

積水ハウス株式会社

2021 年度第 2 四半期 経営計画説明会 質疑応答

開催日時：	2021 年 9 月 10 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 アメリカの Woodside Homes（ウッドサイドホームズ社）を中心とする住宅販売事業の今後の方向性について。ZEH の提供等により単価上昇を目指すのか、展開エリアの拡充や規模を追求するための M&A 等も検討しているのか？
- Q. 2 国際事業の来期増益に向けた取り組みは？

回答

- A.1 M&A については、第 5 次中計において、国内、海外における新規事業・M&A 等への成長投資枠を設定して様々な検討を進めている。アメリカでは住宅販売事業の展開エリアを拡大したい考えはあるが、当社の理念、価値観と合致する会社を見つけるのは容易ではない。コスト優先ではなく、中高級路線や生活提案型といった販売戦略に賛同いただけるところをウッドサイドホームズ社と協働して検討しているところである。
- ZEH については、環境意識の高い西海岸エリアにおいて、昨年 12 月から高効率家電、高断熱、太陽光発電のオプションをパッケージ化した商品を販売し、好評を博している。
- A.2 コミュニティ開発事業は、今期好調で販売できる区画数が減少していることから、造成を急ぎ販売できる区画数の確保に努めていく。旺盛な需要は継続するものと見ており、来期下期に向けて売上が上がってくるものと見る。一方、ウッドサイドホームズ社の仕入れは順調で、サプライチェーンの逼迫やコスト上昇等に伴い、供給をコントロールしている状況で、来期収益に寄与する受注残高が今期末には積み上がる見通し。

質問

- Q. 1 コミュニティ開発事業の区画数確保というのは新規仕入れをするのか、それともすでに保有している土地の造成を進めるということか？ 保有している土地は簿価が低いものと思われるが、コミュニティ開発事業の存在感が増している背景として利益が伸びているという理解でよいか？
- Q. 2 賃貸住宅事業、建築・土木事業に含まれる非住宅の状況は？

回答

- A. 1 すでに保有している土地を造成し、区画化して順次販売していく。販売が進めば、バランスシート上では簿価が減少していく。2012 年に一括取得した分を含む保有土地には未造成素地も含まれており、そういった土地の開発認可の取得を急ぎ、造成、区画化から販売までのスピードアップを図っていく考え。
- 利益については、土地の利益も伸びているが、ウッドサイドホームズ社では建物でもしっかり利益を確保できている。
- A. 2 非住宅は、コロナ禍における法人顧客の投資マインドが後退しており、非常に厳しい状況。その中で、当社の工場出荷材を用いた環境配慮型の小・中規模オフィスについては、業績好調な企業の本社ビル等のニーズがあり、少し動きが出てきている。
- ホテルについては、道の駅プロジェクトは各自治体と協議の上、計画通り建築を進めている。今は厳しい状況だが、国内での行動規制の緩和の議論や、コロナ収束後に一番行きたい国は日本という調査結果もあることから、長期的にはインバウンド需要も必ず戻ってくると考えている。

質問

- Q. 1 国内の戸建住宅の受注見通しについて。価格転嫁により、木造住宅から鉄骨住宅へのシフトが起きたという話だが、価格上昇が続けば需要は先細ると見ておいた方が良いか？
- Q. 2 配当計画の上方修正に関連し、投資、財務、還元のバランスについてどう考えているか？

回答

- A. 1 5 月に急騰した木材、鋼材価格の上昇に伴い、6 月から価格転嫁を開始。7、8 月も仕入れコストは上昇しており、段階的に値上げを行っている。また、6 月以降、木材で約 50 億円の会社負担が発生したが、足元では原材料価格は落ち着いてきていることや、これからの受注分に関しては価格転嫁ができていることから、来期は会社負担は解消されると考えている。
- また、鉄骨住宅と木造住宅の両方を扱っていることが当社の強みでもある。8 月の受注割合はおおよそ鉄骨 7 : 木造 3 で、鉄骨住宅の値上がり幅が小さいため、若干シフトがあったと思われるが、根強い木造ファンがいらっしゃることもあり 3 割の受注を確保できた。今後も、バランスを取りながら、お客様のニーズに応じたご提案に注力していく。
- A. 2 ここ数年強固な財務基盤の確立に注力してきたことから、中計で積極的な成長投資を発表。今のところ不動産を中心に順調に進捗しており、このペースで成長戦略を遂行していきたい。財務戦略については、来期、そして第 6 次中計での事業ポートフォリオや D/E レシオ等の財務状況等、全体のバランスを見据え、還元方針の変更について臨機応変に検討していきたい。
- 配当については配当性向 40%を確実に守っていく一方、期初に発表する自己株取得については、財務状況等に鑑み臨機応変に積極的に進めていく考え。

質問

- Q.1 国交省を中心に検討されている長期優良賃貸住宅へのインセンティブについて、現状どのような議論がなされているか？
- Q.2 今回、上方修正に至った背景は？

回答

- A.1 賃貸住宅の長期優良住宅の採用率が非常に低いことが問題となっている。求められる構造面でのスペックの高さや 30 年間にわたる検査報告義務等の建築主負担が大きい一方、それに見合うインセンティブが伴わないことが一因。シャームゾンのような 1 棟 1 オーナーの賃貸住宅に関して何かできることがないかというアイデア出しの段階。
- A.2 期初時点では緊急事態宣言の影響が読みづらく、営業利益 2,000 億円を計画。それに対し、営業体制、営業力、提案力の向上が業績につながった。加えて、ハード、ソフトの提案により、高付加価値住宅が受け入れられ利益率が想定以上に改善したことから、上方修正を決断した。

質問

- Q.1 住宅取得支援策の期限が迫る中、駆け込みを意識した営業活動を行っている？
ZEH 比率や「SMART-ECS」の搭載率上昇等が単価上昇に寄与していると考えますが、来期以降の上昇要因は？
- Q.2 ウッドサイドホームズ社の販売単価、数量アップをどう評価しているか？足元の受注残高の状況は？

回答

- A.1 住宅ローン減税の駆け込み・反動減についての需要の山谷は回を追うごとに小さくなってきている。また、今回は 13 年の控除期間が短縮されるのかゼロとなるのかも未定の状況の中、個人的には駆け込みを促す効果は少ないと考える。単価アップについては、「SMART-ECS」という戸建住宅でのヒット商品を、今後は賃貸住宅やリフォームでの投入に向け研究開発を行っている。これが実現すれば新たな武器となると考えている。また、9 月から販売を開始した「PLATFORM HOUSE touch」について、当面の目標は搭載率 25%だが、来期はさらに搭載率を上げ、単価アップにも寄与することを期待している。
- A.2 国内で取り組んできたライフスタイル提案をウッドサイドホームズ社でもオプションとして展開しており、非常に好調。お客様の満足度向上と、利益率向上につながっている。
2Q 末での受注残高は 886 億円（1,565 棟）。昨年を上回る水準で、住宅販売事業の修正計画を達成できると考えている。

質問

- Q.1 中計における不動産投資について、国内と海外のそれぞれにおいて計画に対する進捗をどう評価しているか？

回答

- A.1 3 年計画のちょうど半分が終わったところだが、国内は戸建用地を含めパイプライン獲得に向け順調。海外もウッドサイドホームズ社を中心に土地の取得を推進しており順調。マルチファミリー事業での建設投資も計画通りで進捗しており、

国内、海外ともにオンライン。アメリカではロックダウンが解除され都市部に人が戻ってきており、旺盛な賃貸住宅への需要が出てきていることから、早期に着工して販売へとつなげていきたい。

以上