

# 積水ハウス株式会社

## 2022 年度 経営計画説明会 質疑応答

開催日時：	2022年3月11日（金）13：30～15：00		
説明者：	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
	取締役 専務執行役員	石井	徹
	執行役員 IR 部長	吉田	篤史

### <質疑応答まとめ>

（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

- Q.1 賃貸 ZEH の受注の今後の見通しは？大幅に増加する見込みか？
- Q.2 将来的に人口、世帯数が減少していく中で、今後も利益成長が可能か？中期的なマーケット認識は？

#### 回答

- A.1 今期計画達成確度は高い。入居者が売電できることが当社の特徴であり、光熱費の抑制に加えエシカルな体験ができ、社会的意義が大きく法人顧客にも好評である。また、好立地での高付加価値のシャームゾン建築提案がベースにあり、ZEH 対応による建築コスト増加に対しても、それに見合った家賃提案をしているので利回りも良くオーナーの共感を頂いている。今後も賃貸 ZEH は好調に推移するとみている。
- A.2 現在の第 5 次中期経営計画は 2030 年までは住宅着工戸数 80 万戸台で推移することを前提に策定している。この背景として、現在国内では耐震性不足の戸建住宅が約 500 万戸、新耐震基準以前の住宅が約 840 万戸あり、また、断熱性能に関しては現行基準を満たしている住宅は 13%しかない。一定の断熱基準をクリアすることが義務化されている国が多い中、日本の対応は遅れている。これら耐震性能、断熱性能が不足している住宅の建て替えを含め当面は住宅需要が続くものと考えており、当社は良質なストックの形成に向け使命感を持って対応していきたい。

#### 質問

- Q.1 戸建住宅は 1 棟単価が上昇する一方、戸数ベースでのシェアが減少しているように見えるが、今後の方針は？
- Q.2 「PLATFORM HOUSE touch」は新築だけではなく既存住宅にも導入する予定があるのか？ストック型ビジネスの収益へのインパクトは？

**回答**

- A.1 主力である中高級商品が堅調。高付加価値提案で単価が伸びている。一定の耐震基準、断熱性能を満たし、2300万円前後の価格帯のファーストレンジのノイエを今後拡大させる。コロナ影響により遅れていた、人材投入を進め、ファーストレンジを拡大するのが第6次中期経営計画の課題と認識している。
- A.2 当社には約250万戸の累積販売実績があり、賃貸住宅や分譲マンションの入居者を含め多くの方にアプローチできる強みがある。当社への信頼感を大事にしながら、サービスの展開を図っていきたい。サービス収入は短期的には業績へのインパクトは限定的だが、将来的には大きく発展する可能性のあるビジネス。

**質問**

- Q.1 販売価格の値上げを決断する判断材料は？
- Q.2 キャッシュの水準が高いように見えるが適正水準は？どのくらいの期間で適正水準に戻していくか？

**回答**

- A.1 昨年はウッドショック等により、6月以降価格転嫁を実施。その結果、鉄骨住宅と木造住宅の受注割合が従前の7:3から8:2と木造住宅の受注割合が減少した。今期計画に織り込んだ130億円の原材料価格高騰の影響については、鉄骨住宅への影響が大きく、値上げには慎重にならざるを得ない。工場でのコストダウン等、自助努力で価格転嫁を回避したい考えだが、ウクライナ情勢等の不安定要素に注視し、春先の受注動向を見ながら慎重に対応していく。
- A.2 財務体質の改善が進んでいる。現在、キャッシュポジションだけでなく、投資と回収、レバレッジ、還元の在り方等の財務戦略全体について社内議論を重ねており、詳細は第6次中期経営計画で発表する予定。

**質問**

- Q.1 都市再開発事業の賃貸収益減少の背景および今後の投資方針について。
- Q.2 アメリカは今後M&Aとオーガニックグロースとどちらに重点をおくのか。

**回答**

- A.1 新規オープンに伴う減価償却負担の増加に加え、コロナの影響によりホテル収益が低迷。今後の開発方針については、賃貸住宅の開発に加え、東京、名古屋、大阪、福岡の4大都市圏の優良な土地において、案件毎の立地に相応しい開発を行う基本的な考え方を継続していく。
- A.2 買収したHolt社にもしっかりとしたPMIを実施し、積水ハウステクノロジーの移植を進めていく。その成長を考慮し、Woodside Homes、Holt Homesで2025年に4000戸。並行して新たなM&Aの交渉も重ねており、今後の取得についても2社と同様に積水ハウステクノロジーを移植し、取得後も成長させていく。

**質問**

- Q.1 ウクライナ問題に関連し2022年度計画に織り込み済みのものはあるか。今後のリスクは何か。
- Q.2 アメリカ住宅販売事業の足元の受注状況、およびサプライチェーンの状況は？

**回答**

- A.1 ウクライナ問題に関する影響は今回の計画には織り込んでいない。ロシアから木材は輸入していないが、世界的に供給がひっ迫すれば様々な資材の価格高騰など間接的影響が起こる可能性はある。また、設備機器の物流が停滞すれば工期に影響する。サプライチェーンへの影響を想定し、調達先の分散化等、先手を打って慎重に対応していく。
- A.2 昨年同様非常に強い住宅需要がある。サプライチェーンの問題により 1 カ月程度工期が伸びているが、その影響は今期計画に織り込み済み。期初時点で今期売上計画の約 50%にあたる受注残高があり、1 月、2 月と計画通り進捗している状況。

**質問**

- Q.1 アメリカ コミュニティ 開発事業の今後の戦略は？
- Q.2 アメリカ マルチファミリー事業のパイプラインの状況は？

**回答**

- A.1 コミュニティ開発事業は良いタイミングで購入した土地を多く保有していたが、販売が順調に進み、現在は資産も減り資産回転率が非常に良い状態。新規投資については、開発許可のリスクや事業期間リスクがあるため、リスクを抑えながら取組む方法を検討している。
- A.2 マルチファミリー事業は 5 年後を見据えてパイプラインの確保を行っている。現在投資家の投資意欲は非常に旺盛で、入居率が低い段階にもかかわらず購入を希望する投資家が多い。最適な時期に最大価格でどう売るかを検討していく。

**質問**

- Q.1 アメリカの住宅市場では、金利上昇、資材価格上昇、サプライチェーン問題等のリスクが見られるが、投資を行う上でどのようにリスクコントロールしていくのか？

**回答**

- A.1 投資と回収は、海外だけでなく国内も含めたポートフォリオ全体で判断していく。アメリカのマルチファミリー事業は、好立地の優良案件を開発することで、投資家の購買意欲が減退する局面では賃料収益を確保しながら保有を継続し、売却時期の調整がしやすい事業。住宅販売事業は約 1000 万戸の潜在需要があると考え、年間 100 万戸の供給として 10 年間は需要がある。その間に M & A 等で積水ハウステクノロジーを移植するとともに顧客満足度を高めることで、厳しい環境下でも生き残れる強い会社にしていく。

**質問**

- Q.1 アメリカで M&A で投資する際に、ハードルレートのような指標は設けているか？

**回答**

A.1 投資へのリターンはもちろん、当社方針とのベクトルがあうのかも重要な要素の一つである。選定については、国際事業部、現地の積水ハウス US ホールディングス、現地の外部コンサルタント等が参加し、様々な角度から候補先の選定を行い、投資判断をしている。

以上