

SEKISUI HOUSE

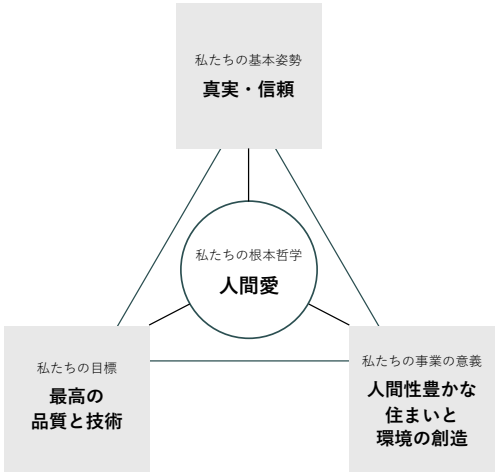
# VALUE REPORT 2026

## —OUR IMPACT

積水ハウス株式会社

# 理念体系

## 企業理念




## SEKISUI HOUSE_SHIP

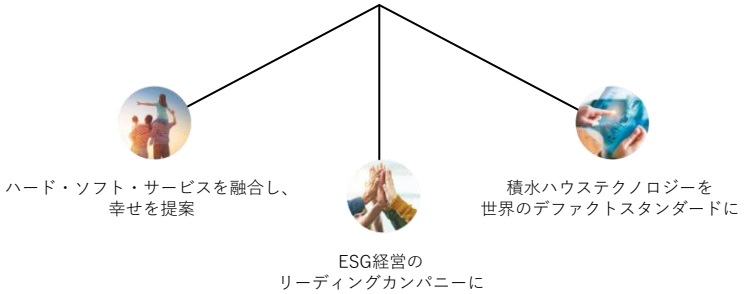
**イノベーションで、新しい価値を生みだす。**
**コミュニケーションで、アイデアを育てる。**
**自律して、主体的に考え、動く。**
**感性を大切に、技術と美意識をともに磨く。**
**「世界一幸せな場所」のためのプロを目指す。**

## インテグリティ・コード




## グローバルビジョン

**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**




### 積水ハウスグループの存在意義

創業から30年を前にした1989年、全従業員による討議を経て制定された企業理念。あらゆる事業活動の根底には、相手の幸せを願う根本哲学「人間愛」が息づいています。

### 積水ハウスグループのありたい姿と判断軸

2024年制定のSEKISUI HOUSE_SHIPは、私たちがどのような人の集団でありたいかを示し、2026年制定のインテグリティ・コードは、一人ひとりの判断軸を定めています。

### 積水ハウスグループの目指す姿

2020年に策定されたグローバルビジョンと3つのサブビジョンは、人生100年時代の幸せにつながる新たな価値を創造する、積水ハウスグループの目指す姿です。



# イノベーション＆コミュニケーションで幸せをつくり、歩みつづける積水ハウスグループ

代表取締役兼CEO
社長執行役員
**仲井 嘉浩**

# CEOメッセージ

## 積水ハウスグループが、描く未来

私たちが描く未来。それは、住まいが人の幸せをつくり出している未来です。

たとえば2050年。住まいが健康を見守り、離れて暮らす家族をつなぎ、新しい体験や学びへと人を送り出していく。住まいの役割は、安らぐ場所、帰る場所から、人の幸せや豊かな感性を育む、よりアクティブな存在へと進化しているかもしれません。私は、住まいにはそこまでの可能性があると信じています。



今は夢物語に聞こえるかもしれません。しかし振り返れば、戦後の日本において「安心して暮らせる家」もまた、当時の夢物語だったのではないでしょうか。

それでも先人たちは、その実現のため積水ハウスを創業し、住まいの可能性を信じて挑戦を続けてきました。1960年の創業から30年間は「安全・安心」を、その次の30年間は「快適性・環境配慮」を追求してきました。

そうした積み重ねがあったからこそ、私たちは今、「健康・つながり・学び」という人生100年時代の幸せにつながる新たな価値に挑戦することができます。

人々の命と財産を守る住まいがそうであったように、私たちが描く未来もまた、いつか当たり前の景色になっていく。その未来を、積水ハウスグループは実現していきます。

## 誰のために、存在するのか

では、積水ハウスグループは、誰のために存在するのか。長く続いている企業には共通点があります。それは、社会から必要とされる価値を生み出し続けてきたということです。

積水ハウスグループの歴史も、まさにその積み重ねでした。お客様に喜んでいただけること。従業員が幸せに働けること。パートナーやサプライヤーの皆さまとともに成長すること。地域社会や株主の皆さまの期待に応え続けること。そのすべてがあって初めて、企業は必要とされ、存在することができます。

近年では、こうした考え方をマルチステークホルダー資本主義と呼ぶようになりました。しかし私たちにとっては、ごく自然な経営のあり方です。

なぜなら私たちは、お客様と深く関わり続ける注文住宅を提供してきた会社だからです。そして住まいは、そこに暮らす方の資産であると同時に、社会資本でもあります。だからこそ、誰か一人のためではなく、さまざまな人々の幸せを願い、その期待に応え続けることを創業以来大切にしてきました。

## 果たし続ける、未来への約束

社会資本である住まいは、適切な維持管理ができるのは当然のこと、長く価値を保ち、美しくなければならないと考えています。耐震技術の進化も、住宅の長寿命化も、ユニバーサルデザインの開発も、経年美化の思想に基づくまちづくりも、その想いのもと、長い年月をかけて取り組んできました。

その歩みの中で、私たちは、美しく良質な住宅ストックを形成するクオリティ・ファースト、豊かな自然環境を守るグリーン・ファースト、そして子どもたちの幸せに貢献するキッズ・ファーストという3つの約束を育んできました。これらは、私たちが超長期にわたり果たし続ける未来への約束であり、住まいを通じてどのような価値を社会に届けていくのかという意志でもあります。

子どもたちの幸せについて、これまで考え続けてきたことがあります。それは、子どもは未来の宝だということです。そして、今を生きる一人ひとりの子どもたちに、自分の個性を大切にしながら、感性豊かに、幸せに育ってほしいと願っています。そうした想いから、私たちは、2022年に始めたキッズ絵画コンクールや、2025年に開館したJUNOPARKなどの小さな活動を続けています。

私たちが子どもたちを幸せにするなど、おこがましいことだと思っています。しかし、自分らしく幸せに育っていくための一つの小さなきっかけになれたのだとしたら、これほどうれしいことはありません。それこそが、キッズ・ファーストに込めた想いであり、私たちが未来に向けて果たし続ける約束です。

# CEOメッセージ

## 変革を託された、2018年

私は、2018年に社長に就任しました。創業60年という大きな節目を前にしていた頃です。

その時、私の中には一つの問いがありました。積水ハウスグループは、次の時代にどのような価値を生み出していくのか。

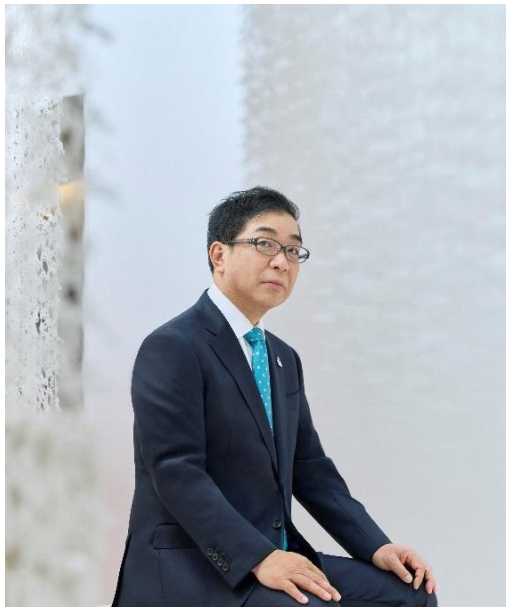
積水ハウスには、長らく一つの成功モデルを皆で追いかけることで成長してきた時代がありました。そのことを否定するつもりは全くありません。しかし、従来のやり方だけでは前進できないという危機感がありました。

私は、社長に就任した意味を、その変革を託されたのだと受け止めました。ただそれは、積水ハウスグループが積み重ねてきた価値を受け継ぎながら、次の30年も社会から必要とされる企業であり続けること、そして描く未来を実現できる組織へ進化し、次の時代へつないでいくこと。そのための変革です。

そこで私は、構造改革と組織風土改革に力を注いできました。構造改革では、ガバナンス改革や人事制度改革、組織再編や事業構造の見直しなど、最初の数年間で、時に大胆な決断を交えた変革を進めてきました。

そして、私が最も大切にしたのが組織風土改革でした。もっとも、それは新しい価値観を持ち込もうとしたわけではありません。むしろ、企業理念「人間愛」に込められた考え方を、もう一度組織の中に取り戻すことでした。長い歴史の中で、私たちはその原点を忘れていた時代もあったからです。

「人間は夫々かけがえのない貴重な存在であると云う認識の下に、相手の幸せを願い、その喜びを我が喜びとする奉仕の心を以って何事も誠実に実践する事である。」その想いを原点として、仲間と力を合わせながら価値を生み出していく。その原点こそが、積水ハウスグループの力になると信じています。



経営にとって変革とは、何かを変えることだけではありません。何を守り、何を変えるのかを見極めることでもあります。そして私は、その原点を組織の力にしていきたいと考えていました。

## 変革を生む、従業員の自律

組織風土改革を進める合言葉として掲げたのが、「イノベーション＆コミュニケーション」です。その背景には、お客様に最も近い場所で働く従業員こそが、誰よりもお客様の幸せを考え、新たな価値につながるアイデアを持っているという確信がありました。

私自身も、まだ経営に携わる前に、多くの仲間とともに新しい取り組みを生み出してきました。当時は寝る間も惜しんでアイデアを語り合い、チーフアーキテクト制度やシャーメゾン作品コンペなども生まれました。始まりは小さなアイデアに過ぎません。しかし、対話が制度となり、今日の美しい住まいづくりや高付加価値提案につながっています。

未来をつくるのは、現場で生まれるアイデアです。そして多くの従業員は、そのアイデアをすでに持っています。しかし会社として、長い間そのことに気づいていませんでした。

従業員が自らの感性や価値観を軸に、アイデアを考え、声に出す。そして、そのアイデアを仲間と磨き上げ、上司が経営へ届け、組織全体の戦略や戦術へとつなげていく。その出発点となるのが、自分のことは自分で決めて、その決断に最後まで責任を持つことを意味する「自律」だと考えていたのです。

実は、その考えは、社長就任よりはるか前から持ち続けていました。2003年に始めたキャリア自律研修も、その一つです。研修では仕事から離れ、自分自身と向き合います。誰かに与えられた正解ではなく、自分の中にある答えを見つけてほしい。そうした想いで、自律の土壌を育んできました。

振り返れば、15年以上をかけてその土壌が育まれていたからこそ、「イノベーション＆コミュニケーション」という合言葉も、自然に組織へ浸透していったのだと思います。

当時、賛否の声がある中でも、信じて支え続けてくれた上司には今でも感謝しています。そして今、ようやく当時思い描いていた組織へ近づいている手応えを感じています。

従業員には、これからもどんどん自律してもらいたい。会社もまた、自律しようとする従業員を惜しみなく支援していきます。

# CEOメッセージ



## 変革のタイミング

変革には、変えるべきことだけでなく、変えるべきタイミングもあります。どれほど正しいことでも、組織が受け入れる準備ができていなければ根付きません。変化を急がせるのではなく、その変化が力になるタイミングを見極めることも、経営の重要な役割だと考えています。

その一例が、プロジェクト手当制度です。営業や設計、現場監督など、お客様に向き合うチーム全体の価値創造を評価する仕組みとして、2026年に導入しました。

私は2019年に、この考え方を社内ブログで発信しました。しかし、長らく個の力を重視してきた積水ハウスにおいて、その考えを自然に根付かせるには時間が必要でした。

もし2019年に同じ制度を導入していたら、十分な理解は得られなかったかもしれません。しかし今は、多くの従業員がチームでお客様に向き合うことの価値を理解しています。だからこそ、この考え方を制度として形にするタイミングが訪れたのだと思います。

私にとって、この考え方を発信してから制度化するまでの7年間は、決して遠回りではありませんでした。変化に向けて組織の土壌を育み続けてきた時間でもあったからです。

経営とは、制度をつくることだけではなく、その制度が自然に根付く環境を育むことでもあるのだと考えています。

## 問い続ける、組織のあり方

こうしたことを考える中で、ある本をきっかけに、歴史や哲学、アートなど、人間や社会を深く理解するためのリベラルアーツについて考えることが増えました。

私は歴史について語れるほど学んでいるわけではありません。ただ、その過程で感じたのは、歴史を学ぶことは、過去の出来事を知ることだけではないということです。その背景にある時代や人々の考え方に目を向けることで、自分が当たり前だと思っている価値観や常識も、時代や環境によって大きく変わり得ることに気づかされます。

専門性を磨くことはもちろん大切ですが、人や社会を多様な視点から理解する力も、これからますます重要になっていくのではないかと思います。

今私たちが目指しているのは、自律した従業員がそれぞれの専門性を磨き、その力をグループの総合力として発揮できる組織です。

ただ、それが未来永劫続く正解だとは思っていません。時代にはその時代にふさわしい組織のあり方があり、変化にはその変化に適したタイミングがあります。

歴史がそうであるように、その時代に何が必要なのかを問い続け、変わり続ける。その連続が、次の時代を切り拓いていくのだと思っています。

## 磨き続ける、コアコンピタンス

変わり続ける一方で、守りながら進化させてきたものもあります。それが、技術力、施工力、顧客基盤というコアコンピタンスです。

私は、戦略とは自らが持つ強みを起点に描くものだと考えています。先人たちが長い年月をかけて築き上げてきたコアコンピタンスは、積水ハウスグループの揺るぎない強みであり、これからの成長を支える重要な基盤でもあります。

そして、その強みは受け継ぐだけでなく、磨き続けてこそ真の強みとなります。先人たちから受け継いだコアコンピタンスを活かしながら、さらに進化させ、新たな価値へとつなげていく。それもまた、今の私たちに託された役割だと考えています。

だからこそ、これまでの3年間では、組織再編や分社化を進めながら、それぞれの事業や組織の専門性を高め、その力を十分に発揮できる体制づくりを進めてきました。そして今、それぞれの専門性を磨く段階から、それらを掛け合わせる段階へ入っています。そうした意味で、私は今年度を「グループ連携元年」と位置付けています。

お互いの専門性を理解し合い、できることを持ち寄りながら新たな価値を生み出す。その方向性を示したのが、2026年から開始した第7次中期経営計画です。

# CEOメッセージ

## 未来を見据えた、新たな中期経営計画

2026年2月、第7次中期経営計画がスタートしました。第6次中期経営計画では、「国内の安定成長と海外の積極的成長」を基本方針に掲げ、国内では請負型・ストック型ビジネスを中心とした安定成長と、米国をはじめとする海外事業基盤の拡大を進めてきました。

私はかねてより、3年間のお約束は3年間の合計で必ず達成するという思いで経営に取り組んでいます。第6次中期経営計画の最終年度となる2025年度には、売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、3年間累計の売上高・営業利益ともに計画を上回る結果となりました。

第7次中期経営計画においても、その約束を果たしていきます。その成長を支える基本方針が、国内の「グループ総合力による積水ハウス経済圏の深耕」と、海外の「ゲームチェンジに向けた成長基盤の構築」です。

## グループ総合力と、積水ハウス経済圏

当社はこれまでに、274万戸を超える住宅を供給してきました。その一戸一戸には入居者様やご家族が暮らし、その先にはさらに多くのつながりがあります。私たちは、この広がりを「積水ハウス経済圏」と定義しました。

これまでもカスタマーズセンターや賃貸住宅管理事業に加え、近年はシャーメゾンアプリやPLATFORM HOUSE touchなど、デジタルでのお客様との接点強化も進めています。

こうしたお客様とのつながりに、より深く、より長く価値を提供していく。そのために、第6次中期経営計画では、積水ハウス不動産や積水ハウスシャーメゾンPMの分社化、積水ハウスサポートプラスの設立などを通じて、各社の専門性を高める基盤を整えてきました。第7次中期経営計画では、その専門性をグループの総合力へと進化させ、積水ハウス経済圏を深耕していきます。

私は、これからの成長は顧客基盤の「広がり」と「深さ」の掛け合わせによって生まれると考えています。「広がり」は、住宅の供給を通じて着実に実現していきます。しかし「深さ」は違います。お客様を知り、より長く寄り添い続けようとする意志がなければ生まれません。だからこそ、第7次中期経営計画では、その深さをより重視していきます。

お客様との関係が深まるほど、新たな価値を生み出す機会も増えていきます。今は住まい周辺のサービスが中心ですが、住宅の維持管理やリフォーム、賃貸管理、資産形成や相続、さらには健康、子育て、学びといった領域まで視野に入れながら、その可能性はまだ大きく広がり続けると考えています。

その鍵となるのが、グループ総合力です。各社が持つ知見や機能を掛け合わせ、お客様の暮らし全体に寄り添いながら高付加価値を提供していく。それこそが、「グループ総合力による積水ハウス経済圏の深耕」であり、私たちが描くこの3年間の成長の姿です。



## ゲームチェンジへの道筋

海外事業においては、この3年間をゲームチェンジに向けた重要な期間だと位置付けています。私たちが目指しているのは、事業規模の拡大だけではありません。日本で培ってきた品質や技術である「積水ハウステクノロジー」によって、市場の常識を変える存在になることです。

その中核となるのが米国戸建住宅事業です。2026年1月には米国のビルダー4社を統合し、SEKISUI HOUSE U.S., Inc.として新たなスタートを切りました。

米国事業は、6つのリージョンに分けて展開しています。米国は広大で、気候や風土、暮らし方、慣習も地域によって大きく異なります。当然、求められる住まいの価値も一様ではありません。だからこそ、米国全体に一律の商品を展開するのではなく、それぞれの地域に根差した商品を開発し、シャーウッドとNew 2×4の2ブランドを展開していきます。

SEKISUI HOUSE U.S., Inc.の発足に合わせて開催した決起大会では、この3年間で2ブランド戦略の基盤を築き、その先の第8次中期経営計画で大きく飛躍していく。そのシナリオを全員で共有しました。

# CEOメッセージ

私も決起大会に参加しましたが、そこで感じたのは、戸惑いではなく、2ブランドで全米をあっと驚かせようという強い意志でした。

その実現に向けて、まずは設計品質、施工品質、部材品質を米国で徹底していきます。なかでも施工品質は、ゲームチェンジャーとなるための一丁目一番地です。その品質を支える商品開発、価格戦略、用地取得、販売手法、人財育成まで一つひとつ磨き込んでいきます。

先行するシャーウッドのモデルホームに続き、2027年春にはNew 2×4として初めてとなるモデルホームをオープンする予定です。さらに2028年には、日本で培ってきた高耐久技術などを取り入れた次世代のモデルホームも計画しています。この2つのモデルホームの成功を足がかりに、積水ハウステクノロジーとその価値を米国市場へ広げていきます。

## 世界に届けたい、ここにしかない価値

私たちが事業を展開しているシドニーでも、その土地に合った商品が見えてきています。

シドニーには、強い日差しの中で光と影を使い分け、風を感じながら暮らす文化があります。南半球で日本と同じくらいの緯度にあるからか、その感性は、大きな樹の下にいるような心地よさを住まいに取り入れた木造戸建住宅シャーウッド「KOKAGE LOUNGE」の考え方とも通じるものがあります。

米国6つのリージョンそれぞれに最適な商品があるように、シドニーにもシドニーに合った価値があります。その土地に向き合い続けてきたからこそ生まれたこうした出会いもまた、私が海外事業において大切にしているplanned happenstance（計画された偶然）の一つなのかもしれません。

どの技術を、どの市場に、どのような形で届けるのか。私たちは今、本当の意味で積水ハウスらしい価値を提案していく段階に入っています。

## 描く未来へ、歩み続ける

未来はいつの時代も、誰かが信じることから始まります。積水ハウスグループもまた、住まいの可能性を信じ続けてきました。安心して暮らしていただきたい、快適に過ごしていただきたい。そんな想いから描いた未来を、一つひとつ形にしてきました。だから私は、積水ハウスグループには、今描いている未来の幸せも形にできると信じています。

では、そんな積水ハウスグループとは、どのような人の集団なのか。そう問われたら、私は、お客様の幸せを真剣に考え続ける人たちの集団だと答えます。

近年、私たちは、これから先も積水ハウスグループらしくあり続けるために、何を目指し、何を大切にするのかを改めて見つめ直してきました。そして、2024年にはありたい姿を示すSEKISUI HOUSE_SHIPを、2026年にはインテグリティ・コードを制定しました。私が考えるインテグリティとは、自分自身に誠実であろうとする高邁な倫理観です。

ありたい姿に高い倫理観が伴って初めて、真の積水ハウスらしさが生まれるのではないでしょうか。

未来は、ある日突然実現するものではありません。研究を続け、技を磨き、仲間と対話し、一歩ずつでも歩み続ける。そうした積み重ねが、夢物語と思われた未来を現実へと変えていくのです。

企業理念「人間愛」を守り続けながら、イノベーション＆コミュニケーションで描く未来へ。その歩みを続ける積水ハウスグループに、これからもどうぞご期待ください。



# 目次

## Table of Contents


**Introduction**
01 理念体系
02 CEOメッセージ
08 目次
09 エグゼクティブサマリー
12 はじめに

**01 Identity Value**
14 創業ストーリー
15 企業理念
17 お客様ファーストのDNA
18 トピック｜理念の共有と浸透

**02 Enduring Value**
21 グローバルビジョン
23 住まいから創造する価値
27 未来への約束
28 価値創造のマテリアリティ
28 良質な住宅ストックの形成
30 持続可能な社会の実現
33 豊かな感性と幸せの創造
37 マテリアリティの再整理
39 ESG経営
43 対談｜価値をつくるESG経営

**03 Core Competence**
50 コアコンピタンス
53 技術力
55 施工力
58 顧客基盤
60 経営資本
61 トピック｜知的財産

**04 Transformation**
65 組織改革の歩み
69 積水ハウスらしさ
74 人財戦略
77 トピック｜幸せと価値創造

**05 Next Stage**
86 2026-2028 第7次中期経営計画
89 事業戦略
89 請負型ビジネス
92 ストック型ビジネス
95 開発型ビジネス
98 国際ビジネス
101 トピック｜SEKISUI HOUSE U.S.

**06 Integrity as Foundation**
106 財務資本戦略 副社長メッセージ
109 業績・財務分析
112 11ヵ年ハイライト（連結）
115 取締役会議長メッセージ
116 取締役会実効性評価
118 監査役会議長メッセージ
119 監査役会実効性評価
121 コーポレートガバナンス
131 リスクマネジメントの強化
132 コンプライアンスの推進
135 ステークホルダーエンゲージメント
138 取締役・社外取締役
139 監査役

**Closing Notes**
142 会社情報・株式情報
143 編集方針
144 編集後記


## Storyline

**描く未来へ、歩み続ける積水ハウスグループ**

各章は独立してお読みいただけますが、6つの問いが一つのストーリーを紡いでいます。
各章末には、従業員一人ひとりが立ち止まり、考えるきっかけとなるメッセージも添えています。

| | | |
|---|---|---|
| 積水ハウスはなぜ存在し、 | 01 Identity Value<br>守り続ける、積水ハウスの原点 | 守り続ける |
| どこへ向かうのか、 | 02 Enduring Value<br>果たし続ける、未来への約束 | |
| そのために何を準備し、 | 03 Core Competence<br>進化し続ける、ここにしかない価値 | 変わり続ける |
| 何を変えてきたのか、 | 04 Transformation<br>変わり続ける、積水ハウスグループ | |
| これからどんな戦略を描き、 | 05 Next Stage<br>新たな、中期経営計画 | 強くし続ける |
| どう実現していくのか。 | 06 Integrity as Foundation<br>揺るがない、積水ハウスの経営基盤 | |

**表紙に込めた想い**

一枚の水彩画に描いたのは、積水ハウスグループが約束する未来と、それを形にする人々の姿です。一人ひとりの想いが重なり、新たな価値が育まれていく願いを、この一枚に込めました。

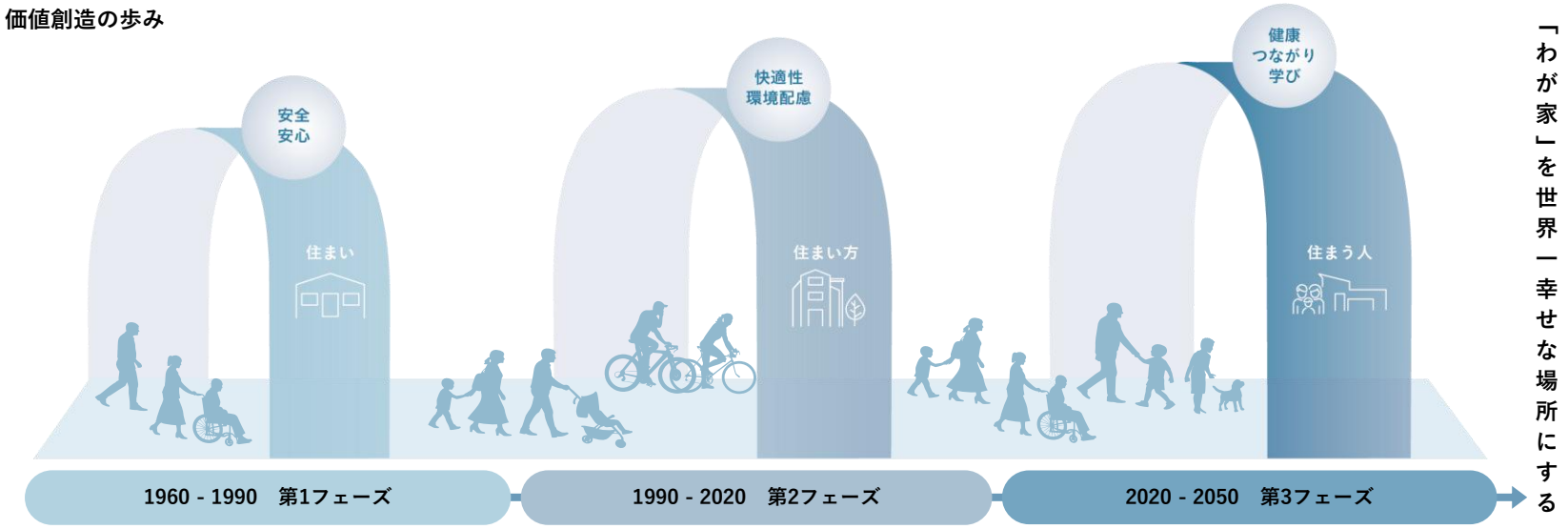
# エグゼクティブサマリー

## 世界で最も多くの住まいを届けている積水ハウスグループ

274万戸を超える住まいを届けてきた積水ハウスグループの歩みは、3つのフェーズを経て発展してきました。1960年からの第1フェーズでは、住宅性能の向上により住まいの安全・安心を提供。1990年からの第2フェーズでは、先進的技術の開発により快適性や環境配慮を追求。2020年からの第3フェーズでは、“「わが家」を世界一幸せな場所にする”というグローバルビジョンのもと、健康・つながり・学びという人生100年時代の幸せにつながる価値の提供へと進化しています。

こうした取り組みの積み重ねにより、2025年度までの3ヵ年累計で売上高11兆3,637億円、営業利益9,437億円を達成し、2023-2025年度の第6次中期経営計画における当初の収益計画を大幅に上回りました。また、最終年度である2025年度には、過去最高の売上高・利益を達成しました。2026-2028年度の第7次中期経営計画では、さらに高い目標を掲げています。

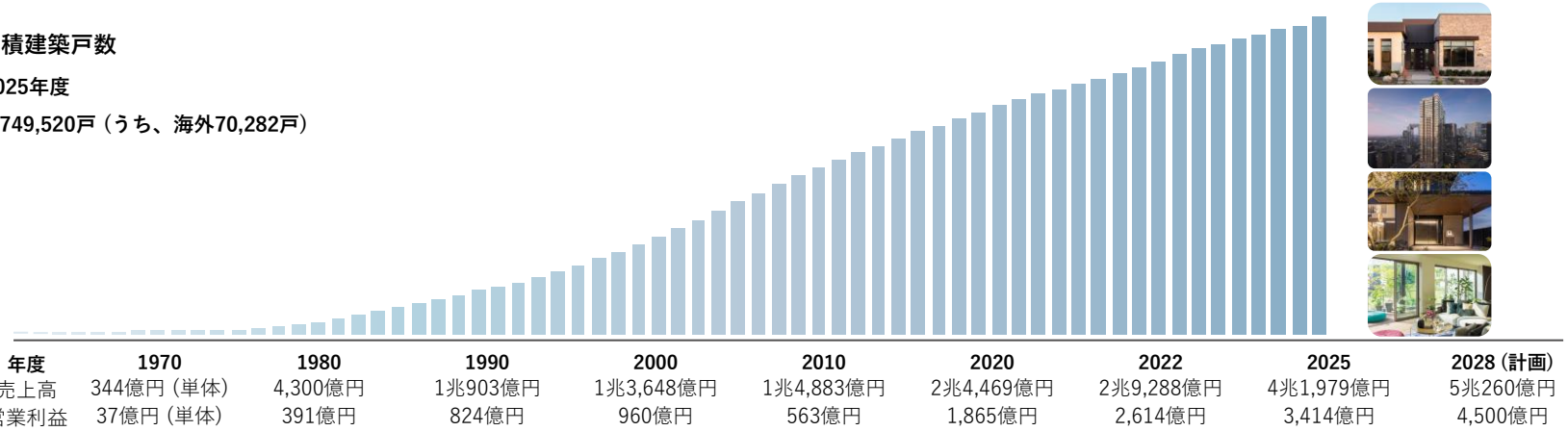
### 価値創造の歩み




### 累積建築戸数

**2025年度**

**2,749,520戸（うち、海外70,282戸）**



| 年度 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2010 | 2020 | 2022 | 2025 | 2028（計画） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 344億円（単体） | 4,300億円 | 1兆903億円 | 1兆3,648億円 | 1兆4,883億円 | 2兆4,469億円 | 2兆9,288億円 | 4兆1,979億円 | 5兆260億円 |
| 営業利益 | 37億円（単体） | 391億円 | 824億円 | 960億円 | 563億円 | 1,865億円 | 2,614億円 | 3,414億円 | 4,500億円 |

# エグゼクティブサマリー

## 4つの事業ポートフォリオ

積水ハウスグループの事業は、4つの領域、9つのセグメントで構成されています。

**請負型ビジネス**　お客様が保有する土地に高付加価値な住宅や事業用建物を提供

**ストック型ビジネス**　質の高い賃貸住宅の管理や住宅リフォームを提供

**開発型ビジネス**　魅力的なエリアで住宅用地や高品質マンション・オフィスビルなどを提供

**国際ビジネス**　日本で培った品質と先端技術を活かし海外住宅市場を開拓し価値を提供

## 循環型ビジネスモデル

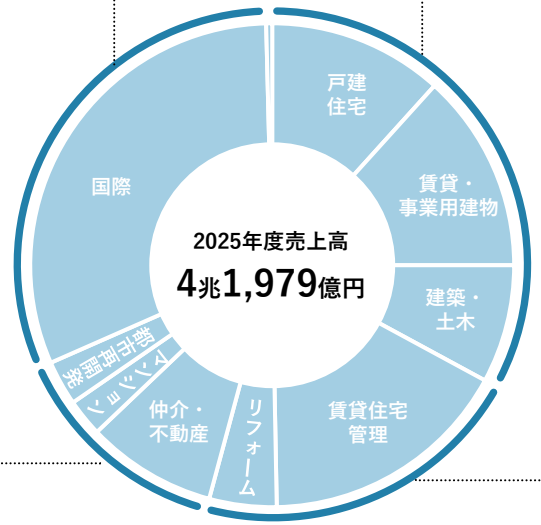
請負型ビジネスとストック型ビジネスは、投下資本を大きく必要としないアセットライトな収益基盤であり、双方が有機的に連動することで安定したキャッシュを創出しています。両ビジネスで創出したキャッシュを、投下資本を必要とする開発型ビジネスおよび国際ビジネスに厳選投資し、さらに大きなリターンを生み出す循環により、成長サイクルを確立しています。この循環型ビジネスモデルこそが、競争優位を支える強固な基盤であり、持続的な成長と長期的な企業価値創造を可能にしています。

**国際ビジネス**
- 売上高　1兆2,863億円
- 営業利益　391億円
- 売上高構成比　30.4%



**開発型ビジネス**
- 売上高　6,819億円
- 営業利益　949億円
- 売上高構成比　16.1%






＊売上高構成比の算定基礎に「消去または全社」は含まず

**請負型ビジネス**
- 売上高　1兆3,460億円
- 営業利益　1,579億円
- 売上高構成比　31.8%



**ストック型ビジネス**
- 売上高　9,005億円
- 営業利益　969億円
- 売上高構成比　21.3%





# エグゼクティブサマリー

**価値を紡ぎ、幸せをつくり、**
**未来を変えていく、積水ハウスグループ**

積水ハウスグループが成長を重ねてきた背景には、変わることのない価値観と、社会の変化を見つめながら進化し続ける力があります。

そのすべての原点にあるのが、企業理念「人間愛」です。この理念を軸に、人と組織は幾度も挑戦を重ね、積水ハウスならではの強みやコアコンピタンスを育んできました。理念を体現する人と組織、事業を支える力、未来への約束。そのすべてが結びつくことで、価値を生み出し続ける原動力となっています。

“「わが家」を世界一幸せな場所にする”。このグローバルビジョンのもと、積水ハウスグループはこれからも、住まいと暮らしの未来に新たな価値を届けていきます。



# はじめに

これまでの情報開示では、企業が社会に与えるネガティブインパクトをいかに抑えてきたか、その努力を伝えることに、どこか重きが置かれてきたように感じています。環境負荷の低減やリスク管理、社会からの要請への対応。どれも企業にとって欠かせない大切な責務であり、私たちも真摯に取り組んできました。

けれど、企業の価値は本当に、その時々の数値だけで語り尽くせるものでしょうか。積水ハウスグループは、長い年月をかけて、お客様や従業員、社会、そして未来の幸せにつながる価値を育んできました。すぐには見えないその価値も、日々の試行錯誤や決断の積み重ねから生まれています。

企業の存在意義とは、社会に価値を生み出し続けることだと、私たちは考えています。そして、企業として存在し続けているということは、それだけの時間をかけて多くの人々とともに価値を築いてきたということでもあるのだと思います。だからこそ、その歩みを紐解き、これまで育んできた価値と、これから生み出していく価値を、自分たちの言葉で伝えていきたい。私たちは、そう考えました。

「Value Report – Our Impact」には、そうした想いを込めています。本レポートを通じて、積水ハウスグループの歩みや考えに触れていただき、ともに未来の幸せを思い描くきっかけとなれば幸いです。

積水ハウス株式会社

**レポート体系**

2022年度より、統合報告書とサステナビリティレポートを融合した「Value Report」を発行しています。昨年度からは3つのレポートに再編し、歩み・取り組み・成果をより分かりやすくお伝えしています。本レポートとあわせてご覧いただければ幸いです。

**Value Report – Our Impact**

URL

価値創造の歩みやその全体像を、ストーリーとしてお伝えします。

**ESG Fact Book**

URL

ESGに関する取り組みの詳細と、その進捗をお伝えします。

**ESG Data Book**

URL 第三者保証取得

ESGに関するデータをまとめ、取り組みの進捗をお伝えします。