

積水ハウス株式会社

国際事業説明会 質疑応答

開催日時： 2023年7月19日（水）16:00～17:00
説明者： 取締役 専務執行役員 国際事業担当 石井 徹

<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

- Q1. 戸建住宅事業において、販売価格やインセンティブの状況を踏まえたくえで利益率は計画に対していかがか。
- Q2. 賃貸住宅開発事業において、下期に売却予定の3物件に係る交渉の進捗状況と売買環境について。

回答

- A1. 販売価格については、2Qに入るとインセンティブもかなり少なくなり落ち着いている。戸数同様に足元は計画に対し上回っている状況。利益率についても同様な傾向であり、2Qより徐々に回復を示している会社もあり三社三様。特に Chesmar Homes は利益率が改善してきている。Woodside Homes は少し遅れているが、今後、ストレッチプランで建築コストの安い時期に建てた建物を引き渡ししていくことで利益率が改善していくことを期待している。昨年6月から販売は落ち込んだが、その時と比べると市況は強いと考える。増産したタイミングが非常に良かったと考えており、今後は増産ができなかったビルダーとの差が出てくると考えており期待している。
- A2. 3物件とも順調にリーシングは進捗し、当初よりも賃料の上昇も図れており、物件そのものは非常に自信が持てる状態。しかし、投資家の意欲・環境としては逆風が吹いている為、今期は保有資産の中でも一番良い案件を売却する計画。4Qでの売却を目指し、本格的に売却活動を開始。万が一、当社が希望している価格で売れない、または売却時期が期ズレするとなった場合は、国内の都市再開発事業での物件売却を増やす等でカバーし、開発型ビジネス全体で計画を達成していきたい。

質問

- Q1. 受注戸数の進捗を見るに、3月が好調で4月・5月に下がっているが、これは季節的な要因か。また、今後の金利上昇についてはインセンティブで調整していくか。
- Q2. 積水ハウスのノウハウと聞くと、SHAWOOD やプレハブが分かり易いが、米国のビルダーが積水ハウスグループに入ることでの変化をご教示頂きたい。また、Hubble Homes が積水ハウスグループに加わることでどのような点が良くなるのか。ビルダーにとっては、ノウハウだけでなく財務的な支援もメリットになっているのか。

回答

- A1. 3月の受注戸数は530戸。4月～6月は400戸を越える水準で推移。三社三様であり、Holt Homes は5月・6月は季節要因で落ち込んでいるが、その分を Chesmar Homes が補い3社合計で400戸越えている状況。この

傾向は7月以降も継続すると考えており、400戸以上は達成できると考えている。

- A2. 営業・設計・施工の三味一体のプラットフォームが非常に重要と考えている。利益率を上げていく為に、スタンダードなプランにオプションを付加することでより高付加価値な住宅をお客様に提案し、取りこぼしなく施工・引渡しをしていくことが肝要と考える。国内で培ったプラットフォームを海外のツーバイフォー工法の分野においても実現することにより、Woodside Homesにて利益率を上げてきた実績がある。これを現在、Holt Homes・Chesmar Homesにおいて水平展開している。

Hubble Homesとは2年ほど前から事業承継について協議をしてきた。今般、先方と我々の意向が合致したことで譲渡が実現した。Hubble Homesはプランの数を抑えた回転の良い事業を行うことで高い利益率を誇る会社である。当社が入ることで、熟した市場・消費者にオプションプランが提案出来る三味一体のプラットフォームを展開していきたい。借入コストの低減等の財務面でのメリットもあり、今回の増産計画も当社の資本力があってこそ実現出来たものである。

質問

- Q1. 2025年に海外市場で年間引渡戸数10,000戸に向けた道筋や戦略について。
Q2. 住宅ローン金利が未だ高い中、顧客層の変化はあるのか。

回答

- A1. Hubble Homesを加えたグループビルダー4社のオーガニックグロースを重ねることで7,000戸～8,000戸、これに加え、追加のM&A、若しくは他地域への展開を入れることで2025年の海外市場での10,000戸の供給は視野に入ってきたと考えている。
A2. 顧客層は3社で異なり、Woodside HomesとHolt Homesは\$600K程、Chesmar HomesやHubble Homesは\$450K程、とアフォーダブルから中高級層まで万遍なくこの状況下でもご契約頂けている状況。オプション等の付加価値をつけることで販売価格は上げてきているが、顧客層に大きな変化は無いと考えている。

質問

- Q1. Hubble Homesにおいては、のれん等の一過性の費用の影響はあるのか。
Q2. M&Aを行う際の条件の変化などM&A環境はいかがか。

回答

- A1. のれん等の費用については現在精査中であるが、それほど大きくは出ないと考えている。
A2. 株価が急激に上昇しているため足もとは自信を持ったビルダーが増えている。以前から売却を考えている先は少し値段を上げたい意向が働いており、お買い得のタイミングは少し過ぎたとの認識。ただ、このような状況の方がお互いの合意はし易いと考えます。

質問

- Q1. M&Aに際し、どの指標を最重要視しているか。
Q2. M&Aに際してターゲットとする規模感について。

回答

- A1. 有形純資産倍率、取引事例やDCF法など様々な点から検討し決定している。最も重要なのは当社の技術を移植で

きるプラットフォームを作れる先であるかであり、海外市場で 10,000 戸という規模で今後事業をおこなっていくにあたり、厳格な条件を定めるのではなく、M&A 後の PMI 等も見据え中長期的な視点で M&A に取り組んでいる。

- A2. Hubble Homes は、Woodside Homes と Holt Homes と近傍のエリアであり、且つ成長著しいエリアで事業を行っている。今回は Woodside Homes の一支店としての PMI を考えこの規模となった。規模にこだわっているわけではなく、これより大きなものも、同程度のものも検討している。

質問

- Q1. グループビルダー 3 社に強弱があるとのことだが、要因は何か。
Q2. 昨年後半から金利上昇で需要が減退したが、その需要が顕在化したのか。その需要が一巡した後はどう見ているか。

回答

- A1. 大きな要因はエリア・市場の特性と考える。加え、Chesmar Homes は戦略的に拡大する方針の下、これまで当社が支援してきたことが奏功。その 2 点の歯車が合ったが故と考える。
A2. 昨年 6 月から急激に減速し、溜まった需要が出てきている面もあると考えるが、そもそも需給ギャップがあり、この程度ではまだまだ底ではないと考える。雇用環境も非常に良く、買われたお客様の給与も伸びており、住宅購入を我慢出来なかった結果と考える。

質問

- Q1. 足もと住宅ローン金利は高いが、買い手への影響について今後も含めどのように考えたら良いか。

回答

- A1. 現状の金利くらいであれば販売に影響はないと考える。インセンティブも現状やらなくても販売できている状況である。

質問

- Q1. 今後のリスクについて。リセッションについてはどうお考えか。

回答

- A1. 住宅ローン金利が今以上となると需要の冷え込みに繋がると考えるが、長期に亘り高い金利が持続するとは考えておらず、減退した需要は溜まりどころかのタイミングで顕在化すると考えている。雇用環境も非常に良く労働環境もひっ迫しており、住宅業界だけ見るとハードリセッションは想像できない。ただ、(賃貸住宅開発にも影響する) オフィスや商業不動産に関しては注視が必要と考える。

以上