

積水ハウス株式会社

第74期 報告書

2024.02.01 > 2025.01.31

BUSINESS REPORT

ビジネスレポート

世界一の「顧客基盤」を、より強く。 他の追従を許さない成長、飛躍へ。 唯一無二の価値創造、 新たな挑戦が始まります。

第6次中期経営計画の最終年度がスタートしました。

基本方針とする「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」。

この両輪がバランスよく、それぞれに進展し、

2024年度はすべてのビジネスモデルで増収増益となり、過去最高を更新。

業績は堅調に推移しています。

また、既存事業、新規事業ともに

“次”につながる「拡張」が成果を上げていることにも

確かな手応えを感じ、自信を深めています。

2025年度は、積水ハウスグループのコアコンピタンスのひとつ、

「顧客基盤」の一層の強化に動き出しています。

国際事業では、グローバルビジョンである

“「わが家」を世界一幸せな場所にする”の実現に向けたサブビジョン

“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”するための

体制づくりが本格化します。

第7次中期経営計画を見据え、この1年を新たな飛躍への足固めの年にする。

強い決意を胸に、持続的な価値創造にまい進します。

トップメッセージ

代表取締役兼CEO
社長執行役員

仲井 嘉浩

TOP MESSAGE

長年にわたる人財育成の賜物。 堅調な成長を実現する総合力。

国内の“安定成長”を支える請負型ビジネスの柱、戸建住宅は、物価高、資材高など住宅業界にとって厳しい状況が続く中、増収増益と堅調に業績を伸ばしています。その推進力となっているのが、徹底したお客様ファーストのDNAのもとに培われた当社のコアコンピタンス「技術力」「施工力」「顧客基盤」です。これらを背景に、営業や設計の提案力、商品や施工品質、アフターサービスはますます高いレベルに向かい、お客様からの信頼獲得につながっています。このような卓越した総合力は、一朝一夕にでき上がるものではありません。長年にわたる人財育成の賜物だと自負しています。

賃貸住宅「シャームゼン」は、将来にわたって入居需要の見込まれる都市部にリソースを集中するエリア戦略が功を奏し、受注は好調です。すべての入居者がメリットを享受し、実感できる入居者売電方式「シャームゼン ZEH」も全受注の約8割を占めるなどブランド価値向上に寄与しています。

賃貸住宅のオーナー様の資産を守り、その価値を最大化することも私たちの重要な使命です。そうした点もふまえ、今年2月、積水ハウス不動産グループを再編し、賃貸事業の専門会社「積水ハウスシャームゼンPM」を誕生させました。「PM」とは「プロパティ・マネジメント」の

略。この社名には、「日本一のプロパティ・マネジメント会社を目指す」という私たちの強い意志が込められています。

今後、DX化推進を含め、ハード、ソフト両面からのアプローチで、オーナー様はもちろん、“シャームゼンを選んでもいただいた”入居者様へのサービス拡充に注力。ストック型ビジネスの核として、全国70万戸以上の管理戸数を擁する賃貸住宅管理事業を安定的に成長させ、「シャームゼンブランド」の価値向上に努めます。

国内技術陣の精鋭部隊を米国へ。 積水ハウステクノロジーの拡がりに期待。

昨年4月、米国大手上場ビルダーのM.D.C. Holdings, Inc. (MDC社) を、積水ハウスグループに迎え入れ、計4社のビルダーで米国戸建事業を展開することとなりました。海外の“積極的成長”を加速させるこの基盤の上に、米国戸建住宅業界の“当たり前”を変えるGame Changerになるという意欲的なシナリオを重ね合わせ、“積水ハウステクノロジー”の移植に向けた歩みを着実に進めています。

国内同等の品質で展開するオリジナル木造住宅ブランド「SHAWOOD (シャールウッド)」は、積水ハウステクノロジーを最も体現する商品です。その圧倒的な品質が高く評価され、カリフォルニア州の分譲地サマーズベン



カリフォルニア州分譲地内の「SHAWOOD (シャールウッド)」

ドでの販売も順調に進んでいることから、販売エリアを徐々に拡大しています。

現地で主流の2×4 (ツーバイフォー) 住宅に積水ハウステクノロジーを搭載する「New 2×4 by Sekisui House」に関しては、まずは設計品質と施工品質を向上させることが優先課題です。現地には技術陣の精鋭を多く派遣し、現地スタッフとの対話が日々くり返されており、設計基準や施工検査基準などの制定に向けて、順調に進捗しています。そうした基盤を整備した上で、2031年度には年間2万戸の戸建住宅の供給を目指します。

これは現在の日本国内における戸建住宅供給数の約2倍に相当する数字。米国での事業がこのまま順調に成長すれば、海外売上比率は2023年度の16%から2031年度には45%程度へと大きく躍進する見込みを立てています。

また、グループビルダー4社と積水ハウスのベクトルは完全に一致しており、営業、技術、管理の各分野における機能統合に向けたさまざまな検討も進んでいます。米国の住宅需要は、景気や金利動向、政策方針に左右されることはあるものの、積水ハウステクノロジーの優位性が揺らぐことはなく、巨大市場での支持拡大と持続的成長の実現を確信しています。

私たちの強み、3つのコアコンピタンス。 さらに磨きをかけ、第7次中期経営計画へ。

冒頭にも触れた「技術力」「施工力」「顧客基盤」の3つのコアコンピタンスは、積水ハウスグループによる唯一無二の価値創造の源泉であり、先人たちが長年にわたる革新と挑戦によって築き上げてきた私たちの宝です。

私は現在のグローバルビジョンを制定したときから、一貫して3つのコアコンピタンスにさらに磨きをかけるべく商品開発や組織改革を実施してきました。そして、第7次中期経営計画への足掛かりとなる今年度は「顧客基盤」の強化に力を注ぎます。

その一環として、2月1日付で2つの組織再編を行いました。ひとつは、住宅の定期点検やアフターメンテナンスを担うアフターサービス部門を「積水ハウスサポートプラス」として分社化しました。現状の“サポート”に高付加価値を“プラス”するLTV（Lifetime Value：顧客生涯価

値）の向上を図る体制を整えました。

もうひとつは、積水ハウス不動産グループ。「積水ハウスシャーメゾンPM」に加え、地域ごとに6社に分かれていた仲介・不動産部門は「積水ハウス不動産」1社に集約し、地域No.1の「住まい」に強い不動産会社を目指します。

また、「顧客基盤」の強化には、積水ハウスグループの“多様なチカラ”が不可欠です。グループ連携をこれまで以上に徹底することはいうまでもありません。

自らの強みを確かめながら、足元をがっちり固める。さらに、先の未来にもしっかりと目を向けていきます。業界のリーダーとして、関係するすべてのサプライヤーや関連機関をリードして進める息の長い取り組み、家がまた次の家の資源になる“House to House”プロジェクトを住宅業界として初めて宣言しました。3万点以上にもなる家の部材を見直し、リサイクル部材だけで家づくりを完結させる。積水ハウス創立90周年となる近未来、2050年の実現に向けて推進します。

また、木造住宅の耐震性向上に貢献する業界初の共同建築事業「SI事業」は、全国展開に向け、今年1月、新たに3社とパートナー締結を行いました。独自の耐震技術「ダイレクトジョイント構法」を高精度な施工技術とともに供与。耐震等級3を取得しながら、大開口の豊かなリビング空間も可能になります。現状は、まだ小さな歩みです。しかし、計8社のパートナー企業との信頼の絆の



「循環する家 (House to House)」プロジェクト

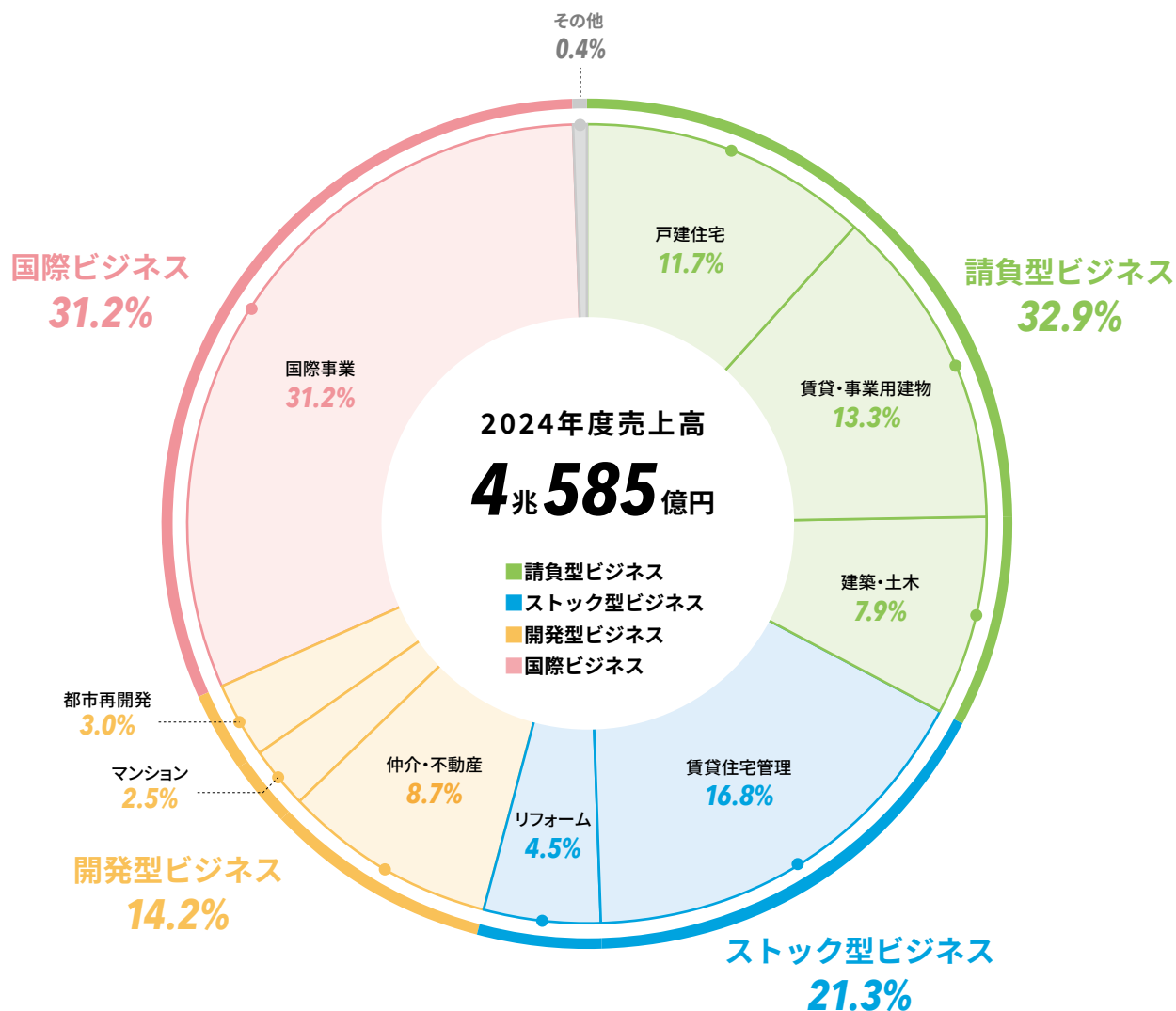
先には、お客様の大きな安心と満足があります。地震大国・日本における良質な住宅ストック形成への着実な前進だと考えています。

積水ハウスグループには、私たちだけにできること、私たちだからやらなければいけないことがあります。その原動力になるのは、やはり自律した従業員の活躍。お客様の幸せを考え、常にアンテナを張り巡らせている従業員が、イノベーションの芽となるアイデアを一番持っています。事実、たくさんのアイデアが、当社の創発型表彰制度「SHIP」などの取り組みを通じて生まれています。働きやすい職場環境はもちろん、従業員の自律と成長を促すサポートに一層努めてまいります。

イノベーションで、新しい価値を生み出す。コミュニケーションで、アイデアを育てる。積水ハウスグループの新たな成長、飛躍に、どうぞご期待ください。

積水ハウスグループの事業ポートフォリオ

2024年度売上高 構成比



各ビジネスの概要および通期売上高・営業利益の状況



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。

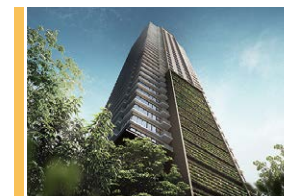
2024年度
売上高 **1兆3,490億円** 営業利益 **1,430億円**



ストック型ビジネス

賃貸住宅の質の高い管理や住宅のリフォーム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。

2024年度
売上高 **8,709億円** 営業利益 **834億円**



開発型ビジネス

魅力的なエリアで、住宅用地や高品質なマンション、オフィスビル等を開発し、良質なまちづくりに貢献します。

2024年度
売上高 **5,825億円** 営業利益 **702億円**



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。

2024年度
売上高 **1兆2,785億円** 営業利益 **789億円**

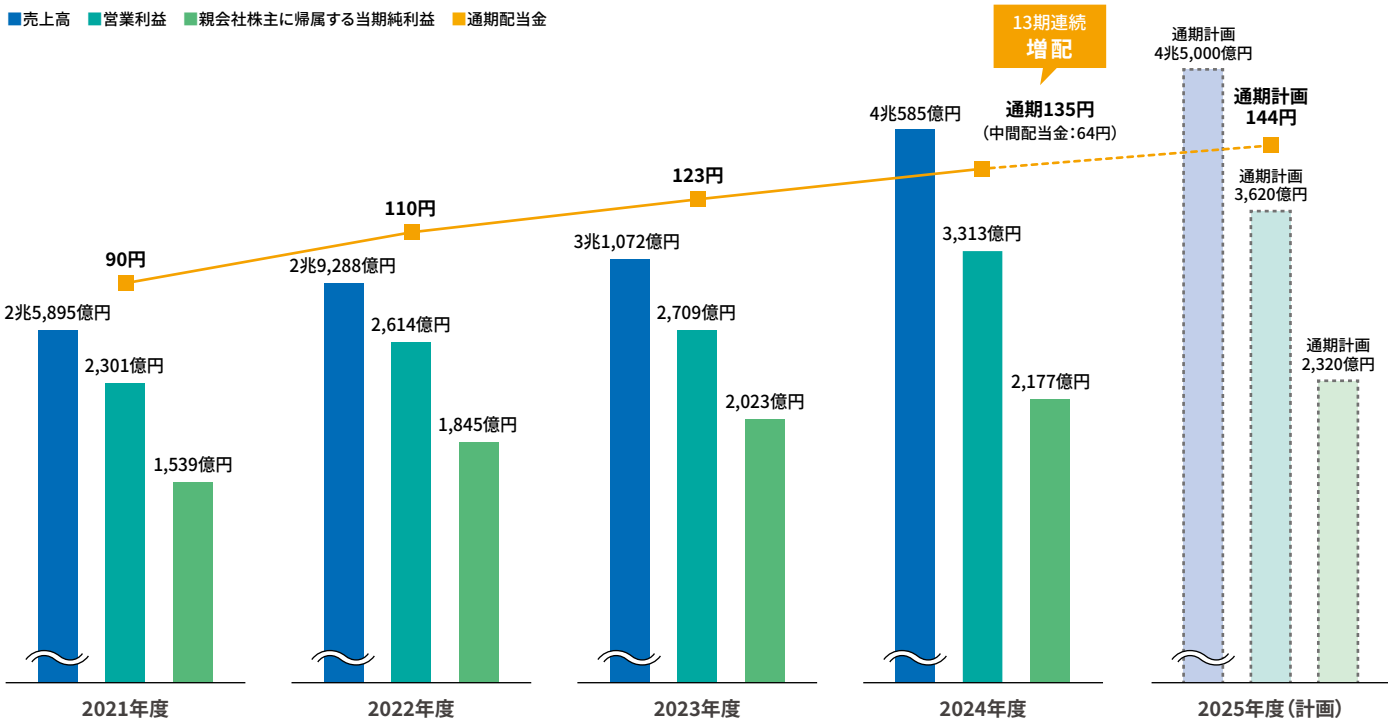
業績報告

連結決算ハイライト

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	累積建築戸数(国内)	累積建築戸数(海外)
前年度比 +30.6%	前年度比 +22.3%	前年度比 +12.4%	前年度比 +7.6%	前年度末比 +31,615 戸	前年度末比 +13,039 戸
4兆585億円	3,313億円	3,016億円	2,177億円	264万9,752戸	5万7,085戸

2024年度は、国際金融資本市場の動向や地政学リスク等に注視が必要な状況が続くなか、世界経済は総じて堅調に推移し、雇用・所得環境の改善もあり、緩やかに回復しました。この状況下、当社はグローバルビジョン“「わが家」を世界一幸せな場所にする”の実現に向け、「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」を基本方針として高付加価値提案を積極的に推進した結果、国内外の既存ビジネスの成長に加え、完全子会社化した米国MDC社の寄与もあり、売上高は4兆円を突破し、営業利益・当期純利益ともに過去最高を達成しました。利益成長に伴い、一株あたりの年間配当は前年度比プラス12円の135円と、13期連続の増配を実現しました。

■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)

	2023年度末	2024年度末
流動資産	24,969	37,121
固定資産	8,558	10,967
資産合計	33,527	48,088
流動負債	11,380	15,556
固定負債	4,207	12,346
負債合計	15,587	27,902
純資産	17,940	20,185
負債・純資産合計	33,527	48,088

キャッシュ・フロー (単位:億円)

	2023年度	2024年度
現金及び現金同等物の期首残高	3,327	2,929
営業活動によるキャッシュ・フロー	156	628
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 691	△ 6,976
財務活動によるキャッシュ・フロー	64	7,209
現金及び現金同等物に係る換算差額	71	112
現金及び現金同等物の期末残高	2,929	3,903

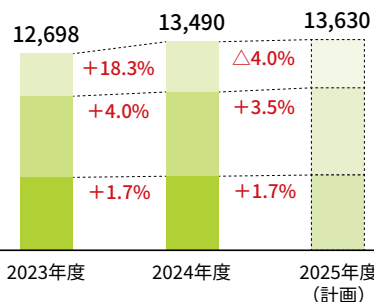
セグメント別業績報告

請負型ビジネス

(単位:億円)

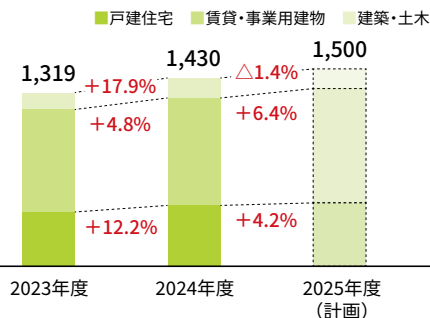
売上高

すべての事業で増収。戸建住宅は高付加価値提案で受注好調。賃貸・事業用建物は法人向けの建物を中心に受注好調。建築・土木は受注チャネルの拡大で着実に受注を獲得。



営業利益

戸建住宅は高付加価値提案の推進により利益率が改善し、増益。賃貸・事業用建物は出荷体制の強化を図り増益。建築・土木は大型工事の順調な進捗により増益。

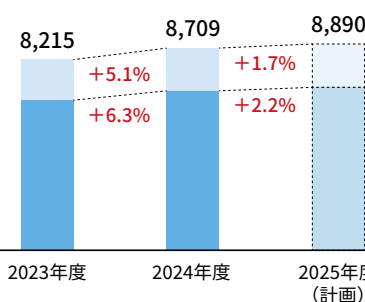


ストック型ビジネス

(単位:億円)

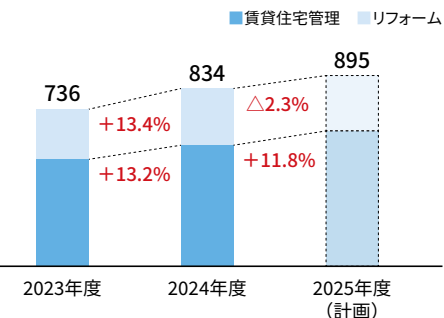
売上高

賃貸住宅管理・リフォームともに安定成長が継続。賃貸住宅管理は管理室数が順調に増加。リフォームは大型リフォームの増加が寄与し増収。



営業利益

賃貸住宅管理は増収および高水準な入居率を維持し増益。リフォームは賃貸向けに入居者入替時の資産価値向上リノベーション提案を継続推進するなど増益。

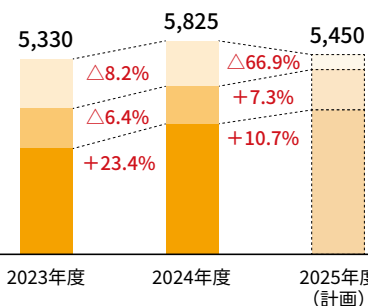


開発型ビジネス

(単位:億円)

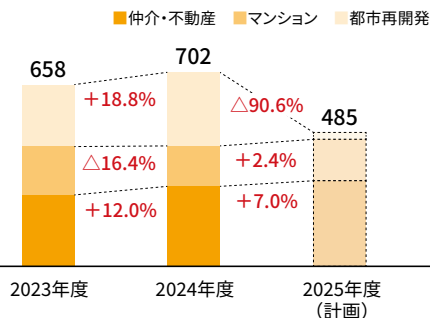
売上高

仲介・不動産は優良土地の積極仕入れ・拡販による不動産販売が寄与し、大幅な増収。マンションは計画通りに引渡しが進捗し、戦略エリアでの集中展開で販売も好調。都市再開発は物件売却が進捗。



営業利益

仲介・不動産は宅地分譲の成長により増益。マンションは計画通りに引渡しが進捗し、戦略エリアでの集中展開で販売も好調。都市再開発は物件売却益が増加し、増益。

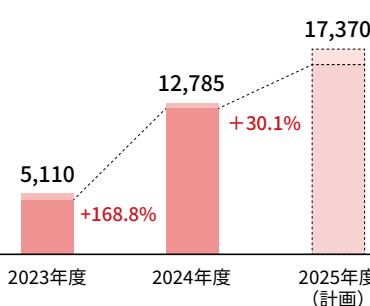


国際ビジネス

(単位:億円)

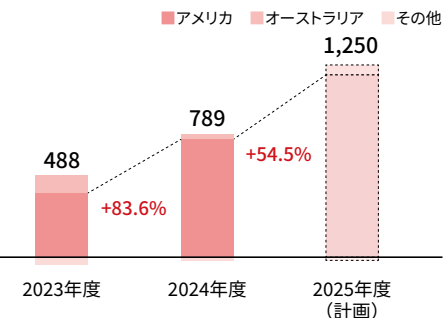
売上高

米国はMDC社連結化により戸建住宅が大幅増収、賃貸住宅開発も物件売却が進捗。豪州の事業は、大型開発物件を前期に引渡しした影響により減収。



営業利益

米国は既存ビルダーの増収および利益率改善に加え、MDC社の寄与で増益。豪州は開発事業の減収に伴い減益。





特集

つくり方から、つくりなおそう。「循環する家」がスタート

サーキュラーエコノミーへの移行に向けて、住宅業界初の「House to House」を宣言

積水ハウスは、「家がまた誰かの家に生まれ変わる『循環する家』 Circular Design from House to House」を宣言しました。これは、新築での資源投入の段階から、リサイクルできる部材を使うことにより、持続可能な家づくりを目指すというもの。今回は、住宅業界初のサーキュラーエコノミー※への取り組みをご紹介します。



※循環経済（サーキュラーエコノミー）とは、従来の3Rの取り組みに加え、資源投入量・消費量を抑えつつ、ストックを有効活用しながら、サービス化等を通じて付加価値を生み出す経済活動のこと。

地球環境を守る、新たなアプローチ 家づくりのすべての段階で資源循環を図る

将来の資源枯渇リスクや地球温暖化などの環境問題に対し、従来のリデュース・リユース・リサイクルの「3R」に加え、あらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図る、サーキュラーエコノミーへの関心が高まっています。社会・経済の仕組みを変える方法として、各国の政府やビジネス界が注目。使用済みペットボトルをリサイクルして再利用する「Bottle to Bottle」、車の構成部品を原材料に戻して新車の製造へと循環する「Car to Car」など、すでに多くの業界で、サーキュラーエコノミーへの転換がスタートしています。

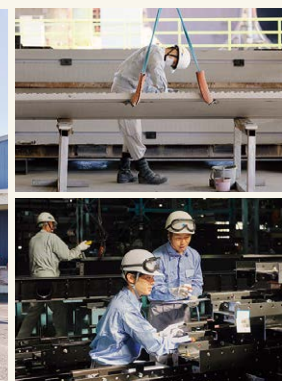
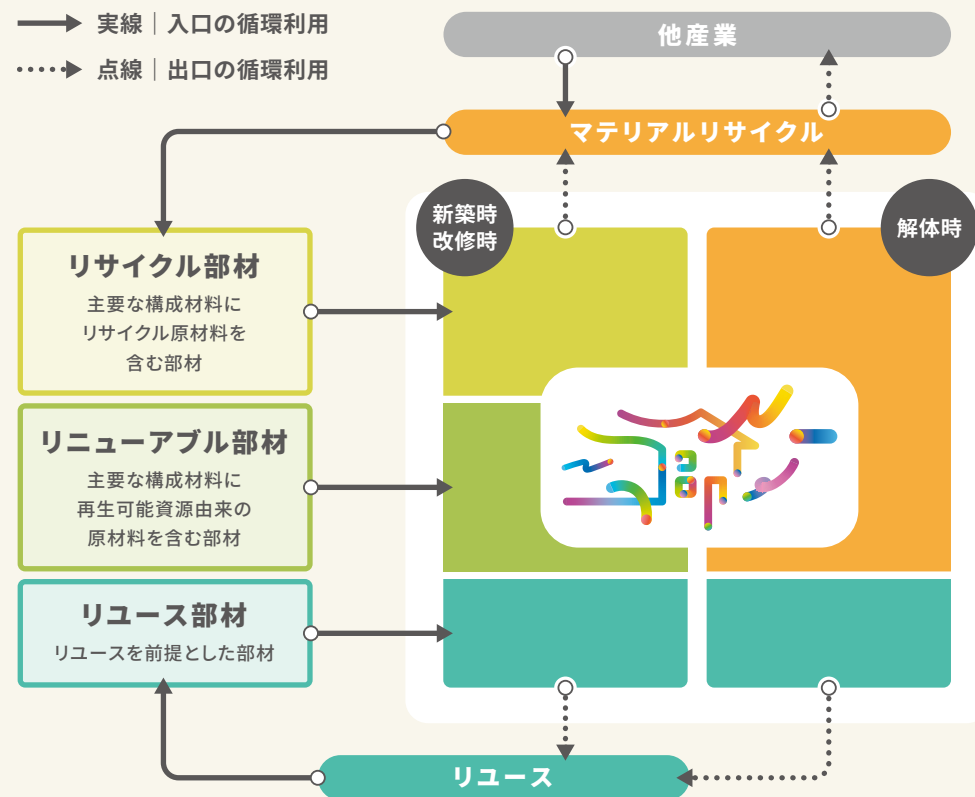
ところが、住宅業界においてはこれまで、導入が難しいとされてきました。それは、木材・金属・ガラス・壁クロスなど3万点以上の部材※が使われていること、広範かつ多数のサプライヤーが存在すること、幅広い素材を組み合わせた複合材が多く使われていることなどが理由です。マテリアルリサイクルを実現するには、これら一つひとつ

の部材をさらに分解・分別し、素材ごとにリサイクルするという非常に高いハードルがあります。

そのような中、積水ハウスは2024年12月4日、住宅業界におけるサーキュラーエコノミー実現のけん引役となるべく、具体的なアクション「循環する家 (House to House)」と、2050年までの達成目標を住宅業界で初めて宣言しました。「House to House」とは、全段階で資源の利用を見直し、リサイクル部材(リユース、リニューアブル等を含む)だけで構成される家づくりを実現する活動のこと。確かな供給体制を構築し、持続的な資源利用を図ります。新築におけるすべての部材を見直し、循環できる部材のみを使う家づくりはチャレンジングな試みであり、サプライヤーをはじめ関係者と協力しながら、サーキュラーエコノミーへの移行をリードしていきます。

※積水ハウスの軽量鉄骨戸建て住宅2階建て(延床面積162㎡)の場合。

「House to House」の概念



特設サイト
公開中!

アクセスは
\\ こちらから //



ゼロエミッション※システムを基盤に、 より難度の高い「資源循環」に挑む

積水ハウスは1999年、「人・街・地球」の調和する持続可能な未来を目指す「環境未来計画」を発表し、いち早く、事業を通じて環境負荷の低減に努めてきました。2004年、建設業界で初めて、廃棄物処理法の特例制度である「広域認定」を受けたことで、全国をひとつのエリアとして、効果的な廃棄物回収ができるようになりました。2005年7月には全国の廃棄物回収拠点が整い、施工現場のゼロエミッションは本格的に始動。自社管理の下、部材の再資源化に取り組んできた結果、1999年時点では住宅1棟の建設で発生していた約3.3tもの廃棄物は、現在では約1.6tと半減しています。

全国21か所に設置する資源循環センターは、施工現場で発生する廃棄物を回収し、分別・リサイクルするための施設です。廃棄物は、まず現場で27種類に分別され、同センターで60～80種類ほどに再分別されます。回収時には、すべての分別

袋にQRラベルを装着し、排出状況を集計・分析。廃棄物実測システムにより、リアルタイムにデータを把握することで、より有効な資源利用を進めています。

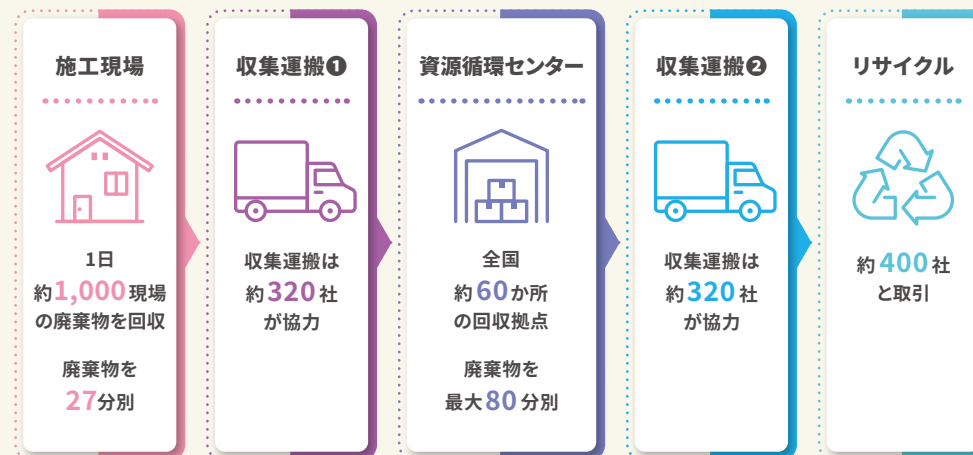
現在、当社が目指すべき資源循環には2つの柱があります。1つ目は、先鋭的なリサイクルの確立です。資源循環センターを中心とするゼロエミッションの実績をふまえ、これまで以上に資源循環を進化（深化）させていきます。2つ目は、サーキュラーエコノミーに沿った、再生資源による商品の開発です。より難度が高く、リサイクル部材のみで構成される商品と、構造部材等のリユースを含む商品の開発を目的としています。

積水ハウスは、ゼロエミッションシステムを基盤に、より高度な資源循環に挑戦しています。

※再利用などの活動を通して、廃棄物を限りなくゼロにする取り組みのこと。1994年に国連大学によって提唱された、日本発のコンセプトといわれています。

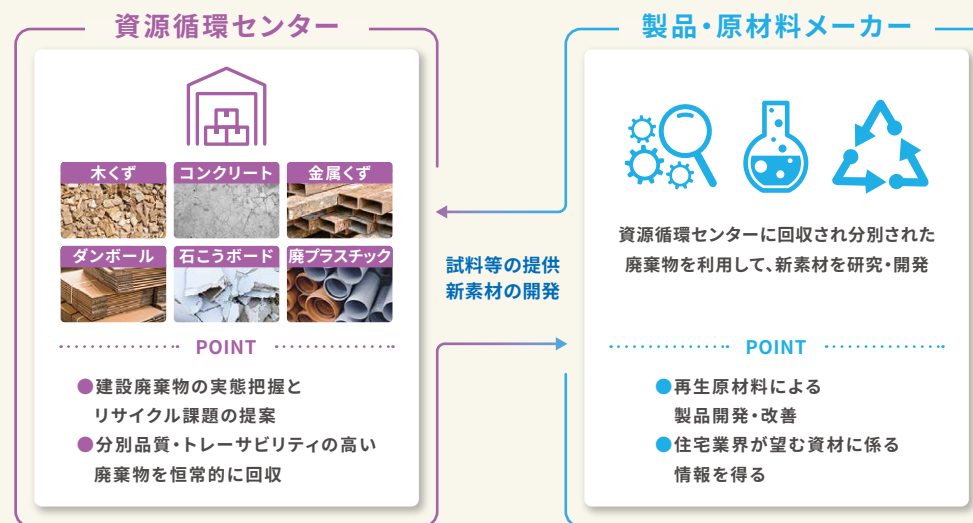
積水ハウスのゼロエミッションシステムのリサイクルフロー

広域認定制度を活用した施工現場廃棄物の100%リサイクル



積水ハウスが考えるサーキュラーエコノミー

“House to House”における資源循環センターの役割



スローガンは「つくり方から、つくりなおそう。」 2050年までの達成を目指す

このように、高度な資源循環に挑戦する積水ハウスは2つの柱により、資源循環に注力します。すでに、「循環する家（House to House）」の2050年までの実現に向け、具体的な取り組みを開始しています。

1つは、新たなリサイクル部材の開発に向けた、サプライヤーとの連携です。積水ハウスが資源循環センターの活動を通じて得たノウハウについて、説明会や施設見学などを通じて共有します。すでに10社以上の企業と、建材の開発や改善など具体的な検討を行っており、このうちメーカー2社との運用を開始しました。

もう1つは、東京大学との共同研究です。「House to House」の実現には、素材ごとの再利用状況や商品のリサイクル性に対するサプライヤーの実績など、多岐にわたる情報の収集が欠かせません。産学連携による共同研究により、現状分析を進めています。

「House to House」は、住まいの循環デザインを考えるプロジェクトです。積水ハウスはこれまで、住宅の長寿命化や資源の再利用、適正な原材料の調達など、地球環境に配慮した住まいづくりに努めてきました。この取り組みをさらに進化させ、サプライヤーや研究機関の方々と連携し、住宅業界のサーキュラーエコノミーへの移行をリードしていきます。住まいづくりは、その過程で多くの資源を費やします。住宅メーカーである私たちだからこそ、この問題から目をそらさず、正面から向き合う姿勢を持ち続けること。これからも幸せな住まいを問いかけ、あるべき住宅業界の姿を追求します。

つくり方から、つくりなおそう。これは、積水ハウスの考えるサーキュラーエコノミー「循環する家」のスローガンです。「家」は、未来への資源。積水ハウスはこれからも、持続可能な住まいづくりに挑戦します。

CIRCULAR DESIGN PROJECT

「House to House」を含む
サーキュラーエコノミー移行に向けた取り組み

CIRCULAR DESIGN PROJECT by SEKISUI HOUSE

住宅の長寿命化

長期優良住宅

長く良好な状態で住み続けるための措置を講じた性能の高い住宅



スムストック

優良な既存住宅を社会の共有資産として住み継ぐ仕組み



住宅部材と 原材料の循環利用

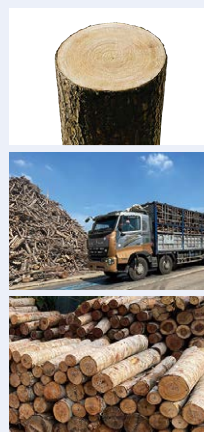
循環する家 House to House



自然資本の 持続可能な利用

フェアウッド調達

伐採地の森林環境や地域社会に配慮した木材・木材製品を調達



積水ハウスの耐震技術をオープン化 全国で良質な住宅ストックの形成を目指します

地震による被害が相次ぐ日本。今後も大地震が起こるリスクが指摘されています。その一方で、耐震性が不足している住宅が全国で約500万戸もあるといわれています。さらに、新耐震基準に基づいて建てられた建物の中でも、一部では地震による倒壊などの被害が発生しています。

こうした中、積水ハウスは日本全国に良質な住宅ストックを形成したいと考え、「SI-COLLABORATION(エスアイ-コラボレーション)」を誕生させました。この取り組みでは、先進技術を世の中に広くオープン化し、地域のパートナー企業と協業して事業を推進していきます。

住宅の耐震性において重要なスケルトン部分(基礎や躯体など)は、積水ハウスが高精度な施工を行い、インフィル部分(外装・内装・設備)はパートナー企業が担当します。これにより、積水ハウスの耐震技術や施工力と、パートナー企業の地域特性に応じた提案力や販売力を融合させた共同建築事業が実現。安全で安心な木造住宅を、幅広い地域のお客様に届けることが可能となります。

ワンランク上の耐震性

S

スケルトン部分(基礎・躯体)
積水ハウス

強い住まいを実現する構造材料

許容応力度計算を全邸で実施

高い施工精度

地域密着の提案力

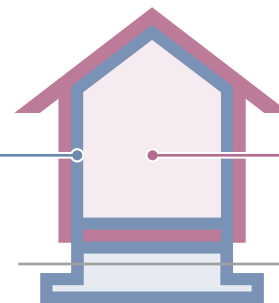
I

インフィル部分(外装・内装)+設備
パートナー企業

地域の特徴に合わせた間取り提案

暮らしを豊かにする内外装仕様

地域に密着した細やかなサービス



石塚ホームグループ
インカムハウス
販売エリア：富山・石川・福井

KANJU
販売エリア：兵庫・大阪

YTO-TEI
販売エリア：広島・山口・東部

YUYUHOME
販売エリア：福岡・佐賀・熊本

豊かき人生を創造する
土屋ホーム

販売エリア：宮城*
*SIの販売エリアは
2025年1月現在宮城のみ

積豊建設株式会社
SEKIYOKENSETSU
販売エリア：茨城

NOBLE HOME
販売エリア：茨城・栃木・千葉

SHOEI
KENSETSU
販売エリア：神奈川

2025年1月からは、3社と新たに提携を開始し、パートナーは8社に。これにより、東北から九州までのエリアで事業展開が可能になりました。2027年度に年間500棟、2029年度に年間1,000棟の販売を目指します。

● …販売エリア

※パートナー企業ごとの詳細販売エリアは特設ページよりお問い合わせください。

SI - COLLABORATION

SI-COLLABORATIONの特設ページ ▶
<https://www.sekisuihouse.co.jp/si-collaboration/works/>



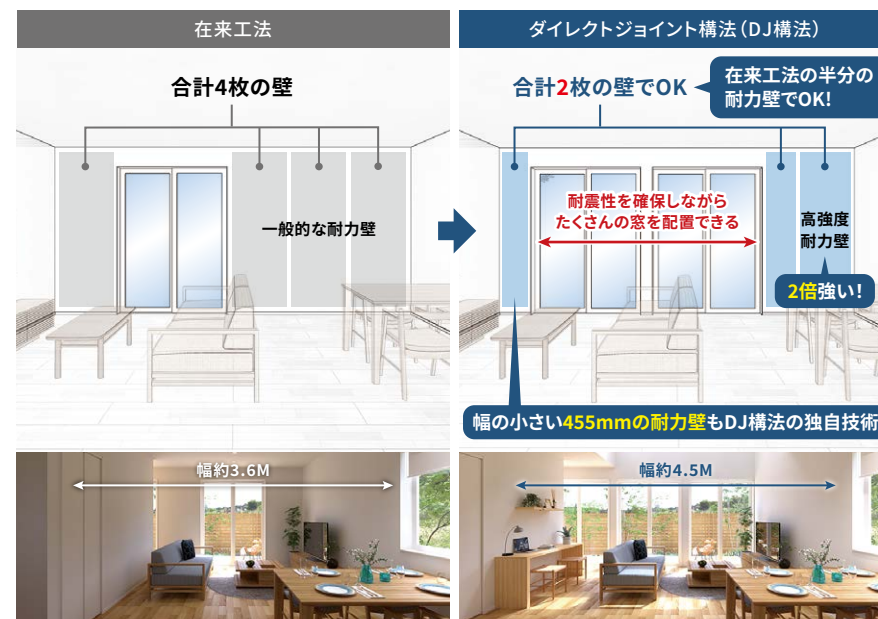
住まいの安心を支える独自耐震技術 「ダイレクトジョイント構法」とは？

ダイレクトジョイント構法は、長年、積水ハウスが木造住宅シャーウッドで培ってきた独自の耐震技術です。従来の木造住宅では、基礎と柱の間に土台を設けるのが一般的でした。しかし、地震の揺れによる力をスムーズに地盤に伝えるには、基礎と建物の骨組みが直接つながっているほうが有効です。そこで、ダイレクトジョイント構法では、土台を使わずに基礎と柱を直接緊結。これにより、地震による大きな力に抵抗することが可能になります。この技術は、国が指定する建築技術の評価機関である一般財団法人日本建築センターにおいて「BCJ評定（一般評定）」を取得しています。



従来の約2倍の強度を持つ耐力壁により 開放感のある間取りを実現

ダイレクトジョイント構法では、従来の約2倍の強度を持つ耐力壁（地震などの力に抵抗する壁）が使用できます※1。つまり、一般的な在来木造住宅でリビングに耐力壁が4枚必要な場合、ダイレクトジョイント構法なら半分の2枚でほぼ同等の耐震性を確保できます。この高強度耐力壁により、より多くの窓を配置できるようになります。さらに、一般的には採用できない幅455mmのコンパクトな耐力壁も採用できるので※2、より自由度の高い間取りを実現します。また、全邸で許容応力度計算を行うことにより、性能表示制度の耐震等級3の取得はもちろん、一般的なリビングに比べて幅の広いワイドリビングも実現しやすくなります。



※1...在来工法における一般的な耐力壁は壁倍率3.7、ダイレクトジョイント構法の壁倍率は7.3として比較 ※2...一般的な耐力壁では最低幅600mm以上必要

現地レポート！

株主様向け

見学会

ご報告 in 山口

2024年11月22日、積水ハウスの体験型住宅展示場「Tomorrow's Life Museum 山口」にて、株主様向け見学会を開催しました。

ライフストーリーズエリアでは、実際のお宅におじゃまするようにリアルな暮らしを体験できる、ライフスタイル型モデルハウスを見学。また、テクニカルエリアでは、「まると鉄骨館」「まるとシャードウッド館」など、完成後の家では見られない仕組みや特徴を体験いただきました。

ほかにも、工場製造ラインや資源循環センターでは、技術力の高さを知っていただくほか、分別・リサイクルによる廃棄物ゼロエミッションの取り組みを見学いただき、参加者の皆様から好評をいただきました。

今回も多数のご応募をいただき、ありがとうございます。改めてお礼を申し上げます。今後も当社の事業内容をより一層ご理解いただくとともに、株主の皆様とのコミュニケーションを深める機会として、見学会を実施してまいります。



リサイクル率100%の
資源循環センターへ潜入！



賃貸住宅「シャードメゾン」の
重量鉄骨梁製造ラインの生産効率を高める、
AI制御システムの仕組みについて
聞き入る参加者の皆様。

life knit designを体現・体感できる
「HUE」など、4つのモデルハウスを見学。



参加者の皆様からは見学後、「工場製造ラインや事業内容に関する詳細を聞き、さまざまな角度から学びがあった」「技術力の高さや、今後の成長に期待が持てた」「戸建住宅は耐震性能が重要だとわかった」「モデルハウス見学では、時間が足りないと思うほど楽しかった」など、多くの感想をいただきました。ご参加、ありがとうございました。



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： 2,030億9,438万円

取締役および監査役一覧 (2025年4月23日現在)

代表取締役兼CEO 社長執行役員： 仲井 嘉浩
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 専務執行役員： 大村 泰志
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)： 阿部 伸一
取締役 (社外)： 黒田 由貴子
常 任 監 査 役： 荻野 隆
常 任 監 査 役： 皆川 修
常任監査役 (社外)： 鶴田 龍一
監 査 役 (社外)： 和田 頼知
監 査 役 (社外)： 玉井 裕子

株式の状況 (2025年1月31日現在)

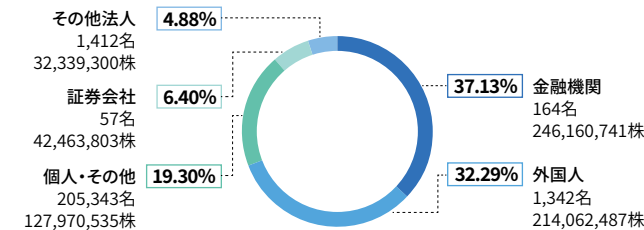
発行可能株式総数： 1,978,281,000株
発行済株式の総数： 662,996,866株(うち自己株式14,729,962株)
単 元 株 数： 100株
株 主 数： 208,318名

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)	108,847,500	16.79
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	49,529,500	7.64
積水ハウス育資会	21,378,258	3.30
積水化学工業株式会社	14,168,727	2.19
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	13,573,399	2.09
SMBC日興証券株式会社	13,350,772	2.06
JPモルガン証券株式会社	10,943,198	1.69
THE BANK OF NEW YORK MELLON AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY RECEIPT HOLDERS	10,270,758	1.58
日本証券金融株式会社	8,477,100	1.31
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AG FUND 2024-09 (LIMITED OT FINANC IN RESALE RSTRCT)	8,403,300	1.30

※ 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2025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/>

こんな ところに!?

積水ハウス

積水ハウスといえば、戸建住宅をつくる会社というイメージが強いのではないのでしょうか。実はそれ以外にも、いろいろな形で住まいや街の構築に貢献しています。このシリーズでは、私たちが展開するさまざまな事業をご紹介します。

VOL.
01

グラングリーン大阪 THE NORTH RESIDENCE

うめきた公園が眼前に広がる
高級レジデンス



みどりとイノベーションが融合する都市空間「グラングリーン大阪」は、大阪駅前で新しいまちづくりを進めている、うめきた2期地区開発事業です。三菱地所株式会社を代表とするグラングリーン大阪開発事業者JV9社で推進しており、中心となるうめきた公園は、駅直結型の都市公園としては世界最大規模。当社はこの一体開発に参画し、マンション事業は幹事会社として事業を推進しています。

北街区に誕生する「グラングリーン大阪 THE NORTH RESIDENCE」は、気高い装いでありながら、自然豊かな公園と調和しています。まるで王宮のような内装デザインに加え、愛車を邸宅に格納できるカーギャラリ付きの住居が話題に。

うめきた公園が眼前に広がるこの高級レジデンスは、関西エリアで最高額のマンションとしても広く注目され、たちまち全戸が完売しました。