

2012年4月12日

木造イノベーション2017

三井ホームグループ 中長期経営計画

(2012-2017年度)

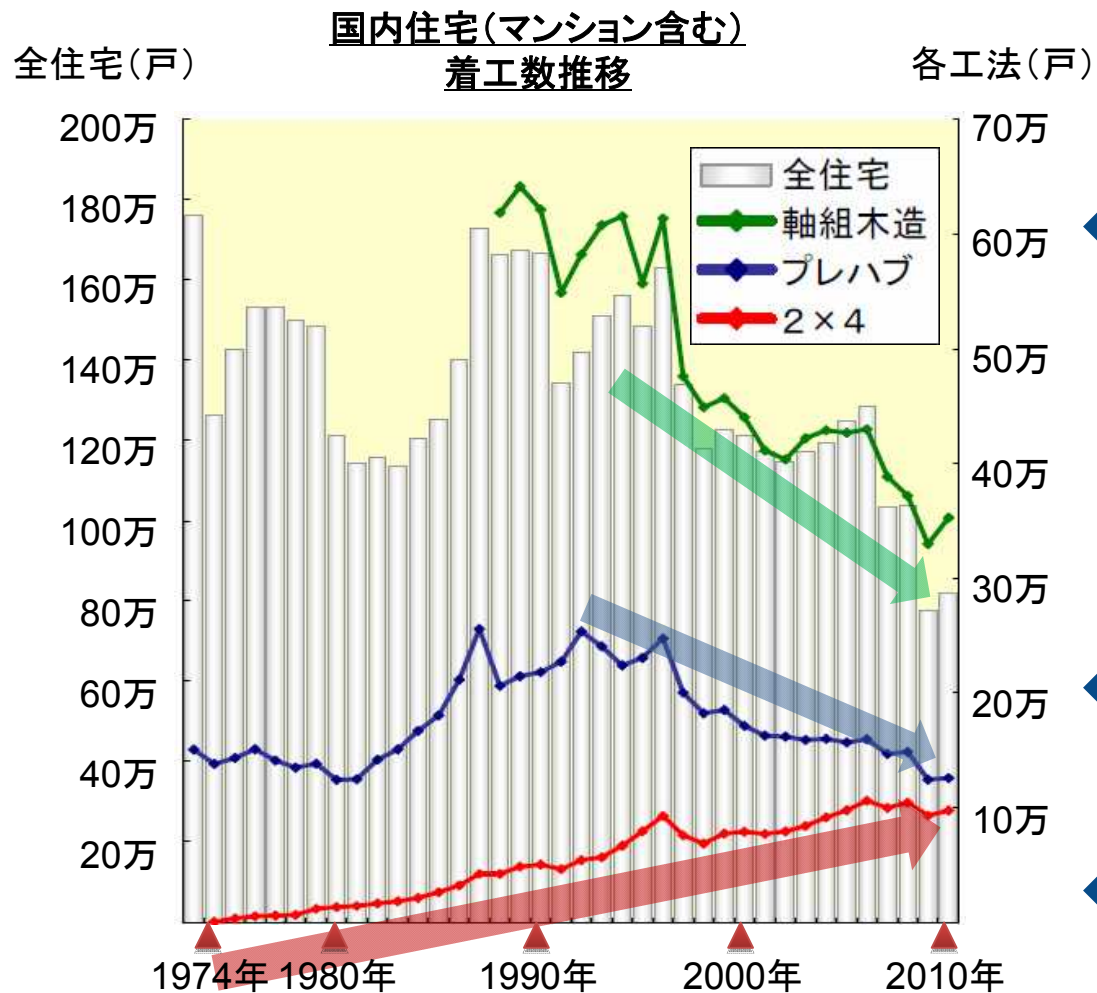
暮らし 継がれる 家



三井ホーム株式会社

1. 市場動向の認識
2. 中長期経営計画の位置づけ
3. ステートメント・ミッション
4. 競争戦略
5. 成長戦略
6. グループ戦略
7. 数値目標

他の工法での着工数が減少している中、2 x 4工法は、長期的に成長を続けている



◆ 耐震性、耐久性、高気密高断熱等の基本性能の高さが評価され、2 x 4工法の着工数が増加している



◆ 数年の内に国内住宅(マンション含む)で、2番目の建築工法となるペースで成長中

◆ 2 x 4工法の累計着工数が200万戸に到達
*出所: 社団法人日本ツーバイフォー建築協会

2011年度を『第二の創業』の年とし、更なる飛躍を目的に
中長期経営計画を策定

2014年度 『創業40周年』

2012年度 ～ 2017年度
中長期経営計画
『木造イノベーション2017』

2011年度 『第二の創業』の年

中長期経営計画の準備期間として、
様々な改革に着手

1974年 創業

『第二の創業』の年である2011年度は、
過去にとらわれることのないチャレンジに着手した

「ステートメント」、「ミッション」を策定

経営と社員の意見交換の場作り

営業体制の再編

環境ビジョン策定

営業担当者の役割を明確化

設計・施行体制の見直し

グループ会社の再編成

協力会社(ビルダー、設計コンサルタント、
インテリアコーディネータ)の活性化

人事諸制度の見直し

個人戦から組織戦への移行

「社是・社訓」・「経営ビジョン」を見直し、「ステートメント」・「ミッション」を策定

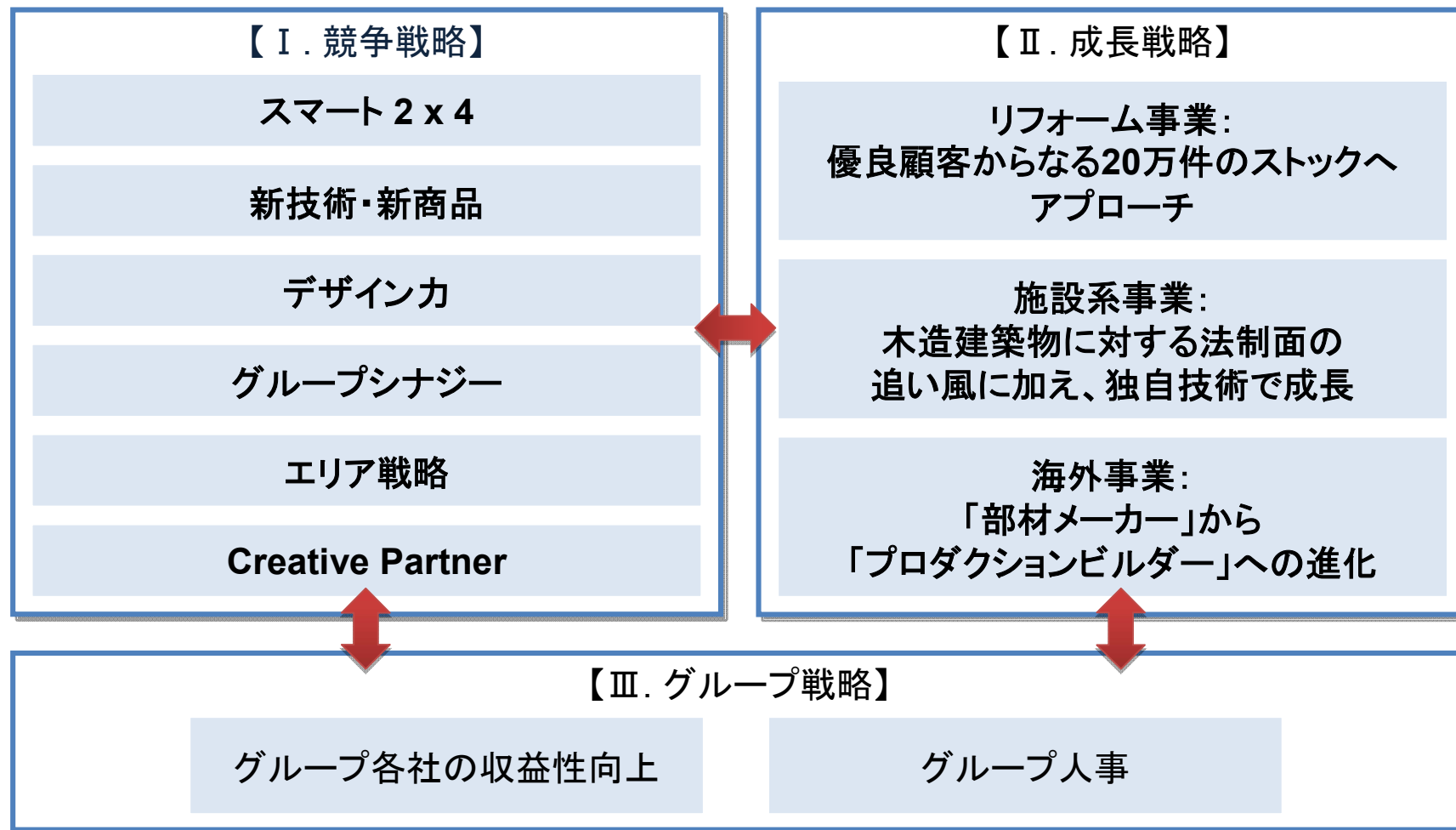
ステートメント

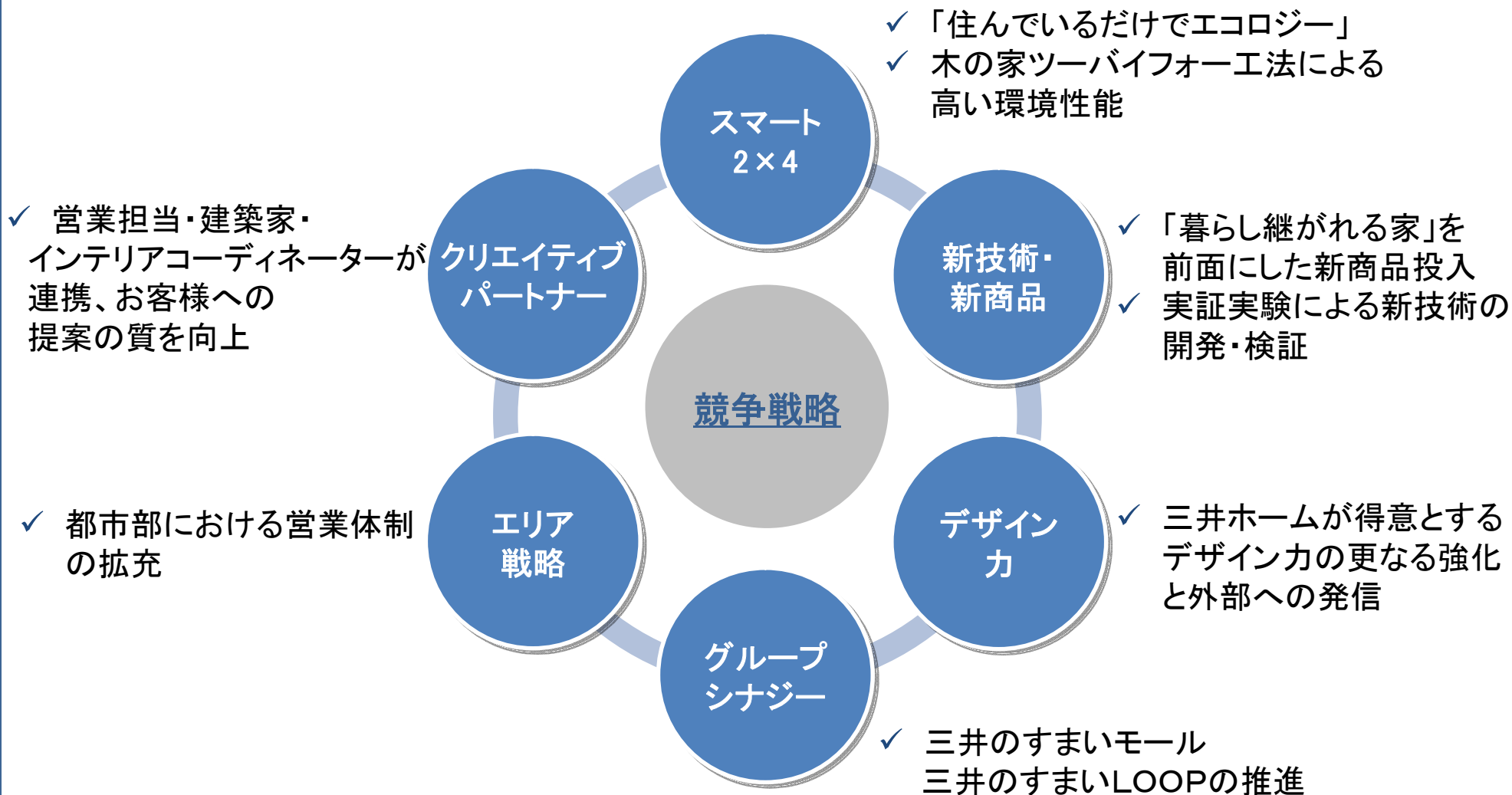
“暮らし継がれる よろこびを未来へ”

ミッション

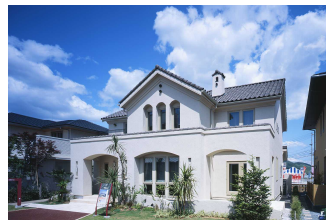
- 私たちは、お客様の満足を第一と考え、永く愛されるすまいと暮らしを提供します。
- 私たちは、人にやさしく、性能に優れた木を活かし、地球環境に貢献します。
- 私たちは、グループの総合力を高め持続的な成長と革新を追求します。
- 私たちは、一人ひとりが夢と高い志を持ち、相互の力を結集し、
“暮らし継がれるよろこび”を実現します。

差別化を推進する「競争戦略」・ 事業規模の拡大を狙う「成長戦略」・
更なる生産性を高める「グループ戦略」の三本柱で構成





スマート2^{ツバイフォー}×4



「木の家、ツーバイフォー工法」の環境性能の優位性を訴求

スマートハウスの一般的なイメージ

太陽光発電

HEMS

蓄電池

電気自動車等

住宅メーカーとして一番大切なこと

建物そのものの環境性能

木の家・ツーバイフォー工法の特徴

住宅生産時のエネルギー消費量比較

木造は
鉄骨住宅の65%

255 GJ

木造

389 GJ

鉄骨造

562 GJ

RC造

出典：COFIモデル戸建住宅による試算値

ツーバイフォー工法+ダブルシールドパネルで 冷暖房エネルギーを格段に抑制



一般的な天井断熱の場合



ダブルシールドパネルを
屋根に採用した場合

「木の家、ツーバイフォー工法」の環境性能の優位性を訴求



住んでいるだけで、エコロジー

- 木は成長中に多くのCO₂を吸収、炭素として貯蔵します。
- 高気密・高断熱・高耐久のツーバイフォー工法は、生まれながらに省エネ構造。
- 他の建材に比べ、住宅生産時の化石燃料消費を抑えられます。
- しかも三井ホームは、次世代省エネルギー仕様を標準化。



スマート設備の一環である家庭用蓄電システムを販売開始

貯める × 活かす × 確保する

- ◆ 5.5kWhリチウムイオン電池搭載
- ◆ 系統連携型
- ◆ 家庭用備蓄システム

小型・軽量
サイズ1/2*
重量1/4*

長寿命
約10年
約2倍*

低コスト

*鉛蓄電池との比較



~「系統連携型」とは?~

蓄電池には大きく2つのタイプが存在

- ✓系統連携型 非常時+日常生活で利用可
- ✓非常用電源型 非常時のみ利用可

お客様ニーズ

エネルギー
安定供給
への不安

エネルギー
コスト高騰
への不安

非常時での
電気使用ニーズ

日常生活での
省エネニーズ

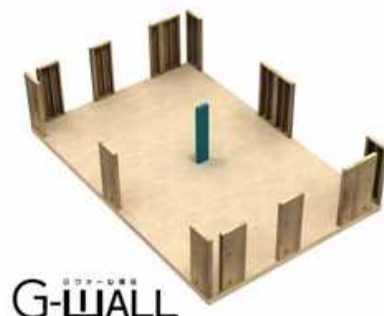
三井ホームの蓄電システムは、この2つのニーズに
お応えできる「系統連携型」を採用

強さと柔軟性を兼ね備える新技術「Gウォール構法」

驚異的な強度を持つ高強度耐力壁
木造軸組み工法の筋交い壁の5倍以上の強さ



天井までの窓を実現



G-WALL

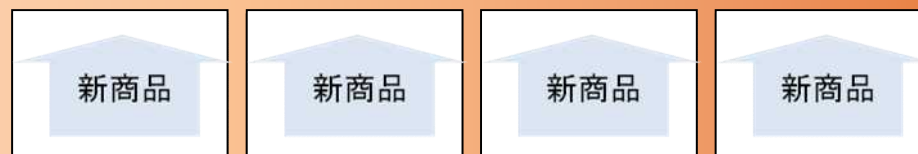
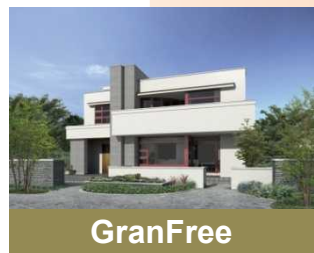
現状の暮らしと将来の夢を同時に叶える可変性



Gウォール構法採用商品グランフリー

機能・環境の両面から商品・技術開発を強化し、順次、新商品を投入していく

商品開発



2011年度

2012年度

2014年度

2017年度

技術開発

2012年3月
スマート2×4
実証実験住宅着工
(柏の葉)

ノウハウを活かし
て商品開発

環境技術中心に技術開発・検証

新実験住宅

三井ホームが得意とするデザイン力の更なる強化と発信

「(仮称)住まいのデザイン研究所」の設立

- 生活デザイン・暮らしに関わる調査・研究・開発・
対外発表をしていく
(収納、加齢配慮、カラー・素材のトレンド、
家事動線等)
- 大学・非営利団体との共同研究

デザインフォーラム

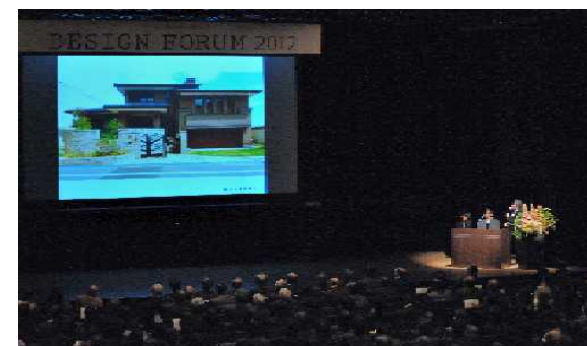
- 2006年以降開催しているデザインフォーラムを
今後は外部への発信イベントと位置づける



デザインフォーラム会場: 日本橋三井ホール



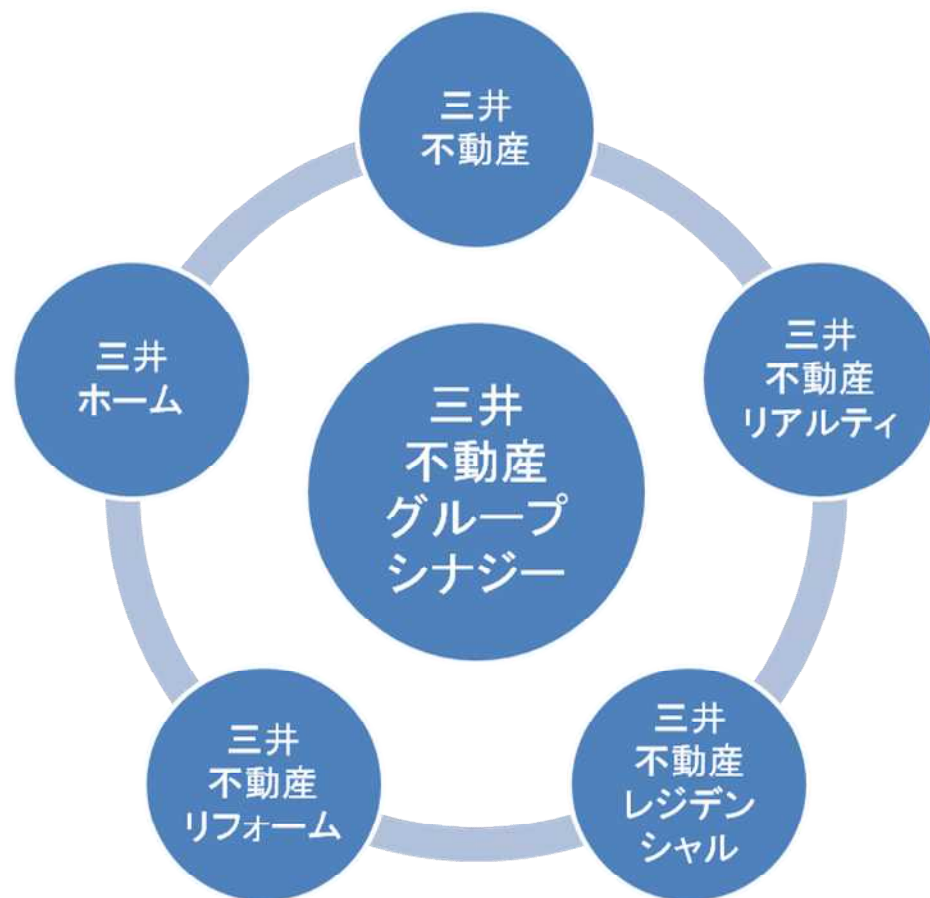
設計コンペ入賞作品展示風景



設計コンペ表彰者
プレゼンテーション風景

三井不動産グループによる 『三井のすまいモール・三井のすまいLOOP』

三井不動産グループ各社の連携を強化することで、
幅広い顧客ニーズへの対応を迅速に行い、顧客満足度、グループ収益性を向上させる



三井のすまいモール



イメージ図・外観

三井のすまいLOOP

Membership Service

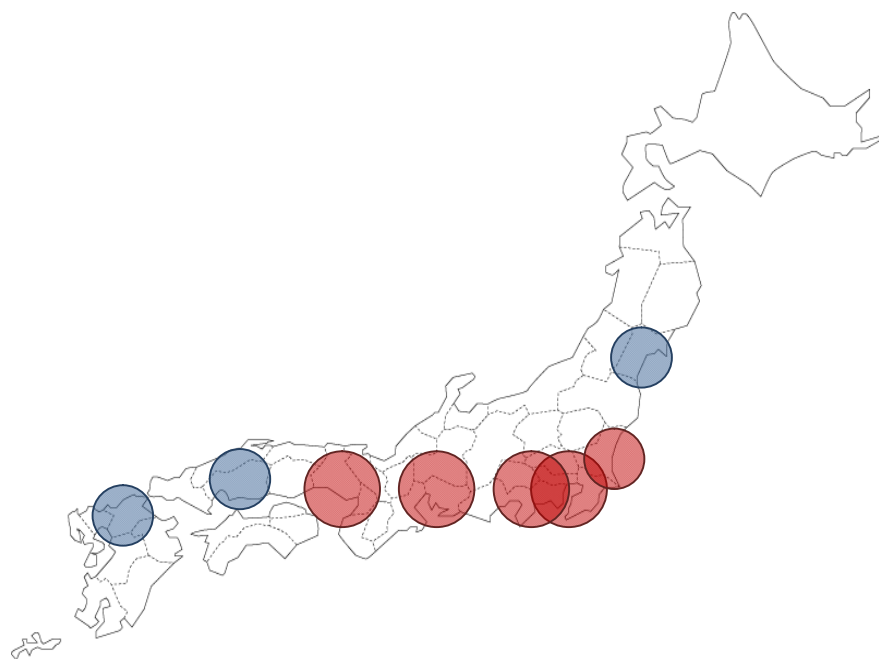


イメージ図

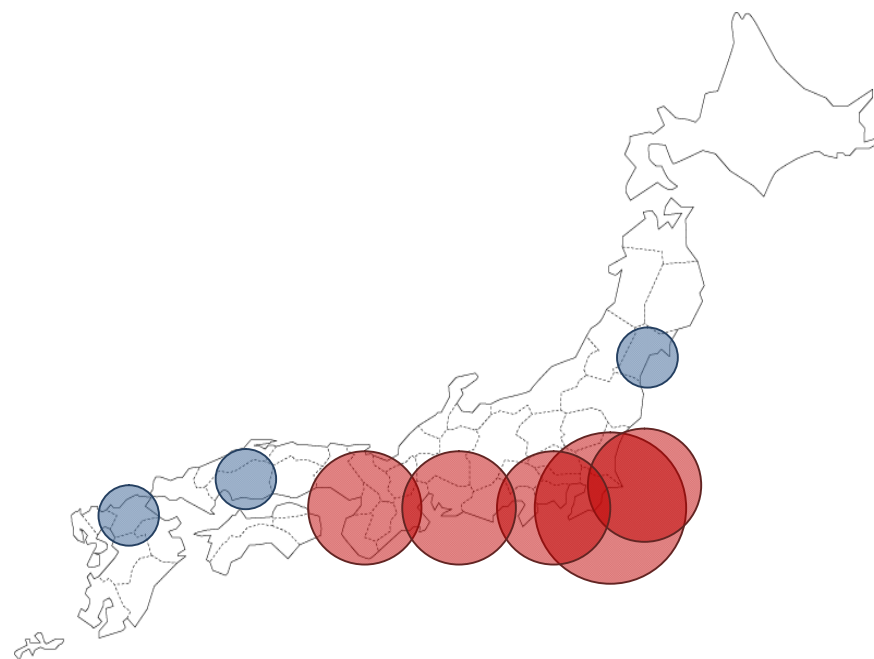
三大都市圏の営業人員の拡充

当社の強みを発揮できる三大都市圏エリアの営業人員の拡充により、
受注拡大と収益改善を図る

2011年度



2017年度

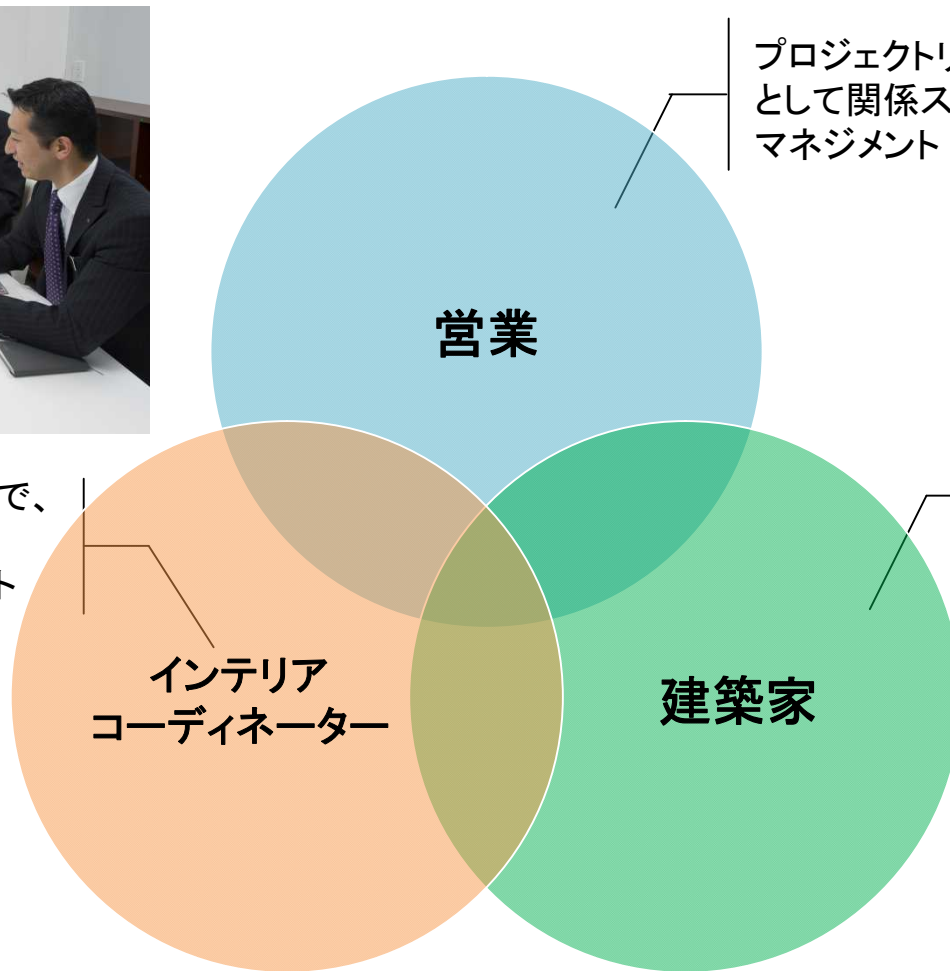


エリア別営業人員拡充イメージ

設計提案前段階から建築家・インテリアコーディネーター・営業担当が密接に連携し、
三井ホームが得意とするデザイン力を前面に出したご提案をおこなう



女性ならではの細やかな視点で、
内装からキッチン、インテリア
アクセサリーまでコーディネート



プロジェクトリーダー
として関係スタッフを
マネジメント



お客様の住まいへの
要望やこだわりを
しっかりと受け止め、
理想の形にデザイン



2×4注文建築事業での成長に加え、
これまで築き上げた資産(顧客、技術)を活かし、3つの事業領域での成長を図る

リフォーム事業

優良顧客層をメインとする
20万件のオーナーへの
アプローチを強化

施設系建築事業

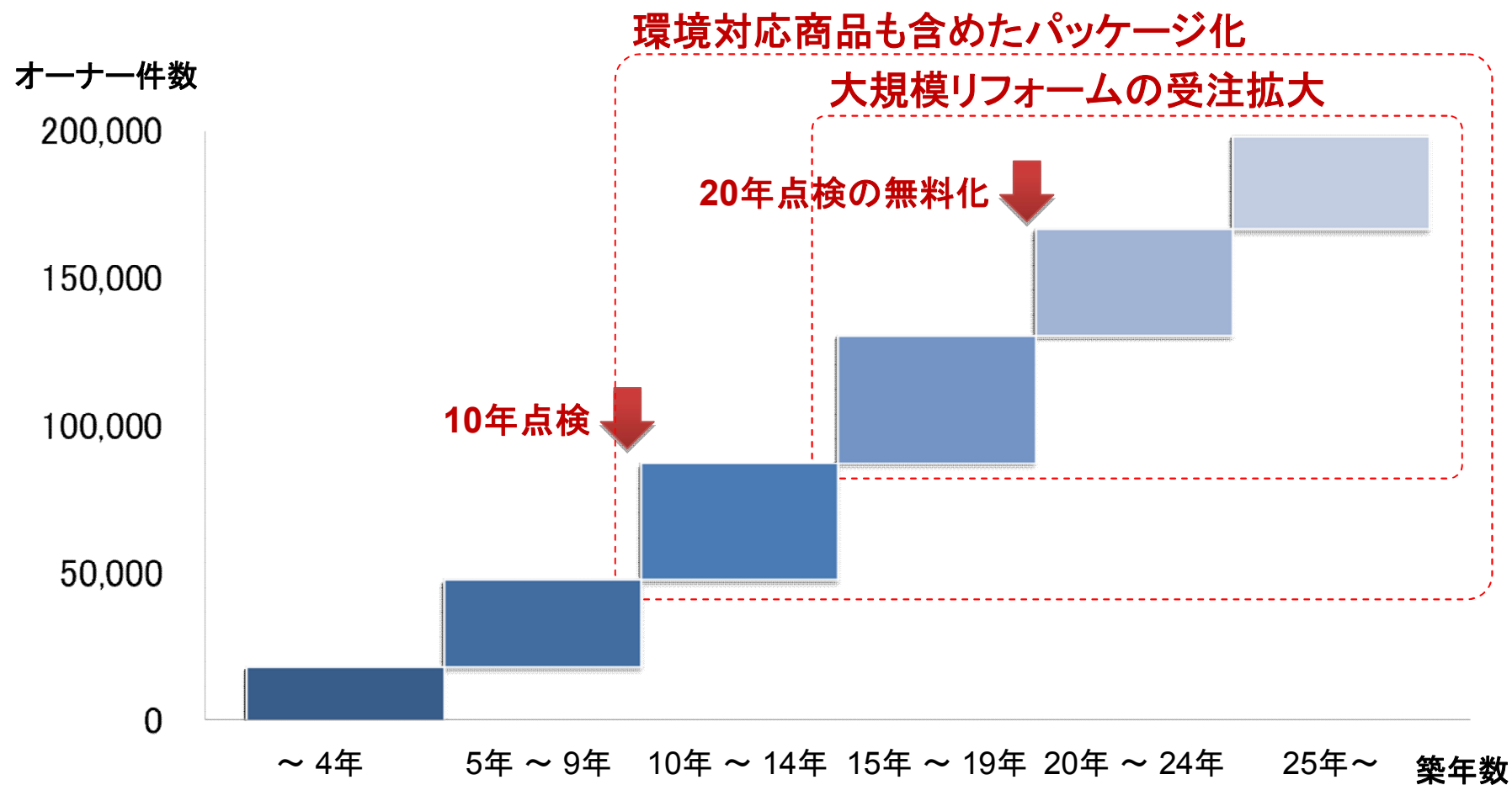
医療、福祉施設、教育施設、
公共施設、コンビニ等への
取り組み強化

海外事業

「プロダクション・ビルダー」を
目指す
事業領域の垂直展開を図る

2×4注文住宅事業

20万件規模のオーナーへのアプローチを強化



オーナー様と三井ホームの絆を再構築する為のプラットフォームとして設立

オーナーズデスク設立の目的

- ・オーナー様の窓口一本化(24時間365日受付)
- ・オーナー様への上質で均一、且つスピーディーな応答・対応サービスの提供
- ・オーナー様対応品質、建物品質に関する履歴データの蓄積基地
- ・オーナー様の住まいと暮らしに関わる各種支援サービスの発信基地

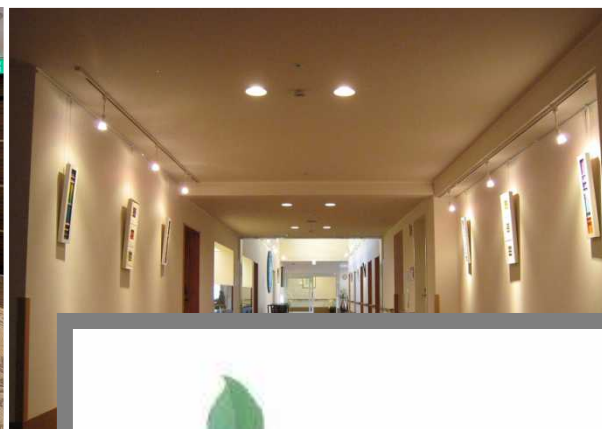


オーナーズデスク風景



オーナーズデスク(沖縄県那覇市)

施設系建築の総称を「with wood(ウィズウッド)」に統一し、
医療、福祉施設、文教施設、公共施設、商業施設等への取組みを強化



制度面の整備、他工法と比べた優位性、三井ホームの独自技術が当事業の成長を牽引

- ✓ 「木のまち・木のいえモデル助成金」
- ✓ 「公共建築物等木材利用促進法」
- ✓ 「2×4工法 耐火建築構造認定取得」

制度面の
整備

三井
ホームの
独自技術

- ✓ 三井ホーム独自開発の木材接合用金物「コネック」
- ✓ 20年以上の実績

建築
コスト

- ✓ RC造に比べ、約5～10%
建築コストを抑えられる

施設系建築
事業の
優位性

- ✓ S造対比 坪当たり-1t
- ✓ RC造対比 坪当たり-1.5t

炭素
排出量

減価償却
期間

- ✓ 木造は期間が短い
- 木造 17~24年
- RC造 39~50年

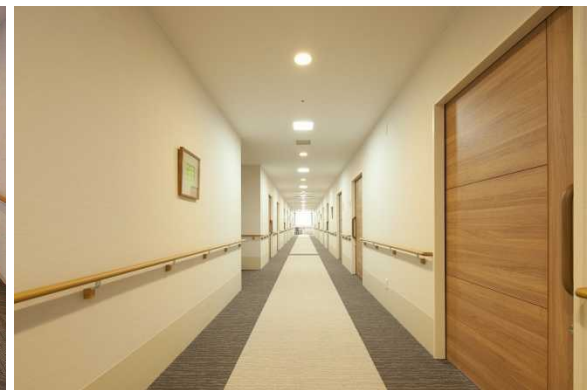
工事工期

- ✓ RC造に比べ、大幅に
工事工期を短くできる

ローソン ＜川崎市 麻生区 黒川 189㎡(約57坪)＞



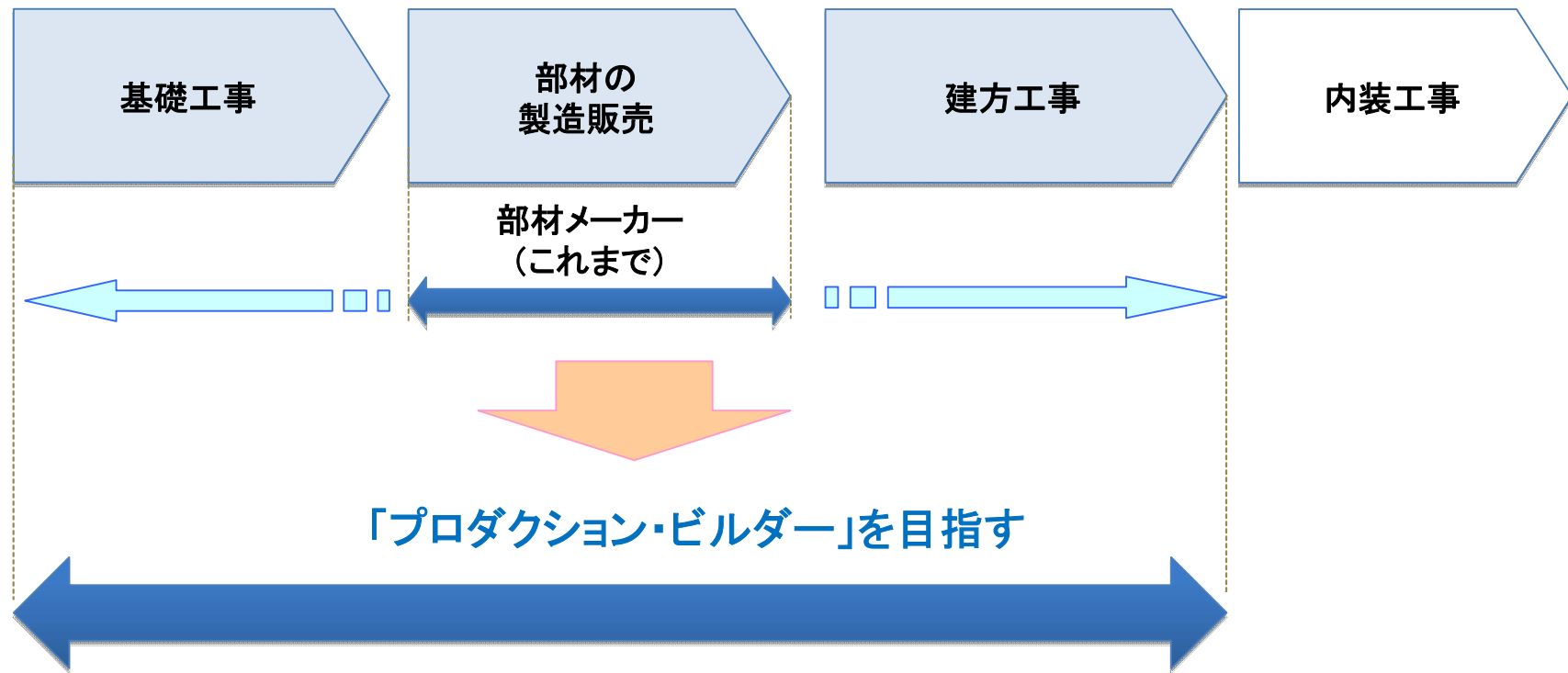
有料老人ホーム グランダ杉並方南町 <東京都杉並区 1,579㎡(約477坪)>



特別養護老人ホーム かざみ鳥 ＜香川県 仲多度郡 多度津町 2,978㎡(約900坪)＞



部材メーカーから、「プロダクション・ビルダー」へ事業領域の拡大を目指す



北米市場の実例

(三井ホームカナダによる壁パネル供給実例)

暮らし継がれる家



シニア向け集合住宅(バーノン市)



6階建集合住宅(施工中・リッチモンド市)



小学校(バーノン市郊外)



ホテル(ラングレー市)

Ⅲ. グループ戦略 : グループ経営の強化

グループ全体で、収益力強化・人材の観点から最適化を目指す

グループ各社の
収益力強化

三井デザインテック:

- ソリューション提案型企业へ事業構造を転換

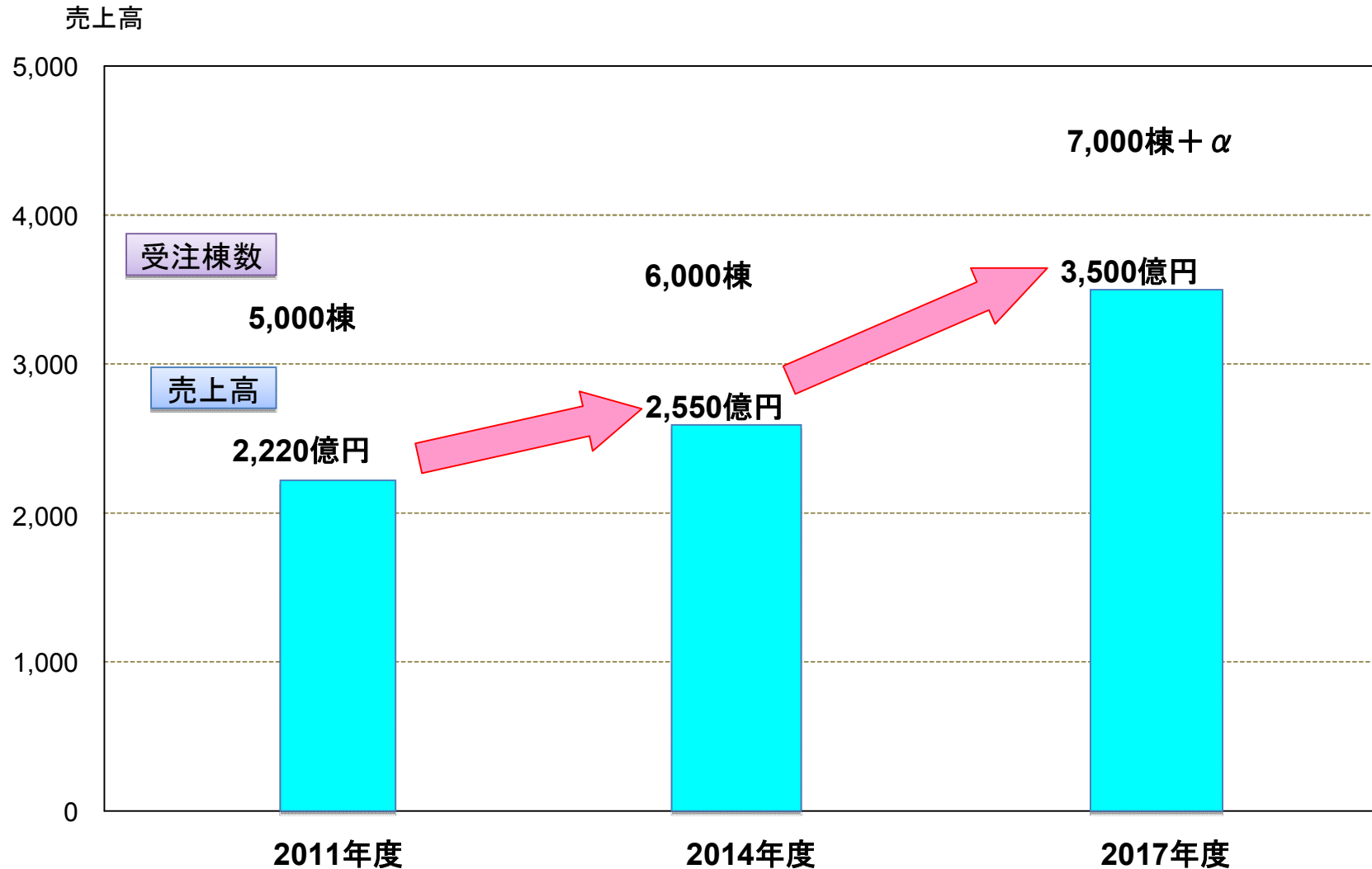
三井ホームエステート:

- オーナーとの関係強化によるストック・関連事業収益拡大
- 資産運用・資産活用提案型企业への転換

人材強化

- グループ全体での採用活動、教育・研修、ジョブローテーション

中長期経営計画 数値目標



暮らし 継がれる家



(当資料取扱い上のご注意)

当資料に記載されている三井ホームグループの計画、戦略などは、現時点において入手可能な情報から得られた当社の経営陣の判断に基づき策定したものであり、経営環境の変動等のリスクや不確定な要素を含んでいるため、実際の業績につきましては、これら見通しと異なる可能性があります。