

価値創造のビジョンと戦略



社会課題と真正面から向き合う 世界に目を向け未来を判断する

代表取締役会長 阿部 俊則



「幸せ」をテーマに事業成長を図り、 時代を切り開く

代表取締役社長 仲井 嘉浩



トップコミットメント



[代表取締役会長 阿部 俊則](#)

[代表取締役社長 仲井 嘉浩](#)

ビジョン・目標



[4つの価値とSDGs](#)

[サステナブル・ビジョン](#)

[サステナビリティビジョン2050](#)

[中期経営計画とESG](#)

戦略・コア コンピタンス



[積水ハウスグループの事業](#)

[請負型ビジネス](#)

[開発型ビジネス](#)

[ストック型ビジネス](#)

[国際ビジネス](#)

[オーストラリア](#)

[アメリカ](#)

[中国・シンガポール](#)

[リスクと機会](#)

[積水ハウスグループ独自の強み](#)

[価値創造のプロセス](#)

[ブランドビジョン「SLOW & SMART」](#)

[財務・非財務パフォーマンス](#)



社会課題と真正面から向き合う 世界に目を向け未来を判断する

「多様なチカラ」を結集させて日本の住宅のあり方を変える

COP24で実感した「世界はダイナミックに動いている」

日本は今、少子高齢化、気候変動、大規模自然災害、空き家問題など、多くの社会課題に直面しています。私たちには、事業を通してこれらの課題に向き合いながら、成長を続ける使命があります。また、課題解決につながる取り組みを、一步一步着実に進めていく責任があります。とりわけ近年、台風・豪雨などによる大規模自然災害が多発しています。異常気象が常態化し、被害は、いつ、だれの身に降りかかるかわからない状況です。これまで地球温暖化の問題は、地球の将来、次世代のために、という視点で語られてきました。しかし、もはや一刻の猶予も許されません。現代社会、すなわち私たち自身が抱えるリスクととらえ、対策を講じることが急務です。

2018年12月、国連気候変動枠組条約第24回締約国会議（COP24）が開催されたポーランドのカトヴィツェで当社のネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）の取り組み等についてプレゼンテーションを行いました。諸外国の現状を知り、感じたのは「世界はダイナミックに動いている」ということです。国際NGOが毎年COPで発表している「気候変動パフォーマンス・インデックス」の温暖化対策成績評価・順位を見ると、日本は5段階の最下位グループです。上位に名を連ねるのはスウェーデン、イギリスなどのヨーロッパ諸国です。アジアではインドが高評価を得ています。

京都議定書を採択した1990年代までは、日本は温室効果ガス排出削減の取り組みで世界をリードしていました。積水ハウスも1999年、住宅メーカーとしては先駆的な「環境未来計画」を発表しています。それから20年、状況は大きく変わっています。住宅メーカーとしての使命を再認識し、危機感を持って取り組みをスピードアップさせる必要があると痛感しました。

積水ハウスグループは2008年に、住まいからのCO₂排出ゼロを目指す「2050年ビジョン」を発表し、「脱炭素」経営にいち早くかじを切りました。現在、新築戸建住宅に占めるZEH比率は79%、ZEH累積販売棟数約4万棟は、企業としては世界一です。2017年10月には、事業活動で使用する電力を100%再生可能エネルギーにすることを旨とする「RE100」イニシアチブに、建設業界では国内で初めて加盟しています。さらに、国による再生可能エネルギーの固定価格買取（FIT）制度による買取期間が順次満了することに伴い、当社オーナー様から太陽光発電の余剰電力をオーナー様にメリットある形で買い取り、自社グループの事業用電力として有効活用する「積水ハウスオーナーでんき」を2019年11月からスタートさせます。再生可能エネルギーの利用に関しては、海外諸国・企業も高い数値目標・達成時期を明示し、ダイナミックに動き始めています。日本も負けてはいられません。世界の潮流の中で日本が役割を果たすためにも、住宅による気候変動対策への取り組みは重要だと考えています。今こそ、業界に先駆けて低炭素と快適な暮らしを両立する住まいを供給してきた積水ハウスグループが真価を発揮すべき時です。ビジネスチャンスを発掘し、スピード感を持って取り組みます。

グループの結束力を強め、社会課題解決に取り組む

積水ハウスグループは、コア事業となる請負型ビジネスをベースに、ストック型、開発型、さらに国際ビジネスへと事業領域を広げ、確かな成長を続けてきました。持続可能な社会を構築するために、住宅メーカーにできることは、ZEH等の新築だけではありません。高品質な住宅を建て、適切なメンテナンスやリフォーム・リノベーションで住宅の性能を維持・向上させ、多世代にわたって継承していく。住宅の長寿命化を図り、お客様の暮らしを長期にわたりサポートし、住宅が良好な社会資産となる市場を形成するとともに、地球環境への負荷を抑えることで循環型社会の実現に貢献する。その過程を支えるのが積水ハウスのグループ力、すなわち積和建設、積水ハウスリフォーム、積和不動産などのグループ各社が持つ「多様なチカラ」です。「多様なチカラ」で互いに連携し、お客様の資産管理なども含めた新たな切り口でのビジネスの可能性が広がり、さらなる成長が期待できると確信しています。

また、国内において圧倒的に数の多い既存住宅に目を移すと、住宅メーカーの新たな役割、さまざまな可能性が見えてきます。積水ハウスグループは、お客様の大切な住まいを次世代のお客様へつないでいく「スムストック」を積極的に推進しています。当社をはじめ大手住宅メーカー10社が協力して設立した一般社団法人 優良ストック住宅推進協議会が展開する「スムストック」は、会員各社が住宅履歴データベースを保有し、これまで供給してきた優良な既存住宅を明確な査定基準に従って適正に評価・販売する仕組みです。スクラップ&ビルドを繰り返してきた日本の住宅市場をフロー型からストック型へ変換し、良質な既存住宅流通の活性化を図るとともに、空き家問題解決の一助となる取り組みでもあります。

「スムストック」の推進にあたっては、ストック型ビジネスでも実績を重ねてきた積水ハウスグループが業界をリードし、取り組みを加速させています。

これから先、ますます多様化・複雑化する社会課題を解決へと導いていくには、一企業、一業界のみの活動では限界があります。社会全体を巻き込んで一気に流れをつくっていくために、大局的な見地、大胆な発想の転換が必要です。新しい答えはその先にあるのです。

着実に進むガバナンス改革へ

最後に、最重要課題ととらえているガバナンス改革についてです。改革元年となった2018年に掲げた「コーポレートガバナンス体制強化への六つの項目」は、着実に進行し、顕著な成果をあげています。「経営会議の設置」「取締役会運営の透明化、活性化」では、経営会議で社外役員を交えて十分な議論を行った上で取締役会に臨むという流れが定着し、「取締役の担当部門の明確化」により責任の範囲が明確になることで「取締役会の実効性評価の実施」が進んでいます。これらの取り組みについてゴールはなく、さらなる深化に努めます。

また、新たな取り組みとして「営業本部総務部長、支店総務長の独立性確保と牽制機能強化」と「支店長のインテグリティ向上」などを加えました。研修の充実・強化、人事評価の厳格化を図り、また、次期支店長の育成も同時にすすめます。今後も事業活動同様、Plan（計画）・Do（実行）・Check（評価）・Action（改善）というPDCAのサイクルを確実に回していく考えです。さらに、2020年までに新たな改革指針を打ち出す予定です。

積水ハウスグループの企業理念に掲げられている「私たちの根本哲学」は「人間愛」です。そして「私たちの基本姿勢」は「真実・信頼」です。「真実」とは、ガバナンス改革の支柱と位置付けた誠実で高邁な倫理観「インテグリティ」そのものです。「信頼」とは、個の力をうそ偽りなく最大限に発揮し、相手に認められて初めて成立する関係です。「人間愛」と「真実・信頼」。謙虚に、愚直に、自らが為すべきことを誠心誠意行って信頼をいただく。相手の幸せを願い、その喜びを我が喜びとする。これもまた、ガバナンス改革の根本です。

世界に目を向け、新しいスタンダードを創造する。積水ハウスグループの改革、そして進化はまだ発展途上です。常に社会課題に目を据え、持続的成長に向けて一步一步進んでまいります。



「幸せ」をテーマに事業成長を図り、 時代を切り開く

社会的意義を重視した事業戦略で新たな価値を創造し、ESG経営のリーディングカンパニーへ

2020年以降を見据えて新機軸を打ち出し、持続的成長をけん引

2019年は「BEYOND2020に向けた『住』関連ビジネスの基盤づくり」を基本方針とする第4次中期経営計画の最終年度となります。積水ハウスにとっては創業60周年という節目の年であり、日本全体にとっても大きな転換点となるであろう2020年を見据え、持続的成長をけん引する新機軸を打ち出し、着々と事業領域の拡大を進めています。

新機軸は、当社の強みである請負型ビジネスの非住宅分野の拡大や住宅に新たな発想を取り入れた価値創造です。

積水ハウスは創業以来、お客様の生命と財産を守るシェルターとしての役割を果たす高品質の安全・安心な住まいづくりに努めてきました。また、1999年に「環境未来計画」を発表してからは、快適性を追求しながら環境にも配慮した住宅を他に先駆けて提案してきました。これからは、さらに一歩進めて「『わが家』を世界一幸せな場所にする」というビジョンを持って住まいづくりを提案していきたいと考えています。積水ハウスグループの根本哲学は「人間愛」です。この企業理念に基づき、人生100年時代といわれる中、お客様の「幸せ」のあり方を深く掘り下げ、住まいを通じた幸せづくりのパートナーとして、新しい価値を創造していくという発想です。その序章として2018年8月、「住生活研究所」を開所し、「住めば住むほど幸せ住まい」をキーワードに、企業では日本初の「幸せ」研究を開始しました。10月には、この研究により、従来のLDK発想を脱却し、新しいリビングのあり方を提案するコンセプトモデル「ファミリー スイート」を発売しました。そして、2019年1月には、米国のラスベガスで開催された世界最大級のコンシューマー・エレクトロニクス見本市「CES2019」において「家」を幸せのプラットフォームにする新プロジェクト「プラットフォームハウス構想」を発表しました。「プラットフォームハウス」は、住まい手のデータを基に、ハードとソフトを融合させた技術やサービスの開発・提案を通じて「健康」「つながり」「学び」などの無形資産を生み出し続ける家です。2020年春の販売開始に向けて取り組んでいます。

第一弾の取り組みは「健康」です。「急性疾患対応」「経時変化」「予防」の三つのサービスにより「家が健康をつくりだす」という新たな価値を提供します。住環境のコントロールや各種センシング技術の活用を通じて毎日の身体変化をチェックし、家の中で発症する可能性が高い脳卒中や心筋梗塞などの急性疾患などを「家」が早期発見します。早期治療につながり、住まい手の健康増進のみならず、医療費などの社会コスト削減にも貢献する取り組みです。今後、社外のパートナーともアライアンスを組みながら科学的・論理的に研究し、「家」を基点とした新しいサービスを生み出すことで、事業領域を拡張し、持続的な事業成長につなげていきます。

住宅事業で培ったノウハウを生かし、非住宅の分野でも地域・社会に貢献

非住宅の分野では、地域・社会に貢献する地域創生事業を開始しました。この事業は、優れた設計自由度・空間提案力を持ち、工場出荷材使用による短工期のオリジナル構法「フレキシブルβシステム」等を採用しています。高品質・短工期というハード面における積水ハウスの強みに加え、快適性や環境配慮など住まいづくりで培ったソフト面での提案力を最大限に発揮します。

その取り組みの一環として、2018年11月、積水ハウスと世界130の国・地域で高ホスピタリティの宿泊施設を運営するマリオット・インターナショナル（本社：米国メリーランド州ベセスダ）は、国内の各自治体と連携して「道の駅」をハブに「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案する事業「Trip Base（トリップベース）道の駅プロジェクト」を開始しました。2020年秋から5府県15カ所が開業し、順次、全国に展開していく予定です。食事や買い物などは道の駅をはじめとした地元店舗へ誘客し、当社は宿泊に特化したロードサイド型ホテルを請負い、質の高い宿泊施設を提供します。今後、インバウンド需要のさらなる拡大や、国内外の旅のスタイルの多様化が見込まれます。地域コミュニティと協働することで、人的にも経済的にも地域振興・活性化に大きく貢献できる事業です。

今後、宿泊施設のみならず、医療施設や教育施設、商業施設などにおいても、さらに実績を積み重ねていきたいと考えています。

国際ビジネスにおいてもバランスの取れた安定成長を目指す

オーストラリアを皮切りに、国際事業に進出してから9年、ようやくさまざまなノウハウを培うまで成長してきました。オーストラリアでは、木造住宅「シャーウッド」のオーストラリア版を展開し、米国では、Woodside Homesを傘下に入れ、ビジネス軌道に乗ってきました。今後、国際事業は新たなステージに進みます。これまでの「開発型ビジネス」に加え、中長期の視点で、国内で培った環境技術、生産・施工のシステムとノウハウ、不動産フィー事業の実績などを活用し、請負型・ストック型・開発型のバランスの取れた成長を図りたいと思います。

ESG経営のリーディングカンパニーを目指し「イノベーション&コミュニケーション」を実現する組織風土を醸成

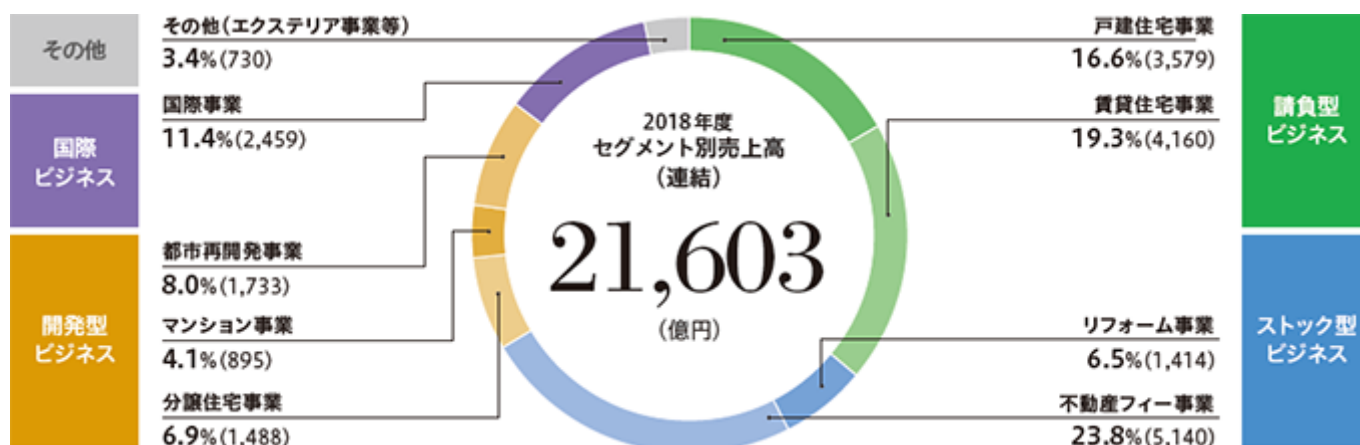
企業の持続的な成長を加速させるためには、従業員一人ひとりの成長が不可欠です。「イノベーション&コミュニケーション」を合言葉に取り組みを推進しています。コミュニケーションを活性化させる職場づくり——日常のふれあい、自由な対話の中にこそ、イノベーションを生み出す多くのアイデアがあふれていると信じています。風通しの良い組織風土を醸成することで、情報の共有化が進み、ガバナンスも強化されます。「『わが家』を世界一幸せな場所にする」住宅を提供するためには、従業員がいきいきと健康に働ける制度と職場づくりが重要です。女性活躍をはじめとするダイバーシティや働き方改革、健康経営などの「社会性の向上」を進めています。2018年9月には、3歳未満の子を持つ男性従業員を対象として、1カ月以上の育児休業取得を促す特別育児休業（イクメン休業）制度の運用を開始しました。単に長期休暇を取るだけでなく、夫婦・家族間、地域コミュニティ、社内外でのコミュニケーションが深まってこそ、最大の価値と効果が生まれます。さらには、そうした時間の中での出会いや発見が、お客様への新たな提案につながるのです。長期的な視点に立った改革を進め、ESG経営のリーディングカンパニーを目指します。

これから先も成長を続けていくためには、事業を通じて社会に貢献できる企業であることが不可欠です。国際社会共通の目標であるSDGs（持続可能な開発目標）ともリンクさせた事業戦略により新たな価値を創造し、これまで積み重ねてきたものを大切にしながらも従来の発想にとらわれることなく、着実かつ革新的に取り組みを進める所存です。

積水ハウスグループの事業

4つのビジネス領域で成長戦略を展開

■ セグメント別売上高（連結）



請負型ビジネス 戸建住宅・賃貸住宅



戸建住宅事業

戸建住宅の設計・施工および請負

[主な関係会社]
◎積和建設18社（住宅の施工等）ほか



賃貸住宅事業

賃貸住宅、医療・介護施設ならびに商業施設、ホテルなどの非住宅の設計・施工および請負

[主な関係会社]
◎積和建設18社（住宅の施工等）ほか



リフォーム事業

住宅のリフォーム・リノベーション等

[主な関係会社]

- ◎積水ハウスリフォーム3社（積水ハウスの戸建住宅の増改築等）
- ◎積和建設18社（一般の戸建住宅・マンション等の増改築等）
- ◎積和不動産7社（賃貸住宅の増改築等）ほか



不動産フィー事業

不動産の転貸借・管理・運営および仲介等

[主な関係会社]

- ◎積和不動産7社（不動産売買・仲介・賃貸借・管理等）
- ◎積和グランドマスト株式会社（高齢者向け賃貸住宅の運営・管理等）ほか

請負型ビジネスとストック型ビジネスの実績

戸建住宅販売戸数

12,708 戸 プレハブ住宅メーカー1位 ※

※（2017年度）

出典：株式会社住宅産業研究所 住宅産業エクспレス

ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス累積受注棟数

44,247 棟 日本一

累積建築戸数

2,425,372 戸 世界一

リフォーム事業売上高

1,414 億円 日本一

サービス付き高齢者向け住宅累積登録戸数

14,883 戸 日本一

注) 日本一、世界一の表記については開示資料などに基づく当社調査による。



分譲住宅事業

住宅・宅地の分譲、分譲宅地上に建築する住宅の設計・施工および請負

- [主な関係会社]
- ◎積和不動産7社（不動産売買等）
 - ◎積和建设18社（住宅の施工等）ほか

マンション事業

マンションの分譲

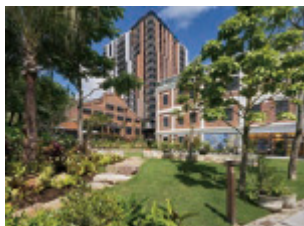
- [主な関係会社]
- ◎積和不動産7社（不動産売買等）ほか



都市再開発事業

オフィスビル・商業施設等の開発、保有不動産の管理・運営

国際ビジネス

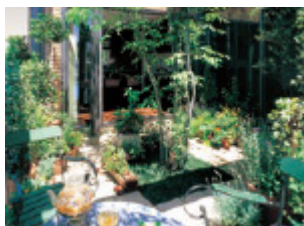


国際事業

海外におけるマンション・複合開発事業、分譲住宅および宅地販売、戸建住宅事業

- [主な関係会社]
- ◎Sekisui House Australia Holdings Pty Limited
 - ◎Woodside Homes Company, LLCほか

その他



その他

エクステリア事業等

- [主な関係会社]
- ◎積和建设18社（造園・外構工事等）ほか




その他の実績

エクステリア事業売上高

655 億円 日本一

注) 日本一、世界一の表記については開示資料などに基づく当社調査による。

【関連項目】

- > [会社概要](#) 
- > [沿革](#) 
- > [積水ハウスの住まいづくり](#) 

価値創造のビジョンと戦略

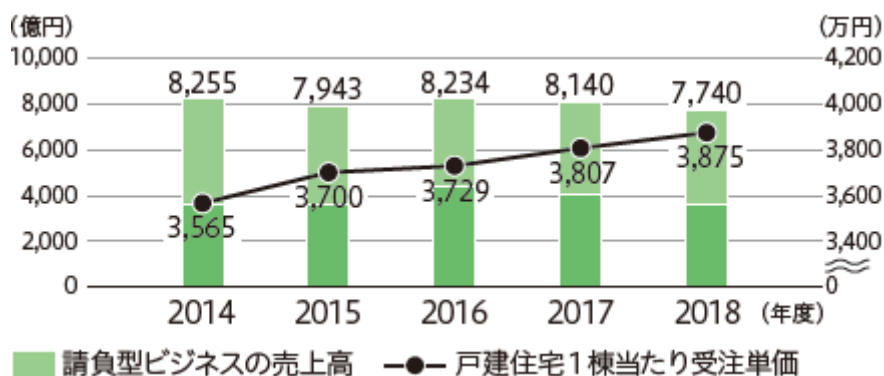
戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

請負型ビジネス 戸建住宅・賃貸住宅

戸建住宅・賃貸住宅の設計・施工および請負を展開しています。トップブランドとして業界をリードするとともに非住宅など新たな分野に挑戦します。



■ 請負型ビジネスの売上高推移／戸建住宅1棟当たり受注単価



戸建住宅事業戦略

快適な暮らしと環境配慮を両立した高付加価値住宅を提供

戸建住宅事業では、高い断熱性等による省エネと太陽光発電や燃料電池等による創エネで、エネルギー収支「ゼロ」を実現するZEH「グリーンファースト ゼロ」などの高付加価値商品で受注拡大を図ります。

ZEH比率は、2020年目標の80%に向かって順調に推移しており、今後も快適な暮らしと環境配慮を両立する当社の強みを生かし、ZEH普及への取り組みを加速していきます。鉄骨住宅「イズ・シリーズ」や木造住宅「シャーウッド」等の住宅の拡販、都市部においては、重量鉄骨造で間取りの自由度が高く、多世帯同居等のさまざまなニーズに応える3・4階建て住宅の販売に注力します。オリジナル技術を用いた高付加価値住宅の推進により、1棟当たり受注単価も伸ばし、持続的成長を図ります。



鉄骨2階建て住宅「イズ・ロイエ」

Business Topics 1

幸せ研究と先進技術で実現した大空間リビングの「ファミリー スイート」を発売

「ファミリー スイート」は、企業では日本初の「幸せ」を研究する住生活研究所の「住めば住むほど幸せ住まい」研究の成果と先進技術により、従来の「LDK発想」から脱却し、家族が思い思いに過ごし、家族みんながワクワクできる「新しいリビングのあり方」を提案するものです。

2018年10月、「ファミリー スイート」を発表しました。発売以来、約3割※のお客様が採用しています。そして2019年4月、家族が「つながる幸せ」「私らしくある幸せ」「すこやかである幸せ」を提供する大空間リビングに加え、広い軒下空間をリビングに取り込むことで、より「くつろぎ」のある家族の暮らし方を提案に加えました。また、構造（鉄骨造・木造）や内外装のテイストを問わず、あらゆるお客様に「ファミリー スイート」という住まい方を選んでいただくことができるようになりました。

今後も当社独自の幸せ研究と先進技術でお客様に新たな価値を提供します。

※ 2018年10月から2019年2月（5カ月間）の IS ROY+E（イズ・ロイエ）全契約戸数のうち「ファミリー スイート」が採用された割合

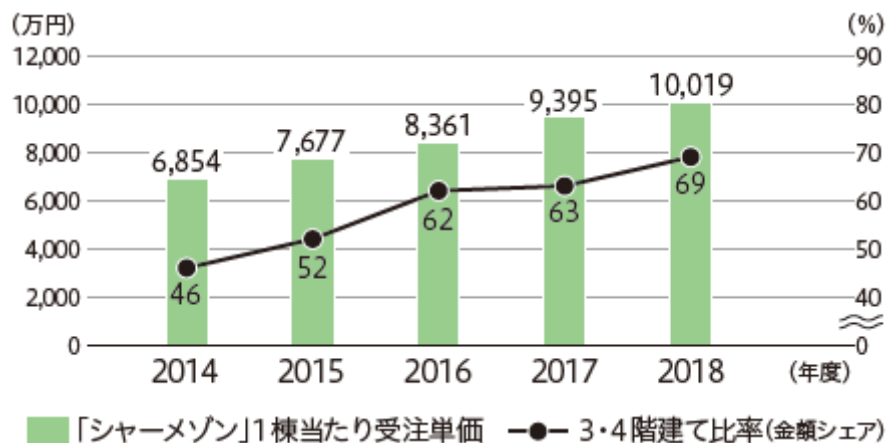


くつろぎを追求した中間領域「深い軒下空間」+家族がつながる「大空間リビング」

エリアマーケティングと高付加価値賃貸住宅により成長

賃貸住宅（シャームゾン）事業では、都市部中心のエリアマーケティングを徹底することと長期安定経営につながる高付加価値な賃貸住宅提案を行い、3・4階建てを中心に受注拡大を図ります。1棟当たり受注単価も順調に伸びています。また、設計自由度と空間提案力を高めた新構法「フレキシブルβシステム」で、多様なニーズ、社会課題への対応を図り、店舗併用住宅や、ホテル、保育園、医療施設、サービス付き高齢者向け住宅など非住宅分野のさらなる成長を目指します。

■ 「シャームゾン」1棟当たり受注単価／3・4階建て比率（金額シェア）



3・4階建て賃貸住宅「ベレオ」



サービス付き高齢者向け住宅「セレブリオ」

家を幸せのプラットフォームにする「プラットフォームハウス構想」を発表

2019年1月に米国・ラスベガスで開催されたエレクトロニクス見本市「CES2019」において、「家」を幸せのプラットフォームにする新プロジェクト「プラットフォームハウス構想」を発表しました。「家」を基点とした新しいサービスを生み出すことで、事業領域を住まい手の生活サービスにまで拡大し、今後の事業成長につなげていきます。

「プラットフォームハウス」は、住まい手のデータを基にしたサービス開発・提案を通じて、「健康」「つながり」「学び」という無形資産を生み出し続ける家です。「『わが家』を世界一幸せな場所にする」というビジョンの下、住まい手の人生100年時代の幸せをアシストします。第一弾の取り組みは「健康」です。「急性疾患対応」「経時変化」「予防」の三つのサービスを提供します。「CES2019」では「急性疾患対応」の取り組みについて発表しました。家で発症する可能性が高い脳卒中、心筋梗塞等の急性疾患や、浴槽での溺死や転倒・転落等の家庭内事故を「家」が早期発見し、早期治療につなげることで、社会コスト削減やQOL（クオリティ・オブ・ライフ）向上にも寄与します。当社は、専門分野に特化した先進企業などと広くアライアンスを構築し、サービスを開発・提供していきます。「健康」に対する取り組みでは、日本電気株式会社（NEC）、NTTコムウェア株式会社、慶應義塾大学理工学部、慶應義塾大学病院、コニカミノルタ株式会社、国立研究開発法人 産業技術総合研究所、株式会社日立製作所と検討を進めています。今後もパートナーを増やし、2020年春の「プラットフォームハウス」販売開始に向け、さまざまな実証実験や臨床研究を重ねていきます。



「急性疾患対応」「経時変化」「予防」を住まい手のストレスなく提供



「CES2019」会場の様子



社長によるプレゼンテーション

地方創生事業「Trip Base（トリップベース）道の駅プロジェクト」始動

当社とマリオット・インターナショナルは、国内の各自治体と連携し、「道の駅」をハブにした、「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案する地方創生事業「Trip Base（トリップベース）道の駅プロジェクト」を展開します。ファーストステージとして、ロードサイド型ホテルを2020年秋以降に5府県15カ所約1000室の規模でオープンし、その後順次全国に展開していく予定です。

本プロジェクトは、「未知なるニッポンをクエストしよう」をコンセプトに、全く新しい体験型の旅のスタイルとして提案します。文化・風習・暮らし・食など、地域に根差した地域資源を地元の皆様と共に提供します。全国各地で人気の「道の駅」に隣接したホテルを自動車やバイク、自転車などで渡り歩きながら、地域と人とのつながりを感じることを通じて旅行者の満足度を高めることを目指します。核となるホテル事業は、ユーザビリティの高いマリオット・インターナショナルの日本初上陸となるホテルブランド「フェアフィールド・バイ・マリオット（Fairfield by Marriott）」によるロードサイド型ホテルとして展開し、建築を当社が請け負います。ホテルはシンプルにゆったりとくつろぐことのできる宿泊特化型で、食事やお土産などは道の駅をはじめとした地域のお店で購入していただき、地元コミュニティと協力しながら地域とのふれあいを最大化していきます。

今後、インバウンド需要のさらなる拡大や、国内外の旅のスタイルの多様化が見込まれます。積水ハウスの質の高い宿泊施設を短工期で提供できる技術とマリオット・インターナショナルの高いホスピタリティとグローバルネットワークという双方の強みを生かしながら、趣旨に賛同するアライアンスパートナーと協業し、新しい旅のスタイルを通じて地方創生・地域活性化の一助となる取り組みを推進していきます。

「Trip Base 道の駅プロジェクト」の特長

- 積水ハウスとマリオット・インターナショナルが日本各地の地域と連携し、全国にある「道の駅」をハブに、「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案・提供する地方創生事業
- 「休憩、通過」点であった「道の駅」をハブとして分散している観光資源をネットワーク化し、集客ポテンシャルを最大限に引き出し地域活性化につなげる
- アメリカ全土で展開し、全世界に900軒以上運営しているマリオット・インターナショナルの日本初上陸のホテルブランド「フェアフィールド・バイ・マリオット」と、高品質・短工期である積水ハウスの工業化住宅の強みを生かした、非住宅事業として展開
- 積水ハウスがプロジェクトマネジメントを担当。積水ハウスとみずほフィナンシャルグループをはじめとした金融機関および観光産業支援に特化したファンド等が出資する本プロジェクト専用のSPCが事業主となり、マリオット・インターナショナルがホテルを運営
- 積水ハウス子会社がホテル経営を担い、外国人への対応とマリオットブランドにより、年々増加するインバウンドニーズを取り込む
- 地域と共存共栄し、パートナーとのアライアンスを積極化することで、地域活性化のプラットフォームになっていくことを目指す

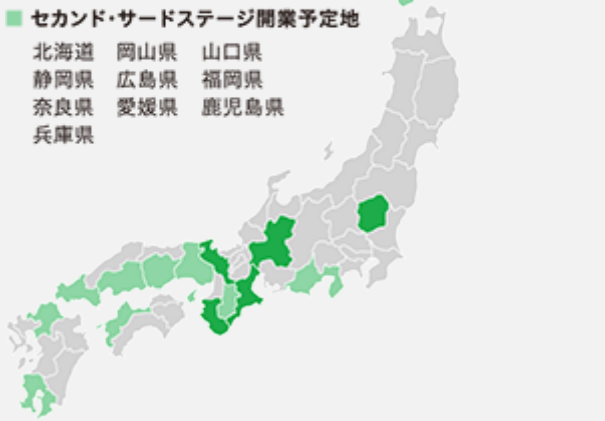
※ 「Trip Base 道の駅プロジェクト」コンセプトムービーはこちらから
積水ハウス公式チャンネル：<https://www.youtube.com/watch?v=Es-Ffl883A4>

■ ファーストステージ開業予定地

栃木県 3カ所 京都府 3カ所
岐阜県 4カ所 和歌山県 3カ所
三重県 2カ所

■ セカンド・サードステージ開業予定地

北海道 岡山県 山口県
静岡県 広島県 福岡県
奈良県 愛媛県 鹿児島県
兵庫県



ロードサイド型ホテル

ファーストステージは、ロードサイド型ホテルを2020年秋以降に5府県15カ所、約1000室の規模でオープン。セカンドステージ、サードステージではさらに10道県で開業予定。

価値創造のビジョンと戦略

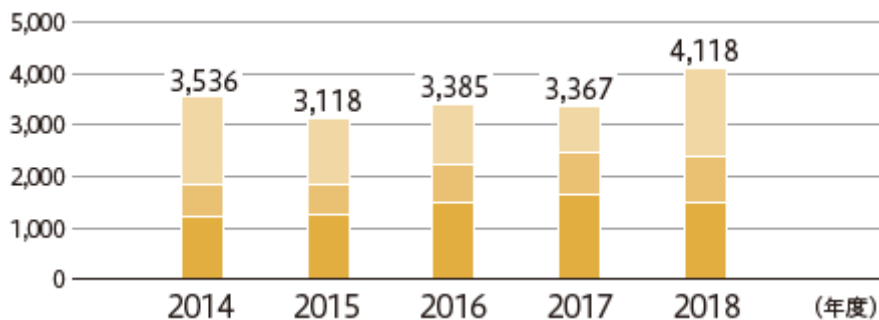
戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

開発型ビジネス 分譲住宅・マンション・都市再開発

開発型ビジネスでは、環境創造型の開発に成長投資を行い、持続可能なまちづくりを図るとともに資産回転率の向上により安定成長を目指しています。



■ 開発型ビジネスの売上高推移 (億円)



成長投資と回転率の向上および出口戦略の強化

開発型ビジネスでは、有益な土地を厳選し、資産回転率が高まる開発にフォーカス。また、将来、資産価値が高まる「まちなみ」開発を推進。環境技術を開発事業にも積極的に採用し、業界をけん引していきます。

分譲住宅事業では、一次取得者層向けに積極的な土地の仕入れを行うとともに、人と自然の共生社会を目指して次世代に受け継がれる質の高い「経年美化」のまちづくりを推進します。またコミュニティ形成に積極的に関与し、ブランド化を目指します。売建住宅を積極的に展開し、戸建事業への波及も図っています。



分譲住宅事業「福岡アイランドシティ照葉のまち」

マンション事業では東京・名古屋・大阪・福岡に絞ったエリア戦略の徹底を行うとともに戸建住宅で培った環境技術を生かし、環境配慮型マンションを積極的に開発します。2018年度は、日本初の全戸ZEH基準を満たす「グランドメゾン覚王山菊坂町」（名古屋市）やエネファームを全戸に配置する「グランドメゾン上町台 ザ・タワー」（大阪市）などの実績がありました。

都市再開発事業では高品質なオフィス・賃貸住宅を開発し、リートと連携することにより、投資主価値の向上を図っています。またインバウンド需要を見込んだホテル、長期滞在型サービスアパートメント等の開発を進めています。



全戸にエネファームを設置した「グランドメゾン上町台 ザ・タワー」

積水ハウス・アセットマネジメント株式会社が「責任投資原則（PRI）」へ署名

積水ハウス・リート投資法人が資産の運用を委託する積水ハウス・アセットマネジメント株式会社は、2019年3月に「責任投資原則（PRI）」へ署名を行いました。PRIでは、ESGの課題を投資分析と意思決定のプロセスに組み込むことで、長期的な投資パフォーマンスを向上させ、受益者に対する受託者責任を従来以上に果たすことを目指しています。

積水ハウス・リート投資法人は、積水ハウスグループにおいて開発された不動産を中心として運用資産に組み入れており、これらの不動産はDBJ Green BuildingなどESG関連の各種認証機関において高い評価を受けています。

積水ハウスグループでは、今後もESGに配慮した開発型ビジネスを推進します。

Signatory of:



価値創造のビジョンと戦略

戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

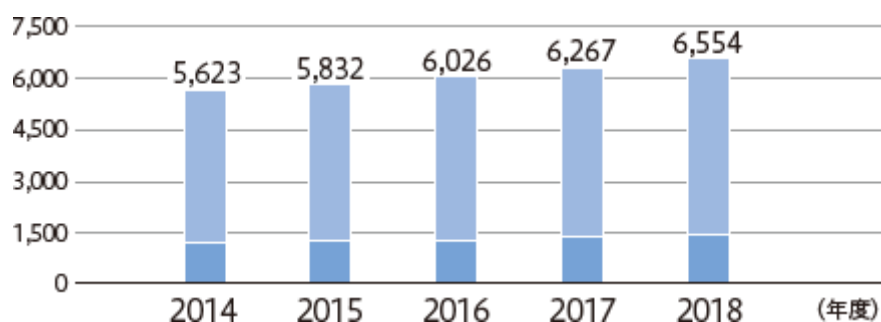
ストック型ビジネス リフォーム・不動産フィー

リフォーム事業では住宅のリフォーム・リノベーション等を、不動産フィー事業では不動産の転貸借・管理・運営および仲介等を展開しています。

住宅のライフサイクル全体を最適化し、資源循環型社会の構築に寄与していきます。



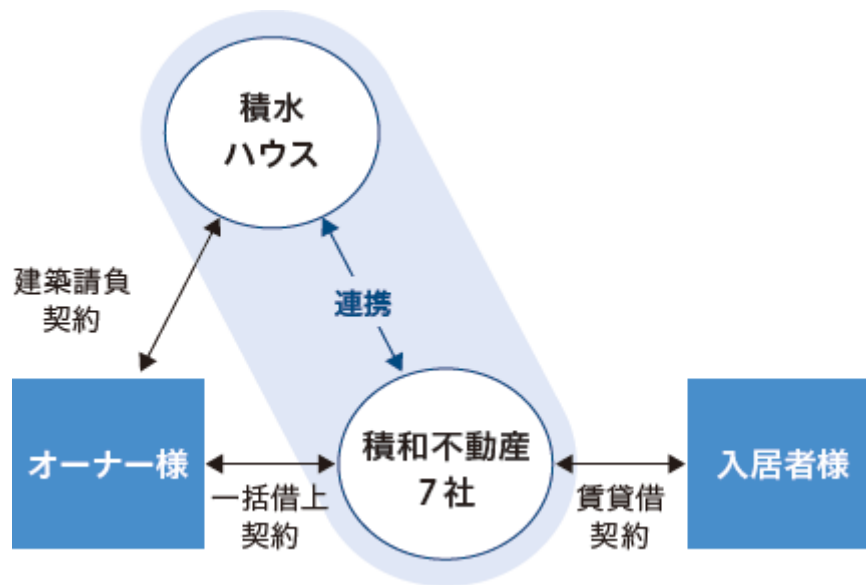
■ ストック型ビジネスの売上高推移 (億円)



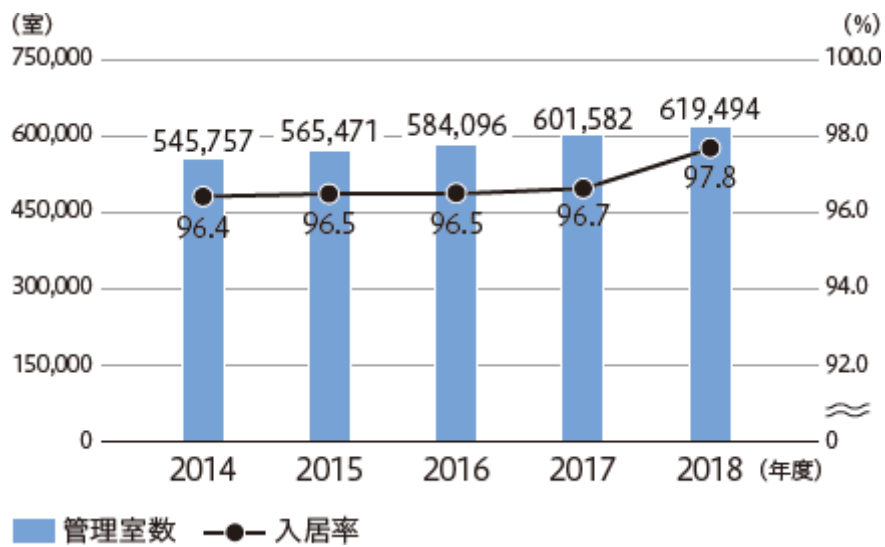
不動産フィー事業戦略

既存住宅を生かした新たな市場の創造で事業成長へ

不動産フィー事業では、高品質な賃貸住宅への入居ニーズに応じて事業展開することで、高水準な入居率を維持しています。積和不動産各社とのグループ連携により、賃貸住宅「シャーマゾン」の一括借り上げおよび管理室数は堅調に増加しています。そして賃料のプライスリーダー戦略により収益力の強化を図っています。また今後は、スムストックをはじめとした不動産仲介事業も強化し、循環型社会の実現に貢献します。



■ 管理室数と入居率の推移



3・4階建て賃貸住宅「ベレオ」



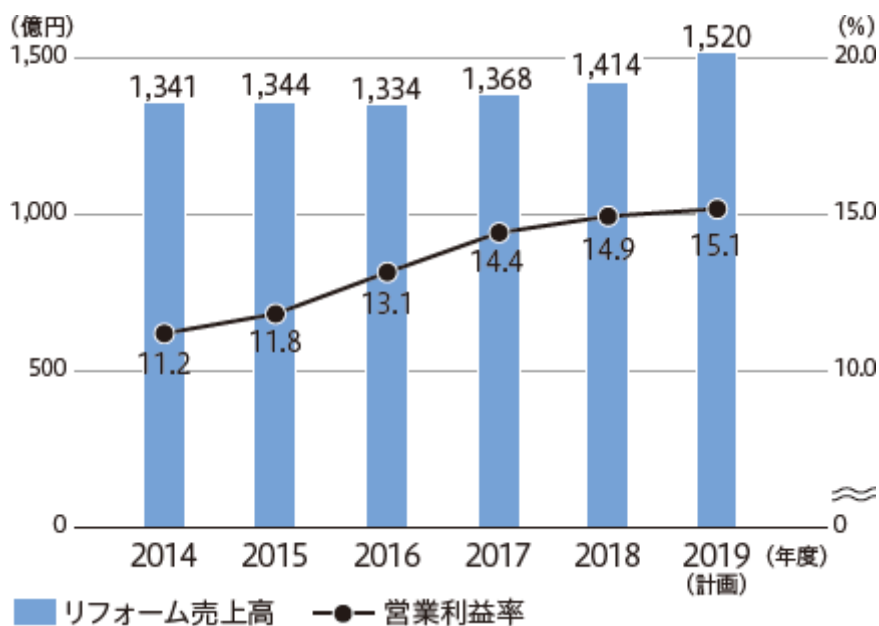
賃貸住宅の室内（例）

「提案型リフォーム」と「環境型リフォーム」により、確実な成長へ

リフォーム事業では、従来から実施しているメンテナンス型リフォームから長く快適にお住まいいただくための生活提案を行う「提案型リフォーム」や脱炭素社会に向けた省エネリノベーション等の「環境型リフォーム」、さらには大規模リフォームを推進し、事業の拡大を図っています。また、賃貸住宅「シャームゾン」のオーナー様に対し、賃料水準や入居率の維持・向上といった長期安定経営に寄与するリフォームを提案することにより受注増を図っています。

2018年12月には、グリーンファーストリノベーション「いどころ暖熱」を発売しました。住まいの中で多くの時間を過ごす「LDK」を中心とした家族の「いどころ」に範囲を絞る「部分断熱」という考え方で、断熱改修と快適設備を設置することで、健康長寿を実現する家づくりに寄与します。

■ リフォーム売上高と営業利益率の推移



提案型・環境型リフォーム (例)

ビフォー・アフターを体感できる体験型施設を戦略的に展開し、事業を拡大

東京インテリアとのアライアンス

当社グループは東京インテリアとアライアンスを組み、事業展開をしています。東京インテリアの大阪店、神戸店、福岡新宮店にリノベーションブースを出店しています。

設備やリフォーム後の間取りを体感でき、積水ハウスが施工した建物のリフォームだけでなく、一般物件のリフォームにも対応できるショールームとして機能しています。



東京インテリア 福岡新宮店 リノベーションブース

リノベーション展示場

積水ハウスで施工した建物の最新のリフォーム実例を体感できるリノベーション展示場を全国21カ所※で展開しています。建築後25年前後の建物を積水ハウスリフォーム3社がリノベーションし、新築のように生まれ変わった住宅をお客様にご覧いただくものです。今後さらに5カ所※をオープンする予定です。

※ 2019年5月1日現在



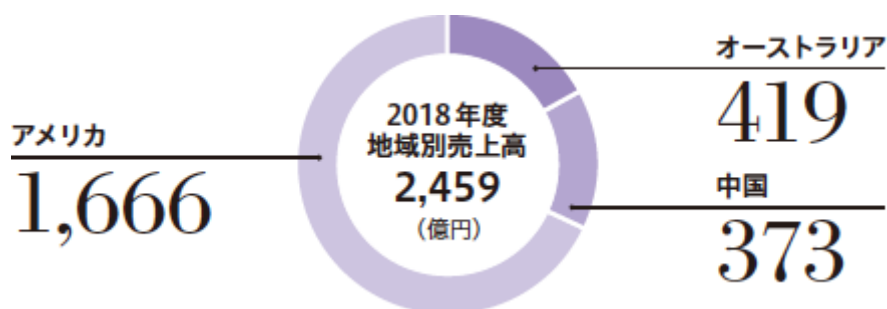
リノベーション展示場

価値創造のビジョンと戦略

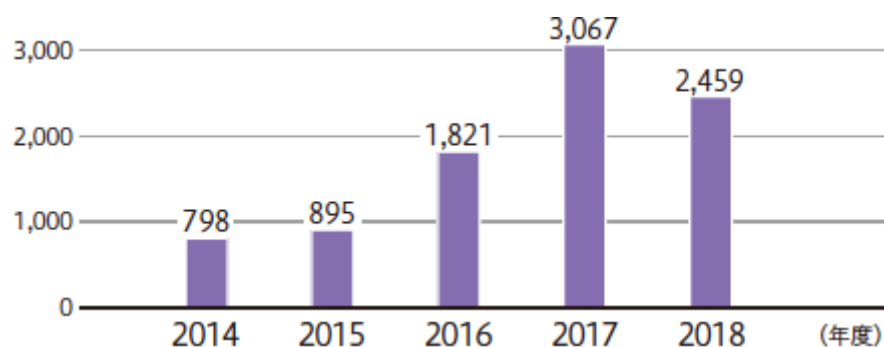
戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

国際ビジネス

国内事業で培ってきた技術とノウハウを生かし、高付加価値の住宅・住環境を世界各地に展開しています。それぞれの国・地域の気候風土、文化、ライフスタイルを踏まえ、現地の社会課題の解決に貢献する住まい・まちづくりを推進します。



国際ビジネスの売上高推移 (億円)



目指す姿

「4つの価値」の視点から各国・各地域の持続的発展に寄与

積水ハウスは国際ビジネスにおいても「環境」「経済」「社会」「住まい手」という「4つの価値」の視点から住宅の価値を多角的にとらえ、それぞれの側面における価値の向上に努めています。海外事業では各国・各地域の気候風土や文化、ライフスタイルをしっかりと研究した上で、その地に本当に求められる、サステナブルな住まいやまちの実現を目指します。「変わらない」住まいの普遍的価値を大切にしながら、「変わりゆく」時代の要請に先進の技術で応えることで、国や地域の財産となる開発（サステナブル・デベロップメント）を進め、SDGsの達成に貢献していきます。

家が世界にできること。



事業戦略

国内で培った技術・ノウハウを生かしてそれぞれの国の社会課題の解決に貢献

積水ハウスの国際ビジネスは年々成長を続けており、現在推進中の第4次中期経営計画（2017～2019年度）では「請負型ビジネス」「ストック型ビジネス」「開発型ビジネス」と並ぶ、成長戦略の4本目の柱に位置付けられています。

当社はオーストラリア、米国、中国、シンガポールの4カ国で事業を展開しており、いずれの国も将来にわたり持続的かつ安定的な住宅需要の拡大が見込まれます。工業化住宅のリーディングカンパニーとして日本で培ってきた数々の「強み」を生かし、各国の文化や生活習慣、自然環境に対応した、よりお客様満足度の高い住宅の提供を目指していきます。特に地球温暖化問題や資源問題を見据えた「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）」などの環境技術や、「5本の樹」計画など住居周辺の生態系に配慮した先進的なまちづくりのノウハウは、各国が抱える社会課題の解決にも貢献するものです。

今後の国際ビジネスの成長戦略は、国内事業での三つの成長戦略（開発型・請負型・ストック型）を、海外においても強化していくことです。これまで海外では「開発型ビジネス」を主体としていますが、今後は「請負型（戸建住宅請負・賃貸住宅請負など）」「ストック型（プロパティマネジメント・賃貸管理など）」の領域への可能性を追求していきます。また、こうした多様なビジネスをグローバルで拡大していくために、引き続き優良な現地パートナーとの信頼関係を重視するとともに、積水ハウスの理念・思想を理解した優秀な現地人材を育てることで「事業の現地化」をさらに推進していきます。

価値創造のビジョンと戦略

戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

国際ビジネス：オーストラリア

マンション開発事業 / 戸建住宅事業 / 複合開発事業

事業戦略

住宅品質・サービス品質をさらに高め事業拡大につなげる

オーストラリアでは、住まい手にとって高付加価値な住環境を提供すると同時に、自然と共生するまちなみ、地域の活性化、省エネルギーなどを通じ、社会や地域に対して価値を創出する事業を推進しています。

現在は南東部のニューサウスウェールズ州（シドニー）と北東部のクイーンズランド州（ブリスベン）を中心に、宅地やマンションの開発・販売事業を展開。シドニー郊外では宅地開発のほか戸建住宅事業が順調に伸びています。

住まい本来の基本性能や環境性能の高さ、サービスの質の高さが市場で評価され、当社ブランドの認知度も年々向上しています。こうした実績をもとに、今後もさらなる品質向上とサービス拡充に注力し、オーストラリア市場での持続的な事業成長につなげていく方針です。



The Hermitage / シドニー



West Village / ブリスベン

Business Topics 1

ZEH仕様のシャーウッド「Shinka House」

シドニー郊外に開発中の分譲住宅地The Hermitage（230ha・約1800区画）では、オリジナル木造住宅「シャーウッド」の市場浸透を目的に、現地のニーズに合わせた「オーストラリア版シャーウッド」の建築事業を推進しています。

設計・技術・施工・販売のすべてにおいて「日本クオリティ」を追求し、高い断熱性・気密性をはじめ現地の住宅に求められるサステナビリティ指標の基準をはるかに上回る性能を、標準仕様で実現。さらに標準仕様に太陽光発電などを加えて、シャーウッドZEH仕様のモデル棟

「Shinka House」を建設し、将来的にオーストラリアでのZEH商品化を目指します。今後も当社や日本国内研究機関、現地サプライヤー、商品開発部門との連携のもと、シャーウッドブランドの強化に努めます。



ZEH仕様のモデル棟「Shinka House」

Business Topics 2

「人材育成」による定着強化を成長戦略に

日本と比べ離職率が極めて高いオーストラリアの就業状況を踏まえて、日本の積水ハウスからの情報発信だけでなく、現地での社内コミュニケーション活性化にも力を入れています。住宅事業に対する積水ハウスの思想や、実現を目指す「4つの価値」、CSR活動などに関する情報をEメールなどで継続的に発信。四半期に1回のペースでの積水ハウスマインドを育てる社内イベントの実施や、日本国内の当社本社部門も含む横断的な事業視察会なども開催しています。これらの結果、社員同士や社員と経営層のコミュニケーションも活発になり、相互理解も拡大。事業開始時に比べて離職率は大幅に低下しました。

また、現地での採用人材育成の一環として、オーストラリア全体での教育研修も開始しました。人材育成やスキルアップに関する各部署のニーズを調査した上でそれぞれに対応したプログラムを設計して現地に提供しています。

価値創造のビジョンと戦略

戦略・コア コンピタンス | 積水ハウスグループの事業

国際ビジネス：アメリカ

コミュニティ開発事業／賃貸住宅開発事業／住宅販売事業

事業戦略

環境意識の高い顧客に向けた住まいの提案を強化

米国市場では、現地優良パートナーとの提携による「宅地分譲コミュニティ開発事業」「マルチファミリー賃貸住宅開発事業」を展開。2017年より「住宅販売事業」へも参入しました。省エネルギー住宅を推進し、環境を意識した開発のみならず、住宅価値の向上に寄与する取り組みを行っています。

コミュニティ開発事業では、米国各地の雇用集積地へ通勤可能な郊外地区で、まちづくり・宅地分譲事業を展開。これまでに多くのプロジェクトに携わった経験を生かし、現在も数々の案件を推進しています。

賃貸住宅開発事業では、大都市の職住近接のライフスタイルを志向する就労者をターゲットに、大都市中心部や交通利便性の高いロケーションに賃貸アパートメントを開発し、米国西部において現在も多数のプロジェクトに取り組んでいます。

米国西部で累計4万戸以上の住宅販売実績をもつ大手ホームビルダー・Woodside Homesの買収により、住宅販売事業にも参入。米国では環境関連の法整備の進展とともにサステナブルな住環境への関心が急速に高まっている中、当社の強みである環境配慮型住宅の技術を生かした「米国版ZEH」の開発・普及や、現地に適したプレハブ化の導入を図るなど、米国市場でのさらなる事業拡大を目指します。



●印はWoodside Homesの展開エリア(4州6拠点)



Union Denver／デンバー



Skystone in Summerlin／ラスベガス ※ Woodside Homes

Business Topics 1

気候変動に対応した住宅・宅地開発を推進

近年の世界規模での気候変動（異常気象）の影響に伴って、住まいや住宅地における自然災害対策が一層求められています。積水ハウスの米国事業では、従来から大雨やハリケーンなどの自然災害による被害を可能な限り抑えられる住宅地の開発に努めてきました。この結果、大西洋側南部エリアで近年発生した長雨やハリケーンの災害下であっても、当社の携わるコミュニティでは被害を限定的なものにとどめることができています。



Cinco Ranch/ヒューストン

Business Topics 2

フロリダでベストコミュニティ賞受賞/全米で最も信頼のおけるブランドに

フロリダ州・タンパにある「Bexley」では、南東部エリアの「Grand Aurora Award」のベストコミュニティ賞を受賞。また、住民の憩いの場である「Bexley Club」も、当社のコミュニティ事業が高い評価を受けています。2016年秋にグランドオープンし、タウンハウスから高級住宅までさまざまなライフスタイルを提供しています。

Woodside Homesでは、「全米で最も信頼のおけるブランド」の住宅ビルダー部門で全米トップ4に入り、現地社員のモチベーション維持やサービスのスキルアップにつながっています。



Bexley/タンパ

国際ビジネス：中国・シンガポール

中国

タウンハウス・マンション開発事業

事業戦略

「住まい手目線」に立った住まいづくりを中国で展開

中国では、上海の周辺都市である太倉、蘇州、無錫と、東北部の瀋陽において「積水住宅・裕沁（ユーチン）」によるタウンハウスやマンション開発事業を展開しています。

スケルトン状態での販売が一般的な中国の住宅市場において、内装まで責任をもった住まいづくりが不可欠であると考え、品質の高い内装や収納設備を備えた住宅を提案しています。

近年は国家を挙げて環境問題に取り組んでいる背景から、当社では健康で安全な住まいを提供すべく、厳格な基準をクリアした建材と高い換気技術でホルムアルデヒドなど有害な化学物質の低減に努めています。

現地の文化や習慣を尊重すると同時に、日本で培った高品質施工、環境技術、アフターサービス体制などの強みを生かして、「住まい手目線」に立った計画を展開。住まい心地と品質の良さで現地でも徐々にブランディングされつつあります。

今後も住まう人の暮らしと建物を末永く守り、安全・安心・快適な住まいづくりを展開していきます。



太倉裕沁庭／太倉

シンガポール

マンション開発事業／複合開発事業

事業戦略

現地パートナーと共に社会に新たな価値を創出

現地の有力デベロッパーと共同で、マンション開発を中心に、商業施設やオフィスを含む複合開発事業を展開。当社のまちづくりや住まいづくりの思想を現地パートナーと共有し、それらを付加価値として提供しています。

ユニークなデザインのオフィス、商業施設の複合開発である「Woods Square」、リビングクローゼットなど当社の住宅設計思想を盛り込んだ「Seaside Residences」、スローリビングの考え方を取り入れた住宅計画が特徴の「One Holland Village」など三つの複合開発プロジェクトが進行中です。分譲住宅「Water Town」と商業施設「Waterway Point」の複合開発では、住宅を完売し、パートナー企業と商業施設を保有・運営しています。

今後も「住まい手目線」を重視した積水ハウスの思想を現地パートナーと共有することで、シンガポールにおける新たな価値の創出を目指していきます。



Woods Square／ウッドランズ

リスクと機会

「リスクと機会」を持続可能性の視点で分析

企業を取り巻く外部環境はますます複雑化し、社会システムの変化や技術革新のスピードは加速度的に上昇しています。かかる状況では、企業が提供し得る価値創出の顕在的、潜在的能力もさまざまな影響にさらされます。

これらのメガトレンドをビジネス環境としてとらえた場合の「リスクと機会」を分析し、持続可能性やSDGsの視点から施策を立案し、取り組んでいます。



また、2018年度は、「気候変動」に関してはTCFD※に対していち早く賛同を行うとともに、その提言に沿ったシナリオの分析を実施し、リスクと機会の評価と事業活動への影響の反映を具体的に進めています。

※ TCFDについて



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）とは、各国の中央銀行総裁および財務大臣からなる金融安定理事会の下部組織で、投資家に適切な投資判断を促すための、効率的な気候関連財務情報開示を企業へ推奨する民間主導のタスクフォースであり、気候変動リスクの影響の大きさから、それが企業経営に対してもたらす財務的影響の把握を求めているものです。TCFDの「シナリオ分析」に際しては、社外専門家の協力の下で、社内横断のプロジェクトを設けて優先順位の高いものを洗い出しています（下記★印）。

「環境」におけるリスクと機会


気候変動

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する主なSDGs
温暖化の懸念から脱炭素の流れが加速	猛暑起因の生活への影響★	「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）」の普及促進★ 「ネット・ゼロ・エネルギー・ビル（ZEB）」の普及促進	「グリーンファーストゼロ」の商品戦略強化 非住宅分野でのZEB推進 環境型リフォームの普及拡大 集合住宅でのZEH推進	
	猛暑起因の事業（生産・施工現場等）への影響★		労働安全衛生の強化	
	激甚化する自然災害による影響★	高耐久な住宅等の普及	住宅の耐候性能強化（設計雨量等） 包括的で安全・強靱なまちづくり	
	炭素税の導入	再生可能エネルギーの導入拡大★	「積水ハウスオーナーでんき」の立ち上げ インターナルカーボンプライシングの導入	

生態系保全

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
温暖化による生態系変化への対応	緑化植物の植生域、適応域の変化	樹木の効果的配植提案	「5本の樹」計画の充実による緑化拡大	 6 安全な水とトイレを世界中に
水資源の効率的・循環利用の要請	節水型事業や設備の導入要請	節水型住宅設備の普及	環境型リフォームの普及拡大	 15 陸の豊かさも守ろう

資源循環

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
資源の効率的・循環利用の要請	より質の高いリサイクル実現の要請	高度分別徹底と「広域認定」活用による循環型事業推進	「ゼロエミッション」の拡大	 12 つくる責任 つかう責任
脱プラスチック社会への意識変化	化石燃料由来プラスチック廃棄物の処理コスト増			

「経済・社会」におけるリスクと機会

経済・政策の変動

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
働き方改革の促進	改革が進まない場合のES低下、離職、労働時間規制による労働力の低下	ES向上による生産性向上、優秀な人材の採用	ITの導入、イクメン休業制度などによる就労環境の改善	 8 働きがいも経済成長も
外国人労働者の受け入れ	就労条件悪化による離職、生産性の低下	就労環境整備による良質な労働力の確保	働き方改革、ダイバーシティの推進	
ローン控除延長、すまい給付金拡大	住宅取得支援策の打ち切り	適切な資金アドバイスによる受注拡大	4つのビジネスによる事業戦略	
消費税増税	駆け込み需要による反動減、持ち家離れ			



グローバル化

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
事業のグローバル化の加速	競争の激化	国際事業の進展	国際事業戦略	 10 人や国の不平等をなくそう
訪日外国人の増加	対応機会損失	インバウンド需要の獲得	開発事業戦略、Trip Base 関連事業	
ホテル客室の絶対数不足				
ミレニアル世代の社会参加	世代への対応不足による機会喪失	デジタルマーケティングの機会拡大	技術革新、アライアンス	

人口動態の変化

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
超高齢社会の到来	住宅内事故、ケア対応不足	プラチナ事業拡大、健康に配慮した住宅の提供	サービス付き高齢者向け住宅、スマートUD	 3 すべての人に健康と福祉を
総人口の減少	新築着工戸数の減少、管理物件の入居率低下、空き家問題の深刻化	良質な住宅が選択される	付加価値の高い請負型ビジネス、ストックビジネス	
都市部への人口集中	地方の衰退	地方創生のニーズ増大	賃貸住宅のエリア戦略、「Trip Base道の駅プロジェクト」	 11 住み続けられるまちづくりを
待機児童問題の拡大	従業員の職場復帰遅れ	保育園受注機会の増大、育児サポート制度拡充	請負型ビジネス（非住宅）、ダイバーシティの推進	
長寿・多死社会の到来	資産継承の複雑化、トラブル	既存住宅流通、不動産管理信託ニーズの増加	積和不動産・積水ハウス信託との連携、スムストックの推進	
健康意識の高まり	健康に関する先進技術の先取り競争	健康に寄与する住宅の拡販	プラットフォームハウス構想、アライアンス、技術開発の深化	

技術革新

ビジネス環境	リスク	機会	施策・取り組み	対応する 主な SDGs
IoT・AI時代の到来	ビジネス機会の損失、セキュリティ対策の必要性向上	利便性の高い住宅の提供	プラットフォームハウス構想、アライアンス、技術開発の深化	 
ロボット技術の進展	施工技術伝承の断絶	施工効率の向上	アシストスーツの開発	

戦略・コア コンピタンス

積水ハウスグループ独自の強み

コア コンピタンスを生かして、お客様への価値を最大化

住宅は、一般的な消費財と異なり、求められる価値がお客様によって大きく変化します。

住まいを取り巻く環境の変化、住まい手のニーズや心身の変化、建物の経年変化等に応じて、その時々でお客様に「いつもいまが快適」と感じていただくためには、持続可能な経営によって企業自体が存続することが必要です。

そして、サービスを提供し続ける仕組みをビジネスに組み込むことが大切です。

積水ハウスグループ各社は、バリューチェーン全体においてコア コンピタンス（独自の強み）を生かすことで、お客様への価値の最大化を目指します。

そして、機能を効率的に分担し、機動的に活動しながら、グループ連携のメリットを発揮しています。

■ バリューチェーンで発揮するコア コンピタンス（独自の強み）



住まいの先進技術の研究開発からお引き渡し後も続いていく一連のバリューチェーン全体において、グループ各社の力を結集したコア コンピタンスを発揮します。

技術力——住まいの先進技術

ハード面

住まいにとって重要な基本性能で時代を先取り

自然災害の多い日本において、住まいはお客様の命と財産を守るシェルターであり、耐震、耐久、耐衝撃、防火などさまざまな基本性能が求められます。積水ハウスでは常に時代を先取りし、お客様の安全・安心・快適性を高めるため、先進の研究施設でさまざまな開発を行っています。大地震における安全性、部材レベルから確認する耐久性、健康・快適な居住性能、人間工学実験で確かめるユニバーサルデザインなど、あらゆる角度から住まいに必要な技術開発を行っています。また環境に配慮した住まいづくりも重視し、ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス「グリーンファースト ゼロ」、空気環境配慮仕様「エアキス」などを開発し、生態系保全に寄与する「5本の樹」計画をお客様に積極的に提案しています。



制震システム「シーカス」のご説明

ソフト面

新しい暮らし方の研究・提案により幸せな住まいを追求

当社が30年以上前から取り組んできた「生涯住宅」思想に基づくユニバーサルデザイン研究は、人間工学実験の成果に基づき、誰もが安全で快適に暮らせる住環境を生み出しています。キッズでざいん「コドモイドコロ」は、空間を子ども視点で考える「子育て」研究から生まれました。他にも、食から考える生活提案「おいしい365日」、住まいの収納問題を解決する「収納3姉妹」、ペットと暮らす「ディア・ワン」、共働きファミリーのための「トモイエ」、大人ふたりのこれからの暮らし提案、大人HOUSE「間-awai-」など、新しい暮らし方の研究・提案を進めています。

また、2018年8月に開所し、企業では日本初となる幸せを研究する「住生活研究所」では、「住めば住むほど幸せ住まい」研究を開始し、幸せという無形価値、つまり、家族のつながり、すこやか、生きがい、私らしさ、楽しさといった幸福感を高めることを目指しています。



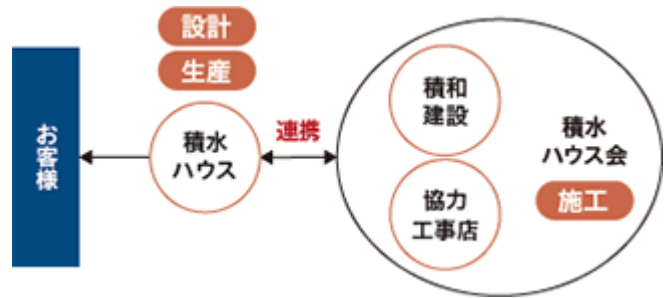
キッズでざいん「コドモイドコロ」の実例

施工力——グループ各社等との連携による独自の責任施工体制

完全子会社の積和建设と、協力工事店が責任施工

「お客様一人ひとりに合わせ、邸別に設計・生産・施工する住宅」という特性を担保するためには、現場での施工品質管理が、極めて重要なプロセスとなります。

確かな施工品質を確保するために「責任施工」体制を構築しています。完全子会社の積和建设18社と、協力工事店からなる「積水ハウス会」が研修等により技能レベルの向上を進めています。積水ハウスグループは独自のITシステムにより、工程計画、検査情報や工事進捗状況を可視化して積水ハウス会と常に共有し、品質管理を徹底しています。



積水ハウス会

長期にわたるサポートにより住宅の資産価値を維持・向上

住宅会社の中には、引き渡し後のアフターサービスを専ら外部業者に委託する企業も少なくありません。しかし、当社では、いつまでも安全・安心・快適に暮らしていただくための適切なアフターサービスも住宅本来の価値と位置付け、全国にカスタマーズセンターを設置し、全従業員数の約1割を占める1450人がアフターサービスを担当しています。また、お客様の住まいに関する情報は、全社システムで一元管理しています。

入居後のお客様の意見は、アンケート等を通じて全社にフィードバックし、製品開発やサービス改善の貴重な情報として活用しています。

また、建物の経年変化、お客様のライフスタイルの変化などには、戸建住宅は積水ハウスリフォーム3社、賃貸住宅「シェアメゾン」は積和不動産7社が小規模なリフォームから大規模なリノベーションまで幅広く対応しています。さらに建て替え、住み替えの際もグループが連携してお客様のニーズにお応えします。



アフターサービス担当者の訪問

戦略・コア コンピタンス

価値創造のプロセス

独自のビジネスモデルで経済・社会価値を創造

積水ハウスグループは、さまざまなステークホルダーに価値を創造するためのビジネスモデルを構築しています。

独自の強みであるコア コンピタンスと、各社の専門性を生かしたグループ連携により創造した利益や価値を次の成長に向けて投資。

ESGの各側面から社会やステークホルダーにさらなる価値を創造していきます。

このビジネスモデルをブラッシュアップさせることによって、持続可能な発展が実現すると考えます。

価値創造に向けた投資・アクティビティー

(数値は2018年度実績)

技術力、施工力などのさらなる強化を図る研究開発費用 **6,041** 百万円

コア コンピタンスである技術力、施工力のブラッシュアップを常時図っています。「プラットフォームハウス構想」をはじめとした新規事業開発、高齢化・人材不足が顕著になっている施工の合理化などに特に注力しています。基礎研究から商品化、さらには既存分譲地の活性化などまちづくりの分野にまで、大学、他企業との協働・アライアンスも行いながら研究開発に取り組んでいます。

生産性向上と働き方を改革するIT環境整備への投資 **15,892** 百万円

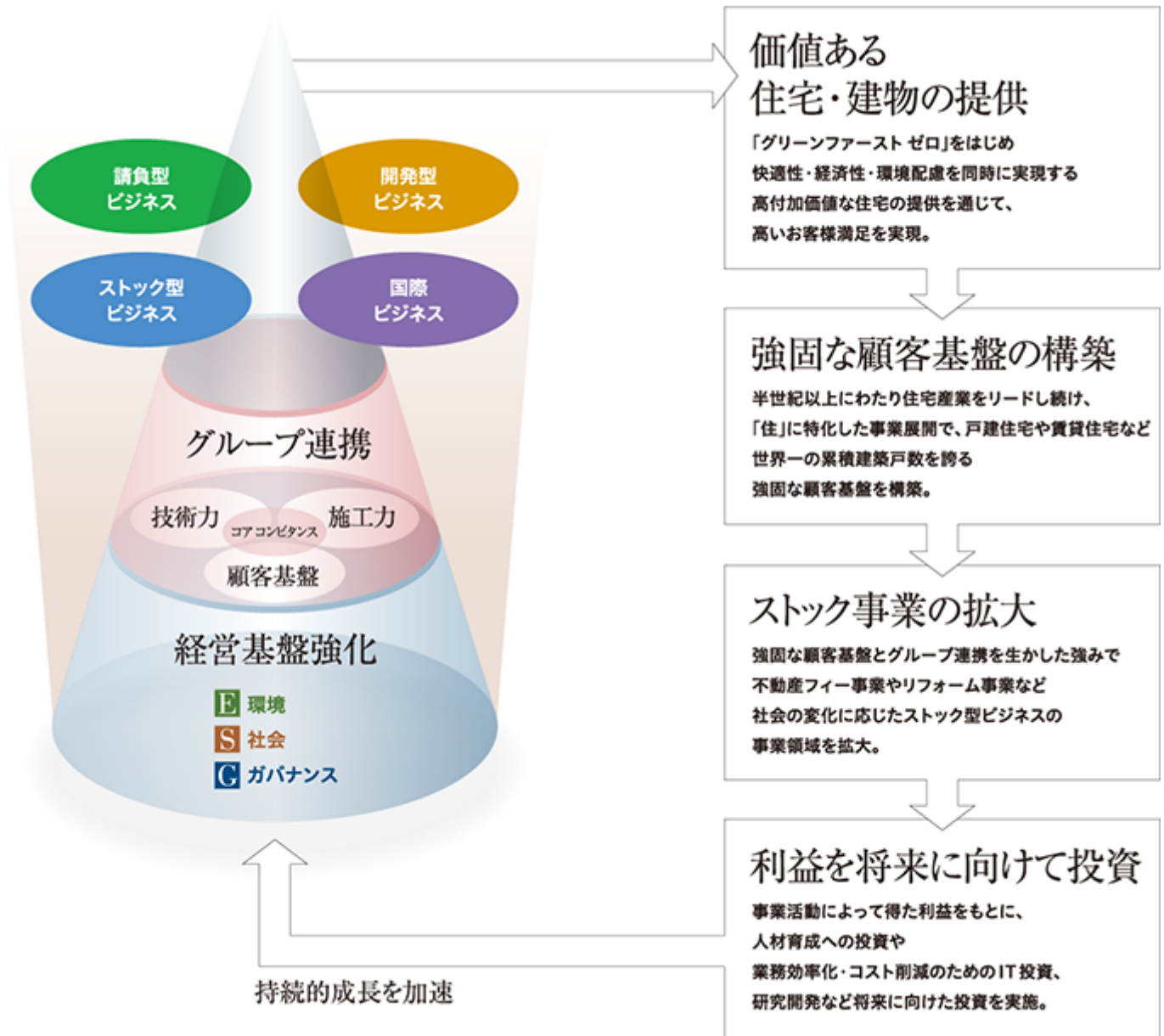
当社グループでは、お客様への提案・施工や、アフターサービスにおける「邸情報の一元化」によるビッグデータ活用をベースとしたシステムを構築してきました。その結果、工期短縮、大幅なコスト削減、人材育成などを実現しました。また、主たる業務処理をスマートデバイスで行えるようにすることで、生産性の向上や、出先で完結する業務範囲拡大によるワーク・ライフ・バランスの実現など働き方の改革にもつながっています。ITを活用した設計、現場監督などの能力の「見える化」にも取り組んでいます。

お客様に満足いただける依頼・相談の対応 **年間約 72** 万件

積水ハウス従業員の約1割に当たる1450人が従事するアフターサービス部門のカスタマーズセンター。全国95カ所の拠点にお客様サポートデスクとサービス担当社員を配置し、定期点検の実施およびお客様からのご依頼・相談の迅速な対応を行っています。また「いつもいまが快適」を実感し長くお住まいいただくために、メンテナンス工事などのさまざまなご提案や、戸建のお客様にはお引き渡し後1年間、季節のお手入れ情報をお届けする「LOHAS（ロハス）訪問」を毎月実施しています。

多様な人材の能力を開発し、それを生かして高付加価値を創造し、世の中に必要とされる企業集団になることが当社グループのミッションであると考えています。お客様の住まいへの思いを受け止め、実現する「人間性豊かなプロフェッショナル」の育成を目的に、階層別および職務別の各種研修を体系的に実施しています。

ビジネスモデル



施工合理化による人工数の削減

約 **2.5** 万人工

今後想定される施工力不足および現場での多様な働き方に対応するために施工現場の生産性向上に取り組んでいます。課題を抽出し、新たな部材開発・材料の複合化による工法の改善など「もの」による対応と、工程管理・設計図書の改良・施工現場環境の改善など「仕組み・人」による対応に取り組んだ結果、2017年度比で大幅に人工数を削減しました。人工数の削減は工期を短縮し、お客様満足にもつながるため、引き続き注力します。

社会課題を解決する非住宅の受注

735 億円

インバウンドなど観光客の増加や地方創生に対応した宿泊施設、高齢化でニーズが高まる介護系施設・サービス付き高齢者向け住宅、生活の場の確保が必要な障がい者のグループホーム、待機児童解消のための保育施設、福島県での住民の帰還後の生活を支える医療施設など社会課題の解決に寄与する建築受注が伸びています。設計自由度、空間提案力や環境技術で多様なニーズに対応しています。また、RC造に比べて短工期・低コストの、オリジナル構法「フレキシブルβシステム」が強みとなっており、735億円のうち500億円をこの構法等で受注しました。

断熱リフォーム化率

13.1 %

当社が1996年以前に建築した断熱性能が高くない住宅が約40.5万棟存在します。これらの住宅ストックの断熱改修は、住戸の快適性向上のみならず、脱炭素の観点からも重要課題です。断熱リフォームの累積工事件数は5.3万件に達し、住宅ストックの断熱リフォーム化率は13.1%（前年比0.8ポイント増）となりました。「いどころ暖熱」などの提案を推進し、2020年の目標15%達成に向けて取り組みを進めています。

お客様満足度

95.9 %

入居後1年アンケートにおける「非常に満足（42.3%）」「満足」「まあ満足」の合計比率は、ここ数年95%前後で推移しています。アンケート結果は詳細に分析し、PDCAのサイクルを回しています。

資格取得者数

2,821 人

一級建築士などの公的資格のみならず、上位資格として「チーフアーキテクト」「チーフコンストラクター」「プラチナスペシャリスト」「構造計画スペシャリスト」などの社内基準を設け、取得を促進することで、プロフェッショナルの養成に注力しています。

戦略・コア コンピタンス

ブランドビジョン「SLOW & SMART」

ブランド戦略とブランドビジョン「SLOW & SMART」

積水ハウスグループではブランド戦略として事業・商品ごとに推進ワードを設定し、お客様への訴求を図っています。そして共通のブランドビジョンとして標榜しているのが「SLOW & SMART」（ゆっくり生きてゆく、住まいの先進技術。）です。

■ブランドコミュニケーション戦略

家に帰れば、積水ハウス。……お客様の最高の満足を目指す企業姿勢

SLOW & SMART

……お客様の快適な暮らしを先進技術で実現

ゆっくり生きてゆく、住まいの先進技術。

事業	戸建住宅事業			賃貸住宅事業
		鉄骨戸建	鉄骨3・4階建	シャーウッド
事業推進ワード	次世代に住み継ぐ家づくり	多層階による多様な価値の提案	感性と感動の家づくり	お客様の資産価値の最大化
広告	人生になる家。	夢よ、もう1階。	私という家。	このたび引っ越しました。今度の部屋は積水ハウスです。

心地よさの実現とそれを支える技術

やすらぐ、くつろぐ、味わう、楽しむなど、住宅の普遍的な価値はその心地よさにあります。そして、これらを実現するためには確固たる先進技術が必要になります。当社はこの考えを「SLOW & SMART」ということばで表現しています。お客様にご満足いただき、社会的責任を果たすためのブランドビジョンとして位置付け、日々業務に取り組んでいます。

[「SLOW & SMART」ホームページ](#) 

住まいの基本性能（6要素）と「いつも今が快適」な暮らし提案（5要素）に関する技術力でお客様の豊かで心地よい暮らしを提供することが「SLOW & SMART」の具現化です。

SLOW & SMART

ゆっくり生きてゆく、住まいの先進技術。



住まいの基本性能に関する先進技術

①自由設計とオリジナル構法

お客様にとってオンリーワンの住まいをオーダーメイドで設計します。安全・安心を実現する構法はユニバーサルフレーム・システム（軽量鉄骨構法）、βシステム構法（重量鉄骨構法）、シャーウッド構法（木造住宅）です。

[「積水ハウスの戸建住宅」ホームページ](#) 

②エコを実現する省エネ技術

省エネ・創エネで快適な生活を実現するとともに地球環境にも配慮します。

[脱炭素社会](#)

③家族を守る耐震技術

地震に耐える耐震構造の他、揺れを抑える制震構造などを用意しています。

[「ダイナミックフレーム・システム」ホームページ](#) 

[省エネと防災を両立する省エネ・防災仕様](#)

[「家づくりの技術」ホームページ](#) 

④空気にも配慮した健康技術

5つの化学物質（ホルムアルデヒド、トルエン、キシレン、エチルベンゼン、スチレン）について居住時の濃度を国の指針値の2分の1以下に低減した空気環境配慮仕様「エアキス」を用意しています。

[空気環境配慮仕様「エアキス」の普及／「エコチル調査」企業サポーターとして活動](#)

⑤美しく強いオリジナル外壁

美しく意匠性に富み、耐久性も考慮した多様な外壁を用意しています。

[「DYNE・CONCRETE（ダインコンクリート）」ホームページ](#) 

[「ECORDEC（エコルデック）」ホームページ](#) 

[「SHウォール」ホームページ](#) 

[「シャーウッド構法」ホームページ](#) 

⑥高品質を維持する技術

生産品質、施工品質の向上に取り組んでいます。

[「生産体制」ホームページ](#) 

[「施工体制」ホームページ](#) 

[バリューチェーンを通じた顧客満足の追求](#)

新しい住まいの価値提案に関する先進技術

①スマートUD ～未永く住まうための生涯住宅提案～

心地よさをプラスした独自のユニバーサルデザインをご提案しています。

[「スマートユニバーサルデザイン」ホームページ](#) 

②家族のカタチ ～多様な家族の住まい方提案～

家族が集まって住むカタチは多様です。お客様のライフステージに応じて、1.5世帯、2世帯、2.5世帯、3世帯などn世帯分のスタイルを提案しています。

[「積水ハウスのキッズでざいん コドモイドコロ」ホームページ](#) 

[「トモイエ 共働きファミリーが暮らす家」ホームページ](#) 

③スローリビング ～自然とつながる豊かな暮らし提案～

生活スピードをゆるめ、ゆったりした時間をとりもどす空間を提案しています。

[「BeSai+e \(ビー・サイエ\)」ホームページ](#) 

④私のスタイル ～趣味やこだわりを実現する提案～

ご家族のライフスタイルやこだわりをさまざまな提案で実現に導きます。

[「ライフスタイル提案」ホームページ](#) 

⑤グリーンファースト ～エナジーフリーの住まい提案～

ご家族のライフスタイルやこだわりをさまざまな提案で実現に導きます。

次世代の「快適性」、「経済性」、「環境配慮」を実現します。

[「Green First \(グリーンファースト\)」ホームページ](#) 

財務・非財務パフォーマンス

社会が求める価値を創出し、財務指標の向上を実現

私たちは、2005年に策定した「環境」「経済」「社会」「住まい手」という「4つの価値」を追求する事業活動を展開し、時代ごとの課題や人々のニーズに応える商品やサービスを生み出しながら、成長を続けてきました。

その成長の軌跡を近年の主要な財務・非財務データで以下に示します。

環境、社会への価値創出の取り組みが、財務指標の向上につながっていることが分かります。

今後も、こうした持続的成長を実現するバランスの取れた経営に努め、社会が求める価値を創出していきます。

経営成績

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度
売上高	1,488,369	1,530,577	1,613,816	1,805,102	1,912,721	1,858,879	2,026,931	2,159,363	2,160,316
営業利益	56,354	70,897	86,196	131,930	146,595	149,645	184,164	195,540	189,223
経常利益	56,271	70,075	91,767	137,794	156,426	160,589	190,989	203,678	195,190
親会社株主に帰属する 当期純利益	30,421	28,962	46,458	79,801	90,224	84,302	121,853	133,224	128,582
1株当たり当期純利益 (EPS)	45円02銭	42円90銭	69円17銭	118円63銭	130円91銭	120円16銭	175円48銭	193円06銭	186円53銭
自己資本当期純利益率 (ROE)	4.2%	3.9%	6.0%	9.2%	9.0%	7.9%	11.3%	11.6%	10.8%
売上高営業利益率	3.8%	4.6%	5.3%	7.3%	7.7%	8.1%	9.1%	9.1%	8.8%

財政状態

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度
総資産	1,341,308	1,445,828	1,539,272	1,769,005	1,929,409	2,029,794	2,184,895	2,419,012	2,413,053
純資産	738,029	750,374	814,063	941,415	1,079,064	1,068,428	1,118,264	1,208,121	1,196,923
自己資本比率	54.9%	51.4%	52.4%	52.6%	55.4%	52.1%	50.5%	49.4%	49.0%

配当状況

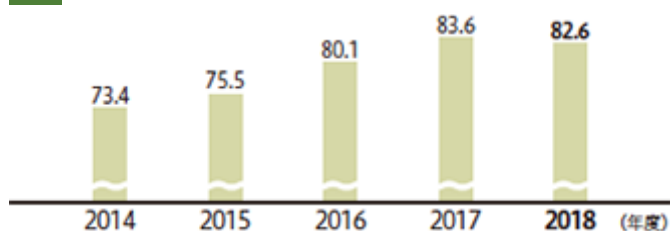
	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
年間配当金	21円00銭	20円00銭	28円00銭	43円00銭	50円00銭	54円00銭	64円00銭	77円00銭	79円00銭
配当金総額	14,193	13,477	18,811	29,200	34,799	37,832	44,243	53,151	54,454
配当性向	46.6%	46.6%	40.5%	36.2%	38.2%	44.9%	36.5%	39.9%	42.4%

共有価値

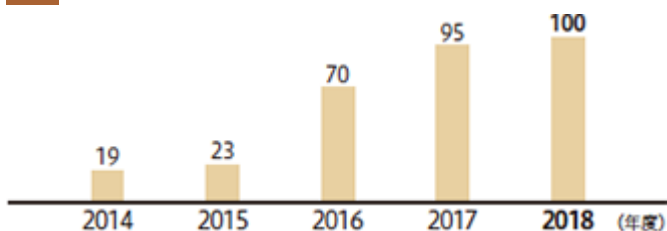
	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
時価総額（年度末時点）	540,831	484,650	680,946	985,007	1,059,072	1,329,946	1,297,656	1,379,985	1,123,050
戸建住宅1棟当たり単価（万円）	3,172	3,311	3,344	3,450	3,565	3,700	3,729	3,807	3,875
賃貸住宅1棟当たり単価（万円）	5,138	5,263	5,519	6,128	6,854	7,677	8,361	9,395	10,019

非財務データ

環境 戸建住宅におけるCO₂排出削減率（1990年比）（%）

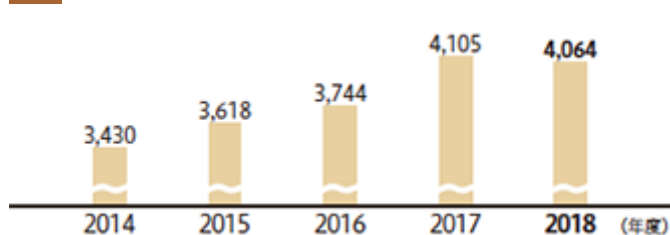


社会 男性の育児休業取得率※（%）



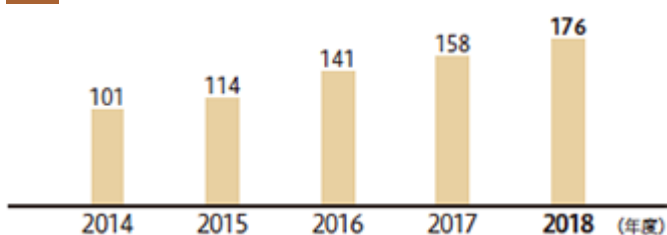
※ 取得者数/出産数。2018年度は出産数を取得者数が上回ったため100とする

社会 「積水ハウスマッチングプログラム」※助成金額（万円）



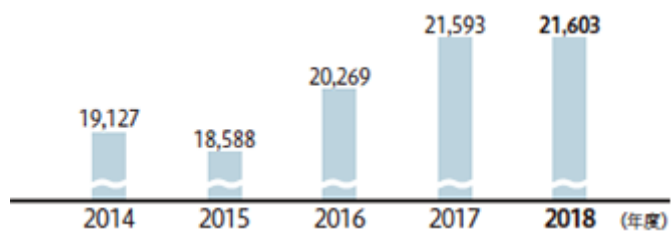
※ 従業員と会社との共同寄付制度

社会 グループ女性管理職数（人）

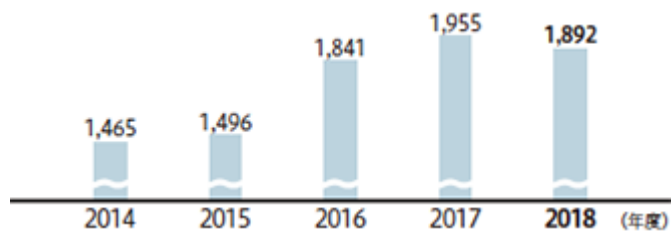


財務データ

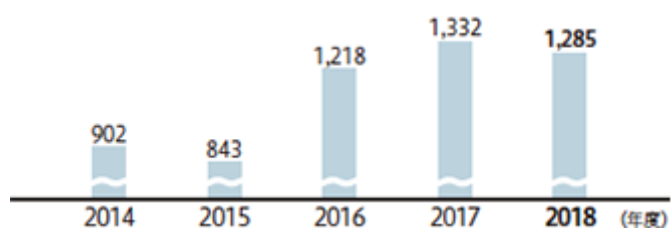
売上高(億円)



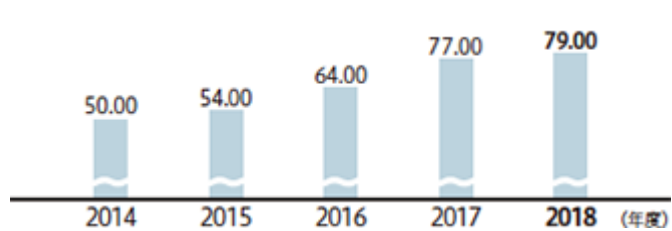
営業利益(億円)



親会社株主に帰属する当期純利益(億円)



配当金の推移(1株当たり/円)



ビジョン・目標

4つの価値とSDGs

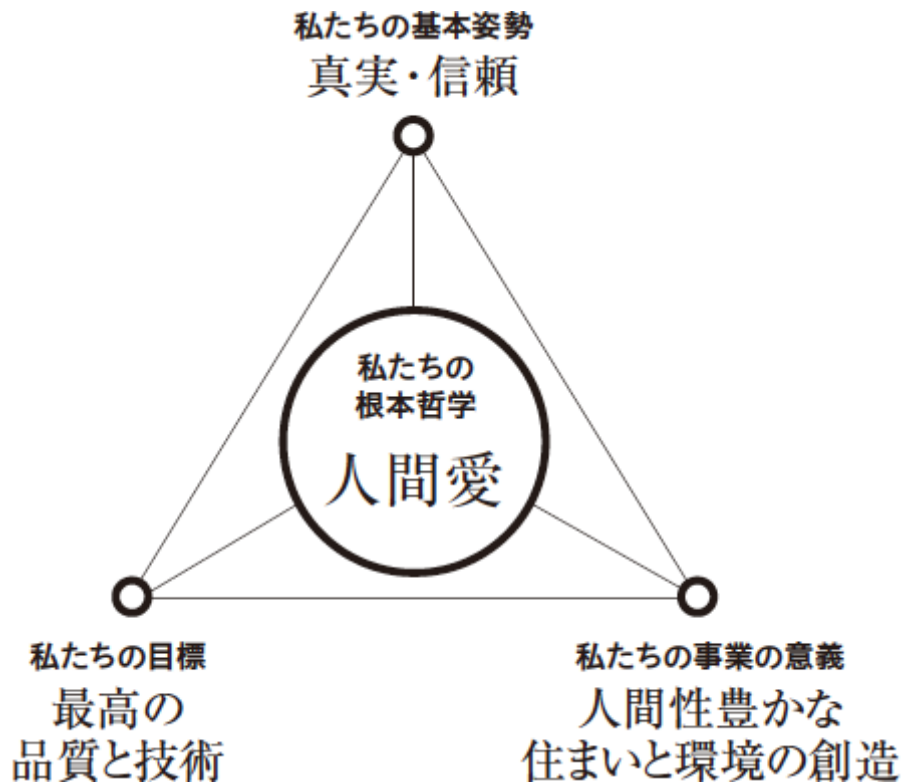
「4つの価値」で、持続可能な経営を推進

企業理念を礎に、社会の変化やニーズに即応し、価値を創造・提供してきた積水ハウスグループ。

価値創造のベースには、いつも2005年に定めた「サステナブル・ビジョン」がありました。

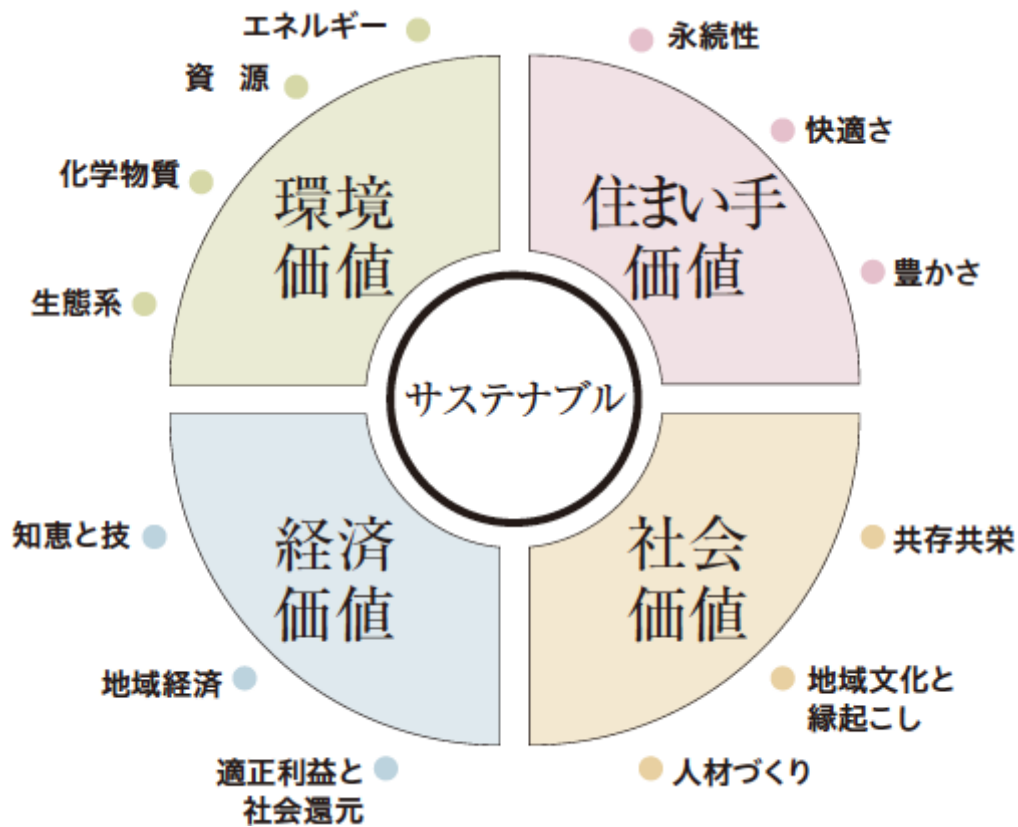
「環境」「経済」「社会」に「住まい手」を加えた「4つの価値」と、これを具現化した「13の指針」に基づくバランスの取れた経営によって、事業は相乗効果を発揮し、大きな推進力を生み出すことを私たちは確信しています。

企業理念



「人間は夫々かけがえのない貴重な存在である」という認識の下に、相手の幸せを願い、その喜びを我が喜びとする奉仕の心を以って何事も誠実に実践する事である」という「人間愛」を根本哲学としています。全従業員での討議を経て、1989年に制定しました。

「4つの価値」に基づく「13の指針」



2005年、「持続可能性」を経営の基軸に据え、「4つの価値」によるバランスのとれた経営を目指す「サステナブル・ビジョン」を発表。その行動指針となる「4つの価値」に基づく「13の指針」を2006年に策定しました。

「4つの価値と13の指針」とSDGs（事業を通じた直接的・間接的な寄与項目）

2005年にサステナブル・ビジョンで定めた「4つの価値」と「13の指針」は、2015年に国連で採択された国際社会共通の目標とされるSDGs※1と方向性が合致しています。当社から先駆的に「持続可能性」に正面から向き合い、推進してきました。今後、社会課題はグローバル化や一層の複雑化が予想されます。課題解決にはSDGsやSociety 5.0※2の実現がますます重要になります。これからも価値向上に着実かつ革新的に取り組み、ビジネスを通じてSDGsの目標を達成していきます。

※1 SDGs：持続可能な開発目標（Sustainable Development Goalsの略称）

2015年9月、国連総会で採択された、社会・経済・環境面における「持続可能な開発」を目指す、先進国も途上国も含めた国際社会共通の目標。

※2 IoTやAI、ロボットなどの革新技術を最大限活用して人々の暮らしや社会全体を最適化した未来社会。



ピクトグラムの大きさを当社グループの「4つの価値」とのかかわり度合いを概念的に表現しています。

積水ハウスの取り組み		社会動向など	
1960年	積水ハウス創立		日本の高度成長期
1979年	住宅業界初の実大振動実験		オイルショック
1981年	日本初の「障がい者モデルハウス」建設	1981年	新耐震設計基準施行
1982年	自然エネルギーを活用した「PSH-21（パッシブソーラーハウス）」発売	1985年	オゾン層保護のためのウィーン条約採択
1989年	「企業理念」制定	1992年	ブラジルで地球サミット開催
1996年	住宅業界で初めて高性能遮熱断熱複層ガラスを標準採用した「セントレージΣ」発売	1993年	環境基本法公布・施行
1999年	「環境未来計画」発表	1995年	阪神・淡路大震災
2001年	「5本の樹」計画開始シックハウス対策として内装仕上げ材をFc0・E0仕様に統一	2000年	住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）施行
2002年	全工場でゼロエミッション達成 「防犯仕様」を全戸建住宅に標準採用	2002年	「新・生物多様性国家戦略」策定 建設リサイクル法全面施行
2003年	「次世代省エネルギー仕様」を全戸建住宅に標準採用	2004年	新潟県中越地震
2004年	「住宅防災」の総合的取り組み開始 「省エネ・防災住宅」発売	2005年	京都議定書発効
2005年	「サステナブル・ビジョン」発表 「まちづくり憲章」制定	2006年	住生活基本法施行
2007年	「木材調達ガイドライン」制定 制震システム「シーカス」発売	2007年	新潟県中越沖地震
2008年	「エコ・ファーストの約束」 北海道洞爺湖サミットで「ゼロエミッションハウス」建設協力 「2050年ビジョン」発表	2008年	リーマンショックによる世界的金融危機 北海道洞爺湖サミット開催
2009年	環境配慮型住宅「グリーンファースト」発売	2009年	長期優良住宅認定制度開始
2010年	創立50周年 累積建築戸数200万戸達成	2010年	生物多様性条約第10回締約国会議（COP10）開催
2011年	「グリーンファーストハイブリッド」発売 空気環境配慮仕様「エアキス」発売	2011年	東日本大震災
2013年	エネルギー収支ゼロとなる「グリーンファースト ゼロ」発売		
2014年	「防災未来工場化計画」開始		
2015年	「建築・建設部門におけるグローバルアライアンス」に加盟 パリ協定遵守宣言	2015年	第3回国連防災世界会議開催 パリ協定採択 国連で持続可能な開発目標（SDGs）策定
2016年	「東松島市スマート防災エコタウン」電カマネジメントシステム稼働	2016年	熊本地震
2017年	建設業界では国内で初めて「RE100」に加盟	2017年	GPIFが三つのESG指数を選定
2018年	TCFD提言に賛同 「SBTイニシアチブ」認定取得 「イクメン休業」制度運用開始 「住めば住むほど幸せ住まい」研究開始	2018年	COP24で「カトヴィツェ気候パッケージ」が採択 IPCC「1.5℃特別報告書」を発表

ビジョン・目標

サステナブル・ビジョン

積水ハウスは2005年4月に「サステナブル宣言」を発表しました。その「サステナブル・ビジョン」を具体化し、事業活動レベルに落とし込むため、日々さまざまな取り組みを行っています。

環境・経済・社会・住まい手の4つの価値に沿った具体的課題や指針を整備し、その上で研究開発部門、施工部門、CSR部、人事部、環境推進部など社内各部署が横断的に連携し課題解決を図っています。また、ビジネスシステムにおいては、経営企画部を主管部署とし、「サステナブル宣言」のもとに展開する重点施策について事業方針の企画、目標設定、結果の検証を行っています。

また、4つの価値を具体化するために、13の指針を定めました。4つの価値を深く掘り下げた13の指針は、私たちの企業活動を持続可能な方向へ導く道しるべとなります。

サステナブル・ビジョン

持続可能な社会とは、地球生態系本来のバランスを基本とし、将来にわたってすべての人々が快適に暮らせる社会のこと。当社はお客様にご満足いただける住まいの提供を通じて持続可能な社会の構築に寄与するとともに、その社会の中で暮らしの提供をリードしつづける「住環境創造企業」をめざします。

■ 「4つの価値」に基づく「13の指針」（2006年の策定）



環境価値

私たちの社会と暮らしが、大切な地球の資源とそこに成り立つ多様な自然から生み出されたことを常に意識しています。環境保全、地球温暖化防止に貢献する住宅産業の役割と責任を自覚し、私たちは住宅が環境に与える影響をライフサイクルを通して把握し、その負荷を削減するための対策を進めています。

エネルギー

化石燃料に依存しないエネルギー利用の実現

二酸化炭素など温室効果ガスを排出する石油、天然ガスなど「化石燃料」の使用量を減らします。また、未来にわたって持続可能に使用できるエネルギーの普及を促進し、その再生可能な範囲内で利用します。

資源

自然生態系の再生能力を超えない資源の利用

3R（リデュース・リユース・リサイクル）を通じて廃棄物を発生させない資源の利用を達成し、同時に、いずれ枯渇する自然資源の使用を、再生可能な資源またはリサイクル資源に置き換え、その持続可能な供給範囲内で資源を利用します。

化学物質

自然界に異質で分解困難な物質の濃度を増やしつづけない

化学物質の利用の影響が自然の分解能力の範囲内に収まるよう、使用する化学物質の種類と使用量を抑え、またその影響が不明な場合には事前に関係者と協議して進める予防原則を踏まえて利用します。

生態系

自然の循環と多様性が守られるよう配慮する

何万年もの歴史を経て地球上の生き物の生存を支え、浄化・再生能力によって我々の暮らしを成り立たせつづけてきた微妙な生態系、生物の多様性を尊重し、これを維持保全することをめざします。

経済価値

住宅産業は広く社会や経済の活性化に寄与する裾野の広い事業です。新しい技術やサービスも持続可能な社会、住環境と暮らしを豊かにするために還元していきます。魅力的な付加価値を多くの人に提供し、得られた利益を社会に還元する経済の良好な循環をめざしています。

知恵と技

「サステナブル」な価値を創造する知恵と技術の蓄積

資源・エネルギーと時間の生産性を高め、環境・社会と調和する知恵、技術、プロセスを開発、蓄積し、「サステナブル」な商品とビジネスモデルを提供しつづけます。

地域経済

地域経済の活性化

住まいの提供を行う各地域において、地元の材やサービスを活用し、その波及効果を創り出すことを通じて、地域内での価値の循環による経済の活性化を図ります。

適正利益と社会還元

適正な企業利益の追求と社会への還元

事業の持続的成長をめざして適正な利益を追求し、またその過程において関与するお客様、取引先、従業員、株主、地域などのさまざまな関係者への適正な経済価値の配分を行います。

社会価値

暮らしの器である住まいを提供することは、生活文化を継承し、創造していくこと。美しいまちなみといきいきとしたコミュニティを育むことが私たちの役割です。コンプライアンスをすべてのベースとしつつ、豊かなコミュニケーションを推進し、新しい社会の構築に寄与します。

共存共栄

社会のさまざまな関係者との信頼と共感に基づく共存共栄の関係の構築

法の遵守はもちろん、企業市民として積極的に社会貢献活動に従事するとともに、企業活動を通じてつながる現在および未来のすべての人々との双方向コミュニケーションと協働を深め、信頼と共感を醸成し、公正かつ共存共栄の関係を築きます。

地域文化と縁起こし

地域文化の継承・醸成とコミュニティ育成

地域の多様な文化を継承・醸成しながら、年が経つとともに美しいまちなみ・景観をつくり、「血縁」「地縁」「知縁」の「縁起こし」の拠点となるコミュニティ育成に貢献します。

人材づくり

「サステナブル」な価値を創出する人材づくり

従業員の多様性を高め、視野を広げ、人間愛に満ちた「サステナブル」な価値創出の能力を開発し、業務を離れた場面においても社会に貢献できる人材をつくります。また、従業員のワーク・ライフ・バランスを整え、やりがいを提供することで、能力を発揮できる環境を整えます。

住まい手価値

家族の想いに応える住まいを提案し、すべての人々が生涯、安全・安心で快適に暮らせるための性能を提供します。永く住み継がれる住まいづくりに努め、住まいの資産価値を守ることも私たちの役割です。自然や社会との関係を考えて提案によって永く快適な暮らしを支え、住まい手の価値を高めます。

永続性

永く愛され、時とともに値打ちを高める住まいづくり

年月とともに成熟する住まいを持ち、暮らしの変化に対応して永く愛され、住み継がれる住まいを創り、適正なライフサイクルコストを実現し、時とともに値打ちの出る住まいの提供をめざします。

快適さ

穏やか、健やかで快適な暮らしの提供

ユニバーサルデザインや防災、防犯、カスタマーズサポートや最適なリフォーム提案などすべての人にとって安全、安心、健康、快適な住まいを提供します。

豊かさ

永きにわたる豊かさの提供

家族の想いに応えるコンサルティング・ハウジング（「私だけの一邸」）を通じて、家族や近隣、自然とのふれあい、美しさ、楽しさを創り出し、永きにわたり住まい手の心の豊かさを実現する住まいを提供します。

ビジョン・目標

サステナビリティビジョン2050

2050年に向けて——環境・社会の価値を創造し、持続可能な社会へ先導

積水ハウスグループは2008年に、住まいからのCO₂排出ゼロを目指す「2050年ビジョン」を宣言し、「脱炭素」経営にいち早くかじを切りました。社会システムの変化や技術革新のスピードが加速する中で、2016年度は将来のさらなる環境変化に備え、より広範な事業領域において時間軸を意識して、2050年に向けた長期ビジョンを策定しました。2017年度は、お客様、従業員、長期投資家、サプライヤーなど、当社グループの長期的な価値実現に関心を持つステークホルダーと進捗の道筋を共有するため、2030年を見据えた中期の取り組みを示しました。

サステナビリティビジョン2050

目指す姿

脱炭素社会へ先導

地球温暖化による気候変動は私たちの暮らしに目に見える影響を与え始めています。化石燃料への依存を続けることなく、エネルギー問題に制約されず、質の高い安全な暮らしが可能な社会を実現します。





<p>実践してきた主な活動</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「エコ・ファーストの約束」公表（2008年） ■ 環境配慮型住宅「グリーンファースト」発売（2009年） ■ ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス「グリーンファースト ゼロ」発売（2013年） ■ パリ協定遵守宣言（2015年） ■ 国際イニシアチブ「RE100」に加盟、コミットメントを公表（2017年）
<p>2030年の目標</p>	<p>SBT目標の達成 住宅のライフサイクルにおけるCO₂排出量ゼロを目指す中、スコープ1、2およびスコープ3（カテゴリ11：居住）排出量をそれぞれ2013年度比で35%削減、45%削減することを目指します（SBT目標）。また、「RE100」加盟企業として事業活動で消費する電力の50%を再生可能エネルギーで賄います。</p>
<p>関連する主なSDGs</p>	
<p>2050年のチャレンジ目標</p>	<p>住まいのライフサイクルにおけるCO₂ゼロ リーディングカンパニーとして、住宅という製品について、材料購入から生産、販売、居住、解体までのライフサイクル全体において、再生可能エネルギーの利用も含めて、CO₂排出量をゼロにします。</p>
<p>ESGでの対応</p>	

人と自然の共生社会へ先導

豊かな自然のネットワークは、生物多様性の保全に寄与し、気候変動を緩和させるなど、私たちの暮らしを支える生態系サービスを守るだけでなく、人々の生活の質を改善し、つながりを強めることに貢献します。このネットワーク機能を最大化し、人と自然の共生社会を実現します。







実践してきた主な活動	<ul style="list-style-type: none"> 「5本の樹」計画開始（2001年） …累積植栽本数1500万本達成（2018年） 「木材調達ガイドライン」制定（2007年）
2030年の目標	生物多様性の主流化をリード 地域の生態系に配慮した在来種中心の植栽提案「5本の樹」計画に基づく植栽本数について、年間100万本規模を持続し、都市緑化の一層の拡大を進めるとともに、標準的な積水ハウスの住宅において、持続可能性に配慮した公正な木材「フェアウッド」調達100%を目指します。
関連する主なSDGs	
2050年のチャレンジ目標	事業を通じた生態系ネットワークの最大化 生態系の破壊につながる森林減少をゼロにする（Zero Deforestation）ために「フェアウッド」調達100%を実現します。また、住宅建築、まちづくりにおける緑化を通じて、生態系保全、防災・減災、快適性等、自然が持つグリーンインフラ機能を賢く利用する都市緑化貢献度日本一の企業を目指します。
ESGでの対応	

資源循環型社会へ先導

世界人口の増加に伴い、資源やエネルギーの需要が高まる中、すべての人が安定した暮らしを送るため、技術や経済システムの革新によって、天然資源だけに依存しない、リサイクル資源を持続的に活用する循環型社会を実現します。



実践してきた主な活動	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゼロエミッションプロジェクト始動（2000年） ■ 全工場で廃棄物のゼロエミッション達成（2002年） ■ 新築施工・アフターメンテナンス・リフォームの各段階で廃棄物のゼロエミッション達成（2005～2007年） ■ ビッグデータ活用に対応した次世代システムに移行（2017年）
2030年の目標	<p>循環型事業の制度整備加速 建設業界で最初に取得した廃棄物処理法の特例制度である「広域認定制度」の対象範囲を拡張しながらストックビジネスへの対応を充実。同時にIT技術の活用を加速し、クラウドを中心とした廃棄物回収の電子管理システム等で管理の精度向上と効率的で円滑な運営を進めます。</p>
関連する主なSDGs	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p> </div> </div>
2050年のチャレンジ目標	<p>住まいのライフサイクルにおけるゼロエミッションの深化 住宅を良質な資産として育てるため、住まい方や社会変化に対応する適切なリフォーム・リノベーションを当社グループで提供。これらの過程で発生する廃棄物について、業界に先駆けて達成したゼロエミッションを深化させ、業界連携による社会インフラレベルでのゼロエミッションを実現します。</p>
ESGでの対応	<div style="text-align: center;">  <p>E 環境</p> </div>

長寿先進・ダイバーシティ社会へ先導

高齢者が健康で誇り高く活躍する社会（長寿先進社会）、そして、多世代・多国籍・多様な価値観を持った人々が互いに好影響を發揮し合いながら持続可能なイノベーションを実現していく社会（ダイバーシティ社会）の形成を目指します。



<p>実践してきた主な活動</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本初の「障がい者モデルハウス」建設（1981年） ■ 「生涯住宅」を当社の住まいづくり思想として定義（1989年） ■ 「積水ハウスのユニバーサルデザイン」確立（2002年） ■ 「人材サステナビリティ」を宣言（2006年） ■ 「心地よさ」まで追求した「スマートユニバーサルデザイン」を推進（2010年） ■ 空気環境配慮仕様「エアキス」発売（2011年） ■ 「幸せ住まい」研究開始（2018年）
<p>2030年の目標</p>	<p>住宅における新たな価値の提供 構造、インテリア、環境配慮などの有形資産だけでなく「健康」「つながり」「学び」という無形資産に着目し、健康長寿をもたらす家づくりを推進することにより、人生100年時代の幸せを提供します。具体的には家庭内事故の防止・発生時の緊急対応、生活習慣病のモニタリング、ストレス軽減による疾病予防などに取り組みます。</p>
<p>関連する主なSDGs</p>	
<p>2050年のチャレンジ目標</p>	<p>住まいとコミュニティの豊かさを最大化 安全・安心・快適、最新技術の享受、健康、長寿、幸福感、家族とのきずななど、生活にとってポジティブな要素を「豊かさ」と位置付け、さまざまな角度からその可能性を追求します。新技術の開発、オープンイノベーションなどに挑み続け、「豊かさ」の最大化による「幸せ」づくりを実施します。</p>
<p>ESGでの対応</p>	

ビジョン・目標

中期経営計画とESG

ESG経営のリーディングカンパニーを目指し、持続可能な社会を実現

積水ハウスグループは、ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みを経営の重点項目に定め、中期経営計画に織り込み、経営基盤として、持続可能な社会の形成と成長に取り組んでいます。

そして、ESG経営の長期目標として、「サステナビリティビジョン2050」の実現を目指します。

このビジョンでは、国連で採択された「持続可能な開発目標（SDGs）」の17のゴールにも配慮して2030年の中期目標も設定し、目指す社会の実現に向け、着実に歩みを進めています。




E：環境

ESGの重要テーマ	マテリアルな項目	関連する主なSDGs	第4次中期経営計画 (2017～2019年度) に組み込んだESG
脱炭素社会	エネルギー 大気への排出	  	E：環境経営 ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス 「グリーンファースト ゼロ」の推進 <ul style="list-style-type: none"> ■ 温暖化防止 ■ 生態系保全 ■ 資源循環 ■ 国際的なイニシアチブ「RE100」に加盟 「積水ハウスオーナーでんき」開始 ■ 温室効果ガス削減で「SBTイニシアチブ」認定
人と自然の共生社会	生物多様性	 	
資源循環型社会	排水および廃棄物		

S : 社会

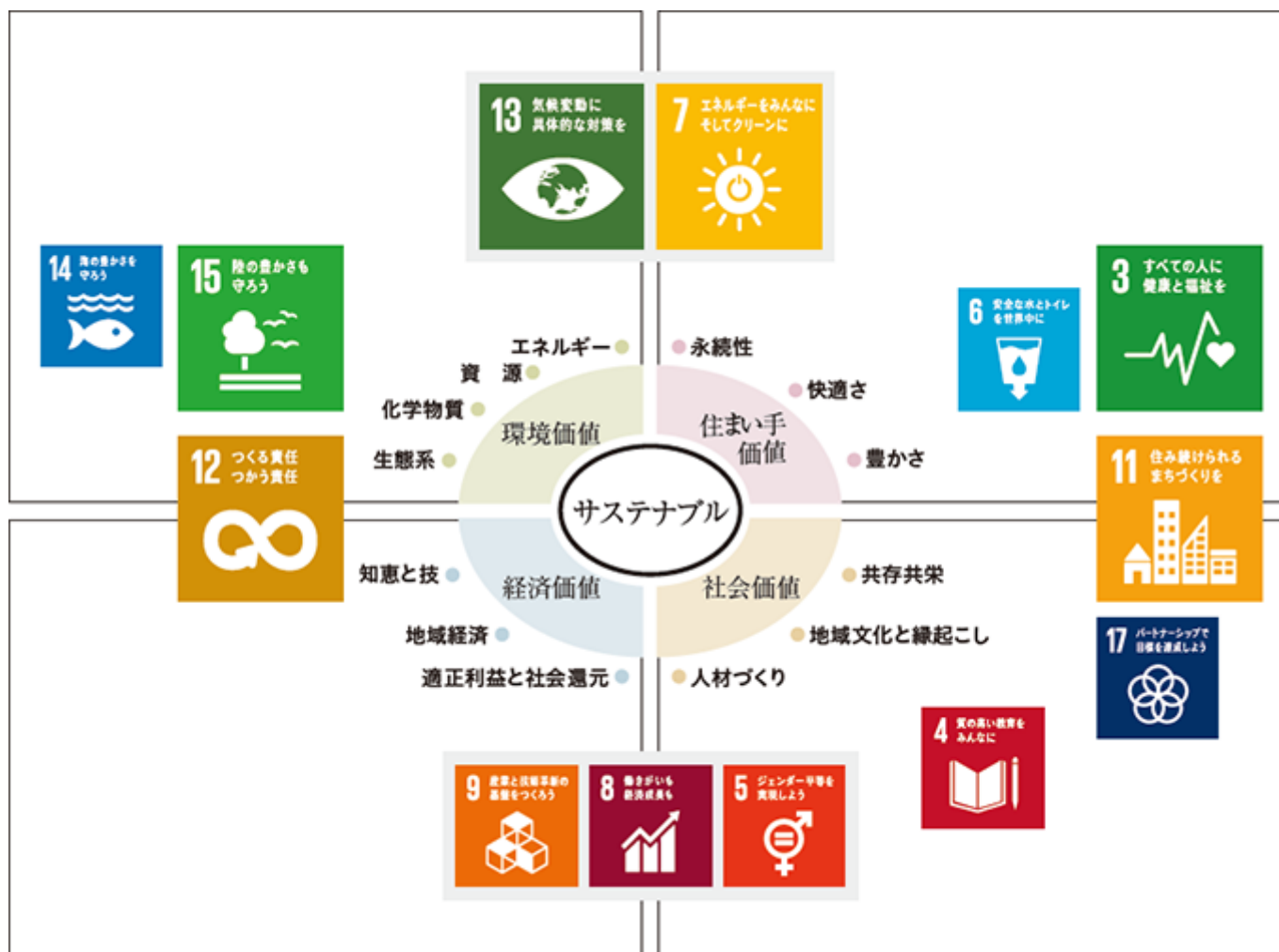
ESGの重要テーマ	マテリアルな項目	関連する主なSDGs	第4次中期経営計画 (2017~2019年度) に組み込んだESG
バリューチェーンを通じた顧客満足の追求	サプライヤーの環境面の アセスメント	    	S : 社会性向上 ダイバーシティを成長のドライバーにする 〈働き方改革〉 「わくわく ドキドキ 心躍る職場づくり」 <ul style="list-style-type: none"> ■ 公正な評価と見える化 ■ ITによる業務の効率化 ■ ライフ・ワーク・バランスの実現 ■ イクメン休業制度の導入 〈ダイバーシティの推進〉 <ul style="list-style-type: none"> ■ 女性活躍推進 ■ 仕事と育児の両立支援 ■ 仕事と介護の両立支援 ■ 障がい者が働きやすい職場づくり
ダイバーシティの推進	ダイバーシティと機会均 等	  	
働き方改革	雇用	  	
人材育成	研修と教育	 	
人権の尊重	人権アセスメント	 	
社会貢献活動	生物多様性 大気への排出	    	

G : ガバナンス

ESGの重要テーマ	マテリアルな項目	関連する主なSDGs	第4次中期経営計画 (2017~2019年度) に組み込んだESG
コーポレートガバナンス体制の強化	社会経済面のコンプライ アンス		G:ガバナンス イノベーション&コミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレートガバナンスを経営上の重要課題として位置付け、改革を推進 ■ 「コーポレートガバナンス基本方針」に基づき、さらなるガバナンス強化
コンプライアンス推進とリスクマネジメント	顧客プライバシー 顧客の安全衛生 環境コンプライアンス		
労働安全衛生マネジメント	労働安全衛生	 	

中長期の取り組み

■ 今後も追求し続ける4つの価値とSDGs（2030年）



■ サステナビリティビジョン2050（2050年）

