



2023年3月9日

各 位

上場会社名 積水ハウス株式会社
代表者氏名 代表取締役 社長執行役員 兼 CEO
仲井 嘉浩
(コード番号：1928 東証プライム市場・名証プレミア市場)
本社所在地 大阪市北区大淀中一丁目1番88号
問い合わせ先
責任者役職名 執行役員 IR部長
氏 名 吉田 篤史
代表TEL 06-6440-3111

積水ハウスグループ 第6次中期経営計画(2023年度～2025年度)の策定に関するお知らせ

積水ハウスグループは、2025年度を最終年度とする中期経営計画を策定致しましたので、お知らせ致します。

当社グループは、“「わが家」を世界一幸せな場所にする”というグローバルビジョンのもと、2022年度を最終年度とする第5次中期経営計画は、基本方針を「コアビジネスのさらなる深化と新規事業への挑戦」と位置づけ、ハード・ソフト・サービスを融合した様々な高付加価値提案等の事業戦略を推進し、3ヵ年合計の業績は当初収益計画を上回り、最終年度である2022年度において過去最高の売上高・利益を達成致しました。

今後の事業環境としては、世界経済は、各国のインフレ継続や金融引き締め政策、ならびに為替変動や地政学リスクが、エネルギーや原材料価格及び調達コストに与える影響に注視が必要な状況が継続するものと見られます。

国内の住宅市場では、人生100年時代の到来やWith/Afterコロナ等によるライフスタイル・価値観の多様化、気候変動に伴う自然災害の激甚化、及び長期優良住宅の認定制度の見直しや建築物省エネ法の改正等を背景に、省エネルギー性能が高い住宅等、安全・安心と快適性・環境配慮を両立する高品質な住宅へのニーズが高まることが想定され、多様化する顧客のニーズへの対応が求められます。

また、米国の住宅市場は、インフレと金利上昇の影響により調整局面にあるものの、良質な住宅の供給不足を背景とした潜在的な需要は強く、経済環境の安定とともに回復することが想定される新築住宅需要の顕在化への対応が求められます。

このような中、当社は、グローバルビジョンの達成に向け、「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」を基本方針とする第6次中期経営計画(2023年度～2025年度)を策定致しました。

当社グループのコアコンピタンスである「技術力」「施工力」「顧客基盤」と、商品・技術開発から、営業・設計・施工・アフターサービスまで、住まいづくりに関わるすべてのプロセスを当社グループが担う独自のバリューチェーンを活かし、既存事業の深化と拡張を図ります。

また、日本で培った積水ハウステクノロジーの移植による海外での事業展開や、社会・事業環境の変化への対応やデジタル技術の活用による新規事業の開拓と拡張を推進致します。

加えて、従業員のキャリア自律支援やベクトルの一致、ダイバーシティ&インクルージョンの推進等の取り組みを通じ、当社グループの更なる人財価値の向上を図り、グローバル企業としての成長を加速させます。

財務面においては、資本効率を意識した成長投資の推進と財務健全性のバランスを保ちながら、キャッシュリターン創出力の強化によるROE向上とESG経営推進の相乗効果により企業価値の向上を目指します。

株主還元については、中期的な平均配当性向を40%以上とする従来方針に加え、株主還元の更なる安定性向上を図るべく、一株当たり年間配当金の下限を110円とするとともに、機動的な自己株式取得の実施により株主価値向上を図ります。

【経営目標】

(単位:億円)

	2023年度 (2024年1月期)	2024年度 (2025年1月期)	2025年度 (2026年1月期)
売上高	30,800	32,700	36,760
営業利益	2,650	2,750	3,180
経常利益	2,590	2,690	3,110
親会社株主に帰属する当期純利益	1,930	1,960	2,140
ROE	11.6%	11%以上を安定的に創出	
1株当たり年間配当金(円)	118円	中期的な平均配当性向 40%以上	
	110円(2022年度実績)を下限		

【各ビジネスモデルの事業方針と戦略】

《請負型ビジネス》

戸建住宅事業では、価格レンジ別の3ブランド戦略を深化させることで、ブランド強化を図ります。ハード・ソフト・サービスのそれぞれの進化・融合とともに、CRM(Customer Relationship Management)戦略の推進を図ることで、お客様の幸せを追求してまいります。

賃貸・事業用建物事業では、エリアマーケティングの強化・徹底とともに ZEH をはじめとした高付加価値物件の供給を推進することで、シャーマンブランドの向上を図ります。また、ESG ソリューション提案の強化を図り、CRE(法人)・PRE(公共団体)事業の推進を行ってまいります。

建築・土木事業では、鴻池組の強みである環境対応・技術力をドライバーに、土木分野での環境ソリューションを強化し、建築分野での受注チャンネル拡大・深化を図ります。

《ストック型ビジネス》

賃貸住宅管理事業では、賃貸住宅オーナー向けの多様なソリューション提案とリレーション強化により資産価値の最大化を図るとともに、入居者向けサービスの強化により入居者満足及びシャーマンブランドの向上を図ります。

リフォーム事業では、累積建築 250 万戸から形成される住宅ストックに対し、蓄積されたデータベースをもとに適時適切なリフォーム提案を実施致します。戸建住宅において提案型・環境型リフォームを強化するとともに、賃貸住宅において資産価値向上に向けたリノベーションを推進致します。

《開発型ビジネス》

徹底したエリアマーケティングを実施するとともに、資産効率を意識した中長期視点の投資判断により事業を推進致します。仲介・不動産事業では、資産価値の高い美しい分譲地を開発するとともに、緑化環境の整備や既存住宅の流通・活性化に取り組みます。マンション事業及び都市再開発事業では、四大都市圏において厳選したエリアへ資産価値の高い物件を供給するとともに、ZEH マンション・ZEB の開発を推進致します。また、「Trip Base 道の駅プロジェクト」をはじめ、地方自治体等との連携による地方創生にも貢献してまいります。

《国際事業》

既存パートナーとの協働・連携強化により市場開拓を推進するとともに、日本で培った積水ハウステクノロジーの移植、自社ブランド「SHAWOOD」の展開を進めます。また、戸建住宅事業の積極的な成長戦略を継続し、米国・豪州・英国において戸建住宅の年間供給戸数 1 万戸を目指します。米国では、更なる事業拡大を視野に、南東部地域をはじめとする他エリアへの進出を模索致します。

以上