

積水ハウス株式会社

第70期 報告書

2020.02.01 > 2021.01.31

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



逆風の中でも、企業理念を胸に刻み、お客様第一に徹する。 積水ハウスの“本質”“底力”が試される一年でした。

積水ハウスグループは、2020年に創業60周年を迎え、次の30年を見据え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』を発表し、新たな推進を開始しました。その最中、新型コロナウイルス感染症拡大が世界経済に大きな影響を与え、先行き不透明感が高まりましたが、一方では健康面やニューノーマルな生活に対応する住宅・住環境のあり方が大きく見直され、関心が高

まることとなりました。当社は従来より、高品質で、安全・安心・快適な住宅の供給や生活提案等を行ってまいりましたが、今般、期せずして当社の住宅性能や、生活スタイルに合わせた住まい方の提案が、お客様への訴求に効果を発揮し、早期に各ビジネスを回復に導くことができました。引き続き、第5次中期経営計画達成に向け歩を進めてまいります。

■ 2050年に向け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



ハード・ソフト・
サービスを融合し
幸せを提案



ESG経営の
リーディングカンパニーに



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

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へ

Question 1

**新型コロナウイルスの感染拡大下における
積水ハウスの対応、現在までの成果は？**

試行錯誤の連続ではありましたが、従来からの取り組み、「イノベーション&コミュニケーション」が功を奏しています。課題の共有、意志決定から実行までを、スムーズに、スピーディに進めてきました。電話やWEB会議を使いお客様とのコミュニケーションを行う「おうちで住まいづくり」は、システム自体を迅速に立ち上げ、現場からの要望にも素早く対応し、わずか3日でCMを制作しました。出演者は従業員です。また、“新しい生活様式”対応の次世代室内環境システム「スマート イクス」の開発にもいち早く着手し、換気・空気清浄・プランニングが一体となった独自のシステムを12月には発売にこぎつけました。

緊急時にこそ使命感を持って、現場が細かなイノベーションを先手先手で積み重ねる。その根底にあるのは、企業理念に示された私たちの目標「最高の品質と技術ニーズに合った商品を絶えず他にさきがけて開発する」です。今後も従業員個々の想いと全社的なアクション、その歯車をガッチリ噛み合わせ、この難局を乗り切る覚悟です。

Question 2

**昨年からスタートした第5次中期経営計画。
初年度の取り組み、来年度への展望は？**

やるべきことは停滞させることなく推し進めており、むしろ危機感が推進力になっています。9月にオープンしたライフスタイル型モデルハウス「みんなの暮らし 7stories」が好評です。「幸せ住まい」を体験いただき、“共感”からアプローチするという新しい提案手法に手応えを感じています。

積水ハウステクノロジーの“移植”に取り組む国際事業も堅調に推移しています。耐震・防火・断熱性。「住宅もそこまで考える必要があるのか」と米国をはじめ各国で「住宅性能」への関心が高まる等、機は熟してきました。その土地固有の特性に応える商品開発に注力すべく、ラスベガスではパイロットプロジェクトが進行中です。

国内では、実証実験が進行する在宅時急性疾患早期対応ネットワーク「HED-Net」を起点にしたプラットフォームハウス構想の進化にも、ご期待ください。

一方、ガバナンス強化の一環として、執行役員制度を変更するなど現場への権限委譲を促しています。効率化、適正化はもちろん、裾野を支える従業員の“意識の目覚め”にもつながります。こうした仕組みの上に醸成される企業風土が計画達成の主軸になると自信を深めています。

Question 3

**世界的に高まるESGへの関心。
積水ハウスが考えるESG経営のポイントは？**

グローバル企業としての成長を目指し、ESG経営のリーディングカンパニーになる。この宣言をふまえ、6月に「ESG経営推進本部」を設置しました。

ESGは企業理念に基づくすべての事業活動と一体となるものです。従業員にも上から落とし込むのではなく、本質を理解した上での自発的な行動を促す。そうした社内環境自体がESGであり、会社の中にESGがあるのではなく、ESGの中に会社があるということです。

ESG投資家から注目される、持続可能な社会の実現に向けた当社の重要課題（マテリアリティ）を特定し、進むべき道がより明確になりました。この指針に則り、経営資源を効率的に投下することで、持続成長を後押しするアウトプットが生まれると確信しています。

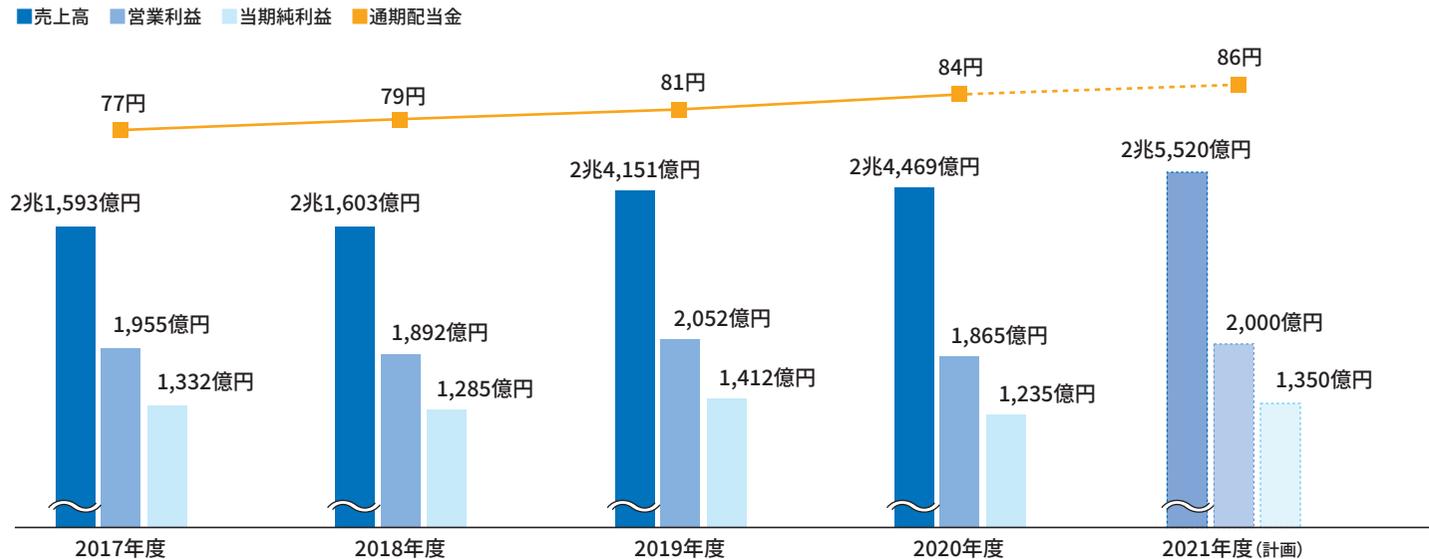
今後、重視するのは世界の社会課題を解決する「大義のあるイノベーション」です。プラットフォームハウス構想のように、垣根を越えたアライアンス、異なる分野、発想とのコラボレーションを加速させるのも“大義”です。その中核を担うことも私たちの大切な使命だと自覚し、強い意志を持って推進します。

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
前年度比 +1.3%	前年度比 △9.1%	前年度比 △13.7%	前年度比 △12.5%	前年度末比 +37,912戸
2兆4,469億円	1,865億円	1,846億円	1,235億円	250万6,598戸

第5次中期経営計画の初年度である2020年度の連結売上高は2兆4,469億円、営業利益は1,865億円と、新型コロナウイルスの感染拡大により減益となりました。一方、感染防止策やWEB面談への早期対応等お客様との関係構築に努めた結果、収益は2020年9月に公表した修正計画を上回り、配当金は前年度比3円増配の通期84円となりました。2021年度につきましては戸建住宅事業、賃貸住宅事業およびリフォーム事業等の受注が好調であること、利益率の改善等が見込まれることから売上高2兆5,520億円、営業利益2,000億円と増収増益を計画しております。配当金は前年度比2円増配の通期86円、10期連続の増配を予定しております。



貸借対照表

(単位:億円)

	2019年度末	2020年度末
流動資産	18,160	17,807
固定資産	8,187	8,451
資産合計	26,347	26,258
流動負債	8,218	8,357
固定負債	5,060	4,212
負債合計	13,278	12,569
純資産	13,068	13,688
負債・純資産合計	26,347	26,258

キャッシュ・フロー

(単位:億円)

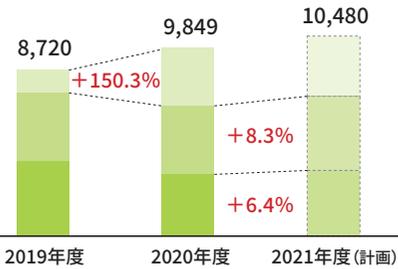
	2019年度	2020年度
現金及び現金同等物の期首残高	3,428	5,832
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,637	1,919
投資活動によるキャッシュ・フロー	△652	△955
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,481	△776
現金及び現金同等物に係る換算差額	△39	△19
現金及び現金同等物の期末残高	5,832	6,002

請負型ビジネス

(単位:億円)

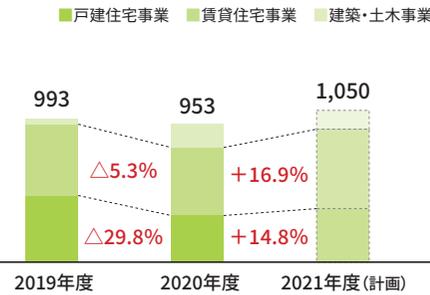
売上高

建築・土木において、連結子会社となった(株)鴻池組の売上が計上され増収。次年度は戸建住宅および賃貸住宅において受注の改善もあり増収を計画。



営業利益

戸建住宅および賃貸住宅において減益となるも、1棟当たり単価が上昇し利益率が改善。次年度は売上の増加と利益率の改善が寄与し、増益見込み。

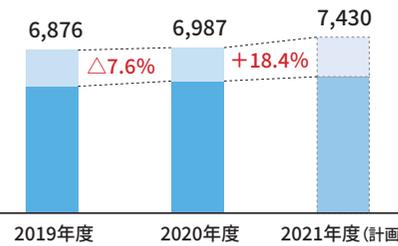


ストック型ビジネス

(単位:億円)

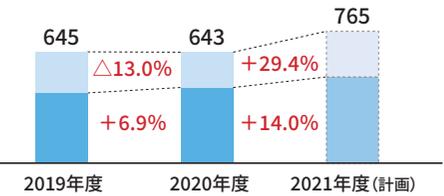
売上高

新型コロナウイルス感染症の影響により、リフォームが減収。次年度は快適な暮らしへのニーズの高まりから受注が回復し増収を計画。



営業利益

提案型・環境型リフォームの推進に伴い、リフォームの売上総利益率が改善。次年度は安定成長が継続する不動産フィーと合わせ増益見込み。

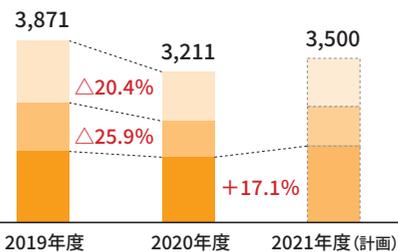


開発型ビジネス

(単位:億円)

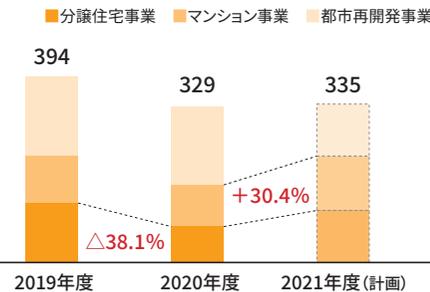
売上高

マンションや都市再開発において、売却物件の規模の違いもあり減収。次年度は一次取得者層の需要が旺盛な分譲住宅が牽引し増収を計画。



営業利益

分譲住宅において、大型分譲地等の販売が減少したことにより減益。次年度はマンションにおける大型物件の引渡しもあり増益見込み。

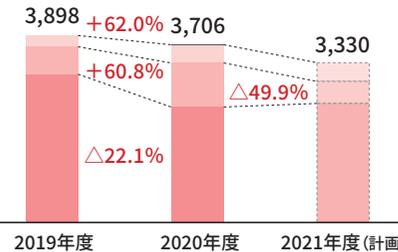


国際ビジネス

(単位:億円)

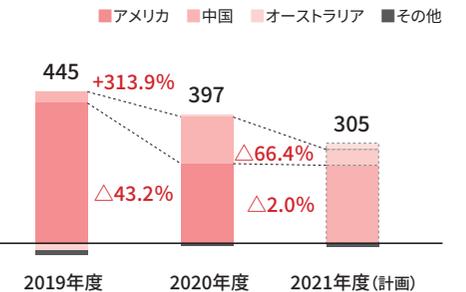
売上高

豪州、中国および米国住宅販売事業で増収となるも、米国の賃貸住宅開発の売却件数が減少し減収。次年度は中国における引渡物件の減少もあり減収を計画。



営業利益

中国が大幅増益となるものの、米国が減益。次年度は米国の住宅販売事業が伸長する一方、賃貸住宅開発の物件売却を保守的に計画。





特集

家が健康を つくりだす未来

エイチ・イー・ディー・ネット

世界初！在宅時急性疾患早期対応ネットワーク HED-Net

人生100年時代を迎えようとする今、「健康」をテーマに挑む。

プラットフォームハウス構想の“先駆け”プロジェクトをご紹介します。

医療・介護費の増大とコロナ禍の在宅ニーズの高まり



脳卒中や心疾患などによる家での死亡者は、年間約7万人 家にいる時間が増える中、健康で安心して暮らせる住まいを



医療や介護にかかる費用が、増加の一途をたどる日本。医療費は2019年度に43.6兆円と過去最高となり、介護費は2018年度に初めて10兆円を突破しました。さらに、国の推計によると、すでに50兆円を超えている医療費と介護費の合計は、2025年度までに約63兆円、2040年度までに約93兆円との見通しがなされており、これらの費用を抑制することが大きな課題になっています。これには、一人ひとりが定期的な健康診断を欠かさず、健康寿命を延ばして予防医療に努めることが大切です。とはいえ、健康を気づかなくても、人はいつ急病に見舞われるかは分かりません。

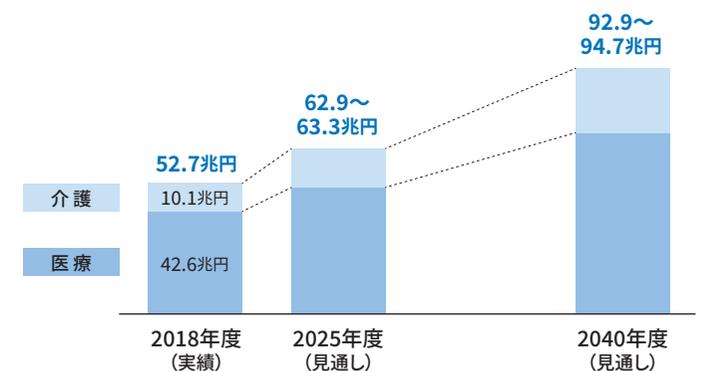
例えば、日本の脳卒中の年間発症者数は約29万人、そのうち79%が家の中で発症しています。脳卒中は早期の治療が重要な疾患で、発症から4.5時間以内の患者を対象とした「t-PA」という有効な治療薬もあります。ところが実際には、家での発見の遅れから年間約1万5千人が亡くなっていると推計されており、心疾患や溺死、転倒・転落を加えると、家での死亡者数は年間約7万人に及びます。これらによって失われる、医療・介護費や労働損失額などの社会コストは8兆4,000億円～8兆7,000億円と推計されています。もし急性疾患の早期発見ができれば、医療・介護費の抑制につながるはずです。

さらに、コロナ禍による外出自粛が続くなか、家にいる時間が増える傾向にあります。これにより、運動不足やメンタル面のストレスから、家にいながら健康に過ごせる住まいへの関心は、ますます高まっています。住宅メーカーには、健康で安心して暮らせる住まいづくりが求められるようになりました。



医療・介護費の見通し(現状の見直しがない場合)

出典:厚生労働省



HED-Netのサービスイメージ

世界初
在宅時急性疾患早期対応ネットワーク **HED-Net**
In-Home Early Detection Network

遠隔解錠・
施錠

遠隔解錠により
救急隊が中に入る

出動要請

速やかに救急隊に出動を要請

安否確認

緊急事態か否かを確認

異常通知

異常検知が
緊急通報センターに届く

検知解析

非接触型センサーが心拍、
呼吸を検知・解析

プラットフォームハウス構想の第一弾がスタート

培ってきたハードの強みを活かし、“無形資産”の価値に着目 在宅時の急性疾患に、早期対応する世界初のサービスを開発

2019年1月、積水ハウスは「プラットフォームハウス構想」を発表しました。最初の1年間は健康をテーマに、特に家で発症する可能性の高い急性疾患への早期対応に向けた、新たなサービスの開発に取り組んできました。その結果、誕生したのが在宅時急性疾患早期対応ネットワーク HED-Netです。

これは、住宅内で住まい手のバイタルデータ^{※1}を非接触で検知・解析し、急性疾患発症の可能性がある異常を検知した場合には、緊急通報センターに通知。オペレーター呼びかけにより安否確認を行い、救急への出動要請、そして救急隊の到着を確認し、玄関ドアの解錠・施錠まで一貫して行う仕組みです。世界初となるこのサービスは、「安否確認システム」として国内のシステム特許を取得し、国際特許を出願中です。ポイントは「非接触型センサー」を採用したこと。腕時計やベルトなどウェアラブルとちがいで、普段のままの生活を送りながら健康に配慮できます。住まい手の快適な生活を犠牲にしないという前提で、慶應義塾大学、日本電気株式会社（NEC）やコニカミノルタ株式会社をはじめとする30以上のパートナー企業など専門的見地から、オープンイノベーションで開発を進めてきました。

海外機関との共同研究が始まる契機となった、世界最大級のコンシューマー・エレクトロニクス見本市CES2019。翌年のCES2020で発表したHED-Netは、世界各国の参加者から高い関心と評価を得ることができました。脳卒中や心疾患などによる社会コストは、HED-Netをはじめプラットフォームハウス構想の実現により、9,000億円～1兆9,000億円^{※2}の削減が期待できます。

※1 バイタルデータ：心拍・呼吸など、人間が生きている生体情報を示すバイタルサインを記録したもの

※2 イーソリューションズ株式会社試算

新築戸建に住むお客様のご協力で、実証実験を開始

HED-Netのパイロットプロジェクトがスタート。 “大義”に集う同志とともに、社会課題の解決へ。

さまざまなライフスタイル・さまざまな環境下で、間取りや設備などの影響を大きく受けることなく、HED-Netが正常に稼働するのかを検証するため、生活者参加型のパイロットプロジェクトを開始しました。

首都圏で戸建注文住宅を新築するお客様から参加を募り、ご賛同いただいた方の住宅にHED-Netの機器を設置。2020年12月より、実生活の中で非接触型の生体センサーを稼働させ、データの取得状況・判定プログラムの精度・システム稼働状況などの検証を行います。約1年間の経過を見ながら、センサーやアルゴリズムの精度を高め、さらに経時変化による予防サービスの開発を目指します。

まずはデータの取得・分析をしやすい新築戸建を対象としていますが、今後は既存住宅のリフォームを視野に、最終的には社会インフラの一端を担うサービスへの展開を目指します。コロナ禍に見舞われた2020年以降、「家で過ごす時間」が見直されています。在宅時の急性疾患への早期対応という“大義”に対し、積水ハウスはオープンイノベーションで他社と連携しながら、「家が健康をつくりだす未来」の実現に貢献します。

業務役員
プラットフォームハウス推進部長

吉田 裕明



HED-Net パイロットプロジェクト概要

対象住宅：当社新築戸建住宅
2020年12月以降竣工物件
建築地が首都圏（その他一部条件あり）
合計約30棟を予定

設置する機器：寝室・リビングダイニングに生体センサーを設置
（一部除外あり）
検知解析・通信用の機器を設置

実施期間：約1年間

お客様のご協力：アンケート調査、システム稼働状況の検証、
データ収集など

スマートホーム機能：プラットフォームハウスのスマートホーム機能の
体験・検証

プラットフォームハウス構想とは

積水ハウスは2020年に創業60周年を迎えることを機に、「わが家」を世界一 幸せな場所にする”をビジョンに掲げました。その中核となるのが、「健康」「つながり」「学び」といった無形資産を生み出すサービスを次々とインストールでき、「人生100年時代の幸せをアシストする」当社独自の家づくり「プラットフォームハウス構想」です。

積水ハウスのグローバルビジョン

「わが家」を世界一 幸せな場所にする



PLATFORM HOUSE

プラットフォームハウスを構成する要素

健康



「家が健康をつくりだす」

つながり



人との接点を広げ
外へ向かう活力

学び

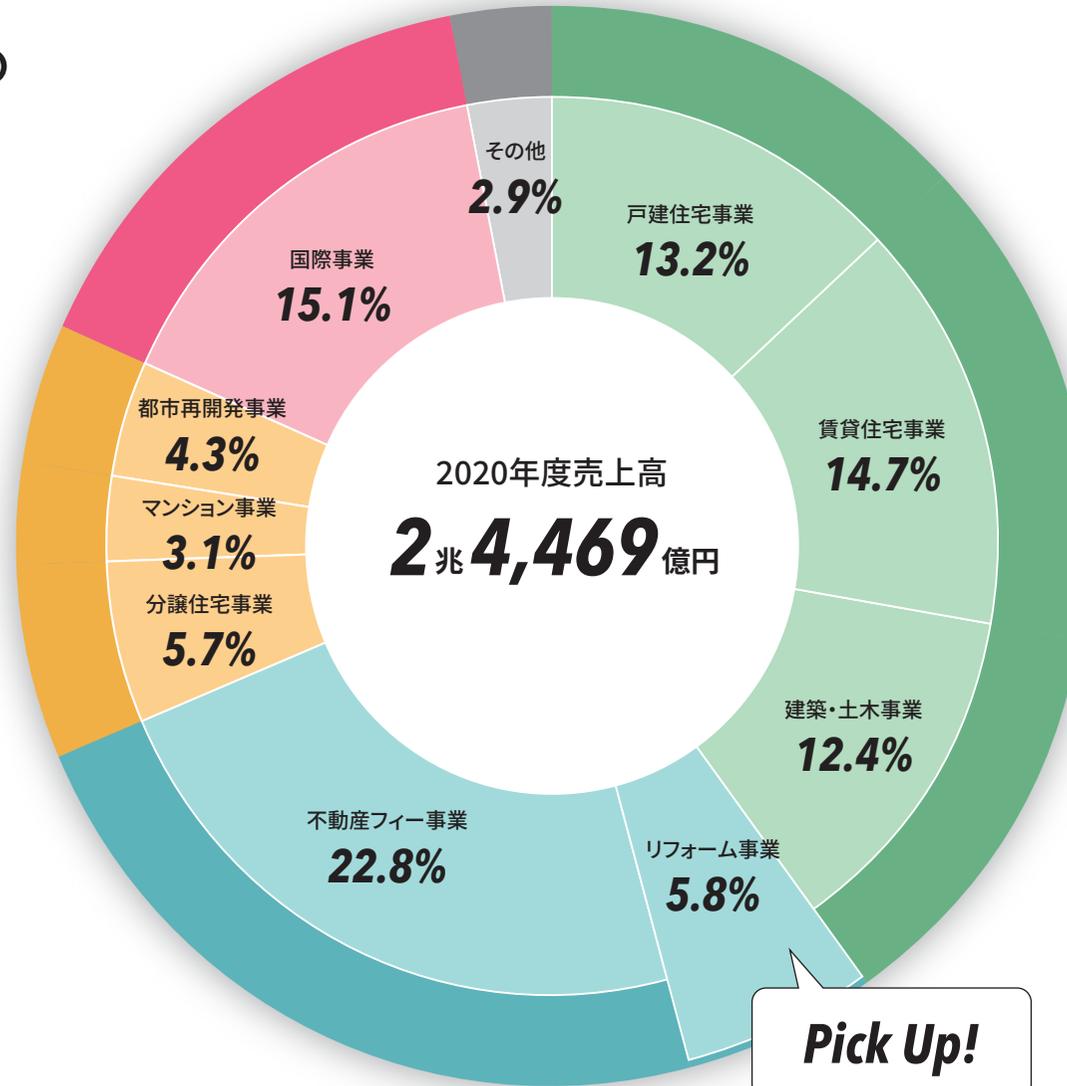


人生の変化を取り入れ
柔軟に生きる

事業領域

4つの分野で収益向上へ

積水ハウスグループの 事業ポートフォリオ



国際ビジネス

15.1% 3,706 億円

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。

開発型ビジネス

13.1% 3,211 億円

魅力的なエリアにおいて、コミュニティを重視した高品質な建物の開発を行うことで良質なまちづくりを図ります。

請負型ビジネス

40.3% 9,849 億円

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。

ストック型ビジネス

28.6% 6,987 億円

住宅のリフォームや賃貸住宅の管理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。

Pick Up!

Pick Up!

リフォーム事業

強固な顧客基盤と確かな施工実績で、国内売上高No.1を継続

日本の住宅業界は、サステナブルな社会への意識の高まりとともに、リフォームや既存住宅の流通など、ストック活用型市場への転換が求められています。積水ハウスは良質な住宅を建築し、将来にわたり住み継ぐことができる、優良なストック住宅の創出に取り組んできました。リフォーム事業は、250万戸と世界一の建築実績を誇る顧客基盤と、建築後の万全のアフターサービスによるお客様との信頼関係があるからこそ成り立つ事業。お客様の快適な生活を生み出し、住宅の価値を維持する役割があると考えています。

積水ハウスグループは2014年度、国内リフォーム売上高No.1となって以来、首位を継続。当社が建築した戸建住宅、賃貸住宅のみならず、他社で建てた住宅のリフォームへと展開してきました。戸建住宅では、断熱性能を高めて環境にやさしい暮らしを支援する環境リフォーム、ライフステージやライフスタイルの変化に対応するリノベーションを提案。大きく広々としたリビングに変える「ファミリー スイート」、中心となる生活空間に絞って窓・床下・壁を改修する「いどころ暖熱」、緊急時の停電から家族と暮らしを守る「蓄電池」など、幅広い商品を提供しています。また、賃貸住宅では、「入居者の満足が安定経営につながる」の考えのもと、建物の経年変化や入居者ニーズの移り変わりを検討し、外観・間取り・設備など適切なリフォームを行います。

コロナ禍で在宅の時間が増え、家族みんなが家にいてもストレスのない住空間など、「ニューノーマル」に向けた需要が今後も見込まれており、積水ハウスはより一層、リフォーム事業に注力していきます。



オーナー様宅を対象とする積水ハウスのリフォーム(株)では、電話やWEB通話で、対面せず気軽に相談ができる「おうちでリフォーム」を提供。リフォーム後の住まいをバーチャル体験できます。



積和建設グループが提供する「リ・クエスト」シリーズ。耐震補強、外構・庭園、断熱・省エネほか、古民家再生やマンション・店舗の改修など幅広いサービスを提供しています。

リフォーム事業の売上高推移

(単位:億円)



TOPICS

お客様の「幸せ」とサステナブルな社会の実現に貢献するために。
ESG経営のリーディングカンパニーを目指して、さまざまな活動を行っています。

「卒FIT」のお悩み解決と「RE100」の達成を目指して 太陽光発電の余剰電力を積水ハウスが買取り、事業用電力として活用

太陽光発電の余剰電力を固定価格で電力会社を買取るFITは、2009年にスタートしました。10kW未満の戸建住宅向け電力買取期間は10年間。そのため、買取期間が終了し「卒FIT」を迎えるオーナー様にとって、売電収入の減少や消失への不安が高まっていました。一方、積水ハウスは2008年に発表した「2050年脱炭素宣言（2050年ビジョン）」の実現に向け、建設業界では初のRE100に加盟。2040年までに、事業活動で使用する電力を100%再生可能エネルギーで賄うと発表し

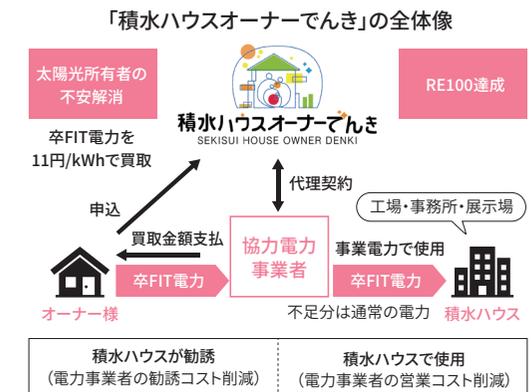
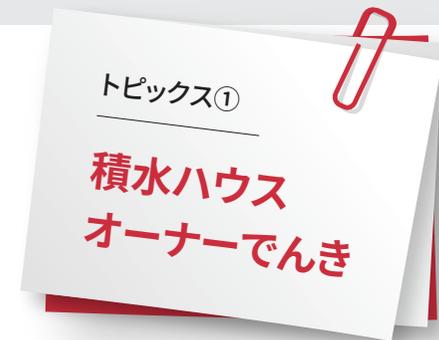
ました。これらオーナー様の不安と、当社の課題を同時に解決するのが「積水ハウスオーナーでんき」です。

オーナー様の卒FIT電力を、平均7～8円の市場価格よりも高い11円/kWhで買取り、自社の事業用電力として活用します。電力の売買を担う協力電力事業者にとっても営業コストを抑えられることから、買取価格を高く設定することができます。2021年2月末時点で、利用数は1万3千棟。卒FITを迎えた48%ものお客様が申し込まれました。

目標を大きく前倒し、2030年の達成を目指す「RE100」

RE100とは事業における再生可能エネルギー由来の電力使用100%を目標に掲げ、世界の主要企業が加盟する国際イニシアチブです。「積水ハウスオーナーでんき」の利用者増で、その実現が近づいています。さらに2032年以降、空地や賃貸住宅などに

設置した10kW以上50kW未満のミドルソーラーが、買取期間20年の卒FITを迎えます。当社がRE100を達成した後、さらに余剰電力が余れば、その電力をビルやマンションに供給するなど、環境にやさしいまちづくりに貢献します。



RE100を目指す企業にとって、再エネ電力の調達には膨大なコストがかかるのが課題。オーナー様へのサービスの充実を図りながら、しかもコストをかけずに電力を調達できる積水ハウス発案の仕組みです。



令和2年度の「新エネ大賞」にて、「積水ハウスオーナーでんき」が資源エネルギー庁長官賞を受賞しました。

トピックス②

従業員の『幸せ』

日本企業では初！ グローバルビジョンの実現に向けて 従業員と職場の幸せの相関を分析する「幸せ度調査」を実施

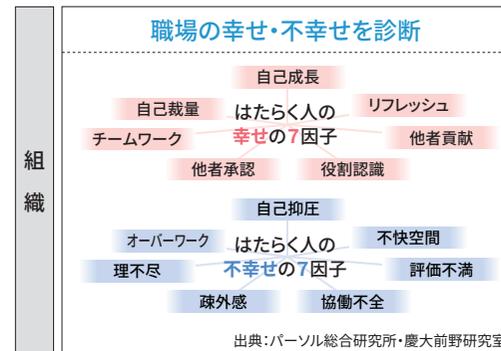
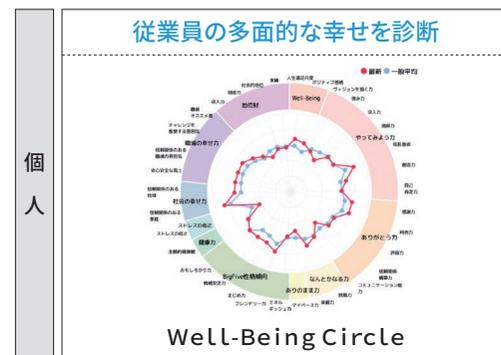
従業員の「満足度」とは、福利厚生や職場環境など衛生要因を満たす、部分的な充足を測る指標。一方、従業員の「幸福度」とは、働きがいや自己成長など主観的で、仕事とプライベートを含む人生全体の指標です。米国の心理学者による研究によれば、幸福度が高い従業員は、そうでない者より創造性が3倍高く、生産性は31%高いといえます。従業員が幸せに働くことで、高いパフォーマンスを発揮し、コミュニケーションが活性化してイノベーションが生まれやすくなります。

「幸せ度調査」とは

従業員の幸福度診断「Well-Being Circle」と、職場の幸福度診断「はたらく人の幸せ・不幸せ診断」を併用し、相関を分析する「幸せ度調査」。監修は幸福経営学の第一人者、慶應義塾大学大学院の前野隆司教授です。コロナ禍でワークとライフの共存が

「『わが家』を世界一 幸せな場所にする」というビジョンの実現には、まずは従業員の幸せを追求することが大切。そこでグループ全従業員の約27,000名を対象として、2020年11月、「幸せ度調査」を実施しました。自分の職場の幸せを「見える化」することで、従業員一人ひとりの幸せを追求していくための具体策につなげます。また、2021年3月には前野教授による講演とワークショップを開催。調査結果をもとに対話の促進や定期的な調査の実施など、幸せを起点としたESG経営の浸透を図ります。

常態化し、ますます「幸せ」が重要なキーワードに。分析データを活用して、従業員自身や組織の幸せについて深く考え、グローバルビジョンの実現とともに、企業価値の持続的な向上を目指していきます。



トピックス③

SMART-ECS
[スマートイクス]窓を開けず、温度の変化を抑えて清潔な室内環境を提案
ウイルスや花粉など汚染物質に配慮した安心・快適な住まい

住生活研究所が2020年11月、全国の戸建住宅に住む1,023人を対象に行った調査によると、新型コロナウイルス感染症の流行で、換気への関心が高まっています。さらに、換気の方法としては、「もっと窓を開けたい」声が多い半面、「窓は開けずに済むのが理想」という意見も多いことがわかりました。

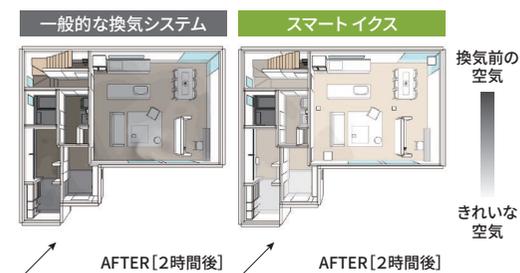
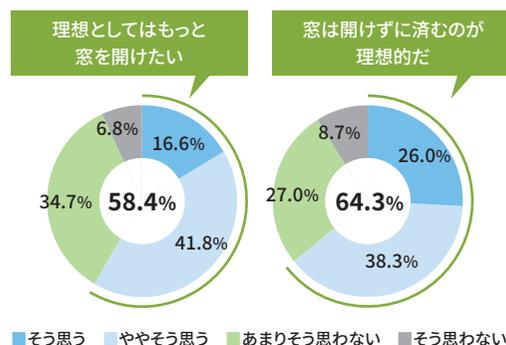
これまでに当社が販売してきた空気環境配慮仕様「エアキス」は、化学物質に配慮した商品。一方、「SMART-ECS (スマート イクス)」はウイルスや花粉など空気中の

次々にアップデート予定の「SMART-ECS」

お客様の要望に応じて、「タッチレス設備」や「抗ウイルス建材」などアイテムも充実。また、玄関で手洗いや着替えができる「チェンジングルーム」、家庭内感染に配慮した「自宅療養配慮プラン」も用意しています。2020年12月の発売から目標を上回るペース

さまざまな汚染物質へと対象を拡大し、ポストコロナ時代の「新しい生活様式」を見据えた、次世代室内環境システム。外気の暑さ・寒さに左右されない換気と、空気清浄を可能にする商品です。熱交換型「アメニティー換気システムIV」の給排気口の配置を工夫することで、人が集まる生活空間を風上とし、玄関など非生活空間を風下へと換気ゾーニングします。また、LDKには天井付空気清浄機「エアミー」を設置し、24時間換気システムのみと比べ空気中の汚染物質を約2～5倍素早く除去※できます。

でお客様に採用いただいております。2021年4月には業界初となる、住宅設計用CADと連携した邸別換気解析システムを発表。換気シミュレーションにより、その効果を視覚的に確認できるようになりました。



一般的な換気システムと、スマート イクスの換気・空気清浄効果の比較シミュレーション※

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

取締役および監査役一覧 (2021年4月27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：西田 勲平
 代表取締役 副社長執行役員：田中 聡
 取締役 専務執行役員：三浦 敏治
 取締役 専務執行役員：石井 徹
 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
 常任 監査役：岩田 晴幸
 常任 監査役：伊藤 みどり
 監査役 (社外)：小林 敬
 監査役 (社外)：榎村 久子
 監査役 (社外)：鶴田 龍一
 監査役 (社外)：和田 頼知

株式の状況 (2021年1月31日現在)

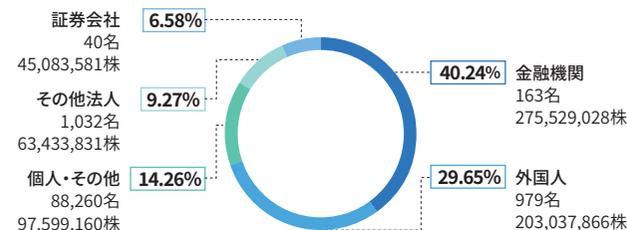
発行可能株式総数：1,978,281,000株
 発行済株式の総数：684,683,466株(うち自己株式3,581,075株)
 単 元 株 数：100株
 株 主 数：90,474名

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)	66,713,000	9.79
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	39,302,200	5.77
積水化学工業株式会社	37,168,727	5.46
SMBC日興証券株式会社	23,050,100	3.38
積水ハウス育資金	17,939,183	2.63
株式会社日本カストディ銀行(信託口7)	14,833,800	2.18
第一生命保険株式会社	12,158,730	1.79
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	10,911,199	1.60
株式会社三菱UFJ銀行	10,899,615	1.60
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	10,794,000	1.58

※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 市場第1部

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2021年3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.01

積水ハウス広告コレクション

企業広告「ちいさな旅で見つける」篇

2021.3.5 全国紙掲載

春の野花在挿された花瓶。旅する気分でわが家のご近所を歩くことで、これまで気づけなかった自然の豊かさや季節の変化を身近に感じながら、春の陽射しのように家族の幸せをあたたくつつむわが家について語っています。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。

“ちいさな発見”生け方ポイント！

ビジュアルの野花や花瓶のセレクト、生け方は挿花家の雨宮ゆかさんに監修していただきました。野花の生け方ポイントを雨宮さんによるイラスト解説でご紹介します。日々の暮らしにちょっとした彩りが生まれ、ほっこり季節感を味わえます。わが家にもぜひ！

撮影に用いた野花と花瓶はこちら！

- 写真左 野草／ナズナ、ホトケノザ
インク型花瓶／星耕硝子(秋田県)／伊藤嘉輝
- 写真右 野草／カラシナ、カラスノエンドウ
丸型花瓶／石川硝子工芸舎(岡山県)／石川昌浩

