

2009年度(2010年3月期)

**本決算ご説明資料**

---

- 1. 2009年度 連結業績**
- 2. 市場環境認識**
- 3. 2010年度 事業方針**
- 4. 2010年度 連結業績予想**

## 1. 2009年度 連結業績

# 1. 2009年度連結業績(前年比)

PanaHome

## ◇通期業績は、『減収・減益』

[売上高]2,604億円(前年比92%)

[営業利益]53億円(前年差△42億円)

(単位:億円)	2009年度 実績		2008年度 実績		前年比
売上高	2,604		2,846		92%
営業利益	53	2.1%	95	3.3%	△42
経常利益	51	2.0%	96	3.4%	△45
当期純利益	24	0.9%	29	1.0%	△5

# 1. 2009年度連結業績(期初公表比)

## ◇通期業績は、期初公表達成

[売上高]2,604億円(期初公表比100%)

[営業利益]53億円(期初公表差+13億円)

(単位:億円)	2009年度 実 績		2009年度 公 表		公 表 比
売 上 高	2,604		2,600		100%
営 業 利 益	53	2.1%	40	1.5%	+13
経 常 利 益	51	2.0%	45	1.7%	+6
当 期 純 利 益	24	0.9%	20	0.8%	+4

# 1. 2009年度部門別売上実績

PanaHome

◇売上は、戸建・集合請負、住宅部材が苦戦

(単位:億円)		2009年度 実 績	2008年度 実 績	前年比
戸	建	1,123	1,306	86%
集	合	364	450	81%
増	改 築	292	268	109%
建	築 請 負	1,779	2,024	88%
分	譲 土 地・建 物	427	383	111%
住	宅 部 材	219	279	79%
不	動 産 流 通	179	160	112%
合 計		2,604	2,846	92%

# 1. 2009年度部門別受注実績

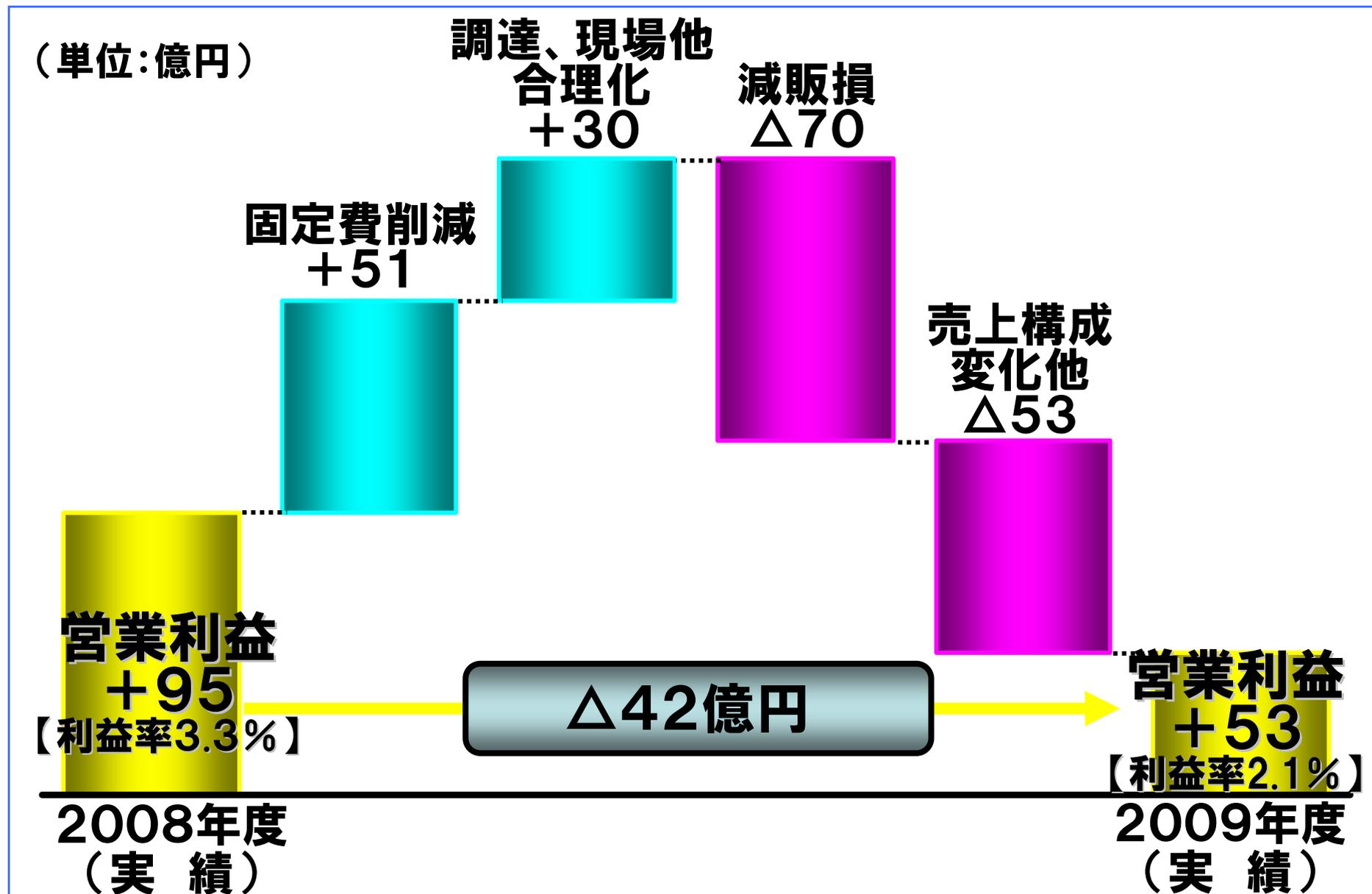
PanaHome

◇受注は、前年並みの101%

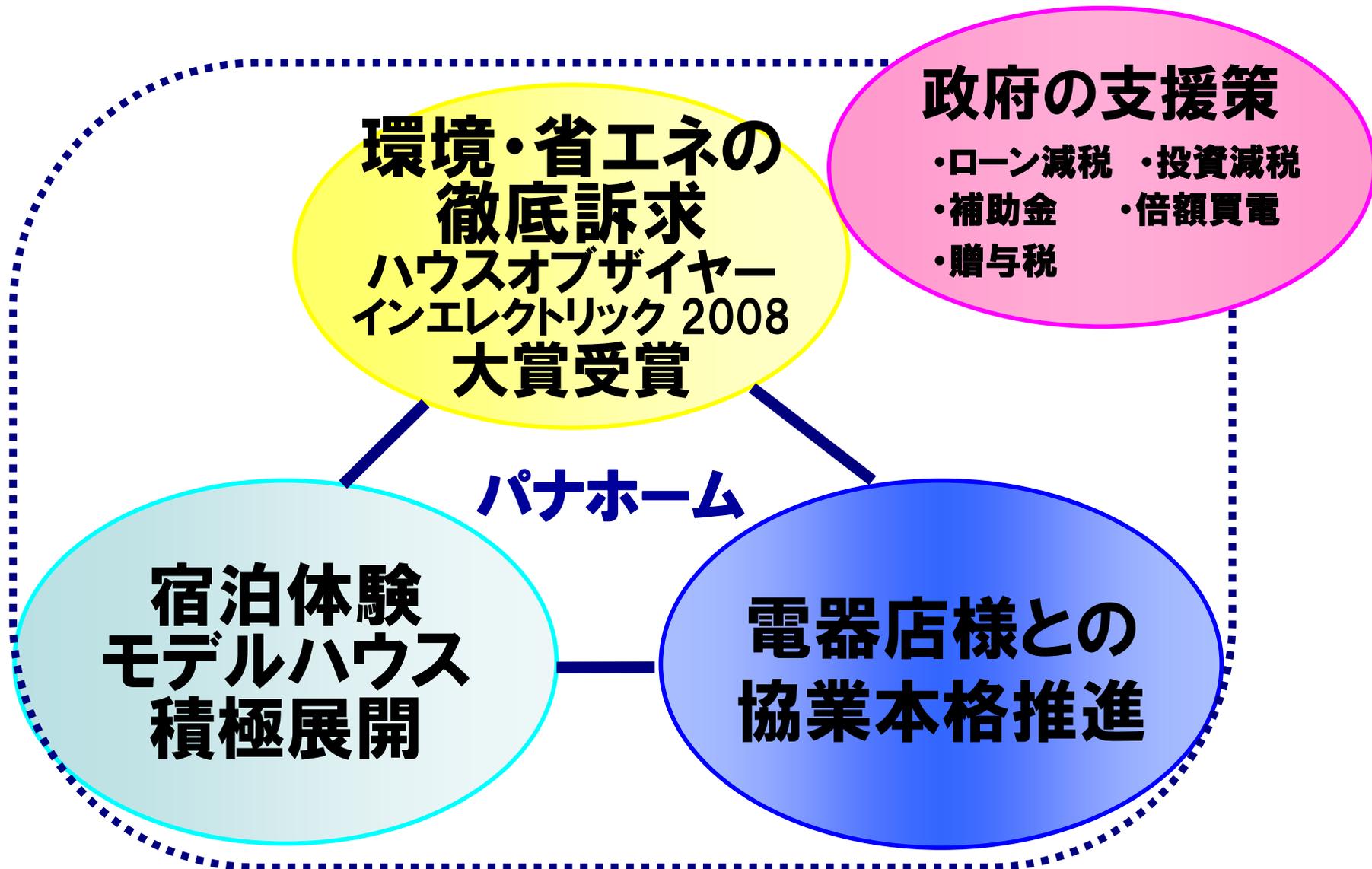
(単位:億円)		2009年度 実 績	2008年度 実 績	前年比
戸	建	1,095	1,153	95%
集	合	410	408	101%
増	改 築	296	267	111%
建	築 請 負	1,801	1,828	99%
分	譲 土 地・建 物	438	387	113%
住	宅 部 材	220	247	89%
不	動 産 流 通	179	160	112%
合 計		2,638	2,622	101%

# 1. 営業利益増減実績(前年比)

PanaHome



# 1. 2009年度の取り組みポイント



# 1. 2009年度の活動実績

## 環境・省エネへの取り組み

ハウス・オブ・ザ・イヤー・  
イン・エレクトリック2009  
3年連続受賞!



<戸建住宅への採用率（受注ベース）>

	2008年度	2009年度
ソーラー	21% →	45%
オール電化	87% →	87%
エコキュート	70% →	81%

(2009年度)	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
ソーラー	40% →	45% →	44% →	50%

# 1. 2009年度の活動実績

## 戸建 新商品 Newエルソラーナ

10年1月  
発売

■長期優良住宅 標準対応

■優れた省エネ・環境性能

- ・ソーラー発電システム
- ・Low-E複層ガラス

標準  
装備

<CO2排出量>

年間約3.5t削減

<光熱費>

年間約31.5万円節約

■一次取得者が購入しやすい値ごろ感



1,891万円  
56万円/坪 (111.69㎡)

CUBE代替で全国商品 **S** を発売

請負金額1,500~2,500万円ゾーンのウエイト

1Q	2Q	3Q	4Q
36%	36%	37%	42%

→ 戸建ボリュームゾーンをカバー

# 1. 2009年度の活動実績

## 集合住宅 新商品 エルメゾン-L

09年8月  
発売

### ■商品特長：仕様、工事価格の見直しによる低価格化

【従来商品】	⇒	【エルメゾンL】
3,046万円 (760万円/戸)		2,648万円 (660万円/戸)
▲約400万円ダウン(100万円/世帯)		



### ■集合住宅の受注金額実績

・上期：対前年 86%	}	年間：対前年 101%
・下期：対前年 118%		

# 1. 2009年度の活動実績

## ■電器店様との協業推進

(前年比)	2009年度 上期	2009年度 下期	年度合計
獲得名簿数	124%	120%	122%
受注棟数	86%	107%	96%



**情報件数は、前年比22%アップ**  
**受注は、下期に前年比107%**



# 1. 2009年度の活動実績

## ■宿泊体験モデルハウス

- ・展開数 40ヵ所 (09/3) ⇒ 62ヵ所 (10/3)  
(期初40ヵ所 + 建設70棟 - 売却48棟)
- ・成約率 24% (08年度) ⇒ 27% (09年度)

## ■展示場数は 41ヶ所 (16%) 削減

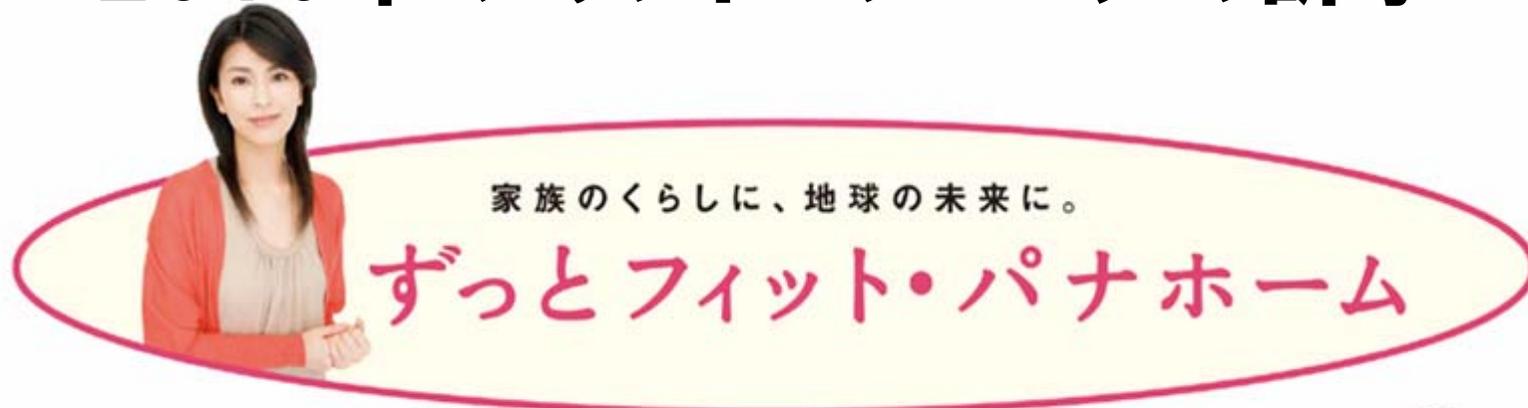
255ヵ所(09/3末) → 214ヵ所(10/3末)へ

## ■獲得名簿数は、対前年で約99%

獲得名簿数	前年比
電器店様	122%
展示場	98%
合計	99%

# 1. 2009年度の活動実績

## 2010年 ブランドメッセージの訴求



## 2. 市場環境認識

## 2. 市場環境の変化

### 【人口・世帯の減少】

- ・2005年から人口減少
- ・2015年から世帯数減少

### 【世帯構成の変化】

少子高齢化、晩婚化による  
単身世帯の増加

### 【住宅余りの時代】

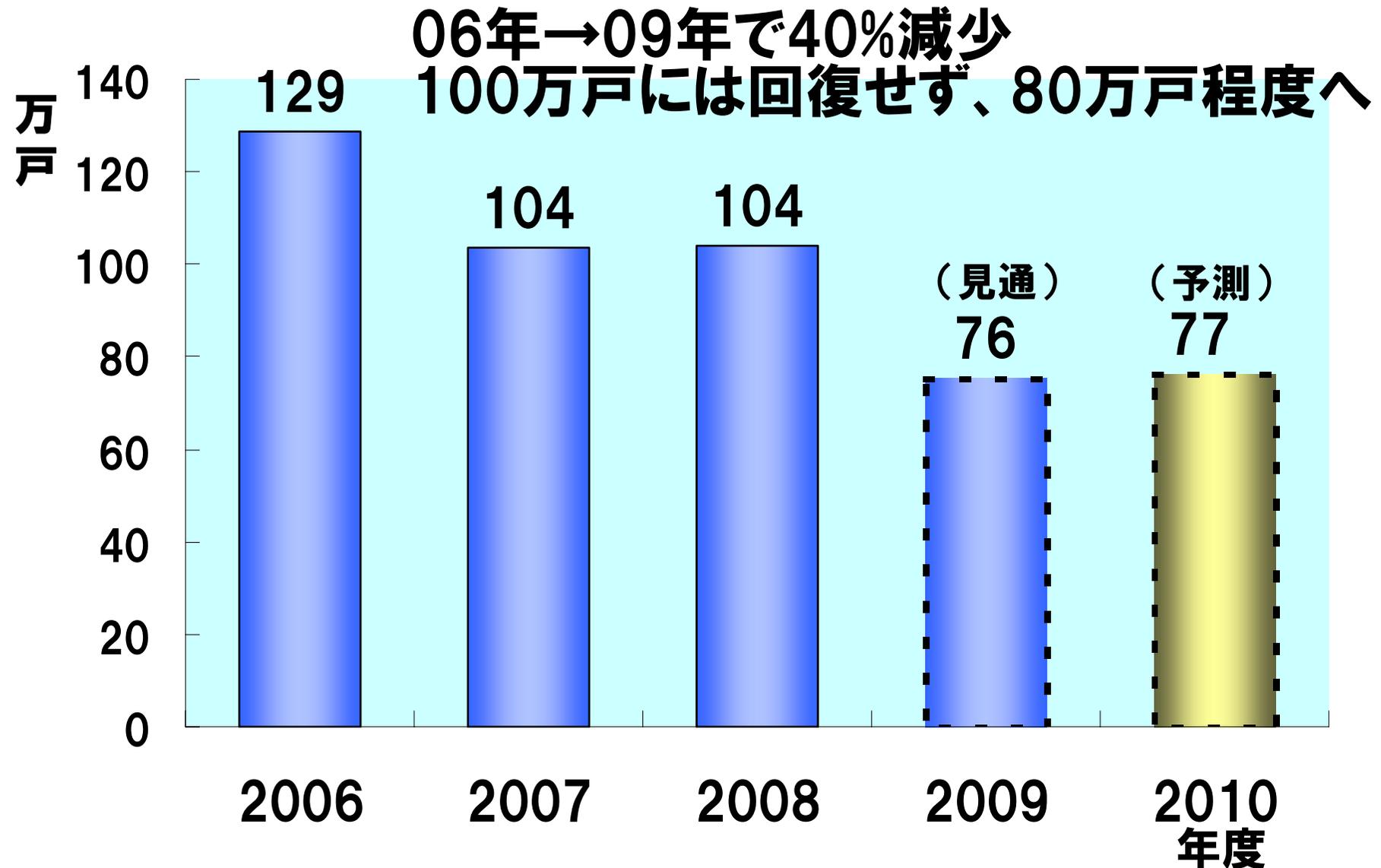
- ・住宅ストック：5,760万戸
- ・総世帯数：5,000万世帯
- ・空家：760万戸
- ・空家率：13%

### 【住まい方の多様化】

持家、戸建、新築、立地  
へのこだわり変化

## 2. 新設着工戸数(実績・予測)

PanaHome



## 2. 国の住宅政策の変化

### 住生活基本法 ～量から質へ～

(2006年6月施行)

「住宅を作っては壊す」社会から、  
「いいものを作って、きちんと手入れして、  
長く大切に使う」社会へ移行

ストック  
重視の  
施策

- ・長期優良住宅
- ・リフォーム  
(耐震・省エネ・UD)
- ・中古流通の促進

## 2. 国の住宅政策

■住宅版エコポイント

■贈与税非課税枠の拡大

■フラット35Sの金利優遇

■ローン減税の継続

■各種補助

(ソーラー発電、エコキュート、エネファーム)

## 3. 2010度 事業方針

### 3. 基本方針

「住宅産業」から「住生活産業」へ

「建てるとき」だけの

『住宅産業』から、

「住むとき」「売るとき」「貸すとき」

の全てのニーズに対応する

『住生活産業』へと転換を図る

### 3. 基本方針

**新築中心の事業領域に  
ストック事業を加え 生成発展を図る**

**新築事業**

**+**

**ストック事業**

## 3-1. 新築事業の強化

### ■請負

#### ①戸建：商品革新による競争力強化

- ・環境・省エネ性能の向上
- ・都市部で勝てる商品の投入

#### ②集合：入居者ターゲットの転換

- ・高齢者専用賃貸住宅の建築請負推進

### ■分譲

#### ①戸建分譲：小ロット・売建方式へ

#### ②マンション分譲：保有物件完売に努める

# 3-1. 『CO<sub>2</sub> ± 0(ゼロ)住宅』への取り組み

PanaHome

## 研究棟建設により、様々な試験・研究を実施



- ・ 建築地 : 滋賀県東近江市 (本社工場内)
- ・ 延床面積 : 135㎡ (40.8坪)
- ・ 完成 : 2010年7月予定

### ■住宅エネルギー検証

創エネ・蓄エネ・省エネ・繫エネ、  
自然活用エネルギーを検証・評価

### ■実生活型検証

実際に家族が居住し、日常生活での  
創エネルギーと消費エネルギーを評価

### ■家まるごとパナソニック

「AC/DCハイブリッド配線システム」や  
「ライフニティECOマネシステム」を評価

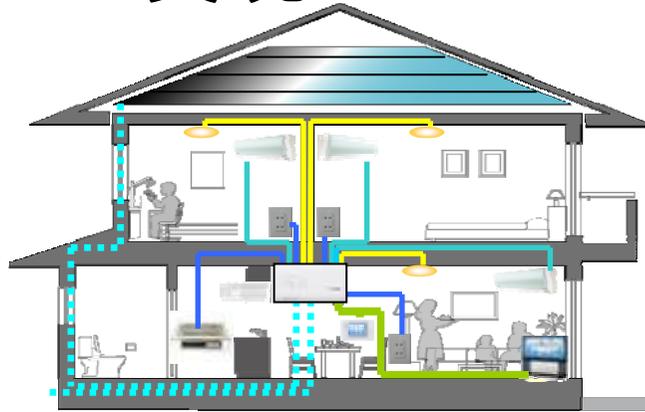
### ■産学連携

東京大学、日建設計、  
海法圭建築設計事務所との連携

# 3-1. 『CO2 ± 0(ゼロ)住宅』への取り組み

PanaHome

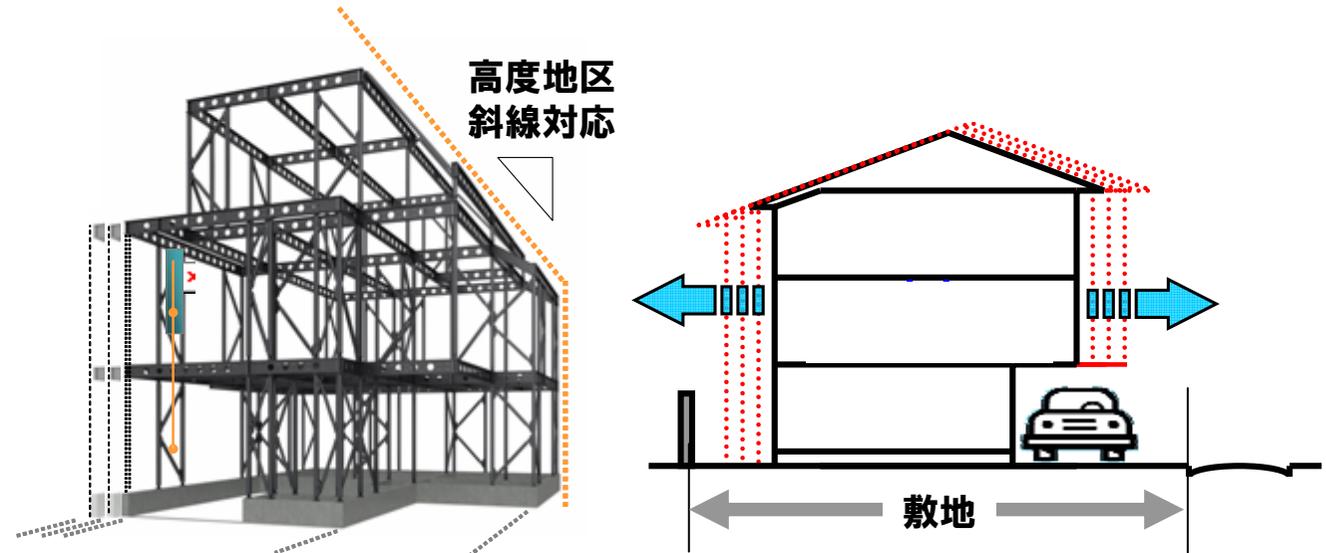
2012年度、「ソーラー4.0kW」または  
「ソーラー2.7kW + エネファーム」で  
CO2±0を実現



CO2±0 住宅の 実現	<条件>		2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
	①	ソーラー	5.7kW	5.4kW	4.6kW	4.0kW
	または					
②	W発電	ソーラー4.3kW + エネファーム	ソーラー3.6kW + エネファーム	ソーラー3.1kW + エネファーム	ソーラー2.7kW + エネファーム	

# 3-1. 都市部で勝てる商品の投入

PanaHome



敷地対応力アップ

商品  
特長

1. 環境・省エネ強化
2. 豊かな住空間、敷地対応力
3. 価格競争力

# 3-1. 集合請負事業

## 高齢者専用賃貸住宅の建築請負推進

- 背景： 待機者42万人といわれる要介護の高齢者が年金収入(約20万円/月)の範囲で暮らせる、民間の介護付き高専賃が不足
- 事業内容： 地主の資産活用ニーズと、介護事業者の事業拡大ニーズを結びつけ、要介護の高齢者に良好な住まいを提供



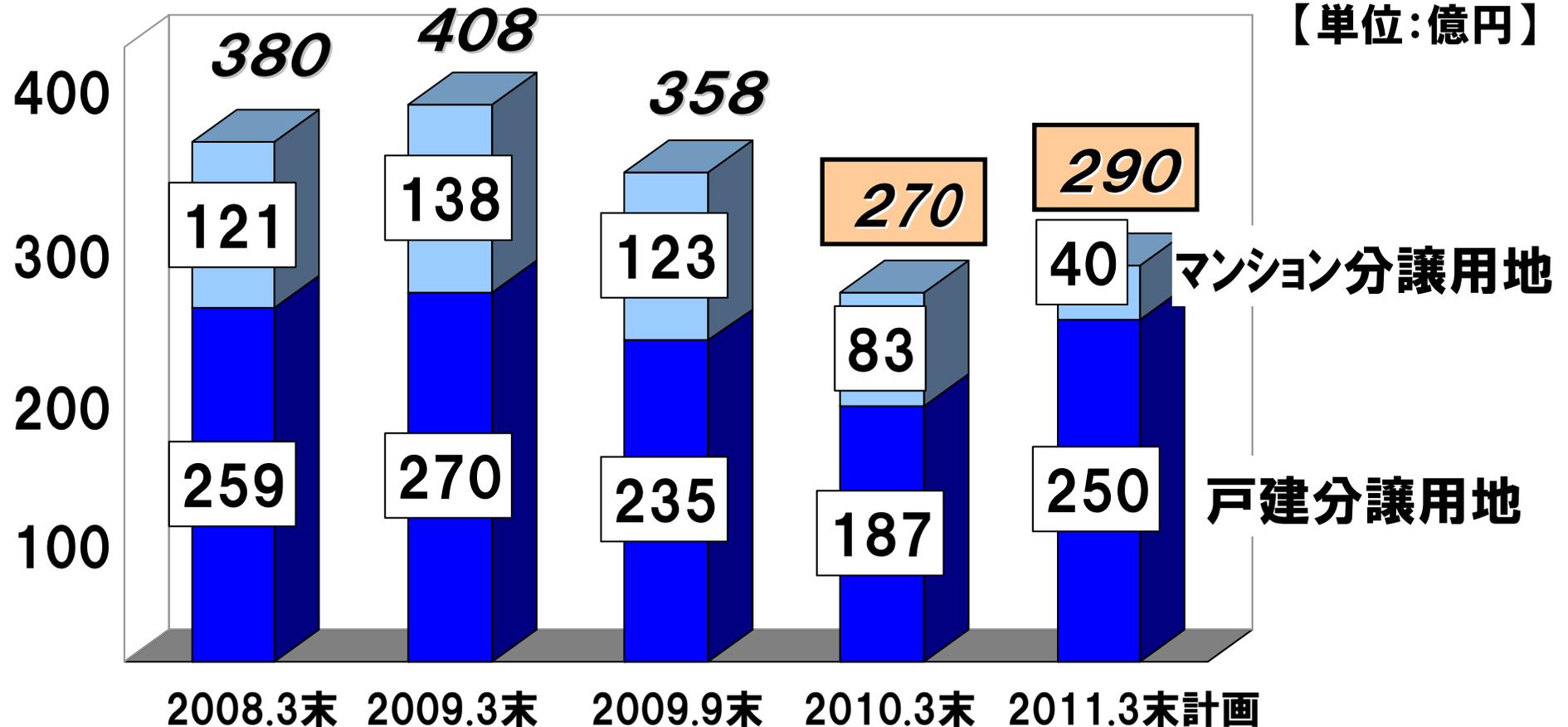
# 3-1.分譲事業

PanaHome

- ◇戸建：都市部中心、小規模分譲、回転率UP
- ◇マンション：保有物件の完売に努める

【販売用土地在庫推移】

【単位：億円】



## 3-2. ストック事業の強化

### ■リノベーション事業の展開

- ・対象：一般在来木造・マンション
- ・家まるごと再生改修工事
- ・中古住宅流通の情報収集機能 強化（提携）

### ■リフォーム・メンテナンスの強化

- ・対象：パナホーム既築物件
- ・顧客満足度向上を目指す

## 3-2. リノベーション事業の展開



### <対 象>

木造・マンションなど  
一般物件

- 営業本部・支社内にリノベーション部門を発足
- 営業、設計、建設の連携によるチーム体制

## 3-3.「営業革新」の更なる推進

### ■営業スタイルの転換

(住む・売る・貸すのニーズに応える  
コンサルティング営業)

### ■営業のプロセス標準化・効率化

(個の力からチーム営業へ)

### ■地域密着への組織体制とチャネル展開

(展示場依存型の体制、集客からの脱却)

### ■地域電器店様との協業の推進

(宿泊体験モデルハウスの徹底活用)

## 3-4.海外事業展開～台湾での事業化～

### 会社概要

■社名：台湾松下居家内装股份有限公司  
(パナホーム台湾レジデンス株式会社)

■展開目的

- ・需要拡大が期待される海外の成長性を取込む

■事業内容

- ・マンションや戸建住宅の内装設計、工事請負およびリフォーム事業

■営業開始：2010年3月1日

■資本金：2,000万元（約5,500万円）

■株主：パナホーム60%、現地資本40%

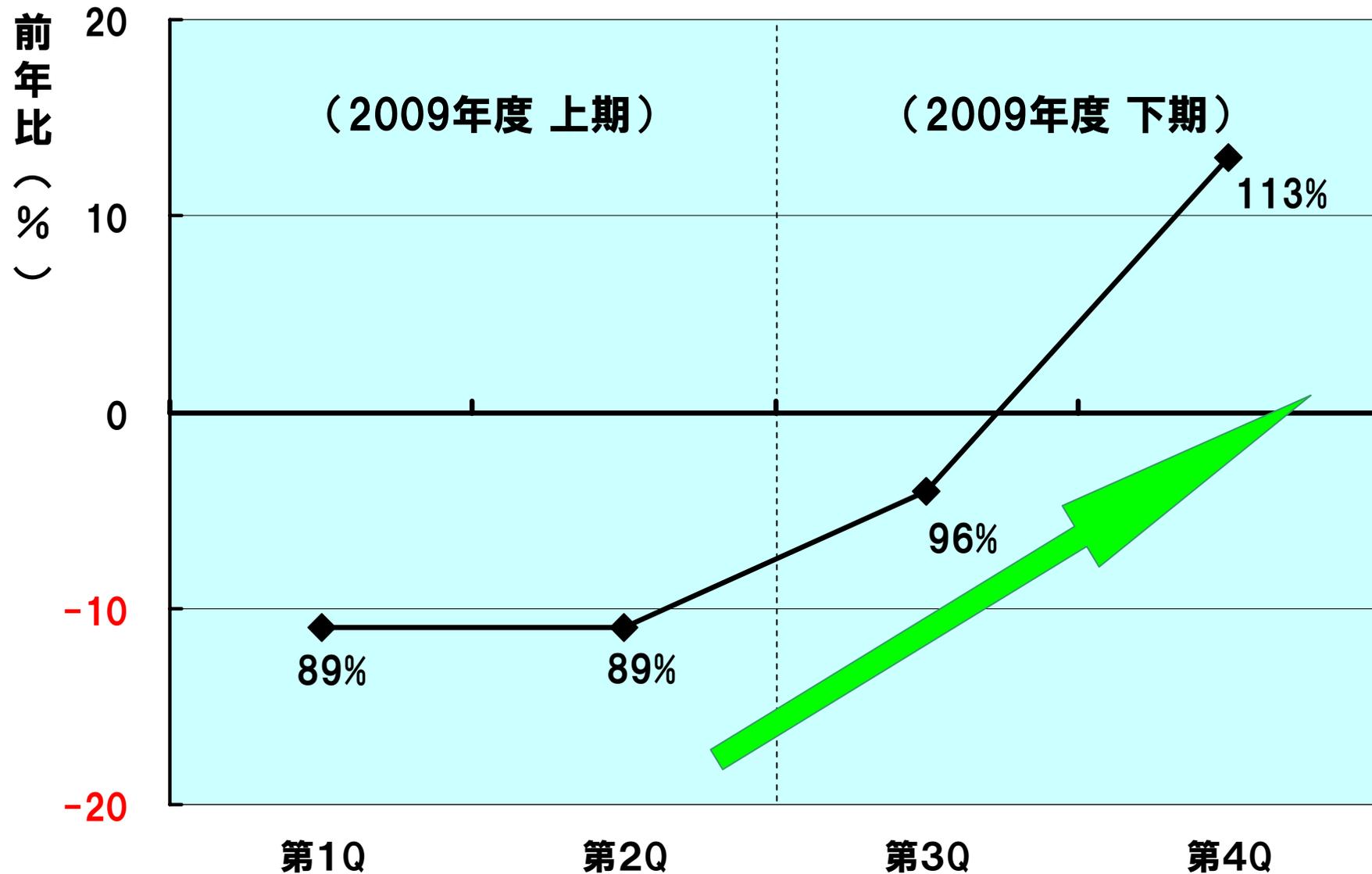
■社員数：12名（当社からの出向2名）



## 4. 2010年度 連結業績予想

## 4. 足下の受注状況（金額ベース）

PanaHome



※戸建請負 + 集合請負

## 4. 建築請負の受注残高

PanaHome

◇2010年3月末の受注残高は、前年比102%

(前年比・金額ベース)		2009/3	2009/9	2010/3
戸	建	83%	86%	96%
集	合	92%	90%	112%
増	改 築	98%	106%	112%
建	築 請 負	86%	88%	102%

# 4. 2010年度部門別受注予想

PanaHome

◇建築請負は、前年比107%  
合計で前年比103%

(単位:億円)		2010年度 予 想	2009年度 実 績	前年比
戸	建	1,150	1,095	105%
集	合	420	410	102%
増	改 築	360	296	122%
建	築 請 負	1,930	1,801	107%
分 譲	土 地・建 物	380	438	87%
住 宅	部 材	220	220	100%
不 動 産	流 通	190	179	106%
合 計		2,720	2,638	103%

# 4. 2010年度部門別売上予想

PanaHome

◇建築請負は、前年比105%  
合計で前年比102%

(単位:億円)		2010年度 予 想	2009年度 実 績	前年比
戸	建	1,140	1,123	102%
集	合	380	364	105%
増	改 築	340	292	116%
建	築 請 負	1,860	1,779	105%
分 譲	土 地・建 物	380	427	89%
住 宅	部 材	220	219	100%
不 動 産	流 通	190	179	106%
合 計		2,650	2,604	102%

# 4. 2010年度連結業績予想

PanaHome

## ◇『増収・増益』へ

[売上高]2,650億円(前年比102%)

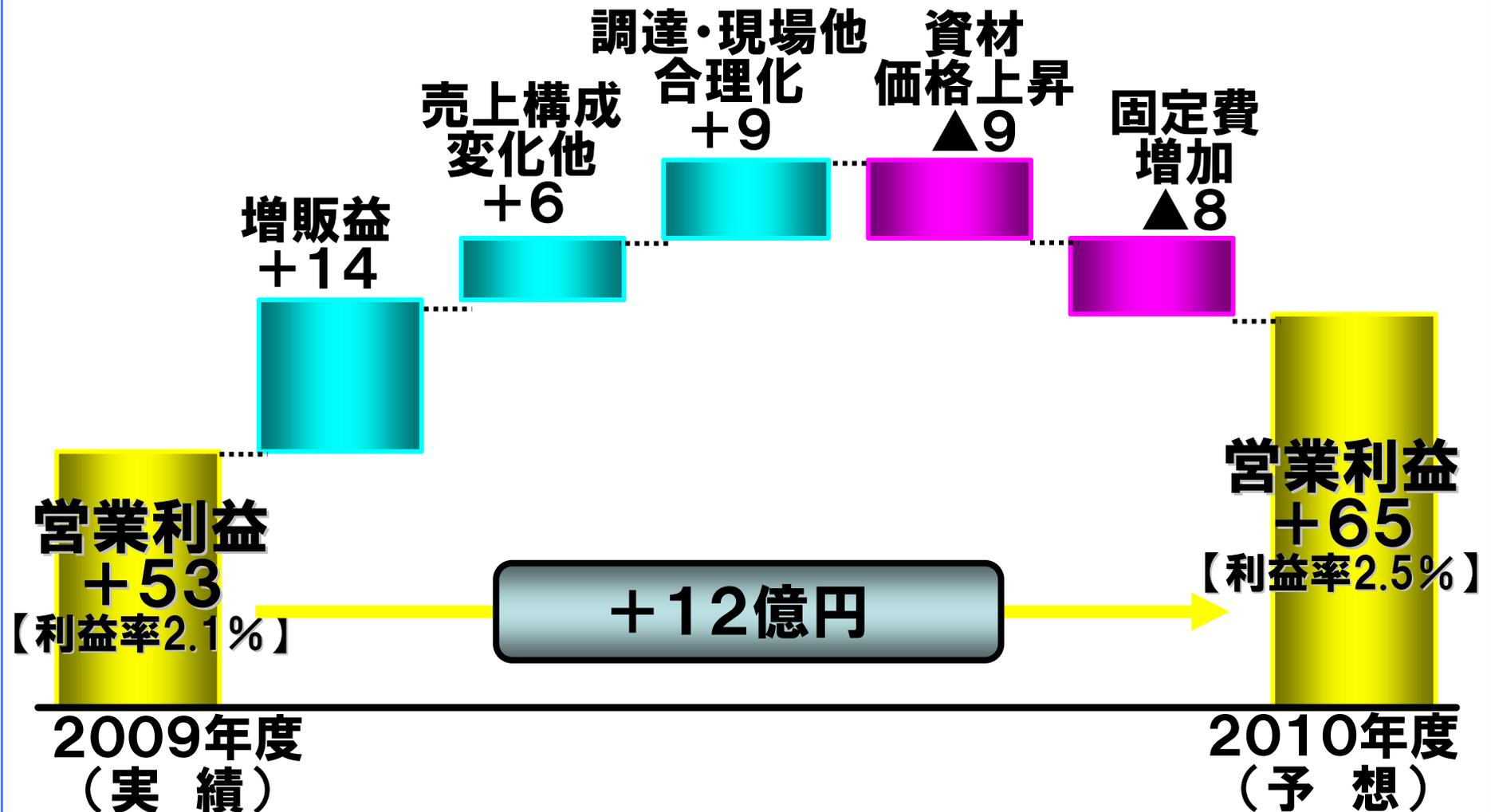
[営業利益]65億円(前年差+12億円)

(単位:億円)	2010年度 上期予想		2010年度 下期予想		2010年度 通期予想	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
売上高	1,250	100%	1,400	103%	<b>2,650</b>	102%
営業利益	17	+1	48	+11	<b>65</b>	+12
経常利益	16	+1	49	+13	<b>65</b>	+14
当期純利益	3	△4	23	+6	<b>26</b>	+2

# 4. 営業利益増減予想(前年比)

PanaHome

(単位:億円)



## 4. 攻めへの転換

PanaHome

◇2011年3月末の受注残高は、前年比106%

(前年比・ 金額ベース)	2010/3 受注残高	2010年度 受注高 (予想)	2010年度 売上高 (予想)	2011/3 受注残高 (予想)
戸 建	96%	105%	102%	102%
集 合	112%	102%	105%	110%
増 改 築	112%	122%	116%	165%
建 築 請 負	102%	107%	105%	106%

**(注) 本資料の計画や業績予想等の将来見通しは、現時点において  
当社が合理的であると判断する一定の前提に基づくものです。  
実際の業績は、当社を取り巻く経済情勢・需要動向等の変化、  
金融情勢の変化、地価の大幅な変動等様々な要因により  
予想数値とは大きく異なる可能性があります。**