

価値創造ストーリー

- 1 大和ハウスグループの今 25
- 2 大和ハウスグループ100周年10兆円に向けた
“夢”の歴史 26
- 3 価値創造の源泉から生み出される強み 28
- 4 創業者精神を受け継ぐビジネスモデル 29
- 5 価値創造プロセス 30

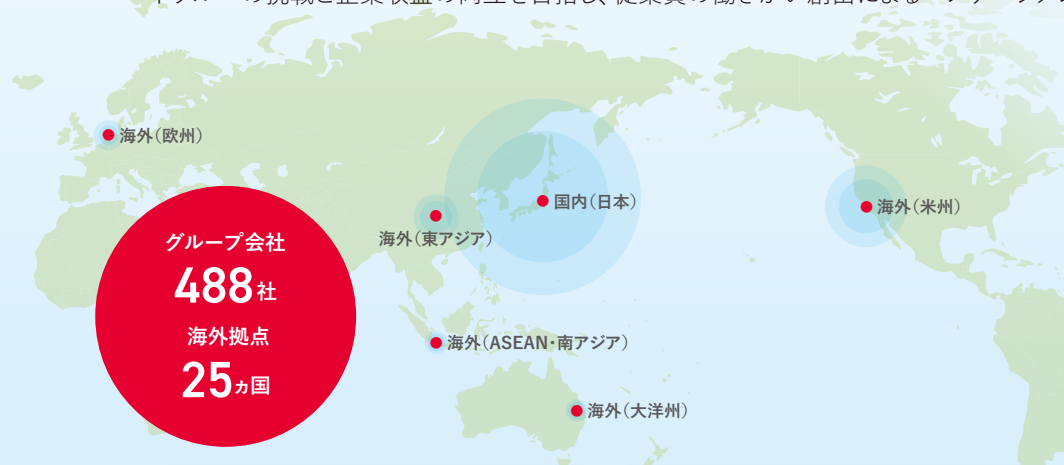
Chapter

3

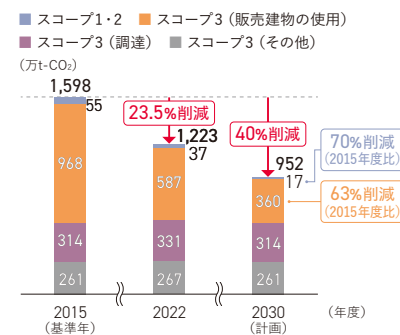
Chapter 3 価値創造ストーリー

1 大和ハウスグループの今

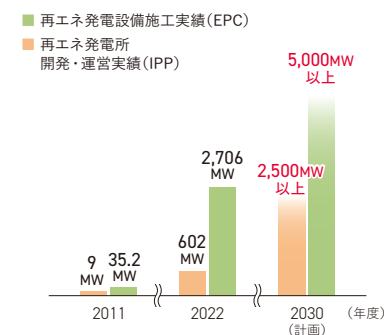
6つの事業をコアセグメントとして、海外事業も展開しながら、安定的なキャッシュ・フローを創出しています。事業活動においては、持続的な社会への貢献に向けてカーボンニュートラルへの挑戦と企業収益の両立を目指し、従業員の働きがい創出によるエンゲージメント向上にも積極的に取り組んでいます。



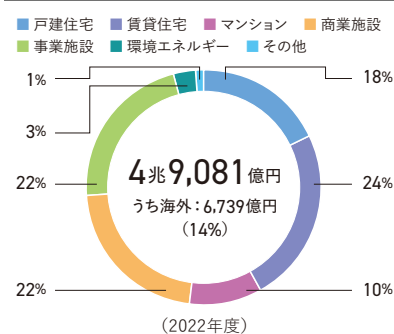
バリューチェーン全体の温室効果ガス排出量



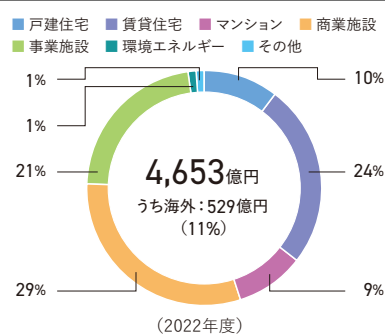
再生可能エネルギー普及量(累計)



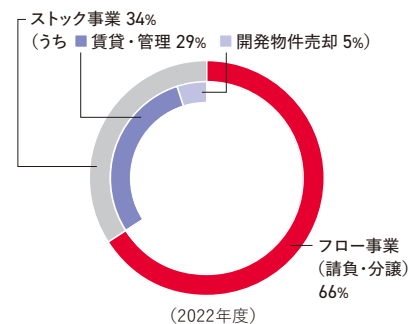
セグメント別売上高構成比※



セグメント別営業利益構成比※



フロー事業・ストック事業(売上高構成比)



社会

グループ従業員約49,000人の
働きがい実感度

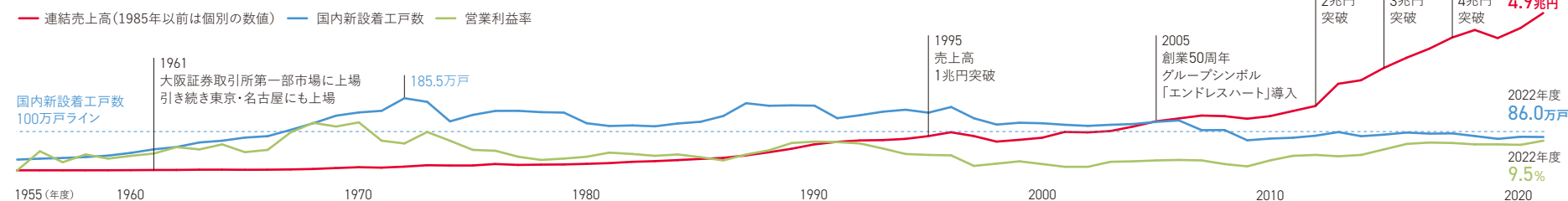
82%

※ 2023年度より、Daiwa House Modular Europeが戸建住宅セグメントから賃貸住宅セグメントに変更となったため、2022年度の実績は変更後の報告セグメントの区分で組み替えて表記しています。また、合計値には調整額が含まれていますが、グラフ上では表示していないため、各セグメント構成比の合計値は100%にならないことがあります。

2 大和ハウスグループ100周年10兆円に向けた“夢”の歴史

「儲かるからではなく、世の中の役に立つからやる」を原点に、社会変化を捉えた多くの商品・サービスを生み出してきました。

連結売上高と国内住宅着工戸数の推移



創業の
精神

建築の工業化

プレハブ住宅メーカー

総合生活産業

人・街・暮らしの価値共創グループ



1955 バイブハウス

鋼管(パイプ)建築の考案により、戦後の木材・資材不足の解決に貢献。



1959 ミゼットハウス

3時間で建つ勉強部屋として開発。出生率上昇による住宅不足の解消に貢献。

1962 羽曳野ネオポリス

民間初の大規模団地販売を機に、民間金融機関と提携し、日本初となる住宅ローンの仕組みを考案。

鋼管構造建築の発展



1976 LOCシステムの展開

流通店舗事業を開始し、ロードサイドでの土地活用ビジネスを展開。



2003 Dプロジェクトの開始

大型物流施設の開発に着手。用地提案から設計・施工・運営まで、一貫したサポートを展開。

テナントの多様化
大型商業施設開発

1994 総合技術研究所

「環境共生」を基本テーマに掲げ、人・街・暮らしのよりよい未来をつくる研究活動を推進。



2008 中国でのマンション開発

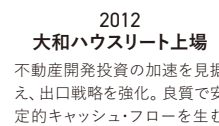
日本式のマンション販売手法を導入。



2007 佐田岬風力発電事業

「21世紀は風・太陽・水」の事業が必要と考え、風力発電事業に参入。

2007 ワークライフバランス支援制度(介護・育児関連休暇)。



2012 大和ハウスリート上場

不動産開発投資の加速を見据え、出口戦略を強化。良質で安定的キャッシュ・フローを生む物件の創出により、市場の発展にも貢献。

2012 太陽光発電事業開始

メガソーラー事業第1弾「DREAM Solar北九州ひびき灘」着工。

2011 D's SMART シリーズの開発

事務所や工場など、環境負荷ゼロを目指した次世代型施設。

2008 次世代経営者育成プログラム「大和ハウス塾」開講。

「事業を通じて人を育てる」ことを企業理念(社是)に掲げる。

1962 「社員の豊かな老後」を目的に企業年金制度を導入。

1965 全従業員の道標となる教育本「わが社の行き方」初版発行。

「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、事業地域・事業領域を拡大し、価値創造の源泉である3つの基盤(人財基盤、顧客基盤、技術・ものづくり基盤)のさらなる強化につなげています。“将来の夢”に掲げる「再生と循環の社会インフラと生活文化の創造」という役割を果たしながら、100周年の2055年に売上高10兆円の企業グループを目指し歩んでいます。

事業地域・事業領域の拡大

2018
売上高4兆円突破

2022
売上高4.9兆円

2017 住宅ストックブランド
「Livness」の誕生

良質な既存住宅市場の構築を目指し、統一ブランドを創設。グループ各社のノウハウを活かした総合提案を実施。



2017
Stanley Martinのグループ入り
米国での戸建住宅事業を開始。

2016
海外でのマルチテナント型物流施設
インドネシアを皮切りに、ASEAN における
物流倉庫開発を展開。



2018 災害に備える家
日本初の雨天でも約10日間の停電に対応
できる防災配慮住宅を販売し、多発する自然
災害へ対応。

2019
リブネスタウンプロジェクト

「作った責任」を果たすため、過去に開発
したネオポリスにおいて、まちの魅力を高め、
住み続けられるまちへの再耕を推進。

2020
Trumark Companiesの
グループ入り

2021
CastleRock Communities
のグループ入り



2020 DREAM Solar 伊勢湾II
大和ハウスグループ最大のメガソーラー
を建設・運営。

2020
DPDC印西パーク

ネット社会を支える新しい社会インフラと
してデータセンターの開発に参入。

2021 Daiwa House Logistics
Trustの設立
シンガポール証券取引所に上場。

2020 船橋グランオアシス
施工から暮らしまで、再エネ電気100%の
まちづくり。

2021
新たな住まい方の提案として
テレワークスタイルを発売

2022
富山公設卸売市場の再開発
地域の「食」と雇用を支える社会インフラ
構築に貢献。



2022
「屋根上の価値」を最大限に活かし、太陽
光発電を設置するPPA事業を加速。

2021 副業制度の導入

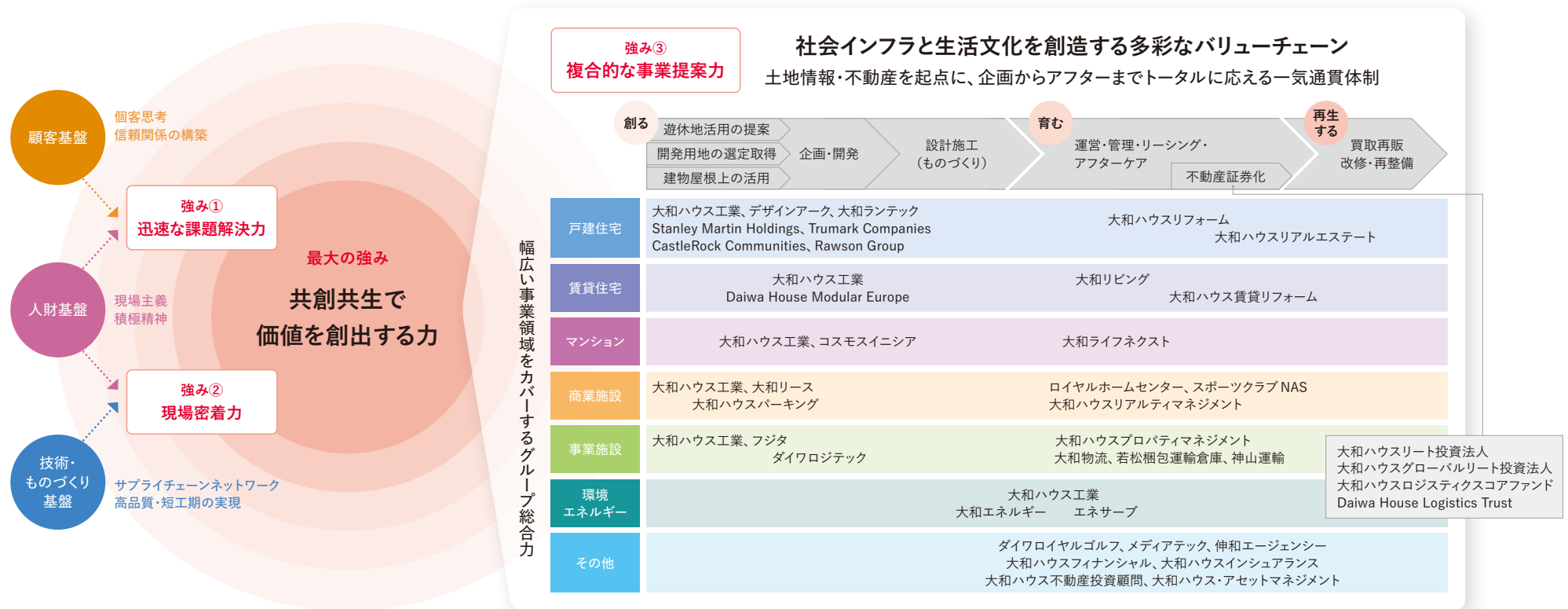
顧客基盤

人財基盤

技術・
ものづくり
基盤

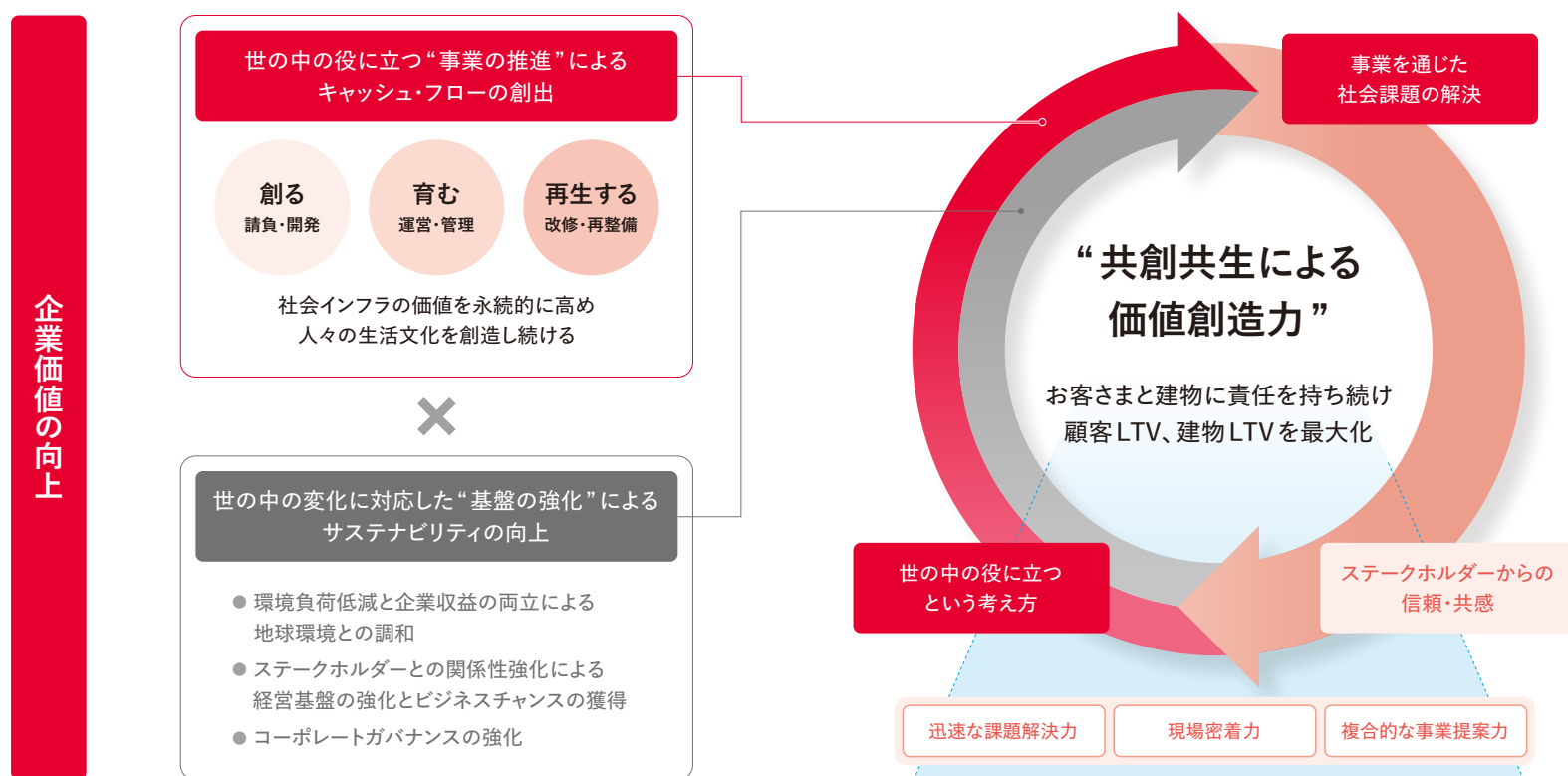
3 価値創造の源泉から生み出される強み ー幅広い事業領域における多彩なバリューチェーン「創る・育む・再生する」ー

価値創造の源泉である人財基盤、顧客基盤、技術・ものづくり基盤から生み出される当社グループの強みは、長期にわたり築いてきた顧客リレーションから生み出される「迅速な課題解決力」と、現場で個客のニーズに応える「現場密着力」です。そこに、幅広い事業領域と一気通貫体制から形成される「複合的な事業提案力」が加わることで生み出される「共創共生で価値を創出する力」を最大限に活かし、社会インフラと生活文化を創造しています。



4 創業者精神を受け継ぐビジネスモデル —循環型バリューチェーンモデル—

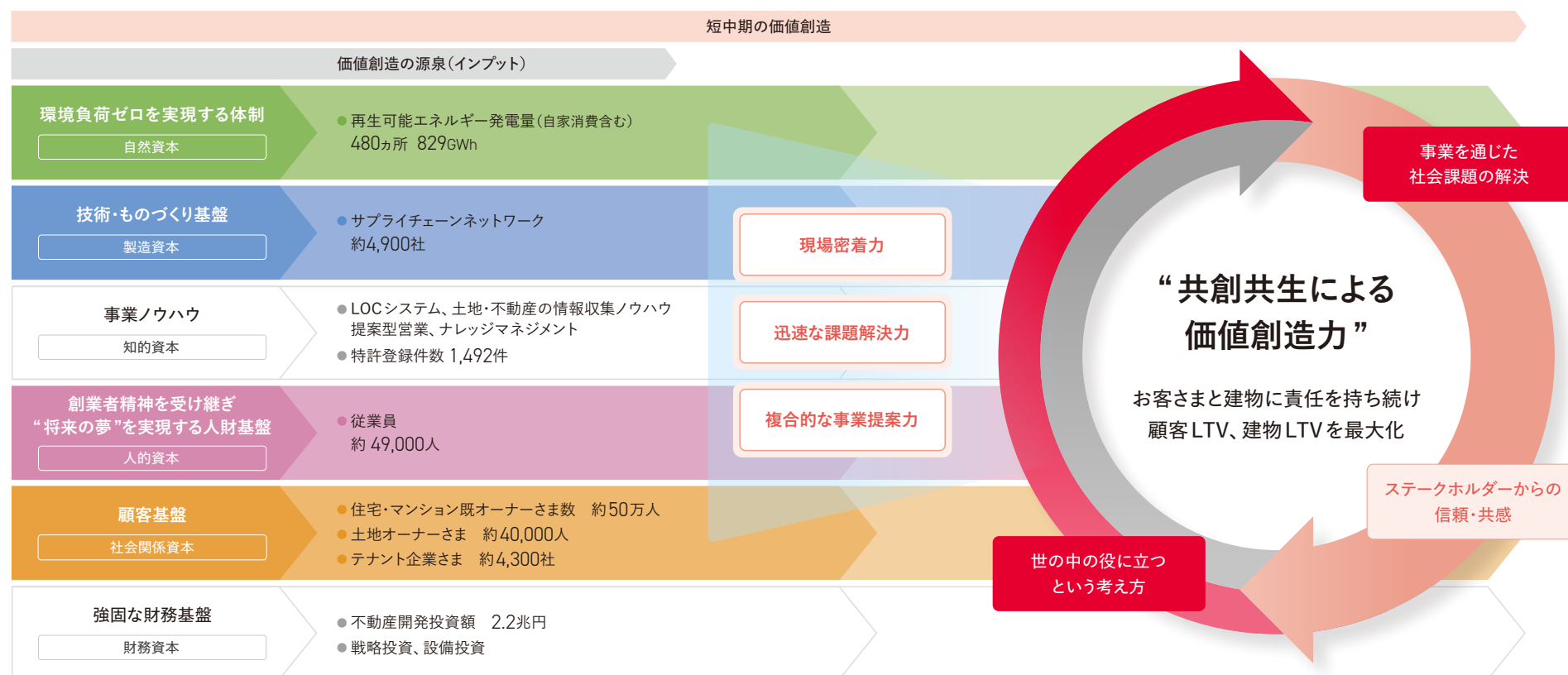
「創る(請負・開発)」「育む(運営・管理)」「再生する(改修・再整備)」による“事業の推進”と、環境・社会・ガバナンスの取り組みによる“基盤の強化”の両立によって、お客さま・地域社会をはじめとするステークホルダーからの長期的な信頼と共感を得ることで、顧客LTV※と建物LTVを最大化していきます。これらの価値創造プロセスの好循環により、社会課題を解決し、当社グループの企業価値の向上と“将来の夢”を実現していきます。



※ LTV(ライフタイムバリュー): 顧客や建物から生涯にわたって当社が提供する利益(価値)のこと

5 価値創造プロセス

3つの経営基盤を含めた6つの資本を最適に配分し、当社独自の強みを活用することで、価値を創造しています。



創出された価値を通じて、6つの資本を強化しながら、新たな投資・資本配分を行っています。短中期で創出された価値の蓄積が、社会へのインパクトとなることで“将来の夢”の実現へとつなげていきます。再生と循環の社会インフラと生活文化の創造と、SDGsへの貢献を果たしながら、持続的な成長と企業価値向上に向け、未来を切り拓いていきます。

