

会社説明会

東日本ハウス

代表取締役社長 成田和幸

2008年2月15日

東日本ハウス株式会社

(ジャスダック コード番号1873)

会社概要 2008年1月31日 現在

企業理念

「日本の住文化に貢献する」

「報恩感謝の心で行動する」

「日本一安心して任せられる会社を目指す」

- 社 名 東日本ハウス 株式会社
- 事業内容 戸建注文住宅の販売、建売分譲事業、リフォーム事業ほか
- 所在地 (東京本社)東京都千代田区飯田橋4丁目3番8
(盛岡本社)岩手県盛岡市長田町2番20号
- 創 業 昭和44年2月13日
- 資 本 金 38億7,337万円
- 決 算 期 10月31日(年1回)
- 従業員数 (正社員)1,345名 (パート従業員)187名
- 店舗数 支店・営業所79カ所、モデルハウス130カ所

東日本ハウスグループ 2008年1月31日 現在

【東日本ハウス】	拠点数	展示場数
やまと事業部	59店舗	110ヶ所
Jエポック事業部	19店舗	19ヶ所
住リフォーム事業部	48拠点	
不動産事業部	1店舗	1ヶ所

【関係会社】(連結)	事業内容
東日本ウッドワークス北海道	木材のプレカット・パネル加工
東日本ハウスサービス	住宅の保守メンテナンス
東京工務店	不動産売買・仲介・賃貸借・管理等
ホテル東日本	ホテル・レジャー施設の運営管理
銀河高原ビール(清算手続中)	ビールの製造・販売等

代表取締役社長 成田 和幸 略歴

- 昭和28年4月20日生まれ
- 昭和51年 北海道産業短期大学(現. 道都大学)建築学科卒業
- 昭和51年 東日本ハウス(株) 函館支店入社
- 平成 2年 函館支店長
- 平成 5年 取締役就任
- 平成 6年 取締役 北海道ブロック長 兼 支店強化推進部長
- 平成 7年 取締役 首都圏ブロック長 兼 横浜支店長
- 平成13年 常務取締役 関東ブロック長 兼 首都圏ブロック長
- 平成14年 代表取締役社長

※営業在籍14年半で29回連続金バッジ取得(優秀社員表彰)

※全国1位 15回受賞

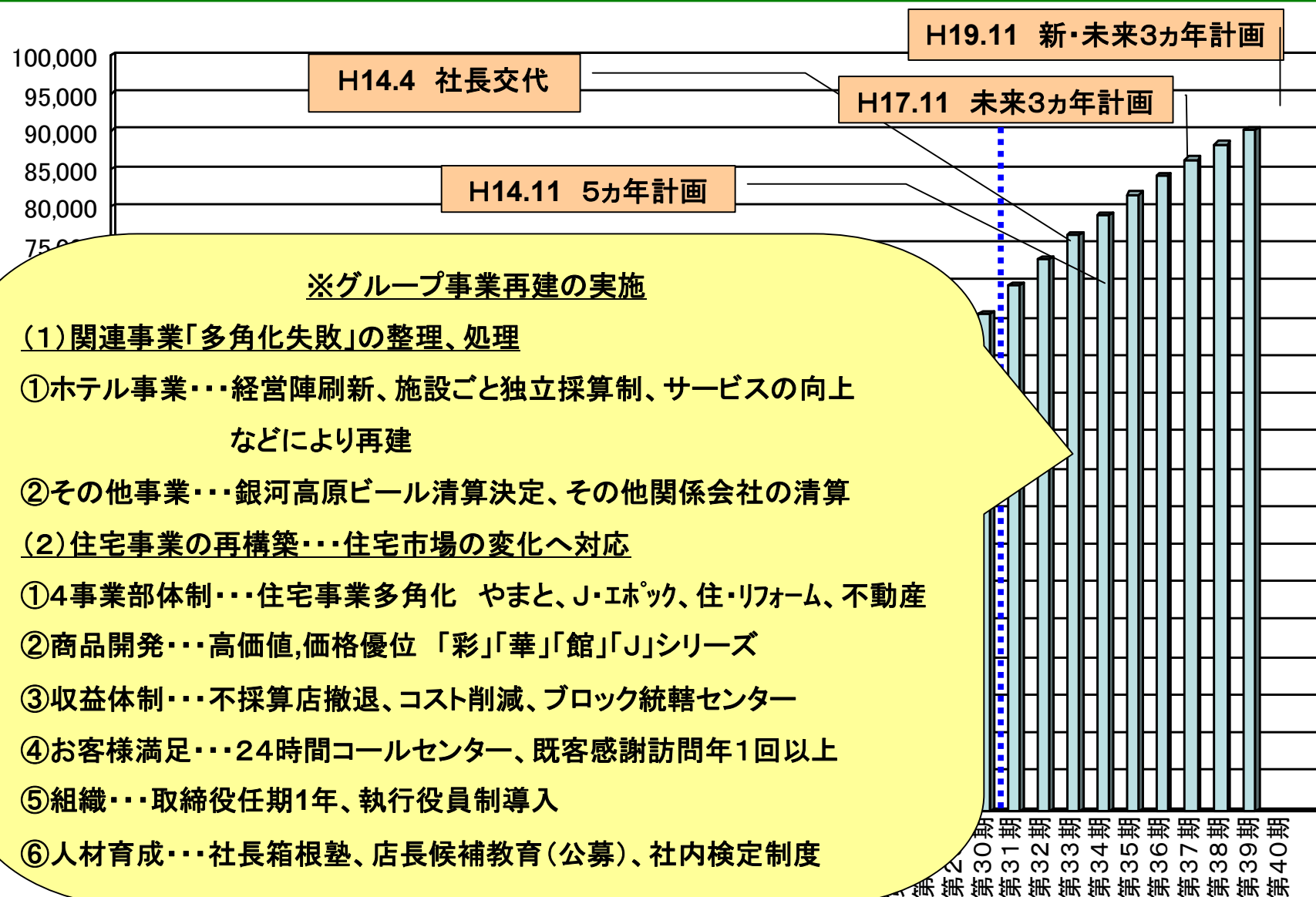
※生涯受注実績棟数 532棟(歴代1位)

※モットー「プラス思考」

※好きな言葉「苦楽」

当社の歩み＝再建・転換期（平成11年～平成19年）

※棒グラフは累積販売棟数推移



今後の方針＝新・未来3カ年計画(中期計画)

(1) 受注600億円達成に向けての改善と革新(※数値比較は、第39期実績⇒第42期目標を示しております。)

- やまと事業部 387億円⇒442億円
- J・エポック事業部 39億円⇒70億円
- 住・リフォーム事業部 57億円⇒68億円
- 不動産事業部 18億円⇒20億円

(2) 4つの事業部の組織確立と独立採算(※数値比較は、第39期実績⇒第42期目標を示しております。)

- やまと事業部 59拠点⇒61拠点・110展示場⇒117展示場
- J・エポック事業部 19拠点⇒23拠点・19展示場⇒23展示場
- 住・リフォーム事業部 48拠点⇒57拠点
- 不動産事業部 1拠点⇒2拠点

(3) 生産性向上(※数値比較は、第39期実績⇒第42期目標を示しております。)

①業務進捗管理の精度向上

- ・現場工程の精度向上・・・工事平準化(上期売上比率:37%⇒45%)
工期短縮(40坪100日⇒90日以内)

②社員の生産性向上

- ・第39期一人当たり売上42百万円⇒同55百万円

③営業力向上・・・人材の確保と教育・研修の充実

- ・第39期営業パーヘッド(※) 0.27棟/月⇒同0.45棟/月

(4) 売上高営業利益率7%以上目指す(第38期5.6%、第39期4.6%)

(5) 財務体質改善・・・内部留保の充実

- 有利子負債の更なる削減
- 早期復配
- 優先株の償却

(※)パーヘッドとは、営業1人当たりの月間成約棟数を言います。

今期40期の計画

1. スローガン “ 闘争心 ” 目標、夢達成のために戦う

2. 収支計画(単体)

売上高557億円、営業利益30億円、経常利益22億円、当期利益19億円

3. 基本方針

(1) 当社の新思想「企業理念」の理解と実践

①日本の住文化に貢献する……………当社の使命

②報恩感謝の心で行動する……………当社社員の心がまえ

③日本一安心して任せられる会社を目指す………当社の目指すべき姿

(2) 店長の戦闘力を高める = 支店計画達成責任は店長にある

(3) 組織の確立 = 採用と訓練 = 営業力強化

①やまと事業部 営業454名

②Jエポック事業部 営業 69名

③住リフォーム事業部 営業130名

④不動産事業部 営業 9名 ※前期営業人員562名から662名体制

(4) 収益力向上 = 売上高営業利益率7%以上目指す

(5) 新人事評価システム導入

当社の強み

(1) 組織・・・4事業部体制の成果が現れてきた

- ・やまと事業部……………(営業利益:第39期 18億円、第40期 計画18億円)
- ・J・エポック事業部……………(同上 : 同上 ▲2億円、 同上 5千万円)
- ・住・リフォーム事業部……………(同上 : 同上 4億円、 同上 6億円)
- ・不動産事業部……………(同上 : 同上 6億円、 同上 6億円)

(2) 東友会、東盛会(=施工力)


- ・会員数1,805組
- ・販工一体・・・東友会、東盛会の強固な施工体制を組織化
- ・現場品質力・・・棟梁会361会員
- ・職人の地位向上～準社員としての処遇
 - ・ボーナス制度
 - ・退職金制度
 - ・優秀職人表彰制度
 - ・災害保障の上乗せ制度
- ・東友会・東盛会からの紹介が受注の20%
- ・施工業者への支払いは翌月現金払い(手形は発行しない)

(3) 商品力

- ・檜・・・日本人のあこがれる最高級材料(年間11万本使用 国内随一)
- ・新木造システム・・・地震に強く性能に優れた構造
- ・メートルモジュール・・・尺モジュールから1メートルモジュールに規格アップするも
価格は従来のまま据え置き、これからの住宅の基準
- ・棟梁のつくる家・・・棟梁会361会員の造り手の顔が見える家造り

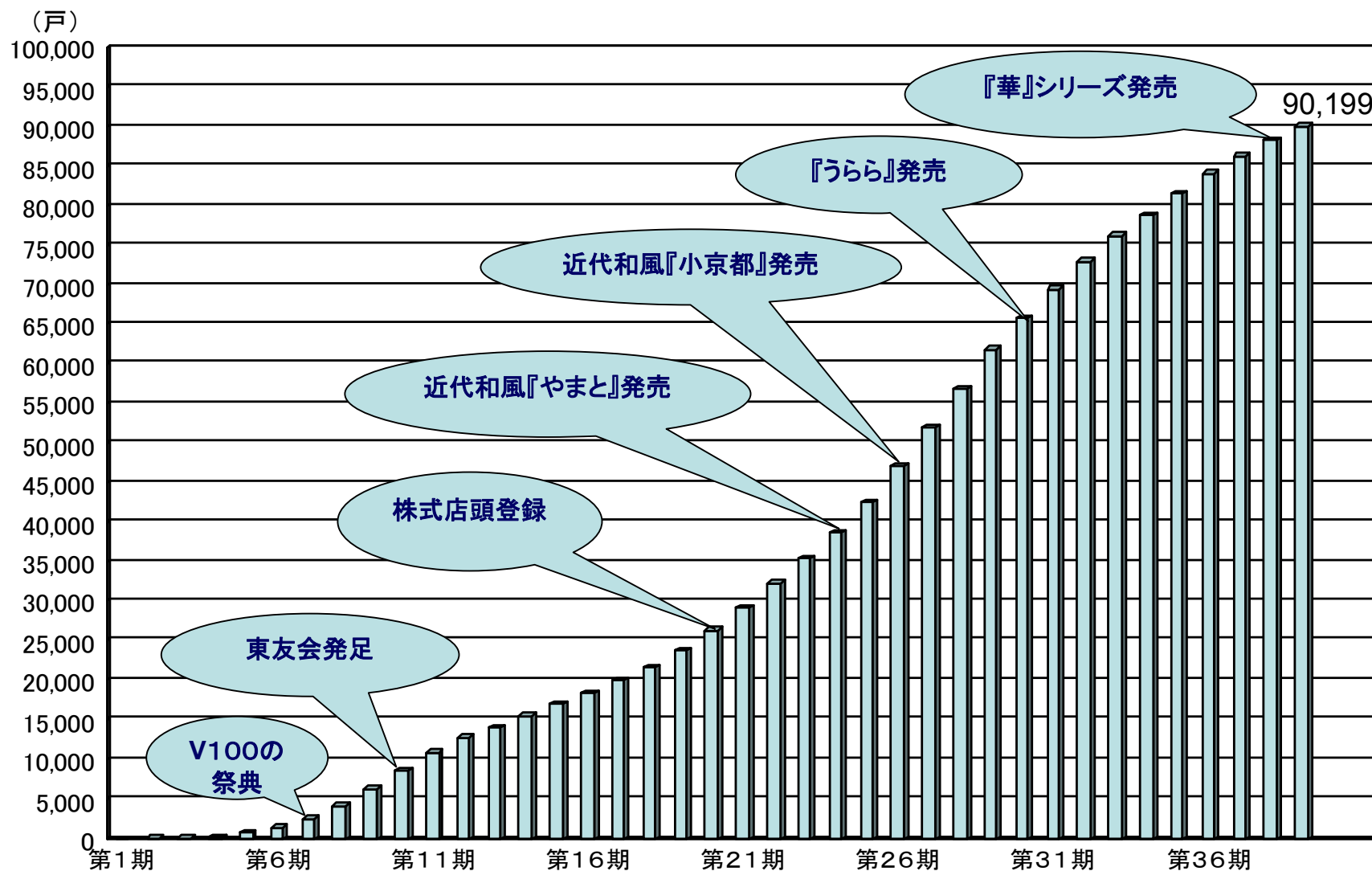
(4) お客様満足

- ・24時間体制・・・コールセンター設置
- ・既客感謝訪問・・・全てのお客様に年1回以上訪問
- ・お客様感謝祭・・・年に1度 各地でイベント開催

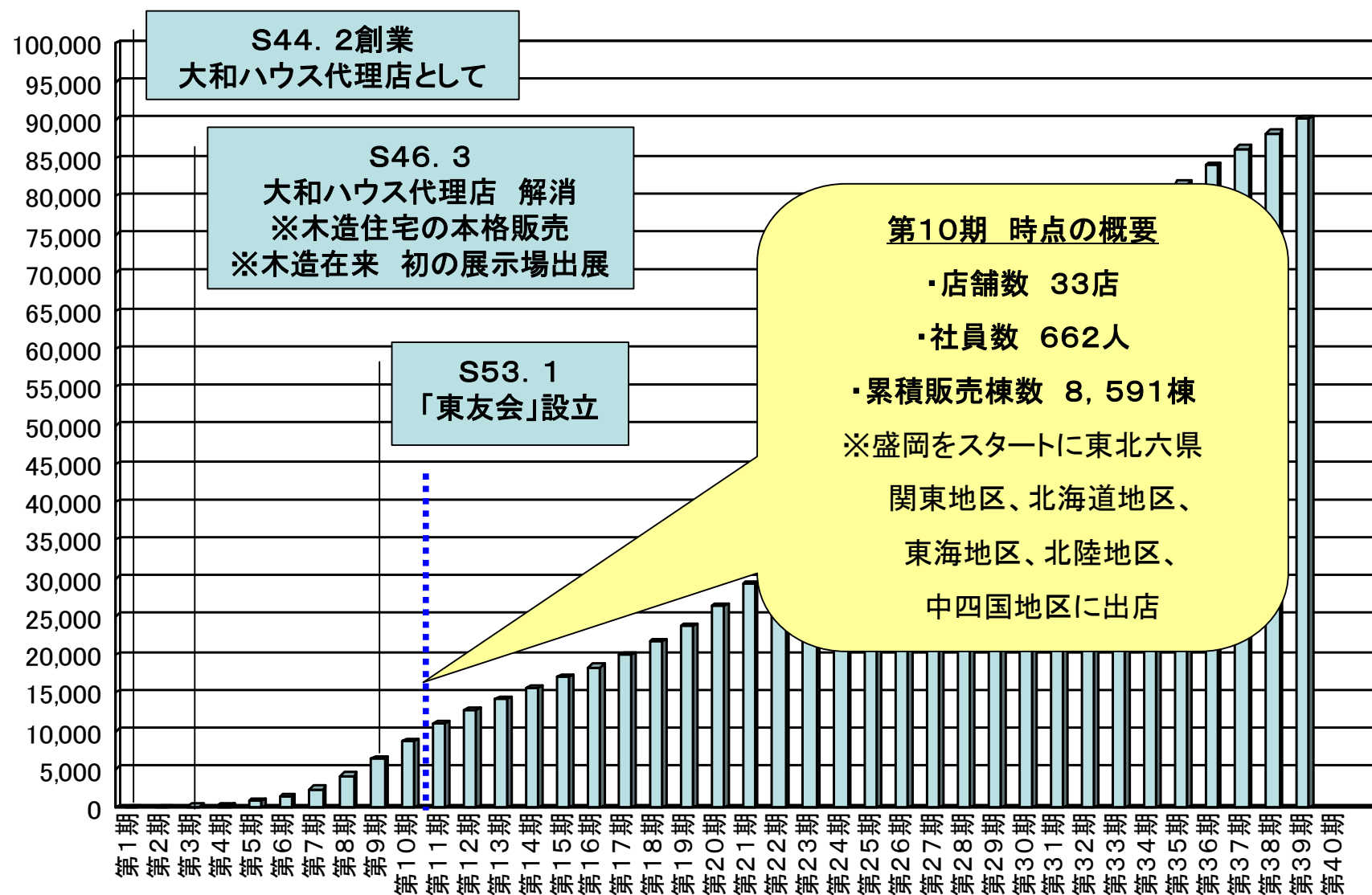
A photograph of a forest with many tall, thin trees. The trees have light-colored, vertically textured bark. The foliage is green and dense. The text '参考資料' is centered in the middle of the image.

参考資料

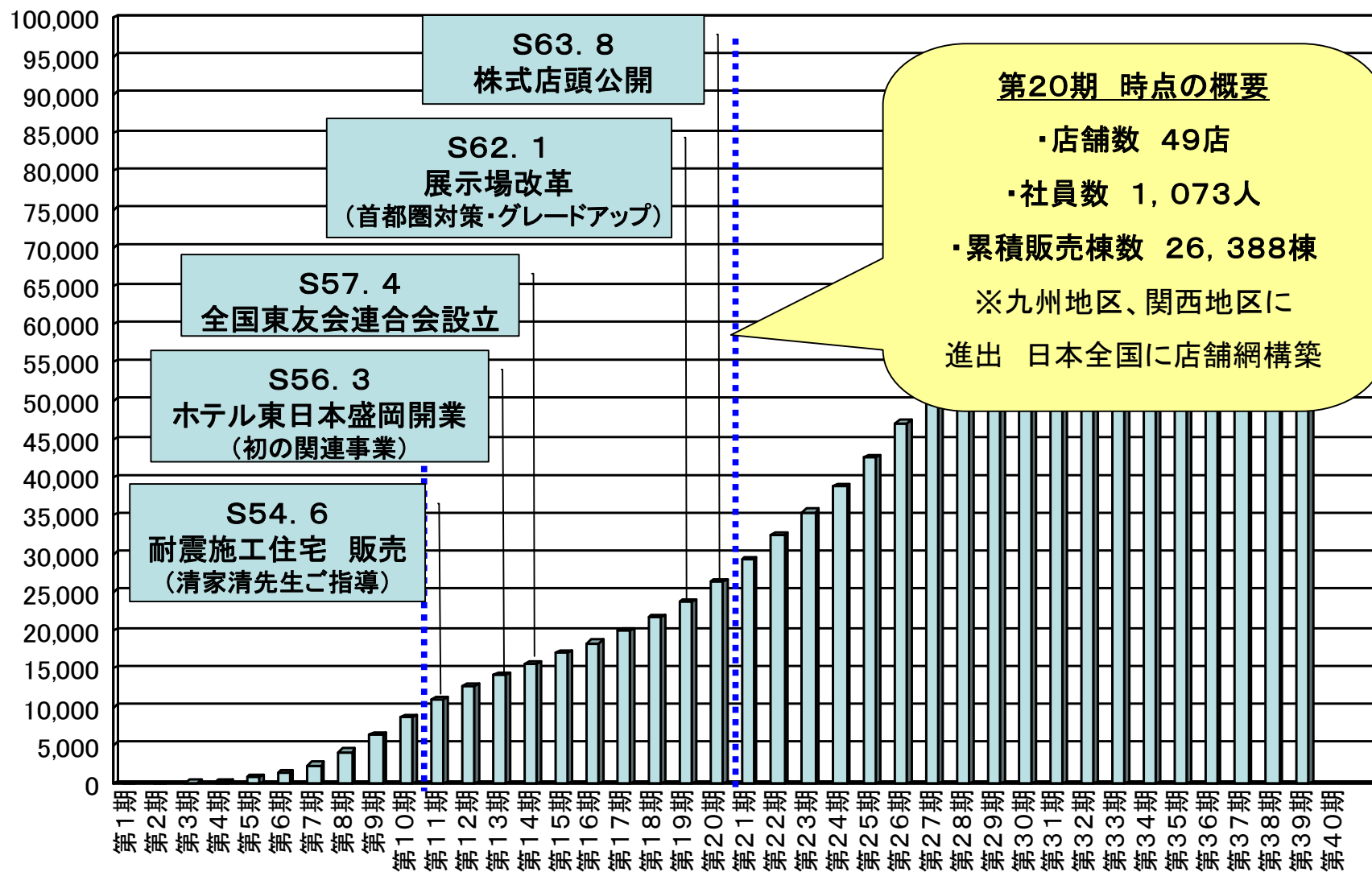
沿革 累積販売戸数と主な商品発売等



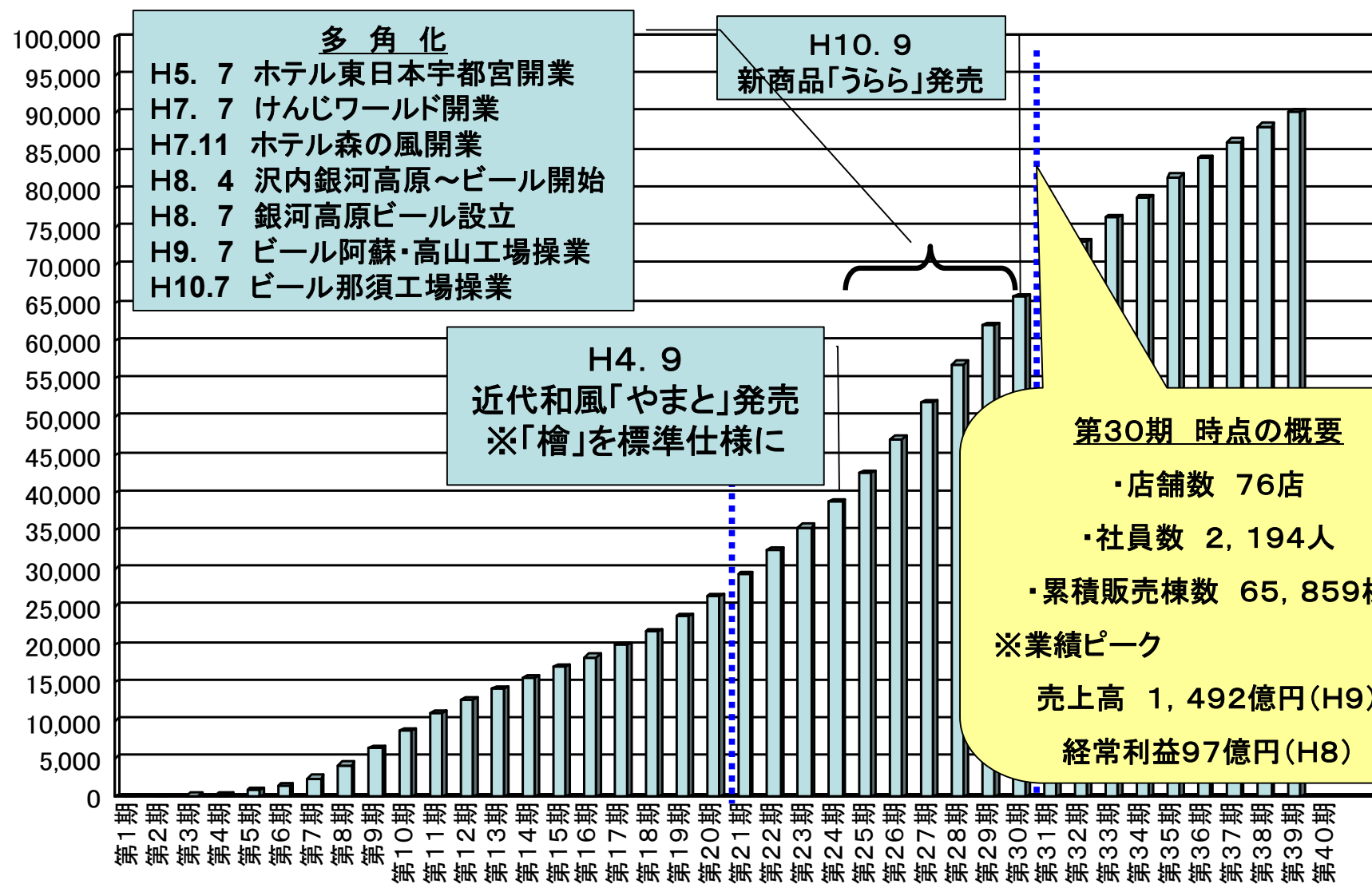
当社の歩み＝創業期（昭和44年～昭和53年の10年間）※棒グラフは累積販売棟数推移



当社の歩み＝発展期(昭和54年～昭和63年の10年間) ※棒グラフは累積販売棟数推移



当社の歩み＝転換期（平成元年～平成10年の10年間）※棒グラフは累積販売棟数推移



I 木造注文住宅のやまと事業部

■ 特徴

- 日本の気候風土が育んだ木造軸組工法を進化させる
- 日本の住文化にふさわしい木造注文住宅を提供する
- 住宅の価値を求める中高級層のマーケットがターゲット
- 檜、新木造システム、メーターモジュール、棟梁のつくる家
- 商品ラインナップ 主力商品「彩シリーズ」、「華シリーズ」、「館シリーズ」

■ 実績

- 支店営業所59カ店、モデルハウス110カ所、営業454名
- 年間販売棟数 1,601棟(平成19年10月期)
- 1棟平均単価 2,630万円(坪数43坪)
- 檜の柱使用量 年間11万本(随一)

やまと商品 ラインナップ

館シリーズ(時の館)



平均価格3,980万円

華シリーズ(和華)



平均価格2,630万円

彩シリーズ(フォーマル)



平均価格2,000万円

Ⅱ 木造提案住宅のJ・エポック事業部

■ 特徴

- 価格明快・機能明快を求める新時代(エポック)のニーズに応える
- ハイコストパフォーマンスの提案住宅を提供
- 価格と機能指向の一次取得者層をターゲットとする
- 施工・工程の合理化～J・エポック工法(特許:軸組みに金物使用)

■ 実績

- 事業部設立 2005年11月
- 営業所(展示場)19カ所、営業69名
- 販売棟数 2006年10月期 37棟、2007年10月期141棟
- 1棟平均価格 2,110万円(坪数40坪)
- 柱は檜葉の集成材を使用

J・エポック商品 ラインナップ

J - Zipangu(和)



J - Euro(洋)



J - Basic(正統)



平均価格 2,110万円

J - Avenue(モダン)



J - Smart(都市型)



J - Vehicle(車庫組込)



Ⅲ 安心・快適の住・リフォーム事業部

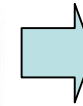
■ 特徴

- 2010年リフォーム市場は10兆円と予測されている
- 過去9万棟を超える新築住宅を建築。メンテナンス体制の充実で「長く付き合える関係」を構築

■ 実績

- 事業部設立 2002年
- 営業店48カ所、営業130名
- 販売実績 55億円～社内シェア10%を占める
- 弊社建築物件、築10年以上はリフォーム営業が全棟訪問

住・リフォーム 施工例



IV 戸建分譲・土地分譲の不動産事業部

■ 特徴

- ミニ開発分譲～街をつくる発想。高品質な戸建分譲で豊かな住環境提案。
- 土地分譲～土地販売も収益源に。一次取得者に良質な土地を提供。
- 東村山市本町プロジェクト～(株)東京工務店(特別目的会社)設立

■ 実績

- 事業部設立 2003年
- ミニ開発分譲 15カ所 72棟建築
- 土地分譲 函館・郡山
- 東村山プロジェクト 不動産事業部請負180棟決定(70棟完了)

不動産事業部

マイタウン：大田「池上」



マイタウン：千葉「西白井」



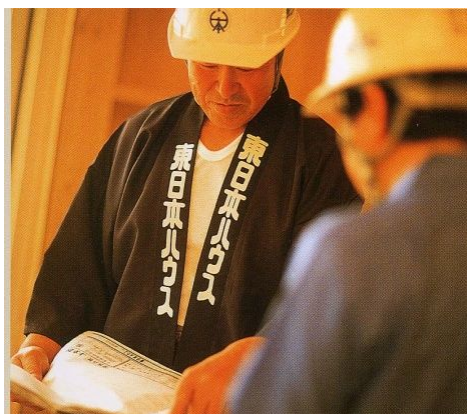
マイタウン：大田「西糀谷」



施工力(=現場品質力)、紹介力

■ 東友会、東盛会

- 会員数1,805組
- 販工一体・・・東友会、東盛会の強固な施工体制を組織化
- 現場品質力・・・棟梁会361会員
- 職人の地位向上～準社員としての処遇
 - ・ボーナス制度、退職金制度
 - ・優秀職人表彰制度
 - ・災害保障の上乗せ制度
- 東友会・東盛会からの紹介が受注の20%
- 施工業者への支払いは翌月現金払い(手形は発行しない)



(現場打合せ)



(棟梁集団)



(優秀職人表彰)

商品力: 東日本ハウスの4つのこだわり

理想の木材 檜

日本人のあこがれる材料



誇り極まる。
檜の家。

新木造システム

地震に強く性能に優れた家造り



高強度の安心。
高性能の快適。

新木造システム



一棟一心。
技がある。誇りがある。

棟梁のつくる家



メーターモジュール

ゆとりは9cmから始まる

メーターモジュール

たった9センチ
日本の家
を変えていく大きな
一歩です。



お客様満足

■ 24時間体制

- 24時間受付のコールセンター設置
- クレーム情報は社長に逐次報告

■ 売りっぱなし、建てっぱなし しない(アフタケア)

- OB客のお宅訪問、年に1回以上全てのお客様へ
- 1～10年はホームサービス主管、全社員・東友会・東盛会のペア訪問
- 10年超過はリフォーム営業が訪問
- お客様感謝祭の実施



(コールセンター)



(お客様感謝祭)



東日本ハウスの特徴

木造在来工法
累計完工棟数

第2位



檜柱使用量および
檜柱で建てた家の累計棟数

業界随一

阪神淡路大震災／新潟県中越地震

倒壊ゼロ



企業認知度

70%

完工棟数業界

第4位



本格的ソーラーシステム開発

日本初！



宿泊体験展示場全国展開

業界初



お客様満足度

90%



全国展開在来工法メーカーで初

1メートル
モジュール化

宿泊展示場棟数

No.1

耐震施行システムへの取り組み

先駆け

木造住宅合理化システム
環境共生住宅など

第1号認定



展示場

全国 130ヶ所に出展



業績推移 (売上高・営業利益) ※連結セグメント

(百万円)

(百万円)

