

積水ハウス株式会社

# 国内事業の成長をけん引する 賃貸住宅ビジネス



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

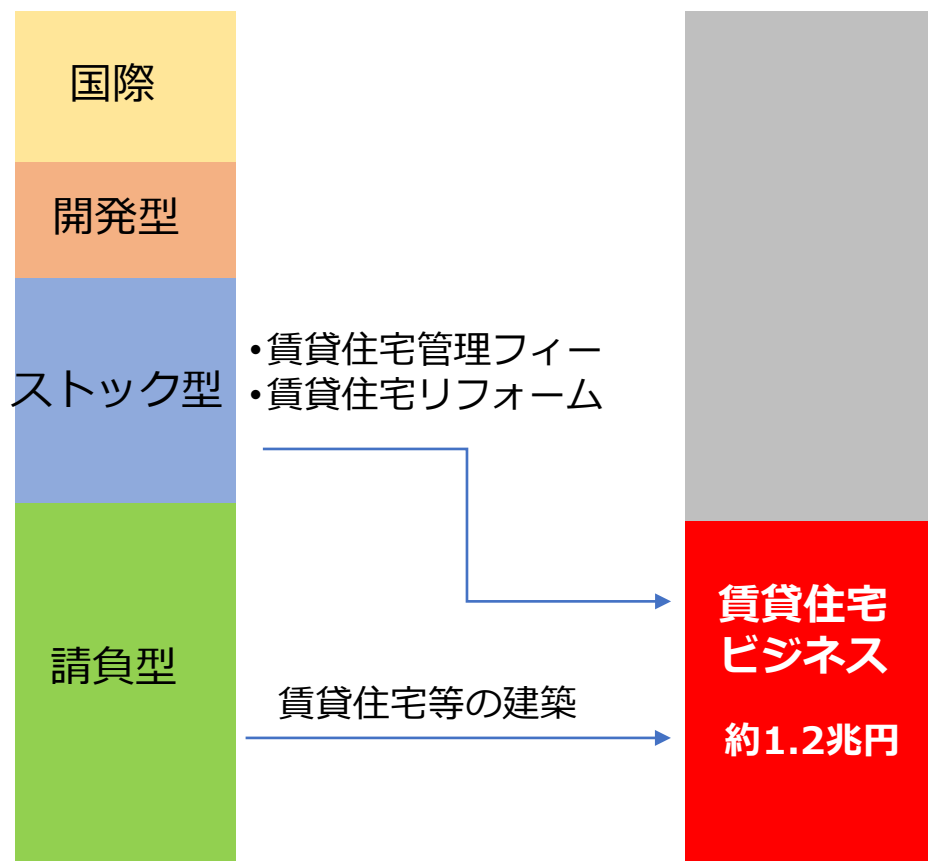
- ✓ 米国 南東部地域への進出
- ✓ 安全性・快適性・デザインを武器としたハード（SHAWOOD）の展開
- ✓ 生活提案力、顧客アプローチ、ブランド等のソフト浸透

## 国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”

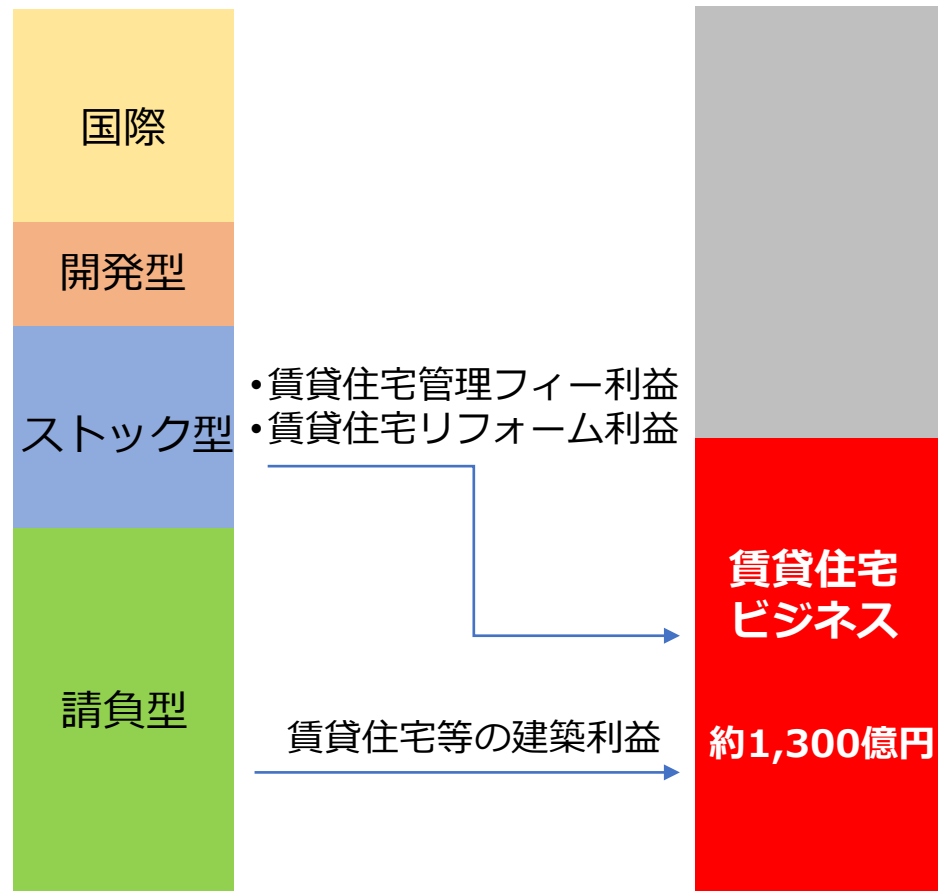
本日は積水ハウスの賃貸住宅ビジネスがいかに**国内事業の成長をけん引**するかという戦略をご説明致します。

## 賃貸住宅関連のビジネスで売上高の約4割、営業利益の約5割を構成

売上高 2兆9,288億円（連結）



営業利益 2,614億円（連結）



\* 内訳に「その他」、全社費用およびセグメント間消去含まず

*Good **P**lace*  
*Good **P**lan*  
*Good **P**erson*  
*Good **P**rice*

良い場所で

良い計画をたて

良い入居者を捉え

良い賃料を付ける

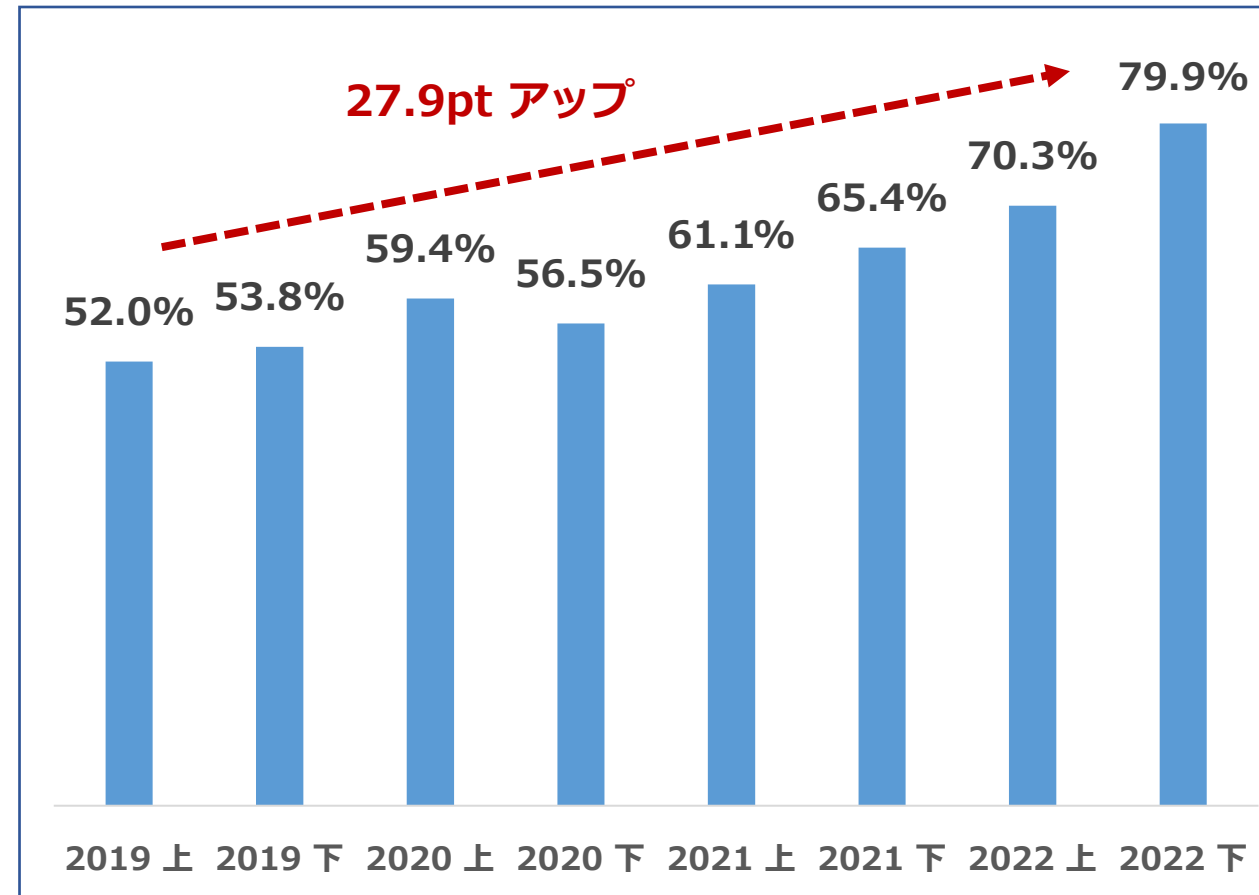
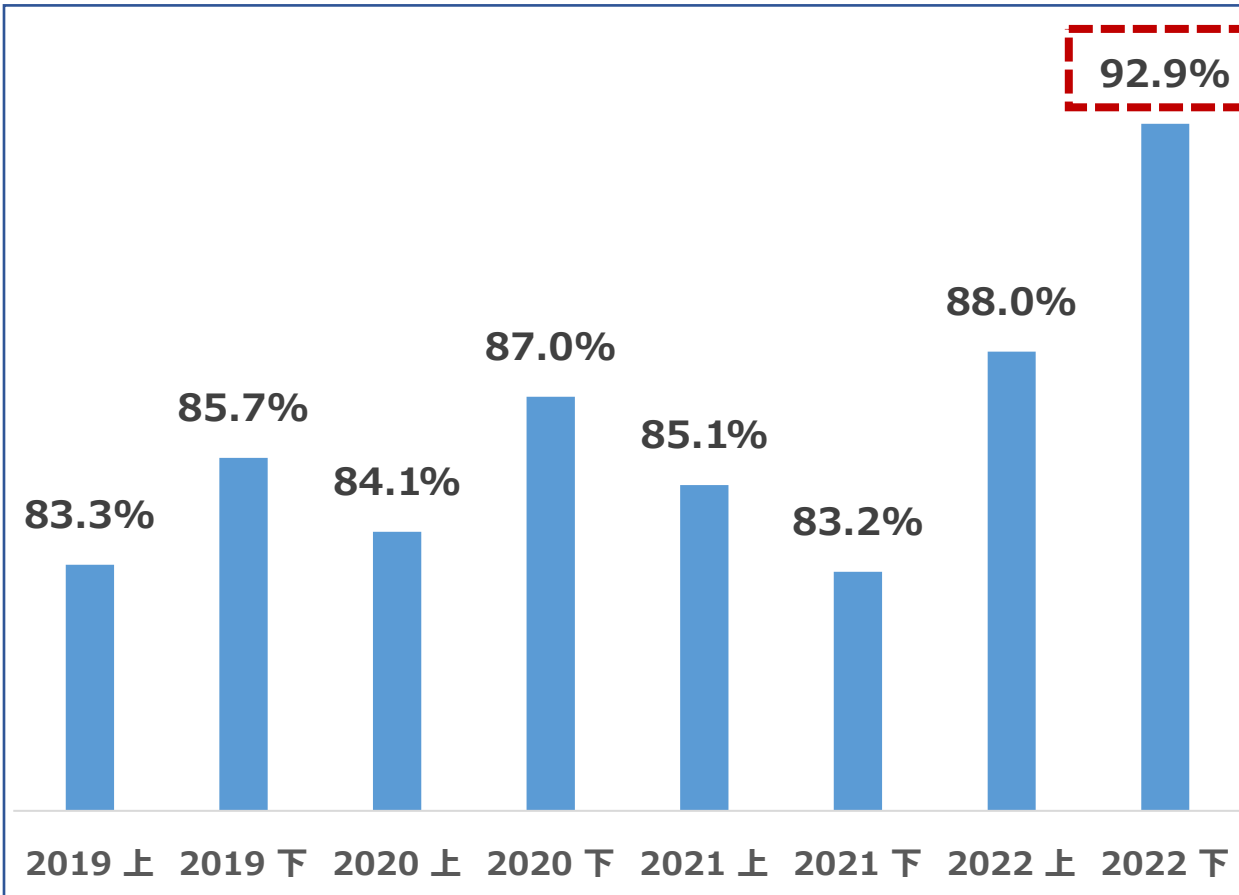
入居者ファーストな付加価値を追求し、オーナーに**長期安定経営**を実現する

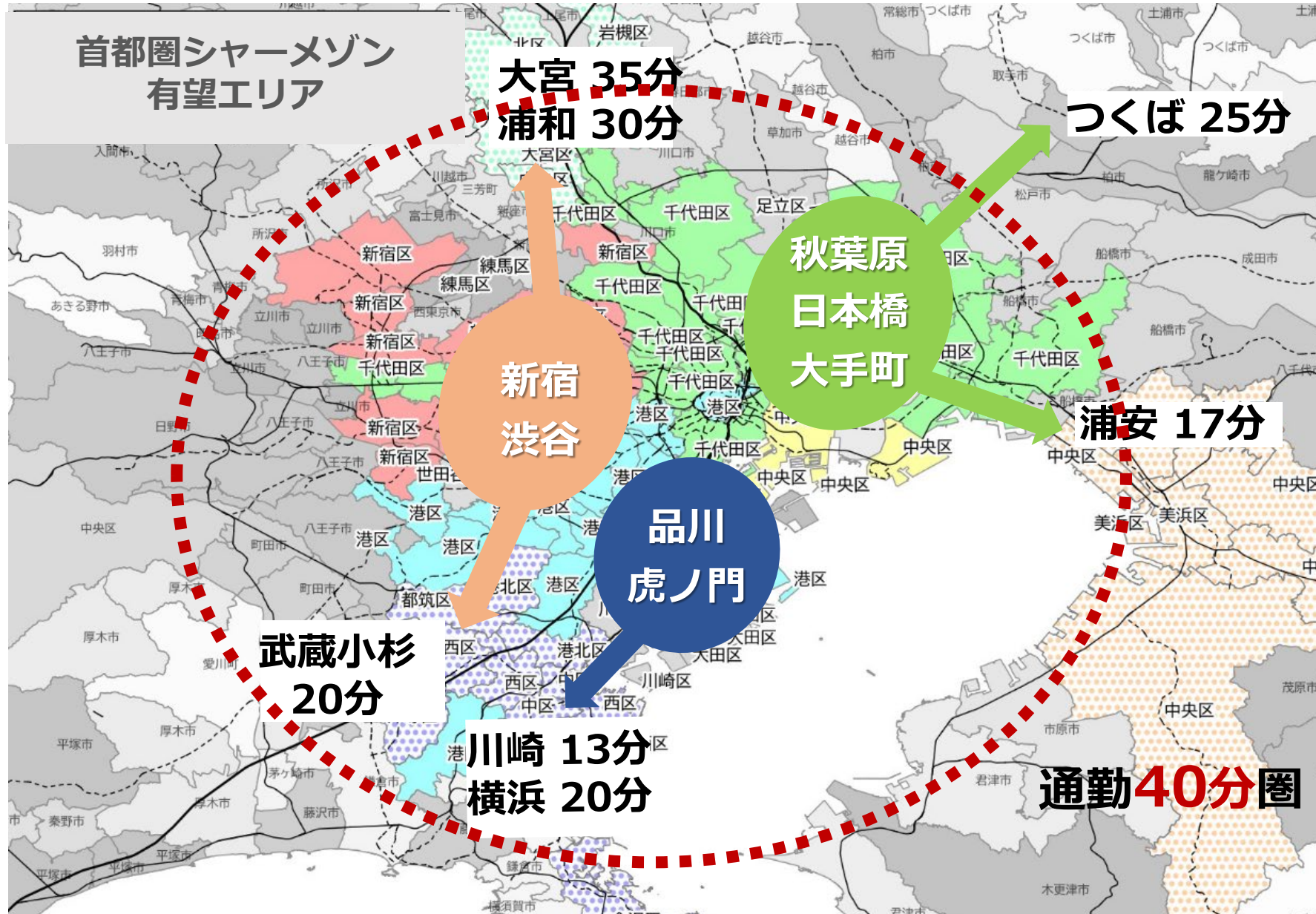
*Good **Place***

良い場所で

賃貸住宅受注の内 SAエリア棟数比率  
(当社独自マーケティング基準に基づく駅10分以内のエリア)

賃貸住宅受注の内 3・4階棟数比率











## 多棟数郊外型アパートタウン



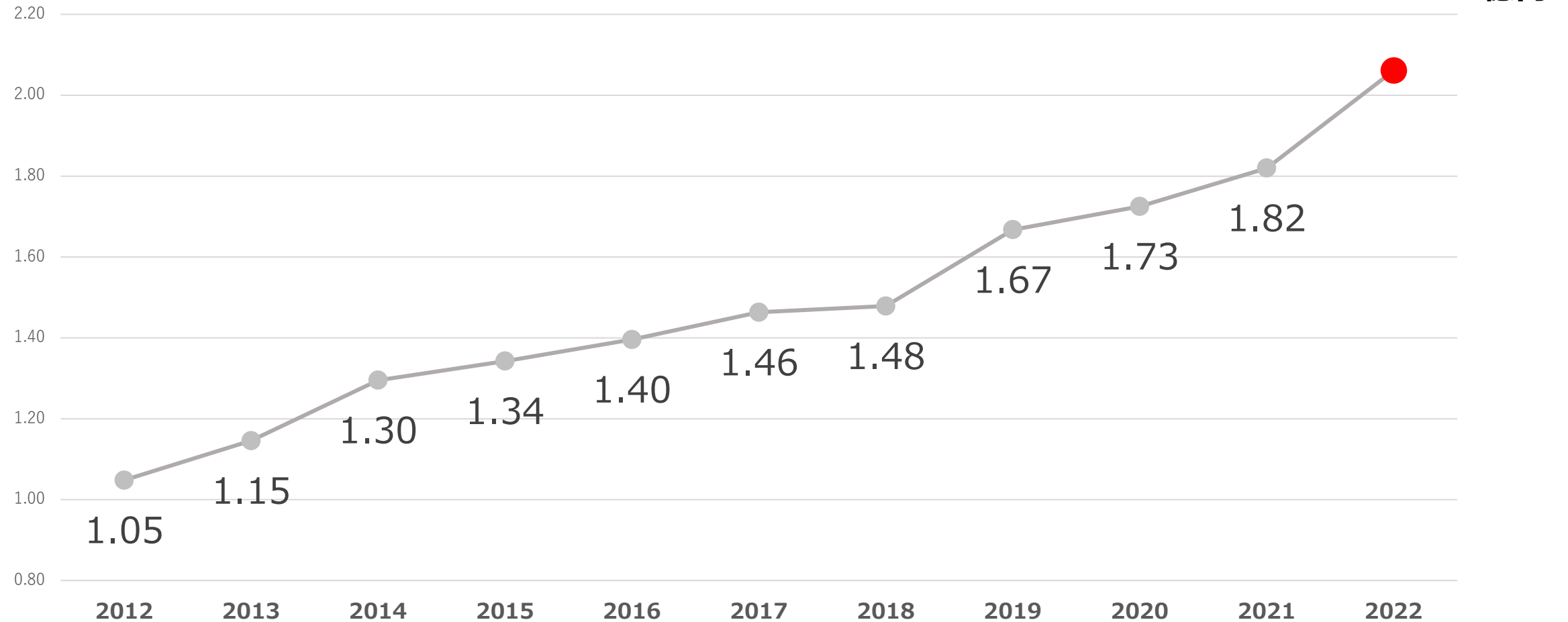
## 都市型付加価値マンション



人口減少の進む国内賃貸市場においても**高い入居率と賃料を維持可能**

## 1棟単価の推移（3-4階建築）

(億円)



*Good Plan*

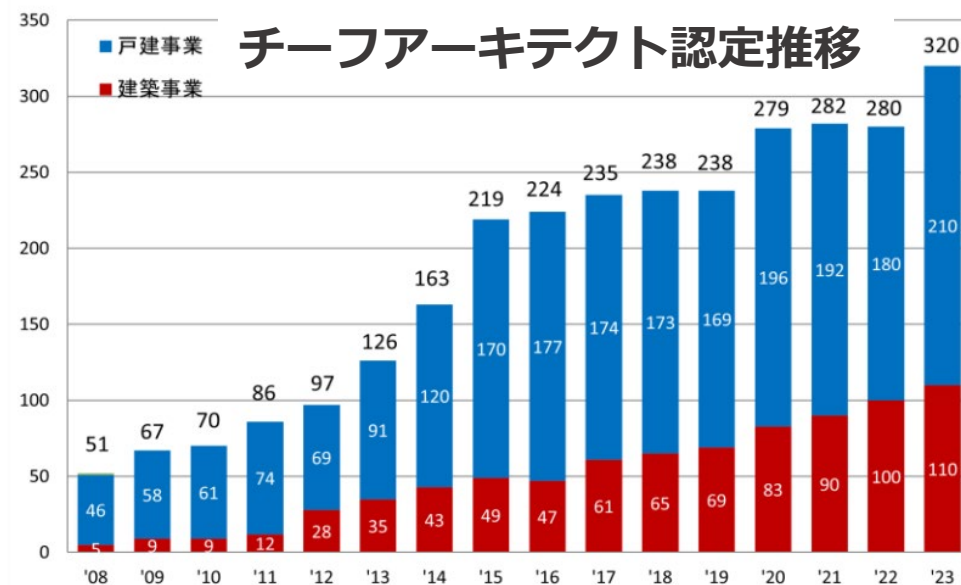
良い計画をたて

① **チーフアーキテクト**による個性あふれる外観デザイン



一級建築士数 3,090名

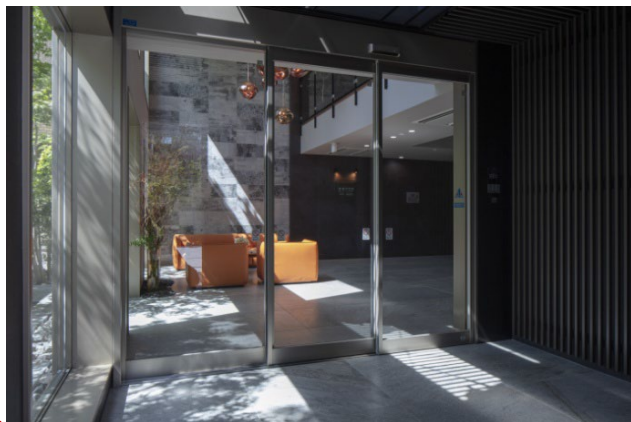
チーフアーキテクト110名  
(賃貸住宅専任)



15年にわたる設計センスの研鑽は**容易に真似**できない。

ホテルライク

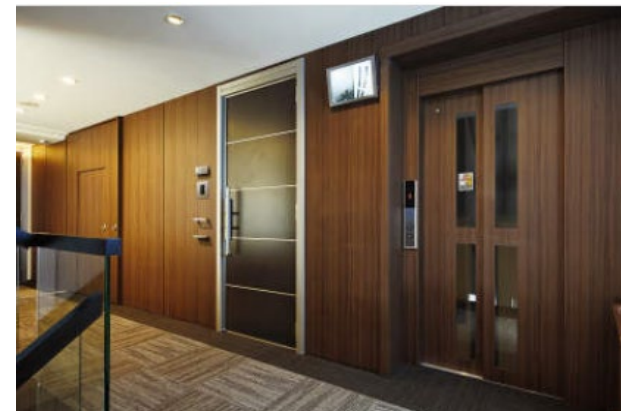
②セキュリティの完備



③共用部の付加価値提案



④エレベーターの設置



⑤ZEHによる入居者売電

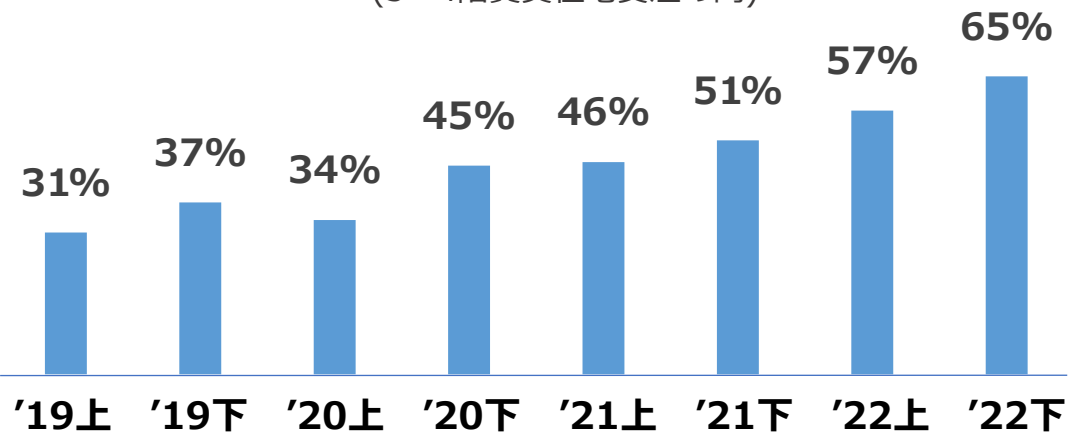


⑥5本の樹計画などエクステリア充実



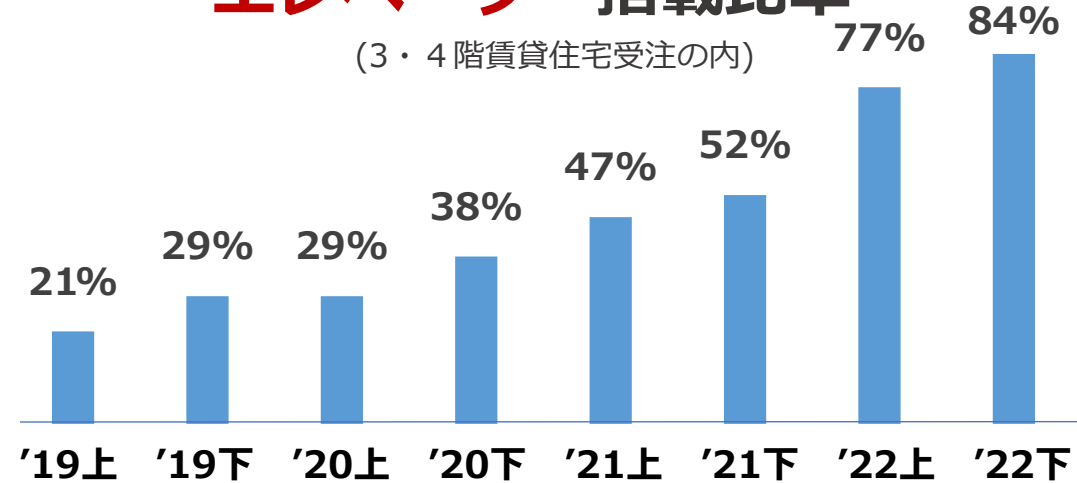
## ホテルライク比率

(3・4階賃貸住宅受注の内)



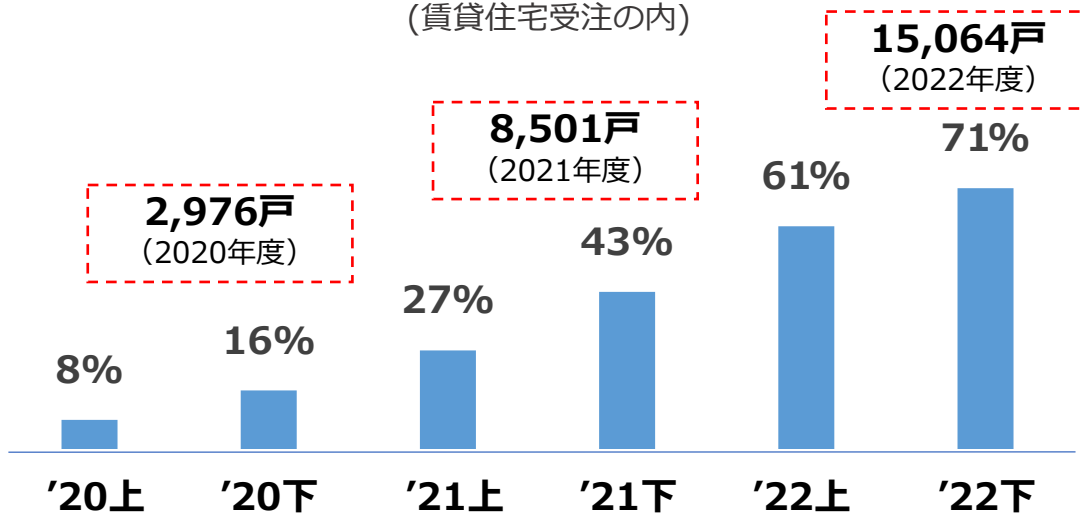
## エレベーター搭載比率

(3・4階賃貸住宅受注の内)



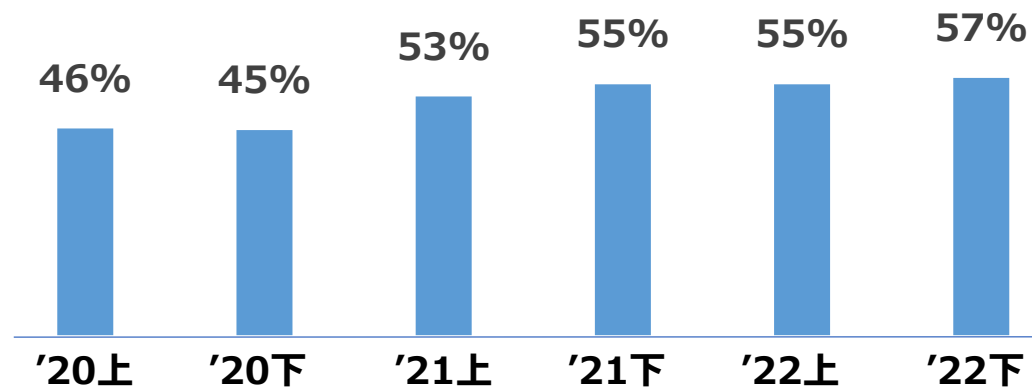
## シャームゾンZEH比率

(賃貸住宅受注の内)



## シャームゾンガーデンズ比率

(賃貸住宅受注の内)





*Good **P**erson*

良い入居者を捉え

## 入居者分析

世帯主属性	世帯数	勤務地	世帯年収	契約
<b>大手企業勤務</b>	11世帯	<b>東京都内</b>	995万円	7件が <b>法人契約</b>
医療機関	1世帯	柏市	800万円	法人契約
個人事業主	1世帯	自営	1650万円	法人契約
その他	2世帯	流山市、柏市	1020万円	個人契約

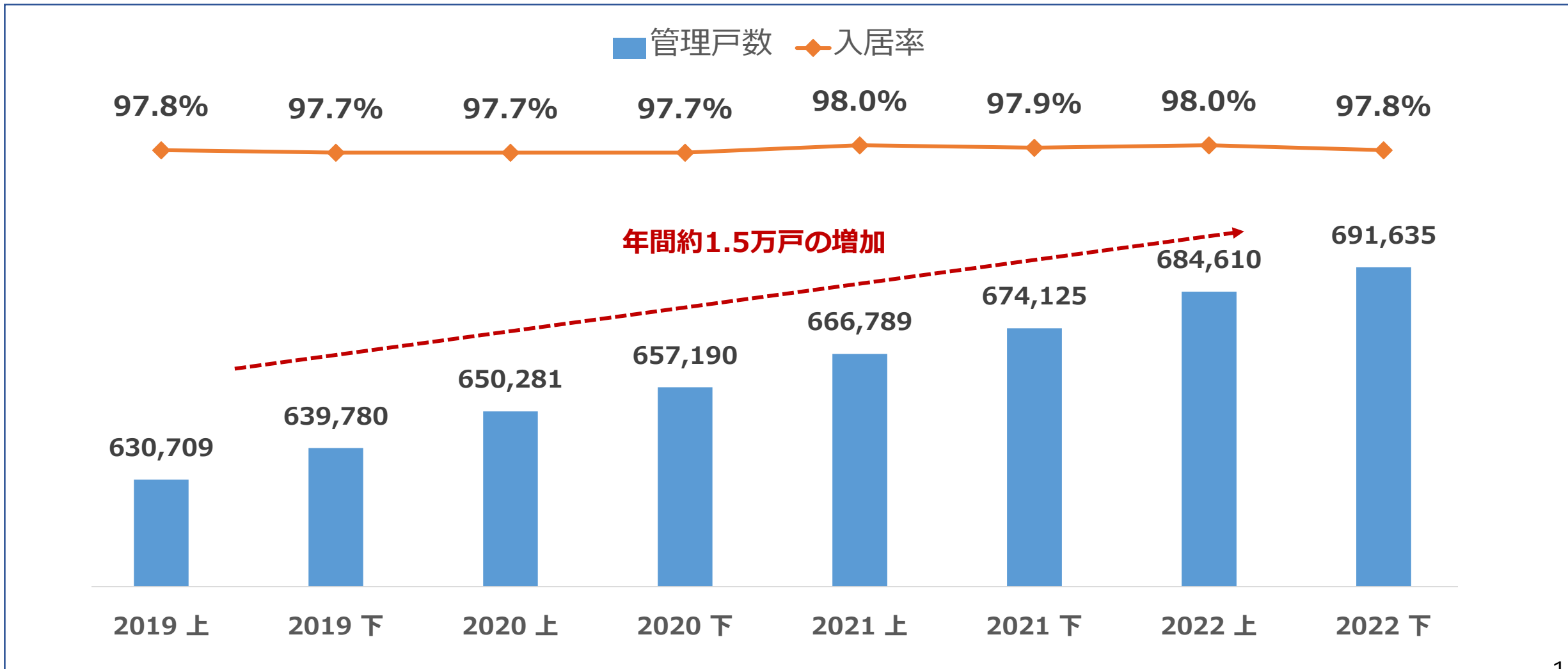
### パワーカップル



### トドラー



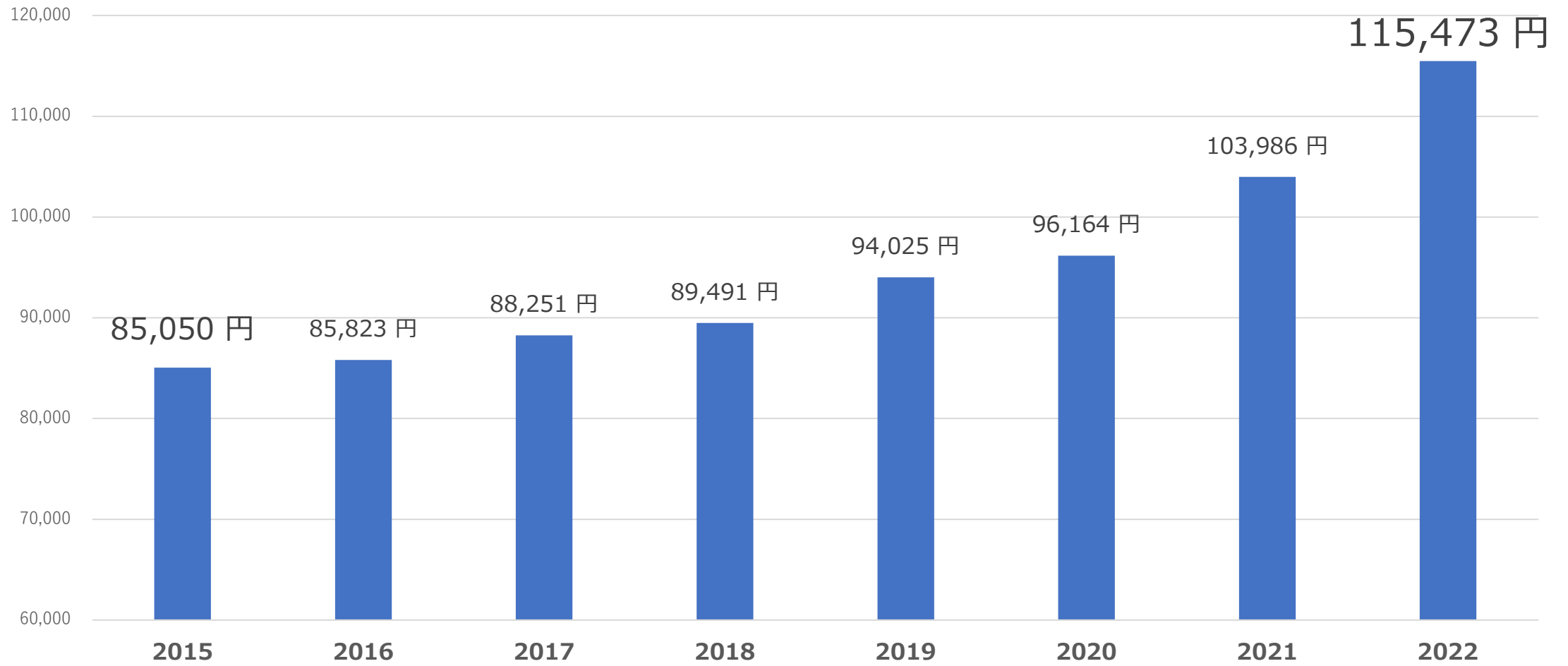
## 積水ハウス不動産 管理戸数・入居率



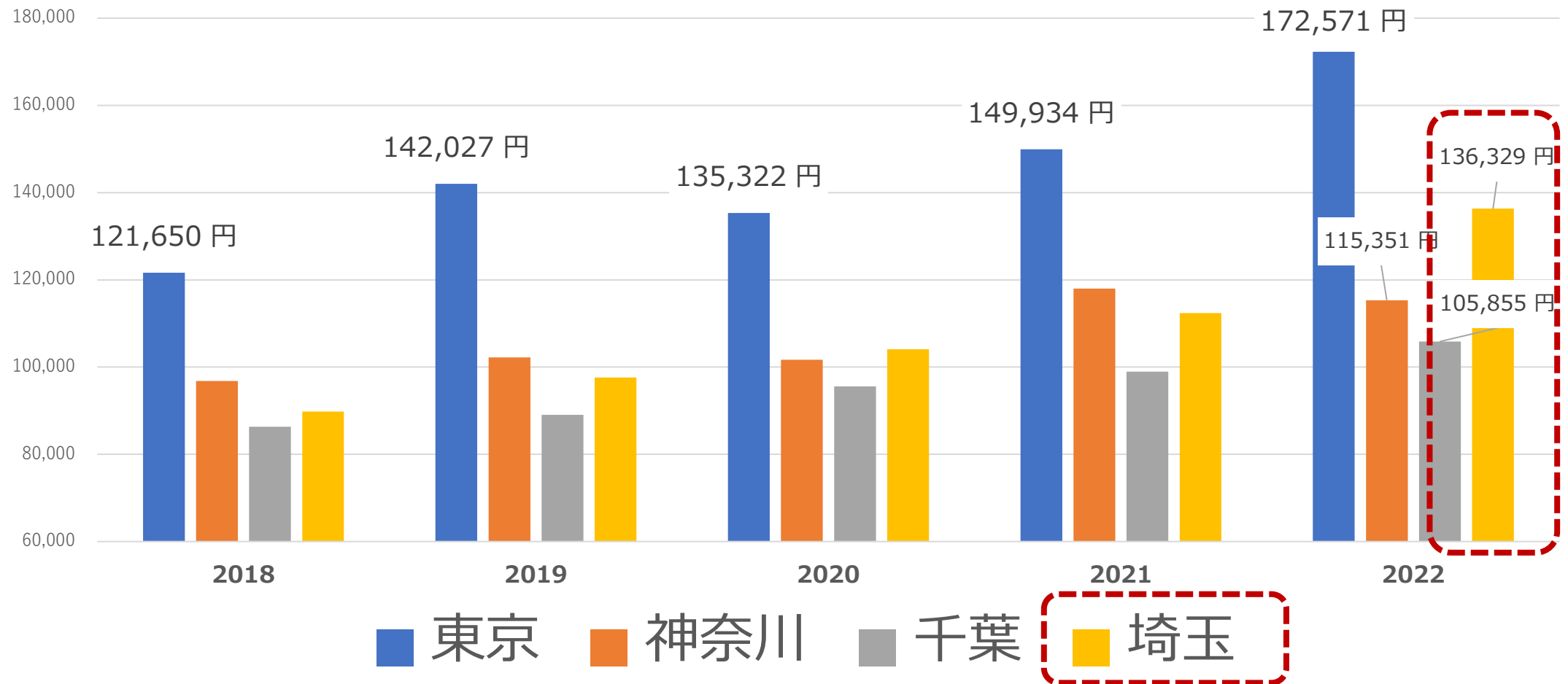
*Good Price*

良い賃料を付ける

## 積水ハウス不動産 1戸あたり賃料推移（新築、月額、全国）



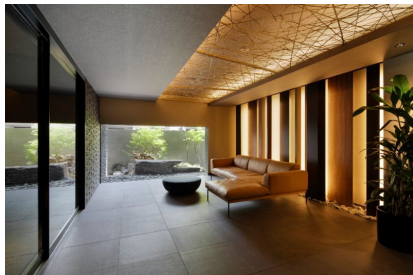
## 積水ハウス不動産 1戸あたり賃料推移（新築、月額、東京圏）



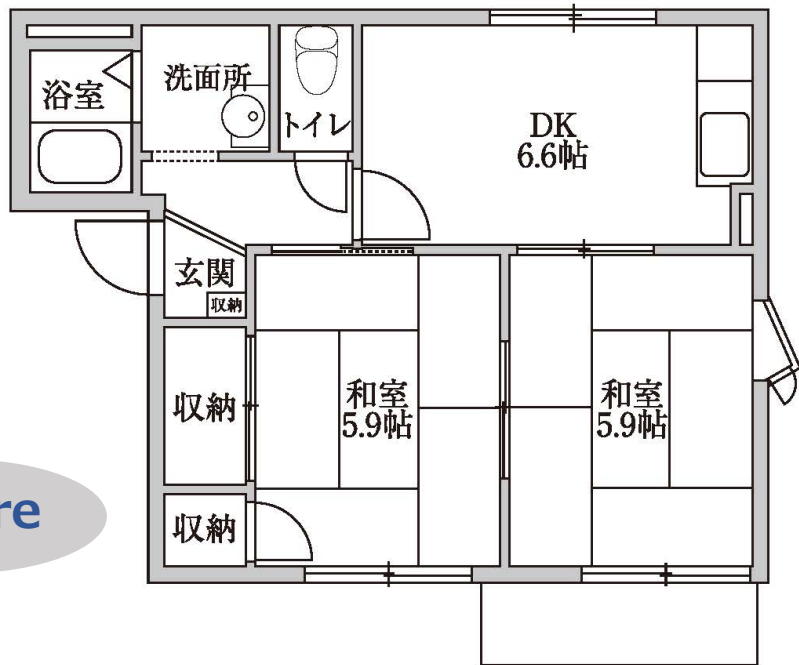
# Sha Maison Premier



Movie play



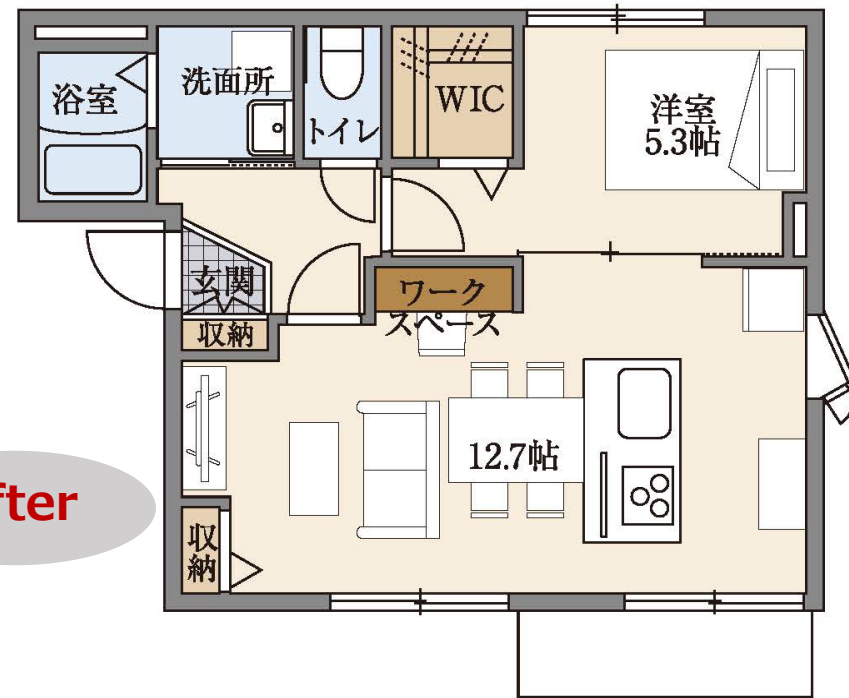
Before



築28年 2DK (42㎡) 42,000円



After

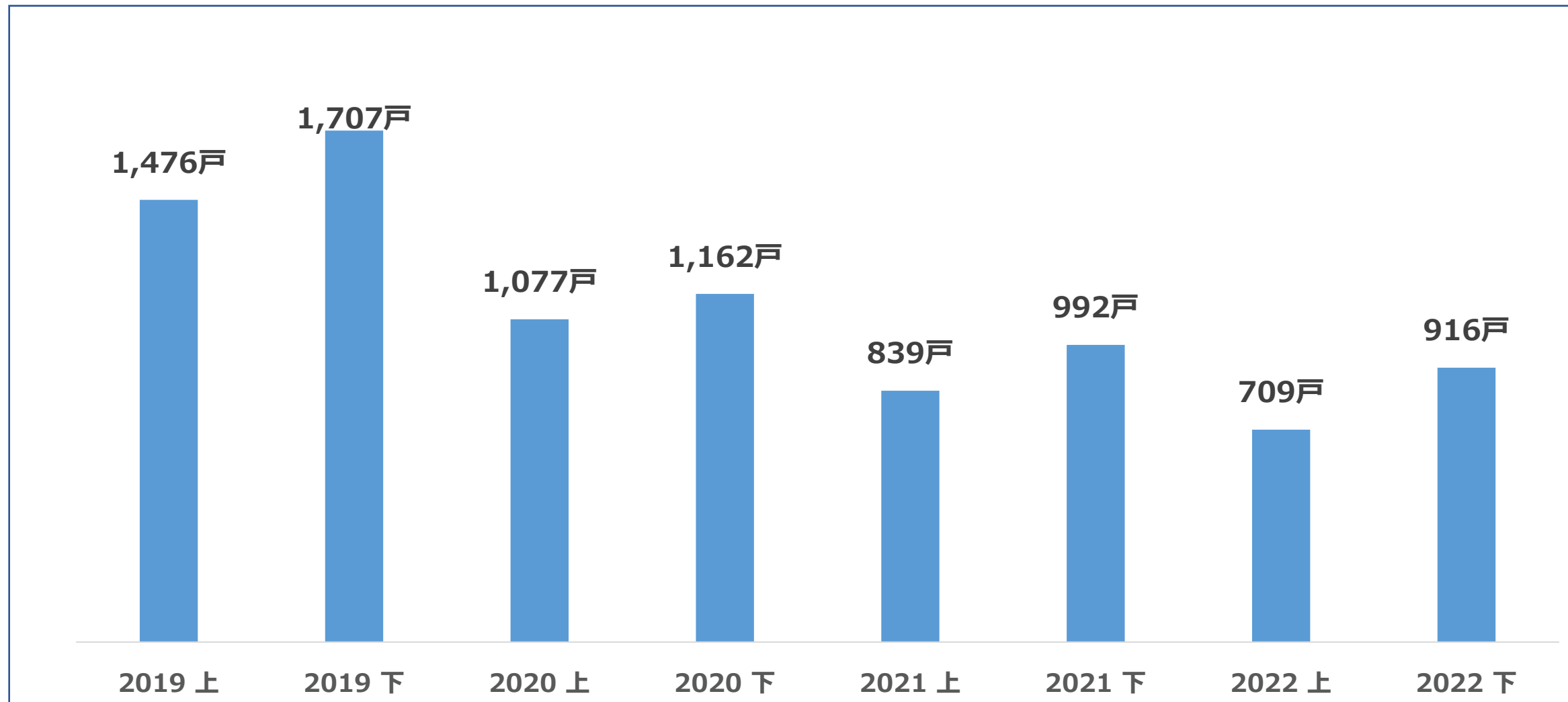


1LDK (42㎡) 70,000円

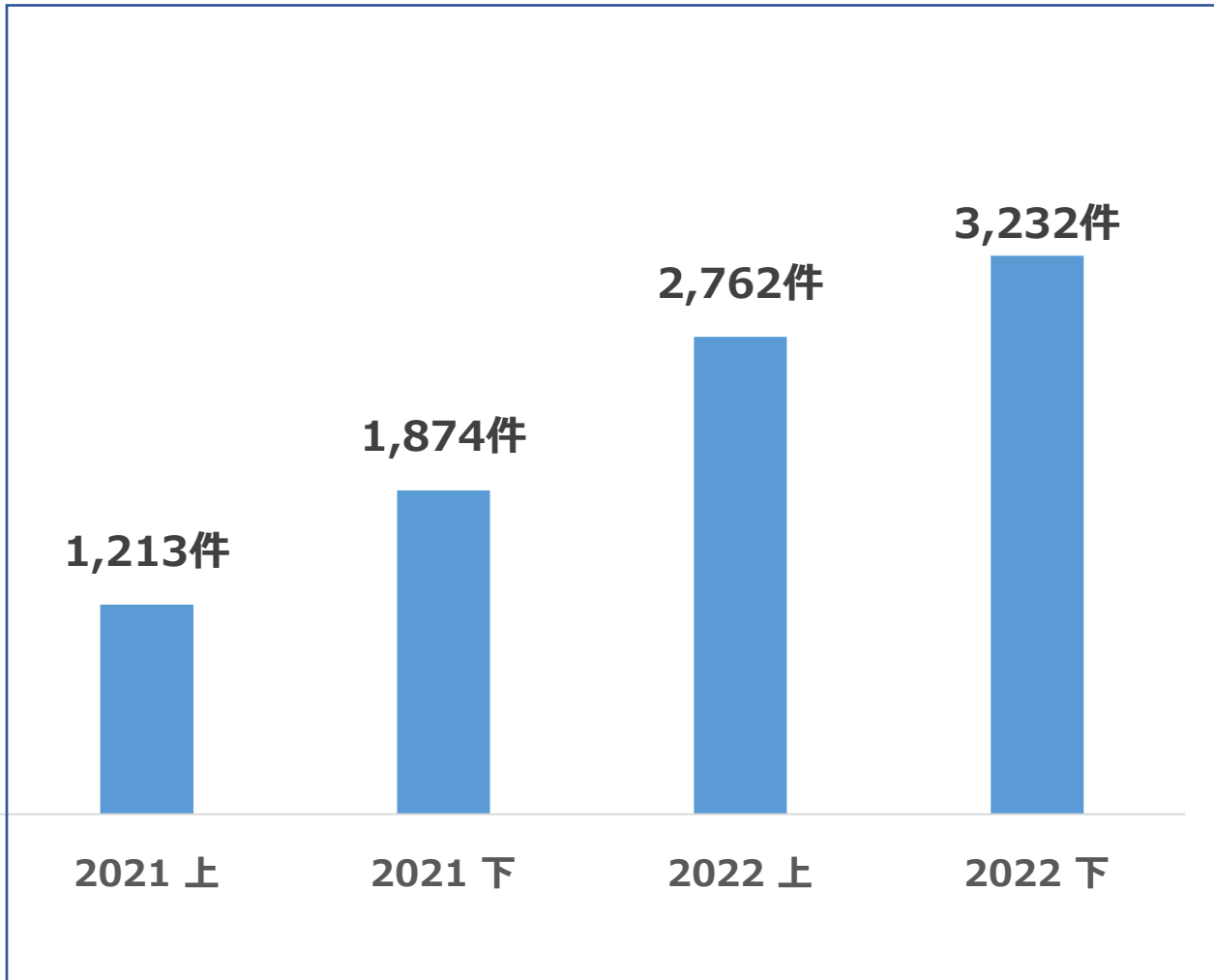




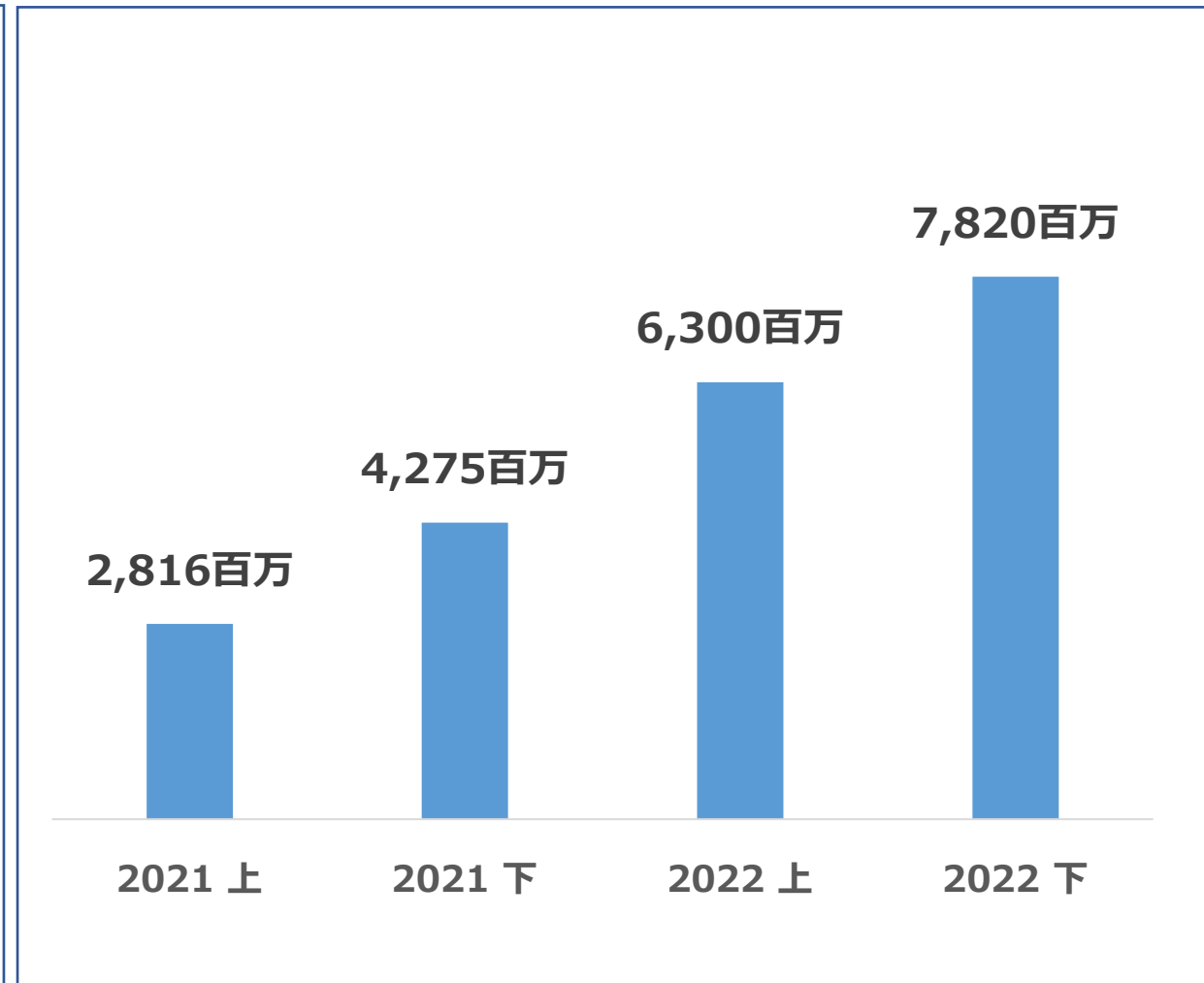
積水ハウス不動産 中途借り上げ管理戸数



## 【受注件数】



## 【受注金額】

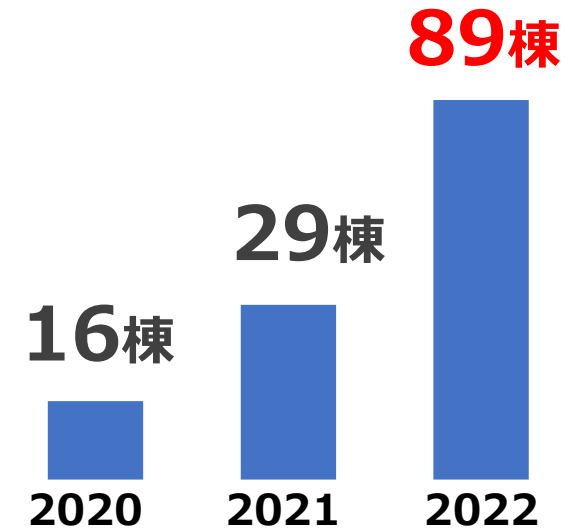


# グリーンファーストオフィス（GFO）

「住」に関するテクノロジーや設計ノウハウをオフィス建築に活用した提案  
持続的な企業成長をサポートする新商品



## ZEB受注推移



# 賃貸不動産 DX (第6次中計経営計画より)



賃貸住宅への入居を検討する  
顧客

シェアメゾンに住む  
入居者 (家族)

当社各事業の  
潜在顧客

物件検索

内覧  
予約

内覧

電子  
申込

IT  
重説

電子  
契約

入居～暮らし

退去  
手続

退去

お部屋探しのDX

内覧・物件見学のDX

申し込み・契約のDX

入居中の手続・サービスのDX

退去手続・退去清算のDX



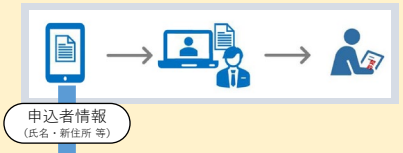
募集サイト  
(Shamaison.com) で、  
空室待ち検索等のユーザー  
向けサービスを提供、更なる  
利便性の向上



スマートロックによる物件無人内覧  
・多様な内覧ニーズや非接触ニーズに対応  
・労働集約型の課題解決

実証実験 (PoC) によって、課題や期待効果を検証

対象	全国の高価格帯 管理物件 (約4,000戸)
概要	賃貸申込に係る手続き・業務をオンライン で実現するスキームを検証・構築
実施状況 (2022年12月末時点)	内見実施件数 95件 内、申込率20%



企業間情報連携

ブロック  
チェーン

本人同意の元で  
セキュアな情報連携

行政・他企業

- ・サービス利用申込
- ・転入手続 等



- 多様な機能を搭載した入居者用アプリ
- ・コールセンターとも連携
  - ・入居者対応力の強化と業務効率化
  - ・エリアに応じた当社商材の情報提供

- ・入居者の負担感を軽減
- ・転居先に関する情報の獲得
- ・退去後も使用可能な機能により  
顧客接点を維持

当社グループの事業機会創出

- ・シェアメゾン好意層とのリレーション維持
- ・住生活サービスの継続利用によるデータ蓄積
- ・住宅の建築・購入検討層へのアプローチ  
(グループシナジーを実現するCRM)

Topics④

顧客体験価値向上

+

事業機会の創出

① 賃貸ビジネスの**損益分岐点**を下げ、収益性を更に向上

② 賃貸入居者を起点とした**CRM**により、**リカーリングビジネス**活性化

内覧

入居  
申込

重説

契約

入居～暮らし



WEBで内覧予約  
「スマート内覧」



スマホを持って直接現地へ



スマホで解錠  
「スマート内覧」



セルフ内覧実施

## らくらく内見

電子申し込み  
〔運用中〕



スマホで入居申込

IT重説  
〔運用中〕



スマホやタブレットで重要事項

電子契約  
〔2023年8月から開始〕



スマホで契約締結

# 不動産IDを用いた転入居手続きにおける自治体連携DXに関する取組み

内覧

入居  
申込

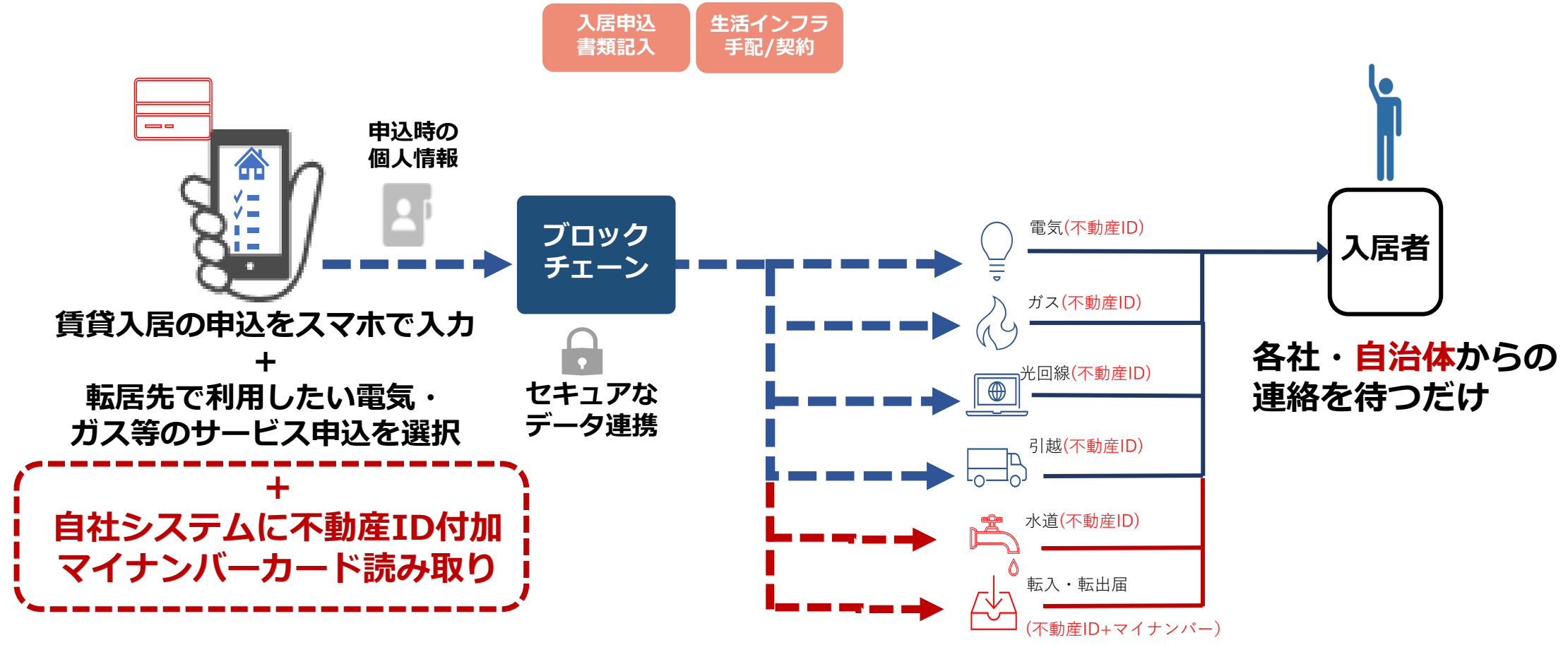
重説

契約

入居～暮らし

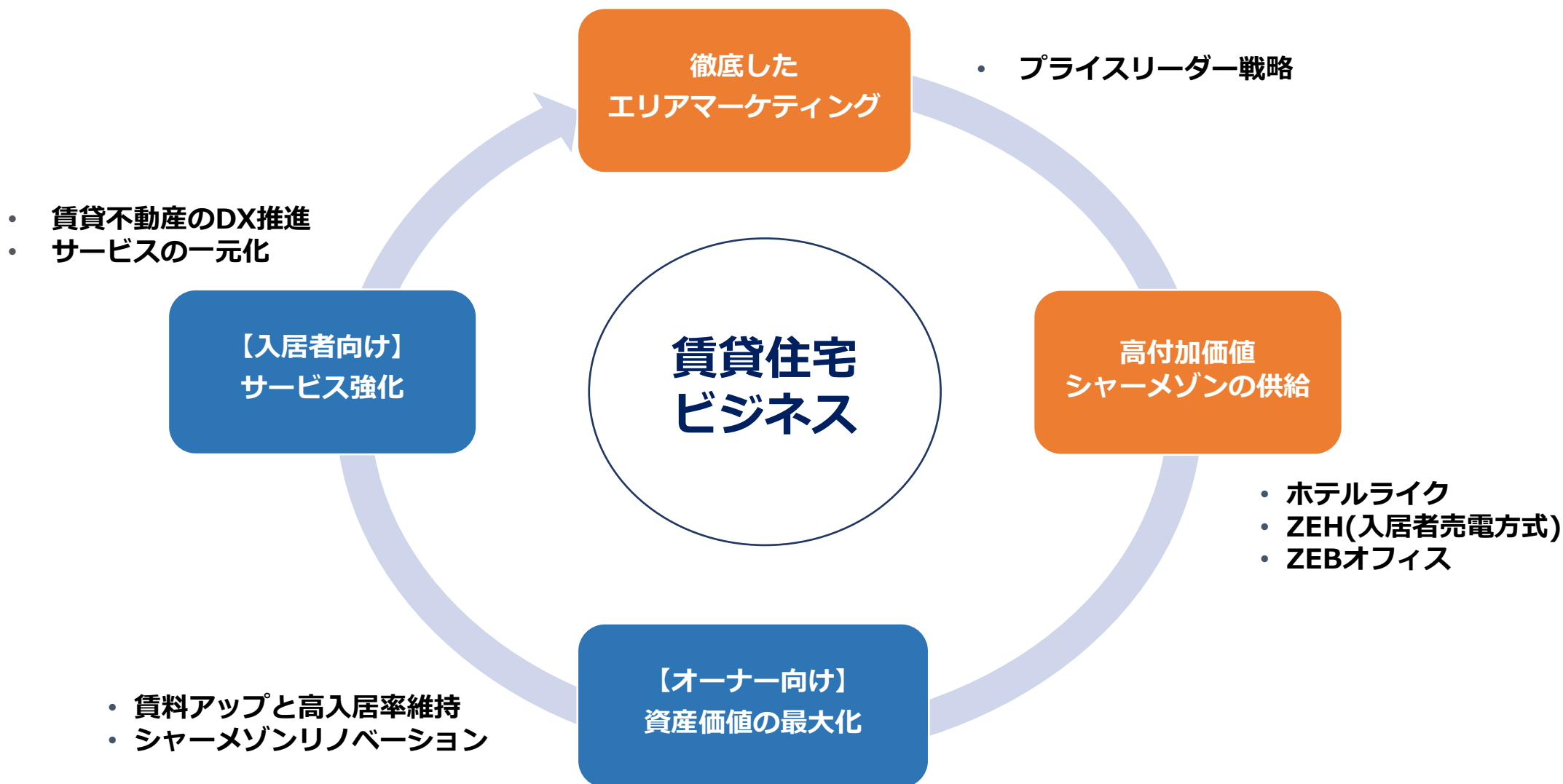
連携サービス事業者

+ 自治体



国交省 不動産ID官民連携モデル事業に採択

## 第6次中期経営計画の各戦略の着実な実行で国内事業の“成長”をけん引していく



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、発表日時点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承下さい。