



2016年5月13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 上席執行役員
 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5次中期経営計画」の策定について

－将来の環境の変化に備え、売上高4兆円に向けた基盤を築きます－

大和ハウス工業株式会社（以下、大和ハウス工業）は、さらなる飛躍を図るため、大和ハウスグループ「第5次中期経営計画（2016～2018年度）」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4次中期経営計画“3G&3S” for the Next Step（2013～2015年度）」では、コア事業の成長を加速させるとともに、事業の多角化や経営基盤を強化したことにより、同計画で掲げた売上高2兆8,000億円、営業利益1,700億円の目標を当初計画より1年早く2年間で達成しました。また、2015年度（平成28年3月期）においては売上高・営業利益・経常利益ともに過去最高の業績を収めました。

そして今回、東京五輪に向けた建設・不動産需要の高まりが期待できる一方で、個人消費や中国の経済不安など先行き不透明な状況の中、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5次中期経営計画」を策定しました。

「第5次中期経営計画」では、短・中期的な成長力強化と将来の成長に向けた布石を打つとともに、今後の環境変化に対応できる経営基盤を整備していきます。

2. 「第5次中期経営計画」の業績目標

	2015年度実績	2018年度目標
連結売上高	3兆1,929億円	3兆7,000億円
連結営業利益	2,431億円	2,800億円
純利益	1,035億円	1,800億円
ROE※1	9.1%※2	10%以上

※1.自己資本利益率のこと。株主が投資した金額で、企業がどのくらい利益をあげているのかがわかる指標。

※2.2015年度は、退職給付債務算定に用いる割引率を変更（1.7%→0.8%）したことにより、849億円の特別損失を計上。ROEを5pt程度押し下げています。

3. 8つの基本方針

(1) 国内需要の取り込みによるさらなるコア事業^{※3}の拡大

「賃貸住宅」「商業施設」「事業施設」を重点に、さらなる事業規模の拡大を図ります。
 ※3.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。

(2) 不動産開発への積極投資

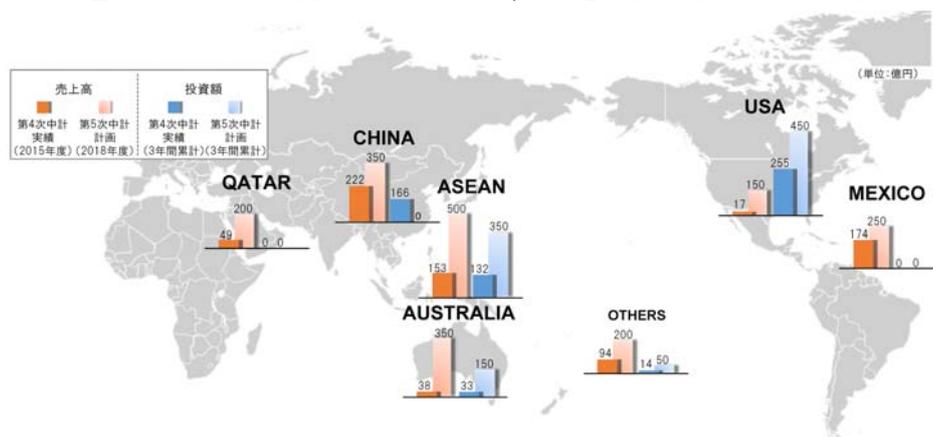
3年間で過去最高となる7,000億円の不動産投資を実施します。また、多様な事業リソースを活かし、三大都市圏・地方中核都市で複合開発事業を推進します。



複合開発事業「高尾サクラシティ」

(3) 海外展開の加速

成長が著しいASEANや安定的な成長を見込める米国や豪州などの先進国において事業展開を加速させ、2018年度に海外売上高2,000億円以上を目指します。



(4) プラス1、プラス2ビジネスの創出

コア事業で培った経営(顧客)資源やノウハウを活用し、事業の多角化を拡大させるとともに、新事業の創出に努めます。

(5) 将来のコア事業の育成

将来のコア事業としてアコモデーション^{※4}事業や中古住宅事業、ヒューマン・ケア事業などの育成に取り組みます。
 ※4.宿泊設備や宿泊サービスのこと。

(6) 規模拡大に対応する人財基盤の強化

多様な人財が活躍できる経営基盤の整備を行います。

(7) ものづくり基盤の強化による生産性の向上

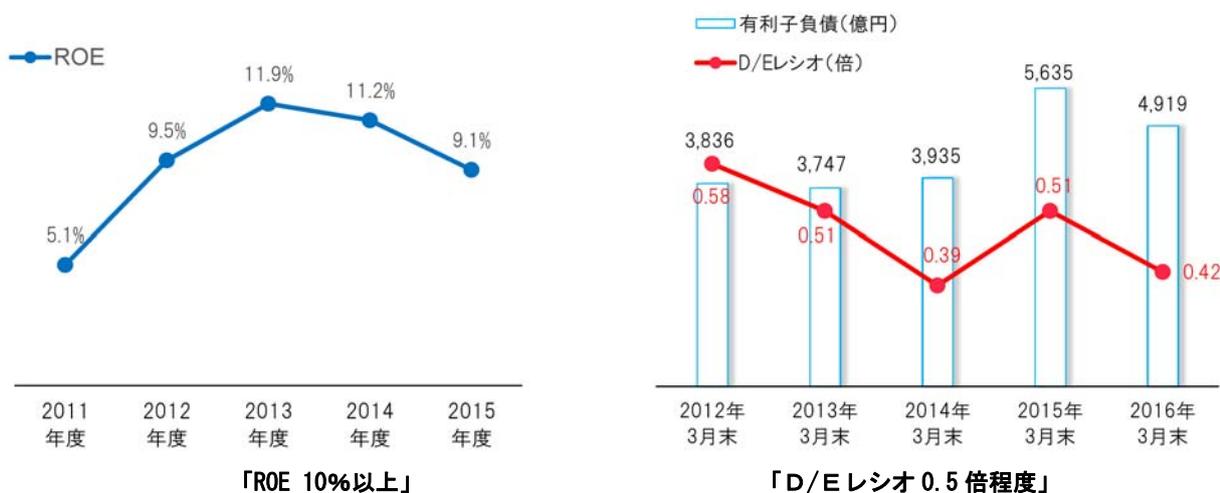
ものづくりのさらなる効率化により、生産性の向上を図ります。

	第1～2次中計	第3～4次中計	第5次中期経営計画
人財基盤	<p>自主選択・自立型人事制度の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶職種選択(FA)制度導入 ▶次世代育成一時金導入 ▶ワークライフバランス支援制度導入 <p>人財育成の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶大和ハウス塾開講 ▶女性管理職研修導入 	<p>事業拡大に伴う人員体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶65歳定年制の導入 ▶グループ会社同女性フォーラム開催 ▶育児・介護との仕事の両立制度の拡充 	<p>人財の確保と育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶多様なチャンネルを通じた積極的採用の継続と幅広い人財の確保 ▶グローバル展開に対応しうる人財の確保と育成 ▶健康経営の推進 <p>ダイバーシティの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶女性やシニア社員が一層活躍できる制度の拡充と構築 ▶フレキシブルな働き方を可能にする制度の拡充
ものづくり基盤	<p>調達・生産・物流の効率化推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶工場生産体制の再編実施 ▶グループ会社調達体制の構築 <p>技術人財育成の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶技術経営道場開講 ▶技術スペシャリスト育成強化 	<p>事業拡大を確実にするものづくり基盤強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶海外BPO拠点の活用拡大 ▶ものづくり効率化PJ(商品開発～施工までバリューチェーン全体で効率化) ▶マザー工場による生産プロセスの標準化と生産性向上、生産技術の集約 	<p>強い技術・ものづくり基盤の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶事業全プロセスにおける平準化の推進 ▶省力化・省人化技術開発による生産能力の向上 ▶調達・物流体制の変革による効率化とコスト削減 ▶現場での働きやすい環境整備による生産能力向上

(8) 経営効率と財務健全性の維持

D/Eレシオ*5を 0.5 倍程度と財務の健全性を維持しながら、株主資本の有効な活用により株主価値の持続的な成長を図り、ROE10%以上を目指します。

※5.企業の自己資本に対する他人資本の割合(倍率)を示す数値。



4. 各コア事業の戦略（セグメント別）

（1）戸建住宅事業領域

- ・ 部品点数・ものづくり工数の削減・工期短縮によるコストダウンと経費の削減
- ・ 繰り返しの地震に強く、2m72cm の天井高を誇る戸建住宅「xevo Σ（ジーヴォシグマ）」のさらなる販売強化
- ・ 都市部狭小地への対応力と大空間・大開口を実現する多層階住宅「skye（スカイエ）」の賃貸・店舗・医院併用住宅への展開と販売拡大
- ・ 首都圏への人員シフト、鉄骨・木造の併売など、営業体制の効率化を推進

	2015 年度	2018 年度
売上高	3,783 億円	3,880 億円
営業利益	165 億円	180 億円



「xevo Σ」

（2）賃貸住宅事業領域

- ・ 企業及び自治体の遊休不動産の活用提案を推進するCRE^{※6}・PRE^{※7}戦略を強化
- ・ 既存オーナー様をはじめとする個人投資家に向けた分譲賃貸マンションの開発・販売の強化
- ・ インバウンド需要が見込めるエリアにおけるサービスアパートメントやホテル開発の推進
- ・ 入居者様に向けた入居時・入居中のインフラ・付加価値サービスの拡大

※6. Corporate Real Estate の略称。企業が保有する不動産のこと。

※7. Public Real Estate の略称。国や地方自治体などが保有する不動産のこと。

	2015 年度	2018 年度
売上高	8,801 億円	1 兆 600 億円
営業利益	819 億円	900 億円



分譲賃貸住宅「ロイジェントパークス赤坂」

（3）マンション事業領域

- ・ 首都圏における営業・仕入れ人員体制のさらなる強化
- ・ 大規模マンションと戸建住宅団地や商業施設等の複合開発の推進
- ・ 全国の拠点網を活かした再開発事業の推進
- ・ 地方移住ニーズに対応した首都圏における地方物件販売の体制強化

	2015 年度	2018 年度
売上高	2,793 億円	3,000 億円
営業利益	157 億円	170 億円



「末広町1丁目再開発（大分県）」

(4) 住宅ストック事業領域

- ・「住み続ける」というニーズに対応するための定期的なインスペクション※8に基づいた戸建住宅リフォームの拡大
- ・賃貸住宅オーナー様とのリレーション強化による保有資産のリフォーム・リノベーション受注の拡大
- ・既存住宅を買い取り、長期保証を加えたリノベーション住宅の販売拡大による買取再販事業の推進
- ・リフォームサロン※9の出店拡大による一般リフォーム市場の攻略

※8.建物診断のこと。

※9.リフォーム顧客向け専用ショールームのこと。

	2015年度	2018年度
売上高	955億円	1,110億円
営業利益	112億円	130億円



「インスペクションのようす」

(5) 商業施設事業領域

- ・市場性やエリアの特性に対応した企画提案のバリエーションの拡充（ホテル、ショールーム・産業用施設、教育・保育施設等の拡大）
- ・収益物件・税務対策物件の開発と販売による分譲事業の拡大
- ・全国のテナント企業様とのネットワークを活かした、地域ニーズに根ざした商業施設の開発・運営事業の強化

	2015年度	2018年度
売上高	4,955億円	6,130億円
営業利益	803億円	960億円



「ダイワロイネットホテルぬまづ」

(6) 事業施設事業領域

- ・物流施設開発の全国展開による物流デベロッパー1位の確立とストック型ビジネスの強化
- ・病院の建替え、医療型高齢者住宅建設を中心としたシルバー関連施設開発の拡大
- ・地域創生と直結した工業団地開発による民間設備投資需要の取込み強化

	2015年度	2018年度
売上高	7,363億円	9,180億円
営業利益	680億円	810億円



「Dプロジェクト有明I」

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。