

Section

4

中期経営計画の推進

-
- 57 戦略の変遷と第5次中期経営計画の位置づけ
 - 58 第5次中期経営計画の進捗
 - 59 事業解説
 - 59 請負型ビジネス
 - 61 スtock型ビジネス
 - 63 開発型ビジネス
 - 65 国際ビジネス
-

戦略の変遷と第5次中期経営計画の位置づけ

“「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実現に向けて、当社は2020年度から2022年度までの3年間の第5次中期経営計画を策定しました。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」とし、成長戦略の実行に取り組んでいます。市場ニーズへの感度や適応力を研ぎ澄ませることで現在のコアビジネスをさらに深化させると同時に、新しいライフスタイルの基盤となる「健康」「つながり」「学び」を住宅にインストールする「プラットフォームハウス構想」の推進やIoTの活用など新規事業の開拓を推進していきます。

さらに、これまで培ってきた積水ハウステクノロジーを海外展開するなど、新規事業の拡張にも投資を行い、持続的な成長を見据えたオープンイノベーションをはじめとする基盤強化にも取り組み、持続的な成長を図ります。

2014年度～2016年度 第3次中期経営計画

【基本方針】

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

【重点施策】

請負型ビジネス

商品力 提案力 施工力の強化

ストック型ビジネス

グループ連携の強化

開発型ビジネス

良質なまちづくり
国際的なブランド構築
将来に亘る資産価値の形成

主な経営数値 (2016年度実績)

(単位：億円)

売上高	20,269
営業利益	1,841
経常利益	1,909
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,218
EPS	175.48円
ROE	11.3%

2017年度～2019年度 第4次中期経営計画

【基本方針】

BEYOND2020に向けた
“住”関連ビジネスの基盤づくり

【重点施策】

請負型ビジネス

トップブランドとして業界をリード
& 新たな請負事業へ挑戦

ストック型ビジネス

既存住宅を活かした新たな市場
の創造で事業領域拡大

開発型ビジネス

成長投資と資産回転率のバランス
を重視

国際ビジネス

付加価値の高い住宅・住環境を
国際展開し、事業機会の拡大を
図る

主な経営数値 (2019年度実績)

(単位：億円)

売上高	24,151
営業利益	2,052
経常利益	2,139
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,412
EPS	205.79円
ROE	11.5%

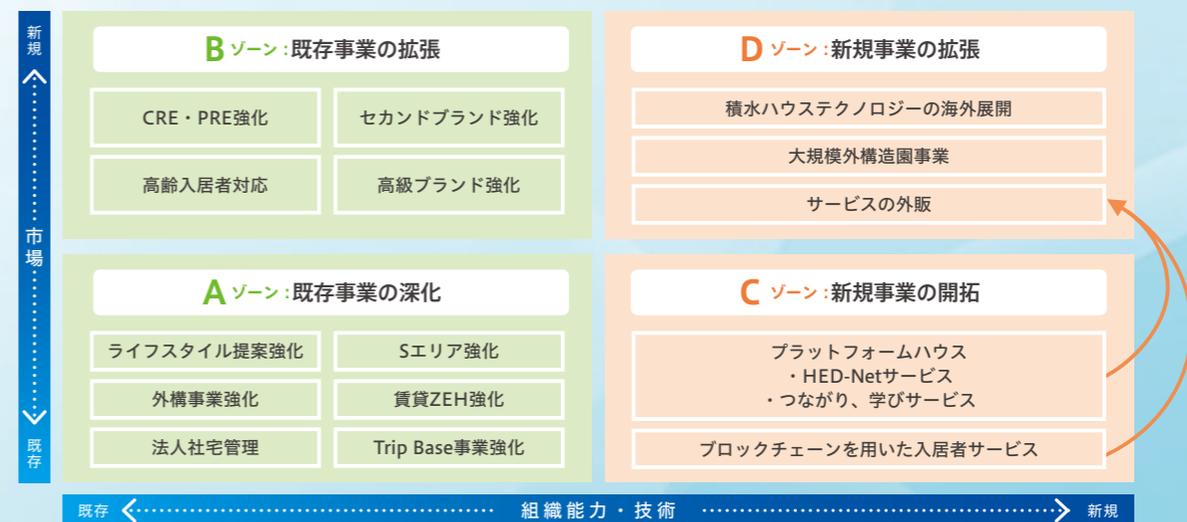
2020年度～2022年度 第5次中期経営計画

【経営方針】

事業ドメインを“住”に特化した成長戦略の展開

【基本方針】

コアビジネスのさらなる深化と新規事業への挑戦



主な経営数値

(単位：億円)

	2020年度実績	2021年度計画*	2021年度実績	2022年度計画*
売上高	24,469	25,530	25,895	27,870
営業利益	1,865	2,200	2,301	2,360
経常利益	1,846	2,180	2,300	2,340
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,235	1,480	1,539	1,580
EPS	181.18円	218.65円	227.37円	236.99円
ROE	9.5%	10.7%	11.0%	10.5%

* 中期経営計画発表以降に、事業環境や事業進捗などにより修正した最新の計画数値を表記しています。

第5次中期経営計画の進捗

重点施策

請負型ビジネス

- 3ブランド戦略の推進
- S・Aエリア集中戦略の推進

ストック型ビジネス

- 提案型・環境型リフォームの積極的な展開
- “積水ハウス不動産”への社名変更による賃貸・仲介事業の強化

開発型ビジネス

- ROA経営の推進
- 回転率の向上と優良土地の取得により安定収益を図る

国際ビジネス

- 積水ハウステクノロジーのグローバル化に着手し、新たなステージへ

各事業の2021年度の進捗

請負型ビジネス

戸建住宅事業・賃貸住宅事業ともに技術力を背景としたZEHや「ファミリー スイート」などの高付加価値提案により、受注は好調に推移しました。資材価格高騰の影響を受けましたが、利益率は改善し、増収増益を確保しています。建築・土木事業は厳しい事業環境の中、減収となりましたが、計画利益を達成しました。

ストック型ビジネス

リフォーム事業は、積極的な提案型・環境型リフォームの継続推進により、大規模リフォームの受注が増加し、利益率はさらに伸長しました。不動産フィー事業は、好立地・高品質の建物と、入居者ファーストでの建物管理やサービスの提供により、入居率と賃料の高水準を維持。安定的な成長が継続しています。

開発型ビジネス

分譲住宅事業は、優良土地の仕入れや営業体制の強化が奏功し、大幅な増収増益。マンション事業は、高価格帯も含め販売が好調。計画通り引渡しが進捗し、増収増益となりました。都市再開発事業の収益は、当初の計画通り着地しています。

国際ビジネス

アメリカの住宅販売事業とコミュニティ開発事業の好調継続で増収増益となりました。マルチファミリー事業では、計画通り3物件売却。2021年12月にHolt社を連結子会社化し、事業展開エリアを拡大しています。オーストラリアは不動産市場の回復の遅れなどにより減収減益。中国は事業完了に向け計画通り進捗しています。

その他の事業

エクステリア事業では、戸建住宅や賃貸住宅などにおいて、住宅と外構との一体提案の強化、在来種の植栽を提案する「5本の樹」計画の推進などを行いました。

事業解説

請負型ビジネス

戸建住宅事業

賃貸住宅事業

建築・土木事業

オーナー様の保有する土地に戸建住宅や賃貸住宅などの建築を請け負う事業です。戸建住宅事業は、価格レンジ別の3ブランド戦略を推進し、高品質・高性能な商品とともに住宅の付加価値を提案。賃貸住宅事業、建築・土木事業は、都市部を重点戦略地域とし、高品質でホテルライクな賃貸住宅、事業用建物などの提案をしています。



2021年度の振り返りと今後の戦略

2021年度は、新型コロナウイルス感染症の影響、資材価格高騰などの厳しい事業環境が続く中、売上・利益ともに伸長しました。

戸建住宅事業では、1stレンジの「SEKISUI HOUSE noie」はグループ各社との情報連携強化により受注は徐々に増加しています。コロナ禍の影響によりお客様の住宅に関するニーズが高まり、住空間に対するご要望も変化・多様化する中、2ndレンジ・3rdレンジにおいては生活様式の変化に対応した在宅時間をより快適に過ごす「ファミリー スイート おうちプレミアム」や「KOKAGE LOUNGE」といった新たな付加価値商品の空間提案により受注獲得につなげました。また、次世代室内環境システム「SMART-ECS」の採用率も85%と非常に好調です。これらの付加価値提案が奏功した結果、1棟当たりの単価は引き続き上昇し、利益率も改善しました。

今後も住宅への関心は持続するとみており、自宅にいる時間が最高の幸せだと感じていただけるよう、ハード・ソフト・サービスの観点で新たな魅力・価値訴求を図っていきます。

賃貸住宅事業では、ホテルや医療介護系建物などの非住宅の受注が伸び悩む反面、賃貸住宅においては飛躍的なネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）の比率向上のほか、高い入居率・賃料水準を実現する「シャーマゾン」ブランドの浸透により、受注は好調に推移しました。建築・土木事業は厳しい事業環境の中、減収となるも、計画利益を達成しました。

第5次中期経営計画の達成に向けては、戸建住宅事業では、3ブランド戦略の推進を継続するとともに、CRM戦略*によるお客様の新規引き合いの拡充と、折衝中のお客様との契約の確度を高めます。賃貸住宅事業では、CRE（法人）・PRE（公共）を対象とした営業のさらなる強化と付加価値提案による「シャーマゾン」の供給、プライスリーダー戦略の継続、βシステム構法による3・4階建賃貸住宅の販売強化を推進します。建築・土木事業では、鴻池組との連携強化と提案力向上によるCRE・PRE事業の強化を図ります。

* CRM (Customer Relationship Management) 戦略：
顧客との関係を維持・向上し、継続的かつ安定的に利益を確保するための経営戦略

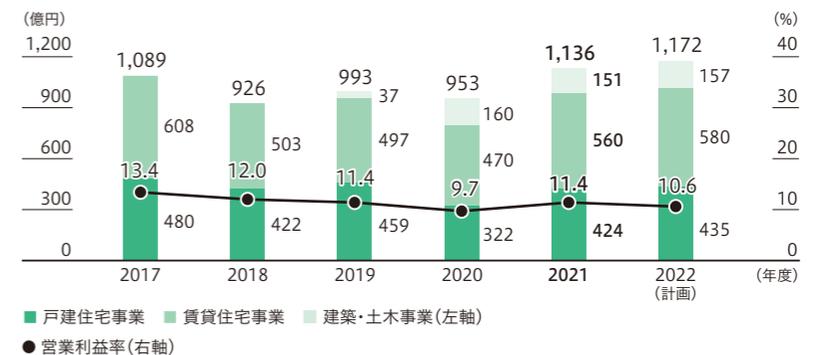
「ファミリー スイート おうちプレミアム」

「KOKAGE LOUNGE」

売上高



営業利益／営業利益率



請負型ビジネス

戸建住宅事業

先進的技術(ハード)と快適性や住まい手に応じた暮らし方の提案(ソフト)を融合し、新たにサービスを加えた付加価値の提案によって、「幸せ」の実現に取り組んでいます。



賃貸住宅事業、建築・土木事業

都市部に特化したエリアマーケティングと、高品質でホテルライクな賃貸住宅に入居者向けサービスを導入し、オーナー様と入居者様の「幸せ」の実現に取り組んでいます。



「シャーマゼンのクオリティ」

*一般社団法人企業間情報連携推進コンソーシアム「NEXCHAIN」:
さまざまな企業が持つ多様なデータをセキュアに連携させて利活用するための情報連携サービス

Topics

20年にわたる「5本の樹」計画による
生物多様性保全効果を定量評価

積水ハウスでは、2001年より生態系に配慮した造園緑化事業「5本の樹」計画を推進し、2020年までの20年間で累計1,700万本以上の植樹を行いました。2019年からは、琉球大学理学部久保田研究室と株式会社シンクネイチャーとの共同検証によって、都市の生物多様性にどの程度貢献できているのかを定量評価しました。お客様のご理解とご協力のもと「5本の樹」計画に沿って植樹した1,709万本の効果は、園芸品種や外来種などの従来の庭木と比べて「生物多様性の基盤となる地域在来種の樹種数が10倍に」「住宅地に呼び込める可能性のある鳥の種類が2倍、蝶の種類が5倍に」なるなど、生物多様性保全や再生に対して大きな効果が確認できました。

積水ハウス ネイチャー・ポジティブ方法論



事業解説

ストック型ビジネス

リフォーム事業 不動産フィー事業

オーナー様に建てていただいた戸建住宅、賃貸住宅などのリフォームや、不動産の転貸借、管理、運営などにより賃貸住宅経営をサポートする事業です。リフォーム事業は、提案型・環境型リフォームの積極的な展開を進めています。不動産フィー事業は、オーナー様とのリレーション強化や入居者様へのサービス向上を図っています。



2021年度の振り返りと今後の戦略

2021年度は、リフォーム事業では、コロナ禍でお客様宅へ訪問してのリフォーム提案や折衝を行うことが厳しい状況ではありましたが、「おうちでリフォーム」のコンテンツを使用したオンライン相談や、「Tomorrow's Life Museum」で開催した少人数体験型イベントなどが好評により集客につながりました。また、より快適な住まいへの関心の高まりや生活様式の変化に対応した「ファミリースイート リノベーション」などの提案型リフォーム、生活空間に範囲を絞って断熱改修を行う「いどころ暖熱」、エネファームや蓄電池設置による創エネリフォームなどの環境型リフォームの推進を強化した結果、500万円以上の大規模リフォームの受注割合が増加し、利益率が改善、売上高も過去最高となりました。

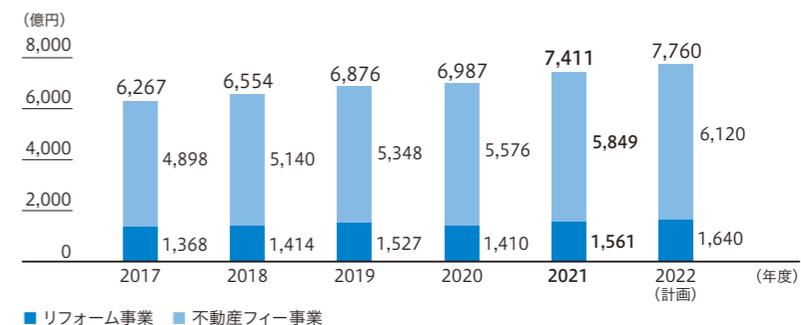
不動産フィー事業では、徹底的なエリアマーケティングに基づき好立地に建築した高付加価値賃貸住宅「シャーマゾン」の受注好調を背景に、管理受託戸数が堅調に増加しました。また、築年数が経過した建物の時代に合わせたリノベーション提案や入居者様への生活サービス提供など、

積水ハウス不動産グループの質の高い物件管理により、高い入居率と高水準の賃料を維持し、安定的な事業成長を継続しています。

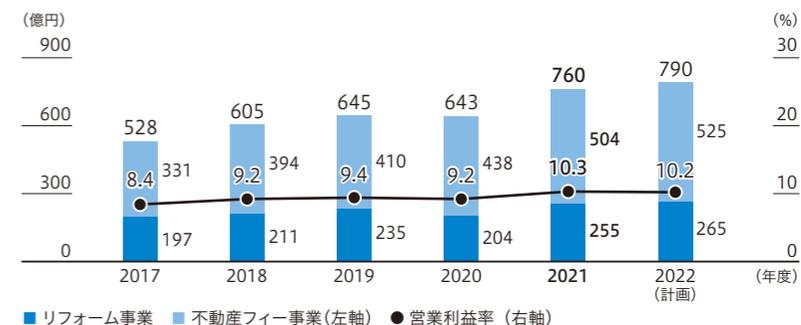
第5次中期経営計画の最終年度において、リフォーム事業は在宅時間増加に伴う生活ニーズに対応した提案型リフォームや、快適・経済性を訴求した環境型リフォームの積極展開を行うとともに、賃貸住宅のリフォームにも注力し、入居者様満足とオーナー様の保有資産価値向上につなげます。そのためには事業の基盤となる人財確保と育成が不可欠であり、採用活動の強化と育成計画の体系化を推進します。

不動産フィー事業では、引き続き高い入居率を確保するとともに、リテナント時のリノベーションを推進し、賃料を引き上げる施策を徹底することで物件の資産価値向上を目指します。また、2022年2月に新たに設立した積水ハウス不動産グループを統括する中間持株会社、積水ハウス不動産ホールディングスを中心に、賃貸住宅のオーナーサービス・入居者サービスの向上により事業成長を図ります。

売上高



営業利益／営業利益率



ストック型ビジネス

リフォーム事業

提案型リフォームや環境型リフォームが好調で、大規模リフォームの受注割合が増加しています。「リフォームサポートビームシステム」で既存の柱、壁を減らした仕切りのない大空間リビングを実現。より快適な住まいへの関心の高まりや生活様式の変化に対応した「ファミリースイート リノベーション」などの提案型リフォームが好評です。また、建築年数に応じた環境型リフォームメニューを展開し、2021年12月には新築戸建住宅で好評の次世代室内環境システムを導入する「SMART-ECSリノベーション」を販売開始しました。

1 1960年代～2000年頃までに建築されたオーナー様向け

いどころ暖熱

冬は暖かく、夏は涼しく／LDKを中心にした断熱工事

SMART-ECS リノベーション

きれいな空気／換気システム+空気洗浄

2 1990年代～現在までに建築されたオーナー様向け

創エネルギーフォーム

自家発電／蓄電池・エネファーム

断熱性能 高くない時代



1992年
新省エネルギー基準



1998年
次世代省エネルギー基準



断熱性能 高い時代

換気システム 非搭載時代



2003年
24時間換気システム義務化



換気システム 標準搭載時代

不動産フィー事業

都市部を中心とする徹底したS・Aエリア集中戦略やホテルライク仕様といった、高品質・高性能な当社の賃貸住宅「シャームゾン」の供給と、過去に建築いただいたオーナー様からの管理の受託も増え、積水ハウス不動産各社が管理する賃貸住宅は順調に増加し、67万室を超えました。入居者様のニーズに応え、満足度を高める「シャームゾン」は地域のプライスリーダーとなっています。加えて、物件管理の強化により、築年数が古い「シャームゾン」についても、入居者ファーストの発想による設備更新や間取り変更など、フルリノベーション工事を実施することで、コロナ禍にもかかわらず高い水準の入居率を維持するだけでなく、賃料を平均約2万円アップさせることができ、オーナー様の保有資産価値向上につながっています。

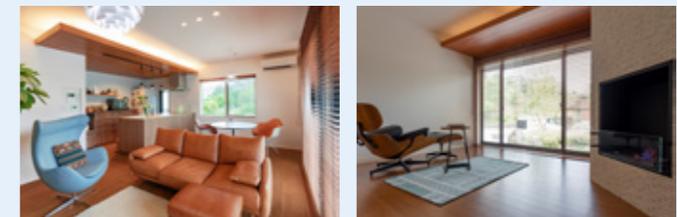
管理室数と入居率の推移



Topics

リフォーム事業における 上質な住空間デザインへの取り組み

“「わが家」を世界一幸せな場所にする”をグローバルビジョンとして掲げる積水ハウスでは、多様化する価値観や自分らしい暮らしを追求した新しい住まい方提案「ファミリースイート リノベーション」をコンセプトとした、提案型リフォームを積極的に推進しています。これまでの量的充実とは一線を画し、将来も見据えた快適さや環境への配慮などの長期的な視点に立ったプランを立案。五感に働きかける風合い豊かなインテリアと、まちなみや自然環境とつながるエクステリアなど、楽しみながら心安らぐ毎日を実現する住空間デザインを提案しています。



山口県 H様邸 築24年
キッチン、風呂などの水廻りをはじめ、和室を洋室にするなど
1階フルリノベーションの事例

「ファミリースイート リノベーション」

事業解説

開発型ビジネス

分譲住宅事業

マンション事業

都市再開発事業

土地の取得などの投資からスタートし、分譲住宅やマンションをはじめ賃貸マンション・オフィスビルなどを開発し、良質で緑豊かな資産価値あるまちづくりに貢献する事業です。ROAを重視した経営を進め、資産回転率の向上と優良土地の取得によって安定収益につながる物件の開発を進めています。



2021年度の振り返りと今後の戦略

2021年度は、分譲住宅事業では、優良土地の積極的な仕入れを継続するとともに、高い需要に対応するため、オンラインを活用した、「おうちで土地探し」などの現地ライブ中継見学を実施し、営業体制を強化しました。また、コロナ禍でおうち時間が増えたこともあり、穏やかで緑豊かな美しいまちなみに注目が集まる中、土地取得から検討中のお客様への拡販に注力し、受注は引き続き好調に推移しました。

マンション事業では、徹底したエリア戦略と戸建住宅事業で培った環境性能やライフスタイル提案によって付加価値の高い分譲マンション「グランドメゾン」の開発を行い、引渡しも計画通りに進捗し増収となりました。また、脱炭素社会の実現に向けて2023年度以降に販売する「グランドメゾン」の全住戸でZEH化を実施。エリア戦略においては東京・名古屋・大阪・福岡の4大都市圏の好立地なエリアで物件の取得を積極的に行いました。

都市再開発事業では「グランフロント大阪」および「W Osaka」の持分を一部売却し、積水ハウス・リート投資法人に自社開発賃貸マンション「プライムメゾン」3物件を含む賃貸住宅を売却しました。また、当社が開発したオフィスビルや「プライムメゾン」などの当社グループ保有物件の入居率

は堅調に推移しました。しかしながら、ホテル収益は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響による旅行者減少などにより減少しました。

第5次中期経営計画の最終年度では、3事業ともに引き続きROAを重視した経営を行います。分譲住宅事業では、ターゲットエリアでの土地仕入れに向け、積水ハウスと積水ハウス不動産グループを中心に、グループ体となった土地仕入れの連携を強化します。

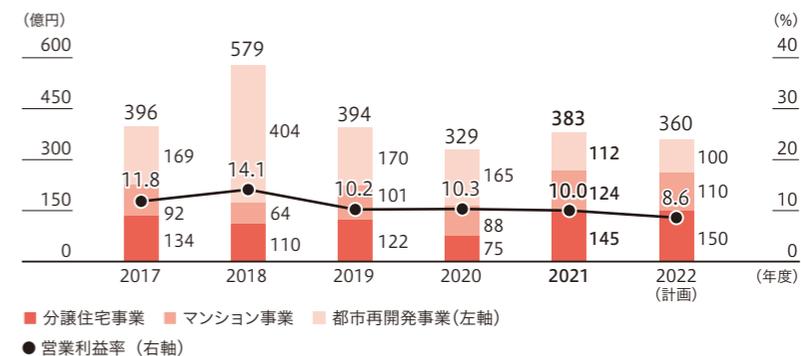
マンション事業では、引き続き4大都市圏での開発を行い、脱炭素化・建物の長寿命化など社会課題に沿った商品戦略としてZEH-M（ゼッチ・マンション）の展開を進めるほか、長期優良住宅・空気環境仕様などの対応を加速させ、IoTの積極的導入により生活利便・サービスの向上に取り組みます。

都市再開発事業では、今後の不動産売買市場や金融市場の動向に注視しつつ、引き続き安定したパイプラインを確保します。投資回収までの期間が比較的短い賃貸住宅などへの投資を継続するとともに、ポートフォリオ全体の総資産回転率を意識しながら、時機を見て新規大型案件の取得も検討していきます。また「Trip Base 道の駅プロジェクト」を引き続き推進し、地方創生につなげます。

売上高



営業利益／営業利益率



開発型ビジネス

分譲住宅事業

「安全・安心」「健康・快適」「エネルギー配慮」「見守り」の4つのキーワードを軸に、まち全体での「電力の自給自足」を目指す「スマートコモンシティ」や、永く愛着を持って暮らすためのコミュニティ育成支援「ひとえん」のサポートなど、技術力、そして人同士のつながりを活かした、真に暮らしやすいまちづくりに取り組んでいます。

 [積水ハウスのまちづくり](#)

スマートコモンシティ明石台



マンション事業

マンション事業では、東京・名古屋・大阪・福岡を中心とした開発を行い、住宅事業で培った環境戦略をマンション事業にも適用し、ZEH-Mの展開を進めています。

分譲マンション「グランドメゾン」を2023年度にすべてZEH仕様に

2023年度以降に販売する分譲マンション「グランドメゾン」の全住戸をZEHに、また全棟をZEH-Mにするという目標達成に向けて着実に取り組みを進めています。すでに、2021年度の新規着工案件はすべてZEH、ZEH-M基準をクリアする仕様とし、今後販売する物件のZEHおよびZEH-M比率は、2022年度85%、そして2023年度には100%を達成する計画です。

 [ニュースリリース：分譲マンション「グランドメゾン」2023年度にすべてZEH仕様に](#)

グランドメゾン上町一丁目タワー



都市再開発事業

積水ハウスは、オフィスや賃貸住宅、商業ビル、ホテルをはじめとする大型物件の開発でもまた、魅力ある資産価値の高いものになるよう注力しています。積水ハウス・リート投資法人を設立し、資産運用会社である積水ハウス・アセットマネジメントとスポンサーである積水ハウスのパイプラインサポート契約により、出口戦略も確立しています。

外資系ラグジュアリーホテル「ウェスティンホテル横浜」を開業

2022年6月、横浜・みなとみらい21地区において、世界的ホテルチェーンであるマリオット・インターナショナルの「ウェスティンホテル横浜」が開業します。積水ハウスが事業主となりプロジェクトマネジメントを、マリオット・インターナショナル社がホテル運営を行い、外国人ビジネス客など多様化する宿泊需要に対応するハイグレードな施設を提供します。

 [開発事業](#)



ウェスティンホテル横浜

Topics

京丹波町でフードロス解決への取り組みを地方創生事業として推進

積水ハウスは、2018年に旗揚げした、観光を起点とする地方創生事業「Trip Base 道の駅プロジェクト」の地域活動の取り組みとして、京都府・京丹波町とパートナー企業である株式会社クラダシとの3者の協定締結を主導し、社会貢献型インターンシップ「クラダシチャレンジ」を実施しました。本取り組みでは、農業人口の高齢化・労働者人口の不足によって特産品である黒枝豆の未収穫残が発生し、出荷前に自然廃棄・フードロスになっているという課題を解決するため、参加大学生による収穫支援を行い、そこで収穫した作物は社会貢献型ショッピングサイト「KURADASHI」で販売し、3者で京丹波町の特産品のPRをはじめ、販路の拡大や地域活性化に貢献しました。



事業解説

国際ビジネス

アメリカをはじめとする5カ国において、戸建住宅や宅地の販売、分譲マンションや賃貸マンションなどの開発を行っています。安全・安心・快適を実現する技術など、これまで国内事業で培った積水ハウステクノロジーを活かし、各国の社会課題の解決に貢献するとともに、住まいへの新しい価値提供と、お客様や社会の「幸せ」を最大化する取り組みを推進しています。

国際ビジネスにおける展開エリアと主なプロジェクト

イギリス

New Islington
マンチェスター

シンガポール

One Holland Village
ホランドヴィレッジ

中国

太倉 裕沁庭
太倉

オーストラリア

Ingleburn工場
シドニー近郊

West Village

West Village
ブリスベンThe Ivey on
Boren
ワシントン州Tehaleh
ワシントン州Gledswood
Hills
シドニーWaters Edge
Cascade
ユタ州SHAWGDD
Talon Ridge
ネバダ州Woodside
Homes
The Glades at Green
Mountain
ワシントン州

2021年度の振り返りと今後の戦略

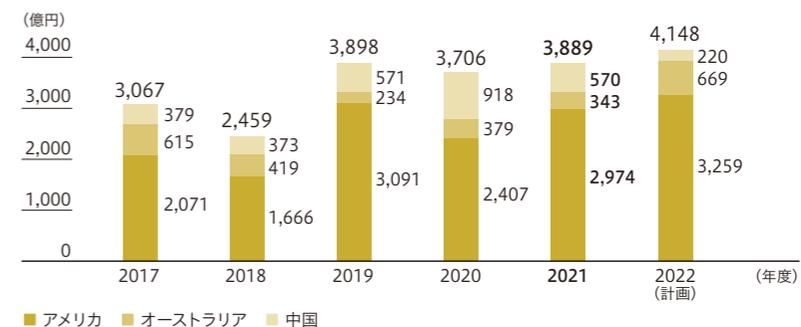
全世界で新型コロナウイルスが感染拡大した2021年度は、パンデミックによる労働力不足やサプライチェーンの混乱が発生し、その影響は現在も続く中、各国の状況に応じた事業活動を行いました。

このような状況下でも、アメリカにおいては、目標を大幅に上回る業績となり、国際ビジネス全体を大きく牽引しました。賃貸住宅開発事業では、都心部の賃貸市場が一部を除き大きく回復し、機関投資家の不動産投資も想定以上に活発化したことから、予定を超える売上額で3プロジェクトの売却を行いました。コミュニティ開発事業と住宅販売事業は、コロナ禍での郊外への移住需要の拡大と低金利を背景に旺盛な住宅需要が見られ、好調に推移しました。その一方で、オーストラリアでは、コロナ禍によるロックダウンの影響でマンション事業および戸建住宅事業での工事の遅れにより引渡しが遅延しました。イギリスでもロックダウンの影響により、モデルルームのオープンが大幅に遅延し、販売面で大きな影響を及ぼしました。しかし、中国においては、マンション販売・引渡しが順調に推移し、

事業収益は計画を上回りました。シンガポールではテレワークが定常化し、良好な住環境を求めて郊外への住み替え需要は増加したものの、中心市街地の当社物件の販売に影響を及ぼしました。

第5次中期経営計画において、国際ビジネスでは営業利益率・ROAなどの収益性の改善を通じた「質の向上」に取り組むとともに、土地の取得やサプライチェーンの構築など、今後の成長に向けた基盤構築に注力しています。また、優良な現地パートナーとの信頼関係を重視しており、企業理念やビジョンを理解した優秀な現地の人財育成に注力し、事業の現地化を推進しています。加えて、コロナ禍などの事業環境の変化に対応し戦略の見直しを図ることで、積水ハウステクノロジーの移植を通じ、技術力というハードの側面だけではなく、ソフトの側面から住まい方提案やアフターサービスの徹底などのサービスを深化させ、お客様に「幸せ」という新しい価値提供を目指していきます。

売上高



営業利益／営業利益率



(注) シンガポール、イギリス事業は持分法投資損益で計上しています。

国際ビジネス

アメリカ

付加価値の高い賃貸住宅の開発、生活提案型、環境配慮型の住宅販売を強化

住宅販売事業

Woodside Homes社は、サプライチェーンの混乱の影響が大きい中、効率的な施工管理の徹底や施工協力会社との良好な協業関係により、工期の大幅な遅れなどもなく業績は好調に推移し、利益率も改善しました。また、Holt社を連結子会社化したことで、展開エリアは西部4州から6州へ拡大し、積水ハウステクノロジーのさらなる拡充を目指しています。

📖 >> P.28 特集 事例2 米国住宅販売事業



賃貸住宅開発事業

徹底したリサーチと厳選した優良な進出都市において、付加価値の高い賃貸住宅の開発に注力しています。2021年度は、投資家の購買意欲も高く、ポートランド、デンバー、サンディエゴにおいて展開する3プロジェクトを売却しました。今後も、マーケットの状況に応じて最適な時期での物件売却を行い、収益最大化を図っていきます。

オーストラリア

日本で培った基本性能や環境性能によって、生活者の課題を解決

2008年から、シドニーとブリスベンにて、戸建住宅や宅地の販売、マンション、商業施設、複合施設などの開発事業を展開しています。2021年度は、外国人投資規制の継続による不動産市況の回復の遅れや、コロナ禍によるロックダウンなどが業績に影響し、事業の見直しを図りました。戸建住宅事業は、高価格帯の需要が見込めるシドニーの沿岸部、北西部へと展開エリアを変更し、オーストラリアにおける「シャーウッド」の拡販を推進していきます。

開発事業は、これまで大型プロジェクトを中心に展開し、デベロッパーとして高い認知度を確立しています。現在保有している長期大型案件の販売に注力する一方、持分の一部売却なども検討し、今後は、中小型プロジェクトへと方針転換を図り、資産回転型の事業戦略の構築を目指します。



イギリス

日本で培ってきた工業化住宅の技術・ノウハウを活かしながら、市場から求められている良質な住宅の供給を目指すとともに、深刻な住宅不足、住宅の環境対応などの課題解決に取り組んでいます。



中国・シンガポール

中国では、瀋陽、蘇州、無錫、太倉を中心に、環境配慮型住宅の実績を活かしたタウンハウス事業や世界水準の住空間を創出するマンション事業などを展開してきました。2022年度中に全プロジェクトでの住戸引渡しを完了する見込みで、事業完了に向け順調に進捗しています。

シンガポールでは、現地有力デベロッパーと共同で、シンガポールの暮らしに合致した付加価値の高いマンション開発や、商業施設・オフィスを含む複合開発を展開しています。

Topics

米国の住宅販売事業における ESG対応

The SoCal MAME Awards 2021*において、Woodside Homes社が展開するコミュニティ「Sommers Bend」と、そこで展示しているモデル住宅が2021年度最優秀マスタープランコミュニティなど5部門で最優秀賞を受賞しました。「Sommers Bend」は同社がまちづくりから関わった生活提案型コミュニティです。当社の強みである生活提案を本格的に取り入れたほか、太陽光パネル設置など環境配慮面だけでなく、まちづくりのランドスケープやマーケティングが評価されました。

今後は、ラスベガスでのパイロットプロジェクトを経て、マスタプロダクションとして初のシャーウッドコミュニティを「Sommers Bend」で展開予定です。シャーウッド構法による住まい手目線の快適性や品質向上、工期短縮、調達の安定化、材料廃棄削減の実現を目指すとともに、サステナブルなまち・住まいづくりを推進していきます。

* The SoCal MAME (Major Achievements in Merchandising Excellence) Awards : Building Industry Association of Southern CaliforniaおよびThe Greater Sales & Marketing Council主催。1974年より開催された南カリフォルニア地区の歴史のあるアワード

