

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

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、健康・つながり・学びを追求する。

売上高
50,260億円

営業利益
4,500億円

ROE
12%後半

1株配当金
145円以上

2 中長期の経営戦略

1. 戸建住宅事業

3ブランド戦略の深化、CRM戦略拡充、ハード・ソフト・サービス融合で最高の品質と提案力を確立。

3. 米国戸建住宅事業

2026年1月Sekisui House U.S., Inc.始動。積水ハウステクノロジー移植加速、ブランド構築推進。

2. 賃貸・事業用建物事業

エリア戦略深化とシャームゾンブランドで都心部受注拡大。CRE・PRE事業を拡大。

4. ストック型ビジネス強化

賃貸管理事業を日本一のプロパティマネジメント会社へ。リフォーム事業で住宅ストック価値向上。

3 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・ 関税政策・地政学リスク影響への注視継続
- ・ 建築物省エネ法改正への対応。顧客ニーズ多様化への適応
- ・ 気候変動による自然災害激甚化への対応

② 供給体制の構築

- ・ 米国市場の潜在需要に備え高品質住宅安定供給体制構築
- ・ 積水ハウステクノロジーの世界デファクトスタンダード化

③ 財務・経営基盤強化

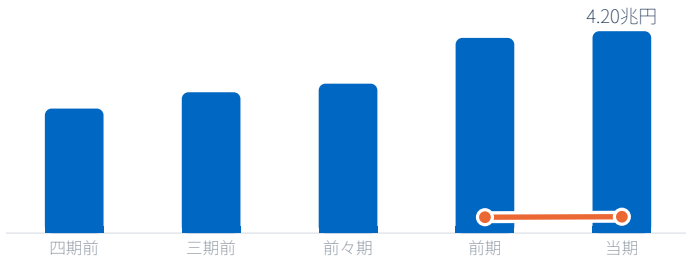
- ・ 成長戦略遂行と財務健全性回復のバランス維持
- ・ ESG経営のリーディングカンパニー化
- ・ 配当性向40%以上の継続。自己株式取得の機動的実施

面接で使えるポイント

- ・ 第7次中期経営計画で2029年1月期売上高50,260億円を目指し…
- ・ ハード・ソフト・サービス融合で「わが家」を世界一幸せな場所にするビジョン実現を目指す企業姿勢。
- ・ 2026年1月に米国グループビルダー4社統合による体制強化で、日本の積水ハウステクノロジー世界展開を加速。

証券コード 1928

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高

4.20兆円

営業利益率

8.1%

財務健康度

50点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 62.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

907万円

建設業内 45位/140社

平均年齢

43.5歳

建設業内 69位/140社

平均勤続

16.2年

建設業内 61位/140社

女性管理職

4.6%

建設業内 36位/112社

男性育休

111.0%

建設業内 7位/104社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 積水ハウス、入居者リーシング事業の専門会社「積水ハウスシャ

