



BUSINESS REPORT

第 69 期 中間報告書 2019.2.1 >>> 2019.7.31

積水ハウス株式会社

証券コード：1928

ECO FIRST 環境大臣認定
エコ・ファースト企業

業界初の「エコ・ファースト企業」として環境大臣より認定を受けました。



お客様の住まいへの想いを形にして 感動をお届けする邸別自由設計

積水ハウスの設計へのこだわり

積水ハウスの戸建住宅は、工業化住宅のメリットを活かしつつ、お客様の住まいへの想いをかなえる邸別自由設計が基本。商品力、生産・施工品質の高さに加え、設計力が積水ハウスの住まいづくりを支えています。限られたプランから選んでいただくのではなく、異なる敷地環境、気候風土、家族構成、ライフスタイルなどの様々な条件や、お客様の住まいへの想いを設計力で応えることが積水ハウスのこだわりです。

商品力

積水ハウスの
住まい

邸別
自由設計

生産・施工
品質

積水ハウスの「設計力」

積水ハウスの一級建築士2,800名から 選抜された設計士 チーフアーキテクト

設計研修や交流会で住まいづくりのスキルを向上

優れた設計技術を持つ「チーフアーキテクト」(CA)は、積水ハウスの一級建築士2,800名の中から選ばれたわずか8%のトップクリエイターです。厳格な資格基準により選抜されたCA達は、意匠的なデザインを担当するだけでなく、住まいづくりの技術面を統括・指揮する、プロデューサー的存在。設計研修「CA道場」、設計コンペ、交流会等を通して切磋琢磨し、住まいづくりのスキルを向上し続けます。その評価は2年ごとに見直され、常に高い水準を維持し続けることが求められています。



CA認定バッジ



チーフアーキテクトによる設計相談会「PLANNING TABLE」も随時開催

積水ハウスのトップクリエイターと出会う特別な設計相談会「PLANNING TABLE(プランニングテーブル)」。

チーフアーキテクトが、その場でお客様のご要望を詳しくお尋ねし、プランを書き上げ、理想の住まいづくりのスタートをサポートします。

二つの庭に挟まれたリビングは、まるで森の中に佇むような心地よさを実現。

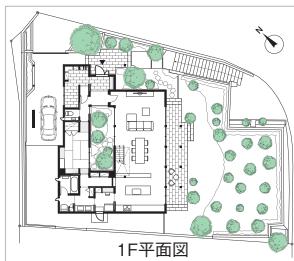


お客様実例 (兵庫県 Y様邸)

チーフアーキテクトが手掛けた
プレミアムな住まいづくり。
創造性と高度な設計技術でお客様の
夢をかなえた実例を紹介します。



昼間とは違った表情を見せる夜。窓への映り込みの少ない
美しい照明計画により、くつろぎの空間を演出。



技術部門担当役員コメント

個々のクリエイターが
持つ人間力と
ハウスメーカーと
しての技術力を発揮



取締役 常務執行役員 技術部門担当
三浦 敏治

工業化住宅の技術を用いた
積水ハウスの住まいは、オリジナル
部材の研究開発によって、環境配
慮と快適性を両立させるなど商品と
して多くの強みを有しています。し
かし、商品力による強みだけでは、
お客様が求める理想の住まいを形
にすることはできません。私たちが
設計士を育成し、高度な設計力を
維持・強化し続ける理由は、そこ
にあります。

個々のクリエイターが持つ人間力
と、業界をリードする技術力が両輪
となって呼応し、お客様に「幸せ
住まい」をお届けする。そうした積
水ハウスならではの強みに、これか
ら磨きをかけていきます。

▶ぜひ下記WEBサイトで、チーフアーキテクトの実力を
示す数多くの実例をご覧ください。

<https://www.sekisuihouse.com/architect/index.html>





代表取締役社長
仲井 嘉浩

代表取締役会長
阿部 俊則

持続的な利益成長へ。
次の中期経営計画に
つながる具体的な成果が
見えてきました。

第4次中期経営計画は総仕上げの段階。 過去最高売上・利益の達成が視野に。

第4次中期経営計画「BEYOND2020に向けた“住”関連ビジネスの基盤づくり」が最終年度、総仕上げの段階を迎え、通期の目標達成が確実に視野に入ってきたということ、まず、株主の皆様にご報告させていただきます。

来年2020年は、積水ハウスにとって創立60周年という節目の年です。また、日本の社会、経済動向、国際情勢にとってもひとつの転換点になると考えられます。積水ハウスはこの年を、持続的な利益成長に向けた飛躍の年にするため、新たな事業創出、次の中期経営計画にもつながる新機軸を打ち出してきました。夢のある成長戦略を描きながら、一方で、足元はしっかりと固める。グループ連携の強化とともに、大胆に推し進める構造改革も業績に結びついています。

コア事業である国内の請負型ビジネスは、戸建住宅が高付加価値商品の提案などにより、受注回復と受注残高の増加から売上高・営業利益ともに大きく改善。賃貸住宅も戸建営業との役割分担を明確にした組織改編により専門性・

提案力が強化され、1棟当たり単価が上昇しています。消費税引き上げに伴う影響は、多面的な政策支援もあり、最小限に抑えられる見込みです。

累積建築戸数世界一という顧客基盤をベースにしたストック型ビジネスは、好調な大型リフォームが事業をけん引し、不動産フィー事業も管理室数が安定的に増加、高い入居率が維持・継続されています。開発型ビジネスに関しては、積水ハウス・リート投資法人へのオフィス等の物件売却が順調に進み、国際ビジネスでも米国でのマルチファミリー事業で開発した賃貸住宅の売却の大半が早期に完了するなど、資本コストを重視した事業展開が結果を出しています。

BEYOND2020へ、こうした業績を支え、動きを加速させているのが、積水ハウスグループ全体で共有するキーワード「NEXT積水ハウス」です。

原点を踏まえながら新しい価値を創造。 『わが家』を世界一幸せな場所にする。

2019年1月に発表した「プラットフォームハウス構想」では、「『わが家』を世界一幸せな場所にする」というビジョンを掲げました。お客様の「幸せ」のあり方を深く掘り下げ、住まいを通じた幸せづくりのパートナーとして新しい価値を創造する。積水ハウスの新たな挑戦、新機軸に関わる動きも具体化しています。

幸せづくりのコンセプトモデルとして、昨年10月に発売した「ファミリー スイート」は、新しいリビングのあり方への提案が高い評価を得て、現在、戸建住宅の5割を超えるお客様

に採用されています。4月には、広い軒下空間で住まいの「内」と「外」を緩やかにつなぐ新たなバリエーションも発表。9月にはこのコ

ンセプトを既存戸建住宅に取り込む生活提案型リフォーム「ファミリースイートリノベーション」も登場しました。

ホテルや福祉・医療施設、保育園など、いわゆる非住宅の分野では、設計の自由度、空間提案力に優れた3・4階建ての新構法「フレキシブルβシステム」が圧倒的な競争力を発揮しています。工場出荷材使用による安定した施工品質、短工期というメリットは大きな魅力だと思います。

ここでいう非住宅とは、倉庫などの無機質な空間ではなく、“人の活動拠点”つまり住宅に準じた、或いは住宅同様のクオリティが求められる空間であるということです。ハード面の技術的優位性の背景にある、人に、暮らしに寄り添い続ける積水ハウスの姿勢は不変です。「NEXT積水ハウス」の根底にあるのは「いつもいまが快適」を目指す積水ハウスの「生涯住宅思想」。「幸せづくり」というソフトは、私たちの目標である「最高の品質と技術」の上に成り立つ発想であり、人間性豊かな住まいと環境の創造につながっています。

時代に先駆け変化し続ける積水ハウスと、変わることはない根本哲学「人間愛」を実践する積水ハウス。BEYOND 2020に向け、この両輪が、がっちりと噛み合ってきたといえます。



ESG経営のリーディングカンパニーへ。 積水ハウスグループの総力を結集する。

国の住宅政策を見ると、私たちの使命、役割がますます重要になっていることがわかります。根幹に位置づけられているのが「量から質」への転換です。新耐震基準の適合率や省エネルギー対策を講じた住宅ストック率の向上、また、重点密集市街地の火災に対する安全性整備率向上といった課題が挙げられています。さらに、地球温暖化対策の一環として、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の普及に数値目標を掲げ、集合住宅のZEH化推進も求めています。まさに積水ハウスが業界をリードしてきた領域で国の方針に沿った取り組みを進めることは、持続的成長への強力な後押しになります。大きなテーマは、建て替えとリフォームです。



積水ハウスの新築戸建住宅のZEH比率は昨年度79%。棟数は世界一を誇っています。1戸あたりの太陽光パネルの設置面積が不足するためZEHが難しいとされてきた集合住宅においても、

日本初の全住戸ZEH分譲マンションを誕生させるなど、着実に実績を積み重ねています。また、リフォーム事業では、住まいの中で多くの時間を過ごす「いどころ」を対象とした

断熱リフォームを提案するなど、今後もグループ連携を原動力に付加価値の高い提案型・環境型を機軸に展開する計画です。

さらに、積水ハウスグループは、業界をリードしながら良質な既存住宅流通の活性化を図る「スムストック」も積極的に推進しています。日本の住宅市場のフロー型からストック型への転換を目指す国の施策と合致する取り組みであり数多くのビジネスチャンスがあります。

こうした積水ハウス独自の強みを活かし、時代の、社会の要請に応えながら前進する「NEXT積水ハウス」。“変化を創造”する組織づくり、職場づくりも着々と進めています。「男性社員1ヵ月以上の育児休業完全取得」は国内では先進的な制度であったことからメディアでもよく取り上げられるようになりました。今期は健康経営の観点から、社員の健康増進を図る「ウォーキングチャレンジ」の実施を開始しています。引き続き社員の期待を超えるような先進的な制度、ユニークなアプローチで深化させています。

積水ハウスは、ESG経営のリーディングカンパニーを目指すことを宣言しました。我々が行う企業活動は、すべてそのためであり、絶え間ないガバナンス強化を通じてゴールのない改革を進めてまいります。

日本が抱える多くの社会課題と向き合い、国の考えに合致する取り組みを進める積水ハウスグループ。その総力を結集し、2020年を創立60周年にふさわしい成果で迎え、さらなる企業価値向上にまい進します。変わらないご支援をよろしく申し上げます。

大空間リビング+広い軒下空間で さらに深化した幸せ提案「ファミリー 스위트」



新しいリビングのあり方を提案し 発売以来好評の「ファミリー 스위트」が いごごちのバリエーションを拡充。

「ファミリー 스위트」は、「幸せ」を研究する住生活研究所の「住めば住むほど幸せ住まい」研究の成果と先進技術が生んだ、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するコンセプトモデルです。昨年10月の「IS ROY+E Family Suite (イズ・ロイエ ファミリー 스위트)」発売以来、大空間リビングの「ファミリー 스위트」が好評を博しています。

今年の4月には、広い軒下空間をリビングに取り込んだ商品拡充を行い、鉄骨造・木造といった構造の違いや、内外装のテイストを問わず、「ファミリー 스위트」の提案が可能になりました。現在では本提案を採用いただくお客様が5割を超えています。

新たな「ファミリー 스위트」は、広い軒下空間を豊かな中間領域としてリビングに取り込むことで、家族や友人・地域と「つながる」暮らしを実現。また、木を多く用いた空間で、住まいに「すこやかさ」「いごごちのよさ」をもたらします。

鉄骨住宅「IS ROY+E WA MODERN」では、4寸勾配の大屋根が永く愛される「和の邸宅」を表現し、豊かな軒下空間を創出。木造住宅シャーウッド「Gravis Bellsa(グラヴィス ベルサ)モダンライン」では、天井と同じ高さのサッシを設置することで、リビングと軒下空間を美しくつなぎます。



広い軒下空間とリビングを一体化



緩やかな、深い軒で隣地からの視線や日差しをコントロール

NEWS FLASH

ニュースフラッシュ

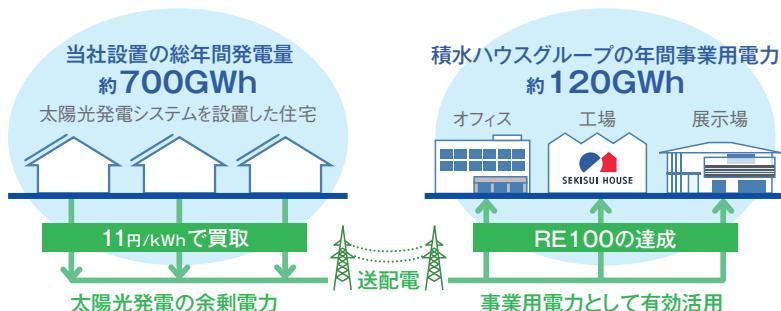
「RE100」達成に向けて大きく前進

オーナー様から余剰電力を買取り自社使用

積水ハウスは、事業活動における使用電力の100%を再生可能エネルギーで賄う取り組み「RE100」イニシアチブに加盟し、2030年までに50%、2040年までに100%の達成を目標に掲げ、取り組みを進めています。

その一環として、積水ハウスのオーナー様を対象に太陽光発電の余剰電力を買取り、自社グループの事業用電力として使用する「積水ハウスオーナーでんき」の申込みを開始しました。国による固定価格買取制度の期間満了を迎え、新たな売電先を求めているオーナー様に対し、有効な解決策として提案してまいります。

「積水ハウスオーナーでんき」は、11月より買取りを開始する予定です。開始当初の電力買取単価は11円/kWhとし、買取らせていただいた電力は「RE100」達成のために、積水ハウスグループの事業活動に使用します。

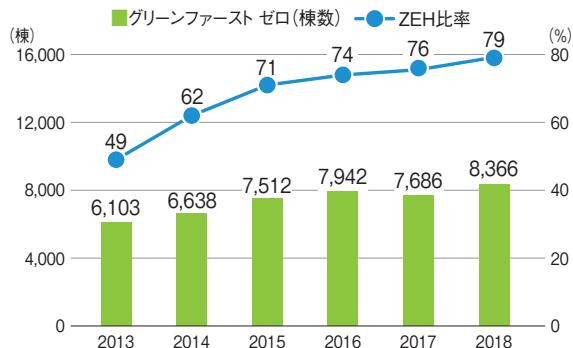


ESG経営における脱炭素化の取り組みが着実に進捗

「積水ハウスオーナーでんき」は、積水ハウスにお住まいになっているオーナー様の暮らしの脱炭素化がベースとなっています。また、2018年度は、新築戸建住宅のZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）比率が79%に達し、2013年の供給開始からの累積棟数は44,247棟（2019年3月末現在）となりました。2020年度目標の80%は目前です。

ESG経営のリーディングカンパニーを目指す積水ハウスは、これからもさまざまな取り組みを通して、持続可能な社会の構築に貢献してまいります。

ZEH「グリーンファースト ゼロ」普及の進捗状況



九州初のラグジュアリーホテル 「ザ・リッツ・カールトン福岡」を誘致

積水ハウスは今年7月、福岡市中央区において、西日本鉄道、西部瓦斯、西日本新聞社、福岡商事と5社共同で、ホテル・オフィスを含む大型複合施設「旧大名小学校跡地活用事業」の開発に着手しました。

旧大名小学校跡地は、さまざまな都市機能や交通拠点が集積する天神地区に隣接し、福岡の都市ブランドを高め、アジアのリーダー都市への成長を目指す上で重要な役割を担う場所です。

本プロジェクトでは、九州初のラグジュアリーホテル「ザ・リッツ・カールトン ホテル」を高層階に誘致。レストランやバー、チャペル、スパなど充実した付帯施設とともに、全162室のゲストルームを備え、2022年度の開業を予定しています。

また、総面積約30,000㎡、ワンフロアの専有面積が2,500㎡以上となるハイグレードオフィスを配置し、敷地内のスタートアップ支援施設との連携や、多様な交流拠点としての機能、グローバルビジネスの呼び込みを可能とする環境を提供します。



Urban Splash社による工業化住宅プロジェクト一例

英国住宅市場に参入

現地行政機関・不動産会社と協業展開

積水ハウスは、英国での住宅供給を支援する行政機関 Homes England、現地の総合不動産会社 Urban Splash社とともに新会社を設立し、今年5月より英国の住宅市場に参入しました。

住宅不足が社会課題となっている英国において、積水ハウスの強みである高品質の住宅を短期間で供給できる工業化住宅のノウハウを活かしながら、現地における住宅供給を促進してまいります。

連結決算ハイライト

売上高

12,078億円

前年同期比 +20.5%

全ビジネスモデルで増収となり、第2四半期として過去最高の売上高を更新しました。

営業利益

1,130億円

前年同期比 +43.7%

コア事業である戸建住宅、そして国際事業の大幅増益に伴い、営業利益は前期比43.7%増の1,130億円となりました。

経常利益

1,165億円

前年同期比 +41.1%

持分法投資利益57億円の計上等により、経常利益は1,165億円となりました。

親会社株主に 帰属する四半期純利益

774億円

前年同期比 +33.9%

当期純利益は33.9%増加の774億円。EPSは112.53円となりました。

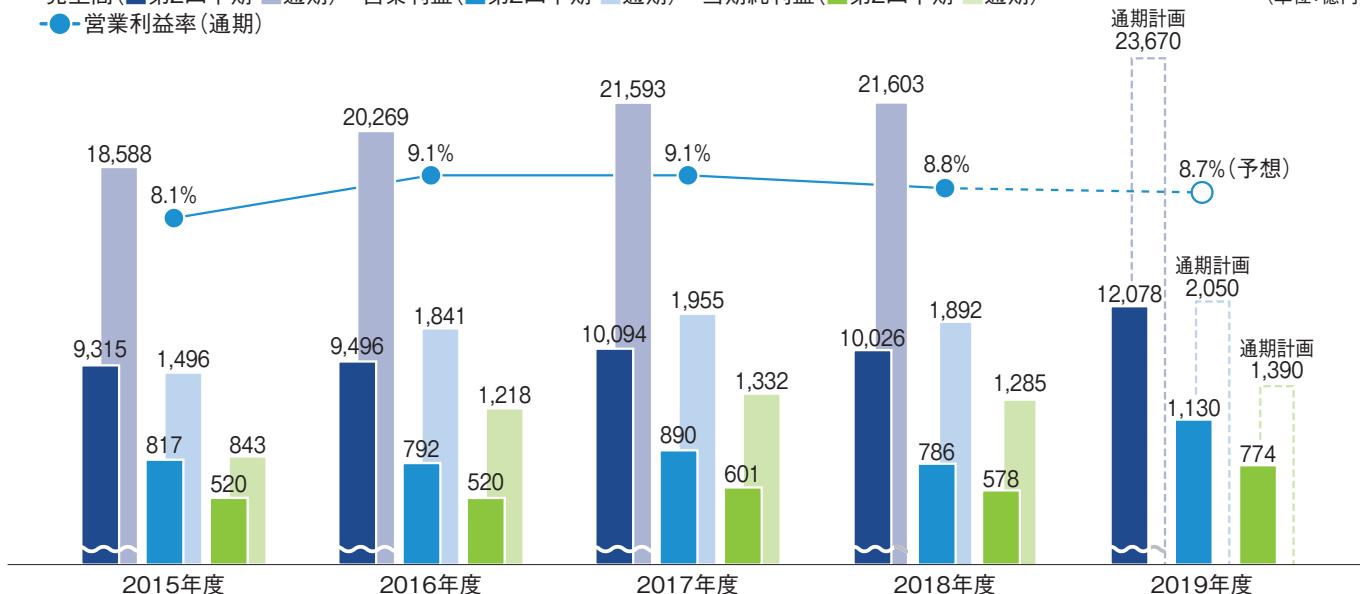
累積建築戸数(戸)

244万 8,050戸

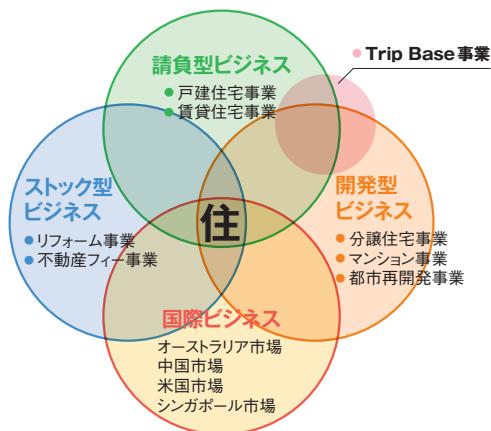
累積建築戸数は前期末に比べ22,678戸増えました。

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)
●-営業利益率(通期)

(単位:億円)

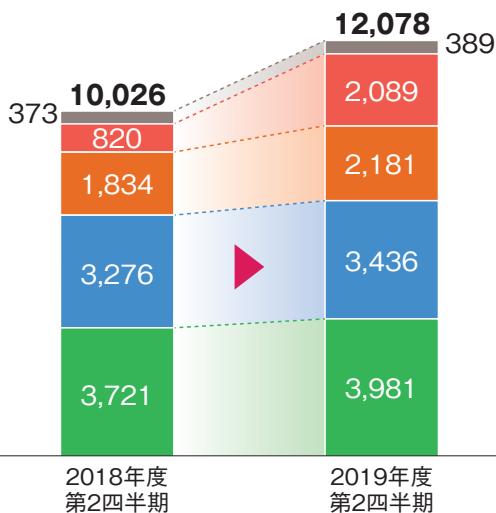


セグメント別の状況



事業別売上高 (億円)

■ 請負型 ■ ストック型 ■ 開発型 ■ 国際 ■ その他



請負型ビジネス

戸建住宅事業 2,017 億円 (+19.8%)
 ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス(ZEH)や「ファミリー スイート」等の高付加価値住宅の販売推進で、前年同期比 19.8%の増収となりました。

賃貸住宅事業 1,963 億円 (△3.6%)
 都市部中心のエリアマーケティングで3・4階建商品の受注が好調でしたが、物件大型化に伴う売上計上時期の伸長により、前年同期比 3.6%の減収となりました。

ストック型ビジネス

リフォーム事業 775 億円 (+8.6%)
 提案型・環境型等の大型リフォームが好調に推移し、前年同期比 8.6%の増収となりました。

不動産フィー事業 2,661 億円 (+3.9%)
 管理室数の増加に加え、高品質な賃貸住宅への入居ニーズを捉えたことで高い入居率が継続し、前年同期比 3.9%の増収となりました。

開発型ビジネス

分譲住宅事業 836 億円 (+13.1%)
 一次取得者層向けに、積極的な土地の仕入れ、イベント開催などによる販売を促進し、前年同期比 13.1%の増収となりました。

マンション事業 354 億円 (△29.6%)
 物件引渡しの端境期にあたり減収となりましたが、契約率は好調に推移し、通期計画に沿った進捗となっております。

都市再開発事業 990 億円 (+67.6%)
 積水ハウス・リート投資法人への物件売却等が順調に進捗したことにより、前年同期比 67.6%の大幅増収となりました。

国際ビジネス 2,089 億円 (+154.6%)
 米国での賃貸住宅開発事業における物件売却が順調に進捗。また、中国におけるマンション販売も好調に推移した結果、前年同期比 154.6%の大幅増収となりました。

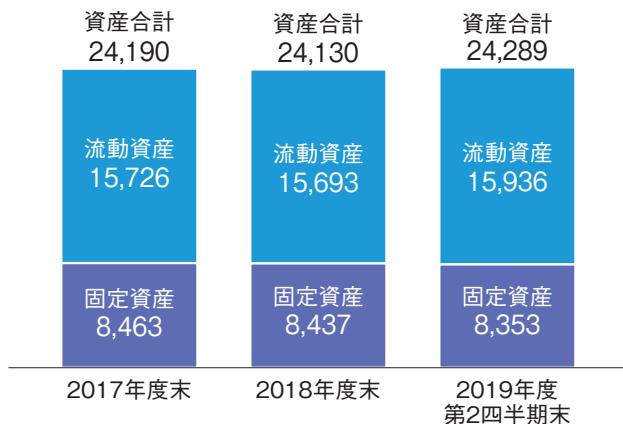
その他 389 億円 (+4.2%)

連結決算ハイライト

貸借対照表

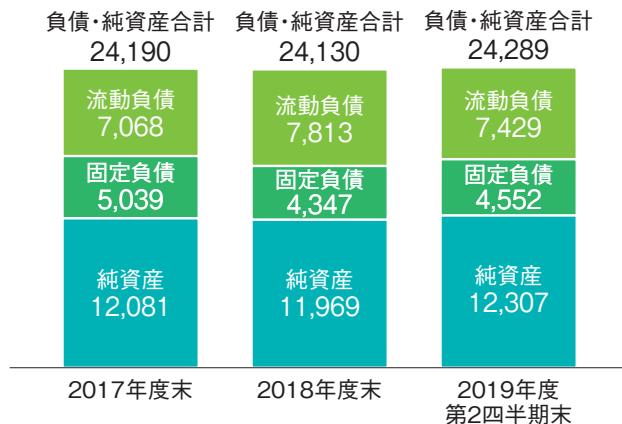
資産の部

(単位:億円)



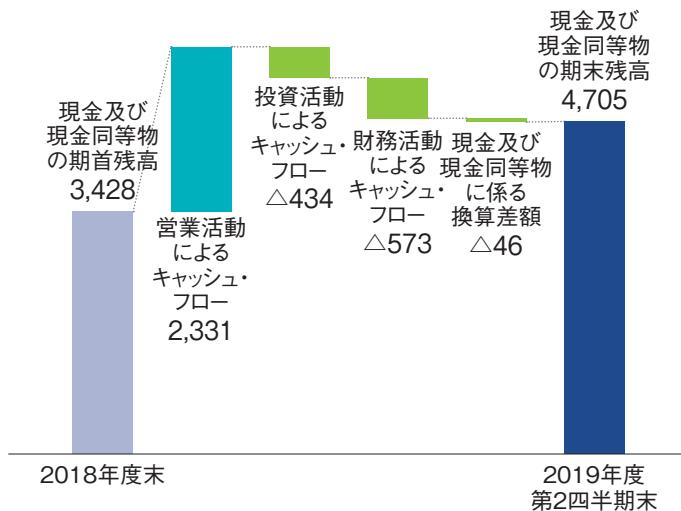
負債・純資産の部

(単位:億円)



キャッシュ・フロー

(単位:億円)

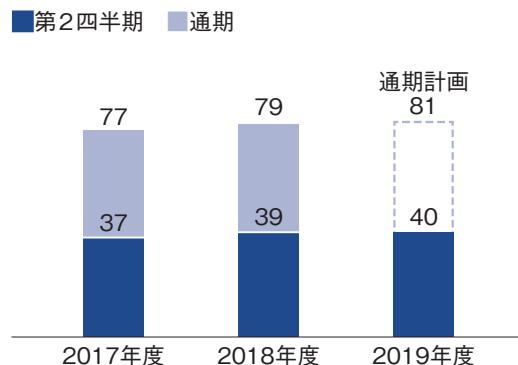


1株当たり配当金(年間)

(単位:円)

81.00円

中間40円、期末41円の通期配当81円(前期比2円増配)を予定しております。



株主様見学会開催のご案内 — 山口工場 —

株主の皆様へ積水ハウスへのご理解を深めていただく機会として、山口工場の見学会を開催いたします。IoT、AI技術を活用した最新の自動化製造ラインや、資源循環センター、住まいづくりがまるごとわかる体験型テーマパーク「住まいの夢工場」の見学を予定しています。多数のご応募をお待ちしております。



見学場所	積水ハウス(株) 山口工場(山口県山口市)
開催日時	2019年11月26日(火) 10:30~17:00(予定)
対象者	2019年7月31日現在、 当社株式100株以上をご所有の株主様 (ご同伴者様2名まで可)
集合・ 解散場所	JR新山口駅 集合場所に駐車場のご用意はございません。 見学場所との往復はバスにて送迎いたします。
参加費	無料 (集合・解散場所までの往復交通費は 株主様のご負担とさせていただきます。)

応募方法

Webで応募

「株主様見学会」応募フォームより
ご応募ください。

<https://q.srdb.jp/1928a/>



締切

2019年
10月16日(水)
23時59分

はがきで応募

はがきに必要事項をご記入の上、ご郵送ください。(郵送料につきましては株主様にてご負担くださいますようお願い申し上げます。)

【はがき記入要領】

63円 切手	〒107-0052 東京都区港区赤坂4丁目15番1号 積水ハウス株式会社 株主様見学会係 行	<ol style="list-style-type: none"> お名前 郵便番号 ご住所 電話番号 見学会当日の連絡先 (携帯電話番号など) 同伴者様のお名前等 ①~③の項目
-----------	--	--

締切

2019年
10月16日(水)
当日消印有効

※応募期間中に、消費増税に伴う郵便料金の改定が予定されていますのでご注意ください。

- ご応募多数の場合は抽選とさせていただきますのでご了承ください。ご参加いただく株主様への詳細なご案内は**2019年11月初旬にご送付いたします。**
- 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のでご了承ください。
- ご見学において、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。

お問い合わせ先

積水ハウス株式会社 株主様見学会係(IR部)
電話 03-5575-1790 9:00~18:00(土・日・休祝日を除く)

会社情報

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 (2019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	三枝 輝行	常務執行役員	内山 和哉
取 締 役	涌井 史郎	常務執行役員	石井 徹
取 締 役	吉丸由紀子	常務執行役員	皆川 修
取締役兼専務執行役員	勝呂 文康	常務執行役員	上條 英之
取締役兼専務執行役員	西田 勲平	執行役員	吉崎 道夫
取締役兼専務執行役員	堀内 容介	執行役員	小井 孝員
取締役兼常務執行役員	三浦 敏治	執行役員	石井 正義
常任監査役	岩田 晴幸	執行役員	伊藤みどり
常任監査役	山田 寿夫	執行役員	工藤 正人
監 査 役	篠原 祥哲	執行役員	新田 幸生
監 査 役	小林 敬	執行役員	豊田 治彦
監 査 役	槇村 久子	執行役員	上木 宏平
監 査 役	鶴田 龍一	執行役員	吉本 継蔵
		執行役員	辻本 恵勇

IR 2019年12月上旬 ●第3四半期決算発表
カレンダー 2020年 3月上旬 ●決算発表
4月下旬 ●BUSINESS REPORT
(第69期報告書)送付

主な事業所

- 東日本建築事業本部 〒151-8070
東京都渋谷区代々木二丁目1番1号
(新宿メインスタワー)
TEL.(03)5352-3220
- 西日本建築事業本部 〒531-0076
大阪市北区大淀中一丁目1番93号
(梅田スカイビル ガーデンシックス)
TEL.(06)6440-3456
- 東北営業本部 〒980-0014
仙台市青葉区本町二丁目15番1号
(ルナル仙台)
TEL.(022)265-1705
- 東京営業本部 〒151-8070
東京都渋谷区代々木二丁目1番1号
(新宿メインスタワー)
TEL.(03)5352-3200
- 神奈川営業本部 〒220-0012
横浜市西区みなとみらい三丁目7番1号
(OCEAN GATE MINATO MIRAI)
TEL.(045)650-7311
- 埼玉営業本部 〒330-0854
さいたま市大宮区桜木町一丁目
7番5号(ソニックシティビル)
TEL.(048)647-3931
- 東関東営業本部 〒261-7119
千葉県美浜区中瀬二丁目6番1号
(WBGマリブイースト)
TEL.(043)350-1811
- 北関東営業本部 〒320-0811
宇都宮市大通り二丁目1番5号
(明治安田生命宇都宮大通りビル)
TEL.(028)636-6761
- 信越営業本部 〒380-0825
長野市末広町1355-5
(ウェストプラザ長野)
TEL.(026)291-5051
- 中部第一営業本部 〒460-0008
名古屋市中区栄三丁目18番1号
(ナディアパーク ビジネスセンタービル)
TEL.(052)265-1811
- 中部第二営業本部 〒422-8067
静岡県駿河区南町18番1号
(サウスボット静岡)
TEL.(054)284-1222
- 関西第一営業本部 〒531-0076
大阪市北区大淀中一丁目1番93号
(梅田スカイビル ガーデンシックス)
TEL.(06)6440-3645
- 関西第二営業本部 〒604-8186
京都市中京区烏丸通御池下る
梅屋町358番地
(アーパネックス御池ビル西館)
TEL.(075)211-6201
- 中国四国営業本部 〒731-0113
広島市安佐南区西原五丁目16番6号
(ケイ・ティビル)
TEL.(082)871-7701
- 九州営業本部 〒812-0011
福岡市博多区博多駅前三丁目25番
21号(博多駅前ビジネスセンター)
TEL.(092)472-3211
- 仲介賃貸事業本部 〒531-0076
大阪市北区大淀中一丁目1番93号
(梅田スカイビル ガーデンシックス)
TEL.(06)6440-3506
- 国際事業部 〒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)6440-3723
- 開発事業部 〒151-8070
東京都渋谷区代々木二丁目1番1号
(新宿メインスタワー)
TEL.(03)5352-3410
- マンション事業本部 〒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)6440-3561

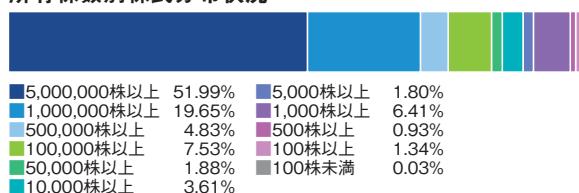
株式情報

株式の状況 (2019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	690,683,466株
単元株数	100株
株主数	104,577名
株主1人当たり持株数	6,605株
大株主(上位10名)	

株主名	当社への出資状況	
	所有株式数(株)	所有比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	65,313,500	9.46%
積水化学工業株式会社	42,168,727	6.11%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	35,903,244	5.20%
積水ハウス育資会	16,896,161	2.45%
SMBC日興証券株式会社	16,424,000	2.38%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C NON TREATY	14,021,380	2.03%
株式会社三菱UFJ銀行	13,624,515	1.97%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	13,528,100	1.96%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口7)	12,646,000	1.83%
第一生命保険株式会社	12,158,730	1.76%

所有株数別株式分布状況



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	
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2019年7月時点の情報をもとに作成しております。

生きるコトを、住むコトに。

SUMUFUMULAB

【住ムフムラボ】

グランフロント大阪(北館)
ナレッジキャピタル4階
JR大阪駅、各線梅田駅より徒歩圏内
定休日▶水曜日・年末年始
開館時間▶10:00~19:00
WEB▶<https://www.sumufumulab.jp/>

入館
無料



住むコトのヒントが、ここにある

住ムフムラボ

2万人が
体験

ダイアログ・イン・ザ・ダーク「対話のある家」

住ムフムラボで開催する「対話のある家」の体験者が今夏で2万人を突破しました。漆黒の暗闇のなか、視覚以外のすべての感覚を研ぎ澄ますダイアログ・イン・ザ・ダーク(DID)との共創プログラムは、世界で唯一「住空間」での暗闇体験として、2013年に開設。視覚に障がいのあるアテンドのリードのもと、暗闇で様々なシーンを楽しみ、自分にとっての家という存在や役割、対話の大切さを再認識し「ぬくもりある住まいや暮らし・家族を考える」ひとときを体感します。

積水ハウスの取り組み

誰もがいつも
いまが快適

- 生涯住宅思想に基づく研究開発
- 「住むコト」における五感の大切さの再発見
- 技術の深化と人材育成

対話の
ある家

SEKISUI HOUSE × 積水ハウス
SUMUFUMULAB

DIDの特徴

暗闇ならではの
豊かな感性

- 感性の高まる空間
- より豊かな対話
- 「関係性の回復」「多様性を認める」ことで、よりよい社会の形成を目指す

体験するたびに新しい
発見に出会えるとの多くの
声が届いています

「家族」「家」をテーマに、 さまざまなシーズンプログラムを展開

僕たちの夏休み

おじいちゃんの家を訪れ、線香花火や縁側でのおしゃべりを楽しみながら、暗闇ならではの夏休みを体験。
また、点字教室にも参加できる夏休みの自由研究応援企画も開催しました。

いろいろな夏の音に敏感になる感覚が心地よくて、子ども達が物おじしない積極的な体験で成長する様子が印象的でした



LOVE IN THE DARK

何も見えない所で「愛」を語ると心の中のあたたかくなる感じがすごくわかり、チョコレートもいつもよりおいしく感じました



Gardening in the dark

暗闇で触ったり、匂いを感じたり、五感をより動かせると木を植える、お茶をする、など特別でなことが特別になる体験でした



今回は11月上旬より開催予定。感覚はらずむ暗闇エンターテイメント「対話のある家」をぜひご体験ください。

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。