

平成 17 年 5 月 12 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 村上 健治
(コード番号：1925 東証、大証第 1 部)
問合せ先 常務取締役
経営企画本部長 高村 義明
担当：経営企画部長 山口武司
(TEL 06-6342-1211)

大和ハウスグループ中期経営計画の策定について

—グループの連携を強化し 2007 年度 経常利益 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）は、2005 年 4 月 5 日に創業 50 周年を迎えました。同時に、大和ハウスグループの経営ビジョン「心を、つなごう」と新しいグループシンボル「エンドレスハート」※1を制定し、これからの 50 年に向けて新しいスタートを切りました。

そしてこのたび、**2010 年度に向けて、新しい複合事業体として成長するために、2005～2007 年度の大和ハウスグループとしての『第一次中期経営計画-Challenge 2005-』を策定**しましたので、その概要をお知らせします。

(※1：お客様との絆や永遠の信頼、大和ハウスグループの連帯感を表現したシンボル)

1. 目指すべき企業像

大和ハウスグループは、100 万戸を超える戸建住宅・賃貸住宅・マンションの施工実績、7 万人以上の土地オーナー、仲介実績のあるテナント企業 3,800 社、商業店舗施工実績 2 万 4,000 棟以上という顧客基盤を持っています。また、住まい、ビジネス、生活をサポートする様々な事業を展開しています。

このような「お客様」、「施設」、「事業」のポテンシャルを活かし、今後は「人・街・暮らしの価値共創グループ」を目指します。

2. 経営目標

	2004 年度実績	2007 年度目標
連結売上高	1 兆 3,659 億円	1 兆 7,000 億円
連結経常利益	742 億円	1,000 億円
ROE	7.9%	9.0%

3. 基本戦略（成長戦略・効率化戦略・経営基盤強化）

《成長戦略》

（1）ポートフォリオ経営の徹底

- ①市場全体が拡大傾向にある「賃貸住宅」、「商業施設」、「住宅リフォーム」事業には積極的に経営資源を投入します。
- ②強みがあり、事業としての成長余力もある「マンション」、「物流・医療介護等建築」事業では、さらなるシェアアップを目指します。
- ③「戸建住宅」、「ホームセンター」事業は、ビジネスモデルを再構築し、付加価値の増大を図ります。
- ④「リゾートホテル」事業は、グループ全体の顧客基盤を活かし、シナジー効果で、さらなる成長を図ります。

（2）事業におけるグループ連携の強化

- ①幅広い事業領域を活かし、事業間のシナジー効果を創出する『エンドレス・マネジメントシステム』の構築を目指します。
- ②特に3年間では、土地・建物のライフサイクルである「建てる」「維持・運営・管理」「再生」「再活用」において、一貫したサポート体制を構築していきます。

（3）コア技術の開発

- ①大和ハウス本社内に「デザイン・技術企画室」を新設し、デザイン戦略、技術戦略を強化します。
- ②「ストック」「環境」「健康」といった社会のニーズに応える技術を開発します。
- ③戸建住宅を中心に「免震・防犯」などの「安全・安心技術」における業界標準を牽引していきます。

（4）成長の布石への積極的な投資

- ①将来に向けたさらなる成長への布石として、ビジネスチャンスには積極的な投資をしていきます。3年間での総投資額は約1,500億円を予定しています。

《効率化戦略》

（5）調達体制の強化

- ①グループ全体での調達窓口の集約化、調達ルートの特約化などにより、コストダウンを図ります。

（6）生産体制の見直し

- ①生産施設のグループ間活用、生産施設の集約化などにより間接経費削減と生産性向上を図ります。

（7）物流システムの再構築

- ①グループ各社・取引先を含めた共同輸送体制の構築、多邸混載による積載率の向上などにより、効率的な物流システムを再構築します。

《経営基盤強化》

(8) 人材の確保と育成

- ①グループ間のF A制度・人材交流施策の検討・導入、経営幹部育成の強化などにより経営を支える人材を育成していきます。
- ②大和ハウス単体でも年間1,000人程度（新卒700人、中途300人）の積極的な採用を行なっていきます。

(9) 経営の企画機能と管理体制の強化

- ①大和ハウスにおける「経営企画本部の新設」、「社外監査役の増員」、「業務監査室の拡充」などを通じて、グループとしての経営の企画機能と管理体制を、より一層強化します。

4. 事業戦略

(1) 戸建住宅事業 売上高 3,900 億円 (04 年度) ⇒4,100 億円 (07 年度)

請負住宅

- ①お客様思考の商品・サービスの提供によりブランドイメージを向上させます。
- ②ご入居者のニーズに応えるサポート体制と、高い資産価値を維持する仕組みを併せ持つ『エンドレスパートナーシップ』を構築します。
- ③不採算展示場 50 ヶ所を削減するなど、事業運営の効率化を推進します。

分譲住宅

- ①「お客様と共に街を創る」を基本姿勢に、資産価値を保つために、街区単位で維持・運営・管理や評価査定を行う仕組みを構築します。
- ②企業遊休地などの取得を行う土地情報センターを設置し、用地取得機能を強化します。

(2) マンション事業 売上高 1,309 億円 (04 年度) ⇒1,600 億円 (07 年度)

- ①業界他社にない全国に配置された営業拠点を活かし、地方自治体との連携を進め、都市部における好立地開発を積極的に展開します。
- ②グループ（ダイワサービス、日本住宅流通など）との連携により、売却や賃貸の斡旋、リフォームなどを通じて、マンションの資産価値を維持するサービスを強化します。

(3) 賃貸住宅事業 売上高 3,046 億円 (04 年度) ⇒4,000 億円 (07 年度)

- ①賃貸住宅市場の成長が見込まれる都市部などに資源を集中し、事業の拡大を図ります。

(都市部において3年間で新たに4,000戸の中高層賃貸住宅を供給)

- ②入居者斡旋、資産管理、施設管理の仕組みを強化し、大和リビングの管理戸数を112,000戸(04年度)から183,500戸(07年度)へ拡大します

(4) 住宅リフォーム事業 売上高 252 億円 (04 年度) ⇒400 億円 (07 年度)

- ①大和ハウスで過去に建築した顧客（戸建、マンション）を中心に、ライフステージの変化によるニーズに応える住宅リフォームを提案し売上の拡大を図ります。

(5) 商業施設事業 売上高 2,386 億円 (04 年度) ⇒3,700 億円 (07 年度)

- ①土地オーナーとテナント企業を結びつける「LOCシステム」をさらに進化させ、テナント企業を総合的に支援するパートナーを目指します。
- ②デベロッパー事業（大型商業施設）や、ストック関連事業（施設の運営管理、修繕・改装、コンバージョンなど）を強化します。

(6) 物流・医療介護等建築事業 売上高 1,164 億円 (04 年度) ⇒1,300 億円 (07 年度)

- ①多数の施工実績によって培ったノウハウを活かしたコンサルティング営業により売上の拡大を図ります。
- ②大型・高機能型物流センターの開発や、医療介護施設の多機能化に対応した施設提案などを強化します。

(7) その他の事業 売上高 1,602 億円 (04 年度) ⇒1,900 億円 (07 年度)

- ①リゾートホテル事業は、グループとのシナジーによりリピート客の増大を目指します。
- ②ホームセンター事業は、都市近郊型の業態に特化し、オペレーションの改善による収益力の向上を目指します。

以 上