

# 積水ハウスグループ

## 2020年度 2Q 経営計画説明会



2020年9月11日

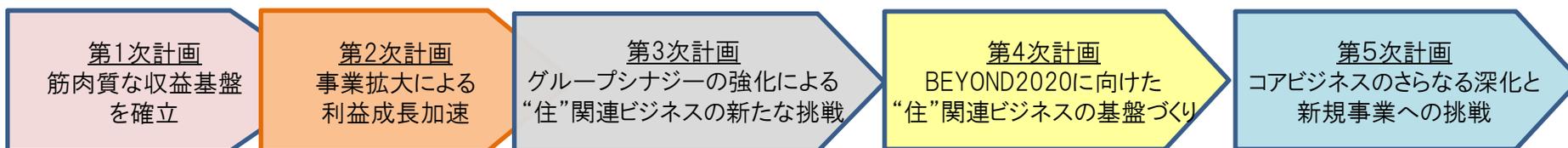
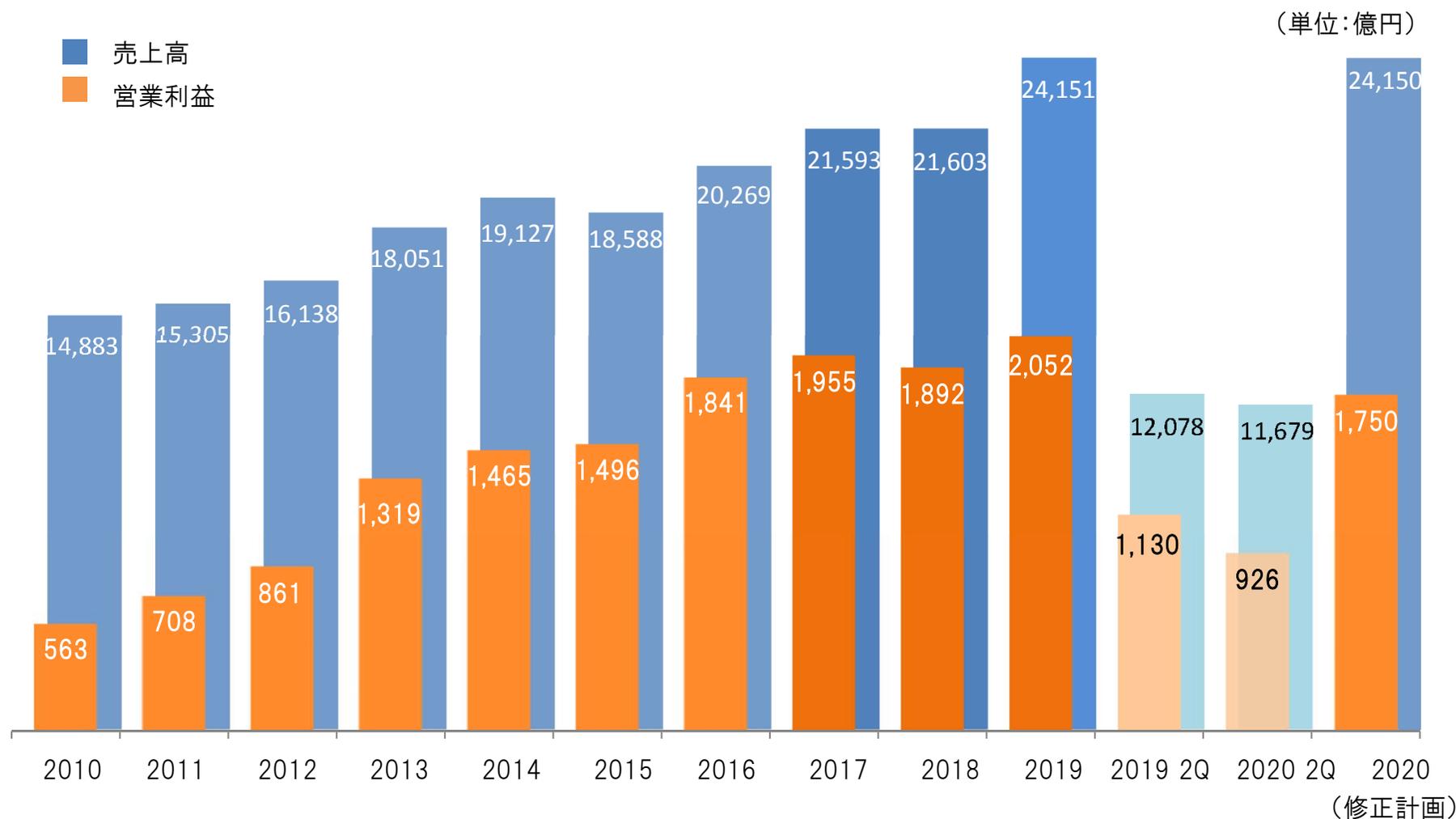
## 経営方針

事業ドメインを“住”に特化した  
成長戦略の展開

## 第5次中期経営計画の基本方針

コアビジネスのさらなる深化と  
新規事業への挑戦

# 【第5次中期経営計画の進捗】



# 【2020年度経営計画の進捗】



## 【収益の状況】

(単位:億円)

		2019年度 2Q			2020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
請負型	戸建住宅事業	2,017	245	12.2%	1,575	△21.9%	149	△39.3%	9.5%
	賃貸住宅事業	1,729	231	13.4%	1,763	1.9%	218	△5.7%	12.4%
	建築・土木事業	233	△8	△3.6%	1,601	584.7%	116	-	7.3%
	小計	3,981	468	11.8%	4,939	24.1%	483	3.3%	9.8%
ストック型	リフォーム事業	775	122	15.8%	689	△11.0%	97	△19.9%	14.2%
	不動産フィー事業	2,661	210	7.9%	2,770	4.1%	227	7.9%	8.2%
	小計	3,436	332	9.7%	3,460	0.7%	325	△2.3%	9.4%
開発型	分譲住宅事業	836	76	9.2%	627	△25.0%	36	△52.9%	5.8%
	マンション事業	354	42	11.9%	417	18.0%	60	43.9%	14.5%
	都市再開発事業	990	116	11.7%	465	△53.0%	95	△17.7%	20.5%
	小計	2,181	235	10.8%	1,511	△30.7%	192	△18.2%	12.7%
	国際事業	2,089	301	14.4%	1,405	△32.7%	156	△48.2%	11.1%
	その他	389	2	0.5%	363	△6.7%	△14	-	△3.9%
	消去または全社	-	△209	-	-	-	△216	-	-
	合計	12,078	1,130	9.4%	11,679	△3.3%	926	△18.0%	7.9%

# 【収益計画(セグメント別)】

(単位:億円)

		2019年度		2020年度				前年比			
		売上高	営業利益	期初計画		修正計画		売上高		営業利益	
				売上高	営業利益	売上高	営業利益	期初計画	修正計画	期初計画	修正計画
請負型	戸建住宅事業	3,909	459	3,460	275	3,050	250	△ 11.5%	△ 22.0%	△ 40.1%	△ 45.6%
	賃貸住宅事業	3,600	497	3,800	500	3,620	450	5.5%	0.5%	0.6%	△ 9.5%
	建築・土木事業	1,209	37	3,250	165	3,120	155	168.6%	157.9%	342.4%	315.5%
	小計	8,720	993	10,510	940	9,790	855	20.5%	12.3%	△ 5.4%	△ 14.0%
ストック型	リフォーム事業	1,527	235	1,625	250	1,445	205	6.4%	△ 5.4%	6.2%	△ 12.9%
	不動産フイー事業	5,348	410	5,565	460	5,565	460	4.0%	4.0%	12.0%	12.0%
	小計	6,876	645	7,190	710	7,010	665	4.6%	1.9%	9.9%	3.0%
開発型	分譲住宅事業	1,512	122	1,390	90	1,270	70	△ 8.1%	△ 16.0%	△ 26.6%	△ 42.9%
	マンション事業	1,039	101	840	100	840	100	△ 19.2%	△ 19.2%	△ 1.3%	△ 1.3%
	都市再開発事業	1,319	170	1,070	200	1,040	170	△ 18.9%	△ 21.2%	17.3%	△ 0.3%
	小計	3,871	394	3,300	390	3,150	340	△ 14.8%	△ 18.6%	△ 1.1%	△ 13.8%
	国際事業	3,898	445	4,100	460	3,500	349	5.2%	△ 10.2%	3.3%	△ 21.7%
	その他	785	△ 2	750	10	700	△ 19	△ 4.5%	△ 10.9%	-	-
	消去または全社	-	△ 424	-	△ 450	-	△ 440	-	-	-	-
	合計	24,151	2,052	25,850	2,060	24,150	1,750	7.0%	△ 0.0%	0.4%	△ 14.7%

# 【通期計画の検証(セグメント別)】



## 戸建住宅事業

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q				
売上高	売上総利益率	営業利益	営業利益率	売上高 (前期比)	売上総利益率	営業利益 (前期比)	営業利益率	
2,017	25.3%	245	12.2%	1,575 $\Delta$ 21.9%	25.0%	149 $\Delta$ 39.3%	9.5%	

2Q売上高

2Q前期	2Q今期
2,017	1,575

受注残高

2Q前期	2Q今期
2,201	1,820

通期売上高

前期	今期計画
3,909	3,050



### 要因分析

3ブランド戦略による高付加価値住宅の販売を促進し、1棟当たり単価が上昇、販売粗利が改善

損益分岐点経営を推進し、販売経費が改善、コロナウイルス感染拡大防止のため展示場などによる営業活動が制限され経費減

利益率減少の要因は、消費増税による期初受注残高の減少による売上高減少、退職給付費用負担増加

# 【通期計画の検証(セグメント別)】



## 賃貸住宅事業

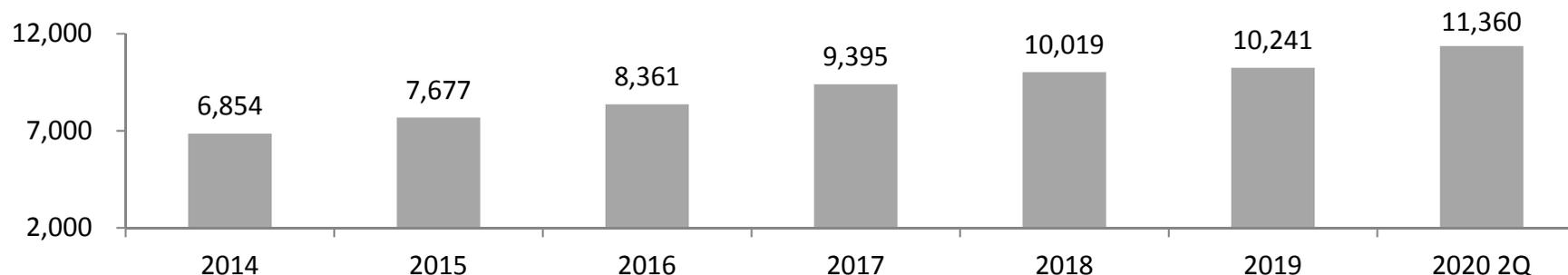
(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q					
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高 (前期比)	売上 総利益率	営業利益 (前期比)	営業 利益率		
1,729	24.9%	231	13.4%	1,763	1.9%	24.0%	218	△5.7%	12.4%

2Q売上高		受注残高		通期売上高	
2Q前期	2Q今期	2Q前期	2Q今期	前期	今期計画
1,729	1,763	3,747	3,788	3,600	3,620

### 【シャームゾン1棟当たり受注単価】

(単位:万円)



#### 要因分析

S・Aエリア戦略、ホテルライクで高品質な3・4階建賃貸住宅の販売促進により、販売粗利が改善

損益分岐点経営を推進し、販売経費が改善

利益率減少の要因は、退職給付費用負担増加。戸建住宅と比較し営業利益率のikai離は、賃貸住宅事業は展示場を利用しないため販売経費減少幅が戸建住宅事業より少ない

## 【通期計画の検証(セグメント別)】



### 建築・土木事業

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q				
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高 (前期比)	売上 総利益率	営業利益 (前期比)	営業 利益率	
233	7.3%	△8	△3.6%	1,601 584.7%	12.5%	116 -	7.3%	

#### 要因分析

RCの受注減少により売上高を計画修正

鴻池組の収益計画は順調に進捗

売上高が減少するも、売上総利益率、営業利益率ともに計画水準の利益率を確保できる見通し

### 【請負型ビジネス】

#### 収益計画

(単位:億円)

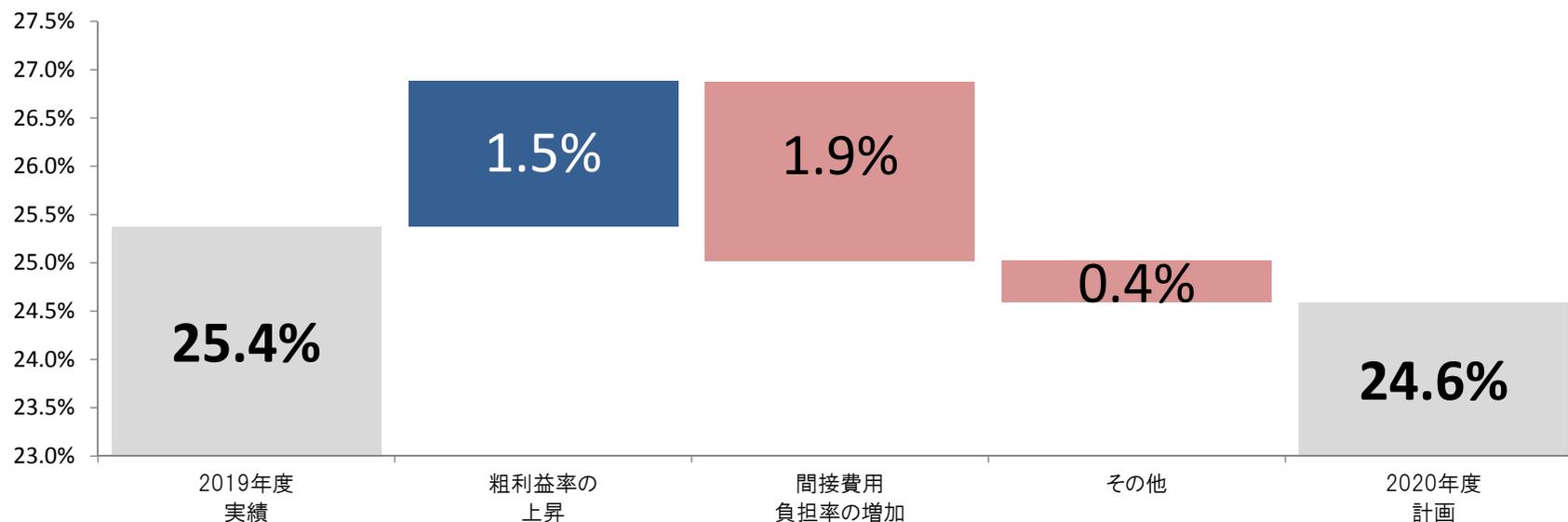
期初計画				修正計画							
売上高	売上 総利益率	営業 利益	営業 利益率	売上高	計画比	売上 総利益率	計画比	営業 利益	計画比	営業 利益率	計画比
10,510	20.2%	940	8.9%	9,790	△6.9%	20.0%	△0.2P	855	△9.0%	8.7%	△0.2P

#### 通期計画の見通しと要因

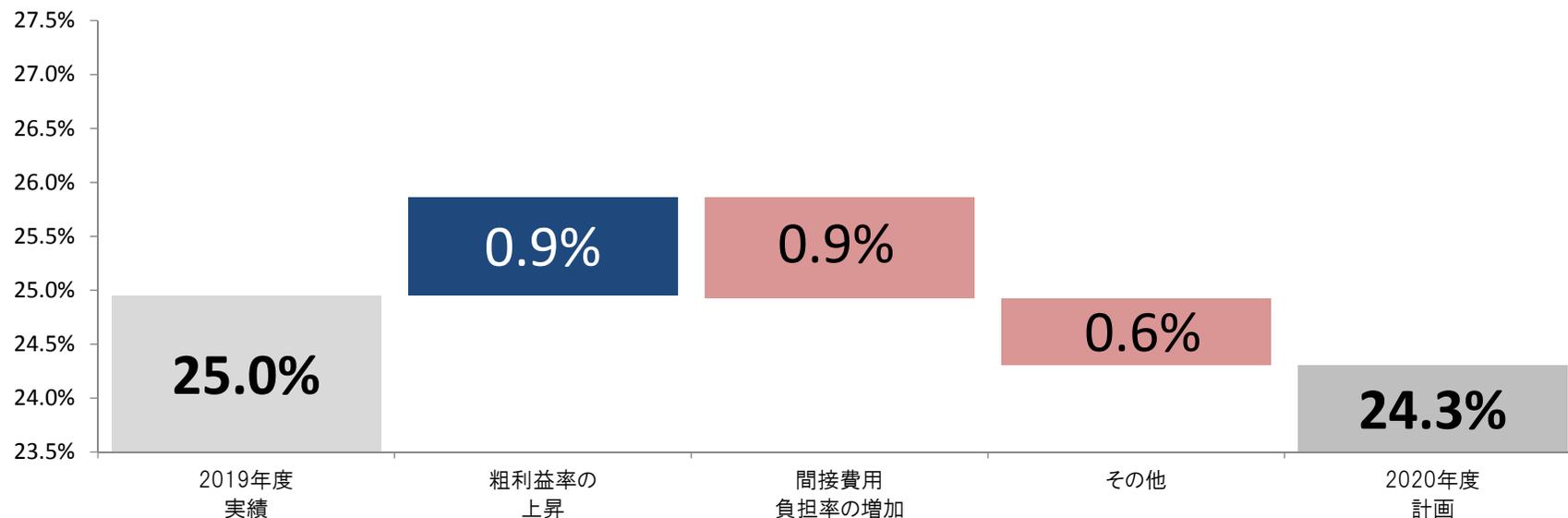
- 請負型ビジネスは、期初計画に対し売上高が6.9%減少するも、計画水準の利益率を確保できる見通し

# 【利益率の検証】

### 戸建住宅事業の売上総利益率



### 賃貸住宅事業の売上総利益率



# 【通期計画の検証(セグメント別)】



## リフォーム事業

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q				
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高 (前期比)	売上 総利益率	営業利益 (前期比)	営業 利益率	
775	27.6%	122	15.8%	689 △11.0%	27.5%	97 △19.9%	14.2%	

2Q売上高

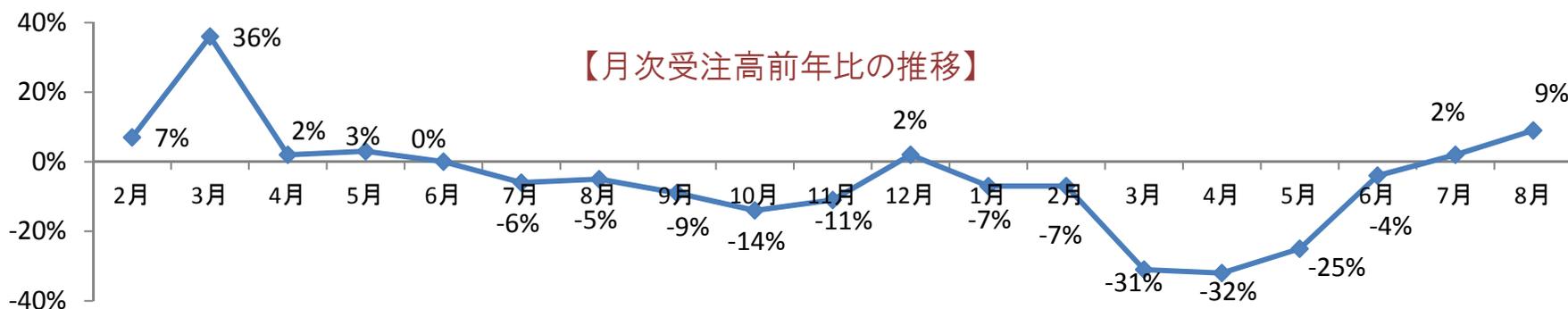
2Q前期	2Q今期
775	689

受注残高

2Q前期	2Q今期
337	255

売上高

前期	今期計画
1,527	1,445



### 要因分析

提案型リフォームの推進で、販売粗利が改善

受注は回復傾向

利益率減少はコロナウイルスの影響による売上高減少に伴う固定費割合の増加が要因

## 【通期計画の検証(セグメント別)】

### 不動産フィー事業

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q					
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高 (前期比)	売上 総利益率	営業利益 (前期比)	営業 利益率		
2,661	15.8%	210	7.9%	2,770	4.1%	16.2%	227	7.9%	8.2%

#### 要因分析

賃貸住宅事業におけるS・Aエリア戦略、ホテルライクで高品質な3・4階建賃貸住宅の販売促進  
S・Aエリアマーケティングによる高入居率の維持、賃料上昇 → シート11参照

### 【ストック型ビジネス】

#### 収益計画

(単位:億円)

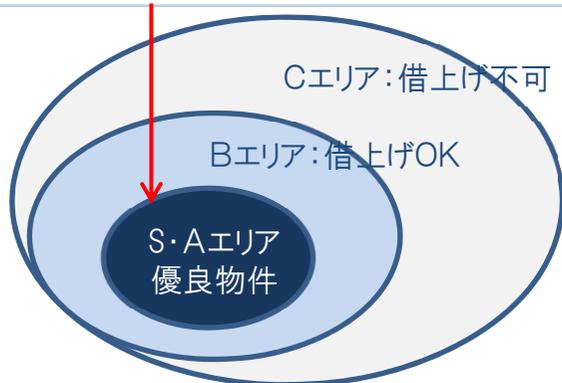
期初計画				修正計画							
売上高	売上 総利益率	営業 利益	営業 利益率	売上高	計画比	売上 総利益率	計画比	営業 利益	計画比	営業 利益率	計画比
7,190	18.9%	710	9.9%	7,010	△2.5%	18.6%	△0.3P	665	△6.3%	9.5%	△0.4P

#### 通期計画の見通しと要因

- ストック型ビジネスは不動産フィー事業が順調に伸長し、リフォーム事業を補う

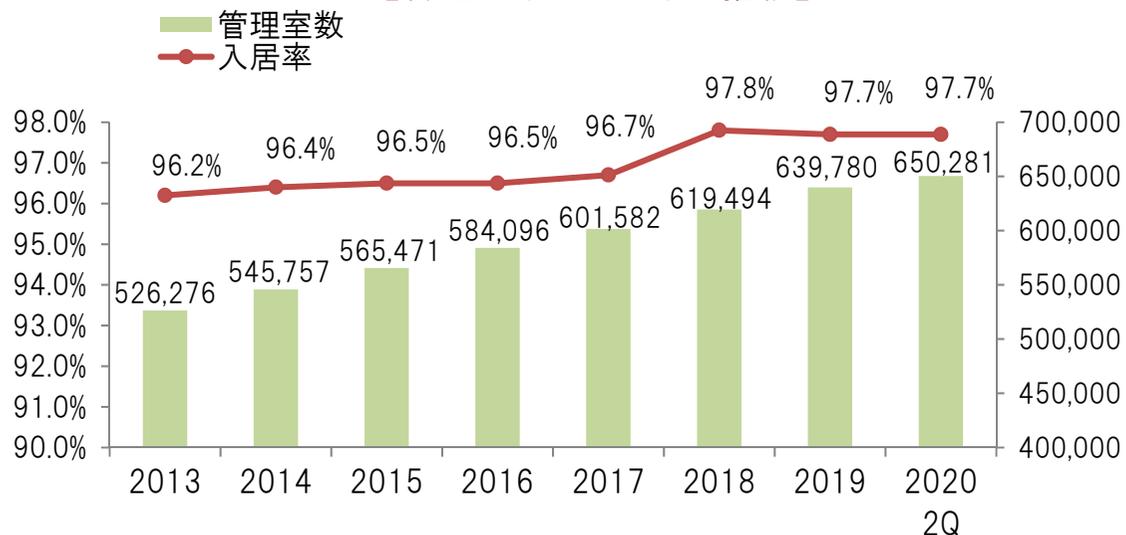
## 都市部中心のエリアマーケティングにより競合他社との差別化を図る

人口動向・年齢層・周辺環境

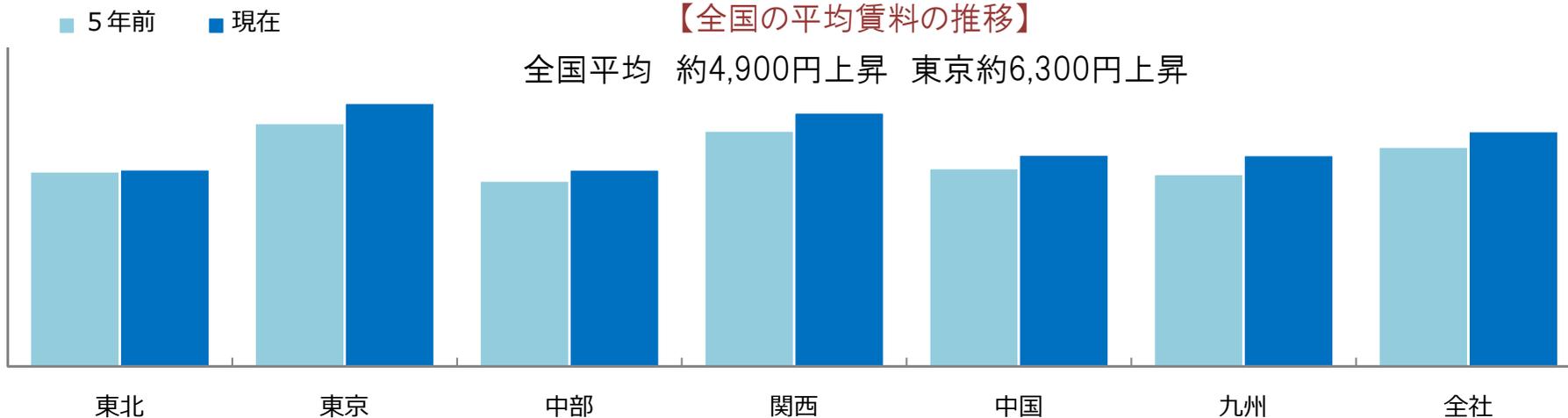


当社のS・Aエリアにおける収益の割合は  
全体の約80%(賃貸住宅事業)

【管理室数と入居率の推移】



【全国の平均賃料の推移】



\*S・Aエリアとは、事業展開する重点拠点地として当社が独自に定めるエリア

## 【通期計画の検証(セグメント別)】



### 【 開 発 型 ビ ジ ネ ス 】

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q					
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高	(前期比)	売上 総利益率	営業利益	(前期比)	営業 利益率
2,181	16.4%	235	10.8%	1,511	△30.7%	20.8%	192	△18.2%	12.7%

#### 要因分析

コロナウイルスの影響により都市再開発事業のホテル収益が減少  
 一方、都市再開発事業における物件売却は会社計画通りに進捗  
 マンション事業は売上高に対し契約は95%の進捗率。順調に進捗し、計画修正無し

### 【 国 際 事 業 】

(単位:億円)

2019年度 2Q				2020年度 2Q					
売上高	売上 総利益率	営業利益	営業 利益率	売上高	(前期比)	売上 総利益率	営業利益	(前期比)	営業 利益率
2,089	22.2%	301	14.4%	1,405	△32.7%	22.1%	156	△48.2%	11.1%

#### 要因分析

米国賃貸住宅開発事業における売却時期により減収、今期下期の売却予定物件を来期以降に計画変更  
 米国戸建住宅事業は受注が好調に推移し、今期・来期の収益に寄与  
 中国マンション販売事業は好調に推移、全蘇州PJが完売  
 オーストラリアはコロナウイルスの影響を受け計画を見直し

# 【国際事業の取り組み】(収支計画)

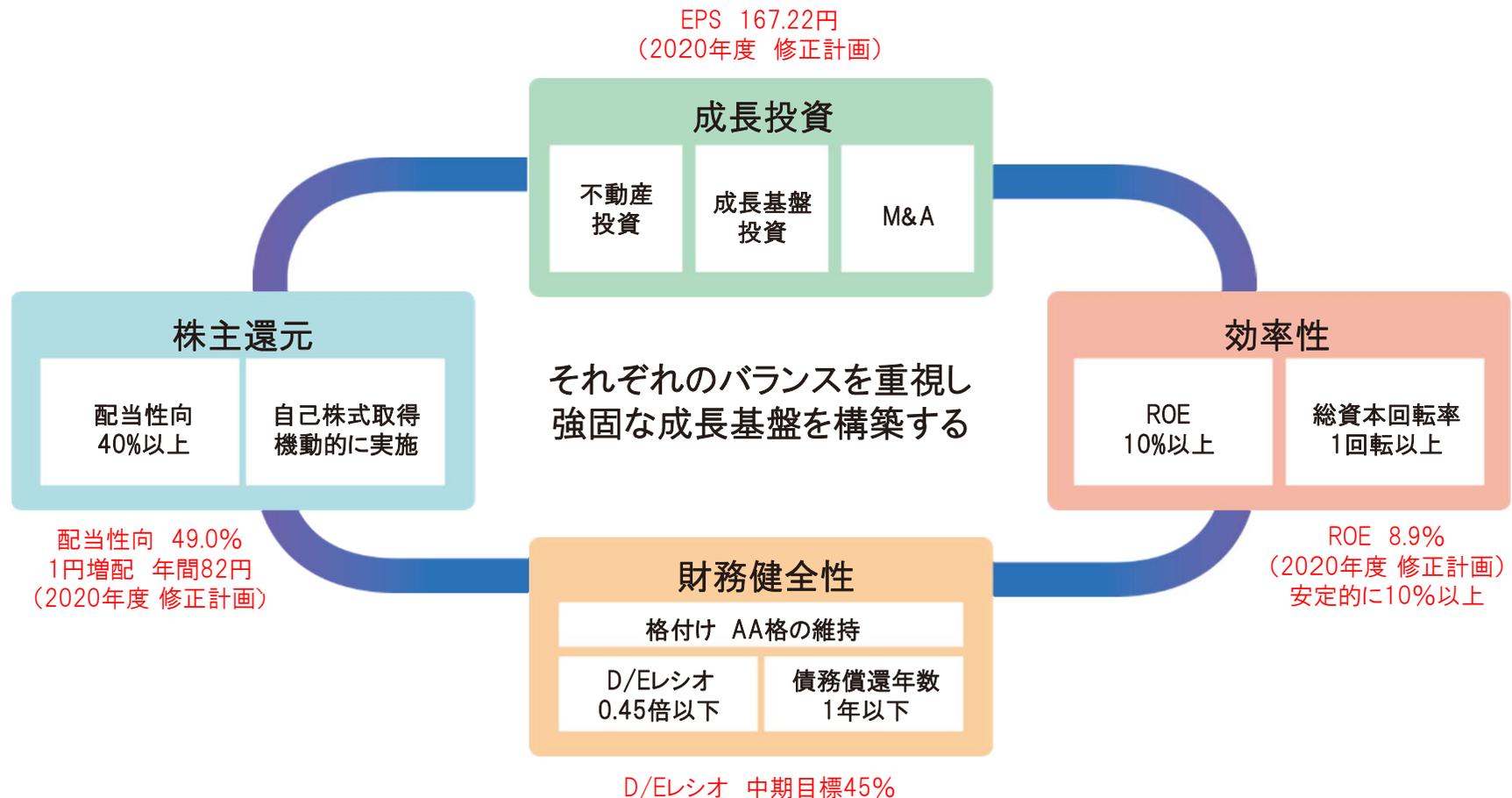


(単位:億円)

国名	2019年度 2Q			2020年度 2Q			2020年度(計画)			2020年度(修正計画)		
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益
オーストラリア	76	△5	△6	100	1	1	434	35	35	367	24	24
中国	215	18	22	407	67	78	810	120	130	870	140	154
アメリカ	1,797	295	271	896	91	90	2,856	318	296	2,263	198	193
(賃貸住宅開発)	1,168	235	-	174	33	-	1,205	185	-	644	111	-
(コミュニティ)	212	26	-	191	23	-	550	69	-	498	24	-
(住宅販売)	404	19	-	517	27	-	1,101	59	-	1,101	59	-
シンガポール	-	-	16	-	-	11	-	-	25	-	-	18
イギリス	-	-	△1	-	-	△4	-	-	△3	-	-	△6
その他 共通費	-	△6	△6	0	△4	△4	-	△13	△13	-	△13	△13
合計	2,089	301	296	1,405	156	172	4,100	460	470	3,500	349	370

\*シンガポール、イギリス事業は、持分法投資損益で計上されます。

- 1 第3フェーズの経営ビジョン 及び 10年後を見据えた成長基盤づくり
- 2 強固な財務基盤を構築し、成長投資機会に柔軟かつ機動的に対応
- 3 持続的な企業価値向上に向けた成長投資の推進と株主還元の強化



## 事業資産回転率

中期経営計画3年間の不動産開発事業  
回収18,000億円を計画し、投資を抑制し、回収を優先する。

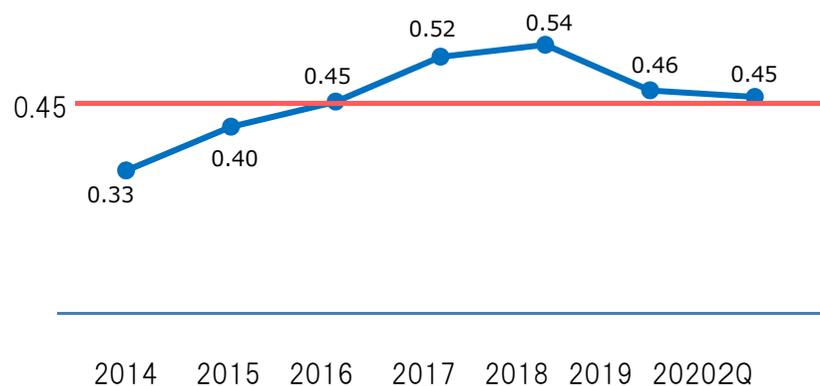
<3カ年の計画>

(単位:億円)

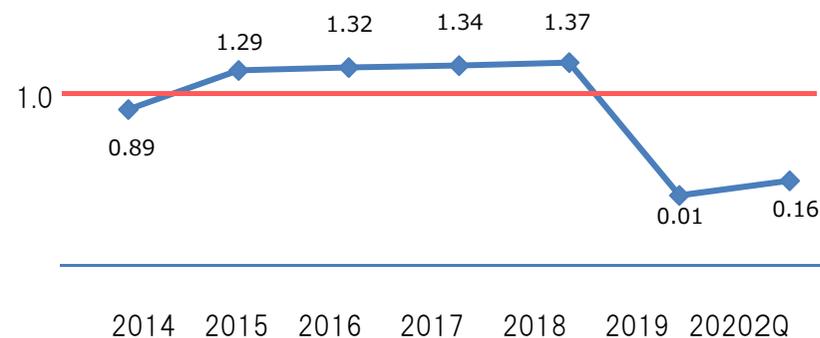
	(計画)			(0.5カ年実績)
	国内事業	国際事業	合計	2020 2Q
投資	6,800	9,700	16,500	2,067
回収	6,800	11,200	18,000	2,492
ネット投資	0	▲1,500	▲1,500	▲425

## 財務健全性

< D/Eレシオの推移 >

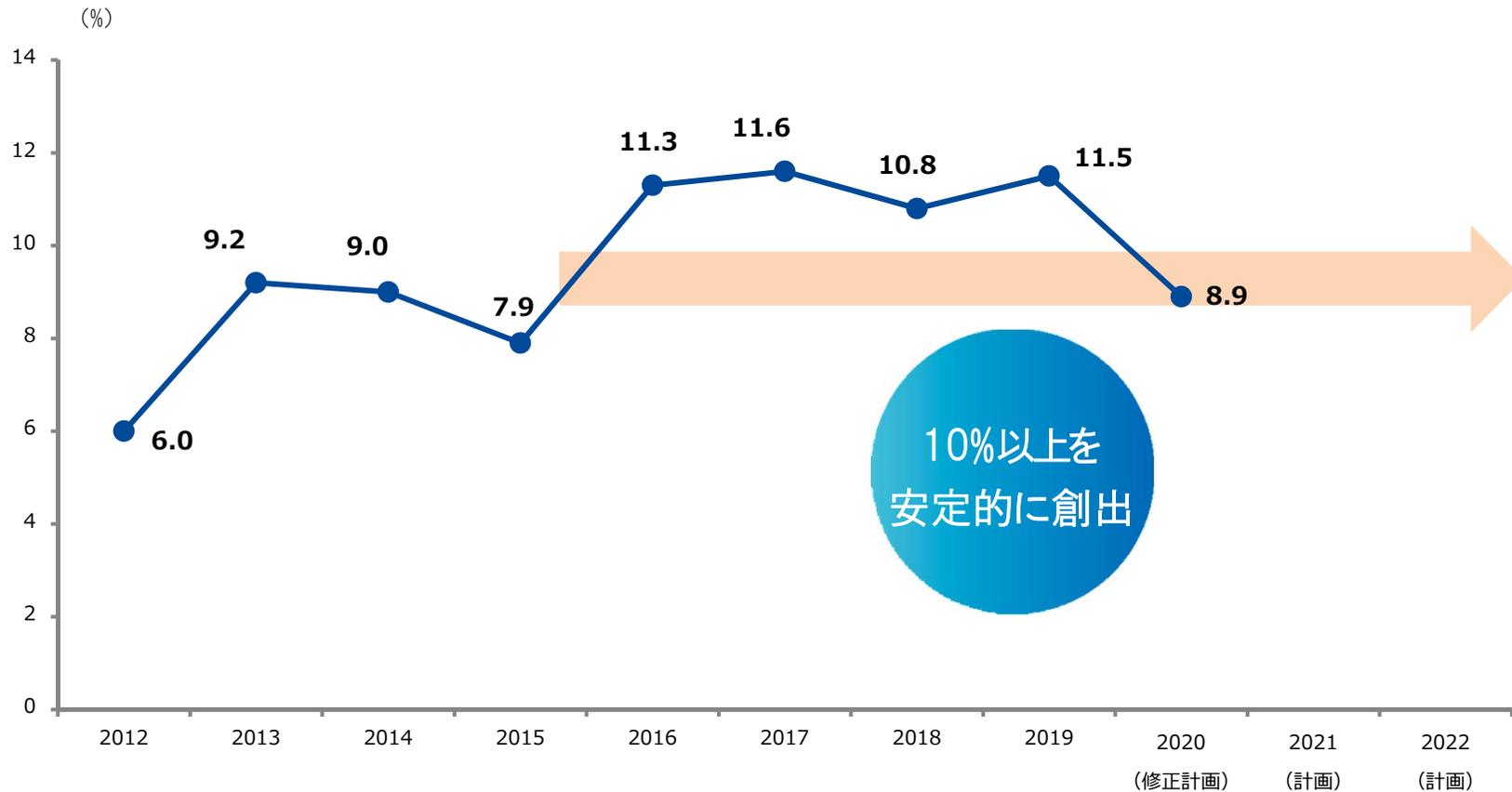


< 債務償還年数の推移 >



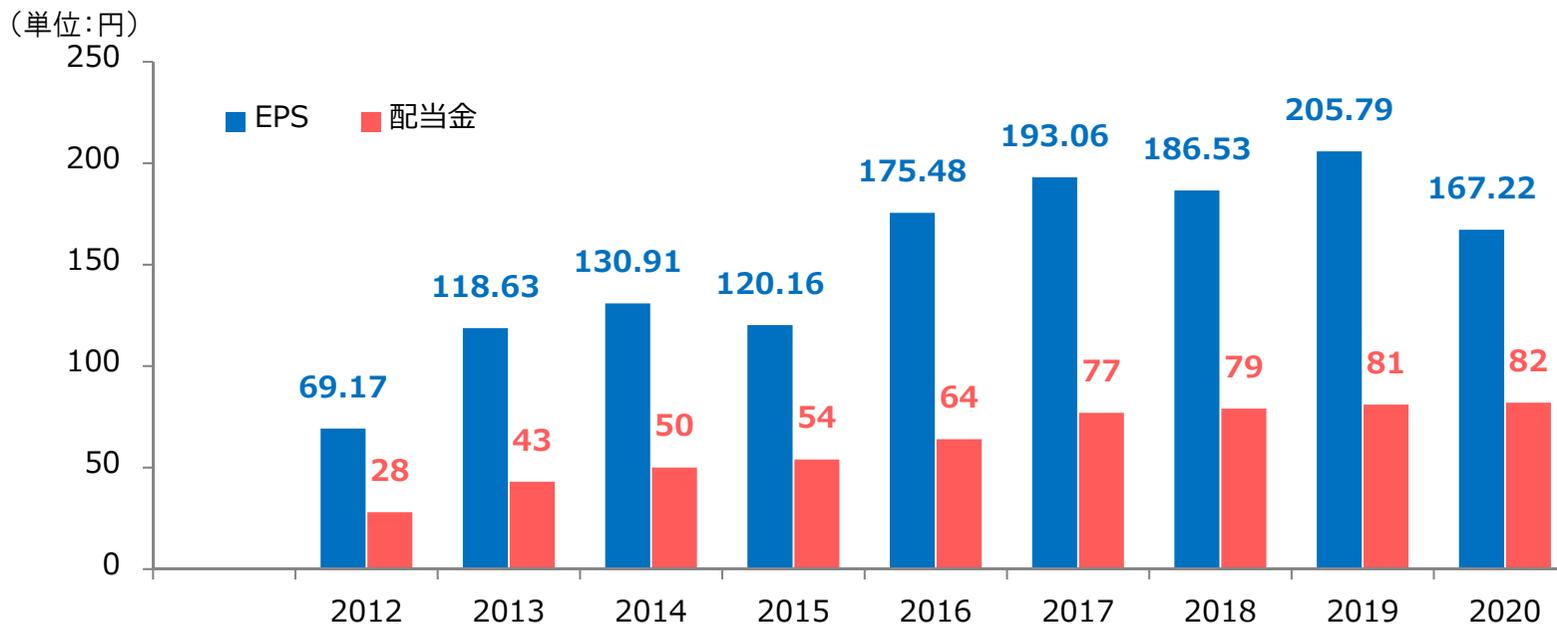
ROE

利益成長によるEPSの増加に加え、機動的な自己株式取得の実施により資本効率の改善を図り、目標とした10%以上のROEの安定創出を継続してROEの向上を図ります。



配 当

中期的な平均配当性向40%以上 継続的な配当成長を目指す  
機動的な自己株式取得で株主価値向上を図る



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 修正計画
EPS (円)	69.17	118.63	130.91	120.16	175.48	193.06	186.53	205.79	167.22
配当金 (円)	28.00	43.00	50.00	54.00	64.00	77.00	79.00	81.00	82.00
配当性向	40.5%	36.2%	38.2%	44.9%	36.5%	39.9%	42.4%	39.4%	49.0%

総還元性向

配当額を修正 増配・総還元性向を維持

期初計画

1株当たり配当金 86円 配当総額 582億円 配当性向 42.5%

自己株式取得 700万株 150億円

総還元性向 53.4%



修正計画

1株当たり配当金 82円(計画比△4円) 配当総額 559億円 配当性向 49.0%

自己株式取得 300万株 50億円

総還元性向 53.4%

積水ハウスは、6月にESG経営推進本部を設置  
ESG経営のリーディングカンパニーを目指す

■ 地球温暖化防止



2008年に、すまいに係るCO<sub>2</sub>を2050年までにゼロにする「脱炭素」宣言を行い、事業全体で温暖化防止の活動を推進しています。

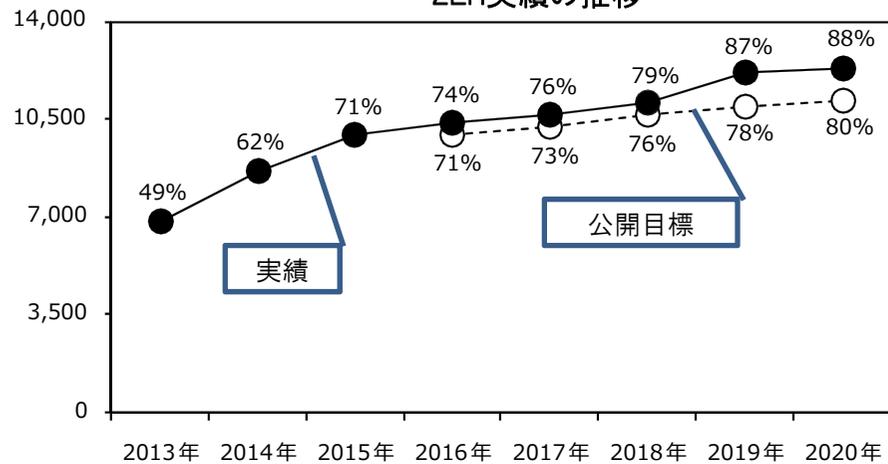
● 第5次中期経営計画の推進目標

- 戸建ZEH 90%(2022年度)
- シェアメゾンZEH 2,500戸(2023年1月末時点)
- マンションZEH 540戸(2023年1月末時点)

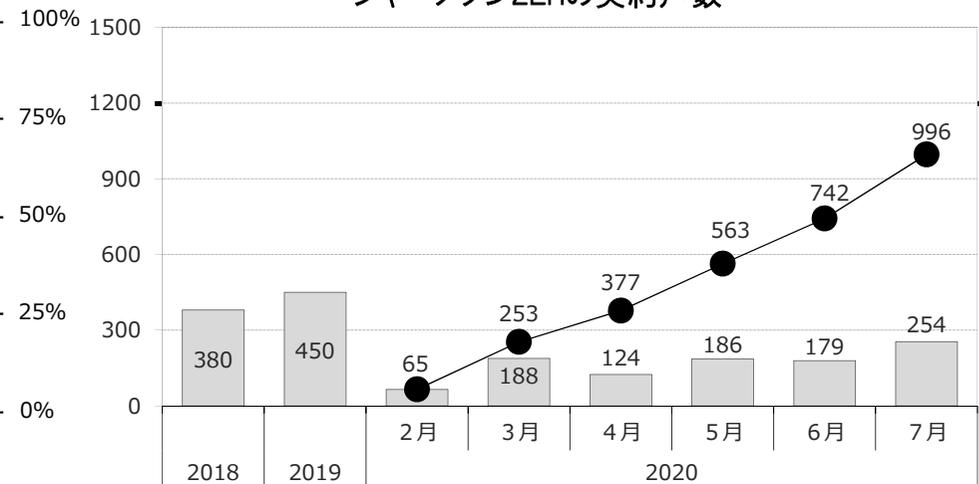
● 事業用電力の再エネ化(RE100)

「積水ハウスオーナーでんき」  
当社オーナーの卒FIT電力を買取り自社事業用電力に有効活用

ZEH実績の推移



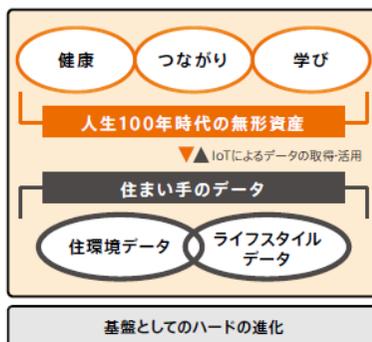
シェアメゾンZEHの契約戸数



## 健康・長寿豊かさの創出

### プラットフォームハウス構想

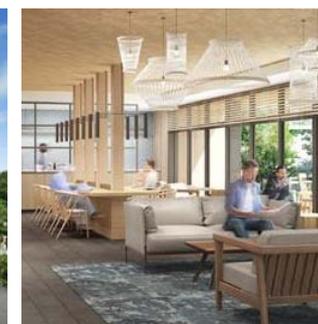
～家が健康をつくり出す、をテーマに  
急性疾患早期対応の実現へ～



## 社会課題へのアプローチ

### Trip Base 道の駅プロジェクト

～ 積水ハウスとマリオット、地方創生事業地域の知られざる魅力を  
渡り歩く旅の拠点となるホテルを10月から順次開業 ～



## ダイバーシティの推進

### 女性活躍(管理職206人・なでしこ銘柄5回取得)

～女性活躍推進法に基づく目標「2020年度までに200人」を  
1年前倒しで達成。女性役員3人も登用～



## 働き方改革

### イクメン休業1ヵ月以上完全取得 達成

～子育てを応援する社会づくりをリードする「キッズ・ファースト企業」を  
目指す。実績と調査をイクメン白書で発表～



# 【ESG】 ガバナンス（コーポレートガバナンス体制の強化の状況）



	2018年度	2019年度	2020年度
代表取締役の70歳定年制導入	▲2018.3取締役会 決議		
女性社外役員の登用	▲2018.4株主総会 決議(女性社外取締役1名、女性社外監査役1名を選任)		
取締役会運営の透明化、活性化	▲2018.2取締役会 決議(取締役会議長と招集権者の分離)		
経営会議の設置	▲2018.2取締役会 決議(2018年度 8回開催、2019年度 10回開催)		
取締役の担当部門の明確化	▲2018.3取締役会 決議(2018.4機構改革)		
取締役会の実効性評価の実施	▲2018.3取締役会 決議(年1回 アンケート形式にて実施)		
営業本部総務部長、支店総務長の独立性確保と牽制機能強化		▲2018.11運用開始 (総務責任者向け研修の実施、所属及び人事評価プロセスの見直し)	
支店長のインテグリティ向上		▲2018.11運用開始(次期支店長育成・選抜プログラム「積水ハウス経営塾」の開始)	
譲渡制限付株式報酬制度の導入		▲2019.4株主総会 決議(2019.6支給)	
社外取締役の役員賞与制度の廃止		▲2019.4株主総会 決議	
取締役の任期見直し		▲2019.9取締役会 方針決定 (2020.4 導入)	
相談役・顧問制度の廃止		▲2019.9取締役会 方針決定 (2020.4 導入)	
役員報酬制度の抜本的な見直し			▲2020.4
株式保有ガイドラインの導入			▲2020.4 導入
株式報酬返還条項の設定 (マルス・クローバック条項)			▲2020.4 導入
経営陣幹部の選解任 基準・手続き方法の策定			▲2020.4 運用開始
取締役会の独立性向上			▲2020.4 社外取締役比率1/3

# 役員報酬制度改定後の報酬構成比率

## 業績連動比率を拡大

固定報酬 : 変動報酬 = 1:2

変動報酬は短期業績と中長期業績で評価

短期業績連動 : 中長期業績連動 = 1:1



**基本報酬:賞与(短期業績連動):株式報酬(中長期業績連動) = 1:1:1**

### 【基準業績時における代表取締役の報酬構成比率イメージ】



※ 中期業績(業績連動型株式報酬)は中計と連動したROEとESG経営指標で評価

# A P P E N D I X

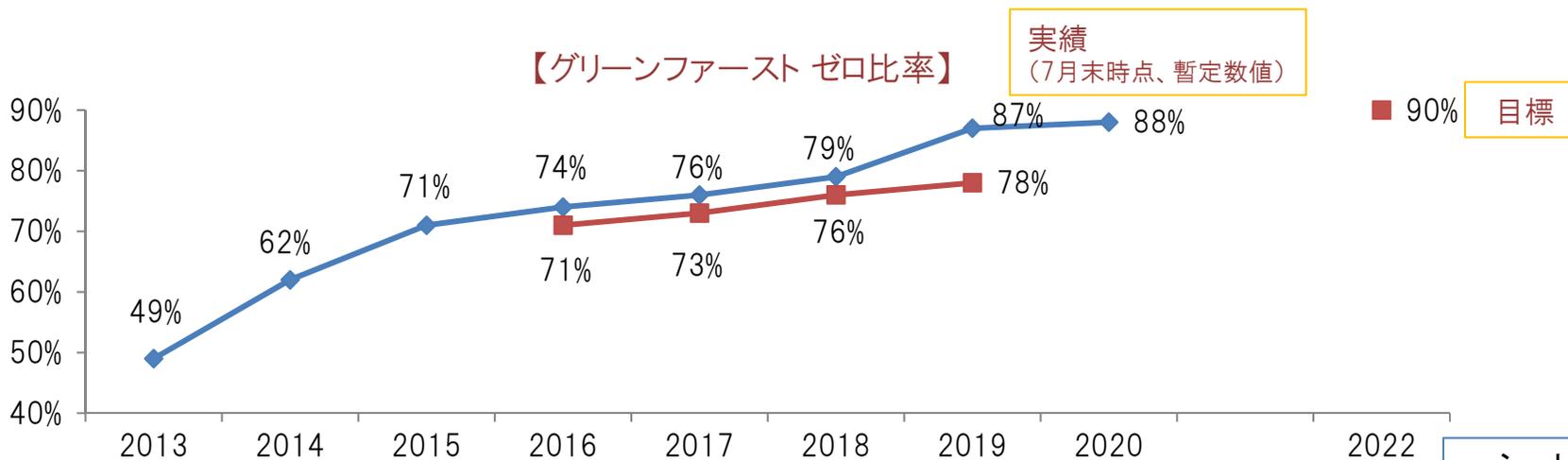
# 【請負型ビジネス】 <戸建住宅事業> 3ブランド戦略



## 3ブランド戦略の推進



## 販売重点施策であるZEHのお客様採用率も向上

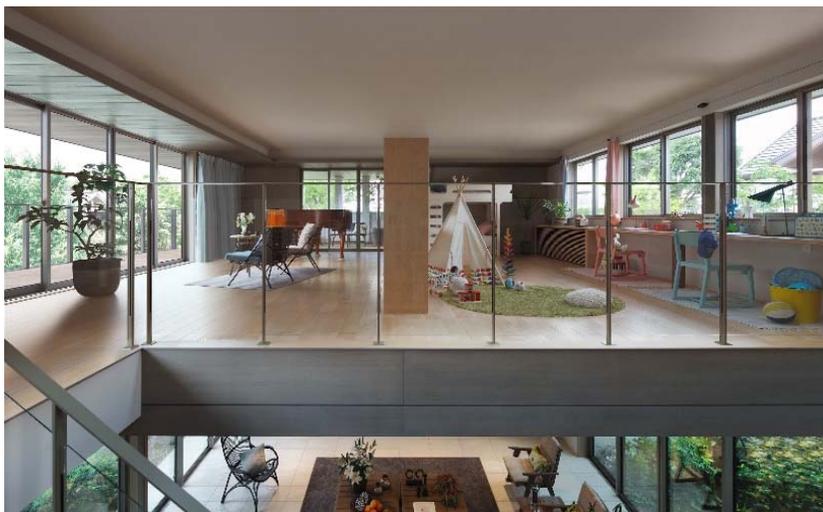


高い技術力に裏打ちされたハード面に加え、  
「幸せ住まい」を提案するソフト面強化が受注をけん引

### コンセプト提案「ファミリー スイートおうちプレミアム」

- ▶ 大空間と大開口の「ファミリー スイート」を実現する耐震性と設計自由度・断熱性
- ▶ アフターコロナ提案「在宅ワーク」「おうちでフィットネス」「うちdeバル」
- ▶ VR作成依頼も可能、理想のプランを描くWEBツール「おうちで幸せプランニング」

2020 2Qの「ファミリー スイート」採用比率は約6割



「在宅ワーク」空間のある2階の「ファミリー スイート」



自由にレイアウトができる大空間と天井高の大開口

## S・Aエリア集中戦略の推進

### CRE（法人）・PRE（公共）事業の強化

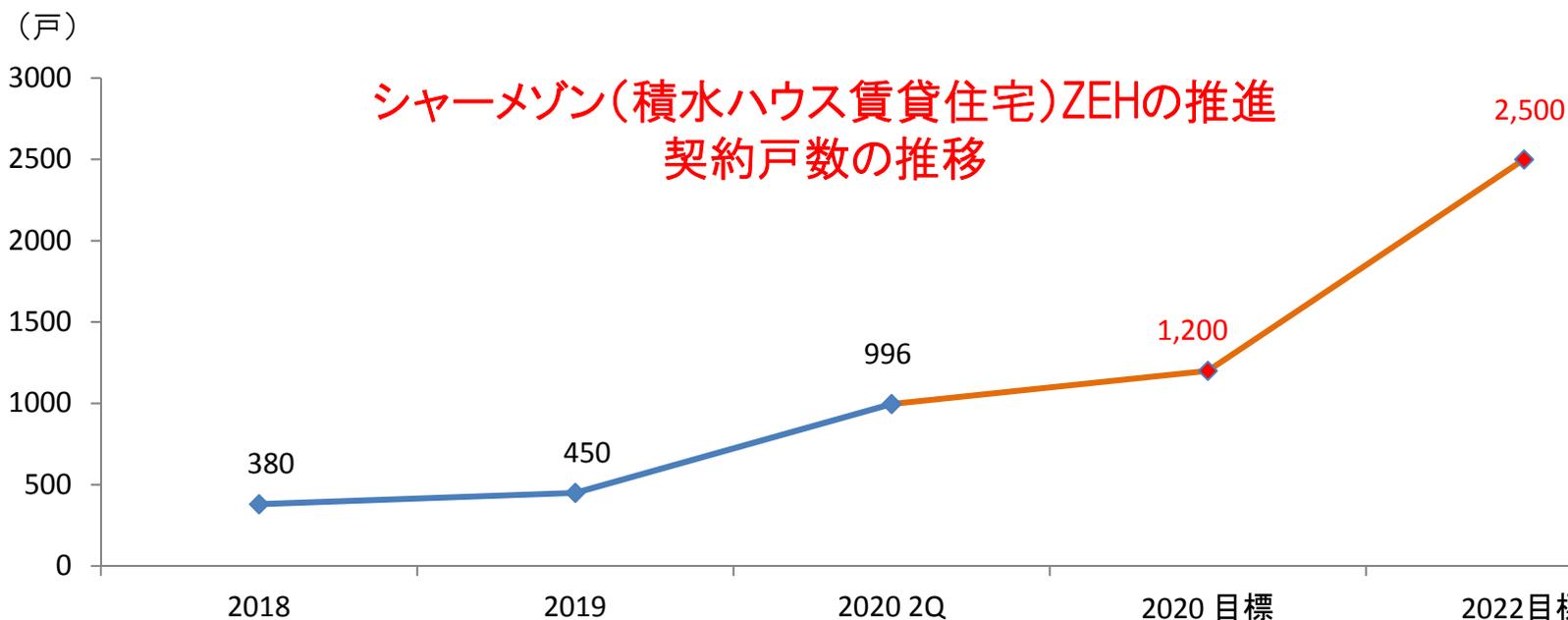
- S・Aエリアにおける企業や行政の保有資産の活用提案を強化
- 企業や行政の抱える課題（多様な働き方・労働生産性向上・従業員の確保・住環境の整備等）に対して、ビッグデータの活用による事業ソリューションの提案を強化

### 付加価値シャーメゾンの供給とプライスリーダー戦略

- S・Aエリアに供給する賃貸住宅の付加価値提案を強化
- ZEH化の推進・エレベーター搭載・環境共生や街並との融和・IT/IoT化の推進等により、高付加価値に見合った賃料設定でのプライスリーダー戦略を展開

### 当社βシステムを中心とした中高層建築の強化

- S・Aエリアにおける市場競争力の高い当社β構法により3階・4階建の物件供給を強化
- 鴻池組との連携により、中高層建築や非住宅建築のグループ内シナジーを高める



## 【開発型ビジネス】 マンション・都市再開発事業 進捗状況

### 【マンションの売上計画】

東京・名古屋・大阪・福岡に集中したエリアマーケティングが奏功  
会社計画に対し順調に引き渡しが進捗

完成在庫 84戸

下期売上計画の契約率 95%

今期引渡主要物件

「グランドメゾン上町台レジデンスタワー」 281戸

「グランドメゾン目白新坂」 68戸

エリアマーケティングが奏功、通期計画に沿った進捗



「グランドメゾン上町台レジデンスタワー」

### 【都市再開発事業の進捗】

今期売却予定の約40%を上期に計上  
会社計画に沿った進捗

積水ハウス・リート投資法人にザ・リッツ・カールトン京都等  
物件売却が順調に進捗

賃貸住宅の売却等も進む。

物件売却額307億円 売却益84億円



ザ・リッツ・カールトン京都

### 【アメリカ】

(マーケット環境)

#### マルチファミリー事業[賃貸住宅開発]

コロナの影響により、長期に亘る在宅勤務を容認した西海岸ICT企業も見受けられることから、賃貸需要の一時的な停滞、それによる賃料上昇の鈍化が見られる。一方で、売買市場においてもコロナの影響により投資家の一時的な様子見傾向が見受けられたが、徐々に回復傾向にある。

#### コミュニティ事業[宅地開発]・Woodside Homes[住宅販売]

コロナの影響により3月4月に需要が大幅に落ち込んだものの、5月以降V字回復を見せている。8月の住宅市場指数は、楽観的な見方を背景に98年12月に記録した過去最高に並び、7月新築住宅販売件数は2006年12月以来の高水準に達した。低金利環境により今後も堅調な推移が期待できるが、一方で木材など資機材の一部の調達タイト化と熟練工など人手不足により、引渡が遅延する恐れがある。

### 【オーストラリア】

(マーケット環境)

長引く国境封鎖による旅客・観光・サービス業への影響は大きく、2020年7月の失業率は7.5%となり、同年1月の5.3%から悪化している。

経済全般への影響も顕在化し、第1四半期(1~3月)GDPも9年ぶりマイナス成長(▲0.3%)を示し、第2四半期(4~6月)も前期比▲7.0%減と四半期ベースで最大の落ち込みとなった。

3月から6月の間はロックダウン(都市封鎖)や入国・州境移動制限の影響で、不動産の販売・投資活動が制限された。このため2020年第1四半期の住宅価格は+1.6%上昇していたものの、ANZ銀行のレポートでは今後の1年間で▲10%超の下落が予想されている。メルボルンの第二波感染拡大の収束に時間が掛かると、更なる悪化も懸念される。

現在は段階的な規制緩和の方向にあることに加え、連邦政府・州政府による、一次取得者や一定額以下の住宅取得を対象とした住宅取得支援政策が実施されており、当社プロジェクトにおいても郊外の戸建住宅や、国内居住者向けのマンションでの集客及び契約量に回復の兆しが見える。

### 【中国】

（マーケット環境）

コロナによる経済活動の縮小はほぼ回復し、GDPは第2四半期でプラスに転じている。華東地区での住宅や土地の販売も、春節以降しばらく抑えられてきた反動もあって、好調。8月現在、ほぼ元に戻っている状況である。また、コロナへの経済対策として一部地域によっては、購入抑制政策の緩和をする施策が講じられているのも好調の要因。

### 【英国】

（マーケット環境）

5月より、工場、建設現場は稼働を再開。住宅販売に関しては予約制で制限を受けながらも、問い合わせ件数、申し込み件数は堅調に推移している。今後、経済の下振れ及び停滞が予測される中で引き続き注視が必要。

### 【シンガポール】

（マーケット環境）

4月から5月まではロックダウンの影響で住宅の販売活動や商業施設の稼働が制限された。6月以降、段階的に制限が解除されており、住宅販売は回復傾向にあるが、商業施設は今後も影響が続くものと想定。また、8月中旬以降、建設現場は稼働を再開しているが、ソーシャルディスタンスを保ちながらの作業となっているため、生産性は低下している。

# 【国際ビジネス 重点施策】 2020年度 2Q 主な売上物件



## 【アメリカ】

賃貸住宅開発	174億円
--------	-------



[Kallisto at Bear Creek 賃貸住宅開発 /アメリカ](#)

コミュニティ開発	191億円
----------	-------



[Elyson 142区画 コミュニティ開発/アメリカ](#)

住宅販売	517億円
------	-------



[Woodside Homes 1,022棟 /アメリカ](#)

## 【オーストラリア】

マンション	46億円
戸建分譲、請負	51億円



[The Hermitage 86棟 /オーストラリア](#)

## 【中国】

マンション等	407億円
--------	-------



[蘇州 677戸 /中国](#)

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。