



平成20年3月3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 執行役員 コーポレート・コミュニケーション部長  
氏 名 山口 英大  
TEL (06) 6440-3111

## 積水ハウスグループ中期経営計画 (2009年1月期～2011年1月期)

積水ハウスグループは2006年3月に中期経営計画を発表し、事業の拡大、業績の向上を目指して参りました。しかしながら、名目GDPベースで0.6%ポイントの悪化要因ともされる住宅市場の急速かつ大幅な縮小は、当初の市場環境見通しと大きな乖離を生み、結果的にこれに抗しきれず修正のやむなきに至りました。

当社におきましてはこのような状況に鑑み、改めて市場環境を精査し、営業体制を含む、経営全般の見直しに着手し、2011年1月期を最終年度とする新中期経営計画を策定いたしました。

昨年の米国におけるサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融不安は、証券市場の大幅な下落のみならず、原油・非鉄金属・穀物などの商品取引市場に投機的資金が流入するなど、新たな資金の流れは一般消費者の家計負担の増大にまで及び、日本経済にも大きな影響を与え、景気の減速を招来しました。

住宅市場におきましては昨年6月に施行された建築基準法の改正が、建築確認申請業務の混乱を来し、マンション等の大型建物のみならず新設住宅着工全体に波及することとなりました。この影響は景気の停滞と相俟って、昨年の新設住宅着工戸数は暦年ベースで106万戸程度と、前年同期比17.8%の大幅な減少という希に見る不調をもたらしました。

今回の中期経営計画の策定にあたり、日本の住宅市場は、昨年の建築基準法改正に伴う混乱の反動増は十分予想されるものの、景気が拡大局面から一時的にせよ収束に向かう中であって、急速な回復は考えにくく、中期的には緩やかな回復を予想しています。

一方、原材料価格の動向につきましては、当社主要部材の鉄においては、鉄鉱石やコークスの高騰により値上げ圧力が継続しているほか、高値を更新し続ける原油市場の騰勢は、工業製品全般への波及が見込まれ、これらコストの上昇には、住宅販売価格の見直しも視野に入れながら、当面は経営全般に亘るコストダウンで対処する予定であります。

不動産市場における、地価動向は、現在のところ景気の先行きを見定める模様眺めの踊り場と認識しております。住宅地における地価動向につきましては、地域間格差の拡大もあり、景気の変調を意識した慎重な経営が求められます。

分譲マンション市場につきましては、首都圏の急激な地価上昇の影響や、地方都市における構造不況の影響を受けて調整局面にあると思われませんが、利便性や地域特性等の付加価値の高い物件については、不動産投資の側面からも今後も需要の増大が見込まれます。

また、大都市圏における都市再開発につきましては、立地に恵まれた大規模優良オフィスの市場は、企業業績の回復を反映して需要に底堅いものがあり、堅調に推移すると見込まれます。

このような市場環境のもと、積水ハウスグループは、営業力の強化はもとより、更なるコストダウン及び事業分野の拡大・成長に向けて、新たな中期経営計画を策定しました。

各事業年度の収益計画は以下の通りであります。

#### 【中期経営計画に基づく業績目標詳細】

(連結)

	【2008年度】 2009年1月期(計画)	【2009年度】 2010年1月期(計画)	【2010年度】 2011年1月期(計画)
売上高	1,660,000百万円	1,700,000百万円	1,850,000百万円
営業利益	104,000百万円	84,000百万円	123,800百万円
経常利益	105,000百万円	85,000百万円	125,000百万円
当期利益	56,000百万円	47,500百万円	70,000百万円
R O A	7.44%	5.85%	8.09%
R O E	6.91%	5.64%	7.82%
E P S	82.82円	70.25円	103.52円

上記計画の通り 2010年1月期において利益の減少を見込んでおりますが、これは同期に不動産販売事業における都市再開発事業の売上高が減少することによるものです。都市再開発事業は各々の事業期間が3年乃至5年と長期に亘るため、必ずしも各決算期に安定的に売上及び利益が計上さ

れないという性質を持っています。

当社は、当中期経営計画以降も都市再開発事業案件を多数予定しており、同事業においても中長期的に安定的な利益創出に努める所存であります。

## 《 積極的経営戦略 》

### 【商品開発】

商品政策に関しまして、当社は創業以来、自由設計・高級路線を堅持して参りました。今後もその路線を外すことなく常にハイエンドを目指す企業であり続ける所存であります。とくに都市部の高額所得者に向けては、当社が長年培って参りましたノウハウを結集して、構造・デザイン・性能などあらゆる面で RC 等従来の在来工法を凌ぐ最高級商品の開発を行い、積極的な拡販に努めて参ります。

しかしながら住宅市場はその地域の経済力に影響を受ける地場産業的な一面を有していることも事実であります。この度、当社は二次取得者とは異なり、土地購入費等の負担も多く、住宅投資に潤沢な資金を投入できない、若年・一次取得者層に販路を拡大するため、都市部を除く地方都市限定で、価格的には中級商品と位置付けられるコンパクトな鉄骨戸建商品を投入することとしました。

この商品は従来の当社商品の基本スペックを変更することなく、住宅性能表示制度の「構造の安定（耐震性・耐風性）」、「劣化の軽減（耐久性）」、「温熱環境（断熱性・気密性）」及び「空気環境（健康・化学物質対策）」の主要項目で最高等級を実現する高性能住宅です。「積水ハウス」の潜在的なファン層に非常に高いコストパフォーマンスで訴求する商品であります。販売体制も入社後数年程度の若手営業社員に限定し、人的営業力を落とすことなく、年間売上高 1,000 億円商品として積水ハウスブランドの拡販を実現します。

新たな販路の拡大は工場の稼働率上昇にも寄与し、利益率の向上が期待できます。

### 【営業部門の人員増強】

住宅事業において、優秀な人材確保は不可欠であり、営業社員については今年度 280 名及び来年度も 200 名程度の新卒採用を、また技術系社員につきましても今年度 200 名、来年度 150 名の採用を予定しております。

### 【営業体制】

不動産販売事業において、従来のマンション事業及び都市再開発事業に加えて、戸建不動産販売についてもその経営の専門・專業化を促進し、上記の中級価格帯商品とのセット販売など、地域性を考慮しつつ広域戦略を立案し、効率的かつ効果的な土地政策を推進し、販売用土地の回転率を向上させるとともに、併せてコンプライアンスの強化を図るものとします。

## 《 コストダウン戦略 》

### 【展示場政策】

主要工場に設置した「住まいの夢工場」（大規模体験型展示施設）の全国展開完了により、3乃至4名程度の小規模展示場を統廃合し、効率的かつ効果的な営業活動に努めることとします。これにより現在全国に548カ所ある展示場を70カ所を目処に廃止し、営業投資額及び経費の削減を図ります。

### 【生産体制】

従来の主要5工場による地域別一貫生産方式を一部見直し、生産ラインの統廃合を行い、人員削減を含めたコストダウンを行います。

また、新たに投入する中級商品の販売による工場稼働率の上昇は、直ちに利益率の向上に資するものであります。

### 【事務管理部門の人員削減】

営業社員の増員は今後も積極的に進めるものの、本社等事務管理部門の人員削減に向けてプロジェクトチームを立ち上げ、事務管理部門の生産性の向上に努めるとともに、アウトソーシングなど経済性の追求にも積極的に取り組み、あわせて営業部門の支援体制強化を図ります。

### 【営業組織網の再編】

現在の営業拠点について、効率性の側面から見直しを行います。拠点の統廃合並びに設計から積算、発注及び施工に至る一連の現場施工業務や所謂バックオフィス業務について、地域性等を考慮に入れ、コストダウンを念頭に再編を行います。

### 【グループ再編】

施工担当子会社の積和建設グループ等、子会社の統廃合を更に進め、事業の効率化に努めます。

## 《 セグメント別経営目標 》

### 工業化住宅請負事業（2010年度目標売上高 820,000百万円）

戸建住宅請負に関しましては、昨年のサブプライムローン問題をきっかけに大幅に下落した株式相場は、個人の金融資産にも大きな影響を及ぼし、比較的自己資金比率の高い高級住宅建築層や二次取得者層の住宅投資意欲を減退させていると思われまます。

また生活必需品やエネルギー関係の物価上昇は今後も継続すると見られ、当面厳しい市場環境が見込まれます。

しかしながら中長期的には政府の推進する「長期優良住宅（200年住宅）構想」実現のための

減税措置が期待されるなど、景気拡大には住宅投資拡大が不可欠であるとの共通認識もあり、バランスの良い営業先行投資が不可欠であります。

① 鉄骨戸建住宅につきましては、商品競争力の高い「イズ オーダー」の販売強化など、従来の高性能・高級住宅路線を堅持しつつ、都市部の高額所得者向けには、構造・デザイン・性能などあらゆる面で RC 等従来の在来工法を凌ぐ最高級商品の開発を進めて参ります。また、先に述べた、地域経済力に即応した中級価格帯商品を市場に投入し、商品力の増強と、営業社員のスキルアップを図ります。

② 木造戸建住宅（シャーウッド）につきましては、営業力の強化を図るとともに、一般的な木造住宅との差別化を図るため、当社オリジナル高級陶版外壁「ベルバーン」を採用した「エム・ベルサ」など高級商品の強化を進め、積極的拡販に努めます。

③ 賃貸住宅（シャーマゾン）市場におきましては、戸建住宅同様、商品の品質の高さは賃貸住宅流通市場で常に高い評価を得ており、積和不動産グループの「一括借り上げシステム」と相俟って好調に推移しております。

地価のボトムアウトによる相続税対策意識の拡大と、企業収益の回復による労働人口の流動化により、需要と供給両面で今後も市場の拡大が見込まれます。今後はオーナーの不動産資産運用のファイナンシャルアドバイザーとしてよりきめ細かいサービスを拡大するなど積極的な営業活動を継続いたします。

## 不動産販売事業（2010 年度目標売上高 450,000 百万円）

### ○戸建住宅販売事業（2010 年度目標売上高 276,500 百万円）

一時的に地価動向の様態眺めが見受けられますが、一部地方都市の価格調整が行われるものの、その後は順調な回復基調に戻るものと思われま。

戸建不動産事業の社内専門化により、市場調査を徹底し、保有資産の回転を高め事業の拡大に努めて参ります。

先に述べた中級価格帯戦略商品は、経済基盤の比較的脆弱な地方都市において、最も効果が期待されます。

### ○分譲マンション事業（2010 年度目標売上高 88,000 百万円）

当社では従来から分譲マンション事業は基本的に大都市圏に限定しており、しかもその立地につきましては事前に十分な調査を行っております。

また、当社分譲マンションのブランド名「グランドメゾン」は高級分譲マンションとして

のイメージを確立しており、今後もそのブランドイメージを高めるため、付加価値の高いエクステリアデザインなどを積極的に取り入れ、周辺環境の向上をも目論む、高邁な思想で事業を進めて参ります。

#### ○都市再開発事業等（2010年度目標売上高 85,500百万円）

都市再開発事業については今後も慎重ながらも積極的に推進して参ります。

なお、都市再開発事業は開発期間が長期に亘るため、必ずしも各決算期に安定的に売上計上されるものではなく、今回の中期経営計画におきましては、次年度の2009年度に端境期となり、売上及び利益の計上が減少しますが、2010年度以降は再び年間300億円以上の営業利益を見込んでおります。

都市再開発事業において当社は、付加価値をつけた開発終了後には基本的に売却を想定しております。

当社は、当中期経営計画以降も開発事業案件を多数予定しており、同事業においても中長期的に安定的な利益創出に努める所存であります。

1987年にスタートした「六甲アイランド CITY」開発から20年以上に亘り当社が培ってきた都市開発のノウハウは、時代を経てサステナブル社会、地球環境問題といった新たな課題も取り込み、事業拡大を続けてまいります。

#### 不動産賃貸事業（2010年度目標売上高 400,000百万円）

工業化住宅請負事業の賃貸住宅（シャーメゾン）の好調により、不動産賃貸事業は積和不動産グループの一括借上の取扱件数の増加が見込まれ、順調な拡大を目指します。

#### その他事業（2010年度目標売上高 180,000百万円）

リフォーム事業につきましては、当社は国の政策に先駆けて次世代省エネ仕様の拡充を積極的に推進しております。今年度は日本において環境をメインテーマとするサミットの開催も予定され、今後更なる政府の予算措置も期待できる環境にあります。

また、CSの観点からも累積190万戸を超える当社建築の住宅について、積極的な人員投入を行い業容の拡大に努めます。

RC請負事業に関しましては、遊休土地を保有する法人・個人に対し、より幅広い提案を行うとともに、工業化住宅請負部門との連携を密にし、あらゆる顧客層にタイムリーな営業活動が展開できるように努めます。

エクステリア事業に関しましては、当社が提案する「5本の樹」計画の思想に基づき、人と自然の共生や、豊かな住環境創造を実現するため、お客様への啓蒙につとめ、事業の拡大を図る所存です。

環境意識の向上は、工業化住宅請負の拡大とともにエクステリア事業を牽引することとなります。

## 新たな事業展開について

当社は2010年の創立50周年に向けて、あらゆる分野で事業の拡大を目指しております。今後は新たに海外市場にも目を向けて、次世代の収益拡大を図る所存であります。

## 《 財務戦略 》

事業拡大に向けて販売用土地の積極的な取得は継続する予定ではありますが、とくに棚卸資産の回転率を高めることにより、資産効率の改善に注力するとともに、都市再開発事業においてはレバレッジも意識し、ROA、ROEの何れの指標も10%以上が常に達成できるよう、計画目標の更なる改善に努めて参ります。

## 【株主還元策】

1株当たり年間24円の株主配当金を安定的な配当とし、利益の状況、企業体質の強化及び将来の事業展開を総合的に勘案しつつ、30%以上の配当性向を意識し、時機に応じて増配に努める所存であります。

また、自己株消却の実施など、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。

以 上