

平成28年3月期第2四半期 決算説明資料

証券コード：1722
ミサワホーム株式会社

平成 27 年度上期総括

「住まいるりんぐシステム」に資産活用事業を加え
事業領域を「住生活全般」に拡大、「事業多角化の推進」により
住まいに関する全ての提案ができる企業を目指します。

不動産事業

戸建住宅事業

資産活用事業

リフォーム事業

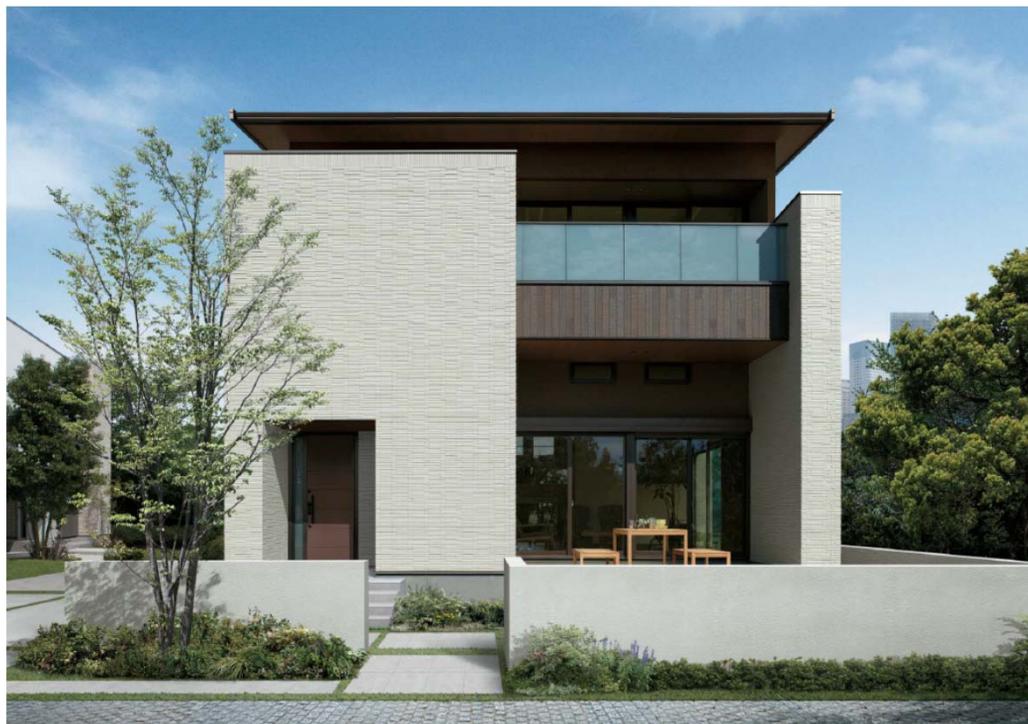
Smile-ring System

※従来のアフターサービス・メンテナンスは
戸建住宅事業に含める

■「GENIUS蔵のある家 防災・減災デザイン」(7月)

MISAWA

- 「MISAWA-LCP」の設計基準に基づく提案を満載したコンセプトモデル
- 平常時の快適な暮らしをベースに、災害時・災害後に家族を守るシェルターの機能を付加
- 建物の災害対策に加えて浸水被害を軽減する外構計画「MISAWA-防災エクステリア」も提案



備蓄の「蔵」



制震装置MGEO



飲料水貯留システム



ワンタッチ
防水シート

■第9回キッズデザイン賞を受賞(7月)

MISAWA

- 「GENIUS 蔵のある家 防災・減災デザイン」が受賞
- ミサワホームとして過去最多の7点が同時受賞
- 第1回から9年連続での受賞、通算受賞点数が35点に



「GENIUS蔵のある家 防災・減災デザイン」



「Familink 北海道」



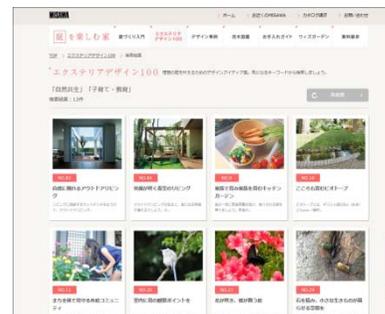
「スライドゲート収納」



「コビープリスクールはこざき」



「コビープリスクールあたご」



「庭を楽しむ家」



「ホイクリ〜
保育環境創造カード」

■26年連続でグッドデザイン賞を受賞(9月)

MISAWA

○木質系戸建住宅「Familink(ファミリンク)北海道」が受賞



GOOD DESIGN
AWARD 2015

○オリジナル部品の「Mカウンター」や「外付けブラインドルーバー」も受賞

○計5点が受賞し通算受賞点数は133点に



「Familink 北海道」



「Mカウンター」



「House M」



「記憶する建築(大谷石造りの伝統を継承する)」



「外付けブラインドルーバー」

■リフォーム専用展示場開設(5月)

MISAWA

- ハウスクエア横浜展示場に戸建・マンションのリフォームプラザ開設
- 「ルルム(戸建全面改装)」と「マルム(マンションスケルトンリフォーム)」を展示
- 既存の木造住宅展示棟をそのままリフォーム事例として活用



耐震リフォームコーナー



スケルトンコーナー



■耐震木造住宅「MJ Wood」初の賃貸住宅商品（7月）

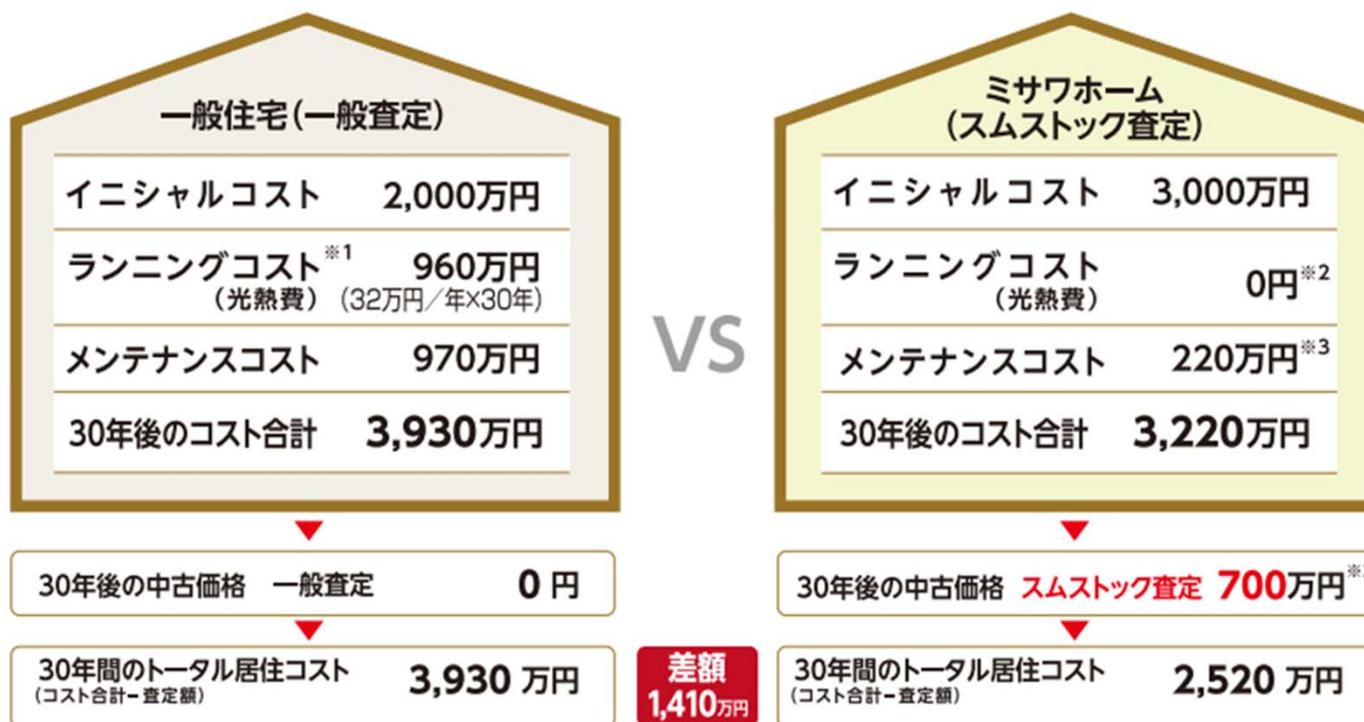
MISAWA

- 耐震木造住宅MJ Woodブランドとして初めての賃貸住宅商品
- 戸建住宅で培ったMJ Woodのデザイン思想や設計ノウハウを応用
- 女性目線の設備や防犯提案で差別化し、オーナーの経営をサポート
- ブランドの特長を活かした商品展開で賃貸住宅事業を強化



■「スムストック査定」の積極活用

- スムストック成約・オーナー様補足率10%を目指す(240件/年)
- スムストック住宅販売士の増員
- トータルコストや将来の資産価値を含めて訴求し、新築営業でも活用



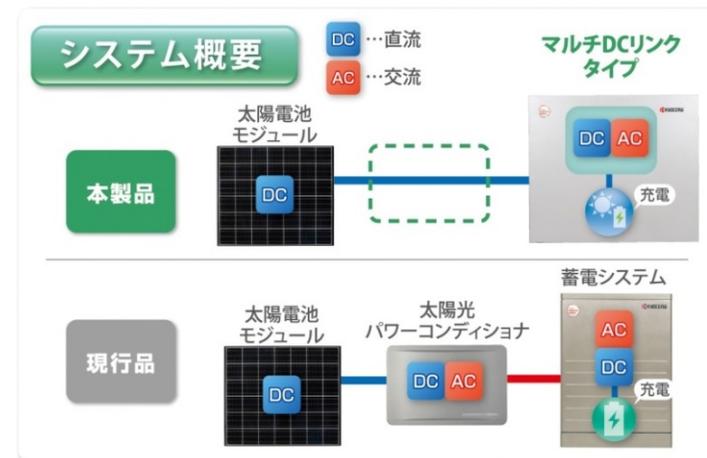
※1 新省エネ基準レベルの住宅で試算。 ※2 ZEH仕様の場合。 ※3 木質パネル住宅・延床面積127.52㎡・1階延床面積62.93㎡・ルーフバルコニー面積4㎡・シームレススタイル・屋根材コロンアルガラスで試算。

ミサワホームならトータルコストを抑えた上に、将来の資産価値を保てます。

■エネルギー自家消費型住宅の実証実験を開始(9月)

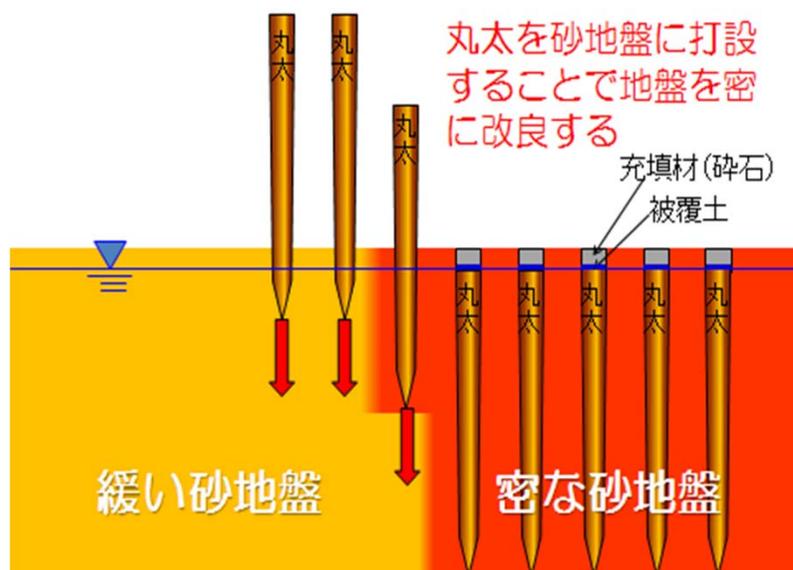
MISAWA

- ミサワホームグループと京セラで共同実証
- 電気やガスを遮断した状態で、自家発電エネルギーによる生活継続が可能かを検証
- 京セラの新製品「マルチDCリンクタイプ」蓄電システムをモデル住宅に採用
- ミサワホームが提唱する防災・減災ソリューション「MISAWA-LCP」の一環として実施



■環境に配慮した『液状化対策』に着手(8月)

- アルビオコート検見川浜 97区画
- ミサワホームと飛鳥建設が防災・減災対策で初のコラボレーション
- セメントや鉄に比べて省エネルギー効果大きい丸太を使用
- 大規模な住宅分譲プロジェクトにおいては全国で初の採用



液状化対策の原理



丸太杭の搬入状況

■代官山にアフタースクールを開校(8月)

MISAWA

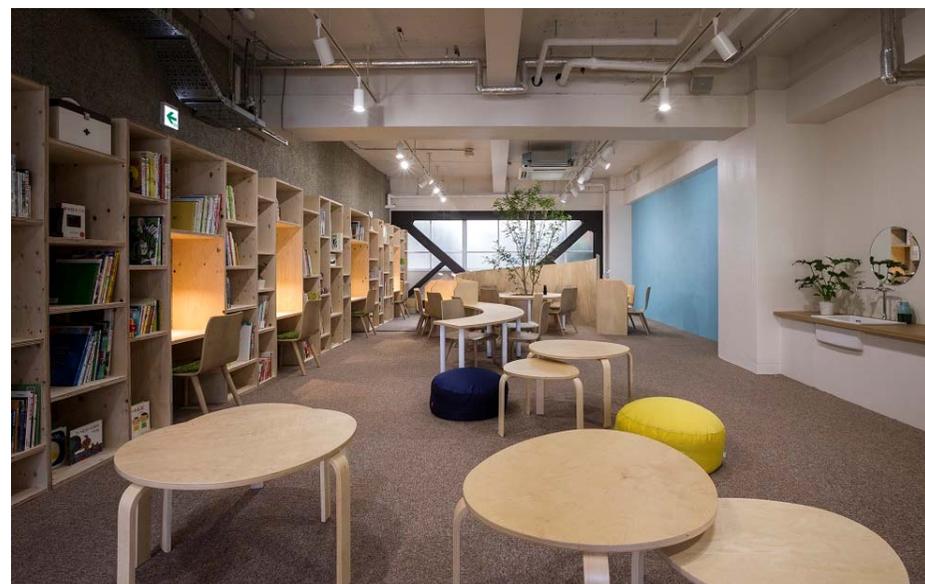
- 子ども子育て総合研究所による第一弾の直営学童保育施設
- 「小1の壁」や「小1プロブレム」などの社会問題を解消するために事業展開
- アクティブラーニングを軸にした学習プログラムで充実の放課後を提供



1階アクティブカフェ



2階ラーニングフロア



■南極昭和基地「基本観測棟」生産受注(4月)

MISAWA

- 現在の気象棟・地学棟・電離層棟・環境科学棟を統合する「基本観測棟」を受注
- 施工性・断熱性・耐候性などを考慮して構造体に木質接着複合パネルを採用
- 南極におけるミサワホームの建物受注は累計36棟、延床面積約5,900㎡に

基本観測棟外観イメージ



自然エネルギー棟

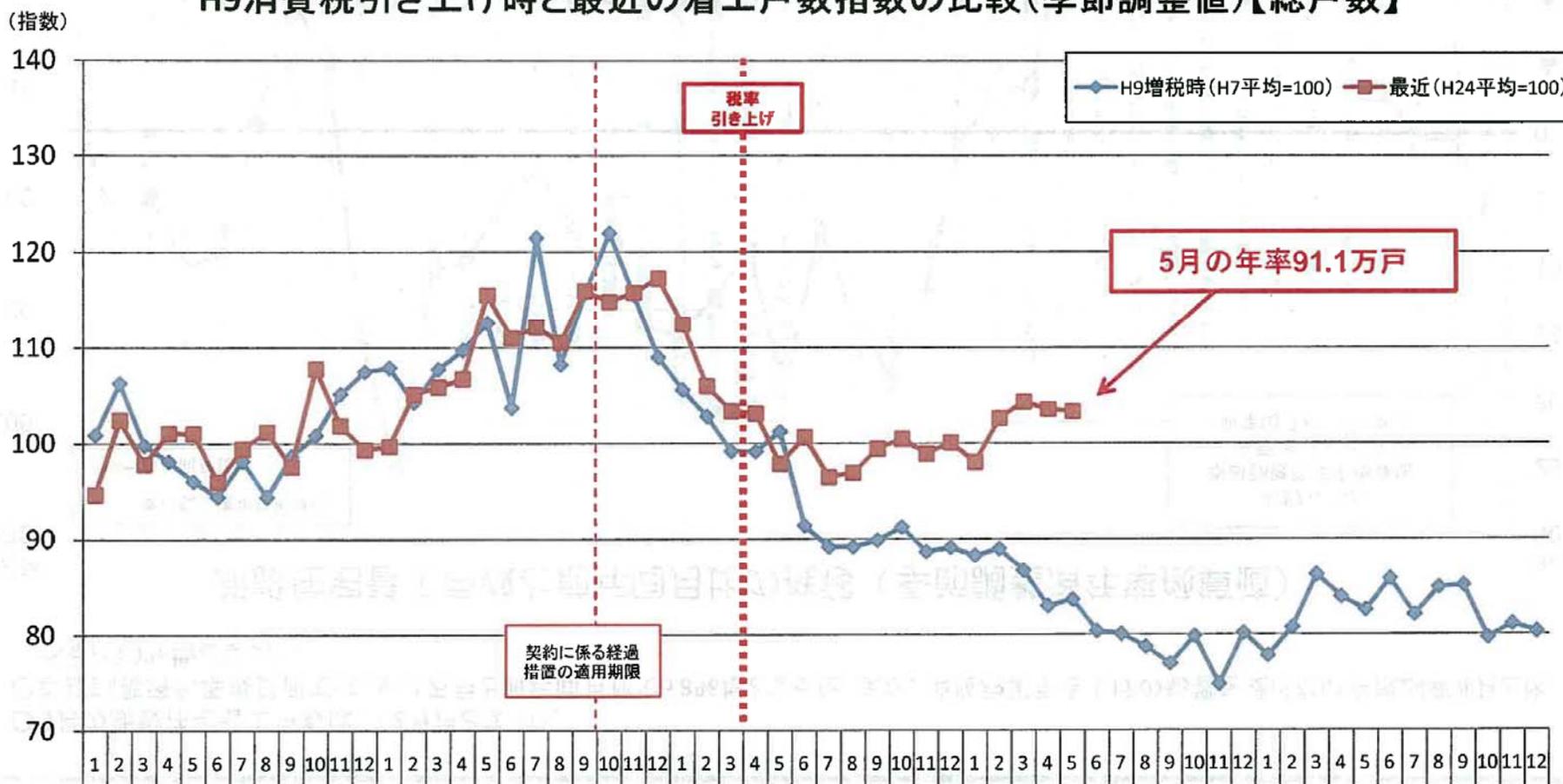


建物名称: 基本観測棟
規模: 延床面積416㎡、建築面積238㎡
構造: 木質パネル構造
階数: 地上2階
用途: オゾン観測室、気象観測室、
放球室、地圏観測室、電離層室、
生物・夏期研究室

消費増税の影響

○ 消費税引き上げによる駆け込みの反動減の影響は薄れており、住宅着工は緩やかに持ち直しの傾向。

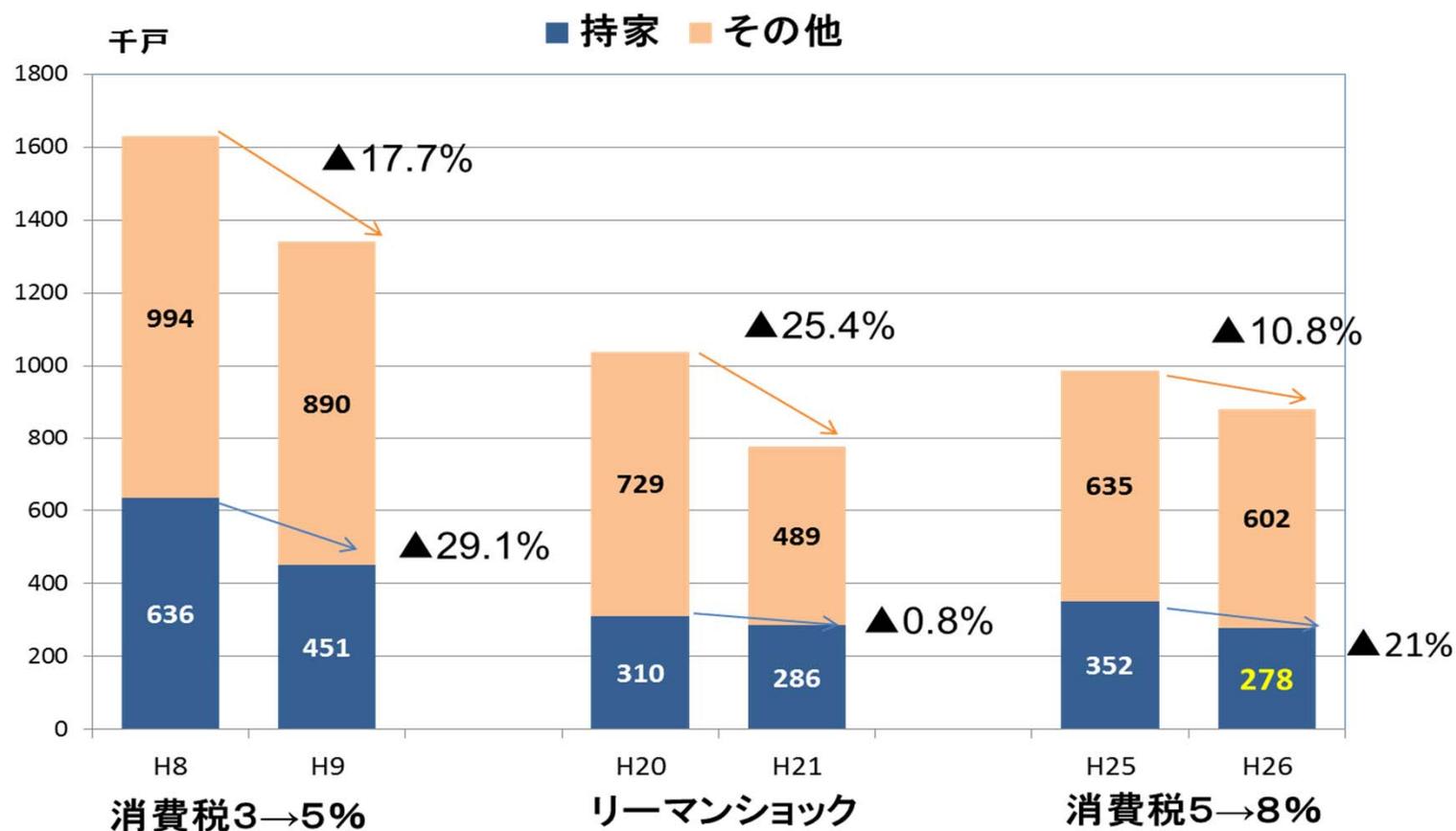
H9消費税引き上げ時と最近の着工戸数指数の比較(季節調整値)【総戸数】



(資料)住宅着工統計(国土交通省)

■消費増税の影響

- 消費税の駆け込み・反動減の影響が少なかったとは言え、市場規模そのものが縮小し、持家の着工数はリーマンショック時をも下回る厳しい状況。

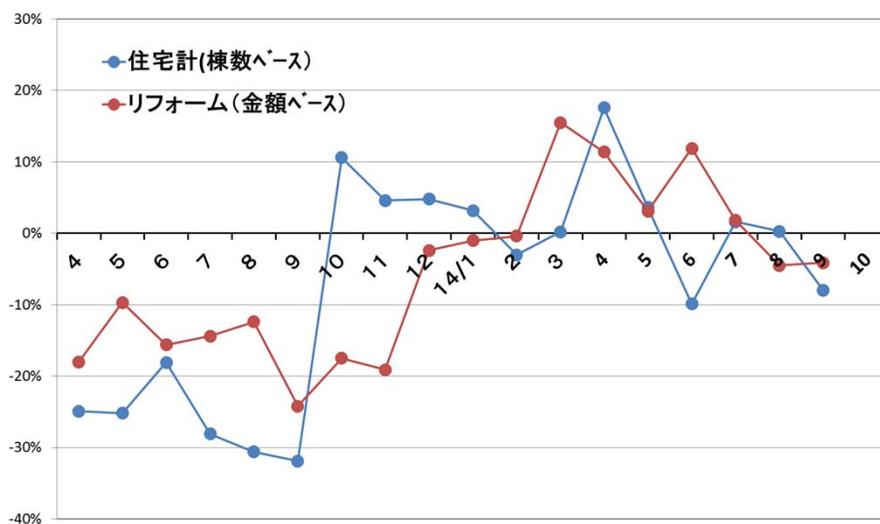


(資料)住宅着工統計(国土交通省)

2015年度上期受注状況

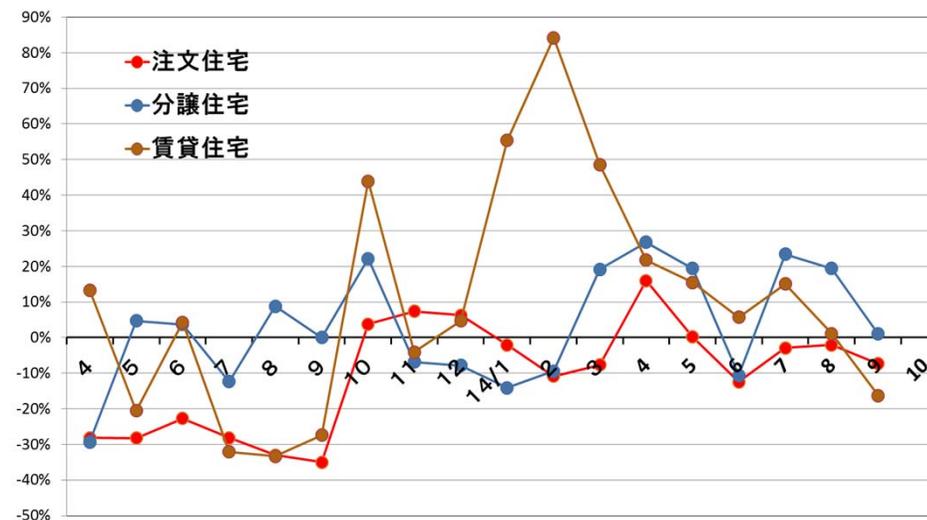
- ・上期受注棟数は住宅事業(注文・分譲・賃貸)で▲1.5%
- ・住宅事業では主力の注文住宅▲3.5%が響く
- ・分譲住宅は9月を除き、前年プラスと好調、上期でもプラス10.2%
- ・賃貸住宅は前半大きく伸ばし上期プラス2.1%
- ・リフォームは前年反動減が長引いたが、3月からプラスに転じ上期プラス4.6%

住宅・リフォーム受注 対前年同月比



※住宅計は注文・分譲・賃貸住宅の合計

住宅受注内訳 対前年同月比(棟数ベース)



※注文・分譲・賃貸住宅は工業化住宅の他、木造も含む

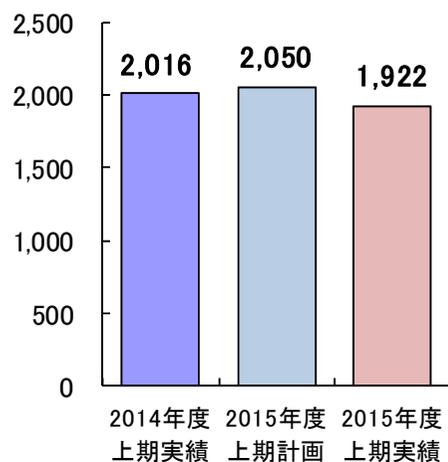
■ 2015年度上期業績ハイライト

MISAWA

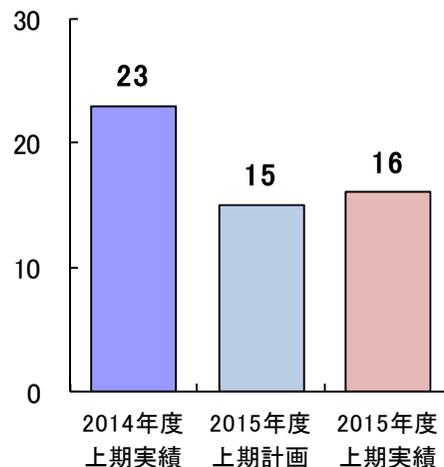
(億円)

	2015年度		2014年度	対前年同期比		対計画比	
	上期計画①	上期実績②	上期実績③	増減 ②-③	増減率	差異 ②-①	達成率
売上高	2,050	1,922	2,016	▲ 94	▲ 4.7%	▲ 128	93.8%
営業利益	15	16	23	▲ 7	▲ 31.4%	1	106.7%
経常利益	18	16	19	▲ 3	▲ 17.5%	▲ 2	88.9%
当期純利益	7	6	14	▲ 8	▲ 57.8%	▲ 1	85.7%

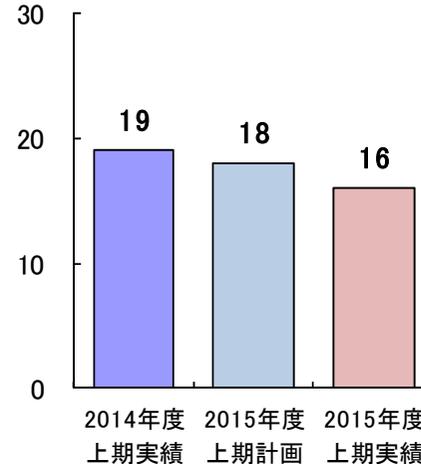
売上高



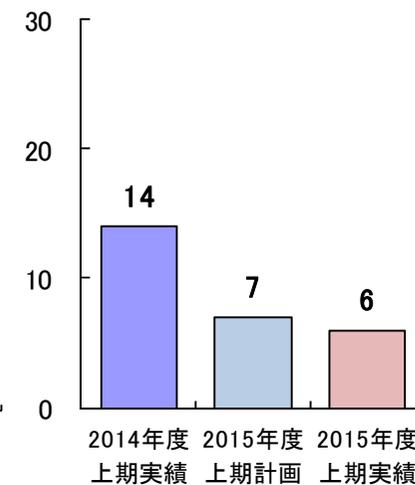
営業利益



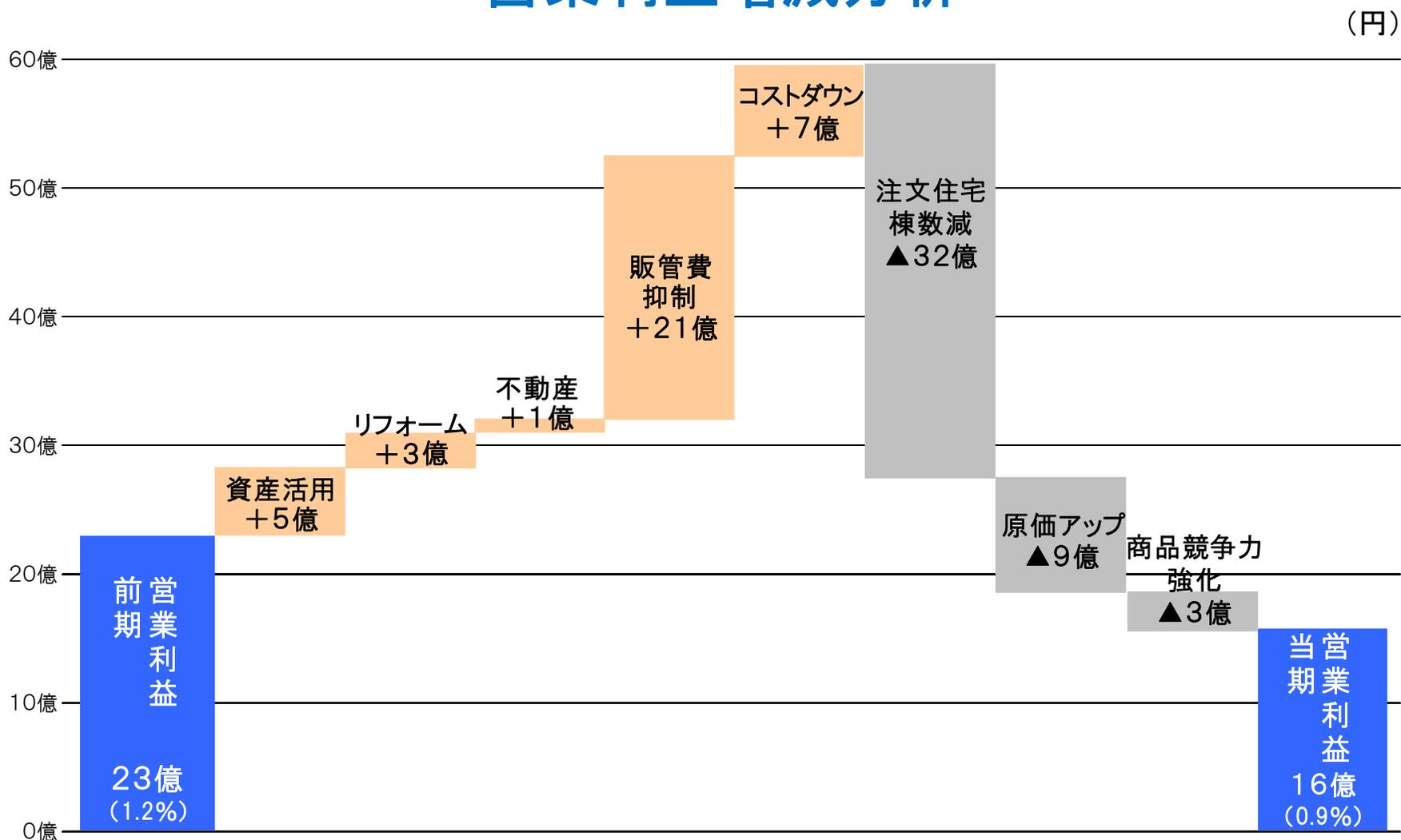
経常利益



当期純利益



営業利益増減分析



平成27年度下期基本方針

●構造改革の推進

- ・首都圏直販化による体制強化と他地域への展開
- ・本社業務のたな卸し(業務効率化による余剰人員のフロントシフト)

●受注拡大・コストダウンによる収益最大化

- ・ZEH対応新商品(SMART STYLE「H」)による販売拡大
- ・中高層住宅、マンション・複合開発、リノベーションへの取り組み
- ・生産性向上や工業化、平準化によるコストダウン推進

●「ミサワFlat(フラット)」の活用

- ・低金利、優遇金利の訴求
- ・手数料減額キャンペーンによる差別化

●CS強化によるオーナー様からの受注拡大

- ・「住まいるりんぐDesk」開設による、オーナー様満足度の向上
- ・空き家サポート業務の全国展開
- ・オーナー様向け電力小売事業

■構造改革

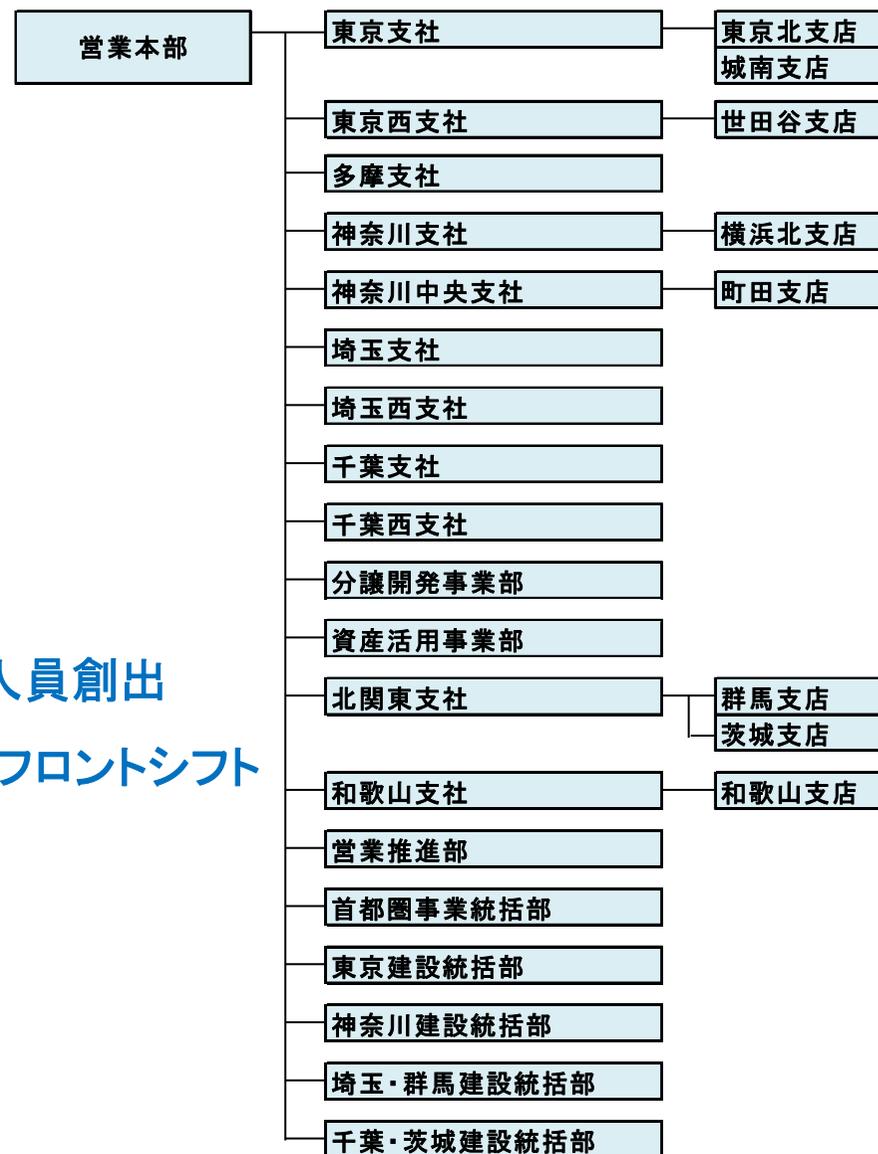
○首都圏直販化による体制強化(10/1現在)

- ・営業本部 : 11支社、8支店、8部体制
- ・本社戸建営業人員 700名

○他地域(東海地区・近畿地区)の直販化検討

○本社業務のたな卸し

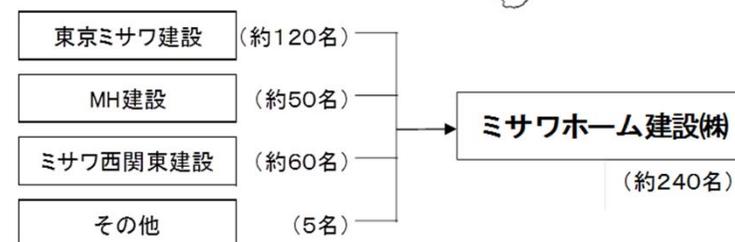
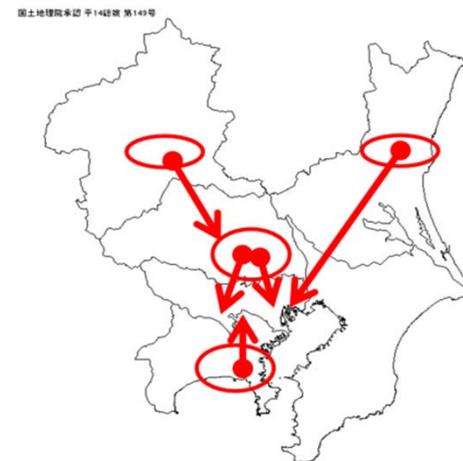
- ・業務のたな卸しで本年度100名超の余剰人員創出
- ・本社人員の戸建営業、リフォーム営業へのフロントシフト



■構造改革

○首都圏施工会社の統合→「ミサワホーム建設(株)」設立(4月)

- ・本社直轄化により施工機能を集約・統合
- ・機動的な施工体制の構築と情報管理一元化による効率化
(3,200人工分/年→完工50棟・組立20棟 相当)
- ・建設会社利益体質強化に向けた建設業事業領域の拡大



○不動産事業の拡大→「ミサワホーム不動産(株)」設立(4月)

- ・経営資源最適配置、専任体制による戦略的事業拡大
- ・拠点・人員最適配置、マーケットに応じた体制組織
- ・業務の集約による営業効率・業務効率の向上

■ SMART STYLE 「H」 発売(10月)

MISAWA

- 共働きで子育てに忙しいキッズファミリーの暮らしを応援する商品
- 高天井や大開口サッシ、室内と連続した軒下空間などによって開放的な空間を実現
- 企画住宅でありながら様々な敷地条件に対応できる柔軟な設計システムを採用
- コストパフォーマンスが高くインテリアにも調和するオリジナル家具を標準採用
- ZEHの普及を目指し「SMART STYLE」シリーズ全商品にZEH仕様を追加

SMART STYLE スマートスタイル H



■ SMART STYLE 「H」 に採用したオリジナル家具 MISAWA

造作リビング収納



インテリアキッチン・カップボード



ファミリークローゼット



ベッドヘッドボード



インテリア間接照明



同上のインナーパーツ



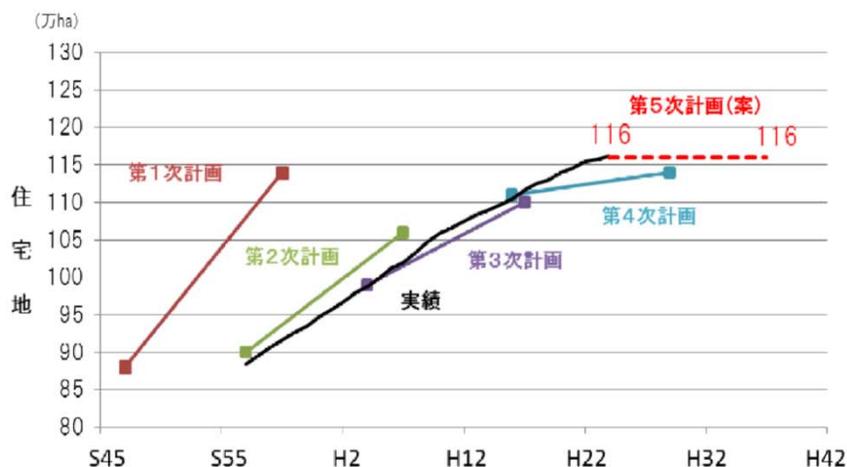
■第5次国土利用計画(住宅)

○住宅地の定義及び面積目標 住宅用地。

住宅地の面積目標(案) 単位:万ha

第四次計画	平成16年	平成29年
	111	114
第五次計画(案)	平成24年	平成37年
	116	116

○住宅地面積(実績)の推移と、第4次計画までの目標値 及び第五次計画目標値(案)



○第五次計画目標値(案)の考え方

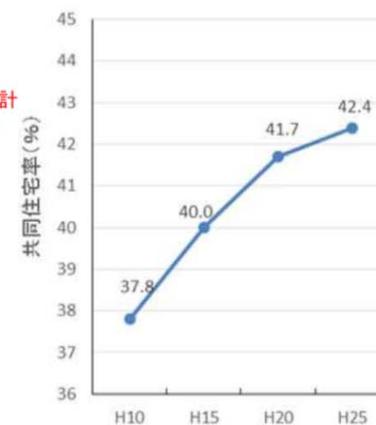
住宅地面積は、一貫して増加してきたが、近年、その伸びは鈍化している。住宅の戸数に大きな影響を与える総人口が2008年以降、減少に転じているほか、総世帯数も計画期間中の2020年にピークを迎えた後、減少に転じる。また、世帯あたり人員の減少から1住宅当たりの床面積も減少していくものと見込まれる。その他、マンション等の共同住宅の割合が増加することも見込まれる。

これらの動向に加え、コンパクトシティの推進により都市機能や居住を集約していくこと、また、空き家等の既存の住宅ストックを有効活用することなど施策面での努力により、平成37年の住宅地面積は平成24年と同程度の116万haとする。

(参考)世帯数の変化



(参考)共同住宅率の変化



出典:住宅・土地統計調査

■ 中高層住宅への取り組み

市場動向

住宅地の面積抑制
建替えの増加

居住ニーズ

二世帯・三世帯住宅
賃貸・店舗併用住宅

対応建物

中高層住宅
耐火構造

木造・2×4 耐火建築
(イメージ)



FWS構法(赤羽)



鉄骨造(イメージ)



■マンション・複合開発の本格着手

- 大都市圏を中心としたマンション事業強化
- 地方都市の再開発、コンパクトシティ案件への積極参加
- SWC、日本版CCRCなど健康長寿社会への住宅アプローチ
- 病院建替、商業施設、ロードサイドなど、法人ルートの開拓

自社分譲マンション(札幌)



駅前再開発(広島)



コンパクトシティ構想(イメージ)



■「ミサワFlat」の活用

- 金融子会社「ミサワフィナンシャルサービス(株)」設立 (H26/9)
- 4月より長期固定金利型の住宅ローン「ミサワFlat(フラット)」を提供
- ミサワホームグループの販売会社と連携し、お客様サービスを強化
- 融資手数料割引の「応援キャンペーン」を実施

キャンペーンチラシ

平成27年10月 実行金利

長期固定金利で安心の住宅ローン

MISAWA

ミサワFlat 新登場!

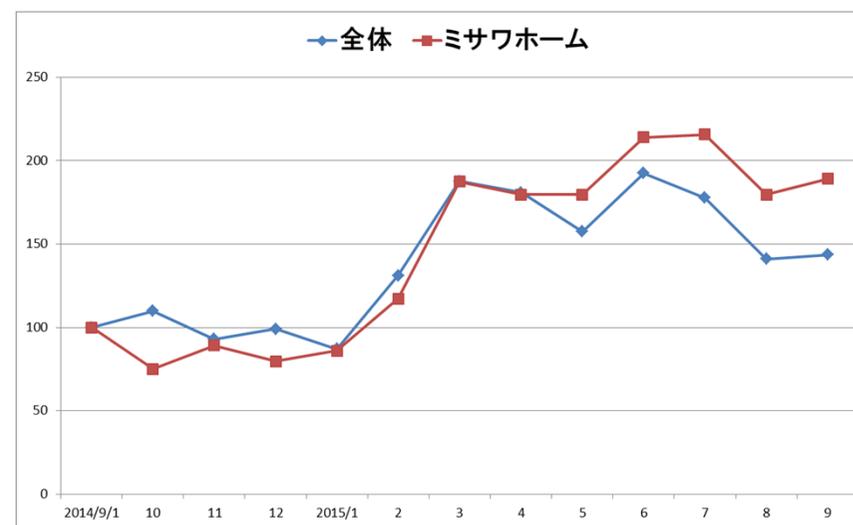
融資手数料割引 「フラットS」応援キャンペーン

キャンペーン期間：平成27年10月5日(月)～平成27年12月31日(木) 事前申込受付分
今なら融資手数料を大幅に減額いたします!

<p>ミサワFlat 35・35S [定率タイプ] 融資手数料</p>	<p>融資額×1.4% (消費税別)</p>	<p>0.5% (消費税別) ※最低融資手数料 108,000円 (消費税込)</p>
<p>ミサワFlat 20・20S [定率タイプ] 融資手数料</p>	<p>融資額×0.9% (消費税別)</p>	

キャンペーン活用例
フラット35(定率タイプ)で
3,000万円借入の場合
通常
手数料 **42万円**
(消費税込 453,600円) → キャンペーン
適用手数料 **15万円**
(消費税込 162,000円) = **27万円**もおトク!
キャンペーン期間なら
(消費税込 291,600円)

H26/9を100とした場合の利用件数の推移



※全体は住宅金融支援機構発表データ

■「住まいるりんぐDesk」を開設

- 住まいに関する様々な相談をワンストップで受け付ける窓口として開設
- 各支社・支店には専用ラウンジスペースを設置し、ワンランク上のサービスを提供
- ミサワホームオーナー以外からの住まいの相談や空き家サポートにも対応

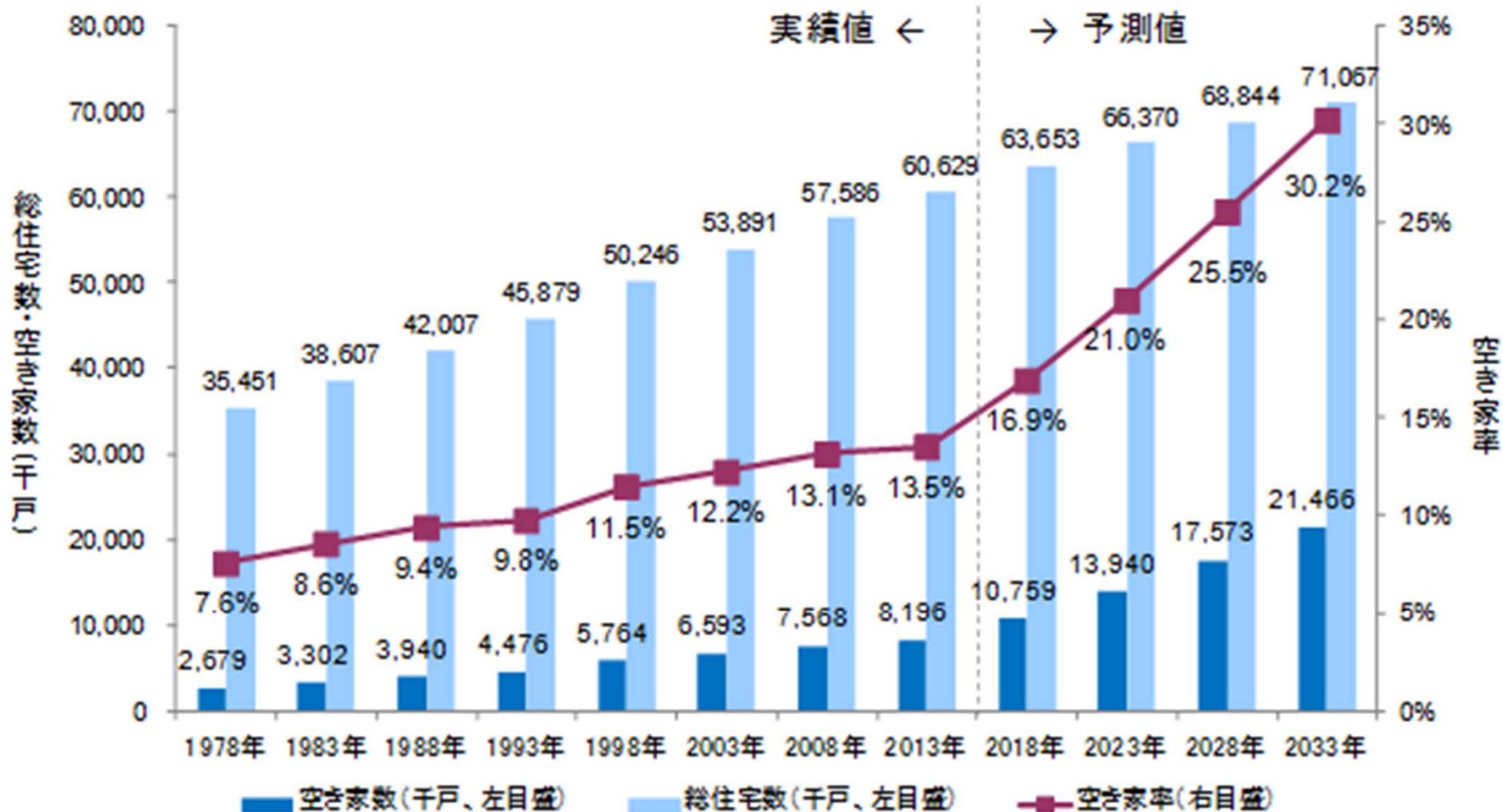


住まいるりんぐDesk



<p>暮らしのお得な情報が知りたい</p> <p>オーナーさまの暮らしと生活をもっと豊かに、便利に、快適に、安全に。ハウスクリーニング、家事代行、家具・インテリア・家電の購入、宿泊情報などミサワホームならではのオーナーさま限定サービスをご用意しております。</p> 	<p>そろそろ建て替え…と考えている</p> <p>二世帯住宅などに建て替えをご検討のオーナーさまは、お得に再建築いただけるファミリー割引制度をご利用ください。4親等まで適用となりますので、ご家族で住まいをご検討の方もぜひご利用ください。</p> 
<p>ローンを借り換えたい</p> <p>低金利の今が住宅ローンの借り換えチャンスです。オーナーさまに合った借り換えをアドバイスいたしますので、ぜひご相談ください。</p> 	<p>もうすぐリフォーム…と思っている</p> <p>ご家族構成の変化に合わせた増改築や、最新の住宅設備への交換工事、屋根や外壁のお手入れ、太陽光発電システムの導入など、オーナーさまに最適なリフォームをご提案いたします。</p> 
<p>空き家に困っている</p> <p>法制化により空き家はそのままにしておく固定資産税の負担が大きくなる場合も、「将来実家が空き家に」「遠くて管理ができない」など、適切な管理や活用方法をアドバイスさせていただきます。</p> 	<p>土地活用を考えている</p> <p>ミサワホームの豊富な土地活用のノウハウで、オーナーさまを応援します。遠隔地にご所有の土地の有効活用に関するご相談も、全国ネットワークのミサワホームならではの対応力でご相談を承ります。</p> 
<p>円滑な相続にしたい</p> <p>相続で家族がもめないといけないのだが…と悩まれている方が多い住まいや土地の相続問題。今、注目の家族信託などミサワホームの豊富なノウハウをアドバイスさせていただきます。</p> 	<p>住まいを売りたい・貸したい</p> <p>今の住まいを売却したい、住み替えを検討しているなどのご要望に「スムストック査定(優良ストック住宅査定)」でマイホームの価値を適正に評価。オーナーさまにご満足いただける住み替えをお手伝いいたします。</p> 

■空家の将来増加予測



出所) 実績値は、総務省「平成25年住宅・土地統計調査」より。予測値はNRI。

「ミサワホームは2016年4月を境として、家庭向けの電力販売を沖縄県を除く全国で始める。10月中旬に経済産業省に小売電気事業者として申請する。住宅の購入者に限定したサービスとし、価格は電力会社と同じか低めに設定する。顧客との接点を増やすことでリフォーム需要を喚起する。」

「顧客との接点を増やす重要な機会だ。生産統括部の田中克明担当部長は家庭向け電力小売りに参入する理由をこう説明し「稼働率を重視して置いた事業にするものではない」と強調する。顧客との接点を増やす意図は売り方にも反映

ミサワ、家庭向け電力参入

ミサワは電力の小売りを会員に限定する会員限定のサービスや商品は100を超える

16年4月参入を目指す
消耗品の販売
家事代行など
電気の販売

会員との接点を増やす

ミサワオーナーズクラブ
会員数10万人強

会員
パソコン

会員限定のサービスや商品を購入

会員の住宅リフォーム需要を喚起する

住宅参入者限定、顧客と接点拡大

「ページ」には住宅の改修履歴や暮らしに関する情報を掲載している。専用の通販サイトでは換気扇フィルターといった消耗品に加え、清掃をはじめ生活支援サービスの手配など100を超えるアイテムをそろえる。

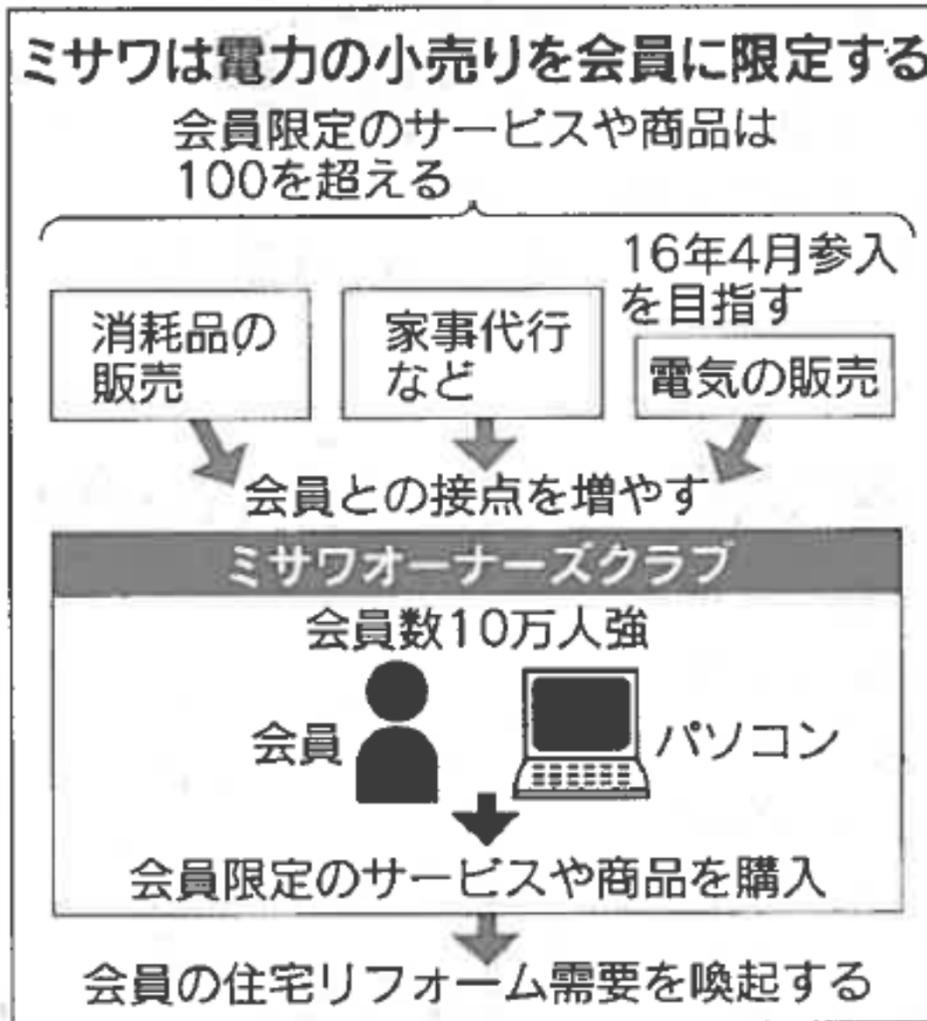
今年4月には購入額に応じて「ミサワポイント」を付与し「電子マネー」への交換も可能にした。

顧客と接点を増やす取り組みはあらゆる業務に共通した課題といえる。とりわけ住宅は高額で長く使われ続ける「一生の買い物」だが、緊急の修理

リフォーム需要を喚起

や定期点検がなければ接点が薄くなりがちだ。電力会社の切り替えを狙って接点が増えれば「点検い」「低めか、ほぼ同じでや修繕、リフォームを提案も会員が切り替えた方が案やすくなり、商機が得たと感じられることを生かす」と田中担当部長。一般に住宅を快適かつ安全に使い続けるには、15年前後が給湯機やキッチンなど住宅設備の寿命だが「ミサワの電力販売は日常生活に欠かせないサービスを提供し接点を増やすのに強力な武器となる。顧客の満足度が高まれば、新築を検討している知人を紹介してもらえるかもしれない期待も広がる。年内にも小売電気事業者の登録を受け、年明けに3千戸の切り替えを目標に営業提案を始め

「ミサワホームは年間販売戸数が約8千戸。創業から建て替えなどで消失した戸数を差し引いた50万戸の戸数は50万〜60万戸ある。まずはこのうち3千戸の切り替えを目標に営業提案を始め



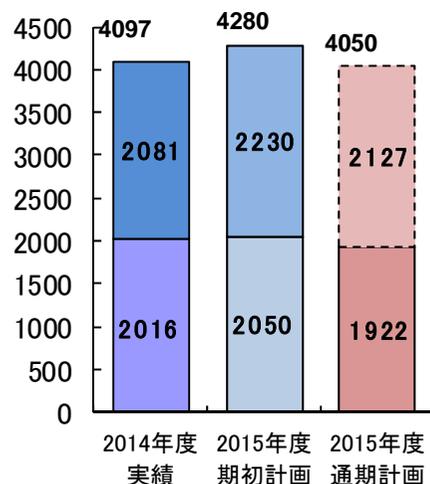
2015年度下期計画



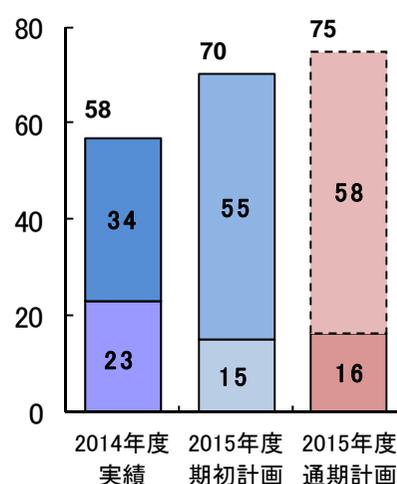
(億円)

	2014年度		2015年度			対前年同期		
	上期実績 ①	下期実績 ②	上期実績 ⑤	期初 下期計画 ④	下期 修正計画 ⑥	通期 修正計画 ⑦	下期増減 ⑥-②	通期増減 ⑦-(①+②)
売上高	2,016	2,081	1,922	2,230	2,127	4,050	46	▲ 47
営業利益	23	34	16	55	58	75	24	18
経常利益	19	32	16	57	58	75	26	24
当期純利益	14	18	6	33	23	30	5	▲ 2

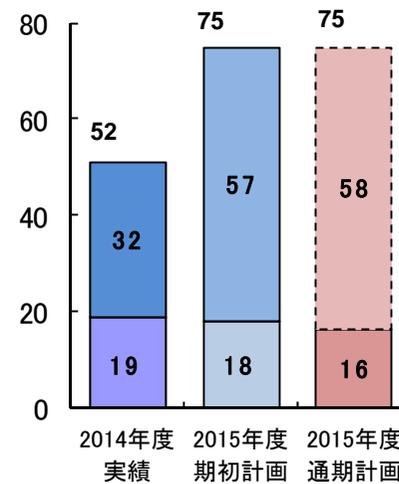
売上高



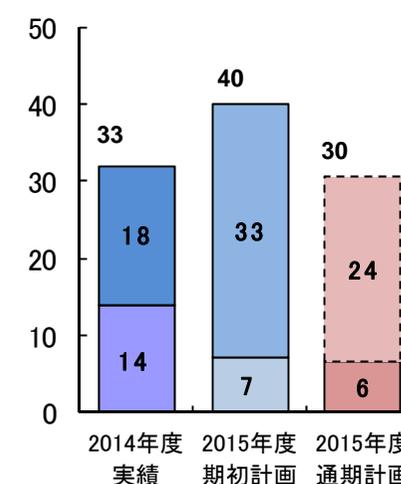
営業利益



経常利益

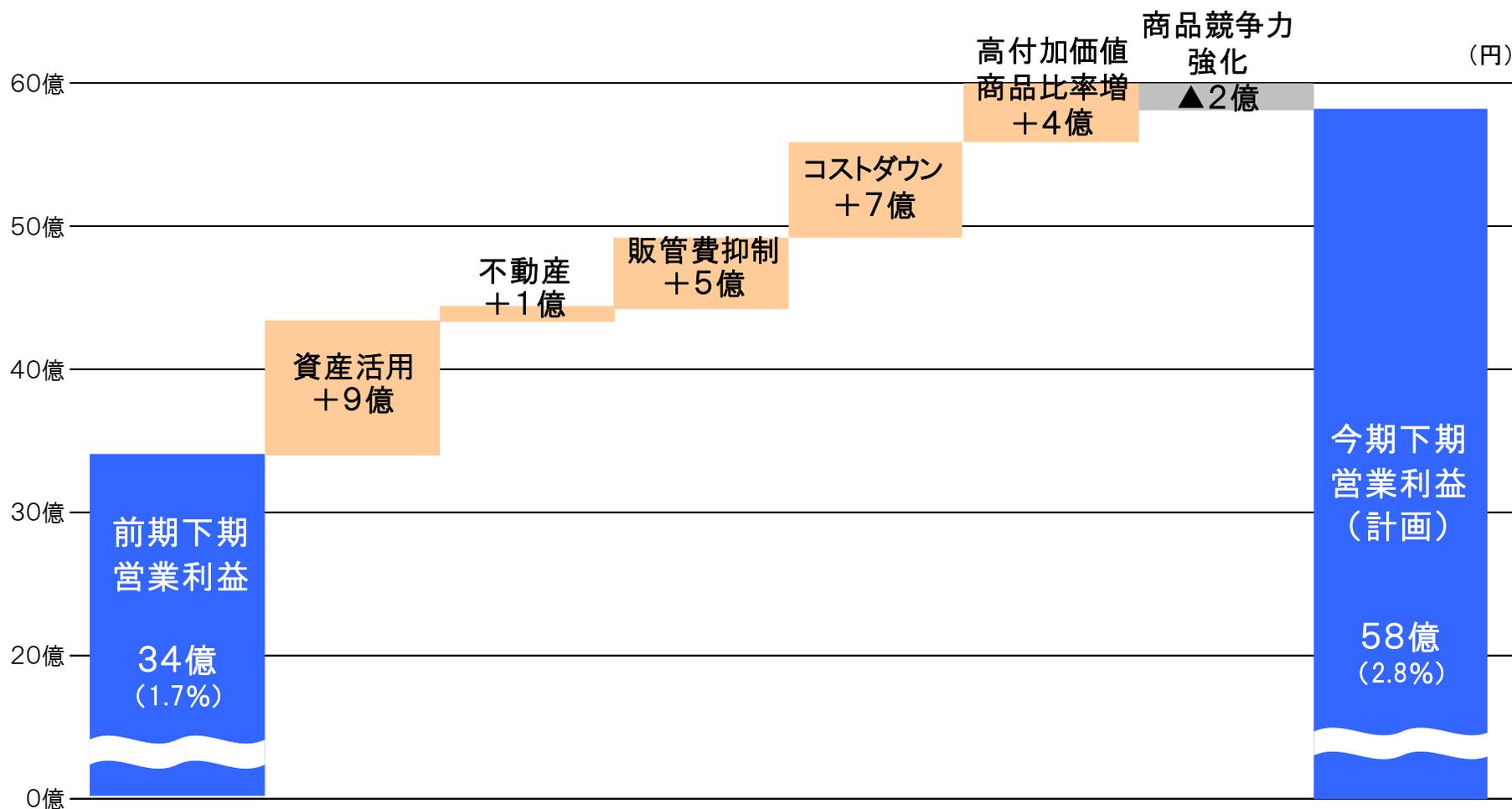


当期純利益



※実線は実績、点線は計画

営業利益増減根拠



平成28年3月期 第2四半期 連結決算概要

■ 連結損益計算書

- 売上高 ・ 主力の戸建住宅の売上戸数が減少し、前年比4.7%減の1,922億円
- 営業利益 ・ 販管費を20億円圧縮するも前年比31.4%減の16億円

(単位:億円)	2015. 3期 第2四半期	2016. 3期 第2四半期	増 減	
				増減率
売上高	2,016	1,922	△94	△4.7%
売上原価	1,574	1,508	△66	△4.2%
売上総利益	442	414	△27	△6.3%
販売費及び一般管理費	418	398	△20	△4.9%
営業利益	23	16	△7	△31.4%
営業外損益	△4	△0	4	-
経常利益	19	16	△3	△17.5%
特別損益	△0	△6	△6	-
税金等調整前純利益	19	9	△9	△50.0%
税金費用	4	3	△1	△28.7%
非支配株主損益	△0	△0	0	-
親会社株主当期純利益	14	6	△8	△57.8%

■部門別売上高

- 戸建住宅事業 ・注文住宅の売上戸数減により、前年比129億円の減収
- 資産活用事業 ・賃貸住宅の売上単価増、賃貸管理収入の増加で前年比19億円の増収
- 不動産事業 ・中古住宅の仲介や買取再生販売などが貢献、前年比6億円の増収

(単位:億円)	売上高			
	2015. 3期 第2四半期	2016. 3期 第2四半期	増 減	増減率
注 文 住 宅	1,070	922	△148	△13.9%
分 譲 住 宅	87	106	19	22.0%
戸 建 住 宅 事 業	1,158	1,028	△129	△11.2%
リ フ ォ ー ム 事 業	293	297	4	1.7%
賃 貸 住 宅	157	170	12	8.1%
特 建 ・ マ ン シ ョ ン 他	184	191	7	3.8%
資 産 活 用 事 業	342	361	19	5.5%
不 動 産 事 業	168	175	6	4.0%
そ の 他 事 業	53	58	4	9.2%
合 計	2,016	1,922	△94	△4.7%

■ 連結貸借対照表

- 資産 ・ 現預金、たな卸資産、固定資産の増加等で前期末比 1 3 2 億円の増加
- 負債 ・ 有利子負債、未成工事受入金の増加等により、前期末比 1 3 0 億円の増加
- 純資産 ・ 当期利益の積み上げと配当金支払いにより前期末比 2 億円の減少

(単位:億円)	2015.3 期末	2016.3期 第2四半期	増減	(単位:億円)	2015.3 期末	2016.3期 第2四半期	増減
流動資産	1,498	1,616	118	負債	1,818	1,953	134
現金及び預金	455	503	48	支払手形及び買掛金	484	460	△23
受取手形及び売掛金	71	80	8	未成工事受入金	321	361	39
たな卸資産	834	858	23	有利子負債	616	744	128
分譲土地建物	482	474	△8	その他	397	386	△10
未成工事支出金	311	342	30	純資産	427	424	△2
その他	41	42	1	株主資本	380	379	△1
繰延税金資産	44	45	1	資本金	100	100	—
その他	92	128	36	資本剰余金	32	32	0
固定資産	747	761	13	利益剰余金	283	281	△1
有形固定資産	484	493	8	自己株式	△34	△34	△0
繰延税金資産	35	33	△2	その他の包括利益	22	22	△0
その他	228	235	7	非支配株主持分	23	23	△0
資産合計	2,246	2,378	132	負債及び純資産合計	2,246	2,378	132

■ 受注戸数・売上戸数

■ 受注戸数は前年比3.3%減の6,045戸、売上戸数は前年比8.9%減の5,372戸

■ 受注戸数

(単位:戸)	2015. 3期 第2四半期	2016.3期 第2四半期	増 減	
			増 減	増減率
注 文 住 宅	3,705	3,575	△130	△3.5%
分 譲 住 宅	420	463	43	10.2%
戸 建 住 宅 事 業	4,125	4,038	△87	△2.1%
賃 貸 住 宅	1,854	1,660	△194	△10.5%
特 建・マ ン シ ョ ン	273	347	74	27.1%
資 産 活 用 事 業	2,127	2,007	△120	△5.6%
合 計	6,252	6,045	△207	△3.3%

■ 売上戸数

(単位:戸)	2015. 3期 第2四半期	2016.3期 第2四半期	増 減	
			増 減	増減率
注 文 住 宅	3,824	3,280	△544	△14.2%
分 譲 住 宅	390	451	61	15.6%
戸 建 住 宅 事 業	4,214	3,731	△483	△11.5%
賃 貸 住 宅	1,363	1,354	△9	△0.7%
特 建・マ ン シ ョ ン	319	287	△32	△10.0%
資 産 活 用 事 業	1,682	1,641	△41	△2.4%
合 計	5,896	5,372	△524	△8.9%

■ 受注高・受注残高

■ 受注高は前年比2.9%減の1,939億円、受注残高は前年比3.8%減の1,790億円

(単位:億円)	受注高				受注残高			
	2015. 3期 第2四半期	2016. 3期 第2四半期	増	減	2015. 3期 第2四半期	2016. 3期 第2四半期	増	減
				増減率				増減率
注文住宅	967	911	△55	△5.7%	1,161	1,055	△105	△9.1%
分譲住宅	97	100	3	4.0%	26	17	△8	△32.3%
戸建住宅事業	1,064	1,012	△51	△4.8%	1,187	1,073	△114	△9.6%
リフォーム事業	291	304	13	4.6%	126	119	△7	△5.6%
賃貸住宅	194	158	△35	△18.4%	318	311	△6	△2.2%
特建・マンション	98	101	2	2.2%	154	224	69	44.9%
賃貸管理他	114	122	8	7.0%	-	-	-	-
資産活用事業	408	383	△25	△6.1%	473	536	62	13.2%
不動産事業	177	176	△1	0.7%	70	52	△17	△25.4%
その他事業	56	62	6	10.9%	3	8	4	143.3%
合計	1,997	1,939	△58	△2.9%	1,862	1,790	△71	△3.8%

平成28年3月期 連結決算計画

■ 連結損益計画

- 売上高 • 上期の受注環境を受け、前年比1.2%減の4,050億円を計画
- 営業利益 • 利益率改善と販管費抑制により、前年比28.8%増の75億円を計画

(単位:億円)	2015. 3期			2016. 3期			増減	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期	増減率
売上高	2,016	2,081	4,097	1,922	2,127	4,050	△47	△1.2%
売上原価	1,574	1,640	3,214	1,508	1,667	3,175	△39	△1.2%
売上総利益 (利益率)	442 (21.9%)	440 (21.2%)	883 (21.5%)	414 (21.6%)	460 (21.7%)	875 (21.6%)	△8 (0.1%)	△0.9%
販売費及び一般管理費	418	406	824	398	401	800	△24	△3.0%
営業利益 (利益率)	23 (1.2%)	34 (1.7%)	58 (1.4%)	16 (0.9%)	58 (2.8%)	75 (1.8%)	17 (0.4%)	28.8%
営業外損益	△4	△1	△6	△0	0	0	6	—
経常利益 (利益率)	19 (1.0%)	32 (1.6%)	52 (1.3%)	16 (0.8%)	58 (2.8%)	75 (1.8%)	23 (0.5%)	44.1%
特別損益	△0	△12	△12	△6	△3	△10	2	—
税金等調整前純利益	19	20	39	9	55	65	26	64.1%
税金費用	4	3	8	3	31	35	27	—
非支配株主損益	△0	△2	△2	△0	0	0	2	—
親会社株主当期純利益	14	18	33	6	23	30	△3	△9.3%

■部門別売上高計画

- 戸建住宅事業 ・分譲住宅の販売推進するも注文住宅の受注残減少で前年比149億の減収
- リフォーム事業 ・消費税反動減の一巡により、ゆるやかな回復を見込み前期比4億の増収
- 資産活用事業 ・期末受注残の増加により、前年比96億円の増収
- 不動産事業 ・首都圏強化により受注増加を見込み、前年比11億円の増収

(単位:億円)	2015.3期		2016.3期 修正計画				2016.3期 期初計画			
	通期	構成比	上期	構成比	下期	構成比	通期	構成比		
戸建住宅事業	2,279	55.6%	1,028	53.5%	1,101	51.8%	2,130	52.6%	2,330	54.4%
リフォーム	596	14.6%	297	15.5%	302	14.2%	600	14.8%	620	14.5%
資産活用	744	18.2%	361	18.8%	478	22.5%	840	20.8%	800	18.7%
不動産	359	8.8%	175	9.2%	194	9.1%	370	9.1%	410	9.6%
その他	118	3.0%	58	3.1%	51	2.4%	110	2.8%	120	2.8%
ストック関連事業	1,818	41.8%	891	46.5%	1,025	48.2%	1,920	47.4%	1,950	45.6%
合計	4,097	100.0%	1,922	100.0%	2,127	100.0%	4,050	100.0%	4,280	100.0%

■ 受注戸数・売上戸数

- 受注戸数 ・ 戸建住宅の受注回復、賃貸住宅の需要減を見込み12,390戸を計画
- 売上戸数 ・ 前期末受注残と分譲住宅の売上などから11,570戸を計画

■ 受注戸数

(単位:戸)	下期				通期			
	2015.3	2016.3	差異	増減率	2015.3	2016.3	差異	増減率
注文住宅	3,477	3,705	228	6.6%	7,182	7,280	98	1.4%
分譲住宅	440	587	147	33.4%	860	1,050	190	22.1%
戸建住宅事業	3,917	4,292	375	9.6%	8,042	8,330	288	3.6%
賃貸住宅	1,966	1,770	△196	△10.0%	3,820	3,430	△390	△10.2%
特建・マンション	675	283	△392	△58.1%	948	630	△318	△33.5%
資産活用事業	2,641	2,053	△588	△22.3%	4,768	4,060	△708	△14.8%
合計	6,558	6,345	△213	△3.2%	12,810	12,390	△420	△3.3%

■ 売上戸数

(単位:戸)	下期				通期			
	2015.3	2016.3	差異	増減率	2015.3	2016.3	差異	増減率
注文住宅	3,680	3,580	△100	△2.7%	7,504	6,860	△644	△8.6%
分譲住宅	483	569	86	17.8%	873	1,020	147	16.8%
戸建住宅事業	4,163	4,149	△14	△0.3%	8,377	7,880	△497	△5.9%
賃貸住宅	1,621	1,726	105	6.5%	2,984	3,080	96	3.2%
特建・マンション	436	323	△113	△25.9%	755	610	△145	△19.2%
資産活用事業	2,057	2,049	△8	△0.4%	3,739	3,690	△49	△1.3%
合計	6,220	6,198	△22	△0.4%	12,116	11,570	△546	△4.5%

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>