

独自のビジネスモデルで経済・社会

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

(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「郵情報の一元化」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

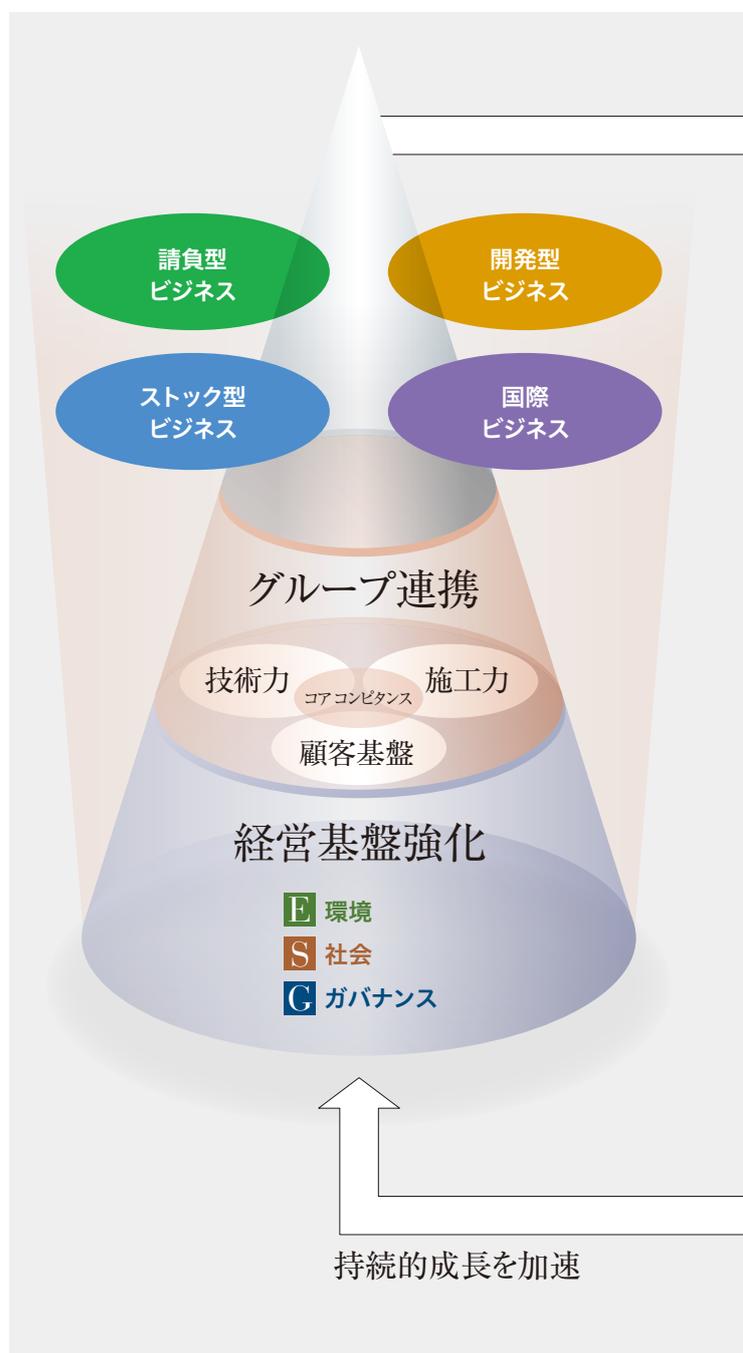
積水ハウス従業員の約1割に当たる1450人が従事するアフターサービス部門のカスタマーズセンター。全国95カ所の拠点にお客様サポートデスクとサービス担当社員を配置し、定期点検の実施およびお客様からのご依頼・相談の迅速な対応を行っています。また「いつもいまが快適」を実感し長くお住まいいただくために、メンテナンス工事などのさまざまなご提案や、戸建のお客様にはお引き渡し後1年間、季節のお手入れ情報をお届けする「LOHAS (ロハス) 訪問」を毎月実施しています。

人間性豊かなプロを育てる
従業員研修への投資

848 百万円

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



価値を創造

価値ある 住宅・建物の提供

「グリーンファースト ゼロ」をはじめ
快適性・経済性・環境配慮を同時に実現する
高付加価値な住宅の提供を通じて、
高いお客様満足を実現。

強固な顧客基盤の構築

半世紀以上にわたり住宅産業をリードし続け、
「住」に特化した事業展開で、戸建住宅や賃貸住宅など
世界一の累積建築戸数を誇る
強固な顧客基盤を構築。

ストック事業の拡大

強固な顧客基盤とグループ連携を生かした強みで
不動産フィー事業やリフォーム事業など
社会の変化に応じたストック型ビジネスの
事業領域を拡大。

利益を将来に向けて投資

事業活動によって得た利益をもとに、
人材育成への投資や
業務効率化・コスト削減のためのIT投資、
研究開発など将来に向けた投資を実施。

創造された主な価値・社会への影響

(数値は2018年度実績)

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

インパ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低い住宅が約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。