

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



第6次中期経営計画のテーマ

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。

2

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

昨年当社は第5次中期経営計画を過去最高益で達成しました。

今年3月に公表した第6次中期経営計画では、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を継続し、新たに国内の安定成長と海外の積極成長をテーマにしています。

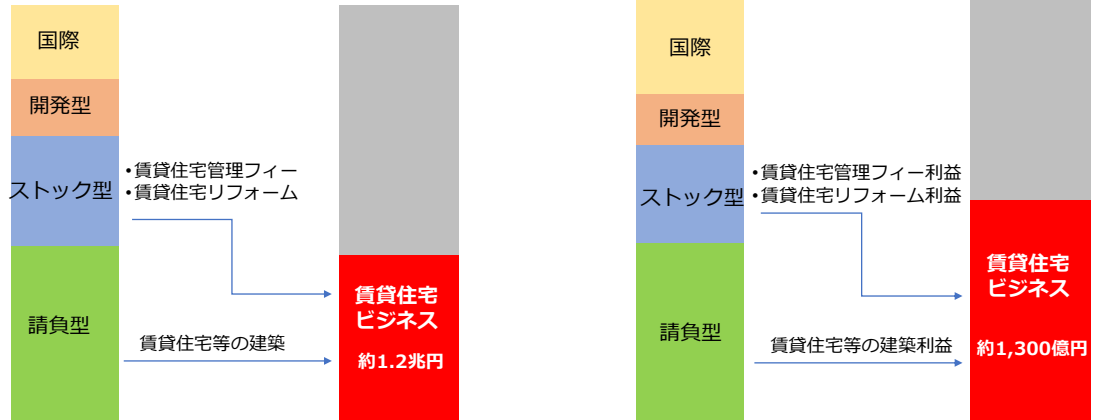
賃貸住宅ビジネスで獲得したキャッシュを海外などに積極投資するビジネスモデルを展開しており賃貸住宅ビジネスで国内事業の成長をけん引することが重要と考えています。

賃貸住宅ビジネスの収益貢献（2022年度）

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

3

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

当社の賃貸住宅ビジネス関連の売上と営業利益のインパクトを整理します。
 2022年度ベースでは、主に賃貸住宅の建築請負の売上と建築賃貸住宅を積水ハウス不動産各社でサブリース管理させて頂くフィー事業の売上で1.2兆円になります。
 営業利益に関しては1,300億円となり、営業利益の約半分を稼いでいます。

Good Place	良い場所で
Good Plan	良い計画をたて
Good Person	良い入居者を捉え
Good Price	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

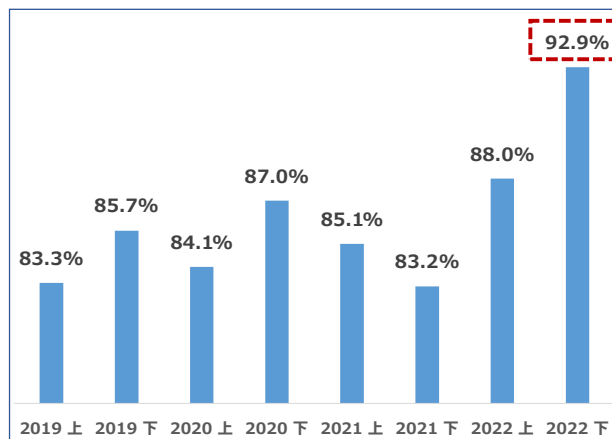
4

ここで当社賃貸住宅ビジネスの基本戦略を振り返ります。
当社の賃貸住宅ビジネスは、エリアマーケティングをベースにしたプライスリーダー戦略を実行しており、4つのPにより推進しています。
これにより入居者ファーストの付加価値を提供し、良い入居者に長く住んでいただくことでオーナー様に長期安定契約を提案しています。

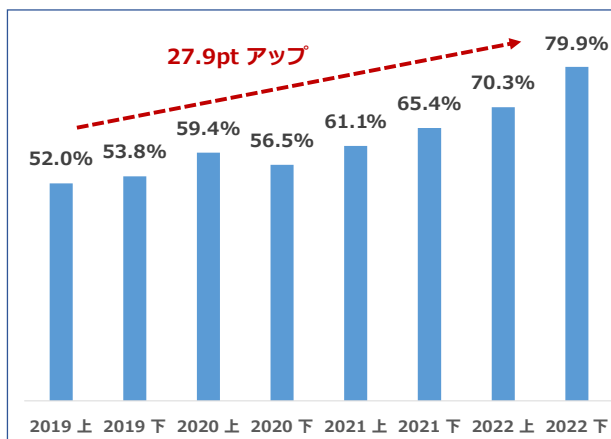
Good Place 良い場所で

5

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)

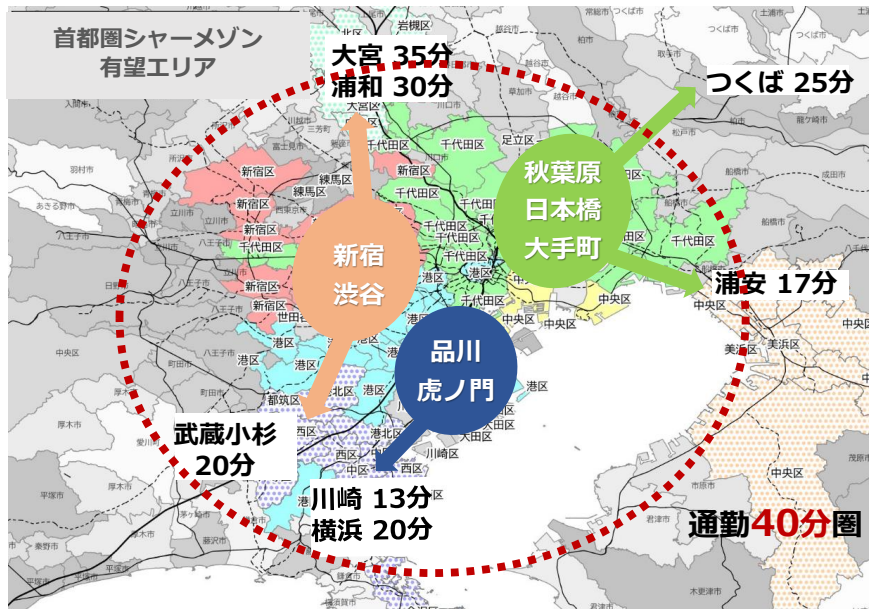


賃貸住宅受注の内 3・4階棟数比率



6

現在賃貸住宅ビジネスの受注のエリアは基本駅から10分以内の生活利便性施設や周辺環境の良いSAエリアの比率が高まっており、2022年はこの割合が90%を超えました。受注エリアが駅近の好立地になったことにより3-4階建の比率が高くなっており、2019年対比で27.9ポイントアップしています。



受注が伸びているSAエリアを首都圏で分析しますと、入居者様の勤務先は大きく3つにカテゴリーされ、駅まで徒歩10分、電車乗車時間30分程度の通勤40分圏内の受注が顕著に伸びており、入居も順調です。



こちらの物件は、つくばエクスプレス沿線のおおたかの森で竣工した4階建賃貸住宅の外観です。

幹線道路に面した建ぺい率60%、容積率200%の立地においては比較的に設計自由度が高く、植栽などの外構計画もしっかり作りこむことが出来ています。



こちらの物件は、渋谷区神宮前の3階建賃貸住宅の外観になります。
いわゆる裏原宿エリアであり、有名ブランドが路面には立ち並んでいますが、一本中に入ると道路が非常に狭く近隣の要求も非常に厳しいエリアです。
そのような立地でも当社の重量鉄骨ベレオの通し柱のいらない構法により街のブランドに引けを取らないデザイン性を確保しています。

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

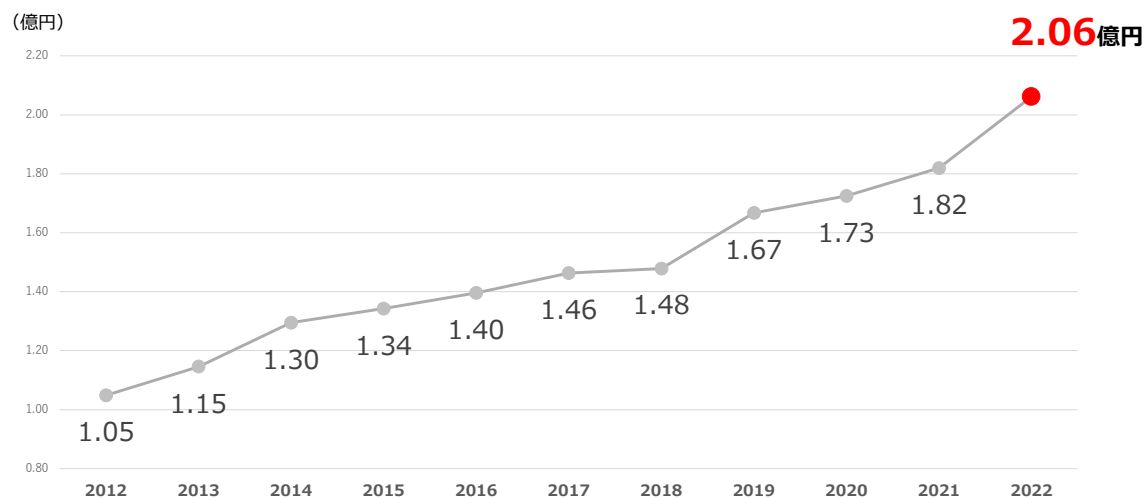


人口減少の進む国内賃貸市場においても**高い入居率と賃料を維持可能**

10

当社では多棟数郊外型アパートタウンから都市型付加価値マンションに提案を完全にシフトし、少子高齢化に伴う人口減少に対しても安定的な入居率を維持できるものと考えています。

1棟単価の推移（3-4階建築）



こちらは3-4階賃貸住宅の1棟当たり単価の推移となりますが当社の高付加価値提案が功を奏し、10年前より、約2倍となっております。
3階建賃貸住宅の受注が大半であり、4階建のマーケットのシェアは相対的に低いことから、単価の伸びしろはまだあると考えています。

Good Plan 良い計画をたて

12

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



Works 15
光と風の芸術。
Place : Shiga



NEW



Works 06
古都に息づく
和の美。
Place : Kyoto



Works 13
記憶の継承が、
新たな歴史の扉を開く。
Place : Chiba



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)

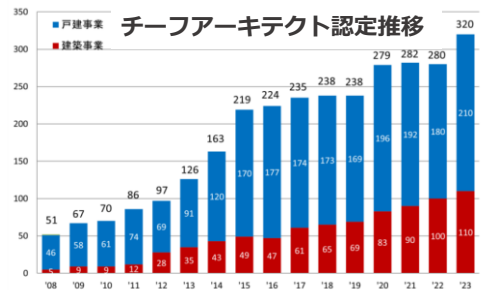
13

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

良い計画の差別化ポイントは全部で6つあります。
一つ目のポイントはチーフアーキテクトによる外観デザインです。
現在当社内に一級建築士が3090人在籍しており、中でも顧客評価が高く良い作品をプロデュース出来るスキルをもった建築士を当社独自の社内資格として「チーフアーキテクト」と認定しています。



15年にわたる設計センスの研鑽は**容易に真似**できない。

チーフアーキテクトの認定、資格更新は企画設計プレゼンを様々な観点で評価し年一回行われます。
チーフアーキテクトには特別な社章が与えられ、自律した研鑽のための手当も支給されます。全社では320人のチーフアーキテクトが在籍しており、戸建住宅においても高額な住宅を検討中の方や、今まで設計事務所やデザインオフィスに依頼されていた方からのご相談も増えています。

ホテルライク

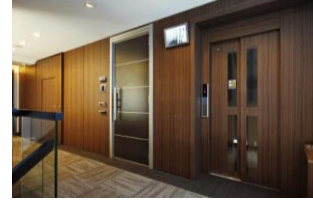
②セキュリティの完備



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



内装について差別化ポイントですが、オートロックなどのセキュリティの完備、共有エントランス部分の付加価値提案、エレベーターの設置の3点を「ホテルライク仕様」として標準化しています。

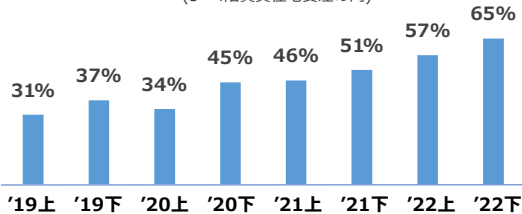
屋根に取り付けられた太陽光発電の電気は入居者に振り分けられ、自然エネルギーをベースにしたエシカルな暮らしを実現しています。

外構計画には生物多様性確保のエビデンスが証明された「5本の樹計画」により経年美化に貢献しています。

Good Plan 良い計画をたて

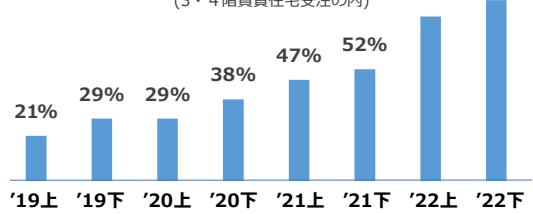
ホテルライク比率

(3・4階賃貸住宅受注の内)



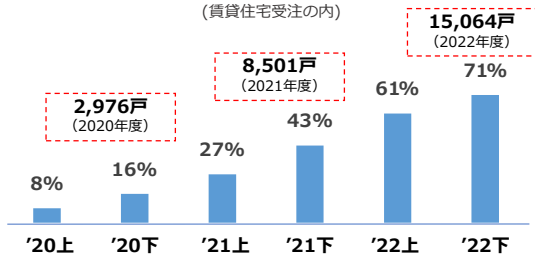
エレベーター搭載比率

(3・4階賃貸住宅受注の内)



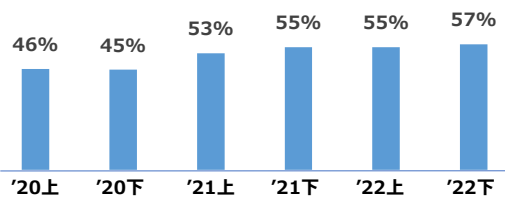
シャームゾンZEH比率

(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)



confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

Good Person 良い入居者を捉え

17

入居者分析

世帯主属性	世帯数	勤務地	世帯年収	契約
大手企業勤務	11世帯	東京都内	995万円	7件が法人契約
医療機関	1世帯	千葉県内	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	千葉県内	1020万円	個人契約

パワーカップル



トドラー



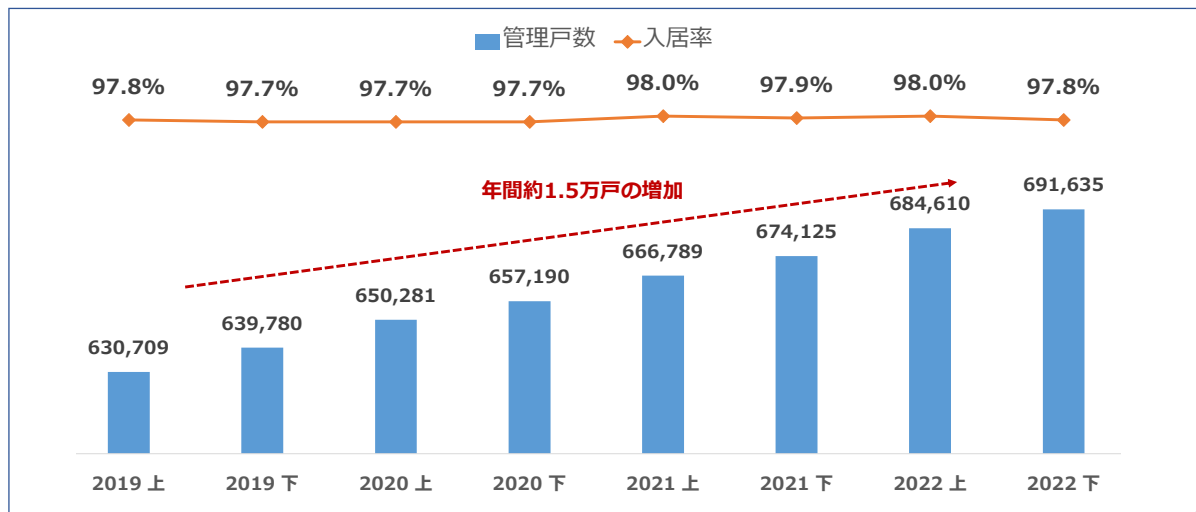
千葉県の物件での入居者15世帯の分析事例です。

ペルソナは大きく2つです。

夫婦とも稼ぎでまだ子供のいない「パワーカップル」と小さなお子様一人目で子育て奮闘中の「トドラー」世代です。

当社がマーケティングにより狙っている入居者像とかなり重なっていることがわかります。

積水ハウス不動産 管理戸数・入居率



19

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

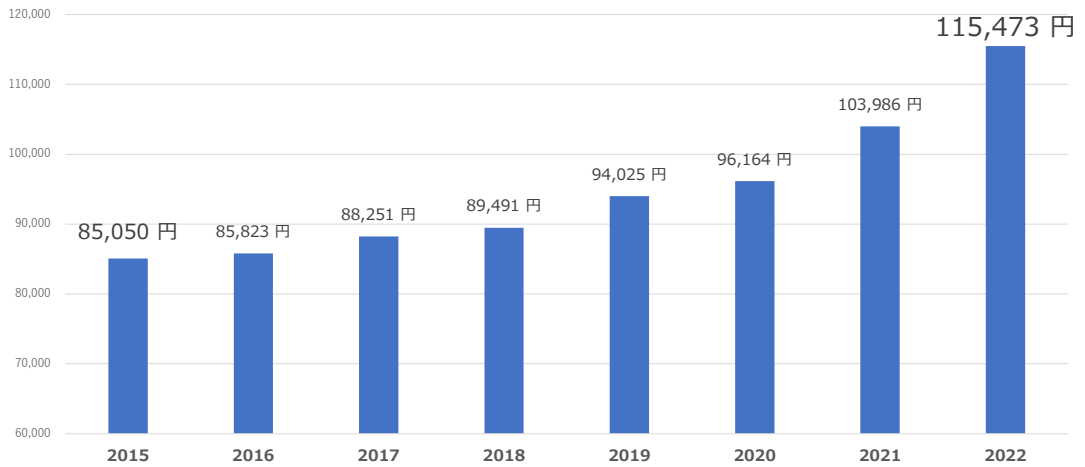
このような良い入居者にご好評いただき、年間新規1.5万戸を供給しつつも、全体の入居率は97%後半から98%を維持しています。

Good Price

良い賃料を付ける

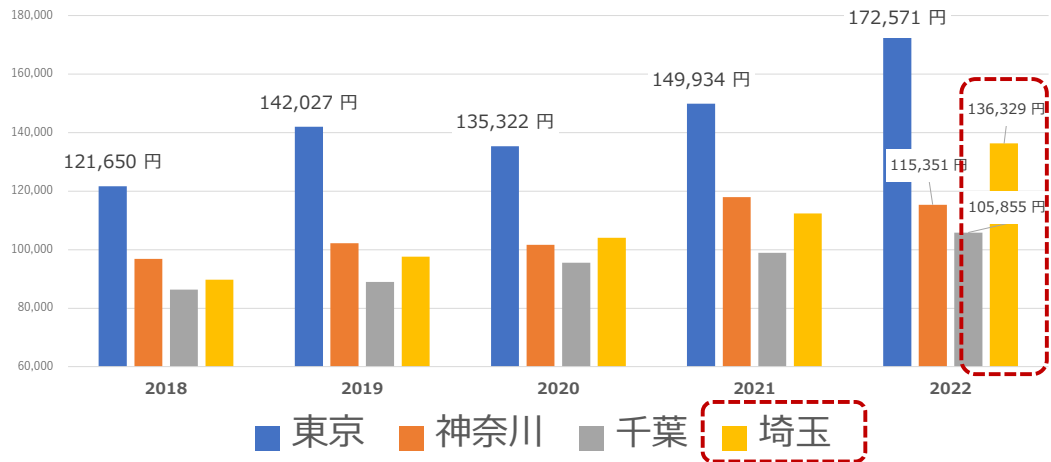
20

積水ハウス不動産 1戸あたり賃料推移（新築、月額、全国）



積水ハウス不動産各社が新築時に査定した月額の1戸あたり賃料の推移です。
良い場所に、良い計画を推進し、それに見合った付加価値を入居者様にご理解いただけています。

積水ハウス不動産 1戸あたり賃料推移（新築、月額、東京圏）



首都圏エリア別の新築時賃料の推移がこちらになります。
 東京都内はもちろんですが埼玉エリアの賃料の伸びが顕著で、湘南新宿ラインや上野東京ラインで都心部にアクセスしやすくなった効果がエリア人気につながり、旺盛な需要に支えられ埼玉のSAエリアの足元の受注も順調です。

Sha Maison Premier



Movie play



23

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

当社のシャームゾンクオリティの現在地を映像でご紹介いたします。

【シャームゾンプレミア紹介サイト】

<https://www.sekisuihouse.co.jp/shm-keiei/product/premier/>

Sha-maisonリノベーション



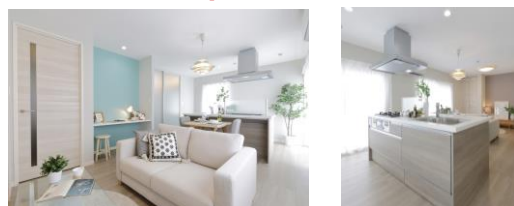
Before

築28年 2DK (42㎡) 42,000円



After

1LDK (42㎡) 70,000円



24

confidential

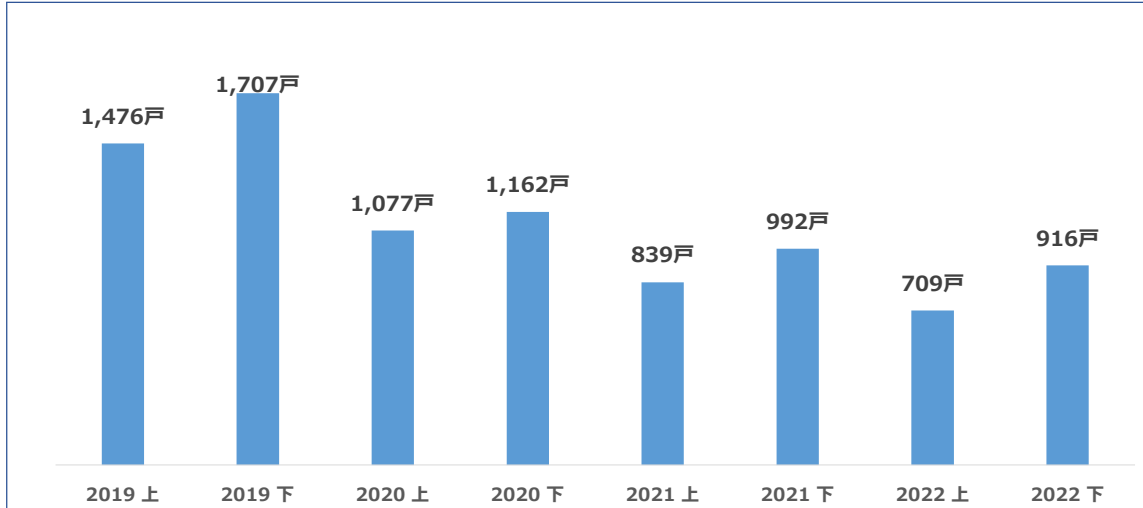


SEKISUIHOUSE.LTD

当社では新築だけでなく築古物件のリノベーション提案にも力を入れています。
当社の構造は鉄骨造をベースとしており、法定耐用年数よりも性能は長寿命です。
こちらは築28年のシャームゾンですがどうしてもライフスタイルの変化とともに間取りが悪くなっています。
構造躯体は触らずにインフィル部分を今のライフスタイル合わせた間取りに変更することで1.6倍の賃料で入居付け出来ました。
オーナー様の投資額は約350万円でした。

Sha-maisonリノベーション

積水ハウス不動産 中途借り上げ管理戸数



25

confidential

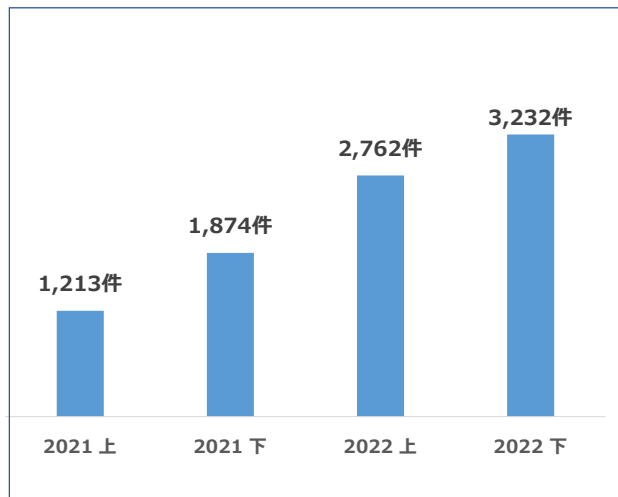


SEKISUIHOUSE.LTD

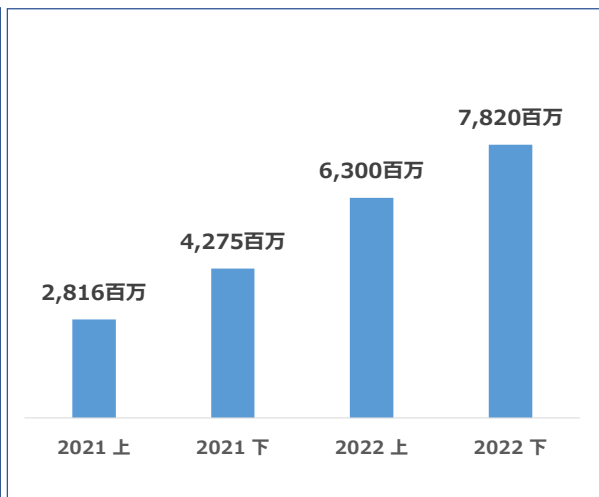
積水ハウスが市場に供給してきた賃貸住宅はおよそ130万戸ですがそのうち当社グループ外での管理物件は約60万戸あります。
先程のリノベーションをきっかけに賃貸管理を他社から当社グループに変更いただく、中途借り上げ管理戸数の推移を示しています。

Sha-maisonリノベーション

【受注件数】



【受注金額】



26

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

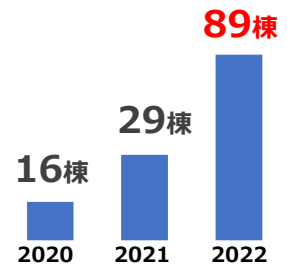
現在積水ハウス不動産各社が管理する賃貸住宅は約69万戸ですが、このストックからのリノベーション受注が増えています。

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



27

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

非住宅の取り組みを一つご紹介いたします。

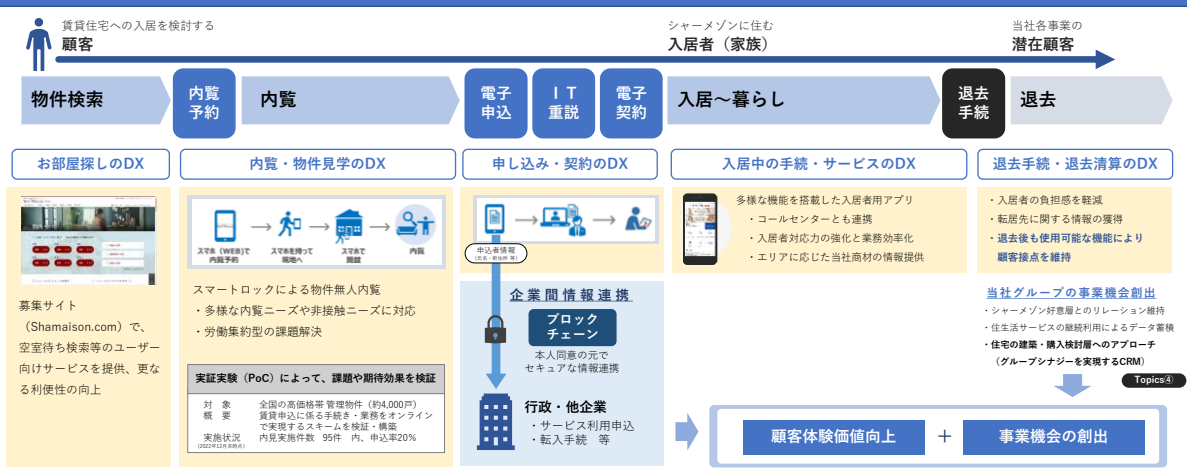
「住まい」づくりで培った省エネ性能をベースにゼロエネルギービルの基準を満たした。「グリーンファーストオフィス」というオフィス建築のご提案です。

地方の地元企業よりオフィスの在り方の見直し依頼が多数来ており、拡大が期待されるマーケットになります。

【グリーンファーストオフィス事例】

<https://www.sekisuihouse.co.jp/crepre/greenfirstoffice/works01/>

賃貸不動産 DX (第6次中計経営計画より)



- 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

賃貸不動産DXについての取り組みです。

DXを推進する理由は大きく2つあります。

一つ目は労働集約型の賃貸ビジネスの損益分岐点を下げ、より収益性を向上させること、二つ目は賃貸入居者として初めて積水ハウスクオリティを体験頂いた方との顧客接点やサービスの在り方を見直し、リカーリングビジネスをさらに活性化することです。

入居斡旋業務オンライン化の運用イメージ

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

29

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

現在管理している69万戸の入居者の約2割、13万世帯がコンスタントに入れ替わっています。

特に2月～4月は入居斡旋、立ち合い業務などが非常に繁忙期になります。

当社では物件検索から内見までをスマートフォンで完結できるらくらく内見のPOC（Proof of Concept：概念実証）をスマートロック搭載管理物件で行いました。

その結果自分の都合に合わせて物件を閲覧可能な点に高評価が得られたため、スマートロックを標準装備としたシステムの拡大に着手していきます。

8月には賃貸住宅の電子契約がスタートする予定で商慣行が大きく変化しようとする中でさらに入居者の利便性に貢献していきます。

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

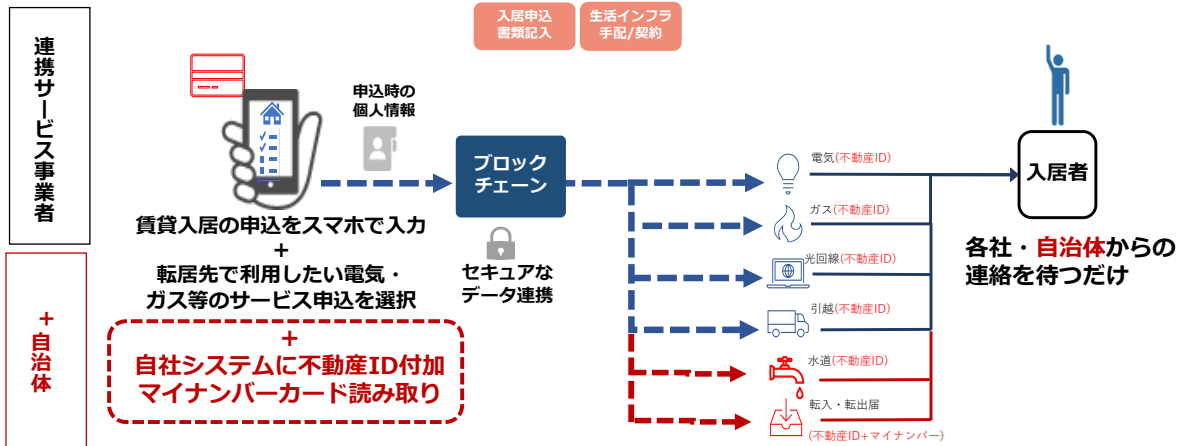
内覧

入居
申込

重説

契約

入居～暮らし



国交省 不動産ID官民連携モデル事業に採択

30

confidential



SEKISUIHOUSE.LTD

入居者様にとっては、入居契約と同時に電気、ガス、インターネットなどの生活インフラを整えるのもかなり面倒な作業です。

当社では2021年より入居プロセスのワンストップサービス化を開始しており、約8.6万人の入居者様から13万件以上のサービス連携をご利用頂いています。

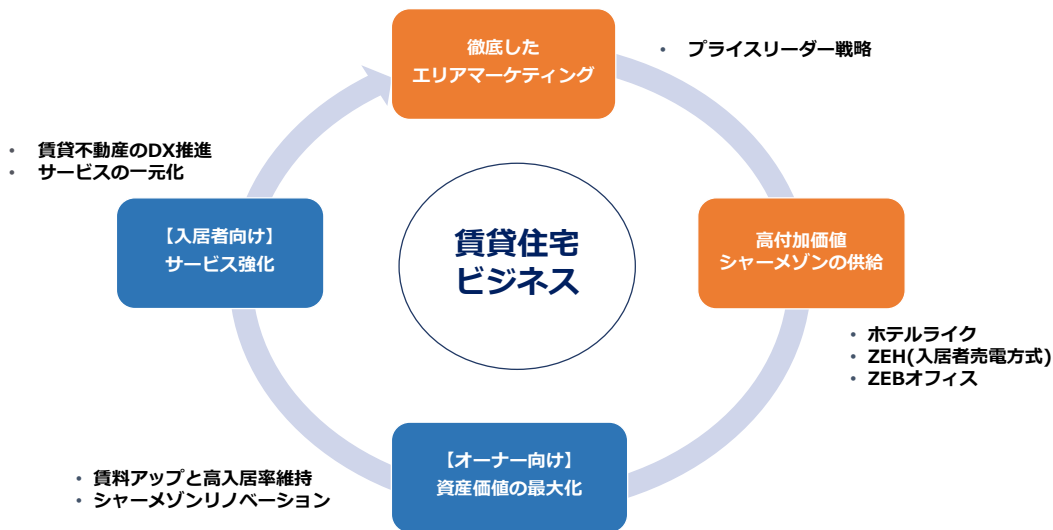
今後は自治体/行政との連携を深め水道利用開始や転入届などのワンストップサービス化を進めてまいります。

本件の取り組みは国交省が所管する不動産ID官民連携モデル事業に採択されています。

【5月31日ニュースリリース】

https://www.sekisuihouse.co.jp/company/topics/topics_2023/20230531/

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



最後にまとめになります。

当社の賃貸住宅ビジネスはエリアマーケティングによる好立地のシャーメゾンを開発し、入居者、建物オーナーのみならず周辺のまちなみにも貢献してまいります。CRE、PREについてもこのノウハウを生かし、企業のESG経営に貢献するご提案を増やしてまいります。

また、建築竣工のあとも不動産管理を通じてオーナーの長期安定経営に貢献し、入居者から高い評価を得ることで次の物件開発にそのノウハウを生かしてまいります。賃貸住宅ビジネスの伸びしろはまだまだ存在し、今後も国内安定成長をけん引してまいります。

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。