

Business REPORT


SEKISUI HOUSE



200万戸への
感謝を結ぶ50年

第59期報告書

2009年2月1日～2010年1月31日

point of VIEW vol.9

チャールズ・ダーウィン

次代を予見し 価値を高める

特集

積水ハウスが描く環境成長戦略

[グリーンファースト戦略の推進]

快適な暮らしの提供を継承し、環境配慮を同時に実現します



クローズアップ 生物多様性保全の取り組み

本業である“住まいづくり”を通じた活動を展開しています

●トップメッセージ ●中期経営計画 ●業績ハイライト ●連結財務諸表

積水ハウス株式会社

次代を予見し 価値を高める



生涯を捧げてたどり着いた 時代を超えた真理



あらゆる生物は共通の祖先から長い年月を経て進化したという、「進化論」を提唱したイギリスの生物学者、チャールズ・ダーウィン(1809年—1882年)。幼少期から植物や貝類、鉱物などに強く興味を引かれたダーウィンは、

1831年に測量船ビーグル号に博物学者として乗り込み、世界中の植物や動物の調査に旅立ちます。その航海途中で読んだ1冊の書が、後の「進化論」の確立に大きな影響を与えました。それは「過去の地質現象は、現在の自然現象を注意深く観察すれば推測できる」という、地質学者ライエルが記した『地質学原理』です。南米のチリで大地震と火山の噴火を目撃し、大陸の創成に思いを馳せたダーウィンは、地形と同様、生物の進化も同じように説明できるのではと考えたのです。

自然環境によって行動や形態が微妙に異なる鳥(ダーウィンフィンチ)やゾウガメ、イグアナが生息するガラパゴス諸島での事例や、世界各地を巡る約5年の航海における調査を経て、生物の進化を確信したダーウ



▲ 生息地やエサの種類により、くちばしの形状が異なるダーウィンフィンチ

ン。「神が全ての生物を創り出して以来、生物は不変である」と信じられてきた当時の宗教界からの反発を予期していた彼は帰国後、約20年もの歳月を研究に費やし、博物学者のウォレスと共同で「進化論」に関する論文を発表したのち、1859年に自説をまとめた『種の起源』を発表しました。予想通り激しい反論に遭うものの、その後も研究に生涯を捧げて自説の正当性を主張、やがて宗教界も「進化論」を容認するに至りました。

「生命の進化の歩み」という、時代を超えた真理にたどり着いたダーウィン。彼の学説は、後に生物学以外の学間にまで大きな影響を与え、世界を代表する偉大な発見として、後世に語り継がれることになるのです。



抱き続けた思いはやがて 次代に向けた私たちの課題に

「進化論」の名で親しまれる彼の学説ですが、ダーウィンは「evolution(=進化)」という単語ではなく「Descent with modification(=変化を伴う継承)」という言葉を好んで用いました。なぜなら彼が発見した生物学的な変化は、環境への“適応”であり、進歩や発展という意味を含む“進化”ではないという思いからです。単純なものから複雑なものへ、単一のものから多様なものへ。環境に適応するためのこうした変化は自然の摂理であり、種の優劣とは無関係。結果的に育まれる多様な生命の営みにこそ意義がある。現在関心が高まる「生物多様性」にも通じるこの発想。150年前に彼が抱いた思いは、私たちに多くの示唆を与えてくれます。



▲島ごとに甲羅の形状が違うガラバコスゾウガメ



積水ハウスは未来に向けた 住まいを提案します

人々は家族構成の変化、ライフスタイルの多様化、トレンドの移り変わりなど、その時代その時代に合った快適な暮らしを追い続けてきました。しかしながらそれは、地球温暖化や生物多様性の危機といった、社会的問題に影響を与えることとなりました。これらの課題に応えるために必要なのは、いままでの快適な暮らしを諦めることではありません。従来と変わらぬ快適性を維持したまま、環境への適応を果たすこと。すなわち「変化を伴う継承」こそが、住まいにも必要なのではないのでしょうか。

2010年8月1日に創立50周年を迎える積水ハウス。快適な住まいづくり、持続可能な社会の実現に向けて、積水ハウスは環境配慮型住宅「グリーンファースト」を開発しました。環境に配慮しながらも、従来と変わらない「いつもいまが快適な暮らし」をより多くの方へ。積水ハウスはグリーンファーストの普及に注力することで、お客様と環境、そして社会に対する貢献を果たしてまいります。



積水ハウスは、快適かつ地球環境に配慮した住まいづくりを通して、環境への貢献に取り組み続けます。

未来へ向けた私たちのメッセージ



グリーンファースト[※]戦略 の推進

**快適な暮らしの提供を継承し、
環境配慮を同時に実現します。**

お客様へのメリットを最優先にしながらも
環境にも、社会にも価値をもたらす住まいづくり

「2020年までに1990年比で温室効果ガスを25%削減」。昨年9月の国連気候変動サミットで発表された政府目標を受け、国民運動「チャレンジ25キャンペーン」が始動しました。温暖化防止に向けた関心の高まり、住宅取得を後押しする各種政策といった、さまざまな追い風を捉え、当社の「グリーンファースト」が、いま大きな支持を得ています。

居住時のCO₂排出量を50%以上削減するグリーンファースト。しかし、それは環境配慮に特化したエコ住宅ではありません。敷地の形状、ライフスタイル、住まいへの要望、そのすべてを満たすことが第一という、積水ハウスが創立以来貫いてきた住まいづくりの基本理念をベースに、先進の環境技術を組み合わせた住宅です。

高耐久で長寿命、安全な住まいづくり、長期保証とアフターサポート体制、これにグリーンファーストが加わることで、積水ハウスが掲げる「いつもいまが快適な暮らし」の実現に向けて大きく前進しました。賃貸住宅においても太陽



イズ オーダー グリーンファースト(鉄骨戸建住宅モデルの一例)

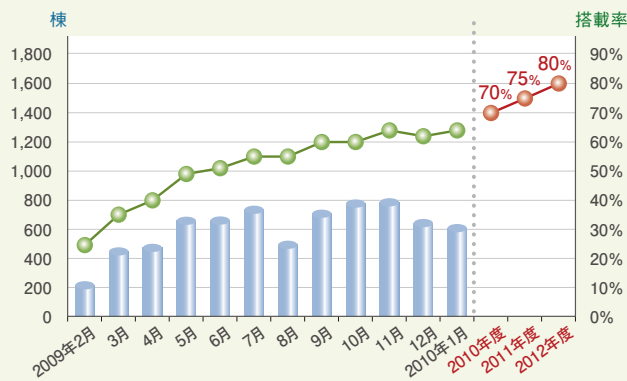
光発電システムを搭載し、余剰電力を売電して入居者に還元するという提案を行うなど新たな市場を開拓しました。こうした経済性をはじめとする高い付加価値によってお客様から高い支持を集めることにより、グリーンファーストは業績の改善にも大きな役割を果たしています。グリーンファーストを経営の柱に据え、積極提案することで事業拡大を狙うのが、中期経営計画で策定した「グリーンファースト戦略」です。

太陽光発電や燃料電池による分散型発電の普及は、来るべき水素社会に向けた布石であり、日本が今後も発展し続けるために欠かせない、エネルギー自給率の向上にもつながります。温暖化防止のみならず、その先に待つ豊かな未来に向けて、社会がいま必要とすることに取り組むことが、企業が果たすべき責任であるはず。そのためにも積水ハウスのグリーンファーストを、環境配慮型住宅の代名詞に、そしてこの先の住まいのスタンダードへ。お客様にも、環境にも、事業としても、多方面に多くの価値を創り出すグリーンファースト戦略を力強く推進してまいります。

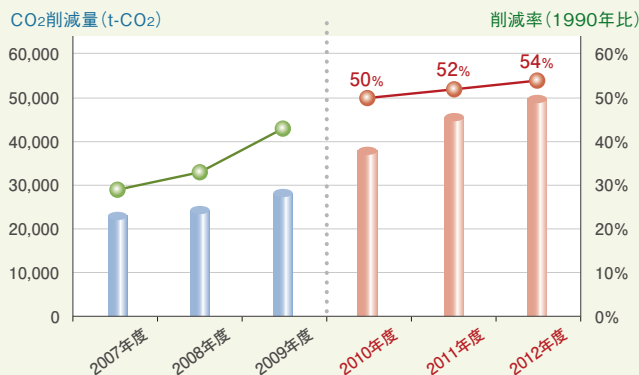
グリーンファースト戦略の推進

グリーンファーストの積極的販売が業績向上に寄与し、
お客様の快適な生活の実現とCO₂削減に貢献します。

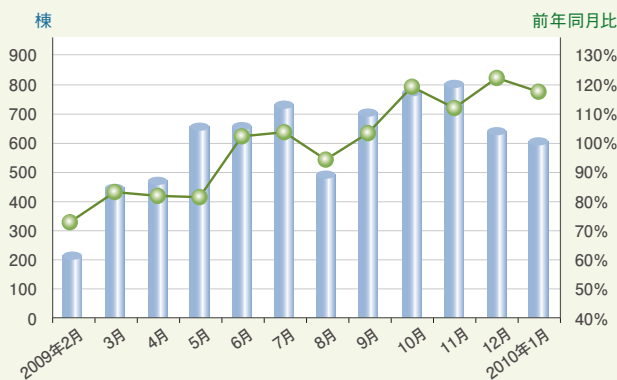
戸建住宅のグリーンファースト率



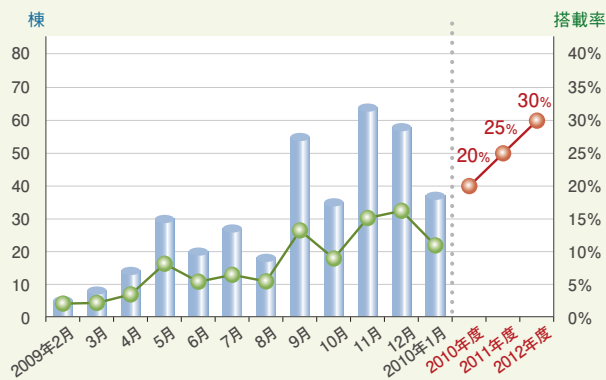
グリーンファースト戦略によるCO₂削減量



戸建住宅のグリーンファースト棟数と月次受注の推移



賃貸住宅シャーメゾンのグリーンファースト率



※ グリーンファーストは居住時のCO₂排出量を50%以上削減する当社の環境配慮型住宅の総称です。上記のグラフは太陽光発電システムや家庭用燃料電池を搭載した住宅の集計です。

グリーンファースト戦略を推進することで 温暖化防止を目指す「チャレンジ25キャンペーン」に貢献します。

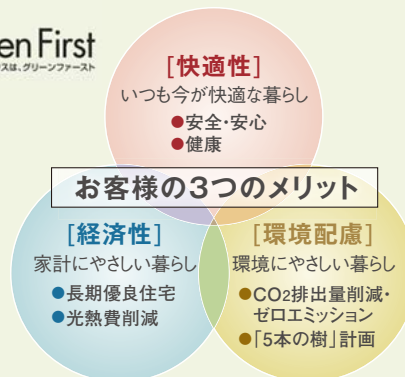
環境省認定「エコ・ファースト企業」

エコ・ファーストの3つの約束

- 1 生活時及び生産時のCO₂排出量削減を積極的に推進します
- 2 生態系ネットワークの復活を積極的に推進します
- 3 資源循環の取り組みを徹底的に推進します



グリーンファースト戦略

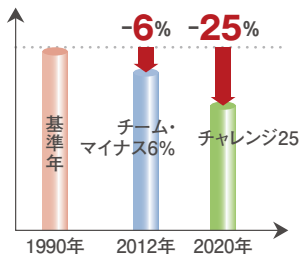


貢献

「チャレンジ25キャンペーン」



地球と日本の環境を守り未来の子どもたちに引き継ぐために、温室効果ガス排出量の25%削減を目指す「チャレンジ25」。従来の「チーム・マイナス6%」に代わって2010年1月14日よりスタートした「チャレンジ25キャンペーン」は、こうした目標に向けた国民運動であり、積水ハウスはスターティングメンバーとして参画。家庭部門での排出量削減に向けて重要な役割が期待される住宅業界の代表企業として、この取り組みに積極的に貢献していきます。



「チャレンジ25キャンペーン」が推進する6つのチャレンジ

- 1 エコな生活スタイルを選択しよう
- 2 省エネ製品を選択しよう
- 3 自然を利用したエネルギーを選択しよう
- 4 ビル・住宅のエコ化を選択しよう
- 5 CO₂削減につながる取組を応援しよう
- 6 地域で取組む温暖化防止活動に参加しよう

生物多様性保全への取り組み

サステナブルを基軸に「生物多様性」の保全を目指し、本業である“住まいづくり”を通じた活動を展開しています。

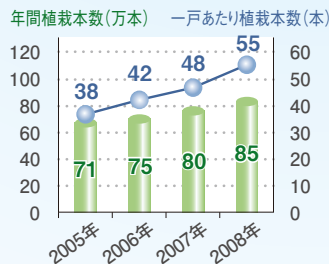
無数の生物や植物がつながり支え合い、均衡が保たれている豊かな生態系を守るとともに、生物資源の持続可能な利用を目指す「生物多様性」というテーマが、近年大いに関心を集めています。今年10月に名古屋で開催される「生物多様性条約 第10回締約国会議(COP10)」でも、この課題への企業の取り組みに大きな期待が寄せられています。

当社は2008年のCOP9において、世界の代表企業34社(日本企業9社)が生物多様性の保全に積極的に取り組むことを宣言した「ビジネスと生物多様性イニシアチブ」に参加。2001年に開始した「5本の樹」計画による緑化・植栽、2007年に策定した独自の「木材調達ガイドライン」に基づく持続可能な木材利用など、本業である住宅事業を通じた、生物多様性の保全に取り組んできました。これらの取り組みに共通するのは、生態系本来のバランスを維持したまま未来へと引き継ぐために、いま何をなすべきかという視点で取り組み内容を定めていることです。NGOや木質建材供給業者とのパートナーシップを構築し、お客様とともに取り組みを推進していくことは、将来にわたって必要とされ続ける企業であるために必要不可欠なことであるとも言えます。

サステナブルを基軸に据え、このような課題にいち早く着手してきた先見性や優位性を活かして、積水ハウスは今後も業界をリードする、提案性のある取り組みを進めてまいります。

◎お客様とともに「5本の樹」計画を推進

庭づくりやまちづくりにおいて、地域ごとの気候に適した自生種や在来種の植栽をすすめています。風土に根ざした植物は、野鳥や蝶を呼び集め、庭先に年々美しさを増す小さな生態系を形成します。さらに、緑化・植栽を行った住宅分譲地において、鳥や昆虫などの生息状況を検証する生き物調査を生態計画研究所と共同で実施。2009年夏の調査では、植栽の成長に伴って鳥類や昆虫類が前年度の2倍以上に増加したという観察結果が得られました。



◎木材調達ガイドラインを独自に策定して推進

生物多様性への影響や合法性はもとより、伐採地の住民の暮らしにまで配慮した独自のガイドラインを国際環境NGOとともに策定し、木質建材供給業者と協働して適正な木材の調達に努めています。具体的には10の調達指針を制定し、各指針ごとの評価点の合計で木材をS、A、B、Cの4つのランクに分類。ランクの低い木材については、樹種変更や調達先の見直しを図るなど、より高評価な木材への切り替えに力を入れています。こうした取り組みが評価され、「合法木材等普及推進」顕彰制度において林野庁長官より感謝状をいただいたことをはじめ、環境省とイオン環境財団が創設した「第1回生物多様性 日本アワード」、そして「第11回グリーン購入大賞」において、ともに優秀賞を受賞しました。



株主の皆様へ

創立50周年に向け、 環境技術と200万戸の顧客基盤で、 新たな成長戦略を描きます。



200万戸への
感謝を結ぶ50年



**累積販売戸数200万戸達成。
この顧客基盤は重要な経営資源です。**

一昨年のリーマン・ショック以降、不動産市況の停滞に伴う地価の下落は、当社が保有する販売用不動産にも大きな影響を与えることとなりました。まず冒頭に、今期(第59期 2010年1月期)の決算において、不動産評価損を計上し、遺憾ながら期末配当を見送らせていただく結果となりましたことをご報告申し上げます。株主の皆様には、積水ハウスが今後、より健全な企業として、さらなる成長を期するための判断であるをご理解いただきますようお願い申し上げます。

さて、積水ハウスは今年1月に、累積販売戸数200万戸を達成いたしました。これは、東京23区内世帯数の約半分に相当する数字です。しかし私たちは、単にこの“数”に価値を求めるではありません。むしろ、その

“質”に大きな意味があると考えています。つまり大切なことは“中高級路線”という質の追求にこだわりながら、200万戸を達成したという事実です。このことに自信と誇りを持ち、200万戸という強固な顧客基盤を、今後のストックビジネスを支える経営資源ととらえ、新たな成長戦略を描きたいと考えています。

2010年度の中期経営計画においても、基本方針の第一番目に、グループ連携の強化を掲げました。これは、200万戸に支えられたストックビジネス拡大につながる重点課題です。積水ハウスのリフォーム、積和建設や積和不動産が手掛けるリフォーム事業、積和不動産による賃貸住宅「シャーマゾン」の一括借り上げ、管理事業など、これらは積水ハウスの成長の原動力となる有望な分野です。そして、中期経営計画のもうひとつの大きな柱、それは、環境配慮型住宅を事業拡大の牽引役とする「グリーンファースト戦略」です。



「グリーンファースト」を軸に、 “環境の積水ハウス”が飛躍します。

積水ハウスは、1999年に「環境未来計画」を策定し、以来、環境を基軸に数多くの実績を積み重ね、2008年には住宅業界初の「エコ・ファースト企業」として、環境大臣の認定を受けました。また昨年には、資源循環に関する取り組みで、「リデュース・リユース・リサイクル推進功労者等表彰」の「内閣総理大臣賞」を受賞しました。一方、日本財団が行った企業の社会的責任、CSRに関する質的評価では「日本が誇るべき企業100社」の第一位に選ばれました。私たちの先進的な取り組みが時代の要請と合致し、社会的に高い評価を得ています。

そして、これまでに培った環境技術を商品開発に反映し、「快適性」「経済性」「環境配慮」を兼ね備えた環境配慮型住宅が「グリーンファースト」です。現在「グリーンファースト」は、戸建住宅受注の6割以上を占めるまでに至っています。また太陽光発電システムを搭載した賃貸住宅シャーメゾン「グリーンファースト」も好調です。今後も「グリーンファースト」を、事業拡大の軸に据え、積極的に拡販していきます。環境配慮型住宅には、住宅ローン減税に加え、各種補助金や住宅版エコポイント、また、太陽光発電の電力買い取り制度など、

政策面のバックアップもあります。今、まさに、“環境の積水ハウス”が飛躍する好機だといえます。



「チャレンジ25キャンペーン」の 先導役を担ってまいります。

一方で、首相をリーダーとする、地球温暖化防止のための温室効果ガス排出量の25%削減を進める国民運動「チャレンジ25キャンペーン」がスタートしました。この達成には産業界だけでなく、家庭部門にも非常に大きな役割が求められます。住宅メーカーの責任も重大です。積水ハウスは、本キャンペーンのキックオフイベントに「エコ・ファースト推進協議会」の代表企業の一社として参加するなど、環境の積水ハウス、住宅業界のリーディングカンパニーとしてこの国民運動の先頭に立ち、先導役を担ってまいります。



▲「チャレンジ25キャンペーン」のキックオフイベントにて

そのためにも、中期経営計画で掲げた「グリーンファースト戦略」は、極めて重要な取り組みになります。積水ハウスの「グリーンファースト」が、多くの国民の皆様から評価され、ご支持いただければいただくほど、家庭部門のCO₂削減に確かな効果を生むことは言うまでもありません。「環境配慮型住宅といえば、グリーンファースト」。まさに、環境配慮型住宅の代名詞になるよう、事業拡大という点からはもちろん、国民運動の側面からも、「グリーンファースト戦略」を積極的に推進してまいります。



**創立50周年。大きな節目の年を迎え、
“強み”を活かし、力強く前進します。**

中期経営計画では、全社構造改革の継続的な推進、業務効率及び生産効率の改善、並びにコストダウンについても、基本方針に掲げました。現在、着実な成果をあげつつある強固な事業体質づくりを、より着実に実践します。また、“強いところを、より強く”。エリアマーケティング戦略も強化し、厳選した地域への人的資源の集中などにより、収益力の向上を図ります。

開発事業においても、積水ハウスらしい、将来に資産価値の高まる質の高い開発を進めております。世界を代表する超高級ホテル「セントレジス」が日本初進出

する大阪・御堂筋の「本町ガーデンシティ」は今年6月に竣工の予定です。海外事業の第一弾としてスタートしたオーストラリアでの事業計画も順調に進行しています。海外戦略は、10年先への布石を打つという中・長期の視点で取り組んでまいります。

積水ハウスは今年8月、創立50周年を迎えます。それに伴い来期は記念配当を実施する予定です。

累積販売戸数200万戸達成、創立50周年——積水ハウスは、大きな節目の年を迎えています。そして、ここに来て、「環境技術」「グリーンファースト」という積水ハウスの“強み”と社会のニーズの歯車がしっかりと噛み合ってきました。この力を新たな成長力の源とし、力強く前進する積水ハウスに、どうぞご期待ください。

2010年4月



代表取締役会長兼CEO

和田 勇



代表取締役社長兼COO

阿部 俊則

創立50周年となる、 2010年度を新たな飛躍の年と位置付け、 経営計画を策定し、力強く推進します。

住宅事業を取り巻く環境は、量から質の時代に移り、顧客ニーズも多様化してきました。積水ハウスでは、それら時代の流れを先取りし、妥協することのない商品開発を行ってまいりました。また我が国における最優先課題とも位置付けられる地球温暖化防止の問題にも、住宅産業のリーディングカンパニーとして率先して取り組んでまいりました。しかしながら、リーマン・ショック以降、世界経済の同時減速による企業業績の急激な悪化やそれに伴う雇用環境の悪化等により実体経済までもが大きく影響を受け、住宅市場においても大幅な縮小を余儀なくされました。

このような事業環境の中、今まで以上に多様化するマーケットに対応すべく、事業ポートフォリオを拡大し、同時に累積販売戸数200万戸の実績を経営資源とし、持続的な成長を目指して、中期経営計画を策定しました。

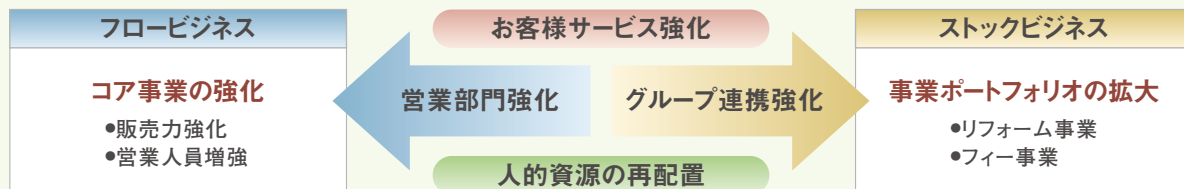
中期経営計画に基づく業績目標

	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期
売上高	1兆4,400億円	1兆5,000億円	1兆6,000億円
営業利益	510億円	570億円	680億円
経常利益	500億円	600億円	750億円
当期純利益	270億円	340億円	420億円
R O A	3.85%	4.22%	4.96%
R O E	3.73%	4.56%	5.46%
E P S	39.96円	50.31円	62.15円



① グループ連携の強化 《コア事業の強化と事業ポートフォリオの拡大》

グループ連携の強化により積水ハウスグループの総合力を強化します。



② 環境配慮型住宅を事業拡大のドライバーに 《グリーンファースト戦略》



積水ハウスは創立以来、常に安全・安心・快適を追求し続けてきた功績が認められ、「エコ・ファースト企業」に認定されました。当社の技術力と提案力により、お客様に対し3つのメリットを提案する「グリーンファースト戦略」を展開することで、快適な暮らしと、環境配慮を実現します。



③ 全社構造改革の推進

「現場力の強化による収益構造の改革」4つのテーマ

- 販売力強化に向けたお客様対応力の向上
- 生産部門集約化による生産性の向上
- 本社部門のスリム化を中心とした構造改革
- グループ全体の連携強化による収益力の向上

「経営資源【人員の強化】」

- 住宅マーケットに最適な組織体制の再構築及び人員のシフト
- 営業人員の増強
- 新規または拡大する事業部門の人材育成と人員の増強
- グループ全体の連携強化を図るためのジョブローテーション

④ 業務効率及び生産効率の改善、及びコストダウン

- 2009年3月の滋賀工場の生産機能停止による工場稼働率の改善
- 継続したコスト削減による販管費率の抑制
- 情報システムの統合・工場のオートメーション化による業務効率向上
- 工業化住宅請負事業の営業利益率改善

事業ポートフォリオの拡大

今まで以上に事業分野を明確化し、各事業それぞれを強化して、強固な事業体質にします。

工業化住宅請負事業

鉄骨戸建 請負事業
木造戸建(SW) 請負事業
賃貸住宅(SHM) 請負事業

不動産販売事業

戸建分譲事業	分譲マンション事業
建売・売建事業	グランドメゾン等 マンション販売事業
海外事業	都市開発事業
オーストラリア 中国	フロー ストック
ロシア その他	

不動産賃貸事業

フィー事業
マスターリース・ サブリース事業
仲介事業

その他事業

リフォーム事業
当社戸建リフォーム
当社賃貸住宅リフォーム
その他リフォーム
セカンドブランド事業
RC・エクステリア等

事業区分別売上高計画

(単位:百万円)

		2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	
工業化住宅請負事業	鉄骨戸建請負事業	330,000	342,000	365,000	
	木造戸建(SW)請負事業	108,000	120,000	125,000	
	賃貸住宅(SHM)請負事業	232,000	233,000	235,000	
	小計	670,000	695,000	725,000	
不動産販売事業	戸建分譲事業	170,000	176,000	182,000	
	分譲マンション事業	56,000	60,000	55,000	
	小計	226,000	236,000	237,000	
不動産賃貸事業	フィー事業	362,000	380,000	400,000	
	リフォーム事業	当社戸建リフォーム事業	50,000	55,000	60,000
		当社賃貸住宅リフォーム事業	23,000	26,000	30,000
		その他リフォーム事業	18,000	24,000	30,000
小計	91,000	105,000	120,000		
その他事業	セカンドブランド事業	5,000	10,000	15,000	
	RC・エクステリア・仲介事業/保有 固定資産による賃貸事業/その他・消去	86,000	74,000	103,000	
合 計		1,440,000	1,500,000	1,600,000	

※上記表はセグメント主要項目を抜粋した計画です。

住環境に新たな快適性と価値をプラス 戸建住宅に向けた2つの新提案を開始

LED照明の積極導入により住空間提案に革新的な広がりを実現 関東・住まいの夢工場に全灯LEDのモデル住宅第一号を建設

長寿命かつ省エネで、環境志向の光源として期待が高まるLED。小型でありながら輝度や制御性が高いという特性は、単なる従来光源からの置き換えにとどまらず、これまでの光源では提案しにくかった空間演出を可能にします。積水ハウスはこのLEDを積極採用し、さまざまな生活シーンに合わせて明るさや演出を自由に変えることによる、インテリア・エクステリアまでを含めた一体的かつ革新的な、住まいの「あかり」提案を開始しました。第一弾として、関東・住まいの夢工場に全灯LED照明のモデル住宅「くらしのあかり館」を2009年12月にオープンさせるとともに、環境配慮型住宅「グリーンファースト」の新たな仕様として販売を開始。全灯LED照明にすると、従来の白熱灯・蛍光灯併用の一般的な住宅と比べて、照明利用時のCO₂排出量と電気代をともに78%削減。政府が掲げる2012年をめどにした白熱灯廃止に向け、取り組みを進めます。

戸建住宅初「ケミレス®(プロトタイプ) 認証」取得 空気環境配慮住宅(ケミケア仕様) 発売開始

千葉大学と共同で進める「ケミレスタウン®・プロジェクト」推進のために建設した、「ケミレスハウス®」実証実験棟の「キッチン・リビングルーム」と「洋室(寝室)」が、シックハウス対策済み戸建住宅のプロトタイプ認証第1号として、NPO法人ケミレスタウン推進協会より認証を受けました。

また、住宅性能表示制度の特定測定物質として定められた5つの化学物質(ホルムアルデヒド、トルエン、キシレン、エチルベンゼン、スチレン)の居住時の濃度を、厚生労働省指針値の2分の1以下に抑えることを目標とした「空気環境配慮住宅(ケミケア仕様)」を2009年11月より発売。大人の約2倍の負荷が身体にかかると言われ、家で過ごす時間も長い子どもの基準で配慮することで、大人にとっても健やかでやさしい空気環境を実現します。

※「ケミレス」「ケミレスタウン」「ケミレスハウス」はNPO法人次世代環境健康学センターの登録商標です。



積水ハウスの取り組みは社会から高く評価されています

《2009年の主な受賞実績》

平成21年度「リデュース・リユース・リサイクル推進功労者等表彰」「内閣総理大臣賞」受賞

- 積水ハウスグループ及び協力工事店等が一丸となり推進した取り組み内容に高い評価

工業化住宅のライフサイクル全般（部材生産、新築施工、アフターメンテナンス、リフォーム、再生住宅）での、資源循環の取り組みが評価され、3Rにおいて顕著な実績を上げた者を表彰する同賞の最高位を、住宅業界としては初めて受賞しました。



「グリーンファースト」が「第6回エコプロダクツ大賞」「エコプロダクツ大賞推進協議会会長賞」を受賞

- 日本最大級の環境展示会「エコプロダクツ2009」において受賞環境負荷低減に配慮した優れた製品やサービス（エコプロダクツ）を表彰し、さらなる開発・普及を目的とした「エコプロダクツ大賞」（主催：エコプロダクツ大賞推進協議会）。高効率設備、燃料電池、太陽光発電システム等を備え、CO₂排出量を50～100%削減できる可能性があること、住宅部材の3Rに積極的に取り組み、庭づくり・まちづくりのために日本在来樹種の植樹を推進していることなどが高く評価されたものです。

オリジナル瓦型太陽光発電システムが「2009年度グッドデザイン賞」を受賞

「木材調達ガイドライン」10の指針が「第1回生物多様性日本アワード」「優秀賞」受賞

今、「日本が誇るべき企業100社」日本財団調査で第一位を獲得

- 「世界に誇る日本のCSR先進企業実態調査（2009）」CSRLレーティングで1位に

日本財団が企業各社のCSRの取り組みについて質的評価を行った結果、積水ハウスがランキング1位に選ばれました。評価対象は、東証一部上場企業1,725社から選出された103社。環境配慮を始めとする当社のCSRの取り組みが、東証一部上場企業1,725社中1位の評価を得たということになります。

木材調達に関する取り組みが「第11回グリーン購入大賞」「優秀賞」を受賞

横浜市のマンション「グランドメゾン東戸塚」が「第29回緑の都市賞」「国土交通大臣賞」受賞

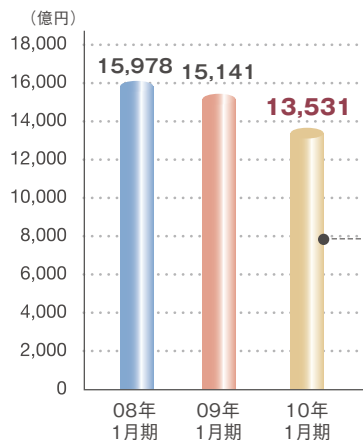
業績ハイライト(連結)



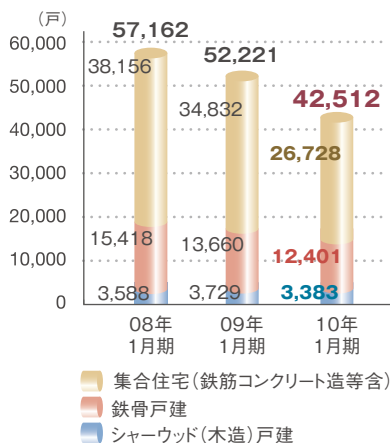
当期のポイント

さまざまな住宅取得支援策が打たれるものの、厳しい市場環境により受注回復が遅れ減収となりました。利益につきましては、計画を上回るコスト削減を達成する一方、減収の影響に加え、地価下落の影響からたな卸資産評価損を売上原価に計上した結果、純損失となりました。

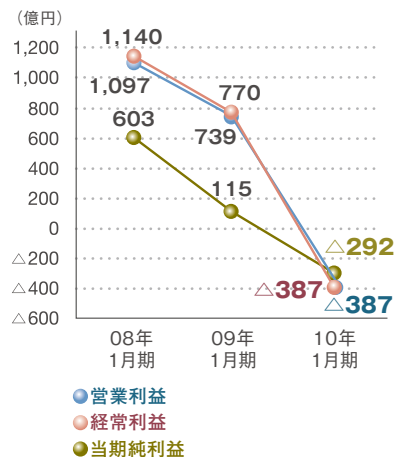
売上高



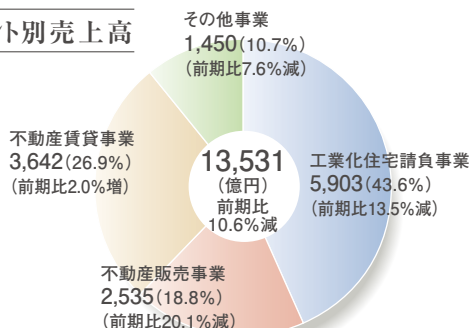
販売戸数実績(個別)



営業利益・経常利益・当期純利益



セグメント別売上高



〈セグメント別のポイント〉

- 工業化住宅請負事業：戸建住宅では消費者マインドの悪化により、シャーメゾン(賃貸住宅)では金融危機後の融資環境の悪化から前期比減収となりました。
- 不動産販売事業：不動産市況や所得環境の悪化の影響を受け、分譲戸建および分譲マンション販売はともに低調に推移しました。開発事業においても前期比大幅減収となりました。
- 不動産賃貸事業：低迷する賃貸住宅市場の影響から入居率は低下したものの、積和不動産各社による一括借り上げ及び管理戸数が堅調に増加したため前期比増収となりました。
- その他事業：リフォーム事業では増収となりましたが、RC造等の請負事業では土地所有者の資産活用に対する模様眺めが続き、全体として前期を下回りました。

連結財務諸表

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
13,531 億円 前期比 -10.6%	△387 億円 前期比 —	△387 億円 前期比 —	△292 億円 前期比 —

■ 連結貸借対照表の要旨

(当期: 2010年1月31日現在 前期: 2009年1月31日現在)

(単位:百万円)

科目	当期	前期	増減	科目	当期	前期	増減
資産の部				負債の部			
● 流動資産	850,933	951,200	△100,267	● 流動負債	460,466	302,576	157,890
● 固定資産	503,012	436,036	66,976	● 固定負債	177,184	330,530	△153,346
有形固定資産	342,233	277,808	64,425	● 負債合計	637,650	633,107	4,543
無形固定資産	9,070	9,181	△111	純資産の部			
投資その他の資産	151,708	149,046	2,662	● 純資産合計	716,295	754,130	△37,835
資産合計	1,353,946	1,387,237	△33,291	負債及び純資産合計	1,353,946	1,387,237	△33,291

■ 連結損益計算書の要旨

(当期: 2009年2月1日～2010年1月31日)
(前期: 2008年2月1日～2009年1月31日)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
売上高	1,353,186	1,514,172
● 売上原価	1,196,849	1,222,923
● 販売費及び一般管理費	195,091	217,288
営業利益	△38,754	73,960
● 営業外収益	6,353	9,000
● 営業外費用	6,357	5,888
経常利益	△38,758	77,072
● 特別利益	6	—
● 特別損失	7,668	49,448
税金等調整前当期純利益	△46,421	27,623
● 法人税、住民税及び事業税	8,698	15,519
● 法人税等調整額	△25,869	553
● 少数株主利益	26	34
当期純利益	△29,277	11,516

■ 連結キャッシュ・フロー計算書の要旨

(当期: 2009年2月1日～2010年1月31日)
(前期: 2008年2月1日～2009年1月31日)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
営業活動によるキャッシュ・フロー	55,402	37,003
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26,472	△46,352
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,969	73,630
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,151	—
現金及び現金同等物の増加額	24,112	64,281
現金及び現金同等物の期首残高	124,517	60,236
現金及び現金同等物の期末残高	148,630	124,517

■ 配当金

第59期(2010年1月期)の期末配当につきましては、誠に遺憾ながら無配とさせていただきます。

(当期の配当は昨年9月に支払済の中間配当1株当たり10円のみ年間10円となりました)

尚、第60期(2011年1月期)の配当は中間配当8円に加え記念配当5円、期末配当8円(年間21円)を予定しております。

株式の状況 (2010年1月31日現在)

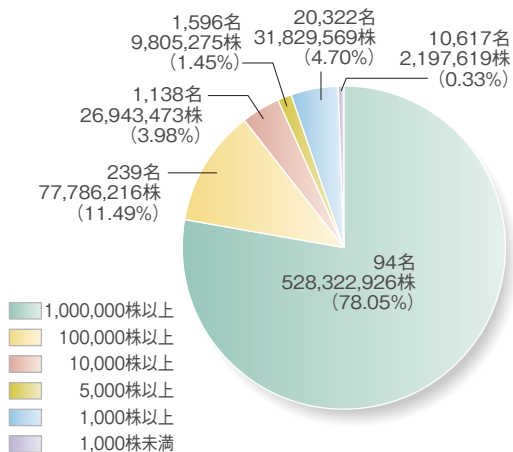
■ 株式の総数等

発行可能株式総数	1,978,281,000株
発行済株式の総数	676,885,078株
株主数	34,006名
株主1人当たり持株数	19,905株

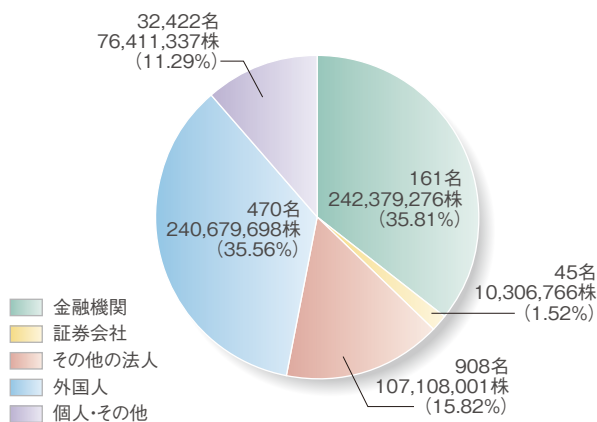
■ 大株主(上位10名)

株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
積水化学工業株式会社	72,168,727	10.66
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	37,717,000	5.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	37,181,000	5.49
ザバンクオブニューヨークメロンアズデポジタリー バンクフォーデポジタリーレシートホルダーズ	26,749,159	3.95
第一生命保険相互会社	16,158,730	2.39
ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー) サブアカウントアメリカンクライアント	15,792,435	2.33
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505225	14,761,772	2.18
積水ハウス育資会	14,272,864	2.11
株式会社三菱東京UFJ銀行	13,624,515	2.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	11,953,000	1.77

■ 所有株数別株式分布状況



■ 所有者別株式分布状況



役員 (2010年4月28日現在)

代表取締役会長兼CEO 和田 勇
 代表取締役社長兼COO 阿部 俊則
 取締役 町田 勝彦
 取締役兼専務執行役員 和田 純夫
 取締役兼専務執行役員 稲垣 士郎
 取締役兼常務執行役員 平林 文明
 取締役兼常務執行役員 内田 隆
 取締役兼常務執行役員 寺田 順一
 取締役兼常務執行役員 伊久 哲夫
 取締役兼常務執行役員 黒木 大二
 取締役兼常務執行役員 吉田 憲五

常任監査役 岩崎 正
 常任監査役 久保田 芳郎
 監査役 土肥 孝治
 監査役 三枝 輝行
 監査役 満生 英二

常務執行役員 山田 新一
 常務執行役員 寺崎 明久
 執行役員 飯島 美嗣
 執行役員 山口 英大
 執行役員 高塚 善数
 執行役員 本村 勉
 執行役員 石井 直樹
 執行役員 石岡 孝伸
 執行役員 老川 正昭
 執行役員 宮本 淳之
 執行役員 勝呂 文康
 執行役員 吉崎 道夫
 執行役員 中野 啓吾
 執行役員 浅野 光太郎
 執行役員 山田 寿夫
 執行役員 松島 雄一
 執行役員 藤原 元彦
 執行役員 三谷 和司
 執行役員 中田 孝治
 執行役員 岩田 晴幸

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 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	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・大阪・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)にお問合せください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種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)にお問合せください。
- 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。

株主優待制度のご案内

当社は、以下の株主優待制度を実施しております。制度の詳細は、当社インターネットホームページ(>企業・IR情報>株主情報)にて公開しております。ご不明な点は下記窓口にお問合せください。

●株主優待贈呈制度

1月末時点で1,000株以上ご保有の株主様に対し、同年10月下旬から11月上旬にかけて、1名当たり5kgの「魚沼産コシヒカリ(新米)」を贈呈いたします。

●株主優待ポイント制度

1月末、7月末時点で100株以上ご保有の株主様に対し、それぞれ4月末、9月末に、当社グループとの取引^(※)時に値引きとしてご利用いただけるポイントを、保有株数に応じて付与いたします。

(※)2009年8月1日より、当社グループが施工・販売した建物以外のリフォーム工事にも対象を拡大し、積和建設各社・グリーンテクノ積和各社との取引にも、ご利用いただけるようになりました。

お問合せ窓口

積水ハウス株式会社 株主優待事務局(法務部内)

TEL.0120-559-990 通話料無料

ご利用時間 9:00~11:55、13:00~18:00

(但し、土日祝日、年末年始休及び夏季休暇中にご利用頂けません)

会社概要

(2010年4月1日現在)

社名	積水ハウス株式会社	主な子会社	●不動産の売買、賃貸、仲介 積和不動産東北株式会社 積和不動産株式会社 積和不動産中部株式会社 積和不動産関西株式会社 積和不動産中国株式会社 積和不動産九州株式会社	●住宅のリフォーム 積水ハウスリフォーム株式会社		
設立年月日 (実質上)	1960年8月1日				●住宅の施工 積和建設東京株式会社	
資本金	1,865億5,419万円					●土地測量、地盤調査、エクステリア ランドテック積和株式会社 グリーンテクノ積和株式会社
従業員数	15,374名					

主な事業所

●東京支社

〒107-0052 東京都港区赤坂四丁目15番1号
(赤坂ガーデンシティ)
TEL. (03) 5575-1700 (代)

●東京シャーメゾン事業本部

〒151-8070 東京都渋谷区代々木二丁目1番1号
(新宿マインスタワー)
TEL. (03) 5352-3220

●東関東営業本部

〒261-7119 千葉県美浜区中瀬二丁目6番地
(WBGマリブイースト)
TEL. (043) 350-1811

●中部第二営業本部

〒422-8067 静岡県駿河区南町18番1号
(サウスポット静岡)
TEL. (054) 284-1222

●関西シャーメゾン事業本部

〒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

●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

●ストック事業部

〒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) 6440-3418

●東北営業本部

〒980-0014 仙台市青葉区本町二丁目15番1号
(ルナール仙台)
TEL. (022) 265-1705

●神奈川営業本部

〒220-8120 横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号
(横浜ランドマークタワー)
TEL. (045) 650-7311

●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

●北陸営業本部

〒920-0853 金沢市本町二丁目15番1号
(ボルテ金沢)
TEL. (076) 221-8181

●中国営業本部

〒730-0041 広島市中区小町1番25号
(タケタ広島ビル)
TEL. (082) 248-4330

●マンション事業本部

〒160-0023 東京都新宿区西新宿一丁目20番2号
(ホウライビル)
TEL. (03) 6302-3621

●国際事業部

〒531-0076 大阪市北区大淀中一丁目1番93号
(梅田スカイビル ガーデンシティ)
TEL. (06) 6440-3723

●東京営業本部

〒151-8070 東京都渋谷区代々木二丁目1番1号
(新宿マインスタワー)
TEL. (03) 5352-3200

●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

●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) 265-1291

●関西営業本部

〒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

●四国営業本部

〒761-8062 高松市室新町1019番地1号
TEL. (087) 867-5101

●開発事業本部

〒107-0052 東京都港区赤坂四丁目15番1号
(赤坂ガーデンシティ)
TEL. (03) 5575-1800

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) <http://www.sekisuihouse.co.jp/>