

住宅カンパニー

高性能住宅・住関連サービスの提供で、ひとびとの安心・安全・快適な暮らしを支える

概要

住宅カンパニーでは、短工期での施工や、設計通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き、2019年度末で累積60万棟超を販売しています。当社は特に、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、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、その後2019年4月には、よりコストパフォーマンスの高い「スマートパワーステーションアーバン」を発売し、幅広い客層に対応するラインナップを揃えています。

今中期経営計画より新設したストック事業では、これまでのリフォーム事業と不動産事業の統合により、当社が施工した住宅価値の最大化に取り組み、お客様のライフステージを通し、より最適なお提案を実現します。

また、当社グループの技術を結集した「あさかりドタウン」をはじめとする、まちづくり事業のさらなる育成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)」

リスクと機会

当カンパニーでは、急激な材料価格の高騰による生産コストの上昇、新型コロナウイルスのような感染症の拡大により、事業活動が制限されること、世帯数減による国内住宅着工数の減少・建設現場の人手不足をリスクと認識しています。そんな中でも、省施工、現場での工期短縮を可能にする「ユニット工法」のメリットを活かせる機会ととらえており、生産最適化などのさらなる体質強化等により相対的に着工減少率の小さいファーストバイヤー向け戸建を中心にさらなるシェアアップを目指します。



工業化が進んだ住宅生産工場内部



リビング・ダイニング・キッチンリフォーム



防災・減災のまちづくり



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



防災・減災のまちづくり



タイでの住宅生産工場

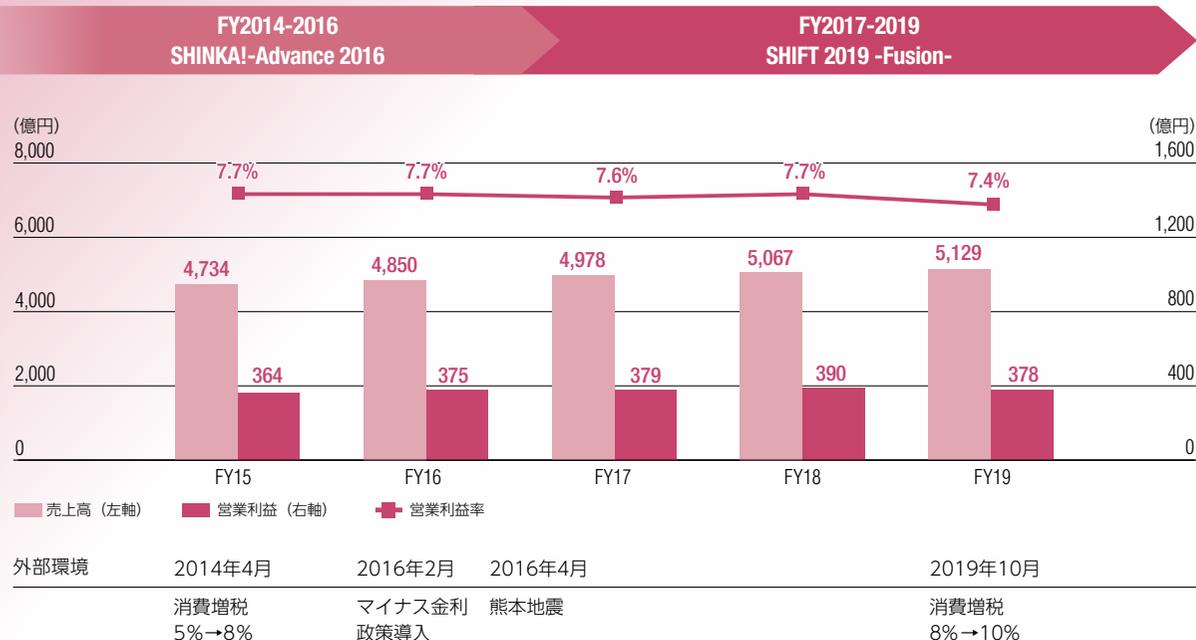
神吉 利幸

住宅カンパニー プレジデント

成長への「強い意志」と「実行力」、私はこの言葉を大切にしています。成長への強い意志がなければ、そこには知恵も工夫も、ましてや実行力も生まれません。住宅業界は消費増税、そして、新型コロナウイルス感染症の拡大と、大変な試練に見舞われています。このような時だからこそ「強い意志」と「実行力」を発揮し、住宅カンパニー全員で挑戦を続けていきます。

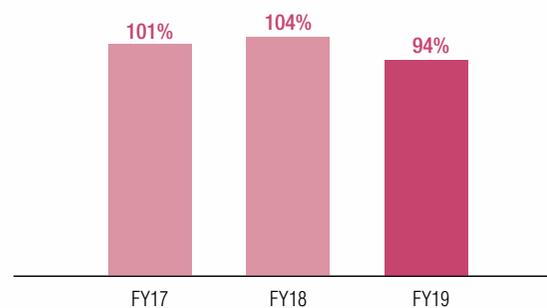
業績推移と前中期経営計画の振り返り

業績推移

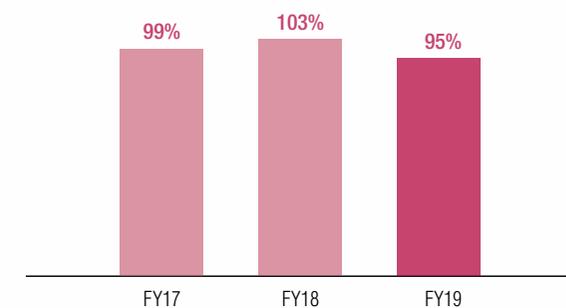


前中期経営計画では2019年度営業利益は378億円と4期ぶりの減益となりましたが、売上高は5,129億円とトップラインを引き上げることができました。受注につきましては新築・リフォームともに2014年の増税の反動減以降、成長軌道へ戻っていましたが、鋼材などの原料価格が上昇したことや、リフォーム、住生活・海外事業での成長遅れ、M&Aによる増分の未発現に加え、2019年度は消費増税・新型コロナウイルスと2重の影響を受け計画は未達となりました。未達分を補うことはできませんでしたが、サプライチェーン全体の収益性改善については計画通り実施しました。

新築受注棟数*



リフォーム受注高*



*: FY17~FY19は前年同期比

(億円)	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19
資産	2,655	2,778	2,833	3,152	3,318
ROIC					19.9%
EBITDA	445	465	474	485	474
減価償却費	80	89	93	94	94
資本的支出	144	135	144	178	150
研究開発費	48	45	46	42	39
従業員数(人)	10,419	10,447	10,698	10,891	10,937
連結子会社数 (カッコ内は海外)	41 (1)	41 (1)	37 (1)	37 (1)	39 (1)

中期経営計画「Drive 2022」(FY2020-2022)

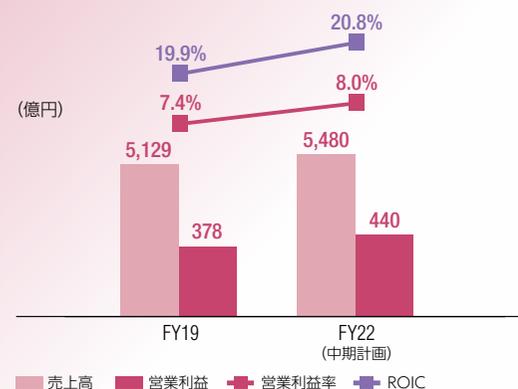
レジデンシャル

ひとびとの安心・安全・快適な暮らしを支える

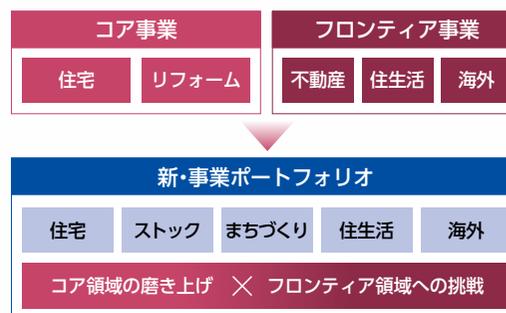
2030年度
売上目標 **7,500～8,500** 億円

プレジデント方針

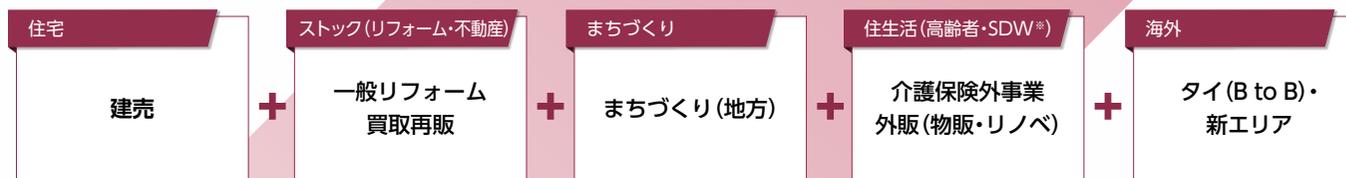
- 「顧客価値」と「事業価値」の両立によって住宅ESG経営の推進
- 「コア領域の磨き上げ」と「フロンティア領域への挑戦」



今中期経営計画においては成長と改革を「コア領域の磨き上げ」、長期への仕込みを「フロンティア領域への挑戦」として展開し、前中期経営計画でのポートフォリオを新たに5つの事業ポートフォリオに再編しました。大きな変更点は2点あり、1点目はこれまでのリフォーム事業と不動産事業をストック事業として統合し、よりオーナーの皆様へのフォローを拡充・強化する体制へと移行する点です。2点目は前中期経営計画よりスタートした「まちづくり事業」を、今後新たな柱に育成すべく、新たなポートフォリオとして位置付けた点です。これらの事業によって、2022年度の売上高は2019年度対比で351億円増収の5,480億円、また営業利益でも62億円の増益をねらいます。

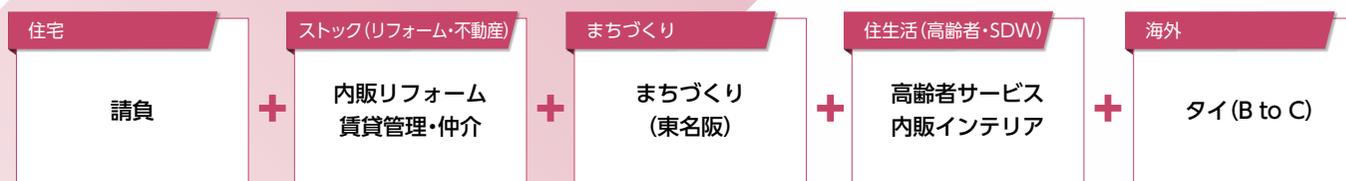


フロンティア領域への挑戦



*SDW: セキスイデザインワークス

コア領域の磨き上げ



事業別の成長戦略

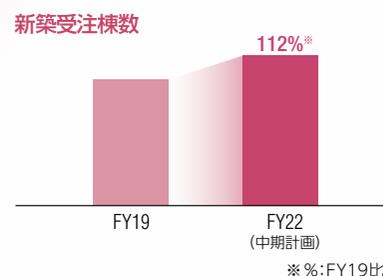
住宅事業

(億円)	売上高	営業利益
2019年度	3,604	281
2022年度(中期計画)	3,700	318

- スマート、レジリエンスの商品強化
- 「量産効果の最大化」×「ロスの最小化」

住宅事業の戦略

「ユニット工法」であるセキスイハイムの生産標準化効果が発揮でき、さらに安定した市場が見込まれる分譲戸建(建売)に資源を集中し、ボリュームゾーンの攻略をねらいます。



工業化住宅のメリット

工場生産により安定した品質(高耐震、高気密、高断熱)を担保。短工期・省施工で、建設現場の人手不足にも対応可能です。

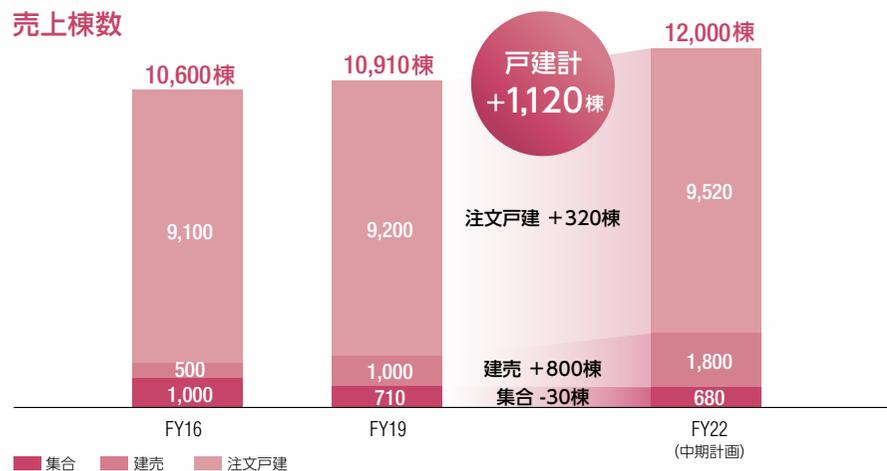


エネルギー自給自足を実現する3点セット(ソーラー・蓄電池・HEMS)を備えた住宅「スマートパワーステーション」

大容量太陽光発電システムと蓄電池を備え、電気自動車とつながり、さらに飲料水貯留システムを搭載した住宅は、CO₂排出を抑制し、自然災害などによるライフライン途絶時には、電力自給自足や飲料水確保により生活の維持が可能です。この『在宅避難ができる家』の開発・普及が評価され、地球環境大賞(環境大臣賞)を受賞しました。



売上棟数



換気・空調システム搭載住宅「快適エアリー、空気工房プラス搭載住宅」

住まい全体の温熱環境を均一に整え、“暖差リスク※”の少ない心地よい暮らしを提案。高い換気性能でアフターコロナでも安心の自宅滞在をサポートします。

※: 暖差リスク: ヒートショックの要因となる住環境のリスク



事業別の成長戦略

ストック事業(リフォーム・不動産)

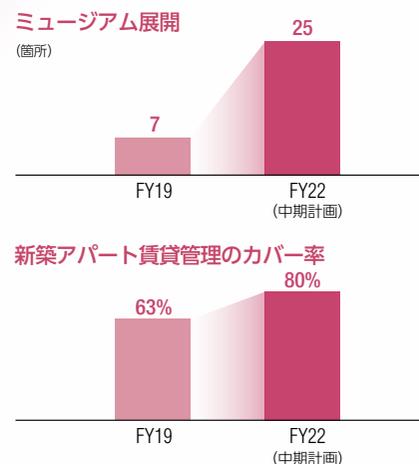
(億円)	売上高	営業利益
2019年度	1,425	103
2022年度(中期計画)	1,580	120

■ リフォーム

顧客接点の強化(定期点検の充実)
蓄電池などスマート商材の拡販

■ 不動産

賃貸管理戸数の増大(東名阪)



省スペースに収まる蓄電システム
[e-Pocket]

改装リフォーム

ストック事業では、これまでのリフォームと不動産の統合による連携強化で、さらにお客様への最適な提案を実現します。具体的には、全国に体感型ショールーム(ミュージアム)を展開し「セキスイハイム」にお住まいのお客様を中心に、長期サポートシステムによりライフステージに合わせたリフォームを提案します。また、売買の仲介やアパート・マンションなどの管理など、不動産のあらゆるニーズにグループの総合力で対応します。

住生活・海外事業

(億円)	売上高	営業利益
2019年度	98	-1
2022年度(中期計画)	110	3

■ デジタル活用による業務革新

■ タイ事業の収益性強化

高齢者向け施設の運営を中心に、ライフステージ全体を通じた建物とサービスを提供。老後も安心・安全な暮らし心地の叶う住まいを提案します。センサー技術などを用い、さらなるCS・ESの向上を目指します。海外事業については、土地付き分譲地を中心にタイ住宅市場での拡販のスピードアップを計画しています。



サービス付き高齢者向け住宅



タイ住宅生産工場

まちづくり事業

(億円)	売上高	営業利益
2019年度	2	-4
2022年度(中期計画)	120	5

■ レジリエンス複合型のまちづくり

(東名阪)

戸建住宅、自社マンションブランド「HEIM SUITE」や、建築・土木資材など積水化学グループの製品・サービスを幅広く採用し、行政や他社との融合により、減災・防災に寄与する安心・安全で、環境にやさしく、サステナブルな積水化学グループならではのまちづくりを推進します。2022年度までに全国で5つのまちづくりプロジェクトを計画しています。



分譲マンション
[HEIM SUITE ASAKA]



札幌平岸リードタウン(札幌市豊平区)