

積水ハウス株式会社

2023 年度第 2 四半期 経営計画説明会 質疑応答

開催日時：	2023 年 9 月 8 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 米国戸建住宅事業における足もとの利益率が改善しているとのことだが、その要因、ならびに需要獲得に向け付与するインセンティブが利益率に与える影響について。
- Q.2 米国事業における来期以降の利益成長の考え方について。

回答

- A.1 販売価格は昨年比で 5%程下がっているが、工期短縮や他社が建築を控えていた時期に建築を行ったコストの低い時期に建てた物件が利益率改善に寄与。インセンティブについては特別なことを行っているわけではなく、完成在庫のうち、苦戦している物件においてのみ行っている。それも含め、期初と足もとを比べると 4pt 程利益率が改善しており、通期で 2pt 程利益率改善の余地があると考えている。インセンティブが全体の利益率に大きな影響を及ぼす程では無い。
- A.2 米国戸建住宅事業に関しては、2022 年度の営業利益に対し、2023 年度は 50%、2024 年は 70%、2025 年度は 90%程でみているが、2023 年度は 65%程になる可能性があり、足もとの受注 400 戸超が今後も続けば、受注残高も着実に積み上がり、2024 年度は第 6 次中計策定時の見立てより上振れる余地はあると考える。米国事業全体の計画においては、3 年目にマルチファミリー事業での物件売却が偏っている計画になっている。マルチファミリー事業は市況も厳しいが平均入居率が 94%と高く、物件そのものは自信があることから然るべきタイミングでしっかり売却していきたい。

質問

- Q.1 仲介・不動産事業で仕入れた土地に賃貸住宅を建築し土地と建物をセットで販売するビジネスは行わないのか。
- Q.2 国内の事業における在庫のコントロールに対する考え方、ならびに海外において今後も積極的に投資を行っていく考えにあるか。

回答

- A.1 エリア戦略を行う中で S・A エリアで良い土地がある場合は仕入れ、シャームゾンと土地をセットで案件として紹介することは以前より行っており、その比率は増えつつある。
- A.2 国内においては、積水ハウス不動産の仕入れの為に資金の貸付は積水ハウスにて行うことによりガバナンスを効かせている。

回転率は全社的にも総資本回転率は 1 回転と考えており、不動産回転率についても同様の考えにある。

米国マルチファミリー事業の投資残高は前期末に比べ 3 割程増えている。第 6 次中計の期間中には健全な状態に戻すべく物件売却を進め、東部にも進出を果たしており、新しいパートナーとの関係性にもらんでいきたい。米国戸建住宅事業については、M&A の進捗により 2 割程増えている。米国戸建住宅事業とコミュニティ開発事業を併せたものと、マルチファミリー事業は両輪と考えており、現状、マルチファミリー事業に少し偏重しているのでバランスをとっていきたい。マルチファミリーの仕入ペースは、今期下期の物件売却を 2 物件に減らしており、パイプラインとしては潤沢にあることから、パイプラインの状況と見比べバランスを取っていく。買うタイミングとしては、今はもう少し待った方が良く考えており、適切なタイミングで仕入れていきたい。

質問

- Q.1 米国戸建住宅の土地は何年分程あるのか。また、土地仕入環境や状況について教えて頂きたい。
- Q.2 SI (Skeleton Infill) 事業は社会的な意味合いが強いのか。収益的にはいかがか。

回答

- A.1 取得状況については現在良い案件も来ており、厳選して土地を仕入れている。パイプラインについては平時 5 年程の区画は保有している。
- A.2 現時点では木造住宅の強靱化という社会的使命が大きいと考える。収益については SI 事業のパートナーの供給する住宅の価格 2,500 万円前後の建物のうち、30%程が当社の手掛ける基礎・構造躯体等の部分であり、それに利益率を乗じることから現状では薄利であると考え。今後、ボリュームが集まれば収益力は上がるが、利益貢献については第 7 次中計以降と考える。

質問

- Q.1 米国戸建住宅事業における営業利益率は下期のみで見た場合 10%程と思うが、来年度以降の利益率の基準となると考えて良いか。
- Q.2 国内のホテル事業の収支はいかがか。今後の見立てと併せて教えて頂きたい。

回答

- A.1 米国戸建住宅事業の営業利益率は、好調であった昨年度 12%に対し、今期は“のれん”も含め 5.4%程が期初計画であり、これが 2pt 程改善する可能性がある。来年度以降については、“のれん”の総額も減少しているため、来年度以降は 12%に極力戻していきたい。
- A.2 開業したばかりのホテルの償却も大きく賃貸事業収支としてはマイナスだが、ラグジュアリーホテルは非常に回復が早く改善が見られている。一方、ラグジュアリー以外のセレクトタイプのホテルや道の駅ホテルシリーズの回復は遅いが、8 月以降の改善は著しく、道の駅ホテルシリーズ全体で GOP (Gross Operating Profit) が黒字となっており、この状態が継続すれば下期には賃貸事業収支がプラスに転じると考える。
- 来年度に関しては、ラグジュアリーホテル以外は、中国からのインバウンドボリュームが重要であると考えている。

質問

- Q.1 米国戸建事業の受注が足もと伸びているとのことだが、どのエリアやカテゴリ等での強弱はあるか。
- Q.2 仲介・不動産事業において、優良なエリアでの土地の仕入環境はいかがか。上手く仕入れられている背景等について教えて欲しい。

回答

- A.1 米国戸建住宅事業の受注は計画に対して 30%で推移。前年度比では、100%前後で推移していたものが、直近では 300%近くで推移している。1月から8月でも対前年度比で3割程プラス。直近でいくと対前年度比で300%弱の改善が見られるので、今後も400戸程の受注が継続すればこの状態が継続すると考える。
- エリアとしては、テキサス等は強く、西南部は若干回復が遅く、西北部の方はテキサスと同様に好調。
- A.2 当社では年間30万件の引き合いがある中15万件のお客様が土地からお探しされている。従来から戸建住宅用地に関しては目利きが強く、エリアを集中して土地取得に励んでいる点が強みと考える。
- 当社は回転率を重視しており、やみくもに仕入れるのではなく、地場の不動産会社との連携もうまくいっている点が当社に情報が集まってくる背景にあると考える。

質問

- Q.1 都市再開発事業における、ポートフォリオについて。
- Q.2 米国戸建住宅事業における M&A の条件や環境について。

回答

- A.1 当社は4大都市圏にて賃貸住宅やオフィス等、様々開発しており、立地については自信がある。
- 開発後、しばらくは賃貸収入を得ながら安定稼働させ、その後、売却する方が利益を多く取れることから、売却直前に固定資産から販売用不動産へ振り替えるスタイルを取っている。賃貸収益を生んでいる物件は多数保有しており、順次売却を行っていく。
- A.2 当社の M&A は PMI の観点から、当社の住宅への考え方に共感頂ける先であることや、環境意識が高いか等の理念統合の観点より M&A を判断している。

質問

- Q.1 株主還元について。配当性向を上げる等、第6次中計期間中に変更する可能性はあるか。

回答

- A.1 第6次中計期間の基本的な株主還元への考え方は、配当性向 40%以上、投資計画とのバランスを見ながら投資計画が進み回収が進めばその資金を機動的に自己株取得に回していく考えにある。自己株式取得は期初毎に発表していく。

以上