

プレジデント方針

「セキスイハイムらしさ」を研ぎ澄まし、  
持続的成長のためのコア事業変革・  
フロンティア開拓に挑む

住宅カンパニー



関口 俊一  
住宅カンパニー  
プレジデント

概要

住宅カンパニーでは、短工期での施工や、設計どおりの性能をすべての住まいで実現する高度工業化工法「ユニット工法」に特化した新築住宅事業（住宅事業）を展開し、国内住宅業界で独自の地位を築いています。住宅事業は顧客ニーズのさらなる高度化に対応し、「環境」「安心」「快適性」をコンセプトに高性能化を進めてきました。特に、太陽光発電搭載住宅に関しては他社に先行し、1997年から本格的に取り組みを開始し、2016年度末で累積18万棟超を販売しています。また2012年4月には、蓄電池、HEMS\*を標準搭載した「スマートハイム」を市場に投入しています。

リフォーム事業では、工業化住宅の特性を活かし、当社が施工した住宅のデータベースを活用して、お客様のライフステージを通し、最適なリフォームをご提案しています。

さらに、中古流通や賃貸管理などの住資産マネジメント、サービス付き高齢者向け住宅建築・運営などのフロンティア国内事業、海外での新築住宅事業の拡大に取り組んでいます。

\*HEMS:「スマートハイム・ナビ」(ホーム・エネルギー・マネジメント・システム)

トピックス from PRESS Release

- 2017年 5月 地域密着型医療連携拠点「オアシス在宅療養支援センター」を開設
- 2017年 7月 積水化学工業創立70周年記念商品「スマートパワーステーションGR」を発売 1
- 2017年 7月 積水化学工業創立70周年記念商品「スマートパワーステーションGR「楽の家」(平屋)」を発売
- 2017年10月 木質系ユニット住宅「グランツーユーV(ファイブ)」の本格販売について
- 2017年12月 鉄骨系3階建て住宅「デシオ」シリーズの強化について
- 2018年 4月 新型「スマートパワーステーションFR」を発売  
— 「スマートパワーステーション」シリーズ受注累計1万棟突破記念
- 2018年 5月 積水化学グループのまちづくり「SEKISUI Safe&Sound Project」について 2



画像はイメージです

## 住宅カンパニー

## 2017年度の業績

## 2期連続で増収増益を確保。新築受注もボリュームゾーン向け新商品「グランツーユーV」がけん引し、受注棟数増を確保。

住宅カンパニーの2017年度は、2期連続で、増収増益を確保することができました。売上高は前期比128億円増の4,978億円、営業利益は前期比4億円増の379億円でした。2期連続の増収増益でしたが、リフォーム事業の不振などもあり、営業利益率はほぼ横ばいの7.6%でした。

事業別に売上状況を見ると、新築住宅を手掛ける住宅事業及びフロンティア事業が増収、リフォーム事業は減収と明暗が分かれました。

営業利益に関しては、住宅事業は主要部材である鋼材を中心とした部材が高騰しコスト増となる中、売上棟数増や販促費など固定費の圧縮等によって、増益を確保しました。一方で、リフォーム事業は、受注不振による売上減を主要因として、減益となりました。

## ボリュームゾーン向け新商品「グランツーユーV」がけん引役となり、新設住宅着工が減少するなか、受注増を確保

住宅カンパニーの業績を事業別に振り返ると住宅事業は、前期の受注残を背景に、販売棟数を増やしました。さらに、2017年度より発売開始した「グランツーユーV」の受注が、住宅の一次取得者を中心に好調に推移しました。国内の新設住宅着工は3年ぶりの減少に転じ、中でも、持ち家は

前期比3.3%減の28万戸強となる厳しい環境ではありましたが、当社の住宅受注は前期比1%増を確保しました。内訳は戸建てが3%増と伸ばした一方で、アパートが17%減となりました。

一方、リフォーム事業については、提案型営業をテーマに、設計やデザイナーの増強を図っていましたが、厳しい事業環境の中で、受注が期初計画比、前期比ともに下回る水準となりました。2018年度は増益を達成するために、体制の見直しを実施します。

フロンティアの国内・海外についてはほぼ計画通りとなりました。



木質系ユニット住宅「グランツーユーV(ファイブ)」

## 2017年度営業利益の要因分析(前期比)

(億円)



住宅カンパニー

# 2018年度の計画

## 3期連続の増収増益と2019年度増益に向けた受注残確保に注力

住宅カンパニーの2018年度は、2019年10月に予定されている消費増税に向け、駆け込み需要による市場活性化が緩やかながらみられる市場環境の下、新築住宅の受注拡大と共に増収増益を目指します。売上高5,160億円、営業利益395億円と3期連続の増収増益を目指すと同時に、2019年度に大幅な増益が達成できるよう、期末受注残の確保に注力していきます。

事業別の見通しでは、住宅事業、フロンティア事業では増収を、リフォーム事業ではほぼ前期並みの売上高を確保する計画です。利益面では、住宅事業が人員増強に伴う固定費増に加え、木材等の部材の高騰が減益要因となりますが、売上棟数増によりカバーする計画です。前期並みの売上高を計画しているリフォーム事業では固定費削減を図り、増益を計画します。

## 次期消費増税前の需要拡大効果もあり、新築住宅受注は拡大継続

住宅カンパニーの主要市場となる新築住宅の2018年度市場は、都市部を中心として下期から消費増税前の駆け込み需要が緩やかながら発生すると見込んでいます。こうした駆け込み需要の確実な確保により、受注増を目指します。

商品戦略については、2017年度に発売し、受注増に寄

与した3商品に加え、2018年度には鉄骨系の新製品を相次いで発売し商品力強化を図ります。また、自社土地分譲については、強化を継続していきます。さらに、営業戦術については、4月時点にて前期比5%増の営業人員を増強しています。

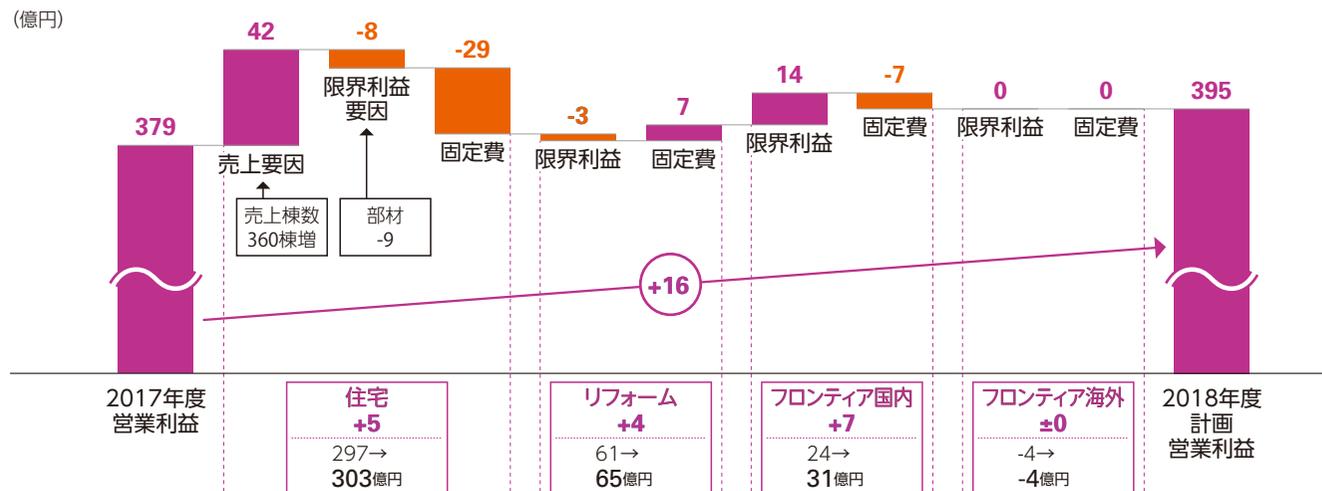
## リフォーム事業は、間接部門の効率化などを中心に収益力回復へ

リフォーム事業の2018年度は、商材や営業力の強化と共に、固定費コントロールを進めます。戦略商材の集中拡

販を徹底すると共に間接部門を中心に効率化を図り、収益力の回復を目指します。また戦略商材に加え、従来のメンテナンス商材なども強化し、2019年度以降も増益基調が軌道に乗るようビジネスモデルの再構築を図ります。

このほか、不動産を中心としたフロンティア事業は管理戸数や中古流通の増大を通じて収益拡大を目指します。さらに、一時的に市場が縮小していたタイでの海外事業においても、2018年に入り受注が回復傾向にあることから、180棟の売上を計画しています。

### 2018年度計画営業利益の要因分析(前期比)



住宅カンパニー

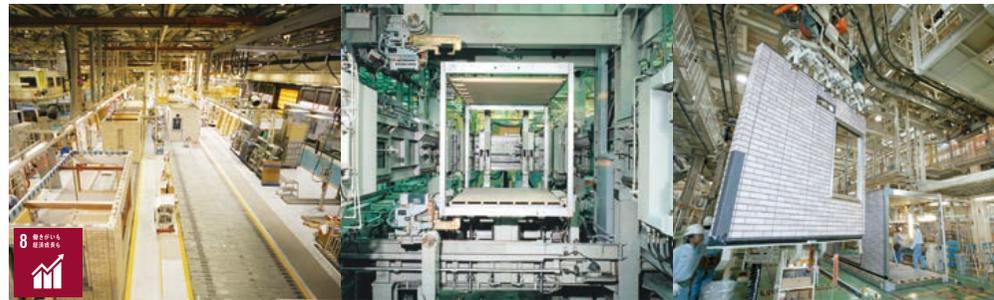
# 住宅カンパニーのビジネスモデル

50年にわたって蓄積してきたユニット住宅に関するノウハウと先進のゼロエネルギー住宅との融合で、地球環境にやさしく、60年以上安心して快適に住み続けることのできる住まいの提供を行っています。



住宅カンパニー

主な製品



工業化が進んだ住宅生産工場内部



住宅ユニットの据え付け風景



エネルギー自給自足を実現するスマートハウス「スマートパワーステーション」



大容量太陽光発電システム



省スペースに収まる蓄電システム「e-Pocket」



コンサルティング型HEMS「スマートハイム・ナビ」



外壁(エコシャンテ)リフォーム



リビング・ダイニング・キッチンリフォーム

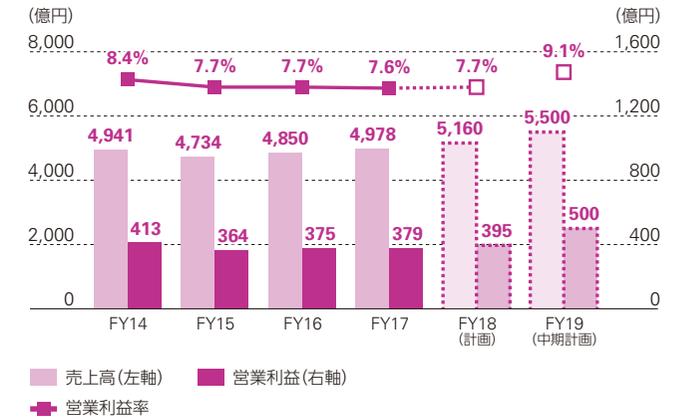


セキスイハイムグループが建築・運営まで担う高齢者住宅



タイでの住宅生産工場

業績推移

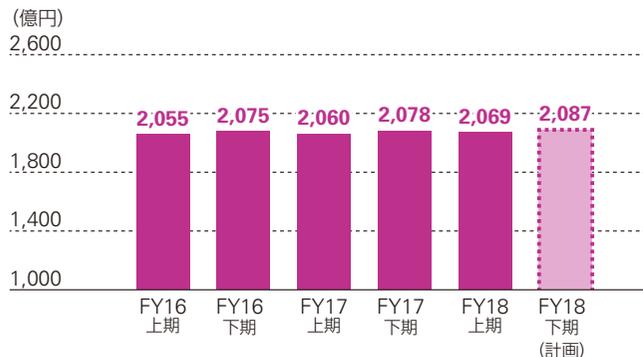


(億円)	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17
資産	2,561	2,491	2,655	2,778	2,849
減価償却費	77	67	80	89	93
資本的支出	111	98	144	135	144
研究開発費	47	49	48	45	46
従業員数(人)	9,840	10,442	10,419	10,447	10,698
連結子会社数 (カッコ内は海外)	38(1)	40(1)	41(1)	41(1)	37(1)

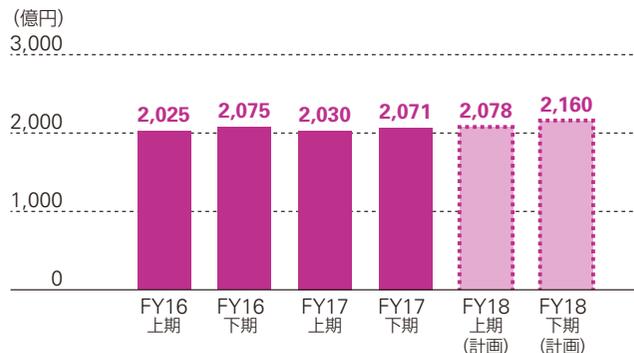
住宅カンパニー

カンパニー関連指標

期初受注残額



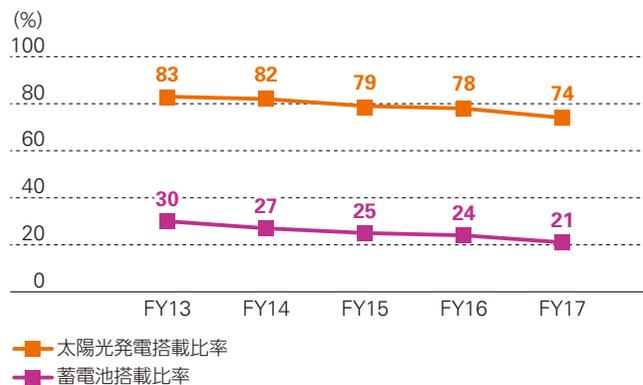
新規受注高



住宅の販売棟数

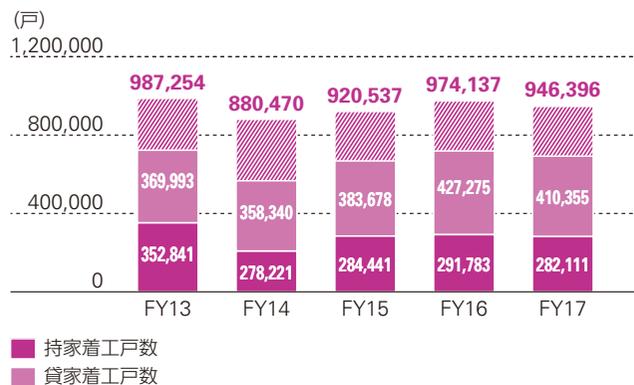


太陽光発電・蓄電池搭載比率



マーケットデータ

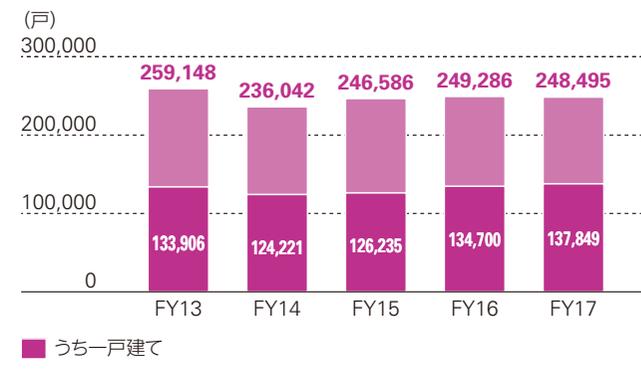
新設住宅着工戸数



※国土交通省「住宅着工統計」

マーケットデータ

分譲住宅着工戸数



※国土交通省「住宅着工統計」