

各 位

住宅事業の概要

1. 当期の概要

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業収益や雇用・所得環境の改善などを背景に引続き緩やかな回復基調で推移しましたが、米中の貿易摩擦や英国のEU離脱など世界経済の不安定さが先行きの不透明さを強めたほか、年度末には新型コロナウイルスの世界的感染拡大により、経済活動が抑制され急速に減退に向かいました。

住宅市場では、低水準の住宅ローン金利や住宅取得に対する税制優遇等は継続されているものの、消費増税後の消費マインドの落ち込みの影響などにより、新設住宅着工戸数は前年度比▲7.3%となるなど厳しい状況となりました。また期の最終には新型コロナウイルス感染の世界的拡大によるサプライチェーン停滞の影響を受けたことにより、竣工予定の建物の一部に引き渡しの遅延が発生しました。

このような状況の中、当社は、昨年4月に策定した中期経営計画の新経営戦略の3本柱と位置付ける「良質なストックの追求」「拡大への挑戦」「グループ基盤の構築」を軸に、永く愛され続ける企業を目指し、請負からアフターまで全事業横断で積極的な取り組みを展開しました。下期には、当社が1998年に提唱した「ロングライフ住宅宣言」をお客様の「いのち・くらし・人生」全般を支える「LONGLIFE（ロングライフ）の実現」へと進化させるべく、「60年無料点検システム」「支払額軽減住宅ローン」「ロングライフ買取保証サービス」の導入を発表しました。また、当社グループの全てのお客様の「LONGLIFE（ロングライフ）の実現」に向け、事業ごとに蓄積してきた価値を集結することを目指し、展開する商品・サービスを包括するマスターブランドを「HEBEL HAUS（ヘーベルハウス）」と決めました。

なお、当期の業績は、連結売上高は6,493億円（前年同期比446億円・7.4%増収）、営業利益は674億円（39億円・6.1%増益）となり、ともに過去最高となりました。

(1) 建築請負部門（旭化成ホームズ）

戸建住宅「ヘーベルハウス」では、上期においては、8月に家事負担軽減アイテムを提案した「共働き家族応援フェア」を、9月には住まいのレジリエンス強化を目的とした「防災家づくりフェア」を実施しました。下期においては、1月に重量鉄骨商品のラインアップ拡充のため「FREX AXiii（フレックスアクシー）」を上市、ヘーベルハウス史上最も繊細な彫りの外壁で外観デザインの強化を図るなど、年間を通して当社の強みを活かした提案の強化を図りました。

集合住宅「ヘーベルメゾン」でも、賃貸住宅の更なる安心と入居者満足を目指し、災害時のレジリエンス強化のための「防災パッケージ」の提案や、共働き家族向けの新商品「光と風のLDK」の販売を開始しました。シニア事業においては、10月に要介護期向けサービス付き高齢者向け住宅「Village（ヴィラージュ）リーシュ」の第1号が東京都練馬区で運営を開始したほか、3月には、介護施設運営事業者と資本業務提携を行い、シニアの方の健康度と家族状況に応じて最適な住まいとサービスを提供できる体制の強化に努めました。

一方で、受注においては増税や景況感低迷に伴う冷え込み及び新型コロナウイルスの影響を大きく受けました。

当期の受注高は4,003億円（512億円・11.3%減少）、売上高は過去最高の4,157億円（120億円・3.0%増収）、営業利益は、408億円（6億円・1.5%減益）となりました。

(2) 不動産部門（旭化成不動産レジデンス）

賃貸管理事業では、建築請負部門で供給したヘーベルメゾン等の管理戸数が3月に10万戸を超え、管理物件の空室率も2%台を維持するなど堅調に推移しました。

マンション分譲事業では、「医療・商業・住宅」が複合した和歌山県和歌山市「アトラスタワー和歌山」や、「サ高住・商業・住宅」が一体の滋賀県草津市の「アトラスタワー草津」など、大型の再開発事業が竣工し、販売戸数が大幅に増加しました。東京都中央区の築地エリアでは、大規模な住宅密集地の共同化により実現する「アトラス築地」が着工するなど、新たな事業創出を図りました。

また当社が参画し昨年竣工した東京都品川区の「中延二丁目旧同潤会地区防災街区整備事業」が一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会主催の「ジャパン・レジリエンス・アワード2020」で最高賞のグランプリを受賞しました。

当期の売上高は1,519億円（164億円・12.1%増収）、営業利益は180億円（42億円・30.5%増益）となり、ともに過去最高を更新しました。

(3) リフォーム部門（旭化成リフォーム）

上期の前半においては増税前の駆け込みが見られ売上が大幅に増加しました。また、近年頻発する自然災害への備えとして、被災後の電源確保のため太陽光発電・蓄電池・エネファームなどの創エネ・蓄エネ設備工事が年間を通して順調に増加しました。一方で、年度末には新型コロナウイルス感染拡大による欠品などの影響もありました。

当期の売上高は、613億円（29億円・5.0%増収）、営業利益は71億円（9億円・14.1%増益）となり、ともに過去最高を更新しました。

2. 次期の予想

新型コロナウイルスの世界経済への影響や、沈静化の時期については、見通しが難しい状況であるため、今期の業績予想は、未定とさせていただきます。展示場閉鎖や外出自粛制限等の影響が、建築請負部門での集客や受注のみならず、不動産部門・リフォーム部門等の周辺事業にも及んでおり、厳しい状況が予想されます。しかしながら、ITを活用したデジタルマーケティングや生産性の向上、コストダウン等を進め、その影響を最小限に抑えるよう努力していきます。

3. データ

(1) 2019年度 連結売上・受注

* 受注については建築請負部門のみ * 右欄は前年同期比

	売上高(億円)		売上戸数(戸)		受注高(億円)		受注戸数(戸)	
2018年度	6,047	2.8%	16,949	-1.1%	4,516	11.3%	18,566	8.8%
2019年度	6,493	7.4%	16,860	-0.5%	4,003	-11.3%	16,375	-11.8%

(2) 2019年度 連結営業利益

* 右欄は前年同期比

	営業利益(億円)	
2018年度	635	5.5%
2019年度	674	6.1%

(3) 受注残高

2020年3月末 5,782億円（参考：2019年3月末 5,750億円）

(4) 2019 年度 部門別売上高・営業利益

* 右欄は前年同期比

	2019 年度			
	売上高(億円)		営業利益(億円)	
建築請負部門(旭化成ホームズ)	4,157	3.0%	408	-1.5%
不動産部門(旭化成不動産レジデンス)	1,519	12.1%	180	30.5%
リフォーム部門(旭化成リフォーム)	613	5.0%	71	14.1%
その他住宅周辺事業等	204	185.2%	16	-25.2%
連結総合計	6,493	7.4%	674	6.1%

(5) 建築請負部門(旭化成ホームズ)の詳細

2019 年度 用途別 売上高・売上戸数及び受注高・受注戸数

* 右欄は前年同期比

		売上高(億円)		売上戸数(戸)		受注高(億円)		受注戸数(戸)	
戸建系	低層	2,158	-0.3%	6,461	-3.9%	2,088	-8.8%	6,300	-8.1%
	中層	751	-9.2%	2,650	-15.3%	776	-13.8%	2,703	-13.8%
	小計	2,909	-2.8%	9,111	-7.5%	2,864	-10.2%	9,003	-9.8%
集合系	低層	334	0.0%	2,324	1.4%	322	-19.7%	2,106	-24.6%
	中層	728	12.4%	4,797	8.0%	818	-11.5%	5,266	-9.0%
	小計	1,062	8.2%	7,121	5.8%	1,140	-14.0%	7,372	-14.1%
建築請負事業合計		3,971	-0.1%	16,232	-2.1%	4,003	-11.3%	16,375	-11.8%
その他		186	197.1%	17	70.0%	—	—	—	—
建築請負部門合計		4,157	3.0%	16,249	-2.1%	4,003	-11.3%	16,375	-11.8%

(6) 不動産部門(旭化成不動産レジデンス)の 2019 年度実績詳細 * 右欄は前年同期比

	売上高(億円)		(売上戸数: 611 戸)
賃貸管理事業	1,112	9.2%	
分譲事業	355	18.7%	
その他	51	38.5%	
不動産部門合計	1,519	12.1%	

(7) リフォーム部門(旭化成リフォーム)の 2019 年度実績詳細 * 右欄は前年同期比

	売上高(億円)	
メンテナンス(防水・外壁塗装)工事	318	-2.3%
増改築・内装設備工事	265	15.3%
その他	28	1.4%
リフォーム部門合計	613	5.0%