

積水ハウス株式会社

第72期 中間報告書

2022.02.01 > 2022.07.31

BUSINESS REPORT

ビジネスレポート



国内外ともに住宅事業が好調に推移 第2四半期として過去最高の収益を更新

2020年に創立60周年を迎えた積水ハウスは、新たな30年を「人生100年時代の幸せ」を提供する第3フェーズと位置づけ、2050年のあるべき姿を示すグローバルビジョン“「わが家」を世界一幸せな場所にする”を掲げました。第3フェーズの始まりである第5次中期経営計画の基本方針は「コアビジネスのさらなる深化と新規事業への挑戦」。その3カ年の取り組みが、いよいよ総仕上げの段階となりました。

2022年度第2四半期時点で国内外の事業は好調を維持しており、受注も堅調に推移しています。一方、新型コロナウイルス感染症の再拡大、様々なモノの価格高騰、さらにはロシア・ウクライナ情勢など、私たちの社会生活や企業経営を取り巻く環境は、厳しい状況が続いています。このような環境下にあっても、積水ハウスグループは、社会課題と向き合いながら、成長トレンドを維持できていま

す。これはひとえにグローバルビジョンに基づく事業戦略に間違いがなかったということであり、グループ全社・全従業員が一丸となり目標に向け全力を尽くした結果であると考えています。

いつ、何が起きても不思議ではない時代。積水ハウスグループは、「イノベーション&コミュニケーション」を合言葉に逆風に立ち向かうことで、企業体質をより強靱化することができました。グローバルビジョン達成への基盤を、しっかりと築くことができた3年であったともいえます。

積水ハウスグループには「人間愛」という根本哲学、そして、事業ドメインを“住”に特化した成長戦略に基づき、社会に価値を提供するという社会的使命があります。激動する時代の動きに柔軟に対応しながら、ブレることなく企業価値向上にまい進する、私たちのさらなる飛躍に、どうぞご期待ください。

Top Message

Q&A

01 Question

国内の住宅事業の現状と今後の展望は。

60年を超える歴史の中で、ハード面の圧倒的な“強み”を蓄積してきた積水ハウス。時代をリードする耐震技術、断熱・省エネ技術。加えて今ここに来て、住まい手の幸せに対する“生活提案”というソフト面のアドバンテージに確かなチカラがついてきたと感じています。幸せを研究する住生活研究所の開設から4年。その研究成果が、業績向上にしっかりと結びついてきました。

高付加価値提案、住まい手の幸せに着目し、ハードとソフトが融合した大空間リビング「ファミリー スイート」は、戸建住宅事業の好調な業績をけん引しています。賃貸住宅・リフォーム事業に関しても、成長のカギを握る高付加価値提案。ゼロエネルギーの賃貸住宅「シャーマゾンZEH」の受注戸数は加速度的に伸長し、分譲マンション「グランドメゾン」においては、2023年度以降に販売する全住戸をZEH仕様になります。リフォーム事業も提案型リフォーム「ファミリー スイート リノベ

ション」や環境型リフォーム「いどころ暖熱」が人気です。

今後も、ハード・ソフト・サービスを高いレベルで融合させ、お客様や時代が求める新しい価値を提供してまいります。

02 Question

拡大する国際事業。
アメリカでのM&A戦略の狙いは。

2025年に海外市場での戸建住宅供給年間1万戸を目標に国際事業を展開しています。

その中核を担うアメリカでは、最大の住宅市場であるテキサス州を地盤とするChesmar Homes社を今年7月に連結子会社化しました。2017年のWoodside Homes社、昨年 Holt Homes社に続く3社目。国際事業においても、グローバルビジョンを共有し、国内のグループ会社と同じようにベクトルを合わせ、良質な住宅の供給を図っていきたいと考えています。

今後、住宅着工件数の増加が見込まれるエリアを中心に、事業展開をより積極的に推し進めるとともに、国内で展開する木造住宅

ブランド「シャーウッド」のアメリカでの本格展開を目論んでいます。家族とのつながりを大切にする大空間「ファミリー スイート」などのプランはアメリカにおいても受け入れられると意を強くしています。

「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」に向けた取り組みは、これから本番です。エリアごとの文化や気候風土、ニーズの違いにもきめ細かく配慮しながら、ハードはもちろん、お客様重視、生活提案型の価値営業等、マーケティングを通じさらなる国際事業の拡大を図ってまいります。

03 Question

中長期の取り組みで
注目すべきものは。

第3フェーズの30年ビジョンに基づく中長期戦略のひとつと位置づけた「プラットフォームハウス構想」。その第1弾、業界初の間取り図連動型スマートホームサービスPLATFORM HOUSE touchが好評です。そして、住まい手の幸せ、新しいライフスタイルの基盤となる「健康」「つながり」「学び」などのサービスをイ

ンストールする次の段階へ。研究開発が進む在宅時急性疾患早期対応ネットワークHED-Netを含む、“家が健康をつくりだす”サービスの提供を順次、具体化したいと考えています。

また、ハード・ソフト・サービスを融合した幸せの提案は、戸建住宅に限ったことではありません。賃貸住宅や分譲マンションにおいても、それぞれに異なる提案内容、新たな可能性が見えてきます。

全従業員がグローバルビジョンの下、一丸となって前進する。それは、大きなビジョン・テーマを確認・共有し、個別の戦術については、各部署・各人が自ら考え、創意工夫して行動するという事です。その行動変革に向けた従業員の自律的なキャリア形成を後押しする新しい人事制度が始動しました。一方、コーポレートガバナンス体制の強化を継続的に行い定着・浸透させるとともに、権限委譲などによる組織の活性化にも努めてまいります。

グローバルビジョンの実現へ、先進的な手法や仕組みを採り入れ、持続的な成長を目指し、私たちのさらなる挑戦がこれからも続きます。

業績報告

連結決算ハイライト

売上高

前年同期比 +16.3%

1兆4,236億円

営業利益

前年同期比 +33.5%

1,464億円

経常利益

前年同期比 +32.6%

1,476億円

親会社株主に帰属する当期純利益

前年同期比 +43.4%

1,040億円

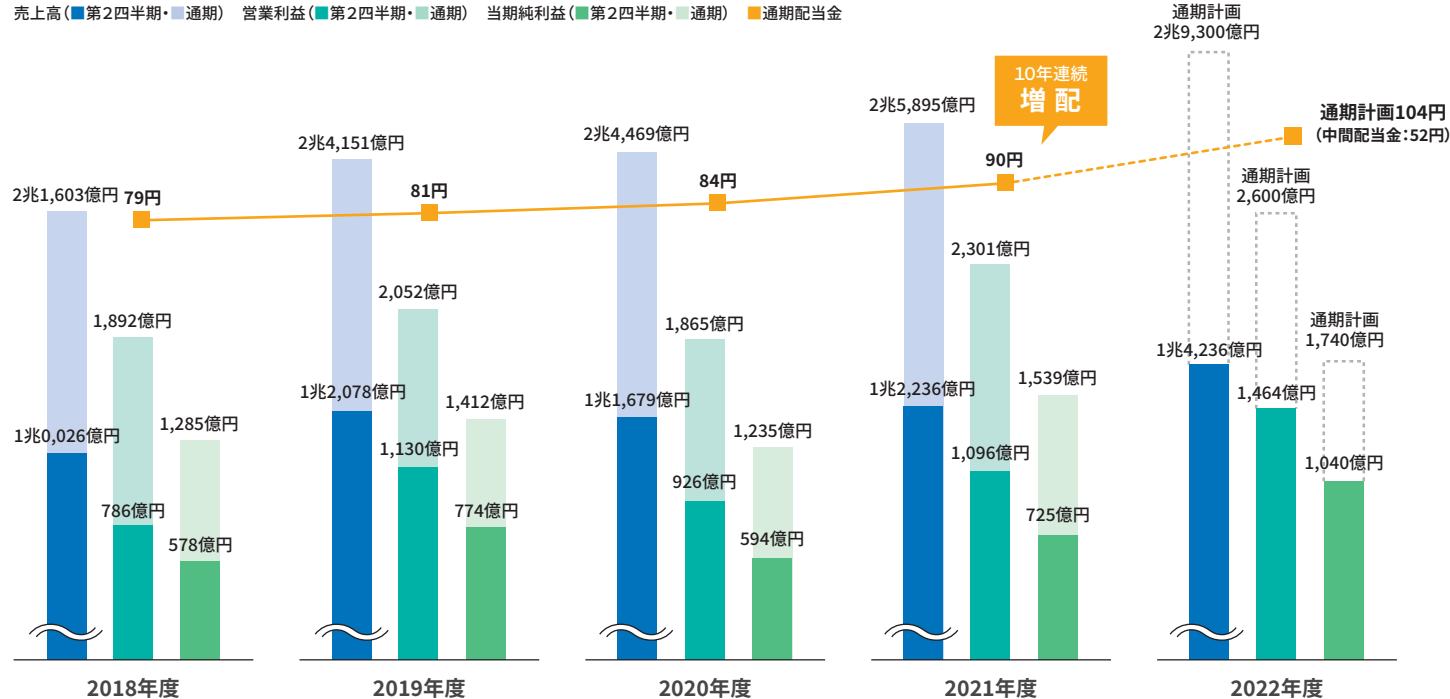
累積建築戸数

前年度末比 +20,245戸

256万5,094戸

中期経営計画最終年度である2022年度第2四半期決算は、新型コロナウイルス感染症への対策と社会経済活動の両立を進める環境の中、世界的なインフレや資材価格高騰の影響もありましたが、国内の住宅事業における高付加価値提案や米国事業の伸長等により、売上高1兆4,236億円・営業利益1,464億円と、第2四半期として過去最高の売上高・利益を更新しました。このような好調な業績の進捗に加え、国内外の住宅事業の足元の状況を踏まえ、通期計画を売上高2兆9,300億円、営業利益2,600億円に上方修正いたしました。また、配当金は、中間・期末の配当金を期初計画からそれぞれ5円増額し、通期で前年度比14円増配の104円を予定しております。

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) ■通期配当金



貸借対照表

(単位:億円)

	2021年度末	2022年度第2四半期末
流動資産	19,527	21,625
固定資産	8,484	8,878
資産合計	28,011	30,503
流動負債	8,679	11,185
固定負債	4,123	2,711
負債合計	12,802	13,896
純資産	15,209	16,606
負債・純資産合計	28,011	30,503

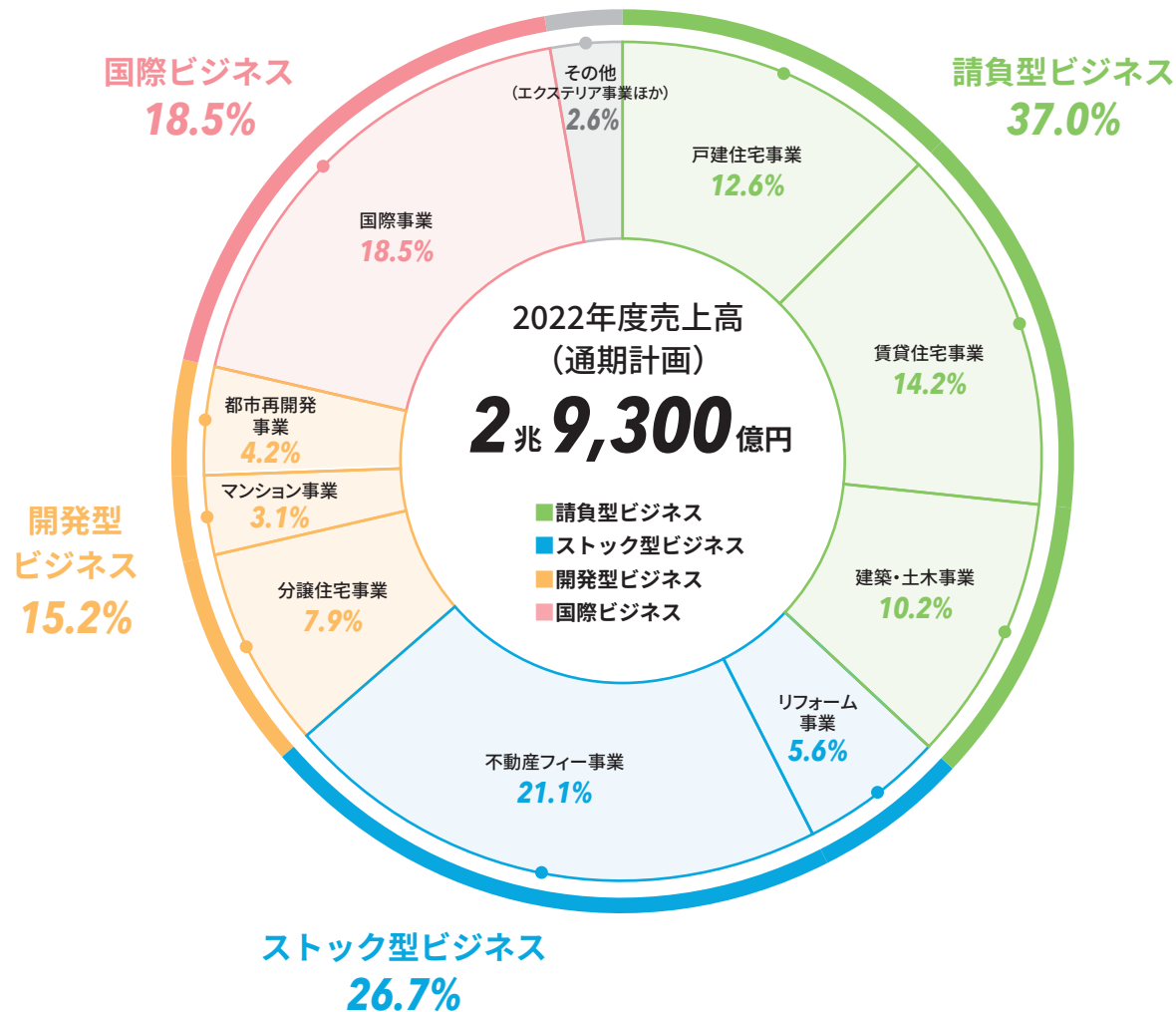
キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	2021年度第2四半期	2022年度第2四半期
現金及び現金同等物の期首残高	6,002	5,151
営業活動によるキャッシュ・フロー	754	616
投資活動によるキャッシュ・フロー	△398	△990
財務活動によるキャッシュ・フロー	△588	△194
現金及び現金同等物に係る換算差額	140	146
現金及び現金同等物の期末残高	5,931	4,728

積水ハウスグループの事業ポートフォリオ

2022年度売上高(通期計画)構成比



各ビジネスの概要および第2四半期売上高・通期計画進捗率



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。

2022年度第2四半期

売上高 **5,342億円** 進捗率 **49.3%**



ストック型ビジネス

住宅のリフォームや賃貸住宅の質の高い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。

2022年度第2四半期

売上高 **3,910億円** 進捗率 **49.9%**

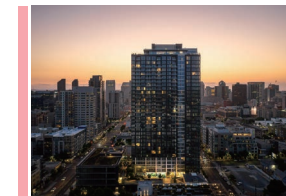


開発型ビジネス

魅力的なエリアで、高品質な分譲住宅、マンション、オフィスビル等を開発し、良質なまちづくりを図ります。

2022年度第2四半期

売上高 **2,170億円** 進捗率 **48.8%**



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。

2022年度第2四半期

売上高 **2,416億円** 進捗率 **44.7%**

©2022 Steven J Magner Photography, LLC

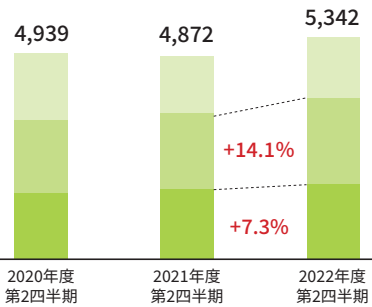
セグメント別業績報告

請負型ビジネス

(単位:億円)

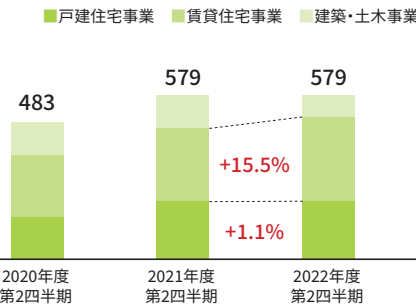
売上高

戸建住宅・賃貸住宅ともに順調な工事進捗により増収、高付加価値住宅の提案により受注も堅調に推移。建築・土木は複数の大型物件売上により増収。



営業利益

戸建住宅・賃貸住宅ともに資材価格高騰の影響を受けるも売上高の増加および1棟当たり単価の上昇により増益。建築・土木は利益率悪化により減益。

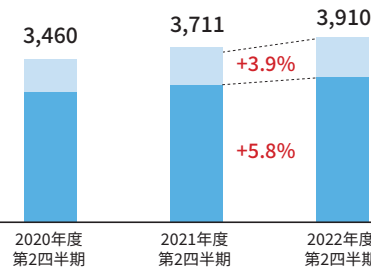


ストック型ビジネス

(単位:億円)

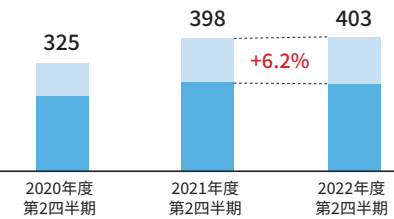
売上高

リフォーム・不動産フィーともに安定成長が継続。提案型リフォームおよび省エネ等の環境型リフォームが好調。不動産フィーは、管理室数が順調に増加。



営業利益

リフォームは、大型案件の受注割合の増加等により利益率の改善が継続し増益。不動産フィーは一時的なコスト増で減益となるも、通期では増益を計画。

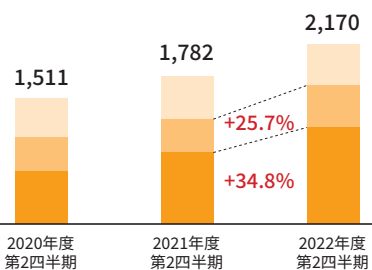


開発型ビジネス

(単位:億円)

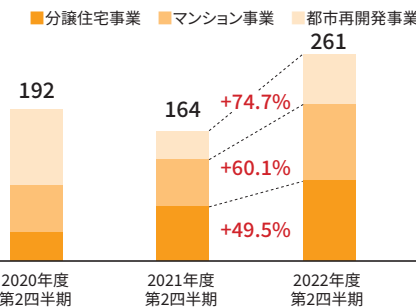
売上高

分譲住宅、マンションともに大幅な増収、受注も好調。マンションは大型物件の引渡しに貢献。都市再開発は計画通り進捗。



営業利益

分譲住宅・マンションの売上高の増加および高付加価値提案等により大幅に増益。都市再開発は、積水ハウス・リート等に物件売却を実施。

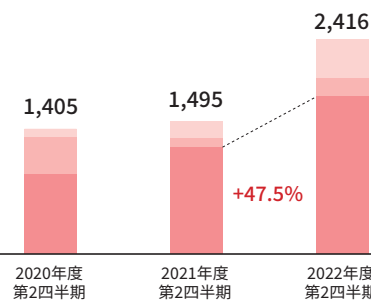


国際ビジネス

(単位:億円)

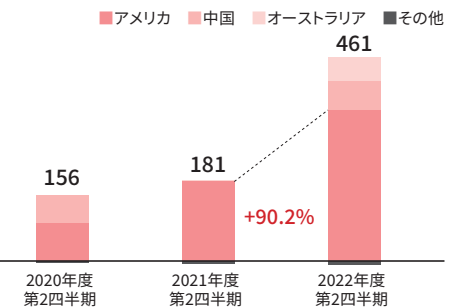
売上高

住宅需要が旺盛な米国で住宅販売・コミュニティ開発・賃貸住宅開発の各事業が好調に進捗し大幅に増収。豪州および中国は計画通りに進捗。



営業利益

米国は売上高の増加に伴い利益率も改善し、大幅な増益。加えて、豪州および中国の進捗により、国際事業全体で前年同期比280億円の大幅な増益。



Column

ハードとソフトの融合で、国内住宅事業は好調に推移 技術力と提案力を高めてお客様の「幸せ」を追求

2022年度第2四半期においても、国内住宅事業の業績は好調に推移し、売上高・営業利益とも過去最高を更新しました。戸建住宅事業では、大空間リビング「ファミリー スイート」による生活提案が好評です。また、賃貸住宅事業と不動産フィー事業では、エリアマーケティング戦略を徹底したことや、環境配慮と収益性向上の両立を実現する「シャームゾンZEH」の普及に注力したこと、さらに、高い入居率と賃料水準を維持する積水ハウス不動産各社の物件管理が奏功しました。リフォーム事業についても、戸建住宅では、広々としたリビングで家族の心地よい距離感を生み出す「ファミリー スイート リノベーション」などの提案型リフォーム、「いどころ暖熱」や創エネ設備などの環境型リフォームが好評です。賃貸住宅では、資産価値を維持・向上するリノベーション提案に注力しました。

業績が好調な要因には、先進的技術（ハード）と快適性や住まい手に応じた暮らし方の提案（ソフト）の融合という独自戦略と、これを支える人財戦略があります。た

例えば、「チーフアーキテクト」制度は、お客様の住まいへの想いをかなえる設計者を育成するための仕組みです。この仕組みにより、当社の一級建築士2,900名以上の中から厳しい審査を経た設計のトップランナーに与えられる称号が「チーフアーキテクト」（CA）。設計や意匠だけでなく、住まいづくりを技術面から統括・指揮するプロデューサーとして、ご家族一つ一つのかげがえのない

暮らしの実現のために、その土地の持つ可能性に向き合い、自らのセンスと技量を結集してお客様の想いに応えます。今後も、250万戸を超える実績に裏付けされた、高い安全性と快適性を実現する住宅設計のプロとして、世界でただ一つの住まいを実現し、お客様の「幸せ」を追求してまいります。



チーフアーキテクト ワークス

<https://www.sekisuihouse.co.jp/kodate/feature/design/architect/>





特集

世界中の人々が幸せに暮らす住まいづくり

アメリカの住宅販売事業を変革する積水ハウステクノロジー

現在、日本のみならず、アメリカやオーストラリアなどの国々において、安全・安心・快適を実現する積水ハウス独自の技術力を活かし、各国の社会課題の解決に取り組む国際事業。なかでも市場規模が大きく、今後の成長が期待されるアメリカに注目し、住まいへの新しい価値提供とお客様の「幸せ」を追求する住宅販売事業をご紹介します。



日本とアメリカの住宅需要とニーズの違い

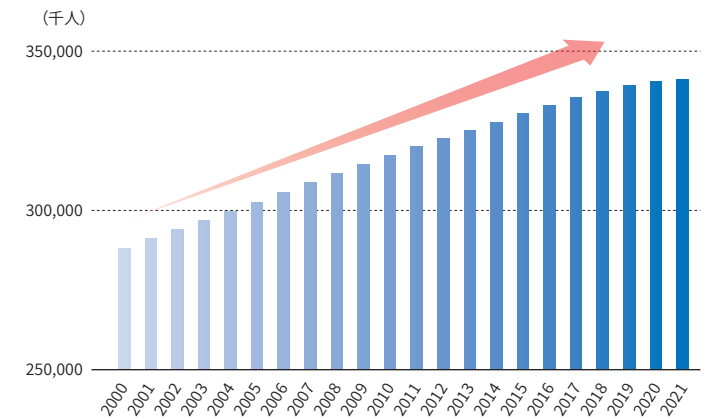
今後、大きな成長が期待されるアメリカの住宅市場 需要に対して、住宅供給量の不足が社会課題に

海外に目を向けると、人口減少や少子高齢化が進む日本に比べ、住宅市場において大きな成長ポテンシャルを持つ国もあります。その一つがアメリカです。同国の人口を見ると、年々、安定的に増加しており、2020年の人口は約3億3千万人と日本の倍以上の人口となっています。さらに、1980年から1990年代半ばに生まれ、住宅取得の適齢期に入ってきているミレニアル世代の旺盛な住宅需要により中古住宅の流通量が減少していることに加え、住宅取得の適齢期が近づく1990年代後半から2000年代初頭生まれのZ世代が多い人口構造により、今後も底堅い住宅需要が期待できます。

ところで、アメリカの人々の住宅への考え方は日本と大きく異なります。日本では、マイホームは“一生に一度の買い物”として新築が好まれ、さらに、あらかじめプランが決まっている建売住宅と、お客様それぞれの要望を反映できる注文住宅があります。一方、アメリカでは税制の違いにより、住宅の資産価値が下がりにくく、その資産を活用して、生活等の変化に応じ2度3度と住み替えるという考え方をしています。そのため、市場に流通するのは中古住宅が多く、住まいに不満があればDIY等で改善することをいとわず、資産価値の維持・向上に努めます。また、新築住宅においては建売住宅が主流で、一部の高級住宅を除けば、お客様それぞれの要望を満たす住宅は、十分に供給できていないのが現状です。

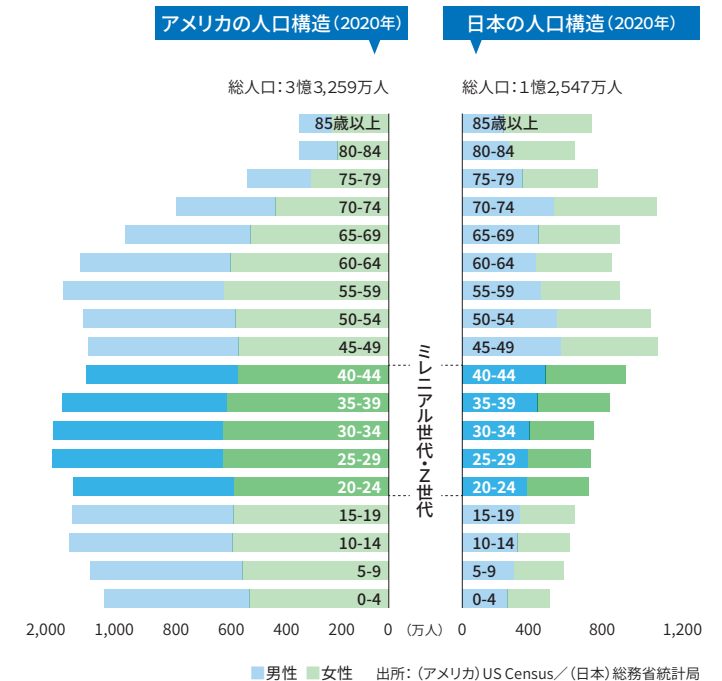
しかし、最近ではコロナで新しい生活様式が求められたこともあり、共働きの夫婦それぞれが在宅ワークできるスペースを備えた間取りが人気に。ほかにも、空気清浄・換気設備の導入や、清潔を保つため玄関脇へのサニタリーの設置など、新たなニーズも生まれており、これまで以上に、住まい手が豊かに暮らせる住宅が望まれるようになりました。アメリカの人々の住宅に求める価値は、ここ数年で変わりつつあり、当社がこれまで日本で培ってきた技術力を背景とした生活提案が受け入れられると考えています。

アメリカの人口推移

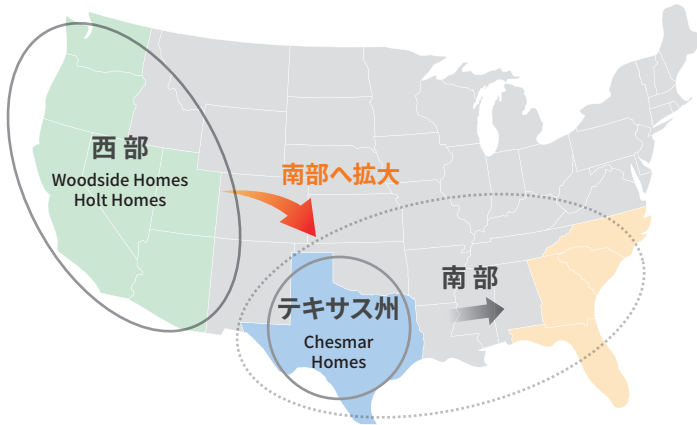


出所：Federal Reserve Bank of St. Louis

アメリカと日本の人口構造比較



事業エリア拡大戦略



アメリカでの住宅販売事業拡大における3つのステップ

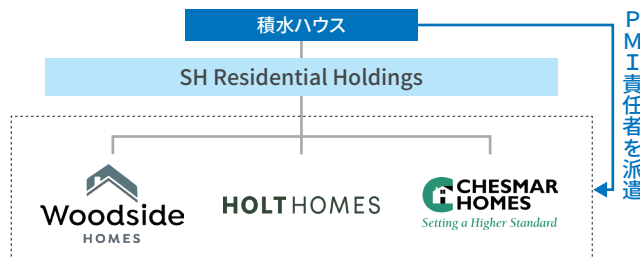
Step 1 住宅販売事業の基盤をつくる
Woodside Homes社とともに達成

現在

Step 2 有望なエリアへ水平展開
Holt社・Chesmar社の連結子会社化により新エリアへの拡大が加速

Step 3 積水ハウスを最も体現する「シャーウッド」の展開
「わが家」を世界一幸せな場所にする

グローバル運営体制に向けた組織構築



新たに積水ハウスグループに加わった現地ビルダー各社に、統合プロセス (PMI: Post Merger Integration) 責任者を派遣。経営・業務・意識統合によるシナジー効果の最大化を目指す。



積水ハウス グローバルサイト

<https://www.sekisuihouse-global.com/jp/>

積水ハウステクノロジーをアメリカの市場へ移植

アメリカを中核とし、海外で 年間10,000戸の戸建住宅の供給を目指す

積水ハウスグループは、アメリカにおいて宅地造成を行うコミュニティ開発事業や賃貸住宅開発事業のほか、2017年のWoodside Homes社の連結子会社化を契機に、住宅販売事業を本格展開しました。同社は、アリゾナ州・カリフォルニア州・ネバダ州・ユタ州の西部4州で戸建住宅を販売してきました。連結後は、当社のビジョンに沿った、お客様に「幸せ」という新たな価値を提供するため、価格中心の販売戦略から、お客様のライフスタイルに沿った生活提案型・価値重視型戦略へと転換。徹底したリサーチと顧客タッチポイントの強化、顧客中心型マーケティングによるストーリー性のある営業の促進、生活提案型オプションを実装することで、収益性が向上しました。このような戦略の転換が、高い顧客満足度の獲得へとつながっており、引き続き、さらなる向上を図ります。

2021年12月には、オレゴン州・ワシントン州で事業展開をするHolt Homes社の連結子会社化により、高価格帯住宅の市場規模が大きい西部エリアにおいて、4州・人口約5,300万人から6州・人口約6,500万人へと、大きく市場を拡大しました。さらに、住宅着工件数でアメリカ全体の約50%を占める南部エリアへと展開するため、2022年7月にはChesmar Homes社を連結子会社化。同社はテキサス州の主要4都市で戸建住宅の販売を手がけており、アメリカ最大の住宅市場へと進出する基盤が固まりました。

アメリカの住宅販売事業拡大における3つのステップにおいて、現在はステップ2「有望なエリアへ水平展開」の段階にあり、2025年の目標である「海外市場で年間10,000戸の供給」のうち、すでにアメリカで約7,000戸の供給が視野に入っています。今後は目標達成とともに、ステップ3で掲げる「積水ハウスを最も体現するシャーウッドの展開」を目指します。

積水ハウスを最も体現する「シャーウッド」の本格展開

自由で新しい家づくりと暮らしの提案を、アメリカのお客様へ

積水ハウステクノロジーが世界のデファクトスタンダードとなるよう、住宅販売事業を推進

アメリカでの住宅販売事業は、グローバルビジョンの実現に向けた国際事業の中核です。これには、「シャーウッド」を通じて提供する「従来の木造住宅の概念や常識にとらわれない、自由で新しい家づくりと暮らし」がポイントとなると考えています。国際事業において、「シャーウッド」は3つの顧客価値を提供します。第1に「自然災害から家族を守る安全・安心な住まいの提供」です。耐震・耐風・耐火のシェルター機能としての住まいを提供します。第2に「環境にやさしい家づくりと暮らしの提案」です。高断熱・高气密性能により年間エネルギー消費量を抑え、快適で経済的な住まいを実現します。第3は「シャーウッド構法だから実現可能なシンプルでダイナミックな空間」です。仕切りのない大空間や吹き抜けによるダイナミックで個性的なより自由度の高い空間を高品質で実現するとともに、多様なライフスタイルや家族の変化に対応したフレキシブル

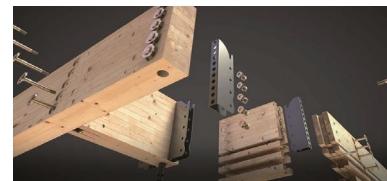
な室内空間を提供します。

このような「シャーウッド」の持つ価値を提供することにより、「当たり前が当たり前でなくなった世の中で安心して暮らせる住まいが欲しい」という市場ニーズにお応えするとともに、「あらゆるストレスから解放され、家族との生活を楽しむことができる住まい」・「地球にやさしく、社会に長く愛されるコミュニティ」を目指します。

アメリカでのシャーウッド事業は、2020年に日本の住宅メーカーとして初めてIBSに展示[※]したことからスタート。その後、パイロットプロジェクト等を経て本格展開に向け着実に歩みを進めています。2023年以降は、「シャーウッド」をプレミアム住宅ブランドとしてアメリカ西部エリアに本格展開し、積水ハウステクノロジーが世界のデファクトスタンダードとなることを目指します。



ネバダ州ラスベガスに建築したシャーウッド



SHAWOOD



シャーウッド 公式チャンネル (YouTube) [英語サイト]

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

目指す姿：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



ハード・ソフト・サービスを融合し
幸せを提案



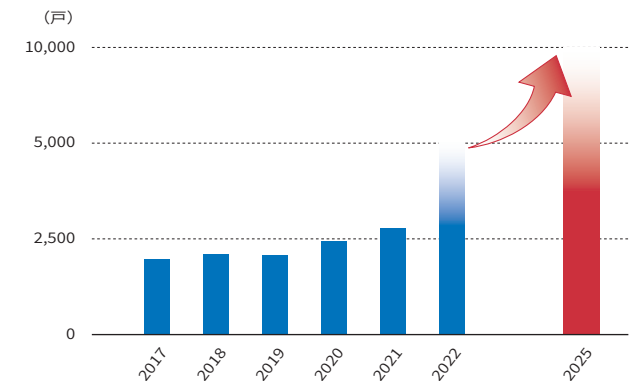
ESG経営の
リーディング
カンパニーに



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

2025年 アメリカをはじめとする海外市場で
年間10,000戸供給を目指す



※2017年から2021年はアメリカの住宅販売事業における年間引渡供給戸数ベース

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、様々な活動を行っています。

地方創生事業の一環として、マリオット・インターナショナルと協業 「道の駅」に隣接したロードサイド型ホテルを全国に展開中

近年、従来の観光旅行から、旅先での体験や交流を重視し、各地域に根付いた自然、歴史や伝統、産業、生活文化にも目を向ける「ニューツーリズム」へ、人々の関心が変わり変わっています。

当社は、観光を起点とした地域経済の活性化を目指し、2018年に自治体やパートナー企業とともに「Trip Base 道の駅プロジェクト」を旗揚げしました。「未知なるニッポンをクエストしよう」をコンセプトに、旅の通過点だった「道の駅」にロードサイド型ホテルを展開。2022年3月には、

ファーストステージとして6府県15カ所、1,152室を開業しました。レストランを設けない宿泊特化型にすることにより、道の駅・地域の店舗での食事や買い物で、地域の人々との交流や道の駅との往来を促す設計となっています。

2022年以降も、道の駅と隣接するホテルを拠点に、地域の知られざる魅力を渡り歩く新たな旅のスタイル「TRIP BASE STYLE」を全国へ拡大。各地に分散している観光資源をネットワーク化することで集客力を高め、地域経済の活性化に貢献します。

「Trip Base 道の駅プロジェクト」のセカンドステージが始動

2022年春から、本事業はセカンドステージに突入。5月にはフェアフィールド・バイ・マリオット・北海道えにわ／北海道長沼マオイの丘公園、6月には北海道南富良野を開業しました。本ステージでは、2023年までに、新たに8道県14カ所、1,184室を開業予

定です。2025年までに、26道府県約3,000室の開業を目指すとともに、SDGsの目標17「パートナーシップで目標を達成しよう」の実現に向け、地方創生・地域経済活性化を推進します。

トピックス①

Trip Base 道の駅プロジェクト

旅の拠点となるホテルを全国に展開



北海道恵庭市は全国有数の花と緑のまちで、美しい景観が魅力です。



快適な滞在を提供するロビーライブラリー。



地元の食材をふんだんにつめ込んだ朝食ボックス付きプランも。



Trip Base 道の駅プロジェクト

<https://www.tripbasestyle.com/>

トピックス②

PLATFORM HOUSE touch

業界初！間取り図と連携した視覚的に操作できるアプリ スマホ一台で、家の状態確認や機器の操作が可能に

「人生100年時代」を迎えるにあたり、当社が推進する「プラットフォームハウス構想」は、「健康」「つながり」「学び」というテーマをもとに、ハード・ソフト・サービスを融合した新たな価値を提供します。

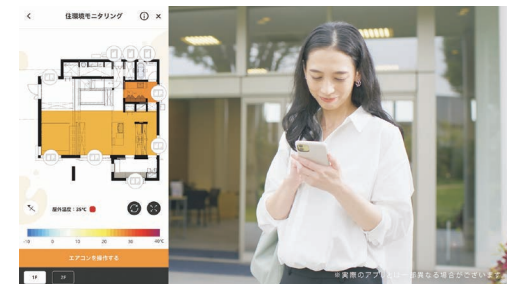
2021年8月にはプラットフォームハウス構想の第1弾として、家と人の「つながり」で幸せをアシストする「PLATFORM HOUSE touch」の提供を開始しました。このアプリは、高度な情報セキュリティを実現しつつ、業界初の間取り図と連動したシステムで、直感的に操作が

でき、わが家リモコン、セルフホームセキュリティ、住環境モニタリング、帰宅・外出の通知などのサービスが利用できます。単なる利便性の向上にとどまらず、操作した人と機器の記録とともに、その場で家の状態を可視化できる点が、従来の「家電」が主役のスマートホームとの大きな違いです。本サービスは月額課金を行うサブスクリプションモデルを採用。今後、様々なサービスを、住まい自身がライフスタイルに合わせて選択することで、心豊かに暮らせる「幸せな時間」を創出します。

安全・安心な生活を実現する「PLATFORM HOUSE touch」

20代～40代の一般既婚者を対象にしたアンケートにおいて、80%近くもの共働きの人が「時間がない」と回答しています。そこで役立つのが、「PLATFORM HOUSE touch」です。出先からお風呂のお湯張りをする、2階の電気をアプリ上で1階から消灯するな

ど、様々な時短を実現します。また、玄関の施錠開錠通知で、子どもの帰宅を会社から確認することもできます。当社が重視する「安全・安心」の考え方や、長年蓄積してきた住まいの技術を基盤とした、まさに「住まい手」が主役のサービスといえます。



外出先から対象機器の状態確認や操作ができる「わが家リモコン」や、部屋の温度・湿度の変化をグラフで表示する「住環境モニタリング」などが利用可能。



「わが家」の間取り図と連動した、世界に一つだけの特別なアプリ。



PLATFORM HOUSE touch

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

株主様向け

オンライン見学会のご案内

株主の皆様にご理解を深めて頂く機会として、工場見学会を開催いたします。

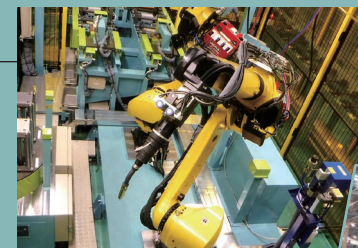
「邸別自由設計」を基本とする積水ハウスでは、工場ですべての邸別生産を行っています。

本見学会では、高度な品質管理と生産合理化を両立する最新鋭の機械設備等のご案内を予定しております。

なお、今回も昨年に引き続き、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の観点よりオンラインでの開催となりますが、

オンラインならではの特性を活かし、普段は見学が難しい場所のご案内も予定しております。

本見学会を株主の皆様との貴重なコミュニケーションの場として活用させて頂きたく、皆様のご参加を心よりお待ちしております。



「わが家」で工場見学会

是非、ご参加
ください!

開催日時 2022年 11月 29日(火)
13時30分～15時00分(予定)

開催方法 Zoom ウェビナー
通信費等は株主様のご負担とさせていただきます

対象者 2022年7月31日現在
当社株式をご所有の株主様

応募方法

ご応募にあたり、事前に関心事項等をお聞かせ頂きたく、簡単なアンケートのご回答をお願いいたします。アンケートの回答をもって参加のご応募とさせていただきます。右記URLよりアクセスのうえ、アンケートのご回答をお願いいたします。

ご応募は
こちらから



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

応募締め切り 2022年10月30日(日) 23時59分

- ◆アンケートにご回答頂いた後、当社よりご登録頂きましたメールアドレス宛にご参加時のURLをお送りいたします(11月上旬予定)。
- ◆ご応募により当社が取得する株主様の個人情報は本オンライン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 株主様オンライン見学会係 (IR部)

☎ 03-5575-1790 9時～18時(土・日・休祝日除く) ✉ investor.relations@sekisuihouse.co.jp



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 (2022年7月31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：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
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 (2022年7月31日現在)

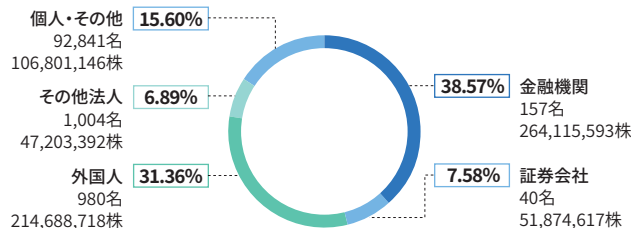
発行可能株式総数：1,978,281,000株
発行済株式の総数：684,683,466株(うち自己株式17,791,697株)
単 元 株 数：100株
株 主 数：95,022名

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)	122,581,700	18.38
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	39,208,900	5.88
SMBC日興証券株式会社	26,015,700	3.90
積水化学工業株式会社	22,168,727	3.32
積水ハウス育資会	19,622,776	2.94
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	12,395,099	1.86
株式会社三菱UFJ銀行	10,899,615	1.63
第一生命保険株式会社	8,347,930	1.25
日本証券金融株式会社	7,847,300	1.18
CACEIS BANK, LUXEMBOURG BRANCH / UCITS CLIENTS ASSETS	7,547,993	1.13

※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2022年7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/>



夏の帰り道

この夏は どこへいこう そんな話も
ようやくできて 楽しみな夏が やってきた

ひさしぶりだね おもいきり 羽をのばして
おおきく息をして 夏空のもとで

たいせつだよね こういう息抜き 旅の解放感
私たちは しみじみ思った 出かけたかった

そしてまた 旅から帰って 思うのらう
ああ 楽しかった また行こうよ といながら

ほっとして 日常にもどる そのわが家が
いちばん 心地よく 大好きだとしたら

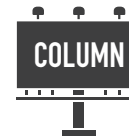
こんな場所は 世界にふたつとない
こんなに不思議な 幸福な場所は
ほかにない

家に帰れば、積水ハウス。

積水ハウス株式会社
SEKISUI HOUSE

積水ハウス株式会社

〒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
https://www.sekisuihouse.co.jp/



Vol.04

積水ハウス広告コレクション 「夏の帰り道」

夏空のもと、幼いわが子を肩車する父。

久しぶりの家族との旅、非日常から帰ってきて、

ほっとして、日常にもどる、心地よいわが家。

積水ハウスは「世界でいちばん幸福な場所」となる住まいづくりを目指します。

2022.7.28 全国紙掲載

暮らしにもっと **幸せ** を。積水ハウスおすすめのサービスセレクション「スイート コンシェル」誕生！

SEKISUI HOUSE SUITE CONCIER サービスカテゴリー

健康

つながり

学び

特別な空間

子育て

暮らしサポート



スイート コンシェル
https://noc.sekisuihouse.co.jp/ownersclub2/
outerqr.do?method=loginlp&utm_medium=qr

積水ハウスのオーナー様限定の、特別なサービス、はじまりました。

積水ハウスの幸せ研究に基づいた様々な視点で、暮らしに役立ち、空間を彩る多彩なサービスをセレクトしました。

ご紹介するのは、健康や食を通じたつながりや学びの場、特別な体験などのラインナップ。

オーナー様のそれぞれの「わが家」をもっと幸せな場所へ。