

# 2018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



# 2018年3月期連結決算概要

#### ■連結損益計算書



- ■売 上 高・戸建住宅と分譲マンションの売上減が影響し、前年比 2.8%減の 3,885億円
- ■営業利益 ・原価低減等による利益率の改善で戸建住宅事業の売上減をリカバーするも、 前年は大型マンションの売上があったため 前年比10.9%減の74億円

	(単位:	倍四)		2017. 3期	2018. 3期	増	戓
	(+12.	応  ]/		2017. 5,4)	2010. 0,7,		増減率
売	上		高	3,998	3,885	△113	△2.8%
売	上	原	価	3,136	3,038	△97	△3.1%
売	上 総	利	益	862	846	△15	△1.8%
販売	も費及び-	- 般管	理費	778	771	△6	△0.8%
営	業	利	益	84	74	△9	△10.9%
営	業外	損	益	Δ2	1	4	_
経	常	利	益	81	76	△4	△5.8%
特	別	損	益	△20	△15	5	_
税金	金等調整	前 純	利益	60	61	0	1.6%
税	金	費	用	14	15	1	7.5%
非戈	支配 株 主 st	当期純	<b>利益</b>	1	Δ2	Δ4	_
親会	会社株主	当期 純	利益	44	48	4	9.2%

## ■事業別売上高

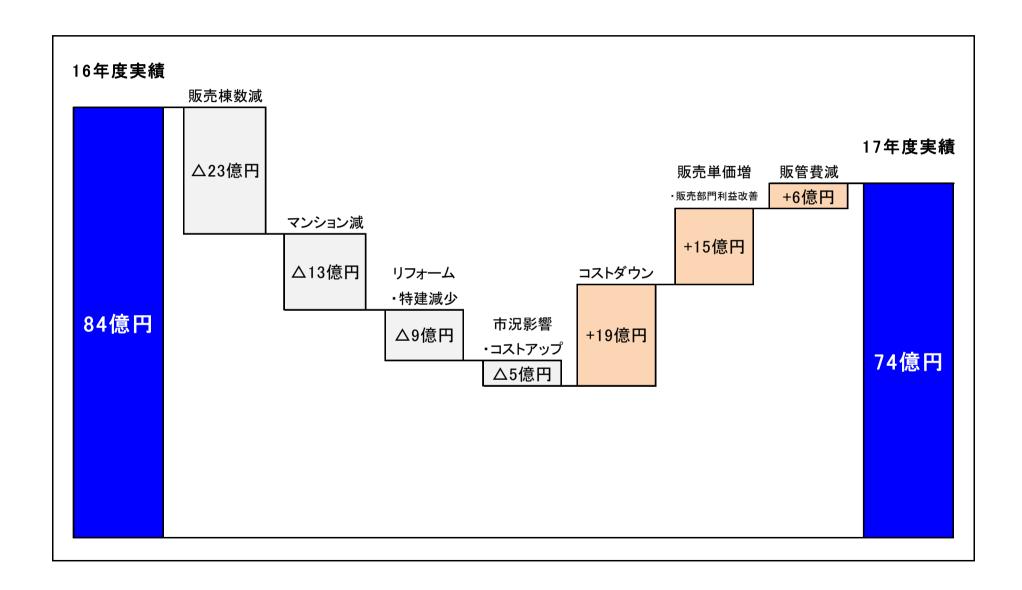


- ■戸建住宅事業
- ・戸建住宅の売上戸数減により、前年比 77億円の減収
- ■資産活用事業
- ・棟あたり戸数の多い賃貸住宅の増加により、前年比 10億円の増収
- ■リフォーム事業
- ・前上期受注の苦戦と営業人員減が影響し、前年比 9億円の減収
- ■まちづくり事業
- ・マンションの売上戸数減により、前年比 31億円の減収

		売上高		
(単位:億円)	2017. 3期	2018. 3期	増	戓
	2017. 0,9]	2010. 079]		増減率
注 文 住 宅	1,847	1,789	△57	△3.1%
分 譲 住 宅	202	195	△6	△3.3%
土 地	296	282	△13	△4.6%
戸 建 住 宅 事 業	2,346	2,268	△77	△3.3%
賃 貸 住 宅	390	412	22	5.6%
R C · S R C 造	120	108	△12	△10.1%
資 産 活 用 事 業	510	520	10	2.0%
リ フ ォ ー ム 事 業	623	613	△9	△1.5%
ま ち づ く り 事 業	373	341	△31	△8.6%
その他事業	144	141	Δ3	△2.6%
合計	3,998	3,885	Δ113	△2.8%

## ■営業利益増減





#### ■連結貸借対照表



■資産

・現預金と収益物件の固定資産増加等により、前期末比 73億円の増加

■負債

・新規事業への投資資金確保のための有利子負債増などにより24億円の増加

■ 純資産

・当期純利益の積み上げにより48億円の増加

(単位:億円)	2017.3 期末	2018.3 期末	増減	(単位:億円)		2017.3 期末	2018.3 期末	増減
現金及び預金	550	595	45		負債	1,947	1,972	24
受取手形及び売掛金	81	85	4		有利子負債	836	896	60
たな卸資産	840	783	△57		支払手形·買掛金	424	373	△50
分譲土地建物	461	382	△79		未成工事受入金	306	300	Δ6
未成工事支出金	347	369	21		未払金	70	81	11
その他	30	30	0		預り金	60	60	Δ0
繰延税金資産	62	59	Δ2		その他	248	259	10
有形固定資産	561	623	62		純資産	523	572	48
投資有価証券	14	15	0		株主資本	494	531	37
営業貸付金	96	96	0		その他包括利益	4	17	13
その他	264	284	20		非支配株主持分	24	22	Δ2
資産合計	2,470	2,544	73		負債及び純資産合計	2,470	2,544	73

## ■売上戸数・受注戸数



■ 売上戸数は前年比 5. 1%減の 10,640戸、受注戸数は前年比5. 1%減の11,447戸

#### ■売上戸数

	(単位:	= )		0017 2#B	2010 2世	増	咸
	(単位:	<b>,</b>		2017. 3期	2018. 3期		増減率
注 文 住 宅			宇	6,381	6,051	△330	△5.2%
分 譲 住 宅		宅	866	834	△32	△3.7%	
賃	貸	住	宅	2,867	2,979	112	3.9%
特 建・マンション		1,094	776	△318	△29.1%		
合	合 計			11,208	10,640	△568	△5.1%

#### ■受注戸数

		(半八:	= /		0017 2#B	0010 0#8	増 減		
(単位∶戸) 					2017. 3期 2018. 3期			増減率	
	注	文	住	宇	6,713	6,309	△404	△6.0%	
	分 譲 住 宅		宅	868	818	△50	△5.8%		
	賃	貸	住	宅	3,654	3,450	△204	△5.6%	
	特	建・マ	ンシ	ョン	826	870	44	5.3%	
	合			計	12,061	11,447	△614	△5.1%	

## ■受注高・受注残高



■ 受注高は前年比1.9%減の3,912億円、受注残高は前年比1.5%増の1,832億円

						受注	高			受注列	<b></b> 高	受注残高				
	(肖	单位 : 信	意円)		2017. 3期	2018. 3期	増	減 増減率	2017. 3期	2018. 3期	増	減 増減率				
	注	文	住	宅	1,873	1,765	△108	Δ5.8%	1,121	1,096	△24	Δ2.2%				
	分	譲	住	宅	203	194	Δ9	△4.4%	22	21	Δ0	△3.9%				
	土			地	299	286	△12	△4.1%	64	69	4	6.8%				
戸	建	住;	事	業	2,376	2,247	△129	△5.4%	1,208	1,187	△21	△1.8%				
	賃	貸	住	宅	433	412	△20	△4.8%	349	349	Δ0	△0.0%				
	RC	·s	RC	造	100	66	△34	△34.4%	100	58	△41	△41.6%				
資	産	活月	事	業	534	478	△55	△10.4%	450	408	△42	△9.3%				
IJ	フォ	<u> </u>	ム事	業	626	624	Δ1	△0.3%	115	126	10	9.4%				
ま	ちっ	<b>づく</b>	り事	業	306	419	113	37.0%	27	105	78	280.9%				
そ	の	他	事	業	143	142	Δ0	△0.5%	3	4	1	37.9%				
合				計	3,986	3,912	△73	△1.9%	1,805	1,832	27	1.5%				



# 2019年3月期連結決算計画

### ■連結損益計画



- 売 上 高 ・戸建住宅、分譲マンションの売上増により前年比264億円増の4,150億円を計画
- 営業利益・積極的な販売施策を実施することで、前年比5億円増の80億円を計画

	( 畄	位 : 億	÷ m \		2018. 3期	2019. 3期	増	咸
	(早)	7女:1点	3口/		2016. 3朔	2019. 3朔		増減率
売		上		ョ	3,885	4,150	264	6.8%
売	上		原	価	3,038	3,245	207	6.8%
売	上	総	利	益	846	905	58	6.9%
	(利	益	率)		(21.8%)	(21.8%)	(0.0%)	-
販売	<b>吉費及</b>	びー	般管	理 費	771	825	53	6.9%
営	業		利	益	74	80	5	6.9%
	(利	益	率)		(1.9%)	(1.9%)	(0.0%)	-
営	業	外	損	益	1	Δ0	Δ1	_
経	常		利	益	76	80	3	4.3%
	(利	益	率)		(2.0%)	(1.9%)	(△0.1%)	-
特	別		損	益	△15	△10	5	_
税金	金等調	整	前純	利益	61	70	8	13.5%
税	金		費	用	15	18	2	15.6%
非支	と配株.	主当	期純	利益	Δ2	2	4	_
親会	会社株	主当	期純	利益	48	50	1	3.5%

## ■事業別売上高計画

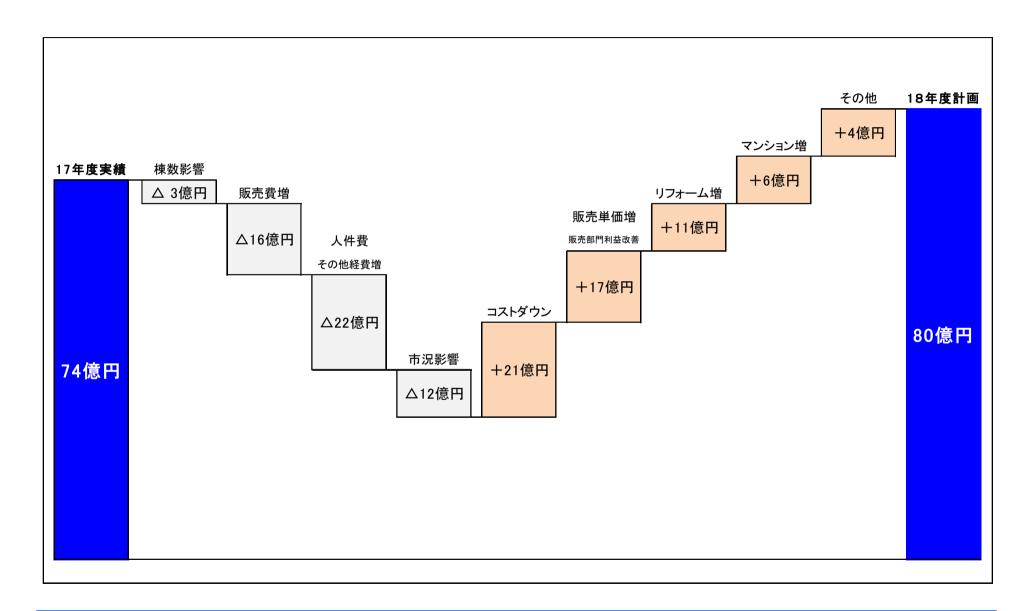


- 戸建住宅事業・戸建住宅の売上単価増などで前年比66億円増の2,335億円を計画
- 資産活用事業・賃貸住宅や大型物件の減少で、前年比15億円減の 505億円を計画
- ■リフォーム事業 ・営業人員増、商標変更による認知度向上で前年比46億円増の 660億円を計画
- ■まちづくり事業・分譲マンションの売上増により、前年比134億円増の 475億円を計画

(単位:億円)	2018. 3	期	2019. 3	期	増減	
(平位:		構成比	(計画)	構成比		増減率
戸建住宅事業	2,268	58.4%	2,335	56.3%	66	2.9%
資産活用事業	520	13.4%	505	12.2%	△15	△3.1%
リフォーム事業	613	15.8%	660	15.9%	46	7.6%
まちづくり事業	341	8.8%	475	11.4%	133	39.1%
その他事業	141	3.6%	175	4.1%	33	24.1%
合計	3,885	100.0%	4,150	100.0%	264	6.8%

## ■営業利益増減計画





#### ■売上戸数・受注戸数



- 売上戸数・マンション売上戸数増により、前期比90戸増の10,730戸を計画
- 受注戸数 ・戸建住宅の受注増を見込み、前期比183戸増の11,630戸を計画

#### ■売上戸数

	/ <b>半</b> /-	٠. <del>=</del> )		2018. 3期	2019. 3期	増	戓
(単位:戸) 				2018. 3朔	2019. 3朔		増減率
注	文	住	宅	6,051	6,080	29	0.5%
分	分 譲 住 宅		834	830	△4	△0.5%	
賃	貸	住	宅	2,979	2,900	△79	△2.7%
特建・マンション			ション	776	920	144	18.6%
合			計	10,640	10,730	90	0.8%

#### ■受注戸数

	(単位:	戸)		2018. 3期	2019. 3期	増	或 増減率
注	文	住	宅	6,309	6,630	321	5.1%
分 譲 住 宅			宅	818	860	42	5.1%
賃	貸	住	宅	3,450	3,230	△220	△6.4%
特 建・マンション			ョン	870	910	40	4.6%
合			計	11,447	11,630	183	1.6%



## 2017年度総括と2018年度方針

## ミサワホーム株式会社 代表取締役社長執行役員 磯貝匡志

## ■2018年3月期決算



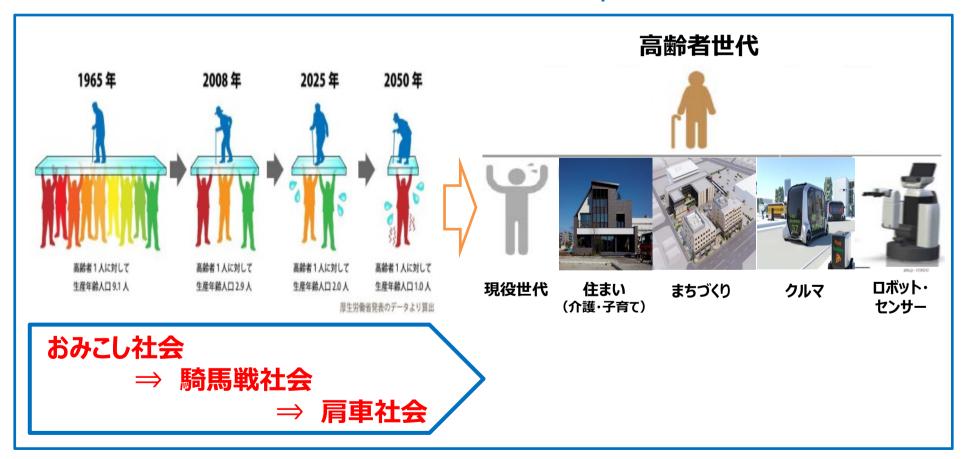
- ・戸建住宅の売上戸数減少により、売上高は減収も、利益面では計画達成
- ・ZEH比率増加や賃貸住宅の大型化などによる1棟あたり売上高増に加え、 原価低減などの努力により、当期利益は増益

	0017.0#8	2018	3.3期		差異				
(億円)	2017.3期	計画	実績	対前年	増減率	対計画	増減率		
売上総戸数	11,208	10,610	10,640	▲ 568	<b>▲</b> 5%	30	0%		
売上高	3,998	3,910	3,885	<b>1</b> 13	▲3%	<b>▲</b> 25	<b>▲</b> 1%		
売上総利益	862	855	846	<b>1</b> 15	▲2%	<b>A</b> 9	▲1%		
販管費	778	785	771	<b>A</b> 6	<b>▲</b> 1%	<b>▲</b> 14	<b>▲</b> 2%		
営業利益	84	70	74	<b>A</b> 9	<b>▲</b> 11%	4	6%		
経常利益	81	65	76	<b>A</b> 4	<b>▲</b> 6%	11	17%		
当期純利益	44	_	48	4	9%	-	_		

## ■住宅事業の目指すべき姿



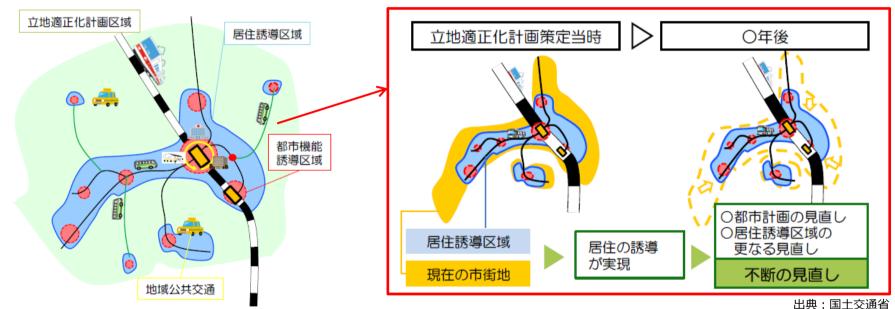
- ●介護離職ゼロ・子育て離職ゼロを目指すまちづくり
- ・おみこし社会から肩車社会への変化に対応し、現役世代を支える
- ・ミサワホームグループのノウハウ(介護・子育て・まちづくり)×トヨタグループのノウハウ(クルマ、ロボット、センサー)を融合
- ・コンパクトシティを中心としたまちづくりを進め、高齢者/共働き世帯を支える





#### ●市場動向(居住誘導区域)

人口減少の中にあっても、一定エリアにおいて人口密度を維持すること により、生活サービスやコミュニティが持続的に確保されるよう、居住 を誘導すべき区域



都心部に限らず、地方中核都市でも、居住誘導区域が策定され、 コンパクトな市街地が推進される。



## ●センチュリーモノコックの「CENTURY Primore」











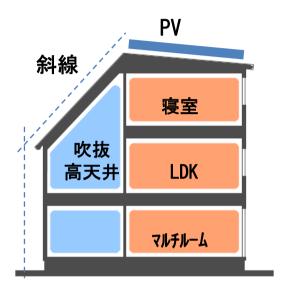
センチュリーモノコック内部

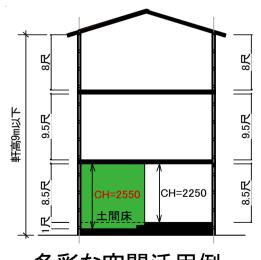


#### ●まちなかソリューション

## CENTURY Primore 3







多彩な空間活用例



#### ●南極昭和基地で培った技術の応用(120mmパネル)





- ●まちなかの狭小地・防火地域に対応したMJ-Wood住宅の開発
  - ・首都圏需要に加え地方都市コンパクトシティ構想による需要拡大
  - ・防火地域の狭小敷地対応(3階建てまで)
  - ・木住協の耐火認定を使用(1時間耐火構造)



MJ開口フレームを活用した インナーガレージ付きプラン



防火地域対応の耐火3階建てプラン



#### ●新インテリアスタイルの展開

- ・内部インテリアの思想を全面的に見直し
- ・6つのインテリアスタイルで拡大するマーケットに対応
- ・付加価値提案により、インテリア売上の拡大を目指す





#### ●リファイニング建築

- ・リフォームやリノベーションと異なり、建物自体の耐用年数・耐震性を大幅に向上させ、 長寿命化を図る
- ・大胆な意匠転換と用途変更により不動産価値を向上
- ・構造体を再利用するため、建築廃材やCO2排出量も少なく、環境にやさしい手法



Before

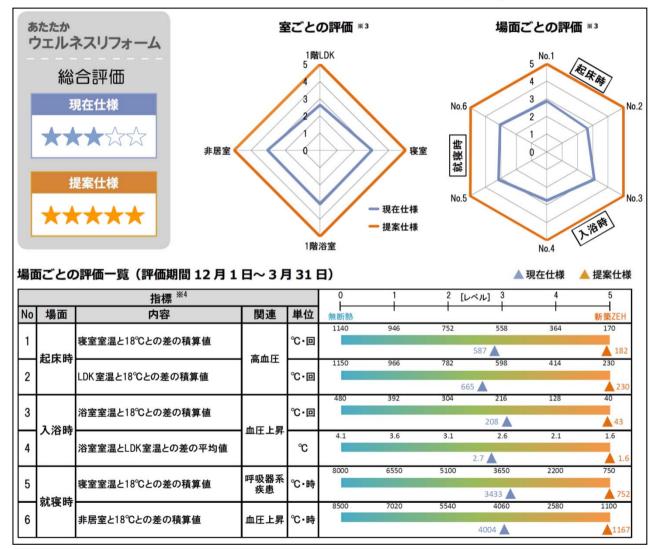


After



● 「カラタ゛とココロのウェルネスリフォーム」

断熱改修効果の見える化ツール「あたたかウェルネスリフォームなび」による邸別評価シート例





#### 「そなえるリフォーム」

- ・将来を見据えたココロにゆとりのご提案
- ・今を楽しみながら、家族の健康に変化が生じた際も対応できる住まいのために、 「基本」と「将来」の「2段階配慮設計」という考え方。
- ・断熱性向上による温熱環境改善、基本的な部分への手摺の設置や段差解消など「基本」となる健康に配慮したリフォームに加え、家族の健康に変化が生じた場合の「将来」に対する備えもしておくことで、少しの変更で個別の状況に対応できるように配慮。

#### 基本の対応

- ・断熱性向上
- ・安全性向上

#### そなえるリフォーム

#### 将来への備え

- ・先行配管(トイレ設置用)
- ・部屋の配置、建具の工夫
- 移動経路確保
- · 手摺下地 etc

#### 将来の個別対応

- ・専用トイレ設置
- ・介助スペース確保
- ・外部アプローチ確保
- ・手摺設置 etc



#### ●浴室洗面一体型ユニット

- ・癒しの空間を演出する新しい水廻り空間
- ・洗面室の壁・天井が浴室と連続した同仕様・同意匠
- ・より一体感を強調する透明ガラス開戸+FIX







- ●マンションリフォーム
- ・従来の「スケルトンリフォーム」に加え、デザインやこだわりの空間を実現するオーダー メイドリフォームにも対応
- 「Marm」を紹介するモデルルームを更に整備
- ・モデルルームには、VRやモバイル端末を利用し、体感できるプレゼンテーションを装備
- 「Marm」のポジショニングマップ



くリフォームくらし館・幕張モデル>



<マンションリフォーム・三鷹モデル>





#### ●安心R住宅

- ・基礎的な品質があり「安心」
- ・リフォーム工事が実施されていて 「きれい」
- ・情報が開示されていて「分かりやすい」





#### ●ブランド名変更

- ・ホームイング: Home+ing → 戸建てリフォームがメイン
- ・ミサワホームのリフォームブランド
- ・戸建てに限らず、マンション、非住宅のリフォームも推進



「ホームイング」の名称変更



ミサワリフォーム

※商標登録申請中



#### ●「ミサワリフォーム」の事業範囲

#### | オフィス・工場施設

オフィスビルや事務所、工場、公共施設なども確 かな建築実績があります。用途変更に伴う大規模 なコンバージョンにおいて、ブランニングからアフ ターサービスまでトータルにご提案します。





#### 戸建住宅

ミサワホームオーナーさまの住まいはもちろん、 一般の木造住宅や鉄骨住宅、鉄筋コンクリート造、 賃貸・店舗併用住宅、別荘まで。ミサワホームは幅 広い戸建住宅のリフォームをご提案します。

#### | 旅館・ホテル・リゾート施設

旅館リフォームにおいてグッドデザイン賞受賞の ノウハウなどをさまざまなシティホテルやリゾート 施設でも活用。それぞれの地域や時代の新しい ニーズに合ったリフォームをご提案します。



新しい価値をデザインします

ミサワリフォーム



#### マンション(分譲・賃貸)

マンション建築でも実績が豊富なミサワホームは、 定額制マンションスケルトンリフォーム「Marm (マルム) | を展開。ミサワホームは、それぞれの ライフスタイルに合ったリフォームをご提案します。



ショッピングセンターやロードサイド店などのリノ ベーションは、マーケットニーズを徹底的に分析 したうえで最適なブランをご提案。集客力の高い 商業・店舗施設のリフォームをご提案します。



コミュニケーション

デザインカ

提案力

ワーキング

デザイン

技 術 力

サポートカ



#### 医療施設

全国で選ばれる医院づくりを展開してきた豊富な 経験を活用。総合病院から個人医院、リハビリセン ターなど患者さまに心地よくて、スタッフも動き やすい空間のリフォームをご提案します。

11年連続でキッズデザイン賞を受賞したすぐれた ノウハウを施設づくりや設備に活用。お子さまが 安心してのびのびと成長できる保育園や幼稚園 などのリフォームをご提案します。



ライフスタイル

#### 介護·福祉施設

介護付き有料老人ホーム「マザアス南柏」をはじめ、 建設・運営の実績が豊富です。老人ホームやグルー ブホーム、サービス付き高齢者向け住宅など、さま ざまな施設のリフォームをご提案します。

#### ■まちづくり事業



#### ●浦安地区におけるまちづくり事業

- ・スマートウェルネス拠点整備事業としてアスマチ浦安が完成
- ・隣接地にアクティブシニア向けマンション分譲を計画、更なる賑わいを創出
- ・活力のあるコミュニティや多世代交流が期待できるまちづくりを展開

アクティブシニア向け







#### ■まちづくり事業



- ●三島駅南口東街区再開発事業 最優秀提案者に選定
  - ・プロジェクト名:アスマチ三島プロジェクト共同企業体

(代表企業:ミサワホーム、ほかに構成企業5社)

・導入機能:医療機関、商業施設、健康関連施設、ホテル、

分譲マンションなど





## ■まちづくり事業





#### ■大末建設株式会社との資本業務提携について



ミサワホームの「住まい」を中心とした深い知見と、大末建設の幅広い分野における施工実績やネットワークを共有することで、互いの強みを活かした事業戦略を推進し、両社の更なる成長を目指す。

## MISAWA





<相乗効果が見込まれる協業分野>

【リフォーム事業の更なる推進】







#### 【非住宅分野における協業】



#### ■海外事業



## <取組方針>

■国内市場縮小に備え、事業領域の拡大による経営基盤の強化

● 50年間国内で培ったノウハウを活かし CAD設計や工業化推進で住産業に貢献

#### ■海外事業

















## ● 北米トヨタ新本社 テキサス州

### ■働き方改革、本格始動



- ●若手社員向けにプロ人材としての早期育成キャリアプラン及び「めんどう見・絆」を強化
- ●育児中社員に対する時短勤務期間の拡充 (小学4年生→小学6年生)
- ◆休暇制度の充実 (月イチ・ファミリー休暇、スタディ休暇、ボランティア休暇)
- ●介護離職ゼロに向けて、介護等を理由とした「MGファミリー 全国転勤制度」を新設
- ●70歳定年延長へ (嘱託社員の雇用上限年齢を70歳へ引き上げ)
- ●健康経営に推進に向け、健康宣言を策定し、 社長がCHOに就任

#### ■働き方改革、本格始動



#### ●女性活躍推進の加速

- ・当社初の女性監査役を候補者に選定
- ・女性活躍のロールモデルとして、社内 の活動を一層推進
- ・組織全体の活性化にも期待

氏名:一柳 若菜(ひとつやなぎ わかな)

職歴:1982年4月 大東京火災海上保険株式会社入社

2011年4月 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

同社 人事部人財革新グループ長

2013年4月 同社 業務品質向上推進部長

2015年4月 同社 理事 湘南支店長

2017年4月 同社 執行役員(現任)

業務品質向上推進部 コンプライアンス部担当(現任)



## ■働き方改革、本格始動



#### NEXT50を担う新入社員たち

#### <研修風景>













## ■トヨタグループとの連携



#### ●東京トヨペット(株):自動車ショールーム+保育所



#### 2階に2種類の保育所を開設

【認可保育所】

●名称:ナーサリールームベリーベア西馬込

●定員:50名

●延床面積:約370㎡

【企業主導型保育所】

●名称:ぶ~ぶキッズまごめ

●定員:12名

●延床面積:約66㎡

#### ● 曙ブレーキ工業(株):企業主導型保育所



●名称:あけぼの保育園Ai-Kids(アイ・キッズ)

●定員:12名

●延床面積:約142m<sup>2</sup>

●設計/施工:ミサワホーム



(株) プランテック総合計画事務所のHPより

## ■トヨタグループとのシナジー





## ▶ヨタ自動車「e-palette」



## ■トヨタグループとのシナジー



#### **くモビリティを活用した「未来志向」の街づくり連携>**

- ■「ロボット技術」を活用した地域共生型社会システムの構築
- ロボットと共に、家・車・情報・人・地域を支える仕組みづくり

#### ミサワホームグループ

【ミサワホーム開発事業部】 【ミサワ総研・マザアス】他

- 医療、介護、保育分野の建設実績
- ・地域共用型 まちづくりデザイン



#### トヨタ自動車グループ

【未来創生センター・新事業企画部】 【トヨタホーム・デンソー・アイシン】他

- ・非自動車領域での新価値開発
- ・医療、介護、福祉、リハビリ領域でのロボット開発、及び事業化推進



#### ■トヨタグループとのシナジー



#### 〈ミサワ総研〉トヨタ自動車と調査・研究の連携

#### <事例> 愛知県「高齢者向けスマートホーム」の実証実験

トヨタ自動車、トヨタホームなどと連携して、高齢者世帯が生活支援ロボットを有効利用し、安心、快適に生活できる居住空間の提案







高齢者向け在宅介護 リフォーム事業へ活用展開

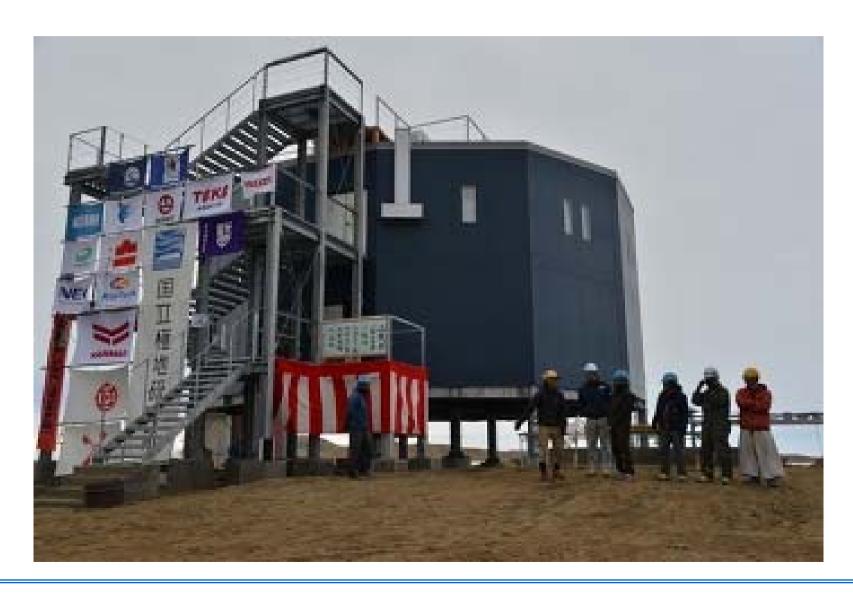


テレビ型コミュニケーション装置

引用:藤田保健衛生大学作成資料より

## ■南極から月へ





## ■南極から月へ





# NEXT50



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