



SEKISUI HOUSE

積水ハウス株式会社

第72期 報告書 2022.02.01 > 2023.01.31

BUSINESS REPORT

ビジネスレポート

第6次中期経営計画 始動

証券コード：1928

Top Message

グローバルビジョンの実現へ。

過去最高の業績で、第5次中期経営計画を達成。

代表取締役
社長執行役員 兼 CEO

仲井 嘉浩

「イノベーション&コミュニケーション」で
コロナ禍の中、過去最高業績を更新。

積水ハウスグループは、創立60周年の2020年、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、「コアビジネスのさらなる深化と新規事業への挑戦」を基本方針とする第5次中期経営計画をスタートさせました。新型コロナウイルス感染症対策として緊急事態宣言が発令されたのはその直後の4月。「NEXT SEKISUI HOUSE」は、か

つて経験したことのないコロナ禍という嵐の中での船出となりました。2年目以降も資材価格の高騰や地政学リスクによる世界情勢の緊迫化等、先行きが不透明な状況が現在も続いています。

そのような中、初年度の業績は、経済活動停滞の影響を受け目標未達となったものの、2021年度、2022年度は売上高・利益ともに過去最高を更新し3か年合計で目標を達成することができました。これは各事業セグメントの戦略に間違いがなかったことの証であり、グローバルビジョンの実現に向け、全社のベクトルを1つにするこ

第5次中期経営計画・実績

単位: 億円	当初計画 (2020年3月発表当時)			実績		
	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2020年度	25,850	2,060	1,370	24,469	1,865	1,235
2021年度	25,780	2,100	1,380	25,895	2,301	1,539
2022年度	27,000	2,200	1,470	29,288	2,614	1,845
3か年合計	78,630	6,360	4,220	79,653	6,781	4,619
				当初計画比 +1,023億円	当初計画比 +421億円	当初計画比 +399億円

「幸せ」を追求する、新たな成長の物語が始まります。

とができた結果と考えています。

また、逆風、荒波に屈することなく「深化と挑戦」を続け、好業績を記録できたのは「イノベーション&コミュニケーション」を掲げ、今まで以上に風通しの良い組織風土づくりを行ってきたからだ実感しています。この3年間、従業員の意識改革とともに、人事制度の思いきった改革にも取り組み、積水ハウスグループは、ベクトルを合わせ戦略を遂行する強靱かつ柔軟な組織運営を積極的に推進してきました。

現在、日本の住宅ストック、戸建住宅の30%は新耐震基準を満たさず、且つ17%は耐震性不足。省エネ性能に関しては89%が現行基準に達していないというデータがあります。一方で、大地震の発生、気候変動による自然災害激化への懸念から防災住宅への要求は高度化し、脱炭素社会への移行、エネルギー事情の不安定化に伴い、住宅・建築物の省エネ性能を高めることが社会課題になっています。

政府の住宅政策も長期優良住宅の認定制度の見直しや建築物省エネ法の改正など、“量から質”へ大きく舵が切られました。住宅の性能向上への需要は、今後ますます増加し、住宅産業の責任は一段と重くなります。積水ハウスグループ

は「住宅は社会資本」との考えのもと、事業意義「人間性豊かな住まいと環境の創造」を胸に刻み、与えられた社会的使命を果たし続ける覚悟です。

国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”。 ふたつの成長でグローバルビジョン実現へ。

グローバルビジョン実現へ、第6次中期経営計画が始動しました。基本方針は「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」です。

人生における「幸せ」を提案する付加価値の高い住まいづくりは、おかげさまで市場から強い支持を頂いています。「良質な住宅ストックの形成」を目指す私たちの方向性と社会の動きがしっかりと噛み合ってきました。まさに、これからが積水ハウスグループの出番。強い使命感を持つとともに、国内における「安定成長」への確かな手応えを感じています。

テクノロジーの進化、イノベーションへの期待も高まります。時代の要請でもあるDX（デジタル・トランスフォーメーション）戦略は、新たな価値創出と事業機会の最大化、収益力強化の大きな武器になります。第6次中期経営計画に組み込んだ具体的な戦略として、まずCRM（カスタ

マー・リレーションシップ・マネジメント）戦略です。それは、単なる顧客管理ではなく、“営業を科学化”することによるお客様との接点拡大と信頼関係の構築です。例えば、お客様の潜在的ニーズを掘り起こし、そのニーズを科学的に分析し、最適なソリューション提案を行うなど、きめ細かくお客様に寄り添い、住宅の検討段階から引き渡し後の長年にわたる対応を行うことに

より高い価値・満足が提供できると考えています。

次に、「プラットフォームハウス構想」です。24時間365日、家の中でしか取れない住環境データ、住まい手の健康データや行動履歴など、“住宅内ビッグデータ”を次のサービスにつなげる取り組みが新しいステージに進みます。プライバシーを保ちながら、ごく自然に家が住まい手を見守ってくれる。これまでにない安心感、「幸せ」が

第6次中期経営計画 基本方針

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

国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”

経営資源の活用・価値向上



人的資本



DX・データ



商品・サービス



成長投資

積水ハウスグループのコアコンピタンス

技術力

施工力

顧客基盤

Top Message

お届けできるシステムへの拡張です。

海外の「積極的成長」に関しては、既存パートナーとの協働強化、連携の拡大により、2025年までにアメリカを中心とした海外市場における戸建住宅の年間供給戸数1万戸を目標にしています。そして「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」というビジョン実現に向けた取り組み、「技術の移植」です。耐震、断熱、高耐久、防火・防風や防音など、住まいに求められるさまざまな技術・性能が、どの国、どのエリアにマッチするのか。現在、気候風土などの地域特性、自然災害に対する住民意識を含め、異なる課題、多様なニーズの把握、分析、商品化へのマーケティングを進めています。今後、パートナーとともに生活提案型・価値営業を行うことにより市場優位性を創出し、高い競争力確立を目指します。販売エリアを含む“規模の拡大”と“技術移植”が「積極的成長」の推進力になります。

人財価値の最大化を成長ドライバーに。 先人にも感謝し、新たな時代の扉を開く。

積水ハウスグループがグローバル企業として成長するためには、「人財価値の向上」は重要です。そして人財価値は、「従業員の自律」と「ベク

トルの一致」の“掛け算”と考えています。従業員一人ひとりが自律するとともに、会社のビジョン・事業戦略とベクトルが一致することで人財価値は最大化されます。

従業員自らキャリアを形成する。会社は自律しようとする従業員をしっかりとサポートする。「ベクトルの一致」を支えるのは「イノベーション&コミュニケーション」。組織が有機的に機能することが、人財価値の最大化につながり、大きな成長ドライバーとなると考えています。

ダイバーシティの推進に関し、“「わが家」を世界一幸せな場所にする”ためには、まず、従業員が「幸せ」でなければいけないという思いがあります。女性の活躍は言うに及ばません。性別に関わらず、その人が自律しようとするとき、それぞれの生き方、家庭の事情にも配慮した柔軟な働き方、個々人のライフスタイルにマッチする、パフォーマンスを発揮しやすい制度・環境を用意する。多様な自律をサポートすることで、働き方はもっともっと多様に自由になっていいと考えています。

積水ハウスグループの根本哲学は「人間愛」です。「相手の幸せを願うその喜びを我が喜びとする」。私たちが展開する事業は、すべて社会の「幸

せ」と直結しています。環境と共生しながら快適に過ごす「グリーンファースト」、子育てを応援する社会を先導する「キッズ・ファースト」はその代表。また、「住宅は社会資本」という考えの中には、「だからこそ美しくなければいけない」一街の財産、街の景観形成という視点も含まれます。

こうしたDNA、基盤を築いた先人に感謝しながら、全社一丸となって新たな時代に進みます。

人財価値の向上

従業員の自律

1. キャリア自律支援

- キャリア自律の啓発
- キャリアアップ支援制度の拡充
- SHIP制度
(創発型表彰制度)の推進

2. DE&Iの推進

- 女性活躍推進
- グローバル人財の活躍推進
- 障がい者の活躍推進
- LGBTQの理解促進

3. 多様な働き方の推進

- 多様な働き方の制度拡充
- 公正な評価制度の拡充
- 心理的安全性の高い
職場風土づくり

4. 幸せの基盤づくり

- 家族の幸せ支援
(男性育休・介護・看病等)
- 健康づくり支援
- 幸せ度調査の継続

ベクトルの一致

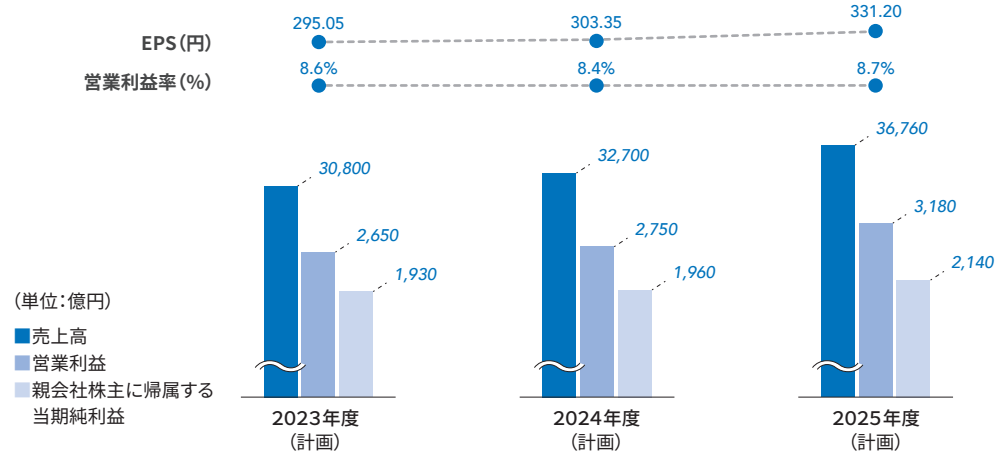
- 企業理念と戦略を浸透させる
リーダー育成
- 戦略に応じた
人員確保と適正配置

人財価値の向上

DXに留まらずテクノロジーの進化は、ますます加速するでしょう。一方で、私たちの目標「最高の品質と技術」をお届けするためには、美しいものを美しいと思う“感性”も必要です。ハード・ソフト・サービスを融合させ、人生100年時代の「幸せ」を提案する。住まい手本位の住まいづくりを通じ、より遅く、しなやかに成長する積水ハウスグループの次なる挑戦にご期待ください。

収益計画

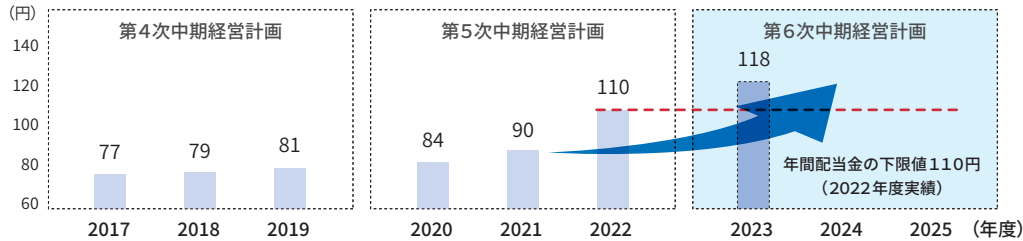
国内の安定成長と海外の積極的成長により、各年度の最高益・最終年度の営業利益3,000億円超を目指します。



株主還元

中期的な平均配当性向を40%以上とする従来方針に加え、株主還元の更なる安定性向上を図るべく、一株当たり年間配当金の下限値を110円に設定。加えて、機動的な自己株式取得の実施により株主価値向上を図ります。

配当金の推移



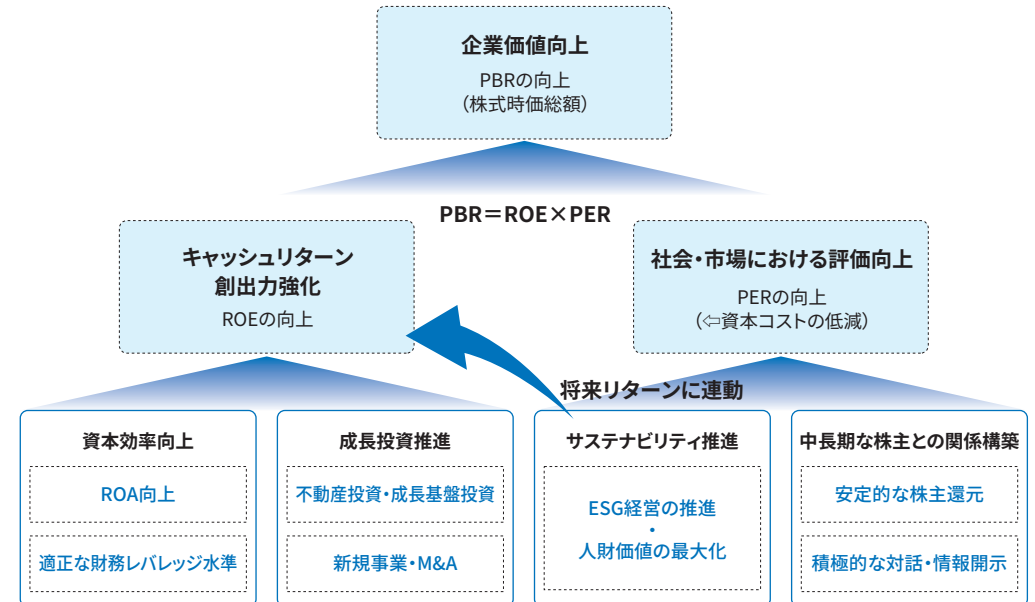
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (計画)	2024 (計画)	2025 (計画)
EPS (円)	193.06	186.53	205.79	181.18	227.37	276.58	295.05	303.35	331.20
配当金 (円)	77	79	81	84	90	110	118	118	118
配当性向	39.9%	42.4%	39.4%	46.4%	39.6%	39.8%	40.0%	40.0%	40.0%

※2024年度、2025年度のEPSは2023年度の発行済株式総数をベースに計算しています。

財務戦略 ROE経営の強化と企業価値の向上

資本効率の向上と成長投資の推進によりキャッシュリターン創出力を強化し、持続的なROE向上を目指します。また、ESG経営の更なる推進により資本コストの低減を図ります。ROE向上とESG経営推進の相乗効果により、企業価値の向上を実現します。

ROE (自己資本利益率)	第5次中期経営計画 10%以上を安定的に創出	➡	第6次中期経営計画 安定的に11%以上			
	第6次中期経営計画 (最終2025年度)	ROE 12%程度	利益率 6%程度	×	回転率 1回転程度	×



請負型ビジネス 事業方針と戦略

事業方針

戸建住宅

価格レンジ別戦略の深化により
戸建住宅ブランドの強化を図る

3ブランド戦略の深化

1stレンジ(価格帯:3,000万円未満)

- 積水ハウスノイエのパッケージ化・WEB強化
- パートナー企業とSI事業（共同建築）を開始

2ndレンジ(3,000万円～5,000万円)・

3rdレンジ(5,000万円以上)

- 商品力+デザイン力+提案力を強化
- 分譲用土地の仕入れ力強化

CRM[※]戦略の推進

ハード・ソフト・サービスの融合

- 感性に訴求する美しい建物の供給

事業方針

賃貸・事業用建物

エリア戦略に基づく高付加価値物件を供給し、
シャームゾンブランド向上を図る

エリアマーケティング強化

- 組織的なエリアワークにより、実態に沿った賃貸住宅市場データを蓄積・分析
- 市場を牽引する物件供給の積み重ねにより、他社を圧倒するブランド価値を醸成

高付加価値シャームゾン

- ZEHを入居者売電方式で実現して他社と差別化
- 3・4階「β(ベータ)」の長期優良住宅対応
- 美しい内外観と、ハイレベルな賃貸管理のフラッグシップモデルを供給

CRE(法人)・PRE(公共団体)事業強化

戦略

事業方針

建築・土木

環境対応・技術力をドライバーに、
顧客・社会への持続的な価値創出の安定基盤を築く

建築:受注チャネルの拡大・深化

- 物流・データセンター・医療施設・高齢者施設等、伸長用途の拡大
- ZEB・木造非住宅・リノベーション等、付加価値提案の強化

土木:環境・技術による差異化

戦略

土木技術

- 多様化する社会・顧客の要請に応える技術提案強化

環境ソリューション

- 環境分野に強みを持つ独自技術を活かし、更に技術力を高めていく
- 地域密着型の小水力・バイオマス発電を軸に関連受注の確保を図る



※CRM (Customer Relationship Management)：顧客から得られた情報を一元的に管理し、適時適切に活用することによって、顧客との良好な関係を構築・維持し、価値創出と収益向上を目指すマネジメントの仕組み・手法

*事業戦略と組織の運動性を更に高め、資本効率の向上を図るため、事業単位別の管理方法を導入し、セグメント構成を見直ししています。

ストック型ビジネス 事業方針と戦略

事業方針

賃貸住宅管理

オーナー様・入居者様への充実したサービスを提供するプロパティ・マネジメントを実践する

オーナー様向け：資産価値の最大化

多様なソリューション提案

- ・リノベーション提案と同時の家賃査定で、収益力と資産価値を向上

オーナー様とのリレーション強化

入居者様向け：サービスの強化

ブロックチェーンを用いたサービスの構築

- ・各手続のオンライン化や、非対面による内見を実現するシステムの構築
- ・入居・退去時に発生する、インフラ会社・行政等への手続のワンストップ対応

サービスの一元化

事業方針

リフォーム

累積建築250万戸から形成される住宅ストックの資産価値向上と長寿命化を提案

戸建住宅：大型リフォーム強化

提案型リフォーム

- ・家族構成やライフスタイルの変化に伴い、住まい方をアップデートするリノベーション提案
- ・建物の長寿命化や美観向上を図るメンテナンス

環境型リフォーム

- ・既存の断熱仕様をアップデート

賃貸住宅：資産価値向上リノベーション

- ・入居者ニーズに合った提案で良質な居住環境を整備し、賃料アップと高入居率の維持を図る

戦略

開発型ビジネス 事業方針と戦略

事業方針

仲介・不動産／マンション／都市再開発

徹底したエリアマーケティングと中長期視点の投資判断により、都市と地方の開発を実施

四大都市圏の都市再開発

住宅(グランドメゾン・プライムメゾン)

- ・エリア厳選した資産価値の高い物件供給に注力

非住宅(オフィス・ホテル・商業施設)

- ・都市中心部に特化し、ランドマークとなる中規模～大規模の都市開発に注力し、ZEBを推進

地方創生に資する開発事業

戸建宅地開発(分譲・売買仲介)

- ・美しく魅力的な分譲地の開発を実施

地方創生施設

- ・Trip Baseを中心とした地域創生型ホテル事業

戦略



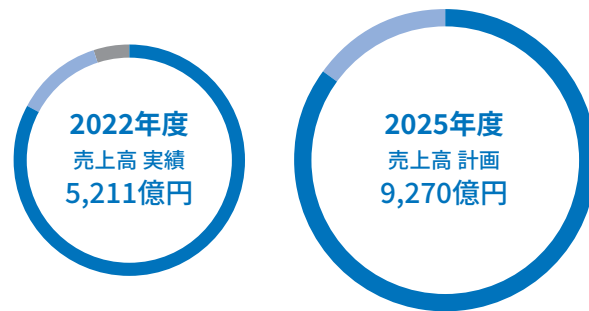
*事業戦略と組織の連動性を更に高め、資本効率の向上を図るため、事業単位別の管理方法を導入し、セグメント構成を見直しています。

国際ビジネス 海外ポートフォリオ

開発事業中心型から開発事業・戸建住宅事業を両輪とする2本柱の事業ポートフォリオとするべく、戸建住宅事業の積極的な成長戦略を継続します。

アメリカ・オーストラリアを中心に戸建住宅事業で、2025年までに海外での供給戸数1万戸を目指します。

開発事業においてはパートナーとの連携強化および多様化により利益最大化と安定化を目指します。



■ アメリカ 83%
■ オーストラリア 12%
■ 中国 5%

■ アメリカ 85%
■ オーストラリア 15%

アメリカ

戸建住宅事業

年間9,000戸供給にむけ、南東部へのエリア拡大内、SHAWOOD事業も年間300戸供給へ向け本格展開開始

賃貸住宅開発事業

投資バランスを意識しながら、新規パートナーとの連携による有望エリアへの拡大

オーストラリア

戸建住宅事業

ハイエンド市場でのSHAWOODブランド浸透・事業拡大

マンション開発事業

当社の強みを活かせる大規模案件と資産回転を重視した中規模案件のバランスを意識したポートフォリオへの移行

中国

2025年度中の事業完了を目指す

シンガポール

現地パートナー企業との連携を強化し、最適な事業ポートフォリオを構築し、安定的な事業継続を図る

英国

新事業パートナーとの戸建住宅事業の基盤を構築する



国際ビジネス 事業方針と戦略

アメリカ

事業方針

戸建住宅事業・コミュニティ開発事業

M&Aにより販売エリアを拡大し、商品・生活提案を含む
一気通貫のテクノロジー移植を総合的に進める

ビルダーM&A

- グループビルダーのガバナンス強化
- グループ内連携を積極的に推進
- M&Aによるアメリカ南東部地域への進出

技術移植

- 積水ハウステクノロジーの移植の実現
- 自社ブランド（SHAWOOD）拡大



戦略

賃貸住宅開発事業

事業エリアとパートナーシップの多様化を図りながら
新規開発を推進する

パートナーシップ

- 西海岸ゲートウェイに加え、サンベルト、東海岸ゲートウェイへ拡大、分散

ポートフォリオ

- 事業エリアに応じた分散投資と回収



©2022 Steven J Magner Photography, LLC

事業方針

戦略

オーストラリア・シンガポール・英国

事業方針

各国の市況を踏まえたブランド力の確立や

現地パートナーとの関係力強化により事業基盤の確立を目指す

オーストラリア

エリア戦略とブランド確立で、
国際事業の2本目の柱に拡大

マンション開発事業

- 短期と長期を組み合わせたバランスの
取れた効率的なポートフォリオへの移行

戸建住宅事業

- ハイエンド市場におけるSHAWOOD事業用地
の取得およびブランド認知向上

戦略

シンガポール

有力なアジア企業との緊密なパートナーシップ

- パートナー企業とのより深い関係性構築・連携強化。新規事業機会の創出

英国

M&Aによる技術・事業の進出

- 社会課題である“住宅不足解消と質の向上”×
“工業化住宅”の可能性を追求した事業構築
- 積水ハウスのコアとなる技術基盤を体現できる
ビルダーのM&A



こちらより「第6次中期経営計画」の詳細をご確認いただけます。

Topics.01

“感性”に響くデザイン思想

お客様ご自身が“感性”に気づく過程で 住まいづくりのイメージがふくらむ

積水ハウスは1960年の創業以来、安全・安心な住宅の提供、加えて快適性・環境配慮を追求し続けてきました。そして現在、人生100年時代の幸せを担う住まいづくりを目指しています。

家を建てた後、例えば20年30年と経過したとき。無垢材の床板や天然素材の塗壁が経年変化した美しさや、長年生活してきた想い出を感じ、心地よいと感じられる住まいであること。これには、お客様の“感性”を引き出し、家というかたちにしていくことが大切です。

そこで、2021年に発足したデザイン設計部が中心となり、時間とともに「愛着」を編み込む「life knit design」という新しい住まいのデザイン思想が生まれました。

家を建てた後の暮らしは、住む人の感性によって育まれるもの。花の美しさやそよ風の心地よさなど四季の移ろい、新たな可能性に気づく数々の体験、趣味や愛着のあるモノに囲まれる喜び、アートとともにある安らぎ……。住まいづくりとは、お客様ご自身の“感性”に気づくプロセスです。積水ハウスの長年培ってきた高度な技術力によって初めて可能となる、“感性”に響くデザイン思想。営業・設計・インテリアコーディネーターが一体となり、高品質な価値を求めめるお客様への訴求力を高め、長く「愛着」を持って住みつづけることのできる良質な住宅ストックを形成していきます。



駒沢シャーウッド展示場 HUE

感性と家づくりが会える場所

昨今、家づくりの起点がインターネットへとシフトする中、対面での顧客接点の見直しを検討してきました。2023年4月に新規オープンした駒沢シャーウッド展示場 HUEは、部屋の「広さ」や天井の「高さ」などをアピールする従来の方法ではなく、心地よい素材や自然、家族の変化に寄り添う余白のある空間によって、長きにわたり「愛着」を育む住まいを体現しました。

昨年オープンのスムフム テラス青山では、ギャラリー、ラウンジコーナーといった多様なコミュニケーションスペースを充実させ、感性に根差した家づくりのインスピレーションを得ることのできる特別な場所となっています。



スムフム テラス青山

Life knit design 「6つの感性フィールド」



静 Peaceful 優 Tender 凛 Spirit 暖 Cozy 艶 Luxe 奏 Playful

ジャパニーズ・モダン・ヨーロピアンといった「テイスト」に替わり、「6つの感性フィールド」を定めました。お客様との対話を深めるツールとして活用します。

Topics.02

賃貸住宅のリノベーション

リノベーションを通じ、価値を高める— オーナー様の長期安定経営を支援

20年、30年前の賃貸住宅は、「持ち家を買うまでの仮住まい」といった画一的なニーズが多くを占めていました。ところが現在、入居者様の要望や生活スタイルが多様化。さらに、コロナ禍で在宅時間が増え、家で過ごす時間の豊かさを重視する傾向にあり、間取りや設備等、住まいに求めるニーズが刻々と変化しています。年数が経過した物件には、今の時代や入居者様のニーズに合わせた魅力付けが必要。空室が増え、賃料を下げれば収支の悪化につながります。これらオーナー様の悩みを解決する方法として、リノベーションが注目されています。

構造躯体や基礎が堅固な積水ハウスの賃貸住宅シャーメゾンには、法定耐用年数をはるかに超える長

期の利用が可能。自由度の高い構造システムのため、大幅な間取り変更や水回りの移設など、大胆なリノベーションもできます。これまで建築してきたシャーメゾンのうち、約70万室が築20年以上の物件です。昨今、「良い部屋なら築年数にはこだわらない」人も増え、スクラップ&ビルドから資産の長寿命化へとシフトしつつあります。豊富な住宅ストックに対して、リノベーションによる資産価値向上で長期安定経営を支援。オーナー様の満足度が向上しています。

社会的意義の大きい、良質な住宅ストックを形成することにより、これからも事業成長に努めます。

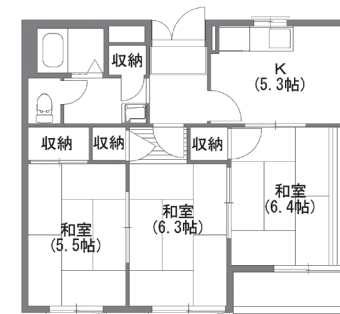


入居者様ニーズに合う部屋をつくり出す 「シャーメゾンリノベーション」

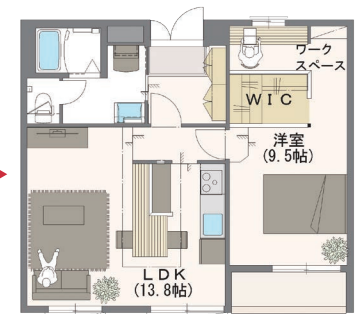
築年数の経過した賃貸住宅をもつオーナー様にとって、長期安定経営にはリノベーションが一つの選択肢です。

複数の部屋をまとめる間取りの変更、和室から洋室への改装、在宅勤務に対応するワークスペースやWi-Fiなどの新設により、近隣の新築物件と同レベルの高い賃料を設定。世代交代などによる次世代オーナー様へ価値の高い資産を継承することとなります。時代に合わせたリノベーションをご提案するためには幅広い知識を習得する必要があり、高い向上心を持つ従業員たちの現場は活気づいており、オーナー様向けリノベーション見学会は毎回好評です。

Before



After



和室から洋室へ、さらにキッチンの水回りを移設し、3Kから1LDKへとプラン変更。集中できるワークスペースを新設し、在宅勤務にも対応する間取りに。

業績報告

連結決算ハイライト

売上高

前年度比 +13.1%

2兆9,288億円

営業利益

前年度比 +13.6%

2,614億円

経常利益

前年度比 +11.8%

2,572億円

親会社株主に帰属する当期純利益

前年度比 +19.9%

1,845億円

累積建築戸数(国内)

前年度末比 +39,129戸

258万3,978戸

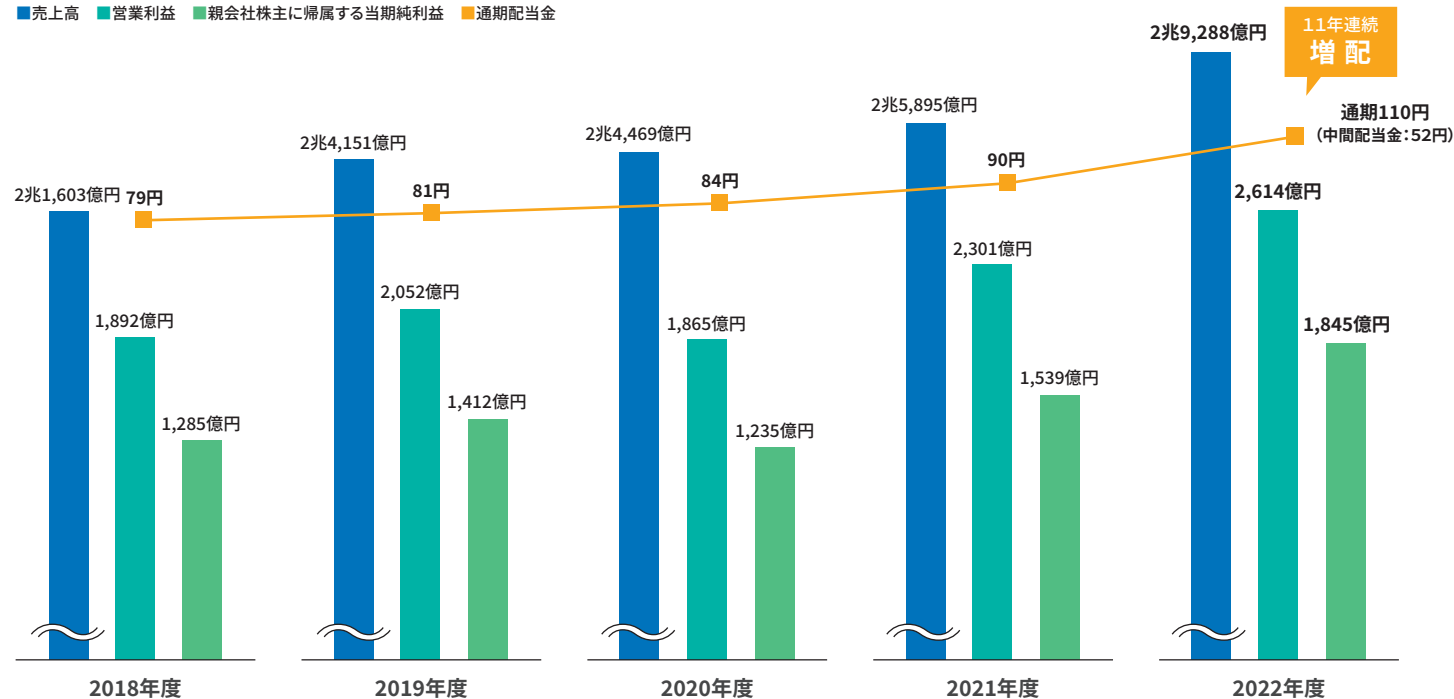
累積建築戸数(海外)

前年度末比 +5,601戸

3万8,767戸

第5次中期経営計画最終年度である2022年度通期決算は、新型コロナウイルス感染症との共存による社会経済活動の正常化が進む中、世界的なインフレや地政学リスクを起因とする原材料・資材価格高騰等の影響もあり厳しい事業環境ではありましたが、すべてのビジネスモデルで増収となり、国内外の住宅事業と物件売却の寄与もあり、売上高2兆9,288億円・営業利益2,614億円と、過去最高の売上高・利益を更新しました。また、配当金は、前年度比20円増配の通期110円と、11年連続の増配となりました。この結果、2020年度から開始した第5次中期経営計画3か年の業績も策定時の計画を大きく上回る結果となりました。

■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)

	2021年度末	2022年度末
流動資産	19,527	20,938
固定資産	8,484	9,136
資産合計	28,011	30,075
流動負債	8,679	10,446
固定負債	4,123	2,953
負債合計	12,802	13,399
純資産	15,209	16,675
負債・純資産合計	28,011	30,075

キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	2021年度	2022年度
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	1,180	1,254
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,137	△1,654
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,117	△1,557
現金及び現金同等物に係る換算差額	201	132
現金及び現金同等物の期末残高	5,151	3,327

セグメント別業績報告

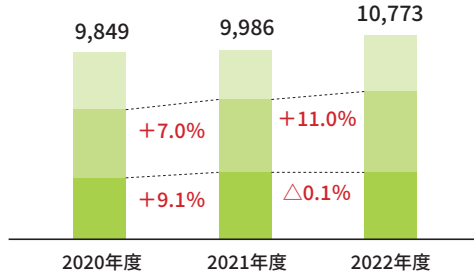
請負型ビジネス

(単位:億円)

売上高

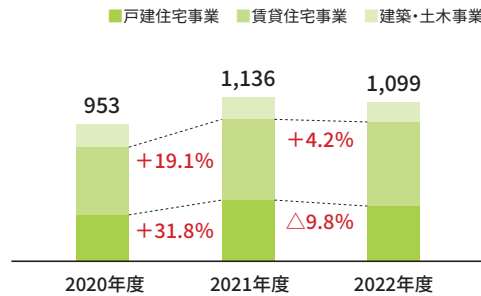
戸建住宅は高付加価値提案により前年度並みの売上高を確保。賃貸住宅はシャーマゾンZEHの推進等により、建築・土木は複数の大型案件の売上計上によりともに増収。

■戸建住宅事業 ■賃貸住宅事業 ■建築・土木事業



営業利益

資材価格高騰の影響を受け、戸建住宅は減益となるも、賃貸住宅は売上高の増加や一棟単価の上昇により増益。建築・土木は利益率の低下により減益。



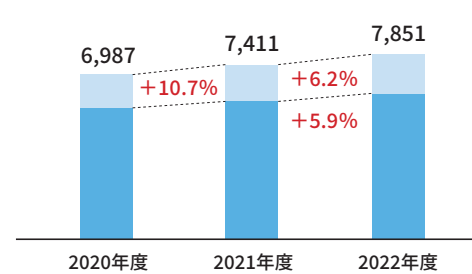
ストック型ビジネス

(単位:億円)

売上高

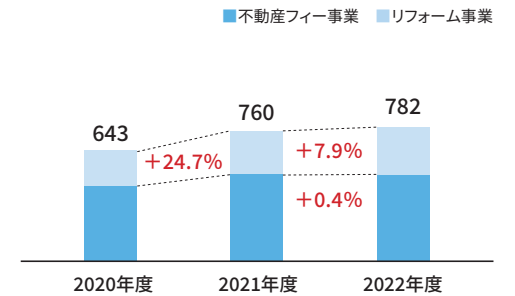
リフォーム・不動産フィーともに安定成長が継続。提案型リフォームや省エネ等の環境型リフォームが好調。不動産フィーは、高水準の入居率と賃料を維持し増収。

■不動産フィー事業 ■リフォーム事業



営業利益

リフォームは、大規模リフォームの受注割合の増加等より利益率改善が継続し増益。不動産フィーは一時的なコスト増で利益率は低下するも増益を確保。



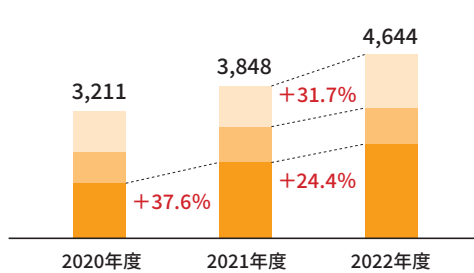
開発型ビジネス

(単位:億円)

売上高

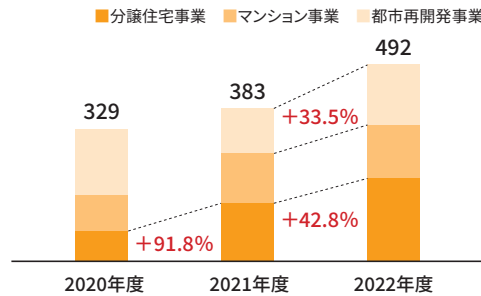
分譲住宅は優良土地の仕入れ強化と順調な工事進捗により増収。マンションは大型物件の引渡しが完了。都市再開発は計画に沿った物件売却が順調に進捗し増収。

■分譲住宅事業 ■マンション事業 ■都市再開発事業



営業利益

分譲住宅およびマンションは利益率の向上等により増益。都市再開発は、積水ハウス・リート等への物件売却に加え、積水ハウス不動産各社の物件売却も寄与。



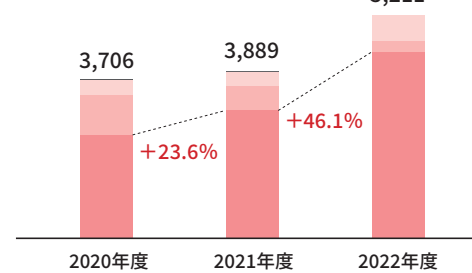
国際ビジネス

(単位:億円)

売上高

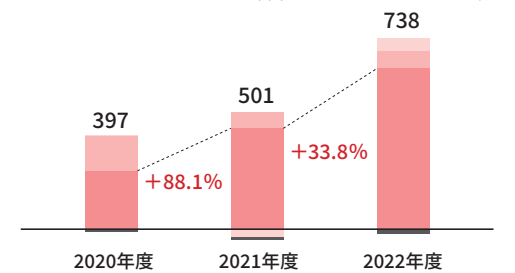
米国住宅販売はHolt社およびChesmar社の連結化も寄与し増収。賃貸住宅開発は計画通りの物件売却が完了。豪州はマンション引渡しに加え、物件売却もあり増収。

■アメリカ ■中国 ■オーストラリア ■その他



営業利益

米国は賃貸住宅開発が一部物件の評価見直しにより減益となるも、住宅販売・コミュニティ開発の利益率改善が寄与し増益。豪州の物件売却も加わり全体では大幅増益。



REPORT

株主様向けオンライン工場見学会のご報告

積水ハウスの強み「邸別生産」体制を、 90分のライブ中継でご紹介

2022年11月29日(火)、茨城県古河市にある関東工場において、新型コロナウイルス感染防止対策のため、昨年に続き2度目となるオンライン工場見学会を開催しました。

リアルでは見学が難しいダイコンクリート製造工程の映像、アニメーションを使った解説、家づくりの実例紹介など、オンラインならではの工夫を凝らしたコンテンツを充実。

積水ハウス独自の「邸別生産」のための多品種小ロット生産を可能にするロボットなど最先端技術の活用のほか、効率性や高度な品質管理を両立するAIなど、積水ハウス独自の技術への理解を深めていただきました。終了後のアンケートでは、参加者の約8割の方が「満足・やや満足」と回答。なかでも、製造ライン見学が印象に残ったようです。

オンラインならではの！ 工夫を凝らした多彩なコンテンツ

ダイコンクリートの製造工程



耐火性・耐久性、デザイン性に富む最高級外壁「ダイコンクリート」の製造ラインをご見学いただきました。

β梁の製造工程



通し柱が不要なフレキシブルβシステムを紹介し、β梁の生産能力をご見学いただきました。

実例「内藤さんち」



体験型施設「Tomorrow's Life Museum」から、ダイコンクリート住宅の実例をご覧いただきました。

工場事務所棟



新しい働き方とイノベーションを誘発する、βシステムを採用した関東工場のZEBオフィスをご覧いただきました。

VOICE 参加者の声

足を運ばずとも
気軽に参加できる点は
非常に良い

事務所の様子や
働く環境も
素晴らしいと思った

という肯定的な
ご評価を
いただく中で、



コロナが落ち着いたら、
実際に工場に行って
見学したい

というご要望も
いただきました。



今後の企画に
活かしてまいります！

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 (2023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 (2023年1月31日現在)

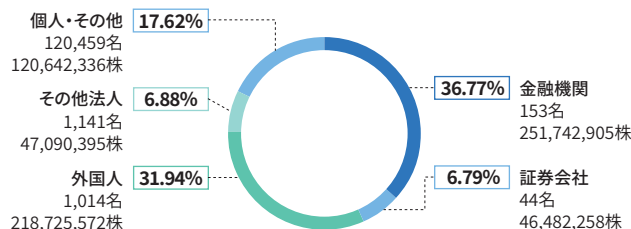
発行可能株式総数：1,978,281,000株
発行済株式の総数：684,683,466株(うち自己株式22,384,361株)
単 元 株 式 数：100株
株 主 総 数：122,811名

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)	112,607,400	17.00
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	40,785,300	6.16
SMBC日興証券株式会社	24,048,600	3.63
積水化学工業株式会社	22,168,727	3.35
積水ハウス育資会	20,183,033	3.05
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	14,326,299	2.16
株式会社三菱UFJ銀行	10,899,615	1.65
日本証券金融株式会社	7,961,400	1.20
第一生命保険株式会社	7,903,230	1.19
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	7,851,205	1.19

※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2023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/>

未来につなぐ歌

ふと きこえてくる 歌がある
そんなときが だれにでも きっとある

はるかな空 ながれる雲 家へと帰る道
なつかしい故郷 光と風と ひとと自然と

その歌は 何世代も 歌いつがれてきた
世界中の どここの国にも きっとある

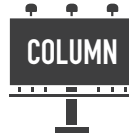
ほんとうに たいせつなものが そこにある
未来へと パトンをつなぐ 約束の歌だ

いつもの故郷 そして わが家は
いつもある いつまでも 二つろのなかに
ほかにない

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

家に戻れば、積水ハウス。

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
www.sekisuihouse.co.jp



Vol.05

積水ハウス広告コレクション 「未来につなぐ歌」

2023.1.1 全国紙掲載

普遍的な「望郷」をテーマに、なつかしい故郷への想いに、

未来へのサステナビリティな願いを重ねながら、これからもひとりひとりのこころが帰るわが家が、
「世界一 幸せな場所」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。



家族みんなで、家づくりをはじめめる場所。「SUMUFUMU TERRACE」誕生



住むコトに“フムフム”しながら、未来の暮らしを描いてほしい。

そんな思いから「SUMUFUMU TERRACE」が
都内5カ所に誕生しました。

家づくりに興味を持ったら、最初に訪れて

ネットや本ではわからないあれこれを、気軽に相談できる場所。

世界一幸せな「わが家」づくりが、ここからはじまります。



■ 「スムfum テラス」ホームページ

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