



株式投資サマーセミナー 証券コード 1413

株式会社 桧家住宅 会社説明会資料

代表取締役社長 近藤 昭

2009年9月1日

<http://www.hinokiya.jp>

1



第1部 グループの概要

第2部 2009年12月期

第2四半期決算概要

第3部 市場環境と

今後の経営戦略

2



100年、愛される家づくり



第1部 グループの概要

3

～グループ概要～

I 会社概要

- 商号 株式会社検家住宅(英文名: Hinokiya Juutaku Co.,Ltd.)
- 住所 埼玉県加須市南小浜509番地1
- URL <http://www.hinokiya.jp>
- 設立 1988年10月13日(創立20周年)
- 資本金 3億8,990万円
- 発行済株式数 45,250株
- 代表役員 代表取締役会長 黒須 新治郎
代表取締役社長 近藤 昭
- 事業内容 注文住宅事業、不動産事業、その他の事業(リフォーム事業、FC事業、断熱材製造販売事業、賃貸住宅事業)
- 従業員数(連結) 539名(2009年6月30日現在)

4

II 事業領域

注文住宅事業

木造注文住宅の請負、販売、設計
施工及び監理

不動産事業

- ・戸建住宅分譲
- ・建築条件付土地の開発、分譲
- ・不動産仲介

その他事業①

- ・リフォーム事業
リフォーム、増改築、太陽光発電
の販売など

その他事業②

- ・断熱材製造販売事業
「アクアフォーム」
(発泡ウレタン断熱材)の製造販売
- ・FC事業
全国工務店への経営、営業指導
- ・賃貸住宅事業

III グループ各社

事業	社名	営業エリア
注文住宅	桧家住宅	埼玉、群馬、東京の一部
	桧家住宅つくば	茨城
	桧家住宅ちば	千葉、東京の一部
	桧家住宅とちぎ	栃木
不動産	桧家住宅建設	練馬区・西東京市周辺
	桧家住宅不動産	首都圏
その他	桧家住宅リフォーム	首都圏
	日本アクア	全国
	桧家ランデックス	首都圏、愛知



100年、愛される家づくり



第2部 2009年12月期
第2四半期決算概要

7

～決算概要～

I 2009年12月期第2四半期決算のポイント

厳しい市場環境の中、
増収増益を見込む

- ・(株)日本アクアを子会社化(2009年2月)
- ・新規事業としてFC事業を開始(2009年5月)
- ・「Gコンセプト」の発売開始(2009年5月)
- ・(株)ランデックスを子会社化(2009年7月)
- ・前年同期比 連結売上高19.0%増、単体売上高3.1%減
- ・当第2四半期 連結売上棟数283棟、単体売上棟数152棟

8

Ⅱ 2009年12月期第2四半期決算(連結)

1. 損益計算書

	08年12月期 第2四半期	09年12月期 第2四半期	前年同期比 (増減率%)
売上高(百万円)	7,099	8,449	19.0
営業利益(百万円)	△423	△54	—
経常利益(百万円)	△383	△88	—
四半期純利益(百万円)	△260	△108	—
1株当たり四半期純利益(円)	△5,750.16	△2,404.81	—

主なポイント

(営業利益増加の要因)

- 注文住宅事業の粗利率の改善 5.3%増
- 不動産事業の売上高の増加 57%増
- 日本アクアの子会社化による売上高の増加 3.8億円

9

Ⅱ 2009年12月期第2四半期決算(連結)

2. セグメント別売上高

(単位:百万円、%)

セグメント区分	08年12月期 第2四半期	構成比	09年12月期 第2四半期	構成比	前年同期比 (増減率)
注文住宅事業	5,854	82.5	6,132	72.6	4.8
不動産事業	1,074	15.1	1,683	19.9	56.8
その他事業	170	2.4	633	7.5	270.6
合計	7,099	100.0	8,449	100.0	19.0

主なポイント

- 注文住宅事業
住宅展示場の再構築へ取り組む(新規9ヶ所、リニューアル4ヶ所、閉鎖2ヶ所)
- 不動産事業/その他の事業
不動産事業の拡大・販売好調/FC事業開始、断熱材製造販売事業へ参入

10

Ⅲ 2009年12月期第2四半期決算(単体)

1. 損益計算書

	08年12月期 第2四半期	09年12月期 第2四半期	前年同期比 (増減率%)
売上高(百万円)	3,594	3,482	△3.1
営業利益(百万円)	△189	△4	—
経常利益(百万円)	△146	△33	—
当期純利益(百万円)	△44	△32	—
1株当たり当期純利益(円)	△977.51	△709.47	—

・棟数は微増であるが、大型案件がなくなり単価減により売上高は微減。

Ⅳ 2009年12月期業績予想(連結)

1. 損益計算書

(単位:百万円、%)

	2008年12月期		2009年12月期		前期比	
		百分比		百分比	増減額	増減率
売上高	18,842	100.0	22,169	100.0	3,326	17.7
営業利益	685	3.6	705	2.8	20	2.9
経常利益	673	3.6	682	3.2	9	1.3
当期純利益	351	1.9	372	1.8	20	5.9

- ・売上高は過去最高を更新の見込み。
- ・第2四半期累計期間(1-6月)の受注額は前年対比4.3%増と順調に推移。
- ・不動産販売の拡大等はあるが、久喜駅松家ビル取得による負担増により利益面は微増。

IV 2009年12月期業績予想(単体)

1. 損益計算書

(単位:百万円、%)

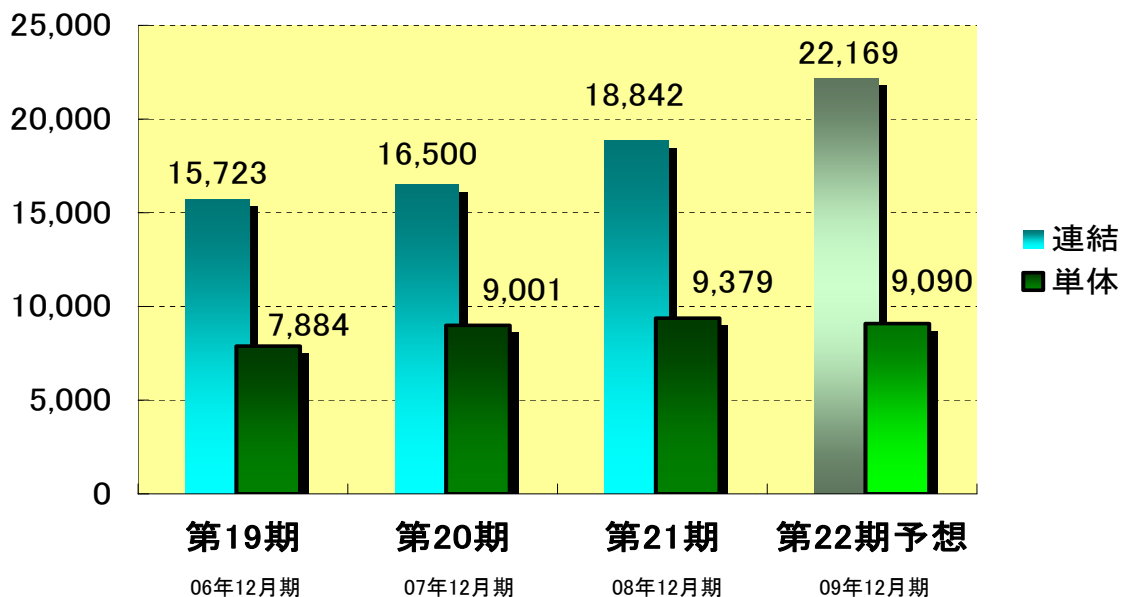
	2008年12月期		2009年12月期		前期比	
		百分比		百分比	増減額	増減率
売上高	9,379	100.0	9,090	100.0	△289	△3.1
営業利益	420	4.5	353	3.9	△67	△15.8
経常利益	427	4.6	376	4.1	△50	△11.9
当期純利益	269	2.9	187	2.1	△82	△30.7

・棟数は増加見込みであるが、1棟当たりの単価減により売上高は微減となる見込み。

V 業績推移①

売上高

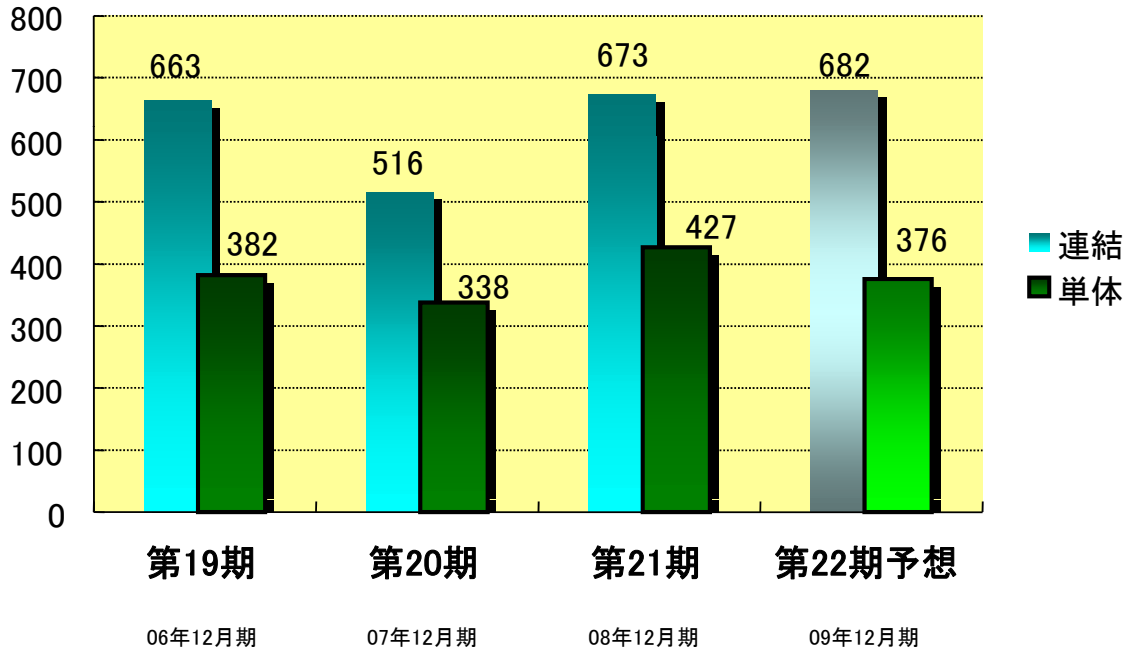
(百万円)



V 業績推移②

(百万円)

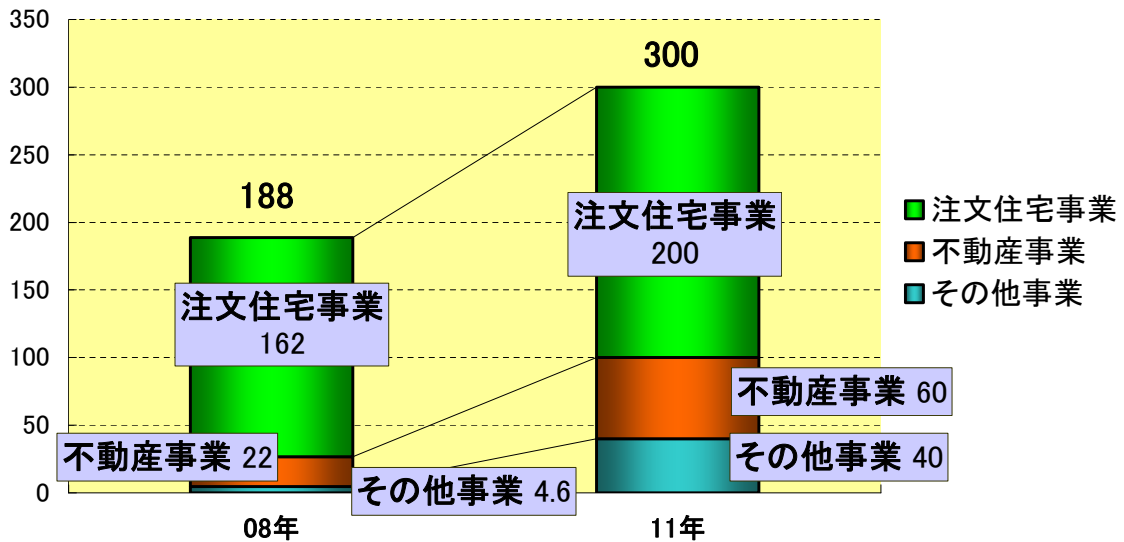
経常利益



VI 中期経営計画(09年～11年)

売上高 300億円 (08年比 59%増)

経常利益 15億円 (08年比 約2.2倍)



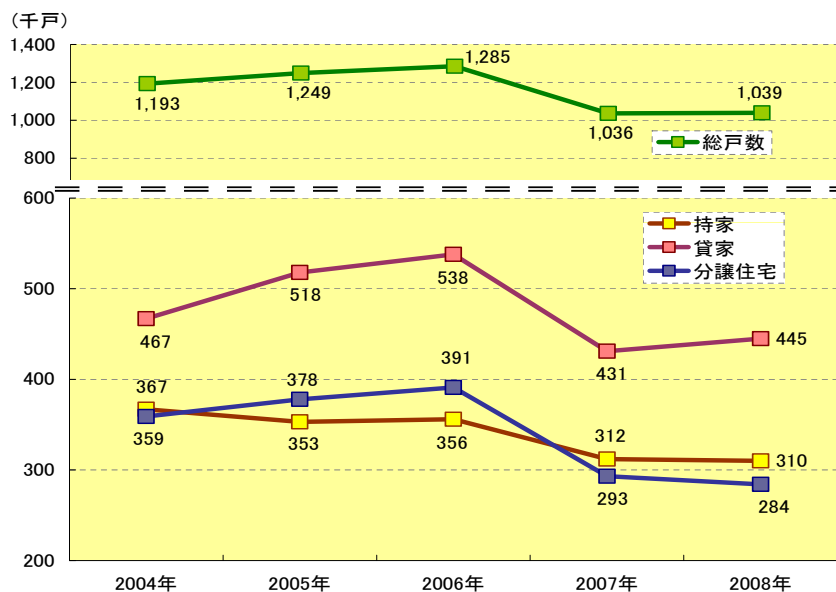


第3部 市場環境と
今後の経営戦略

～市場環境～

I 市場環境－①

新設住宅着工戸数の推移（総戸数、持家、貸家、分譲住宅）



総戸数
前年比0.3%増

・ 2008年度（平成20年度）は2年ぶりの増。
これは2007年の改正建築基準法の影響で急減した数値との比較であり、2006年との比較では約19%減と低水準。

持家0.4%減

貸家3.2%増

分譲住宅3.1%減

住宅着工戸数の推移（国土交通省より）

II 当社の戦略

(中期的な住宅産業を取り巻く環境)

- 人口・世帯減による一次取得者減少
- 良質な戸建住宅ストック形成
- 賃貸派個人の増加

(野村総合研究所「2015年の建設・不動産業」より)



(当社の戦略)

圧倒的にポテンシャルの高い首都圏に経営資源を集中させ、事業ミックスによるシナジー効果を追及し、収益力の強化並びに企業価値の向上を図る。

III 注文住宅事業の拡大①

全棟「省エネECOハウス」宣言！

発泡ウレタン断熱材「アクアフォーム」で建物をすっぽりとくるむことで、次世代省エネルギー基準を大きく上回る高い省エネ性能を実現しました。



同じ性能でも
小屋裏から床下まで
有効に使える！



木造住宅の隙間を完全に埋める一体断熱構造で、優れた気密性を発揮します。

Ⅲ 注文住宅事業の拡大②

新商品の投入

長期優良住宅対応



スマートワン 2008年9月発売
110通りのプランから選べる企画型住宅
小屋裏収納、省エネecoハウス標準

32坪 1,380万円～
1,548万円～（ソーラー付）



Gコンセプト 2009年5月発売
デザイン&eco 自由設計
オール電化、省エネecoハウス標準

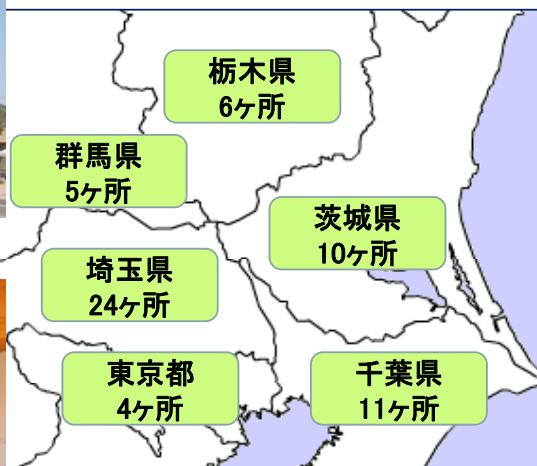
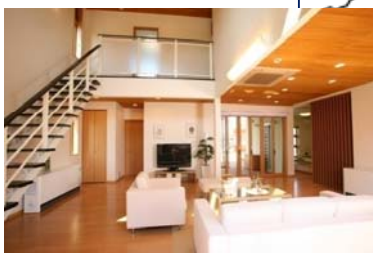
27坪 1,309万円～

Ⅲ 注文住宅事業の拡大③（住宅展示場）

展示場 57ヶ所・ショールーム 3ヶ所

全60ヶ所

新規 9ヶ所
リニューアル 4ヶ所



〔 2009年6月30日現在 〕

IV 不動産事業の拡大

戸建分譲

東京都練馬区、西東京市等
西武線、中央線沿線



土地分譲

埼玉、千葉、茨城等展示場の周辺



V その他の事業①

リフォーム事業

- ・ リフォームショップ展開
(春日部、久喜)

FC事業

- ・ 滋賀県大津市 09年4月オープン
- ・ 大阪府大阪市 09年7月オープン



V その他の事業②

～断熱材製造販売事業～

(株)日本アクア

水の力で発泡する断熱材「アクアフォーム」
木造住宅の断熱性気密性を飛躍的に高めます。



2008年11月テレビ東京
「ワールドビジネスサテ
ライト」で取り上げられ
ました。

V その他の事業③

～賃貸住宅事業～

(株)桧家ランデックス

20坪から広がる、狭小地の有効活用
1棟773万円から。表面利回り20%も可能



V その他の事業④ ～賃貸住宅事業～ (株) 桧家ランデックス

マンションにはない魅力で入居者も大満足。



自宅前が駐車場なので、買い物時も快適。洗車もできて、マイカー派も納得の利便性。



おとなりの音も気にせず、プライバシーも守れる安心感。



ルールを守ればペットもOK。こっそり飼われることもなく、大家さんも入居者も安心しあえる信頼感。



スペースを活かして、ガーデニングも楽しめる開放感。

戸建賃貸はつねに供給不足。それが高入居率の理由です。

入居者の希望物件 | 戸建物件80%程度：アパート・マンション物件10%未満

実際の供給割合 | 戸建物件 2%未満：アパート・マンション物件98%以上

出所：国土交通省「土地白書 平成19年版」(掲載統計年間平成19年度版)

しかも、高家賃収入が見込めるのが、戸建賃貸ならではのメリットです。

一例ですが…

支出の部(例:2棟セットの場合)

建物本体工事費用	1,546万円
外構・屋外設備工事費用など*	250万円
小計	1,796万円
消費税	90万円
総計	1,886万円

* 敷地の諸条件および官公庁の指導などによって変わることがございます。

A パターン 収入の部(例:家賃20万円の設定)

家賃収入(2棟)/月 400,000円
400,000円 × 12 = 4,800,000円

年間 **480万円**の収益

表面利回り年利 25.5%
回収期間 3.9年

B パターン 収入の部(例:家賃15万円の設定)

家賃収入(2棟)/月 300,000円
300,000円 × 12 = 3,600,000円

年間 **360万円**の収益

表面利回り年利 19.1%
回収期間 5.2年

C パターン 収入の部(例:家賃10万円の設定)

家賃収入(2棟)/月 200,000円
200,000円 × 12 = 2,400,000円

年間 **240万円**の収益

表面利回り年利 12.7%
回収期間 7.9年

家賃相場状況により 表面利回りは変動することがございます。

VI シナジー効果

- **コストダウン**
 - 信用力アップ
 - 仕入先・仕様部材の統一
- **商品開発**
 - 注文住宅 ⇔ 分譲住宅
- **販売協力・紹介**
 - 注文住宅営業が自社分譲地を斡旋
 - 桧家住宅取引先に「アクアフォーム」販売提案
- **キャッシュフロー**
 - 注文住宅で得たフリーキャッシュを土地仕入資金へ

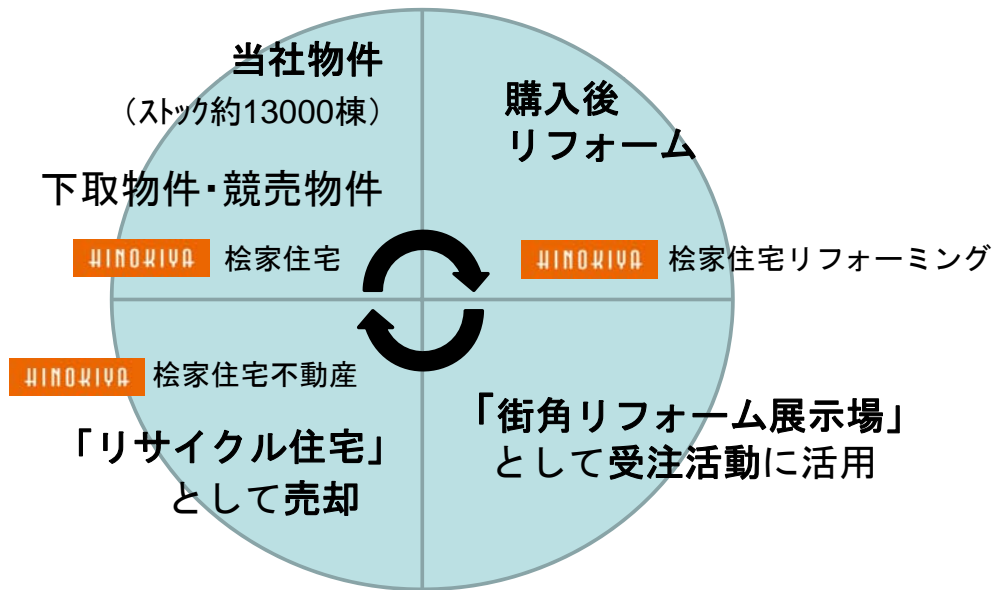


分譲住宅をベースに開発した注文住宅

VII 事業ミックスモデル

住宅リサイクル事業

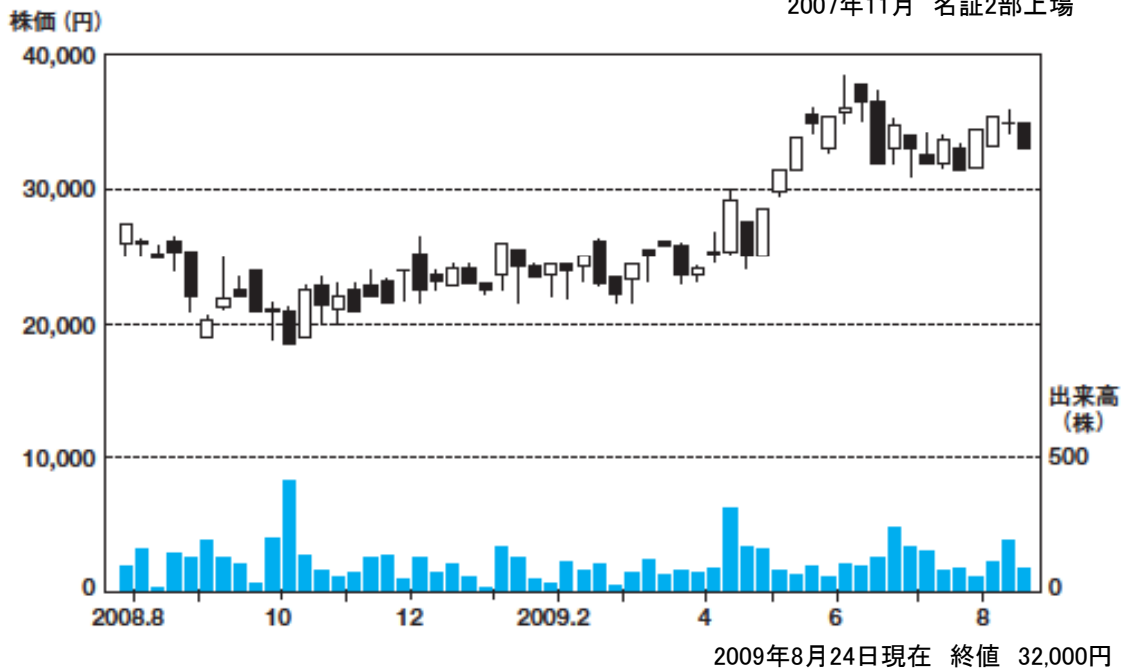
～ 1物件を多面的に収益化～



VIII 株価と出来高の推移

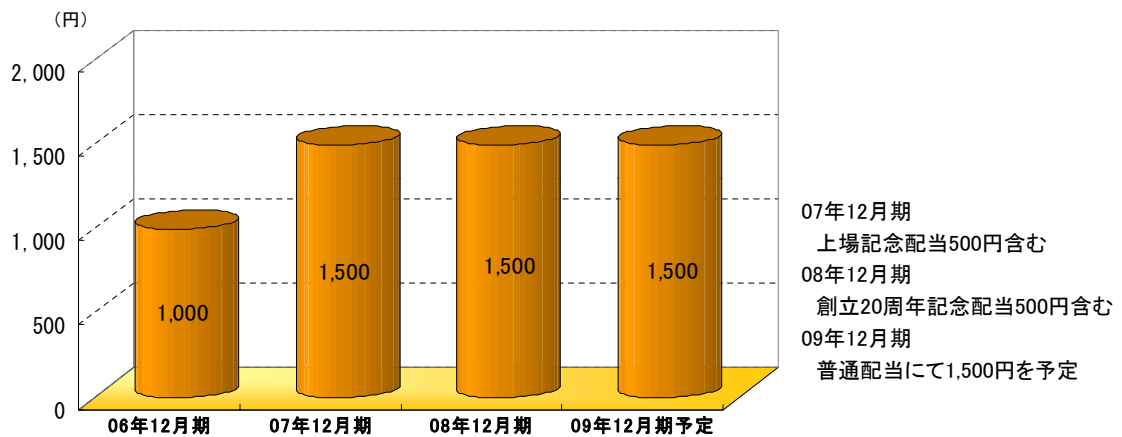
名証2部: 1413

2007年11月 名証2部上場



Ⅹ 配当方針

1株当たり年間配当金の推移



- 株主への利益還元を経営の最重要課題とし、積極的な利益還元を継続
- 経営基盤の強化に努め、安定配当を維持

年間1,500円配当を維持する予定

当資料に関する注意事項

本資料に記載されている当社の業績見通し及び将来予測は、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいております。
実際の業績等は、今後の経済状況や市場動向により、これらの業績見通しとは異なる場合がございます。

お問合せ窓口

- 部署： 総務部
- 役職： 常務取締役
- 氏名： 加藤 進久
- 電話： 0480-26-1118
- FAX： 0480-24-4118
- E-mail： n-kato@hinokiya.jp

2009年8月31日より新事務所

〒346-0003
埼玉県久喜市中央1-1-20 久喜駅検家ビル6階