

2010年10月期(第42期) 決算説明会

東日本ハウス株式会社



東日本ハウス

代表取締役社長 成田 和幸

2011年1月25日

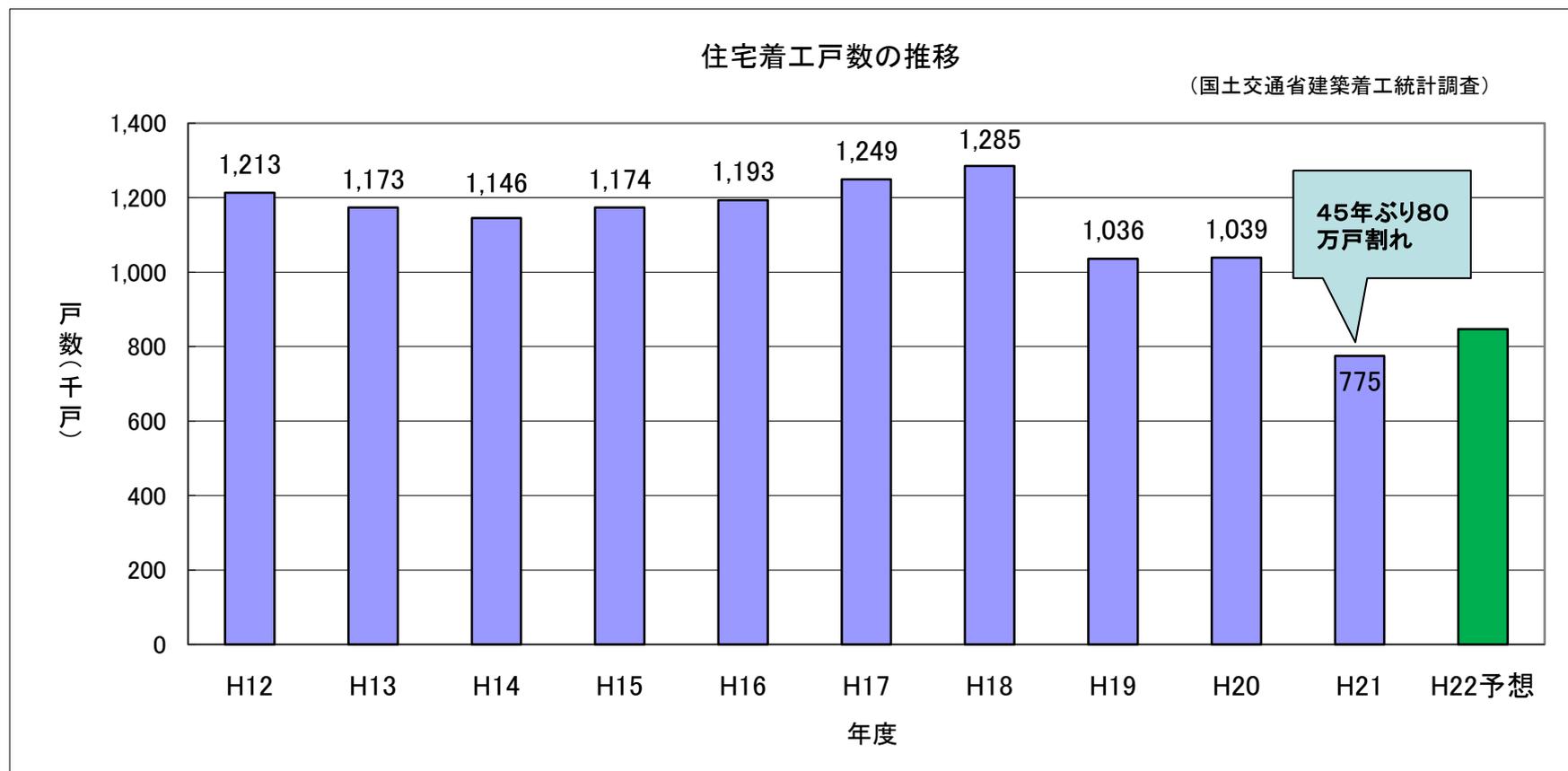
JASDAQ 1873

1. 事業環境
2. 2010年10月期(第42期) 決算業績
新未来3カ年計画(第40期～第42期)実績
3. 飛躍3カ年計画(第43期～第45期)
4. 2011年10月期(第43期) 業績見通し
5. 質疑応答

事業環境

■円高や株価低迷が続く中、雇用・所得環境は改善されず、依然厳しい環境で推移。

■各種住宅政策継続・新設による需要拡大効果により、新設住宅着工戸数は回復傾向にある。



■住宅政策について

①住宅エコポイント30万円支給

～省エネ性能の高い住宅の購入には30万円相当のポイント支給(但し平成23年12月31日迄に建築着工したもの)

②贈与税最大1,000万円まで無税

～直系尊属からの住宅資金贈与により住宅を取得した場合において、最大1,000万円までは非課税となります。
(但し平成23年12月31日までの贈与)

③フラット35sの金利優遇

～フラット35を申し込みのお客様が、耐震性・耐久性・省エネルギー性・バリアフリー性のいずれか1つ以上を満たす住宅を取得される場合に、フラット35の借入金利を一定期間引き下げる制度(当初10年間 年率1.0%優遇)
(但し平成23年12月30日までの申し込み)

④過去最大級の住宅ローン減税

～金融機関等から返済期間10年以上の住宅ローンを受けて住宅の新築・取得又は増改築をした場合に、居住の年から一定期間(新築・取得は10年間、増改築は5年間)、住宅ローン残高の一定割合を税額から控除(平成23年入居であれば一般住宅で最大400万円・長期優良住宅で最大600万円・増改築で最大60万円)【合計所得金額 3,000万円まで】
(但し平成25年12月31日入居分まで)

⑤太陽光発電システムへの補助金

～太陽光発電導入量拡大のため、一般住宅への太陽光発電システム設置を国が支援
太陽光発電機器設置補助1kwあたり7万円(3kwだと21万円の補助)(但し平成23年3月31日まで受付)

2010年10月期(第42期) 決算業績
新未来3カ年計画(第40期～第42期)実績

2010年10月期(第42期) 連結業績



(単位:百万円)	10年10月期(第42期) 業 績	10年10月期(第42期) 計 画	計画対比	09年10月期(第41期) 業 績	前年同期比
売上高	51,806	52,100	▲ 294	52,637	▲ 831
営業利益	4,048	4,100	▲ 52	2,574	+1,474
経常利益	3,438	3,300	+138	1,699	+1,739
当期純利益	3,255	2,860	+395	1,353	+1,902

■売上高:前年同期比▲8.3億円

住宅事業において期中受注増やすも、期首繰越受注(受注残)38億円減少分をカバー出来ず

■当期純利益:前年同期比+19億円(前年対比2.4倍)

原価率2.8ポイント低減と経費3億1千万円削減による収益力大幅改善

2010年10月期(第42期) セグメント別業績

(単位:百万円)	10年10月期(第42期) 業績		09年10月期(第41期) 業績		前年同期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
住宅事業	43,189	4,070	44,446	2,682	▲1,257	+1,388
ホテル事業	7,673	702	7,328	653	+345	+49
その他	943	55	862	▲58	+81	+113
消去又は全社	—	▲780	—	▲702	—	▲78
合計	51,806	4,048	52,637	2,574	▲831	+1,474

※「消去又は全社」は全社共通経費

■住宅事業:前年対比 売上高▲12.6億円、営業利益+13.9億円

原価率2.9ポイント低減 経費5.1億円削減により営業利益増加

■ホテル事業:前年対比 売上高+3.5億円、営業利益+0.5億円

決算期変更(計算期間13ヶ月)による売上高・営業利益増加

※12ヶ月換算業績:売上高7,121百万円 営業利益648百万円

■その他事業:前年対比 売上高+0.8億円、営業利益+1.1億円

うちビール事業:売上高9.2億円 営業利益0.4億円と黒字化

2010年10月期(第42期) 東日本ハウス単体業績



(単位:百万円)	10年10月期(第42期) 業 績	10年10月期(第42期) 計 画	計 画 対 比	09年10月期(第41期) 業 績	前年同期比
売上高	43,311	43,400	▲ 89	44,212	▲ 901
営業利益	3,766	3,600	+166	2,386	+1,380
営業利益率	8.7%	8.3%	+0.4%	5.4%	+3.3%
経常利益	3,156	2,840	+316	1,444	+1,712
当期純利益	3,004	2,470	+534	1,009	+1,995
受注棟数	1,288棟	1,325棟	▲ 37棟	1,271棟	+17棟

■売上高:前年同期比▲9億円(但し、期中受注棟数:前年同期比+17棟)

期首繰越受注(受注残)38億円減少分を期中受注で30億円(含む進行基準)挽回するも減少

※工事進行基準適用:売上高10億1千万円、営業利益3億8百万円増加

■営業利益率:前年同期比+3.3ポイント

原価率3.0ポイント低減、経費3億3千万円削減により大幅改善

■当期純利益:前年同期比+20億円

コスト低減により前年同期比約3倍増加

2010年10月期(第42期)単体事業部別 売上



(単位:百万円)		10年10月期(第42期)業績		09年10月期(第41期)業績		前年同期比	
		売上高	完工棟数	売上高	完工棟数	売上高	完工棟数
東日本ハウス事業部		27,978	980	30,478	1,113	▲ 2,500	▲ 133
J・エポックホーム事業部		5,507	276	4,713	229	+ 794	+47
住・環境リフォーム事業部		5,294	20	5,049	34	+ 245	▲ 14
不動産事業部		1,446	54	818	33	+ 628	+21
建物売上高計		40,225	1,330	41,058	1,409	▲ 833	▲ 79
その他		3,086	—	3,154	—	▲ 68	—
合計		43,311	1,330	44,212	1,409	▲ 901	▲ 79

(単位:百万円)

■当社建物受注実績

当社受注回復傾向

第42期 上期(11月~4月)			第42期 下期(5月~10月)		
当期	前期	増減	当期	前期	増減
17,223	17,349	▲0.7%	20,786	19,894	+4.5%

新未来3カ年計画(第40期～第42期)実績

【成果】：新未来3カ年計画＝「減収増益経営」減収でも利益を上げる施策に注力

【課題】：売上高24%減少 ⇒ 新・3カ年計画(飛躍3カ年計画)のテーマは「増収増益」への転換

中期目標 (主要項目)	スタート	結果	レビュー	自己評価 (達成度)
	07/10期 (第39期) 実績(単体)	10/10期 (第42期) 実績(単体)		
受注高 600億円	504億円	380億円	サブプライムローン問題で市場環境悪化 (40期⇒41期 受注▲125億円)	×
営業利益率 7%以上	4.6%	8.7%	営業利益率4.1ポイント改善 ※減収増益策＝「原価率経営」の徹底	◎
有利子負債 (実質)ゼロへ	314億円	184億円	▲130億円 ※順調に返済 但しネット長期借入金ゼロへ 挑戦したものの十分でなかった	△
株主配当 (復配)	無配 (普通株)	3円 (普通株)	40期(復配:2円)、41期2円、42期3円(1円増配予定) ※39期グループ再建処理(完了)	○
優先株残高	60億円	45億円	▲15億円 ※利益(自己資金)により取得・消却(償還)	○

新未来3カ年計画(第40期～第42期)実績(財務数値)



【主な財務数値】 単体

	(金額単位:百万円)		新未来3カ年計画期間		07/10(第39期) 10/10(第42期) 比較
	07/10期 (第39期)	08/10期 (第40期)	09/10期 (第41期)	10/10期 (第42期)	
売上高	57,232	55,942	44,212	43,311	▲13,921
売上総利益	14,996	15,309	13,075	14,121	▲875
(売上総利益率)	(26.2%)	(27.4%)	(29.6%)	(32.6%)	+6.4ポイント
営業利益	2,616	3,415	2,386	3,766	+1,150
(売上高営業利益率)	(4.6%)	(6.1%)	(5.4%)	(8.7%)	+4.1ポイント
総資産	51,353	46,527	40,232	39,373	▲11,980
有利子負債	31,361	22,772	21,272	18,436	▲12,925
純資産	5,585	7,231	6,770	8,849	+3,264
(自己資本比率)	(10.9%)	(15.5%)	(16.8%)	(22.5%)	+11.6ポイント
優先株残高	6,000	6,000	5,000	4,500	▲1,500

飛躍3カ年計画(第43期～第45期)

1. 守りから攻めの経営体制へ ～「減収増益から増収増益へ」

- 現拠点の規模拡大～過去最高受注実績の1/3まで復活

- 生産性向上～プラス1棟販売(営業マン一人当年間受注棟数)

東日本ハウス事業部 2. 9棟⇒4. 0棟

Jエポックホーム事業部 3. 6棟⇒4. 5棟

- 組織改革

現地指導事業部別ブロックマネージャー制導入

大型店:支店長代理の配置

2. 顧客創造企業への革新

- 顧客は何を求めているか理解して、お客様を創り出す

【重点施策】

- ①「華ぷらざ」「華ぷらざルーム」の展開～ショールーム営業の徹底
- ②受注動機3本柱の確立～移動展示場
- ③商品開発～四賞受賞(2010年度)
- ④東友会・東盛会連携強化～お客様に喜んで頂ける現場づくり
- ⑤マンション事業～函館マンションプロジェクト
- ⑥グループ事業～ホテル事業・ビール事業

3. 東証二部上場ならびに東証一部上場を目指す

- 創業の精神の実践
- 我々の誇りを手に入れる為
- 会社の更なる規模拡大と発展の為

飛躍3カ年計画 具体的目標

■受注高 550億円

東日本ハウス事業部:375億円 Jエポックホーム事業部:75億円
住・環境リフォーム事業部:80億円 不動産事業部:20億円

■戸建販売順位目標 木造住宅6位⇒5位

■受注動機3本柱の受注目標値

①展示場 215億円 ②紹介 205億円 ③移動展示場(建売) 30億円

■営業利益率7%以上

■優先株 早期償還

■有利子負債 100億円以下(ネット)

重点施策①「華ふらざ」「華ふらざルーム」の展開

ショールーム営業の徹底

- ・全員営業体制(組織営業)の確立
- ・「華ふらざ」37カ所開設予定
- ・「華ふらざルーム」19カ所開設予定
- ・ユニシスソフト導入
- ・プラン検索システム(3,000プラン、マスタープラン35)の活用でセミオーダー型販売の定着



現在、全国23カ所に
「華ふらざ」がごさいます。



重点施策②受注動機3本柱の確立

移動展示場

受注動機1本目の柱→展示場

受注動機2本目の柱→紹介

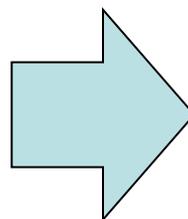
受注動機3本目の柱→移動展示場(建売)

※移動展示場販売チーム組織化



2010年10月期(第42期) 実績 (東日本ハウス事業部・Jエポックホーム事業部)

受注棟数合計	1,224棟
内、移動展示場受注棟数	66棟
比率	5.4%



2013年10月期(第45期) 目標 (東日本ハウス事業部・Jエポックホーム事業部)

受注棟数合計	1,821棟
内、移動展示場受注棟数	194棟
比率	10.7%

四賞受賞(2010年度)

74,000社(住団連加盟)中 2社だけ



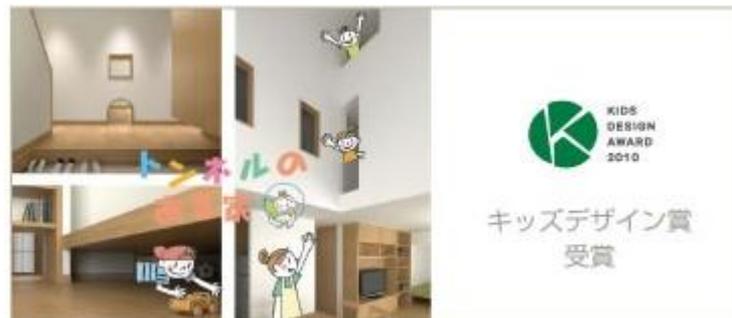
グッドデザイン賞

「3LCC - HOUSE」が選ばれました。



住まいのリフォームコンクール優秀賞

「倉敷の築後85年のトータルリフォーム」が選ばれました。



キッズデザイン賞

「トンネルのある家」が選ばれました。



長期優良住宅先導事業

住まい上手を育む「コンシェルジュ・システムⅡ」が採択されました。

お客様に喜んで頂ける現場づくり

・新ベストMASC宣言

M = マナー

A = 挨拶・礼儀

S = 整理整頓・安全確認

C = チェック



子供達と一緒にカンナがけ!!



棟梁手作りのプランター
ちょっと、ごついけど心がこもってます。

- 1) 「完全引渡し」をして、お客様満足度を向上する事により、1棟の現場から1件の紹介を頂く
- 2) 感謝訪問を実施して、引渡し後のお客様満足度を追求する事により1件の紹介を頂く

函館マンションプロジェクト

- ・仮称「ワザック函館・五稜郭」
- ・2011年 春 着工予定 (ミヤビ)・ショールームオープン
- ・コンセプトワード～『函館の一番星』
一番輝く場所に、5つの一番星のもとで、一番大切な人と暮らす
「資産価値」「希少価値」「存在価値」「安全価値」「付加価値」



■プロジェクト概要

名称:(仮称)ワザック函館・五稜郭

建築予定地:函館市梁川町

(西武デパート駐車場跡地)

建物概要:総戸数 257戸(他店舗1戸)

:地上18階建、3棟

～ミヤビ101戸

～ナコミ 50戸

～タクミ 106戸

最多販売価格帯:2,500～2,600万円

ホテル事業・ビール事業



【ホテル東日本「飛躍3カ年計画」意義・目的】

1. 販売体制強化・・・国内外エージェント対策強化
 婚礼・宴会・宿泊部門の販売強化
2. 顧客感動地域NO1と従業員満足の向上・・・お客様評価NO1
3. 地域の信頼度NO1ホテルへの挑戦
 ・・・挨拶礼儀地域NO1の継続と地域活動へ積極参加

★2010年「プロが選ぶ
日本のホテル・旅館100選」

★2010年度「5つ星の宿」
「ホテル森の風 鶯宿」
が選ばれました



ジャパン クラフト ビア セレクション 2009-2010

2年連続 最高賞

ダイヤモンド賞 受賞

銀河高原ビールは「ジャパン クラフト ビア セレクション」にて
2年連続で最高賞「ダイヤモンド賞」を受賞いたしました。
ここではその受賞銘柄をご紹介します。

【銀河高原ビール「飛躍3カ年計画」意義・目的】

1. 守りから攻めへの経営転換
 ・・・地ビール業界NO1となる、定番商品拡充と新商品投入
2. 顧客創造企業への革新
 ・・・品質で勝負し、価格で勝負しない
3. 利益体質の企業に脱皮・・・黒字経営の継続



2011年10月期(第43期) 業績見通し

2011年10月期(第43期) 業績見通し(連結)



【連結】

(単位:百万円)	11年10月期(第43期) 予 想	10年10月期(第42期) 実 績	前年同期比	
			金額	%
売上高	50,800	51,806	▲1,006	▲1.9%
営業利益	4,500	4,048	+452	+11.2%
経常利益	3,780	3,438	+342	+9.9%
当期純利益	3,250	3,255	▲5	▲0.2%

【セグメント】

(単位:百万円)	11年10月期(第43期) 予想		10年10月期(第42期) 業績		前年同期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
住宅事業	42,525	4,414	43,189	4,070	▲664	+344
ホテル事業	7,365	802	7,673	702	▲308	+100
その他	910	90	943	55	▲33	+35
消去又は全社	—	▲806	—	▲780	—	▲26
合計	50,800	4,500	51,806	4,048	▲1,006	+452

2011年10月期(第43期) 業績見通し(単体)



【単体】

(単位:百万円)	11年10月期(第43期) 予 想	10年10月期(第42期) 実 績	前年同期比	
			金額	%
売上高	43,000	43,311	▲311	▲0.7%
営業利益	4,040	3,766	+274	+7.3%
経常利益	3,360	3,156	+204	+6.5%
当期純利益	3,000	3,004	▲4	▲0.1%

【事業部別売上高】

(単位:百万円)	11年10月期(第43期) 予 想	10年10月期(第42期) 実 績	前年同期比	
			金額	%
東日本ハウス事業部	28,180	27,978	+202	+0.7%
J・エポックホーム事業部	5,351	5,507	▲156	▲2.8%
住・環境リフォーム事業部	5,915	5,294	+621	+11.7%
不動産事業部	381	1,446	▲1,065	▲73.7%
建物売上高計	39,827	40,225	▲398	▲1.0%
その他	3,173	3,086	+87	+2.8%
合計	43,000	43,311	▲311	▲0.7%

財務目標

・営業利益率7%の確保

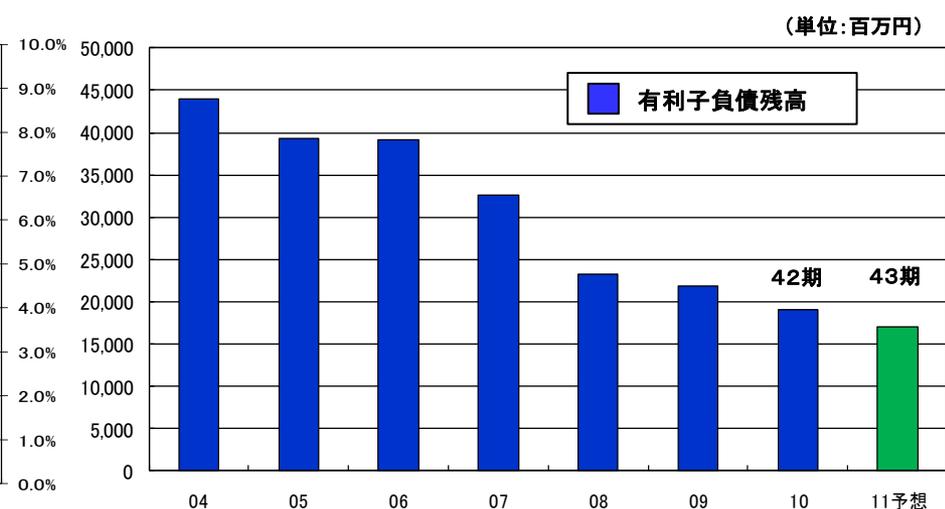
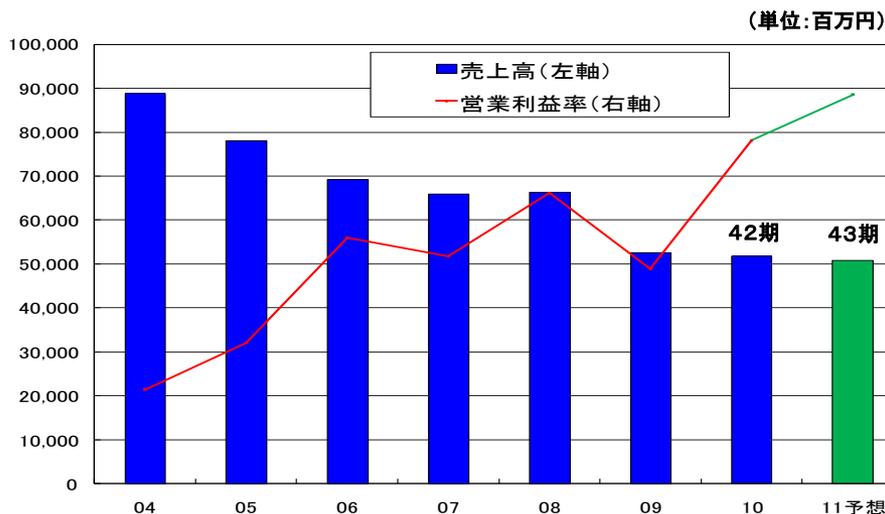
・有利子負債(実質)ゼロへ

(単位:百万円、%)

【ご参考】
主要ハウスメーカー
との財務比較

CODE	社名	市場	決算期	売上高	営業利益	営業利益率
1873	東日本ハウス	JASDAQ	(10/10)42期	51,806	4,048	7.80%
1925	大和ハウス工業	東証1部・大証1部	(10/03実績)	1,609,883	62,714	3.90%
1928	積水ハウス	東証1部・大証1部・名証1部	(10/01実績)	1,353,186	-38,754	-2.86%
1911	住友林業	東証1部・大証1部	(10/03実績)	723,923	9,747	1.35%
1722	ミサワホーム	東証1部・大証1部・名証1部	(10/03実績)	353,620	8,725	2.47%
1924	パナホーム	東証1部・大証1部	(10/03実績)	260,388	5,343	2.05%
1868	三井ホーム	東証1部	(10/03実績)	209,924	3,639	1.73%

注:連結決算の比較



- 株主配当

2009年10月期(第41期)(実績) 2円配当

2010年10月期(第42期)(予定) 3円配当

2011年10月期(第43期)(予定) 4円配当

- 優先株式

	発行残高	備 考
A種優先株式	20億円	<ul style="list-style-type: none"> ・当初発行20億円 ・発行株式数10,000,000株(1株200円)
B種優先株式	25億円 ※10億円	<ul style="list-style-type: none"> ・当初発行40億円 ・発行株式数2,500,000株(1株1,000円)

【今後の方針】

※B種優先株式15億円取得・消却(2011年2月1日予定) 消却後残高10億円
 今期以降も、株主配当を継続し、同時に自己資本の充実を図りながら早期に優先株式の取得・消却を継続実施していきます。

本資料ならびにIR(投資家向け広報活動)に関する問い合わせ先

東京本社 取締役経理・財務担当:青苺 雅肥 担当:経理部長 近藤 誠一郎

住 所 : 〒102-0072

東京都千代田区飯田橋4丁目3番8 東日本飯田橋ビル

電 話 : 03(5215)9905 FAX : 03(5215)9912

Eメール : ir@higashinihon.co.jp

H P : <http://www.higashinihon.co.jp>

本資料は、投資家の皆様の投資の参考となる情報提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したものです。その完全性を保証するものではありません。また、資料に掲載された意見や予測は、資料作成時の当社の見通しであり、当該意見、予測等を使用した結果についてもなんら補償するものではありません。記載された内容が予告無しで変更される場合もありますのでご注意ください。

投資に関する最終決定は投資家様ご自身の判断でなされるようお願い致します。