



SEKISUI HOUSE



BUSINESS REPORT

第68期 報告書 2018.2.1 >>> 2019.1.31

積水ハウス株式会社

証券コード：1928



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。



「幸せ」研究+先進技術 で実現した大空間リビング

Family Suite

2018年10月、積水ハウスが発表した「Family Suite (ファミリー スイート)」は、

「幸せ」を研究する住生活研究所の成果と積水ハウス独自の先進技術により、

「わが家だけのファミリー スイート」を提案するコンセプトモデルです。

従来の「LDK発想」から脱却し、

家族が思い思いに過ごせて、家族みんながワクワクできる

「新しいリビングのあり方」をカタチにしました。

「ファミリー スイート」はここから生まれた

住生活研究所による研究をもとに「わが家だけの幸せリビング」を提案

「ファミリー スイート」は、家族の幸福感に満ちた大空間リビングを中心とする、積水ハウスの新しい住まいづくり提案です。

住生活研究所が実施した「住めば住むほど幸せ住まい」の研究から、家族にとってリビングは食事、だんらん、くつろぎなど、さまざまなシーンを受け止める「多用途空間」と分かりました。また、ファミリー世帯は「家族のだんらん」を最も重視し、その中でそれぞれ思い思いの行動も少なくないという結果が得られました。

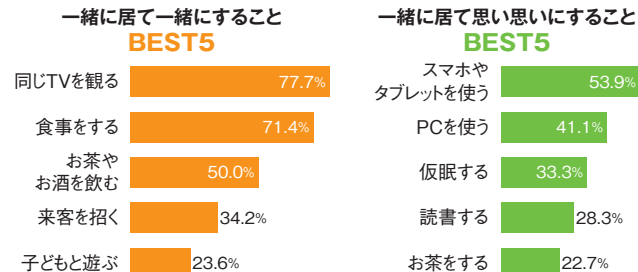
「わが家だけの幸せリビング」の実現には、家族一緒にのシーンに応えながら、一人ひとりの行為も受け入れる「広さの確保」と、家族の気配・つながりを伝える「仕切りの排除」が大切。そこから「ファミリー スイート」のコンセプトが生まれたのです。

■最も重視する時間は「家族のだんらん」



※親と子のファミリー世帯調査／住生活研究所調べ(2018年 n=1,560)

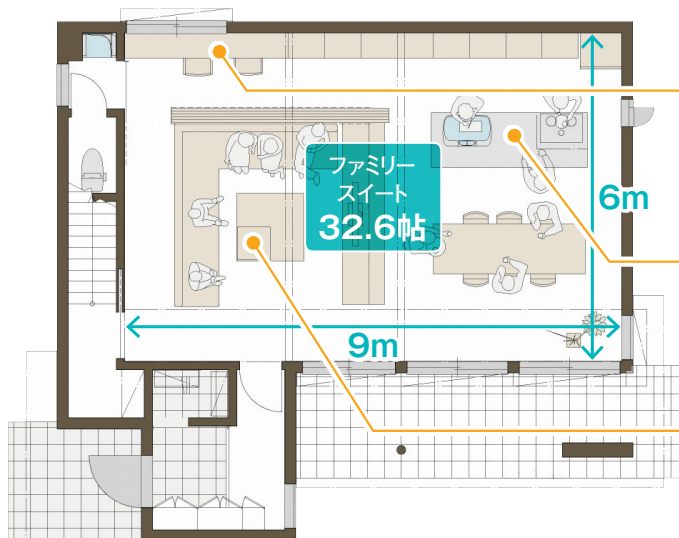
■“一緒に”居ながら“それぞれ”ですることも少なくない



※リビングルームアンケート調査／住生活研究所調べ(2018年 n=898)

コンパクトな住宅でも「家族が幸せになる大空間リビング」を自由にプランニング

積水ハウスの高度な設計提案力で、お客様のニーズに合わせた家族が思い思いに過ごせるゆとりの空間を提案します。また、本モデルは構造もシンプルであることから将来のリフォームにも柔軟に対応できます。



子どもの勉強や在宅ワークなど、多目的に使用できるワークスペース。リビングとの間は腰の高さの壁でゆるやかに仕切られ、家族の気配を感じながら集中できる心地よい空間です。

料理教室も開ける広々としたオープンキッチン。ゆったりしたくつろぎ空間で本格的な「食&集い」をわかちあえます。

家族で過ごせる心地よいスペースがリビングのセンターゾーン。L字型の大きなソファも置ける開放的なレイアウトは、広々とした大空間でも、家族の距離感を親密にします。

>>> 積水ハウスの独自技術

「ファミリー スイート」を支えるオリジナル開発の大断面梁と業界最高水準の断熱性能

積水ハウスの鉄骨住宅において「ファミリー スイート」の大空間リビングを可能にした独自技術、それが「ダイナミックビーム」です。当社標準梁の約10倍の強度*を持ち、30~40坪の住まいでも、最大7mの柱や壁のない大スパンを実現します。また、大空間でも室内の温度差が少ないのは、「超高断熱アルミ樹脂複合サッシ」によるもの。業界最高水準の断熱性能で、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)にも対応します。



当社標準梁の約10倍の強度*の「ダイナミックビーム」
※断面2次モーメント(梁の曲がりにくさ)比較



ワンランク上の高い意匠性と機能性を両立した積水ハウスオリジナルの超高断熱サッシ



代表取締役社長
仲井 嘉浩

代表取締役会長
阿部 俊則

「NEXT積水ハウス」 社会的意義のある成長へ。 結束力、総合力で まい進します。

受注回復に確かな手応え。 グループ各社が結束し競争力を高めます。

第68期の連結売上は2兆1,603億円、純利益は1,285億円。営業利益は9期ぶりの減益となりました。これまで好調だった賃貸住宅建設に対する金融機関の融資姿勢の変化をはじめとする、さまざまな要因が挙げられます。しかしながら、こうした影響は一時的なものであり、質、価値を求める住宅需要に対応した戸建住宅を含め、足元の受注回復には確かな手応えを感じています。今後も「NEXT積水ハウス」をキーワードに、持続的な利益成長に向けた新機軸を打ち出し、新たな事業領域の開拓にまい進する決意です。引き続き株主の皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。

新機軸につながるコンセプトモデル「ファミリー スイート」を昨年10月に発売しました。“家族が幸せになる大空間リビング”が幅広いお客様層からご支持をいただき、好評を博しています。

また、営業の専門性強化を目的とした戸建住宅事業、

賃貸住宅事業の組織改編は、1年で具体的な成果が表れました。さらに専門性を高めながら、企業・公的不動産の資産価値向上に貢献する提案、CRE・PRE戦略ソリューションにも注力し、大型物件の受注拡大を図ります。

今年2月には、積和不動産各社の事業を統括する仲介賃貸事業本部を新設しました。リフォーム事業を含め、強固な顧客基盤を礎とするストック型ビジネスの成長力を高める連携強化の一環です。

国際ビジネスに関しては、国際政治情勢などいくつかの不安定要素があるものの、今後は、日本で培った住宅・環境技術、生産・施工のノウハウ、不動産フィー事業の実績も活用し、中・長期の視点で国内同様、バランスの取れた安定成長を目指したいと思えます。資本コストを強く意識するという事業方針は、国内の開発型ビジネスも同じです。

これら各ビジネスモデルの動きを多面的に支えるのが、“多様なチカラ”、他社を圧倒するグループ力です。この結束を強めることで、組織を強靱化し、総合力、競争力向上に努めます。

社会や地域に貢献できる事業展開。 幸せをアシストする家が誕生します。

そうした中、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」が最終年度を迎えました。積水ハウスにとって創業60周年の節目となる2020年に向け、着々と進めてきた各種の施策が成果を示す段階に入ります。そして、この成果は、社会的意義のある成長で

なければ意味がないという考えも強調しておきます。その推進力になるのが、コア事業の新ビジネス立ち上げです。

住宅メーカーには住まいの「安全・安心」を提供する時代がありました。そして「快適性」の追求、環境配慮型へ。これからは“幸せ”を見つめる時代です。こうした考えに基づきAIやIoT技術を取り入れた、人生100年時代の幸せをアシストする「プラットフォームハウス構想」を発表しました。そのビジョンは「わが家を世界一幸せな場所にする」。第一弾は「家が健康をつくりだす」という新たな価値を提供します。

健康維持、向上に役立つ住環境を、光、温度、湿度、空気などのコントロールによって生み出す。さらには、各種センシング技術で住まい手の健康状態を確認し、変化やアクシデントを検知した際は、通報するという事も可能になります。脳卒中の年間発症者数は約29万人。その79%が家で起きているという報告があります。早期発見に結びつくシステムは、医療費などの社会コスト削減にもつながります。このシステムは世界最大級の家電・技術見本市「CES2019」でも発表し、国際的にも大きな注目を集めています。今後は、「健康」「つながり」「学び」を“幸せ”の要素として科学的、論理的に研究し、住まいづくりに取り込んでまいります。





“幸せ実現”という独創的なソフトは、高い商品価値があり、積水ハウスが住宅メーカー&サービス業へと業態を拡張させるきっかけにもなると考えています。

非住宅建築の分野でも特徴的な事業が大きく動き始めました。積水ハウスが手がける地方創生事業「Trip Base 道の駅プロジェクト」です。ホテル業界世界最大手のマリオット・インターナショナルをパートナーに国内各地の自治体と連携し、宿泊に特化したロードサイド型ホテルを2020年秋から15カ所でオープン。積水ハウスはその建築を請負い、質の高い宿泊施設を提供します。「道の駅」を起点に、食事やショッピングなどは地元店舗に誘客するなど、人的にも、経済的にも、地域振興、活性化に大きく貢献する事業と考える全国展開を図ります。

ESG経営のリーディングカンパニーへ。 よりオープンに若々しく、新たな成長へ。

積水ハウスは、社会的意義を重視した成長戦略の下、日本におけるESG経営のリーディングカンパニーを目指します。

環境に関しては、2008年に2050年を目標とした脱炭素宣言を行いました。昨年、ポーランドで開催されたCOP24に参加して感じたことは、地球温暖化対策で「日本は遅れて

いる」ということです。そこに私たちの活躍の場、ビジネスチャンスがあると考えています。積水ハウスはZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の普及の推進はもちろんのこと、事業活動で使用する電力を100%再生可能エネルギーにすることを目標とした「RE100」イニシアチブにも国内の建設業界で初加盟。具体的には、国による再生可能エネルギーの固定価格買取（FIT）制度の買取期間が順次満了することに伴い、当社オーナー様から太陽光発電の余剰電力を買い取り、事業用電力として利用する「積水ハウスオーナーでんき」を今年11月からスタートさせます。

誠実で高邁（こうまい）な倫理観「インテグリティ」を支柱に据えたガバナンス改革も着実に進行しています。取締役会での活発な議論は、経営・財務基盤の強化につながっており、今後も、事業活動同様、PDCAのサイクル（Plan・Do・Check・Action）をしっかりと回しながら、より深化させてまいります。

ダイバーシティ経営、女性活躍などへの取り組みで、積水ハウスは高い評価をいただいています。「男性社員1ヵ月以上の育児休業完全取得」の運用もスタートしました。横並びではなく必要なことは率先して実行します。

「NEXT積水ハウス」が力強く動き始めました。「イノベーション&コミュニケーション」を合言葉にした風通しの良い組織風土の醸成、さらには、社外との多様なアライアンス（提携）構築も積極的に展開していきます。BEYOND2020に向け、よりオープンに若々しく、企業価値を高めながら新たな成長のステージに進む積水ハウスにご期待ください。

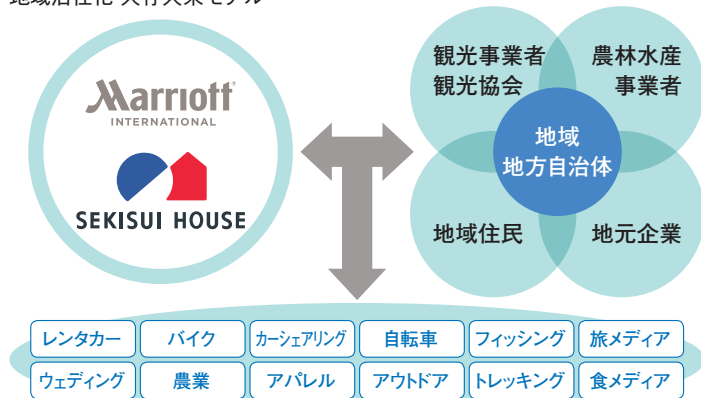
「Trip Base 道の駅プロジェクト」を始動

積水ハウスと世界最大のホテルチェーンであるマリオット・インターナショナルは、国内の各自治体と連携し、地方創生事業「Trip Base 道の駅プロジェクト」を立ち上げました。本プロジェクトは、「道の駅」を起点に「地域の魅力を渡り歩く旅」を提案するものです。

両社はマリオット・インターナショナルの日本初上陸ブランド「フェアフィールド・バイ・マリオット」のロードサイド型ホテルを道の駅に隣接する形で展開します。旅行者にはゆったりとくつろげる宿泊特化型ホテルで過ごしていただき、食事や土産品の購入などは道の駅をはじめ地元のお店をご利用いただくことを想定。地域と人とのつながりを感じることで満足度を高めていただくことを目指します。

積水ハウスは、工業化住宅技術を活かして質の高い宿泊施設を短工期で提供。インバウンド需要のさらなる拡大や国内外の旅のスタイルの多様化が見込まれる中、両社の強みを活かし、地方創生・地域活性化の一助となる取り組みを推進してまいります。

地域活性化・共存共栄モデル



地元とのつながりを創出するアライアンスパートナー



ファーストステージ開業予定地

栃木県	3ヵ所	京都府	3ヵ所
岐阜県	4ヵ所	和歌山県	3ヵ所
三重県	2ヵ所		

セカンド・サードステージ開業予定地

北海道	岡山県	山口県
静岡県	広島県	福岡県
奈良県	愛媛県	鹿児島県
兵庫県		



ファーストステージは、ロードサイド型ホテルを2020年秋以降に5府県15ヵ所、約1,000室の規模でオープン。セカンドステージ、サードステージではさらに10道県で開業予定。

「プラットフォームハウス構想」を発表



「プラットフォームハウス構想」は、積水ハウスが創業60周年を迎える2020年春の販売開始に向けて取り組む新プロジェクトです。人生100年時代と言われる中、積水ハウスは「家」を幸せのプラットフォームとして捉え、新しいサービスを生み出すことで、事業領域を住まい手の生活サービスにまで拡大し、将来の成長につなげてまいります。



PLATFORM HOUSE

「CES2019」で大きな反響を呼んだ新たな住まいの価値提供

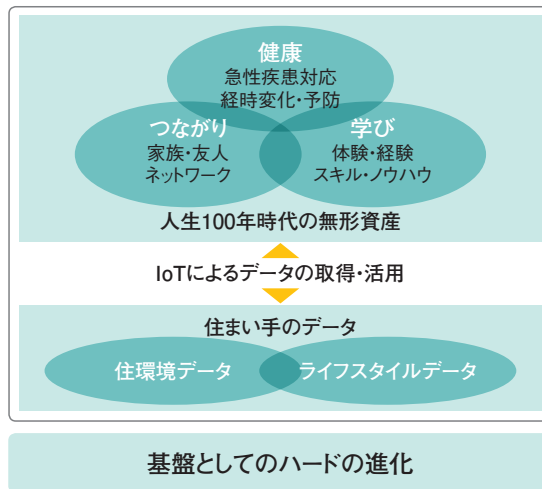
積水ハウスは2019年1月、米国ネバダ州ラスベガスで開催された世界最大級の家電・技術見本市「CES2019」において「プラットフォームハウス構想」を発表しました。

「プラットフォームハウス」とは、住まい手のデータに基づくサービス開発・提案を通じて「健康」「つながり」「学び」といった無形資産を生み出し続ける家であり、人生100年時代の幸せをアシストする家です。

その第一弾の取り組みは「健康」です。「急性疾患対応」「経時変化」「予防」の3つのサービスを通じて、「家が健康をつくりだす」という新たな住まいの価値を提供します。

「CES2019」における代表取締役社長 仲井嘉浩の発表では、「急性疾患対応」について、家での発症比率の高い脳卒中を例に挙げ、家自体がセンサーになって見守るという発症時の緊急対応に向けた取り組みを説明し、大きな反響を呼びました。

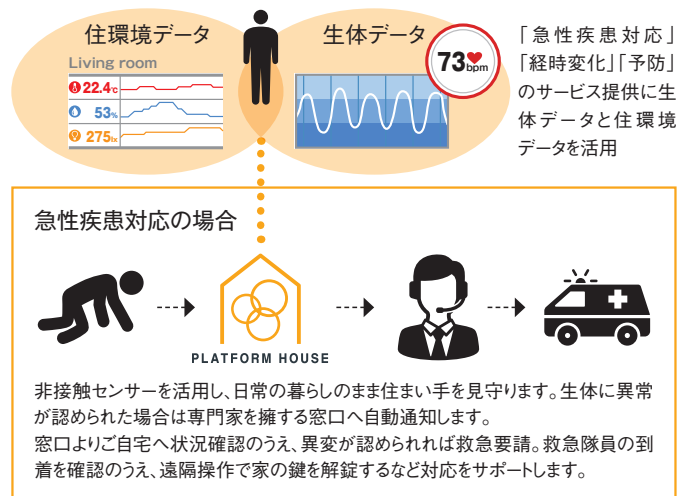
プラットフォームハウスの概念図



「急性疾患対応」「経時変化」「予防」を住まい手のストレスなく提供

研究開発を進めている「健康」をテーマとした取り組みでは、「急性疾患対応」「経時変化」「予防」の3つを住まい手にストレスを与えることなく提供します。

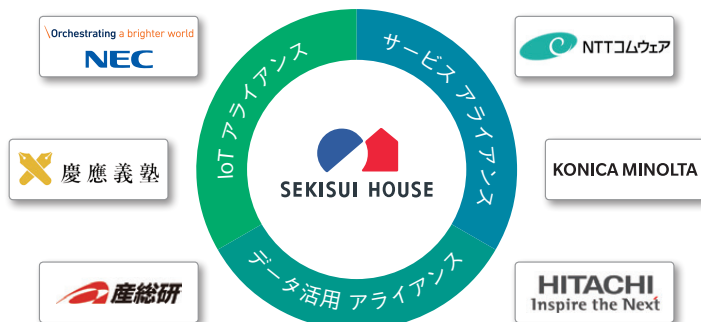
急性疾患に対しては、家で発症する可能性の高いもの（脳卒中、心筋梗塞、浴槽での溺死、家での転倒・転落など）を対象に、異常を検知して救急通報し、早期治療に結びつけるサービスを目指しています。経時変化に対しては、住まい手の呼吸数や心拍数といった生体データを取得し、疾病の予兆を読み取る可能性を高めます。予防の面では、住まい手の生体データと住環境データを連動させて、温度、湿度、照明などをコントロールし、快適で心地よい幸せな生活をサポートします。



多様なパートナーと共に検討を進め、2020年春の販売開始を目指す

「プラットフォームハウス」実現のためには、ハウスメーカーがこれまでに追求してこなかったテクノロジーやナレッジが必要となります。サービスの開発、提供にあたっては、専門分野に特化した先進企業等と幅広くアライアンスを構築し、オープンイノベーションを実現します。「健康」に対する取り組みでは、NEC、NTTコムウェア、慶應義塾大学理工学部、慶應義塾大学病院、コニカミノルタ、産業技術総合研究所、日立製作所と今後一緒に検討を進めていきます。

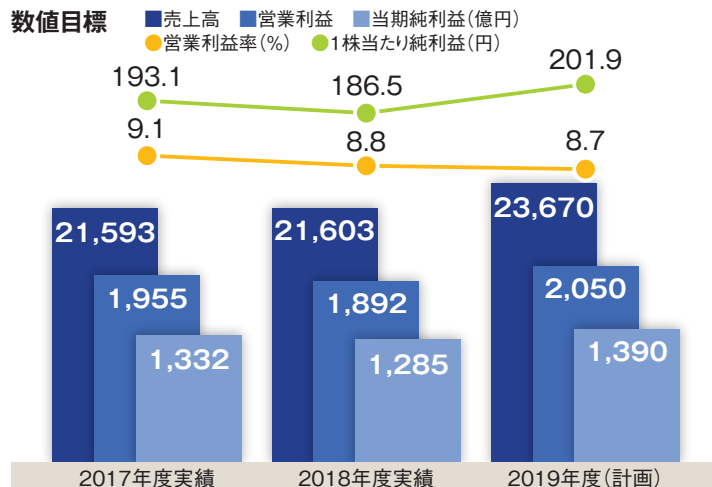
2020年春の販売開始を目指し、様々な実証実験や臨床研究を重ねていきます。



組織力強化による受注改善と国際事業の成長で、 最終年度は過去最高売上・利益を達成へ

計画最終年度を迎えて

第4次中期経営計画の2年目が終了しました。2018年度は、過去最高の売上を更新するも、請負型ビジネス、国際ビジネスの売上高減少の影響を受け9期ぶりの減益となりました。一方、昨年4月に行った大幅な組織改編や、10月の戸建住宅の新商品投入、徹底したエリアマーケティングによる中高級路線の推進等により受注は回復。ストック型ビジネスの安定的成長、国際事業における米国を中心とした物件売却等により、第4次中期経営計画最終年度である2019年度は過去最高の売上・利益更新を目指します。



事業戦略

		請負型ビジネス	ストック型ビジネス	開発型ビジネス	国際ビジネス
成長戦略	基本方針	高付加価値住宅の供給	グループ連携の強化	将来に亘る資産価値の形成	
	重点課題	損益分岐点管理による利益率の向上		成長投資と回転率の向上	
経営基盤	コア・コンピタンス	技術力		顧客基盤	施工力

請負型ビジネスにおける成果

戸建・賃貸共に受注は8月以降好調に推移しました。高付加価値住宅の販売戦略に基づく、エネルギー収支ゼロを実現する「グリーンファースト ゼロ」の販売を推進し、2020年目標のZEH採用比率80%に向けて順調に進捗しました。また、戸建住宅の新商品「Family Suite(ファミリースイート)」が好評。

賃貸住宅では、都市部を中心としたエリアマーケティングに加え、工場出荷材を使用する3・4階建ての強みを活かした店舗併用住宅や、ホテル、保育園など多用途への提案力を強化し、非住宅分野の販売に努めました。

今後の展開

- 「幸せ住まい」提案の推進
- 徹底したエリアマーケティングによる3・4階建ての更なる拡販
- 地方創生事業「Trip Base 道の駅プロジェクト」(ホテル建築)等の非住宅分野の拡大



ストック型ビジネスにおける成果

当社が供給した242万戸の顧客基盤を中心に事業展開を行い、安定的利益成長を図りました。リフォーム事業では、メンテナンス型から生活提案型・環境型へのシフトが進み、受注が好調に推移しました。

また、不動産フィー事業では、高品質な賃貸住宅の供給や賃料維持・上昇を図るリフォーム提案の推進が高い入居率につながり、安定成長へ貢献しました。顧客基盤をベースにしたグループ連携が順調に進んでいます。

今後の展開

- 顧客基盤を活かした提案型・環境型リフォームの更なる拡大
- グループ連携推進による、仲介事業強化やオーナー様へのサービス向上



開発型ビジネスにおける成果

分譲住宅事業では、「経年美化」の思想を取り入れた質の高いまちづくりを推進するなど、販売の促進に努めました。

マンション事業では、エリア戦略とブランド戦略の徹底により、タワー型物件を中心に受注は好調に推移しました。

都市再開発事業では、「ザ・リッツ・カールトン京都」の一部や賃貸マンションを積水ハウス・リート投資法人へ売却し、計画以上の増益となりました。



グランドマンション品川シーサイドの杜

今後の展開

- 「国際赤坂ビル」、「W OSAKA」(ホテル)、「ウェスティンホテル横浜」等の高品質なオフィス・ホテル・賃貸住宅の開発を推進

国際ビジネスにおける成果

2018年度はアメリカを中心に売上を計上しました。アメリカは2017年に買収した住宅販売会社Woodside Homesが貢献し、オーストラリアはセントラルパーク(シドニー)のマンション等の引渡しが計画通りに推移しました。中国では太倉のマンションが完売。また蘇州のマンション引渡しが順調に推移しました。シンガポールでは新たなプロジェクトに着手。また、マンション販売も好調に推移しました。



Woodside Homesが手がける戸建住宅

今後の展開

- アメリカにおける収益の着実な貢献と資本効率の追求

吉丸由紀子 社外取締役 インタビュー

積水ハウスの3名の社外取締役のうち、2018年4月に就任した吉丸由紀子社外取締役に、最近の積水ハウスグループのコーポレートガバナンス改革について意見を伺いました。



2018年度に実施した ガバナンス強化

- 1 代表取締役の70歳定年制の導入
- 2 女性社外役員の登用
- 3 取締役会運営の透明化、活性化
- 4 経営会議の設置
- 5 取締役の担当部門の明確化
- 6 取締役会の実効性評価の実施

Q/ 積水ハウスグループに どんな印象を持たれていますか？

まさに、ガバナンス改革の真っ只中での就任となりました。株主総会に出席して感じたことは、さまざまな質問、意見に対して経営陣がとても真摯に受け答えされている。その姿から改革の本気度が伝わってきました。事業活動に関しては、戸建住宅だけでなく、他事業の売上比率も大きく、お客様との接点の多さ、ものづくりのスケールの大きさにも驚いています。レ

ベルの高い期待、ニーズに応え、他社にはない付加価値、満足を提供しているという点も素晴らしいです。ESGの観点からは、競争戦略と位置付け、ビジネスともしっかりリンクした取り組みが進んでいます。COP(国連気候変動枠組条約締約国会議)などへの参加実績、ダウジョーンズのワールドインデックスに3年連続で選定されるなど国際的な注目度、評価も高いですね。こうした点は、より多くのステークホルダーに知っていただくため、もっとアピールしてもいいのではないのでしょうか。

Q/ 取締役会運営に対する ご意見は？

非常に活発に議論されています。それが率直な感想です。より活性化しようという意志も感じられます。また、運営に関して気づいたこと、気になったことを質問、提案すると、迅速に対応してもらえるのはありがたいですね。会議の透明化が進むと質が上がると言われています。発言のしがいもありますが、課題を申し上げるとすれば、取締役間で自身の管轄以外のテーマや課題に対して、もっと積極的に異なる視点が提供されるといいと感じます。

Q/ 2018年のガバナンス改革に対して、 どのような考えをお持ちですか？

具体策として掲げられた「コーポレートガバナンス体制強化への6つの項目」は、スピード感を持って進んでいるのではないのでしょうか。特に、「取締役会の実効性評価の実施」、弁護士などの協力を得ながら自主評価する仕組みはよくできており、今後、外部の評価が入ってくるようにすると、なおいいですね。今後の課題として挙げられるのは、海外のガバナンス強化。国内はもちろんですが、私の経験からも海外は難易度が高く法律・文化・習慣も違います。よって、攻めと守りのガバナンスが必要であり、企業運営する人員構成は、経験豊かな女性や現地に精通した人材が入ることはもちろん、多様な競争力ある人材が求められると思います。

Q/ 社外取締役として果たしていきたい 役割、当社に期待することを お聞かせください。

「グローバル」というテーマにしっかりと向き合っていきたいと考えています。この分野については、日本企業はまだ発展途上です。積水ハウスも課題意識は高いですが、これから対応しなければならないことが多岐にわたってあると感じています。既に、住まいづくり、街づくりというビジネスに紐付けて取り組んでいるSDGsに関しても、より突っ込んでレベルアップできると期待しています。世界中の投資家、ステークホルダーにも、もっと積水ハウスらしいメッセージを発信できるはずです。環境意識が高く、実績もある積水ハウスは、世界のリーディングカンパニーになるチャンスです。私自身は、女性の社外取締役として違和感なく、スムーズに受け入れていただいています。その責任の重さをしっかり認識し、他業種での経験を活かし得意分野からも、分野を超えた角度からも、持続的価値向上につながる積極的な発言をしていきたいと思います。

Profile

社外取締役 ● 吉丸由紀子

国内外のさまざまな企業でキャリアを積み、ダイバーシティ推進にも幅広く携わる。日産自動車ダイバーシティディベロプメントオフィス室長、ニフコ執行役員を経て、2018年4月、当社取締役に就任。



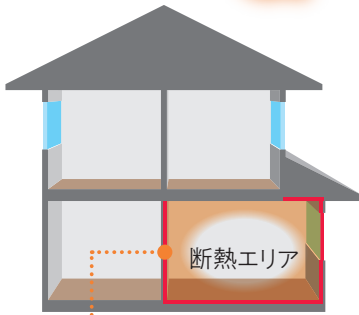
NEWS FLASH

ニュースフラッシュ

グリーンファースト リノベーション 「いどころ暖熱」

積水ハウスのグリーンファースト リノベーション

いどころ暖熱



住まいのいどころを断熱することで
より快適にします

「部分断熱」という新しい提案

2018年12月から販売を開始したグリーンファースト リノベーション「いどころ暖熱」は、生活空間に絞った断熱改修でお客様の健康・快適で幸せな暮らしの実現を目指すリフォームの新提案です。

積水ハウスの既存戸建住宅を対象に、まず、住戸別の家歴情報から現状の断熱性能を把握します。そして工業化住宅ならではの確実な施工が可能な床下ヒートカバー等のオリジナル断熱リフォーム部材と快適設備を適切に組み合わせ、リビングを中心とした生活空間「いどころ」の断熱改修を短期間かつ高精度で実現します。

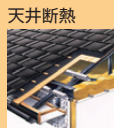
築20年以上の当社既存戸建住宅でも新築同等の快適性能を目指す「プレミアム」と、お客様のご負担が少ない短期施工で効果的な断熱改修を図る「ベーシック」の2つの商品パッケージで、積水ハウスにしかできない断熱リノベーションを提供し、良質な住宅ストック形成に貢献します。

ハイレベルの断熱性能を目指す

「いどころ暖熱・プレミアム」

ハイレベルの断熱性能を
目指したエリア断熱

弱点をしっかり補う快適設備

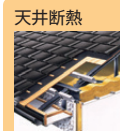


負担の少ない短期施工で効果的な断熱改修

「いどころ暖熱・ベーシック」

短期工事のお手軽断熱

非居室への快適設備



※天井は2階を断熱エリアとする場合および平屋の場合



連結決算ハイライト

売上高

21,603 億円

前期比 +0.04%

ストック型、開発型ビジネスの伸長で請負型、国際ビジネスの減少をカバーした結果、売上高は過去最高を更新し、2兆1,603億円となりました。

営業利益

1,892 億円

前期比 △3.2%

戸建住宅、賃貸住宅等の請負型と国際ビジネスの減収に伴い、営業利益は前期比3.2%減少の1,892億円となりました。

経常利益

1,951 億円

前期比 △4.2%

持分法投資利益77億円の計上等により、経常利益は1,951億円となりました。

親会社株主に 帰属する当期純利益

1,285 億円

前期比 △3.5%

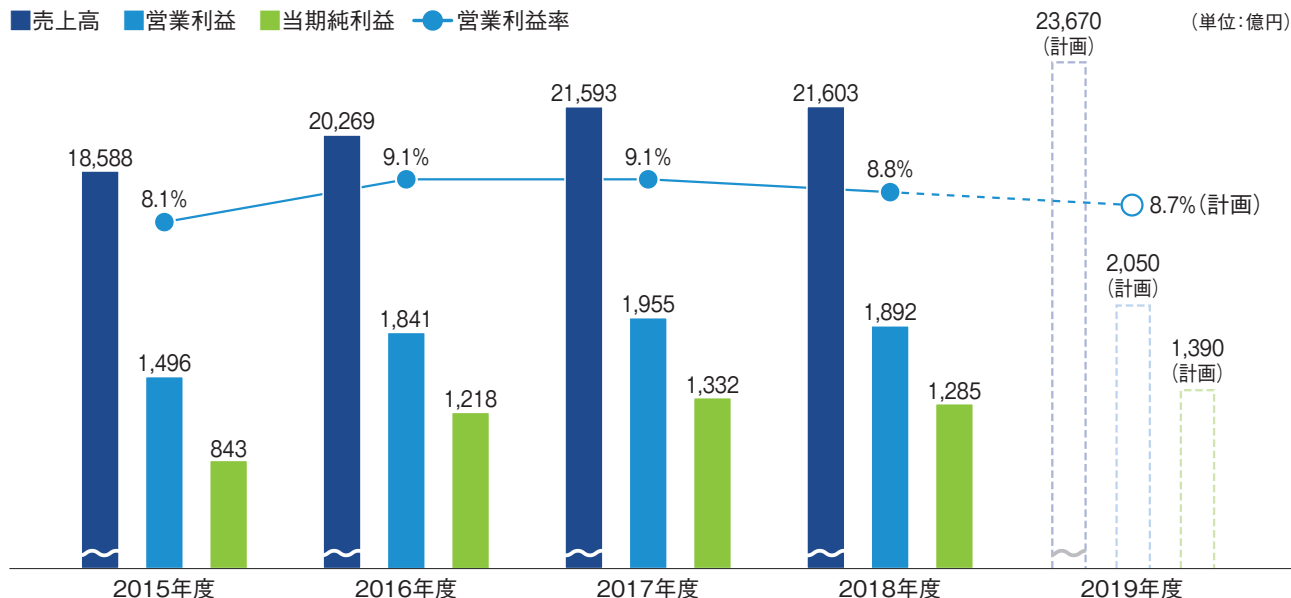
当期純利益は前期比3.5%減少の1,285億円。EPSは186.53円となりました。

累積建築戸数

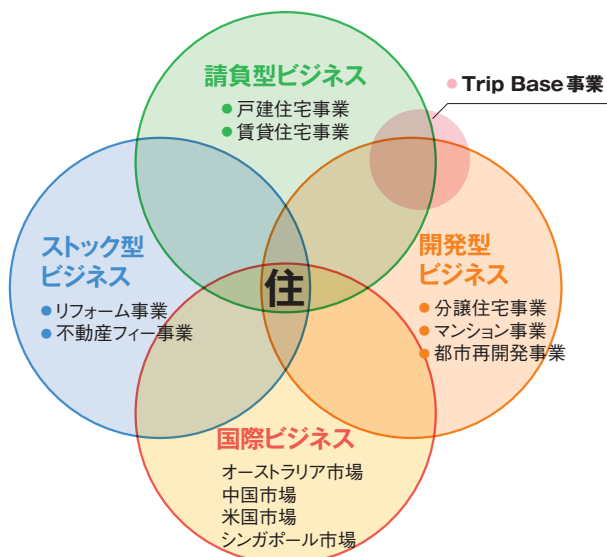
242万 5,372 戸

累積建築戸数は前期末に比べ43,735戸増えました。

■売上高 ■営業利益 ■当期純利益 ●営業利益率

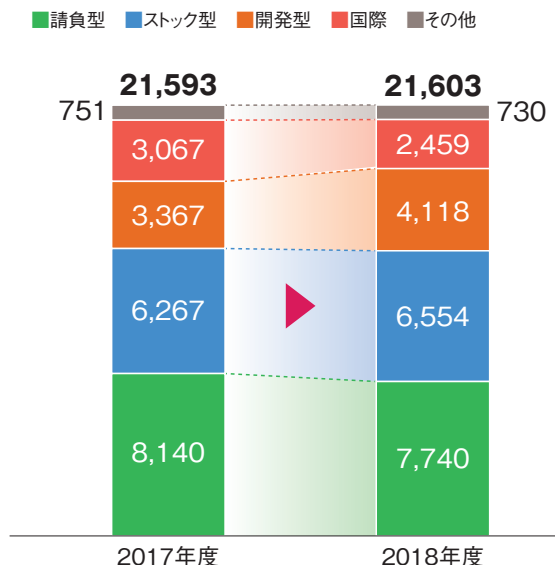


連結決算ハイライト



事業別売上高

(単位：億円)



セグメント別売上高

請負型ビジネス

戸建住宅事業

3,579 億円
(△3.6%)

賃貸住宅事業

4,160 億円
(△6.0%)

ストック型ビジネス

リフォーム事業

1,414 億円
(+3.3%)

不動産フィー事業

5,140 億円
(+4.9%)

開発型ビジネス

分譲住宅事業

1,488 億円
(△4.2%)

マンション事業

895 億円
(+15.6%)

都市再開発事業

1,733 億円
(+67.1%)

国際ビジネス

2,459 億円
(△19.8%)

その他

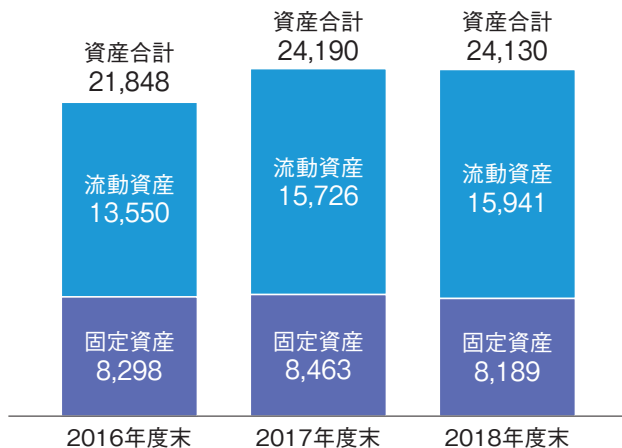
730 億円
(△2.8%)

(注) カッコ内は前期比

貸借対照表

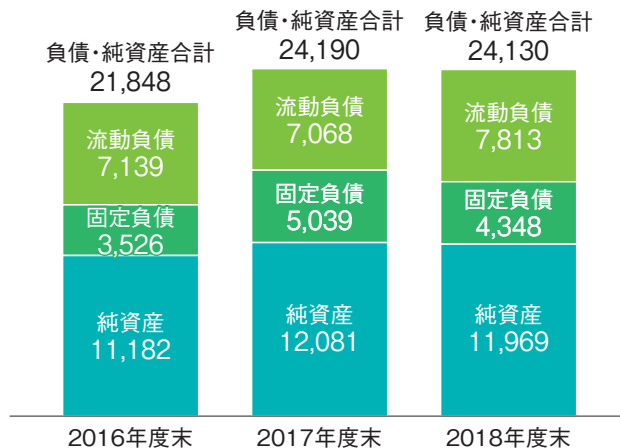
資産の部

(単位:億円)



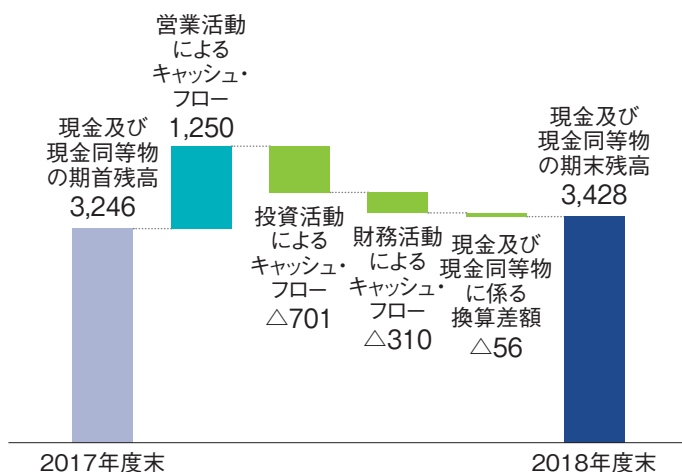
負債・純資産の部

(単位:億円)



キャッシュ・フロー

(単位:億円)

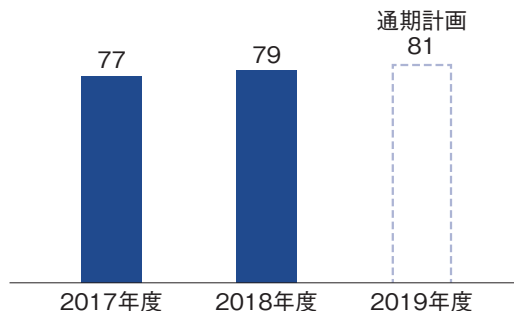


1株当たり配当金

(単位:円)

79.00円

配当金は、第2四半期末配当39円、期末配当40円、前期比2円増配の79円となりました。次期配当は通期で2円増配の81円を予定しております。



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4月25日現在)

代表取締役会長	阿部 俊則	常務執行役員	佐藤 博之
代表取締役副会長	稲垣 士郎	常務執行役員	石田 建一
代表取締役社長	仲井 嘉浩	常務執行役員	内山 和哉
代表取締役副社長	内田 隆	常務執行役員	石井 徹
取 締 役	三枝 輝行	常務執行役員	皆川 修
取 締 役	涌井 史郎	常務執行役員	島 貴 利一
取 締 役	吉丸由紀子	常務執行役員	寺村 太志
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
常務執行役員	廣田 耕平	執行役員	辻本 恵勇
常務執行役員	藤原 元彦		
常務執行役員	芦田 登		

IR カレンダー

2019年 6月 上旬 ●第1四半期決算発表
9月 上旬 ●第2四半期決算発表
9月 下旬 ●BUSINESS REPORT
(第69期中間報告書)送付

「株主様見学会」の開催につきましては次号でご案内する予定です。

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 〒450-6042
名古屋市中村区名駅一丁目1番4号
(JRセントラルタワーズ)
TEL.(052)533-1637
- 中部第二営業本部 〒422-8067
静岡市駿河区南町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

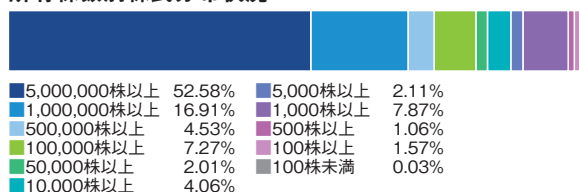
株式の状況 (2019年1月31日現在)

発行可能株式総数	1,978,281,000株
発行済株式の総数	690,683,466株
単元株数	100株
株主数	123,242名
株主1人当たり持株数	5,604株

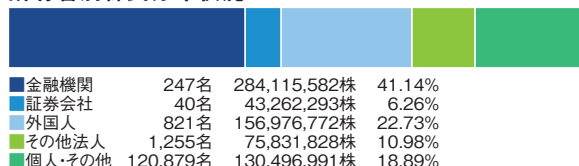
大株主(上位10名)

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)	63,026,200	9.13%
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)	36,648,666	5.31%
積水ハウス育資会	16,194,475	2.34%
SMBC日興証券株式会社	16,079,500	2.33%
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)	13,482,300	1.95%
第一生命保険株式会社	12,158,730	1.76%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C NON TREATY	11,009,306	1.59%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口7)	10,526,200	1.52%

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1月時点の情報をもとに作成しております。

住むコトの
ヒントが、
ここにある

住ムフムラボ

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

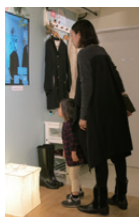
生活者との共創研究

くらしの中のIoT

情報受発信と研究開発の拠点である、住ムフムラボ。「研究メンバー」としてご登録された生活者の方に、さまざまなテーマの研究にご参加いただいています。その中のひとつ「IoT」も、アンケート調査をはじめ、展示体験を通して意見をいただく企画展やグループインタビューなど、多彩な方法で、くらしでの活用方法を共に研究しています。

企画展

「IoTがある暮らしってなんだろう？」



住まいを再現した実大空間でさまざまな試作アイテムを体験。たくさんのご意見・ご感想をいただきました。

【玄関空間の展示例】

- おでかけチェックミラー／鏡で自分の後姿から戸締り・火元・消灯まで確認
- IoT傘立て／天気予報を光でお知らせ
- IoT洋服かけ／気温に合わせた装いをアドバイス

グループインタビュー

「IoTで変わる!これからの健康なくらしとは。」



幅広い年代の「研究メンバー」にお集まりいただきました。

急速に進化するIoTアイテムをご紹介しながら生活者のリアルな要望をヒアリング。その声をタイムリーに捉え、研究開発にフィードバックします。

アンケート分析

IoTで欲しいもののトップ5

【キッチン編】

- ① 冷蔵庫の中の在庫管理
- ② 湯気や煙を感じし換気扇を自動運転
- ③ キッチンやテーブルの汚れを自動掃除
- ④ 栄養バランスや好みを考えたレシピ提案
- ⑤ 段取りのいい料理手順のアドバイス



年代別には70代以上で①冷蔵庫在庫管理、30代以下では料理中の子守(ランク外)で関心が高い等、異なるニーズが特徴として表れています。

【寝室編】

- ① 寝た後の照明の自動オフ
- ② 火の元や窓の施錠状態を確認・操作
- ③ 温度、湿度の把握によるエアコンの起動・操作
- ④ リラックス空間演出などの睡眠サポート
- ⑤ 風呂やトイレなど目が届きにくいところの危険通知



高齢者や子供がいる世帯では、安全・安心を高める機能への関心が高いこともわかりました。



その他詳しい結果は住ムフムラボのWebサイトで、調査中のアンケートにも、ぜひご参加ください。

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/>

NADE
SHI
KO BRAND
2018

DIVERSITY
MANAGEMENT
SELECTION
100
2017

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。