

Daiwa House[®]

group

Contents

- 1 2002年度の日本経済は.....
- 2 連結財務ハイライト
- 3 グループ業績ハイライト
- 4 当社株式の情報
- 6 株主のみなさまへ
- 8 創業者 石橋信夫を偲んで
- 10 トップメッセージ
- 18 財務担当責任者からの報告
- 20 当社役員ならびに主要関係会社社長一覧
- 22 コーポレートガバナンス
- 23 私たちの事業領域
 - 24 事業の概要
 - 26 住宅事業
 - 32 商業建築事業
 - 34 観光事業
 - 36 ホームセンター事業
 - 38 その他事業
- 39 グループ会社一覧
- 40 環境への取り組み
- 41 研究開発について
- 42 グループネットワーク
- 44 グループの歴史
- 45 財務セクション

和文アニュアルレポートについて：
当レポートの記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しています。
グラフ中の年表示は、特に注記のない限り、各年3月期を表します。

将来予測記述に関する特記：
このアニュアルレポートの記載内容のうち、将来の業績に関する計画・予測・戦略などは、
経営者が現在入手している情報に基づいたものであり、未知のリスクや不確実な要素を含んでいます。

セグメント別売上高：
このアニュアルレポートで用いたセグメント別の売上高は、外部顧客に対する売上高に
セグメント間の内部売上高または振替高を加算したものです。また、各セグメント別の売上高比率は、
外部顧客に対する比率を表示しています。



Building Your Dreams



2002年度の日本経済は.....

In JAPAN

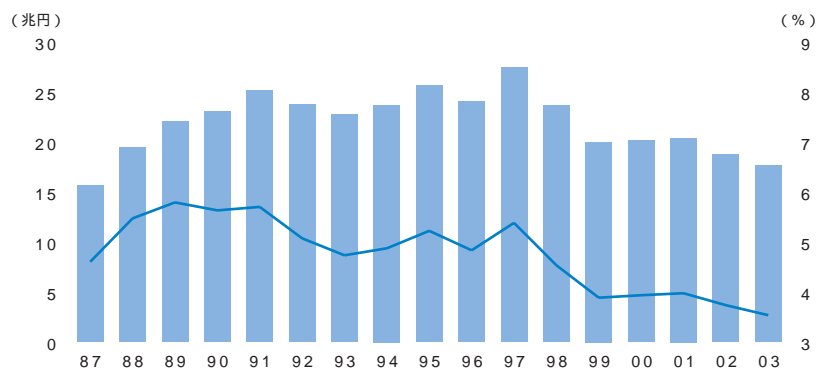
2002年度の日本経済は、名目GDPが前年比 0.7%で2年連続のマイナス成長、株価はバブル時の2割に、地価は最高時の57%にまで下がるなどさらに景気後退・デフレが進行しました。戦後4番目に多い企業倒産を受け、失業率も5.4%と過去最悪を更新しました。

産業別では、自動車や製造業など好調な海外需要に支えられた輸出産業に比べて、景気の影響を強く受ける国内産業はまだまだ厳しい状況にあり、私たちの住宅・建設業界でも、前年度に引き続きさらに市場が縮小しました。建設投資全体では前年度比 7.1%、新設住宅着工戸数も114万5,553戸と1983年度以来19年ぶりの低い水準にとどまりました。3年連続の持ち家減少(前年度比 3.1%/36万5,507戸)に加え、これまで牽引役だった新築マンション分譲(同 11.0%/19万8,432戸)に陰りが見え始めるなど、個人の住宅取得がさらに減少したのに対し、低金利と地価下落・株安を背景にアパート等の貸家建築が引き続き増加(同2.8%増/45万4,505戸)しました。

今後も、短期的な事業環境は総じて厳しいと予想されます。しかし私たちは、この2年間の改善で、このように停滞した経済下にあっても有利に事業を進め、景気が回復すれば大きな飛躍ができる企業体質を整えました。詳しくは当アニュアルレポートをご覧ください。

日本の住宅投資の現状

■ 名目住宅投資(左軸)
 ~ 名目GDPに占める住宅投資の割合(右軸)

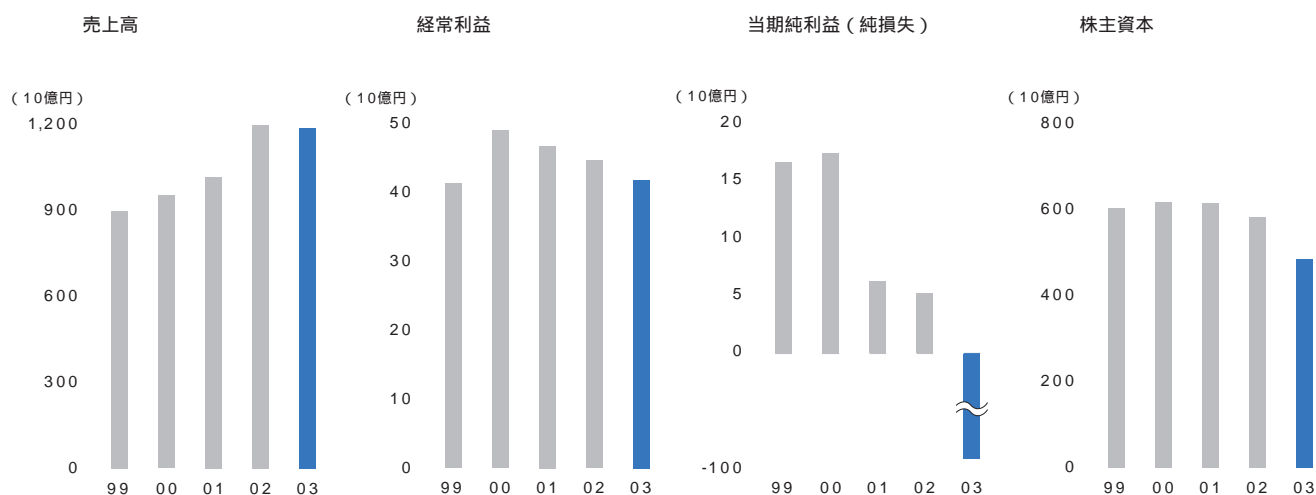


Consolidated financial highlights

連結財務ハイライト

大和ハウス工業株式会社及び連結子会社
3月31日に終了した1年間

	(単位：百万円)		
	2003	2002	2001
売上高	1,184,543	1,197,924	1,016,236
経常利益	41,851	44,635	46,780
特別利益	15,725	1,732	76
特別損失	212,734	36,829	34,061
当期純利益(純損失)	91,388	5,216	6,256
一株当たり当期純利益(純損失)(円)	167.06	9.55	12.05
一株当たり株主資本(円)	884.55	1,066.63	1,182.01
一株当たり配当金(円)	10	10	17
総資産	1,094,441	1,187,127	1,066,457
株主資本	483,684	582,438	613,867
ROE(%)	18.89	0.85	1.02
株主資本比率(%)	44.19	49.06	57.56



Group results summary

グループ業績ハイライト

2003年3月31日現在

営業活動によるキャッシュフロー

400 億円以上

インタレスト・カバレッジ・レシオ
(金利支払能力率)*

50.1

株主資本比率

44.2%

*営業キャッシュフロー / 利払い

- ・退職給付に係わる未認識債務904億円を一括処理しました。
- ・固定資産臨時償却752億円を実施しました。
- ・株主資本比率は44.2%に低下しましたが、低下幅は4.9%にとどまりました。
- ・営業活動によるキャッシュフローは、税金等調整前損失が1,500億円を超えたにもかかわらず、400億円以上を計上しました。

2003年3月期の好調要因

住宅業界全体

贈与税非課税枠が3,500万円に拡大し、相続税の最高税率が引き下げられました。
中古住宅の流通促進を支援する「既存住宅に係わる性能表示制度」がスタートしました。

大和ハウスグループ

経営の効率化と強いグループ体制の確立を目指し、関係会社を再編しました。
社債を含む借入金依存度が、前期の4.8%から0.6%へ低下しました。

2003年3月期の下降要因

住宅業界全体

公示地価が12年連続で下落し、下落率も拡大しました。
新設住宅着工戸数が19年ぶりに115万戸を割り込みました。

大和ハウスグループ

赤字土地の販売で原価率が悪化し、土地利益率が前期を下回りました。
一次取得者向け住宅販売は好調でしたが、厳しい市況から建替比率が下がりました。

Investor information

当社株式の情報

2003年3月31日現在

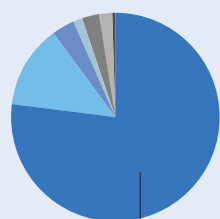
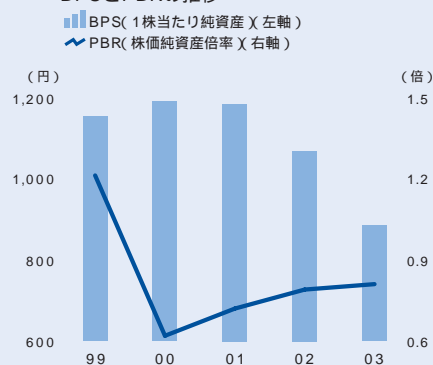
資本金

1,101億2千万円

株式の状況

会社が発行する株式の総数	1,900,000,000
発行済株式の総数	550,664,416
株主数	32,828

BPSとPBRの推移



株式分布状況

	(単位:千株)	(%)
1,000,000株以上	423,974	76.99
100,000株以上	70,946	12.88
10,000株以上	19,383	3.52

	(単位:千株)	(%)
5,000株以上	7,919	1.44
2,000株以上	14,590	2.65
1,000株以上	11,226	2.04
1,000株未満	2,622	0.48

株主名

株主名	(単位:千株)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	26,070
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	26,047
株式会社三井住友銀行	23,532
株式会社UFJ銀行	23,032
株式会社みずほコーポレート銀行	22,209
日本生命保険相互会社	15,839
中央三井信託銀行株式会社	15,817
第一生命保険相互会社	15,807
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	10,237
大和ハウス工業従業員持株会	9,849

外国人持株比率

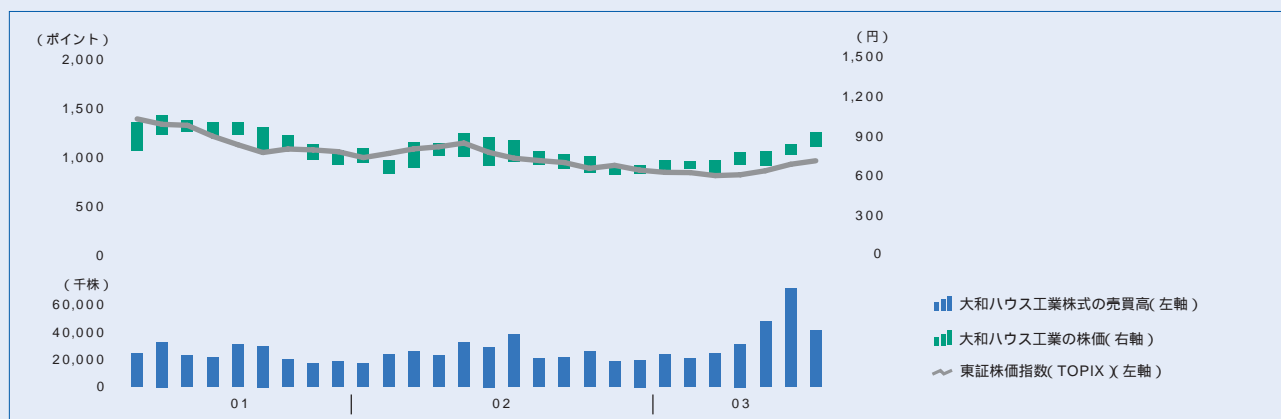
海外法人・個人	23.51%
国内法人	64.28%
国内個人・その他	12.21%



全上場企業における株式の外国人保有比率の平均値は17.7%

出典: 全国証券取引所協会

日本の株価と 大和ハウス工業の株価・出来高推移



大和ハウス工業株式会社

本社所在地
大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241 TEL: 06-6346-2111(代) FAX: 06-6342-1399(代)

連絡先

ご質問、または補足情報をご希望の方は下記までご連絡下さい。
大和ハウス工業株式会社 財務部 財務・資金グループ
TEL: 06-6342-1400 FAX: 06-6342-1419 Eメール: konno105@ms.po.daiwahouse.co.jp

大和ハウス工業のホームページ

最新の会社業績やアニュアルレポートなど、さまざまな情報をインターネットでご案内しています。
日本語: <http://www.daiwahouse.co.jp>
英語: http://www.daiwahouse.co.jp/tops/top0_english.html

決算期

毎年3月31日

定時株主総会

毎年決算期の翌日から3カ月以内

名義書換代理人

中央三井信託銀行株式会社
東京都港区芝3-33-1

上場証券取引所

大阪・東京

Dear shareholders

株主のみなさまへ



株主のみなさまへ

2002年度の当グループの業績は、バブル崩壊から続く厳しい事業環境にも関わらず、売上高と営業利益については、ほぼ期初予定通り1兆1,845億4,300万円(達成率103.0%)、452億7,100万円(同93.3%)を達成しました。しかし将来の成長を最優先し、今あえて不況の中で、財務面の足場を固める積極的な決断をしたことから、残念ながら当期利益については目標を達成できませんでした。特別損失を固定資産臨時償却等により2,127億3,400万円計上し、913億8,800万円の当期純損失となりました。その内訳は、退職給付債務関連904億円、ホテル・ゴルフ場等の固定資産臨時償却752億円、宅地等の販売用不動産評価損229億円、投資有価証券評価損98億円、大規模開発事業の貸倒引当金関係74億円、関係会社整理損21億円となっております。

さらに当期は、効率的なグループ経営を目指し、事業面でも積極的な展開を行いました。グループ中核の大和ハウス工業において、住宅事業の基本である地域密着の営業体制を強化するため、支店を中心とした経営形態へと移行したほか、全社をあげて環境保全活動に取り組み、全国13工場でゼロエミッションを達成しました。また前期からの財務目標の一つ、有利子負債の削減につきましては、単体で借入金520億円を完済し無借金経営を実現致しました。このような中、配当金につきましては、昨年度に引き続き1株当たり10円を継続させていただきます。

私たちは、当期の積極的な決断を節目とし、グループの経営テーマである収益性、誠実な企業運営、業界のリーダーシップへの挑戦、全てのステークホルダーとの健全な信頼関係を鋭意追求し、グループの業容拡大を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、どうぞ変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

樋口 武男

In memory of our founder

創業者 石橋信夫を偲んで



創業者・代表取締役相談役の石橋信夫が、2003年2月21日逝去しました。

石橋は、奈良県吉野郡川上村の林業家に生まれ、1955年に大和ハウス工業を設立しました。木材の代わりに鉄製パイプを使う鋼管構造建築に道を開くと共に、短工期・コストパフォーマンスの高いプレハブ住宅を開発。日本の高度経済成長を住宅の供給を通じて支え、日本社会の発展に寄与しました。

また「建築の工業化」を理念に、大和ハウスグループを住宅事業から商業建築、リゾートホテル、ホームセンターまで、住関連分野に広く事業を行う企業グループへと成長させました。対外的にも、プレハブ住宅を一大産業に育て上げ、プレハブ建築協会会長、住宅生産団体連合会会長を歴任するなど、業界の発展に貢献しました。

石橋は当グループのリーダーとして、病床の中でも日本経済と事業の発展を願い、パイオニア精神で「成長し続ける」ことを私たちに託しました。2003年3月28日、石橋に従三位勲一等瑞宝章が授与されました。

Never Stop Growing



Message from the president

トップメッセージ

3つの信条

「信頼・挑戦・創造」を掲げ、 未来へ向かいます。

大和ハウスグループは、日本の住産業の未来を切り開くべく、ためらうことなく進んでいける体制を整えました。日本の社会・経済は、大きく変わりつつあります。大量生産・大量消費時代の価値観は崩れ去り、モノや量ではなく、生活の中で本当に豊かな価値の追求へと移行しています。

私たちが携わるのは、正にその生活の原点である住まいと暮らしです。生きた時代の価値観と向かい合い、明晰で自信に満ちたビジョンを持って明日の住環境を創造していくこと。創業以来の私たちの「社会的使命」は、未来に向かって変わらないことではありません。

私たちは、自らが生活者としての視点を持ち、全ての人の暮らしの「夢」を尊重する真摯な姿勢を貫き、提供する全ての商品やサービスを通じて、社会と人々の暮らしに、より高く普遍的な価値と満足を創造し続けたいと考えます。

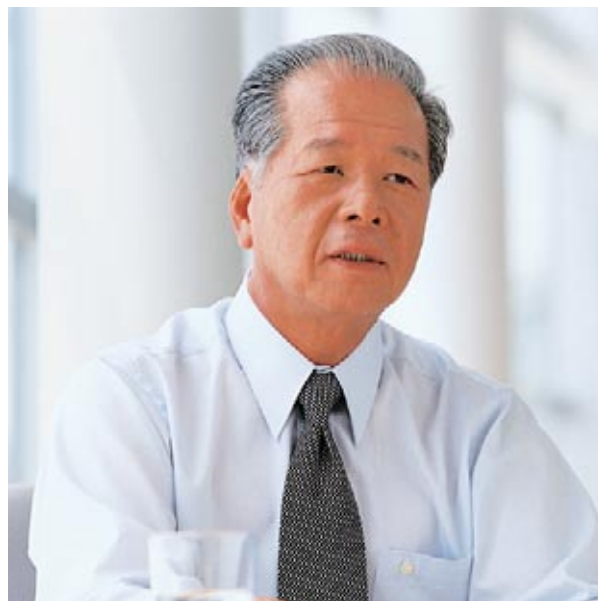
私は、日本の住環境総合事業グループNo.1を目指し、3つの信条「信頼・挑戦・創造」を掲げ、2005年度連結売上高1兆5,000億円、2010年度2兆円という目標に向かって進んでまいります。





信頼

社会的使命を胸に、 信頼の絆をつなぎます。

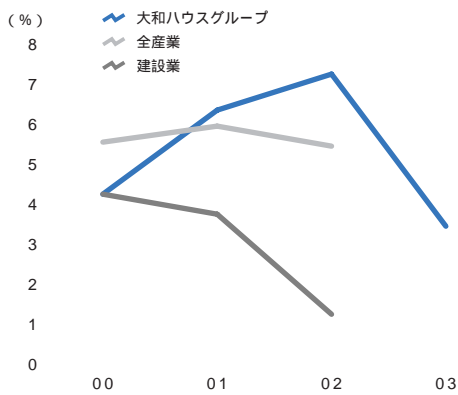


大和ハウスグループが新しい時代を担うために、いま一度、しっかりと胸に抱かなければならない社会的使命があります。

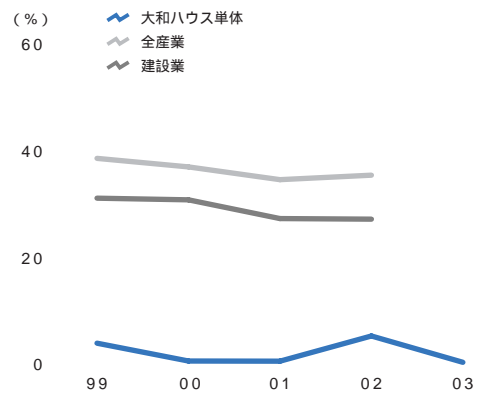
それは、企業自身が誠実さに基づき社会から信頼を得られること、商品やサービスが長期継続的に高い付加価値を提供できること、そしてお客様と協調してグループ成長の機会が確保され、成功を継続していけること、だと考えております。

そのために、私たちは一貫して、バランスシートの強化・透明性の向上という目標を掲げ、情報開示による信頼構築に向け進んできました。有利子負債の返済・経費の抑制、そして当期決算での負の遺産の積極的な一括処理は、その目標に基づいたものです。この結果、私たちは有利子負債・含み損を一掃してなお、44.2%という高い株主資本比率を保持し、将来に向けて強い経営基盤を築くことができました。

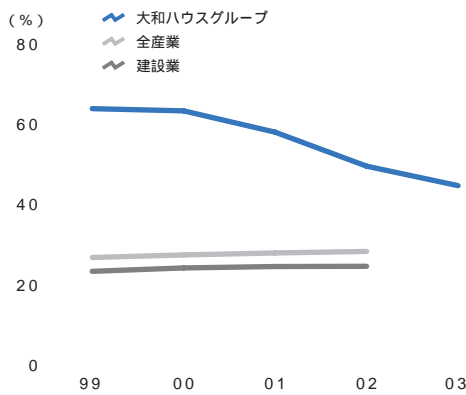
営業キャッシュフロー対売上高比率



総資本借入金比率



株主資本比率

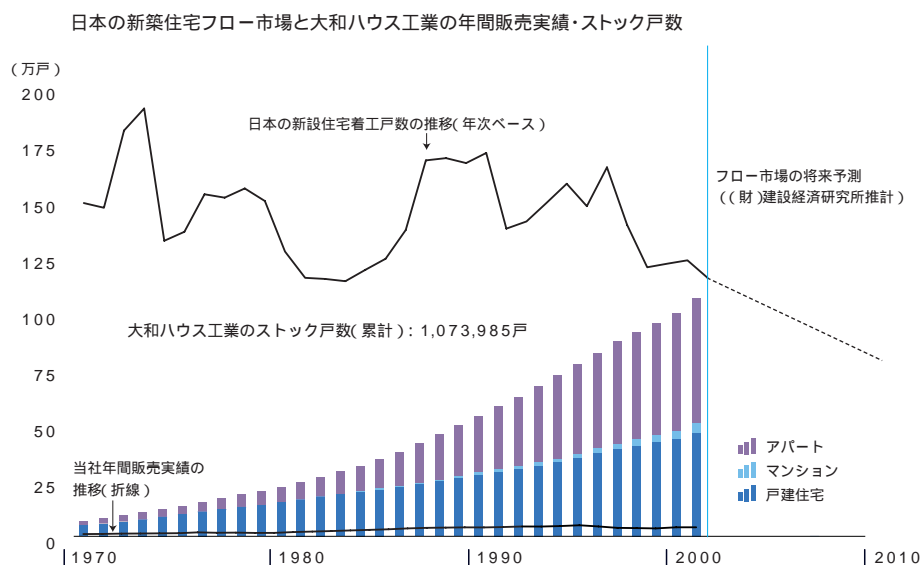


この強いバランスシートに加え、キャッシュフロー重視の経営を継続し、将来への投資を通じて、未永い株主価値の実現を目指してまいります。そのためにも、不動産価格が下げ止まらない現状を踏まえ、土地保有リスクの軽減、在庫圧縮のために土地回転率の一層の向上を図っていきます。戸建住宅用地については年2回転、マンション用地については年1回転という方針を堅持し、販売用不動産の評価損計上による価格の見直しを通じて、不動産販売をさらに積極化してまいります。

借入金依存度が高い建設業界にあって、当グループは確実に有利な財務基盤を構築できました。これを成長の礎として収益力を高め、長期安定的にグループ価値の向上を図っていきたくと考えます。

挑戦

住産業に、新たな価値を吹き込みます。

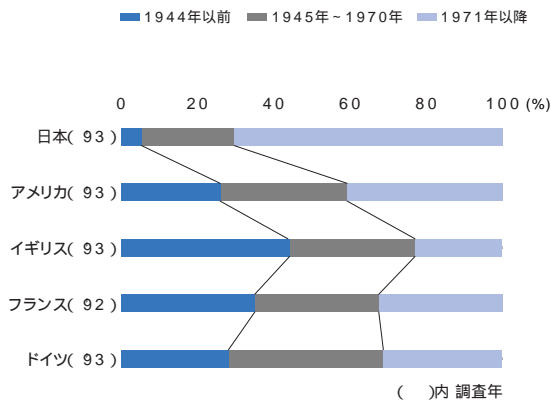


大和ハウスグループの事業ポジションは、まず第一に、日本の新設住宅着工戸数全体の3.6%のシェア(戸建・集合住宅で業界第2位)を占める住宅メーカーであることです。私たちは毎年、フローで約4万戸の住宅・アパート・マンションを供給し、創業以来これまでのストックは累計107万戸に達します。住宅事業は、グループ売上高比率の66.6%を占める主要事業です。

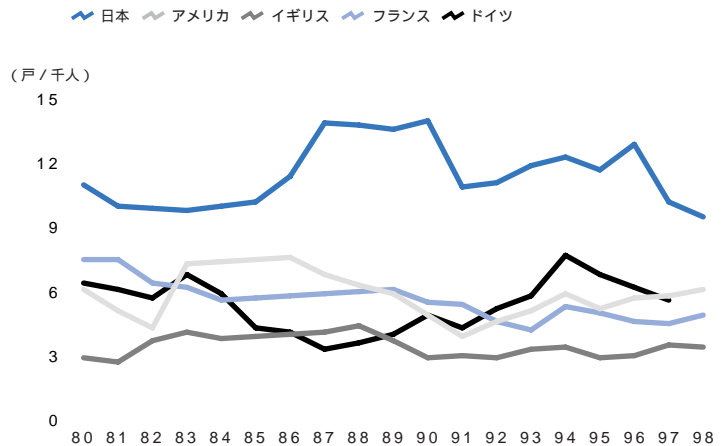
ご存じの通り、日本の住宅の実情は“量”の充実に比べ、居住水準・住宅寿命などの“質”では欧米各国に及びません。また今後、全体的には少子高齢化が進展するものの、人口の多い団塊ジュニア層が住宅取得期にさしかかるなど、フローとストック両市場での的確な事業展開が不可欠です。

私たちはフロー市場に対しては、免震システムや外断熱工法などの独自技術で、次代に住み継がれる質の高い住宅を提供していきます。また地域密着の営業体制で、大和ハウスの拠点数を現在の86ヶ所から2005年度には100ヶ所にまで拡大すると共に、7つの販社の成長をサポートしていきます。いま市場が拡大しているアパート経営に対しては、資産価値の

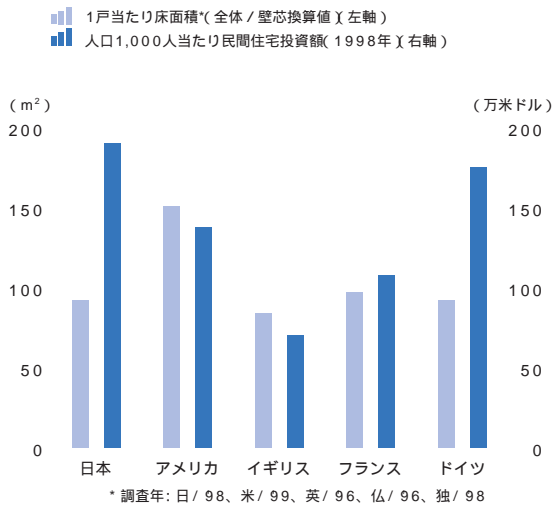
住宅水準の国際比較 / 建築時期別住宅数



住宅水準の国際比較 / 人口1,000人当たり新設住宅着工戸数



住宅水準の国際比較 / 規模と投資額



高い新商品を投入すると共に、アパート管理を担当する関係会社の大和リビングと連携しながら、定期借地権・建物譲渡特約付借地権などの運用リスクの小さい土地活用提案も積極的に行い、事業の裾野を広げていきます。次にストック市場に対してはリフォームビジネスを軸に、増改築センターを全支店に広げるなど、100万戸の顧客資産を活かし、新たな市場育成を図ってまいります。

一方、商業建築事業では、カスタマーソリューション型のビジネスを一層積極的に展開していきます。特にLOCシステムは、土地オーナーと出店企業を結ぶアセットマネジメントサービスで、その実績は既に21,000件を超えるなど競争力のある事業分野です。土地オーナーの収益、出店企業の利益の双方を実現する豊富なノウハウとネットワークが高く評価されていることから、今後もこの方針を堅持していきます。

私は以上のような施策をもって、日本の住産業に新たな価値を吹き込み、新築住宅市場でのシェア10%、そして住環境総合事業グループNo.1の早期実現を目指して進んでいきます。

創造

こころの「夢」を、暮らしの舞台へ。

私たち大和ハウスグループの最大の資質は、パイオニア精神です。それは、日本にプレハブ住宅産業という新しい領域を開き、住宅ローンを発案し、観光事業やホームセンター事業へと、常に新しいものを追求してきた歴史からも明らかです。「新しさ」を志す一方、創業以来、住まいと暮らしに関わる事業に定めた軸足は、いささかも揺らくことはありません。住まいは生活の原点であり、暮らしは「夢」の舞台だからです。

この21世紀、私たちはその「夢」の舞台を演出するテーマとして、福祉・環境・健康・通信の4つに注目しています。福祉では、今日の急速な高齢化を予測し、1986年に介護付有料老人ホームを開設したほか、1989年にはシルバーエイジ研究所を設立。その実績は、老人保健施設やデイサービスセンターなど、700ヶ所を超えました。中でもグループホームを始めとする介護施設は、ハード・ソフト両面で当研究所のノウハウが活かせる有望なマーケットであり、今後の成長が期待できます。

環境では、大学や異業種とも連携しながら、太陽光発電設備や風力発電施設、産業廃棄物処理や廃材リサイクル等の施設について研究を重ね、事業化の可能性を追求しています。健康と通信は、生活スタイルに密着した戸建住宅の最も大切なテーマです。ブロードバンドの急速な普及から、今後は通信・IT技術の住宅への導入が進み、自宅での健康管理から医療機関と結ぶ在宅診療までさまざまなニーズが予測されます。

これからの高感度成熟社会において、こころの「夢」に自信を持って応えていくためには、「知」の力を結集しなければなりません。そのために私は、社員一人一人が「知」への創造を最大限に発揮できる環境や教育・人事制度を整えていきたいと考えております。「知」は、財務諸表に現われないブランド力・技術力・デザイン力などの無形資産であり、有形資産と並んでこれからの重要な企業価値の源泉になると確信しているからです。

こころの「夢」を暮らしの舞台へ --。私は大和ハウスグループを、豊かな「知」の企業グループへと導き、お客様の「夢」に正面から向かい合える企業文化を創ってまいります。



2003年は、日本の住産業の未来を開く、私たちの新たな挑戦の年になります。
 最後になりましたが、コーポレートガバナンスやリスク管理、四半期決算等の情報開示は当然のこととして取り組み、株主・お客様を始め全てのステークホルダーへの社会的責任を着実に果たしていきたいと思っております。

皆様、私たちと一緒に、新しい夢を育てて下さいませんか。

代表取締役社長 樋口武男

私たちの主な改善事項

	2001年度(前期)	2002年度(当期)
制度面	<ul style="list-style-type: none"> 取締役任期 2年 1年 管理職半減 リスク管理強化 	<ul style="list-style-type: none"> 事業部制 支店制 支店長(支配人)に年俸制導入 関係会社の整理統合 退職金ポイント制導入
事業面	<ul style="list-style-type: none"> 住宅事業 累計販売実績100万戸突破 プレハブ初の免震システム搭載住宅 外断熱工法の採用 木造住宅をラインナップ ISO 14001取得(工場・購買部門) 7販社設立 	<ul style="list-style-type: none"> 地域密着の営業・設計・商品開発体制 リフォーム・増改築部門の充実 環境自主行動計画策定 全13工場でゼロエミッション達成
財務面	<ul style="list-style-type: none"> 有利子負債削減801億円 土地再評価差額金599億円計上 販管費削減 	<ul style="list-style-type: none"> 退職給付会計の会計処理方法の変更 土地の含み損一掃 単体で無借金経営を実現 厚生年金基金の代行部分返上 関係会社整理損の計上 固定資産臨時償却752億円の実施 など

従来の
価値基準
から



新しい
大和ハウス
グループへ

Report by Executive Managing Director (financial affairs)

財務担当責任者からの報告



私はこの3年間、株主価値の最大化に向け、キャッシュフロー重視の経営視点から財務改革のリーダーシップをとってきました。現在のように、日本企業の多くが過剰債務を抱え、有利子負債の削減が6年間で13%程度しか進まない停滞した経済下においては、私たちの強いキャッシュフローをベースにグループ発展の基礎となる確かな財務基盤を築くこと、それを収益力の向上につなげていくことが最も重要です。

これまでに、累計800億円を超える特別損失の計上や販売用土地の再評価、借入金の返済や経費削減など、多方面から財務健全化策を実行してまいりました。そして当期、財務改革の節目として積極的に2つの決断と実行を行いました。一つは、土地利益率が下がる厳しい状況の中、販売用土地・建物の処分を積極化し、計画通り単体で有利子負債を完済致しました。もうひとつは、不動産・株式・債権の価値をさらに厳しく評価し、将来へのマイナス要因を一掃すると共に、退職給付会計については、未認識の数理差異の一括償却、割引率の変更等、会計処理方法を変更し、2,100億円の特別損失の処理を実行致しました。

まだまだ日本経済の停滞は続くと考えられますが、健全性・透明性の高いバランスシートを基盤とし、より一層誠実さをもってグループの業容を拡大・発展させてまいりたいと存じます。

専務取締役 小川哲司

当期財務諸表の状況

連結貸借対照表 2003 (単位:百万円)		連結損益計算書 2003 (単位:百万円)		連結キャッシュフロー計算書 2003 (単位:百万円)	
流動資産	468,295	売上高	1,184,543	現金および現金同等物の期首残高	148,519
棚卸資産	267,198	売上原価	936,860	税金等調整前当期純損失	155,157
有形固定資産	349,646	販管費	202,411	退職給付引当金の増加額	85,001
投資その他の資産	268,990	営業利益	45,271	有形固定資産臨時償却	75,183
投資有価証券	49,679	経常利益	41,851	投資有価証券評価損	9,773
固定資産計	626,145	特別損失		たな卸資産の減少額	32,871
総資産	1,094,441	固定資産臨時償却	75,183	その他	7,213
流動負債	268,811	販売用土地・建物評価損	22,900	営業活動によるキャッシュフロー	40,459
固定負債	319,188	退職給付会計基準変更時差異償却	8,779	投資活動によるキャッシュフロー	27,315
退職給付引当金	136,479	退職給付未認識数理差異一括償却	49,887	財務活動によるキャッシュフロー	57,713
株主資本	483,684	退職給付債務割引率変更数理差異一括償却	31,733	現金および現金同等物の期末残高	103,949
利益剰余金	289,840	投資有価証券評価損	9,773		
		その他の特別損失	14,476		
		特別損失合計	212,734		
		税金等調整前当期純損失	155,157		
		当期純損失	91,388		

Corporate management

当社役員ならびに主要関係会社社長一覧

2003年6月27日現在

大和ハウス工業 役員および監査役



代表取締役社長
樋口 武男



代表取締役副社長
吉井 貞夫



代表取締役副社長
石橋 民生



代表取締役副社長
船津 光男



専務取締役
西尾 正憲



常務取締役
河原 雄造



常務取締役
小松 公隆



常務取締役
大野 直竹

主な関係会社 社長



大和工商リース(株)
梶本 六夫



ダイワラクダ工業(株)
伊藤 建史



大和物流(株)
館野 克好



大和リビング(株)
楠 勲



(株)ダイワサービス
織田 紀久



大和情報サービス(株)
榎本 昌譽



専務取締役
小川 哲司



専務取締役
村上 健治



専務取締役
石橋 卓也

取締役

木村 宗光
夏目 剛
村角 忠
大塚 滋雄
西川 修己
西村 達志



常務取締役
渦居 隆司



常務取締役
梶本 武士



常務取締役
東 博司

常勤監査役

中坊 公平
小林 弘昌
江見 壽彦
武田 英一

監査役

土井 洋



日本住宅流通(株)
笹井 幹男



ダイワロイヤル(株)
赤土 勇



ロック開発(株)
松尾 茂和



ロイヤルホームセンター(株)
松岡 淳昭



大和リゾート(株)
本多 敬一

Corporate governance

コーポレートガバナンス

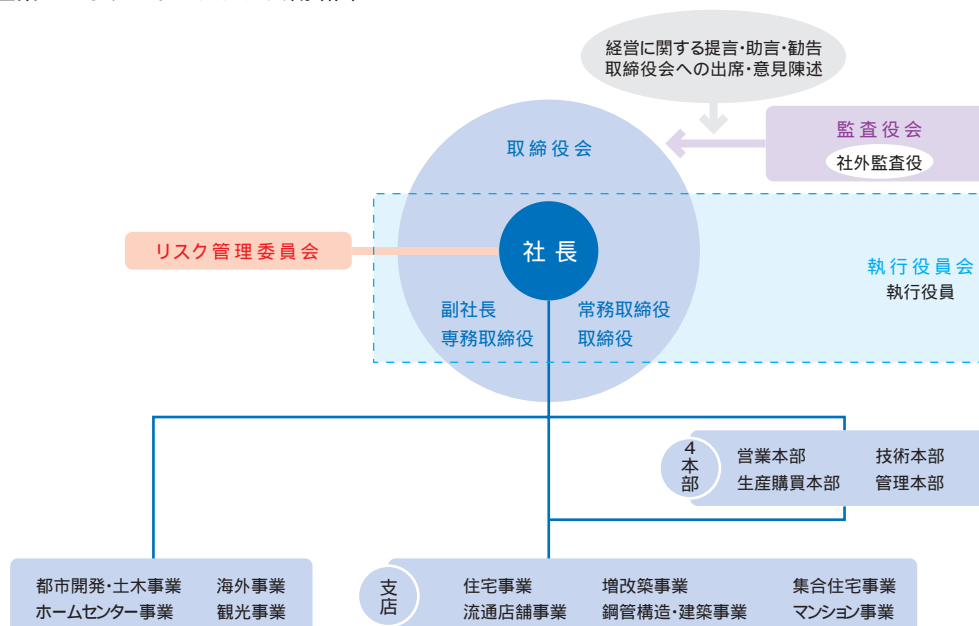
基本的な考え方

当社は、コーポレートガバナンスを経営上の重要課題と位置付け、株主を始め、顧客、従業員など、ステークホルダーの信頼を高める観点から、迅速かつ適正な意思決定の強化を図り、効率性と透明性の高い経営体制を確立することを基本方針としております。

コーポレートガバナンス充実に向けた取り組み

- 1999年6月に、企業体質の強化ならびに経営の効率化の一環として執行役員制度を導入し、取締役会における迅速な意思決定を図ると共に、2001年6月には、取締役の任期を1年とし経営責任の明確化を図ってまいりました。
- 透明かつ公正な企業活動を推進するため、2003年6月に、社外監査役を1名増員し、監査役5名(うち、社外監査役3名)とし、経営監視機能の強化を図ると共に、客観的な経営に関する助言を受けております。
- 経営の透明性を高めて信頼性を確保するため、適時かつ迅速な情報開示を行うと共に、その方法および内容の充実に努めるなど、ディスクロージャーの強化に努めております。
- コンプライアンスの一環として、企業を取り巻くリスクを事前に回避し、発生したリスクに対して迅速・的確に対応するため、2002年4月にリスク管理委員会を設置致しました。併せて全役職員にリスク管理意識を徹底することにより円滑な事業運営を図ると共に、当社ないし大和ハウスグループの健全な発展を目指しております。

大和ハウス工業コーポレートガバナンス概略図





Business Domain

C o n t e n t s

事業の概要	24
住宅事業	26
商業建築事業	32
観光事業	34
ホームセンター事業	36
その他事業	38

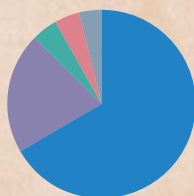
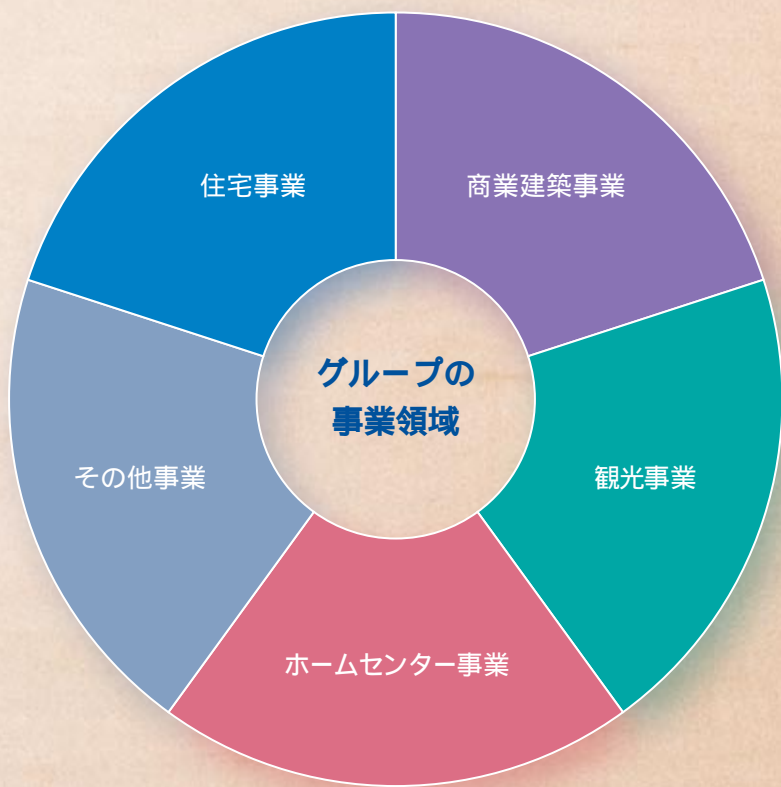


Business outline

事業の概要

大和ハウスグループは、住まいから暮らしまで住環境の総合事業を行う国内外41社の企業グループです。事業領域は5つのセグメントに分かれ、グループ間の売上高比率は、大和ハウス工業が88.0%を占めています。

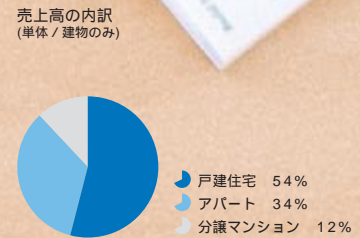
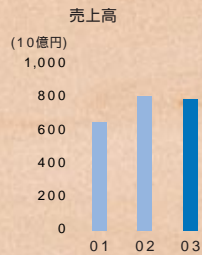
事業の概要



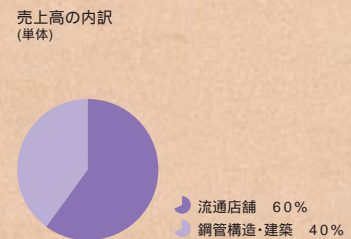
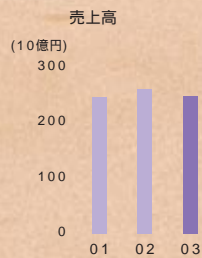
事業別売上高

- 住宅事業 66.6%
- 商業建築事業 20.8%
- 観光事業 4.4%
- ホームセンター事業 4.3%
- その他事業 3.9%

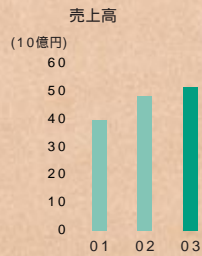
売上高構成比で66.6%を占める当グループの主要事業です。プレハブ・木造住宅の請負建築、分譲住宅・宅地の販売から、アパート建築、分譲マンション、リフォーム、不動産仲介・管理まで「住」に関する幅広い事業を行っています。現在までに、100万戸を超える顧客資産があります。



建築請負のもうひとつの柱としてビジネスユースの需要を担い、売上高の20.8%を占めています。郊外型商業施設などを建設する流通店舗部門、オフィスビル・工場・介護福祉施設等の一般建築を担当する鋼管構造・建築の2部門があります。



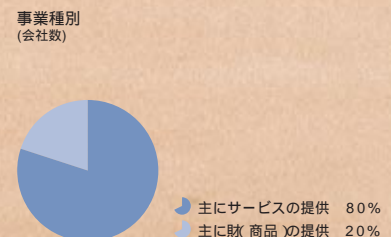
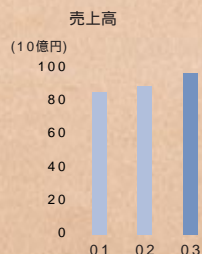
日本全国に、29のダイワロイヤルホテルズと10のゴルフ場を経営し、売上高構成比で4.4%を占める事業です。ホテル部門とゴルフ部門の売上高比率は9:1で、日本のホテル業界の中ではリゾートホテルというカテゴリーに属しています。



DIY用品を中心にインテリア・エクステリアから、アウトドア・レジャー・ペット用品等平均5万アイテムを揃える店舗を全国に38店経営しています。小売が大半で、住宅メーカーとしてのバックグラウンドを活かしリフォーム分野にも力を入れています。売上高構成比で4.3%を占めます。



主にグループ会社が担当する分野です。建築部材の製造・販売、物流、広告代理店、ESCO事業など法人向けの事業から、引越、スーパー銭湯、ビジネスホテル、旅行・保険代理店、老人ホーム運営などのエンドユーザー向けの事業まで、大きく15の分野でビジネスを行っています。売上高構成比で3.9%を占めます。





Housing
住宅事業

新築住宅市場でのシェアNo. 1を目指して

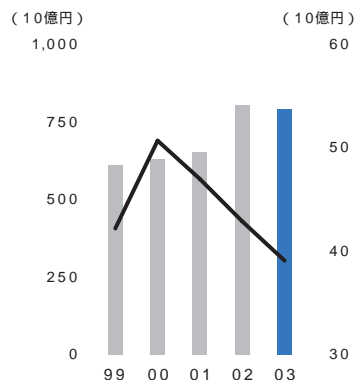
単体で販売戸数40,000戸超(前期比1.7%増)を堅持しました。



2002年度の住宅市場は、新設住宅着工戸数が全体で前年度比2.4%減となるなど、引き続き低迷した1年でした。このような状況にも関わらず、私たちの住宅事業は販売戸数(単体)で1.7%増を達成し、2年連続で4万戸超、戸建住宅とアパートを合わせたフロー市場でのシェアは2位を維持しましたが、地価下落やデフレの影響などから、連結売上高が前期比1.7%減の7,919億8千万円、営業利益が同8.8%減の391億3,400万円にとどまりました。

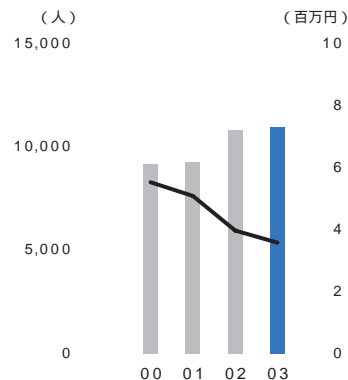
売上高 / 営業利益

■ 売上高(左軸)
~ 営業利益(右軸)



セグメント別 / 従業員数と1人当たり営業利益

■ 従業員数(左軸)
~ 1人当たり営業利益(右軸)





戸建住宅部門は、創業以来、プレハブ住宅のパイオニアとして日本の住まいの質と量の向上を目指してきた私たちにとって、主軸となる分野です。新築市場は、持ち家が前年度比3.1%減(365,507戸)、一戸建分譲住宅が同2.9%減(115,584戸)と回復せず、当期の単体売上高は同5.4%減の3,296億円、戸数ベースで同5.9%減の12,909戸となりました。



超低金利や株安を背景に、アパート建築市場が拡大しています。2002年度の新築アパート市場は前年度比2.8%増となりましたが、私たちの集合住宅部門は、単体でそれを上回る販売戸数8.8%増の24,392戸、売上高7.5%増の2,080億円を達成しました。確かな土地活用ノウハウと、施工から管理までの一貫したサポート体制が高く評価され、累計実績は57万戸を超えました。



地価下落とデフレの影響により、分譲マンション価格が年収の5.22倍(首都圏)にまで下がり、買いやすくなった都心立地の物件に人気が集まっています。2002年度は4年ぶりに新規着工数がマイナス成長となり、私たちのマンション部門の販売戸数も、連結ベースで7.0%減の4,253戸、単体では11.4%減の3,669戸となりました。ライフスタイルや家族数の変化、働き方の多様化により、新しい需要層の拡大が予測され、従来の価値観を超える物件の供給を進めています。





Housing

住宅事業

》戸建住宅 日本全国に、累計46万戸の顧客資産を誇ります。

日本では伝統的な木造軸組住宅を中心に、年間約50万戸の戸建住宅が新築されています。それに匹敵する46万戸の顧客資産と、大規模宅地開発(ネオポリス)を通して培った宅地造成・街づくりのノウハウが私たちの事業力の大きな源泉です。

フロー市場での私たちのポジションは常に上位にあります。マーケットに占めるシェアは2.7%しかないのが現実です。そのため、成熟市場ではありますが、まだまだシェア拡大が可能なマーケットです。私たちは住宅事業全体のシェアを10%に引き上げること、そして、新築戸建住宅市場のNo.1を実現することを具体的な目標としています。

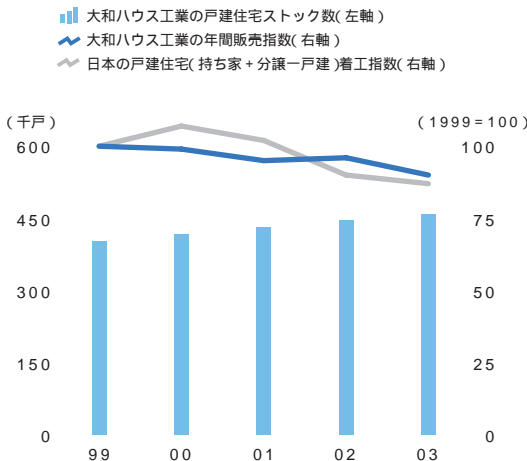
戸建住宅はその国の気候風土を映すと言われています。地震が多く高温多湿の日本では、特に耐震性と耐久性が重要です。昨年度、プレハブ初となる免震住宅を発売しましたが、さらにそのコストダウンを進め、市場への普及をさせていきます。また、耐久性を高めた外断熱工法の採用や、地域特有の気象条件・暮らし方等に配慮した地域限定商品も発売致しました。

また、安全・健康への配慮として、住宅侵入盗が社会問題化し住まいの防犯対策へのニーズが高まっていることから、防犯用の複層ガラス等の採用で、住まいの防犯性能を向上させました。健康面でのシックハウス対策としては、基本的に有害な物質を含まない建材を使用しています。商品面での施策に加えて重要なファクターとなるのが、サービス面の充実です。40年*にわたる長期保証システム、お客様相談センターによる定期点検、増改築センターによるリフォーム提案などを強化し、顧客リレーションの積極的な推進で、事業価値の向上を図ってまいります。

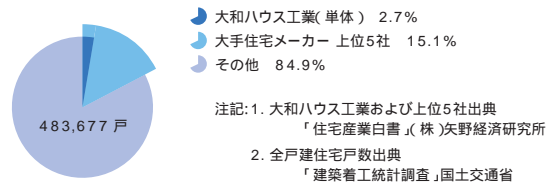
*2003年5月より、鉄骨系住宅に加え、在来工法の木造住宅にも適用しました。



戸建住宅 / 着工数と販売・累積戸数の推移



日本の戸建住宅市場(2001年度)



戸建住宅の受注・販売戸数、売上高の推移(大和ハウス工業単体)

	2003	2002	2001	2000	1999
受注戸数(戸)	12,895	13,332	12,577	14,345	14,213
販売戸数(戸)	12,909	13,725	13,705	14,234	14,362
売上高(10億円)	¥329	¥348	¥343	¥350	¥330

》集合住宅

単体で販売戸数8.8%増(24,392戸)
売上高7.5%増(2,080億円)へ業績が拡大しました。

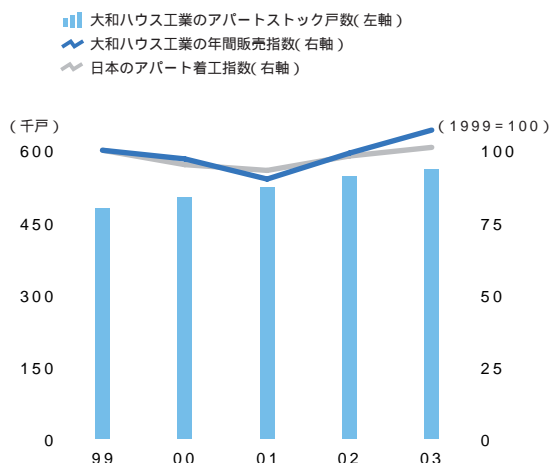
日本人のライフスタイルの変化を背景に、低金利時代の資産運用として、アパート経営が注目され市場が拡大しています。集合住宅販売に強い基盤を確立した私たちの販売戸数は、単体で前期比8.8%増の24,392戸、売上高が7.5%増の2,080億円となり、引き続き業績が拡大しました。

私たちは、事業計画からプラン設計・施工・入居者募集・修繕・維持管理まで、グループの総合力を活かした一貫した経営サポートを行っています。まず商品面では、多様化する入居者の志向に応え、地域の特性に配慮した新商品を発売しました。営業面においても、地域密着を進めると共に、土地オーナーの負担をより軽減する建物譲渡特約付借地権を利用したアパート経営を積極的に提案し、1,100棟に上る累計実績を上げました。

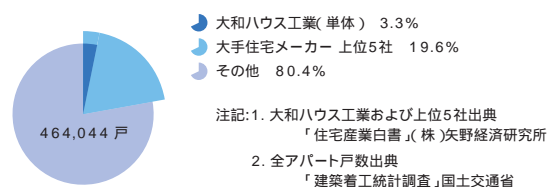
入居者募集や管理・維持修繕などのアフターサービスの分野でも、グループ会社の大和リビングと共に、最長40年の長期施設診断・保証、24時間の入居者対応、さらに資産運用コンサルティングまで、長期にわたる総合的なオーナーサポートを推進しました。この結果、大和リビングの管理戸数は16.8%増の66,934戸と大幅に伸びました。これからも、当グループの強みである総合的な事業力、幅広いサービスを提供できるネットワーク力を一層高め、広がる市場に向け業績の拡大を目指していきます。



アパート / 着工数と販売・累積戸数の推移



日本のアパート市場(2001年度)



アパートの受注・販売戸数、売上高の推移(大和ハウス工業単体)

	2003	2002	2001	2000	1999
受注戸数(戸)	25,140	23,222	19,835	21,366	23,584
販売戸数(戸)	24,392	22,416	20,490	22,031	22,754
売上高(10億円)	¥208	¥193	¥176	¥186	¥186



Housing

住宅事業

分譲マンション

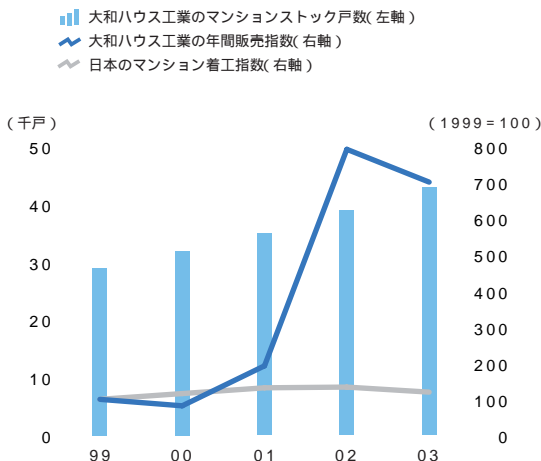
販売戸数は11.4%減(単体/3,669戸)
しかしグループ全体での管理戸数は
6.0%増加(36,207戸)しました。

日本では都市部の地価が下がり、新規マンション分譲の都市集中が続いています。新築マンション市場は、都心立地の大型・超高層物件に人気が集まる一方、地方圏や郊外型マンションはふるわず、4年ぶりのマイナス成長となりました。単体の分譲マンション販売は当期、戸数にして前期比11.4%減の3,669戸となりました。

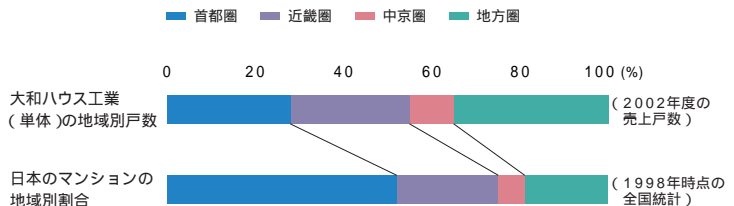
日本のマンションの過半数が首都圏に集中しているのに対し、私たちが販売するマンションは全国に広がっています。当期、首都圏では、単身者・シニア世代、SOHO、投資用などの新しい需要が生まれている床面積30～50m²の都市型コンパクトマンションに注力しました。地方都市においては、地域のニーズを踏まえた良質なマンションの分譲を進めました。また、商品面での統一ブランドDシリーズを強化し、立地とスケールによる4つのグループで、性能基準等の統一・強化を図りました。中でも、構造体と内装を別設計とするスケルトン・インフィル(SI)設計を全国で積極的に採用しました。またマンション管理は、日々の暮らしのサポートと、資産価値の維持向上という二つの面から非常に重要です。その全てを担当するグループ会社のダイワサービスでは、24時間戸別管理システムや、40年の長期修繕計画の提案などを充実させ、管理戸数6.0%増の36,207戸となりました。



マンション / 着工数と販売・累積戸数の推移



マンション事業の特徴



マンションの受注・販売戸数の推移(大和ハウス工業単体)

	2003	2002	2001	2000	1999
受注戸数(戸)	3,333	3,864	1,409	620	560
販売戸数(戸)	3,669	4,143	1,009	429	522

新たに広がる成長市場分野へも。

新築住宅のフロー市場が成熟し、それに密着するリフォームと仲介の市場が広がっています。

リフォーム事業

107万戸の顧客資産を拡大への基盤に。

2002年に7兆3,684億円だったリフォーム市場は、2005年には8兆800億円、2010年には9兆3,500億円にまで拡大すると予測されています。総世帯数を超える5,025万戸もの住宅ストックがある日本にとっては、その有効利用がますます重要な時代となりました。私たちは100万戸を超える顧客資産がありますが、2000年10月にリフォームを専門に担当する事業部を新設。拠点・人員の拡充を進めて事業を拡大しています。2001年4月比で約2倍に人員を増やし、国内のほぼ全てをカバーする69ヶ所の拠点網を整備し、一人一人の顧客に最適な提案ができる体制を整えた結果、当期売上高は前期の1.7倍(169億円)となりました(*大和ハウス工業・増改築センター実績)

仲介事業

グループネットワークを活かして。

新築住宅の長寿命化や優良中古マンション制度など、中古住宅市場の価値観が多様化・拡大しています。仲介事業は、住環境総合事業グループである私たちにとって、グループの信頼力、全国に広がるネットワーク力、スピードが活かせる魅力的な事業領域です。当期は、大和住宅流通、ダイワ日住販売を日本住宅流通に統合するなど経営の効率化と事業拡大に向けての基盤整備を進めました。



Commercial construction

商業建築事業

土地オーナー顧客は20,000名を超えました。

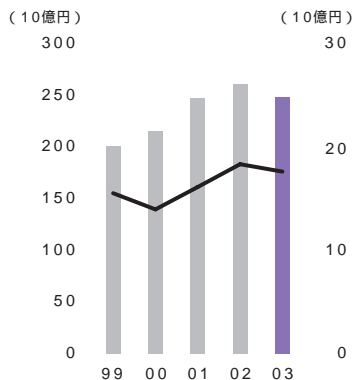
LOCシステムの建築実績が21,000件を超え、受注は単体で4.5%増(2,250億円)となりました。



2002年度の建設投資は60兆円を割り込みピーク時の67.3%にまで落ち込みました。中でも政府建設投資は、前年度比10.2%も減少し、比較的官公庁からの受注が多い建設会社の業績に大きく影響しました。一方、民需が大半を占める私たちは、郊外型複合・大型商業施設やロードサイド店舗、商業ビル等を建設するLOCシステムの実績が21,000件を超えるなど、当期単体で4.5%の受注増(2,250億円)を達成しました。しかし残念ながら、連結売上高は前期比4.9%減の2,480億1,300万円、営業利益は同3.9%減の176億3,100万円にとどまりました。

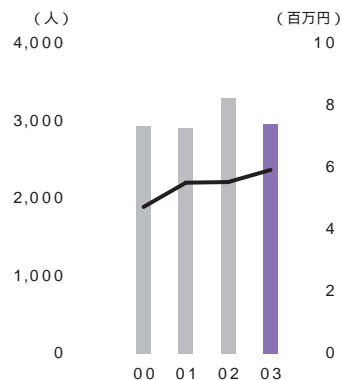
売上高 / 営業利益

■ 売上高(左軸)
 ~ 営業利益(右軸)



セグメント別 / 従業員数と1人当たり営業利益

■ 従業員数(左軸)
 ~ 1人当たり営業利益(右軸)





流通店舗

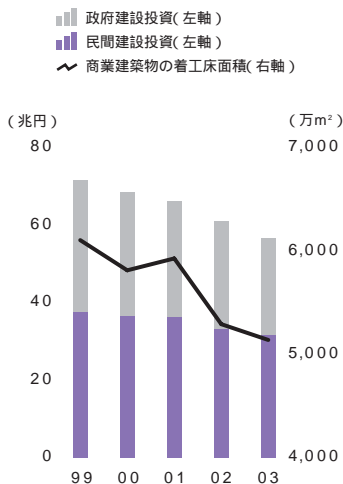
流通店舗部門のLOCシステムは、土地オーナーと出店希望企業をビジネス建築で結び、市場調査・企画立案・各種許認可から、設計・施工・管理運営までを総合的に行う土地活用コンサルティングです。立地条件や市場調査分析に基づいて、大型の商業施設からロードサイド店舗、ショールームやアミューズメント施設まで幅広くコーディネートし、土地オーナー顧客は約2万名、出店企業は3,140社に上ります。また、全国に広がる土地オーナー会の会員数は4,300名を数え、出店希望企業も約36,000社に達するなど、ますます事業が広がっています。当期は大型商業施設として、首都圏近郊の「湘南モールフィル」や、沖縄県初のアウトレットモール「あしびなー」などを開発しました。



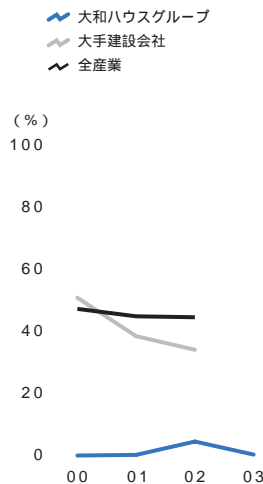
鋼管構造・建築

一方、工場やオフィスビル、物流センターなど、広くビジネスニーズの建築を行う鋼管構造・建築部門は、HACCP対応の食品工場や病・医院など特殊な設計配慮を要する建築でも多くの実績を上げています。また高齢化により急増する医療・介護関連施設については、シルバーエイジ研究所がこれまでに700件を超える実績を上げ、市場のリーダーシップを担っています。

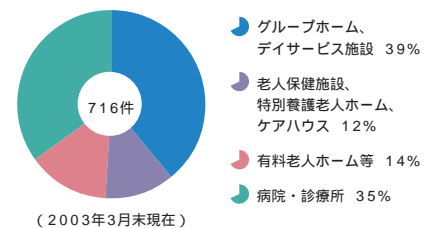
建設投資(民間/政府)と
民間商業建築物(着工床面積)の推移



売上高有利子負債比率



シルバーエイジ研究所実績内訳





Resort hotels
観光事業

全国に広がる29のダイワロイヤルホテルズ

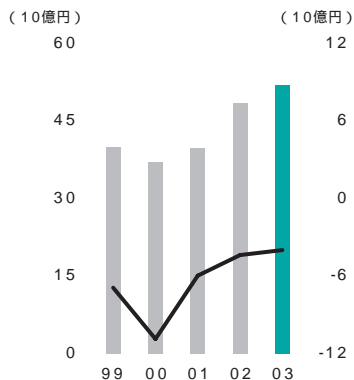
宿泊者数が13.9%増加(270万人)し、売上高7.0%増(519億300万円)となりました。



日本のホテル業界は、新規開業が増える一方旅館・老舗ホテルの廃業が続きました。当期はホテル部門の宿泊者数が前期比13.9%増(270万人)客室稼働率が同5.5%ポイント増(45.3%)となり、またゴルフ部門でも利用者数が2.9%増(36万7,237人)となるなど、前期に引き続き業績が拡大しました。この結果、全体として売上高が7.0%増の519億300万円、営業損失も8.9%改善の39億6,800万円となりました。

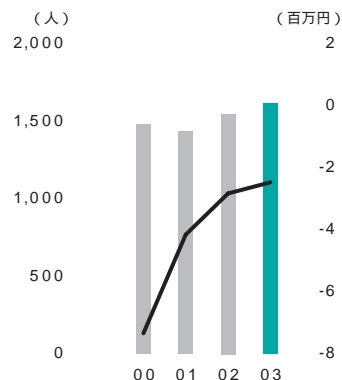
売上高 / 営業利益

■ 売上高(左軸)
〰 営業利益(右軸)



セグメント別 / 従業員数と1人当たり営業利益

■ 従業員数(左軸)
〰 1人当たり営業利益(右軸)





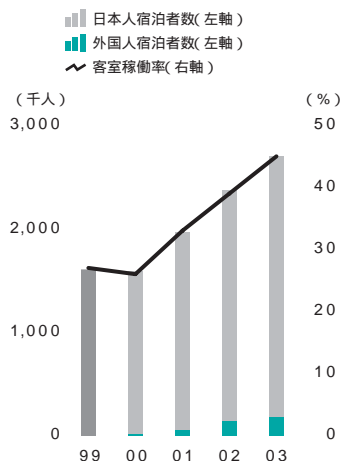
ホテル部門では個性化をテーマに、宿泊・飲食・宴会ともホテル独自の企画に注力しました。宿泊部門では、インターネットを利用した予約システムの充実と海外からの積極的な集客拡大を図り、外国人宿泊者数が全体の6.5%・約18万人に達しました。また、リゾートウェディングが好調なため、当期もチャペルの新設を進め、婚礼関連の利用者数が前期比16.1%増の20万7,222人と高い伸びとなりました。

チャペルの設置率は当期末で82.8%(24ホテル)となり、今後も各種婚礼関連の催しに力を入れていきます。一方、物販では日本の慣習であるおせち料理を宅配するサービスが好調で、各ホテルから郷土色豊かな約18,000セット(前期比40%増)の販売などを行いました。

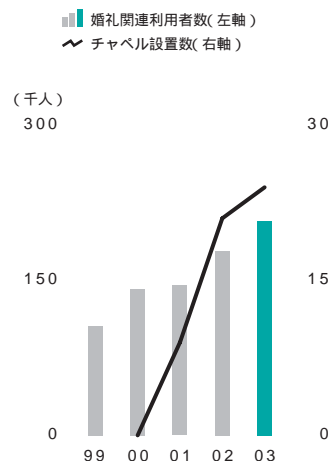
ゴルフ部門では、インターネットでの予約システムを充実させ、プレーの曜日・時間帯別利用料金制度を新たに導入するなど、各ゴルフ場独自の企画を充実させました。この結果、ゴルフ場利用者数は2.9%伸び36万7,237人となりましたが、一人当たり利用単価が前期比8.4%減の12,387円となったことから、売上高は同5.4%減の47億2,700万円にとどまりました。



宿泊者数(日本人/外国人)と客室稼働率



婚礼関連利用者数とチャペル設置数





Home center business

ホームセンター事業

全国に38のロイヤルホームセンターを経営

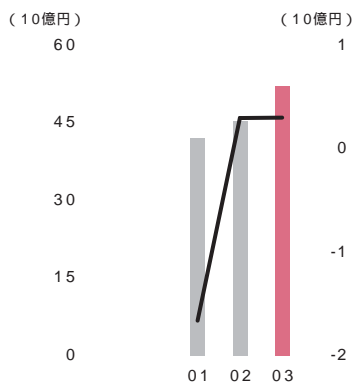
来店者数21.1%増(2,043万人)で、売上高が14.7%増(521億5,900万円)となりました。



日本のホームセンター業界は流通業の中でも成長分野で、2002暦年の市場規模は前年比1.5%増・3兆8,630億円となり、過去最高を記録しました。私たちは当期、4店の新規オープン、不採算の既存店舗2店の閉鎖で、より効率的な店舗運営を目指しました。店舗面積は13.7%増(16万6,239m²)、年間来店者数は21.1%増え、初めて2千万人を突破しました。その結果、売上高が前期比14.7%増(521億5,900万円)の大幅な伸びとなり、営業利益も同1.4%増の3億500万円に達しました。

売上高 / 営業利益

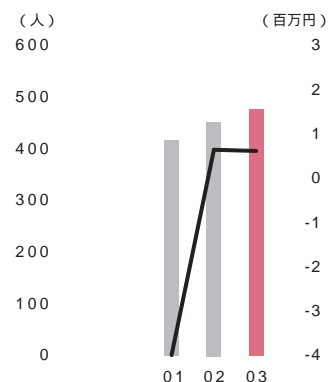
■ 売上高(左軸)
 ~ 営業利益(右軸)

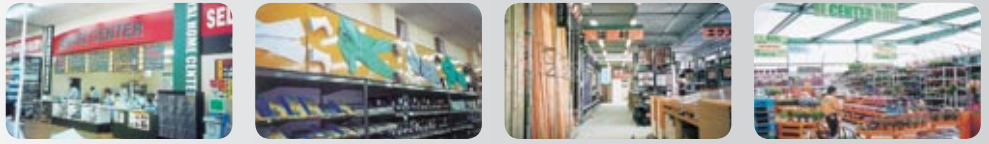


前期の事業区分の変更に伴い、一昨年度まで「その他事業」に属していた「ホームセンター事業」を独立して表記しております。

セグメント別 / 従業員数と1人当たり営業利益

■ 従業員数(左軸)
 ~ 1人当たり営業利益(右軸)





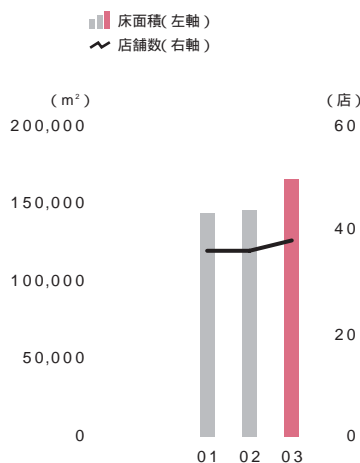
取扱商品は、インテリア・エクステリア用品から、ガーデニング・アウトドア・ペット・レジャー・日用品まで幅広く、さらに、エコマーク認定など環境に配慮した商品や自社企画商品も多く取り揃え、日本のホームセンターの平均取扱点数約31,000点を大きく上回る50,000アイテム(1店舗平均)に上ります。またDIYにも力を入れ、一般ユーザーはもちろん、プロ向けの資材・工具までの豊富な品揃えで、大工等、建築施工業者の利用が多いのも特徴です。

当期はそれに加え、拡大するリフォーム市場に対応して、住設機器の展示販売と、建築・インテリア・造園等の専門家による増改築相談を強化しました。新規オープンの千葉北店では首都圏最大級の広さを活かし、室内のリフォーム事例や、外構・エクステリア提案、バリアフリー仕様などの豊富な事例と、設備資材のショールームを併設したリフォーム館を設置しました。

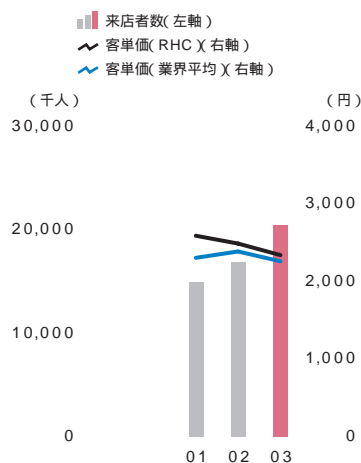
今後も、全国チェーンでのスケールメリットを活かした品揃えと、地域のニーズに密着した店舗運営の両立を差別化のポイントに、2005年度50店舗体制に向け事業を拡大していきます。



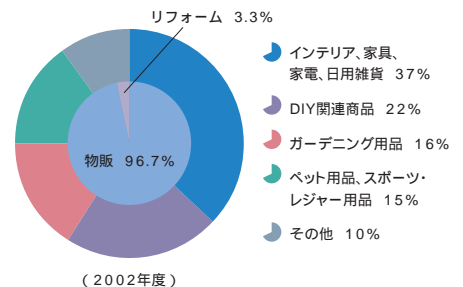
店舗数と床面積の推移



来店者数と客単価



ロイヤルホームセンターの売上構成比





Other business その他事業

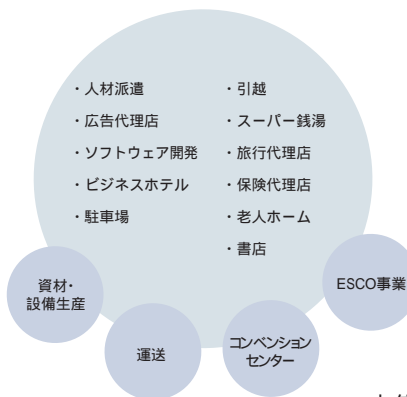


15のビジネスカテゴリー

売上高8.8%増(971億1,600万円)、営業利益2.1%増(25億7,300万円)となりました。

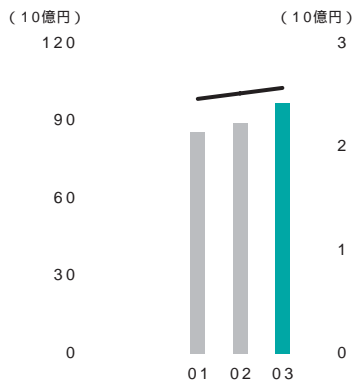
2002年度は、家計の中に占めるサービス支出の増加率が財(商品)の5.3倍に達し、また財の中でも生活の個性化や充実につながる教養・娯楽・通信関係への出費が多くなりました。これらは、当セグメントとの関係が深く、売上高は前期比8.8%増の971億1,600万円、営業利益は同2.1%増の25億7,300万円に達しました。

中でも、建築部材の製造と家具販売を行うダイワラクダ工業は、オリジナルのカーテンや折戸・バルコニー等のインテリア・エクステリア商品に注力し、売上高が前期比3.9%増の382億3,200万円、営業利益が同1.6%増の8億8,000万円となりました。また物流事業を行う大和物流では、一層の経営効率化を目指し、一時集積倉庫の統廃合や配送センターの再配置などを行い、売上高が前期比6.7%増の230億7,800万円、営業利益が同2.6%増の10億8,900万円と、低迷する運輸業界の中でも業績を拡大させました。さらに、身近な娯楽施設として注目を集めるスーパー銭湯を運営するやまとの湯では、当期4店舗をオープンし、業界最多の直営13店舗となりました。一店舗平均の来場者数は約37,000人/月と、開業以来増加を続けています。



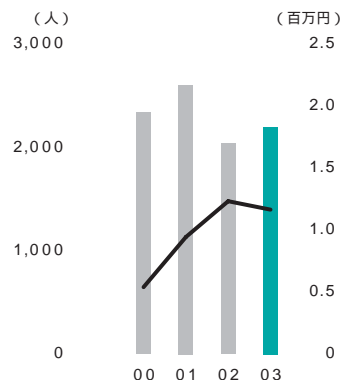
売上高 / 営業利益

■ 売上高(左軸)
▲ 営業利益(右軸)



セグメント別 / 従業員数と1人当たり営業利益

■ 従業員数(左軸)
▲ 1人当たり営業利益(右軸)





Daiwa House[®]

group

主なグループ会社

大和ハウス工業(株)

大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241
TEL: 06-6346-2111
URL: www.daiwahouse.co.jp

大和工商リース(株)

建物・自動車リース
大阪市中央区本町橋5-20 〒540-0029
TEL: 06-6942-8011
URL: www.daiwakosho.co.jp

ダイワラクダ工業(株)

住設機器 / 家具 / 保険代理店
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-6536-6111
URL: www.daiwarakuda.co.jp

大和物流(株)

運輸 / 倉庫・保管
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-4968-6355
URL: www.daiwabutsuryu.co.jp

大和リビング(株)

賃貸住宅の管理・運営
東京都千代田区飯田橋3-13-1 〒102-0072
TEL: 03-5214-2330
URL: www.daiwaliving.co.jp

(株)ダイワサービス

ビル・マンション管理 / 人材派遣 / 引越
大阪市西区阿波座1-5-16 〒550-0011
TEL: 06-6536-6270
URL: www.daiwaservice.co.jp

大和情報サービス(株)

土地活用 / 商業施設管理・運営
東京都台東区上野7-14-4 〒110-0005
TEL: 03-5828-8891
URL: www.dis-net.jp

日本住宅流通(株)

仲介・管理・代理 / 鑑定 / リフォーム
大阪市北区梅田1-1-3-800 〒530-0001
TEL: 06-6344-6356
URL: www.jyutaku.co.jp

ダイワロイヤル(株)

商業施設賃貸 / ロイネットホテル
東京都台東区上野7-14-4 〒110-0005
TEL: 03-3844-8357
URL: www.daiwaroyal.com

ロック開発(株)

ショッピングセンター開発・運営
東京都台東区上野7-14-4 〒110-0005
TEL: 03-5828-5501
URL: www.loc-kaihatsu.co.jp

ロイヤルホームセンター(株)

DIY / ガーデニング / インテリア
大阪市北区梅田3-3-5 〒530-0001
TEL: 06-6342-1676
URL: www.royal-hc.co.jp

大和リゾート(株)

ホテル・ゴルフ場運営・管理
大阪市北区梅田3-3-5 〒530-0001
TEL: 06-6342-1731
URL: www.daiwaresort.co.jp

住宅販売

ダイワハウス北日本
ダイワハウス関西

ダイワハウス関東
ダイワハウス中四国

ダイワハウス中部
ダイワハウス九州

ダイワハウス北信越

その他各社

伸和エージェンシー(広告・旅行代理店)
ニック(インテリアドア製造)
メディアテック(情報システム)
奈良エース(ゴルフ場経営)
シンクローラー(住宅部材製造)
グリーンファーム開発(トマト販売)

ダイワテクニカ(住設機器の製造・販売)
大和エネルギー(省エネルギー支援)
寿恵会(老人ホーム運営)
テック・アールアンドディス(市場調査)
大和エステート(不動産仲介)

海外の関係会社

上海哈比房屋裝飾有限公司(住宅内装設計・工事)
上海国際房産有限公司(賃貸住宅の経営)
大連槐城別墅有限公司(賃貸住宅の経営)
天津九河国際村有限公司(賃貸住宅の経営)
ベンチマークテック・コーポレーション(会議場運営)

大和事務処理中心(大連)有限公司(事務処理代行)
北京東苑公寓有限公司(賃貸住宅の経営)
大連付家庄国際村有限公司(賃貸住宅の経営)
大連民航大廈有限公司(大連ロイヤルホテルの運営)

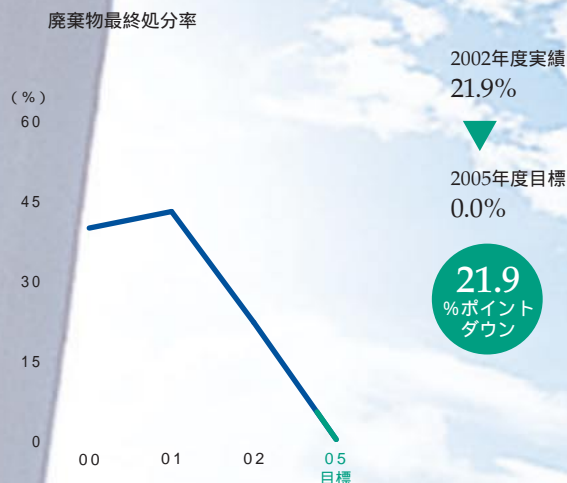
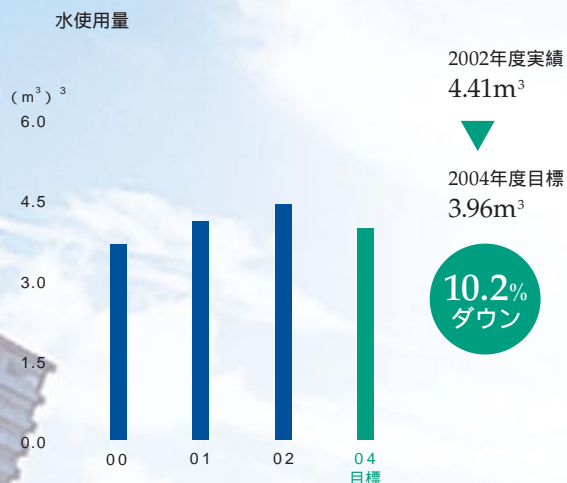
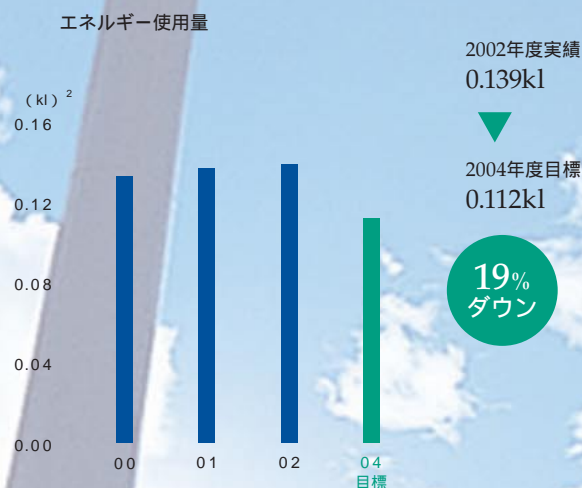
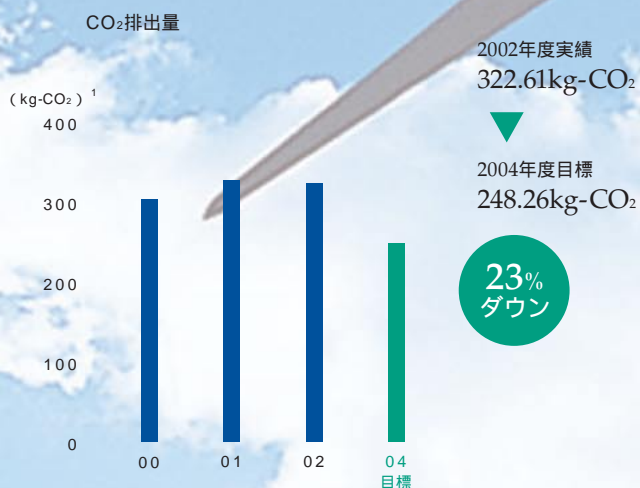
Environmental measures

環境への取り組み

目標を策定し、環境経営に取り組んでいます。

大和ハウス工業は、2000年度から2004年度(廃棄物の最終処分量削減目標のみ2005年度)までの5カ年の環境自主行動計画を策定し、環境負荷の削減に取り組んでまいりました。

2001年4月の大和団地との合併により、2001年度をベンチマークとし目標を見直した「新3カ年計画」を策定し、より一層の環境負荷低減に取り組んでいます。



注記: 1. 2000年度の数値は、大和ハウス工業単体(大和団地を除く)のもので。

2. グラフの中の 1、2、3は、売上高1百万円(大和ハウス工業単体)当たり換算値を表しています。

Research and Development

研究・開発について

日本の住まいの、いまと明日を見据えて研究を行っています。

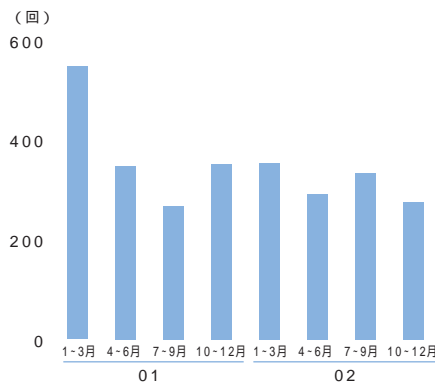
日本列島は4つのプレートに囲まれ、僅か37万7,800km²の国土に約2,000もの活断層を抱える地震国です。近年も1995年の兵庫県南部地震をはじめ、鳥取県西部地震(2000年)、宮城県沖の地震(2003年)などマグニチュード7以上の地震が起こっており、生命の安全・財産の保全という面から、建築物の耐震化・免震化は避けては通れないテーマです。

また、強い風雨を伴う台風の通り道である日本にとって、建築物の耐風性と気密・水密性はもうひとつの重要なテーマです。私たちは、総合技術研究所を中心に、自然の力に正面から向き合える構造や性能の向上に取り組んでいます。さまざまな気象条件を再現できる実大の熱環境試験室や、地盤・材料・構造強度、光・熱・音環境の試験設備などで性能確認を行うと共に、実際に実験用住宅を建設し、商品・技術の検証と改善改良を行っています。

室内空間についても、健康配慮や加齢・家族変化等によるプラン・設備のあり方について研究を行い、さらに環境共生や新エネルギー、IT技術を応用した次世代住宅まで、いまと明日の住まいについて総合的に研究を行っています。

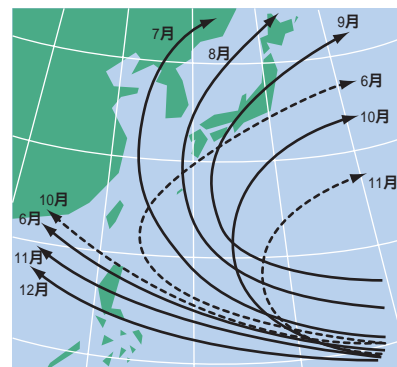


有感地震の発生回数



台風の進路

(実線は主な経路、破線はそれに準ずる経路)



Group network

グループネットワーク

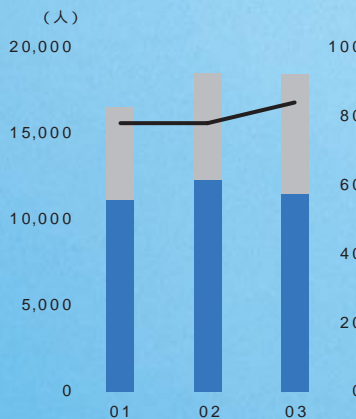
グループネットワーク

2003年6月1日現在

- 本社
- 東京支社
- 支店 : 84
- 工場 : 13
(以上、大和ハウス工業の事業所)
- ダイワロイヤルホテルズ : 29
大和リゾート(株)は、ロイトン札幌、山中湖畔、富士山ロイヤルコテージも運営しています。また、ソウル(韓国)の●印にも支店があります。
- ロイヤルホームセンター : 39
- 海外の子会社および関連会社数 : 9

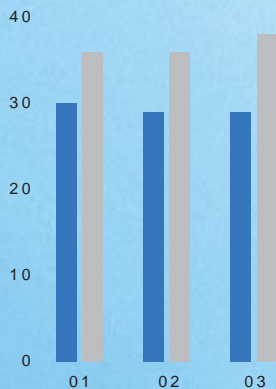
大和ハウスグループの従業員数 / 大和ハウス工業の支店数

■ 大和ハウス工業単体(左軸)
■ その他グループ会社計(左軸)
〰 大和ハウス工業の支店数(右軸)



ダイワロイヤルホテルズ / ロイヤルホームセンター

■ ホテル数
■ ホームセンター数





MANCHURIA

NORTH KOREA

SIKHOTE-LIN (M.T.S.)

HOKKAIDO

JAPAN

Tori

Sofu Gen

Bon in Is.

Iwo J

The history of the Daiwa House group

グループの歴史

1955年

大和ハウス工業(株)を設立し、創業商品「パイプハウス」を発売

1957年

日本初の鋼管構造建築として日本軽量鉄骨協会より構造認定書を取得

1959年

大和工商(株)¹、大和梱包(株)²を設立

「ミゼットハウス」を発売

1961年

大和団地(株) 2001年4月大和ハウス工業と合併を設立

大阪・東京証券取引所(現第一部)、名古屋証券取引所市場に株式上場

1965年

奈良工場(初のプレハブ住宅専門工場)を新設

1971年

ダイワ住宅機器(株)³を設立

1978年

能登ロイヤルホテルをオープンし、ホテル経営を開始

1979年

(株)転宅便⁴を設立

1980年

ロイヤルホームセンター第1号店を奈良市にオープン

1983年

上海市、大連市他で住宅等を建設し、中国事業を本格化

1986年

大和情報サービス(株)を設立

1989年

大和リビング(株)を設立

1994年

関西文化学術研究都市内に総合技術研究所を開設

2001年

大和ハウス工業(株)と大和団地(株)が合併



Corporate data

大和ハウス工業株式会社コーポレートデータ

創 業	1955年4月5日(設立 1947年3月4日)
資 本 金	1,101億2,048万3,981円
社 員 数	11,750名
本 社	大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241 TEL: 06-6346-2111(代表)
東 京 支 社	東京都千代田区飯田橋3-13-1 〒102-8112 TEL: 03-5214-2111(代表)
支 店	全国84ヶ所
工 場	全国13ヶ所
研 究 所	総合技術研究所(奈良市)
研修センター	大阪・東京・奈良

(2003年4月1日現在)

現社名

- 1 大和工商リース(株) 2 大和物流(株)
3 ダイワラクダ工業(株) 4 (株)ダイワサービス

Source and photo caption

グラフ出典と写真説明

グラフ出典

- P1 内閣府経済社会総合研究所「国民経済計算」
P13 財務省「法人企業統計年報」
日本政策投資銀行「産業別財務データハンドブック」
P14 国土交通省「建築着工統計調査」
P15 国土交通省住宅局住宅政策課「住宅経済データ集2002年度版」
P28～30 国土交通省「建築着工統計調査」
P30 総務省統計局「住宅・土地統計調査」
P33 国土交通省「建築着工統計調査」「建設投資見通し」
財務省「法人企業統計年報」
P37 (株)日本ホームセンター研究所「ホームセンター名鑑」
P41 気象庁「気象白書」

写真説明 (写真が複数あるページは、左または上より順に)

- P24 アイウィッシュトレビュー 03 / ロックショッピングタウン上板 / 南淡路ロイヤルホテル / ロイヤルホームセンター吹田 / 大和物流 構内物流業務
P26 D001 ER
P27 ユトリエア/ンセ / セジュール ウィルモア / ディーレスティア香里ヶ丘 / アイウィッシュトレビュー 01 / アイウィッシュトレビュー 03 / D001 ER / セジュール ウィルコート
P28 ウッドコレクション原風景 / アイウィッシュトレビュー 03
P29 セジュール モナリエ / パセオプラシードEX
P30 ディーグランセ浄水 / エントランスホール
P31 アイウィッシュ (箕面1展示場)
P32 湘南モールフィル
P33 YKK APショールーム福岡 / ユニクロ / 東日本ロジスティックスセンター ((株)ハビネット) / スワンガーデン安曇野 / ウェルフェア北園渡辺病院 / 大阪音楽大学
P34 大泉高原 ハヶ岳ロイヤルホテル
P35 霧島ロイヤルホテル チャペル「フロレスタ」 / 山中温泉河鹿荘ロイヤルホテル / 高千穂カントリークラブ / 串本ロイヤルホテル 新和風宴会場「橋杭」 / 伊勢志摩カントリークラブ / 別府湾ロイヤルホテル 海の上のチャペル
P36 ロイヤルホームセンター千葉北
P37 ロイヤルホームセンター千葉北(左・左から2番目) / ロイヤルホームセンター塚口 / ロイヤルホームセンター藤沢 / エクステリア展示スペースとリフォーム館 / ロイヤルホームセンター千葉北
P38 岡山物流センター / 大和物流 / オリジナルカーテン / ダイワラクダ工業 / やまとの湯わらび店 / やまとの湯
P40 風力発電施設 / 沖縄残波岬ロイヤルホテル
P41 総合技術研究所 / 振動台耐震試験(振動中) / 熱環境実験室 / 構造実験室
P44 D001 / 岡山ネオポリス

<http://www.daiwahouse.co.jp/companyprofile/annual/>

The screenshot shows the Daiwa House website's annual report page. At the top, there is a navigation bar with links for '住む' (Live), '活かす' (Utilize), 'くつろぐ' (Relax), and '法人のお客様' (Corporate Customers). Below this is a main header area with the text 'アニュアルレポート ライブラリ' (Annual Report Library) and the Daiwa House logo. A sidebar on the left contains a menu with categories like '企業情報' (Company Information), 'ニュースリリース' (News Release), '投資家情報' (Investor Information), and '株主の皆様へ' (To Our Shareholders). The main content area features a large banner for the '2003 Financial Plain Text' report, which is marked as 'new'. Below this, there are sections for the '2002 Annual Report' and '2001 Annual Report', each with links for HTML and PDF versions. At the bottom, there are links for the '2000', '1999', and '1998 Annual Reports'. The footer contains the Daiwa House logo and a copyright notice: 'Copyright 2003 Daiwa House Industry Co., Ltd. All rights reserved.'

Daiwa House[®] **group**

Daiwa House, the Daiwa House Group logoは、大和ハウス工業株式会社の日本およびその他の国における登録商標または商標です。

当アニュアルレポートの著作権は全て大和ハウス工業株式会社に帰属します。

大和ハウスグループ
 「2003アニュアルレポート日本語版」—— ご感想をお聞かせ下さい。

大和ハウスグループは毎年、海外の投資家を対象とした英文アニュアルレポートを発行しております。
 (昨年度の海外評価 / CFO Asia (香港)「アジアのベストアニュアルレポート賞」12位、Enterprise.com (ベルギー)「インテリムレポートトップ50」25位)

経営情報のグローバル化の時代、かねてより要望のございました日本語版アニュアルレポートを、
 今回初めて発行させて頂きました。 つきましては、今後の編集方針の参考とさせて頂くため、本書を
 ご覧になった感想をお伺いしたくぜひアンケートにご協力をお願い申し上げます。

1)「2003アニュアルレポート日本語版」の全体的な印象(イメージ)はいかがですか。

- とても良い 良い ふつう 悪い

2)内容についてはいかがでしょうか。

	わかりやすさ			投資家情報として		
	わかりやすい	ふつう	わかりにくい	役に立つ	どちらでもない	役に立たない
業績・財務ハイライト	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
株式情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
株主のみなさまへ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
トップメッセージ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
財務担当責任者からの報告	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
コーポレートガバナンス	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
私たちの事業領域	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
環境への取り組み	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
研究・開発について	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
グループネットワーク	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3)今後の日本語版の発行について

- 今後も継続してほしい 英文のみでよい

4)来年度以降の日本語版について、ご希望・ご意見などがございましたらお聞かせ下さい。

ご協力下さいましてありがとうございました。

お手数ではございますが、FAX(又は郵送)をお願い申し上げます。

FAX 06・6342・1591

POST

大和ハウス工業株式会社
 連結経営管理部 アニュアルレポート編集ルーム
 大阪市北区梅田3-3-5 〒530-8241

郵送の場合は右記にて承ります。