



SEKISUI HOUSE

積水ハウス株式会社 会社説明会資料

2025.1

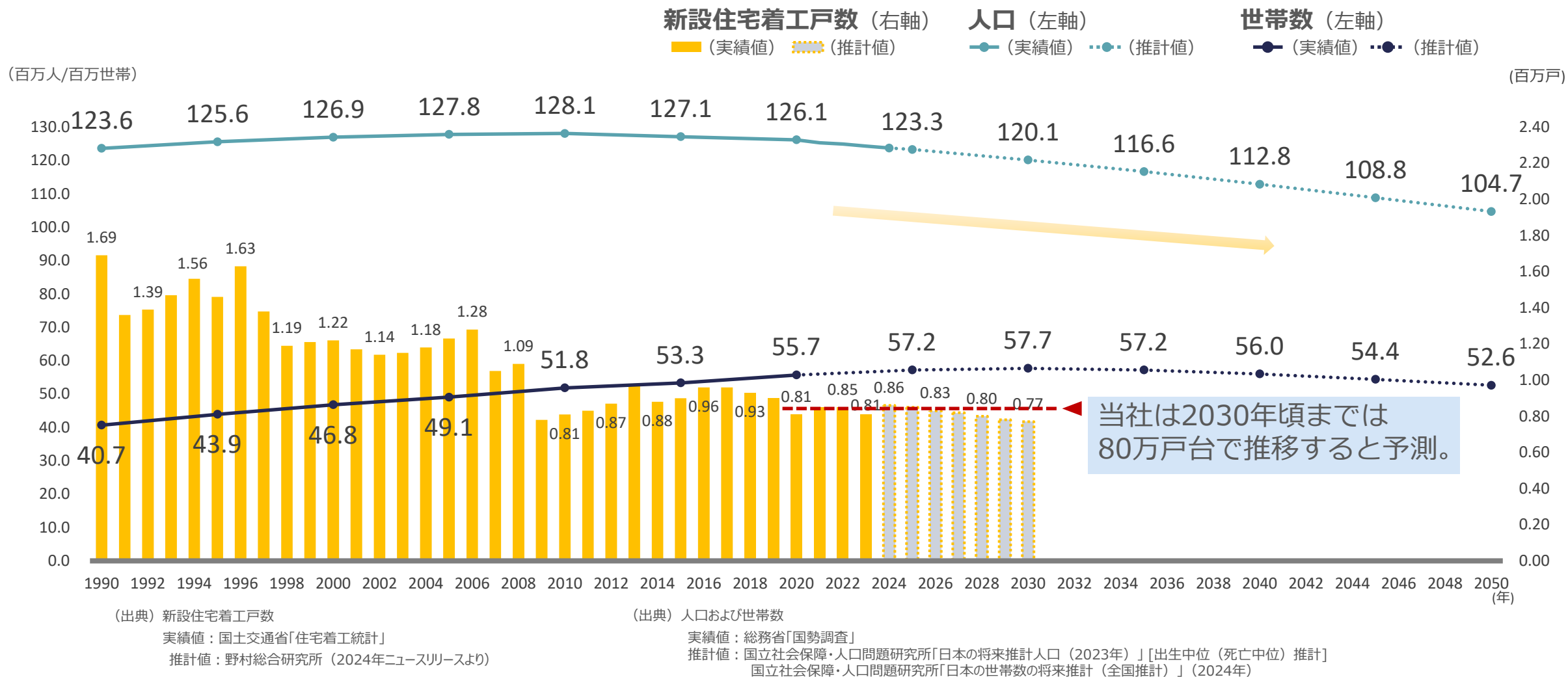
会社概要

社名	積水ハウス株式会社
設立	1960年8月1日
決算月	期末：1月（4月配当） 中間：7月（9月配当）
上場取引所	東証プライム市場 名証プレミア市場
銘柄コード	1928
従業員数	29,932名 ※2024.1.31現在
関係会社	連結子会社342社 持分法適用関連会社37社
格付	JCR:AA, R&I:AA-, S&P:BBB+



住宅業界を取り巻く環境は

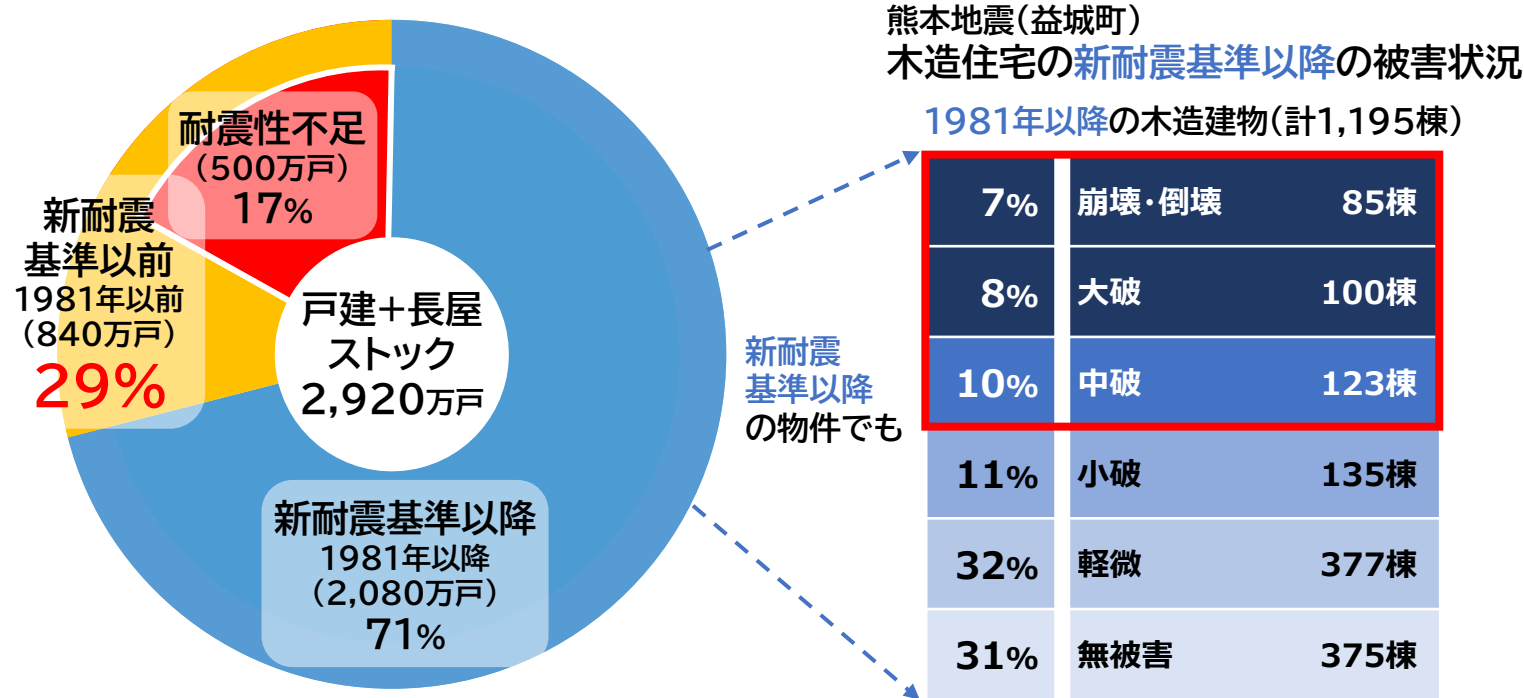
日本の新設住宅着工戸数は、人口・世帯数減少の影響を受け減少傾向



国内住宅ストックの状況

戸建住宅の840万戸(29%)が新耐震基準前の建築 省エネルギー基準を満たす戸建住宅は僅か11%

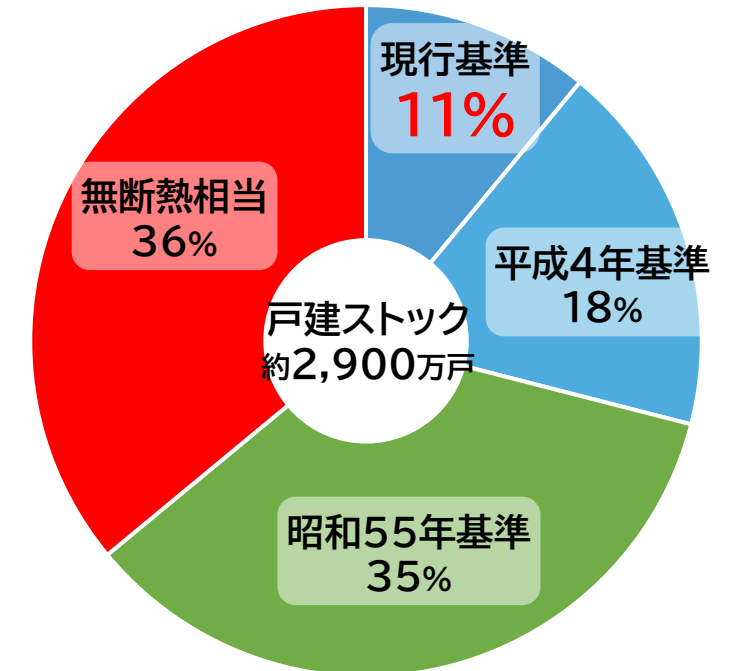
耐震性



(出典)

「平成30年住宅・土地統計調査」住宅及び世帯に関する基本集計より当社作成
国土交通省データおよび日本建築学会大会学術講演梗概集「2016年熊本地震における益城町の悉皆調査結果の分析と考察」より当社作成

断熱性



(出典)

脱炭素社会に向けた住宅・建築物の省エネ対策等のあり方検討会第5回
(開催:令和3年7月20日)資料4より当社試算・作成

第6次中期経営計画の基本方針

積水ハウスのグローバルビジョン

「わが家」を世界一幸せな場所にする

ハード・ソフト・サービスを
融合し、幸せを提案

- ✓ 生活を編み込む「life knit design」
- ✓ データドリブンのDXによる価値創出
- ✓ PLATFORM HOUSE / 健康サービス・生活サービスの提供

ESG経営の
リーディングカンパニーに

- ✓ 住まいを通じて環境課題の解決に貢献
- ✓ 従業員の自律を成長ドライバーにする
- ✓ イノベーション&コミュニケーション

積水ハウステクノロジーを
世界のデファクトスタンダードに

- ✓ 米国 南東部地域への進出
- ✓ 安全性・快適性・デザインを武器としたハード（SHAWOOD）の展開
- ✓ 生活提案力、顧客アプローチ、ブランド等のソフト浸透

国内の“安定成長” と 海外の“積極的成長”

経営資源の活用・価値向上



人的資本



DX・データ



商品・サービス



成長投資

積水ハウスグループのコアコンピタンス

技術力

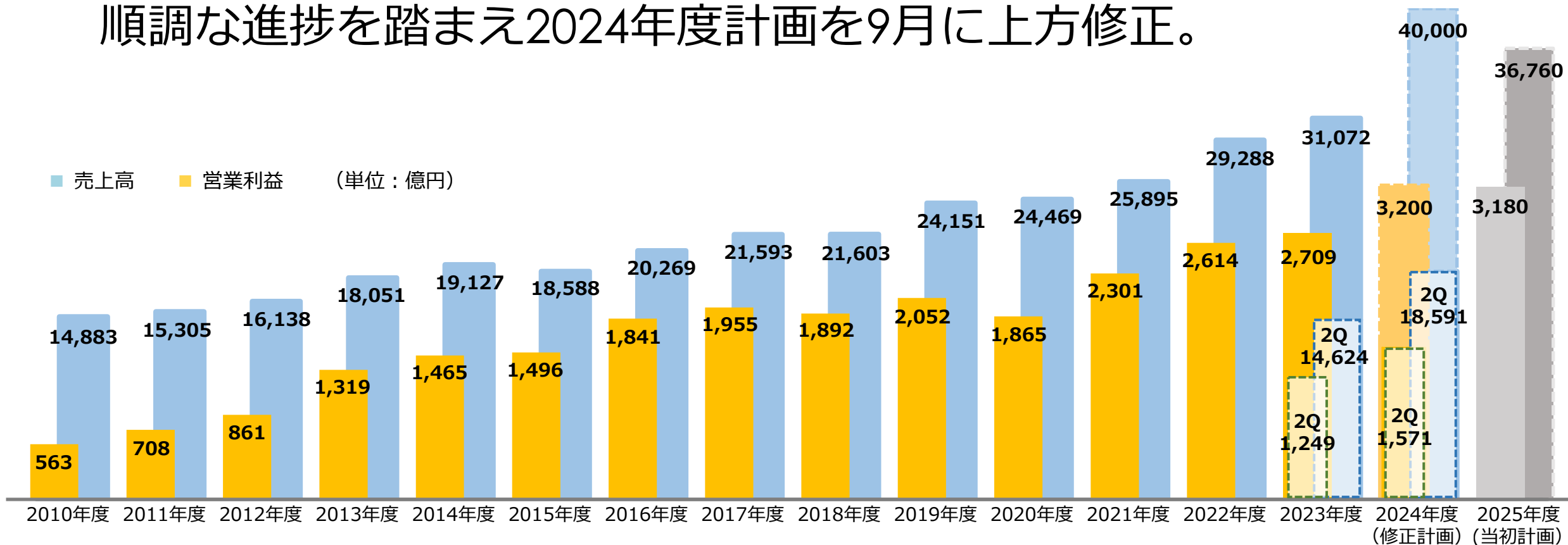
施工力

顧客基盤

2024年度第2四半期

売上高・営業利益は国内外の既存事業の成長に加え、
MDC社の連結化もあり、過去最高を更新。
順調な進捗を踏まえ2024年度計画を9月に上方修正。

■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：億円)



第1次計画
筋肉質な
収益基盤を確立

第2次計画
事業拡大による
利益成長加速

第3次計画
グループシナジーの強化による
“住”関連ビジネスの新たな挑戦

第4次計画
BEYOND2020に向けた
“住”関連ビジネスの基盤づくり

第5次計画
コアビジネスのさらなる深化と
新規事業への挑戦

第6次計画
国内の安定成長と
海外の積極的成長

バランスのとれた収益構成

バランスの取れた事業ポートフォリオ

国際ビジネス



国際事業

海外において、戸建住宅の
販売や宅地の造成開発・販
売、分譲マンションや賃貸マ
ンション等の開発
[展開エリア]
アメリカ、オーストラリア、シンガ
ポール

開発型ビジネス



都市再開発

都市部を中心としたホテル
等の開発・管理、
地方部“Trip Base”



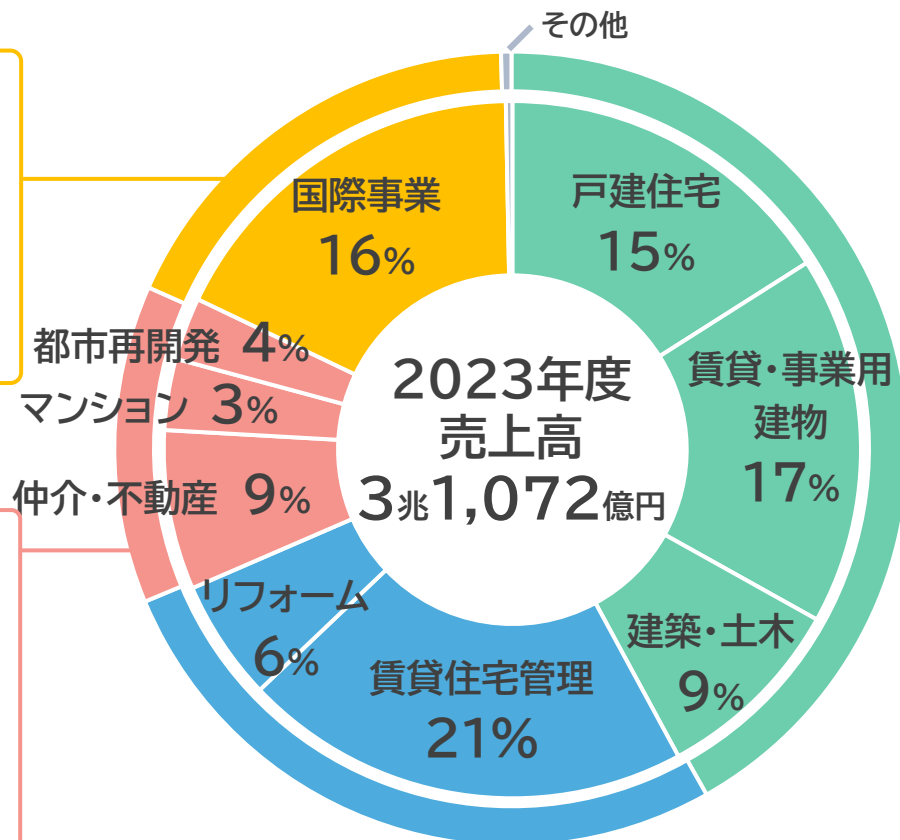
マンション

分譲マンションの開発・
販売・管理



仲介・不動産

住宅用地・既存住宅の仲介・
販売、収益用不動産(土地・
建物)の仲介・販売



ストック型ビジネス



賃貸住宅管理

賃貸住宅(シャームゼン)
の借上・管理業務



リフォーム

当社施工の住宅(戸建・賃貸)
のリフォーム、
一般物件のリフォーム

請負型ビジネス



戸建住宅

注文住宅・分譲住宅(外構含
む)の販売



賃貸・事業用建物

賃貸住宅(シャームゼン)、
商業・オフィス用建築物等
(外構含む)の請負・販売



建築・土木

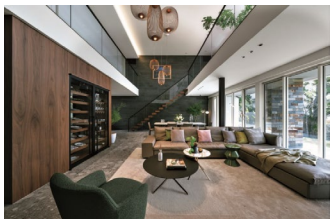
在来工法建築物の設計・施
工、土木工事の設計・施工



アセットライトビジネス

請負型ビジネス

戸建住宅



賃貸・事業用建物



高付加価値住宅の提供

お客様の住宅ストックから生み出される
ビジネスの拡大

ストック型ビジネス

賃貸住宅管理



リフォーム



安定したキャッシュフローの創出

請負型とストック型から得た利益を大規模な
資本投資を必要とする開発型ビジネスや国
際ビジネスに投資し、大きなリターンを得る。

開発型ビジネスと国際ビジネス

開発型ビジネス

仲介・不動産



マンション



都市再開発



国際ビジネス



アメリカ

- ・戸建住宅事業
- ・コミュニティ開発事業
- ・賃貸住宅開発事業



オーストラリア

- ・戸建住宅事業
- ・複合開発事業



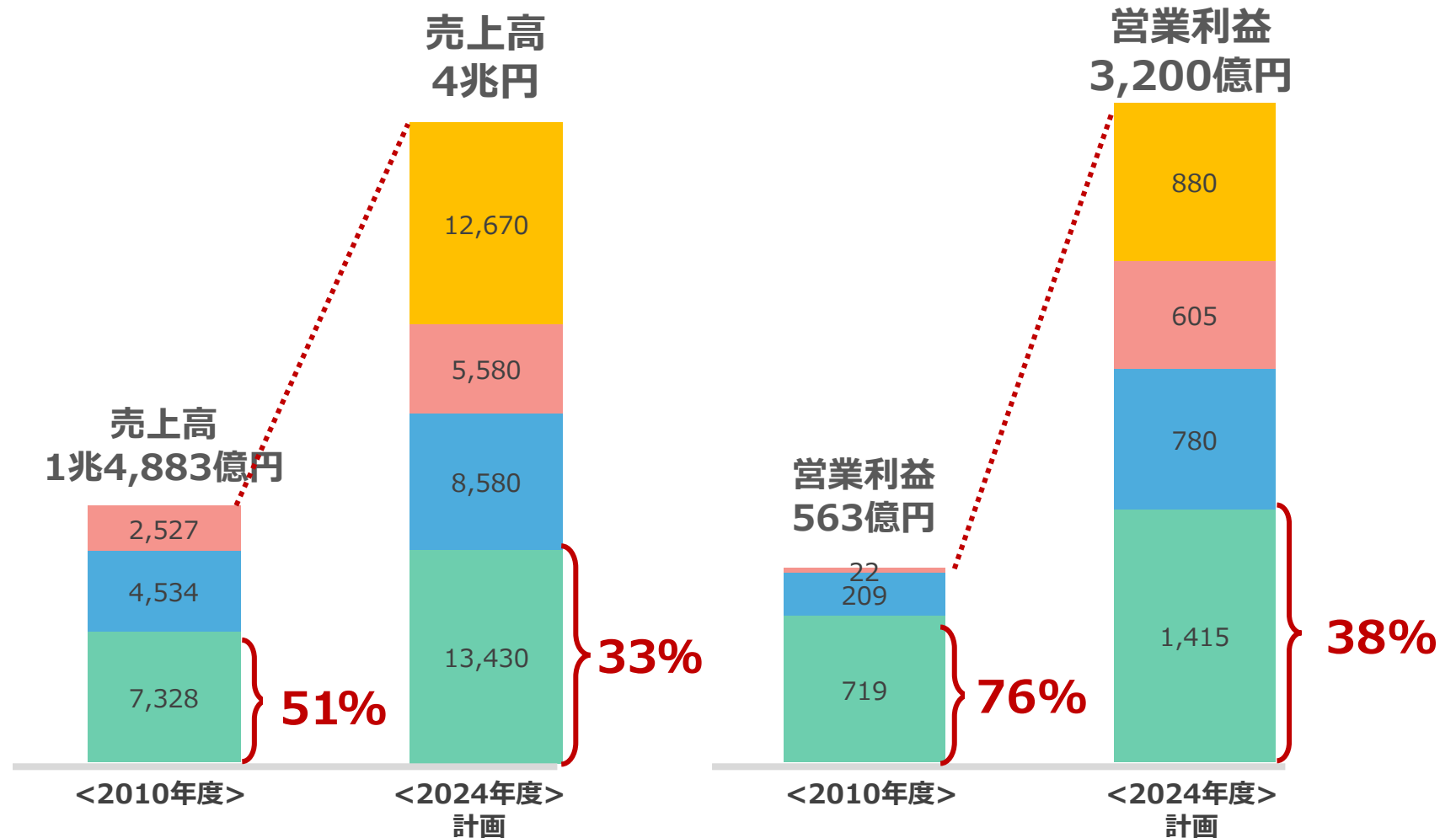
シンガポール (持分法による計上)

- ・複合開発事業

質の高い開発プロジェクトを通じて収益力を強化し、さらなる成長のための投資余力を確保する

請負型ビジネス中心の事業構成から バランスの取れた事業構成へ変化

- 国際ビジネス
- 開発型ビジネス
- ストック型ビジネス
- 請負型ビジネス



* 内訳（単位：億円）に「その他」、全社費用およびセグメント間消去含まず

* 2010年度は国際ビジネスは開発型ビジネスに含む

積水ハウスグループの3つの強み

企業理念 根本哲学「人間愛」

戦後の住宅不足を解消・人々の命と財産を守る

邸別自由設計 注文住宅 98%

お客様との深いつながりと信頼関係

お客様
ファーストの
DNA

技術力

施工力

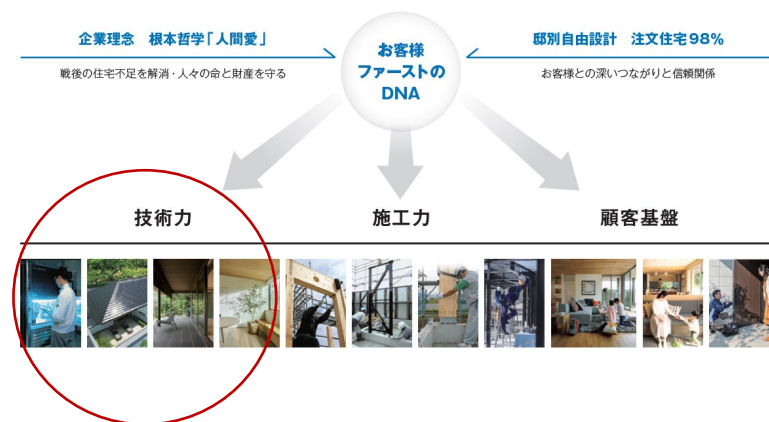
顧客基盤

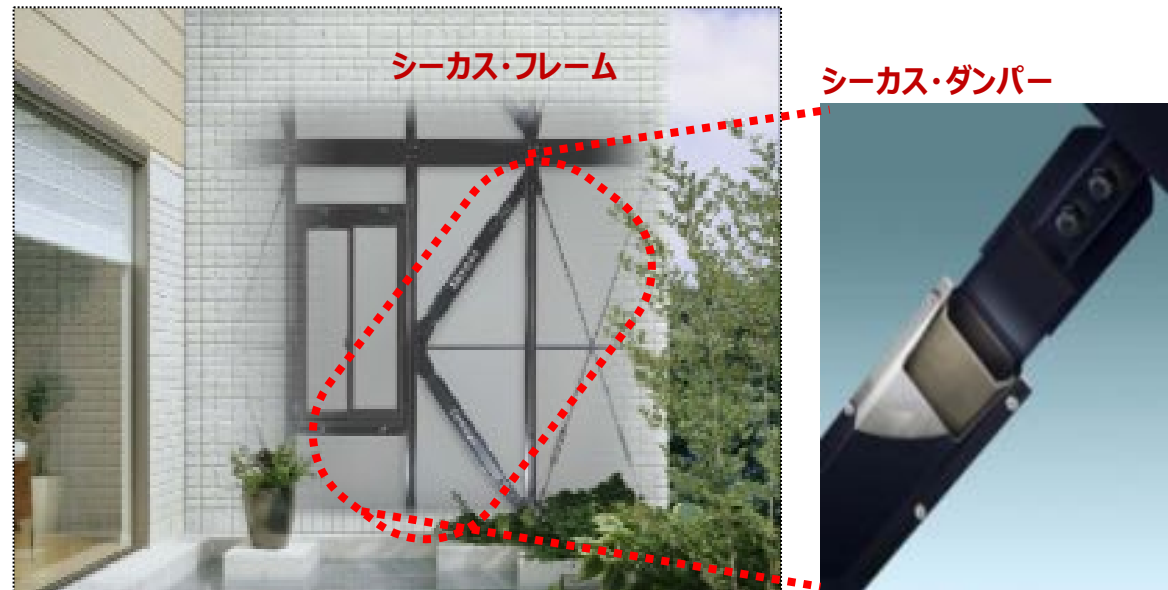




優れた耐久性・強度を誇る外壁材 「ダインコンクリート」

- ◆ 重厚で味わい深いデザイン
- ◆ 既存コンクリートをはるかに超える強度
- ◆ メンテナンスサイクル30年
- ◆ 高いストック価値を実現





積水ハウスオリジナル 大臣認定「制震構造」

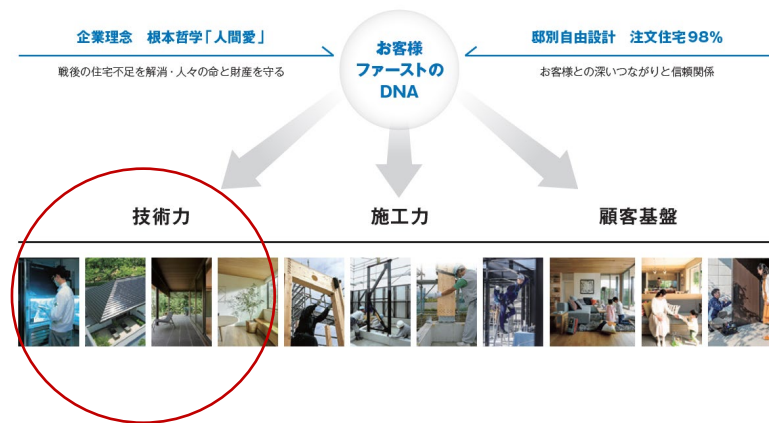
SHEQAS

地震動エネルギー吸収システム（シーカス）

優れた耐震性を誇る制震システム「シーカス」

国土交通大臣認定「制震構造」

- ◆地震動エネルギーを熱エネルギーに変えて吸収。
- ◆建物の変形を約 1 / 2 以下に低減

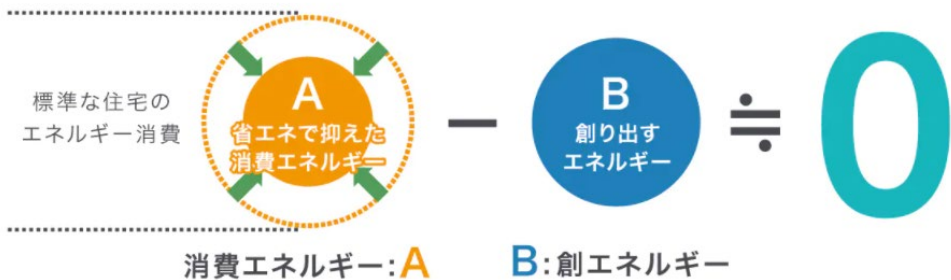




オリジナル陶板外壁「ベルバーン」

- ◆焼きものならではの土の温かみや質感 ◆優れた耐久性、耐候性、耐震性
- ◆工業製品としての安定した品質





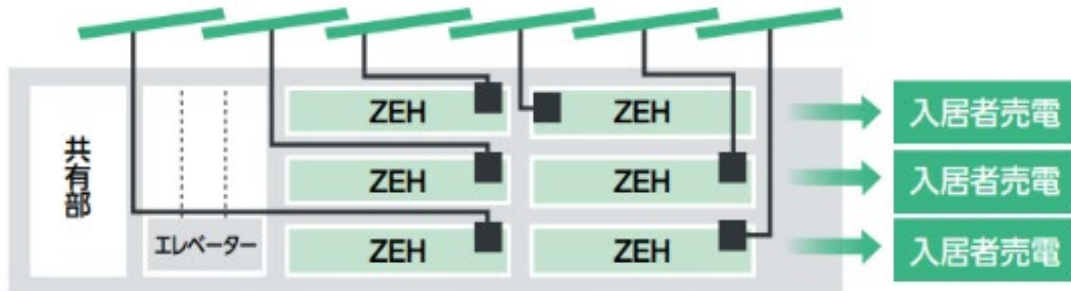
2023年度採用率：95%

「グリーンファースト ゼロ」

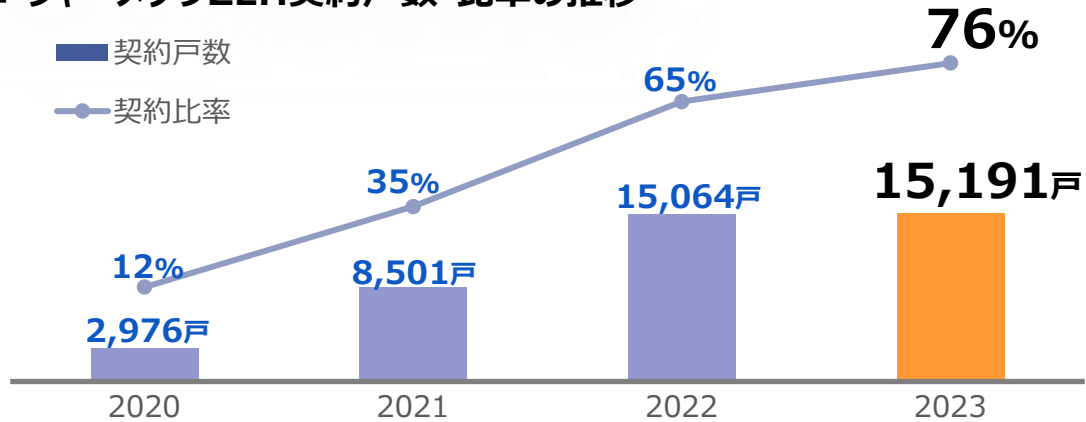
- ◆消費エネルギーを、創り出したエネルギー（電力）で相殺し、エネルギー収支ゼロを目指します。



長期優良住宅の認定取得したZEH賃貸住宅（入居者売電方式）



■ シャーメゾンZEH契約戸数・比率の推移



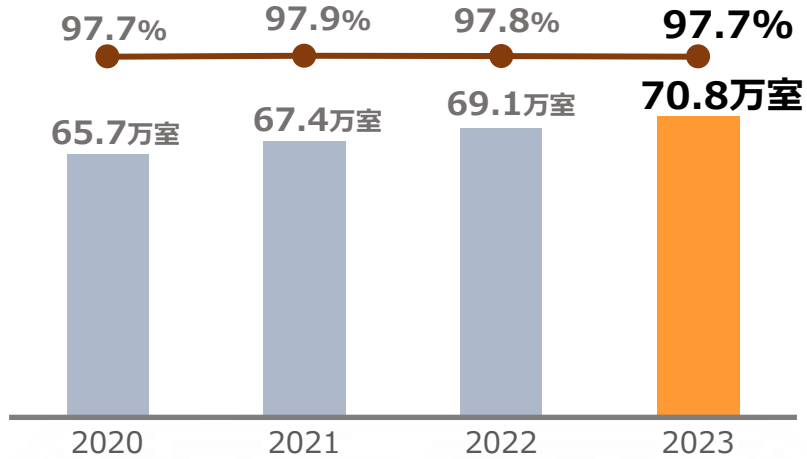
* シャーメゾンZEHに係る各数値の算定期間は各年2月から翌年1月

シャーメゾンZEH

◆ オーナー様・入居者様共にメリットを享受

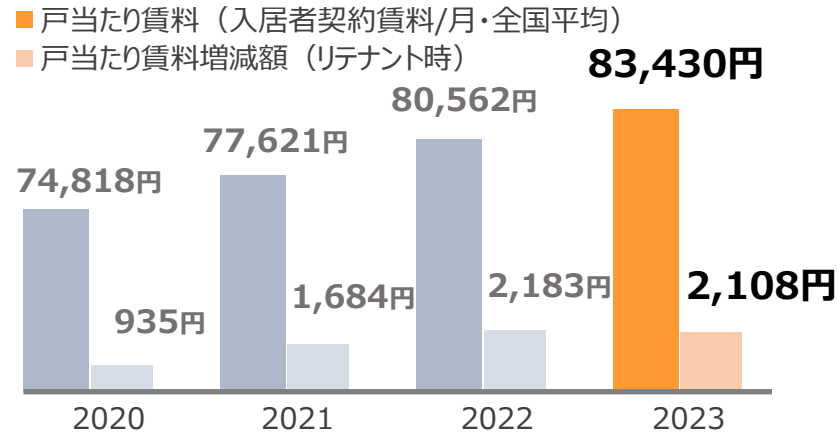


■ 管理室数・入居率



対象物件：1969年以降に竣工した当社グループ借上物件

■ 賃料推移



賃貸住宅シャーメゾン 管理室数・入居率、賃料の推移

2023年度入居率 97.7%

好立地・高品質・入居者ファーストの建物供給により
管理室数の増加と高入居率を維持

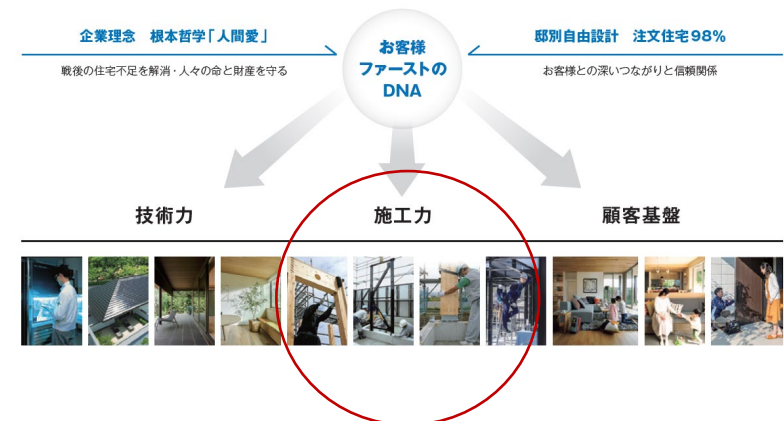




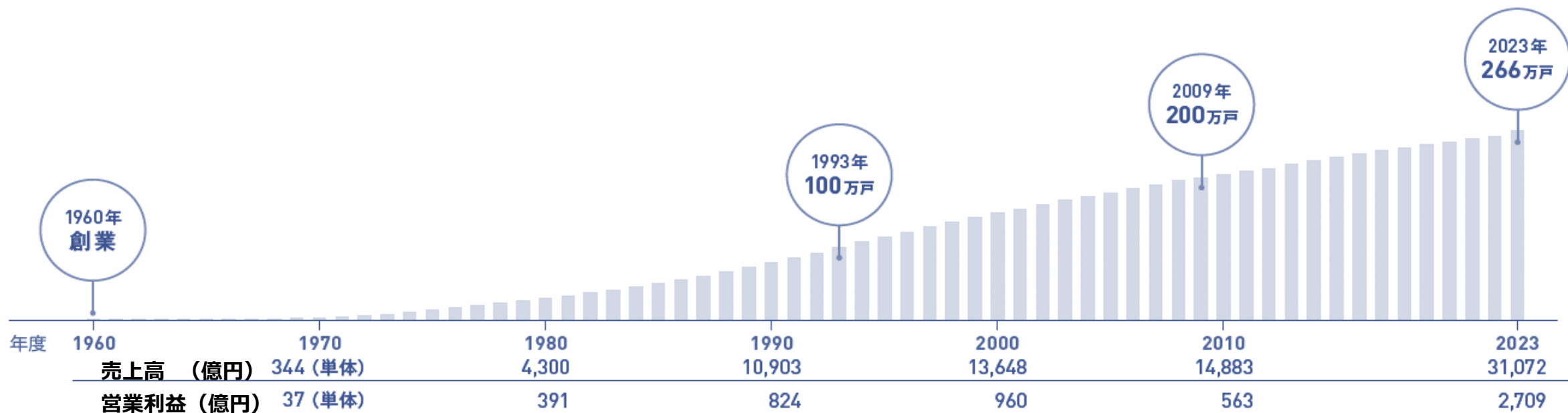
責任施工体制

積水ハウスグループの施工部門を担う建築のスペシャリストである「積水ハウス建設グループ」

全国拠点数 8社75拠点 約3,700人のスタッフ

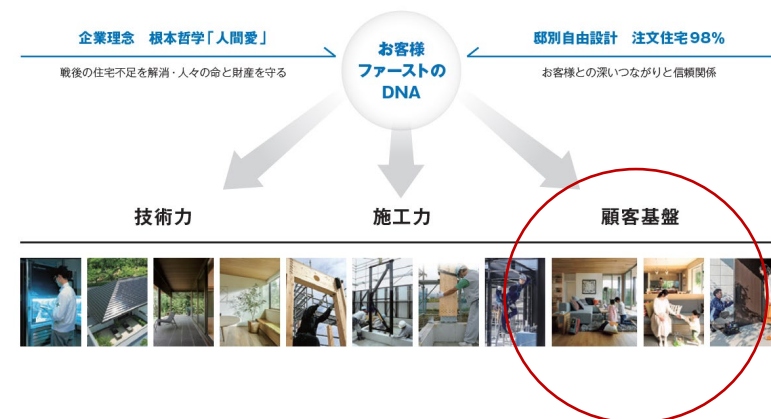


累積建築戸数の推移

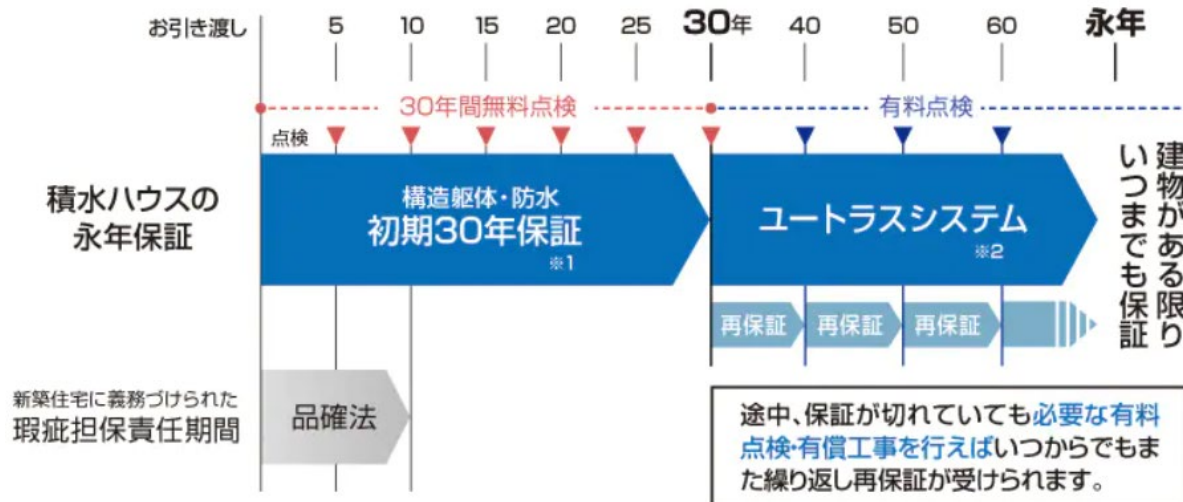


強固な顧客基盤 累積建築戸数 266万戸 (海外含む)

60年以上の歩みの中で、積水ハウスグループが築きあげてきた強固な顧客基盤

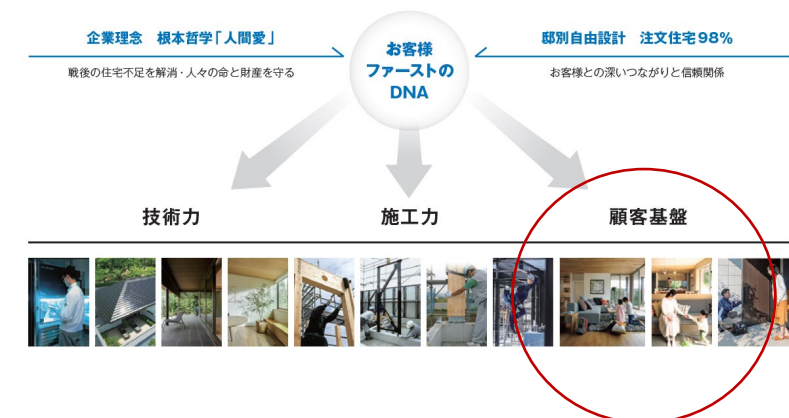


ユートラス
U-trus
system



アフターサービス

- ◆お客様に感動をもたらすカスタマーサービス精神
- ◆約1,500人の専任者による充実のアフターサービス体制
- ◆新築時からのメンテナンス情報を一元管理する情報システム



重点施策の進捗

2024年度 セグメント別 収益計画

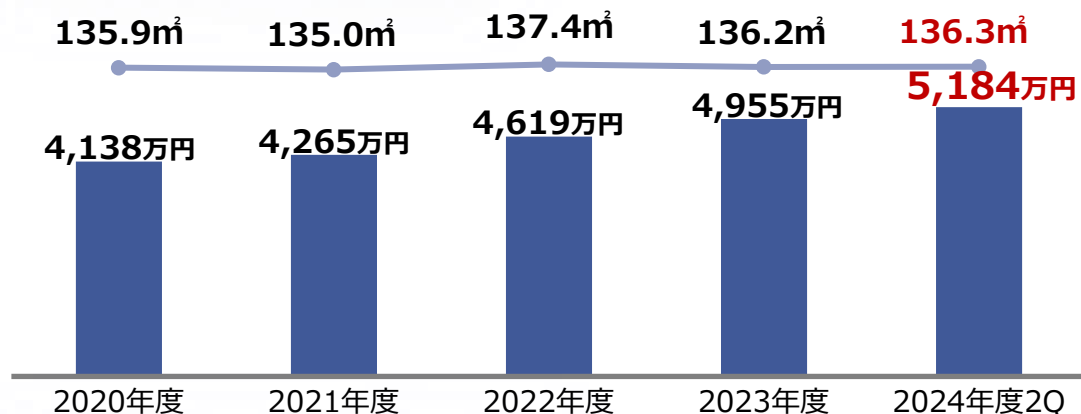
過去最高の売上高と
営業利益を計画

		売上高（単位：億円）			営業利益（単位：億円）		
		2023年度 実績	2024年度		2023年度 実績	2024年度	
			計画	前期比		計画	前期比
請負型	戸建住宅	4,710	4,730	19	410	435	24
	賃貸・事業用建物	5,241	5,500	258	780	830	49
	建築・土木	2,746	3,200	453	129	150	20
	小計	12,698	13,430	731	1,319	1,415	95
ストック型	賃貸住宅管理	6,465	6,725	259	501	530	28
	リフォーム	1,749	1,855	105	234	250	15
	小計	8,215	8,580	364	736	780	43
開発型	仲介・不動産	2,884	3,570	685	258	310	51
	マンション	1,094	1,020	△74	175	120	△55
	都市再開発*	1,330	990	△340	214	175	△39
	小計	5,309	5,580	270	648	605	△43
国際事業		5,110	12,670	7,559	488	880	391
その他*		132	130	△2	26	20	△6
消去または全社		△394	△390	4	△510	△500	10
合計		31,072	40,000	8,927	2,709	3,200	490

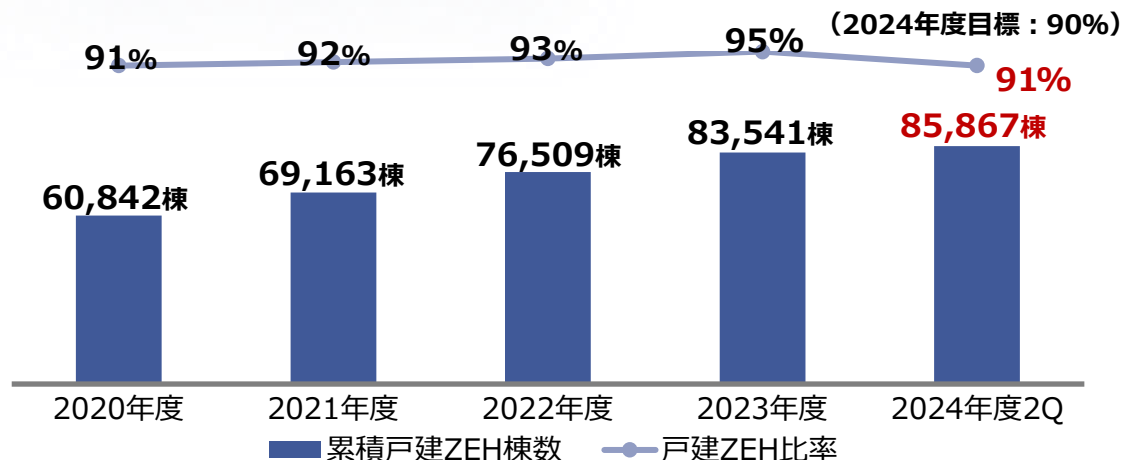
【戸建住宅】 2024年度第2四半期実績

戸建住宅市場が弱含むなか、3ブランド戦略や高付加価値提案の推進が奏功し、底堅い需要を獲得。
3rdレンジの受注も拡大し、一棟単価の上昇は継続。

■ 1棟当たり単価・面積の推移



■ 戸建住宅ZEH棟数・比率の推移



■ 販売価格帯別 受注棟数比率の状況

		2022年度	2023年度	2024年度2Q
1stレンジ	3,000万円未満	5%	3%	2%
2ndレンジ	3,000万円～ 5,000万円未満	67%	65%	63%
3rdレンジ	5,000万円以上	28%	32%	35%

■ 各種提案の採用率

	2022年度	2023年度	2024年度2Q
SMART-ECS	81%	81%	78%
Family Suite	65%	68%	66%
PLATFORM HOUSE-touch	23%	25%	30%

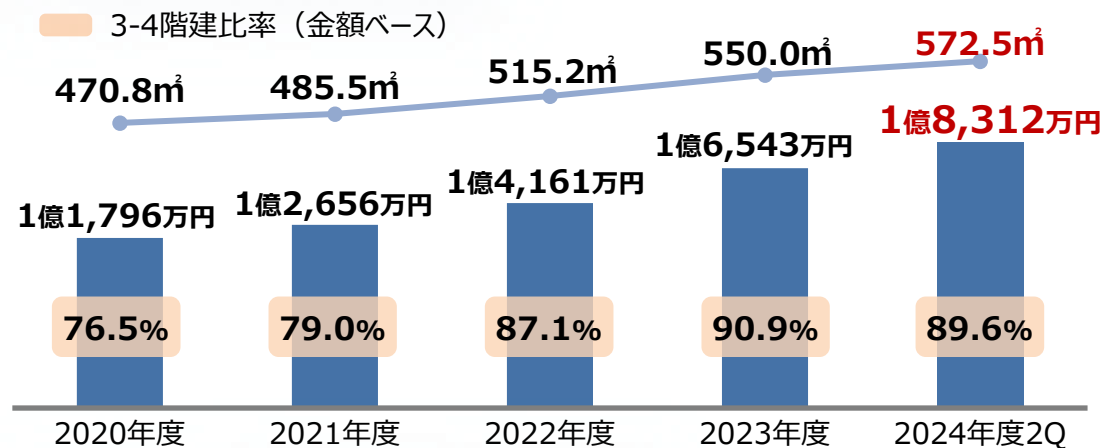
* PLATFORM HOUSE-touch採用率は、集計方法を契約時から出荷時に変更。

* 戸建住宅ZEHに係る各数値の算定期間は各年4月から翌年3月の12か月間（2024年度2Qのみ2024年4月から2024年7月の4か月間）

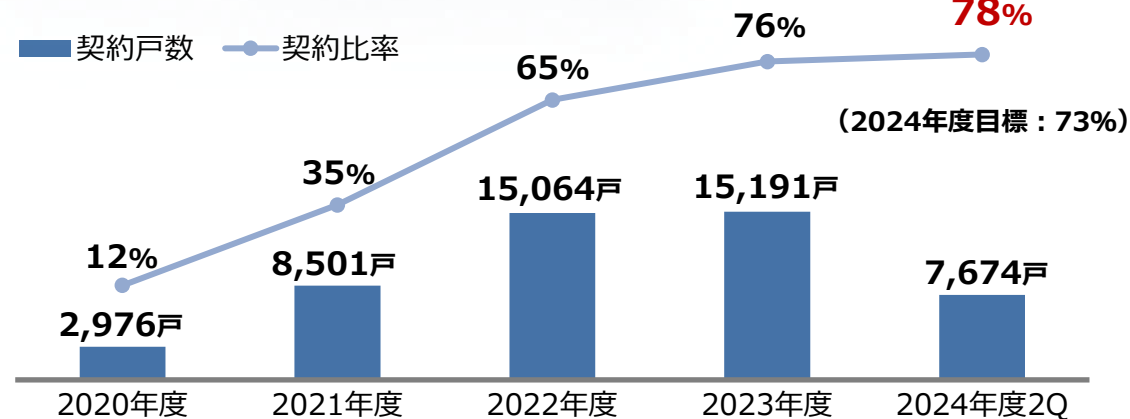
【賃貸・事業用建物】2024年度第2四半期実績

徹底したエリア戦略に加え、高付加価値シャームゾンやCRE事業の強化をはじめとした商品戦略・販売戦略が奏功し、受注は好調に推移。

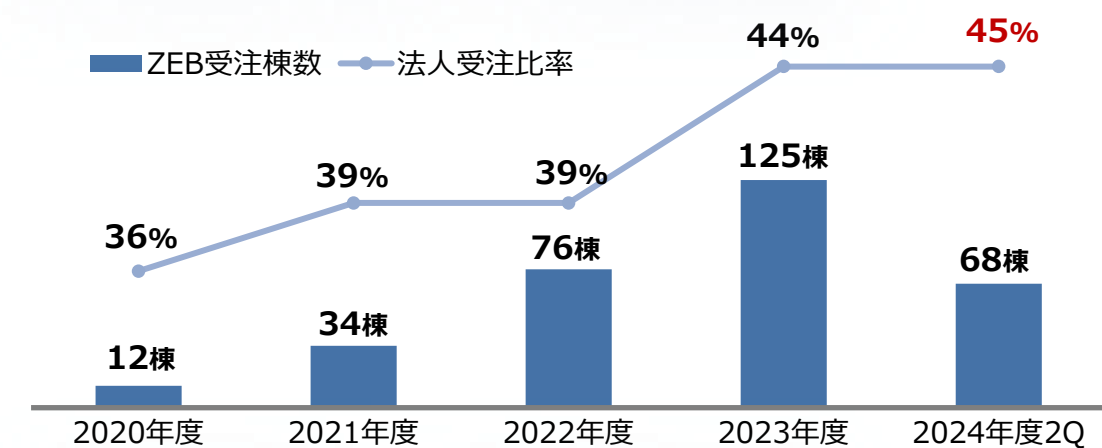
■ 1棟当たり単価・面積の推移



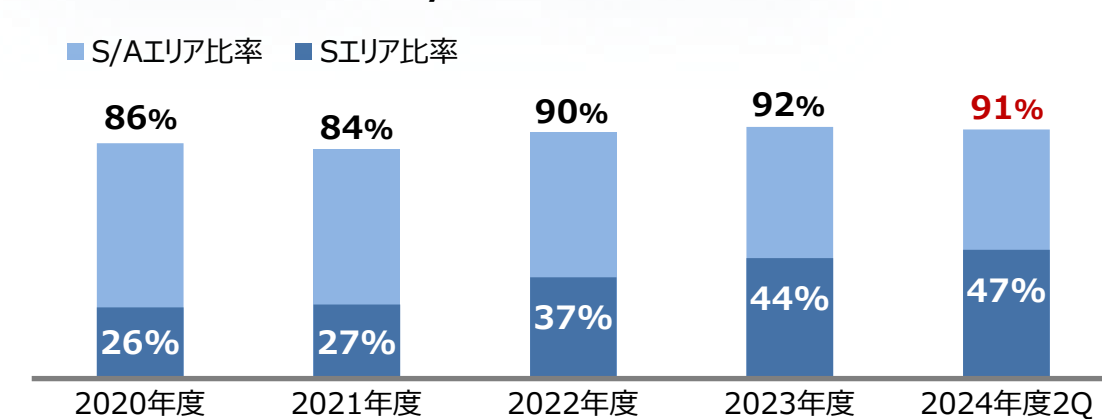
■ シャームゾンZEH契約戸数・比率の推移



■ 法人受注比率（金額ベース）・ZEB受注棟数の推移



■ 賃貸住宅受注のうち、S/Aエリア棟数比率の推移



* シャームゾンZEHに係る各数値の算定期間は各年2月から翌年1月（2024年度2Qのみ2024年2月から2024年7月の6か月間）

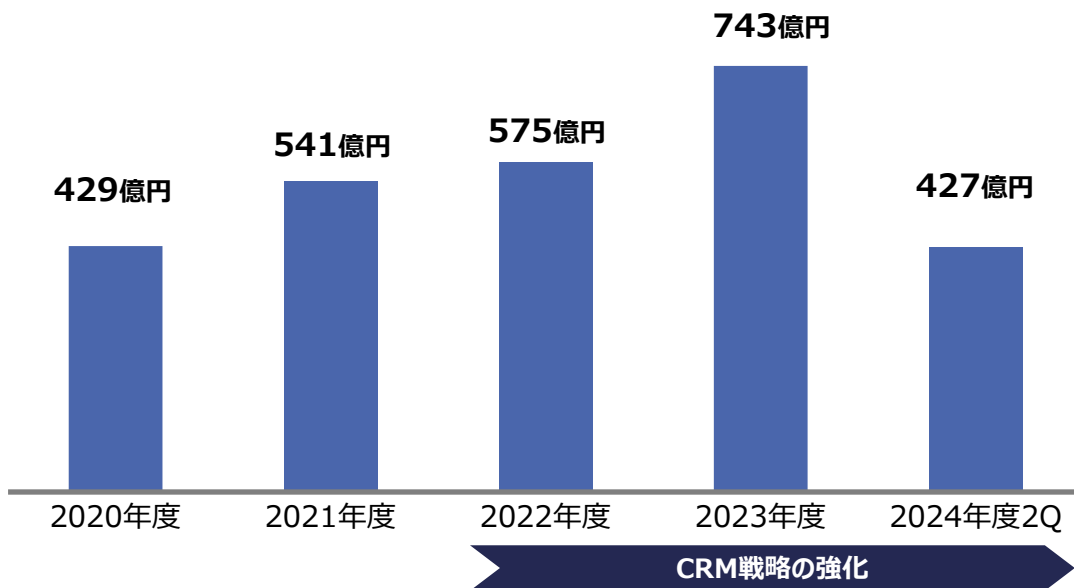
【仲介・不動産】 2024年度第2四半期実績

積水ハウス不動産グループを中心とした回転率を意識した優良な住宅用地の仕入れ・販売が成長を牽引。
請負型ビジネスとのシナジーを意識した取り組みを強化。

■ 積水ハウスにおける土地分譲事業

売上高 推移

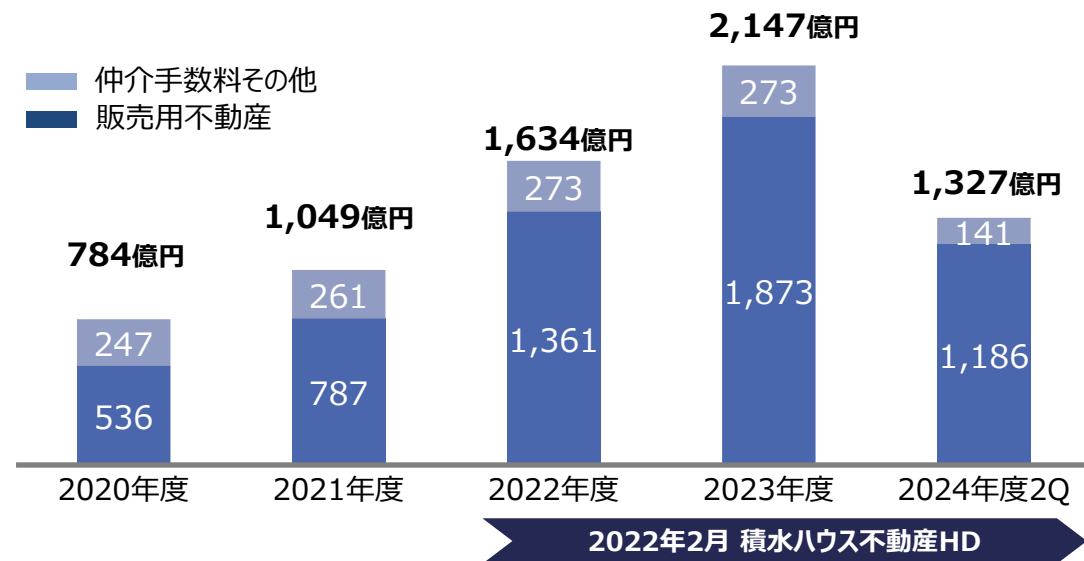
年平均成長率（2020年～2023年）：20%



■ 積水ハウス不動産グループにおける仲介・不動産事業

売上高 推移

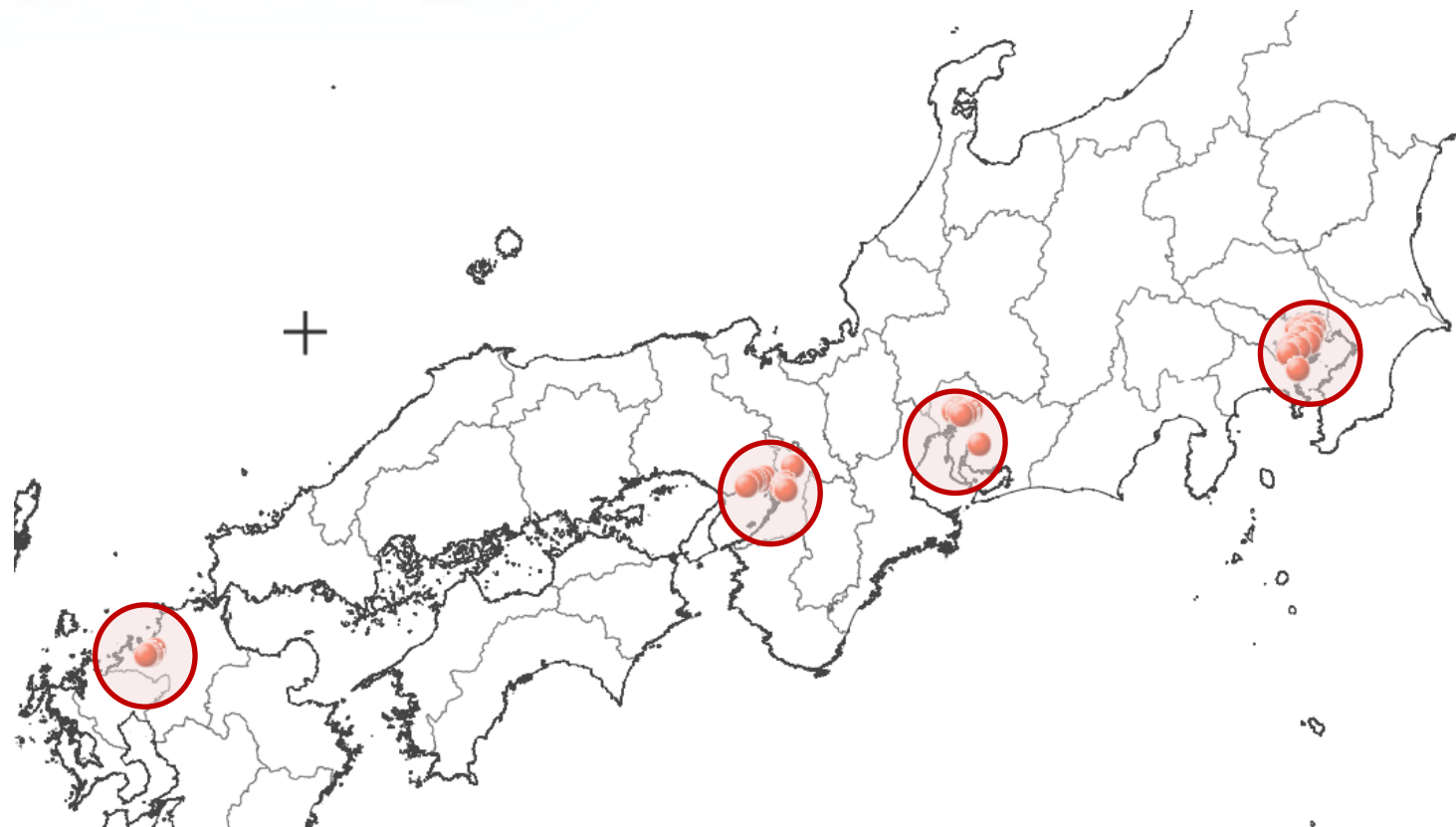
年平均成長率（2020年～2023年）：40%
（販売用不動産のみ：52%）



【マンション】 2024年度第2四半期実績

四大都市圏（東京・名古屋・大阪・福岡）におけるエリア戦略や全住戸ZEH等の高付加価値分譲マンションの供給により、高額物件を中心に販売は計画を上回る進捗。

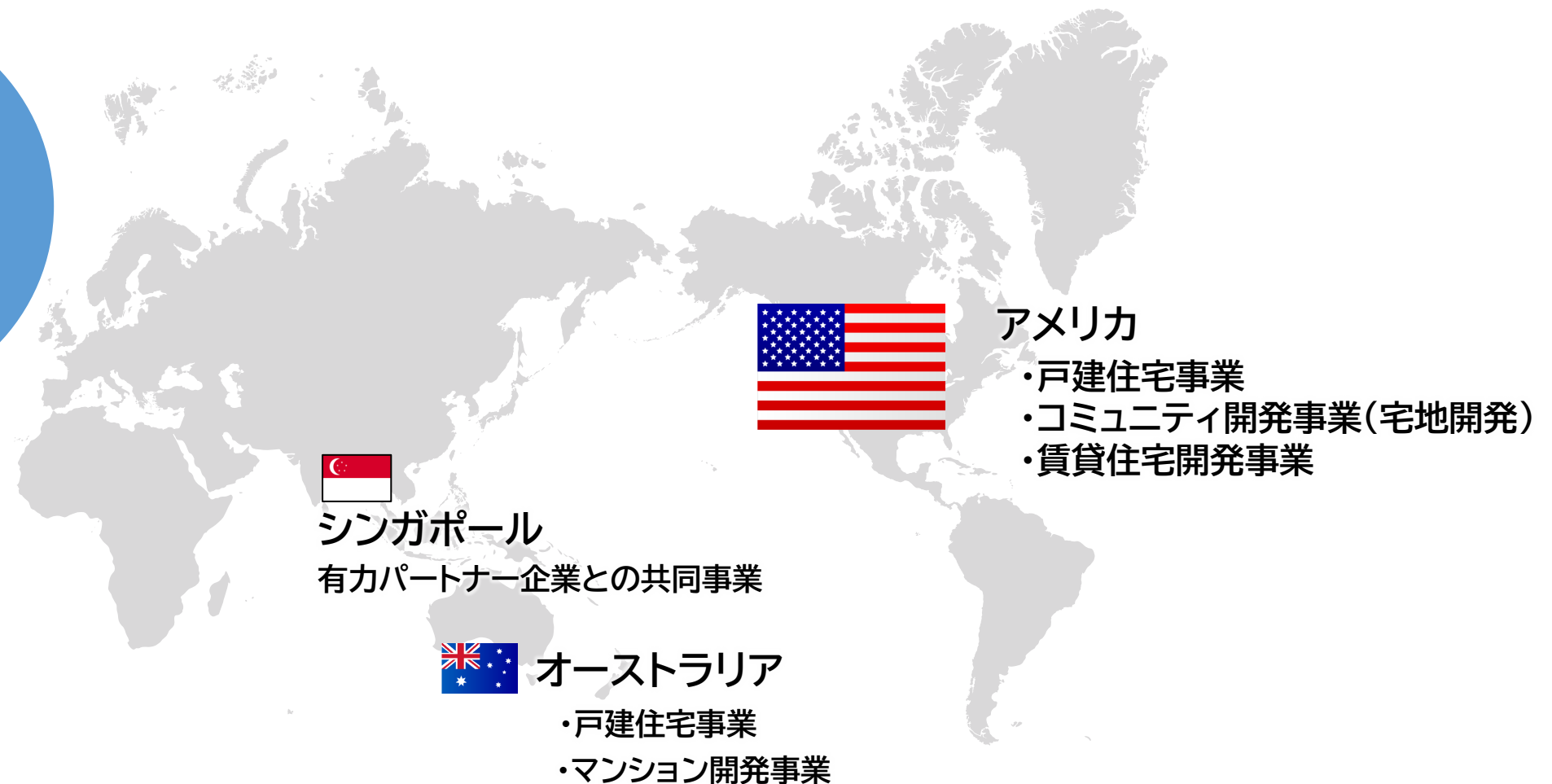
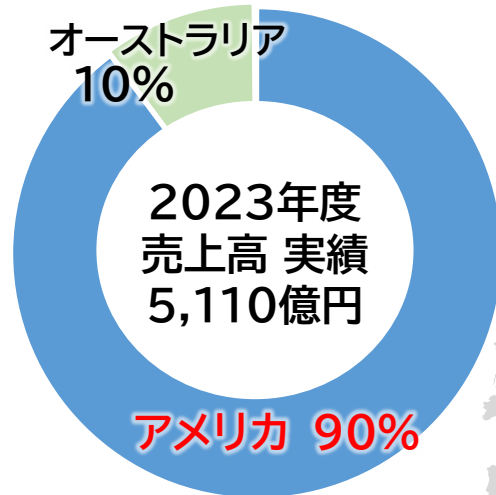
■ グランドメゾンの供給エリア（2020～2024年度）



国際ビジネスの拡大

【国際ビジネス】

アメリカを中心に、開発事業中心型から開発・戸建住宅事業を両輪とする2本柱の事業ポートフォリオとするべく、戸建住宅事業の積極的な成長戦略を継続する。



【国際ビジネス】 2024年度通期計画

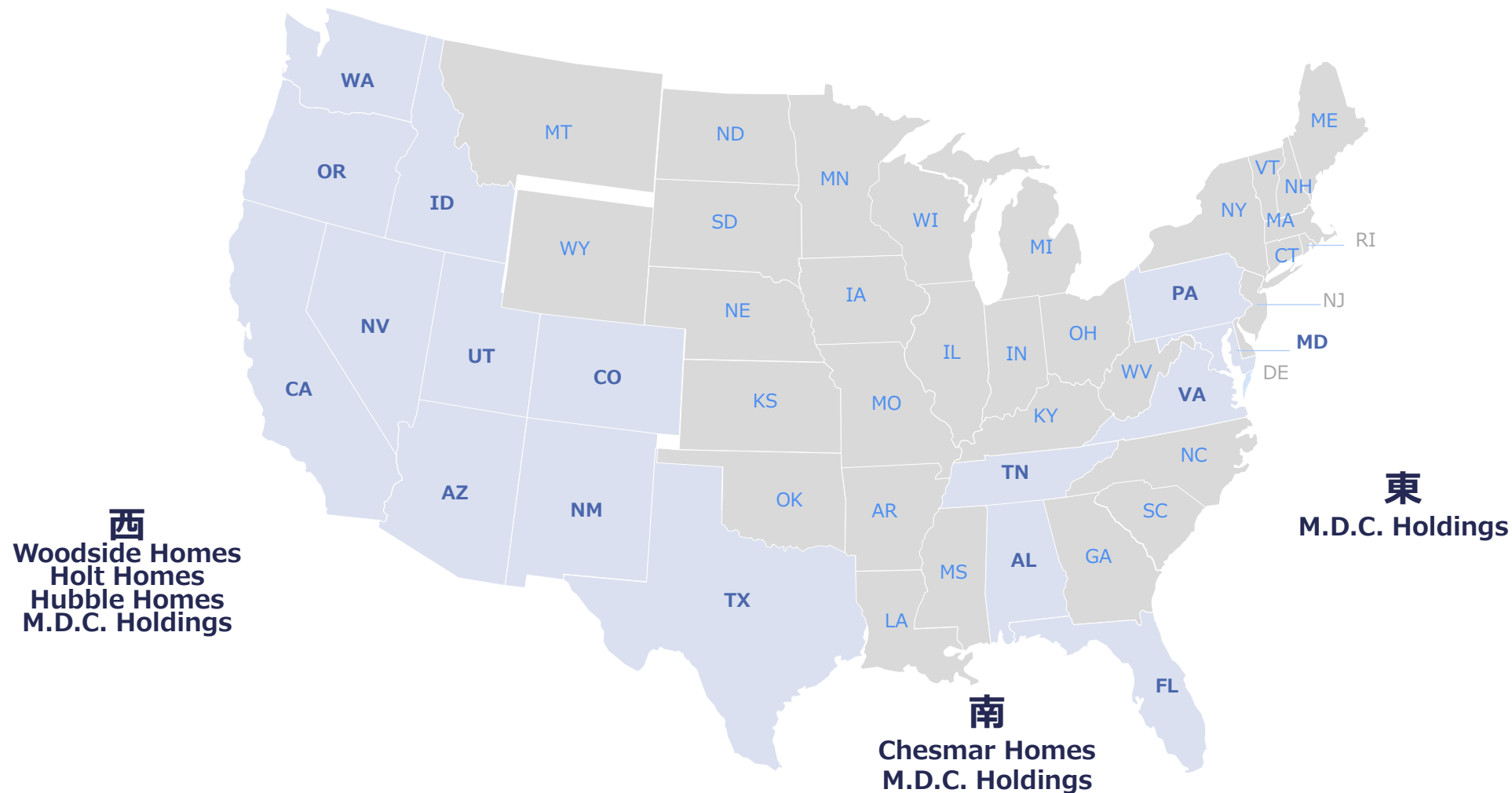
(億円)

国名	2023年度実績			2024年度計画		
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益
アメリカ	4,588	424	290	11,836	848	560
(戸建住宅事業)	3,371	155	-	10,085	487	-
(コミュニティ開発事業)	729	208	-	732	205	-
(賃貸住宅開発事業)	482	60	-	1,019	153	-
オーストラリア	513	115	115	834	53	51
シンガポール*1	-	-	89	-	-	36
その他・共通費	7	△50	44	-	△21	△21
合計	5,110	488	449	12,670	880	626

*1 持分法適用（シンガポールの経常利益は持分投資損益および持分売却益（特別利益））

【米国 戸建住宅事業の展開エリア】

2024年4月にM.D.C. Holdingsの買収完了により展開エリアは16州に拡大。
西部地域における事業拡大並びに南東部への進出を達成。

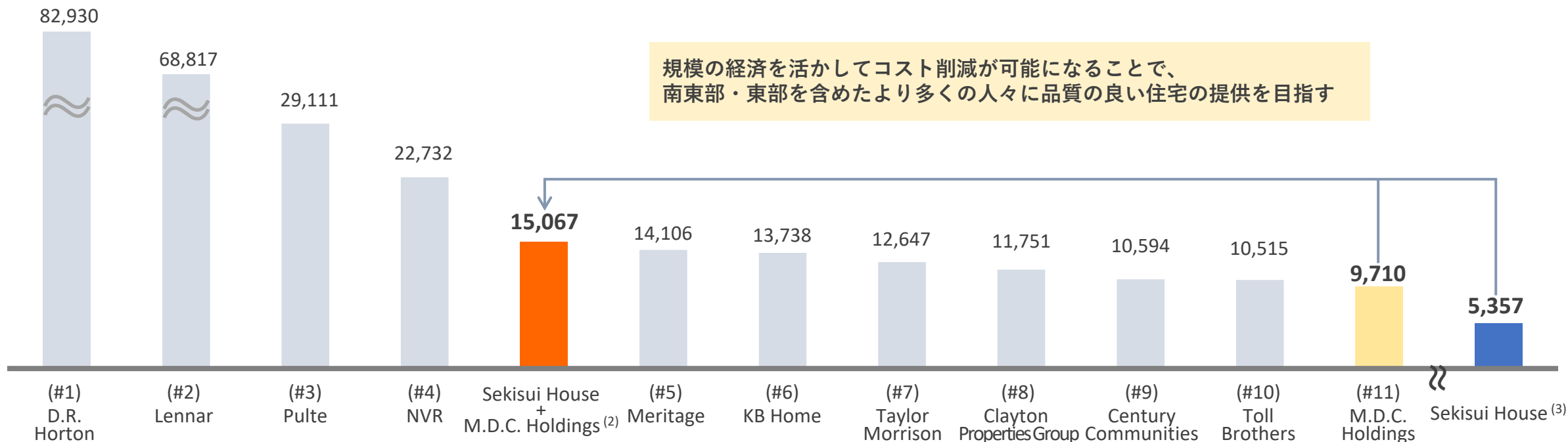


【米国 住宅ビルダーのM&A実績】

M&Aの実績	2017年に買収	2021年に買収	2022年に買収	2023年に買収	2024年に買収
					

2022年度の米国の引渡件数（戸数）ランキング（1）

出典：Builder Online、MDCの2023年度10-K、
アメリカ合衆国国勢調査局



(1) 括弧内の数字は、2022年度の住宅引き渡し件数に基づくビルダーのランキングを示しています。

(2) 2022年度の積水ハウスとM.D.C.ホールディングスの合計数

(3) Woodside Homes、Holt Homes、Chesmar Homes、Hubble Homesの合計数

米国戸建事業において目指す姿

日本で60年間蓄積した積水ハウステクノロジーを米国で展開し
米国戸建業界のGame Changerになる

2つの商品を展開し
積水ハウステクノロジーをデファクトスタンダードに

New 2×4
by Sekisui House

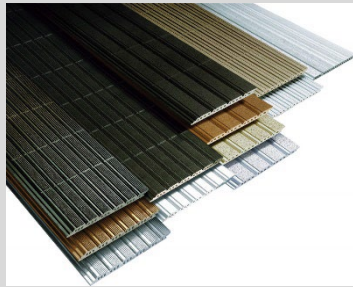
+

SHAWWOOD®

【積水ハウステクノロジーを2×4に移植】

米国住宅市場の課題に対処するソリューションを提供しながら、積水ハウステクノロジーを移植することで成長を目指す。

高耐久技術



陶版外壁ヘルバーン



高耐久屋根材



高耐候塗装



高耐久目地

環境技術



断熱性・気密性



省エネ・創エネ・蓄エネ
の3電池連携

積水ハウスの次世代室内環境システム
SMART-IECS
スマートイクス

スマートイクス
(空気環境配慮)

PLATFORM HOUSE touch

PLATFORM HOUSE touch
(住環境モニタリング)

コスト削減

サプライチェーンマネジメント



工期短縮・廃材削減



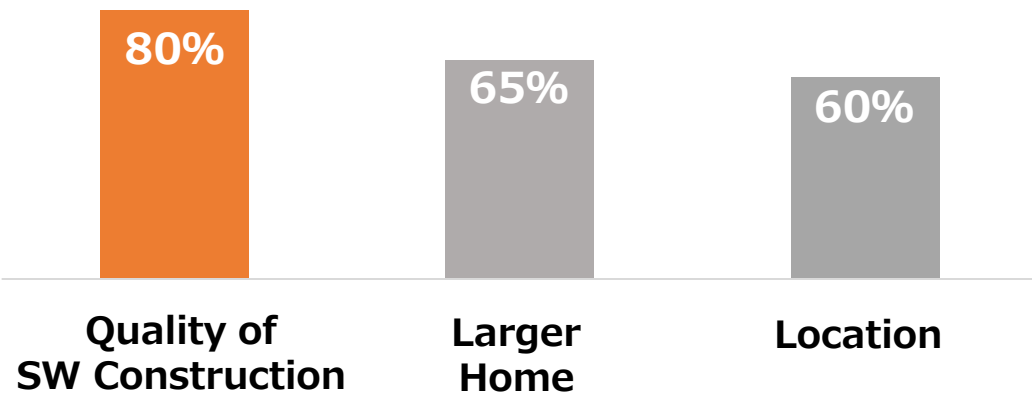
コスト削減

【米国 戸建住宅事業 SHAWOODの展開】

カリフォルニア州南部のSommers Bendにおいて、2024年1月より販売開始（総販売戸数57戸）

SHAWOODが選ばれる理由

購入者の意思決定要因（複数回答可）

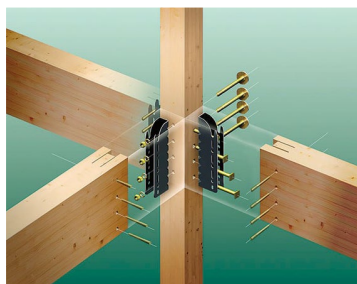


①構造

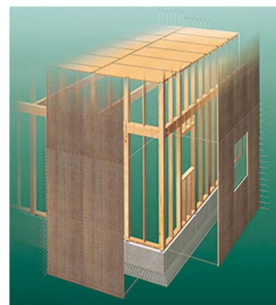
S-MJ構法により、強く、広く、美しい空間の実現



基礎ダイレクトジョイント



メタルジョイント接合システム



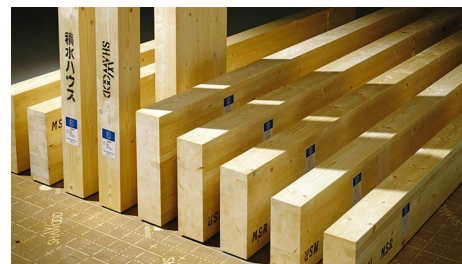
高強度耐力壁

②施工・部材品質

主要部材を工場生産する事でミリ単位の施工精度実現



主要部材は
国内工場で生産・輸出

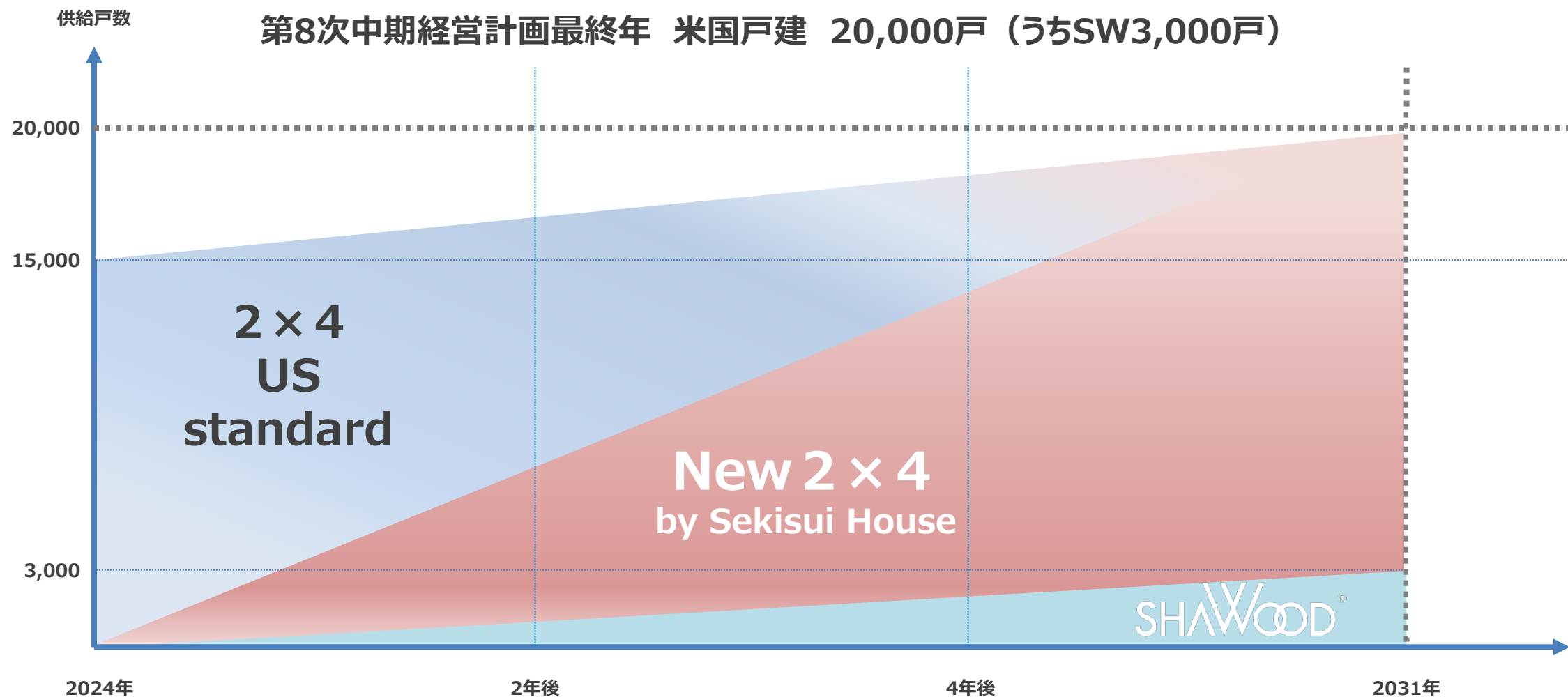


現地子会社・協力工事店に
施工手順や検査要領等を伝達



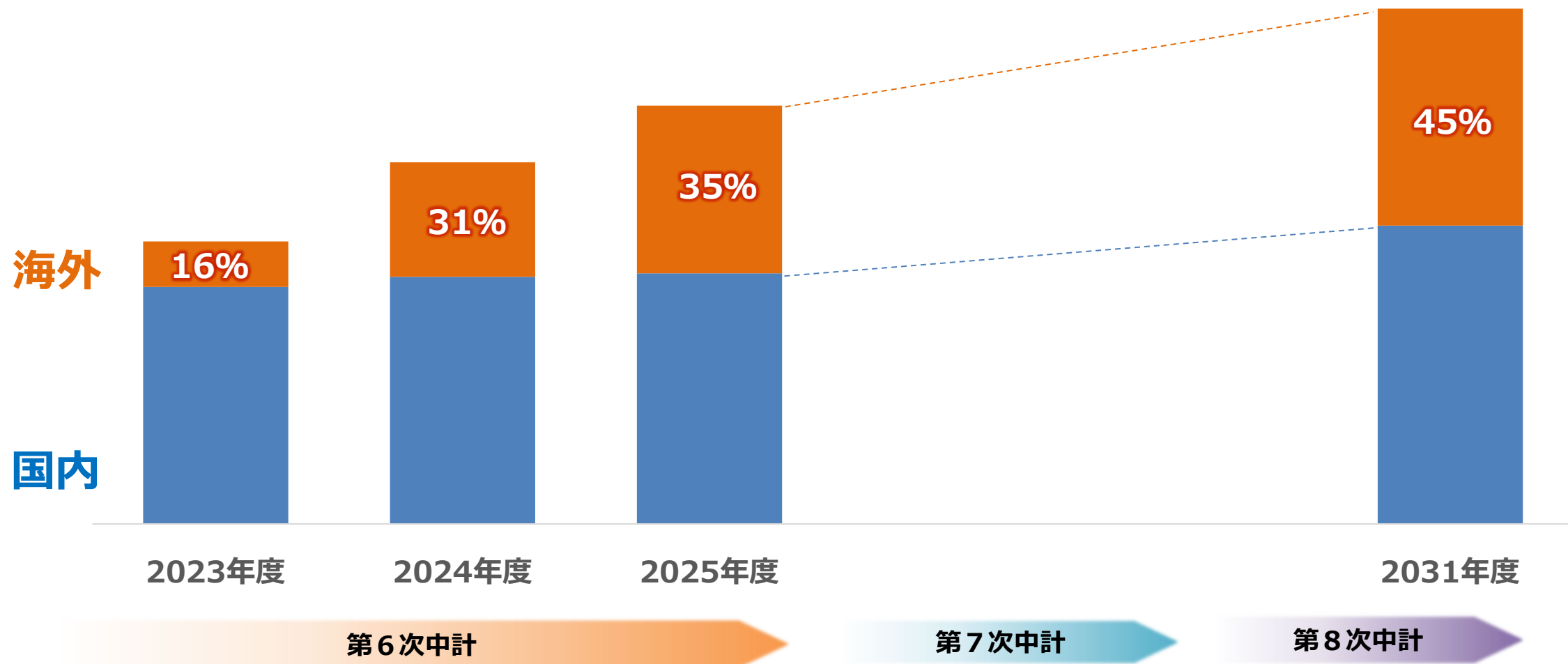
【米国 戸建住宅事業】

グループビルダーの2×4に積水ハウステクノロジーを移植し、
New 2×4 by Sekisui Houseへの転換を目指す



【海外事業の売上高構成イメージ】

2031年度には海外売上比率が45%程度となる見込み



株価と株主還元

【株価推移】

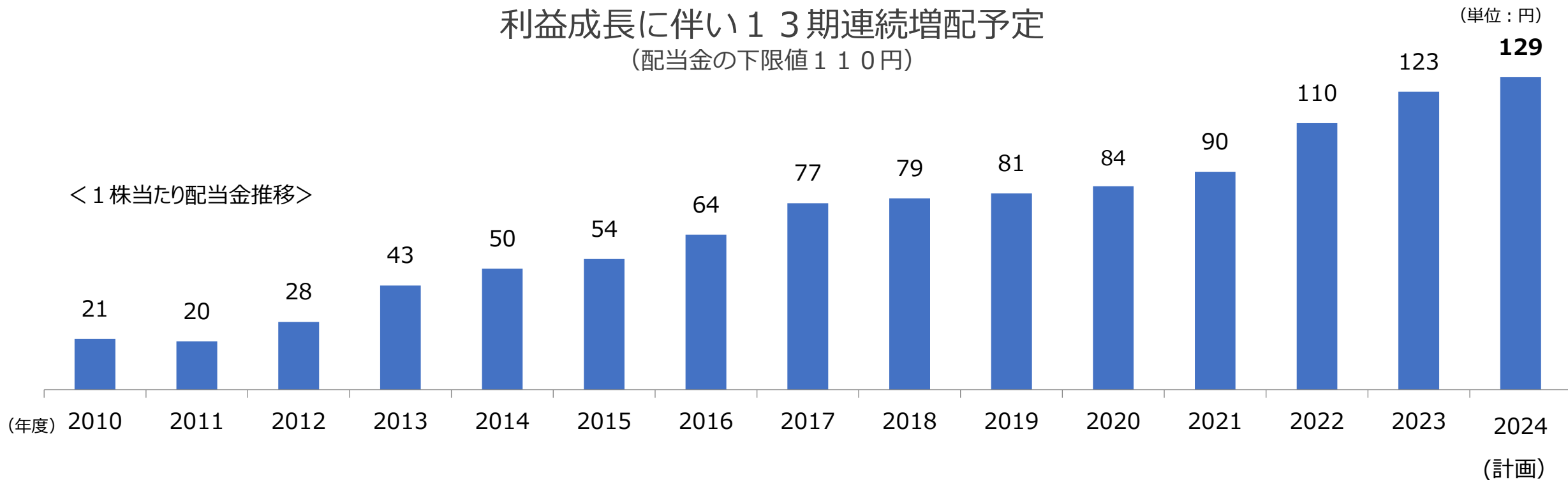
株価：3,782円 PER：11.7倍 PBR：1.41倍 (2024年12月30日時点)



【株主還元】

2024年度の年間配当は129円を計画
 利益成長に伴い13期連続増配予定
 (配当金の下限値110円)

(単位：円)



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 計画
EPS (円)	42.90	69.17	118.63	130.91	120.16	175.48	193.06	186.53	201.99	181.18	227.37	276.58	309.29	322.56
配当金 (円)	20.00	28.00	43.00	50.00	54.00	64.00	77.00	79.00	81.00	84.00	90.00	110.00	123.00	129.00
配当性向	46.6%	40.5%	36.2%	38.2%	44.9%	36.5%	39.9%	42.4%	39.4%	46.4%	39.6%	39.8%	39.8%	40.0%

Appendix

【循環する家（House to House）】家がまた誰かの家に生まれ変わる

2050年までの実現へ向けた具体的なアクションを住宅業界ではじめて宣言
リサイクル部材*だけで構成された家を開発し商品を提供できる状態に。

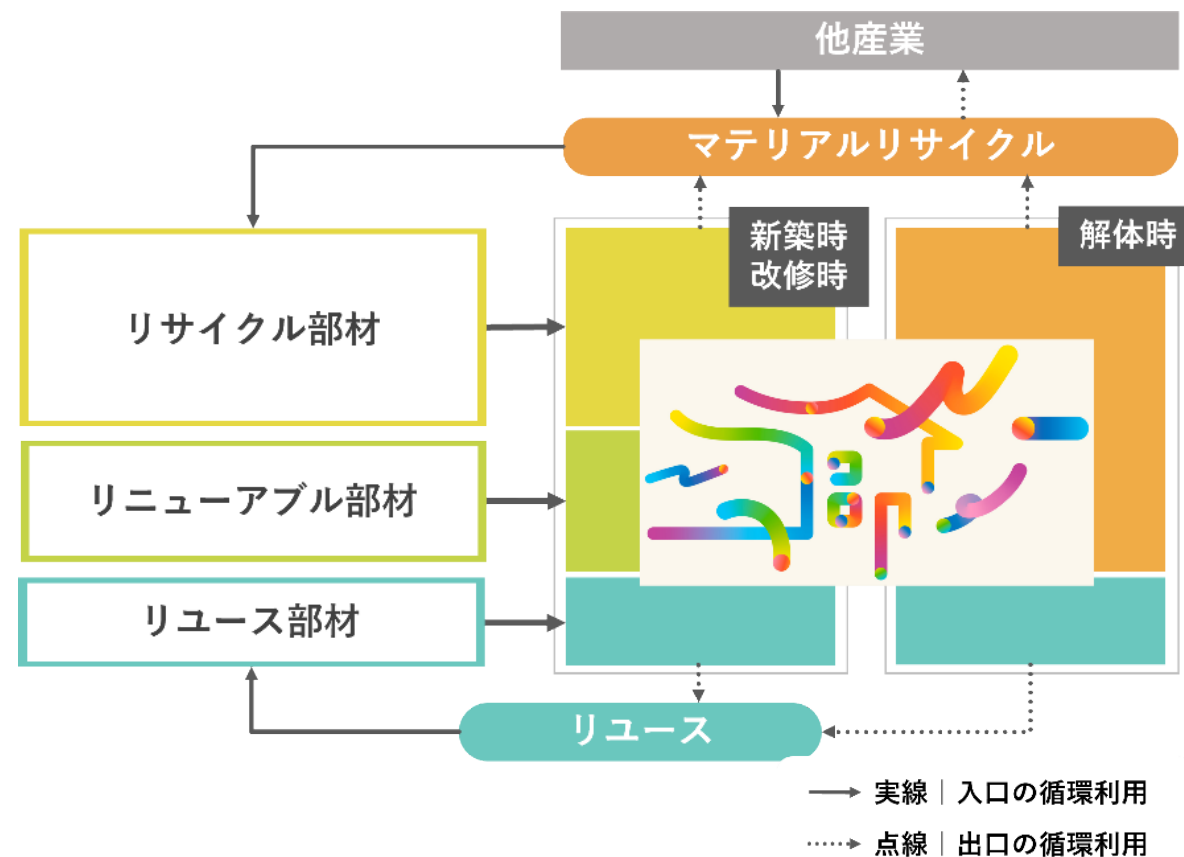
*リユース、リニューアブル等を含む

2050年 循環する家

Circular Design from House to House



「House to House」概念図

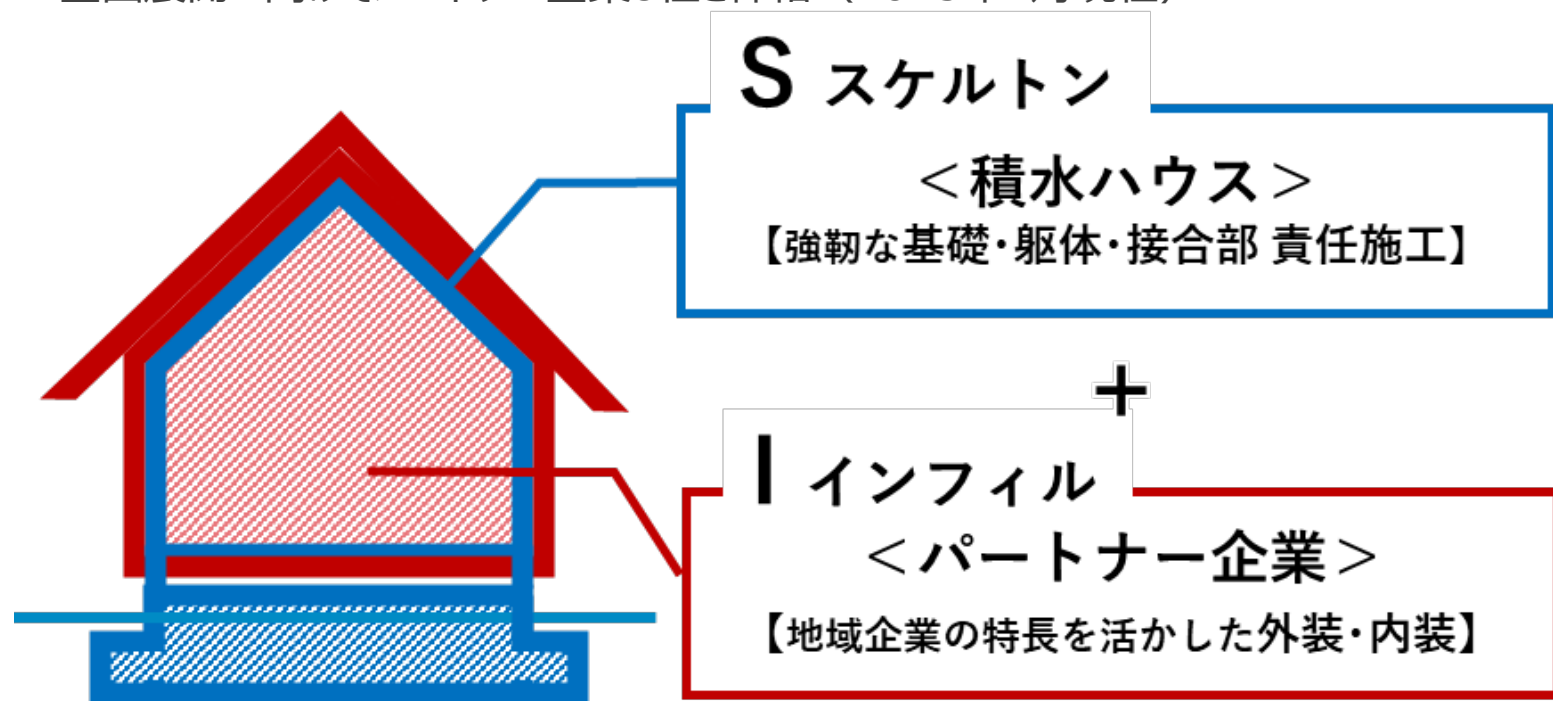


【木造住宅の耐震性向上を実現する業界初の共同建築事業「SI事業」】

積水ハウスの技術をオープン化 国内の良質な住宅ストック形成に貢献

パートナー企業との共同建築で、コアコンピタンスである施工力を活かし、基礎・躯体の施工を担い、国内木造住宅の耐震性を強化して良質な住宅ストックの形成を目指す

- 積水ハウスは、基礎・躯体といったハード面に加え、ソフト面で2025年法改正（4号特例の縮小）にも対応すべく全邸で実施する「許容応力度構造計算」などの各種サポートを提供
- パートナー企業の販売手法や外装・内装の独自性を確保
- 全国展開へ向けてパートナー企業8社と締結（2025年1月現在）



【基礎ダイレクトジョイント構法】



【プラットフォームハウス構想】

『健康』『つながり』『学び』-幸せを3つに因数分解。より良いサービスを提供するため、
「住環境データ」と「ライフスタイルデータ」を蓄積し、**住まい手の幸せづくりのパートナーへ。**



健康

「家が健康をつくりだす」
という新たな住まいのサービスを開発



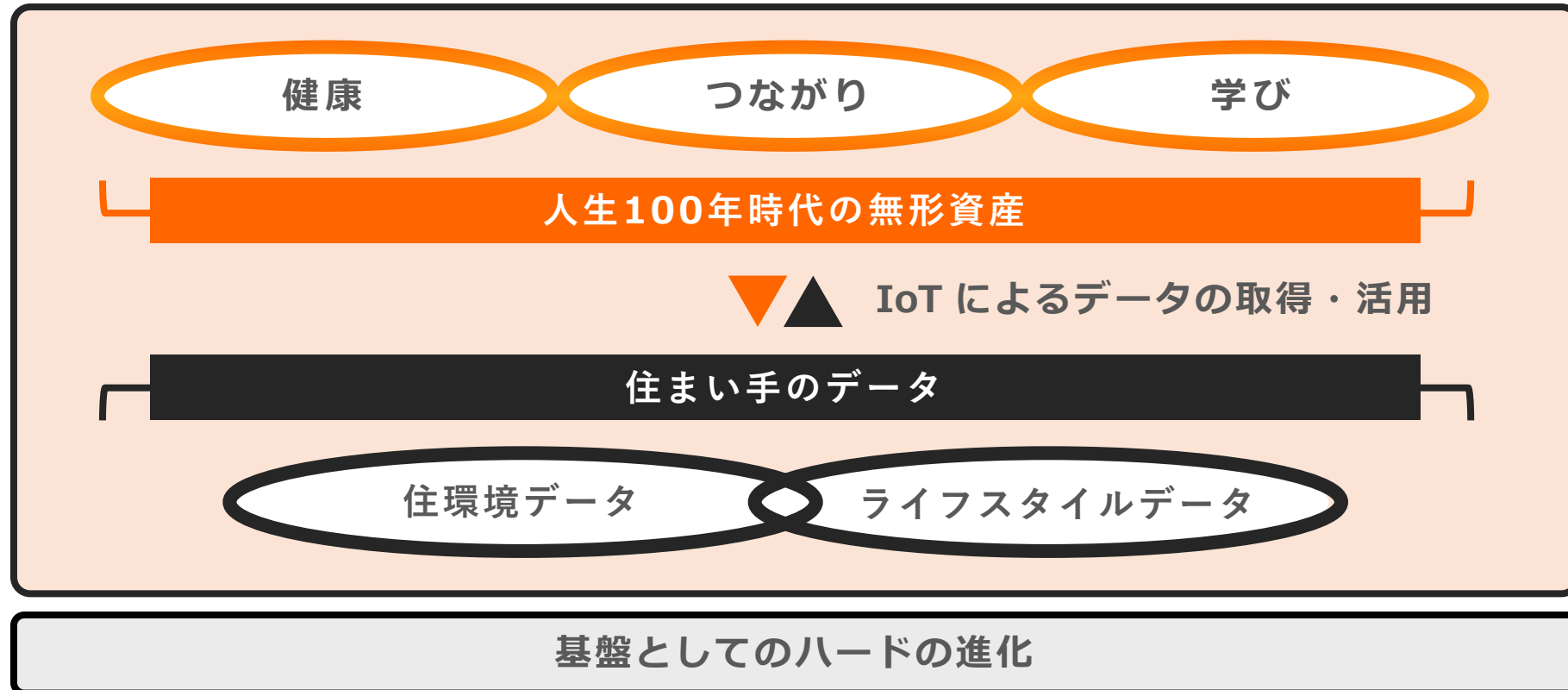
つながり

人との接点を広げ、
外へ向かう活力につながるサービスを開発



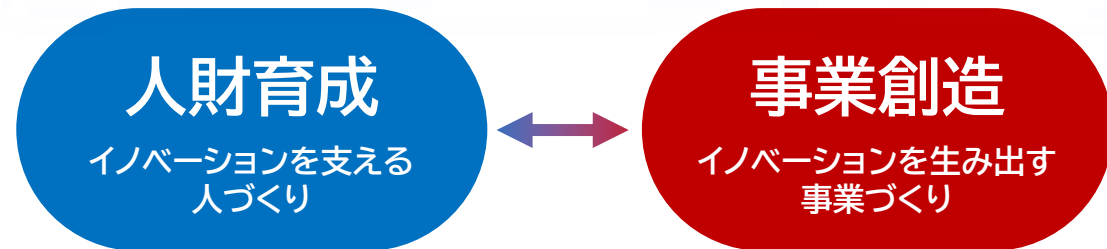
学び

人生の変化を取り入れて、
柔軟に生きるためのサービスを開発



オープンイノベーションを通じた事業創造へ

2月1日
積水ハウス イノベーション&コミュニケーション株式会社設立



「人財価値の向上」と「新たな事業価値の創造」を同時に目指し積水ハウスグループに還元する

4月1日 CVCファンド設立
7月31日 第一弾案件 スタートアップ企業3社に出資

9月5日 オープンイノベーション施設
InnoCom Square(イノコム・スクエア) 開設

InnoCom Square
by SEKISUI HOUSE

多様な人とのコミュニケーションで
未来のイノベーションが生まれる場に

事業創造の拡張可能性
住まいと暮らしを基軸とした社会課題の解決を目指す



リバースピッチ

積水ハウスが創業以来培ってきた
技術、顧客基盤、データ、人財を活用

「この指とまれ」を掛け声に
事業者を募集

CVC

コーポレート
ベンチャーキャピタルを
フックに協業先選定

【ESG経営】マテリアリティを軸としたESG経営の深化

基本方針

ESG経営のリーディングカンパニーに



- 住まいを通じて環境課題の解決に貢献
- 従業員の自律を成長ドライバーにする
- イノベーション&コミュニケーション

E 環境における継続課題と新たな課題に取り組む

脱炭素化	1. 「シャームゾンZEH」のさらなる推進 2. ZEB推進基盤の整備 3. サプライチェーンを含めた事業活動全般における取り組みの加速によるRE100・SBT目標の早期達成
生物多様性	1. 「5本の樹」計画のグループ展開と社外への普及・浸透 2. 持続可能な木材調達のさらなる強化・推進
資源循環	ゼロエミッションシステムをサーキュラーエコノミーへ進化

S 人財価値と社会価値の向上により、企業価値を高めていく

人財価値の向上	「従業員の自律」×「ベクトルの一致」の向上 ①キャリア自律支援 ②DE&I ③多様な働き方の推進 ④幸せの基盤づくり × 企業理念と戦略を浸透させるリーダー育成・戦略に応じた人員確保と適正配置
社会価値の向上	事業・活動を通じた社会課題の解決 ①キッズ・ファースト ②グリーンファースト ③人権の尊重 ④地方創生事業

G トップマネジメント・事業マネジメント両輪でのガバナンス強化を推進する ～イノベーション&コミュニケーションの原動力～

トップマネジメントレベル	1. コーポレートガバナンスのフレームワーク構築から、機能発揮のステージへ 2. ステークホルダーエンゲージメントの高度化
事業マネジメントレベル	1. グループガバナンスのグローバル展開 2. コミュニケーションによる信頼を基礎とした組織風土の醸成

【ESG経営】 生物多様性保全 定量的な実効性評価



「5本の樹」計画

“3本は鳥のため、2本は蝶のために、地域の在来樹種を”

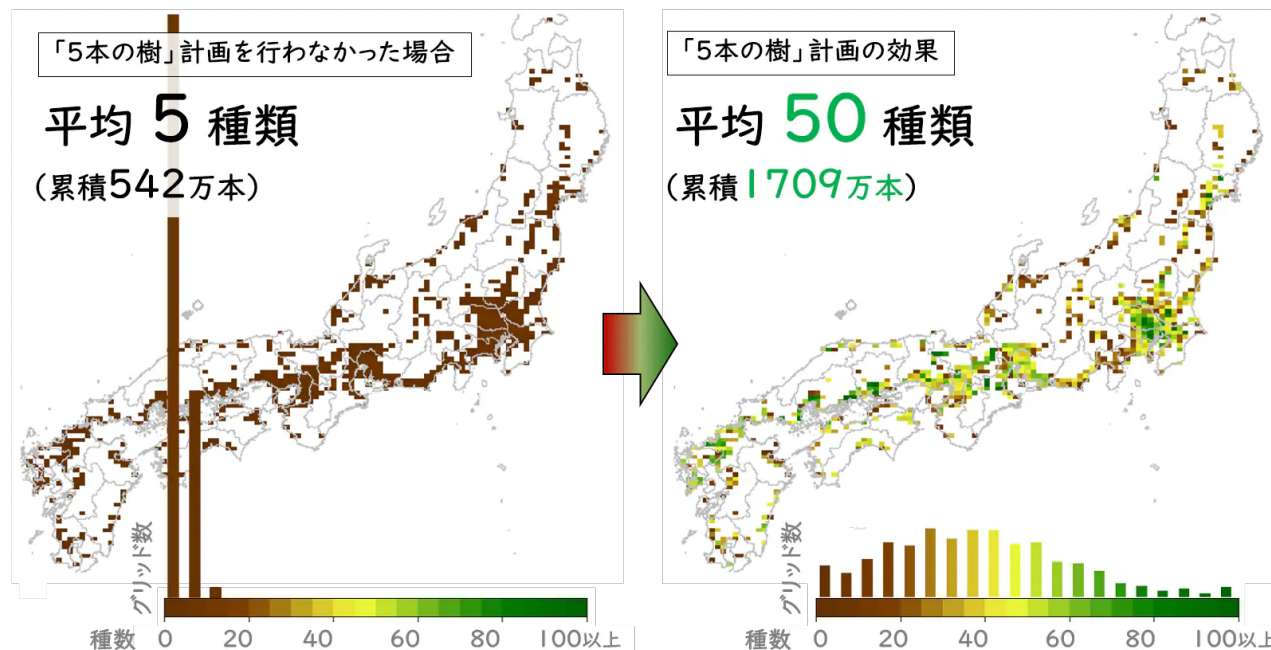
という思いを込め、2001年から開始した、その地域の気候風土・鳥や蝶などと相性の良い在来樹種を中心とした植栽にこだわった庭づくり・まちづくりの提案です。



2019年から琉球大学理学部久保田研究室・株式会社シンクネイチャーとの共同検証。
20年間で植栽した樹木本数・樹種・位置情報の蓄積データを分析し、生物多様性保全や再生に関する定量的な実効性評価を実現。

ビッグデータ分析結果 「樹種数を約10倍に」

→ 生物多様性の基盤を強化



定量評価分析結果①



【E S G 経営】 人財価値の向上 – 創発型表彰制度「SHIP」 –

■イノベティブな企業文化の醸成：創発型表彰制度「SHIP」

- 「SHIP (Sekisui House Innovation & Performance Awards)」とは、当社の創立60周年を記念した「イノベーションコンペ」と、これまでに開催されてきた各表彰制度を融合した、全従業員参画の創発型表彰制度



本資料は、当社が信頼できると考える情報に基づいて作成されておりますが、その正確性および完全性に関しては保証できません。本資料に記載されている将来予測等に関する情報は、発表日現在での当社の判断であります。

また、当社は将来予想に関する情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があることをご了解下さい。

