

平成 14 年 1 月 17 日

各 位

会社名 積水ハウス株式会社
代表者名 取締役社長 和田 勇
(コード番号 1928 東証・名証・大証1部)
問合せ先 専務取締役 山田 幹夫
(TEL. 06-6440-3111)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成 13 年 9 月 20 日の中間決算発表時に公表した業績予想を下記のとおり修正します。

記

(単位：百万円、%)

1. 平成 14 年 1 月期通期業績予想数値の修正(平成 13 年 2 月 1 日 ~ 平成 14 年 1 月 31 日)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	1,130,000	65,000	△7,000
今回修正予想(B)	1,130,000	65,000	△85,000
増減額(B-A)	0	0	△78,000
増減率	0%	0%	△1114.3%
前期(平成 13 年 1 月期)実績	1,184,186	78,187	22,777

2. 平成 14 年 1 月期連結通期業績予想数値の修正(平成 13 年 2 月 1 日 ~ 平成 14 年 1 月 31 日)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	1,315,000	73,000	△6,500
今回修正予想(B)	1,315,000	73,000	△84,000
増減額(B-A)	0	0	△77,500
増減率	0%	0%	△1192.3%
前期(平成 13 年 1 月期)実績	1,364,800	88,513	25,167

3. 修正の理由

当期末において販売用不動産を時価に再評価し、その簿価と時価の差額約 1,020 億円を特別損失として計上するとともに、連結子会社の販売用不動産についても同じく再評価を行うものとしたしました。

また、昨今の株価下落により、保有している金融機関の株式のうち、当期末に簿価と時価の乖離が 50%を超えるものについて約 150 億円が特別損失として計上される見込みであります。

以上の理由により、平成 13 年 9 月発表の損益計画を修正するものであります。

当社は、従前より資産効率の向上を念頭に経営を進めるとともに、販売用不動産についても時機に応じて価格の見直しを行い、販売の促進に努めてまいりました。

しかしながら、引き続き地価等の下落に抗しきれず、期間損益に悪影響を及ぼす事態に陥っております。

当期において、販売を目的として支出していた前渡金のうち、土地約 397 億円が販売用土地に計上されました。また固定資産に計上されている賃貸用資産について、各個別にその経営効率等を検討した結果、早期に売却することが望ましいと判断される物件について、その合計約 474 億円を販売用不動産に目的変更を行うことを決定しました。今回これらを含めた期末現在の販売用不動産について、時価に再評価するものです。

同時に連結子会社である神戸六甲アイランド㈱の販売用不動産についても、昨今の地価の下落等による物件価格の低下や、開発計画の変更による資産価値の低下を踏まえ、時価に再評価することとしたしました。これにより単独決算においては、当該会社に対する貸付金の貸倒引当金を計上することとなり、また連結決算においては連結子会社の販売用不動産の評価損として特別損失に計上することとなります。

これら販売用不動産等の再評価を行うことにより、棚卸資産の回転率を高め、より健全な財務体質の構築と、今後の期間利益の適正化を目論むものであります。

販売用不動産等の再評価の方法につきましては以下のとおりであります。

1. 原則として物件の評価額は、直近の売買実績を参考に算出した販売可能価格をもって再評価価格とする。
2. 目的変更に含まれる賃貸用オフィスビル等については、不動産投資物件として売却予定のため、キャッシュフローに基づく収益還元法から算定される物件価格をもって再評価価格とする。
3. 上記のいずれの方法においても算定が困難な物件については、2001 年の路線価をもって再評価価格とする。

以上のほか中間期において退職給付会計基準の変更時差異金を一括償却したこと等により、今期の特別損失は、単独決算で合計約 2,090 億円、連結決算で合計約 2,160 億円が見込まれます。

なお、当期の最終損益が欠損となることに伴い、当期の取締役賞与金につきましては、これを計上しないこととします。

また期末配当金については、剰余金を取り崩し 9 円(年間 18 円)の配当を継続いたします。

4. 経営改革等

- (1) 次回の定時株主総会において取締役の員数を現在の 28 名から半減し、執行役員制度を導入します。
これにより各担当事業の責任を明確化するとともに、迅速な経営を行い、変化の激しい経済状況・市場環境に的確に対応できる経営体制を構築いたします。
- (2) 営業力強化のための人員の増強は継続しますが、昨今の労働力の流動化に鑑み、採用方法について、従来比較的消極的であった中途採用の比率を高めることにより即戦力化に努めます。
- (3) 人件費については、現行の報酬体系を次期から変更し、利益貢献度等、実績主義をさらに明確なものとしします。また、賞与の一部について、決算賞与と位置づけ、会社の期間業績に連動した配分を行うこととしします。
- (4) 次期に向けて、100 億円のコストダウンを目指します。
- (5) 今回の販売用不動産の再評価により、現有の販売用不動産を早期に売却し棚卸資産の回転率を向上させる（次期においては、土地 3,000 区画及び建売 900 棟の販売を目指します）と共に、利回りの低かった賃貸事業用資産を経営効率の良い物件に入れ替えることにより、安定的な収入を確保し、総資産利益率（ROA）を向上させます。
- (6) これらの施策を実行することにより、1 兆円の売上高で 600 億円の営業利益が達成できる収益体質を目指します。
- (7) リフォーム事業を早期に年間売上高 1,000 億円体制（当期売上予定約 300 億円）にするため、リフォーム営業人員を現在の 240 名体制から第一段階の 2 月 1 日に 440 名体制とし、その組織を再編するとともに、その後 560 名体制まで増員します。
- (8) 戸建住宅については、中・高級路線を堅持し、新商品を積極的に投入するなど、競争力の強化を図ります。
- (9) 賃貸住宅については、従来型商品の拡販はもとより、昨年から積極的に投入を開始した賃料設定が一戸当り 20 万円以上の高級賃貸商品について、首都圏を中心とした高額所得者向けの賃貸住宅として市場の創造・開拓に努めます。

以 上