



株式会社ウエストホールディングス

2009年8月期 中間期の事業のご説明



2009年3月

株式会社ウエストホールディングス



Contents

I. 会社概要	2P
II. ウエストグループの編成	
<主要各社の事業内容>	3P
III. 2009年8月期 上期ハイライト	6P
IV. 事業計画	
環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開	
<環境・リフォーム中核3社の連結業績目標>	7P
<ウエストグループ共通のコンセプト>	8P
<当社グループ事業テーマ(キーワード)“環境、健康、安全、価格の追求”>	9P
<住宅リフォーム事業>	10P
<環境対応事業>	16P
V. 環境・リフォーム中核3事業会社の業績推移	20P

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	代表取締役社長 吉川 隆
資本金	19億6,162万円
事業内容	“環境、健康、安全、価格”を課題とした 環境・リフォーム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・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">・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要望・ご質問に応えるカスタマーセンター機能
------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

株式会社骨太住宅

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・“建物保全”、“機能の向上”に着眼したリフォーム事業
販売チャネル 特徴	<ul style="list-style-type: none">・業務提携先住宅へのルート営業型の販売(住宅ストック74万戸)・最大手家電量販店ヤマダ電機店舗内での直営販売・4つの“安心”の提供<ol style="list-style-type: none">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. ウェストグループの編成



主要各社の事業内容

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エコリフォーム工事の企画・設計・施工・販売
販売チャネル 特徴	・量販店等の提携によるマーケティングの展開 ・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調～施工～引渡 →専門スタッフによるアフターメンテナンス

株式会社ハウスケア


事業内容	・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 ・太陽光発電システム商品の開発
販売チャネル 特徴	・最大手家電量販店ヤマダ電機店舗における代理店販売 ・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

Ⅱ. ウエストグループの編成



主要各社の事業内容

株式会社明野住宅

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・中古住宅の仲介・賃貸・住宅リフォーム・太陽光発電システム、オール電化の施工・販売
販売チャネル 特徴	<ul style="list-style-type: none">・北摂地域における地域密着型営業・販売から施工までの一貫した体制  京阪地区における当社グループの施工体制の強化、及び環境・リフォーム事業の営業基盤の拡充

松本建設株式会社

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・耐震・環境を軸とした非木造建物のリフォーム
------	------------------------------------------------------------------------

株式会社桜井エンジニアリング

事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ビル・マンション等の調査・診断に基づく建物の長期維持修繕計画の提案、ビル・マンション等の空調・給排水等の設備設計、施工後建物のメンテナンス・管理
------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ⅲ. 2009年8月期 上期ハイライト



2008

12月

■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

太陽光電池モジュールの生産量世界第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、全国をネットワークする家電量販店を対象に環境対応型リフォーム事業を拡大してまいります。

■大和ハウス工業株式会社との業務提携

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。

■第三者割当によるA種優先株式発行

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。

2009

1月

■耐震改修工法選定(ハウスディフェンダー)

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評価委員会の審査により、都民に紹介する事例に選定されました。

2月

■発光ダイオード(LED)照明市場への新たな事業開始

扶桑電通の取引先であるコンビニエンスストア・小売業者・量販店及び官公庁などに対してLED事業を展開し、米国のCREE社の全面支援を受けて開発する高性能商品を提供いたします。

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



環境・リフォーム中核3社（骨太住宅・サンテック・ハウスケア）の連結業績目標 （中核3社に経営資源を集中）

（単位：百万円）

項目	期間	2009/8期(注1)	2010/8期(目標)	2011/8期(目標)
売上高		14,720	17,150	18,620
骨太住宅		6,770	7,110	7,470
サンテック		5,940	6,530	7,190
ハウスケア		2,010	3,510	3,960
売上総利益		6,570	7,210	7,730
骨太住宅		4,080	4,280	4,490
サンテック		2,190	2,410	2,650
ハウスケア		300	520	590
営業利益		1,070	1,230	1,430
骨太住宅		670	660	710
サンテック		250	340	450
ハウスケア		160	230	270
経常利益		980	1,150	1,340
骨太住宅		580	580	620
サンテック		250	340	450
ハウスケア		150	230	270

（注1）2009年8月期の環境・リフォーム中核3社の売上高及び利益については、業績予想にそのまま織り込んでおります。

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



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) 工事完成後の点検サービス

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」「1年」「3年」「5年」「10年」の点検サービスを通じて、
“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

IV. 事業計画 — 環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開 —



2. 当社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

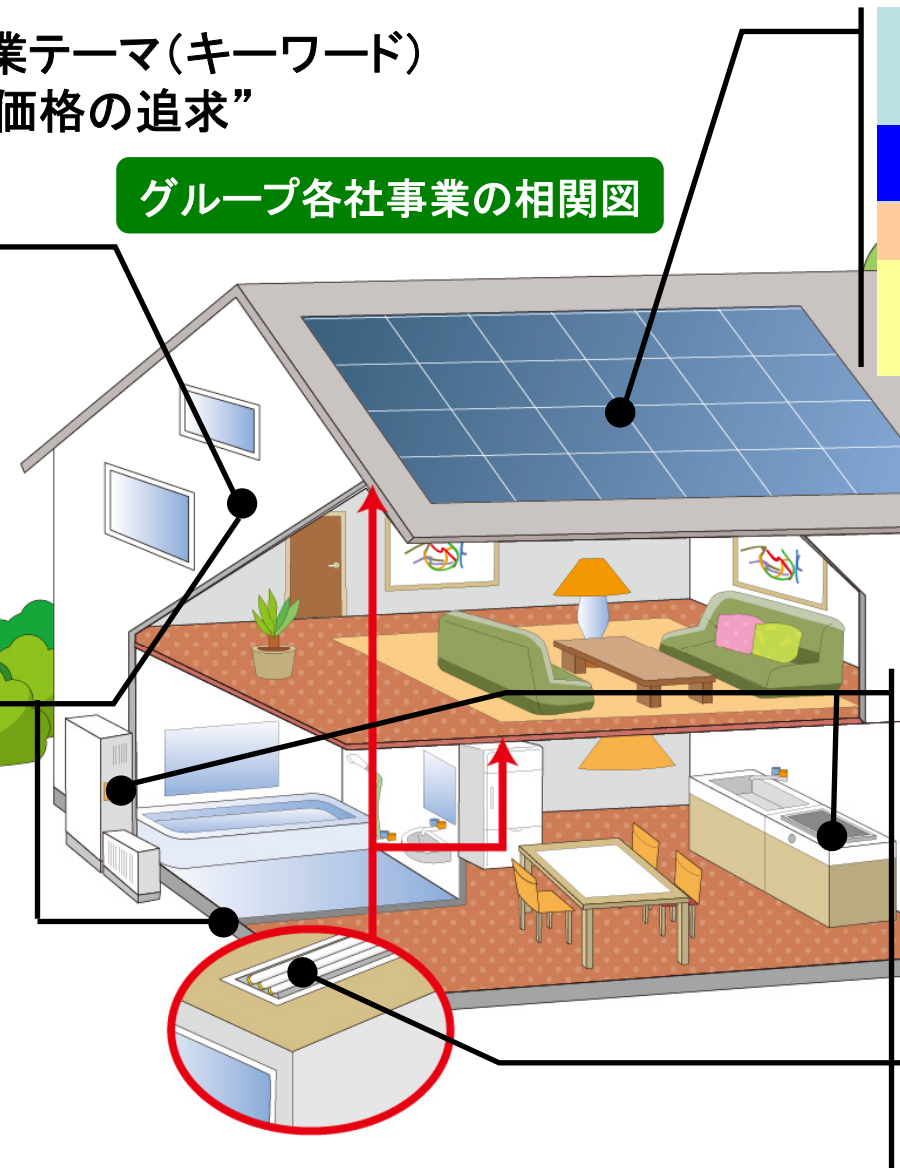
(株)骨太住宅

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



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)ハウスクエア:代理店展開

「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)ハウスクエア:代理店展開

発光ダイオード照明の販売

(株)ハウスクエア

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー

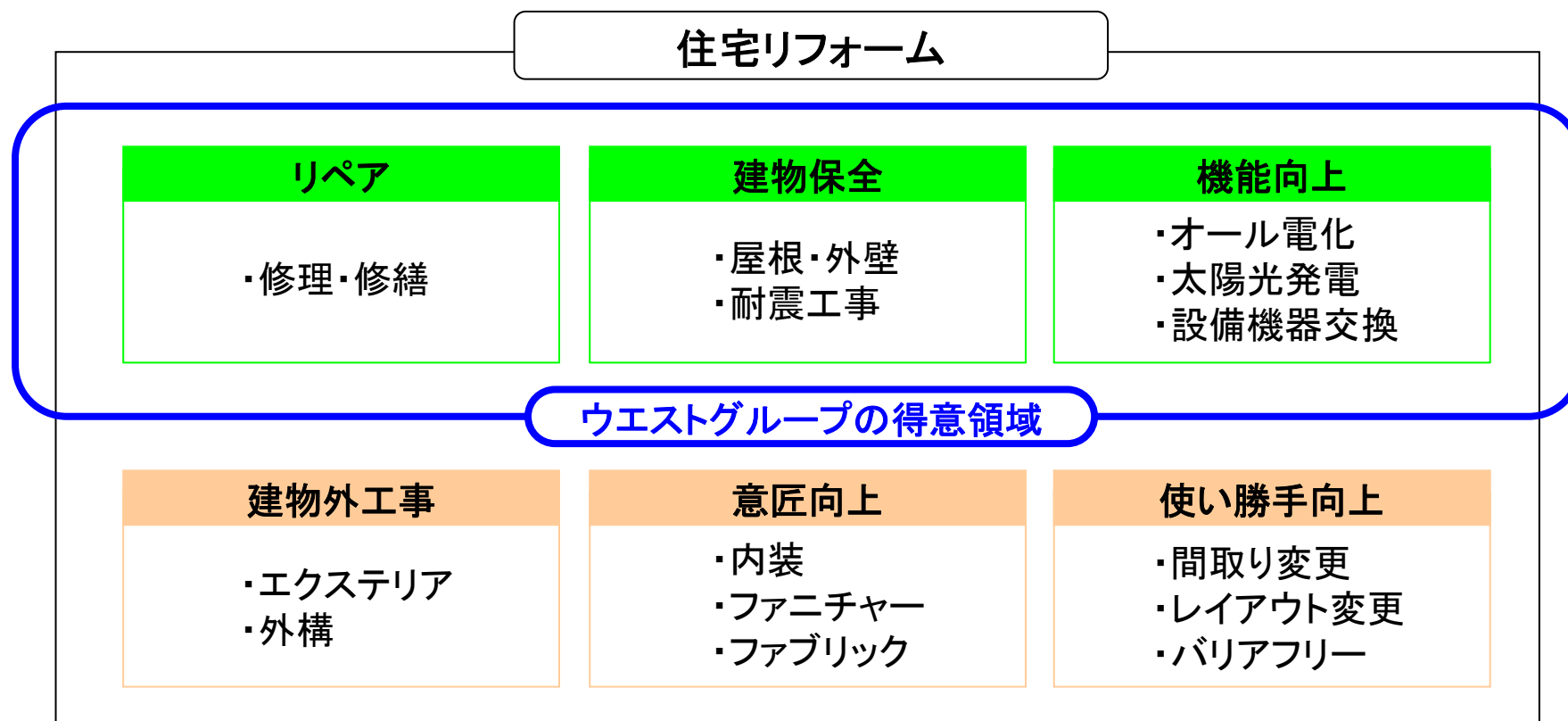


3. 住宅リフォーム事業／(株)骨太住宅

(1) 得意領域

家を大切に長く住まう

循環型の社会、環境重視の社会への変化を捉え、“建物の保全”と“機能の向上”に着眼したリフォーム事業を展開しております。



IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



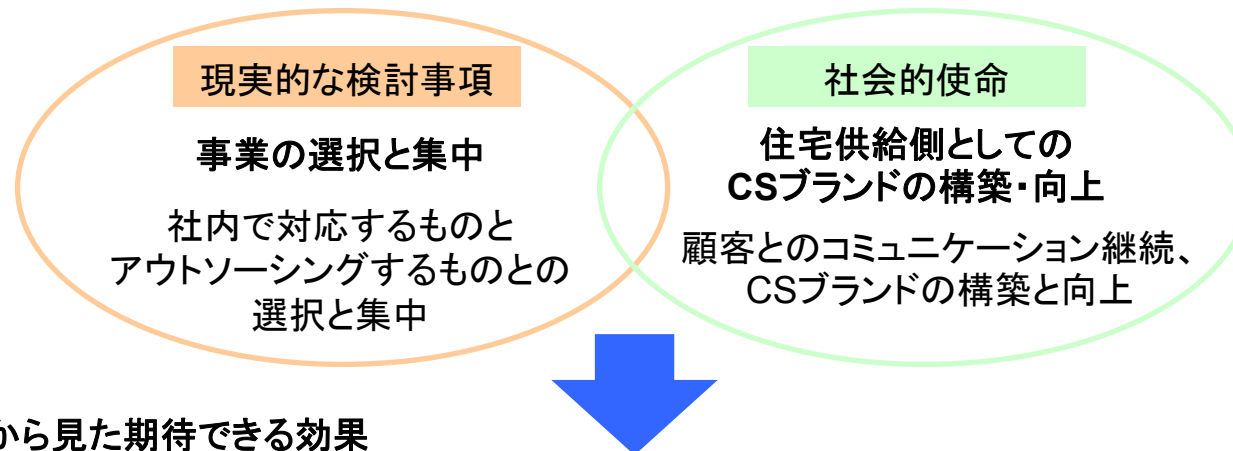
(2) 特徴

ハウスメーカー・デベロッパー のアフターメンテナンス受託

「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。当社は、この「アフターメンテナンス」に着目し、業務委託契約を数多く締結してまいりました。

住宅供給側から見た業務委託の目的

顧客満足度を向上させるためのアフターメンテナンス体制の確立



住宅供給側から見た期待できる効果

CSブランドの向上

業務の効率化

コスト削減

上記3つのシナジー効果を期待

IV. 事業計画 — 環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開 —



(2) 特徴

各種工法にも対応。
豊富な業務提携先

業界の先駆けとしてスタートしたアフターメンテナンスの受託は豊富な実績とともに74万件を超える受託数となっています。スタート当初に設定した「ミリオンストック(100万軒計画)」も目前となってきています。

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)
- 株式会社三田ハウジング(狭小3階建住宅)
- 各地域工務店など

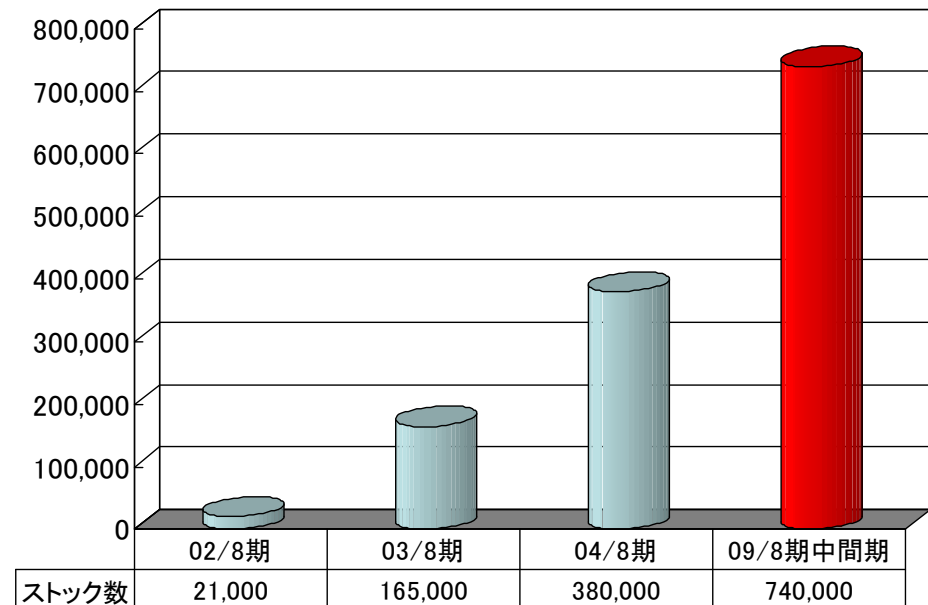
コンクリート住宅、2×4、木造軸組、リフォームまで
各種のアフターメンテナンスを受託しております。

★地域密着戦略「ウエスパルプラザ構想」



←提携先の増加に伴い、町ごとに各社のメンテナンス先が点在。当社は、点～線～そして面への展開を図っています。

＜住宅ストック数推移＞



IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



(3) 徹底したメンテナンス体制

リフォームは、継続的なお付き合いからはじめます。

「住まいの主治医」となるために、継続的な訪問活動を実施し、ニーズに対応してまいります。

◆担当地域社員が「住宅カルテ」を作成

○ A社顧客	▲ B社顧客	
◎ D社顧客	▲ B社顧客	
◆C社顧客	○A社顧客	

各地域担当社員が住宅診断を無料で実施。その場で修復できる手直しなどは無料で対応しております。また、住宅カルテを作成し、昨年との診断結果の違いなどを説明できるようにしております。



◆地域担当者は「メンテナンスマン」



当社の地域担当者の多くは点検はもちろんのこと、軽微な手直しまで対応できるようにしております。

◆顧客情報のシステム管理

住まいのカルテ(顧客情報・診断記録・工事履歴・点検履歴・クレーム履歴・建物写真)をシステムで保存。情報を一元化しお客様の大事な情報を管理しています。

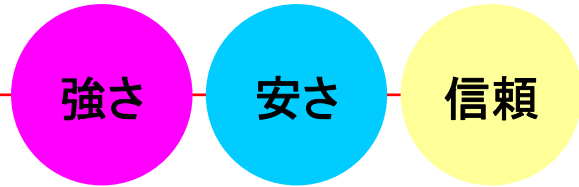
IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



(4) 新商品の開発

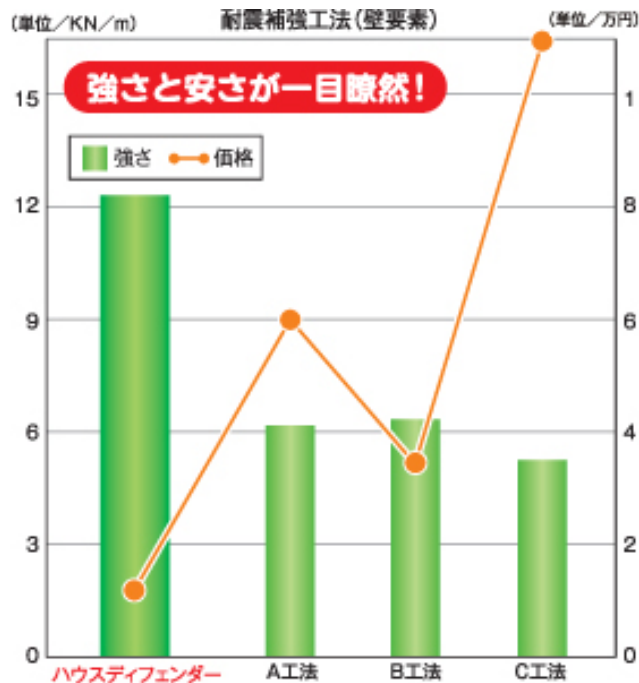
①ウエスト木造住宅耐震補強工法(TYFO工法) 「ハウスディフェンダー」

ウエスト木造住宅耐震補強工法「ハウスディフェンダー」とは築20～30年の木造住宅を解体せずに低予算で耐震補強を行う工法です。引張りに強く低コストな「ガラス繊維強化プラスチックシート」を利用し、しっかりと外壁から基礎まで補強します。



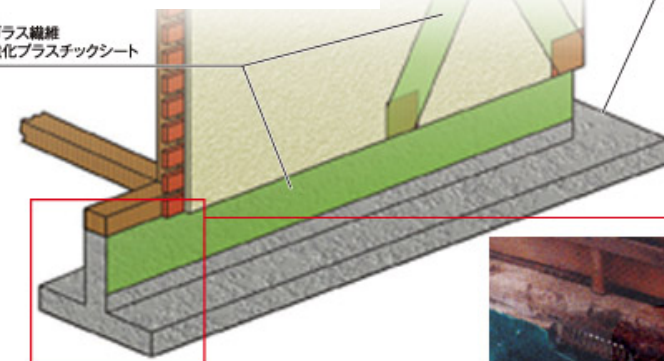
東京都都市整備局の「平成20年度 安価で信頼できる木造の「耐震改修工法・装置」の事例・アイデア」に選定されました。

平成21年3月10日(火曜日)～3月12日(木曜日)にJR新宿駅西口イベントコーナーにて「住宅、ビル・マンションの耐震改修展示会」にて紹介されました。



外壁強化で壁強さ倍率向上

ガラス繊維強化プラスチックシート



コンクリート基礎



基礎強化でさらに耐力向上



強さの秘密ガラスファイバーシート



数本の繊維が1.5tの重さに堪える強度を持つ最強ガラス繊維ファイバーアンカー

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



(4) 新商品の開発

②住宅用遮熱・断熱塗装材「ライック」

JAXAの技術ライセンスを受けて開発された塗装材「ライック」は、屋根や外壁に塗装することで太陽光を反射、遮断して建物内部の温度上昇を防ぐ、環境にやさしい、省エネルギー型の屋根・外壁用熱制御塗料です。

POINT① 高い熱制御性能

高遮断性の特殊顔料で太陽光を反射し、セラミックバルーンにより熱を伝えにくくします。夏には建物内部の温度上昇、冬には温度低下を緩和し、冷暖房用エネルギーを節約します。

POINT② 優れた耐久性能と防汚性能

特殊顔料が太陽光を反射し、また水性特殊共重合シリコン樹脂が強力な塗膜を作る為、汚れが付きにくく耐候性に優れています。防汚性能高いライックは、高遮熱性顔料をがっちりキープし、長期間建物を保護。美しい外観を保つとともに、長期間にわたりその性能を維持します。

POINT③ 高い安全性と環境配慮

人体に有害な物質を一切含まない、人にも環境にも優しい水性の塗料です。

- 水以外の揮発分がほとんどなく、環境にも配慮しています。
- 降雨による溶出がほとんどなく、塗膜を長期間安定させます。
- ホルムアルデヒド系防腐剤を使用しておりません。
- 環境ホルモン物質を含んでおりません。

POINT④ 経済性

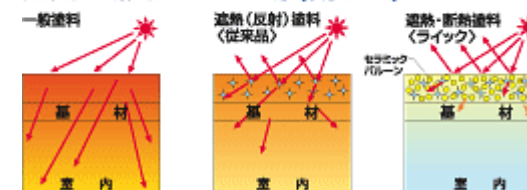
施工性の効率化で経済性を追及します。

- 水性アクリルシリコン樹脂で1液性のため、施工時間の短縮にも繋がります。

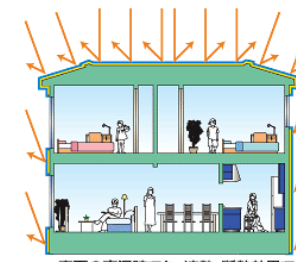
熱を伝えにくいセラミックバルーン

※当社比
従来の**2.5倍以上**

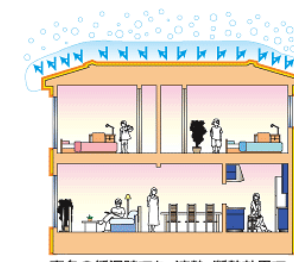
遮熱・断熱パワーの源(概念図)



優れた遮熱効果で
冷暖房費とCO₂削減! 夏は涼しく冬暖か。



真夏の高温時でも、遮熱・断熱効果で室内はいつも爽やか。



真冬の低温時でも、遮熱・断熱効果で室内はいつも暖か。

IV. 事業計画 — 環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開 —



4. 環境対応事業

(1) 政府、地方自治体の動向

低炭素社会の実現

家庭部門のCO2削減

太陽光発電システムの導入促進

政府

①「低炭素社会づくり行動計画」

太陽光発電の導入量 2020年までに10倍 2030年までに40倍

※現在、太陽光発電システムを装備した住宅の割合は1.1%

②3-5年後に太陽光発電システムの価格を現在の半額程度に

③太陽光発電システム導入補助金制度の創設

2009年1月13日から:7万円/KW

④経産省:太陽光発電、現行の買取り価格を2倍に

現行24円/KW→2010年より50円/KW(10年程度で設備費用を回収)

東京都

①2020年までに民間住宅に、太陽光発電システム100万KW相当の導入を計画

②2009年4月1日から、「住宅用太陽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

市町村 レベル

東京都武蔵野市の場合

9万円/KWの補助金

<例えば>

東京都武蔵野市で最大出力3KWの太陽光発電システム設置の場合の補助金

国21万円 東京都30万円 武蔵野市27万円

=合計78万円の補助金

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー

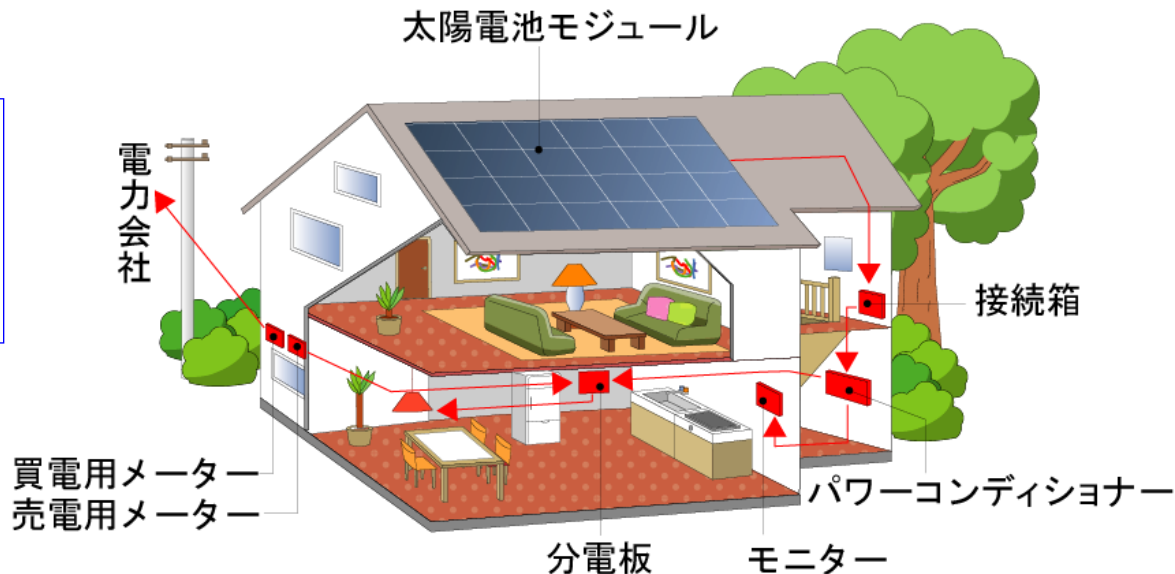


(2) 太陽光発電システムの施工・販売／直営展開：(株)サンテック、代理店展開：(株)ハウスケア

太陽光発電システム

太陽光発電システムの4つのメリット

- ① 電気代の節約
- ② 余剰電力は売電
- ③ CO₂を排出しない環境に優しい
- ④ 火を使わないので安心



ステップ1 電気をつくります

屋根の上の「太陽電池モジュール」で太陽の光を集め、直流電流を発生させます。



太陽電池モジュール

ステップ2 電気をつめます

発生した直流電流を「接続箱」に集めます。流れる電気の量を調整したり、逆流を防ぐ機能もあります。



接続箱

ステップ3 電気を交換します

「パワーコンディショナー」で直流電気を電力会社と同じ交流電気に変換します。

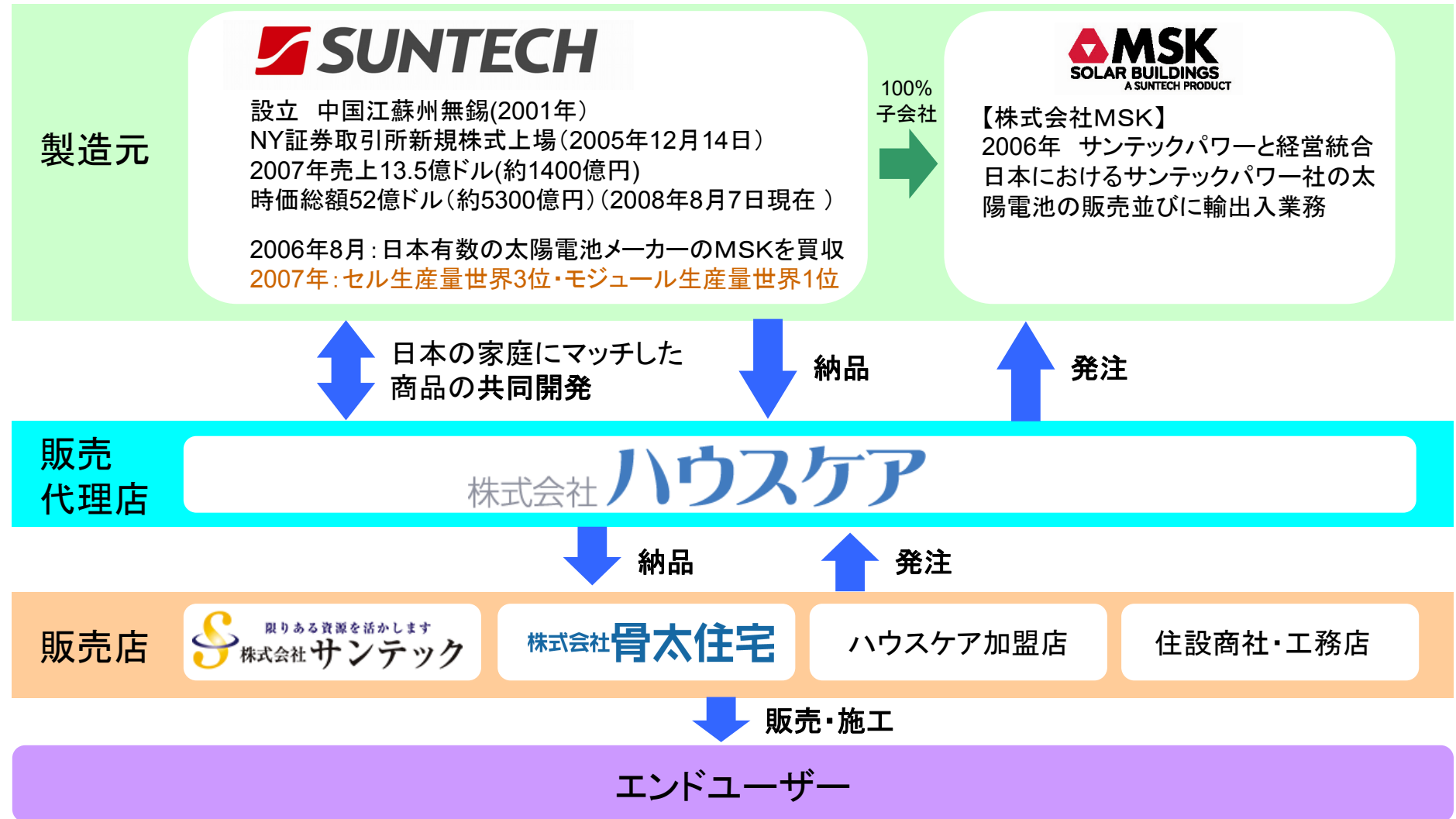


パワーコンディショナー

IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



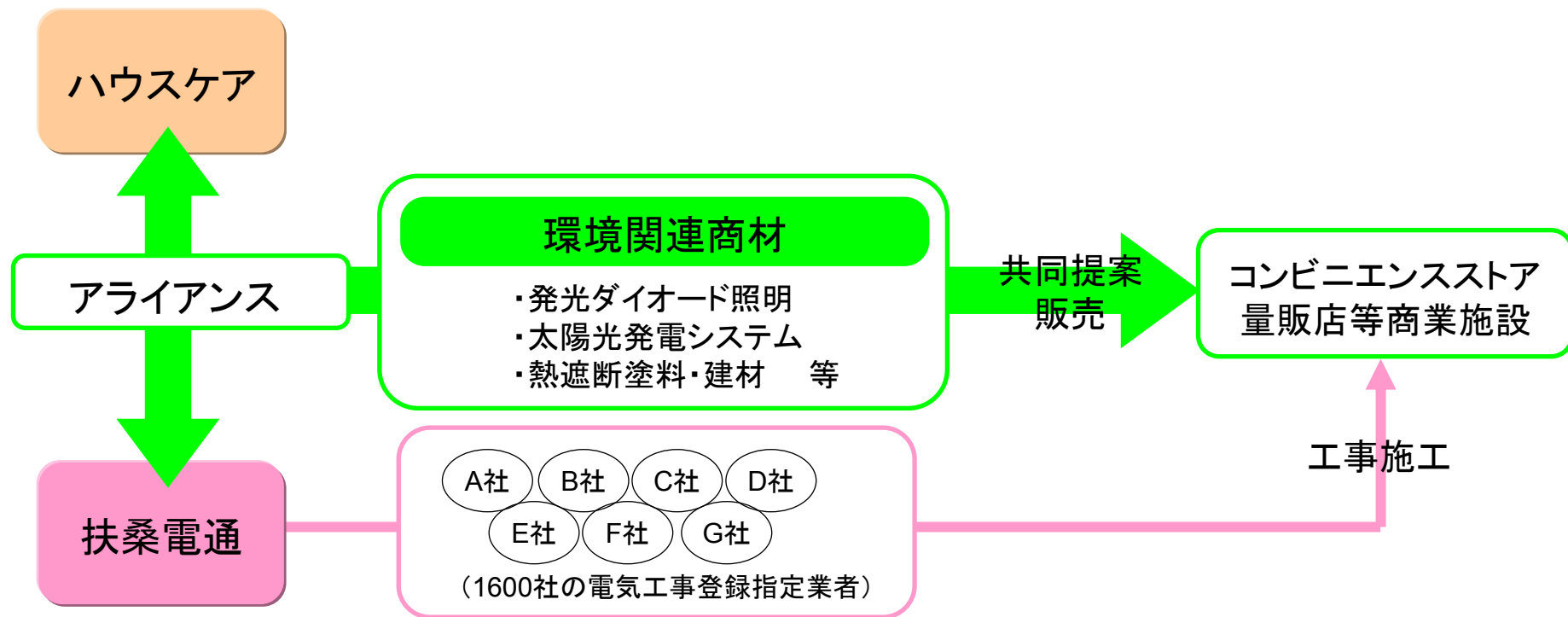
(3) 太陽光発電システム商材の開発と購入／(株)ハウスケア



IV. 事業計画 ー環境・リフォーム中核事業の現状と今後の展開ー



(4) 株式会社ハウスケアと※扶桑電通株式会社とのアライアンスによる、
環境関連商材の販売(BtoBビジネス)



※扶桑電通(株)

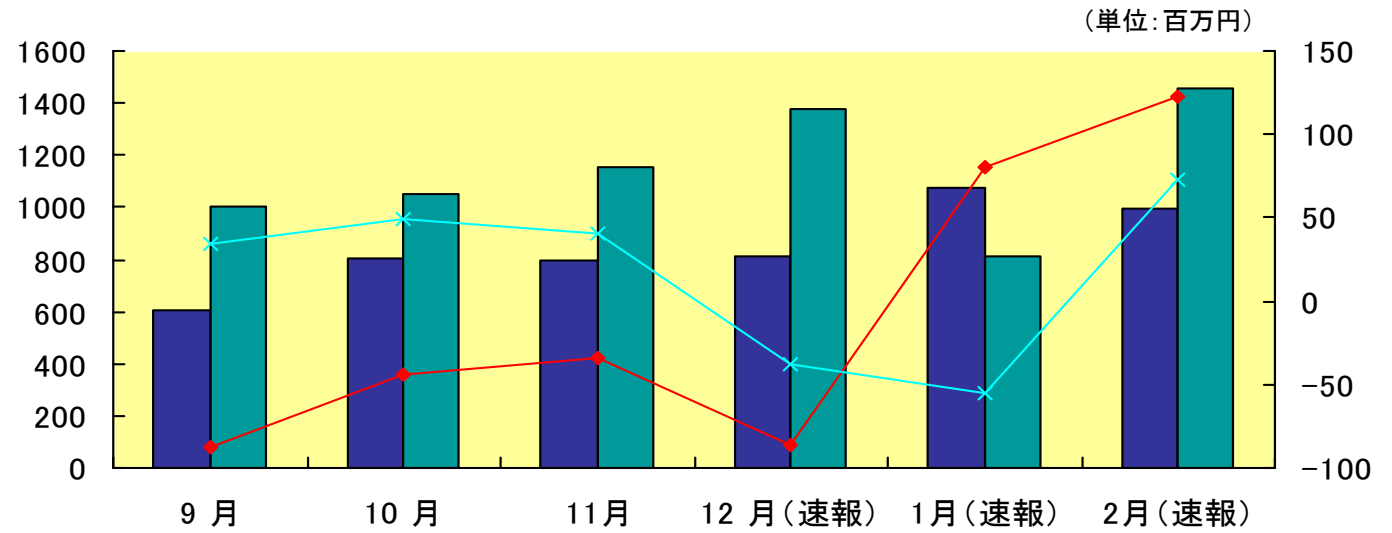
・東証第2部上場 ・所在:東京都中央区築地5-4-18 ・設立:昭和23年3月 ・資本金:10億8,350万円 ・年商:402億4,466万円

・事業内容:通信・電子機器の販売・保守、コンビニエンスストア等のエネルギー診断から省エネ対策設備の設計・施工さらには運用までサポート

V. 環境・リフォーム中核3事業会社の業績推移

3事業会社合計 (骨太住宅・サンテック・ハウスクエア)

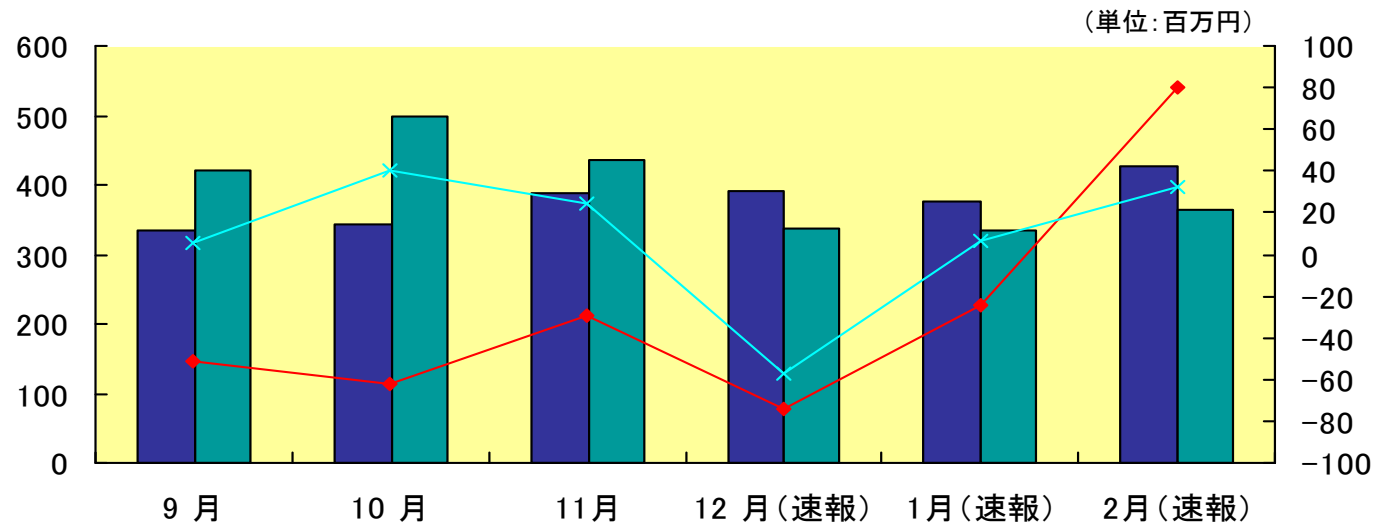
- 2008年8月期中間期売上
- 2009年8月期中間期売上
- ◆ 2008年8月期中間期営業利益
- × 2009年8月期中間期営業利益



3事業会社(骨太住宅)

主に建物保全型住宅リフォーム事業

- 2008年8月期中間期売上
- 2009年8月期中間期売上
- ◆ 2008年8月期中間期営業利益
- × 2009年8月期中間期営業利益

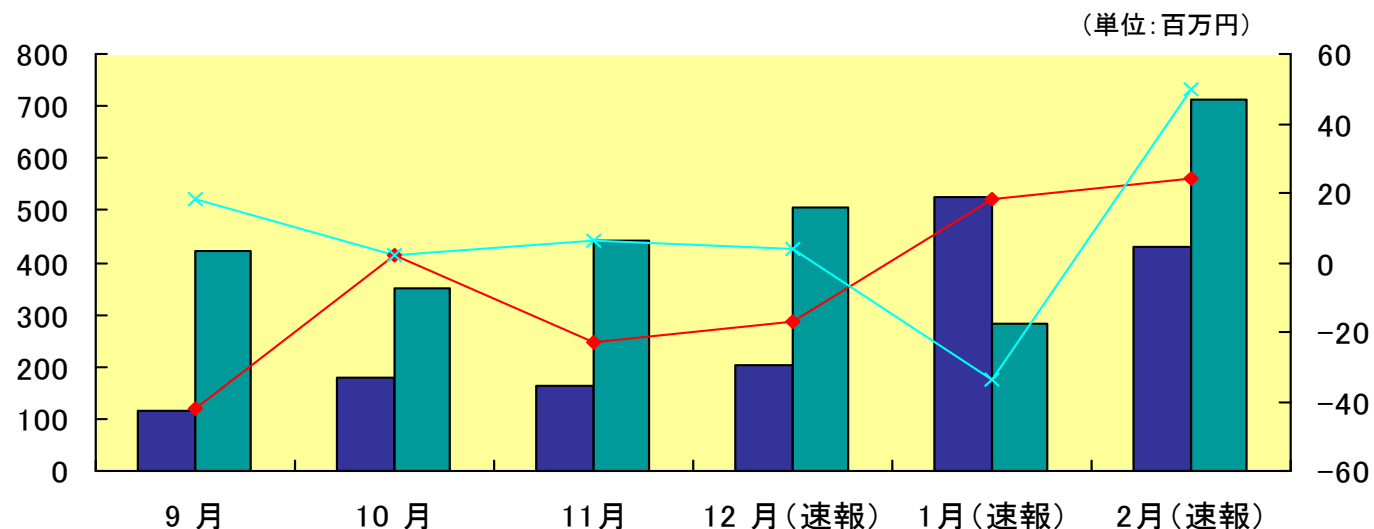
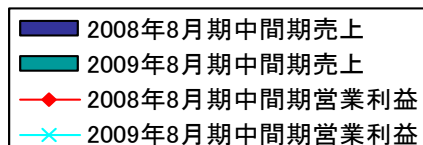


※注:12月~2月の数値については速報ベースであり、決算確定次第適時に開示致します。

V. 環境・リフォーム中核3事業会社の業績推移

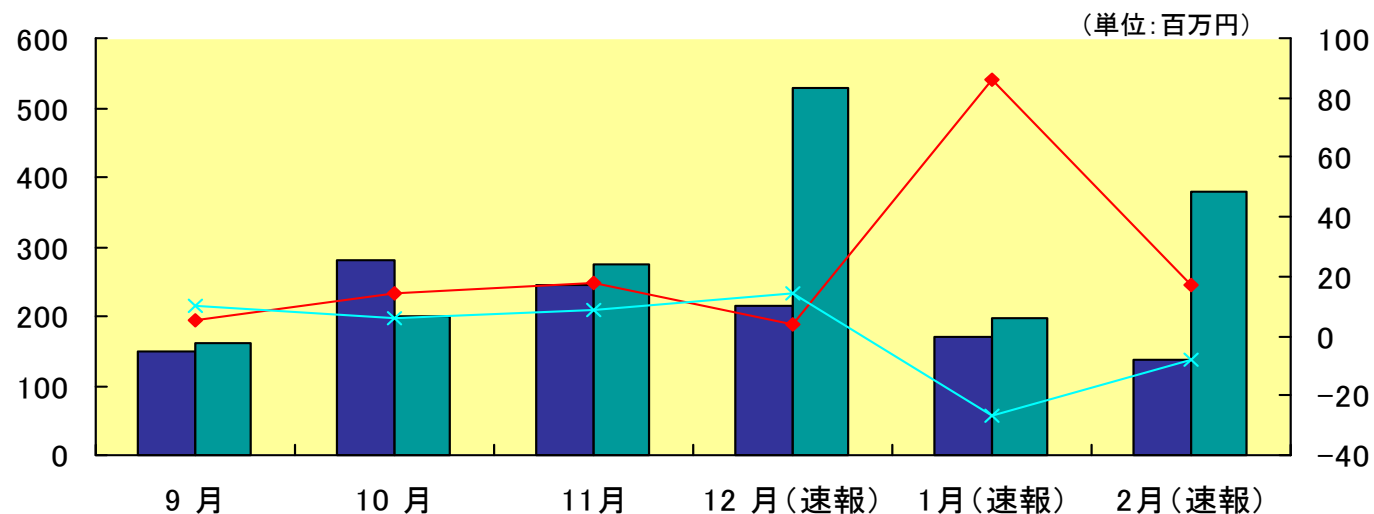
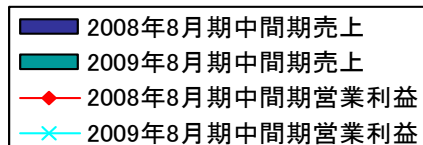
3事業会社(サンテック)

主に太陽光発電システム・オール電化の販売・施工事業



3事業会社(ハウスケア)

主に大手家電量販店との連携により、代理店方式で太陽光発電システム・オール電化の販売・施工及びコンサルティングを事業とする



※注:12月~2月の数値については速報ベースであり、決算確定次第適時に開示致します。