

a
Brand New
Start

Daiwa House Group
2005 アニュアルレポート



Daiwa House
Group

Contents

- 4 株主のみなさまへ
- 6 2004年度の日本経済
- 8 大和ハウスグループ業績ハイライト
連結財務ハイライト
- 10 当社株式の情報
- 12 We Build Hearts
- 14 会長メッセージ
- 20 社長メッセージ
- 26 最高財務責任者からの報告
- 28 当社役員ならびに主要関係会社社長
- 35 大和ハウスグループの事業領域
 - 38 住宅事業
 - 48 商業建築事業
 - 54 観光事業
 - 56 ホームセンター事業
 - 58 その他事業
- 65 大和ハウスグループのCSR活動
- 72 研究開発活動
- 74 グループネットワーク
- 76 大和ハウスグループの歩み
- 79 財務セクション

和文アニュアルレポートについて……当レポートの記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しています。グラフ中の年表示は、特に注記のない限り、各年3月期を表します。また、暦年の場合はグラフ末尾に(年)を表示しています。

将来予測記述に関する特記……このアニュアルレポートの記載内容のうち、将来の業績に関する計画・予測・戦略などは、経営者が現在入手しうる情報に基づいたものであり、未知のリスクや不確実な要素を含んでいます。

セグメント別売上高……このアニュアルレポートで用いたセグメント別の売上高は、外部顧客に対する売上高にセグメント間の内部売上高または振替高を加算したものです。また、各セグメント別の売上高比率は、外部顧客に対する比率を表示しています。

Our new brand starts with

Endless Heart

創業50周年を迎え 大和ハウスグループは、
新しいシンボルを胸に、大きな未来へ向かいます。

ハート、それは、人と人、人とモノの間にある大切な何か。

そんなメッセージを込めた「エンドレスハート」。

メビウスの輪のように無限につづくそのかたちは、

人・街・暮らしをハートでつなぎたい、お客様と永遠の信頼を結びたい、

という思いのあらわれ。さらには、グループ企業同士の連帯感を強め、

無限につづく成長・発展をめざす決意のあらわれでもあります。

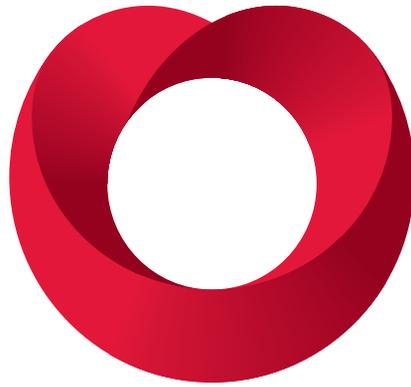
ハートの中心にある正円は、大和ハウスグループの原点である「大きな和」であり、

創業者・故 石橋信夫相談役の志をグループ全体で受け継ぐことを示しています。

We Build Hearts

私たちは次の50年も、

製品やサービスを通じて世の中にハートを提供していきます。



Daiwa House™
Group

株主のみなさまへ

2005年4月、私たち大和ハウスグループは、おかげさまで創業50周年を迎えることができました。株主の皆様には長年に渡るご支援を賜り、深くお礼を申し上げます。

2004年度は、50年を締め括る年であったと共に、新しい経営体制の下で本格的なグループ経営をスタートさせた年でもありました。具体的な施策としましては、従来持分法適用関連会社であった大和工商リース株式会社を連結子会社化したこと、株式会社大阪マルビルへ出資したことなどにより、グループ全体の業容拡大を図りました。

その結果、業績は、連結売上が前期比11.5%増の1兆3,659億円となり前期に引き続き過去最高を更新、営業利益は同13.7%増の678億円、当期純利益は同8.1%増の402億円と2年連続の増収増益を達成することができました。当期の配当につきましては、前期より2円増額し17円とさせていただきます。

2005年度、私たちは次の50年の成長を決意して、経営ビジョンを「心を、つなごう」とし、新グループシンボル「エンドレスハート」を定めました。さらに、「人・街・暮らしの価値共創グループ」を目指す企業像として掲げ、その実現に向けた第一歩として、3年後の目標を定めた「中期経営計画 Challenge 2005」を策定、2007年度に連結売上高1兆7,000億円、経常利益1,000億円、ROE9%以上を目指します。

大和ハウスグループは、新たな経営ビジョンの下、誠実な企業活動を通じて社会からの信頼や評価を高めると共に、これまで培ってきたお客様との関係をさらに深め、全てのステークホルダーとの間に永遠に途絶えることのない絆を築けるよう、努力を重ねてまいります。

代表取締役会長

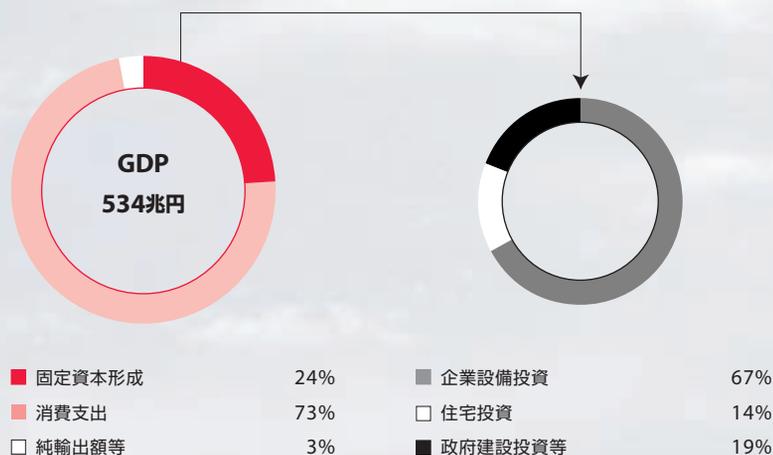
植口 武男



Japanese Economy in Fiscal 2004

2004年度の日本経済

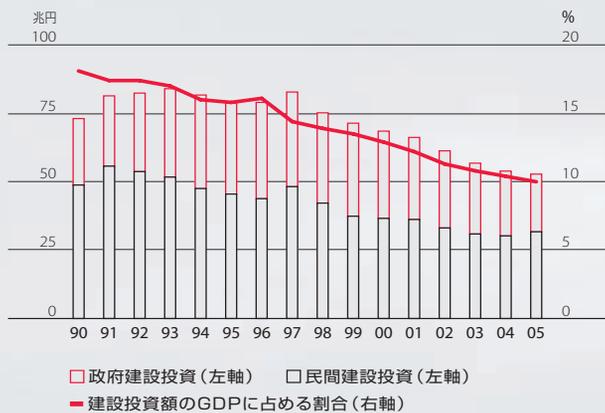
2004年度実質GDPの内訳



In JAPAN

2003年度に引き続き、GDPがプラス成長（前年比1.9%増加）を達成するなど、企業の設備投資主導の緩やかな景気回復基調が続いています。しかしながら、2004年度後半から円高による輸出の減速やデジタル関連産業の在庫調整など、景気の下押し要因も顕在化してきた1年でもありました。私たちの建設・住宅市場も、総じて横這いから微減の状態が続いています。

日本の建設投資（名目値）の推移



民間建設投資と商業建築物（着工床面積）の推移



日本の建設・住宅市場

2004年度の建設投資は、前期比2.2%減の52兆7,700億円となり、1992年のピークに比べると約4割減少、GDPに占める割合も1980年の20.1%に比べてほぼ半減し10.4%まで縮小しました。特に政府建設投資は、公共事業削減の影響を受けて、3年連続で約1割減少し21兆800億円となりました。

一方、民間住宅投資は、前期比2.2%増の18兆2,700億円となり、新設住宅着工戸数も前期比1.7%増の119万戸と2年連続で増加しました。持家の新設住宅着工戸数はやや減少したものの、賃貸・分譲住宅ともに新設住宅着工戸数が

増加し、特に分譲住宅の一戸建住宅は前期比7.8%増加したことから、2年連続の増加となりました。

また、民間非住宅建設投資の動向は、製造業を中心とした企業の積極的な設備投資によって前期比11.7%増の8兆5,100億円となりました。全建築物の着工床面積は、前期比3.5%増加しました。中でも工場の着工床面積は前期比36.0%増となり、用途別でも、事務所（同9.6%増）、倉庫（同8.8%増）、店舗（同7.5%増）を大きく上回る結果となりました。

Group Results Summary

大和ハウスグループ業績ハイライト

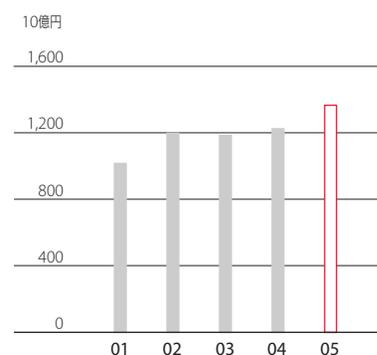
2005年3月31日現在

主な業績

11.5%up

売上高

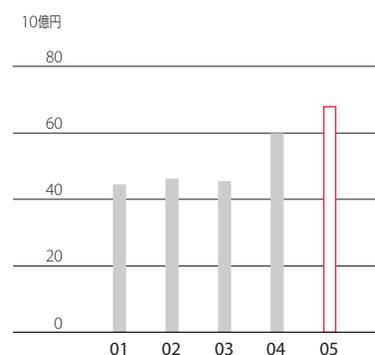
売上高は前期比1,412億円増加し、
1兆3,659億円となりました



13.7%up

営業利益

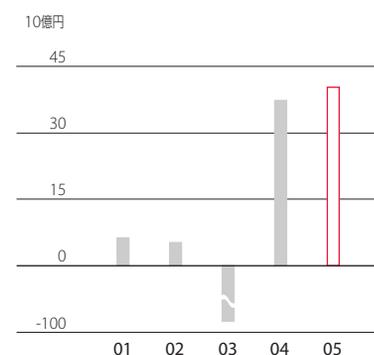
営業利益は前期比81億円増加し、
678億円となりました



8.1%up

当期純利益

当期純利益は前期比30億円増加し、
402億円となりました



連結財務ハイライト

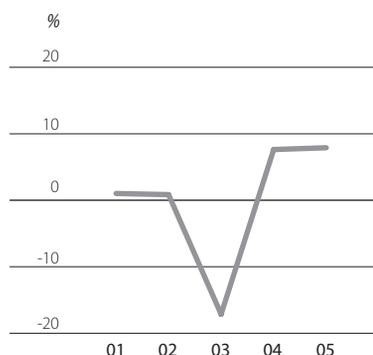
大和ハウス工業株式会社及び連結子会社
3月31日に終了した1年間

	(百万円)		
	2005	2004	2003
売上高	1,365,913	1,224,647	1,184,543
経常利益	74,209	72,590	41,851
特別利益	2,130	6,633	15,725
特別損失	13,231	11,327	212,734
当期純利益 (△純損失)	40,262	37,256	△ 91,388
総資産	1,358,806	1,087,658	1,094,441
株主資本	524,109	493,049	483,684
1株当たり当期純利益 (△純損失) (円)	73.26	68.16	△ 167.06
1株当たり株主資本 (円)	959.08	902.32	884.55
1株当たり配当金 (円)	17.00	15.00	10.00
ROE (%)	7.92	7.63	△ 17.14
ROA (%)	3.29	3.41	△ 8.01
株主資本比率 (%)	38.57	45.33	44.19

0.3 points up

ROE

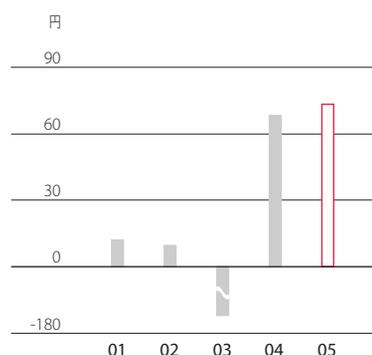
ROEは0.3ポイント上昇し、7.9%となりました



¥5.1 up

1株当たり当期純利益

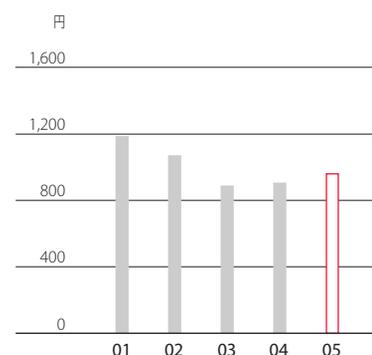
1株当たりの当期純利益は、5.1円増加し、73.26円となりました



¥56.8 up

1株当たり株主資本

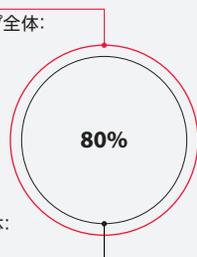
1株当たりの株主資本は、56.8円増加し、959.08円となりました



グループと大和ハウス工業(単体)の比率

売上高

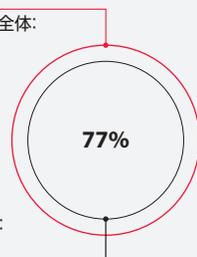
大和ハウスグループ全体:
1兆3,659億円



大和ハウス工業単体:
1兆923億円

営業利益

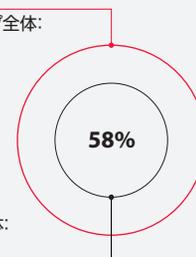
大和ハウスグループ全体:
678億円



大和ハウス工業単体:
521億円

従業員数

大和ハウスグループ全体:
19,770名



大和ハウス工業単体:
11,462名

Investor Information

当社株式の情報

2005年3月31日現在

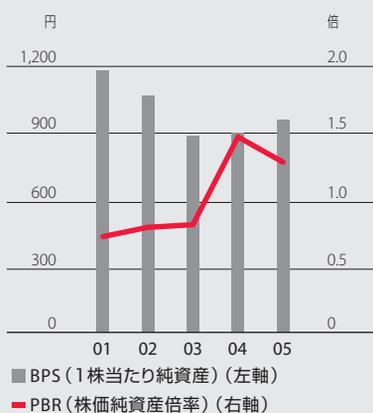
資本金

1,101億2千万円

株式の状況

会社が発行する株式の総数 1,900,000,000
 発行済株式の総数 550,664,416
 株主数 29,218

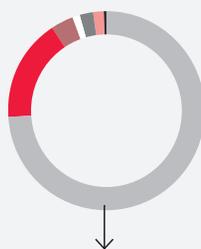
BPSとPBRの推移



配当金と配当性向



株式分布状況

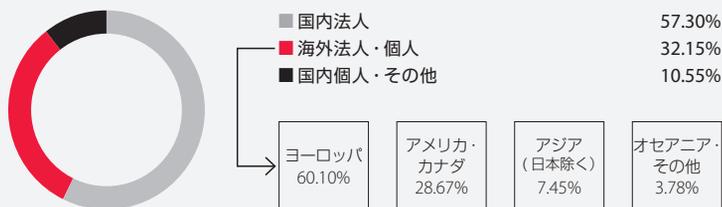


区分	株式数	%
1,000,000株以上	415,110,443	75.38
100,000株以上	84,907,451	15.42
10,000株以上	19,874,600	3.61
5,000株以上	7,110,611	1.29
2,000株以上	12,135,917	2.20
1,000株以上	9,220,250	1.67
1,000株未満	2,305,144	0.42

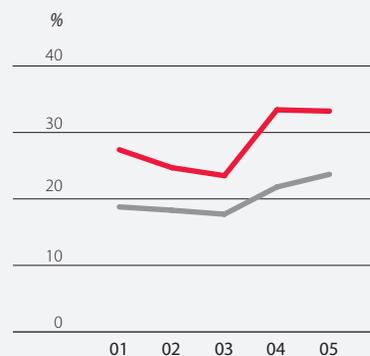
株主名

株主名	株式数 (千株)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	49,591
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	36,790
日本生命保険相互会社	12,503
第一生命保険相互会社	11,065
株式会社UFJ銀行	10,032
株式会社三井住友銀行	10,000
中央三井信託銀行株式会社	9,499
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン	9,417
大和ハウス工業従業員持株会	9,282
株式会社みずほコーポレート銀行	9,209

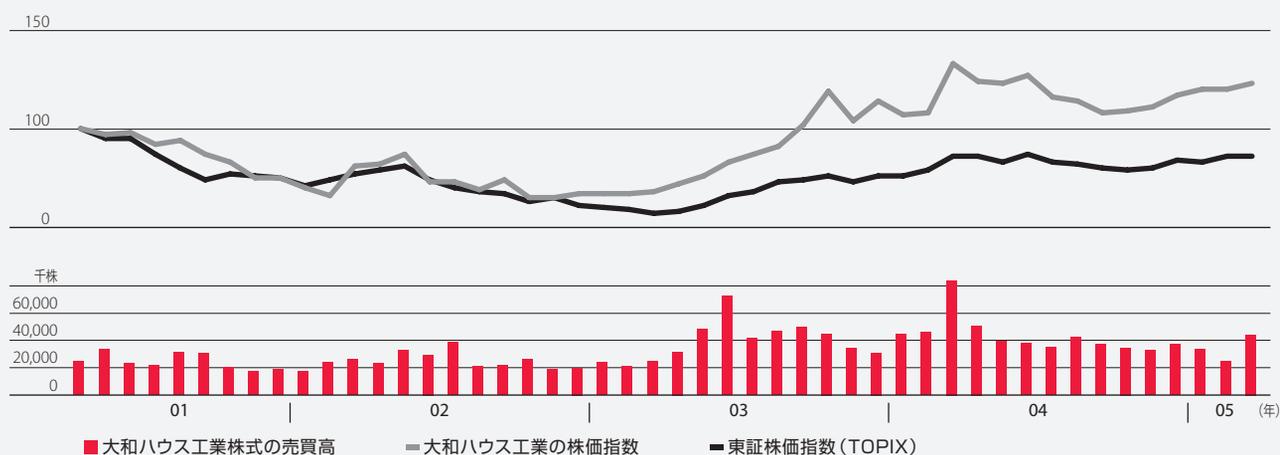
外国人持株保有比率



外国人投資家の持株比率



東証株価指数と大和ハウス工業の株価指数(01年4月=100)・出来高推移



大和ハウス工業株式会社

本社所在地

大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241
 TEL: 06-6346-2111(代) FAX: 06-6342-1399(代)

連絡先

ご質問、または補足情報をご希望の方は下記までご連絡下さい。
 大和ハウス工業株式会社 財務部 財務・資金グループ
 TEL: 06-6342-1400 FAX: 06-6342-1419
 Eメール: zaimubu@ms.po.daiwahouse.co.jp

大和ハウス工業のホームページ

最新の会社業績やアニュアルレポートなど、さまざまな情報をインターネットでご案内しています。
 大和ハウスグループ: <http://www.daiwahouse.com>
 大和ハウス工業: <http://www.daiwahouse.co.jp>

決算期

毎年3月31日

定時株主総会

毎年決算期の翌日から3カ月以内

名義書換代理人

中央三井信託銀行株式会社
 東京都港区芝3-33-1

上場証券取引所

東京・大阪

証券コード

1925

We Build Hearts





Daiwa House™
Group



大和ハウス工業株式会社

会長 & CEO

樋口 武男 (中央)

社長 & COO

村上 健治 (左)

副社長 & CFO

小川 哲司 (右)

Message from the CEO
会長メッセージ



樋口 武男

日本の社会の、大きな未来のために — 「エンドレスハート」の決意。

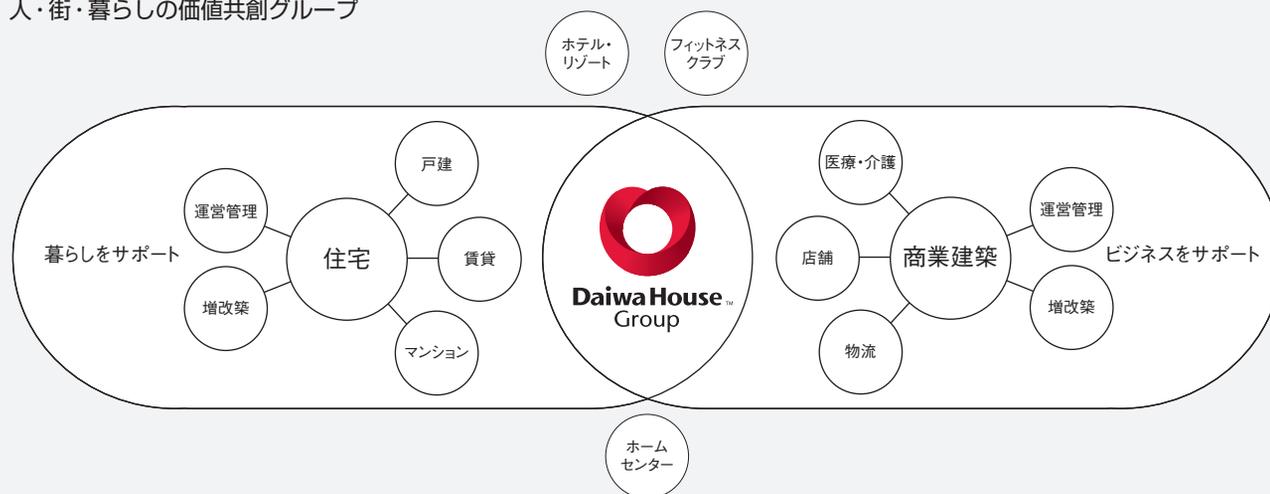
大和ハウスグループは、2005年4月に創業50周年を迎えました。私たちは創業以来、日本を代表する「住」産業のリーダーとして、日本社会と共に約116万戸の住宅を建築し、商業建築、リゾートホテル、ホームセンター、物流へと事業を大きく広げ、人々の暮らしを豊かにする複合事業体へと成長しました。これからの日本社会は、少子高齢化へ、終身雇用から雇用の流動化へと、不足から充足の経済を経て、質の時代、豊かさへの追求と、日本の社会・経済環境は大きく変わりつつあります。そのような中、自己を見つめ、これからの社会と共にステークホルダーの皆様と新たな価値

を創造し続けるために、「人・街・暮らしの価値共創グループ」と私たちの姿を定め、新しいグループシンボル「エンドレスハート」、経営ビジョン「心を、つなごう」を策定致しました。

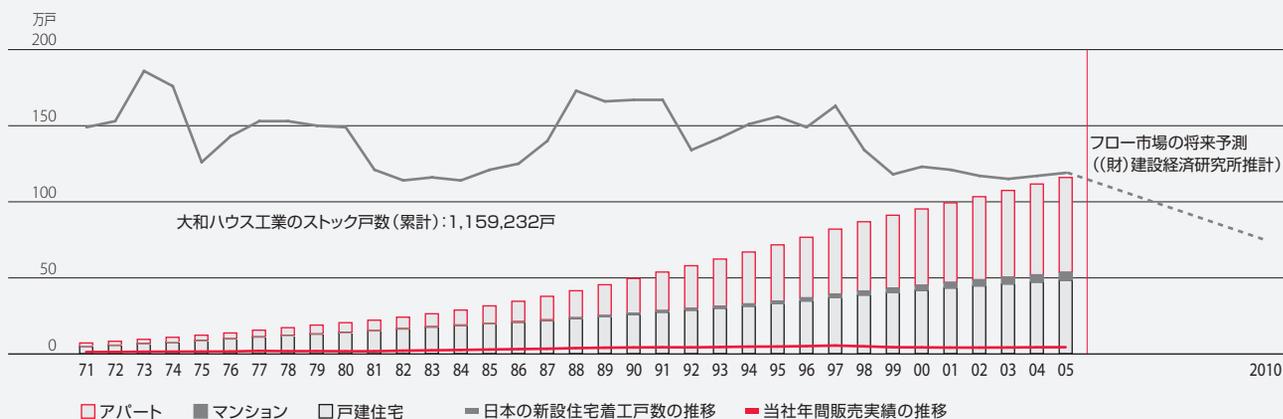
私たちは「エンドレスハート」を経営の中枢におき、このシンボルの下、グループが一体となり、新たな価値観を創出して、全ての人々が心豊かに暮らせる日本社会を実現させていきたいと存じます。

人の心をつなぐ、日本初のグループブランドのNo.1へ — 私たち「エンドレスハート」の決意です。

人・街・暮らしの価値共創グループ



日本の新築住宅フロー市場と大和ハウス工業の年間販売実績・ストック戸数



「住」産業の、新たな価値共創を。

大和ハウス工業は、「建築の工業化」を理念にプレハブ住宅を創造し、パイオニア精神で日本の住産業に常に新しい価値を吹き込んできました。

住宅事業は今では大和ハウスグループの核となり、創業以来約116万戸の住宅ストックを有し、毎年約5万戸の住宅・アパート・マンションを供給、日本の新設住宅着工戸数全体では約3.6%のシェア（戸建・集合住宅で業界第2位）を占めています。

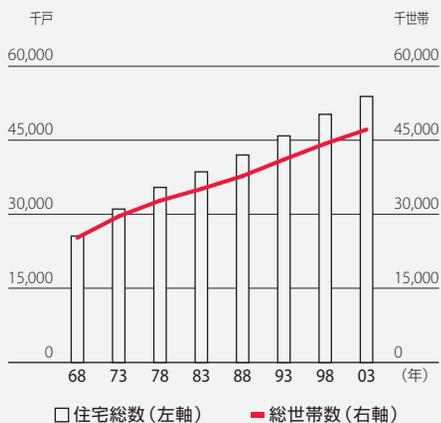
日本の住宅は欧米に比べて、約120万戸／年と高い新規着工水準（人口千人当たりアメリカの約1.7倍）と量的には充足する一方で、諸外国に比べて一人当たり床面積が日英独仏米5カ国中最低水準であるなど、「広さ」の克服が、これからの大きな課題の一つです。

また、日本の住宅の新設住宅着工戸数は将来の減少が予測され、「住」産業は、フローとストック市場の両方を的確に見据えた戦略が必要です。住宅ストック市場ではハードを中心とした長寿命化への対策が重要なファクターとなります。免震・耐震技術や維持管理を行う技術などストックを支える技術の開発・普及で、良質なストック社会を創出していくことこそが、私たちの使命ではないでしょうか。

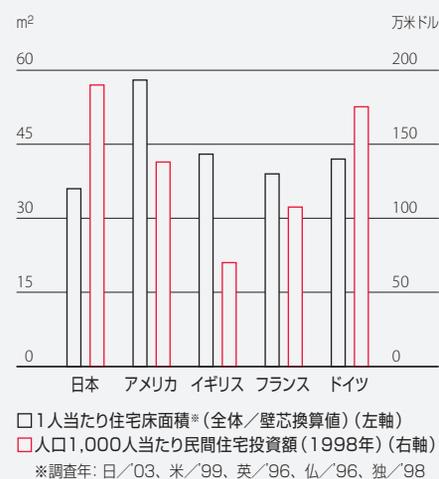
さらに、2015年には人口の約4分の1超が60歳以上となる超高齢社会を世界で最初に迎えること、現在世帯構成人員が2.27人で、単独世帯が2025年には3軒に1軒になるなど、大きな社会の変化が起こっている日本で、私たちは、お客様一人一人が生涯を生きるための住まいを真摯に受け止め、住まいと社会、環境との共生を見つめ、「住」産業の新たな価値を共創してまいりたいと存じます。



日本の住宅と世帯数



住宅水準の国際比較／規模と投資額



「福祉」「環境」「健康」「通信」のニーズへ、夢をつなげて。

私たちは創業以来、「住」に関わるあらゆる領域でアイデアを生み、資源を投じ、「お客様」と共に新しい価値を創造してきました。自らの力で<新しさ>を開拓していく革新の精神こそが、私たちグループの原点です。

私は、「福祉」「環境」「健康」「通信」といったこれからの日本社会のテーマに向き合い、新たな市場を切り拓き社会の夢の実現へとつなげていきます。

まず「福祉」では、介護・福祉関連事業のパイオニアであるシルバーエイジ研究所を中心に老人保健施設から最新の多機能ホームまで、これまでに培った施設建設・運営の高いコンサルティング力で、福祉市場のオンリーワンを実現させると共に、日本の高齢社会において、本当の<生きがい>を見つめ直し、豊かな社会を創っていきたいと考えます。

また京都議定書を始めた「環境」のテーマへは、建物長寿命化による建築環境負荷の低減、省エネルギー、風力・太陽光発電、蓄電池、建築副産物リサイクル、屋上緑化など、数多くのテーマが顕在します。私たちは、これらのテーマに対し、総合技術研究所を中心に異業種や産官学と共同で技術開発し、新たな事業化を積極的に進めてまいります。

「健康」への意識は日本でも高く、インテリジェンススタイルの開発など自宅で健康管理が可能な次世代の住宅設備を始め、市場ニーズを先取りした競争力の高い商品を投入してまいります。

そして「通信」の分野では、日本のブロードバンドの世帯普及率が3割を超え、家庭内の通信技術、特に家電商品とネットワーク化したIT住宅の実用化を着実に前進させていきます。

New Group Structure

改善事項・新グループ経営体制

	2003年度まで	2004年度以降
制度面	<ul style="list-style-type: none"> ・社内起業制度を導入 ・社外監査役を1名増員し全5名に ・CSR推進の取り組みを強化 ・外勤社員への低公害車購入支援 (対象：業務に継続使用するマイカー購入) 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営ビジョン、新シンボルマーク策定 ・中期経営計画「Challenge 2005」を策定 ・CS推進部を新設 ・CSR推進準備室を設置、2005年度CSR推進室に改組 ・品質保証推進部を新設
事業面	<ul style="list-style-type: none"> ・従来システムのコストダウンのための新免震システムを開発 ・全戸建住宅商品に防犯仕様を標準化 ・シックハウス対策として改正建築基準法に対応 ・木造住宅の新工法開発 ・住宅ローン専門会社、リフォーム事業会社設立 ・観光事業の黒字転換 	<ul style="list-style-type: none"> ・商業建築事業におけるコンサルティング力強化、複合・大型商業施設の開発促進、不動産開発投資事業の強化 ・お客様の資産価値測定システムを導入 ・ホームセンター事業をロイヤルホームセンター株式会社に会社分割 ・ロイヤルビックス株式会社を連結子会社化 ・大和工商リース株式会社を連結子会社化 ・株式会社大阪マルビルへ出資
財務面	<ul style="list-style-type: none"> ・退職給付会計における未認識数理計算上の差異の一括処理 ・土地の含み損一掃 ・単体で無借金経営を実現 ・厚生年金基金の代行部分を返上 ・関係会社整理損の計上 ・固定資産臨時償却752億円の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・過去最高の連結売上高を計上 ・売上高販管費比率の比率改善



「心」は、ステークホルダーと共に。

「人・街・暮らしの価値共創グループ」のスタートに、私たちは3年後の目標を定めた2005年度を初年度とする「中期経営計画 Challenge 2005」を策定、2007年度に連結売上高1兆7,000億円、経常利益1,000億円、ROE9%以上を目指していきます。

借入金依存度が高い建設業界にあって、バランスシートの強化・透明性の向上、キャッシュフロー重視の経営を継続し、強固で堅実な財務基盤を確立し積極的な情報開示を進めるほか、環境・社会貢献活動、全てのステークホルダーとの誠実な関係作りをこれまで以上に強化・継続していきます。そのためにも、大和ハウスグループの社員一人一人が創造力を最大限に発揮できる労働環境と教育・人事制度を整えて

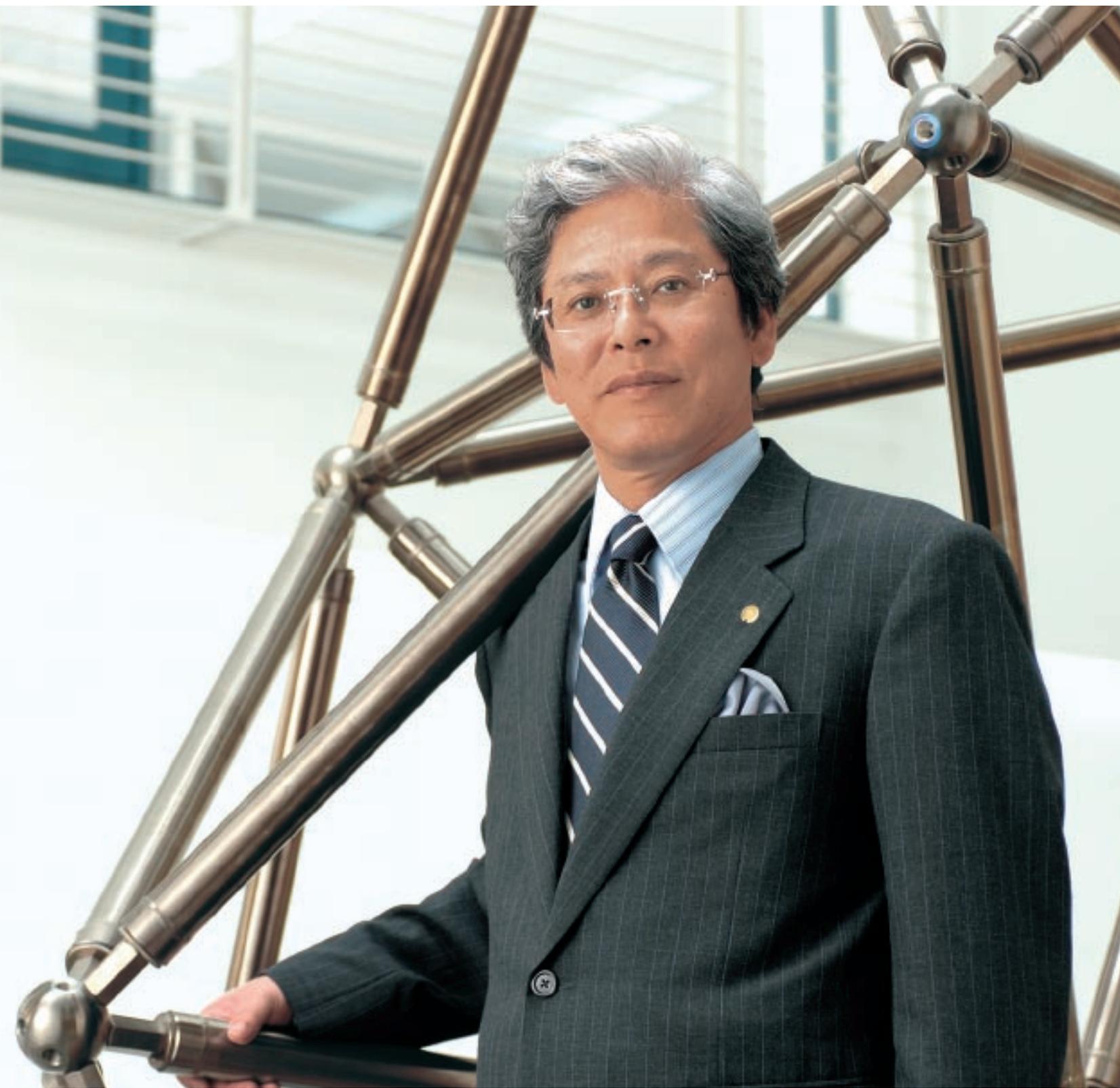
いきたいと思えます。＜創造力＞こそ当グループの原点であり、財務諸表に現われないブランド力・技術力・デザイン力などの無形資産を築く私たちの企業価値の源泉であるからです。

私たちグループの未来はステークホルダーの皆様と共にあります。私たち大和ハウスグループと「心」をつなぎ、日本社会の「大きな未来」を、共に描いて頂けませんか。

代表取締役会長
樋口 武男

Message from the COO

社長メッセージ



村上 健治

中期経営計画 Challenge 2005

「エンドレスマネジメント」を戦略のコアに、 永遠の絆づくりを。

事業の多角化をすすめ、約3万人規模の企業グループに成長した私たち大和ハウスグループが次の半世紀を担うための目指すべき企業像は、「人・街・暮らしの価値共創グループ」です。新しい日本社会が到来する今こそ、創業以来住宅を基盤に多彩に広げてきた事業をもう一度見つめ直し、グループが一つになって、永遠に続く新たなビジネスの、〈環〉複合事業体へと自己を成長させる節目であります。初年度に当たる2005年にグループの新シンボル「エンドレスハート」を策定し、私たちグループ事業の信頼

を未来に約束する経営の象徴として決めました。そして、3カ年計画「中期経営計画 Challenge 2005」の下、最終年度の2007年度には売上高1兆7,000億円、経常利益1,000億円、ROE9%以上の数値目標を掲げました。

この目標達成に向け、私たち大和ハウスグループは、住まいと共に、ビジネス、暮らしのサポートまでのさまざまな事業領域で、「エンドレスマネジメント」を戦略のコアに、大きく業容を拡大すべくグループ経営体制を再構築し、お客様との永遠の絆づくりに向けて活動をスタートさせました。

経営ビジョン		目指すべき企業像		新グループシンボル		
心を、つなごう		人・街・暮らしの価値共創グループ		エンドレスハート		
大和ハウスグループの主な実績						
戸建住宅	集合住宅	分譲マンション	流通店舗	物流・ 医療介護施設	リゾートホテル 年間利用者数	ホームセンター カスタマー会員
48万戸	62万戸	5万戸	2.4万棟	2,600棟	427万人	227万人

(住宅・建物は施工実績 2005年3月末現在)

実行ポリシーは3つ、「成長」「効率化」「経営基盤強化」。

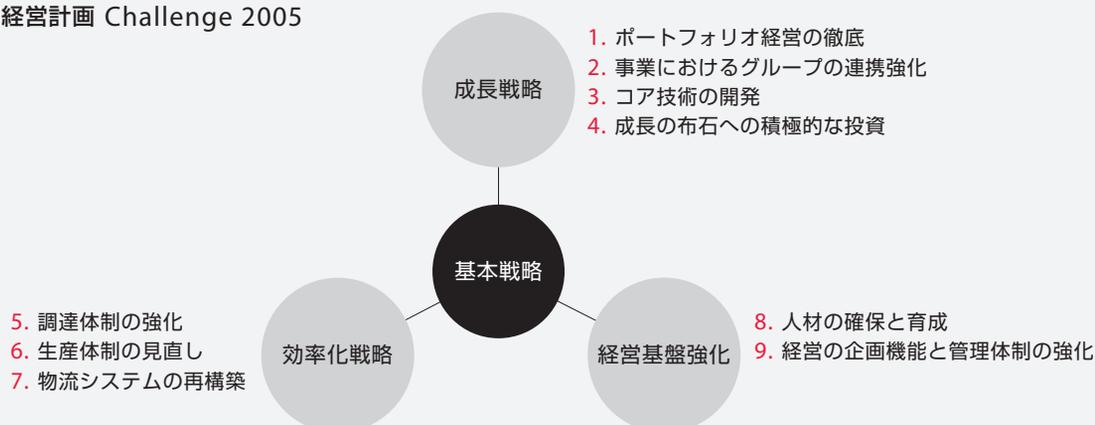
「中期経営計画 Challenge 2005」を実行するために、私は3つのポリシー「成長」「効率化」「経営基盤強化」の3つの視点から、全9種の基本戦略を掲げています。なかでも「ポートフォリオ経営の徹底」においては、各事業のポジショニングを的確に行い、経営資源をバランス良く配分することで、最適な事業ポートフォリオの構築を推進していきます。

また戦略の「コア」となる「エンドレスマネジメント」システムでは、グループの幅広い業態を「お客様起点の価値創造」でつなぎ、シナジー効果を発揮させるシステムを構築し、グループが持つポテンシャルの最大化を図ってまいります。

まず、グループのコア事業である住宅事業の重点施策は、東京をはじめとする首都圏でのシェア拡大です。地価下落から都心回帰の動きが続くこと、30代前半の団塊ジュニア層の新築住宅へのニーズが拡大することなど、新たな対応へ注力していくことが重要となります。さらに競争力を高めるために住宅建築からご入居後の生活サービスまでをグ

ループが連携して行える体制と、住宅の資産価値を維持するための運営・管理や評価査定する仕組みを構築していきます。新築マンション分譲部門では、日本全国で展開する営業拠点で地方自治体の有する土地情報を入手・活用し、地方都市での良質な住環境作りに尽力します。賃貸住宅の市場は、金融市場の低金利政策などを背景に不動産投資に注目が集まっており、将来の市場規模の拡大が見込まれています。また単身世帯居住のマーケットが拡大していることから、新しい賃貸ニーズに応える住宅商品の市場投入と、入居者斡旋から資産管理までの経営支援サービス体制をグループ企業で一体化して強化していきます。将来的に10兆円規模の市場への成長が期待される住宅リフォーム部門では、31万戸に及び顧客資産へのリレーションを活性化し、お客様の家族構成の変化への対応、長寿命化、ライフスタイルの多様化への提案を強く進め、自立した事業へ成長させていきます。

中期経営計画 Challenge 2005

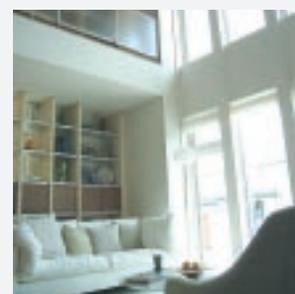




次に、当グループのもう一つのコア事業である商業建築事業は、市場としては建設投資がピーク時の約2/3に落ち込み、毎年建設業者の約1%が倒産するという厳しい環境にあります。そういった中でも私たちの高い技術力とコンサルティング力が支持され、2004年度も前期比31.4%増の連結売上高を達成することができました。そのうちの商業施設部門は、出店希望地の土地診断から事業計画、テナント仲介、施設建設・管理・運営までを一貫してサポートする「LOCシステム」を軸に、大型化へのニーズが強まる商業施設の企画・開発力強化や、テナント企業のローコストニーズと施設ストックの有効活用をマッチングしたコンバージョン事業など競争力を発揮していきます。物流施設部門において、小売・流通業界では物流システムの効率化とアウトソース化が業界のテーマであり、そのニーズに適確に応える大型・多機能型・高機能型の物流センターの企画・設計体制を強化していきます。また欧米の不動産証券化スキーム

をいち早く日本に取り入れた不動産投資やSPC等による開発型事業にも着手していきます。医療・介護関連施設部門では、高齢化の進展や介護保険法の改正などに伴い、市場ニーズが大型老人ホームから小規模多機能ホームやサテライト型養護老人ホームへと変化する中、シルバーエイジ研究所を中心に、施設建設から事業運営まで専門性の高いコンサルティング業務をさらに強化し、高齢者ビジネスの新しい市場を開拓してまいります。

最後にグループ全体の効率化策では、調達体制の集約化・生産体制の強化によりコストを削減すると共に、グループ会社・お取引先との共同輸送体制を柱とする物流システムを再構築し、マーケットニーズに柔軟に対応できるサプライチェーンを築いてまいります。



エンドレスハートに、「お客様思考」を輝かせて。

「人」は当社の最大の資産です。2004年度はグループ間のFA制度や人材交流制度、次世代リーダー研修制度による経営幹部の育成や社内認定制度を導入しました。2005年度からは、グループの中核企業である大和ハウス工業内にCS推進部、CSR推進室、経営企画部、コーポレートブランド室を新設したほか、社外監査役の増員、監査室の拡充など、今後のグループ経営戦略体制の強化と環境保全活動、CSR活動にも注力してまいります。

企業は、全てのステークホルダーから共感され、期待される存在でなければなりません。私はコーポレートガバナンス

の遵守を責務と考え、健全で透明性の高い経営のリーダーシップを執り、全役職員が一体となり企業価値・株主価値を高めてまいります。

「エンドレスハート」をお客様が心の中で輝かせて頂くために、「お客様志向」を超え、一人ひとりのお客様の立場で「思い「考」える「お客様思考」に徹し、多くのステークホルダーから支えられ、皆様と共に大きな未来へ歩んでいく〈環〉一複合事業体一へと、業容を拡大していきたいと存じます。

代表取締役社長

村上 健治



Message from the CFO

最高財務責任者からの報告



当期財務諸表の状況

科目	2005	増減(△)
① 売上高	1,365,913	141,265
営業利益	67,849	8,188
税金等調整前当期純利益	63,108	△4,788
② 当期純利益	40,262	3,005

科目	2005	増減(△)
税金等調整前当期純利益	63,108	△4,788
③ 営業活動によるキャッシュ・フロー	56,094	△13,563
投資活動によるキャッシュ・フロー	△53,068	△27,132
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,888	12,014
現金及び現金同等物の期末残高	150,460	8,914

科目	2005	増減(△)
現金預金	150,739	9,134
流動資産	612,542	116,251
固定資産	746,264	154,896
短期借入金	13,175	12,625
一年以内返済予定の長期借入金	1,367	1,316
流動負債	385,256	105,803
長期借入金	6,555	5,644
固定負債	377,642	81,879
少数株主持分	71,798	52,405
利益剰余金	325,893	12,678
資本合計	524,109	31,059
負債、少数株主持分及び資本合計	1,358,806	271,148

- ① 大和工商リース(株)の子会社化を主因に増収
- ② 増収と売上高販管費比率の低下により利益増加
- ③ 投資キャッシュ・フローを上回る営業キャッシュ・フロー、財務キャッシュ・フローにより現金及び現金同等物の増加
- ④ キャッシュ・フロー増加による現金預金の増加

2004年度、大和ハウスグループは、過去10年間で最大の売上高を計上できたことを皆様にご報告申し上げます。当期純利益は、8.1%増の402億円となり、ROEは7.9%となりました。この主因は、全般的に大和ハウスグループ各社の売上高が増加したことや、グループ経営力強化に向け、大和工商リースを連結子会社化したことなどから下期売上増となり、業績に寄与しました。当期の利益配当金は、1株当たり2円増配し、17円とさせて頂きました。

私たちグループのバランスシートは、建設コストの上昇と借入金依存度の高い建設・不動産業界にあって、借入金は現金預金に対して14.0%、また自己資本比率も38.6%となるなど、日本企業の平均(現預金対借入金/55.5%、自己資本比率/30.4%：各2005年3月末)を大きく上回っています。またD/Eレシオ(有利子負債/株主資本)は、長短借入金合算で4.0%であり、大和ハウスグループにおける実質無借金の状態は続いています。

このような財務状況のもと、私たちの定めた中期経営計画の中では、不動産開発事業、既存事業とのシナジー効果が期待できるM&Aやアライアンスを対象に、総額1,500億円規模での投資を計画しています。さらにコア技術の開発、経営戦略体制の強化、コーポレートブランド力を向上させるための投資も積極的に行い、将来への力を蓄積していきます。

私は新しいシンボル「エンドレスハート」の下、グループ経営体制を整え、キャッシュ・フロー重視の財務施策を基盤に、財務内容の健全化に努め、経営の透明性を確保することに取り組んでまいります。また、2007年度にROE9%以上を目標に確かな成長を遂げることができるよう、これからも株主価値向上に努めてまいります。

代表取締役副社長
小川 哲司

Corporate Management

当社役員ならびに主要関係会社社長

2005年6月29日現在

大和ハウス工業 役員および監査役



代表取締役会長 & CEO
樋口 武男



代表取締役社長 & COO
村上 健治



代表取締役副社長
船津 光男



代表取締役副社長
石橋 民生



常務取締役
小松 公隆



常務取締役
渦居 隆司



常務取締役
東 博司



常務取締役
西川 修己

主な関係会社 社長



大和工商リース(株)
梶本 六夫



ダイワラクダ工業(株)
伊藤 建史



大和物流(株)
館野 克好



大和リビング(株)
楠 勲



(株)ダイワサービス
山根 弘美



日本住宅流通(株)
藤田 実



代表取締役副社長 & CFO
小川 哲司



専務取締役
石橋 卓也



専務取締役
大野 直竹



常務取締役
梶本 武士



常務取締役
大塚 滋雄



常務取締役
西村 達志



常務取締役
高村 義明

取締役
 村角 忠
 西 晴紀
 濱田 次男
 青柳 千代広
 能登 義春
 濱 隆

常勤監査役
 江見 壽彦
 武田 英一
 田野 吉一

監査役
 土井 洋
 飯田 和宏
 岩崎 輝一郎



ロイヤルホームセンター(株)
西尾 正憲



ダイワロイヤル(株)
越智 壮



大和情報サービス(株)
坂倉 正宏



ロック開発(株)
横田 稔弘



大和リゾート(株)
本多 敬一



Daiwa House™
Group



Daiwa House™
大和ハウスグループ



Daiwa Lease™
大和ハウスグループ



Daiwa Logistics™
大和ハウスグループ



Daiwa Living™
大和ハウスグループ

大和ハウス工業(株)

建築事業
住宅系・建築系
都市開発事業
リゾートホテル・ゴルフ場・
別荘地の企画・開発・設計・施工、
都市の再開発・地域開発の企画・設計・施工、
別荘地の販売・管理、
一般土木工事の企画・設計・施工・販売代理
観光事業
リゾートホテル・ゴルフ場の企画・
運営・集客
海外事業
海外への部材の輸出入、
建設・合併事業

大和工商リース(株)

仮設建物のリース
不動産の売買
各種機械器具・
車輛等のリース・売買

大和物流(株)

貨物自動車運送・貨物の保管・梱包
不動産の販売及び仲介

大和リビング(株)

賃貸住宅の管理・運営
リフォーム工事の請負
物販、保険代理業

we



Daiwa Rakuda™
大和ハウスグループ



Daiwa Renew™
大和ハウスグループ



Daiwa Service™
大和ハウスグループ



Daiwa Royal™
大和ハウスグループ

ダイワラクダ工業(株)

住設機器・部材・オフィス家具等の
製造販売
事務用機器等のリース
生損保募集代理業

ダイワハウス・リニュー(株)

特定労働者派遣
増改築工事請負

(株)ダイワサービス

商業ビル・店舗・事務所・
ホテル・マンション等の管理・営繕
人材派遣
引越荷物の梱包・運送

ダイワロイヤル(株)

不動産の利用に関する企画・コンサルティング
不動産仲介・管理
ビジネスホテルの経営

e Build



Daiwa Info.Service™
大和ハウスクラブ

大和情報サービス(株)
不動産の賃貸借
ショッピングセンターの運営



Daiwa Estate™
大和ハウスクラブ

大和エステート(株)
不動産の仲介斡旋



Daiwa Energy™
大和ハウスクラブ

大和エネルギー(株)
省エネを推進する事業・
省エネを実現する管理事業
環境調和、環境保持のための事業・
住宅環境商品の開発
建築設備の企画・設計・施工、その他



Nihon Jyutaku Ryutu™
大和ハウスクラブ

日本住宅流通(株)
不動産の仲介・斡旋・鑑定
建設工事請負・設計施工監理
賃貸住宅管理
マンション販売代理
保険代理業

Hearts



ダイワロイヤルホテルズ
(大和リゾート(株))
ホテル・ゴルフ場等リゾート施設の
運営管理

ネオサミット湯河原
((株)寿恵会)
高齢者居住施設の運営管理

ロイヤルホームセンター(株)
DIY用品・家庭用品・インテリア・
ペット・園芸用品等の販売

(株)シンクローラー
住宅部材の製造

(株)伸和エージェンシー
広告代理業
一般旅行業、国内旅行業

(株)ニック
インテリアドアの製造販売

(株)メディアアテック
情報通信サービス業

(株)大阪マルビル
ホテル・テナント・駐車場の経営

スポーツクラブNAS
(日本体育施設運営(株))
スポーツクラブ、テニスクラブ
各種スクール(スイム、テニス、ゴルフなど)の
運営管理及び一切のコンサルタント

Our Business Domain

多彩な事業をつなぎ、総合力の高い事業運営を

大和ハウスグループの事業領域

36

事業の概要

38

住宅事業

40

戸建住宅

42

賃貸住宅

44

マンション

46

住宅リフォーム

47

仲介

48

商業建築事業

50

商業施設

52

物流・医療介護等建築

54

観光事業

56

ホームセンター事業

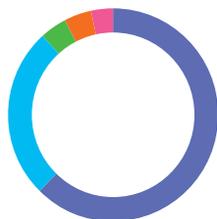
58

その他事業



Daiwa House™
Group

事業別売上高



■ 住宅事業	62.3%
■ 商業建築事業	26.0%
■ 観光事業	4.1%
■ ホームセンター事業	4.2%
■ その他事業	3.4%



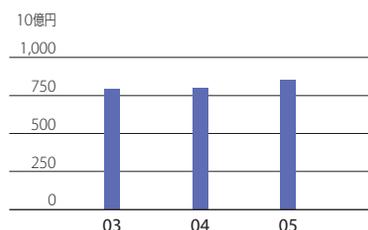
住宅事業

当グループのコア事業で、売上高構成比では62.3%を占めています。各種住宅の建築からリフォーム、不動産仲介・管理まで、「住」に関する総合的な事業を展開しています。

2004年度の概況

2004年度の新設住宅着工戸数が前期比1.7%増と、前年に引き続き回復傾向にある中、相次ぐ自然災害への対策など、住宅に求められる基本性能・品質を向上させた商品を開発・提供しています。

売上高



売上高構成比

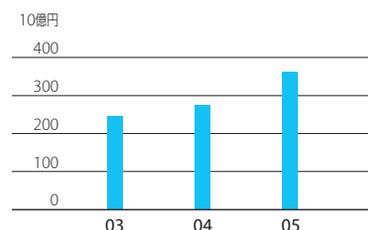


商業建築事業

第2の主要事業で、売上高構成比の26.0%を占め、郊外型商業施設を建設する商業施設部門と、物流関連施設、医療・介護関連施設などを企画・建築する物流・医療介護等建築部門の2部門で構成しています。

2004年度の概況

景気回復基調を背景に、民間企業の設備投資・建設投資も大幅に増加する中、専門的な知識と豊富な土地情報力とコンサルティング力で、お客様のニーズに合致した施設の提供に注力しました。



売上高構成比



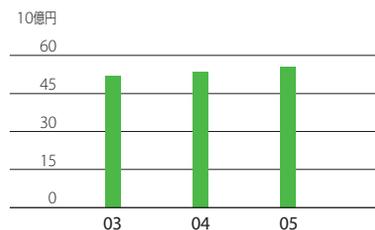


観光事業

「人と自然と文化の豊かなふれあい」をテーマに、それぞれの地域の特長を活かして、日本全国に29のリゾートホテルと10のゴルフ場を経営し、売上高構成比で4.1%を占める事業です。

2004年度の概況

リゾートホテルやゴルフ場などの余暇サービスに対する市場のニーズが細分化する中、当期は、「食の安全と健康」をテーマに高質なサービスの提供を通じて顧客満足度の向上に努めています。



売上高構成比



2005年度より観光事業は「リゾート・スポーツ施設事業」と名称が変わります。

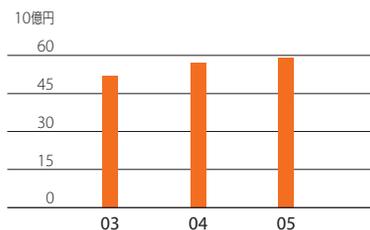


ホームセンター事業

平均5万点以上のアイテムを揃えたホームセンターを39店舗経営し、専門業者から一般消費者まで幅広いお客様に利用されています。売上高構成比で全体の4.2%を占めています。

2004年度の概況

「住」をテーマに、多種多様な生活素材と専門的なノウハウを提供しています。業界再編が進む中、新規店舗の出店や専門性の向上により、業容拡大と他社との差別化を強化しています。



売上高構成比

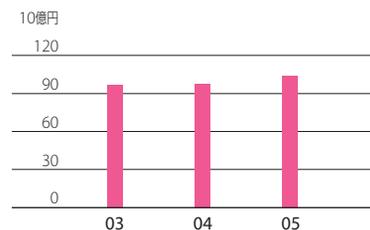


その他事業

人と街、暮らしを支えるための事業で、物流事業、建物・自動車のリース、ビジネスホテル、建築部材の製造・販売など、幅広い分野で事業展開しています。売上高構成比で3.4%を占めています。

2004年度の概況

一般向けから法人向けまで生活サービスを中心に事業を展開する中で、物流事業やビジネスホテル事業などの成長分野を含め、グループの総合力を高めるための各種事業をグループ会社の事業を軸に推進しています。



事業内容

- ・ 建築部材製造・販売事業
- ・ 物流事業
- ・ 都市型ホテル事業、その他

Housing

住宅事業

住宅業界の シェアNo.1を 目指して

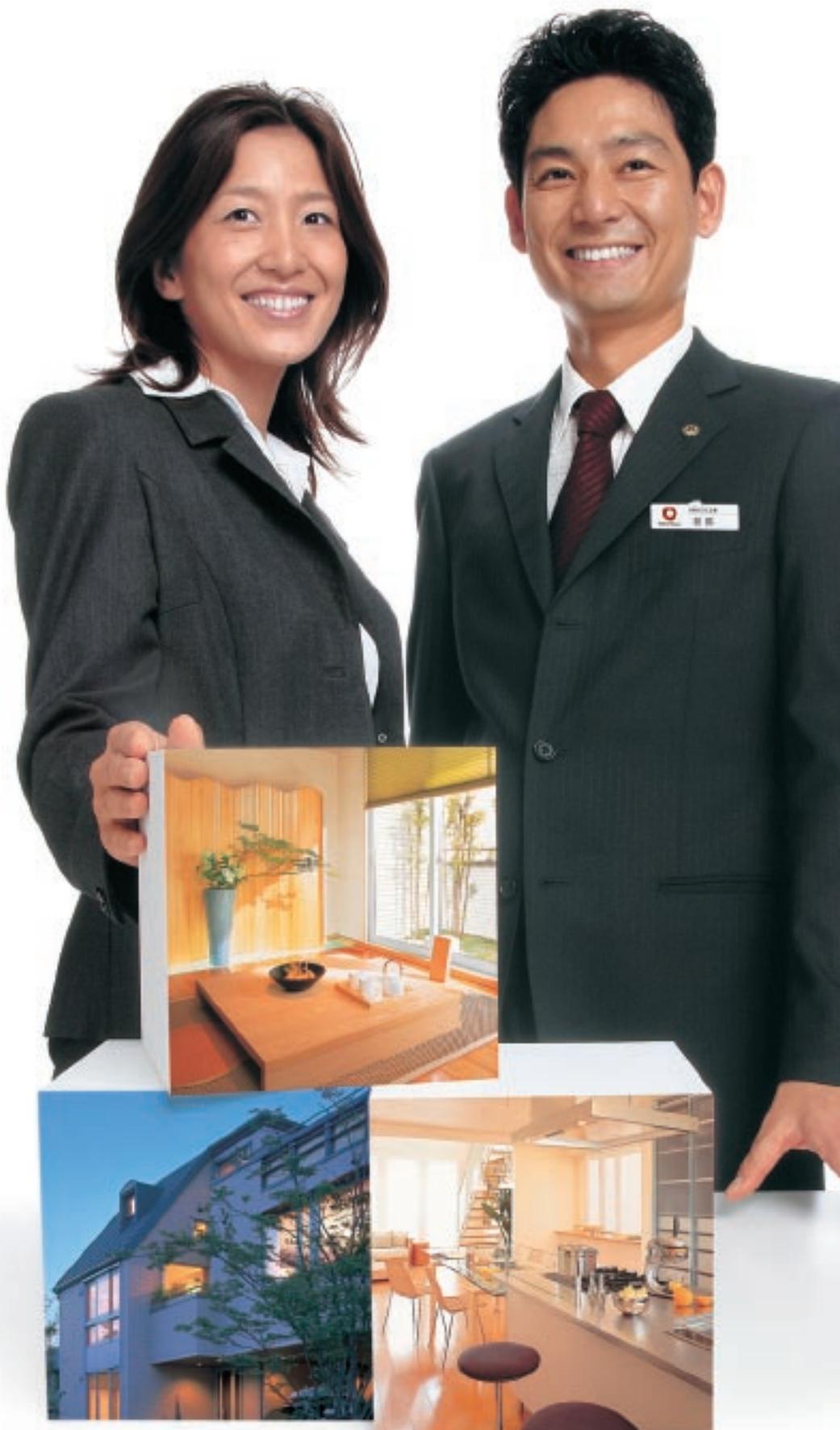
売上高

8,545 億円 前期比 6.7% 増

営業利益

497 億円 前期比 3.1% 増

都市部中心の地価の下げ止まり傾向、低金利政策や住宅ローン減税の期間延長などを背景に住宅の需要が高まり、新設住宅着工戸数は前期比1.7%増と2年連続プラスで推移するなど、住宅業界は回復基調が続きました。戸建住宅部門では、住宅基本性能の向上に加え、家族構成やライフスタイルの変化に伴い、多様化するニーズに対応する商品を提供しました。賃貸住宅部門では、デザインやインテリアの質の向上と、狭小・変形敷地にも効率よく建築できる賃貸住宅を発売しました。マンション部門では、タワー物件を発表すると共に、マンションの資産価値を向上させるシステムの構築に取り組みました。





戸建住宅部門

戸建住宅部門では、「安全・安心・信頼」をキーワードに、鉄骨住宅・木造住宅、ツーバイフォーなど幅広いラインナップの商品を提供しています。請負住宅事業はお客様一人ひとりの暮らしに即した注文住宅の供給を目指し、また分譲住宅事業は街全体のコミュニティ創生を目指した区画単位での土地付き住宅を販売しています。

賃貸住宅部門

賃貸住宅部門では、賃貸住宅経営にふさわしい土地の所有者に対し、最適な事業用賃貸住宅商品の提供と安定した賃貸住宅経営のためのさまざまなサービスを提供しています。片廊下や階段室タイプの従来型の賃貸住宅に加え、メゾネットタイプ、重層タイプなど、多様化する入居者ニーズに対応した商品を開発するほか、入居者募集・運営管理に至る総合的なオーナーサポートも展開しています。



マンション部門

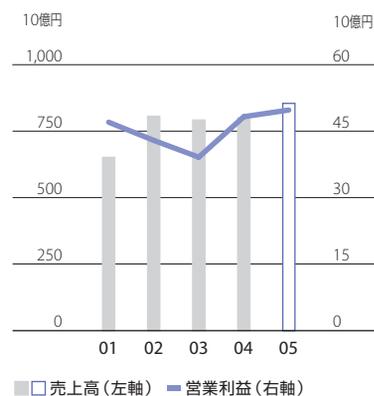
マンション部門では、都市型マンションやタワー型マンションなどを、都市部から地方都市に渡って開発すると共に、街を創り、環境と共生できるマンション建設を推進しています。また、マンションを資産として長期的・客観的に評価するためのシステムも構築しています。

住宅リフォーム部門

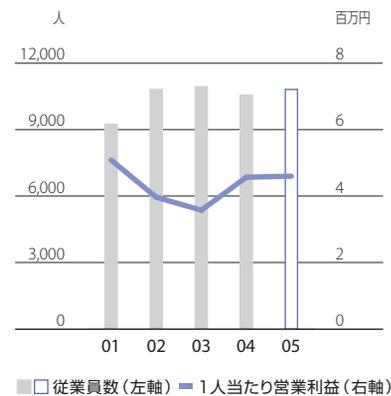
ご家族の成長やライフスタイルの変化、環境や高齢化への対応、IT社会への順応など、多様化する住まいへのご要望に対し、住宅メーカーならではのノウハウを最大限に活かした増改築を提案。住宅に長年携わってきた実績でお応えしています。



住宅事業／売上高と営業利益



住宅事業／従業員数と1人当たり営業利益



戸建住宅部門

売上高

3,900 億円



請負住宅

ニーズやトレンドへの対応

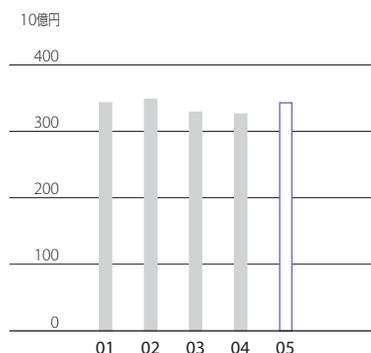
2004年度の戸建住宅新築市場では、持家着工戸数が前期の増加から前期比1.6%減と再び減少に転じました。

私たちの請負住宅においては、住まいの防犯機能や免震・耐震といった自然災害への対応など、住宅に求められる基本性能の向上に加え、ライフスタイルの価値観が多様化する団塊ジュニア層向けには、シンプルなデザインと、外観バリエーションが豊富で、コストパフォーマンスに優れた商品を開発しました。また50歳代以降の世代の建て替えニーズには、「ワンクラス上の上質感」をコンセプトに高級感ある外観・内装デザインと断熱性能や耐久性を高めた高品質な商品開発に努めてきました。

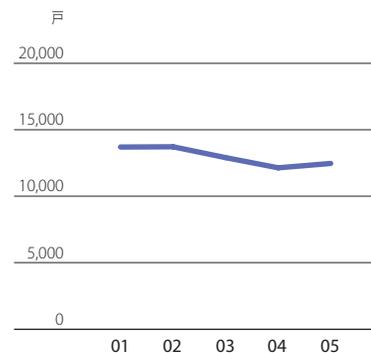
商品の価値向上を目指して

今後は、住宅の耐久性の向上、多機能化などの市場ニーズを反映した商品開発を進める一方で、生活者の視点を取り入れた住まいづくりの提案をハード・ソフトの両面から行っていきます。その上で、地域密着型や年齢層別の営業戦略を展開するために、不採算の総合展示場50棟を閉鎖すると共に、住宅地内にモデルハウスを建築する移動展示場「ディライト展示場」を全国で積極的に展開します。また若年層に対しては、インターネットによる販売促進を強化します。主要拠点に配置したリビングサロンでは、建築や資金などの相談に専門スタッフが応えるなど、きめ細かいサービスを提供し、お客様によりご満足頂き成約率を高めていきます。このような取り組みを通じて大和ハウスの住宅ブランド力の強化と市場拡大を目指してまいります。

戸建住宅部門／売上高
(大和ハウス工業単体)



戸建住宅／販売戸数
(大和ハウス工業単体)





分譲住宅

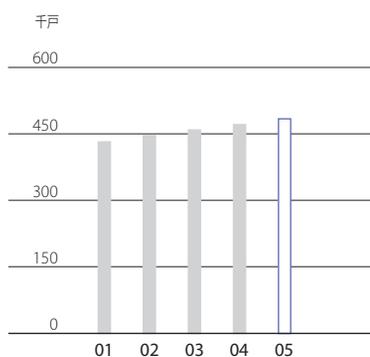
市街地のコミュニティ再生

2004年度は、全国の戸建住宅の分譲着工戸数が2年連続のプラスで前年度比7.8%増となる中、私たちの分譲住宅では、従来の土地所有者向け住宅供給や建て替え住宅の提供に加え、30代前半を中心とした土地を持たない第一次住宅取得者層をターゲットに、比較的低価格で購入できる物件の開発と供給の強化に努めました。また、産業活動や雇用の促進、福祉サービスや文化・地域の交流機能の創出などの市街地の総合的なコミュニティ再生を視野に展開している当社独自の分譲住宅物件「フローラルアベニュー」を全国的に展開し、好評を得ています。

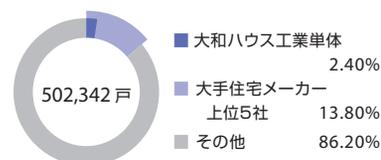
集中と選択で営業活動を効率化

今後は、お客様の動向を的確に捉え、ニーズに合致した宅地選定や土地情報の入手・活用に努めると共に、分譲用住宅商品の企画や開発にも注力していきます。また、大都市圏でのエリア戦略の展開や、地域に密着した嘱託販売員制度の活用によるコミュニティ形成、街全体を含む住環境価値の維持・向上を目指していきます。そのためにも、地域や住宅物件ごとに設置していた友の会を整理して情報交換の体制を整えると共に、分譲営業所の集中と選択を都市圏を中心に推進していきます。また、ライフプランから資金・税務知識を持つ営業員の育成に注力し、お客様のニーズに応えた営業活動を進めていきます。

戸建住宅ストック数
(大和ハウス工業単体)

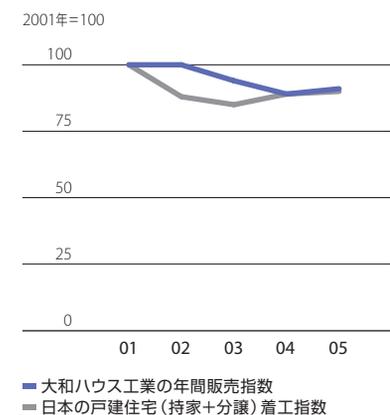


日本の戸建住宅市場
(2003年度)



注記：大和ハウス工業および上位5社出典
東洋経済新報社「統計月報」

戸建住宅／着工戸数と販売数



賃貸住宅部門

売上高

3,046 億円



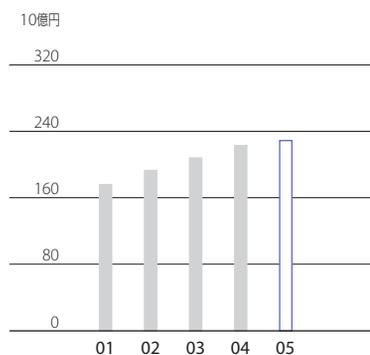
多様化するライフスタイルに対応する商品展開

2004年度は、金融市場における低金利政策や株価の低迷により不動産投資意欲の高まったことを背景に、賃貸住宅着工戸数が前期比1.9%増で4年連続のプラスとなるなど、賃貸住宅市場は引き続き活況を呈しました。この環境の下、当期は、「Friendly Square」等の郊外型ファミリー層向け大型物件を市場に投入すると共に、単身者の賃貸利用率の高まりを受けて「D-Room Single Life」の販売戦略を展開し、居住面積が広くて設備が充実した単身者向け商品の販売を強化しました。また、単身者とファミリー双方に活用でき、都市部にも効率よく建築できる耐火構造の都市型3階建賃貸住宅を発売しました。

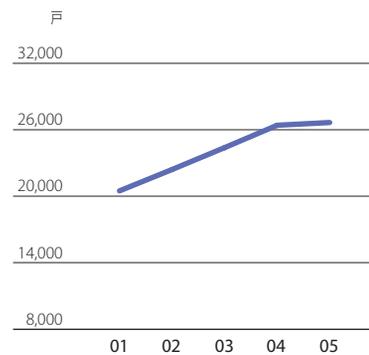
オーナーサポートの充実

賃貸住宅部門では、お引き渡し後の賃貸住宅の経営や資産管理のサポートも重要な事業要因と捉えています。そのため、会員総数1万2千超の賃貸住宅を所有する全国のオーナー会の充実を図ると共に、施設管理・経営サポート・資産管理サポートの三側面から、賃貸住宅経営を支援するトータルサポートシステム「DAPS」の充実を図りました。特に、入居者確保のための支援として、当社施工の賃貸物件専用の入居者募集サイト「D-RoomChintai」も、入居繁忙期（3月～5月）時のアクセス数が前年同期比2.5倍以上となるなど、入居支援活動を強化しています。

賃貸住宅部門／売上高
(大和ハウス工業単体)



賃貸住宅／販売戸数
(大和ハウス工業単体)





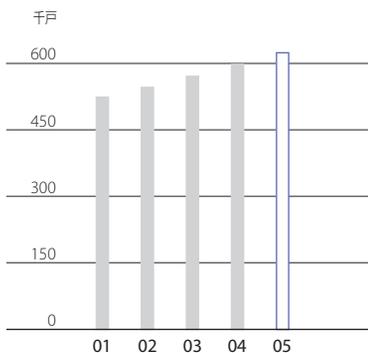
今後は三大都市圏で営業強化

賃貸住宅市場は三大都市圏で大きな伸びを見せており、この都市回帰の傾向は今後も続くと考えられています。そのため3年後に三大都市圏に4,000戸、全国では7,000戸の供給を増加することを目標に、中高層専門営業所を設置し、都市部への人的資源集中と営業力強化を図っていきます。このためには、都市部における定期借地権を活用した賃貸住宅の建築のほか、多様化する入居者ニーズに対応するために、従来の工場生産主体の工法に加え、一般建築工法も取り入れながら、リフォームまで考慮した賃貸住宅の供給を目指していきます。特に団塊ジュニア世代の単身者層および新婚世帯向け商品の開発・販売に注力していきます。

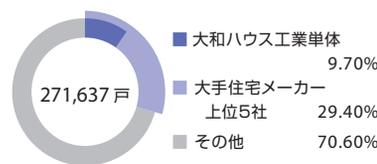
「D-Room」ブランドとサービスを強化

今後は、土地オーナー・入居者の双方の観点から賃貸住宅市場動向を把握し、より入居者の暮らしを向上させる良質な商品開発を進めていきます。さらに、当社の賃貸住宅オーナーが安定した経営ができるように経営・施設管理サポート体制を充実させることで、「D-Room（ダイワハウスの賃貸住宅）」ブランドの育成を図り、シェアの拡大を目指していきます。また、土地オーナーの多様なニーズに応えるために、2005年2月に導入したノンリコースローン「パートナープラス・担保限定アパートローン」を開始しました。また、不動産証券化のスキームを利用した資産の有効活用方法なども提案していきます。さらに、人員の増強と研修制度の充実で、地域密着型の経営を強化していきます。

賃貸住宅ストック戸数
(大和ハウス工業単体)

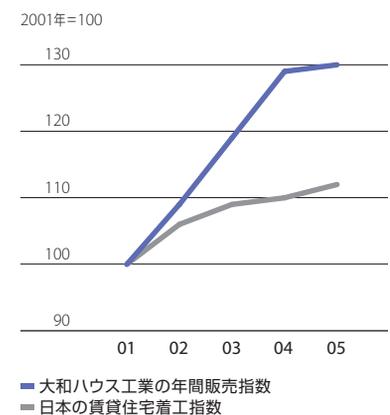


日本の賃貸住宅市場
(2003年度、RC等除く)



注記：大和ハウス工業および上位5社出典
東洋経済新報社「統計月報」

賃貸住宅／着工戸数と販売数



マンション部門

売上高 1,309 億円



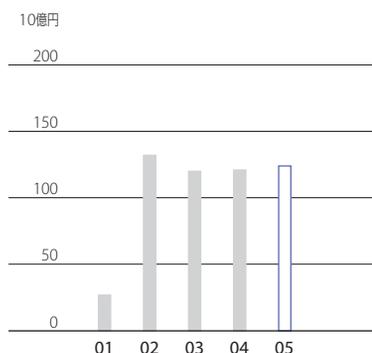
多様化するニーズに合った商品を提供

2004年度の分譲マンション市場は、都市回帰や都市再開発の需要に伴い、前期比2.5%増と2年連続のプラス成長で推移しました。私たちのマンション部門では、都心部を中心としたタワー型マンションの建設・販売に加え、マンションでの永住を考慮した商品として、年齢と共に変化するライフスタイルに合わせて居住プランを設計・変更できる仕様の提案や、情報システム基盤や耐震・免震性能・防犯機能を高めた高付加価値なマンションの開発と、社会基盤の整備を目指して医療施設や商業施設を併設した複合マンション物件の供給に努めました。

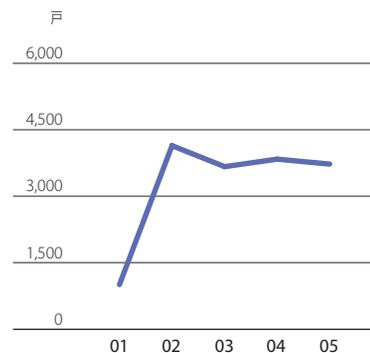
資産価値サポートシステムを導入

マンションは、価格や立地条件のほか、商品性や維持管理によって物件価値が大きく変動します。そのため、自社開発の「D' シリーズマンション」には、物件の品質管理や資産価値向上を目的に、基本性能や定期点検履歴などを記録する「D' File」を導入しています。2004年度は「D' File」に第三者機関による検査（インスペクション）を加えたマンション資産価値サポートシステム「D's Bridge」を、当社グループ企業の仲介会社の日本住宅流通、住宅管理会社のダイワサービスと共同で開発、導入を開始しました。「D's Bridge」の活用によりマンション購入者は、賃貸の斡旋やリフォームサービスなどを含む総合的な資産計画を立てることができるようになります。

マンション部門／売上高の推移
(大和ハウス工業単体)



マンション／販売戸数
(大和ハウス工業単体)





より細分化した営業戦略を展開

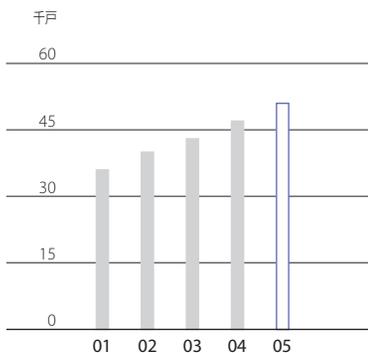
新規顧客開拓への戦略は、世代や地域特性に合わせた物件供給を展開しています。特に都市部を中心に展開するコンパクトマンション*は、市場の動きが速いことに加え、購入者層がインターネットを活用する世代（20～30代）ということもあり、ネット営業グループによる販売促進など、インターネット展開を中心とした営業活動を強化しています。若年層によるインターネット経由の成約率は年々上昇しており、2004年度は全体の約18%（前期比約8%増）を占めました。その一方で、40代以降の中・高齢者層に対してはモデルルームを活用した販売活動を強化しています。また、「マンション友の会」による販売促進活動を展開する一方で、建設予定地周辺のマーケティング・リサーチを通じて、お客様のニーズを的確に捉えた開発・提案に注力していきます。

*専有面積が30㎡以上50㎡未満の小型マンションの通称

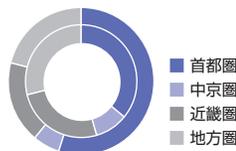
長期・大型案件に積極投資

今後は、『21世紀の豊かな生活と居住を実現する良質な社会資産としての住まいづくり』への追求を通して、安心して快適な都市基盤の整備を目指したマンション事業を展開していきます。たとえば、1プロジェクトが300～500戸で構成された大型案件では、個人の住居だけでなく、複合施設や商業施設も併せて開発し、利便性を高めた住環境の整備を他事業部と連携して推進していきます。またマンションの付加価値を向上させる住宅設備のほか、都市生活と自然環境との共生にも配慮し、住宅の冷暖房時などのCO₂排出量削減を目的とした次世代省エネルギー基準を標準仕様とする物件の開発にも積極的に取り組んでいきます。

マンションストック戸数
(大和ハウス工業単体)



分譲マンション事業の特徴



内円 大和ハウス工業単体の地域別戸数
2004年度の売上戸数
外円 日本のマンションの地域別割合
2004年度の全国統計

マンション/着工戸数と販売数の推移



住宅リフォーム部門

売上高

252 億円



グループのストックを活用

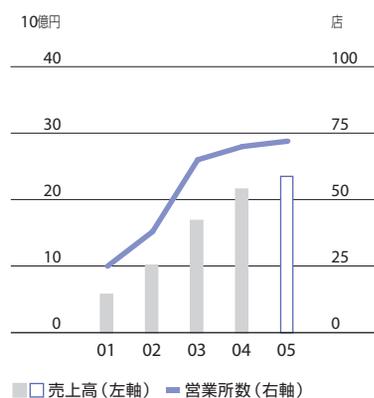
日本では少子高齢化社会の到来、増え続けるストックや住宅の長寿命化を背景に、増改築工事件数は年々増加しており、リフォーム市場は堅調に成長しています。このような環境の下、当社グループの住宅リフォーム部門は2003年10月に新設したダイワハウス・リニューと共に「快適生活の提案」「安全・安心な暮らし」「高齢者に配慮した住まい」「健康をサポートする住まい」という観点から、リフォーム事業を展開しています。当期は自社物件のストックで潜在的なリフォーム需要の確かな把握を進めつつ、住まいの安全性や快適性を向上させるリフォームプランを提供しました。また全国72ヶ所にある営業所全体で、建築やリフォームに関する経験者を中心に、人員を2004年度中に140名採用し、営業・技術両面での体制を整備しました。

研修や増員による営業力強化

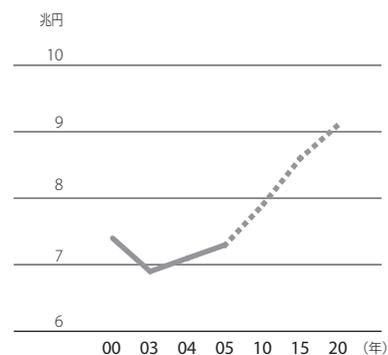
リフォームの用途や予算は、リフォームの規模や使用する資材、築年数などによって大きく異なります。そのため、内容と金額の透明性に配慮して適正価格で提案するほか、お客様の利便性を高めるために、屋根や外壁、内装や水まわりをパッケージ化したリフォームプランの提示などに注力していきます。また、家族構成の変化によるニーズにもすばやく対応するために、地域密着型でお客様の多様な需要が即座に把握できる営業体制を強化していきます。さらに、支店や営業所に「増改築営業所」を設置し、専門人員を増強すると共にリフォーム専門家として新しい暮らしのあり方と快適な住まいづくりを提案していきます。



増改築営業所の実績
(大和ハウス工業単体)



日本のリフォーム市場／規模と将来推計

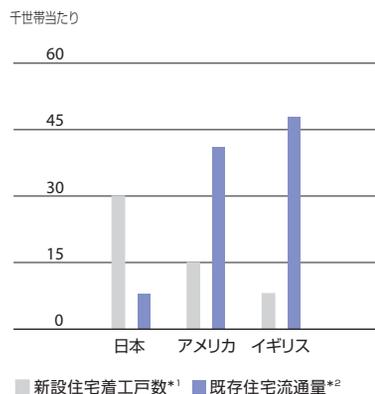


仲介

仲介業務を一環して任せられる体制を構築

従来の仲介業務は、入居者の住み替えに際して既存住宅を販売し、買い換えを促進する役割を担っていました。しかし、住環境や所有者のライフスタイルの変化に伴った住み替えニーズに対して、販売・売却よりも短期的な賃貸住宅としての運用を奨めるなどの柔軟な提案を行える体制と、管理や保全などの周辺業務まで求められるようになりました。そのため、仲介業務では、当社グループの仲介会社・日本住宅流通がマンションや一戸建の賃貸管理事業を「Lease Support」としてパッケージ化して展開すると共に、入居者が気軽に住宅相談を行えるコンサルティング業務にも注力しています。「D's Bridge」等のお客様の資産価値を向上させるための新しい仲介の仕組みや、居住系の不動産証券事業にも取り組んでいきます。

既存住宅流通量の比較



*1：調査年/'97

*2：調査年：日/'94、米・英/'96



Commercial Construction

商業建築事業

高い技術力と コンサルティング力で ビジネス建築のリーダーへ

売上高

3,638 億円 前期比 31.4% 増

営業利益

273 億円 前期比 32.2% 増

2004年度の建設投資額（名目値）は政府投資額が11.1%減少する一方で、景気の穏やかな回復基調によって製造業・非製造業共に設備投資額が増加したことから、民間企業の建設投資額は4.9%増となりました。これを受け、当社グループの商業建築事業の商業施設部門では、情報力とコンサルティング力を基盤に、郊外の幹線道路沿いを中心とした商業施設の開発を進めました。また物流・医療介護等建築部門では、物流・食品関連施設の効率化・サービスの高度化に伴う物流ソリューションの強化、そして医療・介護関連施設の新商品開発に加え、建築・運営への支援を行いました。





商業施設部門

商業施設部門は、全国規模のネットワークで土地や店舗に関する情報を収集・活用できる「LOCシステム」によって、形態、規模、業種を問わず多様な商業施設の企画から運営までをサポートしています。土地オーナーにとっては収益性の高い土地活用、テナント出店企業にとっては効果的な店舗の開発を提案しています。

物流・医療介護等建築部門

物流施設

物流施設では、全国の各営業所で収集した物流事業の最適立地情報を活かして、事業計画をトータルに提案しています。出店計画や建築計画、施設管理のほか、アセットソリューションとして遊休地・低利用地の活用提案を含む総合的な流通システム事業を構築しています。

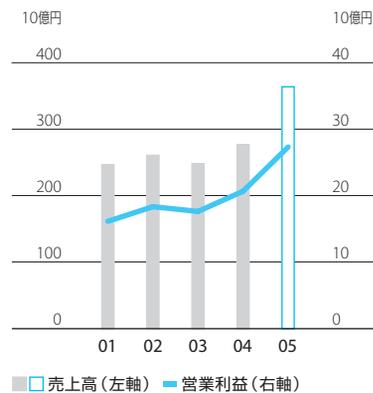


医療・介護関連施設

医療・介護関連施設は、1989年にシルバーエイジ研究所を設立し、「豊かで健康な高齢社会のための良質な環境の創造」をテーマに事業を成功に導くためのサポートをしています。社会的状況を始め、高齢者・介護者・事業者など、さまざまな視点に立った調査・企画から建築・運営のサポートまで、最適な事業企画を提案しています。



商業建築事業／売上高と営業利益



商業建築事業／従業員数と1人当たり営業利益



商業施設部門

売上高 2,386 億円



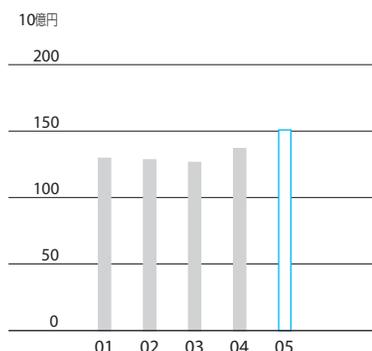
複合・大型商業施設への積極的な取り組み

店舗の新規出店による売上拡大を目指す小売店や飲食店では、従来の駅前路面店や駐車場を広く確保した郊外型店舗の建築だけでなく、複合・大型商業施設への出店ニーズが拡大しています。そのため当期も「LOCシステム」を通して、郊外で複合・大型商業施設の開発を進めました。複数の独立店舗が中央の共用駐車場に対向する単純複合型店舗のほか、個々のテナントの外観デザインを統一した連棟式店舗で駐車場を囲むオープンモールタイプ、建物の内部通路に沿って店舗を建設するインモールタイプなど、複合・大型商業施設の多様化にも積極的に対応していきます。

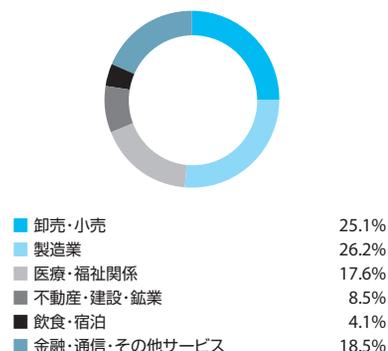
コンバージョン事業を推進

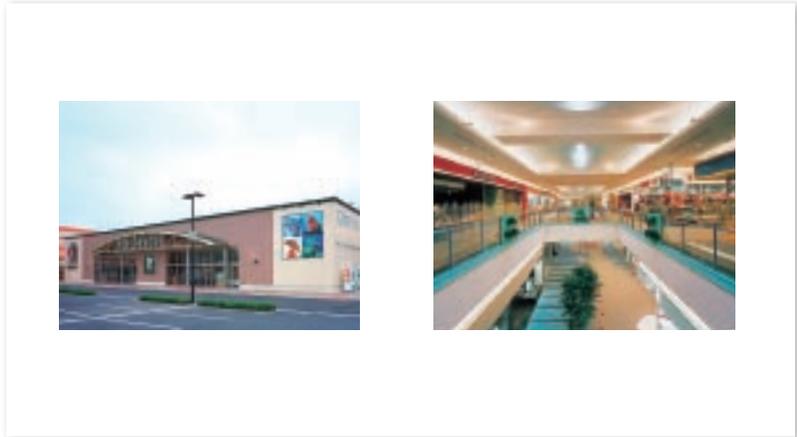
テナントの退店や周辺立地環境の変化のほか、収益の向上を目指して店舗の用途を変更する「コンバージョン」の需要が高まっています。私たちは、この需要に増築や減築、大規模改装を必要とする物件を含めて、既存建物再生利用の市場をコンバージョン市場と捉え、積極的に取り組みます。建築的なノウハウだけでなく、賃貸借契約等に関する不動産関連のノウハウ、権利関係調整等の法務サポート体制、新規テナント募集等のリーシング力が必要となるこの市場は、まさに私たちが取り組むべき市場です。2005年度より東京、大阪、名古屋に専任部署を設置し、3年後には100名体制で300億円の売上を目指します。

商業施設部門／売上高
(大和ハウス工業単体)



日本の大型建築物の用途
(2004年度)





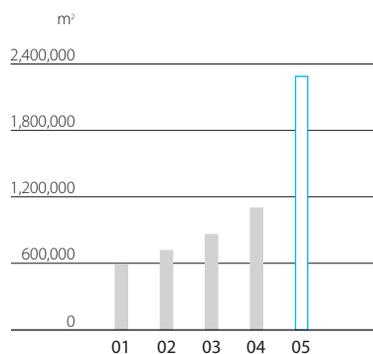
オーナー会を有効利用

私たちのお客様であるオーナー会（土地所有者の会）が、2004年度末で全国64会、5,001名に拡大しました。各地区ごとに設立されているオーナー会の活動を充実させるために、近隣地区合同行事やレディース会、ジュニア会等を企画しています。これにより、会員相互の親睦を深め、教養を高め、資産活用に関する知識を深めて頂くと共に、ロイヤリティの維持・向上を図っていきます。オーナー会は、私たちの大切な資産であり、継続受注・紹介受注は勿論のこと、新規の不動産投資を希望される個人投資家としても、重要な組織です。そのため、今後とも、オーナー会員の皆様に喜んで頂けるように、オーナー会の活性化に取り組むと共に、私たちの事業の拡大にもつなげるように努めていきます。

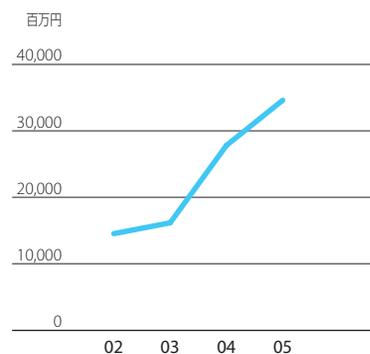
不動産投資商品を開発・販売

J-REITを始めとする証券化やSPC利用など、不動産の開発・投資手法が多様化し、不動産の流通が盛んになっています。しかし、収益性の高い開発が可能な土地は限られているため、私たちは、個人・法人の土地売却や公社・公団等を含む公有地払い下げ等をきめ細かくフォローして、優良な土地を取得しています。また、土地活用に当たっては、LOCシステムのノウハウで、優良なテナントへの賃貸を実現し、複合・大型商業施設の経験を活かした資産管理を行っています。提案営業の強みであったさまざまなノウハウを自社資産に注入することにより、付加価値の高い不動産投資商品を開発・販売できるように、これからも取り組んでいきます。

商業建築物の転貸実績



大型商業施設受注高



物流・医療介護等建築部門

売上高

1,164 億円



物流施設

資産活用のパートナー・コーディネートシステムを推進

物流・医療介護等建築部門の中でも、物流建築は、専門知識が必要な食品系事業や、医薬品事業に関わる物流施設の建築・活用を積極的に推進してきました。特に、小売・流通業界で進む物流システムの効率化とアウトソース化の推進、より多機能・細分化したサービスへの需要が、新たなビジネスチャンスを生み出しています。そのため、当社では物流を戦略的に捉え、全国規模の情報力を活かした土地・物流提案をソリューションとして具現化するために、物流事業者と荷主を組み込んだパートナー・コーディネートシステム (PCS) を推進しました。

エンドユーザーの視点でのソリューションを提案

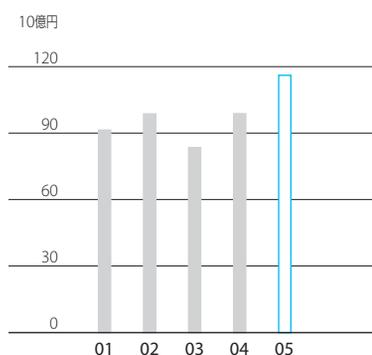
今後は、建築に特化した事業計画の提案だけでなく、よりエンドユーザーの視点で総合的な物流システムの構築を提案していきます。建設計画だけでなく、ターゲット企業の絞り込みや、PCSを通じて企業と積極的に情報交換し、連携を強めることで、全体最適化を目指した物流ソリューション提案を進めていきます。また、HACCP*1などの事業コンサルティングや広範なネットワークと情報力を有効活用して、Dプロジェクト*2などの不動産流動化事業や、食品工場のリース事業などのFFL*3により物流・食品関連施設へのソリューション提案を推進し、今後のシェア拡大に取り組んでいきます。

*1 HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) : 「危害分析及び重要管理点」略してハサップと呼ばれ、食品の衛生管理システムの国際標準です。

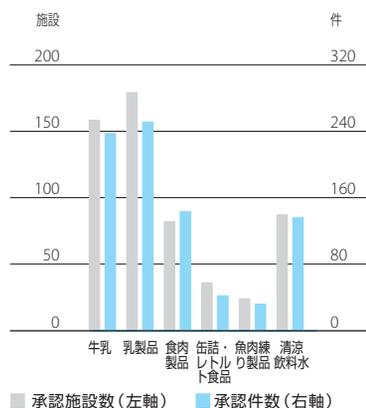
*2 Dプロジェクト：大和ハウス工業が事業用地を購入しリース会社に土地賃貸をした上でリース会社より建物建設を請け負います。建主となったリース会社はテナント企業と賃貸契約を締結、将来大和ハウス工業はリース会社より建物を買収することにより土地、建物を一体所有し、国内外ファンド、リート等への売却 (出口対策) を見据え不動産流動化に対応できる事業として建設利益、賃貸利益、売却利益を確保すべく構築していきます。

*3 FFL (Food Factory Lease) : 食品施設リース事業。HACCP対応の食品施設を独自の事業スキームにより提案し、建設・賃貸する事業です。

物流・医療介護等建築部門／売上高
(大和ハウス工業単体)



日本のHACCPシステム導入状況
(2005年5月31日現在)



医療・介護関連施設

シルバーエイジ研究所中心のコンサルティング事業展開

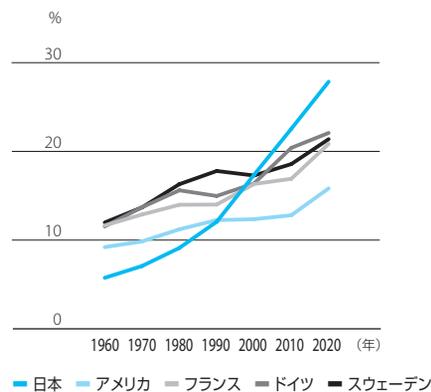
2015年には65才以上の高齢者比率が総人口の26%（うち認知症高齢者数は2000年の1.68倍の約250万人）に達すると予測されている日本において、医療・介護関連施設分野への需要は確実に高まっています。建築部門の医療・介護関連施設事業では、シルバーエイジ研究所を中心に、医療や高齢者介護・福祉関連分野の調査・研究から、企画設計・施工・運営計画まで一貫した事業コンサルティングを行っています。2004年度は、シルバーエイジ研究所設立以来蓄積してきた知識や技術の集大成ともいえる2階建て有料老人ホーム向け商品「ダイワレアンジュ」、3階建て有料老人ホーム向け商品「ダイワレアンジュソプラ」を、創業50周年記念商品として発売しました。



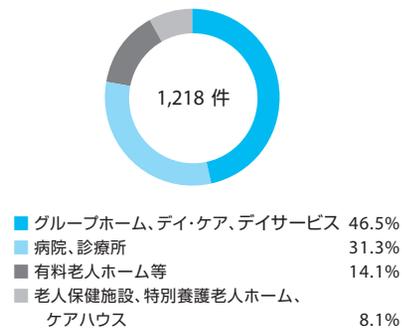
来たる高齢社会に向けて

医療・介護関連業界においては法改正や医療・介護サービスに関する厚生労働省の方針の影響、特に2006年4月に予定されている医療法や介護保険法の改正は、需要が大型の介護施設から小規模多機能ホームやサテライト型の入所施設へと変化するなど、医療・介護事業の展開に大きく影響することが予測されます。そのため、今後私たちは、本格的な高齢社会を迎えて細分化する利用者のニーズと、法改正や行政の方向性の双方を踏まえた事業を推進していきます。さらに健康な高齢者向けの施設や、高齢者以外の社会福祉系事業なども幅広く社会に提案するための市場分析を進めていきます。

高齢化率の国際比較



シルバーエイジ研究所の実績内訳
(2005年3月末現在)



Resort Hotels

観光事業

オリジナリティ豊かなリゾートライフを 日本全国で展開

売上高

557 億円 前期比 4.0% 増 

営業利益

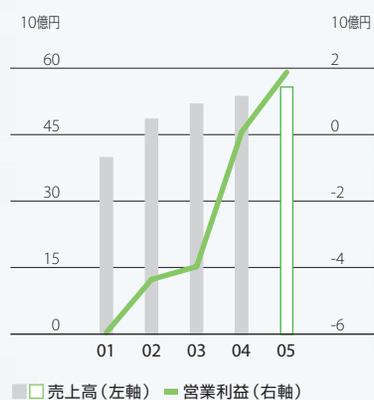
18 億円 前期比 2,202.1% 増 

国民1人当たりの国内宿泊旅行の回数・宿泊数は共に減少傾向にあり、旅館・ホテルの倒産も依然高水準で推移していますが、2004年の1世帯当たり旅行関連消費支出が増加するなど、明るい兆しも見え始めています。

当期ダイワロイヤルホテルズでは、「食の安全と健康」をテーマに、地元食材を活用したメニューや、徹底した社員教育を通して質の高いサービスを提供するなどお客様への満足度の向上に努めました。また、多様化する婚礼への対応やデイクースの顧客への特別プランの展開などにより、客室の稼働率は前期比0.7ポイント上昇しました。



観光事業／売上高と営業利益





愛犬と共に旅ができる「パウワウランド」の展開

2005年度に、近年のペットブームを背景に、ペットと共に長期的にリゾート滞在を楽しんで頂く新たな試みとして、串本ロイヤルホテル内にドッグホテルとドッグランをセットにした「パウワウランド」を設置しました。今後は、ペットと一緒に滞在できるリゾートのビジネスモデル確立とその全国展開を目指していきます。

物販では、郷土色豊かなオリジナルおせち料理が毎年好評となり、限定数生産で確実な収益を上げる事業として成長しているほか、アニバーサリープラン、メンバー制度の拡充などにも取り組んでいます。これからも、ホテルごとのグルメの会や販促活動の強化などを通して、お客様に長期にわたって何度もご利用頂くようなサービスや企画を提案していきます。

“40リゾート*”でよりクオリティの高いリゾート環境の提供

今後の展開としては、ホテル・ゴルフ場を合わせた“40リゾート”をベースに、お客様の出身地や年齢、滞在プランやお食事の内容などにきめ細かく対応したサービスを提供し、客単価を上げるように努めます。

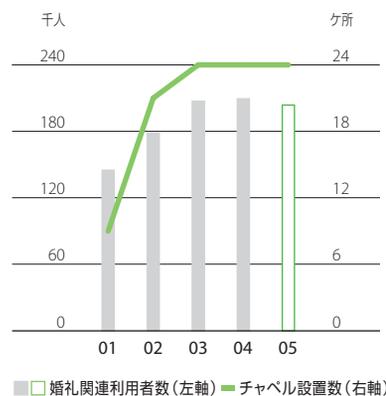
また全国10ヶ所で経営しているゴルフ場に関しても、場内のショップで、シニア・レディース向け商品の拡販や、プロを招いた競技会などを積極的に行います。さらにゴルフ場やテニスコート、リゾートマンション、森林住宅地や、新しくグループ会社に入った日本体育施設運営(株)の運営するスポーツクラブNASなどもフルに活用し、より欧米型に近いリゾートライフの楽しみ方を提案していきます。

* 富士山ロイヤルコテージを含む。

観光事業／従業員数と1人当たり営業利益



ダイワロイヤルホテルズ／婚礼関連利用者数とチャペル設置数



ダイワロイヤルホテルズ／宿泊者数と客室稼働率



Home Center Business

ホームセンター事業

住宅知識を活かした サービス力で 全国39店舗を展開

売上高

591 億円 前期比 3.4% 増

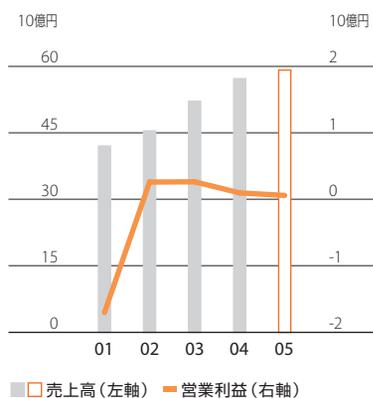
営業利益

1 億円 前期比 27.9% 減

2004年度のホームセンター業界は、大手企業による店舗の大型化と、M&Aや資本提携などにより業界再編が進んだため、売場面積も2000年末に比べ23.7%拡大し、業界の市場も3.5兆円規模へと成長しました。

当事業では、2004年4月1日に大和ハウス工業(株)よりロイヤルホームセンター(株)に事業承継する会社分割を行いました。当期ロイヤルホームセンターは、店舗の品揃えの充実を図り他社からの優位性を図ると共に、業容拡大のため、新規に3店舗を出店しました。また11月にはロイヤルビックス(株)を連結子会社にしました。

ホームセンター事業/売上高と営業利益



39 home centers in Japan



戦略的な事業展開

景気の緩やかな回復を受けて個人消費は回復しつつあるものの、同業他社と異業種との競争や、消費税総額表示による影響も大きかったことから、お客様1人当たりの購入単価は下落しました。しかし、標準店舗（約3,300m²）で約5万アイテム、大型店舗（8,000m²）では7～10万アイテムの品揃えと、地域特性を活かした商品戦略を展開しました。なかでも「リフォーム館」や部門別に相談カウンターを設置するなど、専門的なノウハウを提供するスタッフや設備を充実したほか、一般消費者のニーズに加えて地元の自営業者向け商材を積極的に取り揃え、他社との差別化に注力しました。この結果、2004年度に商品を購入されたお客様の総数は、前期比4.6%増の2,412万人となりました。

既存店舗の活性化

今後も、既存店舗の競争力を強化し、お客様にとって利便性の高い店舗になるように努めます。そのために、店舗の買物導線の見直しや、品揃え・商品力の強化、お客様に対する情報発信の充実、生活シーンを演出した売場作りなどを通じて、お客様の満足度向上に努めると共に、資産（ヒト・モノ・カネ）を効率的に活用し、利益率を高めていきます。

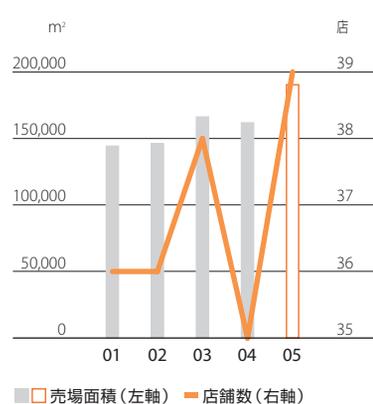
売上高構成比

38%	33%	15%	14%
DIY関連商品、ガーデニング用品	インテリア、家具、家電、日用雑貨	ペット用品、スポーツ、レジャー用品	その他

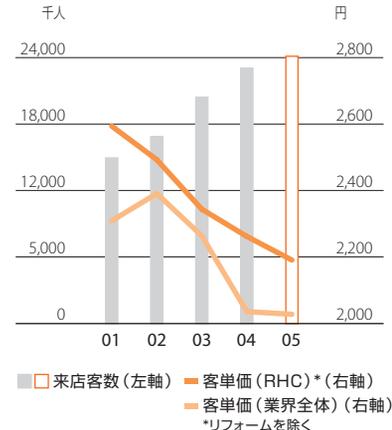
ホームセンター事業／従業員数と1人当たり営業利益



ロイヤルホームセンター／店舗数と売場面積の推移



ロイヤルホームセンター／来店客数と客単価



Other Businesses

その他事業

暮らしへ、ビジネスへ 多彩に広がるビジネスカテゴリー

売上高

1,041 億円 前期比 6.5% 増

営業利益

35 億円 前期比 25.2% 増

インテリア事業の積極展開

住設機器や家具の製造・販売と保険代理業を行うダイワラクダ工業(株)では、建築部材の製造販売部門として室内階段などの新商品を開発し、受注拡大を図ると共に、住宅やマンションを購入されたお客様へのインテリア販売会の推進のほか、オリジナルカーテンなど商品構成の見直しを行いました。スペースシステム部門では、インテリア事業や医療・福祉施設の内装工事への積極的な営業展開に努めました。リース部門では、各種イベント向けや官公庁向けの備品やマンションのモデルルームなどへのレンタル事業を強化しました。



その他事業／売上高と営業利益



15 distribution centers of Daiwa Logistics



堅調な物流事業

小売・流通業界などにおける流通システムの再整備ならびにアウトソース化の需要が高まる中、大和物流(株)では業務効率を図るために営業所の統廃合を進める一方で、物流サービスの迅速化とサービス内容の多様化を目指して、首都圏で特需営業所を新設しました。また全国8ヶ所に物流センターの建設を決定、うち2センターは営業を開始しました。主力の住宅建材に加えて、商業店舗の物流業務にも対応できる体制を構築し、受注拡大を目指していきます。今後もお客様の視点に立った物流サービスの提供に努めていきます。

成長見込まれるビジネスホテル

都市を基盤とするビジネスユースを主眼としたホテル事業においては、一般的に低価格化と利用者層の拡大、インターネット対応が進んでいます。当期にロイヤル(株)との業務提携の見直しを行ったロイネットホテル事業に関しても、インターネット予約や部屋のインターネット対応、カップル層や家族層へのターゲットの拡大などを図っています。当期はダイワロイネットホテル2店舗、ロイトン札幌、2004年11月に新たに傘下に加わった大阪第一ホテル(大阪マルビル)の計4店舗から新たにスタートしたビジネスホテル事業も、来期以降は毎年数ホテルの開業を目標に、さらに展開していきます。

Connecting Hearts

心を、つなごう



Daiwa House™
Group





Co-create Value



e for Individuals,



Communities and



d People's Lifestyle

Our Corporate Citizenship

共に創り、共に生きるをポリシーに

大和ハウスグループのCSR活動

66

企業の社会的責任への取り組み

67

コンプライアンス

68

コーポレートガバナンス

69

リスク管理

69

採用・人材教育

70

環境への取り組み

71

社会貢献活動

72

研究開発活動

Corporate Social Responsibility

企業の社会的責任への取り組み

社会との共創共生を 基本理念として

大和ハウスグループは、人々の暮らしや社会の需要を的確に把握し、事業を通じて社会に貢献することを企業活動の基本理念としています。そのため、「次世代の理想の暮らしを追求する」という企業活動自体が、CSRの実践そのものと捉えて、全ての人の尊厳と多様性を尊重し、持続可能な社会の実現を目指してさまざまな活動を展開しています。



大和ハウスグループCSRレポート
大和ハウスグループのCSR活動の理念や内容を取りまとめた報告「CSRレポート2005」を発刊しました。

私たち大和ハウスグループは、CSRの遂行を重要な経営課題であると認識しており、環境保全への取り組みや「安全・安心」な製品やサービスの提供を始め、企業倫理・法令遵守・人権配慮などに対する教育にもグループ一体となって体系的に取り組んでいます。そのために、2004年4月に大和ハウス工業内にCSR推進準備室（2005年CSR推進室に改組）を設置し、体制強化に努めています。

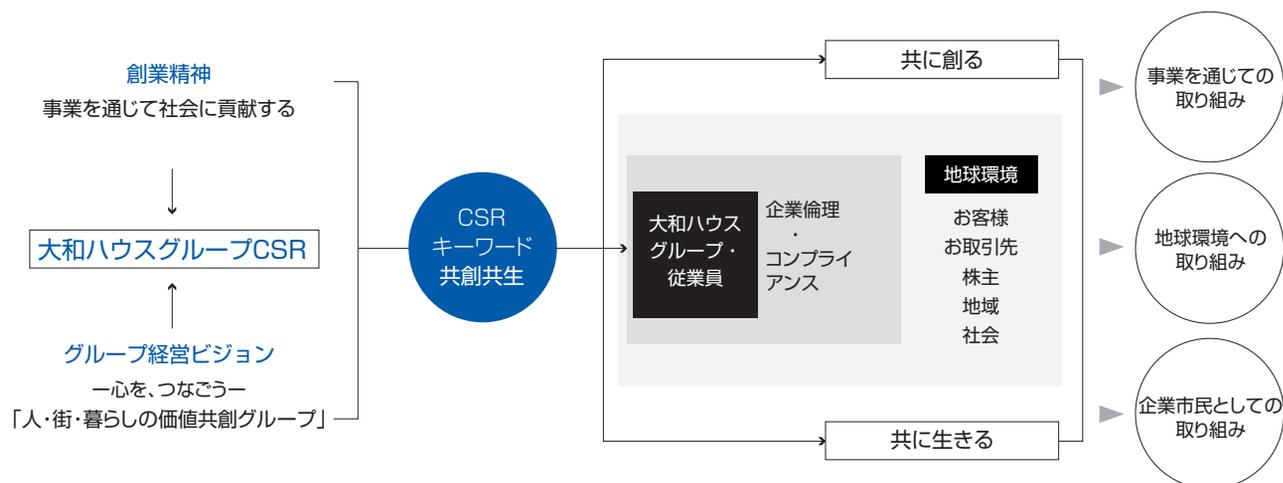
また、2005年度よりグループ全体で経営ビジョン、社員憲章、シンボルマークを統一しました。グループ全体が共

通の指針や認識を持ち、一体となって、全てのステークホルダー、また社会に対して積極的に働きかけ、皆様との絆や信頼感を強めていく活動を推進していきます。

大和ハウスグループCSR指針

1. 独自技術・ノウハウにより事業を通じて社会に貢献する。
2. ステークホルダーとの関わりや対話を通じて当社に対する要請を理解し、企業市民としてそれに応えるよう努める。
3. 企業倫理・コンプライアンスの確立に努める。

CSRの概念図



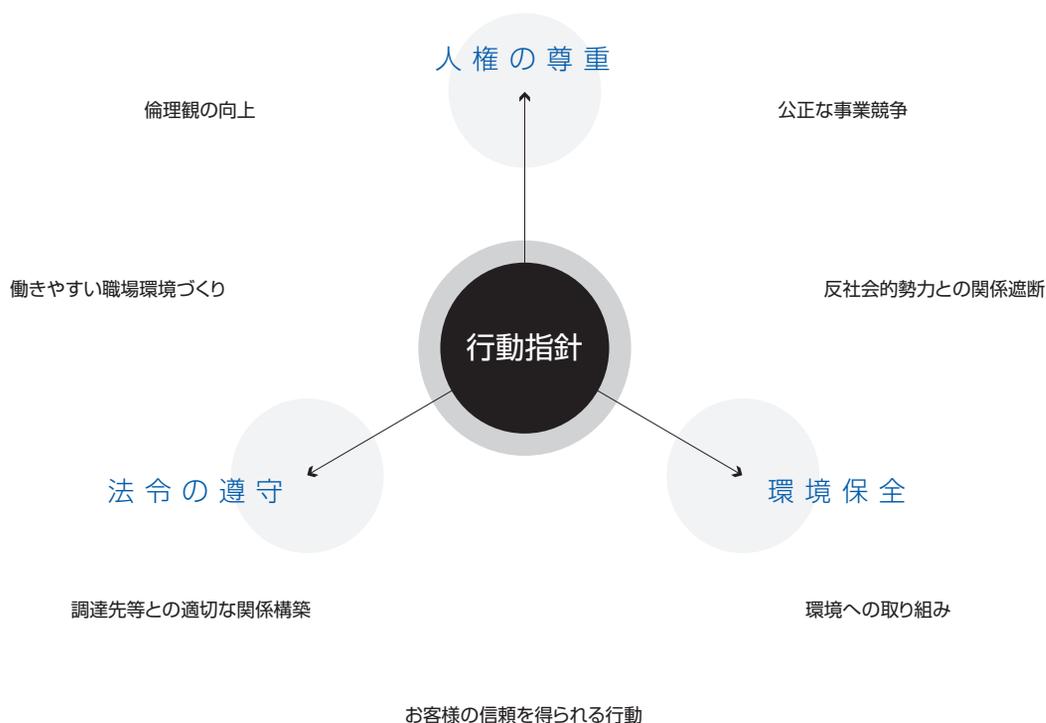
コンプライアンス

人々の暮らしと関わりの深い事業を展開する私たちにとって、コンプライアンスの遵守は経営上最も重要な課題の一つです。2004年度には、4月に制定したグループ共通の倫理・行動基準「大和ハウスグループ企業倫理綱領」および「行動指針」を徹底させると共に、企業倫理に関する内部通報制度（企業倫理ヘルプライン）を2004年4月に設置致

しました。企業倫理ヘルプラインには、15カ月間で毎月平均7件の相談が寄せられています。

また、2005年4月のグループブランドの統一に伴い、グループ会社の全従業員が、あらゆる法令・規則を遵守し、社会規範に則した公正で誠実な行動を実践することを、改めて確認しています。

大和ハウスグループ企業倫理綱領



コーポレートガバナンス

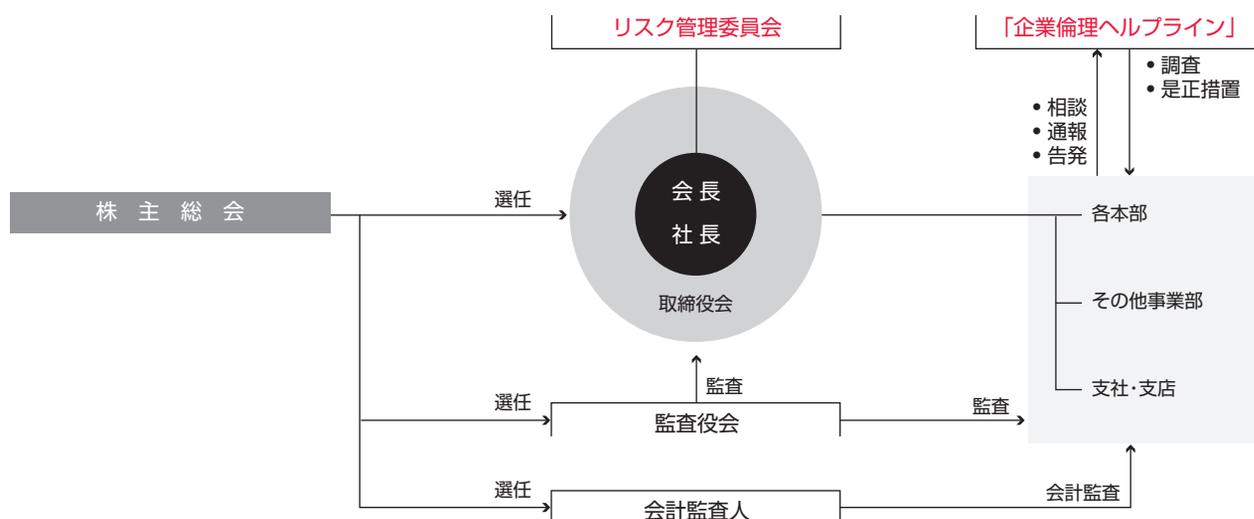
大和ハウスグループでは、迅速かつ適正な意思決定、および透明性が高く効率的な経営体制の確立を基本方針に、コーポレートガバナンスを強化してきました。これからも、意思決定・内部統制のシステムをさらに充実させ、グループの中核として企業経営の基本軸を示していきます。

コーポレートガバナンス充実に向けた主な取り組み

意思決定のスピード化、経営責任の明確化	
1999年6月	執行役員制導入
2001年6月	取締役任期を2年から1年に
2004年6月	取締役会決議による自己株式取得が可能となるよう定款変更実施
ディスクロージャー、説明責任の強化	
2002年6月	インターネットでの株主総会の招集通知開示(日本語/英語)と議決権行使
2003年8月	四半期情報の開示開始
2005年6月	役員退職慰労金制度の廃止(成果主義報酬への移行)
経営の透明性の向上	
2003年6月	社外監査役を1名増員し監査役を5名に(うち社外監査役は3名)
2005年6月	監査役を1名増員し監査役を6名に(うち社外監査役は3名)

コーポレートガバナンス概略図

2005年6月30日現在



リスク管理

個人情報の漏洩などが社会問題として注目される中、多数のお客様の個人情報や経営情報等を保有している当社では、グループ各社において情報管理に関するポリシーや事務手続き等を策定し、徹底したリスク管理に努めています。

2005年4月の個人情報保護法施行などに伴い、重要性が増しているリスク管理については、2002年4月に大和ハウス工業内に設置したリスク管理委員会を中心に、グループを取り巻くリスクの事前回避、発生リスクに対して迅速かつ的確に対応しています。さらに、個人情報保護方針に基づき、個人情報漏洩リスクへの対策を一層強化すると共に、徹底したセキュリティー対策で臨んでいます。

また、事業を通じたリスク管理として、環境リスク低減に向けた対策も積極的に推進しています。具体的には、不法投棄の防止に向けたチェック体制の構築、建設用地の土壌汚染対策や工場の土壌調査を計画的に実施しています。



採用・人材育成

グループの将来を築き、支えるのは現場の人材にほかなりません。現場の声を反映した人事制度の改革と、女性や障がい者にも働きやすい職場環境作りに努め、事業を通じて「人」が育ち、全ての従業員がいきいきと活躍できる体制を整えていきます。

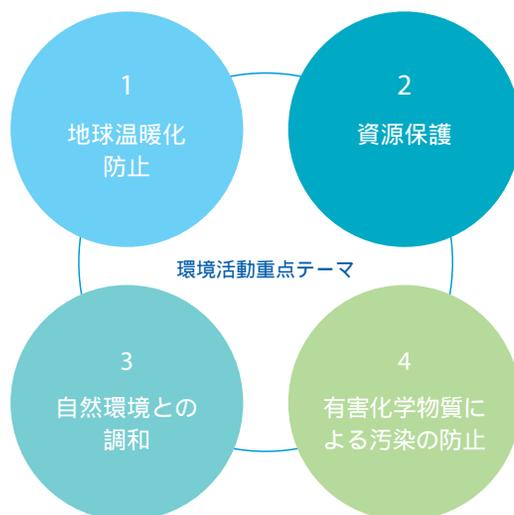
企業の事業活動を支えるのは人材であり、グループ成長を担うのは人材です。そのために2004年10月に全社員に意識調査を行い、2005年度より「自主選択」「自立型」の人事施策を本格的に導入し始めています。今後は、グループ間のFA制度や人材交流の仕組み、次世代リーダー研修制度による経営幹部の育成や社内認定制度の導入など、人材育成プランを充実していきます。

また採用についても、年齢・性別に関わらず、あらゆる人の尊厳と多様性を尊重し、新卒・中途採用者を積極的に増員しています。大和ハウス工業では、障がい者の法定雇用率1.8%を上回る1.89%（民間企業平均1.48%）を達成しています。今後は、高い技能を有する定年退職者の再雇用をグループ全体で進め、技術・ノウハウの共有と継承、高いお客様サービスの提供へとつなげていきます。

環境への取り組み

環境ビジョンについて

大和ハウス工業は、本年グループ全体へ環境活動の環<わ>を拡げていくために、『大和ハウスグループ環境ビジョン』を策定しました。これは、環境における「理念」「活動重点テーマ」「行動指針」の3つで構成され、大和ハウスグループ経営ビジョンに掲げる「人が心豊かに生きる社会の実現」を目指したものです。そして、このビジョンを達成するために、具体的な「行動計画2005」を策定し、環境負荷低減の活動を行っています。

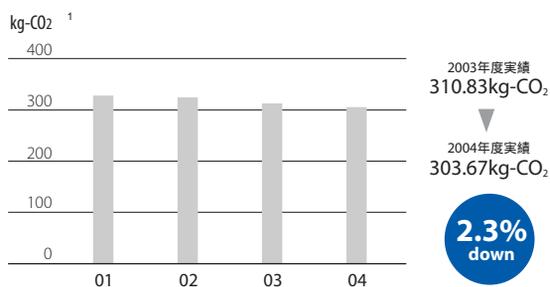


「環境共生住宅」建設実績総合1位

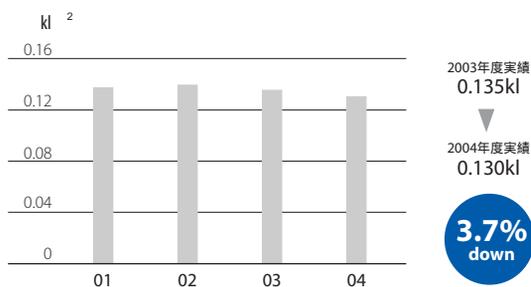
大和ハウス工業は、2004年度における「環境共生住宅」で、建設実績総合1位(836戸)を達成しました。今後も、製品や事業展開を通して、環境に配慮した活動を積極的に行っていきます。そのために、2007年度には当社新築戸建住宅の50%を環境共生住宅とする目標を設定しています。

環境共生住宅とは：人と住まいをとりまく「環境」をより良くするために、「地球環境を保全する」「周辺環境に親しむ」「健康で快適な居住環境」という3つの考え方を重視した住まい作り。財団法人建築環境・省エネルギー機構によって認定される。

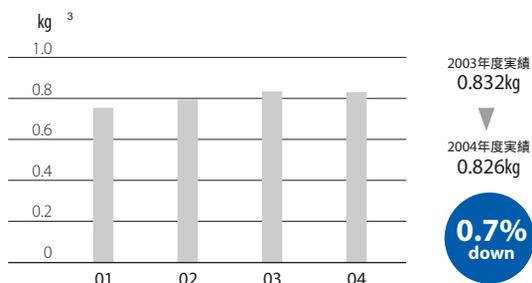
CO₂排出量



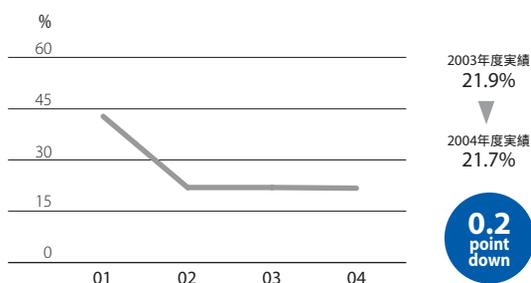
エネルギー使用量



PRTR有害化学物質使用量



廃棄物最終処分率



使用量：取扱量－(リサイクル量＋除去処理量)

注記：グラフの中の 1、2、3は、売上高1百万円(大和ハウス工業単体)当たり換算値を表しています。

社会貢献活動

大和ハウスグループは、社会全般の発展と生活環境向上のために、さまざまな社会貢献活動を継続的に行っています。環境・社会との共生を念頭に、事業を通じた貢献と同時に、震災復興支援や人道支援、伝統文化の継承や教育支援などの取り組みを行っています。

災害救援活動について

大和ハウスグループでは、地震や台風などの大きな自然災害に対し、被災住宅の復興や仮設住宅の設置などの実務的な援助を積極的に行っています。2004年10月に発生した新潟中越地震の際には、甚大な被害が生じた小千谷市で、日本貨物鉄道株式会社所有の社宅（5階建て40戸）を同社と費用折半の上で住居用に改修し、連名で被災者向けに寄贈しました。

被災地への義援金援助

実務的な援助以外にも、義援金等による間接的な支援も積極的に行っています。大和ハウス工業では、2004年12月末に発生したスマトラ島沖地震・インド洋津波災害をきっかけとして、従業員と会社が同額を寄付するマッチングギフト制度を導入し、2005年3月に発生した福岡県西方沖地震への援助などにも同制度が活用されています。

教育への技術公開

最先端の技術を体験・学習できる施設を東京のD-TECプラザ（住まいの先進技術体感施設）と奈良の総合技術研究所の2ヶ所設けており、例年合わせて1万人程度の見学者を迎えています。また、大和ハウス工業では、自社Webサイト上の「総合的な学習ネタ.net」を通じて、全国602の小・中・高等学校に総合学習のテーマを提供しています。

スペシャルオリンピックス

2005年2月26日からの8日間、長野県において知的発達障がいを持つアスリートの祭典「スペシャルオリンピックス冬季世界大会」がアジアで初めて開催されました。受け入れ規模最大の信州松代ロイヤルホテルは1年以上前から準備を行い、グループ各社の精鋭を含むボランティアと協力して、30カ国600名を超える選手団を受け入れ、イベント成功の一助を担いました。



地球環境に配慮し、 未来を築く独自技術を開発

地球環境との共生や、自然災害への耐性、情報化の進展など、住まいを取り巻くテーマは多様化・複雑化しています。私たち大和ハウスグループは、日本の住まいの明日を見据えて、すべての人がより快適で安全な暮らしができるよう、独自の研究開発テーマに取り組んでいます。

自然災害に見舞われやすい国・日本

日本は、太平洋の西側、4つの大きな島と約7,000もの小島が南北に長く連なる島国で、豊かな四季の変化に恵まれ、冷・温・亜熱帯の3気候区を有しています。日本の東南海上は台風の多発地帯であり、2004年には、29個の台風が発生、そのうち観測史上最多の10個が上陸し、甚大な被害をもたらしました。また、地殻活動が活発な日本の近辺には活断層、も非常に多く、世界有数の地震国でもあります。そのため、多くの自然災害への対策が必要な環境であると言えます。

大和ハウス工業は、創業から50年間、自然と共存すべく技術を磨き、幅広い技術や工法を開発し、高い基本性能を持つ製品を提供し続けています。自然を敬いつつも、その力に正面から向き合える構造・性能を極め、新しい技術で暮らしの安全を守ること。それこそが、創業以来受け継がれている、大和ハウスグループの研究開発の原点です。なお、2004年度の研究開発費は57億1,200万円であり、研究開発スタッフは254名となっています。

暮らしやすさを向上する応用的研究

日本の住まいは、高齢化や都心回帰、豊かな自然環境との共生など多くの課題を抱えています。大和ハウスグループでは、シルバーエイジ研究所や総合技術研究所においてハード・ソフト両面から高齢者や介護に適した家事動線や空間設計などの研究を進めています。また、高まる都市部での戸建住宅ニーズに対しても、狭小地、限られた採光、騒音や振動などの条件に対応できる構造や機能を開発し、商品に反映させています。

今後も、地球環境に配慮した資源循環型建築のあり方や建築副産物リサイクル、さらにITと通信ネットワーク、燃料電池やコージェネシステムを利用した次世代住宅設備やESCO事業の推進など、来るべき未来の社会像をしっかりと捉えた技術の開発を、異業種や産官学と共同で推進していきます。





製品の品質向上を支える基本技術

免震

地震力を建物全体で受け止める耐震構造に加え、地震の揺れを建物に伝えない「オリジナル免震住宅」を開発。独自の免震技術を組み合わせ、阪神・淡路大震災（M7.3）レベルの揺れを1/8～1/11*に低減できることも実大実験によって実証済みです。また、免震性能の向上は、家具の転倒や器物破損による二次災害の軽減にも直結します。

※大和ハウス工業実験値

防犯

過去5年間で住宅への侵入盗が1.5倍に増加している現状に対し、通常の24倍の強度を持つ合わせ複層ガラス*や、ピッキングなどに強いドア、複合的な防犯設備の採用など、独自の防犯仕様を開発しています。また、2005年1月より、大手住宅メーカーで初めて、防犯の公的基準「防犯性能の高い建物部品」を標準採用しています。

※1F全窓への採用

省エネ

一般的な基準*の住宅と比べて冷暖房費を半分以上削減できる次世代省エネルギー基準対応住宅の普及や販売住宅における太陽光発電システムの普及を推進しています。また、風力発電システムの開発や燃料電池導入に向けての実証実験など、自然エネルギーや効率的なエネルギーの活用に関する研究にも幅広く取り組んでいます。

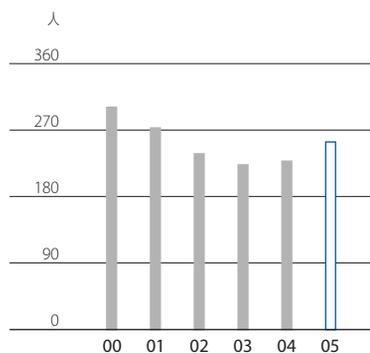
※新省エネルギー基準

健康

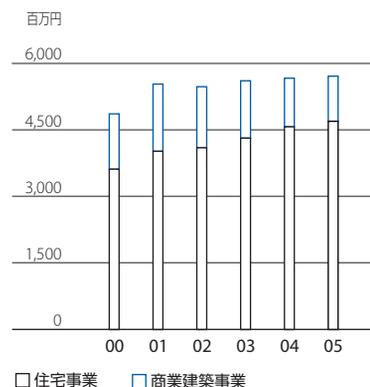
業界に先駆けてシックハウス対策を進めるだけでなく、世界で最高水準のドイツRAL*基準適合品と改正建築基準法を超える自社基準を採用し、下地材を含めた全内装材に有害物質の発散量が極めて少ない建材を選定しています。また、住まいの空気環境を向上するために、オリジナルの換気浄化システムを開発・採用しています。

※ドイツ品質保証表示協会

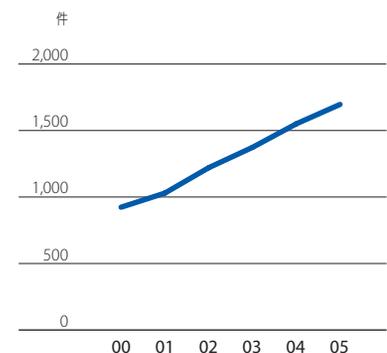
研究部門人員数



研究開発費



特許公開件数 (累計)
(大和ハウス工業単体)

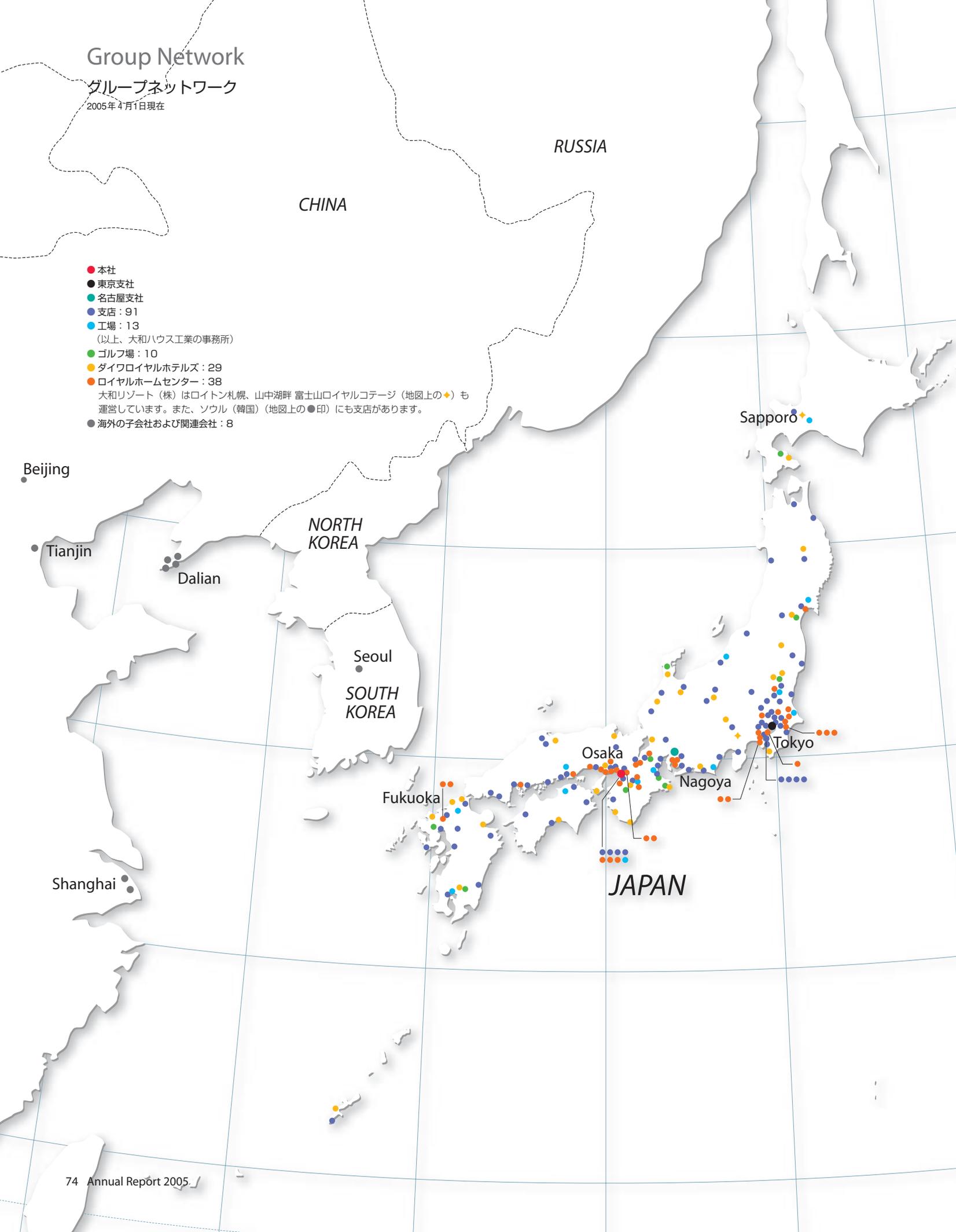


Group Network

グループネットワーク

2005年4月1日現在

- 本社
- 東京支社
- 名古屋支社
- 支店：91
- 工場：13
(以上、大和ハウス工業の事務所)
- ゴルフ場：10
- ダイワロイヤルホテルズ：29
- ロイヤルホームセンター：38
大和リゾート(株)はロイトン札幌、山中湖畔 富士山ロイヤルコテージ(地図上の◆)も運営しています。また、ソウル(韓国)(地図上の●印)にも支店があります。
- 海外の子会社および関連会社：8



主なグループ会社

大和ハウス工業(株)

大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241
TEL: 06-6346-2111
URL: www.daiwahouse.co.jp

大和物流(株)

運輸／倉庫・保管
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-4968-6355
URL: www.daiwabutsuryu.co.jp

日本住宅流通(株)

仲介・管理・代理／鑑定／リフォーム
大阪市北区梅田1-1-3-800 〒530-0001
TEL: 06-6344-6356
URL: www.jyutaku.co.jp

大和情報サービス(株)

土地活用／商業施設管理・運営
東京都台東区上野7-14-4 〒110-0005
TEL: 03-5828-8891
URL: www.dis-net.jp

大和工商リース(株)

建物・自動車・ビジネスリース
大阪市中央区農人橋2-1-36 〒540-0011
TEL: 06-6942-8011
URL: www.daiwakosho.co.jp

大和リビング(株)

賃貸住宅の管理・運営
東京都千代田区飯田橋3-13-1 〒102-0072
TEL: 03-5214-2330
URL: www.daiwaliving.co.jp

ロイヤルホームセンター(株)

DIY／ガーデニング／インテリア
大阪市北区梅田3-3-5 〒530-0001
TEL: 06-6342-1676
URL: www.royal-hc.co.jp

ロック開発(株)

ショッピングセンター開発・運営
東京都千代田区神田佐久間河岸67
〒101-0026
TEL: 03-3864-0609
URL: www.loc-kaihatsu.co.jp

ダイワラクダ工業(株)

住設機器／家具／保険代理店
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-6536-6111
URL: www.daiwarakuda.co.jp

(株)ダイワサービス

ビル・マンション管理／人材派遣／引越
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-6536-6270
URL: www.daiwaservice.co.jp

ダイワロイヤル(株)

商業施設賃貸／ダイワロイネットホテル
東京都台東区上野7-14-4 〒110-0005
TEL: 03-3844-8357
URL: www.daiwaroyal.com

大和リゾート(株)

ホテル・ゴルフ場運営・管理
大阪市北区梅田3-3-5 〒530-0001
TEL: 06-6342-1731
URL: www.daiwaresort.co.jp

住宅販社

(株)ダイワハウス北日本

(株)ダイワハウス関東

(株)ダイワハウス中部

(株)ダイワハウス北信越

(株)ダイワハウス関西

(株)ダイワハウス中四国

(株)ダイワハウス九州

その他各社

ダイワハウス・リニュー(株)

住宅リフォーム

(株)寿恵会

老人ホーム運営

(株)シンクローラー

住宅部材製造

(株)奈良エース

ゴルフ場経営

(株)伸和エージェンシー

広告・旅行代理店

(株)ニック

インテリアドア製造販売

大和エステート(株)

不動産仲介

日本住宅ローン(株)

住宅ローン融資

大和エネルギー(株)

省エネルギー支援

(株)メディアテック

情報システム

(株)大阪マルビル

ホテル・テナント・駐車場の経営

日本体育施設運営(株)

スポーツクラブの運営

海外の関係会社

上海哈比房屋裝飾有限公司

内装設計・工事

大和事務処理中心(大連)有限公司

事務処理代行

上海国際房産有限公司

賃貸住宅の経営

大連付家庄国際村有限公司

賃貸住宅の経営

大連槐城別墅有限公司

賃貸住宅の経営

大連民航大廈有限公司

大連ロイヤルホテルの運営

天津九河国際村有限公司

賃貸住宅の経営

北京東苑公寓有限公司

賃貸住宅の経営

A Story of Daiwa House Group

大和ハウスグループの歩み

50 Years of History

1955

1955

大和ハウス工業(株)を設立し、創業商品「パイプハウス」を発売

1957

日本初の鋼管構造建築として日本軽量鉄骨協会より構造認定書を取得



1965

1959

大和工商(株)^{*1}、大和梱包(株)^{*2}を設立

「ミゼットハウス」を発売

1961

大和団地(株)(2001年4月大和ハウス工業と合併)を設立

大阪・東京証券取引所(現第一部)、名古屋証券取引所市場に株式上市



1975

1977

マンション事業へ進出

1978

能登ロイヤルホテル(ダイワロイヤルホテルズ1号店)をオープンし、ホテル経営を開始

1979

不動産情報センターを各事務所に設置し中古住宅流通市場を開拓(株)転宅便^{*4}を設立

1965

奈良工場(初のプレハブ住宅専門工場)を新設

1968

住宅展示場を全国展開

1969

都市開発事業を本格展開(緑が丘ネオポリス)

1971

ダイワ住宅機器(株)^{*3}を設立

1974

奈良・三重・亀ヶ崎・札幌・四国・福岡・鹿児島の7工場が旧通産省の品質管理優良工場に認定





1985

1980
ロイヤルホームセンター
第1号店を奈良市にオープン

1983
上海市、大連市他で住宅等を
建設し、中国事業を本格化

1986
大和情報サービス(株)を設立

1989
大和リビング(株)を設立
シルバーエイジ研究所を設立

1994
関西文化学術研究都市内に
大和ハウス工業総合技術研究所
を開設

1995
全社をあげて阪神大震災の
被災地を支援、仮設住宅を建設

1995

2001
大和ハウス工業(株)と
大和団地(株)が合併

2003
全13工場でゼロエミッション
達成

2004
ホームセンター事業を分社化
大和ハウスグループ企業
倫理綱領、大和ハウスグループ
行動指針を制定

2005

2005

創業50周年

インテリジェンストイレを
発売

創業50周年を機に、
新たな経営ビジョン、
社員憲章を制定

新グループシンボル
「エンドレスハート」を導入





Never Stop Growing

大和ハウスグループの創業者故・石橋信夫は、

戦後の日本にプレハブ住宅を開発。

住産業に新たな領域を切り拓き、社会・経済の発展に貢献しました。

私たちはこの「パイオニア精神」を受け継ぎ、

未来へ向かって止まることなく歩み続けます。



Daiwa House
大和ハウスグループ

ダイワハウス

Living Salon
リビングサロン

大和ハウス工業株式会社

Financial Section

5年間の要約財務データ

大和ハウス工業株式会社及び連結子会社
3月31日に終了した1年間

	(単位：百万円)				
	2005	2004	2003	2002	2001
売上高	¥1,365,913	¥1,224,647	¥1,184,543	¥1,197,924	¥1,016,236
売上原価	1,082,132	963,457	936,860	945,473	794,170
販売費及び一般管理費	215,932	201,529	202,411	206,419	177,776
営業利益	67,849	59,660	45,271	46,031	44,289
経常利益	74,209	72,590	41,851	44,635	46,780
当期純利益(△純損失)	40,262	37,256	△ 91,388	5,216	6,256
有形固定資産	441,387	344,268	349,646	426,630	383,853
総資産	1,358,806	1,087,658	1,094,441	1,187,127	1,066,457
株主資本	524,109	493,049	483,684	582,438	613,867
1株当たり情報(単位：円)					
当期純利益(△純損失)	73.26	68.16	△ 167.06	9.55	12.05
株主資本	959.08	902.32	884.55	1,066.63	1,182.01
ROE(%)	7.92	7.63	△ 17.14	0.85	1.02

Contents

- 79 5年間の要約財務データ
- 80 2005年経営陣による連結財務状況と業績の検討および分析
- 86 連結貸借対照表
- 88 連結損益計算書
- 89 連結剰余金計算書
- 90 連結キャッシュ・フロー計算書
- 91 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項
- 93 注記、セグメント情報等

2005年経営陣による連結財務状況と業績の検討および分析

経営環境と財務方針

当期におけるわが国経済は、企業収益の改善や民間設備投資の増加などにより、堅調に回復したものの、年度後半より輸出の減速や情報技術関連製品の生産調整などにより、緩やかな回復基調となりました。

当業界におきましては、持家については低調に推移したものの、全国的な景気回復基調を反映して、貸家と分譲住宅が堅調に推移し、新設住宅着工戸数を下支えました。一般建築については民間設備投資が増加しましたが、公共投資は抑制基調にあり、依然として楽観視できない状態が続いてまいりました。

このような環境のなか当社グループは、地域密着型の営業体制の強化に努め、お客様一人一人のニーズに対するきめ細かいサービス体制を構築してまいりました。お客様の声に素早く対応し、商品・サービスに反映させるため、CS（お客様満足）の向上を目的としたCS推進部を新設、並びに企業の社会的責任を遂行するための専門組織としてCSR推進準備室（2005年4月よりCSR推進室に改組）を設置するなど、すべてのステークホルダーの期待にお応えするための体制を強化いたしました。また、環境に配慮した安全で確かな商品をお届けするため、品質保証推進部を新設し、品質保証体制の強化を行ってまいりました。

一方、従来持分法適用関連会社であった大和工商リース株式会社の子会社化や株式会社大阪マルビルへの出資等、グループ経営の強化に努めてまいりました。

当社は1955年創業以来、半世紀を経ることとなりました。そこで、今後の半世紀に向けての、経営ビジョン「心を、つなごう」を策定し、グループの新しいシンボルとして「エンド

レスハート」を制定しました。これはグループのブランドイメージを高めると同時に、差別化と競争優位を確保することに資するものと考えております。

当社グループはこうした経営環境と経営課題のもとさらなる飛躍を図るため、2005年度を初年度とする中期経営計画「Challenge 2005」を策定いたしました。今後もグループ経営をさらに推し進め、これまで築き上げてきた顧客基盤と施工実績を強みにグループの事業連携強化を図ってまいります。

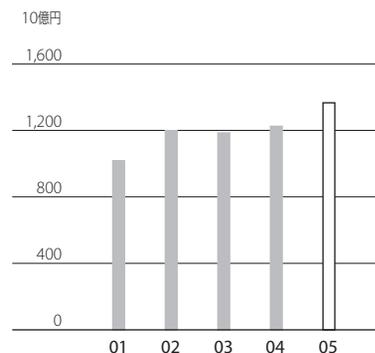
こうしたグループ経営の推進による成長と発展を示す経営指標として、収益力を判断する指標に連結売上高、高付加価値な商品・サービスの提供状況を表す連結経常利益、株主様への貢献度を計る株主資本当期純利益率（ROE）を掲げました。

中期経営計画の最終年度にあたる2007年度では、これら三つの指標目標を、連結売上高1兆7,000億円、連結経常利益1,000億円、ROE9.0%以上としています。また当期の実績は、当社グループの公表数値を上回る結果を出すことができ、連結売上高1兆3,659億円、連結経常利益742億円、ROE7.9%となりました。

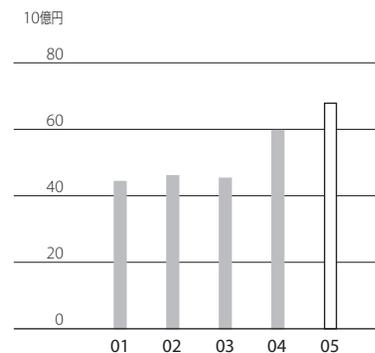
これら三つの指標のうち、連結売上高と連結経常利益は、事業展開の進展程度によって実現の可能性が判断されます。そのため、経営基盤の強化に必要な資本投下と株主様への利益還元とのバランスを考慮し、経営効率の向上に注力する必要があります。また資本効率化の進捗状況を計る基準として当面はROEの達成を目指すことを基本方針としています。

当期のROE7.9%は、売上高当期純利益率2.9%並びに総

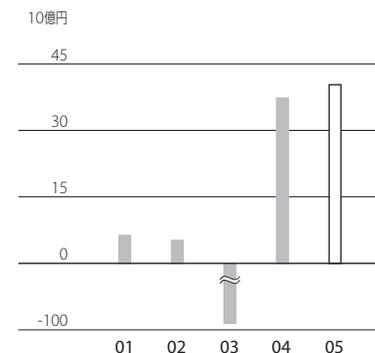
売上高



営業利益



当期純利益（純損失）



資本回転率1.12回、財務レバレッジ2.41が合成されたものになっています。売上高当期純利益率、総資本回転率ともに前期とほぼ同水準にあることから、ROEのもう一つの構成要素として、若干ではありますが、財務レバレッジの引き上げが奏功したものと思料されます。しかし、借入金、社債等の他人資本は、固定費としての金利負担を強いられ、資産の健全性が損なわれる可能性があります。当社は依然として必要な投資資金は内部で賄える豊富なキャッシュ・フローを有しておりますが、今後の発展には両者のバランスを慎重に考慮していく必要があると判断しております。

営業成績

売上高

2005年3月期の連結売上高は、前期比11.5%増の1兆3,659億円となりました。この増収は従来持分法適用関連会社であった大和工商リース株式会社を子会社化したことが主因です。また当期の新設住宅着工戸数のうち、戸建住宅は住宅ローン減税縮小の影響から不振だったものの、回復基調にある景気を背景にして集合住宅、分譲住宅が堅調に推移したことから119.3万戸と2年連続で前年度を上回ったことも付け加えられます。

セグメント別（セグメント間取引を含む）では、住宅事業が8,545億円（前期比6.7%増）、商業建築事業が3,638億円（同31.4%増）、観光事業が557億円（同4.0%増）、ホームセンター事業が591億円（同3.4%増）、その他事業が1,041億円（同6.5%増）となっており、全セグメントが売上高を伸ばしています。売上高増の要因には、大和工商リース株式会社の子会社化による影響が商業建築事業や住宅事業およびその他事

業に及んでいることが挙げられます。また大和工商リース株式会社は、規格建築や流通建築が主力であるため、特に商業建築事業に増収効果があらわれました。

売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は1兆821億円と前期に比べ1,186億円と大きく増加しました。このため売上高原価率は79.2%と前期を0.5ポイント上回りました。これには当社内の要因によるものと当社外部の経営環境によるものが挙げられます。当社内の要因としては、大和工商リース株式会社の子会社化による同社売上原価が合算されたことによるものです。

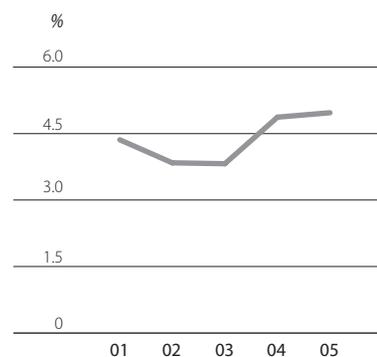
一方、外部要因としては、建築用鋼材価格の急上昇を中心とする各種資材価格の高騰が完成工事原価を引き上げたことや販売競争の激化に伴う販売価格の低下があげられます。

販売費及び一般管理費は2,159億円と前期に比べ144億円の増加となりました。人件費や広告宣伝費が増加しましたが、売上高販管費率は15.8%と前期を0.6ポイント下回りました。

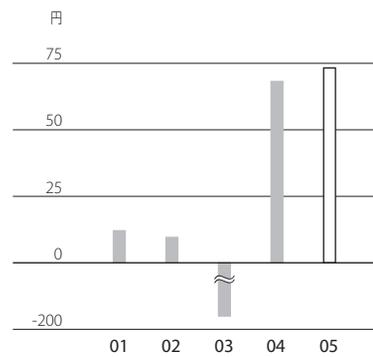
営業利益

営業利益は、増収と費用の削減により前期比13.7%増の678億円となりました。ホームセンター事業を除いて、各セグメントともに増益となっており、これまで不振であった観光事業セグメントは増収によって大幅な増益となっています。また、売上高営業利益率は、5.0%と前期を0.1ポイント上回りました。

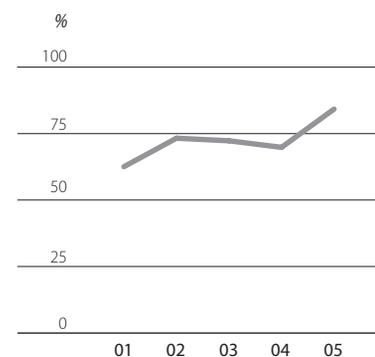
売上高営業利益率



一株当たりの当期純利益（純損失）



固定比率



セグメント別営業概況

以下各セグメント別の売上高は、セグメント間取引を含む売上高をもとに分析しています。

<住宅事業>

戸建住宅部門では、スタイリッシュなデザインを採用した2階建て住宅や自由設計2階建て住宅の主力商品を発売しました。また、優れた断熱性・耐久性を更に進化させた「外断熱通気工法」や外壁材にもこだわり、「ワンクラス上の上質感」を実現した2階建て住宅を発売いたしました。木造住宅商品では、市街地での販売拡大に向け、スタイリッシュな外観とダイナミックな空間づくりを提案する都市型木造3階建て住宅の他、一次取得者層の中心である「団塊ジュニア世代」をターゲットとして、住まう人の個性を表現することのできる木造2階建て住宅を発売するなど、高品質の商品を提供してまいりました。

増改築分野では、家族構成やライフスタイルの変化に伴うニーズの変化や多様化に応じてまいりました。住宅はもとよりマンションや店舗など幅広い用途の建物に提案するなど、総合的なリフォームブランド「リニュー」として、ハウスメーカーならではのノウハウを最大限に活かしてまいりました。

以上の結果、戸建住宅の販売戸数は前期を2.7%上回る12,470戸となり、売上金額も前期を5.2%上回る3,432億円(個別ベース)となりました。

集合住宅部門では、都市部の密集地や狭小・変形敷地にも効率良く建築できる幅広いプラン対応力、洗練されたスタイリッシュな外観デザインや豊富な外観パリエーションを併せ持つ都市型3階建て賃貸住宅を発売いたしました。依然

として超低金利が続き金融商品の魅力が高まらない中、土地所有者の有効活用ニーズの高まりに応じて販売戸数は前期を0.9%上回る26,658戸となり、売上金額も前期を2.3%上回る2,290億円(個別ベース)となりました。

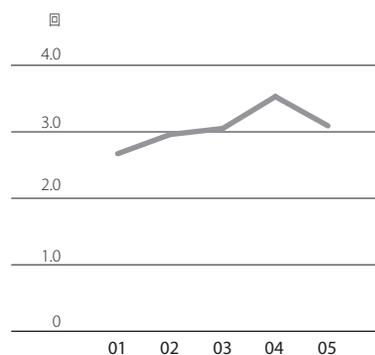
マンション部門では、タワー型物件をはじめとする地域需要に基づいた物件を発表してまいりました。また、インターネットを利用した新規顧客ルートの構築、マンション資産価値サポートシステムを導入するなど生活提案や商品企画を積極的に展開いたしました。販売戸数は前期を2.9%下回る3,727戸となりました。しかし、売上高は前期を4.2%上回る835億円(土地の販売の売上高を除く)となりました。

以上の結果、住宅事業の売上高は前期比6.7%増の8,545億円となり、営業利益は497億円、売上高営業利益率は5.8%となりました。

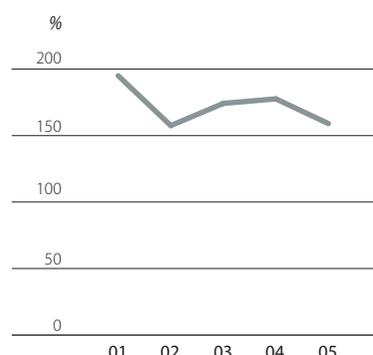
<商業建築事業>

商業建築の事業環境は、公共投資は抑制基調にあり、楽観視できない状況が続きました。こうした事業環境を背景とし、豊富な土地情報とテナント企業の出店支援ノウハウを強みとして、郊外の住宅地周辺の幹線道路沿いにおける商業店舗建築、広大な敷地に複数の専門店・飲食店で構成する複合・大型商業施設の開発を進めています。このため建物転貸面積は大和工商リース株式会社分を含めて倍増し、前期比108.2%増の2,288千㎡となり、入居テナント数も3,490社となっています。さらに将来の超高齢社会を見据え1989年に発足したシルバーエイジ研究所が長年にわたり蓄積してきた医療・介護に関する知識や技術の集大成といえる有料老人ホーム商品を発売しました。また、物流業界における効率化やサービスの高度化に注目し、専門事業者とのネット

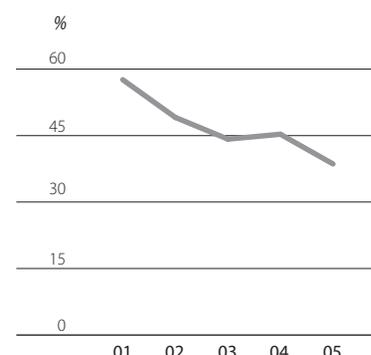
固定資産回転率



流動比率



総資産株主資本率



トワークにより物流ソリューション提案を行う「パートナーコーディネートシステム」を構築し、ビジネスの幅を広げてまいりました。

以上の結果、商業建築事業の売上高は前期比31.4%増の3,638億円、営業利益も前期比32.2%増の273億円となり、売上高営業利益率は7.5%となりました。

<観光事業>

観光事業では、全国に展開する各ホテルにおいてCS（お客様満足）の小集団活動を推進するとともに、「食の安全と健康」をテーマに、各ホテルのシェフが地元の有機食材を使った料理を提供するなど、サービスの向上に努めてまいりました。このため宿泊者数は年間で300万人を超え、客室稼働率も49%程度まで上昇しました。

以上の結果、観光事業の売上高は前期比4.0%増の557億円、営業利益は売上高増加により前期比2,202.1%増の18億円となり、売上高営業利益率は3.4%となりました。

<ホームセンター事業>

ホームセンター事業では、新規店舗として3店を順次出店するとともに、ロイヤルビックス株式会社を連結子会社化するなど業容の拡大に努めました。このため期末の店舗延べ床面積で190千㎡を超え店舗総数は39店となりました。しかしながら、購入お客様数は増加しているものの、個人消費の低迷を反映して購入単価は低下を続けています。その対策として、当社グループでは、グループ連携強化の中で住宅メーカーとして培った実績とノウハウを活かせる、内装資材、住宅リフォーム需要に対応した販売拡大に努めています。

以上の結果、ホームセンター事業の売上高は前期比3.4%

増の591億円、営業利益は前期比27.9%減の1億円、売上高営業利益率は0.2%となりました。

<その他事業>

その他事業のうち、建築部材の製造販売事業部門においては、従来品の住宅用建材及び集合住宅用エクステリア建材の採用を住宅メーカー・建材商社に積極的に働きかけたほか、室内階段等の新商品を投入し販売拡大に努めました。

物流事業部門では、物流サービスの向上を実現するため全国8カ所に物流センターの建設を決定し、うち2カ所で営業を開始しました。

また株式会社大阪マルビルを連結対象子会社に加えるなどグループ経営の強化に努めてまいりました。

以上の結果、その他事業の売上高は前期比6.5%増の1,041億円、営業利益は前期比25.2%増の35億円、売上高営業利益率は3.4%となりました。

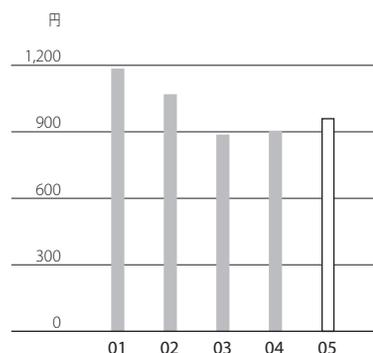
営業外収益・費用

営業外収益・費用につきましては、前期に比べて65億円減少したものの、63億円の黒字を維持しております。

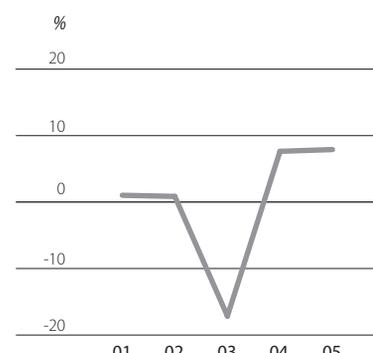
営業外収益は前期に比べ50億円減少した118億円となりました。これは前期において、94億円の収益を計上した退職給付数理差異償却が当期については期待運用収益と実績のパフォーマンスとの差が縮小したため22億円に減少したことが主因です。また持分法による投資利益も従来持分法適用関連会社であった大和工商リース株式会社の子会社化に伴い減少しました。

営業外費用は前期に比べ15億円増加した55億円となりました。これはその他営業外費用が増加しているためです。

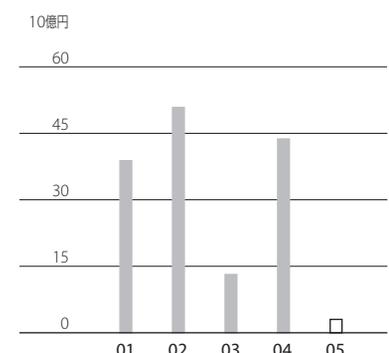
一株当たりの株主資本



株主資本当期純利益率 (ROE)



フリー・キャッシュ・フロー*



*フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

経常利益

以上のような結果を受け、経常利益は前期比2.2%増の742億円となりました。しかしながら前述の営業外収益・費用の悪化により、売上高経常利益率は前期の5.9%から5.4%に悪化しました。

特別損益

特別損益差は、前期に比べ64億円悪化した111億円の損失となりました。その要因は、特別利益が前期に比べ大きく減少したためです。

特別利益は前期に比べ45億円減少した21億円となりました。投資有価証券の売却益は増加したものの、前期で計上した退職給付信託数理差異償却が当期はなかったためです。

特別損失は前期に比べ19億円増加した132億円となりました。販売用不動産の評価損は減少しましたが、企業年金基金への移行に伴う退職給付過去勤務債務償却やコーポレートブランド構築関連費用が発生したことが主因となっています。

当期純利益

以上から、営業利益が前期比13%以上の増益となったこと並びに法人税等の負担が軽減されたことから、当期純利益は前期比8.1%増の402億円となりました。このため、売上高当期純利益率は2.9%と前期とほぼ横ばいとなりました。また、一株当たりの当期純利益は過去5年間で最高の73.26円となりました。

流動性と資金の源泉

財政状況

資産

当期末の連結総資産合計は、前期比24.9%増の1兆3,588億円となりました。この増加の主因は大和工商リース株式会社の子会社化によるもので、増加額の約80%を占めています。

この増加を資産面から見ていきますと、流動資産が前期比23.4%増の6,125億円となっており、販売用土地が大きく増加しているのが目立ちます。これはマンション等の用地を取得したものです。このため現金預金が大和工商リース株式会社の寄与分を合算しても大きく増加していません。受取手形、完成工事未収入金等の売上債権が増加しているのは、大和工商リース株式会社分も含めた同社グループの売上増によるものです。

有形固定資産は、前期比28.2%増の4,413億円となりました。このうち大きく増加しているのが、建物・構築物と土地です。しかしながら、大和工商リース株式会社分の寄与度が大きいものの、設備投資も大きく増えています。当期の設備投資は、前期比182.0%増の566億円と急増しており、セグメント別では商業建築事業が319億円と大半を占めています。

投資その他の資産は、前期比23.5%増の2,959億円となりました。このうち大きく増加しているのは、大和工商リース株式会社の差入建設協力金や敷金が加わった敷金・保証金です。一方、減少しているのは大和工商リース株式会社の連結子会社化に伴い、同社の資本と相殺された同社分を中心とする投資有価証券です。

負債

当期末の負債合計は、前期比32.6%増の7,628億円となりました。

流動負債は、前期比37.9%増の3,852億円となりました。このうち大和工商リース株式会社分を含めた売上増加に伴い、買掛債務が大きく増加しています。また、短期借入金及び1年以内返済予定の長期借入金が増加していますが、大和工商リース株式会社の子会社を含めたその他の連結対象子会社によるものです。よって親会社である大和ハウス工業株式会社は依然として長期負債を含めての有利子負債はありません。

以上から、正味運転資金（流動資産－流動負債）は前期比4.8%増の2,272億円となり、流動比率は前期の177.6%から159.0%に低下しましたが、当社グループの財務の流動性は十分に確保されています。

固定負債は、前期比818億円増の3,776億円となりました。この中において長期預り敷金・保証金が大きく増加していますが、主因は大和工商リース株式会社の受入建設協力金及び長期預り金が増加したことです。親会社である大和ハウス工業株式会社に有利子負債はないものの、大和工商リース株式会社の子会社やその他の連結子会社の長期借入金が増加しています。しかし、D/Eレシオ（有利子負債/株主資本）は長短借入金合算で4.0%であり、当社グループにおける実質無借金の状態は続いています。

少数株主持分

少数株主持分は、前期比270.2%増と大きく増加し、717億円となりました。これは大和工商リース株式会社の連結子会社化の過程で、当社持分約40%を控除した残りの約60%分を計上したためです。

株主資本

株主資本は、前期比6.3%増の5,241億円となりました。増益を反映して利益剰余金が増加しています。株主資本比率は、総資産の増大と少数株主持分の増加を背景にして前期より6.7ポイント低下した38.6%となりました。しかし、ROE（株主資本当期純利益率）は、前期を0.3ポイント上回る7.9%、ROA（総資本当期純利益率）は、前期をわずかに下回る3.3%となりました。

配当方針

当社は株主への利益還元と将来の事業展開及び経営基盤強化に必要な内部留保とのバランスを考慮し、適切な配当を継続することを基本としています。この方針に従い、当期の利益配当金は2円増配し17円としました。さらに次期につきましては50周年記念配当3円を含め、年間20円の配当を実施する予定です。

キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末より89億円増加し1,504億円となりました。

営業活動によって得られた資金は、前期より135億円減少した560億円となりました。これは販売用土地の大幅な仕入れによりたな卸資産が大きく増加したことを主因としています。売上高増加による売上債権の増加もありましたが、仕入債務の増加によって相殺されました。

投資活動によって支出された資金は、前期より271億円増加した530億円となりました。この支出は主として大規模賃貸用施設の建設用地を中心に有形固定資産の取得をすすめたことによります。

財務活動によって得られた資金は、58億円になりました。増配による配当金支払は増加しましたが、設備投資のための長期借入金の増加による資金の収入等があったためです。

以上の結果、営業活動および投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは前期を406億円下回る30億円となりました。

次期の見通し

来期のわが国経済につきましては、引き続き企業収益の改善などにより、回復基調にあると見込まれるものの、原油をはじめとする素原材料価格の高騰による企業収益の圧迫や、世界経済の減速による外需の低迷など懸念される材料

も多く、先行き不透明な状況が予測されます。

今後の当業界におきましても、個人消費の顕著な回復は期待しにくいことが予想され、大きな需要拡大要因が見当たらず、予断を許さない経営環境が続くものと思われます。

このような環境のなかで当社グループは、地域に密着した営業体制の強化に努め、お客様のニーズに対応した商品・サービスの開発に取り組んでまいります。特に2005年度を初年度とする中期経営計画「Challenge 2005」においてはグループ経営をさらに推し進め、これまで築き上げてきた顧客基盤と施工実績を強みにグループの事業連携強化を行ってまいり所存でございます。なかでもCS（お客様満足）向上のため、各地区でお客様のニーズに一元的に対応する「お客さまセンター」を順次設置し、お客様のご意見、ご要望などを顕在化のうえ、業務改善を図るなど、当社グループを挙げてお客様の多様なニーズにきめ細かく対応してまいります。また、コーポレートブランド室の新設によりグループブランドとしての認知と好感度の向上を戦略的にを行い、グループ事業の競争優位の確保に努めてまいります。さらにストック市場を見据えたサービス体制の強化により、事業の拡大・強化に努めてまいります。

また、CSR（企業の社会的責任）の遂行を重要な経営課題と認識し、企業倫理、法令遵守、人権配慮などの社内教育を強化するなど、さまざまなステークホルダーからの要請に応えられる経営体制の構築に努めてまいります。商品・サービス面におきましては、従来から取り組んできた環境保全への取り組みを強化するとともに、「安心・安全・信頼」を感じていただける商品の提供や医療・介護関連施設の建築など独自技術を活かした社会貢献をさらに積極化し、企業価値の向上を目指してまいり所存でございます。

次期の連結業績といたしましては、連結売上高1兆5,000億円、連結営業利益750億円、連結経常利益770億円、連結当期純利益410億円を予想しております。

なお、次期業績予想における退職給付数理差異償却は、次期の年金資産の運用状況他により変化するため見込んでおりません。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当期 (平成17年3月31日現在)		前期 (平成16年3月31日現在)		増減 (△)
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額
(資産の部)					
流動資産	612,542	45.1	496,290	45.6	116,251
現金預金	150,739		141,605		9,134
受取手形・完成工事 未収入金及び売掛金	70,304		52,729		17,574
有価証券	24		64		△ 39
未成工事支出金	35,248		31,592		3,655
販売用土地建物	265,518		219,214		46,304
その他たな卸資産	23,472		17,113		6,359
繰延税金資産	31,057		22,552		8,505
その他	38,038		13,190		24,847
貸倒引当金	△ 1,861		△ 1,771		△ 89
固定資産	746,264	54.9	591,367	54.4	154,896
有形固定資産	441,387		344,268		97,119
建物・構築物	154,714		117,912		36,801
機械装置・運搬具	22,924		8,845		14,078
工具器具・備品	6,370		5,788		582
土地	243,698		210,677		33,021
建設仮勘定	13,679		1,043		12,635
無形固定資産	8,880		7,463		1,417
投資その他の資産	295,995		239,635		56,359
投資有価証券	59,858		76,090		△ 16,231
長期貸付金	10,881		6,305		4,576
繰延税金資産	75,404		76,577		△ 1,172
敷金・保証金	140,056		80,942		59,114
その他	18,090		8,728		9,362
貸倒引当金	△ 8,296		△ 9,007		711
資産合計	1,358,806	100.0	1,087,658	100.0	271,148

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

(単位：百万円)

科 目	当期 (平成17年3月31日現在)		前期 (平成16年3月31日現在)		増減 (△)
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額
(負債の部)					
流 動 負 債	385,256	28.3	279,453	25.7	105,803
支払手形・工事未払金及び買掛金	156,973		122,440		34,532
短期借入金	13,175		550		12,625
一年以内返済予定の 長期借入金	1,367		51		1,316
未払金	81,227		55,399		25,827
未払法人税等	15,699		14,218		1,481
未成工事受入金	48,005		39,719		8,286
賞与引当金	15,241		12,837		2,404
完成工事補償引当金	4,873		4,864		9
その他	48,692		29,372		19,320
固 定 負 債	377,642	27.8	295,762	27.2	81,879
長期借入金	6,555		911		5,644
会員預り金	57,023		60,854		△ 3,831
退職給付引当金	99,870		103,236		△ 3,365
長期預り敷金・保証金	148,830		84,840		63,989
その他	65,362		45,919		19,442
(負債合計)					
	762,898	56.1	575,215	52.9	187,683
(少数株主持分)					
少 数 株 主 持 分	71,798	5.3	19,393	1.8	52,405
(資本の部)					
資 本 金	110,120	8.1	110,120	10.1	—
資 本 剰 余 金	147,759	10.9	147,756	13.6	2
利 益 剰 余 金	325,893	24.0	313,214	28.8	12,678
土 地 再 評 価 差 額 金	△ 69,229	△ 5.1	△ 86,199	△ 7.9	16,969
その他有価証券評価差額金	14,662	1.1	12,957	1.2	1,704
為 替 換 算 調 整 勘 定	△ 927	△ 0.1	△ 916	△ 0.1	△ 11
自 己 株 式	△ 4,168	△ 0.3	△ 3,883	△ 0.4	△ 285
(資本合計)					
	524,109	38.6	493,049	45.3	31,059
負債、少数株主持分及び資本合計	1,358,806	100.0	1,087,658	100.0	271,148

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	当期 (平成 16 年 4 月 1 日～ 平成 17 年 3 月 31 日)		前期 (平成 15 年 4 月 1 日～ 平成 16 年 3 月 31 日)		増減 (△)
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	金額
売 上 高	1,365,913	100.0	1,224,647	100.0	141,265
売 上 原 価	1,082,132	79.2	963,457	78.7	118,675
売 上 総 利 益	283,781	20.8	261,190	21.3	22,590
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	215,932	15.8	201,529	16.4	14,402
営 業 利 益	67,849	5.0	59,660	4.9	8,188
営 業 外 収 益	(11,860)	(0.8)	(16,902)	(1.3)	(△ 5,041)
受 取 利 息 配 当 金	1,067		650		417
持 分 法 に よ る 投 資 利 益	1,610		2,383		△ 772
そ の 他 営 業 外 収 益	9,182		13,867		△ 4,685
営 業 外 費 用	(5,500)	(0.4)	(3,972)	(0.3)	(1,528)
支 払 利 息	736		422		313
そ の 他 営 業 外 費 用	4,764		3,549		1,214
経 常 利 益	74,209	5.4	72,590	5.9	1,618
特 別 利 益	2,130	0.2	6,633	0.5	△ 4,503
特 別 損 失	13,231	1.0	11,327	0.9	1,903
税 金 等 調 整 前 当 期 純 利 益	63,108	4.6	67,896	5.5	△ 4,788
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	21,825	1.6	10,409	0.8	11,415
法 人 税 等 調 整 額	△ 1,468	△ 0.1	19,199	1.6	△ 20,667
少 数 株 主 利 益	2,489	0.2	1,031	0.1	1,457
当 期 純 利 益	40,262	2.9	37,256	3.0	3,005

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結剰余金計算書

(単位：百万円)

科 目	当期 (平成16年4月1日～ 平成17年3月31日)		前期 (平成15年4月1日～ 平成16年3月31日)	
(資本剰余金の部)				
資本剰余金期首残高		147,756		147,755
資本剰余金増加高				
自己株式処分差益	2	2	1	1
資本剰余金期末残高		147,759		147,756
(利益剰余金の部)				
利益剰余金期首残高		313,214		289,840
利益剰余金増加高				
当期純利益	40,262	40,262	37,256	37,256
利益剰余金減少高				
配当金	8,184		5,457	
連結子会社増加に伴う 剰余金減少高	1,952		—	
連結子会社減少に伴う 剰余金減少高	516		—	
持分法適用関連会社 減少に伴う剰余金減少高	125		—	
土地再評価差額金取崩額	16,804	27,583	8,425	13,882
利益剰余金期末残高		325,893		313,214

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当期 (平成 16 年 4 月 1 日～ 平成 17 年 3 月 31 日)	前期 (平成 15 年 4 月 1 日～ 平成 16 年 3 月 31 日)	増減 (△)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	63,108	67,896	△ 4,788
減価償却費	19,242	15,165	4,077
退職給付引当金の増減額	6,350	△ 30,066	36,416
受取利息及び受取配当金	△ 1,067	△ 650	△ 417
支払利息	736	422	313
持分法による投資利益	△ 1,610	△ 2,383	772
固定資産除売却損	2,212	1,138	1,073
固定資産減損損失	1,203	369	833
投資有価証券評価損	3	60	△ 57
ゴルフ会員権評価損	120	62	58
売上債権の増減額	△ 3,089	9,568	△ 12,658
たな卸資産の増加額	△ 48,813	△ 13,447	△ 35,366
未成工事受入金の増加額	8,352	3,638	4,713
仕入債務の増加額	25,732	9,617	16,114
その他	5,544	12,175	△ 6,631
小 計	78,024	73,567	4,457
利息及び配当金の受取額	1,201	1,214	△ 13
利息の支払額	△ 322	△ 451	129
法人税等の支払額	△ 22,809	△ 4,671	△ 18,137
営業活動によるキャッシュ・フロー	56,094	69,658	△ 13,563
II 投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産・無形固定資産の取得による支出	△ 56,331	△ 21,646	△ 34,685
有形固定資産の売却による収入	4,905	2,206	2,698
投資有価証券の取得による支出	△ 7,936	△ 2,788	△ 5,148
投資有価証券の売却による収入	1,570	220	1,349
連結子会社株式の取得による支出	△ 1,256	△ 558	△ 698
連結子会社株式の売却による収入	654	—	654
連結範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	639	—	639
連結範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	—	△ 640	640
新規連結子会社の取得による収入	9,164	—	9,164
敷金・保証金の増加額	△ 2,382	△ 4,027	1,645
その他	△ 2,094	1,297	△ 3,392
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 53,068	△ 25,936	△ 27,132
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の増減額	750	△ 250	1,000
長期借入金の増減額	6,960	△ 37	6,998
自己株式の買取と売却による収支差額	△ 132	△ 108	△ 23
親会社による配当金の支払額	△ 8,184	△ 5,457	△ 2,727
少数株主への配当金の支払額	△ 773	△ 271	△ 501
債権流動化による収入	7,268	—	7,268
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,888	△ 6,125	12,014
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—
V 現金及び現金同等物の増減額	8,914	37,596	△ 28,682
VI 現金及び現金同等物の期首残高	141,546	103,949	37,596
VII 現金及び現金同等物の期末残高	150,460	141,546	8,914

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

1. 連結の範囲に関する事項

当期中に減少した1社、関連会社から子会社に異動した6社を含め、子会社40社を連結しています。

2. 持分法の適用に関する事項

当期中に関連会社から子会社に異動した6社を含め、関連会社20社について持分法を適用しています。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

子会社のうち、大和事務処理中心（大連）有限公司ほか2社の決算日は12月31日、ロイヤルビックス株式会社の決算日は2月28日です。このうち、大和事務処理中心（大連）有限公司については、連結決算日現在で実施した本決算に準じた仮決算に基づく財務諸表を使用しています。また、ロイヤルビックス株式会社ほか2社については、子会社の決算日現在の財務諸表を使用しています。

ただし、同決算日から連結決算日3月31日までの期間に発生した重要な取引については連結上必要な調整を行っています。

4. 会計処理基準に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

有価証券

満期保有目的の債券……償却原価法（定額法）

その他有価証券

時価のあるもの……主として決算日前1ヶ月の市場価格等の平均に基づく時価法

（評価差額は全部資本直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定）

時価のないもの……移動平均法による原価法

デリバティブ……時価法

たな卸資産

未成工事支出金……個別法に基づく原価法

販売用土地建物……個別法に基づく原価法（但し、自社造成の宅地は団地別総平均法に基づく原価法）

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

有形固定資産……主として定率法

但し、平成10年4月1日以降に取得した建物（建物附属設備を除く）については定額法を採用

無形固定資産……定額法

(3) 重要な引当金の計上基準

貸倒引当金……………営業債権、貸付金等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については、貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上

賞与引当金……………従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額に基づき計上

完成工事補償引当金……………当社製品の瑕疵担保責任に基づく補償費に備えるため、過去の完成工事に係る補償費の実績を基準にして計上

退職給付引当金……………従業員の退職給付に備えるため、当期末における退職給付債務及び年金資産の見込額に基づき、当期末において発生していると認められる額を計上

数理計算上の差異は発生の連結会計年度に一括処理

当社及び一部の連結子会社の加入していた大和ハウス工業厚生年金基金は、厚生年金基金の代行部分について、平成16年6月1日に厚生労働大臣から過去分返上の認可を受け、大和ハウス工業企業年金基金に移行しています。この移行に伴い発生した過去勤務債務償却2,732百万円（債務の増額）及び、一部の連結子会社において退職一時金規程を見直したことに伴い発生した過去勤務債務償却△450百万円（債務の減額）の差額を特別損失に計上しています。

(4) 重要なリース取引の処理方法

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理

(5) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理……………税抜方式

(6) 固定資産の減損に係る会計基準

前期より「固定資産の減損に係る会計基準」及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」を適用しています。

5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項

全面時価評価法を採用しています。

6. 連結調整勘定の償却に関する事項

原則として発生日以降5年間で均等して償却していますが、金額に重要性がないものについては発生した期に一括して償却しています。

7. 利益処分項目等の取扱いに関する事項

連結剰余金計算書は、連結会社の利益処分について、当期中に確定した利益処分に基づいて作成しています。

8. 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっています。

注 記

(連結貸借対照表関係)

	(当 期)	(前 期)
1. 有形固定資産の減価償却累計額	395,795 百万円	331,276 百万円
2. 保証債務	(53,694 百万円)	(70,784 百万円)
子会社の入居預り金に対する保証債務	－百万円	1 百万円
関連会社のための保証債務	34 百万円	1,782 百万円
住宅ローン等利用者のための保証債務	53,296 百万円	68,728 百万円
従業員の持家のための保証債務	99 百万円	30 百万円
従業員の金融機関からの借入に対する保証債務	264 百万円	241 百万円
3. 受取手形裏書譲渡高	921 百万円	1,057 百万円

(連結損益計算書関係)

1. その他営業外収益の主な内訳		
退職給付数理差異償却	2,214 百万円	9,484 百万円
2. 特別利益・特別損失の主な内訳		
(1) 特別利益		
固定資産売却益	233 百万円	497 百万円
投資有価証券売却益	1,315 百万円	155 百万円
ゴルフ会員権売却益	－百万円	4 百万円
退職給付信託数理差異償却	－百万円	5,975 百万円
出資金償還益	580 百万円	－百万円
(2) 特別損失		
固定資産除売却損	2,212 百万円	1,138 百万円
固定資産減損損失	1,203 百万円	369 百万円
販売用土地建物評価損	2,252 百万円	3,284 百万円
ホームセンター閉店費用	－百万円	2,637 百万円
サブリース転貸損失	2,927 百万円	3,502 百万円
投資有価証券評価損	3 百万円	60 百万円
投資有価証券売却損	377 百万円	56 百万円
ゴルフ会員権評価損	120 百万円	62 百万円
ゴルフ会員権売却損	－百万円	1 百万円
役員退職慰労金	175 百万円	213 百万円
退職給付過去勤務債務償却	2,282 百万円	－百万円
コーポレートブランド構築関連費用	1,676 百万円	－百万円

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

現金及び現金同等物の期末残高と連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	(当 期)	(前 期)
現金預金勘定	150,739 百万円	141,605 百万円
預入期間が3ヶ月を超える定期預金	△ 279 百万円	△ 59 百万円
現金及び現金同等物	150,460 百万円	141,546 百万円

セグメント情報

1. 事業の種類別セグメント情報

当期（平成16年4月1日～平成17年3月31日）

（単位：百万円）

	住宅事業	商業建築事業	観光事業	ホームセンター事業	その他事業	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益								
売上高	850,586	355,016	55,748	57,919	46,642	1,365,913	—	1,365,913
(1) 外部顧客に対する売上高								
(2) セグメント間の内部売上高又は振替高	3,988	8,813	—	1,245	57,486	71,533	(71,533)	—
計	854,574	363,830	55,748	59,164	104,129	1,437,447	(71,533)	1,365,913
営業費用	804,799	336,506	53,872	59,064	100,594	1,354,837	(56,772)	1,298,064
営業利益	49,775	27,323	1,876	100	3,534	82,609	(14,760)	67,849
II. 資産、減価償却費及び資本的支出								
資産	468,068	393,990	101,326	40,655	116,953	1,120,993	237,813	1,358,806
減価償却費	4,486	4,622	1,869	704	5,875	17,558	1,684	19,242
資本的支出	7,699	31,908	850	725	15,842	57,026	(331)	56,695

前期（平成15年4月1日～平成16年3月31日）

（単位：百万円）

	住宅事業	商業建築事業	観光事業	ホームセンター事業	その他事業	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益								
売上高	797,627	270,002	53,612	56,068	47,337	1,224,647	—	1,224,647
(1) 外部顧客に対する売上高								
(2) セグメント間の内部売上高又は振替高	3,003	6,985	—	1,158	50,428	61,576	(61,576)	—
計	800,630	276,988	53,612	57,226	97,766	1,286,223	(61,576)	1,224,647
営業費用	752,365	256,319	53,530	57,088	94,942	1,214,246	(49,259)	1,164,986
営業利益	48,265	20,668	81	138	2,823	71,977	(12,316)	59,660
II. 資産、減価償却費及び資本的支出								
資産	396,552	212,234	102,739	36,778	72,961	821,267	266,391	1,087,658
減価償却費	4,821	2,770	1,530	647	3,628	13,398	1,766	15,165
資本的支出	6,687	4,465	2,271	2,097	4,916	20,439	(331)	20,107

(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

2. 事業区分の方法

事業区分の方法は、現に採用している売上集計区分をベースに住宅事業、商業建築事業、観光事業、ホームセンター事業及びその他事業にセグメンテーションしています。

3. 各事業区分に属する主要な内容

- ① 住宅事業 戸建住宅、集合住宅（寮、社宅、アパート等）、マンション等の建築請負、分譲及び賃貸、宅地の分譲、不動産の仲介斡旋、アパートの賃貸、管理、マンションの管理
- ② 商業建築事業 各種流通センター、店舗、事務所、工場等の建築請負及び賃貸、管理、事業用地の分譲
- ③ 観光事業 リゾートホテル、ゴルフ場事業
- ④ ホームセンター事業 ホームセンター事業
- ⑤ その他事業 建築部材製造・販売事業、物流事業、都市型ホテル事業、その他

4. 営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用の金額は、当期 14,197 百万円、前期 12,045 百万円であり、その主なものは企業イメージ広告に要した費用及び当社本社の総務部門等管理部門に係る費用です。
5. 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産の金額は、当期 253,023 百万円、前期 269,586 百万円であり、その主なものは、当社での余資運用資金（現金預金）、長期投資資金（投資有価証券）及び管理部門に係る資産等です。

2. 所在地別セグメント情報

当期（平成 16 年 4 月 1 日～平成 17 年 3 月 31 日）

全セグメントの売上高の合計及び全セグメントの資産の合計額に占める「本邦」の割合が、いずれも 90% を超えているため、記載を省略しました。

前期（平成 15 年 4 月 1 日～平成 16 年 3 月 31 日）

全セグメントの売上高の合計及び全セグメントの資産の合計額に占める「本邦」の割合が、いずれも 90% を超えているため、記載を省略しました。

3. 海外売上高

当期（平成 16 年 4 月 1 日～平成 17 年 3 月 31 日）

海外売上高が、連結売上高の 10% 未満であるため記載を省略しました。

前期（平成 15 年 4 月 1 日～平成 16 年 3 月 31 日）

海外売上高が、連結売上高の 10% 未満であるため記載を省略しました。

リース取引

1. 所有権移転外ファイナンス・リース

[借手側]

(1) リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額及び期末残高相当額

(当期)

	取得価額 相当額	減価償却累計額 相当額	減損損失累計額 相当額	期末残高 相当額
建物・構築物	7,620百万円	5,050百万円	-百万円	2,569百万円
機械装置・運搬具	1,093百万円	278百万円	1百万円	813百万円
工具器具・備品	10,036百万円	4,832百万円	-百万円	5,204百万円
合 計	18,750百万円	10,161百万円	1百万円	8,586百万円

(前期)

	取得価額 相当額	減価償却累計額 相当額	減損損失累計額 相当額	期末残高 相当額
建物・構築物	10,055百万円	5,647百万円	-百万円	4,407百万円
機械装置・運搬具	1,768百万円	526百万円	183百万円	1,058百万円
工具器具・備品	10,288百万円	5,439百万円	-百万円	4,849百万円
合 計	22,111百万円	11,613百万円	183百万円	10,315百万円

(2) 未経過リース料期末残高相当額等

	(当期)	(前期)
1年内	3,514百万円	4,607百万円
1年超	5,072百万円	5,707百万円
合 計	8,586百万円	10,315百万円

リース資産減損勘定の残高 1百万円 183百万円

なお、取得価額相当額及び未経過リース料期末残高相当額の算定は、有形固定資産の期末残高等に占める未経過リース料期末残高の割合が低いため、支払利子込み法によっています。

(3) 支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額、減価償却費相当額及び減損損失

	(当期)	(前期)
支払リース料	4,647百万円	5,330百万円
リース資産減損勘定の取崩額	1百万円	-百万円
減価償却費相当額	4,646百万円	5,330百万円
減 損 損 失	-百万円	183百万円

(4) 減価償却費相当額の算定方法

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっています。

[貸手側]

(1) リース物件の取得価額、減価償却累計額及び期末残高
(当期)

	取得価額	減価償却累計額	期末残高
建物・構築物	10,917百万円	6,129百万円	4,788百万円
機械装置・運搬具	18,867百万円	9,309百万円	9,558百万円
合 計	29,785百万円	15,439百万円	14,346百万円

(前期)

	取得価額	減価償却累計額	期末残高
建物・構築物	-百万円	-百万円	-百万円
機械装置・運搬具	-百万円	-百万円	-百万円
合 計	-百万円	-百万円	-百万円

(2) 未経過リース料期末残高相当額

	(当期)	(前期)
1年内	6,133百万円	-百万円
1年超	12,799百万円	-百万円
合 計	18,932百万円	-百万円

(3) 受取リース料、減価償却費及び受取利息相当額

	(当期)	(前期)
受取リース料	3,935百万円	-百万円
減価償却費	2,560百万円	-百万円
受取利息相当額	376百万円	-百万円

(4) 利息相当額の算定方法

リース料総額と見積残存価額の合計額から取得価額等を控除した額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっています。

2. オペレーティング・リース

[借手側]

未経過リース料

	(当期)	(前期)
1年内	36,764百万円	29,141百万円
1年超	446,446百万円	355,726百万円
合 計	483,211百万円	384,867百万円

[貸手側]

未経過リース料

	(当期)	(前期)
1年内	33,949百万円	24,009百万円
1年超	442,407百万円	334,615百万円
合 計	476,356百万円	358,625百万円

税効果会計

繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	(当 期)	(前 期)
(1) 流動の部		
繰延税金資産		
販売用土地評価損	10,960 百万円	12,161 百万円
賞与引当金	6,253 百万円	5,668 百万円
未払事業税	1,358 百万円	1,328 百万円
その他	12,484 百万円	3,393 百万円
合 計	31,057 百万円	22,552 百万円
(2) 固定の部		
繰延税金資産		
退職給付引当金損金算入限度超過額	42,047 百万円	41,316 百万円
固定資産未実現利益	8,743 百万円	6,780 百万円
固定資産臨時償却	26,756 百万円	28,807 百万円
その他	11,501 百万円	11,239 百万円
小計	89,047 百万円	88,144 百万円
評価性引当額	△ 924 百万円	△ 763 百万円
資産合計	88,122 百万円	87,381 百万円
繰延税金負債		
圧縮記帳積立金	△ 2,258 百万円	△ 2,004 百万円
その他有価証券評価差額金	△ 10,390 百万円	△ 8,729 百万円
その他	△ 68 百万円	△ 69 百万円
負債合計	△ 12,717 百万円	△ 10,804 百万円
繰延税金資産純額	75,404 百万円	76,577 百万円

有価証券

当期 (平成 17 年 3 月 31 日現在)

1. 満期保有目的の債券で時価のあるもの

	連結貸借対照表計上額	時 価	差 額
(時価が連結貸借対照表計上額を超えるもの)			
国債・地方債等	33 百万円	34 百万円	0 百万円
(時価が連結貸借対照表計上額を超えないもの)			
国債・地方債等	－百万円	－百万円	－百万円
合 計	33 百万円	34 百万円	0 百万円

2. その他有価証券で時価のあるもの

	取得原価	連結貸借対照表計上額	差 額
(連結貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの)			
株 式	22,025 百万円	47,980 百万円	25,954 百万円
(連結貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの)			
株 式	3,254 百万円	2,902 百万円	△ 352 百万円
合 計	25,279 百万円	50,882 百万円	25,602 百万円

3. 時価評価されていない主な有価証券の内容及び連結貸借対照表計上額

その他有価証券		
非上場株式		5,762 百万円
投資事業有限責任組合出資金		1,034 百万円
合 計		6,796 百万円

4. その他有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の今後の償還予定額

	1 年以内	1 年超 5 年以内	5 年超 10 年以内	10 年超
債 券				
国債・地方債等	25 百万円	－百万円	10 百万円	－百万円
合 計	25 百万円	－百万円	10 百万円	－百万円

前期 (平成 16 年 3 月 31 日現在)

1. 満期保有目的の債券で時価のあるもの

	連結貸借対照表計上額	時 価	差 額
(時価が連結貸借対照表計上額を超えるもの)			
国債・地方債等	62 百万円	62 百万円	0 百万円
(時価が連結貸借対照表計上額を超えないもの)			
国債・地方債等	35 百万円	35 百万円	△ 0 百万円
合 計	98 百万円	98 百万円	0 百万円

2. その他有価証券で時価のあるもの

	取得原価	連結貸借対照表計上額	差 額
(連結貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの)			
株 式	17,324 百万円	38,934 百万円	21,609 百万円
(連結貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの)			
株 式	1,198 百万円	1,098 百万円	△ 100 百万円
合 計	18,523 百万円	40,032 百万円	21,509 百万円

3. 時価評価されていない主な有価証券の内容及び連結貸借対照表計上額

その他有価証券		
非上場株式 (店頭売買株式を除く)		5,734 百万円
合 計		5,734 百万円

4. その他有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の今後の償還予定額

	1年以内	1年超5年以内	5年超10年以内	10年超
債 券				
国債・地方債等	65百万円	25百万円	10百万円	－百万円
合 計	65百万円	25百万円	10百万円	－百万円

デリバティブ取引

該当事項はありません。

退職給付

1. 採用している退職給付制度の概要

当社及び一部の国内連結子会社は、確定給付型の制度として、厚生年金基金制度及び退職一時金制度を設けていましたが、そのうち厚生年金基金制度については、平成16年6月1日に厚生労働大臣から過去分返上の認可を受け、大和ハウス工業企業年金基金に移行しました。なお、従業員の退職等に際しては割増退職金を支払う場合があります。

その他、当社においては退職給付信託を設定しています。

2. 退職給付債務に関する事項

	(当 期)	(前 期)
(1) 退職給付債務	△ 241,123 百万円	△ 207,237 百万円
(2) 年金資産	134,297 百万円	95,939 百万円
(3) 退職給付信託	7,044 百万円	8,138 百万円
(4) 未積立退職給付債務	△ 99,781 百万円	△ 103,159 百万円
(5) 連結貸借対照表計上額純額	△ 99,781 百万円	△ 103,159 百万円
(6) 前払年金費用	89 百万円	77 百万円
(7) 退職給付引当金	△ 99,870 百万円	△ 103,236 百万円

(当 期)

(注) 1. 一部の子会社は、退職給付債務の算定にあたり、簡便法を採用しています。

(前 期)

(注) 1. 一部の子会社は、退職給付債務の算定にあたり、簡便法を採用しています。

3. 退職給付費用に関する事項

	(当 期)	(前 期)
(1) 勤務費用	12,577 百万円	11,646 百万円
(2) 利息費用	5,394 百万円	4,855 百万円
(3) 期待運用収益	△ 4 百万円	△ 3 百万円
(4) 数理計算上の差異の処理額	△ 2,214 百万円	△ 15,459 百万円
(5) 過去勤務債務の処理額	2,282 百万円	－百万円
(6) 退職給付費用	18,035 百万円	1,039 百万円

(当 期)

(注) 1. 当社及び一部の連結子会社が加入していた大和ハウス工業厚生年金基金は、厚生年金基金の代行部分について、平成 16 年 6 月 1 日に厚生労働大臣から過去分返上の認可を受け、大和ハウス工業企業年金基金に移行しています。この移行に伴い発生した過去勤務債務償却 2,732 百万円（債務の増額）及び、一部の連結子会社において退職一時金規程を見直したことに伴い発生した過去勤務債務償却△ 450 百万円（債務の減額）の差額を特別損失に計上しています。

2. 簡便法を採用している連結子会社の退職給付費用は、「(1) 勤務費用」に計上しています。

(前 期)

(注) 1. 簡便法を採用している連結子会社の退職給付費用は、「(1) 勤務費用」に計上しています。

4. 退職給付債務等の計算の基礎に関する事項

	(当 期)	(前 期)
(1) 退職給付見込額の期間配分方法	厚生年金基金制度および企業年金基金制度については、期間定額基準。退職一時金制度については、親会社と一部の連結子会社はポイント基準、その他の連結子会社は期間定額基準。	厚生年金基金制度については、期間定額基準。退職一時金制度については、親会社はポイント基準、連結子会社は期間定額基準。
(2) 割引率	2.5%	2.5%
(3) 期待運用収益率	主として 0%	主として 0%
(4) 数理計算上の差異の処理年数	1 年（発生の期に一括処理しています。）	1 年（発生の期に一括処理しています。）

http://www.daiwahouse.com/ar

Daiwa House Group

土曜ハウジンググループ | 会社ニュース | 会社案内

共に創る | 共に生きる

大和ハウスグループ

エンプレスハート
経営ビジョン
中期経営計画
アニュアルレポート
ファイナンシャルファクトブック
社務標準

アニュアルレポート

Annual Report Library

What's New

- 「2015アニュアルレポート」PDF日本語版を公開しました。
- 「2014アニュアルレポート（英語版）」が「The Core」主催のアニュアルレポートコンテスト「2015-インテグリティ」でRCアワードにおいて、「実力内閣部門/ホームビルディングクラス」で金賞を受賞しました。
- 2014アニュアルレポート（英語版）が米国のアニュアルレポートコンストラクト2014年ビジネスアワードにおいて、「不動産（REIT）」部門で1位となりました。また、顧客でも1455社中7位にランキングされました。

2015 Annual Report

We Build Hearts

▶ PDF version | 日本語版

- 全ページ (メインでダウンロード可能なものはPDF)
- メインセクション
- 附属セクション

大和ハウス工業株式会社

The Daiwa House Group logo, the Endless Heart markは、大和ハウス工業株式会社の日本およびその他の国における登録商標または商標です。

当アニュアルレポートの著作権は全て大和ハウス工業株式会社に帰属します。