



平成24年11月15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 阿部 俊則
(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
取締役 専務執行役員
責任者役職名 コーポレート・コミュニケーション部長
氏 名 平林 文明
T E L (06) 6440-3111

積水ハウスグループ 2012 年度 中期経営計画

積水ハウスグループは、現在進めている2010年度中期経営計画が順調に進んでいることを踏まえ、事業ドメインを“住”に特化した成長戦略を展開し利益成長を加速するため、新たに2012年度中期経営計画を策定しました。

国内住宅市場では、「量から質へ」政府による住宅政策転換のもと、これまでの地球温暖化問題に対するCO2排出量削減に加え、エネルギーの安定供給に対する先行き不安や、災害発生時におけるエネルギー確保等の諸問題に対応するため、スマートハウスによるゼロエネルギー住宅やスマートタウンによる町ぐるみのエネルギー創出など、「エナジーフリー」が住宅に求められています。更に高齢化問題に対処するための地域医療・介護と連携した住宅の普及促進が求められる等、日本全国で住宅や街づくりにイノベーションや新たな仕組み作りが求められる中で、これから住宅が産業の中心となり新たな需要を生む時代がやってくると積水ハウスグループは考えています。

当社グループは、これまでも顧客満足度ナンバーワン企業として、時代の流れを先取りし、多様化するお客様のニーズにお応えし続けると同時に、環境経営を基軸に据え、安全、安心、快適な住まいを提供し業界をリードして参りました。その結果、現在国内住宅市場で211万戸の累積販売戸数を達成致しましたが、この実績は、お客様が積水ハウスの住宅や暮らし方の提案を評価して頂いた成果であり、この顧客基盤が、積水ハウスのブランドそのものとなっています。

新たな中期経営計画では、前中期経営計画で確立した筋肉質な収益基盤をベースに、これまで手掛けてきた多岐にわたる先進技術や暮らし方の提案等を、統一したブランドビジョン「SLOW & SMART」に集約し、グループ各社のベクトルを合わせ、8つの事業セグメントを請負型、ストック型、開発型の3つのビジネスモデルで事業を推進致します。それにより国内市場では持続的な利益成長を実現しながら、成長する海外市場でもブランドビジョン「SLOW & SMART」を推進することで、飛躍的な成長軌道に乗せることを目指します。

【2012年度中期経営計画の経営方針】

「事業ドメインを“住”に特化した成長戦略を展開」

【経営目標】

(単位:百万円)

	2012 年度計画 (平成 25 年 1 月期)	2013 年度計画 (平成 26 年 1 月期)	2014 年度計画 (平成 27 年 1 月期)
売上高	1,620,000	1,720,000	1,900,000
営業利益	85,000	100,000	134,000
当期純利益	44,000	57,000	82,000
営業利益率	5.2%	5.8%	7.1%
EPS(円)	65.5	84.8	122.0
ROE	5.8%	7.2%	9.8%

※EPS、ROE の計算に新株予約権付社債の転換は考慮しておりません。

【株主還元について】

当中期経営計画では、引き続き中長期的な平均配当性向 40%という方針の下、一株当たり利益を成長させることで、配当成長を通じた株主還元を努めて参ります。

また、各年度における利益又はキャッシュ・フローの状況、並びに国内経済及び市場環境の動向などを踏まえた将来の事業展開等を総合的に勘案し、時機に応じて自己株式購入及び消却の実施など、資産効率の改善を通じて株主利益の増進に努めて参ります。

【積水ハウスの事業戦略】

積水ハウスは、請負型、ストック型、開発型の3つのビジネスモデルで事業を推進します。

《請負型ビジネス》

鉄骨戸建住宅、木造住宅シャーウッド、賃貸住宅シャームゾンの事業分野において、技術開発から生産体制、設計から施工体制までの一貫した体制を整え、時代に先駆けた品質の高い住宅を継続して供給してきたことが、積水ハウスブランドとなり、請負型ビジネスにおける高い収益性を維持することができています。今後も良質な住宅の供給により、住宅トップメーカーとして時代をリードするとともに、市場シェアを伸ばして更なる顧客基盤の拡大につなげて参ります。

《ストック型ビジネス》

請負型ビジネスで提供した高品質・高性能な住宅ストックを活かし、積和不動産や積水ハウスリフォーム、積和建設などグループ各社と連携することで、ストック型ビジネスは、売上高の3割を占める事業となり安定収益源となっています。今後もストック型ビジネスによる建築引き渡し後の付加価値提案やサービスの提供等でお客様との新たな信頼関係を生み出し、請負型ビジネスの市場シェア拡大にも寄与させることで相乗効果を広げて参ります。

《開発型ビジネス》

請負型とストック型ビジネスで創出したキャッシュを開発型ビジネスで活かします。

国内の開発型ビジネスである分譲住宅事業、マンション事業では、利益率改善のために資産回転を高め、都市再開発事業では、リーシングを進め賃料収入の最大化を図るとともに、不動産ファンドやリートへの売却等出口戦略を進めて参ります。また、「スマートコモンシティ」シリーズや「グランドメゾン」シリーズでのブランド戦略を更に推進致します。

国際事業では、人口が増加し経済成長を続ける国々に投資することで高いリターンを得ながら、ブランドビジョン「SLOW & SMART」の推進を図ります。日本で培った技術やノウハウを持ち込み現地化することで請負型ビジネスやストック型ビジネスの展開につなげ、将来の出口戦略も見据えて、従来の延長線上ではない飛躍的な成長に向けた取り組みを図って参ります。

以上