

積水ハウス株式会社

2023年度 第3四半期 決算説明会（WEB配信）要旨

開催日時 : 2023年12月7日（木）17:00～18:00
説明者 : 代表取締役 副会長執行役員 堀内 容介
IR部長 川畑 弘幸

<決算説明要旨>

（注）説明会資料に記載されている数値の説明は原則省略しております。

【ページ3】業績概要

2023年度 第3四半期の決算は、請負型ビジネスの賃貸・事業用建物セグメントや、ストック型ビジネスの安定成長、及び開発型ビジネスの国内物件売却等により、売上高は、第3四半期決算としては過去最高を更新。営業利益については、昨年、国内のマンション引き渡しやアメリカのマルチファミリーの物件売却があったことや、アメリカのビルダーChesmar社の“のれん”確定に伴う売上原価の増加があったことにより減益。一方で、昨年3Qとの比較では、国内の戸建住宅や賃貸住宅の粗利率改善が継続。また、アメリカの住宅販売も回復基調、そして、国内、海外の物件売却も本日時点で通期計画確保のための契約は完了しており、損益全体では、今期の過去最高益の達成に向け、着実に進捗。

売上高は、前期比2.8%増の2兆1,895億円。国際事業の減少があったものの、ストック型の安定成長に加え、仲介・不動産セグメントの積水ハウス不動産グループの成長が大きく貢献。

売上総利益は1.0%増の4,425億円。利益率は0.4p低下の20.2%。国内事業の利益率が改善した一方、昨年取得したChesmar社の“のれん”が確定したことの影響で売上原価が増加。請負型も昨年6月と8月にそれぞれ1%ずつ価格転嫁、資材価格の高騰が落ち着いてきたこともあり、昨年並みの水準に回復。

販管費は8.5%増加の2,558億円。海外子会社での増加もあり、人件費は75億円増加。販管費比率は0.6p増加の11.7%。

営業利益は、7.8%減の1,866億円。営業利益率は1.0p低下の8.5%。国際事業の減少の一方、請負型が前年比横ばいまで回復、ストック型・開発型が増加。

営業外収支は、前期比微減。為替差損益は、前期比18億円増の47億円の為替差益。支払利息は、53億円増の87億円。福岡大名ガーデンシティのホテル部分の持分売却により持分法投資損益は、前期比36億円改善の18億円。結果、経常利益は前期比7.9%減の1,866億円。

特別利益は、シンガポールの商業施設の売却益 82 億円、中国事業のホテルの売却益 17 億円、投資有価証券売却益 36 億円を計上。昨年は中国子会社の清算益もあり減少。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、5.3%減の 1,418 億円。EPS は、7.76 円減の 216.29 円。

全体の受注は 12.2%増の 2 兆 4,214 億円。

【ページ 5】 財政状態

総資産は前期末比 4,220 億円増加。

流動資産は 4,652 億円増加。内訳は、現金預金が 187 億円減少。販売用不動産は 4,820 億円増加。国内は積水ハウス不動産各社の積極的な仕入れ等により 1,638 億円増加、海外がアメリカのマルチファミリー案件の工事進捗により 3,181 億円増加。うち為替影響が 1,257 億円。固定資産は 431 億円減少。都市再開発物件を“販売用不動産”へ振替し売却が進んだことや Chesmar 社の取得原価の配分が確定したことにより、“のれん”が 115 億円減少。

負債合計は有利子負債の増加等により 3,206 億円増加。有利子負債は 3,001 億円増加。D/E レシオは前期末比 0.15p 上昇の 0.52 倍。

純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上や為替換算調整勘定の増加により 1,014 億円増。

自己資本比率は 3.9p 低下の 50.4%。

【ページ 6】 キャッシュ・フロー、投資の状況

営業活動による CF は、積極的な販売用不動産の仕入れ等により 1,359 億円減少。投資活動による CF は、有形固定資産の取得を進めた一方、シンガポールのプロジェクト売却に伴う投資有価証券の売却収入等により、前期比 896 億円増加。結果、フリーCF は 462 億円減少。財務活動による CF は、短期社債や短期借入金の増加により前期比 2,102 億円増加。現金及び現金同等物の残高は 3,139 億円。

投資の状況は、資本的支出が 665 億円。内、賃貸用不動産への投資が 486 億円。

通期計画 850 億円は変更せず。

【ページ 7,8】 セグメント情報（請負型ビジネス）

報告セグメントの区分を変更しており、比較・分析は変更後の区分に基づく。

請負型ビジネス全体の売上高は 45 億円増の 9,219 億円。営業利益は 7 億円減の 928 億円。

戸建住宅事業の売上高は、昨年下半年の受注減に伴う期初受注残の減少等を要因に 2.7%減の 3,421 億円。売上総利益率は 0.1p 改善の 23.0%。足元 3 か月間比較では 1.2p の改善。うち資材高の影響は約 9 億円。昨年の価格転嫁がほぼ一巡し、高付加価値住宅の販売も進み、利益率が改善。営業利益率は 0.9p 低下の 7.7%。1Q・3Q の引渡しは 2Q・4Q と比較して少ない傾向から、固定費負担が大きくなることが要因。低下幅は上期より縮小しており、着実に改善。内部努力によるコスト削減を継続し更なる利益率改善を見込む。受注は 3.9%減の 3,381 億円。価格転嫁前の駆け込みによる前年のハードルが高い中、堅調に推移。先行指標となる分譲土地の売れ行きや展示場来客予約が好調により改善期待。受注残はほぼ横ばい。1 棟当たり単価は、前年比 291 万円上昇の 4,910 万円。

賃貸・事業用建物の売上高は 5.3%増の 3,904 億円。順調な進捗。売上総利益率は、0.6p 低下の 24.0%。うち資材価格高騰影響は約 12 億円。営業利益率は 0.1p 改善の 14.9%。受注は 7.6%増の 4,166 億円と好調を継続。賃貸住宅「シャームゾン」の ZEH 比率は 75%と成長を継続。ZEB の推進で非住宅も大きく増加。1 棟当たり単価は、前年比 1,924 万円上昇の 1 億 6,085 万円。

建築・土木事業の売上高は 58 億円減の 1,893 億円。営業利益は微増の 85 億円。資材価格高騰の影響に伴う発注者都合等により工事進捗が遅れたことが減収要因。採算性の向上により利益率は改善。受注は 597 億円増の 2,292 億円。土木の工事需要は回復基調、建築の建設需要も旺盛。受注活動自体は比較的堅調に推移。

【ページ 9,10】セグメント情報（ストック型ビジネス）

ストック型ビジネス全体の売上高は 4.8%増の 6,084 億円。営業利益は 30 億円増の 541 億円。

賃貸住宅管理事業の売上高は 4.5%増の 4,826 億円。営業利益率は前期比横ばいの 7.9%。安定成長が継続。管理戸数は 70 万戸を超え、入居率は 97.6%。

リフォーム事業の売上高は 5.7%増の 1,258 億円。営業利益率も 0.4p 上昇の 12.8%。豊富な顧客基盤が強みであり、「ファミリースイート リノベーション」等の提案型リフォームに加え、賃貸住宅の長期安定経営に不可欠な、入居者入替時のリノベーション提案が成長ドライバー。受注は 1.5%増の 1,302 億円。昨年に引き続き好調を維持。

【ページ 11,12】セグメント情報（開発型ビジネス）

開発型ビジネス全体の売上高は 14.0%増の 3,470 億円。営業利益は 117 億円増の 429 億円。

仲介・不動産事業の売上高は 23.1%増の 1,991 億円。売上総利益率は 20.1%。受注は、前期比 31.4%増の 2,292 億円。積水ハウス不動産各社が優良な土地の仕入れ強化したことにより、宅地販売が大きく寄与。土地在庫は前期末より 800 億円程度積み増し。

マンション事業の売上高は 5.7%減の 598 億円。営業利益率は 2.2p 低下の 15.1%。前年同期は大型タワーマンションの引き渡しがあった影響により減収減益。通期計画の増収増益達成に向け、必要な契約は確保済。供給物件に対する販売活動は好調で受注は 804 億円。完成在庫は前期末比 107 戸減の 138 戸。

都市再開発事業の売上高は 89 億円増の 880 億円。営業利益は 85 億円増加の 152 億円。大手門タワー・ENEOS ビルの持分や本町ガーデンシティテラスの持分の売却利益が寄与。都市型のラグジュアリーホテルを中心に、稼働率が回復。NOI ベースで黒字。

【ページ 13】セグメント情報（国際ビジネス）

売上高は 5.1%減の 3,325 億円。営業利益は 278 億円減の 333 億円。営業利益率は 7.4p 低下の 10.0%。前年同期は物件売却とマンション引渡しが多かった影響により減収減益。受注は 316 億円増の 4,061 億円。

【ページ 14】 国際ビジネス（国別詳細）

アメリカの売上高は 209 億円増の 3,009 億円。内訳は、戸建住宅事業は Chesmar 社と今期買収の Hubble 社の収益が加わり、391 億円増の 2,264 億円。コミュニティ開発事業は 48 億円減の 477 億円。賃貸住宅開発事業は前期 2 物件の売却に対し、今期 1 物件の売却となり 130 億円減の 261 億円。4Q に引渡し予定物件の契約は完了。投資家マインドの冷え込みなどを考慮し、今期の売却は計 2 物件の見込み。営業利益は 222 億円減の 279 億円。うち戸建住宅は 89 億円。コミュニティ開発 139 億円、賃貸住宅開発 49 億円。

粗利率は Chesmar 社で実施した先行発注などの施策が奏功し順調に回復。

通期の見通しは、Chesmar 社・Hubble 社の外部成長、既存ビルダーの内部成長、及びコミュニティ開発の上振れが、Chesmar 社の“のれん”確定による下振れと賃貸住宅開発の売却先送りによる下振れをカバーし期初計画達成を見込む。

受注は、前期比 531 億円増の 3,561 億円。うち戸建は Chesmar 社の増加もあり、前期比 1,082 億円増の 2,893 億円。住宅ローンの金利の高止まりで販売スピード低下が見受けられるものの、昨年度の落ち込みとは違う底堅さがあり、受注への影響は限定的。受注残高は前期末比 700 億円増の 2,047 億円。うち戸建住宅が 1,442 億円。コミュニティ開発が 601 億円。投資残高は前期末比 2,578 億円増の 1 兆 1,031 億円。

オーストラリアの売上高は 162 億円減の 308 億円。営業利益は 19 億円増加の 73 億円。前年同期のシドニー近郊開発用地の売却や、住宅ローン金利の上昇影響による戸建住宅販売戸数の減少から減収したものの、マンションの引渡しと計画通りの開発物件売却により増益。受注は 180 億円減の 492 億円。4Q は計画通りマンション引渡を予定し通期計画達成を見込む。投資残高は 544 億円増の 2,260 億円。

中国の売上高は 226 億円減の 7 億円。営業利益は 75 億円減の△6 億円。投資残高は 27 億円。

シンガポールは商業施設の売却により特別利益 82 億円。投資残高は 403 億円。

【ページ 16】 通期見通し

計画は据え置き。過去最高の営業利益 2,650 億円達成に向け、順調に進捗。

< 質疑応答要旨 >

（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

- ・ アメリカの賃貸住宅開発事業の物件売却は通期 3 棟、上期 1 棟・下期 2 棟の計画だったと思うが売買環境含めいかがか。
- ・ 2024 年 5 月竣工予定の赤坂グリーンクロスのリーシング等について。

回答

- ・ 1Q で 1 棟引渡し済み、もう 1 棟は契約済みで引渡しは 4Q。期初計画は 4 棟だったが、リーシングは非常にうまくいっており、安売りはせず利益を確保したうえで売却したいとの考えで来期以降とした。前回の

説明会で売却が進まなかった場合、国内の都市再開発の物件売却でカバーしたいと説明したが、アメリカ事業全体でカバー可能と考えており、先送りした物件は来期以降の増益要因になると考える。

- ・ スタートアップ企業の育成フロアを設けており、社会貢献にもつながると考えている。立地も良く、フロア構成なども期待している。リーシングに関しても手応えを感じている。

質問

- ・ アメリカの戸建住宅事業の足元の受注状況について。
- ・ アメリカの賃貸住宅開発事業の需要（引き合い）について。
- ・ 国内戸建と賃貸の粗利や計画達成の確度について。更なる価格転嫁の有無について。

回答

- ・ アメリカの戸建住宅の受注状況は足もとではインセンティブを付与して無理に売る必要がない状況。受注残高も昨年より積みあがっている。インセンティブの活用方法として、例えばキャンセル等で完成在庫となった物件について、ある程度のインセンティブを付して販売促進をするケースがある。
- ・ 引き合いについて、買い手の提示価格と当社が希望する価格に乖離があるなか、急いで安売りする必要はないと考えている。多くの人が来年後半に金利が下がるとみており、そうなった場合、他社の物件もマーケットに出てくる為、決して楽観視はしていないが、物件には自信を持っている為、適正な価格で売却していきたい。
- ・ 2Q・4Q と比べ、1Q・3Q は引渡しボリュームが少ない為、利益率が低く見える。利益率については期初計画の達成に向け頑張りたい。物件が大きくなっていることから、工期も少し長くなっている傾向もある。資材価格が更に上がってくれば価格転嫁を検討せざるを得ないということもあろうかと考えるが、まずは自社努力によるコストダウンで吸収していきたい。

質問

- ・ アメリカの金利は直近下がり始めているが、戸建住宅事業の今後の受注回復の見通しについて。
- ・ 仲介・不動産事業での戸建用地の販売は仲介・不動産事業全体のどの程度か。利益率改善の要因は何か。

回答

- ・ 住宅ローン金利が上昇するなか、受注は8月にピークをつけ、その後、少しペースダウンが見られた。インセンティブの付与等により受注を獲得できていたが、11月後半くらいからインセンティブを付与して販売する住宅は少なくなった。来期以降の市況については色々な見方があるが、地域によって差が出てくるのではないかと考える。実際、南部の **Chesmar 社** が好調な一方、西海岸は回復が少し遅れているなど、エリアによっても異なる。

（中古物件の流通が増加してくるのは住宅ローン金利が4%ぐらいまで落ちたタイミングか。）

住み替える方によると考えており、一概には言えないが、住宅ローン金利6%は一つのポイントと考える。

- ・ 積水ハウス不動産各社が仕入れた戸建用地は、最初の3か月はなるべく積水ハウスで建築が行われるような形で販売するが、3か月经過後は他ビルダーに売却する等、1回転するようにコントロール。各社1回転は超えており、1.3回転を超えている会社もある。仲介・不動産事業の内訳は、全体の売上1,991億円のうち、76%が積水ハウス不動産。そのうち、宅地分譲は1,190億円くらいあり、前期837億円ほどだったの

でだいぶ伸びている。利益ベースでも増えており、宅地分譲の売上・利益は4割程増えている。回転率を意識し、利益率を確保しながら販売を行っている。

質問

- ・ 仲介・不動産事業において、うまくいっている要因を教えてください。
- ・ 都市再開発事業において、売上の伸びより利益の伸びが大きい要因は何か。売却益とそれ以外で分けてご説明頂きたい。

回答

- ・ 今年から本格的に開始した事業で伸びしろがあると考えている。土地を探しているお客様から相談を受けた金融機関や税理士から紹介頂いて、うまく回るようにしている。最近は高速道路近くの流通倉庫などの土地も積極的に仕入れ販売している。
- ・ 物件売却が大きい。ホテルについてはインバウンドも戻ってきており、ラグジュアリーを中心に NOI は改善している。

質問

- ・ 入居率が0.2p低下しているが、賃料値上げの影響か。値上げの状況と空室率の見通しについて。
- ・ 省エネ基準の適用が需要に及ぼす影響について。

回答

- ・ 入替時のリフォームにより賃料を上げるということはオーナーに大変喜ばれている。また、リフォームは入居者にも喜ばれており、同じ賃貸住宅の中での住み替えも出ている。値上げが入居率の低下要因には全くならないと考える。
- ・ 義務化される基準は当社においては標準で全ての戸建住宅が対応している。省エネ基準を義務化すると通常、住宅では開口部を小さくし、景観等を犠牲にせざるを得ないが、当社では建物の性能やサッシの性能を高めることにより、大開口でも省エネ基準を満たし、ZEH を実現できるといったプレゼンテーションをしている。

以上