



生きる歓びを、
未来の景色に。

生きる歓びを分かち合える

世界の実現に向けて、
再生と循環の社会インフラと
生活文化を創造する。

2023年3月期 機関投資家・アナリスト向け経営説明会

2023 年 5 月 15 日

大和ハウス工業株式会社
証券コード：1925（東証プライム市場）



● 第7次中期経営計画 1年目総括と今後の方針

- 2022年度業績・事業活動サマリー P.4
- 2023年度通期計画 P.5
- 第7次中期経営計画の進捗 P.6
- 資本政策・株主還元 P.7
- 2023年度基本方針 P.8～10

● 第7次中期経営計画 重点テーマの具体進捗

1 | 収益モデルの進化

- 海外事業の進捗 P.12～14
- カーボンニュートラル戦略 P.15～16
- 循環型バリューチェーンの拡充 P.17

2 | 資本効率の向上

- ポートフォリオの最適化 P.18
- コスト競争力の強化 P.19

3 | 経営基盤の強化

- DXの推進 P.20
- ガバナンスの強化 P.21
- 人的資本の価値向上 P.22

➤ Appendix 1 事業セグメント戦略進捗状況

- 戸建住宅事業
- 賃貸住宅事業
- マンション事業
- 商業施設事業
- 事業施設事業
- 環境エネルギー事業

➤ Appendix 2 カーボンニュートラル関連指標 人的資本関連指標

第7次中期経営計画 1年目総括と今後の方針

2022年度は売上高 4 兆9,081億円^{※1}(対前年比10.6%増)、営業利益3,687億円^{※1}(対前年比11.0%増)の増収増益
 コロナ影響の大きかったホテル運営事業での利益改善の他、**米国戸建を中心に海外事業も大きく寄与**

2022年度 業績

	2021年度(実績)		2022年度(実績)	
(単位：億円)	売上高	営業利益(率)	売上高	営業利益(率)
戸建住宅	7,848	383(4.9%)	9,100	466(5.1%)
賃貸住宅	10,525	966(9.2%)	11,494	1,097(9.5%)
マンション	3,799	97(2.6%)	4,843	408(8.4%)
商業施設	10,385	1,241(12.0%)	10,921	1,329(12.2%)
事業施設	10,792	1,255(11.6%)	11,302	996(8.8%)
環境エネルギー	1,610	52(3.3%)	1,886	62(3.3%)
その他	630	-59(-)	818	54(6.7%)
合計	44,395	3,322 ^{※1} (7.5%)	49,081	3,687 ^{※1} (7.5%)

※1 合計の営業利益は退職給付に関する数理計算上の差異(以下、「数理差異」という)の影響を除く数値

2022年度 事業活動サマリー

① コロナ影響からの回復

- ✓ 都市型ホテル客室稼働率84%まで回復
 平均客室単価は9,285円まで上昇
- ✓ 商業施設の空床率0.8%

② 海外事業の進展

- ✓ 厳しい環境下でも米国3社^{※2}が成長し貢献
 引渡戸数：6,010戸
- ✓ 既に完売済みの中国マンションの引渡しが順調に進捗
 引渡戸数：1,285戸

③ 開発物件売却も順調に進捗

- ✓ 2021年度の反動減はあるが、2022年11月公表の修正計画を上回る売上・営業利益を達成

※2 スタンレーマーチン / トゥルーマーク / キャッスルロック



2023年度は売上高4兆9,200億円、営業利益3,800億円(数理差異除いて+112億円)の**増収増益計画**

※数理差異除く営業利益ベース

2023年度 通期計画

2023年度計画のポイント

2022年度(実績)		2023年度(計画)	
(単位：億円)	内、海外	内、海外	
売上高	49,081 6,739	49,200 5,400	
営業利益 (数理差異の影響を除く)	3,687 529	3,800 200	
当期純利益 ^{※1} (数理差異の影響を除く)	2,402 -	2,500 -	
年間配当金	130円 -	135円 -	
配当性向 (数理差異の影響を除く)	35.6% -	35.6% -	

- ✓ 開発物件売却の増加及び国内子会社各社の業績拡大・収益性改善により増収増益の計画
- ✓ 海外事業は足元好調だが、米国住宅事業の2022年の受注鈍化の影響を加味し、減収の計画
- ✓ 価格転嫁及びグループ集中購買等の原価低減活動により原価率を改善

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

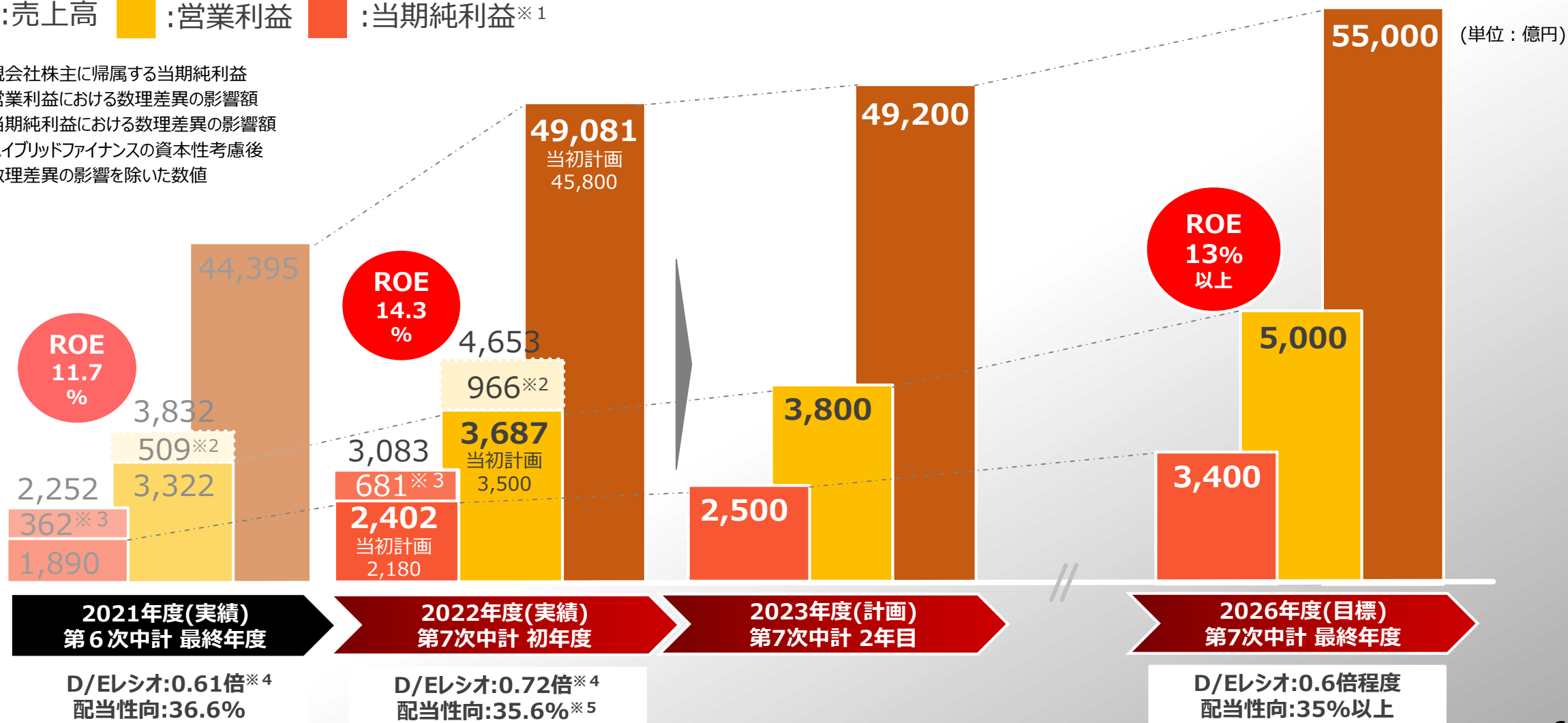


第7次中期経営計画の進捗

資本効率・収益性向上を図りながら持続的成長を維持し、2026年度には売上高5.5兆円を目指す

■ :売上高 ■ :営業利益 ■ :当期純利益※1

- ※1 親会社株主に帰属する当期純利益
- ※2 営業利益における数理差異の影響額
- ※3 当期純利益における数理差異の影響額
- ※4 ハイブリッドファイナンスの資本性考慮後
- ※5 数理差異の影響を除いた数値



着実な利益成長で営業キャッシュ・フローを確保し、**13年連続の増配**を実現予定
また、**1,000万株(取得価額350億円)**を上限とする自己株式の取得と**700万株の消却**を実施予定

資本政策の基本方針

① 成長投資に必要な**CFの確保**

- ・ 着実な利益成長による営業CFの創出
- ・ 政策保有株や非効率資産の圧縮による投資CFの確保

② **D/Eレシオ0.6倍程度を維持しながら** **成長分野へ再投資**

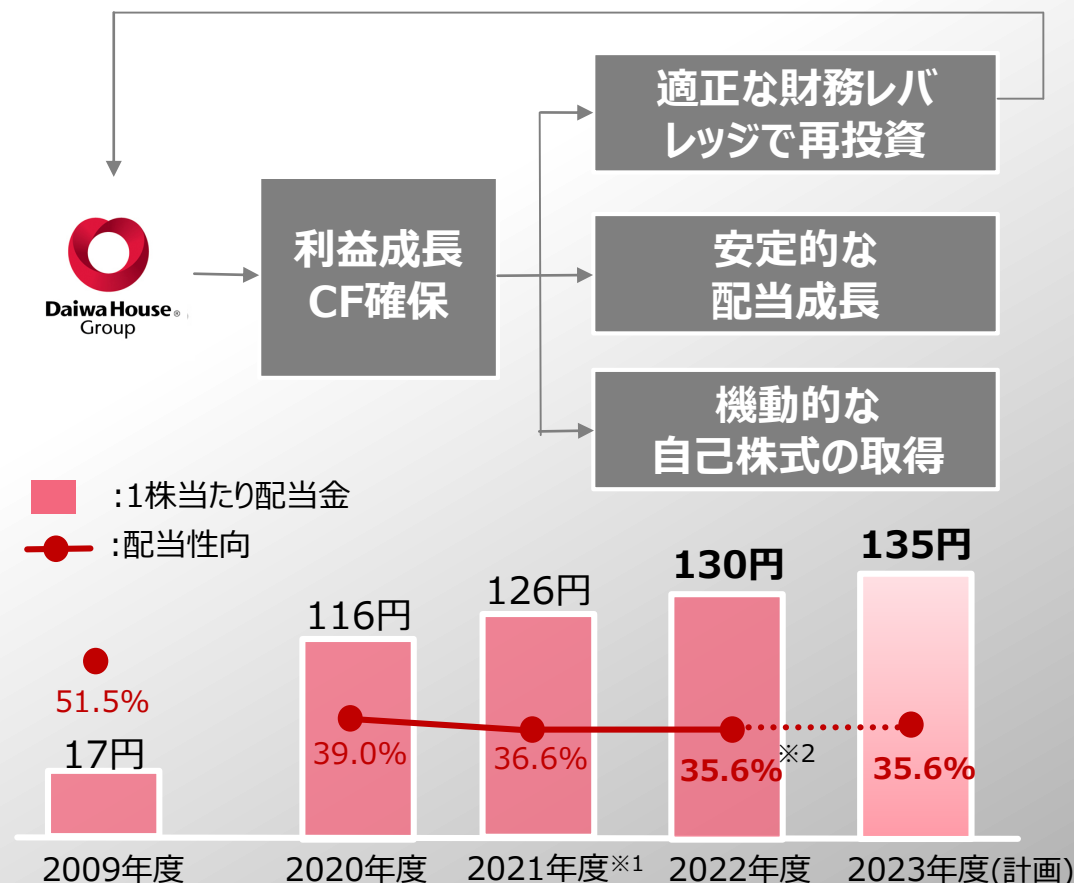
- ・ 内部留保は適正水準の財務レバレッジを意識しながら成長分野へ資本を再投資

③ **ROE13%以上を達成し**

利益成長・配当性向35%以上を実現

- ・ 再投資した資本を株主期待収益率を上回る資本効率でリターンに結びつけ、利益や配当の成長及び成長投資に必要な資本増強を図る。

株主還元

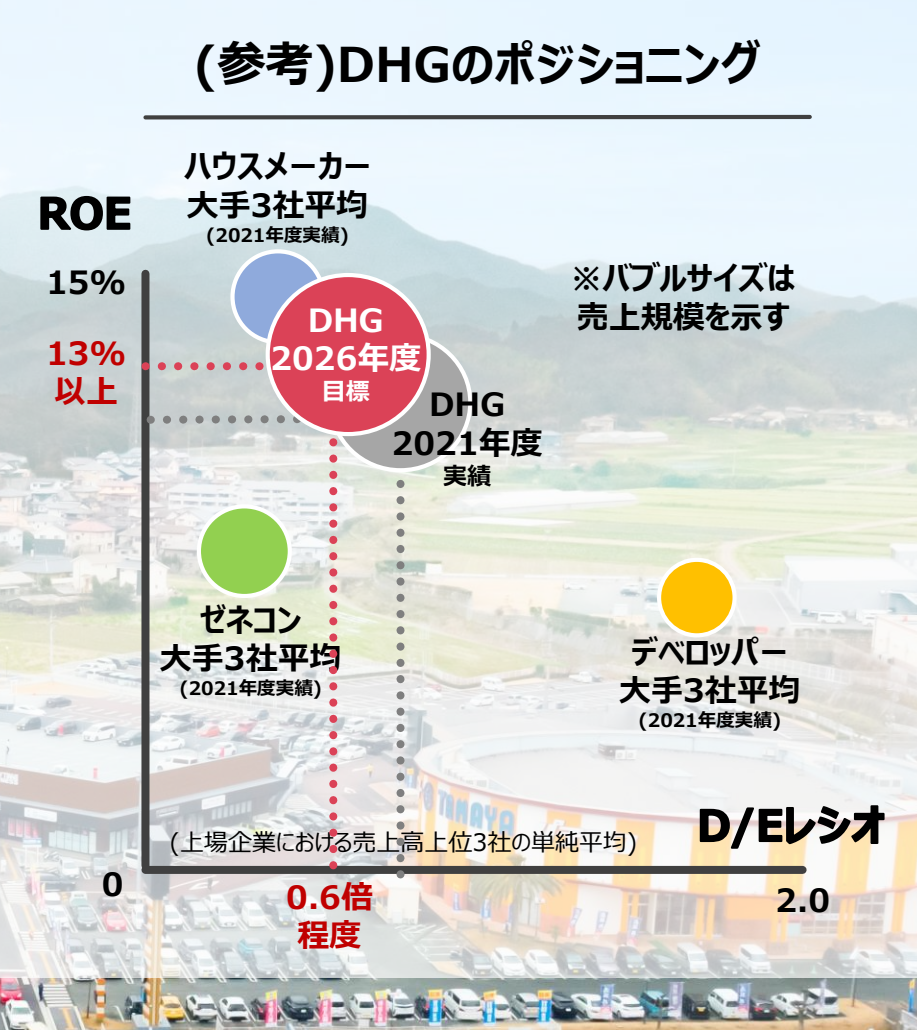


※1 2021年度：創業者 故石橋信夫生誕100周年記念配当10円含む

※2 数理差異の影響を除く配当性向



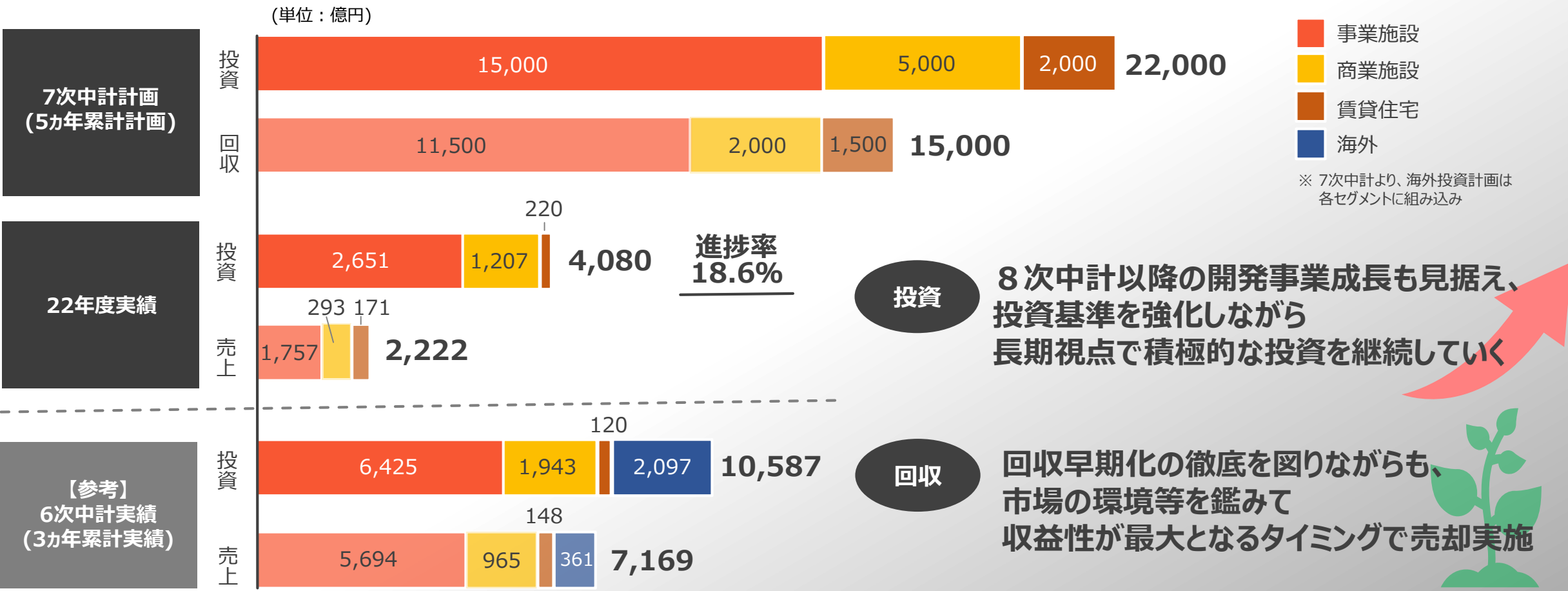
多様な事業の強みを発揮した、当社独自の複合的な事業提案力で
社会、そしてお客様の課題解決に柔軟に対応し、“再生と循環の社会インフラ”を創造していく





現在は第8次中計以降の成長も見据えた**投資フェーズ**であり、**積極的な投資を継続**
厳しい事業環境下でも安定した収益確保を実現するため、**投資基準のIRRを1.5%引き上げ**

不動産開発事業の状況（投資・回収）



木造建築の拡充により、お客さまへの提案バリエーション拡充とカーボンニュートラルの実現を両立
鉄骨・木造それぞれを提案できる強みを磨くために、サプライチェーンを強化

住宅では、木造商品のラインナップを拡充
お客さまの価値観に合わせた提案バリエーションを強化



さらに、各事業でも
木造建築対応を強化



ハイエンド



スタンダード

WoodResidence

MARE — 希 —

鉄骨の技術で進化した木の家

xevoGranWood

木造新商品・分譲対応

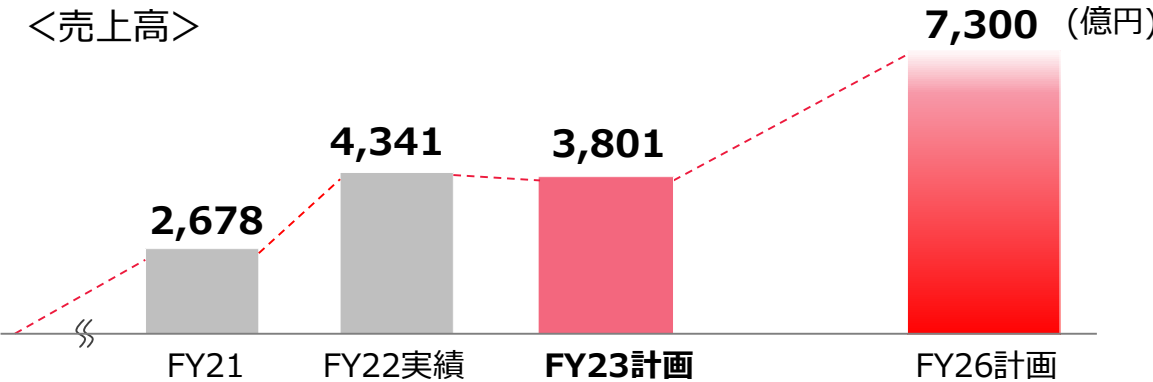
- ✓ 全国の自社生産拠点に加えて外部業者との提携を推進し、戦略商品を投入
- ✓ より地域密着で対応するために経営体制も強化
- ✓ あらゆる事業で木造対応ができるようサプライチェーンを構築
- ✓ 木造建築強化でZEH・ZEB対応を更に加速

第7次中期経営計画 重点テーマの具体進捗

2022年度は厳しい事業環境の中、順調に事業を拡大
2023年に入って受注は回復傾向にあり、潜在需要を確実につかむために適正在庫の確保を推進

米国事業の状況

＜売上高＞



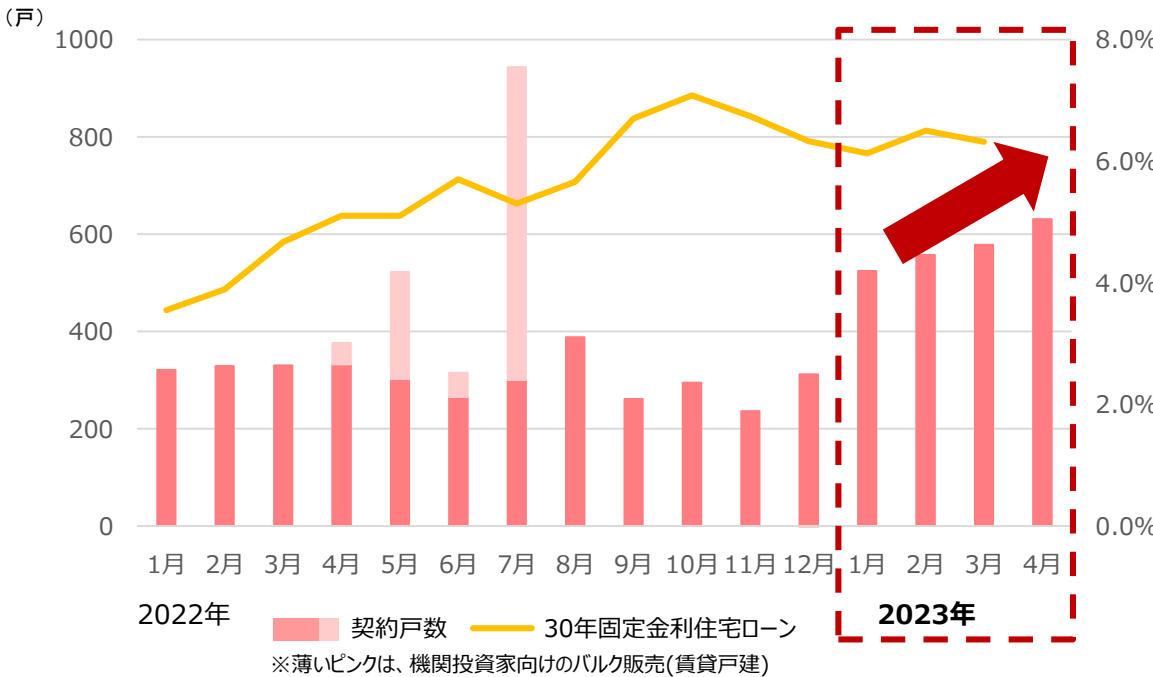
＜米国パイプライン状況＞

	物件数	総戸数 総店舗数
賃貸住宅	＜稼働中＞ 6 件	2,496戸
	＜開発中＞ 4 件	886戸
分譲マンション	＜開発中＞ 2 件	252戸
商業施設	＜運営中＞ 1 件	30区画

- 金利上昇などによる米国不動産市場の停滞やサプライチェーンの混乱などもある中、大幅な成長を実現
- 一方、賃貸住宅や商業施設などの稼働率は好調に推移。開発中物件の継続推進に加え、需要の高い優先都市での新規プロジェクトも複数進行中

直近の状況

＜米国戸建住宅3社 契約戸数推移＞ ※総契約数からキャンセル数を差し引いたNet契約戸数

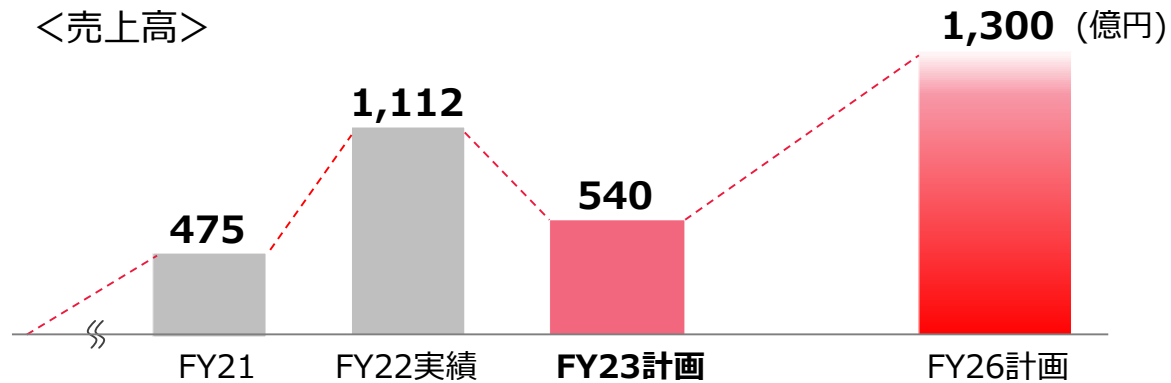


- 足元の受注状況は3社で500戸超ペース/月と好調で1Qとしては過去最高の契約戸数を記録。引き続き、市場環境においては注視していく
- 全国的なサプライチェーンの混乱、西部の異常気象の影響などへの対応も進めながら、着実に引渡しを実施している

厳しい事業環境の中でも**マンションの引渡しは順調に進捗**し、計画を上回る実績を達成
現地市場動向ならびに国際状況を注視し、投資・回収管理などのリスクコントロールを引き続き徹底していく

中国事業の状況

＜売上高＞



＜進行中プロジェクトの状況＞

プロジェクト名	総戸数	販売状況	引渡し時期
和風雅頌 (グレース・レジデンス)	1,480戸	完売	2021/12～
琅越龍洲 (グレース・レジデンス)	636戸	完売	2022/9～
玖越花苑 (グレース・レジデンス)	967戸	着工済 22/10～販売開始	2025/1～
蘇州PJT2	912戸	23/11販売開始予定	2026/3～

- ゼロコロナ政策等による厳しい事業環境の中でも着実に販売活動を進め、**当初計画を超える販売実績**を達成

中国事業での当社の強み

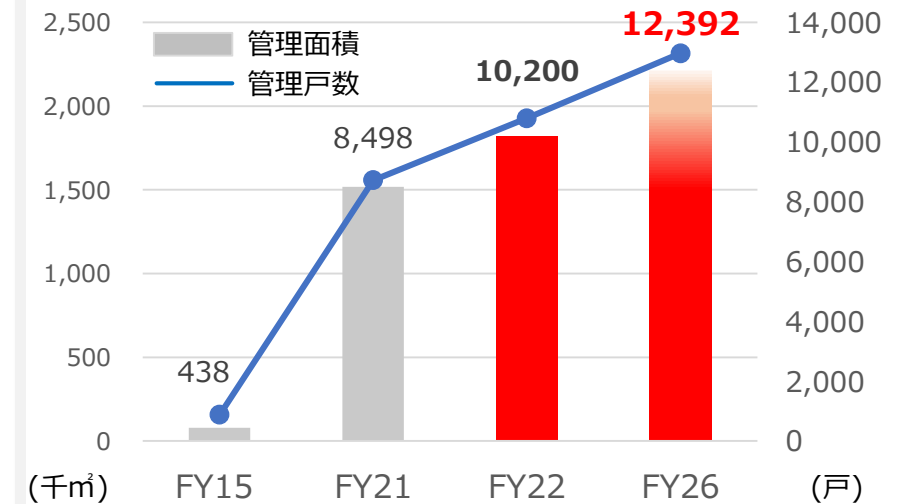
土地取得
情報取得

企画
・開発

設計
・施工

管理
・運営

＜中国での管理戸数・管理面積の推移＞



※2013年6月に不動産管理を目的とした大和宝業（江蘇）物業管理有限公司を設立
※2020年までの管理案件は当社開発案件のみ。2021年より他社開発案件の管理を受託

- 培ってきた数多くの知見に基づき、**アフターサービスや管理業まで担う事業展開**をすることで大和ハウスブランドを確立



DHME社によるモジュラー建築は**短工期かつ高品質な建築を供給し、社会課題の解決に寄与**
再利用性の高い部材を使用した生産により、環境に配慮した循環型経済にも貢献

「Daiwa House Modular Europe」社の概要

売上高

FY2022
337億円

FY2023
450億円

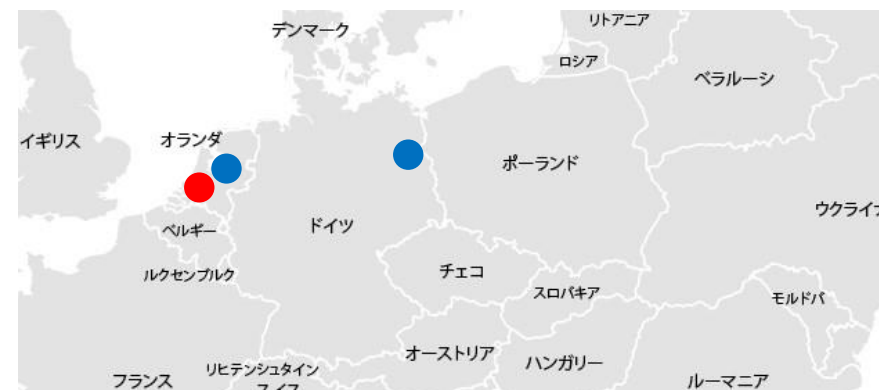
FY2026
500億円
以上 ※1



- オランダ、ドイツ、ベルギー、UKを中心に、住居、病院、ヘルスケア施設、教育・行政施設など**様々な用途の建築を、自社工場で生産。**
現場でユニットを積み上げる工法で短工期を実現
- オランダの本社工場に加えて**新たにドイツにも工場を開設。**
事業エリアを周辺諸国へ広げ、業容拡大を目指す
- レンタル事業では、リース期間満了後に解体し**再利用する循環型建築**により、収益性と**環境配慮**の両立を実現

※1 欧州全体での売上高

ウクライナ避難民向け住居供給を開始



● 主な提供地
● 保有工場



- 既にオランダで12カ所、**計846ユニット**のウクライナ避難民向け住居を提供
- 短工期かつ高品質なユニットを、オランダとドイツの工場から周辺諸国に**短期間で配送・施工が可能**で、日本で培った経験も活かしながら、今後も良質な住環境を提供



「CO₂の削減」「再エネの創出」の両輪でカーボンニュートラルを実現 環境先進企業としての責務と強い意志をもって、積極的に取り組みを進める

【CO₂削減・再エネ創出】

響灘火力発電所のバイオマス専焼化



子会社化した響灘火力発電所（福岡県北九州市）

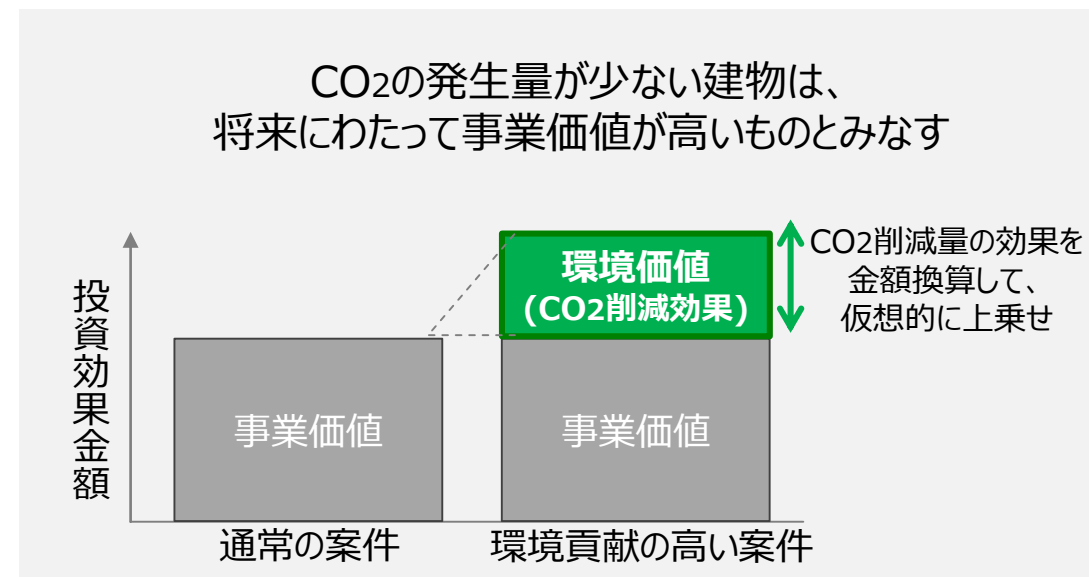
- 専焼化の実現で、年間のCO₂排出量を約45万t削減。2050年カーボンニュートラル実現までの25年間では約1,000万t以上、**世界のCO₂を削減**
- 炭素価格を1万円-t(※1)と見立てると、25年間で約**1,000億円以上**の社会的インパクト

※1 各国際機関が公表している、世界の炭素価格のトレンド曲線における2023～2033年の平均

【CO₂削減】

不動産投資の判断基準にインターナルカーボンプライシング制度を導入

国内初※2



- 対象不動産のCO₂削減量により**環境価値を金額換算して加算**、不動産投資のハードル・レート緩和につなげる
- 開発・建設する投資用不動産の稼働後におけるCO₂排出量を削減し、建物やまちづくりの脱炭素化をより加速させる

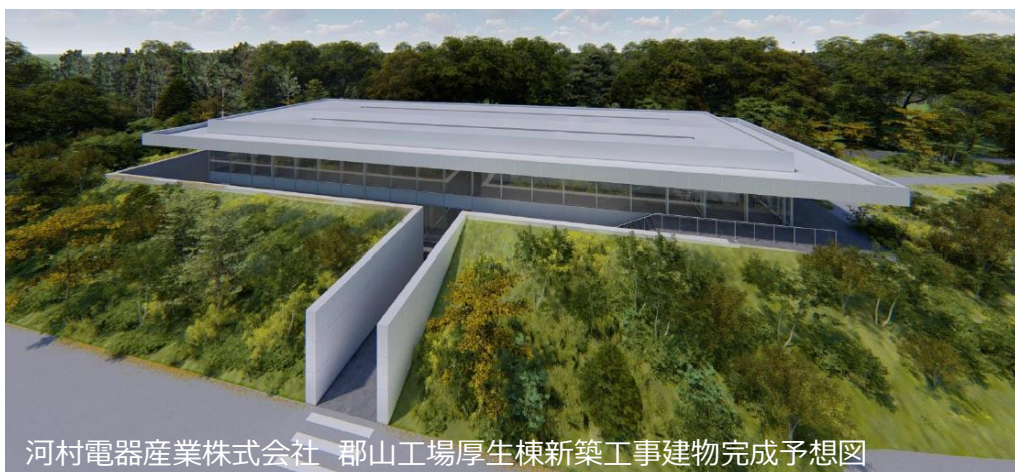
※2 当社調べ



“当社が建物を建てるほど、新たに再エネが生み出され、社会の脱炭素化を加速させていく”
事業を通じて、お客さまと共にカーボンニュートラルを実現

【CO2削減・再エネ創出】

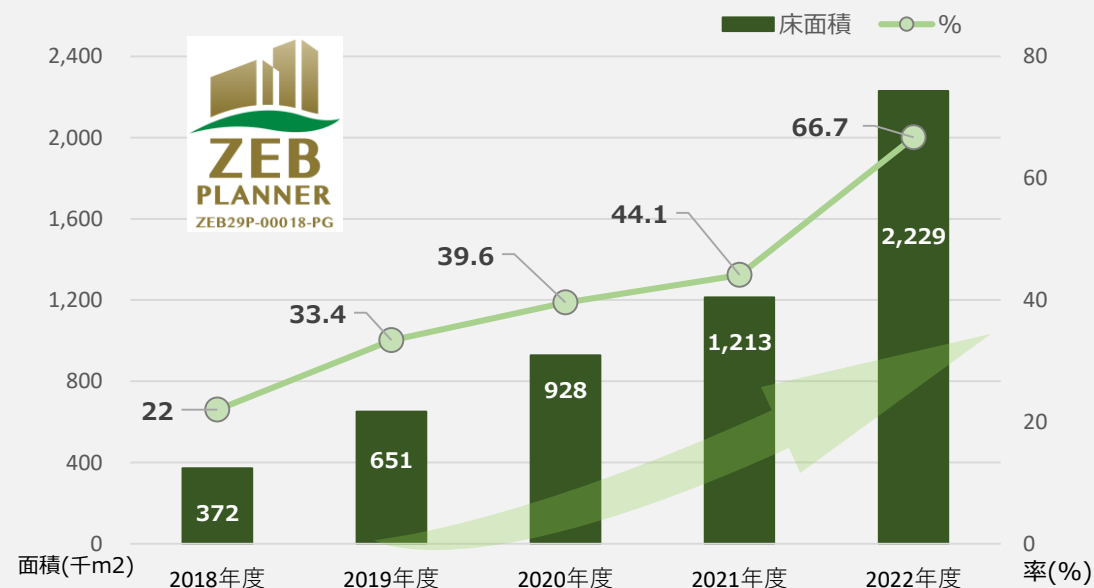
お客さまと共に工夫を重ね、最上位ランクの『ZEB』※1や生物多様性への取組み、高いデザイン性を実現



河村電器産業
代表取締役会長 河村幸俊 氏

土地の選定、建物の設計施工はもちろん、デザイン監修をはじめ、『ZEB』・BELS認証・オンサイトPPA※2・BCP対策などを実現することができ満足している。
グループをあげて一気通貫で支援してもらえると安心感と、これまでも自社工場・施設を手掛けてもらい信頼をよせている。これからも長い付き合いをお願いしたい。

国内トップランナーとして圧倒的なZEB販売率実績



2021年度まで事務所・工場・倉庫の用途、2022年度は全用途対象

河村電器産業株式会社 郡山工場厚生棟建物概要

■竣工予定日：2023年6月20日 ■計画地：福島県郡山市上伊豆島 ■建物用途：食堂（厚生棟）
■規模：敷地面積 39,004.50㎡ ■建築面積 963.02㎡ ■構造：鉄骨造 2階建

※1 1年間の一次エネルギー消費量が正味ゼロまたはマイナスの建築物 ※2 隣接する工場棟の太陽光発電の再エネを活用

大和ハウスグループの循環型バリューチェーンの中で要となるのは、「再生」（＝修繕・再整備）
リブネス事業として全国各地の社会課題を解決し、将来的には1兆円規模を目指す

循環型バリューチェーン

リブネス事業※1

想定市場(例)

リブネス事業売上高



住まい

住宅・賃貸住宅のリフォーム
マンション老朽化対策、建替
空き家管理
中古住宅の仲介
買取再販 等

社会インフラ

ショッピングセンターの再生
公共施設再整備(市場等)
老朽化病院・施設の建替

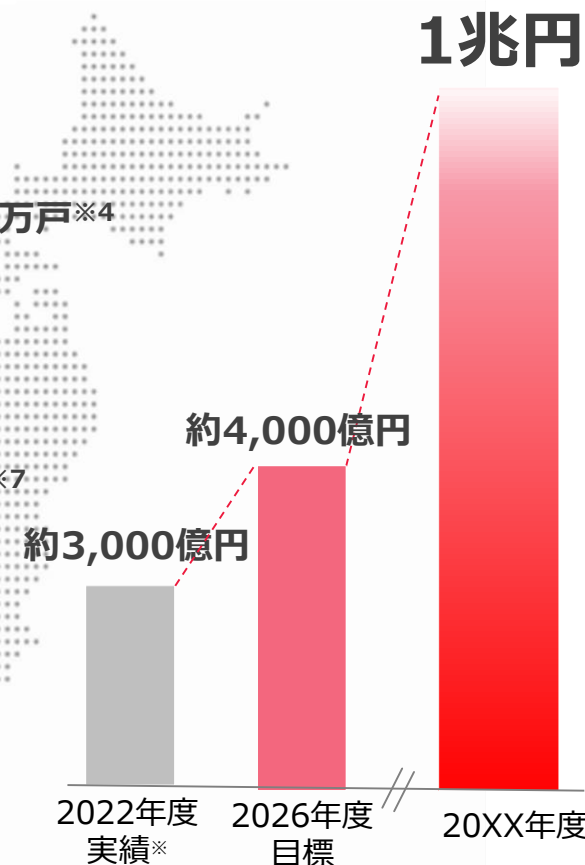
街づくり

郊外型戸建住宅地の再耕
地方創生に関する取り組み

- 大和ハウス工業が建設した戸建住宅
約44万棟超※2
- 空家数約850万戸※3
- 40年前に建てられたマンション約110万戸※4

- 老朽化SC全国約2,500カ所※5
- 公設卸売市場約140カ所※6
- 40年前に建てられた病院約1.4万棟※7

- 大和ハウス工業が開発した郊外型団
地ネオボリス全国61カ所



※最終集計中のため速報数字/連結調整前数字

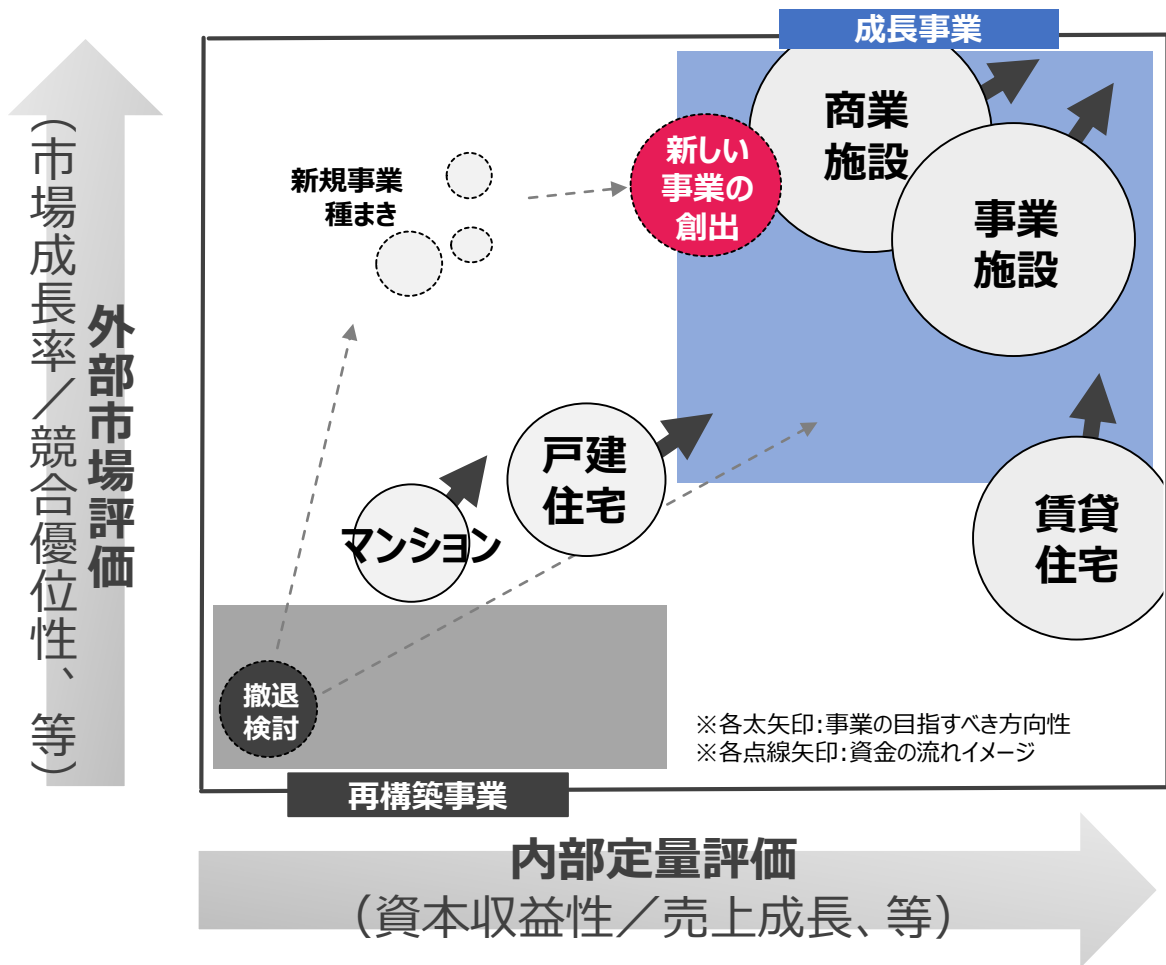
© 2023 Daiwa House Industry Co., Ltd. All rights reserved.

※1 リブネス事業：主にリフォーム、仲介、買取再販等の事業の総称(一部、建替え含む) ※2 当社調べ (2023年4月)
 ※3 出所「空き家政策の現状と課題及び検討の方向性」(国土交通省)(令和4年)、2018年の空家数 ※4 出所「住宅経済関連データ」(国土交通省)(令和4年度)
 ※5 出所「SC白書」(日本ショッピングセンター協会) ※6 出所「卸売市場データ集」(農林水産省)
 ※7 出所「建築着工統計」(国土交通省)、1988年～2000年の病院・診療所建築数(RC造及びSRC造)の合算値



再構築事業への迅速な対応と**成長分野への積極投資**を推進
新しい事業の創出・資本収益性改善に向けて、ポートフォリオ経営(最適資源配分)を実践していく

事業ポートフォリオ (イメージ)



最適な全社資源配分に向けて
ポートフォリオ経営を実践

再構築事業の迅速な対応

- マンション事業の構造改革により収益性改善
- リゾート事業の譲渡を決断 (ベストオーナーへの譲渡)
- 22年12月より住宅事業改革へ着手

成長事業・将来の成長事業への積極投資

- オープンイノベーションやベンチャー出資など新規事業投資
- 事業施設セグメントにおける次世代インフラへの投資
- 海外事業やカーボンニュートラル戦略等、重点施策への投資

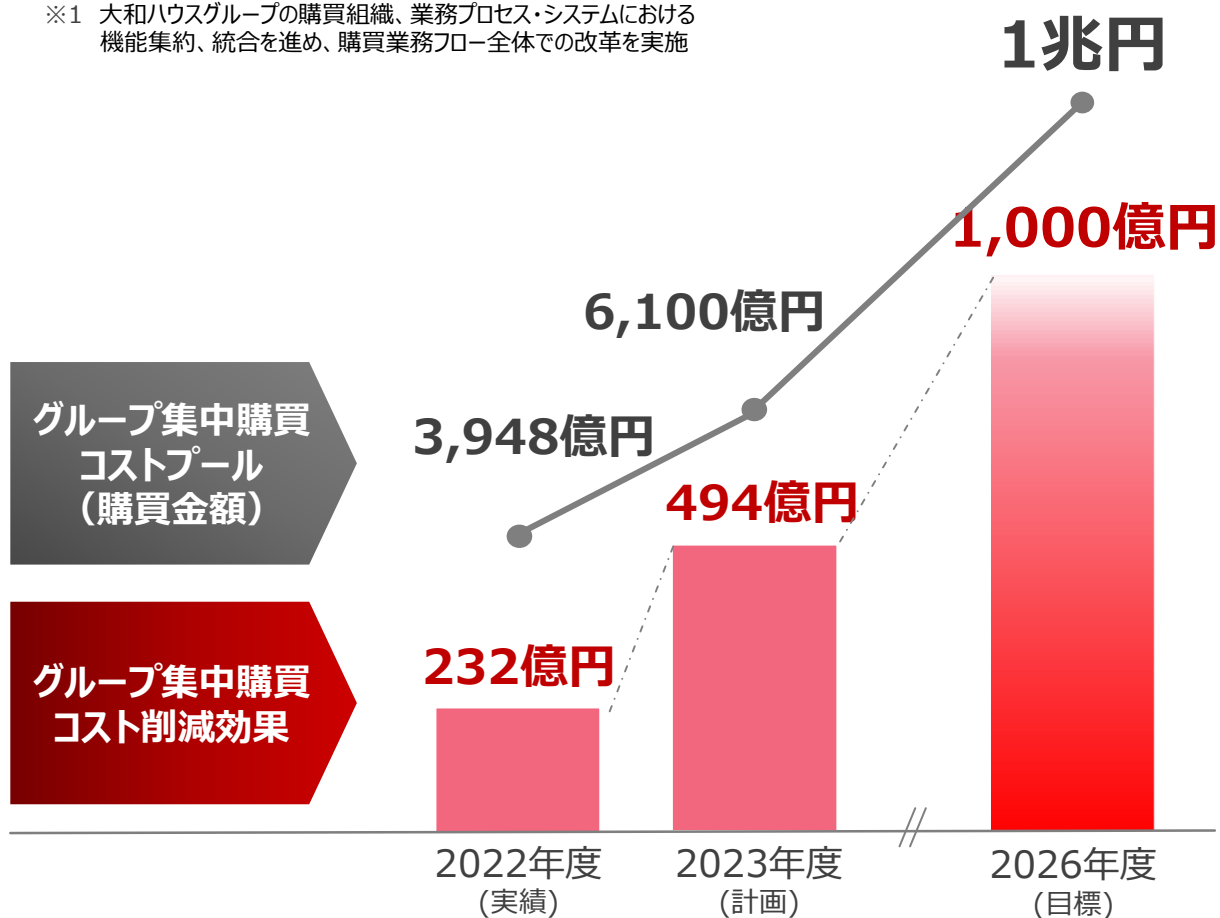
新しい事業の創出・資本収益性の改善



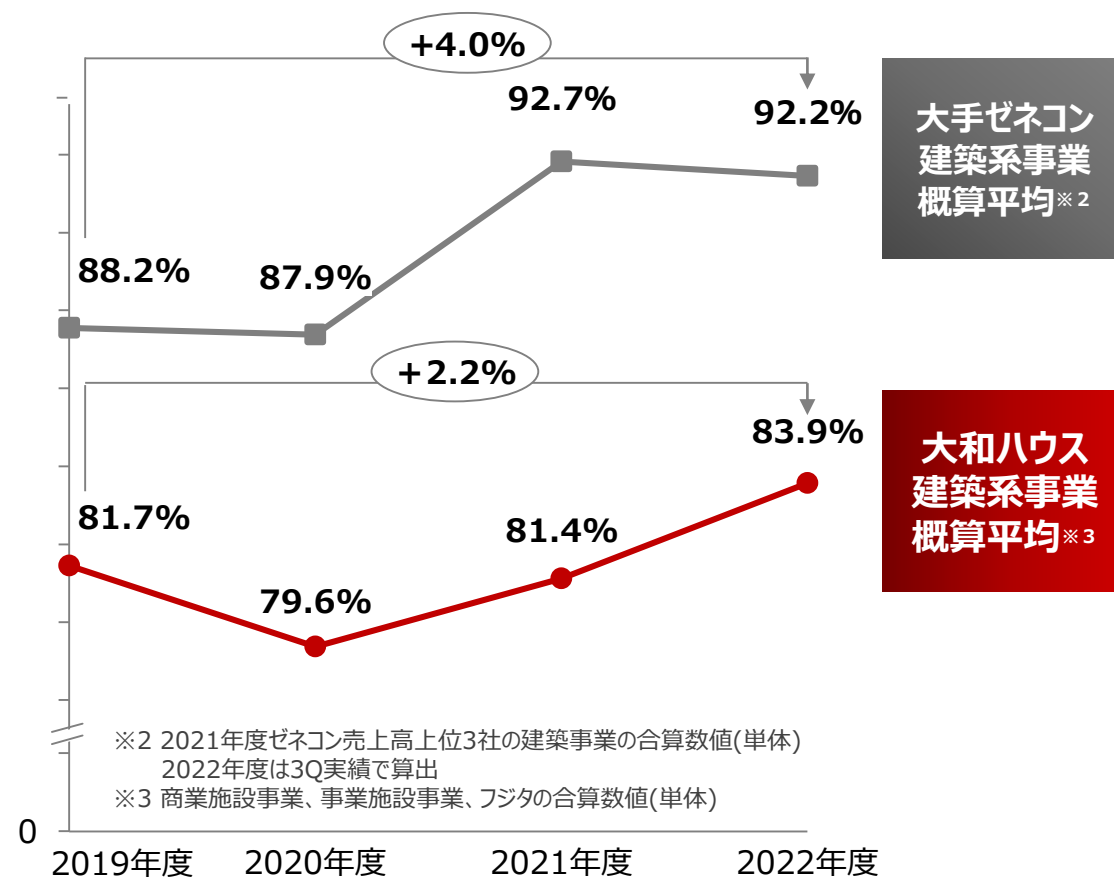
当社では、**早期にグループ集中購買の検討に着手、2022年度に約232億削減効果**を創出
原価抑制の徹底を図り、2026年度1,000億円の削減を目指す

グループ集中購買^{※1}の進捗状況

※1 大和ハウスグループの購買組織、業務プロセス・システムにおける機能集約、統合を進め、購買業務フロー全体での改革を実施



【参考】原価率の推移状況





BIM導入により、データを用いた初期見積、3D設計・施工レビューで業務効率化を推進
今後、**環境配慮設計効率化**や**自動見積・連携**を進め、サプライチェーンの更なる進化を目指す

BIM (Building Information Modeling) 基盤の構築とデータ活用

初期提案

仕様決定

発注・工場投入

超概算システム
(初期見積/過去データ活用)

XRレビューシステム
(メタバースプラットフォーム)

建材データベース
(メーカー横断型WEBカタログ)

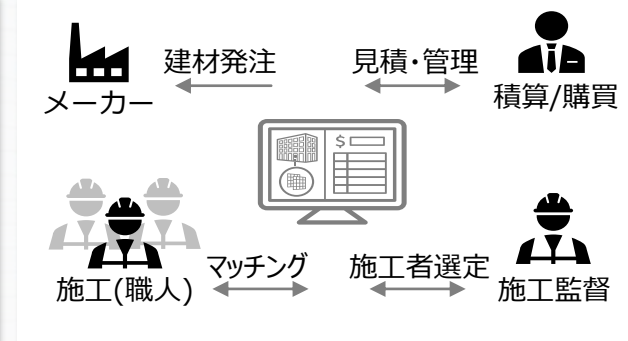
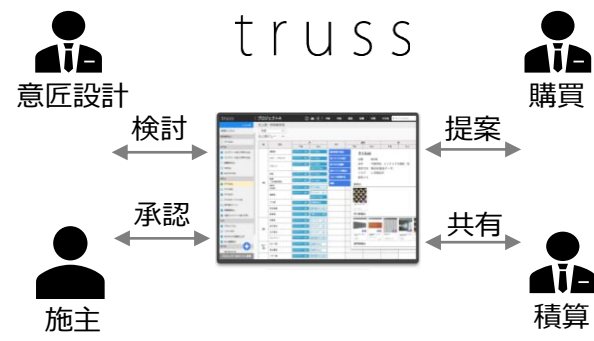
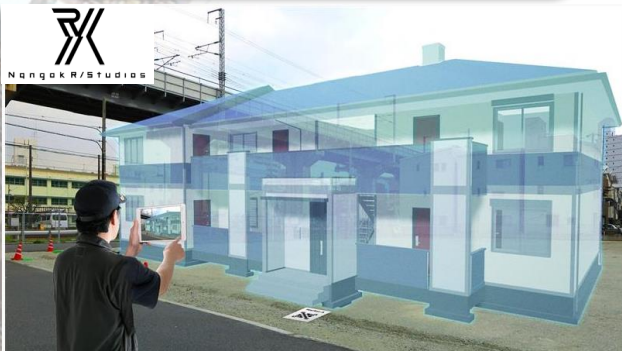
受発注システム
(自動見積/データ連携)

参考見積入力・確認

見積名称: ○○○○新築工事
建築都市: 東京都
延べ面積: 2000㎡

合計金額: ¥494,380,000
会計標準価: ¥817,194/坪

大項目	サブカテゴリ	単位	金額	標準価
基礎杭工事			¥12,662,000	¥20,920/坪
基礎土留工事			¥252,236,000	¥410,576/坪
電気設備工事			¥61,887,000	¥102,293/坪
給排水衛生設備工事			¥55,554,000	¥91,823/坪
空調換気設備工事			¥31,515,000	¥50,890/坪
外構設備工事			¥10,844,000	¥17,625/坪
外構工事			¥10,324,000	¥17,065/坪
その他工事			¥0	¥0/坪
小計			¥435,044,000	¥719,183/坪
経費標準			¥59,345,000	¥96,091/坪



過去データ活用による見積精度の向上

3Dレビューによる施主承認の効率化

建材別CO₂・炭素量算出
→環境配慮設計の効率化

サプライチェーン進化・建材トレーサビリティ
→グループ集中購買効率化



Autodesk社との提携

新たな戦略的連携

- ・建設デジタルプラットフォーム化
- ・設計から施工につながるBIM施策
- ・デジタル人材育成、技術交流
- ・グループ全体の相乗効果発揮 他



「BIM BSI Security Kitemark」追加認証

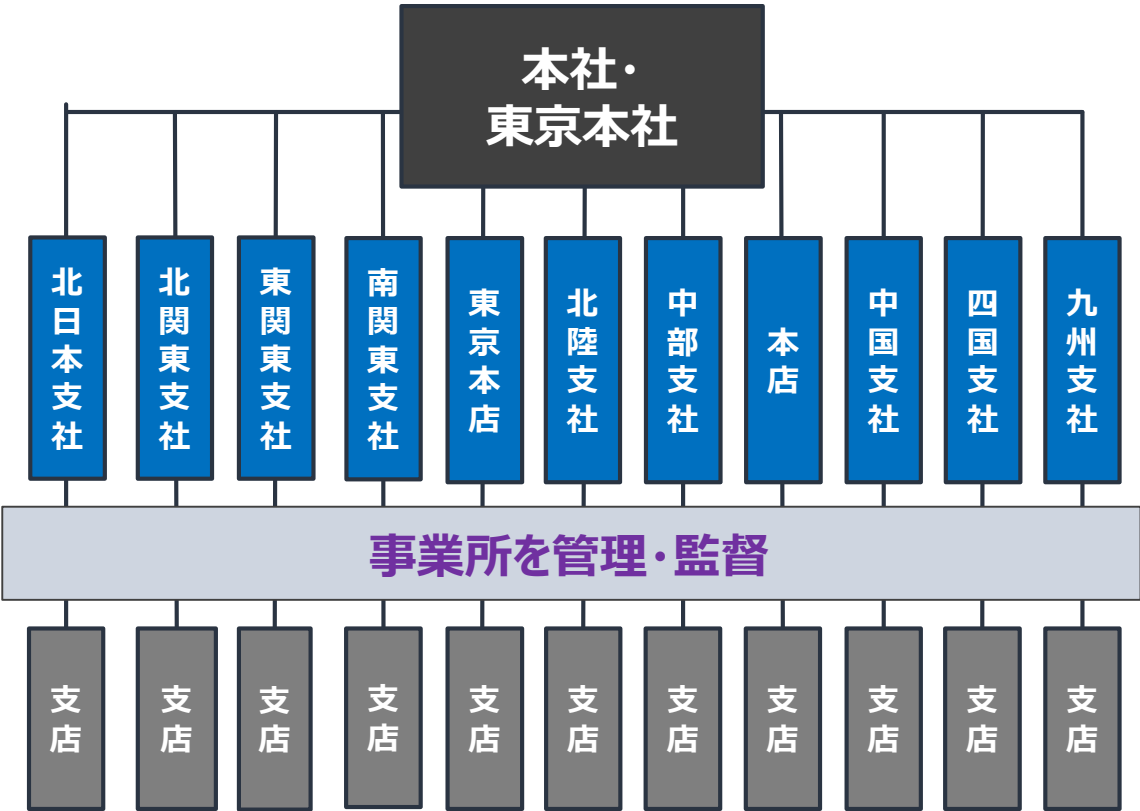
BIM導入と情報セキュリティ強化

- ・商業施設・事業施設設計部門BIM完全移行
- ・BIM成熟度を証明する国際規格に基づく「BIM BSI Kitemark」を取得
- ・セキュリティ分野の国際規格を追加取得



国内は、11の支社を中心に、体制を再構築。**エリアガバナンスと地域密着のマーケティングを強化**
海外では、2019年中国における問題発生以降、本社・現地共に継続的にガバナンス機能を整備・強化

国内は11の支社が事業所を管理・監督する体制へ



海外ガバナンスの取組み状況

2019年	海外戦略委員会を設置
2020年	大和ハウスグループの「投資管理ガイドライン」を制定
2021年	エリア毎のリージョナルコーポレート機能の整備を開始 ※ 1
	海外本部のリスク管理委員会の運用開始
2022年	海外事業の詳細管理指標の整備作業を開始

【※ 1 リージョナルコーポレート機能の整備進捗】

現場の状況や抱える問題を早期に捉え、適時に対策を講じられるよう、海外エリア毎に専門人員の配置を進め、機能強化を進めている

現在の取り組み事項(例)

- ✓ 法務、総務・人事、情報システム担当の専門人員配置の促進
- ✓ 各SPCの資金状況の本社報告
- ✓ エリア毎に管理系人員の協議会を開催
- ✓ リスク管理委員会でのリスク情報の共有と未然防止の取組み

今後の取り組み内容(例)

- ✓ 詳細管理指標を用いた現場マネジメントの開始
- ✓ 更なる人員配置の促進・強化
- ✓ 当社グループのルールに即した管理システムの整備

人財の価値向上は企業価値の源泉であり、多様な人財の活躍は事業成長の要
一人ひとりが「自分らしさ」を発揮し、**組織として新たな価値が創出される組織風土・文化を醸成**していく

誰もが働きやすい環境・制度の充実

ワークライフバランス制度の充実

半日有休/時間有休/ホームホリデー/看護休暇

多様な働き方の定着

テレワーク/フレックスタイム

子育て支援の充実

次世代育成一時金/育児休業/再雇用機会優先

介護支援の充実

介護休業/介護短時間勤務/親孝行支援



Well-being

多様なキャリア形成機会の提供

高校卒採用と2年間の専門技術教育の実施

自律的キャリア、越境キャリア支援（副業）

海外人財育成プログラム、海外トレーニー制度

シニア社員の処遇改善と働き方の選択肢拡充

主な成果・実績※1

- 時間外労働の確実な減少
2021年度**22.7時間/人・月**
※2019年度は30.2時間
- 平均年収は業界最高水準
8,842,493円
- 2021年度の離職率※2
3.82%
- 65歳定年到達後も
約5割が雇用継続
- 産休・育休取得者の
職場復帰率は**99.5%**
- 主要グループ会社15社を含めた
女性採用比率は**31.9%**

※1 大和ハウス単体実績
(女性採用比率は大和ハウス単体に主要グループ会社15社を含めた実績)
※2 自発的理由による離職率

Appendix1

事業セグメント戦略 進捗状況



**デジタルとリアルを融合したコミュニケーションツールによるライフスタイル提案と
カーボンニュートラル実現に向けてZEH住宅を普及することで、お客さまの生活と社会を豊かにする**

進捗と課題（サマリ）

参考KPI

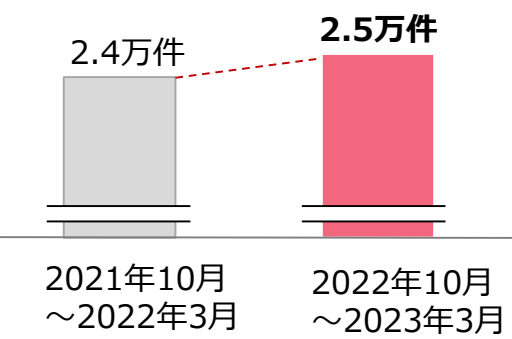
進捗

- お客さまとともにカーボンニュートラルを実現。戸建住宅商品を全てZEH対応商品にしたことでZEH率は84%まで急伸
- 間取りと連動して空間上を自由に移動できる「3DVRコンテンツ」を導入。分譲住宅ホームページに物件毎に掲載して来場予約に繋げる
- プランだけでなく内外装まで3Dで確認できる「3Dファストプラン」を導入。商談初期からお客様の理解度を高め、納得度を醸成

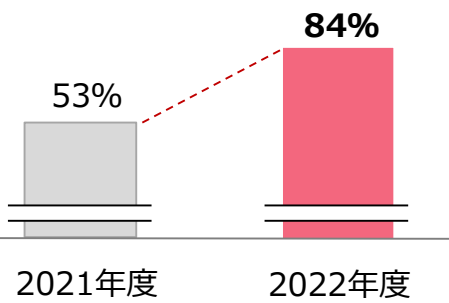
課題

- カーボンニュートラル実現と、お客様のランニングコスト削減を実現するため、分譲住宅含めてZEH提案を強化
- 土地をお持ちでないお客様に、マーケットプライスでメーカー品質の分譲住宅を提案
- 3Dファストプランに「都市向け」や「エリア特性」を加味したプランを拡充することで業務効率化を促進

デジタルによる新規情報取得件数



戸建住宅ZEH率（着工ベース）



分譲住宅ホームページにVRコンテンツを掲載



3Dファストプラン



ZEH-M対応商品「TORISIA（トリシア）」を主軸に、ZEH-M率のさらなる向上を図る
グループ3社連携による**一気通貫でオーナーさまのライフタイムバリューの最大化を実現する**

進捗と課題（サマリ）

参考KPI

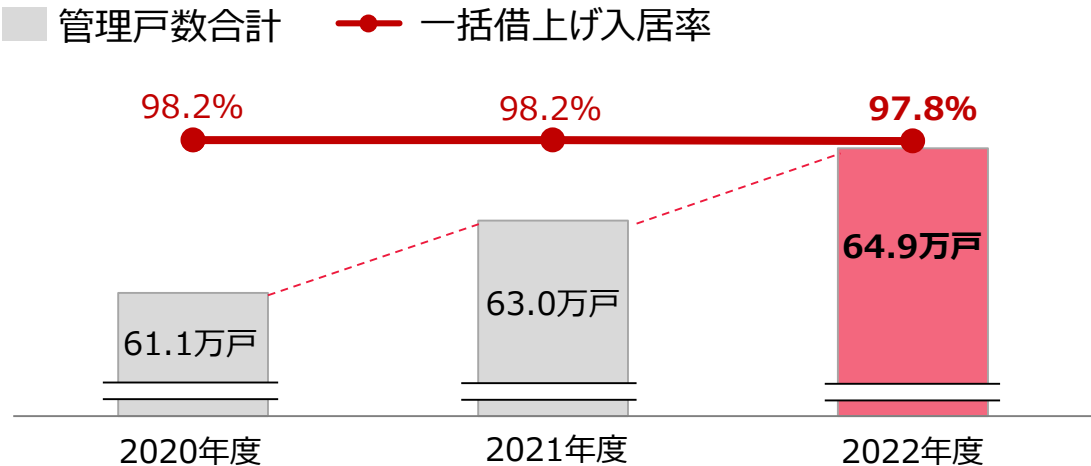
進捗

- TORISIA（トリシア）の販売拡大により、1棟単価が上昇
 - 当社施工物件からの高い管理受託率を維持し、管理戸数が増加
 - ZE H-Mの推進強化により、エンドレスグリーンプログラム※に掲げるZE H-M率目標を着実にクリア
- 2022年度実績14.2%（着工ベース）

※ 大和ハウスグループの環境行動計画

課題

- ZE H-M率50%（2026年度目標）の早期達成に向け、初期提案から全物件でZE H-M仕様を推進
- 入居者様のニーズに合ったリフォーム・リノベーションにより、快適性と資産価値の更なる向上を実現
- 米国での既存物件の安定稼働化・出口戦略の構築とエリア特性に応じた事業化・ポートフォリオの構築



リノベーション事例
（和室2部屋→洋室1部屋へ）



ウェストハイマープロジェクト
（テキサス州ヒューストン）※2023年2月着工



収益性の高い大型複合開発に注力

環境配慮型マンションの供給による高付加価値化（ZEH-M化目標 2024年度100%）※1

進捗と課題（サマリ）

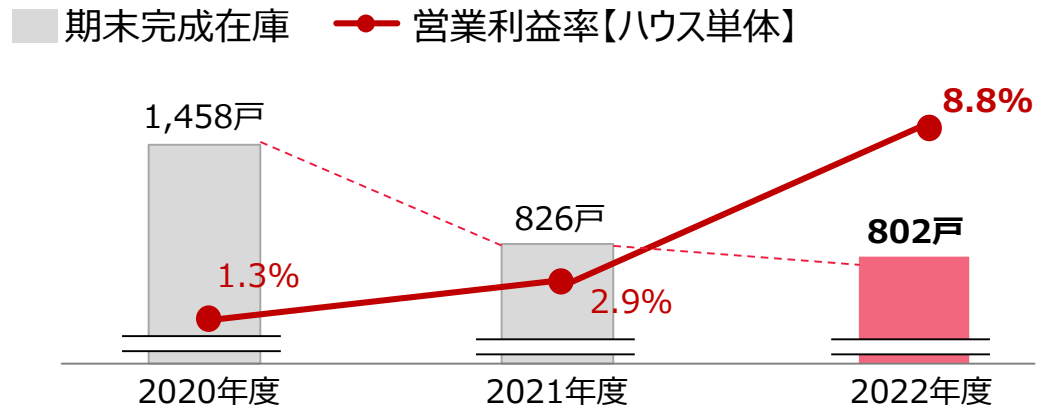
進捗

- 環境配慮を中心とした高付加価値プロジェクトへの取組みを強化（ZEH-M化 2021年度43%→2022年度73%）※1
- 大和ライフネクストは、分譲マンション管理の新たな選択肢として第三者管理受託サービス「TAKSTYLE」の提供開始
2023年3月末実績23案件（内、当社分譲13案件）
- 短期収益可能な再生事業強化によるポートフォリオ構築

課題

- 収益強化エリアへの人員配置強化及び体制見直し
- 完成在庫の圧縮や回転率の向上
- 仕入れ基準を厳格化し、収益率の高い大型複合開発に注力

参考KPI



高付加価値マンションの開発例（全てZEH-M oriented採用）

福岡の「セントラルパーク」大濠公園※2 近接 邸宅型レジデンス

物件名称 プレミスト大濠二丁目
所在地 福岡県福岡市中央区大濠
総戸数 35戸(地上10階)

ABINC認証



完成イメージ

※1 当社が分譲する「プレミスト」が対象
※2 大濠公園と舞鶴公園の一体活用を目的とする福岡県・福岡市「セントラルパーク構想」より

総開発面積14,200㎡超 名東区最大マンションプロジェクト

物件名称 プレミスト藤が丘
所在地 愛知県名古屋市名東区藤里町
総戸数 360戸(地上10階)

ABINC認証
全戸BELS取得



完成イメージ

旭川市最高層建築物

物件名称 プレミスト旭川 ザ・タワー
所在地 北海道旭川市一条通7丁目
総戸数 151戸(地下1階、地上25階)



完成イメージ



ストック事業（ホテル、スポーツクラブ、パーキング等）の集客はコロナ前の水準までほぼ回復

既存施設のリブネス事業、オフィスビル開発、引き続き需要のあるホテル等地域ニーズにマッチした提案バリエーションを強化

進捗と課題（サマリ）

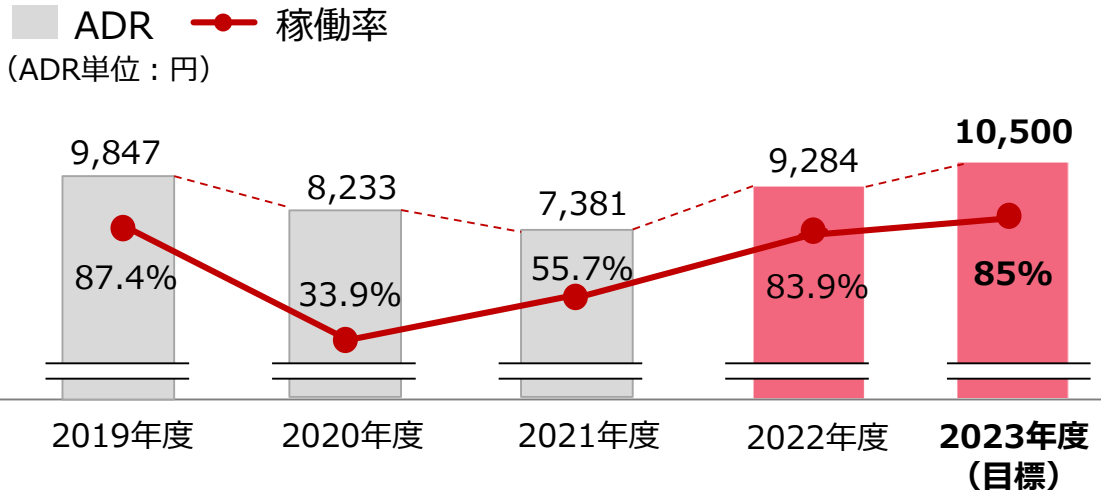
進捗

- 全国の商業施設の内、リブネス事業の対象となる提案先を選定し
2,000超のリストを元に全国へ水平展開
- 観光や外出による集客が戻りつつあり、
ホテル、スポーツクラブ、パーキングで業績が回復傾向
全国旅行支援、入国制限緩和がさらに追い風に

課題

- オフィス、外資系ホテルなど需要が見込める案件の拡大
オフィスについては地方でも潜在的なニーズのあるエリアを選定。
既存の複合施設ブランド「GRANODE(グラノード)」に加え、
延床2,000坪程の中規模オフィスビルブランド
「d_II（ディール）」を展開していく
- 設計BIM化による各工程のスピードアップに加え、予算精度を向上

参考KPI（ダイワロイネットホテル）



オフィスビル『d_II』
(三重県四日市市)



外資系ホテル『ダブルツリーbyヒルトン』
(大阪市)



複合商業施設『フレスポ阿波座』
(大阪市)



EC需要拡大、物流効率化、ラストワンマイル対応など、長期的に需要が堅調な物流施設へ積極投資を継続
これに加えて**データセンター、半導体関連工場**など**新たな需要**に対応した受注が拡大

進捗と課題（サマリ）

参考KPI

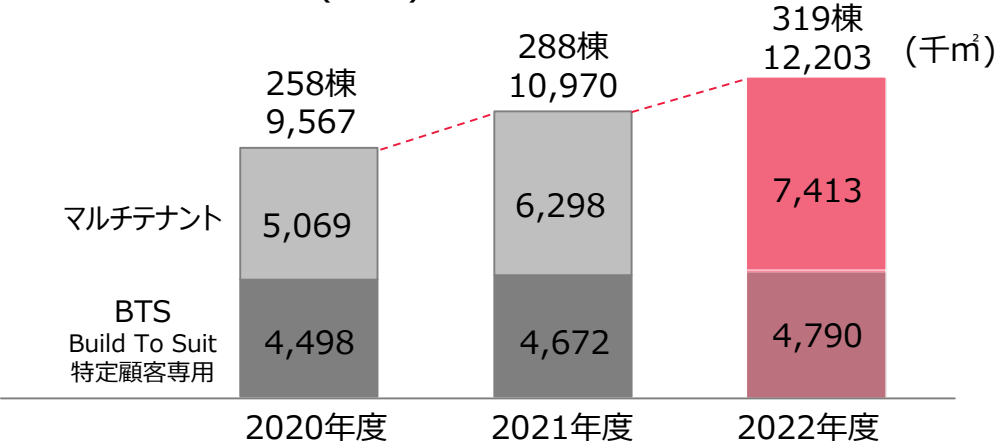
進捗

- 国内企業の設備投資が回復傾向
- 物流は、EC需要、物流効率向上への対応で中期的に堅調
- データセンター、半導体関連工場など市場成長が見込める案件の受注が拡大。実績を増やし、事業の柱として確立を目指す
- GMP ※準拠の医薬品・健康食品工場の建設、旧耐震の医療介護施設の建て替え・再生案件を推進、リブネス事業の推進
※ 医薬品の製造管理及び品質管理の基準

課題

- 物流施設は、大都市圏で2023年度も大量供給が続く見込みリーシング力を更に強化、竣工物件の稼働率向上を図る
- データセンター、半導体関連工場など技術的な専門性が高い案件も対応できる事業基盤を構築。技術人員体制の強化はもとより、各プロジェクトで建設委員会を設けるなどノウハウ習得を加速

物流施設開発面積推移(累積)【ハウス単体】（自社調べ）



・データセンター：2030年までに**2,000億円（20棟）**の総事業費にて計画



物流施設
(DPL横浜戸塚)



データセンター
(DPDC)



先端技術研究施設
(RGB)



お客さまと社会の脱炭素化に貢献する環境事業関連で、2026年度までに**1,000億円の関連投資**を計画
オフサイトPPA事業の拡大・電力小売り事業の安定化により、持続的な事業成長を実現する

進捗と課題（サマリ）

参考KPI（オフサイトPPA）

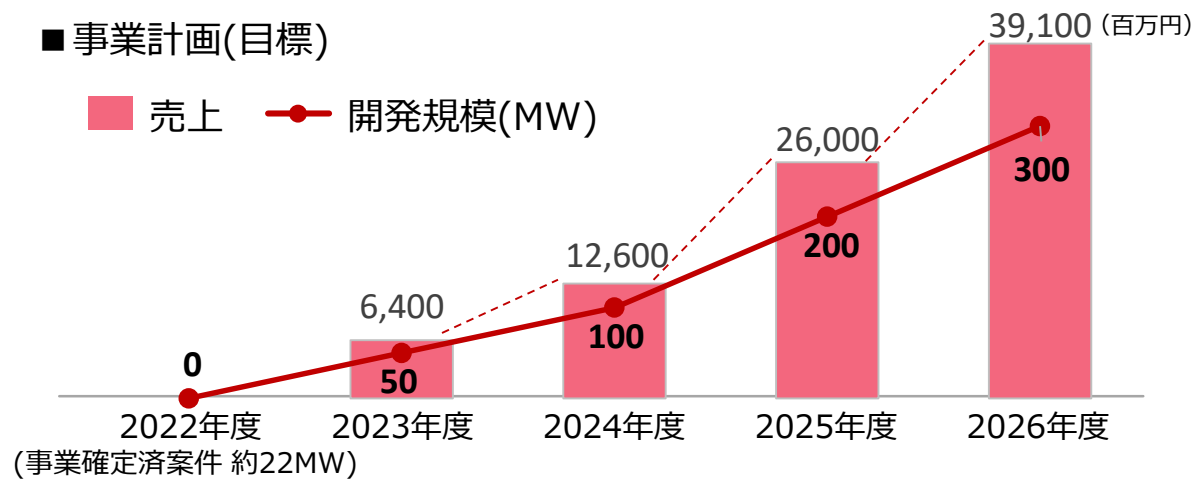
進捗

- 営業拠点の統廃合（エリア選定）を行い、ターゲットエリアに注力し、オフサイトPPA用地を開発。下期より各電力会社からの系統接続検討結果の回答が始まり、事業確定は全国で22MWを超え、ストック事業の礎を築く
- 電力小売り事業（PPS）において、単価の交渉、新メニューの投入、仕入れに合わせ供給量をコントロール。不安定な外部環境の中でも利益創出能力を高める

課題

- オフサイトPPAの早期収益化に向け、接続しやすいエリアに絞り用地管理を厳格化。併せて、出口戦略である需要家等を開拓。一方、電力系統など外部要因の課題も健在
- 新電力は、事業環境の厳しさから事業撤退や倒産が増加するなか、電力卸取引市場に頼らない電源調達を実施。調達と供給のバランスをコントロール

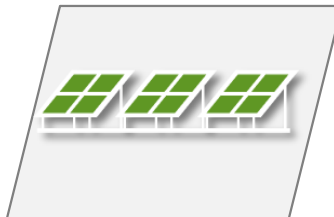
■ 事業計画(目標)



■ 事業概要

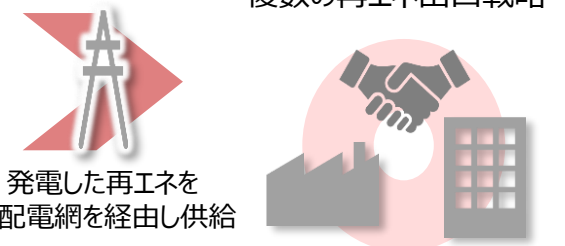
当社らしさ①

全国拠点の強みで土地情報を自ら獲得、発電所用地を確保



当社らしさ②

・需要家等の開拓
・複数の再エネ出口戦略



発電した再エネを送配電網を経由し供給



Appendix2

カーボンニュートラル関連指標
人的資本関連指標



主な指標			目標と実績				補足説明
			21年度 実績	22年度 実績※1	26年度 目標※2	30年度 目標	
カーボンニュートラルの実現	バリューチェーン全体	GHG排出量 削減率 ※3	15%	28%	35%	40%	事業活動・建物使用ともに概ね順調に削減が進捗
		GHG排出量 削減率	21%	35%	55%	70%	
	事業活動： スコープ1 + 2	再エネ利用率（単体）※4	54%	100%	100%	100%	2022年度、大和ハウス単体（国内）で「購入電力」の100%再エネ化達成見込み
		再エネ利用率（グループ）	18%	41%	100%	100%	2023年度は、グループ全体（海外含む）で「購入電力」の100%再エネ化を目指す
	建物使用： スコープ3 （カテゴリー11） ※5	GHG排出量 削減率	29.4%	41.6%	54%	63%	
		ZEH率	53%	84.0%	90%	100%	※大和ハウス単体、着工ベース、戸数割合
		賃貸住宅 ZEH-M率	3%	14.2%	50%	100%	※大和ハウス単体、着工ベース、戸数割合
		分譲マンション ZEH-M率	43%	73.1%	100%	100%	※大和ハウス単体、着工ベース、戸数割合
		ZEB率※6	38%	66.7%	60%	100%	※大和ハウス、大和リース、フジタ、 着工ベース（開発案件含む）、面積割合
	再エネ供給施設・ 設備の施工実績	再エネ発電設備 施工実績 （EPC）	2,516 MW	2,696 MW	4,200 MW	5,000 MW	※2011年度からの累積値
		再エネ発電所 開発・運営実績 （IPP）	561 MW	602 MW	1,550 MW	2,500 MW	※自家消費の発電所を除く
	太陽光搭載率 （非住宅）	流通店舗事業（単体）	-	32.2%	原則 100%		※着工ベース、棟数割合、実績は2022年度下期分よりカウント フジタ・大和リースは2023年度期よりカウントスタート
		建築事業（単体）	-	61.8%			

※1 2022年度の実績は速報値で開示。第三者保証済の確定値は23年7月末発行のサステナビリティレポートで開示予定 ※2 2022年度実績が2026年度目標を上回った指標については目標の前倒しを検討中
※3 GHG削減率はいずれも2015年度比 ※4 再エネ利用率は購入電力のみ ※5 ZEH-Mについては階数に応じて国が推奨するZEH-M基準を満たす住棟の住戸数を基に算出
※6 ZEB率は請負・開発案件の面積ベースで算出



主な指標			目標と実績				補足説明
			20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績※1	目標	
人的資本の 価値向上	採用	新卒採用女性比率	23.5% (2021/4/1)	25.8% (2022/4/1)	24.9% (2023/4/1)	30%	
		キャリア採用者数	80名	63名	145名	-	
	多様性	管理職における女性比率	4.5% (2021/4/1)	4.9% (2022/4/1)	5.2% (2023/4/1)	8% (2027/4/1)	
		主任職における女性比率	17.9% (2021/4/1)	19.2% (2022/4/1)	21.3% (2023/4/1)	25% (2027/4/1)	
		障がい者雇用率	2.50% (2021/4/1)	2.46% (2022/4/1)	2.50% (2023/4/1)	2.70% (2026/4/1)	
		65歳定年到達後の雇用継続率	60.0 % (2021/4/1)	60.9% (2022/4/1)	49.4% (2023/4/1)	-	
	健康管理	定期健康診断受診率	100%	100%	100%	-	
		要精密検査・要治療者の二次検査受診率	99.0%	91.0%	95.3%	-	
	出産 育児	男性の育児休業取得率	42.4%	41.9%	62.2%	80% (2026年度)	
		次世代育成一時金(支給対象者数/金額)	637名/ 637百万円	636名/ 636百万円	644名/ 644百万円	-	制度導入以降累計 支給額11,862百万円
	就業	有給休暇取得率	59.6%	59.2%	56.4%	-	
	公平性	男女間賃金格差 (男性年収に対する平均女性年収の比率)	-	60.7%	61.3%	-	
	キャリア 支援	越境キャリア支援制度	-	-	49名	-	社内外の副業を中心とした キャリア支援制度

※1 2022年度の実績は速報値で開示。23年7月末発行のサステナビリティレポートで開示予定



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

今後、実際の業績は、金融市場の動向、経済の状況、競合の状況や地価の変動の他、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

以 上