



株式会社ウエストホールディングス

# 2009年8月期決算 事業のご説明

2009年12月

株式会社ウエストホールディングス



# 目次

## Contents

I. 会社概要	2
II. ウエストグループの編成	
主要各社の事業内容	3~5
III. 2009年8月期ハイライト	6~7
IV. 2009年8月期決算概要(連結決算ベース)	
損益計算書	8
貸借対照表	9
キャッシュフロー計算書	10
V. 事業計画	
環境事業(グリーンエネルギー事業)・住宅リフォーム事業(エコリフォーム事業) の現状と今後の展開	
〈環境・住宅リフォーム中核4社の連結業績計画〉	11
〈ウエストグループ共通のコンセプト〉	12
〈ウエストグループの事業テーマ(キーワード)〉	13
〈住宅リフォーム事業(エコリフォーム事業)／骨太住宅、明野住宅〉	14~15
〈環境事業(グリーンエネルギー事業)／サンテック、ハウスケア、明野住宅〉	16~20
〈施工体制の整備〉	21
〈その他の課題〉	21

# I. 会社概要

商 号	株式会社ウエストホールディングス (コード番号:1407)
英 文 商 号	West Holdings Corporation
広 島 本 社	広島市西区楠木町1丁目15-24
東 京 本 社	東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティビル31階
設 立	2006年3月1日
代 表 者	代表取締役会長 (CEO) 吉川 隆 代表取締役社長 (COO) 野口 昭
資 本 金	19億8,997万円
事 業 内 容	“環境、健康、安全、価格”を課題とした 環境事業 (グリーンエネルギー事業)・住宅リフォーム事業 (エコリフォーム事業) 等 グループ事業会社の包括的な管理

## Ⅱ. ウエストグループの編成

### ウエストグループの経営理念

環境事業(グリーンエネルギー事業)、住宅リフォーム事業(エコリフォーム事業)を通して、顧客の満足の向上を図り、社員の幸福を増進し、会社の発展と繁栄を実現することにより社会に貢献する。

### 主要各社の事業内容

#### 株式会社ウエストホールディングス

事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・グループ全体の経営管理</li><li>・グループ全体のコンプライアンス運営</li><li>・全てのお客様からのご要望・ご質問に応えるカスタマーセンター機能</li></ul>
------	--

## Ⅱ. ウエストグループの編成

### 主要各社の事業内容

#### 株式会社骨太住宅

事業内容	・“建物保全”、“機能の向上(耐震補強強化・省エネ効果)”を主眼とした住宅リフォーム事業(エコリフォーム事業)
販売チャネル特徴	・業務提携先住宅へのルート営業(住宅ストック77万戸) ・4つの“安心”の提供 ①損害保険にも裏打ちされた品質保証・工事保証 ②社長室ハガキの活用による顧客ニーズのフィードバック ③定期点検を軸としたアフターサービス ④顧客からの相談受付専用のフリーダイヤル設置

#### 株式会社サンテック

事業内容	・太陽光発電システム、オール電化を中心とするグリーンエネルギー事業の企画及び設計・施工・販売
販売チャネル特徴	・業界最大手家電量販店ヤマダ電機等の提携による全国規模(除く北海道)の直営展開 ・エリアマーケティングに特化したチラシ反響からのアプローチ →専門アドバイザーによる商品提案～契約 →工事専門スタッフによる現地調査～施工～引渡 →専門スタッフによるアフターメンテナンス

## Ⅱ. ウエストグループの編成

### 主要各社の事業内容

#### 株式会社ハウスケア

事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・太陽光発電システムと、オール電化の施工・販売を行う代理店の募集業務、ならびに運営に関するコンサルタント業務</li><li>・太陽光発電システム(モジュール、パワーコンディショナー等)とオール電化(エコキュート、IHクッキングヒーター)の卸売販売</li><li>・太陽光発電システム商品の開発</li></ul>
販売チャネル 特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>・業界最大手家電量販店ヤマダ電機店舗における代理店販売</li><li>・著名量販店とその傘下ホームセンターにおける代理店販売</li></ul>

#### 株式会社明野住宅

事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・中古住宅の仲介・賃貸</li><li>・住宅リフォーム</li><li>・太陽光発電システム、オール電化の施工・販売</li></ul>
販売チャネル 特徴	京阪地区において当社グループの環境事業・住宅リフォーム事業を地域密着型営業で展開

## Ⅲ. 2009年8月期 ハイライト

2008	
12月	<p>■ <b>株式会社ハウスケアとサンテックパワーホールディングスとの業務提携</b></p> <p>太陽電池モジュール(結晶型)の生産量世界第1位であるサンテックパワー社から、太陽光発電システムを安定的に供給を受けることにより、全国をネットワークする家電量販店を対象に環境事業(グリーンエネルギー事業)の全国展開のスピードアップを図ります。</p> <p>■ <b>大和ハウス工業株式会社との業務提携</b></p> <p>大和ハウス工業が管理する顧客物件に対して実施する住まいの健康診断の点検・診断業務を受託し、物件毎に必要なと思われるリフォーム・メンテナンス等の提案を行います。</p> <p>■ <b>第三者割当によるA種優先株式発行</b></p> <p>MHメザニン投資事業有限責任組合より、A種優先株式15億円の払込を受け、自己資本の充実をはかりました。</p>
2009	
1月	<p>■ <b>耐震改修工法選定(ハウスディフェンダー)</b></p> <p>東京都都市整備局より、木造住宅の耐震改修工法について都民に紹介する事例に選定されました。</p>
4月	<p>■ <b>株式会社ヤマダ電機との業務提携</b></p> <p>当社子会社(サンテック、ハウスケア、骨太住宅)が、家電量販店最大手のヤマダ電機の全国的ネットワークと高いブランド力を活用することによって、太陽光発電システム・オール電化の販売・施工を軸とした環境事業の全国展開のスピードアップを図ることになりました。</p>

## Ⅲ. 2009年8月期 ハイライト

2009	
7月	<p><b>■株式会社ヤマダ電機と合併会社を設立</b></p> <p>太陽光発電システム・オール電化コーナーの店舗数を現在の160店舗から約400店舗に急拡大するというヤマダ電機の要請に応じて、主に店頭からの顧客情報に基づき販売・施工を行う株式会社ヤマダ電機ソーラーエナジーを合併会社として設立いたしました。</p>
8月	<p><b>■株式会社アイレップ(ヘラクレス上場会社)と合併会社を設立</b></p> <p>当社グループの太陽光発電システム等の環境関連商材の販売力の強化を狙いとして、アイレップが得意とするSEM等インターネットマーケティングを駆使して、集客力の優れたサイトを構築するために、株式会社グリーンエネルギーマーケティングを合併会社として設立いたしました。</p>
11月	<p><b>■代表取締役の異動</b></p> <p>社外活動も含めて、幅広い観点から当社グループの経営全般に対して責任をもつ最高経営責任者(CEO)として会長職を新たに設け、日々の業務執行を担う最高執行責任者(COO)として社長職を位置付けました。</p> <p>〈新しい代表者〉 代表取締役会長(CEO) 吉川 隆 代表取締役社長(COO) 野口 昭</p>

## IV. 2009年8月期 決算概要(連結決算ベース)

### 1. 連結損益計算書

(単位: 百万円)

	2008/8期		2009/8期	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	27,375	100%	20,848	100%
住宅リフォーム事業	11,290	41.2%	16,939	81.2%
戸建住宅事業	3,467	12.7%	1,458	7.0%
土地・建物開発事業	10,745	39.3%	1,307	6.3%
土木事業	1,758	6.4%	1,050	5.0%
その他事業	112	0.4%	92	0.5%
	金額	売上高対比	金額	売上高対比
売上総利益	6,454	23.6%	6,411	30.8%
販売管費	5,906	21.6%	5,648	27.1%
営業利益	547	2.0%	762	3.7%
経常利益	196	0.7%	580	2.8%
当期純利益	△2,140	-	238	1.1%
1株当たり当期純利益	△103.88		12.80	

## IV. 2009年8月期 決算概要(連結決算ベース)

### 2. 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2008/8期	2009/8期	前期比増減
流動資産	7,399	7,555	155
固定資産	4,548	4,139	△409
有形	1,868	1,949	81
無形	852	934	81
投資その他	1,827	1,255	△572
資産合計	11,948	11,695	△253

負債合計	10,653	8,698	△1,955
流動負債	7,085	6,626	△458
固定負債	3,568	2,071	△1,496
純資産合計	1,294	2,997	1,702
株主資本	1,314	3,052	1,738
その他	△19	△55	△35
負債・純資産合計	11,948	11,695	△253

#### ○流動資産

住宅リフォーム売上高の増加に伴う  
完成工事未収入金の増加 1,873百万円

仕掛販売用不動産の販売及び  
評価による減少 △1,592百万円

#### ○固定資産

長期性預金の減少 △348百万円

#### ○流動負債

短期借入金の減少 △1,656百万円

支払手形の減少 △398百万円

住宅リフォーム売上高の増加に伴う  
工事未払金の増加 1,704百万円

#### ○固定負債

長期借入金の減少 △1,405百万円

#### ○純資産

当期純利益の計上 238百万円

優先株の発行による増加 1,500百万円

## IV. 2009年8月期 決算概要(連結決算ベース)

### 3. キャッシュ・フロー、その他

(単位: 百万円)

	2008/8期	2009期/8
営業活動によるCF	1,369	1,580
投資活動によるCF	△2,144	503
財務活動によるCF	△2,345	△1,651
現金及び現金同等物に増減額	△3,120	433
現金及び現金同等物の期首残高	4,461	1,341
現金及び現金同等物の期末残高	1,341	1,774

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## 環境・住宅リフォーム中核4社（骨太住宅・サンテック・ハウスケア・明野住宅）の連結業績目標（中核4社に経営資源を集中）

（単位：百万円）

	2010年8月期				2011年8月期				2012年8月期			
	売上高	売上 総利益	営業 利益	経営 利益	売上高	売上 総利益	営業 利益	経営 利益	売上高	売上 総利益	営業 利益	経営 利益
		率	率	率		率	率	率		率	率	率
骨太住宅	5,055 (5%)	2,875	494	467	5,206 (3%)	2,733	547	520	5,362 (3%)	2,815	564	536
		52.9%	9.8%	9.2%		52.5%	10.5%	10.0%		52.5%	10.5%	10.0%
サンテック	12,303 (56%)	3,355	679	679	15,994 (30%)	4,318	880	880	20,792 (30%)	5,614	1,144	1,144
		27.3%	5.5%	5.5%		27.0%	5.5%	5.5%		27.0%	5.5%	5.5%
ハウスケア	9,949 (266%)	1,278	475	475	12,933 (30%)	1,422	621	621	16,813 (30%)	1,849	807	807
		12.8%	4.8%	4.8%		11.0%	4.8%	4.8%		11.0%	4.8%	4.8%
明野住宅	2,223 (21%)	736	242	205	2,334 (5%)	754	335	303	2,451 (5%)	791	350	318
		33.1%	10.9%	9.2%		32.3%	14.4%	13.0%		32.3%	14.3%	13.0%
連結合計	29,530 (46%)	8,044	1,890	1,826	36,467 (23%)	9,227	2,383	2,324	45,418 (25%)	11,069	2,865	2,805
		27.2%	6.4%	6.2%		25.3%	6.5%	6.4%		24.4%	6.3%	6.2%

※①売上高の（ ）内は前年度対比の増減率

※②親会社ウエストホールディングスへの業務分担金は営業経費として賦課

※③各社ともに連結子会社間取引相殺後の数値

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## 1. ウエストグループ共通のコンセプト

出合いを大切にし、住いの問題解決を通して生涯おつきあいいただける継続顧客作り

➡ 住宅分野の“システム・インテグレータ”を目指す

お客様支持率No.1を目指して!! “安心と安全のお約束”

### (1) カスタマーセンター(ウエストホールディングス内に設置)

- ①ビフォアサービス  
契約翌日に契約内容の確認を完全実施
- ②「お客様相談室」  
工事中の疑問に電話一本で迅速に対応
- ③「社長室行きのハガキ」  
完了した工事に関する疑問や要望に迅速に対応



### (2) 工事完成後のメンテナンスサービス

工事完成後の翌月にアフターサービス担当者が住いの総点検を実施  
※太陽光発電・オール電化工事に関しては、  
「1ヶ月」「5年」「8年」のメンテナンスサービスを通じて、  
“システム・インテグレーター”機能を発揮



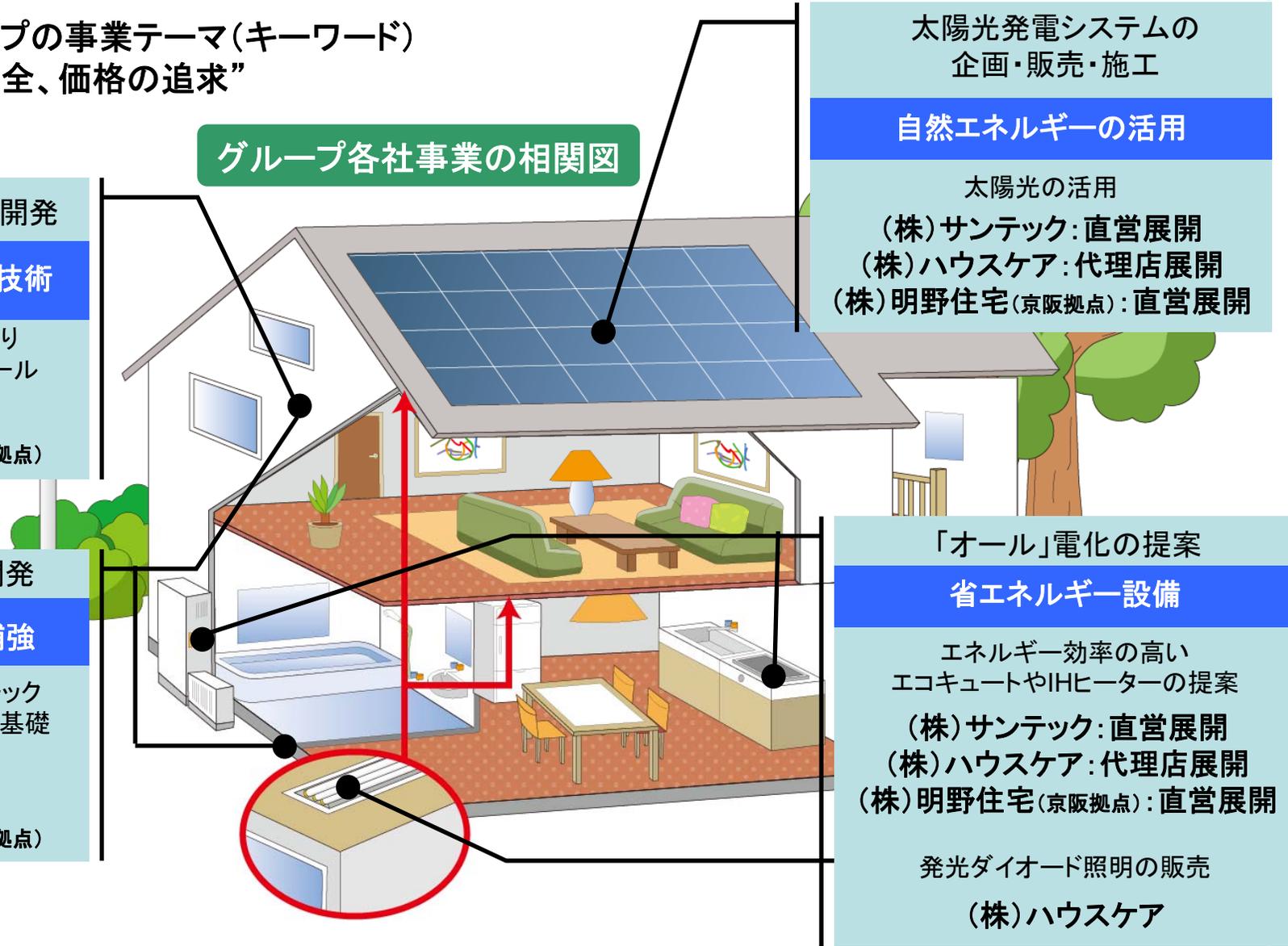
### (3) 損害保険にも裏打ちされた品質保証と工事保証

# V. 事業計画

## 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

### 2. ウエストグループの事業テーマ(キーワード) “環境、健康、安全、価格の追求”

#### グループ各社事業の相関図



熱遮断塗料・建材の開発

#### 建物外皮の熱遮断技術

高気密、高断熱により  
熱の出入りをコントロール

(株)骨太住宅  
(株)明野住宅(京阪拠点)

耐震補強工法の開発

#### 木造住宅の耐震補強

「ガラス繊維強化プラスチックシート」を活用した住宅の基礎から外壁までを補強

(株)骨太住宅  
(株)明野住宅(京阪拠点)

太陽光発電システムの  
企画・販売・施工

#### 自然エネルギーの活用

太陽光の活用

(株)サンテック: 直営展開  
(株)ハウスケア: 代理店展開  
(株)明野住宅(京阪拠点): 直営展開

「オール」電化の提案

#### 省エネルギー設備

エネルギー効率の高い  
エコキュートやIHヒーターの提案

(株)サンテック: 直営展開  
(株)ハウスケア: 代理店展開  
(株)明野住宅(京阪拠点): 直営展開

発光ダイオード照明の販売

(株)ハウスケア

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## 3. 住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）／（株）骨太住宅、明野住宅

### (1) 経営環境に対する認識

足許の景気動向から当面飛躍的な伸びは期待できないものの、政府の住宅政策は、ストック重視、及び質への転換方針がさらに強化されます。すなわち、既築住宅に手を入れながら、住宅を長持ちさせることを主旨とする国の住宅政策の強い後押しもあり、住宅リフォーム市場は着実に拡大するものと思われまます。

※2009年～2011年の伸びは年率3%程度(矢野経済研究所)

### (2) 事業の特徴

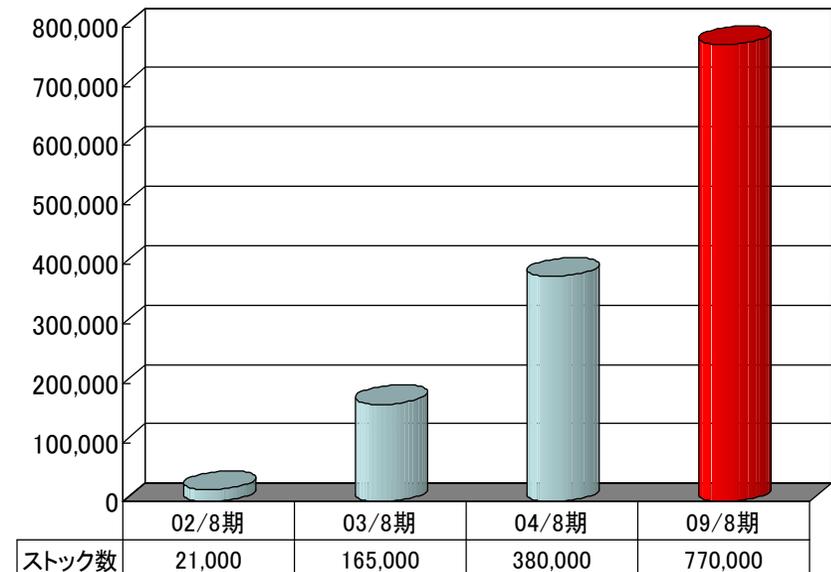
#### ハウスメーカー、デベロッパー等のアフターメンテナンスを委託

「住まい」を開発・建築・販売するプロフェッショナルな会社もあれば、アフターメンテナンスをプロフェッショナルにできる会社があってもいい。当社グループはこの「アフターメンテナンス」に着目し、業務委託提携契約を数多く締結してまいりました。  
(提携先住宅ストック数 77万戸(2009年8月末現在))

#### 主な業務提携先

- 大和ハウス工業株式会社
  - 太平住宅株式会社(2×4工法)
  - 日本電建株式会社(木造軸組工法)
  - 株式会社ペイントハウス(外装リフォーム)
  - 各地域工務店など
- コンクリート住宅、2×4、木造軸組住宅など  
各種のアフターメンテナンスを委託しております。

＜住宅ストック数推移＞



## V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

### (3) 今後の展開

#### マンションリフォームへの進出

マンションはスケルトン（躯体）のみの状況にして、新築同様の設備・内装に作り変えることが可能であり、今後スケルトンリフォームの需要が確実に増加すると考えます。

※マンションリフォーム市場規模は、6540億円（2007年）。2015年には8300億円（26.8%増）に拡大の見込み（矢野経済研究所）

#### 省エネルギー関連商材の開発

●断熱塗装、断熱窓、断熱屋根等の省エネルギー関連商材の開発を促進するとともに、環境事業の中心商品である太陽光発電・オール電化とのパッケージ化を図ってまいります。

●パッケージ化のパイロット店として、中国電力グループとの連携により、“広島ショールーム”をオープン（2009年10月1日）いたしました。



広島ショールーム  
エコな暮らしの「ウエストプラザ」

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## 4. 環境事業（グリーンエネルギー事業）／サンテック、ハウスケア、明野住宅

### (1) 経営環境に対する認識

① 民主党政権は、2020年までにCO<sub>2</sub>等地球温暖化ガスの排出量を25%（1990年度比）削減することを国際公約しました。また、政府は、「低炭素社会づくり行動計画において、太陽光発電の導入量を「2005年対比で、2020年に20倍、2030年に40倍」にするという目標を掲げています。我が国の太陽光発電の導入量のうち約8割が住宅用であり、この目標達成のためには、**住宅部門における普及拡大**が鍵となります。

### ② 太陽光発電システムの導入試算

導入発電量



※2008年末までの住宅累計導入戸数 約48万戸

単純計算では、47万戸／年ベースの導入が見込まれます。

## V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

### ③ 住宅用太陽光発電システムに対する国の補助金制度の復活（2009年1月から）—— 7万円/KWの補助金

2009年度当初予算 200.5億円（想定補助件数 8万戸）  
" 補正予算 270億円（ " 11万戸）  
※11月末までの申請受理件数 81,657件（想定補助件数消化率 43%）

参考・東京都 [a] 2020年度までに民間住宅に、太陽光発電システム100万KWの導入を計画

[b] 2009年4月1日から「住宅用太陽光エネルギー利用機器導入促進事業を創設」—— 10万円/KWの補助金

太陽光発電導入目標 2009年度……2万戸  
2010年度……2万戸

### ④ 新たな余剰電力買取制度のスタート（2009年11月1日）

太陽光発電住宅



余剰となる電気

買取収入（48円）

電力会社

発電能力10KW未満の住宅用太陽光発電システムが発電した自家消費分の余剰電力について1KWあたり48円の買取価額（従来の約2倍）で、10年間電力会社に売却できる制度です。

→ 太陽光発電システムの導入設置費用は約10年間で回収することが可能となりました。

### ⑤ 当社グループの認識

環境事業は国家的大プロジェクトそのものであり、日本国内の太陽光発電システムの市場は加速度的に拡大し、特に住宅分野においては顕著な拡大が見込まれると考えております。

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## (2) 事業の特徴

### ① 国内最大手の家電量販店、株式会社ヤマダ電機との業務提携

#### [a] 業務提携の内容

以下の業務を当社子会社（主にサンテック、ハウスケア、明野住宅）がヤマダ電機に代行して行う。

① 太陽光発電システム・オール電化等の住宅・設備リフォーム工事等の注文を顧客から獲得するための営業行為（チラシ反響型営業）

② 工事請負契約等に関する締結事務手続（含む補助金申請の代行業務）

③ 工事請負契約に基づく太陽光発電システム工事等の住宅・設備リフォーム工事

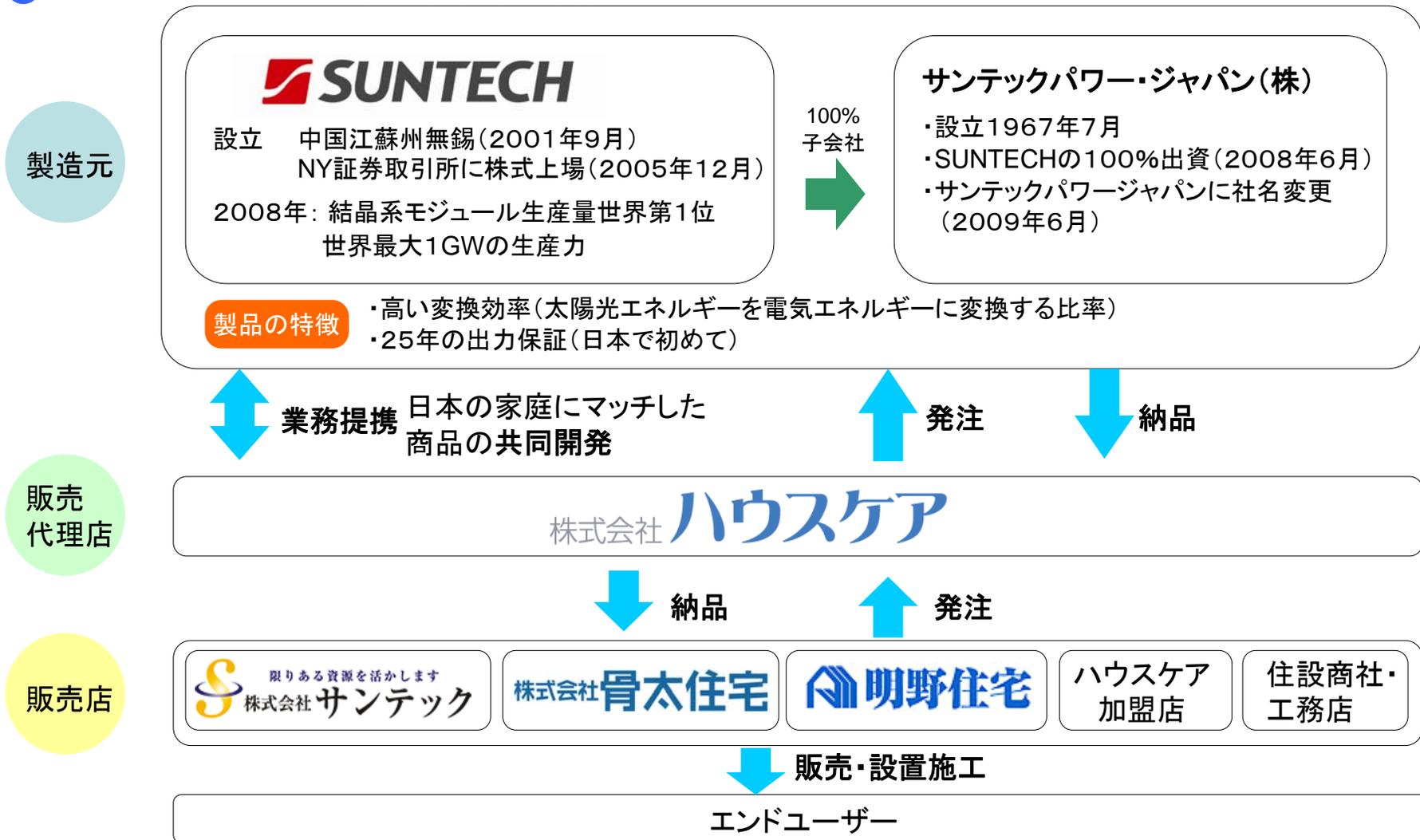
④ 工事完成後の顧客対応（メンテナンス、修理工事等）

#### [b] 関連各社の役割（提携業務面）

サンテック	チラシ反響情報による営業活動、契約締結、工事施工
ハウスケア	フランチャイズ方式による代理店（地元の工務店、電気工事店等）の募集、営業面でのコンサルティング、業務関係のサポート
明野住宅	ハウスケアの代理店として、関西地区（特に北摂地域）での営業活動、工事施工
ヤマダ電機ソーラーエナジー	ヤマダ電機の店頭情報による営業活動、工事施工

# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## ② 太陽電池モジュールの安定的供給源の確保



# V. 事業計画 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

## (2) 今後の展開(計画達成のアクションプログラム)

→ **太陽光発電分野のオンリーワン企業を目指す**

### 1 太陽電池モジュールの仕入れ先の間口拡大

⇒ 海外メーカーとの提携促進

### 2 パワーコンディショナー、接続箱、モニター、架台の提携開発

### 3 太陽光発電システムインテグレーション(主に周辺機器)の推進

- ・家庭用スマートメーターの採用 ⇒ スマートグリッド整備の一環
- ・家庭用蓄電池の共同開発
- ・太陽電池モジュールの発電測定・検査業務機器の開発  
⇒ 太陽光発電システムのアフターメンテナンスに活用

### 4 太陽光発電システム施工研修センターの立ち上げ

- ・各地の技術者育成機関(職業訓練法人等)とのアライアンス  
⇒ 新たな雇用創出と技能向上を図る

### 5 販売力の強化

- ・集客力の高いインターネットサイトの構築  
⇒ 合併会社グリーンエネルギーマーケティング10月にスタート
- ・全国の電力会社・都市ガス会社とのアライアンス促進
- ・B to Bの展開拡大  
⇒ 全国の販売・施工事業者向けに、商材・商流・メンテナンスをパッケージ化して販売

### 6 総合商社とのアライアンス促進

⇒ 国内外の商流・金融機能の活用、出口戦略の共働化

## 太陽光発電システム

### 1 太陽電池モジュール

太陽光のエネルギーを電気エネルギー(直流電力)に変換します。

### 2 接続箱

モジュールから配線されている複数のケーブルをまとめてパワーコンディショナーに接続します。

### 3 パワーコンディショナー

太陽電池モジュールで発電した直流電力を家庭で使える交流電力に変換します。

### 4 カラーモニター(オプション)

発電状況・使用状況を視覚的に表示します。様々なモードに切り替えて見るすることができます。

### 5 電化製品

発電した電気を家庭内で使用します。

### 6 売電/買電

余った電気は電力会社に売り、足りない電気は必要量を購入します。(売買は全自動で行われます。)



# V. 事業計画

## 環境事業（グリーンエネルギー事業）・住宅リフォーム事業（エコリフォーム事業）の現状と今後の展開

### 5. 施工体制の整備

#### (1) 急拡大する太陽光発電システム・オール電化の施工体制拡充

- 1 工務社員の増強、人材の育成
- 2 協力会社ネットワークの更なる拡大

#### (2) マンションリフォーム分野、エコリフォーム分野への進出・強化のための工事体制整備

- 1 技術者の増強
- 2 アライアンスによる施工ネットワークの構築

### 6. その他課題

#### (1) 財務力強化

- 1 手元流動性の増強
- 2 自己資本率の改善

➡ 2009年8月期:25.3% → 2012年8月期:50%以上

#### (2) コンプライアンスの強化

- 1 対症療法型から予防療法型への転換
- 2 組織運営の見直しをも含む「内部統制」の整備