

2013年度(2014年3月期)  
決算説明資料

2014年4月  
パナホーム株式会社  
PanaHome Corporation

## I. 2013年度(2014年3月期)連結決算概要

連結決算概要	.....	P.3
部門別売上実績	.....	P.4
営業利益増減分析	.....	P.5
部門別受注実績	.....	P.6

## II. 2014年度(2015年3月期)連結決算予想

連結決算予想	.....	P.8
部門別売上予想	.....	P.9
売上高増加要因	.....	P.10
営業利益増減予想	.....	P.11
部門別受注予想	.....	P.12
株主還元(配当)について	.....	P.13

---

# I. 2013年度 連結決算概要

# 2013年度 連結決算概要

直販体制(2002.10月)以降、過去最高の売上高、利益を達成  
〔売上高の増加により、4期連続増益〕

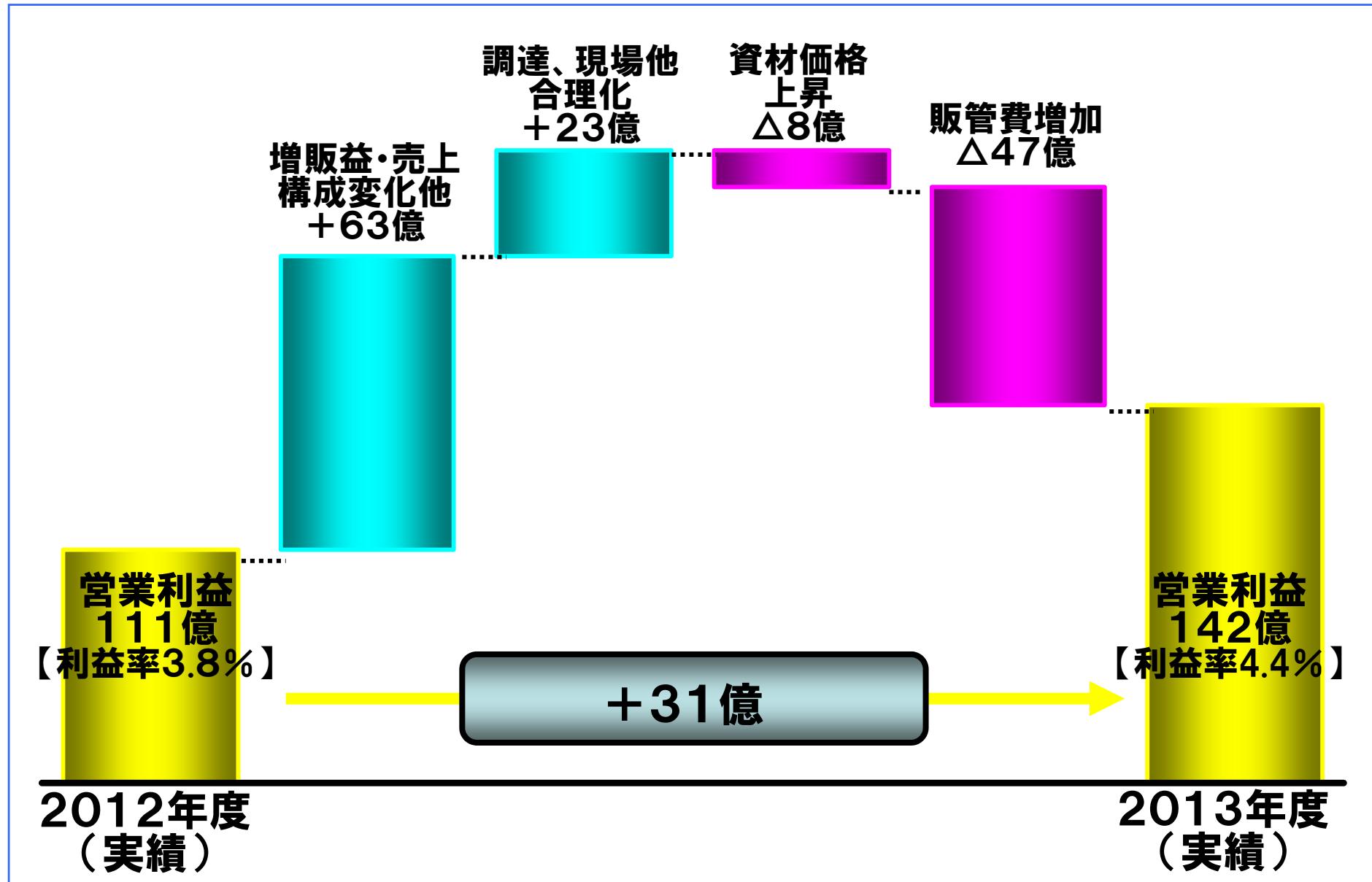
(単位:億円)	2013年度 実 績	2012年度 実 績	前期比
売上高	3,245	2,894	112%
営業利益	142 4.4%	111 3.8%	128%
経常利益	148 4.6%	116 4.0%	128%
当期純利益	89 2.8%	73 2.5%	122%

# 2013年度 部門別売上実績

建築請負は、全売上区分において堅調に推移し、前期比108%  
大型マンションの竣工もあり、分譲土地・建物は前期比143%

(単位:億円)	2013年度 実績	2012年度 実績	前期比
戸建	1,392	1,340	104%
集合	440	378	116%
増改築	432	383	113%
建築請負	2,264	2,101	108%
分譲土地・建物	512	358	143%
住宅部材	223	206	108%
不動産流通	246	229	107%
合計	3,245	2,894	112%

# 2013年度 営業利益増減分析



# 2013年度 部門別受注実績

受注高は、消費税増税の駆け込み需要と反動減が顕在化  
(建築請負 前期比:上期133%、下期90%)

受注残高の前期比は、建築請負118%、合計では115%

(単位:億円)	上期実績	前期比	下期実績	前期比	通期実績	前期比	受注残高	前期比
戸建	883	121%	583	84%	1,466	103%	1,002	108%
集合	370	196%	239	91%	609	135%	600	139%
増改築	224	117%	215	108%	439	113%	61	112%
建築請負	1,477	133%	1,037	90%	2,514	111%	1,663	118%
分譲土地・建物	269	115%	248	136%	517	124%	97	105%
住宅部材	131	139%	85	77%	216	105%	108	94%
不動産流通	120	107%	125	107%	245	107%	—	—
合 計	1,997	129%	1,495	96%	3,492	112%	1,868	115%

## II. 2014年度 連結決算予想

# 2014年度 連結決算予想

2015年度を最終年度とした中期計画達成に向け、『增收・増益』を目指す  
(営業利益率 5%・当期純利益 100億)

(単位:億円)	2014年度 予 想	2013年度 実 績	前期比
売上高	3,330	3,245	103%
営業利益	165	5.0%	142
経常利益	165	5.0%	148
当期純利益	100	3.0%	89

# 2014年度 部門別売上予想

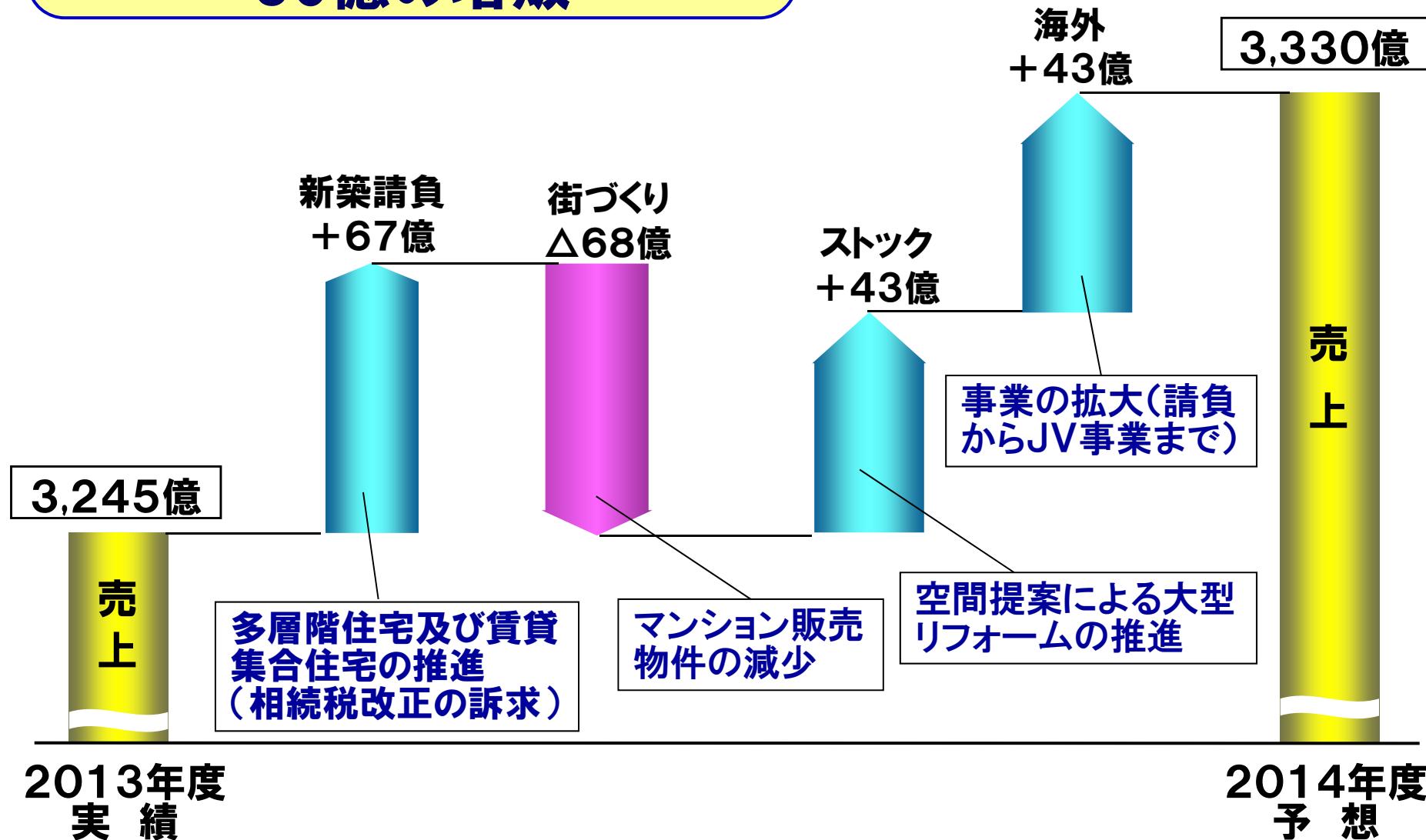
売上高は合計で前期比103%(内、海外は353%)

※2014年度より、中期計画との整合性を図るために売上区分の集計方法を変更しました。

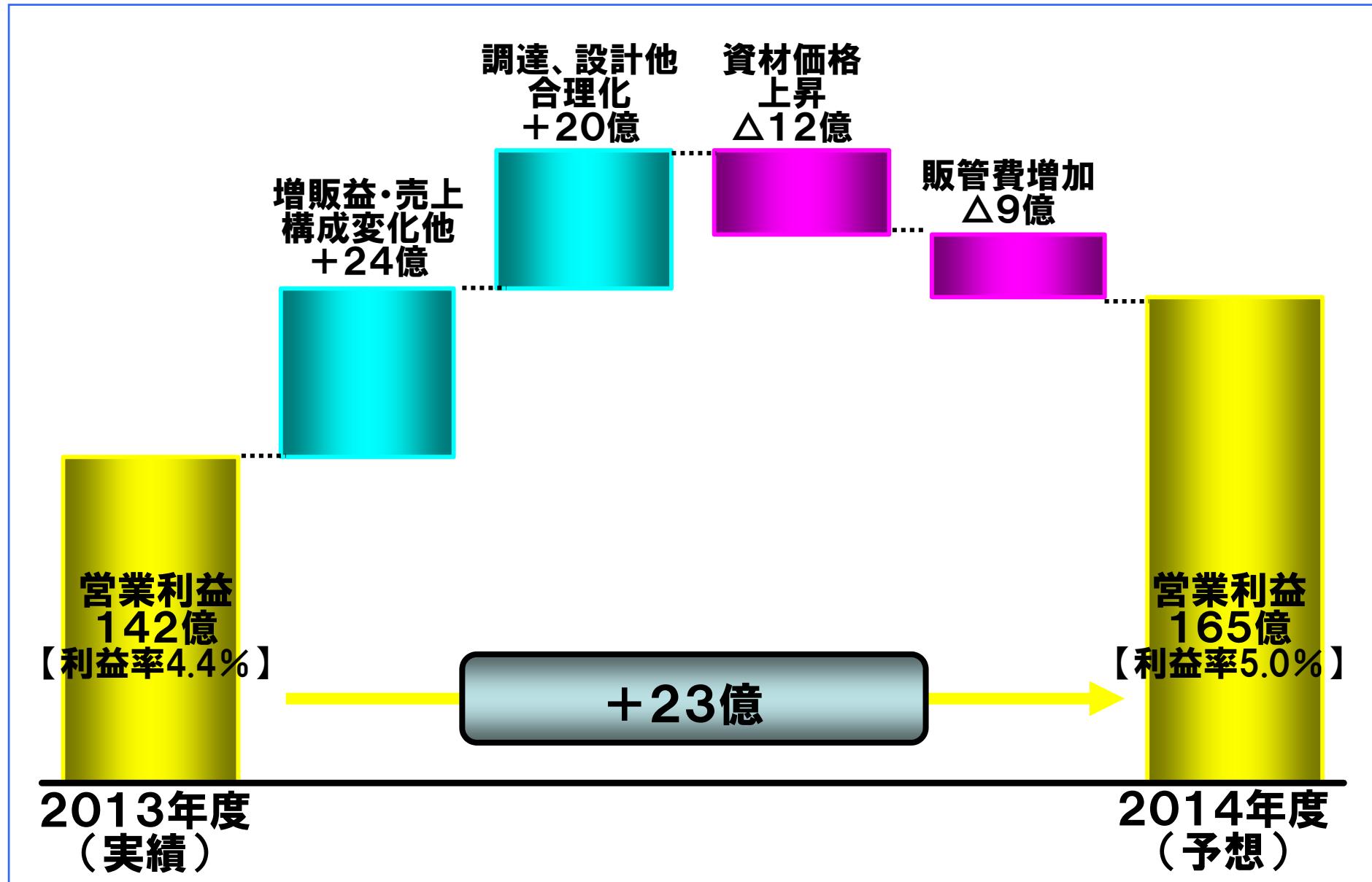
(単位:億円)	2014年度 予想	2013年度 実績	前期比
戸建	1,276	1,252	102%
集合	501	428	117%
住宅部材	193	223	87%
新築請負計	1,970	1,903	104%
分譲土地・建物	470	491	96%
マンション	110	157	70%
街づくり計	580	648	90%
増改築	465	432	108%
不動産流通	255	245	104%
ストック計	720	677	106%
計	3,270	3,228	101%
海外	60	17	353%
合計	3,330	3,245	103%

# 2014年度 売上高増加要因

## 85億の増販



# 2014年度 営業利益増減予想



# 2014年度 部門別受注予想

上期(除 海外)は前期比85%とするものの、通期では前年並みを見込む  
※2014年度より、中期計画との整合性を図るために売上区分の集計方法を変更しました。

(単位:億円)	2014年度上期予想		2014年度下期予想		2014年度通期予想		2013年度 通期実績
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	
戸建	650	84%	660	124%	1,310	100%	1,308
集合	300	83%	300	141%	600	104%	576
住宅部材	110	84%	110	130%	220	102%	216
新築請負計	1,060	83%	1,070	129%	2,130	101%	2,100
分譲土地・建物	230	79%	300	134%	530	102%	518
マンション	30	38%	70	96%	100	66%	152
街づくり計	260	70%	370	124%	630	94%	670
増改築	243	109%	242	113%	485	111%	437
不動産流通	127	106%	128	102%	255	104%	245
ストック計	370	108%	370	109%	740	108%	682
計	1,690	85%	1,810	123%	3,500	101%	3,452
海外	—	—	—	—	150	375%	40
合計	—	—	—	—	3,650	105%	3,492

# 株主還元(配当)について

収益性の向上を受け、配当総額を15円から20円に増額

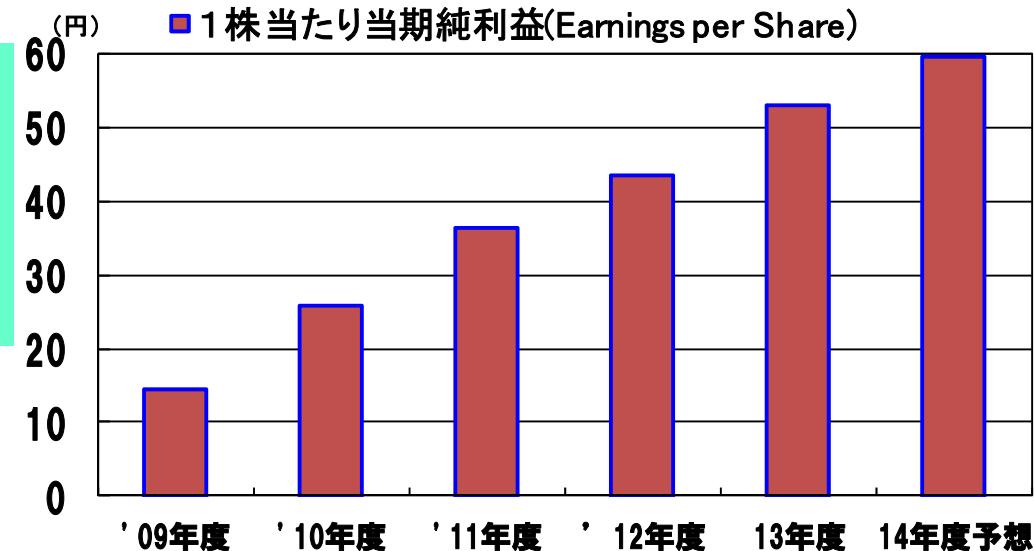
2013年度配当実績：中間配当7.5円、期末配当12.5円(内 記念配当5円)

2014年度配当予想：中間配当10円、期末配当10円

	2011年度実績	2012年度実績	2013年度実績	2014年度予想
配 当 額	15円	15円	20円 (内 記念配当5円)	20円
配 当 性 向	41.2%	34.4%	37.6%	33.6%

リーマンショック(2008年9月)  
以降、収益性は着実に向上

□1株当たり当期純利益 '14年度予想  
'09年度(14.4円)から4倍の59.5円



2014年度

事業方針について

パナホーム株式会社

■ 2013-15新中期計画

■ 2014年度 事業方針

■ 2018年度に向けて

# 〈取り巻く環境変化と商機〉

2

「くらしの価値」を創出し続ける  
「住生活産業」としては、商機や成長分野は多くある

## 環境変化

新築請負中心の住宅産業にとって、  
市場は縮小

### 顧客

- ・人口減少
- ・高齢化
- ・世帯人数減少

### 市場

- ・家あまり
- ・震災への備え
- ・電力問題

### 国策

- ・ネットゼロエネルギー
- ・増税(消費税・相続税)
- ・若年低所得者の持家確保

## 商機

- スマートハウス
- 多層階住宅(賃貸併用)
- スマート賃貸住宅
- 高齢者向け住宅
- スマートシティ
- スマートマンション
- 大型リフォーム
- 買取再販
- 海外の旺盛な需要  
(アジアの成長)

## 商機を取り込み、事業別 成長戦略 を展開

新築 請負事業	スマートハウス
	多層階住宅（賃貸併用）
	スマート賃貸住宅
	高齢者向け住宅

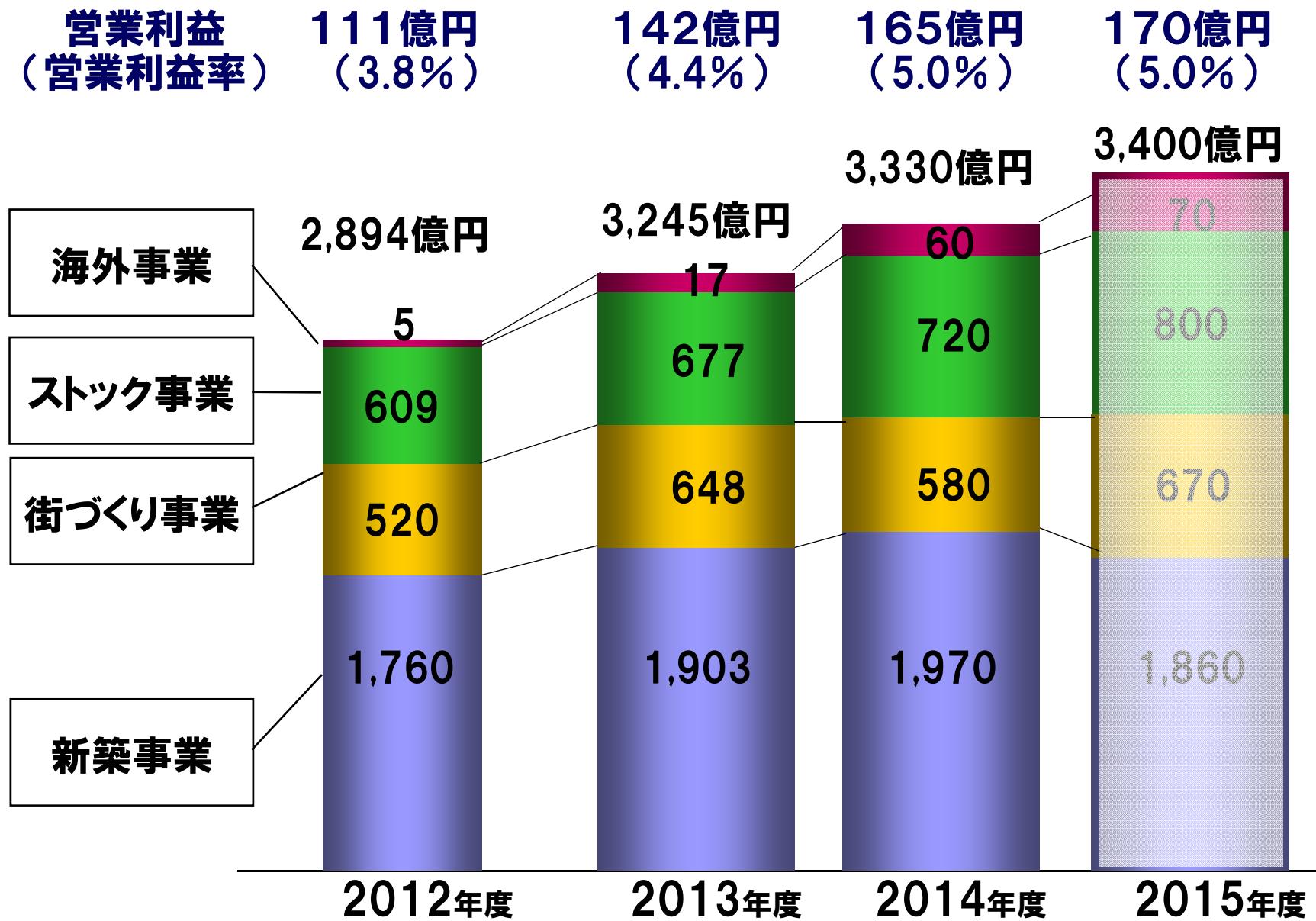
主力事業の  
競争力強化

街づくり事業	スマートシティ スマートマンション
ストック事業	大型リフォーム 買取再販
海外事業	海外の旺盛な需要 (アジアの成長)

新規事業の  
規模拡大

# 〈事業分野別 拡大計画〉

4



■ 2013－15新中期計画

■ 2014年度 事業方針

■ 2018年度に向けて

2013  
総括

大容量ソーラー搭載「エコ・コルディス」累計受注1,157棟

## ZEHブランド戦略『BlueEnergy』で拡販

政府が2020年に標準化をめざすZEHを先取りした住まい

● ZEH(一次エネルギー消費量が年間を通じ、ゼロとなる住宅)  
2018年に戸建全戸ZEH仕様をめざす。



● 「パナソニック・エフコ・エナジーサービス(株)」と提携  
プレミアム価格買取サービス(プラス1円)を先行実施

## 《スマートハウス》

## 〔売上高〕

13年度 実績

851

14年度 目標

960億円(前年比113%)

## 〔受注高〕

13年度 実績

889

14年度 目標

990億円(前年比111%)

2013  
総括

4、5階建は、都市部で大きく伸長(棟数前年比147%)

## 『ビューノ7』で都市部の併用住宅を拡販

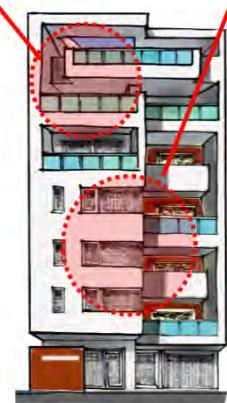
● 住居(二世帯)・賃貸住宅・店舗を自由自在に組合わせ

● 都市部の限られた敷地を最大限の活用

● 相続税改正への訴求

### 二世帯住宅提案

上に伸ばすことで生まれる  
余裕の二世帯住居



### 賃貸併用住宅提案

フロアが増えると収支アップ  
工業化住宅最大の  
ワイドスパン8200mm  
技術力訴求

鉄鋼系工業化住宅  
初の7階建



### 《多層階》

#### 〔売上高〕

13年度 実績

208

14年度 目標

228億円(前年比110%)

#### 〔受注高〕

13年度 実績

272

14年度 目標

334億円(前年比123%)

2013  
総括

太陽光発電で賃貸収益向上(搭載率大幅UP:37% ←前年19%)

相続税を追い風に、都市部を重点攻略

## 重量鉄骨(ビューノ構法)の都市型賃貸マンション

『Vieuno la Maison (ビューノ・ラ・メゾン)』 4月16日発売



玄関エントランス



内装



PH施主とのリレーション強化による建替促進

販売戦力の増強 •44名増員

## 《集合住宅》



「エコ・ソレイユ」

## 〔売上高〕

13年度 実績

320

14年度 目標  
376億円(前年比118%)

## 〔受注高〕

13年度 実績

438

14年度 目標  
450億円(前年比103%)

2013  
総括

サービス付高齢者住宅の受注拡大(棟数前年比129%)

伸びる市場、高齢者向け住宅を拡販

## ● パナソニックとの連携強化

エイジフリーhaus宝塚



「パナソニック コムハート(株)」(2014/2設立)  
が運営する施設の建設を推進

＜施設＞ 小規模多機能  
+サ高住の運営・介護サービス提供

＜展開＞ 2018年度に100ヶ所の施設運営

## 《高齢者住宅》

## 〔売上高〕

13年度 実績

108

14年度 目標  
125億円(前年比116%)

## 〔受注高〕

13年度 実績

137

14年度 目標  
150億円(前年比109%)

## 多層階の地域密着型営業拠点『ビューノ プラザ』を開設

・川崎(4/16オープン)、大塚(4/20オープン)、中野(5/31オープン)

5つの  
機能

- ①情報発信 ②カウンセリング ③集客イベント
- ④ホスピタリティ ⑤コミュニティ



Vieuno 7



ビューノ プラザ 中野

・大阪、名古屋へ展開

## 『わくわくモデルハウス』で、住まいづくりの楽しさを伝える

〈例〉“明かり”“空間”でくらし提案



「暖食のあかり」



「読書・子供勉強のあかり」

## (株)タカラトミーとのコラボ「スマートリカちゃん」

GWからのフェア、展示場、  
イベント、販促物に展開

リカちゃんハウス



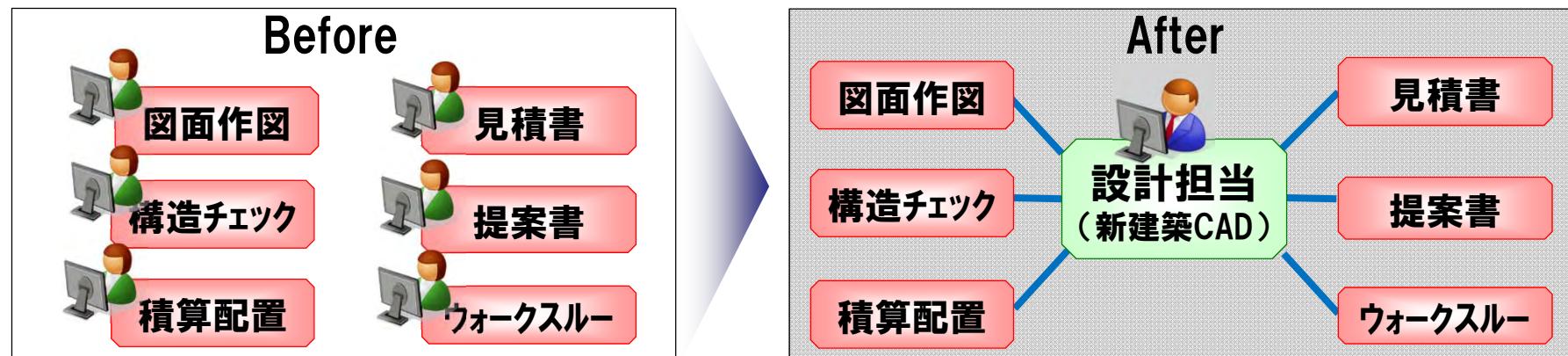
2014計画必達と中期・2018年への成長に向け、積極投資を図る

■ 2014投資計画

項目	投資	対前年	(億円)
生産・調達・物流	10	+5	
展示場・情報館	16	+1	
R&D	2	+1	
IT	14	+6	
合計	42	+13	

新CAD導入による設計提案力強化で受注生産性を向上

- ・現行 6システムを統合し、商談リードタイム短縮と営業設計力強化



2013  
総括

街まるごとのネットエネルギーゼロを達成(潮芦屋、草津、藤沢)

## 土地仕入れ強化と販売回転率の向上

- 仕入競合の少ない複合事業  
(住居+商業・エイジング等)へ展開  
商業その他、多方面における総合的な街づくり

- ・グループ保有地におけるシナジー効果
- ・再開発事業(公共及び民間)

## 新しい販売手法(ルート)の構築

従来の「BtoC」から『BtoB』へ拡大

## 《戸建分譲》

12年度 実績

〔売上高〕	471
〔受注高〕	469

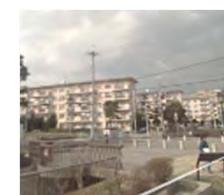
13年度 実績

491(前年比104%)
518(前年比110%)

Fujisawa SST



第1期50棟完売(売建16、建売34)

西宮市浜甲子園  
団地再生推進事例

14年度 目標

470億円(前年比96%)
530億円(前年比102%)

2013  
総括

大型物件(新宿御苑、潮芦屋)の販売が寄与し、売上確保

## EMS(エネルギー・マネジメント・システム)の進化による事業拡大

パークナード目黒

parknade  
エントランス

パークナード潮芦屋



## 《分譲マンション》

## 12年度 実績

〔売上高〕 49  
〔受注高〕 94

## 13年度 実績

157(前年比321%)  
152(前年比161%)

## 14年度 目標

110億円(前年比70%)  
100億円(前年比66%)

## 「パークナード」ブランドの浸透

- ・施工力、施工管理体制の強化
- ・アウトソーシングから自社販売ノウハウ習得

## スマート化の推進

- ・パークナード目黒で省CO2先導事業採択

環境配慮(エネルギー)

安全・安心(セキュリティ)

健康・快適(コミュニティ)

2013  
総括

パナホーム リフォーム(株)10月営業開始

リフォーム新会社を中心に  
ストック事業の規模拡大と収益力強化を図る

カスター、PH不動産との連携による  
リライフ分野の受注拡大



首都圏への人員強化と空間提案による  
差別化でリノベーションの受注拡大

(関東・東京・神奈川エリア: 36名 → 87名へ)



古民家再生リフォーム



マンションリフォーム

## 《リフォーム》

## 〔売上高〕

13年度 実績

432

14年度 目標  
465億円(前年比108%)

## 〔受注高〕

13年度 実績

437

14年度 目標  
485億円(前年比111%)

2013  
総括

マンション関連新規事業に参入（マンション管理事業、買取再販事業）

アライアンスを深め、中古住宅流通事業を拡大

## ● マンション管理事業からの展開

【売上計画】 4億円

合人社管理物件からリフォーム受注

## ● マンション買取再販事業

【売上計画】 20億円

インテリックスとの「業務提携」推進

## マンション買取再販事業（スケルトンリフォーム例）

Before



Afer



## ● スムストック(売買仲介)本格運用

【売上計画】 0.5 → 2 億円

首都圏+名・阪で専任組織強化(8名→15名)



2013  
総括

大型マンションの受注、建設進行(4案件、総額68億円)

## マンションの内装事業～建築請負事業へ展開

## 建築請負事業(PH台湾)

日式設計、品質で差別化。JVの構築

戸建分譲・スマートシティの展開

## 内装事業(PH台湾レジデンス)

商圈エリアの拡大(台中・台南・高雄)

マンション住戸、共用部、ホテル  
リノベーション展開による売上拡大

## 《台湾》

## 〔売上高〕

13年度 実績

17

14年度 目標

50億円(前年比294%)

## 〔受注高〕

13年度 実績

40

14年度 目標

122億円(前年比305%)

案件名	工 期	規 模 (億円)	物件内容
新莊	2012/12-	10	地上12階/地下2階
羅斯福路	2013/7-	8	地上8階/地下3階
蘆州1	2013/7-	41	地上26階/地下3階
蘆州2	2014/1-	9	地上10階・13階/地下3階



蘆州1



羅斯福路

2013  
総括

マンション請負の受注確定。スマートシティ事業のJV骨格決定

初受注を足がかりに、海外での  
スマートシティ、スマートマンション事業を拡大

- 土地所有者とのJVによる街づくり・スマートシティ事業の拡大
- 工事力、提案力の強化による安定経営
- 台湾、マレーシアに次ぐ、第3国でのF/S開始



クアンタン スマートシティ事業  
30戸 事業総額:約23億円



KL市 スマートマンション事業  
504戸 事業総額:約39億円

### 《マレーシア》

#### 〔売上高〕

14年度 目標

10億円

#### 〔受注高〕

14年度 目標

28億円

■ 2013－15新中期計画

■ 2014年度 事業方針

■ 2018年度に向けて

## 積極投資で成長戦略を実現 <向こう3年間で500億円の投資枠設定>

新築請負

街づくり

ストック

海外

### 土地の積極仕入

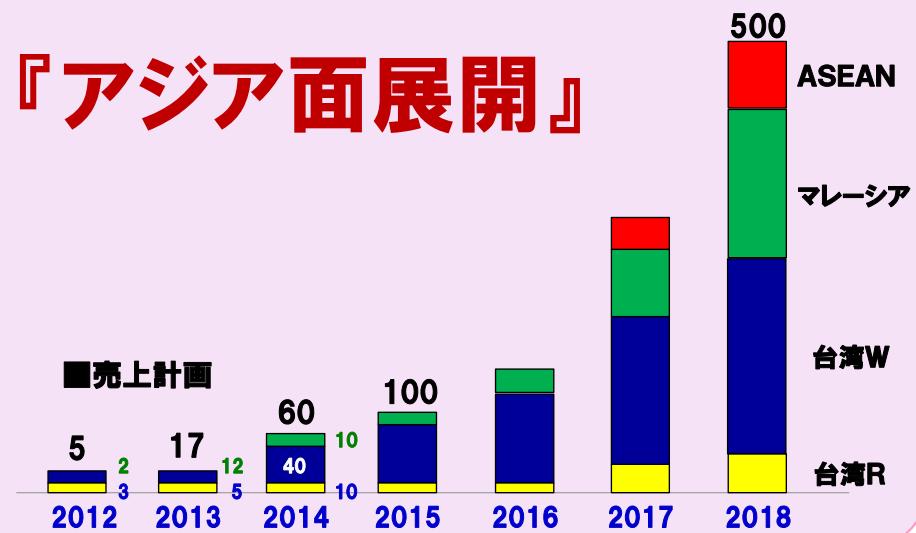
土地在庫  
2013年度末 453億円

2018年度末 1,000億円

『積極的 資金投入』

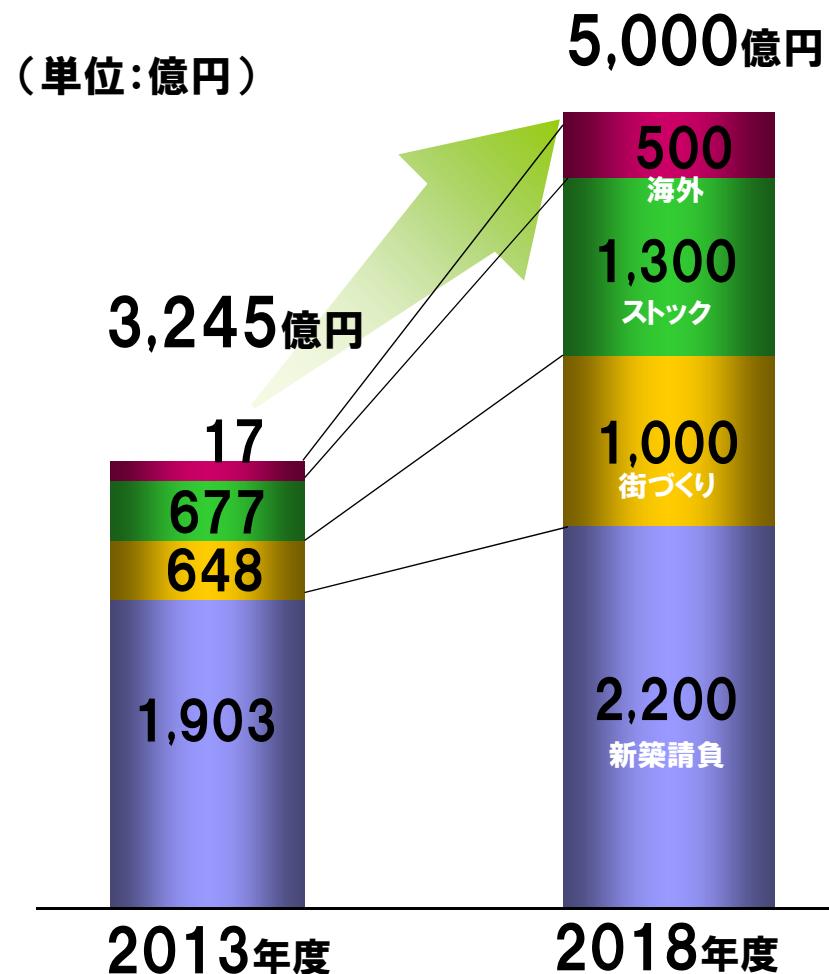
第3国への展開  
2018年 売上100億円

『アジア面展開』



# パナソニック 住宅関連2兆円のうち 5000億円へ挑戦

(単位:億円)



新築請負事業

**(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。**