



2026年度第2四半期 経営計画説明会

2026年9月10日

第7次中期経営計画 | 基本方針

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



ESG経営の
リーディングカンパニーに



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

国内 | グループ総合力による積水ハウス経済圏の深耕

海外 | ゲームチェンジに向けた成長基盤の構築

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7次中期経営計画の進捗

■ 2026年3月公表 第7次中期経営計画

		2026年度	2027年度	2028年度	3か年合計
売上高	(億円)	43,530	45,260	50,260	139,050
営業利益	(億円)	3,500	3,700	4,500	11,700
経常利益	(億円)	3,140	3,450	4,340	10,930
親会社株主に帰属する当期純利益	(億円)	2,180	2,400	3,000	7,580
EPS	(円)	336.30	370.23	462.79	-
ROE		10.1%	第7次中期経営計画最終年度12%後半		

■ 進捗状況

		2026年度修正計画 (2026年9月公表)
売上高	(億円)	42,600
営業利益	(億円)	3,500
経常利益	(億円)	3,160
親会社株主に帰属する当期純利益	(億円)	2,240
EPS	(円)	345.55
ROE		10.1%

中東情勢等の市況変化に伴う資材価格上昇の影響を除き、国内全ビジネスで期初利益計画を上回る見通し。
米国では戸建住宅事業の苦戦が続く一方、賃貸住宅開発事業の物件売却が順調に進捗。
通期計画の見直しを実施。営業利益計画を維持しつつ、経常・当期純利益計画を上方修正。

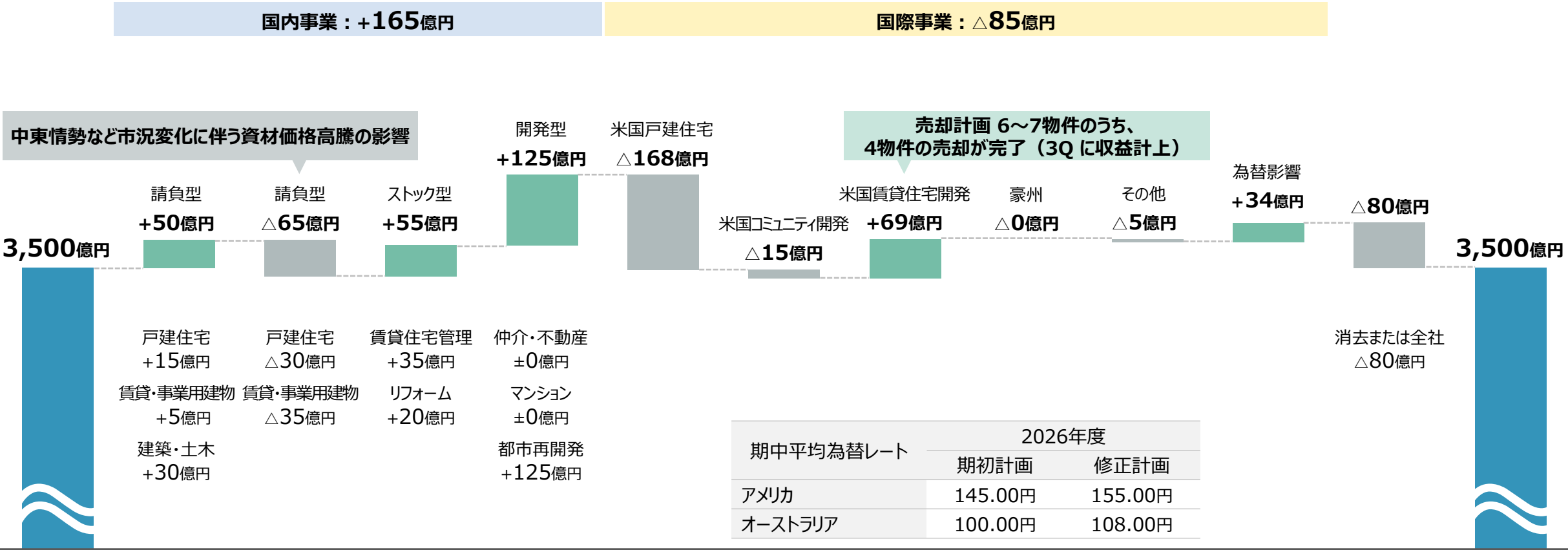
	(ご参考) 2025年度実績	期初計画 (2026年3月公表)	2026年度 修正計画 (2026年9月公表)	期初計画比
売上高	41,979億円	43,530億円	42,600億円	△930億円
売上総利益	8,398億円	8,710億円	8,660億円	△50億円
営業利益	3,414億円	3,500億円	3,500億円	-
経常利益	3,278億円	3,140億円	3,160億円	+20億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,320億円	2,180億円	2,240億円	+60億円
EPS	358.07円	336.30円	345.55円	+9.25円
ROA	7.7%	7.4%	7.4%	-
ROE	11.3%	10.1%	10.1%	-
1株当たり配当金	144円	145円	145円	-
配当性向	40.2%	43.1%	42.0%	△1.1pt

期初計画からの主な変化		
売上高		
ビジネスモデル		増減額
国内事業	請負型ビジネス	△350億円
	ストック型ビジネス	- 億円
	開発型ビジネス	+220億円
	小計	△130億円
国際事業		△840億円
消去または全社		+40億円
営業利益		
ビジネスモデル		増減額
国内事業	請負型ビジネス	△15億円
	ストック型ビジネス	+55億円
	開発型ビジネス	+125億円
	小計	+165億円
国際事業		△85億円
消去または全社		△80億円
経常利益		
持分法による投資利益 (主にシンガポール事業)		+30億円
当期純利益		
特別利益 (主に政策保有株式売却益)		+60億円

		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）			期初計画との差異		
		2025年度 実績	2026年度		2025年度 実績	2026年度		2025年度 実績	2026年度		2025年度 実績	2026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	4,964	5,000	35	488	495	6	9.8%	9.9%	0.1pt	4,987 ^{*2}	5,050	62	-	△15	△0.3pt
	賃貸・事業用建物	5,472	5,550	77	748	765	16	13.7%	13.8%	0.1pt	5,916 ^{*2}	5,950	33	△200	△30	-
	建築・土木	3,022	3,010	△12	220	215	△5	7.3%	7.1%	△0.2pt	3,182	3,230	47	△150	30	1.2pt
	小計	13,460	13,560	99	1,457	1,475	17	10.8%	10.9%	0.1pt	14,085	14,230	144	△350	△15	0.2pt
ストック型	賃貸住宅管理	7,126	7,260	133	687	750	62	9.6%	10.3%	0.7pt	7,126	7,260	133	△100	35	0.6pt
	リフォーム	1,879	2,100	220	259	300	40	13.8%	14.3%	0.5pt	1,931	2,240	308	100	20	0.3pt
	小計	9,005	9,360	354	946	1,050	103	10.5%	11.2%	0.7pt	9,057	9,500	442	-	55	0.6pt
開発型	仲介・不動産	3,945	4,300	354	284	320	35	7.2%	7.4%	0.2pt	4,111	4,300	188	-	-	-
	マンション	1,228	1,110	△118	175	230	54	14.3%	20.7%	6.4pt	1,161	1,430	268	-	-	-
	都市再開発	1,803	1,150	△653	481	275	△206	26.7%	23.9%	△2.8pt	1,922	910	△1,012	220	125	7.8pt
	小計	6,976	6,560	△416	940	825	△115	13.5%	12.6%	△0.9pt	7,195	6,640	△555	220	125	1.6pt
国際事業		12,863	13,440	576	383	480	96	3.0%	3.6%	0.6pt	12,433	13,400	966	△840	△85	△0.4pt
その他		59	70	10	5	10	4	10.0%	14.3%	4.3pt	59	70	10	-	-	-
消去または全社		△387	△390	△2	△319	△340	△20	-	-	-	△354	△390	△35	40	△80	-
合計		41,979	42,600	620	3,414	3,500	85	8.1%	8.2%	0.1pt	42,477	43,450	972	△930	-	0.2pt

^{*1} 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度の各数値および比較情報は組替後ベースです。
^{*2} 2026年3月5日に開示した数値から訂正しています。（訂正前：戸建住宅事業 5,068億円、賃貸・事業用建物事業 5,834億円）
COPYRIGHT©SEKISUI HOUSE, LTD. All RIGHTS RESERVED.

■ 2026年度 営業利益（期初計画からの変化）



期初計画
(2026年3月公表)

修正計画
(2026年9月公表)

2026年度 セグメント別収益計画の進捗状況

(単位：億円)

		2025年度2Q 実績					2026年度2Q 実績					前年同期比				進捗率 (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	売上高	営業利益	受注高
請負型	戸建住宅	2,470	253	10.2%	2,480	2,392	2,441	239	9.8%	2,500	2,463	△28	△13	△0.4pt	19	48.8%	48.5%	49.5%
	賃貸・事業用建物	2,699	366	13.6%	3,073	5,930	2,649	366	13.8%	2,965	6,316	△50	0	0.2pt	△107	47.7%	47.9%	49.8%
	建築・土木	1,589	149	9.4%	1,882	4,303	1,510	150	10.0%	1,684	4,344	△79	0	0.6pt	△197	50.2%	69.9%	52.2%
	小計	6,759	769	11.4%	7,437	12,626	6,601	756	11.5%	7,150	13,123	△158	△12	0.1pt	△286	48.7%	51.3%	50.3%
ストック型	賃貸住宅管理	3,578	370	10.3%	3,578	-	3,680	417	11.3%	3,680	-	102	47	1.0pt	102	50.7%	55.7%	50.7%
	リフォーム	928	130	14.1%	962	400	1,047	150	14.4%	1,134	505	118	19	0.3pt	172	49.9%	50.1%	50.6%
	小計	4,506	501	11.1%	4,540	400	4,727	567	12.0%	4,814	505	220	66	0.9pt	274	50.5%	54.1%	50.7%
開発型	仲介・不動産	2,000	143	7.2%	2,025	749	2,114	167	7.9%	2,083	858	114	24	0.7pt	57	49.2%	52.4%	48.4%
	マンション	574	85	14.9%	570	1,221	561	157	28.0%	756	1,353	△13	71	13.1pt	185	50.6%	68.4%	52.9%
	都市再開発	356	50	14.3%	236	-	984	273	27.8%	744	-	627	222	13.5pt	508	85.6%	99.5%	81.8%
	小計	2,931	279	9.5%	2,832	1,970	3,660	598	16.4%	3,583	2,211	729	319	6.9pt	751	55.8%	72.6%	54.0%
国際事業		6,143	152	2.5%	6,608	3,845	4,863	10	0.2%	7,946	6,034	△1,280	△141	△2.3pt	1,338	36.2%	2.2%	59.3%
その他		28	3	13.2%	29	11	32	3	11.1%	33	11	3	△0	△2.1pt	3	46.3%	36.1%	47.3%
消去または全社		△216	△151	-	△185	△200	△229	△133	-	△279	△248	△13	17	-	△94	-	-	-
合計		20,154	1,554	7.7%	21,262	18,654	19,656	1,803	9.2%	23,249	21,637	△497	248	1.5pt	1,986	46.1%	51.5%	53.5%

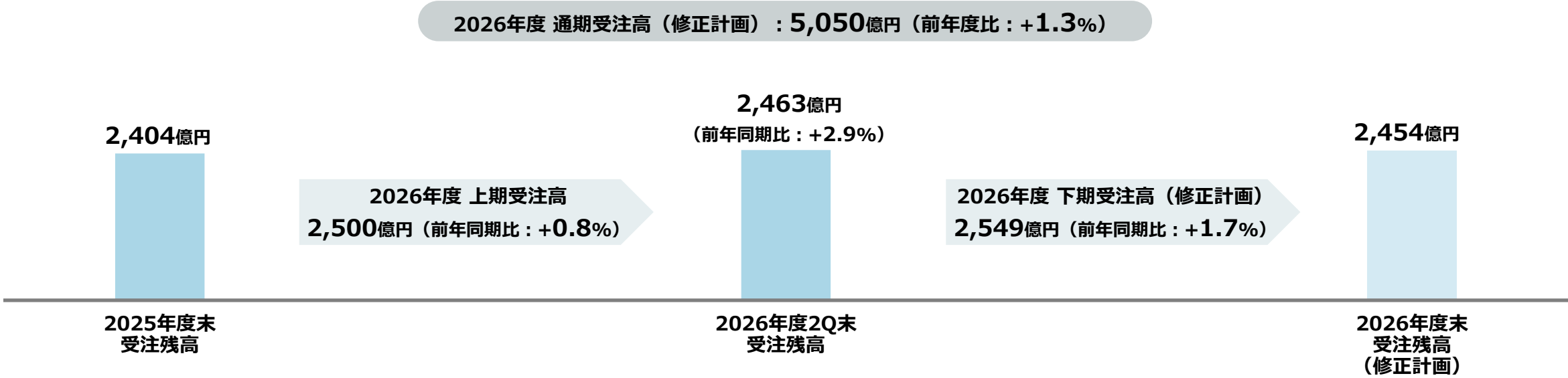
* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度の各数値および比較情報は組替後ベースです。

セグメント別重点施策の進捗

注文住宅ならではの高付加価値提案と3rdレンジへのシフトが奏功し、金利・コスト上昇が続く厳しい事業環境下においても受注は堅調に推移し、受注残高も積み増し。中東情勢等の市況変化に伴う資材価格上昇を織り込むも、増益計画を維持。

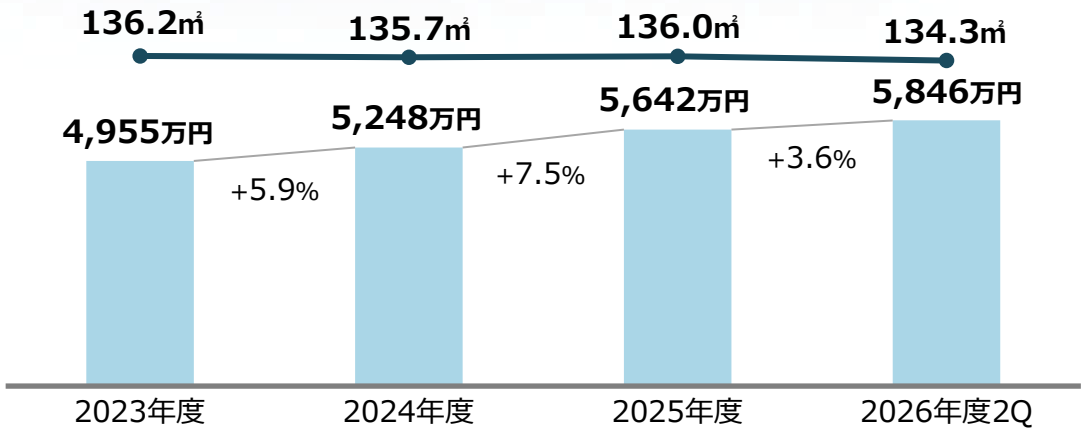
第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
□ 3ブランド戦略の深化 □ CRM戦略の拡充 □ ハード・ソフト・サービスの融合	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	5,000億円（+0.7%）	495億円（+1.3%）	25.5%（+0.1pt）	9.9%（+0.1pt）
	2Q実績			
	2,441億円（△1.1%）	239億円（△5.2%）	25.6%（±0.0pt）	9.8%（△0.4pt）

■ 受注動向

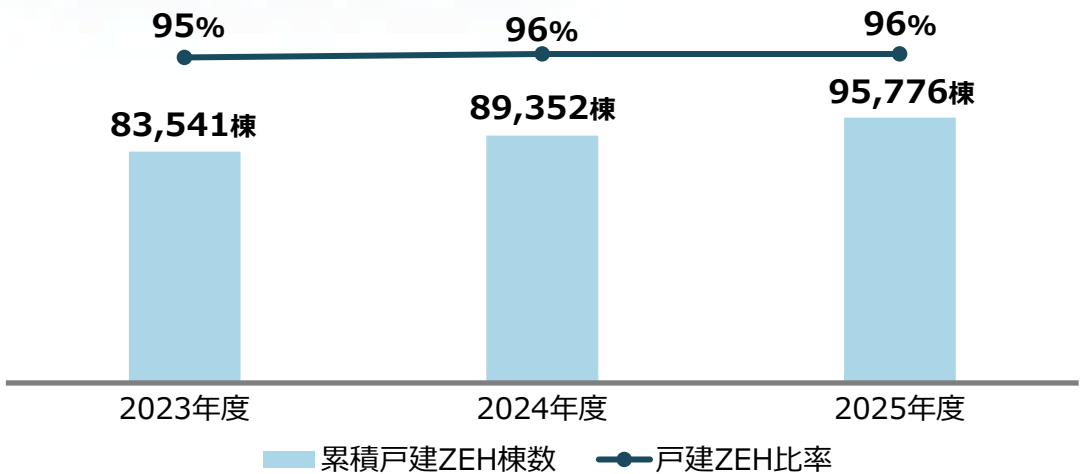


* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度の各数値および比較情報は組替後ベースです。
COPYRIGHT©SEKISUI HOUSE, LTD. All RIGHTS RESERVED.

■ 1棟当たり単価・面積の推移 * 引渡ベース（積水ハウス単体）



■ 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

		2024年度	2025年度	2026年度2Q
1stレンジ	3,000万円未満	2%	1%	1%
2ndレンジ	3,000万円～ 5,000万円未満	65%	59%	56%
3rdレンジ	5,000万円以上	33%	40%	43%

* 2026年度より集計方法を変更したことに伴い、過年度の数値を変更

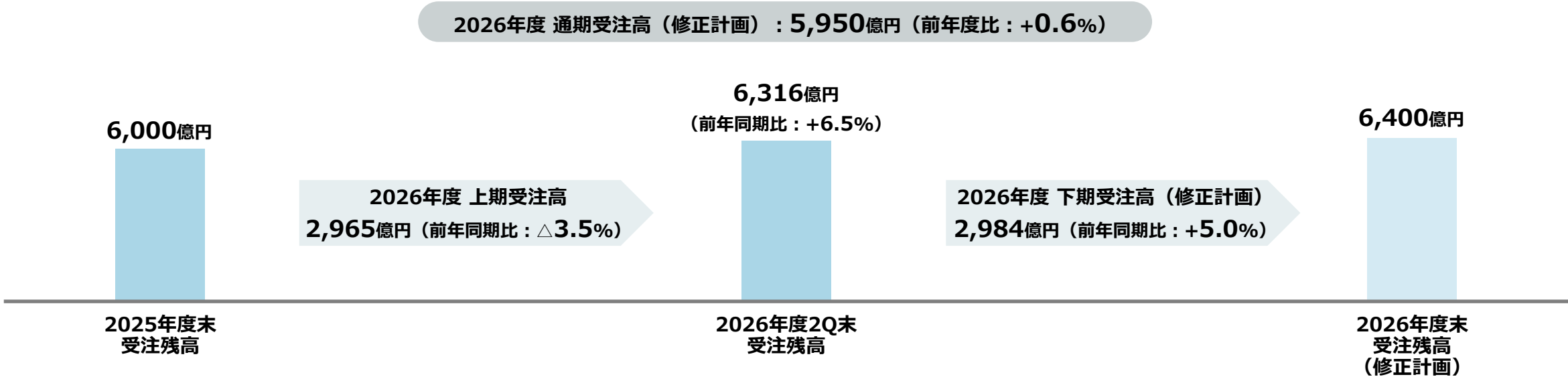
■ 各種提案の採用率

	2024年度	2025年度	2026年度2Q
SMART-ECS	76%	67%	57%
Family Suite	66%	65%	66%
PLATFORM HOUSE touch	30%	30%	23%

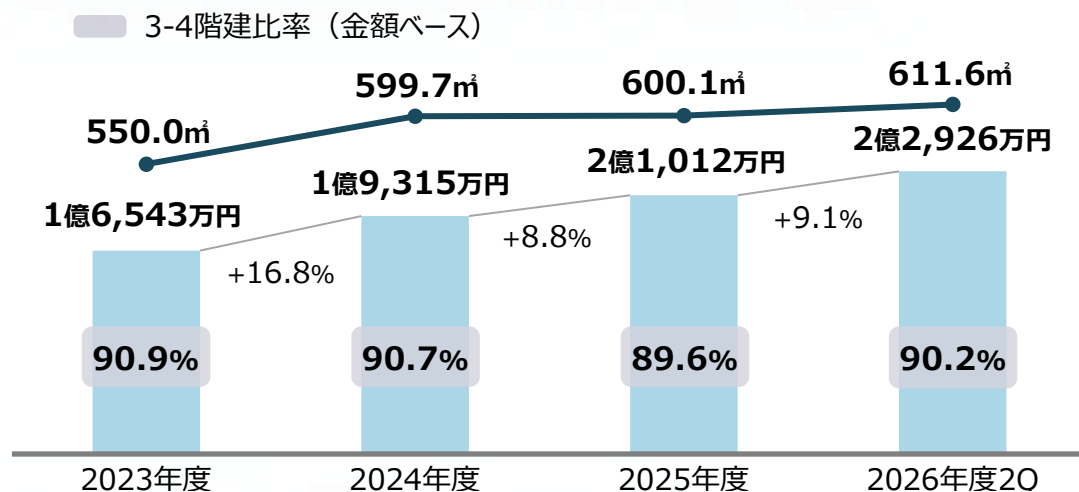
徹底したエリア戦略と高付加価値化が着実に進展し、受注残高を積み上げ。
中東情勢等の市況変化に伴う資材価格上昇を織り込むも、増益計画を維持。

第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画 (修正計画/括弧内は前年度比)			
□ エリア戦略の深化 □ 高付加価値シャーメゾン □ CRE・PRE事業の拡大	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	5,550億円 (+1.4%)	765億円 (+2.2%)	24.8% (+0.4pt)	13.8% (+0.1pt)
	2Q実績			
	2,649億円 (△1.9%)	366億円 (+0.1%)	25.0% (+0.8pt)	13.8% (+0.2pt)

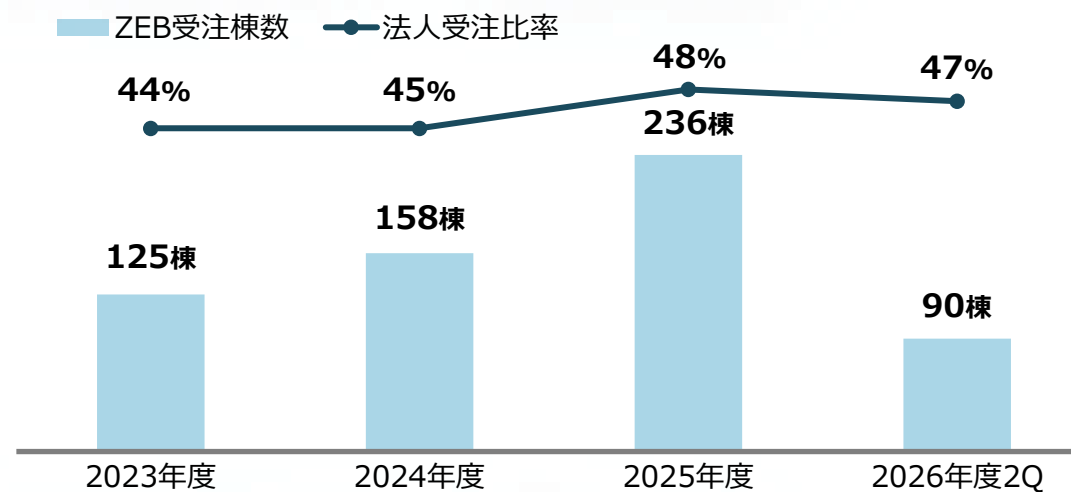
■ 受注動向



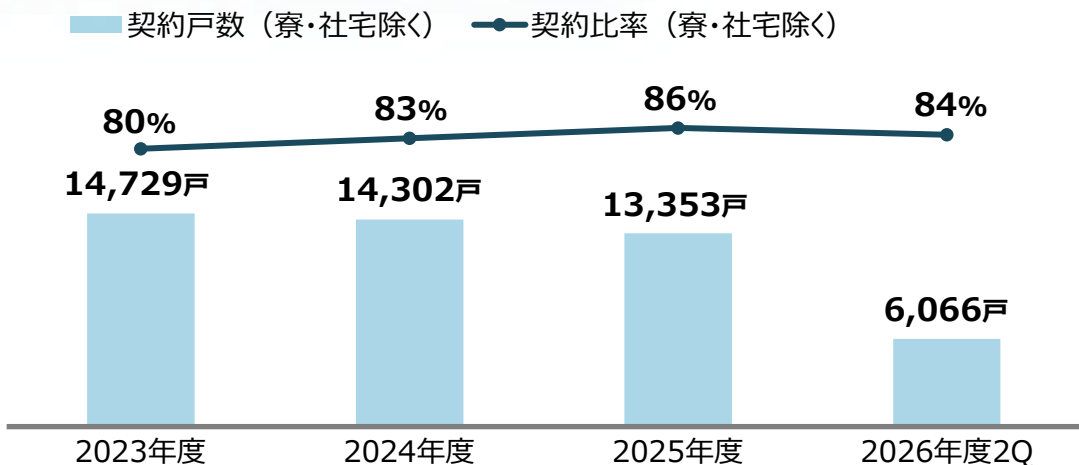
■ 1棟当たり単価・面積の推移 * 引渡ベース (積水ハウス単体)



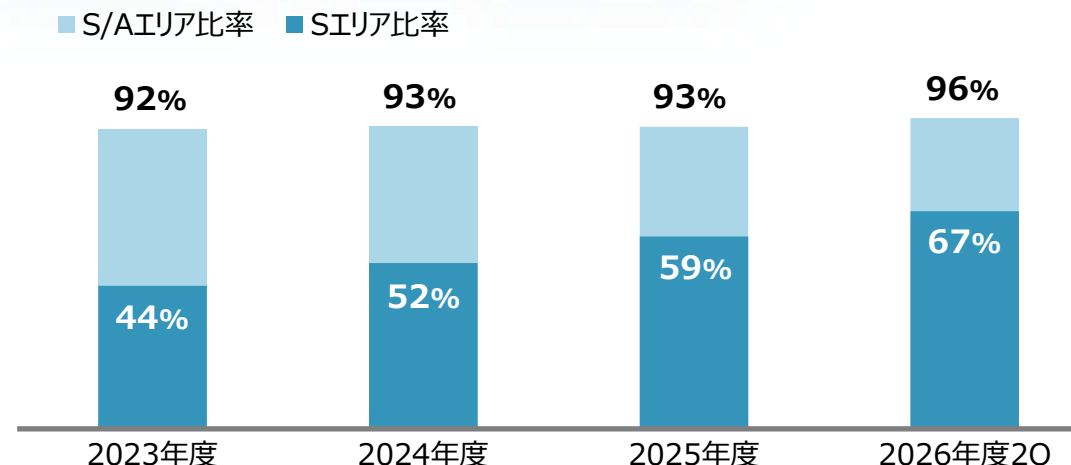
■ 法人受注比率 (金額ベース)・ZEB受注棟数の推移



■ シャーメゾン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



* シャーメゾンZEHに係る各数値の算定期間は各年2月から翌年1月 (2026年度2Qは2026年2月から7月)

採算性を重視した経営の徹底に加え、物価上昇スライドや追加工事の獲得等もあり利益率改善が継続。
技術力・施工力を活かし、高採算案件の受注獲得は順調に進捗。

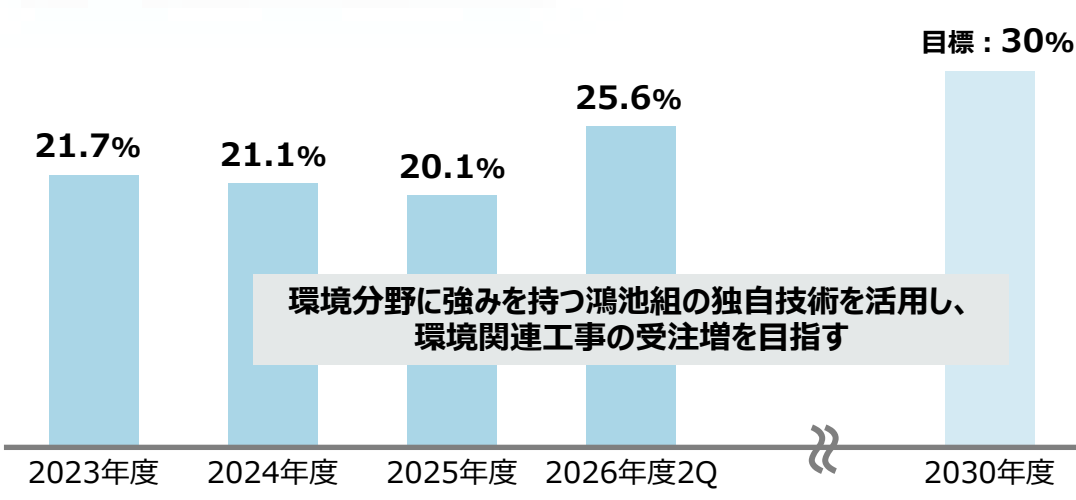
第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
□ 建築事業：受注の安定的拡大 □ 土木事業：環境ソリューションによる差異化 □ 施工力強化	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	3,010億円（△0.4%）	215億円（△2.5%）	13.5%（+0.7pt）	7.1%（△0.2pt）
	2Q実績			
	1,510億円（△5.0%）	150億円（+0.5%）	15.5%（+1.3pt）	10.0%（+0.6pt）

■ 受注動向（鴻池組単体）

受注高	2025年度2Q	2026年度2Q	増減
建築事業	1,274億円	1,085億円	△189億円
土木事業	469億円	415億円	△53億円
合計	1,744億円	1,501億円	△242億円

受注残高	2025年度末	2026年度2Q末	増減
建築事業	2,747億円	2,901億円	153億円
土木事業	1,252億円	1,271億円	18億円
合計	4,000億円	4,172億円	171億円

■ 環境関連工事売上高の比率と目標



好立地かつ質の高い建物供給および適切なリノベーション提案等により、高水準の入居率を維持し、賃料上昇も継続。
空室期間の短縮等による効率化・コスト削減が進み、期初計画を上回る利益率改善を見込む。

第7次中期経営計画の重点施策

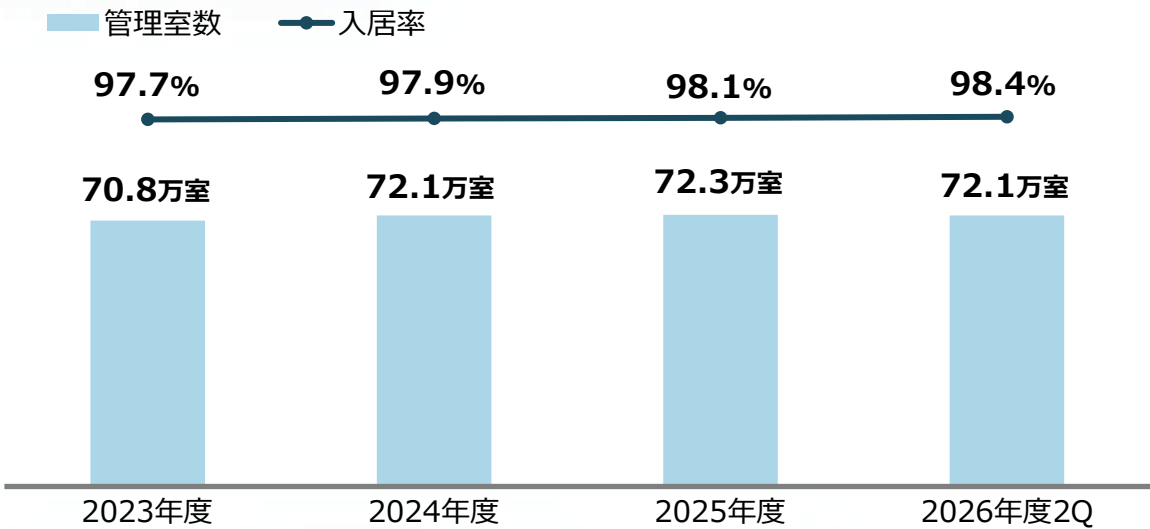
□ オーナーの資産価値最大化

□ 入居者満足度の更なる向上

□ 収益率の向上

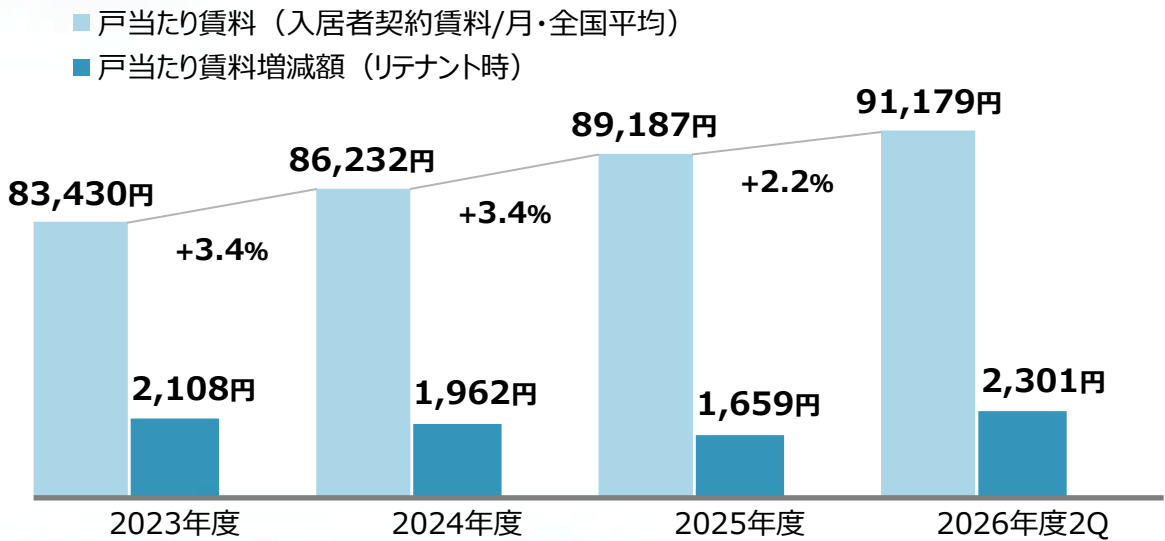
2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
7,260億円（+1.9%）	750億円（+9.2%）	16.7%（+0.7pt）	10.3%（+0.7pt）
2Q実績			
3,680億円（+2.9%）	417億円（+12.7%）	17.4%（+1.0pt）	11.3%（+1.0pt）

■ 管理室数・入居率の推移



*入居率：積水ハウスシャーマンPM各社の借上物件（2026年7月：64.5万室）が対象
* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度との比較情報は組替後ベースです。
COPYRIGHT©SEKISUI HOUSE, LTD. All RIGHTS RESERVED.

■ 賃料推移

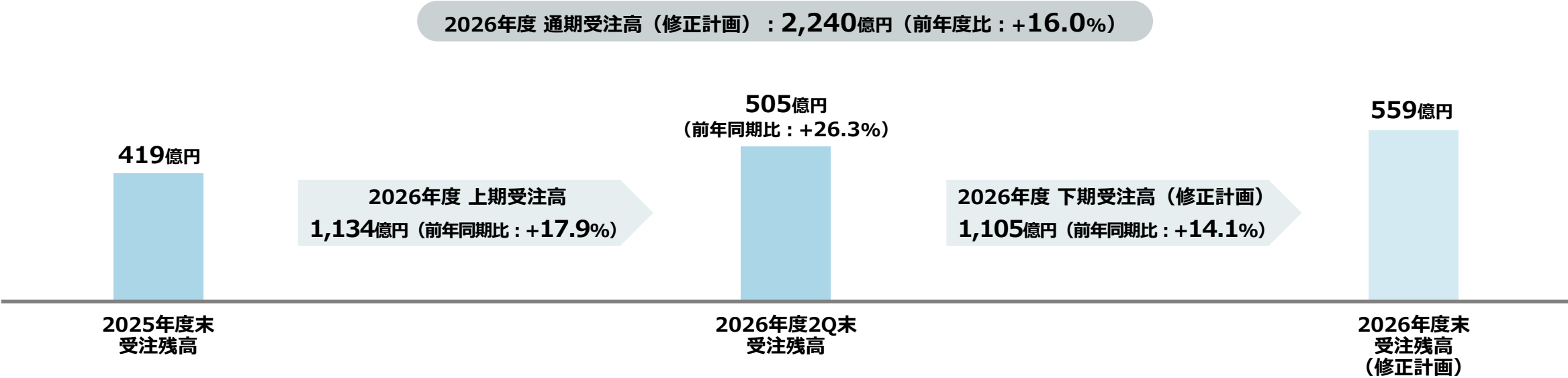


* 対象物件：1969年以降に竣工した当社グループ借上物件

アフターサービス専門のサポートプラス社による顧客接点の強化に加え、リフォーム社・シャーマゾンPM社によるリノベーション提案が奏功。
戸建・賃貸ともに受注規模が拡大し、事業成長が継続。

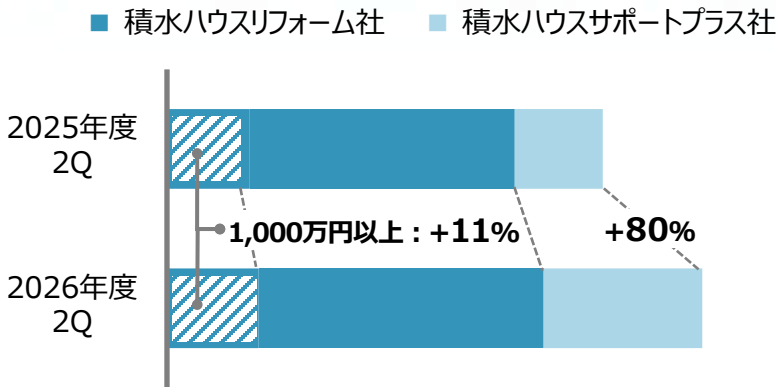
第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
□ 戸建住宅 ↳ 接点拡充による顧客基盤の更なる強化 ↳ 提案型・環境型リフォームでストック価値を向上 □ 賃貸住宅 ↳ 資産価値向上とリノベーションの推進	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	2,100億円（+11.7%）	300億円（+15.8%）	28.1%（+0.3pt）	14.3%（+0.5pt）
2Q実績				
	1,047億円（+12.8%）	150億円（+14.8%）	27.9%（△0.1pt）	14.4%（+0.3pt）

■ 受注動向

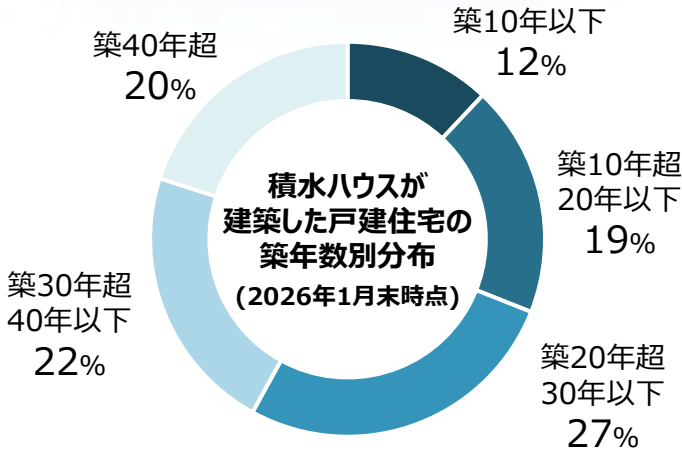


* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度との比較情報は組替後ベースです。
COPYRIGHT©SEKISUI HOUSE, LTD. All RIGHTS RESERVED.

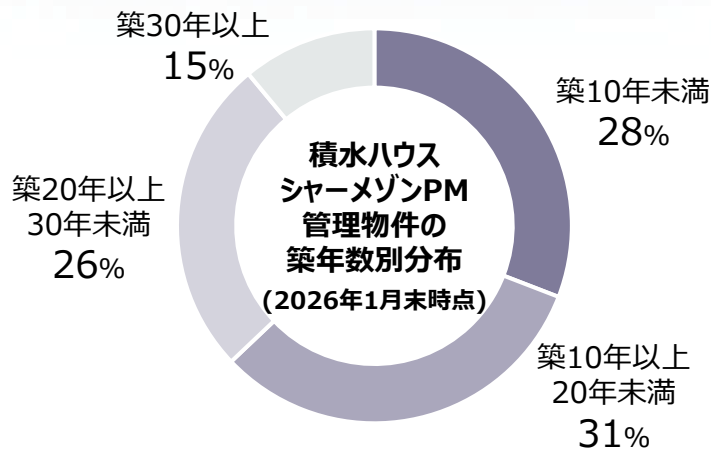
■ リフォーム社・サポートプラス社のリフォーム受注状況



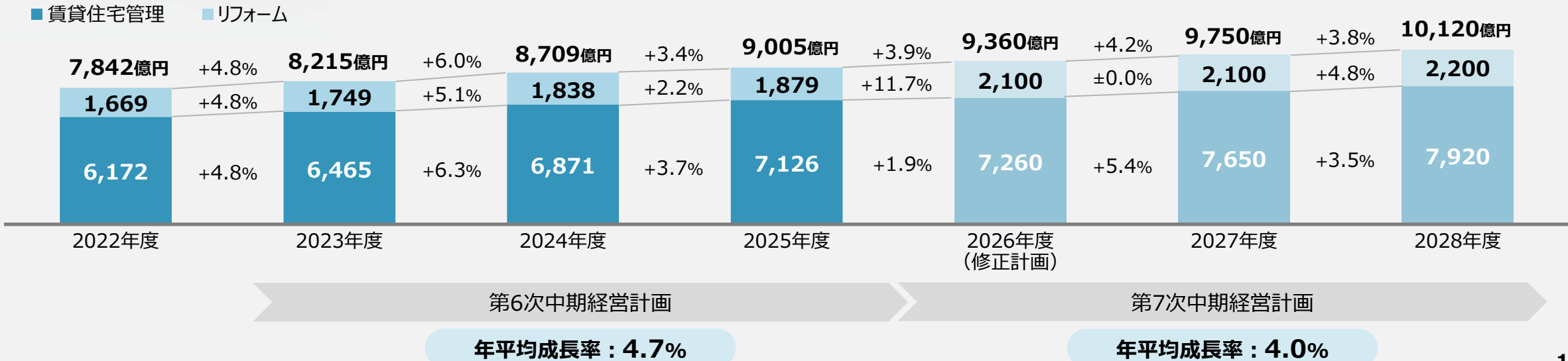
■ 戸建住宅の築年数別分布状況



■ 賃貸住宅 管理物件の築年数別分布状況



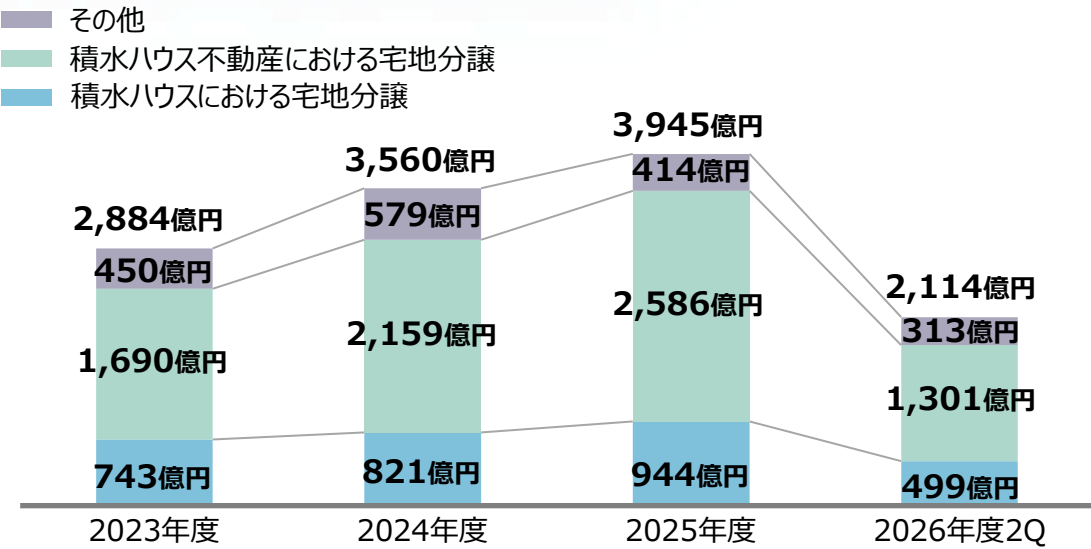
■ スtock型ビジネスの売上高推移



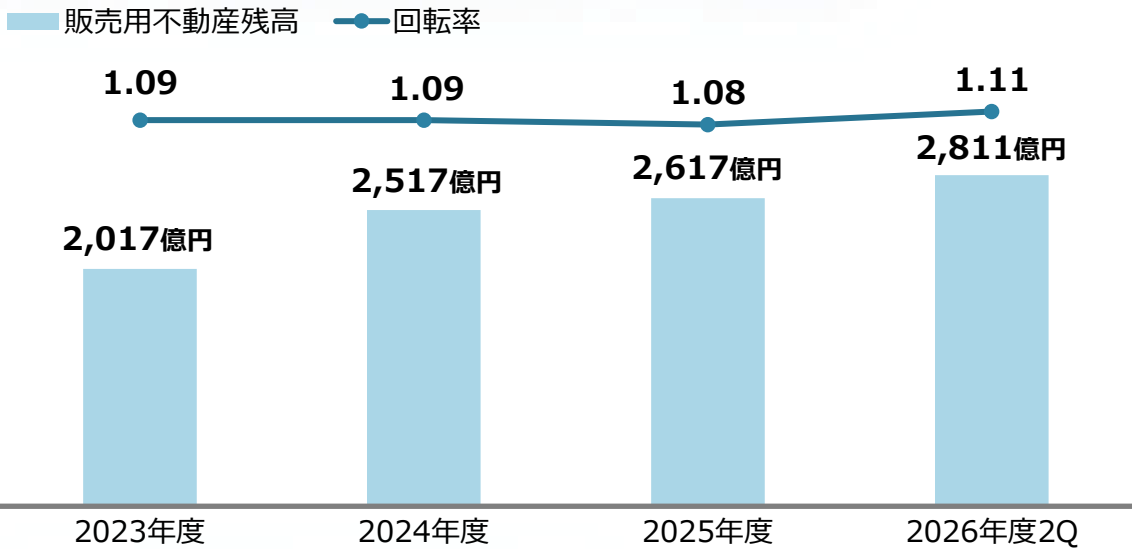
積水ハウス不動産における徹底したエリアマーケティングにより、単価と利益率の向上が進展。
回転率を重視した経営の徹底により、事業成長と資産効率向上の両立を推進。

第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
□ 住宅用地の仕入・販売の強化 ↳ 重点戦略エリアの優良不動産の仕入強化と販売拡大・法人営業の強化 □ ノイエ（戸建分譲事業）の強化 ↳ 高品質の分譲住宅を厳選した立地に供給	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	4,300億円（+9.0%）	320億円（+12.5%）	17.7%（+0.6pt）	7.4%（+0.2pt）
2Q実績				
	2,114億円（+5.7%）	167億円（+17.2%）	17.6%（+1.1pt）	7.9%（+0.7pt）

■ 仲介・不動産事業における売上高の内訳



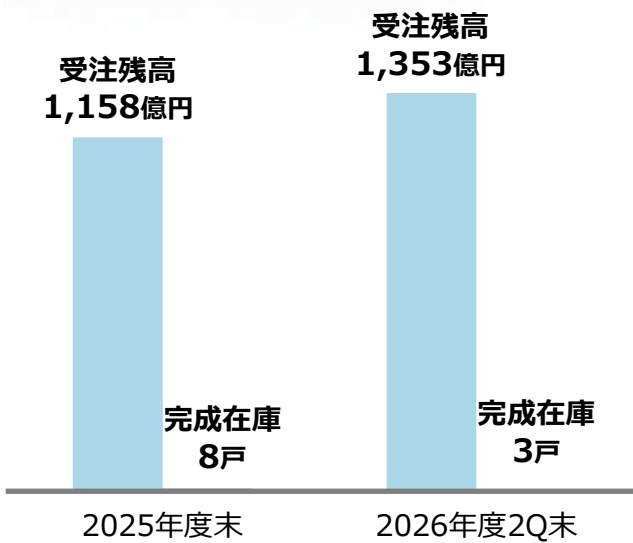
■ 積水ハウス不動産における販売用不動産回転率の推移



四大都市圏（東京・名古屋・大阪・福岡）の厳選したエリアにおいて、高額物件を中心に販売は順調に進捗。
8月の「GM BASE TOKYO」開設により、四都市全てでGM BASEが稼働。顧客接点およびグループ連携の強化により経済圏の深耕を図る。

第7次中期経営計画の重点施策	2026年度 収益計画（修正計画/括弧内は前年度比）			
□ 四大都市圏での開発 └ 厳選したエリアに資産価値の高い物件を供給 └ GM BASEを活用した積水ハウスファンの拡大 └ エリアに相応しい唯一無二の高付加価値住宅の供給	売上高	営業利益	売上総利益率	営業利益率
	1,110億円（△9.6%）	230億円（+31.2%）	31.1%（+8.4pt）	20.7%（+6.4pt）
	2Q実績			
	561億円（△2.3%）	157億円（+83.8%）	36.3%（+12.9pt）	28.0%（+13.1pt）

■ 受注残高・完成在庫の状況



■ 2026年度における主な引渡し（予定）物件

物件名		所在地	販売戸数	引渡時期
2023年度 販売物件 より全て ZEH仕様	グランドメゾン 御徒町公園	東京都台東区	49戸	2026年 9月
	グランドメゾン 渋谷南平台	東京都渋谷区	16戸	2026年12月
	グランドメゾン The 本山鹿子町	名古屋市千種区	38戸	2026年10月
	グランドメゾン The 覚王山月見坂	名古屋市千種区	29戸	2026年12月
	グラングリーン 大阪 THE NORTH RESIDENCE	大阪市北区	484戸	2026年 3月
	グランドメゾン 福岡 THE BAY	福岡市東区	43戸	2026年12月
	グランドメゾン 福岡鴻臚館前	福岡市中央区	97戸	2027年 1月

* グラングリーン大阪 THE NORTH RESIDENCEの当社持分は15%

戦略エリアでの良好な売却環境を背景に、物件売却が期初計画以上に進捗し、売上高・営業利益を大幅に上方修正。
物件パイプラインの拡充に向け、厳選エリアでの仕入れ・開発に注力。

第7次中期経営計画の重点施策

□ 四大都市圏での開発

└ 短期アセットである賃貸住宅「プライムメゾン」の物件パイプライン拡充

└ 保有するオフィス・ホテルの収益性アップで資産価値を向上

2026年度 収益計画（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
1,150億円（△36.2%）	275億円（△42.8%）	31.3%（+0.2pt）	23.9%（△2.8pt）
2Q実績			
984億円（+176.2%）	273億円（+437.7%）	31.7%（+6.3pt）	27.8%（+13.5pt）

■ 資産残高（帳簿価額ベース）*2026年2Q末時点

賃貸住宅

資産残高 約350億円
（稼働中：3物件 | 建築中・企画中：10物件）



プライムメゾン西新宿
（東京都新宿区）



プライムメゾン文京本郷
（東京都文京区）



プライムメゾン亀戸
（東京都江東区）

...

オフィス

資産残高 約980億円
（稼働中：4物件 | 建築中・企画中：3物件）



赤坂グリーンクロス
（東京都港区）
*持分5.0%保有



グラングリーン大阪
（大阪市北区）
*持分15.0%保有

...

ホテル

資産残高 約450億円
（稼働中：2物件 | 建築中・企画中：4物件）



ザ・リッツ・カールトン京都
（京都市中京区）



ウェスティン北海道富良野リゾート
（北海道富良野市）

...

(億円)

	2025年度2Q実績				2026年度2Q実績				前年同期比			
	売上高	営業利益	営業利益率	受注高	売上高	営業利益	営業利益率	受注高	売上高	営業利益	営業利益率	受注高
アメリカ	5,865	150	2.6%	6,428	4,761	44	0.9%	7,504	△1,103	△105	△1.7pt	1,075
戸建住宅事業	5,032	△29	△0.6%	5,422	4,135	△125	△3.0%	5,197	△897	△96	△2.4pt	△224
のれん償却等の影響を除く	-	191	3.8%	-	-	38	0.9%	-	-	△152	△2.9pt	-
コミュニティ開発事業	277	91	32.8%	364	467	111	23.9%	475	189	20	△8.9pt	110
賃貸住宅開発事業	554	89	16.1%	641	158	59	37.3%	1,831	△395	△30	21.2pt	1,189
オーストラリア	278	11	4.1%	179	102	△22	△21.9%	442	△176	△33	△26.0pt	262
その他・共通費	-	△9	-	-	-	△11	-	-	-	△2	-	-
合計	6,143	152	2.5%	6,608	4,863	10	0.2%	7,946	△1,280	△141	△2.3pt	1,338
シンガポール (持分法投資損益・持分売却損益)	-	21	-	-	-	46	-	-	-	24	-	-

期中平均為替レート	2025年度2Q実績	2026年度2Q実績
アメリカ	149.01円	158.30円
オーストラリア	94.23円	110.43円
シンガポール	112.47円	123.67円

* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度の各数値および比較情報は組替後ベースです。

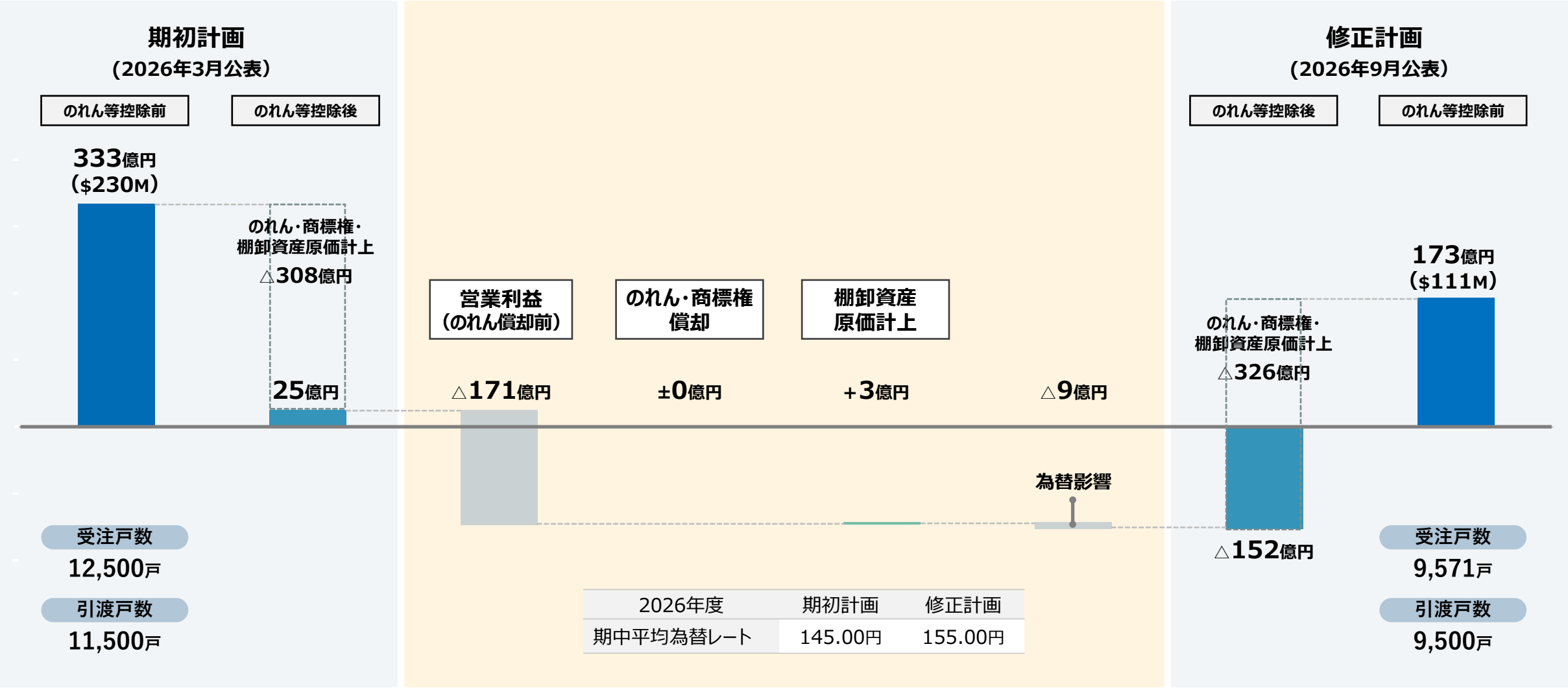
(億円)

	2025年度 実績				2026年度 修正計画				前年度比				2026年度 期初計画比			
	売上高	営業利益	営業利益率	受注高	売上高	営業利益	営業利益率	受注高	売上高	営業利益	営業利益率	受注高	売上高	営業利益	営業利益率	受注高
アメリカ	11,766	365	3.1%	11,572	12,351	477	3.9%	12,290	584	112	0.8pt	717	△824	△82	△0.3pt	△1,500
戸建住宅事業	10,055	△53	△0.5%	9,832	8,735	△152	△1.8%	8,783	△1,319	△99	△1.3pt	△1,048	△1,134	△177	△2.1pt	△1,847
のれん償却等の影響を除く	-	395	3.9%	-	-	173	2.0%	-	-	△222	△1.9pt	-	-	△160	△1.4pt	-
コミュニティ開発事業	935	265	28.4%	964	1,030	267	26.0%	921	95	2	△2.4pt	△42	△70	1	1.9pt	△34
賃貸住宅開発事業	776	154	19.9%	776	2,584	369	14.3%	2,584	1,808	215	△5.6pt	1,808	381	93	1.8pt	381
オーストラリア	1,096	40	3.7%	861	1,094	43	4.0%	1,112	△1	2	0.3pt	250	△14	3	0.4pt	△88
その他・共通費	-	△22	-	-	-	△33	-	-	-	△11	-	-	-	△0	-	-
合計	12,863	383	3.0%	12,433	13,440	480	3.6%	13,400	576	96	0.6pt	966	△840	△85	△0.4pt	△1,590
シンガポール (持分法投資損益・持分売却損益)	-	56	-	-	-	47	-	-	-	△8	-	-	-	27	-	-

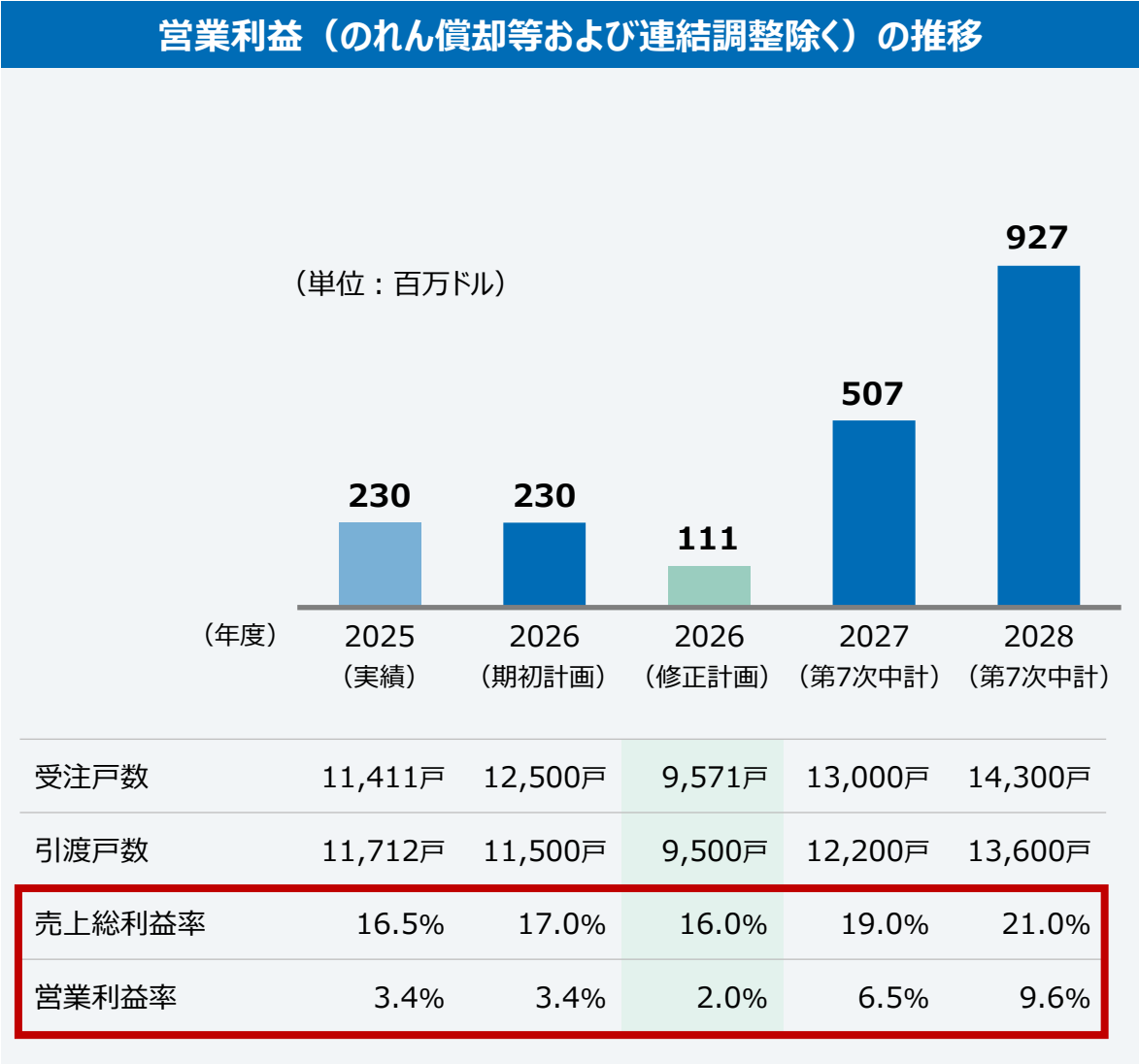
期中平均為替レート	2025年度	2026年度	
	実績	期初計画	修正計画
アメリカ	150.43円	145.00円	155.00円
オーストラリア	96.77円	100.00円	108.00円
シンガポール	114.89円	110.00円	120.00円

* 2026年度よりセグメント構成を一部見直しており、2025年度の各数値および比較情報は組替後ベースです。
COPYRIGHT©SEKISUI HOUSE, LTD. All RIGHTS RESERVED.

■ 2026年度 修正計画 米国戸建住宅事業に係る営業利益の増減要因（期初計画比）



■ 米国戸建住宅事業における第7次中期経営計画（再掲）



成長基盤の構築	
Product 商品	- テクノロジーの移植（設計・施工・部材品質） - New 2×4、SHAWOODの商品開発
Price 価値	- 中高級路線へのシフト - 生涯価値に応じた価格設定
Place 土地	2ブランドに相応しい土地取得 - ROAを高める土地購入手法
Promotion 販売	- CRM戦略の基盤構築 - 商品ブランド浸透に向けたプロモーション戦略の刷新
People 人財	- 企業理念の浸透 - 従業員育成体制・表彰制度の整備

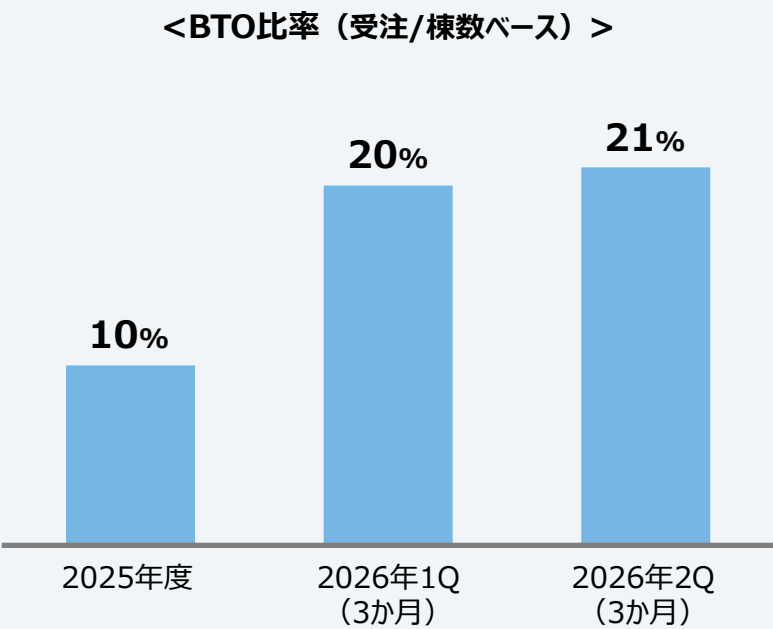
収益性改善に向けた重点施策	
1	・ Built-to-Order比率の向上や中高級商品へのシフト等を通じ、売上総利益率を改善
2	・ One Company化に伴うDivision・拠点の統廃合や人員削減等の合理化による経費圧縮（一般管理費圧縮額：前期比△50M\$程度）
3	・ 低採算区画の早期販売

収益性改善に向けた重点施策

<Built-to-Order比率の向上>

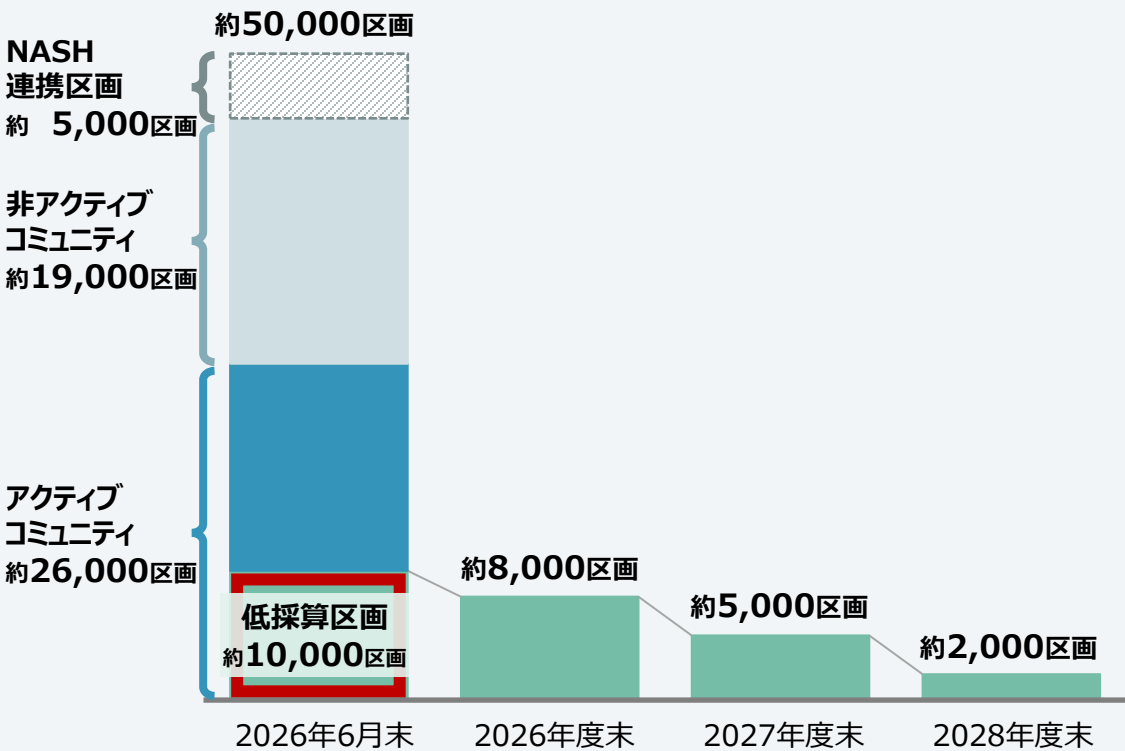
BTO（Built-to-Order）の販売を推進するとともに、
中高級商品へのシフト等、売上総利益率の向上に注力

1月～6月 BTOの受注時粗利率： 約20%



<保有土地の状況>

エントリー層向け且つSPEC住宅での販売を前提に取得した
低採算区画の早期販売に注力

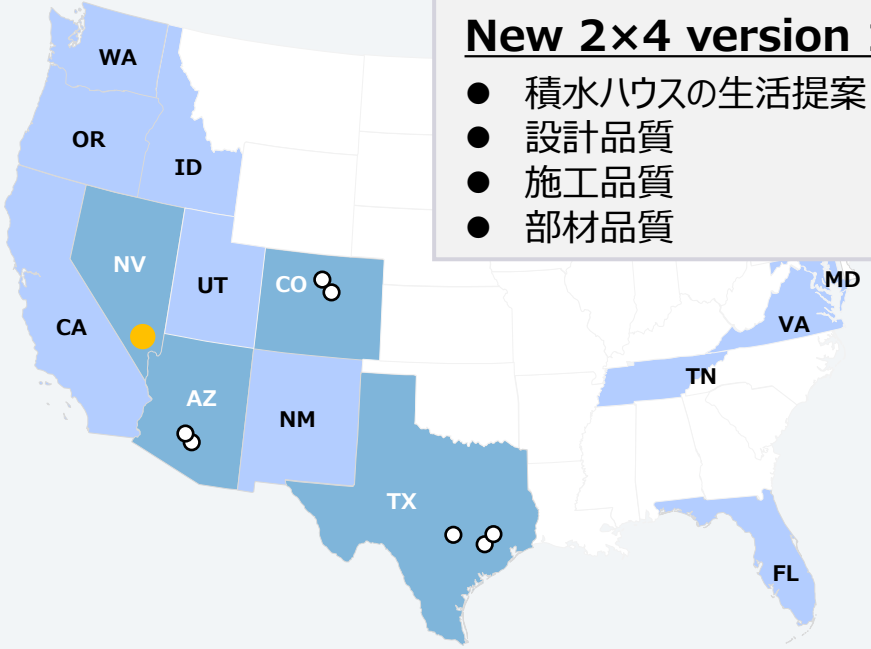


*NASH：NORTH AMERICA SEKISUI HOUSE, LLC.

積水ハウステクノロジーの移植（設計・施工・部材品質）とNew 2x4およびSHAWOODの商品開発は順調

New 2x4

New 2×4 ローンチイベント
2027年2月上旬 @ラスベガス



New 2×4 version 1.0

- 積水ハウスの生活提案
- 設計品質
- 施工品質
- 部材品質

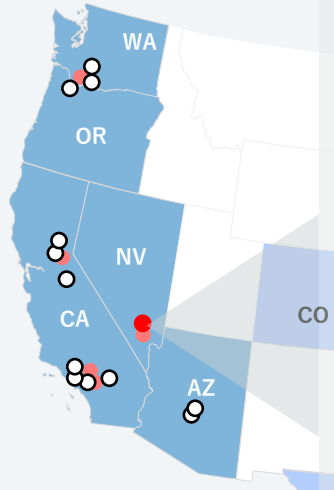
○ Version 1.0 PJ

■ 2027年に展開予定（4州 8PJ）

■ 2028年に展開予定（10州）

SHAWOOD

コミュニティオープン
The Orchards@ラスベガス



● 販売中PJ

○ パイプライン

■ 第7次中期経営計画

■ 第8次中期経営計画

ターゲットはエリート層。ベース販売価格約1.5M\$

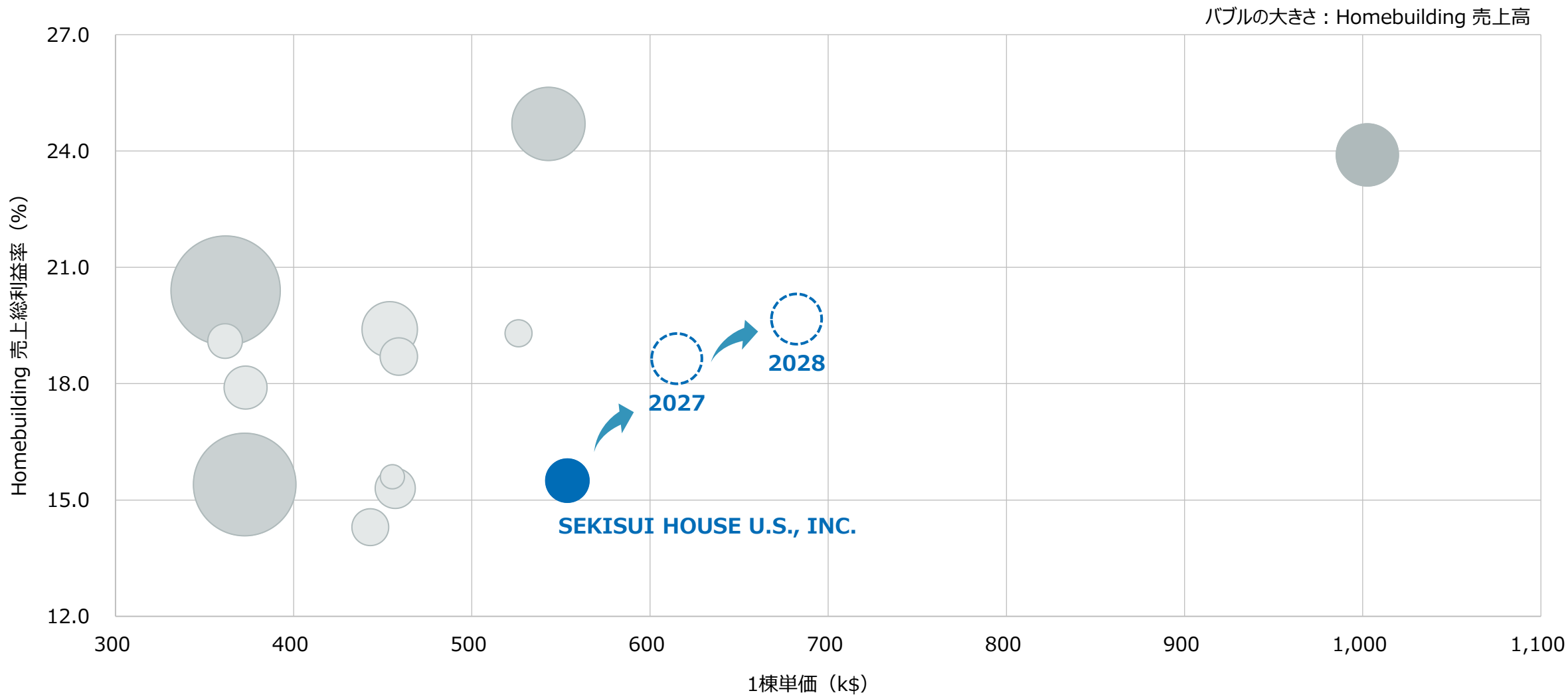


自社分譲地であることから規制に縛られず、
外観デザインの自由度が高い



同じラスベガスの分譲地で要望の多かった広々とした
平屋プラン

■現在のSEKISUI HOUSE U.S., INC.のポジショニング（上場ビルダー12社との対比）



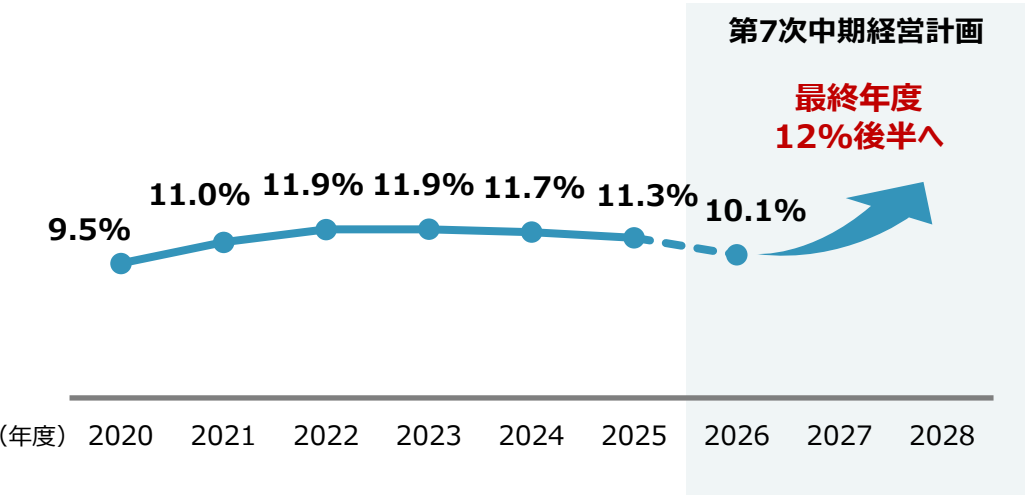
財務の状況

1株当たり配当金は、期初計画より変更なく前年度比1円増配の145円を計画。
15期連続の増配に向け着実に各事業を推進。

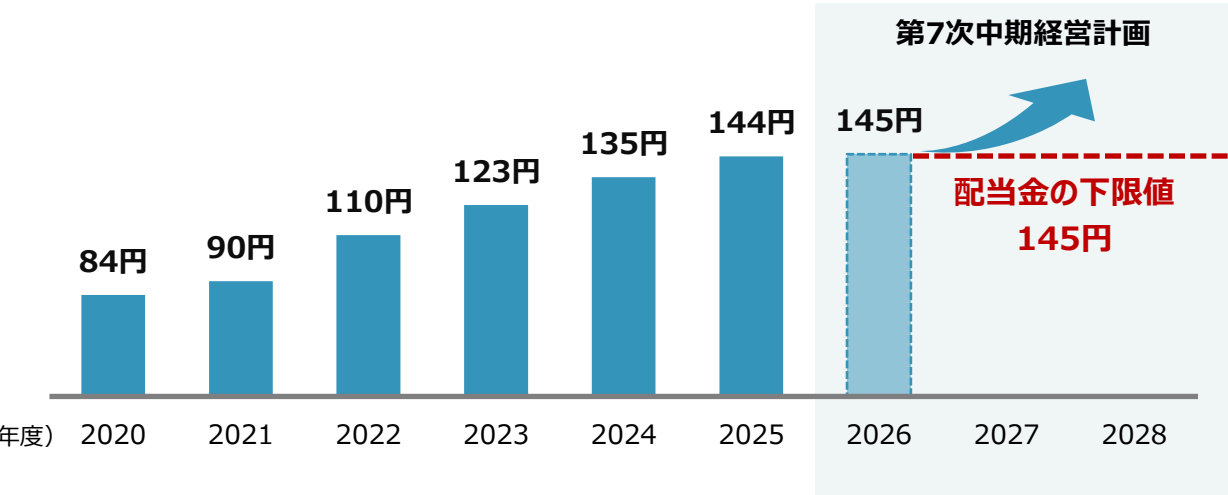
第7次中期経営計画 資本政策・株主還元方針	
ROE	第7次中期経営計画 最終年度12%後半
1株当たり配当金	中期的な平均配当性向：40%以上 配当金の下限値：145円
自己株式取得	機動的に実施

2026年度修正計画	
ROE	10.1%（前年度比△1.2pt） （期初計画より修正なし）
1株当たり配当金	1株当たり配当金145円（前年度比1円増配） 配当性向：42.0% （期初計画より修正なし）
自己株式取得	成長投資と財務健全性のバランスを考慮し、見送る方針

ROEの推移



1株当たり配当金の推移



財務健全性とのバランスを取りつつ、成長投資を継続。
都市再開発事業・米国賃貸住宅開発事業の物件売却による資金回収に伴い、2026年度末の財務健全性指標は着実な改善を見込む。

成長投資

<販売用/投資不動産の計画・実績>
第7次中期経営計画（3か年）

購入/投資	国内	18,500億円	海外	37,500億円	合計	56,000億円
売却/回収	国内	18,500億円	海外	48,000億円	合計	66,500億円

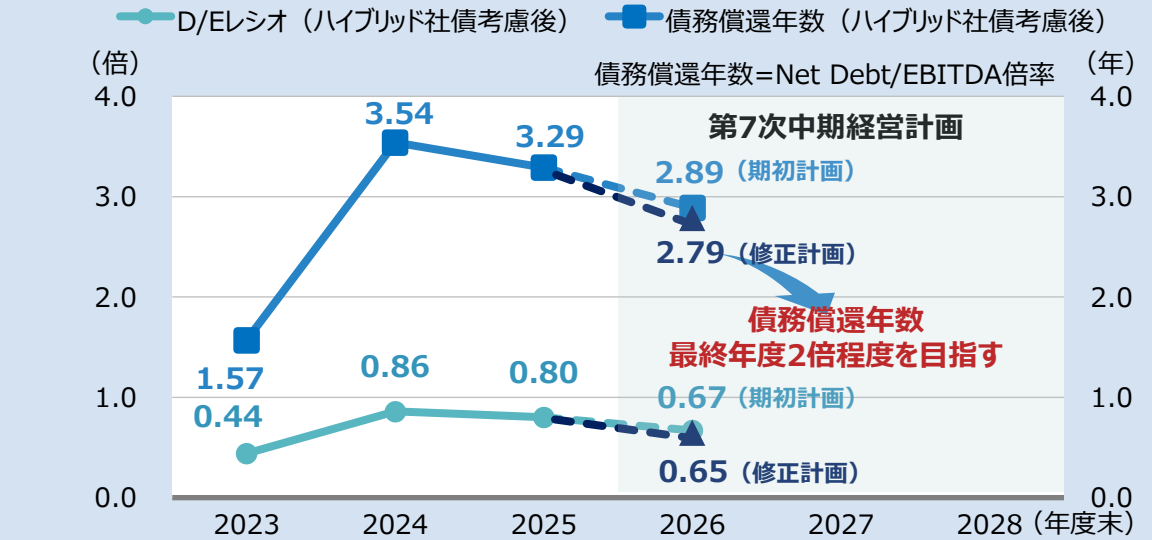
2026年度2Qまでの進捗

購入/投資 (進捗率)	国内	2,648億円 (14.3%)	海外	4,355億円 (11.6%)	合計	7,003億円 (12.5%)
売却/回収 (進捗率)	国内	3,328億円 (18.0%)	海外	4,866億円 (10.1%)	合計	8,195億円 (12.3%)

<工場・IT投資等>

投資	3か年で1,500億円
----	-------------

財務健全性



(単位：億円)	2023年度末	2024年度末	2025年度末	2026年度末
	実績	実績	実績	期初計画
Net Debt *	4,818	13,868	13,465	12,000
EBITDA	3,075	3,920	4,098	4,150

* 2024年度末以降のNet Debtは、ハイブリッド社債による資本性（1,000億円）を控除して記載

長期格付
日本格付研究所 (JCR) AA
格付投資情報センター (R&I) AA-
S&P グローバル・レーティング (S&P) BBB+



TOPICS

SMART-ECS
SARAWEL
スマートイクス サラウエル

空気清浄に「高除湿」を加えて、家まるごとサラッと快適に

SMART-ECS（スマートイクス）

住まいに取り込む空気の温度と空気の清潔さを
コントロールする換気システム

■ 清潔空気（Air Me）

空気中の汚染物質をすばやく除去

■ 快適室温

熱交換換気により熱損失を抑制

■ 換気ゾーニング

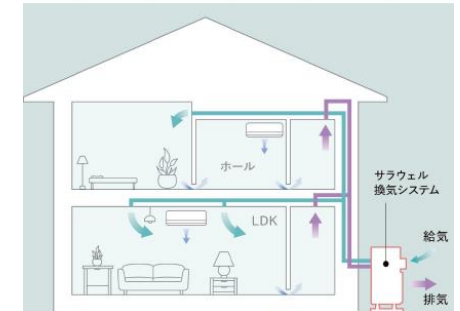
空気の流れをコントロール



2026年8月 新発売

SMART-ECS SARAWEL（スマート イクス サラウエル）

暮らしの快適さを左右する「湿気」までコントロール
業界最高※の高除湿力で、家まるごとサラッと快適に



■ 業界最高※の 高除湿力

定格除湿能力 **3.1** kg/h相当

■ 屋外設置

外気を除湿してから給気
メンテナンス容易

■ 家中サラッと快適

廊下や洗面室などの非居室も

SMART-ECS+高除湿の力で
日本の夏を、もっと快適に

ムシムシ感
軽減



部屋干し
負担軽減



カビ・ダニ対策
手間軽減



※「業界最高の除湿力」：定格除湿能力3.1 kg/h（JIS B 8638:2020の除湿冷房条件（冷房標準：室内側27℃CDB・19℃WB、室外側33℃CDB・28℃WB）による値）。国内戸建住宅向けの調湿外気処理機（風量200 m3/h以下の商品）のうち、JIS B 8638:2020または同等条件で評価された製品との比較（各社公表資料）において業界最高。積水ハウス、パナソニック HVAC & CC調べ（2026年6月時点）

背景 強固な施工ネットワーク

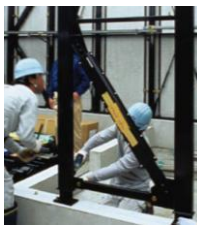
業界最高水準の施工力・責任施工体制

基礎・外装
積水ハウス建設HD

強固な信頼関係

内装
積水ハウス会

3工種の合計 約 **7,700** 人



→外構施工でもさらなる強化へ

エクステリアパートナーシップ制度 概要

外構・エクステリア施工会社と“共に成長する”新たな協業の枠組み



202社

外構工事店と
全国規模で連携

※7月23日リリース時点

2026年8月1日
本格運用開始

積水ハウス建設 × 外構工事店 5つの連携施策

1 施工体制の安定化

年間工事量の見通しを共有

2 人財採用・育成

人財確保と
技能向上を支援

3 資材調達・生産効率化

工場出荷材を活用し
品質・効率を向上

4 緑化・外構価値向上

「5本の樹」計画等を通じて
環境配慮型の緑化・外構の普及

5 持続的な事業成長

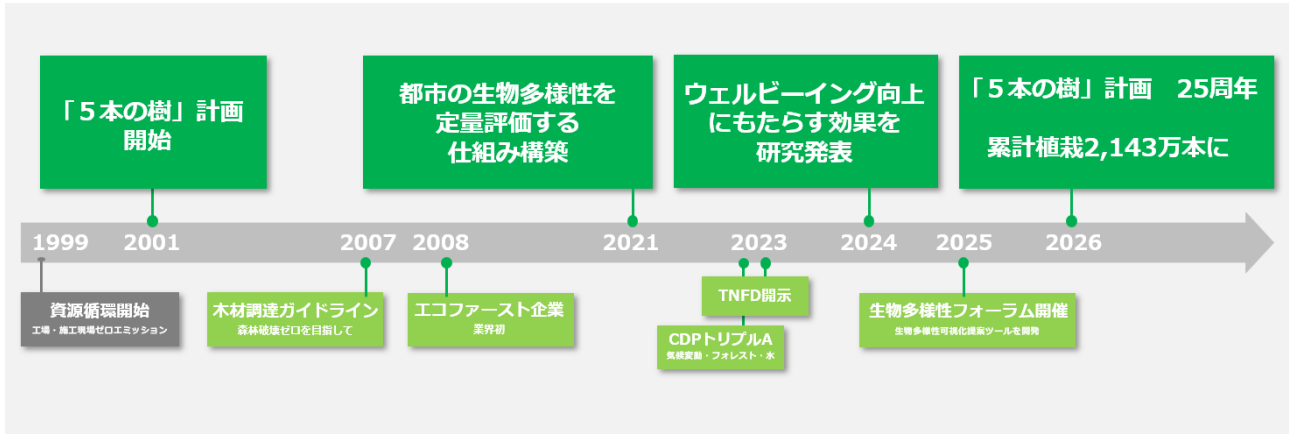
外構工事店の
経営基盤を強化・経営支援

住まい・まちなみの価値向上へ

開始から25年を迎えた「5本の樹」計画

- 「5本の樹」計画 取り組みの歩み
- ・2001年から開始した造園緑化事業「5本の樹」計画 25周年
 - ・実績データを分析し、生物多様性保全や再生に関する定量的な実効性評価を実現
 - ・在来種中心の植栽がウェルビーイングの向上に寄与することを研究発表
 - ・お客様と共に育む“都市のネイチャーポジティブ”累積植栽は2,143万本に

【環境関連取り組み年表】



- 【「5本の樹」計画 25周年記念ロゴマーク】
- ・多様な樹種とそのまわりには鳥と蝶が舞い、そして真ん中には“人”がいることをひと目で伝えるロゴデザイン



- ホワイトペーパー発表（7月14日公開）
- ・25周年の成果とコンセプトを、科学的エビデンスでまとめたホワイトペーパーを作成
 - ・一般向け、専門家向け、それぞれの英語版を含む全4種類の展開



【一般版（左）】
「5本の樹」計画の考え方を暮らしに近い言葉でわかりやすく解説

【専門家版（上）】
「5本の樹」計画の効果を科学的エビデンスに基づき検証・解説

✓国内外への「5本の樹」計画の発信の場としてグローバルネイチャーポジティブサミットへ参画

- ・7月14日15日の2日間に及び日本の熊本にて開催された国際会議
- ・2026年10月のCOP17を見据え、参画団体による取り組みと成果を世界へ発信と共有



米国SHAWOOD Sommers Bend | 建設・開発プロジェクト部門でZEH・品質・人財育成・環境保全などが評価



Sommers Bendのモデル棟とコミュニティ



エクスペリエンスセンター



モデル棟「Sakura」内観

評価ポイント	
ZEH・防災	強靱な構造部材を採用するとともに、太陽光と蓄電池を標準装備したZEHを展開。高い設計自由度と防災性・環境性能を両立し、顧客から高い評価を獲得
人財育成・品質	精緻な施工を担う現地人財の育成・技術継承を進めることで、住宅の品質を継続的かつ安定的に確保
地域信頼	展示棟での見学会やオープンセレモニーを通じて事業内容をPR。地域住民との信頼関係を構築し、地区全体が理念を体感できるショールームとして機能
研究・長寿命住宅	自社研究施設での調査・実験や災害対応の知見を活用し、防災性に優れた長寿命住宅を展開
環境保全	合法性や生物多様性に配慮し、森林認証材を活用。部材加工ではプレカットを推進し、施工現場での廃材や発生量を抑制するなど、環境保全に貢献

分譲地概要
Sommers Bendは、米国カリフォルニア州テメキュラに位置する57区画の戸建分譲地で、2024年にSHAWOODの販売を開始。 SoCal MAME Awards を受賞したほか、PCBC Gold Nugget Awards で最優秀賞を獲得。さらに2025年には The Nationals でコミュニティ、モデルホーム2棟、販売センターの計4部門で最高賞 Gold Awardを受賞するなど、米国住宅業界で高い評価を得ています。

「JAPAN コンストラクション国際賞」：日本企業が海外で携わった「質の高いインフラ」プロジェクト等を国土交通大臣が表彰し、日本企業の海外におけるプレゼンス向上とさらなる海外展開を後押しすることを目的として、2017年度に創設されました。

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。