

2012年度決算説明会

積水化学工業株式会社
代表取締役社長
根岸 修史

2013年4月26日



2012年度実績

(億円)

	2012年度*	2011年度	増減
売上高	10,324	9,651	673
営業利益	596	546	50
経常利益	607	542	65
当期純利益	302	281	21

海外子会社 2012年1-3月 実績
377
5

配当(円/株)	18	15	3
---------	----	----	---

* 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月決算(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

カンパニー別 売上高・営業利益

(億円)

	2012年度*		2011年度		対前年増減		海外子会社 2012年1-3月実績	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
住宅	4,690	363	4,494	311	196	52	-	-
環境LL	2,145	18	2,000	30	145	-12	49	-7
高機能P	3,320	232	2,969	206	351	27	327	13
その他	405	-13	435	-2	-30	-11	2	0
消去又は 全社	-236	-5	-247	2	10	-7	0	-1
合計	10,324	596	9,651	546	673	50	377	5

* 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月決算(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

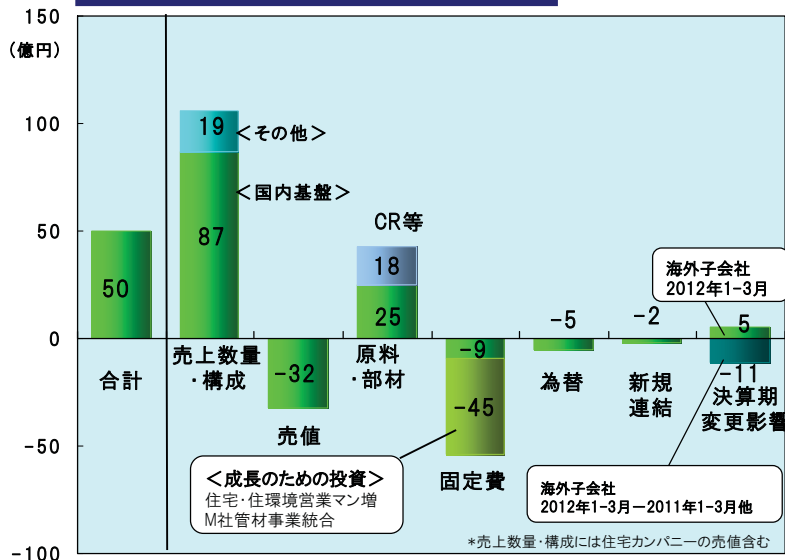
【住宅】 住宅事業・住環境事業とも売上伸長、コスト革新も進み増収増益

【環境LL】 海外事業の採算悪化、海外子会社2012年1-3月実績も影響し減益

【高機能P】 3戦略事業中心とした数量・構成増により増収増益

- 国内基盤事業は順調に数量・構成増
- グローバル戦略事業は、西欧管路更生事業環境の悪化により数量・構成想定ほど伸ばせず
- コスト競争力・事業基盤強化が順調に進捗
- 成長・次世代収益獲得のための施策が順調に進捗

2012年度 営業利益要因分析(前年比)



2012年度 重点施策実施実績

	国内基盤事業	グローバル戦略事業
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄電池付「進・スマートハイム」受注3,000棟突破(住宅) ・住環境事業急ピッチで拡大・2009-12年度平均36%成長* ・タイ量産工場稼働開始(住宅) <p>*CAGR・営業利益ベース</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル端末向け事業拡大(IT分野) ・インド・ASEAN攻略準備進捗(AT分野、機能樹脂) ・中国沿岸部合弁会社設立・事業拡大へ(水インフラ海外)
基盤強化策	<ul style="list-style-type: none"> ・M社管材事業統合・トップポジション確立(水インフラ) ・生販一体体制をベースとしたCR進捗(住宅) ・営業マン増強(住宅・住環境) 	<ul style="list-style-type: none"> ・北米事業構造改革完了・海外本格拡大へ(MD分野)



2013年度利益計画

(億円)

	2013年度 計画	2012年度 ^{*1}	増減
売上高	10,780	10,324	456
営業利益	740	596	144
経常利益	700	607	93
当期純利益	350	302	48
配当(円/株)	20	18	2

海外子会社 2012年1-3月 実績
377
5

*1 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月決算(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

*2 2013年度の為替レートの前提は、90円/US\$、124円/ユーロ



カンパニー別 売上高・営業利益

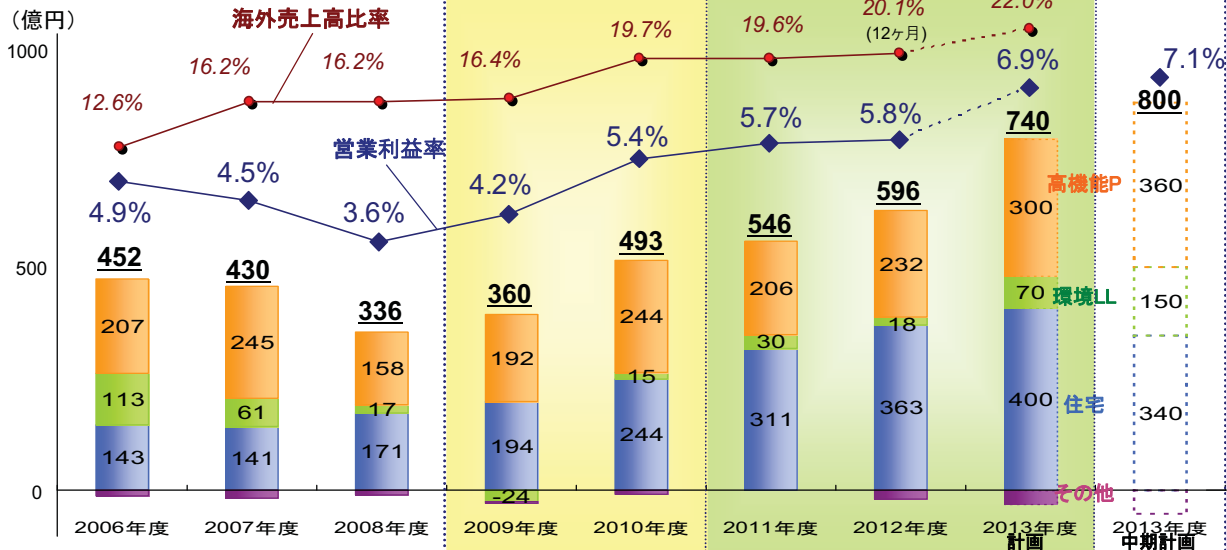
(億円)

	2013年度計画		2012年度実績 ^{*1}		増減 ^{*2}			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高		営業利益	
住宅	4,950	400	4,690	363	260	(260)	37	(37)
環境LL	2,370	70	2,145	18	225	(274)	52	(45)
高機能P	3,320	300	3,320	232	0	(327)	68	(80)
その他	420	-15	405	-13	15	(17)	-2	(-2)
消去又は全社	-280	-15	-236	-5	-44	(-44)	-10	(-11)
合計	10,780	740	10,324	596	456	(833)	144	(149)

*1 2012年度: 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヶ月間の実績

*2 ()は対前年同期<12ヶ月>増減

営業利益推移



外部環境・為替レート

年度	2007年6月	2008年10月	2011年3月	2011年9月	2011年10月	2012年9月	2012年12月	2014年4月
為替レート	116円/US\$	118円/US\$	94円/US\$	87円/US\$	80円/US\$	83円/US\$	90円/US\$	消費増税? (5%→8%)
	147円/€	162円/€	131円/€	115円/€	111円/€	107円/€	124円/€	

* 各年のAR、2013年は当社前提

当社施策

施策	2006年9月	2008年5月	2009年4月	2011年2月	2011年4月	2012年	2013年3月
成長	MD関連事業 第一化学薬品買収	管路更生事業 海外本格進出	機能樹脂事業 PVA樹脂事業買収	MD関連事業 米大手検査事業買収	IT関連事業 ITOフィルム事業買収	AT・機能樹脂事業 インド・ASEAN本格進出	住宅事業 タイ量産工場稼働
基盤強化	2007年 住宅事業 大規模構造改革実施			2011年 住宅事業 全国生販一体移行完了	2012年 MD関連事業 七米事業構造改革実施	2012年12月 水インフラ事業 M社管材事業統合	

グローバル市場見通し

- 国内: 景況感改善(株高・円安・個人消費)・新設住宅着工増・公共投資増
消費増税前駆け込みもあるも、増税後の反動懸念あり
- 欧州: 需要引き続き低迷、財政・政治リスクあり
- 米国: 消費・生産・雇用改善など背景に回復続く
- 中国: 国内インフラ投資など回復も、依然減速感あり
- 新興国: 国・地域ごとに差はあるが、ASEANを中心に総じて高成長

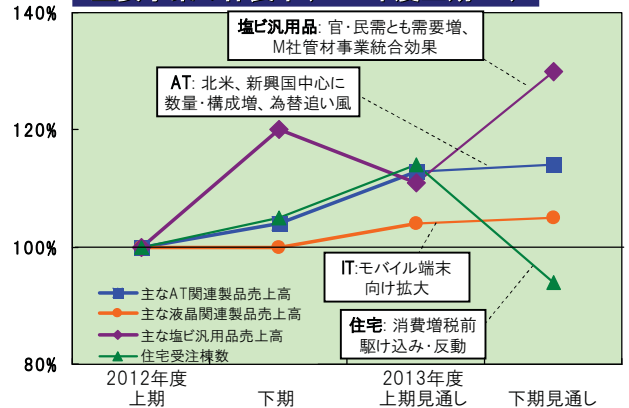
為替・原料

- 為替: 円高修正、輸出に追い風
- 原料: ナフサ由来原料価格上昇懸念あり

主要事業の進捗と見通し

分野	事業環境・事業機会	
国内事業	住宅	前年度より消費マインド改善 上期末に向けて消費増税前駆け込み需要発生、下期後半を中心に駆け込み反動あり ソーラー・蓄電池等自然エネルギー活用へのニーズさらに高まる
	水インフラ	新設住宅着工増、補正予算・復興関連需要発現により民需、官需とも需要増 防災関連製品へのニーズ高まる
グローバル事業	自動車関連	北米: 需要堅調、高機能品需要増 欧州: 引き続き需要低迷 中国: 需要拡大も減速感あり 新興国: ASEAN中心に需要拡大 国内: 輸出中心に需要回復、消費増税前駆け込みは限定的
	IT・電子材料	TV、PC向け需要は前年度並みとなる見通し モバイル端末向け需要は引き続き拡大
	メディカル	検査薬需要は国内外とも堅調に推移 先進国の高齢化、新興国での検査義務化により需要拡大傾向
	管路更生	国内: 防災関連公共投資増により需要拡大 海外: 西欧は引き続き需要低迷、東欧は比較的堅調

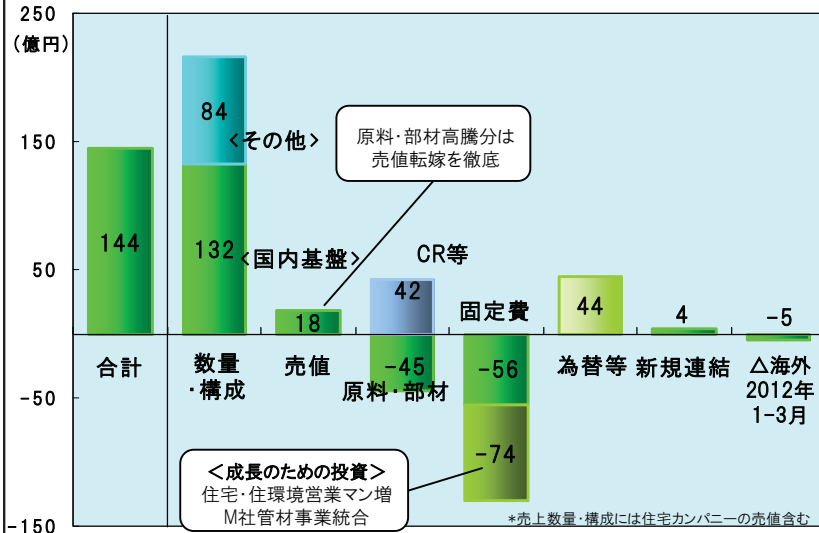
主要事業の伸長率(2012年度上期BM)



2013年度計画概要

- 国内基盤事業は、拡大する需要を最大限獲得
- グローバル戦略事業は、成長分野・市場で競争力のある製品を拡販
- 戦略投資のリターンを獲得 -IT・MD関連事業、管路更生事業
- 事業環境変動(ポスト消費税)への対応 -コスト競争力のさらなる強化、反動需要減の最小化

2013年度 営業利益要因分析(前年比)



2013年度 重点施策

	国内基盤事業	グローバル戦略事業
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄電池付「進・スマートハイム」強化(住宅) ・住環境事業さらに拡大 ・包括・震災復興ストックの受注拡大(環境LL) 	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル端末向け事業拡大(IT分野) ・インド・ASEANでの拡販(AT分野、機能樹脂) ・海外事業本格拡大(MD分野) ・中国水インフラ事業拡大
需要変動への対応 基盤強化策	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税前駆込み需要獲得(住宅) ・商品強化等により反動需要減最小化(住宅) ・M社管材事業統合効果発揮(水インフラ) 	<ul style="list-style-type: none"> ・欧州事業建て直し(管路更生)

2012年度決算内容

経営管理部担当
専務執行役員 田頭 秀雄

連結対象会社数

	2013年3月末	2012年3月末	増減
連結会社	167社	157社	Rabmer(東欧管路更生事業会社) 三菱樹脂管材事業関連会社等
持分法会社	8社	8社	-

連結会社増減による影響額

(億円)

売上高	+33	Rabmer*1等
営業利益	-3	

*1: 2012年4月より新規連結

海外15ヶ月決算による影響額 *2

(億円)

売上高	+377	海外子会社 2012年1月～3月実績
営業利益	+5	

*2: 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月決算(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)



損益概要

(億円)

	2012年度	2011年度	増減
売上高	10,324	9,651	673
売上総利益	3,025	2,856	169
売上総利益率	29.3%	29.6%	-0.3%
販売費および一般管理費	2,428	2,310	119
営業利益	596	546	50
持分法投資損益	12	18	-5
その他営業外損益	-2	-22	20
経常利益	607	542	65
特別利益	18	33	-15
特別損失	180	82	98
税引前利益	445	492	-47
法人税等	*2 133	202	-69
少数株主利益	10	9	1
当期純利益	302	281	21

(264)*1

(48)*1

為替差損益 54

退職給付費用 95

配当 (円/株)	18	15	3
----------	----	----	---

*1: 新規連結及び海外15ヶ月決算(海外子会社は2012年1月~2013年3月の15ヶ月決算)影響を除く増減

 *2: 連結納税開始に伴う未実現利益の消去に係わる税効果による税金費用22億円減、
研究開発促進税制活用による税金費用35億円減を含む


連結キャッシュ・フロー

(億円)

	2012年度	2011年度
営業活動によるキャッシュフロー	710	667
投資活動によるキャッシュフロー	-311	* -707
財務活動によるキャッシュフロー	-305	-161
現金及び現金同等物の増減額	133	-211
現金及び現金同等物の期末残高	586	451
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	307	-123

* Genzyme社検査薬事業と鈴寅社の買収費用約300億円と定期預金の預入などを含む



貸借対照表(資産)

(億円)

	2013年3月末	2012年3月末	増減
現金及び預金	911	754	157
売上債権	1,721	1,569	152
棚卸資産	1,400	1,326	74
その他流動資産	367	354	13
有形固定資産	2,407	2,312	95
無形固定資産	491	519	-28
投資有価証券	1,462	1,079	383
投資その他の資産	257	358	-101
資産合計	9,016	8,271	745

為替 58、住宅 25

時価評価 382

為替影響 363



貸借対照表(負債・純資産)

(億円)

	2013年3月末	2012年3月末	増減
無利子負債	3,530	3,366	164
有利子負債	1,153	1,272	-119
負債合計	4,683	4,638	45
資本金等	2,092	2,093	-1
利益剰余金	2,093	1,929	164
自己株式	-116	-174	58
有価証券評価差額金	178	-76	253
少数株主持分	143	112	32
その他純資産	-58	-251	193
純資産合計	4,332	3,633	699
負債・純資産合計	9,016	8,271	745

 退職給付会計の原則法
への変更影響 95

為替影響 54

 当期純利益 302
配当支払 -88
自己株消却 -50

為替換算調整 194



減価償却費・資本的支出

(億円)

	減価償却費			資本的支出		
	2012年度 *1	2011年度	増減	2012年度 *1	2011年度	増減
住宅	70	70	0	*3 123	86	37
環境LL	61	66	-5	*3 77	51	26
高機能P	192	188	4	145	167	-22
その他	19	20	-1	16	19	-4
消去又は全社	7	7	0	8	8	1
合計	*2 349	351	-2	368	331	38

*1 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月実績(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

*2 海外子会社の2012年1月～3月の3ヵ月間の減価償却費は20億円

*3 住宅タイ工場の生産能力増強、奈良事業所(環境LLユニットバス生産拠点)の移転など



減価償却費・資本的支出

(億円)

	2013年度計画	2012年度 *1	増減
減価償却費	360	*2 349	11
資本的支出	*3 360	368	-8
研究開発費	260	259	1

*1 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月実績(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

*2 海外子会社の2012年1月～3月の3ヵ月間の減価償却費は20億円

*3 メガソーラの設置など



2013年度利益計画

(億円)

	2013年度 計画	2012年度 ^{*1}	増減
売上高	10,780	10,324	456
営業利益	740	596	144
経常利益	700	607	93
当期純利益	350	302	48
配当(円/株)	20	18	2

海外子会社 2012年1-3月 実績
377
5

*1 海外子会社は2012年1月～2013年3月の15ヵ月決算(2012年度より連結子会社の決算を3月期に統一)

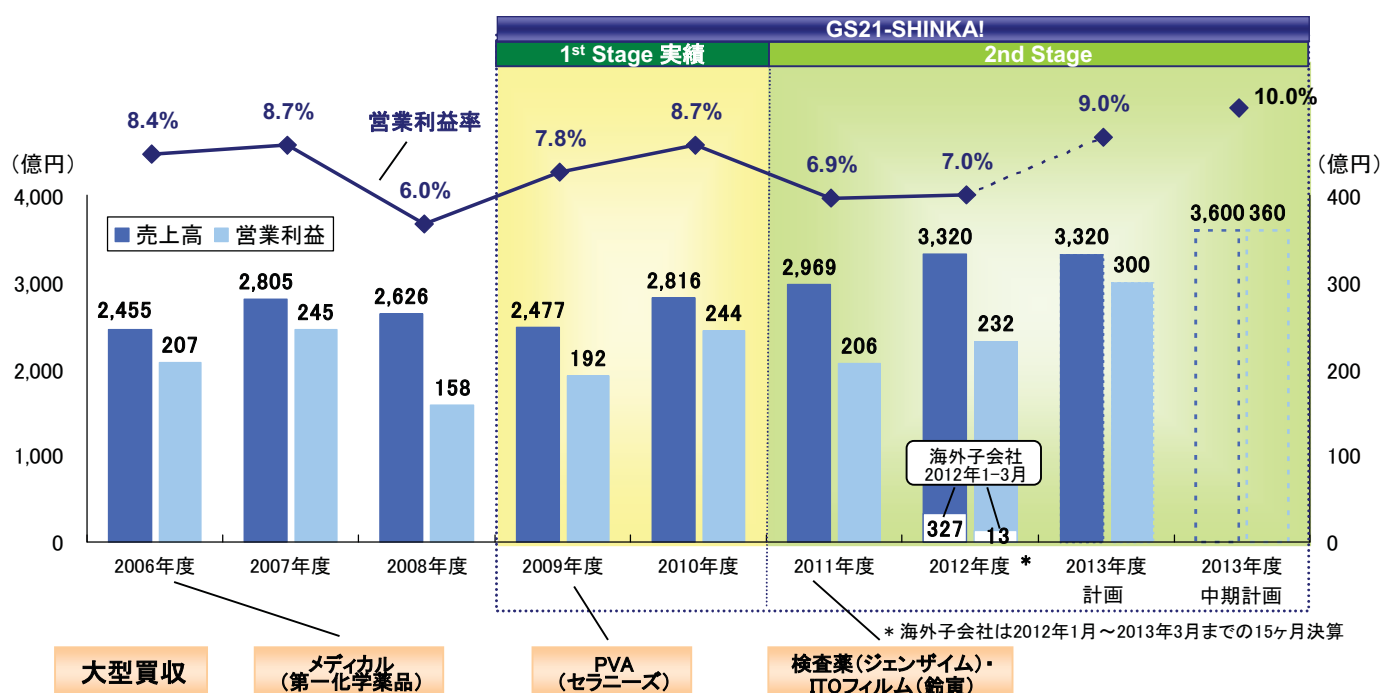
*2 2013年度の為替レート的前提は、90円/US\$、124円/ユーロ



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

売上高・営業利益推移



2012年度総括

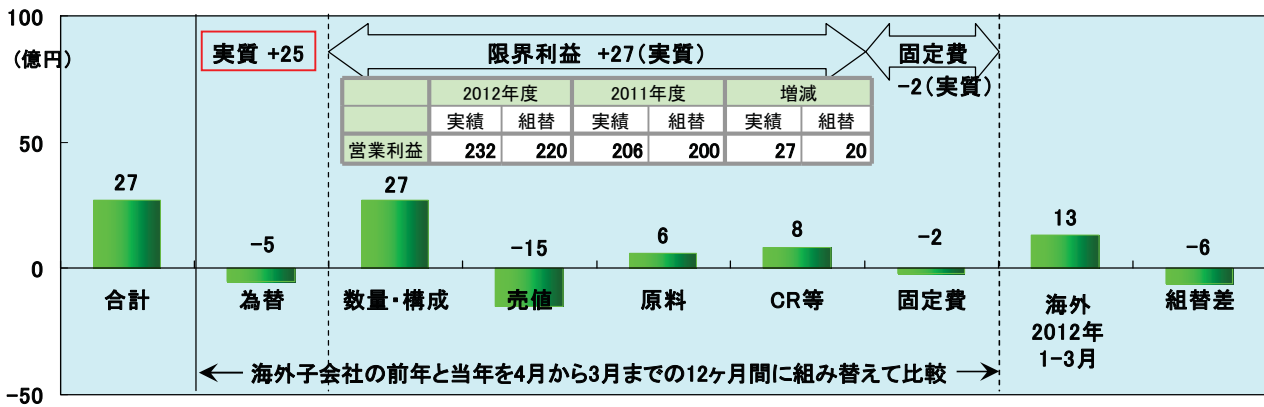
欧州景気低迷の影響を受けるも、アジアと米州の売上が伸長し、増収増益

IT：4Qに生産調整の影響を受けるも、スマートフォン・タブレット端末向け製品の売上は伸長

AT：欧州は景気低迷続くも、米国は自動車需要好調で高機能中間膜の拡販進む

MD：北米拠点の統合などの構造改革により収益が改善

2012年度営業利益要因分析(前年比)



2013年度方針

“Chemistry for your Win”

継続的成長 ～収益構造改革と地力アップ～

2013年度 営業利益300億円

1. 成長戦略

戦略事業の強化、海外事業拡大、新製品・新事業推進

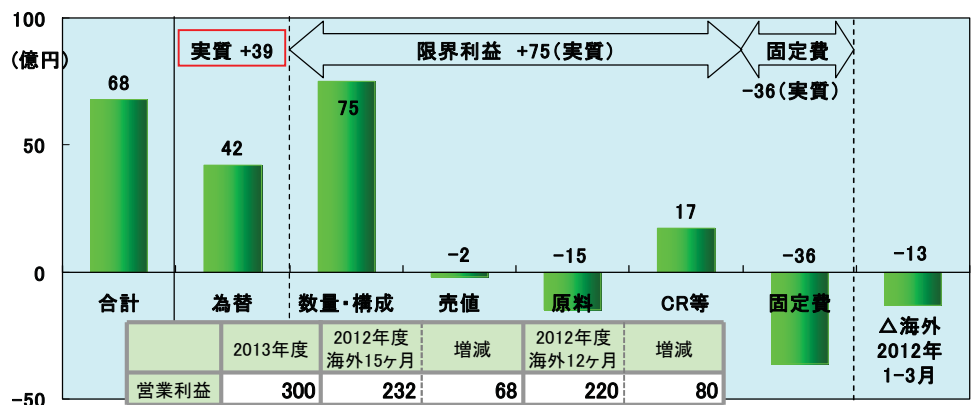
2. 経営基盤強化

地力アップ、人材マネジメント強化、安全・品質・コンプライアンス

市況の想定

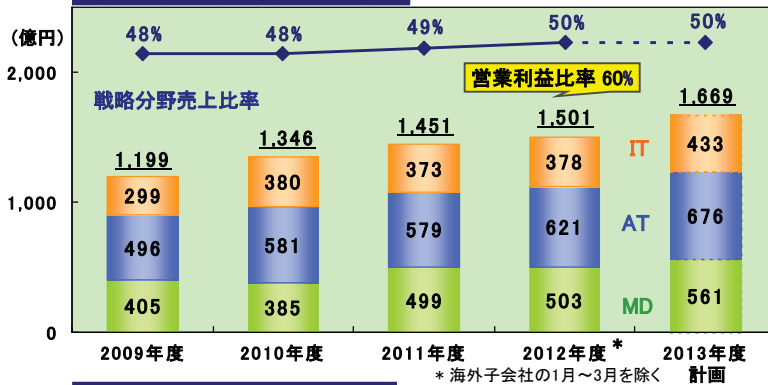
地域	状況
日本	輸出環境改善へ
米国	回復基調を維持
欧州	景気低迷長期化
中国	減速感あり

2013年度営業利益要因分析(前年比)

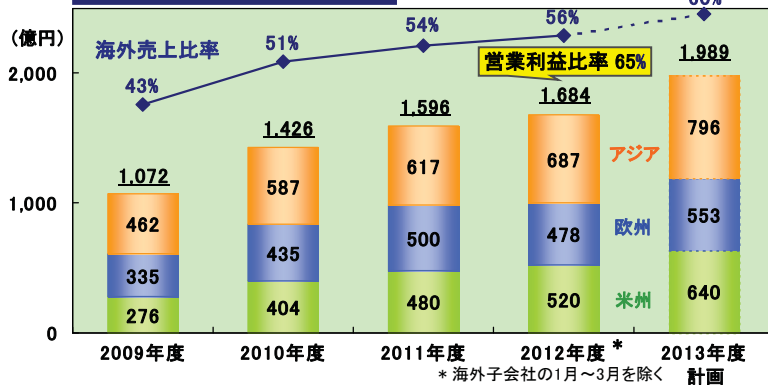


成長戦略

戦略事業分野別売上高



海外売上高



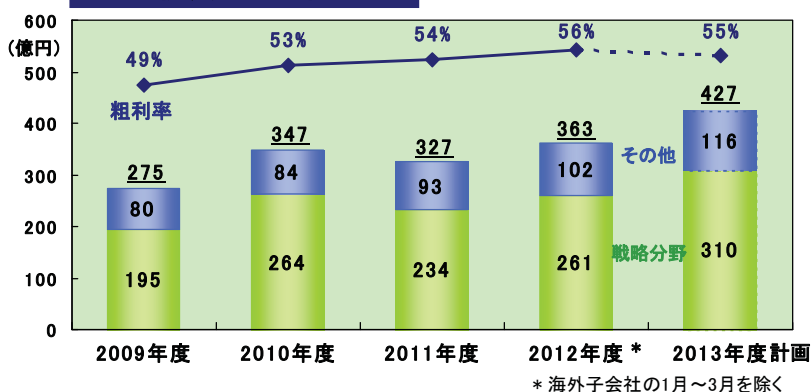
1. 戦略事業の強化

- IT**：成長市場での売上拡大
 - スマートフォン・タブレット端末向け拡販
 - ITOフィルムの生産能力向上
 - 新製品開発
 - LED関連部材など
- AT**：高収益化と基盤強化
 - 高機能中間膜の拡大加速
 - フロンティア拡大
 - 車輻成型品のインド・インドネシアでの展開
- MD**：グローバル拡大
 - 欧米での機器ビジネスの本格展開
 - 国内製検査薬の海外展開

2. 海外事業拡大

- ・成長市場への輸出拡大
- ・CPVCの国内能力増強とタイ合弁会社設立

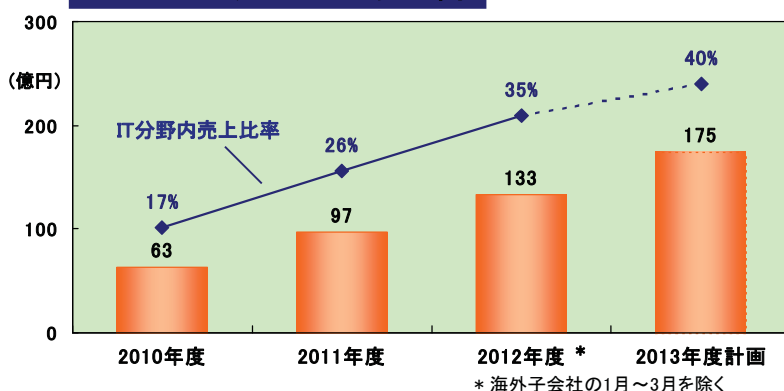
新製品売上高



3. 新製品・新事業の推進

- 1) 新製品上市
 - LiB用部材、半導体接合材等
- 2) 新事業拡大
 - FP(熱膨張耐火材)事業の売上拡大
- 3) 次世代事業
 - 独自シーズ育成

モバイルソリューション売上高



モバイルソリューション加速

モバイルソリューションの製品概要

- 導電性微粒子
- シール剤
- ITOフィルム
- 高機能両面テープ
- 耐衝撃フォームテープ

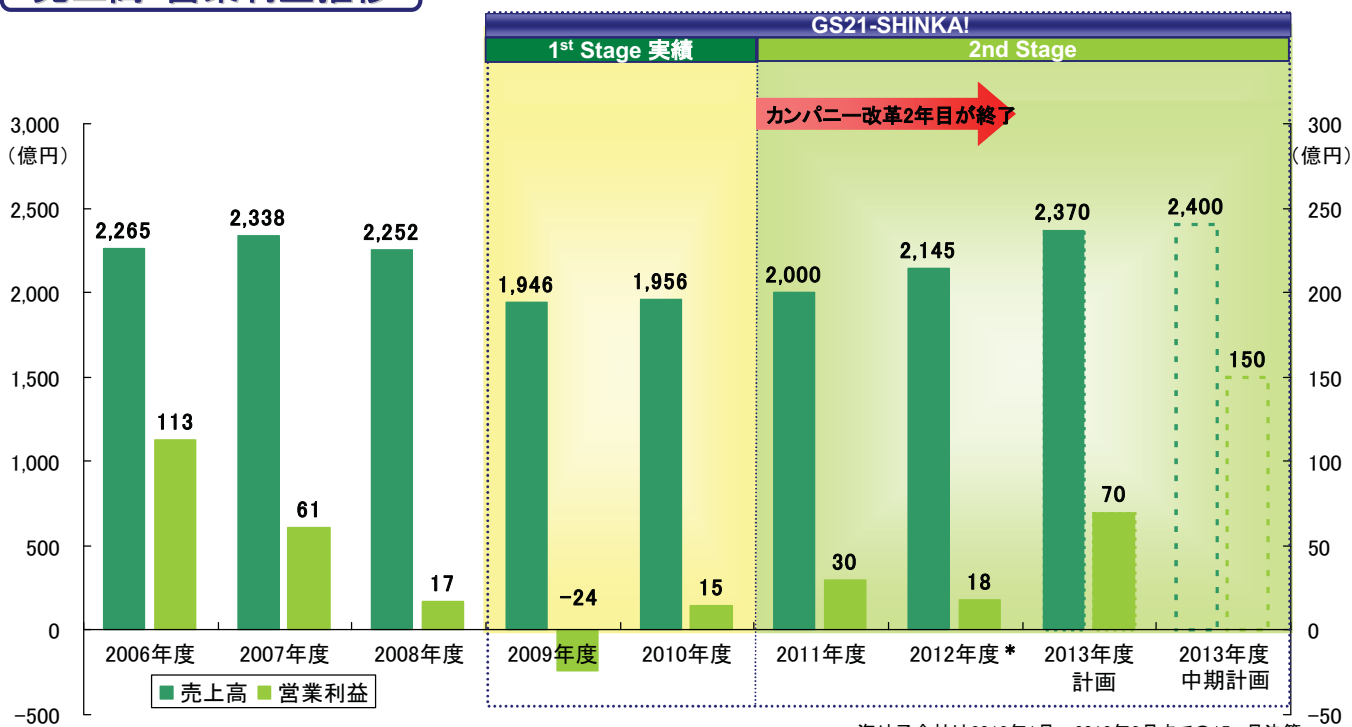


環境・ライフラインカンパニー

カンパニープレジデント
高見 浩三



売上高・営業利益推移



2012年度総括

国内事業…変革途上も着実に進展 *1

FY10→FY12 営業利益 38億円増

- ・民需：三菱樹脂管材部門買収により 汎用品収益基盤が強化
- ・官需：復興関連は発注延期も、ストック需要は拡大

海外事業…欧州市場低迷による管路更生の悪化 *2

- ・欧州低迷への対応遅れが喫緊の課題
- ・米国・アジア・中国は収益改善が進む

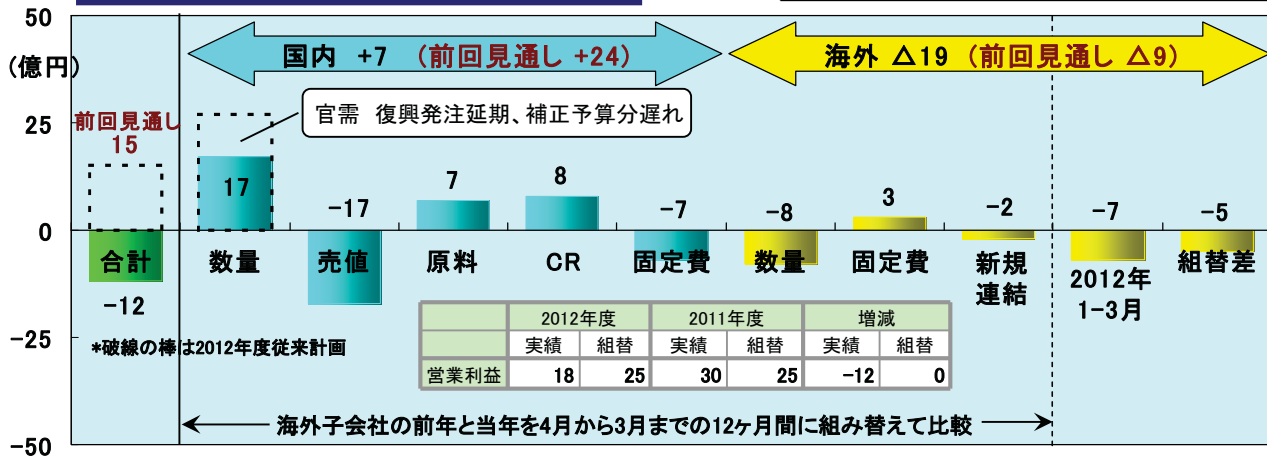
*1 ビジネスモデル変革の進捗状況 (FY10→12)

VCビジネス	増分売上 73億円
VCマップ整備・拡充	100%化完了
包括受注推進	200億円のストック形成

*2 欧州管路更生の悪化要因 対応策の進捗状況

工事価格下落	競争激化	元請拡大・施工体制強化
不良債権増加	西欧市場悪化	拠点閉鎖・選別受注推進
東欧展開遅れ	規格認証遅れ	12年度に4ヶ国完了 →13年度2ヶ国取得予定

2012年度営業利益要因分析 (前年比)



2013年度方針

2013年度カンパニー方針：「行動を成果へ」

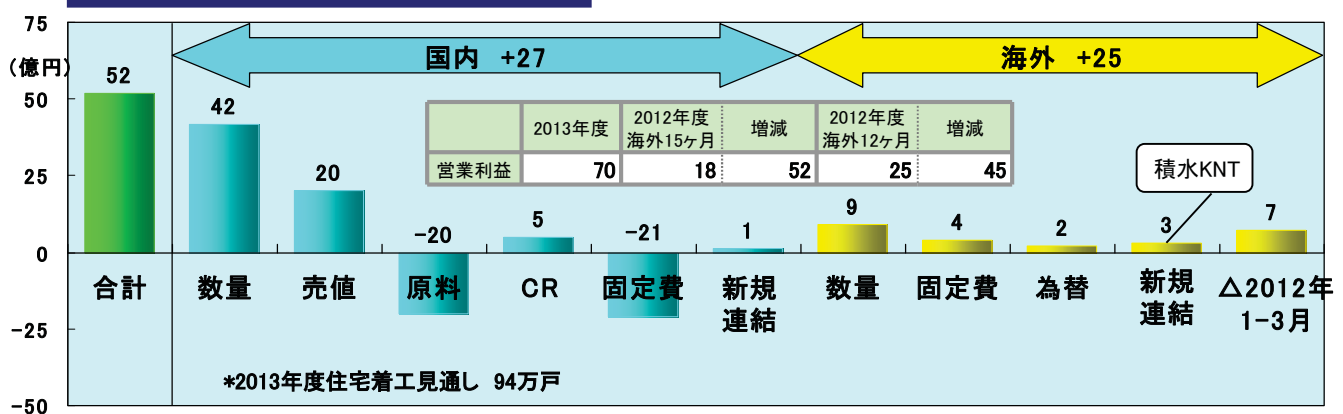
～カンパニー改革(3ヵ年)集大成、ストックカンパニーへの飛躍～

1. ストックビジネスの拡大加速 ～VCビジネスをベースに～
2. 汎用品事業の確固たる基盤構築
3. 欧州の建て直しと成長に向けた新たな仕掛け

カンパニー改革の集大成

ポートフォリオ変革	徹底した分野志向
市場変革(ターゲット)	住・社会インフラのストックビジネス
ビジネスモデル変革	VCビジネス →包括受注

2013年度営業利益要因分析 (前年比)



国内事業

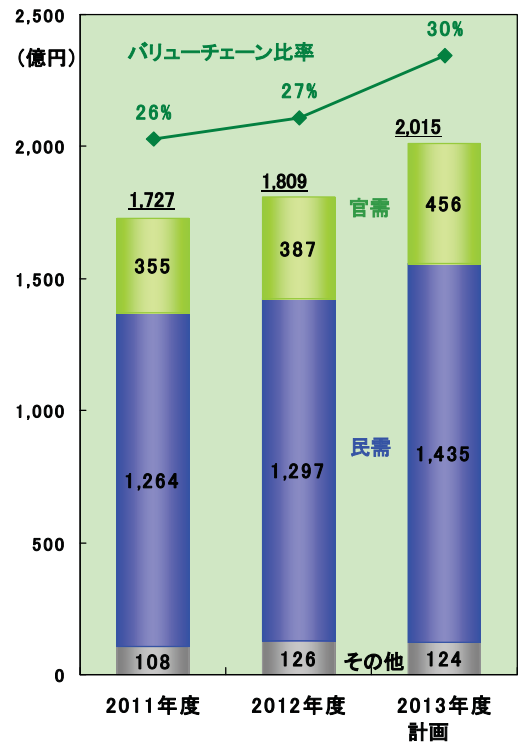
1. 需要見通しと組み立て

	国内官需		国内民需		
	更生	公共	住宅	建築	プラント
市場予測	↗	↗	↗	↗	↗
前年比	120%	130%	106%	104%	103%
	公共投資増・復興需要発現		増税駆け込み	改修需要増	税制優遇
計画前提	107%	124%	110%	113%	103%

2. 重点施策

- 1) スtockビジネスの拡大加速 ~VCビジネスをベースに~
 - ・管路更生の拡大加速と水道・運輸分野への本格参入
 - ・マンション分野での大規模修繕・リノベーション展開
 - ・包括・震災復興Stockの実績化
- 2) 汎用品事業の確固たる基盤構築
 - ・生産再編による徹底効率化
 - ・業界No.1流通チャネル活用による量拡大・VC展開加速

国内売上高



海外事業

1. 需要見通しと組み立て

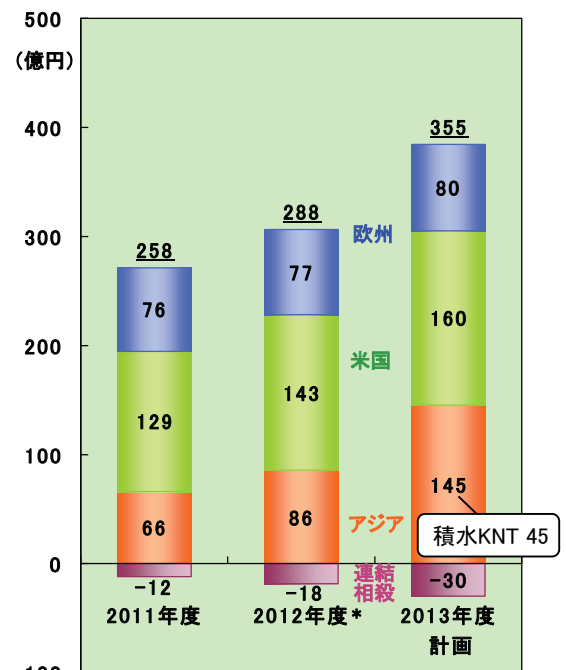
	欧州		米国		アジア
	西欧	東欧	全体	インフラ	インフラ
市場予測	↗	↗	↗	↗	↗
前年比	100%	115%	105%	102%	130%
	低迷継続	堅調	投資回復	回復兆し	拡充続く
計画前提	104%		112%		116%*

* 積水KNTを除く

2. 重点施策

- 1) 欧州の建て直し
 - ・前期に講じた打ち手の仕上げ
 - ・強みを有するドイツ北部に集中特化
 - ・東欧への本格展開(自社製品への切り替え)
- 2) 成長に向けた新たな仕掛け
 - 米国: 管路更生各社一元経営のさらなる推進
シート2社のシナジー発揮
 - 中国: 公共水道事業への特化・包括受注推進
 - アジア: インフラ市場への“セキスイ”総合力展開
(アジア事業会社化)

海外売上高



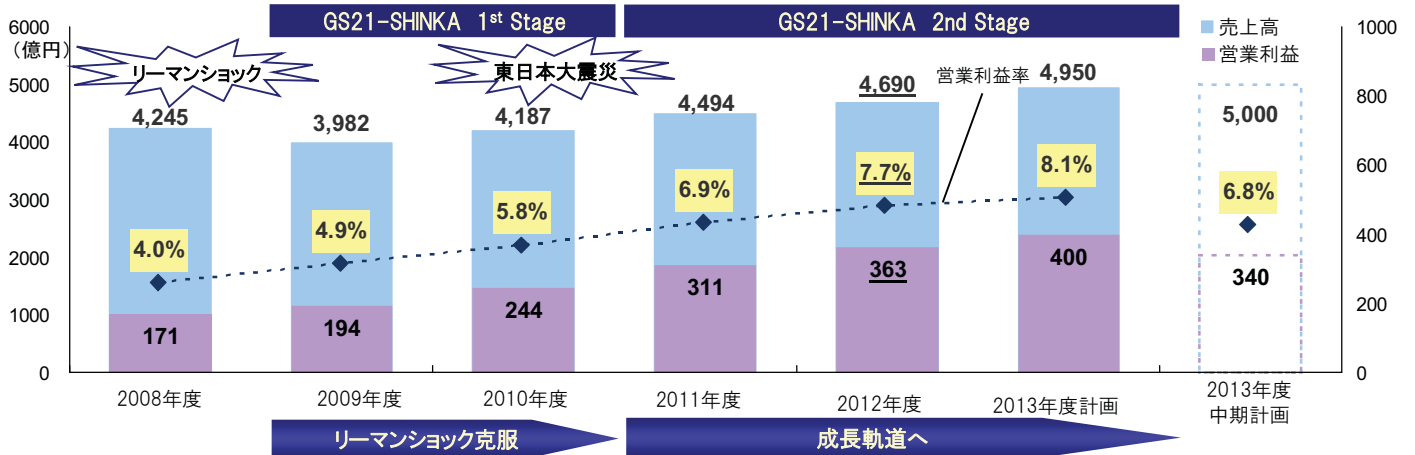
* 海外子会社の1-3月を除く

住宅カンパニー

カンパニープレジデント
高下 貞二

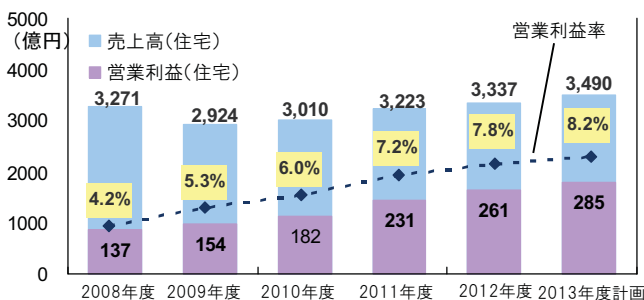
本中期計画進捗

リーマンショック以降、市場変化に適応し、順調に利益ある成長を実現



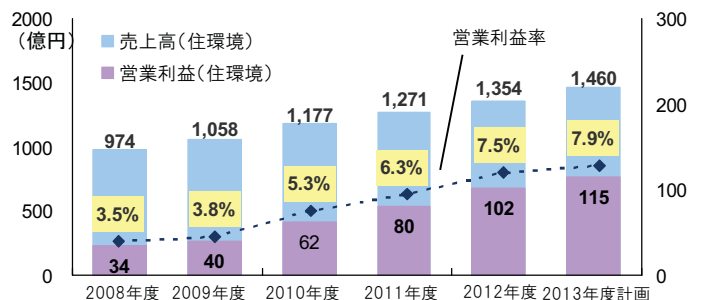
住宅事業

1st Stageに効率化推進 2nd Stageは成長へ軸足



住環境事業

第二の収益の柱に成長

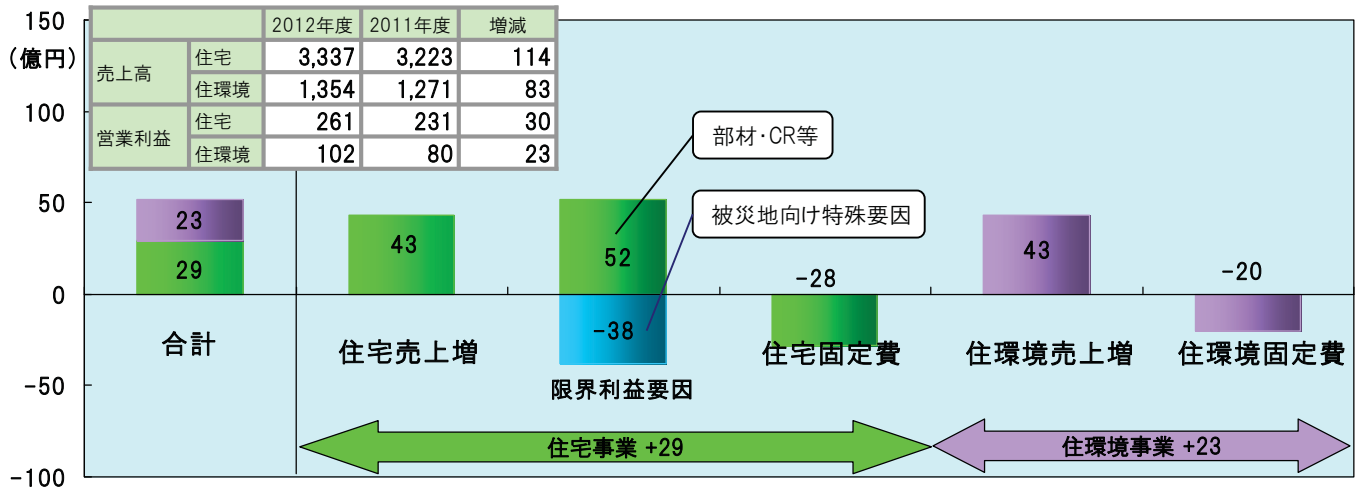


2012年度総括

1. 生販一体体制の確立 -「コスト革新(CR等 52億円)」と「効率経営(BEP比率 約2%引下げ)」*1
2. 蓄電池付「進・スマートハイム」を軸に受注拡大 -2012年度住宅受注実績 105%*2
3. 重点商材拡販軸に、住環境事業が拡大 -2012年度住環境事業売上高 107%*2
4. 持続的成長への基盤強化が進捗 -新築営業マン・リフォーム営業マン増、地域事業部制へ移行

*1 前年比 *2 前年比、棟数ベース

2012年度 営業利益要因分析(前年比)



SEKISUI CHEMICAL GROUP

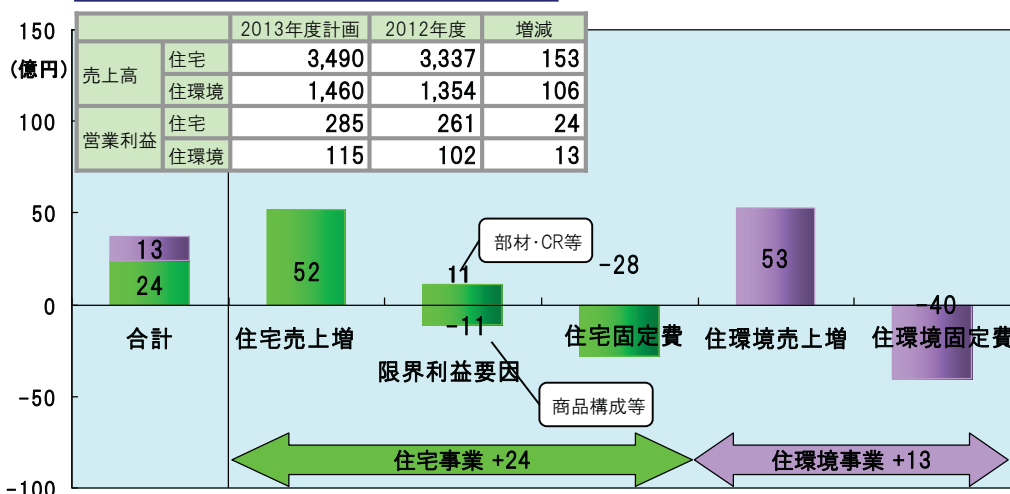
2013年度方針

経営基盤を強靱化し、「スマートハウスNo.1」「進コスト革新と強固な効率経営」「人材力の進化」で営業利益400億円を達成する

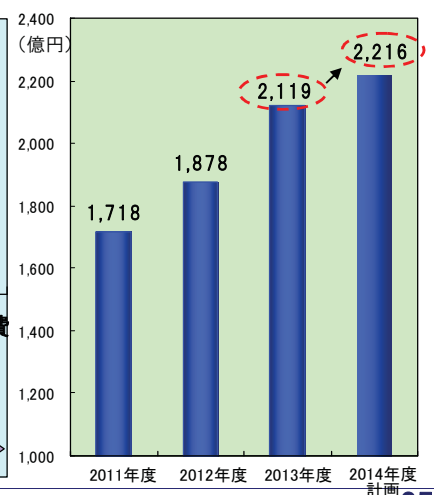
1. 消費増税による需要変動への対応
2. ポスト消費税を見据えた事業体質の強化
 - ・「効率経営」の継続的取り組み - 部材CR、設計・施工コスト革新
 - ・平準化を進め2014年度の期初受注残確保
3. 住環境事業の拡大継続
4. 海外(タイ)事業の推進

*1 前年比、棟数ベース *2 前年比

2013年度 営業利益要因分析(前年比)



期初受注残額推移



SEKISUI CHEMICAL GROUP

2013年度 市場見通しと受注獲得施策

市場見通し

1. 消費増税影響	上期: 駆け込み需要盛り上がり
	下期: 後半を中心に駆け込み反動あり *分譲・集合は比較的影響少ない
2. 地域別影響	都市部: 上期は建替え需要が徐々に発現
	地方: 新築・分譲需要旺盛
	東北エリア: 全域で復興関連需要継続
3. 顧客マインド	「環境」「快適」「健康」「安心・安全」ニーズ高まる

消費増税による需要変動への対応

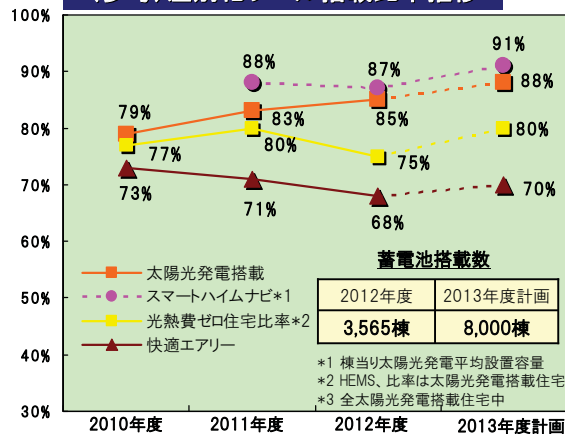
2013年度住宅受注棟数計画 101%*1

需要見通し	上期 -受注計画*1 114% 市場見通し110%*2	下期 -受注計画 90%*1 市場見通し85%*2
戸建	『進・スマートハイム(大容量ソーラー + 蓄電池 + HEMS)』による差別化 『ドクターズ・エアモデル』で“空気質”訴求	値ごろ感ある『進・スマートハイム』を市場環境変化に合わせてタイムリーに投入 短工期訴求で駆け込み需要獲得(3Q)
分譲	需要旺盛	分譲ブランド『スマートハイム・シティ』の強化 販売計画 2,150区画(前年比130%)
集合	需要旺盛	新商品『ウィズハイムF II』拡販 『Bigソーラー』訴求を徹底
		集合住宅商品強化 10KW超『Bigソーラー』訴求継続

営業力強化: 営業人員増(前年比約110名)と教育・研修による若手戦力化

*1 前年比、棟数ベース *2 大手プレハブ住宅メーカー平均、当社予測

(参考)差別化ツール搭載比率推移



蓄電池搭載数	
2012年度	3,565棟
2013年度計画	8,000棟

*1 棟当たり太陽光発電平均設置容量
*2 HEMS、比率は太陽光発電搭載住宅中
*3 全太陽光発電搭載住宅中

住環境事業

リフォーム市場見通し

1. 全体	・株高、低金利と金利先高感による需要盛り上がり ・政府住宅政策の追い風(「中古住宅・リフォーム・タルプラン」) ・団塊世代がリフォーム需要期に突入
2. 顧客マインド	・高齢化対応リフォーム(「環境」「快適」「健康」「安全・安心」)ニーズ底堅く推移
3. 消費増税影響	・3Qまで一定の駆け込み需要発生見込む

2013年度重点施策

2013年度住環境事業売上計画 108%* 前年比

- 基本戦略**
- ボリュームゾーン顧客を対象に重点商材を拡販
 - 営業戦力増強による需要カバー率アップ

1. 重点商材の拡販

- ・ライフステージ対応(バス・キッチン・改装等)の受注拡大
- ・スマートハイム リフォーム(ソーラー+蓄電池+HEMS)提案

2. 人財強化

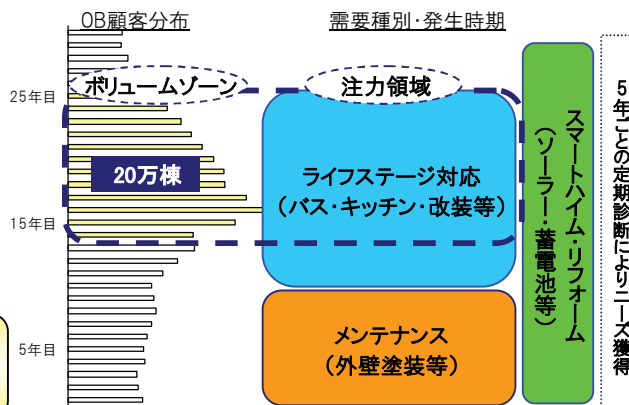
- ・営業マン増(約100名)
- ・教育・研修の強化を通じた若手の早期戦力化による売上PH向上

3. アフターサービスの強化による顧客満足度向上と

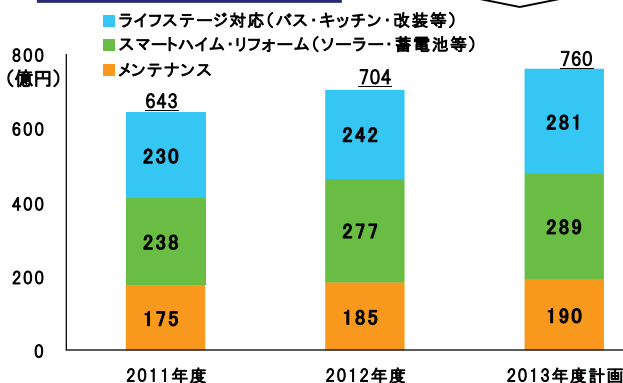
業務革新による効率化

- ・アフターサービス部門を一体化し、きめ細かな顧客フォローを推進
- ・業務のシステム化推進

リフォーム事業のビジネスモデル



重点商材売上高推移





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。

住宅カンパニー実績・計画について

1.住宅事業の主要データ

	2012年度			2011年度			2010年度	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期	
連結	売上高(億円)	2,318	2,373	4,690	2,194	2,300	4,494	4,187
	住宅	1,645	1,692	3,337	1,566	1,657	3,223	3,010
	建物	1,550	1,605	3,155	1,475	1,573	3,047	2,876
	土地	95	87	182	92	85	176	134
	住環境	672	681	1,354	628	643	1,271	1,177
	リフォーム	475	483	958	436	452	888	818
	インテリア・エクステリア	29	27	56	28	29	58	58
	不動産	168	172	340	163	161	325	301
その他	1.販売戸数(戸)	6,750	7,110	13,860	6,330	6,910	13,240	12,620
	戸建て	5,300	5,310	10,610	5,180	5,310	10,490	9,850
	ハイム	4,110	4,120	8,230	4,170	4,220	8,390	8,070
	ツーユー	1,190	1,190	2,380	1,010	1,090	2,100	1,780
	アパート	1,450	1,800	3,250	1,150	1,600	2,750	2,770
	2.主なデータ							
	単価<全国販社・戸建>(百万円)	29.9	30.0	30.0	29.3	30.1	29.7	29.8
	坪単価<全国販社・戸建>(万円)	76.8	77.4	77.2	75.9	77.3	76.5	76.6
	床面積(m ²)	128.5	127.9	128.2	127.3	128.5	127.9	128.5
	展示場数(棟)	409	-	407	390	-	404	380
	営業マン数(人)	2,369	-	2,259	2,301	-	2,222	2,131
	建替え比率(%)	33	34	34	36	35	35	32
	紹介契約比率(%)	41	42	41	39	40	40	38

*建替え比率と紹介契約比率は受注ベース

2.受注状況

(単位:百万円)

	2013年度計画			2012年度			2011年度		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
期初受注残	211,900	234,800	-	187,800	197,000	-	171,800	189,100	-
伸び率	+13%	+19%	-	+9%	+4%	-	+16%	+14%	-
新規受注	239,300	209,700	449,000	214,657	226,314	440,971	211,197	204,093	415,290
伸び率	+12%	-7%	+2%	+2%	+11%	+6%	+5%	+5%	+5%
建物売上高	216,400	222,900	439,300	205,457	211,414	416,871	193,897	205,393	399,290
伸び率	+5%	+5%	+5%	+6%	+3%	+4%	+6%	+9%	+7%
期末受注残	234,800	221,600	-	197,000	211,900	-	189,100	187,800	-
伸び率	+19%	+5%	-	+4%	+13%	-	+14%	+9%	-

3.住宅着工戸数

(単位:戸)

	2012年度			2011年度			2010年度
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期
住宅着工戸数	442,948	445,198	888,146	432,760	408,486	841,246	819,010
上記での持ち家着工=A	161,247	152,806	314,053	162,412	142,410	304,822	308,518
当社販売戸数	6,750	7,110	13,860	6,330	6,910	13,240	12,620
当社戸建販売戸数=B	5,300	5,310	10,610	5,180	5,310	10,490	9,850
持ち家での当社シェア=B/A	3.3%	3.5%	3.4%	3.2%	3.7%	3.4%	3.2%

*2012年度下期以降の“住宅着工戸数”と“上記での持ち家着工”は見直し

4.高性能住宅仕様装着比率

	2012年度			2011年度			2010年度
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期
太陽光発電搭載	86%	84%	85%	83%	83%	83%	79%
タイル外壁仕様(ハイムJXタイプ)	69%	70%	70%	61%	66%	63%	61%
オール電化	90%	89%	89%	90%	89%	89%	92%
快適エアリー	66%	70%	68%	69%	73%	71%	73%