



平成 18 年 3 月 1 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 大阪府北区大淀中一丁目1番88号  
問合せ先  
責任者役職名 広報部長  
氏 名 山口 英大  
代表TEL 06-6440-3111

## 積水ハウスグループ中期経営計画

積水ハウス株式会社及びグループ各社は2004年10月に策定した「積水ハウスグループ・中期経営ビジョン『S-Project』」に基づき積極経営を進めてまいりましたが、その後の市場環境の変化、社内体制の進捗等を勘案して、本日、新たに中期経営計画を策定しました。

これは2010年の当社創立50周年にむけて、より強固な経営基盤の確立と、それに裏打ちされた新たな成長路線の構築を目指すものです。

### 目的・目標

現在の住宅・不動産市場は、景気動向や人口動態といった市場環境の大きな変化に加えて、一般の消費者からの信頼・信用という面で業界全体が大きな節目を迎えているといえます。

当社は長年培ってまいりました社会的信頼や信用を更に永続的なものにするため、企業としての「未来責任」と社会資本充実に資するための「経年美化」をキーワードに掲げ、企業理念である「人間愛」のもと社会とともに大きく成長をしております。

また、「S-Project」において表明いたしましたCS (Customer Satisfaction 顧客満足)・SS (Shareholder Satisfaction 株主満足)・ES (Employee Satisfaction 従業員満足)の三位一体の向上促進と、CSRを経営の基本とし、全てのステークホルダーに対して、誠実にその責任を果たしてまいります。さらに、一昨年の「環境宣言」、昨年の「サステナブル宣言」などを踏まえ、企業グループを挙げて、さらなる充実と品格の向上に努めてまいります。

今回の中期経営計画の策定に当たり、セグメント毎の各事業について、各々の市場規模の変化にあっても、常に5%乃至10%以上の相対的かつ持続的成長を目指すとともに不動産開発事業などに対しても積極的な投資を行うことを決定しました。

また、変化の激しい経営環境にあつて、様々な事業を迅速かつ効率的に遂行するため、必ずしも従来の経営手法にとらわれる事無く、様々な可能性を検討・追求してまいります。

経営目標につきましては、平成21年1月期に連結売上高1兆8,000億円、経常利益1,250億円及び当期純利益700億円を計画しております。

## 中期経営計画に基づく業績目標詳細

(連結)

	2006年1月期(実績)	2007年1月期(計画)	2009年1月期(計画)
売上高	1,501,857百万円	1,610,000百万円	1,800,000百万円
営業利益	79,980百万円	94,000百万円	124,000百万円
経常利益	81,699百万円	95,000百万円	125,000百万円
当期利益	43,029百万円	52,000百万円	70,000百万円
R O A	7.34%	8.16%	9.25%
R O E	6.36%	7.05%	8.12%
E P S	62.94円	74.02円	98.71円

(注) 2007年1月期以降のEPSについては、43,000,000株の自己株式の処分及び売出し等を予定しており、その株数を考慮して算出しています。

今回の中期経営計画の発表に先立ち、本年2月1日に営業組織網の再編を行ったほか、4月1日には本社関係の組織の再編を行い、細分化された組織の機能別再編により、機能の強化、業務の効率化及び人材の育成に努め、経営の効率化とコストダウンを目指します。

### 営業組織改正

営業体制の変更(2006年2月1日付)

従来の支店営業所を廃止し、支店長に地域における経営責任を集中し、同時に人事の活性化を図りました。

支店営業所の廃止はお客様との距離を短くし、反応のよい営業を構築するとともに、専門性の高まる市場に対し、時機に応じ営業体制を柔軟に対応しようとするものです。

営業本部についても地域性を考慮に入れ、首都圏本部、西日本本部を設置しより効果的かつ効率の高い営業・商品戦略に努めることとしました。

### 本社組織改正

事務管理部門に関しては、グループ経営の推進を図るとともに将来的にグループ全体のセンター機能としての役割やアウトソーシングも視野に入れコストダウンを展望した改革を行う。

技術部門に関しては事業戦略と密接に関わる「マーケティング」、「商品企画」及び「事業所支援」を担当する「設計本部」、並びに生産戦略と密接に関わる「技術管理」、「技術研究・開発」及び「システムメンテナンス」を担当する「技術本部」を各々設置し体制の再構築を行います。

施工部門に関しても「施工品質の向上」、「施工環境の改善」及び「施工能力の強化」に向け、体制の再構築を行います。

各事業について

## 工業化住宅請負事業（目標売上高 830,000 百万円）

コア事業である工業化住宅請負事業については、戸建住宅事業、シャーメゾン（アパート）事業の何れについても、日本の人口減少とともに市場の縮小が懸念される市場であります。しかしながら 1,150 万戸に及ぶ 1980 年以前の旧建築基準法の耐震基準で建築された住宅など構造的な問題のみならず、省エネをはじめとする高性能住宅の普及に関しては、未だ未成熟な状況にあり、高性能・高性能住宅の供給に関しては決して悲観すべき市場ではありません。

当社といたしましては少子高齢化といった市場環境を冷静に分析し、従来の枠にとらわれない、新たに生まれつつある居住・生活形態にも着目し、トップ企業として市場の創造、熟成、発展に努め、より積極的な経営により、マーケットシェアの拡大に努めてまいります。

## 不動産販売事業（目標売上高 450,000 百万円）

不動産販売事業に関しては、①戸建住宅分譲（「建売住宅販売」及び「建築条件付分譲土地販売」）事業、②分譲マンション事業、③開発事業に大別し、各々その戦略を構築するものとする。

### ① 戸建分譲事業（目標売上高 310,000 百万円）

今年 4 月に予定している「街並み参観日」など大型・企画型の販売促進活動を行うとともに、良質の街並みを長期間にわたり維持成長させるために、当社が培ってきた街並みに関するノウハウを生かし、地域のホームビルダーの小規模住宅地分譲や高度成長期の大型宅地開発とは一線を画した、魅力ある戸建分譲住宅事業を行うものとします。

一次取得者向けの小規模戸建分譲事業については分譲マンション事業とともに、その中心的購入者と位置づけられていた第二次ベビーブーマーに、需要の一巡が見受けられます。

一方、全体景気の回復とともに、より高年次の購入者層についても戸建住宅購入意欲が増大していることを捉え、品質に対するこだわりの強い熟年世代に向けては、当社の従来からの商品戦略である中高級路線がもっとも有望であると考えられ、同市場規模を上回る 10%程度の成長が期待できます。

### ② 分譲マンション事業（目標売上高 90,000 百万円）

分譲マンション事業についても、小規模戸建分譲住宅と同様、一次取得者向け物件については需要の一巡が懸念されます。

しかしながら、当社の「グランドメゾン」シリーズは、建物周辺に豊富な植栽を配するなど、豊かで環境面にも配慮した高品質の物件に特化しており、二次取得者層にも高い評価を得ており、今後も年率 10%以上の安定的成長を見込んでいます。

### ③ 開発事業（目標売上高 50,000 百万円）

開発事業については、事業ポートフォリオ拡大の一方策と位置づけ、その手法についても、投資効率やリスクを勘案し、各々個別に検討の上、積極的かつ継続的な投資を行うものとします。

各案件の事業期間は概ね 3 年～5 年程度を想定し、長期・超長期案件についてはその期間リスク等から判断して、原則的にはこれを行わないものとします。また、案件毎の売却利益を考慮に入れつつ、投資還元利回り 4%程度を目安として事業に着手するものとし、市場環境の変化によるリスクを回避するとともに、広範な事業ポートフォリオの構築に努めます。

一方、事業手法についても「物件購入 → 再開発 → 売却」といったフロービジネスのみ

にこだわることなく、当社グループ企業の不動産賃貸事業におけるフィービジネスとの連携や、不動産証券化などの様々な金融手法も採用しつつ、将来に向けて継続的、安定的な収益部門と位置づけることとします。

これら事業の推進のため、多面的な情報収集及び人材の育成を進め、そのための陣容の強化・拡充を行います。

### 不動産賃貸事業(目標売上高 330,000 百万円)

昨年2月の積和不動産グループの100%子会社化は経営効率改善の第一歩であり、今回の中期経営計画においてはグループの事業拡大の一翼を担う事業と位置づけています。

現在の不動産賃貸事業は、マスターリースからサブリースといった賃料保証業務に特化している傾向にありますが、この事業はアセットを持たないストックビジネスであり、その資産効率は預かり敷金等の運用を含め、きわめて効率が高い事業といえます。

さらに、今後は積和不動産グループ等による賃貸管理業務によるフィービジネスの拡大が見込まれます。

### その他事業 (目標売上高 190,000 百万円)

#### RC 建築 (目標売上高 60,000 百万円)

景気の回復の中にあつて税金対策等、資産家の不動産投資意欲の増大が見込まれる市場であり、より広い提案型の営業に努め、当社グループの様々なサービスを付加した総合コンサルタント事業として30%以上の成長性を維持し、また中層建物の商品力を高め、市場競争力を拡大していく所存です。

#### リフォーム事業 (目標売上高 70,000 百万円)

昨年当社が行った「サステナブル宣言」の実践のために、もっとも期待される事業であります。ストック事業として、より効果的な断熱リフォームや防犯リフォームなど、既築オーナーに豊富なメニューを提供するとともに、戦力化が進む「リフォームアドバイザー」の増強等により年率20%以上の成長を目指しています。

以 上