

2012年10月期(第44期) 第2四半期 決算説明会

東日本ハウス株式会社



代表取締役社長 成田 和幸

2012年6月19日

JASDAQ 1873

1. 2012年10月期(第44期)第2四半期決算業績
2. 2012年10月期(第44期)下期重点施策
3. 2012年10月期(第44期)業績見通し
4. 質疑応答

2012年10月期(第44期) 第2四半期決算業績

東日本ハウスの決意。

価格据え置き。

全商品に太陽光発電システムを標準搭載。

1961年1月20日アメリカの第35代大統領ジョン・F・ケネディは就任演説でこう述べました。「国があな
たに何をしてくれるのかではなく、あなたが国のために何ができるのかを問いかけてほしい」と。時を経て
2011年3月11日。東日本大震災から、多くの人々がこの言葉のこころ、「いま、自分のできるこ
とは何か」を考え始めたことと思います。私たち東日本ハウスも同様です。とりわけ、盛岡を創業の
地とし東北地方から地歩を築き始めた当社にとって、心の拠り所でもある東北の復興への願いは強く、ま
た、それは住宅業界の二員、一社として、強い責任感と使命感に根差したものでした。こうしたすべての
想いを結実させ、私たちは、いま、一つの決意を表明します。

それは、福島第一原発の事故を受けて、住宅エネルギーひいては日本の電気エネルギー問題について考
え尽くした結論。早くから太陽光発電やLED照明など、CO₂排出削減や環境問題に取り組ん
できた当社ならではのアドバンテージを生かした提案は、次代につなぐべき日本の住宅の新たな価値を実現す
るものと確信します。自分の住宅のエネルギーは、限りな
く自分で創り出す。この考え方は、原発の存続・廃止にかか
わらず、緊急の課題であることは間違いないのですから。太陽の
力を、すべての人へ。「戸建て住宅メーカーとして、日本の将来
のために何ができるのか」を考えた、東日本ハウスの決意です。



東日本ハウス株式会社 代表取締役社長 成田和幸

エネルギー自給自足の家
「パーフェクトソーラーハウス」
3月1日新発売



PERFECT SOLAR HOUSE 下屋タイプ
パーフェクトソーラーハウス



PERFECT SOLAR HOUSE 暮き下るタイプ
パーフェクトソーラーハウス

光熱費ゼロに近づけた住宅^{※2}

それは、私たちの暮らしをより快適に、経済的に進化させた住まい、環境への負
荷を軽減し、豊かな地球の未来にも繋がっています。エネルギー自給自足の家
「パーフェクトソーラーハウス」は、太陽光発電システム4.6kWを標準搭載。私たち
は持続可能な自然エネルギーを有効活用し、省エネ性能に優れた住宅を実現。
そしてエネルギーゼロライフを目指す、次世代の為の新しい住まいの理想形に取
り組んでいます。

^{※1} 東北・北関東地域限定販売品を除く。 ^{※2} 当社試算による(建築条件により異なります)。

東日本ハウス株式会社

本社/〒102-0072
東京都千代田区新田橋4丁目3-8 東日本新田橋ビル

詳しくはホームページで
東日本ハウス 検索 www.higashinohon.co.jp

お問い合わせは、フリーダイヤルで ☎0120-52-6868

1. 2012年3月 ソーラー全商品標準搭載

●「エネルギー自給自足の家」発売

・【スーパーワイズ】

～太陽光発電システム 3.45kw(2.07kw)

・【パーフェクトソーラーハウス】

～太陽光発電システム4.60kw

3～5月販売
340棟

※第44期ソーラー販売状況 5月累計実績478件販売
(リフォーム物件含む)



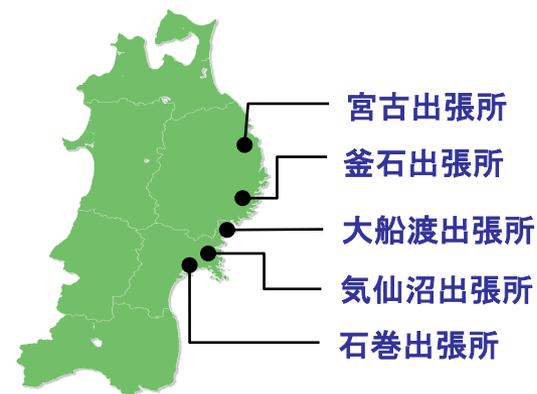
2. 震災復興拠点の受注状況

●「復興5拠点」～宮古・釜石・大船渡・気仙沼・石巻

・2012年10月期 第2四半期 受注実績 12億円

・2012年10月期 受注目標 25億円(前年同期比 +10億円)

※2011年10月期 受注実績 15億円



3. 函館マンションプロジェクト「ワザック函館・五稜郭」進捗状況

- 「ミヤビ棟」販売実績 85戸(5月末現在) / 総戸数101戸
 - ・H24.10月 竣工予定(入居開始)
 - ・第2棟目「ナゴミ棟(50戸)」計画推進(H24.9月着工予定)



(函館マンション 内装イメージ)

4. 人員増強策の進捗状況

- H24.4月新卒入社 139名
- 営業増員 +91名(期首比較)

5. 優先株償還

- H23.12月 B種優先株式全額償還済み
- H24. 5月 A種優先株式全額償還済み

全ての優先株式を償還

2012年10月期(第44期) 第2四半期 連結業績

(単位:百万円)	12年10月期 (第44期) 第2四半期実績	12年10月期 (第44期) 第2四半期当初計画	計画対比	11年10月期 (第43期) 第2四半期実績	前年同期比
売上高	19,993	19,550	+443	17,091	+2,902
営業利益	▲0	▲730	+730	▲923	+923
経常利益	▲286	▲1,070	+784	▲1,233	+947
当期純利益	▲297	▲1,260	+963	▲1,432	+1,135

■売上高:前年同期比 +29億円

- ・住宅事業 +23億円・・・期初繰越受注残増加による
- ・ホテル事業 +5億円・・・前期震災影響からの回復

■当期純利益:前年同期比 +11億円

- ・売上高増加粗利率改善 +13億円
- ・販管費増加 ▲4億円
- ・特別損益改善 +3億円(前期:資産除去債務会計基準適用、震災損失発生)

2012年10月期(第44期) 第2四半期 セグメント別業績



(単位:百万円)	12年10月期 (第44期) 第2四半期実績		11年10月期 (第43期) 第2四半期実績		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	16,418	282	14,085	▲413	+2,333	+695
ホテル事業	3,195	190	2,636	▲102	+559	+292
ビール事業	441	2	414	5	+27	▲3
消去又は全社	▲62	▲476	▲46	▲411	▲16	▲65
合計	19,993	▲0	17,091	▲923	+2,902	+923

※「消去又は全社」は全社共通経費

2012年10月期(第44期) 第2四半期 単体業績

(単位:百万円)	12年10月期 (第44期) 第2四半期実績	12年10月期 (第44期) 第2四半期当初計画	計画対比	11年10月期 (第43期) 第2四半期実績	前年同期比
売上高	16,629	16,160	+469	14,250	+2,379
営業利益	169	▲540	+709	▲527	+696
経常利益	▲68	▲850	+782	▲800	+732
当期純利益	▲114	▲1,030	+916	▲1,080	+966
受注高	19,552	-	-	17,848	+1,704
受注棟数	634棟	-	-	599棟	+35棟

■売上高:前年同期比 +23億円

※期初繰越受注残増加による

■当期純利益:前年同期比 +9億円

・売上高増加粗利率改善 +10億円 ・販管費増加 ▲3億円

・特別損益改善 +2億円(資産除去債務会計基準前期適用、前期震災損失発生)

2012年10月期(第44期) 第2四半期 単体 建物受注高・受注残



(単位:百万円)	12年10月期 (第44期) 第2四半期実績		11年10月期 (第43期) 第2四半期実績		前年同期比	
	受注高	受注残	受注高	受注残	受注高	受注残
東日本ハウス 事業部	12,589	20,353	12,395	21,168	+194	▲815
J・エポックホーム 事業部	2,637	3,845	2,402	3,151	+235	+694
住・環境リフォーム 事業部	3,525	2,994	2,594	2,103	+931	+891
不動産事業部	799	1,980	456	309	+343	+1,671
建物計	19,552	29,175	17,848	26,733	+1,704	+2,441

※受注残は工事進行基準会計調整前

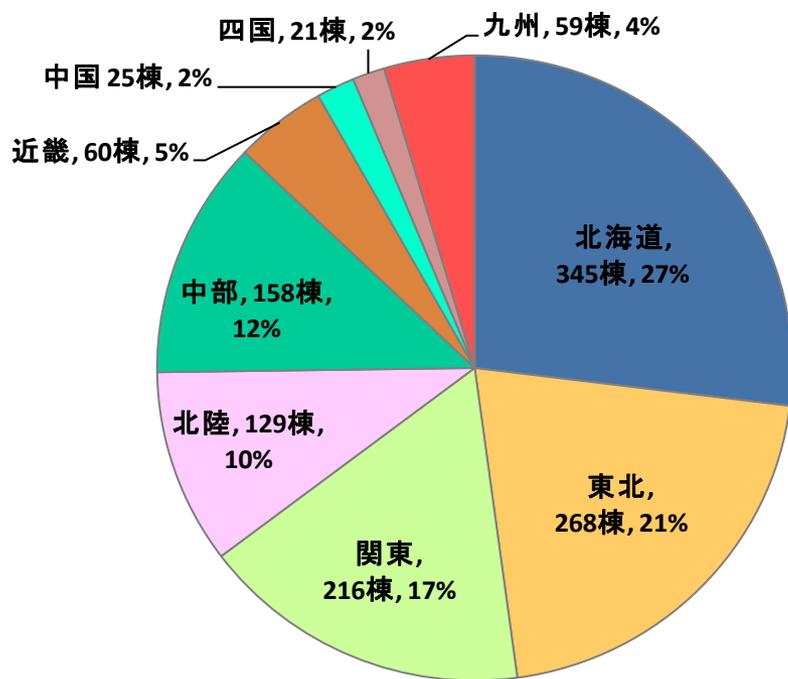
■ 受注高:前年同期比 +17億円(うち復興5拠点 +12億円)

■ 受注残:前年同期比 +24億円

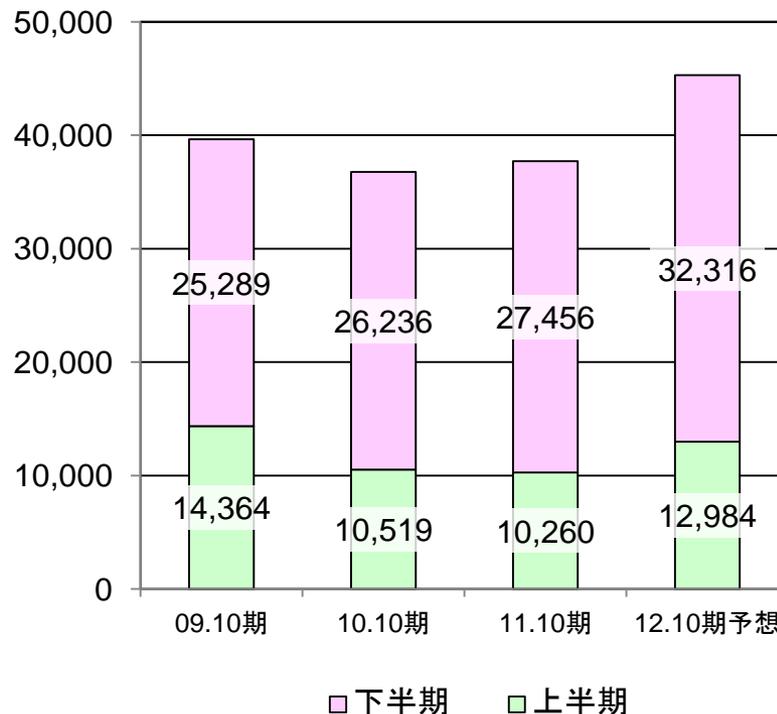
下期売上集中(ご参考)

- 下期利益偏重について～決算期(10月期)に起因する、売上高の下期集中について
住宅事業において、積雪のある北海道、東北地区の売上高シェア(社内シェア約48%)が高く
春先に着工するため売上高は下期に集中(工事完成は、着工後3～4ヶ月後)
過去の下期完工割合:09年64%・10年71%・11年73%・(12年予想71%)

※当社完工棟数地域別シェア(2011年10月期実績)

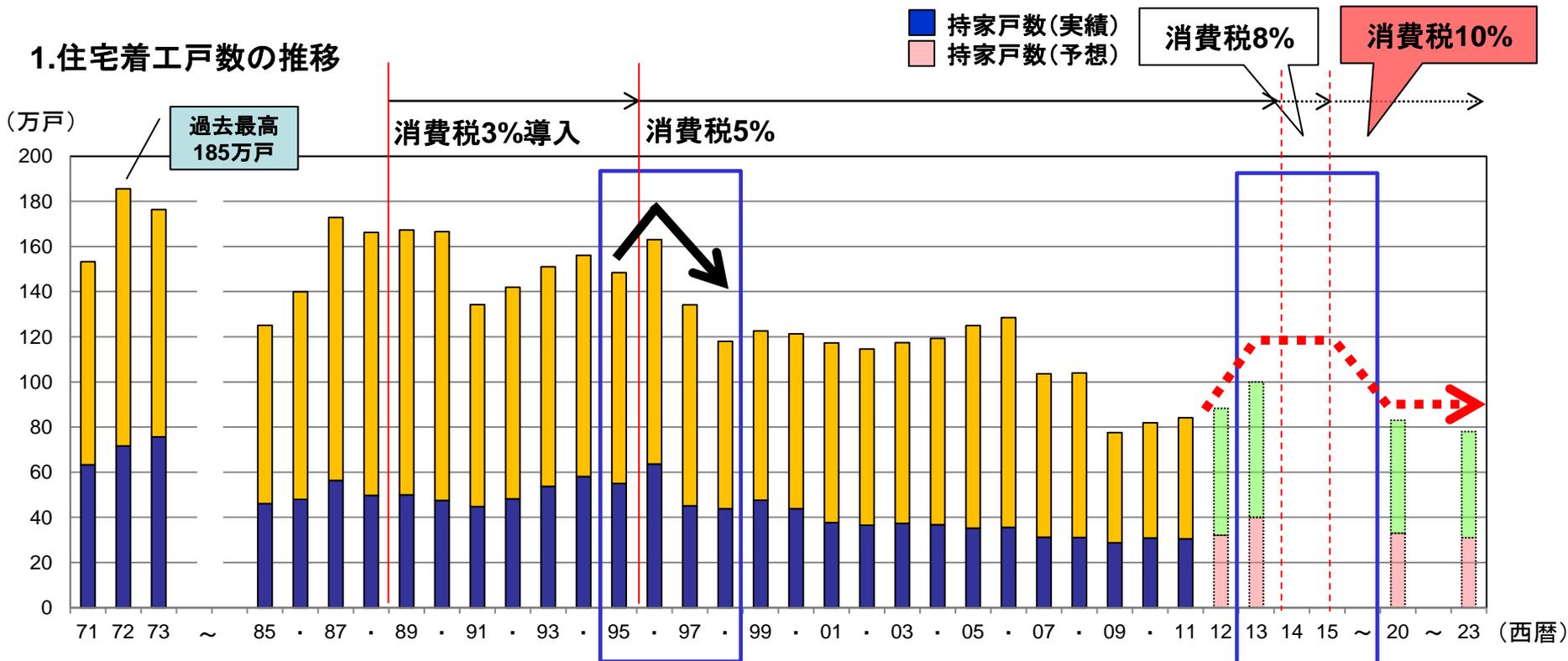


※過去3年間の完工高推移と当期完工高予想



2012年10月期(第44期)下期重点施策

1.住宅着工戸数の推移



2.今後の問題点

- ①少子高齢化・・・世帯数は減少、単世帯が増加
 - ②増税・・・消費税、年金、社会保障等の負担増 ⇒ 消費税増税後の着工数反動減が最大の試練
- 2014年(第46期)4月 消費税8%: 駆け込み需要 新設着工戸数100万戸(持家40万戸)
 2015年(第47期)10月 消費税10%: 2015年10月以降はその反動で2017年～18年頃まで
 70万戸(持家28万戸)～60万戸(持家24万戸)に減少を予想

1. 飛躍3カ年計画(43期～45期)の社員心構え

- (1) 笑顔で明るく、大きな声で、規律正しく、常に向上心を持って何事にも挑戦する。
- (2) 目標・夢を持ち、仕事にやり甲斐、生き甲斐を見つけ自己啓発を図り、自己の質を高める(本を読む)。
- (3) お客様満足は当たり前、お客様が感動する仕事をする。

2. 飛躍3カ年計画(43期～45期)の意義・目的

- (1) 守りから攻めの経営体制へ・・・縮小から現拠点の規模拡大経営をする。
目標は各拠点、過去最高受注実績の1/3まで復活とする。
- (2) 顧客創造企業への革新
何を売りたいかではなく、顧客は何を求めているかを理解し、お客様を創り出す事を考える。
- (3) 再度、東証上場を目指す
※何故上場を目指すか
①創業の精神の実践、 ②我々の誇りを手に入れる為、 ③会社の更なる規模拡大と発展の為

※第44期 経営基本方針(飛躍3カ年計画 第2年目)

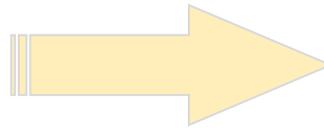
第44期 スローガン 「企業理念のもと 守りから攻めの経営体制へ＝増収・増益 経営」

攻めの経営体制 事業投資

●2012年5月 全ての優先株償還

※社内計画1年前倒しで完了

償還資金合計
84億円



今後、攻めの経営体制へ
前向きな事業投資に充てる

人材投資

1.採用・教育

成長分野へ投資

2.リフォーム事業・不動産事業の拡充

財務体質強化

3.実質無借金化 早期実現

販売力強化

①展示場 プラン依頼数UP と 成約率改善

展示場:第44期上期実績 343棟 / (前年同期比 30棟増) / 年間目標 765棟

※展示場集客 ⇒ アポ・プラン依頼 ⇒ 現場案内 ⇒ プラン作成 ⇒ 見積・資金計画詳細確認
そしてプレゼンテーション、クロージングとなる。上流である「アポ・プラン依頼」をしっかりとやる。

②紹介

1)既客:第44期上期実績 99棟 / (前年同期比 12棟増) / 年間目標 210棟

2)東友会・東盛会:第44期上期実績 73棟 / (前年同期比 14棟減) / 年間目標 210棟

3)社員:第44期上期実績 63棟 / (前年同期比 3棟減) / 年間目標 160棟

③移動展示場・宿泊体験型展示場 販売への土地購入

第44期:年間販売目標 91棟(うち上期販売実績41棟)

第45期:年間販売目標194棟(2012年10月までに161区画 土地仕入れ)

スマートハウス

エネルギー自給自足の家



東日本ハウスの

スマートハウス

スマートハウス

賢い家は、家族にやさしい。

自分で使うエネルギーは限りなく自分で創る。
 エネルギー自給自足の家を目指す東日本ハウスからの新しいご提案。
 太陽光発電システムにプラスしてエネルギーを総合的にコントロール
 することで平常時には省エネでエコな暮らしを、災害時にはご家族の
 安心・安全を守ります。一歩進んだこれからの住まい、それが東日本
 ハウスのスマートハウスです。

エネルギーを創る 太陽光発電



エネルギーを蓄える 蓄電池



エネルギーが見える HEMS



マンション プロジェクト

■ 流山マンションプロジェクト概要(千葉県流山市)

名称:ワザック流山・おおたかの森(仮称)

建物概要:地上10階建 総戸数27戸

H24.6月着工、H.25.6月竣工予定(販売開始H25.1月)

価格:3,200万円台～ 仕様:3LDK(67㎡～)

■ 日本橋マンションプロジェクト概要(東京都中央区日本橋)

名称:ワザック日本橋・兜町(仮称)

建物概要:地上14階建 総戸数26戸

H24.12月着工、H.26.4月竣工予定(販売開始H25.3月)

価格:3,250万円台～ 仕様:1LDK(42㎡)

■ 函館マンションプロジェクト概要(北海道函館市)

名称:ワザック函館・五稜郭【ナゴミ棟】

建物概要:地上18階建 総戸数50戸+1店舗

H24.9月着工、H26.5月竣工予定

(第1次販売開始H24.8月)

価格:1,800万円台～3,500万円台 仕様:1LDK～4LDK



(流山マンション 外観イメージ)



(函館マンション 外観イメージ)

マイタウン プロジェクト

■南柏マイタウンプロジェクト概要(千葉県柏市)

名称:スマートタウン南柏

事業概要:戸建分譲 12棟(各2階建て)

H24.5月着工 H24.7月完成予定(販売開始H24.7月)

価格:3,900万円台～ 仕様:4LDK(平均100㎡)+2P
※全棟ソーラー発電搭載



(スマートタウン南柏イメージ)

■杉並マイタウンプロジェクト概要(東京都杉並区)

名称:スマートタウン下井草(仮称)

事業概要:戸建分譲 5棟(各2階建て)

H24.7月着工 H24.9月完成予定(販売開始H24.7月)

価格:6,100万円台～ 仕様:4LDK(平均95㎡)+1P
※3棟ソーラー発電搭載



(スマートタウン下井草イメージ)

■住吉マイタウンプロジェクト概要(東京都江東区)

名称:スマートタウン住吉(仮称)

事業概要:戸建分譲 5棟(各3階建て)

H24.7月着工 H24.9月完成予定(販売開始H24.7月)

価格:5,200万円台～ 仕様:4LDK(平均87㎡)+1P
※全棟ソーラー発電搭載

東大和市向原地区プロジェクト

■【東京都】東大和市向原地区プロジェクト概要(東京都東大和市)



東京ビレッジ

名称:ビレッジコモン東京

事業概要:住宅建設業者10社によるまちづくりプロジェクト

総棟数187棟のうち、当社74棟施工予定(南地区)

H25.5月第一期販売開始(第七期まで)



まちづくり構想

「東村山本町地区プロジェクト」(2007年)の経験と成果をもとに、都有財産を活用した定期借地権方式の地価負担軽減化メリットをさらに活かして、コモン(共有地)を生みだすことによって、21世紀の東京にふさわしい住宅地「ビレッジコモン東京」を創りだします。

5つの基本方針

- 1 世界に発信できる美しく暮らしやすいまちを創出する。
- 2 魅力的なまちの環境が将来とも維持できる仕組みをつくる。
- 3 防災性、防犯性に強いまちづくりと家づくりを行う。
- 4 「10年後の東京」の環境課題に適合する造成・建築計画を行う。
- 5 東京都の事業(70年定期借地権分譲)に相応しい計画を行う。

低CO₂住宅

- ・太陽光発電
- ・雨水貯水タンク
- ・蓄電池
- ・日射制御
- ・HEMS

成果普及住宅

- ・HEMS
- ・蓄電池置場への先行配慮
- ・雨水貯水タンク
- ・日射制御



■建物イメージパース

ホテル事業・ビール事業

【(株)ホテル東日本】

1. 役員・各ホテル総支配人による徹底した国内エージェント企業への販売力強化
2. 「じゃらん」「楽天口コミ」ネット評価向上によるネット予約強化
3. 個人客集客対策:ポイントカード導入 目標6,000名
(上期実績2,925名)



★ジャパン・アジア・ビアカップ5年連続受賞
★インターナショナル・ビア・コンペティション3年連続受賞

【銀河高原ビール(株)】

地ビール国内販売高全国 1,800kl(上期実績826kl)

1. 定番商品拡大...卸問屋拡大、小売店店舗巡回と展示会参加
2. 季節商品・PB商品の投入...新商品開発、コンビニ導入強化
3. 品質向上...製造技術の改善



GOLD MEDAL

〔ジャパン・アジア
ビアカップ〕

2012年10月期(第44期)業績見通し

2012年10月期(第44期) 連結業績見通し

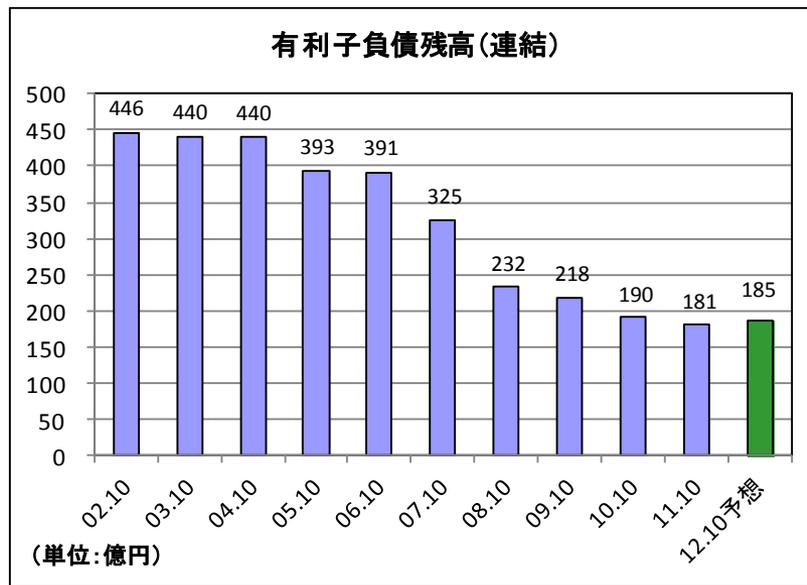
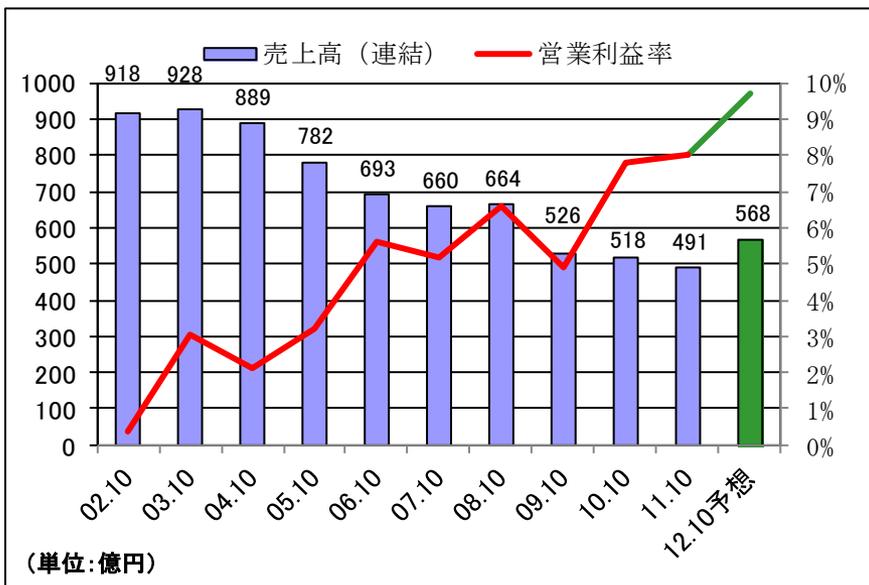
(単位:百万円)	12年10月期 (第44期)予想	11年10月期 (第43期)実績	前年同期比	
			金額	%
売上高	56,840	49,127	+7,713	+15.7%
営業利益	5,520	3,935	+1,585	+40.3%
経常利益	4,900	3,334	+1,566	+47.0%
当期純利益	4,400	2,763	+1,637	+59.2%

(単位:百万円)	12年10月期 (第44期)予想		11年10月期 (第43期)実績		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	48,790	5,560	41,938	4,112	+6,852	+1,448
ホテル事業	7,100	780	6,252	618	+848	+162
ビール事業	950	50	937	46	+13	+4
消去又は全社	—	▲870	—	▲842	—	▲28
合計	56,840	5,520	49,127	3,935	+7,713	+1,585

2012年10月期(第44期) 単体業績見通し

(単位:百万円)		12年10月期 (第44期)予想	11年10月期 (第43期)実績	前年同期比	
				金額	%
売上高		49,060	42,243	+6,817	+16.1%
営業利益		5,100	3,775	+1,325	+35.1%
経常利益		4,500	3,191	+1,309	+41.0%
当期純利益		4,130	2,817	+1,313	+46.6%
受注高		45,500	42,442	+3,058	+7.2%
受注棟数		1,520棟	1,402棟	+118棟	+8.4%
(単位:百万円)		12年10月期 (第44期)売上予想	11年10月期 (第43期)売上実績	前年同期比	
				金額	%
完工基準	東日本ハウス	29,480	27,809	+1,671	+6.0%
	J・エポックホーム	6,090	5,213	+877	+16.8%
	住・環境リフォーム	6,940	5,685	+1,255	+22.1%
	不動産	2,825	197	+2,628	+1,334.0%
	(建物売上計)	45,335	38,906	+6,429	+16.5%
その他		3,725	3,337	+388	+11.6%
合計		49,060	42,243	+6,817	+16.1%

財務内容(連結)



(単位: 百万円、%)

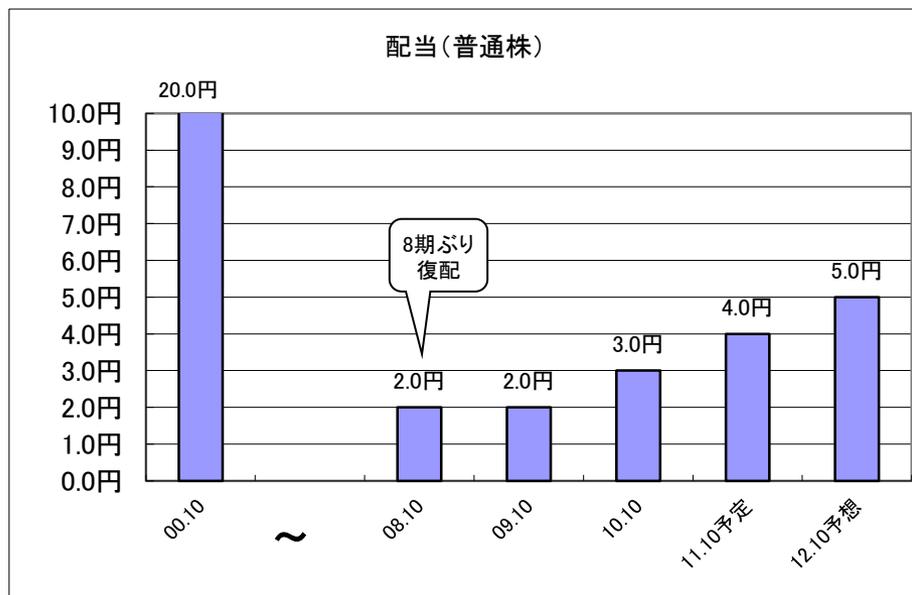
【ご参考】
主要ハウスメーカー
との財務比較

社名	決算期	売上高	営業利益	営業利益率
東日本ハウス	(11/10実績)	49,127	3,935	8.01%
	(12/10予想)	56,840	5,520	9.71%
大和ハウス工業	(12/03実績)	1,848,797	114,955	6.22%
積水ハウス	(12/01実績)	1,530,577	70,897	4.63%
住友林業	(12/03実績)	831,870	19,191	2.31%
ミサワホーム	(12/03実績)	378,574	11,976	3.16%
パナホーム	(12/03実績)	293,152	10,665	3.64%

▶ 営業利益率7%以上の目標クリア

【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)(実績)	3円配当
2011年10月期(第43期)(実績)	4円配当
2012年10月期(第44期)(予想)	5円配当



【優先株式】

B種優先株式

2011年12月 全額償還済

A種優先株式

2012年 5月 全額償還済

【筆頭株主の異動】

筆頭株主: 東日本ハウス社員持株会
(H24.4.30現在持株比率: 9.51%)

※H24.2 有限会社東日本ハウスホールディングス
株式売出しの為

代表取締役社長 成田 和幸 略歴

昭和28年4月20日 北海道函館市恵山町生まれ

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(営業配属)

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 就任

※生涯受注実績棟数 532棟(当社歴代1位)

※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

※モットー「プラス思考」、好きな言葉「苦楽」

常務取締役 沖田 高広 略歴

昭和33年4月16日 青森県南部町生まれ

昭和52年 私立 光星学院高等学校卒業

昭和52年 東日本ハウス(株)八戸支店入社(営業配属)

平成 元年 八戸支店長

平成17年 執行役員就任

平成17年 執行役員 甲信ブロック統轄 兼 松本支店長

平成18年 取締役就任

平成22年 取締役 東日本ハウス事業部本部長

平成23年 常務取締役就任

常務取締役 青 莉 雅 肥 略歴

昭和31年8月20日 岩手県葛巻町生まれ

昭和50年 岩手県立葛巻高等学校卒業

昭和50年 東日本ハウス(株)本社入社(経理配属)

平成 4年 南大阪営業所長

平成10年 経理部長

平成16年 執行役員就任

平成19年 取締役就任 財務・総務担当 兼 人事部長

平成23年 常務取締役就任

平成23年 常務取締役 業務統轄本部長

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 常務取締役兼業務統轄本部長: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。