



SEKISUI HOUSE

第70期 中間報告書

B U S I N E S S R E P O R T

2020.2.1 ▶ 2020.7.31

60周年 積水ハウスは
第3フェーズへ

証券コード:1928

積水ハウス株式会社

8月1日に積水ハウスは創立60周年を迎えました。

価値創造の歩み

積水ハウスは「幸せ住まい」をお届けすることでさまざまな社会変化に対応する暮らしを提供し続けます。

第1フェーズは工業化住宅の提案から安全・安心の追求。第2フェーズではさらなる付加価値として快適性と環境性能を両立。そして2020年からの第3フェーズは「幸せ」がテーマ。人生100年時代における住まい手価値を創出し、「住」を基軸に融合したハード・ソフト・サービスを提供するグローバル企業を目指します。

1960

積水ハウス産業株式会社として発足

1961

主力商品の原点「B型」を発売



「ユニバーサルフレーム・システム」など先駆的な試みを導入した「セキスイハウスB型」。その後の商品の原型に。

1964

直接販売・責任施工へ転換



代理店販売方式を廃し、完成まで責任を持ち、アフターサービスも請け負う方針を明確化。

1987

「カスタマーズセンター」第1号を開設



「東京カスタマーズセンター」設置、その後全国展開。お客様へのアフターサービスを強化。

1990

「総合住宅研究所」を開設



京都府に本格的な研究・開発拠点を設置。一般公開の体験型学習施設「納得工房」も併設し、日本の住宅産業の発展に貢献。

1990

For Comfort &

第2フェーズ

快適性

2003

「次世代省エネルギー仕様」を標準化



断熱・気密・換気システムの3条件をクリア。

1960

For Safety & Security

第1フェーズ 1960-1990

安全・安心

- 住宅難の日本における短工期の工業化住宅の提供
- シェルター機能として、家が人命と財産を守る「安全・安心」の提供

2009

環境配慮型住宅
「グリーンファースト」を発売



快適性・経済性・環境配慮を同時に実現。

2018

新たな暮らしの提案
「ファミリースイート」



住生活研究所の幸せ住まい研究をもとに従来のLDK発想から脱却した「新しいリビングのあり方」を提案。

2050

2012

日本初のスマートタウンが誕生



まち全体で省エネ・創エネに取り組む「スマートコミュニティ明石台」が宮城県に誕生。

2020

Happiness & Well-Being

第3フェーズ 2020-2050

人生100年時代の幸せ

●「健康・つながり・学び」を軸に、住宅から
さまざまな価値を供給

グローバルビジョン「『わが家』を世界一 幸せな場所にする」

Sustainability

1990-2020

- ZEH、エアキスなどの「快適性」「環境配慮」への対応
- 中高級路線、高付加価値住宅の提供

2014

多用途併用住宅
「ベレオ プラス」発売



「βシステム」により、敷地の可能性を広げ、賃貸や店舗との併用にも柔軟に対応。

「ザ・リッツ・カールトン京都」
開業



歴史ある周辺環境にも調和する外観デザインを実現した、都市再開発事業を代表する開発事例。

2019

「プラットフォームハウス構想」
を発表



CES2019にて発表。住まい手や住環境のデータに基づく「人生100年時代の幸せ」をアシストする家で、新たな住まいの価値を提案。

2020

木造住宅「シャウッド」の技術
を米国事業に投入



IBS2020にて米国の社会課題に対応するコンセプトホーム「Chōwa (調和)」を発表。



代表取締役社長
仲井 嘉浩

代表取締役会長
阿部 俊則

60周年の感謝の気持ちを
持続成長のチカラに。
揺るぎのない体制で
「深化と挑戦」を続けます。

**蓄積した総合力、世界一の顧客基盤。
多様なチカラ、強靱な企業体質で前進。**

このたびの新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔み申し上げますとともに、罹患された方々および感染拡大により生活に影響を受けている全ての皆様に心よりお見舞い申し上げます。

積水ハウスは、8月1日、創立60周年という大きな節目を迎えることができました。この間に積み重ねた建築戸数は248万戸。積水ハウスが世界一の顧客基盤を持つ住宅会社に成長することができたのは、多くのお客様との信頼

関係、そして、株主の皆様のご支援があつてこそと、心より感謝申し上げます。

好調な業績を達成できた第4次中期経営計画に続き、基本方針を「コアビジネスのさらなる深化と新規事業への挑戦」とする第5次中期経営計画がスタートしました。

創立50周年は、リーマン・ショックの影響による厳しい経営環境の中にありました。それから10年。積水ハウスは、バランスのとれた収益基盤の確立に向けて、思い切った構造改革に取り組んできました。「請負型ビジネス」で供給された良質な戸建住宅、賃貸住宅から生み出されるリ

フォーム事業、不動産フィー事業の「ストック型ビジネス」の拡大を図りました。加えて、マンション事業や都市再開発事業など総資産回転率向上に注力する「開発型ビジネス」の成長と、2本目、3本目の柱を大きく育てました。開発事業からスタートした「国際ビジネス」も請負型、ストック型への事業拡大というステージに進んでおり、その結果、財務体質の改善も進んでいます。

その推進力となったのがグループ一体化への取り組みです。「請負型ビジネス」の拡充と技術力の向上は、関連事業や積水ハウス不動産等のグループ会社にもさまざまな波及効果を生み、「多様なチカラ」の強化、高度化に大きく貢献しています。マンション事業へのZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)や「ファミリースイート」の考え方の導入などはその一例です。

積水ハウスグループは、総合力、結束力という圧倒的な“強み”、そしてお客様との「絆」という揺るぎのない企業資産を蓄積することができました。今後も100年続く企業として、常に“その先”を見つめた改革に取り組み続けます。

「わが家」を世界一幸せな場所に。 世界一幸せな「わが家」を、世界へ。

第5次中期経営計画の策定と同時に、近い将来必ずやってくる“人生100年時代”に対応するため、「『わが家』を世界一幸せな場所に」というグローバルビジョンを掲げました。積水ハウス60年の歴史、その第1フェーズは安全・安心、基本性能の追求。第2フェーズは快適性や

環境性能向上への挑戦でした。

そして、2050年に向けた30年、第3フェーズは、「幸せ」という普遍的な価値の提供が事業活動のキーワードです。多様な「幸せ」を「健康」、人との「つながり」、「学び」といった要素に分けAIやIoT技術も取り入れながら、住宅にインストールしてまいります。

その中では、積水ハウステクノロジーを海外に移植し、世界のデファクトスタンダードにする取り組みも重要な柱です。気候変動による大規模自然災害が世界各地で頻発し、安全・安心を基本に据えた住環境整備、良質なストック形成への需要が高まっています。オリジナル制震システム「シーカス」やZEHなど独創性、優位性を備えた積水ハウステクノロジーは海外でも通用し、むしろ必要とされている。これまでの国際事業での経験を通じて、私たちはそう確信しました。

今年1月、米国のラスベガスで木造住宅「シャーウッド」のコンセプトホーム「Chōwa」を公開した際、停電時もエネルギー自給自足が可能なZEH仕様が話題になる一方、陶版外壁「ベルバーン」にも関心が集まりました。ほぼメンテナンスフリー、塗り替える必要がないという実利的なメリットが、住宅のメンテナンスに時間をかける現地の人たちの目を引き付けたのです。国、地域により気候風土、生活文化は異なります。現在、米国、イギリス、オーストラリアにどう移植できるか、さまざまな観点からの調査研究を進めており、将来的に国内と同規模の戸建住宅を販売することを目指します。

トップメッセージ

お客様との「絆」を支えに、 ITも活用した営業体制で販売を推進。

ESG経営のリーディングカンパニーになることも、グローバル企業として発展するためには不可欠なテーマです。6月には「ESG経営推進本部」を設置し、独自の視点からリーダー企業にふさわしい姿を描き出しながら、オンラインのESG経営を推進しています。

環境に関しては、生物多様性を踏まえ年間100万本規模の植栽を行っている「5本の樹」計画、徹底したゼロエミッションによる資源循環管理体制などについても、今一度、国内外にその意義、手法を積極的に発信し、取り組みを深化させます。

社会性向上に向け、“社員を幸せにする”施策も進展しています。男性社員が1ヵ月以上の育児休業を取得する「イクメン休業」は、行政機関や他社の制度づくりの参考にさせていただいています。

ガバナンス改革については、4月の定時株主総会において、「役員報酬制度の抜本的な見直し」、「取締役会の社外取締役比率の向上」、「取締役の任期短縮」などの改革を行いました。また、社員がグループで事業アイデアを競うイノベーションコンペからは、既成概念にとらわれない斬新な提案が生まれています。社員同士がベクトルを共有するこの種の活動もガバナンス強化につながると考えます。繰り返し強調している合言葉は「イノベーション&コミュニケーション」。ここでも、新たな「深化と挑戦」が始まっています。

新型コロナウイルス感染症拡大により、営業活動の一部自粛など大きな影響を受けましたが、夏休み以降、住宅展示場の来場に回復の兆しが見えてきており、WEB会議システムを利用しお客様へのプラン提案を行う「おうちで住まいづくり」も推進中です。これまで推進してきた営業活動のIT化、社員のさまざまな工夫、そして何よりお客様との「絆」を大切にする企業風土にも支えられ、ニューノーマル時代に即応した営業体制が機能してきました。

約6割のお客様に採用いただいている大空間リビング「ファミリー スイート」からは、おうち時間をさらに充実させた新コンセプトモデル「おうちプレミアム」が登場。「関東住まいの夢工場」には、ライフスタイル型モデルハウス「みんなの暮らし7stories」がオープンし、住まい方、ワークスタイルの変化を前向きに楽しむリアルな生活を共感いただけるようになりました。

住宅のあり方が問い直される今、「幸せ」を提供する積水ハウスの真価を発揮すべき時であり、また、これまで大切にしてきたお客様との「絆」、積み重ねてきた顧客基盤がその支柱になると実感しています。世界は今、新型コロナウイルス感染症との長い闘いを強いられています。積水ハウスは、「人間愛」を根本哲学とする企業理念のもと、事業を通じて社会課題解決に貢献するという使命を改めて胸に刻み、新たな歴史を創造する「深化と挑戦」にまい進する覚悟です。引き続きよろしくお願い致します。

広告で辿る積水ハウスの60年

時代とともに歩む中で、私たちは
こんなメッセージを発信してきました。

1990s-2000s
商品広告から
企業ブランディング
を目指す広告へ



1960s-1970s
無名時代の広告戦略

1970 新聞広告上で東京・大阪両証券取引所市場第二部上場を伝えました。



1970s-1990s
「商品としての住宅」を
訴求する広告

1987 家は社会資産でもあると表現した最高級住宅「イズ・ステージ」の広告。



2010
50周年広告。
「家に帰れば、
積水ハウス」の
キャッチコピーが
初めて使われま
した。



2002 | 商品イメージに加え、技術や性能を追求する
企業姿勢を広告で伝えるようになりました。



2007 |

いろいろなことを、考えさせられる年になりました。
「家」という存在についても、あらためて。
あまりに普通のこと、日常のことだったから、
当たり前のように思っていた、ひとつひとつのこと。
からだを休める。気持ちが落ち着く。
光や風が心地よい。家族で囲む食卓が楽しい。
健やかな暮らしと、安全安心が守られる。などなど。
どれもこれも、家にあった大切な価値でした。
ああ、それを幸せと呼ぶんだなあ、なんて感じたり。
そんな日々がつづいた、この年の、きょうのこの日。

積水ハウスは、創立60周年を迎えます。
ここに心こめて感謝の気持ちをお伝えするとともに、
これからも「世界でいちばん幸福な場所」としての
「家」づくりに努めてゆくことを誓います。



2020 60周年広告。
これからも「世界でいちばん幸福な場所」
としての家づくりを誓います。

ニューノーマルに向けて —積水ハウスの挑戦—

コロナ環境下における営業活動と住まいづくり

新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、積水ハウスではお客様ならびにお取引先様、従業員の安全を最優先とし、展示場でのご案内など一部営業活動を制限しつつ「幸せ住まい」づくりの取り組みを継続しています。

オンラインサービスやVR（バーチャルリアリティ）スコープなど、新たなプロモーション手法を駆使することで、ご提案とご相談への対応を充実させています。これらの手法は、積水ハウスが利便性向上の観点からコロナ禍以前より導入を開始していたもの。そのため今回の導入拡大もスムーズに運び、お客様からご好評いただいています。積水ハウスは今後とも、ニューノーマルに向けた取り組みとして、さらに活用の幅を広げていきます。

おうちで住まいづくり おうちでリフォーム

お客様が当社営業社員と対面することなく、ご自宅に居ながら住まいづくりやリフォームの相談ができるオンラインサービスを実施しています。また、スマートフォンを使って360度視野の立体空間を疑似体験できるVRスコープのセットや設計プランを具体化するアンケートシートと合わせて、「住まいづくりの教科書」をご自宅にお届け。住まいづくりの夢をご家族と語り合いながら、豊かに育むことができます。



「おうちで住まいづくり」の流れ

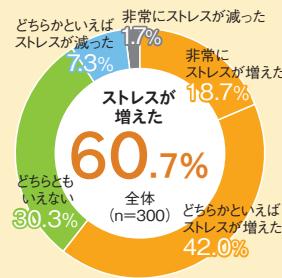
- 1 お問い合わせ
専用フォームよりオンライン打ち合わせのお申込み。
- 2 オンラインお打ち合わせ
当日予定時刻に専用URLへアクセスいただき、お打ち合わせ開始。展示場見学予約も可能です。
- 3 おうちで設計体験
簡単なアンケートへのご回答とともに、住まいへの憧れやこだわりなどを詳しく伺った上で、お客様に最適な設計プランをご提案。WEB上で設計内容をご確認いただけます。
- 4 VRで積水ハウス体験
ご提供するVRスコープセットを用い、設計プランを360度3D画像でVR体験。理想の住まいづくりをお手伝いします。



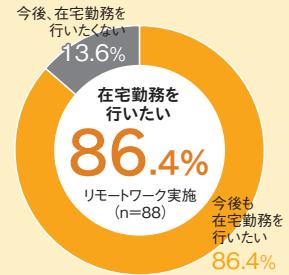
在宅中の家での過ごし方について 緊急アンケート調査を実施

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、全国で外出自粛・在宅化が広がる中、積水ハウス住生活研究所は2020年5月、その生活実態に関する緊急アンケート調査を実施しました。調査結果では、在宅時間増加によりストレスが増えたとする回答者が6割を超える一方、在宅勤務経験者の8割以上が今後も在宅勤務をしたいと回答。多くの方が在宅勤務にメリットを感じつつ、その過ごし方が課題となっている実態が浮かんできました。

在宅時間増加によるストレス



今後の在宅勤務意向



STAY HOMEの新ライフスタイル提案 「わが家を幸せにする5つのTIPS」



住生活研究所はこの調査結果を踏まえ、急激なライフスタイルの変化を柔軟な対応で乗り越え、家で幸せに過ごすためのコツを「STAY HOME わが家を幸せにする5つのTIPS」としてまとめました。家族とのコミュニケーションの取り方やリラクスの仕方、部屋の使い方など、長くなった在宅時間を過ごすためのちょっとした発想の転換で、コロナ環境下における新しい生活様式をもっと幸せで楽しいものにすることができます。

TIPS 1 自宅を手軽にオフィス化する
空間アイデア

TIPS 2 在宅ワーク・子どものおうち学習対策に
「複数学び場」のある家

TIPS 3 外出が自由にできないストレスを軽減する
「グリーン」

TIPS 4 女性の家事の負担を減らすキーワード
「共存と両立」

TIPS 5 「自分のスペース」を作る
世界で一番シンプルな方法



次ページは、調査結果をもとに提案する新商品を紹介

社員邸と展示場をバーチャル見学

「積水ハウスの社員邸見学」※1サイトでは、住まいのプロならではの、こだわりの家を動画で紹介。技術解説動画とともに、お客様の住まいづくりに大いに参考となるコンテンツです。また「バーチャル展示場見学」※2サイトでは、各地の展示場内部を臨場感あるVR画面でご案内。住まいづくりの細部を見たい角度からクローズアップ。おうちにいながら思いのままにご確認いただけます。



※1
積水ハウスの
社員邸見学



※2
バーチャル
展示場見学

★ ★ ★ ★ ★
Family Suite

おうちプレミアム

「おうち時間をもっと楽しもう」
積水ハウスの新しいライフスタイル提案

「ファミリー スイート おうちプレミアム」は、アフターコロナの生活様式「ニューノーマル」にも対応した戸建住宅の新コンセプトモデル。「わが家」を世界一幸せな場所にするという積水ハウスのビジョンは、コロナ禍を乗り越えて、より豊かな暮らしを形にします。

仕切りのない大空間と心地よい大開口の
「幸せ住まい」がさらに進化

LDK発想から脱却し、仕切りのない大空間を実現した「ファミリー スイート」は、家族が一緒にいながら快適に、思い思いに過ごせる住まいとして、発売以来多くのお客様よりご好評をいただいています。

そして新提案「おうちプレミアム」は、大空間を1階だけでなく2階でも展開し、思いのままに暮らせる「幸せ」を大きく拡げました。コンセプトは「ソトでしていたこと、楽しんでいたことをウチでもしやすく、もっと楽しく」。積水ハウスは、おうち時間の充実提案を通じてアフターコロナに対応し、社会的ニーズにも合致した「ずっといたくなる家」を提供していきます。



2F

「新ダイナミックルーフ」
最大10mの仕切りのない大空間が可能

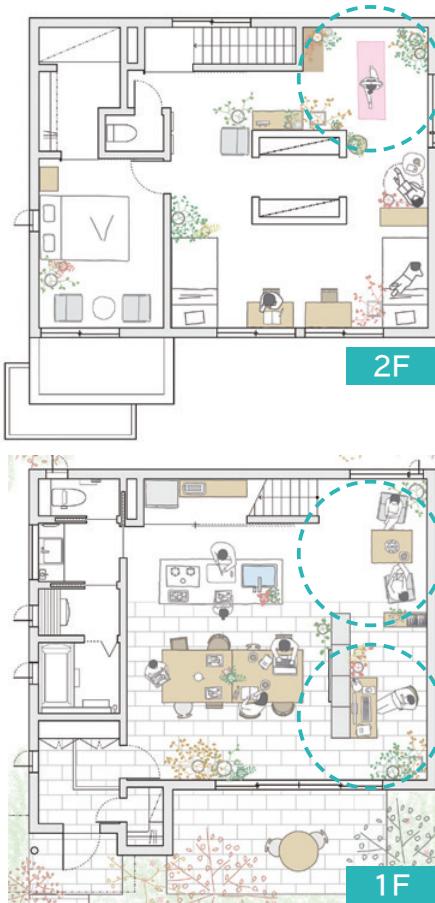


1F

「新ダイナミックビーム」
(特許出願中)
梁型が出ない高強度梁で
最大7mの大空間を実現

アフターコロナを豊かに、快適に

「在宅ワーク」「おうちでフィットネス」「うちdeバル」



「おうちプレミアム」は、家族と一緒に過ごすコロナ環境下での暮らしを豊かで快適なものにするため、住生活研究所のこれまでの研究成果を具現化した新しいライフスタイル提案。「ファミリー スイート」のゆとりある空間を活かし、在宅ワークやフィットネス、家でお酒を愉しむためのスペース、そのほか食空間や家族の眠りの空間をご提案します。



▶おうちでフィットネス

運動を簡単・手軽に始めるには「運動スペースの確保」が重要。「おうちプレミアム」なら、大空間を活かした専用・兼用のフィットネススペースの設置が可能です。運動の目的や対象者に合わせて、運動プログラムを研究開発(㈱アシックス監修)し、お客様に提供。いつでも気軽に取り組んでいただけます。



▶うちdeバル

落ち着いてお酒を飲むための素敵な「家飲み空間」があれば、STAY HOMEがもっと楽しいものになるでしょう。たいていの場合、家飲みの場所は日常的なりビングですが、「うちdeバル」プランは、隠れ家的バーのような非日常感を演出することで、夫婦二人の時間をお酒や肴とともに愉しむ暮らしを提案します。



▶在宅ワーク

アンケート調査では、多くの方がリビングを仕事場所にしています。「おうちプレミアム」の大空間なら、デスクやテーブルの後ろに家具を置くだけで集中できるコーナーができます。仕事や家事、家族との生活を自宅で上手に組み合わせて暮らす「ライフワークミックス」。これをひとつの大きな空間で実現できることがポイントです。



幸せプランニング

OUCHI DE SHIAWASE PLANNING

「おうちプレミアム」では、お客様の「私だけの間取りづくり」をサポートするWEBツール「おうちで幸せプランニング」を提供しています。お客様ご自身で大空間を自由にプランニングし、SNSでの発信が可能です。360度ビューのVRの作成ご依頼も承ります。 <https://happy-planning.sekuisuihouse.co.jp/>



連結決算ハイライト

売上高

11,679 億円

前年同期比 △3.3%

営業利益

926 億円

前年同期比 △18.0%

経常利益

906 億円

前年同期比 △22.2%

親会社株主に 帰属する四半期純利益

594 億円

前年同期比 △23.2%

累積建築戸数

248万 8,226 戸

累積建築戸数は前期末に比べ19,540戸増えました。

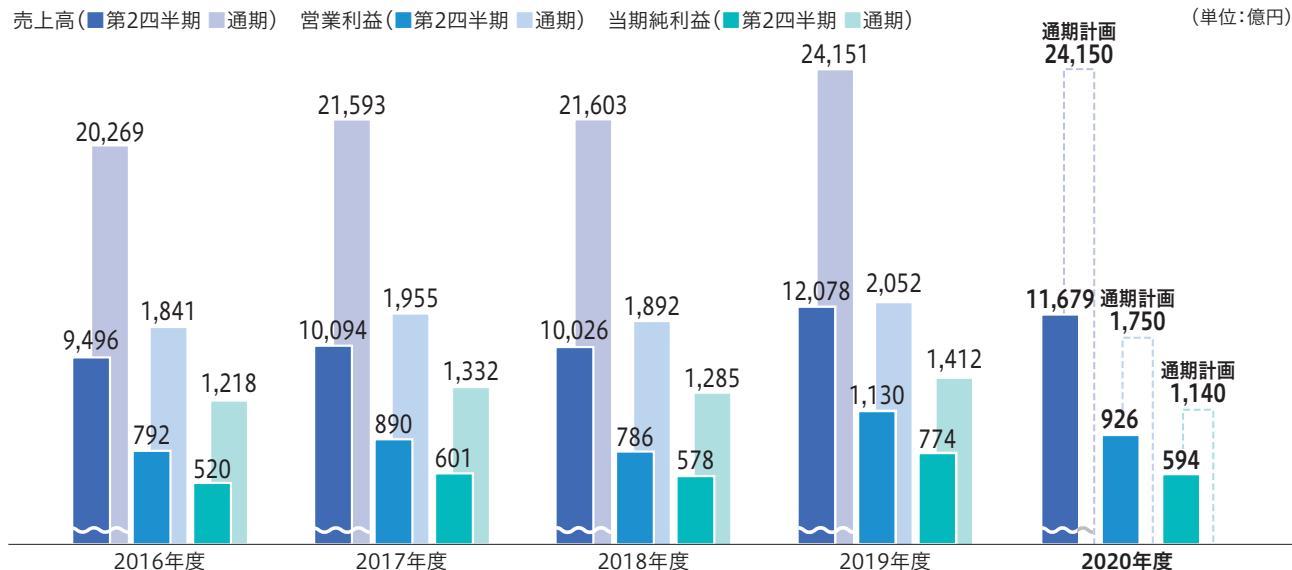
■業績概要および通期計画について

2020年度第2四半期累計期間は、新型コロナウイルス感染症拡大による営業活動自粛が、戸建住宅事業やリフォーム事業等に影響したこと、および開発事業における物件売却の差異により減収、減益となりました。

コロナ環境下の営業活動においては、WEB会議やVRを用いたプレゼンテーションを活用した提案活動を行うとともに法人向け営業の積極化により受注回復に努めております。

また、第2四半期までの業績進捗や各事業の受注残高の状況、米国事業の物件売却計画を見直したことなどを考慮し、通期計画を見直しました。(下記グラフご参照)

通期の配当計画は1株当たり82円とさせていただきます。



事業別売上高

請負型ビジネス	戸建住宅事業	昨年の受注減少、新型コロナウイルス感染症拡大による営業活動自粛の影響を受け、減収となりました。受注回復に向け、WEB活用による折衝、「ファミリースイート」等の販売を推進しています。
	1,575億円 (△21.9%)	
	賃貸住宅事業	エリアマーケティングと3・4階建商品による販売促進により受注残高が増加。建築工事が進捗し、増収となりました。
	1,763億円 (+1.9%)	
	建築・土木事業	昨年10月に連結子会社化となった(株)鴻池組の建築や土木工事の売上が計上され増収となりました。
	1,601億円 (+584.7%)	
	小計 4,939億円 (+24.1%)	
ストック型ビジネス	リフォーム事業	戸建住宅同様に営業活動自粛の影響を受け、減収となりました。WEB活用による提案活動を増やし、受注回復に努めています。
	689億円 (△11.0%)	
	不動産フィー事業	管理室数の増加に加え、高品質で差別化された賃貸住宅供給による高い入居率が継続し、増収となりました。
	2,770億円 (+4.1%)	
	小計 3,460億円 (+0.7%)	
開発型ビジネス	分譲住宅事業	一次取得者層向けに積極的な土地の仕入れを行いました。新型コロナウイルス関連の影響を受け、減収となりました。
	627億円 (△25.0%)	
	マンション事業	タワー型マンションを中心に販売や物件の引渡しが進捗し、増収となりました。
	417億円 (+18.0%)	
	都市再開発事業	通期計画に沿ったリート等への物件売却を実施しましたが、売却案件の差異により減収となりました。
	465億円 (△53.0%)	
	小計 1,511億円 (△30.7%)	
国際ビジネス	米国の賃貸住宅開発事業が、物件売却の差異により減収となりました。一方、米国の住宅販売事業、中国のマンション販売は好調に推移しました。	
1,405億円 (△32.7%)		
その他 363億円 (△6.7%)		

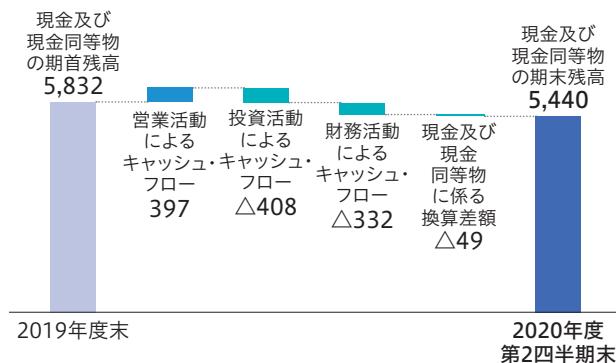
貸借対照表

(単位:億円)

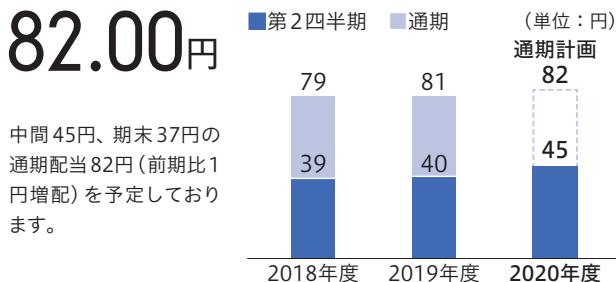
	2018年度末	2019年度末	2020年度 第2四半期末
流動資産	15,693	18,160	17,746
固定資産	8,437	8,187	8,126
資産合計	24,130	26,347	25,872
流動負債	7,813	8,218	7,957
固定負債	4,347	5,060	4,720
純資産	11,969	13,068	13,194
負債・純資産合計	24,130	26,347	25,872

キャッシュ・フロー

(単位:億円)



1株当たり配当金 (年間)



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 2,025億9,120万円

役員一覧 (2020年7月31日現在)

代表取締役会長	阿部 俊則	常務執行役員	廣田 耕平
代表取締役副会長	稲垣 士郎	常務執行役員	芦田 登
代表取締役社長	仲井 嘉浩	常務執行役員	佐藤 博之
代表取締役副社長	内田 隆	常務執行役員	石田 建一
取締役	涌井 史郎	常務執行役員	内山 和哉
取締役	吉丸由紀子	常務執行役員	皆川 修
取締役	北沢 利文	常務執行役員	上條 英之
取締役	田中 聡	執行役員	吉崎 道夫
取締役兼専務執行役員	西田 勲平	執行役員	小井 孝員
取締役兼専務執行役員	堀内 容介	執行役員	石井 正義
取締役兼専務執行役員	三浦 敏治	執行役員	伊藤みどり
取締役兼専務執行役員	石井 徹	執行役員	工藤 正人
常任監査役	岩田 晴幸	執行役員	新田 幸生
常任監査役	山田 寿夫	執行役員	豊田 治彦
監査役	小林 敬	執行役員	上木 宏平
監査役	槇村 久子	執行役員	吉本 継蔵
監査役	鶴田 龍一	執行役員	辻本 惠勇
監査役	和田 頼知	執行役員	篠崎 浩士

株式の状況 (2020年7月31日現在)

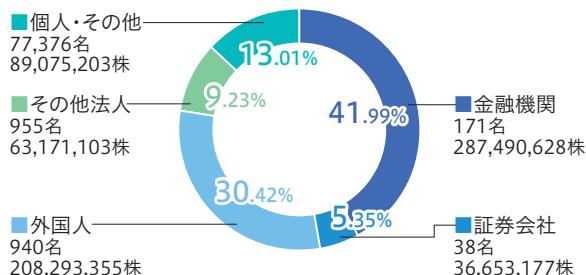
発行可能株式総数 1,978,281,000株
 発行済株式の総数 684,683,466株
 (うち自己株式2,533,876株)
 単元株数 100株
 株主数 79,480名

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)	68,824,100	10.09
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	40,420,400	5.93
積水化学工業株式会社	37,168,727	5.45
株式会社日本カストディ銀行(信託口7)	17,276,800	2.53
積水ハウス育資会	17,003,983	2.49
SMB C日興証券株式会社	16,810,700	2.46
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	14,072,000	2.06
株式会社三菱UFJ銀行	13,624,515	2.00
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C NON TREATY	13,195,054	1.93
第一生命保険株式会社	12,158,730	1.78

※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



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.sekisuishouse.co.jp/
 company/](https://www.sekisuishouse.co.jp/company/)





株主様アンケートのお願い



積水ハウスは株主の皆様からのお声を反映し、よりよい誌面づくりとコミュニケーションの充実化を目指してまいります。ぜひ、ご意見・ご感想をWebアンケートにお寄せください。

実施期間

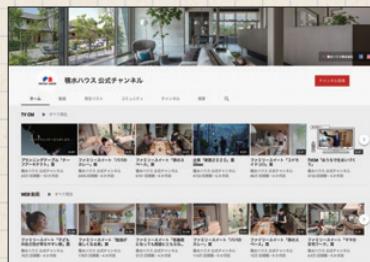
2020年9月30日～10月20日

<https://q.srdb.jp/>



積水ハウス 公式YouTubeチャンネルのご紹介

積水ハウスでは、本誌で紹介しました「おうちで住まいづくり」、「ファミリー スイート」などのコンテンツ動画をYouTubeの公式チャンネルにて配信しております。また、さまざまなプロジェクト動画も掲載しておりますので是非ご覧ください。



<https://www.youtube.com/c/SekisuiHouseChannel>



例年開催しておりました株主様向け見学会につきましては、昨今の新型コロナウイルス感染症拡大による影響を踏まえ、株主の皆様の安全を考慮した結果、本年度は開催を見合わせていただきます。

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
 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
 市場第1部

各種手続きについて

- 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。

少額投資非課税口座（NISA口座）における配当等のお受け取りについて

新規に購入された当社株式をNISA口座でご所有される場合、配当等につき非課税の適用を受けるためには、口座管理機関（証券会社等）を通じて配当等を受け取る方式である「株式数比例配分方式」をお選びいただく必要があります。ご所有の株式のうち、特別口座に記録された株式をお持ちの株主様は、特別口座から証券会社等へ振替いただくことで「株式数比例配分方式」をお選びいただくことが出来ます。NISA口座等に関する詳細につきましては、お取引の証券会社等にお問い合わせください。

※本株主メモは2020年7月時点の情報をもとに作成しております。

ライフスタイル型モデルハウス

みんなの暮らし 7 Stories



9月1日(火) グランドオープン 関東住まいの夢工場



庭までつながる開放的な
ダイニング・キッチン
アクティブシニアの家
「山本さんち。」

ミレニアル世代からアクティブシニア層まで、
住まいへのニーズに応える多彩な全7棟

「みんなの暮らし 7stories」は7棟それぞれに、具体的な家族像とライフスタイルを設定。「共感」をコンセプトに、人が実際に住んでいるかのようなリアルな暮らしを体現しました。アクティブシニアの家「山本さんち。」、アウトドア好き三世代家族の家「外山さんち。」など、各家族の365日が垣間見えるようなモデルハウスです。友人宅に訪問するような感覚で、リアルな家族の暮らしを見て、触って、体感していただくことができます。

7つの暮らしが見学できるのはこちら

関東 住まいの夢工場

〒306-0213 茨城県古河市北利根2
<https://www.sekisuihouse.co.jp/yumekojo>
▶ 完全予約制
▶ まずはお近くの展示場、支店にご連絡ください。

 家づくりの不安や、疑問を、体験しながら、まるごと解決。
住まいの夢工場



PICK UP!

アクティブシニアの家 山本さんち。



定年を機に始めた夫婦ふたりのセカンドライフ。「ひとり時間」も「いっしょ時間」も両方楽しめるちょうどいい距離感の暮らし



和の感性を大切にしたい家 ガブリエルさんち。



日本文学を研究する大学教授と翻訳家の妻が子供の独立を機に始めた和の感性を大切にしたい暮らし

アウトドア好き三世代家族の家 外山さんち。



趣味で繋がる三世代の家族。アウトドアの趣味をもつ両親と息子一家が、二世帯住宅で仲良く暮らす

他にも見どころたくさん

アートと暮らす家 柴門さんち。
音楽を愉しむ家 内藤さんち。
グリーンと暮らす家 森さんち。
子育てファミリーの家 小林さんち。



積水ハウス株式会社

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



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM

積水ハウスはESG投資の代表的株式指標「Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) World Index」に選定されました。