

積水ハウス株式会社

第74期 中間報告書

2024.02.01 > 2024.07.31

BUSINESS REPORT

ビジネスレポート

TOP MESSAGE

トップメッセージ

代表取締役
社長執行役員 兼 CEO

仲井 嘉浩



国境を越えて“対話”する。
その先に“見たことのない答え”がある。
新たな成長への基盤、体制は整いました。

国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”を基本方針とする
第6次中期経営計画が2年目に入りました。

グローバルビジョン“「わが家」を世界一幸せな場所にする”の
実現へ、積水ハウスグループは、国内、海外ともに計画通りに
事業を進展させ、堅調な業績で成長、躍進を続けていることを、
株主の皆様にも、まず、ご報告申し上げます。

“積極的成長”を目指す国際事業においては、
米国・コロラド州デンバーに本社を置くホームビルダー、
M.D.C. Holdings, Inc. (MDC社)の完全子会社化が
4月に完了しました。

これに伴い、2025年1月期の通期連結業績予想を上方修正。
年間配当金の計画は、
前期比6円増額の1株当たり129円としました。
さらなる利益成長へ。

積水ハウスグループは新たなステージに進みます。

逆風下、請負型ビジネスの受注は好調。 高付加価値提案が奏功。

国内の住宅市場は、原材料費、労務費上昇などの影響もあり、全体としては逆風ともいえる状況にあります。しかしながら、中高級商品を主力とする積水ハウスは、大空間リビング「ファミリー スイート」や住まいの状態確認や設備の遠隔操作ができる「PLATFORM HOUSE touch」など、住まい手価値を一段と高める高付加価値住宅の提案により、受注は堅調に推移しています。

お客様の“感性”に合った住まいをお届けする新デザイン提案システム「life knit design」も好評。人生100年時代、お客様が“愛着”を持って、丁寧に手入れをしながら、長く住み続けていただくための提案です。

価値のあるものを望まれるカタチ、方法でお届けすれば、その良さを見出し、評価して下さるお客様は、必ずいらっしゃいます。国内の戸建住宅の新設着工数が弱含み傾向にある中、3つの価格帯に応じた戦略・施策を実行する3ブランド戦略が功を奏していることに、自信を深めています。

2025年4月からは、建築物省エネ法の改正により、すべての新築住宅に省エネ基準適合が義務付けられます。住宅は街の財産、社会資本であり、お客様の大切な資産です。社会の要請、お客様のご要望に沿った価値ある住まいを提供することが私たちの使命であり、木

造住宅の耐震性を強化するため、各地域における優良パートナー企業とのネットワーク構築が進む共同建築事業「SI事業」にも注力するなど、日本全体の良質な住宅ストック形成に貢献してまいります。

積水ハウス独自の徹底したエリア戦略に基づき、都市部を中心に展開する賃貸住宅「シャームゾン」も好調です。オーナー様の大切な土地に新たな価値を生み出す資産形成。長期にわたり入居需要が見込まれる安定収益を重視し、次世代への継承も視野に入れたご提案と高い入居率と賃料水準を実現するプライスリーダー戦略を深化させ、「シャームゾン」のブランド価値向上に取り組めます。

本格化する海外への“技術移植”。 類例のない2ブランド戦略。

国際事業に関しては、MDC社を積水ハウスグループに迎え入れたことにより、“積極的成長”への足場は固まりました。

展開エリアは8州から16州に大きく拡大。強いコーポレート機能が各エリアを束ねる日本国内と相似形の組織基盤が出来上がりました。この基盤の下、「積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードに」の実現に向け、“技術移植”を本格化します。

具体的には、MDC社を含めた米国のグループビル



「life knit design」では“感性”を編み込んだ心地よい居場所を提案

ダー各社の2×4（ツーバイフォー）工法への積水ハウステクノロジー移植を加速させます。積水ハウスは60年を超える歴史の中で培った類い稀な技術、卓越した住まいのノウハウを蓄積しています。ハード、ソフト両面からの多面的アプローチの可能性は計り知れません。

さらに、日本での構法、部材をそのまま持ち込んだ木造住宅「シャームゾン」についても、カリフォルニア州で販売を開始し、好評を得ており、展開エリアを広げる計画が進むなど、その普及、拡販に注力しています。

オンリーワンの価値を創出する類例のない2ブランド戦略で、積水ハウスクオリティの良質な住宅を供給し、米国戸建業界のGame Changerを目指します。その先には、米国市場の開拓者、唯一無二のハウスメーカーとして、グローバルに成長する積水ハウスグループの

未来が大きく広がっていると意を強くしています。

今回のM&Aで2025年までに海外市場で年間1万戸、国内と同規模の戸建住宅を供給する中期目標を前倒しで達成する見通しです。さらに、2031年には年間2万戸という目標も打ち出しています。

米国での展開にあたり、綿密な計画とともに、「planned happenstance(プランド・ハップンスタンス)」という考え方も大事にしています。予期していなかった事態や変化に自らの意志で自律的に対応し、“偶然の出来事・出会い”を味方に付け、成長につながる発想です。

米国市場でどのような価値が生まれるのか？進むべき方向性を見極めるマーケティングは心躍る発見の連続です。そして、こうした海外における挑戦の大前提として、私たちの存在意義である企業理念、共通の価値観があるということも強調させていただきます。

DNAを受け継ぎ、変わり続ける。

幸せな未来を約束する。

国の内外を問わず積水ハウスグループのあらゆる事業活動の根底には企業理念の根本哲学「人間愛」があります。創業60周年、2020年には30年後の2050年を目指す姿、グローバルビジョンを策定しました。その実現に向け、「私たちの強みの源泉は何か？ どう見られ

たいのか？」を整理した「企業価値観」をグループ全社全従業員が共有しています。

そして今回、積水ハウスらしさ、その方向性を改めて定義づけた「SEKISUI HOUSE_SHIP」を制定しました。この5つの要素には、国境、人種を越えて「未来を幸せにするために、こうした“人の集団”でありたい」という強い想いが込められています。

成熟社会や高齢社会の先に訪れる本当の幸せを考え、新しい時代の、新しい価値を創造するために、「イノベーション&コミュニケーション」は常に進化しています。その基本となるのは“対話”です。国内と海外、技術はもちろん、感性を研ぎ澄まし、“対話”を深めることで、互いの良さを引き出し、高め合う。その結果、さらなる成長を後押しし、けん引する“見たことのない答え”に出会えると確信しています。

今年2月、積水ハウスグループの技術、顧客基盤、データ、人財を活用したオープンイノベーションの一層の推進、人財育成に向け、「積水ハウス イノベーション&コミュニケーション株式会社」を設立しました。産官学、異業種が集う価値創造の場、オープンイノベーション施設「InnoCom Square(イノコム・スクエア)」も、9月に開設しました。

アンテナを高く張り、偶然を意図的、計画的に引き寄せ、未知の価値創造、イノベーションにつなげる仕組みに大きな期待を抱いています。

積水ハウスグループらしさ

SEKISUI HOUSE_SHIP

イノベーションで、新しい価値を生み出す。

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。

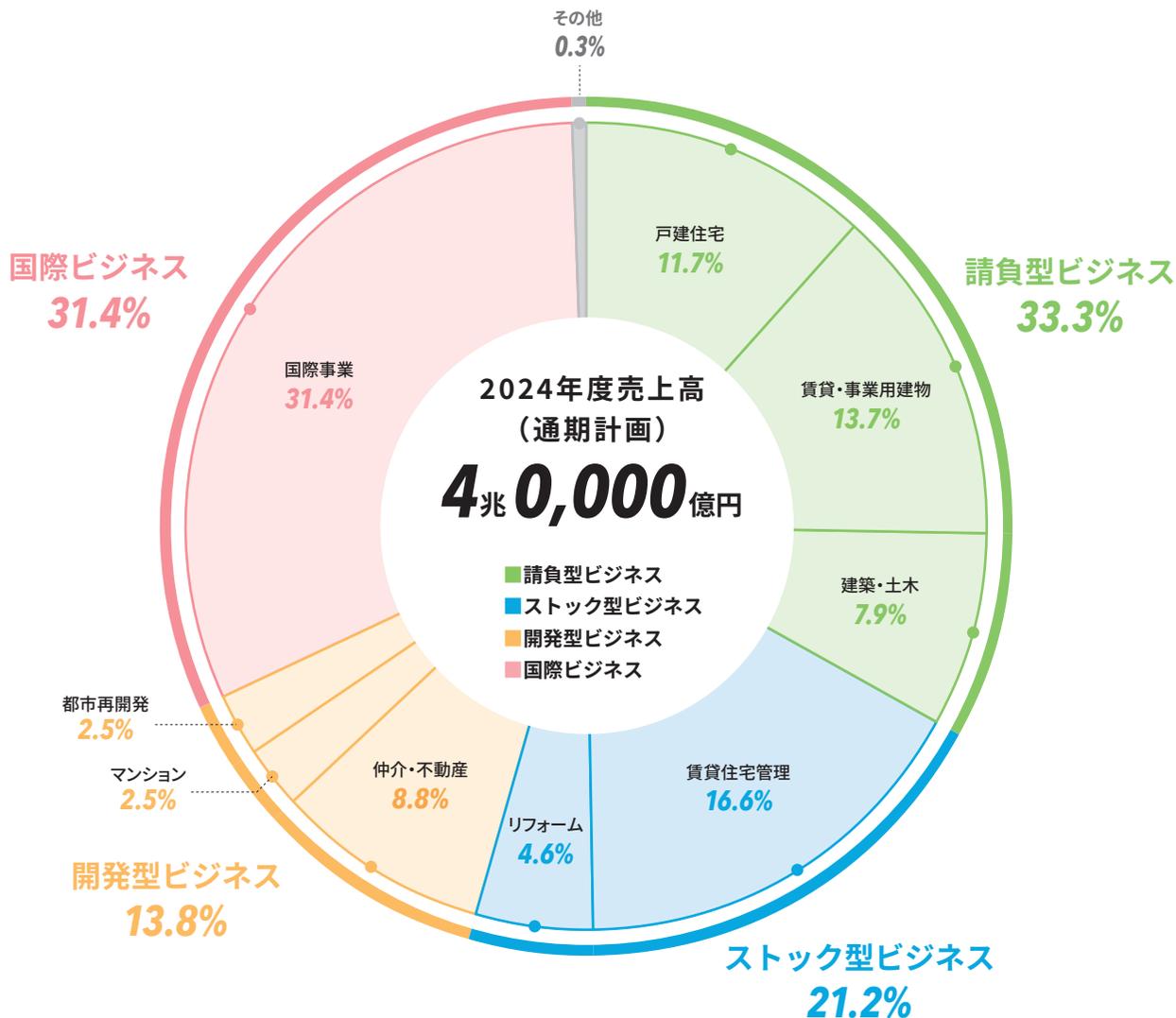
「世界一幸せな場所」のためのプロを目指す。

また、自然共生社会の実現に貢献する息の長い活動も、新たな社会価値創造につながります。“3本は鳥のために、2本は蝶のために、地域の在来樹種を”という思いを込め、2001年から累積2,000万本もの植栽を行ってきた「5本の樹」計画の成果が、東京大学との共同研究により、住まい手のウェルビーイング向上に寄与するということが科学的に確認されました。こうした新しい価値のタネは、至るところに蒔かれているのです。

“わが家”を世界一幸せな場所にする”ために、ベクトルを一致させ、国内外の従業員一人ひとりが自律する。DNAを受け継ぎながら、グローバルビジョンの達成へ。積水ハウスグループはさらなる企業価値向上に向け、今現在も変わり続けています。引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。

積水ハウスグループの事業ポートフォリオ

2024年度売上高(通期計画) 構成比



各ビジネスの概要および第2四半期売上高・通期計画進捗率



請負型ビジネス

お客様の保有する土地に、付加価値の高い住宅や事業用建物を提供。良質な社会資本の形成に貢献します。

2024年度第2四半期

売上高 **6,479億円** 進捗率 **48.2%**



ストック型ビジネス

賃貸住宅の質の高い管理や住宅のリフォームを通じて資産価値の維持と向上を図り、循環型社会の構築を推進します。

2024年度第2四半期

売上高 **4,357億円** 進捗率 **50.8%**

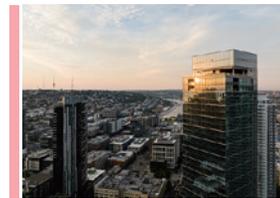


開発型ビジネス

魅力的なエリアで、住宅用地や高品質なマンション、オフィスビル等を開発し、良質なまちづくりに貢献します。

2024年度第2四半期

売上高 **3,026億円** 進捗率 **54.2%**



国際ビジネス

国内で培ってきた最高品質と先端技術で、海外の住宅ニーズを開拓。各国の不動産事情に合わせ、SEKISUI HOUSEブランドを広げます。

2024年度第2四半期

売上高 **4,846億円** 進捗率 **38.3%**

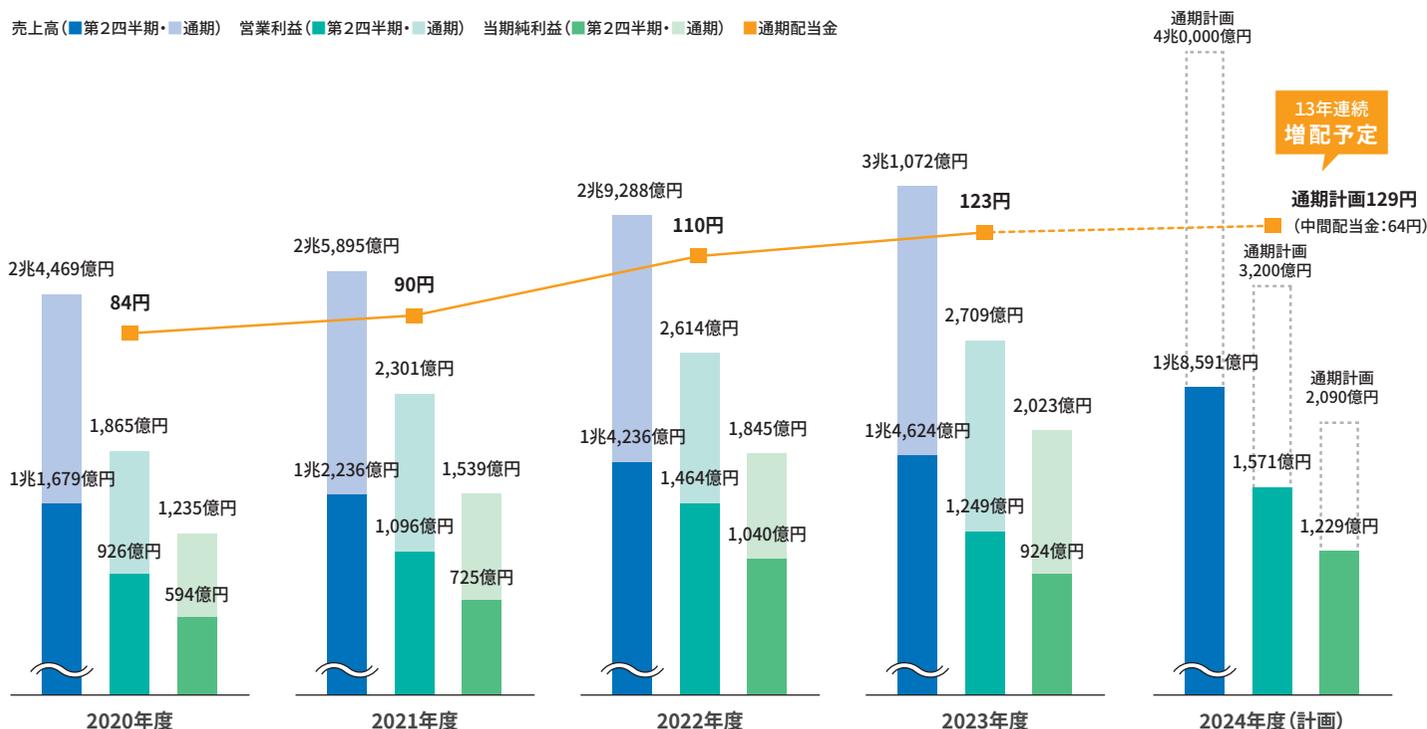
業績報告

連結決算ハイライト

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	累積建築戸数(国内)	累積建築戸数(海外)
前年同期比 +27.1%	前年同期比 +25.8%	前年同期比 +17.5%	前年同期比 +33.0%	前年度末比 +15,233戸	前年度末比 +5,012戸
1兆 8,591 億円	1,571 億円	1,471 億円	1,229 億円	263万 3,370戸	4万 9,058戸

2024年度第2四半期決算は、地政学リスク等に注視が続くなか、国内経済は円安・物価上昇が個人消費に影響を与える一方、雇用・所得環境の改善もあり緩やかに回復しました。この状況下、当社はグローバルビジョン“「わが家」を世界一幸せな場所にする”の実現に向け、「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」を基本方針として高付加価値提案を積極的に推進、米国MDC社を完全子会社化して事業を拡大。結果、売上高・営業利益ともに過去最高を達成し、通期での過去最高益達成に向け、順調に進捗しております。通期計画は売上高4兆円、営業利益3,200億円、配当金は通期で129円と13年連続での増配を予定しています。

売上高 (■第2四半期・■通期) 営業利益 (■第2四半期・■通期) 当期純利益 (■第2四半期・■通期) 通期配当金



貸借対照表

(単位: 億円)

	2023年度末	2024年度第2四半期末
流動資産	24,969	35,987
固定資産	8,558	11,215
資産合計	33,527	47,203
流動負債	11,380	18,648
固定負債	4,207	8,578
負債合計	15,587	27,227
純資産	17,940	19,975
負債・純資産合計	33,527	47,203

キャッシュ・フロー

(単位: 億円)

	2023年度第2四半期	2024年度第2四半期
現金及び現金同等物の期首残高	3,327	2,929
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 498	233
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 377	△ 5,809
財務活動によるキャッシュ・フロー	526	6,786
現金及び現金同等物に係る換算差額	66	176
現金及び現金同等物の期末残高	3,044	4,315

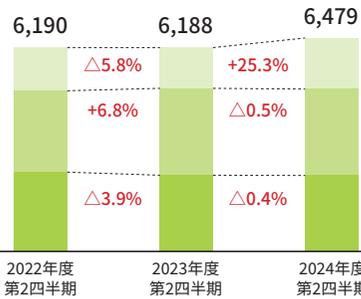
セグメント別業績報告

請負型ビジネス

(単位:億円)

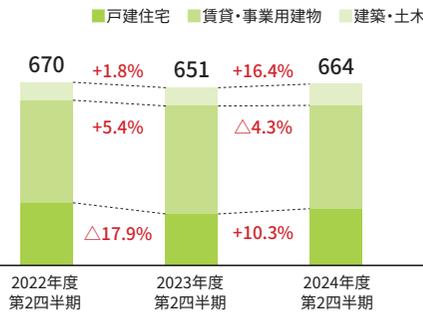
売上高

戸建住宅は減収も、受注は堅調。賃貸・事業用建物は減収も、シャーメゾンZEH・法人向けの建物を中心に受注好調。建築・土木は増収、受注も好調。



営業利益

戸建住宅は高付加価値提案の推進により利益率が改善し、増益。賃貸・事業用建物は減益。建築・土木は大型工事の順調な進捗により増益。

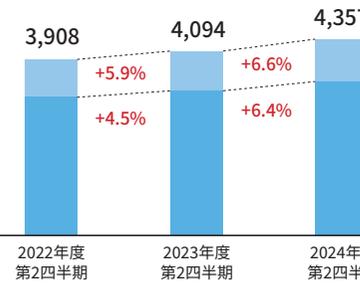


ストック型ビジネス

(単位:億円)

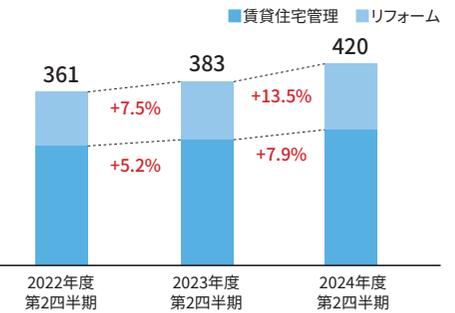
売上高

賃貸住宅管理・リフォームともに安定成長が継続。賃貸住宅管理は管理室数が順調に増加。リフォームは大型リフォームの増加が寄与し増収。



営業利益

賃貸住宅管理は増収および高水準な入居率を維持し増益。リフォームは賃貸向けに入居者入替時の資産価値向上リノベーション提案を継続推進するなど増益。



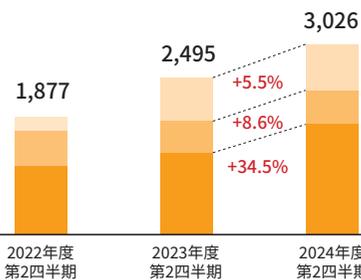
開発型ビジネス

※経営管理区分の一部見直しに伴い、従来「その他」に計上していた一部事業を、「都市再開発事業」に変更した為、前年同期については組替え後の数値を表示しています。

(単位:億円)

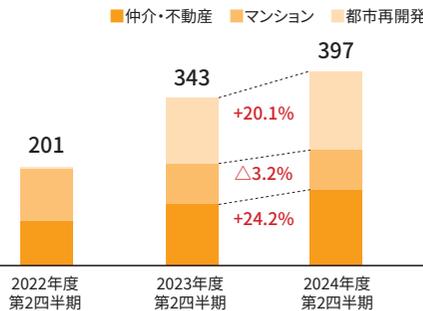
売上高

仲介・不動産は優良土地の積極仕入れ・拡販による不動産販売が寄与し、大幅に増収。マンションは販売・引渡しともに順調。都市再開発は物件売却が進捗し増収。



営業利益

仲介・不動産は宅地分譲の成長により増益。マンションは計画に沿って引渡しが進捗。都市再開発は物件売却益が増加し、増益。

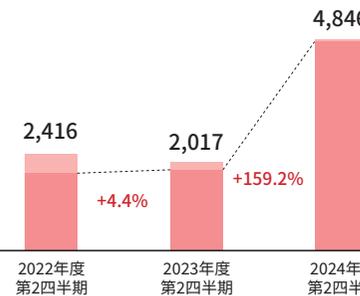


国際ビジネス

(単位:億円)

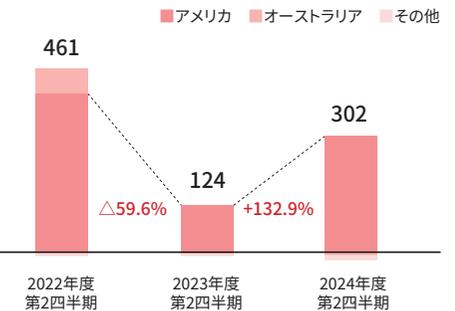
売上高

米国はMDC社連結化により戸建住宅が大幅増収、賃貸住宅開発も物件売却が進捗。豪州の事業は計画通りに進捗。



営業利益

米国は既存ビルダーの内部成長が増益に貢献。豪州はマンションの引渡しが進捗となり減益。





特集 想いを乗せて海を渡り、米国戸建業界のGame Changerへ

「わが家」を世界一幸せな場所にする ― 日本から技術を移植し、米国を舞台に戸建住宅事業を拡大

人口増加・人口構造等により戸建住宅の需要が底堅い米国を中心に着々と戸建住宅事業を拡大する国際事業。現地ビルダーの買収により西部から南東部へと事業を展開し、積極的な成長を続けています。今号の特集では、米国進出に取り組む目的や背景、「積水ハウステクノロジー」の移植による、今後の成長に向けた戦略やビジョンについてご紹介します。



第1章 米国における戸建住宅事業の取り組み

現地ビルダーをグループに迎え入れ 西部から南東部へと、市場を拡大

日本では人口・世帯数の減少により新設住宅着工戸数は年々減少傾向となっています。一方、海外に目を向けると、住宅の供給が十分でない国もあります。たとえば米国です。人口は増加を続けており、2023年には3億3,500万人を突破しました。ミレニアル世代やZ世代など、住宅取得の適齢期が多い人口構造も後押しし、堅調な住宅需要が期待できます。米国では中古住宅の需要が多く、新築を買う場合も2×4（ツーバイフォー）工法^{※1}の建売住宅が主流。ライフステージの変化で住み替え、もしくはDIYによるリフォームやメンテナンスで資産価値を維持しなければならず、良質な新築住宅の供給や、住まい方の提案といったお客様の潜在的ニーズにお応えできると考えています。

米国においては、開発事業と戸建住宅事業を両輪とする2本柱の事業ポートフォリオを目指し、戸建住宅事業の積極的な成

長戦略を掲げ、現地ビルダーの買収を進めてきました。2017年のWoodside Homes社を皮切りに、前期までに計4社を連結子会社化。着実にグループを拡大するとともに、従来の価格中心から、お客様の幸せを実現する生活提案・価値重視の家づくりへの転換を目指してきました。そして、2024年4月には、米国有数の上場ホームビルダー^{※2}であるM.D.C. Holdings, Inc. (MDC社)が仲間入りしました。

これにより米国の戸建住宅事業は、展開エリアを8州から16州に大きく拡大し、積水ハウステクノロジーの米国市場への移植に向けた基盤づくりを着実に推進。海外事業の“積極的成長”を図っています。

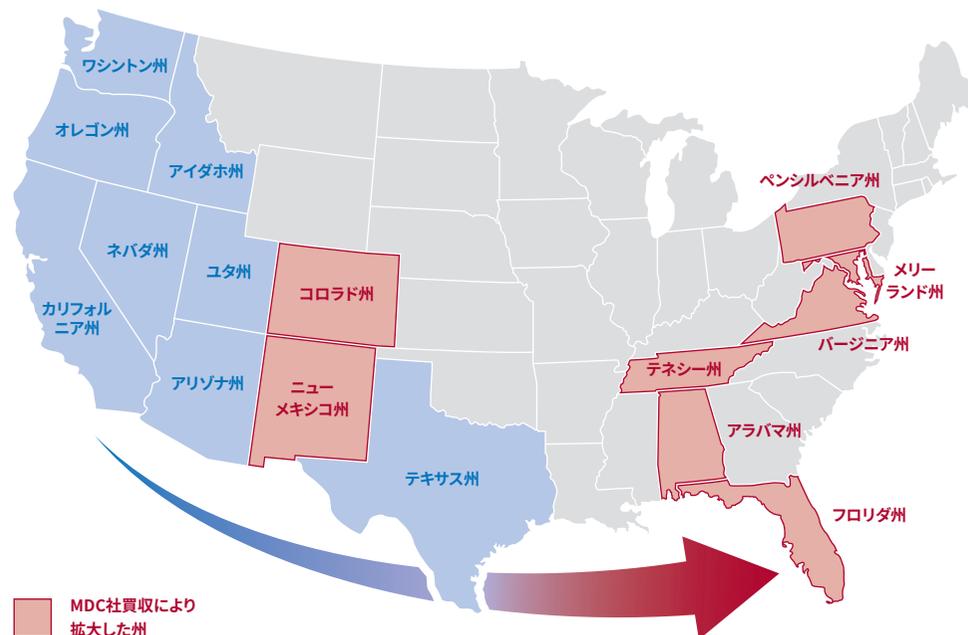
※1...欧米では標準的な木造住宅の工法。

※2...米国事業統括会社Sekisui House US Holdings, LLCの子会社SH Residential Holdings, LLCを通じて、MDC社の株式の全てを取得しており、2024年4月19日をもってMDC社は上場を廃止。

M&Aの軌跡



米国ビルダー買収による市場の拡大



第II章 MDC社の大型買収により供給戸数が急伸

強固なプラットフォームの獲得でシナジーを発揮 「New2×4」と「SHAWOOD」の両輪で2万戸へ

ツープイフォー

積水ハウスはM&Aを実行するにあたり、収益や販売戸数を拡大するだけでなく、当社の企業理念やグローバルビジョン、住宅に対する想いに共感してもらえるかどうかを重視してきました。このたびのMDC社の買収額は約50億ドル（約7,500億円 ※1米ドル=150円換算）と、当社にとって過去最大の投資となります。しかし、このM&Aにより、積水ハウステクノロジーを米国に移植するための、強固なプラットフォームを獲得することができました。

米国南東部エリアへの拡大を目指すなか、MDC社は同地域における強固な基盤とお客様のニーズに合わせた魅力的な商品ラインアップが強み。加えて、同社の新築戸建住宅はエネルギー消費の削減に役立つ省エネ性能を標準装備しているほか、高水準のガバナンス体制をもつなど、先進的な姿勢でESG経営に取り組んでいる会社です。今回の買収により、積水ハウ

スグループは米国における戸建住宅引渡戸数ランキングでトップ10入りする見込みとなり、米国での戸建住宅事業が大きく前進します。グループビルダー間のシナジーに加え、積水ハウスから各社への技術移植により、米国の戸建業界をリードする存在へと飛躍します。

これまでの計画では、2025年までに海外の戸建供給年間1万戸を目標としてきましたが、MDC社のM&Aにより、1年前倒して達成できる見込みとなりました。次なる目標は、第8次中期経営計画の最終年となる2031年までに、米国で年間2万戸の戸建住宅を供給すること。その内訳は、現地で主流の2×4住宅に積水ハウスの技術移植する「New 2×4 by Sekisui House」を17,000戸、オリジナルブランド「SHAWOOD（シャード）」を3,000戸。これら2つの商品を市場に展開することで、目標の達成を目指します。

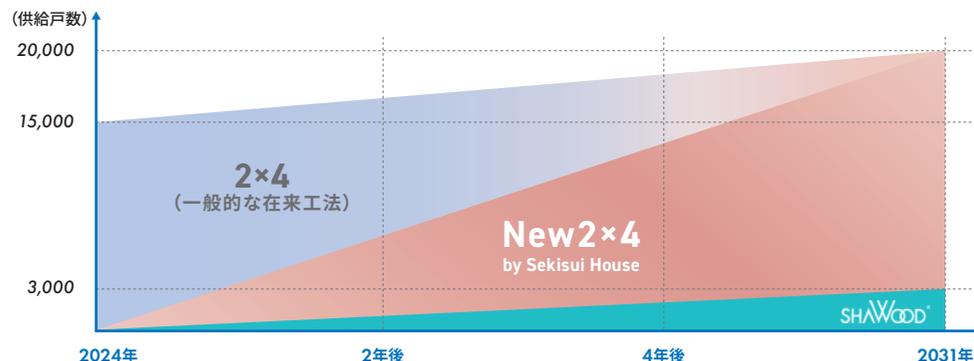
M.D.C. Holdings, Inc. 会社情報

設立年	1972年
売上高	約46億ドル（約7,000億円／2023年度 ※1米ドル=150円換算）
事業エリア	米国16州
年間供給戸数	8,000戸超
創業以来供給住宅戸数	24万戸以上
全米での順位	過去10年において安定して11位～13位で推移



買収後、積水ハウス国際事業本部と既存ビルダー、MDC社の幹部が参加するミーティングを実施。社員がライブ視聴するという一体感のある場で、中長期的な目標や今後のビジョンなどを共有。

技術の移植による米国戸建住宅供給戸数の拡大イメージ



第三章 積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードに

日本で60年超蓄積した技術を米国で展開し、 米国戸建業界のGame Changerを目指す

安全・安心・快適を追求し、日本で培った高い住宅技術と生活提案など、ハード・ソフト・サービスの融合により、自由な発想で提案できる当社オリジナル木造住宅ブランド「SHAWOOD(シャールウッド)」は、積水ハウステクノロジーを最も体現できる商品です。「S-MJ構法※」の強みを活かした自由な設計とダイナミックな空間により、多様なライフスタイルや家族の変化に対応する、強固で付加価値の高い住宅を供給することで、2×4住宅に対して競争力、差別化につながります。SHAWOOD事業の拡大に向け、カリフォルニア州サマーズバンドで販売を開始しており、モデルハウスへの来場は好調で、年間の販売計画を上回るペースで進捗しています。

SHAWOODの本格展開を進めると同時に、米国で主流の2×4住宅へ積水ハウステクノロジーを移植する「New 2×4 by Sekisui House」を展開します。移植を検討している技術は、ハード面において3つあります。1つ目は、「安全・安心」に向けた外壁・屋根材・塗装などの高耐久技術です。2つ目

は、「快適性」を保つ断熱性・気密性、省エネ・創エネ・蓄エネの連携や、空気環境に配慮するスマートイクス(次世代室内環境システム)に代表される環境技術。3つ目は、工期の短縮や廃材を減らすことによるコスト削減です。ソフト面では、収納・子ども・ペット・キッチンなどお客様の潜在的ニーズにお応えする生活提案「Lifestyle Solution(LSS)」の導入を推進します。

第6次中期経営計画の基本方針では、「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」を掲げています。米国では住宅ニーズが底堅い状況が続くなか、このまま順調に戸建住宅事業が成長すれば、海外売上比率は2023年度の16%から、2031年度には45%程度へと、大きく成長する見込みです。日本で60年超にわたり蓄積してきた積水ハウステクノロジーを搭載した良質な住宅を広く展開することにより、米国戸建業界の「当たり前」を変えるGame Changerになることを目指します。

※S-MJ構法...業界最高強度の耐力壁など、木造住宅初となる技術を導入した、大開口の空間を実現する積水ハウス独自の構法。

米国戸建事業において目指す姿



米国初のSHAWOODコミュニティ「サマーズバンド」が、建築系展示会の「PCBC Gold Nugget Awards 2024」において、2部門で最優秀賞、4部門で優秀賞を受賞。本アワードは、米国内で最も歴史が長く権威ある住宅デザイン賞のひとつ。これにより、米国戸建業界における「SHAWOOD」の高い評価が認められた。

創業60年を超える積水ハウスの思想・テクノロジーの数々

積水ハウスは、創業以来住まいづくりに対するさまざまな思想や技術を生み出しながら、住まい手の幸せにつながる価値創造に取り組んでいます。

日本の住宅市場で強固な地位を築いてきた積水ハウステクノロジーを、米国をはじめグローバル市場でも積極的に展開していきます。



PICK UP 01



時を経ても美しい SHAWOOD専用オリジナル陶版外壁 ベルバーン

陶 版外壁「ベルバーン」は、古くから日本人に愛されてきた「焼き物」のような陶器の素材を外壁に採用しました。その味わいは半永久的に色褪せることがなく、むしろ歳月を経るごとに趣きが深まります。有害物質を含まない自然素材から生まれた、環境に配慮した外壁材。また、約1100℃という高温での焼成により、陶器と同じく火に強い性質が生まれます。ベルバーンは高い防耐火性と優れた耐熱性能で、熱に、紫外線に耐え、劣化しにくく、塗装も不要のため高いメンテナンス性を保有します。陶版外壁「ベルバーン」は、米国のSHAWOODにも採用され注目を集めています。



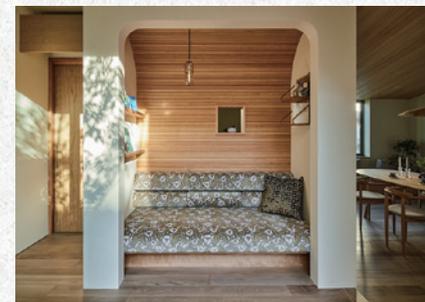
陶版外壁ベルバーンを採用した木造住宅SHAWOOD

PICK UP 02



子どもたちの 創造性と未来を拓く 子どもの幸せを育む住まい

子 どもたちは「感性」「身体」「知性」「社会性」という4つの力を発達させながら、大人へと成長していくもの。それぞれの力を、適した時期に伸ばしてあげることが大切です。床に段差を設けて一段低くしたピットリビングのほか、多彩なイドコロづくりを提案。また、愛着のわくインテリアやアートを備え、家族との日常の中で思い出を紡ぎ、「心の幸せ」や「豊かな感性」を育むことができる、新しい住まいを追求し続けていきます。これまでに18年連続、住宅・建設業界の応募企業の中で最多となる、累計121作品のキッズデザイン賞を受賞しました。



お子様のイドコロを提案したHUE駒沢展示場

株主様向け 見学会

11/22^金 10:30-16:30

Tomorrow's Life Museum 山口



株主の皆様への感謝の気持ちを込めまして、「Tomorrow's Life Museum 山口見学会」を開催いたします。

本イベントでは、特集でもご紹介した米国進出の要となる「SHAWOOD」の様々な技術を体験いただくとともに、

ライフスタイルの参考となるモデルハウスや、工場内部の鉄骨製造ラインなどもご覧いただく予定です。

この見学会が、株主の皆様との活発なコミュニケーションの場となり、より一層の交流を深めることができれば幸いです。

積水ハウスグループの社員一同、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

日時

2024年11月22日(金)
10時30分～16時30分(予定)

会場

Tomorrow's life Museum 山口
(山口県山口市)

集合・
解散場所

JR新山口駅／会場へバスにて送迎(往復)いたします。
※会場には、駐車場のご用意はありません。
直接会場へ自家用車でのご来場はお控えください。
お車でお越しの場合は、新山口駅周辺の
コインパーキング等をご利用ください。

応募
対象者

2024年7月31日現在
当社株式100株以上ご所有の株主様
(ご同伴者様1名まで可)

参加費

無料
※集合・解散場所までの往復交通費・駐車料金等は
株主様のご負担とさせていただきます。

応募メ切

2024年10月14日(月) 23時59分

応募方法

ご応募は、こちらのURL/
QRコードよりお願いします。

応募多数の場合は抽選とさせていただきます。
当落結果などの詳細は、2024年10月下旬に
メールにてご案内いたします。



【URL】
<https://q.srdb.jp/1928/>

【注意
事項】

- ご見学時の写真・ビデオ撮影はお断りさせていただいております。
- ご見学において、大きな音が出る場所の見学、徒歩移動、階段の昇り降りがございますのであらかじめご了承ください。
- ご応募により当社が取得する株主様(ご同伴者様)の個人情報は本見学会を実施する上での業務以外には使用いたしません。

工場見学も
あります!



お問合せ先

積水ハウス株式会社 IR部 株主様見学会担当
☎ 03-5575-1790 9時～18時(土・日・休祝日除く)
✉ investor.relations@sekisuihouse.co.jp

会社情報 / 株式情報

会社概要

社名：積水ハウス株式会社
設立年月日(実質上)：1960年8月1日
本社：〒531-0076
大阪市北区大淀中一丁目1番88号
(梅田スカイビルタワーイースト)
TEL.06-6440-3111(代)
資本金：2,030億9,438万円

取締役および監査役一覧 (2024年7月31日現在)

代表取締役社長執行役員兼CEO：仲井 嘉浩
代表取締役副会長執行役員：堀内 容介
代表取締役副社長執行役員：田中 聡
取締役専務執行役員：石井 徹
取締役専務執行役員：篠崎 浩士
取締役(社外)：吉丸 由紀子
取締役(社外)：北沢 利文
取締役(社外)：中島 好美
取締役(社外)：武川 恵子
取締役(社外)：阿部 伸一
常任監査役：伊藤 みどり
常任監査役：荻野 隆
常任監査役(社外)：鶴田 龍一
監査役(社外)：小林 敬
監査役(社外)：和田 頼知

株式の状況 (2024年7月31日現在)

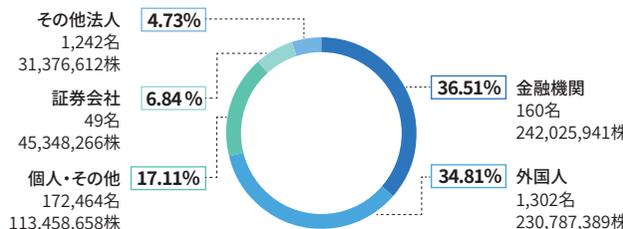
発行可能株式総数：1,978,281,000株
発行済株式の総数：662,996,866株(うち自己株式14,737,125株)
単元株数：100株
株主数：175,217名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	109,270,700	16.86
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	44,912,000	6.93
積水ハウス育資会	21,012,617	3.24
SMBC日興証券株式会社	15,578,490	2.40
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	14,581,999	2.25
積水化学工業株式会社	14,168,727	2.19
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	12,986,000	2.00
THE BANK OF NEW YORK MELLON AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY RECEIPT HOLDERS	9,310,424	1.44
株式会社三菱UFJ銀行	8,174,715	1.26
第一生命保険株式会社	7,903,230	1.22

※持株比率については、持株数を発行済株式の総数より自己株式を控除した数で除して算定しています。

所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度：2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会：4月
基準日：期末配当金 1月31日 中間配当金 7月31日
株主名簿管理人：三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関：三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先：〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
TEL.0120-094-777 (通話料無料)

上場証券取引所：東京証券取引所・名古屋証券取引所

- 各種お手続きについて
- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)にお問い合わせください。
 - 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。
 - 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

※本株主メモは2024年7月時点の情報をもとに作成しております。

掲載項目以外の内容については、
当社ウェブサイトをご参照ください。



<https://www.sekisuihouse.co.jp/company/>



Vol.08

積水ハウス広告コレクション

「季語に教えられる」

美しい花につつまれたわが家の庭でたたずむ娘。

移りゆく季節を日々感じながら、豊かな自然とともに暮らすわが家が、

「世界でいちばん幸福な場所」であることを伝えています。

積水ハウスが、ご家族の幸せな暮らしと住まいを

支えてゆくことを約束する企業広告です。

2024.6.5 全国紙掲載

SEKISUI HOUSE

家に帰れば、積水ハウス。

季語に教えられる

どんなに豊かに 鮮やかに 細やかに
私たちの日々は 世界は 移りゆくことか

季語は やさしく 教えてくれる
歳時記は 美しい日本語の 先生だ

季節の呼び名 風の色や 雨の意味や
花はもちろん 鳥たちも虫たちも 月も星も

移りゆく この美しい ダイアリー
同じ一日はない 一日として そう思えば

わが家の庭にも 陽射しにも 季節がある
愛おしくなる この日々を 抱きしめて

こんな場所は 世界にふたつとない
こんなに不思議な 幸福な場所は
ほかにない

積水ハウス株式会社
〒531-0076 大阪市北区大淀中一丁目1番88号 梅田スカイビル タワーイースト
https://www.sekisuihouse.co.jp/

TRIP BASE STYLE

泊まる、動く、体験する。

Trip Base 道の駅プロジェクト



「未知なるニッポンをクエストしよう」をコンセプトに、
積水ハウスとマリオットが取り組む地方創生事業
「Trip Base 道の駅プロジェクト」
このプロジェクトでは全国の道の駅に近接する、
フェアフィールド・バイ・マリオット 道の駅ホテルを拠点に、
地域の魅力を体感しながら自由にニッポンを渡り歩く新しい旅、
「TRIP BASE STYLE」を提案。
「旅」をきっかけとした、地域の活性化を目指しています。

「Trip Base 道の駅プロジェクト」について、
くわしくはこちらから
<https://www.tripbasestyle.com/>

