

積水ハウスグループ

2013年度 2Q 経営計画説明会



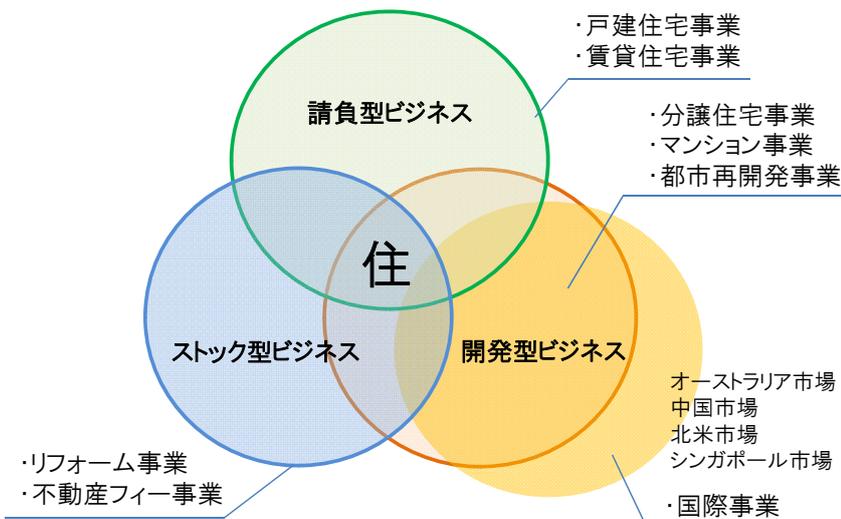
2013年9月6日

積水ハウスグループ 2012年度中期経営計画



経営方針

事業ドメインを“住”に特化した成長戦略の展開



【基本方針】

成長への基盤整備の継続
さらなる効率化による高利益体質の追求

①請負型ビジネス
経営基盤と技術力による成長

②ストック型ビジネス
良質なストックを強みとした成長

③開発型ビジネス
独自の技術力を国内・国際の街づくり事業へ
リート等を活用した出口戦略も推進

ブランドビジョン

SLOW & SMART

ゆっくり生きてゆく、住まいの先進技術。

第2四半期決算は計画を大きく上回り、通期計画も上方修正

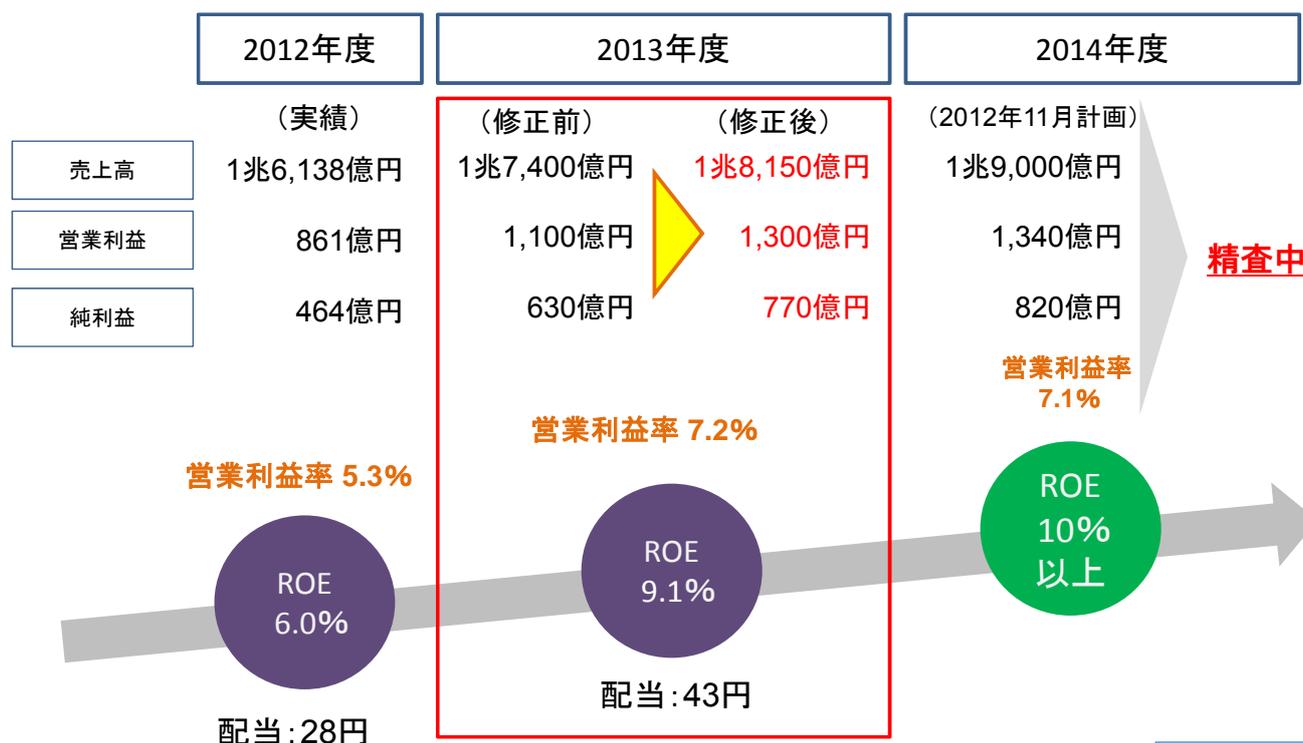
単位：億円

	2012年度 第2四半期実績	2013年度 第2四半期累計			2013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	7,580	8,200	8,452	11.5%	18,150	12.5%
営業利益	332	460	556	67.4%	1,300	50.8%
経常利益	342	465	576	68.2%	1,335	45.5%
純利益	170	260	340	99.4%	770	65.7%
営業利益率	4.4%	5.6%	6.6%	—	7.2%	—
EPS	25.42円	38.71円	50.68円	99.4%	114.64円	65.7%
ROE	4.6%	6.4%	8.2%	—	9.1%	—
一株あたり 配当	12円	18円	20円	8円	43円	15円

シート2

ROE10%達成に向けて

利益成長と配当性向40%の株主還元でROE10%を目指す



シート3

(単位:億円)

		2012年度 第2四半期			2013年度 第2四半期			2013年度 計画		
		売上高	営業利益	営業 利益率	売上高	営業利益	営業 利益率	売上高	営業利益	営業 利益率
請負型	戸建住宅事業	2,232	204	9.2%	2,486	305	12.3%	5,270	665	12.6%
	賃貸住宅事業	1,395	110	7.9%	1,622	154	9.5%	3,490	370	10.6%
	小計	3,627	315	8.7%	4,108	459	11.2%	8,760	1,035	11.8%
ストック型	リフォーム事業	547	57	10.5%	617	66	10.8%	1,255	140	11.2%
	不動産フィー事業	1,960	83	4.2%	2,041	110	5.4%	4,100	210	5.1%
	小計	2,507	140	5.6%	2,658	177	6.7%	5,355	350	6.5%
開発型	分譲住宅事業	584	10	1.7%	698	41	6.0%	1,400	80	5.7%
	マンション事業	202	2	1.2%	303	3	1.1%	620	35	5.6%
	都市再開発事業	189	30	16.0%	141	35	25.1%	410	80	19.5%
	国際事業	190	10	5.8%	196	5	2.8%	900	60	6.7%
	小計	1,167	53	4.6%	1,339	86	6.4%	3,330	255	7.7%
	その他	278	△4	△1.8%	345	3	1.0%	705	5	0.7%
	消去または全社	-	△171	-	-	△169	-	-	△345	-
	合計	7,580	332	4.4%	8,452	556	6.6%	18,150	1,300	7.2%

シート4

上期業績の要因について

上期業績の分析と事業展開

シート5

3つのビジネスモデルそれぞれにおいて、売上増を達成

売上 8,452億円 前年比+11.5% 872億円の増収

【売上高の主な増加要因】

	内部要因	外部要因
① 戸建住宅事業 +254億 +11.4% 請負型	<ul style="list-style-type: none"> ・3、4階建て拡販 ・グリーンファーストゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ・アベノミクスによる資産効果や低金利など複合的な要因が影響 ・消費税駆け込み需要は限定的 ・賃貸住宅については、2015年から実施される相続税強化の影響も大きい
② 賃貸住宅事業 +227億 +16.3% 請負型	<ul style="list-style-type: none"> ・3、4階建て拡販 ・シャーマゾンガーデンズ ・プラチナ事業強化 	
③ 分譲住宅事業 +113億 +19.4% 開発型	<ul style="list-style-type: none"> ・土地仕入れの増強 	
④ マンション事業 +100億 +49.6% 開発型	<ul style="list-style-type: none"> ・土地仕入れの増強 	
⑤ 不動産FII事業 +80億 +4.1% ストック型	<ul style="list-style-type: none"> ・管理戸数の増加 ・入居率の向上 	
⑥ リフォーム事業 +70億 +12.8% ストック型	<ul style="list-style-type: none"> ・営業社員の増強 ・リフォーム提案力の強化 	

シート6

営業利益 556億円 前年比+67.4% 224億円の増益

【営業利益の主な増加要因】

	内部要因
① 戸建住宅事業 +100億 +49.2% 請負型 営業利益率 9.2% → 12.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・生産物流改革による、工場の損益分岐点の低下 ・高付加価値住宅の提案による利益率の向上 ・1棟単価のアップによる業務の効率化 ・積和建設の構造改革 ・施工の協力体制による労務費の抑制
② 賃貸住宅事業 +43億 +39.3% 請負型 営業利益率 7.9% → 9.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益率と回転率を重視した土地仕入れの徹底
③ 分譲住宅事業 +31億 +316.8% 開発型 営業利益率 1.7% → 6.0%	
④ 不動産FII事業 +27億 +32.8% ストック型 営業利益率 4.2% → 5.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・良質な賃貸住宅の管理戸数が増加 ・築年数が経過した物件についても入居率向上
⑤ リフォーム事業 +9億 +17.1% ストック型 営業利益率 10.5% → 10.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値リフォームの提案による利益率の向上

シート7

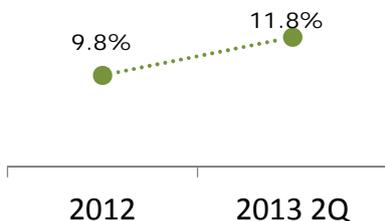
- ① 3・4階建ての強化 (SLOW & SMARTの訴求)
- ② グリーンファーストゼロ (SLOW & SMARTの推進)
- ③ プラチナ事業(医療・介護事業)
- ④ スtock型ビジネスの安定成長
- ⑤ 開発型ビジネスの状況

請負型ビジネス 3・4階建ての強化 (SLOW & SMARTの訴求)

当社戦略が奏功 成長に大きく寄与

戸建

3・4階建比率(金額シェア)

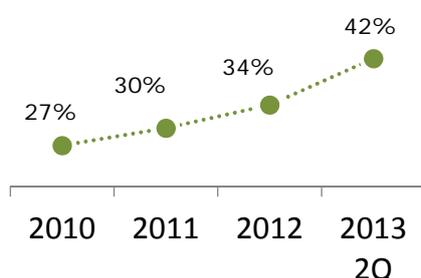


当社戦略要因

- * 新構造3・4階建ての投入
- * 多世帯住宅提案の強化
- * 販売促進イベントの開催

賃貸(SHM)

3・4階建比率(金額シェア)



市場要因

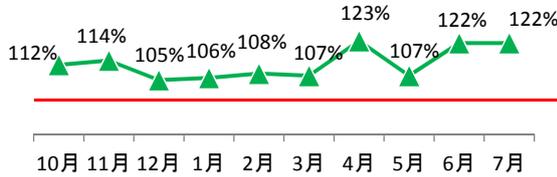
- * 景気回復期待
- * 株価上昇
- * 低金利
- * 消費税増税
- * 相続税課税強化

昨年投入の新商品が受注の牽引役に 都市圏・郊外地、エリアに合わせて、縦にも横にもフレキシブルに対応

2013年度2Q受注 77%増(前年同期比)

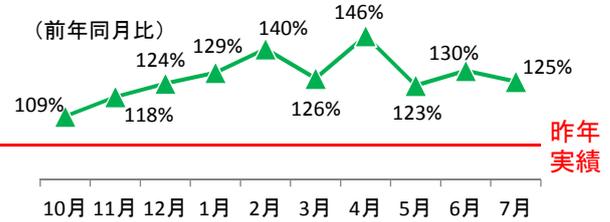
戸建 受注推移

(前年同月比)



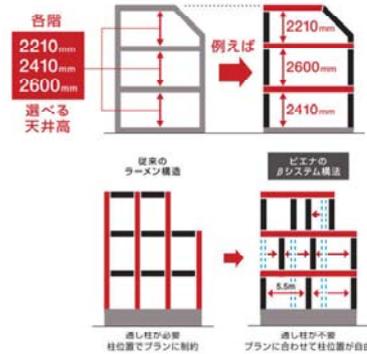
賃貸(SHM)受注推移

(前年同月比)



昨年実績

各階3タイプから選べる天井高



<提案例>

- ・2.5mのオーバーハングでより広い空間を確保
- ・吹き抜けによる空を感じる暮らし提案
- ・階高ダウンによる厳しい斜線規制への対応

シート10

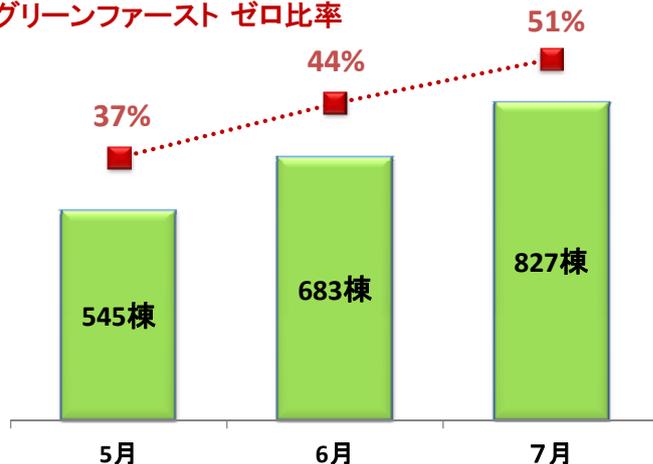
ゼロエネルギーの暮らしを提供する高付加価値商品を積極展開

「グリーンファースト ゼロ」 = エネルギー収支を「ゼロ」にする未来を先取りした住まい
(高断熱性能と省エネ設備、太陽光発電などの創エネ設備で実現)

販売推移

※2013年4月発売以降

グリーンファースト ゼロ比率



トータルコスト分析、補助金の申請など、
高度なコンサルティングスキルが受注増に寄与

期初目標を上方修正

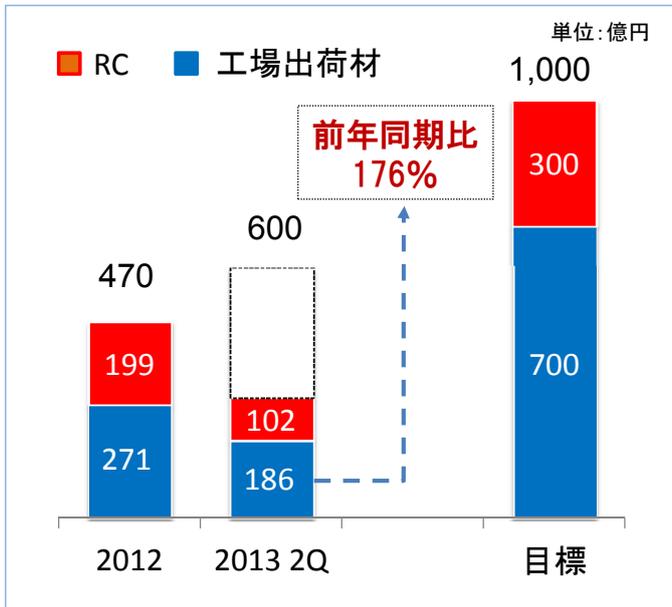
2013年度搭載目標

40% → 50%

シート11

サービス付き高齢者向け住宅を軸に、利益率の高い工場出荷材ベースの商品を強化

プラチナ事業(医療・介護事業)の受注推移



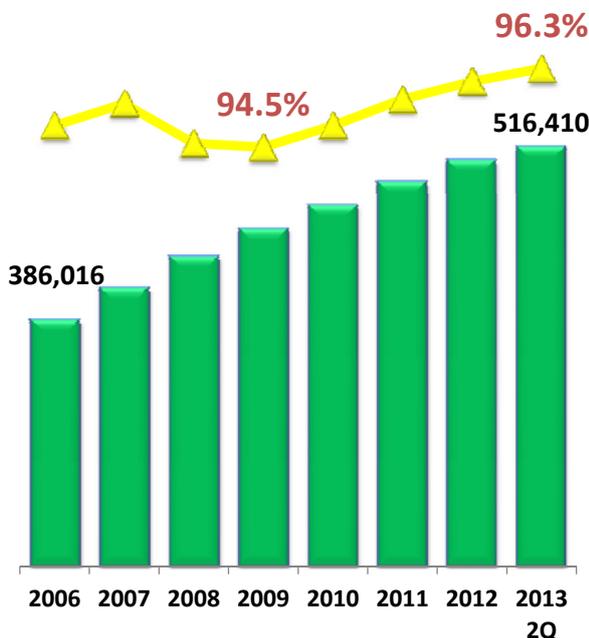
3階建てセレブリオ

昨年9月から販売開始
2Qまでに116棟の受注実績

平均販売単価: 約1億6千万円

高水準の入居率と管理戸数増で、環境変化に強い利益成長を実現

管理戸数・入居率



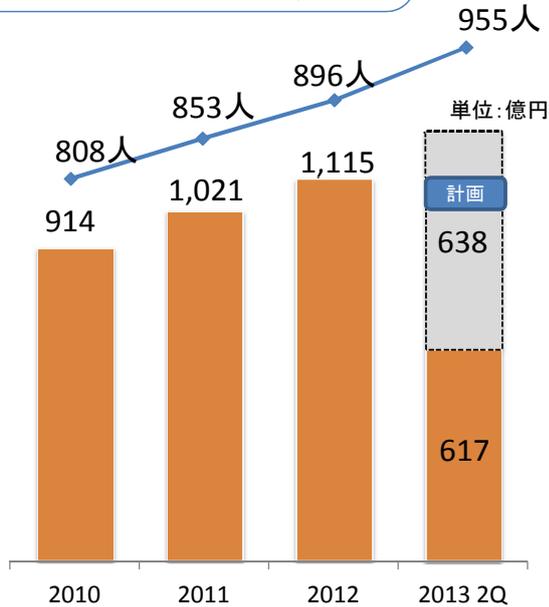
賃貸(SHM)受注の1棟あたり戸数推移



3・4階建などで1棟が大型化。
請負型ビジネスの好調により
管理戸数増加率アップへ波及

**リフォーム業界トップの実力を発揮。
人員増強による売上高増加、及びオーナーリフォーム率増加**

売上高・営業人員

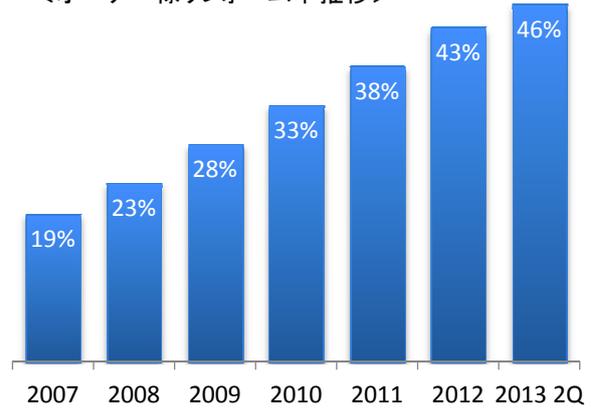


* 営業人員は積水ハウスリフォーム(株)の人員

重点課題

- ①提案型リフォームの強化
- ②オーナー様へのアプローチ増

<オーナー様リフォーム率推移>



シート16

回転率・利益率を重視した安定投資を継続

分譲住宅

土地仕入れを積極的に行い、販売も好調



マンション

売上の通期計画に対し、既に約9割を超える受注を獲得。新規販売物件も好調

<2013年度3、4Q竣工物件の契約状況>

- ・グランドメゾン狛江(155戸) 86%
- ・グランドメゾン池下ザ・タワー(372戸) 完売
- ・グランドメゾン平尾テラス(44戸) 93%

シート17

国	2013年度2Q実績		2013年度計画		進捗状況
オーストラリア	売上高 営業利益 経常利益	99億円 △9億円 △7億円	売上高 営業利益 経常利益	660億円 27億円 29億円	・ウエストワースポイントの竣工引渡 ・セントラルパークの竣工引渡
中国	売上高 営業利益 経常利益	一億円 △8億円 △21億円	売上高 営業利益 経常利益	一億円 △30億円 △43億円	・瀋陽、蘇州、太倉、無錫 すべてのエリアで 順次モデルルームオープン ・下期に販売開始
アメリカ	売上高 営業利益 経常利益	97億円 28億円 31億円	売上高 営業利益 経常利益	240億円 73億円 77億円	・テキサス州周辺、及びバージニア州のワンラ ウドウンをはじめとした、保有物件の引き続き 好調な販売、売上計上
シンガポール	売上高 営業利益 経常利益	一億円 一億円 6億円	売上高 営業利益 経常利益	一億円 一億円 14億円	・全保有案件の9割超が契約済み ・今年度より利益計上見通し
その他共通経費	営業利益 経常利益	△5億円 △5億円	営業利益 経常利益	△10億円 △10億円	
合計	売上高 営業利益 経常利益	196億円 5億円 3億円	売上高 営業利益 経常利益	900億円 60億円 67億円	

シート18

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19