



2010年8月期決算 事業のご説明

2010年10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	P2
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	P3
・ウエストグループの組織図	P3
・主要各社の事業内容	P4～P5
III. 2010年8月期ハイライト	P6～P7
IV. 2010年8月期事業セグメント別売上構成推移	P8
V. 2010年8月期決算概要(連結決算ベース)	
・損益計算書	P9
・貸借対照表	P10
・キャッシュフロー計算書	P11
VI. 新中期経営計画書(2011年8月期～2013年8月期)	
・3ヶ年の経営方針(グループ共通)	P12
・連結業績目標	P13
・エコリフォーム事業	P14～P15
・グリーンエネルギー事業	P16～P19

I. 会社概要

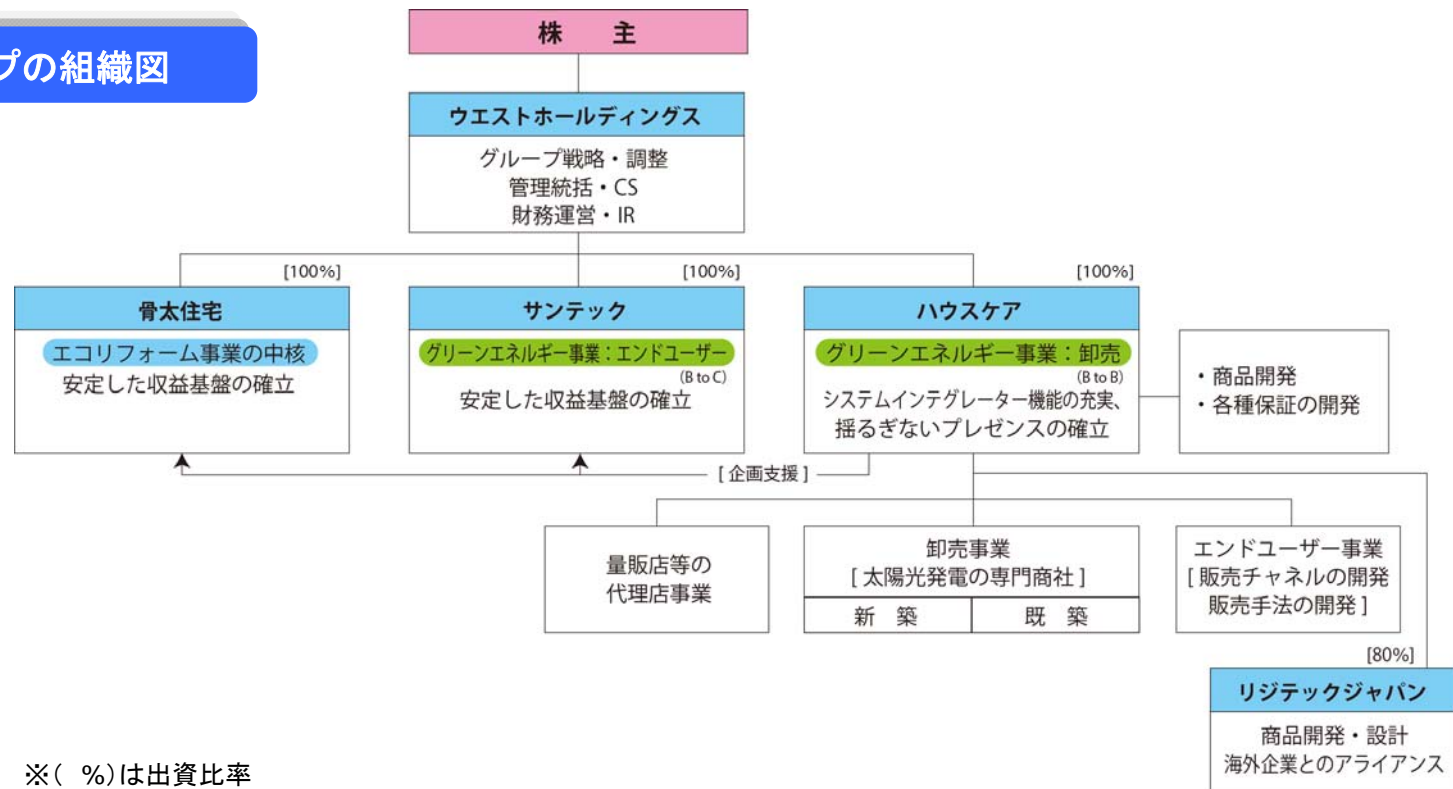
商 号	株式会社ウエストホールディングス（コード番号：1407）
英 文 商 号	West Holdings Corporation
広 島 本 社	広島市西区楠木町1丁目15-24
東 京 本 社	東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティビル31階
設 立	2006年3月1日（ 創業：1981年10月27日 会社設立：1984年5月30日 持株会社設立：2006年3月1日 ）
代 表 者	代表取締役会長（CEO） 吉川 隆 代表取締役社長（COO） 野口 昭
資 本 金	19億8,997万円
事 業 内 容	“環境、健康、安全、価格”を課題とした グリーンエネルギー事業・エコリフォーム事業等の 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

グリーンエネルギー事業、エコリフォーム事業を通して、顧客満足の上昇を図り、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貢献する。

ウエストグループの組織図



Ⅱ. ウエストグループの編成

主要各社の事業内容

株式会社ウエストホールディングス

広島本社: 広島市西区楠木町1-15-24 TEL: 082-503-3900(代)
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 TEL: 03-5353-7481

事業内容

- ・グループ全体の経営管理
- ・グループ全体のコンプライアンス運営
- ・全てのお客様からのご満足いただくためのCS事業

[エコリフォーム事業]

株式会社骨太住宅

広島本社: 広島市西区楠木町1-15-24 TEL: 082-296-3000(代)
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 TEL: 03-5353-6868(代)

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78万戸)
- ・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

Ⅱ. ウエストグループの編成

[グリーンエネルギー事業]

株式会社サンテック

〔 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 TEL：03-5333-6222(代) 〕

事業内容	・太陽光発電システム、オール電化のエンドユーザー向け(BtoC)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等との提携による全国規模(除く北海道)の直営展開 ・電力会社系オール電化販売会社等との提携による地域密着型の営業展開 →専門アドバイザーによる商品提案及び契約締結 →工事専門スタッフによる現地調査・施工管理 →専門スタッフによるアフターメンテナンス

[グリーンエネルギー事業]

株式会社ハウスケア

〔 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 TEL：03-5333-6855(代) 〕

事業内容	・太陽光発電システム(太陽電池モジュール・パワーコンディショナ・架台等)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(BtoB) ・太陽光発電システム、オール電化のエンドユーザー向け(BtoC)の販売・施工を行う代理店の募集、ならびに代理店運営に関するコンサルティング ・太陽光発電システム商品の開発・設計、各種保証の開発
販売チャネル特徴	・既築住宅向け太陽光発電システムの販売業者、新築住宅の大・中堅ハウスメーカー、工務店、パワービルダー ・大手家電量販店、ホームセンター等との提携による代理店販売

Ⅲ. 2010年8月期 ハイライト

2009年

12月

■太陽電池の総合メーカーとして、シリコンインゴットから太陽電池モジュールに至るまで一貫生産体制を持つCanadian Soler Inc(カナダ)と業務提携契約を締結するとともに、カナディアン・ソーラー・ジャパン株式会社の発行済株式の14%を取得しました。
このことにより、当社グループはサンテックパワーに続き太陽電池モジュールの安定供給源を確保することとなりました。

2010年

3月

■ハウスケアに営業本部を開設し、住宅用太陽光発電システムの卸売(BtoB)事業に本格的に着手することになりました。
(2010年3月 BtoB営業人員7名から2010年8月には25名に増強しました。)

6月

■東京海上日動火災株式会社とのパートナーシップにより、損害保険にも裏打ちされた国内初の新しい保証サービスを開発しました。

「日照補償サービス」:

気象庁が発表する年間の日照時間が、一定の設定時間を下回った場合に、当社グループが販売した太陽光発電システムを購入、設置していただいたお客様を対象に、補償金を支給します。

「工事保証サービス」:

太陽光発電システムの設置工事を原因とした損害が、工事完成引渡し後に発生した場合に、その損害を補償します。

Ⅲ. 2010年8月期 ハイライト

2010年

6月

■太陽光発電システム施工に関する独自資格制度の創設を目指して、東京・大阪・広島に施工研修施設を開所しました。
尚、研修内容・カリキュラム等を社団法人全国太陽光発電推進協議会に委託しております。

7月

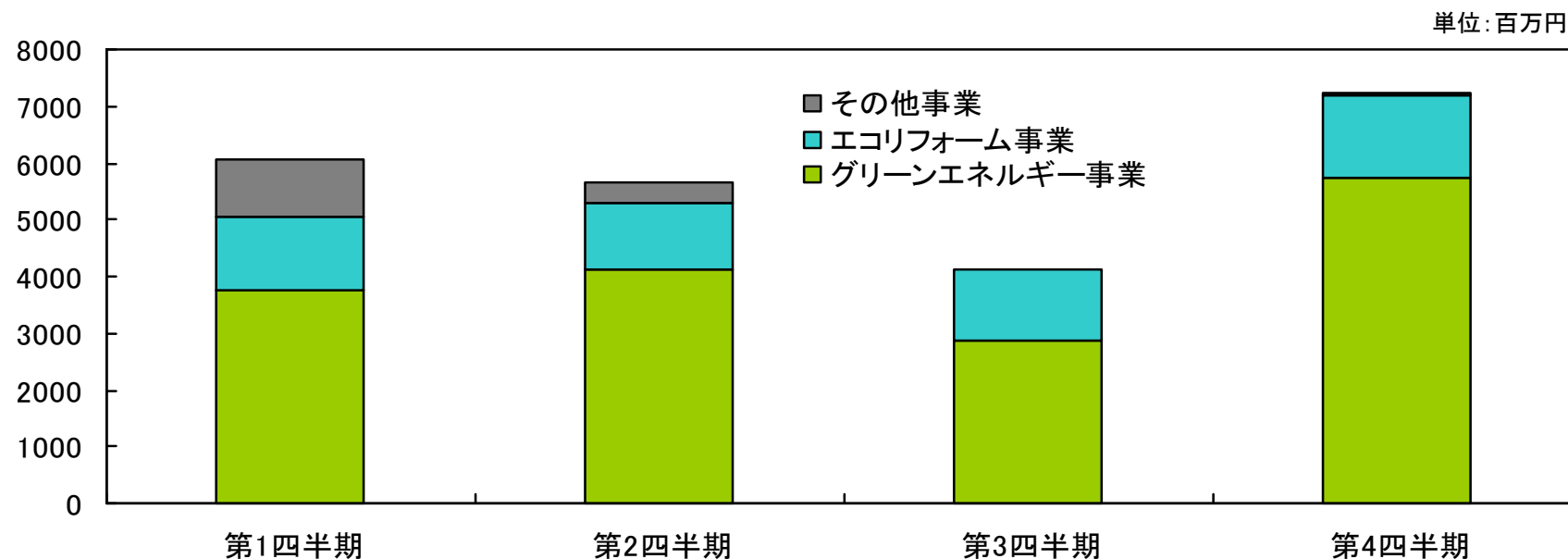
■太陽光発電システムの主要周辺機器である住宅用パワーコンディショナ※①を開発し、財団法人電気安全環境研修所(通称:JET※②)の認証を取得しました。
さらに8月に、社団法人日本電機工業会(通称:JEMA)に複数種類のパワーコンディショナを用いて電力系統適用の試験データ※③を提出いたしました。

※① パワーコンディショナ: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する装置です。

※② JET認証:国内で販売し、国の補助金の対象となる住宅用パワーコンディショナにはJETの認証が必要です。

※③ JEMA試験データ:世界でもレベルの高い日本の電力系統に適合できるかどうかの試験データです。

IV. 2010年8月期 事業セグメント別売上構成推移



単位: 百万円 ()内は構成比率

2010/8月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
グリーンエネルギー事業	3,743 (62%)	4,119 (73%)	2,866 (69%)	5,748 (79%)	16,476 (72%)
エコリフォーム事業	1,293 (21%)	1,184 (21%)	1,244 (30%)	1,427 (20%)	5,148 (22%)
その他事業	1,012 (17%)	341 (6%)	15 (1%)	60 (1%)	1,428 (6%)
合計	6,048	5,644	4,125	7,235	23,052

V. 2010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)

	2009/8期		2010/8期	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	20,847	100.0%	23,052	100.0%
エコリフォーム事業	5,292	25.4%	5,148	22.3%
グリーンエネルギー事業	11,646	55.9%	16,476	71.5%
その他事業	3,909	18.8%	1,428	6.2%
	金額	売上高対比	金額	売上高対比
売上総利益	6,411	30.8%	7,398	32.1%
販売管費	5,648	27.1%	6,050	26.2%
営業利益	763	3.7%	1,348	5.8%
経常利益	580	2.8%	1,251	5.4%
当期純利益	238	1.1%	1,121	4.9%
1株当たり当期純利益	30.37		123.74	

V. 2010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)

	2009/8期	2010/8期	前期比増減
流動資産	7,555	10,959	3,404
固定資産	4,138	4,374	236
有形	1,949	1,936	△13
無形	934	719	△215
投資その他	1,255	1,719	464
資産合計	11,693	15,333	3,640

負債合計	8,696	11,234	2,538
流動負債	6,626	9,463	2,837
固定負債	2,070	1,771	△299
純資産合計	2,997	4,099	1,102
株主資本	3,052	4,091	1,039
その他	△55	8	63
負債・純資産合計	11,693	15,333	3,640

○流動資産

現金及び預金の増加	3,948百万円
グリーンエネルギー事業の商品の増加	887百万円
販売用不動産及び仕掛販売用不動産の 販売による減少	△1,339百万円

○固定資産

取引先への営業保証金差入れに伴う増加	204百万円
--------------------	--------

○流動負債

短期借入金の増加	1,831百万円
グリーンエネルギー事業の買掛金の増加	3,836百万円
工事未払金の支払に伴う減少	△2,774百万円

○固定負債

長期借入金の減少	△265百万円
----------	---------

○純資産

当期純利益による増加	1,121百万円
------------	----------

V. 2010年8月期 決算概要(連結決算ベース)

3. キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2009期/8	2010期/8
営業活動によるCF	1,580	2,763
投資活動によるCF	503	△664
財務活動によるCF	△1,651	1,524
現金及び現金同等物に増減額	433	3,623
現金及び現金同等物の期首残高	1,341	1,774
現金及び現金同等物の期末残高	1,774	5,398

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

3ヶ年の経営方針（グループ共通）

1 安定的な収益基盤を確立しつつ、住宅用太陽光発電市場での揺るぎないプレゼンスを確立いたします

2 グループの経営資源を成長分野であるグリーンエネルギー事業、特に卸売事業部門の強化に集中し、拡大成長を持続いたします。

3 顧客満足（C.S）の一層の向上を図ります。

紹介顧客の獲得や、継続顧客ストックの増強を図る等アグレッシブなC.S体制を構築いたします。

4 財務基盤を強化いたします。

①フリーキャッシュフローを増強いたします。

②自己資本比率（連結ベース）を改善いたします。

2010年8月期：26.5%→2013年8月期：50%以上

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

連結業績目標

（単位：百万円、％）

	2010年8月期 実績					2011年8月期					2012年8月期					2013年8月期				
	売上高	営業利益	率	経常利益	率	売上高	営業利益	率	経常利益	率	売上高	営業利益	率	経常利益	率	売上高	営業利益	率	経常利益	率
エコリフォーム事業	5,148 (97.3)	492	9.6	455	8.8	5,000 (97.1)	540	10.8	500	10.0	5,100 (102.0)	550	10.8	500	9.8	5,300 (103.9)	580	10.9	530	10.0
グリーンエネルギー事業	16,476 (141.5)	1,116	6.8	1,112	6.7	21,400 (129.9)	1,160	5.4	1,100	5.1	25,700 (120.1)	1,650	6.4	1,600	6.2	32,200 (125.3)	2,020	6.3	1,970	6.1
その他事業	1,428	△261	-	△316	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	23,052 (110.6)	1,347	5.8	1,251	5.4	26,400 (114.5)	1,700	6.4	1,600	6.1	30,800 (116.7)	2,200	7.1	2,100	6.8	37,500 (121.8)	2,600	6.9	2,500	6.7

※①売上高の（ ）内は前年度対比の増減率

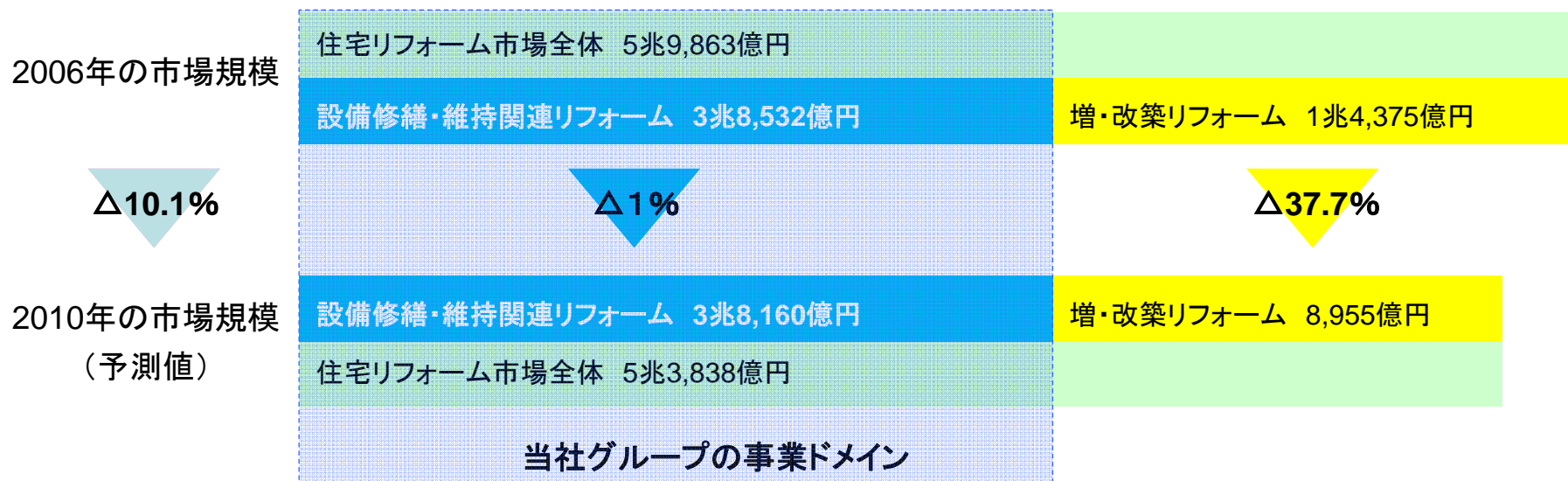
※②持株会社ウエストホールディングスへの業務分担金は営業経費として賦課

※③各社ともに連結子会社間取引相殺後の数値

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

エコリフォーム事業

1. 経営環境に対する認識



※データの出典: 矢野経済研究所

<当社グループの認識>

少子高齢化及び経済動向から、当面住宅リフォーム市場の拡大は見込めないものの、経年劣化する住宅ストックが年々増加すること、及び「省エネリフォーム」が新しい需要を喚起していることから、当社グループが事業ドメインとしている「設備修繕・維持関連リフォーム」は一定規模で推移するものと予測されます。

一方で、新設住宅着工戸数の激減(2009年788千戸、前年比△27.9%)を背景に、大手ハウスメーカーもリフォーム事業に本格的に取り組んでいるほか、ホームセンターや家電量販店といった小売業も参入しており、競争はますます激化するものと思われま

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

2. 経営戦略

1

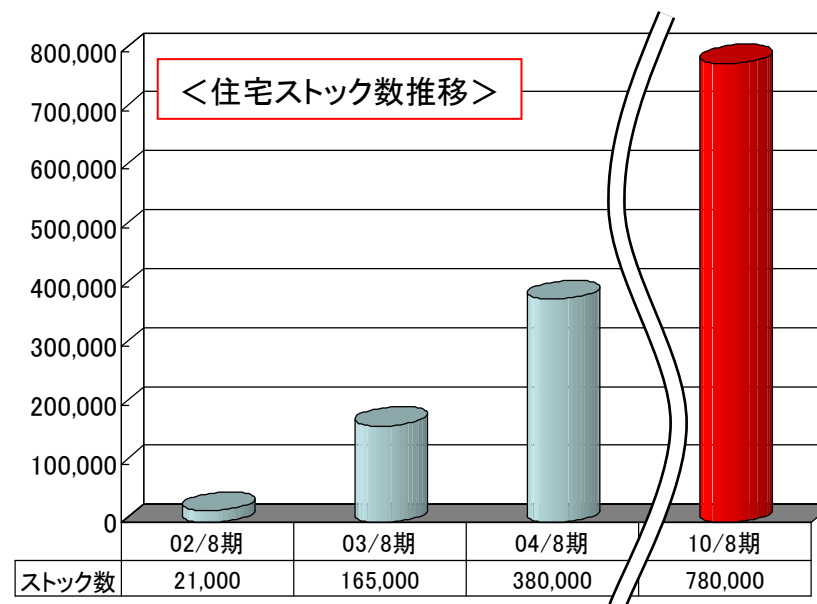
今後とも相応の伸びが予測される「建物保全型リフォーム」（屋根・外壁・水回りの改修、耐震改修）及び「省エネルギーリフォーム」に資源を集中し、人材の効率的活用による経費の抑制を図り、安定的な収益基盤を確立いたします。

2

住宅エコポイントの延長（2011年12月末日まで）もあり、今後とも「省エネルギーリフォーム」の需要は拡大していくものと考え、断熱塗装・断熱屋根・断熱壁・断熱窓等の「省エネ」新商品開発・投入や品質改良を積極的に行います。

3

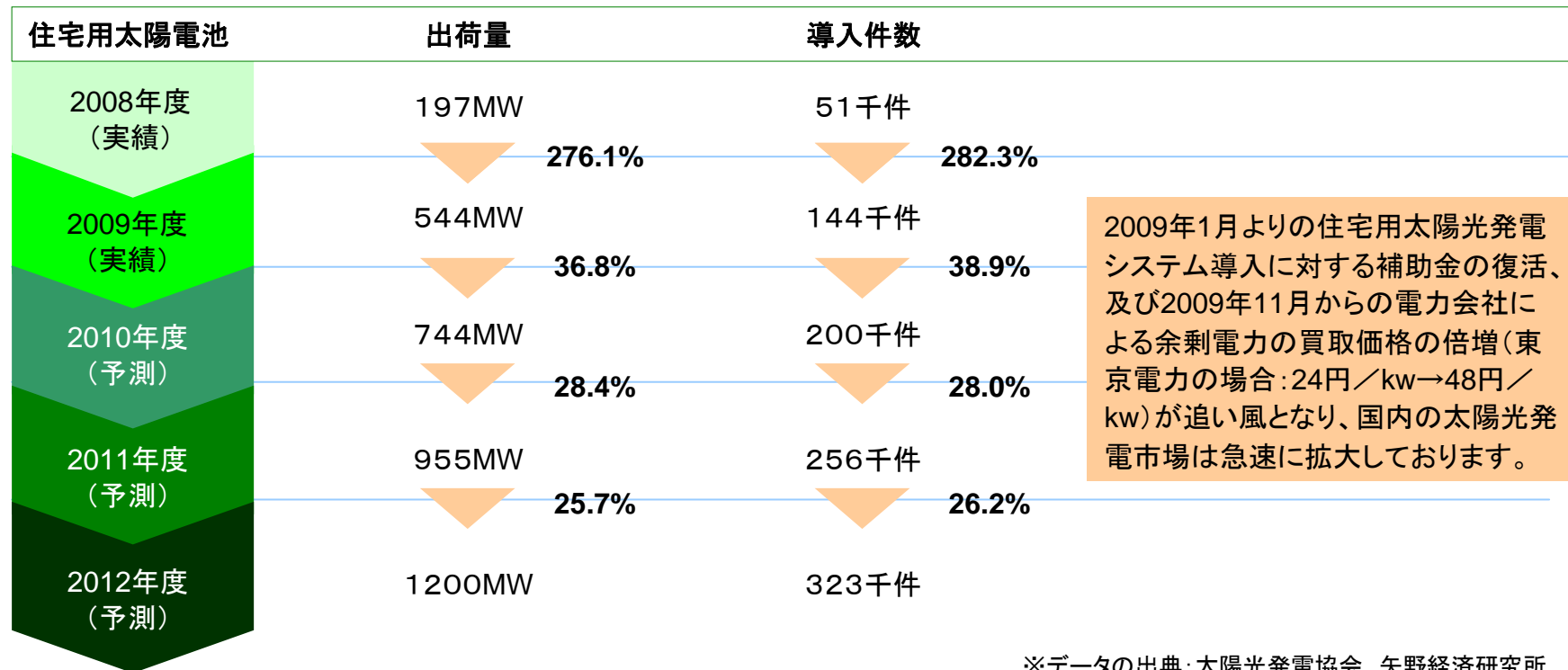
ハウスメーカーや住宅ディベロッパー等からアフターメンテナンスを受託し（業務提携）、提携先住宅ストック（2010年8月78万戸）に対するメンテナンスを軸とした営業スタイルを継続し、今後とも提携戦略による住宅ストックの増強を図ります。



VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

グリーンエネルギー事業

1. 経営環境に対する認識



<当社グループの認識>

CO2削減は国家的大プロジェクトであり、その主軸の一つである太陽光発電の市場規模は加速度的に拡大することが確実であり、特に住宅分野において顕著であると見込まれるものの、大手ハウスメーカーの他に家電やホームセンター等の量販店の参入、あるいは太陽電池メーカーによる販売・施工系列網の強化等、急速に競争が激化してきております。

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

2. 経営戦略

1 事業全体の戦略

・BtoC分野（小売分野）を安定的収益基盤としつつ、BtoB分野（卸売分野）を強化し拡大成長を持続します。

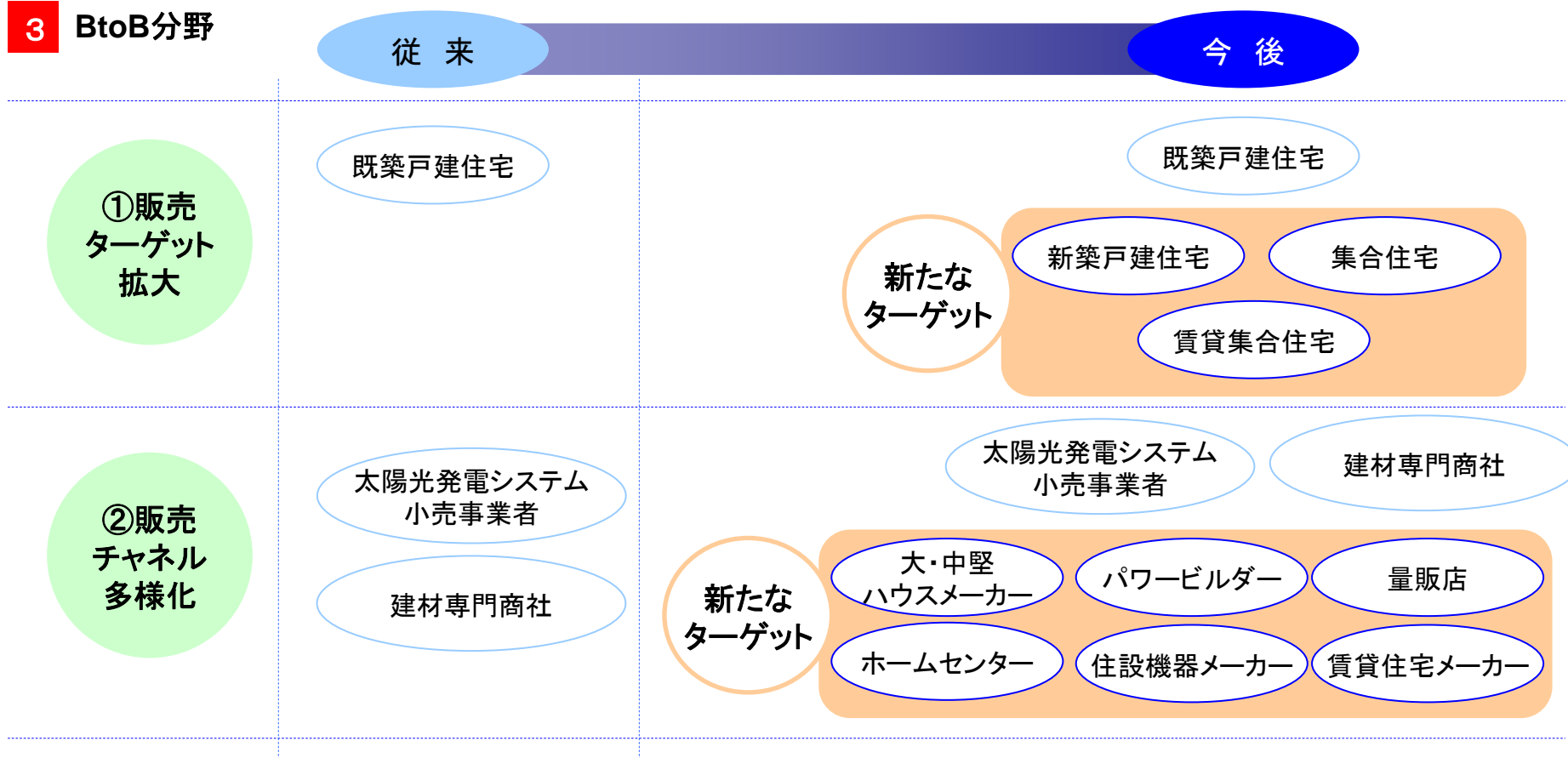
2 BtoC分野

・住宅用太陽光発電システム、オール電化のエンドユーザー向け販売・施工を担うサンテックは、施工の対応量に限界があり、量的拡大を目指すよりも効率的な販売・施工体制を構築し、グループ中核企業として安定的な収益基盤を確立いたします。

・サンテックの販売戦略としては、最大手家電量販店との提携を軸とした営業展開の他に、ホームセンター等の量販店との提携推進、及び電力会社系オール電化販売会社との提携による地域密着型の営業スタイルや、インターネットマーケティングの活用により、効率的な運営を構築いたします。

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

3 BtoB分野



③ソリューション営業を展開します。

独自開発商品の提供、施工ネットワークの紹介、アフターメンテナンスの受託、各種保証制度の提案、及び社団法人全国太陽光発電推進協議会との連携による経営サポートメニューの提供等により、顧客の課題解決を支援します

VI. 新・中期経営計画（2011年8月期～2013年8月期）

4 商品戦略

1) 国内外を問わず幅広い分野の技術者集団とネットワークを活用し、セルメーカー、モジュールメーカー、パワコンメーカー、架台メーカーとのアライアンスによる商品開発を促進するとともに、当社グループが国内での独占販売権を持つ太陽光発電システムの設計開発とシステムインテグレーション※を推進いたします。

※システムインテグレーション

独自の設計・開発によって、モジュール、パワコン、架台、系統連結などを統合化するとともに、引渡し後のメンテナンスまで消費者が要望するシステムにまとめあげることを意味します。

2) 当社グループは、付加価値の高い設計やソフトウェアの開発と集約化だけを行い、製造を他社に委ねるファブレスメーカーに徹します。

3) ハード面の商品開発だけではなく、メーカーの製品保証（10年）、発電保証（25年）以外に、損害保険に裏打ちされた工事保証や日照補償サービス保証等ソフト面でも、より確かな「安心と安全」の各種保証制度の充実を図ってまいります。

