



Daiwa House[®]
Group

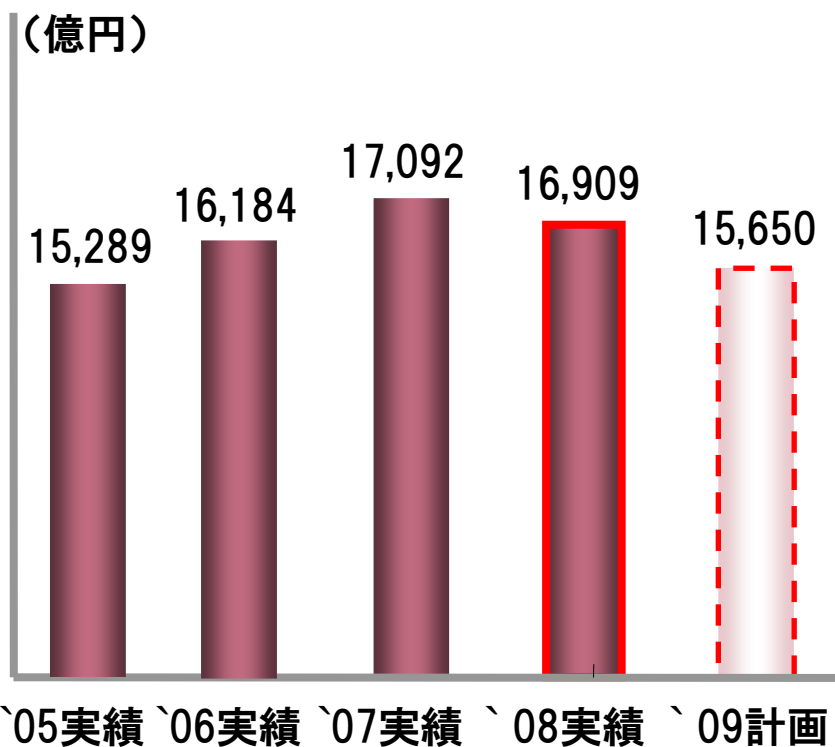
2009年度 経営方針

大和ハウス工業株式会社

Daiwa House
Group

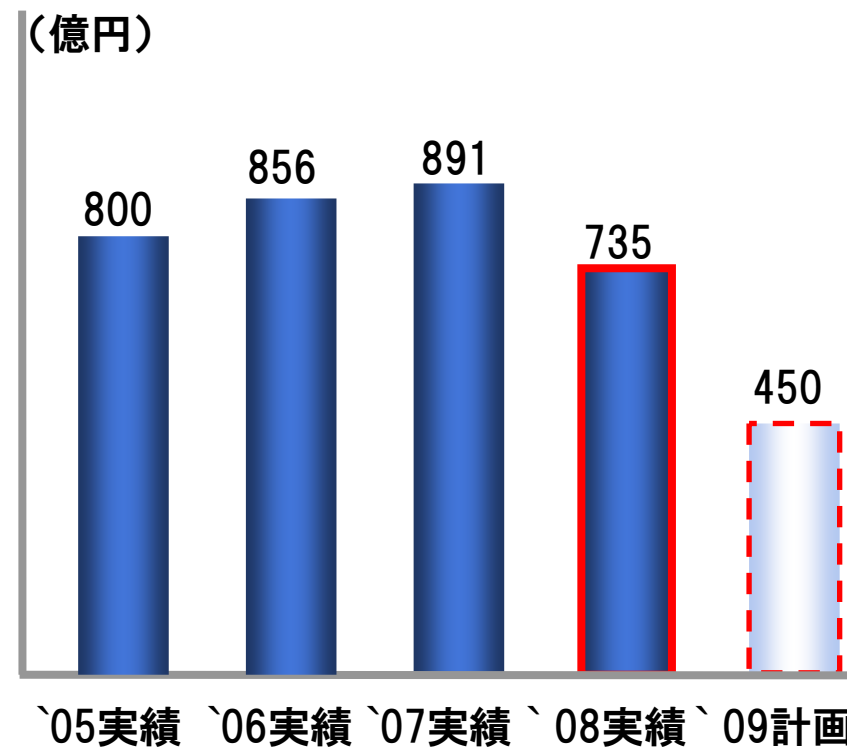
売上高

■ 実績 □ 計画



営業利益

■ 実績 □ 計画

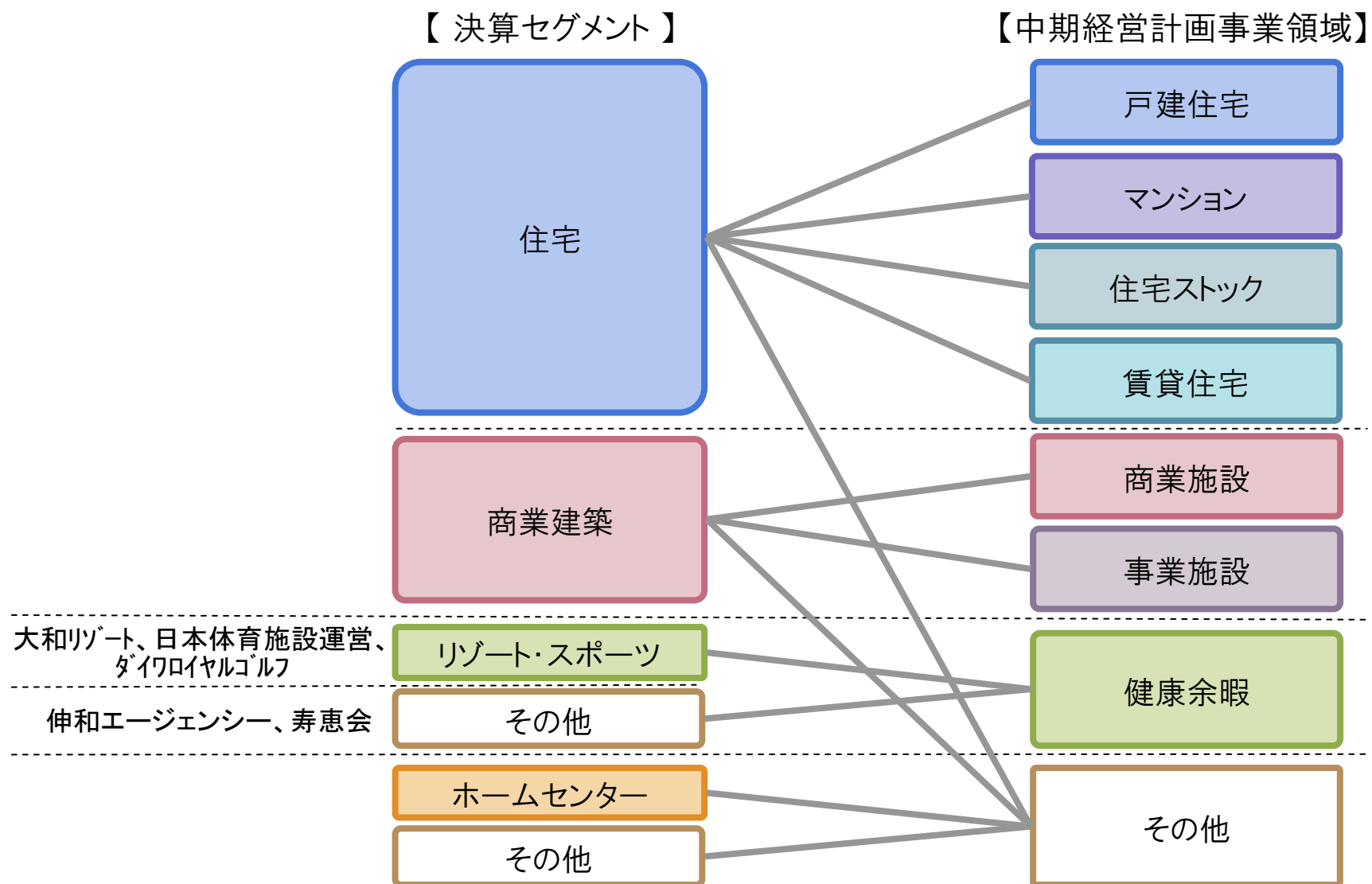


業績推移(実績と計画)

単位: 億円

	売上高			営業利益(率)			
	`07実績	`08実績	`09計画	`07実績	`08実績	`09計画	(率)
戸建住宅	3,817	3,561	3,180	67	30	3	0.1%
賃貸住宅	4,277	4,496	4,533	390	341	320	7.1%
マンション	1,566	1,187	975	52	-101	-105	-
住宅ストック	342	348	410	15	7	3	0.7%
商業施設	3,115	3,039	2,840	297	339	310	10.9%
事業施設	2,013	2,435	1,680	180	333	90	5.4%
健康余暇	648	612	625	1	-10	0	0.0%
その他	2,090	2,223	2,250	104	49	46	2.0%
決算調整等	-776	-992	-843	-215	-253	-217	
合計	17,092	16,909	15,650	891	735	450	2.9%

【参考】8事業領域と決算セグメントとの関係



『Challenge2010』基本方針	2008年度の活動
<p>グループ連携によるさらなる成長の実現</p> <p>「事業領域」の設定による競争力向上</p> <p>事業連携による総合的な不動産事業の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 大和リースの賃貸住宅事業を大和ハウスに統合しリソースを集約 ▶ 戸建住宅事業の鉄骨部門と木造部門統合による提案力強化 ▶ モリモト・アセットマネジメントの買収によるAM機能強化 ▶ 物流施設を中心に不動産開発を拡大
<p>将来に向けた新たな収益源の育成</p> <p>エネルギー・ロボット事業など次世代事業の取組み強化</p> <p>中国を中心とした海外市場への進出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 環境エネルギー事業部の立ち上げと拡販のための体制を整備 ▶ ロボットスーツ「HAL」の販売開始 ▶ 蘇州工業園區の開発着手 ▶ 大連イワシャンゼリゼの販売促進
<p>ストック・超高齢社会に向けた研究開発と地球温暖化防止への取組み</p> <p>「先行技術開発」に経営資源を積極的に投入</p> <p>CO₂削減効果の高い商品・サービスの提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 大型リチウムイオン電池を利用した電力貯蔵システムの共同開発 ▶ インテリジェンストイレⅡの商品化 ▶ LED照明等の省エネルギーシステムの商品化
<p>経営基盤の強化</p> <p>リスクマネジメント・コンプライアンスの体制整備</p> <p>人事制度と人材育成の基盤整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ グループ会社に法務室設置(大和リビング・大和物流・大和リゾート等) ▶ 次世代経営者育成プログラム「大和ハウス塾」開講

戸建住宅・マンションのコスト構造を改革し、経営資源を成長市場へ大幅シフト さらに、機能集約等による固定費削減を進める

事業の構造改革による
生産性向上

- 戸建住宅の構造改革
- マンション事業の戦略再構築

成長市場にある
事業への経営資源シフト

- リフォーム事業の体制強化
- 環境エネルギー事業の拡大

財務の**健全性**と
事業の収益力強化

- 投資基準の厳格化
- 機能集約を中心としたコスト削減

コスト構造改革を進めるとともに『ビジネスモデル開発』『成長市場攻略』『新商品開発』により、競争力を高めていきます

コスト構造改革

業務プロセス改革

- ・購買先の集約
- ・資材の海外調達

間接費・固定費削減

- ・本社組織スリム化
- ・展示場、販促費削減
- ・成長領域への人員シフト

機能集約

- ・土地情報バックオフィス整備
- ・広域分譲住宅営業所の創設
- ・広域施工体制の確立(施工店集約)
- ・工場閉鎖(鹿児島)

成長戦略

ビジネスモデル開発

- ・ネオポリス(大型団地)の再生
- ・ストック重視の循環型モデル構築

成長市場攻略

- ・「リフォーム」「環境エネルギー」といった周辺事業の強化

新商品開発

- ・WEB専用商品のリリース

営業拠点を集約し、付加価値の高い大型物件に集中 プロジェクトに応じて人材を機動的に配置

付加価値の高い大型開発物件

- 再開発・複合開発・共同開発を促進
- グループの強みを活かした総合的住環境の創造

「プレミスト牧志タワー 国際通り」(161戸)



「クレヴィア京王堀之内パークナード I」(308戸)



※伊藤忠都市開発株式会社とパナホーム株式会社との共同開発

賃貸住宅・分譲マンションのリフォーム事業にも本格的に取り組むことで 早期に売上1,000億円の体制を構築

用途拡大・リレーション強化

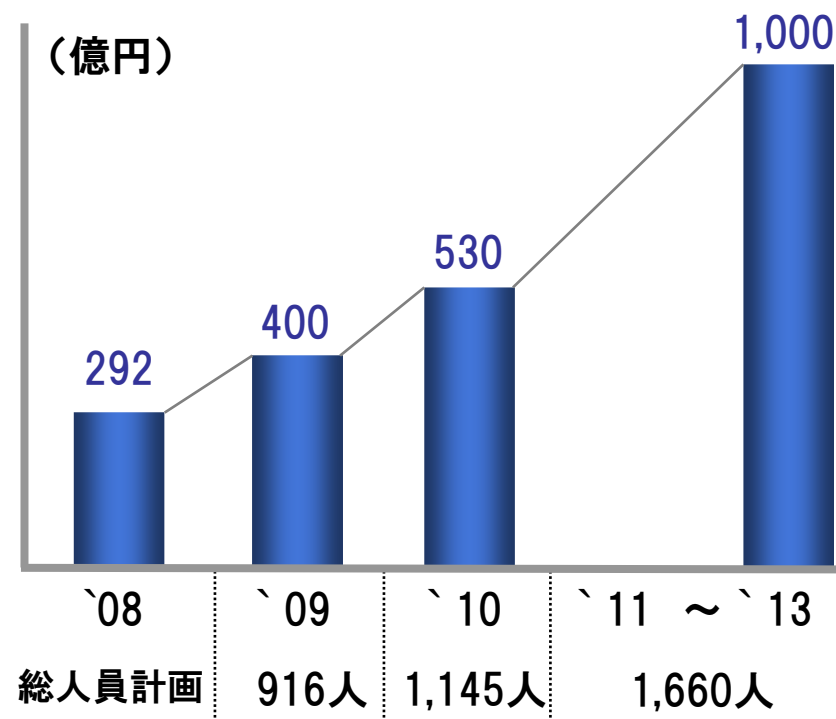
- 賃貸住宅・分譲マンションを拡大強化
- 定期点検業務をリフォーム部門が担当し、入居者や建物オーナーとのリレーションを強化

【 施工実績(戸) 】

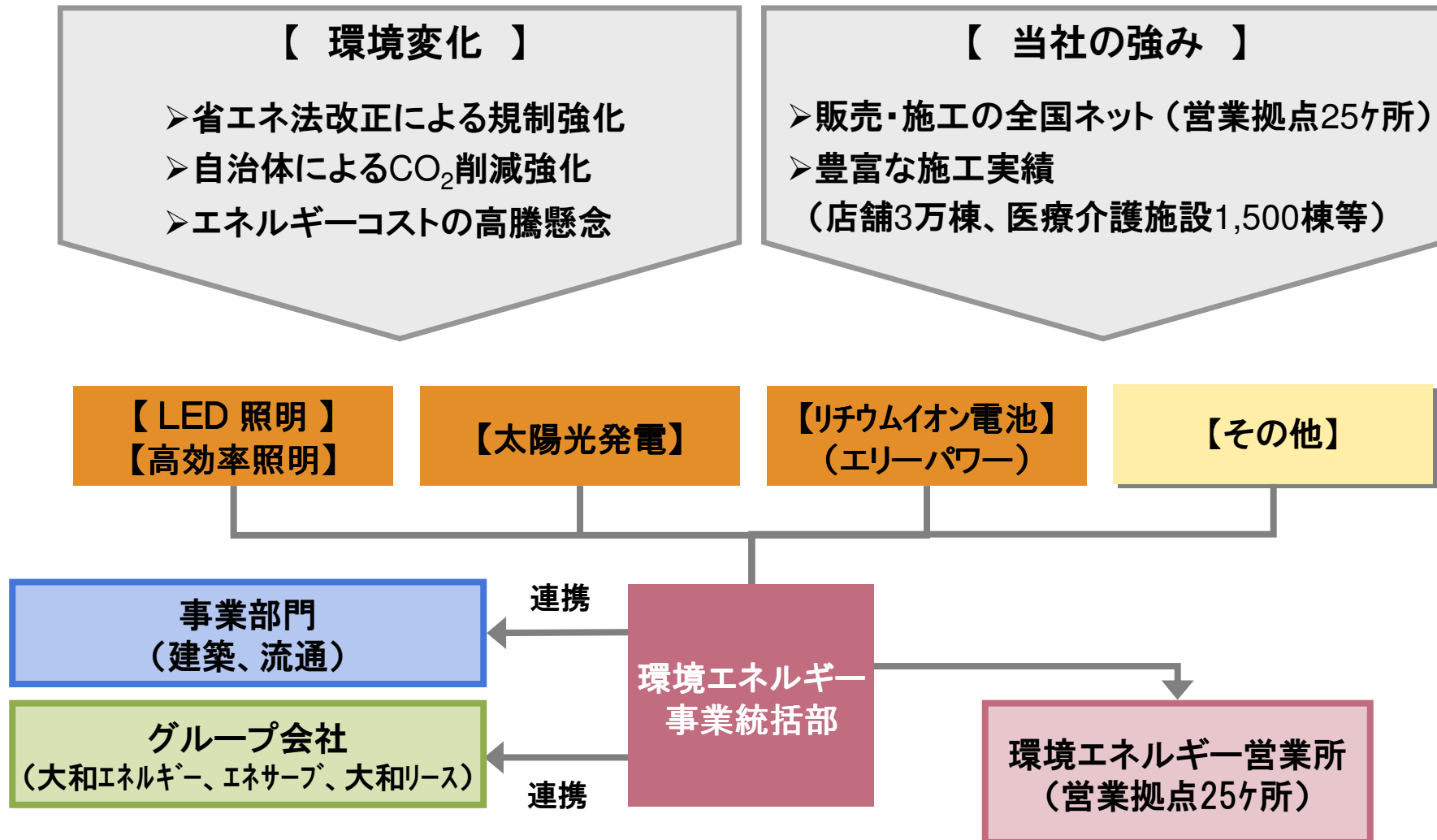
戸建住宅	528,048
賃貸住宅	738,986
マンション	68,081
合計	1,335,115

※2009.3末時点

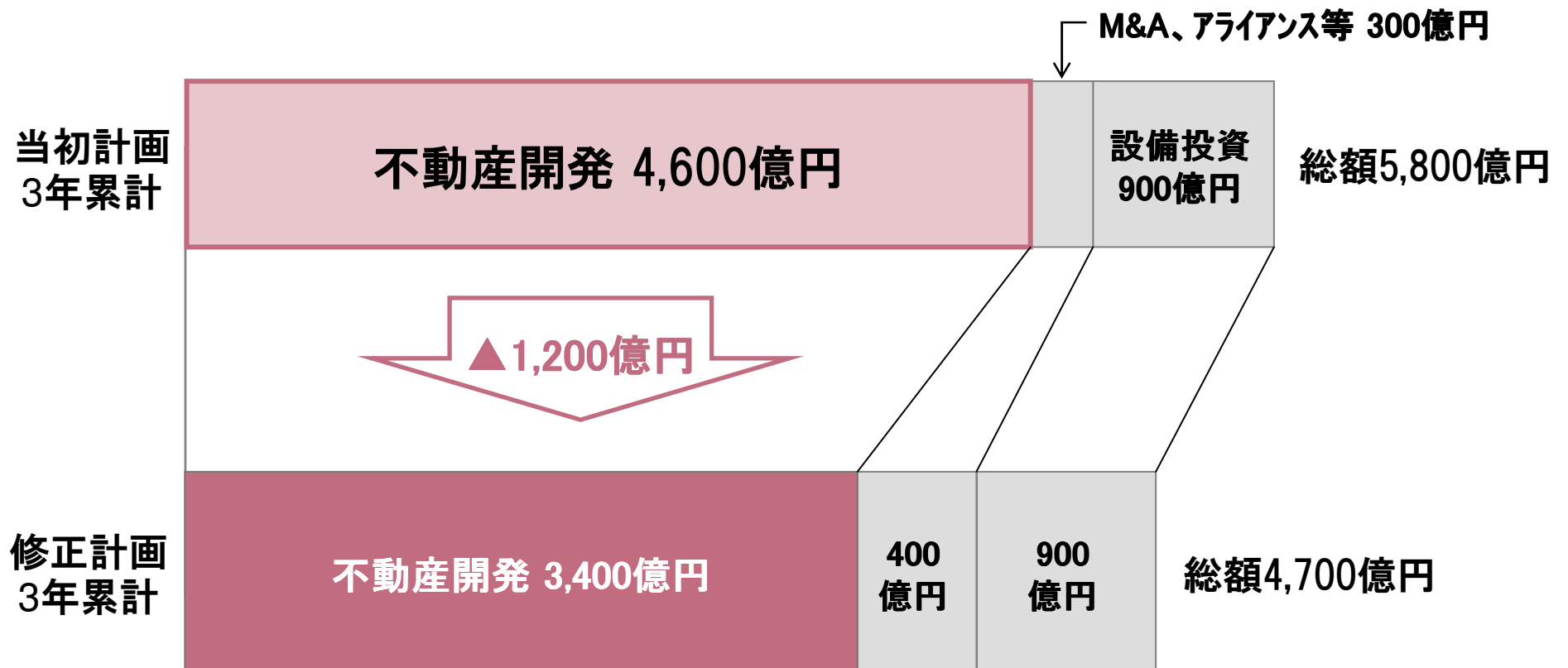
人員と売上目標



『LED照明』『高効率照明』『太陽光発電』等により 既存事業との相乗効果で早期に柱となる事業に育成



不動産開発関連の投資を厳格化し、有利子負債の増加を抑制
 当初5,800億円の投資見通しを1,100億円程度圧縮



業務プロセスの見直しをベースに1年間で200億円のコスト削減を図る

【機能集約】

- 鹿児島工場の閉鎖
- 支店の集約
(87支店⇒84支店)
- 本社・本部組織のスリム化
(統廃合及び集約強化)
- 展示場の削減

【原価低減】

- サプライヤーの見直し
(社数の絞込み)
- 海外調達拡大

【制度変更】

- 全施設消灯時間切り上げ
(22時⇒21時)
- 職種別勤務時間帯の見直し

【緊急対策】

- 役員賞与ゼロ
- 役員報酬カット(2割)
- 広告宣伝費の削減(2割)
- 交際費・出張費の削減(5割)



Daiwa House®
Group

注意事項

本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。