

積水ハウス株式会社

2021 年度第 2 四半期 決算説明会（電話会議）要旨

開催日時	:	2021 年 9 月 9 日（木）17：00～18：00
説明者	:	代表取締役 副会長執行役員 堀内 容介 執行役員 IR 部長 吉田 篤史

<決算説明要旨>

（注）説明会資料に記載されている数値の説明は原則省略しております。

【シート 1】 業績概要

2Q決算のポイントは大きく3つ。①厳しい環境下でも、戸建住宅・賃貸住宅の販売や、ストック事業が非常に好調で第2四半期累計で過去最高の売上高を達成。利益の改善も顕著。②国内での順調な販売状況や利益率改善に加え、国際事業、特にアメリカの住宅販売・宅地開発が伸長、マルチファミリー事業でも、強い需要が見られることから通期計画を上方修正。③利益計画の見直しに伴い、配当計画を修正。

売上高は前期比4.8%増。請負型ビジネスは1.4%減。戸建住宅事業、賃貸住宅事業は受注増加に伴い増収、マイナスに至った要因は、建築・土木事業において昨年大型物件が計上された反動によるもの。ストック型ビジネスは7.3%増。リフォーム事業、不動産フィー事業ともに増収。開発型ビジネスは18.0%増。分譲住宅事業が3割以上の大幅増収、マンション事業は引き渡し物件の差異により微減、都市再開発事業は1Qの物件売却が寄与し増収。国際ビジネスは6.4%増。中国のマンション引き渡し減を米国の住宅販売増でカバー。

売上総利益は9.7%増。利益率は1.0p改善。請負型ビジネスは戸建および賃貸住宅事業の利益率改善が継続し2.4p改善。ストック型ビジネスは1.1p改善。開発型ビジネスは都市再開発事業における売却物件の利益率の差異により3.4p低下。国際ビジネスは0.7p改善。

一般管理費は3.8%増。販管費比率は売上増加もあり0.1p低下の11.7%。

営業利益は18.4%増、営業利益率は1.1p改善。請負型ビジネスの利益率は戸建および賃貸住宅事業の利益率上昇が寄与し2.1p改善。ストック型ビジネスは1.3p改善。開発型ビジネスは3.5p低下。国際ビジネスは1.0p改善。

営業外収支は前期比36億円増。持分法投資損益はシンガポールの利益減少を要因に前期比10億円減。為替の影響より、前期33億円の為替差損に対し今期11億円の為替差益があり営業外収支は改善。

特別利益は投資有価証券売却によるもの。特別損失は主に固定資産除売却損。

受注は全体で18.2%増。全セグメントで増加。受注残高は、前期末比8.7%増の1兆4,819億円。

【シート2】 財政状態

総資産は前期末比 848 億円増加。流動資産は 863 億円増。内訳は、現金預金が 70 億円の減少。販売用不動産増加の内訳は、国内 423 億円増加、海外は為替の影響による増加額 410 億円含め 730 億円増加。固定資産は 14 億円減少。設備投資は 137 億円増加の 477 億円、うち賃貸用不動産への投資が 380 億円。通期計画 1,000 億円に変更なし。

負債合計は前期末比 79 億円増加。7 月に 300 億円の社債償還があった一方、借入金の増加により微増。有利子負債は国内が減少も、海外子会社分の為替による影響 200 億円強を主因とし 43 億円増。D/E レシオは 1.9p 改善し 40.5%。

純資産は前期末比 768 億円増。約 150 億円の自己株式取得を進めた一方、為替換算調整勘定が円安で 327 億円増加。

キャッシュ・フローについて、営業活動による CF は、四半期純利益の増加等より 356 億円改善。投資活動による CF は、賃貸用不動産への投資を主因とし前期比 9 億円増。結果、フリーCF は 366 億円の改善。財務活動による CF は社債の償還、配当金の支払い等により△588 億円。現金及び現金同等物の 2Q 末残高は 5,931 億円。

【シート3】 セグメント情報（請負型ビジネス）

戸建住宅事業は、受注好調に伴い増収増益。売上総利益率は付加価値提案の積極化により 1.7p 改善。数量効果も加わり営業利益率は 2.7p 改善。受注も 1Q を上回る 15.4%増と引き続き好調。受注残高は 121 億円増加。在宅時間が伸び、住まいについて家族で話し合う機会が増える中、「ファミリー スイート」等のソフト提案が、「新しい生活様式」に対応した当社独自の付加価値として受け入れていただけている。結果、1 棟当たり単価も前年比 15 万円増の 4,153 万円。

賃貸住宅事業は、増収増益。売上総利益率は戸建住宅同様に大きく改善し 1.8p の改善。営業利益率は 1.7p 改善。受注は 7.9%増。受注残高も 96 億円増加。賃貸住宅 ZEH の販売は好調が継続。2Q までの受注戸数が 3486 戸と期初目標 1800 戸を上回り、目標を 6000 戸へ上方修正。施主と入居者双方からの好評を受け、都市部を中心に販売が増加。

1 棟当たり単価は前年比 704 万円増の 1 億 2,500 万円。3・4 階建て比率も 77.9%と高水準で推移。

建築・土木事業は前期に複数の大型物件引き渡しがあり、その反動で減収。一方、売上総利益率は 2.2p 改善。受注は営業努力もあり 15.7%増、受注残高も前期末比 206 億円増加。

【シート3】 セグメント情報（ストック型ビジネス）

リフォーム事業は増収増益。営業利益率も 2.4p 改善。戸建リフォームは大型リフォームに注力し、快適な暮らしに対する関心の高まりを受注へ結び付けている。賃貸住宅向けも長期安定経営に不可欠なリフォーム提案を積極化し順調に成長。受注高は 21.8%増。

不動産フィー事業は、増収増益。管理室数は前期末比 9,600 室増加、入居率は 1 月末比 0.3p 上昇の 98.0%と高入居率を維持。リテナント時のリフォーム工事や賃料アップ・長期空室削減などの施策が奏功。2Q の入居者入替は約 63,000 戸、月額賃料の増額は 1 億円超。

【シート4】 セグメント情報（開発型ビジネス）

分譲住宅事業は増収増益。一次取得者やマンションからの住み替えなどで販売が伸びる。優良土地の仕入れ強化を継続しており、土地在庫も増加。受注は52.4%増。

マンション事業は、東京、大阪、福岡の大型マンションの引渡しを中心に計画通りの進捗。高額物件も含め販売活動は好調で、受注は44.9%増。既に契約済みの物件で今期計画数値は見えている。完成在庫は98戸と微増も、減少に向かう見込み。

都市再開発事業は増収減益。物件売却による売上は362億円、うち大半が1Qに売却したもの。積水ハウス・リートとの5物件の売買契約等により受注高と受注残高が増加。

【シート4】 セグメント情報（国際ビジネス）

オーストラリアは、シドニーのマンション引渡しが貢献し増収増益。受注は前期比155億円増。住宅取得支援政策や低金利の効果で戸建住宅の価格は上昇中。マンションについては海外からの投資の減少や、ロックダウンによる工事への影響が見られる。投資残高は前期末比56億円増。

中国は、前期に蘇州マンションの引き渡しが集中した反動で大幅減収も、計画通り。今期は無錫、瀋陽、太倉の物件引き渡しを計上。受注は20億円減、受注残は510億円と、全プロジェクト完了に向けて計画通りに進捗。投資残高は前期末比3億円増の525億円。

アメリカは、売上高が前期比301億円増。好調な住宅市場を背景に販売が進む。ビジネスモデル別の売上高では、賃貸住宅開発事業は2Qにポートランドのプロジェクトを売却し149億円。コミュニティ開発で342億円、住宅販売（ウッドサイドホームズ）が695億円。営業利益は、賃貸住宅開発が37億円、コミュニティ開発が73億円、住宅販売が64億円。受注1,467億円のうち住宅販売は前期比43%増の936億円。各事業の受注残高は、コミュニティ開発が558億円、住宅販売が885億円。賃貸住宅開発はリーシングも着実に改善し、投資家の投資意欲も高まってきている。下期は2物件の売却と、期初計画より1物件の追加売却を視野に入れている。また、コミュニティ開発および住宅販売については受注の積み増しが進む。新築住宅市場の底堅い需要は継続するも、原材料価格高騰やサプライチェーンの供給制約などもあり、足元の販売は抑えている状況にある。投資残高は前期末比662億円増の4,946億円。

シンガポールは、持分法投資利益は商業施設の賃料を主とし、前期比9億円減。投資残高は363億円。

イギリスは、2019年に新規に工業化住宅への参画のため出資、持分法投資利益は△1億円。

【シート5】 通期見通し等

通期見通しは、期初計画を上方修正。売上高は前期比4.3%増の2兆5,530億円。営業利益は、前期比18.0%増の2,200億円と期初計画比で200億円の増額修正。アメリカ事業を中心に国際事業や、利益率が好調な戸建住宅や分譲住宅を増額。経常利益は2,180億円。純利益は1,480億円と期初より130億円増額。EPSは20.7%増の218.65円。ROEは10.7%を計画。配当は88円と、期初計画に対し2円の増額を予定。受注計画も国際事業を中心に好調な戸建、分譲住宅などを積み増し。

財務面においては資産回転率の改善と、安定的にROE10%を創出できる企業体質を目指し、利益成長による配当増額等で株主還元を図っていく。

<質疑応答要旨>

(注) 決算資料や適時開示資料にて説明済の内容は割愛しております。

質問

- ・ 米国マルチファミリー事業のマーケット環境について。
- ・ 資材価格高騰が国内の戸建や分譲住宅の利益率に与える影響について。

回答

- ・ リーシングは順調。投資家の投資意欲も高いことから、通期の売却予定物件数を2物件から3物件に増やしている。しかし、安価で売却する考えは無く、高値で売れる可能性があれば売却時期をずらすこともあり得る。
- ・ 資材価格高騰の影響額は、木材50億円、鋼材等で20億円程度あった。木材価格の上昇については半年ほどで落ち着くと見込んでいるが、鋼材価格の高騰はしばらく続くと考えている。

質問

- ・ 米国ウッドサイドホームズ社（住宅販売事業）とコミュニティ開発事業の販売状況について。
- ・ 今後の国内の受注状況の懸念点や見通しについて。

回答

- ・ 住宅販売事業においては、受注後に工事が出来ないことがリスクだと捉えており、対応が可能な工事力の範囲で受注をコントロールしている。また、当社が国内で行っている生活様式の提案や、断熱仕様等をオプションとするプラン販売を行うことで単価を引き上げている。コミュニティ開発事業については強い需要があり、開発の許認可が取れ次第販売している。土地の在庫は7年分程確保している。
- ・ 住宅ローン減税、グリーン住宅ポイント等、各種支援策の期限切れについて、業界団体としても国に働きかけている。住宅購入支援策が何もない状態になるのは考えにくく、今後の対応に期待している。

質問

- ・ 修正計画の受注について。上期と比べ、下期受注の伸び率が低い要因は？
- ・ 修正計画の利益率の前提について。

回答

- ・ 昨年4月から6月にかけては緊急事態宣言の影響で受注が減少し、8月以降回復した。そのため、前期比では下期の方が受注の伸び率は低くなる。
- ・ 利益率については保守的に見ており、木材や鋼材などの資材価格の高騰の影響も織り込んでいる。

質問

- ・ 修正計画における、戸建住宅の上方修正要因は？
- ・ 修正計画において、建築・土木事業の売上高を引き下げた一方で、営業利益を据え置いた背景は？

回答

- ・ 当社のライフスタイル提案が今の環境にマッチしている点と、SMART-ECS や ZEH 等の商品がお客様よりご好評頂いている点が大きい。また、販売方法においても、住まいの夢工場を「Tomorrow's Life Museum」にリニューアルし、具体的な家族像を設定したモデルハウスでの生活提案がお客様への訴求力に結び付いている。
- ・ 鴻池組の売上構成において、利益率の低い建築が減り、利益率の高い土木が増えたため。

質問

- ・ 戸建住宅の利益率について。ポジティブ要素・ネガティブ要素、双方を踏まえた来期以降の見通しは？
- ・ 賃貸住宅の今後の見通しについて。

回答

- ・ 来期はウッドショックの収束が期待できるので、その点がポジティブ。ネガティブ面は、ウッドショックにより販売価格を上げた結果、駆け込み需要があったのは確かで、反動減とならないよう対策をとりたい。戸建住宅では、付加価値提案により契約時の粗利が上昇しており、加えてボリューム効果により建設原価割合が下がることで粗利が上昇。これに木材価格が落ち着けば、さらにプラスに働くと考える。
- ・ 賃貸住宅全体のマーケットは変化しており、地方の相続税対策の需要は落ち着き、入居需要の裏付けが取れないエリアでは融資姿勢が厳しい。当社は 2010 年より 3 大都市圏、中核都市に絞ったエリア戦略をとっている。法人契約での入居需要が高いエリアで、シャームゾン ZEH を法人顧客の社宅とすることで、対象企業の ESG 経営に繋げる提案を手掛けており、訴求力が高まっている。今後も法人の入居需要が強いエリアに高付加価値の賃貸住宅を建てていく。

質問

- ・ 賃貸住宅事業における、売上総利益率の上昇要因は？
- ・ 米国ウッドサイドホームズ社では、木材の仕入れ価格の変動に対して販売価格の調整ができているのか。利益率への影響は？

回答

- ・ 理由の一つは物件の大型化。加えて、入居募集方法の変化も挙げられる。提携している法人に対し、先付でシャームゾンの情報を提供することで、3 月に入居が集中せずに工事が平準化できることが、利益率改善にもつながっている。
- ・ ウッドサイドホームズ社では、資材価格の上昇をそのまま販売価格に転嫁することが出来る好調な市況であり、利益率が下がるようなことはない。

質問

- ・ 来期の営業利益の見通しについて。
- ・ 木材、鋼材価格の高騰を受け、7 月以降に価格転嫁をされているが、足元の状況を教えてほしい。

回答

- ・ 来年度の数字を申し上げることは避けるが、期待はしている。
- ・ 販売価格を上げた結果、木造住宅から鉄骨住宅に受注割合がシフトした。ウッドショックが収束したら販売価格も戻し、木造の販売が増えることを期待している。

以 上