



積水ハウスグループ

2024年度第2四半期 経営計画説明会

2024年9月5日

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

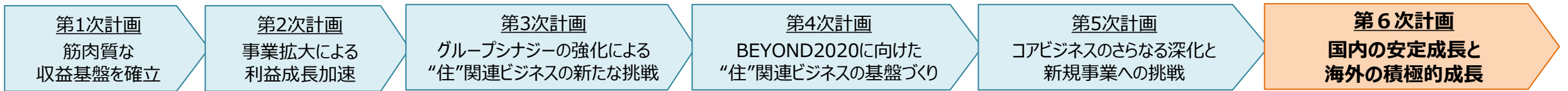
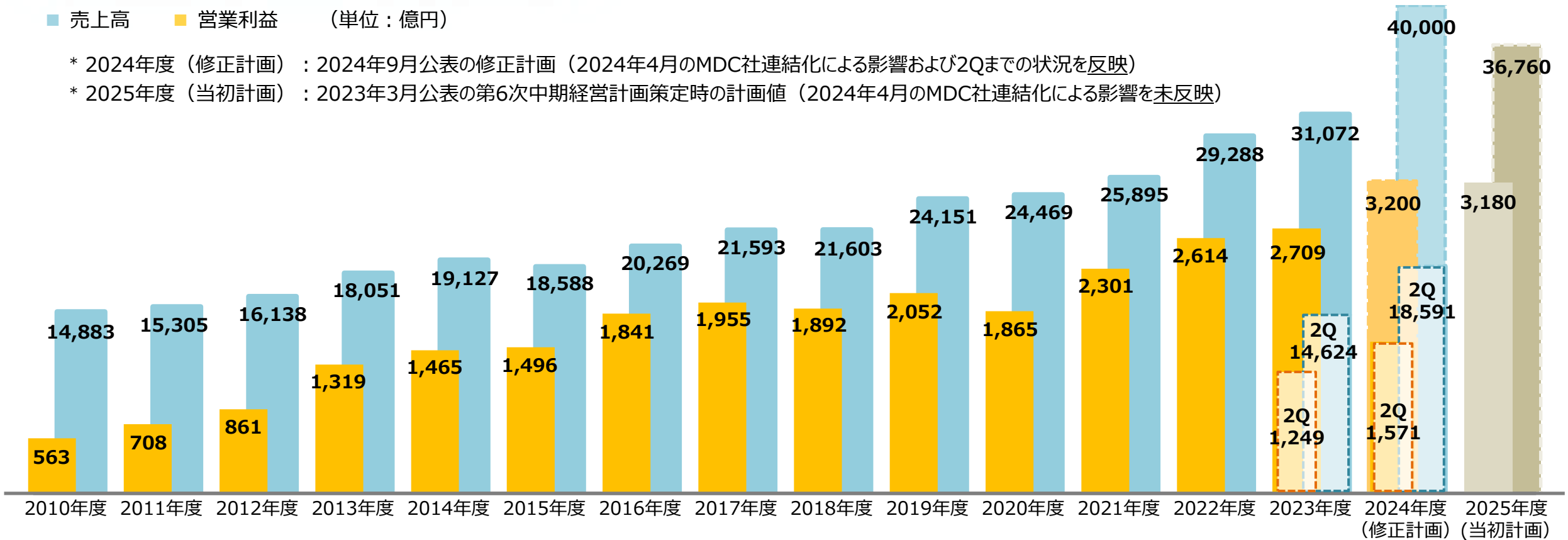
顧客基盤

第6次中期経営計画の進捗状況

2024年度2Qの売上高・営業利益は、国内外の既存事業の成長に加え、4月には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年度計画を上方修正。

■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：億円)

- * 2024年度（修正計画）：2024年9月公表の修正計画（2024年4月のMDC社連結化による影響および2Qまでの状況を反映）
- * 2025年度（当初計画）：2023年3月公表の第6次中期経営計画策定時の計画値（2024年4月のMDC社連結化による影響を未反映）

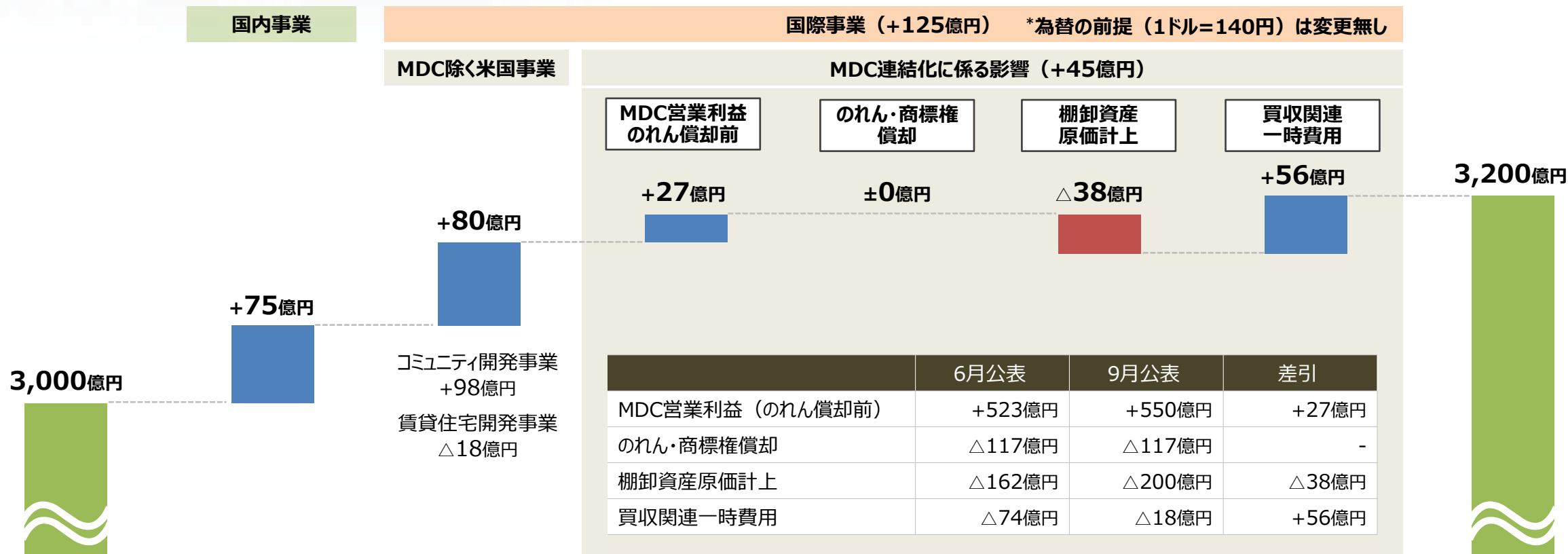


2024年度 業績見通し（1）【2024年9月 修正計画】

好調な米国戸建住宅事業や都市再開発事業の順調な進捗を踏まえ、2024年度計画を上方修正。売上高は初の4兆円を見込む。一方、投資差額の配分（PPA）は未確定であるものの、MDC社買収に伴う一時的な費用計上（特別損失）の可能性のあることから、当期純利益および配当金は据え置き。

	期初計画 (2024年3月公表)	修正計画 (2024年6月公表)	2024年度 修正計画 (2024年9月公表)		6月公表修正計画からの変化																				
				6月公表計画比	売上高	増減額																			
売上高	33,420億円	38,750億円	40,000億円	+1,250億円	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">セグメント</th> <th>増減額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">国内事業</td> <td>建築・土木</td> <td>+70億円</td> </tr> <tr> <td>マンション</td> <td>+55億円</td> </tr> <tr> <td>都市再開発</td> <td>+130億円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">小計</td> <td>+255億円</td> </tr> <tr> <td>国際事業</td> <td colspan="2">+960億円</td> </tr> <tr> <td>消去又は全社</td> <td colspan="2">+35億円</td> </tr> </tbody> </table>		セグメント		増減額	国内事業	建築・土木	+70億円	マンション	+55億円	都市再開発	+130億円	小計		+255億円	国際事業	+960億円		消去又は全社	+35億円	
セグメント		増減額																							
国内事業	建築・土木	+70億円																							
	マンション	+55億円																							
	都市再開発	+130億円																							
小計		+255億円																							
国際事業	+960億円																								
消去又は全社	+35億円																								
売上総利益	6,610億円	7,500億円	7,760億円	+260億円																					
営業利益	2,800億円	3,000億円	3,200億円	+200億円	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">セグメント</th> <th>増減額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">国内事業</td> <td>戸建住宅</td> <td>+10億円</td> </tr> <tr> <td>賃貸・事業用建物</td> <td>+10億円</td> </tr> <tr> <td>マンション</td> <td>+5億円</td> </tr> <tr> <td>都市再開発</td> <td>+50億円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">小計</td> <td>+75億円</td> </tr> <tr> <td>国際事業</td> <td colspan="2">+125億円</td> </tr> </tbody> </table>		セグメント		増減額	国内事業	戸建住宅	+10億円	賃貸・事業用建物	+10億円	マンション	+5億円	都市再開発	+50億円	小計		+75億円	国際事業	+125億円		
セグメント		増減額																							
国内事業	戸建住宅	+10億円																							
	賃貸・事業用建物	+10億円																							
	マンション	+5億円																							
	都市再開発	+50億円																							
小計		+75億円																							
国際事業	+125億円																								
経常利益	2,620億円	2,730億円	2,880億円	+150億円																					
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,030億円	2,090億円	2,090億円	-																					
EPS	313.30円	322.56円	322.56円	-																					
ROA	8.2%	7.7%	8.2%	+0.5p																					
ROE	11.3%	11.7%	11.7%	-																					
1株当たり配当金	125円	129円	129円	-																					
配当性向	39.9%	40.0%	40.0%	-																					

■ 2024年度 営業利益（6月公表の修正計画からの変化）



■ MDC連結化に係る影響の計画を変更

- 投資差額の配分（PPA）は未確定であり、2024年度2Qにおいては、進捗状況を踏まえて会計処理および通期見通しに反映。
- MDCの計画に対する進捗を踏まえ、のれん償却前の営業利益を上方修正。
- 販売用不動産へのPPA見通しと足もとのMDCの順調な販売状況を踏まえ、棚卸資産の原価計上見通しを増額。
- 買収に係る費用のうち、約140億円を特別損失に計上する可能性を反映（2024年度2Qにおいて33億円を計上済み）。

来期以降のPPAに伴う費用計上が当初見通しより減少する見込み

2024年度 セグメント別収益計画の進捗状況

(単位：億円)

	2023年度2Q 実績					2024年度2Q 実績					前期比					進捗率 9月公表修正計画比			
	売上高	営業利益	営業 利益率	受注高	受注残高	売上高	営業利益	営業 利益率	受注高	受注残高	売上高	営業利益	営業 利益率	受注高	受注残高	売上高	営業利益	受注高	
請負型	戸建住宅	2,314	188	8.1%	2,290	2,329	2,306	207	9.0%	2,390	2,383	△8	19	0.9p	99	54	48.8%	47.8%	49.3%
	賃貸・事業用建物	2,637	395	15.0%	2,725	4,991	2,623	378	14.4%	2,908	5,448	△13	△17	△0.6p	182	457	47.7%	45.6%	50.1%
	建築・土木	1,236	67	5.4%	1,441	3,961	1,549	78	5.0%	1,986	4,450	313	10	△0.4p	545	489	48.4%	52.0%	63.5%
	小計	6,188	651	10.5%	6,457	11,282	6,479	664	10.3%	7,284	12,282	291	13	△0.2p	827	1,000	48.2%	46.9%	52.9%
ストック型	賃貸住宅管理	3,211	262	8.2%	3,211	-	3,416	282	8.3%	3,416	-	205	20	0.1p	205	-	50.8%	53.4%	50.8%
	リフォーム	882	121	13.7%	889	372	940	137	14.6%	965	370	58	16	0.9p	75	△1	50.7%	55.0%	52.1%
	小計	4,094	383	9.4%	4,101	372	4,357	420	9.6%	4,382	370	263	37	0.2p	281	△1	50.8%	53.9%	51.1%
開発型	仲介・不動産	1,302	124	9.6%	1,552	674	1,751	155	8.9%	1,834	691	449	30	△0.7p	282	16	49.1%	50.1%	51.4%
	マンション	499	83	16.7%	517	792	542	80	14.9%	711	1,058	43	△2	△1.8p	193	265	53.2%	67.5%	59.8%
	都市再開発*	693	134	19.4%	806	113	731	161	22.1%	981	275	38	27	2.7p	175	162	73.9%	92.3%	88.4%
	小計	2,495	343	13.8%	2,876	1,579	3,026	397	13.1%	3,527	2,024	531	54	△0.7p	650	444	54.2%	65.8%	60.1%
国際事業	2,017	124	6.2%	2,661	2,920	4,846	302	6.2%	5,769	5,278	2,829	177	0.0p	3,107	2,358	38.3%	34.4%	46.7%	
その他*	53	7	14.3%	54	4	69	13	19.0%	72	14	15	5	4.7p	18	9	53.2%	65.5%	55.7%	
消去または全社	△224	△260	-	△211	△214	△188	△226	-	△189	△195	35	34	-	22	18	-	-	-	
合計	14,624	1,249	8.5%	15,939	15,945	18,591	1,571	8.5%	20,847	19,776	3,966	322	0.0P	4,907	3,831	46.5%	49.1%	51.7%	

* 従来「その他」に計上していた連結子会社の一部のセグメントの区分を、「都市再開発事業」セグメントの区分に変更した為、前年同期については組替後の数値を表示しています。

2024年度 セグメント別収益計画（2024年9月公表 修正計画）

	売上高（単位：億円）			営業利益（単位：億円）			営業利益率			受注高（単位：億円）			6月公表修正計画との差異			
	2023年度実績	2024年度		2023年度実績	2024年度		2023年度実績	2024年度		2023年度実績	2024年度		売上高	営業利益	営業利益率	
		修正計画	前期比		修正計画	前期比		修正計画	前期比		修正計画	前期比				
請負型	戸建住宅	4,710	4,730	19	410	435	24	8.7%	9.2%	0.5p	4,656	4,850	193	-	10	0.2p
	賃貸・事業用建物	5,241	5,500	258	780	830	49	14.9%	15.1%	0.2p	5,502	5,800	297	-	10	0.2p
	建築・土木	2,746	3,200	453	129	150	20	4.7%	4.7%	0.0p	3,003	3,130	126	70	-	△0.1p
	小計	12,698	13,430	731	1,319	1,415	95	10.4%	10.5%	0.1p	13,162	13,780	617	70	20	0.1p
ストック型	賃貸住宅管理	6,465	6,725	259	501	530	28	7.8%	7.9%	0.1p	6,465	6,725	259	-	-	-
	リフォーム	1,749	1,855	105	234	250	15	13.4%	13.5%	0.1p	1,730	1,855	124	-	-	-
	小計	8,215	8,580	364	736	780	43	9.0%	9.1%	0.1p	8,196	8,580	383	-	-	-
開発型	仲介・不動産	2,884	3,570	685	258	310	51	9.0%	8.7%	△0.3p	3,068	3,570	501	-	-	-
	マンション	1,094	1,020	△74	175	120	△55	16.0%	11.8%	△4.2p	1,210	1,190	△20	55	5	△0.1p
	都市再開発*	1,330	990	△340	214	175	△39	16.1%	17.7%	1.6p	1,356	1,110	△246	130	50	3.2p
	小計	5,309	5,580	270	648	605	△43	12.2%	10.8%	△1.4p	5,635	5,870	234	185	55	0.6p
国際事業	5,110	12,670	7,559	488	880	391	9.6%	6.9%	△2.7p	5,200	12,360	7,159	960	125	0.5p	
その他*	132	130	△2	26	20	△6	20.1%	15.4%	△4.7p	131	130	△1	-	-	-	
消去または全社	△394	△390	4	△510	△500	10	-	-	-	△361	△420	△58	35	-	-	
合計	31,072	40,000	8,927	2,709	3,200	490	8.7%	8.0%	△0.7p	31,964	40,300	8,335	1,250	200	0.3p	

* 従来「その他」に計上していた連結子会社の一部のセグメントの区分を、「都市再開発事業」セグメントの区分に変更した為、前年同期については組替後の数値を表示しています。

セグメント別重点施策の進捗

戸建住宅市場が弱含む中、お客様ファーストの取り組みや高付加価値提案、グループ連携による土地を含めた提案等が奏功し、期初より堅調な受注が継続。受注残高も着実に積み増し。

第6次中期経営計画の重点施策

- 3ブランド戦略の深化
- CRM戦略の推進
- ハード・ソフト・サービスの融合

2024年度 収益計画 (9月修正計画/括弧内は前年度比)

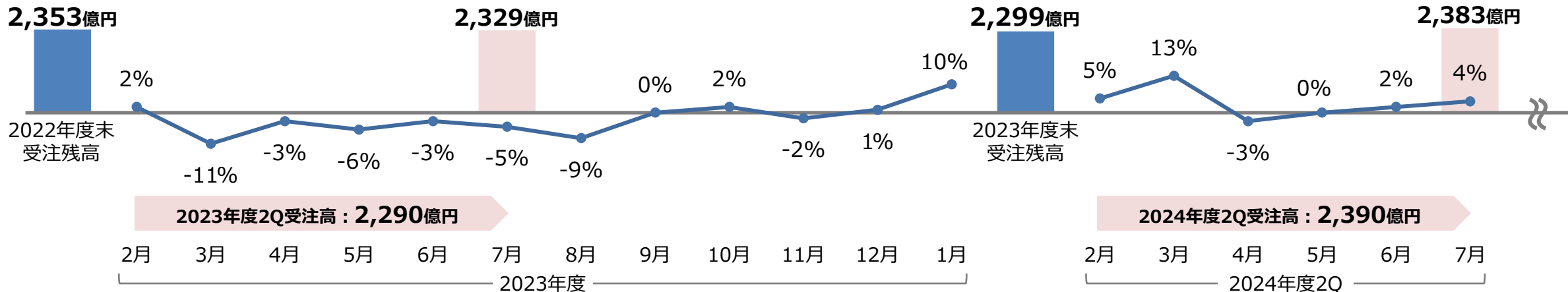
売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
4,730億円 (+0.4%)	435億円 (+5.9%)	23.8% (+0.5p)	9.2% (+0.5p)
2Q実績			
2,306億円 (△0.4%)	207億円 (+10.3%)	23.8% (+0.8p)	9.0% (+0.9p)

■ 受注動向

■ 各年度末受注残高 ■ 各2Q末受注残高 ● 月次受注 (前年同月比・速報ベース)

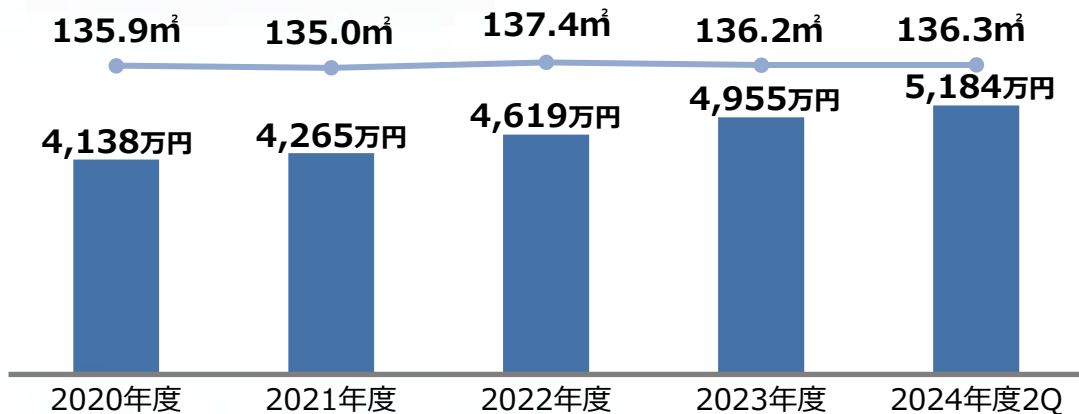
2023年度受注高 : 4,656億円

2024年度受注高 (計画) : 4,850億円

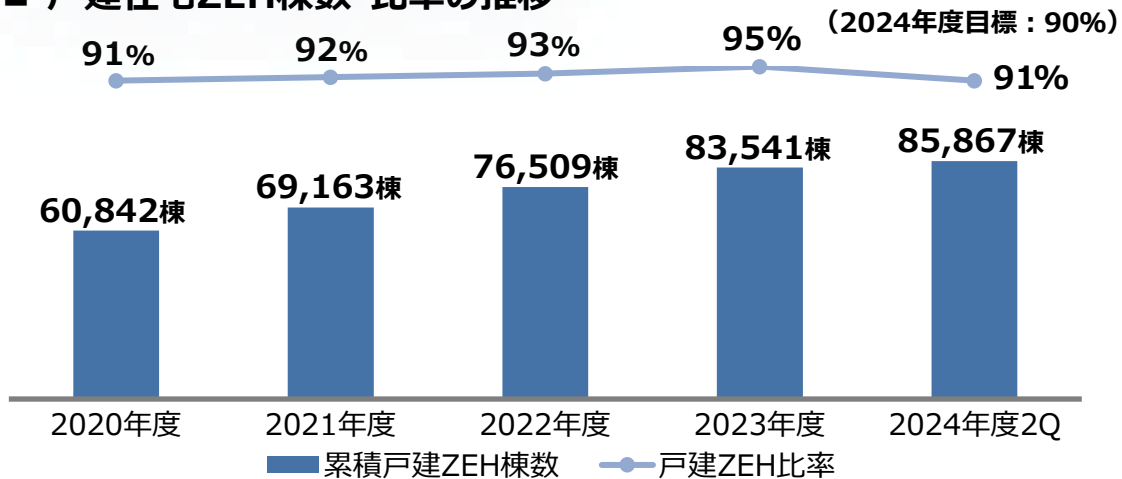


注文住宅ならではの高付加価値提案が好評。新デザイン思想「life knit design」、卓越したスキルを持つスペシャリスト集団「DESIGN OFFICE」のブランディング推進等による商品力・デザイン力・提案力を継続強化。3rdレンジの受注も拡大し、一棟単価の上昇は継続。

■ 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。

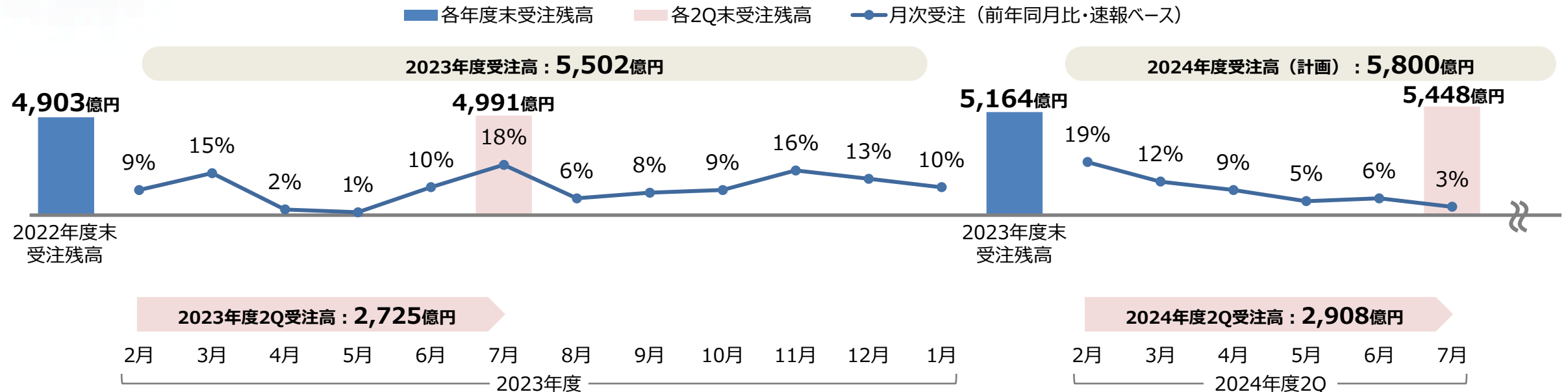
* 戸建住宅ZEHに係る各数値の算定期間は各年4月から翌年3月の12か月間 (2024年度2Qのみ2024年4月から2024年7月の4か月間)

徹底したエリア戦略に加え、高付加価値シャーメゾンや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。潤沢な受注に対応すべく、生産体制の増強・出荷平準化等を推進。

第6次中期経営計画の重点施策
<ul style="list-style-type: none"> ● エリアマーケティングの強化 ● 高付加価値シャーメゾンの供給 ● CRE (法人)・PRE (公共団体) 事業強化

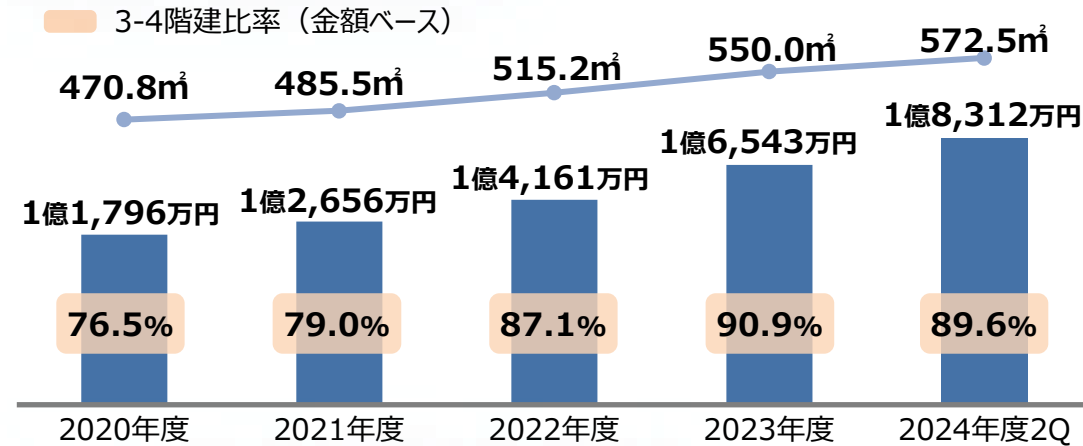
2024年度 収益計画 (9月修正計画/括弧内は前年度比)			
売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
5,500億円 (+4.9%)	830億円 (+6.4%)	24.3% (+0.2p)	15.1% (+0.2p)
2Q実績			
2,623億円 (△0.5%)	378億円 (△4.3%)	23.8% (△0.3p)	14.4% (△0.6p)

■ 受注動向

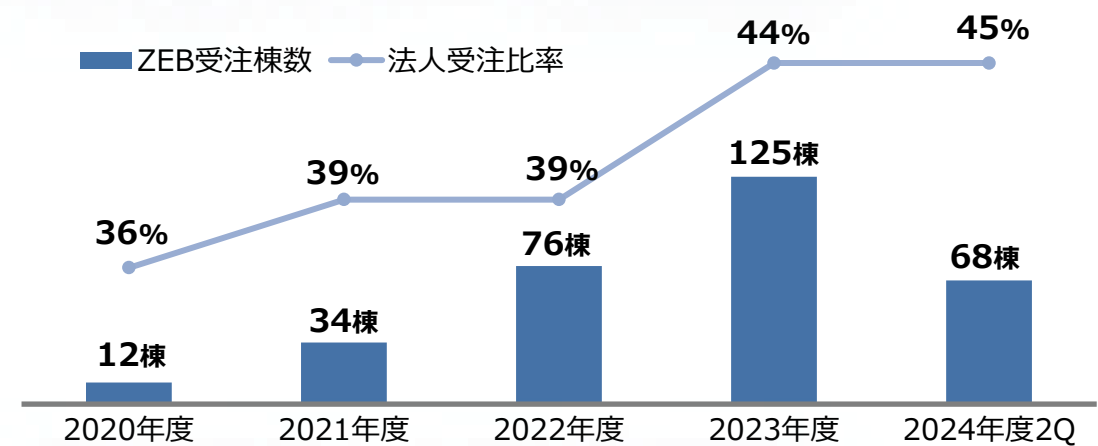


入居者・オーナー双方にメリットのある「入居者売電方式」によるシャームゾンZEHや、CRE事業においてESGソリューション提案の推進・強化等により各種数値は伸長。

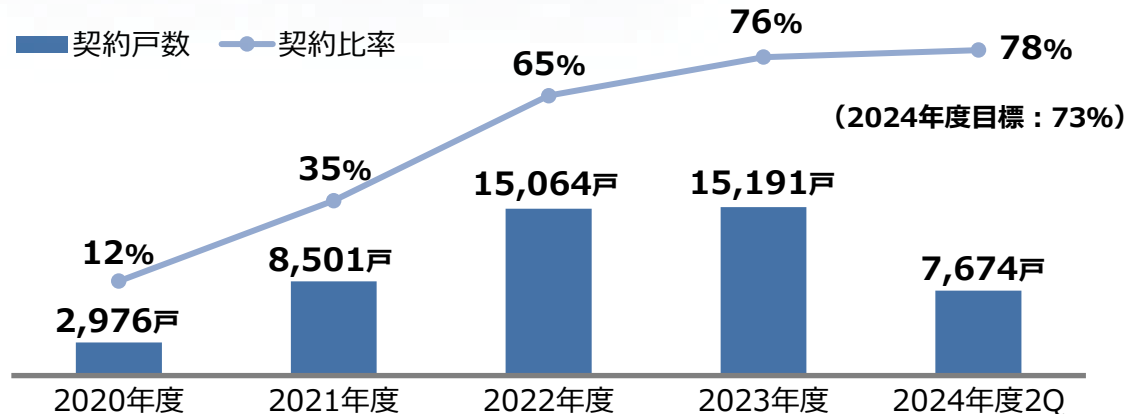
■ 1棟当たり単価・面積の推移



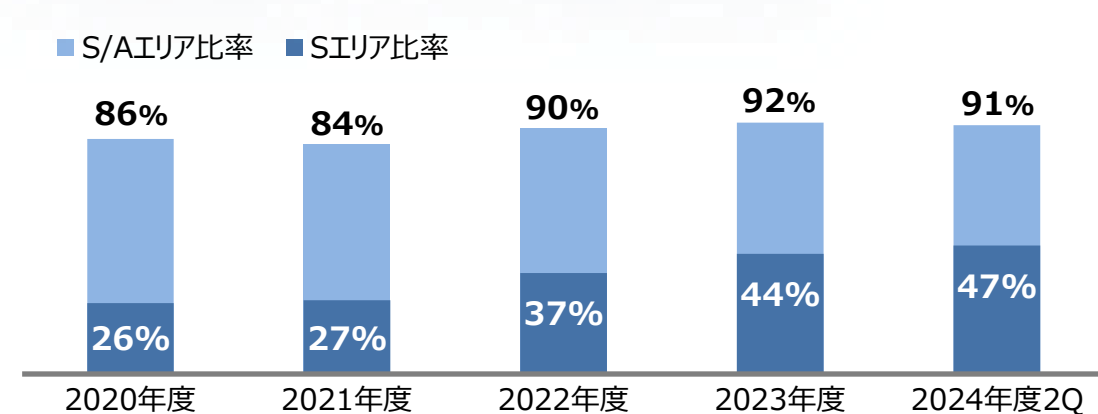
■ 法人受注比率 (金額ベース)・ZEB受注棟数の推移



■ シャームゾンZEH契約戸数・比率の推移



■ 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)

* S/Aエリア : 当社独自マーケティング基準に基づく概ね駅徒歩10分以内のエリア
その中でも重点戦略エリアをSIエリアと設定

建築事業・土木事業ともに官庁からの大型工事の受注や案件数増加を主因に受注は増加。民間企業の設備投資も復調が継続する中、コスト重視の経営の徹底を継続推進。

第6次中期経営計画の重点施策

- 建築：受注チャネルの拡大・深化
- 土木：環境対応・技術力による差異化

2024年度 収益計画（9月修正計画/括弧内は前年度比）

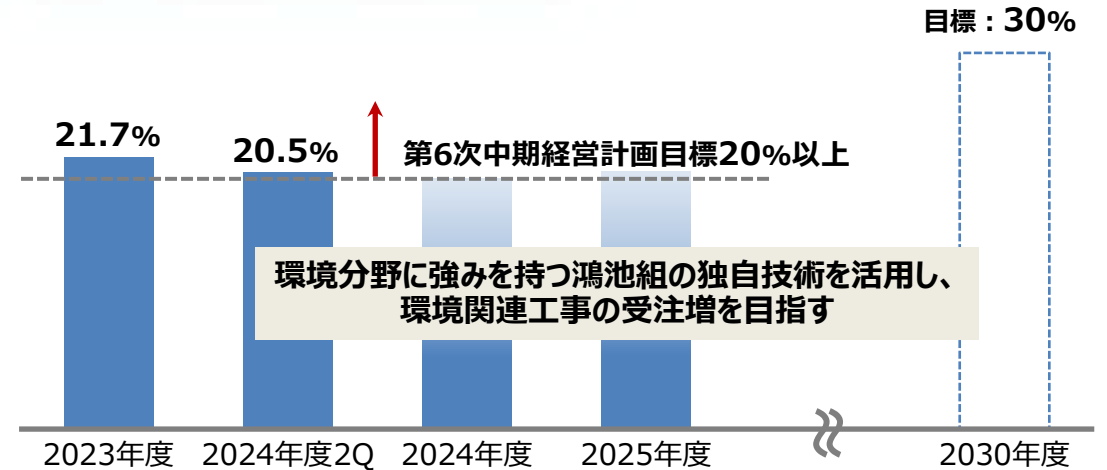
売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
3,200億円 (+16.5%)	150億円 (+16.2%)	9.8% (△0.6p)	4.7% (0.0p)
2Q実績			
1,549億円 (+25.3%)	78億円 (+16.4%)	9.8% (△1.4p)	5.0% (△0.4p)

■ 受注動向（鴻池組単体）

受注高	2023年度2Q	2024年度2Q	増減
建築事業	954億円	1,194億円	+240億円
土木事業	327億円	615億円	+287億円
合計	1,281億円	1,810億円	+528億円

受注残高	2023年度末	2024年度2Q末	増減
建築事業	2,577億円	2,771億円	+193億円
土木事業	1,227億円	1,433億円	+206億円
合計	3,805億円	4,204億円	+399億円

■ 環境関連工事売上高の比率と目標



高水準な入居率や管理室数の着実な増加、シャームゾンリノベーション等によるリテナント時の賃料上昇が継続。
 入居者入替え時の空室期間短縮等による収益性向上やDX等を用いた入居者の満足度向上・コストダウンに向けた取り組みを強化。

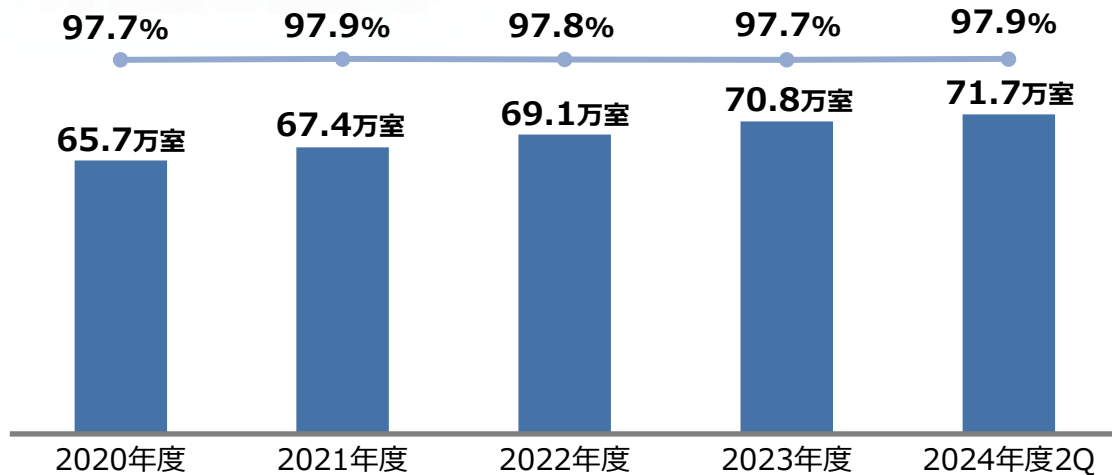
第6次中期経営計画の重点施策

- オーナー向け：資産価値の最大化
 (多様なソリューション提案・オーナーとのリレーション強化)
- 入居者向け：サービスの強化
 (ブロックチェーン等を用いたサービスの構築・一元化)

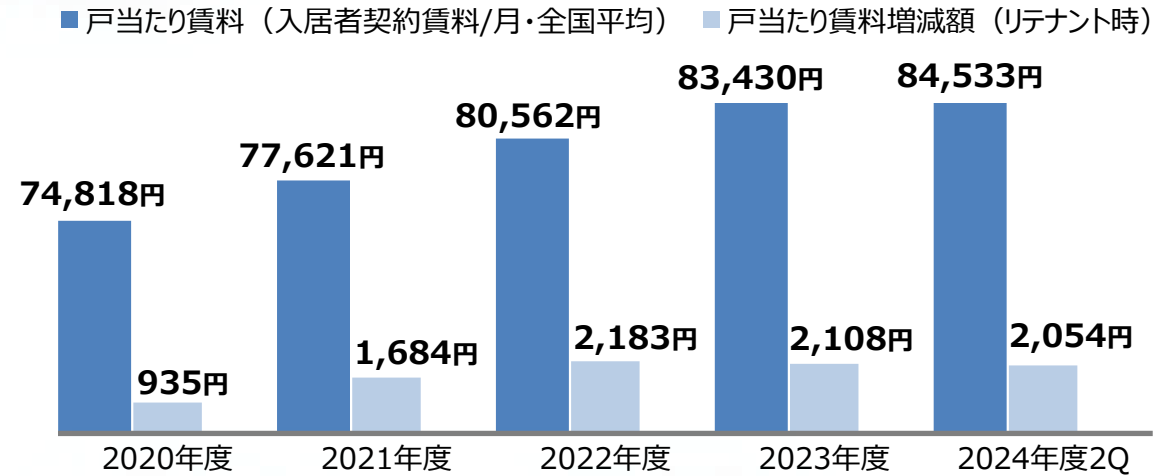
2024年度 収益計画 (9月修正計画/括弧内は前年度比)

売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
6,725億円 (+4.0%)	530億円 (+5.6%)	14.3% (+0.1p)	7.9% (+0.1p)
2Q実績			
3,416億円 (+6.4%)	282億円 (+7.9%)	14.5% (0.0p)	8.3% (+0.1p)

■ 管理室数・入居率の推移



■ 賃料推移



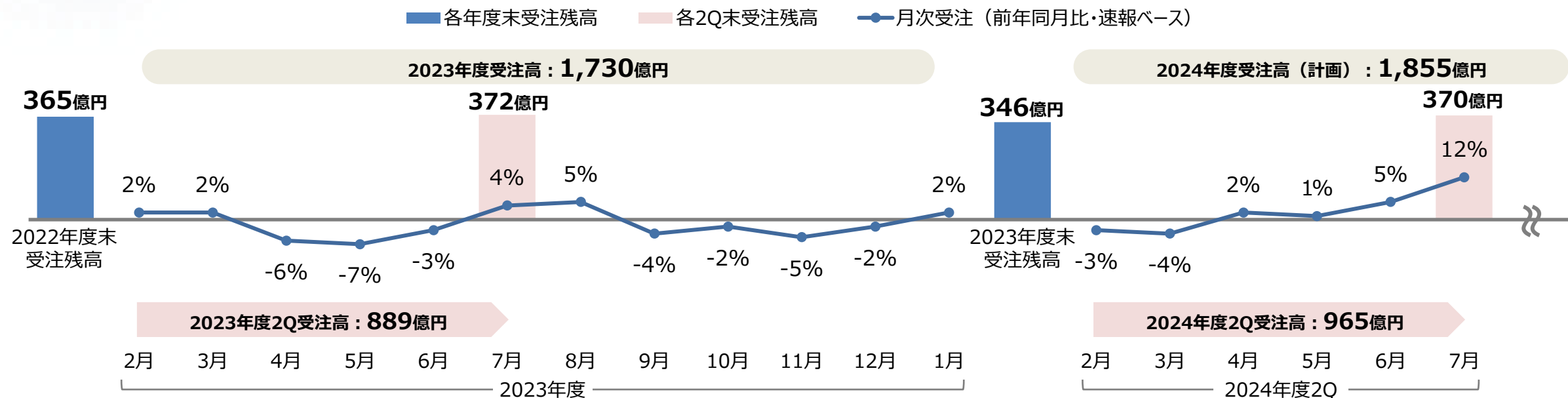
* 対象物件：1969年以降に竣工した当社グループ借上物件

戸建住宅において大型リフォームの強化、賃貸住宅において資産価値向上リノベーションの推進等より、2Q末時点の受注残は前年を上回る水準を確保。各種重点施策の継続実施により計画達成を目指す。

第6次中期経営計画の重点施策
<ul style="list-style-type: none"> ● 戸建住宅：大型リフォームの強化 (提案型リフォーム・環境型リフォームの強化) ● 賃貸住宅：資産価値向上リノベーションの推進

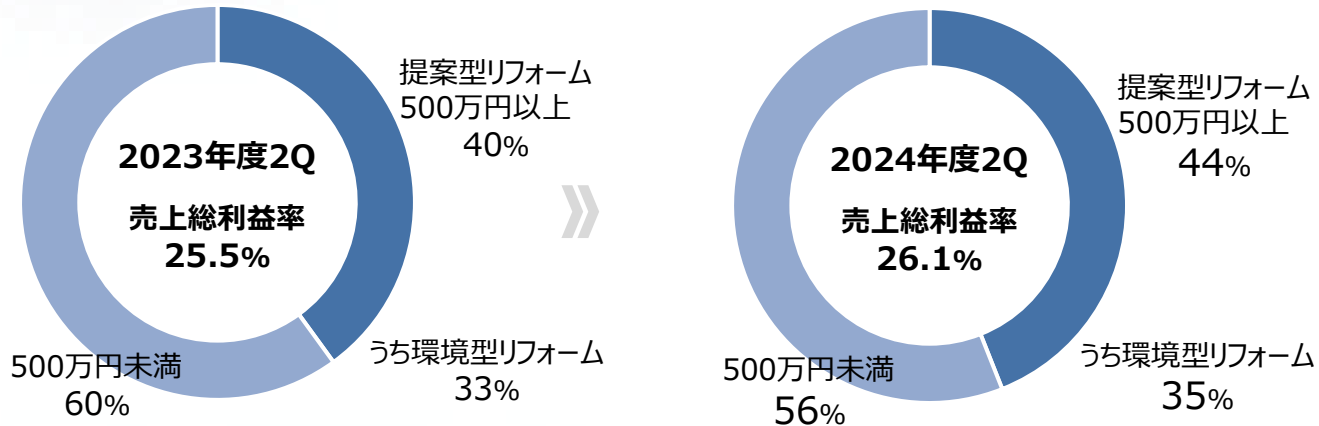
2024年度 収益計画 (9月修正計画/括弧内は前年度比)			
売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
1,855億円 (+6.0%)	250億円 (+6.5%)	25.6% (+0.2p)	13.5% (+0.1p)
2Q実績			
940億円 (+6.6%)	137億円 (+13.5%)	26.1% (+0.6p)	14.6% (+0.9p)

■ 受注動向

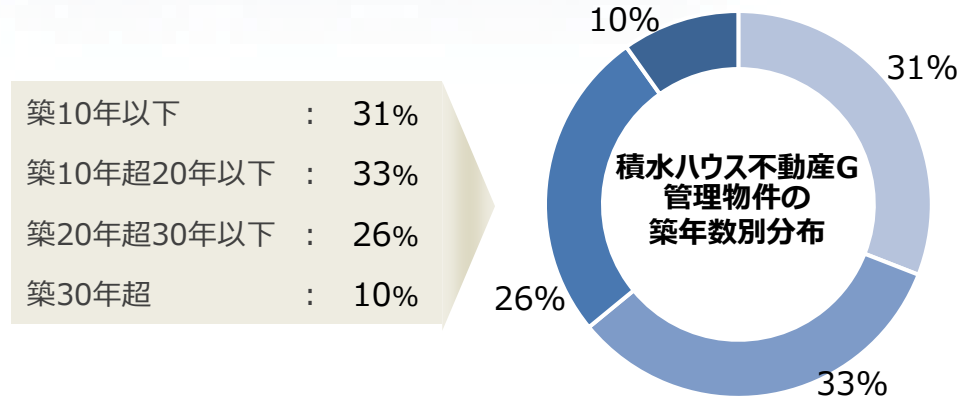


戸建住宅においては築年数に応じた適時適切なリフォーム提案を推進。
 賃貸住宅においても潤沢なシャーメゾンリノベーションの対象となり得る管理物件を中心にリノベーションを推進。

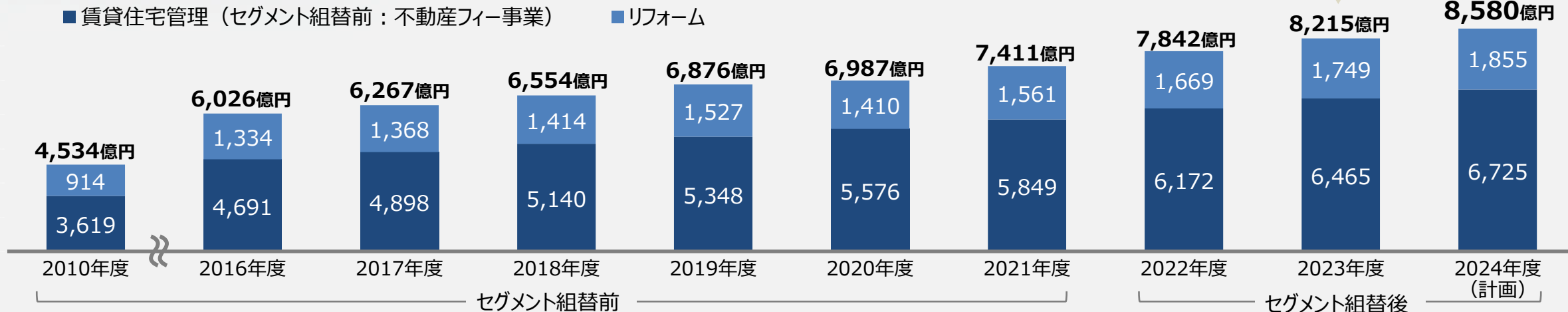
■ 戸建リフォーム



■ 賃貸住宅 管理物件の築年数別分布状況



■ スtock型ビジネスの売上高推移



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。

第6次中期経営計画の重点施策

- 住宅用地に強い積水ハウス不動産グループの確立
- 短期回転型アセットとして、全国各エリアで厳選のうえ、土地取得を強化
- 既存住宅等の売買仲介等も強化

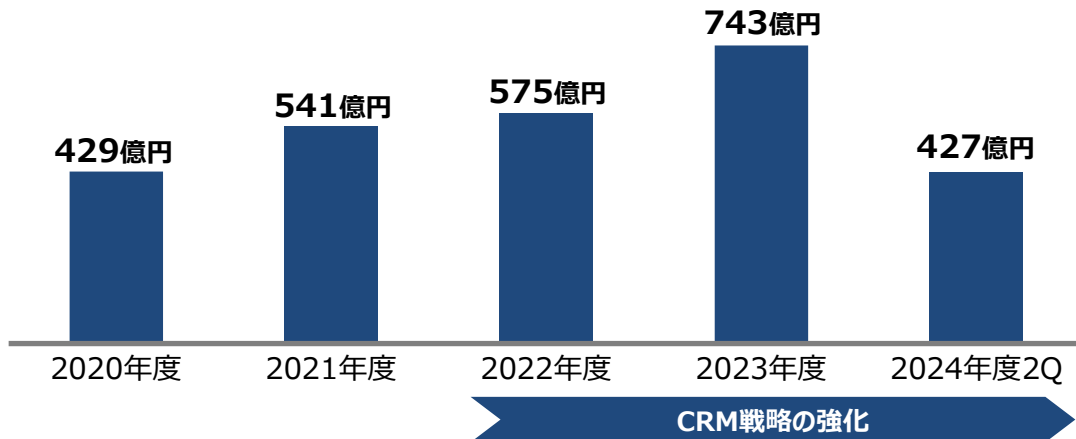
2024年度 収益計画 (9月修正計画/括弧内は前年度比)

売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
3,570億円 (+23.8%)	310億円 (+19.9%)	18.5% (△0.7p)	8.7% (△0.3p)
2Q実績			
1,751億円 (+34.5%)	155億円 (+24.2%)	18.2% (△2.2p)	8.9% (△0.7p)

■ 積水ハウスにおける土地分譲事業

売上高 推移

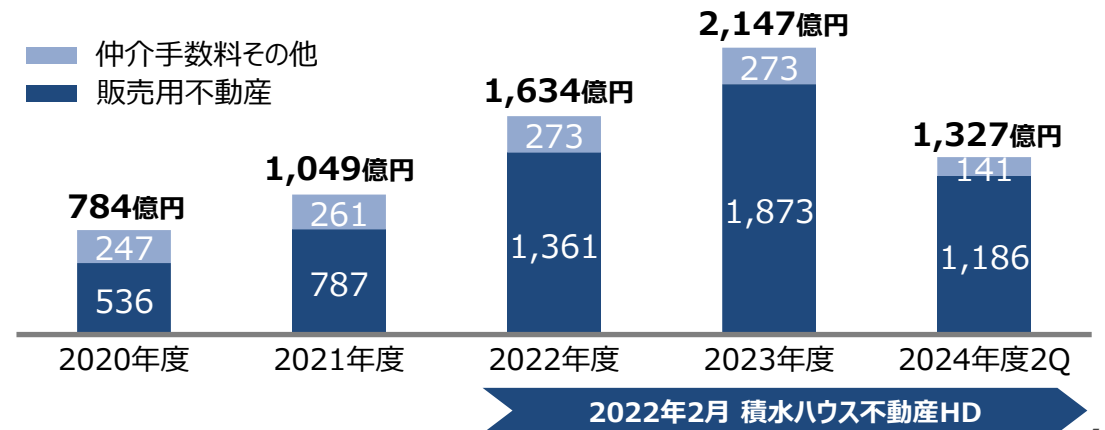
年平均成長率 (2020年~2023年) : 20%



■ 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%)



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。

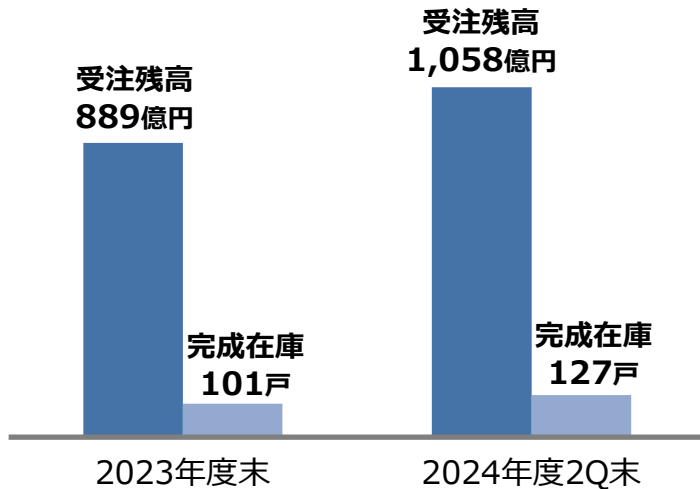
第6次中期経営計画の重点施策

- 四大都市圏におけるエリアを厳選した資産価値の高い物件供給に注力
- 全住戸ZEH仕様を基本スペックとして分譲
- グランドメゾンブランドの向上

2024年度 収益計画（9月修正計画/括弧内は前年度比）

売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
1,020億円 (△6.8%)	120億円 (△31.6%)	22.1% (△1.8p)	11.8% (△4.2p)
2Q実績			
542億円 (+8.6%)	80億円 (△3.2%)	23.3% (△1.3p)	14.9% (△1.8p)

■ 受注残高・完成在庫の状況



■ グランドメゾンの供給エリア（2020~2024年度）



2Qにおいて、積水ハウス・リート（SHR）にプライムメゾン浅草イースト他6物件、第三者に保有ホテルを売却するなど計画する物件売却が順調に進捗。更なる資産回転率の向上を図るとともに、引き続き短期回転型アセットである「プライムメゾン」の開発・用地仕入れを強化。

第6次中期経営計画の重点施策

- 徹底したエリアマーケティングと中長期視点の投資判断により、都市と地方の開発を実施
- 賃貸マンション「プライムメゾン」の土地仕入れ～出口戦略を加速化
- Trip Base道の駅プロジェクトによる地域創生型ホテル開発事業の展開

2024年度 収益計画（9月修正計画/括弧内は前年度比）

売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
990億円（△25.6%）	175億円（△18.3%）	23.2%（+4.8p）	17.7%（+1.6p）
2Q実績			
731億円（+5.5%）	161億円（+20.1%）	26.2%（+3.5p）	22.1%（+2.7p）

■ 賃貸マンション「プライムメゾン」の開発状況（2024年度2Q末時点）

竣工済み：8物件・住戸数 936戸 / 建築中：4物件・住戸数 384戸



プライムメゾン森下ウエスト
（東京都江東区）

ZEH



プライムメゾン横浜ウエスト
（神奈川県横浜市）

*SHRに2024年8月引渡済



プライムメゾン蒲田
（東京都大田区）

ZEH



プライムメゾン清澄白河
（東京都江東区）

ZEH



プライムメゾン日本橋馬喰町
（東京都中央区）

ZEH



プライムメゾン用賀砦公園
（東京都世田谷区）

ZEH

国際ビジネス | 2024年度2Q実績 (1)

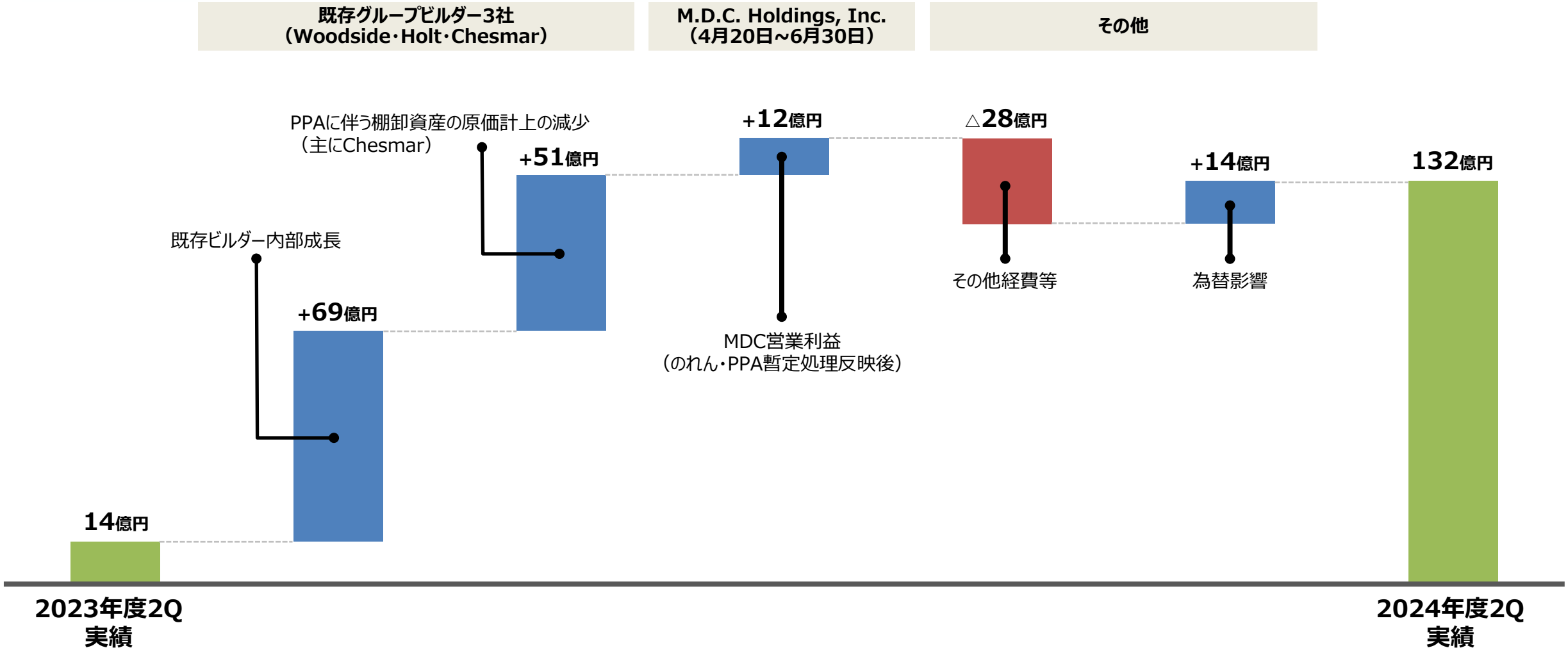
(億円)

国名	2023年度 2Q実績				2024年度 2Q実績				前年同期比			
	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高
アメリカ	1,844	140	86	2,424	4,780	326	216	5,415	2,936	185	129	2,991
(戸建住宅事業)	1,322	14	-	1,949	3,919	132	-	4,254	2,596	117	-	2,305
(コミュニティ開発事業)	301	84	-	419	275	92	-	580	△25	8	-	160
(賃貸住宅開発事業)	214	40	-	48	581	101	-	581	366	61	-	532
オーストラリア	166	△3	△3	232	65	△8	△9	353	△101	△5	△5	121
シンガポール*1	-	-	86	-	-	-	4	-	-	-	△82	-
その他*2・共通費	5	△12	△9	5	-	△15	△14	-	5	△2	△4	△5
合計	2,017	124	159	2,661	4,846	302	197	5,769	2,829	177	37	3,107

*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))

*2 中国・イギリス (イギリスは持分法適用)

■ 2024年度2Q 米国戸建住宅事業の営業利益 (前年同期比)



国際ビジネス | 2024年度通期計画の修正

(億円)

国名	2024年度 6月公表修正計画				2024年度 9月公表修正計画				増減額				2024年度 3月公表期初計画			
	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高	売上高	営業利益	経常利益	受注高
アメリカ	10,831	723	534	10,980	11,836	848	560	11,540	1,005	125	26	560	5,501	533	328	5,470
(戸建住宅事業)	9,398	442	-	9,645	10,085	487	-	9,838	687	45	-	193	4,119	262	-	4,193
(コミュニティ開発事業)	567	107	-	475	732	205	-	680	165	98	-	205	547	103	-	446
(賃貸住宅開発事業)	861	171	-	860	1,019	153	-	1,019	158	△18	-	159	830	165	-	830
オーストラリア	877	53	52	890	834	53	51	820	△43	-	△1	△70	877	53	52	890
シンガポール*1	-	-	54	-	-	-	36	-	-	-	△18	-	-	-	54	-
その他*2・共通費	-	△21	△21	-	-	△21	△21	-	-	-	-	-	-	△21	△21	-
合計	11,710	755	620	11,870	12,670	880	626	12,360	960	125	6	490	6,380	565	415	6,360

*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))

*2 中国・イギリス (イギリスは持分法適用)

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

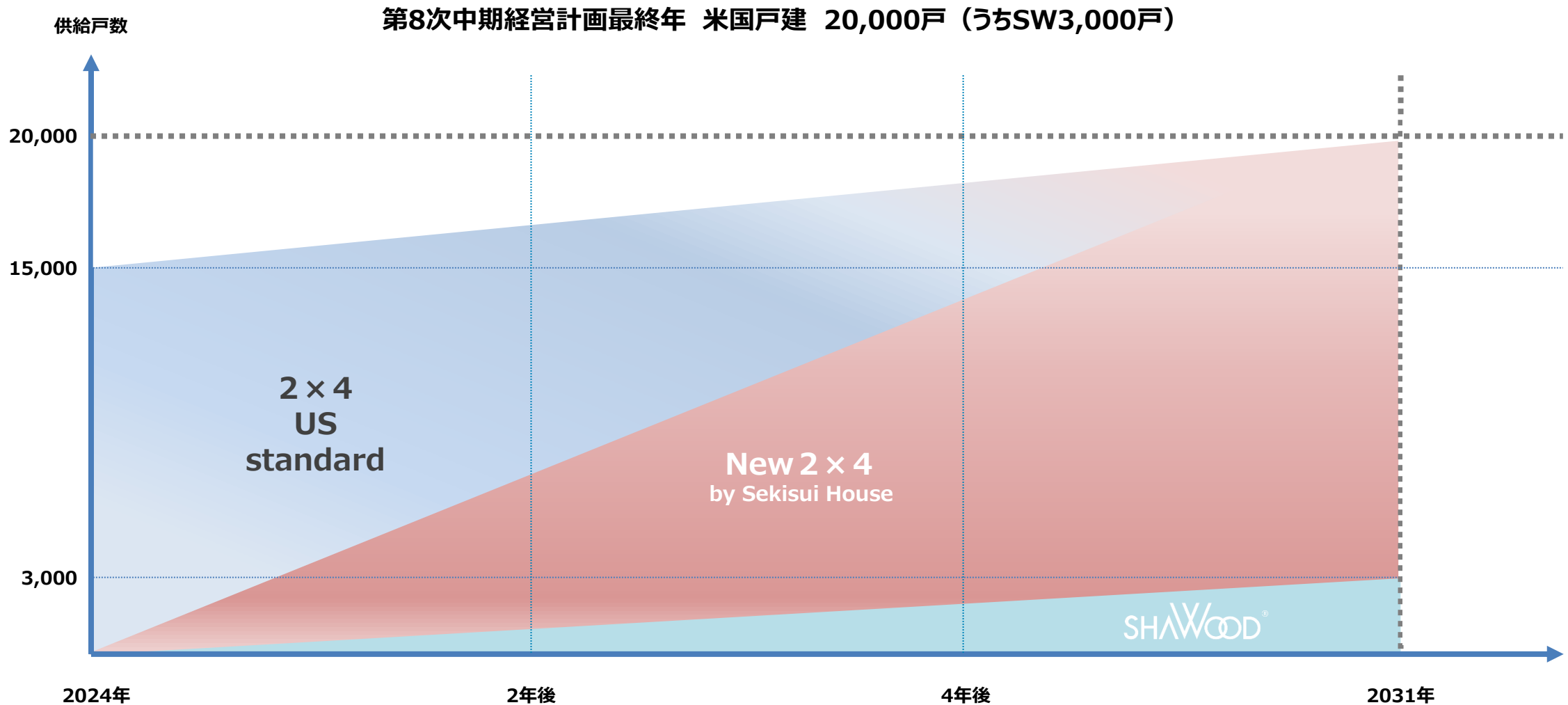
2つの商品を展開し
積水ハウステクノロジーをデファクトスタンダードに

New 2×4
by Sekisui House

+

SHAWWOOD®

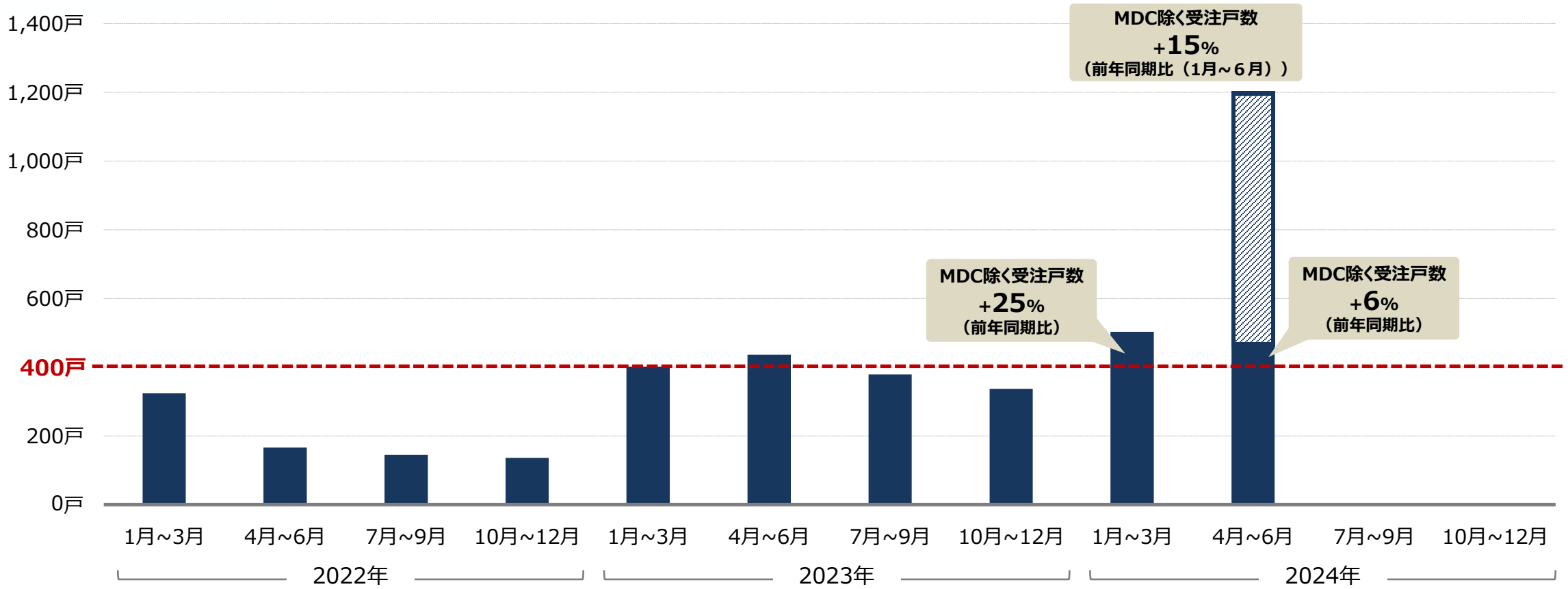
グループビルダー4社の2×4に積水ハウステクノロジーを移植し、New 2×4 by Sekisui Houseへの転換を目指す



既存グループビルダーの受注は期初より好調に推移。需給ギャップ等を背景に今後も堅調な受注を見込む。
MDC社を加え、米国戸建住宅事業の更なる成長を目指す。

■ 戸建住宅 受注戸数の推移

(月平均戸数)



▲12月 Holt Homes連結化

▲7月 Chesmar Homes連結化

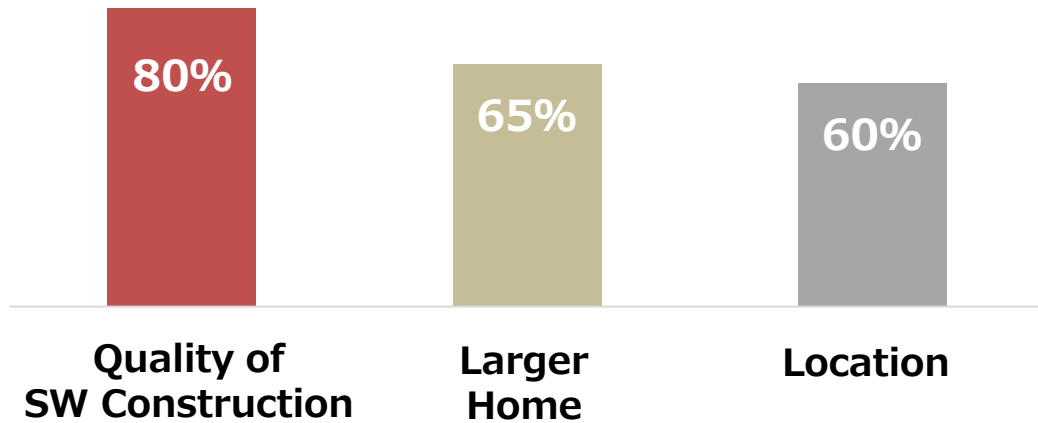
▲6月 Hubble Homes連結化

▲4月 M.D.C. Holdings連結化

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戸のうち23戸契約完了。平均価格3億円。モデル棟3棟のうち1棟は「積水ハウステクノロジー」を体感できるエクスペリエンスセンターとしてオープン。

SHAWOODが選ばれる理由

購入者の意思決定要因 (複数回答可)

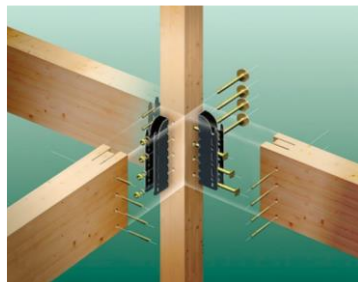


① 構造

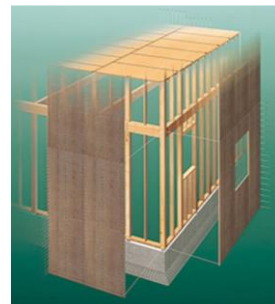
S-MJ構法により、強く、広く、美しい空間の実現



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

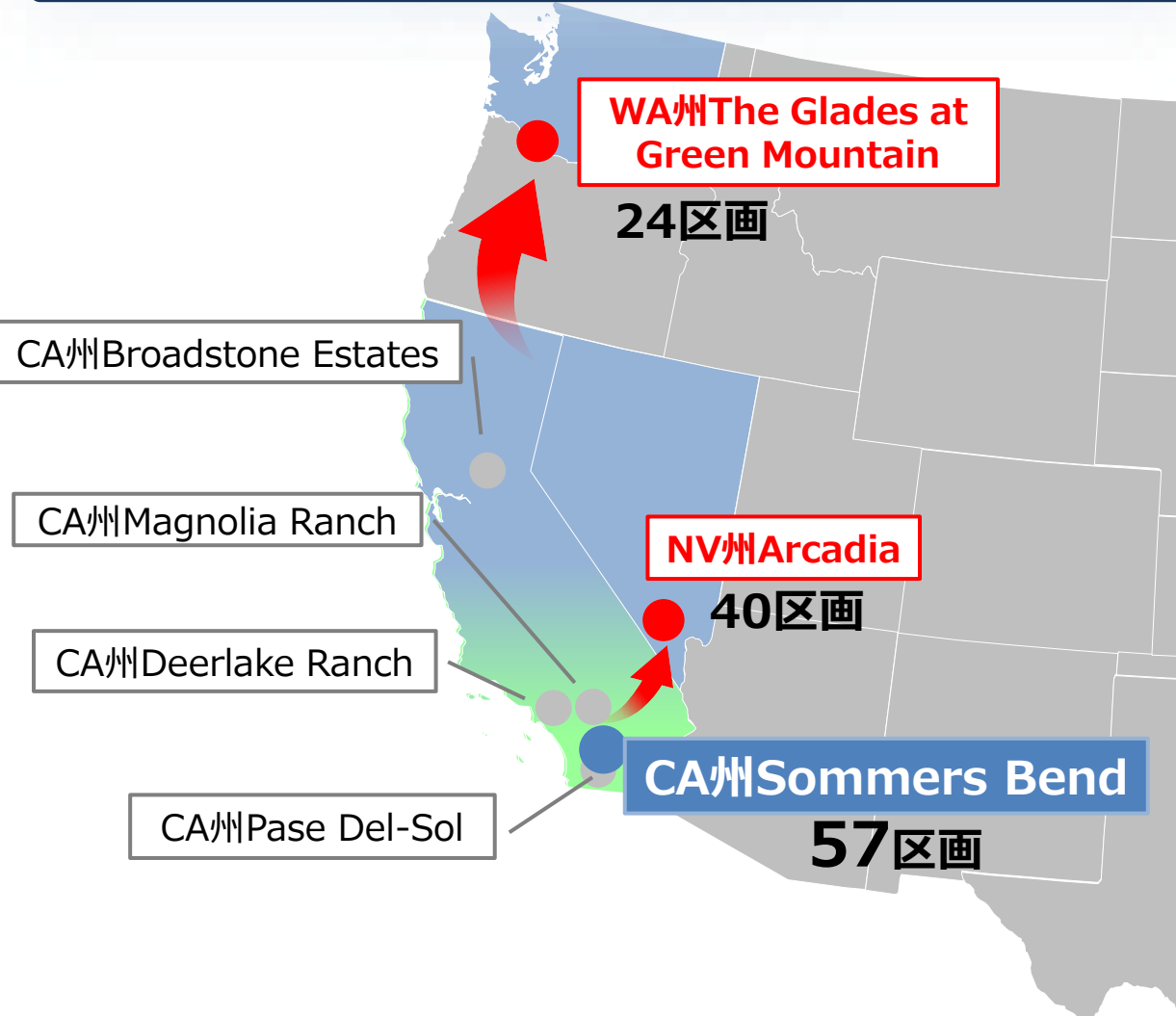


現地子会社・協力工事店に
施工手順や検査要領等を伝達



年内にカリフォルニア州北部、ワシントン州、ネバダ州でもモデル棟を着工。
西海岸でSHAWOOD用地を439区画取得済み。

SHAWOODの展開計画



米国西海岸最大規模の建築系展示会にて権威ある賞を受賞

Gold Nugget Awards 2024

米国初のSHAWOODコミュニティ「Somers Bend」が、
建築系展示会「PCBC Gold Nugget Awards 2024」において
2部門でGrand Award (最優秀賞)、4部門でMerit (優秀賞)を獲得



積水ハウス・リート投資法人が組成した米国SPCと売買契約を締結するとともに、運営に関するアドバイザリー業務を受託。ポートフォリオ構築方針を変更し米国マルチファミリーを取得可能とした同法人を新たな売却先として出口戦略を推進。

積水ハウス・リート投資法人（米国SPC）を新たな売却先とした米国マルチファミリーの概要

- 2024年5月：「The Ivey on Boren」（シアトル）の売買契約締結、同月引渡し完了。
- 2024年8月：「City Ridge」（ワシントンD.C.）の売買契約を締結し、2024年11月引渡し予定。

The Ivey on Boren



売却価格：328百万米ドル

➔ 2024年度2Q売上計上

所在地 Seattle, WA

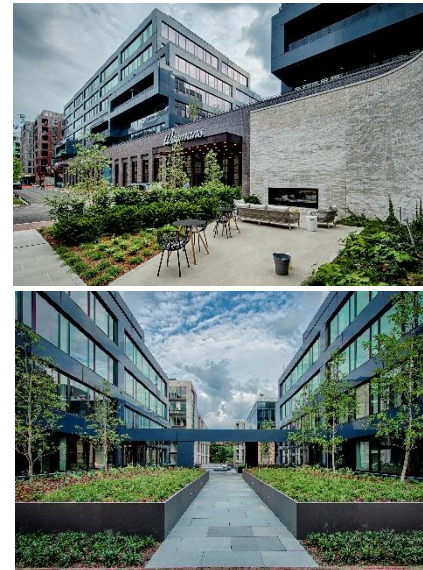
開業年 2022年

階数等 地下7階・地上44階

住戸数 406戸

©2022 Steven J Magner Photography, LLC

City Ridge（一部）



売却価格：279百万米ドル

➔ 2024年度4Q売上計上予定

所在地 Washington D.C.

開業年 2022年・2023年

階数等 地下3階・地上9階

住戸数 350戸

■アメリカ

戸建住宅事業

新築戸建住宅市場は、2024年の春の販売商戦では昨年同様、好調な滑り出しをみせたが、5月以降住宅ローン金利が7%台に上昇し高止まりしたことで、南部中心に5~6月の販売は幾分落ち込んだが、堅調な需要に支えられている。ビルダーによる住宅購入者への金融支援策（バイダウン）と（コロナ禍前に比較すると、依然として低水準な）中古住宅の供給不足により、1~6月の上半期比較では昨年比と同水準の販売件数を維持。中古住宅市場が、需給逼迫を背景に価格上昇が持続する中で、ビルダーはスペック住宅の在庫を積み上げ、バイダウンによる優遇措置により、エントリーレベルや1st Move-up層を中心とする「即入居可のスペック住戸」需要の高まりと「住宅ローン金利支払い負担軽減となるバイダウン」によるアフォーダビリティの改善策で応えている。9月18日のFOMCでは利下げが開始され、購入者のセンチメントは改善していくとみられ、販売は昨年下半年同様もしくは微増すると見込む。7月に入り、利下げを織り込み始めた長短金利の低下により、7月の中古住宅販売は5か月ぶりに増加、新築一戸建て住宅販売も5~6月の減速から反転し、2023年5月以来の高水準となり、需要の底堅さを証明。中古住宅・新築戸建て住宅市場ともに、安定した方向に向かっている。

コミュニティ開発事業 [宅地開発]

2023年以降ビルダーの住宅販売の回復を受けて、2024年に入っても資金調達コストがコントロールされている上場大手ビルダーの販売も好調なこと、また需要が高まっているスペック住戸の供給を見越し、土地取得を継続。商業用地は買い手の資金調達面等の影響があったものの、売上・利益ともに期初計画を上回った。今後のFRBによる利下げで政策金利が5%を下回ってくれば調達コストの低下でリターンが調達コストを上回ることで、商業用不動産へもファンドなどの機関投資家の投資意欲は回復されると見込む。

賃貸住宅開発事業

2023年の賃貸市場は成長が鈍化、アフォーダビリティの低下から賃貸住宅需要の継続を受け、順調な稼働の伸びを維持。一部の市場を除いては、家賃上昇も継続している。売却市場は米国内投資家が金利高騰を受けた様子見姿勢が続いている中、積水ハウス・リート投資法人に対し1物件の引渡し、1物件の契約（2024年11月引渡し予定）を達成した。2024年の新規着工件数をピークに来年以降は供給戸数の減少が予測されており、建築費は横ばい又は若干の低下と予想される。上記同様、来年半ば以降、利下げが1%以上となり、政策金利が4%台まで低下すれば、マルチファミリーを筆頭には商用不動産の回復を期待。

■ オーストラリア

マンション開発事業

金利の高止まりが続いているものの、移民流入による需要増（コロナ前年間25万人、2023年50万人）と許認可の遅れ等による供給減による住宅不足が鮮明であり、マンション販売を後押ししており、当社販売も好調に推移している。また、賃貸住宅市場も空室率の減少（主要都市で空室率1%前後）と賃料上昇（年10~20%上昇）に繋がっている。

戸建住宅事業

NSW州の新築戸建住宅市場は、高金利により新築住宅の受注量は依然落ち込んでおり（契約数が2022年4月金利上昇前の約4割）、更に建築コストの上昇により市場は回復傾向だが緩やかである。ビルダーの倒産が続いている中で、需要は完工リスクの低い竣工済及び竣工間近物件にシフトしている。当社は、平準着工を行い、竣工済物件を増加させながら販売ペースを上げていく。

■ シンガポール

2024年上期は昨年続き、販売価格は上昇しているものの、勢いは緩やかなものとなった。販売価格指数は、2024年第1四半期の+1.4%に対し、第2四半期は+0.9%となり、上昇幅は縮小。2024年上半期の四半期平均上昇率は1.2%となり、2023年の1.7%と2022年の2.1%を下回った。2024年第2四半期の住宅販売件数は供給量の減少（前四半期比▲1.0%）もあり、前四半期比約37.7%減少となった。

財務の状況

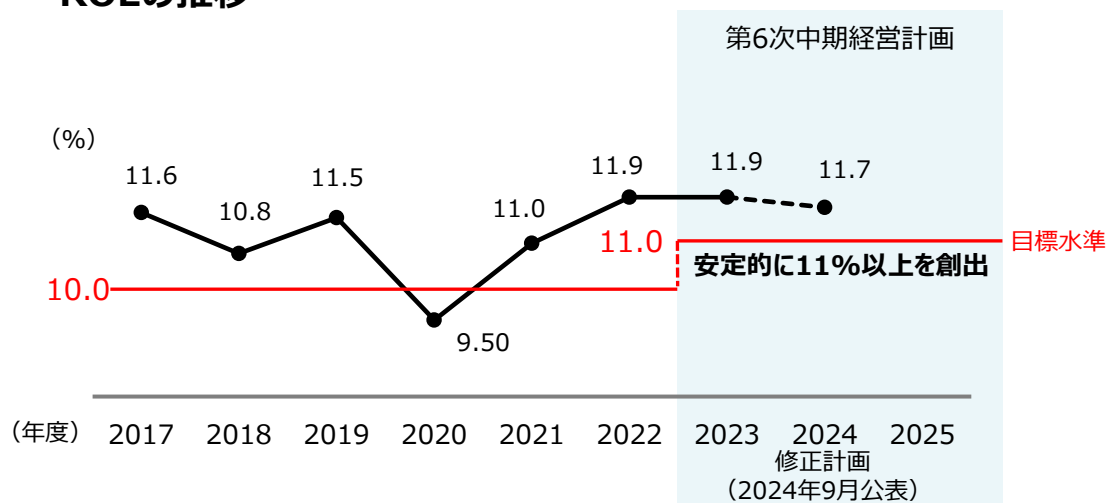
MDC社の買収により2024年6月に配当予想を上方修正。
2024年度の自己株式取得は見送る方針であるものの、株主還元方針については変更なし。

第6次中期経営計画 資本政策・株主還元方針	
ROE	安定的に11%以上を創出
配当金	中期的な平均配当性向 : 40%以上 配当金の下限値 : 110円
自己株式取得	機動的に実施

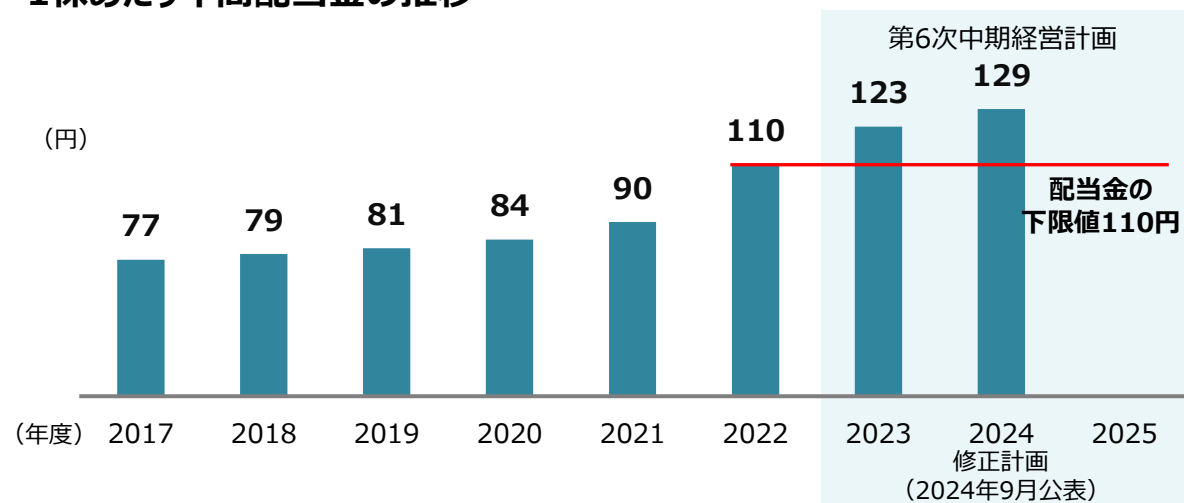


2024年度計画
11.7% (前期比△0.2p/期初予想比+0.4p)
1株あたり年間配当金 : 129円 (前期比6円増配/期初予想比+4円) 配当性向 : 40.0%
MDC社のM&Aに対応する為、今期は見送る方針

ROEの推移



1株あたり年間配当金の推移



MDC社の買収をはじめとした成長投資が着実に進捗。今後も財務健全性とのバランスを図りながら、成長投資を継続。資本効率ならびに株式価値への影響を勘案し、財務健全性を下支えする手法としてハイブリッド社債を発行。

成長投資

<不動産投資計画・実績>

第6次中期経営計画（3か年）

投資	国内	13,000億円	海外	17,000億円	合計	30,000億円
回収	国内	13,000億円	海外	20,000億円	合計	33,000億円

2024年度2Qまでの進捗（1.5年経過実績：MDC社による投資・回収を含む）

投資 (進捗率)	国内	7,376億円 (56.7%)	海外	10,730億円 (63.1%)	合計	18,107億円 (60.4%)
回収 (進捗率)	国内	7,431億円 (57.2%)	海外	10,101億円 (50.5%)	合計	17,532億円 (53.1%)

<成長基盤投資、新規事業・M&A>

成長基盤投資	3か年で1,000億円 ▶ 生産・研究開発などを中心に順調に進捗
新規事業・M&A	3か年で2,000億円 ▶ MDC社を完全子会社化。当初計画を上回る資金を充当

ハイブリッド社債の発行

<ブリッジファイナンスのパーマネント化>

2024年7月ハイブリッド社債発行。MDC社買収時のブリッジファイナンスの一部をパーマネント化。

銘柄	発行額	年限（初回任意償還）	利率
第2回債	1,250億円	35年NC5年（2029年7月）	1.713%
第3回債	750億円	40年NC10年（2034年7月）	2.517%
合計	2,000億円	-	-

MDC社買収時
ブリッジファイナンス概要

円建て
4,182.5億円

米ドル建て
15.5億ドル

パーマネント化の方針

ハイブリッド社債
(劣後債)
2,000億円

負債性資金

円建て

米ドル建て

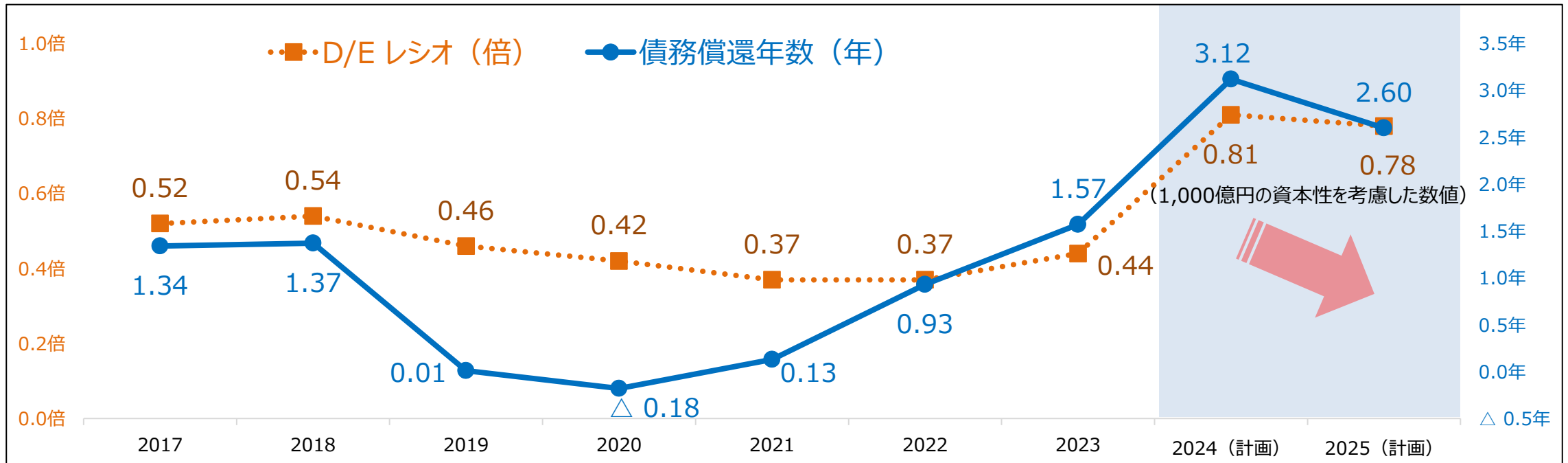
格付機関が発行額の50%
(1,000億円) について
資本性を認定
→財務健全性の下支え

MDC社の買収に伴う有利子負債増加により、財務上一時的に負荷がかかるものの、買収に伴うキャッシュ・フロー創出効果、ハイブリッド社債の発行による資本性資金の調達等により、第7次中期経営計画に向けて財務体質の改善を図る。

<財務健全性指標> ※1,000億円の資本性を考慮した数値

	2024年度 予想	2025年度 予想	第6次中期経営計画 期間目標 (当初目標)
D/E レシオ	0.81倍	0.78倍	0.5倍程度
債務償還年数	3.12年	2.60年	1.5年以下

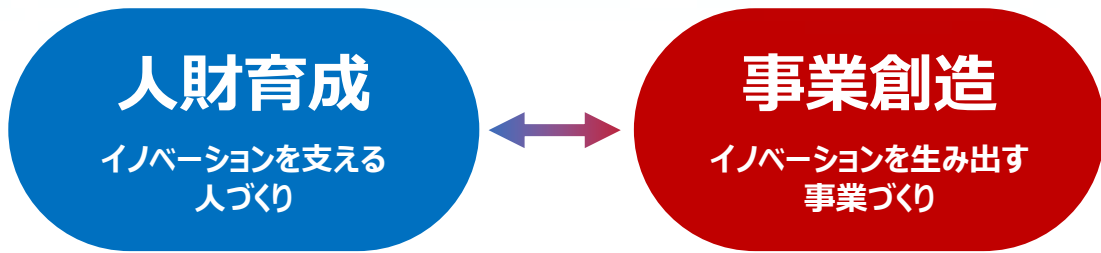
「債務償還年数」については、第7次中期経営計画期間中（2026~2028年度）に2.0年未満を目指す





TOPICS

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



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

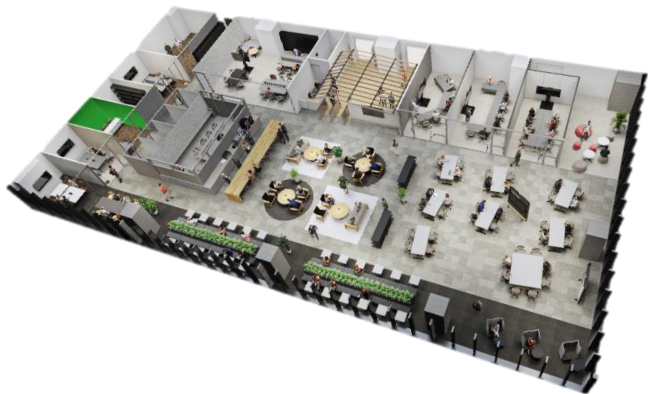
「この指とまれ」を掛け声に
事業者を募集

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

InnoCom Square (イノコム・スクエア) 概要

「イノベーション&コミュニケーション」を加速



居心地の良さを演出する「エントランスゾーン」



多様なコミュニケーションのスタイルを実現する「おもてなしエリア」



リアル/オンラインイベントが開催可能な「オープンエリア」

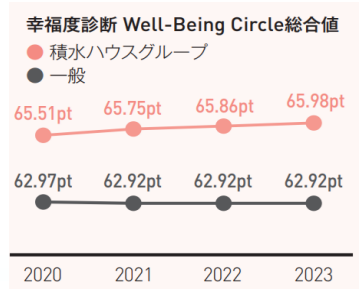


「従業員の自律」と「幸せ」の高い相関が明らかに ～幸せ度調査「自律×幸せ」～

日本企業で初実施「幸せ度調査」(2020年～)

当社の幸せ度調査

- ・毎年全従業員を対象に行う
- ・幸福学の第一人者
慶應義塾大学大学院 前野教授が監修
- ・従業員の幸せを追求するための
具体策につなげるため調査実施



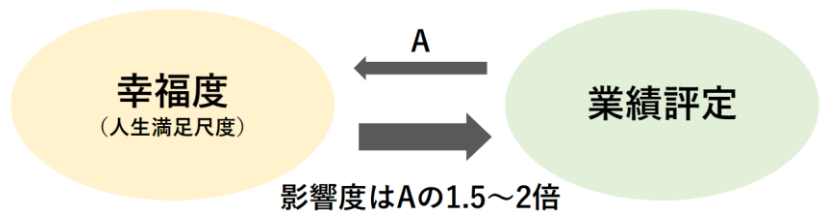
・当社従業員の幸せ度の総合値は
一般平均より高い

一般平均の算出：
多様な年代や職種の9,782名を対象にした調査から算出

「従業員の自律」と「幸せ」の高い相関が明らか

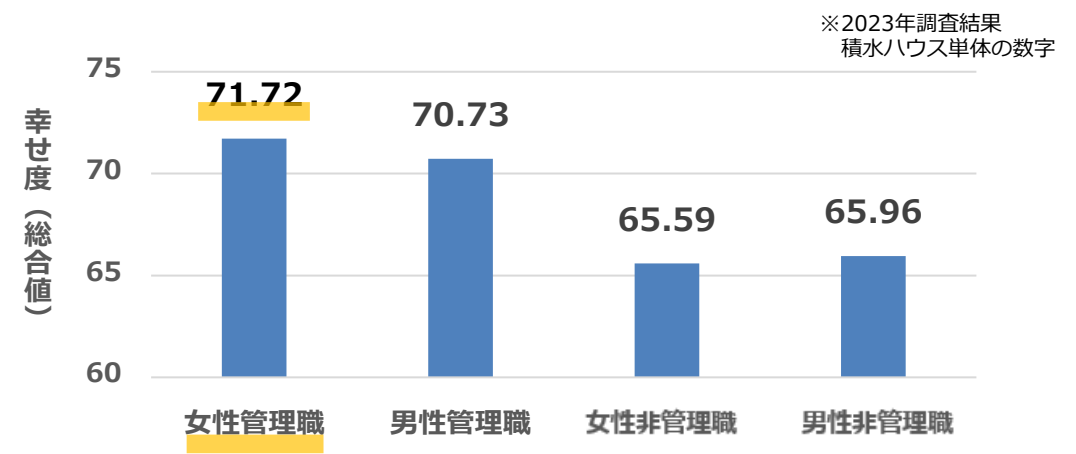
✓「自律して働いていると思っている人」ほど幸せである
 ✓「自律して働いていると思っている人」ほど業績評価が高い
 ✓幸せだから、業績が高い ※業績評価が高いから幸せとは限らない

幸せと業績評価の因果関係



女性管理職は幸せ度が高い

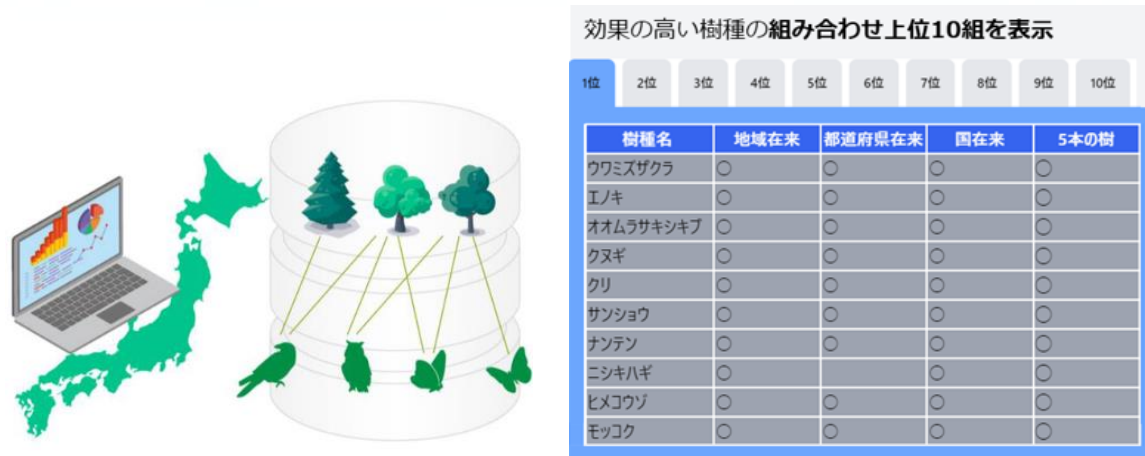
- ・非管理職より管理職の方が、
さらに男性管理職より**女性管理職の方が幸せ度が高い** (下グラフ)
- ・女性管理職のいる職場は、
女性管理職のいない職場に比べて**幸せ度が高い**



当社の女性管理職候補者研修は、**全員が自ら参加を希望**
自律した女性が育ってきている

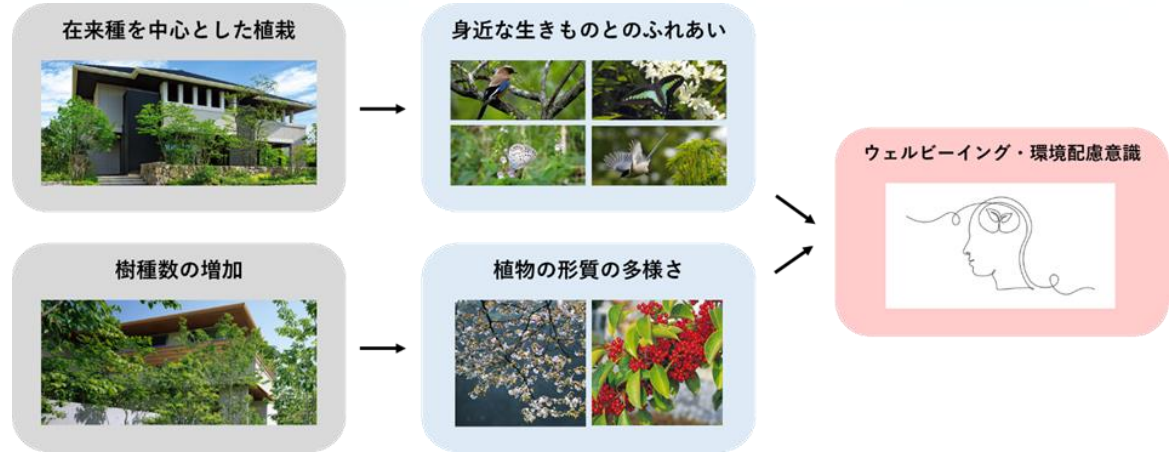
自律とは:やりたいことを自分で決め、その決断に責任を持つこと

世界初「生物多様性可視化提案ツール*」共同開発 *仮称
植栽提案で、ネイチャー・ポジティブ効果を可視化



- ✓ **設計段階**から建築地ごとに効果の高い樹種を抽出し効果可視化
- ✓ ツール使用による植栽で従前比 **約2.6倍の効果**を予測
- ✓ 首都圏1都3県で試験運用中、今後全国への導入へ

東京大学との共同研究の分析結果
在来種中心の植栽がウェルビーイング向上に寄与



- 在来種を中心とした植栽による庭での生きものとのふれあいで
- ✓ **ウェルビーイングを向上** (鬱症状の発症リスク20pt減など)
 - ✓ **環境配慮意識を高める**
 (環境配慮意識の高まり：環境破壊に懸念を示す確率20pt減)
 - ✓ 予備検証によって花や実などの多様さによるウェルビーイングの向上

▶ 地域の気候風土にあった在来樹種を中心に植栽する「5本の樹」計画
 さらなる「5本の樹」計画の推進により生物多様性の回復を目指す

累積植栽本数2,000万本を達成 (2024年4月)



▶お客様の**“感性”**を住まいに映し出すデザイン提案システム「life knit design」に基づき、
人生100年時代における**“時間と共に愛着を編み込む住まい”**を提供

インテリアデザインハウス「6 HOUSES」8月オープン



「静peaceful」



「優tender」



「凜spirit」



「暖cozy」



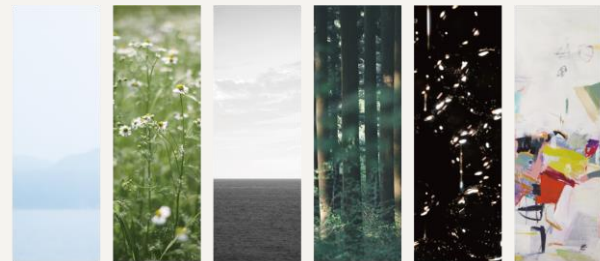
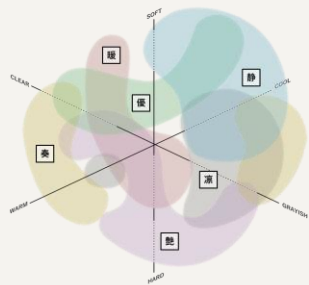
「艶luxe」



「奏playful」

- Interior -

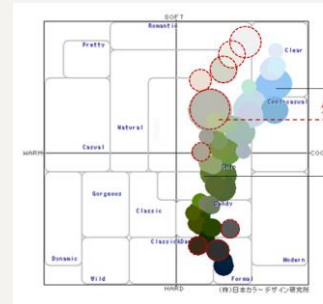
6棟で「6つの感性フィールド」を比較体感



せい 静 PEACEFUL
ゆう 優 TENDER
りん 凜 SPIRIT
だん 暖 COZY
えん 艶 LUXE
そう 奏 PLAYFUL

- Exterior -

明度グラデーションで“調和”を表現したまちなみを体感



- ✓リアルサイズの同じ間取りで異なる感性の空間を表現。一度に比較体感できる「場」は当社として初めて提供します。
- ✓連続した6棟で“調和”の美しいまちなみを体感。主庭も含めたlife knit designの内外一体設計を体現できる。
- ✓10月7日までの期間限定で茨城県つくば市にオープン。

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。