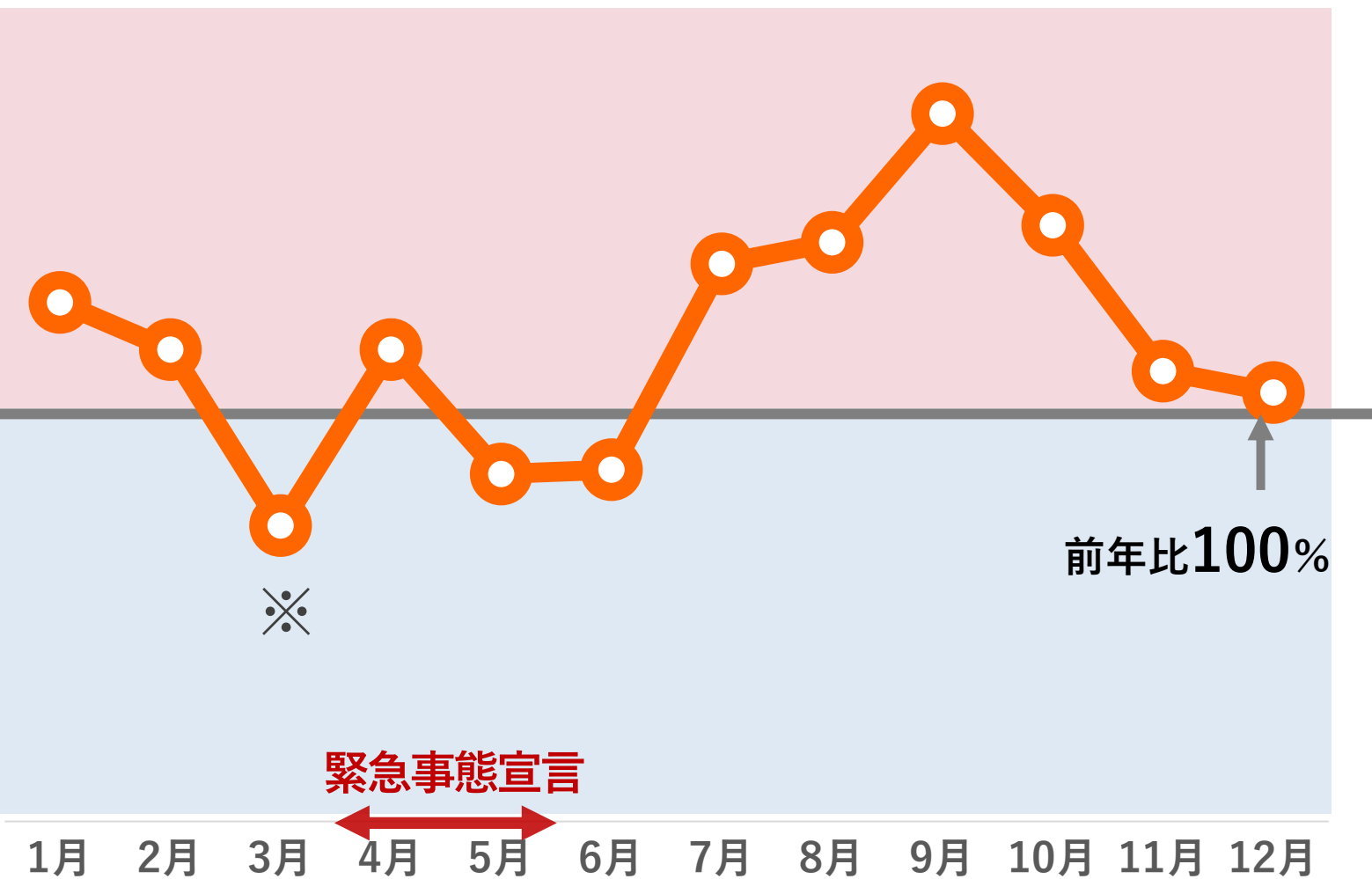
受注内訳



web	2.4倍 (+ 187件)	紹介	16%増 (+ 73件)	来場	11%減 (△ 154件)
-----	------------------	----	-----------------	----	------------------

Web、探客(紹介)が展示場集客減少を補う

受注金額（月次・前年比）



2020年累計（前年比）

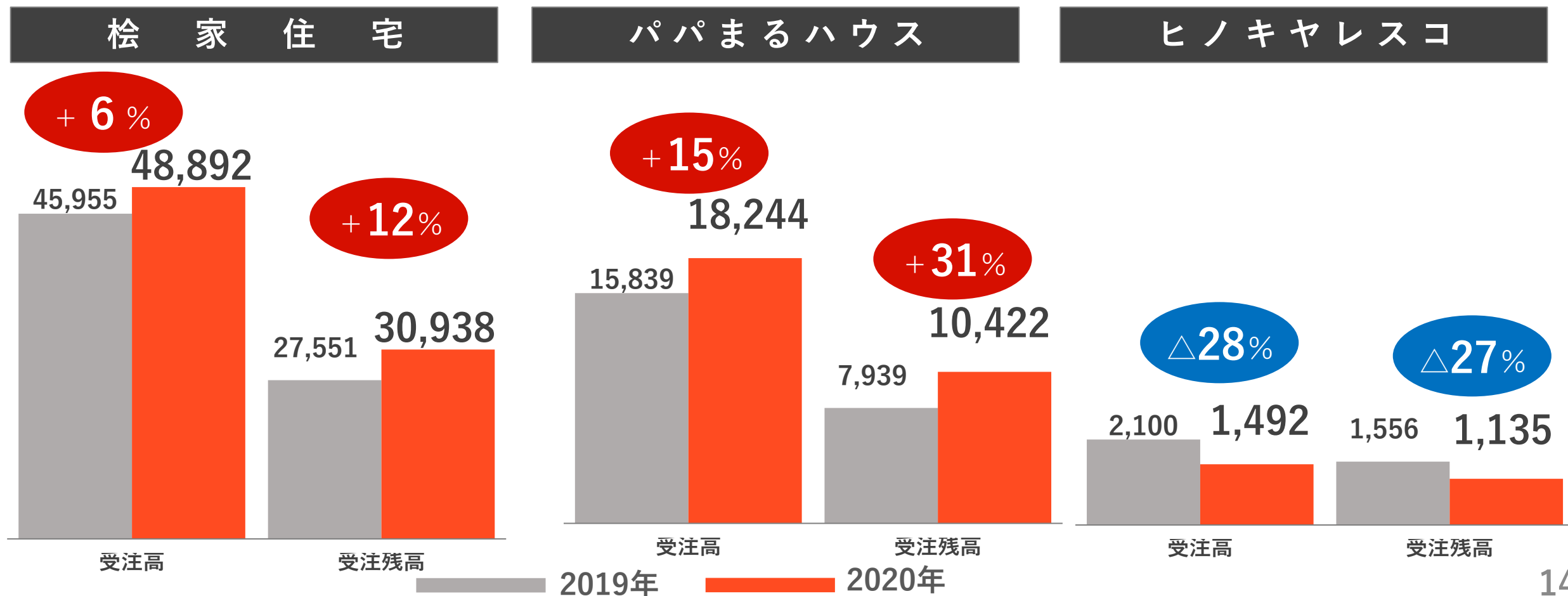
107%

※ 2019年3月は増税の駆け込み需要が発生

住宅 ブランド別 受注状況

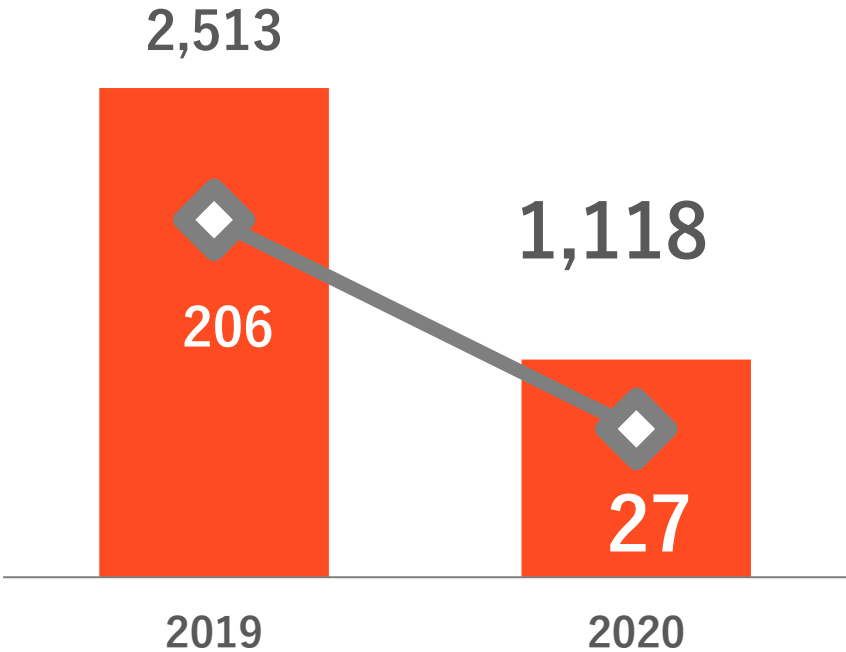
【注文住宅】

新型コロナの影響で一時的に住宅展示場へ集客が減少したものの影響は限定的、WEB集客の強化やオーナー紹介等の強化が奏功、新規来場者のみに頼らない営業活動を推進し受注高+**7.4%**、受注残高+**14.7%**



不動産投資事業

【百万円】



【売上】 1,118 百万円 $\triangle 55.5\%$

- ・ 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販売が落ち込む
- ・ インバウンド需要消失、外出自粛による国内旅行需要減少により保有ホテル5施設中4施設を休業、2施設開業見送り

【利益】 27 百万円 $\triangle 86.5\%$

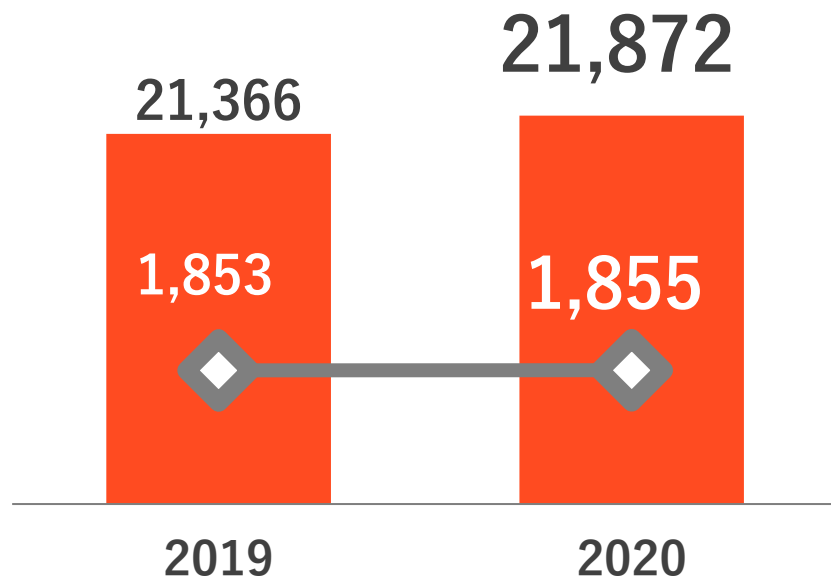
- ・ 減収による利益の減少

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	501	$\triangle 73.2$	404	$\triangle 1.6$	114	$\triangle 6.3$	97	$\triangle 8.8$

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(%)
	7,689	+ 29.5	5,393	+ 46.2

断熱材事業

【百万円】



【売上】 **21,872** 百万円 **+2.4%**

- ・ 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
- ・ 戸建は消費増税の反動減で住宅メーカーの供給戸数減少が影響し前年を下回る

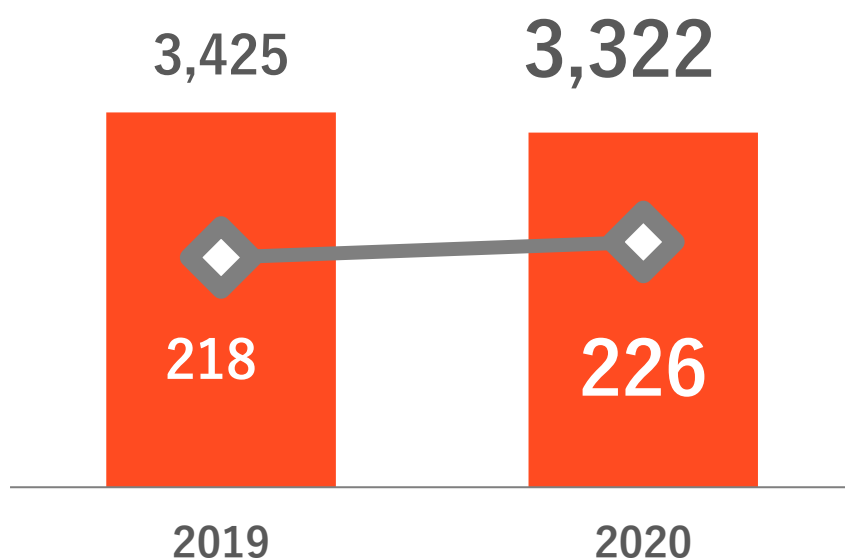
【利益】 **1,855** 百万円 **+0.1%**

- ・ 利益率の高い戸建売上が減少し売上総利益は前期を下回るも、販売管理費抑制で吸収し、営業利益は前年を上回る
- ・ 取引先の民事再生手続申立てにより貸倒引当金58百万円を計上

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	12,448	△6.0	4,848	+17.0	4,575	+15.0
施工戸数(戸) 施工面積(m ²)	47,359戸	△7.3	4,017,649m ²	+12.6	—	—

リフォーム事業

【百万円】



【売上】 **3,322** 百万円 $\triangle 3.0\%$

- 住宅事業の引渡棟数減少に伴いエクステリア（外構工事）売上が減少
- 住宅事業と連携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、リフォーム売上が増加

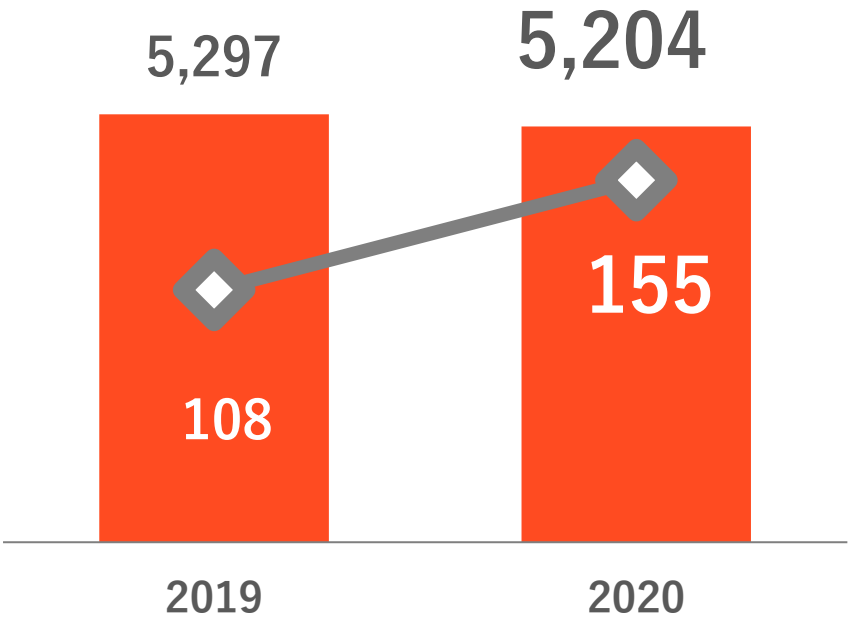
【利益】 **226** 百万円 $+3.3\%$

- 原価の抑制、業務効率化に努め売上総利益率が1.7%向上

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	1,506	+ 12.2	1,304	$\triangle 16.8$	511	$\triangle 0.6$
	実績	前期比 (%)				
受注残高 (百万円)	517	$\triangle 6.6$				

介護保育事業

【百万円】



【売上】 **5,204** 百万円 $\triangle 1.7\%$

- 介護事業では本年12月に老人ホーム4施設を譲渡したことにより売上が減少
- 保育事業では2019年4月に新設した2カ所保育園の売上が通年で寄与し売上が微増

【利益】 **155** 百万円 $+ 43.3\%$

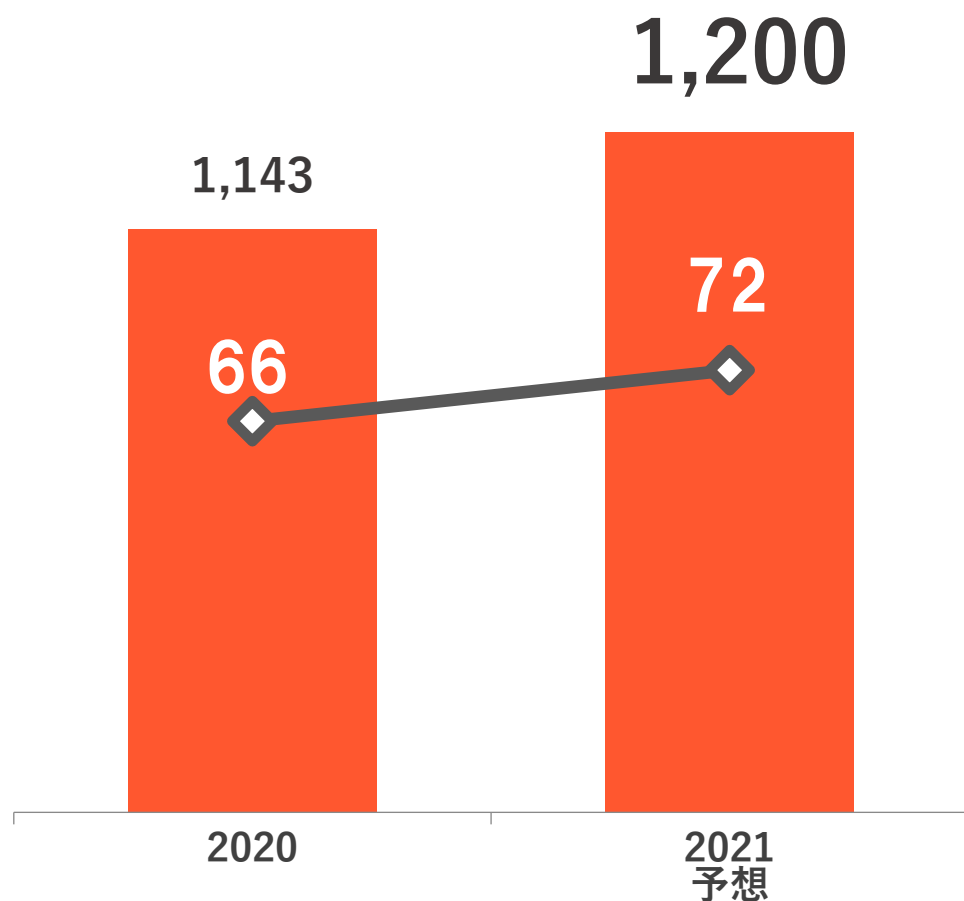
- 前期は2019年4月に開設した保育施設開設に伴う先行費用が発生、当期はこれらの施設が順調に稼働し増益に寄与

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	1,093	$\triangle 9.9$	4,111	$+0.7$

3. 2021年12月期業績見通し

単位：億円

■ 売上高
◆ 経常利益



売上高

1,200 億円

前年比
+4.9%

営業利益

72 億円

+8.6%

経常利益

71 億円

+8.4%

親会社株主に
帰属する当期純利益※

40 億円

+5.3%

事業別業績見通し、新型コロナの影響等

住宅事業	新型コロナによる集客への影響はWEB集客の増加等集客チャンネルの多様化が奏功し限定的、累計受注金額は前期比＋7％。リモートワークの定着等により「Z空調」をはじめとする当社の強みである商品が評価され足元の受注が好調に推移。売上高は工期の平準化の取組みにより引渡し（販売）棟数を計画的に調整。 利益面では引続き受注利益の改善とデジタルシフトによる業務効率化を推進し、事業全体の販売管理費を削減し利益率向上に取り組む。
不動産投資事業	収益物件販売は足元の需要が堅調に推移、都心の優良物件に絞り物件を取得、販売。不動産特定共同事業の許認可取得、新規ビジネスとして不動産小口化ビジネスに着手。新型コロナの影響でホテル事業の見通しは不透明、引続き事業規模縮小等により運営コストを抑制。
断熱材事業	戸建住宅向けのシェア拡大を推進、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。2020年ローンチ防水アクアハジクンの拡販を推進。
リフォーム事業	住宅事業との連携を強化しエクステリア受注増加を図るとともに、引渡後オーナーへの定期点検（10年、15年）を強化、リフォーム需要の掘り起しによるリフォーム受注を拡大。
介護保育事業	老人ホーム4施設の事業譲渡により減収となるものの、保育事業に経営資源を集中し、事業収益の改善を図る。

2021年12月期セグメント別業績見通し

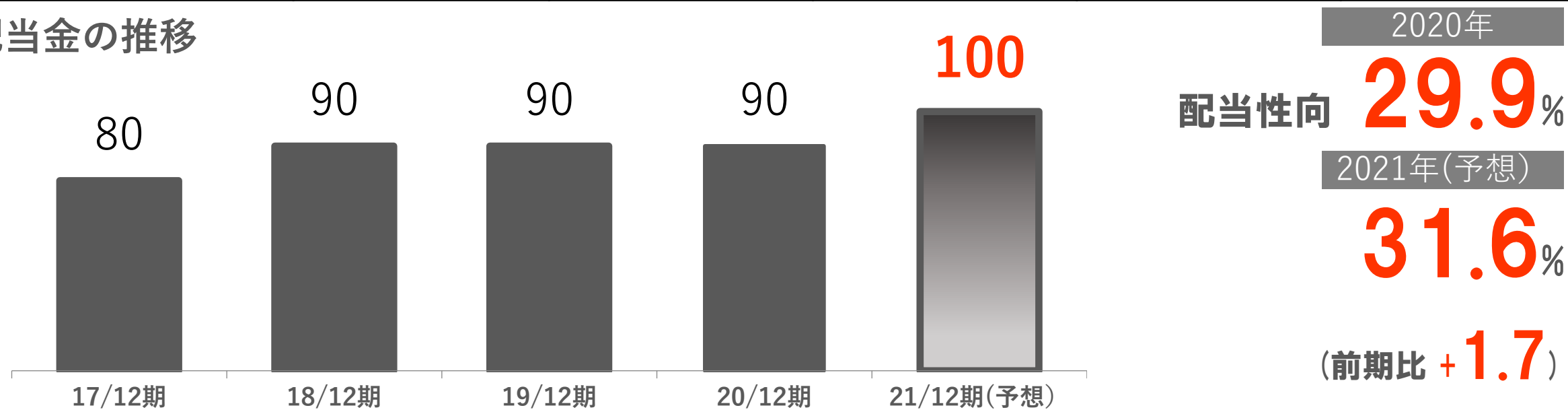
単位：百万円	売上高	前期比（％）	営業利益	前期比（％）
住 宅	88,550	+3.6	6,740	+8.0
不動産投資	2,690	+140.4	100	+258.7
断 熱 材	23,510	+7.5	2,010	+8.3
リフォーム	3,800	+14.4	260	+15.0
介 護 保 育	4,150	△20.3	110	△29.4
連 結	120,000	+4.9	7,200	+8.6

2021年12月期の配当予想及び配当金の推移

- ◆ 中間・期末配当**50**円、年間配当**100**円、年間**10**円増配し、
- ◆ 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
2021年	円 銭 —	円 銭 50.00	円 銭 —	円 銭 50.00	円 銭 100.00
2020年	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 —	円 銭 45.00	円 銭 90.00

◆配当金の推移



4. 2021年 事業方針

- ・ ヒノキヤグループ2030ビジョン策定
- ・ コアビジネス 住宅事業の再成長
- ・ グループシナジーの最大化

2030ビジョン

- ・我々は、日本の住環境を劇的に変え、日本人の暮らしの質を世界標準にまで向上させます
- ・我々は、業界トップの働きやすい環境と高い生産性を達成します
- ・我々は、他に類を見ないビジネスモデルの更なる構築に向けて、創造と挑戦を繰り返します
- ・我々は、独創的かつ持続的な価値を提供する社会貢献企業を目指します

住宅事業

Z空調（全ブランド対応）

2016年12月発売
【累計受注棟数】

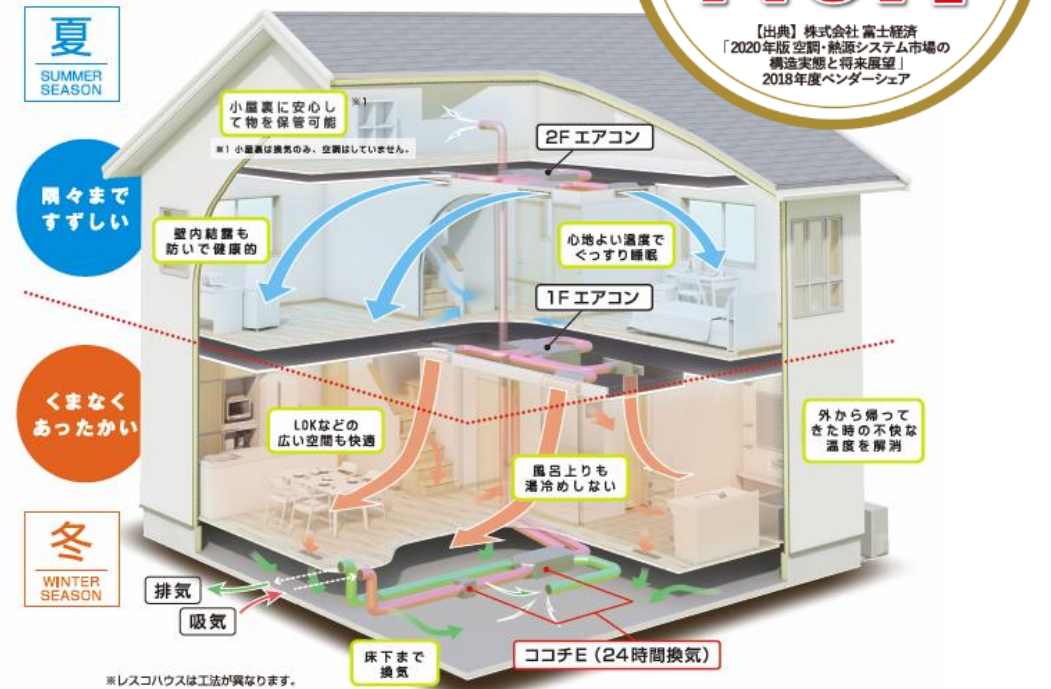
14,000 棟

※2020年12月末日時点

新型コロナの影響で家で過ごす時間が増えたことでZ空調の「快適さ」が改めて注目され受注が好調に推移

Z空調

— ゼックウチヨウ —



夏暑くて、冬寒い。
日本の家の常識を変えていく。

Z空調なら でも電気代が変わらない。

Z空調オーナー電気代公開

冬 〈12月・1月・2月〉



家中
くまなく
あたたかい

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

夏 〈7月・8月・9月〉



家中
くまなく
すずしい

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

連続
運転

24
時間

年間通しての
月平均

4,721 円

家中心地よい、しかも経済的。

Z空調体感ラボ Zoon 開設

年間を通して真冬の環境を再現、「ZEHの家（壁掛けエアコン）」と「Z空調の家」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

累計来場組数 **308**組、来場者満足度 **99**%

ZEHの家(壁掛けエアコン)	Z空調の家
壁掛けエアコン 部屋ごとの空調 間欠運転  1. 人がいるところだけ空調 2. 第三種換気 壁に設けた吸気口から自然給気するため冷たい外気が入る	Z空調 家中まるごと空調 24時間連続運転  1. 廊下、脱衣室、トイレも含め家中まるごと空調 2. 第一種換気 床下も含め換気し、全熱交換された空気を取り込む

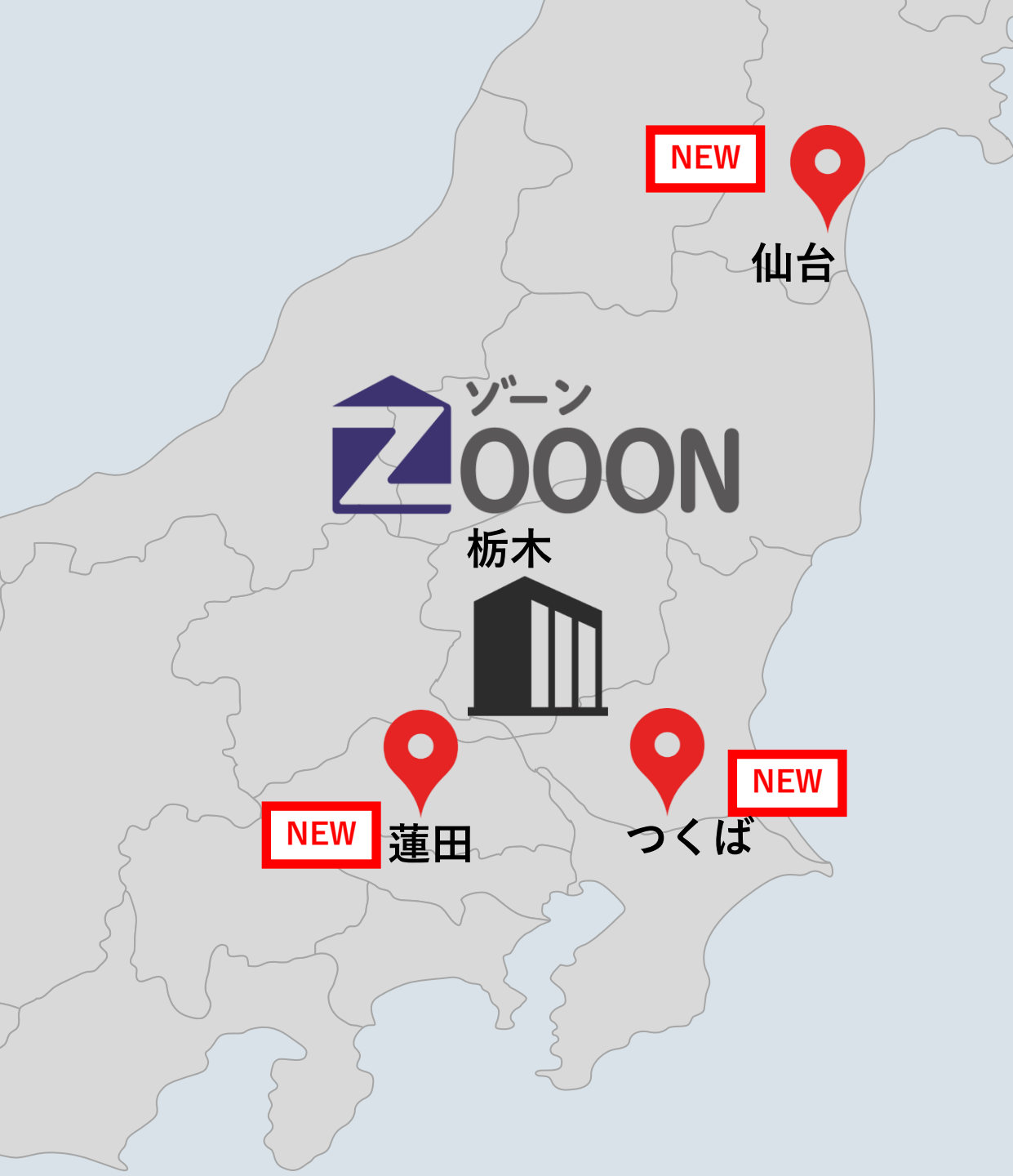
ZEH仕様



Z空調仕様 外気温 1℃



Z空調体感ラボ
Zoon



2021年

新たに**3**カ所増設計画

- 埼玉県 蓮田市
- 茨城県 つくば市
- 宮城県 仙台市

これからの家づくり

ーニューノーマル需要に答えるオリジナル商品ー



不動産投資事業

収益物件販売ビジネスの横展開

第2種金融商品取引業

不動産特定共同事業者

これまで

対象：個人の富裕層、企業
物件：2～5億円／棟
× 多額の資金を要する

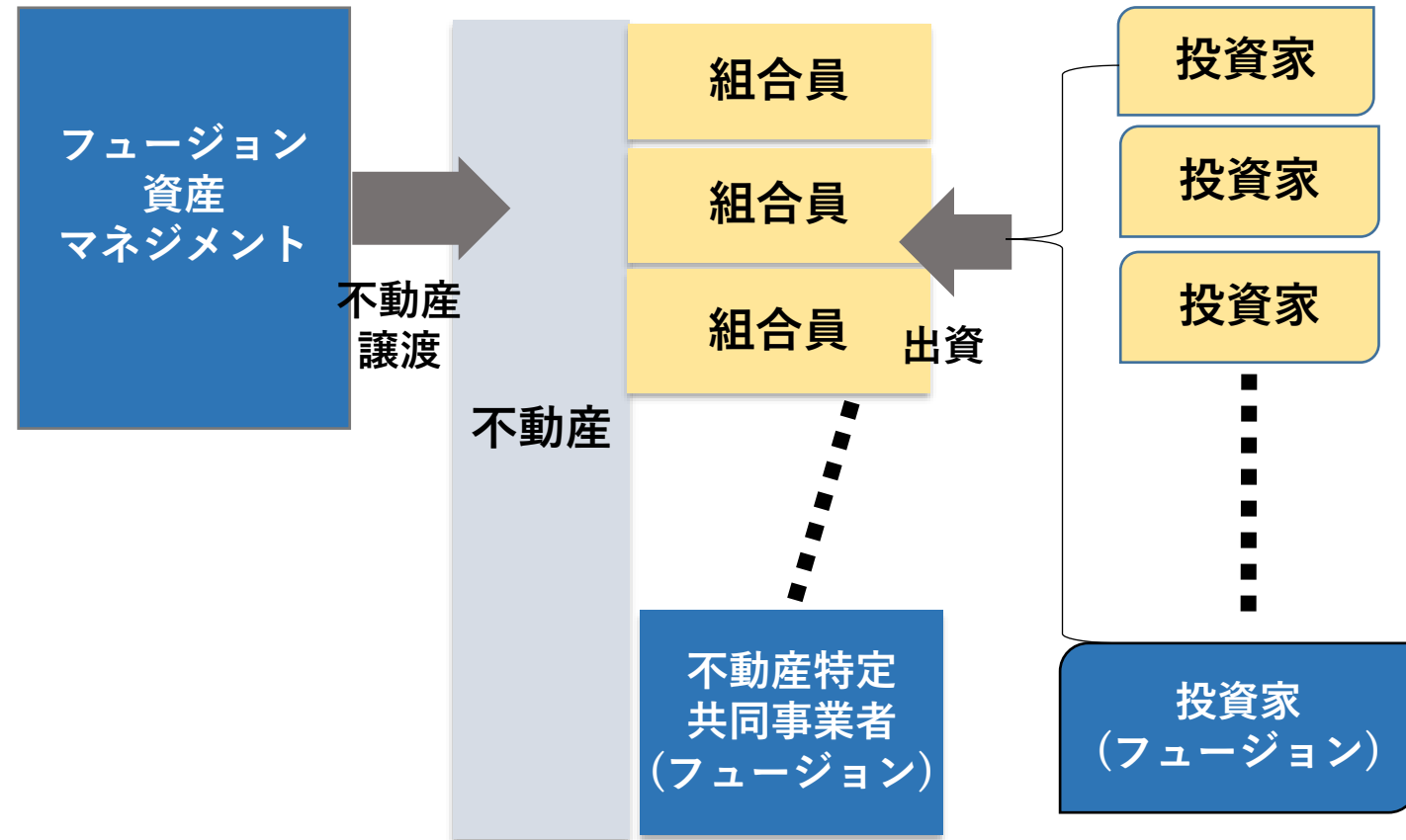
小口化

- 少額から投資可能
- 一等地の不動産を保有できる

不動産の
小口化

不動産特定共同事業のスキーム図

不動産特定共同事業法に基づく任意組合等
(理事長：フュージョン資産マネジメント)



断熱材事業

現場発泡断熱シェア NO.1 アクアフォーム

環境に配慮した取組を強化

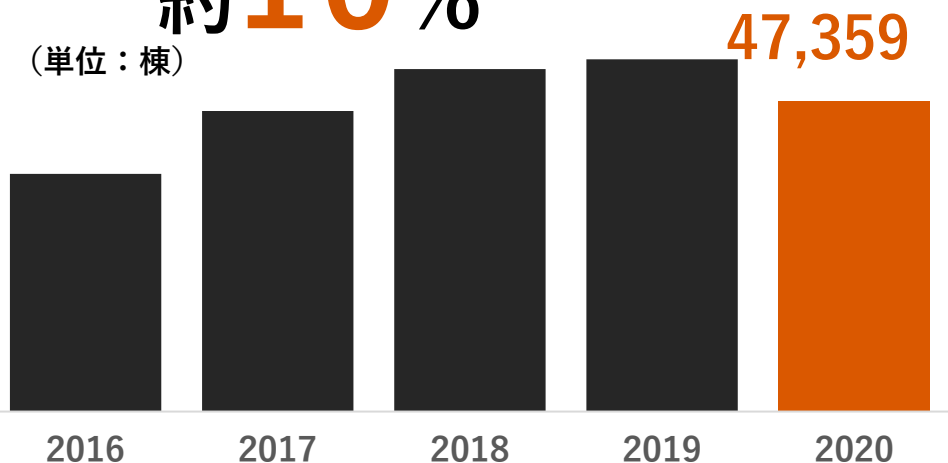
- ・リサイクル製品工場拡大
(仙台拡張、九州新設)
- ・原料に「植物由来原料」を配合
(アクアフォームライト)



2020年 新築戸建住宅シェア

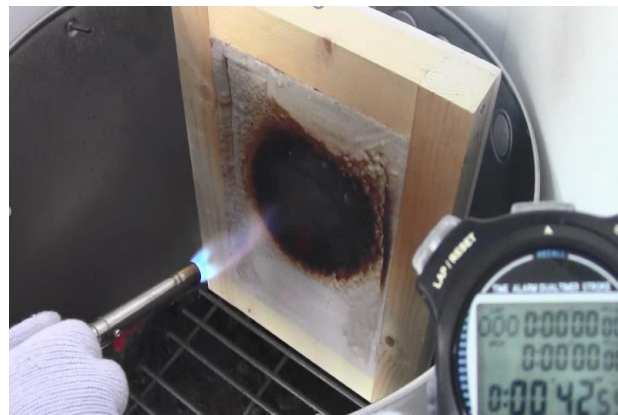
約**10%**

(単位：棟)



日本アクア戸建施工戸数

不燃・防火断熱材アクアモエン



2020年7月特許登録

(特許登録番号:6725606)

超硬化防水アクアハジクン

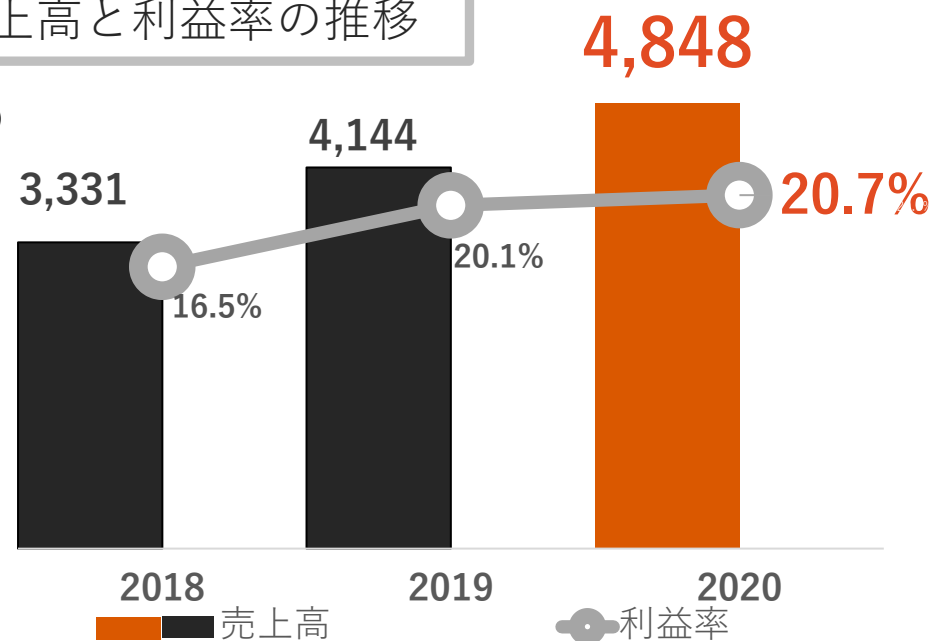


JASS 8 防水「初期性能試験」合格

木造構造「飛び火認定試験」合格

建築物売上高と利益率の推移

(単位：百万円)



リフォーム事業

10年点検強化



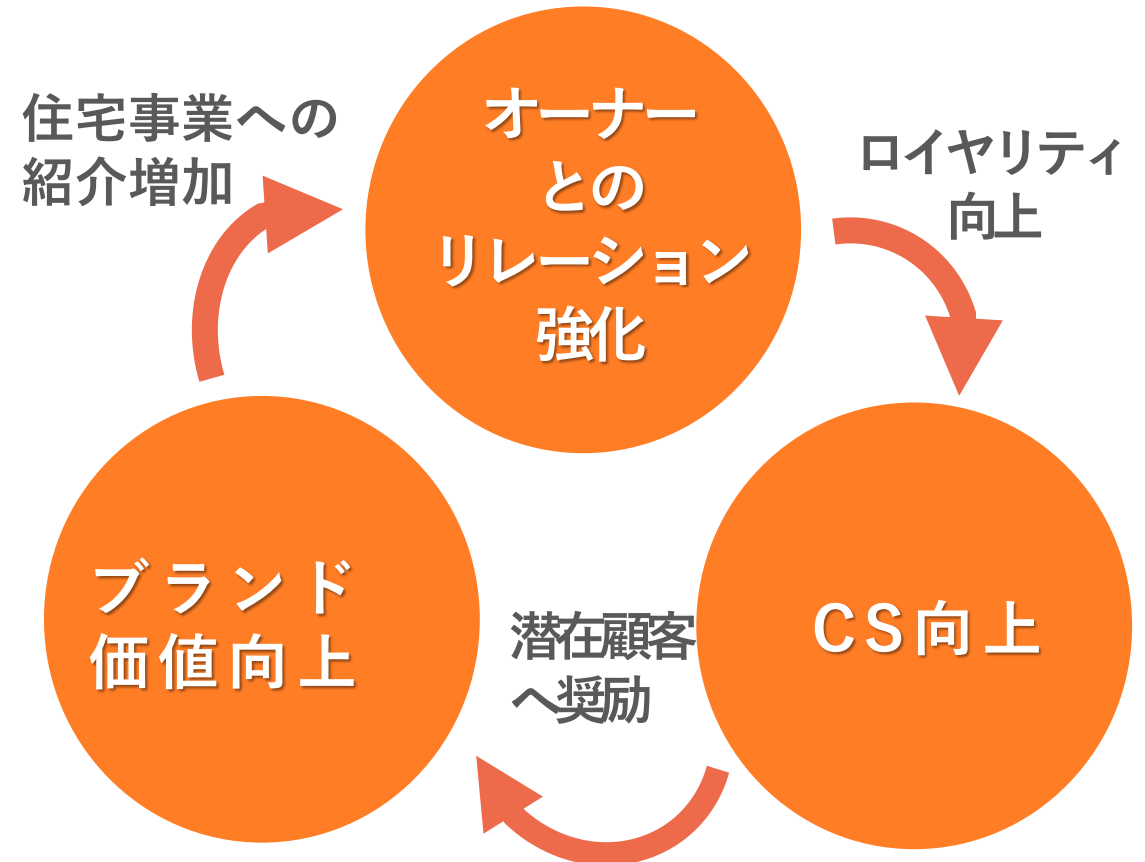
- ・リフォーム需要掘り起し
- ・サービス向上、住宅事業への紹介増加を図る

2020年は新型コロナの影響で点検実施率が微減
15年点検も推進し更なる受注獲得を図る

	2020年	前期比
10年点検の実施率	63%	△ 4 %
受注獲得率	25%	－%

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

2021年以降の新規受託案件

開設時期	種類	名称	所在地	規模
2022年4月	学童	学童クラブ	文京区春日	定員70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

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



2020年10月 TOB成立 ヤマダホールディングスのグループ会社へ

ヤマダHDグループ

 **YAMADA** HLDGS.

豊富な経営資源
／業界No.1企業の
認知度

相乗効果

革新的、
独創的な商品

ヒノキヤグループ

 **HINOKIYA**
桧家住宅

 **NIPPON
AQUA**

他

 **Z空調**

 **PREMIUM ONE**
HINOKIYA GROUP ORIGINAL

2021年1月ヤマダホームズでZ空調販売開始 企業価値の最大化を図る

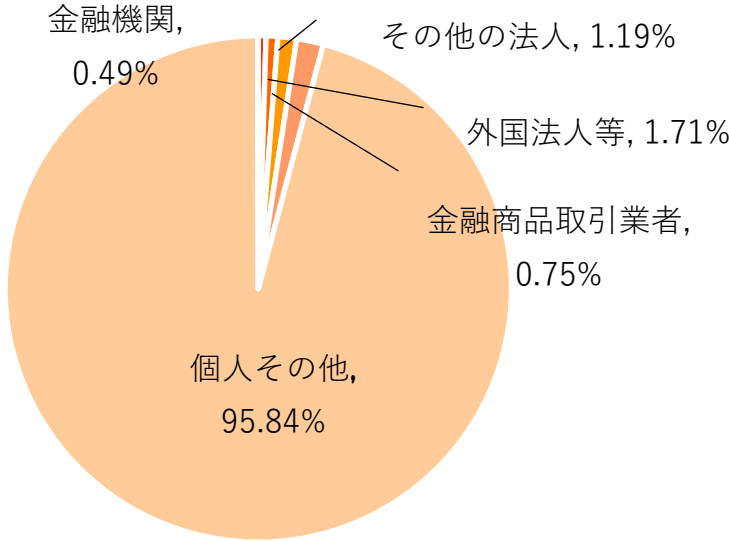
appendix

会社概要

(2021年2月25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 (2021年12月末日現在)	連結 3,058人

株主構成 (所有者別株主数分布状況)



株価 (2021/2/24)	2,113円	PBR	1.2倍
時価総額	286億円	PER	6.7倍
配当利回り	4.7%	ROE	18.8%

※ 1 株価及び時価総額は2021年2月24日終値
※ 2 配当利回りは2021年年間配当予想額1株あたり100円
※ 3 PERは2021/12期予想、PBR、ROEは2020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

- ・高齢者向け住宅の運営
- ・保育所、学童施設等の運営

ライフサポート
PURE SOLUTIONS

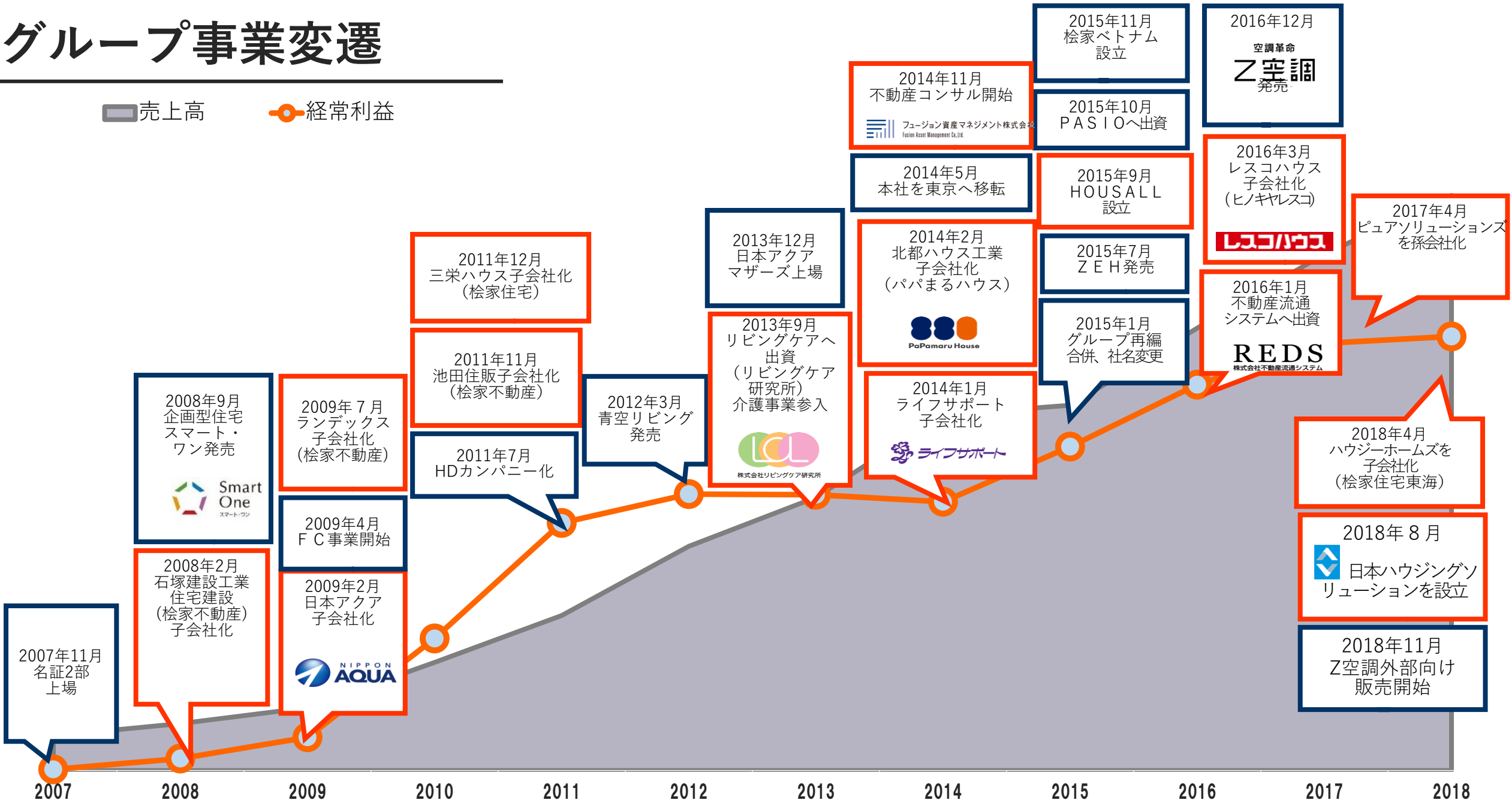
その他

- ・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
VIETNAM CO., LTD.
他

グループ事業変遷

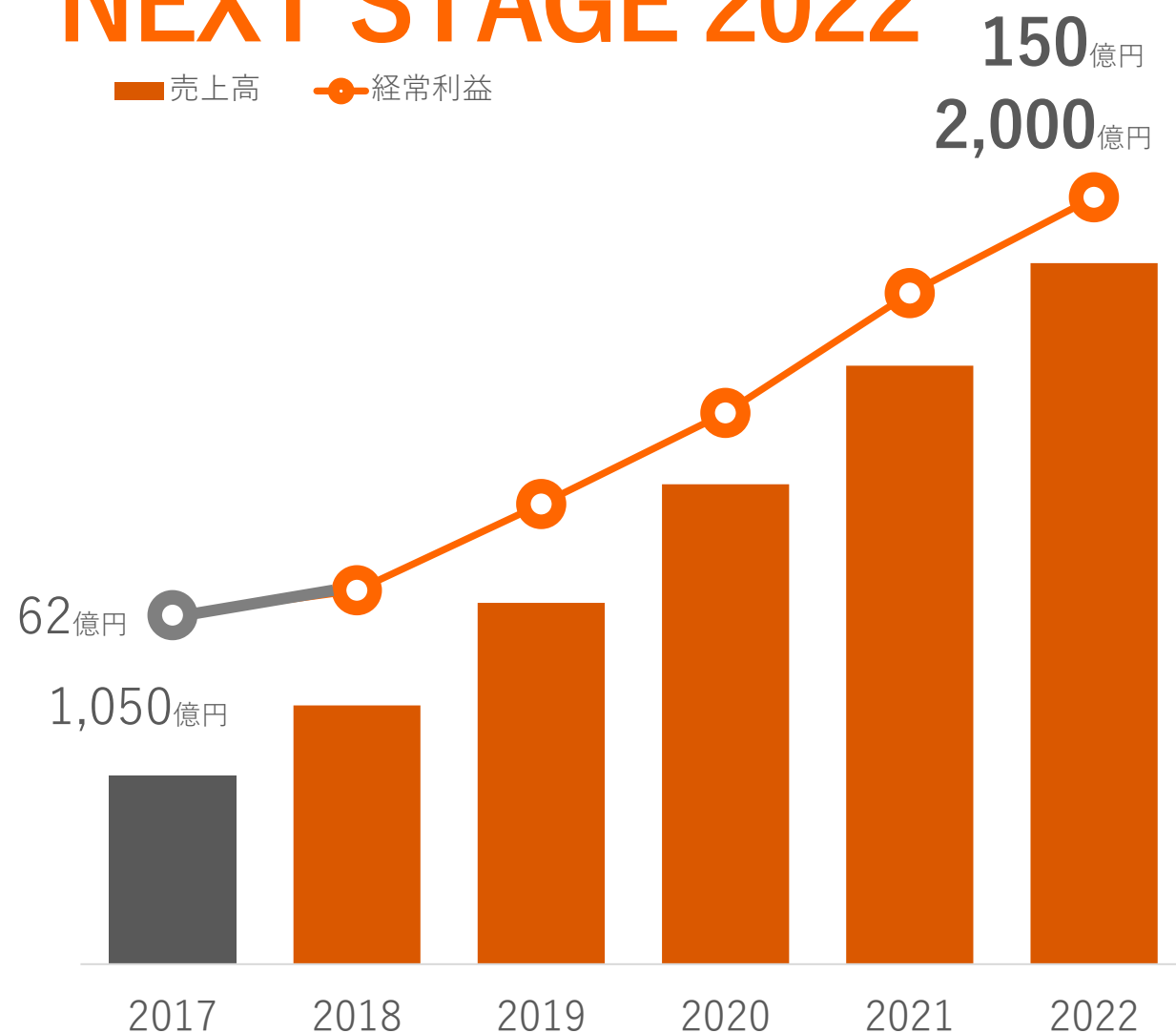
■売上高 ○経常利益



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

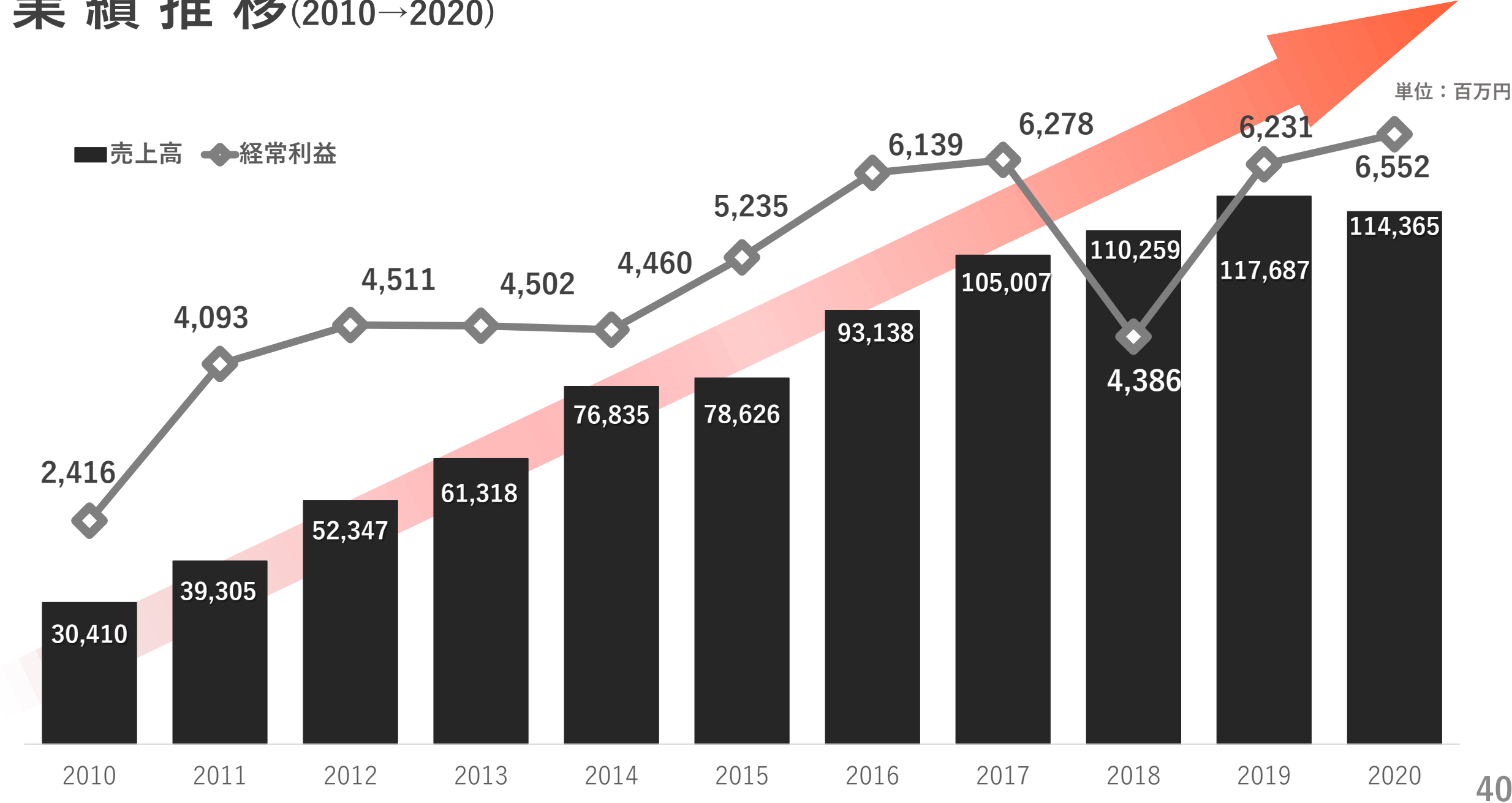
経常利益

150 億円

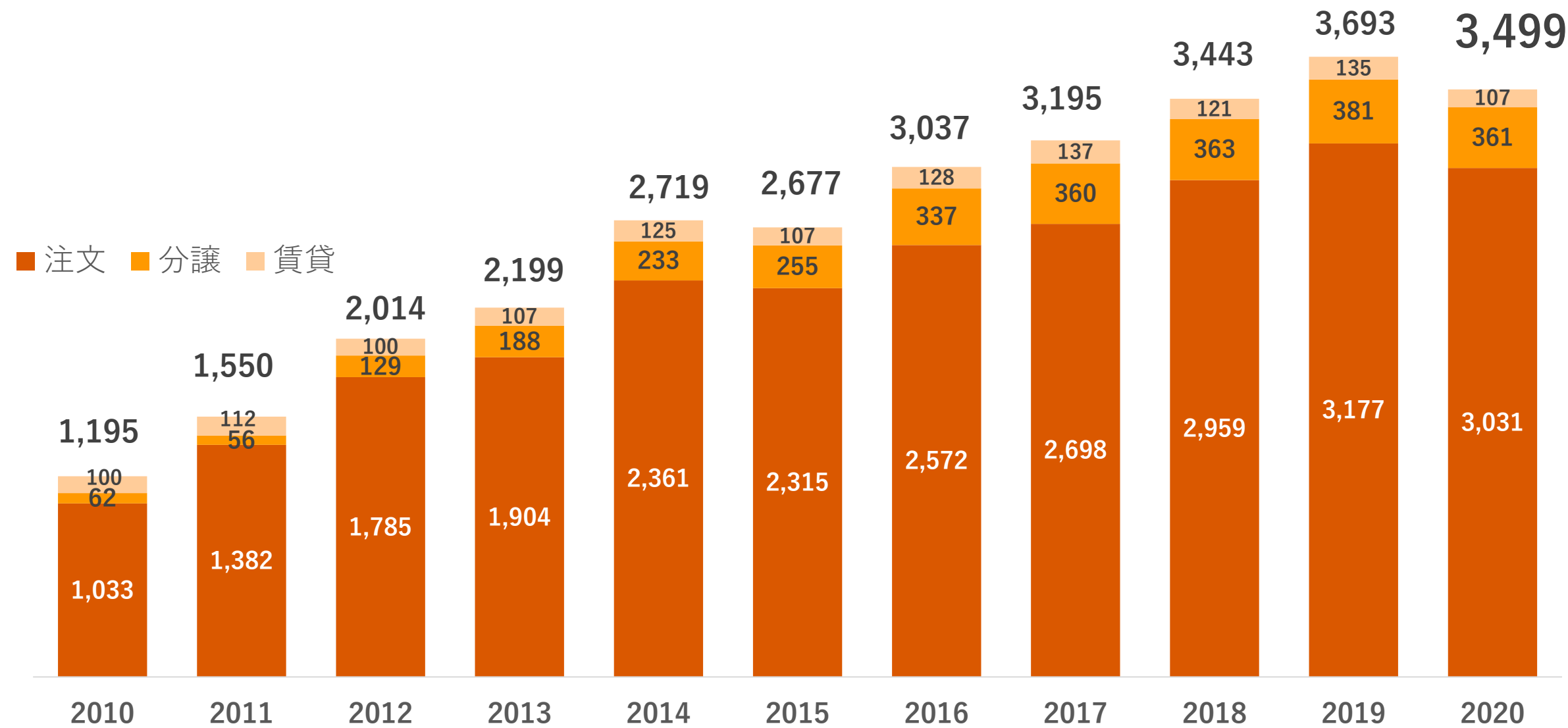
営業利益率

7.5% 以上

業績推移(2010→2020)



住宅販売棟数推移



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