



大和ハウスグループ 中期経営計画

「3G」 For New Growth

(2011.4 ~ 2014.3)

新しい成長ステージに向けて - 1 -

経営環境 - 2 -

第3次中計のテーマ - 3 -

基本方針 ~Group・Great・Global~ - 4 -

—復興を使命とするものとして—

2011年3月11日、私たちは未曾有の大震災を受け、
改めて、経営ビジョン「心を、つなごう」の大切さを知りました。

今こそ、「人與人」「地域と地域」が『絆』でつながり、
明るい未来を実現するために、グループの力を結集させるときであると確信しています。

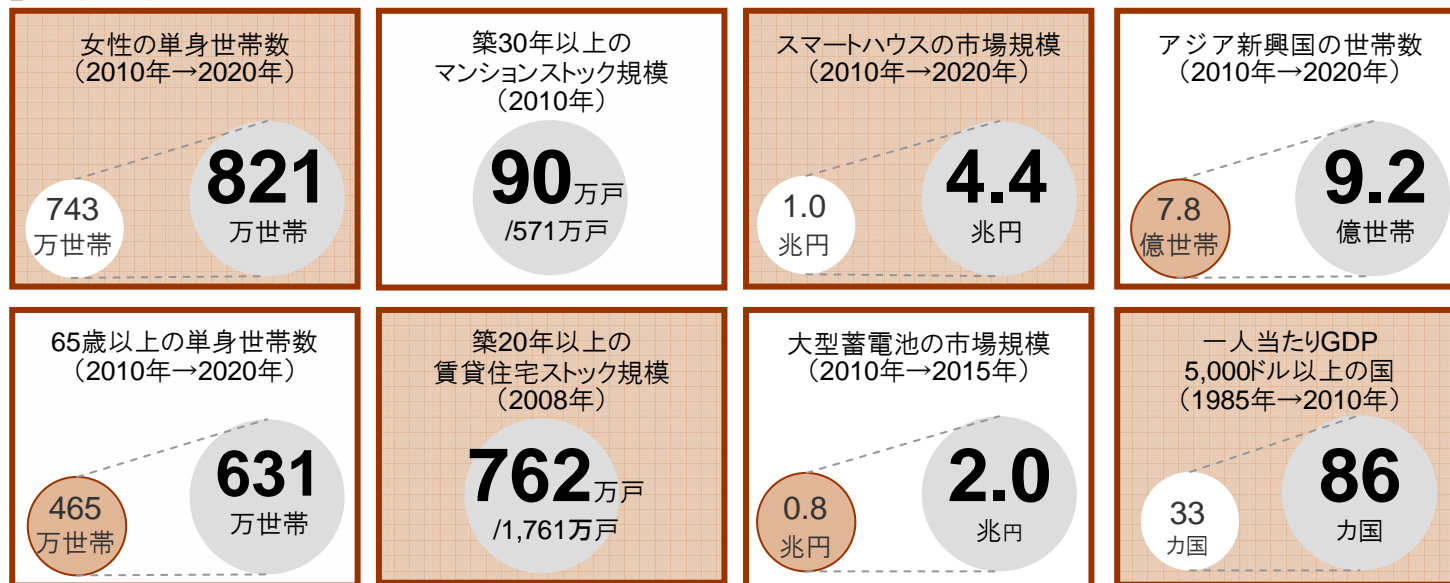
私たちは今、本当に必要とされる商品・サービスの提供を通じて、
世の中になくてはならない存在となるべく、最大限の努力を続けて参ります。



「心を、つなごう」

私たちは「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、
お客様と共に新たな価値を創り、活かし、高め、
人が心豊かに生きる社会の実現を目指します。
そして、お客様一人ひとりとの絆を大切にし、
生涯にわたり喜びを分かち合えるパートナーとなって
永遠の信頼を育みます。

【市場環境】



【第2次中計の取組み】 (2010年度末時点)

	第2次中計期間実績	累計実績
住宅系施工販売数	戸建 … 2.9万戸 賃貸 … 8.1万戸 マンション … 0.9万戸	戸建 … 54万戸 賃貸 … 79万戸 マンション … 7.3万戸
住宅系管理受託数	賃貸 … 7.8万戸 マンション … 14.5万戸	賃貸 … 28万戸 マンション … 20万戸
事業施設系施工数	医療介護施設 … 661件 物流施設 … 242件	医療介護施設 … 2,800件 物流施設 … 1,300件
その他	土地活用オーナー会員数累計(賃貸住宅・商業施設) … 3.1万人 『大和ハウス塾』の創設(129名修了 内役員登用23名)	

成長機会への対応力強化

第3次中計のテーマ

第1次中期経営計画

市場の回復・安定期
⇒グループの連携強化

売上規模拡大

第2次中期経営計画

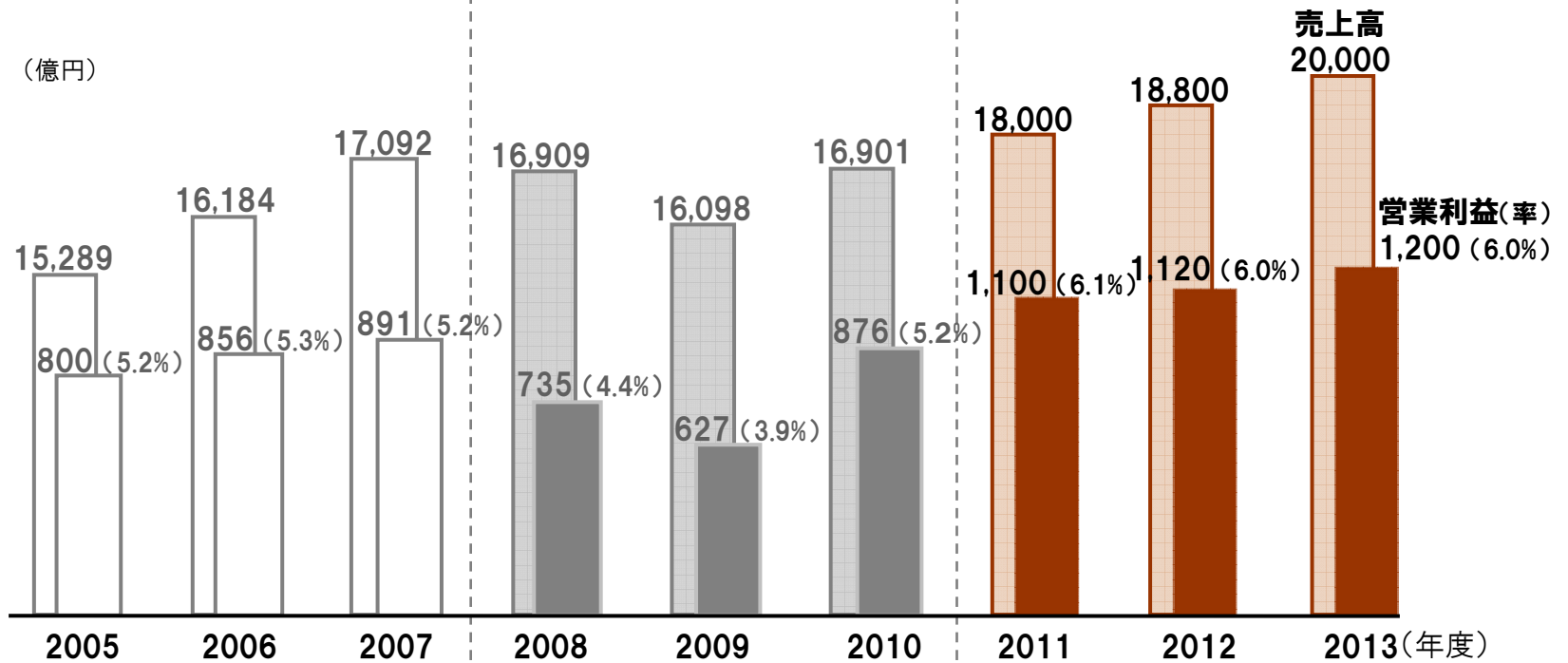
景気の悪化・市況低迷
⇒拡大よりも効率化を重視

利益体質化

第3次中期経営計画

国内市場の構造変化
⇒新しい顧客層の開拓

再成長



Group -成長の継続-

r
o
w
t
h

- コア事業の競争力強化
- 収益機会の開拓

Great -成長への基盤整備-

r
o
w
t
h

- マネジメントインフラ整備
- 人財育成強化

Global -成長への布石-

r
o
w
t
h

- 海外拠点整備
- 海外展開における業容拡大

(億円)	売上高				営業利益			
	'10年度 実績	'11年度 計画	'12年度 計画	'13年度 計画	'10年度 実績	'11年度 計画	'12年度 計画	'13年度 計画
戸建住宅	3,224	3,360	3,600	3,800	72	160	175	190
賃貸住宅	4,961	5,300	5,700	6,100	469	500	510	550
マンション	1,409	1,240	1,350	1,500	53	25	60	70
住宅ストック	607	690	750	850	42	45	50	60
商業施設	2,740	2,945	3,200	3,400	335	320	345	370
事業施設	1,943	2,285	2,000	2,100	115	220	130	140
健康余暇	580	570	600	650	-8	-10	0	5
その他	2,236	2,540	2,600	2,650	36	90	95	100
合計	16,901	18,000	18,800	20,000	876	1,100	1,120	1,200



戸建住宅

【戦略テーマ】

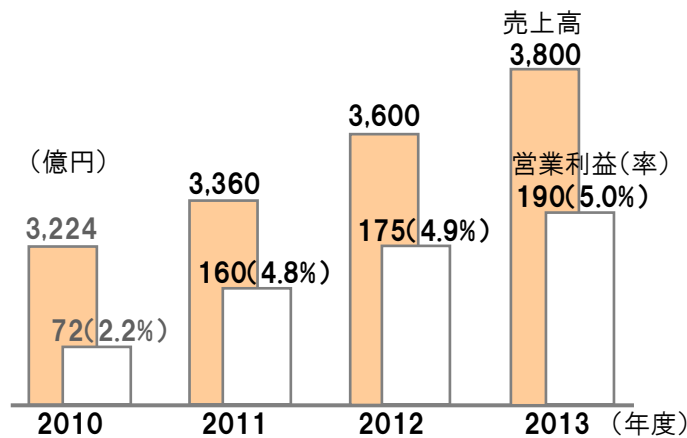
国内シェアの拡大

【主要施策】

- 都市圏を中心とした拠点拡大
(関東4拠点の新設、3年間で415名増員)
- 地域特性を活かした商品企画の強化
- 環境配慮型商品の展開強化
(スマ・エコ オリジナル)



「スマ・エコ オリジナル」



賃貸住宅

【戦略テーマ】

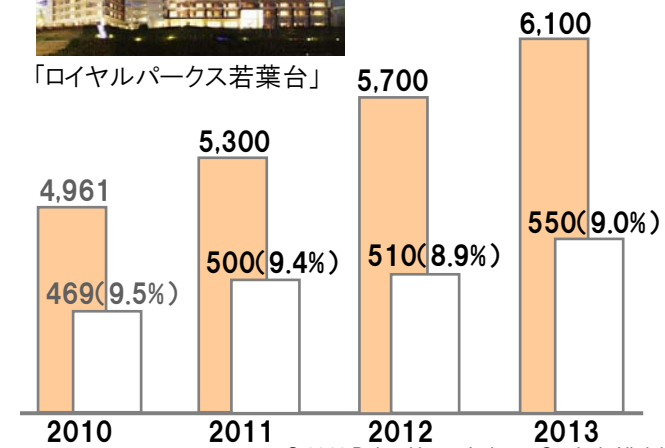
事業規模の拡大

【主要施策】

- シェア拡大に向けた拠点・人員の拡充
(101拠点1,063人/10年度→130拠点1,350人/13年度)
- 管理受託の拡大
(総管理戸数28万戸/10年度→40万戸/13年度)
- サービス付高齢者住宅の展開強化
(売上0億/10年度→80億/13年度)
- 都市圏を中心とした中高層物件の拡大
(売上293億/10年度→550億/13年度)



「ロイヤルパークス若葉台」



マンション

【戦略テーマ】

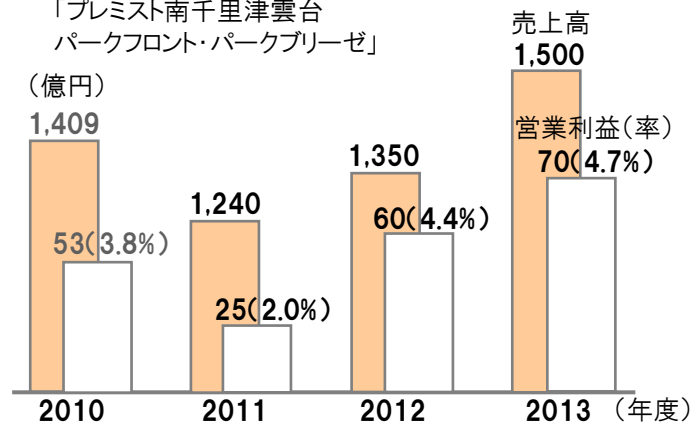
首都圏ブランドの強化

【主要施策】

- 環境配慮型マンションの強化
(環境配慮仕様採用率54%/10年度→100%/13年度)
- 高い資産価値を維持する都市型ブランドの再構築
(永優創美ブランドの推進、分譲・管理・仲介の一体体制構築)
- 管理受託の拡大
(総管理戸数20.4万戸/10年度→23.2万戸/13年度)



「プレミスト南千里津雲台
パークフロント・パークブリーゼ」



住宅ストック

【戦略テーマ】

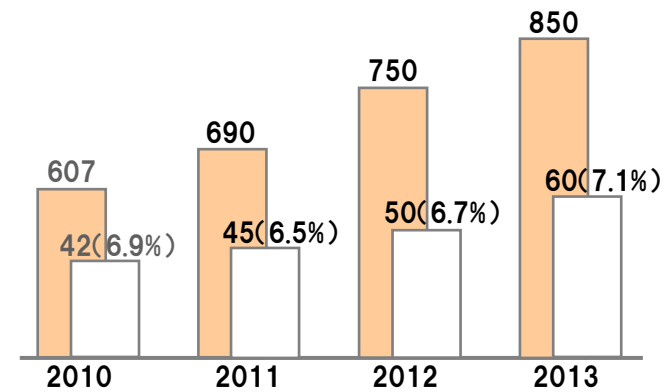
事業基盤の強化

【主要施策】

- 既顧客(戸建・賃貸)からの受注拡大
- 人員拡充による一般リフォームの本格展開
(営業777人/10年度→985人/13年度)
- グループ連携による顧客接点の拡大
(ロイヤルホームセンター)



「賃貸住宅リフォーム」



商業施設

【戦略テーマ】

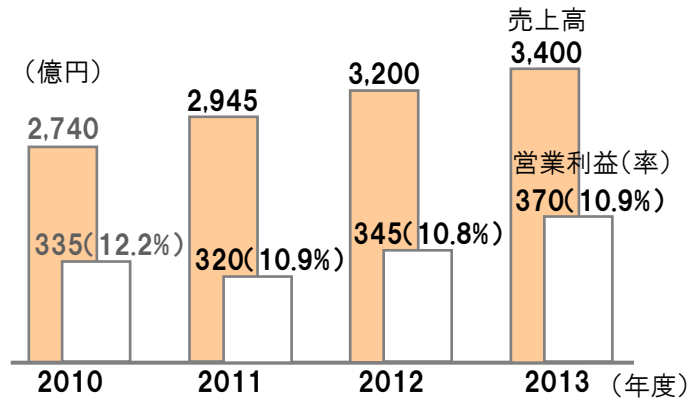
新たな事業スキームの開発

【主要施策】

- 拠点・人員再配置による都市部強化
(関東6拠点の新設)
- 市街地物件開発強化
(売上0億/10年度→100億/13年度)
- 海外展開のための拠点整備
(台湾支店開設、売上20億/13年度)



「フォレオ大阪ドームシティ」



事業施設

【戦略テーマ】

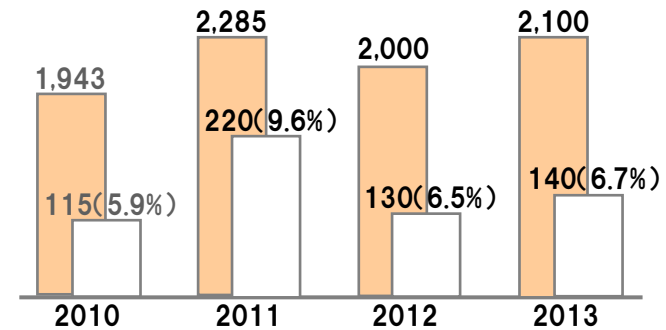
物流・医療介護分野の提案力強化

【主要施策】

- 震災復興への貢献
- 物流施設の開発力強化
(売上536億/10年度→560億/13年度)
- 高齢者住宅の受注拡大
(受注162億/10年度→190億/13年度)



「Cアミーユ京都嵯峨野」



関連事業

【主要施策】

「大和ハウス(環境エネルギー)」

➤ メガソーラーへの展開強化

「大和リース」

➤ 環境緑化事業の展開強化

「ダイワラクダ」

➤ インテリアショールームdia collectionの店舗展開

「スポーツクラブNAS」

➤ 温浴施設などを併設した新業態・新サービスの開発強化

「ダイワロイヤル」

➤ 都市型ホテル(ダイワロイネットホテル)の出店拡大

「ロイヤルホームセンター」

➤ リフォーム業者への資材販売拡大



「メガソーラー」



「壁面緑化」



「dia collection 名古屋」

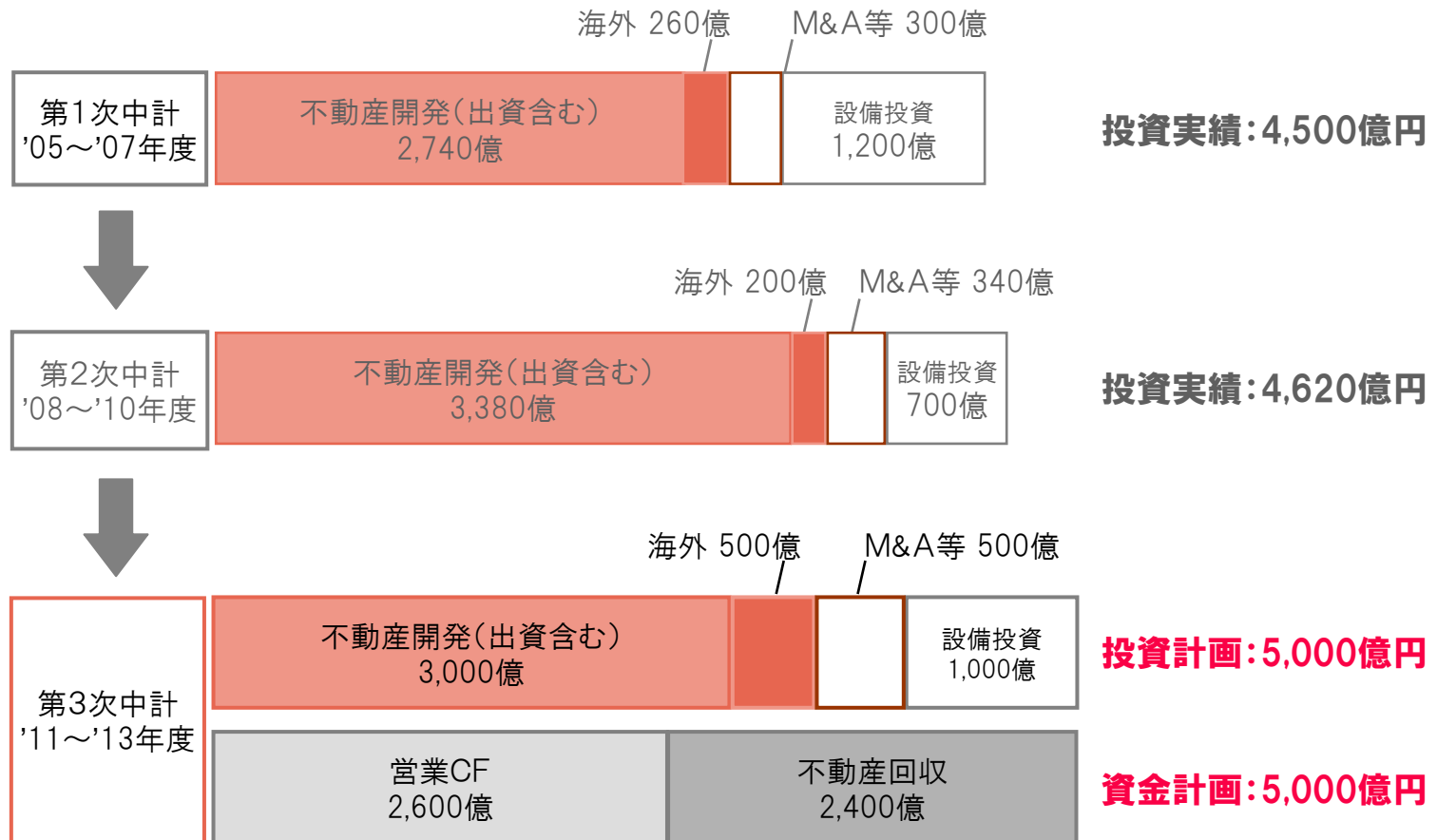


「スポーツクラブNAS六本木」



「ダイワロイネットホテル那覇おもろまち」

Group 「コア事業の競争力強化・収益機会の開拓」



海外、M & Aを含む成長投資を継続

意思決定スピードの向上

【責任権限委譲】

- 商品開発・土地購入などエリアの権限強化

【指示命令系統の簡素化】

- 本社機構のスリム化

成長基盤整備

【マーケティング機能の強化】

- 専門組織化によるスキルアップ

【グループ会社の支援機能強化】

- M&A・業務提携を含む戦略実行のサポート組織整備

グループシナジーの追求

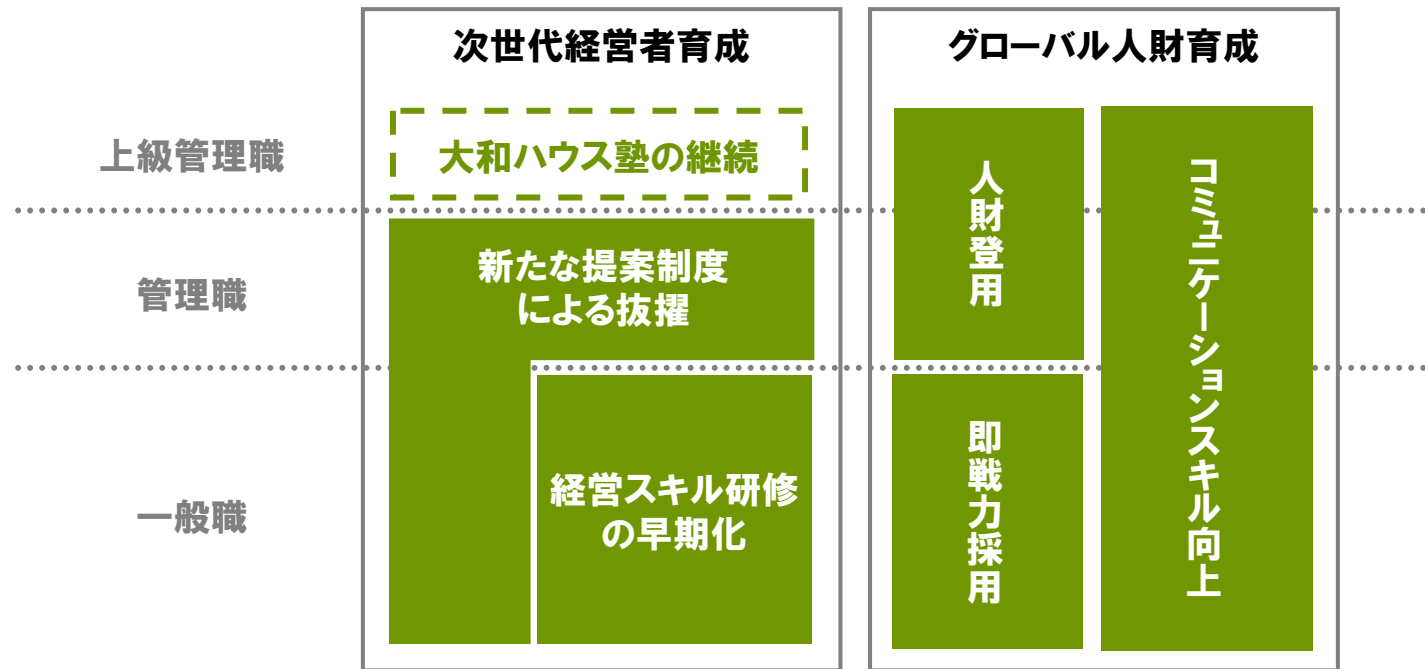
【本社業務の効率化・高度化】

- 経理、給与・福利厚生業務のシェアード化

【情報システム基盤の再構築】

- 人事・会計システムのグループ統合

支援機能を強化し、グループ事業の成長を加速



人財育成センターの設立

➤ 部門横断的な教育・研修の機能強化

技術版大和ハウス塾の開講

➤ 技術系経営人財の育成

理事制の導入

➤ ベテランから若手へのノウハウ伝承

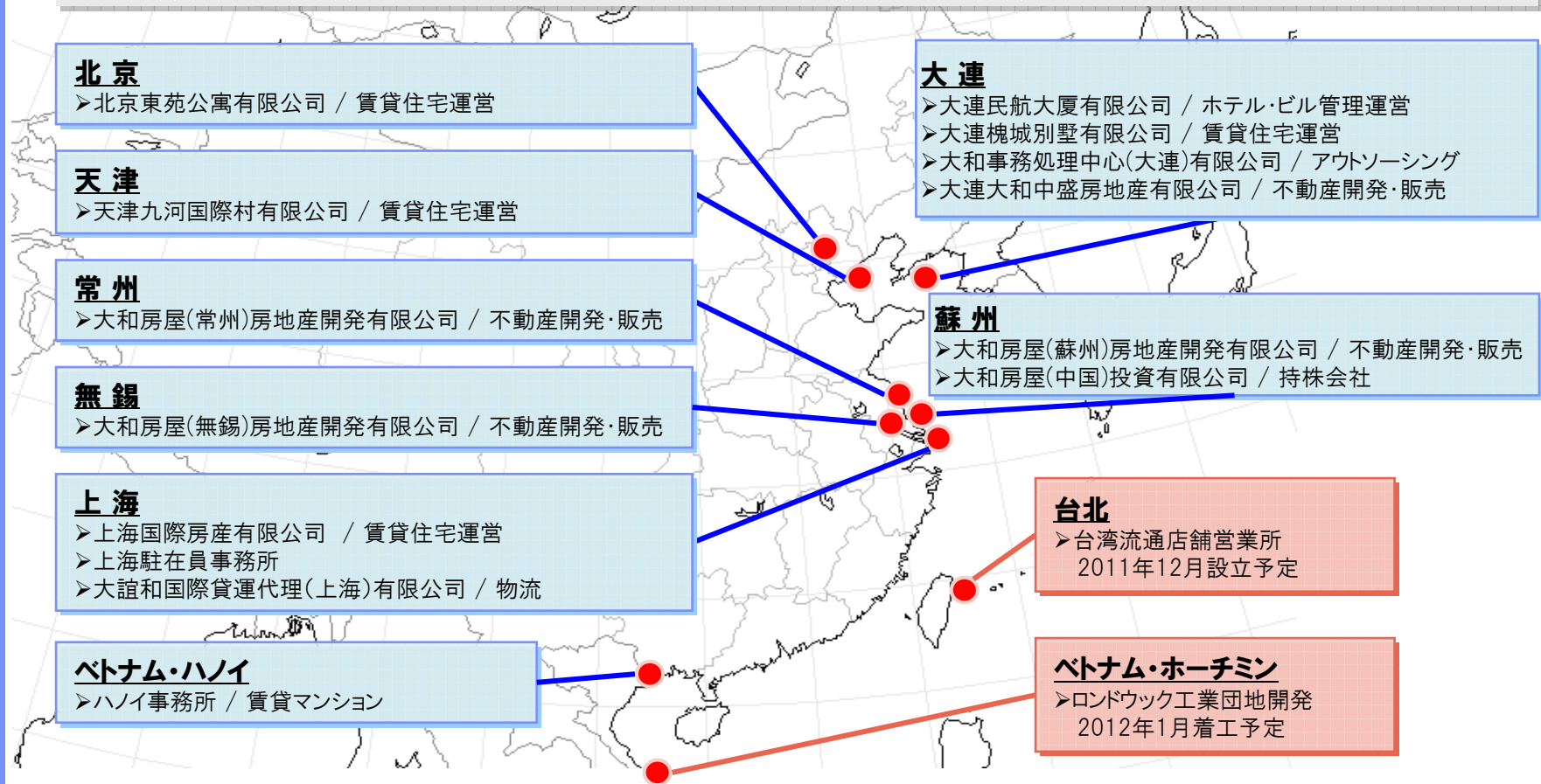
海外展開も見据えた育成プログラムの充実

Global 「海外拠点の整備」

-グローバルビジョン-

「**建築の工業化技術**」を武器に、世界の住生活の改善と向上に貢献

本3カ年では、**環太平洋エリアを軸に「海外展開における拠点整備」「参入事業の戦略構築」**を推進



【その他地域の拠点】

アメリカ

- Daiwa House USA Inc. / 不動産・賃貸
- Daiwa House California / 不動産・賃貸
- Daiwa House Guam Co., Ltd. / 不動産・建設

オーストラリア

- Daiwa House Australia Pty Ltd / 不動産開発

【戸建住宅】

- マレーシアにて住宅事業の検討開始

【分譲マンション】

- 中国を中心に継続展開(大連・蘇州・無錫・常州)

【賃貸住宅】

- カリフォルニアでの賃貸マンション購入

【商業施設】

- 常州にて分譲マンションとの複合開発
- 台湾に拠点設立(申請中)

【その他】

- 上海にて貨物輸出入代理業を開始
- ベトナムにて工業団地開発



「江蘇省常州市天寧区プロジェクト」



「カリフォルニアにおける賃貸マンション」

戸建や賃貸住宅・商業施設等にも業容拡大



Daiwa House
Group

「アスフカケツノ」を羅針盤に、私たちは、
グループの強さが発揮できる既存事業を土台とし、
新たな収益源となる市場の開拓に積極的に取り組んでいきます。

日本にとどまらず、世界も見据えた、
新たな社会価値創出へチャレンジします。



補足説明 (p.2 経営環境)

- ・女性の単身世帯数(2010年→2020年)・・・出所:国立人口問題研究所
- ・65歳以上の単身世帯数(2010年→2020年)・・・出所:国立人口問題研究所
- ・築30年以上のマンションストック規模(2010年)・・・出所:国土交通省
- ・築20年以上の賃貸住宅ストック規模(2008年)・・・出所:総務省
- ・スマートハウスの市場規模(国内)(2010年→2020年)・・・出所:株式会社富士経済「スマートハウス関連技術・市場の現状と将来展望2011」
※該当品目:スマートハウスを構成するうえで必要な製品・システムとして、住宅向け太陽光発電システム、家庭用燃料電池システム、家庭用定置型リチウムイオン電池、電気自動車、家庭用ヒートポンプ式給湯器など14品目
- ・大型蓄電池の市場規模(世界)(2010年→2015年)・・・出所:各種統計データを元に当社作成
※該当品目:リチウムイオン電池、鉛電池、ニッケル水素電池、NAS電池、電気二重層キャパシタ、リチウムイオンキャパシタ
- ・アジア新興国での世帯増加数(2010年→2020年)・・・出所:World income Distribution
※シンガポール・マレーシア・台湾・タイ・フィリピン・ベトナム・インドネシア・インド・中国
- ・一人当たりGDP5,000ドル以上の国(1985年→2010年)・・・出所:IMF



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大きく異なる結果になる可能性があることをご承知おきください。