

株式会社 LIXIL

## 株主通信

2024年9月中間ご報告

2024年4月1日～2024年9月30日



# 世界中の誰もが願う、 豊かで快適な住まいの実現



## 目次

社長メッセージ	02
特集	04
営業報告	10
セグメント情報	11
株主さまアンケート結果	14
株式の状況	15
会社概要	16
株式実務電子提供制度	17
報告書 発行のお知らせ	18



## 表紙：樹脂窓「EW」

P01：上段左より：トイレ「サティスXタイプ」、タイル「エコカラットプラス ヴァルスロック」、浴室「bathtope」  
下段左より：水栓金具「GROHE SPA ALLURE」、エクステリア「宅配ボックスKN」、ミネラル浄水栓「Greentap」、室内用窓「デコマド」

## 社長メッセージ

## 持続的な成長に向けて、 事業基盤の強化と差別化商品の 展開により、社会・環境への インパクトの創出を進めます。

取締役 代表執行役社長 兼  
Chief Executive Officer

瀬戸 欣哉

株主の皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

### 上期の決算概要

2025年3月期上期は、引き続き厳しい事業環境が続く中においても、前年同期比で売上収益、事業利益ともに増収増益を達成しました。売上収益は、新築着工数が予想以上に落ち込んだ影響を受けた一方、水まわり事業の新商品やリフォーム向け製品が堅調に推移し、また欧州地域での販売施策・新商品効果などもあり、前年同期比1.0%増の7,398億円となりました。

事業利益は、国内の新築需要の低迷が影響したものの、欧州地域での売上改善や構造改革効果により前年同期比18.9%増の105億円となりました。

### 海外事業の収益性改善

欧米を中心とした海外事業は、金利高やインフレーションの影響を受け、住宅関連需要の低迷が続き、販売量や生産数量の減少が課題であり、収益性の改善が急務となっております。そのため、前期から構造改革を継続して推進し、人員配置の最適化、サプライチェーンの再構築によるコスト低減、事業ポートフォリオの最適化を着実に実行し、今期はその効果が表れてきました。また、米国では足元で新築着工数が増加しており、来期以降のリノベーション市場の回復が期待されます。利益率の高い水栓金具の売上を伸ばしていくことと、卸向けに商品を拡販することで収益性の改善を目指し、加えて継続的に構造改革を進行中です。欧州は、市場の本格的な回復までには時間がかかる見込みですが、新商品発売や販売施策により売上が改善したことに加えて、構造改革効果の発現もあり、利益率が改善しています。中東は若年人口が多く底堅い住宅需要が見込まれ、サウジアラビアを中心に好調が継続しています。事業基盤の拡大に向けて現地企業とのパートナーシップのもと、GROHE製品の新しい



## 社長メッセージ

### 第2四半期累計(上期)の実績および通期の業績予想

(単位:億円)

	第2四半期累計(上期)実績			通期実績・予想		
	24年3月期 上期実績	25年3月期 上期実績	前年同期比	24年3月期 実績	25年3月期 修正予想	前期比
継続事業に係る売上収益	7,322	<b>7,398</b>	1.0%	14,832	15,700	5.9%
継続事業に係る事業利益	88	<b>105</b>	18.9%	232	350	51.1%
親会社の所有者に帰属する 中間/当期利益	5	<b>△39</b>	—	△139	80	—

い生産拠点をサウジアラビアに新設し、稼働を開始しました。インフラプロジェクト向けなど、需要の取り込みを進めていきます。中国は不動産市況の低迷は続いているものの、商品開発とイノベーションを進化させる市場として期待しています。

#### 下期の取り組み、通期の業績予想ならびに配当予想

新築着工数に関しては厳しい状況が続いていますが、当社ショールームの来館者数は増えており、下期にかけて当社業績へのプラスの効果を期待しています。特に、ウォーターテクノロジー事業に関しましては、国内の水まわり・タイル事業が100周年という節目に、今期は多くの新商品を市場に展開しております。新商品によってリフォーム需要を取り込み、収益性を向上していきたいと考えています。欧州をはじめとする海外事業の市場環境

は回復まで時間がかかる見込みですが、新商品発売や構造改革等により収益性を改善していきます。また、ハウジングテクノロジー事業は断熱リフォーム需要に加え、海外事業にも力を入れていくことで、中長期的に大きな成長が期待できると考えています。通期の売上収益は15,700億円、事業利益350億円、最終利益\*80億円を計画しています。

中間配当は1株当たり45円を決議し、1株当たりの年間配当予想90円に変更はありません。

※親会社の所有者に帰属する当期利益

#### イノベーションによる長期的な成長基盤の確立

LIXILは、社会と環境に対して貢献できる差別化商品やソリューションにより、長期的な成長基盤を確立していきたいと考えております。キッチン用ミネラル浄水栓「Greentap」

は、LIXILの浄水技術とサントリー食品の美味開発技術から生まれた浄水栓で、家庭の蛇口から冷たく美味しいミネラル in ウォーターが楽しめる製品です。「味が無い」「冷たくない」といった理由で水道水を飲めない子どもが増えているといわれる中で、水を飲む習慣づくりとなる本製品はキッズデザイン賞、グッドデザイン賞を受賞しました。循環型低炭素アルミ「PremiAL」は、リサイクルアルミを使用することで、新地金(製錬アルミ)を製錬する場合に比べてCO<sub>2</sub>排出量を97%削減することが可能な製品です。リサイクルアルミ使用比率100%の「PremiAL R100」は多様な業界で続々と採用が進んでおり、脱炭素社会に向けた取り組みを加速させています。また、「PremiAL」は東南アジアにおいても生産を開始しており、今後は海外展開を強化していく予定です。将来的にはこのような高付加価値で環境や社会に良いインパクトのある差別化商品が当社の売上の半分以上を占めることを目指しています。

#### 株主の皆さまへ

LIXILは、持続的な成長と、存在意義である「世界中の誰もが願う、豊かで快適な住まいの実現」を追求しています。

今後も経営の基本的戦略である「LIXIL Playbook」に沿った、社会や環境にインパクトを生み出すイノベーションの創出と、多様化するステークホルダーのニーズに応え、革新的な製品の投入を進めることで持続的な成長を実現してまいります。株主の皆さまには、引き続き、温かなご支援を宜しくお願い申し上げます。

## 1

## 特集

# 環境に貢献する LIXILの差別化商品

LIXILは環境戦略を事業戦略に統合し、イノベーション創出に注力することで、画期的な技術や製品を生み出しています。差別化された環境配慮型商品の開発を通じて、当社の収益拡大と、社会・環境に対するインパクト(良い影響)の創出の同時実現を目指します。

## 資源の循環利用

「無駄にしない精神」が生んだ画期的な再生アルミニウム

### 「PremiAL(プレミアム)」

「PremiAL」は、「解体する建物のアルミサッシなどをそのまま廃棄するのはもったいない、新しい製品に再生することはできないか」という「無駄にしない精神」がきっかけとなり技術開発された循環型低炭素アルミです。リサイクルアルミを使用することで、新地金(製錬アルミ)を製錬する際のエネルギー消費を抑え、CO<sub>2</sub>排出量を97%削減することが可能となります。リサイクルアルミ使用比率100%の「PremiAL R100」は大手コンビニエンスストアの一部店舗に採用されたほか、多様な業界で続々と採用が進んでおり、脱炭素化社会に向けた取り組みが加速しています。また、東南アジアでも生産を開始しており、今後は海外展開も強化していきます。

[商品の詳細はこちら](#)

廃プラスチックに、新しい価値を

### 循環型素材「レビア」

「レビア」は、これまで再資源化が困難とされてきた廃プラスチックと、廃木材を融合した新しい素材です。廃棄物を資源として有効活用するとともに、廃棄物処理にかかるCO<sub>2</sub>排出量の削減に寄与します。2025年に開催される大阪・関西万博の「EARTH MART(テーマ:いのちをつむぐ)」パビリオンに舗装材「レビアパイプ」が採用されたほか、多くのビジネスユーザーさまにその環境へのインパクトが評価され、商業施設・オフィス・教育施設などさまざまな場所で採用されています。

[商品の詳細はこちら](#)



「PremiAL R100」が採用された「セブン-イレブン福岡もち店」



「レビアパイプ」が採用された「ひろしまスタジアムパーク」

## 気候変動対策を通じた緩和と適応

脱炭素社会に貢献するリフォーム用窓

### 「インプラス」

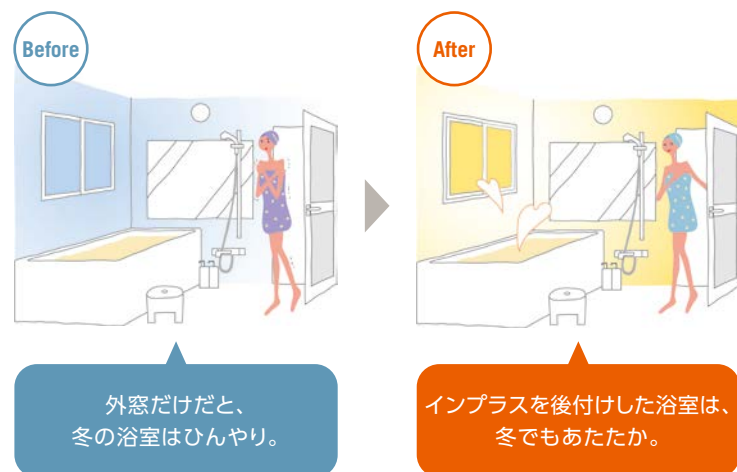
「インプラス」は、戸建てやマンションの既存の窓に約60分\*1で取り付け可能な内窓です。アルミに比べ、熱を伝えにくい樹脂でできた内窓で、既存の窓との間に空気の層をつくることで、室内の暖かい空気の流出をブロックし、外気温の影響を受けにくく快適な室内環境を実現します。窓の断熱性能が上がることで、暖冷房費も抑えられ、年間1窓あたり37kg\*2のCO<sub>2</sub>削減にも貢献します。

[商品の詳細はこちら](#)

※1 現場の状況により施工時間が異なります。  
※2 当社試算

### 浴室の断熱性を高めることで、ヒートショックを軽減!

脱衣所と浴室の温度差は、急激な血圧変化をもたらし、心臓に大きな負担をかけます。浴室仕様の「インプラス」で断熱性を高め、脱衣所との温度差を小さくすることで、ヒートショックの発生リスクを軽減します。



「インプラス 浴室仕様」



「インプラス」

### 先進的窓リノベ2024事業

高断熱窓・ドアのリフォームで **最大50%相当還元**  
**最大200万円お得!**

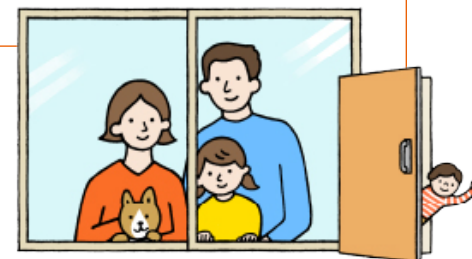
※制度の適用には条件があります。

補助金がもらえる対象期間は? **2023年11月2日から2024年12月31日まで**

#### 先進的窓リノベ2024事業とは?

既存住宅の窓・ドアを省エネ効果の高い断熱窓・ドアに改修する費用に対して、補助金がもらえる制度です。補助対象工事の内容に応じて、一戸当たり、5万円から最大200万円までの補助金が交付されます。

[制度の詳細はこちら](#)



## トピックス | 価値を生み出す源泉

## LIXIL 野田技術研究開発センター

社外取締役との  
意見交換会

千葉県野田市に位置する野田技術研究開発センターはサッシやドア、エクステリア製品を始めとしたハウジングテクノロジー事業の技術研究、品質試験等を行っており、LIXILならではの差別化製品を生み出す源泉となっています。

Point  
1

## イノベーションが生まれる研究開発体制

開発・技術研究所・試験センター・加工技術の機能すべてが揃っている当事業所は、約500名の従業員が所属しており、当社の経営の基本的方向性である「LIXIL Playbook」に則り「起業家精神で実験して学ぶ」「失敗を恐れない」というマインドが醸成されています。また、従業員が自主的に立ち上げた部門横断型の職場向上委員会が、より良い職場環境のために改善を続けており、従業員の高いエンゲージメントとともにイノベーションを生み出しやすい研究開発体制が築かれています。



コミュニケーションスペース

Point  
2

## 革新的な技術研究

野田技術研究開発センターでは市場のニーズを踏まえた革新的な技術研究を行っています。独自の配合技術で開発した窯業系新素材「textone」、廃プラスチックを再資源化した新たな循環型素材「レビア」や、これまで蓄積されてきた当社の技術・ノウハウによって生まれた炭素繊維強化樹脂を建材に応用する独自技術「FORCE CARBON」など、新たなコアとなる将来性のある差別化された技術・商品が研究開発されています。



「textone」

Point  
3

## 徹底した品質の追求

LIXILは、お客さまや社会からの信頼の源泉は「品質」であると考えており、事業所内の試験センターでは、お客さまの視点で繰り返し品質を確認しています。重大な品質課題については、「LIXIL製品安全行動指針」に基づき、法定基準を上回る、より厳格な自社の品質基準に従い、品質マネジメントを推進しています。

## 2

特集

社会課題を解決する  
商品デザイン力

LIXILは顧客志向のデザインを戦略の中心に据えており、当社のデザイナーは、市場や担当分野の垣根を越えてアイデアを交換し、人びとの暮らしをより良くする製品を創造し続けています。



NODEA パノラマウィンドウ「SEAMLESS」

[商品の詳細はこちら](#)

## 国際的評価を受ける製品デザイン

LIXILの19製品が  
「Red Dot Design Award 2024」を受賞！

権威ある国際的なデザイン賞「Red Dot Design Award 2024」でNODEA、TOSTEM、LIXIL、GROHE、American Standardのブランドから計19製品が受賞しました。当社独自の新技術「FORCE CARBON」を用い、窓史上かつてないエッジフレームを実現した新発想の窓、NODEAパノラマウィンドウ「SEAMLESS」は、最高位の賞である「Best of the Best 2024」を受賞しました。今後も技術・デザインの可能性を追求していきます。



室内建具「Raffis アルミガラス建具」

[商品の詳細はこちら](#)

TOSTEM 玄関ドア「XE」

[商品の詳細はこちら](#)

## 入浴の悩みごとを解消する製品群

LIXILは、既存事業の制約にとらわれない、未来に向けた新しいアイデアの創出を推進しており、年齢、性別、障がいの有無などを問わず、すべての人びとの入浴の質の向上に貢献できる製品を開発しています。

身体洗いがラクになる!

### 泡シャワー「KINUAMI」

「KINUAMI」は、シャワーヘッドから出るお湯を、温かく濃密な泡を生成する泡モードにスイッチひとつで切り替えることができる泡シャワーです。ボディソープを泡立て、スポンジ等でごし洗うという工程を省略できます。子どもとのバスタイムを楽しみたい方、身体の具合で満足いく入浴を諦めていた方、負担を軽減しながら快適な入浴介助をしたい方にも、これまでにない心地よいバスタイムを提供します。

[商品の詳細はこちら](#)



360度身体がお湯に包まれる

### U字型シャワーヘッド「SHIN-ON」

「SHIN-ON」は、まるで湯船に浸かったかのように芯まで温まるU字型シャワーヘッドで、「シャワーだけでは温まり足りない、でも湯船にお湯を張るのは面倒」という悩みを解決し、より豊かで快適なバスタイムを提供します。前後左右からの吐水により身体の広範囲を一度に温めることができ、ハンドシャワーだけ使用した時よりも上半身全体が温まり、浴びた後も温かさが持続します。

[商品の詳細はこちら](#)



### 「ボディハグシャワー」を 「CareTEX '24」に出展

「ボディハグシャワー」は、10個のノズルからの心地よい吐水が身体を包み、短時間で全身を温めるシャワーです。車椅子\*での利用も可能で、浴槽浴が困難な方も、シャワーだけでしっかり身体の芯まで温まることができます。入浴介助者にとっても浴槽浴の手間や負担を省け、介護現場の生産性向上につながります。このたび福岡と大阪で開催された介護用品等の専門展「CareTEX '24」に出展しました。



\*車椅子は、耐腐食性に優れた、車止めがある安全なものをご使用ください。

[商品の詳細はこちら](#)

## トピックス | 革新的な製品を生み出す環境づくり

## LIXILの人事戦略



LIXILの取り組みが  
外部機関からも評価されています！



LIXILの根幹を支えるのは従業員であり、当社のビジョンを達成するためになくてはならない存在です。全従業員が自律的に働くことができる環境の整備により、従業員の力を当社の長期的な企業価値向上につなげることができます。

## 従業員エクスペリエンスの向上に向けて

当社では在宅勤務、フレックス制度などハイブリッドで柔軟な働き方を採用することで、育児や介護等従業員のプライベートな事情に対処することや、個人的な興味関心を満たすことと同時に、会社へ貢献し続けられる環境を整えています。また、社内でのコミュニケーションを円滑にし、従業員の帰属意識を高めるため、対面での関係づくりの機会も提供しています。さらに、各部署でのダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進をより活性化するために、管理職を対象とした育成プログラムを導入し、インクルーシブな文化の醸成を図っています。これらの取り組みによって特に国内女性従業員のインクルージョンスコアが向上していることは、従業員意識調査「LIXIL Voice」の結果\*にも表れています。

\*日本における女性従業員のインクルージョンスコアが2022年3月期から3年連続で上昇

## 従業員誰もがアイデアを追求できる機会を提供

従業員に学びと成長の機会を提供し、誰もが自らのアイデアを追求できる機会を提供することで、LIXILに新たな価値を生み出しています。米国ダートマス大学タック・スクール・オブ・ビジネスと連携してLIXIL独自の研修プログラムを展開し、イノベーションの共通言語として「スリーボックス・ソリューション」の社内浸透を図りました。この取り組みがきっかけとなりカスタマイズ可能なキャットウォール「猫壁(にゃんぺき)」が開発され、当社の新たな製品カテゴリーとして発売されています。



従業員意識調査  
「LIXIL Voice」回答率

89.4%

従業員意識調査  
エンゲージメント  
肯定的回答の割合

71%

## 営業報告

### 主な経営指数の推移〈連結、国際会計基準〉

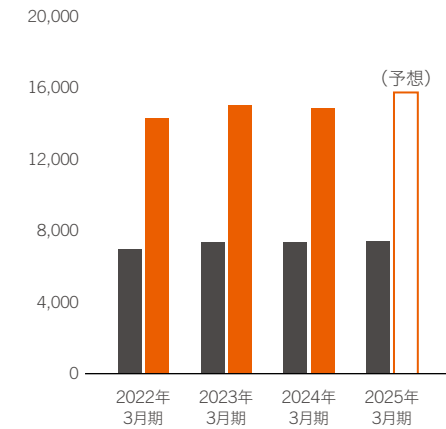
	当第2四半期 累計期間 自2024年4月 1日 至2024年9月30日	前第2四半期 累計期間 自2023年4月 1日 至2023年9月30日	前期 自2023年4月 1日 至2024年3月31日
売上収益(億円)	<b>7,398</b>	7,322	14,832
事業利益*(億円)	<b>105</b>	88	232
営業利益(億円)	<b>99</b>	66	164
親会社の所有者に帰属する 中間(当期)利益(億円)	<b>△39</b>	5	△139
資本合計(億円)	<b>6,136</b>	6,591	6,443
資産合計(億円)	<b>18,146</b>	19,149	18,866
営業活動によるキャッシュ・フロー(億円)	<b>404</b>	△281	480
投資活動によるキャッシュ・フロー(億円)	<b>△167</b>	△134	△299
財務活動によるキャッシュ・フロー(億円)	<b>△404</b>	473	△37
現金及び現金同等物の 中間期末(期末)残高(億円)	<b>1,071</b>	1,132	1,245
親会社所有者帰属持分比率(%)	<b>33.7</b>	34.3	34.1
親会社所有者帰属持分 当期利益率[ROE](%)	—	—	△2.2
基本的1株当たり中間(当期)利益[EPS](円)	<b>△13.69</b>	1.70	△48.43
1株当たり親会社所有者帰属持分[BPS](円)	<b>2,128.77</b>	2,287.36	2,237.53
配当金(円)	<b>45</b>	45	90

※日本会計基準における「営業利益」と同等、事業利益=売上収益-売上原価-販管費

#### 売上収益の推移

(単位: 億円)

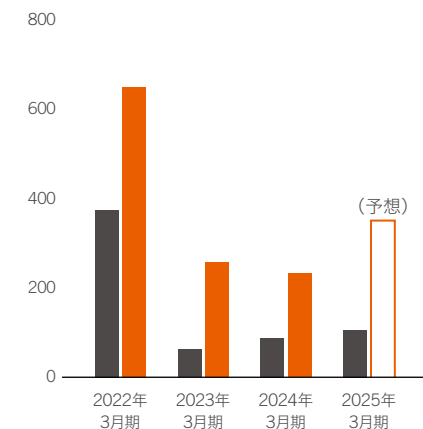
■ 第2四半期累計  
□ 通期



#### 事業利益の推移

(単位: 億円)

■ 第2四半期累計  
□ 通期

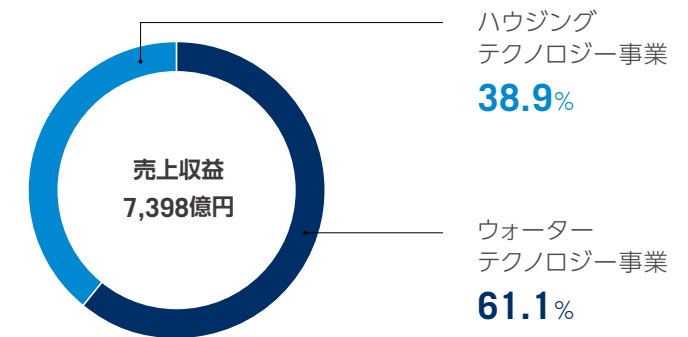


## セグメント情報

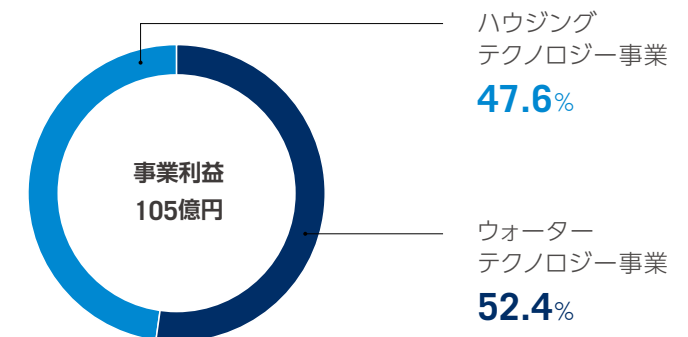
## セグメント別の営業状況

	当第2四半期 累計期間	前第2四半期 累計期間	前年同期比
<b>売上収益</b>	<b>7,398</b>	7,322	1.0%
ウォーターテクノロジー事業	<b>4,550</b>	4,361	4.3%
ハウジングテクノロジー事業	<b>2,900</b>	3,009	△3.6%
(調整額)	<b>△53</b>	△47	—
<b>事業利益</b>	<b>105</b>	88	18.9%
ウォーターテクノロジー事業	<b>152</b>	73	107.7%
ハウジングテクノロジー事業	<b>138</b>	186	△25.7%
(調整額)	<b>△186</b>	△171	—

売上収益内訳(当上期)



事業利益内訳(当上期)



セグメント情報

ウォーターテクノロジー事業



グローバルブランド

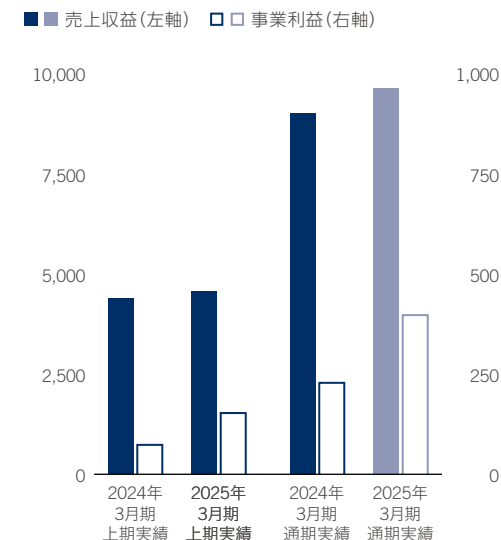


スペシャリティープランド



売上収益・事業利益の推移

(単位：億円)



上期の決算概要

日本では、新築向け売上減少の影響を受けましたが、価格改定および新商品・リフォーム売上の増加により、増収となりました。海外では、欧州地域で売上が回復したものの、米国の需要低迷が継続し、現地通貨ベースでは減収、円貨では増収となりました。事業利益について、日本では、新築向けの売上減少による売上総利益の減少ならびに販管費増加を、リフォーム売上の増加と価格改定でカバーし、前年同期比で増益となりました。海外では、欧州地域の売上改善ならびに構造改革効果に加え、中東での販売が好調だったことにより、前年同期比で増益となりました。結果として、売上

収益は4.3%増の4,550億円、事業利益は107.7%増の152億円となりました。

下期の取り組みと2025年3月期業績予想

ショールームの来館者数は、足元で増加傾向であり、加えて季節的要因と価格改定効果も加わり第3四半期に向けてさらなる収益性改善が見込まれています。また、日本の水まわり・タイル事業が100年の節目を迎えたことで、今年は多くの先進的な水まわり商品を発表しています。国内の新築着工数が想定以上に減少していますが、新商品およびイノベーションの創出による画期的な技術や製品の展開により

補っていきます。海外では、欧米や中国をはじめとする市場の本格回復にはまだ時間を要すると考えていますが、米国の構造改革は順調に進捗しており、欧州では構造改革や新商品投入効果、販売施策によって収益性が改善しています。中東やインドは好調な販売が継続する見込みです。中国は低迷が継続していますが、「GROHE PureFoam」などイノベーション製品の発売やデジタルを通じた拡販施策に取り組みます。利益面では、価格の適正化を推進するとともに、海外を中心に構造改革を進めてまいります。通期の業績予想は売上収益9,580億円、事業利益395億円を見込んでおります。

セグメント情報

ハウジングテクノロジー事業



写真：「玄関ドアXE」

グローバルブランド

LIXIL TOSTEM

スペシャリティーブランド

NODEA

カテゴリーブランド

AT ASAHI TOSTEM exsior

SUPER WALL

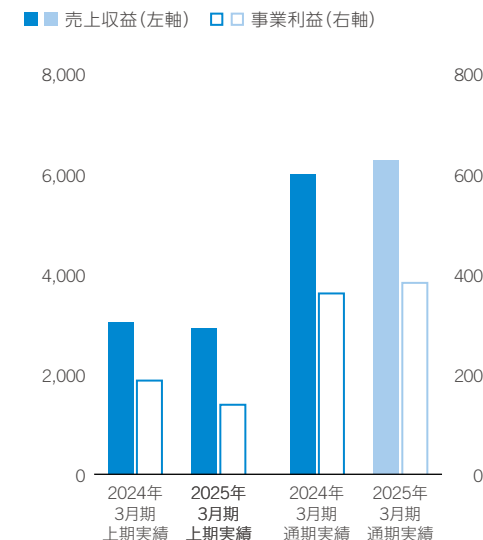
グループ会社ブランド

アイフルホーム フィアスホーム

GLホーム ERA JAPAN

売上収益・事業利益の推移

(単位：億円)



上期の決算概要

エネルギー価格の上昇や環境負荷への関心の高まりに加え、既存住宅で省エネ効果の高い高性能窓への改修費用に対する政府の補助金が後押しとなり、窓リフォームの売上が拡大したものの、新築向けの需要減少の影響や、前期に売却した事業の売上剥落影響があり、減収となりました。事業利益は新築着工数の落ち込みならびに資材費・販管費増加の影響を、リフォーム売上でミックス改善効果でカバーできず、前年同期比で減益となりました。結果として、売上収益は3.6%減の2,900億円、事業利益は25.7%減の138億円となりました。

下期の取り組みと2025年3月期業績予想

新築着工数低迷による影響は継続する見込みですが、政府の補助金にも後押しされ、住宅性能および快適性の向上を目的としたリフォーム需要は底堅く、断熱効果の認知度向上策を展開し、リフォーム促進につなげていきます。下期は価格の適正化を推進するとともに、販管費を抑制することで、収益性の改善を目指します。引き続き厳しい事業環境が継続することが予想されますが、循環型低炭素アルミ「PremiAL」や、廃プラスチックと廃木材を利用した循環型素材「レビア」など、革新的な環境配慮型商品で差別化を図り、売上拡大を進めていきます。通期の業績予想は売上収益6,230億円、

事業利益380億円を見込んでおります。

## 株主さまアンケート結果

多数のご回答をいただき、誠にありがとうございました。貴重なご意見・ご要望は今後の経営やIR活動に活かしてまいります。いただいたお問い合わせ・ご意見の中から一部をご紹介します。

### 株主さまからのお問い合わせにお答えします

教えて!



#### 海外事業の取り組みを知りたい

海外事業は、欧州や米国など主要市場への注力に加え、中東・アジアなど成長市場の需要の取り込みや、潜在市場へのアプローチも積極的に進めています。【欧州・米国】浴室やキッチンの水栓金具製品の販売強化を行っています。欧州では、「GROHE」のプレミアム・サブブランドであるGROHE SPAを展開しており、高級素材、最新カラーといった差別化要素でブランド力を訴求しています。米国においては、水栓金具をはじめとする、より利益率の高い商品カテゴリーに注力し、GROHEブランドのデザイン性や技術力といった強みを活用することで、競争力を強化しています。

【中東・アジア】中東では事業基盤の拡大に向けて、現地企業とのパートナーシップのもと、GROHE製品の新しい生産拠点をサウジアラビアに新設し稼働を開始しました。アジアでは、中国での展開を始めた「GROHE PureFoam」のように、日本の先進技術と高い品質を備えた製品を、各市場の特性やニーズに合わせて積極的に展開していきます。



「ミラノデザインウィーク2024」に出展



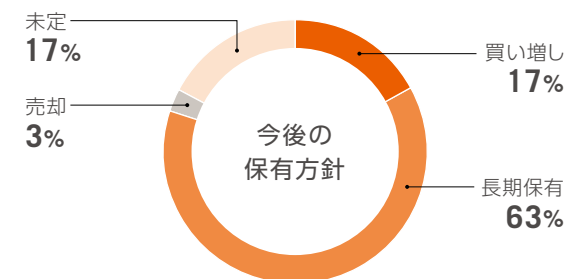
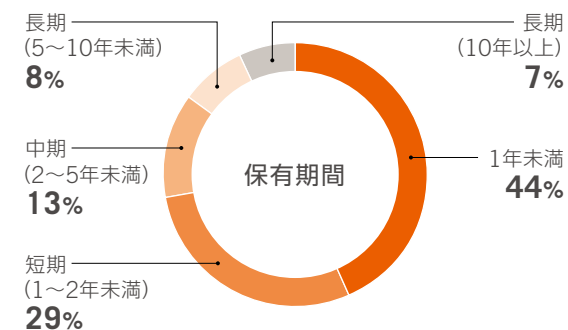
サウジアラビアでGROHEの新生産拠点が稼働

いただいたご意見・  
ご要望の一部をご紹介します

- これからも消費者に寄り添って良い製品を出してほしいです。
- ショールームでの対応や製品の良さを感じ、株主になった。
- 業績が回復し、株価が上昇することを期待しています。

### ご回答者の保有期間・保有方針について

ご回答者の6割以上が、今後も長期での保有をお考えです。

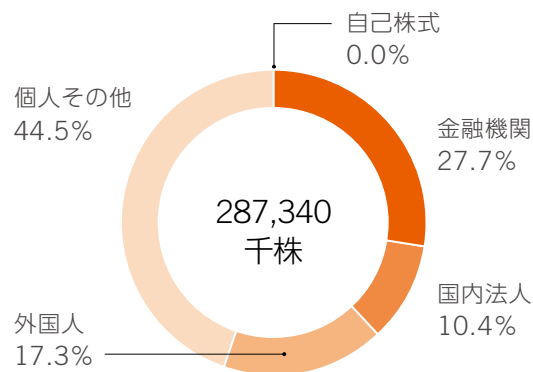


## 株式の状況 (2024年9月30日現在)

## 株式数および株主数

発行可能株式総数	1,300,000,000株
発行済株式の総数(自己株式62,273株を除く)	287,278,187株
株主の総数	211,514名

## 所有者別分布状況



金融機関	79,695千株
国内法人	29,895千株
外国人	49,808千株
個人その他	127,878千株
自己株式	62千株
合計	287,340千株

## 大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	48,376 <sup>**</sup>	16.84%
(株)日本カストディ銀行(信託口)	12,837 <sup>**</sup>	4.47%
LIXIL従業員持株会	7,851	2.73%
JPモルガン証券(株)	5,716	1.99%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C AMERICAN CLIENTS(常任代理人 香港上海銀行東京支店)	5,353	1.86%
日本生命保険相互会社 (常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行(株))	3,824	1.33%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 (株)みずほ銀行決済営業部)	3,374	1.17%
STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234 (常任代理人 (株)みずほ銀行決済営業部)	3,230	1.12%
LIXIL取引先持株会	3,167	1.10%
JP MORGAN CHASE BANK 385781 (常任代理人 (株)みずほ銀行決済営業部)	3,143	1.09%

(注) 1. 持株比率は、自己株式62千株を所有しています。持株比率は、自己株式を控除して計算しています。  
2. ※はすべて信託業務に係るものです。

## 免責事項

この株主通信には、(株)LIXILの将来についての計画と予測の記述が含まれています。これらの計画と予測は、リスクや不確定要素を含んだものであり、実際の業績はさまざまな重要な要素により当社の計画・予測と大きく異なる結果となる可能性があります。

## 会社概要

### 会社概要

社名	株式会社LIXIL
英文社名	LIXIL Corporation
設立年月日	1949(昭和24)年9月19日
本店	〒141-0033 東京都品川区西品川一丁目1番1号 大崎ガーデンタワー
資本金	68,654百万円
決算期	3月31日
従業員数	連結 48,864名(2024年9月30日現在)
主な事業内容	住宅およびビルの建材・設備機器の製造・販売、その他住宅に付帯する事業およびその関連サービス業

### 取締役

取締役	瀬戸 欣哉
取締役	ファ・ジン・ソン・モンテサーノ
社外取締役	青木 淳
社外取締役	石塚 茂樹
社外取締役	大堀 龍介
社外取締役	金野 志保
社外取締役	田村 真由美
社外取締役	西浦 裕二
社外取締役	濃口 大輔
社外取締役	綿引 万里子

### 執行役

代表執行役社長	瀬戸 欣哉
代表執行役専務	ファ・ジン・ソン・モンテサーノ
執行役専務	金澤 祐悟
執行役専務	ビジョイ・モハン
執行役専務	吉田 聡
執行役専務	大西 博之
執行役専務	君嶋 祥子
執行役専務	藤田 真理子

## 外部評価

### GPIFが採用する6つのESG指数すべての構成銘柄に選定 (2024年7月時点)



Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT) [2年連続]

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN) [8年連続]



FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE Blossom Japan Index [8年連続]  
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index [3年連続]



S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数 [7年連続]



FTSE4Good Index Series [8年連続]



DXグランプリ企業2024

「デジタルトランスフォーメーション銘柄」に選定(3年連続)、「DXグランプリ企業2024」に初選定(2024年5月)

## 株式実務電子提供制度

## 株主総会資料を原則ウェブ化しています

会社法改正にともない、2023年3月以降の株主総会より、株主総会資料を当社ウェブサイト等でご提供しています。株主さまにはウェブサイトへのアクセス方法等を記載した通知書面と議決権行使書をお送りします。

今まで



これからは



## 株主総会資料の郵送をご希望される株主様へ

次回以降の株主総会で株主総会資料の郵送をご希望される株主様は、下記のお問い合わせ先にお申し出いただき、定時株主総会基準日(毎年3月31日)までお手続きを完了ください。なお、お手続き完了まで3週間以上かかる場合もありますので、余裕をもってお手続きをお願いいたします\*。

\*すでに書面交付請求のお手続きをされた株主さまにつきましては、継続的に書面をお送りいたしますので、お手続きは不要です。書面交付を終了する場合はあらかじめご案内いたします。

## 電子提供制度に関するお問合せ先

口座を開設されている証券会社又は

三菱UFJ信託銀行 証券代行部 テレホンセンター

電子提供制度専用ダイヤル **0120-696-505**

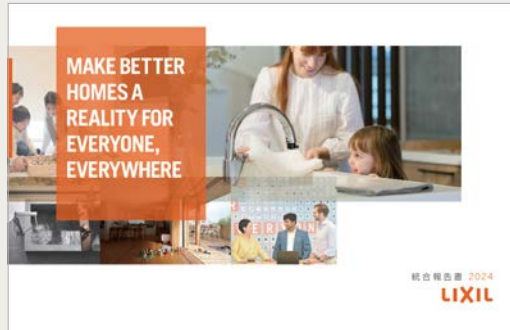
(受付時間: 土・日・祝日等を除く平日 9:00~17:00)


<https://www.tr.mufg.jp/daikou/denshi.html>

## 報告書 発行のお知らせ

ウェブサイトでは、より詳細な情報を掲載しています。ぜひご覧ください。

### 統合報告書 2024



 [https://www.lixil.com/jp/investor/library/annual\\_reports.html](https://www.lixil.com/jp/investor/library/annual_reports.html)

### インパクト戦略<sup>※</sup>



 本編 <https://www.lixil.com/jp/impact/>

データブック [https://www.lixil.com/jp/impact/library/pdf/LIXIL\\_ESG\\_databook2024\\_jp.pdf](https://www.lixil.com/jp/impact/library/pdf/LIXIL_ESG_databook2024_jp.pdf)

※2023年にコーポレート・レスポンスビリティ戦略からインパクト戦略へ移行しました。また本編は報告書の形ではなく、ウェブサイト形式の開示に移行しました。

### お問い合わせ先

#### 株式会社についてのお問い合わせ

- 三菱UFJ信託銀行：証券代行部 0120-232-711
- LIXIL：050-1790-5765

#### 本誌の内容についてのお問い合わせ

- LIXIL：IR室 050-1790-5041

#### 株式会社LIXILの商品に関するお問い合わせ

お客さま相談センターのフリーダイヤルで承ります。商品により電話番号が異なりますのでご注意ください。  
受付時間 平日 9:00～18:00、土日祝日 9:00～17:00(ゴールデンウィーク・夏期・年末年始の休みは除く)

■ トイレ、化粧台、浴室、タイル  
☎0120-179-400

■ キッチン  
☎0120-190-521

■ サッシ、ドア、エクステリア  
☎0120-126-001