

2017年1月5日

《ご参考》

## 2017年 年頭所感

トヨタホーム株式会社  
取締役社長 山科 忠

2017年の住宅市場は消費増税が延期され、低金利が続くなど好材料が揃っているものの、展示棟への来場者数が減少しており、楽観視できません。むしろ2019年まで延ばされた消費増税によって住宅購入をゆっくり考えるお客様が増えており、受注環境は厳しくなると考えられます。

また、長期的には人口減に伴う新築住宅着工戸数の減少を控えており、私どもトヨタホームにとって即時にやるべきことと、中長期にかけて取り組むべきことを見定めていくことが重要となります。

2017年度は新中期計画スタートの年となります。過去3年の中期計画では、戸建事業の伸長と戸建て以外のバリューチェーンの拡充に取り組み、原価低減活動による安定的な経営基盤づくりに努めてまいりました。新中計ではこれまでの動きを加速し、市場が縮小する中でも持続的な成長を可能とする体制を確立しなくてはなりません。

このため主力の戸建事業は強みの品質・技術力に磨きをかけ、ゼロエネルギーハウス（ZEH）や耐火・準耐火住宅といったお客様のニーズにお応えします。さらにストック重視という社会の要請にも対応し、リフォーム事業や資産活用事業の拡充を図ります。

こうした各施策をより効果的に実施するあたり、今年度はミサワホーム株式会社との連携を深めてまいります。具体的な取り組みはこれから検討していくこととなりますが、両社でシナジーを発揮することを最優先してまいります。

ブランドビジョン「Sincerely for You～人生をごいっしょに。～」のもと、今年度も「全員営業」、そして「10倍のスピードと10倍の実行」であらゆる施策に取り組みます。「報連相の徹底」についても昨年同様、心して日々の業務に取り組みます。

昨年とあえて同じことを申し上げるのはその重要性もありますが、変えてはいけないことを浸透させるためでもあります。

トヨタホームは今年も、よりよい住まいづくりに取り組んでまいります。



以上