

2017年3月期 決算説明資料

証券コード：1722
ミサワホーム株式会社

2017年3月期 連結決算概要

■ 連結損益計算書

MISAWA

■ 売上高 ・戸建住宅事業の減少をマンション、リフォームでカバーし、前年比微増の 3,998億円

■ 営業利益 ・粗利益率の改善と販管費の圧縮により、前年比25.7%増の84億円

(単位:億円)	2016. 3期	2017. 3期	増 減	
				増減率
売上高	3,993	3,998	5	0.1%
売上原価	3,143	3,136	△7	△0.2%
売上総利益	849	862	12	1.5%
販売費及び一般管理費	783	778	△4	△0.6%
営業利益	66	84	17	25.7%
営業外損益	1	△2	△3	-
経常利益	67	81	13	19.9%
特別損益	△6	△20	△13	-
税金等調整前純利益	61	60	△0	△0.5%
税金費用	26	14	△11	△45.2%
非支配株主当期純利益	0	1	1	-
親会社株主当期純利益	34	44	9	28.6%

■事業別売上高



- 戸建住宅事業 ・注文住宅の売上戸数減により、前年比64億円の減収
- リフォーム事業 ・オーナー向けのメンテナンス工事増が寄与し、前年比22億円の増収
- 資産活用事業 ・マンション売上戸数増、賃貸管理収入増などにより前年比60億円の増収
- 不動産事業 ・戸建新築の減少に伴う土地販売減により前年比10億円の減収

(単位:億円)	売上高			
	2016. 3期	2017. 3期	増 減	増減率
注 文 住 宅	1,880	1,826	△54	△2.9%
分 譲 住 宅	210	199	△10	△4.9%
戸 建 住 宅 事 業	2,091	2,026	△64	△3.1%
リ フ ォ ー ム 事 業	598	620	22	3.7%
賃 貸 住 宅	388	386	△1	△0.5%
特 建 ・ マ ン シ ョ ン	194	239	44	22.7%
賃 貸 管 理 他	251	269	17	7.1%
資 産 活 用 事 業	834	895	60	7.2%
不 動 産 事 業	342	332	△10	△3.1%
そ の 他 事 業	126	124	△2	△1.7%
合 計	3,993	3,998	5	0.1%

■ 連結貸借対照表

- 資産 ・現預金と収益物件等の固定資産増加等により、前期末比150億円の増加
- 負債 ・収益物件への投資資金確保のための有利子負債増などにより56億円の増加
- 純資産 ・資本提携による増資と当期純利益の積み上げにより94億円の増加

(単位:億円)	2016.3 期末	2017.3 期末	増減	(単位:億円)	2016.3 期末	2017.3 期末	増減
現金及び預金	477	550	72	負債	1,891	1,947	56
受取手形及び売掛金	79	81	2	有利子負債	772	836	63
たな卸資産	833	840	6	支払手形・買掛金	444	424	△19
分譲土地建物	474	461	△12	未成工事受入金	295	306	11
未成工事支出金	328	347	19	未払金	72	70	△1
その他	31	30	△0	預り金	62	60	△1
繰延税金資産	63	61	△1	その他	244	248	4
有形固定資産	489	561	71	純資産	428	523	94
投資有価証券	13	14	0	株主資本	407	494	86
営業貸付金	72	96	24	その他包括利益	△2	4	6
その他	289	264	△25	非支配株主持分	23	24	1
資産合計	2,319	2,470	150	負債及び純資産合計	2,319	2,470	150

■ 売上戸数・受注戸数

■ 売上戸数は前年比2.6%減の11,208戸、受注戸数は前年比2.0%減の12,061戸

■ 売上戸数

(単位:戸)	2016. 3期	2017. 3期	増 減	
			増減	増減率
注 文 住 宅	6,614	6,381	△233	△3.5%
分 譲 住 宅	935	866	△69	△7.4%
戸 建 住 宅 事 業	7,549	7,247	△302	△4.0%
賃 貸 住 宅	3,061	2,867	△194	△6.3%
特 建・マ ン シ ョ ン	894	1,094	200	22.4%
資 産 活 用 事 業	3,955	3,961	6	0.2%
合 計	11,504	11,208	△296	△2.6%

■ 受注戸数

(単位:戸)	2016. 3期	2017. 3期	増 減	
			増減	増減率
注 文 住 宅	7,213	6,713	△500	△6.9%
分 譲 住 宅	921	868	△53	△5.8%
戸 建 住 宅 事 業	8,134	7,581	△553	△6.8%
賃 貸 住 宅	3,431	3,654	223	6.5%
特 建・マ ン シ ョ ン	741	826	85	11.5%
資 産 活 用 事 業	4,172	4,480	308	7.4%
合 計	12,306	12,061	△245	△2.0%

■受注高・受注残高

■受注高
■受注残高

賃貸住宅の大幅増により前年比1.4%増の3,986億円
大型マンション引渡しにより前年比0.7%減の1,805億円

(単位:億円)	受注高				受注残高			
	2016.3 期末	2017.3 期末	増減	増減率	2016.3 期末	2017.3 期末	増減	増減率
注文住宅	1,858	1,852	△5	△0.3%	1,095	1,121	25	2.4%
分譲住宅	200	201	0	0.4%	21	22	1	6.6%
戸建住宅事業	2,058	2,053	△5	△0.3%	1,116	1,143	27	2.4%
リフォーム事業	598	623	24	4.1%	112	115	3	2.8%
賃貸住宅	338	429	91	27.1%	306	349	42	14.0%
特建・マンション	202	153	△49	△24.5%	214	128	△85	△40.1%
賃貸管理他	251	269	17	7.1%	-	-	-	-
資産活用事業	792	852	59	7.5%	520	477	△43	△8.3%
不動産事業	352	334	△18	△5.2%	62	65	2	4.0%
その他事業	126	122	△4	△3.3%	5	3	△1	△35.1%
合計	3,929	3,986	56	1.4%	1,817	1,805	△11	△0.7%

**2018年3月期
連結決算計画**

■ 連結損益計画

MISAWA

- 売上高 ・マンション売上減を戸建・賃貸住宅の単価増でカバーし、前年並みの売上を確保
- 営業利益 ・50周年に向けた投資等による販売費の増加で、前年比14億円減の70億円を計画

(単位:億円)	2017. 3期	2018. 3期	増 減	
				増減率
売上高	3,998	4,000	1	0.0%
売上原価	3,136	3,135	△1	△0.0%
売上総利益 (利益率)	862 (21.6%)	865 (21.6%)	2 (0.0%)	0.3% -
販売費及び一般管理費	778	795	16	2.2%
営業利益 (利益率)	84 (2.1%)	70 (1.8%)	△14 (△0.3%)	△16.7% -
営業外損益	△2	△5	△2	-
経常利益 (利益率)	81 (2.0%)	65 (1.6%)	△16 (△0.4%)	△20.2% -
特別損益	△20	△10	10	-
税金等調整前純利益	60	55	△5	△9.4%
税金費用	14	15	0	3.5%
非支配株主当期純利益	1	0	△1	△100.0%
親会社株主当期純利益	44	40	△4	△9.6%

■ 売上戸数・受注戸数

- 売上戸数 賃貸住宅は増加するも、マンション売上戸数減を受けて、10,900戸の計画
- 受注戸数 戸建住宅事業は増加するも、資産活用事業の減少で、11,940戸の計画

■ 売上戸数

(単位:戸)	2017. 3期	2018. 3期	増 減	
			増 減	増減率
注 文 住 宅	6,381	6,370	△11	△0.2%
分 譲 住 宅	866	800	△66	△7.6%
戸 建 住 宅 事 業	7,247	7,170	△77	△1.1%
賃 貸 住 宅	2,867	3,010	143	5.0%
特 建・マ ン シ ョ ン	1,094	720	△374	△34.2%
資 産 活 用 事 業	3,961	3,730	△231	△5.8%
合 計	11,208	10,900	△308	△2.7%

■ 受注戸数

(単位:戸)	2017. 3期	2018. 3期	増 減	
			増 減	増減率
注 文 住 宅	6,713	6,840	127	1.9%
分 譲 住 宅	868	840	△28	△3.2%
戸 建 住 宅 事 業	7,581	7,680	99	1.3%
賃 貸 住 宅	3,654	3,690	36	1.0%
特 建・マ ン シ ョ ン	826	570	△256	△31.0%
資 産 活 用 事 業	4,480	4,260	△220	△4.9%
合 計	12,061	11,940	△121	△1.0%

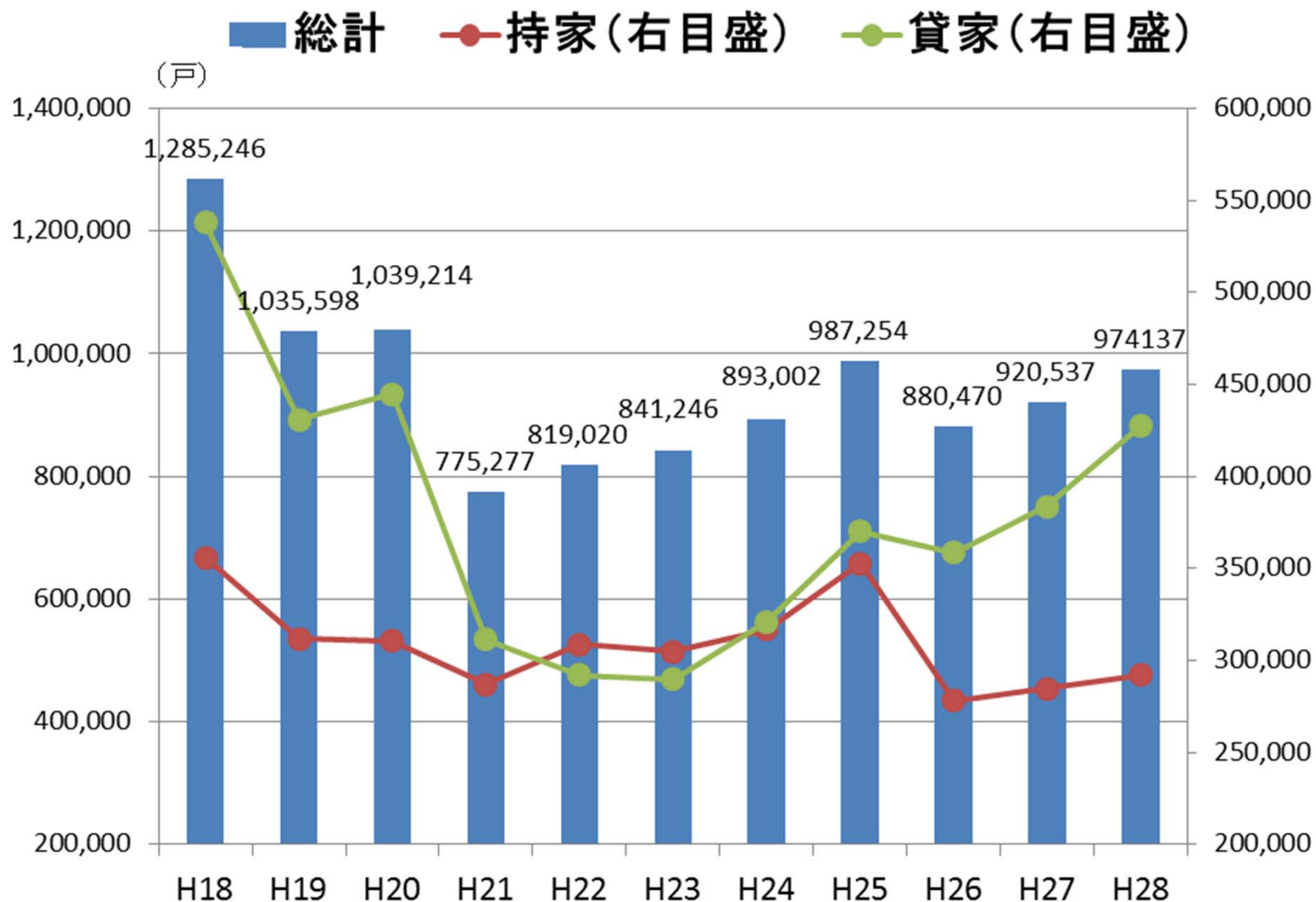
MISAWA

新中期経営計画

(2018年3月期～2020年3月期)

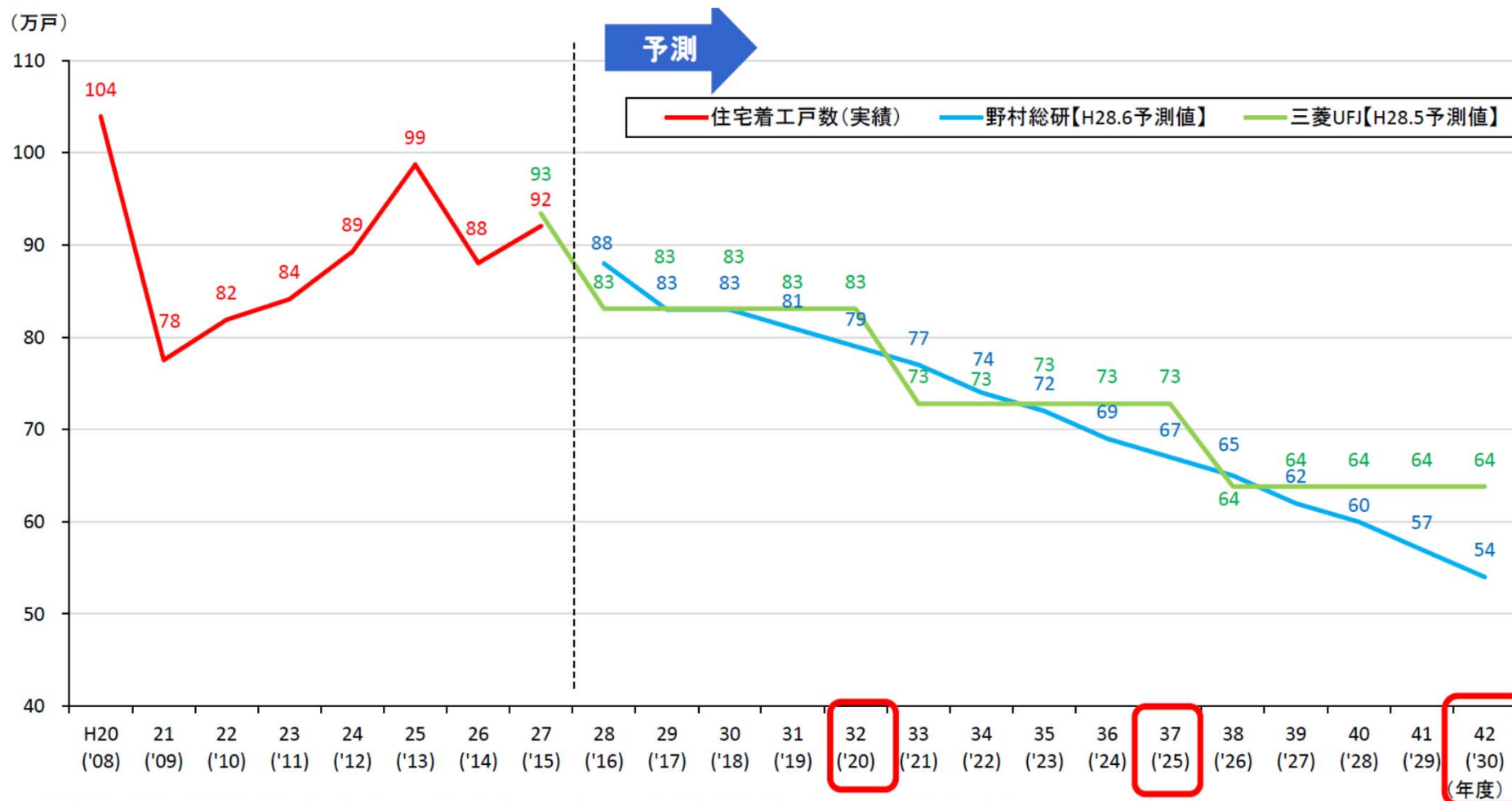
外部市場環境

市場動向（新設住宅着工戸数）



(資料)住宅着工統計(国土交通省)

■民間シンクタンクによる将来推計



※野村総研の予測値は平成28年6月2日公表のもの、三菱UFJの予測値は平成28年5月18日公表のもの。

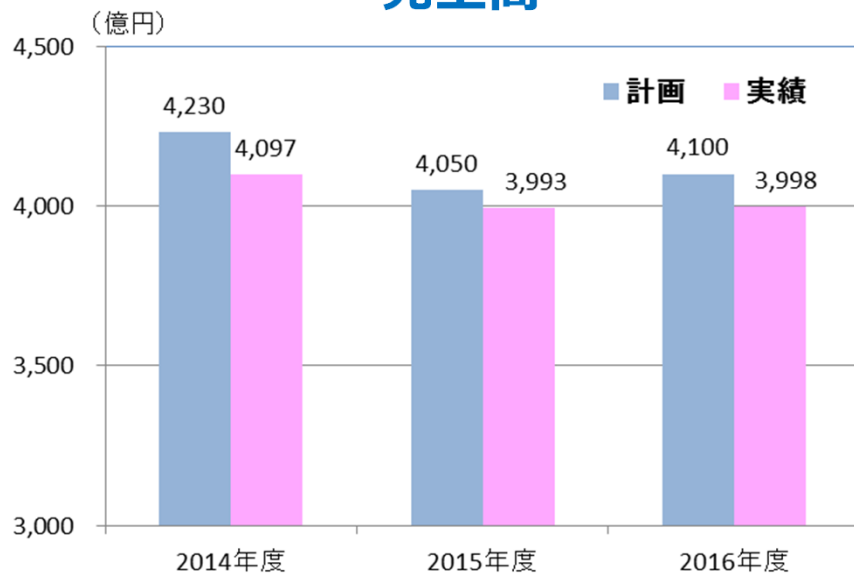
前中期経営計画の総括

■売上高・営業利益

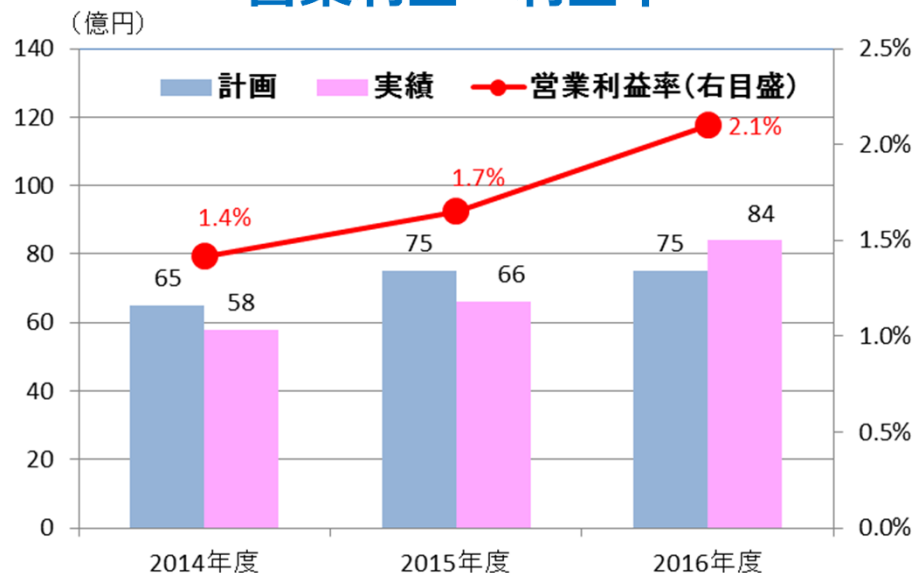
MISAWA

- 前期は増収・増益を果たすも、売上棟数減少により売上高は3年前より減少
- 構造改革による販売管理費の圧縮等が最終年度に大きく効果
- 営業利益は2年連続増益、最終年度は計画を上回る
- 営業利益率も1.4%から2.1%に回復

売上高



営業利益・利益率

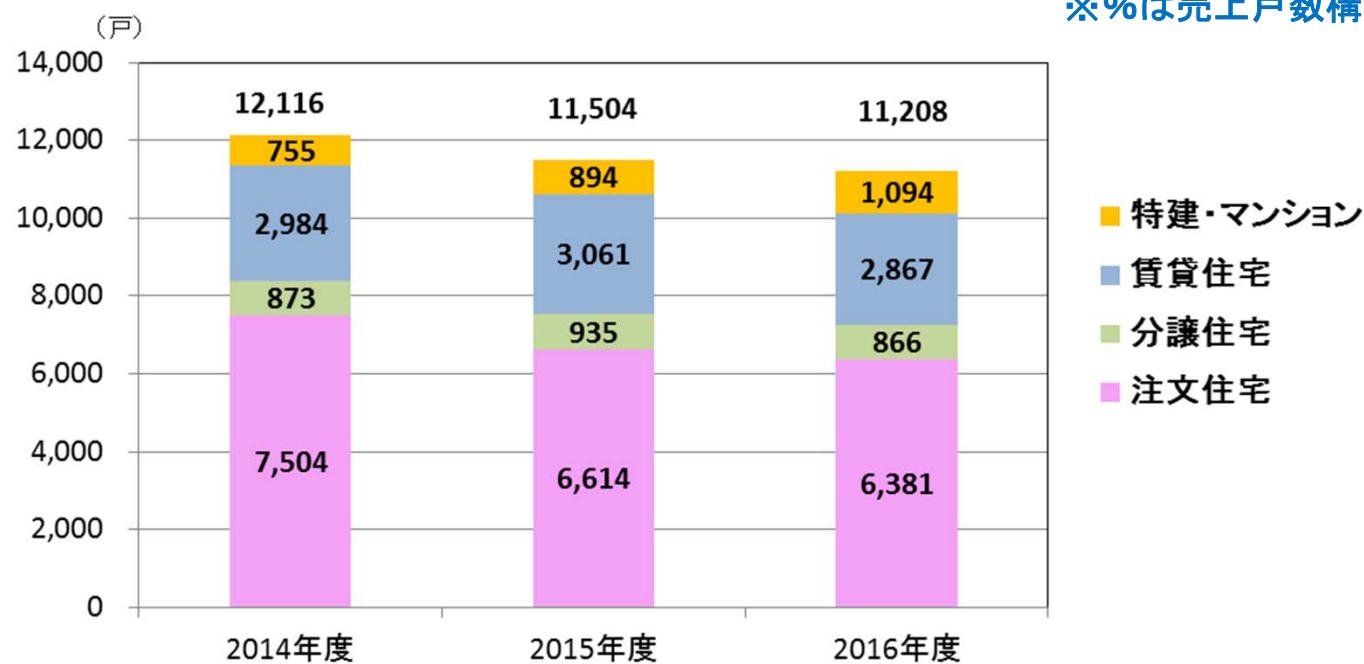


■売上戸数

(戸)

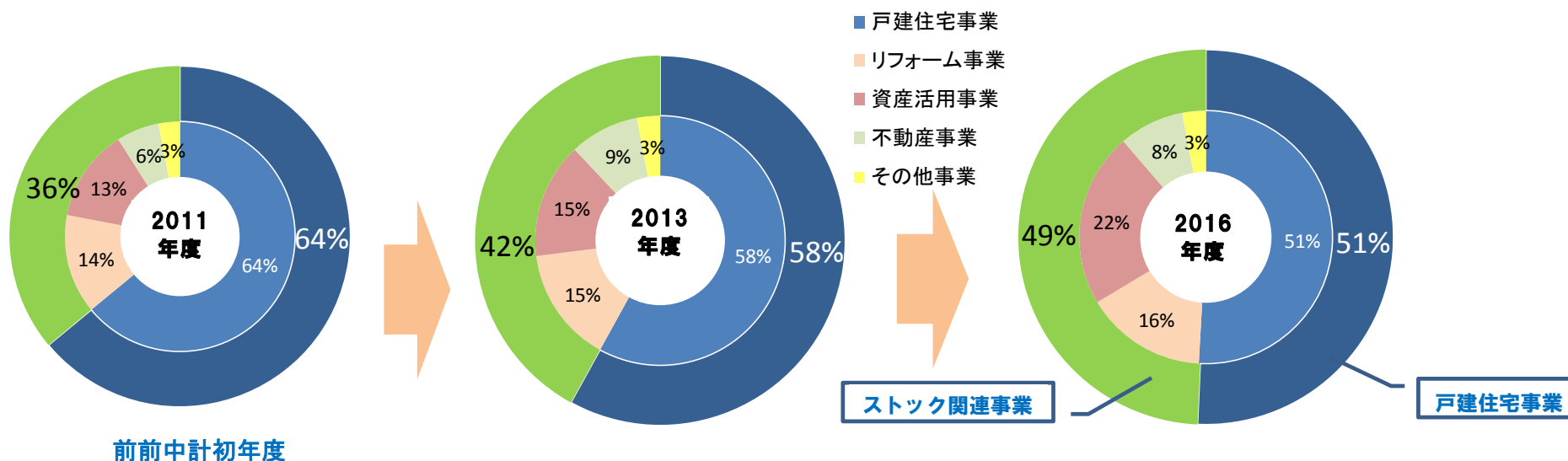
	2014年度		2015年度		2016年度	
注文住宅	7,504	62%	6,614	57%	6,381	57%
分譲住宅	873	7%	935	8%	866	8%
賃貸住宅	2,984	25%	3,061	27%	2,867	25%
特建・マンション	755	6%	894	8%	1,094	10%
合計	12,116	100%	11,504	100%	11,208	100%

※%は売上戸数構成比



■売上高構成比

- 3カ年で戸建住宅事業の売上高構成比は58%から51%へ
- 賃貸住宅・マンションを中心とする資産活用事業が15%から22%へ伸張
- 前前中計から推進してきた「ポートフォリオの見直し」「事業の多角化」は着実に進捗



■その他の主な実績（3カ年）

- ネット・ゼロエネルギー住宅（ZEH）の推進
- 重量鉄骨造5階建「URBAN CENTURY」発売
- コンパクトシティ型不動産開発事業への着手（病院建替等）
- 構造改革の推進
 - シェアードサービス
 - 販売会社の直販化（首都圏4社、東海地区1社）
 - 生産体制最適化（松本工場生産停止、岩手工場の売却）
 - ミサワホーム建設(株)の設立
 - ミサワホーム不動産(株)の設立
 - 部材発注システムの簡略化
 - 本社体制の圧縮による余剰人員の営業要員シフト
- ミサワフィナンシャルサービス(株)の設立
- オーナーリレーション強化（住まいるりんぐDesk、ミサワでんき）
- 27年連続Gマーク受賞・10年連続キッズデザイン賞受賞
- オーストラリアでのテストマーケティングの実施
- トヨタホームとの資本業務提携

新中期経営計画

●新中期経営計画の位置づけ

次の50年に向けて継続的に成長し
企業価値を更に高めるための第1歩を踏み出す3カ年とする。
「First Step For NEXT50」

●新中期経営計画の基本方針

「戸建住宅事業」の規模を維持しつつ
賃貸住宅を中心とした**「資産活用事業」**や**「リフォーム事業」**の
既存事業を拡大し
新たな**「まちづくり事業」**や**「海外事業」**において**積極的投資**を行い
2019年度の売上高4,450億円を目指す

●経営戦略

- トヨタホームとのシナジーの最大化を目指す
- ミサワホームのDNAを継承し、ブランド力の維持・向上を図る
- コストダウンの推進等により財務基盤の強化を図る
- 適切な「人事戦略」と「働き方改革」の推進により、ES向上を図る

●事業別戦略（新セグメントへ移行）

- 戸建住宅事業：注文住宅、分譲住宅（土地売上含む）
- 資産活用事業：賃貸住宅、特建
- リフォーム事業：戸建住宅リフォーム、建築物のリノベーション 他
- まちづくり事業：コンパクトシティ型不動産開発、マンション、賃貸管理、
既存住宅仲介、買取再生販売 他
- 海外事業：オーストラリア

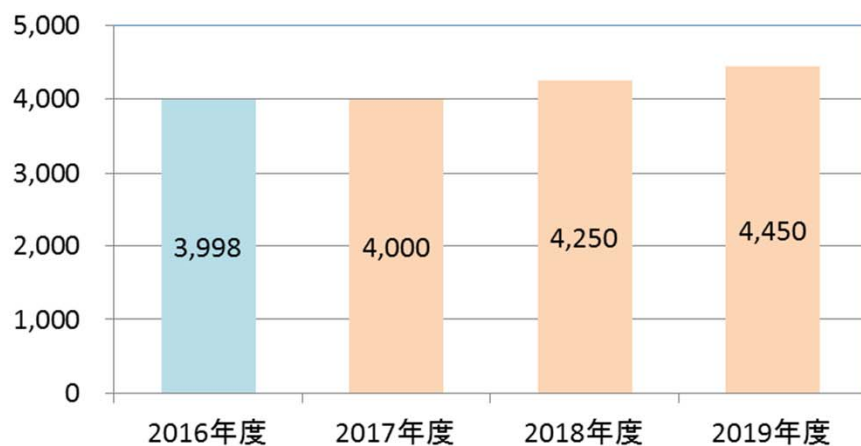
■新中期経営計画の目標（全体）



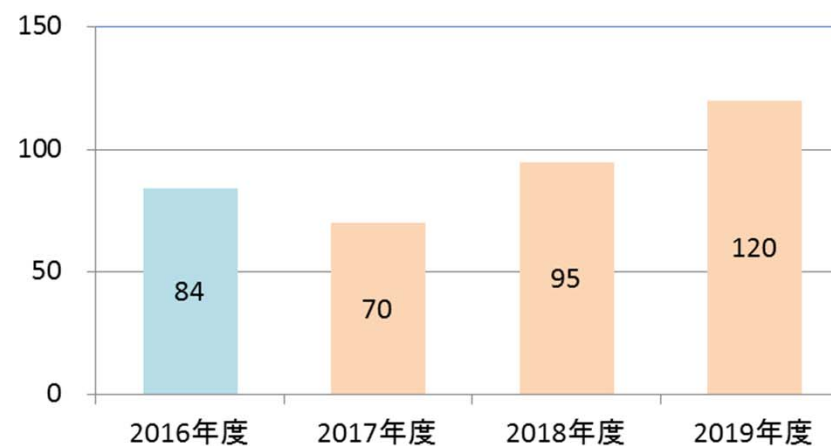
（単位：億円）

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	
	実績	計画			16年度比
売上高	3,998	4,000	4,250	4,450	11%
販売費及び一般管理費	777	795	840	860	11%
営業利益	84	70	95	120	43%
営業利益率	2.1%	1.8%	2.2%	2.7%	—
経常利益	81	65	90	115	42%

売上高



営業利益



■新中期経営計画の目標（新セグメント）

- 新たに「まちづくり事業」と「海外事業」をセグメントに加える
- 「資産活用事業」のうちマンション分譲などの開発系を「まちづくり事業」へ移行
- 従来の「不動産事業」を廃止し、他セグメントに移行

	事業セグメント						
	戸建住宅	資産活用	リフォーム	不動産	まちづくり	海外	その他
注文住宅	●						
分譲住宅	●						
賃貸住宅		●					
特建		●					
賃貸管理・賃料収入		○			●		
介護施設運営費等		○					●
複合開発		○			●		
分譲マンション		○			●		
住宅リフォーム			●				
メンテナンス			●				
リノベーション			●				
リファイニング			●				
分譲土地	●			○			
買取再生再販				○	●		
不動産仲介				○	●		
海外						●	
建材販売							●
物流							●
上記以外							●

■新中期経営計画の目標（事業別売上高）

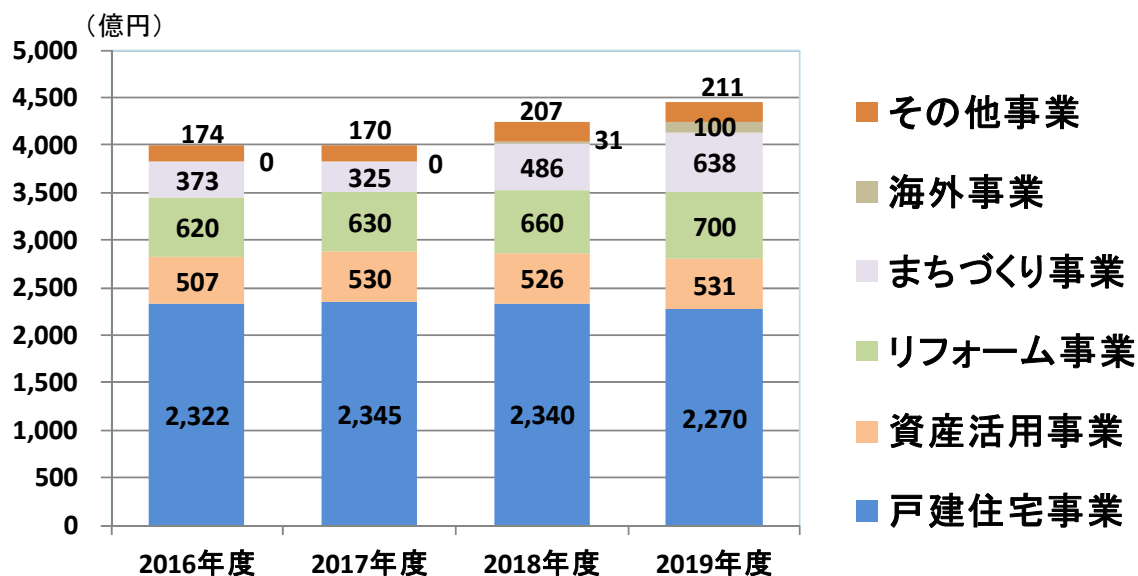


（単位：億円）

	2016年度				2017年度		2018年度		2019年度		16年度比
	旧セグメント実績		新セグメント振替		計画						
戸建住宅事業	2,026	(51%)	2,322	(58%)	2,345	(59%)	2,340	(55%)	2,270	(51%)	▲2%
資産活用事業	895	(22%)	507	(13%)	530	(13%)	526	(12%)	531	(12%)	5%
リフォーム事業	620	(16%)	620	(16%)	630	(16%)	660	(16%)	700	(16%)	13%
不動産事業	332	(8%)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
まちづくり事業	—	—	373	(9%)	325	(8%)	486	(11%)	638	(14%)	71%
海外事業	—	—	—	—	0	(0%)	31	(1%)	100	(2%)	—
その他事業	124	(3%)	174	(4%)	170	(4%)	207	(5%)	211	(5%)	21%
合計	3,998	(100%)	3,998	(100%)	4,000	(100%)	4,250	(100%)	4,450	(100%)	11%

※（ ）内はセグメント別構成比率

※16年度比は新セグメント比較



■トヨタホームとのシナジーの最大化

テーマ	主な内容
技術・商品開発	<ul style="list-style-type: none">● 中長期テーマの共同研究推進 (IoT、AI等の住宅情報やEV技術の導入など)● TM住空間戦略室の活動を通じた収益改善
設計・建設	<ul style="list-style-type: none">● 設計業務の標準化・効率化を共同推進● 施工体制の相互活用
調達	<ul style="list-style-type: none">● 調達部門の人材交流深化・共同調達、仕様標準化の推進
生産・物流	<ul style="list-style-type: none">● 生産エリア毎に生産連絡会を新設● TM生産物流企画室を新設し、一体運営を企画推進
販売	<ul style="list-style-type: none">● 地域毎販売会社間・トヨタホーム法人営業部との連携強化● 首都圏でのマンション共同プロジェクトの推進
システム	<ul style="list-style-type: none">● バックヤード（販売・生産・物流・建設）におけるシステムの相互活用

- コーポレートスローガンである「**住まいを通じて生涯のおつきあい**」の精神や、創立以来50年にわたって培ってきたミサワホームのDNAを再評価し、企業ブランド力の維持・向上を図る。

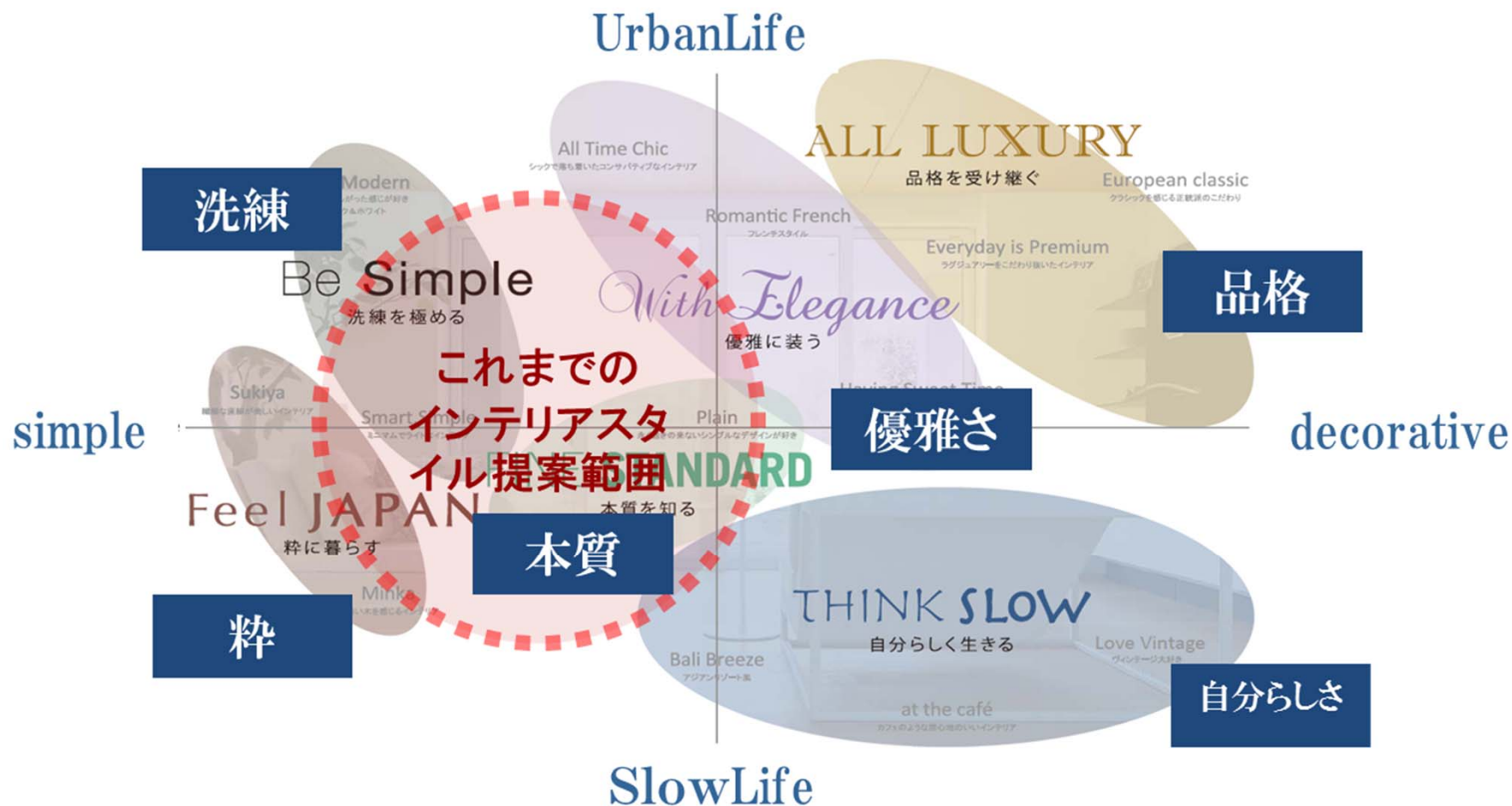
<ミサワホームのDNA>

- 「世界初」「日本初」「業界初」でNo.1を目指す
木質パネル接着工法・ハウス55・ゼロエネルギー住宅・蔵・南極
CHS100年住宅・ISO認証取得・MGEO・GAINET 等
- デザインにこだわる
シンプルプラス・27年連続Gマーク受賞・CDO（センチュリーデザインハウス）
- 顧客志向・CS重視
AM制度・長期保証・消費者志向優良企業表彰・住まいるりんぐ

DNAの継承とブランド力の維持・向上

MISAWA

- 従来からのシンプルスタイルに加え6つの新インテリアスタイルを展開
- 中高級層からこだわり派まで、幅広いファン化を推進
- 商談ツール等の充実により再現性を高め、顧客満足度を向上



- VEや工業化を推進し、3年間で**75億円のコストダウン**を目指す。
- 利益の積み上げにより3年後の**自己資本比率を24%**へと向上させ、財務基盤の強化を図る。

<主なコストダウンテーマ>

- トヨタホームとの共同調達等によるスケールメリットの創出
- 生産・物流体制の最適化
- 販売・生産・納品の平準化
- 設計センター・CADセンターの活用による設計業務の簡素化
- IT活用による業務の効率化
- 省部材設計・構造体の耐力評価見直し
- 工業化推進による施工の合理化・省力化 等

<目標とする財務指標>

- 自己資本比率：20.2% → **24% (3年後)** → **30% (将来)**
- ROE（自己資本利益率）：9.8% → **13% (3年後)**

● 市場環境や事業戦略に基づいた適切な「人事戦略」と「働き方改革」の推進により、ESを向上させ、社員のやる気・やりがいを最大化する。

○ 本社人員のローテーション実施

10%程度を東阪名の営業やまちづくり事業などの新規事業にシフト

○ 本社（営業本部）への新卒採用強化、3年間で約240名を採用

○ 「働き方改革プロジェクト」の立ち上げ

○ 新制度（スライト勤務制度・インターバル制度・プレミアムフライデー・AI活用のテレワーク など）の導入検討

○ ダイバーシティの推進

若者・女性活躍推進を中心としたキャリア形成からターゲットを拡大

働きやすい会社

優秀な人材の確保・定着率の向上

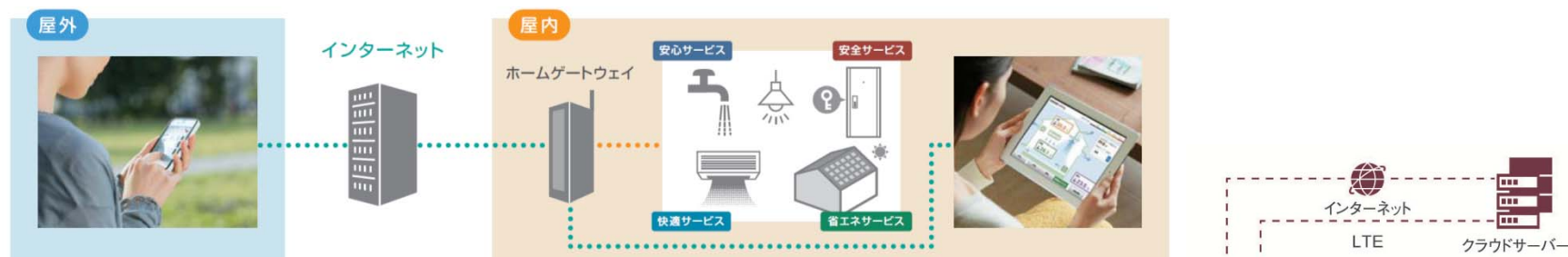
●注文住宅においては、**ZEH・IoT・MISAWA-LCP**などの提案を盛り込んだ付加価値の高い住宅を開発し、**建替え・多世帯住宅**を軸とした商品ラインアップの充実により、**中・高価格帯商品**を強化する。

○**ZEH**（ネット・ゼロエネルギー住宅）：2020年度採用率60%を目標

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
目標値	実績15%	20%	30%	40%	60%

※2017年度以降目標値変更

○**IoT**：「LinkGates（リンクゲイツ）」により一歩先のIoTサービスを提供



○**MISAWA-LCP**（ライコンティニューイノベーション）：
制震装置「MGEO」や
被災度判定計「GAINET」等の普及促進



●「CENTURY Primore」発売

ZEH
高断熱と開放性を両立

+

Sumstock/MISAWA-LCP
高耐震と大空間の両立

+

スマートウェルネス
最高基準の健康・快適性能



- 分譲住宅では、耐震木造住宅「MJ Wood」や分譲商品の企画化を図り商品力を高めて積極的に展開する。

MJ-Wood



- 「アルビオコート」ブランドでの展開
- 工業化住宅と競合しない顧客層をターゲットに

木質系工業化住宅



- 企画化によるスピードアップと原価低減
- PVなどのパック化による割安感

● 成長市場である都市部の建替え層をメインターゲットとした**中層耐火住宅**の販売強化、ラインアップの拡充等で、**賃貸住宅のシェアアップ**を目指す。

- 重量鉄骨造の中層耐火商品（URBAN CENTURY）
- 店舗・賃貸住戸を併設し、都市部の建替えニーズに対応
- 都内2ヶ所に展示棟を出展



高島平 出展モデル



錦糸町 出展モデル

● 既存リソースである木質パネル工法や鉄骨ユニット工法を活用した 非住宅・大規模建築の受注拡大

- ロードサイドも含めた非住宅・大規模建築（特建）の受注拡大
- 特建のための設計ルールや保証期間を見直し、営業・設計支援体制を構築
- 工業化工法の特長である高品質・短工期・低コストを訴求

【木質パネル工法による建築例】



- ・ 千葉県市原市 耳鼻咽喉科医院
- ・ 延床面積：671㎡（2階建）

【鉄骨ユニット工法による建築例】



- ・ 東京都世田谷区 駒沢大学寮
- ・ 延床面積：1,027㎡（3階建）

- 住宅向けリフォームについては**中・大型リフォーム**を強化し、非住宅においては建物自体の耐震性や耐用年数を大幅に向上させる建築再生手法「**リファイニング**」への取り組みを強化することで、2019年度の売上高700億円を目指す。

- 「まるごとホームイング」をオーナー向けに展開強化
- オーナーならではのオリジナルリフォームメニューを設定(標準・オプション)

標準パック

外装一新	白蟻対策	オリジナルメニュー
内装一新	配水管洗浄	GAINET 玄関扉交換 造作家具
水廻り設備交換	劣化診断	※いずれかを選択

外装一新

内装一新

GAINET

オプションパック

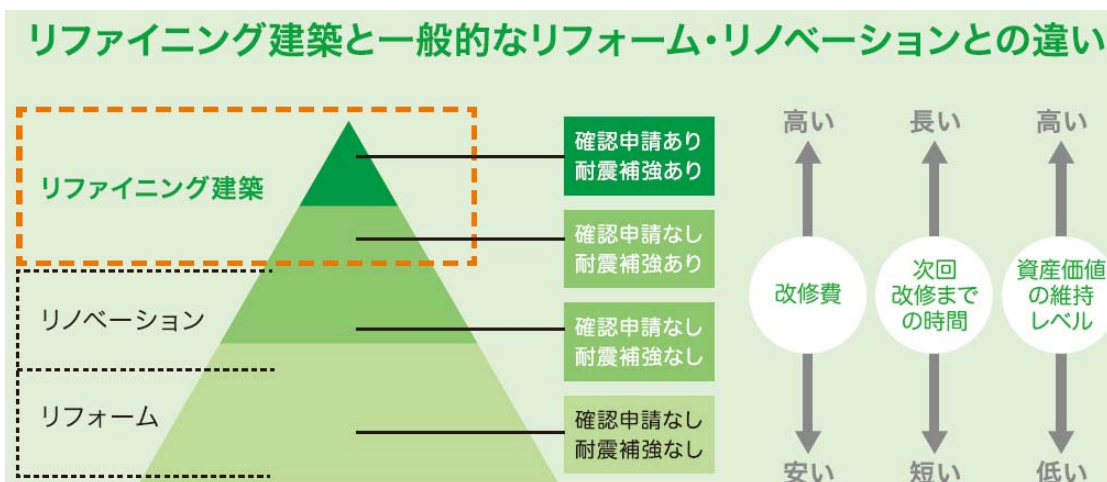
断熱リフォーム
防災・減災パック
セキュリティパック

断熱リフォーム

+

■リフォーム事業（リファイニング）

- リフォームやリノベーションと大きく異なる建物再生手法「リファイニング建築」を採用
- リファイニング建築を提唱する青木茂建築工房とのコラボレーション
- 第一弾は築 50年超の職員住宅をリファイニングし賃貸住宅として活用



既存建物の外観（南西側）



リファイニング後の外観イメージ（南西側）

【建物概要】

- ・所在地：東京都渋谷区初台
- ・敷地面積：535.47㎡
- ・構造・規模：RC造・4階建
- ・建物用途：共同住宅
- ・建築時期：1969年4月

- **オフィスビルやマンション等の開発に積極的投資を行う他、医療・介護・子育て支援を中心とした複合開発やコソパ°外シティ型不動産開発も積極的に展開する。**

●2016年度販売のマンション例



札幌市(65戸)



松江市(32戸)



札幌市(61戸)



広島市(356戸)

●2017年度以降計画中のマンション例



広島市(144戸)



新潟市(82戸)



松本市(59戸)



岡山市(78戸)

●コンパクトシティ型不動産開発事業

平成会小島病院（長野県長野市）



- 病院移転計画の総合監修
- 医療介護施設中心の資産活用事業の拡大

浦安中央病院（千葉県浦安市）



- 複合施設建設の全体監修
- 不動産保有と経営を一体化した事業展開

●秋田版CCRC(Continuing Care Retirement Community)

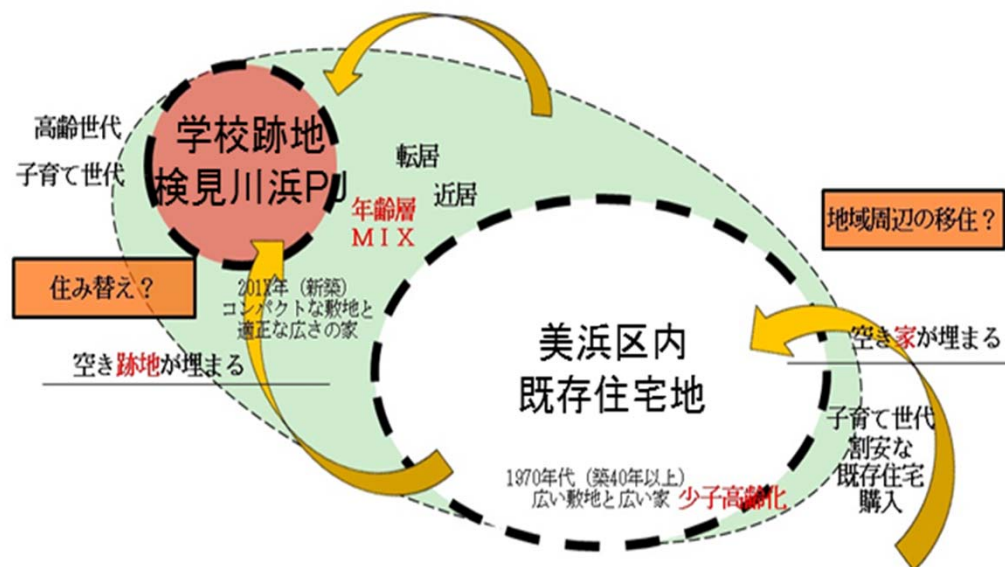
- 北都銀行、秋田不動産サービス、秋田信用金庫の4者による連携協定
- JR秋田駅前の好立地を活かして、当社が総合企画を担うCCRC拠点整備事業
- 秋田県や秋田市、商工会議所などとまちづくり協議会を設立

- ・計画地:秋田県秋田市中通
- ・敷地面積:1,078㎡
- ・階数:地上18階
- ・高さ:約60メートル
- ・延床面積:約8,100㎡
- ・着工予定:2018年4月
- ・完成予定:2020年秋頃
- ・施設概要:分譲マンション、賃貸マンション、金融機関(北都銀行、秋田信用金庫)、クリニック(複数を予定)、薬局、保育施設、地域交流スペース、カフェ など



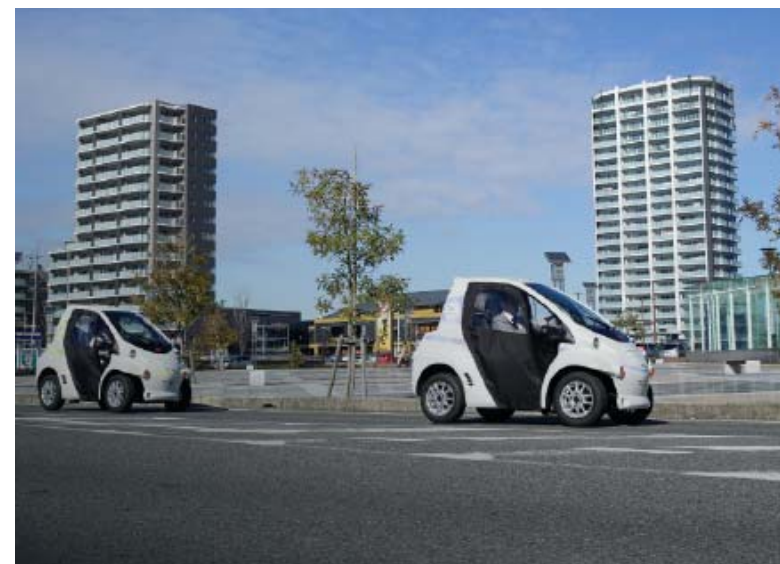
- 「既存住宅団地再生」や「Eビリティ連携」など、新しいニーズに対応した「未来志向のまちづくり」を目指す。

既存住宅団地再生プロジェクト



- アルビオコート検見川浜で実証研究PJ
- 既存地域価値向上型のまちづくり
- 空家・空き地の有効活用

Eビリティ連携のまちづくりイメージ



※豊田市実証実験 トヨタ自動車HPより

- 新しいニーズへ対応したまちづくり
- トヨタ関連企業のリソース活用
- ミサワ総合研究所と共同で調査・研究

- 戸建住宅事業のノウハウを海外展開する為、豪州・米国・アジアを調査
- 継続的な人口増が期待でき、日本企業との提携を望む企業が多数の豪州から開始
- 豪州の戸建住宅は日本と同様「総合展示場」での請負住宅が主流で日本とよく似た販売手法

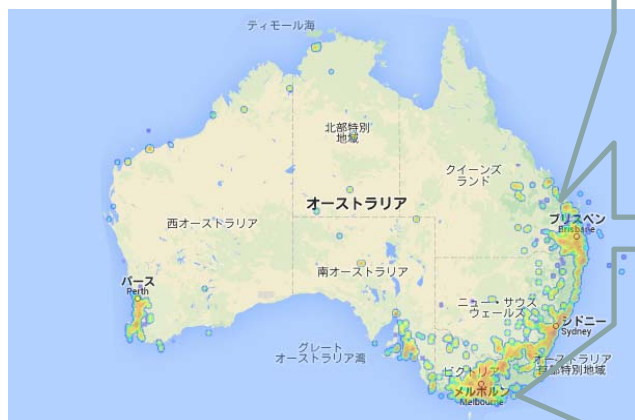
豪州の人口推移



豪州の総合展示場



- 現地企業との**資本提携 (M&A)** により事業基盤を築き、オーストラリアを中心に海外展開を本格化することで**2019年度売上高100億円**を目指す。



ブリスベン



メルボルン



●社会貢献活動の一環として子育て支援事業にも参画

【放課後等ディサービス】



- セントスタッフによる発達障害児を対象にした学童保育
- 「ミライエ」を戸田と日本橋にオープン
- 実践に基づく効果的な療育プログラムを保有しているNPO法人と提携

【学童保育】



- 子ども子育て総合研究所による直営学童保育施設
- 2015年 代官山にオープン
- アクティブラーニングを軸にした学習プログラムで充実の放課後を提供

本資料に記載の業績見通し及び将来予測は、現在入手可能な情報に基づき、
計画のもとになる前提、予想を含んだ内容を記載しております。
実際の業績等は、今後の事業領域を取りまく経済状況、市場の動向により、
これらの業績見通しとは異なる場合がございます。

－お問い合わせ先－

ミサワホーム株式会社
経営企画部コーポレートコミュニケーション課
TEL : 03-3349-8088
FAX : 03-5381-7838
URL : <http://www.misawa.co.jp>