

積水ハウス株式会社

第73期報告書

2023.02.01 > 2024.01.31

BUSINESS REPORT

ビジネスレポート

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

堅調に推移する第6次中期経営計画 オンリーワンの価値を社会に提供し、 独自の成長を目指します。

1月1日に発生した令和6年能登半島地震により
被害を受けられました皆様に、心からお見舞い申し上げます。
積水ハウスグループでは、お客様第一に、地震発生直後から今に至るまで
現地災害対策本部がグループの指揮系統を一元化した
お客様サポートを展開しています。
そうした中、第6次中期経営計画の初年度は、計画を上回る業績で
堅調に推移したことを報告させていただきます。
その成長の礎が、技術力・施工力・顧客基盤であり、
私たちが世界に誇る唯一無二の強み、コアコンピタンスです。
このオンリーワンの力、価値で“わが家”を世界一幸せな場所にする”。
積水ハウスグループは独自の成長戦略を描き、
企業価値向上に、まい進する決意です。

Top Message

良質な住宅は支持される。 組織再編でグループ各社が成長。

国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”を基本方針とする新中期経営計画がスタートして1年。「世の中に新しい価値を提供できてきている」。これが今の私の率直な感想、実感であり、その中心にいる従業員が自律的に、着実に行動してくれていることにも自信を深めています。

戸建住宅に関しては、昨年6月、お客様の“感性”を住まいに映し出す新デザイン提案システム「life knit design」が始動。全国展開が順調に進んでいます。

大空間リビング「ファミリー スイート」をはじめとする高付加価値提案も引き続き好評です。国内全体の戸建住宅の着工数が伸び悩む中であっても、良質な住宅はお客様から支持されると改めて確信しました。

賃貸住宅では、「シャーメゾンZEH」の普及に注力しました。エシカル志向への対応を考慮した入居者売電方式も追い風となり、受注に占めるZEH住戸の割合は75%を超える勢いです。光熱費の高騰が続く中、入居者様にとっても大きなメリット、魅力になっているのは間違いありません。

デジタル技術を活用し、入居者様の利便性向上につながる「賃貸住宅DX」の取り組みも進展しています。オンラインでの入居申し込みは100%となり、「無人内覧」も増加しました。今後は、部屋探しから入居、退去に至るまで

の手続きを行政、企業間情報連携で一元化する社会インフラの構築を進めます。

その中核を担う積水ハウス不動産各社は、宅地を中心とした不動産販売も好調です。2年前のホールディングス化により各社のガバナンスと連携を強化したことで、効率的、機動的な資本投下が可能となり業績面での成果も顕著に現れてきました。

請負型から始まり、ストック型、開発型へとビジネスが広がっていく。バランスの取れた事業ポートフォリオも国内事業の安定成長を支える大きな強みとなっています。

今年2月には、積水ハウス建設グループの組織再編も完了しました。全国の積水ハウス建設各社は積水ハウス建設ホールディングスのもと、コアコンピタンスの柱「施工力」の充実と事業領域拡大に向け意欲的にチャレンジしてまいります。

エリア拡大から質の向上へ。 テクノロジーの海外移植を加速。

“積極的成長”を目指す国際事業に関しては、今年1月、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)の買収に関する契約を締結しました。

上場会社であり16州34都市で事業展開するMDC社は、2022年度の引渡戸数ベース(9,710戸)で全米第



米国カリフォルニア州分譲地の「シャーウッド」モデル棟。

11位です。このネットワークと実績が加わることで、積水ハウスグループの事業エリアは、現8州から一気に倍増することになります。

私たちのM&A戦略の目的は、“わが家”を世界一幸せな場所にする”というグローバルビジョン実現のために、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ことです。したがって新たにグループに迎える現地企業はこの考えに賛同し、理念やビジョン、志を共有する“仲間”となっただけが必須条件です。

2017年のWoodside Homes社に始まり、これまでグループ入りしているのは4社。企業統合・融合プロセスにおいては、丁寧に時間をかけ、粘り強く手作りで理念統合を推進してきました。

一方、上場企業であるMDC社は、創業以来50年余りをかけて構築した業務プロセス・システムなど、全米展開を支えるプラットフォーム体制を有します。強固なガバナンス体制に加え、商品ラインアップでは、多様なニーズに対応した顧客満足と適正価格を両立しています。

このM&Aの実現により、2025年度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目標の早期達成が見込まれます。今後は、エリア拡大から質の向上を目指す新たなステップとして、積水ハウステクノロジーを最も体現する木造住宅「シャーウッド」の展開も加速させます。経済の安定成長、人口の増加により住宅需要が旺盛な米国市場での新たな飛躍にご期待ください。

98%が注文住宅、邸別自由設計の意味。

その歴史、思想を世界へ、次世代へ。

「積水ハウスは、なぜそこまで徹底してカスタマーファーストにこだわるのか?」。こうした趣旨の質問を受けることがよくあります。私たちにとってはDNAに組み込まれた当然の取り組みですが、改めて考えると、その原点は、「創業の意味」に遡ります。積水ハウスは、戦後の住宅不足解消と同時に、自然災害が多く、地震国家でもある日本において、「住まい手の命と財産を守る」という強い使命感を持って誕生しました。その想いは、「相手の幸せを願い、その喜びを我が喜びとする」企業理念、根

本哲学である「人間愛」に凝縮されています。

そして、圧倒的な顧客基盤を誇り、お届けしてきた戸建住宅については、供給する98%が注文住宅であるという事実も重要な意味を持ちます。プランづくりの段階からお客様のご要望にしっかりと耳を傾け、ご家族の生涯に寄り添い続ける。根本哲学「人間愛」に基づき、邸別自由設計の住宅建築を愚直に貫いてきたからこそ、お客様本位の姿勢が脈々と受け継がれ、体質化されたと考えます。

また、この基本姿勢は不幸にして発生する自然災害への対応に際しても、従業員一人ひとりを自発的な行動へと突き動かす原動力にもなっていると感じます。

こうした考えに基づく質の高い住まいづくりを隅々まで行き渡らせ、次の世代にも伝えていく。そうした視点、取り組みも大切です。

積水ハウスの建築現場を支える協力工事店組織「積水ハウス会」には、約5,000名もの職人さんがいらっしゃいます。そこから選抜された“選手”が、最高峰の技術を競う「積水ハウス大工選手権大会 WAZA」を昨年、初開催しました。成熟社会においては、高品質なものへのニーズがより高まります。日本の大工の高いスキルがもっと注目され、海外も含め職人相互で刺激し合ってほしいと考えています。

住まいのスケルトン部分(基礎・構造躯体)の施工を担う積水ハウス建設においても、現場の職人を「クラフター」と名称を改めるとともに待遇を大きく改善させ、全



「積水ハウス大工選手権大会 WAZA」を初開催。

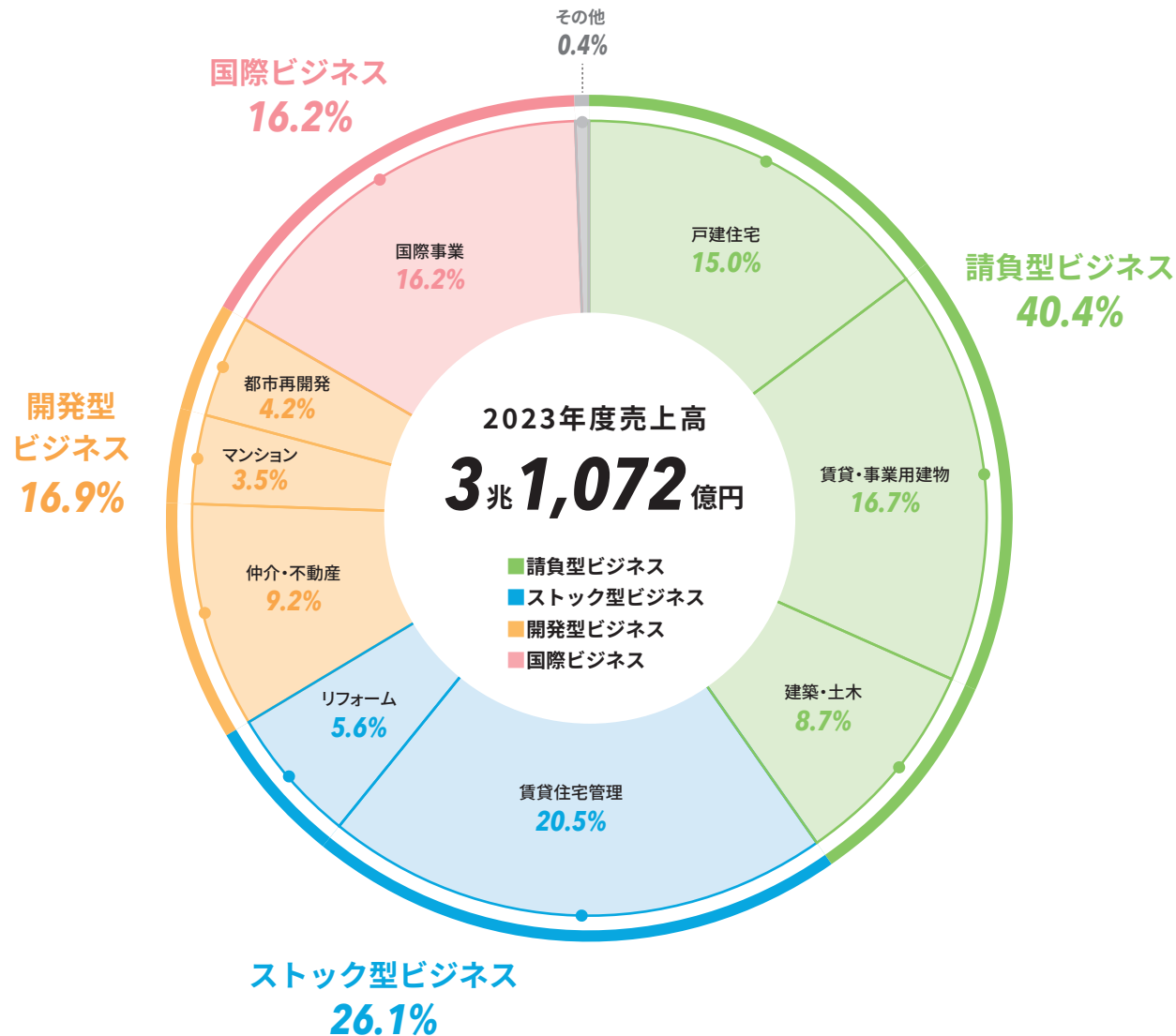
国での採用や人材強化に向けたこれまでにない新しい取り組みを加速しています。

最近、嬉しく思うことがあります。それは、私に持ち込まれる新たな企画や議題など、いろいろな場面で、おもしろくて、ワクワクする内容の提案が増えていること。今年の年頭所感では、従業員に「イノベーション&コミュニケーション」が浸透してきたことへの感謝を伝えるとともに、人材の成長に期待が集まる一年になるというメッセージを贈りました。自律を促すことは、人間としての成長への期待です。

積水ハウスグループは、そのDNAと築き上げてきた実績から、世界にも比肩する存在のない類まれなハウスメーカーだと自負しています。その多様で個性に富んだ総合力を存分に発揮し、独自の成長を目指すことをお約束します。

積水ハウスグループの事業ポートフォリオ

2023年度売上高 構成比



各ビジネスの概要および通期売上高・営業利益の状況



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。

2023年度

売上高 **1兆2,698億円** 営業利益 **1,319億円**



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。

2023年度

売上高 **8,215億円** 営業利益 **736億円**

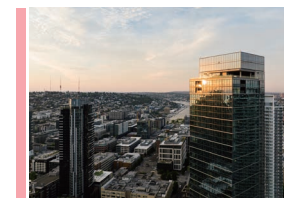


開発型ビジネス

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。

2023年度

売上高 **5,309億円** 営業利益 **648億円**



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。

2023年度

売上高 **5,110億円** 営業利益 **488億円**

業績報告

連結決算ハイライト

売上高

前年度比 +6.1%

3兆1,072 億円

営業利益

前年度比 +3.6%

2,709 億円

経常利益

前年度比 +4.3%

2,682 億円

親会社株主に帰属する当期純利益

前年度比 +9.6%

2,023 億円

累積建築戸数(国内)

前年度末比 +34,159 戸

261万8,137 戸

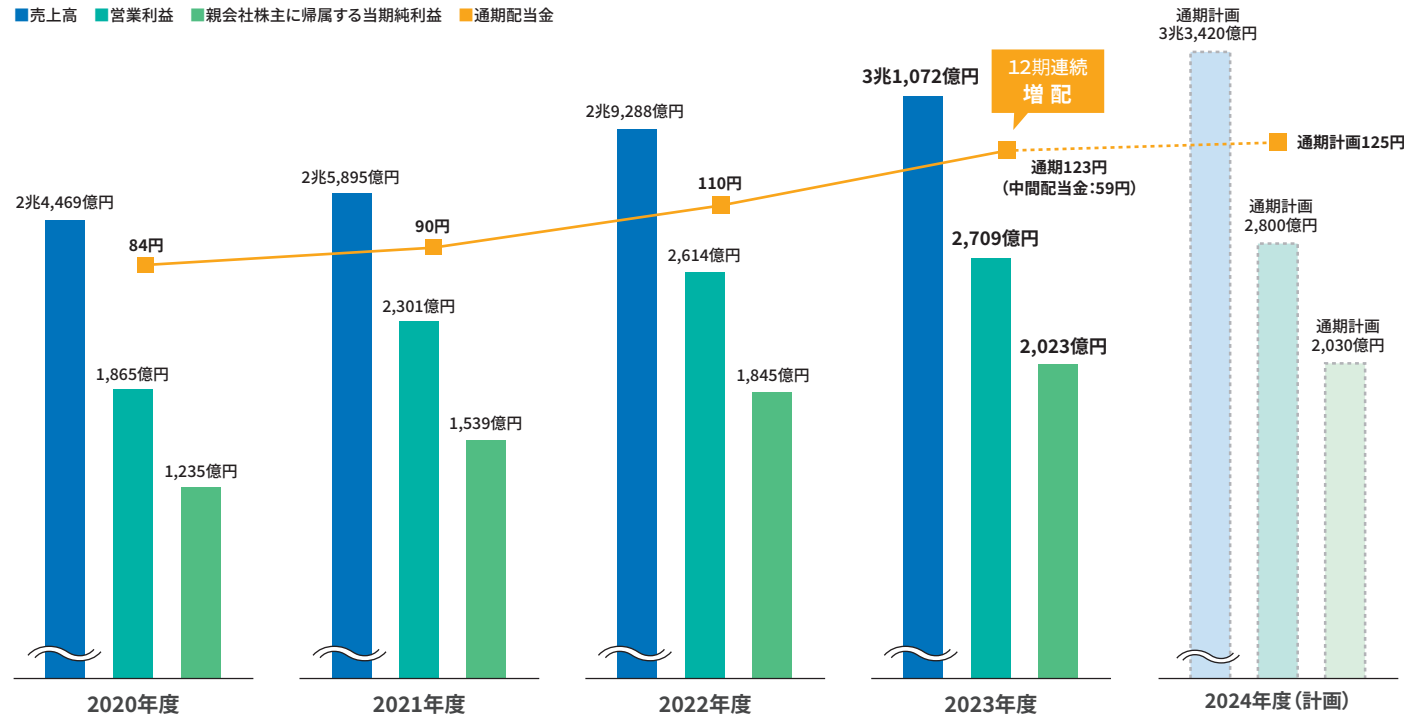
累積建築戸数(海外)

前年度末比 +5,279 戸

4万4,046 戸

第6次中期経営計画の初年度である2023年度は、物価情勢及び国際金融資本市場の動向に与える影響への注視が必要な経済環境が続く一方、米国をはじめ一部の国では個人消費や雇用者数が増加する等、景気回復の動きもみられました。そうした中、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、ハード・ソフト・サービスを融合したさまざまな高付加価値提案等を積極的に推進したことにより、売上高は3兆円を突破し、営業利益・当期純利益ともに過去最高を更新しました。利益成長に伴い、一株あたりの年間配当は期初計画プラス5円の123円と、12期連続の増配を実現しました。

■売上高 ■営業利益 ■親会社株主に帰属する当期純利益 ■通期配当金



貸借対照表

(単位:億円)

	2022年度末	2023年度末
流動資産	20,938	24,969
固定資産	9,136	8,558
資産合計	30,075	33,527
流動負債	10,446	11,380
固定負債	2,953	4,207
負債合計	13,399	15,587
純資産	16,675	17,940
負債・純資産合計	30,075	33,527

キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	2022年度	2023年度
現金及び現金同等物の期首残高	5,151	3,327
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,254	156
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,654	△691
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,557	64
現金及び現金同等物に係る換算差額	132	71
現金及び現金同等物の期末残高	3,327	2,929

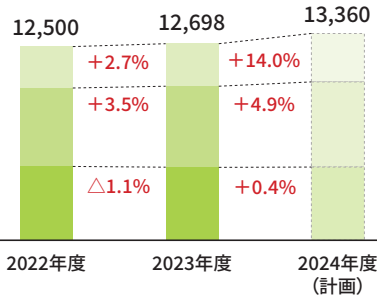
セグメント別業績報告

請負型ビジネス

(単位:億円)

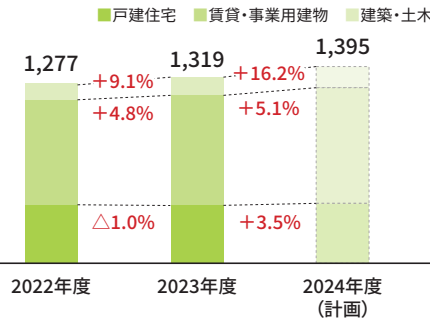
売上高

戸建住宅は減収も受注は堅調。賃貸・事業用建物は増収、シャームゾンZEH・法人向けの建物を中心に受注好調。建築・土木は受注環境も改善し増収。



営業利益

戸建住宅は3ブランド戦略や高付加価値提案の推進により利益率が改善。賃貸・事業用建物は増益。建築・土木は採算性良化により増益。

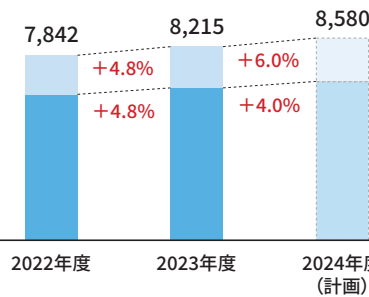


ストック型ビジネス

(単位:億円)

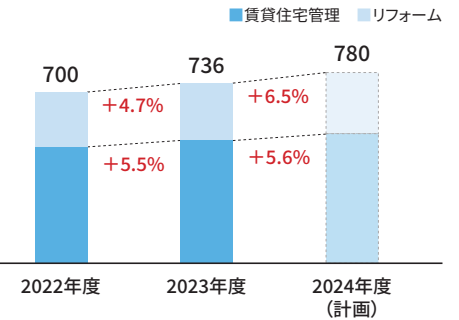
売上高

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リノベーション提案を継続推進し増益。

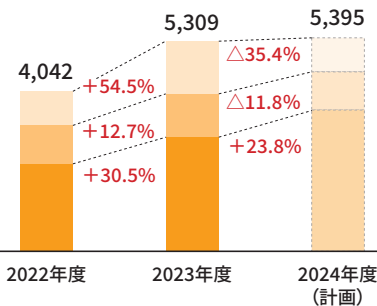


開発型ビジネス

(単位:億円)

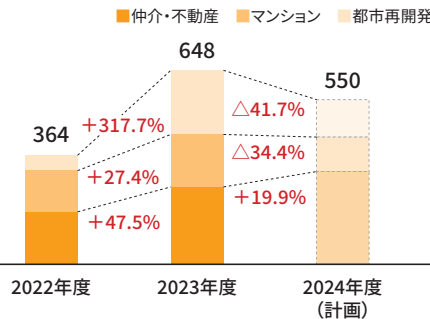
売上高

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増収。マンションは計画通りに進捗。都市再開発は物件売却により大幅な増収。



営業利益

仲介・不動産は宅地分譲の成長により大幅な増益。マンションは高額物件の引き渡しにより増益。都市再開発は、ホテル・オフィス物件の売却を実施。

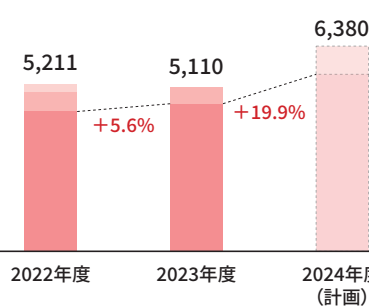


国際ビジネス

(単位:億円)

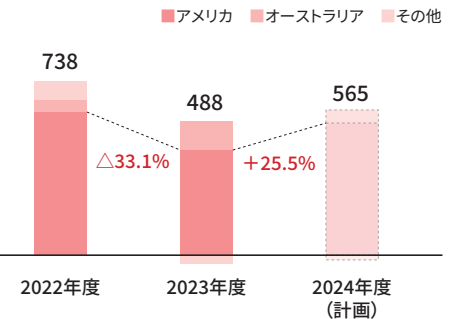
売上高

米国は戸建住宅の販売エリア拡大に向けM&Aを推進し増収、コミュニティ開発・賃貸住宅開発は減収。豪州は戸建住宅の販売戸数減少等により減収。



営業利益

米国はビルダー買収による一時費用計上により減益も、戸建住宅の販売が回復し利益率も上昇。豪州はマンションの引き渡しと物件売却により増益。





特集

家づくりの品質と安全を支える、“ひと”づくりへの挑戦

「技術力」と「施工力」で現場を担う。住宅技能工の新たな雇用を創出

建設業において「2024年問題」がクローズアップされるなか、長年、積水ハウスグループでは人財の確保や育成に努めてきました。

今号では、高品質な家づくりを現場で支える「住宅技能工」にスポットを当て、人財育成や待遇改善への新たな取り組みをご紹介します。



建設業の「2024年問題」で人手不足が深刻に

働き手が減っていることに加え、建設技能者の高齢化も 「施工力」の確保・強化に向けさまざまな施策を展開

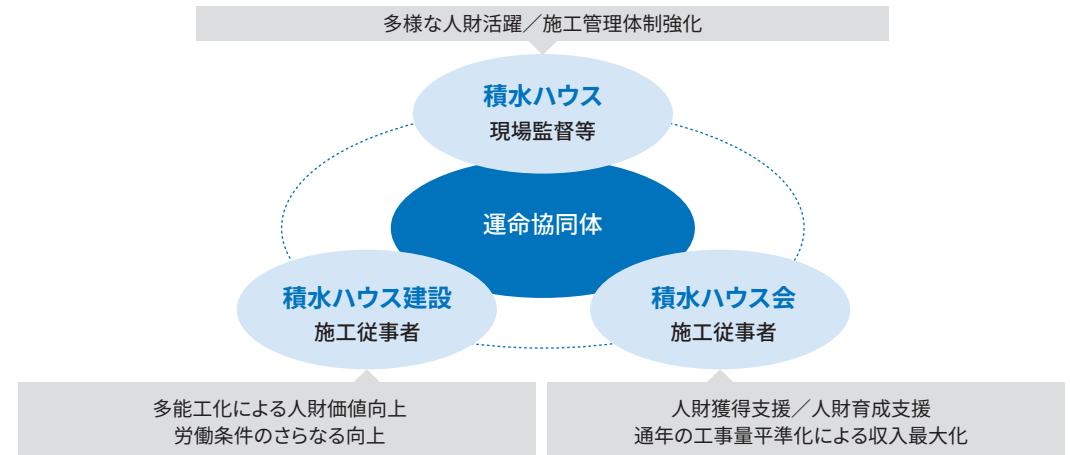
人口減少や少子高齢化が進むなか、日本ではあらゆる業界で人手不足に悩まされています。国土交通省によると、建設業の就業者数は、1997年の685万人から2022年には479万人へと約30%も減少しています。年齢階層別の建設技能者数では、60歳以上が全体の25.7%を占めており、10年後にはその大半の引退が見込まれていることに対し、これからの建設業を支える29歳以下の割合は12%ほど。若年技能者の確保・育成が課題です。

技能者の高齢化に加え、人手不足に追い打ちをかけるのが、建設業の「2024年問題」です。2024年4月以降、原則として時間外労働は月45時間・年360時間までとなり、上限を超えると罰則が適用される可能性があります。これを防ぐには労働力を補う必要があります。これを防ぐには労働力を補う必要があり、ますます人手不足に拍車がかかると予想されるため、ハウスメーカーにとって現場を担う建設技能者の確保は大き

な課題となっています。

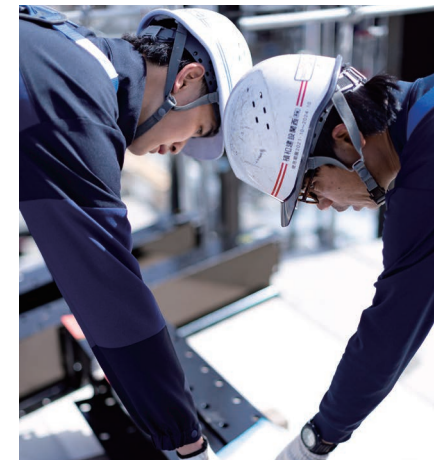
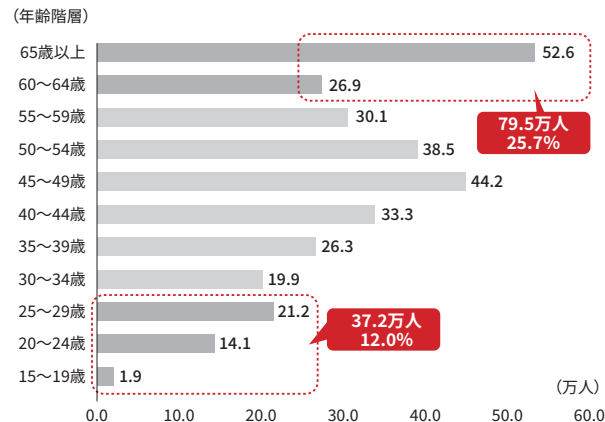
一方、積水ハウスグループでは、3つの強固な施工体制基盤が運命協同体として成長してきました。100%子会社の積水ハウス建設グループ各社は、オーナー様の想いをかたちにするために、住宅の基礎工事や躯体の組立工事など現場で家づくりの「品質」と「安全」を支える中核企業です。国内の底堅い住宅ニーズに対応するため、「施工力」の向上に努め、これまで人がこなしてきた測量や基礎検査のDX化を進めるなど、労働生産性アップに取り組んできました。さらに、今後顕在化してくる建設技能者の高齢化問題などに対し、「住宅技能工」の採用強化にも努めています。その結果、2024年4月は昨年の3.4倍となる133名が入社。協力工事店（積水ハウス会）とともに「お客様の幸せを実現する」という想いを共有する運命協同体として、引き続き建設業界の新たな担い手を創出します。

積水ハウスグループの運命協同体



年齢階層別の建設技能者数

出典：国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」



若手の採用が、チーム力の持続的な成長につながる。

住宅技能工の採用強化を目指す新たな取り組み

日々の業務を平準化するため、多能工の育成を支援 職務等級を高めて年収をアップできる人事評価制度に

積水ハウス建設グループでは、家づくりの現場で活躍する職方（住宅技能工）はクラフターと名称を改め、「ホープ」「クラフター」「チーフクラフター」「マスタークラフター」という4つの職務等級へと変更し、新たなキャリアパスを設計しました。なかでも、リーダーとして現場をまとめ、後任を育成するチーフクラフターの待遇を大幅に改善し、年収を最大化できるポジションとして高く評価。新たな人事評価制度の導入により、一生涯にわたり、安心して家づくりに従事できる就業環境を整備します。給与だけでなく、4週8休の実現、年間休日120日から125日への増加、完全週休2日、男性育休取得率100%の達成を掲げるなど、待遇を大きく改善します。

これには、協力工事店を含む人財の多能工化が必要です。多能工化とは、これまで分担していた技術分野を、複数にわたって担当できるようになる状態を指します。

例えば、軽量鉄骨造・重量鉄骨造・木造と、従来は一人ひとりが個別の型式だけを担当していたため、受注の偏りによって時間外労働が発生しやすくなっていました。これを改善するため、全国3か所の「教育訓練センター・訓練校」で多能工の育成に努め、労働時間の平準化を実現します。また、専門能力の高まりや広がりを示す「スキル・マトリックス」の導入により、保有技術が見える化。公平な評価を可能にするとともに、施工力の最大化につなげます。

今年4月には、(株)ビームスのユニフォームブランドに依頼して制作した統一ユニフォームの着用がスタートしました。夏冬用・防寒服・空調服を着たクラフターが現場に登場します。美しい姿で活躍する現場は、お客様満足だけでなく、クラフターの魅力や印象を高めて認知の向上にもつながります。今後のクラフターの活躍がより期待されます。



東日本（茨城県）、中日本（滋賀県）、西日本（山口県）にある「教育訓練センター・訓練校」。入社後の約半年間、仲間との共同作業により、よきライバルとしてともに成長できる。



機能性とデザイン性に優れ、青色のブルゾンとパンツで統一したユニフォーム。現場の職方さんらの意見をふまえ、(株)ビームスのユニフォームブランドに依頼して制作。



今後の成長が期待される若手クラフターたち。

クラフターの魅力を高め、「施工力」を担う“ひと”を育てます

1973年に設立した積水ハウス建設グループ（旧：積和建設）は、基礎・建方の専門会社として50年にわたり積水ハウスの家づくりを支えてきました。安全・安心の住まいに必要な基礎や躯体の工事を外注するのではなく、100%出資の施工会社が担うのは、他のハウスメーカーにはない大きな強み。施工品質を重視する“証”だと断言できます。

住宅需要の拡大にともない、全国各地で施工を請け負う会社を設立したため、かつては85社ほどの企業グループでしたが、現在では8社へと集約。エリアごとの強みを活かした家づくりで、地域の雇用にも貢献してきました。また、8社合同で定期的な会議を実施し、品質・安全に対する方針を共有しています。さらに積水ハウス建設ホールディングスを設立し、2024年2月には、中間持株会社体制に移行しました。今後は、地域性の良さを活かしつつ各社が切磋琢磨しながら、事業推進とガバナンスを強化していきます。

私たちの強みである「施工力」を支えるのは、最

終的には“ひと”。クラフターは本来、お客様に感謝されるやりがいのある仕事です。お客様の想いに応えるため、現場で颯爽と活躍する人財を育て、最高の品質をお届けするのが私たちの使命。“「わが家」を世界一幸せな場所にする”ことを目標に、これからもお客様に喜んでいただける会社でありたいと思います。

積水ハウス建設
ホールディングス株式会社
代表取締役社長

大村 泰志



積水ハウス大工選手権大会 WAZA 2023

“「わが家」を世界一幸せな場所にする”というグローバルビジョンの実現に向け、協力工事店組織「積水ハウス会」の職方さんに改めて敬意を表すとともに、仕事そのものの魅力を発信するため、積水ハウス初の技能大会を開催しました。インテックス大阪を会場に2023年11月26日、全国13エリア約5,000名より選抜された26名が参加し、高い品質を支える大工の頂点が決定。「幸せを支える“WAZA”がある」という大会コンセプトのもと、施工手順・精度・仕上がり・安全・整理など77項目で技術を競い合いました。当日の様子はオンラインで配信され、終了後はYouTubeで一般公開されるなど、現場で活躍する大工職人だけでなく、これから大工を目指す若者たちのモチベーション向上に貢献しました。



3.5m×3.5m、約7.5畳のブース内で内装施工の技術を披露。



大会のフィナーレでは、会場から惜しみない拍手が送られた。

TOPICS 01

積水ハウステクノロジーを世界へ 「シャーウッド」米国で販売開始

カリフォルニア州 分譲地内のモデル棟は多くの来場者で賑わい販売も好調

積水ハウスはこれまで、日本と豪州でシャーウッドを展開してきました。米国では2020年よりネバダ州ラスベガスでのパイロットプロジェクトを経て、カリフォルニア州のSommers Bend (サマーズバンド) で米国初のシャーウッドコミュニティを開発し、今年1月に販売をスタート。総1,315区画のうち57区画でシャーウッドを展開、そのすべてをZEH標準仕様(太陽光パネル+蓄電池)とし、集成材の柱や梁などの主要構造部材やベルバーン(陶版外壁)などのオリジナル部材を、日本国内の工場から出荷しています。

日本で培った、自然災害にも強い住宅技術と生活提案などソフト・サービスの融合により、従来の概念や常識にとらわれない自由な発想で提案できる木造住宅ブランド「シャーウッド」は、安全性・快適性・デザインを武器に、売建や建売が一般的な米国において、人々の住まいづくりに対する見方を大きく変えると期待されています。シャーウッドについて詳しく学べる現地のエクスペリエンスセンターは、連日多くの来場があり、販売も計画を上回り好調。シャーウッドの米国展開を加速して良質な住宅を増やし、今後も海外で「幸せ価値」の創出に努めます。



Sommers Bendは、積水ハウスがまちづくりから関わった生活提案を重視したコミュニティ。シャーウッド構法による住まい手目線の快適性、工期短縮、材料廃棄削減などを指すとともに、サステナブルな住まいづくりを推進。



「エクスペリエンスセンター」 エントランスから一歩足を踏み入れると、集成材の柱と梁、ベルバーン(陶版外壁)がお出迎え。



木造軸組み工法の採用により、広さと高さのある空間を実現できるのがシャーウッドの特徴。自然素材のぬくもりと、シンプルでダイナミックな空間を可能に。

TOPICS 02

大阪駅に直結する「グラングリーン大阪」に、高級レジデンスが誕生

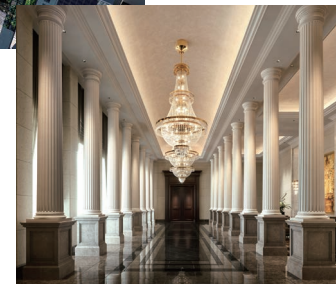
都市公園が眼前に広がるロケーション、王宮をイメージした分譲マンション

大規模ターミナル駅直結では世界最大級の規模を誇る「うめきた公園」を中心に、みどりとイノベーションの融合拠点を形成する大規模複合開発「グラングリーン大阪」。都市公園を眼下にのぞむ絶好のロケーションに、分譲マンション「グラングリーン大阪 THE NORTH RESIDENCE」が誕生します。先進技術や工夫により、全邸でZEH Orientedの基準を満たすほか、停電時に棟内で電力を融通し合う自立型エネルギーシステムを初導入。公園との調和や生物多様性に配慮し、自然との共生を目指しています。デザインコンセプトは「THE PALACE」、王宮のように壮麗で気高い空間が魅力です。愛車を邸宅まで運び込める「カーギャラリー」付き住戸など、より一層の上質な暮らしを求めるニーズに応えています。

2024年9月に先行まちびらきを迎える「グラングリーン大阪」において、全体開発の代表企業として三菱地所(株)が、マンション事業は積水ハウスが幹事会社として事業を推進。関西最高額の最上階住戸を含む全戸の販売を開始し、高い注目を集めています。今後も経年美化する都市空間や住環境を提供するとともに、世界をリードするまちづくりに取り組んでいきます。



① JR大阪駅に隣接する約9.1haの敷地には、うめきた公園を中心に、オフィスやホテル、中核機能施設、商業施設、分譲マンションが建ち並ぶ予定。



- ② 4階のコリドールは天井高6m。ネオ・クラシック(新古典主義)を彷彿とさせるシンメトリーな石柱。
- ③ 自室まで乗り入れた愛車を、リビングで鑑賞できる。日本ではめずらしいカーギャラリーを備えた住戸。



うめきた2期地区
開発事業
<https://umekita2.jp/>

REPORT

@Tomorrow's Life Museum 関東

株主様向け見学会のご報告

積水ハウスの総合力と成長力を強く感じることができた



ライフスタイル型モデルハウス：山本さんち。

リサイクルが徹底されている太陽光パネルの解体を初めて見ました！



資源循環センター



ごみを出さないようにする資源循環センターの取り組みが素晴らしい！



資源循環センター

いろんな種類のモデルハウスや構造館など独自技術を見られてよかった！



構造館



普段見られない家づくりの「裏側」を見学暮らしや環境への取り組みを体感

2023年11月15日、茨城県古河市の「Tomorrow's Life Museum 関東」にて施設見学会を実施しました。コロナ禍を経て4年ぶりに対面で開催し、55名の方にご参加いただきました。

見学していただいた施設は主に3か所です。まるで実際のお宅におじゃまするようにリアルな暮らしを体感できる「ライフスタイル型モデルハウス」のほか、普段はなかなか見ることができない家づくりの仕組みや工夫を体験できる「構造館」。さらに、環境への活動やその歴史を伝えるエコ・ファーストパーク内にある「資源循環センター」では、分別リサイクルによる廃棄物ゼロエミッションの取り組みを見学いただき、参加者の皆様から好評をいただきました。

今回も多数のご応募をいただき、ありがとうございました。改めてお礼申し上げます。

ライフスタイル型モデルハウス

「山本さんち。」「山際さんち。」など、実際に住む人の暮らしをイメージできるモデルハウス。開放感のあるリビングや落ち着いたベッドルームなど、こだわりの家づくりを実感。

構造館

鉄骨住宅の構造躯体の説明に聞き入る参加者の皆様。

資源循環センター

手作業で資源を分別する姿に興味津々。

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：2,028億5,449万円

取締役および監査役一覧 (2024年4月25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)

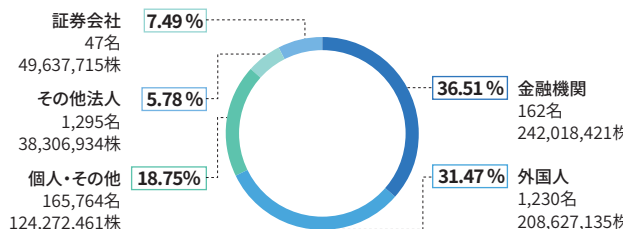
発行可能株式総数：1,978,281,000株
発行済株式の総数：662,862,666株(うち自己株式14,738,819株)
単 元 株 数：100株
株 主 数：168,498名

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)	110,025,400	16.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	40,341,400	6.22
積水ハウス育資会	20,855,134	3.22
SMBC日興証券株式会社	20,485,527	3.16
積水化学工業株式会社	14,168,727	2.19
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	14,116,099	2.18
THE BANK OF NEW YORK MELLON AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY RECEIPT HOLDERS	8,508,391	1.31
日本証券金融株式会社	8,206,800	1.27
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/>



COLUMN

Vol.07

積水ハウス広告コレクション

「帰ってきたお正月」

2024.1.1 全国紙掲載

ひさしぶりに実家へ帰省する家族。

「わが家という幸せ」をテーマに、リアルに顔をあわせる喜びとともに、新しい年のはじまりに家族の集まるわが家が、「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。

「MySTAGE」とは？

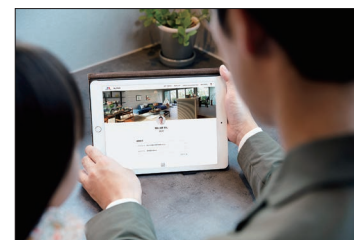
積水ハウスの会員サービス

My STAGE



「My STAGE」は、家づくりをサポートする会員サービス。積水ハウスのカタログや動画をご覧になれるほか、好みのインテリアや外観写真の保存、希望条件に合う土地情報の通知など、役立つ機能がいっぱいです。

- POINT 1 デジタルカタログや動画が見放題
- POINT 2 簡単に見学の来場予約ができる
- POINT 3 あなたにマッチした情報が手に入る
- POINT 4 家づくりのアイデアが整理できる
- POINT 5 営業担当者とのやりとりがスムーズに



My STAGEに会員登録して、家づくりに役立つコンテンツを楽しもう！

詳細はこちらから

<https://mypage.sekisuihouse.co.jp/about>