

# 積水ハウスグループ

## 2015年度 2Q 経営計画説明会



2015年9月11日

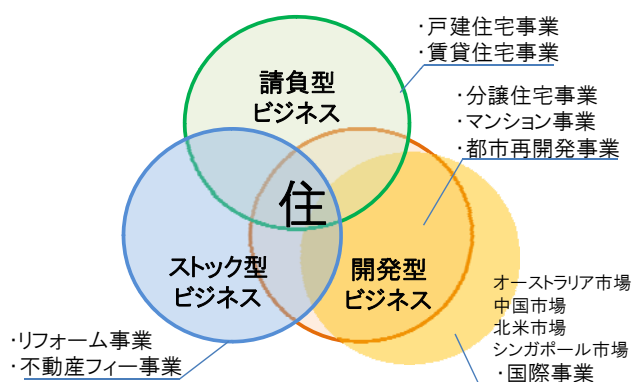
### 目次



1. 2015年度 経営計画の進捗
2. 中期経営計画の事業戦略
3. 2015年度の取り組み

## 2014年度中期経営計画の基本方針

グループシナジーの強化による“住”関連ビジネスの新たな挑戦



## 経営方針

事業ドメインを“住”に特化した成長戦略の展開

シート2

### 【2014年度中期経営計画の基本方針】

・請負型でのトップブランドのゆるぎない地位の確立

・ストック型では新たな住関連ビジネスの挑戦

・開発型では資産回転率を高め利益率向上

ROE10%以上を定着

シート3

## 【2015年度経営計画の進捗】



### 第2四半期決算は計画を上回り、通期計画も上方修正

単位：億円

	2014年度 第2四半期実績	2015年度 第2四半期累計			2015年度 通期	
	実績	期初計画	実績	前年 同期比	修正計画	前年比
売上高	9,101	8,820	9,315	2.4%	19,200	0.4%
営業利益	717	580	817	14.0%	1,600	9.1%
経常利益	752	620	873	16.1%	1,670	6.8%
純利益	421	330	520	23.4%	980	8.6%
営業利益率	7.9%	6.6%	8.8%	—	8.3%	—
EPS	61.4円	47.1円	74.0円	20.5%	140.0円	7.0%
ROE	9.0%	—	9.7%	—	9.0%	—

シート4

## 【2015年度経営計画の進捗】



セグメントの内訳

(単位：億円)

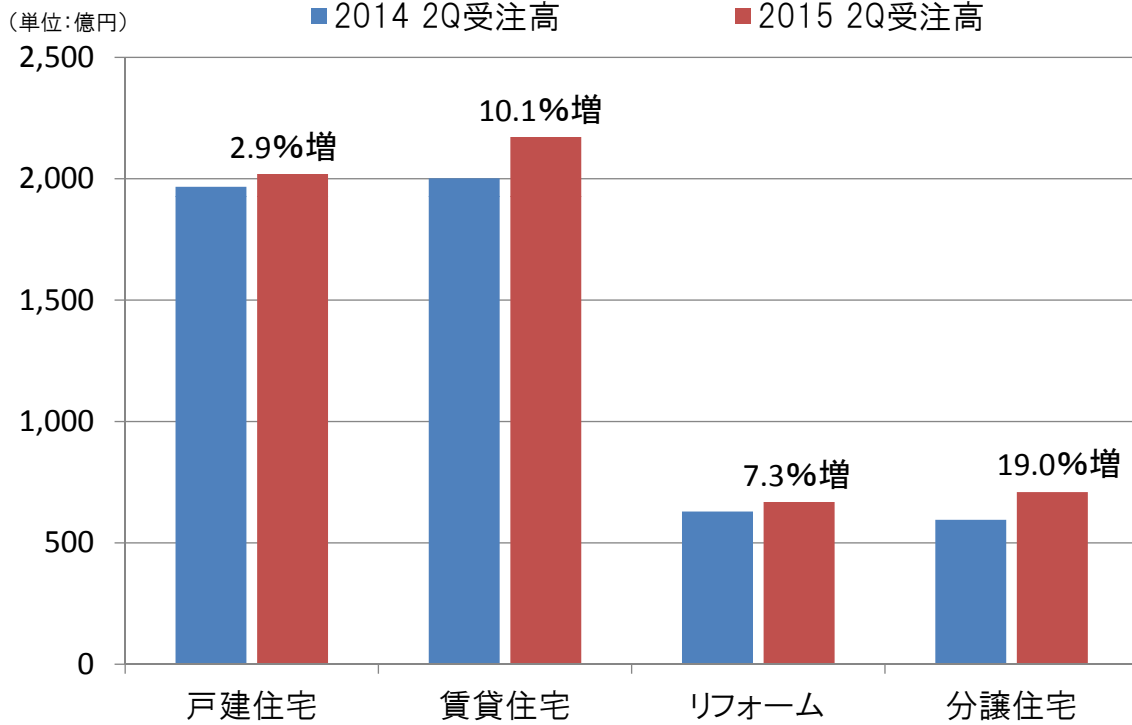
		2014年度 2Q			2015年度 2Q					
		売上高	営業利益	営業 利益率	売上高 前期比	営業利益 前期比	営業 利益率	営業 利益率	営業 利益率	
請負型	戸建住宅事業	2,276	275	12.1%	1,960	△13.9%	233	△15.4%	11.9%	
	賃貸住宅事業	2,013	226	11.2%	1,946	△3.4%	239	6.0%	12.3%	
	小計	4,290	501	11.7%	3,907	△8.9%	472	△5.8%	12.1%	
ストック型	リフォーム事業	701	87	12.4%	685	△2.4%	76	△11.7%	11.2%	
	不動産フィー事業	2,128	119	5.6%	2,232	4.9%	142	19.0%	6.4%	
	小計	2,830	206	7.3%	2,918	3.1%	219	6.0%	7.5%	
開発型	分譲住宅事業	585	50	8.6%	737	26.0%	63	26.6%	8.6%	
	マンション事業	321	25	8.0%	419	30.3%	36	43.0%	8.8%	
	都市再開発事業	275	60	22.0%	642	132.8%	176	190.6%	27.5%	
	国際事業	300	7	2.6%	274	△8.8%	△3	-	△1.3%	
	小計	1,484	144	9.8%	2,073	39.7%	273	89.0%	13.2%	
	その他	496	23	4.8%	416	△16.0%	14	△38.0%	3.5%	
	消去または全社	-	△160	-	-	-	△163	-	-	
	合計	9,101	717	7.9%	9,315	2.4%	817	14.0%	8.8%	

シート5

# 【2015年度経営計画の進捗】

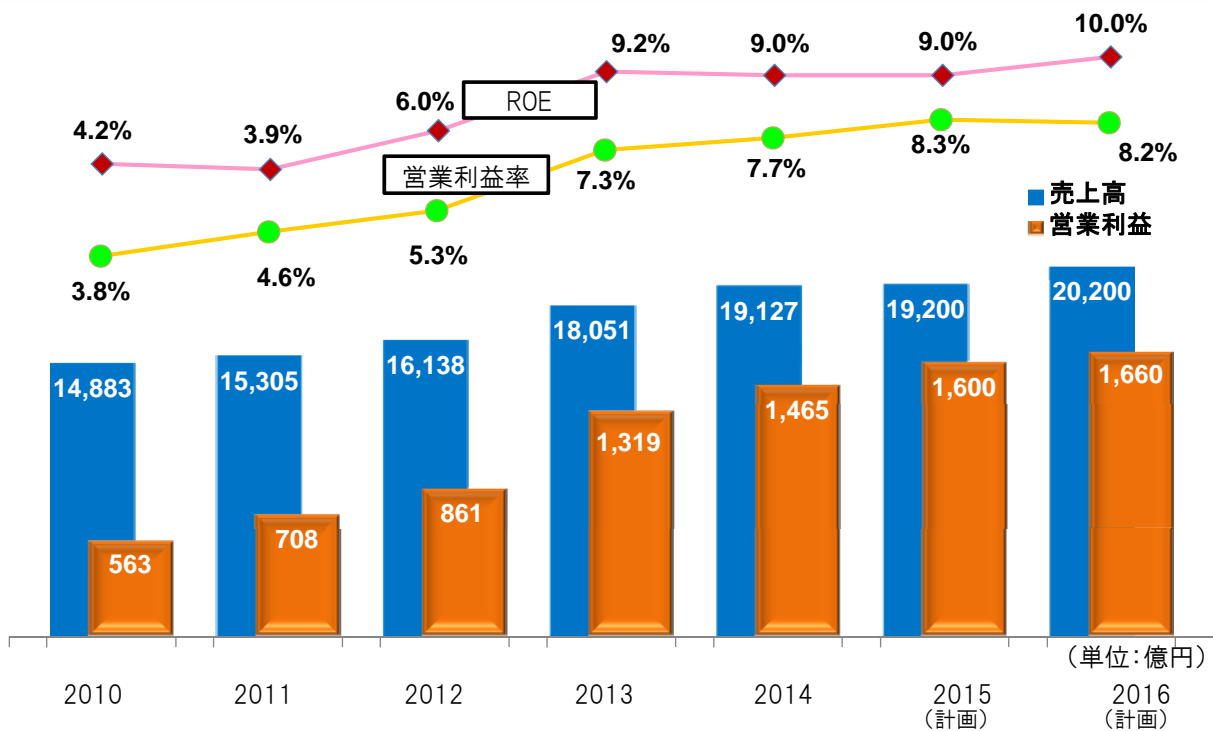


## 【受注状況】



シート6

# 【2015年度経営計画の進捗】



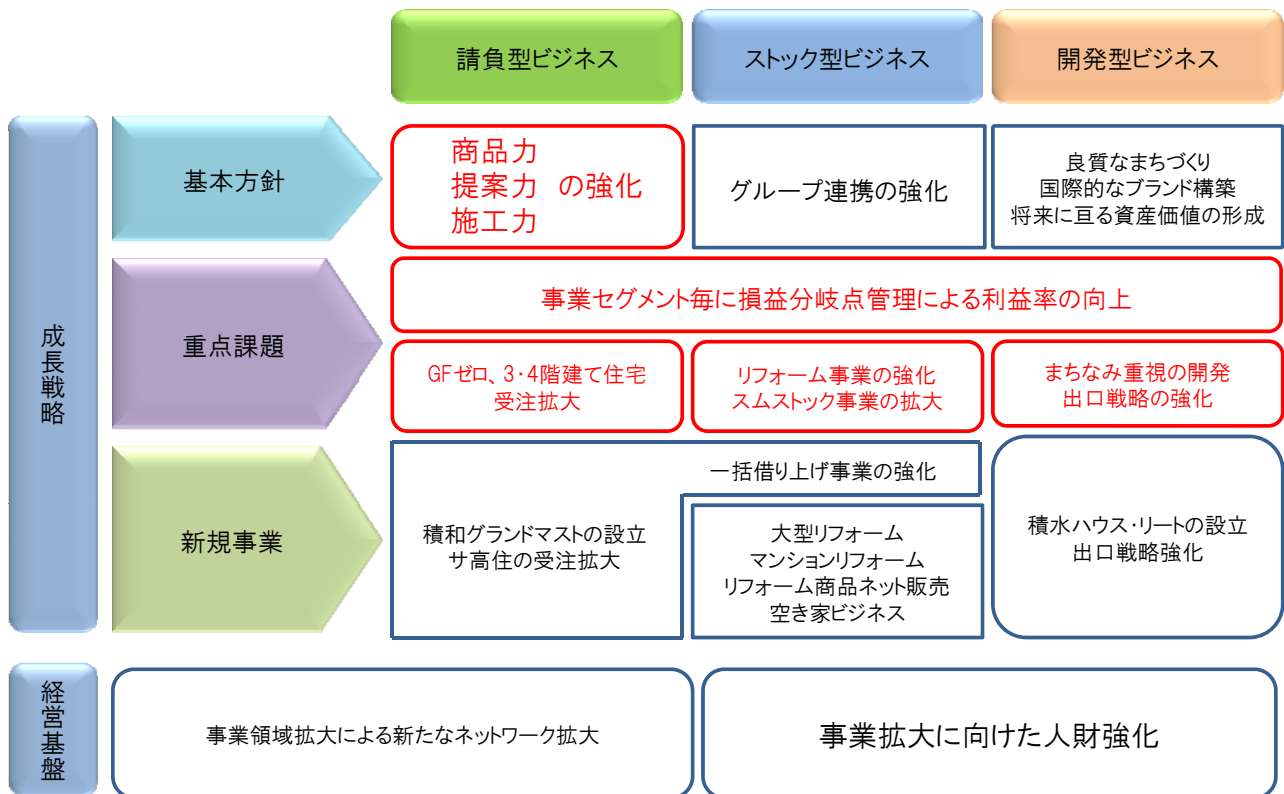
2010年度計画  
筋肉質な収益基盤  
を確立

2012年度計画  
事業拡大による  
利益成長加速

2014年度計画  
グループシナジーの強化による  
“住”関連ビジネスの新たな挑戦

シート7

# 【2014年度中期経営計画の事業戦略】



## 【2015年度の取り組み】

シート10

### 【鉄骨戸建住宅新商品投入】



#### 鉄骨戸建住宅 ハイエンドモデル IS(イズ)シリーズ 新外壁投入



「イズ・ステージ」



「イズ・ロイエ」



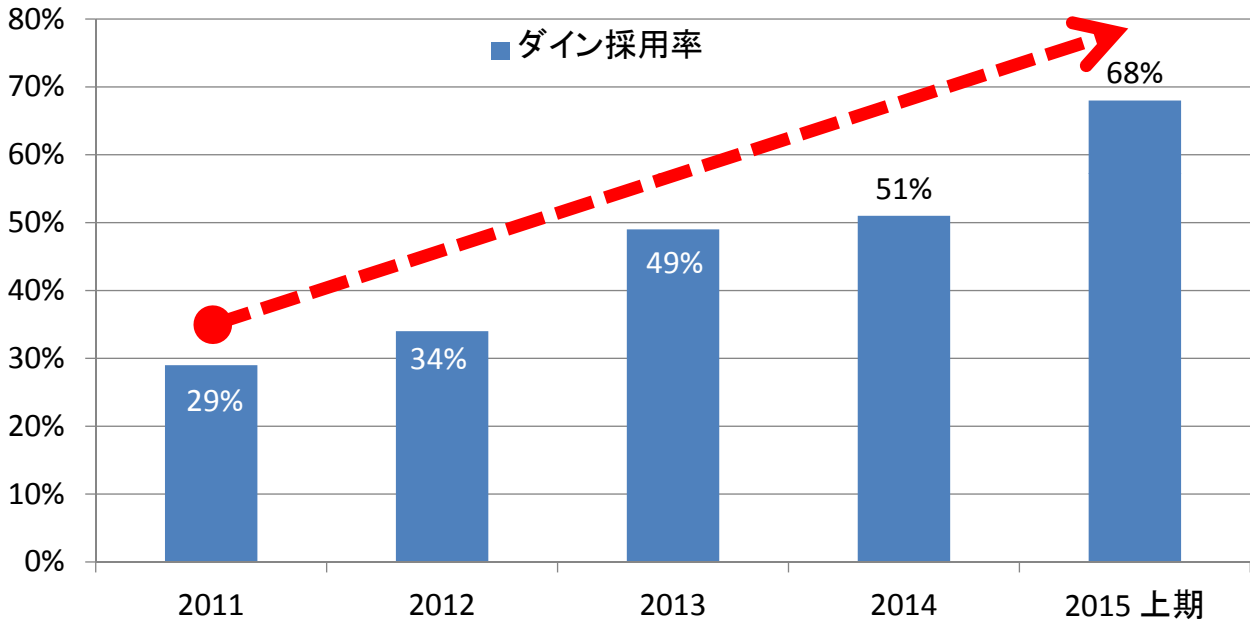
直角に近いシャープな印象の出隅コーナー部



「ディープセットサッシ」がさらに際立つ

シート11

ISシリーズオリジナル外壁ダイウォール採用率

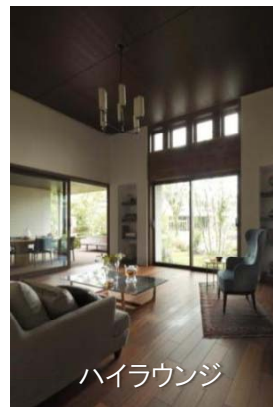


鉄骨戸建2階建て 外壁比率

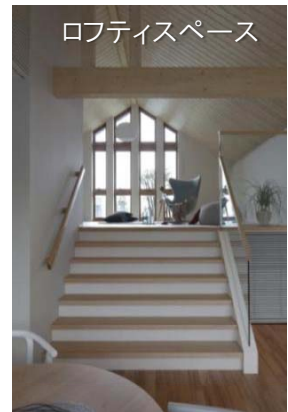
シート12



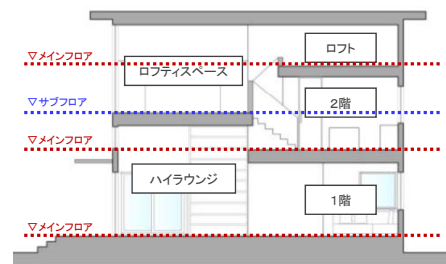
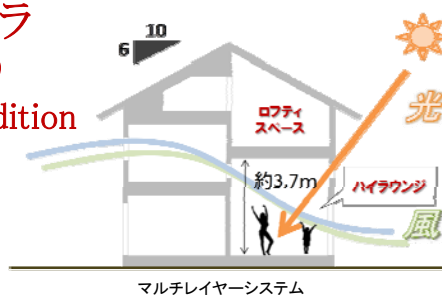
グラヴィス・ヴィラ  
SHAWOOD  
20<sup>th</sup> Anniversary edition



天井高約3.7mの開放的な空間  
「ハイラウンジ」



勾配天井が魅力の  
「ロフトスペース」

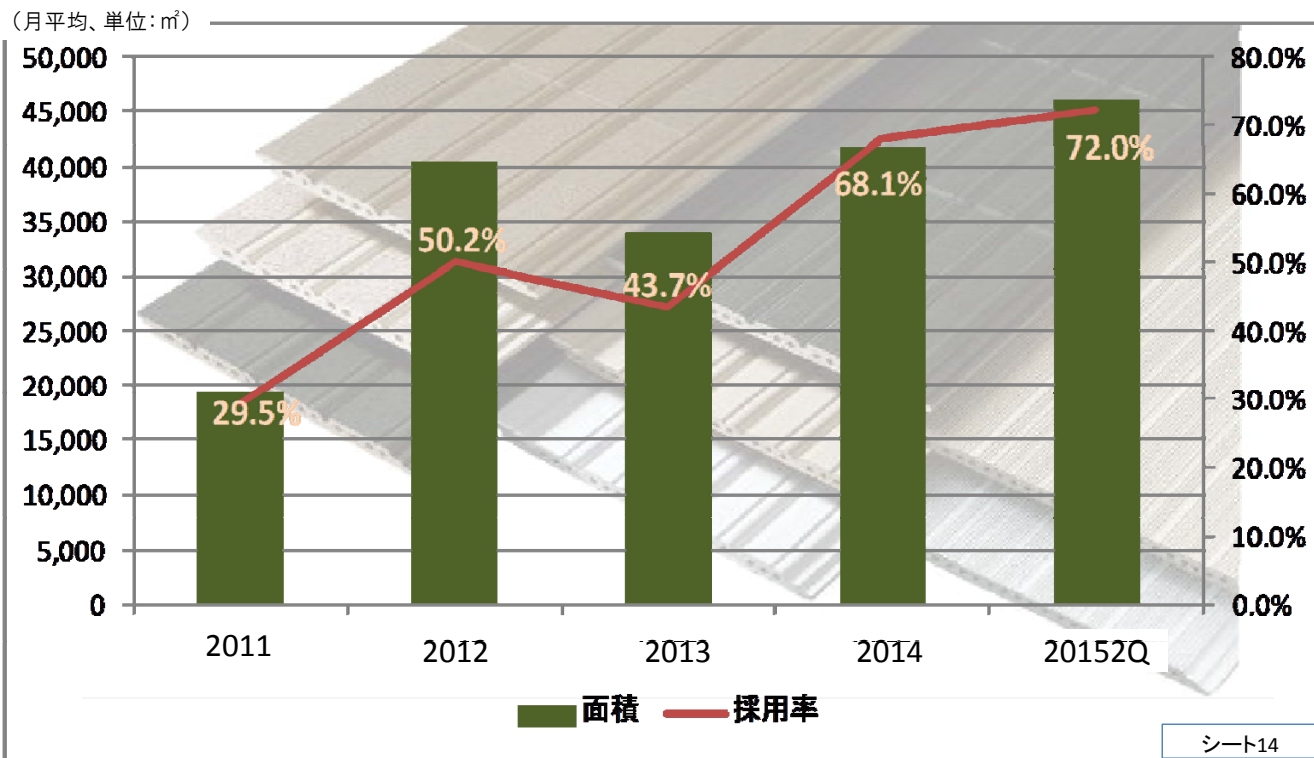


部屋ごとの天井高を自由に変更できる  
「マルチレイヤーシステム」

シート13



～ベルバ-ン外壁受注実績・採用率推移～



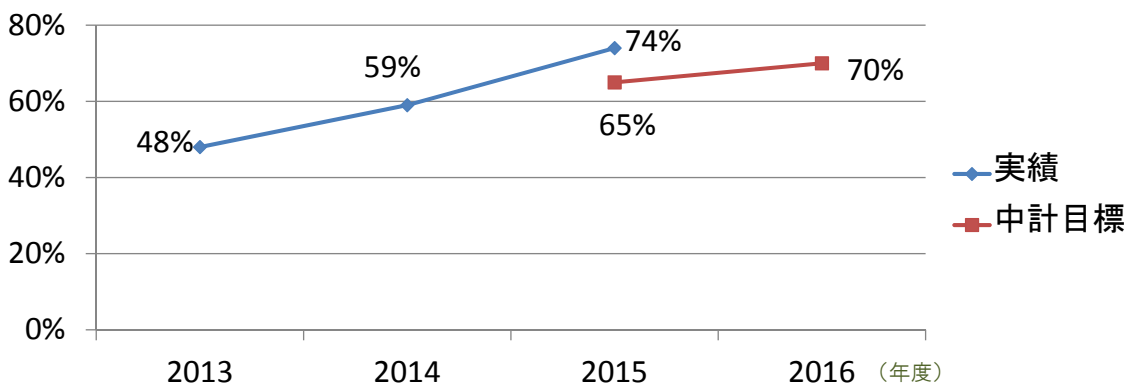
【グリーンファーストゼロの受注拡大】

ネット・ゼロ・エネルギー・ハウスの推進

日本政府は、「2020年までにネット・ゼロ・エネルギー・ハウスを標準的な住宅にする」と目標を設定。

具体的には、経済産業省は、企業や家庭における省エネ対策をまとめ、2020年に新設する戸建て住宅の半数でエネルギー消費量をゼロにする計画を推進する

2020年の暮らしを先取りする家、「グリーンファースト ゼロ」  
グリーンファースト ゼロの進捗状況(請負)

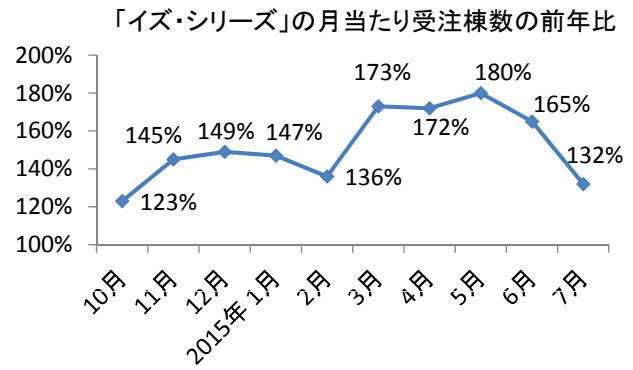
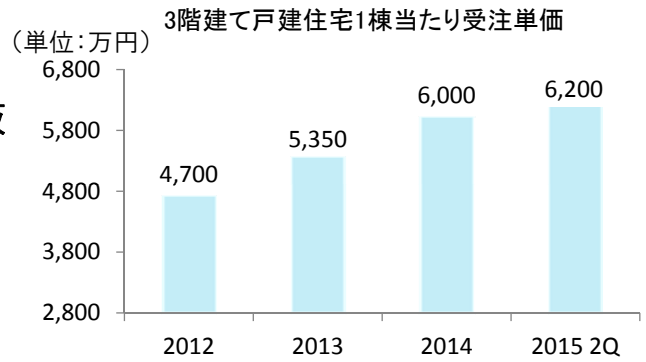
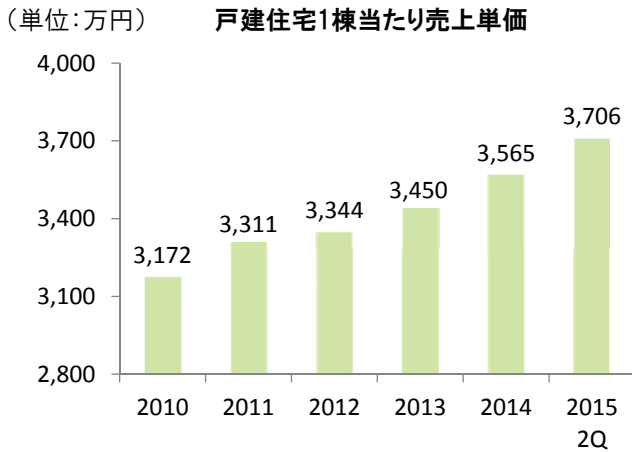


【2015 2Q時点で来期目標の70%を達成】



戸建住宅ブランド価値のさらなる訴求

中・高級価格帯 イズ・シリーズ  
3・4階建て住宅  
グリーンファースト ゼロ  
の拡販



【3・4階建て住宅の受注拡大】

4階建てシステム力強化に向けた開発

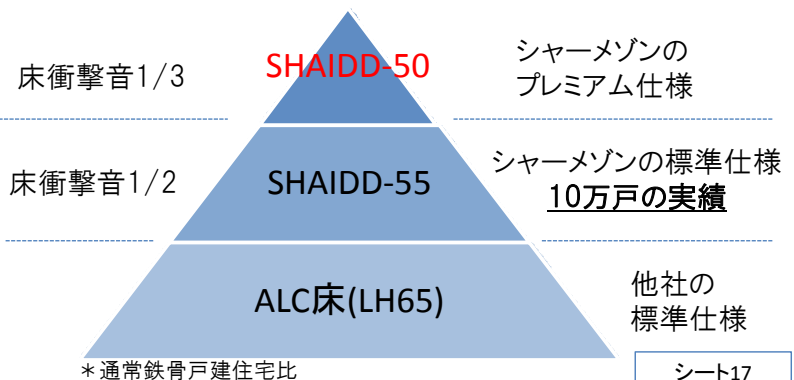


フルフラットバルコニーの採用



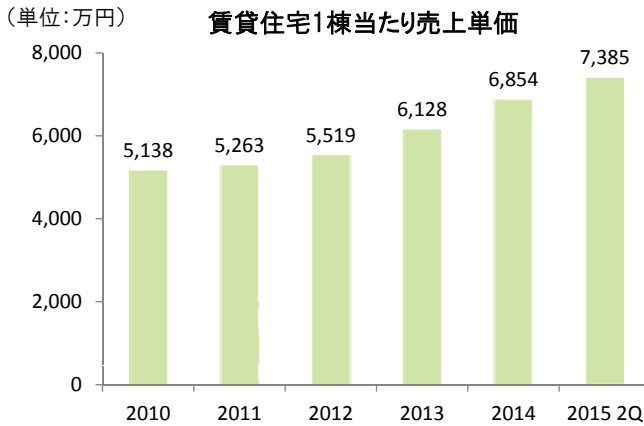
AJサッシ

高遮音床システム

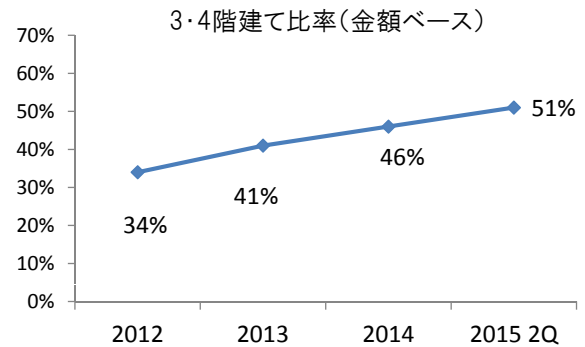
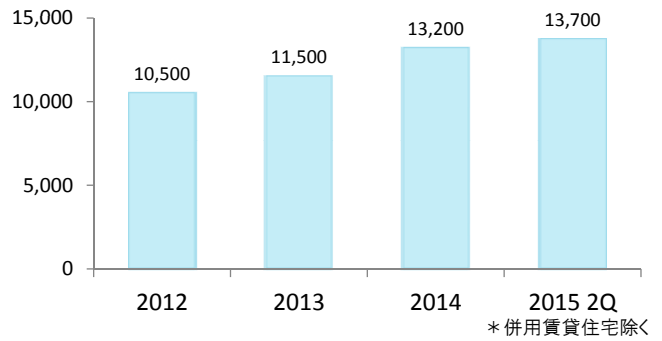


賃貸住宅事業 中高級商品の拡販

- ・高付加価値賃貸住宅ニーズの的確なエリアマーケティング
- ・相続税課税強化に対するニーズ
- ・資産価値を高める商品開発

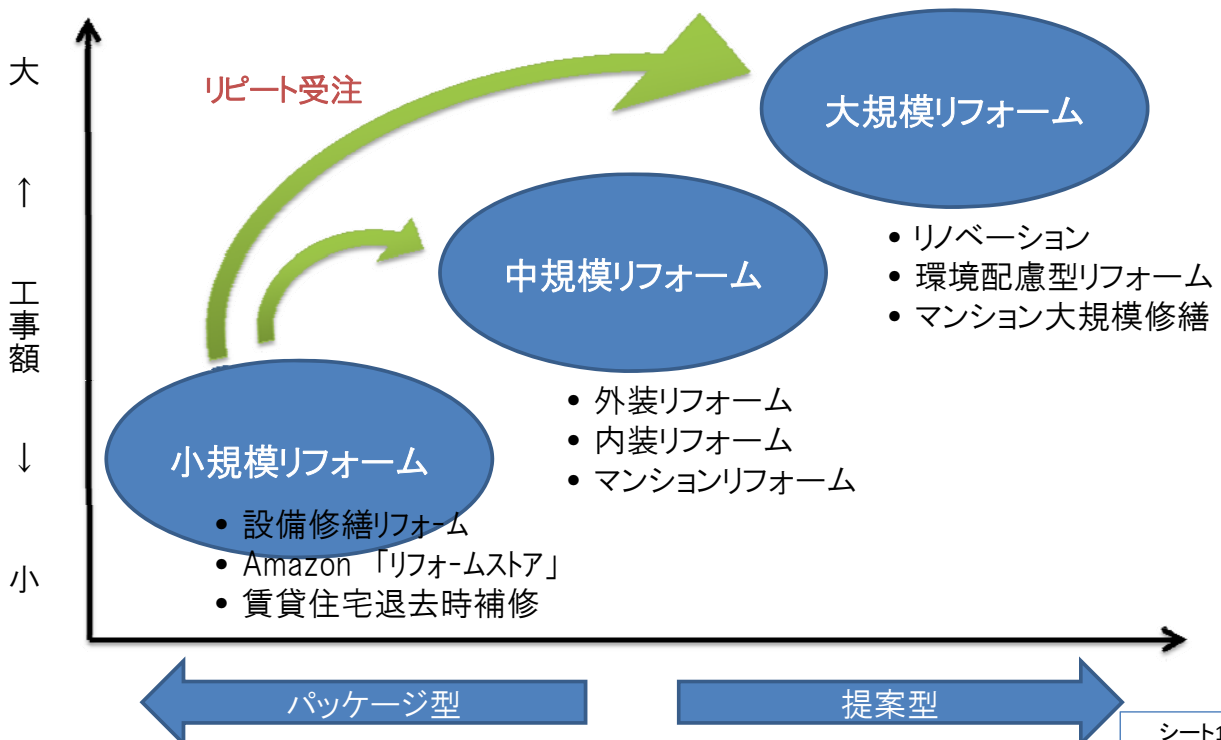


(単位:万円) 3・4階建て賃貸住宅1棟当たり受注単価



【リフォーム事業の強化】 リノベーションの強化

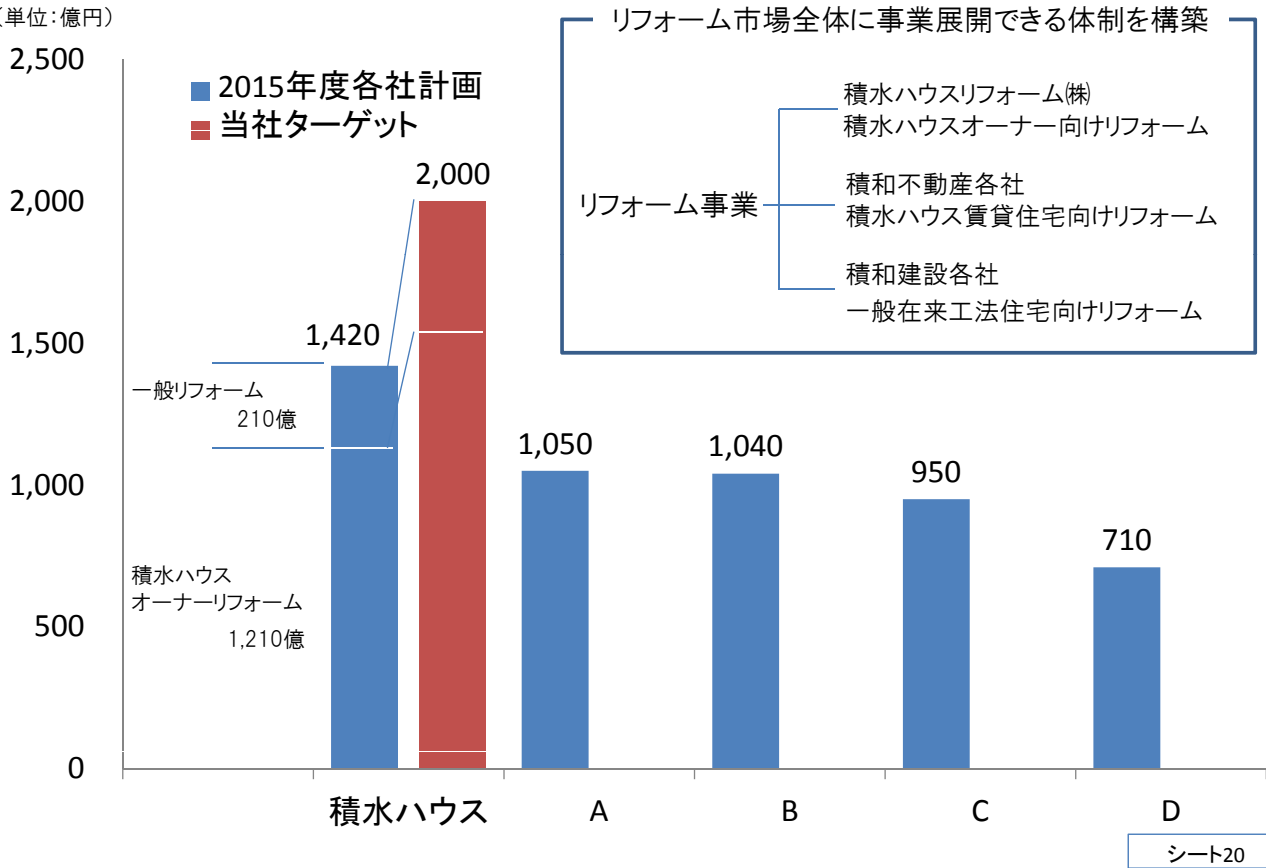
- ◆小規模リフォーム顧客との接点を広げる
- ◆リピートでリフォーム事業全体の拡大を図る



## 【リフォーム事業の強化】 リノベーションの強化



(単位:億円)



## 【リフォーム事業の強化】 リノベーションの強化



### 新築・リフォーム「NO.1の実績」と「施工力」

#### 【施工力】全国展開の施工力

- ・積和建設(18社が21都府県でネット販売開始)
- ・約7000社の工事店組織「積水ハウス会」

#### 【安心】確かな施工品質

- ・専任の熟練技術スタッフが一貫して対応
- ・豊富な施工実績に裏付けられた確かな品質

#### 積和建設のリフォーム



設備・インテリアリフォーム  
「リクエストi」

エコリフォーム  
「リクエストe」

エクステリアリフォーム  
「リクエスト EX」

高齢者対応リフォーム  
「リクエスト UD」

マンションリフォーム  
「リクエストM」

耐震補強リフォーム  
「リクエストX」

外構・庭園リフォーム  
「リクエストG」

太陽光発電・スマートリフォーム  
「リクエストS」

賃貸住宅・店舗リフォーム  
「リクエストα」

リノベーション  
「リクエストリノループ」

デザインコラボリフォーム  
「リクエストD」

日本版CCRCの取り組み

CCRC: Continuing Care Retirement Community

高齢者が、自らの希望に応じて地方に移り住み、地域社会において健康でアクティブな生活を送るとともに、医療介護が必要な時には継続的なケアを受けることができるような地域づくり

積水ハウスは、日本版CCRCの考え方のもと積極的な展開を図る

多世代交流型賃貸マンション  
「マストクレリアン神楽坂」



シニア向けのサービス付き高齢者向け住宅とファミリー・新婚世帯向け住宅を複合させた多世代交流型賃貸マンション「マストクレリアン神楽坂」(事業主:株式会社メヂカルフレンド社)、グループ会社の積和不動産株式会社及び積和グランドマスト株式会社にて運営を開始  
竣工:2015年2月

- 住戸部 : 総戸数:117戸
- サービス付高齢者向け住宅:45戸
- ファミリー新婚向け住戸:71戸 管理住戸:1戸

多世代交流型賃貸マンション  
「マストライフ古河庭園」

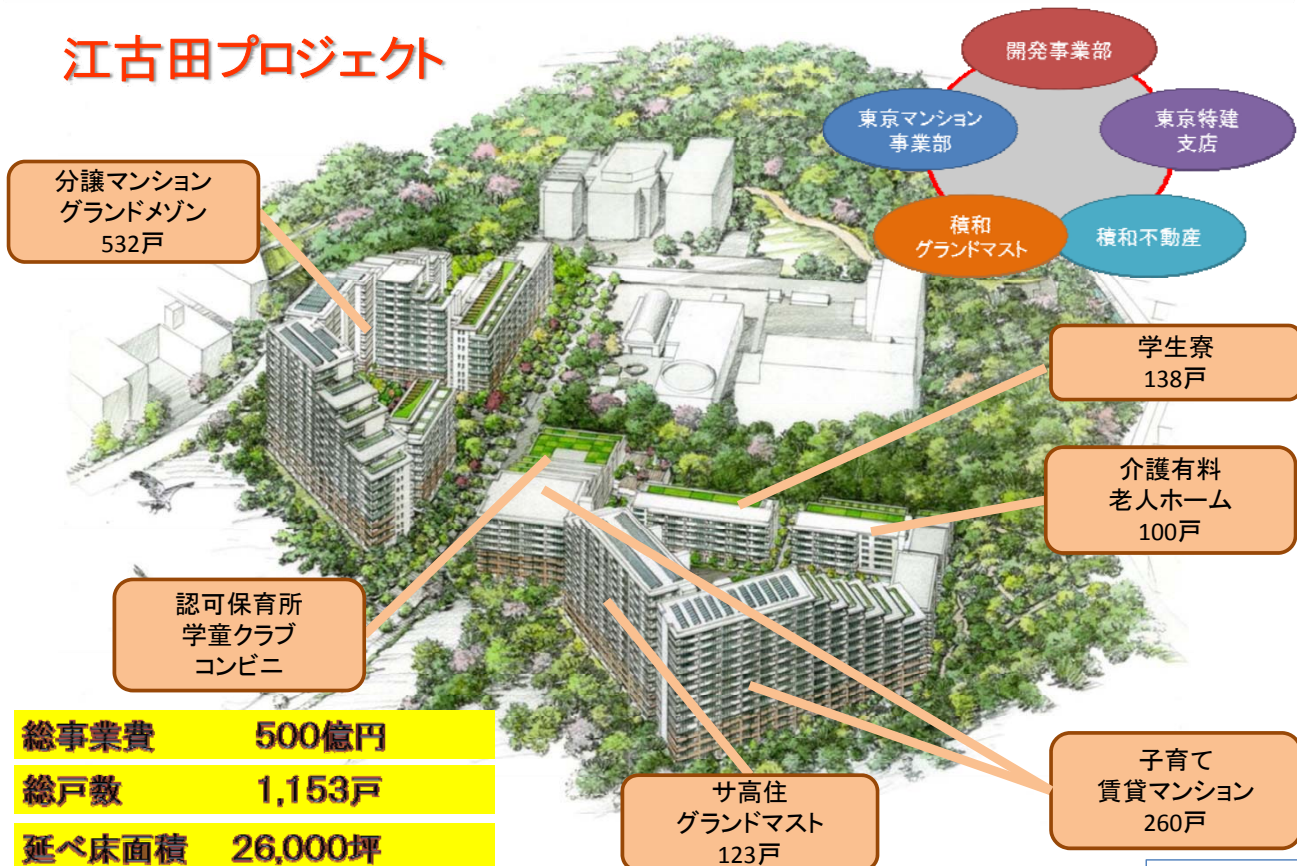


積水ハウスと、積和不動産株式会社が開発した、子育て世帯と高齢者世帯が同じ敷地内で居住する多世代交流型賃貸マンション「マストライフ古河庭園」

竣工:2012年3月

- 住戸部 : 総戸数:129戸
- サービス付高齢者向け住宅:62戸
- 子育て世帯向け住宅住戸:66戸 管理住戸:1戸

江古田プロジェクト



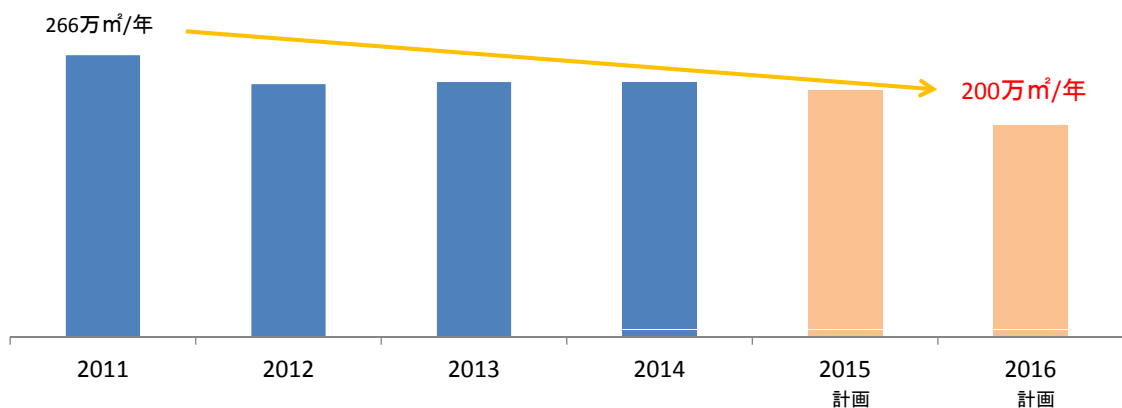


- ・住宅供給における様々な社内外の機能・ネットワークを持つ強みを活かす
- ・損益分岐点を200万㎡/年まで引き下げを図る計画に対し着実に進捗

取り組み例 3・4階建て住宅のコストダウン

- ・設計見直しによる材料、加工費低減
- ・材料見直しによる材料費低減
- ・自動化推進(コスト低減と労働力不足対応)
- ・施工省力化に貢献する部材設計と物流

損益分岐点計画



商品開発～アフターまで情報を一元化



攻めのIT経営銘柄  
Competitive IT Strategy Company



共通のプラットフォーム

お客様のメリット

- ・打合せ時間の効率化
- ・住宅履歴の充実化
- ・アフター対応の迅速化

事業所のメリット

- ・設計業務効率の向上
- ・業務の見える化によるスキルアップ
- ・図面ミス、追加原価の削減

生産部門のメリット

- ・オーダー業務の効率化
- ・需要先読みやSCMの推進によるコストダウン

## 【国際事業の取り組み】(収支計画)



(単位:億円)

国名	2013年度				2014年度				2015年度(計画)			
	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高
オーストラリア	599	29	34	505	546	28	31	603	340	13	12	660
中国	-	△22	△38	9	-	△33	△33	39	200	△27	△25	250
アメリカ	253	89	92	311	252	58	62	302	560	104	104	590
シンガポール	-	-	20	-	-	-	49	-	-	-	47	-
共通費	-	△10	△10	-	-	△9	△9	-	-	△10	△10	-
合計	853	85	97	825	798	44	100	945	1,100	80	128	1,500

\*シンガポール事業は、持分法投資損益で計上されます。

シート26



本資料は、当社が信頼できると考える情報に基づいて作成されておりますが、その正確性および完全性に関しては保証できません。本資料に記載されている将来予測等に関する情報は、発表日現在での当社の判断であります。

また、当社は将来予想に関する情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があることをご了解下さい。

シート27