

平成 16 年 10 月 6 日

各 位

上場会社名 積水ハウス株式会社
代表者氏名 代表取締役社長 和田 勇
(コード番号 1928 東証・大証・名証 市場第一部)
本社所在地 大阪市北区大淀中一丁目1番88号
問合せ先
責任者役職名 広報部長
氏 名 山口 英大
代表TEL 06-6440-3111

「積水ハウスグループ・中期経営ビジョン」について

積水ハウスグループの経営方針といたしましては、創業以来「人間性豊かな住まいと環境の創造」を目指し、住宅業界のトップメーカーとして最高の品質と技術の提供を図ることを基本とし、当社の根本哲学である「人間愛」を日々の活動に反映させ、常に「お客様本位」の住まいづくりに取り組んでまいりました。

この度当社グループは、景気の変動や事業環境の変化に対応できる強い企業グループに成長するため、中期経営ビジョン“S - Project”に取り組むことと致しました。

“S - Project”

S = satisfaction CS (顧客満足)・SS (株主満足)・ES (従業員満足)

積水ハウスグループは、お客様の満足とともに、住まいのストック価値をより高めながら、新たなステージを目指し、さらに成長します。

1. 目的・目標

当社はバブル崩壊以降、財務体質の健全化及び利益率の向上など、経営体質強化に努めてまいりました。これらにつきましては、先に発表致しました固定資産の減損処理で当面の目標を達成し、新たに「成長」を強く意識した経営に舵を切りつつあります。

“S - Project”は単なる売上・利益成長ビジョンに止まらず、業界のトップ企業として従来より標榜しているCS、SS、ESの三位一体の向上に加え、CSRを経営の基本とし、全てのステークホルダーに対して誠実にその責任を果たす企業グループとして認知されることを目標としています。

当面の経営目標を、平成21年(2009年)1月期に連結売上高2兆円、営業利益・経常利益を2,000億円に据え、そのための施策として、商品力の強化、積極的な人材投入など営業先行投資によるコア事業の拡大はもとより、本日発表の積和不動産各社の100%子会社化及びリフォーム事業の分社化など、グループ組織の再編・強化策を実行するとともに、当社としては新規事業となる、全く新しいスペックの建売住宅事業【ブランド名 MAST(マスト)】に取り組みます。

2. 手 段

<グループ組織の再編>

(1) 積和不動産の100%子会社化

全国主要都市に展開する積和不動産6社は各地域において1社を除き株式公開を果たすなど、地域に根ざした経営により、堅実に収益を上げるとともに、常に積極的な経営に努めてまいりました。今後も積和不動産各社が行う「賃貸物件の一括借上保証」及び「賃貸物件管理」の各システムは、当社のコア事業の一つであるシャームゾン（賃貸住宅）事業の拡大に、必要不可欠なものであり、当社グループの大きな成長の基礎となるものです。

この度、当社グループは積和不動産各社の100%完全子会社化を実現し、独立会社としての地域特性を生かした独自性を保ちつつ、グループ構成会社としてのシナジーを最大限に高め、もってグループの企業価値の極大化に向けて取り組むことを決断いたしました。

これにより、当社グループは、今までにも増して、適時・最適な人的・物的資源配分を進めることが容易となるなど、当社グループの成長に向けて、総合的かつ効果的な経営戦略に取り組むことがたやすくなります。

また、積和不動産各社は、各地域において地域密着型の不動産事業を積極的に展開してまいりましたが、今後は各々の期間損益に拘泥せず、常に将来に向けた最適投資を考えることができ、中長期的なグループの発展に、より重要な地位を占めることとなります。これにより、上場コストの削減など表面上のコストダウンに止まらず、グループの利益及び企業価値の最大化に積極的に貢献する体制が整います。さらに積和不動産各社の情報網が、グループ全体の財産として有効活用が図られ、とくにシャームゾン事業における当社との連携は一層容易となり、その相乗効果が同事業の成長に大いに寄与するものと見込まれます。

(2) リフォーム事業の分割・強化

ストック社会の進展に伴い、今後の成長が期待されるリフォーム事業につきましては、これを分割し、別会社組織（100%子会社）とします。

当社がこれまでお引渡しした戸建顧客約70万世帯に向けたきめ細かなサポートを通じて、なお一層のCS向上を図ることを目的とします。コア事業に比し、営業体制や施工体制、収益構造の異なるリフォーム事業については異なった経営体制を構築する必要があり、それらを円滑に進めるため、会社分割の手法で、新会社にこれを移管し、業容の拡大に努める所存です。

新会社におきましては、多様な雇用形態も組み合わせ事業効率を高めながら、よりきめ細かな営業活動を進め、当面の目標は、現在の売上高500億円の倍増を目論んでいます。

(3) 新規事業

“S-Project”では新しい事業分野を開拓することが求められています。

グループの再編に合わせ、新しい建売住宅ブランド「MAST」を立ち上げこれを積和不動産グループの新しいコア事業と位置付けます。

一次取得者である若年層を主な顧客層とする都市部向けの比較的小規模で低廉な住宅の供給は、戸数の面では昨今の日本の持家需要を支えているといっても過言ではなく、非常に大きなマーケットを形成しています。

当社グループは住宅のトップメーカーとしてあらゆる日本の住宅で社会貢献してまいりたい

と考え、この大きなマーケットに進出するため、新しいブランド「MAST」を企画し、より広い顧客のニーズに応えようと考えています。

積和不動産グループの今までのシャームゾン事業における「一括借上保証」、「住宅管理」及び「仲介事業」等で培ってまいりました地域情報の活用や、協力会社との連携により効率的に優良土地を仕入れ、販売用資産の回転率を高めることにより、収益の確保と競争力の向上に努めます。

<コア事業の拡大>

当社においてコアと位置付けられる事業には「鉄骨戸建住宅」、「シャーウッド（木造軸組）住宅」及び「シャームゾン（賃貸住宅）」があり、中期経営ビジョン達成のためには、これら事業の拡大発展が不可欠であることは言うまでもありません。

中期経営ビジョンにおいては、コア事業を30%拡大することを目指しています。

（1）総合的な商品政策

当社の住宅は、耐震・断熱など基本性能において、既に業界で最高ランクに位置付けられるスペックを全商品で実現し、質の高い「コンサルティング営業」のもとに、中高級路線を一層強化し、社会のストックとなる良質な住環境の提供に努めてまいります。それに加え「Be free」や「Be Dyne's」などをはじめとする鉄骨戸建商品設計の完全フリー化を進め、未だ払拭できない「プレハブ住宅メーカー = 企画住宅」という潜在的イメージによる誤解を払拭するとともに、コンセプト商品の投入により、個性化が進むこれからの住宅のあり方を社会に発信し、新しい顧客層への訴求に努めてまいります。

シャーウッド住宅につきましては、日本旧来の在来工法の革新・改善を進め、高い住宅性能と「木」の優しさや暖かさを生かしながら、従来は困難であった大空間の実現など、生活スタイルの変化に高い技術力で対応してまいります。

「シャームゾン」商品につきましても、賃料など地域格差に柔軟に対応できるよう、商品価格の幅を拡大した新商品の投入を進めてまいります。

（2）営業人員の積極的投入・女性営業社員の大幅増員

住宅営業の事業拡大には営業効率の改善に加えて、人員の投入を避けて通ることはできません。今後、営業社員を2,000名程度増員し受注の拡大に努めます。

その実現のために、従来男性社員中心の新卒採用で、比較的消極的であった女性営業社員の戦力化に取り組み、4年後をめどに営業社員の10%程度を女性に託すことを目標としています。

住宅に関わり合いの深い女性の存在は、以前から住宅の購入にも重要な地位を占めていました。しかしながら、住宅営業の特性など、雇用環境の整備が遅れていたことなどにより、営業部門の女性に関しましては最前線での登用が進みにくかったのが現状です。これまで以上に顧客志向・消費者志向を強めることが企業に求められる今、雇用環境の変化や、女性の仕事に対する意識の変化により、今後は当社の営業戦力としても十分に力を発揮してもらえるものと認識しております。そのためにも社内教育システムや再雇用など雇用環境の整備・拡充に努め、働きやすい職場環境の整備に努めてまいります。

(3) 各事業の展開

【鉄骨戸建住宅事業】

鉄骨戸建て住宅につきましては、統廃合を進めてまいりました展示場について、今後は営業力の増強に合わせ、積極的な出店に努めてまいります。地域的に個性のあるマーケットに対し、最適な営業戦力を配分するとともに、「Be free」や「Be Dyne's」の投入で容易となった地域戦略商品の効果的な開発を進めてまいります。

【シャーウッド住宅事業】

シャーウッド住宅に関しましては、当面の目標であった年間売上高 1,000 億円を今年度達成し、さらなる飛躍のため、営業人員の増強と、拠点数の拡大を行います。営業力の拡大は次なる目標である年商 2,000 億円を実現できる規模と致します。

【シャームゾン事業】

積和不動産グループが擁する「賃貸物件の一括借上保証」及び「賃貸物件管理」の各システムは、地域における当社のシャームゾン事業には不可欠なものであり、その連携に事業の盛衰が係っていると断言してはなりません。今回の積和不動産各社の 100%子会社化により、両者の関係は一層緊密なものとなり、オーナーの土地有効活用に止まらず、拡大が見込まれる個人資産運用のための優良不動産投資物件の拡販にも弾みがつくと考えています。

<不動産販売事業>

昨年より強化に努めてまいりました不動産事業につきましては、優良宅地の購入を進めた結果、当期は昨年度に比し 25%以上の伸びが見込まれます。

今後も不動産流通に関する地域情報網を強化し、販売用土地の回転を高め、資産効率を上げながら、収益の拡大に努める所存です。

当面の目標は当期の売上予定の 35%増の 3,500 億円を目指しております。

<不動産投資>

バブル崩壊後低調であった大型開発事業につきましては、投資環境の変化・改善に対応し、優良物件の選別を行い、積極的にこれに取り組んでまいります。

営業力の強化を図るとともに、不動産の証券化等新しい手法も利用し、効率的または適正なリスクをとりながら、リターンの拡大に努めてまいります。

当面の投入資金は 500 億円～1,000 億円の規模を見込んでおります。

3. 株主向け施策

株主向け施策と致しましては、これら「中期経営ビジョン」の実行により、企業価値の極大化に取り組むとともに、時機に応じて増配、自己株消却等の利益還元をさらに進め、安全で資産効率の良い経営に努めてまいります。

また、今回の中期経営ビジョンの実質的初年度に当たる平成 18 年(2006 年)1 月期の配当金につきましては、2 円増配し年間 20 円の配当を目論んでおります。

以上