

脱炭素社会への貢献

サステナビリティ関連製品(ZEH)の売上

2023年度のサステナビリティ関連製品(ZEH)の売上*1は、861,032百万円であり、当社グループ全体の売上高に占める割合は27%となっています。

*1 請負型ビジネス(戸建住宅、シャーメゾン)、開発型ビジネス(マンション)におけるZEHの売上(概算値)

非住宅建築におけるZEBの推進

戸建住宅、集合住宅に続き非住宅分野においても、ゼロエネルギー建築ZEB*2の推進を図っています。その中でも事務所建築に対して「グリーンファースト オフィス」という提案スタイルを積極的に展開しています。「グリーンファースト オフィス」とは住宅事業で培ったZEH設計のノウハウ・技術を活用し、高い断熱性能をベースにZEBを実現。加えて働く人の生産性を向上させる空間の提案、そして高い耐震構造などが寄与するBCP*3の強化により、企業の持続的な成長を下支えする事務所建築です。光熱費削減やカーボンニュートラルへの取り組み、従業員満足度の向上などの訴求により、前年を上回る受注で推移しています。事務所用途以外にも、クリニックや介護施設に対してもその用途に応じた提案をそれぞれ展開しています。

2023年度の実績は130棟、累計で303棟となっています。2025年度には受注物件の過半をZEBとする「ZEBプランナー登録制度」における目標達成に向けて、推進強化を図っています。

また、事業活動におけるCO₂排出を削減する取り組み(スコープ1、2)として、2021年度からは、当社グループの保有する事務所・施設を新築する場合は原則ZEBとする運用を開始しました。「グリーンファースト オフィス」の要素技術を取り入れた、山口県の当社下関オフィスはNearly ZEBランクを達成した仕様とするなど、積水ハ



当社下関オフィス

スグループが設計・施工して入居している建物も含めて、累計で18棟がZEBとなっています。

*2 ZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル):省エネ・創エネにより、快適な執務環境を実現しながら年間の一次エネルギー収支ゼロを目指した建築物

*3 BCP(Business Continuity Plan:事業継続計画):緊急時の企業存続計画、事業継続計画のことで、災害などのリスクが発生した際に、重要業務が中断しないよう戦略的に準備をする計画。

既存住宅への環境型リフォームの推進

積水ハウスではグループ会社である積水ハウスリフォームを通じて、当社既存住宅への「環境型リフォーム」の提案を行っています。環境型リフォームとは、エネルギー自給率を高める太陽光発電や蓄電池の導入、断熱性能の向上や高効率空調・給湯設備へ交換するリフォームの総称です。卒FIT(固定価格買取制度による買取期間の終了)を迎えた太陽光発電を搭載した住宅のオーナー様に対しては、蓄電池を設置することで余剰電力の自家消費率を高め、光熱費メリットを創出するとともに、気候変動の影響で増えつつある自然災害に伴う停電時でも電気を使って生活ができるといったレジリエンス性強化の訴求も行っています。2023年度に行った環境型リフォームのうち、太陽光設置工事によるCO₂排出の削減貢献量は約8千t-CO₂でした。

既存住宅の脱炭素化を推進する取り組みとして、既存住宅の価値を適正評価し流通を促進する取り組み「スムストック」にも力を入れています。既存住宅の価値が適正に評価されれば、省エネリフォームという投資が行われる機会も増え、住宅ストックの脱炭素化に貢献できると考えています。

政府が掲げる「家庭部門からの温室効果ガスを2030年までに2013年度比66%削減する」目標を達成するためには、既存住宅における脱炭素化の取り組みが必要不可欠であり、今後、さまざまな政策的サポートも見込めます。積水ハウスでは、これまで260万戸を超える住宅を供給しており、行政によるさまざまなサポートを活用しながら、リフォーム提案や適正評価による流通の促進を通じて、既存住宅の脱炭素化を推進していきます。

→ P.168 環境データ

→ P.196 優良ストック住宅「スムストック」の推進

事業活動の脱炭素化と気候変動対応

「積水ハウスオーナーでんき」によるRE100の推進

積水ハウスグループは事業活動における脱炭素化を目指すために、2017年に日本企業では2番目、住宅業界では初めて国際的イニシアチブであるRE100に加盟し、事業用電力を再生可能エネルギー由来の電力(以下、再エネ電力)に切り替える取り組みを進めています。一般的に再エネ電力の調達にはグリーン電力証書の購入や、太陽光発電システムの導入などの方法がとられますが、当社は卒FITを迎えたお客様から太陽光発電の余剰電力を「積水ハウスオーナーでんき」により調達しています。

当社は早くから太陽光発電システム搭載住宅などの普及を進めてきたため、RE100への加盟時点で当社が設置したすべての太陽光発電システムによる年間発電量は700GWh以上と、当時のグループ全体の年間消費電力量120GWhの5倍以上に相当する量と推計されました。これより、卒FIT対象の2~3割のお客様から余剰電力を調達できれば2040年頃にRE100を達成できると試算し目標設定していましたが、実際には約5割のお客様から調達できている状況であり、RE100は当初予定より早期に達成できる見込みです。なお、2023年度に「積水ハウスオーナーでんき」が購入した再エネ電力などは約89GWhとなり、グループ全体の電力消費の約86%にあたります。

なお、「積水ハウスオーナーでんき」では、当社グループの事業用電力を大口契約とすることで、協力電力事業者にとつてのメリットも創出しています。これにより、余剰電力購入単価を市場価格よりも高く設定することが可能となり、お客様の満足度向上につながっています。また、当社は再エネ電力の導入コストを抑えながらRE100を達成できる見込みです。