



平成 30 年 4 月 4 日

各 位

会 社 名 株式会社ヒノキヤグループ  
 代表者名 代表取締役社長 近藤 昭  
 (コード番号：1413 東証第一部)  
 問合せ先 取締役総合企画部長 島田 幸雄  
 電話番号 (03) 5224-5121

## 中期経営計画策定のお知らせ

### ～ 次期 5 ヶ年計画「NEXT STAGE 2022」(2018/12 期～2022/12 期)のお知らせ～

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、今回、売上高 2,000 億円達成に向けて、新たに中期 5 ヶ年経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画のポイント

##### <市場環境認識と戦略>

当社は、皆様のご支援のおかげで 2018 年 3 月 23 日に東京証券取引所第一部市場上場銘柄に指定されました。2017 年 12 月期に連結売上高 1,000 億円超えを達成し、今後は更なる継続的な成長を目指してまいります。

当社グループを取り巻く経営環境は、中長期的にみると人口減少や超高齢化社会の進行、それに伴う労働力不足や介護問題の深刻化等が予想されております。当社グループの主力事業である注文住宅事業においては、政府の住宅政策の「ストック重視」への転換、多様化するライフスタイルを反映した消費者の住宅取得意識の変化等により、新設住宅着工戸数は減少傾向が続き、企業間の競争はさらに激しくなるものと思われま

す。このような環境下において当社グループは、注文住宅事業においてはエリア拡大と業務効率化の推進による収益性向上を図るとともに、住宅関連の市場環境の変化と多様化するお客様のニーズに対応し、より安定した成長を目指すため「不動産事業」、「断熱材事業」、「介護保育事業」等の育成、強化に取り組んでおります。

注文住宅事業においては、高品質・適正価格というコアの競争優位性を高め、価格帯に応じた 3 ブランド戦略(桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウス)で顧客のニーズを取り込んでまいります。特に、特許取得の新時代冷暖システム「Z 空調」を標準装備し、価格競争力をもった高品質住宅の提供を推進してまいります。不動産事業においては、収益物件を取得・開発し、低金利下での投資魅力のある不動産の小口化商品の提供という新規事業も手掛けてまいります。更に、今後市場が拡大する東南アジアにおいて、ベトナムを中心に現地で PC パネル製造を推進し、海外展開を本格化してまいります。また、既存事業とのシナジー効果の見込まれる企業の M&A にも積極的に取り組んでいく方針です。

#### <5 ヶ年中期計画の K P I : 2022 年 12 月期目標>

	2017 年 12 月期 (実績)	2022 年 12 月期 (目標)
売上高	1,050 億円	2,000 億円 (2 倍)
営業・経常利益	62 億円	150 億円 (2.4 倍)
販売棟数	3,192 棟	5,300 棟
営業利益率	6.0%	7.5%
ROE	21.1%	25%以上
自己資本比率	26.9%	30%以上
配当性向	30.9%	30%以上

## 2. 主力事業の成長戦略

### <注文住宅事業>

顧客ニーズに対応した、3ブランド戦略（桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウス）を展開。特許取得の「Z空調」を標準装備し、一次取得者向けに価格競争力を持ち合わせた高品質住宅を拡販。更にエリア拡大戦略を推進し、住宅市場における当社シェア拡大を図る。年率10%以上の販売棟数増加を実現し、2017年度2,698棟の実績に対し、4,400棟の販売を目指す。桧家住宅FC事業では、当社グループの未出展エリアを中心に加盟店の拡大を図り、900棟の販売を目指す。

### <不動産事業>

戸建分譲住宅は、桧家住宅、パパまるハウスを中心に年率10%以上の販売棟数及び土地分譲取扱件数を拡大し、2017年度498棟の実績に対し、900棟の販売を目指す。収益物件販売は新規事業として、不動産小口化ビジネスを展開する計画。またインバウンド向けビジネスとしてホテル事業にも着手し、不動産事業全体の成長を加速。

### <断熱材事業>

戸建分野においては、国によるエネルギー政策を追い風にシェア拡大を図り、建築物（大型物件）分野においては、廃材の再資源化による環境負荷軽減の取り組みを通じ、大手ゼネコンからの受注拡大により、年率10%以上の成長を目指す。

### <リフォーム事業>

需要拡大が見込まれるリフォーム市場において、注文住宅事業で培ったノウハウを活用した商品企画力とスケールメリットによる商品調達力を生かし、OB顧客向けの受注強化に加え、新規出店戦略によりグループ外顧客獲得にも注力し、年率10%以上の成長を目指す。

### <介護保育事業>

介護事業は多様化する高齢者のニーズへきめ細やかに対応する地域密着型のサービス展開を推進。

保育事業は都内の待機児童が引続き高水準で推移しており、都内で保育園の新規開設を推進するとともに、行政との信頼関係を高め、学童施設等の受託事業に注力し事業拡大。また、英語プログラムを提供する認可外保育施設を展開するなど補助金収入だけに頼らないビジネスモデルを確立し、年率10%以上の成長を目指す。

### <新規・海外事業>

グループ外部住宅企業向けにZ空調システム販売を事業化。海外展開については、ベトナムを中心に現地でPCパネル製造を早期に事業化するとともに、今後住宅需要がさらに高まることが予想される東南アジア諸国において、現地企業と連携し分譲住宅地開発を手がけるなど、事業エリア拡大を図る。

### <M&A>

最終年度である2022年までに、既存事業とのシナジー効果が見込まれる企業のM&A実施により売上高200億円の増加を目指す。

## 3. 経営数値目標

(単位：百万円)	2017/12期 (実績)	2018/12期 計画	2019/12期 計画	2020/12期 計画	2021/12期 計画	2022/12期 計画
売上高	105,007	118,000	137,000	159,000	181,000	200,000
営業利益	6,286	6,800	8,600	10,500	13,000	15,000
経常利益	6,278	6,800	8,600	10,500	13,000	15,000
当期純利益	3,447	3,800	5,100	6,200	7,700	9,000

(注)1. 2022年12月期は、営業利益率7.5%、ROE25%以上、自己資本比率30%以上、配当性向30%以上を経営数値目標といたします。

2. 2018年4月4日現在の将来予測で、外部環境の変動にて変わりうることをご承知おきください。

以上

HINOKIYA

ヒノキヤグループ

# 中期経営計画「NEXT STAGE 2022」

(次期5ヶ年計画2018/12期～2022/12期)

---

「持続的成長とさらなる企業価値の向上を目指して」

株式会社ヒノキヤグループ（コード：1413）

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

## ヒノキヤグループの経営理念

「最高品質と最低価格で社会に貢献」

## 2020ビジョン

革新的な商品・サービスの提供と

新たな事業領域への挑戦を通じて

持続的付加価値を創造し

ニッポンの抱える課題解決に貢献していきます。

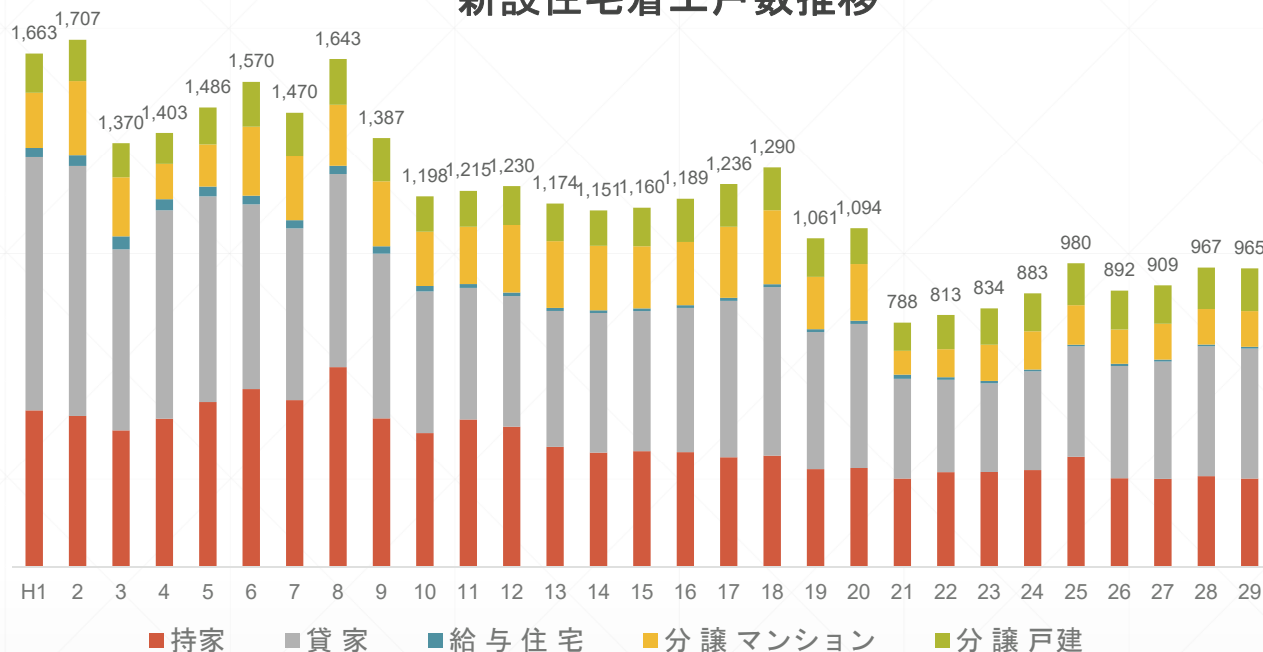


いつも新しい答えを

# 市場環境認識

- 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

新設住宅着工戸数推移



新設住宅着工戸数の推移（年度）

（国土交通省資料より引用）

2017年の新築住宅は964千戸  
内訳

- ・ **分譲一戸建** : **255,191戸**  
(うちマンション : 114,830戸  
うち一戸建 : 138,189戸)
- ・ **持家** : **284,283戸**
- ・ **借家** : **419,397戸**
- ・ **給与住宅** : **5,770戸**  
(国土交通省データより算出)

## 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
  - 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
  - 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
- 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
  - 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
- 人材不足対応並びに生産性の向上
  - 平準化促進、I T技術、テクノロジー活用による生産の向上と効率性の追求



# 高品質・適正価格 & 3ブランド戦略で幅広いニーズに対応



Smart  
One  
スマート・ワン

桧家住宅  
木造住宅



- 郊外を中心に木造企画型住宅を販売
- 平均販売価格（本体価格）  
1棟あたり2,100万円

Safe Quality  
PaPamaru Debut!  
パパマール  
Design・Quality・Price

パパまるハウス  
木造住宅



- 地方を中心に木造企画型住宅を販売
- 平均販売価格（本体価格）  
1棟あたり1,500万円



レスコハウス  
鉄筋コンクリート住宅



- 都市部を中心に鉄筋コンクリート住宅を販売
- 平均販売価格（本体価格）  
1棟あたり3,400万円

# 住宅事業を牽引する、Z空調（全ブランド対応）



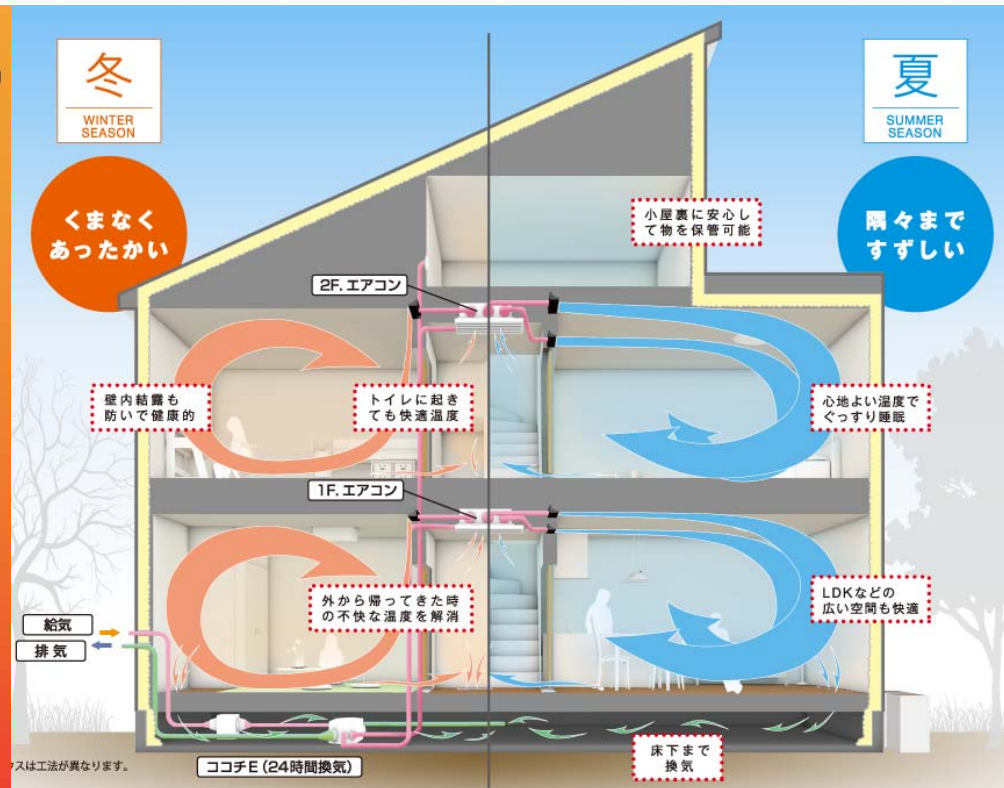
GOOD DESIGN AWARD  
2017年度受賞

家中心地よい、しかも経済的。

# Z空調

— ゼックウチョウ —

特許第 6211675 号



Z空調（ゼックウチョウ）は建物の断熱・気密を「ヒノキヤグループ」、空調を「ダイキン」、換気を「協立エアテック」と各社が持つ高い技術のコラボレーションにより実現した「新時代冷暖システム」です。



# 主力既存事業の成長戦略

## 注文住宅事業

・顧客ニーズに対応した、3ブランド戦略（桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウス）を展開。特許取得のZ空調を標準装備し、一次取得者向けに価格競争力を持ち合わせた高品質住宅を拡販。更にエリア拡大戦略を推進し、住宅市場における当社シェア拡大を図る。年率10%以上の販売棟数増加を実現し、2017年度2,698棟の実績に対し、4,400棟の販売を目指す。桧家住宅FC事業では、当社グループの未出展エリアを中心に加盟店の拡大を図り、900棟の販売を目指す。

## 不動産事業

・戸建分譲住宅は、桧家住宅、パパまるハウスを中心に年率10%以上の販売棟数及び土地分譲取扱件数を拡大し、2017年度498棟の実績に対し、900棟の販売を目指す。収益物件販売は新規事業として、不動産小口化ビジネスを展開する計画。またインバウンド向けビジネスとしてホステル事業にも着手し、不動産事業全体の成長を加速。

## 断熱材事業

・戸建分野においては、国によるエネルギー政策を追い風にシェア拡大を図り、建築物（大型物件）分野においては、廃材の再資源化による環境負荷軽減の取り組みを通じ、大手ゼネコンからの受注拡大により、年率10%以上の成長を目指す。

## リフォーム事業

・需要拡大が見込まれるリフォーム市場において、注文住宅事業で培ったノウハウを活用した商品企画力とスケールメリットによる商品調達力を生かし、OB顧客向けの受注強化に加え、新規出店戦略によりグループ外顧客獲得にも注力し、年率10%以上の成長を目指す。

# 主力既存事業の成長戦略

## 介護保育事業

- ・ 介護事業は多様化する高齢者のニーズへきめ細やかに対応する地域密着型のサービス展開を推進。
- ・ 保育事業は都内の待機児童が引続き高水準で推移しており、都内で保育園の新規開設を推進するとともに、行政との信頼関係を高め、学童施設等の受託事業に注力し事業拡大。また、英語プログラムを提供する認可外保育施設を展開するなど補助金収入だけに頼らないビジネスモデルを確立し、年率10%以上の成長を目指す。

## 新規/海外事業

- ・ グループ外部住宅企業向けにZ空調システム販売を事業化。海外展開については、ベトナムを中心に現地でPCパネル製造を早期に事業化するとともに、今後住宅需要がさらに高まることが予想される東南アジア諸国において、現地企業と連携し分譲住宅地開発を手がけるなど、事業エリア拡大を図る。

## M & A

- ・ 最終年度である2022年までに、既存事業とのシナジー効果が見込まれる企業のM&A実施により売上高200億円の増加を目指す。

## 2022年12月期の主要収益目標

売上高

2,000  
億円

2017/12期 1,050億円

経常  
利益

150  
億円

2017/12期 62億円

販売  
棟数

5,300  
棟

2017/12期 3,192棟

営業  
利益率

7.5  
%

2017/12期 6.0%

## 重視する経営指標

ROE

25%  
以上

2017/12期 21.1%

配当  
性向

30%  
以上

2017/12期 30.9%

自己  
資本  
比率

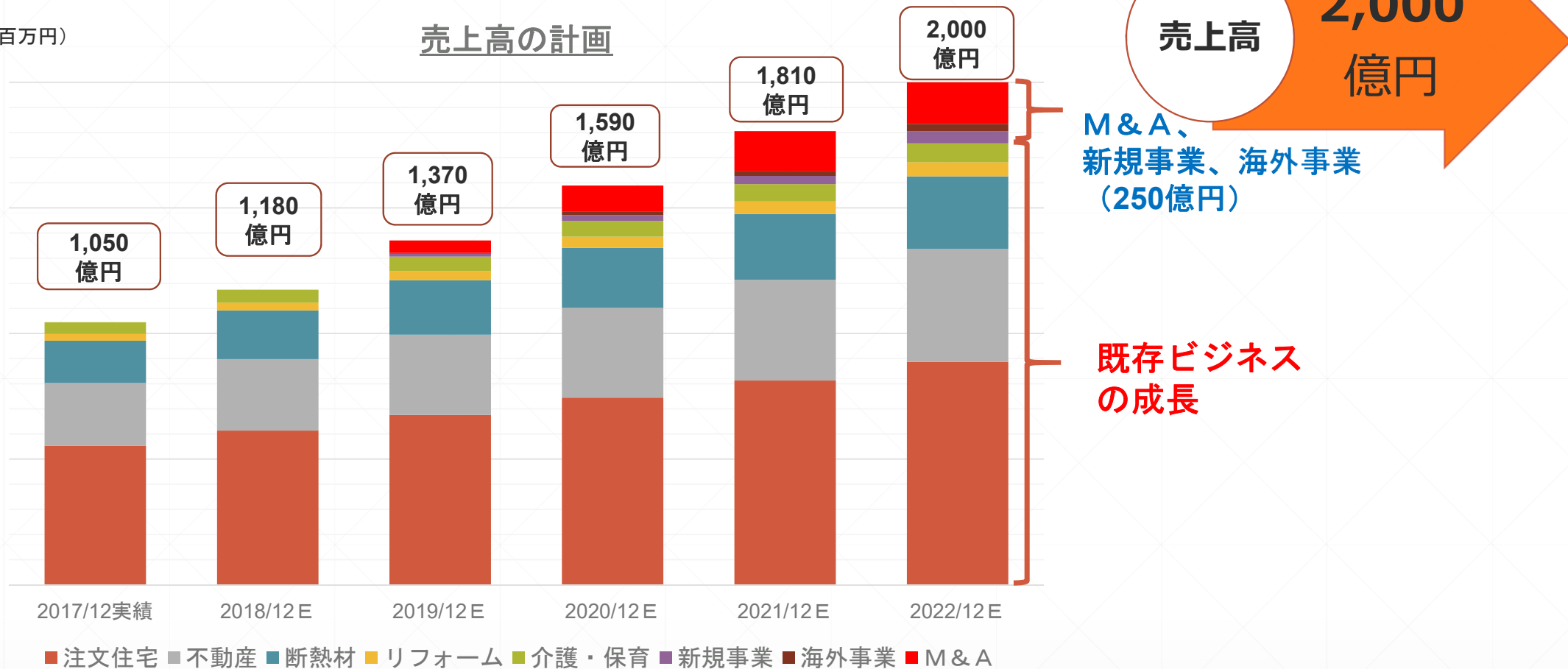
30%  
以上

2017/12期 26.9%

# 2022年12月期 売上目標

(百万円)

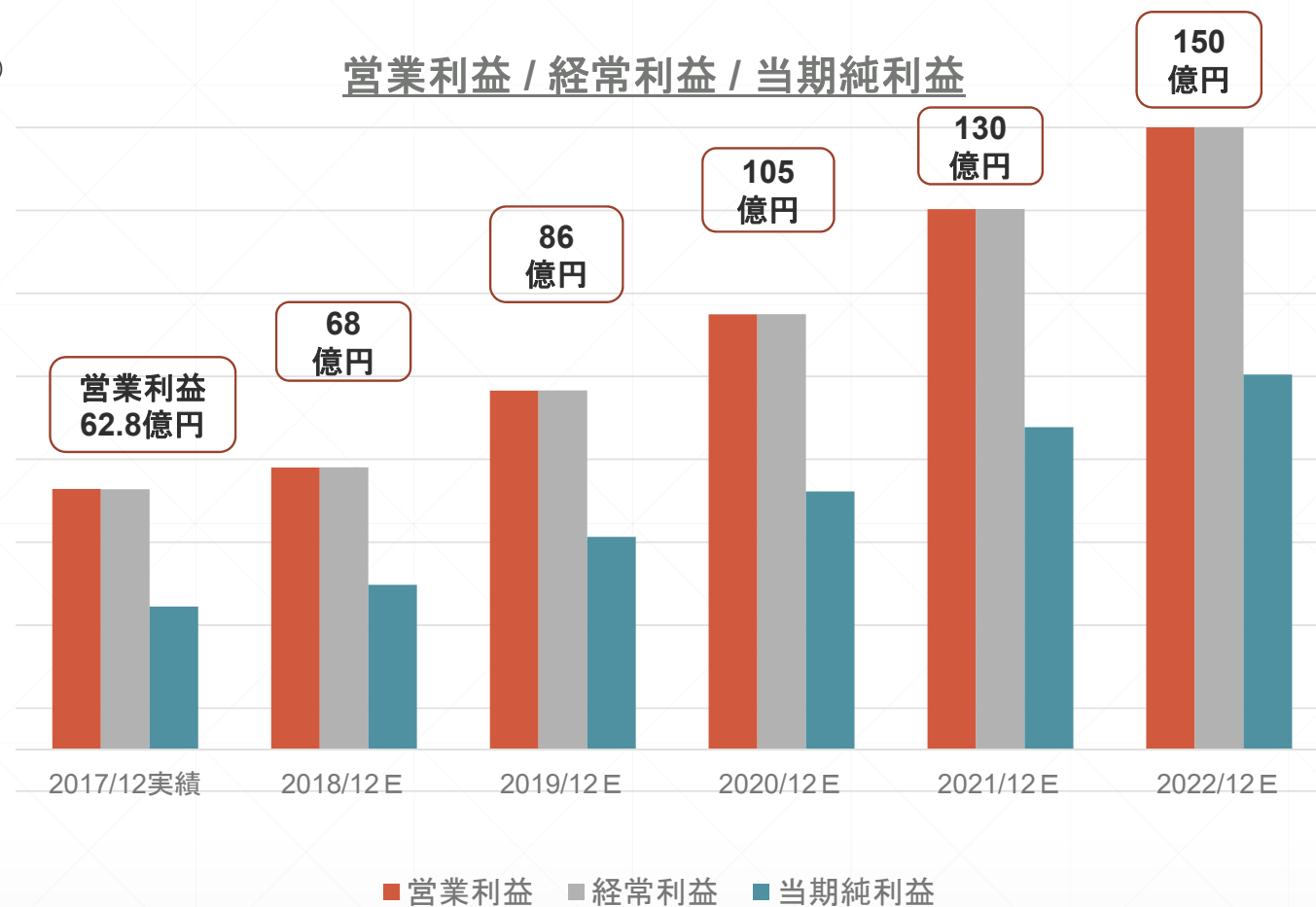
## 売上高の計画



# 2022年12月期 利益目標

(百万円)

営業利益 / 経常利益 / 当期純利益

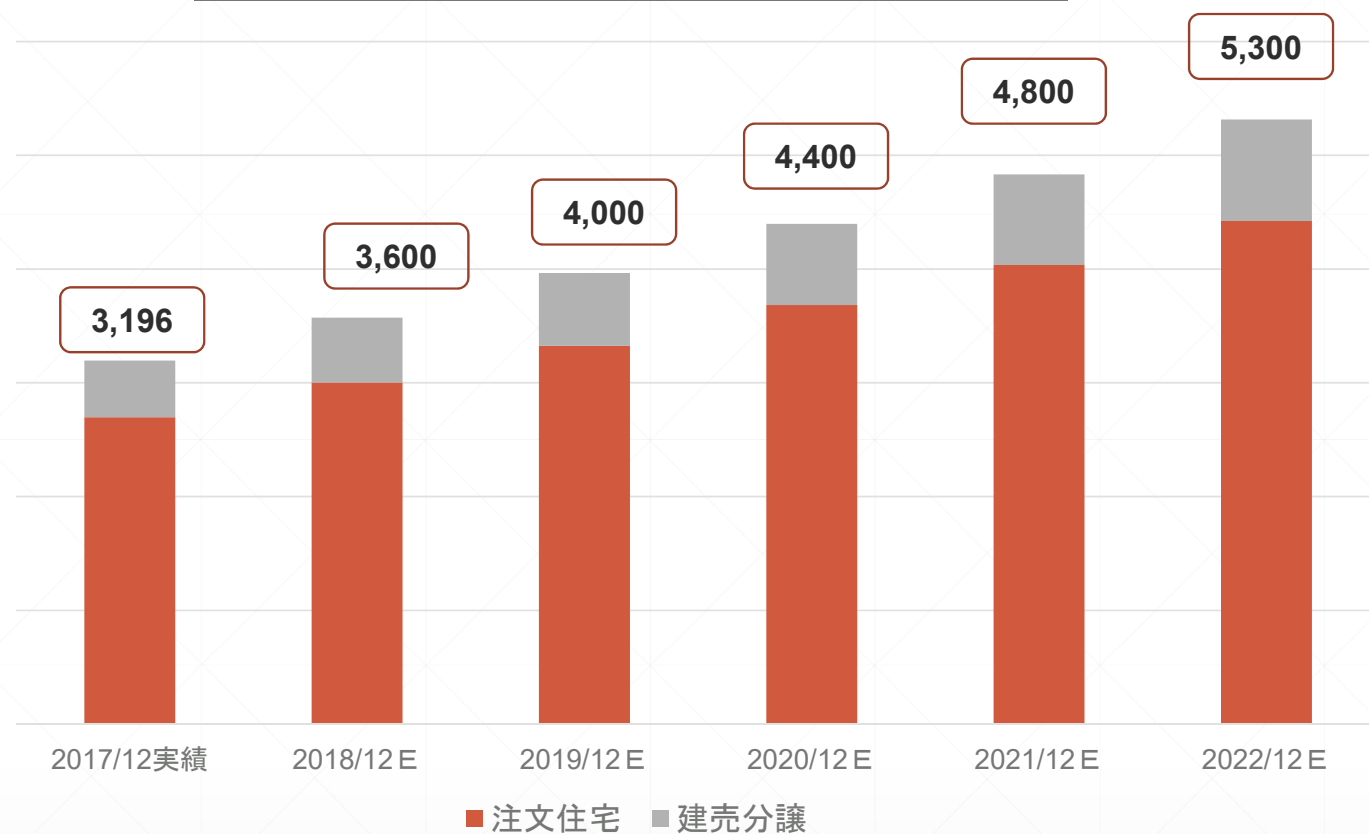




# 2022年12月期 販売棟数

(棟数)

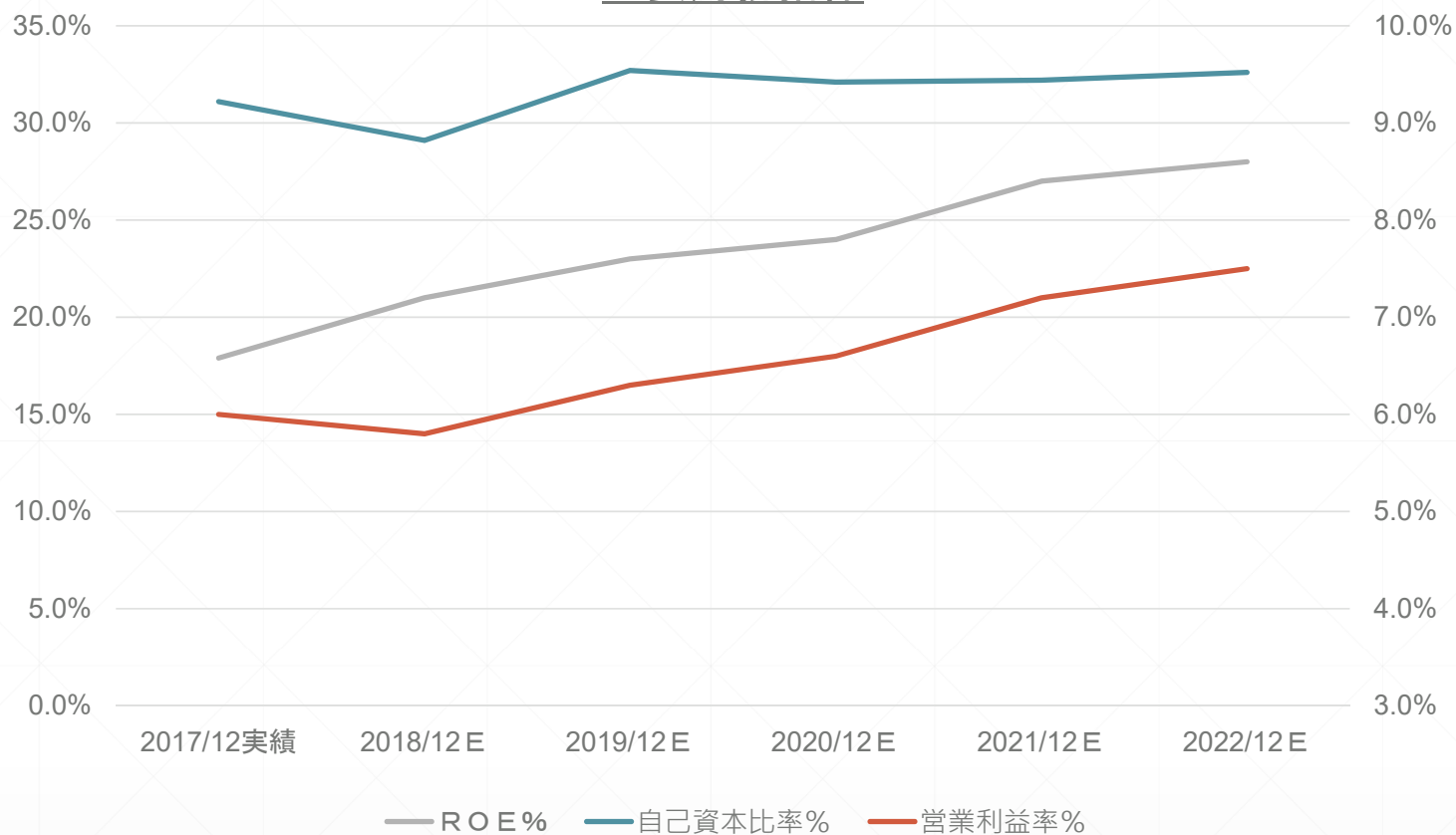
販売棟数 (注文住宅 & 戸建分譲住宅の合計)



販売棟数  
**5,300**  
棟

# 2022年12月期 主要財務指標

主要財務指標



**ROE** 25% 以上

**自己資本比率** 30% 以上

**営業利益率** 7.5%

**(株) ヒノキヤグループ  
(証券コード：1413)**

IR担当連絡先 : 総合企画部  
IR・企画課

E-mail: [k-kikaku@hinokiya.jp](mailto:k-kikaku@hinokiya.jp)

この資料には、将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。

これらの記述は、過去の事実だけでなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定にもとづく見込みです。

そのため、実際の業績は見込みとは異なる可能性がありますので、ご承知置きください。