



2013年11月8日

各 位

会 社 名 大和ハウス工業株式会社
代 表 者 代表取締役社長 大野直竹
(コード番号：1925 東証第1部)
問い合わせ先 執行役員
経営管理本部経営戦略担当部長 田村哲哉
(TEL. 06-6342-1211)

大和ハウスグループ「第4次中期経営計画」の策定について

－創業60周年に向けて2015年度 純利益1,000億円を目指します－

大和ハウス工業株式会社（以下、大和ハウス工業）は、2013年4月5日、創業60周年を迎えるにあたり、さらなる飛躍を図るため、2013年度～2015年度の大和ハウスグループ「第4次中期経営計画“3G&3S” for the Next Step（2014年3月期～2016年3月期）」を策定しましたので、その概要をお知らせします。

1. 目指すべき企業像

大和ハウスグループは、「心を、つなごう」を経営ビジョンとして、住まい、ビジネス、生活の支援事業を幅広く展開する「人・街・暮らしの価値共創グループ」を目指しております。

「第3次中期経営計画『3G』 For New Growth（2011年4月～2014年3月）」では、コア事業の競争力強化やストック事業の強化などの取り組みにより、2012年度の決算において、売上高・営業利益・経常利益・純利益ともに過去最高の業績を達成することができ、同計画で掲げた売上高2兆円、営業利益1,200億円の目標を、当初計画より1年早く2年間で達成することができました。

そして今回、大和ハウスグループの将来にわたるさらなる成長・発展を図るべく、今後の成長戦略を踏まえた「第4次中期経営計画“3G&3S” for the Next Step」を策定し、2013年4月よりスタートさせました。

「第3次中期経営計画」において、3G戦略である「Group（グループの成長によるシェア拡大）」、「Global（グローバル化への展開加速）」、「Great（グレートカンパニーの実現）」に挑戦してきましたが、「第4次中期経営計画」では、この3G戦略に戦略実行のベースとなる「Speed（スピード）」「Safety（安全・安心）」「Sustainability（持続可能）」という基本姿勢3Sを加えることで、成長を確かなものとしていきます。

2. 経営目標

	2012 年度実績	2015 年度目標
連結売上高	2 兆 79 億円	2 兆 8,000 億円
連結営業利益	1,280 億円	1,700 億円※1
純利益	662 億円	1,000 億円
ROE	9.5%	10%以上

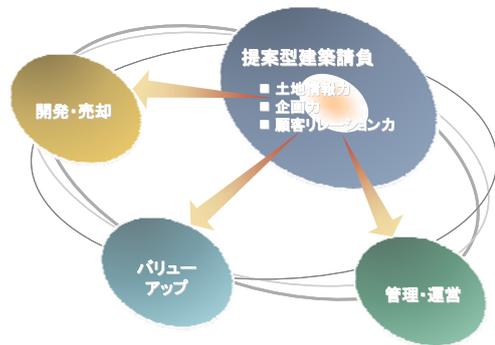
※1.「第4次中期経営計画」に掲げる連結営業利益の計画数値は、3カ年累計で4,800億円とします。

3. 基本方針（5つの成長戦略と2つの経営基盤強化）

成長戦略

（1）各コア事業※2領域のバリューチェーン※3の強化・拡充による収益の向上

- ①「提案型建築請負」で培った土地情報力・企画力・顧客リレーション力の強みを活かし、各事業において川上から川下までビジネスを拡大させます。

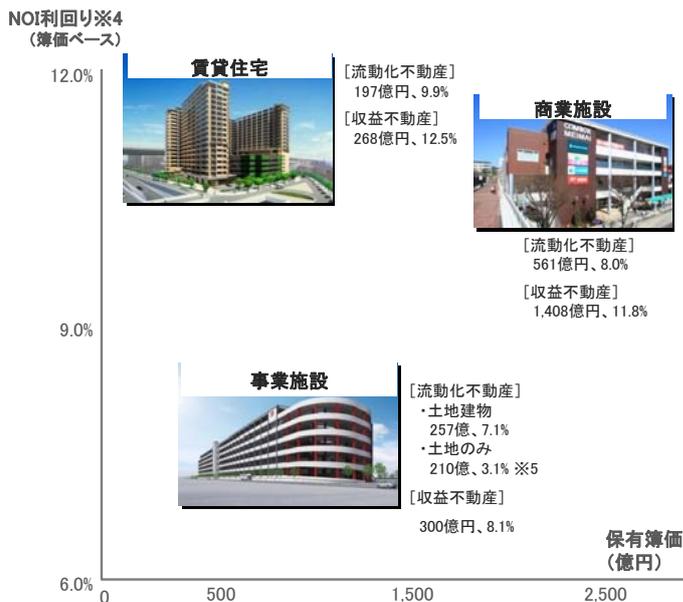


- ②「賃貸住宅」「商業施設」「事業施設」を重点に、積極的に投資開発を行います。

※2. コア事業とは、戸建住宅、賃貸住宅、マンション、住宅ストック、商業施設、事業施設のこと。

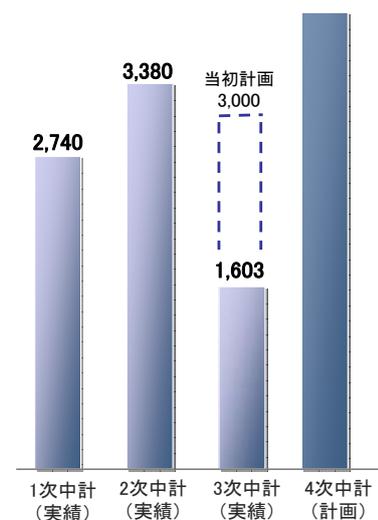
※3. 「提案型建築請負」から派生する「管理・運営」「バリューアップ」「開発・売却」などの価値連鎖のこと。

稼働中不動産の状況(2013年9月末時点)



不動産開発への投資計画

(億円)



※4. NOI とは、不動産賃料収入の収益から、不動産の管理運営にかかる費用を控除した純営業収益のこと。

NOI 利回りとは、NOI (純営業収益) を不動産価格で割った値。不動産物件の収益力の指標となります。

※5. 事業施設の流動化不動産の土地のみは、建物をオフバランス (貸借対照表に未計上の取引) しています。

(2) 高齢化、安全・環境意識の高まりなど社会の変化に対応した商品・サービスの強化

医療介護施設・高齢者住宅の建築で確立したノウハウを駆使し、高齢化対応事業でグループ売上高 1,800 億円を目指します。また、在宅介護などのサービス分野まで事業領域を拡大します。



【自動排泄処理ロボット「マインレット爽」】

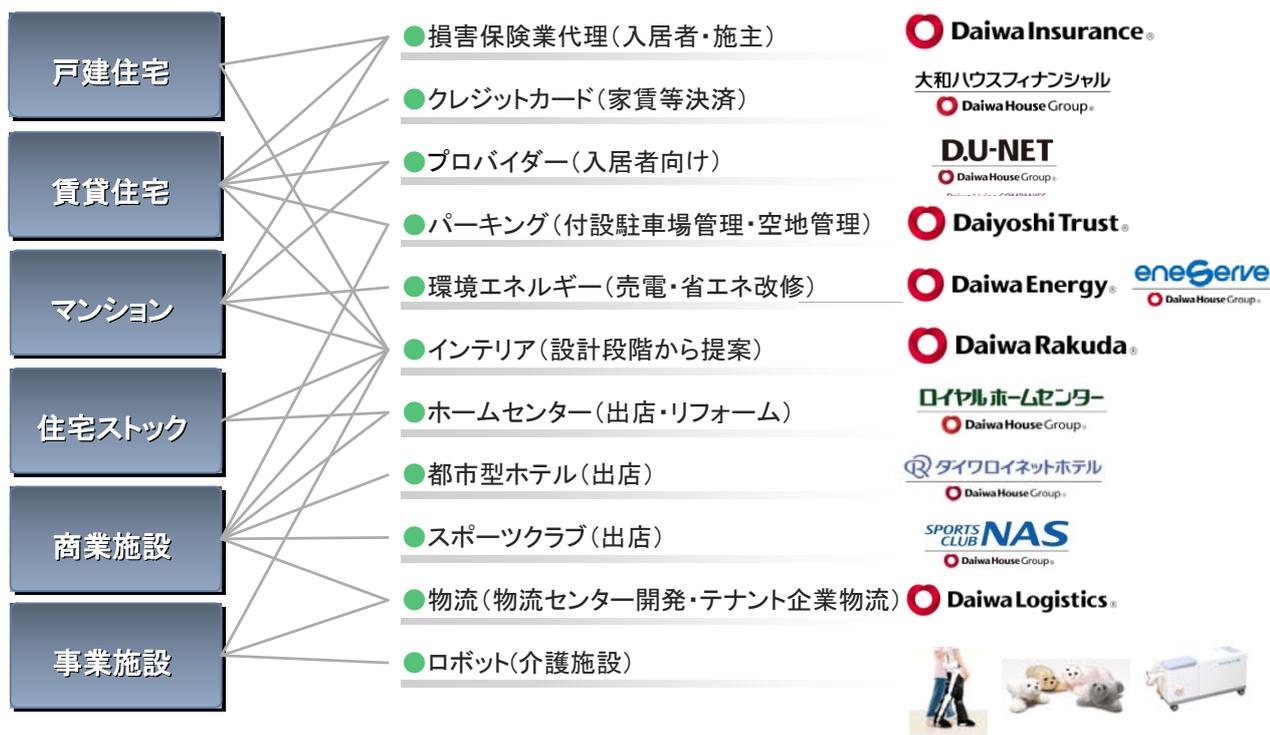


【在宅介護サービス】

(3) コア事業との連携強化による多角化事業の拡大

コア事業で培った経営（顧客）資源やノウハウを活用し、多角化事業を拡大していきます。

● コア事業とグループの事業との相関図



(4) グローバル社会に貢献する新商品やサービスの開発と発掘

グローバルな社会問題を解決し、生活を改善向上する新しい事業や商品開発に、より積極的に取り組みます。

(5) 新興国を中心とした海外への展開

株式会社フジタとのシナジー効果を最大限創出し、中国に加えて ASEAN での事業展開を加速することで、2015 年度に海外売上高 1,000 億円以上を目指します。



【中国・無錫 ムーンリットガーデン（呉月雅境）】

経営基盤強化

(6) ものづくり機能の再整備による効率化の推進

住宅系事業において、商品開発・設計・生産・調達・物流・施工部門の見直しを図り、ものづくり機能全体で 100 億円のコストを削減します。

(7) 事業拡大に伴う体制・人財の強化

フレキシブルな人事制度によりグループ全体で人財を確保するとともに、将来の経営者やグローバルに活躍できるリーダーなどの育成に積極的に取り組んでいきます。

4. 投資計画とM&A（出資）の方針

(1) 投資計画

「第 4 次中期経営計画」における 3 ヶ年の投資計画額は、合計で総額 6,500 億円（内訳：不動産開発投資 4,000 億円、海外投資 500 億円、M&A 等 500 億円および設備投資 1,500 億円）とし、戦略実現のための資金を投下します。

(2) M&A（出資）の方針

コア事業の「エリア・市場の拡大」、お客さまの「周辺事業の展開」を重点とした M&A を実施していきます。

5. 各コア事業の戦略（セグメント別）

(1) 戸建住宅事業領域 売上高 3,511 億円（2012 年度）⇒3,850 億円（2015 年度）

- ・新工法新商品の投入による建替市場での販路拡大
- ・スマートシティ開発の促進
- ・生産・物流・調達機能によるコストダウン

(2) 賃貸住宅事業領域 売上高 5,925 億円（2012 年度）⇒8,000 億円（2015 年度）

- ・首都圏の営業体制強化
- ・女性向け賃貸住宅の販売拡大
- ・賃貸住宅の入居者向けサービスの強化

(3) マンション事業領域 売上高 1,567 億円 (2012 年度) ⇒2,300 億円 (2015 年度)

- ・株式会社コスモスイニシアのグループ化による首都圏の販売強化
- ・地方中核都市での再開発・複合開発強化
- ・リプレイス拡大による管理物件の積み増し

(4) 住宅ストック事業領域 売上高 764 億円 (2012 年度) ⇒950 億円 (2015 年度)

- ・築 20 年以上の当社オーナー様への提案強化
- ・インスペクション^{※6}による提案の向上
- ・一般市場販売チャネルの強化

※6. 建物診断のこと。

(5) 商業施設事業領域 売上高 3,472 億円 (2012 年度) ⇒4,250 億円 (2015 年度)

- ・既オーナー様、重点テナント企業様への提案強化
- ・契約満了物件の再生事業強化
- ・自社開発とストック事業の強化

(6) 事業施設事業領域 売上高 2,514 億円 (2012 年度) ⇒6,000 億円^{※7} (2015 年度)

- ・BTS 型物流施設^{※8}に加え、マルチテナント型物流施設を積極的に開発
- ・ファンドを活用した病院施設の建替請負強化
- ・Fssc22000^{※9}に対応できる食品施設の提案強化

※7. 株式会社フジタの業績を含むもの。

※8. BTS (Build to Suit) 型の物流施設とは、特定のお客さま専用の物流施設のこと。

※9. 食品安全マネジメントシステムの国際規格である ISO22000 と、それを発展させたイギリスの規格 PAS 220 を統合し、国際食品安全イニシアチブが制定したベンチマーク承認規格。

以 上

【注意事項】

当資料で記載されている業績予想ならびに将来予想は現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。