



2005年度決算説明会

積水化学工業株式会社

2006年4月27日



2005年度決算内容

**常務取締役 経営管理部長
根岸 修史**



連結対象会社数

* 決算短信 P19参照

	2006年3月末	2005年3月末	増 減
連結会社	142社	138社	+14 新規連結、-11 統合、 +1分離
持分法会社	8社	9社	-1 除外

連結会社増減による影響額

(億円)

売上高	+129	積水フーラー +46 中間膜蘇州 +26 永昌社 +25
営業利益	+11	



損益概要

* 決算短信 P16参照 (億円)

	2005年度	2004年度	増 減
売上高	8,851	8,569	281 (152) *
売上総利益	2,578	2,513	65
売上利益率	29.1%	29.3%	-0.2%
販売費および一般管理費	2,175	2,148	27
営業利益	403	364	38
持分法投資損益	17	47	-30
その他営業外損益	18	-32	50
経常利益	438	380	58
持分変動利益	52	24	28
その他特別利益	-	4	-4
固定資産減損	119	-	119
その他特別損失	53	87	-35
税引前利益	318	321	-3
法人税等	116	98	18
当期純利益	202	223	-21
配 当 (円 / 株)	11	10	1

* 新規連結影響を除く増減

カンパニー別 売上高・営業利益

* 決算短信 P24参照 (億円)

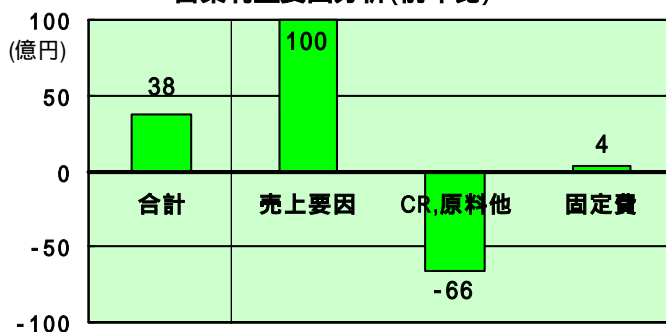
年度	2005年度実績		2004年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
住宅	4,276	147	4,292	162	-16	-16
環境LL	2,141	104	2,048	89	93	16
高機能P	2,183	175	1,977	148	206	27
その他	511	-24	525	-33	-15	9
消去又は全社	-260	1	-273	-1	13	2
合計	8,851	403	8,569	364	281	38

(億円)

	2005年度		2004年度		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
全社	8,851	403	8,569	364	281	38

* 新規連結影響を除く増減

営業利益要因分析(前年比)



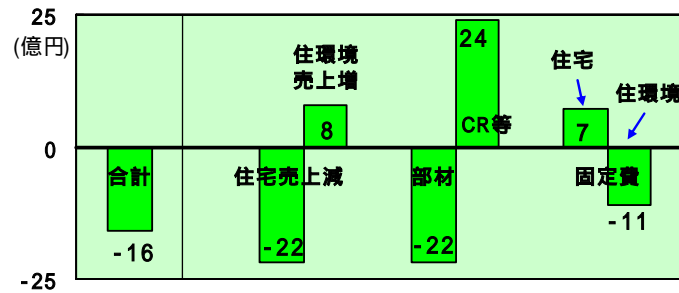
SEKISUI 2005年度 カンパニー別 売上高・営業利益



(億円)

住宅	2005年度実績		2004年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
住宅事業	3,477	145	3,527	157	-50	-13
住環境事業 (内ファミリス事業)	799 (536)	2 (1)	765 (510)	5 (4)	34 (26)	-3 (-3)
計	4,276	147	4,292	162	-16	-16

営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI 2005年度 カンパニー別 売上高・営業利益

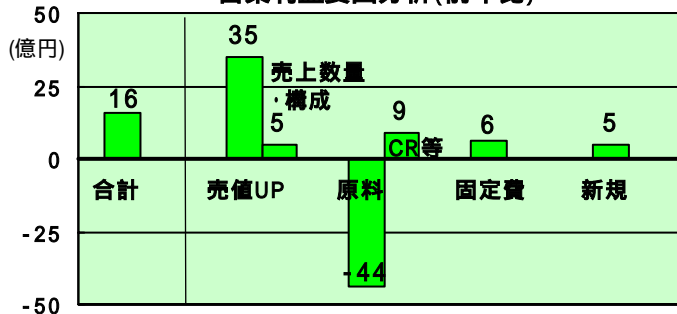


(億円)

	2005年度		2004年度		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
環境・ ライフライン	2,141	104	2,048	89	93 * (53)	16

* 新規連結影響を除く増減

営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI 2005年度 カンパニー別 売上高・営業利益

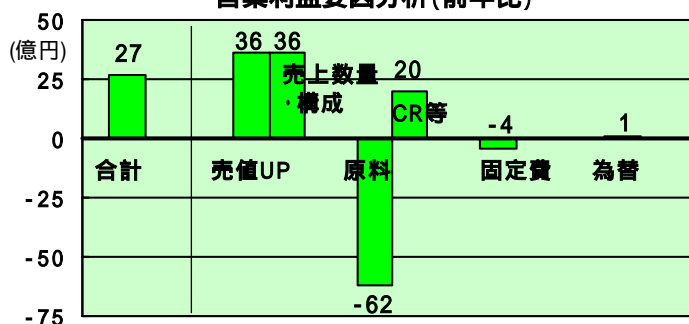


(億円)

	2005年度		2004年度		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
高機能 プラスチック	2,183	175	1,977	148	206	27
					*(132)	

* 新規連結影響を除く増減

営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI 2005年度 決算



所在地別売上高及び営業利益

* 決算短信 P25参照 (億円)

	売上高			営業利益		
	2005年度	2004年度	増減	2005年度	2004年度	増減
日本	8,240	8,046	195	331	310	21
米国	240	207	33	15	12	3
欧州	302	287	14	35	31	4
アジア	338	250	88	22	12	10
その他	31	25	5	3	2	1
消去又は全社	-300	-247	-54	-3	-2	-1
合計	8,851	8,569	281	403	364	38



営業外損益

* 決算短信 P16参照 (億円)

	2005年度	2004年度	増 減	主な増減内訳
持分法利益	17	47	-30	積水ハウス -47
金融収支	15	-13	28	受 取 25 (積水ハウス 23) 支 払 -4
雑収入・雑支出他	3	-19	22	雑収入 9 雑支出 -13
合 計	35	15	20	



特別損益

* 決算短信 P16参照 (億円)

	2005年度	2004年度	増 減
持分変動利益	52	24	28
事業譲渡益	-	4	-4
特別利益計	52	29	23
固定資産減損	119	-	119
構造改善費用	39	41	-1
固定資産売却・除却損	13	47	-34
特別損失計	172	87	84
特別損益計	-120	-59	-61

貸借対照表(資産)

* 決算短信 P14参照 (億円)

	2006年3月末	2005年3月末	増減
現金及び預金	447	312	136
売上債権	1,497	1,329	168
棚卸資産	949	878	71
その他流動資産	254	351	-97
有形固定資産	2,264	2,289	-25
無形固定資産	89	94	-5
投資有価証券	2,412	1,887	526
投資その他の資産	171	349	-178
資産合計	8,084	7,488	596

繰延税金資産 -76

入荷 +256
減価償却 -229
新規連結 +68
減損 -119

積水ハウス株売却 -324
3月末時価評価 +813

繰延税金資産 -179
(3月末時価評価)

貸借対照表(負債・資本)

* 決算短信 P15参照 (億円)

	2006年3月末	2005年3月末	増減
無利子負債	3,263	3,114	149
有利子負債	946	1,195	-249
負債合計	4,209	4,309	-100
少数株主持分	103	77	26
資本金等	2,095	2,093	2
利益剰余金	1,189	976	213
有価証券評価差額金	540	67	474
その他資本	-52	-34	-18
資本合計	3,772	3,102	670
負債・資本合計	8,084	7,488	596

繰延税金負債 +114

短期借入金 -13
社債 -100
長期借入金 -136

当期純利益 +202
配当支払 -53
積水ハウス連結除外影響 +69

3月末時価評価 +813x60%等



連結キャッシュ・フロー

* 決算短信 P18参照 (億円)

	2005年度	2004年度
営業活動によるキャッシュフロー	383	487
投資活動によるキャッシュフロー	148	-16
財務活動によるキャッシュフロー	-414	-390
現金及び現金同等物の増加高	120	84
現金及び現金同等物の期末残高	446	309
フリーキャッシュフロー = 営業活動CF + 投資活動CF - 配当支払	476	421
有利子負債残高	946	1,195



減価償却費・資本的支出

* 決算短信 P24参照 (億円)

	減価償却費			資本的支出		
	2005年度	2004年度	増減	2005年度	2004年度	増減
住宅	55	60	-5	59	60	-1
環境LL	55	62	-7	62	46	16
高機能P	118	111	6	143	88	55
その他	17	18	-1	14	23	-8
消去又は全社	10	12	-2	5	41	-36
合計	255	263	-8	283	258	25

SEKISUI 2006年度 利益計画

(億円)

	2006年度	2005年度	増 減
売上高	9,050	8,851	199
売上総利益	2,610	2,578	32
売上利益率	28.8%	29.1%	-0.3%
販売費および一般管理費	2,170	2,175	-5
営業利益	440	403	37
持分法投資損益	15	17	-2
その他営業外損益	-5	18	-23
経常利益	450	438	12
持分変動利益	-	52	-52
固定資産減損	-	119	-119
その他特別損失	60	53	7
税引前利益	390	318	72
法人税等	155	116	39
当期純利益	235	202	33
配 当 (円/株)	13	11	2

SEKISUI CHEMICAL GROUP

- 16 -

SEKISUI 2006年度 売上高・営業利益計画

カンパニー別 売上高・営業利益

(億円)

年 度	2006年度計画		2005年度実績		増 減	
	売 上	営業利益	売 上	営業利益	売 上	営業利益
住 宅	4,300	150	4,276	147	24	3
環境LL	2,250	120	2,141	104	109	16
高機能P	2,250	200	2,183	175	67	25
その他	500	-30	511	-24	-11	-6
消去又は全社	-250	-	-260	1	10	-1
合 計	9,050	440	8,851	403	199	37

SEKISUI CHEMICAL GROUP

- 17 -

SEKISUI 2006年度上期 売上高・営業利益計画



カンパニー別 売上高・営業利益

(億円)

年度	2006年度上期計画				2006年度計画			
	売上	増減	営業利益	増減	売上	増減	営業利益	増減
住宅	2,050	-123	35	-45	4,300	24	150	3
環境LL	1,000	24	25	2	2,250	109	120	16
高機能P	1,100	39	90	13	2,250	67	200	25
その他	250	3	-20	-6	500	-11	-30	-6
消去又は全社	-100	30	-	-1	-250	10	-	-1
合計	4,300	-26	130	-37	9,050	199	440	37

SEKISUI 2006年度 全社 売上高・営業利益計画

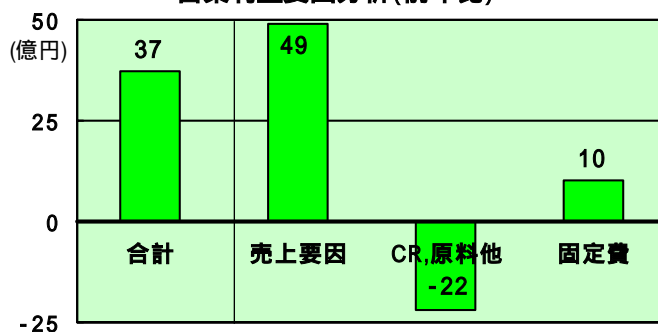


(億円)

	2006年度計画		2005年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
全社	9,050	440	8,851	403	199 *(180)	37

* 新規連結影響を除く増減

営業利益要因分析(前年比)



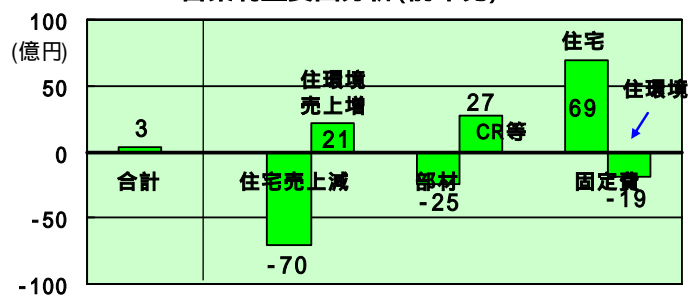
SEKISUI 2006年度カンパニー別売上高・営業利益計画



(億円)

住宅	2006年度計画		2005年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
住宅事業	3,385	145	3,477	145	-92	0
住環境事業 (内ファミリス事業)	915 (631)	5 (1)	799 (536)	2 (1)	116 (95)	3 (1)
計	4,300	150	4,276	147	24	3

営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI 2006年度カンパニー別売上高・営業利益計画

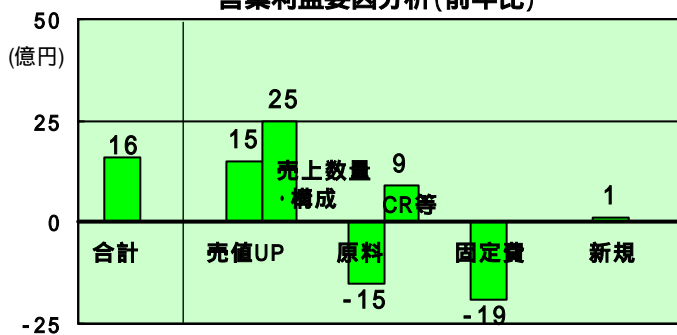


(億円)

環境・ ライフライン	2006年度計画		2005年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
	2,250	120	2,141	104	109 *(90)	16

* 新規連結影響を除く増減

営業利益要因分析(前年比)



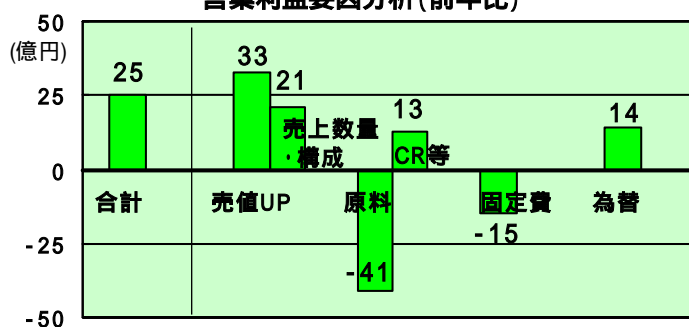
SEKISUI 2006年度 カンパニー別 売上高・営業利益計画



(億円)

	2006年度計画		2005年度実績		増減	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
高機能 プラスチック	2,250	200	2,183	175	67	25

営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI 2006年度 計画



(億円)

	2006年度	2005年度	増減
減価償却費	270	255	15
資本的支出	300	283	17
研究開発費	240	231	9



プレミアムカンパニーをめざして

代表取締役社長
大久保 尚武



グローバル展開の加速

原材料高騰に計画通り対応

住宅事業の質的転換に着手、改善中

■高機能プラスチックカンパニー

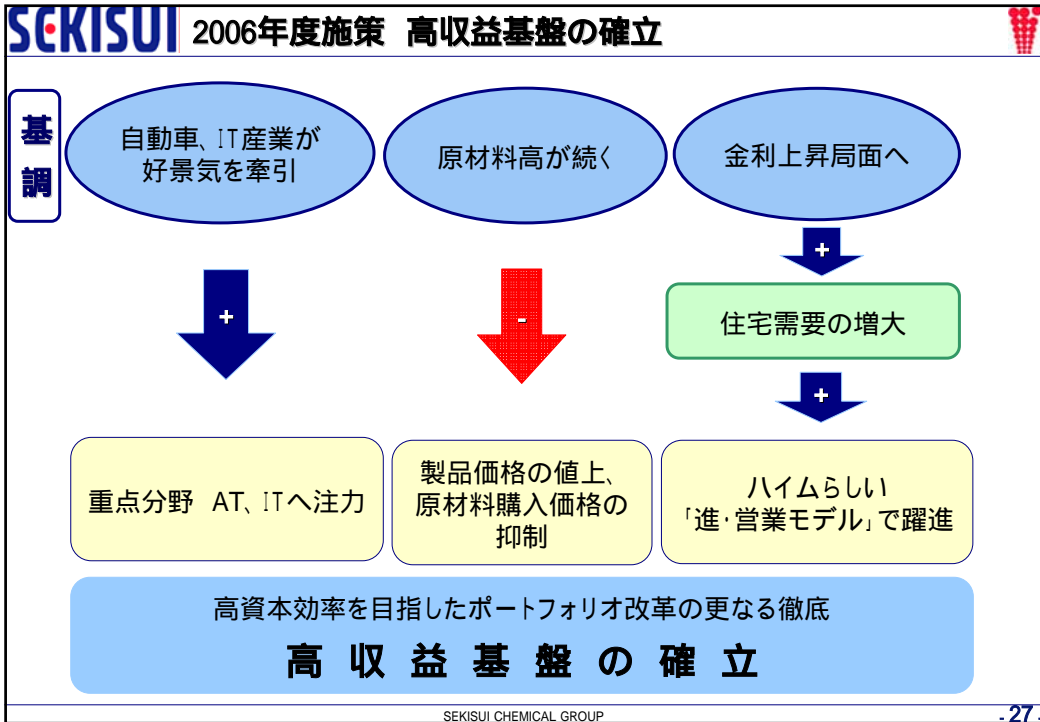
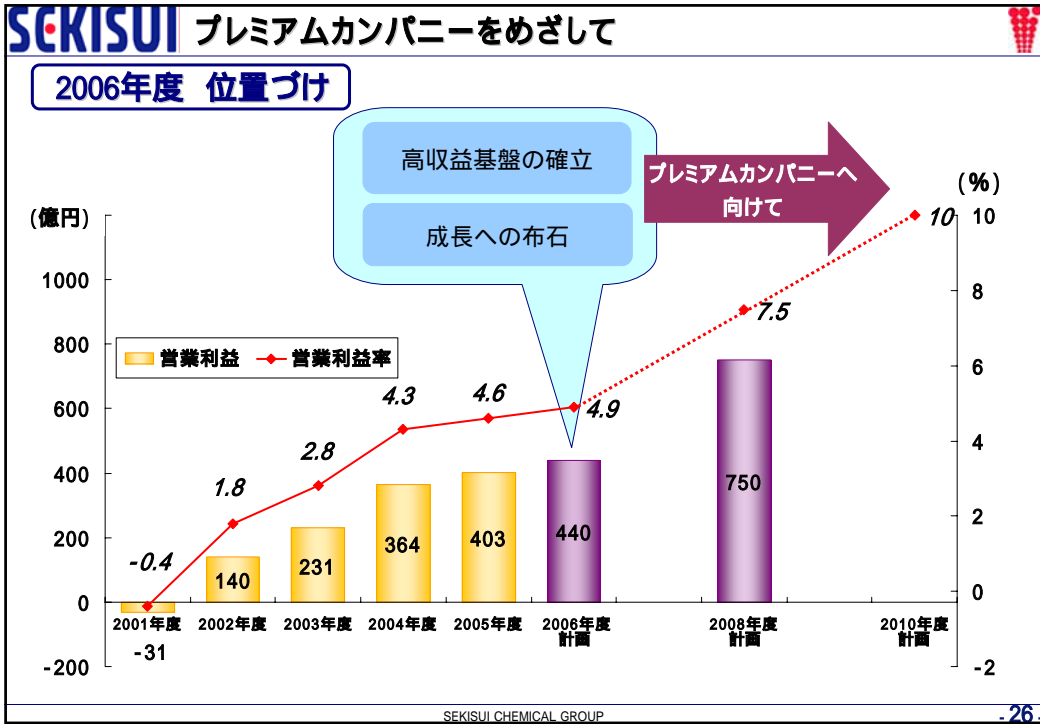
- 1.IT材料分野と車両材料分野が順調に拡大
- 2.グローバル展開の加速

■環境・ライフラインカンパニー

- 1.塩ビ製品の値上浸透、高値維持
- 2.海外成長路線への順調な布石

■住宅カンパニー

- 1.商品力強化 :ウォームエアリーのヒット、邸別性能提示による差別化
- 2.単価上昇 :グランツーユー等高性能住宅増加、ハイムの強みを活かした営業





成長フロンティアの仕込みに注力

■高機能プラスチックカンパニー

- IT : 液晶、半導体材料の開発の加速
- AT : 新市場開拓(フロンティア)に向けての海外拠点整備
- MD : 血液周りでの海外展開本格化

■環境・ライフラインカンパニー

水環境ソリューション事業のグローバル展開のための拠点づくり

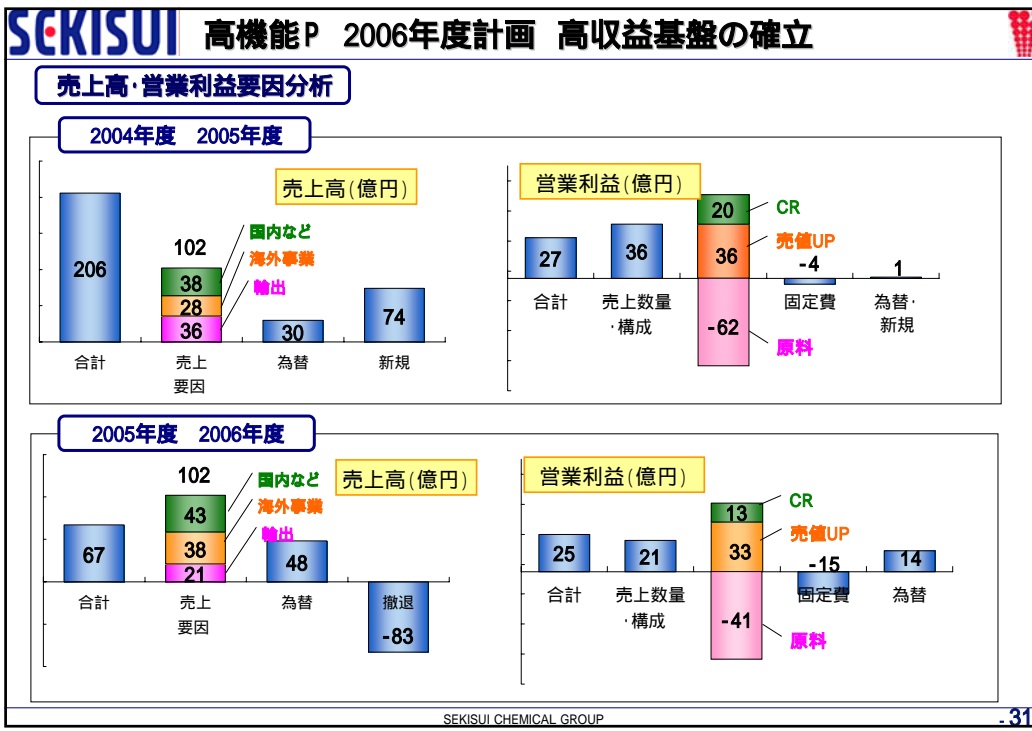
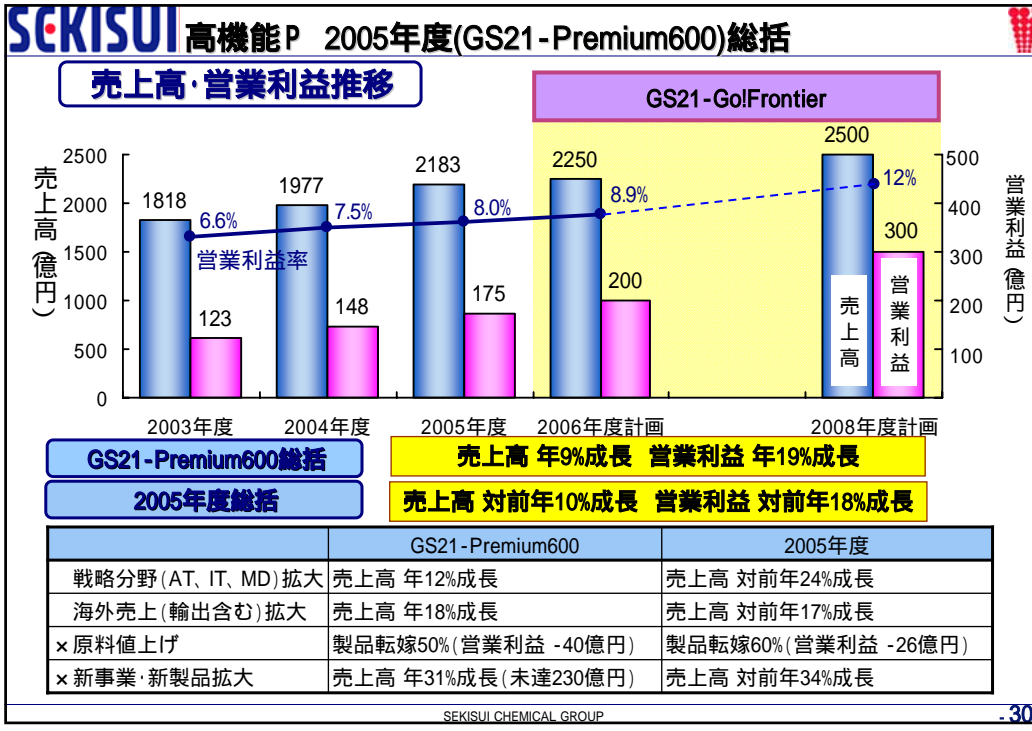
■住宅カンパニー

ハイムらしさを活かした「住環境ビジネス」での収益体質基盤確立
- 不動産、インテリア、エクステリア、リフォーム -



高機能プラスチックカンパニー

カンパニープレジデント
松永 隆善





“ Chemistry for your Win ”

「重点顧客へのケミカルソリューションの継続的提供」

2006年度方針

1. 構造改革徹底

不採算事業整理、事業構造転換

2. 業容拡大

戦略事業分野拡大、海外事業拡大、新製品・新事業創出

3. 経営基盤強化

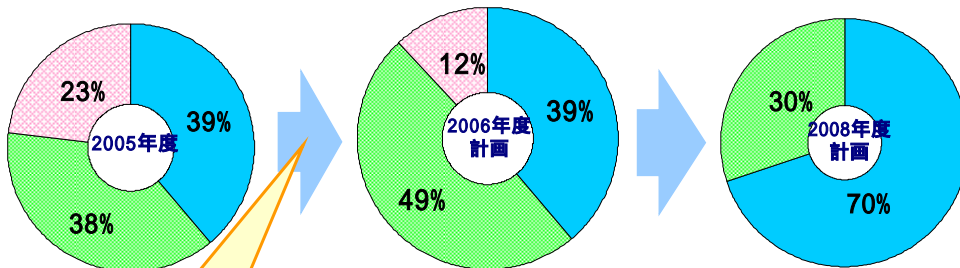
競争力強化、CS品質経営



構造改革

売上構成 (BU別、営業利益率別)

■ = 10%以上 ■ = 5~10%未満 ■ = 5%未満



積水ライフテック撤退
(2005年度末)

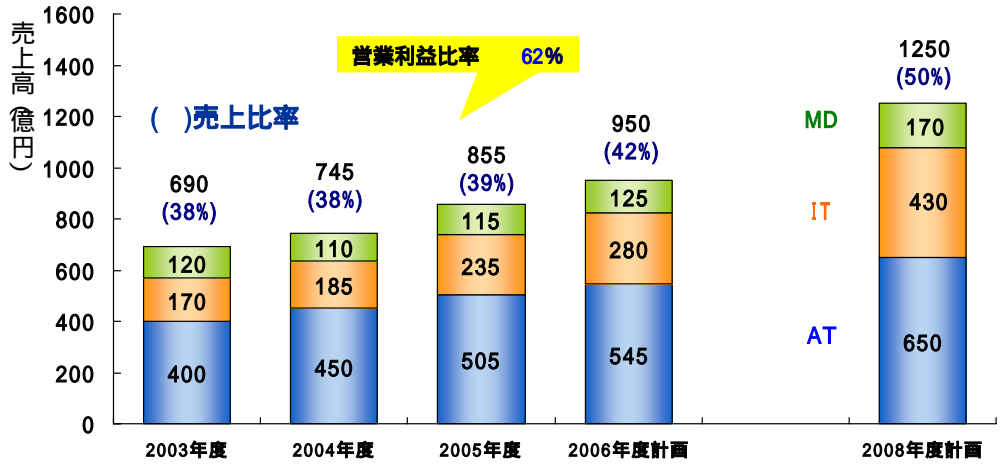
< 事業構造改革推進 >
・汎用(フィルム、テープ、樹脂)不採算製品の改善

2006年度不採算撤退影響 対前年売上減 83億円

業容拡大

1.戦略事業分野拡大

戦略事業分野別 売上高推移



業容拡大

<戦略事業分野の重点化>
カンパニー売上比 2005年度 39% 2006年度 42%

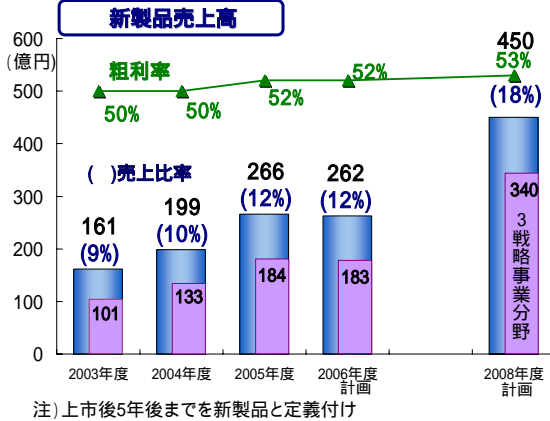
戦略事業分野別の売上増要因

	製品群	施策	売上高(億円)	
			2005年度	2006年度計画
AT	高機能膜、特殊フォーム、成型品	・高機能膜拡販 ・高付加価値成型品 ・PPフォームNo.1化	505	545
IT	微粒子、感光性材料、光学用フィルム・テープ、半導体材料	・液晶大型対応加速 (ケミカル材、光学フィルム)	235	280
MD	血液周り (診断薬、高機能採血管)	・血液周りでの海外拡販	115	125
合計			855	950

業務拡大

2. 新製品・新事業創出

- 1) 事業プロジェクト推進 (OS・FP)
- 2) マーケット対応強化 (AT開発センターなどの活用)



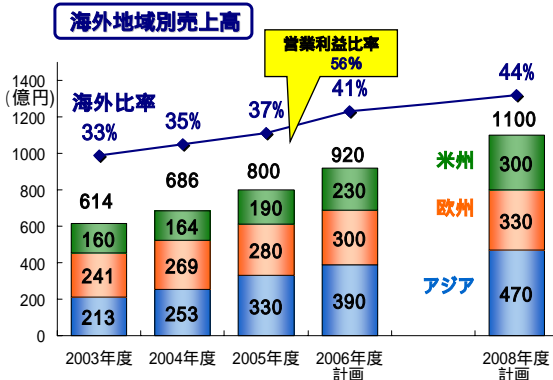
分野	内容
AT	特殊フォーム、高機能膜など
IT	液晶ケミカル、光学用プロテクトテープ、位相差フィルムなど
MD	高機能採血管など
他	熱膨張耐火材など
合計	103億円

業務拡大

3. 海外事業拡大

- 1) 中国拡大、北米強化
- 2) フロンティア開拓
- 3) グローバル人材の育成

海外売上高 920億円 海外売上比率 41%



海外拠点数

拠点数	2005年度	2006年度計画	2008年度計画
亜・オセアニア (内、中国)	8	9	11
米州	5	5	6
欧州	3	4	4
海外合計	16	18	21



環境・ライフラインカンパニー

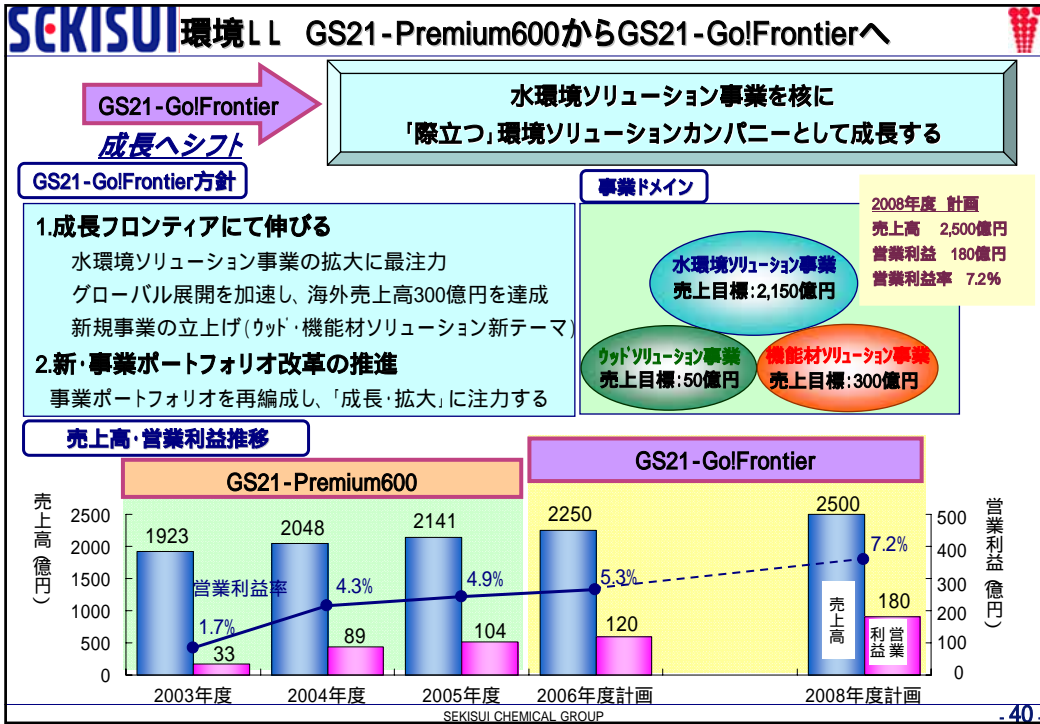
カンパニープレジデント
田頭 秀雄



中期目標であった営業利益100億円を上回る104億円を達成
2002年度 2005年度比 +98億円の大規模利益改善

GS21-Premium600 達成状況

GS21-Premium600目標		成果	課題																					
収益目標	営業利益100億円	営業利益104億円 (V字回復達成)																						
ポートフォリオ改革	高収益化	コア事業の収益力向上(10%以上)	低採算事業の構造改革																					
環境ソリューション事業の拡大	更生管事業の拡大	環境土木システム(更生管)事業 売上高100億円の達成	更生管以外の新規事業創出																					
グローバル化	グローバル展開の本格化	中国・更生管を中心に5拠点設立 <table border="1"> <thead> <tr> <th>設立年度</th> <th>社名</th> <th>国名</th> <th>事業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">2004年度</td> <td>永昌積水</td> <td>中国</td> <td>強ブラ管</td> </tr> <tr> <td>積水青島</td> <td>中国</td> <td>給排水</td> </tr> <tr> <td>積水リフレッシュ</td> <td>韓国</td> <td>更生管</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">2005年度</td> <td>SSPRA</td> <td>米国</td> <td>更生管</td> </tr> <tr> <td>積水三登</td> <td>台湾</td> <td>プラント資材</td> </tr> </tbody> </table>	設立年度	社名	国名	事業	2004年度	永昌積水	中国	強ブラ管	積水青島	中国	給排水	積水リフレッシュ	韓国	更生管	2005年度	SSPRA	米国	更生管	積水三登	台湾	プラント資材	確実な実績化
設立年度	社名	国名	事業																					
2004年度	永昌積水	中国	強ブラ管																					
	積水青島	中国	給排水																					
	積水リフレッシュ	韓国	更生管																					
2005年度	SSPRA	米国	更生管																					
	積水三登	台湾	プラント資材																					



SKISUI 環境LL 2006年度計画

2006年度方針

「成長フロンティア」開拓に全力をあげる
- 新事業ポートフォリオ改革の推進で「成長」「拡大」にシフト -

営業利益120億円
利益率5.3%

2006年度重点施策	目標値
<p>1.「成長フロンティア」開拓のスピードアップ</p> <p>1)水環境ソリューション事業の売上拡大</p> <p>2)海外事業の売上拡大</p> <p>3)新規事業の立上げ(REW)</p>	<p>国内+40億円 海外+40億円</p> <p>190億円(2005年度比 +61億円) 輸出含む</p> <p>上期上市</p>
<p>2.高収益カンパニーに向けての収益基盤確立</p>	<p>基幹事業 営業利益率8%</p> <p>基盤強化 黒字化必達</p>
<p>3.新中期を下支えする3つの革新活動スタート</p> <p>モノづくり・人材・CSR</p>	<p>モノづくり革新プロジェクトによる究極品質・コストの追求</p>

SEKISUI CHEMICAL GROUP

SEKISUI 環境LL 2006年度計画 高収益基盤の確立

ポートフォリオ別 売上高・営業利益計画

単位:億円

ポートフォリオ		2005年度	2006年度計画	増減	重点施策	
成長	環境土木	売上	100	109	9	SPRアメリカの本格稼働 欧州への進出検討
		利益	7	8	1	
拡大	プラント インフラ複合材	売上	258	306	48	グローバル展開の加速 ・プラント:積水三登社 ・強ブラ管:永昌積水社
		利益	24	27	3	
基幹	給排水 建材、ホームテック	売上	1,451	1504	53	快適みずシステムの品揃え強化と拡大
		利益	118	119	1	
基盤強化	アクアシステム 屋根材、東都	売上	234	216	-18	更なる構造改革の推進
		利益	-5	0	5	
新規	ウッド 新事業	売上	12	14	2	REWの立上げ
		利益	-12	-12	0	

*インフラ複合材...強ブラ管+FFU

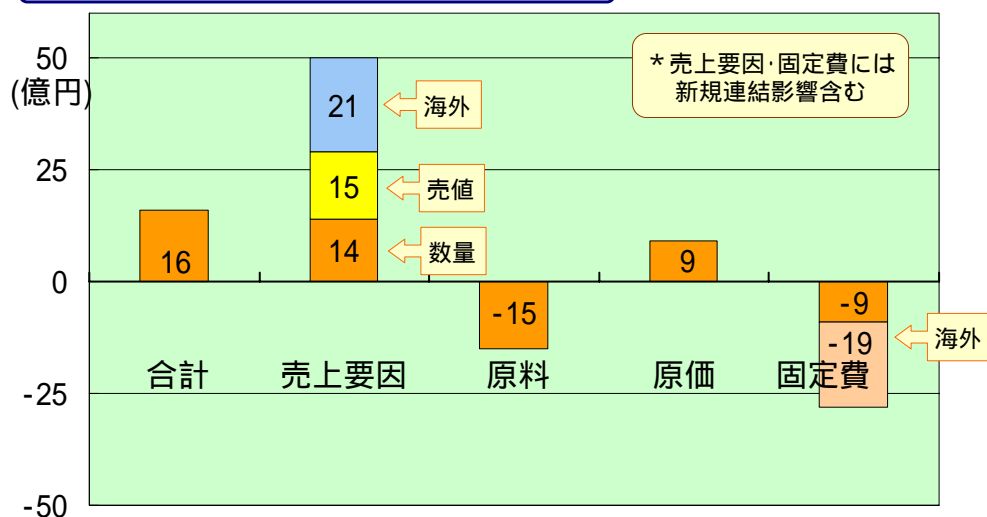
会計基準変更による影響(成長 -1、拡大 -1、基幹 -4)

SEKISUI CHEMICAL GROUP

-42-

SEKISUI 環境LL 2006年度計画 高収益基盤の確立

2006年度 営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI CHEMICAL GROUP

-43-

SEKISUI 環境LL 2006年度計画 成長への布石

成長フロンティア開拓のスピードアップ

1)水環境ソリューション事業の売上拡大 2005年度 2006年度 国内+40億円 海外+40億円

重点3事業分野の拡大

水環境創造

<RCP>



・中国でのRCP展開

快適みずシステム

<水循環システム>

<Do Free Bath>



みずの音 光・大開口
温熱バリアフリー 水と遊ぶ大空間

・オール樹脂配管
・耐震排水システム

リノベーション

<SPR>



・欧米でのSPR展開
・新材料・新工法の開発

SEKISUI CHEMICAL GROUP .44

SEKISUI 環境LL 2006年度計画 成長への布石

成長フロンティア開拓のスピードアップ

2)海外事業の売上拡大

海外売上高 : 2005年度 129億円 2006年度計画 190億円(前年比147%)

中国事業の積極拡大

- 永昌社のさらなる拡大推進 (イリ事業開始・上海拠点検討・ユーラシア)
- パイプシステム事業の積極展開(積水青島)

更生管事業の本格展開加速

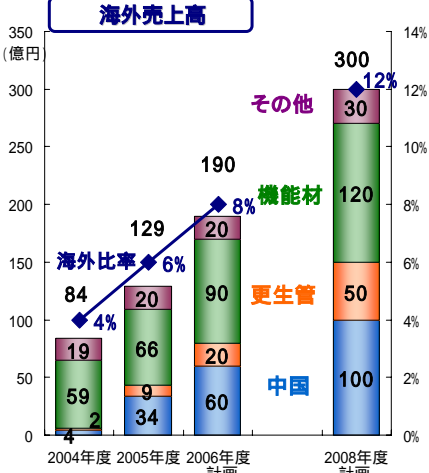
- SPRアメリカの本格稼働 欧州進出検討

機能材ソリューション事業の海外プレゼンス向上

プラント: 積水三登社によるグローバル展開加速

FFU: 鉄道マクラギの浸透(生産拠点検討)

海外売上高



年度	中国	更生管	機能材	その他	海外売上高 (億円)	海外比率 (%)
2004年度	4	2	59	19	84	4%
2005年度	34	9	66	20	129	6%
2006年度計画	60	20	90	20	190	8%
2008年度計画	100	50	120	30	300	12%

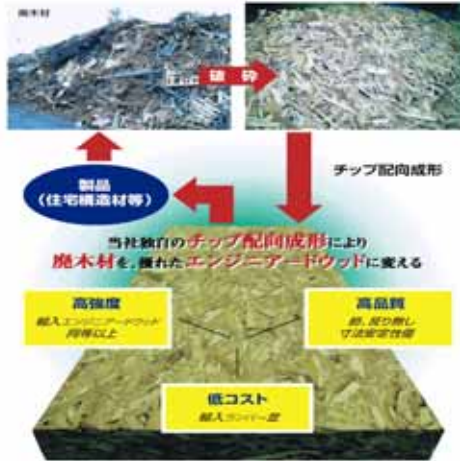
SEKISUI CHEMICAL GROUP .45

成長フロンティア開拓のスピードアップ

3)新規事業(REW)の立上げ

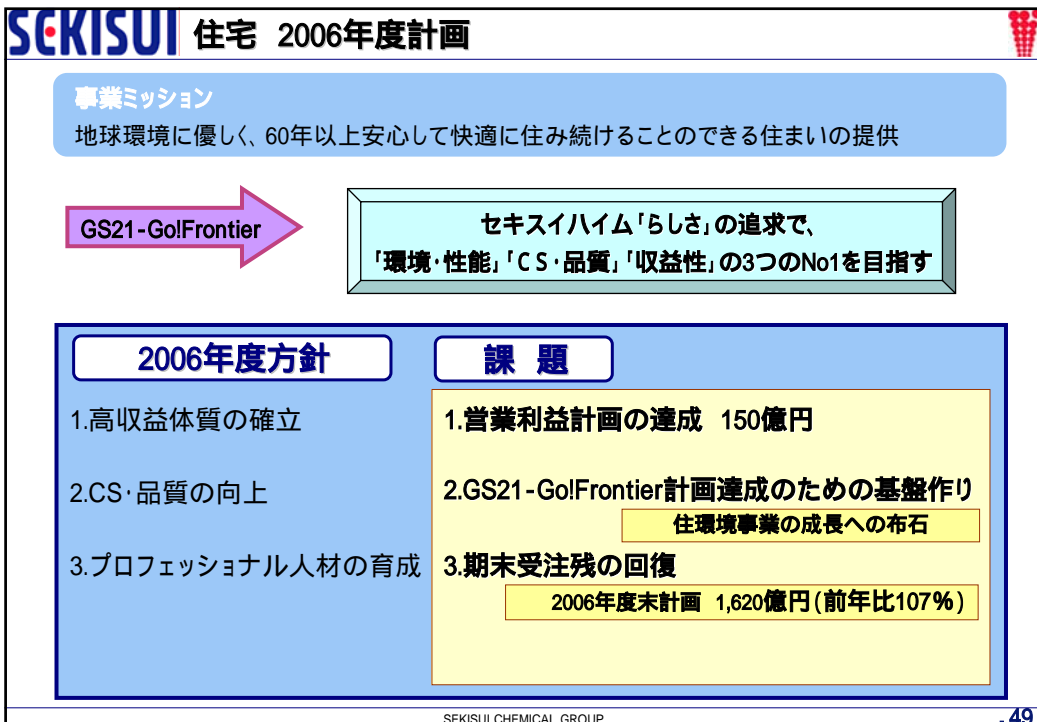
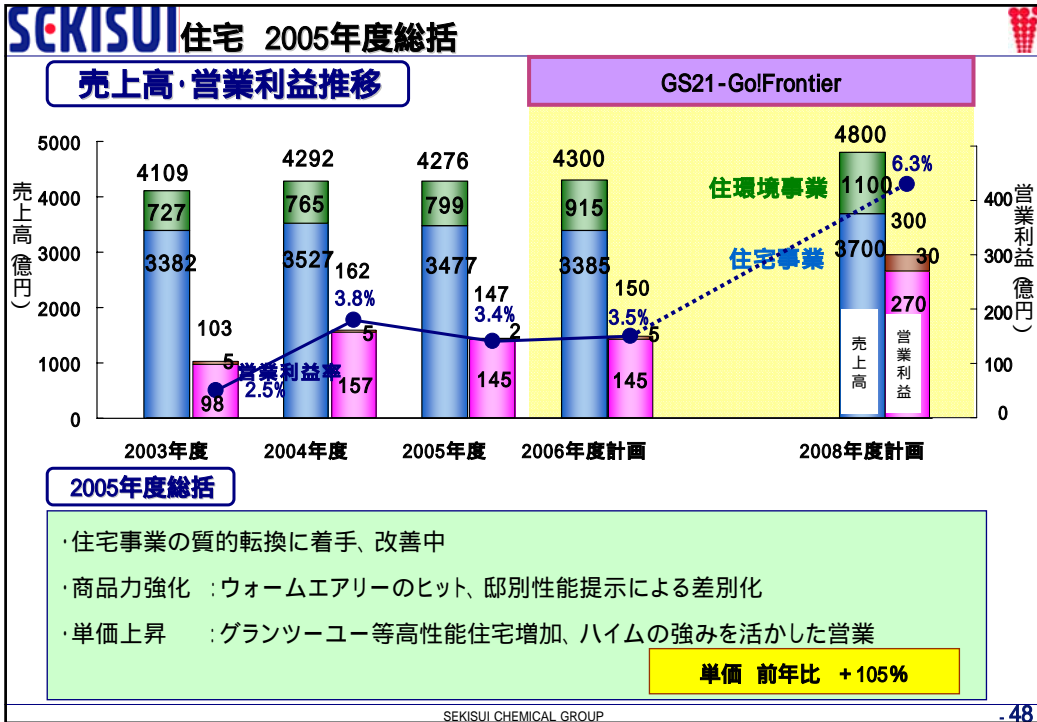


REW=リサイクル エンジンア-ド ウッド

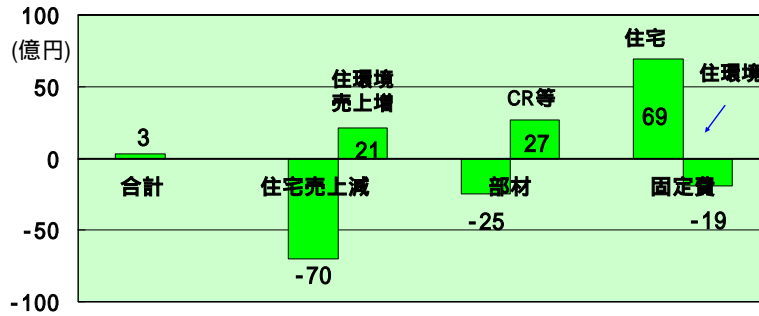


住宅カンパニー

カンパニープレジデント
東郷 逸郎



2006年度 営業利益要因分析(前年比)



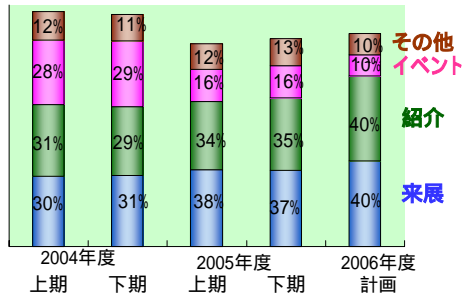
2006年度 営業利益 計画

- 1.受注棟数前年比105%を確保する
- 2.固定費削減策の実施
- 3.原材料値上に伴う部材単価上昇についてはCRでヘッジ

2006年度 住宅受注計画

受注棟数 前年比 105%

発掘源別受注棟数 推移



■ハイムらしい
高性能住宅訴求の強化

目標: すべてを光熱費ゼロ住宅に

■進・営業モデルの徹底

目標: 紹介契約比率を50%に

ハイム「らしさ」の追求

■高性能訴求差別化の徹底

1.「光熱費ゼロ住宅」の進化

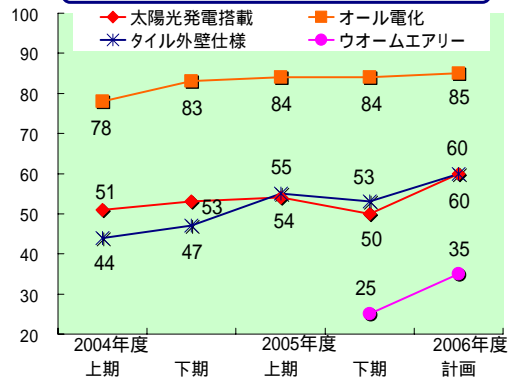
パルフェ マスターデザイン
(2006年4月発売)

2.快適性、安心を徹底訴求

ウォームエアリー採用率UP



高性能住宅オプション装着比率



個別性能提示「見える化」

LCC シミュレーション 光熱費ゼロ シミュレーション コレナビ

進・営業モデルの徹底

進・営業モデルとは...

ハイムらしい高性能住宅を訴求できる営業
継続的な紹介発掘に結びつく営業アクションとマネジメントモデル

1.来展発掘増加

展示場の魅力化～展示場の建替え促進

2004年度 76棟 2005年度 116棟 2006年度計画 100棟

2.紹介発掘増加

アフターサービスの抜本的レベルアップ
CATミーティング(Customer and Top)の実施

アフターサービス推進部の設置(2006年4月)

2005年度(2005年11月～) 130回 600名 2006年度計画 300回 2000名

3.工業化住宅ならではの工場見学会開催

2005年度 358回 2006年度計画 400回

4.営業人材のプロフェッショナル化

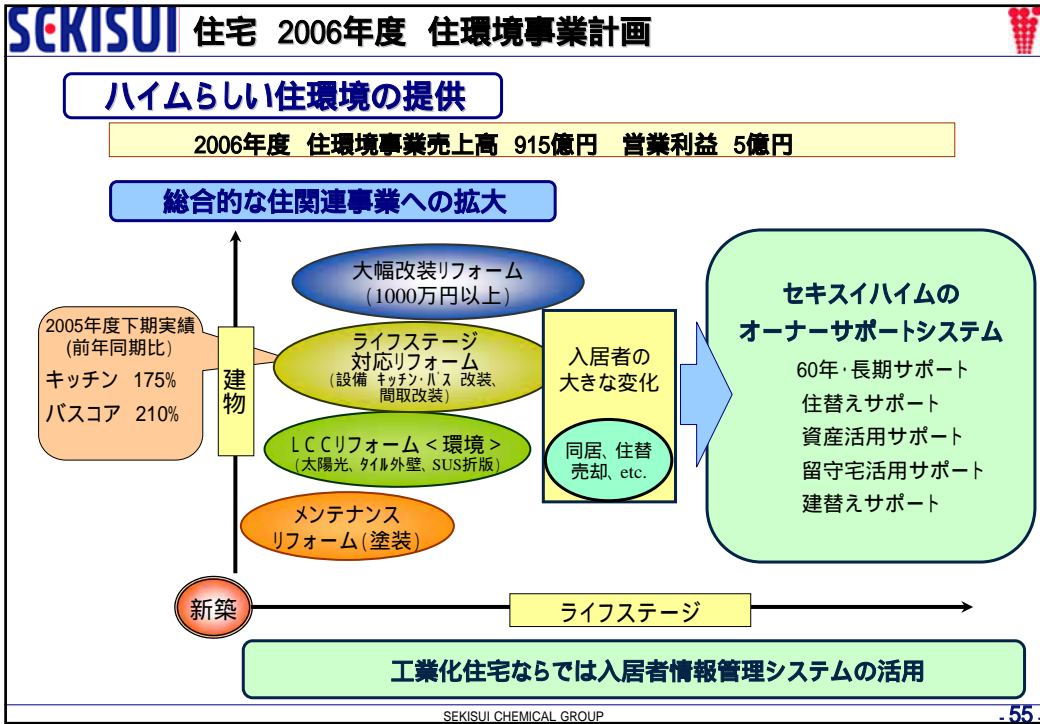
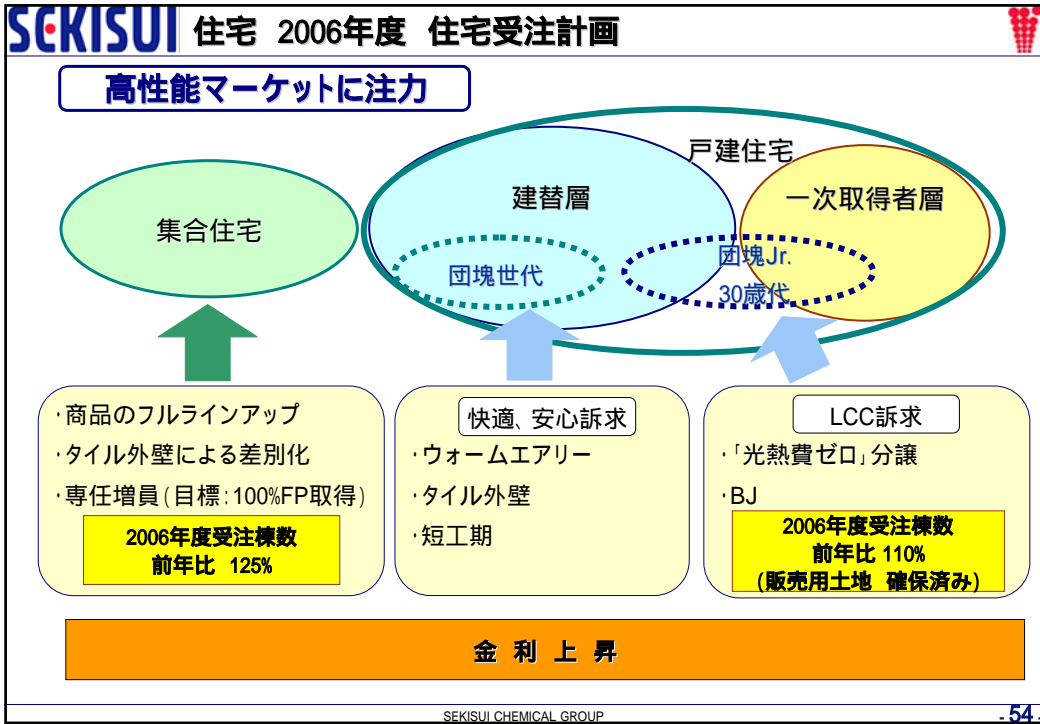
カンパニー本部のバックアップチームによる教育・支援

1.エコハイム推進室の増強

2006年4月 15名 2006年度末計画 24名

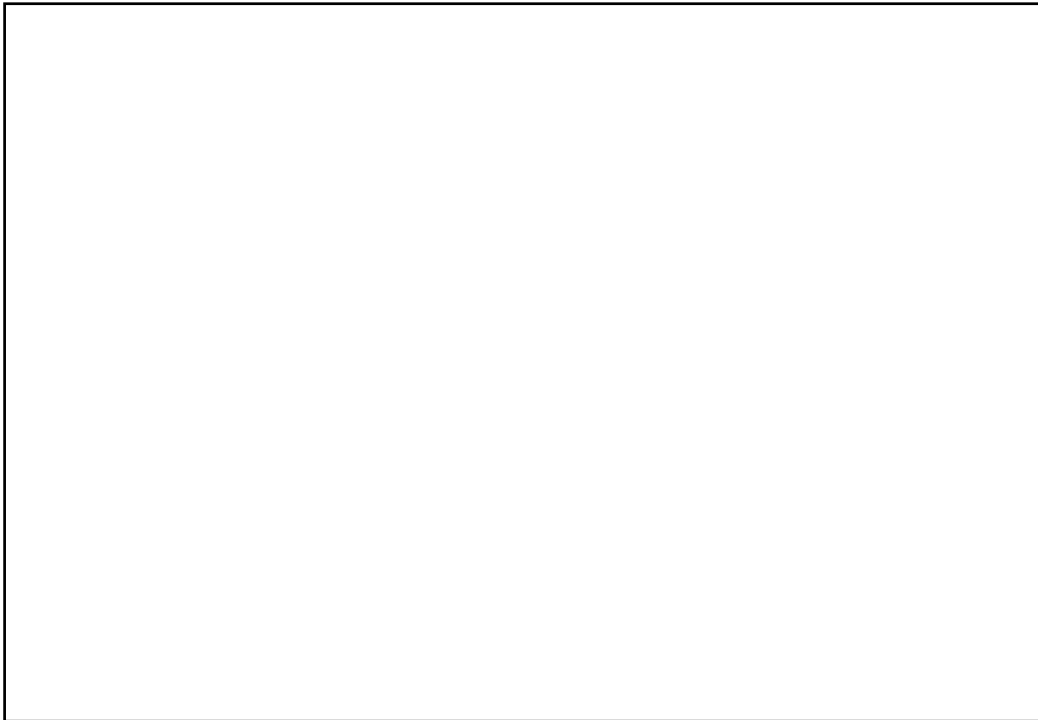
2.「進・営業モデル」普及チームの設置(2006年4月)

専任配置 9名





スライドに記載されている見込、計画、見通しなど歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいて作成されております。従って、実際の業績は、様々な重要な要素の変化により大きく異なる結果になりうることを、ご承知おきください。



1.住宅事業の主要データ		住宅カンパニー実績・計画について						
		2005年度			2004年度			2003年度
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期
連結	売上高(億円)	2,173	2,104	4,276	2,108	2,184	4,292	4,109
	住宅	1,767	1,710	3,477	1,741	1,786	3,527	3,382
	建物	1,713	1,654	3,367	1,682	1,730	3,412	3,271
	土地	55	56	110	59	56	115	111
	住環境	406	394	799	367	398	765	727
	リフォーム	273	263	536	244	266	510	497
	インテリア・エクステリア	29	29	58	31	31	62	46
	不動産	103	102	205	92	102	194	184
1	販売戸数(戸)	7,850	8,000	15,850	8,060	8,600	16,660	16,110
	戸建て	5,950	5,630	11,580	6,200	6,090	12,290	12,270
	ハイム	4,390	4,300	8,690	4,540	4,570	9,110	8,750
	ツーユー	1,560	1,330	2,890	1,660	1,520	3,180	3,520
	アパート	1,900	2,370	4,270	1,860	2,510	4,370	3,840
その他	2.主なデータ							
	単価<全国販社・戸建>(百万円)	28.9	29.5	29.2	27.5	28.1	27.8	27.3
	坪単価<全国販社・戸建>(万円)	69.3	71.2	70.3	66.5	67.8	67.2	65.3
	床面積(m ²)	137.6	136.7	137.1	136.5	136.7	136.6	138.0
	展示場数(棟)	464	-	474	477	-	470	487
	営業マン数(人)	2,596	-	2,467	2,605	-	2,496	2,490
	建替え比率(%)	37	40	39	40	42	41	40
	紹介契約比率(%)	34	34	34	31	30	30	30

2.住宅受注状況		(単位:百万円)								
	2006年度計画			2005年度			2004年度			
	上期計画	下期計画	通期計画	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
期初受注残	151,500	160,500	-	169,900	153,300	-	161,900	167,500	-	
伸び率	-11%	5%	-	5%	-8%	-	9%	7%	-	
新規受注	195,774	207,707	403,481	184,875	192,827	377,701	201,333	204,737	406,070	
伸び率	6%	8%	7%	-8%	-6%	-7%	3%	3%	3%	
建物売上高	186,774	206,207	392,981	201,475	194,627	396,101	195,733	202,337	398,070	
伸び率	-7%	6%	-1%	3%	-4%	-1%	4%	5%	4%	
期末受注残	160,500	162,000	-	153,300	151,500	-	167,500	169,900	-	
伸び率	5%	7%	-	-8%	-11%	-	7%	5%	-	

3.住宅着工戸数		(単位:戸)								
	2005年度			2004年度			2003年度			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
住宅着工戸数	640,414	611,586	1,252,000	618,462	574,576	1,193,038	1,173,649			
上記での持ち家着工=A	191,057	162,943	354,000	206,264	160,969	367,233	373,015			
当社販売戸数	7,850	8,000	15,850	8,060	8,600	16,660	16,110			
当社戸建販売戸数=B	5,950	5,630	11,580	6,200	6,090	12,290	12,270			
持ち家での当社シェア=B/A	3.1%	3.5%	3.3%	3.0%	3.8%	3.3%	3.3%			

4.強点住宅受注状況		*2005年度下期と通期の“住宅着工戸数”と“上記での持ち家着工”は見直し								
	2005年度			2004年度			2003年度			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
太陽光発電搭載	54%	50%	52%	51%	53%	52%	52%	46%		
タイル外壁仕様(ハイムJXタイプ)	55%	53%	54%	44%	47%	45%	45%	35%		
オール電化	84%	84%	84%	78%	83%	80%	80%	74%		