

# 積水ハウス株式会社

## 2020 年度第 2 四半期 経営計画説明会 質疑応答

開催日時：	2020 年 9 月 11 日（金）13：30～15：00		
説明者：	代表取締役社長	仲井	嘉浩
	取締役兼専務執行役員	石井	徹
	常務執行役員	上條	英之
	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 賃貸住宅の 8 月受注はマイナスだが、今後の回復期待は？
- Q. 2 自社株取得枠を 100 億円減らした理由について。

#### 回答

- A.1 賃貸住宅事業は好調なエリアマーケティング戦略を今後も強化していく。特に法人の土地の有効活用、売却に目を向けている。今までは地方の大地主がメインターゲットであったが、エリアが中心部に寄ってきているので、法人が必然的に多く、ターゲットを切り替えている。また、コロナの影響で法人も保有資産の見直しをしているので戦略は間違っていないと考えている。そこに強い入居者募集力と積水ハウス不動産の高い管理力、サービスの提供、ソフトを加味すると、賃貸住宅投資に対する利回りは高く設定ができる。そこが一番の当社の強みでありその戦略どおりに邁進をしていきたい。
- A.2 総還元性向を守ることを優先。財務戦略上不測の事態を想定すると、一時的にこのような政策をとらざるを得ないという経営判断。来年の 8 月まで一進一退を繰り返す with コロナの状況が続くことを想定している。現在の状態が 1 年続くような前提のもと緊急避難的に自己株買いを抑えさせていただいたとご理解いただきたい。

#### 質問

- Q. 1 3 ブランド戦略の 1st レンジについて。他社の低価格帯が好調な中、積水ハウスノイエの状況が少し弱いように感じるが今後どのように強化していくのか。
- Q. 2 都市再開発事業のホテル事業は、来期以降どう考えているのか。また、再開発においてインバウンド需要が見込めない中でホテル開発を続けるのか、または、オフィスに再度力を入れていくのか。

## 回答

- A.1 ビルダーの受注状況と比べると、伸びが少ないのは事実だが、私どものターゲットからはずれている。積水ハウスノイエは1棟単価2,300万～2,400万。必要最低限の性能、ハウス100%子会社である積和建設での施工、積水ハウスのカスタムセンターでのアフターサービス、この3つが3大要素。今好調なビルダーは郊外の低価格な土地建物で、恐らく1,000万～2,000万を切るような住宅、そして総額も相当抑えた形で展開されている。当社の今後の課題は、1stレンジ用の人材の育成と人員の増強。中計の最終年度1,000戸の目標に向けた体制づくりに努める。
- A.2 都市再開発事業のホテルアセットは、マリオットグループとの大きなプロジェクトが工事中で2023年にオープン予定。第6次中計に大きく影響する事業なので、インバウンドがどのような状況かを見きわめながら今後計画を立てていく。また、道の駅Trip Base事業のオープンをこの秋に決定したのは、マリオットグループが、世界をリードするような感染防止策マニュアルをいち早くつくるなど、非常に安心できると考えたため。また、ザ・リッツカールトン京都に関しても他のホテルよりも稼働率の戻りは早く、ホテル事業については、リスクはあるもののコロナの状況を見ながら今後計画していく。また、来期におけるホテルの売却はもともと計画になかったため、来期業績への影響はない。一方、不動産が手ごろな価格になれば、オフィス事業にも投資する。

## 質問

- Q.1 国際事業の来期以降を、回収の動きも含めて教えて頂きたい。
- Q.2 都市再開発の土地取得において当社のスタンスは？

## 回答

- A.1 あと2年半で中国事業を完売させ、その回収資金をアメリカ、オーストラリア、そしてイギリスに振り向けたい。アメリカについては、ウッドサイドホームズの8月の契約も、前年の約2倍で進捗している。リーマンショック以上の財政出動とそのスピード感が好調に推移しており、少なくとも1年はこの状況が続くと考えており、戸建住宅事業を、アメリカでも伸ばしていきたい。中国において140億円の利益に対する契約はもう全て終わっている。そのため引き渡しが順調に行けば、確実に達成できる。オーストラリアはまだ好調とまではいかないが、その意味ではこの計画が適正だと理解している。次の第6次中計中には、海外での戸建住宅を1万戸にまで持っていきたいという大きなビジョンを発表している。当社の住宅の技術は非常に注目されているおり、この第5次中計は、その基盤づくりと考えている。
- A.2 都市再開発事業は、企業の資産整理の情報も得ているので、積極的に当社は即応していきたいと考えている。ただし、賃貸住宅のS・Aエリアというエリアマーケティング戦略が非常に功を奏しているため、物件については3大都市圏の中でも中心地というコンセプトは崩したくない。溜池山王や御堂筋でも現在大きな開発をしているが、これらは非常に良いタイミングで買わせていただいた。今は土地価格が高いためタイミングを見計らっている。

## 質問

- Q.1 戸建住宅が8月に非常に良い回復を示したが、この回復トレンドが継続するか。住宅ローン減税の期間延長特例措置が9月末で期限を迎えるが影響は？
- Q.2 株主還元の考え方として、来年度も総還元性向53.4%を目線にしていくのか。

#### 回答

- A.1 戸建住宅は、4・5月に貯まっていた需要が受注につながったのも事実だが、展示場来場数と、当社ウェブ予約へのアクセスを見ると反動増だけではなく、ステイホームにより、住宅のあり方、リフォームへの関心が高まったといえる。この傾向は今後も続くものと考え。また、住宅ローン減税に関する9月の駆け込み受注はそれほど影響はなかったと考える。
- 一方、冬のボーナスで日本経済が二極化し、消費者心理として来年の1月以降マインドの低下を招く可能性はある。その為、政府の住宅支援策によるフォローに大いに期待したい。この1年はリスクとフォローが織り交ざる形が続くと考える。
- A.2 来年度も40%以上の配当性向は維持していくが、総還元性向については未定。40%プラス自己株買いを機動的にするということで、自己株買いの内容については期初に発表させていただきたいと考えている。

#### 質問

- Q.1 次の6ヵ月で、どのセグメントの改善が期待できるか。また、不確定要素の高いセグメントは何か。
- Q.2 コロナで消費者の志向が変化中、どのような提案が業績や社会に貢献できるのか。また、販売単価の上昇余地はあるのか。

#### 回答

- A.1 展示場来場者数が前年比で増加していること、住まいの夢工場の予約が殺到していることから、住宅に関心が高まっている。また、おうちで住まいづくりなどWEB打合せのスキルも浸透しているので戸建住宅事業が今後も伸びていく。また、リフォーム事業においても、500万円以上の大型リフォームの受注率を35%まで高めるという大きな目標があり、現在30%の達成まで来ている。コロナ禍において部屋を増やしたい、書斎が要るなどのニーズも踏まえ今後も戸建ての大型リフォームが増えると期待している。
- 賃貸住宅事業については、エリア戦略が順調であり、積水ハウス不動産の管理も含めて、強みだと考えている。しかし、非住宅の小規模ホテルやオフィスの需要は今後弱含みになると懸念している。
- A.2 当社はハードだけではなく、ファミリースイートを中心として住まい方提案、家族との距離のあり方、趣味の実現の仕方等も踏まえて、ソフトの方から提案するスタイルに全面的に切りかえている。基本性能がしっかりした住宅に加え、どのような生活提案をしてくれるのかにお客様の関心がある中、ライフスタイル提案は当社の強み。住宅の内装、外構計画、植栽、インテリアも含めさまざまな角度からの提案をお客様に選択いただくことで、少なからず、1棟当たり単価が上昇していく傾向にある。

#### 質問

- Q.1 米国の賃貸住宅市場について、当社物件の状況は？来期に2物件売却を繰り延べしたが、価格下落リスクについてどう考えているか。

#### 回答

- A.1 来期の売却に関して、現在高稼働なので、あとは投資家の意欲だけだと考えている。取引件数も戻ってきているので、来年の早いタイミングで売却できることを期待している。

**質問**

- Q.1 リフォーム事業において、施工会社の方が家の中に入るのを敬遠する傾向がまだあると懸念するが、下期の計画が強い理由は？
- Q.2 イギリスの住宅需要は、日本やアメリカと同じように顕著に増しているのか。

**回答**

- A.1 当社のコロナ対策をまずご説明してからご自宅に上がらせていただくという対策を徹底し、ご納得いただいている状況。県により温度差はあるものの、そうした懸念は概ね払拭されている。
- A.2 イギリスはまだこれからという状況。石造りやレンガ造りで 36 カ月もの工期がかかり、労働力不足という課題を抱える中で、イギリス政府の当社の工業化住宅に対する期待は非常に大きいと理解している。

**質問**

- Q.1 分譲住宅の8月の販売が好調だが、今後の土地在庫はあるのか。
- Q.2 新政権の住宅に対する対策に、住団連はどのような期待を持っているか。

**回答**

- A.1 分譲の土地は、ある一定数をコンスタントに保有し一定の回転率をどう維持するかが重要。現在、エリアを決めて仕入れと販売がうまく回転しており順調。
- A.2 政府のコロナ対策として、最大 200 万のポイント制度を立ち上げていただければありがたい。良質な住宅のストックをどこまで形成するかが日本の課題であり、ZEH など高品質な住宅に対する政策に期待している。

以上