

**2014年度(2015年3月期)**

# **決算説明資料**

---

## I. 2014年度(2015年3月期)決算概要

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
部門別受注高・受注残高	.....P.6

## II. 2015年度(2016年3月期)決算予想

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

# I. 2014年度 決算概要

# 2014年度 決算概要

想定以上の消費増税反動減のなか、売上高は前年を確保  
利益は、商品構成の変化や粗利率が低下したことにより減少

(単位:億円)	2014年度		2013年度		前期差	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	3,256	100.0%	3,245	100.0%	+12	100%
売上総利益	727	22.3%	759	23.4%	△32	96%
販管費	599	18.4%	617	19.0%	△18	97%
営業利益	128	3.9%	142	4.4%	△14	90%
経常利益	130	4.0%	148	4.6%	△18	88%
当期純利益	80	2.5%	89	2.8%	△9	90%

# 2014年度 部門別売上実績

戸建(請負・分譲)が低調に推移するも、集合住宅が好調であったこと、不動産流通や海外事業売上の増加で、前年差+12億

(単位:億円)	2014年度 実績	2013年度 実績	前期差	前期比
戸建	1,193	1,252	△59	95%
集合	559	427	+132	131%
住宅部材	194	223	△29	87%
新築請負計	1,946	1,902	+44	102%
分譲土地・建物	447	491	△44	91%
マンション	134	157	△23	86%
街づくり計	581	648	△67	90%
増改築	413	424	△11	98%
不動産流通	280	254	+26	110%
ストック計	693	678	+15	102%
計	3,220	3,228	△8	100%
海外	36	17	+19	214%
合計	3,256	3,245	+12	100%

# 2014年度 営業利益増減分析

(単位:億円)



# 2014年度 部門別受注高・受注残高

戸建請負の受注は、本格的な回復には至らず  
戸建請負受注残は前期比100%、新築請負計で前期比98%

(単位:億円)	2014年度受注高			2015年3月末受注残高		
	金額	前期比	前々期比	金額	前期比	前々期比
戸建	1,196	92%	94%	932	100%	107%
集合	525	91%	120%	531	94%	127%
住宅部材	193	89%	94%	107	99%	93%
新築請負計	1,914	91%	100%	1,570	98%	112%
分譲土地・建物	401	78%	85%	74	62%	79%
マンション	99	65%	104%	13	27%	25%
街づくり計	500	75%	89%	87	52%	59%
増改築	405	95%	104%	51	87%	95%
不動産流通	280	110%	123%	—	—	—
ストック計	685	100%	111%	51	87%	95%
計	3,099	90%	100%	1,708	93%	106%
海外	45	110%	250%	48	125%	355%
合計	3,144	90%	101%	1,756	94%	108%

## II. 2015年度 決算予想

# 2015年度 決算予想

中期計画数字(売上高3,400億・営業利益率5%)達成を目指す  
・成長性の確保と売上総利益(粗利)率の改善を図る

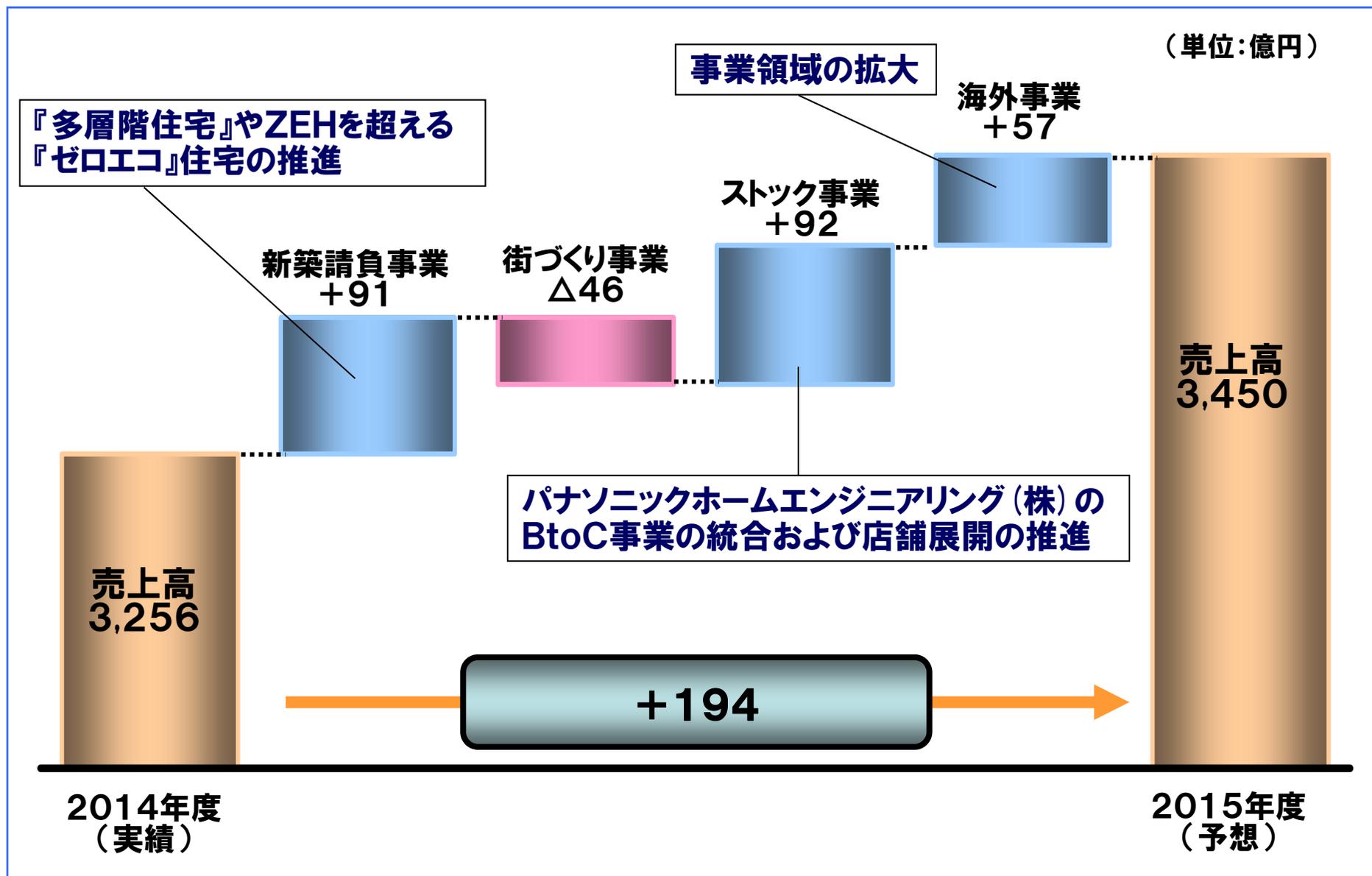
(単位:億円)	2015年度		2014年度		前期差	前期比
	予想	構成比	実績	構成比		
売上高	3,450	100.0%	3,256	100.0%	+194	106%
売上総利益	798	23.1%	727	22.3%	+71	110%
販管費	627	18.1%	599	18.4%	+28	105%
営業利益	171	5.0%	128	3.9%	+43	134%
経常利益	172	5.0%	130	4.0%	+42	132%
当期純利益	103	3.0%	80	2.5%	+23	129%

# 2015年度 部門別売上予想

新築請負は、特長ある商品で拡販し、前年比105%  
増改築は、BtoC事業の店舗展開等により、前年比118%

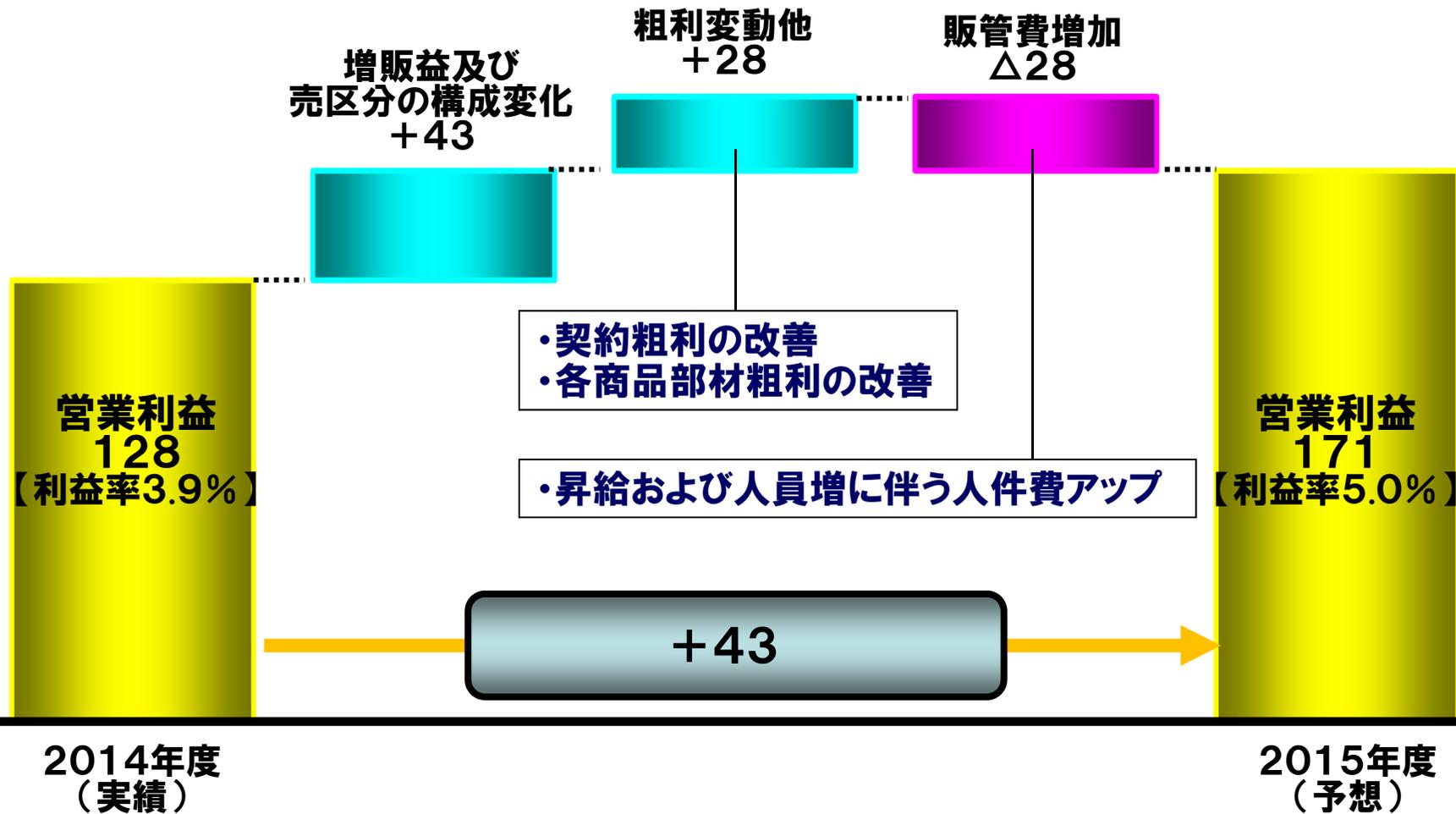
(単位:億円)	2015年度 予 想	2014年度 実 績	前期差	前期比
戸建	1,252	1,193	+59	105%
集合	591	559	+32	106%
住宅部材	194	194	±0	100%
新築請負計	2,037	1,946	+91	105%
分譲土地・建物	451	447	+4	101%
マンション	84	134	△50	63%
街づくり計	535	581	△46	92%
増改築	485	413	+72	118%
不動産流通	300	280	+20	107%
ストック計	785	693	+92	113%
計	3,357	3,220	+137	104%
海 外	93	36	+57	260%
合 計	3,450	3,256	+194	106%

# 2015年度 売上高増加要因



# 2015年度 営業利益増減予想

(単位:億円)



# 2015年度 部門別受注予想

【国内】市場の緩やかな回復を見込み、全事業分野で前期比増加を目指す  
【海外】新たな事業展開で前期比5倍を見込む

(単位:億円)	2015年度 予 想	2014年度 実 績	前期差	前期比
戸建	1,268	1,196	+72	106%
集合	568	525	+43	108%
住宅部材	194	193	+1	101%
新築請負計	2,030	1,914	+116	106%
分譲土地・建物	451	401	+50	112%
マンション	163	99	+64	165%
街づくり計	614	500	+114	123%
増改築	486	405	+81	120%
不動産流通	300	280	+20	107%
ストック計	786	685	+101	115%
計	3,430	3,099	+331	111%
海 外	230	45	+185	505%
合 計	3,660	3,144	+516	116%

2014年度(2015年3月期)

## **決算説明資料**

---

# **2015年度 事業方針**

■ 2014年度 総括

■ 2015年度 取り組み

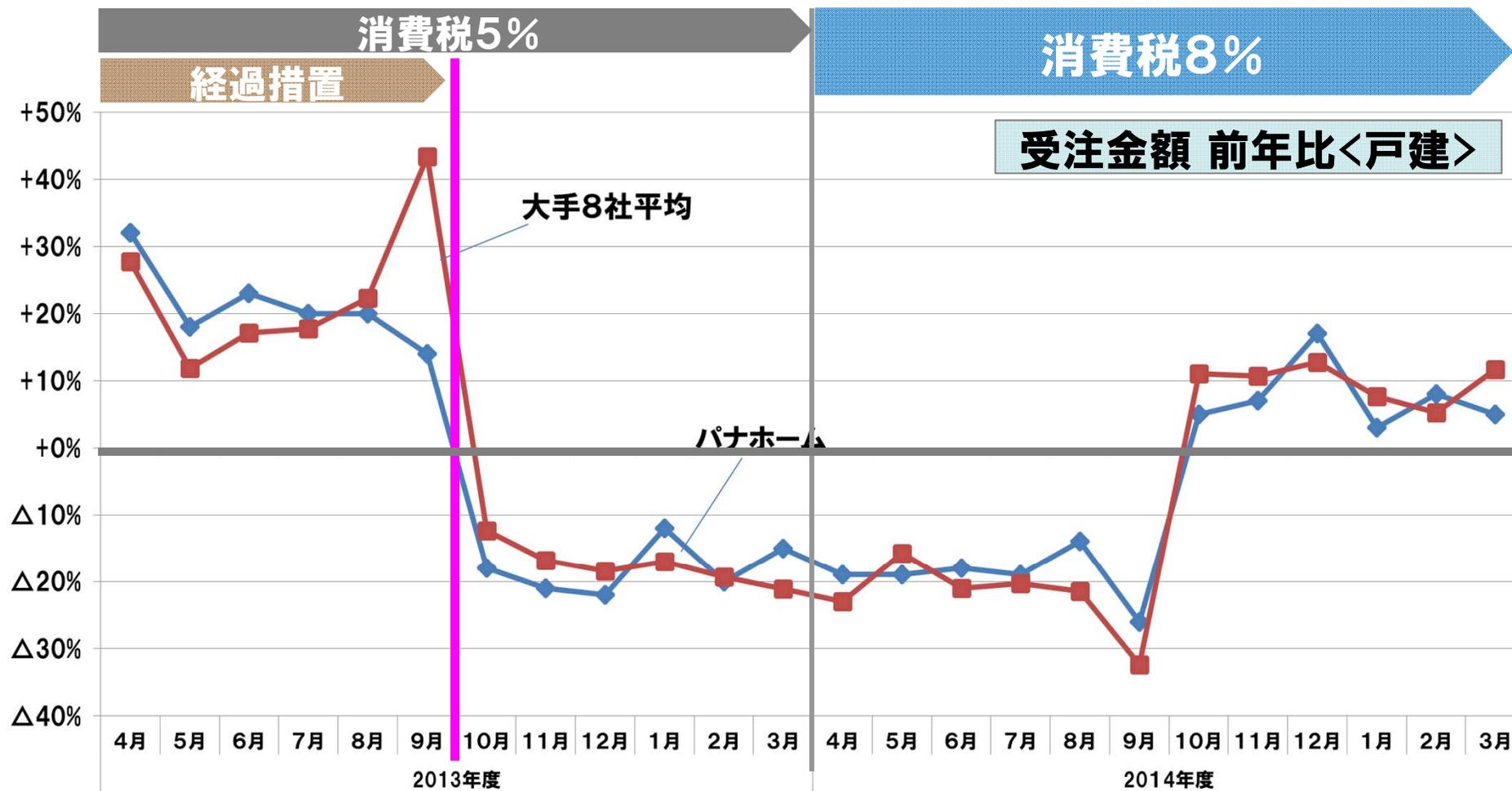
■ 2018年度に向けて

## 商機を取り込み、事業別 成長戦略 を展開

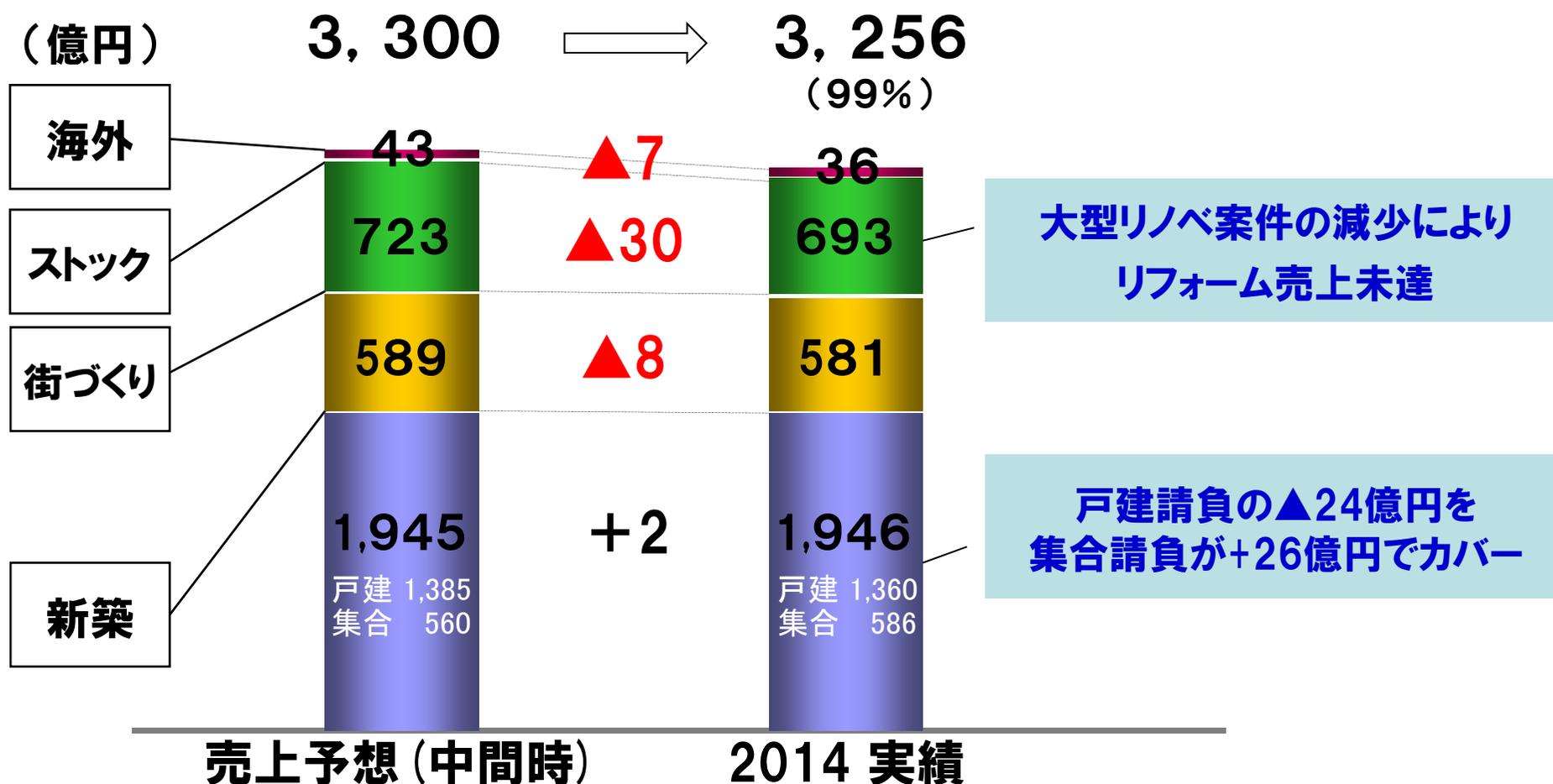
<b>新築 請負事業</b>	<b>スマートハウス</b>	<b>主力事業の 競争力強化</b>
	<b>多層階住宅(賃貸併用)</b>	
	<b>スマート賃貸住宅</b>	
	<b>高齢者向け住宅</b>	

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

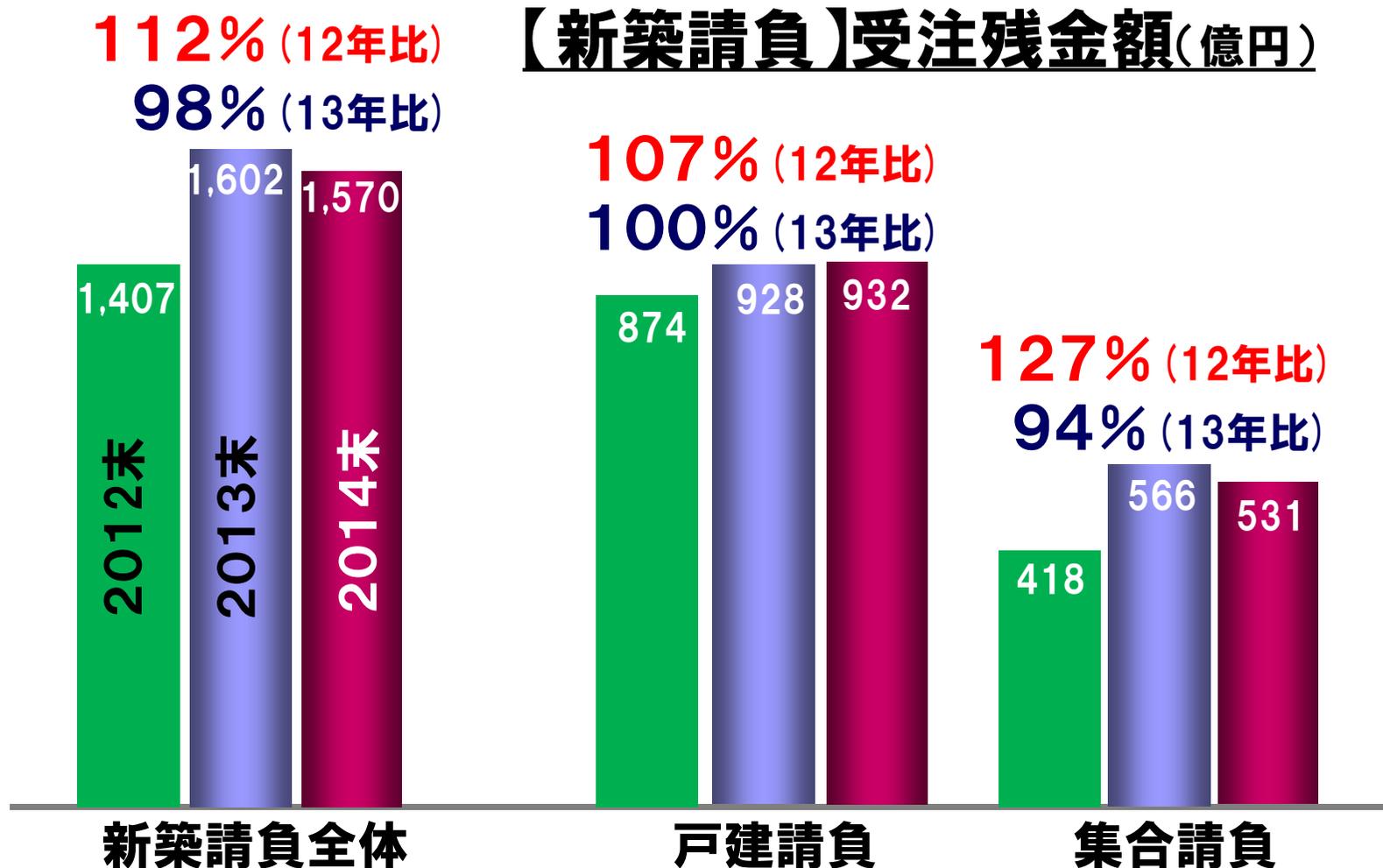
## 消費増税反動減が想定以上に長期化



## 戸建とリフォームが公表未達となるも 売上高は中間時予想をほぼ達成



## 受注残は前年並みを確保 (12年比は112%)



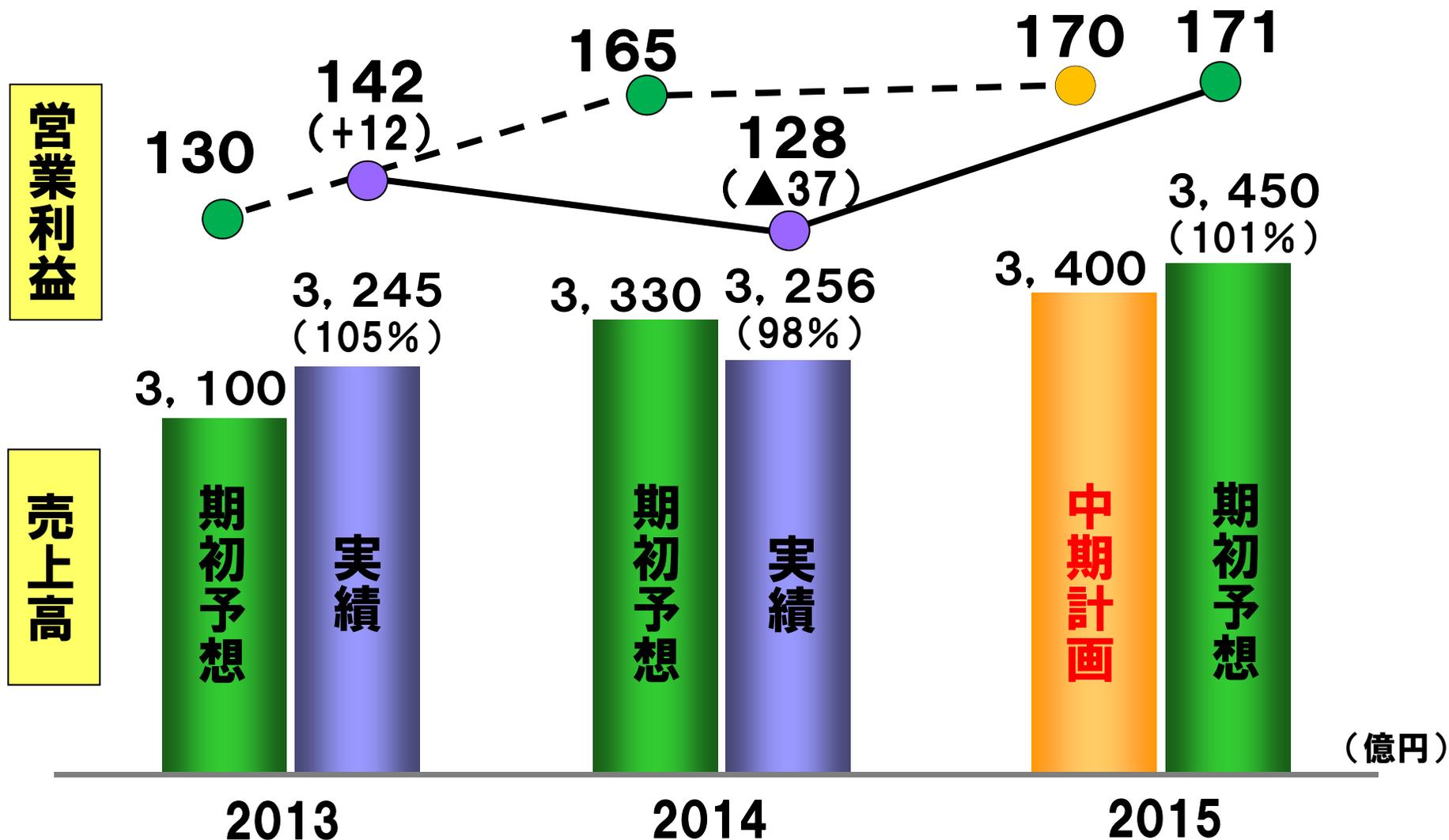
■ 2014年度 総括

■ 2015年度 取り組み

■ 2018年度に向けて

# 2013-15中期計画

成長と収益性(5%)にこだわり、中期計画必達



2014  
総括

消費増税反動減と、再生エネの売電接続保留により受注苦戦

2015  
取組み

エネルギー収支ゼロ (ZEH) を超える「ゼロエコ」推進

2020年未来標準「ゼロエコ」を展開 <4月>

- ・「太陽光 + 蓄電システム」
- ・「家まるごと断熱」+「10バ`換気HEPAﾌﾟﾗｽ」
- ・「HEMS」+「ﾌﾟﾗｲﾊﾞｰﾄﾞ・ﾋﾞｴﾗ」

“ゼロエコ” 新商品 NEW『カサート』発売<4月>

- ・目標 2400棟／年
- ・主要部材の大型化による省施工化

新商品



NEW『カサート』



エコルティスII



ビューノ

《戸建(低層)》

〔売上高〕

14年度 実績

935



15年度 目標

958億円(前年比102%)

〔受注高〕

前年比103%

2014  
総括

4階建以上の受注241億円(前年178%)。

2015  
取組み

「店舗・事務所併用」発売と、拠点展開

## 店舗・事務所併用「ビューノ・プロ」発売<4月>

- ・業界No. 1 のプラン対応力で大空間を実現  
(9mスパン、3mオーバーハング、天井高3.15m、高強度ALC床)
- ・当社の戸建商品と同様の長期保証



## ビューノプラザの展開による販売拡大

- ・川崎・大塚・中野に続き、「新宿、浅草、横浜、名古屋」へ展開



6階建展示場 (4月/新宿)

## 「多層階事業本部」設置<4月>

### 《戸建(多層階)》

〔売上高〕

14年度 実績

258



15年度 目標

294億円(前年比114%)

〔受注高〕

前年比115%

2014  
総括

ラシーネ受注90億円(前年228%)。「テーマスタジオ」、提案営業が効果

2015  
取組み

『ラシーネ』全国展開と、地方向け大型物件対応

## ラシーネの全国展開

- ・東京・近畿に続き、全国の主要都市部へ展開

<ラシーネ・テーマスタジオ(千里)の成果>

- ・集客：861名
- ・名簿：130件(前年比3倍)
- ・契約：27棟(ラシーネ以外含む)

「ラシーネ・テーマスタジオ」  
1坪タイプのバス 対面キッチンとパントリー



## 地方向け大型物件対応商品の開発

- ・エリア：茨城・栃木・静岡・兵庫・岡山・広島・九州
- ・架構設計見直しによる大型化対応(妻面、桁入)



ラシーネ五条

## 《集合住宅》

〔売上高〕

14年度 実績

439

15年度 目標

495億円(前年比113%)

〔受注高〕

前年比105%

2014  
総括

介護事業者向けのTVCM放映、グループ呼称『エイジフリー』に統一

2015  
取組み

グループ連携強化と、医療法人ルート強化

## コムハート・エイジフリー案件の受注促進

呼称	コムハート	介護サービスセンター
施設名称	エイジフリーハウス●●	パナソニックエイジフリー●●
運営会社	パナソニックコムハート(株)	パナソニックエイジフリーサービス(株)
種目	サ高住＋小規模多機能	ショートステイ＋デイサービス
出店目標(15/18年)	25棟/累計150棟	30棟/累計200棟
PH建設目標(同上)	12棟/累計50棟	8棟/累計50棟

## 医療法人ルートの開発促進

・ルート開拓（医療機器、リース会社、調剤薬局など）



医療関係の異業種交流会

## 《高齢者住宅》

〔売上高〕

14年度 実績

120



15年度 目標

96億円(前年比80%)

〔受注高〕

前年比129%

2014  
総括

・土地仕入競争激化の中、計画達成(期末在庫495億円)  
・元麻布(23戸)、南麻布(20戸)、潮芦屋(83戸)の分譲マンション完売

2015  
取組み

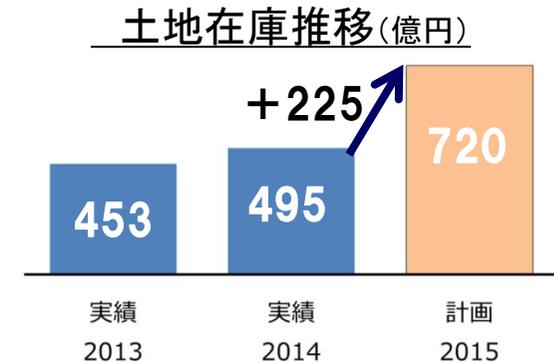
優良土地の仕入強化

パナソニックグループの遊休土地活用による分譲用地の確保

・藤沢に続き、神奈川、大阪、四国での計画検討中

東北復興支援による社会貢献

・復興公営住宅の建設および応札への積極参加  
・落札物件：石巻(木造15戸)、釜石2件(ビル146戸)  
・応札予定：東松島、釜石、女川、石巻、名取など



中部地区に環境開発部門を設置し、東名阪展開を確立する

《分譲戸建・マンション》

〔売上高〕	14年度 実績	15年度 目標	〔受注高〕
	581	535億円(前年比92%)	前年比123%

2014  
総括

リノベーション事業の500万円超の大型案件が苦戦

2015  
取組み

リソース強化と、名簿取得力強化

## リソースの強化(営業・設計・工事、店舗)



- ・4月よりパナホーム「パナホームエンジニアリング(HEG)」のリフォーム部門をパナホームリフォームへ統合するとともに、店舗展開を図る。

## 名簿取得力強化



- ・カスタマー部門との連携強化で、施主リフォーム(戸建・集合住宅)受注推進
- ・売買仲介事業(スムストック含む)とリフォームの連携
- ・合人社計画研究所との連携によるマンションリフォームの推進

### 《リフォーム》

〔売上高〕

14年度 実績

413



15年度 目標

485億円(前年比118%)

〔受注高〕

前年比120%

2014  
総括

売買仲介の体制強化(18名)で、成約件数前年比143%

2015  
取組み

## 賃貸管理戸数拡大と、売買仲介事業拡大

**賃貸管理戸数の拡大** 目標:3.8万戸 → 4.2万戸

- ・管理できていない当社建築物件を取込む（専任体制、途中借り上げ制度）
- ・ラシーネ推進で新築アパートの賃貸管理率の向上

**売買仲介事業の拡大** 目標:売買仲介件数 149件 → 280件

- ・東名阪への人員強化（+5名で23名）
- ・「スムストック」の積極活用
- ・「不動産情報サイト」の立上げと活用

**まち再生事業への新たな取組み**

国土交通省「住宅地帯既存住宅流通促進モデル事業」  
かわい浪漫  
PROJECT

奈良県西大和N T <国交省・住宅流通促進モデル事業採択>で  
居住誘致など、既存住宅の活用や流通を促進

《不動産流通》

〔売上高〕

14年度 実績

280

15年度 目標

300億円(前年比107%)

2014  
総括

受注堅調。海外初のマンション請負工事完成。

2015  
取組み

JVによるデベ事業への参入と、エリア展開

- 「スケルトン+インフィルの一体提案」と、「グループの総合力によるスマートマンション」を差別化ポイントとし、JVによるデベ事業へ参入
  - ・4月より、子会社2社を統合  
(PH台湾<建設請負>とPH台湾レジデンス<内装施工>)

案件例：桃園-A建設



地上22階  
地下3階  
221戸  
2014年  
11月着工済

- 台北から台中、台南、高雄への商圈拡大



初の分譲マンション  
・新北市「ウイソンチン」  
・地上12階/地下2階  
・21戸

案件例：中山北路-B開発



地上13階  
地下3階  
62戸  
2015年  
4月着工済

《台湾》

〔売上高〕	14年度 実績	15年度 目標	〔受注高〕
	29	70億円(前年比238%)	前年比11倍

2014  
総括

商品(W-PC構法)と販売体制(PHアジア パシフィック)の確立

2015  
取組み

地域統括会社を核に、ASEAN各国へ展開

マレーシア、インドネシア、ベトナム等でデベ展開

- ・パナホーム・アジア・パシフィック 4月設立
- ・各国でのJVデベ推進

ボリュームゾーン向けW-PC構法で拡販

- ・モデル棟建設中<マレーシア / 6月オープン>  
(モデル棟2棟目をインドネシアで建設予定)
- ・現地企業と提携し、スマートシティの受注促進

W-PCによる商品



短納期で、断熱・防水の高品質

《ASEAN》

〔売上高〕

14年度 実績

7



15年度 目標

23億円(前年比360%)

〔受注高〕

前年比143%

■ 2014年度 総括

■ 2015年度 取り組み

■ 2018年度に向けて

## 住宅関連事業で 2 兆円達成を目指す

### 2018年度 売上目標 10兆円

売上高:兆円  
(14年度対比)

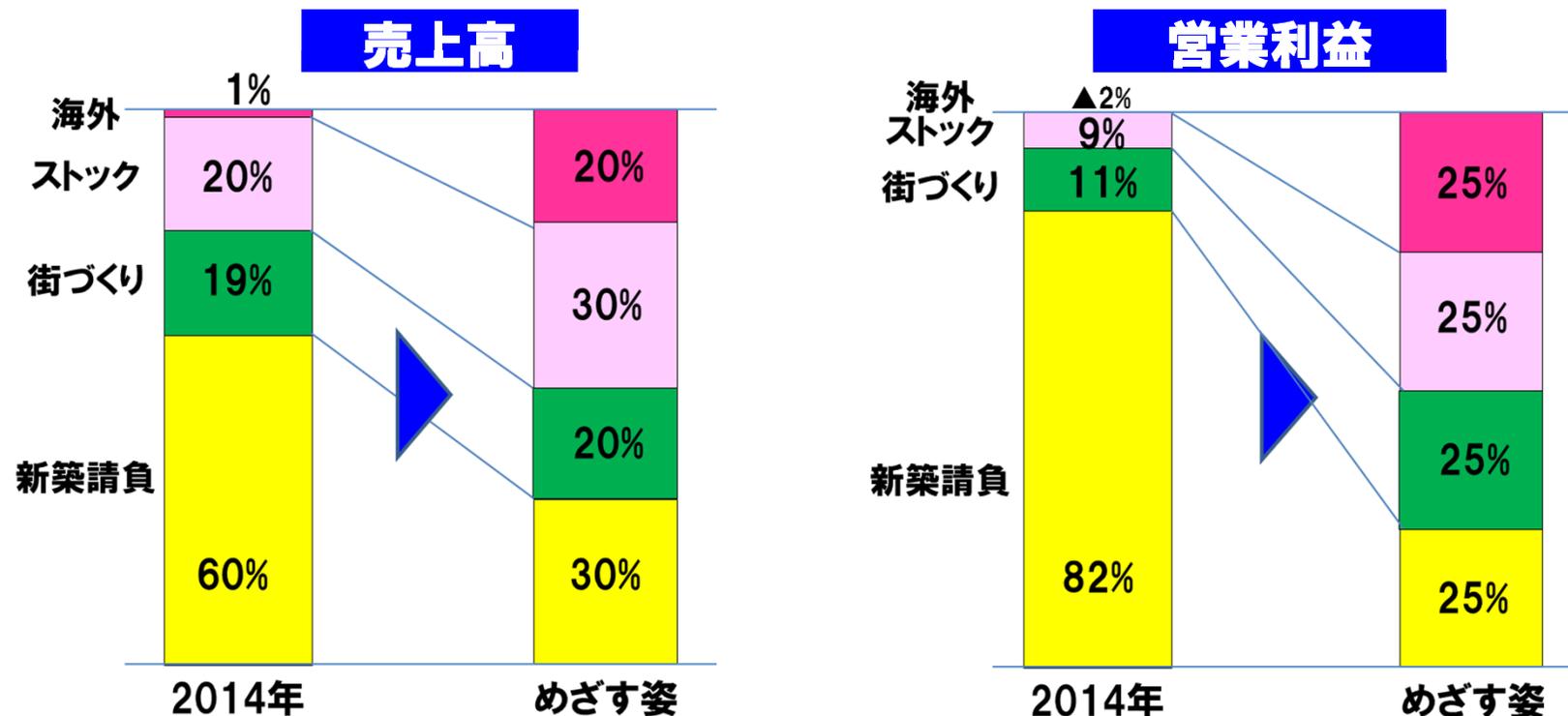
	日本	欧・米	海外戦略地域	合計
家電	1.0 (103%)	0.4 (92%)	0.9 (160%)	2.3 (116%)
住宅	1.6 (138%)	0.1 (429%)	0.3 (225%)	2.0 (151%)
車載	0.7 (137%)	1.1 (207%)	0.3 (159%)	2.1 (169%)
BtoB ソリューション	1.2 (124%)	0.8 (132%)	0.5 (163%)	2.5 (133%)
デバイス	0.2 (67%)	0.2 (100%)	0.7 (93%)	1.1 (88%)

3/26 パナソニックグループ事業方針説明より

# 2018年度に向けての重点戦略 ①

「国内新築」依存型経営から脱し、  
新築請負・街づくり・ストック・海外の4本柱へ事業構造を転換

積極的な戦略投資でポートフォリオ経営を実現



## クロスバリューイノベーションによる “憧れの暮らし”の実現

設備×家電×住宅の掛け合わせで新しい暮らし価値を提供

暮らし起点



友人を招いてのホームパーティ



自然と寄り添う、  
人工的でない快適性

設備×家電×住宅  
クロスバリュー



見せるキッチン  
みんなで囲むキッチン

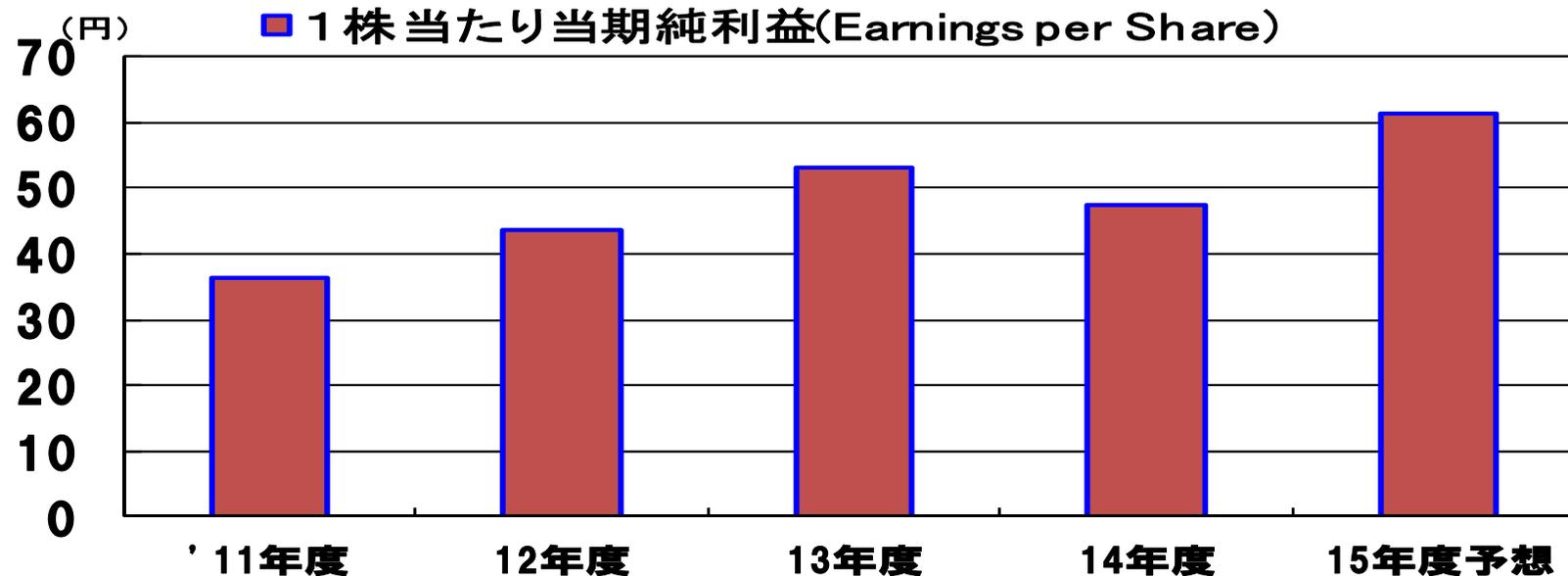


先進技術+自然の  
快適住環境(空気・温熱)

# 株主還元について

## 20円配当を継続

	2011年度 実績	2012年度 実績	2013年度 実績	2014年度 実績	2015年度 予想
配当額	15円	15円	20円 (内 記念配当5円)	20円	20円
配当性向	41.2%	34.4%	37.6%	42.0%	32.6%



**(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。**