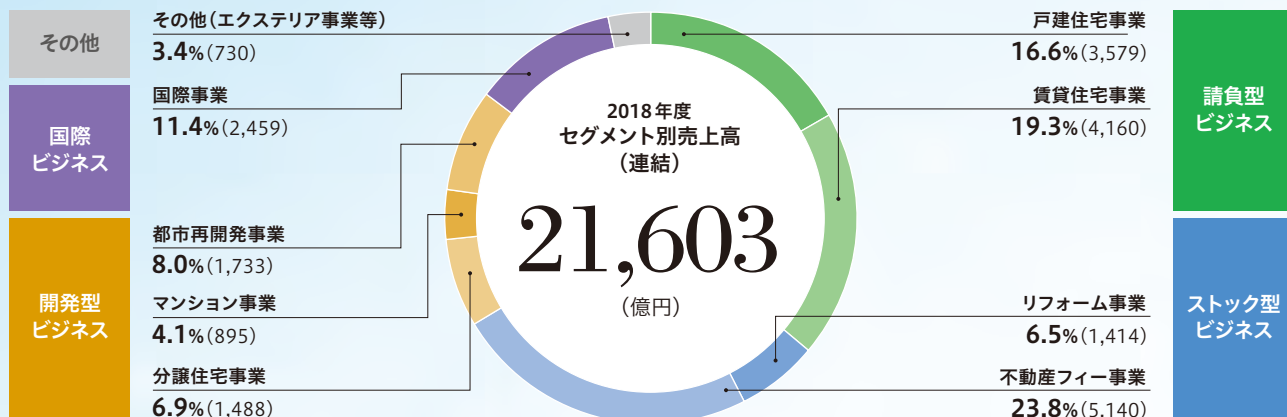


4つのビジネス領域で 成長戦略を展開



会社概要 (2019年1月31日現在)

社名	積水ハウス株式会社
本社	〒531-0076 大阪市北区大淀中1丁目1番88号 梅田スカイビルタワーイースト
設立年月日	1960年8月1日
資本金	2,025億9,120万円
従業員数	24,775人(連結) 14,616人(単体)
累積建築戸数	242万5,372戸

事業所 (2019年1月31日現在)

支店	115
カスタマーズセンター	29
展示場	370
工場	5
研究所	1
連結子会社	264
持分法適用会社	33

グループ会社

不動産の売買、仲介、賃貸借、管理等

積和不動産東北株式会社
積和不動産関東株式会社
積和不動産株式会社
積和不動産中部株式会社
積和不動産関西株式会社
積和不動産中国株式会社
積和不動産九州株式会社
積和グランドマスト株式会社
積水ハウス梅田オペレーション株式会社
ほか

リフォーム事業

積水ハウスリフォーム東日本株式会社
積水ハウスリフォーム中日本株式会社
積水ハウスリフォーム西日本株式会社

住宅の施工、リフォームおよびエクステリア事業

積和建設(18社)
札幌、東北、北関東、埼玉、東関東、東東京、西東京、神奈川、静岡、中部、新潟、信州、北陸、近畿、関西、中国、四国、九州

国際事業

Sekisui House Australia Holdings Pty Limited
Sekisui House Australia Pty Limited
Sekisui House US Holdings, LLC
North America Sekisui House, LLC
SH Residential Holdings, LLC
Woodside Homes Company, LLC
Sekisui House Singapore Pte. Ltd.
積水置業管理(中国)有限公司
積水建設工程(北京)有限公司
積水好施新型建材(瀋陽)有限公司
積水置業(瀋陽)有限公司
積水好施置業(瀋陽)有限公司
積水常成(蘇州)房地產開發有限公司
積水常承(蘇州)房地產開發有限公司
積水置業(太倉)有限公司
積水住宅(太倉)有限公司
積水置業(無錫)有限公司
ほか

その他

積水ハウスフィナンシャルサービス株式会社
スカイレールサービス株式会社
株式会社住まいの図書館
積水ハウス・アセットマネジメント株式会社
積水ハウス信託株式会社
ほか

**請負型
ビジネス**
戸建住宅・賃貸住宅



戸建住宅事業

戸建住宅の設計・施工および請負
[主な関係会社]
◎積和建設18社(住宅の施工等)ほか



賃貸住宅事業

賃貸住宅、医療・介護施設ならびに
商業施設、ホテルなどの非住宅の
設計・施工および請負
[主な関係会社]
◎積和建設18社(住宅の施工等)ほか

戸建住宅販売戸数

12,708戸 プレハブ住宅
メーカー1位 ※

※(2017年度)
出典:株式会社住宅産業研究所 住宅産業エクスプレス

ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス累積受注棟数

44,247棟 日本一

累積建築戸数

2,425,372戸 世界一

**ストック型
ビジネス**
リフォーム・不動産フィー



リフォーム事業

住宅のリフォーム・リノベーション等
[主な関係会社]
◎積水ハウスリフォーム3社
(積水ハウスの戸建住宅の増改築等)
◎積和建設18社
(一般の戸建住宅・マンション等の増改築等)
◎積和不動産7社(賃貸住宅の増改築等)ほか



不動産フィー事業

不動産の転貸借・管理・運営および仲介等
[主な関係会社]
◎積和不動産7社
(不動産売買・仲介・賃貸借・管理等)
◎積和グランドマスト株式会社
(高齢者向け賃貸住宅の運営・管理等)ほか

リフォーム事業売上高

1,414億円 日本一

サービス付き高齢者向け住宅累積登録戸数

14,883戸 日本一

**開発型
ビジネス**
分譲住宅・マンション・
都市再開発



分譲住宅事業

住宅・宅地の分譲、分譲宅地上に建築する住宅の設計・施工および請負
[主な関係会社]
◎積和不動産7社(不動産売買等)
◎積和建設18社(住宅の施工等)ほか



マンション事業

マンションの分譲
[主な関係会社]
◎積和不動産7社(不動産売買等)ほか

都市再開発事業

オフィスビル・商業施設等の開発、保有不動産の管理・運営

**国際
ビジネス**



国際事業

海外におけるマンション・複合開発事業、分譲住宅および宅地販売、戸建住宅事業
[主な関係会社]
◎Sekisui House Australia Holdings Pty Limited
◎Woodside Homes Company, LLCほか

その他



その他

エクステリア事業等
[主な関係会社]
◎積和建設18社(造園・外構工事等)ほか

エクステリア事業売上高

655億円 日本一

注) 日本一、世界一の表記については開示資料などに基づく当社調査による。

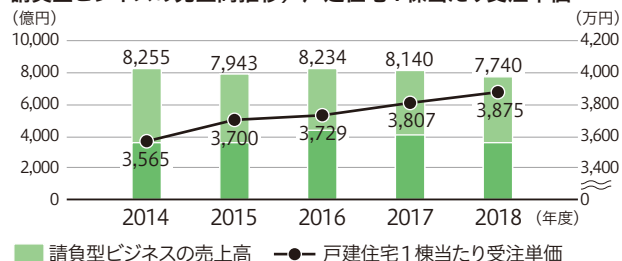
請負型ビジネス

戸建住宅・賃貸住宅

戸建住宅・賃貸住宅の設計・施工および請負を展開しています。トップブランドとして業界をリードするとともに非住宅など新たな分野に挑戦します。



請負型ビジネスの売上高推移/戸建住宅1棟当たり受注単価



戸建住宅事業戦略 快適な暮らしと環境配慮を両立した高付加価値住宅を提供

戸建住宅事業では、高い断熱性等による省エネと太陽光発電や燃料電池等による創エネで、エネルギー収支「ゼロ」を実現するZEH「グリーンファースト ゼロ」などの高付加価値商品で受注拡大を図ります。

ZEH比率は、2020年目標の80%に向かって順調に推移しており、今後も快適な暮らしと環境配慮を両立する当社の強みを生かし、ZEH普及への取り組みを加速していきます。鉄骨住宅「イズ・シリーズ」や木造住宅「シャーウッド」等の住宅の拡販、都市部においては、重量鉄骨造で間取りの自由度が高く、多世帯同居等のさまざまなニーズに応える3・4階建て住宅の販売に注力

します。オリジナル技術を用いた高付加価値住宅の推進により、1棟当たり受注単価も伸ばし、持続的成長を図ります。



鉄骨2階建て住宅「イズ・ロイエ」

Business Topics 1

幸せ研究と先進技術で実現した大空間リビングの「ファミリー スイート」を発売

「ファミリー スイート」は、企業では日本初の「幸せ」を研究する住生活研究所の「住めば住むほど幸せ住まい」研究の成果と先進技術により、従来の「LDK発想」から脱却し、家族が思い思いに過ごし、家族みんながワクワクできる「新しいリビングのあり方」を提案するものです。

2018年10月、「ファミリー スイート」を発売しました。発売以来、約3割※のお客様が採用しています。そして2019年4月、家族が「つながる幸せ」「私らしくある幸せ」「すこやかである幸せ」を提供する大空間リビングに加え、広い軒下空間をリビングに取り込むことで、より「くつろぎ」のある家族の暮らし方を提案に加えました。また、構造(鉄骨造・木造)や内外装のテストを問わず、あらゆるお客様に「ファミリー スイート」という住まい方を選んでいただくことができました。

今後も当社独自の幸せ研究と先進技術でお客様に新たな価値を提供します。

※ 2018年10月から2019年2月(5カ月間)のIS ROY+E(イズ・ロイエ)全契約戸数のうち「ファミリー スイート」が採用された割合

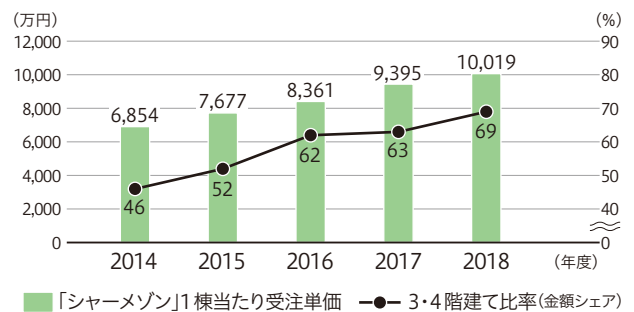


くつろぎを追求した中間領域「深い軒下空間」+家族がつながる「大空間リビング」

賃貸住宅事業戦略 エリアマーケティングと高付加価値賃貸住宅により成長

賃貸住宅(シャームゼン)事業では、都市部中心のエリアマーケティングを徹底することと長期安定経営につながる高付加価値な賃貸住宅提案を行い、3・4階建てを中心に受注拡大を図ります。1棟当たり受注単価も順調に伸びています。また、設計自由度と空間提案力を高めた新構法「フレキシブルβシステム」で、多様なニーズ、社会課題への対応を図り、店舗併用住宅や、ホテル、保育園、医療施設、サービス付き高齢者向け住宅など非住宅分野のさらなる成長を目指します。

「シャームゼン」1棟当たり受注単価／3・4階建て比率(金額シェア)



3・4階建て賃貸住宅「ベレオ」



サービス付き高齢者向け住宅「セレプリオ」

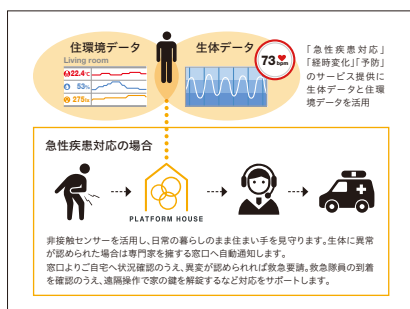
Business Topics 2

家を幸せのプラットフォームにする「プラットフォームハウス構想」を発表

2019年1月に米国・ラスベガスで開催されたエレクトロニクス見本市「CES2019」において、「家」を幸せのプラットフォームにする新プロジェクト「プラットフォームハウス構想」を発表しました。「家」を基点とした新しいサービスを生み出すことで、事業領域を住まい手の生活サービスにまで拡大し、今後の事業成長につなげていきます。

「プラットフォームハウス」は、住まい手のデータを基にしたサービス開発・提案を通じて、「健康」「つながり」「学び」という無形資産を生み出し続ける家です。「『わが家』を世界一幸せな場所にする」というビジョンの下、住まい手の人生100年時代の幸せをアシストします。第一弾の取り組みは「健康」です。「急性疾患対応」「経時変化」「予防」の三つのサービスを提供します。「CES2019」では「急性疾患対応」の取り組みについて発表しま

した。家で発症する可能性が高い脳卒中、心筋梗塞等の急性疾患や、浴槽での溺死や転倒・転落等の家庭内事故を「家」が早期発見し、早期治療につなげることで、社会コスト削減やQOL(クオリティ・オブ・ライフ)向上にも寄与します。当社は、専門分野に特化した先進企業などと広くアライアンスを構築し、サービスを開発・提供していきます。「健康」に対する取り組みでは、日本電気株式会社(NEC)、NTTコムウェア株式会社、慶應義塾大学理工学部、慶應義塾大学病院、コニカミノルタ株式会社、国立研究開発法人 産業技術総合研究所、株式会社日立製作所と検討を進めていきます。今後もパートナーを増やし、2020年春の「プラットフォームハウス」販売開始に向け、さまざまな実証実験や臨床研究を重ねていきます。



「急性疾患対応」「経時変化」「予防」を
住まい手のストレスなく提供



「CES2019」会場の様子



社長によるプレゼンテーション

地方創生事業「Trip Base (トリップベース) 道の駅プロジェクト」始動

当社とマリオット・インターナショナルは、国内の各自治体と連携し、「道の駅」をハブにした、「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案する地方創生事業「Trip Base (トリップベース) 道の駅プロジェクト」を展開します。ファーストステージとして、ロードサイド型ホテルを2020年秋以降に5府県15カ所約1000室の規模でオープンし、その後順次全国に展開していく予定です。

本プロジェクトは、「未知なるニッポンをクエストしよう」をコンセプトに、全く新しい体験型の旅のスタイルとして提案します。文化・風習・暮らし・食など、地域に根差した地域資源を地元の皆様と共に提供します。全国各地で人気の「道の駅」に隣接したホテルを自動車やバイク、自転車などで渡り歩きながら、地域と人とのつながりを感じることを通じて旅行者の満足度を高めることを目指します。核となるホテル事業は、ユーザビリティの高いマリオット・インターナショナルの日本初上陸となるホテル

ブランド「フェアフィールド・バイ・マリオット (Fairfield by Marriott)」によるロードサイド型ホテルとして展開し、建築を当社が請け負います。ホテルはシンプルにゆったりとくつろぐことのできる宿泊特化型で、食事やお土産などは道の駅をはじめとした地域のお店で購入していただき、地元コミュニティと協力しながら地域とのふれあいを最大化していきます。

今後、インバウンド需要のさらなる拡大や、国内外の旅のスタイルの多様化が見込まれます。積水ハウスの質の高い宿泊施設を短工期で提供できる技術とマリオット・インターナショナルの高いホスピタリティとグローバルネットワークという双方の強みを生かしながら、趣旨に賛同するアライアンスパートナーと協業し、新しい旅のスタイルを通じて地方創生・地域活性化の一助となる取り組みを推進していきます。

「Trip Base 道の駅プロジェクト」の特長

- 積水ハウスとマリオット・インターナショナルが日本各地の地域と連携し、全国にある「道の駅」をハブに、「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案・提供する地方創生事業
- 「休憩、通過」点であった「道の駅」をハブとして分散している観光資源をネットワーク化し、集客ポテンシャルを最大限に引き出し地域活性化につなげる
- アメリカ全土で展開し、全世界に900軒以上運営しているマリオット・インターナショナルの日本初上陸のホテルブランド「フェアフィールド・バイ・マリオット」と、高品質・短工期である積水ハウスの工業化住宅の強みを生かした、非住宅事業として展開
- 積水ハウスがプロジェクトマネジメントを担当。積水ハウスとみずほファイナンスグループをはじめとした金融機関および観光産業支援に特化したファンド等が出資する本プロジェクト専用のSPCが事業主となり、マリオット・インターナショナルがホテルを運営
- 積水ハウス子会社がホテル経営を担い、外国人への対応とマリオットブランドにより、年々増加するインバウンドニーズを取り込む
- 地域と共生共栄し、パートナーとのアライアンスを積極化することで、地域活性化のプラットフォームになっていくことを目指す

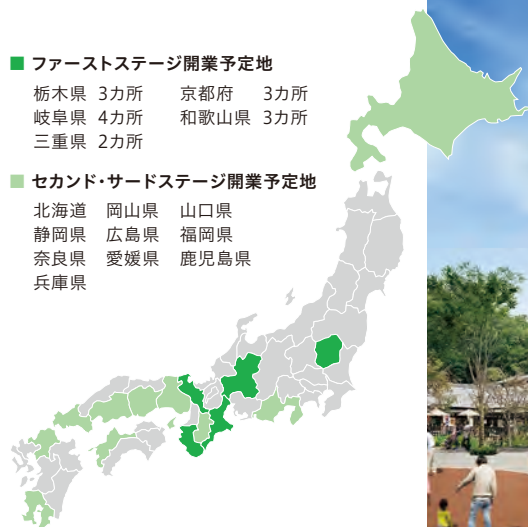
※ 「Trip Base 道の駅プロジェクト」コンセプトムービーはこちらから積水ハウス公式チャンネル：
<https://www.youtube.com/watch?v=Es-Ff1883A4>

■ ファーストステージ開業予定地

栃木県 3カ所 京都府 3カ所
 岐阜県 4カ所 和歌山県 3カ所
 三重県 2カ所

■ セカンド・サードステージ開業予定地

北海道 岡山県 山口県
 静岡県 広島県 福岡県
 奈良県 愛媛県 鹿児島県
 兵庫県



ファーストステージは、ロードサイド型ホテルを2020年秋以降に5府県15カ所、約1000室の規模でオープン。セカンドステージ、サードステージではさらに10道県で開業予定。

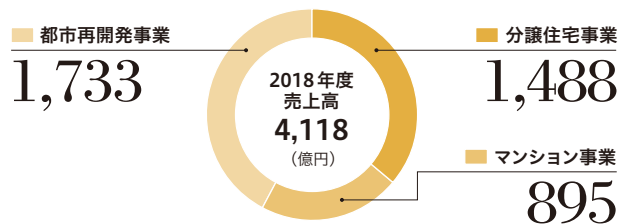


ロードサイド型ホテル

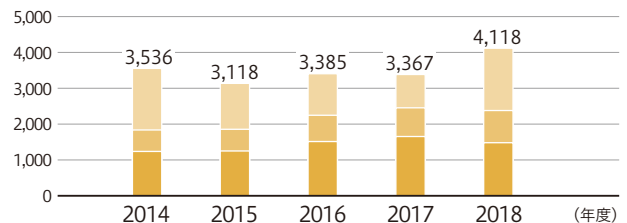
開発型ビジネス

分譲住宅・マンション・都市再開発

開発型ビジネスでは、環境創造型の開発に成長投資を行い、持続可能なまちづくりを図るとともに資産回転率の向上により安定成長を目指しています。



開発型ビジネスの売上高推移 (億円)



事業戦略 成長投資と回転率の向上および出口戦略の強化

開発型ビジネスでは、有益な土地を厳選し、資産回転率が高まる開発にフォーカス。また、将来、資産価値が高まる「まちなみ」開発を推進。環境技術を開発事業にも積極的に採用し、業界をけん引していきます。

分譲住宅事業では、一次取得者層向けに積極的な土地の仕入れを行うとともに、人と自然の共生社会を目指して次世代に受け継がれる質の高い「経年美化」のまちづくりを推進します。またコミュニティ形成に積極的に関与し、ブランド化を目指します。売建住宅を積極的に展開し、戸建事業への波及も図っています。



分譲住宅事業「福岡アイランドシティ照葉のまち」

マンション事業では東京・名古屋・大阪・福岡に絞ったエリア戦略の徹底を行うとともに戸建住宅で培った環境技術を生かし、環境配慮型マンションを積極的に開発します。2018年度は、日本初の全戸ZEH基準を満たす「グランドメゾン 覚王山菊坂町」(名古屋市)やエネファームを全戸に配置する「グランドメゾン上町台 ザ・タワー」(大阪市)などの実績がありました。



全戸にエネファームを設置した「グランドメゾン上町台 ザ・タワー」

都市再開発事業では高品質なオフィス・賃貸住宅を開発し、リートと連携することにより、投資主価値の向上を図っています。またインバウンド需要を見込んだホテル、長期滞在型サービスアパートメント等の開発を進めています。

Business Topics

積水ハウス・アセットマネジメント株式会社が「責任投資原則(PRI)」へ署名

積水ハウス・リート投資法人が資産の運用を委託する積水ハウス・アセットマネジメント株式会社は、2019年3月に「責任投資原則(PRI)」へ署名を行いました。PRIでは、ESGの課題を投資分析と意思決定のプロセスに組み込むことで、長期的な投資パフォーマンスを向上させ、受益者に対する受託者責任を従来以上に果たすことを目指しています。

積水ハウス・リート投資法人は、積水ハウスグループにおいて

開発された不動産を中心として運用資産に組み入れており、これらの不動産はDBJ Green BuildingなどESG関連の各種認証機関において高い評価を受けています。

積水ハウスグループでは、今後もESGに配慮した開発型ビジネスを推進します。

Signatory of:

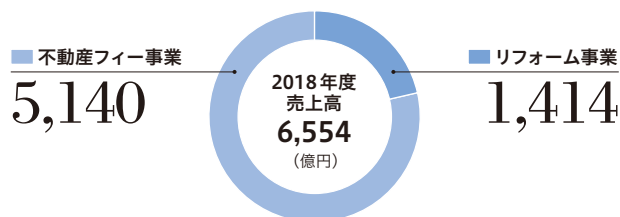


ストック型ビジネス

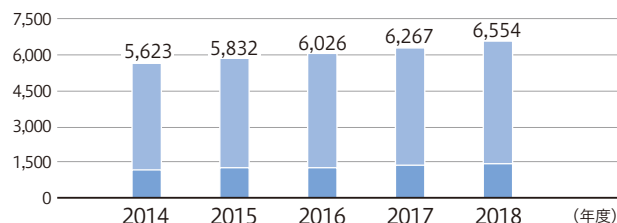
リフォーム・不動産フィー

リフォーム事業では住宅のリフォーム・リノベーション等を、不動産フィー事業では不動産の転貸借・管理・運営および仲介等を展開しています。

住宅のライフサイクル全体を最適化し、資源循環型社会の構築に寄与していきます。



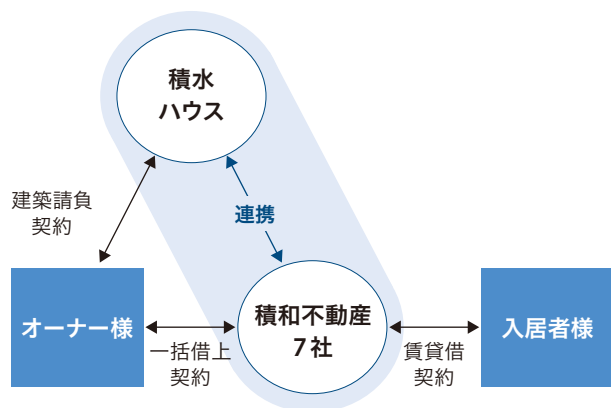
ストック型ビジネスの売上高推移 (億円)



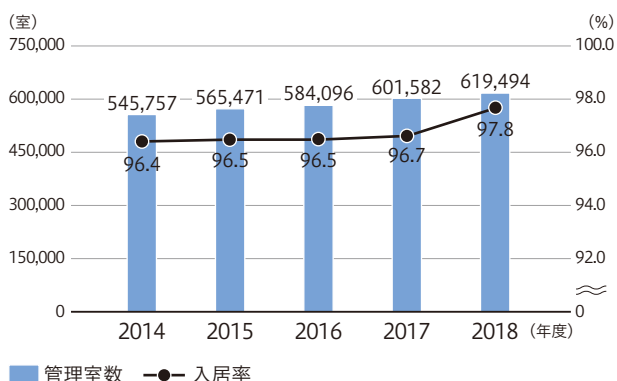
不動産フィー事業戦略 既存住宅を生かした新たな市場の創造で事業成長へ

不動産フィー事業では、高品質な賃貸住宅への入居ニーズに応えて事業展開することで、高水準な入居率を維持しています。積和不動産各社とのグループ連携により、賃貸住宅「シャームゾン」の一括借り上げおよび

管理室数は堅調に増加しています。そして賃料のプライスリーダー戦略により収益力の強化を図っています。また今後は、スムストックをはじめとした不動産仲介事業も強化し、循環型社会の実現に貢献します。



管理室数と入居率の推移



3・4階建て賃貸住宅「ベレオ」



賃貸住宅の室内(例)

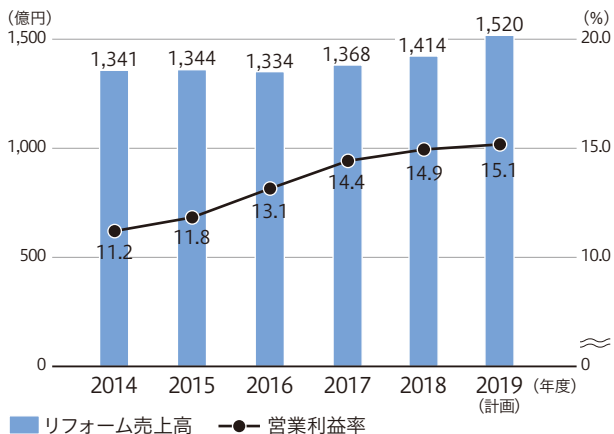
リフォーム事業戦略 「提案型リフォーム」と「環境型リフォーム」により、確実な成長へ

リフォーム事業では、従来から実施しているメンテナンス型リフォームから長く快適にお住まいいただくための生活提案を行う「提案型リフォーム」や脱炭素社会に向けた省エネリノベーション等の「環境型リフォーム」、さらには大規模リフォームを推進し、事業の拡大を図っています。また、賃貸住宅「シャームゾン」のオーナー様に対し、賃料水準や入居率の維持・向上といった長期安定

経営に寄与するリフォームを提案することにより受注増を図っています。

2018年12月には、グリーンファーストリノベーション「いどころ暖熱」を発売しました。住まいの中で多くの時間を過ごす「LDK」を中心とした家族の「いどころ」に範囲を絞る「部分断熱」という考え方で、断熱改修と快適設備を設置することで、健康長寿を実現する家づくりに寄与します。

リフォーム売上高と営業利益率の推移



提案型・環境型リフォーム(例)

Business Topics

ビフォー・アフターを体感できる体験型施設を戦略的に展開し、事業を拡大

東京インテリアとのアライアンス

当社グループは東京インテリアとアライアンスを組み、事業展開をしています。東京インテリアの大阪店、神戸店、福岡新宮店にリノベーションブースを出店しています。

設備やリフォーム後の間取りを体感でき、積水ハウスが施工した建物のリフォームだけでなく、一般物件のリフォームにも対応できるショールームとして機能しています。

リノベーション展示場

積水ハウスで施工した建物の最新のリフォーム実例を体感できるリノベーション展示場を全国21カ所*で展開しています。建築後25年前後の建物を積水ハウスリフォーム3社がリノベーションし、新築のように生まれ変わった住宅をお客様にご覧いただくものです。今後さらに5カ所*をオープンする予定です。

* 2019年5月1日現在



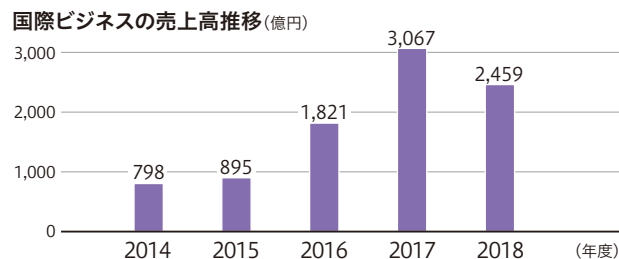
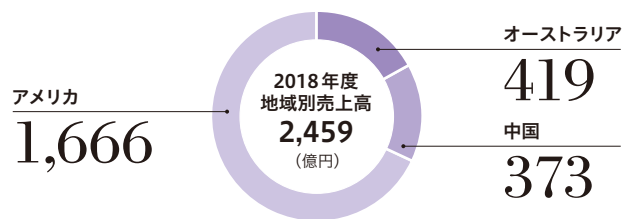
東京インテリア 福岡新宮店 リノベーションブース



リノベーション展示場

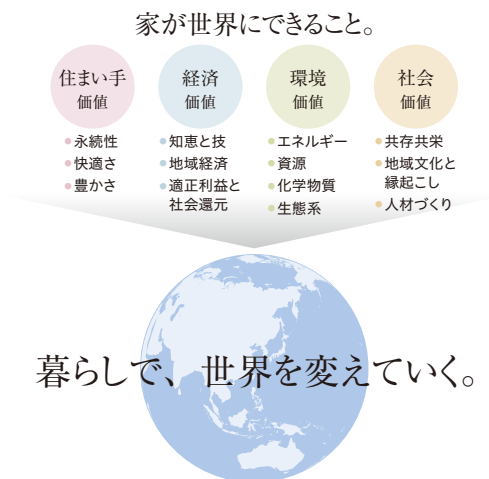
国際ビジネス

国内事業で培ってきた技術とノウハウを生かし、高付加価値の住宅・住環境を世界各地に展開しています。それぞれの国・地域の気候風土、文化、ライフスタイルを踏まえ、現地の社会課題の解決に貢献する住まい・まちづくりを推進します。



目指す姿 「4つの価値」の視点から各国・各地域の持続的発展に寄与

積水ハウスは国際ビジネスにおいても「環境」「経済」「社会」「住まい手」という「4つの価値」の視点から住宅の価値を多角的にとらえ、それぞれの側面における価値の向上に努めています。海外事業では各国・各地域の気候風土や文化、ライフスタイルをしっかりと研究した上で、その地に本当に求められる、サステナブルな住まいやまちの実現を目指します。「変わらない」住まいの普遍的価値を大切にしながら、「変わりゆく」時代の要請に先進の技術で応えることで、国や地域の財産となる開発(サステナブル・デベロップメント)を進め、SDGsの達成に貢献していきます。



事業戦略 国内で培った技術・ノウハウを生かしてそれぞれの国の社会課題の解決に貢献

積水ハウスの国際ビジネスは年々成長を続けており、現在推進中の第4次中期経営計画(2017~2019年度)では「請負型ビジネス」「ストック型ビジネス」「開発型ビジネス」と並ぶ、成長戦略の4本目の柱に位置付けられています。

当社はオーストラリア、米国、中国、シンガポールの4カ国で事業を展開しており、いずれの国も将来にわたり持続的かつ安定的な住宅需要の拡大が見込まれます。工業化住宅のリーディングカンパニーとして日本で培ってきた数々の「強み」を生かし、各国の文化や生活習慣、自然環境に対応した、よりお客様満足度の高い住宅の提供を目指していきます。特に地球温暖化問題や資源問題を見据えた「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス(ZEH)」などの環境技術や、「5本の樹」計画など住居周辺の生態系

に配慮した先進的なまちづくりのノウハウは、各国が抱える社会課題の解決にも貢献するものです。

今後の国際ビジネスの成長戦略は、国内事業での三つの成長戦略(開発型・請負型・ストック型)を、海外においても強化していくことです。これまで海外では「開発型ビジネス」を主体としていますが、今後は「請負型(戸建住宅請負・賃貸住宅請負など)」「ストック型(プロパティマネジメント・賃貸管理など)」の領域への可能性を追求していきます。また、こうした多様なビジネスをグローバルで拡大していくために、引き続き優良な現地パートナーとの信頼関係を重視するとともに、積水ハウスの理念・思想を理解した優秀な現地人材を育てることで「事業の現地化」をさらに推進していきます。

Australia オーストラリア

—— マンション開発事業 / 戸建住宅事業 / 複合開発事業

事業戦略 住宅品質・サービス品質をさらに高め事業拡大につなげる

オーストラリアでは、住まい手にとって高付加価値な住環境を提供すると同時に、自然と共生するまちなみ、地域の活性化、省エネルギーなどを通じ、社会や地域に対して価値を創出する事業を推進しています。

現在は南東部のニューサウスウェールズ州(シドニー)と北東部のクィーンズランド州(ブリスベン)を中心に、宅地やマンションの開発・販売事業を展開。シドニー郊外では宅地開発のほか戸建住宅事業が順調に伸びています。

住まい本来の基本性能や環境性能の高さ、サービスの質の高さが市場で評価され、当社ブランドの認知度も年々向上しています。こうした実績をもとに、今後もさらなる品質向上とサービス拡充に注力し、オーストラリア市場での持続的な事業成長につなげていく方針です。



The Hermitage / シドニー



West Village / ブリスベン

Business Topics 1

ZEH仕様のシャーウッド「Shinka House」

シドニー郊外に開発中の分譲住宅地The Hermitage(230ha・約1800区画)では、オリジナル木造住宅「シャーウッド」の市場浸透を目的に、現地のニーズに合わせた「オーストラリア版シャーウッド」の建売事業を推進しています。

設計・技術・施工・販売のすべてにおいて「日本クオリティ」を追求し、高い断熱性・気密性をはじめ現地の住宅に求められるサステナビリティ指標の基準をはるかに上回る性能を、標準仕様で実現。さらに標準仕様に太陽光発電などを加えて、シャーウッドZEH仕様のモデル棟「Shinka House」を建設し、将来的にオーストラリアでのZEH商品化を目指します。



ZEH仕様のモデル棟「Shinka House」

今後も当社や日本国内研究機関、現地サプライヤー、商品開発部門との連携のもと、シャーウッドブランドの強化に努めます。

Business Topics 2

「人材育成」による定着強化を成長戦略に

日本と比べ離職率が極めて高いオーストラリアの就業状況を踏まえて、日本の積水ハウスからの情報発信だけでなく、現地での社内コミュニケーション活性化にも力を入れています。住宅事業に対する積水ハウスの思想や、実現を目指す「4つの価値」、CSR活動などに関する情報をEメールなどで継続的に発信。四半期に1回のペースでの積水ハウスマインドを育てる社内イベントの実施や、日本国内の当社本社部門も含む横断的な事業視察会なども開催しています。これらの結果、社員同士や社員と経営層のコミュニケーションも活発になり、相互理解も拡大。事業開始時に比べて離職率は大幅に低下しました。

また、現地での採用人材育成の一環として、オーストラリア全体での教育研修も開始しました。人材育成やスキルアップに関する各部署のニーズを調査した上でそれぞれに対応したプログラムを設計して現地に提供しています。

U.S.A. アメリカ —— コミュニティ開発事業／賃貸住宅開発事業／住宅販売事業

事業戦略 環境意識の高い顧客に向けた住まいの提案を強化

米国市場では、現地優良パートナーとの提携による「宅地分譲コミュニティ開発事業」「マルチファミリー賃貸住宅開発事業」を展開。2017年より「住宅販売事業」へも参入しました。省エネルギー住宅を推進し、環境を意識した開発のみならず、住宅価値の向上に寄与する取り組みを行っています。

コミュニティ開発事業では、米国各地の雇用集積地へ通勤可能な郊外地区で、まちづくり・宅地分譲事業を展開。これまでに多くのプロジェクトに携わった経験を生かし、現在も数々の案件を推進しています。

賃貸住宅開発事業では、大都市の職住近接のライフスタイルを志向する就労者をターゲットに、大都市中心部や交通利便性の高いロケーションに賃貸アパートメントを開発し、米国西部において現在も多数のプロジェクトに取り組んでいます。



Union Denver / デンバー

米国西部で累計4万戸以上の住宅販売実績をもつ大手ホームビルダー・Woodside Homesの買収により、住宅販売事業にも参入。米国では環境関連の法整備の進展とともにサステナブルな住環境への関心が急速に高まっている中、当社の強みである環境配慮型住宅の技術を生かした「米国版ZEH」の開発・普及や、現地に適したプレハブ化の導入を図るなど、米国市場でのさらなる事業拡大を目指します。



Skystone in Summerlin / ラスベガス

※ Woodside Homes



●印はWoodside Homesの展開エリア(4州6拠点)

Business Topics 1

気候変動に対応した住宅・宅地開発を推進

近年の世界規模での気候変動(異常気象)の影響に伴って、住まいや住宅地における自然災害対策が一層求められています。積水ハウスの米国事業では、従来から大雨やハリケーンなどの自然災害による被害を可能な限り抑えられる住宅地の開発に努めてきました。この結果、大西洋側南部エリアで近年発生した長雨やハリケーンの災害下であっても、



当社の携わるコミュニティでは被害を限定的なものにとどめることができています。

Cinco Ranch / ヒューストン

Business Topics 2

フロリダでベストコミュニティ賞受賞 全米で最も信頼のおけるブランドに

フロリダ州・タンパにある「Bexley」では、南東部エリアの「Grand Aurora Award」のベストコミュニティ賞を受賞。また、住民の憩いの場である「Bexley Club」も、当社のコミュニティ事業が高い評価を受けています。2016年秋にグランドオープンし、タウンハウスから高級住宅までさまざまなライフスタイルを提供しています。

Woodside Homesでは、「全米で最も信頼のおけるブランド」の住宅ビルダー部門で全米トップ4に入り、現地社員のモチベーション維持やサービスのスキルアップにつながっています。



Bexley / タンパ

China 中国 —— タウンハウス・マンション開発事業

事業戦略 「住まい手目線」に立った住まいづくりを中国で展開

中国では、上海の周辺都市である太倉、蘇州、無錫と、東北部の瀋陽において「積水住宅・裕沁(ユーチン)」によるタウンハウスやマンション開発事業を展開しています。

スケルトン状態での販売が一般的な中国の住宅市場において、内装まで責任をもった住まいづくりが不可欠であると考え、品質の高い内装や収納設備を備えた住宅を提案しています。

近年は国家を挙げて環境問題に取り組んでいる背景から、当社では健康で安全な住まいを提供すべく、厳格な基準をクリアした建材と高い換気技術でホルムアルデヒドなど有害な化学物質の低減に努めています。

現地の文化や習慣を尊重すると同時に、日本で培った高品質施工、環境技術、アフターサービス体制などの強みを生かして、「住まい手目線」に立った計画を展開。住まい心地と品質の良さで現地でも徐々にブランディングされつつあります。

今後も住まう人の暮らしと建物を末永く守り、安全・安心・快適な住まいづくりを展開していきます。



太倉裕沁庭／太倉



Singapore シンガポール —— マンション開発事業／複合開発事業

事業戦略 現地パートナーと共に社会に新たな価値を創出

現地の有力デベロッパーと共同で、マンション開発を中心に、商業施設やオフィスを含む複合開発事業を展開。当社のまちづくりや住まいづくりの思想を現地パートナーと共有し、それらを付加価値として提供しています。

ユニークなデザインのオフィス、商業施設の複合開発である「Woods Square」、リビングクローゼットなど当社の住宅設計思想を盛り込んだ「Seaside Residences」、スローリビングの考え方を取り入れた住宅計画が特徴の「One Holland Village」など三つの複合開発プロジェクトが進行中です。分譲住宅「Water Town」と商業施設「Waterway Point」の複合開発では、住宅を完売し、パートナー企業と商業施設を保有・運営しています。

今後も「住まい手目線」を重視した積水ハウスの思想を現地パートナーと共有することで、シンガポールにおける新たな価値の創出を目指していきます。



Woods Square / ウッドランズ

